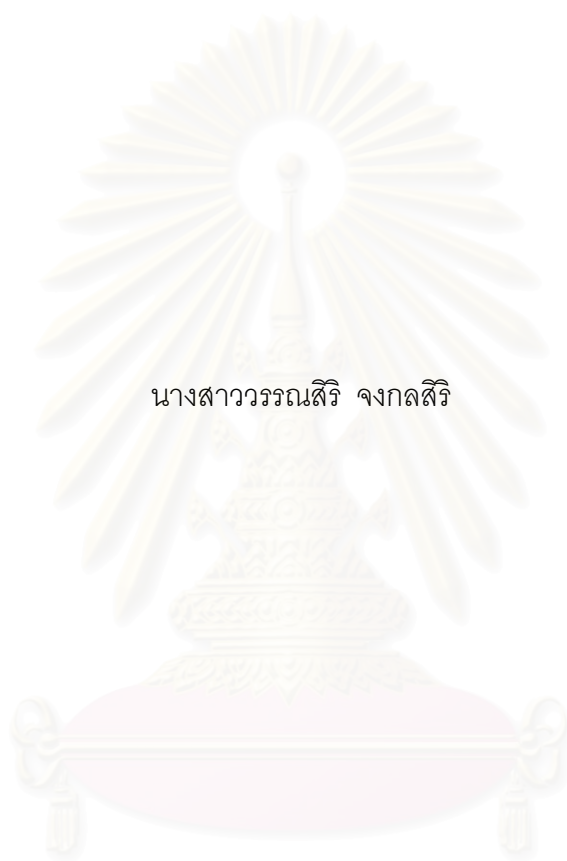


การศึกษาเปรียบเทียบกลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย



นางสาววรรณศิริ จงกลศิริ

สถาบันวิทยบริการ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาอักษรศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาภาษาและวรรณคดีญี่ปุ่น ภาควิชาภาษาตะวันออก


คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2546

ISBN 974-17-5315-2

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A CONTRASTIVE STUDY OF INVITATION STRATEGIES IN JAPANESE AND THAI



Miss Wansiri Jongkolsiri

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements  
for the Degree of Master of Arts in Japanese Language and Literature

Department of Eastern Languages

Faculty of Arts

Chulalongkorn University

Academic Year 2003

ISBN 974-17-5315-2



วรรณสิริ จงกลสิริ : การศึกษาเปรียบเทียบกลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย.  
(A CONTRASTIVE STUDY OF INVITATION STRATEGIES IN JAPANESE AND  
THAI) อ.ที่ปรึกษา : ผศ. ดร.วรวุฒิ จิราสมบัติ, 203 หน้า. ISBN 974-17-5315-2

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย และความสัมพันธ์ของการเลือกใช้กลวิธีการชักชวนกับปัจจัยเรื่องสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟัง และเนื้อความการชักชวน ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์ได้มาจากการสังเกตบทสนทนาตามธรรมชาติ การบันทึกบทสนทนาจริงทางโทรศัพท์ และการแสดงบทบาทสมมติของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นและชาวไทย จำนวนกลุ่มละ 10 คู่

ผลการศึกษากลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยพบว่า ในภาษาญี่ปุ่นมีกลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน หรือการเกริ่นนำ 9 วิธี คือ บอกข้อมูล บอกความประสงค์ อธิบายเหตุผลการชักชวน ถามความสะดวก ถามสภาพการณ์ ถามความชื่นชอบ ถามยืนยันข้อมูล และถามความรู้ ขณะที่กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนในภาษาไทย พบเพียง 8 วิธีคือ ไม่พบการถามความรู้ผู้ฟัง

ในด้านกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนพบว่าแบ่งออกได้เป็น 3 วิธีใหญ่ๆ ได้แก่ วิธีแบบตรง วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ และวิธีแบบอ้อมไม่ใช่อ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ วิธีแบบตรงเป็นกลวิธีที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้มากที่สุด แต่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นนิยมใช้วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ และวิธีแบบอ้อมไม่ใช่อ้อมธรรมเนียมปฏิบัติมากกว่าผู้พูดภาษาไทย

ส่วนการบอกข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นพบ 4 ประเภท คือ ข้อมูลที่ชี้ว่าการกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด และการกล่าวอ้างถึงบุคคลที่สาม ส่วนในภาษาไทยพบข้อมูลเชิงบวกเพียง 3 ประเภท โดยไม่พบข้อมูลเชิงบวกที่ชี้ว่าการกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด

นอกจากนี้ การเลือกใช้กลวิธีการชักชวนเหล่านี้มีความสัมพันธ์กับปัจจัยเรื่องสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟัง และเนื้อความการชักชวน โดยที่ทั้งผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยจะเลือกใช้กลวิธีให้สอดคล้องกับปัจจัยดังกล่าว

ภาควิชา..... ภาษา..... ลายมือชื่อนิสิต.....

สาขาวิชา..... ภาษาและวรรณคดีญี่ปุ่น..... ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

ปีการศึกษา..... 2546.....

# # 4480187322 : JAPANESE LANGUAGE LITERATURE

KEY WORD : INVITATION / JAPANESE / THAI

WANSIRI JONGKOLSIRI : A CONTRASTIVE STUDY OF INVITATION

STRATEGIES IN JAPANESE AND THAI. ADVISOR : ASST.PROF.VORAVUDHI

CHIRASOMBUTTI, 203pp. ISBN 974-17-5315-2.

The aim of this study was to investigate and compare the strategies of invitation in Japanese and Thai, by analyzing them under the social status, relationship of the interlocutors and the degree of difficulty of the issue. The data was collected from 3 sources, from the conversations roleplayed by 10 pairs of Japanese speakers and 10 pairs of Thai speakers; the other was collected from naturally occurring conversations, from conversations on the telephone.

The findings from the conversation analysis indicated that the Japanese used 9 different types of speech in their preliminary announcements: telling information, stating desire, reasoning, asking about convenience, asking about present circumstance, asking about preferences, confirming and asking about knowledge. In Thai, 8 types are found. Asking for knowledge which is found in Japanese is not found in Thai.

Strategies of invitation in Japanese and Thai can be divided into 3 types: direct, conventionally indirect and non-conventionally indirect. Direct is mostly used by Japanese and Thai speakers. But Japanese speakers use both conventionally indirect and non-conventionally indirect with higher frequency than Thai speakers.

In Japanese, there are 4 ways of providing inducements for acceptance; adding that the action is convenient, the action will benefit the listener, the action will benefit the speakers and referring to a third person. In Thai, only 3 ways are found. Adding that the action will benefit the speaker is not found in Thai.

In addition, the choice of the strategies is related to the social status, relationship of interlocutors and the degree of difficulty of the issue because Japanese and Thai speakers tend to decide on different strategies while taking into account these factors.

Department Eastern Languages ..... Student's signature.....

Field of study Japanese Language and Literature ..... Advisor's signature.....

Academic year 2003 .....

## กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความช่วยเหลืออย่างดียิ่งจากผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. วรวิมล จิราสมบัติ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ท่านได้กรุณาให้คำแนะนำต่างๆ และตรวจแก้ไขวิทยานิพนธ์ด้วยความเอาใจใส่ นอกเหนือจากความช่วยเหลือต่างๆ ที่เกี่ยวกับงานวิจัยแล้ว ท่านยังให้ความเมตตา และสอนให้คิดอย่างเป็นระบบ ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในพระคุณของอาจารย์เป็นอย่างยิ่ง จึงขอกราบขอบพระคุณอย่างสูงมา ณ. ที่นี้ และจะขอระลึกถึงความกรุณาของอาจารย์ตลอดไป

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่านในภาควิชาภาษาญี่ปุ่นที่ประสิทธิ์ประสาทความรู้ทางด้านภาษาและวัฒนธรรมญี่ปุ่น ตลอดจนคอยสอบถามความก้าวหน้าของงานวิจัย และให้กำลังใจเสมอมา โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชณี ปิยะมาวดี และอาจารย์ ดร. ขวาลิน เสวตนันท์ ที่ได้กรุณาชี้ข้อบกพร่อง และคำแนะนำต่างๆ จนทำให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

ขอกราบขอบพระคุณอาจารย์ ดร. 篤嗣森 (Mori Atsushi) ที่กรุณาตรวจสอบความถูกต้องของภาษาญี่ปุ่นในงานวิจัยนี้ทั้งหมด รวมทั้งคำแนะนำต่างๆ ที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่องานวิจัยนี้

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ดร. กนกวรรณ เลหาบุรณะกิจ ที่กรุณาให้ยืมข้อมูลบทสนทนาภาษาญี่ปุ่น และขอขอบคุณ คุณศุภรัตน์ เตชะพงศธร คุณวินัย จามรสุริยา คุณจินดาพร แซ่ฮ้อ และคุณอักษฎายุทธ์ ชูศรี นักศึกษาไทยในญี่ปุ่นที่ช่วยรวบรวมข้อมูลบทสนทนาภาษาญี่ปุ่นให้

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ได้รับทุนสนับสนุนจากมูลนิธิญี่ปุ่น ให้เดินทางไปเก็บข้อมูลประกอบการวิจัยที่ประเทศญี่ปุ่นเป็นเวลา 2 สัปดาห์ ผู้วิจัยขอขอบพระคุณอย่างสูงมา ณ. ที่นี้

ขอขอบคุณกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น และชาวไทยทุกท่านที่กรุณาให้ความร่วมมือในการบันทึกบทสนทนาทางโทรศัพท์ และแสดงบทบาทสมมติ ซึ่งข้อมูลที่ได้มีคุณค่ายิ่งต่อวิทยานิพนธ์ฉบับนี้

ขอขอบคุณ คุณ三宅敏一 (Miyake Toshikazu) ที่ช่วยตรวจสอบบทสนทนาภาษาญี่ปุ่นที่ผู้วิจัยไม่สามารถบันทึกเป็นตัวอักษรได้ และคอยสอบถามความก้าวหน้าของวิทยานิพนธ์ด้วยความห่วงใย

ขอบคุณมิตรสหายทุกคนที่คอยให้กำลังใจ และช่วยเหลือในยามที่ผู้วิจัยประสบปัญหา สุดท้ายนี้ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณคุณพ่อและคุณแม่อย่างสูงที่ทำให้ผู้วิจัยมีวันนี้ และขอบคุณน้องสาว น้องชายที่คอยให้กำลังใจเสมอมา

# สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....ง	
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....จ	
กิตติกรรมประกาศ.....ฉ	
สารบัญ.....ช	
สารบัญตาราง.....ฎ	
สารบัญภาพ.....ต	
1. บทนำ.....1	
1.1 ความเป็นมาของปัญหา.....1	
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....2	
1.3 สมมติฐานของการวิจัย.....2	
1.4 ขอบเขตของการวิจัย.....3	
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....3	
1.6 นิยามคำศัพท์ที่ใช้ในงานวิจัย.....3	
1.7 ข้อตกลงเบื้องต้น.....4	
1.8 สัญลักษณ์ที่ใช้ในงานวิจัย.....4	
2. ทบทวนวรรณกรรม.....5	
2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น.....5	
2.1.1 งานศึกษาทางด้านไวยากรณ์.....5	
2.1.2 งานศึกษาทางด้านกลวิธีการชักชวน.....12	
2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมการชักชวนในภาษาไทย.....14	
2.3 กรอบความคิดที่ใช้เป็นแนวทางในการวิเคราะห์.....18	
3. วิธีดำเนินการวิจัย.....30	
3.1 การเก็บข้อมูล.....30	
3.1.1 หลักเกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง.....32	
3.1.2 การออกแบบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....32	



## สารบัญ (ต่อ)

หน้า

3.2 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	38
4. กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย.....	39
4.1 กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น .....	39
4.1.1 กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน.....	39
4.1.2 กลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวน.....	45
4.1.3 กลวิธีหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวน.....	52
4.2 กลวิธีการชักชวนในภาษาไทย.....	59
4.2.1 กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน.....	59
4.2.2 กลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวน.....	64
4.2.3 กลวิธีหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวน.....	70
4.3 ความถี่ในการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น.....	76
4.4 ความถี่ในการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาไทย.....	80
5. ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นกับปัจจัยเรื่องสถานภาพทางสังคม	
ความสัมพันธ์ และเนื้อความการชักชวน.....	85
5.1 ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนกับสถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟัง.....	85
5.1.1 ผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ฟัง.....	87
5.1.2 ผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมเท่ากับผู้ฟัง.....	91
5.1.3 ผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ฟัง.....	93
5.2 ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนกับความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟัง.....	95
5.2.1 กรณีที่คู่สนทนามีความสัมพันธ์กันในระดับสนิทสนม.....	98
5.2.2 กรณีที่คู่สนทนามีความสัมพันธ์กันในระดับไม่สนิทสนม.....	100
5.3 ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนกับเนื้อความการชักชวน.....	102
5.3.1 เนื้อความการชักชวนในระดับง่าย.....	105
5.3.2 เนื้อความการชักชวนในระดับยาก.....	106



## สารบัญ (ต่อ)

หน้า

6. ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนในภาษาไทยกับปัจจัยเรื่องสถานภาพทางสังคม ความสัมพันธ์ และเนื้อความการชักชวน.....	111
6.1 ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนกับสถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟัง.....	111
6.1.1 ผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ฟัง.....	113
6.1.2 ผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมเท่ากับผู้ฟัง.....	115
6.1.3 ผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ฟัง.....	117
6.2 ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนกับความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟัง.....	119
6.2.1 กรณีที่คู่สนทนามีความสัมพันธ์กันในระดับสนิทสนม.....	122
6.2.2 กรณีที่คู่สนทนามีความสัมพันธ์กันในระดับไม่สนิทสนม.....	124
6.3 ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนกับเนื้อความการชักชวน.....	126
6.3.1 เนื้อความการชักชวนในระดับง่าย.....	129
6.3.2 เนื้อความการชักชวนในระดับยาก.....	130
7. การเปรียบเทียบกลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย.....	135
7.1 การเปรียบเทียบกลวิธีการชักชวน.....	135
7.1.1 การเปรียบเทียบกลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน.....	135
7.1.2 การเปรียบเทียบกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวน.....	138
7.1.3 การเปรียบเทียบกลวิธีหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวน.....	141
7.2 การเปรียบเทียบกลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น และภาษาไทยที่สัมพันธ์กับสถานภาพ ทางสังคม ความสนิทสนม และเนื้อความการชักชวน.....	143
7.2.1 การเปรียบเทียบกลวิธีการชักชวนที่สัมพันธ์กับสถานภาพทางสังคม.....	143
7.2.2 การเปรียบเทียบกลวิธีการชักชวนที่สัมพันธ์กับความสนิทสนม.....	149
7.2.3 การเปรียบเทียบกลวิธีการชักชวนที่สัมพันธ์กับเนื้อความการชักชวน.....	152
8. สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ.....	157
8.1 สรุปผลการวิจัย.....	157
8.2 ข้อเสนอแนะ.....	163

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
รายการอ้างอิง.....	165
ภาคผนวก.....	169
ภาคผนวก ก แบบสอบถามที่ใช้ในงานวิจัย.....	170
ภาคผนวก ข สถานการณ์สมมติที่ใช้ในงานวิจัย.....	171
ภาคผนวก ค กลวิธีการชักชวนที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้ในการแสดงบทบาทสมมติ .....	179
ภาคผนวก ง กลวิธีการชักชวนที่กลุ่มตัวอย่างชาวไทยเลือกใช้ในการแสดงบทบาทสมมติ .....	191
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	203



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
2.1 ความหมาย และการใช้คำว่า “นะ” “เถอะ” “ซี” .....	17
3.1 สถานการณ์การชักชวนที่ใช้ในการเก็บข้อมูล จำแนกตามสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟัง และเนื้อความการชักชวน.....	35
4.1 จำนวนบทสนทนาภาษาญี่ปุ่นที่มีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน .....	76
4.2 ความถี่ของการใช้วิธีต่างๆของกลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น.....	77
4.3 ความถี่ของการใช้วิธีต่างๆของกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น.....	78
4.4 จำนวนบทสนทนาภาษาญี่ปุ่นที่มีการบอกข้อมูลเชิงบวก หลังการแสดงวัจนกรรม การชักชวน.....	79
4.5 ความถี่ของการใช้ข้อมูลเชิงบวกประเภทต่างๆ หลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวนใน ภาษาญี่ปุ่น.....	80
4.6 จำนวนบทสนทนาภาษาไทยที่มีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน.....	80
4.7 ความถี่ของการใช้วิธีต่างๆของกลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนในภาษาไทย.....	81
4.8 ความถี่ของการใช้วิธีต่างๆของกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนในภาษาไทย .....	82
4.9 จำนวนบทสนทนาภาษาไทยที่มีการบอกข้อมูลเชิงบวก หลังการแสดงวัจนกรรม การชักชวน.....	83
4.10 ความถี่ของการใช้ข้อมูลเชิงบวกประเภทต่างๆ หลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวน ในภาษาไทย.....	84
5.1 ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น จำแนกตามสถานภาพทางสังคมของ ผู้พูดผู้ฟัง.....	86
5.2 ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น จำแนกตามความสัมพันธ์ของผู้พูด ผู้ฟัง.....	96
5.3 ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น จำแนกตามความสัมพันธ์ และ สถานภาพของผู้พูดผู้ฟัง.....	97
5.4 ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น จำแนกตามเนื้อความการชักชวน .....	103
5.5 ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น จำแนกตามเนื้อความการชักชวน และสถานภาพของผู้พูดผู้ฟัง.....	104

สารบัญ (ต่อ)

ฎ

บทที่	หน้า
6.1	ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาไทย จำแนกตามสถานภาพทางสังคม ของผู้พูดผู้ฟัง.....112
6.2	ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาไทย จำแนกตามความสัมพันธ์ของผู้พูด ผู้ฟัง.....120
6.3	ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาไทย จำแนกตามความสัมพันธ์ และ สถานภาพของผู้พูดผู้ฟัง..... 121
6.4	ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาไทย จำแนกตามเนื้อความการชักชวน...127
6.5	ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาไทย จำแนกตามเนื้อความการชักชวน และสถานภาพของผู้พูดผู้ฟัง.....128
7.1	การเปรียบเทียบจำนวนบทสนทนาภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยที่มีการสร้าง สภาพแวดล้อมการชักชวน.....135
7.2	การเปรียบเทียบวิธีต่างๆของกลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและ ภาษาไทย.....136
7.3	การเปรียบเทียบวิธีต่างๆของกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและ ภาษาไทย.....139
7.4	การเปรียบเทียบจำนวนบทสนทนาภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยที่มีการบอกข้อมูล เชิงบวกหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวน.....141
7.5	การเปรียบเทียบข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและ ภาษาไทย.....142
7.6	ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย จำแนกตาม สถานภาพของผู้พูดผู้ฟัง.....144
7.7	ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย จำแนกตามความ สัมพันธ์ของผู้พูดผู้ฟัง.....150
7.8	ความถี่ของการใช้กลวิธีชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย จำแนกตามเนื้อความ การชักชวน .....153
8.1	สรุปกลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย.....157
8.2	สรุปกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย..159
8.3	สรุปประเภทข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและ ภาษาไทย.....160

## สารบัญภาพ

ภาพประกอบ	หน้า
2.1 ตำแหน่งของสำนวนการชักชวน.....	9
4.1 กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น.....	58
4.2 กลวิธีการชักชวนในภาษาไทย.....	75



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ความเป็นมาของปัญหา

ภาษาเป็นเครื่องมือสำคัญในการปฏิสัมพันธ์ของคนในสังคม ไม่เพียงแต่เราจะใช้ภาษาเพื่อสื่อสารข้อมูลต่างๆ เท่านั้น เรายังใช้ภาษาในการแสดงการกระทำบางสิ่งบางอย่างด้วย เช่น การขอบคุณ การสัญญา และการขอร้อง เป็นต้น ซึ่งบลูม-กุลกา และโอลชเทิน (Blum-Kulka & Olshtain, 1984) พบว่า การแสดงการกระทำด้วยคำพูด หรือที่เรียกว่า “วัจนกรรม” นั้นจะแปรไปตามวัฒนธรรม เช่นเดียวกับที่เวียร์ซบิกคา (Wierzbicka, 1991: 51) กล่าวว่า การแสดงวัจนกรรมจะแตกต่างกันไปในแต่ละภาษาและแต่ละวัฒนธรรม เนื่องจากบรรทัดฐานทางสังคมแตกต่างกัน ยกตัวอย่างเช่น ในสถานการณ์การกล่าวเชิญชวนให้รับประทานอาหาร ชาวโปลิชจะพูดให้แขกรับประทานให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ โดยจะกล่าวเชิงคำสั่งว่า “Wez jeszcze sledzika! Koniecznie!” (Take some more dear-little -herring! You must!) ในขณะที่ชาวอังกฤษนิยมถามความต้องการของแขก โดยนิยมใช้รูปประโยคคำถามว่า “Would you like some more herring? Are you sure?” ซึ่งการใช้ภาษาของชาวโปลิชดังกล่าว ตามสายตาของคนอังกฤษแล้ว ถือว่าหยาบคาย ไม่สุภาพ บีบบังคับ และไม่สนใจผู้ฟัง ส่วนการใช้ภาษาของชาวอังกฤษ ตามสายตาของคนโปลิช ถือว่าไม่เป็นธรรมชาติ เต็มไปด้วยความเสแสร้ง และดูเหินห่าง

ด้วยเหตุนี้ เมื่อผู้พูดต้องการจะสื่อสาร โดยเฉพาะการสื่อสารโดยใช้ภาษาที่ตนมีเจ้าของภาษา การให้ความสำคัญแต่เพียงรูปภาษาอาจก่อให้เกิดความเข้าใจผิด หรืออาจนำไปสู่ความขัดแย้งระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง เพราะฉะนั้นผู้พูดนอกจากจะต้องมีความรู้ความเข้าใจในการออกเสียง และโครงสร้างทางไวยากรณ์แล้ว ยังต้องตระหนักถึงเรื่องความแตกต่างทางวัฒนธรรม ความคิดของคนในสังคมนั้นๆ ตลอดจนบรรทัดฐานในการใช้ภาษา ทั้งนี้เพื่อให้การสื่อสารเป็นไปด้วยความราบรื่นและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ผู้พูดยังจำเป็นต้องคำนึงถึงบริบททางสังคมร่วมด้วย มิฉะนั้นแล้วก็อาจเสี่ยงต่อการกระทบกระเทือนความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดและผู้ฟังได้เช่นกัน

ในชีวิตประจำวัน ผู้วิจัยพบว่าบ่อยครั้งที่คนเรามักชักชวนผู้อื่นให้กระทำบางสิ่งร่วมกัน โดยใช้ถ้อยคำเพื่อสื่อเจตนาดังกล่าวด้วยกลวิธีและรูปภาษาที่แตกต่างกันออกไป แต่ชาวไทยที่ศึกษาภาษาญี่ปุ่นมักจะนึกถึงแต่รูปประโยค 「～しよう」 「～しようか」 และ 「～しないでか」 เมื่อต้องการจะกล่าวชักชวน ทั้งนี้เพราะตำราสอนภาษาญี่ปุ่นระดับต้นมักจะไม่อธิบายถึงสำนวน

แสดงการชักชวนเพียงสามสำนวนนี้ และอธิบายไวยากรณ์ของทั้งสามสำนวนนี้ไว้เพียงคร่าวๆ เท่านั้นว่าเป็นสำนวนการชักชวน นอกจากนี้ตำราสอนภาษาญี่ปุ่นส่วนใหญ่ก็มักให้ความสำคัญกับการสอนภาษาให้ถูกต้องตามหลักไวยากรณ์ แต่ไม่ได้กล่าวถึงการเลือกใช้รูปแบบภาษาให้เหมาะสมกับบริบททางสังคม ตลอดจนรูปแบบ หรือกลวิธีที่เจ้าของภาษาใช้จริง ดังนั้นในบางสถานการณ์ ชาวไทยที่ศึกษาภาษาญี่ปุ่นจึงอาจประสบกับปัญหาในการเลือกใช้กลวิธี หรือรูปแบบภาษาที่จะกล่าวชักชวนให้เหมาะสมกับสถานการณ์ หรือบริบททางสังคม ซึ่งหากเลือกใช้ไม่เหมาะสม นอกจากจะไม่ประสบความสำเร็จในการชักชวนแล้ว ยังอาจทำให้กระทบกระเทือนถึงความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลทั้งสองฝ่าย

ฉะนั้นการที่ผู้พูดกล่าวชักชวนแบบใดนั้น จึงจำเป็นต้องคำนึงถึงบริบททางสังคมบางประการ อันได้แก่ สถานภาพทางสังคม ความสนิทสนมระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง นอกจากนี้ เนื้อความการชักชวนก็เป็นปัจจัยสำคัญอีกอย่างหนึ่งด้วย เพราะสถานการณ์การชักชวนที่มีระดับความยากง่ายต่างกัน ก็ย่อมจะมีระดับการรบกวนผู้ฟังแตกต่างกันไปด้วย

ด้วยเหตุนี้ ผู้วิจัยจึงต้องการจะศึกษาว่าแท้จริงแล้ว ในชีวิตประจำวันคนญี่ปุ่นและคนไทยชักชวนกันด้วยกลวิธีอย่างไร และมีลักษณะเหมือนหรือแตกต่างกันหรือไม่ อย่างไร อันจะทำให้ผู้ศึกษาภาษาญี่ปุ่นสามารถเลือกใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นได้หลากหลาย ถูกต้องและเหมาะสม ซึ่งจะส่งผลให้การสื่อสารดำเนินไปอย่างราบรื่น และสัมฤทธิ์ผลง่าย ตลอดจนทำให้สามารถเข้าใจลักษณะของคนญี่ปุ่นและคนไทยที่สะท้อนให้เห็นจากภาษาที่ใช้

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- 1.2.1 เพื่อศึกษากลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย
- 1.2.2 เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อกลวิธีการชักชวนและการเลือกใช้รูปแบบต่างๆ ของสำนวนการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย
- 1.2.3 เพื่อเปรียบเทียบกลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย

## 1.3 สมมติฐานของการวิจัย

- 1.3.1 ในภาษาญี่ปุ่นมีการเกริ่นก่อนเริ่มการชักชวนมากกว่าในภาษาไทย และการเกริ่นในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยมีวิธีการแตกต่างกัน



- 1.3.2 สถานภาพทางสังคม ความสนิทสนมระหว่างผู้ชวนและผู้ถูกชวน และเนื้อความ การชักชวนมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีและรูปแบบทางภาษาของการชักชวนใน ภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย

#### 1.4 ขอบเขตของการวิจัย

- 1.4.1 ศึกษารูปแบบการชักชวน กรณีที่เป็นการโน้มน้าวความรู้สึกร่วมกันก่อน เพื่อให้เกิดการกระทำกริยาร่วมกันกับผู้พูด
- 1.4.2 ศึกษาเฉพาะภาษาพูดที่เป็นภาษากลาง
- 1.4.3 ไม่ศึกษาแบบ กลวิธีการชักชวนในเชิงการค้า
- 1.4.4 ไม่ศึกษาการชักชวนที่มีเนื้อความการชักชวนระดับง่าย ในกรณีที่ผู้พูดมีสถานภาพ เท่ากับ และไม่สนิทกับผู้ฟัง
- 1.4.5 ข้อมูลเป็นบทสนทนาที่ใช้จริงทางโทรศัพท์ บทสนทนาที่ได้จากการสังเกต และ บทสนทนาที่ได้จากการให้กลุ่มเป้าหมายแสดงบทบาทสมมติ

#### 1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1.5.1 เข้าใจกลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย
- 1.5.2 เป็นประโยชน์ต่อการเรียนการสอนภาษาญี่ปุ่น
- 1.5.3 เป็นแนวทางในการศึกษาเปรียบเทียบต่างกลวิธีการชักชวนต่อไป

#### 1.6 นิยามคำศัพท์ที่ใช้ในการวิจัย

วัจนกรรม (speech act)	หมายถึง การกล่าวถ้อยคำแสดงเจตนาของผู้พูด ทั้งนี้ประโยค ที่มีโครงสร้างทางไวยากรณ์เหมือนกันอาจเป็นวัจนกรรมที่ต่าง กันได้
การชักชวน (勧誘)	คือ การโน้มน้าวผู้สนทนาให้ทำกริยาบางอย่างร่วมกัน เช่นการ ไปที่ไหนสักแห่งด้วยกัน หรือทำกิจกรรมร่วมกัน (ザトラウスキー, 1993 : 2)

## 1.7 ข้อตกลงเบื้องต้น

1.7.1 การอ้างอิงเอกสารภาษาญี่ปุ่นที่ปรากฏในงานวิจัยนี้ จะระบุนามผู้แต่งเป็นภาษาญี่ปุ่น แล้วระบุนามผู้แต่งเป็นตัวโรมันและปีที่พิมพ์ไว้ในวงเล็บ แต่เมื่อมีการอ้างถึงงานชิ้นนั้นซ้ำอีก จะระบุนามผู้แต่งเป็นภาษาญี่ปุ่นเท่านั้น ส่วนประโยคตัวอย่างจะระบุแหล่งที่มาเป็นตัวโรมัน

1.7.2 บทแปลที่มาจากหนังสือ หรือเอกสารภาษาญี่ปุ่นและภาษาอังกฤษ ในกรณีที่ไม่ได้ระบุชื่อผู้แปลไว้ ผู้วิจัยเป็นผู้แปล

1.7.3 ใช้คำว่า "ผู้พูด" แทนผู้ชักชวน และ "ผู้ฟัง" แทนผู้ถูกชักชวน

1.7.4 บทสนทนาจากการให้กลุ่มตัวอย่างแสดงบทบาทสมมติที่ปรากฏในงานวิจัยนี้จะไม่กำกับแหล่งที่มาของบทสนทนา

1.7.5 ชื่อบุคคลที่ปรากฏในบทสนทนาจริงที่บันทึกจากโทรศัพท์เป็นนามสมมติที่ผู้วิจัยตั้งขึ้น ทั้งนี้เพื่อรักษาความลับ (privacy) ของบุคคลเหล่านั้น

## 1.8 สัญลักษณ์ที่ใช้ในงานวิจัย

*	ประโยคตัวอย่างที่ผิดไวยากรณ์ (ungrammatical) หรือเป็นประโยคที่ไม่เป็นที่ยอมรับในภาษา
A	ผู้พูด หรือผู้ชักชวน
B	ผู้ฟัง หรือผู้ถูกชักชวน
	(ตัวเลขที่ปรากฏหน้าตัวอักษร A และ B คือลำดับของถ้อยคำ)
?	การขึ้นเสียงสูงเพื่อแสดงความถาม
-	การลากเสียงยาว
//	ตำแหน่งที่คู่สนทนาพูดแทรกเข้ามาในขณะที่ผู้พูดกำลังดำเนินการสนทนา
→	ถ้อยคำที่แทรกเข้ามาในขณะที่ผู้พูดกำลังดำเนินการสนทนา
→ A หรือ B	ถ้อยคำในบทสนทนาที่ต้องการชี้ให้เห็นเด่นชัด
[笑]	การหัวเราะ (ใช้ในบทสนทนาภาษาญี่ปุ่น)
[หัวเราะ]	การหัวเราะ (ใช้ในบทสนทนาภาษาไทย)
[咳ム]	การไอ หรือกระแอม (ใช้ในบทสนทนาภาษาญี่ปุ่น)

## บทที่ 2

### ทบทวนวรรณกรรม

เนื้อหาในงานวิจัยนี้จะเริ่มจากการทบทวนวรรณกรรม หลังจากนั้นจะกล่าวถึงวิธีดำเนินการวิจัยในบทที่ 3 กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยในบทที่ 4 ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยกับปัจจัยเรื่องสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนม และเนื้อความการชักชวนในบทที่ 5 และบทที่ 6 การเปรียบเทียบกลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยในบทที่ 7 และสรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะในบทที่ 8

ในบทนี้ ผู้วิจัยจะนำเสนอเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเรื่องวัจนกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย และกรอบความคิดที่ใช้ในงานวิจัยชิ้นนี้ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น

การศึกษาเรื่องวัจนกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น ส่วนใหญ่จะเน้นไปที่การศึกษาสำนวนการชักชวนรูป 「～しよう」 「～しようか」 และ 「～しないで」 ทางด้านไวยากรณ์ แต่ต่อมาก็ได้มีการศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับเกี่ยวกับวัจนกรรมการชักชวนในแง่กลวิธีการใช้ ดังนั้นในที่นี้จะแบ่งงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ งานวิจัยทางด้านไวยากรณ์ และงานวิจัยทางด้านกลวิธีการชักชวน

##### 2.1.1 งานศึกษาทางด้านไวยากรณ์

仁田 (Nitta, 1991: 181) ได้ให้ความหมายของ “การชักชวน” (誘いかけ) ว่า “เป็นการกระตุ้นบอกให้ผู้ฟังกระทำ โดยที่มีเงื่อนไขว่าผู้พูดจะกระทำสิ่งนั้น”

「～しよう／～しようか」 เป็นสำนวนที่ใช้ในการชักชวน 「～しようか」 เป็นรูปคำถามของ 「～しよう」 ที่ใช้แสดงแสดงความตั้งใจของผู้พูด (บุรุษที่ 1) เนื่องจากรูป 「～しよう」 เป็นทัศนภาวะ (modality) แบบแท้ คือเป็นการแสดงท่าทีทางจิตใจของตัวผู้พูดเท่านั้น ไม่สามารถเปลี่ยนเป็นรูปอดีตและรูปปฏิเสธได้ นอกจากนี้ทัศนภาวะโดยตัวของมันเองแล้วยังไม่สามารถจะตั้งคำถามได้ว่าผู้พูดมีทัศนภาวะนั้นหรือไม่ ดังนั้น 「～しようか」 ซึ่งมีคุณ

สมบัติเป็นการแสดงความสงสัย (疑い性) จึงใช้แสดงท่าทีสงสัยในความตั้งใจของผู้พูด (意志の疑い) แต่ไม่ได้มีคุณสมบัติของการถามให้ตอบ (問いかけ性) หรือการบอกให้ทำ (働きかけ性) ในกรณีที่เปลี่ยนประธานของ 「~しようか」 จากบุรุษที่ 1 เป็นบุรุษที่ 1 พหูพจน์ (บุรุษที่ 1・2) และใช้พูดกับผู้ฟังโดยตรง (聞き手めあて性) จะกลายเป็นการแสดงความชักชวน (誘いかけ) ซึ่งกรณีเช่นนี้ จะใช้ 「~しよう」 โดยไม่เติม 「か」 ก็ได้ เช่น

(1) もう少し独身でいようか? 「意志の疑い」 (Nitta, 1991: 176)

(2) 寝ようか。僕らも寝ようか。 } 「誘いかけ」

(3) とにかくザボールへ行きましょう。 } (Nitta, 1991: 180)

กล่าวคือ 「誘いかけ」 และ 「意志の疑い」 ต่างก็มีพื้นฐานมาจากจำนวนแสดงความตั้งใจ แต่มีความแตกต่างกันตรงที่ 「誘いかけ」 เป็นการพูดกับผู้ฟังโดยตรง และประธานของกริยาเป็นบุรุษที่ 1 พหูพจน์ ในขณะที่ 「意志の疑い」 ไม่ได้เป็นการพูดกับผู้ฟังโดยตรง และประธานของกริยาเป็นบุรุษที่ 1

งานของ 仁田 ถือเป็นงานชิ้นแรกๆ ที่ชี้ให้เห็นว่ารูปชักชวน 「~しよう」 และ 「~しようか」 มีความสัมพันธ์กับการแสดงความตั้งใจ ซึ่งเป็นพื้นฐานอันนำไปสู่การศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างประโยคแสดงความตั้งใจและจำนวนการชักชวน

安達 (Adachi, 1995) แบ่งประโยคชักชวนออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ ได้แก่ 「引き込み型」 คือการดึงเอาบุรุษที่ 2 เข้ามาเป็นประธานของกริยา เช่น あなたも และ 「グループ型」 คือ การมองว่าบุรุษที่ 1 และ 2 เป็นประธานกลุ่มเดียวกัน เช่น 私たちも

「引き込み型」 : あなたもこの饅頭を食べよう / \*食べようか / 食べないか。

「グループ型」 : 私たちもこの饅頭を食べよう / 食べようか / 食べないか。

(Adachi, 1995: 230)

安達กล่าวว่า ประโยคชักชวนประเภท 「グループ型」 ประธานของประโยคเป็นการขยายมาจากประธานบุรุษที่ 1 ของประโยคแสดงความตั้งใจ

การที่ประโยคชักชวนประเภท 「グループ型」 ขยายมาจากประโยคแสดงความตั้งใจ จึงทำให้สามารถใช้ร่วมกับคำแสดงความถามได้ แต่จะใช้คำแสดงความถามกับประโยคชักชวนประเภท 「引き込み型」 ไม่ได้ เพราะประโยคชักชวนประเภท 「引き込み型」 จะใช้ในกรณีที่การกระทำนั้นยังไม่ได้กำหนดไม่ได้ ตัวอย่างเช่น

- (4) 私達は何を食べよう。 [引き込み型の勧誘文] (Adachi,1995: 231)  
 (5) \*君も何を食べてよう。 グループ型の勧誘文] (Adachi,1995: 231)

แต่ 姫野 (Himeno,1998) ไม่เห็นด้วยกับข้อสรุปของ 安達 ที่ว่ารูป 「~しないか」 ในประโยคชักชวนประเภท 「グループ型」 นั้นขยายมาจากประโยคแสดงความตั้งใจ เพราะไม่สามารถเปลี่ยน 「私たちも」 ใน 「私たちもこの饅頭を食べないか。」 ให้กลับไปเป็นบุรุษที่ 1 ได้ เช่น 「\*私は/もご飯を 食べないか。」 ส่วนในเรื่องของการใช้คำแสดงความถามกับประโยคชักชวนกลุ่ม 「グループ型」 นั้น 姫野 กล่าวว่า แม้ประธานจะเป็นบุรุษที่ 1 พหูพจน์ แต่ก็ใช้คำแสดงความถามกับรูป 「~しないか」 ไม่ได้ เช่น 「\*私たちは何を食べてないか。」 姫野 จึงสรุปว่าการขยายมาจากประโยคแสดงความตั้งใจเป็นลักษณะพิเศษของรูป 「~しよう」 และ 「~しようか」 ไม่ใช่ลักษณะพิเศษของ 「グループ型」

ผู้วิจัยเห็นด้วยกับคำอธิบายของ 姫野 เพราะการแบ่งประโยคชักชวนเป็น 2 กลุ่มของ 安達 (Adachi, 1995) ยังมีจุดบกพร่องอยู่ เนื่องจาก 安達 ใช้ประธานของกริยาเป็นเกณฑ์ในการแบ่งกลุ่ม โดยมีได้คำนึงถึงคุณสมบัติของรูป 「~しよう」 「~しようか」 และ 「~しないか」 จึงทำให้ 安達 สรุปว่า 「~しないか」 ที่ใช้แสดงการชักชวนก็เป็นประโยคที่ขยายมาจากประโยคแสดงความตั้งใจเช่นเดียวกับ 「~しよう」 และ 「~しようか」

นอกเหนือจากงานวิจัยที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนการชักชวนกับจำนวนแสดงความตั้งใจดังกล่าวข้างต้นแล้ว ต่อมา 姫野 (Himeno,1998) ศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับความแตกต่างระหว่างจำนวนการชักชวน 「~しよう」 「~しようか」 「~しないか」 และศึกษาหาตำแหน่งของจำนวนการชักชวน

姫野 ให้คำจำกัดความของคำว่า 「勧誘 (การชักชวน)」 ว่า “ผู้พูดมีความตั้งใจที่จะทำอะไรสักอย่างหนึ่ง แล้วบอกให้ผู้ฟังกระทำการนั้นร่วมกันกับผู้พูด” และได้ศึกษาถึงความแตกต่างทางไวยากรณ์ระหว่าง 「~しよう」 「~しようか」 และ 「~しないか」 ในเรื่องของประธานในประโยค การใช้เป็นประธานยกย่อง และการปรากฏในประโยคคำถามแบบให้เลือกตอบ หรือประโยคคำถามที่มีคำแสดงความถาม

姫野 อธิบายว่า เดิม 「~しよう」 ใช้แสดงความตั้งใจของผู้พูด ประธานในประโยคจึงเป็นบุรุษที่ 1 แต่เมื่อใช้ 「~しよう」 เพื่อแสดงการชักชวน ประธานบุรุษที่ 1 จะขยายมาเป็นบุรุษที่ 1 พหูพจน์ (บุรุษที่ 1・2) หรือ 「君も」 「あなたも」 ก็ได้ แต่ 「~しようか」 จะใช้ได้เฉพาะกับบุรุษที่ 1 พหูพจน์เท่านั้น การที่บุรุษที่ 2 ถูกดึงเข้ามาเป็นประธานร่วมกับบุรุษที่ 1 ถือ



ว่าบุรุษที่ 2 เป็นหน่วยหนึ่งของบุรุษที่ 1 ฉะนั้น 「~しよう/~しようか」 จึงไม่สามารถใช้กับกริยารูปยกย่องได้เมื่อใช้ในความหมายของการชักชวน

- (6) {我々が/我々も/\*君が/君も} 行きましょう。  
 (7) {我々が/我々も/\*君が/\*君も} 行きましょうか。  
 (8) \*あなたもいらっしゃいましょう。

(Himeno, 1998: 136-137)

ส่วน 「~しないか」 สามารถใช้ได้ทั้งบุรุษที่ 1 พหูพจน์ และบุรุษที่ 2 เนื่องจาก 「~しないか」 เดิมใช้ในการแนะนำบอกให้ผู้ฟังทำอะไรสักอย่างโดยไม่ได้มีความสัมพันธ์กับความตั้งใจของผู้พูดที่จะกระทำสิ่งนั้น และโดยพื้นฐานประธานของ 「~しないか」 เป็นบุรุษที่ 2 จึงสามารถใช้กับกริยารูปยกย่องได้

- (9) {我々が/我々も/君が/君も} 行きませんか。 (Himeno, 1998: 136)  
 (10) それで、もし、ご希望でしたら、奥さんもごいっしょに、行かれませんか?  
 (Himeno, 1998: 137)

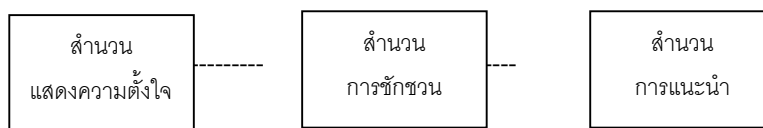
นอกจากนี้ 「~しよう」 เป็นคำแสดงทัศนภาวะแบบแท้ ดังนั้นแม้จะทำให้เป็นรูปคำถาม 「~しようか」 ก็ไม่ได้กลายเป็นการถามให้ตอบ (問いかけ) โดยสมบูรณ์ แต่ยังคงมีลักษณะเป็นการแสดงความสงสัย (疑い性) ด้วยเหตุนี้ 「~しようか」 ที่ใช้ในการชักชวนจึงสามารถใช้กับประโยคคำถามแบบให้เลือกตอบ หรือประโยคคำถามที่มีคำแสดงความถาม เช่น

- (11) 少し休もうか。それとも出かけようか。 (Himeno, 1998: 139)  
 (12) さあ、なんのために乾杯しましょうか。 (Himeno, 1998: 139)

แต่ 「~しないか」 จะมีคุณสมบัติเป็นการถามให้ตอบ แม้จะใช้ในการชักชวนคุณสมบัติดังกล่าวก็ยังคงอยู่ ดังนั้นจึงไม่สามารถใช้กับประโยคคำถามแบบให้เลือกตอบ หรือประโยคคำถามที่มีคำแสดงความถามที่ยังไม่มีการกำหนดแน่นอน คำอธิบายนี้สอดคล้องกับที่安達 ได้กล่าวไว้ว่า “การกระทำใดก็ตาม ถ้ายังไม่ได้กำหนดแน่นอนหรือตัดสินใจกระทำ ผู้พูดจะไม่สามารถขอให้ผู้ฟังเข้ามามีส่วนร่วมได้”

จากการศึกษาความแตกต่างของรูป 「~しよう」 「~しようか」 และ 「~しないか」 姫野 สรุปว่า 「~しよう」 「~しようか」 เป็นรูปที่ขยายมาจากสำนวนแสดงความตั้งใจ (意志表現) ส่วน 「~しないか」 ขยายมาจากสำนวนแสดงการแนะนำ (勧め表現) ดังนั้นสำนวนการชักชวนจึงมีตำแหน่งอยู่ระหว่างสำนวนแสดงความตั้งใจ และสำนวนแสดงการแนะนำ ดังแสดงให้เห็นในภาพที่ 2.1

## ภาพที่ 2.1 ตำแหน่งของสำนวนการชักชวน



งานวิจัยข้างต้นเป็นการศึกษาเกี่ยวกับประโยคชักชวนทางด้านไวยากรณ์กับความสัมพันธ์ระหว่างประโยคแสดงความตั้งใจและประโยคแนะนำ ซึ่งทำให้สามารถจัดวางตำแหน่งสำนวนการชักชวนได้ว่าเป็นสำนวนที่อยู่ระหว่างประโยคแสดงความตั้งใจและประโยคแนะนำ

ต่อมา宮崎 และคณะ (Miyazaki et.al, 2002) ได้อธิบายเพิ่มเติมเกี่ยวกับหน้าที่ของสำนวนการชักชวนว่า การที่รูป「~しよう」(รวมถึงรูปอื่นๆ เช่นรูปคำถามปฏิเสธ) แสดงความหมายชักชวนได้นั้น ไม่ได้เนื่องมาจากเงื่อนไขที่ว่าผู้พูดและผู้ฟังเป็นผู้ทำกริยาเท่านั้น เพราะบางกรณี แม้ว่ารูปเหล่านั้นจะมีผู้ทำกริยาเป็นผู้พูดและผู้ฟัง แต่ก็ไม่สามารถถือได้ว่ารูปเหล่านั้นแสดงการชักชวนได้ ดังนั้นจึงจำเป็นที่จะต้องนำเงื่อนไขทางการใช้ (運用論的な条件) มาพิจารณาร่วมด้วย

宮崎และคณะ แบ่งรูป「~しよう/~しようか」ที่แสดงการกระทำของผู้ทำกริยาหลายคน (ผู้พูดและผู้ฟัง) ออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ การกระตุ้น (促し) การเสนอ (提案) และการดึงเข้ามา (引き込み)

「~しよう/~しようか」ประเภท"การกระตุ้น" ไม่มีความสัมพันธ์กับการแสดงการชักชวน เพราะมีเงื่อนไขทางการใช้ที่ว่า การกระทำนั้นถูกกำหนดไว้แล้วว่าเป็นการกระทำร่วมกันของผู้พูดและผู้ฟัง ดังนั้นการใช้「~しよう/~しようか」จึงเป็นเพียงการบอกให้ผู้ฟังเริ่มกระทำสิ่งนั้นพร้อมกัน ส่วนประเภท"การเสนอ" และ"การดึงเข้ามา" จะมีความสัมพันธ์กับการแสดงความหมายชักชวน กล่าวคือรูป「~しよう/~しようか」ทั้ง 2 ประเภทดังกล่าวจะเกิดความหมายแสดงการชักชวน เมื่อมีคุณสมบัติตรงตามเงื่อนไขทางการใช้

รูป「~しよう/~しようか」ประเภท "การเสนอ" จะมีความหมายแสดงการชักชวนสูงเมื่อกริยานั้นเป็นกริยาที่สามารถทำได้เพียงลำพังโดยไม่ต้องมีคู่สนทนา  
**例** 行く、食べるและแน่นอนว่าผู้ทำกริยาจะต้องเป็นผู้พูดและผู้ฟัง ตัวอย่างเช่น

(13) 由布子: 朝ご飯食べたの?

香織: え、まだですけど……

由布子: じゃ、一緒に食べよ……

(Miyasaki et.al, 2002: 27)



ส่วนรูป 「~しよう / ~しようか」 ประเภท “การดึงเข้ามา” โดยพื้นฐานแล้วมีความสัมพันธ์กับความหมายแสดงการชักชวน คือตัวผู้พูดได้กำหนดไว้แล้วว่า จะกระทำสักอะไรสักอย่างหนึ่ง แต่ผู้ฟังยังไม่มีท่าทีที่จะกระทำสิ่งนั้น ผู้พูดจึงดึงผู้ฟังให้เข้ามาทำการกระทำนั้นร่วมกัน ซึ่งการกระทำดังกล่าวอาจเป็นการกระทำที่ยังไม่เกิดขึ้น หรือกำลังดำเนินอยู่ก็ได้

สรุปได้ว่า ลักษณะเด่นของรูปแสดงการชักชวนจะต้องมีผู้พูดและผู้ฟังเป็นผู้ทำกริยา และประกอบด้วยคุณสมบัติตามเงื่อนไขทางการใช้ดังกล่าวข้างต้นด้วย

นอกจากนี้川口、蒲谷 และ坂本 (Kawaguchi, Kabaya and Sakamoto, 2002) ได้ศึกษาถึงความแตกต่างระหว่างสำนวนการชักชวนรูป 「~ましよう」 และรูป 「~ませんか」 โดยพิจารณาจากมุมมองของ 待遇表現 (待遇表現หมายถึง สำนวนที่ใช้ในการปฏิสัมพันธ์) ไว้ว่า

1. ทั้งผู้ชวนและผู้ถูกชวนต่างก็ได้รับผลประโยชน์จากการกระทำที่ทำร่วมกัน
2. ผู้ชวนและผู้ถูกชวนกระทำสิ่งนั้นร่วมกัน
3. ก่อให้เกิดความสัมพันธ์ระหว่างผู้ชวนและผู้ถูกชวน ดำรงรักษาและทำให้ความสัมพันธ์มั่นคงแน่นแฟ้น

ในการชักชวนจะมีองค์ประกอบอยู่ 3 ประการ ได้แก่ การกระทำ (ผู้ชวนและผู้ถูกชวนกระทำร่วมกัน) สิทธิในการตัดสินใจกระทำ (เป็นสิทธิของผู้ถูกชวน) และผลประโยชน์ (เป็นของทั้ง 2 ฝ่าย)

川口、蒲谷 และ坂本 ได้แบ่งรูปภาษาแสดงการชักชวนออกเป็น 2 กลุ่ม คือ 「~ましよう」 และ 「~ませんか」 โดยใช้ระดับความเป็นไปได้ของการชักชวน (誘いの当然性) เป็นเกณฑ์

「~ましよう」 เป็นรูปที่มีระดับความเป็นไปได้ของการชักชวนสูง คือผู้ชวนคาดว่าโอกาสที่ผู้ถูกชวนจะรับการชักชวนนั้นมีสูง ดังนั้นรูป 「~ましよう」 จะใช้ในกรณีที่ผู้ชวนและผู้ถูกชวนเคยทำกิจกรรมร่วมกันหลายครั้ง และครั้งนี้ก็มีความเป็นไปได้สูงที่ผู้ถูกชวนจะตอบรับการชวน เช่น ชวนเพื่อนที่ไปทานข้าวกลางวันด้วยกันเป็นประจำไปทานข้าวว่า 「そろそろ昼飯に行きましょう」 หรือกรณีที่ผู้ชวนมีสิทธิในการชักชวนกระทำนั้น เช่น ไปเดินป่ากับเพื่อน แล้วตัวเราเป็นผู้คอยชี้แนะในเรื่องต่างๆ เมื่อจะชวนเพื่อนให้หยุดพัก ก็จะพูดว่า 「休みましょう」

ส่วน 「~ませんか」 เป็นรูปที่ถือว่ามีความเป็นไปได้ของการชักชวนต่ำ คือผู้ชวนไม่สามารถคาดเดาได้ว่าผู้ถูกชักชวนจะรับการชักชวนหรือไม่ เช่น ในกรณีที่ชักชวนเป็นครั้งแรก

หรือไม่แน่ใจว่าผู้ถูกชวนจะตอบรับ แม้ว่าจะเคยทำกิจกรรมร่วมกันมาแล้ว รูป 「~ませんか」 เป็นรูปคำถามที่ถามความประสงค์ของผู้ถูกชวน จึงเป็นรูปที่เปิดช่องให้ผู้ถูกชวนสามารถปฏิเสธ การชักชวนได้ ซึ่งกรณีที่มีระดับความเป็นไปได้ของการชักชวนต่ำ ผู้พูดจำเป็นต้องคำนึงถึงเรื่อง การตอบปฏิเสธคำชักชวนด้วย ดังนั้นการใช้รูป 「~ませんか」 จึงสุภาพกว่ารูป 「~まじょう」 เพราะแสดงว่าผู้พูดคำนึงถึงผู้ถูกชวนด้วย

ในการกล่าวชักชวน 川口、蒲谷 และ 坂本 พบว่ายังมีการชักชวนที่เป็นเพียงรูปแบบของการแสดงการทักทายเท่านั้น (形式誘い) ผู้พูดไม่ได้มีความตั้งใจที่จะชวน หรือจะทำการกระทำนั้น การชักชวนที่เป็นเพียงการทักทายจะแตกต่างจากการชักชวนปกติตรงที่ไม่มีการระบุวัน เวลา สถานที่อย่างชัดเจน หรือไม่มีการใช้คำวิเศษณ์ที่แสดงความมุ่งมั่นตั้งใจ ได้แก่ 必ず、きっと เป็นต้น เช่น ในสถานการณ์เมื่อแขกผู้มาเยือนขอตัวกลับ ขณะที่กำลังนั่งอยู่หน้า เจ้าบ้านกล่าวเชื้อเชิญให้แขกมาเยือนบ้านของตนอีกว่า 「また遊びに来てください」 ซึ่งการ กล่าวชักชวนในลักษณะนี้ถือว่าเป็นเพียงการแสดงการทักทาย หรือเป็นการกล่าวชักชวนตาม มารยาทเท่านั้น

อย่างไรก็ตาม นอกจากการใช้ 「~まじょう」 「~まじょうか」 และ 「~しないか」 แสดงความหมายของการชักชวนแล้ว ยังมีรูปอื่นอีกที่สามารถใช้ในการชักชวนได้ ได้แก่ 「~てください」

川口、蒲谷 และ 坂本 อธิบายว่า กรณีชักชวนคู่สนทนาที่อาวุโสกว่า จำเป็นที่จะต้อง แสดงให้เห็นว่าผู้ถูกชวนมีสิทธิในการตัดสินใจกระทำ ผู้ได้รับผลประโยชน์จากการกระทำนั้นคือ ผู้ชวน และการกระทำนั้นเป็นการกระทำของผู้ถูกชวน ไม่ใช่การกระทำร่วมกันของผู้ชวนและผู้ถูกชวน เพราะถ้าชี้ว่าการกระทำนั้นเป็นการกระทำร่วมกันระหว่างผู้ชวนและผู้ถูกชวนจะเป็นการ แสดงว่าผู้ชวนปฏิบัติต่อผู้ถูกชวนเท่าเทียมกับตนเอง ซึ่งรูป 「~てください /~てくださいませんか」 แสดงนัยยะดังที่กล่าวได้อย่างครบถ้วน ดังนั้นรูป 「~てください /~てくださいませんか」 จึงเหมาะกับการใช้ชักชวนผู้ที่อาวุโสมากกว่าการใช้รูป 「~まじょう」 「~まじょうか」 หรือ 「~しないか」 เช่น

(14) (ชวนอาจารย์ไปงานเลี้ยง)

先生もぜひおいでくださいませんか。

(Kawaguchi, Kabaya and Sakamoto, 2002: 24)

จากตัวอย่างข้างต้น แสดงให้เห็นว่าผู้มีสิทธิตัดสินใจไปงานเลี้ยง และผู้ที่จะทำกริยา "ไป" คืออาจารย์ ส่วนผู้ที่ได้รับผลประโยชน์จากการไปงานเลี้ยงคือตัวผู้ชวน

จะเห็นว่าการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นมีรูปภาษาหลายรูปให้ผู้พูดเลือกใช้แตกต่างกันออกไป ตามความเหมาะสม แม้รูปต่างๆ จะใช้ในความหมายของการชักชวนเหมือนกัน แต่เนื่องจากแต่

ละรูปมีคุณสมบัติแตกต่างกัน จึงทำให้มีการใช้ต่างกันไปด้วย ดังนั้นการที่จะเลือกใช้สำนวนการชักชวนแบบใดนั้น จึงจำเป็นต้องคำนึงถึงรูปนั้นๆ ว่าสามารถใช้ในสถานการณ์ใดได้บ้าง เพื่อที่จะใช้ได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม

## 2.1.2 งานศึกษาทางด้านกลวิธีในการชักชวน

ซาโตรอวสกี (Szatrowski, 1993: 2) ให้คำจำกัดความของ “การชักชวน” ว่า เป็นการกระตุ้นความรู้สึกของผู้สนทนาเพื่อให้ผู้สนทนาทำกริยาอะไรสักอย่างหนึ่งร่วมกัน เช่น การไปที่ไหนสักแห่งด้วยกัน หรือทำกิจกรรมบางอย่างร่วมกัน รวมทั้งกรณีของพนักงานขายสินค้าที่เสนอหรือแนะนำให้ผู้ลูกค้าทำอะไรบางอย่าง

ซาโตรอวสกี ศึกษาสำนวนการชักชวน ในแง่ของกลวิธีที่ใช้ในการชักชวน จากข้อมูลบทสนทนาทางโทรศัพท์ ผลการศึกษาพบว่าผู้ชวนจะถือเอาความรู้สึกของผู้ถูกชวนเป็นหลัก การพูดชักชวนของฝ่ายผู้ชวนจะดำเนินไปในขณะที่ได้รับอิทธิพลจากการพูดของผู้ถูกชวน กล่าวคือ ลักษณะการพูดของผู้ชวนจะเป็นการพูดในเชิงบวก เชิงลบ หรือแบบกลางๆ นั้นขึ้นอยู่กับกริยาของผู้ถูกชวนว่าแสดงท่าทีที่เป็นบวก เป็นกลาง หรือเป็นลบต่อคำชักชวนนั้น

การพูดในเชิงบวก คือการให้ข้อมูลและประเมินสิ่งที่ชักชวนในทางที่ดี หรือการพูดชวนโดยตรง เช่น 「でも、お茶碗とかね？ あのー  
水差しとかね？ そういう道具類はすごくいいのを使ってあるから、」 หรือ  
「遊ぼう。」 (Szatrowski, 1993: 76)

การพูดแบบกลางๆ คือ การให้ข้อมูลทั่วไปโดยไม่ได้ใส่ความคิดเห็นของตนเองลงไป เช่น 「実はあのう、お茶会が今度の7月一の3日かな、日曜日。」 (Szatrowski, 1993: 77)

การพูดในเชิงลบคือ การพูดประเมินในทางไม่ดี บอกข้อมูลที่ไม่น่าเป็นประโยชน์ต่อการชักชวน หรือเหตุผลที่ผู้ถูกชวนจะสามารถปฏิเสธได้ง่าย (気配り発話) หรือการพูดชวนครั้งต่อไป เช่น 「そいでちょっと4千円じゃなくて、3千円で高いんだけど、」「まあ、無理だとは思ったけどねえー？」 「じゃあ、また今度。」 (Szatrowski, 1993: 77)

ในภาษาญี่ปุ่น เมื่อผู้ถูกชวนแสดงท่าทีปฏิเสธ (เชิงลบ) โดยมากผู้ชวนจะไม่ชักชวนแบบคะยั้นคะยอ (เชิงบวก) แต่จะดำเนินบทสนทนาแบบกลางๆ ต่อไป นอกจากนี้ก็มีการพูดเชิงลบโดยใช้気配り発話 คือคำพูดแสดงความใส่ใจให้ผู้ถูกชวนเพื่อให้ผู้ถูกชวนปฏิเสธการชักชวนได้ง่าย ส่วนกรณีที่ผู้ถูกชวนแสดงท่าทีสนใจ หรือมีท่าทีกลางๆ ผู้ชวนก็จะดำเนินชักชวนต่อไป

เมื่อผู้ถูกชวนแสดงท่าทีปฏิเสธแล้ว ก็จะใช้ 思いやり 発話 คือการพูดที่แสดงว่าผู้ถูกชักชวนคำนึงถึงมุมมองของผู้ชักชวน แสดงให้เห็นถึงความกังวลและเห็นใจผู้ชักชวน ส่วนทางฝ่ายผู้ชชวนก็จะใช้ 気配り 発話 คือใช้ถ้อยคำที่แสดงความเอาใจใส่ผู้ถูกชวนเพื่อให้ผู้ถูกชวนปฏิเสธการชักชวนได้ง่ายขึ้น ซึ่งปฏิสัมพันธ์เช่นนี้ถือเป็นลักษณะพิเศษของการดำเนินการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น ตัวอย่างเช่น

(15) B ชวน A ไปดื่มน้ำชา แต่ A ปฏิเสธ หลังจากที่บอกสาเหตุที่ไม่สามารถไปได้แล้ว A ก็พูดต่อไปว่า

A: まあ、行ってもいいん// けども、

B: また行くのはめんどくさい? (Szatrowski, 1993)

จากตัวอย่างข้างต้น A แสดงความรู้สึกเสียใจที่ไม่ไปไม่ได้ (แต่ A อาจจะอยากไปหรือไม่อยากไปก็ได้) แล้ว B ก็พูดถึงเหตุผลของการปฏิเสธ เพื่อให้ A ปฏิเสธได้ง่าย

งานศึกษาของ ซาโตราสกี ได้ชี้ให้เห็นถึงกลวิธีในการชักชวนว่ามีปัจจัยในเรื่องของท่าทีของผู้ฟังเข้ามาเกี่ยวข้อง ซึ่งถ้าชักชวนโดยไม่คำนึงถึงท่าทีของผู้พูดก็อาจจะสร้างความรู้สึกไม่ดีให้แก่ผู้ถูกชวนได้ อย่างไรก็ตาม ซาโตราสกี ศึกษากลวิธีชักชวนโดยมิได้พิจารณาถึงปัจจัยที่มีผลต่อรูปแบบการกล่าวชักชวน เช่น ปัจจัยทางอายุ ความสนิทสนม สถานภาพ ฯลฯ ระหว่างผู้พูดผู้ฟัง

ส่วน 川口、蒲谷 และ坂本 (Kawaguchi, Kabaya and Sakamoto, 2002) ศึกษาเรื่องโครงสร้างบทสนทนา (談話) ของสำนวนการชักชวนรูป 「~ましょー」 และ 「~ませんか」 ในกรณีที่ผู้พูดและผู้ฟังเป็นเพื่อนหรือสมาชิกในครอบครัว และได้สรุปว่าการชักชวนโดยใช้ 「~ましょー」 โครงสร้างของบทสนทนาจะสั้นกว่าบทสนทนาที่ใช้รูป 「~ませんか」 ทั้งนี้เนื่องจาก 「~ましょー」 เป็นรูปที่มีความเป็นไปได้ของการชักชวนสูง ดังนั้นหลังจากที่ผู้ชวนเรียกผู้ถูกชวนแล้วก็สามารถกล่าวชวนออกไปได้ทันที ตัวอย่างเช่น

(16) A: 紫田さん。

B: はい?

A: そろそろお昼食へに行きましょう。

B: あ、そうですね。じゃ、行きましょう。

(Kawaguchi, Kabaya and Sakamoto, 2002: 25)

ส่วน 「~ませんか」 จะมีความซับซ้อนกว่า เพราะ 「~ませんか」 มีความเป็นไปได้ของการชักชวนต่ำ ดังนั้นก่อนที่จะกล่าวชวน จำเป็นที่จะต้องรอดูปฏิกิริยาของฝ่ายตรงข้ามโดยเริ่ม

จากการสร้างสภาพแวดล้อมเพื่อการชักชวน ได้แก่ ถามความสะดวก ความสนใจ ประสบการณ์ของผู้ถูกชวนเกี่ยวกับสิ่งที่กำลังชักชวน เช่น เคยทำสิ่งนั้นหรือไม่ และอธิบายเหตุของการชักชวน เช่น มีบัตรฟรี ฯลฯ

เมื่อกล่าวชักชวนไปแล้ว ถ้าผู้ถูกชวนไม่มีท่าที่ตอบสนองเชิงบวกต่อคำชักชวนในทันที ผู้ชวนก็จะให้ข้อมูลที่ทำให้ผู้ถูกชวนยอมรับคำชักชวนได้ง่าย แล้วอาจกล่าวชวนซ้ำอีกครั้ง ซึ่ง 川口、蒲谷 และ坂本 ได้แบ่งข้อมูลที่เอื้อให้ผู้ถูกชวนยอมรับการชักชวนได้ง่ายออกเป็น 3 ประการ ได้แก่ การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง เช่น 「場所はすぐ近くから。」 การกระทำนั้นมีประโยชน์ต่อผู้ฟังมาก เช่น 「このアーティスト、めったに来日しませんから。」 และการกระทำนั้นมีประโยชน์ต่อผู้ชวนมาก เช่น 「一緒に来てくださると、うれしいんですけど。」

อย่างไรก็ตาม จากข้อมูลที่川口、蒲谷 และ 坂本 นำมาศึกษานั้นเป็นบทสนทนาของคู่สนทนาที่มีความสนิทสนมกัน เช่น เพื่อน หรือบุคคลในครอบครัว ซึ่งผู้วิจัยมีความเห็นว่าในแต่ละกรณีที่ใช้ในการชักชวน เช่นการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน การบอกข้อมูลที่เอื้อให้ผู้ถูกชักชวนยอมรับการชักชวนได้ง่ายนั้น น่าจะมีวิธีการหลากหลายมากกว่าที่川口、蒲谷 และ坂本 กล่าวไว้ และผู้ชักชวนก็จะเลือกใช้วิธีการแตกต่างกันไปตามปัจจัยต่างๆ เช่น ความสนิทสนม สถานภาพ หัวข้อของการชักชวน ฯลฯ

## 2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวัฒนธรรมการชักชวนในภาษาไทย

งานที่ศึกษาเกี่ยวกับวัฒนธรรมการชักชวนในภาษาไทยล้วนเป็นงานที่เน้นศึกษาทางด้านไวยากรณ์ของประโยคชักชวนเป็นหลัก ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

พระยาอุปกิตศิลปสาร (2544, พิมพ์ครั้งที่10) อธิบายว่า ในภาษาไทย คำกริยาไม่มีการผันรูปเพื่อบ่งบอกว่าคำกริยานั้นอยู่ในรูปชักชวน ดังนั้นจึงต้องอาศัยกริยานุเคราะห์ หรือ “มาลา” มาช่วย “มาลา” หมายความว่าถึง ระเบียบของกริยาที่แสดงออกมาเป็นความหมายต่างๆ กล่าวอีกนัยหนึ่ง คือระเบียบของกริยาที่ทำให้ความหมายของประโยคแปรเปลี่ยนไปเป็นความหมายต่างๆ ส่วนมาลาที่ใช้ช่วยคำกริยาเพื่อแสดงการชักชวน ได้แก่ “ขอเชิญ” “เถิด” “เทอญ”

(17) ขอเชิญมาร่วมงาน (ผู้วิจัยแต่ง)

(18) ทานกันเถิด (ผู้วิจัยแต่ง)



ต่อมา พรทิพย์ ภัทธนาวิก (2515: 19) ให้คำจำกัดความของ “มาลาชักชวน” ว่าหมายถึง มาลาที่แสดงความหมายของประโยคเป็นแบบชักชวน คือขอให้ผู้ฟังทำตามผู้พูด มาลาชักชวน เป็นมาลาประเภทที่ปรากฏในรูปประโยค 2 ชนิด<sup>1</sup> คือ รูปประโยคคำสั่ง และรูปประโยคบอกเล่า โดยมีชนิดของคำที่อาจเกิดร่วมกันกับคำกริยาในการแสดงลักษณะมาลา ชักชวน 4 ชนิด คือ คำหน้ากริยา “ไป” “มา” คำหลังกริยา “มา” “เสีย” คำกริยาวิเศษณ์ “กัน” “ที่” และคำลงท้าย “เออะ” “นะ” “นะ” ส่วนกลุ่มคำที่อาจปรากฏร่วมกันเพื่อแสดงลักษณะมาลาชักชวนมี 2 ชนิด คือกลุ่มคำกริยาวิเศษณ์ “ด้วยกัน” และกลุ่มคำลงท้าย “เออะนะ” “เออะนะ”

- |      |                                      |                                |
|------|--------------------------------------|--------------------------------|
| (19) | (ไป) ดูหนึ่ง <u>เออะ</u>             | (ผู้วิจัยแต่ง)                 |
| (20) | (มา) ทานข้าว <u>นะ</u>               | (ผู้วิจัยแต่ง)                 |
| (21) | (ไป) ปลุกต้นไม้ <u>กัน เออะ</u>      | (ผู้วิจัยแต่ง)                 |
| (22) | (มา) ร้องเพลง <u>ด้วยกัน นะ</u>      | (พรทิพย์ ภัทธนาวิก, 2515 : 64) |
| (23) | (ไป) กินขนม <u>กัน เสีย ที่ เออะ</u> | (พรทิพย์ ภัทธนาวิก, 2515 : 66) |

บรรจบ พันธุเมธา (2514) อธิบายว่าประโยคชักชวนมักจะลงท้ายประโยคด้วยคำว่า “ซิ” “ซี” “เออะ” “เออะนะ” “นะ” “น่า” “นะ” เป็นต้น โดยคำที่ใช้จะแตกต่างกันไปตามแต่ผู้พูด ต้องการจะโน้มน้าวใจผู้ฟังให้ใจอ่อนยอมตามไปด้วย ส่วนผู้ทำกริยาจะกล่าวถึงหรือไม่ก็ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับว่าต้องการจะเน้นผู้ทำกริยาหรือไม่

ในงานของนวรรณ พันธุเมธา (ม.ป.ป.) แบ่งประเภทของประโยคตามเจตนาของผู้ใช้ ประโยคออกเป็น 3 ประเภท คือ ประโยคแจ้งให้ทราบ ประโยคถามให้ตอบ และประโยคบอกให้ทำ ซึ่งประโยคชักชวนจัดอยู่ในประโยคบอกให้ทำ นวรรณ พันธุเมธา (ม.ป.ป.: 201) อธิบายว่า “ประโยคชักชวน” ใช้ชักชวนให้ผู้ฟังทำตาม มีประธานของประโยคเป็นคำบอกบุรุษที่ 1 พหูพจน์ หมายถึงทั้งผู้พูดและผู้ฟัง หรือเป็นคำบอกบุรุษที่ 2 คำบอกมาลาในประโยคชักชวนจะเป็นคำว่า “นะ” “เออะ” “เออะนะ” “เออะนะ” ถ้าประโยคชักชวนมีความหมายปฏิเสธหรือที่เรียกว่าประโยคห้าม มักใช้คำบอกมาลา “นะ”

<sup>1</sup> ประเภทที่ปรากฏในรูปประโยค 2 ชนิด หมายถึงมาลาที่อาจจะปรากฏในรูปประโยคได้ 2 ชนิด ซึ่งอาจจะเป็นอย่างใดอย่างหนึ่งใน 3 อย่างนี้ คือ

- . รูปประโยคคำสั่ง และรูปประโยคบอกเล่า
- . รูปประโยคบอกเล่า และรูปประโยคปฏิเสธ
- . รูปประโยคคำถาม และรูปประโยคคำถาม-ปฏิเสธ

- (24) คุณเชื่อผมเถอะ (นวรรธน์ พันธุเมธา, ม.ป.ป.: 201)  
 (25) เราย่าไปเลยนะ (นวรรธน์ พันธุเมธา, ม.ป.ป.: 201)

คุก (Cooke, 1989) ศึกษาคำลงท้ายประโยค (sentence particles) ในภาษาไทย พบว่า คำว่า “เถอะ” “ซิ” และ “นะ” ทั้ง 3 คำนี้ต่างก็มีความหมายและคุณสมบัติพื้นฐานที่แตกต่างกัน ดังนั้น เมื่อใช้กับประโยคชักชวน ทั้ง 3 คำนี้จึงแสดงความหมายแตกต่างกัน คำว่า “เถอะ” เป็นคำที่บ่งบอกว่าผู้พูดต้องการ หรือกระตุ้นให้เกิดปฏิกิริยาตอบสนองที่ผู้พูดเห็นว่าเป็นสิ่งที่ดีและน่าพึงปรารถนา (desirable response) คำว่า “เถอะ” จะปรากฏในถ้อยคำที่ก่อให้เกิดการกระทำ (Action-Inducement Utterances หรือ UIA) เช่น การแนะนำ การขอร้อง การชักชวน ฯลฯ หรือในถ้อยคำที่แฝงความหมายของการบอกให้ทำ

- (26) ไปกินกันเถอะ (Cooke, 1989: 26)

ส่วนคำว่า “ซิ” คุกอธิบายว่า เป็นคำแสดงปฏิกิริยาตอบสนองตามที่คาดหวังไว้ (expectable response) จะใช้ในการแสดงความต้องการกระทำที่ผู้พูดคาดหวัง และแนะนำ สนับสนุนให้ผู้ฟังทำภายใต้สถานการณ์หนึ่งๆ ซึ่งคำว่า “ซิ” นี้ก็จะปรากฏในถ้อยคำที่ก่อให้เกิดการกระทำ (AIU)

ส่วนคำว่า “นะ” มีความหมายพื้นฐานว่า ผู้พูดต้องการ และร้องขอปฏิกิริยาตอบสนองจากผู้ฟัง คำนี้จึงสามารถปรากฏในบริบทที่หลากหลาย เช่น การสั่ง เตือน ขอร้อง ชักชวน แต่ในกรณีของการชักชวน “นะ” มักจะใช้ในสถานการณ์ระหว่างเจ้าบ้านกับแขกผู้มาเยือน กล่าวคือ จะปรากฏในการกล่าวชักชวนที่เป็นการต้อนรับขับผู้ (Deferred-Hospitality Invitation) หมายความว่า การชักชวนให้ผู้ฟังรับการกระทำที่ผู้พูดมีความยินดีที่จะต้อนรับผู้ฟังในครั้งหน้า เช่น “เชิญมาเที่ยวกันอีกนะ” หรือจะเป็นการชักชวนที่ผู้พูดมีความตั้งใจที่จะแสดงไมตรีจิตต่อการต้อนรับผู้ฟัง เช่น ในขณะที่เจ้าบ้านต้อนรับแขกอยู่นั้น เสียงโทรศัพท์ก็ดังขึ้น เจ้าบ้านจำเป็นต้องปล่อยให้แขกอยู่ตามลำพัง เพื่อที่ว่าตนจะปลีกตัวไปรับโทรศัพท์ หรือในกรณีที่เจ้าบ้านจะขอตัวไปหาน้ำให้แขกดื่ม เจ้าบ้านก็จะกล่าวว่า “เชิญตามสบายนะ” เป็นต้น แต่ถ้าเป็นการชักชวนทั่วๆ ไปที่ไม่ใช่ลักษณะของการต้อนรับขับผู้ มักจะใช้คำลงท้ายประโยคว่า “เถอะ” หรือ “ซิ”

เนื่องจากคำว่า “เถอะ” “ซิ” และ “นะ” มีคุณสมบัติที่ต่างกัน ดังนั้นเมื่อไปปรากฏในถ้อยคำที่ต่างกัน จึงแสดงความหมายต่างกัน ในกรณีของถ้อยคำแสดงการชักชวน ทั้ง 3 คำนี้ ก็มีความหมายแตกต่างกัน ซึ่งสรุปเป็นตารางได้ดังนี้



ตารางที่ 2.1 ความหมาย และการใช้คำว่า “นะ” “เถอะ” “สิ”

		/nǎ/	/the?/	/si/
SEMANTIC SUMMARY	Basic Meaning	Response desired by speaker: 'I want you to...'	Desirable response called for: 'I urge you to do the desirable thing.'	Expectable response called for: 'You should do the expectable thing.'
	General flavour	From mild and friendly to hostile and demanding	Non-aggressive and usually friendly	Aggressive and bossy: 'Why don't you do as you ought!' 'Why don't you do as you're told!'
TYPE OF USAGE	Invitation	Only deferred-hospitality invitation : '(I can't take care of you now, so) please...' '(Sometime) please...'	'I encourage you to...' 'Please go ahead and...'	'I invite you to meet your obvious present need' (No need to hold back.)

(Cooke, 1989: 130)

งานที่เกี่ยวกับวัจนกรรมการชักชวนในภาษาไทย      ปรากฏเพียงงานที่ศึกษาทางด้าน  
 ไวยากรณ์ กล่าวคือ ศึกษาที่มา หรือคำลงท้ายที่แสดงความหมายการชักชวน ซึ่งเป็นการศึกษา  
 ในระดับคำเท่านั้น แต่ไม่ปรากฏงานที่ศึกษาในระดับปริจเฉท (discourse)

## 2.3 กรอบความคิดที่ใช้เป็นแนวทางในการวิเคราะห์

การติดต่อสื่อสารกันในชีวิตประจำวัน นอกจากเราจะใช้ภาษาเพื่อสื่อความ หรือบอกเล่าข้อเท็จจริงแล้ว เรายังใช้ภาษาเพื่อกระทำบางสิ่งบางอย่างด้วย เช่น เมื่อครูบอกนักเรียนที่กำลังทำข้อสอบอยู่ว่า “หมดเวลา” ครูไม่ได้มีเจตนาเพียงแค่ว่าบอกกับนักเรียนว่าเวลาทำข้อสอบหมดแล้ว แต่ครูมีเจตนาบอกให้นักเรียนหยุดทำข้อสอบ หรือนำข้อสอบมาส่ง ซึ่งการใช้ภาษาของครูในลักษณะดังกล่าวเป็น “วัจนกรรม”

เซอร์ล (Searle, 1969) ได้เสนอทฤษฎีวัจนกรรม เพื่อนำมาใช้อธิบายวัจนกรรม (speech acts) หรือการกระทำด้วยคำพูด ซึ่งเซอร์ลให้คำจำกัดความของ “วัจนกรรม” ว่าเป็นการกระทำด้วยการใช้ถ้อยคำเพื่อแสดงเจตนาของผู้พูดถ้อยคำนั้น เซอร์ลกล่าวว่าในการใช้ภาษาเพื่อการสื่อสาร ผู้พูดไม่ได้เพียงแต่กล่าวถ้อยคำหรือสื่อความเท่านั้น แต่ได้กล่าวถ้อยคำเพื่อจุดมุ่งหมายอย่างใดอย่างหนึ่งด้วย ดังนั้นในการกล่าวถ้อยคำจะมีการกระทำ 3 ประการ

1. การกล่าวถ้อยคำ (utterance acts) คือการที่ผู้พูดใช้หน่วยคำ คำ หรือประโยคเพื่อการสื่อสาร
2. การนำเสนอความ (propositional acts) คือการนำเสนอความซึ่งกล่าวอ้างถึงสรรพสิ่ง (reference) และอาการต่างๆ (predicates)
3. การแสดงเจตนา (illocutionary acts) คือการใช้คำพูดด้วยเจตนาต่างๆ เช่น บอกถาม สั่ง ขอร้อง เชิญชวน ฯลฯ

ในบางครั้งถ้อยคำที่กล่าวนั้นอาจมีความหมายตรงไปตรงมา ซึ่งเซอร์ลเรียกถ้อยคำเช่นนี้ว่า “วัจนกรรมตรง” (direct speech act) เช่น ถ้อยคำที่ผู้พูดถามผู้ฟังว่า “คุณชื่อ A ใช่ไหม” ผู้พูดกล่าวถ้อยคำนี้เพื่อต้องการคำตอบจากผู้ฟังว่าใช่หรือไม่ใช่ ถ้อยคำนี้จึงมีความหมายตรงตามรูปภาพเป็นวัจนกรรมแสดงการถาม และผู้ฟังก็สามารถรู้เจตนาของผู้พูดได้จากรูปภาพ แต่บางครั้งถ้อยคำนั้นก็ไม่ได้แสดงความหมายที่แท้จริงอย่างตรงไปตรงมา ทั้งนี้เนื่องจากผู้พูดต้องการสื่อความที่มีความหมายมากกว่าถ้อยคำที่พูด วัจนกรรมเช่นนี้เรียกว่า “วัจนกรรมอ้อม” (indirect speech act) เช่น ตัวอย่างบทสนทนาดังต่อไปนี้ (Searle, 1969 อ้างถึงใน May, 1993: 143)

A: Let's go to the movie tonight.

B: I have to study for an exam.

จากบทสนทนาข้างต้น A กล่าวถ้อยคำแสดงการชักชวน ส่วน B กล่าวถ้อยคำแสดงการบอกเล่า แต่ในบทสนทนาี้ ถ้อยคำของ B เป็นถ้อยคำแสดงการปฏิเสธคำชักชวน ซึ่งตามแนว

ความคิดของเซอร์ล ถ้อยคำของ B จัดเป็นวัจนกรรมซ้อน ที่ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ การแสดงเจตนาหลัก (primary illocutionary act) คือ การแสดงเจตนาที่ไม่ตรงกับถ้อยคำที่ปรากฏ ในที่นี้คือถ้อยคำของ B: I have to study for an exam. ซึ่งเป็นการแสดงเจตนาหลักว่า B ปฏิเสธคำชักชวน และการแสดงเจตนารอง (secondary illocutionary act) คือ การบอกเล่าตามถ้อยคำที่ปรากฏอยู่จริง ในบทสนทนาตัวอย่าง ตามถ้อยคำที่ B กล่าว B จะต้องอ่านหนังสือสอบ

จะเห็นได้ว่าบางกรณีผู้พูดไม่ได้แสดงเจตนาออกมาโดยตรง แต่ผู้ฟังก็สามารถเข้าใจโดยอนุมานจากสถานการณ์แวดล้อมได้

การชักชวนถือเป็นวัจนกรรมหนึ่งที่ผู้พูดใช้ภาษาเพื่อสื่อเจตนาของตนเองว่าปรารถนาให้ผู้ฟังกระทำบางสิ่งบางอย่างร่วมกัน อย่างไรก็ตามก็ดีที่ผู้วิจัยพบว่า แม้ผู้พูดจะมีเจตนาในการชักชวนเหมือนกัน แต่ก็อาจเลือกใช้รูปภาษาที่แตกต่างกัน หรืออาจไม่แสดงเจตนาชักชวนออกมาโดยตรง ซึ่งจะต้องอาศัยการตีความจากผู้ฟัง ผู้วิจัยจึงเห็นว่าแนวคิดของเซอร์ลสามารถนำมาเป็นเกณฑ์ในการแบ่งกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนได้ว่า กลวิธีนั้นๆ จัดอยู่ในกลวิธีแบบตรงหรือแบบอ้อม โดยพิจารณาจากรูปภาษาที่ใช้ ความหมายที่ผู้พูดสื่อถึงผู้ฟัง และบริบทแวดล้อม

ต่อมาเกรซ (Grice, 1975 อ้างถึงในยุพาพรรณ หุ่นจำลอง, 2536: 2-3) กล่าวว่า ในการสนทนานั้นจะใช้ความหมาย 2 ระดับ ระดับแรกคือ ความหมายตามรูปภาษา หรือถ้อยคำที่ใช้ อีกระดับหนึ่งคือ ความหมายแฝงที่ไม่ได้ปรากฏในรูปภาษา (implicature) ความหมายแฝงนี้สามารถตีความได้จากลักษณะการใช้ภาษาในการสื่อสาร บริบทในการสนทนา หรือความรู้ภูมิหลังที่ผู้ส่งสารและผู้รับสารมีส่วนร่วม เกรซจึงเสนอกฎความร่วมมือในการสนทนา (Cooperative Principle หรือ CP) สำหรับการวิเคราะห์ปริจเฉท หรือข้อความต่อเนื่อง (discourse) เพื่อแสดงความแตกต่างกันระหว่างรูป (form) และการใช้ (use) ซึ่งกฎนี้ประกอบด้วยกฎหลักๆ (maxim) 4 ประการ คือ

1. กฎเกี่ยวกับปริมาณ (quantity)
  - 1.1 ให้สารเท่าที่จำเป็นแก่ผู้ฟัง
  - 1.2 อย่าให้สารแก่ผู้ฟังมากเกินไปเกินความต้องการ
2. กฎเกี่ยวกับคุณภาพ (quality)
  - 2.1 พูดเฉพาะสิ่งที่ตนเชื่อว่าเป็นจริง
  - 2.2 พูดเฉพาะสิ่งที่ตนมีหลักฐานเพียงพอ
3. กฎเกี่ยวกับความสอดคล้อง (relation) คือ พูดสิ่งที่เกี่ยวข้องกับหัวข้อสนทนา  
พูดให้เข้าเรื่อง

#### 4. กฎเกี่ยวกับวิธีการ (manner)

4.1 หลีกเลียงถ้อยคำคลุมเครือ (obscure)

4.2 หลีกเลียงความกำกวม (ambiguous)

4.3 พุดให้สั้น

4.4 พุดให้มีขั้นตอน

ในการสนทนาโต้ตอบกัน หากกฎข้อหนึ่งข้อใดถูกละเมิด ก็จะทำให้เกิดความหมายแฝงในการสนทนา หรือที่ไกรซเรียกว่า conversational implicature ซึ่งผู้รับสารจะตีความตามรูปภาษาที่ใช้โดยตรงไม่ได้ เพราะผู้ส่งสารต้องการสื่อความหมายอื่นๆ โดยนัย ดังตัวอย่างเช่น เมื่อคุณถามเพื่อนถึงแหล่งที่มาของข่าว เพื่อนของคุณตอบว่า “Little bird told me” นั้นแสดงว่าเพื่อนของคุณได้ละเมิดกฎเกี่ยวกับคุณภาพ เพราะพุดในสิ่งที่ไม่จริง และหากจะตีความหมายของคำพุดนี้ ก็จะได้ความได้ว่า “ผู้พุดไม่ต้องการจะเปิดเผยผู้บอกข่าว หรือแหล่งที่มาของข่าว” (Grice, 1975 อ้างใน ตีระพร บุณนาค, 2527: 36)

นักภาษาศาสตร์นำกฎความร่วมมือในการสนทนา (CP) ของไกรซไปใช้อย่างแพร่หลาย แต่ก็มีนักภาษาศาสตร์บางคนเห็นว่า กฎของไกรซไม่สามารถนำไปอธิบายความหมายแฝงในการสนทนาได้ทุกกรณี เช่น ริช (Leech, 1983) ได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับกฎความร่วมมือในการสนทนาไว้ว่า แม้ว่า CP จะช่วยในการอธิบายความสัมพันธ์ระหว่างความหมายของถ้อยคำ หรือความหมายตามรูปภาษา (sense) และเจตนา (force) แต่ CP ก็มีจุดอ่อนในแง่ที่ว่าไม่สามารถอธิบายปรากฏการณ์ของความหมายแฝงในการสนทนาได้ทุกกรณี กล่าวคือไม่สามารถอธิบายได้ว่าทำไมผู้พุดจึงพุดอ้อมค้อม และอะไรคือความสัมพันธ์ระหว่างความหมายของถ้อยคำและเจตนาในประโยคอื่นๆ ที่ไม่ใช่ประโยคบอกเล่า ดังนั้นริชจึงเสนอว่า ควรเพิ่มกฎความสุภาพ (Politeness Principle หรือ PP) มาใช้ร่วมกับ CP ด้วย เพราะ PP จะช่วยอธิบายเสริมได้ในกรณีที่ CP ไม่สามารถอธิบายได้อย่างครอบคลุม ตัวอย่างเช่น

(27) A: We'll all miss Bill and Agatha, won't we?

B: Well, we'll all miss Bill (Leech, 1982: 80)

จากตัวอย่างที่ (27) A ถาม B เพื่อยืนยันความเห็นของตนว่า เราทุกคนคิดถึง Bill และ Agatha แต่ B ตอบยืนยันข้อมูลเพียงบางส่วนเท่านั้น โดยเพิกเฉยต่อส่วนที่เหลือ คือ “and Agatha” ซึ่งแสดงว่า B ได้ละเมิดกฎเกี่ยวกับปริมาณ (quantity) อย่างไรก็ดี B อาจรักษากฎเกี่ยวกับปริมาณได้ ด้วยการกล่าวเพิ่มว่า “...but not Agatha” ซึ่งจะทำให้คำพุดของ B ตรงประเด็น ชัดเจน และเป็นจริง แต่คำพุดของ B จะกลายเป็นการแสดงความไม่สุภาพต่อบุรุษที่ 3 ซึ่งในที่นี้ก็คือ Agatha ดังนั้น B จึงต้องปกปิดข้อมูลที่ต้องการจะกล่าวเพื่อรักษากฎความสุภาพ

สิ่งที่กล่าวไปข้างต้นนี้แสดงให้เห็นว่า ในการสนทนาบางครั้งเราอาจไม่สามารถพูดทุกอย่างได้ตามที่เราคิด ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากสาเหตุต่างๆ เช่น ความเกรงใจ ความเคารพ กาลเทศะ ฯลฯ กรณีของการชักชวนให้กระทำการสิ่งใดหนึ่งหนึ่งร่วมกันนั้น บางครั้งผู้พูดอาจต้องคำนึงถึงความรู้สึก เพื่อให้การสนทนาดำเนินไปได้อย่างราบรื่นและบรรลุวัตถุประสงค์

บราวน์ และเลวินสัน (Brown and Levinson, 1987) เสนอทฤษฎีความรู้สึกว่า “ความรู้สึก” คือการเลือกใช้ภาษาเพื่อรักษาหน้า (face) “หน้า” ในที่นี้ หมายถึงความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ในการปฏิสังคัม “หน้า” สามารถแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่

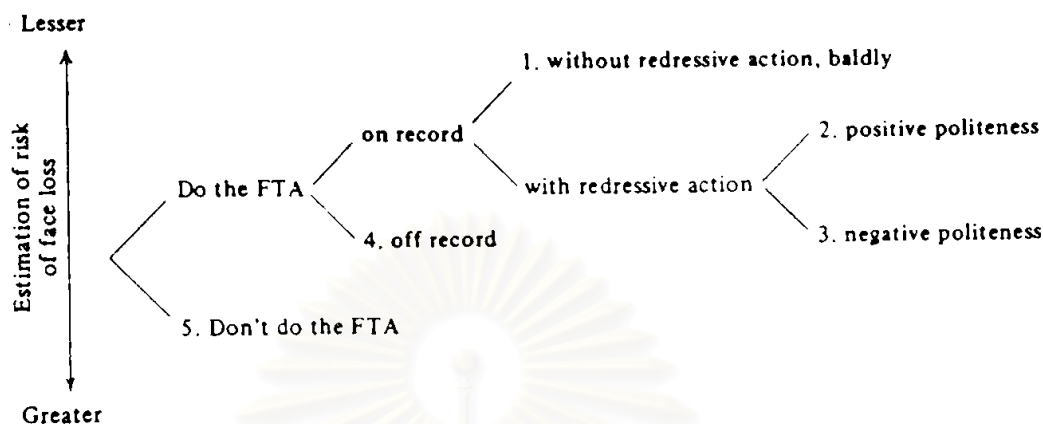
“หน้าด้านบวก” (positive face) คือ ความต้องการที่จะได้รับการยอมรับ ความเข้าใจ และเป็นที่ยอมรับของคนในสังคม

“หน้าด้านลบ” (negative face) คือ ความต้องการที่จะไม่ให้ผู้อื่นขัดขวาง รบกวน หรืออีกนัยหนึ่งคือ ความต้องการมีอิสระในการกระทำของตน

กล่าวได้ว่า “หน้า” ก็คือเครื่องแสดงศักดิ์ศรีทางสังคมของมนุษย์ เพื่อให้ได้มาซึ่งการยอมรับและไม่ถูกดูหมิ่นจากคนในสังคม ดังนั้นการแสดงความรู้สึกจึงเป็นวิธีการเลือกใช้ถ้อยคำที่ไม่ก่อให้เกิดการกระทบกระเทือนต่อผู้ฟัง ซึ่งหมายถึงการไม่ก่อให้เกิดการเสียหน้า บราวน์และเลวินสัน กล่าวว่า ในการปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง เช่น การทักทาย การขอร้อง การปฏิเสธ ฯลฯ จะเกิดการกระทำที่คุกคามหน้า (Face Threatening Acts หรือ FTA) อยู่เสมอ ดังนั้นเพื่อรักษาการปฏิสัมพันธ์ จำต้องเลือกใช้ภาษาแสดงความรู้สึกในระดับต่างๆ เพื่อลดระดับของการคุกคามหน้า ระดับของความรู้สึกนั้นจะแตกต่างกันไป ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับระดับความรุนแรงของการคุกคามหน้า ซึ่งเกี่ยวข้องกับปัจจัย 3 ประการ ได้แก่ สถานภาพทางสังคม หรืออำนาจ (power) ความสนิทสนม (social distance) และระดับ FTA ของการกระทำในวัฒนธรรมนั้นๆ (degree of imposition) กล่าวคือถ้าการกระทำนั้นมีระดับของการคุกคามหน้ามากขึ้นเท่าใด ก็ยิ่งต้องใช้กลวิธีความรู้สึกมากขึ้นเท่านั้น เพื่อลดความเสี่ยงต่อการเกิดการคุกคามหน้า หรือเพื่อรักษาหน้าของผู้ฟัง ในการรักษาหน้าของผู้ฟัง ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีความรู้สึกต่างๆ โดยประเมินความเสี่ยงต่อการคุกคามหน้าจากน้อยไปหามาก ดังแผนภูมิต่อไปนี้



**Circumstances determining choice of strategy:**



(Brown and Levinson, 1987: 60)

จากแผนภูมิข้างต้น แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของการพิจารณาเลือกใช้กลวิธีความสุภาพกับระดับความเสี่ยงต่อการคุกคามหน้า ซึ่งบราวน์และเลวินสันแบ่งกลวิธีความสุภาพออกเป็น 5 ระดับจากน้อยไปหามาก ดังนี้

1. การใช้ภาษาอย่างตรงประเด็น ไม่มีการอ้อมค้อม หรือตกแต่งถ้อยคำใดๆ (baldly on record) เนื่องจากผู้พูดเห็นว่าการกระทำนั้นไม่ก่อให้เกิดการเสียหาย หรือเสียหายน้อยที่สุด
2. การใช้กลวิธีความสุภาพเชิงบวก (positive politeness) เป็นการพูดอย่างตรงไปตรงมา แต่มีการตกแต่งถ้อยคำ เพื่อตอบสนองของความต้องการทางด้านบวกบางส่วนของผู้ฟัง โดยจะมีการใช้ถ้อยคำแสดงความสนิทสนม ให้ผู้ฟังรู้สึกว่าเป็นพวกเดียวกัน ซึ่งกลวิธีนี้จะถูกใช้เมื่อผู้พูดเห็นว่าการกระทำนั้นเสี่ยงต่อการคุกคามหน้าบางส่วน แต่ไม่รุนแรงนัก
3. กลวิธีความสุภาพเชิงลบ (negative politeness) เป็นการพูดอย่างตรงไปตรงมา แต่มีการตกแต่งถ้อยคำเพื่อมุ่งตอบสนองของความต้องการเกี่ยวกับหน้าด้านลบของผู้ฟัง
4. กลวิธีความสุภาพแบบอ้อมค้อม (off record) เป็นการพูดไม่ตรงประเด็น ผู้พูดจะซ่อนเจตนาของการกระทำนั้นไว้ เพื่อให้ผู้ฟังตีความเอาเอง ซึ่งจะใช้กลวิธีนี้เมื่อผู้พูดเห็นว่าการกระทำนั้นเสี่ยงต่อการคุกคามหน้ามาก หรือมากที่สุด

ทฤษฎีความสุภาพของบราวน์และเลวินสันถูกวิพากษ์วิจารณ์จากนักวิจัยหลายคน ในส่วนของนักวิจัยชาวเอเชีย ต่างก็พยายามทดสอบความเป็นสากลของทฤษฎีของบราวน์และเลวินสันจากการสังเกตและวิเคราะห์ภาษาของตนเอง หลายคนพบว่าทฤษฎีความสุภาพของบราวน์และเลวินสันไม่สามารถอธิบายความสุภาพในภาษาของตนได้หมดทุกแง่มุม เช่น 松本 (Matsumoto, 1988, 1989 อ้างถึงใน Chirasombutti, 1995: 55-56; Usami, 2002: 21 ) กล่าว

ว่าทฤษฎีของบราวน์และเลวินสันนั้นตั้งอยู่บนพื้นฐานของวัฒนธรรมตะวันตกเป็นหลัก และได้ละเลยความสำคัญของบริบททางสังคม จากผลการวิจัย 松本พบว่ามโนทัศน์ “หน้า” และ “ความสุภาพ” ในทฤษฎีความสุภาพของ บราวน์และเลวินสันแตกต่างจากมโนทัศน์ “หน้า” และ “ความสุภาพ” ในวัฒนธรรมญี่ปุ่น และคนญี่ปุ่นจะเลือกใช้รูปภาษาให้เหมาะสมตามหลักการใช้คำยกย่องในภาษาญี่ปุ่น โดยมีได้คำนึงถึงระดับความรุนแรงของการคุกคามหน้าเหมือนดังที่บราวน์และเลวินสันได้กล่าวไว้

ต่อมาอุซามิ (Usami, 2002) ได้แย้ง松本ว่า 松本ตีความทฤษฎีความสุภาพของ บราวน์และเลวินสันด้วยมุมมองที่แคบ และพิจารณาถึงการคุกคามหน้าของถ้อยคำจากมุมมองทางความหมายของเนื้อความในระดับประโยคเท่านั้น ทำให้ 松本ตั้งสมมติฐานว่าบางถ้อยคำไม่มีการคุกคามหน้าเกิดขึ้น เช่น พูดว่า 「今日は土曜日だ。」 ซึ่งเป็นสมมติฐานที่ผิด เพราะการเกิดการคุกคามหน้าจะขึ้นอยู่กับตัวแปรหลักทางสังคม 3 ประการ ตามที่บราวน์และ เลวินสันกล่าวไว้ ได้แก่ สถานภาพทางสังคม ความสนิทสนม และระดับ FTA ของการกระทำในวัฒนธรรมนั้นๆ มิได้ขึ้นอยู่กับเนื้อหาทางอรรถศาสตร์ของถ้อยคำ (semantic content of utterances) ในระดับประโยคเท่านั้น เพราะฉะนั้นถ้อยคำ เช่น 「今日は土曜日だ。」 ก็ก่อให้เกิดการคุกคามหน้าได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับบริบททางสังคมในขณะนั้น เช่น เมื่อคู่สนทนามีอำนาจ หรือสถานภาพทางสังคมที่สูงกว่า ระดับการคุกคามหน้าก็จะเพิ่มสูงขึ้นด้วย ดังนั้นจึงจำเป็นต้องใช้ภาษาที่สุภาพหรือสุภาพมากที่สุดเมื่อสนทนากับบุคคลที่มีสถานภาพสูงกว่าเพื่อหลีกเลี่ยงการคุกคามหน้า โดยผู้พูดอาจเลือกใช้รูปสุภาพสูงสุด ~でございます เช่น 「今日は土曜日でございます。」 แต่ถ้าพูดโดยใช้รูป ~だ จบประโยค 「今日は土曜日だ。」 ก็จะไม่ก่อให้เกิดการคุกคามหน้าผู้ฟัง

อุซามิกล่าวสรุปว่าถ้อยคำต่างๆ แม้กระทั่งความเงียบ (silent) สามารถก่อให้เกิดการคุกคามหน้าได้ และการคุกคามหน้าจะแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับบริบททางสังคม เช่นเดียวกับที่แดสคัล (Dascal, 1977 อ้างถึงใน Usami, 2002: 25) ได้กล่าวไว้ว่า เพียงแค่การพูดก็ก่อให้เกิดสิ่งที่เขาเรียกว่า “ความต้องการสนทนา” (conversational demand) เพราะเราได้รับกวนเวลาและล่วงล้ำพื้นที่ของผู้ฟังด้วยการพูด ดังนั้นการพูดอะไรก็ตามล้วนเป็นการคุกคามหน้าทั้งสิ้น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับบริบท

การกระทำที่ก่อให้เกิดการคุกคามหน้าเป็นลักษณะเฉพาะของวัฒนธรรม (culture-specific) ในภาษาที่มีระบบคำยกย่อง เช่น ภาษาญี่ปุ่น การใช้คำยกย่องตามแบบฉบับจะช่วยรักษาหน้าด้านลบของผู้ฟัง ซึ่งเท่ากับเป็นการใช้กลวิธีความสุภาพเชิงลบ ในทางกลับกัน การละเลยการ



ใช้คำยกย่องสามารถก่อให้เกิดการคุกคามหน้าได้ ไม่ว่าจะถ้อยคำนั้นจะมีเนื้อความอย่างไร ดังนั้น ถ้าผู้พูดปฏิบัติตามกฎ อย่างน้อยผู้พูดก็ไม่ได้คุกคามหน้าด้านลบของผู้ฟัง

ในการสนทนา ชาวญี่ปุ่นจะต้องคำนึงถึงความสัมพันธ์ของตนเองกับคู่สนทนา และเลือกใช้ระดับความสุภาพของภาษาให้เหมาะสม เพื่อที่ตนจะได้รับการยอมรับจากคนในสังคม ถ้าคู่สนทนามีสถานภาพทางสังคมสูงกว่า ผู้พูดก็ต้องเลือกใช้ภาษาที่มีความสุภาพมาก แต่ถ้ามีปัจจัยทางด้านความสนิทสนมเข้ามาเกี่ยวข้อง ผู้พูดก็สามารถเลือกใช้ภาษาที่มีระดับความสุภาพลดน้อยลงมาได้ เช่น จากรูปสุภาพสูงสุด (super-polite form) 「~でございます」 มาเป็นรูป 「~です」 ที่มีระดับความสุภาพน้อยกว่า ลักษณะของภาษาญี่ปุ่นนี้มีความคล้ายคลึงกับภาษาไทย ในส่วนที่ผู้พูดจะต้องเลือกใช้ระดับความสุภาพของภาษาให้สอดคล้องกับคู่สนทนา

ผู้วิจัยเห็นด้วยกับทฤษฎีความสุภาพของบราวน์และเลวินสัน และอุซะมิ เพราะสามารถอธิบายความสุภาพในการชักชวน การเลือกใช้ระดับความสุภาพของภาษาในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย ดังนั้นในงานวิจัยนี้ผู้วิจัยจึงนำทฤษฎีนี้มาเป็นพื้นฐานในการวิเคราะห์

ในการสนทนา นอกจากจะต้องคำนึงถึง “หน้า” เพื่อให้เกิดความสุภาพในการใช้ภาษาแล้ว ผู้พูดยังต้องคำนึงถึงปัจจัยอื่นๆ ประกอบด้วย ซึ่งในงานวิจัยชิ้นนี้มุ่งศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อกลวิธีการชักชวน และระดับความสุภาพของภาษาในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย 3 ประการ อันได้แก่ สถานภาพทางสังคม ความสนิทสนม และเนื้อความการชักชวน

#### สถานภาพทางสังคม

สถานภาพทางสังคมเป็นปัจจัยหนึ่งที่กำหนดความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง สถานภาพทางสังคมก็คือ ตำแหน่งหน้าที่ซึ่งเกิดขึ้นตามสัมพันธ์ภาพของบุคคลในสังคม สถานภาพนี้อาจได้มาโดยกำเนิด การประกอบอาชีพ หรือการมีประสบการณ์ในการทำกิจกรรมร่วมกัน สถานภาพของบุคคลมีความสำคัญต่อสังคมมาก เพราะเป็นการกำหนดว่าใครเป็นใคร มีบทบาทอย่างไร (จรัญ พรหมอยู่, 2522) โดยแต่ละคนจะมีสถานภาพเหมือนหรือแตกต่างกันออกไป และสถานภาพต่างๆ ก็จะมีความสัมพันธ์เกี่ยวโยงกัน เช่น ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อกับลูก พี่กับน้อง ผู้บังคับบัญชากับผู้อยู่ใต้บังคับบัญชา เจ้านายกับลูกจ้าง อาจารย์กับศิษย์ เพื่อนร่วมชั้นเรียน เพื่อนร่วมงาน เป็นต้น โดยผู้ที่มีบทบาทเป็นพ่อ พี่ ผู้บังคับบัญชา เจ้านาย อาจารย์จะมีสถานภาพสูงกว่าผู้ที่มีบทบาทเป็นลูกน้อง ผู้ใต้บังคับบัญชา ลูกจ้าง ศิษย์ ส่วนผู้ที่มีบทบาทเป็นเพื่อนร่วมชั้นเรียน หรือเพื่อนร่วมงานจะมีสถานภาพเท่าเทียมกัน ยกเว้นกรณีที่เพื่อนร่วมชั้นเรียน เพื่อนร่วมงานมีอายุต่างกัน อายุจริงจะเป็นตัวกำหนดสถานภาพสูงต่ำ ผู้ที่มีอายุมากกว่าจะเป็นผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า (ภาษาไทย)

นอกจากนี้ “อายุ” ก็เป็นปัจจัยหนึ่งในหลายๆ ปัจจัยที่บ่งบอกสถานภาพตามธรรมชาติของแต่ละบุคคลในสังคม และทำให้คนในสังคมมีสถานภาพแตกต่างกัน ผู้ที่มีอายุมากกว่าจะถือว่ามีสถานภาพสูงกว่าผู้ที่มีอายุน้อยกว่า แต่ถ้าทั้งสองฝ่ายมีอายุเท่ากันจะถือว่ามีสถานภาพเท่าเทียมกัน

ไทยและญี่ปุ่นต่างก็มีค่านิยมเกี่ยวกับการเคารพผู้ที่มีอาวุโสกว่า แต่มีความแตกต่างเล็กน้อยในเรื่องการนับอายุระหว่างคนไทยกับคนญี่ปุ่น กล่าวคือในกรณีของพนักงานใหม่ที่เข้าทำงานพร้อมกัน แม้จะมีอายุต่างกัน ญี่ปุ่นจะถือว่าทุกคนมีสถานภาพเท่ากันหมด นอกจากนี้ผู้ที่อาวุโสสูงสุดอาจจะไม่ใช่ผู้ที่มีอายุมากที่สุดในกลุ่ม (หมายถึง บริษัท องค์กร เป็นต้น) แต่คือผู้ทำงานให้กับกลุ่มนานที่สุด (ชิเอะ, 1982) ส่วนไทยจะให้ความสำคัญกับอายุจริงมากกว่า เช่น แม้ว่าจะเป็นพนักงานใหม่ที่เข้าทำงานพร้อมกัน แต่ถ้ามีอายุจริงมากกว่าก็จะถือว่าผู้นั้นมีสถานภาพสูงกว่า

สถานภาพทางสังคมมีอิทธิพลต่อปฏิริยาโต้ตอบทางสังคมของผู้พูดและผู้ฟัง รวมทั้งการเลือกใช้ภาษา กล่าวคือในการใช้ภาษาเพื่อการสื่อสารนั้น ผู้พูดจะต้องคำนึงด้วยว่าผู้ฟังเป็นใครหรือตนมีความสัมพันธ์อย่างไรกับผู้ฟัง ในภาษาญี่ปุ่น ผู้พูดจะต้องคำนึงถึงสถานภาพและความอาวุโสของผู้ฟัง แล้วเลือกใช้ระดับความสุภาพของภาษาให้เหมาะสมตามหลักการใช้คำสุภาพและคำยกย่อง เช่น ใช้รูป 「だ」 จบประโยค เมื่อพูดกับผู้ที่มีสถานภาพเท่ากัน แต่จะใช้กับผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าไม่ได้ กรณีที่ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่า ผู้พูดจะต้องเปลี่ยนมาใช้รูป 「です」 หรือ 「でございます」 จบประโยคแทน ในภาษาไทยก็เช่นเดียวกัน ผู้พูดจะต้องใช้คำลงท้ายแสดงความสุภาพ เช่น “ค่ะ” “ครับ” เมื่อสนทนากับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่า หรือแม้แต่คำบางคำที่มีความหมายเหมือนกัน เช่น คำว่า “กิน” และ “รับประทาน” ผู้พูดก็ต้องเลือกใช้ให้เหมาะสมตามสถานภาพของผู้ฟังเมื่อเทียบกับตนเอง

#### ความสนิทสนม

สถานภาพระหว่างผู้พูดและผู้ฟังอาจแปรเปลี่ยนไปได้หากระดับความสัมพันธ์เปลี่ยนแปลงไป ความสัมพันธ์ดังกล่าวก็คือ “intimacy” ซึ่งเวียร์ซบิกคา (Wierzbicka, 1991: 105) ได้ให้คำจำกัดความของ “intimacy” ไว้ว่า คือ “ ความพร้อมที่จะเปิดเผยทัศนคติส่วนบุคคลและความรู้สึกนึกคิดภายในใจที่ตนได้ปกปิดเอาไว้ไม่ให้ผู้อื่นรู้ ความพร้อมที่เวลานี้ตั้งอยู่บนพื้นฐานของความไวเนื้อเชื่อใจ และความรู้สึกที่ดีต่อบุคคลนั้น” ปัจจัยหลังนี้เวียร์ซบิกคาถือว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด เพราะการที่จะเปิดเผยตัวตนของตัวเอง (self-disclosure) จะต้องเกิดจากความรู้สึกที่ดี “intimacy” ตามความคิดของเวียร์ซบิกคาสามารถสรุปได้ดังนี้

X thinks : I feel something  
 I want to say it to someone  
 I can say it to Y  
 I feel something good towards Y  
 Y feels something good toward me  
 I can say it to Y because of this  
 I can't say it to other people  
 X says it to Y because of this

(Wierzbicka,1991: 105)

ความหมายของ “ความสนิทสนม” ในนวนิพนธ์ พันธุมเมธา (2544) ปรากฏว่า “มีความสัมพันธ์ใกล้ชิด เข้ากันได้เป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน” ส่วนพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2542 ให้ความหมายว่า “ชอบพอ คู่กันเคยกันดี” ดังนั้นคำจำกัดความของ “intimacy” ตามที่เวียร์ซบิกคาได้ระบุไว้ นั้น จึงพอเทียบเคียงได้กับคำว่า “ความสนิทสนม” ในภาษาไทย

คำว่า “ความสนิทสนม” ในภาษาไทยเทียบได้กับคำว่า 親しい และ 仲がいい ในภาษาญี่ปุ่น คำจำกัดความของคำว่า “ความสนิทสนม” จะแตกต่างกันไปในวัฒนธรรมต่างๆ แต่ในงานวิจัยชิ้นนี้ ผู้วิจัยจะใช้คำจำกัดความของ “ความสนิทสนม” ตามคำจำกัดความของเวียร์ซบิกคา

ความสนิทสนมยังแบ่งออกได้เป็นประเภทต่างๆ ซึ่งวรุฒิ จิราสมบัติ (Chirasombutti, 1995: 61-62) แบ่งความสนิทสนมออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ ความสัมพันธ์ของบุคคลที่ต้องมีความสนิทสนม เรียกว่า “ความสนิทสนมเชิงบังคับ” (requiring intimacy as compulsory) และความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่อาจมีหรือไม่มีสนิทสนมก็ได้ เรียกว่า “ความสนิทสนมเชิงเสรี” (not requiring intimacy as compulsory) ญี่ปุ่นและไทยต่างก็มีแนวคิดเกี่ยวกับความสนิทสนมทั้ง 2 แบบนี้ แต่มีวิธีการแบ่งที่แตกต่างกันว่าความสัมพันธ์แบบใดถือเป็นความสนิทสนมเชิงบังคับ กล่าวคือ ญี่ปุ่นถือว่าความสัมพันธ์ของบุคคลที่ทั้งสองฝ่ายจะต้องมีความสนิทสนมกัน หรือเป็นความสนิทสนมเชิงบังคับ ได้แก่ ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อแม่ลูก สามภรรยา คู่รัก พี่น้อง และปู่ย่าตายายกับหลาน ในความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลทั้ง 5 ประเภทนี้ คนญี่ปุ่นจะไม่ใช้คำว่า 「親しい」 แต่จะใช้คำว่า 「仲がいい」 แทน ซึ่งแปลว่ามีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน นั่นเป็นเพราะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเหล่านี้ย่อมต้องประกอบด้วยความสนิทสนมเป็นพื้นฐาน ไม่จำเป็นต้องอธิบายว่าทั้งสองสนิทกัน ส่วนความสัมพันธ์อื่นๆ ที่นอกเหนือจากความสัมพันธ์ทั้ง 5

นี้ ทั้งสองฝ่ายอาจจะสนิทสนมหรือไม่สนิทสนมกันก็ได้ เช่น นักเรียนสนิท (親しい) หรือไม่สนิทกับอาจารย์ ส่วนไทยถือว่าความสัมพันธ์ระหว่างสามีภรรยา และคู่รักเป็นความสัมพันธ์ที่มีความสนิทสนมเชิงบังคับ ดังนั้นจึงฟังดูแปลกถ้าจะกล่าวว่า สามีภรรยา หรือคู่รักนั้นสนิทสนมกัน แต่ถ้าเป็นความสัมพันธ์แบบอื่นก็จะสามารถกล่าวได้ว่า ก. และ ข. สนิทหรือไม่สนิทกัน ดังนั้น เมื่อมีวิธีการแบ่งความสนิทสนมแตกต่างกัน การใช้คำว่า “ความสนิทสนม” ในการอธิบายความสัมพันธ์ของบุคคลจึงแตกต่างกัน กล่าวคือ คำว่า “สนิทสนม” ในภาษาไทย จะมีความหมายกว้างกว่าคำว่า 「親しい」 ในภาษาญี่ปุ่น เพราะสามารถใช้อธิบายความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในครอบครัวได้ เช่น พ่อสนิทกับลูก ย่าไม่สนิทกับหลาน เป็นต้น

แต่ละวัฒนธรรมก็จะมี การแสดงออกถึงความสนิทสนมที่แตกต่างกันออกไป ในญี่ปุ่นกรณีที่เป็นความสนิทสนมเชิงบังคับ ผู้พูดสามารถใช้คำกริยา คำคุณศัพท์ และ copula<sup>2</sup> รูปธรรมดาจบประโยคได้ โดยไม่ต้องคำนึงถึงสถานภาพสูงต่ำของผู้ฟัง ตรงกันข้าม ถ้าเป็นความสนิทสนมเชิงเสรี ผู้พูดจะไม่สามารถใช้รูปธรรมดาจบประโยคได้เลย ยกเว้นว่าผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากัน หรือต่ำกว่า ส่วนไทยจะแตกต่างกับญี่ปุ่น คือไม่ว่าจะเป็นความสนิทสนมเชิงบังคับ หรือเป็นความสนิทสนมเชิงเสรี ผู้พูดจะใช้คำหยาบคาย และไม่ใช้คำลงท้ายแสดงความสุภาพไม่ได้ ยกเว้นกรณีที่ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันหรือต่ำกว่า (Chirasombutti, 1995: 62-63)

นอกจากนี้ ความสนิทสนมยังมีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับความรู้สึกถึงการเป็นพวกพ้องเดียวกัน ซึ่งในสังคมญี่ปุ่นและไทยมีความแตกต่างกันเล็กน้อย ญี่ปุ่นจะมีแนวคิดเรื่อง “คนใน” (うち) “คนนอก” (そと) คำว่า “คนใน” (うち) หมายถึงคนที่อยู่ในกลุ่ม หรือสังคมเดียวกัน ตน อันได้แก่ คนในครอบครัว ญาติพี่น้อง นอกจากนั้นยังหมายถึงเพื่อนนักเรียน เพื่อนร่วมงาน สมาชิกในองค์กรหรือสมาคมเดียวกัน ฯลฯ ซึ่งบุคคลเหล่านี้เป็นเสมือนหนึ่งสมาชิกในครอบครัวเดียวกัน คนในให้ความรู้สึกอบอุ่น เหมือนภายในบ้านที่สะอาดและปลอดภัย ส่วน “คนนอก” (そと) หมายถึงคนนอกกลุ่มที่เปรียบเสมือนข้างนอกบ้านที่อันตราย และไม่น่าไว้วางใจ สังคมญี่ปุ่นเป็นสังคมที่ให้ความสำคัญแก่กลุ่มที่ตนสังกัดอยู่ การเน้นกลุ่มทำให้เกิดความรู้สึกผูกพันกับคนที่เป็สมาชิกหรือคนที่อยู่ในกลุ่มตน จนเกิดการแบ่งแยกคนที่ไม่ใช่คนในกลุ่มของตนออก ความสำนึกของคนญี่ปุ่นในเรื่อง “คนใน” และ “คนนอก” นี้จะเห็นได้จากวิธีการใช้คำว่า 「うち」 เรียกแทนสถานที่ทำงาน องค์กร หรือสถานศึกษาที่ตนสังกัดอยู่ (ชิเอะ, 1982 และ ยูพา คังสุวรรณ, 2542)

<sup>2</sup> ในศัพท์ภาษาศาสตร์ ฉบับราชบัณฑิตยสถาน ใช้คำว่า “สัมพันธ์กริยา” แต่ในภาษาญี่ปุ่นไม่จัดว่าเป็นคำกริยา จึงไม่สามารถใช้คำว่า “สัมพันธ์กริยา” ได้

ในญี่ปุ่นนั้นความสัมพันธ์ระหว่างพ่อแม่ลูกถือว่าเป็นความสัมพันธ์ที่สมบูรณ์แบบตามอุดมคติ และใช้เป็นบรรทัดฐานวัดความสัมพันธ์ของคนอื่นๆ ทั้งหมด อย่างเช่น ถ้าลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างคนกลุ่มหนึ่งยังมีความละเอียดอ่อนเหมือนกับความสัมพันธ์ระหว่างพ่อแม่ลูกมากเพียงไร ความสัมพันธ์ก็จะยิ่งลึกซึ้งเพียงนั้น แต่ถ้าไม่ใช่ลักษณะนี้ถือว่าเป็นความสัมพันธ์ที่เหินห่าง (โคะอิ, 2538: 28 -29) การแบ่งคนที่รู้จักออกเป็นคนในและคนนอกนี้ ก่อให้เกิดการปฏิบัติต่อบุคคลทั้งสองกลุ่มนี้แตกต่างกันในวิธีการแสดงความใกล้ชิดสนิทสนม รวมถึงการเลือกใช้ภาษา คนญี่ปุ่นจะใช้ภาษาที่สุภาพ ถ่อมตน และเป็นทางการกับคนนอก เพื่อแสดงให้เห็นถึงระดับความสัมพันธ์ที่ห่างไกลกัน ตรงกันข้ามกับการใช้ภาษากับคนในที่จะสุภาพน้อยกว่า เพื่อแสดงถึงความสนิทสนมเป็นกันเอง (ยูฟา คลังสุวรรณ, 2542)

แต่สำหรับสังคมไทย การที่บุคคลมารวมกันเป็นระยะเวลาเพื่อประกอบกิจกรรมโดยมีวัตถุประสงค์ร่วมกัน เช่น เป็นนักเรียนสถาบันเดียวกัน เป็นพนักงานบริษัทเดียวกัน ฯลฯ อาจก่อให้เกิดความรู้สึกเป็นพวกพ้องเดียวกัน แต่ไม่ใช่ความรู้สึกว่าเป็นคนในครอบครัวเดียวกันเหมือนดังที่คนญี่ปุ่นรู้สึก นอกจากนี้ความรู้สึกเป็นพวกพ้องเดียวกันอาจเป็นเพียงความรู้สึกชั่วคราวไม่ลึกซึ้ง อย่างเช่น การยกพวกตีกันของนักเรียน การรวมตัวของชาวบ้านเพื่อต่อต้านนโยบายของรัฐบาล เป็นต้น

ความสนิทสนมเป็นเกณฑ์บอกระดับความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง เมื่อความสัมพันธ์พัฒนาไป ยิ่งมีความสนิทสนมมากเท่าไร ระยะห่างระหว่างผู้พูดและผู้ฟังก็จะยิ่งน้อยลงเท่านั้น และความสนิทสนมยังเกี่ยวเนื่องกับระดับความสุภาพของภาษาด้วย กล่าวคือยิ่งผู้พูดและผู้ฟังมีความสนิทสนมกันมากเท่าใด ระดับความสุภาพของภาษาก็จะยิ่งลดลง ในทางกลับกันถ้ามีความสนิทสนมน้อย ระดับความสุภาพของภาษาก็จะเพิ่มมากขึ้น ผู้วิจัยเห็นว่าสถานการณ์ทางสังคมและความสนิทสนมมีบทบาทสำคัญต่อโอกาสของการเกิดการชักชวน และการเลือกใช้กลวิธีการชักชวน

#### เนื้อความการชักชวน

เนื้อความการชักชวน หมายถึง รายละเอียดของคำเชิญชวนว่าผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังร่วมทำกิจกรรมอะไร ที่ไหน เมื่อไหร่ อย่างไร เช่น ชวนไปทานข้าว ไปซื้อของ ฯลฯ โดยกิจกรรมแต่ละกิจกรรมนั้นสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ “กิจกรรมระดับง่าย” หมายถึง กิจกรรมที่ผู้พูดเห็นว่าผู้ฟังน่าจะสามารถปฏิบัติร่วมกับตนได้ง่าย หรือเป็นกิจกรรมที่ผู้พูดและผู้ฟังเคยปฏิบัติร่วมกันแล้วหลายครั้ง ส่วน “กิจกรรมระดับยาก” หมายถึง กิจกรรมที่ผู้พูดเห็นว่าผู้ฟังไม่เคยกระทำร่วมกันมาก่อน หรือน่าจะปฏิบัติร่วมกันได้ยาก เกณฑ์ที่ใช้ประกอบการพิจารณาว่ากิจกรรมนั้นๆ เป็นกิจกรรมระดับง่ายหรือยากนั้น มีด้วยกัน 4 ประการ ดังต่อไปนี้



1. ระยะเวลา สถานที่ที่ผู้พูดกำหนดไว้ขึ้นอยู่กับใกล้หรือไกล เดินทางไปมาสะดวกหรือไม่
  2. ค่าใช้จ่าย กิจกรรมบางอย่างอาจต้องใช้เงินจำนวนมาก เช่น การไปเที่ยวต่างประเทศ ซึ่งถ้าสภาพการเงินของผู้ฟังไม่ดีพอ ก็เป็นการยากที่ผู้ฟังจะร่วมทำกิจกรรมกับผู้พูดได้
  3. สถานการณ์ในสถานที่ประกอบกิจกรรม หมายถึง ความปลอดภัยของสถานที่ ณ. ช่วงเวลานั้นจำเป็นต้องมีความปลอดภัย กล่าวคือ ไม่อยู่ในภาวะสงคราม มีการประท้วง การจลาจล หรือโรคระบาด เป็นต้น เพราะถ้าเป็นสถานที่เสี่ยงต่ออันตราย โอกาสที่ผู้ฟังจะร่วมกิจกรรมกับผู้พูดนั้นย่อมมีต่ำ
  4. ความสนใจของผู้ฟัง ผู้พูดอาจรู้อยู่ก่อนหรือคาดคะเนจากข้อมูลที่มีอยู่ว่า สิ่งนั้นๆ อยู่ในความสนใจของผู้ฟัง กรณีที่กิจกรรมนั้นเป็นสิ่งที่อยู่ในความสนใจของผู้ฟัง ก็จัดเป็นกิจกรรมในระดับง่าย ตรงกันข้าม ถ้าผู้ฟังไม่มีความสนใจ ก็จัดเป็นกิจกรรมระดับยาก
- อย่างไรก็ตาม แต่ละคนอาจเห็นว่าการกระทำนั้นเป็นกิจกรรมระดับง่ายหรือยากแตกต่างกันออกไป ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความคิด ความรู้สึก ภูมิหลัง หรือประสบการณ์ของแต่ละคน อย่างเช่น บางคนอาจเห็นว่าการเดินทางไปเที่ยวต่างประเทศเป็นกิจกรรมที่ทำได้ยาก เนื่องจากต้องใช้เงินจำนวนมาก ในทางกลับกัน บางคนอาจจะเห็นว่าเป็นกิจกรรมที่ทำได้ง่าย เพราะไม่มีปัญหาในเรื่องของค่าใช้จ่าย เป็นต้น ผู้วิจัยเห็นว่าความแตกต่างของเนื้อความการชักชวนเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการชักชวน



## บทที่ 3

### วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษากลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บข้อมูล และนำข้อมูลมาวิเคราะห์ ซึ่งแต่ละขั้นตอนมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 3.1 การเก็บข้อมูล

สิ่งสำคัญของการศึกษาเรื่องการใช้ภาษาของสังคมหนึ่งๆ คือ การเก็บข้อมูลที่เป็นธรรมชาติ หรือใกล้เคียงธรรมชาติมากที่สุด ดังนั้นในงานวิจัยชิ้นนี้ ผู้วิจัยจึงใช้วิธีเก็บข้อมูล 2 วิธี คือ การเก็บข้อมูลด้วยการสังเกตข้อมูลภาษาตามธรรมชาติ (natural occurring data) และการเก็บข้อมูลโดยให้ผู้บอกภาษาแสดงบทบาทสมมติ (role play)

การสังเกตข้อมูลภาษาตามธรรมชาติ คือการเก็บข้อมูลภาษาโดยการสังเกตวัจนกรรมที่เกิดขึ้นจริงตามธรรมชาติ โดยไม่จำเป็นต้องสร้างสถานการณ์เพื่อให้ผู้บอกภาษาเต็มข้อความหรือแสดงบทบาทสมมติ แต่ผู้วิจัยต้องเข้าไปบันทึกวัจนกรรมนั้นๆ โดยไม่ให้ผู้บอกภาษารู้ตัว

ข้อดีและข้อเสียของวิธีการสังเกตข้อมูลตามธรรมชาติ (Hartford and Bordovi Harlig, 1993b อ้างถึงในจิระประภา วุฑฒยากร, 2541: 31-32)

##### ข้อดี

1. เห็นรูปแบบวัจนกรรมที่หลากหลาย
2. ได้ข้อมูลที่เป็นธรรมชาติ
3. ข้อมูลที่ได้เป็นข้อมูลที่ผู้บอกภาษาใช้จริง ไม่ใช่สิ่งที่พวกเขาคิดว่าจะพูด
4. ผู้บอกภาษาอยู่ในสถานการณ์ที่เป็นธรรมชาติ ไม่ใช่สถานการณ์ที่ไม่คุ้นเคย หรือไม่เคยพบเห็นมาก่อน
5. ลำดับเหตุการณ์เป็นไปตามธรรมชาติ
6. ผู้วิจัยเห็นโครงสร้างทางวัจนปฏิบัติศาสตร์ (pragmatic structure) จากการเก็บข้อมูลแบบนี้

##### ข้อเสีย

1. วัจนกรรมที่ต้องการศึกษาอาจไม่ได้เกิดขึ้นบ่อยนัก ดังนั้นข้อมูลที่พบอาจจะมีจำนวนน้อย

2. ผู้วิจัยไม่สามารถควบคุมตัวแปร เช่น เพศ อายุ การศึกษาได้ในระยะเวลาจำกัด
3. การเก็บข้อมูลใช้เวลามาก
4. ข้อมูลที่ได้อาจไม่เพียงพอที่จะเป็นตัวอย่างในการศึกษา
5. การบันทึกการเกิดวัจนกรรมทำได้ไม่สะดวกนัก เนื่องจากการบันทึกอาจขัดขวางการเกิดวัจนกรรม กล่าวคือทำให้วัจนกรรมที่ได้ไม่เป็นไปตามธรรมชาติ
6. บางครั้งอาจต้องอาศัยการจำเพื่อบันทึกข้อความ ซึ่งอาจทำให้ลืมได้

การเก็บข้อมูลจากการแสดงบทบาทสมมติ หมายถึง วิธีการเก็บข้อมูลโดยให้ผู้บอกภาษาแสดงบทบาทสมมติตามสถานการณ์ที่ผู้วิจัยมีให้ เป็นการให้สถานการณ์เพื่อให้ผู้พูดและผู้ฟังมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างกัน (Cohen A, 1994: 148)

ข้อดีและข้อเสียของวิธีเก็บข้อมูลจากการแสดงบทบาทสมมติ

#### ข้อดี

1. ผู้วิจัยสามารถควบคุมตัวแปร เช่น เพศ อายุ การศึกษา ฯลฯ ได้
2. การเก็บข้อมูลใช้เวลาน้อย
3. ข้อมูลที่ได้เพียงพอที่จะเป็นตัวอย่างในการศึกษา
4. ผู้บอกภาษาแสดงวัจนกรรมที่ใกล้เคียงกับการใช้วัจนกรรมตามธรรมชาติมาก กล่าวคือ มีการผลัดเปลี่ยนการสนทนา (turn-taking) เพื่อเปิดโอกาสให้คู่สนทนาได้ตอบเหมือนในภาษาที่เกิดขึ้นจริง ซึ่งแสดงให้เห็นถึงปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดผู้ฟัง
5. ง่ายต่อการบันทึกข้อความ

#### ข้อเสีย

1. รูปแบบวัจนกรรมที่ได้อาจไม่หลากหลาย
2. ผู้บอกภาษาอาจมีการตกแต่งคำพูด หรือระมัดระวังในการใช้ภาษา
3. ผู้บอกภาษาอาจอยู่ในสถานการณ์ที่ไม่เป็นธรรมชาติ หรือสถานการณ์ที่ไม่เคยพบเห็นมาก่อน

เนื่องจากผู้วิจัยตระหนักถึงข้อดีของการสังเกตข้อมูลตามธรรมชาติที่ทำให้ได้ข้อมูลที่มีความเป็นธรรมชาติมาก ดังนั้นผู้วิจัยจึงเลือกเก็บข้อมูลด้วยการสังเกตบทสนทนาที่เกิดขึ้นจริงในชีวิตประจำวัน และการบันทึกบทสนทนาภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยที่เกิดขึ้นจริงทางโทรศัพท์ อย่างไรก็ตาม แม้จะได้ข้อมูลบทสนทนาที่เป็นธรรมชาติ แต่บทสนทนาที่ผู้วิจัยรวบรวมได้ส่วนใหญ่มักจะเป็นบทสนทนายระหว่างผู้พูดและผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากัน และมีความสัมพันธ์แบบสนิทสนม อีกทั้งมีปริมาณน้อย ไม่เพียงพอที่จะนำมาวิเคราะห์หากวิธีการชักชวนและเปรียบเทียบได้อย่างเป็นระบบ ดังนั้นผู้วิจัยจึงเก็บข้อมูลอีกวิธีหนึ่งโดยการให้ผู้บอกภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยแสดง

บทบาทสมมติตามสถานการณ์การชักชวนต่างๆ ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น ถึงแม้ว่าการเก็บข้อมูลด้วยวิธีนี้จะได้ข้อมูลที่เป็นธรรมชาติน้อยกว่าการเก็บข้อมูลจากการสังเกตบทสนทนาที่เกิดขึ้นจริง หรือการบันทึกบทสนทนาทางโทรศัพท์ แต่ทำให้สามารถควบคุมปัจจัยที่ต้องการศึกษาได้ ไม่ว่าจะเป็นสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟัง และเนื้อความการชักชวน อีกทั้งได้ข้อมูลในปริมาณที่เพียงพอต่อการนำไปวิเคราะห์

### 3.1.1 หลักเกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ผู้วิจัยศึกษากลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่ม โดยคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาและอายุที่ใกล้เคียงกันมากที่สุด เนื่องจากต้องการจำกัดตัวแปรทางด้านอายุ และระดับการศึกษา

กลุ่มที่ 1 ชาวญี่ปุ่นที่ใช้ภาษาญี่ปุ่นในการติดต่อสื่อสารในชีวิตประจำวัน ทั้งเพศชายและเพศหญิงที่มีอายุระหว่าง 18 – 25 ปี จำนวน 10 คู่ หรือ 20 คน โดยกลุ่มตัวอย่างดังกล่าวอาจไม่ใช่คนที่เกิดในกรุงโตเกียว แต่ภาษาที่ใช้เป็นภาษาที่ยอมรับกันว่าเป็นภาษากลาง ไม่ใช่ภาษาถิ่น

กลุ่มที่ 2 ชาวไทยที่ใช้ภาษาไทยในการติดต่อสื่อสารในชีวิตประจำวัน ทั้งเพศชายและเพศหญิงที่มีอายุระหว่าง 18 – 25 ปี จำนวน 10 คู่ หรือ 20 คน โดยกลุ่มตัวอย่างดังกล่าวอาจไม่ใช่คนที่เกิดในกรุงเทพมหานคร แต่ภาษาที่ใช้เป็นภาษาที่ยอมรับกันว่าเป็นภาษากลางไม่ใช่ภาษาถิ่น เช่นเดียวกับกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น

### 3.1.2 การออกแบบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

#### ก. การบันทึกบทสนทนาทางโทรศัพท์

เพื่อความสะดวกในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนกับสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนม และเนื้อความการชักชวน ผู้วิจัยจึงสร้างแบบสอบถามให้ผู้บอกภาษากรอรายละเอียดเกี่ยวกับคู่สนทนา และบทสนทนาที่บันทึก (ดูที่ภาคผนวก ก)

อุปกรณ์ที่ใช้ในการบันทึกบทสนทนาทางโทรศัพท์

1. เครื่องบันทึกเสียงทางโทรศัพท์
2. เครื่องบันทึกเสียง
3. แถบบันทึกเสียง

เนื่องจากเป็นการบันทึกบทสนทนาทางโทรศัพท์ บางบทสนทนาที่บันทึกได้จึงอาจเป็นบทสนทนาของบุคคลในครอบครัวของกลุ่มตัวอย่าง ดังนั้นผู้พูดและผู้ฟังในข้อมูลบทสนทนาจริงที่บันทึกทางโทรศัพท์จึงมีช่วงอายุระหว่าง 19- 50 ปี

นอกจากนี้ ผู้วิจัยได้รับความช่วยเหลือทางด้านข้อมูลบทสนทนาภาษาญี่ปุ่น และภาษาไทยที่บันทึกทางโทรศัพท์บางส่วนจากรองศาสตราจารย์ ดร.กนกวรรณ เลหาบุญธนะกิจ และคุณศุภรัตน์ เตชะพงศธร

จำนวนบทสนทนาที่มีการใช้จริงในชีวิตประจำวันด้วยการบันทึกเสียงทางโทรศัพท์เป็นบทสนทนาภาษาญี่ปุ่น 17 บทสนทนา บทสนทนาภาษาไทย 42 บทสนทนา

#### ข. การให้ผู้บอกภาษาแสดงบทบาทสมมติ

ผู้วิจัยได้จัดทำบัตรอธิบายสถานการณ์สมมติของการชักชวน โดยมีเกณฑ์ที่ใช้ในการกำหนดสถานการณ์ดังนี้

1) สถานการณ์ที่ใช้เป็นสถานการณ์ที่พบบ่อยในชีวิตประจำวัน  
 2) สถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟัง เนื่องจากงานวิจัยนี้ต้องการศึกษาว่าสถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟังมีอิทธิพลต่อการเลือกใช้กลวิธีการชักชวนหรือไม่ จึงได้แบ่งสถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟังออกเป็น 3 ระดับ ดังนี้

- . ผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ฟัง
- . ผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมเท่ากับผู้ฟัง
- . ผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ฟัง

3) ความสนิทสนมระหว่างผู้พูดผู้ฟัง โดยปกติความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลนอกเหนือจากสถานภาพทางสังคมแล้ว ยังมีเรื่องของความสนิทสนมเข้ามาเกี่ยวข้อง ซึ่งในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยแบ่งความสนิทสนมออกเป็น 2 ระดับเท่านั้น คือสนิทสนม และไม่สนิทสนม

4) ความยากง่ายของเนื้อความการชักชวน สถานการณ์ของการชักชวนในงานวิจัยนี้จะมีด้วยกัน 2 ระดับ คือ

- ก. เนื้อความการชักชวนในระดับง่าย
- ข. เนื้อความการชักชวนในระดับยาก

ดังนั้นในแต่ละสถานการณ์การชักชวนจะมีทั้งระดับง่ายและยาก ทั้งนี้เพราะผู้วิจัยต้องการจะศึกษาว่าปัจจัยดังกล่าวนี้จะมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการชักชวนหรือไม่

5) กิจกรรมในระดับง่าย เช่น การไปเที่ยว ดูภาพยนตร์ หรือชื่อของ ฯลฯ มักจะเป็นกิจกรรมที่ผู้พูดกล่าวชวนผู้ฟังที่มีความสนิทสนมกัน โดยเฉพาะผู้พูดผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่าเทียม

กัน อย่างไรก็ตาม ก็มีได้หมายความว่า การชักชวนผู้ที่ไม่สนิทสนมกันนั้นไม่มี เพียงแต่กรณีของการชักชวนผู้ฟังที่ไม่สนิท หรือไม่ค่อยสนิทด้วยนั้นจะเกิดขึ้นได้ยาก ด้วยเหตุนี้ ในสถานการณ์การชักชวนที่ใช้ในงานวิจัยนี้ จึงตัดสถานการณ์การชักชวนผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากัน ไม่สนิทออก

ในกรณีของการชักชวนผู้ฟังที่ไม่สนิท ทั้งผู้พูดและผู้ฟังจะต้องมีคุณสมบัติของการเป็นคนในกลุ่มหรือในสังกัดเดียวกัน เช่น เพื่อนร่วมชั้น เพื่อนร่วมงาน เป็นต้น และอาจมีเรื่องของผลประโยชน์ ความจำเป็นบางประการของผู้พูดเข้ามาเกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตามพบว่ามีการชักชวนผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม และไม่ได้เป็นสมาชิกกลุ่มหรือสังกัดเดียวกัน เช่น ในสถานการณ์ของการชักชวนเพศตรงข้ามเมื่อเจอกันครั้งแรกเพื่อต้องการสร้างความสัมพันธ์ เป็นต้น ซึ่งกรณีเช่นนี้ ผู้วิจัยจะไม่นำมาศึกษา

รวมสถานการณ์ที่กำหนดในบัตรอธิบายสถานการณ์ 11 สถานการณ์ดังต่อไปนี้



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 3.1 สถานการณ์การชักชวนที่ใช้ในการเก็บข้อมูล จำแนกตามสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟัง และเนื้อความการชักชวน

สถานภาพ	ความสนิทสนม	เนื้อความการชักชวน	สถานการณ์
S < H	สนิท	ง่าย	1) นักศึกษาชวนอาจารย์ไปงานเลี้ยงฉลองจบการศึกษาที่โรงแรมใกล้กับมหาวิทยาลัย
		ยาก	2) นักศึกษาชวนอาจารย์ไปเที่ยวต่างจังหวัด 3 วัน ซึ่งค่อนข้างไกล นักศึกษาก็ทราบว่าอาจารย์มีงานยุ่งเสมอ
	ไม่สนิท	ง่าย	3) นักศึกษาชวนอาจารย์ไปงานเลี้ยงฉลองจบการศึกษาที่โรงแรมใกล้กับมหาวิทยาลัย
		ยาก	4) นักศึกษาชวนอาจารย์ไปเที่ยวต่างจังหวัด 3 วัน ซึ่งค่อนข้างไกล นักศึกษาก็ทราบว่าอาจารย์มีงานยุ่งเสมอ
S = H	สนิท	ง่าย	5) เพื่อนชวนเพื่อนไปดูภาพยนตร์
		ยาก	6) เพื่อนชวนเพื่อนไปเที่ยวออสเตรเลีย ซึ่งต้องใช้เงินมาก และตนเองก็ทราบว่าเพื่อนต้องทำงานพิเศษทุกวันจันทร์-ศุกร์
	ไม่สนิท	ยาก	7) เพื่อนชวนเพื่อนร่วมชั้นที่อยู่ใกล้บ้านไปเรียนพิเศษภาษาอังกฤษที่สถาบันใกล้บ้าน เพราะจะได้รับส่วนลดหากสมัครพร้อมกัน 2 คน
S > H	สนิท	ง่าย	8) รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องชมรมไปทานข้าวเย็นหลังเสร็จกิจกรรมรับน้อง
		ยาก	9) รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องไปสมัครเป็นสมาชิกฟิตเนสที่อยู่ไกลจากบ้านของรุ่นน้อง และค่าสมัครค่อนข้างสูง
	ไม่สนิท	ง่าย	10) รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องชมรมไปทานข้าวเย็นหลังเสร็จกิจกรรมรับน้อง
		ยาก	11) รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องที่อยู่ใกล้บ้าน (เป็นคนประหยัด) ไปสมัครเป็นสมาชิกฟิตเนส เพราะจะได้รับส่วนลดหากสมัครพร้อมกัน 2 คน



หมายเหตุ: S = ผู้พูด H = ผู้ฟัง

จากสถานการณ์สมมติทั้ง 11 สถานการณ์ ผู้วิจัยได้ทำบัตรอธิบายสถานการณ์ขึ้น 2 ชุด เป็นภาษาญี่ปุ่น 1 ชุด และภาษาไทย 1 ชุด โดยมีเนื้อหาเหมือนกัน เพื่อใช้ทดสอบชาวญี่ปุ่นและชาวไทย

บัตรที่ใช้ในงานวิจัยของแต่ละชุดแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

- 1) บัตร A คือบัตรอธิบายสถานการณ์การชักชวนสำหรับผู้เล่นเกมบทบาทสมมติเป็นผู้กล่าวชักชวน
- 2) บัตร B คือบัตรอธิบายสถานการณ์การชักชวนสำหรับผู้เล่นเกมบทบาทสมมติเป็นผู้ถูกชักชวน

ผู้วิจัยนำสถานการณ์ทั้งหมดมาบันทึกลงในบัตร โดยในบัตร A จะประกอบด้วยคำบรรยายเกี่ยวกับสถานการณ์การชักชวนนั้น ส่วนในบัตร B ประกอบด้วยคำอธิบายหัวเรื่องที่ A จะชักชวนอย่างคร่าวๆ และเงื่อนไขหรือสภาพการณ์ของ B ตัวอย่างเช่น (รายละเอียดของบัตรอธิบายสถานการณ์การชักชวนทั้งหมด ดูได้ในภาคผนวก ข)

ตัวอย่างบัตรอธิบายสถานการณ์การชักชวน (ภาษาญี่ปุ่น) ที่ 1 นักศึกษาชวนอาจารย์ไปงานเลี้ยงฉลองรับปริญญา

### A

あなたは、大学生です。

今から、親しい先生の研究室を訪ねて行き、先生を卒業パーティーに招待します。このパーティーは、今週の日曜日（12日）1時半に大学の近くにある~ホテルで行われます。

(ホテルの名前をつけて下さい。)

### B

あなたは、大学の先生です。

今研究室にいます。すると、親しい学生があなたの研究室を訪ねてきて卒業パーティーに招待します。

(応答は、『受諾』『断り』または『中立的な態度』にするかあなたが決めます。)

ตัวอย่างบัตรอธิบายสถานการณ์การชักชวน (ภาษาไทย) ที่ 1 นักศึกษาชวนอาจารย์ไปงานเลี้ยงฉลองรับปริญญา

### A

คุณเป็นนักศึกษามหาวิทยาลัย

คุณเข้าไปหาอาจารย์ที่สนิทในห้องพักอาจารย์ เพื่อกล่าวชวนอาจารย์ไปร่วมรับประทานอาหารกลางวันในงานเลี้ยงฉลองรุ่นพี่ที่จบการศึกษา ที่โรงแรมซึ่งไม่ไกลจากมหาวิทยาลัย ในวันอาทิตย์นี้ คือวันที่ 12 มีนาคม เวลา 11.30 น.

(ให้แต่งชื่อโรงแรม)

### B

คุณเป็นอาจารย์มหาวิทยาลัย

ขณะนี้ คุณอยู่ที่ห้องพักอาจารย์

ระหว่างนั้น มีนักศึกษาที่สนิทเข้ามาหาคุณในห้องพักอาจารย์ เพื่อกล่าวเชิญคุณให้ไปร่วมงานเลี้ยงฉลองรุ่นพี่ที่จบการศึกษา

(คำตอบที่คุณจะให้กับ A นั้นอาจเป็นการ “ตอบรับ” “ปฏิเสธ” หรือ “แสดงท่าที่เป็นกลาง” ก็ได้)

หลังจากสร้างบัตรอธิบายสถานการณ์การชักชวนเสร็จเรียบร้อยแล้ว ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างด้วยการให้กลุ่มตัวอย่างอ่านทำความเข้าใจบทบาทสมมติของตนเอง ในระยะเวลาสั้นๆ จากนั้นให้กลุ่มตัวอย่างแสดงบทบาทสมมติ แล้วบันทึกเทป ในกรณีของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นชาวญี่ปุ่น มีข้อมูลบางส่วนที่ผู้วิจัยได้รับความช่วยเหลือจากคนไทยที่ศึกษาในประเทศไทยญี่ปุ่นเป็นผู้รวบรวมข้อมูลให้

ข้อมูลบทสนทนาภาษาญี่ปุ่นที่ได้จากการแสดงบทบาทสมมติ รวมทั้งสิ้น 110 บทสนทนา และข้อมูลบทสนทนาภาษาไทยที่ได้จากการแสดงบทบาทสมมติ รวมทั้งสิ้น 110 บทสนทนา

### 3.2 การวิเคราะห์ข้อมูล

1. นำบทสนทนาทั้งหมดมาแปลงเป็นตัวอักษร และแบ่งออกเป็นหน่วยความ<sup>3</sup>
2. จำแนกกลวิธีการชักชวน โดยพิจารณาจากรูปภาษาและการตีความหมายของหน่วยความโดยอาศัยบริบทของการพูด หรือสถานการณ์แวดล้อม
3. นำข้อมูลมาแจกแจงความถี่
4. วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนและปัจจัยด้านสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนม และเนื้อความการชักชวน เพื่อศึกษาว่าเมื่อสถานภาพ ความสนิทสนมของผู้พูด ผู้ฟัง และเนื้อความการชักชวนต่างกัน จะมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการชักชวนหรือไม่ อย่างไร
5. เปรียบต่างกลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย
6. สรุปผลการวิจัย

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

<sup>3</sup> หน่วยความ หมายถึง หน่วยในภาษาพูดที่มีความเป็นเอกนัย (unified whole) ทางความหมายในการสื่อสาร

## บทที่ 4

### กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย

ผู้วิจัยได้นำข้อมูลทั้งหมดที่ได้จากการให้กลุ่มตัวอย่างแสดงบทบาทสมมติมาวิเคราะห์ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีใดบ้างในการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย โดยในหัวข้อที่ 4.1 และ 4.2 จะเสนอกลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน กลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวน และกลวิธีหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวนที่ปรากฏในข้อมูลภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยที่ได้จากการแสดงบทบาทสมมติตามลำดับ และหัวข้อที่ 4.3 และ 4.4 จะนำเสนอความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนทั้งสาม และวิธีต่างๆ ของแต่ละกลวิธีในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย

#### 4.1 กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น

##### 4.1.1 กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน

จากการวิเคราะห์กลวิธีการชักชวนจากข้อมูลที่ได้พบว่า ในการกล่าวชักชวนนั้น ผู้พูดอาจไม่ได้กล่าวชักชวนด้วยการใช้วัจนกรรมแสดงการชักชวนเพียงอย่างเดียวเท่านั้น แต่จะมีการเกริ่นนำเพื่อเปิดบทสนทนา กล่าวอีกนัยหนึ่ง คือกล่าวชักชวนโดยเริ่มจากการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน โดยผู้พูดจะกล่าวถึงสิ่งใดสิ่งหนึ่งเพื่อเป็นสัญญาณบอกให้ผู้ฟังทราบว่าผู้พูดกำลังจะแสดงวัจนกรรมการชักชวน อีกทั้งเพื่อเป็นการรอดูปฏิกิริยาท่าทีของผู้ฟังก่อนที่จะกล่าวชักชวน

ผู้วิจัยจำแนกกลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนโดยพิจารณาจากรูปภาษาและท่าทีของผู้ฟัง ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 3 วิธี ดังนี้

ก. **วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนด้วยการแจ้งให้ทราบ** คือการบอกให้ผู้ฟังรับทราบถึงรายละเอียด ข้อมูลของสิ่งที่ผู้พูดต้องการชักชวนผู้ฟัง หรืออาจเป็นเรื่องที่มีความเกี่ยวข้องกับสิ่งที่ผู้พูดต้องการชักชวนผู้ฟัง จากข้อมูลพบ 3 วิธีย่อย ดังนี้

##### 1. บอกข้อมูล

ผู้พูดจะให้ข้อมูลเกี่ยวกับกิจกรรม หรือสิ่งที่ต้องการชักชวนผู้ฟังให้เข้าร่วม เช่น วัน เวลา

สถานที่ ฯลฯ การบอกข้อมูลก่อนการชักชวนนี้จะเป็นการให้ข้อมูลเพียงบางส่วน ไม่ใช่รายละเอียดทั้งหมด

ในภาษาญี่ปุ่น พบว่าผู้พูดมักจะใช้โครงสร้าง “ข้อความんだ + けど” เมื่อจะบอก ข้อมูลอะไรสักอย่างหนึ่งแก่ผู้ฟังก่อนที่จะกล่าววาทกรรมการชักชวน หรือวาทกรรมประเภทอื่นๆ

「けど」 ในที่นี้ไม่ได้มีความหมายว่า “แต่” ที่ทำหน้าที่แสดงความขัดแย้งระหว่างประโยคสองประโยค 李、吉田 (Lee and Yoshida, 2002) อธิบายว่า 「けど」 สามารถทำหน้าที่เกริ่นนำ (前置き) หรือเป็นส่วนเสริม (補足) ได้ด้วย ส่วน「んだ」 จะแฝงทำที่ในการกล่าวถ้อยคำของผู้พูดว่า “เรื่องที่ฉัน (ตั้งใจ) จะบอกก็คือ. เพราะฉะนั้นกรุณาฟัง” ด้วยเหตุนี้「んだけど」 ในที่นี้จึงทำหน้าที่เป็นการเกริ่นนำเพื่อกระตุ้นให้ผู้ฟังทราบว่าคุณข้อความหลังจากนี้เป็นข้อความสำคัญที่ผู้พูดต้องการจะบอก และทำหน้าที่กระตุ้นทำที่ตอบสนองจากผู้ฟัง ตัวอย่างเช่น

(1) (พี่สาวชวนน้องสาวไปเที่ยว富良野盆地)

4A: 皆さん、お元気?

5B: ちは受験生二人抱えて、バタバタやっています。

→ 6A: ところで、JTBの知り合いが、7月の富良野盆地ツアーの案内くれたんだけど、

7A: ご一緒出来ないかしら。

8A: お母さんも誘って、女連中3人でどうかなーと思うんだけど。

(บทสนทนาที่ใช้จริง)

(2) (ชวนเพื่อนมาทานข้าว)

→ 21A: いや、ご飯あるんだけど、

22B: あ、ほんとに。

→ 23A: うん、Tも来るんだけど、

24B: あー。

25A: 来る?

(กนกวรรณ : บทสนทนาที่ใช้จริง)

การให้ข้อมูลแก่ผู้ฟัง ผู้พูดอาจเพิ่มเติมความคิดเห็นเชิงบวกของตนเองลงไปด้วย เพื่อทำให้ข้อมูลนั้นน่าสนใจมากขึ้น อีกทั้งช่วยโน้มน้าวใจผู้ฟังให้ยอมรับการชักชวนได้ง่ายขึ้น ตัวอย่างเช่น

(3) (รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องที่ไม่สนิทไปออกกำลังกายที่ฟิตเนส)

3A: あのさ、うちのさ、そっちの近くにスポーツクラブできたの。

4B: はい。

- 5A: あのね、プールとかきれいだし、  
6B: はい。
- 7A: なんかいろんな設備とかもちょっとのってて、  
8B: はい。
- 9A: すごいなんかいい感じなのね。

## 2. บอกความประสงค์

การสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนด้วยวิธีนี้ ผู้พูดจะกล่าวถึงความปรารถนาของตนที่จะกระทำอะไรสักอย่างหนึ่ง ตัวอย่างเช่น

- (4) (ชวนเพื่อนสนิทไปชมภาพยนตร์)
- 9A: あのさ、今さ、映画さ、あのう、なんだっけ。宮本武蔵の映画あるでしょ。  
10B: あ、やってるね。
- 11A: そうそう。あれでね。 すごい見たいんですけど、  
12B: うん。  
13A: 見に行かない？

## 3. อธิบายเหตุผลของการชักชวน

การสร้างสภาพแวดล้อมด้วยวิธีนี้ ผู้พูดจะอธิบายเหตุผลหรือเงื่อนไขที่ชักชวนผู้ฟัง

- (5) (นักศึกษาชวนอาจารย์ที่ไม่สนิทไปงานเลี้ยงฉลองจบการศึกษา)
- 5A: 卒業パーティーがありますね。  
6B: はい。
- 7A: 先生方全員をお誘いしているわけなんですけれども、  
8B: はい。はい。  
9A: 先生も是非いらっしやっていただけないでしょうか。

ข. วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนด้วยการถามให้ตอบ คือผู้พูดจะสอบถามเรื่องราว หรือข้อมูลบางอย่างที่เกี่ยวกับสิ่งที่ผู้พูดต้องการจะกล่าวชักชวนผู้ฟัง โดยแบ่งออกเป็น 4 วิธีย่อย ดังนี้



### 1. ถามความสะดวกของผู้ฟัง

ผู้พูดจะกล่าวถามถึงความสะดวกของผู้ฟังว่า ณ วันเวลานั้นๆ หรือในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งตามที่ผู้พูดได้กำหนดไว้ นั้นผู้ฟังมีเวลาที่จะกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งร่วมกับผู้พูดหรือไม่ ตัวอย่างเช่น

(6) (ชวนเพื่อนสนิทไปซื้อของลดราคา)

→ 1A: あのね、今度土曜日さー、

2B: はい。

→ 3A: 時間ある？

4B: 何？

5A: あのね、はんきゆうデパートで冬物バーゲンしてるんだけど、

6A: 一緒に行かない？ (บทสนทนาที่ใช้จริง)

### 2. ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง

วิธีการนี้จะมีลักษณะคล้ายกับการถามความสะดวกของผู้ฟัง แต่มีความแตกต่างกันในแง่ที่ว่า การถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง ผู้พูดจะกล่าวถามถึงการกระทำ หรือสภาพของผู้ฟังที่กำลังดำเนินอยู่ในปัจจุบัน หรือที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งผู้พูดจะสามารถประเมินได้ว่าผู้ฟังมีเวลาที่จะร่วมปฏิบัติสิ่งใดสิ่งหนึ่งกับผู้พูดหรือไม่จากคำตอบที่ได้รับ ดังตัวอย่างเช่น

(7) (ชวนเพื่อนสนิทไปเที่ยวออสเตรเลีย)

→ 3A: あー、夏休みはどうですか。

4B: 夏休み？ うー、バイトだなー。 [笑]

5A: バイトか。そうだよ。やっぱりそうだよ。

(略)

13A: ところで、オーストラリアとか興味ない？

### 3. ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง

วิธีนี้ ผู้พูดจะกล่าวถามถึงความรู้สึก ความชอบ รวมถึงความต้องการของผู้ฟังที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ซึ่งเป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกับสิ่งที่ผู้พูดกำลังจะกล่าวชักชวน ตัวอย่างเช่น

(8) (ชวนเพื่อนสนิทไปเที่ยวออสเตรเลีย)

→ 9A: ちょっと旅行、行きたくない？

10B: あっ、旅行チョー行きたい。

11A: 本当に。

(略)

16A: オーストラリアとかどう？

#### 4. ถามยืนยันข้อมูล

ผู้พูดมีข้อมูลเกี่ยวกับผู้ฟังซึ่งผู้พูดมีความมั่นใจในคำตอบ และสามารถคาดคะเนคำตอบที่จะได้รับได้ แต่ก็ยังถามผู้ฟังอีกครั้งเพื่อเป็นการยืนยันคำตอบที่ตนมีอยู่แล้วให้หนักแน่นมากยิ่งขึ้น คำตอบที่ได้จะแสดงเป็นนัยว่านั่นคือเหตุผลหนึ่งของผู้พูดกล่าวชักชวนผู้ฟัง เช่น

(9) (ชวนเพื่อนร่วมชั้นเรียนที่ไม่สนิทไปเรียนพิเศษภาษาอังกฤษ)

→ 5A: あー、ところでさー、たしかこの間英語勉強したいって言ったよね。

6B: あー、まあ、うん、したいと思ってたけど、  
(略)

14A: 英語勉強したいなら、一緒に誘おと思ったんだけど、

15B: あ、そう。

16A: いかがかな。

(10) (ชวนพี่ชวณรุ่นน้องที่สนิทไปออกกำลังกายที่ฟิตเนส)

1A: ねー、えみこ。

2B: えっ、なんですか。

→ 3A: あのさー、えみこさー、運動好きじゃん。

4B: 好き。運動マニアと呼んでもおかしくない。  
(略)

8A: 最近、なんか、スポーツクラブは家の近くにできたから。

9A: ちょっと一緒に行かないかなーと思ってたんだけど。

#### 5. ถามความรู้ของผู้ฟัง

วิธีนี้ ผู้พูดจะถามผู้ฟังถึงกิจกรรม หรือสิ่งใดสิ่งหนึ่งซึ่งผู้พูดต้องการจะชักชวนผู้ฟังว่าผู้ฟังทราบ หรือได้ยินได้ฟังจากที่ไหนมาก่อนหรือไม่ เช่น

(11) (นักศึกษาชวนอาจารย์ที่ไม่สนิทไปงานเลี้ยงฉลองจบการศึกษา)

→ 9A: あのう、先生、卒業パーティーがあるのをご存じですか。

10B: 卒業式の後にやるやつですか。  
(略)

13A: ちょっと、あのう、今週の土曜日の、えーと、11時半から大学の近くのホテルで一やるんですけれども。

14B: おー。

15A: えーと、ご都合はよろしいですか。

(12) (รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องที่สนิทไปออกกำลังกายที่ฟิตเนส)

→ 7A: さー、スポーツクラブがさー、できたのは知ってる?

8B: あー、どこ// にですか。

9A: うん、まー、おれの家付近なんだけど。

(略)

19A: さー、お前と一緒にいけばいいなーと思って。 [笑]

20A: どうかなー。

**ค. กล่าวชักชวนโดยไม่มีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน** ผู้พูดกล่าวชวนผู้ฟังโดยไม่มีการสร้างสภาพแวดล้อมก่อนการชักชวน กล่าวคือผู้พูดแสดงวัจนกรรมการชักชวนออกมาทันที เช่น

(13) (ชวนเพื่อนมาเที่ยวมหาวิทยาลัย)

1A: あしたー [咳払い]

2A: あの、筑波にでも来ない? あそびに。

3B: (1.0) えっ?

4A: 明日筑波にでも遊びに来ない? (กนกรรณ : บทสนทนาที่ใช้จริง)

จากข้อมูลการวิจัยพบว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นมีการเปิดบทสนทนาด้วยการกล่าวทักทาย เช่น こんにちは、元気? การเรียกชื่อผู้ฟัง หรือการใช้คำเรียกขาน เช่น 先生 รวมถึงการใช้คำเรียกความสนใจต่างๆ เช่น あのう、あのさー、ぬー ฯลฯ อย่างไรก็ตามผู้วิจัยไม่ได้จัดว่าวิธีการดังกล่าวนี้เป็นกลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน เนื่องจากผู้วิจัยเห็นว่าการกล่าวทักทายเป็นมารยาททางสังคมที่เมื่อบุคคลทั้งสองฝ่ายมาพบปะกันก็ย่อมจะต้องกล่าวคำทักทายกันเป็นธรรมดา ส่วนการใช้คำเรียกขาน การเรียกชื่อผู้ฟัง และการใช้คำเรียกความสนใจก็เป็นวิธีการหนึ่งที่ผู้พูดใช้เรียกความสนใจจากผู้ฟังและเตรียมผู้ฟังให้พร้อมที่จะรับฟังข้อมูล ซึ่งการกล่าวทักทาย การใช้คำเรียกขาน และการใช้คำเรียกความสนใจนี้จะเกิดขึ้นได้กับทุกบทสนทนา ไม่ได้จำกัดอยู่แต่เพียงบทสนทนาของการชักชวนเท่านั้น นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นมีการใช้

วลีในการเกริ่นนำก่อนกล่าววจนกรรมการชักชวน ได้แก่

大変申し訳ないんですけど、ちょっと突然なんですけれども、話があるんですけど  
 เป็นต้น วลีเกริ่นนำดังกล่าวนี้ก็เป็นการเรียกความสนใจ หรือเตรียมผู้ฟังให้พร้อมที่จะรับฟังข้อมูล  
 เช่นเดียวกัน เพียงแต่มีนัยยะแฝงอยู่ ซึ่งบ่อยครั้งผู้พูดภาษาญี่ปุ่นนิยมใช้วลีเกริ่นนำเหล่านี้ใน  
 สถานการณ์อื่น ๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกับการชักชวน ดังนั้นในงานวิจัยนี้จึงไม่จัดว่าวลีเกริ่นนำเป็นกลวิธี  
 สร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน

#### 4.1.2 กลวิธีแสดงวจนกรรมการชักชวน

ในส่วนของกลวิธีแสดงวจนกรรมการชักชวน ผู้วิจัยจะจำแนกว่าถ้อยคำนั้นๆ เป็นวิธีใด  
 โดยพิจารณาจากรูปภาษา และการตีความหมายของถ้อยคำโดยอาศัยบริบทของการพูด หรือ  
 สถานการณ์แวดล้อม แล้วใช้แนวคิดของ บลูม กุลกา และโอลชเทน (Blum-Kulka & Olshtain,  
 1984) ที่แบ่งการแสดงวจนกรรมออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

- ก) ตรงไปตรงมา (direct )
- ข) อ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ (conventionally indirect)
- ค) อ้อมไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติ (non-conventionally indirect )

เนื่องจากแนวคิดนี้สามารถใช้แบ่งวจนกรรมอ้อมได้ครอบคลุมกว่าแนวคิดของเซอร์ล  
 (Searle, 1969) ดังนั้นผู้วิจัยจึงเลือกแนวคิดนี้เป็นเกณฑ์ในการจำแนกกลวิธีแสดงวจนกรรมการ  
 ชักชวน แต่ในงานวิจัยนี้ผู้วิจัยจะใช้คำว่า วิธีแบบตรง วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ และวิธีแบบ  
 อ้อมไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติ

ก. **วิธีแบบตรง (direct)** คือ การกล่าวชักชวนด้วยรูปภาษาแสดงการชักชวนอย่าง  
 ชัดเจน ผู้ฟังสามารถเข้าใจความหมายตามรูปภาษาที่ใช้ได้ทันทีว่าผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังกระทำบาง  
 สิ่งบางอย่างร่วมกับผู้พูด จากข้อมูลสามารถจำแนกได้ 3 วิธีย่อยดังนี้

##### 1. ชักชวนอย่างตรงไปตรงมา

วิธีชักชวนอย่างตรงไปตรงมา คือการชักชวนด้วยการกล่าวถึงกิจกรรม หรือสิ่งที่ผู้พูด  
 ต้องการให้ผู้ฟังเข้ามามีส่วนร่วมด้วยกัน ในภาษาญี่ปุ่นมักจะใช้รูป 「～しよう」  
 「～しようか」 「～しないか」 และ 「～する (か)」 รวมทั้งการใช้ประโยคแจ้งให้ทราบที่  
 แสดงความหมายชักชวนอย่างชัดเจน ตัวอย่างเช่น

- (14) (ชวนเพื่อนสนิทไปชมภาพยนตร์)  
 3A: あしたさー、  
 4B: うん。  
 → 5A: 映画見に行こう。
- (15) (ชวนเพื่อนสนิทไปชมคอนเสิร์ต)  
 8A: 3月11日にね。  
 7B: うん。  
 9A: ジャズ、ジャズコンサートがあるんだけど、  
 10B: 3//月11日?  
 → 11A: → 行かない? (บทสนทนาที่ใช้จริง)
- (16) (รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องที่ไม่สนิทไปงานรับน้องใหม่ และทานอาหาร)  
 11A: その後、皆でレストランで打ち上げしようと思うんだけど、  
 → 12A: で、真一郎君、来る?
- (17) (นักศึกษาชวนอาจารย์ที่ไม่สนิทไปงานเลี้ยงจบการศึกษา)  
 5A: えーと、あのう、今度、あのう、卒業生で卒業パーティーをやる  
 んですけれども、  
 6B: えー。  
 → 7A: えー、先生もそのぜひと思ってお誘いに来たんですけれども、

จากข้อมูลที่ได้จากการแสดงบทบาทสมมติ พบว่ามักจะใช้รูปชักชวน「~しよう」เมื่อกล่าวชักชวนซ้ำมากกว่าที่จะใช้เป็นถ้อยคำแรกของการชักชวน นอกจากนี้「~しよう」ยังใช้เมื่อคู่สนทนาทั้งสองฝ่ายตกลงกันเรื่องเวลา หรือสถานที่นัดพบหลังจากที่ผู้ฟังยอมรับการชักชวนแล้ว ดังตัวอย่างบทสนทนาในสถานการณ์ที่ชวนเพื่อนสนิทไปชมภาพยนตร์

- (18) 11B: えっ、映画何見る?  
 12A: 映画、あのね、タイタニック見たいんだけど。  
 13B: [笑] えっ、タイタニック  
 14A: え、もう見ちゃった?  
 15B: え、まだ見ていないんだけど、

- 16A: え、じゃ、行こうよ。  
 17B: タイタニック、あれ、彼女と見たいんだよね。  
 18A: [笑] え、そんな、私とでもいいじゃん。  
 → 19A: 行こう。 行こう。 行こう。

(19) (A และ B กำลังตกลงกันถึงสถานที่นัดพบ)

- 26B: どこ。どこ。  
 → 27A: そうだ。新宿にしよう。  
 28A: 土曜日の午後 1 時。  
 29B: うん。1 時。  
 → 30A: 新宿の、えー、南口にしよう。  
 31B: 南口。  
 32A: うん。

## 2. บอกความต้องการของผู้พูด

ผู้พูดจะชักชวนผู้ฟังด้วยการกล่าวถึงความต้องการ หรือความปรารถนาของผู้พูดในสิ่งที่ผู้พูดต้องการจะชักชวนผู้ฟัง การชักชวนด้วยวิธีนี้จะต่างจากการชักชวนโดยตรงไปตรงมาในแง่ที่ว่าผู้พูดจะแสดงความรู้สึกของตนลงไปโดยคำด้วย ในภาษาญี่ปุ่นจะใช้รูป「～てほしい」

(20) (นักศึกษาชวนอาจารย์ที่สนิทไปงานเลี้ยงฉลองจบการศึกษา)

- 5A: 先生、来ませんか。  
 6B: あー、そうなの、[笑] そうね。  
 → 7A: 先生にはお世話になったから、どうしても来てほしいですよ。

## 3. กล่าวเชิงขอร้อง

ผู้พูดแสดงการชักชวนด้วยการกล่าวขอร้องให้ผู้ฟังกระทำการสิ่งใดสิ่งหนึ่งร่วมกับผู้พูด ในภาษาญี่ปุ่นจะใช้รูปภาษา「～てください」「～てくださいませんか」「～てくれないか」「～てもらえませんか」 และ 「～していただけませんか」



ภัทราวรรณ ภาณุมาภรณ์ (2545) กล่าวว่า 「～ てください」 และ 「～ てくださいませんか」 นี้จัดอยู่ในรูปแบบการร้องขอการกระทำแบบตรง เป็นรูปขอร้องที่แสดง ความสุภาพในระดับหนึ่ง และเป็นรูปขอร้องที่มีลักษณะพิเศษซึ่งแฝงความหมายของการเสนอ-ชักชวนได้อีกด้วย ซึ่งสอดคล้องกับที่川口、蒲谷 และ 坂本 (Kawaguchi, Kabaya and Sakamoto, 2002) ได้กล่าวไว้ว่า 「～ てください」 สามารถใช้แสดงการชักชวนได้ ส่วน 「～ てもらえませんか」 และ 「～ いただけませんか」 นั้น 柏崎 (Kashiwazaki, 1993: 16) ได้อธิบายไว้ว่าสามารถใช้แสดงความหมายชักชวนได้ ซึ่งทั้ง 2 รูปนี้เป็นรูปแสดงการขอร้องที่มี โครงสร้างสองชั้นทับซ้อนกันอยู่ ในขั้นแรกคือ 「～ たら ・ ～ いただく」 ซึ่งว่าผู้พูด ต้องการได้รับการกระทำอะไรสักอย่างหนึ่งจากผู้ฟัง ขั้นต่อมาคือ การที่ผู้พูดสอบถามผู้ฟังว่าการ กระทำที่ผู้พูดต้องการให้ทำนั้นจะเกิดขึ้นได้หรือไม่ ดังนั้นทั้งสองรูปนี้จึงเป็นรูปแบบการขอร้องที่มี ความสุภาพมากกว่ารูปคำถาม หรือคำถามปฏิเสธของ 「～ くれる / ～ くださる」 ดังตัวอย่างบทสนทนาในสถานการณ์ที่นักศึกษาชวนอาจารย์ไปงานเลี้ยง เช่น

(21) 5A: 今度の日曜日に11時半から卒業パーティーがあるんですけど、

→ 6A: もし先生、時間がございましたら、出席してください。

(22) 3A: 先生、あのう、今度、今週の日曜日になんかホテルでパーティーやるんですけど、

→ 4A: 来てくれませんか。

(23) 7A: 先生の全員をお誘いしているわけなんですけれども、

8B: あ、そうですか。

→ 9A: 先生もぜひいらっしゃっていただけないでしょうか。

ข. **วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ** (conventionally indirect) คือการชักชวนโดยไม่ใช้รูปภาษาที่ใช้ในการกล่าวชักชวนโดยตรง แต่ผู้พูดมีเจตนาที่จะชักชวน เมื่อผู้พูดกล่าวออกไปแล้ว ผู้ฟังสามารถเข้าใจได้อย่างถูกต้องทันทีว่าผู้พูดกำลังชักชวนผู้ฟัง ซึ่งกลวิธีนี้ เซอร์ล (Searle, 1969) เรียกว่า “วัจนกรรมอ้อม” (indirect speech) ในส่วนของวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัตินี้ จากข้อมูลทั้งหมดสามารถจำแนกได้ 4 วิธีย่อย ได้แก่

### 1. กล่าวเชิงสงสัย

วิธีแสดงวัจนกรรมนี้ ผู้พูดจะกล่าวแสดงความสงสัย หรือความไม่แน่ใจที่มีต่อการตัดสินใจของตนเองว่าผู้ฟังจะกระทำการใดสิ่งหนึ่งร่วมกับผู้พูดได้หรือไม่ กล่าวคือผู้พูดกล่าวชักชวนผู้ฟังในการทำงานร่ำพันกับตัวเองโดยไม่ต้องการคำตอบจากผู้ฟัง ในภาษาญี่ปุ่นจะใช้คำลงท้ายว่า 「かな」「かしら」 หรือใช้ 「かな」「かしら」 ร่วมกับสำนวน 「～と思う (คิดว่า...)」 กนกวรรณ เลหาบุรณะกิจ (2542) กล่าวถึง 「かな/かしら」 ไว้ว่า เป็นคำลงท้ายที่มีความหมายขยาย<sup>4</sup> ที่ “ใกล้เคียงการถาม” (疑似問いかけ) คือผู้พูดจะคำนึงถึงคู่สนทนาเป็นอย่างมากและต้องการทราบข้อมูลเกี่ยวกับคู่สนทนาโดยตรง แต่ไม่ถามตรงๆ เหมือน 「か」 ซึ่งเป็นคำลงท้ายแสดงความถามปกติ ตัวอย่างเช่น

(24) (ชวนเพื่อนสนิทไปเที่ยวออสเตรเลีย)

11A: さー、ちょっと休んでさー、一緒に皆でさー、オーストラリアの  
パッキングツアーにメルボルンで6日間で、まー、金は12万円に割引  
できんだけど、

12B: あー。

→ 13A: どうかな。

(25) (รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องที่ไม่สนิทไปออกกำลังกายที่ฟิตเนส)

1A: お、この間なんかスポーツクラブは家の近くにできたから、

→ 2A: ちょっと一緒に行かないかなーと思ってたんだけど、

(26) (พี่สาวชวนน้องสาวไปเที่ยวที่富良野盆地)

6A: ところで、JTBの知り合いが、7月の富良野盆地ツアーの案内く  
れたんだけど、

→ 7A: ご一緒出来ないかしら。

→ 8A: お母さんも誘って、女連中3人でどうかなーと思うんだけど。

(บทสนทนาที่ใช้จริง)

ส่วนคำลงท้ายแสดงความสงสัย 「だろか」 เมื่อเปลี่ยนรูปเป็น 「でしょうか」 แล้ว จะกลายเป็นรูปสุภาพ และสามารถแสดงความหมาย “ถามให้ตอบ” (問いかけ) แบบสุภาพได้

<sup>4</sup> ความหมายขยาย คือ ความหมายที่ขยายมาจากความหมายเดิมที่มีอยู่ในตัวคำศัพท์ หรือความหมายพื้นฐานของคำๆ นั้น ภายใต้ง่อนไขหรือสถานการณ์หนึ่งๆ (กนกวรรณ เลหาบุรณะกิจ, 2542: 48)

(Nitta, 1991: 45) ดังนั้นงานวิจัยชิ้นนี้จึงจัดให้รูป 「でしょうか」 เป็นคำลงท้ายแสดงการถามที่สุภาพ ไม่ใช่คำลงท้ายแสดงความสงสัย

## 2. ถามความเห็นผู้ฟัง

ลักษณะของวิธีการแสดงวัจนกรรมนี้ ผู้พูดจะกล่าวเสนอสิ่งใดสิ่งหนึ่งก่อน แล้วถามความคิดเห็นของผู้ฟังว่าสิ่งที่ชักชวนนั้นเป็นอย่างไร ซึ่งวิธีนี้เป็นการใช้ถ้อยคำที่แสดงให้เห็นว่าผู้พูดให้ความสำคัญหรือคำนึงถึงความคิดเห็นของผู้ฟัง และพร้อมที่จะเปลี่ยนการกระทำหรือแผนการตามความเหมาะสม โดยจะใช้ร่วมกับคำแสดงความถาม 「どう」 ดังตัวอย่าง

(27) (รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องที่สนิทไปงานรับน้องใหม่ และทานอาหาร)

20A: でね、その後、新人歓迎会の後に皆で部員で喫茶店に行こう、  
行ってうちあげしようと思うんだけど、

21B: はい。

→ 22A: え、真一郎君はどうだい。

23B: 行きますよ。

## 3. ถามความสะดวกของผู้ฟัง

การแสดงวัจนกรรมชักชวนด้วยวิธีนี้จะมีลักษณะคล้ายกับการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนด้วยการถามให้ตอบประเภทถามความสะดวกของผู้ฟัง เนื่องจากมีความหมายใกล้เคียงกัน แต่อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยเห็นว่าการถามความสะดวกของผู้ฟังหลังจากที่ได้มีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนแล้ว น่าจะจัดเป็นวัจนกรรมการชักชวน เนื่องจากผู้พูดไม่ได้ต้องการจะทราบคำตอบเพียงแค่ว่า ผู้ฟังว่างหรือสะดวกในช่วงเวลาที่ผู้พูดได้ระบุไว้หรือไม่ หากแต่ยังต้องการคำตอบจากผู้ฟังด้วยว่า ผู้ฟังจะตอบรับหรือปฏิเสธคำชักชวน เช่น

(28) (นักศึกษาชวนอาจารย์ที่สนิทไปงานเลี้ยงฉลองจบการศึกษา)

5A: ちょっと、あのう、今週の土曜日の、えーと、11時半から大学の  
近くのホテルで一するんですけども、

→ 6A: えーと、ご都合はよろしいでしょうか。

## 4. ถามความสนใจของผู้ฟัง

ผู้พูดจะชักชวนด้วยการถามถึงความสนใจของผู้ฟังว่า ผู้ฟังสนใจที่จะร่วมปฏิบัติสิ่งที่ผู้พูดได้นำเสนอไปข้างต้นหรือไม่

(29) (ชวนเพื่อนร่วมชั้นเรียนที่ไม่สนิทไปเรียนพิเศษ)

8A: で、近くにさー、イングリッシュ・ランゲージ・センターできたの知ってる？

9B: あー、あるね。なんかできたね。

10A: うん、で、そこに私通いたいんだけど、

→ 11A: えっ、かわせさんは、こういうの興味ない？

ค. วิธีแบบอ้อมไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติ (non-conventionally indirect) ผู้พูดจะ

กล่าวชักชวนด้วยรูปภาษาที่ไม่สามารถพิจารณาหรือตีความหมายของถ้อยคำของผู้พูดได้อย่างถูกต้องว่าผู้พูดต้องการชักชวนให้ผู้ฟังร่วมปฏิบัติสิ่งใดสิ่งหนึ่งกับผู้พูด กล่าวคือ ไม่ปรากฏรูปภาษาที่แสดงวัจนกรรมการชักชวน เพราะฉะนั้นผู้ฟังจำต้องอาศัยบริบทหรือสถานการณ์แวดล้อมขณะสนทนาเข้ามาช่วยในการพิจารณาตีความหมายของถ้อยคำของผู้พูด จึงจะเข้าใจเจตนาของผู้พูดได้ถูกต้องว่าผู้พูดต้องการชักชวนผู้ฟัง ดังตัวอย่างบทสนทนาต่อไปนี้

(30) (ชวนเพื่อนสนิทไปชมภาพยนตร์)

→ 1A: あのね、あのね、今度ね、土曜日が暇？

2B: なに。なに。なに。

→ 3A: あのね、ちょっとさー、映画を見に行こうと思ってんだけど、

4B: はー。何の映画。何、何見に。

→ 5A: えーとね、ロード・オブ・ザ・リング

6B: あー、私も見ていないだよね。

7A: まじで。

8B: うん。行きたい。行きたい。

9B: 行こうかなー。

จากตัวอย่างข้างต้น เพื่อนชักชวนเพื่อนไปชมภาพยนตร์โดยถามความสะดวกผู้ฟัง ใน (1A) และบอกข้อมูลแก่ผู้ฟัง ใน (3A) และ (5A) เท่านั้น แต่ผู้ฟังก็เข้าใจได้ว่าผู้พูดกำลังชวนไปชมภาพยนตร์ ซึ่งจะเห็นได้จากคำตอบของผู้ฟังใน (8B) และ (9B) ที่แสดงท่าทีเชิงบวกว่าต้องการไปชมภาพยนตร์กับผู้พูด

#### 4.1.3 กลวิธีหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวน

川口、蒲谷 และ坂本 (Kawaguchi, Kabaya, Sakamoto, 2002) กล่าวว่า เมื่อกล่าวชักชวนผู้ฟังแล้ว แต่ผู้ฟังยังไม่มีท่าทีตอบสนองเชิงบวกในทันที ผู้พูดก็จะให้ข้อมูลที่จะช่วยผู้ฟังยอมรับการชักชวนได้ง่าย ซึ่ง川口、蒲谷 และ坂本 แบ่งข้อมูลเชิงบวกที่เอื้อให้ผู้ฟังยอมรับการชักชวนได้ง่ายออกเป็น 3 ประเภท คือกล่าวว่าการกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง การกระทำนั้นมีประโยชน์ต่อผู้ฟัง และการกระทำนั้นมีประโยชน์ต่อผู้พูด แต่ในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยจะจำแนกออกเป็น 4 ประเภท โดยเพิ่มเติมจากการจำแนกของ川口、蒲谷 และ坂本 มีรายละเอียดดังนี้

##### ก. การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง

ผู้พูดจะให้ข้อมูลเกี่ยวกับสิ่งที่ชักชวนว่า เป็นสิ่งที่กระทำได้ง่าย และไม่สร้างความลำบากให้แก่ผู้ฟัง ซึ่งข้อมูลนั้นอาจเป็นข้อเท็จจริง หรืออาจเป็นข้อคิดเห็นของผู้พูดเอง ตัวอย่างเช่น

(31) (รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องที่ไม่สนิทไปออกกำลังกายที่ฟิตเนส)

9A: みなこだったら、通える距離かなーと思って誘ってみたんだけど、

10A: どうかな。

11B: あー、そうですね。えと、6000くらいでしたっけ。

12A: 750円。

13B: あー、750円。うん、で、それでも安くなってるんですよ。

14A: そう。25%割引なのね。

→ 15A: で、マシンも使い放題だし、プールも入れるし、サウナルームもその利用全部して、今6750円で、普通に比べたら、相当安いと思うんだけど。

16B: あー、そうですか。

17B: えーと、どうしようかなー。

→ 18A: 交通費もかからないし。

19B: そうですね。うん、ちょっと考えさせて下さい。

ในตัวอย่างที่ (31) หลังจากทีกล่าวชักชวนแล้ว ผู้พูดได้ให้ข้อมูลเชิงบวกแก่ผู้ฟังว่าค่าสมาชิกของสถานที่ออกกำลังกายแห่งนี้ไม่แพง (15A) และไม่ต้องเสียเงินค่าเดินทาง (18A) เนื่องจากอยู่ใกล้บ้านผู้ฟัง

ข. การกระทำนั้นมีประโยชน์ต่อผู้ฟัง

ผู้พูดจะอธิบายข้อมูลต่างๆ เพื่อชี้แจงให้เห็นว่า หากผู้ฟังยอมรับคำชักชวน ผู้ฟังก็จะได้รับประโยชน์ต่างๆ จากการกระทำร่วมกับผู้พูด ตัวอย่างเช่น

(32) (เพื่อนชวนเพื่อนไปทานอาหารอินเดีย)

8B: どこよ、それ。

→ 9A: 何でも、レンブラントホテルの最上階にとってもいいレストランがあるんだって。

10B: 何か、聞いたことあるわ。

→ 11A: 結構、本ちゃんなんだけど、日本人好みで、美味しいそうよ。

12B: インド料理かー。カーブだなー。

13A: ワインさえ頼まなきゃ、お手頃で済むんだって。

14B: 私はいいわよ。最近、インド料理食べてないし。

(บทสนทนาที่ใช้จริง)

จากตัวอย่างข้างต้น ผู้พูดบอกผู้ฟังว่าร้านอาหารอินเดียนี้เป็นร้านอาหารที่ดี (9A) และรสชาติอินเดียแท้ น่าอร่อย และเป็นที่ยอมรับของคณูปุ่น (11A) ซึ่งถ้าหากผู้ฟังยอมรับคำชักชวน ผู้ฟังก็จะได้รับรสชาติอาหารที่อร่อย

ค. การกระทำนั้นมีประโยชน์ต่อผู้พูด

ผู้พูดจะกล่าวให้ผู้ฟังทราบว่า ผู้พูดจะได้รับประโยชน์หรือรู้สึกปิติยินดี หากผู้ฟังยอมรับการชักชวน ดังเช่น ตัวอย่างบทสนทนาระหว่างนักศึกษา กับอาจารย์

(33) (นักศึกษาชวนอาจารย์ที่สนิทไปเที่ยวต่างจังหวัด)

7A: で、もし先生の都合がよければ、一緒に行きたいな一と思っ  
て、お誘いしに来たんですけども、

8B: え一と、どれぐらいの日程になるのかな。

9A: えと、15から17の土・日・月の2泊3日で、ちょっと日が  
こんでるんですよ。

10B: あ、本当。

11B: それ皆行くの。そのゼミの人たちは。

12A: ええ、うちの代けっこう皆、3年生は全員行くんですよ。

13B: あ、本当に。

→ 14A: ま一、せっかくだから、先生も一緒の方が楽しいかな一思っ  
て。



15B: あ、そうか。でも、そう、ちょっと忙しいかな。

จากตัวอย่างข้างต้น นักศึกษากล่าวชวนอาจารย์ไปเที่ยวด้วยกัน และการเดินทางครั้งนี้ นักศึกษาจะรู้สึกสนุกสนานมากขึ้น หากอาจารย์ร่วมเดินทางไปด้วยกัน กล่าวคือ ผลประโยชน์ที่ผู้พูดจะได้รับนั้นจะเกิดขึ้นได้ ถ้าผู้ฟังตอบรับคำชักชวน

### ง. ข้อมูลที่อ้างถึงบุคคลที่สาม

วิธีนี้คือ การบอกข้อมูลที่กล่าวอ้างถึงบุคคลที่ผู้ฟังรู้จัก เพื่อให้ผู้ฟังเห็นว่ามิใช่ผู้พูดเพียงคนเดียวเท่านั้นที่ปรารถนาให้ผู้ฟังยอมรับการชักชวนนั้น ตัวอย่างเช่น

(34) (นักศึกษาชวนอาจารย์ที่สนิทไปงานเลี้ยงฉลองจบการศึกษา)

5A: あ、あのですね。早速用件なんですけれども、えーと、卒業パーティーを開こうと思ひまして、今週の日曜日11時半からレックスホテルで行いたいと思うんですけれども、

6B: 日曜日の11時半?

7A: そうです。はい。

8B: はやくからやるのね。

9B: ちょっと遅れてもいいなら、行けると思うんだけど、

10A: あ、もちろんです。もちろんです。

11B: たぶん12時すぎにはつけると思うわ。

12A: あ。

13B: それでもいい?

14A: どうですか。や、もう、全然問題ないんです。

→ 15A: じゃあ、皆とっても楽しみに待ってるので。

16A: ぜひ来て下さい。

17B: じゃー、皆のご要望に答えられるようにするわ。

ตัวอย่างที่ (34) ผู้พูดอ้างถึงบุคคลที่สามว่าปรารถนาให้ผู้ฟังตอบรับการชักชวน ในที่นี้ก็คือนักศึกษาทุกคนปรารถนาให้อาจารย์เข้าร่วมงานเลี้ยง (15A)

จากการวิเคราะห์หลักวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น ผู้วิจัยพบว่าในส่วนของ การสร้างสภาพแวดล้อมการชวน ผู้พูดชาวญี่ปุ่นอาจใช้วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนเพียงหนึ่งวิธีหรือมากกว่านั้น กรณีที่ปรากฏใช้มากกว่าหนึ่งวิธีนั้น จะไม่มีกฎเกณฑ์เกี่ยวกับลำดับการเกิดวิธีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนอย่างตายตัวว่าจะต้องใช้วิธีใดก่อนหรือหลัง ตัวอย่างเช่น

(35) (รุ่นที่ชวนรุ่นน้องที่ไม่สนิทไปออกกำลังกายที่ฟิตเนส)

- 5A: なんか、お前さー、スポーツクラブ通いたいって言ってなかった？  
 6B: 安かったらね。はい。  
 7A: あ、安かったらさ。  
 8B: はい、安ければなんですけど、  
 9A: えーとね。  
 10B: はい。
- 11A: うちのね、近くにね、スポーツクラブができたの。  
 12B: はい。
- 13A: それで、プールもきれいだし、設備もすごく整っていて。  
 14B: はい。  
 15A: すごい感じなのね。  
 16B: はい。
- 17A: でね、今ペアで申し込んだら会費が9000円のところが6750円になるの。  
 18B: あ、そうなんですか。  
 19A: うん。  
 18B: あ、そうなんですか。  
 19A: うん。
- 20A: 近くに住んでるから、  
 21B: うん。
- 22A: お互い通える距離だと思うんだけど、  
 23B: あ、そうですね。  
 24A: 一緒に申し込まないかなーと思って。  
 25B: あー、そこはわれびってるんだ。  
 26A: うん。  
 27B: じゃー、一度行って見ようかな。

จากตัวอย่างที่ (35) จะเห็นว่าผู้พูดสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนทั้งหมด 3 วิธีคือ ถ้ามียืนยันข้อมูลว่า “ผู้ฟังเคยกล่าวว่าอยากไปออกกำลังกายที่ฟิตเนสใช่หรือไม่” (5A) บอกข้อมูลเกี่ยวกับฟิตเนส (11A,13A, 17A) และบอกเหตุผลการชักชวนว่า “เพราะผู้ฟังอาศัยอยู่ใกล้กับ

ผู้พูด “จึงสะดวกที่จะเดินทางไปออกกำลังกายกับผู้พูด” (20A, 22A) แล้วจึงกล่าววิจารณ์  
ชักชวน

ในส่วนกลวิธีแสดงวิจารณ์การชักชวน ก็พบลักษณะของการใช้วิธีแสดงวิจารณ์การ  
ชักชวนที่มากกว่าหนึ่งวิธี ทั้งนี้เพื่อเป็นการเน้นย้ำเจตนาการชักชวนของผู้พูดและคาดหวังคำตอบ  
จากผู้ฟัง

(36) (ชวนเพื่อนสนิทไปชมภาพยนตร์)

7A: 映画さー、チケットがあるんだ。

8B: あっ、まじで。

→ 9A: で、見に行こうかと思ってんだけど、

10B: あー、行きたいなー。

→ 11A: どうかなーと。

12B: あー、行こう。行こう。行こう。

ตัวอย่างที่ (36) ผู้พูดใช้กลวิธีแสดงวิจารณ์การชักชวน 2 วิธี คือ วิธีแบบตรง และวิธี  
แบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ ได้แก่ ชักชวนอย่างตรงไปตรงมา (9A) และกล่าวเชิงสงสัย (11A)  
ตามลำดับ

หลังจากที่ผู้พูดกล่าวชักชวนแล้ว หากผู้ฟังยังมีท่าที่เป็นกลาง หรือผู้พูดยังไม่ได้แสดงท่าที่  
ตอบรับหรือปฏิเสธคำชักชวน ผู้พูดก็จะให้ข้อความเชิงบวกต่อไป ซึ่งพบว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่นอาจ  
ให้ข้อความเชิงบวกมากกว่าหนึ่งประเภท ตัวอย่างเช่น

(37) (ชวนพี่ชวณรุ่นน้องที่ไม่สนิทไปออกกำลังกายที่ฟิตเนส)

8A: もしかしたら、一緒にどうかなーと思ったんだけど、

9B: えー、えと。

→ 10A: なんかね、プールとかサウナルームも付いてるらしいのよ。

11B: そうなんですか。

12B: で、おいくらなんですかね。

→ 13A: えーとね、なんか1ヵ月で9000円。すごい値段なんだけど。

14B: 9000円ですか。

15A: で、今ね、なんかペアで行くと、25%割引になるらしいのね。

(略)

19B: それ、ちょっと高いですよ。

(略)

32B: お金がなくなるのは一番、ちょっとつらい事情ですね。私は貧乏  
生活なんで。

33A: 貧乏生活？そうか。そうか。

34B: えー、すみません。せっかくお誘いしに来たのに。

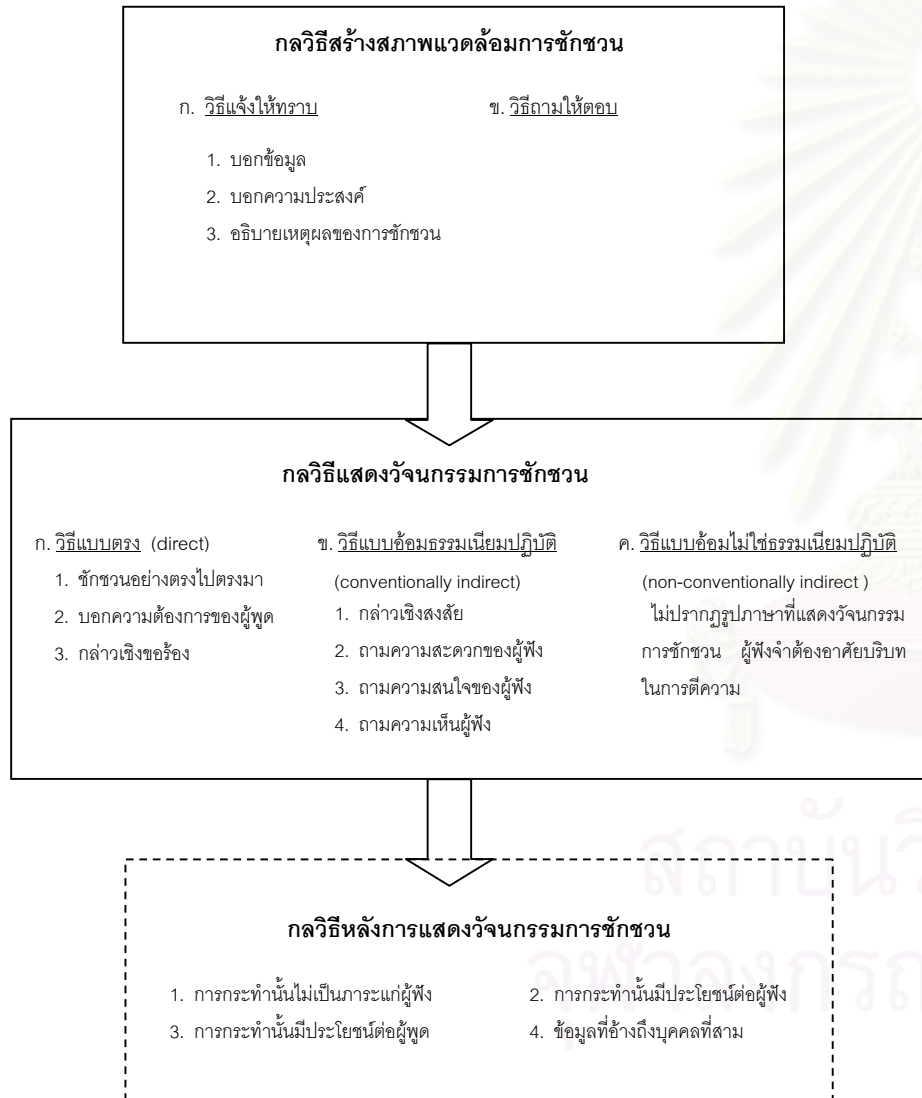
ในตัวอย่างข้างต้นนี้ รูนฟี (A) ชวนรูน้อง (B) ไปสมัครสมาชิกที่สถานที่ออกกำลังกายแห่งหนึ่ง หลังจากกล่าวชักชวนแล้ว A ใช้ข้อมูลเชิงบวก 2 ประเภท ได้แก่ การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง ใน (10A) และการกระทำนั้นไม่เป็นภาระต่อผู้ฟัง (13A)

กล่าวโดยสรุป กลวิธีการชักชวนแบ่งออกเป็น 3 กลวิธีใหญ่ๆ ได้แก่ กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน กลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวน และกลวิธีหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวน โดยในแต่ละส่วนก็จะประกอบด้วยวิธีต่างๆ ซึ่งกลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นสามารถสรุปเป็นรูปภาพได้ดังต่อไปนี้

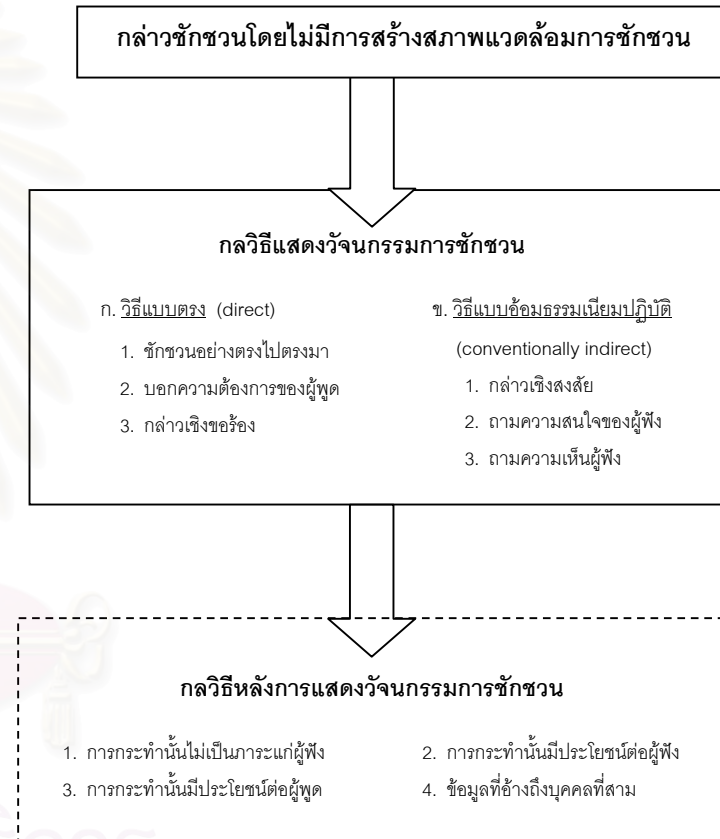


สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาพที่ 4.1 กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น



ภาพที่ 4.2 กลวิธีการชักชวนในภาษาไทย



## 4.2 กลวิธีการชักชวนในภาษาไทย

### 4.2.1 กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน

ในข้อมูลภาษาไทย พบว่ามีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนด้วยวิธีต่างๆ ซึ่งรูปแบบที่พบก่อนการแสดงวัจนกรรมการชักชวนสามารถจำแนกได้ 3 วิธี เช่นเดียวกับในภาษาญี่ปุ่น

ก. **วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนด้วยการแจ้งให้ทราบ** คือการบอกให้ผู้ฟังรับทราบถึงรายละเอียด ข้อมูลของสิ่งที่ผู้พูดต้องการชักชวนผู้ฟัง หรืออาจเป็นเรื่องที่มีความเกี่ยวข้องกับสิ่งที่ผู้พูดต้องการชักชวนผู้ฟัง ซึ่งสามารถจำแนกออกเป็น 3 วิธีย่อย ดังนี้

#### 1. บอกข้อมูล

ผู้พูดจะเริ่มการชักชวนด้วยการให้ข้อมูลแก่ผู้ฟัง เช่น วัน เวลา หรือสถานที่ที่จะให้ผู้ฟังมาร่วมปฏิบัติสิ่งใดสิ่งหนึ่งกับผู้พูด โดยการบอกข้อมูลนี้ จะเป็นลักษณะที่ผู้พูดบอกรายละเอียดเพียงบางส่วน ไม่ได้ให้รายละเอียดทั้งหมด ดังตัวอย่างต่อไปนี้

(38) (นักศึกษาชวนอาจารย์ที่ไม่สนิทไปเที่ยวต่างจังหวัด)

→ 1A: อาจารย์ครับ คืออาทิตย์หน้าอะครับ อีกสองอาทิตย์อะครับ พูดผิด  
อีกสองอาทิตย์หน้าอะครับอาจารย์ จะมีทริปรุ่นอะครับที่เกาะเต่า

2A: อาจารย์ว่างไหมครับ

นอกจากนี้ในการบอกข้อมูลแก่ผู้ฟัง ผู้พูดอาจเพิ่มความคิดเห็นของตนเองในเชิงบวกเข้าไปด้วย เพื่อโน้มน้าวให้ผู้ฟังเกิดความสนใจในสิ่งที่ผู้พูดกล่าวชักชวน และเอื้อให้ผู้ฟังยอมรับการชักชวนได้ง่าย ตัวอย่างเช่น

(39) (รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องที่ไม่สนิทไปออกกำลังกายที่ฟิตเนส)

→ 4A: เออ มันจะมีเปิดฟิตเนสที่ใหม่อะครับ มัน // มัน พีว่าดูดีมากเลย

5B: → อ้อ เหมอคะ

6A: ก็เลยอยากชวนไปอะครับ



## 2. บอกความประสงค์ของผู้พูด

การสร้างสภาพแวดล้อมด้วยวิธีนี้คือ การที่ผู้พูดกล่าวถึงความปรารถนาที่จะกระทำอะไรสักอย่างหนึ่ง ดังตัวอย่างเช่น

(40) (ชวนเพื่อนสนิทไปชมภาพยนตร์)

→ 1A: คือว่าเสาร์นี้ ชั้นอยากดูหนังวะ

2B: เรื่อง // อะไร

3A: → ชินแบทอะ

4B: เฮ้ย ชินแบทเพิ่งเข้า

5A: เออ เอาจเปล่า ที่สยามอะ ห้าโมงเย็น ไปมัย

## 3. อธิบายเหตุผลของการชักชวน

ผู้พูดจะอธิบายเหตุผล หรือเงื่อนไขที่ทำให้ตนเองกล่าวชักชวนผู้ฟัง เพื่อชี้แจงให้ทราบว่า เป็นเพราะสาเหตุอะไรผู้พูดจึงกล่าวชักชวน

(41) (ชวนเพื่อนร่วมชั้นเรียนที่ไม่สนิทไปเรียนพิเศษ)

→ 3A: เออ คือว่ามีสถาบันกวดวิชาสอนภาษาอังกฤษเนี่ยมาสอนอยู่ใกล้ๆ

บ้านเลยอะ เออมันจะต้องเรียนสองคนนะถึงจะได้ส่วนลดยี่สิบเปอร์เซ็นต์

4A: เออ นายสนใจจะไปเรียนไหม

**ข. วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนด้วยการถามให้ตอบ** คือผู้พูดจะสอบถามเรื่องราว หรือข้อมูลบางอย่างที่เกี่ยวข้องกับสิ่งที่ผู้พูดต้องการจะกล่าวชักชวนผู้ฟัง โดยแบ่งออกเป็น 5 วิธีย่อย ดังนี้

### 1. ถามความสะดวกของผู้ฟัง

ผู้พูดจะกล่าวถามถึงความสะดวกของผู้ฟังว่า ณ วันเวลานั้นๆ หรือในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งตามที่ผู้พูดได้กำหนดไว้ นั้นผู้ฟังมีเวลาที่จะกระทำการใดสิ่งหนึ่งร่วมกับผู้พูดหรือไม่ ตัวอย่างเช่น

(42) (ชวนเพื่อนสนิทไปชมภาพยนตร์)

→ 1A: เฮ้ย วันเสาร์นี้ว่างเปล่า

2B: เออ ว่าง

3B: ทำไมอะ

4A: ไปดูหนังกันเปล่า

ในการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนด้วยการถามความสะดวกของผู้ฟัง บางครั้งผู้พูดอาจกล่าวถามด้วยท่าทีสุภาพว่าผู้ฟังจะสะดวกตามวันเวลาที่ผู้พูดกำหนดไว้หรือไม่ ในภาษาไทยมักจะใช้สำนวนว่า “ไม่ทราบว่า” ในส่วนต้นของถ้อยคำ หรือใช้สำนวนว่า “(ผู้พูด) อยากทราบว่า...” ซึ่งแสดงถึงความปรารถนาที่จะทราบถึงความสะดวกของผู้ฟัง ดังตัวอย่างที่ (43) และ (44) ซึ่งเป็นบทสนทนาในสถานการณ์ที่นักศึกษาชวนอาจารย์ที่ไม่สนิทไปงานเลี้ยงฉลองจบการศึกษา

(43) 1A: อาจารย์อนุวัฒน์ครับ

2B: ครับ

→ 3A: ไม่ทราบว่าอาทิตย์นี้อาจารย์ว่างไหมครับ

4B: วันอาทิตย์นี้หรือครับ

5A: อืม ใช่ครับ

6A: ประมาณ 11 โมงครึ่งอะ เค้าจะมีการรับประทานอาหารที่โรงแรมแลนด์มาร์คครับ

(44) 1A: อาจารย์สวัสดิ์ค่ะ

2B: สวัสดิ์ค่ะ

→ 3A: เออ อืม หนูอยากทราบว่าอาจารย์ว่างวันอาทิตย์ใหม่คะ วันที่สิบสอง  
อะคะ

4B: มีอะไรเหรอคะ

5A: ก็มันจะมีงานบายเนียร์คะ เลี้ยงฉลองรุ่นพี่ที่จบนะคะ

6A: ไม่ทราบว่าอาจารย์ว่างไปมั๊ยคะ

## 2. ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง

วิธีนี้จะมีลักษณะคล้ายกับการถามความสะดวกของผู้ฟัง แต่มีความแตกต่างกันในแง่ที่ว่า การถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง ผู้พูดจะกล่าวถามถึงการกระทำหรือสภาพของผู้ฟังที่กำลังดำเนินอยู่หรือเป็นอยู่ในช่วงปัจจุบัน ซึ่งผู้พูดจะสามารถประเมินได้ว่าผู้ฟังมีเวลาที่จะร่วมปฏิบัติสิ่งใดสิ่งหนึ่งกับผู้พูดหรือไม่จากคำตอบที่ได้รับ ดังตัวอย่างเช่น

(45) (ชวนเพื่อนร่วมชั้นเรียนที่ไม่สนิทไปเรียนพิเศษ)

→ 1A: เออ เปิ้ล ช่วงนี้เปิ้ลทำอะไรอยู่เปล่า

- 2B: ตอนไหนเธอ
- 3A: ก็ เอะ ช่วงสิบโมงถึงสิบเอ็ดโมงครึ่งอะไรอย่างเงี้ย
- 4B: ก็ไม่ทำอะไร ก็อ่านหนังสือเตรียมเอ็นๆ
- 5A: พอดีแบบใกล้ๆ บ้านเราเนี่ยมันมีไฉ่เนี่ย สถาบันสอนภาษาอังกฤษ  
อะไรอย่างเงี้ย
- 6A: เวิร์คโคตรๆ เลยอะ
- 7A: แบบว่ากะชวนเปิ้ลไปสมัครเรียนอะไรอย่างเงี้ย
- (46) (พี่สาวชวนน้องชายมาทานอาหาร)
- 1A: ฮัลโหล ฮัลโหล
- 2B: เอะ ไม่
- 3A: เข้าเวรอยู่หรอ
- 4B: เอะ
- 5A: เหรอ
- 6B: เลิกเย็นๆ
- 7A: แล้วมากินข้าวด้วยกันป่าว (บทสนทนาที่ใช้จริง)

### 3. ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง

ผู้พูดจะกล่าวถามถึงความรู้สึก ความชอบ ความต้องการของผู้ฟังที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ซึ่งเป็นสิ่งเดียวกับสิ่งที่ผู้พูดกำลังจะกล่าวชักชวน ตัวอย่างเช่น

- (47) (รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องที่ไม่สนิทไปออกกำลังกายที่ฟิตเนส)
- 1A: เอะ น้องเน็ต แบบน้องเน็ตปกติชอบออกกำลังกายรีเปล่าอะ
- 2B: ก็ ก็ ก็ออกบ้างอะ
- (ย่อ)
- 5A: พอดีแบบ พี่จะมาชวนน้องไปฟิตร่างกายกันหน่อย

### 4. ถามประสบการณ์ของผู้ฟัง

ผู้พูดจะถามถึงประสบการณ์ของผู้ฟังว่า เคยทำสิ่งที่ผู้พูดจะชักชวนหรือเคยไปสถานที่ที่ผู้พูดจะกล่าวชักชวนหรือไม่ เช่น

- (48) (นักศึกษาชวนอาจารย์ที่สนิทไปเที่ยวต่างจังหวัด)  
 → 7A: ไม่ทราบว่าอาจารย์เคยไป (เกาะเต่า) รึยังครับ  
 8B: อืม ไม่เคยไป  
 (ย่อ)  
 12A: อยากเรียนเชิญอาจารย์เปลี่ไป

- (49) (ชวนเพื่อนสนิทไปชมภาพยนตร์)  
 → 20A: เฮ้ย แกดู ลอร์ด ออฟ เดอะ ริงส์ แล้วยังวะ  
 21B: ดูแล้วเว้ย-ย  
 22A: อ่าวเหรออ มีบัตรฟรี  
 23A: ว่าจะชวนไปดูซะหน่อย (บทสนทนาที่ใช้จริง)

#### 5. ถามยืนยันข้อมูล

ผู้พูดมีข้อมูลเกี่ยวกับผู้ฟัง ซึ่งผู้พูดมีความมั่นใจในคำตอบ และสามารถคาดคะเนคำตอบที่จะได้รับได้ แต่ก็ยังถามผู้ฟังอีกครั้งเพื่อเป็นการยืนยันคำตอบที่ตนมีอยู่แล้วให้หนักแน่นมากยิ่งขึ้น คำตอบที่ได้จะแสดงเป็นนัยว่านั่นคือเหตุผลหนึ่งที่ผู้พูดกล่าวชักชวนผู้ฟัง เช่น

- (50) (ชวนเพื่อนร่วมชั้นที่ไม่สนิทไปเรียนพิเศษ)  
 → 7A: เนี่ยบ้านเราอยู่ใกล้ๆ กันโซ่มา แล้วเนี่ยก็เรียนปริญญาโทแล้วด้วย  
 8B: อืม  
 9A: สนใจไปเรียนภาษาอังกฤษด้วยกันมั๊ยอะ เพิ่มเติมความรู้

ค. กล่าวชักชวนโดยไม่มีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน ผู้พูดกล่าวชวนผู้ฟังออกไปทันทีโดยสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนใดๆ เช่น

- (51) (ชวนเพื่อนร่วมงานไปเที่ยวน้ำตก)  
 1A: ฮัลโหล แมวเหรออ  
 2B: เออ  
 3A: ไปเที่ยวปาว  
 4B: ไปเที่ยวไหน  
 5A: ที่ล่อชู  
 6B: ไปตอนไหนอะ

7A: วันที่ 27 อะ ปีใหม่อะ

(บทสนทนาที่ใช้จริง)

จากตัวอย่างที่ (51) ผู้พูดไม่ได้สร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนใดๆ แต่กล่าวชักชวนขึ้นมาทันที แล้วให้ผู้ฟังเป็นฝ่ายสอบถามรายละเอียดของกิจกรรมที่ผู้พูดชักชวน

ในข้อมูลการชักชวน ผู้วิจัยพบว่า ผู้พูดมีการเปิดบทสนทนาด้วยการกล่าวทักทาย เช่น “สวัสดีครับ/ค่ะ” การใช้คำเรียกขาน เช่น “คุณ” “เธอ” “อาจารย์” ฯลฯ หรือการเรียกชื่อผู้ฟัง และใช้คำเรียกความสนใจ เช่น เออ เอ๊ย นี่ๆ ฯลฯ ซึ่งผู้วิจัยไม่ได้จัดวิธีการดังกล่าวนี้เป็นวิธีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน เนื่องจากผู้วิจัยพิจารณาว่าการกล่าวทักทายเป็นมารยาททางสังคมที่เมื่อบุคคลทั้งสองฝ่ายมาพบปะกันก็ย่อมจะต้องกล่าวคำทักทายกันเป็นธรรมดา ส่วนการใช้คำเรียกขาน การเรียกชื่อผู้ฟัง และการใช้คำเรียกความสนใจ ผู้วิจัยเห็นว่าเป็นวิธีการที่ผู้พูดใช้เรียกความสนใจจากผู้ฟัง หรือเตรียมผู้ฟังให้พร้อมที่จะรับฟังข้อมูล ซึ่งวิธีการเหล่านี้สามารถพบได้ในบทสนทนาต่างๆ ไป นอกจากนี้ยังพบว่ามีการใช้วลีเกริ่นนำ เช่น “มีเรื่องน่าสนใจมาบอก” “มีข่าวดีมาบอก” เป็นต้น วลีเกริ่นนำดังกล่าวนี้ก็เป็นการใช้เรียกความสนใจ หรือเตรียมผู้ฟังให้พร้อมที่จะรับฟังข้อมูลเช่นเดียวกับการเรียกชื่อ หรือการใช้คำเรียกความสนใจ แต่วลีเกริ่นนำนี้ดูจะมีน้ำหนักของการเรียกความสนใจมากกว่า ซึ่งบ่อยครั้งผู้พูดภาษาไทยจะนิยมใช้วลีเกริ่นนำเหล่านี้ในสถานการณ์การบอกเล่าเรื่องราวต่างๆ ดังนั้นในงานวิจัยนี้จึงไม่จัดว่าวลีเกริ่นนำเป็นกลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน

#### 4.2.2 กลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวน

กลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนในภาษาไทยแบ่งออกเป็น 3 วิธีใหญ่ๆ เช่นเดียวกับกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น ดังนี้

ก. **วิธีแบบตรง (direct)** คือ การกล่าวชักชวนที่ใช้รูปภาษาแสดงการชักชวนอย่างชัดเจน เมื่อพิจารณาความหมายจากรูปภาษาที่ใช้แล้ว ผู้ฟังสามารถเข้าใจได้ทันทีว่าผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังกระทำบางสิ่งบางอย่างร่วมกับผู้พูด ในข้อมูลภาษาไทย สามารถจำแนกวิธีแบบตรงได้ 3 วิธีย่อยดังนี้

##### 1. ชักชวนอย่างตรงไปตรงมา

วิธีการชักชวนอย่างตรงไปตรงมา คือการชักชวนด้วยการกล่าวถึงกิจกรรมหรือสิ่งๆ ที่ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังเข้ามามีส่วนร่วมด้วยกัน โดยในภาษาไทยมักใช้รูป “(ไป) กริยา + (กัน) ไหม/เปล่า/

รีเปล่า” “ขอเรียนเชิญ” รวมถึงการใช้ประโยคแจ้งให้ทราบที่แสดงความหมายชักชวนอย่างชัดเจน เช่น

- (52) (นักศึกษาชวนอาจารย์ที่ไม่สนิทไปงานเลี้ยงฉลองจบการศึกษา)
- 2A: ผมจะขอเรียนเชิญอาจารย์ไปงานบายเนียร์ที่โรงแรมเดอะ แกรนด์ ตรง  
รัชดา ตรงหลังมหาลัยนี่เองครับ
- 3B: อืม
- 4A: เวลาประมาณ 11โมงครึ่งครับ
- (53) (ชวนเพื่อนสนิทไปลองเรือทานอาหาร)
- 104A: เฮ้ย ชื่นจะไปขึ้นเรืออีกแล้ว
- 105A: แกไปมั๊ย
- 106B: ไปทำอะไรอีกอะ
- 107A: ไปลองเรือแม่น้ำเจ้าพระยา แบบ แล้วก็มีอาหารบุฟเฟ่ต์กินบนนั้น  
(บทสนทนาที่ใช้จริง)
- (54) (ชวนเพื่อนสนิทไปงานแต่งงานของเพื่อนอีกคนหนึ่ง)
- 12A: ไอ้โบว์โทรมาบอกว่าให้ชวน ให้ชวน // เพื่อน
- 13B: → ไอ้โบว์ไหน
- 14A: ไอ้โบว์เพื่อนไอ้ต้องอะ
- 15B: เออ
- 16A: มันจะแต่งงานศุกร์หน้าไง
- 17B: เฮ้ย ถ้ามจริง
- 18A: เออ จริงๆ
- 19A: แล้วมันก็บอกว่าให้ชวนพวกเราไปกัน (บทสนทนาที่ใช้จริง)

ในข้อมูลการชักชวนที่ได้จากการแสดงบทบาทสมมติพบว่ารูป “กริยา + เถอะ” จะใช้เมื่อกล่าวชักชวนซ้ำเท่านั้น แต่จะไม่ปรากฏเป็นถ้อยคำแรกของการแสดงวัจนกรรมการชักชวน กล่าวคือจะใช้ “กริยา + เถอะ” เมื่อผู้พูดต้องการเน้นย้ำการชักชวน หรืออ่อนน้อมให้ผู้ฟังร่วมกระทำสิ่งที่ผู้พูดชักชวน ตัวอย่างเช่น

- (55) (รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องที่สนิทไปออกกำลังกายที่ฟิตเนส)
- 3A: พี่จะชวนไปสมัคร อยากรพไปออกกำลังกายที่ฟิตเนสแถวๆ บ้านพี่  
อะไรอย่างเงี้ย



4A: ไปเปล่า

→ 5A: ไปเหอะ ไปเหอะ

## 2. บอกความต้องการของผู้พูด

ผู้พูดจะชักชวนผู้ฟังด้วยการกล่าวถึงความต้องการ หรือความปรารถนาของผู้พูดในสิ่งที่ผู้พูดต้องการจะชักชวนผู้ฟัง การชักชวนด้วยวิธีการนี้จะต่างจากการชักชวนโดยตรงไปตรงมาในแง่ที่ว่าผู้พูดจะใช้คำแสดงความรู้สึกของตนลงไปในถ้อยคำด้วย ในภาษาไทยจะใช้คำว่า “อยาก” ดังตัวอย่าง

(56) (นักศึกษาชวนอาจารย์ที่ไม่สนิทไปงานเลี้ยงฉลองจบการศึกษา)

→ 6A: อาจารย์ หนูอยากชวนอาจารย์ไปงานบายเนียร์อะคะ ที่โรงแรมอิมพีเรียล  
คีน ปาร์ค วันอาทิตย์ที่สิบสองเนียร์อะคะ ประมาณสัก 11 โมงครึ่ง

7B: 11 โมงครึ่ง

8A: ไรอะคะ

(57) (ชวนเพื่อนสนิทไปเที่ยวออสเตรเลีย)

1A: เฮ้ย ชิง ช่วงปิดเทอมอะ ใ้วันที่ 5 ถึง 10 เมษายนแกว่างปะ

2B: โอ้ย ทำงานทุกวัน

→ 3A: เหมอ ชั้นอยากชวนแกไปชิตนีร์วะ

## 3. กล่าวเชิงคำสั่ง

ผู้พูดไม่นิยมใช้วิธีนี้มากนัก เพราะมีลักษณะคล้ายกับการออกคำสั่งหรือบังคับให้ผู้ฟังปฏิบัติตามที่ผู้พูดต้องการ ตัวอย่างเช่น

(58) (ชวนเพื่อนไปดื่มเหล้าที่ผับ)

20B: ไปกันเยอะมั๊ย

21A: ก็ใช้ได้อะ

22B: จริงเหมอ

23A: เอมเห้อะ

→ 24A: ไปเปิดนูเปิดตาหน่อย

(บทสนทนาที่ใช้จริง)

ข. **วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ** (conventionally indirect) คือการชักชวนโดยไม่ใช้รูปภาษาที่ใช้ในการกล่าวชักชวนโดยตรง แต่ผู้พูดมีเจตนาที่จะชักชวน เมื่อผู้พูดกล่าวออกไปแล้ว ผู้ฟังสามารถเข้าใจได้อย่างถูกต้องทันทีว่าผู้พูดกำลังชักชวนผู้ฟัง ในข้อมูลภาษาไทยพบ 5 วิธีย่อย ดังนี้

### 1. ถามความเป็นไปได้

ลักษณะของการแสดงวัจนกรรมการชักชวนวิธีนี้ ผู้พูดจะถามถึงความสามารถของผู้ฟังว่าสามารถทำตามคำกล่าวชวนของผู้พูดได้หรือไม่ ในภาษาไทยจะใช้คำลงท้ายแสดงความถามว่า “ได้ไหม” “ได้รีเปล่า” ตัวอย่างเช่น

(59) (ชวนเพื่อนสนิทไปชมภาพยนตร์)

9A: เออ คือเราอยากดูหนังเรื่องนึ่งมากเลย

→ 10A: ไม่รู้ว่่าปอจะไปดูหนังเป็นเพื่อนเราได้รีเปล่า

### 2. ถามความสะดวกของผู้ฟัง

การถามความสะดวกของผู้ฟังจะมีลักษณะคล้ายกับการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนด้วยการถามความสะดวกของผู้ฟัง เนื่องจากมีรูปภาพเหมือนกัน แต่อย่างไรก็ตามผู้วิจัยคิดว่าการถามความสะดวกของผู้ฟังหลังจากที่ได้มีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนแล้วน่าจะจัดเป็นวัจนกรรมการชักชวน นอกจากนี้ เนื่องจากผู้พูดไม่ได้ต้องการจะทราบคำตอบเพียงแค่ว่าผู้ฟังว่างหรือสะดวกในช่วงเวลาที่ผู้พูดได้ระบุไว้หรือไม่ หากแต่ยังต้องการคำตอบจากผู้ฟังด้วยว่า ผู้ฟังจะตอบรับหรือปฏิเสธคำชักชวนของตน ซึ่งในภาษาไทยจะใช้สำนวนว่า “ว่าง (กริยา) รีเปล่า” “สะดวกที่จะ + กริยา + รีเปล่า” ตัวอย่างเช่น

(60) (รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องที่สนิทไปรับน้องใหม่ และทานอาหาร)

3A: ก็พรงนี้ไ่ พรงนี้ตอนสี่โมงเย็นนะ มีกิจกรรมรับน้องใหม่ของชมรมเราอะ  
เดี่ยวรับน้องเสร็จเราจะไปกินข้าวกันแถวๆ มหาลัยอะ

→ 4A: ว่างเปล่า

(61) (นักศึกษาชวนอาจารย์ที่ไม่สนิทไปเที่ยวต่างจังหวัด)

7A: อืม ก็เป็นเวลาประมาณ 3 วัน 2 คืนอะฮะ วันที่ 15 ถึง 17 ครับ

8B: ครับ

→ 9A: อืม ไม่ทราบว่าอาจารย์สะดวกที่จะไปได้รีเปล่าครับ

### 3. ถามความสนใจของผู้ฟัง

ผู้พูดจะชักชวนด้วยการถามถึงความสนใจของผู้ฟังว่า ผู้ฟังสนใจที่จะร่วมปฏิบัติสิ่งที่ผู้พูดได้นำเสนอไปข้างต้นหรือไม่ วิธีนี้ส่วนใหญ่มักจะปรากฏหลังการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนด้วยถ้อยคำแข็งให้ทราบประเภทบอกข้อมูล ในภาษาไทย จะใช้สำนวนว่า “สนใจไหม” หรือ “สนใจ+ กริยา+รีเปลา / ไหม” ตัวอย่างเช่น

(62) (ชวนเพื่อนสนิทไปเที่ยวออสเตรเลีย)

7A: ไม่ก็คือแบบเค้ามีไฉ่เนี่ย แพคเกจทัวร์อีออดเตเลีย (ออสเตรเลีย) ้วย

ลดราคาอยู่ หกวันชิตนีร์-เมลเบิร์น

→ 8A: สนใจป่าว

(63) (รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องมาทำงานที่บริษัท)

6A: พี่จะโทรมาถามว่ามีใครสนใจจะมาทำงานบริษัทที่บ้างป่าว

7B: อ้อ เออ พี่ เป็นไงบ้างอะ ต้องไปสมัครยังงัยคะ

8A: ก็เดี๋ยวเค้าจะไปรับสมัครอะ ปีนี้อาจจะรับ 2 หรือ 3 คน

(ย่อ)

→ 15A: น้องหวานสนใจมั๊ย (บทสนทนาที่ใช้จริง)

### 4. ถามความเห็นผู้ฟัง

ผู้พูดจะกล่าวเสนอสิ่งใดสิ่งหนึ่งก่อน แล้วถามความคิดเห็นของผู้ฟังว่าสิ่งที่ชักชวนนั้นเป็นอย่างไร ซึ่งวิธีนี้เป็นการใช้ถ้อยคำที่แสดงให้เห็นว่าผู้พูดคำนึงถึงความคิดเห็นของผู้ฟัง และพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงการกระทำหรือแผนการตามความเหมาะสม ในภาษาไทยจะใช้สำนวน “เอาอย่างนี้ไหม” เช่น

(64) (รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องที่สนิทไปรับน้องใหม่ และทานอาหาร)

3A: เออ ฟร่งนี้น้องปอจะเข้าชมรมรีเปลาจ๊ะ

4B: อ้อ ฟร่งนี้เหรอ เข้าๆ พี่ เข้า

→ 5A: เหรอ เอาใหม่หลังจากเลิกชมรมแล้วไปหาอะไรกินกันแถวสามย่านกัน

### 5. กล่าวเชิงแนะนำ

วิธีนี้ ผู้พูดจะเสนอแนะข้อคิดเห็นแก่ผู้ฟังเพื่อให้ผู้ฟังยอมรับ หรือปฏิบัติตามคำชักชวน ในภาษาไทย มักใช้ร่วมกับคำว่า“น่าจะ” “ควรจะ” ฯลฯ เพื่อแสดงการแนะนำ ตัวอย่างเช่น

(65) (รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องที่ไม่สนิทมารับน้องใหม่ และทานอาหาร)

3A: พู้งนี้ ชมรมเราจะมีกิจกรรมรับน้องใหม่ที่ชมรม

4B: อือหึ

5A: ตอนประมาณ 4 โมงเย็น

6B: ค่ะ

→ 7A: พี่เห็นว่าน้องน่าจะมาเข้าร่วมด้วย

### ค. วิธีแบบอ้อมไม่ใช้ธรรมเนียมปฏิบัติ (non-conventionally indirect) ผู้พูดจะ

กล่าวชักชวนด้วยถ้อยคำที่ไม่สามารถพิจารณา หรือตีความหมายของถ้อยคำได้อย่างถูกต้องว่า ผู้พูดต้องการชักชวนให้ผู้ฟังปฏิบัติสิ่งใดสิ่งหนึ่งร่วมกัน แต่ผู้ฟังสามารถเข้าใจเจตนาของผู้พูดได้จากบริบท หรือสถานการณ์แวดล้อมในขณะสนทนา ตัวอย่างเช่น

(66) (นักศึกษาชวนอาจารย์ที่สนิทไปงานเลี้ยงฉลองจบการศึกษา)

1B: อ่าว หัวดีดีครับ ว่าไงครับ

2A: อาจารย์สะดวกคุยรีเปล่าครับ

3B: อ้อ ได้ครับ ครูไม่มีสอนพอดี

→ 4A: คือพอดีว่าวันอาทิตย์นี่อะครับ เค้ามึงงานรับประทานอาหารกลางวัน เลี้ยง เลี้ยงบายเนียร์อะครับ// รุ่นพี่ที่จบการศึกษา

5B: → อ้อ อ้อ วันอาทิตย์นี่ว่างั้น

6A: ครับ

7B: ตอนเที่ยง อ่า เดี่ยว

→ 8A: วันที่ 12 นะครับอาจารย์

9B: เดี่ยวครูขอเช็คตารางดูก่อน

10B: อ่า ครูไปได้พอดีเลย

11A: ครับ

จากตัวอย่างที่ (66) นักศึกษาบอกเพียงข้อมูลแก่อาจารย์เท่านั้น ดังที่ปรากฏใน (4A) และ (8A) โดยที่ไม่ได้ใช้ถ้อยคำที่แสดงวัจนกรรมการชักชวน แต่อาจารย์ก็เข้าใจได้ทันทีว่า นักศึกษาเชิญไปร่วมงานเลี้ยง ดังจะเห็นได้จากคำตอบของอาจารย์ใน (9B) และ(10B) ทั้งนี้

เพราะบริบท หรือสถานการณ์ของการสนทนาในขณะนั้นทำให้ผู้ฟังเข้าใจเจตนาของผู้พูดว่า ต้องการชักชวน

#### 4.2.3 กลวิธีหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวน

##### ก. การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง

ผู้พูดจะให้ข้อมูลเกี่ยวกับสิ่งที่ชักชวนว่า เป็นสิ่งที่กระทำได้ง่าย และไม่สร้างความลำบากให้แก่ผู้ฟัง ซึ่งข้อมูลนั้นอาจเป็นข้อเท็จจริง หรืออาจเป็นข้อคิดเห็นของผู้พูดเอง ดังในตัวอย่างที่ (67) และ (68)

(67) (เพื่อนชวนเพื่อนไปลองเรือทานอาหาร)

118A: แต่ว่าบอกก่อน หัวละห้าร้อย [หัวเราะ]

119B: [หัวเราะ]

→ 120A: เฮ้ย แต่ว่าถูกลงเว้ย เพราะปกติหัวละพันนะเว้ย

121B: ถ้ามจริง

(ย่อ)

203B: ไปเหอะ

→ 204A: ถูกลงเว้ย ออย

205B: เออ ไป ไป ไป (บทสนทนาที่ใช้จริง)

(68) (รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องที่ไม่สนิทไปรับน้องใหม่ และทานอาหาร)

5A: แล้วพี่จะชวนไปกินข้าวต่อ

6A: ได้มัย

7B: อี-ม ทานข้าวเหรอกคะ

8B: ใช้เวลานานปะคะ

→ 9A: ก็ทานข้าวอย่างเดียวนี่เอง ไม่นานเหรอก

10B: อี-ม เดี่ยวพุงนี้ค่อยดูสถานการณ์ก่อน แล้วเดี๋ยวค่อยตอบอีกทีได้ไหมคะ

ในตัวอย่างที่ (67) ผู้พูดได้ให้ข้อมูลเชิงบวกว่า ค่าลองเรือทานอาหารไม่แพง ซึ่งเป็นราคาที่ถูกลง่าปกติ และราคาในระดับนี้ไม่น่าจะเป็นปัญหาแก่ผู้ฟัง (118A) และ (204A) ส่วนตัวอย่างที่ (68) ผู้พูดบอกระยะเวลาของการกระทำว่าใช้เวลาไม่นาน ดังนั้นการร่วมกระทำนั้นจึงไม่รบกวนเวลาของผู้ฟังมากนัก

ข. การกระทำนั้นมีประโยชน์ต่อผู้ฟัง

ผู้พูดจะอธิบายข้อมูลต่างๆ เพื่อชี้ให้เห็นว่า หากผู้ฟังยอมรับคำชักชวน ผู้ฟังก็จะได้รับประโยชน์ต่างๆ จากการกระทำร่วมกับผู้พูด ตัวอย่างเช่น

(69) (รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องที่ไม่สนิทไปออกกำลังกายที่ฟิตเนส)

2A: เอ่อ พี่- อยากจะชวนไปฟิตเนสอะ

3B: อี-ม ไปที่ไหนล่ะคะพี่จู้

4A: นี่ไงมันมีฟิตเนสเปิดใหม่แถวสีลมอะ

→ 5A: มีอุปกรณ์เพียบเลยนะ

6B: แต่ตอนนี้หนูก็เล่นอยู่ที่มอบ่อยๆ

→ 7A: โหย แต่นี่อุปกรณ์ทันสมัยกว่ามากเลยนะ คนก็น้อยกว่าด้วย

8B: อู๋ ไปชวนคนอื่นเหอะพี่จู้ หนูไม่ไปหรอก

จากตัวอย่างข้างต้น ใน(5A) และ (7A)ผู้พูดบอกข้อมูลแก่ผู้ฟังว่า ที่ฟิตเนสแห่งใหม่มีเครื่องออกกำลังกายมากมาย ทันสมัย และผู้ที่มาใช้บริการก็ไม่มาก ซึ่งถ้าหากผู้ฟังยอมรับคำชักชวน ผู้ฟังก็จะได้รับประโยชน์จากการใช้เครื่องออกกำลังกายต่างๆ เหล่านั้น

ค. กล่าวอ้างถึงบุคคลที่สาม

วิธีนี้คือ การบอกข้อมูลที่กล่าวอ้างถึงบุคคลที่ผู้ฟังรู้จัก เพื่อให้ผู้ฟังเห็นว่ามิใช่ผู้พูดเพียงคนเดียวเท่านั้นที่ปรารถนาให้ผู้ฟังยอมรับการชักชวนนั้น ตัวอย่างเช่น

(70) (นักศึกษาชวนอาจารย์ไม่สนิทไปงานเลี้ยงฉลองจบการศึกษา)

8A: ผมเป็นตัวแทนรุ่นมาชวนอาจารย์ไปหลายๆ ท่านอะครับ

9B: อ้อ เหมอคะ

10A: อาจารย์ไปร่วมสนุกสนานกันมั๊ยครับ

→ 11A: เพราะว่าคือมุขเค้าอยากให้อาจารย์ไปมากเลยอะ แต่มุขเค้าไม่ว่างมา

ชวน

(ย่อ)

14B: ดิฉันก็ค่อนข้างงานเยอะนะ ดิฉันงานยุ่งมาก

ก่อนการกล่าววิจนกรรมการชักชวน จะมีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนด้วยวิธีต่างๆ ซึ่งจากการวิเคราะห์ข้อมูลภาษาไทยพบว่า ก่อนการกล่าวชักชวน ผู้พูดภาษาไทยมีการใช้วิธีการ



สร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนมากกว่าหนึ่งวิธี ซึ่งแต่ละวิธีที่ใช้ในการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนก็สามารถปรากฏร่วมกันได้โดยไม่มีกฎเกณฑ์ตายตัว ตัวอย่างเช่น

- (71) (รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องที่ไม่สนิทไปออกกำลังกายที่ฟิตเนส)
- 1A: น้องเนต
- 2B: ครับ
- 3A: อ้อหี เเออ น้องเนต แบบน้องเนตปกติชอบออกกำลังกายรีเปล่าอะ
- 4B: ก็ ก็ ก็ออกกำลังกายอะ
- 5A: ไม่ พอดี แบบ เเออ บ้านน้องเนตก็อยู่แถวบ้านพี่นี่ แถวสีลมใช่ป่าว
- 6B: ครับ
- 7A: พอดีแบบพี่มีฟิตเนสที่หนึ่งจะแนะนำอะเค้ามีครบหมดเลย แบบอุปกรณ์  
เครื่องออกกำลังกายเค้าก็ดีอะไรอย่างเงี้ย สระว่ายน้ำ ห้องซาวน่า แล้ว  
เค้าก็มีแบบครูฝึกแนะนำให้ด้วยอะไรอย่างเงี้ย
- 8A: อืม สนใจมั๊ย ก็แบบจะชวนไปสมัครอะไรอย่างเงี้ย

จากตัวอย่างที่ (71) จะเห็นว่า ผู้พูดสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนทั้งหมด 3 วิธีคือ ตามความชื่นชอบของผู้ฟัง ใน (3A) ตามยืนยันข้อมูล ใน (5A) และบอกข้อมูลใน (7A) แล้วจึงค่อยกล่าวถึงกิจกรรมการชักชวน

ในส่วนของกลวิธีแสดงกิจกรรมการชักชวน ก็พบว่าผู้พูดใช้วิธีแสดงกิจกรรมการชักชวนร่วมกันหลายวิธี และบางครั้งก็อาจใช้วิธีซ้ำๆ กันในการชักชวนแต่ละครั้ง ทั้งนี้เพื่อเป็นการเน้นย้ำเจตนาการชักชวนของผู้พูด หรือเพื่อคาดคั้นคำตอบจากผู้พูด ตัวอย่างเช่น

- (72) (นักศึกษาชวนอาจารย์ที่สนิทไปเที่ยวต่างจังหวัด)
- 2A: เเออ ช่วงอาทิตย์หน้า เอ้ยไม่ใช่ อีกสองอาทิตย์อาจารย์ อาจารย์พอจะว่างมั๊ย
- 3B: อู-ย ชั้นมีงานตลอดเลย ไม่มีเวลาว่างหรอก
- 4B: เเออมีอะไรเหรอก
- 5A: คือจะไปทริปรุ่นอะครับ ที่เกาะเต่าครับ สุราษฎร์ 'จารย์
- 6B: ทำไมไปไกลขนาดนั้นนะ
- 7A: ก็มันสวยดี 'จารย์
- 8A: 'จารย์ไปรีเปล่าครับ
- 9A: ผมอยากให้อาจารย์ไป
- 10A: 'จารย์ไปไหม

จากตัวอย่างบทสนทนาที่ (72) มีการใช้วิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนรวมกัน 2 วิธี คือ การชักชวนโดยตรงไปตรงมา (8A) (10A) และบอกความต้องการของผู้พูด (9A) ซึ่งทั้ง 2 วิธีนี้เป็นวิธีแบบตรง นอกจากนี้ยังมีการใช้วิธีซ้ำกันเพื่อเน้นย้ำเจตนาการชักชวนด้วย

แม้ว่าวิธีต่างๆ จะสามารถปรากฏร่วมกันได้โดยไม่มีกฎเกณฑ์ หรือลำดับในการเกิดที่แน่นอนตายตัว แต่ผู้วิจัยพบว่า มีบางวิธีที่ผู้พูดมักใช้ร่วมกันบ่อยครั้ง กล่าวคือ มักจะใช้วิธีแบบตรงร่วมกับวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ และมักจะใช้วิธีแบบตรงก่อน ดังตัวอย่างต่อไปนี้

(73) 1A: สวัสดีค่ะอาจารย์

→ 2A: คือแบบว่าหนูอยากจะได้เรียนเชิญอาจารย์ไปร่วมรับประทานอาหารกลางวัน  
ในงานเลี้ยงรุ่น เอ่อ พี่ที่จบการศึกษาไปนะคะ

→ 3A: อาจารย์พอจะว่างไหมคะ

จากตัวอย่างข้างต้น นักเรียนกล่าวเชิญอาจารย์ไปร่วมงานเลี้ยงโดยบอกความต้องการของผู้พูด (2A) ซึ่งเป็นวิธีแบบตรง แล้วจึงถามความสะดวกของผู้ฟัง (3A) ซึ่งเป็นวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ

ในส่วนหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวนพบว่า ผู้พูดภาษาไทยจะให้ข้อมูลเชิงบวกแก่ผู้ฟังมากกว่าหนึ่งประเภท เพื่อดึงดูดใจผู้ฟัง และเพื่อให้ผู้ฟังยอมรับการชักชวน เช่น

(74) (ชวนเพื่อนไปผับที่ตรอกข้าวสาร)

13A: ไปรีเปลา ที่เดอะ คลับ ที่ตรอกข้าวสารอะ

14B: อะ เพิ่งไปเมื่ออาทิตย์ที่แล้วเอง

15A: เฮ้ย นานๆเจอกันที

16B: อ่าว เฮ้ย อาทิตย์ที่แล้วเพิ่งไปเอง

→ 17A: ก็เพื่อนๆเค้าเรียกร้องกันอะ

18B: จริงหรอ

19A: เออ

20A: ไปเหอะ ไปเหอะ

→ 21A: ไปกันหลายคน เพื่อนเก่าด้วย

(ย่อ)

31B: ไปกันเยอะแน่นะ

32A: เออ

→ 33A: เพื่อนเค้ารออยู่อะ คิดว่าหนูไป

34B: ที่ไหนนะ ข้าว ข้าวสารอะนะ เดอะ คลับหรอ

→ 35A: เดอเว้ย สนุกมากๆ

36B: เยอะแน่นะ

37A: เอ-อ

38B: จั้นไปก็ได้

(บทสนทนาที่ใช้จริง)

ตัวอย่างที่ (74) ผู้พูดบอกข้อมูลเชิงบวกแก่ผู้ฟัง 2 ประเภท คืออ้างถึงบุคคลที่ 3 ใน (14A) (33A) และการกระทำนั้นเป็นประโยชน์ต่อผู้ฟัง (21A) (35A) ผู้พูดบอกข้อมูลที่อ้างถึงเพื่อนๆ คนอื่นว่าทุกคนกำลังรอผู้ฟังอยู่ และเนื่องจากมีเพื่อนหลายคนไปด้วย ผู้ฟังก็จะสนุกสนานที่ได้พบปะสังสรรค์กับเพื่อนๆ ซึ่งเป็นประโยชน์ที่ผู้ฟังจะได้รับ หากผู้ฟังตอบรับคำชักชวน

กลวิธีการชักชวนในภาษาไทยดังที่กล่าวมาข้างต้นสามารถสรุปเป็นแผนภาพได้ดังต่อไปนี้



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

### กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน

#### ก. วิธีแจ้งให้ทราบ

1. บอกข้อมูล
2. บอกความประสงค์
3. อธิบายเหตุผลของการชักชวน

#### ข. วิธีถามให้ตอบ

1. ถามความสะดวกของผู้ฟัง
2. ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง
3. ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง
4. ถามประสบการณ์ของผู้ฟัง
5. ถามยืนยันข้อมูล

### กลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวน

#### ก. วิธีแบบตรง (direct)

1. ชักชวนอย่างตรงไปตรงมา
2. บอกความต้องการของผู้พูด
3. กล่าวเชิงคำสั่ง

#### ข. วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ

1. ถามความเป็นไปได้
2. ถามความสะดวกของผู้ฟัง
3. ถามความสนใจของผู้ฟัง
4. ถามความเห็นผู้ฟัง
5. กล่าวเชิงแนะนำ

#### ค. วิธีแบบอ้อมไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติ

1. ไม่ปรากฏรูปภาษาที่แสดงวัจนกรรมการชักชวน ผู้ฟังจำต้องอาศัยบริบทในการตีความ

### กลวิธีหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวน

1. การกระทำนั้นไม่เป็นการแก่ผู้ฟัง
2. การกระทำนั้นมีประโยชน์ต่อผู้ฟัง
3. การกระทำนั้นมีประโยชน์ต่อผู้พูด

### กล่าวชักชวนโดยไม่มีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน

### กลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวน

#### ก. วิธีแบบตรง (direct)

1. ชักชวนอย่างตรงไปตรงมา
2. บอกความต้องการของผู้พูด

#### ข. วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ

(conventionally indirect)

1. ถามความเป็นไปได้
2. ถามความสนใจของผู้ฟัง
3. ถามความเห็นผู้ฟัง

### กลวิธีหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวน

1. การกระทำนั้นไม่เป็นการแก่ผู้ฟัง
2. การกระทำนั้นมีประโยชน์ต่อผู้ฟัง
3. การกระทำนั้นมีประโยชน์ต่อผู้พูด

เมื่อจำแนกกลวิธีการชักชวนทั้งหมดแล้ว ผู้วิจัยได้ศึกษาความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยมีการใช้วิธีต่างๆ มากน้อยเพียงใด โดยนำข้อมูลบทสนทนาภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย อย่างละ 110 บทสนทนาที่ได้จากการแสดงบทบาทสมมติ มาแจกแจงความถี่ของวิธีที่ใช้ ผลที่ได้มีรายละเอียดดังนี้

### 4.3 ความถี่ในการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น

#### 4.3.1 กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน

ตาราง 4.1 จำนวนบทสนทนาภาษาญี่ปุ่นที่มีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน

สภาพแวดล้อมการชักชวน	จำนวนบทสนทนา	ร้อยละ
มีการสร้างสภาพแวดล้อม	102	92.72
ไม่มีการสร้างสภาพแวดล้อม	8	7.28
<b>รวม</b>	<b>110</b>	<b>100</b>

จากตารางที่ 4.1 แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่นนิยมสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนก่อนที่จะกล่าวชักชวนคู่สนทนา มากกว่าการกล่าวชักชวนทันทีโดยที่ไม่มีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนใดๆ จากข้อมูลบทสนทนาภาษาญี่ปุ่นทั้งหมด 110 บท พบว่ามีบทสนทนาที่มีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนมากถึง 102 บท คิดเป็น 92.72% ในขณะที่พบบทสนทนาที่ไม่มีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนเพียง 8 บท หรือคิดเป็น 7.28% เท่านั้น

ส่วนวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นนิยมใช้มากที่สุดคือ บอกข้อมูล ซึ่งมีทั้งหมด 92 ถ้อยคำ (54.11%) รองลงมา ได้แก่ อธิบายเหตุผลของการชักชวน และยืนยันข้อมูล ซึ่งมีปริมาณใกล้เคียงกัน คือ 17 ถ้อยคำ (10%) และ 16 ถ้อยคำ (9.14%) ตามลำดับดังรายละเอียดในตารางที่ 4.2

ตาราง 4.2 ความถี่ของการใช้วิธีต่างๆ ของกลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น

วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	ความถี่	ร้อยละ
บอกข้อมูล	92	54.11
บอกความประสงค์	5	2.94
อธิบายเหตุผลของการชักชวน	17	10.00
ถามความสะดวกของผู้ฟัง	11	6.48
ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง	7	4.11
ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง	4	3.36
ถามยืนยันข้อมูล	16	9.41
ถามความรู้	10	5.89
<b>รวม</b>	<b>162</b>	<b>95.30</b>
ไม่ใช่วิธีใดๆ	8	4.70
<b>รวม</b>	<b>170</b>	<b>100</b>

#### 4.3.2 กลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวน

กลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนที่พบในภาษาญี่ปุ่นมีอยู่หลายวิธี ดังที่ได้กล่าวไว้ในหัวข้อที่ 4.1.2 และเพื่อต้องการจะทราบว่าวิธีใดที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นเลือกใช้มากที่สุด ในส่วนนี้ผู้วิจัยจึงแจกแจงความถี่ของการใช้วิธีการแสดงวัจนกรรมการชักชวนแต่ละวิธี ดังปรากฏในตารางที่ 4.3

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตาราง 4.3 ความถี่ของการใช้วิธีต่างๆ ของกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น

วิธี	วิธีย่อย	ความถี่	ร้อยละ	รวม
วิธีแบบตรง (Direct)	ชักชวนโดยตรงไปตรงมา	52	39.69	49.61
	บอกความต้องการ	6	4.58	
	กล่าวเชิงขอร้อง	7	5.34	
วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ (Conventionally Indirect )	ถามความสะดวกของผู้ฟัง	9	6.88	41.22
	ถามความสนใจของผู้ฟัง	2	1.52	
	ถามความเห็นผู้ฟัง	16	12.21	
	กล่าวเชิงสงสัย	27	20.61	
วิธีแบบอ้อมไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติ (Non-conventionally Indirect )	ไม่ใช่วิธีใดๆ	12	9.17	9.17
รวม		131	100	100

จากตารางที่ 4.3 วิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นเลือกใช้มากที่สุด คือ วิธีแบบตรง (49.61%) รองลงมาคือ วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ (41.22%) ส่วนวิธีแบบอ้อมไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติมีปริมาณการใช้น้อยมากเมื่อเทียบกับสองวิธีแรก คือพบเพียง 9.17% เท่านั้น อย่างไรก็ตาม แม้ว่าวิธีแบบตรงจะเป็นวิธีที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นเลือกใช้มากที่สุด แต่ความถี่ของวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติก็มีปริมาณไม่แตกต่างจากความถี่ของวิธีแบบตรงมากนัก

หากพิจารณาถึงวิธีย่อยของกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนพบว่า การชักชวนโดยตรงไปตรงมาซึ่งเป็นวิธีย่อยของวิธีแบบตรงมีปริมาณความถี่ของการใช้มากที่สุด คือ มี 52 ถ้อยคำ คิดเป็น 39.69% ลำดับรองลงมา ได้แก่ การกล่าวเชิงสงสัย ซึ่งเป็นวิธีย่อยของวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ พบ 27 ถ้อยคำ คิดเป็น 20.61%

ผลจากข้อมูลที่ได้ วิธีแบบตรงเป็นวิธีที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นเลือกใช้มากที่สุด ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นประเมินว่าวัจนกรรมการชักชวนเป็นการกระทำที่คุกคามหน้าในระดับต่ำ จึงกล่าวชักชวนได้อย่างตรงไปตรงมา แต่วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติก็มีปริมาณการใช้ไม่แตกต่างจากวิธีแบบตรงมากนัก สาเหตุหนึ่งอาจสืบเนื่องมาจากลักษณะนิสัยของคนญี่ปุ่นที่ชอบกล่าวอย่างอ้อมค้อม คลุ่มเครือ

แม้ว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่นจะเลือกใช้วิธีแบบตรงมากที่สุด แต่ในภาษาญี่ปุ่นจะมีการใช้คำยกย่องถ่อมตนเพื่อแสดงความสุภาพต่อคู่สนทนา เป็นต้นว่า การใช้กริยารูปยกย่อง เช่น ใช้กริยา *いらしやる* แทน *行く・来る* การใช้รูปสุภาพจบประโยค เช่น 「です／でございます」 การใช้คำอุทิศสรรคแสดงสุภาพ เช่น *ご一緒に、ご都合* และการใช้รูปคำถามแบบสุภาพ *～でしょうか* ฯลฯ ซึ่งวิธีการต่างๆเหล่านี้จะช่วยทำให้ถ้อยคำนั้นมีความสุภาพนุ่มนวลมากยิ่งขึ้น

#### 4.3.3 กลวิธีหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวน

ตารางที่ 4.4 จำนวนบทสนทนาภาษาญี่ปุ่นที่มีการบอกข้อมูลเชิงบวก หลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวน

การบอกข้อมูลเชิงบวก	ความถี่	ร้อยละ
มีการบอกข้อมูลเชิงบวก	30	27.28
ไม่มีการบอกข้อมูลเชิงบวก	80	72.72
<b>รวม</b>	<b>110</b>	<b>100</b>

จากตารางที่ 4.4 แสดงให้เห็นว่า บทสนทนาที่ไม่ปรากฏการแสดงข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวนมีจำนวน 80 บท (72.72%) ในทางตรงกันข้าม พบบทสนทนาที่ปรากฏการแสดงข้อมูลเชิงบวกเพียง 30 บท (27.28%) ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นไม่นิยมให้ข้อมูลเชิงบวกแก่คู่สนทนา โดยหลังจากที่กล่าวชักชวนออกไปแล้ว ผู้พูดเลือกที่จะเปิดโอกาสให้ผู้ฟังตอบคำชักชวน อีกประการหนึ่ง อาจเป็นเพราะจากข้อมูลที่ได้มีบทสนทนาจำนวนหนึ่งที่ผู้ฟังยอมรับ หรือแสดงท่าทีปฏิเสธคำชักชวนในทันทีหลังจากที่ผู้พูดกล่าวชักชวน และแม้เพียงผู้ฟังกล่าวถ้อยคำที่แสดงความหมายเอนเอียงไปในเชิงลบ ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นก็มีแนวโน้มที่จะให้ข้อมูลที่เป็นกลาง หรือหยุดการชักชวน ดังนั้นบทสนทนาที่มีการบอกข้อมูลเชิงบวกจึงพบจำนวนน้อย

ส่วนประเภทของข้อมูลเชิงบวกที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นเลือกใช้มากที่สุด ได้แก่ ข้อมูลที่ชี้ว่าการกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง ซึ่งพบ 13 ถ้อยคำ (11.40%) รองลงมา ได้แก่ ข้อมูลที่ชี้ว่าการกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง การกระทำนั้นเป็นประโยชน์ต่อผู้พูด และข้อมูลที่อ้างถึงบุคคลที่สาม ตามลำดับ ซึ่งทั้งสามประเภทนี้มีปริมาณการใช้ใกล้เคียงกัน ดังปรากฏในตารางที่

ตารางที่ 4.5 ความถี่ของการใช้ข้อมูลเชิงบวกประเภทต่างๆ หลังการแสดงวีจนกรรมการ ชักชวนในภาษาญี่ปุ่น

ประเภทของข้อมูลเชิงบวก	ความถี่	ร้อยละ
การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง	13	11.40
การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง	8	7.01
การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด	7	6.14
ข้อมูลที่อ้างถึงบุคคลที่สาม	6	5.27
<b>รวม</b>	<b>34</b>	<b>29.82</b>
ไม่ใช่	80	70.18
<b>รวม</b>	<b>114</b>	<b>100</b>

จากการแจกแจงความถี่ของการใช้วิธีต่างๆ ที่ใช้ในการกล่าวชักชวน ทำให้เห็นว่าผู้พูด ภาษาญี่ปุ่นนิยมสร้างสภาพแวดล้อมก่อนการชักชวน จากนั้นจึงกล่าวชักชวน โดยวิธีแบบตรงเป็น วิธีที่ผู้พูดเลือกใช้มากที่สุด และเมื่อกล่าวชักชวนออกไปแล้ว ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นจะเปิดโอกาสให้ ผู้ฟังได้ตอบคำชักชวนมากกว่าที่จะดำเนินการชักชวนต่อด้วยการให้ข้อมูลเชิงบวกแก่ผู้ฟังในทันที

#### 4.4 ความถี่ในการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาไทย

##### 4.4.1 การสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน

ตารางที่ 4.6 จำนวนบทสนทนาภาษาไทยที่มีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน

สภาพแวดล้อมการชักชวน	จำนวนบทสนทนา	ร้อยละ
มีการสร้างสภาพแวดล้อม	85	77.28
ไม่มีการสร้างสภาพแวดล้อม	25	22.72
<b>รวม</b>	<b>110</b>	<b>100</b>

จากตารางที่ 4.6 จะเห็นได้อย่างชัดเจนว่าผู้พูดภาษาไทยนิยมที่จะสร้างสภาพแวดล้อม การชักชวนก่อน แล้วจึงกล่าวชักชวนมากกว่าที่จะกล่าวชักชวนออกไปโดยทันที ซึ่งในข้อมูลบท

สนทนาภาษาไทยที่ได้จากการแสดงบทบาทสมมติจำนวนทั้งหมด 110 บท พบว่ามีบทสนทนาจำนวน 85 บทที่มีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน คิดเป็น 77.28% แต่บทสนทนาที่ไม่การสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน พบเพียง 25 บท หรือคิดเป็น 22.72% เท่านั้น

ความถี่ของการใช้วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน รวมทั้งสิ้น 124 ถ้อยคำ คิดเป็น 83.22% และหากพิจารณาวิธีย่อยของวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน พบว่าผู้พูดภาษาไทยนิยมบอกข้อมูลมากที่สุด ซึ่งมี 64 ถ้อยคำ คิดเป็น 42.95% รองลงมาคือ ถามความสะดวกของผู้ฟัง พบ 33 ถ้อยคำ (22.14%) ดังที่แสดงในตารางที่ 4.7

ตารางที่ 4.7 ความถี่ของการใช้วิธีต่างๆ ของกลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนในภาษาไทย

วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	ความถี่	ร้อยละ
บอกข้อมูล	64	42.95
บอกความประสงค์	2	1.34
อธิบายเหตุผลของการชักชวน	8	5.36
ถามความสะดวกของผู้ฟัง	33	22.14
ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง	7	4.69
ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง	4	2.68
ถามประสบการณ์ของผู้ฟัง	1	0.67
ถามยืนยันข้อมูล	5	3.35
<b>รวม</b>	<b>124</b>	<b>83.22</b>
ไม่ใช้วิธีใดๆ	25	16.78
<b>รวม</b>	<b>149</b>	<b>100</b>

#### 4.4.2. กลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวน

หลังจากที่ได้จำแนกกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนที่พบในภาษาไทย ดังปรากฏในหัวข้อ 4.2.2 ในส่วนนี้ผู้วิจัยจะแจกแจงความถี่ของวิธีต่างๆ ของกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวน ซึ่งจะทำให้ทราบว่าวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนใดที่ผู้พูดภาษาไทยนิยมใช้มากที่สุด ผลปรากฏดังตารางที่ 4.8

ตารางที่ 4.8 ความถี่ของการใช้วิธีต่างๆ ของกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนในภาษาไทย

วิธี	วิธีย่อย	ความถี่	ร้อยละ	รวม
วิธีแบบตรง (Direct)	ชักชวนโดยตรงไปตรงมา	67	46.52	64.58
	บอกความต้องการ	25	17.37	
	กล่าวเชิงคำสั่ง	1	0.69	
วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ (Conventionally Indirect)	ถามความเป็นไปได้	7	4.86	31.94
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง	18	11.50	
	ถามความสนใจของผู้ฟัง	19	13.20	
	ถามความเห็นผู้ฟัง	1	0.69	
	กล่าวเชิงแนะนำ	1	0.69	
วิธีแบบอ้อมไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติ (Non-conventionally Indirect)	ไม่ใช่วิธีใดๆ	5	3.47	3.47
<b>รวม</b>		<b>143</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

จากตารางที่ 4.8 จะเห็นได้อย่างชัดเจนว่า วิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนที่ผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้มากที่สุดคือ วิธีแบบตรง (64.58%) รองลงมา ได้แก่ วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ (31.94%) ส่วนวิธีแบบอ้อมไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติมีปริมาณการใช้น้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับสองวิธีแรกคือ พบเพียง 3.47% เท่านั้น ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผู้พูดภาษาไทยพิจารณาว่าการชักชวนเป็นการกระทำที่เสี่ยงต่อการคุกคาม "หน้า" น้อยถึงน้อยที่สุด ด้วยเหตุนี้จึงนิยมใช้วิธีแบบตรงมากกว่าวิธีแบบอ้อม

หากพิจารณาถึงวิธีย่อยที่ผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้มากที่สุด พบว่าการชักชวนโดยตรงไปตรงมามีปริมาณความถี่มากที่สุดคือ พบ 67 ถ้อยคำ (46.85%) รองลงมาคือ การบอกความต้องการ พบ 25 ถ้อยคำ (17.485%) ซึ่งทั้งสองต่างก็เป็นวิธีย่อยของวิธีแบบตรง แต่การกล่าวเชิงคำสั่งเป็นวิธีแบบตรงที่มีปริมาณการใช้น้อยที่สุด ทั้งนี้เพราะการกล่าวเชิงคำสั่งถือว่าเป็นวิธีที่ไม่สุภาพนัก

ส่วนวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติพบว่า การถามความสนใจ และการถามความสะดวกของผู้ฟังเป็นวิธีย่อยที่มีปริมาณการใช้มากกว่าวิธีย่อยอื่นๆ ซึ่งทั้งสองวิธีนี้มีปริมาณการใช้ที่ใกล้เคียงกัน คือ 13.28% และ 11.88% ตามลำดับ

จากผลที่ได้ แสดงให้เห็นว่าผู้พูดภาษาไทยนิยมที่กล่าวชักชวนอย่างเปิดเผย ตรงไปตรงมา แต่เพื่อให้ถ้อยคำมีความสุภาพมากขึ้นและลดการคุกคามหน้าด้านลบของผู้ฟัง ผู้พูดก็จะใช้คำลงท้ายแสดงความสุภาพ เช่น “ค่ะ” “ครับ” และการใช้คำที่เป็นการแสดงความสุภาพ เช่น “ไม่ทราบค่ะ” “เรียนเชิญ” เป็นต้น

#### 4.4.3 กลวิธีหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวน

ตารางที่ 4.9 จำนวนบทสนทนาภาษาไทยที่มีการบอกข้อมูลเชิงบวก หลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวน

การบอกข้อมูลเชิงบวก	ความถี่	ร้อยละ
มีการบอกข้อมูลเชิงบวก	46	41.81
ไม่มีการบอกข้อมูลเชิงบวก	64	58.19
<b>รวม</b>	<b>110</b>	<b>100</b>

จากตารางที่ 4.9 พบว่า บทสนทนาที่ไม่ปรากฏการแสดงข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวนมีจำนวน 64 บทสนทนา ส่วนบทสนทนาที่มีการแสดงข้อมูลเชิงบวกพบ 46 บทสนทนา แม้จะมีความถี่แตกต่างกันไม่มาก แต่ก็ชี้ให้เห็นว่าผู้พูดภาษาไทยมีแนวโน้มที่จะบอกข้อมูลเชิงบวก แต่ไม่มากนัก ทั้งนี้อาจเป็นเพราะจากข้อมูลที่ได้มีบทสนทนาจำนวนหนึ่งที่ผู้ฟังตอบรับ หรือปฏิเสธทันทีโดยที่ผู้พูดยังไม่ได้กล่าวให้ข้อมูลเชิงบวกใดๆ เพื่อโน้มน้าวใจผู้ฟัง

ส่วนประเภทของข้อมูลเชิงบวกที่ผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้มากที่สุด ได้แก่ ข้อมูลที่ชี้ว่าการกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง และการกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง ซึ่งทั้งสองมีปริมาณการปรากฏเท่ากัน คือ 25 ถ้อยคำ (21.19%) ส่วนข้อมูลที่อ้างถึงบุคคลที่สาม พบเพียง 4 ถ้อยคำ (3.39%) ดังปรากฏในตารางที่ 4.10



ตารางที่ 4.10 ความถี่ของการใช้ข้อมูลเชิงบวกรูปแบบต่างๆ หลังการแสดงผลงานการ  
ชักชวนในภาษาไทย

ประเภทของข้อมูลเชิงบวก	ความถี่	ร้อยละ
การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง	25	21.19
การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง	25	21.19
ข้อมูลที่อ้างถึงบุคคลที่สาม	4	3.39
<b>รวม</b>	<b>54</b>	<b>45.77</b>
ไม่ปรากฏ	64	54.23
<b>รวม</b>	<b>118</b>	<b>100</b>

จากการศึกษาความถี่ของกลวิธีการชักชวน ทำให้เห็นว่าผู้พูดภาษาไทยนิยมที่จะสร้างสภาพแวดล้อมก่อนการชักชวนเพื่อรอดูปฏิกิริยาท่าทีของผู้ฟัง จากนั้นก็จะกล่าวชักชวนผู้ฟังโดยใช้วิธีแบบตรงมากกว่าวิธีแบบอ้อม และเมื่อก้าวชักชวนออกไปแล้ว ผู้พูดภาษาไทยมีแนวโน้มที่จะบอกข้อมูลเชิงบวกเพื่อจูงใจผู้ฟัง แต่ไม่มากนัก

กล่าวโดยสรุป กลวิธีการชักชวนสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ส่วนใหญ่ๆ ได้แก่ กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน กลวิธีแสดงผลงานการชักชวน และกลวิธีหลังการแสดงผลงานการชักชวน โดยในแต่ละส่วนก็จะประกอบด้วยวิธีการต่างๆ ซึ่งแต่ละวิธีก็จะมีความถี่ของการใช้มากน้อยแตกต่างกันไป

## บทที่ 5

### ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นกับปัจจัยเรื่อง สถานภาพทางสังคม ความสนิทสนม และเนื้อความการชักชวน

ในบทนี้ผู้วิจัยจะศึกษาว่า สถานภาพทางสังคม ความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟัง และเนื้อความการชักชวนมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการชักชวนของผู้พูดภาษาญี่ปุ่นหรือไม่ เนื่องจากการศึกษาที่ประกอบด้วย 3 ปัจจัย ดังนั้นผู้วิจัยจะกล่าวถึงปัจจัยแต่ละปัจจัยตามลำดับเพื่อให้ง่ายต่อการเข้าใจ โดยในบทนี้จะแบ่งเนื้อหาออกเป็น 3 ส่วนดังนี้ คือ 5.1 ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนกับสถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟัง 5.2 ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนกับความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟัง และ 5.3 ความสัมพันธ์ของกลวิธีการชักชวนกับเนื้อความการชักชวน

#### 5.1 ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนกับสถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟัง

งานวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้แบ่งสถานภาพทางสังคมของผู้พูดออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ ผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ฟัง ผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมเท่ากับผู้ฟัง และผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ฟัง

ผู้วิจัยนำข้อมูลบทสนทนาที่ได้จากการให้กลุ่มตัวอย่างแสดงบทบาทสมมติมาแจกแจงความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนแต่ละกลวิธี จำแนกตามสถานภาพทางสังคมของผู้พูดไว้ในตารางที่ 5.1 จากนั้นจะกล่าวถึงรายละเอียดในเรื่องความแตกต่างของการใช้กลวิธีการชักชวนตามสถานภาพของผู้พูดที่ละสถานภาพ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.1 ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น จำแนกตามสถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟัง

วิธี		สถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟัง			
		ต่ำ - สูง	เท่ากัน	สูง - ต่ำ	
ก วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	บอกข้อมูล	40	17	35	
	บอกความประสงค์	-	3	2	
	อธิบายเหตุผลของการชักชวน	2	5	9	
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง	5	6	1	
	ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง	-	4	2	
	ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง	-	4	1	
	ถามยืนยันข้อมูล	-	6	10	
	ถามความรู้	4	3	3	
	ไม่ใช้วิธีใดๆ	-	4	4	
ก วิธีแสดงเจตนาการชักชวน	D	ชักชวนโดยตรงไปตรงมา	16	18	18
		บอกความต้องการ	3	-	3
		กล่าวเชิงขอร้อง	7	-	-
	CI	ถามความสะดวกของผู้ฟัง	7	-	2
		ถามความสนใจของผู้ฟัง	-	2	-
NI	ถามความเห็นผู้ฟัง	7	3	6	
	กล่าวเชิงสงสัย	8	8	11	
ก วิธีบอกข้อมูลเชิงบวก	การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง	3	5	5	
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง	1	3	4	
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด	3	-	6	
	การกล่าวอ้างบุคคลที่สาม	5	1	-	
	ไม่ใช้วิธีใดๆ	28	21	31	

หมายเหตุ D หมายถึงวิธีแบบตรง  
 CI หมายถึงวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ  
 NI หมายถึงวิธีแบบอ้อมไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติ

### 5.1.1 ผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ฟัง

จากตารางที่ 5.1 พบว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังจะเลือกใช้วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนหลากหลายน้อยกว่าผู้พูดในสถานภาพอื่นๆ ทั้งนี้เพราะบางวิธีอาจไม่สุภาพนักเมื่อใช้กับผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่า เช่น การบอกความประสงค์ของผู้พูด อีกสาเหตุหนึ่งเป็นเพราะสถานการณ์ชักชวนที่ผู้วิจัยกำหนดขึ้น ได้แก่ “การชวนอาจารย์ไปงานเลี้ยง” และ “การชวนอาจารย์ไปเที่ยวต่างจังหวัด” เป็นกิจกรรมที่ถูกกำหนดไว้ล่วงหน้าแน่นอน จึงอาจไม่เอื้อให้เกิดวิธีสร้างสภาพแวดล้อมที่หลากหลาย จากข้อมูล วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนที่ผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังเลือกใช้พบเพียง 4 วิธีเท่านั้น เรียงลำดับจากความถี่ที่พบมากไปหาน้อย คือ การบอกข้อมูล การถามความสะดวกของผู้ฟัง การถามความรู้ และการอธิบายเหตุผลของการชักชวน ซึ่งผู้วิจัยคิดว่าวิธีสร้างสภาพแวดล้อมทั้ง 4 นี้ค่อนข้างเป็นทางการมากกว่าวิธีอื่น นอกจากนี้ผู้พูดยังไม่นิยมที่จะกล่าวชักชวนออกไปทันทีโดยไม่สร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนใดๆ อาจเป็นเพราะเมื่อสนทนากับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่า การแสดงเจตนาของตนออกไปทันทีทันใดดูจะไม่สุภาพนัก ดังนั้นผู้พูดจึงสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนเพื่อเตรียมผู้ฟังให้พร้อมรับฟังเจตนาของตน

ส่วนวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนที่ผู้พูดเลือกใช้มากที่สุดคือ วิธีแบบตรง ซึ่งการชักชวนอย่างตรงไปตรงมา ด้วยรูป 「～しないでか」 เป็นวิธีย่อยที่มีความถี่ของการใช้มากที่สุด ส่วนรูป 「～しよう」 และ 「～しようか」 แม้ว่าจะจะเป็นรูปที่แสดงการชักชวนอย่างตรงไปตรงมาเช่นเดียวกับ 「～しないでか」 แต่เนื่องจาก 「～しよう」 และ 「～しようか」 เป็นรูปที่มีระดับของการบีบบังคับสูงกว่า ดังนั้นผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังจึงไม่นิยมใช้ อย่างไรก็ตาม จากข้อมูลผู้วิจัยพบว่ามีการใช้ 「～しようか」 ร่วมกับสำนวน 「～と思う (คิดว่า)」 ซึ่งวิธีนี้น่าจะช่วยลดระดับของการบีบบังคับได้ระดับหนึ่ง แต่การแสดงวัจนกรรมการชักชวนลักษณะดังกล่าวไม่นิยมใช้มากนัก ตัวอย่างเช่น

(1) (นักศึกษาชวนอาจารย์ที่ไม่สนิทไปเที่ยวต่างจังหวัด)

17A: で、3年生で全員っていうか、まー、仲間のいい友達とか行っているんで。

18B: うん。

→ 19A: まー、先生もよかったら、一緒に旅行に行こうかと思って。はい。

ส่วนวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนอื่นๆ เช่น กล่าวเชิงขอร้อง ถามความสะดวกของผู้ฟัง ถามความเห็นผู้ฟัง และกล่าวเชิงสงสัยเป็นวิธีที่มีความถี่ของการใช้รองจากการชักชวนอย่างตรงไปตรงมา ซึ่งต่างก็มีปริมาณที่ใกล้เคียงกัน จากข้อมูลทั้งหมดผู้วิจัยพบประเด็นที่น่าสนใจของวิธี

การกล่าวเชิงขอร้องว่า เป็นวิธีที่ปรากฏใช้โดยผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังเท่านั้น เนื่องจากการกล่าวเชิงขอร้องจะแสดงนัยยะว่าผู้พูดยกผู้ฟังให้สูงกว่าตน ผู้ที่มีสิทธิในการตัดสินใจกระทำคือผู้ฟัง เพราะการกระทำนั้นเป็นการกระทำของผู้ฟัง ไม่ใช่การกระทำร่วมกันของทั้งสองฝ่าย แต่ผู้พูดจะได้รับผลประโยชน์จากการกระทำของผู้ฟัง (川口、蒲谷 และ 坂本、2002)

โดยรวมแล้วผู้พูดจะเลือกใช้วิธีแบบตรงมากกว่าวิธีแบบอ้อม แต่ปริมาณความถี่ของวิธีทั้งสองไม่แตกต่างกันมากนัก อย่างไรก็ตามการที่ผู้พูดมีแนวโน้มที่จะเลือกใช้วิธีแบบตรงมากที่สุดนั้นชี้ให้เห็นว่า ผู้พูดประเมินว่าการชักชวนของตนเป็นการกระทำที่ไม่รบกวน หรือคุกคามหน้าผู้ฟังมากนัก จึงกล่าวถ้อยคำแสดงเจตนาชักชวนได้อย่างตรงไปตรงมา แต่ในบางครั้งผู้พูดบางคนก็อาจคำนึงถึงความรู้สึก และพิจารณาว่าการชักชวนของตนอาจไปรบกวน หรือเสี่ยงต่อการคุกคามหน้า เพราะผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่า ผู้พูดจึงเสี่ยงการกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมาไป กล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อมแทน

เนื่องจากผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่า ทำให้ช่องว่างระหว่างบุคคลทั้งสอง และระดับความรุนแรงของการคุกคามหน้ามีมาก ดังนั้นเพื่อลดความรุนแรงของการคุกคามหน้า ผู้พูดจึงใช้คำพูดให้สุภาพนุ่มนวลเพื่อตอบสนองความต้องการทางด้านลบของผู้ฟัง กล่าวคือ ไม่รบกวน หรือทำให้ผู้ฟังไม่พอใจ

จากข้อมูลพบว่า เมื่อกกล่าวชักชวนผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่า ผู้พูดจะใช้คำพูดที่สุภาพโดยการเปลี่ยนกริยาที่ปรากฏในถ้อยคำให้เป็นรูปยกย่อง การจบประโยคด้วยรูปสุภาพ「~です」หรือรูปสุภาพสูงสุด「~でございます」 การเติมคำอุสรรค เช่น ご、お การใช้คำลงท้ายบอกความถามแบบสุภาพ「でしょうか」 เป็นต้น ประเด็นที่น่าสนใจของการใช้กริยารูปยกย่อง การจบประโยคด้วยรูปสุภาพสูงสุด และการใช้「でしょうか」 คือ จะใช้ในกรณีที่ผู้พูดมีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังเท่านั้น ดังตัวอย่างบทสนทนาระหว่างนักศึกษาและอาจารย์ต่อไปนี้

(2) → 9A: あのう、先生、卒業パーティーがあるのをご存じですか。

10B: あー、なんか卒業式の後にやるやつですか。

11A: はい、そうなん// ですけども。

12B: → あー。

13A: ちょっと、あのう、今週の日曜日の、えーと、11時半から大学の近くのホテルで一するんですけども。

14B: おー。

→ 15A: えーと、ご都合はよろしいでしょうか。

จากตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดใช้คำพูดสุภาพด้วยการใช้กริยารูปยกย่อง 「存じる」 แทนกริยา 「知る」 ใน (9A) การเติมคำอุปสรรคご หน้าคำว่า 「存じる」 และ 「都合」 และการใช้คำแสดงความถาม 「でしょうか」 ใน (15A)

แต่ในกรณีที่ผู้พูดกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อม จากข้อมูลที่ได้พบว่า การใช้ถ้อยคำสุภาพด้วยการเปลี่ยนกริยาที่ปรากฏในถ้อยคำแสดงวัจนกรรมการชักชวนให้เป็นรูปยกย่องมีปริมาณไม่มากนัก ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผู้พูดเห็นว่าการกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อม หรือไม่ตรงประเด็นนั้นมีความสุภาพเพียงพอและสามารถลดระดับการคุกคามหน้าได้ในระดับหนึ่งแล้ว

ในการชักชวน ผู้พูดอาจเพิ่มความสุภาพ ด้วยการใช้วลีเกริ่นนำ เช่น 「大変申し訳ないんですけど」 「ちょっと偶然なんですけれども」 เพื่อเกริ่นก่อนที่จะชักชวน และขอโทษที่รบกวนผู้ฟัง 庵 และคณะ (Iori et. al, 2002: 490) กล่าวว่า การเกริ่นนำลักษณะเช่นนี้จะช่วยให้ถ้อยคำนั้นๆ อ่อนลง ในกรณีที่ผู้พูดเห็นว่าถ้อยคำนั้นอาจเสี่ยงต่อการทำให้ผู้ฟังรู้สึกไม่ดี เช่น

(3) (นักศึกษาชวนอาจารย์ที่สนิทไปเที่ยวต่างจังหวัด)

→ 11A: なんか、こういうときに、あのう、大変申し訳ないんですけども、3年生で、あのう、旅行に行こうと思ってるんですよ。それで、再来週の15日から17日で、土・日・月ですけど、軽井沢に行こうと思って。

12A: 先生も一緒に行けるかなーと思いますのでー。

13B: あー、再来週、うん、ちょっと厳しいなー。

ผู้พูดอาจเติมประโยคเงื่อนไขที่แสดงให้ผู้ฟังเห็นว่าผู้พูดคำนึงถึงความต้องการ หรือความสะดวกของผู้ฟัง เช่น 「よかったら」 「時間があったら」 ในถ้อยคำ เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ฟังปฏิเสธคำชักชวนได้ง่ายขึ้น หรือเติมคำว่า 「ちょっと (เล็กน้อย)」 ในถ้อยคำ ซึ่ง 彭飛 (Peng Fei, 1991) กล่าวว่าเมื่อ 「ちょっと」 ปรากฏในประโยคบอกให้ทำ นอกจากจะแสดงความหมายว่าการกระทำนั้นกินระยะเวลาไม่นานหรือไม่ยากลำบากแล้ว ยังช่วยทำให้เจตนาของผู้พูดอ่อนลงและอ้อมค้อมขึ้น อีกทั้งแสดงถึงการคำนึงถึงฝ่ายผู้ฟังด้วย ตัวอย่างเช่น

(4) (นักศึกษาชวนอาจารย์ที่สนิทไปเที่ยวต่างจังหวัด)

→ 5A: えーとですね、再来週15・16・17日にちょっと皆で東京に行こうと思ったんですよ。

6B: 東京ね。

7A: はい。3年生の皆旅行まだしてなかったの。

8B: あ、そうだね。

→ 9A: はい、先生にちょっと、あのう、声をかけてみたんですけど。



เมื่อกล่าวถึงกิจกรรมการชักชวน ผู้พูดอาจกล่าวถ้อยคำโดยละส่วนของประโยคบางส่วนของที่พอดคาดเดาได้เอาไว้ ซึ่งมาริสซา พงษ์ธนยอนตกิจ (2542: 23) กล่าวว่า การพูดละประโยคไว้ลอยๆ โดยไม่พูดให้จบประโยคเป็นกลวิธีหนึ่งของการแสดงความสุภาพที่คนญี่ปุ่นใช้ในการแสดงความเอื้ออาทรต่อความรู้สึกของผู้ฟัง ตัวอย่างเช่น

(5) (นักศึกษาชวนอาจารย์ที่ไม่สนิทไปงานเลี้ยงฉลองจบการศึกษา)

16A: あ、卒業パーティーがあるんですよ。

17B: あ、そうなんですか。

(略)

→ 22A: もしよかったら、ご一緒に。

ในตัวอย่างที่ (5) ผู้พูดได้ละภาคแสดงของประโยคเอาไว้ ซึ่งผู้ฟังก็สามารถเข้าใจได้ว่าผู้พูดกำลังชักชวนตน

หลังการแสดงกิจกรรมการชักชวน ผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังจะบอกข้อมูลเชิงบวกด้วยการกล่าวอ้างถึงบุคคลที่สามมากที่สุด แต่โดยรวมแล้วถือว่ามีปริมาณความถี่ของการใช้ข้อมูลเชิงบวกไม่มากนัก เนื่องจากในข้อมูลบทสนทนาส่วนใหญ่ เมื่อกล่าวชักชวนออกไปแล้ว ผู้พูดมีแนวโน้มที่จะเปิดโอกาสให้ผู้ฟังตอบคำชักชวน หรือบอกเพียงข้อมูล รายละเอียดทั่วไปของกิจกรรมตามที่ผู้ฟังสอบถามเท่านั้น ทั้งนี้ผู้วิจัยเห็นว่าเป็นเพราะการบอกข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงกิจกรรมการชักชวนอาจดูเป็นการคะยั้นคะยอ และไม่เปิดโอกาสให้ผู้ฟังตอบปฏิเสธได้ง่าย ทำให้ผู้ฟังรู้สึกลำบากใจที่จะตอบปฏิเสธ คนญี่ปุ่นถือว่าการเอาใจเขามาใส่ใจเรา และการหลีกเลี่ยงที่จะทำร้าย หรือรบกวนความรู้สึกของผู้อื่นเป็นสิ่งสำคัญ นอกจากนี้ยังต้องรู้จักเกรงใจผู้อื่นด้วย ซึ่งความรู้สึกเกรงใจ (遠慮) นี้ถือเป็นกลไกสำคัญอย่างหนึ่งในการรักษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในสังคม โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การแสดงความเกรงใจผู้ใหญ่หรือผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าตน โตะอิ (2538: 31) กล่าวว่า คนญี่ปุ่นมีความเกรงใจ เพราะไม่ต้องการมีอะมะเอะ (あまえ)<sup>5</sup> ต่อความหวังดีของฝ่ายหนึ่งมากเกินไป กล่าวคือมีความกลัวว่าถ้าไม่เกรงใจจะถูกอีกฝ่ายหนึ่งคิดว่าตนเป็นคนที่ไม่รู้จักรู้อใจ และเป็นผลให้ตนเองถูกเกลียดชัง ดังนั้นผู้น้อยจึงต้องหลีกเลี่ยงการทำให้ผู้ใหญ่ไม่พอใจเพื่อรักษาความสัมพันธ์ ตลอดจนการได้รับความช่วยเหลือหรือความเมตตาจากผู้ใหญ่

ผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังจะสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนก่อน แล้วจึงกล่าวชักชวนผู้ฟัง โดยจะใช้คำพูดที่สุภาพนุ่มนวลมากขึ้นเพื่อหลีกเลี่ยงการทำให้ผู้ฟังรู้สึกไม่พอใจ และ

<sup>5</sup> อะมะเอะ คือการแสดงความต้องการพึ่งพิงที่เรียกร้องความเป็นหนึ่งเดียว “อะมะเอะ” มาจากคำว่า 「あまえゑ」 มีความหมายว่า 1) กิริยาอ่อนของทารก 2) คาดหวังความรัก ความสนิทสนม และความเมตตาจากผู้อื่น 3) ทำตามใจตนเอง (โตะอิ, 2538: 184)

เมื่อกล่าวชักชวนแล้ว ผู้พูดมีแนวโน้มที่จะไม่กล่าวข้อมูลเชิงบวกแก่ผู้ฟัง ซึ่งจากกลวิธีชักชวนนี้ สะท้อนให้เห็นว่าชาวญี่ปุ่นมีจิตสำนึกเรื่องความสุภาพ ยกย่องผู้ฟังที่อาวุโสกว่า

### 5.1.2 ผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมเท่ากับผู้ฟัง

ผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับผู้ฟังมีแนวโน้มที่จะสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนมากกว่าที่จะกล่าวชักชวนทันทีโดยไม่สร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนใดๆ ทั้งนี้เพื่อรอดูปฏิกริยาท่าทีของผู้ฟัง จากตารางที่ 5.1 การบอกข้อมูลเป็นวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนที่ปรากฏใช้มากที่สุด รองลงมา ได้แก่ การอธิบายเหตุผล และการถามยืนยันข้อมูล ซึ่งทั้งสองวิธีนี้มีปริมาณการใช้ใกล้เคียงกัน นอกจากนี้ผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับผู้ฟังยังเลือกใช้วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนหลากหลายกว่าผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟัง ทั้งนี้เพราะผู้พูดและผู้ฟังต่างก็มีความเท่าเทียมกัน ผู้พูดจึงมีอิสระในการกล่าวถ้อยคำได้มากกว่าผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟัง

วิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นเลือกใช้มากที่สุดคือ การกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมาด้วยรูป 「～しよう (か)」 「～しないで (か)」 และ 「～する (か)」 ส่วนการบอกความต้องการของผู้พูด และการกล่าวเชิงขอร้อง แม้จะเป็นวิธีย่อยของวิธีแบบตรง แต่กลับไม่ปรากฏใช้เลย ทั้งนี้อาจเป็นเพราะการใช้วิธีกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมาสามารถสื่อเจตนาได้อย่างชัดเจน อีกทั้งแสดงความเท่าเทียมและเป็นกันเองมากกว่าการกล่าวเชิงขอร้อง ส่วนวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนที่ผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับผู้ฟังเลือกใช้รองลงมา ได้แก่ การกล่าวเชิงสงสัย การถามความเห็นของผู้ฟัง และการถามความสนใจของผู้ฟัง ตามลำดับ ซึ่งทั้งสามวิธีนี้เป็นวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ อย่างไรก็ตาม โดยรวมแล้วผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับผู้ฟังนิยมกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมามากกว่าที่จะกล่าวอย่างอ้อมค้อม

เมื่อผู้พูดและผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากัน ปริมาณการคุกคามหน้าจึงลดลง และไม่มีฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดที่มี “หน้า” ที่จะต้องรักษามากกว่ากัน กล่าวคือไม่จำเป็นต้องเกรงใจ หรือแสดงความสุภาพต่อกันเป็นพิเศษ อีกทั้งผู้พูดประเมินการชักชวนของตนว่ามีอัตราเสี่ยงต่อการคุกคามหน้าในระดับต่ำ หรือต่ำที่สุด ดังนั้นผู้พูดจึงแสดงเจตนาการชักชวนได้อย่างตรงไปตรงมา และไม่จำเป็นต้องคำนึงถึงการใช้คำพูดที่สุภาพมากนัก ภาษาที่ใช้จึงห้วนสั้น ในภาษาญี่ปุ่น ผู้พูดจะจบประโยคด้วยรูปไม่สุภาพ และไม่ปรากฏการใช้คำยกย่องถ่อมตนเลย ซึ่งบราวน์ และเลวินสัน (Brown and Levinson, 1987) เรียกการพูดในลักษณะนี้ว่า “การใช้ภาษาอย่างตรงประเด็น” (baldly on record) ตัวอย่างเช่น

(6) (ชวนเพื่อนสนิทไปเที่ยวออสเตรเลีย)

1A: ねー、圭ちゃん。

2B: うん。

→ 3A: 今度オーストラリア一緒に行かない？

นอกจากนี้ การใช้วลีเกริ่นนำ และประโยคเงื่อนไขที่แสดงความคำนึงถึงความต้องการ และความสะดวกของผู้ฟังก็มีการใช้ในปริมาณน้อยกว่าผู้พูดในสถานการณ์อื่น

ผู้พูดยังมีแนวโน้มที่จะกล่าวชักชวนซ้ำ หรือแสดงวัจนกรรมการชักชวนมากกว่าหนึ่งครั้ง เพื่อย้ำเจตนาในการชักชวน และแสดงให้เห็นทราบว่าผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังกระทำบางสิ่งบางอย่างร่วมกับผู้พูดจริงๆ ตัวอย่างเช่น

(7) 5A: あのさー、今度の土曜、暇なんだけどさー。

6A: 映画見に行かない？

7B: えっ、映画何見る。

8A: 映画、あのね、タイタニック見たいんだけど。

9B: [笑] えっ、タイタニック？

10A: え、もう見ちゃった？

11B: え、まだ見てないんだけど。

→ 12A: え、じゃ、行こうよ。

13B: タイタニック、あれ、彼氏と見たいんだよね。

14A: [笑] そんな、私とでもいいじゃん。

→ 15A: 行こう。行こう。行こう。

ในตัวอย่างข้างต้น ผู้พูดชวนผู้ฟังไปดูภาพยนตร์ หลังจากทีกล่าวชักชวนไปแล้ว แต่ผู้ฟังยังไม่ตอบคำชักชวน ผู้พูดจึงกล่าวชักชวนซ้ำอีกเพื่อย้ำเจตนาในการชักชวน และคะยั้นคะยอขอคำตอบรับจากผู้ฟัง ดังปรากฏใน (12A) และ (15A) ซึ่งลักษณะการชักชวนดังกล่าวอาจไม่เหมาะสม หากใช้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพต่างจากผู้พูด โดยเฉพาะผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่า

(8) 3A: あしたさー、

4B: うん。

5A: 映画見に行こう。

(略)

11A: ライオンキング

12B: ライオンキングか。うん、まー、見てないし。

→ 13A: え、じゃー、決定ね。

14B: うん。 [笑] いいよ。

ในตัวอย่างที่ (8) ผู้พูดชวนผู้ฟังไปชมภาพยนตร์ แต่ขณะที่ผู้ฟังยังไม่ทันที่จะตอบคำชักชวน ผู้พูดก็เป็นฝ่ายตัดสินใจแทนผู้ฟังว่าตกลงตอบรับคำชักชวน (13A) ซึ่งลักษณะเช่นนี้พบว่าใช้กับผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับผู้ฟังเท่านั้น

หลังจากที่กล่าวชักชวนแล้ว เพื่อโน้มน้าวให้ผู้ฟังยอมรับการชักชวน ผู้พูดก็จะบอกข้อมูลเชิงบวกแก่ผู้ฟัง โดยข้อมูลเชิงบวกที่ผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากันเลือกใช้มากที่สุด ได้แก่ ข้อมูลที่ชี้ว่าการกระทำนั้นไม่ก่อภาระให้แก่ผู้ฟัง อย่างไรก็ตามก็ดี ผู้พูดมีแนวโน้มที่จะไม่บอกข้อมูลเชิงบวกหลังจากที่กล่าวชักชวนแล้ว จากข้อมูลที่ได้ พบว่าผู้ฟังส่วนมากมักจะตอบรับ-ปฏิเสธทันที โอกาสที่ผู้พูดจะบอกข้อมูลเชิงบวกจึงลดน้อยลง

กล่าวโดยสรุป เนื่องจากผู้พูดและผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากัน ช่องว่างระหว่างบุคคลทั้งสองจึงน้อยกว่าผู้พูดและผู้ฟังในสถานภาพอื่น ดังนั้นผู้พูดจึงกล่าวชักชวนโดยตรงไปตรงมามากกว่าที่จะกล่าวอย่างอ้อมค้อม เลือกใช้ถ้อยคำที่สั้นและเรียบง่าย ซึ่งผลที่ปรากฏในบทสนทนาที่ได้จากการแสดงบทบาทสมมติสอดคล้องกับข้อมูลบทสนทนาที่ใช้จริงที่บันทึกทางโทรศัพท์ และบทสนทนาที่ได้จากการสังเกต

### 5.1.3 ผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ฟัง

ก่อนที่จะแสดงวัจนกรรมการชักชวน ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟังนิยมสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนด้วยการบอกข้อมูลมากที่สุด รองลงมาได้แก่ การถามยืนยันข้อมูลและการอธิบายเหตุผล นอกจากนี้ผู้พูดยังมีแนวโน้มที่จะสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนก่อนการชักชวนมากกว่าที่จะกล่าวชักชวนออกไปทันที

ส่วนวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนที่ปรากฏใช้มากที่สุดคือ การชักชวนโดยตรงไปตรงมาด้วยรูปภาษา 「～しない (か)」 และ 「～しようか」 ตามลำดับ รองลงมาคือ การกล่าวเชิงสงสัย และการถามความเห็นผู้ฟัง ซึ่งทั้งสองวิธีนี้เป็นวิธีย่อยของวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาโดยรวมแล้วพบว่า ความถี่ของการใช้วิธีแบบตรงและวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติมีปริมาณใกล้เคียงกัน อีกทั้งมีความถี่ของการใช้วิธีแบบอ้อมไม่ใช่อ้อมธรรมเนียมปฏิบัติมากกว่าผู้พูดในสถานภาพอื่นๆ ซึ่งตามปกติแล้ว ผู้ที่มีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าย่อมมีอิสระในการกล่าวถ้อยคำได้อย่างตรงไปตรงมา เพราะผู้ใหญ่หรือผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าเป็นบุคคลที่ผู้น้อยหรือผู้ที่มีสถานภาพต่ำกว่าควรให้ความเคารพยำเกรง ดังนั้นแม้ว่าจะกล่าวชักชวนออกไปอย่าง

ตรงไปตรงมา ก็ไม่มีผลกระทบทางลบใดๆ ต่อผู้พูดมากนัก แต่ในบางครั้งผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าก็อาจคำนึงถึงคุณภาพต่อผู้ฟัง จึงเลี่ยงไปกล่าวถ้อยคำแสดงเจตนาชักชวนอย่างอ้อมค้อม แทนการกล่าวถ้อยคำอย่างตรงไปตรงมา เพื่อให้ดูว่าไม่เป็นการรบกวนผู้ฟังมากเกินไป และเพื่อรักษา “หน้า” ของตัวเองหากผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่าปฏิเสธคำชักชวน

ดังที่กล่าวไปข้างต้นว่า ผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าไม่จำเป็นต้องคำนึงถึง “หน้า” ของผู้ฟังมากนัก ด้วยเหตุนี้ ไม่ว่าผู้พูดจะกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมา หรือกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อม มีแนวโน้มว่าผู้พูดจะไม่ใช้คำพูดที่สุภาพมากนัก กล่าวคือ ไม่ใช้รูปสุภาพจบประโยค หรือ คำแสดงการยกย่องผู้ฟัง ภาษาที่ใช้จะห้วนและสั้น ซึ่งมีลักษณะคล้ายกับภาษาที่ผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับผู้ฟังใช้ เช่น

(9) (รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องที่สนิทไปทานอาหาร)

1A: じゃ、今からどこか行こうか。

2B: あ、どこですか。

3A: や、もう、この近くのファミレスでい、いいだろう。

4A: 一緒に行こ？

อย่างไรก็ตาม บางครั้งผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟังก็จะใช้คำพูดที่สุภาพ ทั้งนี้เพื่อสร้างความรู้สึกทางบวกให้กับผู้ฟัง และต้องการให้ผู้ฟังเห็นว่าตนเป็นผู้อาวุโสกว่าที่สุภาพและเหมาะสมพอที่ผู้ฟังจะเชื่อถือและฟังพาได้ ตัวอย่างเช่น

(10) (รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องที่สนิทไปออกกำลังกายที่ฟิตเนส)

15A: 池袋にあるんだけど、たしかジョンニーのうちが遠いよね。

16B: 池袋？遠いですね。

(略)

22A: 遠いけどね。安いから、誘ったんだけど。

→ 23A: いかがかな。

ตัวอย่างที่ (10) ผู้พูดชักชวนผู้ฟังอย่างอ้อมค้อม และเพิ่มคุณภาพด้วยการใช้คำว่า 「いかがかな」 ซึ่งเป็นคำสุภาพของคำว่า 「どう」

นอกจากนี้ ผู้พูดยังมีการใช้คำว่า 「ちょっと」 และการใช้ประโยคเงื่อนไขที่แสดงการคำนึงถึงความต้องการ หรือความสะดวกของผู้ฟัง เพื่อลดความรุนแรงของถ้อยคำ กล่าวคือทำให้เจตนาของผู้พูดอ่อนลง เพื่อเปิดช่องว่างให้ผู้ฟังปฏิเสธได้ง่าย และไม่ดูเป็นการขัดเยียดให้ผู้ฟังทำตาม ดังตัวอย่างบทสนทนาในสถานการณ์ที่รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องไปออกกำลังกายที่ฟิตเนส

(11) 3A: あのさ、うちにさ、そっちの近くにスポーツクラブできたの。

(略)



→ 13A: ちょっと一緒に通わない?

(12) 13A: で、今ちょっと、一緒にペアとか組んで一、入れば、ま一、  
25%割引になって。

14B: あ一、はい。

15A: ま一、割引ききくから、

→ 16A: もしよかったら、みさき君と一緒に。

จากข้อมูลผู้วิจัยพบว่า หลังจากที่ถูกกล่าววิจารณ์กรรมการชักชวนแล้ว ผู้พูดไม่นิยมกล่าวให้ข้อมูลเชิงบวกแก่ผู้ฟัง ทั้งนี้เป็นเพราะผู้ฟังส่วนใหญ่จะตอบรับคำชักชวนทันทีหลังจากที่ผู้พูดกล่าวชวน และแม้ว่าผู้พูดจะไม่ตอบรับ หรือปฏิเสธในทันที ผู้พูดก็มีแนวโน้มที่จะบอกเพียงข้อมูลทั่วไปเท่านั้น นอกจากนี้ ยังมีบทสนทนาหลายบทที่ผู้ฟังตอบรับ หรือแสดงท่าทีปฏิเสธทันทีหลังจากที่ผู้พูดกล่าวชวน ดังนั้นความถี่ของการบอกข้อมูลเชิงบวกจึงปรากฏน้อย

สรุปได้ว่า ผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟังจะชักชวนโดยตรงไปตรงมา และไม่ตกแต่งคำพูดเพื่อความสุภาพมากนัก ทั้งนี้เพราะผู้พูดมีสถานภาพเหนือผู้ฟัง จึงสามารถกล่าวถ้อยคำได้โดยไม่ต้องระวังว่าจะเป็นการแสดงความไม่สุภาพต่อผู้ฟังเท่าใดนัก แต่ผู้พูดบางคนก็อาจคำนึงถึงความรู้สึก และไม่ต้องการสร้างความคิดอัดใจให้ผู้ฟัง จึงเลี่ยงไปกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อม หรือใช้คำพูดที่สุภาพ ซึ่งสะท้อนให้เห็นลักษณะของคนญี่ปุ่นที่ให้ความสำคัญกับเรื่องความรู้สึกต่อผู้อื่น แม้ว่าผู้ฟังจะมีสถานภาพต่ำกว่า

## 5.2 ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนกับความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟัง

ความสนิทสนมเป็นเครื่องบ่งชี้ระดับความสัมพันธ์ของคู่สนทนา ดังนั้นสถานภาพระหว่างผู้พูดผู้ฟังอาจเปลี่ยนแปลงได้หากระดับของความสนิทสนมแปรเปลี่ยนไป ระดับของความสนิทสนมระหว่างบุคคลทั้งสองฝ่ายอาจมีมากน้อยแตกต่างกันไป แต่ในงานวิจัยนี้จะแบ่งความสนิทสนมระหว่างผู้พูดผู้ฟังออกเป็น 2 ระดับ คือ สนิทสนม และไม่สนิทสนม

จากข้อมูลที่ได้จากการแสดงบทบาทสมมติ ผู้วิจัยจะนำเสนอความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนตามความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟังไว้ในตารางที่ 5.2 และ 5.3 มีรายละเอียดดังนี้



ตารางที่ 5.2 ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น จำแนกตามความสัมพันธ์ของผู้พูดผู้ฟัง

	วิธี	ความสัมพันธ์ของคู่สนทนา		
		สนิทสนม	ไม่สนิทสนม	
กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	บอกข้อมูล	46	46	
	บอกความประสงค์	2	3	
	อธิบายเหตุผลของการชักชวน	8	9	
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง	8	3	
	ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง	6	1	
	ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง	1	3	
	ถามยืนยันข้อมูล	6	10	
	ถามความรู้	3	7	
	ไม่ใช้วิธีใดๆ	7	1	
กลวิธีแสดงเจตนาการชักชวน	□	ชักชวนอย่างตรงไปตรงมา	34	18
		บอกความต้องการ	3	3
		กล่าวเชิงขอร้อง	2	5
	○	ถามความสะดวกของผู้ฟัง	4	5
		ถามความสนใจของผู้ฟัง	1	1
≡	ถามความเห็นผู้ฟัง	9	7	
	กล่าวเชิงสงสัย	11	16	
≡	ไม่ใช้วิธีใดๆ	6	6	
	กลวิธีบอกข้อมูลเชิงบวก	การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง	5	8
การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง		5	3	
การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด		7	-	
การกล่าวอ้างบุคคลที่สาม		4	2	
ไม่ใช้วิธีใดๆ		37	43	

ตารางที่ 5.3 ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น จำแนกตามความสัมพันธ์ และ สถานภาพของผู้พูดผู้ฟัง

สถานภาพ		ความสัมพันธ์				สนิทสนม				ไม่สนิทสนม				
		S<H	S=H	S>H	รวม	S<H	S=H	S>H	รวม	S<H	S=H	S>H	รวม	
กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	บอกข้อมูล	20	10	16	46	20	7	19	46	20	7	19	46	
	บอกความประสงค์	-	1	1	2	-	2	1	3	-	2	1	3	
	อธิบายเหตุผลของการชักชวน	1	3	4	8	1	3	5	9	1	3	5	9	
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง	2	5	1	8	3	-	-	3	3	-	-	3	
	ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง	-	5	1	6	-	-	1	1	-	-	1	1	
	ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง	-	1	-	1	-	2	1	3	-	2	1	3	
	ถามยืนยันข้อมูล	-	2	4	6	-	4	6	10	-	4	6	10	
	ถามความรู้	2	-	1	3	2	3	2	7	2	3	2	7	
	ไม่ใช้วิธีใดๆ	-	4	3	7	-	-	1	1	-	-	1	1	
กลวิธีแสดงเจตจำนงการชักชวน	D	ชักชวนอย่างตรงไปตรงมา	9	14	11	34	7	4	7	18	7	4	7	18
		บอกความต้องการ	1	-	2	3	2	-	1	3	2	-	1	3
		กล่าวเชิงขอร้อง	2	-	-	2	5	-	-	5	5	-	-	5
	C	ถามความสะดวกของผู้ฟัง	3	-	1	4	4	-	1	5	4	-	1	5
		ถามความสนใจของผู้ฟัง	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1
		ถามความเห็นผู้ฟัง	4	2	3	9	3	1	3	7	3	1	3	7
		กล่าวเชิงสงสัย	2	4	5	11	6	4	6	16	6	4	6	16
	Ξ	ไม่ใช้วิธีใดๆ	3	1	2	6	-	2	4	6	-	2	4	6
กลวิธีบอกข้อมูลเชิงบวก	การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง	1	2	2	5	2	3	3	8	2	3	3	8	
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง	1	2	2	5	-	1	2	3	-	1	2	3	
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด	3	-	4	7	-	-	-	7	-	-	-	7	
	การกล่าวอ้างบุคคลที่สาม	3	1	-	4	2	-	-	4	2	-	-	4	
	ไม่ใช้วิธีใดๆ	12	10	15	37	16	11	16	43	16	11	16	43	

### 5.2.1 กรณีที่คู่สนทนามีความสัมพันธ์กันในระดับสนิทสนม

ในการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นที่มีความสนิทสนมกับผู้ฟังจะนิยมใช้การบอกข้อมูลมากที่สุด รองลงมาคือ การอธิบายเหตุผลของการชักชวน และการถามความสะดวกของผู้ฟัง นอกจากนี้ ผู้พูดยังมีแนวโน้มที่จะกล่าวชักชวนออกไปทันทีโดยไม่สร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนมากกว่าผู้พูดที่ไม่สนิทสนมกับผู้ฟัง ทั้งนี้ผู้วิจัยคิดว่าอาจเป็นเพราะผู้พูดที่สนิทสนมกับผู้ฟังคาดว่าคำชักชวนของตนจะไม่ทำให้ผู้ฟังแปลกใจ หรือประหลาดใจ

วิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนที่ปรากฏใช้มากที่สุดคือ การชักชวนโดยตรงไปตรงมา การกล่าวเชิงสงสัย และการถามความเห็นของผู้ฟัง ตามลำดับ แต่โดยรวมแล้วผู้พูดที่สนิทสนมกับผู้ฟังจะชักชวนโดยตรงไปตรงมามากกว่าที่จะชักชวนอย่างอ้อมค้อม เนื่องจากผู้พูดและผู้ฟังมีความสนิทสนมกัน ผู้พูดจึงมีอิสระและไม่ต้องเกรงใจที่จะแสดงเจตนาของตนโดยตรงไปตรงมา สอดคล้องกับที่เวียร์ซบิกคา (Wierzbicka, 1991) กล่าวไว้ว่า ความสนิทสนมจะทำให้ผู้นั้นพร้อมที่จะเปิดเผยทัศนคติ ความรู้สึกนึกคิดภายในใจของตน

เมื่อพิจารณาปัจจัยของความสนิทสนมโดยจำแนกตามสถานภาพทางสังคมของผู้พูด พบว่า ผู้พูดทุกสถานภาพจะสร้างสภาพแวดล้อมด้วยการบอกข้อมูลมากที่สุด แต่ผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับ และสูงกว่าผู้ฟังจะใช้วิธีสร้างสภาพแวดล้อมที่หลากหลายกว่าผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟัง นอกจากนี้ยังมีแนวโน้มที่จะกล่าวชักชวนทันทีโดยไม่สร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน ในขณะที่ผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังมีแนวโน้มที่จะสร้างสภาพแวดล้อมก่อนการชักชวนเสมอ ทั้งนี้ อาจเนื่องมาจากผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับ และสูงกว่าผู้ฟังเห็นว่าตนมีอำนาจเท่ากัน และมากกว่า อีกทั้งมีสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ฟัง ช่องว่างระหว่างบุคคลทั้งสองฝ่ายจึงน้อยลง เป็นเหตุให้ผู้พูดไม่จำเป็นต้องเคร่งครัดเรื่องการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนเพื่อเตรียมพร้อมผู้ฟังให้รับฟังสิ่งที่ผู้พูดจะชักชวนมากนัก

ในสังคมญี่ปุ่นมีแนวคิดเรื่อง “คนใน” (うち) “คนนอก” (そと) คนใน หรือสมาชิกที่อยู่ในกลุ่มเดียวกันจะมีความสัมพันธ์คล้ายคนในครอบครัวเดียวกัน ในบรรดาพวกพ้องที่อยู่ในกลุ่มของตนจะทำตัวตามสบาย ไม่ต้องควบคุมตัวเองเหมือนกับคนนอก หรือคนที่ไม่ได้อยู่ในกลุ่มของตน ตลอดจนการใช้ภาษาที่แสดงความเป็นกันเองและสุภาพน้อยกว่า เพื่อแสดงความสนิทสนม (ยุพา คลังสุวรรณ, 2542) และอาจเป็นเพราะผู้พูดภาษาญี่ปุ่นเห็นว่าการชักชวนผู้ฟังที่สนิทสนมเป็นการกระทำที่คุกคามหน้าในระดับต่ำถึงต่ำที่สุด ดังนั้นผู้พูดในทุกสถานภาพที่สนิทสนมกับผู้ฟังจึงกล่าวชักชวนด้วยกลวิธีแบบตรงมากกว่ากล่าวชักชวนด้วยกลวิธีแบบอ้อม นอกจากนี้ผู้พูดยังมีวิธีการอื่นๆ ที่แสดงถึงความสนิทสนมเป็นกันเอง เช่น ปริมาณการใช้คำกริยา रूपยกอง การเติม

คำอุปสรรค เช่น お、ご ประโยคเงื่อนไขแสดงความคำนึงถึงความต้องการ หรือความสะดวกของผู้ฟังมีน้อยลง ถ้อยคำที่ใช้ก็มักจะจบด้วยรูปไม่สุภาพ นอกจากนี้ ผู้วิจัยพบว่า ปริมาณการใช้คำว่า 「ぜひ ((ทำ) ให้ได้)」 จะมีมากกว่ากรณีของผู้พูดที่ไม่สนิทสนมกัน ซึ่งการใช้ 「ぜひ」 ในการชักชวนผู้ฟัง แม้จะเป็นการเพิ่มระดับการบีบบังคับผู้ฟัง แต่ก็เป็นการแสดงความสนิทสนมคุ้นเคย ตัวอย่างเช่น

(13) (ชวนเพื่อนสนิทไปชมภาพยนตร์)

3A: なんか『千と千尋』がまだ映画館でやるらしいから。

4A: 見に行かない?

5B: うん。いいねー。前から見たかったんだ。

6A: 映画館で、映画館で見るのと、ビデオで見るのは違うから。

→ 7A: ぜひ。ぜひ。ぜひ。

ผู้พูดที่สนิทสนมกับผู้ฟัง โดยเฉพาะผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับผู้ฟังจะเป็นกลุ่มที่กล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมา และไม่จำเป็นต้องคำนึงถึงความสุภาพ ตลอดจนไม่ต้องเกรงใจ หรือคำนึงถึง “หน้า” ของผู้ฟังมากนัก เพราะทั้งผู้พูดและผู้ฟังต่างก็มีสถานภาพเท่ากัน จึงทำให้ช่องว่างระหว่างบุคคลทั้งสองมีน้อยลง และน้อยกว่าผู้พูดในสถานภาพอื่นๆ ซึ่งสอดคล้องกับคำอธิบายของโตะอิ (2538: 31) ที่ว่า นอกจากความสัมพันธ์ระหว่างพ่อแม่ลูกแล้ว ในความสัมพันธ์อื่นๆ นั้น ยิ่งมีความสนิทสนมกันมากขึ้นเท่าไร ก็ยิ่งรู้สึกเกรงใจกันน้อยลงเท่านั้น ในความสัมพันธ์อื่นๆ นอกจากความสัมพันธ์ระหว่างพ่อแม่ลูก โดยเฉพาะอย่างยิ่งความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนฝูงจะเป็นความสัมพันธ์ที่ไม่มีความเกรงใจกันอยู่มากทีเดียว

เช่นเดียวกับผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟังที่สามารถกล่าวถ้อยได้อย่างอิสระ ตรงไปตรงมา อีกทั้งไม่จำเป็นต้องใช้คำพูดที่สุภาพมากนัก เพราะผู้ใหญ่ หรือผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่ามีสิทธิและอำนาจมากกว่า

อย่างไรก็ตาม แม้การใช้ถ้อยคำที่ห้วนสั้น กล่าวคือไม่มีการใช้คำพูดที่สุภาพใดๆ จะเป็นการแสดงความสนิทสนมและเป็นกันเอง แต่ก็อาจดูไม่เหมาะสมนัก ถ้าหากคู่สนทนาเป็นผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า ทั้งนี้เพราะผู้ใหญ่หรือผู้อาวุโสกว่าเป็นบุคคลที่ผู้น้อยควรให้ความเคารพยกย่องและไม่ทำตัวเสมอท่าน ดังตัวอย่างบทสนทนาของนักศึกษากับอาจารย์ที่สนิทสนมกัน เช่น

(14) 1A: 失礼します。

2B: あっ、何だ?

3A: 先生、あの一、再来週の15日から17日に軽井沢に行くんですけど。

→ 4B: 行きませんか?

จากตัวอย่างที่ (14) แม้ว่าผู้พูดจะสนิทสนมกับผู้ฟัง แต่เนื่องจากผู้พูดมีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟัง ผู้พูดก็ยังคงจะประโยคด้วยรูปสุภาพ

ในการบอกข้อมูลเชิงบวกแก่ผู้ฟังหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวนของผู้พูดที่สนิทสนมกันพบว่า เมื่อผู้พูดกล่าวชักชวนออกไปแล้ว ฝ่ายผู้ฟังจะตอบรับ หรือปฏิเสธคำชักชวนทันทีมากกว่าที่จะแสดงท่าที่เป็นกลาง แล้วเปิดโอกาสให้ผู้ฟังบอกข้อมูลเชิงบวก ดังนั้นความถี่ของการบอกข้อมูลเชิงบวกจึงปรากฏในปริมาณน้อย

การที่ผู้พูดที่สนิทสนมกับผู้ฟังนิยมใช้วิธีต่างๆ ดังที่ได้กล่าวไว้ข้างต้นนั้น สามารถสะท้อนให้เห็นว่า ผู้พูดไม่ว่าจะอยู่ในสถานภาพใด เมื่อมีความสัมพันธ์ในระดับสนิทสนม ระยะห่างของบุคคลทั้งสอง ตลอดจนความเกรงใจที่มีต่อกันก็จะลดลง ผู้พูดจึงสามารถแสดงเจตนาชักชวนได้อย่างตรงไปตรงมา และลดการใช้คำพูดที่สุภาพ ทั้งนี้เพื่อแสดงความสนิทสนมเป็นกันเองหรือความเป็นพวกพ้องเดียวกัน

## 5.2.2 กรณีที่คู่สนทนามีความสัมพันธ์กันในระดับไม่สนิทสนม

จากตารางที่ 5.2 จะเห็นว่า วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนที่ผู้พูดที่ไม่สนิทสนมกับผู้ฟังเลือกใช้มากที่สุด ได้แก่ การบอกข้อมูล การถามยืนยันข้อมูล และการอธิบายเหตุผล ตามลำดับ ซึ่งวิธีต่างๆ ที่ปรากฏ โดยรวมแล้วไม่แตกต่างจากกรณีของผู้พูดที่สนิทสนมกับผู้ฟังเท่าไรนัก แต่ผู้พูดที่ไม่สนิทสนมกับผู้ฟังมีแนวโน้มที่จะสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนมากกว่าผู้พูดที่สนิทสนมกับผู้ฟัง ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผู้พูดไม่สามารถคาดเดาได้ว่าผู้ฟังจะตอบรับคำชักชวนของตนหรือไม่ ส่วนผู้ฟังก็อาจคาดไม่ถึงว่าผู้พูดจะมาชักชวน ดังนั้นจึงสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนเพื่อรอดูปฏิกิริยาของผู้ฟัง และเตรียมพร้อมผู้ฟังให้ตั้งใจฟังสิ่งที่ผู้พูดต้องการจะบอกต่อไป

ส่วนวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนที่ใช้โดยผู้พูดที่ไม่สนิทสนมกับผู้ฟังก็มีลักษณะคล้ายกับกรณีของผู้พูดที่สนิทสนมกับผู้ฟังคือ การกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมาเป็นวิธีที่ผู้พูดเลือกใช้มากที่สุด รองลงมาคือ การกล่าวเชิงสงสัย และการถามความเห็น อย่างไรก็ตาม แม้ว่าการกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมาจะมีความถี่ของการใช้มากที่สุด แต่โดยรวมแล้วพบว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่นก็มีแนวโน้มที่จะกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อมมากกว่ากล่าวอย่างตรงไปตรงมา และให้ความสำคัญกับการใช้คำพูดที่สุภาพ อีกทั้งปริมาณการใช้ประโยคเงื่อนไขที่แสดงความคำนึงถึงความต้องการหรือความสะดวกของผู้ฟังก็เพิ่มมากขึ้น แต่การใช้คำว่า「ぜひ」มีปริมาณลดลง สาเหตุที่เป็น



เช่นนี้เพราะคนญี่ปุ่นมีความสำนึกในเรื่อง “คนใน” (うち) “คนนอก” (そと) ค่อนข้างมาก คนนอกคือ คนที่ไม่ได้สังกัดอยู่ในครอบครัว หรือกลุ่มเดียวกัน การปฏิบัติ ตลอดจนภาษาที่ใช้กับคนนอกก็จะแตกต่างจากภาษาที่ใช้กับคนที่อยู่ในกลุ่มเดียวกัน ทั้งนี้เพื่อแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ที่ห่างไกล ผู้ฟังที่ไม่สนิทสนมกับผู้พูดก็เปรียบเสมือนคนนอกกลุ่มที่มีระยะห่างของความสัมพันธ์และระดับของความเกรงใจมาก ดังนั้นผู้พูดจึงต้องคำนึงถึง “หน้า” ของผู้ฟังมากขึ้น และหลีกเลี่ยงที่จะคุกคามหน้าผู้ฟัง ด้วยการกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อม ใช้คำพูดที่สุภาพ และเปิดโอกาสให้ผู้ฟังปฏิเสธได้มากขึ้น

เมื่อพิจารณาปัจจัยเรื่องสถานภาพทางสังคมของผู้พูดประกอบ พบว่ากรณีของผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังมีปริมาณการใช้วิธีชักชวนโดยตรงไปตรงมาลดลง แต่การกล่าวเชิงขอร้อง และการกล่าวเชิงสงสัยมีปริมาณเพิ่มขึ้นค่อนข้างมาก และผู้พูดก็จะคำนึงถึงความสุภาพในการชักชวนมากเป็นพิเศษ เพราะผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าและไม่สนิทสนม ดังนั้นช่องว่างระหว่างผู้พูดและผู้ฟังจึงมีมากยิ่งขึ้น และมากกว่าผู้พูดในสถานภาพอื่นๆ อย่างไรก็ตาม ประเด็นที่น่าสนใจก็คือ วิธีแบบอ้อมไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติเป็นวิธีที่ไม่ปรากฏใช้โดยผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่า และไม่สนิทสนมกับผู้ฟังเลย ทั้งๆ ที่วิธีนี้ถือเป็นวิธีที่สุภาพมากที่สุด ทั้งนี้ผู้วิจัยเห็นว่า ผู้พูดพิจารณาว่าการชักชวนไม่ใช่การกระทำที่คุกคามหน้ามากนัก ดังนั้นการกล่าวชักชวนด้วยวิธีแบบตรง หรือวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติแล้วใช้คำพูดที่สุภาพก็สามารถช่วยลดระดับการคุกคามหน้า และไม่เป็นการเสียมารยาทต่อผู้ฟัง ประกอบกับผู้พูดพยายามที่จะรักษาประสิทธิภาพในการสื่อสารของตนเอง ทั้งนี้เพราะเกรงว่าหากชักชวนอย่างอ้อมค้อมมากเกินไปแล้ว ผู้ฟังอาจไม่เข้าใจเจตนาของผู้พูดได้อย่างชัดเจน ทำให้ประสิทธิภาพในการสื่อสารลดลง ดังนั้นจึงเลือกที่จะชักชวนอย่างตรงไปตรงมา หรือไม่อ้อมค้อมเกินไป แล้วใช้คำพูดที่สุภาพมากกว่า

ส่วนผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับ และสูงกว่าผู้ฟังก็มีแนวโน้มที่จะชักชวนอย่างอ้อมค้อม และใช้คำพูดที่สุภาพมากขึ้นเมื่อชักชวนผู้ฟังที่ไม่สนิทสนมกับตน ทั้งนี้เพื่อหลีกเลี่ยงการทำให้ผู้ฟังรู้สึกไม่พอใจ ตัวอย่างเช่น

(15) 14A: 英語勉強したいなら、一緒に誘おと思ったんだけど。

15B: あ、そう。

16A: いかがかな。

จากตัวอย่างข้างต้น เพื่อนชวนเพื่อนที่ไม่สนิทไปเรียนภาษาอังกฤษ โดยกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมา (14A) และการกล่าวเชิงสงสัย (16A) ซึ่งเป็นวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ นอกจากนี้ยังลดความรุนแรงของถ้อยคำ โดยการเพิ่มประโยคเงื่อนไขที่แสดงความคำนึงถึงความปรารถนาของผู้พูด และใช้คำว่า 「いかな」 ที่มีความสุภาพมากกว่าคำว่า 「どう」



จากข้อมูลพบว่า หลังจากที่แสดงวีจกรรมการชักชวนแล้ว ผู้พูดมีแนวโน้มที่จะไม่บอกข้อมูลเชิงบวกแก่ผู้ฟัง เช่นเดียวกับกรณีของผู้พูดที่สนิทสนมกับผู้ฟัง ทั้งนี้เพราะในบทสนทนาส่วนใหญ่ หลังจากที่กล่าวชักชวนแล้ว ผู้พูดจะบอกเพียงข้อมูลทั่วไปเท่านั้น อย่างไรก็ตามข้อมูลเชิงบวกที่ปรากฏความถี่ของการใช้มากที่สุดคือ ข้อมูลที่แสดงว่าการกระทำนั้นไม่เป็นภาระต่อผู้ฟัง ส่วนข้อมูลที่แสดงว่าการกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูดนั้นไม่ปรากฏใช้เลย

กล่าวโดยสรุป ปัจจัยเรื่องความสัมพันธ์มีความสัมพันธ์กับการเลือกใช้กลวิธีชักชวน และระดับความสุภาพของภาษาที่ใช้ กล่าวคือยิ่งมีความสนิทสนมมากเท่าไร ระดับความรุนแรงของการคุกคามหน้าก็จะลดลง ดังนั้นผู้พูดจึงมีอิสระที่จะกล่าวชักชวนได้อย่างตรงไปตรงมา อีกทั้งใช้ถ้อยคำที่เรียบง่าย ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความเป็นกันเอง ในทางตรงกันข้าม ยิ่งมีความสนิทน้อยเท่าไร ระดับความรุนแรงของการคุกคามหน้าก็จะเพิ่มขึ้น ดังนั้นผู้พูดจึงมีแนวโน้มที่จะกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อมและใช้ภาษาที่สุภาพมากขึ้น เพื่อลดระดับการคุกคามหน้า ในขณะที่เดียวกันก็เพื่อรักษาหน้าของตัวเอง กล่าวคือเพื่อให้ได้รับการยอมรับจากผู้ฟังว่าตนเป็นผู้ที่มีมารยาทดี

### 5.3 ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนกับเนื้อความการชักชวน

เนื้อความการชักชวนในที่นี้หมายถึง รายละเอียดของการกระทำที่ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังปฏิบัติร่วมกับตน โดยผู้วิจัยได้แบ่งลักษณะของเนื้อความการชักชวนออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ เนื้อความการชักชวนในระดับง่าย และเนื้อความการชักชวนในระดับยาก

จากข้อมูลที่ได้จากการแสดงบทบาทสมมติ ผู้วิจัยจะเปรียบเทียบให้เห็นความถี่ในการปรากฏกลวิธีที่ใช้ในการชักชวน โดยจำแนกตามเนื้อความการชักชวน ดังตารางที่ 5.4 และ 5.5

สถาบันวิจัยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.4 ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น จำแนกตามเนื้อความการชักชวน

	วิธี	เนื้อความการชักชวน		
		ง่าย	ยาก	
กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	บอกข้อมูล	39	53	
	บอกความประสงค์	2	3	
	อธิบายเหตุผลของการชักชวน	4	13	
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง	6	5	
	ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง	3	4	
	ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง	-	4	
	ถามยืนยันข้อมูล	6	10	
	ถามความรู้	5	5	
	ไม่ใช้วิธีใดๆ	7	1	
กลวิธีแสดงว่าจนกระทั่งการชักชวน	□	ชักชวนอย่างตรงไปตรงมา	27	25
		บอกความต้องการ	4	2
		กล่าวเชิงขอร้อง	6	1
	○	ถามความสะดวกของผู้ฟัง	5	4
		ถามความสนใจของผู้ฟัง	-	2
		ถามความเห็นผู้ฟัง	6	10
		กล่าวเชิงสงสัย	5	22
	≡	ไม่ใช้วิธีใดๆ	5	7
	กลวิธีบอกข้อมูลเชิงบวก	การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง	3	10
		การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง	-	8
การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด		2	5	
การกล่าวอ้างบุคคลที่สาม		1	5	
ไม่ใช้วิธีใดๆ		44	36	

ตารางที่ 5.5 ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น จำแนกตามเนื้อความการชักชวน และสถานภาพของผู้พูดผู้ฟัง

ระดับเนื้อความ		เนื้อความง่าย				เนื้อความยาก				
		S<H	S=H	S>H	รวม	S<H	S=H	S>H	รวม	
สถานภาพ										
กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	บอกข้อมูล	20	3	16	39	20	14	19	53	
	บอกความประสงค์	-	1	1	2	-	2	1	3	
	อธิบายเหตุผลของการชักชวน	1	3	-	4	1	3	9	13	
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง	2	4	-	6	3	1	1	5	
	ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง	-	1	2	3	-	4	-	4	
	ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง	-	-	-	-	-	3	1	4	
	ถามยืนยันข้อมูล	-	-	6	6	-	6	4	10	
	ถามความรู้	4	-	1	5	-	3	2	5	
	ไม่ใช้วิธีใดๆ	-	3	4	7	-	1	-	1	
กลวิธีแสดงเจตนาการชักชวน	D	ชักชวนโดยตรงไปตรงมา	7	9	11	27	9	9	7	25
		บอกความต้องการ	3	-	1	4	-	-	2	2
		กล่าวเชิงขอร้อง	6	-	-	6	1	-	-	1
	C	ถามความสะดวกของผู้ฟัง	3	-	2	5	4	-	-	4
		ถามความสนใจของผู้ฟัง	-	-	-	-	-	2	-	2
		ถามความเห็นผู้ฟัง	3	-	3	6	4	3	3	10
		กล่าวเชิงสงสัย	2	1	2	5	6	7	9	22
	Z	ไม่ใช้วิธีใดๆ	2	1	2	5	1	2	4	7
กลวิธีบอกข้อมูลเชิงบวก	การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง	3	-	-	3	-	5	5	10	
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง	-	-	-	-	1	3	4	8	
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด	2	-	-	2	1	-	4	5	
	การกล่าวอ้างบุคคลที่สาม	1	-	-	1	4	1	-	5	
	ไม่ใช้วิธีใดๆ	14	10	20	44	14	11	11	36	

### 5.3.1 เนื้อความการชักชวนในระดับง่าย

จากตารางที่ 5.4 พบว่า ในสถานการณ์การชักชวนที่มีเนื้อความในระดับง่าย ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นนิยมสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนด้วยการบอกข้อมูลมากที่สุด รองลงมาคือ การถามความสะดวกของผู้ฟัง ส่วนการถามความชื่นชอบของผู้ฟังเป็นวิธีที่ไม่มีการใช้เลย ทั้งนี้อาจเป็นเพราะเนื้อความการชักชวนในระดับง่ายอาจเป็นการกระทำที่ผู้ฟังเคยมีประสบการณ์ หรือมีประสบการณ์ร่วมกันมาก่อน อีกทั้งอาจไม่ใช่สิ่งแปลกใหม่สำหรับผู้พูดและผู้ฟัง นอกจากนี้เมื่อเปรียบเทียบกับสถานการณ์การชักชวนที่ยากแล้ว ผู้พูดมีแนวโน้มที่จะกล่าวชักชวนทันทีโดยไม่สร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน ซึ่งอาจเป็นเพราะผู้พูดเห็นว่าการชักชวนของตนไม่น่าจะสร้างความแปลกใจให้แก่ผู้ฟัง ประกอบกับผู้พูดประเมินว่าโอกาสที่ผู้ฟังจะยอมรับการชักชวนนั้นมีสูง จึงสามารถกล่าวชักชวนออกไปได้ทันที

ในส่วนของกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวน ผู้พูดเลือกที่จะกล่าวชักชวนด้วยวิธีแบบตรงมากกว่าวิธีแบบอ้อม ซึ่งวิธีย่อยที่ปรากฏใช้มากที่สุด ได้แก่ การชักชวนอย่างตรงไปตรงมา ส่วนวิธีย่อยอื่นๆ มีปริมาณการใช้ใกล้เคียงกัน การที่ผู้พูดกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมามากที่สุดแสดงให้เห็นว่า เนื้อความการชักชวนในระดับง่ายมีน้ำหนักของการรบกวนผู้ฟังในระดับต่ำ ถึงต่ำที่สุด เพราะผู้พูดเชื่อว่าผู้ฟังสามารถกระทำสิ่งนั้นร่วมกับตนได้อย่างไม่อึดอัดใจ หรือการกระทำนั้นไม่น่าเกินความสามารถของผู้ฟัง

เมื่อพิจารณาปัจจัยทางสถานภาพของผู้พูดพบว่า ผู้พูดที่มีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าว่าผู้ฟังจะเลือกใช้วิธีแบบตรงมากที่สุด และให้ความสำคัญต่อการใช้คำพูดที่สุภาพ ส่วนผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับผู้ฟังจะใช้วิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนที่หลากหลายน้อยกว่าผู้พูดในสถานภาพอื่นๆ ทั้งนี้เพราะผู้พูดมีแนวโน้มที่จะชักชวนด้วยการกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมาเพียงวิธีเดียวและไม่นิยมกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อมเลย อีกทั้งไม่ใช่ถ้อยคำที่สุภาพใดๆ ส่วนผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟัง ซึ่งตามบทบาทแล้ว ถือเป็นผู้ที่มีอิสระในการกล่าวถ้อยคำและไม่จำเป็นต้องคำนึงถึง “หน้า” ของผู้ฟังมากนัก และยังเป็นการชักชวนเรื่องง่ายด้วยแล้ว ผู้พูดยังไม่จำเป็นต้องชักชวนอย่างอ้อมค้อม แต่จากข้อมูลพบว่า แม้เนื้อความการชักชวนจะอยู่ในระดับง่าย บางครั้งผู้พูดก็เลือกที่จะกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อม ทั้งนี้ผู้วิจัยคิดว่าอาจเป็นเพราะผู้พูดต้องการทำให้ถ้อยคำนั้นฟังดูนุ่มนวลขึ้น เพื่อจูงใจให้ผู้ฟังยินดีตอบรับคำชักชวน และไม่ให้ผู้ฟังรู้สึกอึดอัดใจหรือถูกบีบบังคับ

ผลการศึกษาพบว่า หลังจากที่ได้แสดงวัจนกรรมการชักชวนแล้ว ความถี่ของการปรากฏการบอกข้อมูลเชิงบวกมีปริมาณน้อยมาก โดยเฉพาะกรณีของผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับ และสูงกว่า

ผู้ฟังนั้นไม่ปรากฏการบอกข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวนเลย ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากผู้พูดเชื่อว่าโอกาสที่ผู้ฟังจะตอบรับคำชักชวนมีค่อนข้างสูง เพราะเป็นการชักชวนให้ผู้ฟังกระทำบางสิ่งบางอย่างที่ไม่ก่อให้เกิดภาระ หรืออาจเป็นสิ่งที่ผู้ฟังเคยมีประสบการณ์ร่วมกันมาก่อน ดังนั้นจึงไม่จำเป็นต้องบอกข้อมูลเชิงบวกแก่ผู้ฟังเท่าไรนัก อีกสาเหตุหนึ่งคือคำชักชวนที่มีเนื้อความในระดับง่ายมีแนวโน้มที่ผู้ฟังจะยอมรับคำชักชวนทันทีหลังจากที่ผู้พูดชักชวน ดังนั้นความถี่ของการปรากฏข้อมูลเชิงบวกจึงมีน้อย

### 5.3.2 เนื้อความการชักชวนในระดับยาก

ในสถานการณ์การชักชวนที่เป็นเรื่องยากนั้นพบว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นนิยมที่จะสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนก่อน แล้วจึงกล่าวชักชวน สาเหตุที่เป็นเช่นนั้นเพราะการชักชวนเรื่องยากอาจทำให้ผู้ฟังแปลกใจ หรือคาดไม่ถึงว่าจู่ๆ ผู้พูดจะมาชักชวนผู้ฟัง และสิ่งที่จะชักชวนนั้นอาจทำให้ผู้ฟังเดือดร้อน หรือลำบากใจ กล่าวอีกนัยหนึ่งสิ่งนั้นเป็นสิ่งที่ผู้พูดเห็นว่าผู้ฟังร่วมกระทำได้ยาก หรือไม่เคยมีประสบการณ์มาก่อน ดังนั้นเพื่อเป็นการเตรียมผู้ฟังให้พร้อมที่จะรับฟังสิ่งที่ผู้พูดต้องการจะชักชวน และรอดูปฏิกิริยาท่าทีของผู้ฟัง ผู้พูดจึงมีแนวโน้มที่จะสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนก่อนที่จะกล่าวชักชวน ซึ่งความถี่ของการใช้กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนมีเพิ่มขึ้นมากกว่าในสถานการณ์การชักชวนที่เป็นเรื่องง่าย และมีแนวโน้มที่จะสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนมากกว่า 1 วิธี วิธีที่ผู้พูดเลือกใช้มากที่สุด ได้แก่ การบอกข้อมูล การอธิบายเหตุผล และการถามยืนยันข้อมูล ตามลำดับ นอกจากนี้ยังพบว่าคำถามความชื่นชอบของผู้ฟังเป็นวิธีที่มีใช้แต่ในกรณีที่เนื้อความการชักชวนอยู่ในระดับยาก ทั้งนี้อาจเป็นเพราะสิ่งที่ชักชวนผู้ฟังนั้นเป็นสิ่งที่ผู้ฟังไม่เคยมีประสบการณ์ หรือไม่มีประสบการณ์ร่วมกับผู้พูดมาก่อน ผู้พูดจึงไม่สามารถคาดเดาได้ว่าผู้ฟังจะชื่นชอบหรือสนใจหรือไม่ ตัวอย่างเช่น

(17) (ชวนเพื่อนสนิทไปเที่ยวออสเตรเลีย)

→ 9A: で、ちょっと言いにくいんだけどさー。

10B: うん。うん。うん。

→ 11A: ちょっと旅行行きたくない？

12B: あっ、旅行ちょっと行きたい。

13A: 本当に。海外行きだよ。

14B: 海外？

15A: うん。オーストラリアとかどう？

ในตัวอย่างที่ (17) ผู้พูดสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน โดยถามผู้ฟังว่าผู้ฟังสนใจ หรืออยากไปเที่ยวหรือไม่ ก่อนที่จะชวนผู้ฟังไปเที่ยวที่ออสเตรเลีย นอกจากนี้ผู้พูดยังลดความรุนแรงของถ้อยคำ และเจตนาของผู้พูดด้วยการใช้วลีเกริ่นนำ ใน(9A) และ 「ちょっと」 ใน (11A)

เมื่อพิจารณาตามสถานการณ์ของผู้พูดแล้วพบว่า ผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับ และสูงกว่าผู้ฟังจะใช้วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนหลากหลายกว่ากรณีที่ชักชวนเรื่องง่าย และมีแนวโน้มที่จะสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนมากกว่า 1 วิธี โดยเฉพาะผู้พูดที่ไม่สนิทสนมกับผู้ฟัง ส่วนผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังมีแนวโน้มที่จะสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนด้วยการบอกข้อมูลเพียงวิธีเดียว

ในสถานการณ์การชักชวนที่เป็นเรื่องยาก กลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นเลือกใช้มากที่สุด ได้แก่ การชักชวนอย่างตรงไปตรงมา การกล่าวเชิงสงสัย และการถามความคิดเห็นของผู้ฟัง ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม แม้ว่าการชักชวนอย่างตรงไปตรงมาจะเป็นวิธีที่มีปริมาณการใช้มากที่สุด แต่เมื่อพิจารณาโดยรวมแล้วพบว่า ผู้พูดมีแนวโน้มที่จะชักชวนอย่างอ้อมค้อมมากกว่าที่จะชักชวนอย่างตรงไปตรงมา ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าผู้พูดให้ความสำคัญต่อการสร้างความสุภาพมากกว่าการคำนึงถึงประสิทธิภาพในการสื่อเจตนา เพราะการชักชวนเรื่องยากย่อมมีโอกาสที่จะรบกวน และสร้างความลำบากให้ผู้ฟังได้มากกว่าการชักชวนเรื่องง่าย อีกทั้งผู้พูดก็เสี่ยงที่จะถูกปฏิเสธได้ง่ายกว่า ดังนั้นผู้พูดจึงกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อมเพื่อลดเจตนาการชักชวนให้อ่อนลง และเพื่อรักษา “หน้า” ของตัวเองในกรณีที่ถูกผู้ฟังปฏิเสธ

นอกจากนี้ยังพบว่า ปริมาณการใช้วลีเกริ่นนำ ประโยคเงื่อนไขที่แสดงความคำนึงถึงผู้ฟัง และคำว่า 「ちょっと」 เพื่อทำให้ดูเป็นเรื่องไม่ยากลำบากเกินไปมีมากกว่ากรณีของเนื้อความการชักชวนในระดับง่าย ในทางตรงกันข้าม การใช้คำว่า 「ぜひ」 มีปริมาณลดลง เพราะเมื่อการชักชวนเรื่องยากก็สร้างความอึดอัดใจให้ผู้ฟังอยู่แล้ว หากใช้คำว่า 「ぜひ」 ก็ดูจะเป็นการสร้าง ความอึดอัดใจให้ผู้ฟังมากขึ้น ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการชักชวนที่เป็นเรื่องยากนั้น ผู้พูดจะให้ความสำคัญต่อการแสดงให้ผู้ฟังเห็นว่าตนไม่ได้บีบบังคับผู้ฟัง และเปิดโอกาสให้ผู้ฟังปฏิเสธได้ง่ายขึ้น

เมื่อพิจารณาปัจจัยเรื่องสถานภาพทางสังคมของผู้พูดประกอบ พบประเด็นที่น่าสนใจคือ ผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟัง โดยเฉพาะผู้พูดที่ไม่สนิทสนมกับผู้ฟังมีแนวโน้มที่จะชักชวนอย่างอ้อมค้อมมากขึ้น และใช้วิธีแบบอ้อมไม่ใช้ธรรมเนียมปฏิบัติมากกว่าผู้พูดในสถานภาพอื่นๆ ซึ่งโดยทั่วไปแล้ว ผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าจะมีอิสระในการกล่าวถ้อยคำได้อย่างตรงไปตรงมา แต่สาเหตุที่ผู้พูดกล่าวอย่างอ้อมค้อมอาจเพราะเป็นการชักชวนเรื่องยาก ผู้พูดจึงคำนึงถึงการไม่ไปรบกวนผู้ฟังมากนัก โดยพยายามทำให้เจตนาการชักชวนอ่อนลงด้วยการกล่าวชักชวนไม่ตรงไป



ตรงมา เพื่อช่วยให้ผู้ฟังรู้สึกยินดีที่จะตอบรับคำชักชวน ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีของบราวน์ และ เลวินสัน (Brown and Levinson, 1987) ที่ว่า ผู้พูดจะใช้วิธีการพูดแบบอ้อมค้อม (off record) เมื่อประเมินการกระทำนั้นว่าจะก่อให้เกิดการคุกคามหน้าในระดับสูง นอกจากนี้ เนื่องจากผู้พูดไม่สามารถคาดหวังคำตอบรับจากผู้ฟังได้ แม้ว่าโอกาสที่ผู้ฟังจะปฏิเสธคำชักชวนจะมีน้อยกว่าผู้พูดในสถานภาพอื่นๆ เพราะผู้พูดมีอำนาจมากกว่าผู้ฟัง ดังนั้นเพื่อรักษา “หน้า” ของ ตัวเองในกรณีที่ ถูกปฏิเสธจากผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่า จึงเลือกที่จะกล่าวอย่างอ้อมค้อม และแม้ผู้พูดที่มี สถานภาพสูงกว่าจะไม่ค่อยจำเป็นต้องระมัดระวังมากนักว่าถ้อยคำของตนจะแสดงความไม่สุภาพ ต่อผู้ฟัง แต่ผู้พูดก็อาจเลือกใช้คำพูดให้สุภาพมากขึ้นเมื่อเนื้อความการชักชวนอยู่ในระดับยาก ทั้งนี้เพื่อสร้างความรู้สึกทางบวกให้แก่ผู้ฟัง

ผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับผู้ฟังจะเลือกใช้วิธีการกล่าวชักชวนที่หลากหลายมากขึ้น แต่ก็ยังคง ไม่มีการใช้คำพูดสุภาพใดๆ แม้ภาษาที่ใช้จะแสดงความเป็นกันเอง แต่ถ้าเป็นกรณีที่ผู้พูดและ ผู้ฟังไม่สนิทสนมกันพบว่า ผู้พูดมีแนวโน้มที่จะเพิ่มประโยคเงื่อนไขที่แสดงความคำนึงถึงความ ต้องการ หรือความสะดวกของผู้ฟังมากขึ้น

ส่วนผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังพบว่า ปริมาณความถี่ของการใช้วิธีแบบตรงลดลง โดยเฉพาะการกล่าวเชิงขอร้อง สาเหตุที่เป็นเช่นนี้ ผู้วิจัยคิดว่าอาจเป็นเพราะแม้ว่าการกล่าวเชิง ขอร้องจะถือว่าเป็นวิธีที่สุภาพ แต่อาจเป็นการแสดงเจตนาชักชวนอย่างตรงไปตรงมาเกินไป ดังนั้นผู้พูดจึงต้องการทำให้เจตนาชักชวนอ่อนลงเพื่อให้ดูคล้ายกับว่าผู้พูดไม่ได้รบกวนผู้ฟังมากนัก

หลังจากที่แสดงวัจนกรรมการชักชวนแล้ว ผู้พูดมีแนวโน้มที่จะบอกข้อมูลเชิงบวกเพิ่มขึ้น เนื่องจากเนื้อความการชักชวนอยู่ในระดับยาก การบอกข้อมูลเชิงบวกจะช่วยจูงใจให้ผู้ฟังยอมรับ การชักชวนได้ง่ายขึ้น ซึ่งข้อมูลเชิงบวกที่ผู้พูดเลือกใช้มากที่สุดคือ ข้อมูลที่ชี้ว่าการกระทำนั้นไม่ ก่อภาระแก่ผู้ฟัง อย่างไรก็ตาม จากข้อมูลผู้วิจัยพบว่า ในสถานการณ์การชักชวนที่มีเนื้อความระดับ ยาก ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นอาจแสดงความเห็นเชิงลบ หรือกล่าวข้อมูลเชิงลบแทนข้อมูลเชิงบวกเพื่อ เปิดโอกาสให้ผู้ฟังตอบปฏิเสธคำชักชวนได้ง่ายยิ่งขึ้น ซึ่งซาโตรอวสกี (Szatrowski, 1993) เรียก การกล่าวในลักษณะนี้ว่า “ถ้อยคำแสดงความใส่ใจผู้ฟัง” (気配り発話) นอกจากนี้ผู้พูดอาจ กล่าวขอโทษผู้ฟังที่การชักชวนของตนสร้างความอึดอัดใจให้ผู้ฟัง ตัวอย่างสถานการณ์เพื่อน ชวนเพื่อนไปเรียนภาษาไทยที่ค่าเรียนแพง เช่น

(18) 32A: もしよかったら、どうかと思って電話してみたんだけど。

33B: えー、そうなんですか。

34B: えーと、どれぐらいだったけ。

→ 35A: それがね、ちょっと高いんだけどさー。2万バーツなんだよ。

36B: 2万バーツか。

(บทสนทนาที่ใช้จริง)

ในตัวอย่างที่ (18) ผู้พูดบอกข้อมูลเชิงลบว่า ค่าเรียนภาษาไทยค่อนข้างแพง (35A) ซึ่งเป็นกรณีนำให้ผู้ฟังสามารถตอบปฏิเสธได้ง่ายขึ้น

(19) (รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องไปออกกำลังกายที่ฟิตเนส)

23A: 野波さんとかさー、一緒に行きたいなーと思ったの。

24B: あー、で、ちょっと、あのう、それで、どの辺にあるですかね。

25A: そうね。野波さんの家から、ちょっと、そうね、乗り換えたりするから、40分くらいかかっちゃうかなー。[笑] なんか。

26B: へー、遠ーいじゃないですか。

→ 27A: チョーごめん。

ในตัวอย่างที่ (19) ผู้พูดชวนผู้ฟังไปออกกำลังกายที่ฟิตเนสแห่งหนึ่งซึ่งไกลจากบ้านของผู้ฟัง ผู้พูดเห็นว่าสิ่งที่ผู้พูดชักชวนอาจเป็นสิ่งที่เกินความสามารถของผู้ฟัง เพราะผู้ฟังต้องเหนื่อยกับการเดินทางมา ดังนั้นผู้พูดจึงกล่าวขอโทษที่การชักชวนของตนรบกวนผู้ฟัง

จากการศึกษาปัจจัยเนื้อความการชักชวนแสดงให้เห็นว่า เนื้อความการชักชวนมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีชักชวนของผู้พูดภาษาญี่ปุ่น กรณีที่เนื้อความการชักชวนอยู่ในระดับง่าย ผู้พูดจะสามารถกล่าวชักชวนได้อย่างตรงไปตรงมา และอาจไม่ต้องคำนึงถึงความรู้สึกมากนัก แต่กรณีที่เนื้อความการชักชวนอยู่ในระดับยาก ผู้พูดจะคำนึงถึงการทำให้เจตนาอ่อนลง ผู้พูดจึงมีแนวโน้มที่จะชักชวนอย่างอ้อมค้อม และให้ความสำคัญกับการใช้คำพูดที่สุภาพมากขึ้นกว่าการชักชวนที่เป็นเรื่องง่าย

กล่าวโดยสรุป ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นนิยมสร้างสภาพแวดล้อมก่อนการชักชวนมากกว่าที่จะกล่าวชักชวนทันทีโดยไม่สร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนใดๆ โดยการบอกข้อมูลเป็นวิธีที่ผู้พูดเลือกใช้มากที่สุด และมีแนวโน้มที่จะกล่าวชักชวนด้วยวิธีแบบตรงมากกว่าวิธีแบบอ้อม ส่วนการบอกข้อมูลเชิงบวกแก่ผู้ฟัง พบว่าผู้พูดไม่นิยมบอกข้อมูลเชิงบวกเท่าไรนัก

หากพิจารณาเฉพาะส่วนของการแสดงวัจนกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น พบว่าการกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมาซึ่งเป็นวิธีย่อยของวิธีแบบตรงที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นเลือกใช้มากที่สุด ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผู้พูดภาษาญี่ปุ่นถือว่าการชักชวนเป็นการกระทำที่ก่อให้เกิดการคุกคามหน้าในระดับต่ำ หรือไม่สูงมากนัก นอกจากนี้ในภาษาญี่ปุ่นยังมีวิธีการต่างๆ ที่ช่วยลดความรุนแรงของถ้อยคำ หรือทำให้เจตนาของผู้พูดอ่อนลง เช่น การใช้วลีเกริ่นนำ ประโยคเงื่อนไขแสดงความคำนึงถึงผู้ฟัง และคำที่ช่วยให้ถ้อยคำมีความอ้อมมากขึ้น เช่น 「ちょっと」 ซึ่งเมื่อใช้วิธีเหล่านี้ร่วมกับวิธีแบบตรง ก็จะทำให้ถ้อยคำนั้นสุภาพมากขึ้น และไม่เป็นการชักชวนที่ตรงเกินไป

อย่างไรก็ตาม การชักชวนอาจกลายเป็นการกระทำที่คุกคามหน้าด้านลบของผู้ฟังได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ และบริบททางสังคม

จากการศึกษาปัจจัยเรื่องสถานภาพทางสังคมของผู้พูด ความสนิทสนมระหว่างผู้พูดผู้ฟัง และระดับของเนื้อความการชักชวนพบว่า ปัจจัยทั้งสามมีอิทธิพลต่อการเลือกใช้กลวิธีชักชวนในภาษาญี่ปุ่นตามที่ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ กล่าวคือสถานภาพมีผลให้ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นใช้วิธีแบบอ้อมมากขึ้นในกรณีที่ผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่า และสูงกว่าผู้ฟัง อีกทั้งส่งผลต่อการใช้คำพูดที่สุภาพ โดยเฉพาะผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังที่ให้ความสำคัญกับการเลือกใช้คำพูดที่สุภาพมากเป็นพิเศษ ตรงกันข้ามกับผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากันที่ไม่ได้ให้ความสำคัญกับความสุภาพมากนัก แต่จะให้ความสำคัญกับความเป็นกันเองมากกว่า ดังนั้นจึงอาจสรุปได้ว่า สถานภาพทางสังคมที่ต่างกันมีผลทำให้น้ำหนักความรุนแรงของการชักชวนต่างกัน และสะท้อนให้เห็นถึงสังคมญี่ปุ่นที่ให้ความสำคัญต่อความสัมพันธ์ในแนวตั้ง และปฏิบัติตัวให้เหมาะสมตามสถานภาพของตน

ปัจจัยเรื่องความสนิทสนมก็มีอิทธิพลต่อการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน กล่าวคือผู้พูดที่สนิทสนมกับผู้ฟังมีแนวโน้มที่จะสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนน้อยกว่าผู้พูดที่ไม่สนิทสนมกับผู้ฟัง และนิยมชักชวนด้วยวิธีแบบตรงมากที่สุด ตลอดจนไม่ใช้คำพูดที่สุภาพ ทั้งนี้เพื่อแสดงความสนิทสนมเป็นกันเอง แต่ถ้าเป็นผู้ฟังที่ไม่สนิทสนมกัน ผู้พูดมีแนวโน้มที่จะกล่าวชักชวนด้วยวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ และให้ความสำคัญกับความสุภาพมากขึ้น ส่วนการบอกข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวน พบว่าทั้งผู้พูดที่สนิทสนม และไม่สนิทสนมกับผู้ฟังมีปริมาณการใช้ไม่มากนัก

ผลการศึกษาปัจจัยเรื่องเนื้อความการชักชวนสะท้อนให้เห็นลักษณะของสังคมญี่ปุ่นที่ให้ความสำคัญต่อการแสดงความเกรงใจ และหลีกเลี่ยงการทำให้ผู้ฟังอึดอัดหรือลำบากใจ แสดงให้เห็นว่าระดับเนื้อความการชักชวนมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการชักชวน กล่าวคือ ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะสร้างสภาพแวดล้อมก่อนการชักชวน และกล่าวชักชวนด้วยวิธีแบบอ้อมมากขึ้น อีกทั้งใช้คำพูดที่สุภาพมากขึ้นเมื่อชักชวนเรื่องยาก นอกจากนี้ปริมาณการบอกข้อมูลเชิงบวกก็มีมากกว่าการชักชวนที่เป็นเรื่องง่าย อย่างไรก็ตามแล้วผู้พูดภาษาญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะบอกข้อมูลเชิงบวกไม่มากนัก

## บทที่ 6

### ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนในภาษาไทยกับปัจจัยเรื่อง สถานภาพทางสังคม ความสนิทสนม และเนื้อความการชักชวน

ในบทนี้ผู้วิจัยจะศึกษาว่า สถานภาพทางสังคม ความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟัง และเนื้อความการชักชวนมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการชักชวนของผู้พูดภาษาไทยหรือไม่ เนื่องจากการศึกษาที่ประกอบด้วย 3 ปัจจัย ดังนั้นผู้วิจัยจะกล่าวถึงปัจจัยแต่ละปัจจัยตามลำดับเพื่อให้ง่ายต่อการเข้าใจ โดยในบทนี้จะแบ่งเนื้อหาออกเป็น 3 ส่วนดังนี้ คือ 6.1 ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนกับสถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟัง 6.2 ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนกับความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟัง และ 6.3 ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนกับเนื้อความการชักชวน

#### 6.1 ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนกับสถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟัง

งานวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้แบ่งสถานภาพทางสังคมของผู้พูดออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ ผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ฟัง ผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมเท่ากับผู้ฟัง และผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ฟัง

ผู้วิจัยนำข้อมูลบทสนทนาที่ได้จากการแสดงบทบาทสมมติมาแจกแจงความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวน โดยจำแนกตามสถานภาพทางสังคมของผู้พูดไว้ในตารางที่ 6.1 จากนั้นจะกล่าวถึงรายละเอียดในเรื่องความแตกต่างของการใช้กลวิธีการชักชวนตามสถานภาพของผู้พูดที่ละสถานภาพ

สถาบันวิจัยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 6.1 ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาไทย จำแนกตามสถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟัง

วิธี		สถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟัง			
		ต่ำ - สูง	เท่ากัน	สูง - ต่ำ	
กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	บอกข้อมูล	26	9	29	
	บอกความประสงค์	-	2	-	
	อธิบายเหตุผลของการชักชวน	1	3	4	
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง	18	11	4	
	ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง	1	3	2	
	ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง	-	-	4	
	ถามประสบการณ์ของผู้ฟัง	1	-	-	
	ถามยืนยันข้อมูล	-	1	4	
	ไม่ใช้วิธีใดๆ	9	9	7	
	กลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวน	□	ชักชวนโดยตรงไปตรงมา	17	22
บอกความต้องการ			16	1	8
กล่าวเชิงคำสั่ง			-	-	1
○		ถามความเป็นไปได้	3	1	3
		ถามความสะดวกของผู้ฟัง	14	-	3
		ถามความสนใจของผู้ฟัง	-	9	10
		ถามความเห็นผู้ฟัง	-	-	1
กล่าวเชิงแนะนำ	-	-	1		
≡	ไม่ใช้วิธีใดๆ	4	-	1	
กลวิธีบอกข้อมูลเชิงบวก	การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง	2	9	14	
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง	2	7	16	
	การกล่าวอ้างบุคคลที่สาม	3	-	1	
	ไม่ใช้วิธีใดๆ	33	17	14	



### 6.1.1 ผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ฟัง

จากตารางที่ 6.1 จะเห็นได้ว่า ในการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน ผู้พูดภาษาไทยที่มีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ฟังจะเลือกใช้การบอกข้อมูลมากที่สุด รองลงมาคือ การถามความสะดวกของผู้ฟัง ผู้พูดอาจเลือกใช้วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนมากกว่าหนึ่งวิธี โดยวิธีที่มักจะปรากฏร่วมกันมากที่สุดคือ การบอกข้อมูล และการถามความสะดวกของผู้ฟัง

ส่วนกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวน พบว่า นิยมใช้วิธีแบบตรงมากที่สุด ได้แก่ การชักชวนอย่างตรงไปตรงมาตรง และการบอกความต้องการของผู้พูด จำนวนที่พบมากที่สุด คือ “จะชวน/ เชิญ/ เรียนเชิญ + กริยา” “อยากจะชวน/ เชิญ/ เรียนเชิญ + กริยา” ซึ่งความถี่ของการเลือกใช้ทั้ง 2 วิธีนี้มีปริมาณใกล้เคียงกัน สาเหตุที่มีการใช้ 2 วิธีนี้มากกว่าวิธีอื่นๆ เป็นเพราะผู้พูดประเมินว่าการที่ตนกล่าวชักชวนผู้ฟังนั้นไม่เป็นการกระทำที่รบกวนผู้ฟัง หรือคุกคามหน้าผู้ฟังมากนัก ดังนั้นผู้พูดจึงกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมา แต่จะมีการเลือกใช้ถ้อยคำที่แสดงความรู้สึกสูงส่ง เนื่องจากผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าตน ซึ่งบราวน์ และเลวินสัน (Brown and Levinson, 1987) เรียกการกล่าวถ้อยคำในลักษณะเช่นนี้ว่า “การใช้ภาษาสุภาพในเชิงลบ” (negative politeness)

หากเป็นวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติพบว่า วิธีที่ผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังเลือกใช้ปรากฏเพียง 2 วิธีเท่านั้น เรียงลำดับความถี่จากมากไปน้อยคือ การถามความเป็นไปได้ และการถามความสะดวกของผู้ฟัง

นอกจากนี้ ยังพบว่ามีการใช้วิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนมากกว่า 1 วิธีพร้อมกัน โดยมักจะเป็นการปรากฏร่วมกันระหว่างการชักชวนอย่างตรงไปตรงมา หรือการบอกความต้องการของผู้พูด กับการถามความสะดวกของผู้ฟัง ตัวอย่างเช่น

(1) (นักศึกษาชวนอาจารย์ที่สนิทไปงานเลี้ยงฉลองจบการศึกษา)

1A: อาจารย์กมลลาพรขา คือจะมีงานเลี้ยงรุ่นที่ที่จบการศึกษาอะคะ

→ 2A: เออ ก็อยากจะชวนอาจารย์ไปร่วมรับประทานอาหารกลางวันนะคะ

→ 3A: อาจารย์พอจะว่างมั้ยคะ

จากตัวอย่าง ผู้พูดกล่าวชักชวนโดยบอกความต้องการของผู้พูด แล้วกล่าวชักชวนต่อด้วยการถามความสะดวกของผู้ฟัง ซึ่งใน (2A) ถือเป็นวิธีแบบตรง ส่วน (3A) เป็นวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ

ในการเลือกใช้คำพูดให้สุภาพมากขึ้นเมื่อสนทนากับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าพบว่า ผู้พูดจะใช้คำลงท้าย เช่น “ครับ” “ค่ะ” และการใช้สำนวน เช่น “ไม่ทราบวา” วางไว้ที่หน้าประโยค



ที่แสดงความถาม นอกจากนี้ผู้วิจัยยังพบประเด็นที่น่าสนใจของการใช้คำว่า “เรียนเชิญ” และ “เชิญ” ว่าคำทั้ง 2 คำนี้จะปรากฏเฉพาะกรณีที่ผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ฟังเท่านั้น ดังตัวอย่างที่ 2 นักศึกษาชวนอาจารย์ที่สนิทไปงานเลี้ยงฉลองจบการศึกษา

(2) 7A: ก็คือพวกหนูจะเลี้ยงฉลองให้รุ่นพี่ที่จบการศึกษา

→ 8A: ก็เลยอยากจะเรียนเชิญอาจารย์ไปเป็นเกียรติให้กับงานนะคะ

ในตัวอย่างข้างต้น นักเรียนซึ่งมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าอาจารย์ กล่าวชวนอาจารย์โดยใช้คำว่า “เรียนเชิญ” เพื่อแสดงความสุภาพและความเคารพต่ออาจารย์แทนการใช้คำว่า “ชวน”

นอกจากนี้ ผู้พูดยังมีการเพิ่มคำที่แสดงถึงการใช้ภาษาที่สุภาพ ได้แก่คำว่า “สละเวลา” เพื่อให้ถ้อยคำฟังนุ่มนวลขึ้น ซึ่งจากข้อมูลพบว่า วิธีนี้จะใช้เฉพาะกับผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังเท่านั้น ตัวอย่างเช่น

(3) (นักศึกษาชวนอาจารย์ที่ไม่สนิทไปเที่ยวต่างจังหวัด)

3A: เอ่อ คือว่าชั้นปีหนูอะคะ จะมีการจัดทริปไปเกาะที่สุราษฎร์กันคะ อาจารย์ (ย่อ)

→ 6A: ไม่ทราบว่าอาจารย์พอสละเวลาไปกับพวกเราได้มั๊ยคะ

จากข้อมูลผู้วิจัยยังพบว่า ความถี่ของการบอกข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวนของผู้พูดที่มีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ฟังมีน้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับผู้พูดสถานภาพอื่น โดยมากเมื่อกล่าวชักชวนออกไปแล้ว ผู้พูดจะบอกเพียงข้อมูล รายละเอียดต่างๆไปของการกระทำเท่านั้น แต่ไม่ใช่ข้อมูลเชิงบวกที่จะช่วยจูงใจผู้ฟังให้ยอมรับการกระทำได้ง่าย ทั้งนี้มีสาเหตุสืบเนื่องมาจาก “ความรู้สึกเกรงใจ” ซึ่งสังคมไทยได้ให้ความสำคัญกับเรื่องของความเกรงใจ โดยเฉพาะเรื่องที่ว่าผู้ย่อยหรือผู้มีสถานภาพต่ำกว่าจะต้องมีความเกรงใจผู้ใหญ่ หรือผู้มีสถานภาพสูงกว่า

ความเกรงใจจัดเป็นกลไกสำคัญที่รักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้ใหญ่กับผู้ย่อยให้ราบรื่นและยังเป็นกลไกสังคมอย่างหนึ่งในการหลีกเลี่ยงการปะทะขัดแย้งซึ่งหน้า ความเกรงใจจึงเป็นเรื่องที่ผู้ย่อยไว้หน้าและไม่อยากทำตนเสมอผู้ใหญ่ นอกจากนี้ยังหมายถึงความเกรงกลัวด้วย เพราะผู้ใหญ่เป็นผู้ที่มีอำนาจมากกว่าผู้ย่อย และอาจเป็นที่พึ่งของตนได้ การทำให้ผู้ใหญ่รู้สึกไม่พอใจหรือเดือดร้อนจึงเป็นสิ่งที่ไม่พึงประสงค์ (อคิน รพีพัฒน์, 2542) การให้ข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวนบางครั้งคล้ายจะเป็นการคะยั้นคะยอผู้ฟัง ซึ่งอาจทำให้ผู้ฟังลำบากใจ และทำให้ผู้ฟังตอบปฏิเสธได้ยากขึ้น ดังนั้นเพื่อหลีกเลี่ยงการรบกวนหรือคุกคามหน้าผู้ฟัง อีก

ทั้งเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ฟังตอบปฏิเสธการชักชวนได้ง่ายขึ้น ผู้พูดที่มีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าจึงมีแนวโน้มที่จะไม่ให้ข้อมูลเชิงบวกแก่ผู้ฟัง หลังจากที่ได้กล่าวชักชวนออกไปแล้ว

อย่างไรก็ตาม ความเกรงใจนั้นไม่ได้จำกัดอยู่เฉพาะผู้น้อยเกรงใจผู้ใหญ่เท่านั้น แต่มีกรณีที่ผู้ใหญ่เกรงใจผู้น้อย และคนที่มีสถานภาพเท่ากันเกรงใจซึ่งกันและกัน เพราะการเกรงใจเป็นกลไกที่ช่วยหลีกเลี่ยงการปะทะขัดแย้งซึ่งหน้า และคนที่เราเกรงใจก็คือคนที่เรามีโอกาสที่ต้องเผชิญหน้า คนที่เราต้องพบปะและมีความสัมพันธ์ด้วย เพียงแต่คนที่เป็นผู้ใหญ่เราก็ต้องเกรงใจมากกว่าคนที่เป็นเด็กหรือผู้น้อย เพราะเราอาจต้องพึ่งคนเหล่านี้ในปัจจุบัน หรืออนาคต (อคินรพีพัฒน์, 2542)

การที่ผู้พูดเลือกใช้วิธีต่างๆ ของกลวิธีการชักชวน รวมทั้งการเลือกใช้คำแสดงความสุภาพดังที่ได้กล่าวไปข้างต้น สะท้อนให้เห็นถึงบทบาทของผู้ที่มีสถานภาพต่ำกว่าในสังคมไทยที่มักจะมี ความเคารพอ่อนน้อม และความเกรงใจต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า

### 6.1.2 ผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมเท่ากับผู้ฟัง

จากตารางที่ 6.1 จะเห็นว่า ผู้พูดภาษาไทยที่มีสถานภาพทางสังคมเท่ากับผู้ฟังนิยมสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนมากกว่ากล่าวชักชวนออกไปโดยทันที โดยวิธีที่ปรากฏใช้มากที่สุด คือ การถามความสะดวกของผู้ฟัง และการบอกข้อมูล ตามลำดับ

ส่วนการแสดงวัจนกรรมการชักชวน ผู้พูดจะใช้วิธีแบบตรงมากที่สุด กล่าวคือ จะกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมา ซึ่งสำนวนที่พบมากที่สุด ได้แก่ “ไป (กริยา) กันรีเปล่า” “จะชวน...” และการใช้คำลงท้าย “เถอะ” “ซี” แต่จากข้อมูล ผู้วิจัยพบว่าคำลงท้าย “เถอะ” และ “ซี” ไม่ปรากฏในวัจนกรรมแสดงการชักชวนที่ผู้พูดใช้กล่าวขึ้นครั้งแรกเลย แต่จะปรากฏเมื่อผู้พูดกล่าววัจนกรรมแสดงการชักชวนซ้ำ ตัวอย่างเช่น

(4) (ชวนเพื่อนร่วมชั้นเรียนที่ไม่สนิทไปเรียนพิเศษ)

1A: ยีน ยีน ว่างเปล่าอะ

2A: ไปเรียนพิเศษกัน ไปเรียนพิเศษกันมั้ยภาษาอังกฤษ // แถวบ้าน

3B: → เรียนอะไร

4A: ก็เรียนภาษาอังกฤษไง

(ย่อ)

15A: ก็เรียนแปดคนอะ อิม

16B: เอะ ก็ดีนะ คนน้อย

→ 17A: ไปเหอะ

(5) (ชวนเพื่อนไปทำอุปกรณ์สำหรับใช้ในงานเชียร์)

9B: พวุงนี้เราจะชวนบุงไปทำอุปกรณ์สำหรับงานเชียร์รูน้องอะ

10A: กลุ่มเราไปกันหมดเลย

11A: ก็เลยโทรมาชวนบุงด้วย

12B: เฮ้ย กลุ่มเราก้ไป

→ 13A: จริงเหวอ จัน เราก้ไปพร้อมกันเลยดิ (บทสนทนาที่ใช้จริง)

การกล่าวชักชวนโดยผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับผู้ฟัง มักจะไม่มีกรตกแต่งด้วยคำใดๆ ภาษาที่ใช้จะห้วน สั้น ซึ่งบราวน์ และเลวินสัน (Brown and Levinson, 1987) เรียกการกล่าวด้วยคำในลักษณะนี้ว่า “การใช้ภาษาอย่างตรงประเด็น” (baldly on record) การที่ผู้พูดกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมา และไม่ใช้คำพูดที่สุภาพนั้นอาจเป็นเพราะผู้พูดเห็นว่าการกล่าวชักชวนของตนมีอัตราเสี่ยงต่อการเสียหน้าในระดับต่ำ หรือต่ำที่สุด อีกทั้งผู้พูดและผู้ฟังต่างก็มีความเท่าเทียมกัน ไม่มีฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดที่มี “หน้า” ที่จะต้องรักษามากกว่า กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ ไม่จำเป็นต้องเกรงใจกันเป็นพิเศษ ดังนั้นวิธีแบบตรงจึงเป็นที่นิยมใช้ของผู้พูดในสถานภาพนี้มากกว่าการใช้วิธีแบบอ้อม เช่นตัวอย่างบทสนทนาในสถานการณ์ที่ชวนเพื่อนสนิทไปชมภาพยนตร์

(6) 1A: เฮ้ย วันเสาร์นี้ว่างป่าว

2B: เออ ว่าง

3B: ทำไม มีอะไรเหวอ

→ 4A: ไปดูหนังกันป่าว

ตัวอย่างที่ (6) ผู้พูดกล่าวชักชวนโดยใช้ถ้อยคำที่สั้น ตรงประเด็น และไม่มีกรใช้คำพูดที่สุภาพ ซึ่งการใช้วิธีแบบตรงและไม่ใช้คำสุภาพใดๆ อาจไม่เหมาะสมนักหากใช้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่า เพราะเป็นการคุกคามหน้าด้านลบของผู้ฟัง กล่าวคืออาจทำให้ผู้ฟังรู้สึกไม่ดีหรือไม่พอใจ

ส่วนวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติที่ผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับผู้ฟังเลือกใช้พบเพียง 2 วิธีเท่านั้น คือ การถามความเป็นไปได้ และการถามความสนใจของผู้ฟัง ซึ่งวิธีหลังนี้จะมีปริมาณการใช้มากกว่า ส่วนการชักชวนด้วยวิธีแบบอ้อมไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติที่ไม่ปรากฏใช้โดยผู้พูดในสถานภาพนี้เลย ทั้งนี้เพราะผู้พูดต้องการรักษาประสิทธิภาพในการสื่อสาร และเห็นว่าเป็นการชักชวนผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่าเทียมกัน จึงไม่จำเป็นต้องกล่าวอย่างอ้อมค้อมมากเพื่อสร้างความสุภาพก็ได้

และหลังจากที่กล่าวถึงกิจกรรมการชักชวนแล้ว ผู้พูดมีแนวโน้มที่จะให้ข้อมูลเชิงบวกแก่ผู้ฟัง เพื่อให้ผู้ฟังตระหนักถึงข้อดีต่างๆ ของการกระทำที่ผู้พูดชักชวน ซึ่งจะช่วยให้ผู้ฟังยอมรับคำชักชวนได้ง่ายขึ้น ข้อมูลเชิงบวกที่ผู้พูดเลือกใช้มากที่สุด ได้แก่ ข้อมูลที่ชี้ว่าการกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง

ผู้พูดที่มีสถานภาพทางสังคมเท่ากับผู้ฟังไม่นิยมใช้วิธีแบบอ้อมในการกล่าวชักชวนผู้ฟัง แต่จะนิยมใช้วิธีแบบตรง คือกล่าวชักชวนโดยตรงไปตรงมาด้วยถ้อยคำที่สั้นและเรียบง่าย เนื่องจากในความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากัน อาจมีช่องว่างระหว่างบุคคลทั้งสองน้อยกว่าคู่สนทนาในสถานภาพอื่น จึงทำให้ผู้พูดกล่าวชักชวนได้อย่างอิสระ ชัดเจน ไม่อ้อมค้อม

### 6.1.3 ผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ฟัง

ก่อนที่จะแสดงกิจกรรมการชักชวน ผู้พูดภาษาไทยที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟังนิยมสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนด้วยการบอกข้อมูลมากที่สุด ส่วนวิธีอื่นๆมีปริมาณการใช้ไม่แตกต่างกันมากนัก นอกจากนี้ผู้พูดมีแนวโน้มที่จะใช้วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนมากกว่า 1 วิธี

เมื่อผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ฟัง ตามบทบาทที่สังคมกำหนดผู้พูดจะมีอิสระในการกล่าวถ้อยคำมากกว่า โดยอาจไม่จำเป็นต้องคำนึงถึงหน้าของผู้ฟังมากนัก ในการกล่าวชักชวนของผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าพบว่า ผู้พูดภาษาไทยนิยมใช้วิธีการชักชวนโดยตรงไปตรงมามากที่สุด รองลงมาคือ การบอกความต้องการของผู้พูด ซึ่งทั้ง 2 วิธีนี้ต่างเป็นวิธีย่อยของวิธีแบบตรง นอกจากนี้ ผู้พูดยังไม่ให้ความสำคัญกับการเลือกใช้คำที่สุภาพมากนัก ถ้อยคำที่ใช้จึงมีลักษณะคล้ายคลึงกับถ้อยคำชักชวนของผู้พูดที่มีสถานภาพเท่าเทียมกับผู้ฟัง สะท้อนให้เห็นว่า ผู้ใหญ่หรือผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่ามีสิทธิและอำนาจมากกว่า จึงไม่จำเป็นต้องให้ความสำคัญกับความสุภาพต่อผู้ฟังมากนัก ตัวอย่างเช่น

- (7) (รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องที่สนิทไปรับน้องที่ชมรม)
- 1A: เออ ก็พรุ่นนี้จะมีจัดรับน้องที่ชมรมอะ
- 2B: เหรอ
- 3A: อืม
- 4A: ไปป่าว

นอกจากนี้ ในข้อมูลที่ได้จากการแสดงบทบาทสมมติผู้วิจัยพบว่า ผู้พูดที่มีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ฟังจะใช้กลวิธีแสดงกิจกรรมการชักชวนที่หลากหลายกว่าผู้พูดที่มีสถานภาพ

ต่ำกว่า หรือเท่ากับผู้ฟัง และมีบางวิธีที่ปรากฏใช้ในกรณีและผู้พูดมีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟังเท่านั้น ได้แก่ การกล่าวเชิงคำสั่ง และการกล่าวเชิงแนะนำ

วิธีการกล่าวเชิงคำสั่ง จัดว่าเป็นวิธีที่มีความสุภาพน้อยที่สุด เพราะดูเป็นการบังคับให้ผู้ฟังปฏิบัติตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ ดังนั้นผู้พูดภาษาไทยจึงไม่นิยมใช้วิธีนี้ และวิธีนี้ก็ไม่พบในกรณีของผู้พูดที่มีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ฟังเลย เพราะเป็นการคุกคามหน้าผู้ฟังที่อาจทำให้ผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าเสียหน้าและไม่พอใจ อย่างไรก็ตามการชักชวนด้วยวิธีการกล่าวเชิงคำสั่งสามารถใช้ได้ในกรณีที่ผู้พูดและผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากัน แต่ในงานวิจัยนี้ ไม่พบการใช้วิธีการกล่าวเชิงคำสั่งโดยผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากันในบทสนทนาที่ได้จากการแสดงบทบาทสมมติ เช่น

(8) (รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องที่ไม่สนิทไปรับน้องใหม่ และทานอาหาร)

3A: พอตีพຽ່ນี้จะมีกิจกรรมรับน้องใหม่ ประมาณ 4 โมงเย็น แล้วหลังจากรับน้องแล้วเนี่ย จะมีเลี้ยงอาหารกันด้วย

(ย่อ)

6A: ก็ พี่ก็เลยอยากให้น้องไป

→ 7A: เออ ไปรับน้องหน่อย เออ

ส่วนการกล่าวเชิงแนะนำจะแฝงความหมายของการบังคับให้ผู้ฟังกระทำตามสิ่งที่ผู้พูดชักชวน ดังนั้นวิธีนี้จึงไม่นิยมใช้เช่นเดียวกับวิธีการกล่าวเชิงคำสั่ง เพราะการใช้วิธีนี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าอาจเสี่ยงต่อการเสียมารยาทและทำให้ผู้ฟังรู้สึกไม่ดี ตัวอย่างบทสนทนาในสถานการณ์ที่รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องไปรับน้องใหม่

(9) 1A: พຽ່ນี้ซั่มมเราจะมิกิจกรรมรับน้องใหม่ที่ซั่มม

2B: อือหึ

3A: ตอนประมาณสี่โมงเย็น

4B: ค่ะ

→ 5A: พี่เห็นว่าน้องน่าจะมาเข้าร่วมด้วย

อย่างไรก็ดี ผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟังบางคนอาจหลีกเลี่ยงที่จะทำให้ผู้ฟังรู้สึกอึดอัดใจ ด้วยการแสดงความเป็นกันเอง หรือเอ็นดูผู้ฟัง เช่น ผู้หญิงใช้คำลงท้าย “ครับ” แทน “ค่ะ” หรือผู้ชายให้คำลงท้าย “ค่ะ” แทน “ครับ” หรือการใช้คำว่า “หน่อย” เพื่อลดความรุนแรงของสถานการณ์

ผู้วิจัยพบว่า หลังจากที่ถูกกล่าวว้จนกรรมชักชวนแล้ว ผู้พูดในสถานภาพนี้นิยมที่จะบอกข้อมูลเชิงบวกแก่ผู้ฟัง เพื่อช่วยให้ผู้ฟังยอมรับคำชักชวนของตนมากกว่าผู้พูดในสถานภาพอื่น อีกทั้งมีแนวโน้มที่จะบอกข้อมูลเชิงบวกมากกว่าหนึ่งประเภท ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า ผู้พูดที่มี



สถานการณ์สูงกว่ามีอิสระในการชักชวนได้โดยไม่ต้องคำนึงถึงความเกรงใจมากนัก เพราะผู้พูดถือว่าตนเป็นผู้ที่มีสถานภาพเหนือกว่า หรือมีอำนาจมากกว่า

สรุปได้ว่า เมื่อผู้พูดมีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟัง นั้นอาจหมายถึง ผู้พูดมีอำนาจเหนือผู้ฟังด้วย ดังนั้นผู้พูดจึงไม่จำเป็นต้องคำนึงถึงหน้าของผู้ฟังมากนัก ทำให้ผู้พูดสามารถกล่าวชักชวนผู้ฟังได้อย่างตรงประเด็น และไม่จำเป็นต้องใช้คำพูดที่แสดงความสุภาพ

## 6.2 ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนกับความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟัง

ความสนิทสนมเป็นเครื่องบ่งชี้ระดับความสัมพันธ์ของคู่สนทนา ดังนั้นความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดและผู้ฟังอาจเปลี่ยนแปลงได้หากระดับของความสนิทสนมแปรเปลี่ยนไป ระดับของความสนิทสนมระหว่างบุคคลทั้งสองฝ่ายอาจมีมากน้อยแตกต่างกันไป แต่ในงานวิจัยนี้จะแบ่งความสนิทสนมระหว่างผู้พูดผู้ฟังออกเป็น 2 ระดับ คือ สนิทสนม และไม่สนิทสนม

จากข้อมูลที่ได้จากการแสดงบทบาทสมมติ ผู้วิจัยจะนำเสนอความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนที่แปรตามความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟังไว้ในตารางที่ 6.2 และ 6.3 มีรายละเอียดดังนี้



ตารางที่ 6.2 ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาไทย จำแนกตามความสัมพันธ์ของผู้พูดผู้ฟัง

		วิธี	ความสัมพันธ์ของคู่สนทนา	
			สนิทสนม	ไม่สนิทสนม
กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน		บอกข้อมูล	31	33
		บอกความประสงค์	2	-
		อธิบายเหตุผลของการชักชวน	4	4
		ถามความสะดวกของผู้ฟัง	23	10
		ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง	4	3
		ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง	-	4
		ถามประสบการณ์ของผู้ฟัง	-	-
		ถามยืนยันข้อมูล	1	5
		ไม่ใช้วิธีใดๆ	13	12
กลวิธีแสดงเจตจำนงการชักชวน	D	ชักชวนโดยตรงไปตรงมา	41	26
		บอกความต้องการ	13	12
		กล่าวเชิงคำสั่ง	-	1
	O	ถามความเป็นไปได้	3	4
		ถามความสะดวกของผู้ฟัง	5	12
		ถามความสนใจของผู้ฟัง	7	12
		ถามความเห็นผู้ฟัง	1	-
	กล่าวเชิงแนะนำ	-	1	
≡	ไม่ใช้วิธีใดๆ	3	2	
กลวิธีบอกข้อมูลเชิงบวก		การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง	10	15
		การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง	13	12
		การกล่าวอ้างบุคคลที่สาม	2	2
		ไม่ใช้วิธีใดๆ	37	27

ตารางที่ 6.3 ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาไทย จำแนกตามความสัมพันธ์  
และสถานภาพของผู้พูดผู้ฟัง

สถานภาพ		ความสัมพันธ์				สนิทสนม				ไม่สนิทสนม			
		S<H	S=H	S>H	รวม	S<H	S=H	S>H	รวม	S<H	S=H	S>H	รวม
กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	บอกข้อมูล	13	5	13	31	13	4	16	33				
	บอกความรู้สึก	-	2	-	2	-	-	-	-				
	อธิบายเหตุผลของการชักชวน	1	2	1	4	-	1	3	4				
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง	11	10	2	23	7	1	2	10				
	ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง	1	1	2	4	-	3	-	3				
	ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง	-	-	-	-	-	-	4	4				
	ถามประสบการณ์ของผู้ฟัง	1	-	-	1	-	-	-	-				
	ถามยืนยันข้อมูล	-	-	-	-	-	1	4	5				
	ไม่ใช้วิธีใดๆ	3	6	4	13	6	3	3	12				
	กลวิธีแสดงเจตนาการชักชวน	□	ชักชวนอย่างตรงไปตรงมา	8	16	17	41	9	6	11	26		
บอกความต้องการ			10	1	2	13	6	-	6	12			
กล่าวเชิงคำสั่ง			-	-	-	-	-	-	1	1			
○		ถามความเป็นไปได้	1	1	1	3	2	-	2	4			
		ถามความสะดวกของผู้ฟัง	5	-	-	5	9	-	3	12			
		ถามความสนใจของผู้ฟัง	-	2	5	7	-	7	5	12			
		ถามความเห็นผู้ฟัง	-	-	1	1	-	-	-	-			
≡	กล่าวเชิงแนะนำ	-	-	-	-	-	-	1	1				
	ไม่ใช้วิธีใดๆ	2	-	1	3	2	-	-	2				
กลวิธีบอกข้อมูลเชิงบวก	การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง	1	4	4	10	1	5	9	15				
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง	2	2	9	13	-	5	7	12				
	การกล่าวอ้างบุคคลที่สาม	1	1	1	2	2	-	-	2				
	ไม่ใช้วิธีใดๆ	18	14	8	37	17	3	7	27				

### 6.2.1 กรณีที่คู่สนทนามีความสัมพันธ์กันในระดับสนิทสนม

ในการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน ผู้พูดภาษาไทยที่มีความสนิทสนมกับผู้ฟังจะนิยมใช้วิธีบอกข้อมูลมากที่สุด รองลงมาคือ การถามความสะดวกของผู้ฟัง ส่วนวิธีที่ไม่ปรากฏใช้โดยผู้พูดที่มีความสนิทสนมเลย คือ การถามความชื่นชอบของผู้ฟัง

ส่วนกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวน ผู้พูดจะเลือกใช้วิธีแบบตรงมากกว่าวิธีแบบอ้อม ธรรมชาติปฏิบัติ วิธีแบบตรงที่ผู้พูดเลือกใช้มากที่สุด ได้แก่ การชักชวนโดยตรงไปตรงมา และการบอกความต้องการของผู้พูด รองลงมาคือ การถามความสนใจของผู้ฟังซึ่งเป็นวิธีแบบอ้อมธรรมชาติปฏิบัติ ส่วนวิธีการชักชวนแบบอ้อมไม่ใช่ธรรมชาติปฏิบัติที่พบว่ามีประสิทธิภาพของการใช้น้อยมาก ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ผู้พูดที่สนิทสนมกับผู้ฟังมักจะกล่าวด้วยคำอย่างตรงไปตรงมามากกว่าที่จะกล่าวอย่างอ้อมค้อม

อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาปัจจัยของความสนิทสนมโดยจำแนกตามสถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟังพบว่า ผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่า และสูงกว่าผู้ฟังจะสร้างสภาพแวดล้อมด้วยการบอกข้อมูลมากที่สุด ในขณะที่ผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับผู้ฟังและสนิทสนมกับผู้ฟังจะถามความสะดวกของผู้ฟังมากกว่าการบอกข้อมูล นอกจากนี้ยังพบว่า การสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนด้วยการบอกความประสงค์ของตนเองนั้นจะปรากฏใช้โดยผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับผู้ฟังเท่านั้น ซึ่งผู้วิจัยมีความเห็นว่า ผู้พูดผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่าเทียมกัน ก็อาจมีความสนิทสนมกันมากกว่าผู้พูดผู้ฟังที่สนิทสนมกันแต่มีสถานภาพแตกต่างกัน ดังนั้นผู้พูดจึงกล้าแสดงความต้องการของตนเองออกมาอย่างเปิดเผยได้ทันทีมากกว่าผู้พูดในสถานภาพอื่น ตัวอย่างเช่น

(10) (ชวนเพื่อนสนิทไปชมภาพยนตร์)

→ 3A: คือตั้นอยากดูหนังวะ

4B: เรื่อง// อะไร

5A: → ชินแบทอะ

6B: เอ้ย ชินแบทเพิ่งเข้า

7A: เออ เอาเปล่าที่สยามอะ ห้าโมงเย็น

8A: ไปมัย

ในตัวอย่างที่ (10) ผู้พูดบอกให้ผู้ฟังทราบว่า ตนต้องการกระทำบางสิ่งบางอย่าง ในที่นี้คือ ต้องการไปชมภาพยนตร์ แล้วจึงค่อยกล่าวชักชวนผู้ฟัง

นอกจากนี้ ผู้วิจัยเห็นว่ากรณีที่วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนเช่นนี้ไม่ปรากฏใช้โดยผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำ และสูงกวานั้น อาจเนื่องมาจากลักษณะของการชักชวนในงานวิจัยชิ้นนี้ที่

สถานการณ์การชักชวนของผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำ และสูงกว่าผู้ฟังนั้นเป็นการชักชวนให้ร่วมกระทำกิจกรรมที่ถูกกำหนดไว้ล่วงหน้า ได้แก่ “ชักชวนไปร่วมกิจกรรมชมรม” “ชักชวนอาจารย์ไปงานเลี้ยง” “ชักชวนอาจารย์ไปทริปรุ่น” ซึ่งต่างก็เป็นการกระทำที่มีการกำหนดการณณ์แน่นอน เพราะฉะนั้น สถานการณ์ที่สร้างขึ้นจึงไม่เอื้ออำนวยให้ผู้พูดสร้างสภาพแวดล้อมด้วยวิธีการบอกความขึ้นชอบของผู้พูด

นอกจากนี้ผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับและสนิทสนมกับผู้ฟังยังมีแนวโน้มที่จะกล่าวชักชวนทันทีโดยไม่ต้องสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนมากกว่าผู้พูดในสถานภาพอื่น ทั้งนี้เพราะผู้พูดและผู้ฟังต่างก็มีความเท่าเทียมกัน อีกทั้งมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน ช่องว่างระหว่างบุคคลทั้งสองจึงแคบกว่าผู้พูดสถานภาพอื่น เป็นเหตุให้ไม่จำเป็นต้องเกรงใจกันเป็นพิเศษ ผู้พูดจึงสามารถแสดงเจตนาของตนให้ผู้ฟังทราบได้อย่างเปิดเผย และตรงไปตรงมา

ผู้พูดในทุกสถานภาพจะแสดงวัจนกรรมการชักชวนโดยใช้วิธีแบบตรงมากที่สุด ซึ่งได้แก่การชักชวนอย่างตรงไปตรงมา และการบอกความต้องการของผู้พูด ในขณะที่วิธีแบบอ้อมธรรมชาตินิยมปฏิบัติ และวิธีแบบอ้อมไม่ใช่ธรรมชาตินิยมปฏิบัติมีปริมาณความถี่ของการใช้น้อยมาก ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผู้พูดภาษาไทยพิจารณาว่าการชักชวนเป็นการกระทำที่คุกคามหน้าผู้ฟังในระดับต่ำ หรือต่ำที่สุด และเนื่องจากมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน จึงสามารถแสดงเจตนาของตนได้อย่างเปิดเผย นอกจากวิธีแบบตรงที่ผู้พูดที่มีความสนิทสนมกันนิยมใช้แล้ว ผู้พูดยังมีวิธีการอื่นๆ ที่แสดงถึงความสนิทสนมเป็นกันเอง เช่น มีปริมาณการใช้คำลงท้ายแสดงความสุภาพ เช่น “ครับ” “ค่ะ” น้อยลง มีการลดรูปของคำ เช่น “อาจารย์” เป็น “จารย์” การใช้คำเรียกขาน เช่น “แก” และคำลงท้ายที่ไม่สุภาพ เช่น “วะ” เพื่อแสดงความสนิทสนมเป็นกันเอง ซึ่งวิธีการเหล่านี้มักจะพบในสถานการณ์ที่ไม่เป็นทางการ และผู้พูดผู้ฟังจะต้องมีความสนิทสนมกันมากพอสมควร อย่างไรก็ตาม การใช้คำเรียกขาน และคำลงท้ายที่ไม่สุภาพ แม้จะเป็นการแสดงถึงความสนิทสนม แต่ก็ไม่เหมาะสมหากใช้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่า ตัวอย่างบทสนทนาที่ผู้พูดมีการใช้ภาษาแสดงความสนิทสนมเป็นกันเอง เช่น บทสนทนายระหว่างนักศึกษา กับอาจารย์ และบทสนทนายระหว่างเพื่อนกับเพื่อนที่สนิทสนมกัน

(11) 1A: ‘จารย์ หัวดีครับ

2A: พรุ่นนี้ ‘จารย์ว่างปะ

3B: พรุ่นนี้เหรอ ว่าง

4B: มีอะไรเหรอ

5A: คือผมอยากจะชวนอาจารย์ไปงานบายเนียร์ที่โรงแรมอีสตินอะ

(12) 1A: เออ อยากชวนกันไปเที่ยววะ ต่างประเทศ

2B: โห้โห- แกเอางั้นเลยหรอ

ในตัวอย่างที่ (11) ผู้พูดเรียกผู้ฟังว่า “ ‘จารย์” แทนการเรียกว่า “อาจารย์” และไม่ใช้คำลงท้ายแสดงความสุภาพในทุกถ้อยคำ ส่วนตัวอย่างที่ (12) ผู้พูดเรียกคู่สนทนาโดยใช้คำเรียกขานว่า “แก” และ มีการใช้คำลงท้าย “วะ”

ส่วนการบอกข้อมูลเชิงบวกแก่ผู้ฟังหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวน พบว่ามีปริมาณการใช้ไม่มากนัก ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาจากบทสนทนาของคู่สนทนาที่สนทนากันพบว่า โดยมากเมื่อผู้พูดกล่าวชักชวนออกไปแล้ว ฝ่ายผู้ฟังจะตอบรับ ปฏิเสธ หรือแสดงท่าทีเชิงปฏิเสธออกมาทันที ดังนั้นจึงเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้มีความถี่ของการปรากฏใช้ข้อมูลเชิงบวกในปริมาณไม่มากนัก อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาตามสถานการณ์ของผู้พูดแล้วจะเห็นว่า ผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่า และเท่ากับผู้ฟังมีแนวโน้มที่จะไม่บอกข้อมูลเชิงบวกแก่ผู้ฟัง แตกต่างจากผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟังที่นิยมบอกข้อมูลเชิงบวกแก่ผู้ฟังหลังจากที่แสดงวัจนกรรมการชักชวนแล้ว

## 6.2.2 กรณีที่คู่สนทนามีความสัมพันธ์กันในระดับไม่สนิทสนม

วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนที่ผู้พูดที่ไม่สนิทสนมกับผู้ฟังมีแนวโน้มเลือกใช้มากที่สุด คือ การบอกข้อมูล และการถามความสะดวกของผู้ฟัง ตามลำดับ เช่นเดียวกับกรณีของผู้พูดที่สนิทสนมกับผู้ฟัง แต่มีความแตกต่างกันในแง่ของวิธีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนที่มีบางวิธีจะปรากฏใช้เฉพาะในผู้พูดที่ไม่สนิทสนมกัน ซึ่งได้แก่ การถามความชื่นชอบของผู้ฟัง ทั้งนี้ เนื่องจากผู้พูดที่ไม่สนิทสนมกับผู้ฟังอาจจะไม่ทราบรายละเอียดเกี่ยวกับตัวของผู้ฟังมากนัก เช่น ความชื่นชอบ ความต้องการของผู้ฟัง ฯลฯ ซึ่งหากมิใช่ผู้ที่ไม่สนิทสนมคุ้นเคยกันแล้วก็ยากที่จะทราบข้อมูลเหล่านี้ได้

ส่วนกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนโดยผู้พูดที่ไม่สนิทสนมกับผู้ฟัง ในกรณีของภาษาไทย พบว่าผู้พูดจะใช้วิธีแบบตรง คือการชักชวนอย่างตรงไปตรงมามากกว่าวิธีอื่น แต่ก็มีแนวโน้มว่าผู้พูดจะใช้วิธีแบบอ้อมมากขึ้น เพราะระยะห่างของความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลทั้งสองมีมาก ดังนั้นผู้พูดจึงต้องคำนึงถึงหน้าของผู้ฟัง และหลีกเลี่ยงที่จะคุกคามหน้าผู้ฟัง นอกจากนี้ผู้พูดยังให้ความสำคัญต่อการเลือกใช้คำพูดที่สุภาพมากขึ้น เช่นการใช้คำลงท้าย “ครับ” “ค่ะ” การใช้คำที่แสดงภาษาสุภาพ หลีกเลี่ยงการใช้คำลงท้าย หรือคำเรียกขานที่ไม่สุภาพ และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มวลีหรือคำที่สุภาพในถ้อยคำมากกว่าผู้พูดที่สนิทสนมกัน เช่น “ไม่ทราบวา”

“พอจะ” เพื่อให้ถ้อยคำนั้นฟังดูนุ่มนวลขึ้น ดังในตัวอย่างของสถานการณ์ที่นักศึกษากล่าว ชักชวนอาจารย์ที่ไม่สนิทไปงานเลี้ยงฉลองจบการศึกษา

(13) 1A: สวัสดีค่ะอาจารย์

→ 2A: คือแบบว่าหนูอยากจะเรียนเชิญอาจารย์ไปร่วมรับประทานอาหารกลางวันในงานเลี้ยงรุ่น เอ่อ พี่ที่จบการศึกษาไปนะค่ะ

→ 3A: อาจารย์พอจะว่างไปมั๊ยคะ

ในตัวอย่างที่ (13) ผู้พูดกล่าวชักชวนด้วยวิธีแบบตรง ร่วมกับวิธีแบบอ้อมธรรมชาตินิยมปฏิบัติ และพูดให้สุภาพนุ่มนวลมากยิ่งขึ้นด้วยการใช้คำที่แสดงภาษาสุภาพ ได้แก่ “เรียนเชิญ” “รับประทานอาหาร” และใช้คำว่า “พอจะ” เพื่อให้เจตนาการชักชวนอ่อนลง

แต่ในกรณีของผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากัน หรือสูงกว่าผู้ฟัง แม้จะไม่มีการใช้คำพูดที่สุภาพมากนัก แต่ผู้พูดบางคนก็จะหลีกเลี่ยงการใช้คำเรียกขานและคำลงท้ายที่ไม่สุภาพ เพราะอาจทำให้ผู้ฟังรู้สึกไม่พอใจ และเพื่อรักษา “หน้า” ของตนเอง กล่าวคือหากไม่คำนึงถึงความรู้สึกของผู้ฟัง อาจถูกมองว่าเป็นคนไม่มีมารยาท และไม่ได้ได้รับความนิยมนิยมชมชอบจากผู้ฟัง

กรณีของคู่สนทนาที่ไม่สนิทสนมกันพบว่า มีความถี่ของการบอกข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวนมากกว่ากรณีของคู่สนทนาที่สนิทสนมกัน ทั้งนี้เพราะผู้ฟังที่ไม่สนิทสนมกับผู้พูดมักจะยังไม่ตอบรับ หรือปฏิเสธออกมาทันที แต่จะสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม หรือรอรับข้อมูลจากผู้พูดก่อน ดังนั้นผู้พูดจึงสามารถให้ข้อมูลต่างๆ ไปเพิ่มเติม รวมทั้งข้อมูลเชิงบวกได้นอกจากนี้ ผู้พูดภาษาไทยอาจถือว่าการบอกข้อมูลเชิงบวกเป็นการแสดงความปรารถนาดี และความจริงใจต่อผู้ฟังว่าประสงค์ให้ผู้ฟังร่วมกระทำสิ่งที่ชักชวนจริงมากกว่าจะถือว่าเป็นการรบกวนหรือสร้างความอึดอัดใจให้แก่ผู้ฟัง จากข้อมูลพบว่า ข้อมูลเชิงบวกที่ผู้พูดเลือกใช้มากที่สุด ได้แก่ ข้อมูลที่ชี้ว่าการกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง และการกระทำนั้นเป็นประโยชน์ต่อผู้ฟัง

กล่าวโดยสรุป ปัจจัยทางด้านความสนิทสนมมีความสัมพันธ์กับการเลือกใช้วิธีต่างๆ และระดับของความสุภาพของภาษาที่ใช้ในการชักชวน ยิ่งผู้พูดมีความสนิทสนมกันมากเท่าไร ผู้พูดก็จะกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมา และใช้คำพูดที่สุภาพน้อยลง ตรงกันข้าม ยิ่งผู้พูดไม่สนิทสนมกันมากเท่าไร แนวโน้มที่ผู้พูดจะกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อม และเลือกใช้คำพูดให้สุภาพก็จะมีมากขึ้น



### 6.3 ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการชักชวนกับเนื้อความการชักชวน

เนื้อความการชักชวนในที่นี้หมายถึง รายละเอียดของการกระทำที่ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังปฏิบัติร่วมกับตน โดยผู้วิจัยได้แบ่งลักษณะของเนื้อความการชักชวนออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ เนื้อความการชักชวนในระดับง่าย และเนื้อความการชักชวนในระดับยาก

ผู้วิจัยจะเปรียบเทียบให้เห็นความถี่ในการใช้กลวิธีการชักชวน โดยจำแนกตามเนื้อความการชักชวน ดังตารางที่ 6.4 และ 6.5



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 6.4 ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาไทย จำแนกตามเนื้อความ  
การชักชวน

วิธี		เนื้อความการชักชวน		
		ง่าย	ยาก	
ก. วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	บอกข้อมูล	28	36	
	บอกความประสงค์	2	-	
	อธิบายเหตุผลของการชักชวน	2	6	
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง	21	12	
	ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง	1	6	
	ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง	-	4	
	ถามประสบการณ์ของผู้ฟัง	-	1	
	ถามยืนยันข้อมูล	-	5	
	ไม่ใช้วิธีใดๆ	10	15	
ข. วิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวน	๐	ชักชวนโดยตรงไปตรงมา	32	35
		บอกความต้องการ	12	13
		กล่าวเชิงคำสั่ง	1	-
	๐	ถามความเป็นไปได้	4	3
		ถามความสะดวกของผู้ฟัง	11	6
		ถามความสนใจของผู้ฟัง	2	17
		ถามความเห็นผู้ฟัง	1	-
	กล่าวเชิงแนะนำ	1	-	
≡	ไม่ใช้วิธีใดๆ	2	3	
ค. วิธีบอกข้อมูลเชิงบวก	การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง	6	19	
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง	10	15	
	การกล่าวอ้างบุคคลที่สาม	2	2	
	ไม่ใช้วิธีใดๆ	33	31	

ตารางที่ 6.5 ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาไทย จำแนกตามเนื้อความการชักชวน และสถานภาพของผู้พูดผู้ฟัง

ระดับเนื้อความ		เนื้อความง่าย				เนื้อความยาก				
		S<H	S=H	S>H	รวม	S<H	S=H	S>H	รวม	
สถานภาพ		S<H	S=H	S>H	รวม	S<H	S=H	S>H	รวม	
กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	บอกข้อมูล	11	1	16	28	15	8	13	36	
	บอกความประสงค์	-	2	-	2	-	-	-	-	
	อธิบายเหตุผลของการชักชวน	-	-	2	2	1	3	2	6	
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง	10	8	3	21	8	3	1	12	
	ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง	-	-	1	1	1	4	1	6	
	ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง	-	-	-	-	-	-	4	4	
	ถามประสบการณ์ของผู้ฟัง	-	-	-	-	1	-	-	1	
	ถามยืนยันข้อมูล	-	-	-	-	-	1	4	5	
	ไม่ใช้วิธีใดๆ	5	2	3	10	4	7	4	15	
	กลวิธีแสดงเจตนาการชักชวน	D	ชักชวนอย่างตรงไปตรงมา	10	9	13	32	7	13	15
บอกความต้องการ			8	-	4	12	8	1	4	13
กล่าวเชิงคำสั่ง			-	-	1	1	-	-	-	-
C		ถามความเป็นไปได้	-	1	3	4	3	-	-	3
		ถามความสะดวกของผู้ฟัง	8	-	3	11	6	-	-	6
		ถามความสนใจของผู้ฟัง	-	-	2	2	-	9	8	17
		ถามความเห็นผู้ฟัง	-	-	1	1	-	-	-	-
		กล่าวเชิงแนะนำ	-	-	1	1	-	-	-	-
≡		ไม่ใช้วิธีใดๆ	2	-	-	2	2	-	1	3
กลวิธีบอกข้อมูลเชิงบวก		การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง	1	1	4	6	1	8	10	19
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง	-	2	8	10	2	5	8	15	
	การกล่าวอ้างบุคคลที่สาม	1	-	1	2	2	-	-	2	
	ไม่ใช้วิธีใดๆ	18	7	8	33	15	10	6	31	

### 6.3.1 เนื้อความการชักชวนในระดับง่าย

จากข้อมูลพบว่า หากเป็นเนื้อความการชักชวนในระดับง่าย ผู้พูดภาษาไทยมีแนวโน้มที่จะสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนด้วยการบอกข้อมูลมากที่สุด รองลงมาคือ ถามความสะดกของผู้ฟัง ส่วนการถามความชื่นชอบ การถามประสบการณ์ และการถามยืนยันข้อมูลไม่พบในกรณีของเนื้อความการชักชวนระดับง่ายเลย ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผู้พูดพิจารณาว่าเนื้อความการชักชวนระดับง่ายเป็นสิ่งที่ผู้ฟังอาจเคยมีประสบการณ์ หรือมีประสบการณ์ร่วมกันมาก่อน หรือไม่ใช้สิ่งแปลกใหม่ หรือสร้างความเดือดร้อนลำบากให้ผู้ฟัง ดังนั้นจึงไม่ใช้วิธีดังกล่าว

วิธีที่ใช้มากที่สุดในการแสดงวัจนกรรมการชักชวน ได้แก่ การชวนอย่างตรงไปตรงมา การบอกความต้องการของผู้พูด และการถามความสะดกของผู้ฟัง การที่ผู้พูดเลือกใช้วิธีแบบตรงมากที่สุด อาจเป็นเพราะผู้พูดเชื่อว่าการกระทำ หรือสิ่งที่ผู้พูดชักชวนนั้นสร้างภาระหรือความลำบากใจให้แก่ผู้ฟังน้อย ถึงน้อยที่สุด ดังนั้นผู้พูดจึงสามารถกล่าวชักชวนออกมาได้อย่างตรงประเด็น ไม่จำเป็นต้องทำเจตนาของตนให้อ่อนลงด้วยการกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อม

แม้ว่าผู้พูดจะนิยมใช้วิธีแบบตรงมากกว่าวิธีแบบอ้อม แต่เมื่อพิจารณาตามสถานภาพของผู้พูดแล้วพบว่า ผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่า และสูงกว่าผู้ฟังมีแนวโน้มที่จะใช้วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติมากกว่าผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับผู้ฟัง ซึ่งวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติที่ผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังเลือกใช้พบเพียงวิธีเดียวคือ การถามความสะดกของผู้ฟัง ส่วนผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟังจะเลือกใช้กลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนหลากหลายกว่าผู้พูดในสถานภาพอื่น กล่าวคือเลือกใช้ทุกวิธี ในขณะที่ผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับผู้ฟังจะกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมามากที่สุด มีเพียงบทสนทนาเดียวเท่านั้นที่ผู้พูดชักชวนผู้ฟังด้วยการถามความเป็นไปได้ซึ่งเป็นวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ ส่วนวิธีแบบอ้อมไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติเป็นวิธีที่ผู้พูดภาษาไทยทุกสถานภาพไม่นิยมใช้ เนื่องจากเนื้อความการชักชวนที่ง่ายมีระดับความรุนแรงของการคุกคามหน้าในระดับต่ำ หรือไม่มีน้ำหนักการรบกวนผู้ฟังมากนัก ผู้พูดจึงไม่จำเป็นต้องเลี่ยงไปกล่าวอย่างอื่น แล้วปล่อยให้ผู้ฟังตีความเจตนาของผู้พูด และการกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อมมากเกินไปก็อาจทำให้ประสิทธิภาพในการสื่อสารลดลง

สำหรับการบอกข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวนพบว่า มีความถี่ของการบอกข้อมูลเชิงบวกในปริมาณน้อย ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากผู้พูดเชื่อว่าโอกาสที่ผู้ฟังจะยอมรับคำชักชวนมีค่อนข้างสูง เพราะสิ่งที่ชักชวนไม่ได้เป็นสิ่งที่อยู่เหนือความสามารถของผู้ฟัง หรือสิ่งนั้นอาจเป็นสิ่งที่ผู้ฟังเคยมีประสบการณ์ หรือเคยมีประสบการณ์ร่วมกับผู้พูดมาก่อน ดังนั้นการบอกข้อมูลเชิงบวกเพื่อจูงใจให้ผู้ฟังยอมรับการชักชวนจึงไม่จำเป็นนัก

### 6.3.2 เนื้อความการชักชวนในระดับยาก

ผู้วิจัยพบว่า เนื้อความการชักชวนจะอยู่ในระดับยาก วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนที่ผู้พูดภาษาไทยนิยมใช้ก็ยังคงเป็นวิธีเดียวกับกรณีที่การชักชวนมีเนื้อความในระดับง่าย กล่าวคือการบอกข้อมูล และการถามความสะดอกของผู้ฟังเป็นวิธีที่มีความถี่ของการใช้มากที่สุด อย่างไรก็ตาม การใช้วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนด้วยการบอกข้อมูลมีปริมาณเพิ่มขึ้นมากกว่าในกรณีที่เนื้อความการชักชวนอยู่ในระดับง่าย อาจเป็นเพราะการชักชวนเรื่องยาก ผู้พูดจำต้องอธิบาย หรือแจกแจงข้อมูลเกี่ยวกับสิ่งที่ต้องการจะชักชวนผู้ฟังเพิ่มขึ้น ซึ่งช่วยให้ผู้พูดสามารถสังเกตท่าทีของผู้ฟังว่าผู้ฟังสนใจในสิ่งที่ตนจะชักชวนหรือไม่ และเป็นการหลีกเลี่ยงการทำให้ผู้ฟังแปลกใจ นอกจากนี้ ยังพบว่ามีทางเลือกใช้วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนหลากหลายมากกว่าสถานการณ์การชักชวนเรื่องง่าย เช่น การถามความขึ้นชอบ การถามประสบการณ์ผู้ฟัง การถามยืนยันข้อมูล ทั้งนี้ผู้พูดอาจไม่กล้าที่จะกล่าวชักชวนโดยทันที เพราะสิ่งที่ผู้พูดชักชวน อาจจะเป็นสิ่งที่สร้างภาระ ความลำบากให้แก่ผู้พูด กล่าวอีกนัยหนึ่ง สิ่งนั้นเป็นสิ่งที่ผู้ฟังร่วมปฏิบัติกับผู้พูดได้ยาก เป็นสิ่งที่ผู้ฟังอาจไม่มีประสบการณ์ หรือไม่เคยปฏิบัติร่วมกันมาก่อน ทำให้ยากที่จะคาดเดาได้ว่าผู้พูดจะสนใจในสิ่งที่ตนจะชักชวนหรือไม่ ดังนั้นจึงสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนเพื่อเตรียมความพร้อมของผู้ฟัง หรือรอดูปฏิกิริยาท่าทีของผู้ฟัง เช่น

(14) (นักศึกษาชวนอาจารย์ที่สนิทไปเที่ยวต่างจังหวัดซึ่งค่อนข้างไกล)

→ 1A: เออ อาจารย์เปิดครับ ไม่ทราบว่าเสาร์ อาทิตย์ จันทร์ที่ 15 ถึง 17 อะ

ไม่ทราบว่าอาจารย์เปิดว่างเปล่าครับ

2B: แป็บนึงนะ

3B: ก็ว่างนะคะ

4A: ว่างใช่ไหมครับ

→ 5A: โอ้โฮ ผมมีข่าวดีจะมาบอกอาจารย์เปิดนะครับ พอดีผมกับพวกเพื่อนๆ

นะครับจัดทริปจะไปเที่ยวเกาะเต่า จังหวัดสุราษฎร์ธานีอะครับ

→ 6A: ไม่ทราบว่าอาจารย์เปิดเคยไปรึยังครับ

7B: อืม ไม่เคยไป

8A: ครูเคยเห็นรูป หุ-ย สวยมากเลยนะที่นั่นนะ

10A: ครับ ดำน้ำ ปะการังที่นั่นสวยมาก

→ 11A: ผมก็เลยมีบัตรฟรีให้อาจารย์เปิดไปอะครับอาจารย์

12A: อยากเรียนเชิญอาจารย์เปิดไป

13A: ไม่ทราบว่าคุณอาจารย์พอจะวางไปปะครับ

จากตัวอย่างที่ (14) ผู้พูดสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน ทั้งหมด 4 วิธี โดยเริ่มจากถามความสะดวกของผู้ฟัง (1A) บอกข้อมูลของกิจกรรม (5A) ถามประสบการณ์ของผู้ฟังว่าเคยไปที่ดังกล่าวหรือไม่ (6A) และบอกเหตุผลของการชักชวนว่าตนมีบัตรฟรีสำหรับผู้ฟัง (11A) ตามลำดับ แล้วจึงกล่าวชวนผู้ฟัง

ส่วนวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนที่ผู้พูดมีแนวโน้มที่จะใช้มากที่สุด เมื่อเนื้อความการชักชวนอยู่ในระดับยาก คือ การชักชวนอย่างตรงไปตรงมา การถามความสะดวกของผู้ฟัง และการบอกความต้องการของผู้พูด ตามลำดับ แต่เมื่อพิจารณาดูในแต่ละสถานภาพของผู้พูดพบว่าระดับของเนื้อความการชักชวนไม่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้กลวิธีการแสดงวัจนกรรมชักชวนของผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่า และสูงกว่าผู้ฟัง เพราะในกรณีของผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังไม่ว่าระดับของเนื้อความการชักชวนจะง่ายหรือยาก ผู้พูดก็ยังคงนิยมกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมา และบอกความต้องการของผู้พูดมากกว่าวิธีอื่นๆ ส่วนผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟัง แม้ว่าความหลากหลายของวิธีที่ใช้จะลดลง แต่ผู้พูดก็ยังคงนิยมใช้วิธีชักชวนอย่างตรงไปตรงมามากที่สุด ส่วนกรณีของผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับผู้ฟังพบว่า เนื้อความการชักชวนยากมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวน แต่ไม่มากนัก กล่าวคือผู้พูดมีแนวโน้มใช้วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติเมื่อชักชวนเรื่องยาก ซึ่งวิธีที่พบคือ การถามความสนใจของผู้ฟัง

หลังจากที่แสดงวัจนกรรมการชักชวนแล้ว ผู้พูดทุกสถานภาพมีความถี่ของการบอกข้อมูลเชิงบวกมากขึ้น และผู้พูดบางคนอาจบอกข้อมูลเชิงบวกมากกว่า 1 ประเภท ซึ่งแตกต่างจากกรณีของการชักชวนเรื่องง่ายที่ผู้พูดมักจะบอกข้อมูลเชิงบวกเพียงประเภทใดประเภทหนึ่งเท่านั้น ทั้งนี้เพราะเมื่อสิ่งที่ผู้พูดชักชวนเป็นสิ่งที่ผู้ฟังร่วมกระทำได้ยาก ผู้พูดจึงจำเป็นต้องให้ข้อมูลเชิงบวกเพิ่มเติมเพื่อโน้มน้าวให้ผู้ฟังยอมรับคำชักชวนได้ง่ายขึ้น ตัวอย่างเช่น

(15) (รุ่นพี่ชวนรุ่นน้องที่ไม่สนิทไปออกกำลังกายที่ฟิตเนส)

1A: เนี่ย เออ เค้าเปิดฟิตเนสเนี่ย ที่ย่านสีลมเนี่ย เออ

2A: จะไปด้วยมั๊ย จะไปฟิตเนสกับพี่มั๊ย

3B: โอ สีลมมัน // ไกลนะพี่ โห ไกลนะ

→ 4A: → อืม เสียค่าสมาชิกแค่สามพันบาทต่อเดือนเอง

5B: โอ

6A: เอาเปล่า

→ 7A: มีสระว่ายน้ำ มีห้องซาวน่า มีอะไร มีสาว ๆ ให้ดูด้วย



ในตัวอย่างที่ (15) หลังจากที่กล่าวชักชวนแล้ว ผู้พูดได้บอกข้อมูลเชิงบวกแก่ผู้ฟังว่าการกระทำนั้นไม่ก่อภาระให้แก่ผู้ฟัง ใน (4A) ผู้พูดใช้คำว่า “เอง” หลังจำนวนเงิน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้พูดประเมินค่าสมาชิกนั้นว่าราคาไม่แพง และราคานี้ไม่น่าจะสร้างปัญหาให้แก่ผู้ฟัง ส่วนใน (7A) ผู้พูดบอกถึงประโยชน์ต่างๆ ที่ผู้ฟังจะได้รับหากตอบรับการชักชวน คือ ผู้ฟังจะได้ออกกำลังกายไปพร้อมกับดูหญิงสาวที่มาออกกำลังกาย ซึ่งทำให้การออกกำลังกายไม่น่าเบื่อ และคุ้มค่ากับเงินที่จะเสียไป

จากข้อมูลพบว่า เนื้อความการชักชวนมีผลต่อความถี่ และความหลากหลายของวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนที่ผู้พูดเลือกใช้ ส่วนกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนพบว่า ผู้พูดภาษาไทยนิยมชักชวนอย่างตรงไปตรงมามากที่สุดเมื่อเนื้อความการชักชวนอยู่ในระดับง่าย ซึ่งผลที่ได้ตรงกับกับทฤษฎีของบราวน์ และเลวินสัน (Brown and Levinson, 1987) ที่ว่า ถ้าผู้พูดคิดว่าการพูดนั้นทำให้เกิดการคุกคามหน้าน้อย หรือน้อยมาก ก็จะใช้วิธีการพูดแบบตรงประเด็น (bald on record) แต่ไม่สอดคล้องกับทฤษฎีที่ว่า ถ้าผู้พูดคิดว่าการพูดนั้นจะเป็นการคุกคามหน้ามาก ก็จะใช้วิธีการพูดแบบอ้อมค้อม (off record) เพราะผู้พูดภาษาไทยยังคงเลือกใช้วิธีแบบตรงมากกว่าวิธีแบบอ้อม ไม่ว่าจะเนื้อความการชักชวนจะง่ายหรือยาก ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผู้พูดภาษาไทยมองว่า การชักชวนก็เป็นภาระที่แสดงถึงความปรารถนาดีมากกว่าจะเป็นการกระทำที่รบกวนหรือสร้างความลำบากให้ผู้ฟัง ดังนั้นระดับการคุกคามหน้าในวัจนกรรมการชักชวนจึงมีไม่มาก ด้วยเหตุนี้ผู้พูดภาษาไทยจึงนิยมกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมา

ระดับเนื้อความการชักชวนยังมีผลต่อความถี่ในการบอกข้อมูลเชิงบวกของผู้พูดภาษาไทย ในกรณีที่ผู้พูดมีสถานภาพเท่ากับ หรือสูงกว่าผู้ฟังเท่านั้น กล่าวคือผู้พูดมีแนวโน้มที่จะบอกข้อมูลเชิงบวกเพิ่มมากขึ้นเมื่อชักชวนเรื่องยาก ในขณะที่ผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังไม่นิยมบอกข้อมูลเชิงบวกไม่ว่าเนื้อความการชักชวนจะง่ายหรือยาก ทั้งนี้เพราะการบอกข้อมูลเชิงบวกอาจดูคล้ายเป็นการสอน หรือชี้แนะ ซึ่งในสังคมไทย ผู้น้อยจะต้องมีสัมมาคารวะ ไม่อวดดีต่อผู้ใหญ่ นอกจากนี้อาจเพราะความรู้สึกเกรงใจ จึงไม่รบกวนมาก และเปิดช่องให้ผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าปฏิเสธคำชักชวนได้ง่าย

โดยสรุป ผู้พูดภาษาไทยนิยมสร้างสภาพแวดล้อมก่อนการชักชวนมากกว่าที่จะกล่าวชักชวนทันทีโดยไม่สร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนใดๆ แล้วจะแสดงวัจนกรรมการชักชวนด้วยวิธีแบบตรงมากที่สุด ส่วนการบอกข้อมูลเชิงบวกพบว่า ข้อมูลที่ชี้ว่าการกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง และการกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟังเป็นข้อมูลเชิงบวกที่ผู้พูดเลือกใช้มากที่สุด

หากพิจารณาเฉพาะส่วนของการแสดงวัจนกรรมการชักชวนในภาษาไทยพบว่า วิธีแบบตรงเป็นวิธีที่ผู้พูดภาษาไทยนิยมใช้มากที่สุด แสดงให้เห็นว่า ผู้พูดภาษาไทยไม่นิยมกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อม ทั้งนี้ น่าจะมีผลมาจากลักษณะของภาษาไทยที่มีการใช้คำลงท้าย “ครับ” “คะ” ฯลฯ และคำแสดงการใช้ภาษาที่สุภาพ เช่น “เชิญ” “เรียนเชิญ” “ไม่ทราบว่” “สละเวลา” ซึ่งเมื่อคำเหล่านี้ปรากฏในวัจนกรรมการชักชวนจะช่วยให้ถ้อยคำนั้นมีความสุภาพมากยิ่งขึ้น และลดระดับการเสียมารยาทต่อผู้ฟัง นอกจากนี้ สังคมไทยอาจถือว่าการชักชวนเป็นการกระทำที่คุกคามหน้าในระดับต่ำ เพราะเห็นว่าการเชิญ หรือการชักชวนเป็นการกระทำที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ฟัง จึงแสดงวัจนกรรมการชักชวนอย่างตรงไปตรงมามากกว่าที่จะกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อมไม่ตรงประเด็น อย่างไรก็ตาม การชักชวนอาจกลายเป็นการกระทำที่คุกคามหน้าลบของผู้ฟังได้ ถ้าหากผู้ฟังไม่เลือกใช้ถ้อยคำให้สุภาพและเหมาะสมกับบริบททางสังคม

อย่างไรก็ตาม โดยรวมแล้วสรุปได้ว่า ปัจจัยเรื่องสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟัง และเนื้อความการชักชวนมีบทบาทต่อการเลือกใช้กลวิธีการชักชวนของผู้พูดภาษาไทยตามที่ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ สถานภาพทางสังคมมีผลให้ผู้พูดภาษาไทยใช้วิธีแบบตรงมากขึ้นในกรณีที่ผู้พูดมีสถานภาพทางสังคมเท่ากับ หรือสูงกว่าผู้ฟัง อีกทั้งส่งผลต่อการใช้คำลงท้าย และคำแสดงการใช้ภาษาสุภาพน้อยลง นอกจากนี้ผู้พูดที่มีสถานภาพทางสังคมเท่ากับ หรือสูงกว่าผู้ฟังยังมีแนวโน้มที่จะบอกข้อมูลเชิงบวกแก่ผู้ฟังมากกว่าผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟัง ผลที่ได้สะท้อนให้เห็นของสังคมไทยที่ให้ความสำคัญกับระบบอาวุโส ผู้น้อยหรือผู้ที่อาวุโสน้อยกว่าจะต้องให้ความเคารพ อ่อนน้อม และเกรงใจผู้ใหญ่ ในขณะที่ผู้ใหญ่อาจไม่จำเป็นต้องเกรงใจผู้่น้อยเท่าใดนัก เพราะถือว่าเป็นผู้ที่มีสิทธิหรืออำนาจมากกว่า

ส่วนความสนิทสนมมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการชักชวนของผู้พูดในแง่ที่ว่า ผู้พูดจะนิยมใช้วิธีแบบตรงชักชวนผู้ฟังที่สนิทสนม และมีแนวโน้มที่จะใช้วิธีแบบอ้อม และใช้ถ้อยคำให้สุภาพมากขึ้นเมื่อชักชวนผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม แต่ความสนิทสนมไม่มีความสัมพันธ์ต่อการเลือกใช้กลวิธีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน หรือการบอกข้อมูลเชิงบวกของผู้พูดภาษาไทยเป็นพิเศษ เพราะไม่ว่าผู้พูดจะสนิทสนมหรือไม่สนิทสนมกับผู้ฟัง ผู้พูดก็มีแนวโน้มที่จะสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนก่อนการชักชวน และให้ข้อมูลเชิงบวกของผู้พูดที่สนิทสนมในปริมาณใกล้เคียงกับกรณีของผู้พูดที่ไม่สนิทสนมกับผู้พูด

ส่วนปัจจัยเรื่องเนื้อความการชักชวน โดยรวมแล้วพบว่า มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้กลวิธีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน และการบอกข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวนของผู้พูดภาษาไทย กล่าวคือในสถานการณ์การชักชวนเรื่องยาก ผู้พูดจะใช้วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนที่หลากหลายมากขึ้น และมีแนวโน้มที่จะบอกข้อมูลเชิงบวกมากขึ้น แต่เนื้อความการ

ชักชวนไม่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้กลวิธีแสดงวัฒนธรรมการชักชวนเป็นพิเศษ เพราะผู้พูดภาษาไทยนิยมชักชวนอย่างตรงไปตรงมามากที่สุด ทั้งในสถานการณ์การชักชวนเรื่องง่ายและยาก เพียงแต่มีแนวโน้มว่าผู้พูดจะชักชวนอย่างอ้อมค้อมเมื่อชักชวนเรื่องยาก แต่ไม่มากนัก



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## บทที่ 7

### การเปรียบเทียบกลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย

หลังจากที่ศึกษากลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย ตลอดจนการเลือกใช้กลวิธีการชักชวนของทั้ง 2 ภาษาที่สัมพันธ์กับปัจจัยเรื่องสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟัง และเนื้อความการชักชวน ดังนั้นในบทนี้ ผู้วิจัยจึงต้องการศึกษาว่ากลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยมีความเหมือน หรือความแตกต่างกันหรือไม่ โดยนำข้อมูลบทสนทนาภาษาญี่ปุ่น และภาษาไทยที่ได้จากการให้กลุ่มตัวอย่างแสดงบทบาทสมมติตามสถานการณ์ที่กำหนดมาเป็นหลักในการวิเคราะห์ และแบ่งเนื้อหาออกเป็น 2 ส่วน คือ ใน 7.1 จะเป็นการเปรียบเทียบกลวิธีการชักชวน และใน 7.2 จะเป็นการเปรียบเทียบการเลือกใช้กลวิธีการชักชวนที่สัมพันธ์กับปัจจัยเรื่องสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟัง และเนื้อความการชักชวน

#### 7.1 การเปรียบเทียบกลวิธีการชักชวน

##### 7.1.1 การเปรียบเทียบกลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน

ตารางที่ 7.1 การเปรียบเทียบจำนวนบทสนทนาภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยที่มีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน

การสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	ภาษาญี่ปุ่น		ภาษาไทย	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
มีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	102	92.75	85	77.28
ไม่มีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	8	7.28	25	22.72
<b>รวม</b>	<b>110</b>	<b>100</b>	<b>110</b>	<b>100</b>

จากตารางที่ 7.1 พบว่า บทสนทนาภาษาญี่ปุ่นที่มีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนมีจำนวนมากกว่าบทสนทนาภาษาไทย ดังนั้นบทสนทนาภาษาญี่ปุ่นที่ไม่มีการสร้างสภาพแวดล้อม

การชักชวนจึงมีจำนวนน้อยกว่าบทสนทนาภาษาไทย จากผลที่ได้ ทำให้สรุปได้ว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่นนิยมสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนก่อนการแสดงวัจนกรรมการชักชวน และไม่นิยมกล่าวชักชวนออกไปทันทีโดยไม่มีการสร้างสภาพแวดล้อมใดๆ ส่วนผู้พูดภาษาไทยจะนิยมสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนก่อนการแสดงวัจนกรรมการชักชวนเช่นเดียวกับผู้พูดภาษาญี่ปุ่น แต่มีปริมาณน้อยกว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่น และมีแนวโน้มว่าผู้พูดภาษาไทยจะกล่าวชักชวนออกไปทันทีโดยไม่สร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนมากกว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่น

ตารางที่ 7.2 การเปรียบเทียบวิธีต่างๆ ของกลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย

วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	ภาษาญี่ปุ่น		ภาษาไทย	
	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ
บอกข้อมูล	92	54.11	64	42.95
บอกความประสงค์	5	2.94	2	1.34
อธิบายเหตุผลของการชักชวน	17	10	8	5.36
ถามความสะดวกของผู้ฟัง	11	6.48	33	22.14
ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง	7	4.11	7	4.69
ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง	4	2.36	4	2.68
ถามประสบการณ์ของผู้ฟัง	-*	-*	1	0.67
ถามยืนยันข้อมูล	16	9.41	5	3.35
ถามความรู้	10	5.89	-	-
<b>รวม</b>	<b>162</b>	<b>95.3</b>	<b>124</b>	<b>83.22</b>
ไม่ใช้วิธีใดๆ	8	4.7	25	16.78
<b>รวม</b>	<b>170</b>	<b>100</b>	<b>149</b>	<b>100</b>

หมายเหตุ: \* หมายถึงไม่ปรากฏในข้อมูลบทสนทนาที่ได้จากการให้กลุ่มตัวอย่างแสดงบทบาทสมมติ แต่ปรากฏในข้อมูลที่ได้จากการสังเกตข้อมูลตามธรรมชาติ

จากข้อมูล พบวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนทั้งสิ้น 9 วิธี ดังปรากฏในตารางที่ 7.2 โดยรวมแล้วทั้งผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยมีการใช้วิธีที่คล้ายคลึงกัน ยกเว้นการถาม

ความรู้ที่เป็นวิธีที่พบในภาษาญี่ปุ่นเท่านั้น ดังนั้นในภาษาญี่ปุ่นจึงมีวิธีสร้างสภาพแวดล้อมมากกว่าในภาษาไทย ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานข้อที่ผู้วิจัยได้ตั้งไว้

จากตารางที่ 7.2 จะเห็นว่า ในภาษาญี่ปุ่นจะมีผลรวมความถี่ของการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนมากกว่าในภาษาไทย และเมื่อพิจารณาวินัยที่พบว่า การบอกข้อมูลเป็นวิธีที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยเลือกใช้มากที่สุด อีกทั้งมีปริมาณความถี่มากกว่าวิธีอื่นค่อนข้างมาก ทั้งนี้อาจเป็นเพราะการบอกข้อมูลเกี่ยวกับสิ่งที่ผู้พูดต้องการชักชวนจะเอื้อให้ผู้ฟังเข้าใจเจตนาการชักชวนของผู้พูดได้ง่ายกว่าวิธีอื่นๆ อีกทั้งผู้พูดสามารถสังเกตปฏิกิริยาท่าทีของผู้พูดที่มีต่อสิ่งที่ชักชวน อย่างไรก็ดี การที่ความถี่ของการบอกข้อมูลในภาษาญี่ปุ่นมีมากกว่าในภาษาไทยสะท้อนให้เห็นว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นนิยมการให้ข้อมูล รายละเอียดต่างๆ แก่คู่สนทนาก่อนที่จะแสดงเจตนา หรือบอกจุดประสงค์ที่แท้จริงของตน สังเกตได้จากในภาษาญี่ปุ่นจะมีการใช้โครงสร้าง “ข้อมูล *んだけど* + ถ้อยคำหลักที่ผู้พูดต้องการสื่อถึงผู้ฟัง” ซึ่งผู้พูดภาษาญี่ปุ่นนิยมใช้ในสถานการณ์ต่างๆ ที่ไม่ได้จำกัดเฉพาะในสถานการณ์การชักชวนเท่านั้น เช่นการอธิบายเพิ่มเติม การแนะนำตัว การขออภัย เป็นต้น ดังนั้นในข้อมูลภาษาญี่ปุ่นจึงพบความถี่ของการบอกข้อมูลในปริมาณมาก

ส่วนวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นเลือกใช้รองลงมาคือ การอธิบายเหตุผลการชักชวน หรือการถามยืนยันข้อมูล และการถามความสะดวกของผู้ฟัง ในขณะที่ผู้พูดภาษาไทยจะให้การถามความสะดวกของผู้ฟัง และการอธิบายเหตุผลของการชักชวนมากเป็นอันดับรองจากการบอกข้อมูล ซึ่งโดยรวมแล้วถือว่าลำดับของวิธีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนของทั้ง 2 ภาษามีความแตกต่างกันไม่มากนัก จึงอาจสรุปได้ว่า การบอกข้อมูล การอธิบายเหตุผลการชักชวน และการถามความสะดวกของผู้ฟังเป็นวิธีที่ผู้พูดทั้ง 2 ภาษานิยมเลือกใช้ก่อนการแสดงวัจนกรรมการชักชวน

นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังพบความแตกต่างของการใช้วลีเกริ่นนำก่อนการแสดงวัจนกรรมการชักชวนระหว่างผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย กล่าวคือ ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นจะใช้วลีเกริ่นนำที่แสดงการขอโทษ หรือความรู้สึกกังวลใจ เช่น 「大変申し訳ないんですけど」、「ちょっと言いにくいんですけども」 ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผู้พูดภาษาญี่ปุ่นประเมินว่าการชักชวนของตนอาจรบกวน หรือสร้างความอึดอัดใจให้ผู้ฟัง อีกสาเหตุหนึ่งอาจสืบเนื่องมาจากวัฒนธรรมการออกตัวแบบญี่ปุ่นที่มักจะใช้วลีเกริ่นนำแสดงความรู้สึกขอโทษ หรือความลังเลใจก่อนที่จะกล่าวถ้อยคำ ในขณะที่ผู้พูดภาษาไทยจะใช้วลีเกริ่นนำที่แสดงความหมายเชิงบวกเพื่อดึงดูดความสนใจของผู้ฟัง เช่น “มีเรื่องน่าสนใจมาบอก” และจากข้อมูล ไม่พบการใช้วลีเกริ่นนำที่แสดงการขอโทษ หรือความรู้สึกกังวลใจดังเช่นที่ผู้พูดภาษา



ญี่ปุ่นใช้เลย เนื่องจากผู้พูดภาษาไทยอาจพิจารณาว่าการชักชวนของตนเสี่ยงต่อการสร้างความอึดอัดใจให้ผู้ฟังในระดับต่ำ ถึงต่ำที่สุด กล่าวอีกนัยหนึ่ง เป็นการกระทำที่ก่อประโยชน์แก่ผู้ฟังมากกว่าเป็นการรบกวนผู้ฟัง ดังนั้นจึงไม่รู้สึกรู้สีกว่าตนกระทำผิด หรือลำบากใจที่จะกล่าวชักชวน ผลการศึกษาจึงเป็นไปตามสมมติฐานข้อ 1 ที่ได้ตั้งไว้ในหน้า 2 คือ การเกริ่นในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยมีวิธีการแตกต่างกัน

### 7.1.2 การเปรียบเทียบกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวน

ผลการศึกษากลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยเลือกใช้ตลอดจนความถี่ของการปรากฏกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนมีความเหมือน หรือแตกต่างกันอย่างไร ผลที่ได้ปรากฏในตารางที่ 7.3 ดังนี้

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 7.3 การเปรียบเทียบกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย

วิธี	วิธีย่อย	ภาษาญี่ปุ่น			ภาษาไทย		
		ความถี่	ร้อยละ	รวม	ความถี่	ร้อยละ	รวม
วิธีแบบตรง (Direct)	ชักชวนโดยตรงไปตรงมา	51	38.93	49.61	67	46.52	64.59
	บอกความต้องการ	7	5.34		25	17.37	
	กล่าวเชิงขอร้อง	7	5.34		-	-	
	กล่าวเชิงคำสั่ง	-	-		1	0.69	
วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ (Conventionally Indirect)	ถามความเป็นไปได้	-	-	41.22	7	4.86	31.94
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง	8	6.1		18	12.5	
	ถามความสนใจของผู้ฟัง	2	1.52		19	13.2	
	ถามความเห็นผู้ฟัง	17	12.99		1	0.69	
	กล่าวเชิงแนะนำ	-	-		1	0.69	
	กล่าวเชิงสงสัย	27	20.61		-	-	
วิธีแบบอ้อมไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติ (Non-conventionally Indirect)	ไม่ใช้วิธีใดๆ	12	9.17	9.17	5	3.5	3.47
<b>รวม</b>		<b>131</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>144</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยพบว่า กลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยสามารถแบ่งออกเป็น 3 วิธีใหญ่ๆ ได้แก่ วิธีแบบตรง วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ และวิธีแบบอ้อมไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติ เมื่อพิจารณาความถี่ของวิธีที่ใช้พบว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่น แม้ว่าจะเลือกใช้วิธีแบบตรงมากกว่าวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ แต่ทั้งสองวิธีนี้ก็มีความถี่แตกต่างกันไม่มากนัก ตรงกันข้ามกับผู้พูดภาษาไทยที่เลือกใช้วิธีแบบตรงมากกว่าวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติถึงครึ่งหนึ่ง ผลที่ได้นี้สะท้อนให้เห็นว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อมมากกว่าผู้พูดภาษาไทย ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากลักษณะนิสัยของคนญี่ปุ่นที่ชอบกล่าวอะไรอย่างอ้อมค้อม เพราะคนญี่ปุ่นคิดว่าคำพูดที่ตรงไปตรงมา หรือชัดเจนมากเกินไปอาจไปกระทบความรู้สึกของผู้ฟัง ซึ่ง石井และคณะ (Ishii et.al, 1990) กล่าวไว้ว่า วัฒนธรรมญี่ปุ่นเป็นวัฒนธรรมที่ให้ความสำคัญกับจิตใจหรือความรู้สึกของผู้อื่น การพูดที่รักษาน้ำใจ ไม่ทำให้คู่สนทนาเจ็บปวดถือเป็นสิ่งสำคัญในการสนทนา ดังนั้นคนญี่ปุ่นจึงใช้คำพูดที่อ้อมค้อมคลุมเครือเพื่อหลีกเลี่ยงการกระทบกระทั่งซึ่งกันและกัน และการใช้คำพูดเพียงไม่กี่คำก็สามารถทำให้ผู้ฟังเข้าใจได้ นอกจากนี้ ส่วนหนึ่งอาจเป็นเพราะผู้พูดภาษาญี่ปุ่นประเมินวัจนกรรมการชักชวนว่ามีระดับของการคุกคามหน้าในระดับที่สูงกว่าที่ผู้พูดภาษาไทยประเมิน อย่างไรก็ตามการที่ผู้พูดภาษาไทยไม่นิยมกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อม ไม่ได้หมายความว่าคนไทยไม่ใส่ใจต่อความรู้สึกของผู้อื่น โดยทั่วไปสังคมไทยก็เป็นสังคมที่ให้ความสำคัญกับการสร้างความปรองดอง และรักษาความสัมพันธ์ด้วยการหลีกเลี่ยงไม่แสดงอารมณ์ความรู้สึกออกมาโดยตรง เพื่อเป็นการรักษาสัมพันธ์ทางสังคมฉันมิตรไว้ และลดความขัดแย้ง แต่เนื่องจากคนไทยมองว่าวัจนกรรมการชักชวนเป็นการกระทำที่ทำให้ผู้ฟังเสียหน้าน้อยที่สุด จึงไม่ได้คำนึงถึงการสร้างความสุภาพมากนัก

ในส่วนของกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนพบว่า ในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยมีการใช้วิธีแตกต่างกัน กล่าวคือกรณีของวิธีการชักชวนแบบตรง ไม่พบการกล่าวเชิงคำสั่งในภาษาญี่ปุ่น และไม่พบการกล่าวเชิงขอร้องในภาษาไทย ส่วนกรณีของวิธีการชักชวนแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัตินั้น ไม่พบวิธีการถามความเป็นไปได้ และการกล่าวเชิงแนะนำในภาษาญี่ปุ่น และไม่พบวิธีการกล่าวเชิงสงสัยในภาษาไทย

วิธีที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้มากที่สุด คือ การชักชวนอย่างตรงไปตรงมา โดยใช้รูป 「～よう」「～ようか」「～くない(か)」 และ 「する(か)」 ในภาษาญี่ปุ่น และ “(ไป) กริยา + (กัน) ไหม/ เปล่า/ รีเปล่า” “กริยา + เถอะ” “จะชวน/ เชิญ” ในภาษาไทย การที่ผู้พูดทั้ง 2 ภาษาเลือกใช้วิธีกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมามากที่สุด อาจ

เป็นเพราะผู้พูดประเมินว่าการชักชวนเป็นการกระทำที่มีระดับของการคุกคามหน้าในระดับต่ำ ถึงต่ำที่สุด และการกล่าวชักชวนโดยตรงไปตรงมาด้วยรูปภาพดังกล่าวก็สามารถสื่อเจตนาของผู้พูดได้อย่างชัดเจน และมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ผู้พูดทั้ง 2 ภาษายังมีวิธีการอื่นที่ช่วยให้ถ้อยคำมีความอ่อนมากขึ้น เช่น การเติมคำว่า 「ちょっと」 ในภาษาญี่ปุ่น และคำว่า “หน่อย” ในภาษาไทย

วิธีที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นเลือกใช้รองจากการชักชวนโดยตรงไปตรงมาคือ การกล่าวเชิงสงสัย และการถามความเห็นผู้ฟัง ซึ่งเป็นวิธีแบบอ่อนธรรมเนียมปฏิบัติ ส่วนวิธีที่ผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้รองลงมาคือการบอกความต้องการของผู้พูด (วิธีแบบตรง) และการถามความสนใจของผู้ฟัง (วิธีแบบอ่อนธรรมเนียมปฏิบัติ)

สำหรับวิธีแบบอ่อนไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติ ในภาษาญี่ปุ่นจะมีความถี่ของการใช้มากกว่า ในภาษาไทย แต่โดยรวมแล้ว ถือว่าเป็นวิธีที่ผู้พูดทั้ง 2 ภาษาไม่นิยมใช้เท่าใดนัก เนื่องจากการชักชวนไม่ได้เป็นการกระทำที่มีการคุกคามหน้าในระดับสูง หรือสูงที่สุด จึงไม่จำเป็นต้องกล่าวอย่างอ่อนค้อมมากนัก และการกล่าวชักชวนอย่างอ่อนค้อมมากเกินไปก็อาจทำให้ผู้ฟังไม่เข้าใจเจตนาของผู้พูดได้อย่างชัดเจน

### 7.1.3 การเปรียบเทียบต่างกลวิธีหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวน

ตารางที่ 7.4 การเปรียบเทียบจำนวนบทสนทนาภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยที่มีการบอกข้อมูลเชิงบวก หลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวน

ข้อมูลเชิงบวก	ภาษาญี่ปุ่น		ภาษาไทย	
	จำนวนบทสนทนา	ร้อยละ	จำนวนบทสนทนา	ร้อยละ
มี	30	27.28	46	40.9
ไม่มี	80	72.72	64	59.1
<b>รวม</b>	<b>110</b>	<b>100</b>	<b>110</b>	<b>100</b>

ตารางที่ 7.5 การเปรียบเทียบประเภทของข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงวีจนกรรมการชักชวนใน ภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย

ประเภทของข้อมูลเชิงบวก	ภาษาญี่ปุ่น		ภาษาไทย	
	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ
การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง	13	11.4	25	21.19
การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง	8	7.01	25	21.19
การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด	7	6.14	-	-
กล่าวอ้างบุคคลที่สาม	6	5.27	4	3.39
<b>รวม</b>	<b>34</b>	<b>29.87</b>	<b>54</b>	<b>44.91</b>
ไม่ปรากฏการใช้ข้อมูลเชิงบวก	80	72.32	64	54.23
<b>รวม</b>	<b>114</b>	<b>100</b>	<b>118</b>	<b>100</b>

จากตารางที่ 7.4 และ 7.5 พบว่า บทสนทนาภาษาญี่ปุ่นที่มีการบอกข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงวีจนกรรมการชักชวนมีปริมาณน้อยกว่าบทสนทนาภาษาไทย ดังนั้นความถี่ของการบอกข้อมูลเชิงบวกของในภาษาญี่ปุ่นจึงมีน้อยกว่าในภาษาไทย ผลที่ได้แสดงให้เห็นว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะไม่บอกข้อมูลเชิงบวกเพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ฟังตอบปฏิเสธได้ง่ายขึ้น

สำหรับประเภทของข้อมูลเชิงบวกที่พบในข้อมูลภาษาญี่ปุ่น พบทั้งสิ้น 4 ประเภท ได้แก่ ข้อมูลที่ชี้ว่าการกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด และข้อมูลที่อ้างถึงบุคคลที่สาม แต่ในภาษาไทย พบข้อมูลเชิงบวกเพียง 3 ประเภทเท่านั้น คือไม่พบข้อมูลที่ชี้ว่าการกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด

ส่วนประเภทของข้อมูลเชิงบวกที่ผู้พูดทั้ง 2 ภาษาเลือกใช้มากที่สุด คือ ข้อมูลที่ชี้ว่าการกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง

## 7.2 การเปรียบเทียบกลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น และภาษาไทยที่สัมพันธ์กับสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนม และเนื้อความการชักชวน

### 7.2.1 การเปรียบเทียบกลวิธีการชักชวนที่สัมพันธ์กับสถานภาพทางสังคม

ผู้วิจัยกำหนดขอบเขตการศึกษาการชักชวน กับปัจจัยทางสถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟังออกเป็น 3 กลุ่ม คือ กลวิธีการชักชวนของผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่า สถานภาพเท่ากับ และสูงกว่าผู้ฟัง

ผลการศึกษาเปรียบเทียบกลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 7.6 ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย จำแนกตามสถานภาพของผู้พูดผู้ฟัง

วิธี		สถานภาพทางสังคมระหว่างผู้พูดผู้ฟัง						
		S < H		S = H		S > H		
		JP	TH	JP	TH	JP	TH	
กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	บอกข้อมูล	40	26	17	9	35	29	
	บอกความประสงค์	-	-	3	2	2	-	
	อธิบายเหตุผลของการชักชวน	2	1	6	3	9	4	
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง	5	18	5	11	1	4	
	ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง	-	1	5	4	2	2	
	ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง	-	-	3	-	1	4	
	ถามประสบการณ์ของผู้ฟัง	-	1	-	-	-	-	
	ถามยืนยันข้อมูล	-	-	6	1	10	4	
	ถามความรู้	4	-	3	-	3	-	
	ไม่ใช้วิธีใดๆ	-	9	4	9	4	7	
กลวิธีแสดงเจตนากรรมการชักชวน	D	ชักชวนโดยตรงไปตรงมา	16	17	18	22	18	28
		บอกความต้องการ	3	16	-	1	3	8
		กล่าวเชิงขอร้อง	7	-	-	-	-	-
		กล่าวเชิงคำสั่ง	-	-	-	-	-	1
	CI	ถามความเป็นไปได้	-	3	-	1	-	3
		ถามความสะดวกของผู้ฟัง	7	14	-	-	2	3
		ถามความสนใจของผู้ฟัง	-	-	2	9	-	10
		ถามความเห็นผู้ฟัง	7	-	3	-	6	1
		กล่าวเชิงแนะนำ	-	-	-	-	-	1
		กล่าวเชิงสงสัย	8	-	8	-	11	-
	≡	ไม่ใช้วิธีใดๆ	3	4	3	-	6	1
	กลวิธีบอกข้อมูลเชิงบวก	การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง	3	2	5	9	5	14
		การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง	1	2	3	7	4	16
การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด		3	-	-	-	4	-	
การกล่าวอ้างบุคคลที่สาม		5	3	1	-	-	1	
ไม่ใช้วิธีใดๆ		28	33	21	17	31	14	

จากผลการศึกษพบว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยทุกสถานภาพนิยมสร้างสภาพแวดล้อมก่อนการชักชวนมากกว่ากล่าวชักชวนทันทีโดยไม่สร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนใดๆ วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยทุกสถานภาพนิยมเลือกใช้มากที่สุดคือ การบอกข้อมูล และการถามความสะดกของผู้ฟัง เมื่อพิจารณาที่ละสถานภาพของผู้พูดพบว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังจะเลือกใช้วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนหลากหลายน้อยกว่าผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับ และสูงกว่าผู้ฟัง วิธีที่ผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าเลือกใช้มักจะเป็นการบอกข้อมูล การถามความสะดก และการบอกเหตุผลการชักชวน เป็นต้น ซึ่งเป็นวิธีที่ค่อนข้างเป็นทางการ ผลที่ได้แสดงให้เห็นว่าผู้พูดทั้ง 2 ภาษาที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังมีข้อจำกัดในการเลือกใช้วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน

ส่วนกรณีการกล่าวชักชวนทันทีโดยไม่สร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน พบว่าในภาษาไทยมีความถี่ของการไม่ใช้กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนมากกว่าในภาษาญี่ปุ่น แสดงให้เห็นว่าผู้พูดภาษาไทยในทุกสถานภาพมีแนวโน้มที่จะกล่าวชักชวนทันทีมากกว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่น จากตารางจะเห็นว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นโดยเฉพาะผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังไม่นิยมกล่าวชักชวนโดยไม่สร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนเลย สะท้อนให้เห็นลักษณะของคนญี่ปุ่นที่หลีกเลี่ยงการแสดงเจตนาของตนออกมาทันทีทันใด แต่จะเกริ่นนำเพื่อเตรียมผู้ฟังให้พร้อมที่จะรับฟังสิ่งที่ตนต้องการจะบอก

ส่วนกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนพบว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยทุกสถานภาพเลือกใช้วิธีแบบตรงมากกว่าแบบอ้อม โดยที่การชักชวนโดยตรงไปตรงมาเป็นวิธีย่อยที่มีความถี่ของการใช้มากที่สุด ในภาษาญี่ปุ่นจะใช้รูป 「～しよう (か)」 「～しない (か)」 และ 「～する (か)」 ส่วนในภาษาไทยจะใช้รูป “(ไป) กริยา + (กัน) ไหม/ เปล่า/ รีเปล่า” “กริยา + เถอะ” “จะชวน/ เชิญ”

ในข้อมูลบทสนทนาจริงที่บันทึกทางโทรศัพท์ และข้อมูลบทสนทนาที่ได้จากการแสดงบทบาทสมมติ ผู้วิจัยพบประเด็นที่น่าสนใจของการใช้รูป 「～しよう」 ในภาษาญี่ปุ่นที่เทียบเคียงได้กับ “เถอะ” ในภาษาไทยว่า รูปภาษาทั้ง 2 รูปนี้มักจะใช้ในการชักชวนซ้ำหลังจากที่ได้กล่าวชักชวนไปก่อนมากกว่าจะใช้ในการกล่าวชักชวนเป็นครั้งแรก ทั้งนี้ผู้วิจัยคิดว่าที่เป็นเช่นนั้นเนื่องมาจากบทสนทนาจริงที่บันทึกทางโทรศัพท์ และสถานการณ์การชักชวนที่ผู้วิจัยกำหนดขึ้นนั้นเป็นสถานการณ์การชักชวนที่ผู้พูดอาจไม่สามารถคาดเดาได้ทันทีว่าผู้พูดจะยอมรับคำชักชวน หรือไม่ใช้สถานการณ์ที่ผู้พูดมีสิทธิขึ้นนำการกระทำ ซึ่ง川口、蒲谷 และ坂本 (Kawaguchi, Kabaya and Sakamoto, 2002) กล่าวไว้ว่า 「～しよう」 เป็นรูปใช้ในสถานการณ์ที่ทั้ง 2 ฝ่ายกระทำสิ่ง

นั้นร่วมกันบ่อยครั้ง เช่น การชักชวนเพื่อนที่ทานข้าวกลางวันด้วยกันทุกวันไปทานข้าว และใช้ในสถานการณ์ชักชวนที่ผู้พูดมีสิทธิในการขึ้นการกระทำ เช่น ผู้นำทางชักชวนให้ออกเดินทางต่อหลังจากที่หยุดพัก ด้วยเหตุนี้ในข้อมูลภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยที่ได้จากการแสดงบทบาทสมมติและการบันทึกบทสนทนาที่ใช้จริงทางโทรศัพท์ รูป 「~しよう」 และ “เถอะ” จึงปรากฏในวัจนกรรมแสดงการชักชวนที่เกิดขึ้นเป็นครั้งแรกในปริมาณน้อย

วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติเป็นวิธีที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยทุกสถานภาพเลือกใช้เป็นอันดับรองลงมาจากวิธีแบบตรง แต่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นทุกสถานภาพจะใช้วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติมากกว่าผู้พูดภาษาไทย ซึ่งในบรรดาวิธีชักชวนแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ การกล่าวเชิงสงสัยเป็นวิธีที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นทุกสถานภาพเลือกใช้มากที่สุด ในขณะที่ภาษาไทย การถามความสะดวกของผู้ฟังเป็นวิธีที่ผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังเลือกใช้มากที่สุด และการถามความสนใจของผู้ฟังเป็นวิธีที่ผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับ และสูงกว่าผู้ฟังเลือกใช้มากที่สุด

ส่วนวิธีแบบอ้อมไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติ แม้ว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยทุกสถานภาพจะไม่นิยมใช้มากนัก แต่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นจะมีความถี่ของการใช้วิธีนี้มากกว่าผู้พูดภาษาไทย โดยเฉพาะผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟังที่มีแนวโน้มว่าจะเลือกใช้วิธีนี้เพิ่มขึ้น ตรงข้ามกับผู้พูดภาษาไทยที่มีแนวโน้มว่าจะใช้วิธีนี้ลดลง เมื่อผู้พูดมีสถานภาพสูงกว่า กล่าวคือผู้พูดภาษาญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อมเพื่อให้เจตนาของตนอ่อนลง เพื่อให้คู่คล้ายกับว่าผู้พูดไม่ได้รับกวนผู้ฟังมากนัก แม้ว่าตนจะมีอำนาจหรืออาวุโสมากกว่าก็ตาม ในทางตรงกันข้าม ผู้พูดภาษาไทยเห็นว่าไม่มีความจำเป็นที่จะต้องทำเจตนาให้อ่อนลงด้วยการกล่าวอย่างอ้อมค้อม โดยเฉพาะผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟัง เพราะมีอำนาจเหนือผู้ฟังมากพอที่จะแสดงเจตนาออกไปตรงๆ ได้ การที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟังนิยมใช้วิธีชักชวนแตกต่างกัน ทั้งๆที่เป็นสถานการณ์เดียวกัน สะท้อนให้เห็นว่า สถานภาพทางสังคมมีอิทธิพลต่อการเลือกใช้ภาษา ตลอดจนกลวิธีต่างๆ แตกต่างกันไปตามวัฒนธรรม

กรณีที่ผู้พูดมีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟัง พบว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยมีความแตกต่างกันเล็กน้อย กล่าวคือผู้พูดภาษาญี่ปุ่นมักจะกล่าวชักชวนด้วยวิธีใดวิธีหนึ่งเพียงวิธีเดียวเท่านั้น ขณะที่ผู้พูดภาษาไทยมีแนวโน้มที่จะใช้ 2 วิธีร่วมกัน ซึ่งในข้อมูล การกล่าวชักชวนโดยตรงไปตรงมา กับการบอกความต้องการเป็นวิธีที่ผู้พูดใช้ร่วมกันมากที่สุด

อย่างไรก็ดี ผู้พูดทั้ง 2 ภาษาที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังก็มีลักษณะที่คล้ายคลึงกันในเรื่องการให้ความสำคัญกับการใช้คำพูดที่สุภาพ ในภาษาญี่ปุ่น ผู้พูดจะใช้คำยกย่องต่อมตน จบประโยคด้วยรูปสุภาพ 「です」 หรือรูปสุภาพสูงสุด 「でございます」 เติมคำอุปสรรคหน้าคำนาม เป็นต้น ส่วนในภาษาไทย เนื่องจากมีถ้อยคำหรือสำนวนที่แสดงความยกย่องและต่อมตน

ไม่มากเท่าในภาษาญี่ปุ่น การแสดงความเคารพต่อผู้ใหญ่ หรือผู้ที่อาวุโสกว่าจึงใช้เพียงคำลงท้าย แสดงความสุภาพ เช่น “ครับ” “ค่ะ” การใช้คำที่แสดงความสุภาพ เช่น “เชิญ” “เรียนเชิญ” “ทราบ” เป็นต้น ทั้งนี้เพราะผู้พูดที่มีอำนาจหรือมีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟัง ระดับความรุนแรงของการคุกคามหน้าจะเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นผู้พูดจึงต้องคำนึงถึงความสุภาพต่อผู้ฟังมากเป็นพิเศษเพื่อหลีกเลี่ยงการคุกคามหน้าด้านลบของผู้ฟัง นอกจากนี้ผู้พูดยังมีวิธีการลดทอนความรุนแรงของวัจนกรรมกรักษชวณด้วยวิธีการต่างๆ ดังที่ได้กล่าวไปข้างต้น

กรณีของผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากัน ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยก็นิยมกล่าวรักษชวณอย่างตรงไปตรงมามากกว่าการกล่าวอย่างอ้อมค้อม และมักจะไม่คำนึงถึงความสุภาพมากเท่ากับผู้พูดในสถานภาพอื่น เพราะทั้งผู้พูดและผู้ฟังต่างมีความเสมอภาคกัน ไม่มีฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดที่มีอำนาจเหนือกว่ากัน ดังนั้นภาษาที่ใช้จึงห้วน และสั้น ในภาษาญี่ปุ่น ผู้พูดจะใช้คำเรียกขานที่แสดงความเป็นกันเอง เช่น ผู้ชายจะใช้คำว่า 「お前」 ส่วนผู้หญิงจะเรียกชื่อต้นแทนชื่อสกุล หรือหลีกเลี่ยงการเติมคำว่า 「さん」 หรือ 「ちゃん」 จบประโยคด้วยรูปไม่สุภาพ และไม่ใช้คำยกย่องต่อมตน เป็นต้น ส่วนในภาษาไทย ผู้พูดมักจะไม่ใช่คำลงท้ายแสดงความสุภาพ แต่จะใช้คำลงท้ายที่แสดงความสนิทสนมเป็นกันเอง เช่น “จ๊ะ” “วะ” ใช้คำเรียกขานที่แสดงความเป็นกันเอง เช่น “แก” นอกจากนี้ ผู้พูดทั้ง 2 ภาษายังมีแนวโน้มที่จะแสดงวัจนกรรมกรักษชวณซ้ำเพื่อเน้นย้ำเจตนากรักษชวณ และเพื่อโน้มน้าวให้ผู้ฟังยอมรับคำรักษชวณมากกว่าผู้พูดในสถานภาพอื่น ซึ่งถือได้ว่าเป็นการแสดงความเป็นกันเองต่อผู้ฟัง

ส่วนกรณีของผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟัง แม้ว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยจะเลือกใช้วิธีแบบตรงมากที่สุดเช่นเดียวกับผู้พูดในสถานภาพอื่นๆ แต่จากตารางที่ 7.6 พบว่า ภาษาญี่ปุ่นมีความถี่ของการใช้วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติในปริมาณที่ใกล้เคียงกับวิธีแบบตรง และมีความถี่ของการใช้วิธีแบบอ้อมไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติมากกว่าผู้พูดภาษาไทย กล่าวอีกนัยหนึ่งผู้พูดภาษาญี่ปุ่นที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟังมีแนวโน้มที่จะรักษชวณอย่างอ้อมค้อมมากกว่าผู้พูดภาษาไทย นอกจากนี้ยังมีการเลือกใช้คำพูดให้สุภาพ ซึ่งตามปกติ ผู้ใหญ่ หรือผู้ที่อาวุโสกว่าอาจไม่จำเป็นต้องคำนึงถึงความสุภาพต่อผู้น้อย หรือผู้ที่อาวุโสน้อยกว่ามากนัก ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผู้พูดต้องการรักษาหน้าของผู้ฟังเพื่อไม่ให้ผู้ฟังรู้สึกว่ากำลังถูกยัดเยียด ในขณะเดียวกัน ผู้พูดก็ต้องการรักษาหน้าของตนด้วย เพื่อไม่ให้ผู้ฟังเข้าใจว่าตนเป็นคนไม่มีมารยาท และหมดความนิยมตน อย่างไรก็ตาม ผลที่ได้สะท้อนให้เห็นลักษณะของคนญี่ปุ่นที่ให้ความสำคัญกับการแสดงความสุภาพ และหลีกเลี่ยงการแสดงเจตนาอย่างตรงไปตรงมากับผู้อื่น แม้ว่าผู้นั้นจะมีสถานภาพต่ำกว่าตนก็ตาม แต่ในภาษาไทย ความถี่ของวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ และวิธีแบบอ้อมไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติมีปริมาณไม่มากนัก อีกทั้งพบว่ามีผู้พูดที่กล่าวรักษชวณด้วยการกล่าวเชิงคำสั่ง และการ

กล่าวเชิงแนะนำ ซึ่งทั้งสองวิธีนี้มีระดับการบีบบังคับสูง และเป็นวิธีที่สะท้อนให้เห็นถึงการตระหนักในอำนาจหรือความมีอาวุโสกว่าที่จะออกคำสั่ง หรือให้คำแนะนำผู้ที่มีอำนาจ หรืออาวุโสน้อยกว่า นอกจากนี้คำพูดที่ใช้ก็มักจะไม่มีการตกแต่งให้สุภาพมากนัก จากลักษณะดังกล่าวสะท้อนให้เห็นลักษณะของสังคมไทยประการหนึ่งคือ ผู้ใหญ่ หรือผู้อาวุโสกว่าเป็นบุคคลที่ผู้ผู้น้อย หรือผู้อาวุโสน้อยกว่าควรให้ความเคารพยำเกรง ดังนั้นแม้ว่าผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าจะแสดงเจตนาอย่างตรงไปตรงมา หรือไม่คำนึงถึงความรู้สึกสุภาพมากนัก ก็ไม่มีผลกระทบทางลบต่อผู้ผู้น้อยมากนัก อีกทั้งผู้พูดคิดว่าการชักชวนของตนไม่เป็นการรบกวนผู้ฟัง ด้วยเหตุนี้ผู้พูดภาษาไทยที่มีสถานภาพสูงกว่าจึงมีแนวโน้มที่จะชักชวนอย่างตรงไปตรงมา และไม่ใช้คำพูดที่สุภาพมากนัก

ผู้วิจัยพบความแตกต่างระหว่างผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทย ในเรื่องของการบอกข้อมูลหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวน กล่าวคือผู้พูดภาษาไทยที่มีสถานภาพเท่ากับ และสูงกว่าผู้ฟังมีแนวโน้มที่จะบอกข้อมูลเชิงบวกมากกว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟัง ในทางตรงกันข้าม พบว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่นที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟังเป็นกลุ่มที่มีแนวโน้มว่าจะบอกข้อมูลเชิงบวกน้อยที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับผู้พูดในสถานภาพอื่น ผู้วิจัยมีความเห็นว่า ตามสายตาของผู้พูดภาษาญี่ปุ่น มองว่าการบอกข้อมูลเชิงบวกอาจเป็นการรบกวนผู้ฟัง เพราะทำให้ผู้ฟังปฏิเสธได้ยากขึ้น แม้ว่าผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟังจะไม่จำเป็นต้องเกรงใจ หรือคำนึงถึงหน้าผู้ฟังมากนัก แต่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นค่อนข้างคำนึงถึงความรู้สึกของผู้ฟัง และไม่ต้องการให้ผู้ฟังรู้สึกว่าการกำลังถูกยัดเยียดให้ยอมรับคำชักชวน ดังนั้นจึงดำเนินการชักชวนด้วยการบอกข้อมูลที่เป็นกลาง กล่าวคือบอกรายละเอียดทั่วไปเกี่ยวกับสิ่งที่ชักชวนเท่านั้น ส่วนผู้พูดภาษาไทยมองว่าการบอกข้อมูลเชิงบวกเป็นการแสดงออกถึงความปรารถนาดี และการที่ผู้พูดภาษาไทยที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟังมีความถี่ของการบอกข้อมูลเชิงบวกมากที่สุด ก็แสดงให้เห็นว่า ในสังคมไทย ผู้ใหญ่เป็นบุคคลที่ผู้ผู้น้อยให้ความเคารพ ยำเกรง และผู้ใหญ่ก็อาจไม่จำเป็นต้องให้ความสำคัญต่อการแสดงความเกรงใจผู้ผู้น้อยมากนัก

แต่ในกรณีที่ผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟัง แม้ว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่นจะมีความถี่ของการบอกข้อมูลเชิงบวกมากกว่าผู้พูดภาษาไทย แต่โดยรวมแล้วถือว่า ผู้พูดทั้ง 2 ภาษาไม่นิยมบอกข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวน เพราะการบอกข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวนแก่ผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าอาจดูเป็นการชี้แนะ หรือสอน ซึ่งการที่ผู้ผู้น้อย หรือผู้ที่อาวุโสน้อยกว่าอวดดี หรือสอนผู้ใหญ่ขึ้นถือว่าการกระทำที่ไม่สมควร นอกจากนี้การบอกข้อมูลเชิงบวกยังอาจสร้างความลำบากใจให้ผู้ฟัง ในกรณีที่ผู้ฟังต้องการปฏิเสธ ผลที่ได้นี้สะท้อนให้เห็นค่านิยมของสังคมญี่ปุ่นและสังคมไทยเรื่องความเป็นผู้ใหญ่ผู้น้อย กล่าวคือผู้น้อยจะต้องมีสัมมาคารวะระบอบ และเกรงใจผู้ใหญ่ เพราะผู้ใหญ่เป็นผู้มีอำนาจมากกว่า



## 7.2.2 การเปรียบเทียบกลวิธีการชักชวนที่สัมพันธ์กับความสนิทสนม

ความสนิทสนมเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้กลวิธีการชักชวนของผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทย ซึ่งผู้วิจัยแบ่งลักษณะความสัมพันธ์ของผู้พูดผู้ฟังออกเป็น 2 ประเภท คือ สนิทสนม และไม่สนิทสนม



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 7.7 ความถี่ของการใช้กลวิธีชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย จำแนกตามความสัมพันธ์ของผู้พูดผู้ฟัง

วิธี		ความสัมพันธ์ของคู่สนทนา				
		สนิทสนม		ไม่สนิทสนม		
		JP	TH	JP	TH	
กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	บอกข้อมูล	46	31	46	33	
	บอกความประสงค์	2	2	3	-	
	อธิบายเหตุผลของการชักชวน	8	4	9	4	
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง	8	23	3	10	
	ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง	6	4	1	3	
	ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง	1	-	3	4	
	ถามประสบการณ์ของผู้ฟัง	-	1	-	-	
	ถามยืนยันข้อมูล	6	-	10	5	
	ถามความรู้	3	-	7	-	
	ไม่ใช่วิธีใดๆ	7	13	1	12	
กลวิธีแสดงเจตจำนงการชักชวน	D	ชักชวนอย่างตรงไปตรงมา	34	41	18	26
		บอกความต้องการ	3	13	3	12
		กล่าวเชิงขอร้อง	2	-	5	-
		กล่าวเชิงคำสั่ง	-	-	-	1
	CI	ถามความเป็นไปได้	-	3	-	4
		ถามความสะดวกของผู้ฟัง	4	6	5	12
		ถามความสนใจของผู้ฟัง	1	7	1	12
		ถามความเห็นผู้ฟัง	9	1	7	-
		กล่าวเชิงแนะนำ	-	-	-	1
	กล่าวเชิงสงสัย	11	-	16	-	
≠	ไม่ใช่วิธีใดๆ	6	3	6	2	
กลวิธีบอกข้อมูลเชิงบวก	การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง	5	9	8	15	
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง	5	13	3	12	
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด	7	-	-	-	
	การกล่าวอ้างบุคคลที่สาม	4	2	2	2	
	ไม่ใช่วิธีใดๆ	37	37	38	27	

จากการวิเคราะห์ทฤษฎีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น และภาษาไทยที่แปรตามความระดับ ความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟัง พบความคล้ายคลึงกันเกี่ยวกับการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน ของผู้พูดทั้ง 2 ภาษา กล่าวคือผู้พูดนิยมสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนมากกว่าที่จะกล่าวชักชวน ออกไปทันที ไม่ว่าจะผู้พูดจะสนิทสนมกับผู้ฟังหรือไม่ก็ตาม โดยมีกรอบข้อมูลเป็นวิธีสร้าง สภาพแวดล้อมการชักชวนที่ผู้พูดเลือกใช้มากที่สุด

ความสนิทสนมมีผลต่อการกล่าวชักชวนทันทีโดยไม่สร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนใน ผู้พูดภาษาญี่ปุ่น จากข้อมูลพบว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นที่สนิทสนมกับผู้ฟังมีแนวโน้มที่จะไม่สร้าง สภาพแวดล้อมการชักชวนมากกว่าผู้พูดที่ไม่สนิทสนมกับผู้ฟัง แสดงให้เห็นว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่นมี แนวโน้มที่จะสามารถแสดงเจตนาของตนให้ผู้ฟังที่สนิทสนมทราบได้อย่างอิสระ ซึ่งสะท้อนให้เห็น ถึงแนวคิดเรื่องคนใน (うち) คนนอก (そと) ที่ทำให้คนญี่ปุ่นต้องควบคุมตนเอง และ ระมัดระวังในการติดต่อสื่อสารกับคนนอกกลุ่ม คือจะติดต่อกันอย่างเป็นทางการโดยไม่แสดงความ คิดเห็นส่วนตัว หรือแสดงเจตนาของตนอย่างเปิดเผย แต่เมื่อมีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกัน ความ รู้สึกเกรงใจก็จะลดน้อยลง และกล้าเปิดเผยเจตนาที่แท้จริง (本音) มากขึ้น

แต่ในส่วนของภาษาไทย ความถี่ของการกล่าวชักชวนทันทีในผู้พูดภาษาไทยที่สนิทสนม และไม่สนิทสนมกับผู้ฟังมีปริมาณใกล้เคียงกันมาก ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่าความสนิทสนมไม่มี ผลต่อการชักชวนทันทีโดยไม่สร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนในผู้พูดภาษาไทย

ส่วนทฤษฎีแสดงวัจนกรรมการชักชวนพบว่า ในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย ผู้พูดที่ สนิทสนมกับผู้ฟังนิยมชักชวนโดยตรงไปตรงมามากกว่าชักชวนอย่างอ้อมค้อม วิธีที่ใช้มากที่สุด ได้แก่ การชักชวนโดยตรงไปตรงมา นอกจากนี้ผู้พูดยังมีวิธีการอื่นๆ ที่แสดงความสนิทสนมเป็น กันเอง เช่น ในภาษาญี่ปุ่น ผู้พูดจะจบประโยคด้วยรูปสรรพนาม หรือรูปไม่สุภาพ ไม่ใช้คำยกย่อง ถ่อมตน ลดการเติมคำอุปสรรคหน้าคำนาม และประโยคเงื่อนไขที่แสดงการคำนึงถึงความสะดวก ของผู้ฟัง และมีแนวโน้มที่จะใช้คำว่า 「せひ」 มากขึ้น ส่วนในภาษาไทย ผู้พูดจะใช้คำลงท้าย แสดงความเป็นกันเอง เช่น “วะ” ลดปริมาณการใช้คำลงท้ายแสดงความสุภาพ แต่สำหรับผู้พูด ที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟัง แม้ว่าจะสนิทสนมกับผู้ฟังก็ยังคงให้ความสำคัญกับการใช้คำพูดที่ สุภาพ ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าคนญี่ปุ่นและคนไทยให้ความสำคัญต่อการยกย่องและให้เกียรติผู้ใหญ่ ทั้งนี้เป็นไปตามขนบของสังคมญี่ปุ่นและไทยที่ผู้น้อยจะต้องให้ความเคารพและไม่ทำตัวเสมอ ผู้ใหญ่

กรณีที่ผู้พูดไม่สนิทสนมกับผู้ฟัง วิธีที่ใช้แสดงวัจนกรรมการชักชวนที่ผู้พูดทั้ง 2 ภาษานิยม เลือกใช้มากที่สุดก็คือ การชักชวนโดยตรงไปตรงมา เช่นเดียวกับกรณีที่ผู้พูดสนิทสนมกับผู้ฟัง แต่ผู้วิจัยพบว่ามีความแตกต่างกันอยู่เล็กน้อยระหว่างผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย กล่าวคือ

ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อมมากกว่ากล่าวชักชวนโดยตรงไปตรงมา ในขณะที่ผู้พูดภาษาไทยยังคงนิยมชักชวนอย่างตรงไปตรงมามากที่สุด เพียงแต่มีแนวโน้มว่าผู้พูดจะชักชวนอย่างอ้อมค้อมเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม การกล่าวชักชวนผู้ฟังที่ไม่สนิทสนมโดยใช้วิธีแบบอ้อมมากกว่าวิธีแบบตรง และการมีแนวโน้มที่จะใช้วิธีแบบอ้อมมากขึ้นล้วนแสดงให้เห็นว่าเมื่อระยะห่างของความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลทั้งสองมีมากขึ้นเท่าใด ผู้พูดจะต้องคำนึงถึงหน้าของฝ่ายตรงข้ามมากขึ้น และพยายามหลีกเลี่ยงการคุกคามหน้าฝ่ายตรงข้าม

นอกจากนี้ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยยังให้ความสำคัญกับการใช้คำพูดให้สุภาพเมื่อกกล่าวชักชวนผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม โดยเฉพาะอย่างยิ่งกรณีที่ผู้พูดมีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟัง

ส่วนการบอกข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงวัจนกรรมชักชวนพบว่า ในภาษาญี่ปุ่น ทั้งกรณีที่ผู้พูดสนิทสนม และไม่สนิทสนมกับผู้ฟัง มีความถี่ของการบอกข้อมูลเชิงบวกในปริมาณไม่มากนัก และมีแนวโน้มที่ผู้พูดจะบอกข้อมูลเชิงบวกลดลงในกรณีที่ผู้พูดไม่สนิทสนมกับผู้ฟัง สะท้อนให้เห็นว่า เมื่อผู้พูดไม่สนิทสนมกับผู้ฟัง ผู้พูดจำเป็นต้องมีความเกรงใจต่อผู้ฟังมากขึ้น และหลีกเลี่ยงที่จะสร้างความอึดอัดให้ผู้ฟัง ขณะที่ในภาษาไทย แม้ว่ากรณีของผู้พูดที่ไม่สนิทสนมกับผู้ฟังจะมีความถี่ของการบอกข้อมูลเชิงบวกไม่มากเช่นเดียวกับภาษาญี่ปุ่น แต่ผู้พูดภาษาไทยมีแนวโน้มที่จะบอกข้อมูลเชิงบวกเพิ่มขึ้นในกรณีที่ผู้พูดไม่สนิทสนมกับผู้ฟัง โดยเฉพาะผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับผู้ฟัง ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผู้พูดมองว่าการบอกข้อมูลเชิงบวกเป็นการแสดงความปรารถนาดี และต้องการให้ผู้ฟังกระทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดร่วมกันจริงๆ นอกจากนี้ผู้พูดและผู้ฟังต่างก็มีสถานภาพเท่ากัน จึงไม่มีฝ่ายไหนต้องเกรงใจกันเป็นพิเศษ จึงกล่าวข้อมูลเชิงบวกเพื่อจูงใจผู้ฟังให้ยอมรับคำชักชวนโดยได้ไม่รู้สึกรู้ว่ากำลังคุกคามหน้าของผู้ฟัง

### 7.2.3 การเปรียบเทียบกลวิธีการชักชวนที่สัมพันธ์กับเนื้อความการชักชวน

ผู้วิจัยแบ่งเนื้อความการชักชวนออกเป็น 2 ระดับ คือ เนื้อความการชักชวนระดับง่าย และเนื้อความการชักชวนระดับยาก ปัจจัยเรื่องเนื้อความการชักชวนเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้กลวิธีการชักชวนของผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทย ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 7.8 ความถี่ของการใช้กลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย จำแนกตาม  
เนื้อความการชักชวน

	วิธี	เนื้อความการชักชวน				
		ง่าย		ยาก		
		JP	TH	JP	TH	
กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	บอกข้อมูล	39	28	53	36	
	บอกความประสงค์	2	2	3	-	
	อธิบายเหตุผลของการชักชวน	4	2	13	6	
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง	6	21	5	12	
	ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง	3	1	4	6	
	ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง	-	-	4	4	
	ถามประสบการณ์ของผู้ฟัง	-	-	-	1	
	ถามยืนยันข้อมูล	6	-	6	5	
	ถามความรู้	5	-	7	-	
	ไม่ใช้วิธีใดๆ	7	10	1	15	
กลวิธีแสดงเจตจำนงการชักชวน	D	ชักชวนโดยตรงไปตรงมา	27	32	25	35
		บอกความต้องการ	4	12	2	13
		กล่าวเชิงขอร้อง	6	-	1	-
		กล่าวเชิงคำสั่ง	-	1	-	-
	CI	ถามความเป็นไปได้	-	4	-	3
		ถามความสะดวกของผู้ฟัง	5	11	4	6
		ถามความสนใจของผู้ฟัง	-	2	2	17
		ถามความเห็นผู้ฟัง	6	1	10	-
		กล่าวเชิงแนะนำ	-	1	-	-
	กล่าวเชิงสงสัย	5	-	22	-	
≠	ไม่ใช้วิธีใดๆ	5	2	7	3	
กลวิธีบอกข้อมูลเชิงบวก	การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง	3	6	10	19	
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง	-	10	8	15	
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด	2	-	5	-	
	การกล่าวอ้างบุคคลที่สาม	1	2	5	2	
	ไม่ใช้วิธีใดๆ	44	33	36	31	

การกล่าวชักชวนในสถานการณ์การชักชวนที่มีเนื้อความการชักชวนในระดับง่าย จากข้อมูลพบความคล้ายคลึงกันระหว่างภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย กล่าวคือการบอกข้อมูลเป็นวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยเลือกใช้มากที่สุด ยกเว้นผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับผู้ฟังที่เลือกใช้การถามความสะดอกของผู้ฟังมากกว่าวิธีอื่น และเมื่อสถานการณ์การชักชวนเป็นเรื่องยาก กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนที่ผู้พูดทั้ง 2 ภาษาเลือกใช้จะมีความหลากหลายมากขึ้น แต่การบอกข้อมูลก็ยังคงเป็นวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนที่ผู้พูดทั้ง 2 ภาษาเลือกใช้มากที่สุด และมีแนวโน้มว่าผู้พูดจะเลือกใช้เพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้เพราะการชักชวนเรื่องยาก ผู้พูดอาจจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับการแจกแจงข้อมูลเกี่ยวกับสิ่งที่จะชักชวนเพื่อหลีกเลี่ยงที่จะทำให้ผู้ฟังแปลกใจ และเพื่อรอดูปฏิกิริยาท่าทีของผู้ฟังก่อนการชักชวน

นอกจากนี้แม้ว่าทั้งผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยจะไม่นิยมกล่าวชักชวนทันทีโดยไม่สร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนใดๆ เมื่อชักชวนเรื่องยาก แต่ผู้พูดภาษาไทยมีแนวโน้มที่จะกล่าวชักชวนทันทีโดยไม่สร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนมากกว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่นเมื่อชักชวนเรื่องยาก

จากการเปรียบเทียบความถี่ในการเลือกใช้กลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนของผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย พบว่าในสถานการณ์การชักชวนเรื่องง่าย วิธีแบบตรงเป็นวิธีที่ผู้พูดทั้ง 2 ภาษาเลือกใช้มากที่สุด แต่เมื่อเป็นสถานการณ์การชักชวนเรื่องยาก ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นจะกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อมมากกว่าที่จะกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมา แตกต่างจากผู้พูดภาษาไทยที่ยังคงกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมามากที่สุด ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยประเมินระดับความรุนแรงของการคุกคามหน้าในการชักชวนแตกต่างกัน กล่าวคือผู้พูดภาษาญี่ปุ่นพิจารณาว่าการชักชวนเป็นการกระทำที่อาจก่อให้เกิดการคุกคามหน้าระดับสูงได้เมื่อเนื้อความการชักชวนยาก เพราะการชักชวนเรื่องยากย่อมรบกวน หรือสร้างความเดือดร้อนลำบากใจให้ผู้ฟัง ดังนั้นผู้พูดภาษาญี่ปุ่นจึงพยายามทำเจตนาของตนให้อ่อนลง พร้อมทั้งให้ความสำคัญกับความสุภาพ ตลอดจนคำนึงถึงความต้องการ ความสะดอกของผู้ฟังมากขึ้น แต่สำหรับผู้พูดภาษาไทยพิจารณาว่าการชักชวนเป็นการกระทำที่ก่อให้เกิดการคุกคามหน้าในระดับไม่สูงนัก แม้จะเป็นการชักชวนเรื่องยาก ดังนั้นจึงแสดงเจตนาอย่างตรงไปตรงมา อย่างไรก็ดี การชักชวนอาจกลายเป็นการกระทำที่คุกคามหน้าผู้ฟังในระดับสูงได้ ถ้าผู้พูดละเลยบริบททางสังคม ดังนั้นผู้พูดภาษาไทยจึงให้ความสำคัญกับการเลือกใช้คำพูดให้สุภาพและเหมาะสมกับผู้ฟังมากกว่าการทำเจตนาให้อ่อนลง

ส่วนการบอกข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวนพบว่า กรณีเนื้อความการชักชวนระดับง่าย ในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยจะมีปริมาณความถี่ของการบอกข้อมูลเชิงบวกค่อนข้างน้อย ส่วนกรณีเนื้อความการชักชวนระดับยาก ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นมีแนวโน้มจะบอกข้อมูล



เชิงบวกเพิ่มขึ้น แต่โดยรวมแล้วถือว่าปริมาณการบอกข้อมูลเชิงบวกไม่มากนัก นอกจากนี้ยังพบว่า มีผู้พูดภาษาญี่ปุ่นบางคนจะบอกข้อมูลเชิงลบ หรือกล่าวขอโทษผู้ฟังที่คำชักชวนของตนสร้างความลำบากใจให้ผู้ฟัง ซึ่งวิธีการดังกล่าวถือได้ว่าเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ฟังปฏิเสธได้ง่ายขึ้น สอดคล้องกับงานของซาโตรอวสกี (Szatrowski, 1993) ที่กล่าวว่าในการชักชวน ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นแม้ว่าจะปรารถนาให้คำชักชวนของตนสัมฤทธิ์ผล แต่ก็คำนึงถึงความสะดวกของผู้ฟัง และเผื่อช่องให้ผู้ฟังปฏิเสธคำชักชวนได้ ในภาษาไทย ผู้พูดก็มีแนวโน้มที่จะบอกข้อมูลเชิงบวกเพิ่มขึ้นเมื่อชักชวนเรื่องยาก และปริมาณความถี่ของการบอกข้อมูลเชิงบวกจะมีมากกว่าในภาษาญี่ปุ่น ผู้พูดที่มีแนวโน้มว่าจะบอกข้อมูลเพิ่มขึ้นเมื่อเนื้อความการชักชวนอยู่ในระดับยากคือผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับ และสูงกว่าผู้ฟัง โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟัง ผลที่ได้สะท้อนให้เห็นว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นมักจะสนทนาโดยมองจากมุมมองของผู้ฟังร่วมด้วย จึงเผื่อช่องให้ผู้ฟังปฏิเสธ ในขณะที่ผู้พูดภาษาไทยมักจะสนทนาโดยใช้มุมมองของผู้พูดเป็นหลัก จึงไม่เผื่อช่องให้ผู้ฟังปฏิเสธมากนัก

จากที่ผู้วิจัยกล่าวมาทั้งหมดนี้สรุปได้ว่า ภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยมีวิธีการชักชวนบางวิธีแตกต่างกัน และผู้พูดภาษาญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อม ในขณะที่ผู้พูดภาษาไทยนิยมกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมามากที่สุด ทั้งนี้เนื่องมาจากผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยมีบรรทัดฐานในการใช้ภาษา การมองโลก ตลอดจนวัฒนธรรมแตกต่างกัน กล่าวคือ ตามมุมมองของคนญี่ปุ่นถือว่าวัจนกรรมการชักชวนเป็นการกระทำที่คุกคามหน้าในระดับต่ำหรือสูงทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ ประกอบกับสังคมญี่ปุ่นเป็นสังคมที่ให้ความสำคัญกับความกลมเกลียวปรองดอง (和) ดังนั้นคนญี่ปุ่นจึงเน้นการประพฤติปฏิบัติตามกรอบหรือบรรทัดฐานของสังคม ซึ่งรวมถึงการใช้ภาษา คนญี่ปุ่นจะชอบกล่าวอะไรอย่างอ้อมค้อม หลีกเลียงถ้อยคำที่ตรงไปตรงมา ทั้งนี้เพื่อถนอมน้ำใจซึ่งกันและกัน และหลีกเลี่ยงความขัดแย้ง ส่วนสังคมไทยก็ให้ความสำคัญต่อการรักษาความสงบ การประนีประนอมเช่นกัน เพียงแต่ไม่ได้มีการปลูกฝังค่านิยมเกี่ยวกับการพูดอ้อมค้อมดังเช่นในสังคมญี่ปุ่น นอกจากนี้วัจนกรรมการชักชวนตามมุมมองของคนไทย ถือว่าเป็นการกระทำที่คุกคามหน้าผู้ฟังในระดับต่ำ ถึงต่ำที่สุด เพราะเป็นการกระทำที่ก่อให้เกิดผลบวกมากกว่าผลลบ และเป็นการสร้างสัมพันธ์อันดีระหว่างบุคคลทั้งสองฝ่าย ดังนั้นผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยจึงเลือกใช้กลวิธีการชักชวนแตกต่างกัน

นอกจากนี้ การเลือกใช้กลวิธีการชักชวนของผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยต่างก็ได้รับอิทธิพลจากปัจจัยเรื่องสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนมระหว่างผู้พูดผู้ฟัง และเนื้อความการชักชวน แต่มีความแตกต่างกันบางประการ กล่าวคือปัจจัยเรื่องสถานภาพทางสังคมของผู้พูดมี



บทบาทต่อการเลือกใช้กลวิธีชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยต่างกัน กล่าวคือ ในกรณีที่ผู้พูดมีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟัง ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นจะใช้วิธีแบบอ้อมมากขึ้น และบอกข้อมูลเชิงบวกลดลง ในขณะที่ผู้พูดภาษาไทยจะใช้วิธีแบบตรง และบอกข้อมูลเชิงบวกมากขึ้น

ปัจจัยเรื่องความสัมพันธ์ของผู้พูดผู้ฟังพบว่า ในกรณีที่ผู้พูดไม่สนิทสนมกับผู้ฟัง ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นจะใช้วิธีแบบอ้อมมากกว่าวิธีแบบตรง แต่ผู้พูดภาษาไทยจะใช้วิธีแบบตรงมากที่สุด แต่มีแนวโน้มว่าจะใช้วิธีแบบอ้อมเพิ่มมากขึ้น

ส่วนปัจจัยเรื่องเนื้อความการชักชวน กรณีที่เนื้อความการชักชวนอยู่ในระดับยาก ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นจะใช้วิธีแบบอ้อมมากที่สุด แต่สำหรับผู้พูดภาษาไทยจะใช้วิธีแบบตรงมากที่สุด เพียงแต่มีแนวโน้มที่จะใช้วิธีแบบอ้อมมากขึ้น



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## บทที่ 8

### สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ

#### 8.1 สรุปผลการวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นการศึกษากลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย โดยมุ่งศึกษาว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยมีกลวิธีการชักชวนอย่างไรในเชิงเปรียบเทียบ และปัจจัยเรื่อง สถานภาพทางสังคม ความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟัง และเนื้อความการชักชวนมีผลต่อการเลือกใช้ กลวิธีการชักชวนของผู้พูดทั้ง 2 ภาษาหรือไม่ อย่างไร ทั้งนี้เพื่อให้เข้าใจลักษณะการใช้ภาษาเพื่อ สื่อเจตนาชักชวนของคนญี่ปุ่นและคนไทย ตลอดจนอิทธิพลจากปัจจัยต่างๆ ที่ทำให้กลวิธีการ ชักชวนเหมือน หรือแตกต่างกันออกไป

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลบทสนทนาที่ได้จากการแสดงบทบาทสมมติของผู้พูดภาษาญี่ปุ่น และผู้พูดภาษาไทย กลุ่มละ 10 คู่ ภายใต้สถานการณ์ที่กำหนดให้ 11 สถานการณ์ รวมบท สนทนาทั้งสิ้น กลุ่มละ 110 บทสนทนา พบว่าก่อนการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยจะมีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน หรือการเกริ่นนำ เพื่อเตรียมผู้ฟังให้พร้อมที่จะรับข้อมูล และ สังเกตปฏิกิริยาท่าทีของผู้ฟัง ซึ่งกลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษา ไทยสามารถจำแนกได้ดังตารางที่ 8.1

ตารางที่ 8.1 สรุปกลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย

วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	ญี่ปุ่น	ไทย
บอกข้อมูล	○	○
บอกความประสงค์	○	○
อธิบายเหตุผลของการชักชวน	○	○
ถามความสะดวกของผู้ฟัง	○	○
ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง	○	○
ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง	○	○
ถามประสบการณ์ของผู้ฟัง	△	○
ถามยืนยันข้อมูล	○	○
ถามความรู้	○	×

หมายเหตุ : ○ หมายถึงวิธีที่ปรากฏ

× หมายถึงวิธีที่ไม่ปรากฏ

△ หมายถึงวิธีที่ไม่ปรากฏในข้อมูลบทสนทนาที่ได้จากการให้

กลุ่มตัวอย่างแสดง

บทบาทสมมติ แต่ปรากฏในข้อมูลที่ได้จากการสังเกตข้อมูลตามธรรมชาติ

วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้มากที่สุด คือ การบอกข้อมูล การถามความสะดวกของผู้ฟัง และการบอกเหตุผลของการชักชวน ส่วนการถามประสบการณ์ของผู้ฟังนั้น พบว่าไม่ปรากฏในข้อมูลบทสนทนาภาษาญี่ปุ่นที่ได้จากการแสดงบทบาทสมมติ และปรากฏในข้อมูลบทสนทนาภาษาไทยที่ได้จากการแสดงบทบาทสมมติเพียง 1 ถ้อยคำเท่านั้น ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากกลุ่มตัวอย่างที่แสดงบทบาทสมมติในบทบาท A และ B มีอายุเท่ากัน หรือไม่แตกต่างกันมาก ประสบการณ์ที่ทั้งสองฝ่ายมีก็อาจไม่แตกต่างกันมากนัก ดังนั้นแนวโน้มที่ผู้พูดจะถามประสบการณ์ผู้ฟังก่อนกล่าวชักชวนจึงมีต่ำ

นอกจากนี้ วลีเกริ่นนำที่ใช้ก่อนการแสดงวัจนกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นมีความแตกต่างจากในภาษาไทย กล่าวคือวลีเกริ่นนำในภาษาญี่ปุ่นจะแสดงการขอโทษ หรือความรู้สึกกังวลใจ ขณะที่วลีเกริ่นนำในภาษาไทยจะแสดงความหมายทางบวกเพื่อดึงดูดความสนใจของผู้ฟัง

สำหรับกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยที่พบในงายวิจัยนี้ สามารถจำแนกได้เป็น 3 วิธีใหญ่ๆ ได้แก่ วิธีแบบตรง วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ และวิธีแบบอ้อมไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติ ทั้งนี้วิธีแบบตรง และวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติยังสามารถจำแนกได้เป็นวิธีย่อยๆ ซึ่งในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยมีการใช้วิธีย่อยเหมือนและแตกต่างกัน ดังปรากฏในตารางที่ 8.2

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 8.2 สรุปกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย

วิธี	วิธีย่อย	ญี่ปุ่น	ไทย
วิธีแบบตรง (Direct)	ชักชวนโดยตรงไปตรงมา	○	○
	บอกความต้องการ	○	○
	กล่าวเชิงขอร้อง	○	×
	กล่าวเชิงคำสั่ง	×	○
วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ (Conventionally Indirect)	ถามความเป็นไปได้	×	○
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง	○	○
	ถามความสนใจของผู้ฟัง	○	○
	ถามความเห็นผู้ฟัง	○	○
	กล่าวเชิงแนะนำ	×	○
	กล่าวเชิงสงสัย	○	×
วิธีแบบอ้อมไม่ใช้ธรรมเนียมปฏิบัติ (Non-conventionally Indirect)	ไม่ใช้วิธีใดๆ	○	○

ผลการศึกษาความถี่ของการเลือกใช้กลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น และภาษาไทยพบว่า กรณีของวิธีแบบตรง การชักชวนโดยตรงไปตรงมาเป็นวิธีย่อยที่ผู้พูดทั้ง 2 ภาษาเลือกใช้มากที่สุด กรณีของวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ การกล่าวเชิงสงสัย และการถามความเห็นของผู้ฟังเป็นวิธีย่อยที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นเลือกใช้มากที่สุด ขณะที่การถามความสะดวกของผู้ฟัง และการถามความสนใจของผู้ฟังเป็นวิธีย่อยที่ผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้มากที่สุด ส่วนวิธีแบบอ้อมไม่ใช้ธรรมเนียมปฏิบัติเป็นวิธีที่ผู้พูดทั้งสองภาษาไม่นิยมใช้

อย่างไรก็ตาม โดยภาพรวมแล้วพบว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่นเลือกใช้วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติในปริมาณที่ใกล้เคียงกับวิธีแบบตรง และใช้วิธีแบบอ้อมไม่ใช้ธรรมเนียมปฏิบัติมากกว่าผู้พูดภาษาไทย ขณะที่ผู้พูดภาษาไทยไม่นิยมใช้วิธีดังกล่าวเท่าใดนัก ผลที่ได้สามารถสรุปได้ว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่นนิยมกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อมมากกว่าผู้พูดภาษาไทย ซึ่งอาจเป็นเพราะผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยประเมินระดับความรุนแรงของการคุกคามหน้าในวัจนกรรมการ

ชักชวนแตกต่างกัน นอกจากนี้นี้อาจเนื่องมาจากลักษณะนิสัยของคนญี่ปุ่นที่ชอบพูดอ้อมค้อมคลุมเครือเพื่อหลีกเลี่ยงการทำร้ายความรู้สึกของฝ่ายตรงข้าม ดังนั้นผู้พูดภาษาญี่ปุ่นจึงมีแนวโน้มที่จะชักชวนอย่างอ้อมค้อมมากกว่าผู้พูดภาษาไทย ดังที่ได้กล่าวไว้ในบทที่ 7

ส่วนการบอกข้อมูลเชิงบวกหลังแสดงวัจนกรรมการชักชวน พบว่าภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยมีประเภทของข้อมูลเชิงบวกเหมือน และแตกต่างกัน ดังที่แสดงในตารางที่ 8.3

ตารางที่ 8.3 สรุปประเภทข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย

ประเภทของข้อมูลเชิงบวก	ญี่ปุ่น	ไทย
การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง	○	○
การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง	○	○
การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด	○	×
กล่าวอ้างบุคคลที่สาม	○	○

ประเภทของข้อมูลเชิงบวกที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยเลือกใช้มากที่สุด ได้แก่ ข้อมูลที่ชี้ว่าการกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง และการกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง อย่างไรก็ตามผู้พูดภาษาญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะไม่บอกข้อมูลเชิงบวกเท่าใดนัก ทั้งนี้เพื่อต้องการเปิดโอกาสให้ผู้ฟังตอบปฏิเสธได้ง่ายขึ้น ในขณะที่ผู้พูดภาษาไทยมีแนวโน้มที่จะบอกข้อมูลเชิงบวกมากกว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่น เพราะถือว่าการแสดงความปรารถนาดี และต้องการให้ผู้ฟังมีส่วนร่วมในกิจกรรมจริงๆ

ในประเด็นของกลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยที่แปรตามสถานภาพของผู้พูดผู้ฟัง สรุปได้ว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยทุกสถานภาพนิยมสร้างสภาพแวดล้อมก่อนการชักชวนด้วยการบอกข้อมูล และการถามความสะดวกของผู้ฟังตามลำดับ ส่วนวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนที่ผู้พูดทั้ง 2 ภาษาทุกสถานภาพเลือกใช้มากที่สุด ได้แก่ การชักชวนอย่างตรงไปตรงมา และเมื่อเปรียบเทียบการชักชวนระหว่างผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่า เท่ากับ และสูงกว่าผู้ฟัง พบว่ากรณีที่ผู้พูดมีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟัง ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยจะคำนึงถึงความรู้สึกต่อผู้ฟังมากกว่าผู้พูดสถานภาพอื่นๆ ส่วนกรณีที่ผู้พูดมีสถานภาพเท่ากับผู้ฟัง ผู้พูดมักจะไม่ให้ความสำคัญต่อการใช้คำพูดให้สุภาพมากนัก แต่สำหรับกรณีที่ผู้พูดมีสถานภาพสูง

กว่าผู้ฟัง ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อม และตกแต่งคำพูดให้สุภาพ ในขณะที่ผู้พูดภาษาไทยนิยมกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมา และไม่ตกแต่งคำพูดมากนัก

ในขั้นตอนการบอกข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวนพบว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นทุกสถานภาพไม่นิยมบอกข้อมูลเชิงบวกเท่าใดนัก โดยเฉพาะผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟัง ส่วนผู้พูดภาษาไทย ผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟังจะนิยมบอกข้อมูลเชิงบวกมากที่สุด แต่ผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังนั้นไม่นิยมบอกข้อมูลเชิงบวกเช่นเดียวกับผู้พูดภาษาญี่ปุ่น

ผลการศึกษากลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยที่แปรตามสถานภาพของผู้พูดผู้ฟัง สะท้อนให้เห็นลักษณะของสังคมญี่ปุ่นและสังคมไทยที่ให้ความสำคัญกับระบบอาวุโส และสถานภาพทางสังคมก็มีบทบาทสำคัญในการกำหนดการประพฤติปฏิบัติ รวมทั้งการเลือกใช้ภาษา

ส่วนประเด็นกลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยที่แปรตามความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟังพบว่า ผู้พูดทั้ง 2 ภาษานิยมที่จะสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนก่อนมากกว่ากล่าวชักชวนทันทีโดยไม่มีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน ทั้งกรณีที่ผู้พูดสนิทสนมและไม่สนิทสนมกับผู้ฟัง

ส่วนการแสดงวัจนกรรมการชักชวนพบว่า ความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟังมีอิทธิพลต่อการเลือกใช้กลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนของผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย กล่าวคือผู้พูดที่สนิทสนมกับผู้ฟังนิยมใช้วิธีแบบตรง ได้แก่การชักชวนอย่างตรงไปตรงมามากที่สุด และมักจะไม่คำนึงถึงการใช้คำพูดให้สุภาพมากเท่าใดนัก กรณีที่ผู้พูดไม่สนิทสนมกับผู้ฟัง การชักชวนอย่างตรงไปตรงมายังคงเป็นวิธีย่อยของวิธีแบบตรงที่ผู้พูดทั้ง 2 ภาษาเลือกใช้มากที่สุด และให้ความสำคัญกับใช้คำพูดที่สุภาพมากขึ้น แต่โดยรวมแล้ว พบว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่นจะใช้วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติมากกว่าวิธีแบบตรง ส่วนผู้พูดภาษาไทยมีแนวโน้มที่จะใช้วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติเพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ดี ผู้พูดทั้ง 2 ภาษาที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังยังคงให้ความสำคัญกับการเลือกใช้คำพูดที่สุภาพมากกว่าผู้พูดในสถานภาพอื่น ทั้งในกรณีที่สนิทสนมและไม่สนิทสนมกับผู้ฟัง

ส่วนการบอกข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวนพบว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นทุกสถานภาพมีแนวโน้มที่จะบอกข้อมูลเชิงบวกลดลงเมื่อผู้พูดไม่สนิทสนมกับผู้ฟัง ในขณะที่ผู้พูดภาษาไทย ผู้พูดมีแนวโน้มที่จะบอกข้อมูลเชิงบวกแก่ผู้ฟังที่ไม่สนิทเพิ่มขึ้น ยกเว้นผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟัง ทั้งนี้เพื่อแสดงความปรารถนาดีของผู้พูด

ผลการศึกษากลวิธีการชักชวนที่แปรตามความระดับสนิทสนมของผู้พูดและผู้ฟังแสดงให้เห็นว่า ความสนิทสนมมีส่วนกำหนดการใช้ภาษาของผู้พูดทั้ง 2 ภาษา ยิ่งสนิทสนมกันมากเท่าไร



ก็ยังรู้สึกเกรงใจน้อยลงเท่านั้น ดังนั้นจึงสามารถพูดอะไรได้อย่างตรงไปตรงมา และไม่จำเป็นต้องคำนึงถึงความรู้สึกของพวคนัก ในทางตรงกันข้าม ยิ่งห่างเหินกันมากเท่าไรก็ยิ่งเกรงใจกันมากขึ้นเท่านั้น ดังนั้นจึงไม่สามารถแสดงความคิด หรือความรู้สึกได้อย่างเปิดเผย และอาจจำต้องคำนึงถึงความรู้สึกต่อฝ่ายตรงข้ามมากขึ้น

ในประเด็นเรื่องกลวิธีการชักชวนของผู้พูดภาษาญี่ปุ่น และผู้พูดภาษาไทยที่แปรตามเนื้อความการชักชวนพบว่า ทั้งเนื้อความการชักชวนง่ายและยาก ผู้พูดทั้ง 2 ภาษาจะนิยมสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนมากกว่ากล่าวชักชวนทันทีโดยไม่สร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน ซึ่งวิธีที่ผู้พูดเลือกใช้มากที่สุดคือการบอกข้อมูล และมีแนวโน้มที่จะใช้วิธีนี้มากขึ้นเมื่อเนื้อความการชักชวนเป็นเรื่องยาก นอกจากนี้วิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวนที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและ ผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้ก็มีความหลากหลายมากขึ้น

สำหรับกลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนสรุปได้ว่า เมื่อเนื้อความการชักชวนอยู่ในระดับง่าย ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยจะนิยมใช้วิธีแบบตรง ซึ่งการชักชวนอย่างตรงไปตรงมาเป็นวิธีที่มีการใช้มากที่สุด เมื่อเนื้อความการชักชวนอยู่ในระดับยาก การกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมายังคงเป็นวิธีที่ผู้พูดทั้ง 2 ภาษาเลือกใช้มากที่สุด แต่โดยรวมแล้วพบว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นเลือกใช้วิธีแบบอ้อมธรรมชาตินิยมปฏิบัติมากกว่าวิธีแบบตรง นอกจากนี้ยังมีแนวโน้มที่จะให้ความสำคัญต่อการใช้คำพูดที่สุภาพ และลดความรุนแรงของถ้อยคำมากขึ้นเมื่อชักชวนเรื่องยาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟัง ทั้งนี้เพื่อไม่ให้ผู้ฟังรู้สึกว่าการบังคับบีบบังคับ หรือถูกยัดเยียด ขณะที่ในภาษาไทย ผู้พูดทุกสถานภาพนิยมใช้วิธีแบบตรงมากที่สุด ไม่ว่าจะเนื้อความการชักชวนจะง่ายหรือยาก

กรณีการบอกข้อมูลเชิงบวกหลังการแสดงวัจนกรรมการชักชวน พบว่าสถานการณ์การชักชวนเรื่องยาก ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยจะบอกข้อมูลเชิงบวกเพิ่มมากขึ้นกว่าในสถานการณ์การชักชวนเรื่องง่าย นอกจากนี้ข้อมูลเชิงบวกที่ชี้ว่าการกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟังก็มีปริมาณเพิ่มขึ้นเมื่อชักชวนเรื่องยาก อย่างไรก็ตามผู้พูดภาษาญี่ปุ่นทุกสถานภาพไม่นิยมบอกข้อมูลเชิงบวกเท่าใดนักเมื่อเปรียบเทียบกับผู้พูดภาษาไทย

ผลการศึกษากลวิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนที่แปรตามความยากง่ายของเนื้อความการชักชวนแสดงให้เห็นว่า เนื้อความการชักชวนมีผลต่อการเลือกใช้วิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนของผู้พูดภาษาญี่ปุ่น แต่ไม่มีผลต่อการเลือกใช้วิธีของผู้พูดภาษาไทย กล่าวคือผู้พูดภาษาญี่ปุ่นจะทำเจตนาการชักชวนให้อ่อนลงด้วยการใช้วิธีแบบอ้อมธรรมชาตินิยมปฏิบัติ และใช้คำพูดให้สุภาพเมื่อเป็นการชักชวนเรื่องยาก เพราะการชักชวนเรื่องยากย่อมเป็นการรบกวนหรือสร้างความลำบากใจให้ผู้ฟังมากขึ้น ในขณะที่ผู้พูดภาษาไทยนิยมใช้วิธีแบบตรงมากที่สุด ไม่ว่าจะเนื้อความการชักชวนจะ

ง่ายหรือยาก ผลที่ได้สะท้อนให้เห็นว่าวัจนกรรมการชักชวนตามสายตาของผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยนั้นแตกต่างกัน ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นมองว่าวัจนกรรมการชักชวนเป็นการกระทำที่คุกคามหน้าผู้ฟังในระดับต่ำ หรือสูง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสถานการณ์และบริบททางสังคม แต่ผู้พูดภาษาไทยมองว่าวัจนกรรมการชักชวนเป็นการกระทำที่ก่อประโยชน์ให้ผู้ฟัง จึงมีระดับการคุกคามหน้าไม่สูงนัก แม้ว่าเนื้อความการชักชวนเป็นเรื่องยาก แต่การชักชวนก็อาจแปรเปลี่ยนไปเป็นการกระทำที่คุกคามหน้าผู้ฟังในระดับสูงได้ หากละเอียดบริบททางสังคม

งานวิจัยนี้แสดงให้เห็นว่า การใช้ภาษาเพื่อแสดงเจตนาการชักชวนนั้นมีวิธีการ และรูปภาษาที่หลากหลาย รวมทั้งแสดงให้เห็นว่าแต่ละสังคม แต่ละวัฒนธรรมมีแนวคิด หรือทัศนคติการมองโลกที่แตกต่างกันซึ่งสะท้อนออกมาให้เห็นได้จากภาษาที่ใช้

เจ้าของภาษาย่อมมีความรู้เกี่ยวกับการเลือกใช้ภาษา หรือวิธีการสื่อสารให้เหมาะสมกับบริบท แต่ถ้าหากเป็นภาษาที่ตนไม่ใช่เจ้าของภาษา การเรียนรู้เฉพาะกฎทางไวยากรณ์เท่านั้นยังไม่เพียงพอ แต่จำเป็นต้องนำบรรทัดฐานในการใช้ภาษา หรือวัฒนธรรมของสังคมนั้นๆ เข้ามาใช้สนทนาในภาษานั้นๆ ด้วย การแสดงวัจนกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นก็เป็นกรณีหนึ่งที่ผู้พูดซึ่งมิใช่เจ้าของภาษาจะต้องเลือกใช้ภาษาให้ถูกต้องเหมาะสมกับบริบท หรือสถานการณ์นั้นๆ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ และรักษาไว้ซึ่งสัมพันธภาพอันดีระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง

## 8.2 ข้อเสนอแนะ

### ก. ข้อเสนอแนะด้านการเรียนการสอนภาษาญี่ปุ่น

1. เนื่องจากผลการวิจัยนี้พบวิธีการสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน หรือการเก็มนำก่อนการชักชวนที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นนิยมใช้ คือ 「ข้อมูล ならでは + ประโยคชักชวน」 และรูปภาษาต่างๆ ที่สามารถใช้แสดงเจตนาการชักชวน ดังนั้นในการเรียนการสอนเกี่ยวกับการกล่าวชักชวนภาษาญี่ปุ่นจึงน่าจะมีการอธิบายกลวิธีก่อนการกล่าวชักชวน ตลอดจนรูปภาษาที่หลากหลายนอกเหนือจากการสอนรูปภาษาเพียงอย่างเดียว

2. เนื่องจากการชักชวนในมุมมองของคนญี่ปุ่นแตกต่างจากของคนไทยที่อาจเป็นการกระทำที่ก่อให้เกิดการคุกคามหน้าในระดับสูงได้ สืบเนื่องจากทัศนคติ และวัฒนธรรมที่ต่างกัน ดังนั้นผู้สอนควรสอดแทรกความรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรม ลักษณะนิสัยของคนญี่ปุ่น รวมถึงอธิบายให้ผู้เรียนตระหนักถึงการเลือกใช้กลวิธีการชักชวนให้ถูกต้องเหมาะสมกับบริบท ทั้งนี้เพื่อให้ผู้เรียนระมัดระวังในการเลือกใช้วิธีการชักชวน และสามารถเลือกใช้ได้อย่างถูกต้องเหมาะสม

ข. ข้อเสนอแนะด้านการวิจัย

1. เนื่องจากงานวิจัยนี้ศึกษาพฤติกรรมการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยจากข้อมูลบทสนทนาที่ได้จากการให้กลุ่มตัวอย่างแสดงบทบาทสมมติเป็นหลัก ผลการวิจัยที่ได้อาจทำให้เห็นพฤติกรรมการชักชวนโดยภาพรวมของคนญี่ปุ่นและคนไทยไม่เด่นชัดนัก เนื่องจากเป็นสถานการณ์จำลอง และมีข้อจำกัดในเรื่องคุณสมบัติของกลุ่มตัวอย่าง เช่น อายุ (ในงานวิจัยนี้ กำหนดอายุของกลุ่มตัวอย่างไว้ที่ 18-25 ปี ซึ่งเป็นช่วงวัยรุ่น) ภาษาที่กลุ่มตัวอย่างใช้จึงมีลักษณะเฉพาะและการศึกษา เป็นต้น ผู้พูดคนเดียวกันอาจมีลักษณะการใช้ภาษาที่เป็นรูปแบบเดียวกันในทุกบทสนทนา ดังนั้นจึงควรมีการศึกษากฎวิธีการชักชวนจากการสังเกตบทสนทนาตามธรรมชาติมากขึ้น และศึกษาการพูดชักชวนของผู้พูดในวัยต่างๆ หรือผู้พูดและผู้ฟังที่มีช่วงอายุต่างกัน ตลอดจนการชักชวนในสถานการณ์ที่หลากหลาย ซึ่งคาดว่าจะทำให้เห็นการชักชวนของคนญี่ปุ่นและคนไทยในอีกมุมมองหนึ่งที่น่าสนใจ และชัดเจนมากขึ้น

2. ควรมีการศึกษำปัจจัยเรื่องเพศของผู้พูดว่ามีอิทธิพลต่อการเลือกใช้วิธีการชักชวนหรือไม่ อย่างไร

3. ควรมีการศึกษากฎวิธีการหลังการตอบรับ และปฏิเสธคำชักชวนของผู้พูดเปรียบเทียบกับภาษาญี่ปุ่น เพื่อวิเคราะห์ว่ามีกฎวิธีเหมือนหรือต่างจากกฎวิธีในภาษาไทยอย่างไร

## รายการอ้างอิง

### ภาษาไทย

กนกวรรณ เลหาหะบุรณะกิจ. 2542. คำลงท้าย KANA/ KASHIRA/ DAROUKA ในภาษาญี่ปุ่น.  
วารสารอักษรศาสตร์ 28 (กันยายน): 46-63.

จรัญ พรหมอยู่. 2522. สังคมและวัฒนธรรมไทย. กรุงเทพมหานคร: กรุงเทพมหานครการพิมพ์.

จิระประภา วุฑฒยากร. 2541. คำถามแบบตอบรับ-ปฏิเสธในภาษามือไทยของโรงเรียน  
เศรษฐเสถียร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาภาษาศาสตร์ คณะอักษรศาสตร์  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

โตะชิ ทะเคะโอะ. 2538. อะมะเอะแก้นแท้จิตใจคนญี่ปุ่น. แปลโดย มณฑา พิมพ์ทอง.  
กรุงเทพมหานคร: เม็ดทรายพริ้นติ้ง.

ติระพร บุญนาค. 2527. Grice's rule of conversation. ภาษาและภาษาศาสตร์ 2  
(มกราคม – มิถุนายน): 35-37.

นอวรรณ พันธุมธา. (ม.ป.ป.) ไวยากรณ์ไทย. กรุงเทพมหานคร: รุ่งเรืองศาสน์การพิมพ์.

\_\_\_\_\_. 2544. คลังคำ. กรุงเทพมหานคร: อมรินทร์

นะกะเนะ ชิเอะ. 1982. สังคมญี่ปุ่น. บรรณาธิการแปลโดยสุริชัย หวันแก้ว. กรุงเทพมหานคร:  
สถาบันเอเชียจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

บรรจบ พันธุมธา. 2514. ลักษณะภาษาไทย. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์คุรุสภาลาดพร้าว.

พรทิพย์ ภัทรนาวิก. 2515. ลักษณะมาลาในภาษาไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต  
ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ภัทรวรรณ ภาณุมากรณ์. 2545. ความหมายและการใช้สำนวน ~てください、~てください  
ませんか、お~ください. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต สาขาวิชาญี่ปุ่นศึกษา คณะ  
ศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

มาริสา พงษ์ธนยนต์กิจ. 2542. มนุษย์สัมพันธ์และค่านิยมทางสังคมกับพฤติกรรมการใช้ภาษา  
ของคนญี่ปุ่น. ใน รวมบทความญี่ปุ่นศึกษา, กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัย  
ธรรมศาสตร์.

- ยุพา คลังสุวรรณ. 2542. วัฒนธรรมญี่ปุ่น. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัย  
ธรรมศาสตร์.
- ยุพาพรรณ หุ่นจำลอง. 2536. แนวคิดใหม่เกี่ยวกับกฎแห่งการสนทนา. ภาษาและ  
ภาษาศาสตร์ 2 (มกราคม – มิถุนายน): 2-18.
- อดิน รพีพัฒน์, ม.ร.ว. 2542. เกรงใจ. ใน สุวรรณภา สถาอานันท์ และเนื่องน้อย บุณยเนตร,  
คำ: ร่องรอยความคิดความเชื่อไทย, 299-305. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์  
มหาวิทยาลัย.
- อุปกิตศิลปสาร, พระยา. 2544. หลักภาษาไทย. พิมพ์ครั้งที่10 (พิมพ์ครั้งที่1, 2461).  
กรุงเทพมหานคร: ไทยวัฒนาพานิช.

### ภาษาญี่ปุ่น

- 安達太郎 1995 「シナイカとシヨウとシヨウカ—勧誘文—」 『日本語類義表現  
の文法(上)』 宮島達夫・仁田義雄、くろしお出版
- 庵功雄、高梨信乃、中西久実子、山田敏弘 2002 『中上級を教える人のための  
日本語文法ハンドブック』 スリーエーネットワーク
- 石井敏、岡部朗一、久米秋元、平井一弘 1990 『異文化コミュニケーションキー  
ワード』 有斐閣
- 柏崎雅世 1993 『日本語における行為指示型表現の機能—「お~/~ください」  
「~てくれ」「~て」およびその疑問・否定疑問形について—』 くろしお出版
- 川口義一、蒲谷広、坂本恵 2002 『待遇表現としての「誘い」』 早稲田大学日  
本語教育研究 21-30
- ザトラウスキー・ポリ 1993 『日本語の談話の構造分析—勧誘のストラテジー  
の考察』 くろしお出版
- 姫野伴子 1998 「勧誘表現の位置——「しよう」「しようか」「しないか」」  
『日本語教育』96号 132-142
- 仁田義雄 1991 『日本語のモダリティと人称』 ひつじ書房
- 宮崎和人、安達太郎、野田春美、高梨志乃 2002 『モダリティ』 くろしお出版
- 李徳泳、吉田章子 1991 「会話における「んだ+けど」についての—考察」

『世界の日本語教育』12号 223-237

澎飛 1991 『外国人を悩ませる日本人の言語習慣に関する研究』 和泉書院

### ภาษาอังกฤษ

Blum-Kulka, S. and Olshtain, E. 1984. Requests and apologies: A cross-cultural study of speech act realization patterns (CCSARP). Applied Linguistics 5: 196-213.

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

Chirasombutti, Voravudhi. 1995. Self- reference in Japanese and Thai : A comparative study. Doctoral dissertation, The Australian National University.

Cohen, A. D. and Olshtain E. 1994. Researching the production of second language speech acts. In Tarone, E. and Cohen, A.D. The Research Methodology in Second Language Acquisition, New Jersey: Erlbaum, 143-156.

Cooke, J. R. 1989. Thai sentence particles and other topics. Canberra: The Australian National University.

Dascal, M. 1977. Conversational relevance. Journal of Pragmatics 4. 309 -328. Cited in Usami M. 2002. Discourse politeness in Japanese conversation. Tokyo: Hituzi Syobo.

Grice, H.P. 1975. Logic and conversation. In P. Cole and J. Morgan (eds.), Syntax and Semantics: Speech Acts (Vol. 3). New York: Academic Press. 41-58. อ้างถึงใน ชุพาพรรณ หุ่นจำลอง. 2536. แนวคิดใหม่เกี่ยวกับกฎแห่งการสนทนา. ภาษาและภาษาศาสตร์ 2 (มกราคม – มิถุนายน): 2-18.

Leech, G. N. 1983. Principles of pragmatics. London: Longman.

Mey, J. L. 1993. Pragmatics: An introduction. Oxford: Blackwell

Mizutani, O. and Mizutani, N. 1987. How to be polite in Japanese. Tokyo: The Japan

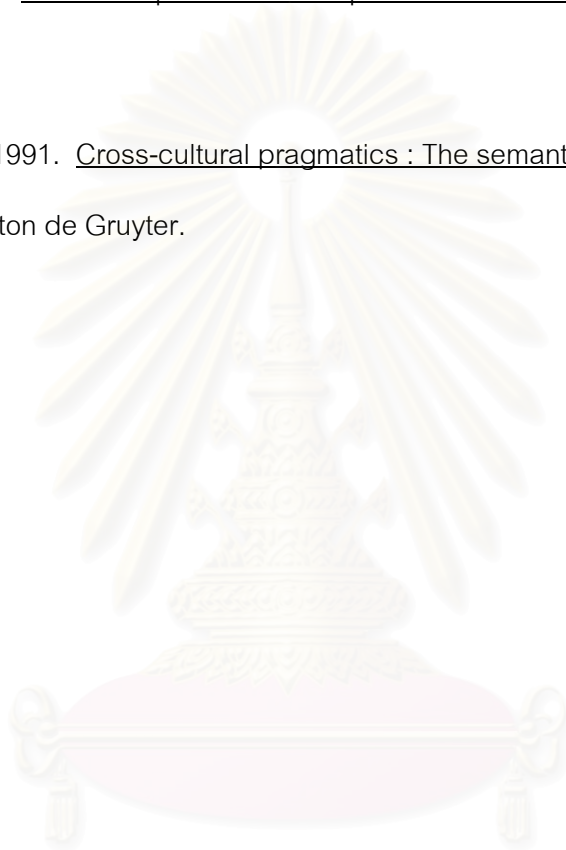


Times. Cited in Chirasombutti, Voravudhi. 1995. Self-reference in Japanese and Thai : A comparative study. Doctoral dissertation, The Australian National University.

Searle, J.R. 1969. Speech acts: An essay in the philosophy of language. London: Cambridge University Press.

Usami M. 2002. Discourse politeness in Japanese conversation. Tokyo: Hituzi Syobo.

Wierzbicka, A. 1991. Cross-cultural pragmatics : The semantics of human interaction. Berlin: Mouton de Gruyter.



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

**ภาคผนวก ก**  
แบบสอบถามที่ใช้ในการวิจัย

ご録音の際、以下のフォームにご記入をお願いいたします。  
เพื่อการวิเคราะห์งานวิจัย กรุณากรอกรายละเอียดเกี่ยวกับบทสนทนาที่บันทึก

あなたについての情報

ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ให้ความร่วมมือในการบันทึกบทสนทนาทางโทรศัพท์

年齢 / อายุ : \_\_\_\_\_ 性 / เพศ : M / F

電話相手についての情報

ข้อมูลเกี่ยวกับคู่สนทนาทางโทรศัพท์

No.	性 / เพศ	年齢 / อายุ	関係 / ความสัมพันธ์	話題 / หัวข้อสนทนา
1	M / F			
2	M / F			
3	M / F			
4	M / F			
5	M / F			
6	M / F			
7	M / F			
8	M / F			
9	M / F			
10	M / F			



ผนวก ข

สถานการณ์สมมติที่ใช้ในงานวิจัย

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## สถานการณ์สมมติภาษาญี่ปุ่น

### สถานการณ์ที่ 1

A:

あなたは、大学生です。

今から、親しい先生の研究室を訪ねて行き、先生を卒業パーティーに招待します。このパーティーは、今週の日曜日（12日）11時半に大学の近くに〇〇ホテルで行われます。（ホテルの名前をつけて下さい。）

B:

あなたは、大学の先生です。

今研究室にいます。すると、親しい学生があなたの研究室を訪ねてきて卒業パーティーに招待します。（応答は、『受諾』『断り』または『中立的な態度』にするかあなたが決めます。）

### สถานการณ์ที่ 2

A:

あなたは、大学3年生です。

今から、先生の研究室を訪ねて行き、親しい先生を3年生の夏休みの旅行に誘います。再来週の15日－17日（土・日・月）に〇〇へ（少し遠い所です）行くことが予定されています。しかし、先生がいつも忙しいことを知っています。（旅行の細目をつくります。）

B:

あなたは、大学の先生です。

今研究室にいます。すると、親しい学生はあなたの研究室を訪ねてきて、あなたを3年生の夏休みの旅行に誘います。あなたは、いつも忙しいので、遠いところへ行くのは少し難しいです。（応答は、『受諾』『断り』または『中立的な態度』にするかあなたが決めます。）

### สถานการณ์ที่ 3

A:

あなたは、大学生の代表者です。

今から、親しくない先生の研究室を訪ねて行き、先生を卒業パーティーに招待します。このパーティーは、今週の日曜日（12日）11時半に大学の近くに〇〇ホテルで行われます。（ホテルの名前をつけて下さい。）

B:

あなたは、大学の先生です。

今研究室にいます。すると、親しくない学生があなたの研究室を訪ねてきて卒業パーティーに招待します。（応答は、『受諾』『断り』または『中立的な態度』にするかあなたが決めます。）

### สถานการณ์ที่ 4

A:

あなたは、大学生の代表者です。

今から、先生の研究室を訪ねて行き、親しくない先生を3年生の夏休みの旅行に誘います。再来週の15日－17日（土・日・月）に〇〇へ（少し遠い所です）行くことが予定されています。しかし、先生がいつも忙しいことを知っています。（旅行の細目をつくります。）

B:

あなたは、大学の先生です。  
 今研究室にいます。すると、親しくない学生はあなたの研究室を訪ねてきて、あなたを3年生の夏休みの旅行に誘います。  
 (応答は、『受諾』『断り』または『中立的な態度』にするかあなたが決めます。)

## สถานการณ์ที่ 5

A:

あなたは B の親友です。  
 この土曜日は暇なので、映画を見に行こうと思います。親しい Bに映画を見に行こうと誘います。  
 (映画のタイトル、映画館、待ち合わせの時間・場所などは自由に決めます。)

B:

あなたは A の親友です。  
 ある日、親友 Aはこの土曜日に映画を見に行こうと誘います。(応答は、『受諾』『断り』または『中立的な態度』にするかあなたが決めます。)

## สถานการณ์ที่ 6

A:

あなたは B の親友です。  
 夏休みにあなたはオーストラリアへ遊びに行きたいです。オーストラリアのパックツアー(シドニー・メルボルンで6日間)は14万円が12万円に割引します。あなたは、このパックツアーの値段が高くないと思います。(旅行日程は5日~10日)

それで、あなたは親友 Bをオーストラリア旅行に誘います。しかし、この夏休みに親友は月曜日から金曜日まで毎日アルバイトをするということを知っています。

B:

あなたは A の親友です。  
 ある日、親友 Aはあなたを夏休みにオーストラリアへ旅行しようと誘います。しかし、あなたは月曜日から金曜日まで毎日アルバイトをします。  
 (応答は、『受諾』『断り』または『中立的な態度』にするかあなたが決めます。)

## สถานการณ์ที่ 7

A:

あなたは、B の同級生ですが、B とあまり親しくありません。  
 有名な English Language Center の支部が新しくあなたの家の近くに開店しました。教師はすべて欧米人で、各クラスを8人までの少人数割りです。授業は、毎週土曜日の10.00 am. - 11.30am. です。30時間が1ユニットで授業料は3万円です。しかし、今ペアを組んで申し込むと、授業料が20%割引になります。(3万円 → 2万4千円)  
 あなたは、ここで英語を勉強したいけど、一人で通いたくないし、20%の割引もほしいから、ある同級生を誘います。この同級生はあなたとあまり親しくないですが、家があなたの家と English Language Center に近いです。



B:

あなたは、Aの同級生です。

ある日、近くに住んでいるあまり親しくない同級生は、英語を近くにあるEnglish Language

Centerで勉強しないかと誘ってきます。

(応答は、『受諾』『断り』または『中立的な態度』にするかあなたが決めます。)

### สถานการณ์ที่ 8

A:

あなたは、先輩で、あるクラブのリーダーです。

明日午後4時にクラブでクラブの新人歓迎活動をした後、大学の近くにあるレストランに行く予定です。それで、あなたは親しい後輩を誘います。(会話の詳細を自由に作ります。)

B:

あなたは、後輩で、あるクラブの会員です。

ある日、親しい先輩があなたを新人歓迎活動とその後大学の近くにあるレストランに行こうと誘います。(応答は、『受諾』『断り』または『中立的な態度』にするかあなたが決めます。)

### สถานการณ์ที่ 9

A:

あなたは、先輩です。

大きいスポーツクラブ (fitness)

はあなたの家の近くに新規開店しました。そこには最新の運動機具、プール、サナトリウムなどがあります。1ヶ月9000円の会費です。

あなたはこのスポーツクラブに通います。誰かと一緒に運動したら、もっと楽しいと思うので、運動の好きな親しい後輩をこのスポーツクラブの会員になろうと誘います。しかし、後輩の家がちょっと遠いことをよく知っています。

B:

あなたは、後輩です。(運動が好きな人)

ある日、親しい先輩はあなたをスポーツクラブの会員なり、一緒に運動しようと誘います。しかし、そのスポーツクラブはあなたの家からちょっと遠くて不便です。

(応答は、『受諾』『断り』または『中立的な態度』にするかあなたが決めます。)

### สถานการณ์ที่ 10

A:

あなたは、先輩で、あるクラブのリーダーです。

明日午後4時にクラブでクラブの新人歓迎活動をした後、大学の近くにあるレストランに行く予定です。それで、あなたは親しくない後輩を誘います。(会話の詳細を自由に作ります。)

B:

あなたは、後輩で、あるクラブの会員です。

ある日、親しくない先輩 (クラブのリーダー)があなたを新人歓迎活動とその後大学の近くにあるレストランに行こうと誘います。

(応答は、『受諾』『断り』または『中立的な態度』にするかあなたが決めます。)

### สถานการณ์ที่ 11

A:

あなたは、先輩です。

大きいスポーツクラブ (fitness)

はあなたの家の近くに新規開店しました。そこには最新の運動機具、プール、サナトリウムなどがあります。1ヶ月9000円の会費です。今ペアを組んで申し込むと、会費が25%割引になります。(9000円→6750円)

あなたは誰かとペアを組んで申し込むと、会費の値段の25%を割引できるので、近くに住んでいるけどあまり親しくない後輩を誘ってみます。しかし、あなたはこの後輩がすごく儉約家だと知っています。

B:

あなたは、後輩で、儉約家です。

ある日、あなたとあまり親しくないけど近くに住んでいる先輩があなたを近くのスポーツクラブ (fitness) の会員になろうと誘ってきます。(応答は、『受諾』『断り』または『中立的な態度』にするかあなたが決めます。)

### สถานการณ์สมมติภาษาไทย

#### สถานการณ์ที่ 1

A:

คุณเป็นนักศึกษามหาวิทยาลัย

คุณเข้าไปหาอาจารย์ (คุณสนิทสนมกับอาจารย์ท่านนี้) ที่ห้องพักอาจารย์ เพื่อกล่าวชวนอาจารย์ไปร่วมรับประทานอาหารกลางวันในงานเลี้ยงฉลองรุ่นพี่ที่จบการศึกษา(BYE-NIOR) ที่โรงแรมซึ่งไม่ไกลจากมหาวิทยาลัย ในวันอาทิตย์ที่ 12 มีนาคม เวลา 11.30 น. (ให้สมมติชื่อโรงแรม)

B:

คุณเป็นอาจารย์มหาวิทยาลัย

ขณะนี้ คุณอยู่ที่ห้องพักอาจารย์ ระหว่างนั้น มีนักศึกษา (คุณสนิทสนมกับนักศึกษาคนนี้) เข้ามาหาคุณที่ห้องพักอาจารย์ เพื่อกล่าวเชิญคุณให้ไปร่วมงานเลี้ยงฉลองรุ่นพี่ที่จบการศึกษา (BYE-NIOR)

(คำตอบที่คุณจะให้กับ A นั้นอาจเป็น “ตอบรับ” “ปฏิเสธ” “แสดงท่าทีเป็นกลาง” ก็ได้)

#### สถานการณ์ที่ 2

A:

คุณเป็นนักศึกษามหาวิทยาลัย

คุณเข้าไปหาอาจารย์ที่สนิทที่ห้องพักของอาจารย์ เพื่อกล่าวชวนอาจารย์ไปทริปรุ่นพี่เกาะเต่า จังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นเวลา 3 วัน 2 คืน (เสาร์- อาทิตย์ - จันทร์) ช่วงเวลาที่ไปตรงกับช่วงปิดเทอมฤดูร้อน คุณไม่แน่ใจนักว่าอาจารย์จะว่างและสะดวกที่จะไปหรือไม่ เพราะคุณเห็นอาจารย์มักอยู่อยู่เสมอ (รายละเอียดของการเดินทางสามารถแต่งเพิ่มเติมได้อย่างอิสระ)

B:

คุณเป็นอาจารย์มหาวิทยาลัย

ขณะที่คุณอยู่ที่ห้องพักอาจารย์ มีนักศึกษาที่สนิทเข้ามาหาคุณที่ห้องพักอาจารย์ เพื่อกล่าวชวนคุณไปทริปต่างจังหวัด (คำตอบที่คุณจะให้กับ A นั้นอาจเป็น “ตอบรับ” “ปฏิเสธ” “แสดงท่าที่เป็นกลาง” ก็ได้)

### สถานการณ์ที่ 3

A:

คุณเป็นนักศึกษามหาวิทยาลัย

คุณเข้าไปหาอาจารย์ที่ไม่สนิทที่ห้องพักอาจารย์ เพื่อกล่าวชวนอาจารย์ไปร่วมรับประทานอาหารกลางวันในงานเลี้ยงฉลองรุ่นพี่ที่จบการศึกษา (BYE-NIOR) ที่โรงแรมซึ่งไม่ไกลจากมหาวิทยาลัย ในวันอาทิตย์ที่ 12 มีนาคม เวลา 11.30 น. (ให้สมมติชื่อโรงแรม)

B:

คุณเป็นอาจารย์มหาวิทยาลัย

ขณะนี้ คุณอยู่ที่ห้องพักอาจารย์ มีนักศึกษาที่ไม่สนิทเข้ามาหาคุณที่ห้องพักอาจารย์ เพื่อกล่าวเชิญคุณให้ไปร่วมงานเลี้ยงฉลองรุ่นพี่ที่จบการศึกษา (BYE-NIOR) (คำตอบที่คุณจะให้กับ A นั้นอาจเป็น “ตอบรับ” “ปฏิเสธ” “แสดงท่าที่เป็นกลาง” ก็ได้)

### สถานการณ์ที่ 4

A:

คุณเป็นนักศึกษามหาวิทยาลัย

คุณเข้าไปหาอาจารย์ที่ไม่สนิทที่ห้องพักอาจารย์ เพื่อกล่าวชวนอาจารย์ไปทริปรุ่นพี่เกาะเต่า จังหวัดสุราษฎร์ธานีเป็นเวลา 3 วัน 2 คืน (เสาร์- อาทิตย์ - จันทร์) ช่วงเวลาที่ไปตรงกับช่วงปิดเทอมฤดูร้อน คุณไม่แน่ใจนักว่าอาจารย์จะว่างและสะดวกที่จะไปหรือไม่ เพราะคุณเห็นอาจารย์มักยุ่งอยู่เสมอ (รายละเอียดของ การเดินทางสามารถแต่งเพิ่มเติมได้อย่างอิสระ)

B:

คุณเป็นอาจารย์มหาวิทยาลัย

ขณะที่คุณอยู่ที่ห้องพักอาจารย์ มีนักศึกษา (คุณไม่สนิทสนมกับนักศึกษาคนนี้) เข้ามาหาคุณที่ห้องพักอาจารย์ เพื่อกล่าวชวนคุณไปทริปต่างจังหวัด (คำตอบที่คุณจะให้กับ A นั้นอาจเป็น “ตอบรับ” “ปฏิเสธ” “แสดงท่าที่เป็นกลาง” ก็ได้)

### สถานการณ์ที่ 5

A:

คุณเป็นเพื่อนสนิทของ B

วันเสาร์นี้คุณว่าง และอยากไปดูภาพยนตร์สักเรื่อง คุณจึงชวน B ไปดูภาพยนตร์ที่สยามสแควร์ (กำหนดชื่อภาพยนตร์ โรงหนัง เวลามา ดู ฯลฯ ได้อย่างอิสระ)

B:

คุณเป็นเพื่อนสนิทของคุณ A

วันหนึ่ง A มาชวนคุณไปดูภาพยนตร์ที่สยามสแควร์ในวันเสาร์ที่จะถึงนี้  
(คำตอบที่คุณจะให้กับ A นั้นอาจเป็น "ตอบรับ" "ปฏิเสธ" "แสดงท่าที่เป็นกลาง" ก็ได้)

#### สถานการณ์ที่ 6

A:

คุณเป็นเพื่อนสนิทของคุณ B คุณอยากไปเที่ยวออสเตรเลียช่วงปิดเทอม ขณะนั้นราคาตั๋วเครื่องบินออสเตรเลีย (ซิดนีย์-เมลเบิร์น) 6 วัน ลดราคาจาก 45,000 บาท เหลือ 39,000 บาท คุณคิดว่าราคานี้ไม่แพง คุณจึงชวน B ซึ่งเป็นเพื่อนสนิทของคุณ แต่คุณก็ทราบดีว่าเพื่อนของคุณต้องทำงานพิเศษทุกวันจันทร์ – ศุกร์ (รายละเอียดเกี่ยวกับแพคเกจทัวร์ เช่น วันเดินทาง ชื่อบริษัททัวร์ ฯลฯ สามารถกำหนดเพิ่มได้อย่างอิสระ)

B:

คุณเป็นเพื่อนสนิทของคุณ A วันหนึ่ง A เพื่อนสนิทของคุณมาชวนคุณไปเที่ยวออสเตรเลียในช่วงปิดภาคเรียน แต่คุณต้องทำงานพิเศษทุกวันจันทร์ – ศุกร์  
(คำตอบที่คุณจะให้กับ A นั้นอาจเป็น "ตอบรับ" "ปฏิเสธ" "แสดงท่าที่เป็นกลาง" ก็ได้)

#### สถานการณ์ที่ 7

A:

คุณเป็นเพื่อนร่วมชั้นของ B แต่คุณไม่สนิทกับ B

มีสถาบันสอนภาษาอังกฤษมาเปิดสาขาใหม่ใกล้ๆ บ้านคุณ คุณสนใจคอร์สเรียนเสริมทักษะภาษาอังกฤษ สอนโดยอาจารย์ต่างประเทศ เรียนเป็นกลุ่ม กลุ่มละไม่เกิน 8 คน เรียนทุกวันเสาร์ เวลา 10.00 น.-10.45 น. ราคา 11,200 บาท/คน เนื่องจากอยู่ในช่วงโปรโมชั่น ถ้าสมัครพร้อมกัน 2 คน จะได้รับส่วนลด 20%

คุณอยากหาเพื่อนสักคนไปเรียนด้วยกัน คุณจึงโทรชวน B ซึ่งเป็นเพื่อนร่วมชั้นแต่ไม่สนิทกับคุณไปเรียนภาษาอังกฤษด้วยกัน เนื่องจากคุณเห็นว่า B อยู่ใกล้ๆ บ้านคุณ และจะได้ลดราคา

B:

คุณเป็นเพื่อนร่วมชั้นของ A แต่ไม่สนิทกับ A

บ้านคุณอยู่ใกล้กับบ้านของ A วันหนึ่ง A มาชวนคุณไปเรียนภาษาอังกฤษ ที่สถาบันสอนภาษาอังกฤษที่เพิ่งมาเปิดสาขาใหม่ใกล้ๆ บ้าน (คำตอบที่คุณจะให้กับ A นั้นอาจเป็น "ตอบรับ" "ปฏิเสธ" "แสดงท่าที่เป็นกลาง" ก็ได้)

#### สถานการณ์ที่ 8

A:

คุณเป็นรุ่นพี่ และเป็นประธานชมรมของชมรมหนึ่ง

พุ่มนี้ประมาณ 4 โมงเย็น ที่ชมรมจะจัดกิจกรรมรับน้องใหม่ของชมรม หลังจากนั้นก็จะไปทานข้าวเย็นกันแถวๆ มหาวิทยาลัย คุณจึงชวนรุ่นน้องที่สนิทสนมไปร่วมกิจกรรม และไปทานข้าว (สามารถแต่งรายละเอียดของบทสนทนาเพิ่มเติมได้อย่างอิสระ)

B:

คุณเป็นรุ่นน้อง และสนิทสนมกับรุ่นพี่ A วันหนึ่ง รุ่นพี่ที่สนิทสนมชวนคุณไปร่วมทำกิจกรรมรับน้องใหม่ของชมรม แล้วไปทานข้าวเย็นกันต่อที่ร้านแถวๆ มหาวิทยาลัย (ตอบที่คุณจะให้กับ A นั้นอาจเป็น "ตอบรับ" "ปฏิเสธ" "แสดงท่าที่เป็นกลาง" ก็ได้)

#### สถานการณ์ที่ 9

A:

คุณเป็นรุ่นพี่

มีฟิตเนสขนาดใหญ่เปิดใหม่ที่ย่านสีลมซึ่งอยู่ไม่ไกลจากบ้านคุณ ที่ฟิตเนสแห่งนี้มีอุปกรณ์ออกกำลังกายทันสมัย มีสระว่ายน้ำ ห้องซาวน่า ค่าสมาชิกในราคา 3,000 บาท ต่อเดือน คุณอยากไปออกกำลังกายที่ฟิตเนสแห่งนี้กับใครสักคน คุณจึงไปชวนรุ่นน้องที่สนิทสนม แต่ฟิตเนสแห่งนี้อยู่ค่อนข้างไกลจากบ้านของรุ่นน้อง

B:

คุณเป็นรุ่นน้อง (คุณชอบออกกำลังกาย)

รุ่นพี่ที่สนิทคนหนึ่งชวนคุณไปออกกำลังกายที่ฟิตเนสเปิดใหม่แถวย่านสีลม แต่ฟิตเนสแห่งนี้ค่อนข้างไกลจากบ้านของคุณ และการเดินทางไปมากก็ไม่สะดวกนัก (คำตอบที่คุณจะให้กับ A นั้นอาจเป็น "ตอบรับ" "ปฏิเสธ" "แสดงท่าที่เป็นกลาง" ก็ได้)

#### สถานการณ์ที่ 10

A:

คุณเป็นรุ่นพี่ และเป็นประธานชมรมของชมรมหนึ่ง

พุ่มนี้ ประมาณ 4 โมงเย็น ที่ชมรมจะจัดกิจกรรมรับน้องใหม่ของชมรม หลังจากนั้นจะไปทานข้าวเย็นกันแถวๆ มหาวิทยาลัย คุณจึงชวนรุ่นน้องสมาชิกชมรมที่ไม่สนิทสนมไปร่วมกิจกรรม และไปทานข้าว (สามารถแต่งรายละเอียดของบทสนทนาเพิ่มเติมได้อย่างอิสระ)

B:

คุณเป็นรุ่นน้อง และเป็นสมาชิกชมรมหนึ่ง

วันหนึ่ง รุ่นพี่ (ประธานชมรม)ที่ไม่สนิทชวนคุณไปร่วมทำกิจกรรมรับน้องใหม่ของชมรม แล้วไปทานข้าวเย็นกันต่อแถวๆ มหาวิทยาลัย (คำตอบที่คุณจะให้กับ A นั้นอาจเป็น "ตอบรับ" "ปฏิเสธ" "แสดงท่าที่เป็นกลาง" ก็ได้)

#### สถานการณ์ที่ 11

A: คุณเป็นรุ่นพี่

มีฟิตเนสเปิดใหม่ที่ย่านสีลม ซึ่งอยู่ไม่ไกลจากบ้านคุณมากนัก ที่ฟิตเนสแห่งนี้มีอุปกรณ์ออกกำลังกายทันสมัย มีสระว่ายน้ำ ห้องซาวน่า ค่าสมาชิกในราคา 3,000 บาท ต่อเดือน คุณชวนรุ่นน้องที่ไม่สนิทไปออกกำลังกายด้วยกัน เพราะเห็นว่าบ้านของรุ่นน้องอยู่ในละแวกเดียวกัน และหากสมัครเป็นคู่จะได้รับส่วนลด 25 เปอร์เซ็นต์ แต่คุณก็ทราบดีว่ารุ่นน้องเป็นคนประหยัดมาก

B: คุณเป็นรุ่นน้อง คุณเป็นคนประหยัด

รุ่นพี่ที่ไม่สนิท (บ้านอยู่ในละแวกเดียวกัน) มาชวนคุณไปสมัครสมาชิกฟิตเนสแห่งใหม่ซึ่งอยู่ไม่ไกลจากบ้านคุณ (คำตอบที่คุณจะให้กับ A นั้นอาจเป็น "ตอบรับ" "ปฏิเสธ" "แสดงท่าที่เป็นกลาง" ก็ได้)



ผนวก ค

กลวิธีการชักชวนที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้ในการแสดงบทบาทสมมติ

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 1 บทบาทสมมติ สถานการณ์ที่ 1 นักศึกษาชนอาจารย์ที่สนิทสนมไปงานเลี้ยงฉลอง  
การจบการศึกษาที่โรงแรมใกล้กับมหาวิทยาลัย

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ก	บอกข้อมูล	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
	บอกความประสงค์											
	อธิบายเหตุผลของการชักชวน											
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง		<input type="radio"/>									
	ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง											
	ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง											
	ถามประสบการณ์ของผู้ฟัง											
	ถามยืนยันข้อมูล											
	ถามความรู้				<input type="radio"/>				<input type="radio"/>			
	ไม่ใช้วิธีใดๆ											
ข	ชักชวนโดยตรงไปตรงมา	<input type="radio"/>							<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		
		บอกความต้องการ								<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
		กล่าวเชิงคำสั่ง									<input type="radio"/>	
		กล่าวเชิงขอร้อง			<input type="radio"/>			<input type="radio"/>				
	ถามความเป็นไปได้	ถามความเป็นไปได้										
		ถามความสะดวกของผู้ฟัง				<input type="radio"/>			<input type="radio"/>			
		ถามความสนใจของผู้ฟัง										
		ถามความเห็นผู้ฟัง	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>								
		กล่าวเชิงสงสัย										
	กล่าวเชิงแนะนำ											
ไม่ใช้วิธีใดๆ					<input type="radio"/>					<input type="radio"/>		
ค	การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง			<input type="radio"/>								
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง											
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด		<input type="radio"/>									
	การกล่าวอ้างบุคคลที่สาม										<input type="radio"/>	

หมายเหตุ:  หมายถึงกลวิธีที่ผู้พูดเลือกใช้

ตารางที่ 2 บทบาทสมมติ สถานการณ์ที่ 2 นักศึกษาชวนอาจารย์ที่สนิทสนมไปเที่ยวต่าง  
จังหวัด 3 วัน นักศึกษาก็ทราบดีว่าอาจารย์มีงานยุ่งเสมอ

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ก	บอกข้อมูล	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	บอกความประสงค์										
	อธิบายเหตุผลของการชักชวน						<input type="radio"/>				
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง						<input type="radio"/>				
	ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง										
	ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง										
	ถามประสบการณ์ของผู้ฟัง										
	ถามยืนยันข้อมูล										
	ถามความรู้ ไม่ใช้วิธีใดๆ										
ข	ชักชวนโดยตรงไปตรงมา	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>			<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
	บอกความต้องการ										
	กล่าวเชิงคำสั่ง										
	กล่าวเชิงขอร้อง										
	ถามความเป็นไปได้										
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง										<input type="radio"/>
	ถามความสนใจของผู้ฟัง										
ถามความเห็นผู้ฟัง		<input type="radio"/>							<input type="radio"/>		
กล่าวเชิงสงสัย		<input type="radio"/>		<input type="radio"/>							
กล่าวเชิงแนะนำ											
≧	ไม่ใช้วิธีใดๆ					<input type="radio"/>					
ค	การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง										
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง			<input type="radio"/>							
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด	<input type="radio"/>									
	การกล่าวอ้างบุคคลที่สาม				<input type="radio"/>					<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

ตารางที่ 3 บทบาทสมมติ สถานการณ์ที่ 3 นักศึกษาชนวนอาจารย์ (ไม่สนิทสนม) ไปงานเลี้ยงฉลองการจบการศึกษาที่โรงแรมใกล้กับมหาวิทยาลัย

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ก กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	บอกข้อมูล	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	บอกความประสงค์										
	อธิบายเหตุผลของการชักชวน						<input type="radio"/>				
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง		<input type="radio"/>								
	ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง										
	ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง										
	ถามประสบการณ์ของผู้ฟัง										
	ถามยืนยันข้อมูล										
	ถามความรู้								<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
ไม่ใช้วิธีใดๆ											
ข กลวิธีแสดงใจนกรรมการชักชวน	ชักชวนอย่างตรงไปตรงมา	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			<input type="radio"/>			<input type="radio"/>		
	บอกความต้องการ			<input type="radio"/>				<input type="radio"/>			
	กล่าวเชิงคำสั่ง										
	กล่าวเชิงขอร้อง			<input type="radio"/>			<input type="radio"/>			<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	ถามความเป็นไปได้										
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง							<input type="radio"/>			
	ถามความสนใจของผู้ฟัง										
ถามความเห็นผู้ฟัง									<input type="radio"/>		
กล่าวเชิงสงสัย				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>						
กล่าวเชิงแนะนำ											
≧ ไม่ใช้วิธีใดๆ											
ค กลวิธีบอกข้อมูลเชิงบวก	การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง			<input type="radio"/>			<input type="radio"/>				
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง										
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด										
	การกล่าวอ้างบุคคลที่สาม										<input type="radio"/>

ตารางที่ 4 บทบาทสมมติ สถานการณ์ที่ 4 นักศึกษาชนวนอาจารย์ (ไม่สนิทสนม) ไปเที่ยวต่าง  
จังหวัด 3 วัน ซึ่งค่อนข้างไกล นักศึกษาก็ทราบดีว่าอาจารย์มีงานยุ่งเสมอ

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ก กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	บอกข้อมูล	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	บอกความประสงค์										
	อธิบายเหตุผลของการชักชวน										
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง		<input type="radio"/>						<input type="radio"/>		
	ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง										
	ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง										
	ถามประสบการณ์ของผู้ฟัง										
	ถามยืนยันข้อมูล										
	ถามความรู้ ไม่ใช้วิธีใดๆ										
ข กลวิธีแสดงใจนกรรมการชักชวน	ชักชวนอย่างตรงไปตรงมา	<input type="radio"/>				<input type="radio"/>				<input type="radio"/>	
	บอกความต้องการ										
	กล่าวเชิงคำสั่ง										
	กล่าวเชิงขอร้อง										<input type="radio"/>
	ถามความเป็นไปได้										
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง						<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			<input type="radio"/>
	ถามความสนใจของผู้ฟัง										
ถามความเห็นผู้ฟัง			<input type="radio"/>					<input type="radio"/>			
กล่าวเชิงสงสัย	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>				<input type="radio"/>			
กล่าวเชิงแนะนำ											
≧ ไม่ใช้วิธีใดๆ											
ค กลวิธีบอกข้อมูลเชิงบวก	การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง										
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง										
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด										
	การกล่าวอ้างบุคคลที่สาม										<input type="radio"/>



ตารางที่ 6 บทบาทสมมติ สถานการณ์ที่ 6 เพื่อนชวนเพื่อน (สนิทสนม) ไปเที่ยวออสเตรเลีย  
ซึ่งต้องใช้เงินมาก และตนก็ทราบดีว่าเพื่อนต้องทำงานพิเศษทุกวันจันทร์-ศุกร์

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ก	บอกข้อมูล		○	○		○	○	○		○	○
	บอกความประสงค์										
	อธิบายเหตุผลของการชักชวน										
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง						○				
	ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง	○	○		○						○
	ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง	○									
	ถามประสบการณ์ของผู้ฟัง										
	ถามยืนยันข้อมูล			○			○				
	ถามความรู้ ไม่ใช้วิธีใดๆ								○		
ข	ชักชวนอย่างตรงไปตรงมา	บอกความต้องการ				○	○	○	○		○
		กล่าวเชิงคำสั่ง									
		กล่าวเชิงขอร้อง									
		ถามความเป็นไปได้									
	ถามความสนใจของผู้ฟัง	ถามความสะดวกของผู้ฟัง									
		ถามความเห็นผู้ฟัง	○	○							○
		กล่าวเชิงสงสัย		○	○		○				
กล่าวเชิงแนะนำ											
≡	ไม่ใช้วิธีใดๆ										
ค	การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง							○		○	
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง								○		○
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด										
	การกล่าวอ้างบุคคลที่สาม					○					















ผนวก ง

กลวิธีการชักชวนที่กลุ่มตัวอย่างชาวไทยเลือกใช้ในการแสดงบทบาทสมมติ

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 1 บทบาทสมมติ สถานการณ์ที่ 1 นักศึกษาชนวนักศึกษาชนอาจารย์ที่สนิทสนมไปงานเลี้ยงฉลองการจบการศึกษาที่โรงแรมใกล้กับมหาวิทยาลัย

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ก กตวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	บอกข้อมูล	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			
	บอกความประสงค์										
	อธิบายเหตุผลของการชักชวน										
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง		<input type="radio"/>			<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง										
	ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง										
	ถามประสบการณ์ของผู้ฟัง										
	ถามยืนยันข้อมูล										
	ถามความรู้										
	ไม่ใช้วิธีใดๆ			<input type="radio"/>							
ค กตวิธีแสดงเจตนากรรมการชักชวน	D S	ชักชวนอย่างตรงไปตรงมา					<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
		บอกความต้องการ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
		กล่าวเชิงคำสั่ง									
		กล่าวเชิงขอร้อง									
	C	ถามความเป็นไปได้									
		ถามความสะดวกของผู้ฟัง	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>							<input type="radio"/>
		ถามความสนใจของผู้ฟัง									
		ถามความเห็นผู้ฟัง									
		กล่าวเชิงสงสัย									
	กล่าวเชิงแนะนำ										
≠	ไม่ใช้วิธีใดๆ				<input type="radio"/>						
ก กตวิธีบอกข้อมูลเชิงบวก	การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง										
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง										
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด										
	การกล่าวอ้างบุคคลที่สาม			<input type="radio"/>							





ตารางที่ 4 บทบาทสมมติ สถานการณ์ที่ 4 นักศึกษาชนวนอาจารย์ (ไม่สนิทสนม) ไปเที่ยวต่าง  
จังหวัด 3 วัน ซึ่งค่อนข้างไกล นักศึกษาก็ทราบดีว่าอาจารย์มีงานยุ่งเสมอ

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ก	บอกข้อมูล	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
	บอกความประสงค์										
	อธิบายเหตุผลของการชักชวน										
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง		<input type="radio"/>			<input type="radio"/>		<input type="radio"/>			
	ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง										
	ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง										
	ถามประสบการณ์ของผู้ฟัง										
	ถามยืนยันข้อมูล										
	ถามความรู้										
ไม่ใช้วิธีใดๆ			<input type="radio"/>								<input type="radio"/>
ข	ชักชวนอย่างตรงไปตรงมา			<input type="radio"/>			<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	บอกความต้องการ	<input type="radio"/>						<input type="radio"/>			
	กล่าวเชิงคำสั่ง										
	กล่าวเชิงขอร้อง										
	ถามความเป็นไปได้					<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง	<input type="radio"/>			<input type="radio"/>					<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	ถามความสนใจของผู้ฟัง										
ถามความเห็นผู้ฟัง											
กล่าวเชิงสงสัย											
กล่าวเชิงแนะนำ											
≡	ไม่ใช้วิธีใดๆ		<input type="radio"/>								
ค	การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง										
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง										
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด										
	การกล่าวอ้างบุคคลที่สาม								<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	









ตารางที่ 8 บทบาทสมมติ สถานการณ์ที่ 8 รุ่นพี่ชวนรุ่นน้อง (สนิทสนม) ไปชมรมและไป  
รับประทานข้าวเย็นหลังกิจกรรมรับน้อง

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ก กลวิธีสร้างสภาพแวดล้อมการชักชวน	บอกข้อมูล	○	○	○	○	○		○	○		
	บอกความประสงค์										
	อธิบายเหตุผลของการชักชวน										
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง					○					
	ถามสภาพการณ์ของผู้ฟัง						○				
	ถามความชื่นชอบของผู้ฟัง										
	ถามประสบการณ์ของผู้ฟัง										
	ถามยืนยันข้อมูล										
	ถามความรู้ ไม่ใช้วิธีใดๆ										○
ข กลวิธีแสดงใจนกรรมการชักชวน	ชักชวนอย่างตรงไปตรงมา	○	○	○	○	○		○	○	○	○
	บอกความต้องการ			○							
	กล่าวเชิงคำสั่ง										
	กล่าวเชิงขอร้อง										
	ถามความเป็นไปได้									○	
	ถามความสะดวกของผู้ฟัง										
	ถามความสนใจของผู้ฟัง										○
ถามความเห็นผู้ฟัง							○				
กล่าวเชิงสงสัย											
กล่าวเชิงแนะนำ											
≧ ไม่ใช้วิธีใดๆ											
ค กลวิธีบอกข้อมูลเชิงบวก	การกระทำนั้นไม่เป็นภาระแก่ผู้ฟัง			○						○	
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง				○	○		○	○		
	การกระทำนั้นเป็นประโยชน์แก่ผู้พูด										
	การกล่าวอ้างบุคคลที่สาม						○				







## ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นางสาววรรณสิริ จงกลสิริ เกิดเมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม 2521 ที่กรุงเทพมหานคร สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาวิชาภาษาญี่ปุ่น คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อปีการศึกษา 2542 และเข้าศึกษาต่อในหลักสูตรปริญญาอักษรศาสตรมหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในปีการศึกษา 2544



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย