

ว้จันกรรมการชู่ในภาษาไทยกับป้จจ้ยเพศ: กรณัศึษาคู้สนทนาทึมีสถานภาพเท่ากัน



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึษาตามหลักสูตรปริญญาอักษรศาสตรมหาบัณชิต  
สาขาวิชาภาษาไทย ภาควิชาภาษาไทย  
คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
ปีการศึษา 2562  
ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
**CHULALONGKORN UNIVERSITY**

THE SPEECH ACT OF THREATENING IN THAI AND THE EFFECTS OF GENDER : A CASE  
STUDY OF INTERLOCUTORS WITH EQUAL STATUS.



A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements  
for the Degree of Master of Arts in Thai  
Department of Thai  
FACULTY OF ARTS  
Chulalongkorn University  
Academic Year 2019  
Copyright of Chulalongkorn University

|                                 |  |
|---------------------------------|--|
| หัวข้อวิทยานิพนธ์               | วănกรรมการชู่ในภาษาไทยกับปัจเจกเทศ: กรณีสึกษาคู่<br>สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน |
| โดย                             | นายพรหมมินทร์ ประไพพงษ์  |
| สาขาวิชา                        | ภาษาไทย  |
| อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก | รองศาสตราจารย์ ดร.ณัฐพร พานโพธิ์ทอง  |

---

คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้รับวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของ  
การศึกษาตามหลักสูตรปริญญาอักษรศาสตรมหาบัณฑิต

|  |                                 |
|--|---------------------------------|
| .....  | คณบดีคณะอักษรศาสตร์             |
| (รองศาสตราจารย์ ดร.สุรเดช โชติอุดมพันธ์)       |                                 |
| คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์                       |                                 |
| .....  | ประธานกรรมการ                   |
| (รองศาสตราจารย์ ดร.ศิริพร ภัคดีผาสุข)          |                                 |
| .....  | อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก |
| (รองศาสตราจารย์ ดร.ณัฐพร พานโพธิ์ทอง)          |                                 |
| .....  | กรรมการ                         |
| (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประไพพรรณ พึ่งนิม)      |                                 |
| .....  | กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย        |
| (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปนัดดา เลอเลิศยุติธรรม) |                                 |

พรหมมินทร์ ประไพพงษ์ : วจนกรรมการขู่ในภาษาไทยกับปัจจัยเพศ: กรณีศึกษาคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน . ( THE SPEECH ACT OF THREATENING IN THAI AND THE EFFECTS OF GENDER : A CASE STUDY OF INTERLOCUTORS WITH EQUAL STATUS.) อ.ที่ปรึกษาหลัก : รศ. ดร.ณัฐพร พานโพธิ์ทอง

วจนกรรมการขู่เป็นวจนกรรมที่ช่วยให้ผู้พูดบรรลุความต้องการของตน แต่ในขณะเดียวกันก็อาจส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์กับคู่สนทนา จึงเป็นอีกวจนกรรมหนึ่งที่น่าสนใจ งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการขู่ กรณีศึกษาคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน และศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการขู่กับปัจจัยเพศของผู้พูด ข้อมูลที่ใช้ในงานวิจัยได้มาจากคำตอบในแบบสอบถามชนิดเติมเต็มแบบสนทนา จำนวน 200 คน และการสัมภาษณ์เชิงลึก จำนวน 30 คน รวมทั้งสิ้น 230 คน แนวคิดที่ใช้วิเคราะห์ ได้แก่ แนวคิดวจนกรรม และความสุขภาพ

ผลการวิจัยพบว่า เมื่อผู้พูดภาษาไทยตัดสินใจแสดงวจนกรรมการขู่แล้ว ผู้พูดนิยมใช้กลวิธีที่ทำให้การขู่สัมฤทธิ์ผลมากกว่าการรักษาความสัมพันธ์ ดังจะเห็นได้จากความถี่ของการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาทั้ง 3 กลุ่มกลวิธี ได้แก่ 1) กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ (ร้อยละ 73.27) 2) กลุ่มกลวิธีที่แสดงความไม่พอใจ (ร้อยละ 18.80) และ 3) กลุ่มกลวิธีที่พยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา (ร้อยละ 7.93) นอกจากนี้ผู้พูดภาษาไทยส่วนใหญ่เลือกใช้กลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว อย่างไรก็ตามพบว่าในบางสถานการณ์ที่แสดงวจนกรรมการขู่ ผู้พูดยังคงคำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา ส่งผลให้พบการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่มีลักษณะเป็นการขู่และปลอบในคราวเดียวกันซึ่งเป็นลักษณะเฉพาะในวัฒนธรรมไทย นอกจากนี้วจนกรรมการขู่ของผู้พูดภาษาไทยยังสัมพันธ์กับปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรม 2 ประการ คือ แนวคิดเรื่องหน้า และความเกรงใจ

เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษากับปัจจัยเพศของผู้พูด โดยใช้การทดสอบทางสถิติ t – test for correlate sample ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .05 ด้านการเลือกแสดงและไม่แสดงวจนกรรมการขู่พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย และเพศหญิงส่วนใหญ่เลือกไม่แสดงวจนกรรมการขู่มากกว่าการแสดงวจนกรรม ส่วนด้านกลวิธีทางภาษาที่ใช้แสดงวจนกรรมการขู่พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้กลวิธีทางภาษาทั้ง 3 กลุ่มกลวิธีโดยภาพรวมไม่แตกต่างกัน

สาขาวิชา ภาษาไทย  
ปีการศึกษา 2562

ลายมือชื่อนิสิต .....  
ลายมือชื่อ อ.ที่ปรึกษาหลัก .....

# # 6080137122 : MAJOR THAI

KEYWORD: Speech act of Threatening, Linguistic strategies, Interlocutors with equal status,  
Interaction in Thai society

Prommin Prapaipong : THE SPEECH ACT OF THREATENING IN THAI AND THE EFFECTS OF  
GENDER : A CASE STUDY OF INTERLOCUTORS WITH EQUAL STATUS.. Advisor: Assoc. Prof.  
NATTHAPORN PANPOTHONG, Ph.D.

Threatening is a speech act adopted by speakers to fulfill their needs; it might harm the relationship between the interlocutors. This thesis aims at examining threatening strategies adopted by native speakers of Thai when the interlocutors' status is equal and analyzing the relationship between gender and the selection of pragmatic strategies for threatening. The study is based on the theoretical basis of speech act theory and linguistic politeness. The data were collected in the form of written discourse completion tasks (WDCT) from 200 native speakers of Thai and in-depth interviews with 30 native speakers of Thai.

The result shows that when Thai speakers decide to express threats, they prefer linguistic strategies which aim at the illocution rather than managing rapport. The strategies can be categorized into 3 groups including threatening or forcing the hearer (73.27%), expressing dissatisfaction (18.80%), and maintaining rapport between the speaker and hearer (7.93%). The result also shows that native speakers of Thai tend to make a threat by threatening or forcing the hearer without using other strategies. Nevertheless, in some situations, the speaker might concern more about the relationship with the hearer. Thus, s/he prefers to adopt strategies that both threaten and sooth the hearer at the same time. It is hypothesized that the notion of "face" and /Khwaam kreng jai/ (a fear of troubling another's heart) might be the related socio-cultural factors.

Gender differences in the choice of threatening strategies are examined by t-test at a significance level of 0.05. The findings reveal that both males and females are more likely not to express threats than to express them. Additionally, there is no difference in the way males and females use all of 3 strategies groups.

Field of Study: Thai

Student's Signature .....

Academic Year: 2019

Advisor's Signature .....

## กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยความเมตตาของรศ.ดร.ณัฐพร พานโพธิ์ทอง อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ผู้สร้างแรงบันดาลใจในการศึกษางานด้านวิทยาศาสตร์ให้แก่ผู้วิจัยตั้งแต่ในชั้นเรียนจนกระทั่งปัจจุบัน เมื่อผู้วิจัยก้าวสู่สนามงานวิจัย ครูกรุณามอบความรู้ทางวิชาการ แนวคิดการทำงาน และสละเวลาตรวจทานอย่างละเอียดถี่ถ้วน จนทำให้งานวิจัยเสร็จสมบูรณ์ บ่อยครั้งที่ผู้วิจัยประสบปัญหา หรือขาดความมั่นใจ หากได้เรียนปรึกษาครู ครูจะมอบคำแนะนำ และความห่วงใยให้แก่ผู้วิจัยเสมอ จนทำให้สามารถก้าวพ้นช่วงเวลาเหล่านั้นมาได้ อีกทั้งยังแปรเปลี่ยนเป็น “ความสุข” และ “ความสนุก” ในการทำงานวิจัย ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งถึงความเมตตาของครูอย่างยิ่ง จึงขอกราบขอบพระคุณครูเป็นอย่างสูง และระลึกถึงพระคุณของครูตลอดไป

กราบขอบพระคุณรศ.ดร.ศิริพร ภักดีผาสุก ผศ.ดร.ประไพพรรณ พิงฉิม และผศ.ดร.ปนัดดา เลอเลิศ ยุติธรรม ที่กรุณาเป็นคณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ ตลอดจนให้คำแนะนำ ตรวจสอบแก้ไขงานวิจัย และเสนอแนวทางการพัฒนางานอย่างละเอียด จนทำให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น

กราบขอบพระคุณภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่กรุณามอบทุนการศึกษาโครงการสู่ความเป็นเลิศด้านภาษา และวรรณคดีไทยในปีการศึกษา 2560 และ 2561

กราบขอบพระคุณอ.ดร.กิงกาญจน์ บุรณสินวัฒน์กุล ที่กรุณาให้ความรู้ในการประยุกต์ใช้สถิติ และช่วยตรวจสอบผลทางสถิติ ขอขอบคุณคุณชญานีน เจียมวงศ์สิริกุล คุณชนิษฐา บุญชัย และคุณธิตินงค์ จุฑา น้องที่คอยเป็นกำลังใจ ช่วยเหลือ สนับสนุนการตัดสินใจ และอยู่ทำงานเป็นเพื่อน แม้หลายครั้งที่เวลาอาจล่วงเลยจนตึกต้นกัตาม

กราบขอบพระคุณผู้ตอบแบบสอบถาม ผู้ให้สัมภาษณ์ และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในด้านอื่น ๆ ที่กรุณาให้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์ต่อการวิจัย หากปราศจากทุกท่านวิทยานิพนธ์ฉบับนี้คงไม่สามารถเสร็จสมบูรณ์ได้

ขอบคุณกัลยาณมิตรสาขาภาษาไทย โดยเฉพาะคุณรารัตน์ ศรีพันธ์วรสกุล คุณดิอนา คาซา คุณสุจิตรา ศิริพานิชย์ คุณกนกชิตา ซาพิมล คุณนิภาดา โพธิ์ทอง และคุณนริศรา หาสนาม ที่ทำให้ชีวิตในรั้วจามจุรีไม่โดดเดี่ยว หากแต่มีพี่ และน้องคอยมอบความห่วงใย ความรัก ความปรารถนาดีเสมอมา ทุกเสียงพูดคุย ทุกเสียงหัวเราะ และทุกรอยยิ้ม คือช่วงเวลาแห่งความสุขที่ผู้วิจัยบันทึกไว้เสมอ แต่เมื่อใดที่ต้องทุกข์ใจ ก็จะคอยให้คำปรึกษา และกำลังใจเป็นพลังสำคัญที่ทำให้ลุกขึ้นใหม่อีกครั้ง

ท้ายที่สุดขอบพระคุณทุกคนในครอบครัว โดยเฉพาะคุณแม่ตึก ประไพพงษ์ ผู้ที่คอยสนับสนุนทุกก้าวอย่างในชีวิต และคอยอยู่เคียงข้างเสมอ แม้ในบางครั้งจะต้องสละความสุขส่วนตัว เพื่อให้ลูกเดินตามทางที่ฝัน และหวังเพียงให้ฝันลูกเป็นจริง ลูกยังระลึกถึงคำสอนของแม่เสมอว่า “ไม่มีสิ่งใดที่จะให้ มีเพียงการศึกษาเท่านั้นที่จะให้ลูกได้” ความสำเร็จครั้งนี้จึงขอมอบให้เพื่อทดแทนพระคุณแม่ และหวังเป็นอย่างยิ่งคุณพ่อจ่านง ประไพพงษ์ จะรับรู้ถึงความสำเร็จของลูกครั้งนี้ด้วย

พรหมมินทร์ ประไพพงษ์

## สารบัญ

|   | หน้า |
|---|------|
| บทคัดย่อภาษาไทย.....  | ค    |
| บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....   | ง    |
| กิตติกรรมประกาศ.....  | จ    |
| สารบัญ.....   | ฉ    |
| สารบัญตาราง.....  | ฐ    |
| สารบัญแผนภูมิ.....  | ณ    |
| บทที่ 1 บทนำ .....  | 1    |
| 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....                                 | 1    |
| 1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย .....                                       | 7    |
| 1.3 สมมติฐานของการวิจัย.....  | 7    |
| 1.4 ขอบเขตของงานวิจัย.....  | 8    |
| 1.5 วิธีดำเนินการวิจัย.....   | 8    |
| 1.6 นิยามศัพท์.....   | 20   |
| 1.7 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....                                      | 21   |
| บทที่ 2 ทบทวนวรรณกรรม.....  | 22   |
| 2.1 แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง.....                                       | 22   |
| 2.1.1 แนวคิดเรื่องวัจนกรรม (Speech acts).....                           | 22   |
| 2.1.2 แนวคิดเรื่องความสุภาพ (Linguistic politeness).....                | 25   |
| 2.1.3 สรุปความสัมพันธ์ของวัจนกรรมการชู้กับแนวคิดทฤษฎีที่นำมาศึกษา ..... | 31   |
| 2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมการชู้.....                         | 32   |
| 2.2.1 งานวิจัยที่ศึกษาการชู้ในภาษาต่างประเทศ.....                       | 32   |



|   |     |
|---|-----|
| 2.2.2 งานวิจัยที่ศึกษาการชู่ที่เป็นกลวิธีทางภาษาในภาษาไทย .....                   | 44  |
| 2.2.3 วจนกรรมที่สัมพันธ์กับวจนกรรมการชู่.....                                     | 53  |
| 2.2.4 งานวิจัยที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างวจนกรรมกับปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรม .... | 57  |
| บทที่ 3 กลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู่.....                            | 83  |
| 3.1 กลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู่.....                                | 84  |
| 3.1.1 กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ .....   | 84  |
| 3.1.1.1 การทำให้คู่สนทนากลับผลกระทบต่อด้านลบ.....                                 | 87  |
| 3.1.1.1.1 การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข .....  | 87  |
| 3.1.1.1.2 การบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ.....   | 101 |
| 3.1.1.1.3 การเตือน .....  | 102 |
| 3.1.1.1.4 การอ้างถึงบุคคล หรือสิ่งอื่นที่มีอิทธิพลต่อคู่สนทนา.....                | 104 |
| 3.1.1.1.5 การท้าทายคู่สนทนา.....  | 105 |
| 3.1.1.2 การให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ.....                              | 106 |
| 3.1.1.2.1 การสั่งคู่สนทนา .....   | 106 |
| 3.1.1.2.2 การทวงถาม.....  | 107 |
| 3.1.2 กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ.....  | 108 |
| 3.1.2.1 การระบายความรู้สึกของผู้พูด .....   | 111 |
| 3.1.2.1.1 การชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา .....                                       | 111 |
| 3.1.2.1.2 การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ ..              | 113 |
| 3.1.2.1.3 การบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด.....                                    | 114 |
| 3.1.2.2 การทำร้ายจิตใจของคู่สนทนา.....  | 115 |
| 3.1.2.2.1 การประชดประชันคู่สนทนา .....  | 115 |
| 3.1.2.2.2 การบริภาษคู่สนทนา.....  | 117 |
| 3.1.3 กลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา.....          | 118 |

|  |     |
|--|-----|
| 3.1.3.1 การคำนึงถึงคู่สนทนา .....  | 121 |
| 3.1.3.1.1 การแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา .....                                   | 121 |
| 3.1.3.1.2 การอธิบายเหตุผลของการพูด .....   | 122 |
| 3.1.3.1.3 การอ้างความจำเป็นของผู้พูด .....   | 124 |
| 3.1.3.1.4 การขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจ .....   | 125 |
| 3.1.3.2 การแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา .....  | 126 |
| 3.1.3.2.1 การให้โอกาสคู่สนทนา .....  | 126 |
| 3.1.3.2.2 การเน้นย้ำความสำคัญ .....  | 127 |
| 3.1.3.2.3 การแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา .....  | 128 |
| 3.1.3.2.4 การแนะนำคู่สนทนา .....   | 130 |
| 3.2 ข้อดีและข้อด้อยของกลวิธีทางภาษาที่ใช้แสดงวจนกรรการพูด .....                                  | 131 |
| 3.2.1 ข้อดีและข้อด้อยของกลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนาท้อและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ ..... | 131 |
| 3.2.2 ข้อดีและข้อด้อยของกลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ .....                                      | 133 |
| 3.2.3 ข้อดีและข้อด้อยของกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่าง ผู้พูดกับคู่สนทนา .....     | 134 |
| 3.3 การปรากฏร่วมของกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรการพูด .....                                | 136 |
| 3.4 ภาพรวมของกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรการพูด .....                                      | 145 |
| 3.5 ปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรมที่มีความสัมพันธ์กับกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรการพูด .....     | 150 |
| 3.5.1 แนวคิดเรื่องหน้า .....   | 150 |
| 3.5.2 แนวคิดเรื่องความเกรงใจ .....   | 153 |
| บทที่ 4 ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรการพูด กับปัจจัยเพศของผู้พูด .....  | 159 |
| 4.1 วจนกรรการพูดของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย .....   | 159 |

|   |     |
|---|-----|
| 4.1.1 การแสดงวจนกรรมการชู้.....   | 161 |
| 4.1.1.1 กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ .....                                       | 161 |
| 4.1.1.1.1 กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ ผู้พูด<br>ต้องการ..... | 163 |
| 4.1.1.1.1.1 การทำให้คู่สนทนากลับผลกระทบต่อด้านลบ.....                                   | 163 |
| 4.1.1.1.1.2 การทำให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ .....                             | 165 |
| 4.1.1.1.2 กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ.....  | 167 |
| 4.1.1.1.2.1 การระบายความรู้สึกของผู้พูด .....   | 167 |
| 4.1.1.1.2.2 การทำร้ายจิตใจของคู่สนทนา .....   | 168 |
| 4.1.1.1.3 กลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับ คู่สนทนา<br>.....       | 170 |
| 4.1.1.1.3.1 การคำนึงถึงคู่สนทนา .....   | 170 |
| 4.1.1.1.3.2 การแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา.....  | 172 |
| 4.1.1.2 การปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้.....                    | 174 |
| 4.1.1.3 สิ่ง que คำนึงถึงขณะที่คู่สนทนา .....   | 179 |
| 4.1.2 การไม่แสดงวจนกรรมการชู้.....  | 181 |
| 4.1.2.1 การไม่พูดชู้แต่พูดอย่างอื่น .....   | 181 |
| 4.1.2.1.1 การพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา.....                 | 183 |
| 4.1.2.1.2 การพูดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา .....                   | 184 |
| 4.1.2.2 การนิ่งเฉย .....  | 185 |
| 4.2 วจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง.....                                     | 188 |
| 4.2.1 การแสดงวจนกรรมการชู้.....   | 189 |
| 4.2.1.1 กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ .....                                       | 189 |
| 4.2.1.1.1 กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ ผู้พูด<br>ต้องการ..... | 191 |

|             |  |     |
|-------------|--|-----|
| 4.2.1.1.1.1 | การทำให้คู่สนทนากลับผลกระทบด้านลบ.....   | 191 |
| 4.2.1.1.1.2 | การทำให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ .....  | 194 |
| 4.2.1.1.2   | กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ.....   | 195 |
| 4.2.1.2.1   | การระบายความรู้สึกของผู้พูด .....  | 195 |
| 4.2.1.1.2.2 | การทำร้ายจิตใจของคู่สนทนา .....  | 197 |
| 4.2.1.1.3   | กลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับ คู่สนทนา .....   | 198 |
| 4.2.1.1.3.1 | การคำนึงถึงคู่สนทนา .....  | 198 |
| 4.2.1.1.3.2 | การแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา.....   | 200 |
| 4.2.1.2     | การปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู่.....   | 202 |
| 4.2.1.3     | สิ่งที่คำนึงถึงขณะที่ชู่คู่สนทนา .....   | 208 |
| 4.2.2       | การไม่แสดงวจนกรรมการชู่.....   | 209 |
| 4.2.2.1     | การไม่พูดชู่แต่พูดอย่างอื่น .....  | 209 |
| 4.2.2.1.1   | การพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา.....  | 211 |
| 4.2.2.1.2   | การพูดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา .....  | 212 |
| 4.2.2.2     | การนิ่งเฉย .....   | 213 |
| 4.3         | การเปรียบเทียบการแสดงวจนกรรมการชู่ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง... 216                                    |     |
| 4.3.1       | การเปรียบเทียบการตัดสินใจเลือกแสดงวจนกรรมการชู่ระหว่าง กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง .....                       | 218 |
| 4.3.2       | การเปรียบเทียบการแสดงวจนกรรมการชู่ระหว่างกลุ่มตัวอย่างเพศชายกับเพศหญิง 219   |     |
| 4.3.2.1     | การเปรียบเทียบการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู่ระหว่างกลุ่มตัวอย่างเพศชายกับเพศหญิง .....                 | 220 |
| 4.3.2.2     | การเปรียบเทียบการปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาใน การแสดงวจนกรรมการชู่ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง ..... | 228 |

|   |     |
|---|-----|
| 4.3.2.3 การเปรียบเทียบสิ่งที่คำนึงถึงขณะที่ผู้สุนทนาระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง..... | 232 |
| 4.3.3 การเปรียบเทียบการไม่แสดงวจนกรรมการชู่ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง.....          | 234 |
| 4.3.3.1 การเปรียบเทียบการไม่พูดชู่แต่พูดอย่างอื่นระหว่างกลุ่มตัวอย่าง ผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง .....  | 234 |
| 4.3.3.2 การเปรียบเทียบการเลือกนึ่งเฉยระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง .....               | 238 |
| 4.4 ภาพรวมของการเปรียบเทียบการใช้วจนกรรมการชู่ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับ เพศหญิง .....     | 240 |
| 4.4.1 การเลือกแสดงและไม่แสดงวจนกรรมการชู่ .....   | 240 |
| 4.4.2 การแสดงวจนกรรมการชู่.....   | 241 |
| 4.4.3 การไม่แสดงวจนกรรมการชู่.....  | 241 |
| บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ .....  | 242 |
| 5.1 สรุปผลการวิจัย .....  | 242 |
| 5.1.1 กลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู่ .....   | 242 |
| 5.1.2 ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู่กับปัจจัยเพศของผู้พูด .....       | 245 |
| 5.3 อภิปรายผลการวิจัย .....   | 246 |
| 5.3.1 กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู่สอดคล้องกับผลการศึกษาภาษาอื่น .....                        | 246 |
| 5.3.2 กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู่ที่เป็นลักษณะเฉพาะของสังคมไทย .....                        | 247 |
| 5.3.3 ความแตกต่างของวิธีการเก็บข้อมูล.....  | 248 |
| 5.2.4 ปัจจัยสถานการณ์ในการแสดงวจนกรรมการชู่.....  | 249 |
| 5.3 ข้อเสนอแนะ .....  | 250 |
| บรรณานุกรม.....   | 251 |

|                      |     |
|----------------------|-----|
| ภาคผนวก.....         | 256 |
| ประวัติผู้เขียน..... | 264 |



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
**CHULALONGKORN UNIVERSITY**

## สารบัญตาราง

|  |  |
|--|--|
| ตารางที่ 1 แสดงผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของการรับรู้ความหมายระหว่างคำว่า “ชู้” กับ “ช่มชู้” 9                    |  |
| ตารางที่ 2 แสดงการเปรียบเทียบวัจนกรรมการชู้กับวัจนกรรมการเดือนและวัจนกรรมการตักเตือน 11                            |  |
| ตารางที่ 3 สรุปความสัมพันธ์ของวัจนกรรมการชู้กับแนวคิดทฤษฎีที่นำมาศึกษา..... 31                                     |  |
| ตารางที่ 4 สรุปลักษณะของวัจนกรรมชู้ สัญญา และเดือน ..... 34  |  |
| ตารางที่ 5 สรุปลักษณะของวัจนกรรมชู้ และสัญญา..... 36   |  |
| ตารางที่ 6 สรุปงานที่ศึกษาเงื่อนไขและลักษณะของวัจนกรรมการชู้ในภาษาต่างประเทศ..... 36                               |  |
| ตารางที่ 7 การแสดงถึงการชู้อย่างชัดเจน และไม่ชัดเจน..... 42  |  |
| ตารางที่ 8 สรุปงานวิจัยที่ศึกษารูปแบบและกลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการชู้ใน<br>ภาษาต่างประเทศ..... 43           |  |
| ตารางที่ 9 สรุปงานวิจัยที่ศึกษาชนิดของประโยคที่สื่อเจตนาชู้ในภาษาไทย ..... 46                                      |  |
| ตารางที่ 10 สรุปงานวิจัยที่ศึกษาการชู้ที่เป็นกลวิธีทางภาษาในปริศนาและวัจนกรรมต่าง ๆ ใน<br>ภาษาไทย ..... 50         |  |
| ตารางที่ 11 สรุปงานวิจัยที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างวัจนกรรมกับปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรม 75                         |  |
| ตารางที่ 12 แสดงความถี่ของกลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ<br>..... 85          |  |
| ตารางที่ 13 แสดงความถี่ของกลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ..... 109   |  |
| ตารางที่ 14 แสดงค่าความถี่กลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา.. 119                      |  |
| ตารางที่ 15 แสดงข้อดีและข้อด้อยของกลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูด<br>ต้องการ..... 132 |  |
| ตารางที่ 16 แสดงข้อดีและข้อด้อยของกลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ ..... 134  |  |
| ตารางที่ 17 แสดงข้อดีและข้อด้อยของกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับ คู่<br>สนทนา..... 135      |  |
| ตารางที่ 18 สรุปค่าความถี่การปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการชู้ ... 136                         |  |
| ตารางที่ 19 แสดงกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวัจนกรรมการชู้ ..... 145   |  |

|   |     |
|---|-----|
| ตารางที่ 20 แสดงการเปรียบเทียบความถี่ของกลุ่มกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้          | 146 |
| .....   |     |
| ตารางที่ 21 แสดงความถี่การแสดงและไม่แสดงวจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย.....          | 160 |
| ตารางที่ 22 แสดงความถี่กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย          |     |
| เลือกใช้.....   | 161 |
| ตารางที่ 23 แสดงความถี่การปรากฏร่วมกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ที่กลุ่มตัวอย่าง ผู้      |     |
| พูดเพศชายเลือกใช้.....  | 174 |
| ตารางที่ 24 แสดงความถี่สิ่งที่คำนึงถึงขณะที่ชู้คู่สนทนาของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย.....        | 180 |
| ตารางที่ 25 แสดงความถี่การเลือกใช้วิธีการพูดอย่างอื่นที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกใช้.....  | 182 |
| ตารางที่ 26 แสดงความถี่เหตุผลของการนิ่งเฉยที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายระบุ .....                | 185 |
| ตารางที่ 27 แสดงความถี่การแสดงและไม่แสดงวจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง.....         | 188 |
| ตารางที่ 28 แสดงความถี่กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง         |     |
| เลือกใช้.....   | 190 |
| ตารางที่ 29 แสดงความถี่การปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ที่ กลุ่ม         |     |
| ตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงเลือกใช้.....  | 203 |
| ตารางที่ 30 แสดงความถี่สิ่งที่คำนึงถึงขณะที่ชู้คู่สนทนาของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง.....       | 208 |
| ตารางที่ 31 แสดงความถี่การเลือกใช้วิธีการพูดอย่างอื่นที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงเลือกใช้..... | 210 |
| ตารางที่ 32 แสดงความถี่เหตุผลของการนิ่งเฉยที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงระบุ .....               | 214 |
| ตารางที่ 33 เปรียบเทียบการตัดสินใจเลือกแสดงและไม่แสดงวจนกรรมการชู้ระหว่างกลุ่มตัวอย่าง ผู้      |     |
| พูดเพศชายกับเพศหญิง .....   | 218 |
| ตารางที่ 34 แสดงการเปรียบเทียบของกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ระหว่าง กลุ่ม               |     |
| ตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง .....  | 220 |
| ตารางที่ 35 เปรียบเทียบการเลือกใช้ลักษณะการปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจ            |     |
| นกรรมการชู้ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง.....                                      | 229 |
| ตารางที่ 36 แสดงการเปรียบเทียบสิ่งที่คำนึงถึงขณะที่ชู้คู่สนทนาในการแสดงวจนกรรมการชู้ระหว่าง     |     |
| กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง .....   | 232 |



ตารางที่ 37 แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างในการเลือกใช้วิธีการพูดรูปแบบอื่นแทนการพูดคู่  
ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง ..... 235

ตารางที่ 38 แสดงการเปรียบเทียบการระบุเหตุผลของการนั่งเฉยระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย  
กับเพศหญิง..... 238

ตารางที่ 39 แสดงภาพรวมความถี่ของการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในแสดงวัจนกรรมการพูด ..... 243



## สารบัญแผนภูมิ

|   |     |
|---|-----|
| แผนภูมิที่ 1 แสดงค่าร้อยละกลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ                               | 86  |
| แผนภูมิที่ 2 แสดงค่าร้อยละกลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ.....  | 110 |
| แผนภูมิที่ 3 แสดงค่าร้อยละกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา..                                   | 120 |
| แผนภูมิที่ 4 สรุปค่าร้อยละการปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการพูด ...                                      | 137 |
| แผนภูมิที่ 5 แสดงการเปรียบเทียบร้อยละของกลุ่มกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวัจนกรรมการพูด.....                                | 146 |
| แผนภูมิที่ 6 แสดงร้อยละการแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการพูดของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย.....                                     | 160 |
| แผนภูมิที่ 7 แสดงร้อยละกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการพูดที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกใช้.....                   | 163 |
| แผนภูมิที่ 8 แสดงร้อยละการปรากฏร่วมของกลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการพูดที่ กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกใช้.....        | 175 |
| แผนภูมิที่ 9 แสดงร้อยละสิ่งที่คำนึงถึงขณะที่คู่สนทนาของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย.....                                       | 180 |
| แผนภูมิที่ 10 แสดงร้อยละการเลือกใช้วิธีการพูดอย่างอื่นที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกใช้.....                             | 182 |
| แผนภูมิที่ 11 แสดงร้อยละเหตุผลของการนิ่งเฉยที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกใช้.....  | 186 |
| แผนภูมิที่ 12 แสดงร้อยละการแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการพูดของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง ..                                     | 188 |
| แผนภูมิที่ 13 แสดงร้อยละกลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการพูดทั้งหมดที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงเลือกใช้.....               | 191 |
| แผนภูมิที่ 14 แสดงการปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการพูดที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงเลือกใช้.....        | 203 |
| แผนภูมิที่ 15 แสดงร้อยละสิ่งที่คำนึงถึงขณะที่คู่สนทนาของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง ..                                       | 208 |
| แผนภูมิที่ 16 แสดงร้อยละการเลือกใช้วิธีการพูดอย่างอื่นที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงเลือกใช้.....                            | 210 |
| แผนภูมิที่ 17 แสดงร้อยละสาเหตุของการนิ่งเฉยที่กลุ่มตัวอย่างเพศหญิงเลือกใช้.....   | 214 |
| แผนภูมิที่ 18 เปรียบเทียบร้อยละการตัดสินใจเลือกแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการพูดระหว่าง กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง..... | 218 |

|  |     |
|--|-----|
| แผนภูมิที่ 19 แสดงการเปรียบเทียบกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู่ระหว่าง กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิงเลือกใช้โดยภาพรวม .....       | 222 |
| แผนภูมิที่ 20 เปรียบเทียบการเลือกใช้ลักษณะการปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู่ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง..... | 230 |
| แผนภูมิที่ 21 แสดงการเปรียบเทียบสิ่งที่คำนึงถึงขณะที่ชู่สนทนาในการแสดงวจนกรรมการชู่ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง.....               | 233 |
| แผนภูมิที่ 22 แสดงการเปรียบเทียบการเลือกใช้วิธีการพูดรูปแบบอื่นแทนการพูดชู่ระหว่าง กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง.....                      | 235 |
| แผนภูมิที่ 23 แสดงการเปรียบเทียบการเลือกใช้เหตุผลของการนิ่งเฉยระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูด เพศชายกับเพศหญิง .....                                  | 239 |



# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การขู่เป็นวิธีการสื่อสารรูปแบบหนึ่งที่แสดงถึงความก้าวร้าวของผู้พูดในด้านจิตวิทยา (สมคิด ลอมาลี, 2554) การขู่เป็นพฤติกรรมที่แสดงออกถึงความคับข้องใจ ผลจากการขู่จะทำให้ผู้ถูกขู่ กลัว อับอาย หรือได้รับความเสียหายทั้งทางร่างกาย จิตใจ และทรัพย์สิน โดยที่ผู้ถูกขู่ไม่สามารถ ป้องกันตนเองได้ ทั้งนี้การขู่สามารถแสดงได้ 2 ลักษณะ (Barone, 1997 อ้างถึงในพูนสวัสดิ์ สุขดี, 2548) คือ การขู่ด้วยร่างกาย และการขู่ด้วยวาจา

การขู่ที่พบได้โดยทั่วไป คือ การขู่ด้วยวาจา ดังจะเห็นจากการนำเสนอข่าวการขู่ด้วย วาจาในเหตุการณ์ต่าง ๆ เช่น ภรรยาขู่สามีให้เลิกกับขู่ เจ้าหน้าที่ขู่เก็บดอกเบี้ยเงินกู้จากลูกหนี้ พนักงาน ขูเอาผิดกับนายจ้างที่โกงค่าแรง นักศึกษาขู่ทำร้ายร่างกายคู่อริต่างสถาบัน

ในมุมมองด้านภาษา การขู่ด้วยวาจาเป็นการสื่อสารที่คุกคามหน้าคู่สนทนา เนื่องจากเป็นการกล่าวถ้อยคำที่สื่ออันตรายที่จะเกิดขึ้นแก่คู่สนทนาโดยมีลักษณะเป็นการบีบบังคับ เพื่อทำให้คู่สนทนากลัว และยินยอมกระทำตามที่ผู้พูดต้องการในสถานการณ์นั้น ๆ นอกจากนี้การขู่ ด้วยวาจายังสื่อเป็นนัยถึงผลกระทบแง่ลบ หากคู่สนทนาไม่ได้ปฏิบัติตามคำขู่นั้น (Limberg, 2009; Nicoloff, 1989)

จากที่กล่าวมาข้างต้น การขู่จึงมีความน่าสนใจทั้งในด้านวจนปฏิบัติศาสตร์และการ ปฏิสัมพันธ์ในสังคมไทยดังนี้ ด้านวจนปฏิบัติศาสตร์ การขู่จัดอยู่ในกลุ่มวจนกรรมผูกมัด (commissive) ตามแนวคิดกลุ่มวจนกรรมของ Austin (1975) และ Searle (1976) วจนกรรมกลุ่มนี้ เป็นวจนกรรมที่ผู้พูดผูกมัดตนเองว่าจะทำอะไรสิ่งหนึ่งในอนาคต ส่วนแนวคิดเรื่องความสุภาพ (Linguistic politeness) Leech (1983) กำหนดให้การขู่อยู่ในกลุ่มวจนกรรมขัดแย้ง (Conflictive) ซึ่งเป็นวจนกรรมที่มีเป้าหมายด้านเจตนาขัดแย้งกับเป้าหมายด้านสังคม เป็นวจนกรรมไม่สุภาพและ ไม่สามารถทำให้สุภาพได้ ขณะที่ Brown และ Levinson (1987) กำหนดให้การขู่เป็นวจนกรรมที่ คุกคามหน้าด้านลบของคู่สนทนา คือ การขู่คุกคามความต้องการเป็นอิสระของคู่สนทนา โดยผู้พูดเป็นผู้ กำหนดการกระทำในอนาคตของคู่สนทนา และมีลักษณะเป็นการกดดันให้คู่สนทนาทำ จากความสัมพันธ์ระหว่างการขู่กับแนวคิดด้านวจนปฏิบัติศาสตร์ข้างต้นทำให้เห็นว่า แม้การขู่จะ เป็นวจนกรรมที่มีผลกระทบด้านลบต่อการปฏิสัมพันธ์ เพราะเป็นการคุกคามหน้าคู่สนทนา และ ทำลายความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา แต่การขู่ก็เป็นวจนกรรมที่ช่วยทำให้ผู้พูดบรรลุสิ่งที่ ต้องการ และเป็นวจนกรรมที่สามารถเกิดขึ้นได้ในการดำเนินชีวิตประจำวัน

ด้านการปฏิสัมพันธ์ในสังคมไทย จากการสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่า คนไทยใช้การชู้ในสถานการณ์ที่ผู้พูดเห็นว่า การกระทำของคู่สนทนาเป็นสิ่งที่ไม่ดี ไม่ถูกต้อง หรือการกระทำนั้นทำให้ผู้พูดไม่พอใจ และอาจทำให้ผู้พูดได้รับความเสียหาย นอกจากนี้คนไทยจะพูดชู้ โดยมีเจตนาทำให้คู่สนทนากลัว บังคับให้คู่สนทนาทำหรือไม่ทำสิ่งที่ผู้พูดต้องการ รวมทั้งใช้เพื่อปกป้องประโยชน์ และศักดิ์ศรีของตน อย่างไรก็ตามการชู้เป็นสิ่งที่ผิดปฏิบัติ เนื่องจากคนไทยคำนึงถึงเกียรติและศักดิ์ศรี รวมทั้งมีค่านิยมความเกรงใจและค่านิยมการรักษาหน้าผู้อื่น (Komin, 1991) ประกอบกับสังคมไทยมีลักษณะเป็นสังคมที่หลีกเลี่ยงการเผชิญหน้า คนไทยมักแก้ไขความขัดแย้งด้วยการประนีประนอม (Klauser, 1981) ดังจะเห็นได้จากสำนวนสุภาษิตของไทยที่ว่า “บัวไม่ให้ช้ำ น้ำไม่ให้ขุ่น” ที่สอนให้รู้จักผ่อนปรนเข้าหากันมิให้กระทบกระเทือนใจกัน ค่อย ๆ พูดจากัน ถนอมน้ำใจซึ่งกันและกัน เพื่อหลีกเลี่ยงไม่ให้เกิดปัญหาขึ้นข้อหมองใจกัน

แม้ว่าการชู้จะเป็นสิ่งที่ควรหลีกเลี่ยงในบริบทสังคมและวัฒนธรรมไทย แต่ในบางสถานการณ์ การชู้ก็จำเป็น โดยเฉพาะสถานการณ์ที่มีฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งเสียประโยชน์ หรือเสียศักดิ์ศรี ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 1 ชาวเจ้าหนี้โพสต์ทวงเงินลูกหนี้แต่ถูกแจ้งจับ

“พຽຽນີໂອນມານະ ມັນເງິນກິນພົມ ໄມ່ມີເງິນກິນແລ້ວ ຄຳມີພົມຈະໄມ່ທວງເລຍ ນີ່ພົມເຈັຍດ ຫຼຸຍພີ່ ພີ່ກີ່ຫຼຸຍພົມບ້າງ ຄຳເປັນແບບນີ່ອຳຫວັງວ່າຈະມີໄກ່ຮຸ່ຍພີ່ຮອບຕໍ່ໄປເລຍ ແລ້ວຄຳພີ່ໄມ່ຕອບ ພົມຂອນຸຍາດປຽຈານະ”

(ทีนิวส์, 2562)

ตัวอย่างที่ 1 สถานการณ์รຽນน้องทวงเงินรຽนพี่ที่ยืมไปแล้วไม่คืน เป็นสถานการณ์ที่ผู้พูดมีสถานภาพต่ำกว่าคู่สนทนา ผู้พูดจึงเกรงใจคู่สนทนาเป็นอย่างมาก แต่ขณะเดียวกันผู้พูดก็ต้องการให้คู่สนทนาคืนเงินที่ยืมไปทั้งหมด ผู้พูดจึงเลือกใช้กลวิธีทางภาษาหลายกลวิธีร่วมกัน ได้แก่ กลวิธีที่ 1 การสั่งคู่สนทนา คือ “พຽຽນີໂອນມານະ” เพื่อกำหนดให้คู่สนทนาคืนเงิน ผู้พูดจึงต้องมีการกำหนดเวลาอย่างชัดเจน กลวิธีที่ 2 การอ้างความจำเป็นของผู้พูด คือ “ມັນເງິນກິນພົມ ໄມ່ມີເງິນກິນແລ້ວ ຄຳມີພົມຈະໄມ່ທວງເລຍ” เพื่อต้องการให้คู่สนทนาเข้าใจผู้พูดที่กำลังประสบปัญหาจึงจำเป็นต้องทวงเงินคู่สนทนา โดยคาดหวังว่า หากคู่สนทนาเห็นใจแล้วจะคืนเงินให้แก่ผู้พูด กลวิธีที่ 3 การตระหนักในความสำคัญของคู่สนทนา คือ “ນີ່ພົມເຈັຍດຫຼຸຍພີ່” เพื่อสื่อให้คู่สนทนาทราบว่า ผู้พูดก็มีความลำบากในด้านการเงิน แต่เมื่อคู่สนทนา มีปัญหาและจำเป็นต้องใช้เงิน ผู้พูดก็ยินดีโดยแบ่งจำนวนหนึ่งเพื่อช่วยเหลือคู่สนทนา ดังนั้นเมื่อผู้พูดมีความจำเป็นต้องใช้เงินบ้าง คู่สนทนาจึงควรคำนึงถึงบุญคุณดังกล่าวและคืนเงินตามที่คุณต้องการ กลวิธีที่ 4 การขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจคือ “ພີ່ກີ່ຫຼຸຍພົມບ້າງ” เพื่อต้องการแสดงให้คู่สนทนาเข้าใจว่า เมื่อผู้พูดมีความจำเป็นต้องใช้เงิน เช่นเดียวกับกับคู่สนทนา ผู้พูดก็ต้องการการช่วยเหลือจากคู่สนทนา ผู้พูดจึงขอร้องให้คู่สนทนาคืนเงิน

ที่ยืมมา และกลวิธีที่ 5 การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขคือ “ถ้าเป็นแบบนี้อย่าหวังว่าจะมีใครช่วยพี่รอบต่อไปเลย ถ้าพี่ไม่ตอบผมขออนุญาตประจานนะ” ผู้พูดมีเจตนาสร้างเงื่อนไขเพื่อต้องการให้คู่สนทนากลัวผลกระทบที่จะเกิดขึ้นจากการไม่คืนเงิน คือ คู่สนทนาจะเป็นคนที่ไม่มีความน่าเชื่อถือ และหากคู่สนทนา จำเป็นต้องยืมเงินจากบุคคลอื่นในอนาคต คู่สนทนาอาจจะไม่ได้รับการช่วยเหลือ นอกจากนี้หากคู่สนทนาเพิกเฉยต่อผู้พูด ผู้พูดจะประจานพฤติกรรมของคู่สนทนาลงบนเฟซบุ๊ก (Facebook) จะทำให้คู่สนทนาอับอายและเสียภาพลักษณ์

ตัวอย่างที่ 2 พ.ต.ท.ชูyingคนที่มาอยู่กับแฟนสาวของตน

“เธอคุยกับใคร พี่จะตามยิงทิ้งให้ตายอย่างหมาข้างถนน ให้สมกับความรู้สึกของพี่ เป็นคนดีไม่ได้ อย่าให้พี่ต้องเป็นคนเลย”

(ไทยรัฐออนไลน์, 2561)

ตัวอย่างที่ 2 สถานการณ์ พ.ต.ท.ชูyingคนที่มาอยู่กับแฟนสาวของตน เป็นสถานการณ์ที่ผู้พูดและคู่สนทนา มีความสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิด สาเหตุที่ทำให้เกิดการขู่ เนื่องจากมีผู้ชายเข้ามาข้องเกี่ยวเชิงชู้สาวกับคู่สนทนา ผู้พูดไม่พอใจเป็นอย่างมาก ผู้พูดจึงขู่คู่สนทนาเพื่อให้คู่สนทนาเลิกทำพฤติกรรมเช่นนั้น ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีต่าง ๆ ดังนี้ กลวิธีที่ 1 การขี้ออบอพร่องคู่สนทนาคือ “เธอคุยกับใคร” มีลักษณะเป็นคำถามที่ไม่ได้ต้องการคำตอบ แต่ต้องบอกว่าคู่สนทนา มีความผิดคือ แอบมีความสัมพันธ์เชิงชู้สาวกับคนอื่น กลวิธีที่ 2 การบอกสิ่งที่คุณพูดจะกระทำ โดยการเปรียบเทียบให้เห็นภาพความรุนแรงที่จะเกิดขึ้นคือ “พี่จะตามยิงทิ้งให้ตายอย่างหมาข้างถนน ให้สมกับความรู้สึกของพี่” เพื่อสื่อถึงสิ่งที่คุณพูดจะกระทำต่อบุคคลที่สามในอนาคต แม้เหตุการณ์นี้คู่สนทนาจะมีความผิดโดยตรง แต่ผู้พูดกับคู่สนทนามีสถานภาพเป็นแฟนกัน ผู้พูดยังคงมีความรักต่อคู่สนทนา ผู้พูดจึงเลือกที่จะไม่ทำร้ายคู่สนทนา แต่เลือกกระทำต่อบุคคลที่สามแทน เพื่อทดแทนความรู้สึกเสียใจที่คู่สนทนาแอบคบหากับบุคคลอื่น ขณะเดียวกันการกล่าวเช่นนี้จะทำให้คู่สนทनावิตกว่าตนจะเป็นสาเหตุที่ทำให้บุคคลที่สามได้รับอันตราย และกลวิธีที่ 3 การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข “เป็นคนดีไม่ได้ อย่าให้พี่ต้องเป็นคนเลย” เพื่อแสดงให้คู่สนทนาเห็นว่า ผู้พูดอาจจะไม่สามารถเป็นคนดีตามคู่สนทนาคาดหวังไว้ทั้งหมด แต่คู่สนทนาอย่าบังคับทำให้ผู้พูดต้องกระทำสิ่งที่ไม่ถูกต้อง คือ การทำร้ายคนอื่น

จากตัวอย่างที่ 1 - 2 ข้างต้น แสดงให้เห็นว่า คนไทยจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษา ในการแสดงวจนกรรมขู่อย่างหลากหลาย และปรากฏกลวิธีทางภาษาร่วมกันมากกว่า 1 กลวิธี ซึ่งเป็นลักษณะที่น่าสนใจเป็นอย่างยิ่ง เพราะต่างจากผลการศึกษาที่นำเสนอในงานวิจัยที่ศึกษา วจนกรรมการขู่ในภาษาอังกฤษ เนื่องจากงานเหล่านั้นจะเน้นศึกษาประโยคเงื่อนไขเป็นหลัก (Carter, 2010; Salgueiro, 2010) แต่คนไทยมักจะใช้ประโยคเงื่อนไขร่วมกับกลวิธีอื่น ๆ เช่น การอ้างความจำเป็นของผู้พูด การขอร้อง การสั่ง การขี้ออบอพร่องของคู่สนทนา การกล่าวถึงสิ่งที่คุณพูดจะกระทำ และการแสดงว่าผู้พูดตระหนักในความสำคัญของคู่สนทนา

จากการทบทวนงานวิจัยที่ศึกษาการชู่ในภาษาไทยพบว่า ปัจจุบันมีการศึกษาการชู่เฉพาะที่เป็นกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมาต่าง ๆ เท่านั้น อาทิ วจนกรรมาการตอบรับคำขอโทษ จะใช้การชู่ในการตอบรับคำขอโทษทางลบ ในกรณีที่มีความผิดมากเกินกว่าจะยกโทษให้ วจนกรรมาแสดงความผิดหวังของนิสิตนักศึกษาต่อผู้ฟังที่มีสถานภาพต่างกันในประเทศไทย (อรวี บุนนาค, 2550) ใช้การชู่เป็นกลวิธีการใช้ภาษาแสดงความผิดหวังโดยอ้อมที่คุกคามหน้าผู้ฟัง และการชู่เป็นการพูดที่ใช้ถ้อยคำทำให้ผู้ฟังเกรงกลัว เพื่อตอบโต้ผู้ฟังที่ทำให้ผู้พูดผิดหวัง วจนกรรมาการแสดงความไม่พอใจในกระดานสนทนาทางอินเทอร์เน็ต (สุธาสิณี พลอยขาว, 2551) พบว่าการชู่จะใช้ในสถานการณ์ที่ผู้ให้บริการสัญญาอินเทอร์เน็ตละเมิดเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้ นอกจากนี้การชู่ยังเป็นกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในปริจเฉทต่าง ๆ อาทิ ละครตลกสถานการณ์ (จันทิมา หวังสมโชค, 2549) ที่ใช้การชู่สร้างอารมณ์ขันในละครตลกสถานการณ์ของไทยได้ และการปฏิสัมพันธ์ในแคมฟร็อก (ปาไลตา ผลประดับเพ็ชร์, 2555) พบการใช้การชู่ในการปฏิเสธการสั่ง การทำให้ผู้ฟังรู้สึกไม่พอใจ และการโต้ตอบกลวิธีการทำให้ผู้ฟังไม่พอใจ จากการทบทวนงานวิจัยข้างต้นแสดงให้เห็นว่า ยังไม่มีผู้ศึกษาวจนกรรมาการชู่ในภาษาไทย ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาว่า เมื่ออยู่ในสถานการณ์ที่จำเป็นจะต้องชู่ ผู้พูดภาษาไทยจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการชู่อย่างไร

ในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยสนใจศึกษาเฉพาะกรณีของผู้ที่มีสถานภาพเท่ากัน เนื่องจากผลการศึกษาโครงการนำร่องการวิจัยพบว่า สถานการณ์ที่ผู้พูดมีสถานภาพต่ำกว่าคู่สนทนาไม่พบการใช้วจนกรรมาชู่แต่จะพบมากในสถานการณ์ที่ผู้พูดมีสถานภาพสูงกว่าคู่สนทนา เช่น เจ้าหน้าที่ลูกน้องที่ทำงานไม่ดี ครูชุ่นักเรียนที่ส่งงานไม่ตรงกำหนด หัวหน้าลูกน้องที่ท้อใจไม่ได้ตามเป้าหมาย แม้ชู่ลูกหากประพฤตินไม่เหมาะสม เมื่อพิจารณาการชู่ในสถานการณ์ข้างต้นจะเห็นว่าผู้ชู่เป็นผู้มีอำนาจมากกว่าคู่สนทนา จึงทำให้คู่สนทนาเกรงกลัว อำนาจอาจเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้การชู่สัมฤทธิ์ผล ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษากรณีสถานการณ์ที่ผู้พูดมีสถานภาพเท่ากันกับคู่สนทนา เพราะพบการใช้วจนกรรมาการชู่หลายเหตุการณ์และมีการใช้กลวิธีทางภาษาที่มีความน่าสนใจ ซึ่งเห็นได้จากตัวอย่างการระบุถ้อยคำแสดงเจตนาชู่ในแบบสอบถาม ดังนี้

ตัวอย่างที่ 3 สถานการณ์ชู่เพื่อนให้นำเงินที่ยืมมาคืน

“เธอคืนเงินเราเลยนะ ไม่งั้นเราจะบอกพ่อแม่ของเธอ นี่มันก็หลายเดือนแล้วนะ แทนที่จะทยอยผ่อน พ่อดิเรามีเหตุให้ต้องใช้ เราก้หาเงินไม่ได้ อย่าทำให้เรื่องเงินมาตัดความสัมพันธ์เลย”

จากตัวอย่างที่ 3 ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีทางภาษาหลายกลวิธีร่วมกัน ได้แก่ กลวิธีที่ 1 การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขคือ “เธอคืนเงินเราเลยนะ ไม่งั้นเราจะบอกพ่อแม่ของเธอ” ผู้พูดมีเจตนาสร้างเงื่อนไข โดยการสั่งคู่สนทนาให้คืนเงินที่ยืมทั้งหมด จากนั้นผู้พูดกล่าวถึงผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้น หากคู่สนทนาไม่ทำตามคำสั่ง คือการบอกพ่อแม่ของคู่สนทนา เพราะผู้พูดทราบดีว่าคู่สนทนา

ไม่ต้องการให้พ่อแม่ทราบว่าคุณมีพฤติกรรมไม่เหมาะสม คู่สนทนากลับพ่อแม่จะตำหนิและลงโทษ กลวิธีที่ 2 การซื้อข้อบกพร่องของคุณสนทนาคือ “มันก็หลายเดือนแล้วนะ แทนที่จะทยอยผ่อน” เพื่อต้องการให้คุณสนทนาทราบว่าตนบกพร่อง เนื่องจากไม่นำเงินมาคืนตามเวลาที่ตกลงไว้ ผัดผ่อนมาหลายเดือนแล้ว หากคู่สนทนาไม่สามารถนำเงินมาคืนได้ทั้งหมด คู่สนทนาควรจะทยอยผ่อนคืนทีละเล็กทีละน้อยจนครบ การกระทำดังกล่าวแสดงถึงความไม่มีความรับผิดชอบ กลวิธีที่ 3 การอ้างความจำเป็นของผู้พูดคือ “พอดีเรามีเหตุให้ต้องใช้ เราก็กหาเงินไม่ได้” ผู้พูดมีเจตนาทำให้คู่สนทนาเห็นใจ เนื่องจากผู้พูดมีความจำเป็นต้องใช้เงินจำนวนหนึ่ง และขณะนี้ผู้พูดกำลังเรียนอยู่ จึงไม่มีรายได้ทำให้ไม่สามารถหาเงินจากส่วนอื่น ๆ มาใช้ได้ ผู้พูดจึงต้องการนำเงินส่วนที่ให้คู่สนทนาขยืมมาใช้ และกลวิธีที่ 4 การสั่งคู่สนทนาให้กระทำบางอย่างคือ “อย่าทำให้เรื่องเงินมาตัดความสัมพันธ์เลย” เพื่อต้องการสั่งคู่สนทนาให้คืนเงินที่ยืมไปจะได้ไม่กระทบต่อความสัมพันธ์ คู่สนทนาจึงนำเงินมาคืนผู้พูด จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่าการพูดของผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับคู่สนทนามีลักษณะเป็นการทั้งขู่และปลอบในคราวเดียวกัน คือ ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่ทำให้คู่สนทนากลับและบังคับให้เปลี่ยนพฤติกรรมตามที่คุณพูดต้องการ ขณะเดียวกันผู้พูดก็ต้องการให้คุณสนทนาเห็นใจ ช่วยเหลือความเดือดร้อนของตน และรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาด้วย ส่งผลให้มีการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาอย่างหลากหลาย ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาวิจัยการพูดในภาษาไทยกรณีที่คุณสนทนามีสถานภาพเท่ากัน โดยผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์เชิงลึก

นอกจากนี้ ผู้วิจัยสนใจศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยเพศกับกลวิธีทางภาษาในการแสดงวาทกรรมขู่ด้วย เนื่องจากนักภาษาศาสตร์สังคมมีมุมมองต่อการเลือกใช้กลวิธีภาษาที่แตกต่างของเพศชายและเพศหญิง (อมรา ประสิทธิ์รัฐสินธุ์, 2533) ว่า การใช้ภาษาเพศชายจะแสดงถึงความแก่นกล้า ความก้าวร้าว และความอิสระ ขณะที่เพศหญิงจะเลือกใช้ภาษาแสดงถึงความอ่อนโยน การทำตัวเฉย และการพึ่งผู้อื่น ลักษณะการใช้ภาษาที่ต่างกันนี้เกิดขึ้นจากการกำหนดบทบาทที่ต่างกันของเพศหญิงและชายที่เรียนรู้มาตั้งแต่เด็ก ซึ่งจะกำหนดพฤติกรรมต่าง ๆ ของหญิงและชายในสังคม พฤติกรรมทางภาษาก็ไม่ขยักเว้น ทั้งนี้ในแต่ละสังคมจะมีความแตกต่างระหว่างภาษาผู้หญิงกับผู้ชายอย่างน้อยเพียงใด ก็ขึ้นอยู่กับความแตกต่างบทบาทของทั้งสองเพศในสังคมนั้น ๆ ดังจะเห็นได้จากผลการวิจัยที่ศึกษาปัจจัยเพศกับวาทกรรมต่าง ๆ อาทิ 1) การใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวาทกรรมความเห็นแย้ง (สุภาสินี โพธิวิทย์, 2547) พบว่าเพศหญิงเลือกใช้กลวิธีแสดงความเห็นแย้งหลากหลายกว่าเพศชาย 2) วาทกรรมการปฏิเสธเพื่อปกปิดความจริง (นัทธฤทัย สีหะเกรียงไกร, 2549) แสดงให้เห็นว่า เพศหญิงเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่สื่อถึงการคำนึงถึงภาพลักษณ์และการรักษาหน้ามากกว่าเพศชาย และ 3) วาทกรรมการแสดงความคิดเห็น (อรวิ บุณนาค, 2550) พบว่าเพศหญิงมักเลือกใช้กลวิธีแสดงความคิดเห็นโดยตรง และโดยอ้อมประเภทคุกคามหน้า แต่เพศชายมักเลือกใช้กลวิธีอ้อมประเภทการรักษาหน้าของ



คู่สนทนา จากผลการวิจัยข้างต้นแสดงให้เห็นว่าปัจจัยเพศมีความสัมพันธ์ต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแสดงวัจนกรรมต่าง ๆ นอกจากนี้ผลการศึกษาโครงการนำร่องการวิจัย พบว่าการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแสดงวัจนกรรมการขู่ของเพศชายและเพศหญิงมีลักษณะที่น่าสนใจ ซึ่งเห็นได้จากตัวอย่างการระบุถ้อยคำแสดงเจตนาขู่ในแบบสอบถาม กรณีเพื่อนที่ทำงานซ้ำเป็นประจำและมักเกือบส่งงานไม่ทันดังนี้

ตัวอย่างที่ 4 ผู้พูดเพศชาย

“ครั้งที่แล้วก็พูดแบบนี้ คราวนี้ถ้ายังไม่ปรับตัวอีก โดนปรับขึ้นมาต้องรับผิดชอบคนเดียวนะ อย่าหาว่าไม่เตือน”

ตัวอย่างที่ 5 ผู้พูดเพศหญิง

“รู้ไหมว่าส่งงานไม่ทันจะเกิดอะไรขึ้น เธอรับผิดชอบไหวไหม เริ่มงานซ้ำไม่ผิดแต่เสร็จไม่ทันเวลาคือผิด”

ตัวอย่างที่ 4 และ 5 แสดงถึงความแตกต่างของการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแสดงวัจนกรรมขู่ของเพศชายและเพศหญิง ตัวอย่างที่ 4 เป็นการขู่ของผู้พูดเพศชายมีการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการขู่ ดังนี้ กลวิธีที่ 1 การชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา “ครั้งที่แล้วก็พูดแบบนี้” เพื่อต้องการชี้ให้เห็นว่า คู่สนทนาเคยบอกเช่นนี้กับผู้พูดมาก่อน แต่ก็ไม่สามารถทำตามที่บอกได้ กลวิธีที่ 2 การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขคือ “คราวนี้ถ้ายังไม่ปรับตัวอีก โดนปรับขึ้นมาต้องรับผิดชอบคนเดียวนะ” ผู้พูดต้องการทำให้คู่สนทนาเห็นว่า หากไม่ปรับพฤติกรรมการทำงานโดยการทำงานล่วงหน้า หากงานล่าช้าจนส่งตามกำหนดไม่ทัน คู่สนทนาจะต้องรับผิดชอบค่าเสียหายทั้งหมดคนเดียว และกลวิธีที่ 3 การเตือนคือ “อย่าหาว่าไม่เตือน” ผู้พูดต้องการชี้ให้คู่สนทนาเห็นว่า หากคู่สนทนาได้รับผลกระทบจากการไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไข ผู้พูดจะไม่ให้ความช่วยเหลือ และไม่สามารถกล่าวหาได้ว่าผู้พูดไม่เตือน จากการสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่า เหตุผลที่ผู้พูดเพศชายเลือกใช้กลวิธีข้างต้น เนื่องจากผู้พูดเพศชายมีความคิดเห็นว่า หากใช้คำพูดที่ไม่หนักแน่นและสุภาพ คู่สนทนาจะไม่ยอมเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม อีกทั้งยังคำนึงถึงผลจากการขู่เป็นสำคัญ เพราะหากงานไม่เสร็จตามกำหนดจะทำให้ผู้ร่วมงานคนอื่น ๆ เดือดร้อน

ขณะที่ตัวอย่างที่ 5 การขู่ของผู้พูดเพศหญิง มีการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการขู่ ดังนี้ กลวิธีที่ 1 การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงสิ่งที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจคือ “รู้ไหมว่าส่งงานไม่ทันจะเกิดอะไรขึ้น เธอรับผิดชอบไหวไหม” ผู้พูดต้องการกระตุ้นความคิดของคู่สนทนาว่า หากส่งงานไม่ทันตามกำหนดเวลาจะทำให้เกิดผลกระทบหลายอย่าง และคู่สนทนาไม่สามารถรับผิดชอบต่อผลกระทบเพียงคนเดียวได้ กลวิธีที่ 2 การประชดประชันคู่สนทนาคือ “เริ่มงานซ้ำไม่ผิด” ผู้พูดประชดประชันการทำงานของคู่สนทนา เนื่องจากไม่มีกฎการทำงานว่าการเริ่มงานซ้ำผิดแต่คู่สนทนาควรเริ่มงานทันทีเมื่อได้รับมอบหมายงาน และกลวิธีที่ 3 การชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา

คือ “แต่เสร็จไม่ทันเวลาคือผิด” ผู้พูดต้องการชี้ความผิดของคู่สนทนาที่เริ่มทำงานช้าจนทำให้งานไม่เสร็จตามกำหนดเวลา ทำให้เกิดผลกระทบต่าง ๆ เหตุผลที่ผู้พูดเพศหญิงเลือกใช้กลวิธีข้างต้นคือ แม้ต้องการให้คู่สนทนาถ่วงการชู้ของตน แต่ก็ควรจะรักษาน้ำใจและให้เกียรติซึ่งกันและกัน จากตัวอย่างที่ 4 และ 5 แสดงให้เห็นว่า ผู้พูดเพศชายและเพศหญิง เลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวาทกรรมชู้แตกต่างกัน ดังนั้นในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยจึงศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยเพศกับกลวิธีทางภาษาในการแสดงวาทกรรมชู้ กรณีที่คู่สนทนามีสถานภาพเท่ากัน โดยการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม

จากเหตุผลที่กล่าวข้างต้น จึงเป็นที่มาของการศึกษาเรื่อง วาทกรรมการชู้ในภาษาไทยกับปัจจัยเพศ: กรณีศึกษาผู้ที่มีสถานภาพเท่ากัน ซึ่งประกอบด้วยวัตถุประสงค์ 2 ประการ ได้แก่ ศึกษากลวิธีทางภาษาในการแสดงวาทกรรมการชู้ของผู้พูดภาษาไทยที่มีสถานภาพเท่ากัน และศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาในการแสดงวาทกรรมการชู้กับปัจจัยเพศของผู้พูด งานวิจัยนี้จะใช้ทฤษฎีวาทกรรมของ (Searle, 1965) เป็นแนวทางการศึกษา โดยผู้วิจัยจะเก็บรวบรวมข้อมูลที่เป็นกลวิธีทางภาษาในการแสดงวาทกรรมชู้ 2 วิธี ได้แก่ แบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา (written discourse completion task หรือ WDCT) และแบบสัมภาษณ์เชิงลึก (in-depth interview) รวมถึงผู้วิจัยจะนำบริบทสังคมและวัฒนธรรมไทยมาวิเคราะห์สาเหตุของการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวาทกรรมการชู้ด้วย

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1.2.1 เพื่อศึกษากลวิธีทางภาษาในการแสดงวาทกรรมการชู้ของผู้พูดภาษาไทย กรณีคู่สนทนามีสถานภาพเท่ากัน

1.2.2 เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาในการแสดงวาทกรรมการชู้กับปัจจัยเพศของผู้พูด

## 1.3 สมมติฐานของการวิจัย

1.3.1 ผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวาทกรรมการชู้หลายกลวิธี กลวิธีที่พบบ่อย ได้แก่ การใช้ประโยคเงื่อนไขแบบระบุผล การตำหนิ การอ้างความจำเป็นของผู้พูด และการประชดประชัน

1.3.2 เพศเป็นปัจจัยส่งผลต่อกลวิธีทางภาษาในการแสดงวาทกรรมการชู้ของผู้พูดภาษาไทย กล่าวคือ เพศหญิงใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวาทกรรมการชู้หลากหลายกว่าเพศชาย

## 1.4 ขอบเขตของงานวิจัย

1.4.1 งานวิจัยนี้ศึกษาเฉพาะการชู้ที่มีเจตนาทำให้คู่สนทนากลับและบังคับให้คู่สนทนากระทำบางอย่าง เพื่อประโยชน์ของผู้พูดเท่านั้น ไม่ศึกษากรณีการชู้ที่เป็นประโยชน์แก่คู่สนทนา เช่น ครูชู้นักเรียนให้ส่งงาน แม่ชู้ลูกเมื่อประพติตนไม่เหมาะสม

1.4.2 ผู้ตอบแบบสอบถาม และผู้ให้สัมภาษณ์เชิงลึก จะต้องเป็นผู้ที่มีอายุ 18 ปีขึ้นไปเท่านั้น

1.4.3 งานวิจัยนี้ศึกษาเฉพาะปัจจัยเพศ และมีได้ศึกษาปัจจัยอื่น ๆ ที่อาจมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธี เช่น ความสนิทสนมระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา ระดับการศึกษา และอาชีพของผู้พูด

## 1.5 วิธีดำเนินการวิจัย

### 1.5.1 ทบทวนเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยศึกษาค้นคว้าเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 2 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง ประกอบด้วย 1) แนวคิดวัจนกรรม (Speech act) และ 2) แนวคิดความสุภาพ (Linguistic politeness) ส่วนที่ 2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมการชู้ ประกอบด้วย 1) งานวิจัยที่ศึกษาการชู้ในภาษาต่างประเทศ 2) งานวิจัยที่ศึกษาการชู้ในฐานะกลวิธีทางภาษาในปริจเฉทและวัจนกรรมต่าง ๆ ในภาษาไทย 3) งานวิจัยที่ศึกษาวัจนกรรมที่สัมพันธ์กับวัจนกรรมการชู้ และ 4) งานวิจัยที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างวัจนกรรมกับปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรมในภาษาไทย เพื่อใช้เป็นแนวทางในการวิเคราะห์กลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการชู้ของผู้พูดภาษาไทย

### 1.5.2 การกำหนดขอบเขตของข้อมูลที่จัดเป็นวัจนกรรมการชู้

การกำหนดขอบเขตของข้อมูลที่จัดเป็นวัจนกรรมการชู้ มีขั้นตอนดังนี้

#### 1.5.2.1 การกำหนดนิยามของวัจนกรรมชู้

- 1) ผู้วิจัยเก็บรวบรวมความหมายของคำว่า “ชู้” 2 วิธี ได้แก่
  - เก็บรวบรวมนิยามความหมายคำว่า “ชู้” จากพจนานุกรมภาษาไทย
  - เก็บข้อมูลจากแบบสอบถามการรับรู้ความหมายคำว่า “ชู้” และ “ช่มชู้” ของคนไทย เนื่องจากทั้งสองคำมีความหมายใกล้เคียงกัน ผู้วิจัยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง 100 คน โดยใช้แบบสอบถามออนไลน์ แบบสอบถามนี้มีลักษณะเป็นการเขียนอธิบายและยกตัวอย่าง จากนั้นผู้วิจัยจะจัดกลุ่มข้อมูลและจำแนกความแตกต่างของคำว่า “ชู้” และ “ช่มชู้”

- ผลการเก็บรวบรวมข้อมูลการรับรู้ความหมายของคำว่า “ชู้” และ “ข่มขู่” สามารถสรุปได้ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 แสดงผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของการรับรู้ความหมายระหว่างคำว่า “ชู้” กับ “ข่มขู่”

| ลักษณะ           | ชู้  | ข่มขู่  |
|------------------|--|---|
| ความหมาย         | การชู้ คือการที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่มีเจตนาทำให้คู่สนทนากลับ และปฏิบัติตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ โดยสื่อให้เห็นว่าหากคู่สนทนาไม่ปฏิบัติตาม คู่สนทนาจะได้รับผลกระทบด้านลบ | การข่มขู่ คือ การกล่าวถ้อยคำหรือกระทำบางอย่าง มีลักษณะเป็นการบีบบังคับ และข่มเหงเพื่อทำให้คู่สนทนากลับ และปฏิบัติตาม โดยสื่อให้เห็นว่าหากคู่สนทนาไม่ปฏิบัติตาม คู่สนทนาจะได้รับผลกระทบด้านลบที่เป็นอันตรายต่อชีวิตและทรัพย์สินของคู่สนทนา       |
| เจตนา            | การชู้กระทำโดยมีเจตนาเพื่อให้ผู้พูดหรือคู่สนทนาได้ประโยชน์ก็ได้  | การข่มขู่กระทำโดยมีเจตนาเพื่อให้ผู้พูดได้ประโยชน์   |
| ผู้กระทำ         | ผู้ชู้จะเป็นบุคคลใดก็ได้ โดยส่วนมากจะเป็นคนใกล้ชิดกับคู่สนทนา เช่น พ่อ แม่ ครู หรือเพื่อน  | ผู้ข่มขู่ จะเป็นผู้ที่มีอำนาจมากกว่า มีสถานภาพสูงกว่า หรือเป็นผู้มีความประสงค์ร้าย เช่น โจร ฆาตกร   |
| นัยของความรุนแรง | การชู้ จะสื่อถึงนัยความรุนแรงน้อยกว่าข่มขู่ เนื่องจากการชู้เป็นการกล่าวถ้อยคำเพียงอย่างเดียว และการชู้ไม่สื่อถึงผลกระทบด้านลบเท่ากับการข่มขู่                          | การข่มขู่ จะสื่อถึงนัยความรุนแรงมากกว่าชู้ เนื่องจากการข่มขู่อาจเป็นการกล่าวถ้อยคำและ/หรือกระทำบางอย่าง ซึ่งมีลักษณะเป็นการบังคับให้คู่สนทนาต้องทำตามเท่านั้น รวมทั้งการข่มขู่สื่อถึงผลกระทบด้านลบที่เป็นอันตรายต่อชีวิตและทรัพย์สินของคู่สนทนา |

จากตารางที่ 1 แสดงให้เห็นว่าคนไทยมีการรับรู้ความหมายของคำว่า “ชู้” และ “ข่มขู่” ต่างกัน กล่าวคือ การชู้จะสื่อถึงผลกระทบด้านลบและสื่อถึงนัยของความรุนแรงที่เป็นอันตรายต่อชีวิตและทรัพย์สินของคู่สนทนาน้อยกว่าการข่มขู่ ในด้านเจตนาการชู้มีเจตนาเพื่อให้ผู้พูด หรือคู่สนทนาได้รับประโยชน์ก็ได้ แต่การข่มขู่จะมีเพียงเจตนาเพื่อประโยชน์ของผู้พูดเท่านั้น รวมทั้งด้านผู้กระทำ การชู้จะกระทำโดยบุคคลใดก็ได้ แต่ส่วนใหญ่จะเป็นบุคคลที่ใกล้ชิดกับคู่สนทนา เช่น พ่อ แม่ ครู หรือเพื่อน ขณะที่การข่มขู่จะกระทำโดยบุคคลที่มีอำนาจมากกว่า มีสถานภาพสูงกว่า หรือบุคคลที่มีความประสงค์ร้ายต่อคู่สนทนา เช่น โจร ฆาตกร

จากที่กล่าวข้างต้นแสดงให้เห็นว่า การรับรู้ความหมายของคำว่า “ชู้” และ “ชู้มชู้” ของผู้พูดภาษาไทยมีลักษณะเหมือนกันหลายประการ อย่างไรก็ตาม ในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยเลือกใช้คำว่า “ชู้” เนื่องจากในโครงการนำร่องการวิจัยพบว่า เมื่อเก็บข้อมูลโดยใช้คำว่า “ชู้มชู้” กลุ่มตัวอย่างมักจะนึกถึงเหตุการณ์ที่รุนแรง เช่น การชู้มชู้ของโจร การชู้มชู้ชิงทรัพย์ และให้ข้อมูลว่า ตนไม่เคยชู้มชู้

นอกจากนี้ผู้วิจัยจะศึกษาเฉพาะการชู้ที่มีเจตนาเพื่อประโยชน์ของผู้พูดเท่านั้น เพราะน่าสนใจในแง่ที่มีผลต่อความสัมพันธ์ของคู่สนทนา จึงเป็นสิ่งที่น่าศึกษาว่า เมื่อต้องการชู้ ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาอย่างไร ทั้งนี้ผลการศึกษาคงจะช่วยให้เห็นลักษณะของการสื่อสารของคนไทยในอีกมุมมองหนึ่ง

2) ผู้วิจัยนำความหมายจากพจนานุกรมภาษาไทย และข้อมูลการรับรู้ความหมายคำว่า “ชู้” ที่ได้จากการเก็บรวบรวมมาสังเคราะห์นิยามคำว่า “ชู้” เพื่อกำหนดขอบเขตของข้อมูลที่จัดเป็นวจนกรรมการชู้ที่ใช้ในงานวิจัยดังนี้

การชู้ หมายถึง การที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่มีเจตนาทำให้คู่สนทนากลัว และบังคับให้คู่สนทนาเปลี่ยนพฤติกรรมตามที่ผู้พูดต้องการ สื่อให้เห็นว่าหากคู่สนทนาไม่ปฏิบัติตามคู่สนทนาจะได้รับผลกระทบด้านลบ

#### 1.5.2.2 การเปรียบเทียบความแตกต่างของเงื่อนไขวจนกรรมการชู้กับวจนกรรมอื่น ๆ

เนื่องจากวจนกรรมการชู้เป็นการสื่อเจตนาที่ต้องการทำให้คู่สนทนากลัว และปฏิบัติตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ ลักษณะดังกล่าวมีความใกล้เคียงกับวจนกรรมการเตือนและวจนกรรมการตักเตือน เพื่อให้เห็นความแตกต่างของลักษณะวจนกรรมแต่ละชนิด ผู้วิจัยจึงเปรียบเทียบเงื่อนไขวจนกรรมการชู้กับวจนกรรมการเตือนและวจนกรรมการตักเตือน ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 2 แสดงการเปรียบเทียบวัจนกรรมการชู้กับวัจนกรรมการเตือนและวัจนกรรมการตักเตือน

| เงื่อนไข<br>วัจนกรรม   | วัจนกรรมการชู้   | วัจนกรรมการเตือน<br>(Searle, 1969: 67 - 69)   | วัจนกรรมการตักเตือน<br>(สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัฒน์,<br>2549, น. 6)  |
|------------------------|--|---|--|
| เงื่อนไข<br>เนื้อความ  | - การกระทำของคู่สนทนา<br>ในอนาคตที่เกิดจาก<br>การบังคับให้ทำโดยผู้พูด  | - เป็นการกล่าวถึง<br>เหตุการณ์หรือภาพการณ์<br>ในอนาคตที่จะเกิดขึ้นกับ<br>ผู้ฟัง   | - เป็นการกล่าวถึง<br>พฤติกรรม หรือการกระทำ<br>ในอดีตของผู้ฟัง  |
| เงื่อนไข<br>เบื้องต้น  | - ผู้พูดเชื่อว่าการกระทำ<br>ของคู่สนทนาเป็นสิ่งที่ไม่ดี<br>ไม่ถูกต้อง หรืออาจจะทำ<br>ให้ผู้พูดได้รับความเสียหาย<br>หรือเดือดร้อน<br>- ผู้พูดตระหนักว่าตน<br>สามารถทำให้คู่สนทนา<br>กลัว และทำตามสิ่งที่ตน<br>ต้องการได้ รวมทั้ง<br>คู่สนทนายก็เชื่อและกลัว<br>ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น | - ผู้ฟังมีเหตุผลที่เชื่อได้ว่า<br>เหตุการณ์นั้นจะเกิดขึ้น<br>และเหตุการณ์ดังกล่าวไม่<br>อยู่ในความสนใจของผู้ฟัง<br>- ไม่มีอะไรแสดงอย่าง<br>ชัดเจนต่อทั้งผู้พูดและผู้ฟัง<br>ว่าเหตุการณ์จะเกิดขึ้น | - ผู้พูดเชื่อว่าการกระทำ<br>นั้นของผู้ฟังเป็นสิ่งที่ไม่ดี<br>ไม่ถูกต้อง ไม่เหมาะสม<br>หรืออาจทำให้เกิด<br>ความเสียหายหรือ<br>ความเดือดร้อน   |
| เงื่อนไข<br>ความจริงใจ | - ผู้พูดต้องการทำให้<br>คู่สนทนายกลัวและทำตาม<br>สิ่งที่ผู้พูดต้องการ<br>โดยการกล่าวถึงผลกระทบ<br>ที่จะเกิดขึ้นแก่คู่สนทนา   | - ผู้พูดต้องการบอกให้<br>ผู้ฟังหลีกเลี่ยง ระวังตัว<br>หรือรู้ตัวในเหตุการณ์ที่จะ<br>เกิดขึ้น  | - ผู้พูดต้องการบอกให้<br>ผู้ฟังรู้ว่ากระทำของผู้ฟัง<br>เป็นสิ่งที่ไม่ดี ไม่ถูกต้อง<br>ไม่เหมาะสม หรืออาจทำ<br>ให้เกิดความเสียหายหรือ<br>ความเดือดร้อน เพื่อที่ผู้ฟัง<br>จะได้สำนึกหรือเปลี่ยน<br>แปลงการกระทำนั้น                                |
| เงื่อนไข<br>ความจำเป็น | - จัดเป็นความพยายามทำ<br>ให้คู่สนทนายกลัวและบังคับ<br>ให้ปฏิบัติตาม  | - เป็นความพยายามที่<br>จะบอกให้ผู้ฟังหลีกเลี่ยง<br>ระวังตัวหรือรู้ตัวใน<br>เหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้น   | - เป็นความพยายามที่จะ<br>บอกให้ผู้ฟังรู้ว่าการกระทำ<br>ของผู้ฟังเป็นสิ่งที่ไม่ดี<br>ไม่ถูกต้อง ไม่เหมาะสม<br>หรืออาจทำให้เกิดความ<br>เสียหายหรือความ<br>เสียหายหรือความ<br>เดือดร้อน เพื่อที่ผู้ฟังจะได้<br>สำนึกหรือเปลี่ยนแปลง<br>การกระทำนั้น |

จากตารางที่ 2 แสดงให้เห็นถึงความแตกต่างระหว่างวจนกรรมการชู้กับวจนกรรมการเตือนและวจนกรรมการตักเตือน คือ วจนกรรมการชู้จะบอกถึงการกระทำของคู่สนทนาในอนาคตที่จะเกิดขึ้น โดยเกิดขึ้นจากผู้พูดไม่พอใจหรือได้รับความเดือดร้อนจากการกระทำของคู่สนทนา ผู้พูดจึงต้องการทำให้คู่สนทนากลับและปฏิบัติตาม โดยสื่อว่าหากคู่สนทนาไม่ปฏิบัติตามจะได้รับผลกระทบด้านลบ ขณะที่วจนกรรมการเตือน เป็นการบอกถึงเหตุการณ์หรือสภาพการณ์ในอนาคตของคู่สนทนา โดยผู้พูดต้องการบอกให้คู่สนทนาหลีกเลี่ยง ระวังตัว หรือรู้ตัวในเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้น ส่วนวจนกรรมการตักเตือนเป็นการกล่าวถึงการกระทำในอดีตของคู่สนทนา โดยผู้พูดต้องการบอกให้คู่สนทนารู้ว่า การกระทำของคู่สนทนาเป็นสิ่งที่ไม่ดี ไม่ถูกต้อง ไม่เหมาะสม หรืออาจทำให้เกิดความเสียหายหรือความเดือดร้อน เพื่อที่คู่สนทนาจะได้สำนึกหรือเปลี่ยนแปลงการกระทำนั้น

### 1.5.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

งานวิจัยนี้ ผู้วิจัยกำหนดวิธีการเก็บข้อมูล 2 วิธี ได้แก่ แบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา (written discourse completion task หรือ WDCT) และการสัมภาษณ์เชิงลึก (in-depth interview)

#### 1.5.3.1 แบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา (written discourse completion task หรือ WDCT)

ผู้วิจัยเลือกใช้แบบสอบถามในการเก็บข้อมูล เนื่องจากเป็นวิธีการเก็บข้อมูลที่ได้รับการยอมรับในงานวิจัยด้านวจนปฏิบัติศาสตร์ ประกอบกับงานวิจัยนี้มุ่งศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้กับปัจจัยเพศของผู้พูดภาษาไทยที่มีสถานภาพเท่ากัน การใช้แบบสอบถามจะช่วยให้ผู้วิจัยสามารถกำหนด และควบคุมปัจจัยที่จะศึกษาได้ชัดเจน ขั้นตอนการสร้างและใช้แบบสอบถามมีรายละเอียด ดังนี้

##### 1) การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ผู้วิจัยคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยวิธีการสุ่มอย่างง่าย คือ ผู้ตอบแบบสอบถามจะต้องมีอายุ 18 ปีขึ้นไป เนื่องจากสามารถตัดสินใจและให้ความยินยอมในการเข้าร่วมการวิจัยได้ด้วยตนเอง จำนวน 200 คน จำแนกเป็นเพศชาย 100 คน และเพศหญิง 100 คน

##### 2) การสร้างแบบสอบถาม มีขั้นตอน ดังนี้

- ผู้วิจัยกำหนดให้แบบสอบถาม ประกอบด้วย 1) ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม 2) ข้อมูลการใช้ภาษาแสดงวจนกรรมการชู้ของผู้พูดภาษาไทย และ 3) สิ่งที่น่าสนใจถึงขณะชู้คู่สนทนา

- ผู้วิจัยสร้างสถานการณ์สมมติในแบบสอบถาม โดยใช้ข้อมูลจากผลการสำรวจประเด็นการชู้ของผู้ที่มีสถานภาพเท่ากัน โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง 100 คน โดยใช้แบบสอบถามออนไลน์ ซึ่งประกอบด้วยคำถาม 2 ข้อ ได้แก่ 1) คุณเคยชู้ผู้ที่มีสถานภาพเท่ากัน

ในเรื่องหรือเหตุการณ์ใดบ้าง และ 2) คุณเคยถูกผู้ที่มีสถานภาพเท่ากันอยู่ในเรื่องหรือเหตุการณ์ใดบ้าง พร้อมทั้งอธิบายสาเหตุที่ทำให้เกิดการชู้ ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

- จากผลการศึกษาข้างต้นสามารถจัดกลุ่มสถานการณ์ได้ 2 ลักษณะ ได้แก่ สถานการณ์ที่ผู้สูญเสียประโยชน์ และสถานการณ์ที่ผู้สูญเสียหน้าหรือเสียศักดิ์ศรี รวมทั้งพบว่ามีสาเหตุที่ทำให้เกิดการชู้ คือ คู่สมรนามีพฤติกรรมบางอย่างที่ทำให้ผู้สูญเสียได้รับผลกระทบด้านลบอย่างมาก ทั้งต่อการดำเนินชีวิต ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล การทำงาน และศักดิ์ศรี ผู้สูญเสียจึงต้องการปกป้องประโยชน์ และศักดิ์ศรีของตน ผู้สูญเสียจึงเลือกใช้การชู้ โดยมีเจตนาเพื่อให้คู่สมรนามากลับ และปฏิบัติตามสิ่งที่ผู้สูญเสียต้องการ

- ผู้วิจัยคัดเลือกสถานการณ์ที่นำมาใช้แบบสอบถาม โดยพิจารณาจากความถี่ในการตอบแบบสอบถามสูงสุด ลักษณะละ 3 สถานการณ์ โดยมีผลการศึกษา ดังนี้ ลักษณะที่ 1 สถานการณ์ที่ผู้สูญเสียประโยชน์ ประกอบด้วย 3 สถานการณ์ คือ 1) เพื่อนส่งงานไม่ทันกำหนด 2) เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป และ 3) เพื่อนโกงเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ลักษณะที่ 2 สถานการณ์ที่ผู้สูญเสียหน้าหรือเสียศักดิ์ศรี ประกอบด้วย 3 สถานการณ์ คือ 1) เพื่อนนินทาทำให้เกิดผลเสีย 2) เพื่อนพูดไม่ให้เกียรติทำให้อับอาย และ 3) เพื่อนนำความลับไปเปิดเผย

- ผู้วิจัยนำสถานการณ์ทั้ง 6 สถานการณ์มาเขียนเป็นสถานการณ์สมมติ ให้มีความใกล้เคียงกับสถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างเคยประสบ และสถานการณ์จะต้องแสดงถึงผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินชีวิต การทำงาน และศักดิ์ศรี

- ผู้วิจัยกำหนดให้ผู้ตอบแบบสอบถามระบุสิ่งที่คำนึงถึงขณะชู้คู่สมรนาม โดยผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ และให้เรียงลำดับความสำคัญของสิ่งที่คำนึงถึงมากที่สุดไปหาน้อยที่สุด

ตัวอย่างแบบสอบถาม

ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนตัว

คำชี้แจง : กรุณากรอกข้อมูลเบื้องต้นของผู้ตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริง

1. เพศ  ชาย  หญิง  อื่น ๆ .....
2. อายุ ..... ปี
3. ศาสนา  พุทธ  คริสต์  อิสลาม  อื่น ๆ
4. ระดับการศึกษาที่จบ  ต่ำกว่ามัธยมศึกษา  มัธยมศึกษาตอนต้น  มัธยมศึกษาตอนปลาย  ปริญญาตรี  สูงกว่าปริญญาตรี .....



5. อาชีพ  ข้าราชการ/พนักงานของรัฐ  พนักงาน/ลูกจ้างเอกชน  
 ค้าขาย/ประกอบธุรกิจส่วนตัว  รับจ้างทั่วไป  
 นักเรียน/นักศึกษา  ไม่ได้ประกอบอาชีพ

**ตอนที่ 2** ข้อมูลการใช้ภาษาแสดงวัจนกรรมการของผู้พูดภาษาไทย

**คำชี้แจง** หากท่านต้องการช้คู่สนทนาในสถานการณ์ต่อไปนี้ ท่านจะกล่าวอย่างไร กรุณาตอบแบบสอบถามต่อไปนี้ให้สมบูรณ์ โดยทำเครื่องหมาย ✓ พร้อมทั้งเขียนคำตอบลงในแบบสอบถาม

**สถานการณ์ที่ 1**

เพื่อนของท่านมีนิสัยไม่ชอบทำงานล่วงหน้า และมักจะรีบทำเมื่อใกล้ถึงกำหนดส่งบ่อยครั้งที่เขาจะทำงานเสร็จช้ากว่ากำหนดส่งงานลูกค้า ท่านและเพื่อน ๆ มักจะบอกให้เขาปรับวิธีการทำงาน เพราะหากมีปัญหาอื่น ๆ เกิดขึ้นอาจจะทำงานไม่ทัน แต่เพื่อนของท่านยังคงทำงานเช่นเดิมและยืนยันไม่มีปัญหาแน่นอน ท่านกังวลว่า หากเพื่อนทำไม่ทันอีกจะทำให้ผิดสัญญา ท่านจึงต้องการให้เพื่อนร่วมงานคนนี้รีบทำงานให้เสร็จตามกำหนด

1. ท่านจะทำอย่างไร

- ชู้เพื่อนว่า .....
- ไม่พูดชู้ แต่พูดอย่างอื่น คือ .....
- นิ่งเฉย

2. เพราะเหตุใดท่านจึงทำเช่นนั้น

.....

.....

**ตอนที่ 3** สิ่งที่น่ากังวลถึงขณะคู่สนทนา

**คำชี้แจง:** กรุณาตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริง

เมื่อท่านรู้สึกไม่พอใจพฤติกรรมของคู่สนทนา และต้องการพูดชู้ เพื่อให้คู่สนทนาท้อและปรับเปลี่ยนพฤติกรรม **สิ่งใด**ที่ท่านคำนึงถึงขณะคู่สนทนา (ในกรณีที่ตอบมากกว่า

1 ข้อ กรุณาเรียงลำดับปัจจัยที่ท่านคำนึงถึงจากมากไปหาน้อยตามลำดับ)

- | ลำดับ                    | สิ่งที่คำนึงถึงขณะคู่สนทนา               |
|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | ..... ผลสัมฤทธิ์จากการชู้                |
| <input type="checkbox"/> | ..... ความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับคู่สนทนา |
| <input type="checkbox"/> | ..... ผลกระทบที่ท่านจะได้รับจากการชู้    |
| <input type="checkbox"/> | ..... อื่น ๆ (โปรดระบุ).....             |

- นำแบบสอบถามไปให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบความชัดเจน ความเหมาะสม และความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา จำนวน 3 คน จากนั้นนำแบบสอบถามที่ผ่านการตรวจจากผู้เชี่ยวชาญมาปรับปรุงแก้ไข เพื่อนำไปใช้ในการเก็บข้อมูลต่อไป

### 3) การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามจำนวน 200 ชุด จำแนกเป็นเพศชาย 100 คน และเพศหญิง 100 คน

### 4) การคัดเลือกข้อมูล มีขั้นตอนดังนี้

- ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป ผู้ตอบแบบสอบถามต้องเลือกคำตอบครบทั้ง 5 ข้อ เนื่องจากผู้วิจัยจะใช้ตรวจสอบข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างให้สอดคล้องกับขอบเขตของงานวิจัย

- ตอนที่ 2 ข้อมูลที่เป็นกลวิธีทางภาษาในการแสดงวิจารณ์ พิจารณาจากการเลือกคำตอบ การเขียนถ้อยคำที่ใช้ในการชู้หรือการระบุวิธีอื่น ๆ รวมทั้งการเขียนอธิบายสาเหตุของเลือกใช้แต่ละกลวิธี ทั้งนี้ในกรณีที่ผู้ตอบแบบสอบถามตอบคำถามไม่ครบทั้ง 6 สถานการณ์ ผู้วิจัยจะคัดเลือกเฉพาะสถานการณ์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามตอบครบถ้วนมาวิเคราะห์

- ตอนที่ 3 สิ่งที่มีค่านึงถึงขณะชู้สนทนา พิจารณาจากการเลือกคำตอบ และการจัดอันดับสิ่งที่มีค่านึงถึงขณะชู้สนทนา

### 5) การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น

ผู้วิจัยจำแนกการวิเคราะห์ข้อมูลในแบบสอบถามเป็น 2 ประเภท ได้แก่ ข้อมูลการใช้ภาษาแสดงวิจารณ์การชู้ของผู้พูดภาษาไทย และสิ่งที่มีค่านึงถึงขณะชู้สนทนา มีรายละเอียดดังนี้

- ประเภทที่ 1 ข้อมูลการใช้ภาษาในการแสดงวิจารณ์การชู้ จำแนกเป็นกรณีต่าง ๆ ดังนี้

- กรณีที่ 1 ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกใช้วิจารณ์การชู้ มีขั้นตอนดังต่อไปนี้

- ผู้วิจัยจำแนก “ถ้อยคำ” โดยพิจารณาจากการเว้นวรรคแทนจังหวะการหยุดของถ้อยคำ และเนื้อความที่สมบูรณ์ของแต่ละถ้อยคำ ดังตัวอย่างคำตอบที่ว่า “ถ้าทำไม่เสร็จ ส่งไม่ทัน กูก็จะบอกครู กูจะเอาชู้ ออก” สามารถแบ่งถ้อยคำออกเป็น 4 ถ้อยคำ เนื่องจากเนื้อความแสดงเหตุการณ์ 4 เหตุการณ์ ได้แก่ 1) ทำงานไม่เสร็จ 2) ส่งงานไม่ทัน 3) กูก็จะบอกครู และ 4) กูจะเอาชู้ ออก

- ผู้วิจัยใช้แนวคิดด้านวจนปฏิบัติศาสตร์มาวิเคราะห์กลวิธีทางภาษาในการแสดงวิจารณ์การชู้ โดยจะพิจารณาจากรูปภาษา และเนื้อความถ้อยคำ

- ผู้วิจัยวิเคราะห์การปรากฏของร่วมกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ ทั้งลักษณะและจำนวนกลวิธีทางภาษาที่ปรากฏร่วมกัน

- ผู้วิจัยวิเคราะห์เหตุผลของการเลือกใช้วจนกรรมการชู้

- กรณีที่ 2 ผู้ตอบแบบสอบถามไม่พูดชู้ แต่พูดอย่างอื่น ผู้วิจัยจะนำข้อมูลมาจำแนกวิธีที่เลือกใช้ และจัดกลุ่มกลวิธีที่มีลักษณะคล้ายกัน รวมทั้งวิเคราะห์เหตุผลของการเลือกใช้การพูดวิธีต่าง ๆ

- กรณีที่ 3 ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกการนิ่งเฉย ผู้วิจัยจะนำข้อมูลมาจำแนกเหตุผลของการนิ่งเฉย และจัดกลุ่มเหตุผลที่มีลักษณะคล้ายกัน รวมทั้งวิเคราะห์เหตุผลของการนิ่งเฉยกลุ่มต่าง ๆ

- ประเภทที่ 2 สิ่งที่กำลังถึงขณะชู้คู่สนทนา ผู้วิจัยนำคำตอบจากแบบสอบถามมาวิเคราะห์ และอธิบายความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมชู้กับสิ่งที่กำลังถึงขณะที่ชู้คู่สนทนา

### 1.5.3.2 การสัมภาษณ์เชิงลึก (in-depth interview)

ผู้วิจัยเลือกเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกเพิ่มเติมด้วย ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกจะช่วยเสริมให้มีข้อมูลการแสดงวจนกรรมการชู้ที่สมบูรณ์มากยิ่งขึ้น เนื่องจากอาจมีสถานการณ์การชู้บางสถานการณ์ที่ไม่ได้ระบุในแบบสอบถาม นอกจากนี้การสัมภาษณ์เชิงลึกจะทำให้พบประเด็นที่น่าสนใจอื่น ๆ ที่สามารถนำมาใช้อภิปรายได้ โดยขั้นตอนการสัมภาษณ์เชิงลึกมีรายละเอียดและขั้นตอน ดังนี้

#### 1) การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ผู้วิจัยคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยวิธีการสุ่มอย่างง่าย คือ ผู้ตอบแบบสอบถามจะมีอายุ 18 ปีขึ้นไป เนื่องจากสามารถตัดสินใจและให้ความยินยอมในการเข้าร่วมการวิจัยได้ด้วยตนเอง จำนวน 30 คน จำแนกเป็นเพศชาย 15 คน และเพศหญิง 15 คน

#### 2) การสร้างแบบบันทึกการสัมภาษณ์เชิงลึก

ผู้วิจัยกำหนดประเด็นคำถามหลัก 3 ประเด็น ได้แก่ 1) สถานการณ์ที่ใช้การชู้ 2) กลวิธีทางภาษาที่ใช้ชู้ในสถานการณ์ต่าง ๆ และ 3) สิ่งที่กำลังถึงขณะชู้คู่สนทนา ในการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยจะใช้ข้อความปลายเปิดแบบไม่จำกัดคำตอบ เพื่อให้ผู้ให้สัมภาษณ์สามารถตอบได้อย่างอิสระ ดังตัวอย่างแบบบันทึกการสัมภาษณ์เชิงลึกต่อไปนี้

### ตัวอย่างแบบบันทึกการสัมภาษณ์

|  |
|--|
| <p>แบบบันทึกการสัมภาษณ์เชิงลึก</p> <p>ตอนที่ 1 ข้อมูลเบื้องต้น</p> <p>วันที่ ..... เดือน ..... พ.ศ. .... ตั้งแต่เวลา..... ถึง.....</p> <p>สถานที่ .....</p>  |
| <p>ตอนที่ 2 ข้อมูลการใช้ภาษา</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. คุณเคยพบการชู้บ้างไหม เหตุการณ์เป็นอย่างไร</li> <li>2. คุณเคยอยู่ในเหตุการณ์ที่ต้องชู้บ้างหรือไม่ หากเคย เหตุการณ์การชู้เป็นอย่างไร ช่วยเล่าเหตุการณ์ให้ฟังได้ไหม และมีการใช้คำพูดชู้อย่างไร</li> <li>3. เพราะเหตุใด คุณจึงเลือกชู้ในเหตุการณ์นั้น ๆ</li> <li>4. คุณคิดถึงประเด็นใดบ้าง ขณะชู้ในแต่ละเหตุการณ์</li> <li>5. คุณเคยอยู่ในเหตุการณ์ที่โดนชู้บ้างหรือไม่ หากเคยโดนชู้ เหตุการณ์เป็นอย่างไร ช่วยเล่าเหตุการณ์ให้ฟังได้ไหม และมีการใช้คำพูดชู้อย่างไร</li> <li>6. เพราะเหตุใด ในเหตุการณ์นั้น ๆ คุณจึงโดนชู้</li> </ol> |

- นำแบบบันทึกการสัมภาษณ์เชิงลึกไปให้ผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 คน ตรวจสอบความชัดเจน ความเหมาะสม และความเที่ยงตรงของเนื้อหา

- นำแบบบันทึกการสัมภาษณ์เชิงลึกที่ผ่านการตรวจจากผู้เชี่ยวชาญมา ปรับปรุงแก้ไข เพื่อนำไปใช้ในการเก็บข้อมูลต่อไป

#### 3) การเก็บรวบรวมข้อมูล มีขั้นตอนดังนี้

- ผู้วิจัยจะใช้เวลาสัมภาษณ์คนละ 20 – 40 นาที ขณะสัมภาษณ์จะมีการบันทึกเสียงเป็นรูปแบบ MP 4

- เมื่อเริ่มการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยจะอธิบายวัตถุประสงค์ของงานวิจัยและขั้นตอนการสัมภาษณ์

- ผู้วิจัยจะใช้วิธีการสัมภาษณ์ทั้งแบบโครงสร้างและกึ่งโครงสร้าง โดยจะเริ่มจากการสัมภาษณ์แบบโครงสร้างตามประเด็นคำถามหลัก ได้แก่ 1) สถานการณ์ที่ปรากฏการชู้ 2) กลวิธีทางภาษาที่ใช้ชู้ในสถานการณ์ต่าง ๆ และ 3) สิ่งที่น่าสงสัยถึงขณะชู้คู่สนทนา ส่วนการสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง ผู้วิจัยจะใช้เมื่อต้องการทราบข้อมูลต่าง ๆ เพิ่มเติม เพื่อให้ได้ข้อมูลสำหรับการอภิปรายกลวิธีทางภาษาในการชู้ของผู้พูดภาษาไทยมากขึ้น

#### 4) การคัดเลือกข้อมูล

ผู้วิจัยคัดเลือกข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก 2 ประเภท ได้แก่ ประเภทที่ 1 ข้อมูลที่เป็นกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรม พิจารณาจากการยกตัวอย่างถ้อยคำที่ใช้ในการพูด ประเภทที่ 2 ข้อมูลที่เป็นการอธิบาย พิจารณาจากการอธิบายสถานการณ์การพูด และสาเหตุของการเลือกใช้แต่ละกลวิธี

#### 5) การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น

ผู้วิจัยจำแนกการวิเคราะห์ข้อมูลในแบบสอบถามเป็น 2 ประเภท ได้แก่ ข้อมูลการใช้ภาษาแสดงวจนกรรมการพูดของผู้พูดภาษาไทย และข้อมูลที่อธิบายประเด็นอื่น ๆ มีรายละเอียดดังนี้

- ประเภทที่ 1 ข้อมูลการใช้ภาษาในการแสดงวจนกรรมการพูด
  - ผู้วิจัยจะนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์ที่บันทึกเป็นไฟล์ MP 4 มาถ่ายเสียงเป็นตัวอักษร
  - ผู้วิจัยจำแนก “ถ้อยคำ” โดยพิจารณาจากการเว้นวรรคแทนจังหวะการหยุดของถ้อยคำ และเนื้อความที่สมบูรณ์ของแต่ละถ้อยคำ ดังตัวอย่างคำตอบที่ว่า “ถ้าคุณไม่มี เราจะใช้แผนของเรานะ คุณต้องทำตามเรา” สามารถแบ่งถ้อยคำออกเป็น 3 ถ้อยคำ เนื่องจากเนื้อความแสดงเหตุการณ์ 3 เหตุการณ์ ได้แก่ 1) คุณไม่มี 2) เราจะใช้แผนของเรานะ และ 3) คุณต้องทำตามเรา
  - ผู้วิจัยใช้แนวคิดด้านวจนปฏิบัติศาสตร์มาวิเคราะห์กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการพูด โดยจะพิจารณาจากรูปภาษา และเนื้อความถ้อยคำ
  - ผู้วิจัยวิเคราะห์การปรากฏร่วมของกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการพูด ทั้งลักษณะและจำนวนกลวิธีทางภาษาที่ปรากฏร่วมกัน
- ประเภทที่ 2 ข้อมูลที่อธิบายประเด็นอื่น ๆ
  - ผู้วิจัยจัดกลุ่มข้อมูลตามลักษณะเนื้อหา อาทิ สถานการณ์ที่ใช้การพูด สาเหตุที่เลือกใช้การพูด และสิ่งที่คำนึงถึงขณะพูดสนทนา
  - ผู้วิจัยจะอธิบายความสัมพันธ์ของข้อมูลข้างต้นกับการแสดงวจนกรรมการพูดของผู้พูดภาษาไทย

### 1.5.4 การใช้สถิติในการวิเคราะห์ข้อมูล

#### 1.5.4.1 การคำนวณค่าร้อยละกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้

- ผู้วิจัยใช้ข้อมูลจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์เชิงลึก
- ผู้วิจัยคำนวณความถี่ในการปรากฏของกลวิธีต่าง ๆ เป็นร้อยละ โดยใช้วิธี

การคำนวณดังนี้

$$\text{ค่าร้อยละของกลวิธีทางภาษา} = \frac{\text{จำนวนการปรากฏของแต่ละกลวิธี} \times 100}{\text{จำนวนการปรากฏของกลวิธีทั้งหมดที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้}}$$

- ผู้วิจัยจะนำผลการคำนวณค่าร้อยละของแต่ละกลวิธีมาใส่ในตาราง

ดังต่อไปนี้

| กลวิธี | แบบสอบถาม<br>(ครั้ง) | การสัมภาษณ์<br>เชิงลึก (ครั้ง) | รวมความถี่<br>(ครั้ง) | ร้อยละ |
|--------|----------------------|--------------------------------|-----------------------|--------|
| 1..... |                      |                                |                       |        |
| 2..... |                      |                                |                       |        |
| 3..... |                      |                                |                       |        |
| 4..... |                      |                                |                       |        |

#### 1.5.4.2 การวิเคราะห์ค่านัยสำคัญทางสถิติของความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้กับปัจจัยเพศ

- ผู้วิจัยใช้ข้อมูลจากแบบสอบถามมาวิเคราะห์ปัจจัยเรื่องเพศของผู้พูด
  - ผู้วิจัยคำนวณความถี่ของกลวิธีต่าง ๆ ที่ผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้
- เป็นร้อยละ โดยใช้วิธีการคำนวณเช่นเดียวกับ การวิเคราะห์ค่าร้อยละกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้

- ผู้วิจัยคำนวณหาความสัมพันธ์ทางสถิติด้วยวิธีการทางสถิติที่เรียกว่า t - test for correlate samples โดยการทดสอบที่ระดับนัยสำคัญ  $p < .05$  เพื่อทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้กับปัจจัยเพศของผู้พูด

- ผู้วิจัยจะนำผลการคำนวณนัยสำคัญทางสถิติมาใส่ดังตารางต่อไปนี้

| กลวิธีทางภาษา | เพศชาย  |        | เพศหญิง |        | ค่า t | ค่า p |
|---------------|---------|--------|---------|--------|-------|-------|
|               | ความถี่ | ร้อยละ | ความถี่ | ร้อยละ |       |       |
| 1.....        |         |        |         |        |       |       |
| 2.....        |         |        |         |        |       |       |
| 3.....        |         |        |         |        |       |       |
| 4.....        |         |        |         |        |       |       |

### 1.5.5 เรียบเรียงผลการวิเคราะห์และนำเสนอผลการวิจัย

ผู้วิจัยจะนำข้อมูลที่วิเคราะห์ได้ทั้งหมดมาจัดเรียงเรียงและนำเสนอเป็น 2 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 กลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการชู้ โดยใช้ข้อมูลจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์เชิงลึก ส่วนที่ 2 ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการชู้กับปัจจัยเพศของผู้พูด โดยใช้ข้อมูลจากแบบสอบถาม เนื่องจากข้อมูลจากแบบสอบถามมีการระบุเพศของผู้ตอบแบบสอบถามอย่างชัดเจน

### 1.5.6 สรุป อภิปรายผลการวิจัยและนำเสนอข้อเสนอแนะ

#### 1.6 นิยามศัพท์

1.6.1 วัจนกรรม (speech act) หมายถึง การกระทำโดยใช้คำพูดซึ่งเกิดขึ้นภายใต้เงื่อนไขของการกระทำ หรือวัจนกรรมนั้น (Searle, 1969)

1.6.2 การชู้ หมายถึง การที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่มีเจตนาทำให้คู่สนทนากลัวและบังคับให้คู่สนทนาเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมตามที่ผู้พูดต้องการ สื่อให้เห็นว่าหากคู่สนทนาไม่ปฏิบัติตามคู่สนทนาจะได้รับผลกระทบด้านลบ

1.6.3 ถ้อยคำ (utterance) คือ ช่วงของการพูดที่คั่นด้วยความเงียบ (Hurford and Heasley, 1989 อ้างถึงในณัฐพร พานโพธิ์ทอง, 2556)

1.6.4 กลวิธีทางภาษา คือ วิธีการทางภาษาที่ผู้พูดเลือกใช้ เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ในการสื่อสารของตน ในงานวิจัยนี้หมายถึง ถ้อยคำที่ผู้พูดเลือกใช้เพื่อแสดงการชู้

### 1.7 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1.7.1 ทำให้ทราบกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู่ของผู้พูดภาษาไทย
- 1.7.2 ทำให้ทราบความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู่ของผู้พูดภาษาไทยกับปัจจัยเพศ
- 1.7.3 เป็นแนวทางในการศึกษาวจนกรรมกลุ่มผู้กมัตชนิดอื่นในภาษาไทย





## บทที่ 2

### ทบทวนวรรณกรรม

ผู้วิจัยทบทวนวรรณกรรม 2 ส่วน ได้แก่ ส่วนแรก คือ แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง ประกอบด้วยแนวคิดวิจารณ์กรรม และแนวคิดความสุภาพ ส่วนที่ 2 คือ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 2.1 แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวินิจฉัยกรรมการพูดในการวิจัยนี้ประกอบด้วยแนวคิดหลัก 2 แนวคิด คือ แนวคิดวิจารณ์กรรม และแนวคิดความสุภาพ ซึ่งเป็นแนวคิดสำคัญที่ใช้ในงานวิจัยเรื่องนี้

##### 2.1.1 แนวคิดเรื่องวิจารณ์กรรม (Speech acts)

วิจารณ์กรรม (Speech act) เป็นแนวคิดสำคัญที่ใช้ในการศึกษางานด้าน วิจารณ์ปฏิบัติศาสตร์ โดย John L. Austin นักปรัชญาภาษาเป็นผู้เสนอแนวคิดนี้ จากนั้น John R. Searle ลูกศิษย์ของเขาทำให้แนวคิดนี้แพร่หลายมากยิ่งขึ้น

หัวใจสำคัญของแนวคิดวิจารณ์กรรมที่ Austin เสนอไว้คือ การกล่าวถ้อยคำของเราไม่ใช่เพียงเพื่อบอกเล่าสิ่งที่เป็นจริงหรือเป็นเท็จเท่านั้น แต่เราใช้ถ้อยคำเพื่อกระทำสิ่งต่าง ๆ มากมาย (อ้างถึงในณัฐพร พานโพธิ์ทอง, 2555: 19) แนวคิดวิจารณ์กรรมของ Austin ศึกษาถ้อยคำ แสดงการกระทำ (Performative) ซึ่งมีหน้าที่คือ ใช้เพื่อแสดงการกระทำ จำแนกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ ถ้อยคำแสดงการกระทำอย่างชัดเจน (Explicit performative) และถ้อยคำแสดงการกระทำอย่างไม่ชัดเจน (secondary / implicit performative) (กฤษดาพรรณ หงส์ลดารมภ์และธีรณัฐ โชคสุวณิช, 2551: 91)

ประเภทที่ 1 ถ้อยคำแสดงการกระทำอย่างชัดเจน (explicit performative) จะมีกริยาที่แสดงวิจารณ์กรรมปรากฏอยู่ และแสดงให้เห็นว่าผู้พูดต้องการแสดงการกระทำอะไร เช่น กริยา “สัญญา” ในถ้อยคำ “หนูสัญญาว่าหนูจะตื่นแต่เช้า” เพื่อแสดงการสัญญา

ประเภทที่ 2 ถ้อยคำแสดงการกระทำอย่างไม่ชัดเจน (secondary / implicit performative) จะไม่มีกริยาแสดงวิจารณ์กรรม หากพิจารณาในระดับผิว มีลักษณะคล้ายกับประโยคบอกเล่า เช่น “มีจระเข้อยู่ในฟาร์ม” สามารถเป็นได้ทั้งการเตือน ชู หรือเชิญชวน เนื่องจากไม่มีกริยา สื่อการกระทำ ความหมายจึงต้องขึ้นอยู่กับบริบท เช่น มีจระเข้อยู่ในฟาร์ม ระวังหน่อยนะ (เตือน) หรือ มีจระเข้อยู่ในฟาร์ม อย่าทำปากดีไป (ชู)

Austin ชี้ให้เห็นว่าเมื่อผู้พูดกล่าวถ้อยคำแต่ละครั้งจะประสบความสำเร็จได้ ต้องเป็นไปตามเงื่อนไขบางประการที่เรียกว่า felicity condition เงื่อนไขวิจารณ์กรรมมี 3 ข้อดังนี้ (ณัฐพร พานโพธิ์ทอง, 2555: 21)

1) การกล่าวถ้อยคำแสดงการกระทำต้องเป็นไปตามกระบวนการที่ถือปฏิบัติกัน บุคคลและบริบทต้องเหมาะสม

2) กระบวนการกล่าวถ้อยคำต้องเป็นไปอย่างถูกต้องและสมบูรณ์

3) นอกจากนี้ บุคคลที่ร่วมในกระบวนการจะต้องมีความคิด ความรู้สึก และความตั้งใจจริงสอดคล้องกับกระบวนการ และหากกระบวนการนั้นต้องมีผลตามมา การกระทำที่เป็นผลก็ต้องเกิดขึ้น

ทั้งนี้เมื่อเรากล่าวถ้อยคำแต่ละครั้งจะมีการกระทำเกิดขึ้น 3 อย่างคือ

1) การสื่อเนื้อหา หรือความหมายตามรูปภาพ (locutionary act) กล่าวคือ ในการกล่าวถ้อยคำ สิ่งหนึ่งที่เราสื่อไปสู่ผู้ฟังก็คือ ความหมายตามรูปภาพและการอ้างถึง (sense and reference)

2) การสื่อเจตนา หรือวจนกรรม (illocutionary act) คือ นอกจากการสื่อความหมายตามรูปภาพแล้ว ผู้พูดยังสื่อเจตนาของตนไปสู่ผู้ฟัง เช่น อนุญาต ขอร้อง บ่น ชม ตำหนิ ปลอบใจ ฯลฯ การสื่อเจตนาถือเป็นเรื่องหัวใจของทฤษฎีวจนกรรม

3) การสื่อผลของถ้อยคำหรือวจนผล (perlocutionary act) คือ การกล่าวถ้อยคำแต่ละครั้งจะมีผลบางอย่างเกิดขึ้นแก่ผู้ฟัง

นอกจากนี้ Austin (1975: 151 - 164) ได้จำแนกวจนกรรมเป็น 5 ประเภทได้แก่

1) การกล่าวตัดสิน (verdictives) คือ วจนกรรมชี้ขาด คำตัดสิน การคาดการณ์ คำนวน ประมาณ หรือให้คำตอบ เช่น การตัดสินให้พ้นโทษ การตัดสินว่ากระทำ ความผิด การเข้าใจการประเมิน การวิเคราะห์

2) การกล่าวแนะนำ (exercitives) คือ วจนกรรมที่เกิดจากการใช้อำนาจ สิทธิ หรืออิทธิพล เช่น การเสนอชื่อให้เลือกตั้ง การเลือก การยกให้ การลาออก การเตือน การแนะนำ

3) การกล่าวผูกมัด (commissives) คือ วจนกรรมของการสัญญาหรือรับรองว่าจะทำบางอย่างโดยมีการประกาศ และแสดงความตั้งใจ เช่น การสัญญา ข้อตกลง อาสา การสาบาน การพนัน

4) การกล่าวแสดงอาการ (behavitives) คือ วจนกรรมที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมทางสังคม ทศนคติ เช่น การตำหนิ เห็นใจ ชม ทำทนาย ประท้วง

5) การกล่าวแสดงเหตุผล (expositives) คือ วจนกรรมที่เป็นการโต้แย้ง การแสดงความเห็นในการสนทนา เช่น การปฏิเสธ การเรียกร้อง การแนะนำ การเดา

อย่างไรก็ตามการศึกษาวจนกรรมของ Austin มักถูกวิจารณ์ว่าเป็นการศึกษาภาษาที่มีลักษณะเป็นพิธีการและเป็นทางการ ไม่ค่อยพบตัวอย่างการใช้ภาษาในชีวิตประจำวัน

John R. Searle ผู้เป็นลูกศิษย์ของ Austin ได้นำแนวคิดวัจนกรรมมาพัฒนาให้สามารถใช้ในบริบทที่กว้างขึ้น

แนวคิดวัจนกรรมของ Searle จำแนกวัจนกรรมตามส่วนประกอบ โดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนเนื้อความ (propositional content) และส่วนการสื่อเจตนา (illocutionary act) ทั้งนี้ในบางวัจนกรรมอาจจะไม่มีส่วนเนื้อความก็ได้

นอกจากนี้ Searle ชี้ให้เห็นว่า การใช้ภาษาเป็นพฤติกรรมที่มีกฎกำกับ ซึ่งจำแนกกฎเป็น 2 ประเภท ได้แก่

กฎที่ 1 กฎกำกับ (regulative) คือ กฎประเภทหนึ่งทำหน้าที่กำกับพฤติกรรมที่มีอยู่ในสังคม

กฎที่ 2 กฎการประกอบสร้าง (constitutive rule) คือ กฎที่ทำให้เกิดการกระทำหรือพฤติกรรมนั้น ๆ

Searle มีจุดมุ่งหมายที่จะเสนอเงื่อนไขวัจนกรรมว่ามีลักษณะเป็นกฎการประกอบสร้าง Searle จึงได้นำเสนอแนวคิดเงื่อนไขวัจนกรรม (felicity condition) 4 ข้อ ได้แก่

- 1) เงื่อนไขเนื้อความ (propositional condition)
- 2) เงื่อนไขเบื้องต้น (preparatory condition)
- 3) เงื่อนไขความจริงใจ (sincerity condition)
- 4) เงื่อนไขจำเป็น (essential condition)

นอกจากนี้ Searle ได้เสนอการจัดกลุ่มวัจนกรรมเป็น 5 กลุ่ม ได้แก่ (Searle, 1976 อ้างถึงในณัฐพร พานโพธิ์ทอง, 2555: 29)

1) กลุ่มวัจนกรรมบอกกล่าว (representatives) คือ วัจนกรรมต่าง ๆ ที่ผู้พูดผูกมัดตนเองกับความเป็นจริงของถ้อยคำที่กล่าว เช่น การบอกเล่า การสรุป การรายงาน การตำหนิ การบริภาษ ฯลฯ

2) กลุ่มวัจนกรรมชี้แนะ (directives) ได้แก่ วัจนกรรมที่ผู้พูดพยายามให้ผู้ฟังทำสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เช่น การสั่ง การขอร้อง การแนะนำ การถาม ฯลฯ

3) กลุ่มวัจนกรรมผูกมัด (commissives) ได้แก่ วัจนกรรมที่ผู้พูดผูกมัดตนเองว่าจะกระทำการใดสิ่งหนึ่งในอนาคต เช่น การสัญญา การเสนอให้ การปฏิญาณตน การขู่ ฯลฯ

4) กลุ่มวัจนกรรมแสดงความรู้สึก (expressives) ได้แก่ วัจนกรรมที่ผู้พูดแสดงภาวะเกี่ยวกับ จิตใจ อารมณ์ ความรู้สึก เช่น การขอบคุณ การขอโทษ การแสดงความยินดี การทักทาย ฯลฯ

5) กลุ่มวาทกรรมประกาศ (declarations) ได้แก่ วาทกรรมที่ประกาศแล้ว จะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในทันที มักเกี่ยวข้องกับสถาบันทางสังคม และอยู่ในสถานการณ์ที่เป็นทางการ เช่น การประกาศสงคราม การประกาศการสมรส การโปรตุคีลล้างบาป การไล่ออก ฯลฯ

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าคนในทุกสังคมวัฒนธรรมจะมีการสื่อวาทกรรมชนิดต่าง ๆ เหมือนกัน แต่กลวิธีของผู้พูดในแต่ละวัฒนธรรมย่อมมีความแตกต่างกัน ดังนั้นการศึกษาวาทกรรม ควรให้ความสำคัญกับบริบทของสังคมและวัฒนธรรมนั้น ๆ เนื่องจากแต่ละสังคมมีข้อคำนึงถึง บรรทัดฐาน ค่านิยม และความสุภาพต่างกัน ปัจจัยเหล่านี้ย่อมส่งผลต่อกลวิธีการสื่อสาร นอกจากนี้ การศึกษาวาทกรรมควรมีการกำหนดเงื่อนไขวาทกรรมเฉพาะของแต่ละสังคม เพื่อให้เกิดความเข้าใจเจตนาการสื่อสารได้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น

จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้นมีประโยชน์ต่องานวิจัยนี้เป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากทำให้ทราบว่าแนวคิดวาทกรรมของ Austin (1975) และ Searle (1976) กำหนดให้การชู้เป็นวาทกรรมกลุ่มผูกมัด (commissives) เนื่องจากวาทกรรมการชู้เป็นวาทกรรมที่ผู้พูดบอกว่าจะกระทำการใดสิ่งหนึ่งในอนาคต ทั้งนี้ผู้วิจัยจะนำแนวคิดการกำหนดเงื่อนไขวาทกรรม (felicity condition) ของ Searle (1976) มาใช้เป็นแนวทางในการนิยามความหมาย กำหนดเงื่อนไข และ ลักษณะวาทกรรมการชู้ในภาษาไทย เพื่อใช้วิเคราะห์กลวิธีการใช้ภาษาในการแสดงวาทกรรมการชู้ของผู้พูดภาษาไทยที่มีสถานภาพเท่ากัน

### 2.1.2 แนวคิดเรื่องความสุภาพ (Linguistic politeness)

ผู้วิจัยทบทวนแนวคิดเรื่องความสุภาพ เนื่องจากมีนักวาทปฏิบัติศาสตร์หลายท่านอธิบายความสัมพันธ์ระหว่างแนวคิดเรื่องความสุภาพกับวาทกรรมการชู้ ซึ่งทำให้เห็นลักษณะวาทกรรมการชู้ในมุมมองที่กว้างขึ้น

อย่างไรก็ตาม ในงานวิจัยนี้ผู้วิจัยได้ทบทวนแนวคิดพื้นฐานเกี่ยวกับความสุภาพ 3 แนวคิด ได้แก่ แนวคิดของ Robin Lakoff (1973) Leech (1983) Brown และ Levinson (1987) ดังนี้

Robin Lakoff (1973 อ้างถึงในณัฐพร พานโพธิ์ทอง, 2555: 80 - 81) ชี้ให้เห็นว่า ความสามารถในการกล่าวประโยคที่ถูกไวยากรณ์ไม่อาจทำให้เราประสบความสำเร็จในการสื่อสารได้ ผู้ใช้ภาษาต้องมีความรู้ทางวาทปฏิบัติศาสตร์ (pragmatic competence) ที่ประกอบด้วยหลักการ 2 ข้อ คือ ต้องชัดเจน (Be clear) และต้องสุภาพ (Be polite)

Lakoff ได้นิยามความสุภาพว่าเป็น ระบบด้านบุคคลสัมพันธ์ (a system of interpersonal relations) ช่วยให้การปฏิสัมพันธ์ราบรื่น แนวคิดของ Lakoff จึงชี้ให้เห็นว่าการปฏิสัมพันธ์ การหลีกเลี่ยงความขัดแย้งสำคัญกว่าความชัดเจน หลักการความสุภาพของ Lakoff ประกอบด้วย 3 ประการ ได้แก่

- 1) ไม่บังคับ (Don't impose)
- 2) ให้ทางเลือก (Give options)
- 3) ทำให้ผู้ฟังรู้สึกดี (Make A feel good)

ในการปฏิสัมพันธ์ตามหลักการความสุภาพข้างต้น ผู้พูดจะต้องเลือกหลักความสุภาพข้อใดข้อหนึ่งในสถานการณ์ที่แตกต่างกันออกไป ในสถานการณ์ที่เป็นทางการหรือคู่สนทนามีสถานภาพต่างกันอาจจะเลือกใช้หลักข้อแรกคือ ไม่บังคับ ในสถานการณ์ไม่เป็นทางการหรือคู่สนทนามีสถานภาพไม่ต่างกันมากนักแต่ไม่สนิทกันอาจเลือกใช้หลักข้อที่สอง คือ การให้ทางเลือก ส่วนในสถานการณ์ที่คู่สนทนาสนิทสนมกันจะใช้หลักข้อที่สาม คือ ทำให้ผู้ฟังรู้สึกดี

อย่างไรก็ตามการนำเสนอแนวคิดความสุภาพของ Lakoff อธิบายเป็นภาพกว้างและบางส่วนอธิบายไม่ชัดเจน จึงทำให้มีผู้วิจารณ์แนวคิดของ Lakoff ว่าไม่ชัดเจนว่า แต่ละข้อหมายรวมถึงการใช้ภาษาในลักษณะใด และบางส่วนซ้ำซ้อนกันอยู่หรือไม่

ขณะที่ Leech (1983 อ้างถึงในกฤษดาวรรณ หงส์ลดารมภ์ และธีรบุษ โขศสุวณิช, 2551: 120) มองว่าพฤติกรรมการสุภาพเป็นสิ่งที่ช่วยสร้างและรักษามิตรภาพของคนในสังคมเช่นเดียวกับ Lakoff แต่ Leech เสนอว่าความสุภาพเป็นหลักการที่สำคัญในการสนทนา นอกเหนือจากหลักการความร่วมมือ

Leech (1983 อ้างถึงในณัฐพร พานโพธิ์ทอง, 2555: 83 - 84) ได้เสนอแนวคิดเรื่องความสุภาพที่เกี่ยวข้องกับหลักการวาทศิลป์ด้านบุคคลสัมพันธ์ โดยนำเสนอความสุภาพ 6 ข้อ ได้แก่

- 1) หลักกลวิธี (Maxim of Tact) คือ ลดการเสียประโยชน์ของผู้ฟังและเพิ่มประโยชน์ให้แก่ผู้ฟัง
- 2) หลักความเอื้อเฟื้อ (Maxim of Generosity) คือ ลดประโยชน์ของตนและเพิ่มประโยชน์ให้ผู้ฟัง
- 3) หลักการยกย่อง (Maxim of Approbation) คือ ลดการไม่ชื่นชมผู้ฟังและเพิ่มการถ่อมตน
- 4) หลักการถ่อมตน (Maxim of Modesty) คือ ลดการยกย่องตนเองและการเพิ่มการถ่อมตน
- 5) หลักความเห็นพ้อง (Maxim of Agreement) คือ ลดความเห็นแย้งและเพิ่มความเห็นพ้องระหว่างตนเองกับผู้อื่น
- 6) หลักความเห็นใจ (Maxim of Sympathy) คือ ลดความเป็นปรปักษ์และเพิ่มความเห็นใจระหว่างตนเองกับผู้อื่น

นอกจากกลวิธีความสุภาพข้างต้นแล้ว Leech ได้กล่าวถึงปัจจัย 5 ประการที่ส่งผลต่อการใช้ความสุภาพมากน้อยเพียงใด เมื่อเราต้องกล่าวถ้อยคำแต่ละครั้ง ได้แก่

- 1) ปัจจัยการเสียประโยชน์และได้ประโยชน์ของผู้ฟัง
- 2) ปัจจัยทางเลือกที่ให้แก่ผู้ฟัง
- 3) ปัจจัยการพูดอ้อมเพื่อให้ผู้ฟังตีความ
- 4) ปัจจัยอำนาจของผู้พูดและผู้ฟัง
- 5) ปัจจัยระยะห่างทางสังคมของผู้พูดและผู้ฟัง

Leech (1983 อ้างถึงในณัฐพร พานโพธิ์ทอง, 2555: 85 - 86) ยังเสนอประเด็นความสุภาพกับวัจนกรรม เนื่องจาก Leech เห็นว่า มีวัจนกรรมบางชนิดที่สุภาพและไม่สุภาพ โดยธรรมชาติ จึงได้เสนอให้แบ่งวัจนกรรมเป็น 4 กลุ่ม โดยอ้างอิงเป้าหมายด้านเจตนา (illocutionary goal) และเป้าหมายด้านสังคม (social goal) ดังนี้

1) วัจนกรรมแข่งขัน (Competitive) วัจนกรรมกลุ่มนี้มีเป้าหมายด้านเจตนาแข่งขันกับเป้าหมายด้านสังคม จึงต้องการความสุภาพด้านลบ เช่น การสั่ง การเรียกร้อง การถาม

2) วัจนกรรมสอดคล้อง (Convivial) วัจนกรรมกลุ่มนี้มีเป้าหมายด้านเจตนาสอดคล้องกับเป้าหมายด้านสังคม รวมทั้งเป็นวัจนกรรมที่ต้องการความสุภาพด้านบวก และสามารถเพิ่มเติมความสุภาพได้ เช่น การเชิญ การกล่าวขอบคุณ การแสดงความยินดี การทักทาย

3) วัจนกรรมร่วมมือ (Collaborative) วัจนกรรมกลุ่มนี้มีเป้าหมายด้านเจตนาไม่เกี่ยวข้องกับเป้าหมายด้านสังคม หรือไม่เกี่ยวข้องกับความสุภาพ เช่น การบอกเล่า การประกาศ การรายงาน การสอน การอธิบาย

4) วัจนกรรมขัดแย้ง (Conflictive) วัจนกรรมกลุ่มนี้มีเป้าหมายด้านเจตนาขัดแย้งกับเป้าหมายด้านสังคม เป็นวัจนกรรมไม่สุภาพและไม่สามารถทำให้สุภาพได้ เช่น การตำหนิ การกล่าวหา

แม้แนวคิดของ Leech จะให้รายละเอียดมากกว่าแนวคิดของ Lakoff แต่ก็ยังมีผู้วิจารณ์ว่าบางส่วนไม่ชัดเจนและมีผู้เห็นแย้งว่า หลักความสุภาพของ Leech ไม่ชัดเจนเกี่ยวกับการเพิ่มและลดระดับของการได้รับและเสียประโยชน์ รวมทั้งจำนวนของหลัก (maxim) ในการอธิบายถ้อยคำที่ใช้กันในภาษาจะเพิ่มขึ้นโดยไม่มีข้อจำกัด แต่แนวคิดของ Leech (สุจริตลักษณ์ ตีพิมพ์, 2549: 137) ก็สามารถนำไปใช้ในการเปรียบเทียบด้านวัฒนธรรมได้

ส่วนแนวคิดความสุภาพของ Brown และ Levinson (1987) ได้ชี้ให้เห็นว่าความสุภาพมิใช่เพียงแค่การทำตามมารยาททางสังคม แต่เป็นพื้นฐานของชีวิตทางสังคมเรา ความสุภาพเป็นวิถีหรือกลวิธีทางภาษาที่ช่วยลดความตึงเครียด หรือความขัดแย้งที่เกิดขึ้น

ในขณะที่เราสื่อเจตนาต่าง ๆ แนวคิดสำคัญของ Brown และ Levison คือ เรื่องหน้า (face) และความสมเหตุสมผล (rationality) ซึ่งถือว่ามีความเป็นสากล

แนวคิดเรื่องหน้าของ Brown และ Levison เชื่อมโยงกับความคิดเรื่องหน้าของ Goffman (1967) โดยแนวคิดนี้จำแนกหน้าเป็น 2 ด้าน ได้แก่

- 1) หน้าด้านลบ คือ ความต้องการที่จะมีอิสระ ไม่ถูกบังคับ หรือกีดกัน
- 2) หน้าด้านบวก คือ ความต้องการที่จะได้รับการยอมรับจากสังคม

ในแนวคิดความสุภาพของ Brown และ Levison ประกอบด้วยข้อเสนอ 6 ข้อ ดังนี้

1) ผู้ร่วมสนทนาทุกคนมีหน้าด้านบวก (positive face) และหน้าด้านลบ (negative face) และผู้ร่วมสนทนาทุกคนเลือกกลวิธีการปฏิสัมพันธ์ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของตน

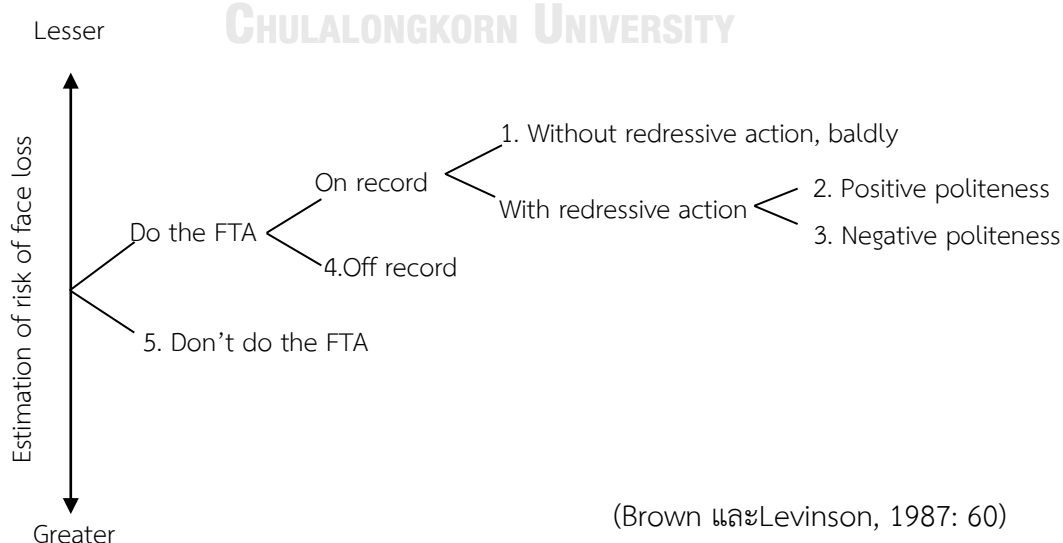
2) ผู้ร่วมสนทนาต่างรักษาหน้าของคู่สนทนา และต้องการให้คู่สนทนารักษาหน้าของตนเช่นกัน

3) บางการกระทำอาจทำให้คู่สนทนาเสียหน้า คือ “การคุกคามหน้าผู้ฟัง” (face – threatening acts หรือ FTAs)

4) ถ้าผู้พูดไม่ต้องการคุกคามหน้าผู้ฟัง ผู้พูดจะต้องใช้วิธีการที่ลดการคุกคามหน้าผู้ฟัง

5) ระดับความรุนแรงของการคุกคามหน้าส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษา โดยในสถานการณ์ที่เสี่ยงต่อการคุกคามหน้ามากขึ้นเท่าใด ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีที่ลดการคุกคามหน้า ดังภาพต่อไปนี้

รูปภาพที่ 1 แนวคิดความสุภาพของ Brown และ Levison 6 ข้อ



5) จากข้อที่ 1 - 5 คือ สิ่งที่อยู่ร่วมสนทนารับรู้ร่วมกันคือ ผู้ร่วมสนทนาจะไม่เลือกกลวิธีเสี่ยงน้อยกว่าที่จำเป็น เนื่องจากกลวิธีดังกล่าวจะคุกคามหน้าผู้ฟังมากกว่าที่เป็นจริงจากแผนภูมิข้างต้น แสดงให้เห็นว่า ถ้าในบริบทที่ผู้พูดเห็นว่ามีความเสี่ยงต่อการคุกคามหน้าผู้ฟังมาก ผู้พูดก็อาจไม่เลือกแสดงวัจนกรรมนั้น (Don't do the FTA) แต่หากผู้พูดเห็นว่ามีความเสี่ยงต่อหน้าผู้ฟังน้อย ผู้พูดก็จะเลือกแสดงวัจนกรรม (Do the FTA) ซึ่งมี 4 กลวิธี ดังนี้ต่อไป

1) การกล่าวอย่างตรงไปตรงมา (Bold on record) เป็นกลวิธีที่ผู้พูดเลือกแสดงวัจนกรรมอย่างตรงไปตรงมา เพื่อต้องการให้ผู้ฟังเข้าใจได้อย่างชัดเจน เช่น การสัญญาว่าพรุ่งนี้ฉันจะมาพบ

2) การกล่าวอ้อม (Off record) เป็นกลวิธีที่ผู้พูดเลือกใช้ถ้อยคำที่ลักษณะไม่ชัดเจน กำกวม และสามารถตีความได้หลายอย่าง เช่น ตัวอย่าง Brown & Levinson (1987) นำเสนอไว้ “วันนี้ฉันไม่ได้ไปธนาคารจึงไม่มีเงินสดติดตัว” สามารถตีความได้หลายอย่าง เช่น การบอกแจ้งให้ทราบว่าตนไม่มีเงินหรือการบอกว่าขอยืมเงินก็ได้

3) การใช้ความสุภาพด้านบวก (Positive politeness) เป็นกลวิธีที่ผู้พูดให้ความสำคัญต่อการรักษาหน้าด้านบวกของผู้พูดและผู้ฟัง เช่น การแสดงว่าผู้พูดก็ต้องการ หรือชื่นชอบสิ่งที่ผู้ฟังต้องการ การแสดงว่าผู้พูดและผู้ฟังเป็นสมาชิกกลุ่มเดียวกัน

4) การใช้ความสุภาพด้านลบ (Negative politeness) เป็นกลวิธีที่ผู้พูดคำนึงถึงหน้าด้านลบของผู้ฟัง โดยให้ความสำคัญกับอิสระที่จะเลือกกระทำสิ่งต่าง ๆ ของผู้ฟัง เช่น “รบกวนช่วยปิดหน้าต่างได้ไหมคะ” และ “จะดีกว่าไหมถ้าจะช่วยเหลือคุณ”

ทั้งนี้ Brown และ Levinson (1987) ยังกล่าวถึงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกกลวิธีของผู้พูด โดยสามารถจำแนกเป็น 3 ปัจจัยดังนี้

- 1) ปัจจัยด้านข้อดีของกลวิธี โดยแต่ละกลวิธีมีข้อดีแตกต่างกันออกไป ได้แก่
  - การกล่าวอย่างตรงไปตรงมา จะช่วยให้เกิดความชัดเจน และไม่กำกวม
  - การใช้ความสุภาพด้านบวก จะเป็นการรักษาหน้าด้านบวกและการให้เคารพแก่ผู้ฟัง
  - การใช้ความสุภาพด้านลบ ส่งผลให้เกิดการรักษาหน้าผู้ฟังด้านลบและลดระดับการคุกคามหน้า
  - การกล่าวทางอ้อม จะเป็นการรักษาหน้าด้านลบของผู้ฟังได้ดีกว่าการใช้ความสุภาพด้านลบ และผู้พูดไม่ต้องรับผิดชอบคำพูดของตนเอง



2) ปัจจัยแวดล้อม กล่าวคือ ผู้พูดจะต้องพิจารณาปัจจัยแวดล้อมในการแสดงวจนกรรม เช่น ระยะห่างทางสังคม อำนาจของผู้พูดกับผู้ฟัง และระดับการคุกคามหน้าของแต่ละวัฒนธรรม

3) ปัจจัยน้ำหนักการคุกคามหน้า คือการกำหนดค่าน้ำหนักการคุกคามจากปัจจัยแวดล้อม โดยมีสูตรดังนี้

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

โดย W คือ น้ำหนักการคุกคามหน้า

D คือ ระยะห่างระหว่างผู้พูดกับผู้ฟัง

P คือ อำนาจของผู้พูดกับผู้ฟัง

R คือ ระดับการคุกคามของวจนกรรมในวัฒนธรรมนั้น

กล่าวคือ น้ำหนักการคุกคามหน้าจะมีมาก หากระยะห่างระหว่างผู้พูดกับผู้ฟังมีมาก ผู้ฟังมีอำนาจเหนือกว่าผู้พูดมาก และระดับการคุกคามของวจนกรรมในวัฒนธรรมนั้น มีมาก หลังจากการประเมินว่าการแสดงวจนกรรมในบริบทนั้น ๆ มีน้ำหนักการคุกคามหน้ามากหรือน้อยเพียงใดแล้ว ก็จะตัดสินใจว่าแสดงหรือไม่ และจะแสดงวจนกรรมด้วยกลวิธีใดที่สมเหตุสมผลในบริบทนั้น

นอกจากนี้ Brown และ Levinson (1987: 65 - 68) ได้นำแนวคิดเรื่องหน้าด้านบวกและหน้าด้านลบ รวมทั้งการพิจารณาลักษณะของวจนกรรมนั้น ๆ ว่าเป็นการคุกคามผู้พูดหรือผู้ฟัง มาใช้เป็นเกณฑ์ในการจัดกลุ่มวจนกรรมที่คุกคามหน้า 4 ประเภท ดังนี้

1) วจนกรรมที่คุกคามหน้าด้านลบของผู้ฟัง คือ วจนกรรมที่คุกคามความต้องการเป็นอิสระของผู้ฟัง โดยจำแนกเป็น 3 ประเภท ได้แก่

- วจนกรรมที่ผู้พูดกำหนดการกระทำในอนาคตของผู้ฟังมีลักษณะเป็นการกดดันให้ผู้ฟังทำตาม เช่น การสั่ง การขอร้อง การแนะนำ การเตือน และการขู่

- วจนกรรมที่ผู้พูดกำหนดการกระทำในอนาคตของผู้ฟังให้ตอบรับหรือปฏิเสธ เช่น การเสนอให้ การสัญญา

- วจนกรรมที่ผู้พูดแสดงความต้องการที่จะให้ผู้ฟังกระทำบางอย่างตามความประสงค์ของผู้พูด เช่น การแสดงความยินดี การแสดงความโกรธ

2) วจนกรรมที่คุกคามหน้าด้านบวกของผู้ฟัง คือ วจนกรรมที่ผู้พูดไม่ให้ความสำคัญกับความรู้สึกของผู้ฟัง จำแนกออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

- วจนกรรมที่ผู้พูดประเมินผู้ฟังในแง่ลบ เช่น การวิจารณ์ การตำหนิ การแสดงความเห็นแย้ง การแสดงความไม่พอใจ

- วัจนกรรมที่ผู้พูดได้ให้ความสำคัญกับหน้าด้านบวกของผู้ฟัง เช่น การบอกข่าวร้าย การพูดขัด การคุยอวดเรื่องของตน

3) วัจนกรรมที่คุกคามหน้าด้านลบของผู้พูด คือ วัจนกรรมที่คุกคามอิสระของผู้พูด เช่น การกล่าวขอบคุณ การตอบรับคำขอบคุณ การตอบรับคำขอโทษ

4) วัจนกรรมที่คุกคามหน้าด้านบวกของผู้พูด มีลักษณะที่เป็น การคุกคามความเป็นที่ยอมรับจากสังคมของผู้พูด เช่น การขอโทษ การยอมรับ การสารภาพ

ถึงแม้แนวคิดความสุภาพของ Brown และLevison จะมีความเป็นสากลชัดเจนและครอบคลุมทั้งผู้พูดและผู้ฟัง แต่ยังพบว่าในความเป็นสากลของทฤษฎีก็ไม่สามารถอธิบายปรากฏการณ์ที่เกี่ยวกับความสุภาพในวัฒนธรรมตะวันออกได้อย่างเหมาะสม

จากการทบทวนแนวคิดความสุภาพข้างต้น ทำให้เห็นความสัมพันธ์ระหว่าง วัจนกรรมการชูงับแนวคิดความสุภาพ ดังจะเห็นได้จากแนวคิดของ Leech (1983) กำหนดให้ วัจนกรรมการชูงอยู่ในกลุ่มวัจนกรรมขัดแย้ง (conflictive) และแนวคิดของ Brown และLevinson (1987) กำหนดให้วัจนกรรมชูงอยู่ในวัจนกรรมที่คุกคามหน้าด้านลบของผู้ฟัง นอกจากนี้แนวคิดเรื่องความสุภาพแสดงให้เห็นว่าวัจนกรรมการชุงเป็นวัจนกรรมที่ไม่พึงประสงค์ในสังคม เพราะเสี่ยงต่อการคุกคามหน้าและไม่สุภาพ แต่ก็เห็นได้ว่าการชุงเกิดขึ้นได้ทั่วไปในการดำเนินชีวิตประจำวัน จึงน่าสนใจว่าคนไทยจะแสดงวัจนกรรมชุงอย่างไร ในงานวิจัยนี้ผู้วิจัยจะนำแนวคิดเรื่องความสุภาพมาใช้เป็นเกณฑ์หนึ่งในการจำแนกกลวิธีทางภาษา และอภิปรายลักษณะของวัจนกรรมการชุงของผู้พูดภาษาไทย

### 2.1.3 สรุปความสัมพันธ์ของวัจนกรรมการชุงกับแนวคิดทฤษฎีที่นำมาศึกษา

การศึกษาวัจนกรรมการชุงในการวิจัยนี้ประกอบด้วยแนวคิดหลัก 2 แนวคิด คือ แนวคิดวัจนกรรม และแนวคิดความสุภาพ จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้น สามารถสรุปความสัมพันธ์ของการชุงกับแนวคิดทฤษฎีที่นำมาศึกษาได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 3 สรุปความสัมพันธ์ของวัจนกรรมการชุงกับแนวคิดทฤษฎีที่นำมาศึกษา

| แนวคิด                                     | ความสัมพันธ์   |
|--|--|
| แนวคิดวัจนกรรมของ Austin (1975)            | วัจนกรรมการชุงจัดอยู่ในประเภท วัจนกรรมกลุ่มผูกมัด                  |
| แนวคิดวัจนกรรมของ Searle (1976)            | วัจนกรรมการชุงจัดอยู่ในประเภท วัจนกรรมกลุ่มผูกมัด                  |
| แนวคิดความสุภาพของ Leech (1983)            | วัจนกรรมการชุงจัดอยู่ในประเภท วัจนกรรมขัดแย้ง                      |
| แนวคิดความสุภาพของ BrownและLevinson (1987) | วัจนกรรมการชุงจัดอยู่ในประเภท วัจนกรรมที่คุกคามหน้าด้านลบของผู้ฟัง |

## 2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมการชู้

จากการทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการชู้ทั้งภาษาไทยและภาษาต่างประเทศ มีผลการศึกษาหลากหลายประเด็น ผู้วิจัยจึงได้จำแนกออกเป็น 4 ประเด็น ได้แก่

- งานวิจัยที่ศึกษาการชู้ในภาษาต่างประเทศ
- งานวิจัยที่ศึกษาการชู้ในฐานะกลวิธีทางภาษาในปริศนาและวัจนกรรมต่าง ๆ
- งานวิจัยที่ศึกษาวัจนกรรมที่สัมพันธ์กับวัจนกรรมการชู้
- งานวิจัยที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างวัจนกรรมกับปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรมไทย

วัฒนธรรมไทย

### 2.2.1 งานวิจัยที่ศึกษาการชู้ในภาษาต่างประเทศ

จากการศึกษางานที่เกี่ยวข้องกับการชู้ในภาษาต่างประเทศ สามารถจำแนกประเภทงานวิจัยได้ 2 ส่วน ได้แก่ 1) งานวิจัยที่ศึกษาเงื่อนไขและลักษณะของวัจนกรรมการชู้ และ 2) งานวิจัยที่ศึกษารูปแบบและกลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการชู้

#### 2.2.1.1 งานวิจัยที่ศึกษาเงื่อนไขและลักษณะของวัจนกรรมการชู้

จากการศึกษางานวิจัยการชู้ในภาษาต่างประเทศ มีตัวอย่างงานที่ศึกษาเงื่อนไขและลักษณะของวัจนกรรมการชู้ ดังนี้

Fraser (1975) ศึกษาเรื่อง “Warning and Threatening” ผลการศึกษาพบว่า วัจนกรรมการชู้มีเงื่อนไขวัจนกรรม ดังนี้

- 1) ผู้พูดตั้งใจที่จะบอกผู้ฟังเกี่ยวกับการกระทำในอนาคต
- 2) ผู้พูดตั้งใจจะกระทำให้เกิดขึ้นตามที่บอกไว้ ซึ่งประกอบด้วย
  - สิ่งที่จะเกิดขึ้น (อาจมีเงื่อนไข)
  - ผลกระทบที่จะเกิดขึ้นแก่ผู้ฟัง
  - ผู้พูดตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสิ่งที่ได้พูดออกไป
- 3) ผู้ฟังจะต้องตระหนักในความตั้งใจของผู้พูดตามเงื่อนไขที่ 1

และ 2

นอกจากนี้ยังสมมติฐานเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องของหลายประการ ดังนี้

- 1) ผู้พูดเชื่อว่า ผลของการกระทำที่บอกไว้ ผู้พูดจะเป็นผู้ได้รับประโยชน์
- 2) ผู้พูดเชื่อว่าตนสามารถทำตามสิ่งที่บอกไว้ได้
- 3) ผู้พูดมีความตั้งใจที่จะทำให้เกิดการชู้

Labov และ Fanshel (1977) ศึกษาเรื่อง “Therapeutic discourse: Psychotherapy as conversation” ผลการศึกษาพบว่า ลักษณะของเงื่อนไขวาทกรรมการชู้ คือ ถ้าผู้พูดยืนยันถึงสิ่งที่จะกระทำกับผู้ฟัง สิ่งที่จะพูดจะต้องแสดงถึงลักษณะที่เกี่ยวข้อง 3 ประการ ได้แก่

- 1) การคงอยู่ของกระทำนั้น
- 2) การกระทำในอนาคต
- 3) เงื่อนไขอื่น ๆ ที่กำหนดไว้ในการชู้ และปัจจัยอื่น ๆ ที่จะทำให้

การกระทำของผู้พูดเป็นการชู้ได้

Gingisis (1986) ศึกษาเรื่อง “Indirect threat” ผลการศึกษาแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของผู้ฟังในสถานการณ์การชู้ เพราะแม้ว่าผู้พูดจะมีความเชื่อว่าตนสามารถกระทำตามที่ชู้ได้ แต่สิ่งสำคัญประการหนึ่งที่จะทำให้การชู้เกิดขึ้นได้ คือ ผู้ฟังต้องเชื่อในกระทำของผู้พูดด้วย ผู้ฟังจะต้องสามารถรับรู้และตีความหมายของการชู้ นั้นว่าเป็นการกระทำที่ส่งผลกระทบต่อด้านลบต่อผู้ฟังด้วย เช่น ถ้าบุคคลหนึ่งเล็งปืนไปหาอีกคน เขาสามารถพูดว่า “นี่คือปืนและมีกระสุนเต็มกระบอก” เพื่อเป็นการยืนยันถึงสิ่งเขาจะกระทำ และเขาสามารถพูดได้ว่า “สิ่งนี้สามารถทำให้คุณเสียชีวิตได้” เพื่อเป็นการยืนยันให้ผู้ฟังรับรู้อีกครั้งว่า กระทำนี้จะส่งผลกระทบต่อด้านลบที่จะเกิดขึ้นแก่ผู้ฟัง เหล่านี้จะเป็นเงื่อนไขเบื้องต้นที่จะทำให้ผู้ฟังสามารถตีความได้ว่าเป็นการชู้

Nicoloff (1989) ได้ศึกษาเรื่อง Threats and illocution ผลการศึกษาพบว่า การชู้มีจุดประสงค์ คือ เมื่อผู้พูดกล่าวถ้อยคำบางอย่างแก่ผู้ฟัง จะทำให้ผู้ฟังรู้สึกกลัว การชู้เป็นวาทกรรมที่มีลักษณะคล้ายวาทกรรมสัญญาและเตือน แต่ไม่สามารถจัดเป็นวาทกรรมประเภทเดียวกันได้ โดยมีรายละเอียดดังนี้

- วาทกรรมการชู้และการสัญญา มีลักษณะเหมือนกัน เนื่องจากการบอกรับการกระทำของผู้พูดที่จะเกิดขึ้น และผูกมัดผู้พูดในอนาคต รวมทั้งมีการใช้รูปภาษาในการสื่อวาทกรรมเหมือนกัน เช่น “I will + สิ่งที่จะผู้พูดกระทำ If you do + สิ่งที่จะผู้ฟังจะกระทำ” แต่มีลักษณะที่แตกต่างกันคือ การชู้มักจะชู้โดยวาทกรรม ขณะที่การสัญญาจะมีทั้งการสัญญาที่เป็นลายลักษณ์อักษร หรือสัญญาด้วยวาจาก็ได้ นอกจากนี้การชู้มักไม่มีรูปภาษาที่สื่อถึงเจตนาการชู้อย่างชัดแจ้ง ดังนั้นจึงต้องตีความจากถ้อยคำที่นำมาประกอบเข้าด้วยกัน และผู้พูดจะทำตามหรือไม่ทำตามสิ่งที่ชู้ก็ได้

- วาทกรรมการชู้และการเตือน มีลักษณะที่เหมือนกัน เนื่องจากการกล่าวถึงสิ่งที่เป็นอันตราย และ เจตนาของผลที่จะเกิดขึ้นเหมือนกัน และมีการใช้ภาษาเหมือนกัน เช่น I warn you that I will + สิ่งที่จะผู้พูดกระทำ / If you + สิ่งที่จะผู้ฟังกระทำ และมีลักษณะที่ต่างกัน คือ การชู้เป็นการกระทำที่ไม่ได้เป็นความร่วมมือของผู้พูดและผู้ฟัง การชู้เป็นพฤติกรรมก้าวร้าวและทำเพื่อประโยชน์ของผู้พูด ขณะที่การเตือนมีลักษณะเป็นการให้ความร่วมมือ

กันระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง เมื่อผู้ฟังต้องประสบกับอันตราย การเตือนจะเป็นการป้องกันไม่ให้อันตรายเกิดขึ้น และทำให้เกิดประโยชน์แก่ผู้ฟัง

ทั้งนี้สามารถสรุปลักษณะของวัจนกรรมการชู้ การสัญญา และการเตือนได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4 สรุปลักษณะของวัจนกรรมการชู้ สัญญา และเตือน

| วัจนกรรม | ลักษณะ  |
|----------|---|
| การชู้   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- การชู้เป็นวัจนกรรมผูกมัด</li> <li>- การชู้เป็นการบอกถึงสิ่งที่เป็นอันตรายต่อผู้ฟัง และการชู้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้พูด</li> <li>- การชู้จะเป็นการสื่อความเป็นนัย เนื่องจากการชู้ไม่มีการใช้ถ้อยคำหรือสัญญาณต่าง ๆ ที่สื่อว่าเป็นการชู้ได้อย่างชัดเจน</li> </ul> |
| การสัญญา | <ul style="list-style-type: none"> <li>- การสัญญาเป็นวัจนกรรมผูกมัด</li> <li>- การสัญญาไม่สามารถสื่อความเป็นนัยได้</li> <li>- การสัญญาเป็นการรับปากของผู้พูดที่จะมีส่วนร่วมในการกระทำบางอย่าง</li> </ul>  |
| การเตือน | <ul style="list-style-type: none"> <li>- การเตือนเป็นการบอกถึงสิ่งที่เป็นอันตรายต่อผู้ฟัง แต่ผลการเตือนจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ฟัง</li> <li>- การเตือนมีลักษณะเป็นการให้ความร่วมมือกันระหว่างผู้พูดและผู้ฟังในสถานการณ์ที่ผู้ฟังต้องประสบกับอันตราย</li> </ul>  |

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างการชู้กับวัจนผล พบว่าการสื่อวัจนผลของการชู้มีความเกี่ยวข้องกันทั้งนัยและความหมายสัมพันธ์กับการสื่อเจตนา กล่าวคือ การชู้จะเป็นการพูดถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำต่อผู้ฟัง ผู้ฟังจะสามารถรับรู้และตอบสนองต่อการชู้ได้ ทั้งนี้ผู้ฟังสามารถรับรู้ความหมายโดยธรรมชาติทั้งจากเบาะแส สิ่งสื่อ นัย และอาการ

Limberg (2009) ศึกษาเรื่อง “Impoliteness and threat response” พบว่าการชู้เป็นกลวิธีหนึ่งของการคุกคามผู้ฟังโดยเป็นการแสดงออกซึ่งหน้า ซึ่งผู้พูดมีจุดมุ่งหมายที่จะให้ผู้ฟังกระทำตามที่สิ่งตนต้องการในลักษณะของการบีบบังคับ โดยหน้าที่หลักของการชู้ไม่ได้มีไว้เพื่อการยืนยันถึงการมีอำนาจ แต่เป็นกลวิธีการสื่อสารที่คุกคามหน้าผู้ฟัง เพื่อให้ผู้ฟังยินยอมในสถานการณ์นั้น ๆ การชู้ยังเป็นการสื่อถึงนัยที่เป็นผลกระทบในแง่ลบหากผู้ฟังไม่ได้ปฏิบัติตาม

นอกจากนี้ผลการศึกษาการตอบสนองการชู้จาก 6 สถานการณ์ ซึ่งแต่ละสถานการณ์มีระดับอำนาจของผู้พูดและผู้ฟังต่างกันพบว่า สถานการณ์ที่ผู้พูดมีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟัง ผู้ฟังจะมีการตอบสนองต่อการปฏิบัติตามการชู้มาก โดยเฉพาะในสถานการณ์ที่ผู้พูดมีบทบาทและหน้าที่ต่อเรื่องที่ถูกรู้อย่างชัดเจน อีกทั้งจะมีแนวโน้มที่จะปฏิบัติตามการชู้มากขึ้น

ในสถานการณ์ที่ผู้พูดมีสถานภาพเท่ากับผู้ฟัง เนื่องจากปัจจัย “มิตรภาพ” เป็นปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อการคุกคามหน้า ส่วนสถานการณ์ที่ผู้พูดมีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟัง จะมีการตอบสนองโดยการปฏิบัติตามการขู่ น้อยกว่าสถานการณ์อื่น ๆ จากผลการศึกษาข้างต้นจึงแสดงให้เห็นปัจจัยอำนาจของผู้พูดและผู้ฟังมีผลต่อการตอบสนองการขู่

Salgueiro (2010) ศึกษาเรื่อง “Promises, Threats, and the foundations of speech act theory” ผลการวิจัยพบว่า การสัญญาและการขู่มีรูปแบบพื้นฐานเหมือนกันดังนี้

- รูปแบบของการสัญญา (Directive – commissive condition promise หรือ DCCP) มีลักษณะเป็น  $Re (R d a_1) \wedge ((R d a_1) \rightarrow Pr (S d a_2))$  คือ ฉันร้องขอ (Re) ผู้ฟังกระทำบางอย่าง (R d a<sub>1</sub>) และถ้าผู้ฟังกระทำบางสิ่งนั้น (R d a<sub>1</sub>) แล้ว ฉันสัญญา (Pr) ว่าฉันจะทำตามสัญญาไว้ (S d a<sub>2</sub>) เช่น If you give up smoking (I promise you) I'll buy you a car.

- รูปแบบของการขู่ DCCT (Directive – commissive condition threat หรือ DCCT) มีลักษณะเป็น  $De (R d a_1) \wedge (\neg(R d a_1)) \rightarrow Th(S d a_2)$  คือ ฉันต้องการ (De) ให้ผู้ฟังกระทำบางอย่าง (R d a<sub>1</sub>) และถ้าผู้ฟังไม่กระทำสิ่งนั้น ( $\neg(R d a_1)$ ) แล้ว ฉันขู่ (Th) ฉันทำตามสิ่งที่ขู่ไว้ (S d a<sub>2</sub>) เช่น If you don't stop seeing Juliet, I'll kill you.

นอกจากนี้ผลการวิจัยได้อธิบายลักษณะที่แตกต่างกัน โดยสามารถจำแนกได้เป็น 3 ลักษณะ ดังนี้ 1) ความชัดเจน (Explicitatability) คือ การขู่จะต้องเกิดขึ้นในสถานการณ์ที่มีความตึงเครียด มีการละเมิดความสุภาพที่เป็นบรรทัดฐานทางสังคม รวมทั้งผลการขู่จะสร้างความเสียหายให้เกิดขึ้นแก่ผู้ฟัง ขณะที่การสัญญามีลักษณะที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ฟัง 2) ข้อผูกมัด (Deontics) พบว่าการสัญญามีข้อผูกมัดกับสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ แต่การขู่จะผูกมัดกับความคาดหวังที่ต้องการให้ผู้ฟังกระทำ ทั้งนี้ผู้ขู่จะต้องมีความน่าเชื่อถือว่าเป็นจริง และอาจมีผลกระทบต่อบุคคลที่ 3 ในกรณีที่ปฏิบัติตามการขู่จะก่อให้เกิดอันตรายแก่ผู้ฟัง 3) วจนกรรม (illocution) และ วจนผล (perlocution) พบว่าการแสดงวจนผลมีลักษณะต่างกัน กล่าวคือ การขู่ต้องแสดงวจนผลให้ชัดเจน เนื่องจากต้องการแสดงถึงความน่ากลัว ขณะที่วจนผลของการสัญญาไม่ได้มีความสำคัญมาก เป้าหมายของการสัญญา คือ การทำให้ผู้ฟังได้รับความสุขบางอย่างซึ่งมีความสัมพันธ์กับวจนผลโดยเบื้องต้นอยู่แล้ว

Sami (2015) ศึกษาเรื่อง “The Differences between Threat and Promise Acts” ผลการศึกษาว่า วจนกรรมการขู่มีคล้ายกับวจนกรรมการสัญญา โดยมีเงื่อนไขและรูปแบบการใช้ไวยากรณ์คล้ายกัน แต่ทั้งสองวจนกรรมก็มีลักษณะที่แตกต่างกัน คือ

วจนกรรการชู่ ผู้พูดจะเป็นผู้ได้รับประโยชน์ แต่วจนกรรการสัญญา ผู้ฟังจะเป็นผู้ได้รับประโยชน์ ทั้งนี้สามารถสรุปลักษณะสำคัญของวจนกรรการชู่และการสัญญาได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 5 สรุปลักษณะของวจนกรรการชู่ และสัญญา

| ลักษณะของวจนกรรการ                | การชู่ | การสัญญา |
|-----------------------------------|--------|----------|
| ผู้พูดได้ประโยชน์                 | ✓      | -        |
| ผู้ฟังได้ประโยชน์                 | -      | ✓        |
| ผู้พูดมีจำนวนมาก                  | -      | -        |
| ผู้ฟังมีจำนวนมาก                  | ✓      | -        |
| ผู้พูดสามารถควบคุมผลที่จะเกิดขึ้น | ✓      | ✓        |
| ผู้ฟังสามารถควบคุมผลที่จะเกิดขึ้น | -      | -        |

Sami (2015: 51)

จากการทบทวนงานที่ศึกษาเงื่อนไขและลักษณะของวจนกรรการชู่ข้างต้นสรุปได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 6 สรุปงานที่ศึกษาเงื่อนไขและลักษณะของวจนกรรการชู่ในภาษาต่างประเทศ

| งานวิจัย                 | หัวข้อ / ประเด็นที่ศึกษา                             | ผลการวิจัยที่สำคัญ  |
|--------------------------|--|---|
| Fraser (1975)            | Warning and Threatening                              | วจนกรรการชู่มีเงื่อนไขวจนกรรการ ดังนี้<br>1) ผู้พูดตั้งใจที่จะบอกผู้ฟังเกี่ยวกับการกระทำในอนาคต<br>2) ผู้พูดตั้งใจจะกระทำให้เกิดขึ้นตามที่บอกไว้<br>3) ผู้ฟังจะต้องตระหนักในความตั้งใจของผู้พูดตามเงื่อนไขที่ 1 และ 2 |
| Labov และ Fanshel (1977) | Therapeutic discourse: Psychotherapy as conversation | สิ่งที่ผู้พูดจะแสดงให้เห็นการชู่ มี 3 ประการ ได้แก่ การคงอยู่ของกระทำนั้น การกระทำในอนาคต และเงื่อนไขอื่น ๆ ที่กำหนดไว้ในการชู่ รวมทั้งปัจจัยอื่น ๆ ที่จะทำให้การกระทำของผู้พูดเป็นการชู่ได้                          |
| Gingsis (1986)           | Indirect threat                                      | การชู่จะเกิดขึ้นได้ เมื่อผู้ฟังเชื่อในการชู่ของผู้พูดด้วย โดยผู้ฟังจะต้องสามารถรับรู้และตีความหมายของการชู่ นั้นว่าเป็นการกระทำที่ส่งผลกระทบต่อผู้ฟังด้วย   |
| Nicoloff (1989)          | Threats and illocution                               | การชู่เป็นวจนกรรการผูกมัด โดยผลของการชู่ ผู้พูดจะได้รับประโยชน์ และการชู่เป็นการบอกถึงอันตรายที่จะเกิดขึ้นแก่ผู้ฟัง โดยมีลักษณะแบบการสื่อความเป็นนัย  |

| งานวิจัย         | หัวข้อ / ประเด็นที่ศึกษา                                    | ผลการวิจัยที่สำคัญ   |
|------------------|---|--|
| Limberg (2009)   | “Impoliteness and threat response”                          | การชู่เป็นกลวิธีที่คุกคามหน้าผู้ฟัง และสถานการณ์ที่ผู้พูดและผู้ฟังมีระยะห่างทางอำนาจต่างกัน จะส่งผลต่อการตอบสนองการชู่แตกต่างกัน   |
| Salgueiro (2010) | Promises, Threats, and the foundations of speech act theory | การชู่มีลักษณะแบบ $De (R d a_1) \wedge \neg(R d a_1) \rightarrow Th(S d a_2)$ นอกจากนี้การชู่จะมีลักษณะการสร้าง ความเสียหายแก่ผู้ฟัง โดยผู้พูดจะบังคับผู้ฟังให้ทำตาม ความคาดหวังของตน และการชู่จะมีวจนผลที่แสดงถึง ผลกระทบด้านลบ |
| Sami (2015)      | The Differences between Threat and Promise Acts             | การชู่มีลักษณะแตกต่างจากการสัญญา เนื่องจากการชู่ ผู้พูดจะเป็นผู้ได้รับประโยชน์ และการชู่มีผลกระทบต่อ ผู้ฟังจำนวนมากได้ แต่การสัญญา ผู้ฟังจะเป็นผู้ได้รับ ประโยชน์  |

จากที่กล่าวมาข้างต้น สรุปได้ว่า วจนกรรมการชู่เป็นวจนกรรมผูกมัด ผู้พูดมีเจตนาทำให้ผู้ฟังกลัวและยินยอมกระทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ ผู้พูดจึงเลือกใช้ถ้อยคำที่มี ลักษณะเป็นการบีบบังคับ โดยการสื่อถึงผลด้านลบที่จะเกิดขึ้นแก่ผู้ฟัง หากผู้ฟังไม่ปฏิบัติตาม วจนกรรมการชู่จึงจัดเป็นวจนกรรมที่คุกคามหน้าผู้ฟัง ทั้งนี้จากผลการศึกษาข้างต้น ผู้วิจัยจะนำมาใช้ เป็นแนวทางในการพิจารณาและกำหนดขอบเขตข้อมูลการชู่

### 2.2.1.2 งานวิจัยที่ศึกษารูปแบบและกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรม การชู่

จากการศึกษางานวิจัยการชู่ในภาษาต่างประเทศ มีตัวอย่างงานที่ศึกษารูปแบบและกลวิธีทางภาษาในวจนกรรมชู่ ดังนี้

Storey (1995) ศึกษาเรื่อง “The language of threats” ผลการศึกษา พบว่าการทำความเข้าใจกับข้อความที่เป็นการชู่ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ เช่น เจตนาของผู้พูด ความเข้าใจของผู้ฟัง และบริบทสภาพแวดล้อมของการสื่อสาร ทั้งนี้การชู่มี 3 ลักษณะ ได้แก่

- ลักษณะที่ 1 การชู่เพื่อเตือน เป็นการชู่ที่บุคคลและสังคมที่ถูกชู่ จะเป็นผู้ได้รับประโยชน์ เช่น ประกาศของศุลกากรออสเตรเลียที่ใช้การชู่เพื่อเตือนว่า “Be warned – Do not carry illicit drugs – penalties... are severe...” (Storey, 1995: 79)

- ลักษณะที่ 2 การชู่โดยตรงเป็นการชู่ที่ทำให้ผู้พูดเป็นผู้ได้รับประโยชน์ เช่น “I’ll shoot you if you don’t give me the money” (Storey, 1995: 80)



- ลักษณะที่ 3 การขู่เพื่อให้เกิดความกลัว เป็นการขู่ที่จะทำให้ผู้ขู่เป็นผู้ได้รับประโยชน์ เช่น “I know you’re alone in the house” (Storey, 1995: 80)

อย่างไรก็ตาม การขู่เพื่อเตือนนั้นเป็นการกระทำที่ไม่ผิดกฎหมาย แต่การขู่โดยตรงและการขู่เพื่อให้เกิดความกลัวอาจเป็นการกระทำที่อาจจะผิดหรือไม่ผิดกฎหมายก็ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความตั้งใจของผู้กระทำ และบริบทสถานการณ์

Benoit (1983) ศึกษาเรื่อง “The use of threats in children’s discourse” ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยเพศไม่ได้มีอิทธิพลต่อความถี่ในการขู่ แต่ส่งผลต่อชนิดของการขู่ของเด็กผู้หญิงจะแสดงออกอย่างชัดเจนด้วยการขู่ร้าย และการขู่ทำร้าย ขณะที่เด็กผู้ชายจะใช้การขู่ที่เป็นการทำร้ายเพียงอย่างเดียว และเด็กที่มีอายุน้อยกว่าจะแสดงการขู่มากกว่าเด็กโต นอกจากนี้พบว่ากลวิธีการขู่ของเด็ก ประกอบด้วย 5 รูปแบบ ได้แก่

- รูปแบบที่ 1 การขู่ คือ การแสดงพฤติกรรมก้าวร้าว โดยมีจุดประสงค์เพื่อให้ผู้ถูกขู่ยอมรับข้อผูกมัดและยอมทำตามผู้ขู่ การขู่สามารถเพิ่มระดับความรุนแรงให้มากขึ้นได้ ระดับความรุนแรงนั้นจะสัมพันธ์กับความขัดแย้งในการปฏิสัมพันธ์เป็นลำดับ เช่น การเพิ่มความรุนแรงจากการขู่ว่า “I’ll kill your neck.” เป็น “I’ll kill your bones.” (Benoit, 1983: 309)

- รูปแบบที่ 2 การดูถูก คือ การขู่โดยการวิจารณ์ถึงครอบครัว เพื่อน หรือความสามารถของผู้ฟัง เช่น สถานการณ์ที่ผู้ฟังไม่มีใครเล่นด้วย ผู้พูดจึงขู่ว่า “You’re talkin’ to yourself.” (Benoit, 1983: 309)

- รูปแบบที่ 3 การตอกย้ำข้อบกพร่อง คือ การขู่โดยนำข้อบกพร่อง หรือความไม่เป็นที่ยอมรับของผู้ฟังมาใช้ขู่ เพื่อให้ผู้ฟังรู้สึกไม่ดี เช่น เด็กพูดถึงเพื่อนที่เล่นเป็นแม่ค้าว่า จะต้องไม่เหลือเงิน และถึงแตก จากนั้นนำข้อบกพร่องเรื่องเงินมาขู่ว่า “You gonna be broken now.” (Benoit, 1983: 309)

- รูปแบบที่ 4 การโต้ตอบผู้ฟัง คือ เมื่อผู้พูดทราบว่าผู้ฟังมีปฏิกิริยาโต้ตอบลักษณะที่ไม่ได้เกรงกลัวต่อคำขู่ ผู้พูดจึงเพิ่มความรุนแรงของการขู่มากขึ้น เช่น

ผู้พูด : “I’ll knock you in the side”

ผู้ฟัง : “You think you’re stronger boy than me?”

ผู้พูด : “You won’t do it to me.”

(Benoit, 1983: 309)

- รูปแบบที่ 5 การบอกถึงสิ่งที่จะกระทำ จะเกิดขึ้นในกรณีที่ผู้ฟังไม่ปฏิบัติตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ ผู้พูดจึงขู่ว่าจะทำอย่างไรกับผู้ฟัง เช่น ผู้ฟังไม่ยอมทำตาม ผู้พูดจึงขู่ว่า “Ooh. I gonna tell.” (Benoit, 1983: 309)

Harris (1984) ศึกษาเรื่อง “The form and function of threat in court” โดยวิเคราะห์การพิพากษาโดยผู้พิพากษา 5 คน ใน 16 คดี ผลการศึกษาพบว่า รูปแบบการใช้ภาษาในการขู่ที่เปลี่ยนไป ทำให้การขู่ซ้ำอีกครั้งของผู้พิพากษาประสบความสำเร็จ หน้าที่ของคำขู่ในศาล คือ การทำให้คำสั่งรุนแรงขึ้น เนื่องจากผู้พิพากษามีความเชื่อว่า จำเลยไม่ใช่แค่ไม่ต้องการทำตามสิ่งที่ศาลสั่ง แต่จำเลยไม่เต็มใจที่จะทำตาม ดังนั้นศาลจึงต้องสร้างแรงกดดันบางอย่าง เพื่อให้จำเลยทำตามที่ศาลร้องขอ ศาลจึงใช้การขู่ เพื่อกดดันจำเลย

ทั้งนี้ การขู่ซ้ำมีการเปลี่ยนแปลงของรูปแบบการใช้ภาษาในการขู่ ทั้งหมด 3 รูปแบบ ดังนี้

- รูปแบบที่ 1 การย้ายที่ระหว่างประโยคปฏิเสธและประโยคบอกเล่า เช่น If you don't pay fine, you'll go to prison เป็น If you pay regularly, you won't hear any more of this. (Harris, 1984: 256)

- รูปแบบที่ 2 การสลับตำแหน่งระหว่างผลลัพธ์กับเงื่อนไข เช่น “because you can go to prison for non – payment of fines.” เป็น “if you're not paying that – you'll be brought back to court here – and I can't say that you won't be dealt with so leniently next time” จะเห็นได้ว่าการกล่าวครั้งแรกผู้พิพากษาได้กล่าวถึงผลลัพธ์ก่อนว่า “because you go to prison” จากนั้นจึงกล่าวถึงเงื่อนไขคือ “for non - payment of fines” แต่ในการกล่าวซ้ำผู้พิพากษากล่าวถึงเงื่อนไขก่อน คือ “If you're not paying that” แล้วจึงกล่าวถึงผลลัพธ์ ว่า “you'll be brought back to court here –and I can't say that you won't be dealt with so leniently next time.” (Harris, 1984: 258)

- รูปแบบที่ 3 การทำให้ประโยคชัดเจนขึ้น แบ่งออกเป็น 4 ลักษณะ ดังนี้

- การเพิ่มรายละเอียดของบทลงโทษ เช่น “you can go to prison to non – payment of fines” เป็น “that sentence of forty – two days imprisonment will be suspended – whilst ever you keep up the payment of nine pounds until all the arrears are wipe off” โดยผู้พิพากษาได้เพิ่มรายละเอียดของบทลงโทษจาก “you can go to prison” เป็น “that sentence of forty – two days imprisonment” และเพิ่มรายละเอียดของเงื่อนไขจาก “non – payment of fines เป็น you keep up the payment of nine pounds until all the arrears are wipe off” (Harris, 1984: 260)

- การอ้างถึง เช่น “because you can go to prison for non – payment of fines เป็น it's as serious as all that” จะเห็นได้ว่า ผู้พิพากษาใช้คำว่า “it”

ในการอ้างถึงในเงื่อนไขที่ว่า “non – payment of fines” และใช้คำว่า “all that” ในการอ้างถึงผลที่ว่า “because you can go to prison” (Harris, 1984: 260)

- การแทนที่ เช่น “now that is a total of six pounds a week-six pounds a week and every week-and you’ll be back in Court again if not.” ผู้พิพากษาใช้คำว่า “not” แทน “total of six pounds a week-six pounds a week and every week” (Harris, 1984: 261)

- การละ เช่น “whilst ever you keep up that payment you will hear no more of this but if you don’t keep up the payment--you will.” เห็นได้ว่าผู้พิพากษาละประโยค “you will hear more of this” เหลือเพียงแค่ “you will” เท่านั้น (Harris, 1984: 261)

Carter (2010) ศึกษาเรื่อง “We Shall Be Watching You, You’re Going to Die, and Other Threats : A Corpus – Based Speech Act Approach” ผลการศึกษาพบว่า ผู้ก่อการร้ายและผู้ที่ไม่เป็นผู้ก่อการร้าย จะใช้สรรพนามบุรุษที่ 1 มากกว่าสรรพนามบุรุษที่ 2 ทั้งนี้การเลือกใช้สรรพนามทั้ง 2 กลุ่มปรากฏลักษณะใช้สรรพนามอย่างมีนัยสำคัญ กล่าวคือ ผู้ที่ไม่เป็นผู้ก่อการร้ายใช้สรรพนามบุรุษที่ 1 เอกพจน์ ในขณะที่ผู้ก่อการร้ายใช้สรรพนามบุรุษที่ 1 พหูพจน์ เนื่องจากผู้ก่อการร้ายใช้มักจะใช้สรรพนามบุรุษที่ 1 “we” เพราะผู้ก่อการร้ายมีหลายคน แต่ในบางกรณีผู้ก่อการร้ายอาจมีเพียงคนเดียว แต่เลือกใช้สรรพนาม “we” เพื่อให้ผู้ที่ถูกขู่รู้สึกกลัวมากขึ้น เนื่องจากจะทำให้ผู้ฟังเห็นว่าผู้ขู่มีหลายคน แต่ในกรณีผู้ที่ไม่เป็นผู้ก่อการร้ายมักจะใช้สรรพนาม “I”

นอกจากนี้ยังพบการใช้โครงสร้างประโยคในการขู่ทั้งหมด 6 ชนิด ได้แก่ ประโยคสั่งห้าม (Negative command) ประโยคคำสั่ง (Command) ประโยคคำสั่งแบบเงื่อนไข (Command – then) ประโยคเงื่อนไข (If – then) ประโยคคำถาม (Question) และประโยคบอกเล่า (Declarative statement) เมื่อจำแนกตามการใช้ประโยคพบว่าผู้ที่ไม่ใช่ผู้ก่อการร้ายมีการใช้ประโยคทั้ง 6 ชนิด แต่ผู้ก่อการร้ายพบการใช้ประโยคเพียง 4 ชนิด ไม่พบการใช้ประโยคสั่งห้าม (Negative command) และประโยคคำถาม (Question) ทั้งนี้พบว่าบุคคลทั้ง 2 กลุ่มใช้ประโยคบอกเล่า (Declarative statement) มากที่สุด

Niemi (2014) ได้ศึกษา “I will send badass viruses.” Peer threats and the interplay of pretend frames in a classroom dispute. ผลการศึกษาพบว่า การขู่ของเด็กผู้ชายจะขึ้นอยู่กับวัฒนธรรมและกิจกรรมนอกห้องเรียนของเด็ก เช่น วิดีโอเกม การขู่ที่เลือกใช้จะเป็นการแกล้งขู่ คือ ผู้พูดต้องการทำให้ผู้ฟังทราบว่าคุณเหนือกว่า เช่น “You are

useless.”และการแกล้งชู้มักเกิดในเด็กช่วงก่อนปฐมวัย ปฐมวัย และมักเกิดในสถานการณ์ที่มีการเล่นในสนามเด็กเล่น นอกจากนี้พบว่าขั้นตอนการแกล้งชู้มี 5 ขั้นตอน ได้แก่

- ขั้นที่ 1 ขั้นการแกล้งชู้ถึงความรุนแรง จะพบในการเล่นวิดีโอเกม เช่น “I will send viruses.” “Something bad will happen to you.”(Niemi, 2014: 110)

- ขั้นที่ 2 ขั้นการเพิ่มความรุนแรงของการชู้ จะบอกถึงการกระทำและผลอย่างชัดเจน เช่น “I will send badass viruses which will destroy your wagon” (Niemi, 2014: 112)

- ขั้นที่ 3 ขั้นการเพิ่มเหตุการณ์ในชีวิตจริงและดึงบุคคลที่สามเข้ามาเกี่ยวข้อง คือ เด็กจะดึงการชู้ในเกมมาใช้ในชีวิตจริง โดยการนำเรื่องมิตรภาพความเป็นเพื่อนมาใช้ชู้ เช่น “We are not friend anymore” (Niemi, 2014: 115)

- ขั้นที่ 4 ขั้นการพูดแสดงว่าผู้พูดเหนือกว่าผู้ฟัง คือ เด็กจะพูดว่าตนมีสิ่งที่ดีกว่าเด็กอีกคน โดยจะใช้กลวิธีการนำบุคคลอื่นที่เกี่ยวข้องมาสนับสนุนการชู้และป้องกันไม่ให้อีกฝ่ายโต้แย้งหรือชู้ผู้พูดกลับ เช่น “I have so many friends too. And they will beat you” (Niemi, 2014: 116 - 117)

- ขั้นที่ 5 ขั้นการจัดการของครู เป็นขั้นที่ทำให้การโต้แย้งจบลง Gales (2017) ศึกษาเรื่อง “Threatening Stances: A corpus analysis of realized vs. non-realized threats” พบว่ารูปแบบและหน้าที่ของภาษาที่สื่อถึงการชู้โดยจำแนกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ การแสดงถึงการชู้อย่างชัดเจน และไม่ชัดเจน โดยสามารถสรุปเป็นตารางดังนี้

ตารางที่ 7 การแสดงถึงการขู้อย่างชัดเจน และไม่ชัดเจน

| หน้าที่<br>(stance Function)                                     | ประเภททางไวยากรณ์<br>Grammatical Category  | ถ้อยคำบ่งชี้<br>(Lexical Marker) | การเพิ่มและลดความรุนแรง<br>(strengthening / Weakening) |
|--|--|----------------------------------|--|
| <b>รูปแบบและหน้าที่ทางภาษาที่แสดงถึงการขู้อย่างชัดเจน</b>        |  |                                  |  |
| การเน้นเหตุผลของ<br>การขู่                                       | คำช่วยบอก<br>การคาดคะเน                    | Would                            | ลดระดับความรุนแรง                                      |
| การเน้นความสำคัญ<br>เกี่ยวกับเหตุผลของ<br>การขู่                 | คำวิเศษณ์บอก<br>ความแน่ใจ                  | Never                            | ลดระดับความรุนแรง                                      |
| การเน้นก่อน<br>การขอร้อง และ<br>ความต้องการที่<br>เพิ่มขึ้น      | กริยาสื่อวัจนกรรม<br>+ that                | Tell / say /<br>state            | เพิ่มระดับความรุนแรง                                   |
| การกำหนดคำสั่งที่มี<br>เงื่อนไขเกี่ยวกับ<br>การกระทำการขู่       | คำช่วยบอก<br>การคาดคะเน<br>และคำกริยาการิต | Will / be going<br>to / try      | ลดระดับความรุนแรง                                      |
| <b>รูปแบบและหน้าที่ทางภาษาที่แสดงถึงการขู่ไม่ชัดเจน</b>          |  |                                  |  |
| การประกาศโดยตรง  | คำช่วยบอกการ<br>คาดคะเน                    | Will / be going<br>to            | เพิ่มระดับความรุนแรง                                   |
| การกลบเกลื่อน<br>ถ้อยคำความรุนแรง<br>ของการขู่<br>โดยใช้คำปฏิเสธ | คำกริยาบางคำ + to                          | (neg) +<br>certainty verbs       | เพิ่มระดับความรุนแรง                                   |

CHULALONGKORN UNIVERSITY Gales (2017: 19)

นอกจากนี้ยังพบว่า การขู่ทั้งสองประเภทมีบทบาทที่เพิ่มความรุนแรง และลดความรุนแรงจากจุดยืนของผู้ขู่ กล่าวคือ การขู่ที่ชัดเจน หรือการขู่ที่มีระดับความรุนแรงสูง พบว่าผู้ขู่จะเลือกใช้ภาษาที่สื่อถึงการขู้อย่างชัดเจน เพื่อให้เห็นว่าผู้พูดมีอำนาจมากและสามารถทำให้ผู้อื่นปฏิบัติตามได้ ผู้ขู่ไม่คำนึงถึงความสุภาพ รวมทั้งกรณีที่ระดับความรุนแรงมากจะใช้การขู่โดยตรง ชัดเฉพาะ และแสดงถึงความน่าเชื่อถือทั้งการกำหนดเวลาที่แน่นอน และกำหนดรายละเอียดสิ่งที่จะกระทำอย่างชัดเจน เช่น

- If you do not comply Smith's body will be displayed.

(Gales, 2017: 12)

- If you had followed the first directions Schwartz would

have been home long ago. (Gales, 2017: 12)

ขณะที่การขู่ไม่ชัดเจน หรือการขู่ที่มีระดับความรุนแรงต่ำ พบว่าการใช้ภาษาของผู้ขู่ไม่ได้ต้องการที่จะกระทำตามที่ขู่ โดยมักจะไม่มีการระบุช่วงเวลา มีความคลุมเครือขาดรายละเอียดที่แสดงให้เห็นถึงความเชื่อถือและความรุนแรง รวมทั้งไม่มีถ้อยคำที่สื่อถึงสิ่งที่จะต้องปฏิบัติตาม เช่น การใช้กลุ่มคำ “อาจ” และ “อาจจะ” ในการขู่เช่น

- On that day a minimum of 20 people will die there.

(Gales, 2017: 12)

- It's because they don't even know they are packing.

(Gales, 2017: 15)

จากการทบทวนงานที่ศึกษารูปแบบของวัจนกรรมการขู่ข้างต้น สรุปได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 8 สรุปงานวิจัยที่ศึกษารูปแบบและกลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการขู่ในภาษาต่างประเทศ

| งานวิจัย      | หัวข้อ / ประเด็นที่ศึกษา   | ผลการวิจัยที่สำคัญ   |
|---------------|--|--|
| Storey (1995) | The language of threats  | การทำความเข้าใจการขู่ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ เช่น เจตนาของผู้พูด ความเข้าใจของผู้ฟัง และบริบทสภาพแวดล้อมของการสื่อสาร ทั้งนี้การขู่มี 3 ลักษณะ ได้แก่ การขู่เพื่อเตือน การขู่โดยตรง และการขู่เพื่อให้เกิดความกลัว                                  |
| Benoit (1983) | The use of threats in children's discourse   | ปัจจัยเพศไม่ได้มีอิทธิพลต่อความถี่ในการขู่ แต่ส่งผลต่อชนิดของการขู่ของเด็กผู้หญิง ในด้านกลวิธีการขู่ของเด็กประกอบด้วย 5 รูปแบบ ได้แก่ การขู่ การดูถูก การตอแย ขอบกพร่อง การโต้ตอบผู้ฟัง และการบอกถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ                           |
| Carter (2010) | "We Shall Be Watching You, You're Going to Die, and Other Threats: A Corpus - Based Speech Act Approach" | ผู้ก่อการร้ายและผู้ที่ไม่ใช่ผู้ก่อการร้าย จะเลือกใช้สรรพนามบุรุษที่ 1 มากกว่าสรรพนามบุรุษที่ 2 ในการขู่ และรูปประโยคที่ใช้ในการขู่มี 6 ชนิด ได้แก่ ประโยคสั่งห้าม ประโยคคำสั่ง ประโยคคำสั่งแบบเงื่อนไข ประโยคเงื่อนไข ประโยคคำถาม และประโยคบอกเล่า |
| Niemi (2014)  | I will send badass viruses." Peer threats and the interplay of pretend frames in a classroom dispute     | การขู่ที่เด็กเลือกใช้จะเป็นการแกล้งขู่ โดยมี 5 ขั้นตอน ได้แก่ ขั้นการแกล้งขู่ถึงความรุนแรง ขั้นการเพิ่มความรุนแรงของการขู่ ขั้นการเพิ่มเหตุการณ์ในชีวิตจริง และดึงบุคคลที่สามเข้ามา ขั้นการพูดแสดงว่าผู้พูดเหนือกว่าผู้ฟัง และขั้นการจัดการของครู  |

| งานวิจัย     | หัวข้อ / ประเด็นที่ศึกษา   | ผลการวิจัยที่สำคัญ   |
|--------------|--|--|
| Gales (2015) | Threatening Stances:<br>A corpus analysis of realized vs. non-realized threats | รูปแบบและหน้าที่ของภาษาที่สื่อถึงการขู่โดยจำแนกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ ประเภทที่ 1 การแสดงถึงการขู่อย่างชัดเจน มีหน้าที่ของภาษา 4 หน้าที่ ได้แก่ การเน้นเหตุผลของการขู่ การเน้นความสำคัญเกี่ยวกับเหตุผลของการขู่ การเน้นก่อน การขอร้อง และความต้องการที่เพิ่มขึ้น และการกำหนดคำสั่งที่มีเงื่อนไขเกี่ยวกับการกระทำการขู่ ประเภทที่ 2 การแสดงถึงการขู่อย่างไม่ชัดเจน มีหน้าที่ของภาษา 4 หน้าที่ การประกาศโดยตรง และการกลบเกลื่อนถ้อยคำความรุนแรงของการขู่โดยใช้คำปฏิเสธ |

จากการทบทวนการศึกษาคำขู่ในภาษาต่างประเทศข้างต้น ทำให้เห็นเงื่อนไขวัจนกรรมและกลวิธีทางภาษาในการขู่ในมุมมองที่หลากหลายยิ่งขึ้น ดังนั้นในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยจะนำวิธีการดำเนินงานวิจัย และผลการศึกษาคำขู่ในภาษาต่างประเทศมาเป็นแนวทางการวิเคราะห์วัจนกรรมคำขู่ของผู้พูดภาษาไทย เพื่อแสดงให้เห็นถึงลักษณะของวัจนกรรมคำขู่ที่มีเหมือนกัน รวมทั้งกลวิธีทางภาษาในการขู่ที่เป็นลักษณะเฉพาะของผู้พูดภาษาไทยด้วย

## 2.2.2 งานวิจัยที่ศึกษาคำขู่ที่เป็นกลวิธีทางภาษาในภาษาไทย

จากการทบทวนวรรณกรรมพบว่า ยังไม่มีผู้ศึกษาวัจนกรรมคำขู่ในภาษาไทย โดยเฉพาะ แต่มีการศึกษาคำขู่ที่เป็นกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในปริศนาและวัจนกรรมต่าง ๆ ในส่วนนี้ ผู้วิจัยเรียบเรียงข้อมูลที่มีความสัมพันธ์กับงานวิจัยเป็น 2 ส่วน ได้แก่ 1) งานวิจัยศึกษาชนิดของประโยคที่สื่อเจตนาขู่ และ 2) งานวิจัยที่ศึกษาคำขู่ที่เป็นกลวิธีทางภาษาในปริศนาและวัจนกรรมต่าง ๆ

### 2.2.2.1 งานวิจัยศึกษาชนิดของประโยคที่สื่อเจตนาขู่

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบตัวอย่างงานวิจัยที่ศึกษาชนิดของประโยคที่สื่อเจตนาขู่มี ดังนี้

ธีรนุช โชคสุวณิช (2533) ศึกษาเรื่อง “ประโยค 3 ชนิดในภาษาไทยกับเจตนาของผู้พูดในนวนิยาย ‘โซ่สังคม’ ของทมยันตี” ผลการศึกษาพบว่า ประโยคคำถามสามารถแสดงเจตนาขู่ได้แต่จะต้องพิจารณาจากบริบทแวดล้อม โดยผู้พูดจะใช้ประโยคคำถาม “ไหม” เพื่อแสดงเจตนาขู่ ในกรณีที่ผู้พูดไม่แน่ใจว่าผู้ฟังไม่ต้องการให้ผู้พูดกระทำ เนื่องจากจะเกิดผลเสียแก่ผู้ฟัง ผู้พูดจะกล่าวข้อความที่ผู้ฟังไม่ต้องการให้ผู้พูดกระทำ และเติม “ไหม” ในประโยคคำถาม และ

อาจมีประโยคอื่น ๆ ขยายความ ซึ่งสื่อว่าผู้พูดไม่ได้มีเจตนาถามให้ตอบ เช่น “นายมีสองตำมะวะ  
ตำมะให้เมียนายใช้ จะให้ฉันบอกเมียนายไหมว่า นายใช้กับใครมั่ง อีกตำมะหนึ่งก็มีปัญหา”

ทัศนวัลย์ เนียมบุบผา (2544) ศึกษาเรื่อง “การใช้ประโยคเงื่อนไขแสดง  
เจตนาต่าง ๆ ในภาษาไทย” ผลการศึกษาพบว่า ประโยคเงื่อนไขในภาษาไทยจากนิยายสามารถแสดง  
เจตนาชู้ได้ กล่าวคือ รูปภาษาที่พบในประโยคเงื่อนไขที่แสดงเจตนาชู้จะมี คำ กลุ่มคำ ประโยค  
เพื่อแสดงเจตนาการชู้ดังนี้ ระดับคำ มักจะมีคำที่ทำให้ผู้ฟังรู้สึกกลัว เช่น “ตาย” “ฆ่า” “โดน”  
“แฉ” ระดับกลุ่มคำ มักจะมีคำว่า “คอยดู” “เป็นได้เห็น” และระดับประโยคจะมีองค์ประกอบ คือ  
“ถ้า + สิ่งผู้พูดไม่ชอบ + สิ่งที่พูดจะกระทำในสิ่งที่ผู้ฟังไม่ปรารถนา” เช่น ถ้า.....+มึงถูกฆ่า  
ตายแน่ ถ้า.....+กูเอาตายเลย คอยดู ดังตัวอย่างประโยคจากบทละคร เช่น ถ้าแม่  
บังคับนัฏ จะฆ่าตัวตายให้ดู ถ้าปากโป้งไปบอกตำรวจ มึงตาย นอกจากนี้ยังสังเกตได้ว่าแม้ใน  
ประโยคที่ไม่มีคำใดที่แสดงถึงความน่ากลัว แต่สามารถแสดงถึงเจตนาชู้ได้ โดยใช้การย้าว่า  
“จะไปเดี๋ยวนี้” และอาจพิจารณาได้จากรูปแบบคำพูด ซึ่งเป็นรูปแบบคำพูดที่มักใช้กับการชู้ คือ  
ถ้า + สิ่งผู้พูดไม่ชอบ + สิ่งที่พูดจะทำในสิ่งที่ผู้ฟังไม่ปรารถนา เช่น ถ้า + พี่ขอยังทูนหัวทูนเกล้า  
หลานชายอยู่ + ฉันจะพาลูกออกจากบ้านเดี๋ยวนี้ ซึ่งช่วยย้าให้เห็นว่าผู้พูดมีเจตนาชู้ผู้ฟัง

กุลพร โพธิศรีเรือง (2546) ศึกษาเรื่อง “การศึกษาบทบาทของปริบทใน  
การตีความเจตนาของรูปประโยคคำถามในภาษาไทย” ผลการศึกษาพบว่า การใช้ประโยคคำถามใน  
ภาษาไทยสามารถสื่อเจตนาการชู้ได้ กล่าวคือ การที่ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังกระทำบางสิ่งบางอย่างแก่  
ผู้พูด ซึ่งถ้าผู้ฟังไม่กระทำตามผู้พูดจะกระทำบางสิ่งบางอย่างที่ผู้ฟังไม่ต้องการ โดยประโยคคำถามที่  
ตีความเป็นเจตนาชู้ได้ สามารถพิจารณาจากลักษณะโครงสร้างของประโยคที่มีคำแสดงคำถาม “มัย”  
สามารถตีความได้ว่า ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังมีความเกรงใจบุคคลที่ผู้พูดและผู้ฟังกำลังพูดถึง และ  
ต้องการให้ผู้ฟังประพฤติตนให้ดีกว่าที่เป็นอยู่ หากผู้ฟังไม่ปฏิบัติตามจะนำเรื่องไปบอกบุคคลที่ทั้ง  
คู่กำลังพูดถึง ทั้งนี้การตีความเจตนาการชู้จำเป็นจะต้องอาศัยปริบทก่อนหน้าและปริบทตามหลัง  
โดยมีข้อสังเกตว่าปริบทก่อนหน้ารูปประโยคจะเป็นข้อความที่แสดงเจตนาสั่งและปริบทตามหลังจะ  
เป็นข้อความที่ผู้พูดยืนยันว่าจะกระทำบางสิ่งบางอย่างในอนาคต

จากการทบทวนงานที่ศึกษาเจตนาการชู้ในประโยคชนิดต่าง ๆ สรุปได้  
ดังตารางต่อไปนี้



ตารางที่ 9 สรุปงานวิจัยที่ศึกษาชนิดของประโยคที่สื่อเจตนาขูในภาษาไทย

| งานวิจัย                    | วัตถุประสงค์ของการวิจัย  | ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย   | ผลการวิจัยที่สำคัญ  |
|-----------------------------|--|--|---|
| ธีรนุช โชคสุวนิช (2533)     | ศึกษาเจตนาของผู้พูดประโยค 3 ชนิดในนวนิยายเรื่อง“โซ่สังคม”ของทมยันตี  | นวนิยาย  | ประโยคคำถามสามารถแสดงเจตนาขูได้ โดยจะเติม “ไหม” เพื่อแสดงเจตนาขู และอาจมีประโยคอื่น ๆ ขยายซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้พูดไม่ได้มีเจตนาถามให้ตอบ  |
| ทัศนวัลย์ เนียมบุปผา (2544) | ศึกษาการใช้ประโยคเงื่อนไขว่าสามารถแสดงเจตนาอะไรได้บ้างและแต่ละเจตนาใช้เกณฑ์อะไรในการพิจารณา  | นวนิยาย  | ประโยคเงื่อนไขในภาษาไทยที่ปรากฏในนิยายสามารถแสดงเจตนาขูได้กล่าวคือ รูปภาษาที่พบในประโยคเงื่อนไขที่แสดงเจตนาขูในระดับคำ มักจะมีคำที่ทำให้ผู้ฟังรู้สึกกลัว เช่น “ตาย” “ฆ่า” ระดับกลุ่มคำ มักจะมีคำว่า “คอยดู” “เป็นได้เห็น” และระดับประโยคจะมีลักษณะ “ถ้า + สิ่งผู้พูดไม่ชอบ + สิ่งที่พูดจะกระทำในสิ่งที่ผู้ฟังไม่ปรารถนา” เช่น ถ้า..... + มึงถูกฆ่าตายแน่ ถ้า..... + ภูเขาตายเลย คอยดู |
| กุลพร โพธิศรีเรือง (2546)   | วิเคราะห์เจตนาการสื่อสารของรูปประโยคคำถามภาษาไทย และศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปริบทสถานการณ์และปริบทเนื้อความกับเจตนาการสื่อสารที่แฝงอยู่ในรูปประโยคคำถามภาษาไทย | การสนทนาในชีวิตประจำวัน บทสัมภาษณ์ทางโทรทัศน์ บทสัมภาษณ์ทางนิตยสาร | ประโยคคำถามสามารถแสดงเจตนาขูได้ ซึ่งสอดคล้องกับเงื่อนไขของวัจนกรรมการขู โดยผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังกระทำบางสิ่งบางอย่างแก่ผู้พูด ซึ่งถ้าผู้ฟังไม่กระทำตามผู้พูดจะกระทำบางสิ่งบางอย่างที่ผู้ฟังไม่ต้องการ ทั้งนี้สามารถพิจารณาได้จากลักษณะโครงสร้างของประโยคที่มีคำแสดงคำถาม “มัย”   |

จากที่กล่าวมาข้างต้นสรุปได้ว่า ประโยคเงื่อนไข และประโยคคำถาม เป็นรูปประโยคที่ใช้ในการแสดงวัจนกรรมการขูในภาษาไทย ดังนั้นในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยจะนำวิธีการวิเคราะห์และผลการศึกษามาเป็นแนวทางในการวิเคราะห์กลวิธีทางภาษาในวัจนกรรมการขูของผู้พูดภาษาไทยต่อไป

### 2.2.2.2 งานวิจัยที่ศึกษาการขู่ที่เป็นกลวิธีทางภาษาในปริศนาและ วรรณกรรมต่าง ๆ

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบตัวอย่างงานวิจัยที่ศึกษาเจตนาของการขู่ในประโยคชนิดต่าง ๆ ในภาษาไทยมีดังนี้

ภาสพงศ์ ผิวพอใช้ (2545) ศึกษาเรื่อง “การตอบรับคำขอโทษในภาษาไทย” ผลการศึกษาพบว่า การข่มขู่คาดโทษเป็นกลวิธีในการตอบรับคำขอโทษในทางลบ กลวิธีการข่มขู่คาดโทษนั้นเกิดขึ้นเพราะผู้ตอบรับคำขอโทษมีความเห็นว่าผู้ขอโทษมีความผิดมากเกินไปกว่าที่ตนจะยกโทษให้ และรุนแรงจนตนรู้สึกเคียดแค้น รวมทั้งคิดว่าต้องตอบแทนอีกฝ่ายอย่างสาสม ดังนั้นจึงเลือกใช้วิธีคาดโทษและจงแหวว่าสักวันตนจะเป็นฝ่ายกระทำให้ผู้ขอโทษต้องเสียหายหรือเดือดร้อนเช่นเดียวกับตนเองบ้าง เช่น “เจ็บไปเลย อย่าให้ถึงที่แม่บ้างแล้วกัน คอยดูฤทธิ์แม่บ้าง” “เดียวได้เห็นกันแน่ กูไม่ยอมเจ็บตัวเปล่าหรอก” ทั้งนี้กลวิธีการข่มขู่คาดโทษบางข้อความมีการใช้คำขยาย “แน่” ปรากฏร่วมด้วย เพื่อเป็นการเน้นย้ำว่า ผู้ตอบรับจะต้องทำสิ่งหนึ่งสิ่งใด เพื่อตอบแทนผู้ขอโทษอย่างแน่นอน และกลวิธีการข่มขู่คาดโทษนี้จะมีลักษณะห้วนสั้น มีความหมายเป็นเชิงข่มขู่และคุกคาม

จันทิมา หวังสมโชค (2549) ศึกษาเรื่อง “กลวิธีสื่ออารมณ์ขันในละครตลกสถานการณ์ของไทยจากมุมมองวัจนปฏิบัติศาสตร์” ผลการศึกษาพบว่า วัจนกรรมข่มขู่สามารถสื่อความตลกได้ เพราะผู้หัวเราะอาจจะรู้สึกตลกในความโศกเศร้าที่อาจจะเกิดขึ้นกับตัวละครตามคำข่มขู่ ทั้งนี้มาจากลักษณะของการข่มขู่ที่ทำให้ผู้ฟังรู้สึกกลัว และความรู้สึกกลัวที่แสดงออกมาจากฉันทธรรมชาติประกอบกับมีความไม่เข้ากันกับเหตุการณ์ปกติ อาจเป็นที่มาของอารมณ์ขันได้เช่นกัน แต่วัจนกรรมข่มขู่ยังจัดเป็นวัจนกรรมที่มักไม่นิยมใช้เพื่อสื่ออารมณ์ขัน

อรวิ บุญนาค (2550) ศึกษาเรื่อง “กลวิธีการใช้ภาษาแสดงความผิดหวังต่อผู้มีสถานภาพต่างกันในประเทศไทย: กรณีศึกษานิสิตนักศึกษา” ผลการศึกษาพบว่า การข่มขู่เป็นกลวิธีการใช้ภาษาแสดงความผิดหวังโดยอ้อมที่มีการคุกคามหน้าผู้ฟัง และการข่มขู่เป็นการพูดที่ใช้ถ้อยคำทำให้ผู้ฟังเกรงกลัว เพื่อตอบโต้ผู้ฟังที่ทำให้ผู้พูดผิดหวัง ทั้งนี้ผู้พูดรู้สึกวาทนเหนือกว่าผู้ฟัง และมีความต้องการให้ผู้ฟังสำนึกผิดและไม่กล้าที่จะกระทำผิดในสถานการณ์นั้น ๆ ทั้งนี้การข่มขู่เป็นกลวิธีทางภาษาที่คุกคามหน้าผู้ฟังอย่างชัดเจน เนื่องจากมีการละเมิดด้วยถ้อยคำที่ผู้พูดกล่าวเนื้อความว่าจะกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งที่จะทำให้ผู้ฟังได้รับความเสียหาย เพื่อเป็นการระบายความผิดหวังของผู้พูดที่มีต่อผู้ฟัง เช่น “คราวหน้าแกมาขโมยของเราอีกเราจะแจ้งตำรวจ” “มึงเสร็จแน่เพราะยังงูก็จะรายงานพ่อกับแม่” หรือ “อย่าให้เจ็รู้อีกนะว่าทำตัวแบบนี้อีกไม่มันตาย” เมื่อพิจารณากลวิธีทางภาษาที่ใช้ข่มขู่มีดังนี้ การใช้คำบอกเวลาในอนาคต การใช้ถ้อยคำขยายกริยาเพื่อแสดงการเน้นย้ำ การใช้ประโยคคำถามแบบให้เลือก และการใช้ประโยคแสดงเงื่อนไข

สุธาณี พลอยขาว (2551) ศึกษาเรื่อง “วัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจในกระดานสนทนาทางอินเทอร์เน็ต” ผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่า กลวิธีการข่มขู่ปรากฏการใช้ในวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจในกระดานสนทนาทางอินเทอร์เน็ต โดยผู้ส่งสารมีการกล่าวถ้อยคำข่มขู่ผู้ให้บริการโดยแต่ละถ้อยคำมีเนื้อความแสดงให้เห็นว่า หากผู้ให้บริการยังคงละเมิดเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้ หรือไม่รับหาทางแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น ผู้ให้บริการจะได้รับผลร้ายตามที่ผู้ส่งสารกล่าว ได้แก่ จะยกเลิกบริการ หรือจะร้องเรียนสำนักงานคุ้มครองผู้บริโภค หรืออาจจะทำให้ได้รับความเสียหายหรือต้องเสื่อมเสียชื่อเสียง ทั้งนี้พบว่าผู้ส่งสารอาจเพียงต้องการระบายความไม่พอใจของตน โดยการข่มขู่ให้ผู้ให้บริการรู้สึกหวาดกลัวหรือระแวงเกี่ยวกับผลร้ายที่จะเกิดขึ้นตามที่ผู้ส่งสารข่มขู่ไว้เท่านั้น

นภัทร อังกูรสินธนา และวิไลศักดิ์ กิ่งคำ (2551) ศึกษาเรื่อง “การศึกษาเปรียบเทียบวัจนกรรมอ้อมในบทสนทนาในนวนิยายต่างสมัย” ผลการศึกษาพบว่า ไม่พบวัจนกรรมการขู่ในทุกเวลา เนื่องจาก วัจนกรรมการขู่ เป็นวัจนกรรมที่ก่อให้เกิดการเสียหายและไม่เป็นผลดีต่อผู้ฟัง วัจนกรรมขู่จึงไม่ปรากฏในรูปของวัจนกรรมอ้อมเลย ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากการขู่เป็นเจตนาของผู้พูดที่ต้องการให้ผู้ฟังเกรงกลัวตนเอง ฉะนั้นผู้พูดจึงต้องใช้ภาษาที่ตรงไปตรงมา เพื่อสื่อให้ผู้ฟังเข้าใจเจตนาของตนเองได้แจ่มแจ้งที่สุด เพราะหากใช้วัจนกรรมอ้อม ผู้ฟังอาจตีความเจตนาเป็นอย่างอื่นได้

ชาญวิทย์ เยาวฤทธา (2555) ศึกษาเรื่อง “แนวคิด ‘บุญคุณ’ กับวัจนกรรม 3 ชนิดในสังคมไทย” ผลการศึกษาพบว่า การข่มขู่เป็นกลวิธีในการแสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ กรณีคนที่มีบุญคุณและคนรู้จักพบว่า มีการใช้กลวิธีทางภาษาเหมือนกัน ดังจะเห็นจากกรณีผู้ที่มีบุญคุณเช่น “ถ้าทำกับเราแบบนี้ เราก็จะทำกับคุณบ้างนะ” ส่วนกรณีคนรู้จัก เช่น “ใช้คำพูดให้มันดี ๆ หน่อยนะ เตียวโดน” ตัวอย่างกลวิธีการข่มขู่ข้างต้นแสดงให้เห็นว่าผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังรับรู้ว่าการที่ผู้ฟังกระทำบางอย่างกับผู้พูด นอกจากส่งผลให้เกิดความไม่พอใจแก่ผู้พูดแล้วผู้พูดยังต้องการกระทำสิ่งเดียวกับที่ผู้ฟังได้กระทำ และไม่สนใจว่า ผู้ฟังมีบุญคุณหรือไม่ ทั้งนี้เมื่อพิจารณาตามวัตถุประสงค์ของแต่ละกลวิธีพบว่า กลวิธีการข่มขู่ จัดอยู่ในกลุ่มการทำให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดไม่ให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์

ด้านปาลิตา ผลประดับเพชร (2555) ศึกษาเรื่อง “การศึกษาการปฏิสัมพันธ์ในห้องสนทนาแคมฟร็อกในภาษาไทย : กรณีศึกษาห้องสนทนาในโซน 18+” ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่าการขู่ เป็นกลวิธีทางภาษาที่ผู้เล่นแคมฟร็อกโซน 18+ ใช้ในวัตถุประสงค์ต่าง ๆ ดังนี้

1) กลวิธีการปฏิเสธการสั่ง หมายถึง การกล่าวถ้อยคำของผู้เล่นฝ่ายหญิงที่แสดงถึงความไม่ยินยอมทำตามสิ่งที่ผู้เล่นฝ่ายชายสั่ง เพื่อให้ผู้เล่นฝ่ายชายเห็นว่าตนไม่ยินยอมกระทำตามในสิ่งที่ผู้เล่นฝ่ายชายต้องการอย่างเด็ดขาด รวมทั้งแสดงว่าตนต้องการยุติ

การสนทนา ไม่ปรารถนาจะสานต่อความสัมพันธ์ต่อ ผู้เล่นฝ่ายหญิงจึงยกเรื่องบทลงโทษมาขู่ โดยมักจะปรากฏร่วมกับกลวิธีการห้าม เช่น “ไม่ต้องสั่งนะคะ เตะนะคะ” และ “อยากโดนขังหรือ”

2) กลวิธีการทำให้ผู้ฟังไม่พอใจ เป็นกลวิธีที่ผู้เล่นฝ่ายชายกล่าวถ้อยคำ มีจุดมุ่งหมายเพื่อทำให้ผู้เล่นฝ่ายหญิงรู้สึกไม่ดี จึงขู่เพื่อบอกว่าตนจะกระทำในสิ่งที่ผู้เล่นฝ่ายหญิง ไม่พึงประสงค์ หากผู้เล่นฝ่ายหญิงไม่ทำในสิ่งที่ผู้พูดปรารถนา เช่น “รอดู ไม่ถอดจะไปดูคนอื่นละนะ” “น่าเบื่อแบบนี้ กูย้ายห้องดีกว่า” และ “จะโชว์ไมโชว์ ไมโชว์จะไปละนะ”

3) กลวิธีการโต้ตอบกลวิธีการทำให้ผู้ฟังไม่พอใจ เป็นกลวิธีที่ผู้เล่น ฝ่ายหญิงกล่าวถ้อยคำที่มีจุดมุ่งหมาย เพื่อโต้ตอบกลับสิ่งที่ผู้เล่นฝ่ายชายที่ทำให้ตนรู้สึกไม่พอใจ เนื่องจากผู้เล่นชายทำผิดกฎของห้องห้ามไม่ให้วิจารณ์ หรือตีผู้เล่นฝ่ายหญิง เช่น “ปากดีนะมึง อยากโดนขังไหมะ” และ “มึงจะเล่นกะกูใช่ไหม”

ปรีชา ธนะวิบูลย์ และสิริวรรณ นันทจันทูล (2559) ศึกษาเรื่อง “วัจนกรรม คำคมความรักในเครือข่ายสังคมออนไลน์” ผลการศึกษาพบว่า การข่มขู่ คือ วัจนกรรมที่ผู้พูดมีเจตนา ทำให้อีกฝ่ายหนึ่งเกรงกลัวหรือทำให้เสียขวัญ การข่มขู่จึงจัดอยู่ในประเภทการกล่าวผู้กมัต เนื่องจาก เป็นวัจนกรรมที่ผู้กล่าวถ้อยคำผู้กมัตตนเองต่อการกระทำในอนาคต คำคมความรักเป็นวัจนกรรม การข่มขู่ได้ เนื่องจากผู้พูดกล่าวถ้อยคำขู่ไม่ให้ใครมายุ่งเกี่ยวกับคนรักของตน จึงทำให้อีกฝ่ายหนึ่ง เกรงกลัว เช่น “ระวังแตก ‘ตีน’ แทนข้าวนะ”

อรกัญญา อนันต์ทรัพย์สุข (2559) ศึกษาเรื่อง “ถ้อยคำนัยผกผันในการแสดงเดี่ยวไมโครโฟนครั้งที่ 7 – 10 ของอุดม แต่พานิช” ผลการศึกษาพบว่า การใช้ถ้อยคำ นัยผกผันในวัจนกรรมการขู่ นั้นอาจเป็นเพียงการแสดง (performance) เท่านั้นไม่ใช่เรื่องที่เกิดขึ้นจริง ทั้งหมด การใช้ถ้อยคำแสดงการขู่ของอุดม มีลักษณะของการละเมิดหลักความจริงใจ เพราะไม่ตั้งใจที่จะทำให้ผู้ฟังเกิดความเกรงกลัวต่อคำขู่ของตน ทั้งนี้การใช้ถ้อยคำนัยผกผันลักษณะการขู่ นั้นมีความต้องการสื่อความหมายในเชิงประชดประชัน และทัศนคติด้านลบต่อเรื่องนั้น ๆ แสดงถึงเจตนา ที่ต้องการสื่อความหมายนัยผกผันไปสู่ผู้ฟัง ผู้ฟังจึงจะต้องตีความหมายของถ้อยคำนัยผกผัน โดยสังเกตจากถ้อยคำแวดล้อมจะสามารถเข้าใจได้อย่างชัดเจนว่าไม่ได้มีเจตนาที่สื่อความหมายตาม รูปภาษา หากแต่ต้องการสื่อความหมายนัยผกผัน

วรารัชต์ มหามนตรี (2560) ศึกษาเรื่อง “รูปแบบการใช้ภาษาที่แสดงถึงอำนาจในป้ายเตือน” ผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่า การขู่ที่อยู่ในป้ายเตือนเป็นรูปแบบภาษาที่แสดงให้เห็น ผลเสียที่อาจเกิดขึ้นจากการกระทำของผู้รับสารมาขู่ให้กลัว เพื่อหลีกเลี่ยงจากผลเสียที่เกิดจากการกระทำของผู้ส่งสาร หรือผลเสียที่เกิดจากอำนาจเหนือธรรมชาติตามความเชื่อของคนไทยบันดาล ให้เกิดขึ้น เช่น “คุณกล้าจอดผมก็กล้าทุบ” และ “เพียงท่าน ‘จอดรถขวางหน้าบ้าน’ บริการที่ 1 ปล่อยลมยาง 4 เส้น บริการที่ 2 เพิ่มรอยขีดข่วนรอบคัน บริการที่ 3 ทุบกระจก ไม่ต้องแลกซื้อ และ

ไม่ต้องส่งชิงโชค ‘เราบริการให้ท่าน ฟรี ๆ’” นอกจากนี้ รูปแบบของการชู้ในป้ายเตือนมักสื่อความหมายแบบวัฒนธรรมอ้อม เพื่อให้ผู้รับสารเกิดความหวาดกลัวจนกระทั่งงดเว้นการกระทำอันไม่พึงประสงค์ เพื่อประโยชน์ของผู้ส่งสาร

จากการทบทวนงานวิจัยที่ศึกษาการชู้ในฐานะกลวิธีทางภาษาในวัฒนธรรมและบริบทต่าง ๆ ในภาษาไทยสรุปได้ดังตารางต่อไปนี้  
ตารางที่ 10 สรุปงานวิจัยที่ศึกษาการชู้ที่เป็นกลวิธีทางภาษาในบริบทและวัฒนธรรมต่าง ๆ ในภาษาไทย

| งานวิจัย                       | วัตถุประสงค์ของการวิจัย   | ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย  | ผลการวิจัยที่สำคัญ   |
|--------------------------------|---|---|--|
| ภาสพงศ์<br>ผิวพอใช้<br>(2545)  | วิเคราะห์กลวิธี<br>การตอบรับคำขอโทษใน<br>ภาษาไทย และวิเคราะห์<br>ความสัมพันธ์ระหว่าง<br>กลวิธี การตอบรับ<br>คำขอโทษและน้ำหนัก<br>ความผิดที่เกิดขึ้น | แบบสอบถาม<br>(DCT)  | การข่มขู่คาดโทษเป็นหนึ่งในกลวิธีย่อย<br>ในการตอบรับคำขอโทษในทางลบ กลวิธี<br>การข่มขู่คาดโทษนั้นเกิดขึ้นเพราะผู้ตอบ<br>รับคำขอโทษมีความเห็นว่า ผู้ขอโทษมี<br>ความผิดมากเกินกว่าที่ตนจะยกโทษให้<br>และรุนแรงจนตนรู้สึกเคียดแค้น จนทำให้<br>คิดว่าต้องตอบแทนอีกฝ่ายอย่างสาสมเป็น<br>รูปธรรม |
| จันทิมา<br>หวังสมโชค<br>(2549) | ศึกษาการใช้<br>ภาษาและเจตนาใน<br>การสื่ออารมณ์ขัน   | การบันทึกภาพ<br>และเสียง<br>บทสนทนาใน<br>ละครตลก<br>สถานการณ์ | วัฒนธรรมข่มขู่สามารถสื่อความตกลงได้<br>เนื่องจากผู้หัวเราะอาจจะรู้สึกตลกใน<br>ความโชคร้ายที่อาจจะเกิดขึ้นกับตัวละคร<br>ตามคำข่มขู่ ทั้งนี้ความรู้สึกกลัวที่<br>แสดงออกมามากจนผิดธรรมชาติ ซึ่ง<br>มีความไม่เข้ากันกับเหตุการณ์ปกติ อาจเป็น<br>ที่มาของอารมณ์ขันได้เช่นกัน                 |
| อรวี<br>บุญนาค<br>(2550)       | ศึกษาการใช้<br>ภาษาแสดงความผิดหวัง<br>ของนิสิตนักศึกษาต่อ<br>ผู้ฟังที่มีสถานภาพ<br>ต่างกันภาษาไทย   | แบบสอบถาม<br>(DCT)  | การข่มขู่เป็นกลวิธีที่คุกคามหน้าผู้ฟัง<br>อย่างชัดเจน โดยการชู้ประกอบด้วย<br>กลวิธีการใช้คำบอกเวลาในอนาคต การใช้<br>ถ้อยคำขยายกริยาเพื่อแสดงการเน้นย้ำ<br>การใช้ประโยคคำถามแบบให้เลือก และ<br>การใช้ประโยคแสดงเงื่อนไขในการชู้   |

| งานวิจัย                   | วัตถุประสงค์ของการวิจัย  | ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย    | ผลการวิจัยที่สำคัญ  |
|----------------------------|--|---------------------------|---|
| สุธาสินี พลอยขาว (2551)    | ศึกษาเปรียบเทียบการสื่อสารของการแสดงความไม่พอใจในกระดานสนทนาทางอินเทอร์เน็ต  | กระดานสนทนาของเว็บไซต์    | การข่มขู่ เป็นกลวิธีที่แสดงให้เห็นว่าหากผู้ให้บริการยังคงละเมิดเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้ หรือไม่รับหาทางแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น ผู้ให้บริการจะได้รับผลร้ายตามที่ผู้ส่งสารขู่ ทั้งนี้พบว่าผู้ส่งสารอาจเพียงต้องการระบายความไม่พอใจของตน โดยการข่มขู่ให้ผู้ให้บริการรู้สึกหวาดกลัวหรือระแวงเกี่ยวกับผลร้ายที่จะเกิดขึ้นตามที่ผู้ส่งสารข่มขู่ไว้เท่านั้น |
| นภัทร อังกูรสินธนา (2552)  | ศึกษาเปรียบเทียบประเภทวัจนกรรมอ้อมที่ปรากฏในนวนิยายต่างสมัย  | นวนิยาย                   | วัจนกรรมการขู่ ไม่ปรากฏการใช้ในลักษณะวัจนกรรมอ้อมในนวนิยายทั้ง 4 ช่วงเวลา เนื่องจากเป็นวัจนกรรมที่ก่อให้เกิดการเสียหายและไม่เป็นผลดีต่อผู้ฟัง ผู้พูดจึงอาจจะใช้ภาษาที่ตรงไปตรงมา  |
| ชาญวิทย์ เยาวฤทธา (2555)   | ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างแนวคิดเรื่องบุญคุณกับการแสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญา วัจนกรรมการทวงถาม และวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจในภาษาไทย | แบบสอบถาม (DCT)           | การข่มขู่ เป็นกลวิธีในการแสดงวัจนกรรม การแสดงความไม่พอใจ กรณีคนที่มีบุญคุณและคนรู้จัก สาเหตุที่ผู้พูดไม่ให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ เนื่องจากผู้พูดต้องการกระทำสิ่งเดียวกับที่ผู้ฟังได้กระทำและไม่สนใจว่าผู้ฟังมีบุญคุณหรือไม่  |
| ปาลิตา ผลประดับเพชร (2555) | ศึกษาวิเคราะห์องค์ประกอบการสื่อสารของห้องสนทนาแคมฟร็อกโซน 18+ และศึกษากลวิธีทางภาษาที่ผู้เล่นทั้งฝ่ายชายและฝ่ายหญิงใช้ในการสื่อสาร   | การสนทนาในโปรแกรมแคมฟร็อก | การขู่ เป็นกลวิธีทางภาษาที่ใช้ผู้เล่นแคมฟร็อกโซน 18+ ใช้ในการปฏิเสธการสั่ง การทำให้ผู้ฟังรู้สึกไม่พอใจ และการโต้ตอบกลวิธีทำให้ผู้ฟังไม่พอใจ   |

| งานวิจัย                                 | วัตถุประสงค์ของการวิจัย   | ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย                                  | ผลการวิจัยที่สำคัญ   |
|--|---|---|--|
| ปรีชา<br>ธนะวิบูลย์<br>และคณะ<br>(2559)  | ศึกษาวัฒนธรรมคำคม<br>ความรักในเครือข่าย<br>สังคมออนไลน์   | คำคม<br>ความรักใน<br>แฟนเพจของ<br>เครือข่ายสังคม        | การข่มขู่ เป็นหนึ่งกลวิธีทางภาษาใน<br>คำคมบอกรัก เนื่องจากผู้กล่าวถ้อยคำขู่ไม่<br>ต้องการให้ใครมายุ่งเกี่ยวกับคนรักของตน<br>จึงทำให้อีกฝ่ายหนึ่งเกรงกลัว เช่น “ระวัง<br>แตก ‘ตีน’ แทนข้าวนะ  |
| อรกัญญา<br>อนันต์<br>ทรัพย์สุข<br>(2559) | ศึกษาลักษณะของ<br>ถ้อยคำนัยผกผัน(verbal<br>irony) อวัจนภาษาที่สื่อ<br>ถ้อยคำนัยผกผัน<br>และหน้าที่ถ้อยคำนัย<br>ผกผัน (verbal irony)<br>ในการแสดงเดี่ยว<br>ไมโครโฟนของอุดม<br>แต่พานิช | การแสดงเดี่ยว<br>ไมโครโฟนของ<br>อุดม<br>แต่พานิช        | การใช้ถ้อยคำนัยผกผันที่มีลักษณะการขู่<br>จะสื่อความหมายในเชิงประชดประชัน<br>และทัศนคติด้านลบต่อเรื่องนั้น ๆ โดย<br>เจตนาต้องการสื่อความนัยผกผันไปสู่ผู้ฟัง<br>ผู้ฟังจึงจะต้องตีความหมายของถ้อยคำนัย<br>ผกผันจากความจริงใจและบริบทเป็นส่วน<br>สำคัญ |
| วรารัชต์<br>มหามนตรี<br>(2560)           | วิเคราะห์รูปแบบการใช้<br>ภาษาในป้ายเตือนที่<br>แสดงให้เห็นอำนาจของ<br>ภาษา  | ป้ายเตือนใน<br>สถานที่<br>ท่องเที่ยวและ<br>อินเทอร์เน็ต | การขู่ที่อยู่ในป้ายเตือน เป็นการใช้ภาษา<br>เพื่อแสดงถึงผลเสียที่อาจเกิดขึ้นจาก<br>การกระทำของผู้รับสารมาขู่ให้กลัว<br>นอกจากนี้รูปแบบของการขู่ในป้ายเตือน<br>มักจะมีลักษณะเป็นวัจนกรรมอ้อม   |

จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้นจะเห็นได้ว่าการขู่เป็นกลวิธีหนึ่งของ  
วัจนกรรมชนิดอื่น ๆ แต่อาจจะยังไม่ครอบคลุมเรื่องการขู่ในฐานะวัจนกรรมชนิดหนึ่งและการเลือกใช้  
กลวิธีทางภาษาทั้งหมด อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยจะนำผลการวิจัยข้างต้นมาเป็นแนวทางการศึกษา  
กลวิธีภาษาที่ใช้แสดงวัจนกรรมการขู่ของผู้พูดภาษาไทย กรณีที่คู่สนทนาไม่มีสถานภาพเท่ากันต่อไป

### 2.2.3 วจนกรรมที่สัมพันธ์กับวจนกรรมการชู้

ในการศึกษาวจนกรรมในภาษาไทยที่สัมพันธ์กับวจนกรรมการชู้ ผู้วิจัยจะทบทวนงานวิจัยตามแนวคิดวจนกรรมของ Searle (1965) และแนวคิดความสุภาพของ Leech (1983) เพื่อให้เห็นภาพของการศึกษาวจนกรรมที่สัมพันธ์กับวจนกรรมชู้ได้ชัดเจนยิ่งขึ้น โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### 2.2.3.1 วจนกรรมที่สัมพันธ์กับวจนกรรมการชู้ตามแนวคิด Searle

จากแนวคิดการจัดกลุ่มวจนกรรมของ Searle (1965) ได้กำหนดวจนกรรมการชู้เป็นกลุ่มวจนกรรมผูกมัด คือ วจนกรรมที่ผู้พูดผูกมัดตนเองว่าจะกระทำให้สิ่งใดสิ่งหนึ่งในอนาคต การศึกษาวจนกรรมกลุ่มผูกมัดในภาษาไทยมีดังนี้

สินี วณิชชานนท์ (2541) ศึกษาเรื่อง “วจนกรรมการสัญญาของเด็กไทย : การศึกษาเชิงอภิวัจจนปฏิบัติศาสตร์” ผลการศึกษาพบว่า ด้านเงื่อนไขความปรารถนาของผู้ฟัง เด็กไทยทุกช่วงอายุมีความเข้าใจวจนกรรมการสัญญาเกี่ยวกับเหตุการณ์ PC+ และ PC- ได้ดีไม่แตกต่างกัน และเด็กไทยทุกช่วงอายุมีความเข้าใจวจนกรรมสัญญาจากรูปภาษาที่มีคำว่า “สัญญา” และรูปภาพแสดงอนาคตกาลใกล้เคียงกัน เมื่อพิจารณาการแสดงความรู้เชิงอภิวัจจนปฏิบัติศาสตร์แล้วพบว่า ช่วงอายุ 6 ขวบ เด็กไม่ตอบประเภทไม่อธิบายมากที่สุด ช่วงอายุ 8 และ 11 ขวบ ตอบแบบการกระทำที่สำเร็จแล้วมากที่สุด ในด้านเงื่อนไขความจริงใจของผู้พูด พบว่า เด็กไทยทุกช่วงอายุเข้าใจการสัญญาในเหตุการณ์ SC+ SC- และมีความเข้าใจการสัญญาเกี่ยวกับรูปภาษาทั้งสองไม่แตกต่างกันมากนัก สำหรับความรู้เชิงอภิวัจจนปฏิบัติศาสตร์แสดงให้เห็นว่า เด็กทุกช่วงอายุเลือกตอบในประเภทการกระทำที่สำเร็จแล้วมากที่สุดเหมือนกัน ทั้งนี้เด็กสามารถเข้าใจรูปภาษาที่ผู้พูดแสดงเจตนาเป็นการสัญญาได้ดี แม้จะมีคำว่า “สัญญา” หรือไม่ก็ตาม

จากที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นว่า วจนกรรมสัญญาเป็นวจนกรรมผูกมัดเช่นเดียวกับวจนกรรมชู้ โดยผู้พูดจะผูกมัดตนเองกับการกระทำในอนาคต ทั้งนี้มีลักษณะต่างกัน คือ การสัญญาผู้ฟังจะได้รับประโยชน์ แต่การชู้ผู้พูดจะเป็นผู้ได้รับประโยชน์ นอกจากนี้ความสามารถของผู้ฟังที่จะทำความเข้าใจวจนกรรมสัญญาเกิดขึ้นจากเงื่อนไขเบื้องต้น และรูปภาพเป็นเพียงบทบาทรองเท่านั้น นอกจากนี้พบว่า วจนกรรมกลุ่มผูกมัด มีผู้ศึกษาน้อย และยังไม่มีผู้ศึกษากลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมต่าง ๆ อย่างไรก็ตาม แม้งานวิจัยไม่ได้ศึกษาความเข้าใจและความรู้ทางอภิวัจจนปฏิบัติศาสตร์ แต่ผู้วิจัยจะนำมาใช้เป็นแนวทางการศึกษาข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกที่เกี่ยวข้องกับการเข้าใจวจนกรรมการชู้ของผู้ฟังและศึกษากลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ด้วย



### 2.2.3.2 วัจนกรรมที่สัมพันธ์กับวัจนกรรมการชู้ตามแนวคิดของ Leech

จากแนวคิดเรื่องความสุภาพของ Leech (1983) ได้กำหนดวัจนกรรมการชู้เป็นกลุ่มวัจนกรรมขัดแย้ง คือ วัจนกรรมที่มีเป้าหมายด้านเจตนาขัดแย้งกับเป้าหมายด้านสังคม การศึกษาวัจนกรรมขัดแย้งในภาษาไทยมีการศึกษาวัจนกรรม 2 ชนิด ได้แก่ วัจนกรรมการตำหนิ และวัจนกรรมการบริภาษ

#### 2.2.3.2.1 วัจนกรรมการตำหนิ

การศึกษาวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมการตำหนิในภาษาไทยมีดังนี้  
 นุชนารถ เพ็งสุรียา (2549) ศึกษาเรื่อง “การใช้ภาษาเพื่อแสดงการตำหนิของคนไทย” ผลการศึกษาพบว่า รูปประโยคที่คนไทยนิยมใช้ในการตำหนิมากที่สุด ได้แก่ ประโยคบอกเล่า ประโยคคำถาม ประโยคคำสั่ง ประโยคปฏิเสธ และประโยคขอร้อง ตามลำดับ ด้านลักษณะของวัจนกรรม พบว่า คนไทยนิยมใช้วัจนกรรมอ้อมมากกว่าวัจนกรรมตรง ผลการวิเคราะห์กลวิธีการใช้ภาษาเพื่อแสดงการตำหนิพบว่า กลวิธีที่คนไทยนิยมใช้มากที่สุด ได้แก่ การใช้ภาษาอ้อม การใช้ความสุภาพเชิงลบ การใช้ภาษาตรงไปตรงมา และการใช้ความสุภาพเชิงบวก ตามลำดับ นอกจากนี้ระดับความรุนแรงไม่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการใช้ภาษาเพื่อแสดงการตำหนิของคนไทย

ณิชากา เครือเอม (2552) ศึกษาเรื่อง “วัจนกรรมการตำหนิในกลุ่มตัวอย่างนิสิตมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์” ผลการศึกษาพบว่า กลวิธีที่ใช้ในการตำหนิ 4 กลวิธีใหญ่ ได้แก่ กลวิธีการไม่กล่าวตำหนิออกมาอย่างชัดเจนหรือบอกเป็นนัย การกล่าวแสดงออกถึงความรำคาญใจหรือไม่เห็นด้วย การกล่าวหาผู้กระทำผิด และการกล่าวตำหนิผู้กระทำผิด กลวิธีที่พบการใช้มากที่สุด คือ กลวิธีการกล่าวหาผู้กระทำผิด เมื่อพิจารณาร่วมกับปัจจัยสถานภาพและปัจจัยเพศพบว่า ในสถานการณ์ที่ผู้พูดและผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันและต่ำกว่าผู้ฟัง จะเลือกใช้กลวิธีการกล่าวหาผู้กระทำผิดมากที่สุด แต่ในสถานการณ์ที่ผู้พูดมีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟัง จะเลือกใช้กลวิธีการกล่าวตำหนิผู้กระทำผิดมากที่สุด นอกจากนี้ในด้านปัจจัยเพศพบว่า เพศหญิงเลือกใช้กลวิธีการตำหนิที่มีความรุนแรงน้อยกว่าเพศชาย โดยเพศหญิงเลือกใช้ กลวิธีการกล่าวแสดงออกถึงความรำคาญใจหรือไม่เห็นด้วย ดังจะเห็นได้จากเพศหญิงเลือกใช้กลวิธีการกล่าวหาผู้กระทำผิดมากกว่าเพศชาย และเพศชายเลือกใช้การกล่าวตำหนิผู้กระทำผิดมากกว่าเพศหญิง

วิฑูรย์ เมตตาจิตร (2558) ศึกษาเรื่อง “วัจนกรรมการตำหนิของครูในสามจังหวัดชายแดนใต้” ผลการศึกษาพบว่า กลวิธีการใช้ภาษาจำแนกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ ประเภทที่ 1 วัจนกรรมตรง มีจำนวน 7 กลวิธี ได้แก่ บอกให้ปฏิบัติ บอกผลของการกระทำ บอกความผิด ย้ำกฎเกณฑ์ สร้างเงื่อนไข กระตุ้นในรูปแบบการถาม และประเมินค่าทางลบ ประเภทที่ 2 วัจนกรรมอ้อม มีจำนวน 6 กลวิธี ได้แก่ บอกข้อมูลบางอย่าง บอกให้ทำบางอย่าง

ยกถ้อยคำมากล่าว ให้โอกาส ใช้ถ้อยคำเชิงบวก และการถาม ประเภทที่ 3 วิธีการเสริม มีจำนวน 7 กลวิธี ได้แก่ เรียกว่านักเรียน ใช้คำสรรพนาม เรียกชื่อ ให้คำชม ใช้คำอุทาน ใช้คำว่านี้ และใช้คำ ทักทาย นอกจากนี้พบว่าครูจะเลือกใช้วัจนกรรมตรงมากที่สุด ด้านปัจจัยเพศของผู้ถูกตำหนิพบว่า นักเรียนหญิงถูกใช้วัจนกรรมอ้อมมากกว่านักเรียนชาย และนักเรียนชายถูกใช้วิธีการเสริมมากกว่า นักเรียนหญิง ส่วนปัจจัยเพศของผู้ถูกตำหนิและปัจจัยภาษาแม่ของผู้ตำหนิส่งผลต่อการใช้วัจนกรรม ไม่แตกต่างกัน

สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัฒน์ (2560) ศึกษาเรื่อง “การตำหนิในภาษาไทย : การศึกษากลวิธีทางภาษากับข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจ” ผลการศึกษาพบว่า กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูด ภาษาเลือกใช้มี 2 ประเภท ได้แก่ ประเภทที่ 1 กลวิธีทางภาษาแบบตรงไปตรงมา กลวิธีที่พบการใช้ มากที่สุด คือ กลวิธีการบอกว่าการกระทำนั้นไม่ดี ไม่ถูกต้อง ไม่เหมาะสม หรือไม่สนใจ และประเภทที่ 2 กลวิธีทางภาษาแบบลดน้ำหนักความรุนแรง กลวิธีที่พบการใช้มากที่สุด คือ การใช้ ถ้อยคำลดน้ำหนักความรุนแรง ส่วนข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยคำนึงมีทั้ง ส่วนที่เป็นวัตถุประสงค์ของการสนทนาและส่วนที่เป็นบริบทของการสนทนาพบว่า การรักษา ความสัมพันธ์ของคู่สนทนาเป็นปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยคำนึงถึงมากที่สุด นอกจากนี้พฤติกรรมทาง ภาษาดังกล่าวมีความสัมพันธ์กับปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรม 3 ประการ ได้แก่ การมีมุมมองตัวตนแบบ พึ่งพา ความเป็นสังคมแบบอิงกลุ่ม และความเป็นวัฒนธรรมบริบทสูง

จากการทบทวนงานวิจัยทำให้เห็นว่า วัจนกรรมการตำหนิและ วัจนกรรมการชู้เป็นวัจนกรรมที่คุกคามหน้าผู้ฟังซึ่งอาจทำให้ผู้ฟังรู้สึกไม่พอใจ แต่การชู้มีเจตนาทำให้ เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมตามที่ต้องการ นอกจากนี้กลวิธีทางภาษาที่คนไทยใช้ในการแสดง วัจนกรรมตำหนิจะเลือกใช้กลวิธีอ้อม หรือไม่กล่าวตำหนิอย่างชัดเจน รวมทั้งปัจจัยสถานภาพและ ปัจจัยเพศของผู้พูดมีผลต่อการเลือกใช้วัจนกรรมตำหนิ ทั้งนี้ผลการศึกษาข้างต้นอาจจะแสดงถึง ลักษณะการใช้กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยในการแสดงวัจนกรรมกลุ่มนี้ ดังนั้นในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัย จะนำเรื่องปัจจัยสถานภาพของคู่สนทนาและปัจจัยเพศมาศึกษาการใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรม การชู้

#### 2.2.3.2.2 วัจนกรรมการบริภาษ

การศึกษาวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมการบริภาษในภาษาไทยมีดังนี้  
 วสันต์ สุขวิสิทธิ์ (2547) ศึกษาเรื่อง “วัจนกรรมการบริภาษใน ภาษาไทย” โดยเก็บข้อมูลการสนทนาในนวนิยายและบทสนทนาในชีวิตจริง ผลการศึกษาพบว่า กลวิธีที่ใช้ในการบริภาษในภาษาไทยมี 3 กลวิธีได้แก่ กลวิธีที่ 1 กลวิธีการบริภาษแบบตรงไปตรงมา ได้แก่ การบริภาษด้วยคำหยาบ และการบริภาษด้วยถ้อยคำที่มีความหมายทางลบ กลวิธีที่ 2 กลวิธี การบริภาษแบบอ้อม ได้แก่ การใช้ถ้อยคำนัยผกผัน การใช้ความเปรียบ การใช้คำเรี้นหู การบริภาษ

แบบไม่เจาะจงเป้าหมาย และการสร้างบริภาษสิ่งอื่น กลวิธีที่ 3 กลวิธีเสริมการบริภาษ ได้แก่ การใช้คำหยาบที่มีนัยเกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง และการใช้คำอุทานเพื่อแสดงความรู้สึกทางลบ ผลจากการบริภาษที่มีต่อผู้ถูกบริภาษมี 3 ลักษณะ คือ การแสดงว่าผู้ถูกบริภาษไม่ได้รับความเคารพจากผู้บริภาษ ผู้ถูกบริภาษเป็นผู้ที่สังคมไม่ยอมรับ และกีดกันผู้ถูกบริภาษออกจากกลุ่ม นอกจากนี้การใช้ถ้อยคำในการบริภาษข้างต้นสะท้อนให้เห็นถึงค่านิยมของสังคมไทย เช่น การไม่เคารพเชื่อฟังผู้อาวุโส การว่าร้ายผู้อื่น เป็นพฤติกรรมที่สังคมไม่ยอมรับ การมีสติปัญญาน้อยหรือการมีผิวคล้ำถือว่าเป็นลักษณะด้อยในสังคมไทย

อรรถวิทย์ รอดเจริญ (2552) ศึกษาเรื่อง “การใช้ภาษาบริภาษของนักการเมืองไทย” พบว่าโครงสร้างการบริภาษของนักการเมืองไทยประกอบด้วย 3 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 การเปิดเรื่องการบริภาษ กลวิธีการใช้ภาษาที่พบมากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ กลวิธี การทำความ การแสดงหัวเรื่องและการบริภาษ ส่วนที่ 2 การดำเนินเรื่องการบริภาษ กลวิธีการใช้ภาษาที่พบมากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ การให้ข้อมูลทั่วไป การหักล้างข้อกล่าวหา และการแนะนำ ส่วนที่ 3 คือ การปิดเรื่องการบริภาษ กลวิธีการใช้ภาษาที่พบการใช้มากที่สุด 3 อันดับแรก คือ การสรุป การเสนอแนะเชิงประชดประชัน และการขอร้อง ด้านชนิดของการบริภาษ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่ ประเภทที่ 1 ภาษาบริภาษแบบตรง กลวิธีที่ใช้มากที่สุด คือ การบริภาษด้วยคำที่แสดงความหมายทางลบของผู้ถูกบริภาษ ประเภทที่ 2 ภาษาบริภาษแบบอ้อม กลวิธีที่ใช้มากที่สุดคือ การถาม ส่วนด้านหน้าที่ของการบริภาษ ประกอบด้วย 8 หน้าที่ ได้แก่ เพื่อโจมตีนักการเมืองฝ่ายตรงข้าม เพื่อทำให้ความหมายคลุมเครือ เพื่อทำให้ผู้ฟังเข้าใจความหมายได้รวดเร็ว เพื่อทำให้ผู้ฟังเชื่อถือและคล้อยตาม เพื่อเรียกร้องความสนใจจากผู้ฟัง เพื่อเลี่ยงความรับผิดชอบต่อคำพูด เพื่อสร้างความสนุกสนาน และเพื่อสื่อความหมายให้ผู้ฟังเห็นภาพชัดเจน

ศิวริน แสงอาวุธ (2556) ศึกษาเรื่อง “วจนบริภาษในข้อความแสดงทัศนคติต่อข่าวการเมืองจากสื่ออินเทอร์เน็ต” ผลการศึกษาพบว่า กลวิธีทางภาษามี 3 กลวิธี ได้แก่ กลวิธีที่ 1 กลวิธีการบริภาษแบบตรง ได้แก่ การบริภาษด้วยคำต้องห้ามที่เป็นคำหยาบ และการบริภาษด้วยถ้อยคำที่แสดงความหมายทางลบ กลวิธีที่ 2 กลวิธีการบริภาษแบบอ้อม ได้แก่ การแปรเสียงเพื่อหลีกเลี่ยงคำต้องห้าม การใช้ถ้อยคำนัยผกผัน การใช้ความเปรียบ และการใช้คำรี้นหู กลวิธีที่ 3 กลวิธีเสริมการบริภาษ ได้แก่ การใช้คำหยาบที่เกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับผู้ฟัง และการใช้คำอุทานทางลบ ส่วนสาเหตุของการบริภาษเกิดขึ้นจาก 2 ประเด็น ได้แก่ ความไม่พอใจการปฏิบัติหน้าที่ของผู้ถูกบริภาษ และความไม่พอใจพฤติกรรมส่วนตัวของผู้ถูกบริภาษ

ภาพรวมของผลการศึกษาข้างต้นทำให้เห็นว่า วจนกรรมการบริภาษ และวจนกรรมการขู่มีลักษณะที่เหมือนกัน คือ ผู้พูดจะแสดงวจนกรรมเมื่อผู้ฟังกระทำบางอย่างที่ไม่น่าพึงพอใจ แต่มีเป้าหมายของการแสดงวจนกรรมต่างกัน วจนกรรมการบริภาษต้องการทำให้ผู้ฟัง

ได้รับความอับอายเจ็บใจหรือเสื่อมเสียชื่อเสียง ส่วนวัจนกรรมการชู้ตองการทำให้ผู้ฟังกลัว และเปลี่ยนแปลงการกระทำตามที่ถูกตองการ ด้านกลวิธีทางภาษาที่คนไทยเลือกใช้ในการบริการประกอบด้วย 3 ลักษณะ ได้แก่ กลวิธีแบบตรงมักจะใช้คำหยาบหรือคำตองห้าม กลวิธีอ้อมจะเลือกใช้ถ้อยคำนัยผกผัน และกลวิธีเสริมจะใช้คำหยาบ กลวิธีทางภาษาดังกล่าวมีความน่าสนใจอย่างยิ่งเนื่องจากอาจจะเป็นกลวิธีทางภาษาที่ถูกตองการเลือกใช้ในการแสดงวัจนกรรมกลุ่มขัดแย้ง และอาจพบกลวิธีการบริการในการแสดงวัจนกรรมการชู้ ดังนั้นงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยจึงศึกษากลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการชู้

อย่างไรก็ตามจากการทบทวนงานวิจัยวัจนกรรมในภาษาไทยที่สัมพันธ์กับวัจนกรรมการชู้ ตามแนวคิดวัจนกรรมของ Searle (1965) และแนวคิดความสุภาพของ Leech (1983) ข้างต้น ทำให้ผู้วิจัยทราบแนวทางการศึกษาและผลการศึกษาของวัจนกรรมแต่ละชนิดซึ่งอาจจะมีลักษณะที่คล้ายกับวัจนกรรมการชู้ที่ผู้วิจัยสนใจศึกษา ดังนั้นในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยจะนำแนวทางการศึกษาข้างต้นมาประยุกต์ใช้ในการกำหนดวิธีการดำเนินการวิจัยและการวิเคราะห์กลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการชู้

## 2.2.4 งานวิจัยที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างวัจนกรรมกับปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรม

จากการทบทวนงานวิจัยที่ศึกษาวัจนกรรมในภาษาไทยพบว่า งานวิจัยส่วนใหญ่จะศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างวัจนกรรมกับปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรมในภาษาไทย การทบทวนวรรณกรรมส่วนนี้ ผู้วิจัยจะจำแนกตามแนวคิดความสุภาพของ Brown และ Levison (1987) ที่ได้เสนอปัจจัยแวดล้อมที่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีของผู้พูด 3 ปัจจัย ได้แก่ ปัจจัยระยะห่างระหว่างผู้พูดกับผู้ฟัง ปัจจัยอำนาจของผู้พูดกับผู้ฟัง และปัจจัยระดับการคุกคามของวัจนกรรมในวัฒนธรรม รวมทั้งผู้วิจัยจะทบทวนปัจจัยสังคมและวัฒนธรรมอื่น ๆ ที่นำมาใช้ในศึกษาวัจนกรรมต่าง ๆ โดยแต่ละปัจจัยมีผลการศึกษา ดังนี้

### 2.2.4.1 ปัจจัยระยะห่างระหว่างผู้พูดกับผู้ฟัง

จากการทบทวนงานวิจัยวัจนกรรมในภาษาไทยพบตัวอย่างงานวิจัยที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างวัจนกรรมปัจจัยระยะห่างระหว่างผู้พูดกับผู้ฟัง ดังนี้

รุ่งอรุณ ใจชื่อ (2549) ศึกษาเรื่อง “วัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจในภาษาไทย” ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยความสนิทสนมระหว่างคู่สนทนาส่งผลต่อกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ โดยผู้พูดภาษาไทยเลือกแสดงความไม่พอใจแบบต่อหน้าผู้ละเมิดที่เป็นเพื่อนสนิทมากกว่าเพื่อนที่ไม่สนิท เพราะเพื่อนสนิทจะเข้าใจและแก้ไขการละเมิด เพื่อรักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีระหว่างกัน แต่กรณีเพื่อนที่ไม่สนิท ผู้พูดเกรงว่าผู้ฟังจะโกรธหรือกลัวว่าผู้ฟังอาจทำร้ายผู้พูดกลับได้ ประเด็นที่น่าสนใจคือ แม้ผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้กลวิธีแบบอ้อมมากกว่าแบบตรงทั้งในสถานการณ์

เพื่อนสนิทและไม่สนิท แต่ก็มีแนวโน้มว่าผู้พูดภาษาไทยจะเลือกใช้กลวิธีตรงในสถานการณ์ที่เป็นเพื่อนที่สนิทมากกว่าเพื่อนที่ไม่สนิท อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาการใช้กลวิธีแบบตรงและแบบอ้อม พบว่าด้านกลวิธีแบบตรงพบการใช้กลวิธีการประเมินค่าผู้ฟังหรือการกระทำของผู้ฟังในทางลบมากที่สุดทั้งสองสถานการณ์ แต่ยังคงพบว่าการใช้กลวิธีแบบตรงที่ผู้พูดเลือกใช้ในสถานการณ์เพื่อนสนิทมากกว่าเพื่อนที่ไม่สนิท ได้แก่ การข่มขู่ผู้ฟัง การกล่าวตัดความสัมพันธ์ผู้ฟัง การบริภาษ การกล่าวถึงการละเมิดหรือความผิดของผู้ฟัง และบอกความรู้สึกไม่พอใจ ส่วนด้านกลวิธีแบบอ้อม พบว่าในสถานการณ์ที่เป็นเพื่อนสนิทพบการใช้มากที่สุด คือ การสั่งให้ผู้ฟังกระทำบางอย่างเพื่อแก้ไขการละเมิด เนื่องจากผู้พูดและผู้ฟังรู้จักอุปนิสัยของกันและกัน จึงสามารถพูดได้อย่างตรงไปตรงมา ทั้งนี้ยังพบการใช้กลวิธีอ้อมต่าง ๆ มากกว่าสถานการณ์เพื่อนที่ไม่สนิท ได้แก่ กลวิธีการสั่งให้ผู้ฟังกระทำบางอย่างในอนาคต การบอกข้อมูลที่เป็นผลร้ายจากการกระทำของผู้ฟัง การกล่าวชักชวนผู้ฟังให้กระทำบางอย่างเพื่อแก้ไขการละเมิด การกล่าวแนะนำ และการล้อเล่น ขณะที่สถานการณ์เพื่อนที่ไม่สนิทพบการใช้กลวิธีการขอร้องผู้ฟังให้กระทำบางอย่างเพื่อแก้ไขการละเมิดมากที่สุด และพบการใช้ถ้อยคำนัยผกผันมากกว่าสถานการณ์เพื่อนที่สนิท

อย่างไรก็ตาม ผู้พูดจะเลือกแสดงความไม่พอใจแบบไม่พูดต่อหน้ากับผู้ละเมิดที่ไม่ใช่เพื่อนสนิทมากกว่าเพื่อนสนิท แต่ทั้งสองสถานการณ์เลือกใช้กลวิธีการนินทาว่าร้ายผู้ละเมิดลับหลังและการระบายความรู้สึกไม่พอใจกับผู้อื่นมากที่สุดเหมือนกัน

สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัฒน์ (2559) ศึกษาเรื่อง “กลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการปฏิเสธการขอร้องกับปัจจัยเรื่อง ‘พรรคพวก’ ในสังคมไทย” โดยแบ่งพรรคพวกออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ เป็นพรรคพวกเดียวกับผู้พูดและต่างพรรคพวกกับผู้พูด ผลการศึกษาพบว่า ความเป็นพรรคพวกส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษา กล่าวคือ เมื่อต้องปฏิเสธการขอร้องกับกลุ่มที่เป็นพรรคพวกเดียวกัน ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบลดน้ำหนักความรุนแรงกว่าการต่างพรรคพวกเดียวกันกับผู้พูดในทุกกลวิธี ได้แก่ การให้เหตุผล การแสดง การขอโทษ การใช้ถ้อยคำแสดงความต้องการที่จะช่วยเหลือ การผัดเวลา การเสนอเงื่อนไขอื่น การแสดงความเป็นห่วง การแสดงความลังเลหรือไม่แน่ใจ การแสดงความสงสัยหรือประหลาดใจ การขอความเห็นใจ และการแนะนำสิ่งอื่น ส่วนการต่างพรรคพวกกับผู้พูด จะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบตรงไปตรงมามากกว่าการเป็นพรรคพวกเดียวกับผู้พูดทุกกลวิธี ทั้งการบอกว่าไม่สามารถตอบสนองสิ่งที่ขอร้อง และการบอกว่าไม่ต้องการตอบสนองสิ่งที่ขอร้อง ทั้งนี้กลวิธีภาษาที่เลือกใช้ข้างต้น เกิดจากปัจจัยสังคมวัฒนธรรม 2 ประการ ได้แก่ ปัจจัยการมีมุมมองตัวตนแบบพึ่งพา เนื่องจากผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบลดน้ำหนักกับผู้ฟังที่เป็นพรรคพวกเดียวกัน ย่อมจะช่วยสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างกัน อีกปัจจัยหนึ่งคือความเป็นสังคมแบบอิงกลุ่มที่สมาชิกในสังคมต่างให้ความสำคัญกับการเป็นพวกพ้องและพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน ดังจะเห็นได้จากการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบลดน้ำหนัก

ความรุนแรง และการใช้กลวิธีทางภาษาหลายกลวิธีปรากฏร่วมกันแบบซับซ้อนในการตอบปฏิเสธ การขอร้องกับกลุ่มที่พรรคพวกเดียวกัน ซึ่งจะสามารถช่วยสร้างความสัมพันธ์อันดีให้แก่สมาชิก ภายในกลุ่ม

พระมหาธวัชชัย มาตาเบา (2557) ศึกษาเรื่อง “วจนกรรมปฏิเสธของ พระภิกษุ” โดยศึกษาปัจจัยความสนิทสนมกับกลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุสงฆ์ จำแนก ความสัมพันธ์เป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ ความสัมพันธ์แรก คือ การปฏิเสธในการสนทนาระหว่างพระภิกษุ พระภิกษุ พบว่าการปฏิเสธของพระภิกษุทั้งสามกลุ่มทั้งที่มีความสนิทสนมและไม่มีความสนิทสนมกัน เลือกใช้กลวิธีเหมือนกันมากที่สุดคือ การให้เหตุผลอ้างอิงถึงกิจธุระ บุคคลที่ 3 และสถานที่ การปฏิเสธ แบบตรงไปตรงมา และการให้คำแนะนำ ทั้งนี้ยังมีลักษณะความเหมือนและความต่างกัน กล่าวคือ พระนวกะและพระมัชฌิมะมีลักษณะที่คล้ายกัน แต่แตกต่างจากกลวิธีการปฏิเสธของพระเถระ เนื่องจากมีพรรษาที่ต่างกันและความสนิทสนม ปัจจัยความสนิทสนมมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธี การปฏิเสธของพระภิกษุ เพราะพบการใช้กลวิธีน้อยเมื่อมีความสนิทสนมกันมาก และพบกลวิธี การปฏิเสธที่มากขึ้นเมื่อทั้งสองฝ่ายไม่สนิทสนมกัน ส่วนความสัมพันธ์ที่สอง คือ การปฏิเสธใน การสนทนาระหว่างพระภิกษุกับฆราวาสพบว่า พระภิกษุกับฆราวาสที่มีความสนิทสนมกันจะเลือกใช้ กลวิธีทางภาษา 3 อันดับแรก คือ การให้เหตุผลอ้างอิงถึงปริมาณ การแนะนำ รวมทั้งการให้เหตุผลอ้างอิง ถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่ ส่วนการปฏิเสธฆราวาสที่ไม่สนิทสนมกันพบการเลือกใช้กลวิธี การปฏิเสธ 3 อันดับแรก คือ การให้เหตุผลอ้างอิงถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่ การปฏิเสธอย่าง ตรงไปตรงมา และการแนะนำ จะเห็นได้ว่าการปฏิเสธของพระภิกษุกับฆราวาสที่สนิทสนมและ ไม่สนิทสนมกันปรากฏกลวิธีการปฏิเสธที่ซ้ำกัน

จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้นทำให้พบว่า ปัจจัยระยะห่างระหว่าง ผู้พูดกับผู้ฟังเป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญและเลือกใช้กลวิธีทางภาษาต่างกัน ดังจะเห็นได้จาก ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีตรงในการแสดงความไม่พอใจเพื่อนสนิทมากกว่าเพื่อนที่ไม่สนิท และใช้กลวิธี แบบลดน้ำหนักความรุนแรงในการปฏิเสธพรรคพวกเดียวกันมากกว่าคนไม่ใช่พรรคพวกเดียวกัน ย่อมแสดงให้เห็นว่าผู้พูดภาษาไทยจะคำนึงถึงระยะห่างระหว่างผู้พูดกับผู้ฟัง

#### 2.2.2.4.2 ปัจจัยอำนาจของผู้พูดกับผู้ฟัง

จากการทบทวนงานวิจัยวจนกรรมในภาษาไทยพบตัวอย่างงานวิจัยที่ ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างวจนกรรมกับปัจจัยอำนาจของผู้พูดกับผู้ฟังดังนี้

อิศเรศ ดลเพ็ญ (2544) ศึกษาเรื่อง “การศึกษาการให้คำแนะนำใน ภาษาไทย” ผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่า การแนะนำมีโครงสร้าง 2 ส่วน คือ ส่วนที่แสดงเจตนาและ ส่วนเนื้อหา ในส่วนที่แสดงเจตนาของผู้พูด ไม่ว่าจะมีส่วนสภาพใด ผู้พูดมักเลือกใช้กลวิธีการกล่าวอ้อม โดยการใช้คำกริยาแสดงเจตนาอื่นมากกว่าการเลือกใช้คำกริยาแสดงเจตนา “แนะนำ” เนื่องจากผู้พูด

คำนี้ถึงหน้าผู้ฟังหรือความสุภาพเป็นหลัก อย่างไรก็ตามค่าความต่างร้อยละการปรากฏของการเลือกใช้คำกริยาทั้ง 2 แบบในแต่ละความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับผู้ฟังมีความแตกต่างกันอย่างไม่เด่นชัดนัก ในส่วนที่เป็นเนื้อหาของการแนะนำพบว่าทุกความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับผู้ฟังมักจะเลือกใช้กลวิธีการให้คำแนะนำโดยวิธีอ้อม โดยเลือกใช้ประโยคแจ้งให้ทราบมากที่สุด เพราะผู้พูดต้องการจะรักษาหน้าของผู้ฟัง ทั้งนี้ในความสัมพันธ์ที่มีสถานภาพเท่ากันกับผู้ฟัง ผู้พูดมักจะเลือกรูปประโยคบอกให้ทำและรูปประโยคถามให้ตอบมากกว่ารูปประโยคแจ้งให้ทราบ ในขณะที่เดียวกันความสัมพันธ์ที่ผู้พูดมีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟังจะเลือกใช้ประโยคถามให้ตอบน้อยที่สุด

วิมลพัทธ์ พรหมศรีมาศ (2543) ศึกษาเรื่อง “กลวิธีการปฏิเสธในการตอบวัจจนกรรมที่แสดงความปรารถนาดีในภาษาไทย” ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่าปัจจัยสถานภาพมีผลต่อการใช้กลวิธีการปฏิเสธความปรารถนาดีดังนี้ ในสถานการณ์ที่ผู้ปฏิเสธมีสถานภาพต่ำกว่า ผู้ถูกปฏิเสธจะนิยมใช้กลวิธีการปฏิเสธโดยการบอกถึงความจำเป็นที่ทำให้ต้องตอบปฏิเสธ และมักเลือกใช้กลวิธีที่แสดงถึงความเป็นรองของผู้ถูกปฏิเสธ ได้แก่ การให้เหตุผล การแสดงความกังวล การแสดงความลังเล และการขอโทษ ส่วนสถานการณ์ที่ผู้ปฏิเสธมีสถานภาพเท่ากับผู้ถูกปฏิเสธที่จะแสดงถึงความเท่าเทียม จะใช้กลวิธีที่ตรงไปตรงมาในการปฏิเสธ ได้แก่ การปฏิเสธอย่างตรงไปตรงมา และการปฏิเสธโดยบ่งบอกความสามารถตอบสนอง การบอกทางเลือกอื่นของผู้ปฏิเสธ การแสดงความต้องการหรือความรู้สึกปฏิเสธ เนื่องจากสถานภาพนี้มีความสนิทสนมจึงเสียดายที่ไม่ได้ตอบรับความปรารถนาดี สำหรับสถานการณ์ที่ผู้ปฏิเสธมีสถานภาพสูงกว่าผู้ถูกปฏิเสธมักจะเลือกใช้กลวิธีที่สร้างความรู้สึกทางบวกให้แก่ผู้ถูกปฏิเสธ ได้แก่ การขอบคุณ การตอบกึ่งรับ การปลอมไม่ให้กังวล การแสดงความปรารถนาดีที่จะทำตาม การแสดงความยินดี การแสดงความปรารถนาดี การกล่าวติดตลก รวมทั้งยังมีการใช้กลวิธีที่แสดงถึงอำนาจในการตัดสินใจที่มากกว่าอีกฝ่าย ได้แก่ การแนะนำ และการผลัด การให้คำตอบ เนื่องจากสถานภาพมีอำนาจที่จะตอบรับหรือไม่ตอบรับก็ได้ และสังคมไทยมีความคาดหวังว่าผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าจะต้องดูแล ปกป้องคุ้มครองผู้ที่มีสถานภาพต่ำกว่าตนได้ซึ่งไม่ใช่ไม่เห็นความสำคัญของผู้ที่มีสถานภาพต่ำกว่าตน

จิตารัตน์ น้อมมนัส (2546) ศึกษาเรื่อง “กลวิธีการตอบปฏิเสธของคนไทย” โดยพิจารณาปัจจัยสถานภาพกับกลวิธีการปฏิเสธของคนไทย 3 สถานภาพ ได้แก่ สถานภาพสูงกว่า สถานภาพเท่ากัน และสถานภาพต่ำกว่า ผลการศึกษาพบว่าทั้ง 3 สถานภาพเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุดโดยพบการใช้ในสถานภาพเท่ากัน สูงกว่า และต่ำกว่าตามลำดับ สำหรับกลวิธีการแบ่งรับแบ่งสู้และการตอบรับในอนาคต มีแนวโน้มที่จะเลือกใช้กลวิธีกับคู่สนทนาที่มีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่ามากกว่าจะใช้กับคู่สนทนาที่มีสถานภาพสูงกว่า ในทางกลับกันกลวิธีการไม่ยอมรับข้อเสนอจะพบการใช้กับคู่สนทนาทางที่มีสถานภาพสูงกว่ามากกว่าคู่สนทนาที่มีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่า ส่วนกลวิธีการพูดเป็นนัยเพื่อแสดงความไม่พอใจหรือประชดประชันพบว่า การตอบปฏิเสธ

คู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากันหรือสูงกว่าจะใช้มากกว่าคู่สนทนาที่มีสถานภาพต่ำกว่า ทั้งนี้เมื่อนำสถานภาพของคู่สนทนาที่ต่างกันมาเปรียบเทียบพบว่า กรณีที่ 1 เมื่อนำคู่สนทนาที่มีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าเปรียบเทียบกับคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน มีกลวิธีทางภาษาที่เลือกใช้ต่างกัน คือ การแบ่งรับแบ่งสู้ การตอบรับในอนาคต การไม่ยอมรับข้อเสนอ และการหยิ่งความคิดของคู่สนทนา กรณีที่ 2 เมื่อนำคู่สนทนาที่มีสถานภาพสูงกว่าเปรียบเทียบกับคู่สนทนาที่มีสถานภาพต่ำกว่า มีการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่แตกต่างกันเกือบทุกกลวิธี ยกเว้นการพูดเป็นนัยและการหยิ่งความคิดของคู่สนทนา และกรณีที่ 3 เมื่อนำคู่สนทนาที่มีสถานภาพทางสังคมเท่ากันเปรียบเทียบกับคู่สนทนาที่มีสถานภาพต่ำกว่า พบว่ามีการเลือกใช้กลวิธีที่แตกต่างกัน คือ การให้เหตุผล และการหยิ่งความคิดของคู่สนทนา จากผลการศึกษาข้างต้นทำให้เห็นว่าสถานภาพทางสังคมเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้ผู้ตอบปฏิเสธเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแตกต่างกัน เพื่อให้เหมาะสมกับแต่ละสถานภาพของคู่สนทนา

ปวีณา วัชรสุวรรณ (2548) ศึกษาเรื่อง “กลวิธีการกล่าวแย้งในภาษาไทยของผู้ที่มีสถานภาพต่างกัน: กรณีศึกษาของครูและนักเรียน” ผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่า สถานภาพที่ต่างกันของผู้พูดมีความสัมพันธ์กับการกล่าวแย้ง โดยพบว่าผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าจะแย้งน้อยกว่าผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่า ทั้งการแย้งสิ่งที่ผิดและการแย้งความคิดเห็น ด้านกลวิธีการใช้ภาษาทั้งผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า และผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าใช้ทั้งการกล่าวแย้งตรงและการกล่าวแย้งอ้อม สามารถจำแนกลักษณะการกล่าวแย้งและจำนวนกลวิธีทางภาษาได้ดังนี้ ผู้พูดทั้งสองสถานภาพจะใช้กลวิธีการกล่าวแย้งอ้อมมากที่สุด และผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าจะใช้กลวิธีที่หลากหลายกว่าผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำ ผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำมักจะใช้กลวิธีการแย้งโดยอ้อมเพื่อแสดงข้อคิดเห็นในสิ่งที่เห็นด้วย การแสดงเหตุผลที่ไม่เห็นด้วยกับผู้ฟัง และการถามตามลำดับ ในขณะที่ผู้พูดที่มีสถานภาพสูงจะมักใช้วิธีการกล่าวแย้งโดยอ้อมเพื่อแสดงการไม่บังคับผู้ฟัง และมักจะไม่แสดงข้อคิดเห็นของตนในถ้อยที่คำที่กล่าวแย้ง โดยมักจะใช้กลวิธีการถาม การแสดงเหตุผลที่ไม่เห็นด้วยกับผู้ฟัง และการแสดงความเห็นตามลำดับ นอกจากนี้ทั้งสองสถานภาพให้ความสำคัญของการแย้งมากกว่าการไม่แย้ง

อย่างไรก็ตามปัจจัยสถานภาพกับการกล่าวแย้งแสดงให้เห็นว่า ผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำก็ยังคำนึงถึงคุณภาพและให้ความเคารพต่อผู้พูดที่สถานภาพสูงกว่า แต่ยังคงคำนึงถึงการแสดงความคิดเห็นและความต้องการของตนมากขึ้นด้วย ขณะที่ผู้ที่มีสถานภาพสูงจะคำนึงถึงการแย้งหรือแสดงข้อคิดเห็นของตนน้อยลง แต่จะคำนึงถึงหน้าที่ของตนในการฝึกฝนผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำว่าซึ่งมีสถานภาพเป็นนักเรียน



อรวี บุณนาค (2550) ศึกษาเรื่อง “กลวิธีการใช้ภาษาแสดงความผิดหวังต่อผู้ฟังที่มีสถานภาพต่างกันในประเทศไทย : กรณีศึกษานิสิตนักศึกษา” ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่าปัจจัยสถานภาพมีผลต่อการเลือกกลวิธีการใช้ภาษาในการแสดงความผิดหวังต่อผู้ฟังที่มีสถานภาพต่างกันในประเทศไทย กรณีศึกษานิสิตนักศึกษา คือ กลวิธีการแสดงความผิดหวังโดยตรงและกลวิธีการแสดงความผิดหวังโดยอ้อมประเภทคุกคามหน้าผู้ฟังมีแนวโน้มที่พบมากที่สุดในการสนทนาของผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด ขณะที่กลวิธีการแสดงความผิดหวังโดยอ้อมประเภทการรักษาหน้าผู้ฟังเป็นกลวิธีที่เลือกใช้ในสถานการณ์ที่ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูดมากที่สุด เมื่อพิจารณาปัจจัยสถานภาพของผู้ฟังกับกลวิธีย่อย ๆ ที่ใช้ในการแสดงความผิดหวังพบว่า กลวิธีการแสดงความผิดหวังโดยตรง ได้แก่ การต่อว่าด้วยถ้อยคำพรูสวาท การกล่าวโทษ และกลวิธีการแสดงความผิดหวังโดยอ้อมประเภทการคุกคามหน้าผู้ฟัง ได้แก่ การกล่าวตัดความสัมพันธ์ การกล่าวซ้ำเติม การกล่าวข่มขู่ การกล่าวแสดงความดูหมิ่น กลวิธีข้างต้นล้วนเป็นกลวิธีที่ทำให้ผู้ฟังรู้สึกเสียหน้ามาก ผู้พูดจึงเลือกใช้ใช้น้อยหรือไม่ใช้เลยในสถานการณ์การแสดงความผิดหวังต่อผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด เนื่องจากวัฒนธรรมไทยปลูกฝังเรื่อง การเคารพต่อผู้อาวุโสหรือผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า ผู้ที่สถานภาพต่ำกว่าจึงต้องให้เกียรติผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า รวมทั้งไม่กล่าวหรือกระทำการใด ๆ ที่ทำให้ผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าไม่พอใจหรือเดือดร้อน เพราะอาจจะทำให้ผู้ที่มีสถานภาพต่ำกว่าจะได้รับผลเสียจากการกระทำนั้น นอกจากนี้ค่านิยมการยกย่องบิดามารดาและอาจารย์ว่าเป็นผู้มีบุญคุณที่จะต้องกตัญญู สำนึกบุญคุณ และตอบแทนบุญคุณเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่ไม่ก้าวร้าวในการแสดงความไม่พอใจผู้มีพระคุณ

เพชรภรณ์ เอมอักษร (2550) ศึกษาเรื่อง “กลวิธีการบอกเลิกสัญญาในภาษาไทย : กรณีศึกษาผู้ฟังที่มีสถานภาพต่างกัน” โดยศึกษาผู้พูดที่สถานภาพสูงกว่า เท่ากัน และต่ำกว่า ผลการศึกษาพบว่า กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในการบอกเลิกสัญญาพบจำนวน 18 กลวิธี ซึ่งสามารถจำแนกตามการปรากฏการใช้ 4 ลักษณะดังนี้ ลักษณะที่ 1 ปรากฏการใช้ทั้งสามสถานภาพมี 9 กลวิธี ได้แก่ การชี้แจงเหตุผล การกล่าวคำแสดงเจตนาขอโทษ การผิดเวลา การเรียกเพื่อเริ่มต้นวัจนกรรม การให้ข้อเสนออื่นแทนการทำตามสัญญา การแนะนำ การบอกเลิกสัญญาโดยตรง การใช้คำแสดงความลังเล การอ้างถึงสัญญาเดิม ลักษณะที่ 2 ปรากฏการใช้เฉพาะผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าและเท่ากับผู้ฟังมี 4 กลวิธี ได้แก่ การโน้มน้าวผู้ฟัง การถามถึงความสะดวกของผู้ฟัง การแสดงความเห็นเชิงบวกก่อนการเลิกสัญญาและการแสดงความปรารถนาดี ลักษณะที่ 3 ปรากฏการใช้เฉพาะผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าและเท่ากับผู้ฟังมี 2 กลวิธี ได้แก่ การปลอบไม่ให้กังวล และการขอร้อง/อ่อนน้อม และ 4) ปรากฏการใช้เฉพาะผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังมี 3 กลวิธี ได้แก่ การขอบคุณ การยอมรับผิด และการขออนุญาตไม่ทำตามสัญญา ด้านวัตถุประสงค์ของกลวิธีทางภาษาในการบอกเลิกสัญญาพบว่าผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่า สูงกว่า และเท่ากับผู้ฟังส่วนใหญ่จะใช้

กลวิธีต่าง ๆ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เกิดความสุภาพในการบอกเลิกสัญญามากกว่าที่จะแสดงเจตนาบอกเลิกสัญญาให้ผู้ฟังทราบทันที การปรากฏร่วมของกลวิธีทางภาษาในการบอกเลิกสัญญาพบว่าผู้พูดทั้งสามสถานภาพเมื่อตอบ 1 คำตอบ ผู้พูดส่วนใหญ่มักใช้กลวิธีทางภาษามากกว่า 1 วิธี และกล่าวถ้อยคำมากกว่า 1 ถ้อยคำขึ้นไป โดยใช้ร่วมกันหลายกลวิธี นอกจากนี้ส่วนใหญ่จะใช้กลวิธีความสุภาพมากกว่ากลวิธีตรง จากข้อมูลคำตอบข้างต้นแสดงให้เห็นว่าผู้พูดทั้งสามสถานภาพจะคำนึงถึงหน้าของผู้ฟังมากกว่าหน้าของตนเอง

จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้นทำให้พบว่าในการกล่าวแสดงวิจรรย์กรมอย่างใดอย่างหนึ่งผู้พูดภาษาไทยจะคำนึงถึงปัจจัยอำนาจของผู้พูดกับผู้ฟังเป็นสำคัญ ดังจะเห็นได้จากผลการศึกษาปัจจัยสถานภาพกับกลวิธีการใช้ภาษาในการแนะนำ การปฏิเสธ การกล่าวโต้แย้ง การแสดงความผิดหวังและการบอกเลิกสัญญา เมื่อต้องอยู่ในสถานการณ์ที่คู่สนทนามีสถานภาพต่าง ๆ จะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวิจรรย์กรมต่างกัน ทั้งนี้เป็นผลมาจากสังคมวัฒนธรรมไทยที่ให้ความสำคัญกับผู้อาวุโสกว่าเป็นผู้มีพระคุณ และผู้น้อยจะต้องให้เกียรติความเคารพและตอบแทนพระคุณ

#### 2.2.2.4.3 ปัจจัยระดับการคุกคามของวิจรรย์กรมในวัฒนธรรม

จากการทบทวนงานวิจัยวิจรรย์กรมในภาษาไทยพบตัวอย่างงานวิจัยที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างวิจรรย์กรมกับปัจจัยระดับการคุกคามของวิจรรย์กรมในวัฒนธรรม ดังนี้

ทัศนีย์ เมฆถาวรวัฒนา (2541) ศึกษาเรื่อง “วิจรรย์กรมการขอโทษในภาษาไทย” ผลการศึกษาพบว่า ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดแตกต่างกันจะมีการเลือกใช้กลวิธีแสดงวิจรรย์กรมการขอโทษไม่แตกต่างกัน กล่าวคือ กลวิธีการขอโทษที่ผู้พูดเลือกใช้มากที่สุดในทุกน้ำหนักความผิด ได้แก่ การกล่าวคำแสดงเจตนาขอโทษ และการยอมรับ ส่วนกลวิธีที่ผู้พูดเลือกใช้ใช้น้อยในทุกน้ำหนักความผิด ได้แก่ การกล่าวแก้ตัว ส่วนด้านความซับซ้อนของกลวิธีการขอโทษกับสถานการณ์ที่มีความผิดต่างกันพบว่า กลวิธีการแสดงวิจรรย์กรมการขอโทษที่พบภายใน 1 ข้อความของสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมากไม่จำเป็นต้องซับซ้อนหรือมีจำนวนมากกว่าเมื่อผู้พูดกระทำผิดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อยเสมอไป เนื่องจากผู้พูดนิยมใช้กลวิธีแสดงวิจรรย์กรมขอโทษจำนวน 2 หรือ 3 กลวิธีรวมกันภายใน 1 ข้อความในทุกน้ำหนักความผิด และมักพบการกล่าวคำขอโทษเป็นหนึ่งในกลวิธีที่ปรากฏเป็นส่วนใหญ่ เช่น การกล่าวคำขอโทษ + การแสดงความห่วงใยผู้ฟัง และการกล่าวคำขอโทษ + การเสนอชดใช้แบบทั่วไป

สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัฒน์ (2549) ศึกษาเรื่อง “วิจรรย์กรมการตักเตือนในภาษาไทย : กรณีศึกษาครูกับศิษย์” ผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่า ปัจจัยสถานการณ์ที่กระทำความผิดมีผลต่อกลวิธีทางภาษาในวิจรรย์กรมการเตือน โดยสามารถจำแนกสถานการณ์ได้ 4 ลักษณะ ได้แก่ ลักษณะที่ 1 สถานการณ์ที่ผู้พูดเห็นว่าจะทำให้ผู้ฟังอับอาย เช่น สถานการณ์ที่ผู้ฟังมีพฤติกรรม

ที่ไม่เหมาะสม ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีความสุภาพ ลักษณะที่ 2 สถานการณ์ที่ผู้ฟังกระทำผิดกฎหมาย เช่น สถานการณ์ที่ผู้ฟังไปเล่นการพนันหลังเลิกเรียนเป็นประจำ ผู้พูดใช้วิธีการอย่างตรงไปตรงมา เพื่อต้องการให้ผู้ฟังสามารถเข้าใจได้ทันที ลักษณะที่ 3 สถานการณ์ที่จัดเป็นพฤติกรรมก้าวร้าว เช่น สถานการณ์ผู้ฟังที่ชอบก่อทะเลาะวิวาทและยกพวกตีกัน และลักษณะที่ 4 สถานการณ์ที่ผู้พูดเห็นว่า เรื่องนั้นเป็นเรื่องที่ควรทำให้ผู้ฟังเห็นผลร้ายจากการกระทำอย่างชัดเจน เช่น สถานการณ์ที่ผู้ฟังกินยา ลดความอ้วนโดยไม่ได้อยู่ในการควบคุมของแพทย์ ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่ทำให้ผู้ฟังเห็นภาพ เป็นรูปธรรม ทั้งนี้ปัจจัยสถานการณ์ที่กระทำผิดจึงมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีตรงหรือกลวิธีความสุภาพของกลุ่มตัวอย่าง นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มตัวอย่างใช้กลวิธีความสุภาพมากกว่ากลวิธีตรง เพราะผู้ฟังจะไม่รู้สึกต่อต้าน และพร้อมรับฟังคำตักเตือน ตลอดจนกลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีความสุภาพทั้ง 2 ด้าน คือ ความสุภาพด้านบวกและความสุภาพด้านลบ

รุ่งอรุณ ใจซื่อ (2549) ศึกษาเรื่อง “วจนกรรมกรแสดงความไม่พอใจ ในภาษาไทย” ผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่า ปัจจัยสถานการณ์ที่ไม่พึงประสงค์มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษา กล่าวคือ ผู้พูดภาษาไทยมีแนวโน้มที่จะแสดงความไม่พอใจด้วยถ้อยคำมากกว่าทำเฉย ๆ ในสถานการณ์ที่มีระดับความไม่พอใจมาก นอกจากนี้ผู้พูดภาษาไทยจะแสดงและไม่แสดงความไม่พอใจในอัตราส่วนเท่า ๆ กันในสถานการณ์ที่มีระดับความไม่พอใจน้อย ส่วนสถานการณ์ที่มีระดับความไม่พอใจมาก ผู้พูดภาษาไทยจะเลือกใช้กลวิธีการบอกข้อมูลของผู้พูดหรือคนอื่น ๆ เพื่อแนะนำให้ผู้ฟังแก้ไขการละเมิดมากที่สุด เนื่องจากการแสดงเหตุผลของการสั่งหรือขอร้องให้ผู้ฟังแก้ไขการละเมิด ขณะที่สถานการณ์ที่มีระดับความไม่พอใจน้อย พบว่า ผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้กลวิธีการสั่งเพื่อให้ผู้ฟังรู้ตัวและเพื่อแนะนำให้แก้ไขการละเมิด เนื่องจากเป็นกลวิธีที่ผู้พูดไม่ได้สั่งให้ผู้ฟังกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งอย่างชัดเจน แต่ใช้การสั่งในลักษณะที่ผู้ฟังจะปฏิบัติตามหรือไม่ก็ได้

นอกจากนี้เมื่อพิจารณากลวิธีการแสดงความไม่พอใจแบบอ้อมแบบ ผู้พูดเลือกไม่กล่าวถ้อยคำต่อหน้าผู้ฟังพบว่า สถานการณ์ที่ระดับความไม่พอใจมาก ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีการแสดงความไม่พอใจต่อผู้ละเมิดมากที่สุด และผู้พูดต้องการให้การละเมิดดังกล่าวได้รับการแก้ไขมากกว่าเพียงระบายความหงุดหงิดหรือไม่พอใจของตน ส่วนสถานการณ์ที่ระดับความไม่พอใจน้อย จะพบการใช้กลวิธีการนินทาว่าร้ายผู้ละเมิดลับหลัง และการระบายความรู้สึกไม่พอใจกับผู้อื่นมากที่สุดตามลำดับ

นุชนารถ เพ็งสุรียา (2549) ศึกษาเรื่อง “การใช้ภาษาเพื่อแสดง การตำหนิของคนไทย” ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่า ความรุนแรงของความผิดมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการตำหนิ ดังจะเห็นได้จากผู้ตอบแบบสอบถามเลือกใช้กลวิธีความสุภาพเชิงบวกมากที่สุดทั้งในสถานการณ์ที่มีระดับค่าความรุนแรงของความผิดระดับไม่ผิด ผิดน้อย และปานกลาง ซึ่งอาจเกิดขึ้นเพราะการแสดงความเป็นมิตรและการต้องการได้รับการยอมรับจากผู้พูด ตรงกันข้าม

กับการเลือกใช้กลวิธีการใช้ถ้อยคำแบบอ้อมมากที่สุด ในสถานการณ์ที่มีความผิดระดับผิดมากและผิดมากที่สุด เนื่องจากเป็นสถานการณ์ที่เสี่ยงต่อการเสียหายในระดับที่สูงมากถึงสูงที่สุด ผู้ตอบแบบสอบถามจึงใช้กลวิธีอ้อมเพื่อลดความเสี่ยงหรือความรุนแรง สังเกตได้ว่าในทุกสถานการณ์ กลวิธีทางภาษาที่พบการใช้น้อยที่สุด คือ การใช้ถ้อยคำแบบตรงไปตรงมา เนื่องจากผู้พูดยังคงต้องการรักษาหน้าของตนเอง เพราะผู้พูดไม่ต้องการให้ผู้อื่นมองตนว่าเป็นคนที่ไม่สุภาพ รวมทั้งอาจเป็นเพราะค่านิยมของสังคมไทยที่มีลักษณะการใช้ภาษาในการดำเนินชีวิตที่ไม่มีการเรียบเรียงถ้อยคำจึงทำให้เกิดความไม่ไพเราะ เมื่อนำปัจจัยความรุนแรงของความผิดมาวิเคราะห์ร่วมกับการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาพบว่า ทุกระดับความรุนแรงของความผิด ผู้ตอบแบบสอบถามนิยมใช้กลวิธีการใช้ภาษาเพื่อแสดงการดำเนินภายใน 1 ถ้อยคำ จำนวน 1 กลวิธี

นัทธฤทัย สีหะเกียรียงไกร (2549) ศึกษาเรื่อง “กลวิธีการปฏิเสธเพื่อปกปิดความจริงในภาษาไทยของวัยรุ่น” ผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่า ปัจจัยน้ำหนักความผิดของสถานการณ์มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธเพื่อปกปิดความจริง โดยจำแนกสถานการณ์เป็น 3 ลักษณะ ได้แก่ ลักษณะที่ 1 สถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อยพบการเลือกใช้กลวิธีภาษา 12 กลวิธี กลวิธีที่เลือกใช้มากที่สุด คือ การให้เหตุผล กลวิธีที่เลือกใช้น้อยที่สุด คือ การปลอบใจ โดยเลือกใช้จำนวนกลวิธีการปฏิเสธเพื่อปกปิดความจริง 1 - 2 กลวิธีมากที่สุด และไม่ปรากฏการใช้แบบ 4 กลวิธี ลักษณะที่ 2 สถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง พบการเลือกใช้กลวิธีภาษา 11 กลวิธี กลวิธีที่เลือกใช้มากที่สุด คือ การให้เหตุผล กลวิธีที่เลือกใช้น้อยที่สุด คือ การขอร้อง โดยใช้จำนวนกลวิธีการปฏิเสธเพื่อปกปิดความจริงแบบ 2 และ 3 กลวิธีมากขึ้น และพบการใช้ 4 กลวิธี ลักษณะที่ 3 สถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก พบการเลือกใช้กลวิธีภาษา 12 กลวิธี กลวิธีที่เลือกใช้มากที่สุด คือ การให้เหตุผล กลวิธีที่เลือกใช้น้อยที่สุด คือ การปฏิเสธ และจะมีการใช้จำนวนกลวิธีในการปฏิเสธเพื่อปกปิดความจริงแบบ 3 และ 4 กลวิธีเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน จากการศึกษาข้างต้นแสดงให้เห็นว่าเมื่อสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมากขึ้นจะมีการใช้กลวิธีการปฏิเสธเพื่อปกปิดความจริงหลายกลวิธีเพิ่มขึ้นด้วย

เพชรภรณ์ เอมอักษร (2550) ศึกษาเรื่อง “กลวิธีการบอกเลิกสัญญาในภาษาไทย : กรณีศึกษาผู้ฟังที่มีสถานภาพต่างกัน” ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่า ปัจจัยความรุนแรงของสถานการณ์เป็นปัจจัยในการตัดสินใจที่บอกเลิกหรือไม่บอกเลิกสัญญาของผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่า เท่ากัน และต่ำกว่า กล่าวคือ เมื่ออยู่ในสถานการณ์ที่ไม่สามารถทำตามสัญญาได้ ผู้พูดทั้งสามสถานภาพจะเลือกที่จะบอกเลิกสัญญาในสถานการณ์ที่รุนแรงน้อยกว่าในสถานการณ์ที่มีความรุนแรงมากอย่างชัดเจน เนื่องจากสถานการณ์ที่รุนแรงน้อยกว่า ผู้บอกเลิกสัญญาอาจไม่ทำให้ผู้ฟังเดือดร้อนหรือเสียหายมากนัก แต่สถานการณ์ที่มีความรุนแรงมาก ผู้ฟังอาจได้รับความเดือดร้อน ผู้พูดทั้งสามสถานภาพจึงพยายามที่จะทำตามสัญญาหรือทำอย่างอื่นทดแทนใน

สถานการณ์ที่มีความรุนแรงมาก อย่างไรก็ตามความรุนแรงของสถานการณ์ไม่ใช่ปัจจัยในการเลือกใช้กลวิธีในการสัญญา เพราะไม่ว่าผู้พูดทั้งสามสถานภาพจะอยู่ในสถานการณ์ที่มีความรุนแรงระดับใด จะเลือกใช้กลวิธีการบอกเลิกสัญญาใกล้เคียงกัน คือ จะเลือกใช้กลวิธีความสุภาพด้วยการแสดงเจตนาโดยอ้อมและการตกแต่งถ้อยคำในการบอกเลิกสัญญามากกว่าที่จะแสดงเจตนาบอกเลิกสัญญาอย่างตรงไปตรงมา

นอกจากนี้พบว่าผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าและเท่ากับผู้ฟัง จะใช้การชี้แจงเหตุผลมากที่สุด ส่วนผู้พูดที่สถานภาพสูงกว่าผู้ฟังจะใช้เวลาพูดมากที่สุด ทั้งในสถานการณ์ที่มีความรุนแรงน้อยและรุนแรงมาก ผลการวิจัยนี้พบประเด็นที่น่าสนใจ คือ ผู้พูดทั้งสามสถานภาพจะเลือกใช้กลวิธีภาษาต่าง ๆ โดยพิจารณาจากความรุนแรงของสถานการณ์ ได้แก่ ผู้พูดทั้งสามสถานภาพจะเลือกใช้กลวิธีการพูดเวลาน้อยลงเมื่อสถานการณ์ที่มีความรุนแรงมาก ส่วนกลวิธีการให้ข้อเสนอแทนการทำตามสัญญาจะเลือกใช้มากขึ้นเมื่อสถานการณ์มีความรุนแรงมากขึ้น แต่กลวิธีการบอกเลิกสัญญาโดยตรงจะพบการเลือกใช้ใช้น้อย เพราะเป็นกลวิธีที่เสี่ยงต่อการคุกคามหน้าผู้ฟังมากที่สุด

จากการทบทวนวรรณกรรมการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างวัจนกรรมกับปัจจัยระดับการคุกคามข้างต้นแสดงให้เห็นว่า สถานการณ์ระดับการคุกคามแตกต่างกันมีทั้งที่ส่งผลและไม่ส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษา กล่าวคือปัจจัยระดับการคุกคามไม่ส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีภาษาทางในการแสดงการขอโทษและการกล่าวแย้งในกรณีศึกษาของครูและนักเรียน แต่ปัจจัยระดับการคุกคามส่งผลต่อการแสดงการตอบรับคำขอโทษ การเตือน การแสดงความไม่พอใจ การตำหนิ และการปฏิเสธเพื่อปกปิดความจริง ผลการศึกษาข้างต้นจึงแสดงให้เห็นว่าปัจจัยระดับการคุกคามจะมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่แตกต่างกันในบางวัจนกรรมเท่านั้น

#### 2.2.2.4.4 ปัจจัยอื่น ๆ

จากการทบทวนงานวิจัยวัจนกรรมในภาษาไทย ผู้วิจัยพบว่ามีงานวิจัยที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างวัจนกรรมกับปัจจัยสังคมวัฒนธรรมอื่น ๆ ที่นอกเหนือจากปัจจัยแวดล้อมที่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการพูดของ Brown และ Levison (1987) เสนอไว้ ได้แก่ ปัจจัยเพศ ปัจจัยอายุ ปัจจัยการศึกษา ปัจจัยอาชีพ และปัจจัยสถานการณ์ที่มีและไม่มีบุคคลที่สาม โดยแต่ละปัจจัยมีผลการศึกษาดังนี้

##### 2.2.2.4.4.1 ปัจจัยเพศ

จากการทบทวนงานวิจัยวัจนกรรมในภาษาไทยพบตัวอย่างงานวิจัยที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างวัจนกรรมกับปัจจัยเพศของผู้พูดกับผู้ฟังดังนี้

ธิดารัตน์ น้อมมนัส (2546) ศึกษาเรื่อง “กลวิธีการตอบปฏิเสธของคนไทย” ผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่า ปัจจัยเพศไม่มีผลต่อการกลวิธีการปฏิเสธของคนไทย เนื่องจาก

ค่าร้อยละของการเลือกใช้กลวิธีการตอบปฏิเสธของผู้หญิงและผู้ชายไม่ต่างกัน ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสองเพศเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุดเช่นกัน โดยร้อยละการเลือกใช้ของผู้หญิงคิดเป็น 26.12 และผู้ชายคิดเป็นร้อยละ 24.26 ส่วนกลวิธีการพูดเป็นนัยทั้งสองเพศเลือกใช้เป็นลำดับรองลงมา โดยการเลือกใช้กลวิธีนี้ของผู้หญิงคิดเป็นร้อยละ 9.13 และผู้ชายคิดเป็นร้อยละ 8.50 ทั้งนี้พบว่ากลวิธีการหยั่งความคิดของคู่สนทนา ผู้ชายเลือกใช้มากกว่าผู้หญิง กล่าวคือผู้ชายเลือกใช้ร้อยละ 4.45 แต่ผู้หญิงเลือกใช้ร้อยละ 3.04 จากผลการศึกษาข้างต้นทำให้ทราบว่า โดยภาพรวมกลวิธีการปฏิเสธของผู้หญิงและผู้ชายไม่แตกต่างกัน แต่กลวิธีการตอบปฏิเสธเป็นกลวิธีที่มีผลต่อการเลือกใช้ของผู้ชายและผู้หญิงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

สุภาสินี โพธิวิทย์ (2547) ศึกษาเรื่อง “กลวิธีการแสดงความคิดเห็นแย้งในภาษาไทย” โดยนำปัจจัยเรื่องเพศมาวิเคราะห์ ผลการศึกษาพบว่า เพศหญิงเลือกใช้กลวิธีทางภาษามากกว่าเพศชาย 1 กลวิธี คือ การถามกลับ เนื่องจากการถามกลับเป็นกลวิธีที่แสดงถึงการกล่าวอ้อม โดยส่วนใหญ่มักเป็นการตั้งคำถามที่ไม่ต้องการคำตอบ มีลักษณะเพื่อให้ผู้ฟังหยุดคิดหรืออาจเป็นการประชดประชันคู่สนทนา เพื่อต้องการทำให้ผู้ฟังรู้สึกเสียหน้าหรือเจ็บปวดจากคำพูด ลักษณะการประชดประชันข้างต้นเป็นเรื่องไม่สมควรและไม่เป็นสุภาพบุรุษ เมื่อวิเคราะห์กลวิธีที่ผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้มากที่สุด พบว่าผู้พูดทั้งสองเพศเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุด แต่ความถี่ในการเลือกใช้พบว่าเพศชายใช้กลวิธีนี้มากกว่าเพศหญิง อาจเป็นเพราะเพศหญิงเป็นเพศที่ให้ความสนใจในเรื่องอารมณ์ความรู้สึกมากกว่า จึงเลือกใช้กลวิธีที่สื่อถึงสิ่งที่ตนต้องการมากกว่า นอกจากนี้กลวิธีการถามกลับหรือการทำทายเป็นกลวิธีที่เพศชายเลือกใช้ใช้น้อย หรือไม่เลือกใช้เลย เนื่องจากเพศชายให้ความสนใจต่อเรื่องของความถูกต้องหรือความเป็นเหตุเป็นผลมากกว่าเพศหญิง

นัทธฤทัย สีหะเกรียงไกร (2549) ศึกษาเรื่อง “กลวิธีการปฏิเสธเพื่อปกปิดความจริงในภาษาไทยของวัยรุ่น” ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยเรื่องเพศมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาทั้งด้านจำนวนกลวิธีและด้านรูปแบบของกลวิธีกล่าวคือ วัยรุ่นเพศชายจะเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธเพื่อปกปิดความจริง 11 กลวิธี ได้แก่ การให้เหตุผล การปฏิเสธ การตั้งคำถาม การกล่าวโทษสิ่งอื่น การตำหนิ/ผรุสวาท การคาดคะเน การขอโทษ การแนะนำ การอ้างพยานบุคคล การผัดผ่อน และการปลอมใจ ขณะที่วัยรุ่นเพศหญิงมีกลวิธีการปกปิดความจริง 12 กลวิธีซึ่งมากกว่ากลวิธีที่วัยรุ่นเพศชายเลือกใช้ คือ การขอร้อง เมื่อพิจารณาจากความถี่ของการเลือกใช้กลวิธีการใช้ภาษาพบว่า วัยรุ่นเพศชายเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผล และการปฏิเสธมากที่สุดตามลำดับ และกลวิธีที่เลือกใช้น้อยที่สุดคือ การปลอมใจ ส่วนวัยรุ่นเพศหญิงเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผล และการปฏิเสธมากที่สุดตามลำดับ และเลือกใช้กลวิธีการขอร้องน้อยที่สุด ผลการศึกษาข้างต้นแสดงให้เห็นว่าธรรมชาติของเพศหญิงจะเป็นเพศที่ชอบพูดมากกว่าเพศชาย และมีการรักษาหน้าหรือภาพลักษณ์ของ

ตนเองมากกว่าเพศชาย ดังนั้นเพศหญิงจึงมีการบดบังคำพูดมากกว่าเพศชาย ดังเห็นได้จากผลการศึกษาที่ว่าวัยรุ่นเพศหญิงเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธเพื่อปกปิดความผิดมากกว่าวัยรุ่นเพศชาย

อรวี บุณนาค (2550) ศึกษาเรื่อง “กลวิธีการใช้ภาษาแสดงความผิดหวังต่อผู้ฟังที่มีสถานภาพต่างกันในภาษาไทย : กรณีศึกษานิสิตนักศึกษา” ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่า ผู้พูดเพศชายและเพศหญิงมีแนวโน้มการเลือกใช้ประเภทของกลวิธีการแสดงความผิดหวังไปในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ ผู้พูดทั้งสองเพศเลือกใช้กลวิธีการแสดงความผิดหวังโดยอ้อมแบบกล่าวถ้อยคำประเภทคุกคามหน้าผู้ฟังมากที่สุด และรองลงมาคือกลวิธีการแสดงความผิดหวังโดยตรง และกลวิธีแสดงความผิดหวังโดยอ้อมแบบกล่าวถ้อยคำประเภทการรักษาหน้าผู้ฟังตามลำดับ อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาความถี่ในการเลือกใช้กลวิธีของผู้พูดทั้งสองเพศพบความแตกต่างกัน คือ ผู้พูดเพศหญิงเลือกใช้กลวิธีการแสดงความผิดหวังโดยตรง และกลวิธีแสดงความผิดหวังโดยอ้อมประเภทคุกคามหน้าผู้ฟังในอัตราความถี่ที่สูงกว่าผู้พูดเพศชาย ขณะที่ผู้พูดเพศชายเลือกใช้กลวิธีแสดงความผิดหวังโดยอ้อมประเภทการรักษาหน้าผู้ฟังในอัตราความถี่ที่สูงกว่าผู้พูดเพศหญิง จากผลการศึกษาข้างต้นจึงสามารถสะท้อนลักษณะเด่นของผู้พูดแต่ละเพศได้อย่างชัดเจน นั่นคือผู้พูดเพศชายมักเลือกใช้กลวิธีแสดงความผิดหวังที่แสดงให้เห็นความไม่จริงจังหรือไม่คิดเล็กคิดน้อย ผู้พูดเพศหญิงจะมีลักษณะหุ้มหิมิ คิดเล็กคิดน้อย ข้างจดจำเรื่องอดีต ไม่มั่นใจ ไม่เก็บอารมณ์ ผู้พูดเพศหญิงจึงเลือกใช้กลวิธีที่มีความประนีประนอมและต้องการหลีกเลี่ยงความขัดแย้ง

จุไรรัตน์ รัตติโชติและคณะ (2557) ศึกษาเรื่อง “กลวิธีการกล่าวขัดแย้งตามปัจจัยเพศ อายุ และการศึกษา : แนววจนปฏิบัติศาสตร์” ผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่า ปัจจัยเพศมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการแสดงความขัดแย้งที่ต่างกัน เพศหญิงเลือกใช้กลวิธีการกล่าวขัดแย้ง 16 กลวิธี โดยเพศหญิงเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุด และเพศหญิงไม่ใช้กลวิธีการข่มขู่ เนื่องจากเป็นการข่มขู่เป็นกลวิธีที่ไม่สุภาพ ก้าวร้าว และสื่อถึงความรุนแรง ส่วนเพศชายเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุด เพศชายไม่เลือกใช้กลวิธีการขอร้องและการแสดงความเสียใจ เพราะกลวิธีข้างต้นเป็นกลวิธีที่ละเอียดอ่อน ลึกซึ้งในการแสดงออกและรู้สึกเห็นใจผู้อื่น แม้เพศชายและเพศหญิงเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุด แต่ก็พบในความถี่ต่างกัน โดยเพศชายเลือกใช้กลวิธีนี้มากกว่าเพศหญิง เนื่องมาจากเพศหญิงเป็นเพศที่ให้ความสนใจในเรื่องอารมณ์ความรู้สึกมากกว่าเพศชาย กลวิธีที่เลือกใช้จึงเป็นกลวิธีที่แสดงความรู้สึก อย่างไรก็ตามเมื่อนำกลวิธีที่ไม่พบการใช้ในแต่ละเพศมาเปรียบเทียบกับอีกเพศหนึ่งพบประเด็นที่น่าสนใจ กล่าวคือ เพศหญิงเลือกใช้กลวิธีที่เพศชายไม่เลือกใช้ในความถี่ต่ำ ได้แก่ เลือกใช้กลวิธีการขอร้อง คิดเป็นร้อยละ 0.27 และกลวิธีการแสดงความเสียใจ คิดเป็นร้อยละ 0.13 ส่วนเพศชายเลือกใช้กลวิธีที่เพศหญิงไม่เลือกใช้ในความถี่ต่ำคือ กลวิธีการข่มขู่คิดเป็นร้อยละ 0.42 ซึ่งถือว่าเป็นกลวิธีที่ใช้น้อยในการกล่าว

ขัดแย้งคู่สนทนา ผลจากการศึกษานี้จึงแสดงให้เห็นว่าปัจจัยเพศมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการแสดง ความขัดแย้งที่แตกต่างกัน

วิฑูรย์ เมตตาจิตร (2558) ศึกษาเรื่อง “วัจนกรรมการตำหนิ ของครูในสามจังหวัดชายแดนใต้” พบว่าเพศเป็นปัจจัยที่มีผลและไม่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทาง ภาษา กล่าวคือ ปัจจัยเพศของผู้ถูกตำหนิส่งผลต่อการใช้วัจนกรรมอ้อม และกลวิธีเสริม กล่าวคือ การเลือกใช้วัจนกรรมอ้อมในกรณีผู้ถูกตำหนิเป็นเพศหญิงมากกว่าผู้ถูกตำหนิเพศชาย เนื่องจากครู ผู้ตำหนิเห็นว่านักเรียนหญิงมีความบอบบางอ่อนแอ ไม่มีพฤติกรรมก้าวร้าว และมักอยู่ในระเบียบ ของสังคม จึงสามารถใช้วัจนกรรมอ้อมที่ลักษณะเป็นถ้อยคำสุภาพ ไม่ตรงไปตรงมา เพื่อรักษาหน้า ของผู้ถูกตำหนิที่เป็นนักเรียนเพศหญิงได้ ส่วนการเลือกใช้วัจนกรรมเสริมในกรณีผู้ถูกตำหนิเพศชาย มากกว่าเพศหญิง เพราะผู้ถูกตำหนิที่เป็นนักเรียนชายมีความแข็งแกร่ง ไม่อ่อนโยน บอบบาง เหมือนกับนักเรียนหญิง ผู้ตำหนิที่เป็นครูจึงเลือกใช้กลวิธีเสริม ทั้งการเรียกและการทักทายกับ นักเรียนชาย เพื่อเร้าจุดสนใจให้นักเรียนชายได้หันมาสนใจก่อนที่จะกล่าวถ้อยคำตำหนิต่อไป อย่างไรก็ตามพบว่าปัจจัยเพศของผู้ตำหนิ และผู้ถูกตำหนิทั้งที่มีเพศเดียวกันและต่างเพศกันไม่ส่งผล ต่อการเลือกใช้วัจนกรรมตรง วัจนกรรมอ้อม และวิธีการเสริม รวมทั้งปัจจัยเพศของผู้ถูกตำหนิ ไม่ส่งผลต่อการเลือกใช้วัจนกรรมตรง

จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้นทำให้พบว่า เพศชายที่มี ลักษณะไม่คิดเล็กไม่น้อยและมีความเป็นเหตุเป็นผล ส่วนเพศหญิงจะใส่ใจรายละเอียด และให้ ความสำคัญกับความรู้สึกของตน ความแตกต่างเหล่านี้เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทาง ภาษาของการแสดงวัจนกรรมต่าง ๆ ได้แก่ การแสดงความเห็นโต้แย้ง การปฏิเสธเพื่อปกปิด ความจริง การแสดงความผิดหวัง การแสดงความขัดแย้ง แต่ทั้งนี้ในบางวัจนกรรม เพศอาจจะไม่ส่งผล ต่อการเลือกใช้กลวิธีภาษา เช่น การตำหนิ และการปฏิเสธ

#### 2.2.2.4.4.2. ปัจจัยอายุ

จากการทบทวนงานวิจัยวัจนกรรมในภาษาไทยพบตัวอย่าง งานวิจัยที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างวัจนกรรมกับปัจจัยอายุของผู้พูดกับผู้ฟังดังนี้

สุภาสินี โพธิวิทย์ (2547) ศึกษาเรื่อง “กลวิธีการแสดงความเห็น โต้แย้งในภาษาไทย” ผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่า ปัจจัยอายุมีผลต่อการแสดงความเห็นโต้แย้ง ในภาษาไทย โดยกลุ่มประชากรผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 18 – 25 ปี เลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผล มากที่สุด และเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธ การแก้ไขคำพูด การผัดผ่อน การกล่าวทำทนาย การถามกลับ และการแสดงความไม่แน่ใจตามลำดับ ขณะที่กลุ่มอายุ 35 – 42 ปี เลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผล การผัดผ่อน การแก้ไขคำพูด การปฏิเสธ การถามกลับ การแสดงความไม่พอใจ และการกล่าวทำทนาย ตามลำดับ การเลือกใช้กลวิธีทางภาษาข้างต้นเป็นผลมาจากกลุ่มประชากรที่มีอายุมากกว่าพยายาม



หลีกเลี่ยงกลวิธีที่เป็นการเผชิญหน้าอย่างรุนแรงกับคู่สนทนา เนื่องจากกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุมากกว่าจะคำนึงถึงการรักษาความสัมพันธ์ของคู่สนทนาเป็นหลัก แม้ว่าจะต้องการแสดงการโต้แย้งแต่ก็พยายามเลี่ยงวิธีการเผชิญหน้าแบบรุนแรง จึงไม่นิยมใช้กลวิธีดังกล่าว

นุชนารถ เฟื่องสุรียา (2549) ศึกษาเรื่อง “การใช้ภาษาเพื่อแสดงการตำหนิของคนไทย” ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยอายุมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการใช้ภาษาเพื่อแสดงการตำหนิ โดยจำแนกช่วงอายุของผู้ตอบแบบสอบถามเป็น 3 ช่วงอายุ ได้แก่ ช่วงอายุที่ 1 20 – 29 ปี นิยมใช้กลวิธีการใช้ถ้อยคำแบบอ้อม การใช้ความสุภาพเชิงบวก ความสุภาพเชิงลบ และการใช้ภาษาตรงไปตรงมามากที่สุดตามลำดับ ช่วงอายุที่ 2 36 - 45 ปี นิยมใช้กลวิธีความสุภาพเชิงบวก การใช้ความสุภาพเชิงลบ การใช้ถ้อยคำแบบอ้อม และการใช้ถ้อยคำตรงไปตรงมามากที่สุดตามลำดับ ส่วนช่วงอายุที่ 3 52 – 60 ปี นิยมใช้กลวิธีความสุภาพเชิงบวก การใช้ความสุภาพเชิงลบ การใช้ถ้อยคำแบบอ้อม และการใช้ถ้อยคำแบบตรงไปตรงมามากที่สุดตามลำดับ จากผลการศึกษาข้างต้นยังพบอีกว่ากลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามที่มีช่วงอายุที่ 1 เลือกใช้กลวิธีทางภาษามากกว่าอีก 2 กลุ่ม สิ่งที่น่าสนใจประการหนึ่งจากการศึกษานี้ คือ การเลือกกลวิธีการใช้ภาษาของกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุระหว่าง 20 – 29 ปี โดยมีเหตุผลของการเลือกใช้กลวิธีการใช้ถ้อยคำแบบตรงไปตรงมา และใช้ถ้อยคำตำหนิมากกว่าอีกสองกลุ่ม เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามมีประสบการณ์การเข้าสังคมน้อย จึงไม่ได้พิถีพิถันในการเลือกใช้ภาษาให้สละสลวย ส่งผลให้เลือกใช้กลวิธีอย่างตรงไปตรงมา และเมื่อมีการกระทำผิดผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มนี้จะเลือกใช้กลวิธีใดวิธีหนึ่งเท่านั้นทำให้มีการใช้ถ้อยคำตำหนิจำนวนมาก ขณะเดียวกันผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มนี้เลือกใช้กลวิธีการใช้ถ้อยคำแบบอ้อมมากที่สุดส่วนกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามที่มีช่วงอายุ 36 – 45 ปี และ 52 – 60 ปี เป็นกลุ่มที่มีความเป็นผู้ใหญ่ และมีประสบการณ์เข้าสังคม จึงมีการระมัดระวังและพิถีพิถันในการเลือกใช้ภาษาสำหรับการปฏิสัมพันธ์และผูกมิตรกับคนรอบข้าง ประกอบกับการต้องการเป็นที่ยอมรับของสังคม จึงเลือกใช้กลวิธีความสุภาพเชิงบวกมากที่สุด และเลือกใช้กลวิธีการใช้ถ้อยคำแบบอ้อม และการใช้ถ้อยคำแบบตรงไปตรงมาน้อยกว่าผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มแรก

อย่างไรก็ตามผลการวิจัยข้างต้นสะท้อนให้เห็นลักษณะการใช้ภาษาของคนไทย เพื่อแสดงการตำหนิดังที่เห็นจากทุกช่วงอายุเลือกใช้ภาษาแบบตรงไปตรงมาน้อยที่สุด เนื่องจากมีลักษณะแบบห้วน ๆ ซึ่งอาจจะทำให้ผู้อื่นมองว่าตนเป็นคนไม่สุภาพและไม่มีมารยาทรวมทั้งแสดงถึงลักษณะของคนไทยที่แม้จะรู้สึกไม่พอใจ โกรธหรือเกลียดผู้ใดก็ตามก็ยังให้ความสำคัญต่อการผูกมิตร รักพวกพ้อง และต้องการเป็นที่ยอมรับจากผู้อื่น

จุไรรัตน์ รัตติโชติและคณะ (2557) ศึกษาเรื่อง “กลวิธีการกล่าวขัดแย้งตามปัจจัยเพศ อายุ และการศึกษา : แนววจนปฏิบัติศาสตร์” โดยศึกษาปัจจัยอายุกับกลวิธีการกล่าวขัดแย้ง ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่อายุ 20 – 30 ปี เลือกใช้กลวิธี

การกล่าวแย้ง 15 กลวิธี ไม่ปรากฏการเลือกใช้กลวิธีการข่มขู่และการขอร้อง กลวิธีที่พบมากที่สุดคือ การให้เหตุผล ผู้ตอบแบบสอบถามที่อายุ 31 - 40 ปี เลือกใช้กลวิธีการกล่าวแย้ง 15 กลวิธี ไม่ปรากฏการเลือกใช้กลวิธีการแสดงความเสียใจและการขอร้อง กลวิธีที่พบมากที่สุดคือ การให้เหตุผล ผู้ตอบแบบสอบถามที่อายุ 41 - 50 ปี พบกลวิธีการกล่าวแย้ง 16 กลวิธี ไม่ปรากฏการเลือกใช้กลวิธีการแสดงความเสียใจ กลวิธีที่พบมากที่สุดคือ การให้เหตุผล ผลการศึกษานี้แสดงให้เห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสามช่วงอายุเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุดและเลือกใช้กลวิธีสองลำดับแรกเหมือนกันแต่แตกต่างกันที่ความถี่ในการเลือกใช้ ส่วนกลวิธีที่ 3 - 5 ทั้งสามช่วงอายุเลือกใช้แตกต่างกันเล็กน้อย เหตุผลของการเลือกใช้กลวิธีที่แตกต่างกันของแต่ละช่วงอายุ มีความน่าสนใจ ดังนี้ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีช่วงอายุ 41 - 50 ปี เป็นกลุ่มที่มีวุฒิภาวะมากกว่าผู้ตอบแบบสอบถามช่วงอายุ 20 -30 ปี จะหลีกเลี่ยงการเผชิญหน้าอย่างรุนแรงกับคู่สนทนา พยายามกล่าวเตือนสติคู่สนทนา จากที่กล่าวมาข้างต้นสรุปได้ว่า ปัจจัยเรื่องอายุมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการกล่าวขัดแย้ง

พระมหาวิชชัย มาตาเบา (2557) ศึกษาเรื่อง “วจนกรรมปฏิเสธของพระภิกษุ” โดยพิจารณาปัจจัยอายุกับกลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุสงฆ์ โดยจำแนกการศึกษาเป็น 2 ความสัมพันธ์ ความสัมพันธ์แรก คือ การปฏิเสธในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ พบว่า การปฏิเสธของพระภิกษุที่มีพรรษามากกว่ากับพระภิกษุที่มีพรรษาน้อยกว่าและมีพรรษาเท่ากัน มักจะใช้รูปแบบการใช้ภาษาแบบสั้น ๆ กระชับ และไม่ปรากฏคำลงท้ายที่แสดงถึงความสุภาพหรือความเคารพ แต่เมื่อต้องปฏิเสธพระเถระที่มีพรรษามากกว่าตนเอง จะเลือกใช้รูปประโยคที่มีขนาดยาว มีการใช้เหตุผลและเลือกใช้คำลงท้ายที่แสดงถึงความสุภาพมากกว่าการปฏิเสธพระนวกะและพระมัชฌิมะ ส่วนความสัมพันธ์ที่สอง คือ การปฏิเสธในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับฆราวาสตามอายุ พบว่ากลวิธีการปฏิเสธในการตอบฆราวาสที่มีอายุน้อยกว่าและอายุเท่ากันเลือกใช้ในความถี่ที่ใกล้เคียงกัน และในหนึ่งข้อความปฏิเสธมีกลวิธีที่น้อยกว่าฆราวาสที่มีอายุมากกว่า ส่วนฆราวาสที่มีอายุมากกว่าจะมีการเลือกใช้คำแทนพระภิกษุว่า “อาตมา” และปรากฏการใช้คำว่า “เจริญพร” มากกว่าฆราวาสที่มีอายุน้อยกว่าและอายุเท่ากัน

จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้นทำให้พบว่า ปัจจัยอายุสัมพันธ์กับประสบการณ์ วุฒิภาวะ และการคำนึงความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ในสถานการณ์ที่ผู้พูดหรือผู้ฟังมีอายุต่างกันจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมต่างกันด้วย เช่น การตำหนิ การแสดงความเห็นโต้แย้ง การกล่าวขัดแย้ง และการปฏิเสธของพระภิกษุ ทั้งนี้ผลการศึกษายังทำให้เห็นความแตกต่างประการหนึ่งที่ชัดเจน คือ ผู้ที่มีอายุมากเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่ระมัดระวัง และพยายามหลีกเลี่ยงการเผชิญหน้าอย่างรุนแรงกับคู่สนทนามากกว่าผู้ที่อายุน้อย เนื่องจากคนกลุ่มนี้ให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ระหว่างตนกับคู่สนทนาเป็นอย่างยิ่ง

#### 2.2.2.4.4.3 ปัจจัยระดับการศึกษา

จากการทบทวนงานวิจัยวิจัยวรรณกรรมในภาษาไทยพบตัวอย่างงานวิจัยที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างวรรณกรรมกับปัจจัยระดับการศึกษาของผู้พูดกับผู้ฟังดังนี้

สุภาสินี โพธิวิทย์ (2547) ศึกษาเรื่อง “กลวิธีการแสดงความคิดเห็นโต้แย้งในภาษาไทย” โดยวิเคราะห์ปัจจัยระดับการศึกษากับการเลือกใช้กลวิธีการแสดงความคิดเห็นโต้แย้ง ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มผู้ที่มีระดับการศึกษาไม่เกินมัธยมศึกษาตอนปลาย เลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผล การเลื้อน การแก้ไขคำพูด การกล่าวท้าทาย การปฏิเสธ การถามกลับ และการแสดงความไม่แน่ใจตามลำดับ ขณะที่กลุ่มผู้ที่มีระดับการศึกษาชั้นปริญญาตรีขึ้นไป เลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผล การผิดผ่อน การแก้ไขคำพูด การปฏิเสธ การถามกลับ การกล่าวท้าทาย และการแสดงความไม่แน่ใจตามลำดับ จะเห็นได้ว่ากลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามทั้ง 2 กลุ่มใช้กลวิธีทางภาษาใกล้เคียงกันในหลายกลวิธีทั้งการให้เหตุผล การผิดผ่อน การแก้ไขคำพูด และการปฏิเสธ จึงแสดงให้เห็นว่าปัจจัยด้านระดับการศึกษาไม่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีในการแสดงความคิดเห็นโต้แย้ง

จุไรรัตน์ รัตติโชติ และคณะ (2557) ศึกษาเรื่อง “กลวิธีการกล่าวขัดแย้งตามปัจจัยเพศ อายุ และการศึกษา : แนววจนปฏิบัติศาสตร์” โดยศึกษาปัจจัยการศึกษาเกี่ยวกับกลวิธีการกล่าวขัดแย้ง โดยแบ่งระดับการศึกษาเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี ปริญญาตรี และปริญญาตรีขึ้นไป ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มที่ 1 กลุ่มการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี เลือกใช้กลวิธีการกล่าวขัดแย้ง 16 กลวิธี เลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุด และเลือกใช้การปฏิเสธ การผิดผ่อน การขอบคุณ และการให้คำแนะนำตามลำดับ กลุ่มที่ 2 กลุ่มระดับปริญญาตรี พบการใช้กลวิธีการกล่าวขัดแย้ง 14 กลวิธี เลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุด และเลือกใช้การปฏิเสธ การขอบคุณ การผิดผ่อน และการให้คำแนะนำตามลำดับ กลุ่มที่ 3 กลุ่มระดับปริญญาตรีขึ้นไป พบการใช้กลวิธีการกล่าวขัดแย้ง 14 กลวิธี เลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุด และเลือกใช้การให้คำแนะนำ การผิดผ่อน และการขอบคุณตามลำดับ เมื่อพิจารณาถึงกลวิธีที่แต่ละกลุ่มไม่เลือกใช้ พบว่า กลุ่มระดับต่ำกว่าปริญญาตรีไม่ปรากฏการใช้กลวิธีการแสดงความเสียใจ กลุ่มระดับปริญญาตรีไม่ปรากฏการใช้กลวิธีการสาบานและการขอร้อง และกลุ่มระดับปริญญาตรีขึ้นไป ไม่ปรากฏการใช้กลวิธีการสาบาน การขอร้อง และการข่มขู่ การเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในแต่ละระดับการศึกษาสะท้อนให้เห็นว่ากลุ่มระดับปริญญาตรีไม่เลือกใช้การข่มขู่เพราะเป็นกลวิธีที่ไม่ให้เกียรติคู่สนทนาทำให้ต้องหลีกเลี่ยงกลวิธีดังกล่าว แต่กลวิธีการข่มขู่พบการใช้ในอีก 2 การศึกษาโดยมีเหตุผลต่างกััน ดังนี้ ระดับต่ำกว่าปริญญาตรีเลือกใช้เนื่องจากการข่มขู่จะทำให้เกิดความรู้สึกกลัวด้วยการใช้คำพูด แต่ระดับปริญญาตรีเลือกใช้การข่มขู่ เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีความเชื่อมั่นในความรู้ความสามารถจึงเห็นว่าหากมีการกล่าวหาโดยไม่มีหลักฐานก็จะนำกฎหมายมาเกี่ยวข้องเพื่อข่มขู่ว่าจะฟ้องกลับ ด้านการเลือกใช้กลวิธีการแสดงความเสียใจปรากฏการใช้ในระดับปริญญาตรีขึ้นไป เพราะเป็น

การคำนึงถึงคู่สนทนา และการเลือกใช้กลวิธีการสาบานพบการเลือกใช้ของกลุ่มที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรีเท่านั้น เพราะกลุ่มระดับปริญญาตรีและปริญญาตรีขึ้นไปเป็นกลุ่มที่ใช้เหตุผลในการจัดการและแก้ไขปัญหา ผลการศึกษาข้างต้นแสดงให้เห็นว่าปัจจัยการศึกษามีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาเพื่อแสดงการกล่าวขัดแย้ง

จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้นทำให้พบว่าปัจจัยระดับการศึกษาอาจจะไม่ใช่ปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการเจตนาที่แตกต่างกัน เนื่องจากปัจจัยระดับการศึกษาไม่ส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงความเห็นโต้แย้งแต่ส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการกล่าวขัดแย้ง

#### 2.2.2.4.4 ปัจจัยอาชีพ

จากการทบทวนงานวิจัยวิทยานิพนธ์ในภาษาไทยพบตัวอย่างงานวิจัยที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างวิทยานิพนธ์กับปัจจัยอาชีพของผู้พูดกับผู้ฟังดังนี้

จิตรรัตน์ น้อมมนัส (2546) ศึกษาเรื่อง “กลวิธีการตอบปฏิเสธของคนไทย” โดยพิจารณาปัจจัยอาชีพกับกลวิธีการปฏิเสธของคนไทยจากกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มที่ 1 ระดับอาชีพที่มีเกียรติภูมิสูง กลุ่มที่ 2 ระดับอาชีพที่มีเกียรติภูมิปานกลางค่อนข้างสูง กลุ่มที่ 3 ระดับอาชีพที่มีเกียรติภูมิปานกลางค่อนข้างต่ำ และกลุ่มที่ 4 กลุ่มอาชีพที่มีเกียรติภูมิต่ำ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจากทุกระดับอาชีพใช้กลวิธีการอธิบายให้เหตุผลมากที่สุด และใช้ในความถี่ไม่แตกต่างกัน ส่วนกลวิธีที่เลือกใช้รองลงมา คือ การพูดเป็นนัยซึ่งพบความแตกต่างกันเล็กน้อย กลุ่มตัวอย่างที่ใช้กลวิธีนี้มากที่สุดคือ กลุ่มที่มีระดับอาชีพปานกลางค่อนข้างสูง

เมื่อพิจารณาภาพรวมการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธของแต่ละกลุ่มอาชีพแล้วไม่มีความแตกต่างกันอย่างชัดเจนและมีแนวโน้มไปในทิศทางเดียวกันทุกอาชีพ จึงสรุปได้ว่าปัจจัยอาชีพไม่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธของคนไทย

#### 2.2.2.4.5 ปัจจัยสถานการณ์ที่มีและไม่มีบุคคลที่สาม

จากการทบทวนงานวิจัยวิทยานิพนธ์ในภาษาไทยพบตัวอย่างงานวิจัยที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างวิทยานิพนธ์กับปัจจัยสถานการณ์ที่มีบุคคลที่สามและไม่มีบุคคลที่สามดังนี้

ปวีณา วัชรสุวรรณ (2548) ศึกษาเรื่อง “กลวิธีการกล่าวแย้งในภาษาไทยของผู้ที่มีสถานภาพต่างกัน : กรณีศึกษาของครูและนักเรียน” ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่าประเด็นความสัมพันธ์ของการกล่าวแย้งของผู้ที่มีสถานภาพต่างกับสถานการณ์ที่มีและไม่มีบุคคลที่สามพบว่า สถานการณ์ที่มีบุคคลที่สามและไม่มีบุคคลที่สามมีผลต่อการเลือกแย้งหรือไม่แย้งของผู้พูดทั้งสองสถานภาพ เพราะผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าและต่ำกว่าเลือกที่จะแย้งจำนวนน้อยลง

เช่นเดียวกัน เมื่ออยู่ในสถานการณ์ที่มีบุคคลที่สาม แต่สถานการณ์ที่มีบุคคลที่สามไม่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการกล่าวแย้งของผู้พูดทั้งสองสถานภาพ กล่าวคือเมื่อเปรียบเทียบการกล่าวแย้งสิ่งที่ผิด และการกล่าวแย้งความคิดเห็นของผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าและสูงกว่า พบว่าการกล่าวแย้งในสิ่งที่ผิด ผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าจะแย้งมากกว่าผู้ที่มีสถานภาพต่ำกว่าและมีกลวิธีที่หลากหลายกว่า โดยผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่ามักจะกล่าวแย้งอย่างตรงไปตรงมามากที่สุด แต่ผู้ที่มีสถานภาพต่ำกว่ามักจะใช้วิธีสุภาพมากที่สุด ส่วนการกล่าวแย้งความคิดเห็น ผู้พูดทั้งสองสถานภาพเลือกที่จะกล่าวแย้งและไม่กล่าวแย้งในอัตราส่วนที่ใกล้เคียงกัน และกลวิธีที่เลือกใช้คล้ายกัน แต่ผู้ที่มีสถานภาพต่ำกว่าจะใช้กลวิธีการแสดงถึงข้อคิดเห็นของตนมากกว่าผู้ที่มีสถานภาพสูง โดยอาจจะแสดงโดยตรงหรือการตบแต่งถ้อยคำให้อ่อนลง ส่วนผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่ามักจะแย้งด้วยวิธีการเตือน ชี้แนะ และไม่บังคับผู้ฟัง โดยมักจะไม่แสดงข้อคิดเห็นของตนเท่าใดนัก ไม่ว่าจะแสดงโดยตรงหรือการตบแต่งถ้อยคำให้อ่อนลง อย่างไรก็ตามผู้พูดทั้งสองสถานภาพมักจะใช้กลวิธีการกล่าวแย้งโดยอ้อมในการแย้งความคิดเห็นมากกว่ากลวิธีการกล่าวแย้งโดยตรงเช่นกัน ผลการศึกษาข้างต้นสรุปได้ว่า สถานการณ์ที่มีบุคคลที่สามและไม่มีบุคคลที่สามมีผลต่อการเลือกแย้งและไม่แย้งของผู้พูดทั้งสองสถานภาพ แต่ไม่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการกล่าวแย้งของผู้พูดทั้งสองสถานภาพ

จากผลการศึกษาข้างต้นแสดงให้เห็นว่าปัจจัยที่มีและไม่มีบุคคลที่สามมีผลต่อการเลือกแย้งหรือไม่แย้งของผู้พูดทั้งสองสถานภาพ แต่ไม่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการกล่าวแย้งของผู้พูด

จากบททวนงานวิจัยที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างวัจนกรรมกับปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรมในภาษาไทย ทั้ง 9 ปัจจัยสามารถสรุปได้ดังตารางต่อไปนี้

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY

ตารางที่ 11 สรุปงานวิจัยที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างวัจนกรรมกับปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรม

| งานวิจัย                                    | วัตถุประสงค์ของการวิจัย   | ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย | ผลการวิจัยที่สำคัญ  |
|---|---|------------------------|---|
| <b>ปัจจัยระยะห่างระหว่างผู้พูดกับผู้ฟัง</b> |   |                        |   |
| รุ่งอรุณใจชื่อ (2547)                       | วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาในการแสดงความไม่พอใจกับปัจจัยความสนิทสนมของคู่สนทนา                                | แบบสอบถาม              | ในการกล่าวแสดงความไม่พอใจ ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีอ้อมมากกว่าแบบตรงทั้งเพื่อนสนิทและไม่สนิท แต่มีแนวโน้มการใช้กลวิธีตรงกับเพื่อนสนิทมากกว่า นอกจากนี้ ผู้พูดจะกล่าวแสดงความไม่พอใจต่อหน้ากับเพื่อนสนิทมากกว่าเพื่อนไม่สนิท        |
| สิทธิธรรม อ่องวุฒิววัฒน์ (2549)             | ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยในการตอบปฏิเสธการขอร้องกับปัจจัยเรื่อง “พรรคพวก” ในสังคมไทย            | แบบสอบถาม              | การเป็นพรรคเดียวเป็นปัจจัยที่สัมพันธ์กับกลวิธีปฏิเสธ เนื่องจากในกรณีที่เป็นพรรคพวกเดียวกันมักจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบลดน้ำหนักความรุนแรงตรงกันข้ามเมื่อไม่ได้เป็นพรรคพวกเดียวกันจะส่งผลให้ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีแบบตรงไปตรงมา |
| พระมหาธวัชชัย มาตาเข้า (2557)               | เปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของกลวิธีการปฏิเสธในการสนทนาระหว่างภิกษุกับภิกษุและพระภิกษุกับฆราวาสตามปัจจัยความสนิทสนม | แบบสอบถาม              | ความสนิทสนมเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อกลวิธีการปฏิเสธระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ กล่าวคือ เมื่อสนิทกันมากพบกลวิธีที่น้อยกว่าความสัมพันธ์ที่ไม่สนิทกัน นอกจากนี้ ความสนิทไม่ส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุกับฆราวาส    |
| <b>ปัจจัยอำนาจของผู้พูดกับผู้ฟัง</b>        |   |                        |   |
| อิศเรศ ดลเพ็ญ (2544)                        | ศึกษาวิธีการแสดงการให้คำแนะนำในภาษาไทยและปัจจัยที่มีผลต่อการให้ภาษาในการให้คำแนะนำ  | แบบสอบถาม              | สถานภาพของผู้ฟังมีผลต่อการเลือกใช้เจตนาของประโยคในส่วนที่เป็นเนื้อหาของคำแนะนำ กล่าวคือ ในกรณีที่มีสถานภาพเท่ากันมักจะเลือกใช้ประโยคบอกให้ทำและถามให้ตอบ ในขณะที่ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าจะเลือกใช้ประโยคถามให้ตอบน้อยที่สุด    |

| งานวิจัย                           | วัตถุประสงค์ของการวิจัย  | ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย | ผลการวิจัยที่สำคัญ  |
|------------------------------------|--|------------------------|---|
| วิมลพักตร์<br>พรหมศรีมาศ<br>(2543) | ศึกษาความสัมพันธ์ของการเลือกใช้กลวิธีการตอบปฏิเสธวัจนกรรมที่แสดงความปรารถนาดีกับปัจจัยสถานภาพของคู่สนทนา | แบบสอบถาม              | สถานภาพของผู้ปฏิเสธมีผลต่อการเลือกใช้ภาษา กรณีที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด มักจะใช้บริการบอกถึงความจำเป็นที่ทำให้ต้องตอบปฏิเสธ และกลวิธีที่แสดงถึงความโปรง ส่วนกรณีที่สถานภาพเท่ากันจะเลือกใช้กลวิธีตรงไปตรงมา และกรณีสถานภาพสูงมักจะเลือกกลวิธีที่สร้างความรู้สึกทางบวกให้แก่ผู้ถูกปฏิเสธ   |
| ธิดารัตน์<br>น้อมมนัส<br>(2546)    | ศึกษาว่าปัจจัยสถานภาพทางสังคมระหว่างคู่สนทนามีอิทธิพลต่อการตอบปฏิเสธหรือไม่                              | แบบสอบถาม              | การให้เหตุผล เป็นกลวิธีที่พบการใช้ในการปฏิเสธมากที่สุดในทุกสถานภาพ โดยการใช้ในสถานภาพเท่ากัน สูงกว่า และต่ำกว่าตามลำดับ เมื่อนำคู่สนทนาที่ต่างสถานภาพมาเปรียบเทียบจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่ต่างกันด้วย   |
| ปวีณา<br>วัชรสุวรรณ<br>(2547)      | ศึกษาความสัมพันธ์ของการกล่าวแย้งในภาษาไทยกับการมีบุคคลที่สามและไม่มีบุคคลที่สาม                          | แบบสอบถาม              | การคำนึงถึงคุณภาพและการเคารพผู้อาวุโสของผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำทำให้เกิดการกล่าวแย้งน้อยกว่าผู้ที่มีสถานภาพสูง และการเลือกใช้กลวิธีอ้อม ขณะที่ผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่ามักจะใช้วิธีการกล่าวแย้งโดยอ้อมเพื่อแสดงการไม่บังคับผู้ฟัง และมักจะไม่แสดงข้อคิดเห็นของตนในถ้อยคำ   |
| อรวี<br>บุญนาค<br>(2550)           | วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการใช้ภาษาแสดงความผิดหวังกับปัจจัยด้านสถานภาพของผู้ฟัง                 | แบบสอบถาม              | สถานภาพของผู้ฟังมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษา ดังจะเห็นได้จากการเลือกใช้กลวิธีการแสดงความผิดหวังโดยตรงและโดยอ้อมประเภทคุกคามหน้ามีแนวโน้มการใช้มากในกรณีผู้ฟังสถานภาพต่ำกว่ามากที่สุด ส่วนกลวิธีการแสดงความผิดหวังโดยอ้อมแบบรักษาน้ำหน้าผู้ฟัง จะใช้เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่า ทั้งนี้ผู้พูดทุกสถานภาพจะไม่นิยมเลือกใช้กลวิธีที่ทำให้ผู้ฟังรู้สึกเสียหน้ามาก |

| งานวิจัย                              | วัตถุประสงค์ของการวิจัย   | ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย | ผลการวิจัยที่สำคัญ  |
|---------------------------------------|---|------------------------|---|
| เพชรินทร์<br>เอ็มอักษร<br>(2550)      | ศึกษากลวิธีการบอกเลิกสัญญาในภาษาไทยกับปัจจัยด้านสถานภาพของคู่สนทนา                | แบบสอบถาม              | ผู้พูดทุกสถานภาพให้ความสำคัญกับการคำนึงถึงหน้าของผู้ฟังเช่นเดียวกัน จึงพบการใช้กลวิธีร่วมกันหลายกลวิธี เช่น การชี้แจง แต่พบว่าในบางกลวิธีปรากฏการใช้บางสถานภาพเท่านั้น เช่น การขอบุคณที่ใช้เฉพาะผู้พูดที่สถานภาพต่ำกว่า หรือการปลอบไม่ให้กังวลที่ใช้เฉพาะกรณีที่ผู้พูดมีสถานภาพสูงกว่าหรือเท่ากันเท่านั้น |
| <b>ปัจจัยระดับการคุกคาม</b>           |   |                        |   |
| ทัศนีย์<br>เมฆถาวร<br>วัฒนา<br>(2541) | วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีแสดงวจนกรรมการขอโทษและน้ำหนักความผิดที่เกิดขึ้น | แบบสอบถาม              | ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดแตกต่างกัน ส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการแสดงวจนกรรมขอโทษไม่แตกต่างกัน เนื่องจากในทุกน้ำหนักความผิดเลือกใช้กลวิธีทางภาษาไม่ต่างกัน รวมทั้งผู้พูดนิยมใช้กลวิธีแสดงวจนกรรมขอโทษจำนวน 2 หรือ 3 กลวิธีรวมกันภายใน 1 ข้อความในทุกน้ำหนักความผิดด้วย                                |
| สิทธิธรรม<br>อ่องวุฒิวัฒน์<br>(2549)  | ศึกษากลวิธีทางภาษาที่ครูใช้เพื่อตักเตือนศิษย์ในภาษาไทย                            | แบบสอบถาม              | สถานการณ์ที่กระทำผิดต่างกันจะมีการใช้กลวิธีทางภาษาที่ต่างกัน เช่น ในสถานการณ์ที่ผู้พูดเห็นว่าทำให้ผู้ฟังอับอายจะเลือกใช้กลวิธีความสุภาพ ในสถานการณ์ที่ผู้ฟังกระทำผิดกฎหมายจะเลือกใช้วิธีการอย่างตรงไปตรงมา นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างมักเลือกใช้กลวิธีความสุภาพมากกว่ากลวิธีตรง                               |



| งานวิจัย                      | วัตถุประสงค์ของการวิจัย   | ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย | ผลการวิจัยที่สำคัญ   |
|-------------------------------|---|------------------------|--|
| รุ่งอรุณ ใจซื่อ (2549)        | ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาในการแสดงความไม่พอใจของผู้พูดภาษาไทยที่เป็นนิสิตนักศึกษาในสถานการณ์ไม่พึงประสงค์ | แบบสอบถาม              | สถานการณ์ที่มีระดับความไม่พอใจมากมักจะเลือกใช้กลวิธีการบอกข้อมูลของผู้พูดหรือคนอื่น ๆ เพื่อแนะให้ผู้ฟังแก้ไขการละเมิด แต่สถานการณ์ที่มีระดับความไม่พอใจน้อยจะเลือกใช้กลวิธีการสั่งเพื่อให้ผู้ฟังรู้ตัวและเพื่อแนะให้แก้ไขการละเมิด นอกจากนี้ระดับความไม่พอใจยังส่งผลต่อการเลือกไม่กล่าวถ้อยคำต่อหน้าผู้ฟังในกลวิธีแตกต่างกัน |
| นุชนารถ เพ็งสุริยา (2549)     | ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการใช้ภาษาเพื่อแสดงการตำหนิของคนไทยกับระดับค่าความรุนแรงของความผิด                      | แบบสอบถาม              | สถานการณ์ที่มีระดับไม่ผิด ผิดน้อย และ ผิดปานกลาง จะเลือกใช้กลวิธีความสุภาพเชิงบวกมากที่สุด แต่สถานการณ์ที่มีระดับค่าความรุนแรงของความผิดระดับผิดมาก และผิดมากที่สุดจะเลือกใช้กลวิธีการใช้ถ้อยคำแบบอ้อมมากที่สุด  |
| นันทฤทัย สีหะเกรียงไกร (2549) | ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการปฏิเสธเพื่อปกปิดความจริงกับตัวแปรน้ำหนักของความผิด                                   | แบบสอบถาม              | ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุดเหมือนกัน ในทุกระดับน้ำหนักของความผิด แต่จะเลือกใช้กลวิธีรองลงมาแตกต่างกัน อีกทั้งเมื่อสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมากขึ้นจะมีการใช้กลวิธีการปฏิเสธเพื่อปกปิดความจริงหลายกลวิธีเพิ่มขึ้น  |
| เพชรภรณ์ เอมอักษร (2550)      | ศึกษากลวิธีการบอกเลิกสัญญาในภาษาไทยกับปัจจัยความสัมพันธ์ของการบอกเลิกสัญญากับน้ำหนักความรุนแรงของสถานการณ์            | แบบสอบถาม              | ระดับความรุนแรงของสถานการณ์มีผลต่อการตัดสินใจที่จะบอกหรือไม่บอกยกเลิกสัญญา หากมีความรุนแรงมากขึ้น การตัดสินใจบอกเลิกสัญญาจะน้อยลง ทั้งนี้ความรุนแรงไม่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษา เนื่องจากทุกสถานภาพเลือกใช้กลวิธีอ้อมและการตกแต่งถ้อยคำมากกว่ากลวิธีตรง  |

| งานวิจัย                            | วัตถุประสงค์ของการวิจัย   | ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย | ผลการวิจัยที่สำคัญ  |
|-------------------------------------|---|------------------------|---|
| <b>ปัจจัยอื่น ๆ</b>                 |   |                        |   |
| <b>ปัจจัยเพศ</b>                    |   |                        |   |
| จิตรัตน์<br>น้อมมนัส<br>(2546)      | ศึกษาว่าปัจจัยเพศ<br>มีอิทธิพลต่อการตอบ<br>ปฏิเสธหรือไม่  | แบบสอบถาม              | ปัจจัยเพศไม่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธี<br>การปฏิเสธของคนไทย เนื่องจากทั้งเพศ<br>ชายและเพศหญิงเลือกใช้กลวิธีทำให้<br>เหตุผลมากที่สุดเช่นกัน และเลือกใช้กลวิธี<br>อื่น ๆ ในความถี่ที่ใกล้เคียงกัน แต่พบว่า<br>การหยั่งความคิดเป็นกลวิธีที่เลือกใช้<br>แตกต่างกันโดยเพศชายเลือกใช้มากกว่า<br>เพศหญิง |
| สุภาสิณี<br>โพธิวิทย์<br>(2547)     | ศึกษาการใช้ภาษา<br>แสดงความคิดเห็นโต้แย้ง<br>ในวาทกรรมประเภท<br>ต่าง ๆ 4 ประเภท<br>เพื่อศึกษาว่าตัวแปรเพศ<br>อายุ และการศึกษาของ<br>ผู้ส่งสาร | แบบสอบถาม              | เพศหญิงเลือกใช้กลวิธีการแสดง<br>ความคิดเห็นแย้งหลากหลายกว่าเพศชาย<br>แต่ทั้งสองเพศเลือกใช้กลวิธี การให้เหตุผล<br>มากที่สุดเช่นกัน แต่พบการเลือกใช้ของ<br>เพศชายมากกว่าเพศหญิงแสดงให้เห็นว่า<br>เพศชายให้ความสำคัญกับเหตุผล<br>ส่วนเพศหญิงจะสนใจอารมณ์ความรู้สึก<br>มากกว่า                      |
| นันทฤทัย<br>สีหะเกรียงไกร<br>(2549) | ศึกษาความสัมพันธ์<br>ระหว่างกลวิธีการปฏิเสธ<br>เพื่อปกปิดความจริงกับ<br>ตัวแปรเพศ   | แบบสอบถาม              | เพศหญิงให้ความสำคัญกับการคำนึงถึง<br>ภาพลักษณ์และการรักษาหน้ามากกว่า<br>เพศชาย ส่งผลให้เพศหญิงเลือกใช้กลวิธี<br>การปฏิเสธเพื่อปกปิดความผิดหลากหลาย<br>และมีการตกแต่งถ้อยคำมากกว่าเพศชาย   |
| อรวี<br>บุญนาถ<br>(2550)            | วิเคราะห์ความสัมพันธ์<br>ระหว่างกลวิธีการใช้<br>ภาษาแสดงความผิดหวัง<br>กับปัจจัยด้านเพศของ<br>ผู้พูด  | แบบสอบถาม              | เพศเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกกลวิธี<br>ในการแสดงความผิดหวังต่างกันโดย<br>เพศหญิงมักเลือกใช้กลวิธีการแสดง<br>ความผิดหวังโดยตรงและอ้อมประเภท<br>คุกคามหน้า แต่เพศชายมักเลือกใช้กลวิธี<br>อ้อมประเภทการรักษาหน้าของผู้ฟัง   |

| งานวิจัย                         | วัตถุประสงค์ของการวิจัย   | ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย | ผลการวิจัยที่สำคัญ   |
|----------------------------------|---|------------------------|--|
| จูไรรัตน์ รัตติโชต และคณะ (2557) | ศึกษาถึงปัจจัยเพศว่ามีอิทธิพลต่อการเลือกใช้กลวิธีการกล่าวชัดแย้งหรือไม่ อย่างไร   | แบบสอบถาม              | เพศชายและเพศหญิงจะเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลในการแสดงความคิดเห็นแย้งเหมือนกัน แต่เพศชายจะเลือกใช้ในความถี่มากกว่าเพศหญิง นอกจากนี้ยังพบกลวิธีที่ไม่เลือกใช้แตกต่างกัน คือ เพศชายไม่ใช้การขอร้องและการแสดงความเสียใจ ส่วนเพศหญิงไม่ใช้การข่มขู่   |
| วิฑูรย์ เมตตาจิตร (2558)         | เปรียบเทียบวัจนกรรม การดำเนินนักเรียนของครูสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ โดยพิจารณาปัจจัยเรื่องเพศของผู้ดำเนินและผู้ถูกดำเนิน และภาษาแม่ของผู้ดำเนิน | แบบสอบถาม              | เพศของผู้ถูกดำเนินมีผลต่อการเลือกใช้วัจนกรรมของผู้ดำเนิน กล่าวคือ ผู้ดำเนินมักจะใช้วัจนกรรมอ่อนในสถานการณ์ที่ผู้ถูกดำเนินเป็นเพศหญิง และมักจะการใช้กลวิธีเสริมในสถานการณ์ที่ผู้ถูกดำเนินเป็นเพศชาย   |
| ปัจจัยอายุ                       |   |                        |  |
| นุชนารถ เฟ็งสุริยา (2549)        | ศึกษารูปแบบและกลวิธีการใช้ภาษาเพื่อแสดงการดำเนินของคนไทย  | แบบสอบถาม              | วุฒิภาวะและประสบการณ์ทางสังคมเป็นปัจจัยที่ทำให้มีการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการดำเนินแตกต่างกัน ผู้ที่มีอายุ 36 – 45 ปี และอายุ 52 – 60 ปี จะเลือกใช้กลวิธีความสุภาพเชิงบวกมากที่สุด เนื่องจากระมัดระวังการปฏิสัมพันธ์และการผูกมิตร แต่ผู้ที่มีอายุ 20 – 29 ปีจะนิยมใช้ถ้อยคำแบบอ้อมมากที่สุด |
| สุภาสินี โพธิวิทย์ (2547)        | ศึกษาการใช้ภาษาแสดงความคิดเห็นโต้แย้งในวัจนกรรมประเภทต่าง ๆ 4 ประเภท เพื่อศึกษาว่าตัวแปรเพศอายุ และการศึกษาของผู้ส่งสาร                       | แบบสอบถาม              | การให้เหตุผลเป็นกลวิธีที่ทุกช่วงอายุเลือกใช้ในการแสดงความคิดเห็นโต้แย้งมากที่สุดเหมือนกัน แต่เลือกกลวิธีรองลงมาแตกต่างกัน ทั้งนี้ยังพบว่าผู้ที่มีอายุ 35 – 42 ปี จะใช้กลวิธีคำนี้ถึงความสัมพันธ์และหลีกเลี่ยงกลวิธีที่เผชิญหน้าอย่างรุนแรงกับคู่สนทนา  |

| งานวิจัย                           | วัตถุประสงค์ของการวิจัย  | ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย | ผลการวิจัยที่สำคัญ  |
|------------------------------------|--|------------------------|---|
| จู่ไรรัตน์ รัตติโชติ และคณะ (2557) | ศึกษาถึงปัจจัย เพศ อายุ ว่ามีอิทธิพลต่อการเลือกใช้กลวิธีการกล่าวขัดแย้งหรือไม่อย่างไร                                    | แบบสอบถาม              | ทุกช่วงอายุแสดงการกล่าวขัดแย้งโดยการใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากและการปฏิเสธมากที่สุดสองอันดับแรกเหมือนกันแต่กลวิธีถัดไปเลือกใช้ต่างกัน นอกจากนี้ยังพบว่าผู้ที่มีช่วงอายุ 40 - 45 ปี จะพยายามใช้กลวิธีหลีกเลี่ยงการเผชิญหน้าอย่างรุนแรงกับคู่สนทนา มากกว่าผู้ที่มีช่วงอายุ 20 - 30 ปี   |
| พระมหาธวัชชัย มาตาเบา (2557)       | เปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของกลวิธีการปฏิเสธในการสนทนาระหว่างภิกษุกับภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาสตามปัจจัยอายุ    | แบบสอบถาม              | การปฏิเสธของพระภิกษุที่พรรษามากกว่ากับพระภิกษุที่พรรษาน้อยกว่าและเท่ากันจะเลือกใช้ภาษาที่สั้น ๆ กระชับไม่มีคำลงท้าย ขณะที่เมื่อต้องปฏิเสธพระเถระที่มีพรรษามากกว่าตนจะเลือกใช้รูปประโยคยาว มีเหตุผล และใช้คำลงท้าย ความสุภาพ ส่วนการปฏิเสธของพระสงฆ์กับฆราวาสที่มีอายุมากกว่าจะปรากฏการใช้ถ้อยคำ “อาตมา” และ “เจริญพร” มากกว่าฆราวาสที่อายุน้อยกว่าหรือเท่ากัน |
| ปัจจัยระดับการศึกษา                |  |                        |   |
| สุภาสินี โพธิวิทย์ (2547)          | ศึกษาการใช้ภาษาแสดงความคิดเห็นโต้แย้งในวัฒนธรรมประเภทต่าง ๆ 4 ประเภท เพื่อศึกษาว่าตัวแปรเพศ อายุ และการศึกษาของผู้ส่งสาร | แบบสอบถาม              | ปัจจัยระดับการศึกษาไม่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการแสดงความคิดเห็นโต้แย้ง เนื่องจากทั้งสองกลุ่มเลือกใช้กลวิธีที่ใกล้เคียงกันหลายกลวิธี ได้แก่ การให้เหตุผล การผัดผ่อน การแก้ไขคำพูด และการปฏิเสธ  |
| จู่ไรรัตน์ รัตติโชติ และคณะ (2557) | ศึกษาถึงปัจจัยระดับการศึกษาว่ามีอิทธิพลต่อการเลือกใช้กลวิธีการกล่าวขัดแย้งหรือไม่อย่างไร                                 | แบบสอบถาม              | ผู้พูดทุกระดับการศึกษาเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุดเหมือนกัน แต่พบกลวิธีที่แต่ละกลุ่มไม่เลือกใช้แตกต่างกัน คือ กลุ่มการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี ไม่พบการใช้การแสดงความเสียใจ กลุ่มระดับปริญญาตรีไม่พบการสาบานและขอร้อง และกลุ่มระดับสูงกว่าปริญญาตรีไม่พบการสาบาน  |

| งานวิจัย                                    | วัตถุประสงค์ของการวิจัย   | ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย | ผลการวิจัยที่สำคัญ   |
|---|---|------------------------|--|
| <b>ปัจจัยอาชีพ</b>                          |   |                        |  |
| จิตาร์ตัน<br>น้อมมนัส<br>(2546)             | ศึกษาว่าปัจจัยลำดับ<br>เกียรติภูมิอาชีพมีอิทธิพล<br>ต่อการตอบปฏิเสธ<br>หรือไม่                  | แบบสอบถาม              | ความแตกต่างของกลุ่มอาชีพไม่มีผลต่อ<br>การเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธ เนื่องจาก<br>ทุกกลุ่มอาชีพเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผล<br>มากที่สุดและใช้ในความถี่ไม่แตกต่างกัน<br>รวมทั้งการพูดเป็นนัยที่เป็นกลวิธีรองลงมา<br>ก็พบความแตกต่างเล็กน้อยเท่านั้น        |
| <b>ปัจจัยสถานการณ์ที่มีและไม่มีบุคคลสาม</b> |   |                        |  |
| ปวีณา<br>วัชรสุวรรณ<br>(2547)               | ศึกษาความสัมพันธ์<br>ของการกล่าวแย้งใน<br>ภาษาไทยกับการมีบุคคล<br>ที่สามและไม่มีบุคคลที่<br>สาม | แบบสอบถาม              | สถานการณ์ที่มีบุคคลที่สามและไม่มี<br>บุคคลที่สามมีผลต่อการเลือกแย้งหรือ<br>ไม่แย้งของผู้พูดทั้งสองสถานภาพ แต่ไม่มี<br>ผลต่อการเลือกใช้กลวิธีกล่าวแย้งของผู้พูด<br>ทั้งสองสถานภาพเนื่องจากมีอัตราส่วน<br>ที่ใกล้เคียงกัน และกลวิธีที่เลือกใช้คล้ายกัน |

จากการทบทวนงานวิจัยที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างวัจนกรรม  
กับปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรม ทำให้เห็นว่าปัจจัยสถานภาพของผู้พูดกับคู่สนทนาและปัจจัยเพศ  
เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อกลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมต่าง ๆ ของคนไทย

จากการศึกษาในโครงการนำร่องการวิจัยพบว่า ปัจจัยสถานภาพมี  
ความสัมพันธ์ต่อการเลือกแสดงวัจนกรรมการชู้ กล่าวคือ สถานการณ์ที่ผู้พูดมีสถานภาพต่ำกว่า  
คู่สนทนาพบการแสดงวัจนกรรมการชู้บ่อย แต่จะพบมากเมื่อผู้พูดมีสถานภาพสูงกว่าคู่สนทนา  
อย่างไรก็ตาม สถานภาพของผู้พูดอาจเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลให้การชู้สัมฤทธิ์ผลมากกว่ากลวิธีทาง  
ภาษาที่เลือกใช้ ผู้วิจัยจึงไม่เลือกศึกษาทั้งสองกรณี ขณะที่สถานการณ์ที่ผู้พูดและคู่สนทนามี  
สถานภาพเท่ากัน พบการชู้ในหลายสถานการณ์และผู้ชู้เลือกใช้กลวิธีทางภาษาอย่างหลากหลาย  
ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงเลือกเฉพาะกรณีที่คู่สนทนามีสถานภาพเท่ากัน

ส่วนปัจจัยเพศ ผู้วิจัยจะนำมาเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่าง  
กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง เพื่อศึกษาว่าในกรณีที่คู่สนทนามีสถานภาพเท่ากันปัจจัยเพศ  
ของผู้พูดจะสัมพันธ์ต่อการแสดงวัจนกรรมการชู้หรือไม่ อย่างไร

### บทที่ 3

#### กลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้

ในบทนี้ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการศึกษาดตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 คือ เพื่อศึกษากลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ของผู้พูดภาษาไทย กรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน ผู้วิจัยวิเคราะห์ถ้อยคำแสดงวจนกรรมการชู้ จำนวน 1323 ถ้อยคำ ซึ่งได้จากการเก็บข้อมูล 2 วิธี ได้แก่

1. ข้อมูลจากแบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา (WDCT) โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 200 คน พบว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้ถ้อยคำแสดงวจนกรรมการชู้ จำนวน 914 ถ้อยคำจากคำตอบที่เลือกใช้การชู้ จำนวน 411 คำตอบ
2. ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง 30 คน พบว่า กลุ่มตัวอย่างได้ให้ข้อมูลถ้อยคำที่ใช้แสดงวจนกรรมการชู้ จำนวน 409 ถ้อยคำ จากคำตอบที่เป็นการชู้จำนวน 131 สถานการณ์

จากการวิเคราะห์ข้อมูลอย่างละเอียด ผู้วิจัยพบว่าข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา (WDCT) และการสัมภาษณ์เชิงลึกมีข้อแตกต่างเรื่องกลวิธีทางภาษาไม่มากนัก ผู้วิจัยจึงจะนำเสนอผลการศึกษากลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้จากการเก็บข้อมูล ทั้ง 2 วิธีร่วมกัน เพื่อให้เห็นภาพรวมการชู้ในภาษาไทย ในกรณีที่พบกลวิธีทางภาษาจากการเก็บข้อมูลเพียงวิธีเดียว ผู้วิจัยจะอธิบายกำกับไว้ว่าพบเฉพาะการเก็บข้อมูลจากวิธีการนั้น ๆ

ในบทนี้ ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการศึกษานจำนวน 5 หัวข้อ ได้แก่

1. กลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้
2. ข้อดีและข้อด้อยของกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้
3. การปรากฏร่วมของกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้
4. ภาพรวมของกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้
5. ปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรมที่มีความสัมพันธ์กับกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้

ดังจะกล่าวถึงรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 3.1 กลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้

ในหัวข้อนี้ ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการศึกษาที่เป็นกลวิธีทางภาษาที่ใช้แสดงวจนกรรมการชู้ เพื่อแสดงให้เห็นว่าในสถานการณ์ที่คู่สนทนามีสถานภาพเท่ากัน กลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทยจะใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้อย่างไร

จากการศึกษาสามารถจำแนกกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ได้

3 กลุ่มกลวิธี ได้แก่

1. กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ มีวัตถุประสงค์เพื่อทำให้คู่สนทนากลับผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้น และ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

2. กลุ่มกลวิธีในการแสดงความไม่พอใจ มีวัตถุประสงค์เพื่อระบายความรำคาญและความไม่พอใจของตนที่มีต่อคู่สนทนา

3. กลุ่มกลวิธีในการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา มีวัตถุประสงค์เพื่อรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา โดยการลดน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำและสถานการณ์การชู้

ทั้งนี้ในการแสดงวจนกรรมการชู้ กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแต่ละกลุ่มในความถี่ที่แตกต่างกัน ดังนั้นผู้วิจัยจะนำเสนอกลุ่มกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปความถี่ต่ำ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 3.1.1 กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำแสดงวจนกรรมการชู้ โดยมีเจตนาทำให้คู่สนทนากลับผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้นและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

จากการพิจารณาลักษณะของกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ สามารถจำแนกเป็น 2 กลวิธีใหญ่ได้แก่ 1) การทำให้คู่สนทนากลับผลกระทบด้านลบ และ 2) การให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ ซึ่งกลวิธีแต่ละกลุ่มประกอบด้วยกลวิธีย่อยต่าง ๆ ดังนี้

กลวิธีที่ 1 การทำให้คู่สนทนากลับผลกระทบด้านลบ สามารถจำแนกกลวิธีย่อยได้ 5 กลวิธี ได้แก่

1. กลวิธีการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้เพื่อบังคับให้คู่สนทนากระทำหรือไม่กระทำบางอย่างตามเงื่อนไขที่ผู้พูดกำหนด หากคู่สนทนาไม่ทำตามก็จะได้รับผลกระทบด้านลบซึ่งผู้พูดระบุในเงื่อนไข

2. กลวิธีการบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้เป็นการแนะให้คู่สนทนาทราบว่าผู้พูดจะกระทำสิ่งใดในอนาคต ซึ่งการกระทำนั้นจะส่งผลกระทบต่อคู่สนทนา

3. กลวิธีการเตือน เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้แนะให้คู่สนทนาทราบว่าในอนาคตจะต้องประสบกับเหตุการณ์ใดบ้าง และเหตุการณ์นั้นจะส่งผลกระทบต่อตนเอง และบุคคลอื่นอย่างไร

4. กลวิธีการอ้างถึงบุคคลหรือสิ่งอื่นที่มีอิทธิพลต่อคู่สนทนา เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนากังวลถึงสิ่งที่ผู้พูดกล่าวอ้าง ซึ่งสิ่งนั้นจะมีส่วนทำให้คู่สนทนาได้รับผลกระทบด้านลบ

5. กลวิธีการทำลายคู่สนทนา เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้เพื่อทำลายให้คู่สนทนาทำในสิ่งที่เป็นอันตราย หรือกระทำสิ่งที่เป็นผลกระทบด้านลบต่อตัวคู่สนทนา

กลวิธีที่ 2 การให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ ซึ่งสามารถจำแนกกลวิธีย่อยได้ 2 กลวิธี ได้แก่

1. กลวิธีการสั่งคู่สนทนา เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้เพื่อสั่งให้คู่สนทนากระทำหรือไม่กระทำในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

2. กลวิธีการทวงถาม เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้เพื่อเรียกเอาสิ่งที่เป็นของตน หรือถามถึงปัญหาหรือเรื่องที่ติดค้างอยู่กับคู่สนทนา

เมื่อวิเคราะห์สถิติของการเลือกใช้กลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ ทั้งจากแบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา และการสัมภาษณ์เชิงลึก พบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้รวมทั้งสิ้น 721 ครั้ง ซึ่งถือว่าเป็นกลุ่มกลวิธีที่พบการใช้ความถี่สูงสุด

ทั้งนี้ผลการศึกษาข้างต้นสามารถสรุปความถี่ และร้อยละของกลวิธีย่อยต่าง ๆ ได้ดังตาราง และแผนภูมิต่อไปนี้

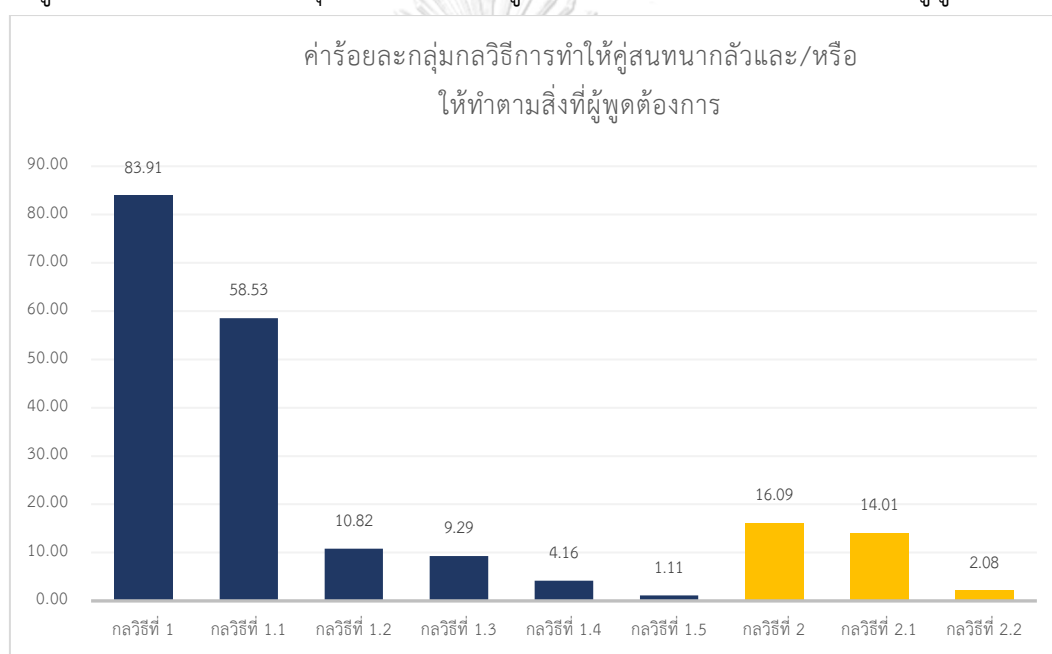
ตารางที่ 12 แสดงความถี่ของกลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

| กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ |                   |                            |                    |              |
|---|-------------------|----------------------------|--------------------|--------------|
| กลวิธี  | แบบสอบถาม (ครั้ง) | การสัมภาษณ์เชิงลึก (ครั้ง) | รวมความถี่ (ครั้ง) | ร้อยละ       |
| <b>1. การทำให้คู่สนทนากลับผลกระทบด้านลบ</b>                         | <b>475</b>        | <b>130</b>                 | <b>605</b>         | <b>83.91</b> |
| 1.1 การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข  | 335               | 87                         | 422                | 58.53        |
| 1.2 การบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ                                      | 65                | 13                         | 78                 | 10.82        |
| 1.3 การเตือน  | 58                | 9                          | 67                 | 9.29         |
| 1.4 การอ้างถึงบุคคลหรือสิ่งอื่นที่มีอิทธิพลต่อคู่สนทนา              | 15                | 15                         | 30                 | 4.16         |
| 1.5 การทำลายคู่สนทนา  | 2                 | 6                          | 8                  | 1.11         |



| กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ |                      |                                |                       |        |
|---|----------------------|--------------------------------|-----------------------|--------|
| กลวิธี  | แบบสอบถาม<br>(ครั้ง) | การสัมภาษณ์<br>เชิงลึก (ครั้ง) | รวมความถี่<br>(ครั้ง) | ร้อยละ |
| 2. การให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ                          | 96                   | 20                             | 116                   | 16.09  |
| 2.1 การสั่งคู่สนทนา   | 87                   | 14                             | 101                   | 14.01  |
| 2.2 การทวงถาม   | 9                    | 6                              | 15                    | 2.08   |
| รวม   | 571                  | 150                            | 721                   | 100.00 |

จากตารางข้างต้นสามารถใช้แผนภูมิแสดงการเปรียบเทียบค่าร้อยละของกลวิธีย่อยในกลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการได้ดังนี้  
แผนภูมิที่ 1 แสดงค่าร้อยละกลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ



#### คำอธิบายแผนภูมิ

- กลวิธีที่ 1 การทำให้คู่สนทนากลับผลกระทบต่อด้านลบทั้งหมด
- กลวิธีที่ 1.1 การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข
- กลวิธีที่ 1.2 การบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ
- กลวิธีที่ 1.3 การเตือน
- กลวิธีที่ 1.4 การอ้างถึงบุคคล หรือสิ่งอื่นที่มีอิทธิพลต่อคู่สนทนา
- กลวิธีที่ 1.5 การท้าทายคู่สนทนา
- กลวิธีที่ 2 การให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการทั้งหมด
- กลวิธีที่ 2.1 การสั่งคู่สนทนา
- กลวิธีที่ 2.2 การทวงถาม

จากตารางที่ 12 และแผนภูมิที่ 1 แสดงค่าร้อยละกลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับ และ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ ทำให้เห็นความแตกต่างของค่าร้อยละการเลือกใช้กลวิธีใหญ่ ทั้ง 2 กลวิธี ซึ่งสามารถเรียงลำดับจากกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

กลวิธีที่ 1 การทำให้คู่สนทนากลับผลกระทบด้านลบ พบการใช้ร้อยละ 83.91 จำแนกเป็นกลวิธีย่อย 5 กลวิธี สามารถเรียงลำดับจากกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้ กลวิธีที่ 1 การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข พบการใช้ร้อยละ 58.53 กลวิธีที่ 2 การบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ พบการใช้ร้อยละ 10.82 กลวิธีที่ 3 การเตือน พบการใช้ร้อยละ 9.29 กลวิธีที่ 4 การอ้างถึงบุคคล หรือสิ่งอื่นที่มีอิทธิพลต่อคู่สนทนา พบการใช้ร้อยละ 4.16 และกลวิธีที่ 5 การทำทนายคู่สนทนา พบการใช้ร้อยละ 1.11

กลวิธีที่ 2 การให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ พบการใช้ร้อยละ 16.09 ประกอบด้วยกลวิธีย่อย 2 กลวิธี สามารถเรียงลำดับจากกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้ กลวิธีที่ 1 การสั่งคู่สนทนา พบการใช้ร้อยละ 14.01 และกลวิธีที่ 2 การทวงถาม พบการใช้ร้อยละ 2.08

อย่างไรก็ตามผลการศึกษาสวนต่อไป ผู้วิจัยจะนำเสนอรายละเอียดของกลวิธีทาง ภาษาแต่ละกลวิธี โดยจะเรียงลำดับตามกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำดังต่อไปนี้

### 3.1.1.1 การทำให้คู่สนทนากลับผลกระทบด้านลบ

กลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับผลกระทบด้านลบ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่มีเจตนาทำให้คู่สนทนากลับผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้นกับตนเอง หรือบุคคลอื่น ในอนาคต

จากการศึกษาสามารถจำแนกกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับผลกระทบ ด้านลบออกเป็น 5 กลวิธีย่อย โดยเรียงลำดับกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

1. การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข
2. การบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ
3. การเตือน
4. การอ้างถึงบุคคล หรือสิ่งอื่นที่มีอิทธิพลต่อคู่สนทนา
5. การทำทนายคู่สนทนา

โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### 3.1.1.1.1 การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข

กลวิธีการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีทางภาษา ที่ผู้พูดแสดงวัจนกรรมการขู่ โดยใช้รูปประโยคเงื่อนไข ซึ่งถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข และถ้อยคำที่สอง เป็นผลที่เกิดขึ้นจากเงื่อนไข ทั้งนี้ส่วนที่เป็นเงื่อนไขและผลที่เกิดขึ้นอาจสลับตำแหน่งกันได้

งานวิจัยด้านวจนปฏิบัติศาสตร์ที่ผ่านมาแสดงให้เห็นว่า กลวิธีการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขเป็นกลวิธีทางภาษาสำคัญที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้ เนื่องมาจากกลวิธีนี้เป็นการบังคับให้คู่สนทนากระทำหรือไม่กระทำบางอย่างตามเงื่อนไขที่ผู้พูดกำหนด หากคู่สนทนาไม่ทำตามก็จะได้รับผลกระทบด้านลบซึ่งผู้พูดระบุในเงื่อนไข

อย่างไรก็ตาม ผลการศึกษาในงานวิจัยนี้พบว่า โครงสร้างของการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขที่กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้จะประกอบด้วย 2 ถ้อยคำ โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไขมักจะปรากฏรูปภาษา “ถ้า” หรือ “หาก” ตามด้วยเนื้อความที่กล่าวถึงสิ่งที่คุณพูดไม่พอใจ และถ้อยคำที่สองเป็นผลจากเงื่อนไข โดยเนื้อความมักจะกล่าวถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต อาจจะเป็นสิ่งที่คุณพูดจะกระทำ สิ่งที่คุณอื่นจะกระทำ หรือผลกระทบที่คุณสนทนาจะได้รับอย่างไรอย่างหนึ่ง หรืออาจจะปรากฏมากกว่า 1 อย่างก็ได้ ทั้งนี้จำนวนและรายละเอียดของถ้อยคำที่เป็นผลจากเงื่อนไขเป็นปัจจัยที่ส่งผลโดยตรงต่อความรุนแรงของการชู้ และการคุกคามหน้าคู่สนทนา จากลักษณะที่กล่าวมาข้างต้นผู้พูดจึงเลือกใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขในการแสดงวจนกรรมการชู้ เพื่อบังคับให้คู่สนทนากระทำในสิ่งที่คุณพูดต้องการ รวมทั้งต้องการทำให้คู่สนทนากลัวผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้นในอนาคตด้วย

ลักษณะของกลวิธีการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขข้างต้นสอดคล้องกับผลงานวิจัยของทัศนวัลย์ เนียมบุปผา (2544) ที่ระบุว่า ประโยคเงื่อนไขในภาษาไทยจากนิยายสามารถแสดงเจตนาชู้ได้ ขณะเดียวกันกลวิธีดังกล่าวเป็นไปในทำนองเดียวกันกับผลงานวิจัยที่ศึกษาวจนกรรมการชู้ในภาษาต่างประเทศ ดังที่ Nicoloff (1988) ได้กล่าวถึงรูปภาษาที่ใช้ในการชู้คือ “I will + สิ่งที่คุณพูดกระทำ If you do + สิ่งที่คุณสนทนาจะกระทำ” และ “I warn you that I will + สิ่งที่คุณพูดกระทำ / If you + สิ่งที่คุณสนทนากระทำ” ส่วน Salgueiro (2010) อธิบายว่าการชู้มีลักษณะแบบ  $De (R d a_1) \wedge (\neg(R d a_1) \rightarrow Th(S d a_2))$  รวมทั้ง Carter (2010) ที่อธิบายว่าผู้ที่เป็นอาชญากรและไม่ได้เป็นอาชญากรจะใช้รูปประโยคเงื่อนไขในการแสดงวจนกรรมการชู้

ทั้งนี้จากการจำแนกความถี่ของกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ พบข้อมูลการเลือกใช้กลวิธีการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข ทั้งจากแบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา และการสัมภาษณ์เชิงลึก รวมทั้งสิ้น 422 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 58.53 ของกลวิธีทางภาษาที่แสดงวจนกรรมการชู้ทั้งหมด ซึ่งเป็นกลวิธีที่มีความถี่สูงสุด

จากที่กล่าวมาข้างต้น จึงอาจสรุปได้ว่าการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขเป็นลักษณะสำคัญที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทยจะเลือกใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้ อย่างไรก็ตามการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข สามารถจำแนกเป็นกลวิธีย่อยได้ 3 กลวิธี โดยเรียงตามลำดับกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

- คู่สนทนา
1. การใช้ถ้อยคำแสดงเจื่อนใจ เพื่อบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำกับคู่สนทนา
  2. การใช้ถ้อยคำแสดงเจื่อนใจ เพื่อบอกผลกระทบที่คู่สนทนาจะได้รับ
  3. การใช้ถ้อยคำแสดงเจื่อนใจ เพื่อบอกสิ่งที่ผู้อื่นจะกระทำกับคู่สนทนา

โดยมีรายละเอียดดังนี้

### 3.1.1.1.1 การใช้ถ้อยคำแสดงเจื่อนใจเพื่อบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำกับคู่สนทนา

กลวิธีการใช้ถ้อยคำแสดงเจื่อนใจ เพื่อบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำกับคู่สนทนา หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดแสดงวจนกรรมกรหู่ โดยใช้รูปประโยคแสดงเจื่อนใจ เพื่อบอกสิ่งที่คู่สนทนาทราบว่าผู้พูดจะกระทำบางอย่างที่จะทำให้คู่สนทนาได้รับผลกระทบด้านลบ ในกรณีที่คู่สนทนาไม่ทำในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้กลวิธีนี้ โดยกำหนดถ้อยคำแรกเป็นเจื่อนใจ มักเลือกใช้คำว่า “ถ้า” หรือ “หาก” ตามด้วยกล่าวถึงการกระทำของคู่สนทนาที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ ขณะที่ถ้อยคำหลังจะระบุผลของเจื่อนใจ โดยการกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำบางอย่างกับคู่สนทนา เพื่อให้คู่สนทนากลัวผลกระทบที่จะเกิดขึ้น และยอมทำตามในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

จากการศึกษาการใช้ถ้อยคำแสดงเจื่อนใจ เพื่อบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำกับคู่สนทนา สามารถจำแนกเป็นกลวิธีย่อยได้ 5 กลวิธี โดยเรียงตามลำดับกลวิธีที่พบการใช้ใน ความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

1. การใช้ถ้อยคำแสดงเจื่อนใจ เพื่อบอกว่าผู้พูดจะดำเนินการตามกระบวนการทางกฎหมายกับคู่สนทนา
2. การใช้ถ้อยคำแสดงเจื่อนใจ เพื่อบอกว่าผู้พูดจะตัดความสัมพันธ์กับคู่สนทนา
3. การใช้ถ้อยคำแสดงเจื่อนใจ เพื่อบอกว่าผู้พูดจะทำให้คู่สนทนาเสียหาย หรือเป็นอันตราย

4. การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เพื่อบอกว่าผู้พูดจะฟ้องบุคคลที่  
คู่สนทนากลับ

5. การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เพื่อบอกว่าผู้พูดจะสั่งให้คู่สนทนา  
ทำในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

โดยมีรายละเอียดดังนี้

**1) การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เพื่อบอกว่าผู้พูดจะดำเนินการตามกระบวนการทางกฎหมายกับคู่สนทนา**

การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เพื่อบอกว่าผู้พูดจะดำเนินการตามกระบวนการทางกฎหมายกับคู่สนทนา หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดแสดงวัจนกรรมการชู้ โดยใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข เพื่อให้คู่สนทนาทราบว่าผู้พูดจะดำเนินการตามกระบวนการทางกฎหมายกับคู่สนทนา ในกรณีที่คู่สนทนาไม่ทำในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้กลวิธีนี้ โดยกำหนดถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข มักเลือกใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยกล่าวถึงการกระทำของคู่สนทนาที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ ส่วนถ้อยคำที่สองจะระบุผลของเงื่อนไข โดยมักจะเลือกใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงการกระทำของผู้พูดในอนาคตที่จะดำเนินการตามขั้นตอนทางกฎหมายกับคู่สนทนา เช่น ฟ้องศาล แจ้งตำรวจ ปกษาทนายความ คิดดอกเบี้ย การระบุผลในเงื่อนไขลักษณะดังกล่าวจะทำให้คู่สนทนาตระหนักว่าผู้พูดพูดจริง ส่งผลให้คู่สนทนากลับผลกระทบที่เกิดขึ้นกับตน ทั้ง เสียชื่อเสียง ทรัพย์สิน และความน่าเชื่อถือ ลักษณะที่กล่าวมาข้างต้นแสดงให้เห็นว่ากลวิธีนี้เป็นกลวิธีทางภาษาที่คุกคามหน้าคู่สนทนาอย่างชัดเจน

นอกจากนี้ยังพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทยมักจะเลือกใช้กลวิธีนี้ในสถานการณ์ที่คู่สนทนากระทำสิ่งที่ผิดกฎหมาย เพราะจะช่วยทำให้การชู้มีน้ำหนักความรุนแรงมากยิ่งขึ้น ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 6

(1) ถ้าไม่ทำตามข้อตกลง จะไปฟ้องศาลและแจ้งความ

ดำเนินคดี

(2) ถ้ายังไม่เลิกพูดโกหก เราจะต้องดำเนินคดีขอหาหมิ่น

ประมาท

(3) เอาจริงนะนี่ก็หลายเดือนแล้ว ถ้าไม่คืนรอบนี้ ยังไงก็จะเอาหลักฐานที่เราคุยกันตอนยืมไปแจ้งตำรวจละนะ เค้าไม่โอเคจริง ๆ ถึงจะไม่มีสัญญาแต่ก็จะบันทึกประจำวันไว้ รวมถึงเราจะแฉในสังคมออนไลน์ด้วย ขออภัยนะที่ต้องทำแบบนี้ แต่เพื่อนกันเขาไม่ทำแบบนี้กันหรอก

(4) การซื้อของหรืออะไรก็ตามแต่ มันก็ควรจะต้องจ่ายเงินคนอื่นเขา ไม่ใช่ผัดผ่อนไปเรื่อย ๆ จะต้องจ่ายเงินคนอื่น ถ้าไม่คืนเงินอ่านะ ถ้าไม่จ่ายก็หมุนไม่ทันเหมือนกัน ก็จะขอเก็บดอกเบี้ยเพิ่ม

จากตัวอย่างข้างต้น จะเห็นได้ว่าผู้พูดใช้เงื่อนไขในการแสดงวจนกรรมกรรขุโดยส่วนผลจะกล่าวถึงการดำเนินการตามกฎหมายของผู้พูด ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนโกงเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไขใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ คือ “ไม่ทำตามข้อตกลง” ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำในอนาคต คือ “ไปฟ้องศาลและแจ้งความดำเนินคดี” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ผู้พูดบังคับคู่สนทนาให้ทำตามข้อตกลง และทำให้กลัวผลกระทบจากการถูกฟ้องศาลและดำเนินคดี

ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนนินทาทำให้เกิดผลเสีย ผู้พูดใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไขใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ คือ “ยังไม่เลิกพูดโกหก” ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำในอนาคตคือ “ดำเนินคดีขอหาหมิ่นประมาท” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ผู้พูดต้องการบังคับให้คู่สนทนาหยุดโกหก และทำให้กลัวผลกระทบจากการถูกดำเนินคดีขอหาหมิ่นประมาท

ตัวอย่างที่ (3) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไขใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ คือ “ไม่คืนรอบนี้” ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำในอนาคต คือ “เอาหลักฐานที่เราคุยกันตอนยืมไปแจ้งตำรวจ” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ผู้พูดต้องการบังคับคู่สนทนาให้คืนเงินที่ยืมไป และทำให้กลัวผลกระทบจากการถูกแจ้งตำรวจ

และตัวอย่างที่ (4) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไขใช้คำว่า “ถ้า” และสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจคือ “ไม่จ่ายก็หมุนไม่ทันเหมือนกัน” ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำในอนาคตคือ “ขอเก็บดอกเบี้ยเพิ่ม” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ผู้พูดต้องการบังคับคู่สนทนาให้คืนเงินที่ยืมไป และทำให้กลัวผลกระทบจากการถูกเก็บดอกเบี้ยเพิ่ม

## 2) การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เพื่อบอกว่าผู้พูดจะตัดความสัมพันธ์กับคู่สนทนา

การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เพื่อบอกว่าผู้พูดจะตัดความสัมพันธ์กับคู่สนทนา หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดแสดงวิจนกรรมการขู่ โดยใช้รูปประโยคเงื่อนไข เพื่อให้คู่สนทนาทราบว่าผู้พูดจะตัดความสัมพันธ์หรือความช่วยเหลือกับคู่สนทนาในกรณีที่คู่สนทนาไม่ทำในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้กลวิธีนี้ โดยกำหนดถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข มักเลือกใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยการกล่าวถึงการกระทำของคู่สนทนาที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ เช่น ไม่คืนเงินที่ยืมไป ไม่เคารพความคิดเห็นของผู้อื่น ทำงานล่าช้า นินทาทำให้เกิดความเสียหาย อันเป็นสาเหตุให้แสดงวิจนกรรมการขู่ ส่วนถ้อยคำที่สองจะระบุผลของเงื่อนไข โดยมักจะเลือกใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงการกระทำของผู้พูดในอนาคตที่จะส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์ เช่น เลิกคบ ไม่สนทนา ไม่ปรึกษา ตัดความช่วยเหลือ และไม่ทำงานร่วมกับคู่สนทนา การระบุผลของเงื่อนไขลักษณะดังกล่าว สามารถทำให้คู่สนทนาที่มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้พูดกลัวสิ่งที่จะเกิดขึ้น ดังนั้นกลวิธีนี้จึงมีลักษณะเป็นการบังคับให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ เพื่อหลีกเลี่ยงผลกระทบด้านลบที่เกิดขึ้น โดยตัวอย่างดังต่อไปนี้

### ตัวอย่างที่ 7

- (1) ถ้าพูดอีก ฉันกับเธอผีไม่เผา เงามิเหียบ
- (2) หากภายในวันพรุ่งนี้ ถ้ายังไม่คืนเงิน จะเลิกคบเป็นเพื่อน  
และจะลองแชทคุยส่วนตัว ไปประจานบนสื่อออนไลน์
- (3) ถ้ายังทำอีก เราจะมาร่วมลงทุนด้วย ถ้ายังไม่นำเงินมาคืน  
ก็จะดำเนินคดีตามกฎหมาย
- (4) ถ้าไม่คืน คราวที่ต้องการก็จะไม่ให้ยืมอีกนะ แล้วเราก็ไม่ต้องคุยกันอีก

จากตัวอย่างข้างต้น จะเห็นได้ว่าผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เพื่อบอกว่าผู้พูดจะตัดความสัมพันธ์กับคู่สนทนา ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนพูดไม่ให้เกียรติ

ทำให้อับอาย ผู้พูดใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ คือ “พูดอีก” ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข ผู้พูดกล่าวว่าจะตัดความสัมพันธ์กับคู่สนทนา โดยใช้สำนวน “ฉันกับเธอผิไม่เผา เงามไม่เหี่ยบ” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ผู้พูดต้องการบังคับคู่สนทนาให้เลิกพูดให้ผู้พูดเสียหาย และทำให้กลัวผลกระทบจากการตัดความสัมพันธ์

ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ คือ “ยังไม่คืนเงิน” ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงการตัดความสัมพันธ์กับคู่สนทนา คือ “เลิกคบเป็นเพื่อน” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ผู้พูดต้องการบังคับคู่สนทนาให้คืนเงินที่ยืมไป และทำให้กลัวผลกระทบจากการถูกเลิกคบเป็นเพื่อน

ตัวอย่างที่ (3) สถานการณ์เพื่อนโกงเงินบริษัทที่ร่วมลงทุน ผู้พูดใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ คือ “ยังทำอีก” (ทุจริต) ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงการตัดความสัมพันธ์ในบทบาทผู้ร่วมลงทุนกับคู่สนทนา คือ “ไม่ร่วมลงทุนด้วย” และ “เราไม่ต้องคุยกันอีก” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ผู้พูดต้องการบังคับให้คู่สนทนาไม่ทุจริตอีก และทำให้กลัวเสียประโยชน์จากการไม่ร่วมลงทุน

และตัวอย่างที่ (4) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ คือ “ไม่คืน” ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงการตัดความสัมพันธ์กับคู่สนทนา คือ “คราวที่ต้องการก็จะไม่ให้ยืมอีกนะ” และ “เราก็ไม่ต้องคุยกันอีก” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ผู้พูดต้องการบังคับให้คู่สนทนาคืนเงินที่ยืมไป และทำให้กลัวผู้พูดจะตัดความสัมพันธ์กับตน

### 3) การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เพื่อบอกว่าผู้พูดจะทำให้คู่สนทนาเสียหาย หรือเป็นอันตราย

การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เพื่อบอกว่าผู้พูดจะทำให้คู่สนทนาเสียหาย หรือเป็นอันตราย หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดแสดงเจตนาการขู่ โดยใช้รูปประโยคเงื่อนไข เพื่อทำให้คู่สนทนาทราบว่าผู้พูดจะทำบางอย่างให้คู่สนทนาเสียหาย หรือเป็นอันตรายในอนาคต



ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้กลวิธีนี้ โดยกำหนด ถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข มักเลือกใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยกล่าวถึงการกระทำของคู่สนทนาที่ทำให้ผู้พูด ไม่พอใจ เช่น การไม่คืนเงินที่ยืมไป การนำความลับไปเปิดเผย การกระทำข้างต้นล้วนเป็นสาเหตุของการแสดงวิจฉนกรรมกรขู่ ส่วนถ้อยคำที่สองจะระบุผลของเงื่อนไข โดยมักจะเลือกใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงถ้อยคำที่เกี่ยวข้องกับการกระทำของผู้พูดที่จะทำให้คู่สนทนาเสียหาย หรือเป็นอันตราย เช่น ทำร้ายร่างกาย ทำลายทรัพย์สิน บอกความผิด หรือความลับของคู่สนทนาให้ผู้อื่น ทราบ การระบุผลในเงื่อนไขดังกล่าวจะทำให้คู่สนทนากลัวผลกระทบที่จะเกิดขึ้น กลวิธีนี้จึงมีลักษณะ เป็นการบังคับให้คู่สนทนากระทำในสิ่งที่ผู้พูดต้องการด้วย ดังตัวอย่างต่อไปนี้

#### ตัวอย่างที่ 8

- (1) ถ้าไม่คืนเงิน จะFacebook ประจาน
- (2) ถ้าเธอนำความลับของฉันไปเล่าให้ใครฟังอีก ฉันจะเล่า เรื่องน่าอายของเธอให้ทุกคนได้รับรู้เหมือนกัน
- (3) ถ้ามีงทำแบบนี้ กูไม่ไหว คินนี้กูจะตีแมว<sup>1</sup>
- (4) ให้ประกวดได้ แต่ถ้าปีนี้มีปัญหา ปีหน้าจะไม่ให้ประกวด แล้ว จะไม่ให้อยู่ในงานนี้แล้ว

จากตัวอย่างข้างต้น จะเห็นได้ว่าผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เพื่อบอกว่าผู้พูดจะทำให้คู่สนทนาได้รับผลกระทบด้านลบดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงิน ที่ยืมไป ผู้พูดใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ ผู้พูดไม่พอใจ คือ “ไม่คืนเงิน” ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะทำให้คู่สนทนาได้รับผลกระทบด้านลบ คือ “Facebook ประจาน” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ผู้พูดต้องการบังคับคู่สนทนาให้คืนเงินที่ยืมไป และทำให้กลัวถูกประจาน บนเฟซบุ๊ก (Facebook)

ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนนำความลับไปเปิดเผย ผู้พูด ใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ คือ “เธอนำความลับของฉันไปเล่าให้ใครฟังอีก” ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข ผู้พูดใช้ คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะทำให้คู่สนทนาได้รับผลกระทบด้านลบ คือ “เล่าเรื่องน่าอายของเธอให้ทุกคนได้รับรู้เหมือนกัน” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ ผู้พูดต้องการบังคับ คู่สนทนาให้เลิกเล่าความลับของผู้พูดให้คนอื่นทราบ และทำให้กลัวจะถูกนำเรื่องอับอายไปเล่าให้ผู้อื่นฟัง

<sup>1</sup> จากการสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้ให้สัมภาษณ์ได้อธิบายความหมายของคำว่า “ตีแมว” คือ การคลุมโปงและรุมทำร้ายบุคคล ที่ทำให้ไม่พอใจ ซึ่งเป็นคำศัพท์ที่ใช้ในกลุ่มนักเรียนโรงเรียนนายเรืออากาศนวมินทกษัตริยาธิราช

ตัวอย่างที่ (3) สถานการณ์เพื่อนไม่รักษากฎระเบียบ ทำให้เพื่อนร่วมชั้นเรียนถูกทำโทษ ผู้พูดใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ คือ “มึงทำแบบนี้” (ไม่รักษากฎระเบียบ) ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะทำให้คู่สนทนาได้รับผลกระทบด้านลบ คือ “คืนนี้กูจะตีแมว” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ผู้พูดต้องการบังคับให้คู่สนทนายึดรักษากฎระเบียบ และทำให้กลัวจะถูกทำร้ายร่างกาย

และตัวอย่างที่ (4) สถานการณ์เพื่อนนิสิตเพศทางเลือก ขออนุญาตสโมสรนิสิตจัดกิจกรรม ผู้พูดใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ คือ “ปีนี้มีปัญหา” ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะทำให้คู่สนทนาได้รับผลกระทบด้านลบ คือ “ปีหน้าจะไม่ให้ประกวดแล้ว จะไม่ให้อยู่ในงานนี้แล้ว” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ผู้พูดต้องการบังคับคู่สนทนาให้ดำเนินงานอย่างเป็นระเบียบเรียบร้อย และทำให้กลัวว่าจะไม่ได้จัดงานประกวดอีก

#### 4) การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เพื่อบอกว่าผู้พูดจะฟ้องบุคคลที่คู่สนทนากลับ

การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เพื่อบอกว่าผู้พูดจะฟ้องบุคคลที่คู่สนทนากลับ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดแสดงวัจนกรรมการขู่ โดยใช้รูปประโยคเงื่อนไข เพื่อให้คู่สนทนาทราบว่าผู้พูดจะฟ้องบุคคลที่คู่สนทนากลับ

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้กลวิธีนี้ โดยกำหนดถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข มักเลือกใช้คำว่า “ถ้า” หรือ “หาก” ตามด้วยกล่าวถึงการกระทำของคู่สนทนาที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ เช่น การไม่คืนเงินที่ยืมไป มีพฤติกรรมที่ไม่ถูกต้อง ไม่เหมาะสม ทำงานช้ากว่ากำหนด ซึ่งเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้พูดแสดงวัจนกรรมการขู่ ขณะที่ถ้อยคำที่สองจะระบุผลของเงื่อนไข โดยมักจะเลือกใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงการที่ผู้พูดจะฟ้องบุคคลที่คู่สนทนากลับ บุคคลที่อ้างถึงมักเป็นผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าคู่สนทนา หรือบุคคลที่มีอำนาจหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการตัดสิน หรือลงโทษคู่สนทนา เช่น พ่อ แม่ อาจารย์ หัวหน้า การอ้างถึงการกระทำของบุคคลดังกล่าวจะทำให้คู่สนทนากลับ และยินยอมทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการได้ เพราะหากบุคคลเหล่านั้นทราบถึงการกระทำที่ไม่เหมาะสมของคู่สนทนาแล้ว จะรู้สึกไม่พอใจ และอาจกระทำบางอย่างที่ส่งผลกระทบต่อด้านลบคู่สนทนาได้ เช่น ตำหนิ บริภาษ ลงโทษ นอกจากนี้การระบุผลในเงื่อนไขลักษณะดังกล่าวจะทำให้การขู่มีน้ำหนักความรุนแรงมากกว่าการอ้างถึงการกระทำของผู้พูดเอง ดังตัวอย่างต่อไปนี้

## ตัวอย่างที่ 9

(1) นินทากันแบบนี้ฉันเสียหาย ถ้าเธอยังไม่หยุดพฤติกรรมนี้  
ฉันจะแจ้งให้หัวหน้าทราบการกระทำของเธอ

(2) ฉันยังทำแบบนี้อยู่ คงไม่มีวันประสบความสำเร็จได้  
เปลี่ยนตัวเองเถอะ ถ้ายังอยากจะมีชีวิตที่ดีขึ้น หากไม่เปลี่ยน เดี่ยวเราจะนำเรื่องไปบอกอาจารย์

(3) ถ้าไม่คืนเงินภายในเดือนนี้ เราคงต้องโทรไปคุยกับแม่เธอ  
ถ้าไม่ยอมให้แม่เดือดร้อนไปด้วย รีบหาเงินมาคืนเรา

จากตัวอย่างข้างต้น จะเห็นได้ว่าการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข  
เพื่อบอกว่าผู้พูดจะแจ้งบุคคลที่คู่สนทนากลับ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนนินทาทำให้เสียหาย  
ผู้พูดใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูด  
ไม่พอใจ คือ “ไม่หยุดพฤติกรรมนี้” (นินทาผู้พูด) ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข ผู้พูดใช้  
คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงการฟ้องบุคคลที่คู่สนทนากลับ คือ “แจ้งให้หัวหน้าทราบ  
การกระทำของเธอ” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ผู้พูดต้องการบังคับคู่สนทนาให้เลิกนินทา และทำให้กลัว  
ถูกนำเรื่องไปฟ้องหัวหน้า

ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนส่งงานไม่ทันกำหนด ผู้พูดใช้  
รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำว่า “หาก” ตามด้วยสิ่งที่ทำให้ผู้พูดไม่  
พอใจ คือ “ไม่เปลี่ยน” (ไม่เปลี่ยนพฤติกรรมการทำงาน) ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข  
ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงการฟ้องบุคคลที่คู่สนทนากลับ คือ “นำเรื่องไปบอก  
อาจารย์” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ผู้พูดต้องการบังคับคู่สนทนาให้ทำงานทันกำหนด และทำให้กลัว  
ถูกนำเรื่องไปฟ้องอาจารย์

และตัวอย่างที่ (3) สถานการณ์เพื่อนยืมเงินแล้วไม่คืน ผู้พูดใช้  
รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ  
คือ “ไม่คืนเงินภายในเดือนนี้” ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “จะ”  
ตามด้วยการกล่าวถึงการฟ้องบุคคลที่มีอำนาจมากกว่า คือ “เราคงต้องโทรไปคุยกับแม่เธอ” จะเห็น  
ได้ว่าในตัวอย่างนี้ผู้พูดต้องการบังคับคู่สนทนาให้คืนเงินที่ยืมไป และทำให้กลัวถูกนำเรื่องไปฟ้องแม่

## 5) การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เพื่อบอกว่าผู้พูดจะสั่งให้ คู่สนทนาทำในสิ่งที่ต้องการ

กลวิธีการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เพื่อบอกว่าผู้พูดจะสั่งให้คู่สนทนาทำในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดแสดงวัจนกรรมการขู่ โดยใช้รูปประโยคเงื่อนไข เพื่อให้คู่สนทนาทราบว่าผู้พูดจะสั่งให้คู่สนทนากระทำในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้กลวิธีนี้ โดยกำหนดถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข มักเลือกใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยกล่าวถึงการกระทำของคู่สนทนาที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ เช่น การไม่คืนเงินที่ยืมไป ทำงานไม่ดี หรือความผิดพลาดของคู่สนทนา ซึ่งเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้พูดแสดงวัจนกรรมการขู่ ส่วนถ้อยคำที่สองจะระบุผลของเงื่อนไข โดยมักจะเลือกใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยถ้อยคำที่เป็นการสั่งคู่สนทนาทำตามที่ผู้พูดต้องการ ในกรณีที่คู่สนทนาไม่ทำตามเงื่อนไข เช่น สั่งให้คืนเงิน สั่งให้ทำงาน สั่งให้หยุดกินยา การระบุผลในเงื่อนไขข้างต้นแสดงให้เห็นว่าผู้พูดพยายามทำให้ตนมีอำนาจเหนือกว่าคู่สนทนา โดยถือว่าตนมีสิทธิ์ที่จะสั่งคู่สนทนาได้โดยชอบธรรม เพราะคู่สนทนากระทำสิ่งที่ไม่ถูกต้อง ดังตัวอย่างต่อไปนี้

### ตัวอย่างที่ 10

(1) ถ้าไม่อยากเสียเพื่อน ก็เลิกพฤติกรรมแบบนี้  
(2) ถ้าไม่ยอมคืนเงินทั้งหมด ก็ต้องดำเนินคดี เพราะเรามีบัญชีเป็นหลักฐาน ถ้าไม่อยากเป็นคดี ก็ยอมคืนเงินทั้งหมดให้เราซะ

(3) ถ้าลูกค้าบอกว่างานไม่ดี มึงต้องรับผิดชอบนะ

จากตัวอย่างข้างต้น จะเห็นได้ว่าการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เพื่อบอกว่าผู้พูดจะสั่งให้คู่สนทนาทำในสิ่งที่ต้องการ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนนำความลับไปเปิดเผย ผู้พูดใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่คู่สนทนาต้องการ คือ “ไม่อยากเสียเพื่อน” ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำเชื่อมแสดงความเป็นเหตุผล “ก็” ตามด้วยการกล่าวถึงการสั่งคู่สนทนา คือ “เลิกพฤติกรรมแบบนี้” (เปิดเผยความลับ) จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ ผู้พูดต้องการสั่งคู่สนทนาให้หยุดนำความลับไปเปิดเผย และทำให้กลัวถูกตัดความสัมพันธ์

ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่คู่สนทนาต้องการ คือ “ไม่อยากเป็นคดี” ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำเชื่อมแสดงความเป็นเหตุผล “ก็” ตามด้วยการกล่าวถึงการสั่งคู่สนทนา คือ “ยอมคืนเงินทั้งหมดให้เราซะ” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ผู้พูดต้องการสั่งคู่สนทนาให้คืนเงินที่ยืมไป และทำให้กลัวถูกดำเนินคดี

และตัวอย่างที่ (3) สถานการณ์เพื่อนส่งงานไม่ทันกำหนด ผู้พูดใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ คือ “ลูกค้าบอกว่างานไม่ดี” ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “ต้อง” ตามด้วยการกล่าวถึงการส่งคู่สนทนา คือ “รับผิดชอบนะ” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ผู้พูดต้องการส่งคู่สนทนาให้รับผิดชอบผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการทำงาน และทำให้กลัวลูกค้านำคำตำหนิ

### 3.1.1.1.2 การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เพื่อบอกผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้น

กลวิธีการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เพื่อบอกผลกระทบที่จะเกิดขึ้น หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดแสดงวัจนกรรมการขู่ โดยใช้รูปประโยคเงื่อนไข เพื่อให้คู่สนทนาทราบว่าตนจะได้รับผลกระทบด้านลบ

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้กลวิธีนี้ โดยกำหนดถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข มักเลือกใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยการกล่าวถึงการกระทำของคู่สนทนาที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ เช่น ไม่คืนเงินที่ยืมไป ทำงานล่าช้า มีพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม ส่วนถ้อยคำที่สองจะระบุผลของเงื่อนไข โดยมักเลือกใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงผลกระทบที่คู่สนทนาจะได้รับในอนาคต ในกรณีที่คู่สนทนาไม่ทำตามเงื่อนไข อย่างไรก็ตามกลวิธีนี้มีลักษณะแตกต่างจากกลวิธีการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขเพื่อบอกสิ่งที่ผู้พูด หรือผู้อื่นจะกระทำ เนื่องจากมักจะกล่าวถึงเฉพาะผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้น และไม่ได้ระบุอย่างชัดเจนว่า บุคคลใดเป็นผู้กระทำ ทั้งนี้ผู้พูดจะกล่าวถึงผลกระทบด้านลบ 2 ลักษณะ คือ ลักษณะที่ 1 ผลกระทบโดยตรงต่อคู่สนทนา เพื่อให้คู่สนทนาวิตกกังวลว่าตนจะได้รับความเสียหายต่าง ๆ เช่น การทำงาน ภาพลักษณ์ การไม่ได้รับความช่วยเหลือ หรือการถูกดำเนินคดีตามกฎหมาย และลักษณะที่ 2 ผลกระทบต่อบุคคลอื่น เพื่อให้คู่สนทนากลัวว่าตนเป็นผู้ที่ทำให้ผู้อื่น หรือส่วนรวมได้รับผลกระทบ เช่น บริษัทเสียหาย เพื่อนร่วมงานได้รับความเดือดร้อน

นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้พูดมักจะเลือกใช้กลวิธีนี้โดยการระบุผลกระทบมากกว่า 1 อย่าง ซึ่งจำนวนผลกระทบจะส่งผลต่อน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำ การแสดงวัจนกรรมการขู่เพิ่มขึ้นด้วย ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 11

- (1) ถ้ายังบ้ายเบี่ยงอยู่ ก็ไปคอยอธิบายในศาลนะ
- (2) ถ้ายังส่งงานลูกค้าซ้ำอีก จะทำให้โดนไล่ออก ตกงาน และอด

ตายได้

- (3) ถ้ามียังไม่เลิกนิสัยแบบนี้ อีกไม่นานกูรับรองมีจะไม่มีคนคบ

## (4) หากยังทำแบบนี้ จะส่งผลเสียต่อตัวเธอเอง และทางบริษัท

นอกจากคนจะมองว่าเธอไม่มีความรับผิดชอบแล้ว หัวหน้าก็คงไม่พอใจ ระวังจะโดนประเมินไม่ผ่าน หรือไล่ออกนะ

จากตัวอย่างข้างต้น จะเห็นได้ว่าผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เพื่อบอกผลกระทบที่คู่สนทนาจะได้รับ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์คู่สนทนาทุจริตเงินบริษัทที่ร่วมลงทุน ผู้พูดใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ คือ “ยังจ่ายเบี่ยงอยู่” ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข เพื่อบอกผลกระทบที่คู่สนทนาจะถูกดำเนินคดีตามกฎหมาย คือ “ก็ไปคอยอธิบายในศาลนะ” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ ผู้พูดต้องการบังคับให้คู่สนทนาคืนเงินที่ทุจริต และทำให้กลัวการถูกดำเนินคดี

ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนทำงานล่าช้าจนไม่ทันกำหนดส่ง ผู้พูดใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ คือ “ยังส่งงานลูกค้าช้าอีก” ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงผลกระทบด้านลบที่คู่สนทนาจะได้รับ คือ “ทำให้โดนไล่ออก ตกงาน และอดตายได้” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ ผู้พูดต้องการบังคับให้คู่สนทนาทำงานให้ทันกำหนดเวลา และทำให้กลัวผลกระทบด้านการทำงาน และการดำเนินชีวิต

ตัวอย่างที่ (3) สถานการณ์เพื่อนนินทาทำให้ผู้พูดเสียหาย ผู้พูดใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไขใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ คือ “มึงยังไม่เลิกนิสัยแบบนี้” ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข เพื่อบอกผลกระทบต่อความสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนายกับบุคคลอื่น คือ “อีกไม่นานกูรับรองมึงจะไม่มีคนคบ” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ผู้พูดต้องการบังคับให้คู่สนทนาเลิกนินทา และทำให้กลัวถูกตัดความสัมพันธ์

และตัวอย่างที่ (4) สถานการณ์เพื่อนทำงานล่าช้าจนไม่ทันกำหนดส่ง ผู้พูดใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ คือ “ยังทำแบบนี้” ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงผลกระทบด้านลบที่คู่สนทนาจะได้รับ คือ “ส่งผลเสียต่อตัวเธอเอง และทางบริษัท” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ผู้พูดต้องการบังคับคู่สนทนาทำงานให้ทันกำหนดเวลา และทำให้กลัวผลกระทบที่จะเกิดกับตนเอง และบริษัท

### 3.1.1.1.3 การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เพื่อบอกสิ่งที่ผู้อื่นจะกระทำ

#### กับคู่สนทนา

การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เพื่อบอกสิ่งที่ผู้อื่นจะกระทำกับคู่สนทนา หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดแสดงวัจนกรรมการชู้ โดยใช้รูปประโยคเงื่อนไข เพื่อให้คู่สนทนาทราบว่าผู้อื่นจะกระทำบางอย่างให้เกิดผลกระทบด้านลบกับคู่สนทนา

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้กลวิธีนี้ โดยกำหนดถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข มักเลือกใช้คำว่า “ถ้า” หรือ “หาก” ตามด้วยกล่าวถึงการกระทำของคู่สนทนาที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ เช่น ไม่คืนเงินที่ยืมไป ทำงานล่าช้า มีพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม ขณะที่ถ้อยคำที่สองจะระบุผลของเงื่อนไข โดยมักจะปรากฏคำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงการกระทำของบุคคลอื่นที่จะทำให้คู่สนทนาได้รับผลกระทบด้านลบ ในกรณีที่คู่สนทนาไม่ทำตามเงื่อนไข ซึ่งโดยส่วนมากผู้พูดจะกล่าวถึงการกระทำของบุคคลที่มีสถานภาพมากกว่าผู้พูดและคู่สนทนา เช่น อาจารย์ เจ้านาย หัวหน้า พ่อแม่ หรือเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องต่อบทบาทในการดำเนินชีวิตของคู่สนทนา เช่น เพื่อน เพื่อนร่วมงาน การกระทำของบุคคลข้างต้นจะทำให้คู่สนทนาเกิดผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้น เช่น การทำร้ายคู่สนทนา การเลิกคบคู่สนทนา การบังคับให้คู่สนทนาลาออก การไม่ให้คะแนนคู่สนทนา นอกจากนี้การกล่าวถึงการกระทำของบุคคลอื่นในประโยคเงื่อนไขข้างต้นจะช่วยเพิ่มน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำ และสถานการณ์การชู้มากกว่าการอ้างถึงการกระทำของผู้พูด ดังตัวอย่างต่อไปนี้

#### ตัวอย่างที่ 12

- (1) ถ้ามึงไปนะ...(ชื่อคู่สนทนา)... พ่อกูยิงมึงแน่
- (2) ถ้ามึงทำแบบนี้ เพื่อนเขาก็ไม่ทนกับมึงแล้ว
- (3) ครั้งหน้าหากไม่ทำให้เสร็จตามกำหนด หัวหน้าฝากมาบอกว่า จะต้องให้คุณลาออก เพราะหลายครั้งที่ทำให้บริษัทเสียชื่อ
- (4) งานที่ต้องส่งอาจารย์ใกล้เสร็จหรือยัง มีอะไรให้เราช่วยไหม ถ้ายังไม่เสร็จเร่งทำหน่อยนะ เพราะว่าถ้าส่งไม่ทัน อาจารย์ต้องหักคะแนนเธอแน่ ๆ หน่วยกิตเยอะด้วย

จากตัวอย่างข้างต้น จะเห็นได้ว่าผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เพื่อบอกสิ่งที่ผู้อื่นจะกระทำ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนไม่สนใจคำห้ามปรามไม่ให้ไปของผู้พูด ผู้พูดใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ คือ “มึงไปนะ” ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข เพื่อบอกการกระทำของบุคคลอื่น คือ “พ่อกูยิงมึงแน่” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ผู้พูดต้องการบังคับคู่สนทนาให้ปฏิบัติตามคำที่ผู้พูดห้ามปรามไว้ และทำให้กลัวถูกพ่อของเพื่อนทำร้ายร่างกาย

ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนไม่ปฏิบัติตามระเบียบของโรงเรียนเตรียมทหาร ผู้พูดใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ คือ “มึงทำแบบนี้” (ไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบ) ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข เพื่อบอกการกระทำของบุคคลอื่น คือ “เพื่อนเขาก็ไม่ทนกับมึงแล้ว” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ผู้พูดต้องการบังคับคู่สนทนาให้ปฏิบัติตามกฎระเบียบ และทำให้กลัวถูกเพื่อนคนอื่นตัดความสัมพันธ์

ตัวอย่างที่ (3) สถานการณ์เพื่อนทำงานล่าช้าจนไม่ทันกำหนดส่ง ผู้พูดใช้ถ้อยคำว่า “ครึ่งหน้า” ร่วมกับรูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำว่า “หาก” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ คือ “ไม่ทำให้เสร็จตามกำหนด” ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงกระทำของบุคคลอื่น คือ “หัวหน้าผากมาบอกว่าจะต้องให้คุณลาออก” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ผู้พูดต้องการให้คู่สนทนารีบทำงานให้เสร็จตามกำหนด และทำให้กลัวหัวหน้าไล่ออก

และตัวอย่างที่ (4) สถานการณ์เพื่อนทำงานล่าช้าจนไม่ทันกำหนดส่ง ผู้พูดใช้รูปประโยคแสดงเงื่อนไข โดยถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ คือ “ส่งไม่ทัน” ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข เพื่อบอกการกระทำของบุคคลอื่น คือ “อาจารย์ต้องหักคะแนนเธอแน่ ๆ” จะเห็นได้ว่าในตัวอย่างนี้ผู้พูดต้องการให้คู่สนทนาส่งงานให้ทันตามกำหนด และทำให้กลัวถูกอาจารย์หักคะแนน

### 3.1.1.1.2 การบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ

กลวิธีการบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดแสดงวัจนกรรมการขู่ โดยการกล่าวถึงการกระทำของผู้พูดในอนาคตที่จะทำให้คู่สนทนาได้รับผลกระทบด้านลบ

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้กลวิธีนี้ โดยเลือกใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ เช่น การดำเนินการตามกระบวนการทางกฎหมาย การตัดความสัมพันธ์ การทำลายภาพลักษณ์ การตัดความช่วยเหลือ การทำร้ายร่างกาย รวมทั้งอาจใช้คำขยายกริยา “แน่” เพื่อเน้นย้ำสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำด้วย จะเห็นได้ว่าการบอกสิ่งที่จะการกระทำดังกล่าวเป็นความพยายามทำให้คู่สนทนากลัว เพราะทุกการกระทำล้วนส่งผลกระทบด้านลบต่อคู่สนทนาทั้งสิ้น จากลักษณะข้างต้นจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อหน้าหนักความรุนแรงของการขู่ และเพิ่มการคุกคามหน้าคู่สนทนา ดังตัวอย่างต่อไปนี้



### ตัวอย่างที่ 13

(1) เอาจริงนะนี่ก็หลายเดือนแล้ว ถ้าไม่คืนรอบนี้ ยิ่งงี้ก็จะเอาหลักฐานที่เราคุยกันตอนยืมไปแจ้งตำรวจละนะ เค้าไม่โอเคจริง ๆ ถึงจะไม่มีสัญญาแต่ก็จับปรับประจำวันไว้ รวมถึงเราจะแฉในสังคมออนไลน์ด้วย ขอภัยนะที่ต้องทำแบบนี้ แต่เพื่อนกันเขาไม่ทำแบบนี้กันหรอก

(2) ไอ้ XXX มึงเลิกพูดเลยนะ ถ้ามึงไม่เลิกพูด กูจะไม่ฟังมึงละ ไม่งั้นกูต่อมึงแน่ กูให้โอกาสมึงอีกครั้งหนึ่ง กูต่อมึงแน่

(3) ผมไม่ทำอะไรแพนผมหรอก แต่ถ้าเจอพี่เมื่อไร พี่เจอผมแน่

จากตัวอย่างข้างต้น ผู้พูดใช้กลวิธีการกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ โดยใช้ถ้อยคำที่สื่อความหมายโดยตรง ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ คือ “ปรับทีละประจำวัน” และ “แฉในสังคมออนไลน์” เพื่อต้องการให้คู่สนทนากลัวผลกระทบที่ตนจะถูกดำเนินคดีตามกฎหมาย และเสียภาพลักษณ์

ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนพูดไม่ติดกับผู้พูด ผู้พูดกล่าวถึงสิ่งที่จะกระทำ คือ “ต่อมึง” ร่วมกับใช้คำว่า “แน่” เน้นย้ำให้คู่สนทนาทราบว่าผู้พูดจะกระทำจริง ทั้งนี้ผู้พูดต้องการทำให้คู่สนทนากลัวการถูกทำร้ายร่างกาย

และตัวอย่างที่ (3) สถานการณ์ผู้พูดทราบว่าผู้ชวยมาข้องเกี่ยวกับแพนของตน ผู้พูดจึงใช้ถ้อยคำที่สื่อความหมายโดยนัยโดยใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ คือ “ไม่ทำอะไรแพนผมหรอก” ซึ่งผู้พูดต้องการสื่อความหมายให้คู่สนทนาทราบว่าผู้พูดจะไม่ทำอะไรกับแพนของตน แต่จะทำบางอย่างที่เป็นอันตรายต่อคู่สนทนา โดยมีเจตนาทำให้คู่สนทนากลัวถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

#### 3.1.1.1.3 การเตือน

กลวิธีการเตือน ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำแสดงวัจนกรรมการชู้ โดยการแนะนำให้คู่สนทนาทราบล่วงหน้าเกี่ยวกับเหตุการณ์ หรือสภาพการณ์ใดบ้างที่จะส่งผลกระทบต่อคู่สนทนาในอนาคต เพื่อให้คู่สนทนากลัว และระวังตัวต่อเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้น

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้กลวิธีนี้ในโครงสร้างคำกริยา “ระวัง” “อย่า” หรือคำขยายกริยา “จะ” “ครั้งหน้า” ตามด้วยผลกระทบด้านลบที่คู่สนทนาจะได้รับ โดยพบการใช้ 2 ลักษณะ ได้แก่ ลักษณะที่ 1 การเตือนเพื่อบอกผลกระทบด้านลบต่อคู่สนทนา เช่น เสียภาพลักษณ์ ไม่ได้ได้รับความช่วยเหลือ หรือถูกตัดความสัมพันธ์กับบุคคลอื่น และลักษณะที่ 2 การเตือนเพื่อบอกผลกระทบด้านลบต่อบุคคลอื่น เช่น บริษัทเสียผลประโยชน์ ชมรมไม่สามารถจัดกิจกรรมได้ การเตือนทั้งสองลักษณะข้างต้นแสดงให้เห็นว่า ผู้พูดเจตนาทำให้คู่สนทนากลัวผลกระทบ

ที่จะเกิดขึ้นกับตนเอง รวมทั้งทำให้วิตกกังวลว่าตนจะทำให้ผู้อื่นได้รับผลกระทบ นอกจากนี้ในบางสถานการณ์ผู้พูดอาจกล่าวถึงผลกระทบด้านลบทั้ง 2 ลักษณะร่วมกัน ซึ่งเพิ่มน้ำหนักความรุนแรงของสถานการณ์การขู่ และอาจทำให้คู่สนทนาารู้สึกว่าตนถูกคุกคามหนักมากขึ้นด้วย ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 14

(1) ระวังจะถูกตัดเงินเดือนหรือไม่ได้รับการพิจารณาเลื่อนขั้นนะ

(2) ทำไมไม่รีบทำให้เสร็จ เดี่ยวงานอื่นเข้ามาอีก แล้วจะไม่ได้นอนช่วง

ใกล้ส่งนะ ไม่อยากให้ถูกหักคะแนน รีบทำเลยตั้งแต่ตอนนี้ จะได้ไม่มีงานค้าง

(3) หากยังทำแบบนี้ จะส่งผลเสียต่อตัวเธอเอง และทางบริษัท

นอกจากนั้นคนจะมองว่าเธอไม่มีความรับผิดชอบแล้ว หัวหน้าก็คงไม่พอใจ ระวังจะโดนประเมินไม่ผ่าน หรือไล่ออกนะ แล้วถ้าหัวหน้าพิจารณาเลื่อนขึ้นเงินเดือนเธอคิดว่าจะได้หรือ

(4) ตอนยืม ยืมได้ ตอนคืนไม่รักษาคำพูด ครั้งหน้าไม่มีโอกาส

อีกแล้ว ความเมตตาที่มีต่อกัน ความสงสารในวันนั้นกลับทำร้ายตัวเราเองตอนนี้ จะแชร์เรื่องนี้ทางโซเชียล

จากตัวอย่างข้างต้น ผู้พูดใช้กลวิธีการเตือน ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนส่งงานไม่ทันกำหนด ผู้พูดเตือนคู่สนทนาโดยใช้คำกริยา “ระวัง” ตามด้วยผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้นกับคู่สนทนา คือ “จะถูกตัดเงินเดือนหรือไม่ได้รับการพิจารณาเลื่อนขั้นนะ” เพื่อให้คู่สนทนากลัวว่าตนจะได้รับผลกระทบในการทำงาน

ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนทำงานล่าช้าจนไม่ทันกำหนด ผู้พูดเตือน คู่สนทนาโดยใช้คำว่า “เดี๋ยว” ตามด้วยผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้นกับคู่สนทนา คือ “งานอื่นเข้ามาอีก แล้วจะไม่ได้นอนช่วงใกล้ส่งนะ” เพื่อให้คู่สนทนากลัวว่าในอนาคตจะทำงานไม่ทัน

ตัวอย่างที่ (3) สถานการณ์เพื่อนทำงานล่าช้าจนไม่ทันกำหนด ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยกล่าวถึงผลกระทบที่จะเกิดขึ้นกับคู่สนทนา คือ “คนจะมองว่าเธอไม่มีความรับผิดชอบแล้ว” และ “หัวหน้าก็คงไม่พอใจ” รวมทั้งใช้คำว่า “ระวัง” ตามด้วยผลกระทบด้านลบคือ “โดนประเมินไม่ผ่าน หรือโดนไล่ออก” เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนากลัวว่าตนจะเสียภาพลักษณ์ และไม่ได้รับความไว้วางใจจากที่ทำงาน

และตัวอย่างที่ (4) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดใช้คำขยายบอกเวลา “ครั้งหน้า” ตามด้วยกล่าวถึงผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้นคือ “ไม่มีโอกาสอื่นอีกแล้ว” (ยืมเงิน) เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนากลัวว่าการไม่รักษาคำพูดของตนจะทำให้ผู้พูดไม่ช่วยเหลืออีก

### 3.1.1.1.4 การอ้างถึงบุคคล หรือสิ่งอื่นที่มีอิทธิพลต่อคู่สนทนา

การอ้างถึงบุคคล หรือสิ่งอื่นที่มีอิทธิพลต่อคู่สนทนา ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดแสดงวาทกรรมการขู่ โดยอ้างถึงบุคคล หรือสิ่งอื่นที่มีอิทธิพลต่อคู่สนทนา เพื่อให้คู่สนทนากลัว

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้กลวิธีโดยใช้ถ้อยคำที่ระบุถึงบุคคล สิ่งของ สถานภาพ หรือเรื่องราวต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อความคิด ความรู้สึก และการกระทำของคู่สนทนา เช่น การอ้างถึงพ่อแม่ หัวหน้า อาจารย์ สิ่งลี้ลับ ความลับของคู่สนทนา หรือบทบาทของตน การอ้างถึงข้างต้นสามารถทำให้คู่สนทนากลัวได้ เนื่องจากบุคคลที่ผู้พูดอ้างถึง มักจะมีอำนาจมากกว่าคู่สนทนา มีสิทธิ์อันชอบธรรมลงโทษคู่สนทนา หรือสิ่งที่อ้างถึงมีความเกี่ยวข้องกับความผิดของคู่สนทนา ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 15

(1) อาจารย์บอกว่าถ้าส่งงานช้าคราวนี้ จะหักคะแนนแล้วนะ

(2) ถ้าไม่ยอมคืนเงินทั้งหมด ก็ต้องดำเนินคดี เพราะเรามีบัญชีเป็น

หลักฐาน ถ้าไม่ยอมคืนเงินทั้งหมดให้เราซะ

(3) แมงก็ครั้งก็ครั้งก็บอกว่าไม่มีเงิน ใครก็พูดได้ ฉันเป็นเจ้าของนี่

ฉันก็อยากได้ ถ้าไม่ได้ก็ต้องหามาให้จะมากจะน้อยก็หามา ไม่งั้นจะแจ้งความ

(4) อยู่ที่นี่ขอให้ทำงานให้มีความสุข คาดหวังจะอยู่กันนาน ๆ ที่หนูนั่ง

มันมีอาจารย์ ตำแหน่งที่หนูนั่งก็มีอาจารย์ ใครเขามาก็อยู่ได้ไม่นาน<sup>2</sup>

จากตัวอย่างข้างต้น ผู้พูดใช้กลวิธีการอ้างถึงบุคคล หรือสิ่งอื่นที่มีอิทธิพลต่อคู่สนทนา ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนส่งงานไม่ทันกำหนด ผู้พูดอ้างถึง “อาจารย์” เพื่อต้องการให้คู่สนทนากลัวว่าอาจารย์จะหักคะแนน หากคู่สนทนายังทำงานเสร็จช้า

ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนโกงเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดอ้างถึงหลักฐานที่ระบุได้ว่าคู่สนทนาทุจริต คือ “บัญชี” เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนากลัวว่าผู้พูดจะนำหลักฐานไปดำเนินคดี

ตัวอย่างที่ (3) สถานการณ์ที่เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดอ้างถึงสิทธิ์ของตนที่สามารถทวงเงินได้ คือ “ฉันเป็นเจ้าของนี่” เพื่อทำให้คู่สนทนากลัวว่าผู้พูดจะใช้สิทธิ์ดำเนินคดีกับตน

<sup>2</sup> ตัวอย่างที่ 15 (4) เป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก กลุ่มตัวอย่างอธิบายการขู่ในสถานการณ์นี้ว่า ตนรู้สึกว่าคุณเพื่อนร่วมงานขู่ เพราะไม่ยอมเข้าร่วมในพรรคพวกเดียวกันกับผู้พูด ด้วยเหตุนี้จึงขู่ว่า ถ้ายังทำตัวแบบนี้จะไม่สามารถทำงานที่นี้ได้ยาวนานเหมือนกับคนอื่น ๆ ที่ไม่นานก็ตัดสินใจลาออก

และตัวอย่างที่ (4) สถานการณ์ผู้พูดไม่พอใจเพื่อนร่วมงานที่เข้ามาใหม่ ผู้พูดอ้างถึงอาการที่เกี่ยวเนื่องกับการทำงานของกลุ่มคน คือ “ที่หนูนั่งมันมีอาการตำแหน่งที่หนูมาก็มมีอาการใครเขามากก็อยู่ได้ไม่นาน” เพื่อให้กลุ่มคนทราบดีว่าจะทำให้ทำงานที่นี้ได้ไม่นาน

### 3.1.1.1.5 การทำลายคู่สนทนา

กลวิธีการทำลายคู่สนทนา ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดแสดงวัจนกรรมการชู้ โดยการกล่าวถ้อยคำที่เป็นการชวนคู่สนทนาวิวาท ชวนให้ลองความรู้ความสามารถ หรือชวนให้พิสูจน์การกระทำ

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้กลวิธีโดยการใช้อ้อยคำแสดงการถาม เช่น “ไหม” “ไหน” “หรือไม่” เพื่อทำลายคู่สนทนา การกระทำข้างต้นสามารถทำให้คู่สนทนาท้อ เพราะผู้พูดมักจะทำลายให้คู่สนทนาทำในสิ่งที่อันตราย หรือกระทำในสิ่งที่เป็ผลกระทบนานต่อตัวคู่สนทนาเอง เช่น ทำลายให้ทะเลาะวิวาท ทำลายให้พิสูจน์ความจริงดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 16

(1) ตกลงมึงจะเอาไข่ไหม

(2) ปากดีจั่งเลย อยากเจอตัวจริง นัดเจอกันไหม อยู่ห้องไหน อยู่ห้อง 204 ตึกกิตติไช้ไหม เดียวลงมาหามา เติร์มรอได้เลย

(3) อยากซักนักรอ ซักไปดิ จะรู้ว่าซักจริงหรือไม่จริงก็ตรงนี้แหละ ร้าคาญแล้วเหมือนกัน

จากตัวอย่างข้างต้น ผู้พูดใช้กลวิธีการทำลายคู่สนทนา ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนสนิททำให้เกิดผลเสีย ผู้พูดใช้อ้อยคำแสดงการถามแบบตอบรับ “ไหม” ในถ้อยคำว่า “ตกลงมึงจะเอาไข่ไหม” ซึ่งผู้พูดไม่ต้องการให้คู่สนทนาตอบ แต่มีเจตนาทำลายคู่สนทนาให้มีปัญหาขัดแย้งกับผู้พูด และทำให้คู่สนทนาทราบดีว่า หากตอบรับคำทำจะเกิดการทะเลาะวิวาท

ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์ผู้พูดไม่พอใจการโพสต์ข้อความลงในกลุ่มเฟซบุ๊ก (Facebook group) ผู้พูดใช้อ้อยคำแสดงการถามแบบตอบรับ “ไหม” “ไหน” “ใช่ไหม” ในถ้อยคำว่า “นัดเจอกันไหม” “อยู่ห้องไหน” “อยู่ห้อง 204 ตึกกิตติไช้ไหม” ซึ่งผู้พูดไม่ต้องการให้คู่สนทนาตอบ แต่มีเจตนาทำลายให้คู่สนทนาอยู่ร่อบ และทำให้คู่สนทนาทราบดีว่า หากรับคำทำแล้วอาจจะทะเลาะวิวาทกับผู้พูด

และตัวอย่างที่ (3) สถานการณ์คู่สนทนาแก้งชักต่อหน้าอาจารย์ ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงการถามแบบตอบรับ “หรือไม่” ในถ้อยคำว่า “จะรู้ว่าชักจริงหรือไม่จริงก็ตรงนี้แหละ” ซึ่งผู้พูดไม่ต้องการให้คู่สนทนาตอบ แต่มีเจตนาท้าทายคู่สนทนาให้พิสูจน์ความจริงว่าแก้งชักหรือไม่ และทำให้คู่สนทนากลัวว่าถ้าตอบรับคำทำแล้วผู้พูดจะทราบความจริง

### 3.1.1.2 การให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

กลวิธีการให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดแสดงวัจนกรรมการขู่ โดยมีเจตนาบอกให้คู่สนทนากระทำบางอย่างตามที่ผู้พูดต้องการ

จากการศึกษาสามารถจำแนกกลวิธีการให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการออกเป็น 2 กลวิธีย่อย โดยเรียงลำดับกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

1. การสั่งคู่สนทนา
2. การทวงถาม

โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### 3.1.1.2.1 การสั่งคู่สนทนา

กลวิธีการสั่งคู่สนทนา ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดสั่งให้คู่สนทนากระทำ หรือไม่กระทำบางอย่างในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของวัจนกรรมการขู่

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้กลวิธีนี้ 2 ลักษณะ ได้แก่ ลักษณะที่ 1 การสั่งโดยตรง คือ คู่สนทนาสามารถรับรู้ได้ทันที ผู้พูดมักจะใช้คำกริยาแสดงการสั่ง “อย่า” ตามด้วยการกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ หรือใช้คำขยายกริยา “ต้อง” ตามด้วยการกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดต้องการ ส่วนลักษณะที่ 2 การสั่งโดยใช้รูปประโยคคำถาม คือ ผู้พูดใช้รูปประโยคคำถามที่ปรากฏคำว่า “ไหม” “ปะวะ” ซึ่งไม่มีวัตถุประสงค์เพื่อถาม แต่ต้องการสั่งคู่สนทนา คู่สนทนาจำเป็นต้องตีความหมายก่อน จึงสามารถรับรู้เจตนาของผู้พูดได้ นอกจากนี้พบว่า การสั่งคู่สนทนาจะพบทั้งการสั่งให้คู่สนทนากระทำ และสั่งให้คู่สนทนาหยุดการกระทำ แต่ผลของการสั่งทั้ง 2 ลักษณะล้วนจะเกิดประโยชน์แก่ผู้พูดทั้งสิ้น

จากที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นได้ว่าการสั่งคู่สนทนาเป็นกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดพยายามทำให้ตนมีอำนาจเหนือกว่าคู่สนทนา อาจเกิดขึ้นจากผู้พูดเห็นว่าตนกระทำในสิ่งที่ถูกต้อง ขณะที่คู่สนทนากระทำในสิ่งที่ไม่ถูกต้อง ไม่เหมาะสม ผู้พูดจึงมีสิทธิ์อันชอบธรรมในการยับยั้งการกระทำนั้นโดยใช้กลวิธีการสั่งคู่สนทนาได้ ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 17

(1) เธอต้องคืนเงินส่วนต่างชั้นทั้งหมด ชั้นไม่ชอบคนโกหกผิดสัญญา เราตกลงกันแล้วก็ต้องทำตามสัญญา

(2) อย่าไปเล่าให้คนอื่นฟังอีก เพราะถ้าเธอทำ ฉันจะบอกความลับของเธอบ้าง

(3) ให้เวลาอีก 2 วัน หาเงินมาคืนหรือจะให้เอาแซทลงโซเซียล

(4) มึงจะเลิกนินทากูไหม มีปัญหาอะไรกับกูมากปะ มีอะไรกัน อย่าลอบกัด

จากตัวอย่างข้างต้น ผู้พูดใช้การสั่งคู่สนทนา โดยใช้ถ้อยคำที่สื่อความหมายโดยตรง ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนโกงเงินบริษัทที่ร่วมลงทุนกัน ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “ต้อง” ตามด้วยการกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดต้องการ คือ “คืนเงินส่วนต่างชั้นทั้งหมด” เพื่อสั่งให้คู่สนทนาคืนเงินส่วนแบ่งที่เป็นกำไรจากการทำธุรกิจแก่ผู้พูด

ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนนำความลับไปเปิดเผย ผู้พูดใช้คำกริยาแสดงการสั่งห้าม “อย่า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พึงพอใจ คือ “ไปเล่าให้คนอื่นฟังอีก” เพื่อสั่งให้คู่สนทนาหยุดพูดให้ผู้พูดเสียหาย

ตัวอย่างที่ (3) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดใช้รูปประโยคคำถามแบบให้เลือกเอาอย่างใดอย่างหนึ่ง คือ “หาเงินมาคืนหรือจะให้เอาแซทลงโซเซียล” ผู้พูดไม่ได้ต้องการให้คู่สนทนาเลือกสิ่งใดก็ได้ แต่ต้องการบังคับให้คู่สนทนาเลือกที่จะหาเงินมาคืน

และตัวอย่างที่ (4) สถานการณ์เพื่อนนินทาทำให้เกิดผลเสีย ผู้พูดใช้รูปประโยคคำถามแบบตอบรับ - ปฏิเสธ “มึงจะเลิกนินทากูไหม” ซึ่งผู้พูดไม่ได้ต้องการให้คู่สนทนาตอบว่าจะเลิกนินทา หรือไม่เลิกนินทา แต่ผู้พูดต้องการสั่งให้คู่สนทนาเลิกนินทาผู้พูด ส่วนอีกถ้อยคำหนึ่งผู้พูดใช้คำกริยาแสดงการสั่งห้าม “อย่า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจคือ “ลอบกัด” เพื่อสั่งให้คู่สนทนาไม่ทำร้ายตนกลับหลัง

### 3.1.1.2.2 การทวงถาม

กลวิธีการทวงถาม ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดเรียกเอาสิ่งที่เป็นของตน หรือเพื่อถามถึงปัญหา เรื่องที่ตกลงกันไว้ และเรื่องที่ติดค้างอยู่กับคู่สนทนา ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการแสดงวจนกรรมการขู่

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้กลวิธีโดยใช้ถ้อยคำแสดงการถาม เช่น คำว่า “ตอนไหน” “เมื่อไร” “เมื่อไหร่” “หรือยัง” ซึ่งลักษณะดังกล่าวก็เป็นกลวิธีทางภาษาหนึ่งที่ผู้พูดนำมาใช้แสดงวจนกรรมการขู่ เพื่อทำให้คู่สนทนากลัว เพราะการทวงถามเป็น

การถามถึงสิ่งที่คู่สนทนาคงกับผู้พูดในอดีต แต่ไม่สามารถทำตามที่ต้องการได้ การทวงถามจึงเป็นการสร้างความกดดัน และบังคับให้ทำตามในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 18

(1) มึงจะคืนกุตอนไหน ทีเวลามายืม ทำไมกูให้มึงได้ มึงไม่สงสาร กูบ้างหรอ

(2) เรื่องเพลงสันทนากการเสร็จหรือยัง เมื่อไรจะเสร็จ โก๊ลจะได้อใช้แล้วนะ

(3) บ่ายแล้วนะ เมื่อไรจะส่ง นี่เป็นงานที่มันจะสร้างชื่อเสียงหรือไม้อาจจะทำลายชื่อเสียงของเราไปเลย ไม่อยากให้ทุกคนเอาชื่อของตัวเองมาทิ้งไว้ที่งานนี้ เพราะส่งงานไม่ทัน

จากตัวอย่างข้างต้น ผู้พูดใช้กลวิธีการทวงถาม ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงการถามแบบตอบรับ “ไหน” ในถ้อยคำว่า “มึงจะคืนกุตอนไหน” ซึ่งผู้พูดไม่ต้องการให้คู่สนทนาตอบ แต่มีเจตนากดดันคู่สนทนาให้คืนเงินที่ยืมไป

ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์สมาชิกชมรมยังไม่กำหนดเพลงสันทนากการ ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงการถามแบบตอบรับ “หรือ” ในถ้อยคำว่า “เรื่องเพลงสันทนากการเสร็จหรือยัง” และใช้ถ้อยคำแสดงการถามแบบตอบรับ “เมื่อไร” ในถ้อยคำว่า “เมื่อไรจะเสร็จ” ซึ่งผู้พูดไม่ต้องการให้คู่สนทนาตอบ แต่มีเจตนากดดันคู่สนทนาให้เตรียมเพลงสันทนากการให้เสร็จ

และตัวอย่างที่ (3) สถานการณ์เพื่อนทำงานช้า ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงการถามแบบตอบรับ “เมื่อไร” ในถ้อยคำว่า “เมื่อไรจะส่ง” ซึ่งผู้พูดไม่ต้องการให้คู่สนทนาตอบ แต่มีเจตนากดดันให้คู่สนทนาทำงานให้เสร็จตามกำหนด

### 3.1.2 กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ

กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดแสดงทัศนคติการชู้ โดยแสดงให้เห็นว่าตนรู้สึกรำคาญและไม่พอใจคู่สนทนา

การแสดงความไม่พอใจ เป็นกลวิธีทางภาษาที่พบในการแสดงทัศนคติการชู้ เพราะ การชู้มีสาเหตุเบื้องต้นมาจากการที่ผู้พูดรู้สึกไม่พอใจต่อการกระทำของคู่สนทนา โดยการกระทำนั้นสร้างความเดือดร้อน หรือผลกระทบต้อผู้พูด ดังนั้นผู้พูดจึงใช้กลวิธีการแสดงความไม่พอใจในการชู้ เพื่อชี้ให้คู่สนทนารับรู้ถึงพฤติกรรมที่ไม่ดี ไม่เหมาะสมของตน และต้องการให้คู่สนทนาแก้ไขการกระทำนั้น

จากการศึกษาสามารถจำแนกกลวิธีการแสดงความไม่พอใจเป็น 2 กลวิธีใหญ่ ได้แก่ 1) การระบายความรู้สึกของผู้พูด และ 2) การทำร้ายจิตใจของคู่สนทนา ซึ่งกลวิธีใหญ่แต่ละกลวิธีประกอบด้วยกลวิธีย่อยต่าง ๆ ดังนี้

กลวิธีที่ 1 การระบายความรู้สึกของผู้พูด สามารถจำแนกกลวิธีย่อยได้ 3 กลวิธี ได้แก่

1. กลวิธีการชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้เพื่อทำให้คู่สนทนาได้ทราบว่ามีสิ่งใด หรือการกระทำใดบกพร่องอันเป็นเหตุที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ
2. กลวิธีการทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้เพื่อตั้งคำถามเกี่ยวกับความคิดของคู่สนทนา โดยมีเจตนาให้คู่สนทนาฉุกละหุก และยอมรับความผิดว่าการกระทำใดเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ
3. กลวิธีการบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้เพื่อแสดงความรู้สึกผิดหวัง หรือไม่พอใจต่อการกระทำบางอย่างของคู่สนทนา

กลวิธีที่ 2 การทำร้ายจิตใจของคู่สนทนา สามารถจำแนกกลวิธีย่อยได้ 2 กลวิธี ได้แก่

1. กลวิธีการประชดประชันคู่สนทนา เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้เพื่อให้เกิดความเจ็บปวดใจคู่สนทนาที่กระทำบางอย่างให้ผู้พูดไม่พอใจ
2. กลวิธีการบริภาษคู่สนทนา เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้เพื่อทำร้ายจิตใจคู่สนทนา และทำให้คู่สนทนาเสียหาย เนื่องจากคู่สนทนาทำให้ผู้พูดไม่พอใจ

เมื่อวิเคราะห์สถิติของการเลือกใช้กลวิธีการแสดงความไม่พอใจ ทั้งจากแบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา และการสัมภาษณ์เชิงลึก พบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้รวมทั้งสิ้น 185 ครั้ง ซึ่งเป็นกลุ่มกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงเป็นลำดับที่ 2 ทั้งนี้ผลการศึกษาข้างต้นสามารถสรุปความถี่ และร้อยละของกลวิธีย่อยต่าง ๆ ได้ดังตาราง และแผนภูมิต่อไปนี้

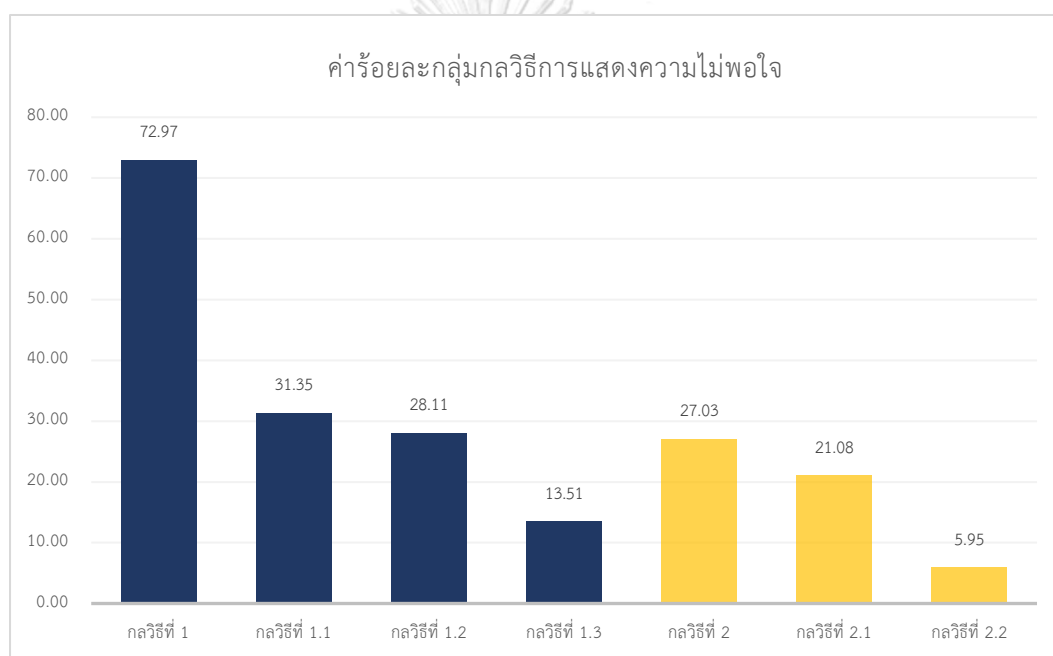
| กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ                               |                   |                            |                    |              |
|---|-------------------|----------------------------|--------------------|--------------|
| กลวิธี  | แบบสอบถาม (ครั้ง) | การสัมภาษณ์เชิงลึก (ครั้ง) | รวมความถี่ (ครั้ง) | ร้อยละ       |
| <b>1. การระบายความรู้สึกของผู้พูด</b>                       | <b>87</b>         | <b>48</b>                  | <b>135</b>         | <b>72.97</b> |
| 1.1 การชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา                             | 39                | 19                         | 58                 | 31.35        |
| 1.2 การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ | 31                | 21                         | 52                 | 28.11        |
| 1.3 การบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด                         | 17                | 8                          | 25                 | 13.51        |



| กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ |                      |                                |                       |        |
|-------------------------------|----------------------|--------------------------------|-----------------------|--------|
| กลวิธี                        | แบบสอบถาม<br>(ครั้ง) | การสัมภาษณ์<br>เชิงลึก (ครั้ง) | รวมความถี่<br>(ครั้ง) | ร้อยละ |
| 2. การทำร้ายจิตใจของคู่สนทนา  | 32                   | 18                             | 50                    | 27.03  |
| 2.1 การประชดประชันคู่สนทนา    | 23                   | 16                             | 39                    | 21.08  |
| 2.2 การบริภาษคู่สนทนา         | 9                    | 2                              | 11                    | 5.95   |
| รวม                           | 119                  | 66                             | 185                   | 100.00 |

เมื่อเปรียบเทียบร้อยละของกลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจสามารถแสดงเป็นแผนภูมิได้ดังนี้

แผนภูมิที่ 2 แสดงค่าร้อยละกลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ



#### คำอธิบายแผนภูมิ

- กลวิธีที่ 1 การระบายความรู้สึกของผู้พูดทั้งหมด
- กลวิธีที่ 1.1 การซื้อขอร้องของคู่สนทนา
- กลวิธีที่ 1.2 การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ
- กลวิธีที่ 1.3 การบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด
- กลวิธีที่ 2 การทำร้ายจิตใจของคู่สนทนาทั้งหมด
- กลวิธีที่ 2.1 การประชดประชันคู่สนทนา
- กลวิธีที่ 2.2 การบริภาษคู่สนทนา

จากตารางที่ 13 และแผนภูมิที่ 32 ทำให้เห็นความแตกต่างของค่าร้อยละการเลือกใช้กลยุทธ์ใหญ่ทั้ง 2 กลยุทธ์ ซึ่งสามารถเรียงลำดับจากกลยุทธ์ที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

กลยุทธ์ที่ 1 การระบายความรู้สึกของผู้พูด พบการใช้ร้อยละ 72.97 ประกอบด้วย กลยุทธ์ย่อย 3 กลยุทธ์ ซึ่งสามารถเรียงลำดับจากกลยุทธ์ที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้ กลยุทธ์ที่ 1 การชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา พบการใช้ร้อยละ 31.35 กลยุทธ์ที่ 2 การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ พบการใช้ร้อยละ 28.11 และกลยุทธ์ที่ 3 การบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด พบการใช้ร้อยละ 13.51

กลยุทธ์ที่ 2 การทำร้ายจิตใจของคู่สนทนา พบการใช้ร้อยละ 27.03 ประกอบด้วย กลยุทธ์ย่อย 2 กลยุทธ์ ซึ่งสามารถเรียงลำดับจากกลยุทธ์ที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้ กลยุทธ์ที่ 1 การประชดประชันคู่สนทนา พบการใช้ร้อยละ 21.08 และกลยุทธ์ที่ 2 การบริภาษคู่สนทนา พบการใช้เป็นร้อยละ 5.95

อย่างไรก็ตามผลการศึกษานี้ต่อไป ผู้วิจัยจะนำเสนอรายละเอียดของกลยุทธ์ทางภาษาแต่ละกลยุทธ์ โดยจะเรียงลำดับตามกลยุทธ์ที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำดังต่อไปนี้

### 3.1.2.1 การระบายความรู้สึกของผู้พูด

กลยุทธ์การระบายความรู้สึกของผู้พูด หมายถึง กลยุทธ์ทางภาษาที่ผู้พูดแสดงความรู้สึกด้านลบของตนที่มีต่อการกระทำของคู่สนทนา ในขณะที่แสดงวาทกรรมการชู้

จากการศึกษาสามารถจำแนกกลยุทธ์การระบายความรู้สึกของผู้พูดออกเป็น 3 กลยุทธ์ย่อย โดยเรียงลำดับตามกลยุทธ์ที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังต่อไปนี้

1. การชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา
  2. การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ
  3. การบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด
- โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### 3.1.2.1.1 การชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา

กลยุทธ์การชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลยุทธ์ทางภาษาที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่ระบุว่าคู่สนทนากระทำการสิ่งไม่ดี ไม่ถูกต้อง ไม่พึงประสงค์ในขณะที่แสดงวาทกรรมการชู้

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้คำแสดงการปฏิเสธ “ไม่” ตามด้วยสิ่งที่คู่สนทนาพึงกระทำ เช่น พูดความจริง รักษาสัญญา รักษาความสัมพันธ์รักษาเกียรติผู้อื่น หรือในบางสถานการณ์อาจใช้ถ้อยคำแสดงจำนวนความถี่ เช่น คำว่า “หลายครั้ง” ตามด้วยการกล่าวถึงกระทำที่ไม่พึงประสงค์ของคู่สนทนา เช่น ไม่ทำตามข้อตกลง ทำบริษัทเสื่อมเสียชื่อเสียง

ความบกพร่องของคู่สนทนาข้างต้นอาจเป็นหนึ่งในสาเหตุของการตัดสินใจแสดงวจนกรรมการชู้ ดังนั้นผู้พูดจึงเลือกใช้กลวิธีนี้ เพื่อเป็นการระบายความรู้สึกไม่พอใจ และอาจนำมาสร้างอารมณ์ในการชู้ของตน เพราะสามารถอ้างได้ว่าคู่สนทนากระทำ ความผิด ผู้พูดจึงต้องชู้เพื่อข่มขู่ไม่ให้คู่สนทนากระทำเช่นนั้นอีก จากเหตุผลที่กล่าวข้างต้นจะเห็นได้ว่าการเลือกใช้กลวิธีนี้จะช่วยเพิ่มน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำ และสถานการณ์การชู้มากขึ้น เพราะเป็นกลวิธีทางภาษาที่คุกคามหน้าคู่สนทนาอย่างชัดเจน ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 19

(1) ถ้าฉันเราคงต้องไปคุยกันในศาล เพราะนายไม่ทำตามข้อตกลงที่เรา คุยกันไว้ และไม่คิดจะรับผิดชอบในสิ่งที่ตัวเองทำ

(2) ถ้าไม่หยุดพูดถึงเราเสีย ๆ หาย ๆ เราจะฟ้องเอาเรื่องเธอให้ถึงที่สุด เพราะว่าเธอพูดไม่จริง ทำเราเสื่อมเสียชื่อเสียง ทำให้คนอื่นเข้าใจเราผิด ถ้าเธอจะสัญญาอะไรก็ไม่ต้องสัญญากับเราแล้ว ไปสัญญาที่ศาลเถอะ

(3) ครึ่งหน้าหากไม่ทำให้เสร็จตามกำหนด หัวหน้าฝากมาบอกว่า จะต้องให้คุณลาออก เพราะหลายครั้งที่ทำให้บริษัทเสียหาย

(4) ที่เล่าให้ฟังที่นำไปปรึกษา ก็เพราะไวใจและเชื่อใจมาก เคยสัญญากันไว้แล้ว แต่วันนี้กลับผิดสัญญาที่เคยให้ไว้ รู้สึกผิดหวัง แต่ก็ไม่เป็นไร ถ้าอยากจะพูดต่อก็เลิกเป็น เพื่อนกันไปเลยดีกว่า เพราะสิ่งที่เพื่อนทำไม่เห็นเหมือนเราเป็นเพื่อนเลย

จากตัวอย่างข้างต้น ผู้พูดใช้กลวิธีการชู้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนโกงเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงการปฏิเสธ “ไม่” ในถ้อยคำว่า “ไม่ทำตามข้อตกลงที่เราคุยกันไว้ และไม่คิดจะรับผิดชอบในสิ่งที่ตัวเองทำ” เพื่อชี้ให้เห็นว่าคู่สนทนาไม่รักษาสัญญาและไม่รับผิดชอบ

ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนพูดไม่ให้เกียรติ ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงการปฏิเสธ “ไม่” ในถ้อยคำว่า “เธอพูดไม่จริง” และกล่าวถ้อยคำที่บอกความผิดของคู่สนทนา คือ “ทำเราเสื่อมเสียชื่อเสียง ทำให้คนอื่นเข้าใจเราผิด” เพื่อชี้ให้เห็นว่าคู่สนทนากระทำผิด และสร้างความเสียหายให้แก่บุคคลอื่น

ตัวอย่างที่ (3) สถานการณ์เพื่อนทำงานล่าช้าจนไม่ทันกำหนดส่ง ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “หลายครั้ง” ตามด้วยกล่าวถ้อยคำที่บอกความผิดของคู่สนทนา คือ “ทำให้บริษัทเสียหาย” เพื่อชี้ให้เห็นว่าคู่สนทนาทำให้ผู้อื่นได้รับผลกระทบหลายครั้ง

และตัวอย่างที่ (4) สถานการณ์เพื่อนนำความลับไปเปิดเผย ในสถานการณ์นี้ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่ชี้ให้เห็นความผิดของคู่สนทนา 2 ถ้อยคำ โดยถ้อยคำแรก ผู้พูดกล่าวถึงเหตุการณ์ในอดีต คือ “เคยสัญญากันไว้แล้ว” ตามด้วยการกล่าวถึงเหตุการณ์ในปัจจุบัน

ที่คู่สนทนากระทำความผิด คือ “แต่วันนี้กลับผิดสัญญาที่เคยให้ไว้” เพื่อชี้ให้เห็นว่าคู่สนทนาเป็นผู้ไม่รักษาสัญญา ส่วนถ้อยคำที่ 2 ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงการปฏิเสธ “ไม่” ในถ้อยคำว่า “สิ่งที่เพื่อนทำไม่เห็นเหมือนเราเป็นเพื่อนเลย” เพื่อชี้ให้เห็นว่าคู่สนทนาไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ในฐานะเพื่อนกับผู้พูดเลย

### 3.1.2.1.2 การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ

กลวิธีที่ทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่จะทำให้คู่สนทนาอุกคึดได้ว่า ความคิดหรือการกระทำของตนเป็นสิ่งที่ไม่ถูกต้อง ไม่เหมาะสม ในขณะที่แสดงวจนกรรมการพูด

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้คำกริยาแสดงความคิด ความรู้สึก หรือการกระทำ ตามด้วยถ้อยคำแสดงการถาม “หรือ” “หรือ” “ไหม” ซึ่งผู้พูดไม่ได้ต้องการคำตอบ แต่ต้องการทำให้คู่สนทนาอุกคึดถึงการกระทำที่ไม่เหมาะสมของตนเอง อย่างไรก็ตามกลวิธีนี้ไม่ใช่การระบายความรู้สึกไม่พอใจโดยตรง เพราะผู้พูดมักจะใช้ในรูปแบบประโยคคำถาม ซึ่งเป็นการเปิดโอกาสให้คู่สนทนา รู้สึกว่า ตนมีสิทธิ์ที่จะยอมรับหรือปฏิเสธถ้อยคำที่ปรากฏในรูปแบบประโยคคำถามได้ แต่หากคู่สนทนา ยอมรับว่าตนกระทำความผิดต่าง ๆ จะทำให้คู่สนทนาเข้าใจว่าตนกระทำความผิดใดให้ผู้พูดไม่พอใจ เมื่อคู่สนทนาเข้าใจแล้วจะทำให้เข้าสู่เหตุที่ทำให้ผู้พูดพูด ขณะเดียวกันก็สามารถสร้างความชอบธรรมในการแสดงวจนกรรมการพูดของผู้พูดด้วย ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 20

(1) รู้เนาะว่าทำอะไรอยู่ คิดดีแล้วหรือที่ทำแบบนั้น

(2) แก วันหลังแกรีบๆทำงานได้ปะวะ ถ้าแกยังทำงานแบบนี้ไปเรื่อย ๆ

ระวังอาจารย์จะทำแบบแกบ้าง คือตรวจแหม่งซ้ำๆ ส่งงานแกคืนแบบซ้ำๆ แกชอบหรือวะ

(3) เลิกนิสัยเอาคนอื่นไปปิ่นนาซึกที่ รู้ตัวใหม่ทำอะไรอยู่ ตอนนี่เพื่อนก็ออกห่างจากเราหมดแล้ว เธอต้องการอะไรหรือ ถ้ายังไม่เลิกนิสัยนี้อีก เราจะไมยอมแกอีกต่อไปแล้ว

จากตัวอย่างข้างต้น ผู้พูดใช้การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนโกงเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดใช้การถามแบบให้คู่สนทนาตอบรับ - ปฏิเสธ “หรือ” (หรือ) ในถ้อยคำว่า “คิดดีแล้วหรือที่ทำแบบนั้น” ซึ่งผู้พูดไม่ได้ต้องการให้คู่สนทนาตอบรับ แต่มีเจตนาตั้งคำถามกับความคิดของคู่สนทนาว่า คิดพิจารณาอย่างดีแล้วใช่หรือไม่ จึงโกงเงินบริษัท เพื่อทำให้คู่สนทนาตระหนักได้ว่า การโกงเงินเป็นการกระทำที่ผิด และการกระทำนั้นทำให้ผู้พูดไม่พอใจ

ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนส่งงานไม่ทันกำหนด ผู้พูดใช้การถามแบบให้คู่สนทนาตอบรับ - ปฏิเสธ “หรือ” ในถ้อยคำว่า “แกชอบหรือวะ” ซึ่งผู้พูดไม่ได้ต้องการให้คู่สนทนาตอบรับ แต่มีเจตนาตั้งคำถามกับความคิดว่าของคู่สนทนาว่า คู่สนทนาพอใจที่จะได้รับ

ผลกระทบนั้น (อาจารย์ตรวจงานช้า และคืนงานช้า) หรือไม่ เพื่อให้คู่สนทนาตระหนักได้ว่าผลกระทบนั้นเป็นสิ่งที่ไม่ดีต่อตนเอง และการกระทำนั้นทำให้ผู้พูดไม่พอใจ

และตัวอย่างที่ (3) สถานการณ์เพื่อนนิทาผู้พูดทำให้เกิดผลเสีย ผู้พูดใช้การถามแบบให้คู่สนทนาตอบรับ – ปฏิเสธ “โหม” ในถ้อยคำว่า “รู้ตัวโหมว่าทำอะไรอยู่” ซึ่งผู้พูดไม่ได้ต้องการให้คู่สนทนาตอบรับ แต่มีเจตนาตั้งคำถามกับความคิดของคู่สนทนาว่า รู้ตัวหรือไม่ว่าตนกำลังทำอะไร เพื่อให้คู่สนทนาตระหนักได้ว่าตนกำลังทำในสิ่งที่ไม่เหมาะสม และการกระทำนั้นทำให้ผู้พูดไม่พอใจ

### 3.1.2.1.3 การบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด

การบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำบางอย่าง เพื่อบอกความรู้สึกที่ไม่ดี ไม่พอใจของตนที่มีต่อคู่สนทนาอย่างตรงไปตรงมา

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้ถ้อยคำแสดงความรู้สึกด้านลบ เช่น “ไม่ชอบ” “ไม่โอเค” “ไม่ประทับใจ” หรือในบางครั้งอาจตามด้วยการกล่าวถึงสิ่งที่ไม่พอใจ เช่น การพูดไม่ให้เกิดประโยชน์ การทำงานไม่ดี การไม่ปรับเปลี่ยนวิธีคิด กลวิธีนี้แสดงให้เห็นว่าผู้พูดไม่ได้คำนึงถึงหน้าและความสัมพันธ์กับคู่สนทนา เพราะผู้พูดบอกความรู้สึกไม่พอใจโดยตรง ซึ่งจะทำให้คู่สนทนาทราบสาเหตุของการแสดงอารมณ์การขูของผู้พูด นอกจากนี้กลวิธีดังกล่าวจะช่วยเพิ่มน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำ และสถานการณ์การขูเพิ่มมากขึ้น และคู่สนทนาอาจกลัวผลจากการขูมากขึ้นด้วย ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 21

(1) ไม่ชอบให้พูดแบบนี้นะ เรารู้สึกไม่ดีกับที่เธอพูด  
 (2) ถ้าต่อไปมึงมีปัญหาแบบนี้ กูไม่ช่วยอะไรแล้วนะ กูไม่โอเคที่โต  
ปานนี้แล้วยังคิดไม่ได้

(3) จริง ๆ ก็ไม่อยากจะเข้ามาทำงานหรอกนะ แต่พี่จำเป็นต้องใช้วุฒิ  
ของหนู ทำงานกันนี้ ๆ ไม่ได้เรื่องเท่าไร ไม่ได้ประทับใจ ขอให้อยู่นาน ๆ ละกันนะ

จากตัวอย่างข้างต้น ผู้พูดใช้กลวิธีการบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนพูดไม่ให้เกิดประโยชน์ทำให้อับอาย ในสถานการณ์นี้ผู้พูดกล่าวถ้อยคำแสดงความรู้สึกด้านลบของผู้พูด 2 ถ้อยคำ โดยถ้อยคำแรก ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงความรู้สึกด้านลบ “ไม่ชอบ” ตามด้วยการกล่าวถึงการกระทำที่ไม่พึงประสงค์ของคู่สนทนาคือ “พูดแบบนี้” (ไม่ให้เกิดประโยชน์) ส่วนถ้อยคำที่ 2 ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงความรู้สึกด้านลบ “ไม่ดี” ในถ้อยคำว่า “เรารู้สึกไม่ดีกับที่เธอพูด” เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนาทราบว่าผู้พูดไม่พอใจคู่สนทนาที่ไม่ให้เกิดประโยชน์ผู้อื่น

ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนโอนเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงความรู้สึกด้านลบ “ไม่โอเค” ตามด้วยการกล่าวถึงการกระทำที่ไม่พึงประสงค์ของคู่สนทนาคือ “โตะปานนี้แล้วยังคิดไม่ได้” เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนาตระหนักว่า การกระทำดังกล่าวเป็นสิ่งที่ไม่ถูกต้อง

และตัวอย่างที่ (3) สถานการณ์เพื่อนร่วมงานทำงานไม่พอใจ ในสถานการณ์นี้ผู้พูดกล่าวถ้อยคำแสดงความรู้สึกด้านลบ 2 ถ้อยคำ โดยถ้อยคำแรก ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงความรู้สึกด้านลบว่า “ไม่ยอดนัก” ตามด้วยการกล่าวถึงการกระทำของคู่สนทนา คือ “เข้ามาทำงานหรือกะ” ส่วนถ้อยคำที่ 2 ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงความรู้สึกด้านลบ คือ “ไม่ประทับใจ” เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนาทราบว่า ผู้พูดไม่พอใจ และไม่ต้องการทำงานร่วมกับคู่สนทนา

### 3.1.2.2 การทำร้ายจิตใจของคู่สนทนา

กลวิธีการทำร้ายจิตใจของคู่สนทนา หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดใช้ถ้อยคำที่สามารถทำร้ายความรู้สึกของคู่สนทนา ได้แก่ การบริภาษคู่สนทนา และการประชดประชันคู่สนทนา

จากการศึกษาสามารถจำแนกกลวิธีการทำร้ายจิตใจของคู่สนทนา ออกเป็น 2 กลวิธีย่อย โดยเรียงลำดับตามกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังต่อไปนี้

1. การประชดประชันคู่สนทนา
2. การบริภาษคู่สนทนา

โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### 3.1.2.2.1 การประชดประชันคู่สนทนา

กลวิธีการประชดประชันคู่สนทนา ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่มีหมายความตรงข้ามกับความหมายตามรูป หรือตรงข้ามกับความหมายมูลบท และความหมายเป็นนัย เพื่อต้องการพูดในเชิงกระทบกระทั่งคู่สนทนา ในขณะที่แสดงวิจรรย์กรรมการชู้

ทั้งนี้ผู้พูดจะใช้ถ้อยคำนัยผกผัน<sup>3</sup> ที่มีหน้าที่เพื่อประชดประชัน (sarcasm irony) (Myers, 1976 อ้างถึงใน Panpothong, 1996) กล่าวคือ ถ้อยคำนัยผกผันที่ใช้

<sup>3</sup>ผู้วิจัยนิยามคำว่า ถ้อยคำนัยผกผัน (verbal irony) ตามฉฐพร พานโพธิ์ทอง (2556) ที่นิยามไว้ว่า

1) ถ้อยคำที่มีหมายความตรงข้ามกับความหมายตามรูป หรือตรงข้ามกับความหมายมูลบท และความหมายเป็นนัย

2) วิจรรย์กรรมต่าง ๆ ที่ละเมิดเงื่อนไขความจริงใจ

3) ถ้อยคำแบบเสียงสะท้อนกลับซึ่งแฝงทัศนคติด้านลบของผู้พูด

โจมตีหรือทำให้ผู้ที่เป่าหมายรู้สึกเจ็บปวดใจ ถ้อยคำชนิดนี้จะช่วยให้ผู้พูดไม่ต้องรับผิดชอบในคำพูดของตนที่อาจทำให้เกิดความขุ่นเคืองใจ และยังช่วยให้ผู้พูดรักษาความสัมพันธ์ไว้ได้อีกด้วย

เมื่อพิจารณาการใช้กลวิธีการประชดประชันคู่สนทนาในการแสดง วจนกรรมการขู่พบว่า ผู้พูดมีเจตนาที่ต้องการระบายความรู้สึกโกรธ ความไม่พอใจของตนให้คู่สนทนาทราบ หรือใช้เพื่อความสะใจของตนด้วย ขณะเดียวกันเมื่อคู่สนทนาตีความการประชดประชันที่มีความหมายตรงข้ามกับสิ่งที่พูด คู่สนทนาจะทราบว่าการกระทำใดของตนที่ผู้พูดไม่พอใจ จนเป็นสาเหตุที่ทำให้ถูกขู่ด้วย ผลจากการประชดประชันดังกล่าวทำให้คู่สนทนา รู้สึกเจ็บใจ และมีผลต่อความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ อย่างไรก็ตามกลวิธีนี้ก็สามารถปกป้องหรือลดความเสี่ยงในกรณีที่คู่สนทนาไม่พอใจสิ่งที่ผู้พูดกล่าวได้ เนื่องจากผู้พูดไม่ได้กล่าวถ้อยคำตรงกับเจตนา แต่เป็นการแนะนำให้คู่สนทนาตีความจากบริบทของการสนทนาด้วยตนเอง ดังตัวอย่างต่อไปนี้

#### ตัวอย่างที่ 22

(1) ปากดีจึงเลย อยากเจอตัวจริง นัดเจอกันใหม่ อยู่ห้องไหนอะ ห้อง 204 ตึกกิตติโชิใหม่ เดี๋ยวลงมาหานะ เตรียมรอได้เลย

(2) อยู่ที่นี้ขอให้ทำงานให้มีความสุข คาดหวังจะอยู่กันนาน ๆ ที่หนูนั่ง มันมีอาคารรพ ตำแหน่งที่หนูมาก็มีอาคารรพ ใครเขามาก็อยู่ได้ไม่นาน

(3) ไหนเคยพูดว่าไม่อยากเป็นคตไม่ใช้หรือ ถ้าันก็รับจัดการถอนหุ้น และคืนเงินเถอะ เพราะนี่จะเป็นครั้งสุดท้ายที่จะพูดแบบไม่มีตำรวจแล้วนะ

จากตัวอย่างข้างต้น ผู้พูดใช้กลวิธีการ ประชดประชันคู่สนทนา ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่มีความหมายขัดแย้งกับถ้อยคำใกล้เคียง กล่าวคือ ผู้พูดใช้ถ้อยคำที่มีความหมายในเชิงบวกคำว่า “ปากดี” แต่ถ้อยคำหลังจะมีความหมายขัดแย้งกับถ้อยคำหน้าอย่างชัดเจน คือ ผู้พูดกล่าวทำทนายคู่สนทนาให้อยู่รพพบตน โดยใช้ถ้อยคำแสดงการถามเพื่อทำทนายว่า “นัดเจอกันใหม่ อยู่ห้องไหนอะ ห้อง 204 ตึกกิตติโชิใหม่” คู่สนทนาจึงสามารถตีความเจตนาของผู้พูดได้ว่า คู่สนทนาปากไม่ดี หรือพูดจาไม่ดี ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ

ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนร่วมงานใหม่ไม่ยอมอยู่ฝ่ายเดียวกับผู้พูด ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่มีลักษณะเป็นการอวยพร โดยใช้ถ้อยคำ “ขอให้” ตามด้วยสิ่งที่เป็นผลดีต่อคู่สนทนา และสิ่งที่ผู้พูดคาดหวัง แต่เมื่อพิจารณาถ้อยคำที่ตามมาพบว่า ผู้พูดกล่าวสิ่งที่ทำให้คู่สนทนากลัว ได้แก่ การอ้างอาคารรพ สิ่งลึกลับ และยกตัวอย่างเหตุการณ์ในอดีตที่ไม่มีใครทำได้นาน ด้วยเหตุนี้ คู่สนทนาจึงสามารถตีความได้ว่าผู้พูดต้องการสื่อความตรงข้ามกับรูปภาพ คือ คู่สนทนาจะทำงานโดยไม่มีความสุข และไม่สามารถทำงานที่นี้ได้นาน

และตัวอย่างที่ (3) สถานการณ์เพื่อนโก่งเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงการถามแบบตอบรับ - ปฏิเสธ “หรือ” (หรือ) โดยที่ผู้พูดไม่ได้ต้องการทราบ

คำตอบว่าคุณสนทนอยากเป็นคดีหรือไม่ ซึ่งในสถานการณ์นี้คู่สนทนาน่าจะไม่ต้องการเป็นคดีความ เพราะคู่สนทนากระทำผิดจริง เมื่อพิจารณาจากถ้อยคำที่ตามหลังการใช้คำถาม คู่สนทนาจะสามารถตีความได้ว่า ผู้พูดต้องการสั่งคู่สนทนาว่า ถ้าคู่สนทนาไม่ต้องการเป็นคดีความ คู่สนทนาจะต้องทำในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ คือ การถอนหุ้น และคืนเงินแก่ผู้พูด

### 3.1.2.2.2 การบริภาษคู่สนทนา

กลวิธีการบริภาษคู่สนทนา ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำเชิงติเตียน กล่าวโทษ หรือด่า เพื่อต้องการทำร้ายจิตใจคู่สนทนา และทำให้คู่สนทนาเสียหาย ในขณะที่แสดงวจนกรรมการขู่

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้ถ้อยคำในการบริภาษคู่สนทนา 2 ลักษณะ ได้แก่ การบริภาษด้วยคำหยาบ เช่น “ไอ้สัตว์” “ไอ้เหี้ย” และการบริภาษด้วยคำที่มีความหมายทางลบ เช่น “เลว” “เฮงซวย” ผู้พูดใช้กลวิธีนี้ เนื่องจากมีเจตนาที่ต้องการระบายความรู้สึกโกรธ ความไม่พอใจของตนให้คู่สนทนาทราบ จากที่กล่าวมาข้างต้น การบริภาษคู่สนทนาเป็นกลวิธีหนึ่งที่จะทำให้คู่สนทนา รู้สึกอับอาย เสียหน้า หรือมีความน่าเชื่อถือน้อยลงในสายตาของผู้อื่นด้วย ลักษณะดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าผู้พูดตั้งใจที่จะเพิ่มน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำ และสถานการณ์การขู่อย่างชัดเจน ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 23

- (1) ไอ้เหี้ย มึงไม่ทำ งานกูก็ไม่สำเร็จ งานมันก็ล้ม มึงจะเอาไป
- (2) วันหนึ่งที่กูประสบความสำเร็จ ได้เป็นใหญ่เป็นโต เป็นผู้มีอิทธิพล กูจะกลับมา เผาบ้านมึง ให้ฉิบหายยกโคตร ...ไอ้สัตว์!
- (3) โคตรเลวเลยวะ ทำแบบนี้กับกูได้ไง ถ้ามึงทำแบบนี้ กูจะไปแจ้งความ
- (4) ถ้าไม่หยุดทำแบบนี้ เราจะแจ้งตำรวจข้อหาหมิ่นประมาทนะ ตลกมากเธอ นินทาคนอื่นเก่งนัก เฮงซวย!

จากตัวอย่างข้างต้น ผู้พูดใช้กลวิธีการบริภาษคู่สนทนาดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนไม่ช่วยทำงาน ผู้พูดใช้คำหยาบ “ไอ้เหี้ย” เพื่อต้องการแสดงความไม่พอใจคู่สนทนาที่ไม่ช่วยทำงาน

ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนพูดทำให้อับอาย ผู้พูดใช้คำหยาบว่า “ไอ้สัตว์” เพื่อต้องการแสดงความไม่พอใจคู่สนทนาที่ทำให้ผู้พูดอับอาย

ตัวอย่างที่ 3 สถานการณ์เพื่อนโกงเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดใช้ถ้อยคำที่มีความหมายด้านลบว่า “โคตรเลว” เพื่อต้องการแสดงความรู้สึกไม่พอใจคู่สนทนาที่ทุจริตเงินบริษัท



และตัวอย่างที่ 4 สถานการณ์เพื่อนนินทาทำให้เกิดผลเสีย ผู้พูดใช้ถ้อยคำที่มีความหมายด้านลบว่า “เฮงซวย” เพื่อต้องการแสดงความไม่พอใจคู่สนทนาที่นินทาทำให้ผู้พูดเสียหาย

### 3.1.3 กลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

กลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดพยายามลดน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำ และสถานการณ์ เมื่อแสดงวจนกรรมการชู้

จากผลการศึกษสามารถจำแนกกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาออกเป็น 2 กลวิธีใหญ่ ได้แก่ การคำนึงถึงคู่สนทนา และการแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา โดยกลวิธีใหญ่แต่ละกลวิธีประกอบด้วยกลวิธีย่อยต่าง ๆ ดังนี้

กลวิธีที่ 1 การคำนึงถึงคู่สนทนา สามารถจำแนกกลวิธีย่อยได้ 4 กลวิธี ได้แก่

1. กลวิธีการแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้เพื่อทำให้คู่สนทนาเห็นว่า ผู้พูดยังคงคำนึงถึงความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา
2. กลวิธีการอธิบายเหตุผลของการชู้ เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้เพื่อพยายามชี้แจงเหตุผลให้คู่สนทนาทราบถึงสาเหตุที่ผู้พูดต้องชู้คู่สนทนา
3. กลวิธีการอ้างความจำเป็นของผู้พูด เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้เพื่อทำให้คู่สนทนาทราบสาเหตุที่ทำให้ผู้พูดต้องชู้
4. กลวิธีการขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจ เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้เพื่อต้องการขอให้คู่สนทนาเห็นใจ และขอให้คู่สนทนากระทำบางอย่าง เพื่อช่วยเหลือผู้พูด

กลวิธีที่ 2 การแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา สามารถจำแนกกลวิธีย่อยได้ 4 กลวิธี ได้แก่

1. กลวิธีการให้โอกาสคู่สนทนา เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้เพื่อเปิดโอกาสให้คู่สนทนาได้แก้ไข หรือยุติการกระทำบางอย่าง ตลอดจนทำให้คู่สนทนาเกิดความรู้สึกที่ดีว่าตนยังมีหนทางที่จะพ้นจากผลกระทบด้านลบที่เกิดขึ้นตามการชู้
2. กลวิธีการเน้นย้ำความสำคัญ เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงความสำคัญบางอย่างที่คู่สนทนาอาจจะละเลยจนก่อให้เกิดผลกระทบต่าง ๆ
3. กลวิธีการแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้เพื่อแสดงความปรารถนาดีที่จะทำให้คู่สนทนาไม่ต้องประสบปัญหา และเป็นการเสนอตัวเพื่อช่วยคู่สนทนาแก้ไขปัญหา
4. กลวิธีการแนะนำคู่สนทนา เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้เพื่อเสนอแนะแนวทางต่าง ๆ ที่จะทำให้คู่สนทนาไม่ต้องเผชิญกับผลกระทบตามการชู้

นอกจากนี้เมื่อวิเคราะห์สถิติของการเลือกใช้กลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา ทั้งจากแบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา และการสัมภาษณ์เชิงลึก พบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ รวมทั้งสิ้น 78 ครั้ง

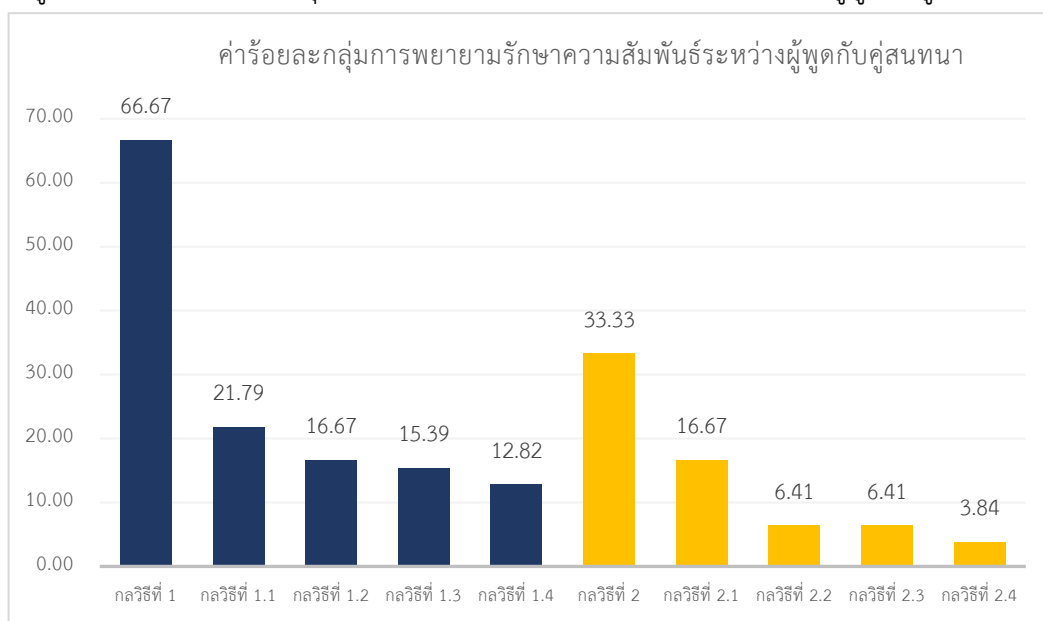
ทั้งนี้ผลการศึกษาข้างต้นสามารถสรุปความถี่ และร้อยละของกลวิธีย่อยต่าง ๆ ได้ดังตาราง และแผนภูมิต่อไปนี้

ตารางที่ 14 แสดงค่าความถี่กลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

| กลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา |                   |                            |                    |               |
|---|-------------------|----------------------------|--------------------|---------------|
| กลวิธี  | แบบสอบถาม (ครั้ง) | การสัมภาษณ์เชิงลึก (ครั้ง) | รวมความถี่ (ครั้ง) | ร้อยละ        |
| <b>1. การคำนึงถึงคู่สนทนา</b>                                 | <b>41</b>         | <b>11</b>                  | <b>52</b>          | <b>66.67</b>  |
| 1.1 การแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา            | 17                | 0                          | 17                 | 21.79         |
| 1.2 การอธิบายเหตุผลของการพูด                                  | 8                 | 5                          | 13                 | 16.67         |
| 1.3 การอ้างความจำเป็นของผู้พูด                                | 10                | 2                          | 12                 | 15.39         |
| 1.4 การขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจ                                | 6                 | 4                          | 10                 | 12.82         |
| <b>2. การแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา</b>                           | <b>20</b>         | <b>6</b>                   | <b>26</b>          | <b>33.33</b>  |
| 2.1 การให้โอกาสคู่สนทนา                                       | 9                 | 4                          | 13                 | 16.67         |
| 2.2 การเน้นย้ำความสำคัญ                                       | 5                 | 0                          | 5                  | 6.41          |
| 2.3 การแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา                           | 4                 | 1                          | 5                  | 6.41          |
| 2.4 การแนะนำคู่สนทนา  | 2                 | 1                          | 3                  | 3.84          |
| <b>รวม</b>  | <b>61</b>         | <b>17</b>                  | <b>78</b>          | <b>100.00</b> |

เมื่อเปรียบเทียบร้อยละของกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาสามารถแสดงเป็นแผนภูมิได้ดังนี้

### แผนภูมิที่ 3 แสดงค่าร้อยละกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา



#### คำอธิบายแผนภูมิ

- กลวิธีที่ 1 การคำนึงถึงคู่สนทนาทั้งหมด
- กลวิธีที่ 1.1 การแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา
- กลวิธีที่ 1.2 การอธิบายเหตุผลของการพูด
- กลวิธีที่ 1.3 การอ้างความจำเป็นของผู้พูด
- กลวิธีที่ 1.4 การขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจ
- กลวิธีที่ 2 การแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนาทั้งหมด
- กลวิธีที่ 2.1 การให้โอกาสคู่สนทนา
- กลวิธีที่ 2.2 การเน้นย้ำความสำคัญ
- กลวิธีที่ 2.3 การแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา
- กลวิธีที่ 2.4 การแนะนำคู่สนทนา

จากตารางที่ 14 และแผนภูมิที่ 3 ทำให้เห็นความแตกต่างของค่าร้อยละการเลือกใช้กลวิธีใหญ่ทั้ง 2 กลวิธี ซึ่งสามารถเรียงลำดับจากกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

กลวิธีที่ 1 การคำนึงถึงคู่สนทนา พบการใช้ร้อยละ 66.67 ประกอบด้วยกลวิธีย่อย 4 กลวิธี ซึ่งสามารถเรียงลำดับจากกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้ กลวิธีที่ 1 การแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา พบการใช้ร้อยละ 21.79 กลวิธีที่ 2 การอธิบายเหตุผลของการพูด พบการใช้ร้อยละ 16.67 กลวิธีที่ 3 การอ้างความจำเป็นของผู้พูด พบการใช้ร้อยละ 15.39 และกลวิธีที่ 4 การขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจ พบการใช้ร้อยละ 12.82

กลวิธีที่ 2 การแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา พบการใช้เป็นร้อยละ 33.33 ประกอบด้วยกลวิธีย่อย 4 กลวิธี ซึ่งสามารถเรียงลำดับจากกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้ กลวิธีที่ 1 การให้โอกาสคู่สนทนา พบการใช้ร้อยละ 16.67 กลวิธีที่ 2 การเน้นย้ำความสำคัญ พบการใช้ร้อยละ 6.41 กลวิธีที่ 3 การแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา พบการใช้ร้อยละ 6.41 และกลวิธีที่ 4 การแนะนำคู่สนทนา พบการใช้ร้อยละ 3.84

อย่างไรก็ตามผลการศึกษาดังกล่าว ผู้วิจัยจะนำเสนอรายละเอียดของกลวิธีทางภาษาแต่ละกลวิธี โดยจะเรียงลำดับตามกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังต่อไปนี้

### 3.1.3.1 การคำนึงถึงคู่สนทนา

กลวิธีการคำนึงถึงคู่สนทนา หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่ทำให้ทราบว่า ผู้พูดตระหนักถึงความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา และพยายามหลีกเลี่ยงการกระทำที่จะส่งผลกระทบต่อความรู้สึกของคู่สนทนา ในขณะที่แสดงวจนกรรมการพูด

จากการศึกษาสามารถจำแนกกลวิธีการคำนึงถึงคู่สนทนา ออกเป็น 4 กลวิธีย่อย โดยเรียงลำดับจากความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

1. การแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา
2. การอธิบายเหตุผลของการพูด
3. การอ้างความจำเป็นของผู้พูด
4. การขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจ

โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### 3.1.3.1.1 การแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา

กลวิธีการแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่ทำให้คู่สนทนาเห็นว่าผู้พูดให้ความสำคัญกับคู่สนทนา ในขณะที่แสดงวจนกรรมการพูด

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะอ้างถึงความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา โดยเฉพาะความสัมพันธ์ในฐานะเพื่อน และถ้อยคำที่บอกการกระทำของผู้พูดที่ตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา ซึ่งพบการใช้ 2 ลักษณะ ได้แก่ ลักษณะที่ 1 ผู้พูดไม่ต้องการให้คู่สนทนาได้รับผลกระทบด้านลบ ผู้พูดจึงให้โอกาสคู่สนทนาแก้ไขพฤติกรรม หรือยอมไม่เอาความผิดกับคู่สนทนา และลักษณะที่ 2 ผู้พูดไว้ใจคู่สนทนาจึงปรึกษาและเล่าเรื่องความลับต่าง ๆ ลักษณะของกลวิธีข้างต้นแสดงให้เห็นว่าผู้พูดคำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างตนกับคู่สนทนา ดังจะเห็นได้จากแม่ในสถานการณ์ที่ผู้พูดต้องการให้การพูดสัมฤทธิ์ผล แต่เลือกกลวิธีนี้เพื่อลดน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำ และสถานการณ์การพูด อย่างไรก็ตามจะพบการใช้กลวิธีนี้เฉพาะข้อมูลที่เก็บจากแบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา ดังตัวอย่างต่อไปนี้

## ตัวอย่างที่ 24

(1) เรื่องนี้เป็นเรื่องใหญ่ เห็นแก่ที่เป็นเพื่อนกันมาเค้ายอมไม่ฟ้องศาลก็ได้ แต่แกต้องถอนหุ้นและคืนเงินมาให้หมดภายในอาทิตย์นี้ ถ้าแกทำไม่ได้เค้าคงต้องฟ้องนะ เพราะถือว่าให้โอกาสแล้วครั้งนึง

(2) ฉันไม่รู้หรอกนะว่าคนนั้นเป็นคนที่แกล้วใจที่สุดไหม ถึงได้เอาเรื่องฉันไปเล่าให้เขาฟัง แต่แกเป็นเพื่อนที่ฉันไว้วางใจมากที่สุดเลยเล่าเรื่องนี้ให้แกฟัง สุดท้ายเป็นไง ถ้าแกยังทำแบบนี้อีกครั้งหน้าฉันมีอะไรก็จะไม่เล่าไม่บอกแกอีกแน่นอน แล้วความเป็นเพื่อนของเรามันก็จะห่างๆกันไปในสักวันนั่นแหละ

จากตัวอย่างข้างต้น ผู้พูดใช้กลวิธีการแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนาดังตัวอย่างที่ (1) และ (2) ผู้พูดได้กล่าวถ้อยคำที่อ้างถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา คือ “ความเป็นเพื่อน” ตามด้วยการกล่าวถ้อยคำที่บอกถึงการให้ตระหนักในความสำคัญของคู่สนทนา ซึ่งมีรายละเอียดแตกต่างกัน

ในตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนโกงเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่แสดงให้เห็นถึงความตระหนักคือ “เห็นแก่ที่เป็นเพื่อนกันมา” ผู้พูดยอมไม่เอาความผิดกับคู่สนทนา โดยการไม่ฟ้องศาล เพื่อให้คู่สนทนาเห็นว่าตนมีความสำคัญต่อผู้พูด ผู้พูดจึงไม่ทำให้คู่สนทนาได้รับผลกระทบด้านลบ แต่สถานการณ์ข้างต้นผู้พูดยังต้องการได้เงินคืน จึงใช้กลวิธีการสั่งและการใช้เงื่อนไขในการขู่ด้วย

และตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนนำความลับไปเปิดเผย ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่แสดงให้เห็นถึงความตระหนักคือ “แกล้วใจที่สุด” ผู้พูดจึงเล่าเรื่องความลับให้คู่สนทนาทราบ เพื่อย้ำให้คู่สนทนาเห็นว่าผู้พูดไว้วางใจตน แม้ว่าจะนำความลับไปเปิดเผยกับคนอื่น ผู้พูดก็ไม่ต้องการตัดขาดความสัมพันธ์กับคู่สนทนา แต่ต้องการให้คู่สนทนาหยุดการกระทำดังกล่าว ผู้พูดจึงขู่ด้วยกลวิธีการใช้เงื่อนไขและบอกผลกระทบที่จะเกิดขึ้นแก่คู่สนทนา

### 3.1.3.1.2 การอธิบายเหตุผลของการขู่

กลวิธีการอธิบายเหตุผลของการขู่ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำชี้แจงให้คู่สนทนาทราบเหตุผลในการขู่ของผู้พูด ในขณะที่แสดงวัจนกรรมการขู่

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้กลวิธีนี้ โดยใช้ถ้อยคำแสดงเหตุผล “เพราะ” ตามด้วยเหตุผลที่จะกล่าวอ้าง โดยมากมักไม่ได้เป็นความต้องการของผู้พูดเอง แต่จะเป็นสถานการณ์ที่ได้รับความกดดันจากบุคคลหรือสังคมให้ผู้พูดต้องขู่คู่สนทนา เช่น ความรับผิดชอบต่อการคืนเงิน การรักษาประโยชน์ส่วนรวม และการปฏิบัติตามข้อตกลง การที่ผู้พูดอ้างเหตุผลดังกล่าวมีเจตนาเพื่อให้คู่สนทนาตีความ หากไม่มีความจำเป็นคงจะไม่ขู่

นอกจากนี้การอธิบายเหตุผลอย่างเพียงพอ เป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้คู่สนทนาเข้าใจผู้พูดได้ ดังนั้นกลวิธีนี้จัดเป็นความพยายามลดน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำ และสถานการณ์การชู้ อาจมีสาเหตุมาจากผู้พูดตระหนักว่าตนมีสถานภาพเท่ากันกับคู่สนทนา หากแสดงวจนกรรมการชู้โดยตรงเพียงกลวิธีเดียวย่อมจะส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 25

(1) ให้นำเงินมาคืน เพราะเราจะได้ใช้คืนที่เรายืมเขามา<sup>4</sup>

(2) ถ้าเกิดไม่ยอมไป ทำไม่บอกแต่ที่แรก ถ้าจะไป ก็จะไม่คืนเงินนะ

เพราะทุกอย่างจองไว้แล้ว

(3) ตอนนี้ปัญหาที่เกิดขึ้นของชั้นปีเรา คือการจ่ายเงินไม่ครบ คนเหล่านี้ยังไม่จ่าย ฉะนั้นขอให้จ่ายด้วย เพราะมันเป็นหน้าที่ และทุกคนก็จ่าย ไม่มียกเว้น<sup>5</sup>

จากตัวอย่างข้างต้น ผู้พูดใช้กลวิธีการอธิบายเหตุผลของการชู้ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงเหตุผล “เพราะ” ตามด้วยเหตุผลของการชู้ คือ “เราจะได้ใช้คืนที่เรายืมเขามา” เพื่อให้คู่สนทนาเห็นว่า เงินที่ผู้พูดให้คู่สนทนายืม เป็นเงินที่ผู้พูดจะต้องคืนบุคคลที่ยืมมา ผู้พูดจึงต้องการให้คู่สนทนาคืนเงิน

ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนต้องการเปลี่ยนแปลงการท่องเที่ยวต่างประเทศ ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงเหตุผล “เพราะ” ตามด้วยเหตุผลของการชู้ คือ “ทุกอย่างจองไว้แล้ว” เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนาทราบเหตุผลที่ผู้พูดชู้คู่สนทนาไม่ให้เปลี่ยนแปลงการท่องเที่ยว เพราะผู้พูดไม่อยากเสียเงินเปล่า

และตัวอย่างที่ (3) สถานการณ์เพื่อนจ่ายเงินรุ่นไม่ครบ ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงเหตุผล “เพราะ” ตามด้วยเหตุผลของการชู้ คือ “มันเป็นหน้าที่ และทุกคนก็จ่าย ไม่มียกเว้น” เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนาทราบว่า การกระทำของผู้พูดเกิดขึ้นจากการไม่ทำตามข้อตกลงที่ทำไว้ร่วมกัน

<sup>4</sup> ตัวอย่างที่ 25 (1) เป็นข้อมูลจากแบบสอบถาม โดยกลุ่มตัวอย่างระบุว่าถ้อยคำดังกล่าวเป็นการชู้ โดยอธิบายเหตุผลว่า ถ้อยคำดังกล่าวจะทำให้คู่สนทนาเกรงใจมากยิ่งขึ้น

<sup>5</sup> ตัวอย่างที่ 25 (3) เป็นข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก กลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตชั้นปีที่ 2 หน้าที่เป็นเหรียญของสาขา อธิบายว่า ถ้อยคำดังกล่าวตนใช้ชู้เพื่อนที่ไม่จ่ายเงินรุ่น สาเหตุที่กล่าวเช่นนี้เพราะเห็นว่าเป็นวิธีการพูดที่จะทำให้คู่สนทนากลัวจะอับอาย และถูกมองว่าไม่มีความรับผิดชอบต่อ

### 3.1.3.1.3 การอ้างความจำเป็นของผู้พูด

กลวิธีการอ้างความจำเป็นของผู้พูด ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่บอกถึงความจำเป็นบางอย่างของผู้พูด ในขณะที่แสดงวัจนกรรมการพูด

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะระบุปัญหาความเดือดร้อนของตนโดยตรง ซึ่งมักจะปรากฏร่วมกับคำว่า “จำเป็น” เช่น จำเป็นที่จะต้องใช้เงิน หรือต้องใช้งาน เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนาเห็นใจ และยอมทำตามสิ่งที่ผู้พูดร้องขอ นอกจากนี้กลวิธีนี้จะช่วยให้คู่สนทนาตีความได้ว่า หากผู้พูดไม่มีความจำเป็นดังกล่าว คงไม่พูดขู่ รวมทั้งกลวิธีนี้จะลดความขุ่นข้องหมองใจที่คู่สนทนาจะมีต่อผู้พูดด้วย จากลักษณะข้างต้นแสดงให้เห็นว่าผู้พูดพยายามทำให้คู่สนทนา รู้สึกว่ามีอำนาจมากกว่าผู้พูด แม้คู่สนทนาจะเป็นผู้กระทำความผิดก็ตาม ทำให้คู่สนทนา รู้สึกว่าไม่ถูกบังคับจนเกินไป ดังนั้นกลวิธีนี้จะช่วยลดน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำ และสถานการณ์การพูดได้ ส่งผลดีต่อการรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา ดังตัวอย่างต่อไปนี้

#### ตัวอย่างที่ 26

(1) ถ้าเธอไม่ยอมหาเงินมาคืนเรา เราคงจะต้องขอเก็บเงินเธอผ่อนจ่ายเป็นรายเดือน เพราะเราก็มีความจำเป็นต้องใช้เงินเหมือนกัน<sup>6</sup>

(2) เราเองก็มีความจำเป็นในการใช้ แต่เห็นว่าเพื่อนจำเป็นมากกว่าจึงแบ่งปันให้เอาไปก่อน ตอนนี้เราจะต้องการใช้แล้ว ถ้าไม่คืน เราคงมีปัญหากัน ต้องคิดถึงตอนที่คุณหาคนช่วยให้ยืมไม่ได้สิ

จากตัวอย่างข้างต้น ผู้พูดใช้กลวิธีการอ้างความจำเป็นของผู้พูด ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดใช้คำว่า “จำเป็น” ตามด้วยปัญหาของตนคือ “ต้องการใช้เงิน”

และตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดอ้างความจำเป็น 2 ถ้อยคำ ผู้พูดใช้การอ้างความจำเป็นของตน คือ “เราเองก็มีความจำเป็นในการใช้” และ “ตอนนี้เราจะต้องการใช้แล้ว”

จะเห็นได้ว่าทั้ง 2 ตัวอย่างข้างต้น ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีนี้ เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนาเห็นใจผู้พูดที่มีความจำเป็นต้องใช้เงิน

<sup>6</sup> ตัวอย่างที่ 26 (1) เป็นข้อมูลจากแบบสอบถาม กลุ่มตัวอย่างระบุถ้อยคำดังกล่าวเป็นการแสดงวัจนกรรมการพูด โดยให้เหตุผลว่า เพราะเรื่องเงินที่ยืมไปมีจำนวนมาก จึงเป็นเรื่องใหญ่ที่ต้องรับผิดชอบ และไม่ควรมีใจกันเพราะเรื่องเงิน ผู้พูดจึงใช้ถ้อยคำดังกล่าวขู่ เพื่อให้คู่สนทนาคืนเงินที่ยืมไป

### 3.1.3.1.4 การขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจ

กลวิธีการขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่มีลักษณะเป็นการขอให้คู่สนทนาเห็นใจว่าผู้พูดมีปัญหา และขอให้คู่สนทนาช่วยเหลือผู้พูด

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้ถ้อยคำแสดงเหตุผล คำขยายกริยา “ช่วย” ตามด้วยการบอกปัญหาของผู้พูด เช่น การนำเงินมาคืน การช่วยทำงาน หรือการใช้คำแสดงการถาม “หรือ” เช่น ไม่สงสารบ้างหรือ ไม่เห็นใจบ้างหรือ ทั้งนี้การขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจมีลักษณะที่แตกต่างจากกลวิธีการอ้างความจำเป็นของผู้พูดคือ การขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจเป็นกลวิธีที่ต้องการขอให้คู่สนทนาเข้าใจปัญหาของผู้พูด และขอให้คู่สนทนากระทำบางอย่างเพื่อช่วยเหลือผู้พูดแต่การอ้างความจำเป็นของผู้พูดเป็นกลวิธีการทำให้คู่สนทนาเข้าใจความจำเป็นบางอย่างของผู้พูด ทั้งนี้กลวิธีการขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจ เป็นกลวิธีทางภาษาแบบลดน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำและสถานการณ์การแสดงวิจนกรรมกรอยู่ เนื่องจากการให้เกียรติคู่สนทนา โดยการทำให้คู่สนทนามีอำนาจมากกว่า คู่สนทนามีสิทธิ์ที่จะเห็นใจ และช่วยเหลือผู้พูดหรือไม่ก็ได้ ลักษณะดังกล่าวจะทำให้คู่สนทนามีความรู้สึกว่าตนไม่ถูกบังคับ ทั้งนี้ผู้พูดอาจตระหนักว่าวิธีดังกล่าวอาจจะเป็นอีกวิธีการหนึ่งที่ทำให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการได้ ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 27

(1) เงินที่ยืมเลยกำหนดคืนมานานแล้วนะครับ ผมเองก็จำเป็นต้องใช้ ช่วยหาทางนำมาคืนผมหน่อย

(2) เที้ยกูจำเป็นต้องใช้เงินแล้ววะ มึงคืนกูมาก่อนสักครึ่งหนึ่งก็ได้ กูไม่ไหวแล้ว ถ้าไม่คืนรอบนี้กูจะประจานแล้วนะ

(3) มึงจะคืนกูตอนไหน ที่เวลามายืม ทำไมกูให้มึงได้ มึงไม่สงสารกูบ้าง  
หรือ

จากตัวอย่างข้างต้น ผู้พูดใช้การขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจ ดังตัวอย่างที่ (1) – (3) เกิดขึ้นในสถานการณ์เพื่อนยืมเงินแล้วไม่คืน แต่มีการใช้กลวิธีทางภาษาแตกต่างกันดังนี้ ตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “ช่วย” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดขอร้องให้คู่สนทนากระทำ คือ “หาทางนำมาคืนผมหน่อย” เพื่อขอร้องให้คู่สนทนาคืนเงิน

ตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดใช้ถ้อยคำที่แสดงถึงปัญหาของตน ผู้พูดใช้ถ้อยคำว่า “ไม่ไหวแล้ว” ซึ่งเป็นการทำให้คู่สนทนาเห็นใจว่า ผู้พูดมีปัญหาด้านการเงินและพยายามหาวิธีจัดการ แต่ขณะนี้ผู้พูดไม่สามารถจัดการได้ โดยผู้พูดคาดหวังว่า หากคู่สนทนาเห็นใจตน อาจจะทำให้คู่สนทนาคืนเงินได้ง่ายขึ้น



และตัวอย่างที่ (3) ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงการถาม “หรือ” (หรือ) ในถ้อยคำว่า “มีไม่สงสารกูบ้างหรือ” ซึ่งผู้พูดไม่ต้องการให้ผู้สนทนาตอบรับ แต่มีเจตนาตั้งคำถามกับความ คิดของคู่สนทนาว่า คู่สนทนาควรจะต้องเห็นใจผู้พูดที่กำลังประสบปัญหาทางการเงิน เพราะ การไม่คืนเงินตามกำหนดของตน

### 3.1.3.2 การแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา

กลวิธีการแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดกล่าว ถ้อยคำที่แสดงถึงความหวังดี หรือความห่วงใยต่อคู่สนทนา ในขณะที่แสดงวาทกรรมการขู่

จากการศึกษาสามารถจำแนกกลวิธีการแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา ออกเป็น 4 กลวิธีย่อย โดยเรียงลำดับจากความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

1. การให้โอกาสคู่สนทนา
2. การเน้นย้ำความสำคัญ
3. การแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา
4. การแนะนำคู่สนทนา

โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### 3.1.3.2.1 การให้โอกาสคู่สนทนา

กลวิธีการให้โอกาสคู่สนทนา ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่เป็นการให้โอกาสคู่สนทนาแก้ไขหรือเลิกการกระทำบางอย่าง ในขณะที่แสดง วาทกรรมการขู่

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้คำกริยา “ให้” ตามด้วยถ้อยคำ ที่บอกถึงสิ่งที่ผู้พูดให้โอกาส เช่น การเพิ่มเวลาการทำงาน การให้ผ่อนเงินที่ยืม การอนุญาตในให้ทำ กิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้คู่สนทนาเกิดความรู้สึกว่าตนยังมีหนทางที่จะทำให้พ้นจากผลกระทบด้านลบ ที่เกิดขึ้นตามคำขู่ จะเห็นได้ว่ากลวิธีนี้มีลักษณะตรงข้ามกับเป้าหมายของการแสดงวาทกรรมการขู่ เป็นเพราะผู้พูดต้องการลดน้ำหนักความรุนแรงของการคุกคามหน้าคู่สนทนา อย่างไรก็ตาม แม้ผู้พูด จะใช้กลวิธีนี้ เพื่อรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาแต่ผู้พูดยังคงคำนึงถึงผลสัมฤทธิ์ใน การขู่ เนื่องจากผู้พูดอาจตระหนักว่ากลวิธีนี้ช่วยให้ผู้พูดได้สิ่งที่ต้องการ สังเกตได้จากผลที่เกิดขึ้น หากคู่สนทนากระทำตามสิ่งที่ผู้พูดให้โอกาส มักจะเป็นประโยชน์ต่อผู้พูดไม่ทางตรงก็ทางอ้อม ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 28

- (1) ให้เวลาอีก 2 วัน หาเงินมาคืนหรือจะให้เอาแซทลงโซเซียล
- (2) ไอ้ XXX มึงเลิกพูดเลยนะ ถ้ามึงไม่เลิกพูด กูจะไม่ฟังมึงละ ไม่งั้นกูต่อยมึงแน่ กูให้โอกาสมึงอีกครั้งหนึ่ง กูต่อยมึงแน่
- (3) ให้ประกวดได้ แต่ถ้าปีนี้มีปัญหา ปีหน้าจะไม่ให้ประกวดแล้ว จะไม่ให้อยู่ในงานนี้แล้ว

จากตัวอย่างข้างต้น ผู้พูดใช้กลวิธีการให้โอกาสคู่สนทนา ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนยืมเงินแล้วไม่คืน ผู้พูดใช้คำกริยา “ให้” ตามด้วยการกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดให้โอกาส คือ “เวลาอีก 2 วัน” เพื่อเป็นการให้โอกาสคู่สนทนาแก้ไขการกระทำของตน คือ การหาเงินมาคืน การเลือกใช้กลวิธีนี้จึงแสดงให้เห็นว่า ผู้พูดยังคงคำนึงถึงความสัมพันธ์กับคู่สนทนา เพราะการให้เวลาคู่สนทนาหาเงินมาคืน แสดงถึงความเห็นอกเห็นใจที่ผู้พูดมีต่อคู่สนทนา แต่จะเห็นได้ว่าการให้โอกาสนี้อยู่ภายใต้เงื่อนไขของผู้พูดด้วยคือ “หาเงินมาคืนหรือจะให้เอาแซทลงโซเซียล”

ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนพูดเรื่องน่าอับอายของผู้พูดให้คนอื่นฟัง ผู้พูดใช้คำกริยา “ให้” ตามด้วยการกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดให้โอกาส คือ “โอกาสมึงอีกครั้งหนึ่ง” (โอกาสในการหยุดพูด) เพื่อเป็นการให้โอกาสเลิกการกระทำบางอย่าง คือ การหยุดพูด

และตัวอย่างที่ (3) สถานการณ์สโมสรนิสิตเจรจากับเพื่อนนิสิตในการขอเวลาจัดกิจกรรม ผู้พูดใช้คำกริยา “ให้” ตามด้วยการกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดให้โอกาส คือ “ประกวดได้” เพื่อเปิดโอกาสให้คู่สนทนาสามารถจัดการประกวดได้ ซึ่งเป็นการแสดงให้เห็นว่า ผู้พูดไม่ได้กีดกันคู่สนทนา ถือเป็นกรให้เกียรติคู่สนทนาในรูปแบบหนึ่ง แต่จะเห็นได้ว่าการให้โอกาสนี้อยู่ภายใต้เงื่อนไขของผู้พูดด้วยคือ “ถ้าปีนี้มีปัญหา ปีหน้าจะไม่ให้ประกวดแล้ว จะไม่ให้อยู่ในงานนี้แล้ว”

### 3.1.3.2 การเน้นย้ำความสำคัญ

กลวิธีการเน้นย้ำความสำคัญในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำเน้นย้ำความสำคัญของเหตุการณ์ หรือปัญหา เพื่อทำให้คู่สนทนาคล้อยตามและยินยอมกระทำหรือไม่กระทำในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะกล่าวถึงประเด็นที่ผู้พูดต้องการเน้นย้ำ ซึ่งจะเป็นสิ่งที่สัมพันธ์กับประโยชน์ของคู่สนทนา เช่น ความรับผิดชอบ การทำงาน การเรียน ตามด้วยการใช้คำกริยาแสดงที่ต้องการส่วนเติมเต็ม “เป็น” และถ้อยคำแสดงถึงความสำคัญ เช่น ผลประโยชน์ หรือสิ่งสำคัญ เพื่อทำให้คู่สนทนาได้ทบทวนว่าตนอาจจะละเลยบางอย่าง จนจะก่อให้เกิดผลกระทบต่าง ๆ อีกทั้งหากผู้พูดสามารถเน้นย้ำความสำคัญต่าง ๆ ได้อย่างเพียงพอ ก็จะทำให้คู่สนทนาเข้าใจเหตุผลการขูของผู้พูดได้ จากลักษณะดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าผู้พูดเลือกใช้กลวิธีนี้เพื่อลดน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำและสถานการณ์การขู ซึ่งจะส่งผลดีต่อ

การรักษาความสัมพันธ์ อย่างไรก็ตามกลวิธีนี้พบเฉพาะข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 29

(1) ถ้ามีงานส่งล่วงหน้า มีกำหนดระยะเวลาในการทำเพื่อส่งงาน เมื่อคุณไม่ทำ คะแนนก็ไม่ได้ เสียเวลาต้องกลับมาทำเหมือนเดิม ควรใส่ใจให้มาก เพราะมันคือผลประโยชน์ของตนเอง ไม่ทำก็มีแต่เสียกับเสียนะ

(2) ความรับผิดชอบเป็นสิ่งสำคัญ ถ้าเราไม่ปรับปรุงมันก็จะยิ่งแย่ขึ้นเรื่อย ๆ แล้วสักวันหนึ่งมันอาจจะกลายเป็นความผิดพลาดที่เราแก้ไขไม่ได้ก็ได้ ฉะนั้นจะคอยเร่งให้แกทำงานแบบนี้ทุกงานจนกว่าแกจะมีความรับผิดชอบด้วยตัวเอง

จากตัวอย่างข้างต้น ผู้พูดใช้กลวิธีการเน้นย้ำความสำคัญ ทั้ง 2 ตัวอย่างเกิดขึ้นในสถานการณ์เพื่อนทำงานช้าจนไม่ทันกำหนดส่ง แต่มีรายละเอียดที่แตกต่างกัน ดังนี้ตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดกล่าวถ้อยคำถึงประเด็นที่ผู้พูดต้องเน้นย้ำ คือ “มัน” (งานที่คู่สนทนาต้องทำ) ตามด้วยการบอกความสำคัญ โดยการใช้อกริยา “คือ” ตามด้วยถ้อยคำแสดงถึงความสำคัญ “ผลประโยชน์ของตนเอง” ซึ่งเป็นการโน้มน้าวใจคู่สนทนาให้ทำงาน เพื่อรักษาประโยชน์ของตนเอง

ส่วนตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดกล่าวถ้อยคำถึงประเด็นที่ผู้พูดต้องเน้นย้ำ คือ “ความรับผิดชอบ” ตามด้วยการบอกความสำคัญ โดยการใช้อกริยา “เป็น” ตามด้วยถ้อยคำแสดงถึงความสำคัญ คือ “สิ่งสำคัญ” ซึ่งเป็นการโน้มน้าวใจคู่สนทนาให้เห็นความสำคัญของความรับผิดชอบ เพราะหากคู่สนทนาขาดความรับผิดชอบ ก็อาจจะได้รับผลกระทบต่าง ๆ ในอนาคต

จากทั้ง 2 ตัวอย่างข้างต้น หากคู่สนทนาคล้อยตามผู้พูด ผู้พูดจะบรรลุเป้าหมายในการพูด คือ คู่สนทนาทำงานเสร็จตามกำหนด

### 3.1.3.2.3 การแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา

กลวิธีการแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนาในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่มีลักษณะเป็นความหวังดีต่อคู่สนทนาในสถานการณ์ที่คู่สนทนาอาจได้รับผลกระทบด้านลบในอนาคต

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้ถ้อยคำแสดงเหตุผล “เพราะ” ส่วนที่เป็นเหตุจะถูกกล่าวถึงการกระทำของคู่สนทนาที่ผู้พูดไม่พอใจ เช่น การส่งงานไม่ทันกำหนด ขณะที่ส่วนผลจะถูกกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดปรารถนาดีต่อคู่สนทนา โดยมักใช้กลุ่มคำขยายกริยาแสดงการปฏิเสธ “ไม่” ตามด้วยการกล่าวถึงผลกระทบด้านลบ เช่น ผลการเรียนไม่ดี เสียภาพลักษณ์ เสียชื่อเสียง ทั้งนี้จะเห็นสังเกตได้ว่ากลวิธีนี้มักจะปรากฏหลังกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ เช่น การใช้เงื่อนไข การเตือน การทวงถาม จากลักษณะข้างต้นแสดงให้เห็นว่าผู้พูดไม่ต้องการทำให้คู่สนทนาได้รับผลกระทบจากคู่สนทนา อีกทั้งผู้พูดยังเสนอตัว

เพื่อช่วยคู่สนทนาแก้ไขปัญหาด้วย ดังนั้นกลวิธีนี้จึงสามารถลดน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำ และสถานการณ์การขู่ได้ รวมทั้งจะส่งผลดีต่อการรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาด้วย ดังตัวอย่างต่อไปนี้

### ตัวอย่างที่ 30

(1) งานที่ต้องส่งอาจารย์ใกล้เสร็จหรือยัง มีอะไรให้เราช่วยไหม ถ้ายังไม่เสร็จเร่งทำหน่อยนะ เพราะว่าถ้าส่งไม่ทันอาจารย์ต้องหักคะแนนเธอแน่ๆ หน่วยกิตเยอะด้วย ถ้ามีอะไรที่เราพอจะช่วยได้บอกนะ เราไม่อยากจะเห็นเธอได้เกรดวิชานี้ไม่ดี เพราะส่งงานนี้ไม่ทัน

(2) บ่ายแล้วนะ เมื่อไรจะส่ง นี่เป็นงานที่มันจะสร้างชื่อเสียงหรือไม่ก็ อาจจะทำลายชื่อเสียงของเราไปเลย ไม่อยากให้ทุกคนเอาชื่อของตัวเองมาทิ้งไว้ที่งานนี้ เพราะส่งงานไม่ทัน

จากตัวอย่างข้างต้น ผู้พูดใช้กลวิธีการแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา ดังนี้ ตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนทำงานไม่เสร็จตามกำหนด ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงเหตุผล “เพราะ” โดยส่วนที่เป็นสาเหตุผู้พูดกล่าวถึงการกระทำของคู่สนทนาที่จะทำให้เกิดผลกระทบด้านลบ คือ “ส่งงานนี้ไม่ทัน” ทั้งนี้ส่วนที่เป็นผลผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขคือ “ถ้ามีอะไรที่เราพอจะช่วยได้ บอกนะ” เพื่อต้องการเสนอความช่วยเหลือคู่สนทนา ตามด้วยการใช้ถ้อยคำแสดงความรู้สึก “ไม่อยากจะเห็น” ตามด้วยการกล่าวถึงผลกระทบด้านลบ “เธอได้เกรดวิชานี้ไม่ดี” ซึ่งผู้พูดต้องการแสดงให้คู่สนทนาเห็นว่าตนมีความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา ไม่อยากให้คู่สนทนาได้คะแนนไม่ดี

และตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนทำงานไม่เสร็จตามกำหนด ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงเหตุผล “เพราะ” โดยส่วนที่เป็นสาเหตุ ผู้พูดกล่าวถึงการกระทำของคู่สนทนาที่จะทำให้เกิดผลกระทบด้านลบ คือ “ส่งงานไม่ทัน” ขณะที่ส่วนที่เป็นผลใช้ถ้อยคำแสดงความรู้สึก “ไม่อยาก” ตามด้วยการกล่าวถึงผลกระทบด้านลบ คือ “ทุกคนเอาชื่อของตัวเองมาทิ้งไว้ที่งานนี้” ซึ่งผู้พูดต้องการแสดงให้คู่สนทนาเห็นว่าตนมีความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา ไม่อยากให้คู่สนทนาเสียชื่อเสียง

### 3.1.3.2.4 การแนะนำคู่สนทนา

กลวิธีการแนะนำคู่สนทนา ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่เป็นการกล่าวเสนอแนะให้คู่สนทนากระทำบางอย่าง ซึ่งสิ่งที่แนะนำจะเป็นประโยชน์ต่อคู่สนทนาและผู้พูด

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้ถ้อยคำแสดงความคิดเห็นว่า “ควร” “ควรจะ” ตามด้วยสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อคู่สนทนา และผู้พูด เช่น การคืนเงิน การเพิ่มความใส่ใจในการทำงาน การแจ้งเรื่องที่ไม่พอใจ เพื่อแสดงถึงความปรารถดีต่อคู่สนทนา เนื่องจากผู้พูดเห็นว่าคู่สนทนากระทำบางอย่างที่เสี่ยงต่อการได้รับผลกระทบด้านลบตามการชู้ ผู้พูดจึงให้เสนอแนวทางต่าง ๆ เพื่อช่วยทำให้คู่สนทนาไม่ต้องประสบกับผลกระทบนั้น แต่คู่สนทนามีโอกาสตัดสินใจว่าจะทำตามคำแนะนำหรือไม่ก็ได้ กลวิธีนี้จะช่วยทำให้คู่สนทนายุติว่าการชู้ดีกว่าผู้พูดหวังดีกับตน ดังนั้นเมื่อเลือกใช้กลวิธีนี้จะช่วยลดน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำ และสถานการณ์การชู้ได้ ตลอดจนจะส่งผลดีต่อความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาอีกด้วย อย่างไรก็ตามกลวิธีการแนะนำคู่สนทนา อาจส่งผลดีต่อผู้พูดในทางอ้อมด้วย เพราะหากคู่สนทนากระทำตามสิ่งที่แนะนำ ผู้พูดก็จะได้รับประโยชน์ตามที่ต้องการตามคำชู้ด้วย ดังตัวอย่างต่อไปนี้

#### ตัวอย่างที่ 31

(1) เงินนั้นเป็นเงินที่เราขอยืมจากคนอื่นมาให้นะ ที่ให้รับคืนเพราะเกรงใจเขา แต่ถ้ายังไม่รับคืนอย่างนี้ก็ต้องบอกให้เขามาทวงกับแกเองแล้วแหละ ทางที่ดีแกควรรับคืนมาให้หมดก่อนที่เขาจะคิดดอกเบี้ยเพิ่มให้แกต้องเสียเงินมากไปกว่านี้

(2) ถ้ามีงานส่งล่วงหน้า มีกำหนดระยะเวลาในการทำเพื่อส่งงานเมื่อคุณไม่ทำ คะแนนก็ไม่ได้ เสียเวลาต้องกลับมาทำเหมือนเดิม ควรใส่ใจให้มาก เพราะมันคือผลประโยชน์ของตนเอง ไม่ทำก็มีแต่เสียกับเสียนะ

(3) ถ้าอาจารย์ไม่พอใจ อาจารย์ควรแจ้งตรง ๆ ถ้าอาจารย์แจ้งแบบนี้ ผมว่าไม่มีใครพอใจ ต่อไปอาจารย์ก็จะคงไม่มีงานทำนะครับ

จากตัวอย่างข้างต้น ผู้พูดใช้กลวิธีการแนะนำคู่สนทนา ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป โดยผู้พูดอ้างว่าตนยืมเงินจากคนอื่น และเขาอาจจะมาทวงเงินกับคู่สนทนาเอง ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงความคิดเห็น “ควร” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดต้องการแนะนำ คือ “รับคืนมาให้หมดก่อนที่เขาจะคิดดอกเบี้ยเพิ่มให้แกต้องเสียเงินมากไปกว่านี้” เพื่อเสนอแนะให้คู่สนทนาคืนเงินให้หมด คู่สนทนาจะได้ไม่ต้องเสียดอกเบี้ย

ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนส่งงานไม่ทันกำหนด ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงความคิดเห็น “ควร” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดต้องการแนะนำ คือ “ใส่ใจให้มาก” เพื่อเสนอแนะคู่สนทนาให้ตั้งใจทำงาน จะได้ไม่เกิดผลกระทบด้านลบ

และตัวอย่างที่ (3) สถานการณ์เพื่อนประชิดประชันผู้ที่ทำงานร่วมกัน ผู้พูดมีความเห็นว่าพฤติกรรมดังกล่าวไม่เหมาะสม ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงความคิดเห็น “ควรจะ” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดต้องการแนะนำ คือ “แจ้งตรง ๆ” เพื่อเสนอแนะคู่สนทนาให้แจ้งปัญหาโดยตรงจะได้ไม่ทำให้ผู้อื่นไม่พอใจ

### 3.2 ข้อดีและข้อด้อยของกลวิธีทางภาษาที่ใช้แสดงวิจรรย์กรรมการชู้

ในหัวข้อนี้ ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อดีและข้อด้อยของกลวิธีทางภาษาที่ใช้แสดงวิจรรย์กรรมการชู้แต่ละกลุ่มกลวิธี ทั้งจากมุมมองของผู้พูด และมุมมองของคู่สนทนา ผู้วิจัยใช้เกณฑ์ในการวิเคราะห์ 2 ส่วน ได้แก่ 1) แนวคิดที่ใช้ศึกษาประกอบด้วยแนวคิดวิจรรย์กรรม และแนวคิดความสุภาพ 2) ข้อมูลที่นำมาศึกษา ประกอบด้วย ข้อมูลการเขียนและพูดอธิบายเหตุผลของการเลือกแสดงวิจรรย์กรรมการชู้ ทั้งจากแบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา และการสัมภาษณ์เชิงลึก

ผู้วิจัยจะนำเสนอรายละเอียดข้อดีและข้อด้อยของกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวิจรรย์กรรมการชู้แต่ละกลุ่มกลวิธี ดังนี้

#### 3.2.1 ข้อดีและข้อด้อยของกลุ่มกลวิธีทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการวิเคราะห์ออกเป็น 2 หัวข้อ ได้แก่ ข้อดีของกลุ่มกลวิธีทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ และข้อด้อยของกลุ่มกลวิธีทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

##### 3.2.1.1 ข้อดีของกลุ่มกลวิธีทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

เมื่อพิจารณาข้อดีของกลวิธีทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ จากมุมมองของผู้พูดพบว่า กลุ่มกลวิธีดังกล่าวจะทำให้ผู้พูดได้แสดงเจตนาของการชู้ได้อย่างชัดเจน โดยคู่สนทนาจะไม่สามารถตีความเป็นเจตนาอื่นที่มีลักษณะใกล้เคียงได้ เช่น การบริการคู่สนทนา การเตือน ขณะเดียวกันกลุ่มกลวิธีนี้จะสามารถเพิ่มความหนักแน่นของถ้อยคำที่ใช้แสดงวิจรรย์กรรมการชู้ และเพิ่มความรุนแรงของสถานการณ์การชู้ จากเหตุผลดังกล่าวจะทำให้การชู้มีโอกาสที่จะสัมฤทธิ์ผลมากขึ้นด้วย

ด้านมุมมองของคู่สนทนาพบว่า กลวิธีทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ จะทำให้คู่สนทนาเข้าใจเจตนาของผู้พูดได้ทันที และไม่เข้าใจผิดว่าผู้พูดสื่อเจตนาอื่น เมื่อคู่สนทนาทราบก็จะหาวิธีการต่าง ๆ เพื่อหลีกเลี่ยงไม่ให้ตนไม่ได้รับผลกระทบด้านลบตามที่ผู้พูดกล่าว

### 3.2.1.2 ข้อดีของกลุมกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

เมื่อพิจารณาข้อดีของกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ จากมุมมองของผู้พูดพบว่า กลุมกลวิธีนี้มีลักษณะที่คุกคามหน้าคู่สนทนาอย่างชัดเจนส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ที่ดีของผู้พูด คู่สนทนาอาจมองว่าผู้พูดเป็นคนก้าวร้าว น่ากลัว และไม่คำนึงถึงจิตใจของผู้อื่น นอกจากนี้กลวิธีนี้อาจทำให้เกิดความบาดหมาง หรือยุติความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

ด้านมุมมองของคู่สนทนาพบว่า คู่สนทนาจะรู้สึกที่กำลังถูกผู้พูดคุกคามหน้า เนื่องจากกลุมกลวิธีดังกล่าวมีลักษณะบังคับให้กระทำบางอย่าง และบอกผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้น ส่งผลให้คู่สนทนาารู้สึกกลัวและกังวลต่อเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ขณะเดียวกัน คู่สนทนาอาจจะเกิดความรู้สึกด้านลบกับผู้พูดที่ไม่ได้คำนึงถึงความรู้สึก และไม่รักษาเกียรติของตน

จากที่กล่าวมาข้างต้นสามารถสรุปข้อดีและข้อดีของกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 15 แสดงข้อดีและข้อดีของกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

| กลุมกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ |                       |  |
|--|-----------------------|--|
| ข้อดีของ<br>กลวิธีทางภาษา  | มุมมอง<br>ของผู้พูด   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ทำให้ผู้พูดได้แสดงเจตนาของการพูดได้อย่างชัดเจน</li> <li>- เพิ่มความหนักแน่นของถ้อยคำที่ใช้แสดงวาทกรรมการพูด</li> <li>- เพิ่มความรุนแรงของสถานการณ์การพูด</li> <li>- ทำให้การพูดมีโอกาสที่จะสัมฤทธิ์ผลมากขึ้น</li> </ul> |
|  | มุมมอง<br>ของคู่สนทนา | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ทำให้คู่สนทนาเข้าใจเจตนาของผู้พูดทันที</li> <li>- ไม่เข้าใจคิดว่าผู้พูดสื่อเจตนาอื่น</li> <li>- คู่สนทนาหลีกเลี่ยงให้ตนไม่ได้รับผลกระทบด้านลบตามที่ผู้พูดกล่าว</li> </ul>   |
| ข้อดีของ<br>กลวิธีทางภาษา  | มุมมอง<br>ของผู้พูด   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ทำให้ผู้พูดถูกมองว่าเป็นคนก้าวร้าว และไม่ให้เกียรติผู้อื่น</li> <li>- ทำให้เกิดความบาดหมาง หรือยุติความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา</li> </ul>  |
|  | มุมมอง<br>ของคู่สนทนา | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ทำให้คู่สนทนาารู้สึกกำลังถูกผู้พูดคุกคามหน้า</li> <li>- ทำให้คู่สนทนาารู้สึกกลัวและกังวลต่อเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต</li> <li>- ทำให้เกิดความรู้สึกด้านลบกับผู้พูด</li> </ul>                                       |

### 3.2.2 ข้อดีและข้อด้อยของกลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจ

ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการวิเคราะห์ออกเป็น 2 หัวข้อ ได้แก่ ข้อดีของกลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจ และข้อด้อยของกลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจ

#### 3.2.2.1 ข้อดีของกลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจ

เมื่อพิจารณาข้อดีของกลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจจากมุมมองผู้พูดพบว่า การที่ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีการประชดประชั้น การบริภาษคู่สนทนา และการบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด ผู้พูดจะได้ระบายความรู้สึกไม่พอใจต่อคู่สนทนาที่มีพฤติกรรมบางอย่างไม่ถูกต้องไม่เหมาะสม นอกจากนี้การเลือกใช้กลวิธีการชี้ให้เห็นความผิดของคู่สนทนา และการทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ จะเป็นการสร้างความชอบธรรมให้แก่ผู้พูดในการแสดงวิจณกรรมการชู้ด้วย ขณะเดียวกันกลวิธีที่กล่าวมาข้างต้นจะทำให้สถานการณ์การชู้มีความรุนแรงมากขึ้นด้วย

ด้านมุมมองของคู่สนทนาพบว่า ลักษณะของกลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจเป็นการระบายความรู้สึก ความคับแค้นใจของผู้พูด ลักษณะดังกล่าวจะทำให้คู่สนทนาทราบว่าผู้พูดรู้สึกอย่างไร และไม่พอใจตนในเรื่องใด รวมทั้งจะทำให้คู่สนทนาทราบว่าพฤติกรรมใดเป็นเหตุที่ทำให้ผู้พูดชู้ตน

#### 3.2.2.2 ข้อด้อยของกลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจ

เมื่อพิจารณาข้อด้อยของกลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจจากมุมมองของผู้พูดพบว่า กลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจไม่ได้แสดงเจตนาที่ทำให้กลัว หรือบังคับให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการโดยตรง คู่สนทนาอาจตีความเจตนาผิด หรือไม่เข้าใจเจตนาของผู้พูดได้ทันที นอกจากนี้กลวิธีดังกล่าวยังทำลายภาพลักษณ์ที่ดีของผู้พูด โดยคู่สนทนาอาจมองว่าผู้พูดเป็นคนอารมณ์ร้าย หรือหยาบคายรวมทั้งอาจทำให้เกิดความบาดหมางระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา จนอาจนำไปสู่การตัดความสัมพันธ์

มุมมองของคู่สนทนา กลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจจะทำให้คู่สนทนา รู้สึกว่าไม่สบายใจ หรืออับอาย เพราะกลวิธีนี้ผู้พูดจะระบายความรู้สึกด้านลบที่มีต่อคู่สนทนา ซึ่งเป็นการคุกคามหน้าด้านบวกของคู่สนทนาอย่างชัดเจน รวมทั้งคู่สนทนาอาจรู้สึกว่าตนไม่เป็นที่ยอมรับ เพราะกลวิธีนี้แสดงถึงการไม่ให้เกียรติ และไม่พยายามรักษาความสัมพันธ์

จากที่กล่าวมาข้างต้นสามารถสรุปข้อดีและข้อด้อยของกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจได้ดังตารางต่อไปนี้



ตารางที่ 16 แสดงข้อดีและข้อด้อยของกลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ

| กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ |                       |   |
|-------------------------------|-----------------------|---|
| ข้อดีของ<br>กลวิธีทางภาษา     | มุมมอง<br>ของผู้พูด   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้พูดจะได้ระบายความรู้สึกไม่พอใจต่อคู่สนทนา</li> <li>- เป็นการสร้างความชอบธรรมให้แก่ผู้พูดในการแสดงวาทกรรมการชู้ต่วย</li> <li>- ทำให้สถานการณ์การชุมนุมมีความรุนแรงมากขึ้น</li> </ul>   |
|                               | มุมมอง<br>ของคู่สนทนา | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ทำให้คู่สนทนาทราบว่าผู้พูดรู้สึกอย่างไร และไม่พอใจตนในเรื่องใด</li> <li>- ทำให้คู่สนทนาทราบว่าพฤติกรรมใดเป็นเหตุที่ทำให้ผู้พูดชู้ต่วย</li> </ul>   |
| ข้อด้อยของ<br>กลวิธีทางภาษา   | มุมมอง<br>ของผู้พูด   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- คู่สนทนาอาจตีความเจตนาผิด หรือไม่เข้าใจเจตนาของผู้พูดได้ทันที</li> <li>- ทำให้ผู้พูดถูกมองว่าเป็นบุคคลที่มีอารมณ์ร้าย หรือหยาบคาย</li> <li>- ทำให้เกิดความบาดหมางระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาจนอาจนำไปสู่การตัดความสัมพันธ์</li> </ul> |
|                               | มุมมอง<br>ของคู่สนทนา | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ทำให้คู่สนทนา รู้สึกว่าไม่สบายใจ หรืออับอาย</li> <li>- ทำให้คู่สนทนาอาจรู้สึกว่าคุณไม่เป็นที่ยอมรับ</li> </ul>   |

### 3.2.3 ข้อดีและข้อด้อยของกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการวิเคราะห์ออกเป็น 2 หัวข้อ ได้แก่ ข้อดีของกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา และข้อด้อยของกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

#### 3.2.3.1 ข้อดีของกลุ่มกลวิธีการรักษาความสัมพันธ์

เมื่อพิจารณาข้อดีของกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาจากมุมมองของผู้พูดพบว่า กลวิธีนี้จะช่วยลดความรุนแรงของถ้อยคำ และสถานการณ์การแสดงวาทกรรมการชู้ต่วย เนื่องจากกลวิธีย่อย ๆ ทั้งการอ้างความจำเป็นของผู้พูด การให้โอกาสคู่สนทนา การแนะนำคู่สนทนา และการตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา เป็นกลวิธีที่ไม่ได้ทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามในสิ่งที่ต้องการ หากแต่แสดงถึงการให้ความสำคัญ และคำนึงถึงคู่สนทนา จากลักษณะข้างต้นย่อมส่งผลดีต่อภาพลักษณ์ของผู้พูด และช่วยรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาด้วย

ด้านมุมมองของคู่สนทนาพบว่า กลวิธีนี้จะทำให้คู่สนทนา รู้สึกว่าคุณไม่ถูกคุกคามหน้ามากจนเกินไป เนื่องจากผู้พูดได้แสดงถึงความสำคัญของตน ส่งผลให้คู่สนทนา รู้สึกดีว่า

ผู้พูดให้เกียรติ มีความปรารถนาดี และคำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างตนกับผู้พูดด้วย นอกจากนี้ทำให้คู่สนทนา รู้สึกว่าการกระทำผิดของตนไม่ใช่เรื่องร้ายแรงเท่าใดนัก

### 3.2.3.2 ข้อดีของกลยุทธ์การพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

เมื่อพิจารณาข้อดีของกลยุทธ์การพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาจากมุมมองของผู้พูดพบว่า จากลักษณะของกลยุทธ์ที่เป็นการลดความรุนแรงของถ้อยคำ และสถานการณ์การแสดงวิจนกรรมการขู่ อาจทำให้คู่สนทนาตีความเจตนาของผู้พูดคลาดเคลื่อน หรือเข้าใจเจตนาของผู้พูดไม่ได้ทันที นอกจากนี้คู่สนทนาจะรู้ว่าไม่ใช่การขู่จริง จึงทำให้คู่สนทนาไม่กลัวและ/หรือไม่ทำตามในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ จากลักษณะข้างต้นอาจทำให้การขู่ไม่สัมฤทธิ์ผลตามที่ผู้พูดต้องการ

มุมมองของคู่สนทนาพบว่า ลักษณะของกลยุทธ์การรักษาความสัมพันธ์ที่ไม่ทำให้กลัวและ/หรือให้ทำตามในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ อาจจะทำให้คู่สนทนาไม่เข้าใจเจตนาของผู้พูด หรืออาจตีความเจตนาคลาดเคลื่อนได้ จนกระทั่งไม่ทราบว่าคุณพูดต้องการให้กระทำการสิ่งใด คู่สนทนาอาจจะได้รับผลกระทบต่อชีวิต ทรัพย์สิน และชื่อเสียงได้

จากที่กล่าวมาข้างต้นสามารถสรุปข้อดีและข้อดีของกลยุทธ์การพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาได้ดังตารางต่อไปนี้ ตารางที่ 17 แสดงข้อดีและข้อดีของกลยุทธ์การพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

| กลุ่มกลยุทธ์การพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา |                       |  |
|--|-----------------------|--|
| ข้อดีของ<br>กลยุทธ์ทางภาษา                                     | มุมมอง<br>ของผู้พูด   | - ช่วยลดความรุนแรงของถ้อยคำ และสถานการณ์การแสดง<br>วิจนกรรมการขู่<br>- ส่งผลดีต่อภาพลักษณ์ของผู้พูด และช่วยรักษาความสัมพันธ์<br>ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา   |
|  | มุมมอง<br>ของคู่สนทนา | - ทำให้คู่สนทนา รู้สึกว่าตนไม่ถูกคุกคามหน้ามากจนเกินไป<br>- คู่สนทนาจะรู้สึกดีว่าผู้พูดให้เกียรติ มีความปรารถนาดี และ<br>คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างตนกับผู้พูด  |
| ข้อดีของ<br>กลยุทธ์ทางภาษา                                     | มุมมอง<br>ของผู้พูด   | - ทำให้คู่สนทนาตีความเจตนาของผู้พูดคลาดเคลื่อน หรือเข้าใจ<br>เจตนาของผู้พูดไม่ได้ทันที<br>- คู่สนทนาจะรู้สึกที่ไม่ใช่การขู่จริง จึงทำให้คู่สนทนาไม่กลัว<br>และ/หรือไม่ทำตามในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ<br>- ทำให้การขู่ไม่สัมฤทธิ์ตามที่ผู้พูดต้องการ |
|  | มุมมอง<br>ของคู่สนทนา | - ทำให้คู่สนทนาไม่เข้าใจเจตนาของผู้พูด หรืออาจตีความ<br>เจตนาคลาดเคลื่อนได้  |

### 3.3 การปรากฏร่วมของกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการขู่

ในหัวข้อนี้ ผู้วิจัยจะนำเสนอการปรากฏร่วมของกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการขู่ โดยแบ่งเป็น 5 ลักษณะ ได้แก่

ลักษณะที่ 1 การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว

ลักษณะที่ 2 การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีในการแสดงความไม่พอใจเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว

ลักษณะที่ 3 การใช้กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีในการแสดงความไม่พอใจ

ลักษณะที่ 4 การใช้กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีในการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

ลักษณะที่ 5 การใช้กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ กลุ่มกลวิธีในการแสดงความไม่พอใจ และกลุ่มกลวิธีในการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

ทั้งนี้สามารถสรุปความถี่ และร้อยละของการปรากฏร่วมแต่ละลักษณะได้ดังตารางและแผนภูมิต่อไปนี้

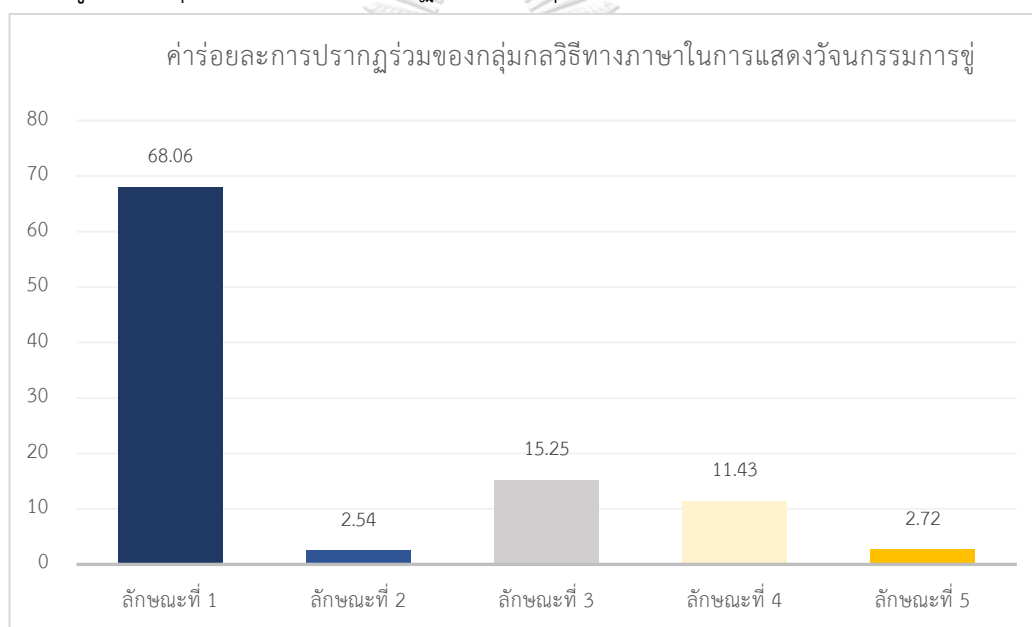
ตารางที่ 18 สรุปค่าความถี่การปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการขู่

| ลักษณะการปรากฏร่วม   | จำนวนความถี่ |                    | รวม | ร้อยละ |
|--|--------------|--------------------|-----|--------|
|  | แบบสอบถาม    | การสัมภาษณ์เชิงลึก |     |        |
| 1. การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว   | 315          | 60                 | 375 | 68.06  |
| 2. การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีในการแสดงความรู้สึกไม่พอใจเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว   | 6            | 8                  | 14  | 2.54   |
| 3. การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีในการแสดงความไม่พอใจ                                 | 60           | 24                 | 84  | 15.25  |
| 4. การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีในการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา | 31           | 32                 | 63  | 11.43  |

| ลักษณะการปรากฏรวม  | จำนวนความถี่ |                    | รวม | ร้อยละ |
|--|--------------|--------------------|-----|--------|
|  | แบบสอบถาม    | การสัมภาษณ์เชิงลึก |     |        |
| 5. การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ และกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา | 8            | 7                  | 15  | 2.72   |
| รวม  | 420          | 131                | 551 | 100.00 |

อย่างไรก็ตามตารางข้างต้นสามารถสรุปเป็นแผนภูมิได้ดังนี้

แผนภูมิที่ 4 สรุปค่าร้อยละการปรากฏรวมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมากรขู่



#### คำอธิบายแผนภูมิ

ลักษณะที่ 1 การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว

ลักษณะที่ 2 การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว

ลักษณะที่ 3 การใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ

ลักษณะที่ 4 การใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

ลักษณะที่ 5 การใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ และกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

จากตารางที่ 18 และแผนภูมิที่ 4 แสดงให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้ การปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการขู่ทั้งหมดในความถี่ 551 ครั้ง โดยแต่ละการปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาแต่ละลักษณะพบความถี่ในการเลือกใช้แตกต่างกัน ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

1) การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 375 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 68.06 ของการปรากฏร่วมทั้งหมด

2) การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 14 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 2.54 ของการปรากฏร่วมทั้งหมด

3) การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจ พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 84 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 15.25 ของการปรากฏร่วมทั้งหมด

4) การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 63 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 11.43 ของการปรากฏร่วมทั้งหมด

5) การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ ผู้พูดต้องการ กลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจ และกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 15 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 2.72 ของการปรากฏ ร่วมทั้งหมด

อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยจะนำเสนอรายละเอียดของการปรากฏร่วมของ กลุ่มกลวิธีทางภาษาแต่ละลักษณะ โดยจะเรียงลำดับตามลักษณะที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำ ดังต่อไปนี้

### 3.3.1 การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว

จากการศึกษาการปรากฏการเลือกใช้กลุ่มกลวิธีทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ 1 กลุ่มกลวิธีในการแสดงวัจนกรรมการขู่ พบการปรากฏร่วมของกลวิธีอย่างน้อยที่สุด 1 กลวิธี และมากที่สุด 5 กลวิธี ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 32

1) /ถ้าไม่เลิกนินทา จะแจ้งความ /

(1)

2) /เมื่อไรจะคืนเงินที่ยืมไป/ ถ้าเดือนหน้าไม่มีมาคืน คงต้องบอกให้พ่อแม่รู้แล้วนะ/

(1)

(2)

3) /หากยังทำแบบนี้ จะส่งผลเสียต่อตัวเธอเอง และทางบริษัท /

(1)

นอกจากคนจะมองว่าเธอไม่มีความรับผิดชอบแล้ว/ หัวหน้าที่คงไม่พอใจ/

(2)

(3)

ระวังจะโดนประเมินไม่ผ่านหรือไล่ออกนะ

(4)

แล้วถ้าหัวหน้าพิจารณาเลื่อนขั้นเงินเดือน เธอคิดว่าจะได้หรือ/

(5)

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นว่า การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว ปรากฏการใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน ดังตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อย 1 กลวิธี คือ การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข

ตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน 2 กลวิธี คือ การทวงถาม และการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขตามลำดับ

และตัวอย่างที่ (3) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน 5 กลวิธี คือ การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข การบอกผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้น การบอกผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้น การเตือน และการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขตามลำดับ

### 3.3.2 การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว

จากการศึกษาการปรากฏการเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจ 1 กลุ่มกลวิธีในการแสดงวัจนกรรมการชู้ พบการปรากฏร่วมของกลวิธีอย่างน้อยที่สุด 1 กลวิธี และมากที่สุด 2 กลวิธี ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 33

1) /ปากดีจึงเลยนะมึง/

(1)

2) /ไม่ชอบให้พูดแบบนี้ละ/ เรารู้สึกไม่ดีกับที่เธอพูด/

(1)

(2)

3) /ไปตายซะไอ้สันตีน/ ถ้ามึงไม่คืน ก็ถือว่ากูเสียค่าอาหารให้หมามันกิน/

(1)

(2)

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นว่า การแสดงความรู้สึกไม่พอใจเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว ปรากฏการเลือกใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน ดังตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อย 1 กลวิธี คือ การประชดประชันคู่สนทนา

ตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน 2 กลวิธี คือ การบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด และการบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูดตามลำดับ

และตัวอย่างที่ (3) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน 2 กลวิธี คือ การบริภาษ และการประชดประชันคู่สนทนาตามลำดับ

### 3.3.3 การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจ

จากการศึกษาปรากฏการเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจในการแสดงวัจนกรรมการชู้ พบการปรากฏร่วมของกลวิธีอย่างน้อยที่สุด 2 กลวิธี และมากที่สุด 7 กลวิธี ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 34

1) /คนที่เจริญแล้วมักคุยกันด้วยเหตุผล/ แต่ถ้ายังไม่มีเหตุผลและ

(1)

ยังจะทำแบบนี้อีก กูจะแสดงให้เห็นเองว่าคนยุคหินมันคุยกันยังไง/

(2)

2) /ไม่สนใจ/ ยังไงก็จะฟ้องศาล/ ดิดคูกไปเถอะ/ ทืดอนโงงไม่คิด/

(1) (2) (3) (4)

คดีแพ่งถึงจะยอมความได้แต่ฉันไม่ยอม/

(5)

3) /เอาจริงนะนี่ก็หลายเดือนแล้ว/ ถ้าไม่คืนรอบนี้ ยังไงก็จะเอา

(1)

หลักฐานที่เราคุยกันตอนยืมไปแจ้งตำรวจละนะ/ เค้าไม่โอเคจริง ๆ/

(2) (3)

ถึงจะไม่มีสัญญาแต่ก็จะบันทึกประจำวันไว้/ รวมถึงเราจะแฉในสังคมออนไลน์ด้วย/

(4) (5)

ขอภัยนะที่ต้องทำแบบนี้/ แต่เพื่อนกันเขาไม่ทำแบบนี้กันหรอก/

(6) (7)

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นว่า ผู้พูดเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัว และ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ ปรากฏการใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน ดังตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อย 2 กลวิธี คือ การประชดประชันคู่สนทนา และการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไชตามลำดับ

ตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน 5 กลวิธี คือ การบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด การบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ การบอกผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้น การชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา และการบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำตามลำดับ

และตัวอย่างที่ (3) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน 7 กลวิธี คือ การทวงถามการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไช การบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด การบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ การบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ การประชดประชันคู่สนทนา และการชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนาตามลำดับ

**3.3.4 การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา**

จากการศึกษาปรากฏการเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาในการแสดงวัจนกรรมการขู่ ทั้งนี้พบการปรากฏร่วมของกลวิธีย่อยน้อยที่สุด 2 กลวิธี และมากที่สุด 7 กลวิธี ดังตัวอย่างต่อไปนี้



ตัวอย่างที่ 35

1) /ถ้าเธอไม่ยอมหาเงินมาคืนเรา เราคงจะต้องขอเก็บเงินเธอ

(1)

ผ่อนจ่ายเป็นรายเดือน/ เพราะเราก็มีความจำเป็นต้องใช้เงินเหมือนกัน/

(2)

2) /เงินนั้นเป็นเงินที่เราขอยืมจากคนอื่นมาให้ค่ะ/ ที่ให้รีบคืนเพราะเกรงใจเขา/

(1)

(2)

แต่ถ้ายังไม่รีบคืนอย่างนี้ ก็คงต้องบอกให้เขามาทวงกับแกเองแล้วแหละ/

(3)

ทางที่ดีแกควรรีบคืนมาให้หมดก่อนที่เขาจะคิดดอกเบี้ยเพิ่มให้แกต้องเสียเงินมากไปกว่านี้/

(4)

3) /งานที่ต้องส่งอาจารย์ใกล้เสร็จหรือยัง/ มีอะไรให้เราช่วยไหม/ ถ้ายังไม่เสร็จ

(1)

(2)

เร่งทำหน่อยนะ /เพราะว่าถ้าส่งไม่ทัน อาจารย์ต้องหักคะแนนเธอแน่ ๆ/ หน่วยกิตเยอะด้วย/

(3)

(4)

(5)

ถ้ามีอะไรที่เราพอจะช่วยได้ บอกนะคะ/ เราไม่อยากเห็นเธอได้เกรดวิชานี้ไม่ดี เพราะส่งงานนี้ไม่ทัน/

(6)

(7)

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นว่า ผู้พูดเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัว และ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา โดยปรากฏการใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน ดังตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อย 2 กลวิธี คือ การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข และการอ้างความจำเป็นของผู้พูดตามลำดับ

ตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน 4 กลวิธี คือ การอธิบายเหตุผลของการขู่ การอธิบายเหตุผลของการขู่ การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข และการแนะนำคู่สนทนาตามลำดับ

และตัวอย่างที่ (3) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน 7 กลวิธี คือ การทวงถาม การแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข การเน้นย้ำความสำคัญ การแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา และการแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนาตามลำดับ

### 3.3.5 การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ และกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

กลวิธีทางภาษาที่ปรากฏร่วมกัน 3 กลุ่มกลวิธีในการแสดงวิจฉกรรณการชู่ ทั้งการใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ และกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา พบจำนวน 15 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 2.72 ทั้งนี้พบการปรากฏร่วมของกลวิธีย่อยน้อยที่สุด 3 กลวิธี และมากที่สุด 6 กลวิธี ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 36

1) /ความเป็นเพื่อนยังให้โอกาสและเจรจาต่อตัวแล้ว/ แต่ยังไม่ทำตามข้อตกลง/  
(1) (2)

เมื่อไม่ทำตามข้อตกลง ก็ไปตกลงในชั้นศาลจริง ๆ แล้วล่ะ/

(3)

2) /ที่เล่าให้ฟังที่น่าไปปรึกษา ก็เพราะไว้ใจและเชื่อใจมาก/  
(1)

เคยสัญญากันไว้แล้วแต่วันนี้กลับผิดสัญญาที่เคยให้ไว้/ รู้สึกผิดหวัง/ แต่ก็ไม่เป็นไร /

(2)

(3)

(4)

ถ้าอยากจะพูดต่อ ก็เลิกเป็นเพื่อนกันไปเลยดีกว่า/เพราะสิ่งที่เพื่อนทำไม่เห็นเหมือนเราเป็นเพื่อนเลย/

(5)

(6)

3) /เราก็เป็นเพื่อนกันมานานนะ/ อย่าทำให้เงิน 10000 บาท ทำให้เราต้องตัด

(1)

(2)

เพื่อนกันเลยนะ/ มีปัญหาอะไรหรือเปล่า/ ทำไมไม่จ่ายเงินคืนซะที? / มีอะไรให้ช่วยมัย ?/

(3)

(4)

(5)

ถูกก็จำเป็นต้องใช้เงินเหมือนกัน/

(6)

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นว่า ผู้พูดเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ และกลุ่มกลวิธีการรักษาความสัมพันธ์ โดยปรากฏการใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน ดังตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อย 3 กลวิธี คือ การให้โอกาสคู่สนทนาการซื้อข้อบกพร่องของคู่สนทนา และการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไ้ที่จะเกิดขึ้นตามลำดับ

ตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อย 6 กลวิธี คือ การแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา การชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา การบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด การประชดประชันคู่สนทนา การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไช และการชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนาตามลำดับ

และตัวอย่างที่ (3) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อย 6 กลวิธี คือ การอ้างถึงบุคคล หรือสิ่งอื่นที่มีอิทธิพลต่อคู่สนทนา การสั่งคู่สนทนา การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ และการอ้างความจำเป็นของผู้พูดตามลำดับ

ผลการศึกษาการปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาข้างต้น แสดงให้เห็นกลุ่มกลวิธีทางภาษาสำคัญของการแสดงวจนกรรมการขู่ในภาษาไทย คือ กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ เพราะเป็นกลุ่มกลวิธีที่พบการใช้เพียงกลุ่มกลวิธีเดียวใน ความถี่สูงถึงร้อยละ 68.06 ซึ่งถือเป็นลักษณะการปรากฏร่วมที่พบการใช้มากที่สุด ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากกลวิธีนี้สอดคล้องกับเป้าหมายของวจนกรรมการขู่มากที่สุดคือ การมุ่งทำให้คู่สนทนากลัว และบังคับให้กระทำบางอย่าง เพื่อประโยชน์ของผู้พูด รวมทั้งกลวิธีนี้สามารถเพิ่มน้ำหนัก ความรุนแรงของถ้อยคำ และสถานการณ์การขู่ ส่งผลให้การขู่มีความจริงจังมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้การขู่สัมฤทธิ์ผล

นอกจากนี้ยังพบว่า กลุ่มกลวิธีนี้มักจะปรากฏร่วมกับอีก 2 กลุ่มกลวิธี สาเหตุที่เป็นเช่นนี้อาจเนื่องมาจากกลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ ผู้พูดใช้เพื่อระบายความรู้สึกไม่พอใจ ขณะที่กลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา ผู้พูดใช้เพื่อทำให้การขู่เบาลง จากลักษณะดังกล่าวไม่ได้สอดคล้องกับเป้าหมายของวจนกรรมการขู่ หากไม่ปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ อาจทำให้ไม่สามารถสื่อเจตนาขู่ได้อย่างชัดเจน คู่สนทนาอาจตีความเป็นเจตนาอื่น ดังจะเห็นได้จากไม่พบการใช้กลุ่มกลวิธี การพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว และการเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจเพียงกลุ่มกลวิธีเดียวที่พบการใช้เพียงร้อยละ 2.54 เท่านั้น

### 3.4 ภาพรวมของกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้

จากผลการศึกษากลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทยที่สถานภาพเท่ากันที่ผู้วิจัยได้นำเสนอข้างต้น สามารถสรุปภาพรวมได้ดังนี้

กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ พบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีทางภาษา 3 กลุ่มกลวิธี ได้แก่ 1) การทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ 2) การแสดงความไม่พอใจ และ 3) การพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา อย่างไรก็ตามทั้ง 3 กลวิธีข้างต้นประกอบด้วยกลวิธีย่อยซึ่งสามารถสรุปได้ดังตารางต่อไปนี้ ตารางที่ 19 แสดงกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้

| กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ  | กลุ่มกลวิธีในการแสดงความไม่พอใจ   | กลุ่มกลวิธีในการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา  |
|---|---|--|
| <p>1. กลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับ ผลกระทบด้านลบ ประกอบด้วย กลวิธีย่อย 5 กลวิธี ได้แก่</p> <p>1.1 การใช้ถ้อยคำแสดงเจื่อนใจ</p> <p>1.2 การบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ</p> <p>1.3 การเตือน</p> <p>1.4 การอ้างถึงบุคคลหรือสิ่งอื่นที่ทำให้คู่สนทนากลับ</p> <p>1.5 การทำทนายคู่สนทนา</p> <p>2. กลวิธีที่ทำให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ ประกอบด้วยกลวิธีย่อย 2 กลวิธี ได้แก่</p> <p>2.1 การสั่งคู่สนทนา</p> <p>2.2 การทวงถาม</p> | <p>1. กลวิธีในการระบายความรู้สึกของผู้พูด ประกอบด้วยกลวิธีย่อย 3 กลวิธี ได้แก่</p> <p>1.1 การชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา</p> <p>1.2 การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ</p> <p>1.3 การบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด</p> <p>2. กลวิธีในการทำร้ายจิตใจของคู่สนทนา ประกอบด้วยกลวิธีย่อย 2 กลวิธี ได้แก่</p> <p>2.1 การประชดประชันคู่สนทนา</p> <p>2.2 การบริภาษคู่สนทนา</p> | <p>1. กลวิธีการคำนึงถึงคู่สนทนา ประกอบด้วยกลวิธีย่อย 4 กลวิธี ได้แก่</p> <p>1.1 การแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา</p> <p>1.2 การอธิบายเหตุผลของการชู้</p> <p>1.3 การอ้างความจำเป็นของผู้พูด</p> <p>1.4 การขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจ</p> <p>2. กลวิธีในการแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา ประกอบด้วยกลวิธีย่อย 4 กลวิธี ได้แก่</p> <p>2.1 การให้โอกาสคู่สนทนา</p> <p>2.2 การเน้นย้ำความสำคัญ</p> <p>2.3 การแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา</p> <p>2.4 การแนะนำคู่สนทนา</p> |

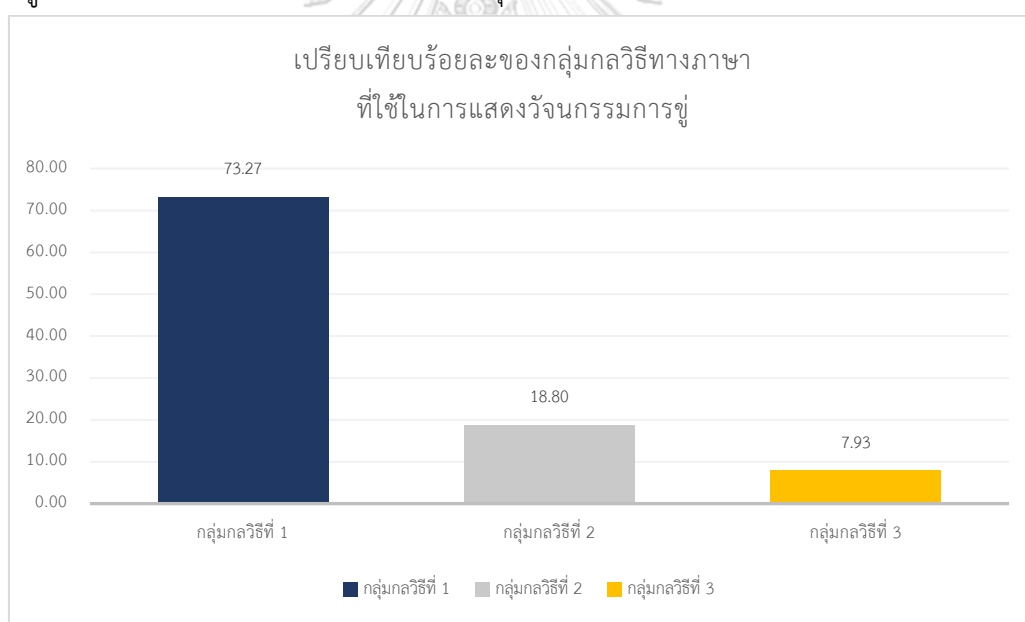
เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบความถี่ของกลุ่มกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้ทั้ง 3 กลุ่มกลวิธี สามารถแสดงการเปรียบเทียบความถี่ของแต่ละกลุ่มกลวิธีได้ดังตารางและแผนภูมิต่อไปนี้

ตารางที่ 20 แสดงการเปรียบเทียบความถี่ของกลุ่มกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้

| กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้                         |                      |                                |                       |        |
|---|----------------------|--------------------------------|-----------------------|--------|
| กลุ่มกลวิธี   | แบบสอบถาม<br>(ครั้ง) | การสัมภาษณ์<br>เชิงลึก (ครั้ง) | รวมความถี่<br>(ครั้ง) | ร้อยละ |
| 1. การทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ | 571                  | 150                            | 721                   | 73.27  |
| 2. การแสดงความไม่พอใจ                                       | 119                  | 66                             | 185                   | 18.80  |
| 3. การพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา       | 61                   | 17                             | 78                    | 7.93   |
| รวม   | 751                  | 233                            | 984                   | 100    |

เมื่อเปรียบเทียบร้อยละของกลุ่มกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้ทั้งหมด สามารถแสดงได้เป็นแผนภูมิได้ดังนี้

แผนภูมิที่ 5 แสดงการเปรียบเทียบร้อยละของกลุ่มกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้



#### คำอธิบายแผนภูมิ

กลุ่มกลวิธีที่ 1 การทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

กลุ่มกลวิธีที่ 2 การแสดงความไม่พอใจ

กลุ่มกลวิธีที่ 3 การพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

จากผลการศึกษากลวิธีทางภาษาข้างต้นสอดคล้องกับสมมติฐานข้อที่ 1 ที่ตั้งไว้ คือ ผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการชู้หลายกลวิธี กล่าวคือ กลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้กลวิธีทางภาษา 3 กลุ่มกลวิธีในการแสดงวัจนกรรมการชู้ โดยกลุ่มกลวิธีที่พบการใช้มากที่สุด คือ กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ พบการใช้ร้อยละ 73.27 ของกลวิธีทางภาษาทั้งหมด กลุ่มกลวิธีที่พบการใช้เป็นลำดับที่ 2 คือ กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ พบการใช้ร้อยละ 18.80 ของกลวิธีทางภาษาทั้งหมด และกลุ่มกลวิธีที่พบการใช้น้อยที่สุด คือ กลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา พบการใช้ร้อยละ 7.93 ของกลวิธีทางภาษาทั้งหมด

นอกจากนี้เมื่อพิจารณาลักษณะของการปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการชู้ ปรากฏการใช้ 5 ลักษณะ โดยสามารถเรียงลำดับการเลือกใช้จากความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

1) การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว พบการใช้ร้อยละ 68.06 ของการปรากฏร่วมทั้งหมด

2) การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีแสดงความไม่พอใจ พบการใช้ร้อยละ 15.25 ของการปรากฏร่วมทั้งหมด

3) การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา พบการใช้ร้อยละ 11.43 ของการปรากฏร่วมทั้งหมด

4) การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ กลุ่มกลวิธีแสดงความไม่พอใจ และกลุ่มกลวิธีพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา พบการใช้ร้อยละ 2.72 ของการปรากฏร่วมทั้งหมด

5) การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีแสดงความรู้สึกไม่พอใจเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 14 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 2.54 ของการปรากฏร่วมทั้งหมด

นอกจากนี้ ผลการศึกษาข้างต้นพบลักษณะที่น่าสนใจ คือ การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว เป็นลักษณะที่พบการใช้ในความถี่สูงสุด โดยพบการใช้ร้อยละ 68.06 ของลักษณะทั้งหมด และพบการใช้กลุ่มกลวิธีนี้ร่วมกับกลุ่มกลวิธีภาษาอื่น ๆ เสมอ

จากการพิจารณากลุ่มกลวิธีทางภาษา และการปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษามีความสอดคล้องกัน กล่าวคือ กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการมากที่สุด ด้วยเหตุนี้จึงสรุปได้ว่า กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/

หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเป็นกลวิธีทางภาษาสำคัญในการแสดงวัจนกรรมการพูดของผู้พูดภาษาไทย ทั้งนี้ผลการศึกษายังต้นสามารถอธิบายได้ดังนี้

1. กลุ่มกลวิธีนี้สอดคล้องกับเป้าหมายของการแสดงวัจนกรรมการพูด กล่าวคือ เมื่อผู้พูดจะมีเจตนาทำให้คู่สนทนากลัวผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และยินยอมกระทำในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ ผู้พูดจึงต้องใช้วิธีกดดัน และบังคับคู่สนทนาในลักษณะต่าง ๆ เพื่อให้การพูดสัมฤทธิ์ผล อันจะเป็นประโยชน์ต่อการรักษาประโยชน์ และศักดิ์ศรีของผู้พูด

2. ในสถานการณ์ที่คู่สนทนากระทำบางอย่างให้ผู้พูดไม่พอใจ เสียประโยชน์ หรือเสียศักดิ์ศรีอย่างถึงที่สุดแล้ว จนกระทั่งผู้พูดไม่สามารถอดทนหรือยอมได้อีก ผู้พูดจำเป็นต้องเลือกใช้กลวิธีภาษาที่สื่อเจตนาการพูดได้อย่างชัดเจน จึงเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ เพื่อให้ต้องการให้คู่สนทนาหยุดการกระทำนั้น ๆ ทันที

3. กลุ่มกลวิธีนี้จะช่วยเพิ่มน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำ และสถานการณ์การพูดมากยิ่งขึ้นส่งผลให้การพูดมีความจริงจัง และคู่สนทนาหวาดกลัวต่อเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตมากขึ้น ตลอดจนเพิ่มโอกาสที่จะทำให้การพูดสัมฤทธิ์ผลเพิ่มขึ้นด้วย

4. กลุ่มกลวิธีนี้แสดงถึงเจตนาของการพูดของผู้พูดอย่างชัดเจน ทำให้คู่สนทนาเข้าใจเจตนาของผู้พูดได้ทันที แม้ในบางสถานการณ์จะใช้ร่วมกับกลุ่มกลวิธีอื่น ๆ

ขณะเดียวกันการพบกลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ และการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาในการแสดงวัจนกรรมการพูดในความถี่ต่ำ ซึ่งอาจเป็นผลมาจากลักษณะ และหน้าที่ของกลวิธีทางภาษาแต่ละกลุ่มกลวิธีที่แตกต่างกัน โดยสามารถอธิบายได้ดังต่อไปนี้

#### **กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ มีหน้าที่ในการแสดงวัจนกรรมการพูดดังนี้**

1. กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ เป็นกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดต้องการแสดงให้คู่สนทนาทราบว่าตนรู้สึกรำคาญ และไม่พอใจคู่สนทนา อันเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้พูดต้องแสดงวัจนกรรมการพูด

2. ผู้พูดเลือกใช้กลุ่มกลวิธีนี้ เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนาตระหนักในความผิดของตน รวมทั้งช่วยทำให้ผู้พูดมีความชอบธรรม เพิ่มเหตุผล และความหนักแน่นของการแสดงวัจนกรรมการพูด เนื่องจากคู่สนทนากระทำในสิ่งที่ไม่ดี ไม่ถูกต้อง ไม่เหมาะสม ผู้พูดจึงจำเป็นต้องพูดขึ้นเพื่อให้คู่สนทนาหยุดการกระทำผิด

3. การแสดงความไม่พอใจ เป็นกลุ่มกลวิธีที่ทำให้การพูดมีความรุนแรงมากขึ้น เพราะทั้งกลวิธีการระบายความรู้สึกของผู้พูด และการทำร้ายจิตใจของคู่สนทนาเป็นกลวิธีที่คุกคามหน้าคู่สนทนา ทำให้คู่สนทนาอับอาย หรือไม่เป็นที่ยอมรับ

4. แม้ว่ากลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจจะช่วยเพิ่มความรุนแรงของการพูด แต่ก็ไม่ได้สอดคล้องกับเป้าหมายในการแสดงวัจนกรรมการพูด รวมทั้งการแสดงความไม่พอใจอาจจะ

ทำให้คู่สนทนาตีความเจตนาผิด หรือไม่เข้าใจเจตนาของผู้พูดได้ทันที จึงทำให้พบความถี่ของการใช้กลวิธีนี้ไม่สูงมาก

**กลุ่มกลวิธีการรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา** มีหน้าที่ในการแสดงวจนกรรมการชู้ดังนี้

1. การรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา เป็นกลุ่มกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดพยายามลดน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำและสถานการณ์การชู้ เพื่อรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

2. ในกรณีคู่สนทนามีสถานภาพเท่ากัน ผู้พูดจำเป็นต้องหลีกเลี่ยงการคุกคามหน้าคู่สนทนา ผู้พูดจึงเลือกใช้การรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา เพราะต้องการทำให้คู่สนทนาเข้าใจและเห็นใจผู้พูดที่มีความจำเป็นต้องชู้ รวมทั้งผู้พูดไม่ได้ต้องการให้คู่สนทนาได้รับผลกระทบตามการชู้นั้น ๆ

3. กลุ่มกลวิธีนี้มีลักษณะเป็นการลดความรุนแรงของถ้อยคำและสถานการณ์การชู้ จึงมีโอกาสนำให้คู่สนทนาตีความ หรือไม่เข้าใจเจตนาของผู้พูด รวมทั้งคู่สนทนาอาจรู้สึกไม่ใช่ว่าการชู้จริง ทำให้การชู้ไม่สัมฤทธิ์ผล ดังนั้นจึงไม่พบกลุ่มกลวิธีนี้ปรากฏเพียงกลวิธีเดียว และจำเป็นต้องปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเสมอ

4. การรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนามีลักษณะที่ขัดแย้งต่อเป้าหมายของการแสดงวจนกรรมการชู้ จึงทำให้พบการใช้กลวิธีนี้ในสถานการณ์ที่จำกัด และพบในความถี่ต่ำกว่ากลวิธีอื่น ๆ มาก

ผลการศึกษาข้างต้นแสดงให้เห็นว่า ผู้พูดภาษาไทยที่เป็นกลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่เน้นผลลัพธ์ของการชู้มากกว่าการรักษาความสัมพันธ์อย่างชัดเจน ดังนั้นการแสดงวจนกรรมการชู้เป็นกรณียกเว้นจากผลการศึกษาลักษณะการปฏิสัมพันธ์คนไทยที่ว่า สังคมไทยเป็นสังคมที่หลีกเลี่ยงการเผชิญหน้า คนไทยมักแก้ไขปัญหาคความขัดแย้งด้วยการประนีประนอม (Klausner, 1981) และคนไทยจะใช้วิธีการพูดอ้อม เพื่อทำให้ความหมายด้านลบเบาลง และลดการทำให้คู่สนทนาเสียหน้า (Komin, 1991) ทั้งนี้สามารถสันนิษฐานได้ว่าวจนกรรมการชู้จะเกิดขึ้นในสถานการณ์ที่ผู้พูดมีความคับข้องใจต่อการกระทำของคู่สนทนาที่ทำให้ผู้พูดเสียประโยชน์หรือเสียศักดิ์ศรีอย่างมาก ผู้พูดจึงต้องการให้คู่สนทนาหยุดการกระทำดังกล่าว อันเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้พูดต้องเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่มีลักษณะเป็นการบังคับ หรือกดดันให้คู่สนทนากลับ และยินยอมทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการอย่างตรงไปตรงมา เพราะจะช่วยทำให้ผู้พูดบรรลุวัตถุประสงค์ในการสื่อสาร



### 3.5 ปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรมที่มีความสัมพันธ์กับกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมาการชู่

ผลการศึกษาในตอนนีผู้วิจัยจะอภิปรายปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรมที่สัมพันธ์กับกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมาการชู่ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทย โดยใช้ข้อมูลในการวิเคราะห์ 3 แหล่ง ดังนี้

1. ผู้วิจัยพิจารณาจากรูปภาษาหรือกลวิธีทางภาษาที่กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้ในการแสดงวจนกรรมาการชู่ เนื่องจากรูปภาษาและกลวิธีทางภาษาที่เลือกใช้จะสะท้อนถึงบรรทัดฐานค่านิยม และวิถีการปฏิสัมพันธ์ของผู้ใช้ภาษาได้ (Kasper, 1992; 2004 – 2006)
2. ผู้วิจัยพิจารณาจากการเขียนตอบเหตุผลในการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาต่าง ๆ ในข้อมูลแบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา (written discourse completion task หรือ WDCT) และการอธิบายเหตุผลของการแสดงวจนกรรมาการชู่ในการสัมภาษณ์เชิงลึก (in-depth interview)
3. ผู้วิจัยนำผลการศึกษาปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรมไทยที่มีผู้เสนอไว้และสอดคล้องกับรูปภาษาหรือกลวิธีทางภาษาที่กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้ในการแสดงวจนกรรมาการชู่มาเป็นเกณฑ์การวิเคราะห์

ทั้งนี้เมื่อพิจารณาตามแนวทางข้างต้น พบว่าปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรมที่มีความสัมพันธ์กับกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมาการชู่มี 2 ประการ ได้แก่ แนวคิดเรื่องหน้า และแนวคิดเรื่องความเกรงใจ

#### 3.5.1 แนวคิดเรื่องหน้า

Komin (1991) ได้กล่าวว่าคนไทยมีค่านิยมเกี่ยวกับตัวเอง (Ego orientation) คนไทยจึงคำนึงถึงการรักษาหน้าของตน ไม่ชอบการถูกวิพากษ์วิจารณ์ และคำนึงถึงอารมณ์ความรู้สึกเหนือสิ่งอื่น เพราะหน้าเป็นสิ่งที่แสดงออกถึง “ตัวตน” และเป็นเรื่องที่อ่อนไหว ตั้งแต่คนไทยให้ความสำคัญกับหน้าและ “ตัวตน” การรักษาตัวตนของผู้อื่นจึงเป็นบรรทัดฐานของคนไทยในการติดต่อสื่อสาร ทั้งกับคนที่คุ้นเคยและไม่คุ้นเคย กับคนที่สูงกว่าและต่ำกว่า หรือกับคนที่มีความแตกต่างทางฐานะต่าง ๆ แม้แต่เจ้านายก็ยังพยายามไม่ทำลายตัวตนของลูกน้องมากจนเกินไป

สอดคล้องกับ Ukosakul (1999) ที่ได้อธิบายความหมายของคำว่า “หน้า” ในภาษาไทย สามารถอธิบายได้ 4 ลักษณะ ได้แก่ ใช้อธิบายรูปลักษณะ สีหน้า อารมณ์ และเกียรติ ซึ่งความหมายของหน้าข้างต้นมีลักษณะคล้ายกับแนวคิดของคนจีน ญี่ปุ่น และหลายประเทศในเอเชีย เนื่องจากคำว่า “หน้า” จะสัมพันธ์กับเรื่องเกียรติยศ ความเป็นตัวตน ความเคารพ ชื่อเสียง และความภาคภูมิใจ นอกจากนี้แนวคิดเรื่อง “หน้า” ก็เป็นแนวคิดที่มีความสัมพันธ์ระหว่างความคิด ภาษา และวัฒนธรรม ดังที่ Ukosakul (2003) กล่าวว่า “หน้า” เป็นสิ่งที่บรรจู้ตัวตน เพราะการเสียหน้าถือเป็นการทำร้ายทางสังคม ขณะที่การรักษาหน้าเป็นการรักษาความสัมพันธ์ของคนในสังคม

นอกจากนี้แนวคิดเรื่องหน้ายังส่งผลต่อความสุภาพในวัฒนธรรมไทย เช่น การพูดอ้อม การหลีกเลี่ยง การเผชิญหน้าและการวิจารณ์ การไม่แสดงอารมณ์ไม่ดี ความเกรงใจ

ขณะที่ Person (2008) กล่าวว่า คนไทยให้ความสำคัญกับ “หน้า” ทั้งการรักษาหน้า การเสียหน้า การกอบกู้หน้า และการได้หน้า ทั้งนี้หน้าของคนไทยได้สัมพันธ์กับความคิด 5 ประการ ได้แก่ 1) หน้าตา คือ ตำแหน่งที่ในสังคมที่เกี่ยวข้องกับสิ่งต่าง ๆ เช่น ความรวย ความรู้ ความสามารถ หรือสถานะทางสังคม 2) เกียรติ คือ คุณงามความดีที่ได้รับยกย่องจากผู้อื่น 3) ชื่อเสียง คือ การได้รับการยอมรับจากสังคม 4) ศักดิ์ศรี คือ ความรู้สึกเป็นเกียรติและมีคุณค่า และ 5) บารมี คือ บุญหรือคุณงามความดีที่สั่งสมมา อย่างไรก็ตามศักดิ์ศรีถือเป็นพื้นฐานแนวคิดเรื่อง “หน้า” ในสังคมไทย

เมื่อพิจารณาแนวคิดข้างต้นร่วมกับการแสดงวจนกรรมการชู้พบว่า การคำนึงถึงหน้าของผู้พูดเป็นปัจจัยหนึ่งที่สัมพันธ์ต่อการเลือกแสดงวจนกรรมการชู้ กล่าวคือ ในสถานการณ์ที่ถูกทำลายหน้า เกียรติ หรือชื่อเสียง ย่อมทำให้เกิดความไม่พอใจ อันเป็นสาเหตุสำคัญของการเลือกใช้วจนกรรมการชู้ให้คู่สนทนาแล้ว และหยุดการกระทำที่ทำให้ผู้พูดเสียหาย เพื่อป้องกันและรักษาหน้าของตน ดังตัวอย่างข้อมูลที่เป็นกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 37

(1) ถ้ามีงพูดไม่ให้เกียรติกูแบบนี้อีก กูจะต๋อยปากมึง

(2) จะดำเนินการตามกฎหมาย เพราะหมิ่นประมาท ทำให้เสื่อมเสีย

ชื่อเสียง

(3) ถ้าอยากให้คนอื่นให้เกียรติ ก็ควรให้เกียรติคนอื่นด้วย ชินเธอยังพูดจา

ไม่ให้เกียรติเขา เขาก็คงไม่ให้เกียรติเธอเช่นกัน

จากทั้ง 3 ตัวอย่างข้างต้นแสดงให้เห็นว่า ผู้พูดใช้รูปภาษาว่า “เกียรติ” “ชื่อเสียง” ในการแสดงวจนกรรมการชู้สื่อให้เห็นว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญกับหน้าตาของผู้พูด เพราะผู้พูดพยายามชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา โดยการกล่าวถ้อยคำที่ชี้ให้เห็นความผิดของคู่สนทนาที่ไม่ให้เกียรติ และทำลายชื่อเสียง ซึ่งสาเหตุของการเลือกใช้กลวิธีดังกล่าวอาจเนื่องมาจากผู้พูดมีความคิดว่าหน้าตา เกียรติ และชื่อเสียงเป็นสิ่งมีค่าสำหรับตนหากมีผู้ใดมาทำลาย ย่อมถือได้ว่าผู้พูดเป็นผู้กระทำความผิด

ดังจะเห็นได้จากตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขคือ “ถ้ามีงพูดไม่ให้เกียรติกูแบบนี้อีก กูจะต๋อยปากมึง” ในถ้อยคำแรกผู้พูดกล่าวถึงสิ่งที่คู่สนทนาทำให้ผู้พูดไม่พอใจคือ การพูดไม่ให้เกียรติ ขณะที่ถ้อยคำหลังกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำคือการทำร้ายร่างกายคู่สนทนา แสดงให้เห็นว่าผู้พูดไม่พอใจคู่สนทนาที่ละเมิดเกียรติของตน ทำให้ผู้พูดแสดงวจนกรรมการชู้ เพื่อให้คู่สนทนาหยุดการกระทำดังกล่าว

ตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีการชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา คือ “เพราะหมิ่นประมาท ทำให้เสื่อมเสียชื่อเสียง” ผู้พูดชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนาอย่างชัดเจน คือ หมิ่นประมาท และกล่าวถึงผลกระทบที่ผู้พูดได้รับคือ ผู้พูดเสื่อมเสียชื่อเสียง กลวิธีนี้แสดงให้เห็นว่า ผู้พูดตระหนักในชื่อเสียงของตน ดังนั้นหากบุคคลใดมาทำให้เสื่อมเสียชื่อเสียง ผู้พูดย่อมไม่พอใจ ซึ่งนำไปสู่สาเหตุของการแสดงวจนกรรมการชู้

และตัวอย่างที่ (3) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข คือ “ถ้าอยากให้คนอื่นให้เกียรติ ก็ควรให้เกียรติคนอื่นด้วย” ในถ้อยคำแรกกล่าวถึงสิ่งที่คู่สนทนาคาดหวัง คือ การได้รับเกียรติ ส่วนถ้อยคำหลังกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดสั่งคู่สนทนาให้กระทำคือ คู่สนทนาควรให้เกียรติผู้อื่น จะเห็นได้ว่าผู้พูดพูดในลักษณะประชดประชันคู่สนทนา เพราะคู่สนทนาไม่เกียรติผู้พูด ด้วยเหตุนี้ผู้พูดจึงพยายามทำให้คู่สนทนาตระหนักว่า “เกียรติ” เป็นสิ่งที่ทุกคนให้ความสำคัญ คู่สนทนาจึงควรให้เกียรติผู้พูดด้วย

นอกจากนี้ข้อมูลที่เป็นการอธิบายเหตุผลของการเลือกใช้กลวิธีทางภาษา ในแบบสอบถามยังได้กล่าวถึงการให้ความสำคัญกับหน้าตาในทำนองเดียวกับข้อมูลที่เป็นรูปภาพา ดังตัวอย่างไปนี้

ตัวอย่างที่ 38

- (1) เพราะต้องการให้เพื่อนหยุดการพูดจาที่ไม่ให้เกียรติเรา
- (2) เรื่องนี้เป็นเรื่องเกียรติยศ ชื่อเสียง พูดตักกันแล้ว หากไม่เลิกกระทำ ก็คงต้องดำเนินคดีตามกฎหมาย
- (3) พฤติกรรมที่ทำนั้นทำให้ชื่อเสียงเราเสียหาย อีกทั้งเพื่อนคนนั้นยังเคยสัญญาว่าจะไม่ทำอีก จึงทวนคำสัญญานั้น

จากการอธิบายเหตุผลของการแสดงวจนกรรมการชู้ในตัวอย่างข้างต้นแสดงถึงการตระหนักถึงความสำคัญกับหน้าตาของผู้พูด ดังตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดใช้การชู้ เพื่อต้องการรักษาเกียรติของตน ตัวอย่างที่ (2) และ (3) ผู้พูดอธิบายว่าการกระทำของคู่สนทนาทำให้ตนเสียเกียรติยศ และชื่อเสียง จากที่กล่าวมาข้างต้นทำให้เห็นว่าหน้าตา เกียรติ และชื่อเสียงเป็นสิ่งสำคัญสำหรับผู้พูด ดังนั้นในสถานการณ์ที่คู่สนทนาทำลายสิ่งเหล่านั้น ผู้พูดย่อมรู้สึกไม่พอใจและต้องการให้คู่สนทนาหยุดการกระทำที่ทำให้ผู้พูดเสียหาย ผู้พูดจึงเลือกใช้วจนกรรมการชู้ เพื่อป้องกันไม่ให้คู่สนทนาทำลายหน้าตา เกียรติ และชื่อเสียงของผู้พูดอีก

ทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้น อาจกล่าวได้ว่าการคำนึงถึงหน้าตา เกียรติและชื่อเสียงของผู้พูดเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทยเลือกแสดงวจนกรรมการชู้ในสถานการณ์ต่าง ๆ

### 3.5.2 แนวคิดเรื่องความเกรงใจ

ปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรมไทยอีกประการหนึ่งที่ส่งผลต่อการแสดง วจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทย คือ แนวคิดเรื่อง “ความเกรงใจ” ซึ่งมีนักวิชาการ หลายท่านอธิบายไว้ดังนี้

Komin (1991, 143 - 161) ความเกรงใจเป็นสิ่งที่อยู่ในวิถีชีวิตของคนไทย โดยได้อธิบายลักษณะของความเกรงใจคือ ไม่ต้องการทำร้ายความรู้สึก ไม่ต้องการให้เกิดปัญหา มุ่งรักษาความเป็น “ตัวตน” ของทั้งสองฝ่าย ลดการสื่อสารด้านลบ ไม่ต้องการทำให้เกิดความไม่สบายใจ นอกจากนี้ความเกรงใจอยู่ในสังคมทุกระดับ เช่น ระดับชนชั้นสูง ชนชั้นกลาง ชนชั้นล่าง ครอบครัว และคู่สมรส ขณะเดียวกันความเกรงใจอย่างกับคำว่า “การรักษาหน้าใจกัน” คือ การรักษา ความเป็นตัวตน หรือความรู้สึกของอีกฝ่าย

ขณะที่ Klusner (1993, 258 - 259) ได้นิยามความหมายของคำว่า “เกรงใจ” จากมุมมองของชาวต่างประเทศไว้ว่า ความเกรงใจเป็นทัศนคติและท่าทีที่มีต่อผู้อื่นในสังคม ซึ่งแสดงให้เห็นความแตกต่างระหว่างสถานภาพของบุคคล โดยพบว่าผู้น้อยมักเกรงใจผู้ใหญ่หรือ ผู้ที่มีสถานภาพทางสังคมสูง ความเกรงใจจึงอาจเป็นลักษณะที่บ่งบอกถึงความไม่มั่นใจ หรือไม่ ต้องการบังคับผู้อื่นให้กระทำในสิ่งที่ตนต้องการ

อย่างไรก็ตาม ทรงธรรม อินทรจักร (2553, 27) กล่าวว่า ความเกรงใจ คือ ความคิด หรือความกังวลของผู้พูดที่ว่าตนควรจะทำหรือไม่กระทำการบางอย่าง เพื่อให้คู่สนทนา ได้รับประโยชน์หรือความสะดวกสบาย หรือไม่ให้ความรู้สึกและอารมณ์ของผู้ที่ผู้พูดเกรงใจได้รับการกระทบกระเทือน ไม่ว่าจะทางจิตใจหรือทางกายภาพ ความเกรงใจเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ การปฏิสัมพันธ์ทางสังคมเป็นไปอย่างราบรื่น ไม่มีความขัดแย้งและไม่รบกวนผู้อื่น นอกจากนี้ทรงธรรม อินทรจักร (2553; 2557) ได้อธิบายความเกรงใจประกอบด้วยหลักปฏิบัติ 2 ประการ ได้แก่ การลด ค่าตนเอง (self - abnegation) และการให้ประโยชน์แก่ผู้อื่น (other - accommodation)

จากการกล่าวข้างต้นแสดงให้เห็นว่า ในการปฏิสัมพันธ์คนไทยจะคำนึงถึง ความเกรงใจของคู่สนทนา พบลักษณะสำคัญ 3 ประการ ได้แก่ ความเกรงใจที่ผู้พูดพึงจะได้รับ ความเกรงใจต่อคู่สนทนา และความเกรงใจต่อบุคคลอื่น ดังนี้

#### 3.5.2.1 ความเกรงใจที่ผู้พูดพึงจะได้รับ

ความเกรงใจที่ผู้พูดพึงจะได้รับ คือ ความคาดหวังของผู้พูดที่ต้องการให้ คู่สนทนาเกรงใจตน ทั้งนี้ในสถานการณ์ที่แสดงวจนกรรมการชู้ มักปรากฏความเกรงใจต่อผู้พูดใน สถานการณ์ที่ผู้พูดได้รับผลกระทบจากการช่วยเหลือคู่สนทนา เพราะคู่สนทนาละเลยไม่ทำตามสัญญา ที่เคยให้ไว้ ดังนั้นความเกรงใจในลักษณะนี้จึงคล้ายกับทำให้คู่สนทนาตระหนักว่าการกระทำของตนทำ

ให้ผู้พูดเดือดร้อน ดังจะเห็นได้จากการเลือกใช้กลวิธีการทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 39

(1) เราก็มีความจำเป็นเหมือนกัน ที่ให้เธอยืมก็เพราะว่าจะคืนภายในสิ้นเดือน แต่ผ่อนแบบนี้เราก็ลำบาก หากเป็นแบบนี้ต่อไปนี่คงพึ่งพาหรือขอความช่วยเหลือใครก็ลำบาก เราจะไม่วีใจให้ยืมอีกแน่

(2) เราเองก็มีความจำเป็นต้องใช้ แต่เห็นว่าเพื่อนจำเป็นมากกว่าจึงแบ่งบันให้เอาไปก่อน แต่ตอนนี้เราต้องการใช้แล้ว ต้องคิดถึงตอนที่คุณหาคนช่วยให้ยืมไม่ได้สิ

จากตัวอย่างกลวิธีทางภาษาที่ใช้แสดงวัจนกรรมการขู่ข้างต้นทำให้เห็นว่าผู้พูดต้องการให้คู่สนทนาเกรงใจตน ทั้ง 2 ตัวอย่างเกิดในสถานการณ์เพื่อนยืมเงินไปแล้วไม่คืน ตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีการอ้างความจำเป็นของผู้พูดคือ “เราก็มีความจำเป็นเหมือนกัน” และการขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจ คือ “ผ่อนแบบนี้เราก็ลำบาก” ผู้พูดใช้เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนาเกรงใจตน เพราะการไม่รักษาสัญญาของคู่สนทนาทำให้ผู้พูดต้องประสบปัญหาทางการเงิน

และตัวอย่างที่ 2 ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีการอ้างความจำเป็นของผู้พูดคือ “เราก็มีความจำเป็นเหมือนกัน” และ “แต่ตอนนี้เราต้องการใช้แล้ว” ร่วมกับกลวิธีการทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจคือ “ต้องคิดถึงตอนที่คุณหาคนช่วยให้ยืมไม่ได้สิ” ผู้พูดใช้เพื่อต้องการทำให้เกรงใจ เนื่องจากผู้พูดเคยช่วยเหลือคู่สนทนาเมื่อครั้งประสบปัญหาทางการเงิน ดังนั้นเมื่อผู้พูดจำเป็นต้องใช้เงิน คู่สนทนาไม่ควรละเลยที่จะคืนเงินที่ยืมไป เพราะหากไม่ทำจะทำให้ผู้พูดเดือดร้อนได้

นอกจากนี้ความเกรงใจต่อผู้พูดยังปรากฏในข้อมูลที่เป็นการอธิบายเหตุผลของการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในแบบสอบถามและการสัมภาษณ์เชิงลึก ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 40

(1) เพราะอยากให้เพื่อนนึกถึงใจเขาใจเรา

(2) อยากให้เพื่อนรักษาคำพูด พูดความจริง แสดงความจริงใจ และเกรงใจ

ผู้อื่น

จากการอธิบายเหตุผลของการแสดงวัจนกรรมการขู่ในตัวอย่างข้างต้นแสดงถึงการตระหนักถึงความสำคัญกับหน้าตาของคู่สนทนา ดังสถานการณ์เพื่อนยืมเงินไปแล้วไม่คืน ในตัวอย่างที่ (1) และ (2) แสดงให้เห็นว่าผู้พูดคาดหวังให้คู่สนทนาตระหนักถึงความเดือดร้อนที่เกิดขึ้น และแสดงความเกรงใจต่อผู้พูดโดยการทำตามที่สัญญาเอาไว้

ทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้นอาจสันนิษฐานได้ว่า ความพยายามของผู้พูดที่ต้องการทำให้คู่สนทนาตระหนักว่าการกระทำของตนทำให้ผู้พูดเดือดร้อนเป็นสาเหตุหนึ่งที่ถูกเลือกใช้วัจนกรรมการชู้ เนื่องจากผู้พูดคาดหวังที่จะรักษาประโยชน์ของตน

### 3.5.2.2 ความเกรงใจต่อคู่สนทนา

ความเกรงใจต่อคู่สนทนา คือ ผู้พูดตระหนักถึงสิ่งจะไม่ทำให้คู่สนทนาได้รับผลกระทบด้านลบ ความเกรงใจลักษณะนี้มักปรากฏในสถานการณ์ที่ผู้พูดต้องการแสดงให้คู่สนทนาเห็นว่า ผู้พูดเองก็เกรงใจคู่สนทนา แต่เมื่อคู่สนทนาไม่คำนึงถึงการรักษาคำพูด หรือรักษาเกียรติของผู้พูด ผู้พูดเลยจำเป็นต้องพูดชู้คู่สนทนา ดังจะเห็นจากการเลือกใช้วิธีการประชดประชันคู่สนทนา และการแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 41

(1) จริง ๆ นี่ เรื่องนี้ไม่ใช่เรื่องที่ต้องมาเกรงใจกันไม่ใช่หรือ ทำไมถึงคืนให้ตรงเวลาไม่ได้ บอกได้มัย ถ้าไม่ยอมและยังยืนยันจะไม่คืน เราจะเอาไปปรึกษาคุณพ่อและคุณแม่ของแกแล้วนะ

(2) หากไม่ให้เกียรติเรา ไม่ควรพูดคุยกันอีกแล้ว เพราะนั่นไม่ใช่พฤติกรรมที่เพื่อนจะทำต่อกัน ที่เรานิ่งเฉยก่อนหน้านี้ เพราะเห็นว่าเธอเป็นเพื่อน และคิดว่าเธอจะคิดได้ว่าเราไม่ชอบ แต่เธอก็ไม่ยอมหยุด

จากตัวอย่างข้างต้น เป็นการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการชู้ในสถานการณ์เพื่อนยืมเงินแล้วไม่คืน ดังตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดใช้กลวิธีการประชดประชัน คือ “เรื่องนี้ไม่ใช่เรื่องที่ต้องมาเกรงใจกันไม่ใช่หรือ” ผู้พูดต้องการทำให้คู่สนทนาตระหนักว่า ผู้พูดอาจจะไม่ต้องเกรงใจคู่สนทนา เพราะผู้พูดเป็นเจ้าของยืมมีสิทธิ์ที่จะทวงเงิน แต่ผู้พูดก็ไม่อยากทวงเงินคู่สนทนาบ่อย ๆ เพราะจะทำให้คู่สนทนาไม่สบายใจ ขณะเดียวกันผู้พูดมีความคาดหวังให้คู่สนทนาเกรงใจตน เพราะเคยให้คู่สนทนายืมเงิน คู่สนทนาควรจะต้องคำนึงถึงความช่วยเหลือครั้งนั้นตลอดจนพึงตระหนักว่า การไม่คืนเงินที่ยืมไปเป็นสิ่งที่ไม่ถูกต้อง และอาจสร้างความเดือดร้อนให้แก่ผู้พูดได้

และตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีการแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนาคือ “ที่เรานิ่งเฉยก่อนหน้านี้ เพราะเห็นว่าเธอเป็นเพื่อน” ผู้พูดใช้เพื่อทำให้คู่สนทนาตระหนักว่า สาเหตุที่ก่อนหน้านี้ผู้พูดเห็นแก่ความเป็นเพื่อน จึงเกรงใจและไม่ได้ต่อว่าคู่สนทนาอย่างตรงไปตรงมา ผู้พูดจึงยอมนิ่งเฉย เพราะไม่อยากทำให้คู่สนทนาเสียความรู้สึก

นอกจากนี้ความเกรงใจต่อคู่สนทนายังปรากฏในข้อมูลที่เป็นการอธิบายเหตุผลของการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในแบบสอบถามและการสัมภาษณ์เชิงลึก ดังตัวอย่างต่อไปนี้

## ตัวอย่างที่ 42

(1) เนื่องจากยังเห็นแก่ความเป็นเพื่อน แต่ถ้ายังไม่คืนก็ต้องถือเป็นบทเรียน หากเขาเห็นว่าเป็นเพื่อน และเพื่อนเดือดร้อนก็ควรรับคืนเงิน

(2) ให้ออกาสรักขาน้ำใจ บางครั้งเขาอาจจะจำเป็นจริง ๆ หรือโอกาสหน้า เราอาจจะเดือดร้อนต้องพึ่งพาอาศัยเขา

จากการอธิบายเหตุผลของการแสดงวัจนกรรมการชู้ในตัวอย่างข้างต้นแสดงถึงความเกรงใจต่อคู่สนทนา ดังตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดเห็นแก่ความเป็นเพื่อนระหว่างตนกับคู่สนทนา แม้ว่าคู่สนทนาไม่คืนเงิน ผู้พูดก็ถือเป็นบทเรียน และตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดเกรงใจคู่สนทนา เพราะไม่อยากทำให้คู่สนทนาไม่สบายใจจากการถูกทวงเงิน จึงให้ออกาสที่จะผิดผ่อนการคืนเงินไปอีก

ทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้นอาจสรุปได้ว่า ความเกรงใจต่อคู่สนทนาเป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่ลดน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำและสถานการณ์การชู้เพื่อหลีกเลี่ยงการคุกคามหน้าของคู่สนทนา

## 3.5.2.3 ความเกรงใจต่อบุคคลอื่น

ความเกรงใจต่อบุคคลอื่น คือ ผู้พูดตระหนักถึงผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้นกับบุคคลอื่น บุคคลที่ผู้พูดอ้างถึงนั้นมักเป็นผู้ที่มีบุญคุณต่อผู้พูด และคู่สนทนา เนื่องจากบุคคลเหล่านี้เคยให้ความช่วยเหลืออย่างใดอย่างหนึ่ง ดังนั้นความเกรงใจต่อบุคคลอื่น จึงเป็นความพยายามของผู้พูดที่ต้องการทำให้คู่สนทนาตระหนักว่า ควรสำนึกบุญคุณโดยการไม่ทำให้ผู้ที่เคยช่วยเหลือต้องได้รับผลกระทบด้านลบจากความไม่รับผิดชอบของผู้พูดและคู่สนทนา ดังจะเห็นจากการเลือกใช้กลวิธีการอธิบายเหตุผลของการชู้ดังตัวอย่างต่อไปนี้

## ตัวอย่างที่ 43

(1) ให้รับเงินมาคืน เพราะเราจะได้ใช้คืนที่เรายืมมา  
 (2) เงินนั้นเป็นเงินที่เราขอยืมจากคนอื่นมาให้ นะ ที่ให้รับคืนเพราะเกรงใจเขา แต่ถ้ายังไม่รับคืนอย่างนี้ก็ต้องบอกให้เขามาทวงกับแกเองแล้วแหละ ทางที่ดีแกควรรับคืนมาให้หมดก่อนที่เขาจะคิดดอกเบี้ยเพิ่มให้แกต้องเสียเงินมากไปกว่าเดิม

จากตัวอย่างข้างต้น เป็นกลวิธีทางภาษาที่ใช้แสดงวัจนกรรมการชู้ในสถานการณ์เพื่อนยืมเงินแล้วไม่คืน ดังตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดใช้กลวิธีการอธิบายเหตุผลของการชู้คือ “เพราะเราจะได้ใช้คืนที่เรายืมมา” ผู้พูดใช้เพื่อต้องการให้คู่สนทนาเกรงใจบุคคลอื่น โดยชี้ให้เห็นว่าบุคคลอื่นช่วยให้เงินแก่ผู้พูด ผู้พูดจึงมีเงินให้คู่สนทนา ยืม ด้วยเหตุนี้คู่สนทนาจะต้องเกรงใจทั้งผู้พูดและผู้ที่เคยช่วยเหลือตนด้วย

ขณะที่ตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดใช้กลวิธีการอธิบายเหตุผลของการชู้ว่า “ที่ให้รับคืนเพราะเกรงใจเขา” แสดงให้เห็นว่า ผู้พูดคำนึงถึงความเกรงใจต่อบุคคลอื่น เพราะเขาอาจจะได้รับ

ผลกระทบ หากคู่สนทนาไม่คืนเงินที่ยืมไป จากกลวิธีทางภาษาข้างต้นทำให้เห็นว่า “ความเกรงใจ” เป็นแนวคิดของสังคมและวัฒนธรรมประการหนึ่งที่น่ามาใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้ซึ่งมักใช้เพื่อทำให้คู่สนทนาเห็นว่า ผู้พูดมีความเกรงใจต่อคู่สนทนา และบุคคลอื่น ๆ

นอกจากนี้ข้อมูลที่เป็นการอธิบายเหตุผลของการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในแบบสอบถามและการสัมภาษณ์เชิงลึกยังได้กล่าวถึงการให้ความสำคัญกับความเกรงใจต่อบุคคลอื่นที่สอดคล้องกับข้อมูลที่เป็นรูปภาพ ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 44

- (1) เพราะต้องการให้เพื่อนเกรงใจ กลัวว่าจะเสียเงินเพิ่มขึ้น
- (2) เขาจะได้เกรงใจเพิ่มขึ้น

จากการอธิบายเหตุผลของการแสดงวจนกรรมการชู้ในตัวอย่างข้างต้น แสดงถึงการตระหนักเรื่อง “ความเกรงใจ” ดังตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดต้องการให้คู่สนทนาเกรงใจผู้อื่นที่อาจจะได้รับผลกระทบจากการไม่คืนเงิน

ขณะที่ตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดต้องการให้คู่สนทนาเกรงใจตนมากขึ้น จากข้อมูลข้างต้นจึงอาจอธิบายได้ว่า ผู้พูดต้องการทำให้คู่สนทนายึดมั่นถึงความเกรงใจทั้งต่อผู้พูด และผู้อื่น โดยการกระทำในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

ทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้นแสดงให้เห็นว่า ผู้พูดเกรงใจต่อบุคคลที่เคยให้ความช่วยเหลือ และไม่ยอมให้บุคคลนั้นได้รับผลกระทบจากความไม่รับผิดชอบของคู่สนทนา จึงเป็นสาเหตุที่ผู้พูดเลือกแสดงวจนกรรมการชู้

อย่างไรก็ตาม เมื่อนำแนวคิดเรื่องหน้า และความเกรงใจมาวิเคราะห์ความสัมพันธ์กับการแสดงวจนกรรมการชู้ ทำให้พบความสัมพันธ์ 2 ประการ ดังนี้

1) สาเหตุของการแสดงวจนกรรมการชู้ เกิดขึ้นจากความไม่พอใจต่อการกระทำของคู่สนทนาที่เป็นสาเหตุทำให้ผู้พูด และบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องเสียหน้า เสียศักดิ์ศรี หรือเสียประโยชน์อย่างใดอย่างหนึ่ง ทั้งนี้แนวคิดเรื่องหน้าและศักดิ์ศรีเป็นปัจจัยที่คนไทยให้ความสำคัญ ด้วยเหตุนี้ผู้พูดจึงจำเป็นต้องเลือกใช้วจนกรรมการชู้ เพื่อให้คู่สนทนาหยุดการกระทำนั้น กลวิธีทางภาษาที่มักจะเลือกใช้คือ กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนายึดมั่นและ/หรือทำตามในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ และกลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ

2) การพยายามรักษาความสัมพันธ์กับคู่สนทนาเป็นความพยายามที่ผู้พูดหลีกเลี่ยงการเผชิญหน้าคู่สนทนา และทำให้เห็นว่าผู้พูดยังคงคำนึงถึงคู่สนทนาในขณะที่ชู้ ซึ่งสัมพันธ์กับแนวคิดความเกรงใจต่อคู่สนทนา ผู้พูดจึงเลือกใช้กลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา เพื่อลดความรุนแรงของถ้อยคำ และสถานการณ์ในการชู้



ทั้งนี้เมื่อพิจารณาความถี่ของการเลือกใช้กลวิธีทางภาษากับความสัมพันธ์ของปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรมทั้ง 2 ประการข้างต้น อาจสรุปได้ว่า แนวคิดเรื่องหน้า และความเกรงใจผู้พูดภาษาไทยจะเลือกใช้เพื่อคำนึงถึงตนเองที่มุ่งทำให้การชู้สมฤทธิ์ผลมากกว่าการคำนึงถึงคู่สนทนาที่เป็นความพยายามรักษาความสัมพันธ์ให้คงอยู่

จากการวิเคราะห์ผลการศึกษาในบทนี้ แสดงให้เห็นว่า ในกรณีคู่สนทนามีสถานภาพเท่ากัน ผู้พูดภาษาไทยจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ โดยมุ่งหวังผลสัมฤทธิ์ในการชู้มากกว่าการรักษาความสัมพันธ์ ดังจะเห็นได้จากการเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการมากกว่ากลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ และกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา นอกจากนี้การแสดงวจนกรรมการชู้ของผู้พูดภาษาไทยจะสัมพันธ์กับปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรม 2 ประการ ได้แก่ แนวคิดเรื่องหน้าและความเกรงใจ

ในบทถัดไป ผู้วิจัยจะนำเสนอความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้กับปัจจัยเพศของผู้พูด เพื่อแสดงให้เห็นผลการศึกษาวจนกรรมการชู้ในภาษาไทยอีกแง่มุมหนึ่ง

## บทที่ 4

### ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้ กับปัจจัยเพศของผู้พูด

บทนี้ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการศึกษาดำเนินการตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 คือ ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้กับปัจจัยเพศของผู้พูด เพื่อหาคำตอบว่าในกรณีที่ผู้พูดเพศต่างกันจะส่งผลต่อการแสดงวจนกรรมการชู้หรือไม่ อย่างไร

การศึกษานี้ ผู้วิจัยใช้ข้อมูลจากแบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา (WDCT) เพียงอย่างเดียว เนื่องจากการใช้แบบสอบถามเป็นวิธีการเก็บข้อมูลที่สามารถระบุเพศของผู้ตอบแบบสอบถามได้อย่างชัดเจน และนำมาศึกษาเปรียบเทียบเชิงสถิติได้

ทั้งนี้ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการศึกษาในบทนี้ จำนวน 3 หัวข้อ ได้แก่

1. วจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย
2. วจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง
3. การเปรียบเทียบวจนกรรมการชู้ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง

แต่ละหัวข้อมีรายละเอียดต่าง ๆ โดยจะนำเสนอต่อไปนี้

#### 4.1 วจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย

จากการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย จำนวน 100 คน โดยใช้แบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนาที่ประกอบด้วย 6 สถานการณ์ จำแนกเป็นสถานการณ์ที่ผู้พูดเสียประโยชน์ 3 สถานการณ์ และสถานการณ์ที่ผู้พูดเสียหน้า เสียศักดิ์ศรี 3 สถานการณ์ ดังนั้นจึงมีคำตอบรวมทั้งสิ้น 600 คำตอบ

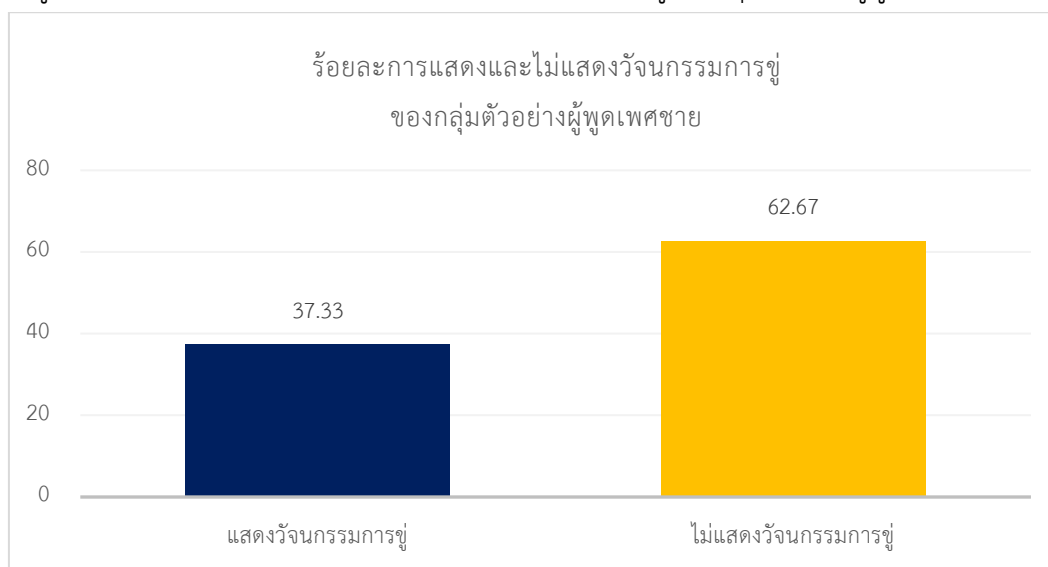
เมื่อนำคำตอบทั้งหมดข้างต้นมาวิเคราะห์สามารถจำแนกข้อมูลได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่ การแสดงวจนกรรมการชู้ และไม่แสดงวจนกรรมการชู้ ซึ่งสามารถสรุปความถี่ และร้อยละของคำตอบได้ดังตารางและแผนภูมิต่อไปนี้

ตารางที่ 21 แสดงความถี่การแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย

| ลักษณะคำตอบ                 | ความถี่ | ร้อยละ |
|-----------------------------|---------|--------|
| 1. การแสดงวัจนกรรมการชู้    | 224     | 37.33  |
| 2. การไม่แสดงวัจนกรรมการชู้ | 376     | 62.67  |
| รวม                         | 600     | 100.00 |

จากตารางข้างต้นสามารถสรุปได้เป็นแผนภูมิดังต่อไปนี้

แผนภูมิที่ 6 แสดงร้อยละการแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย



#### คำอธิบายแผนภูมิ

คำตอบที่ 1 แสดงวัจนกรรมการชู้

คำตอบที่ 2 ไม่แสดงวัจนกรรมการชู้

จากตารางที่ 21 และ แผนภูมิที่ 6 แสดงให้เห็นว่าจากสถานการณ์ที่กำหนด กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกแสดงวัจนกรรมการชู้ในควมถี่รวมทั้งสิ้น 224 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 37.33 ขณะที่เลือกไม่แสดงวัจนกรรมการชู้ในควมถี่รวมทั้งสิ้น 376 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 62.67

ผลการศึกษาข้างต้นสามารถสรุปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกไม่แสดงวัจนกรรมการชู้มากกว่าแสดงวัจนกรรม ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากลักษณะของวัจนกรรมการชู้ที่เป็น การคุกคามหน้าคู่สนทนา รวมทั้งเป็นสิ่งที่พึงหลีกเลี่ยง หากเป็นไปได้ ด้วยเหตุนี้กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายจึงเลี่ยงที่จะแสดงวัจนกรรมการชู้

ผลการศึกษาในหัวข้อต่อไป ผู้วิจัยจะนำเสนอรายละเอียดของการแสดงวัจนกรรมการชู้ และไม่แสดงวัจนกรรมการชู้ที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกใช้ดังนี้

#### 4.1.1 การแสดงวจนกรรมการชู้

การนำเสนอผลการศึกษาศึกษาการแสดงวจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย ผู้วิจัยแบ่งประเด็นการนำเสนอทั้งหมด 3 หัวข้อ ได้แก่

- 1) กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้
- 2) การปรากฏร่วมของกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้
- 3) สิ่งที่น่าสนใจถึงขณะที่ผู้สนทนา

โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### 4.1.1.1 กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้

จากการศึกษาศึกษาการแสดงวจนกรรมการชู้ของกลุ่มผู้พูดตัวอย่างเพศชายพบการเลือกแสดงวจนกรรมการชู้รวมทั้งสิ้น 224 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 37.33 ของคำตอบทั้งหมด

เมื่อนำข้อมูลมาจำแนกเป็นถ้อยคำจะได้จำนวน 482 ถ้อยคำ จากผู้วิจัยนำถ้อยคำมาวิเคราะห์กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ สามารถจำแนกผลการศึกษาได้เป็น 3 กลุ่มกลวิธี ได้แก่ 1) กลุ่มกลวิธีที่ทำให้ผู้สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ 2) กลุ่มกลวิธีในการแสดงความไม่พอใจ และ 3) กลุ่มกลวิธีในการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับผู้สนทนา พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 399 ครั้ง ทั้งนี้กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแต่ละกลุ่มในความถี่ และร้อยละแตกต่างกัน ซึ่งสามารถสรุปเป็นตาราง และแผนภูมิได้ดังต่อไปนี้

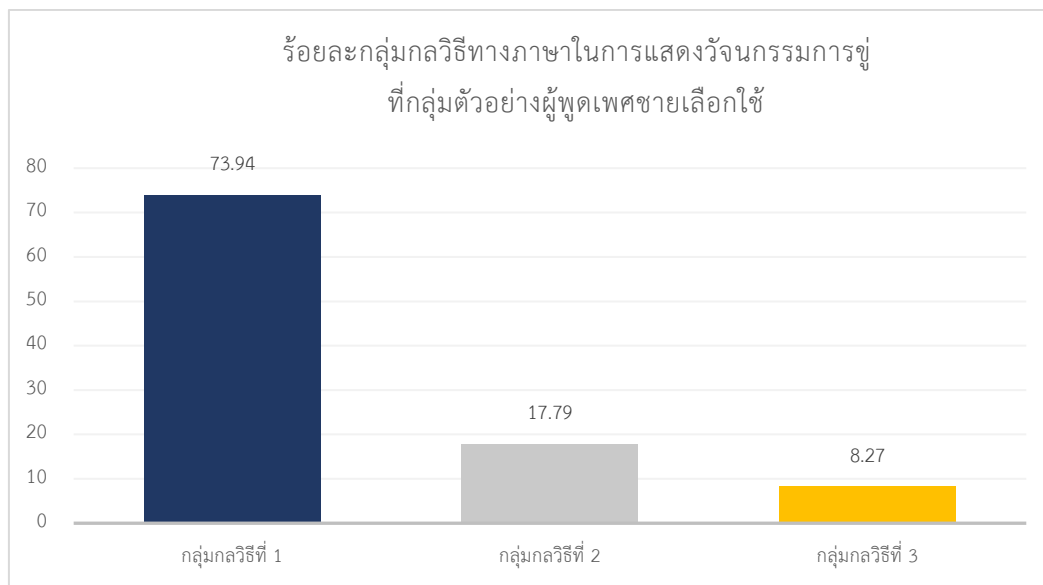
ตารางที่ 22 แสดงความถี่กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกใช้

| กลวิธีทางภาษา   | ความถี่<br>(ครั้ง) | ร้อยละ |
|---|--------------------|--------|
| 1. การทำให้ผู้สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ | 295                | 73.94  |
| 1.1 การทำให้ผู้สนทนากลัวผลกระทบด้านลบ                       | 242                | 60.66  |
| 1.1.1 การใช้ถ้อยคำแสดงเจื่อนใจ                              | 174                | 43.61  |
| 1.1.2 การบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ                            | 29                 | 7.27   |
| 1.1.3 การเตือน  | 28                 | 7.02   |
| 1.1.4 การอ้างถึงบุคคล หรือสิ่งอื่นที่มีอิทธิพลต่อผู้สนทนา   | 10                 | 2.51   |
| 1.1.5 การทำทนายผู้สนทนา                                     | 1                  | 0.25   |
| 1.2 การทำให้ผู้สนทนาทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ               | 53                 | 13.28  |
| 1.2.1 การสั่งผู้สนทนา                                       | 45                 | 11.28  |
| 1.2.2 การทวงถาม   | 8                  | 2.00   |

| กลวิธีทางภาษา   | ความถี่<br>(ครั้ง) | ร้อยละ        |
|---|--------------------|---------------|
| <b>2. การแสดงความไม่พอใจ</b>                                  | <b>71</b>          | <b>17.79</b>  |
| <b>2.1. การระบายความรู้สึกของผู้พูด</b>                       | <b>49</b>          | <b>12.28</b>  |
| 2.1.1 การชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา                             | 21                 | 5.26          |
| 2.1.2 การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ | 21                 | 5.26          |
| 2.1.3 การบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด                         | 7                  | 1.76          |
| <b>2.2 การทำร้ายจิตใจของคู่สนทนา</b>                          | <b>22</b>          | <b>5.51</b>   |
| 2.2.1 การประชดประชันคู่สนทนา                                  | 16                 | 4.01          |
| 2.2.2 การบริภาษคู่สนทนา                                       | 6                  | 1.50          |
| <b>3. การพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา</b>  | <b>33</b>          | <b>8.27</b>   |
| <b>3.1 การคำนึงถึงคู่สนทนา</b>                                | <b>20</b>          | <b>5.01</b>   |
| 3.1.1 การอ้างความจำเป็นของผู้พูด                              | 7                  | 1.76          |
| 3.1.2 การแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา          | 6                  | 1.50          |
| 3.1.3 การขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจ                              | 5                  | 1.25          |
| 3.1.4 การอธิบายเหตุผลของการขู่                                | 2                  | 0.50          |
| <b>3.2 การแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา</b>                          | <b>13</b>          | <b>3.26</b>   |
| 3.2.1 การให้โอกาสคู่สนทนา                                     | 8                  | 2.01          |
| 3.2.2 การแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา                         | 3                  | 0.75          |
| 3.2.3 การเน้นย้ำความสำคัญ                                     | 2                  | 0.50          |
| <b>รวม</b>  | <b>399</b>         | <b>100.00</b> |

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
 จากตารางข้างต้นสามารถสรุปร้อยละภาพรวมของกลวิธีทางภาษา  
 แต่ละกลุ่มเป็นแผนภูมิได้ดังนี้

แผนภูมิที่ 7 แสดงร้อยละกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกใช้



#### คำอธิบายแผนภูมิ

กลุ่มกลวิธีที่ 1 การทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ  
 กลุ่มกลวิธีที่ 2 การแสดงความไม่พอใจ  
 กลุ่มกลวิธีที่ 3 การพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

จากตารางที่ 22 และแผนภูมิที่ 7 สรุปได้ว่า ในการแสดงวจนกรรมการชู้กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแต่กลุ่มแตกต่างกัน ดังนั้นผู้วิจัยจะนำเสนอผลการศึกษาดังกล่าวโดยเรียงลำดับจากกลวิธีทางภาษาที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำดังนี้

#### 4.1.1.1.1 กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

ผลการศึกษาคำเลือกใช้กลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 295 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 73.94 ซึ่งถือว่าเป็นความถี่สูงสุด จำแนกเป็นกลวิธีใหญ่ได้ 2 กลวิธี ได้แก่

##### 4.1.1.1.1.1 การทำให้คู่สนทนากลับผลกระทบด้านลบ

การทำให้คู่สนทนากลับผลกระทบด้านลบ พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 242 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 60.66 ประกอบด้วยกลวิธีย่อย 5 กลวิธี โดยสามารถเรียงลำดับกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

**1) การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข** พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 174 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 43.61 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 45

- (1) ถ้ายังไม่เลิกพูดโกหก เราจะต้องดำเนินคดีขอหาหมิ่นประมาท
- (2) ส่งงานช้าเดี๋ยวกี้โดนหักคะแนน ถ้ายังทำงานแบบนี้อีก

เพื่อนคงไม่ยอมทำงานด้วย

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่าผู้พูดใช้รูปประโยคเงื่อนไขในการแสดงวจนกรรมการขู่ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์คู่สนทนานิพนธ์ผู้พูด ในถ้อยคำแรกผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ คือ ไม่เลิกโกหก ส่วนถ้อยคำที่สองกล่าวถึงสิ่งที่จะกระทำให้คู่สนทนาได้รับผลกระทบด้านลบคือ ดำเนินคดีตามกฎหมาย

เช่นเดียวกับตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนทำงานล่าช้า ในถ้อยคำแรกผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ คือ ทำงานแบบนี้ ส่วนถ้อยคำที่สองกล่าวถึงสิ่งที่มีผู้อื่นจะกระทำให้คู่สนทนาได้รับผลกระทบด้านลบ คือ เพื่อนไม่ยอมทำงานร่วมกับคู่สนทนาอีก

**2) การบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ** พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 29 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 7.27 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 46

- (1) เราต้องดำเนินการในส่วนที่ทำได้นะเพื่อน
- (2) เอาเรื่องขึ้นศาลไปเลยละกัน ดูท่าทางจะคุยด้วยไม่ได้ละ

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่าผู้พูดใช้การบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำในการแสดงวจนกรรมการขู่ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนโอนเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดใช้กริยา “ต้อง” ตามด้วยการกระทำในอนาคต “ดำเนินการในส่วนที่ทำได้นะเพื่อน” ซึ่งสื่อความโดยนัยว่าการกระทำนั้นจะเป็นอันตรายต่อคู่สนทนา

และตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนโอนเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดใช้คำกริยา “เอา” ตามด้วยวิธีดำเนินการกับปัญหาการเงินคือ “ขึ้นศาล”

**3) การเตือน** พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 28 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 7.02 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 47

- (1) ส่งงานช้าเดี๋ยวกี้โดนหักคะแนน ถ้ายังทำงานแบบนี้อีกเพื่อน

คงไม่ยอมทำงานด้วย

(2) ถ้าทำไม่ทันอะ มันเกิดผลเสียหายกับคนอื่น สุดท้ายก็จะมีใครไว้ใจให้ทำแล้วนะ ส่วนสาเหตุก็น่าจะรู้ตัวอยู่นะ แม้ว่าจะบอกว่าไม่เป็นปัญหาที่เถอะ

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่าผู้พูดใช้กลวิธีการเตือนในการแสดงวิจรรย์กรรมการชู้ โดยทั้ง 2 ตัวอย่างเกิดขึ้นในสถานการณ์เพื่อนทำงานล่าช้า ในตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดใช้คำกริยา “เตี้ยว” ตามด้วยผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้นคือ คู่สนทนาโดนอาจารย์หักคะแนน

และตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดใช้คำบอกเวลา “สุดท้าย” ตามด้วยผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้นคือ คู่สนทนาจะไม่ได้รับความไว้ใจในการทำงานกับผู้อื่นอีก

**4) การอ้างถึงบุคคล หรือสิ่งอื่นที่มีอิทธิพลต่อคู่สนทนา**  
พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 10 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 2.51 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 48

(1) อาจารย์บอกว่าถ้าส่งงานช้าคราวนี้ จะหักคะแนนแล้วนะ

(2) ผมตรวจสอบดูแล้ว พบความไม่โปร่งใส ผมไม่อยากพูดอะไรมาก ผมขอถอนหุ้นครับ ที่ผ่านมาขอขอบคุณที่เคยร่วมงานกัน

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่าผู้พูดใช้กลวิธีการอ้างถึงบุคคล หรือสิ่งอื่นที่มีอิทธิพลต่อคู่สนทนาในการแสดงวิจรรย์กรรมการชู้ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนทำงานล่าช้า ผู้พูดอ้างถึง “อาจารย์” ที่สามารถหักคะแนนคู่สนทนาได้

และตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์ที่เพื่อนโกงเงินบริษัทลงทุนร่วมกัน ผู้พูดอ้างถึง “ความไม่โปร่งใส” ซึ่งเป็นหลักฐานที่สามารถระบุได้ว่าคู่สนทนาทุจริต

**5) การทำทนายคู่สนทนา** พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 1 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 0.25 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 49

(1) ตกลงมึงจะเอาใช่ไหม

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่าผู้พูดใช้กลวิธีทำทนายคู่สนทนาในการแสดงวิจรรย์กรรมการชู้ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนนินทาทำให้เกิดผลเสีย ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงการถามแบบตอบรับ “ไหม” ในถ้อยคำว่า “ตกลงมึงจะเอาใช่ไหม” เพื่อทำทนายให้คู่สนทนาทะเลาะวิวาทกับตน

#### 4.1.1.1.2 การทำให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่คุณต้องการ

การทำให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่คุณต้องการ พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 53 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 13.28 ประกอบด้วยกลวิธีย่อย 2 กลวิธี สามารถเรียงลำดับกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้



1) การสั่งคู่สนทนา พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 45 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 11.28 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 50

(1) ทำตามข้อเสนอที่ฉันต้องการ ไม่อย่างนั้นให้เราไปคุยกัน  
ในชั้นศาล

(2) เรื่องมันผ่านไปแล้วก็ช่างมัน แต่อย่าเล่าให้ใครฟังอีกแล้วนะ  
เรื่องของมิงก๊วยยังไม่เล่าให้ใครฟังเลย กูเคยไว้ใจมิง อย่าทำลายความไว้ใจเลย

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการสั่งคู่สนทนาในการแสดงวจนกรรมการขู่ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนโกงเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดจึงสั่งคู่สนทนาโดยใช้ถ้อยคำว่า “ทำตามข้อเสนอที่ฉันต้องการ” ซึ่งเป็นการบังคับเพราะหากไม่ทำตามคู่สนทนาจะได้รับผลกระทบด้านลบตามที่ผู้พูดระบุไว้ในถ้อยคำแสดงเงื่อนไข

และตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนนำความลับไปเปิดเผย ผู้พูดใช้คำกริยาแสดงการสั่งห้าม “อย่า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พึงพอใจคือ “เล่าให้ใครฟังอีกแล้วนะ”

2) การทวงถาม พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 8 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 2.00 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 51

(1) เงินที่ยืมไปเมื่อไหร่จะคืน ถ้าภายในเดือนนี้ไม่คืน เราคงต้อง  
แจ้งความไว้ก่อนนะ

(2) งานที่ต้องส่งอาจารย์ใกล้เสร็จหรือยัง มีอะไรให้เราช่วยไหม  
ถ้ายังไม่เสร็จเร่งทำหน่อยนะ เพราะว่าถ้าส่งไม่ทันอาจารย์ต้องหักคะแนนเธอแน่ ๆ หน่วยกิตเยอะด้วย ถ้ามีอะไรที่เราพอจะช่วยได้บอกนะ เราไม่อยากเห็นเธอได้เกรดวิชานี้ไม่ดี เพราะส่งงานนี้ไม่ทัน

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการทวงถามในการแสดงวจนกรรมการขู่ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงการถามแบบตอบรับ “เมื่อไหร่” ในถ้อยคำว่า “เงินที่ยืมไปเมื่อไหร่จะคืน” เพื่อทวงเงินที่ยืมไป

และตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนทำงานล่าช้า ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงการถามแบบตอบรับ “หรือ” ในถ้อยคำว่า “งานที่ต้องส่งอาจารย์ใกล้เสร็จหรือยัง” เพื่อทวงงานที่คู่สนทนายังไม่เสร็จ

#### 4.1.1.1.2 กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ

ผลการศึกษาคัดเลือกใช้กลวิธีการแสดงความไม่พอใจของกลุ่มตัวอย่าง ผู้พูดเพศชาย พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 71 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 17.79 ซึ่งเป็นกลุ่มกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงเป็นลำดับที่ 2 จำแนกเป็นกลวิธีใหญ่ได้ 2 กลวิธี ดังนี้

##### 4.1.1.1.2.1 การระบายความรู้สึกของผู้พูด

การระบายความรู้สึกของผู้พูด พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 49 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 12.28 ประกอบด้วยกลวิธีย่อย 3 กลวิธี โดยสามารถเรียงลำดับกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

1) การชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 21 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 5.26 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 52

(1) มึงไม่ยกขึ้นศาล แต่เลือกบายเบียง เห็นกูเป็นพระอิฐ พระปูนรีไรง ถ้ายังไม่ชดใช้และแสดงความรับผิดชอบ ก็ไปนอนคุกซะ

(2) ถ้าไม่หยุดพูดถึงเราเสีย ๆ หาย ๆ เราจะฟ้องเอาเรื่องเธอให้ถึงที่สุด เพราะว่าเธอพูดไม่จริง ทำเราเสื่อมเสียชื่อเสียง ทำให้คนอื่นเข้าใจเราผิด ถ้าเธอจะสัญญาอะไรอีก ไม่ต้องสัญญากับเราแล้ว ไปสัญญาที่ศาลเถอะ

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนาในการแสดงวิจฉนกรรมกรรชู ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดใช้ถ้อยคำแรกเพื่อบอกความต้องการของคู่สนทนา คือ “ไม่ยกขึ้นศาล” จากนั้นในถ้อยคำที่สองผู้พูดชี้ให้เห็นความผิดของคู่สนทนา คือ “เลือกบายเบียง” ไม่ยอมคืนเงินให้ผู้พูด

และตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนนินทาทำให้เกิดผลเสีย ผู้พูดใช้การชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนาโดยใช้คำปฏิเสธ “ไม่” ในถ้อยคำว่า “เธอพูดไม่จริง” และกล่าวถ้อยคำที่บอกความผิดของคู่สนทนาคือ “ทำเราเสื่อมเสียชื่อเสียง ทำให้คนอื่นเข้าใจเราผิด”

2) การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 21 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 5.26 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 53

(1) ถ้ายังไม่เลิกนินทา คำพูดที่เคยพูดนั้นอะ ยังเป็นคำพูดอยู่ไหม

(2) กูเพื่อนเล่นมึงปะ อย่าทำแบบนี้อีก ครั้งหน้าไม่ยอมแล้ว การพูดให้คนอื่นอับอาย ไม่ใช่เรื่องตลก แต่คือการเสียมารยาท

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจในการแสดงวจนกรรการชู้ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนนินทาทำให้เกิดผลเสีย ผู้พูดใช้การถามแบบให้คู่สนทนาตอบรับ - ปฏิเสธ “ไหม” ในถ้อยคำว่า “ยังเป็นคำพูดอยู่ไหม” เพื่อให้คู่สนทนาตระหนักว่าคู่สนทนาไม่รักษาคำพูด

และตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนพูดไม่ให้เกิดผลดีทำให้อับอาย ผู้พูดใช้การถามแบบให้คู่สนทนาตอบรับ - ปฏิเสธ “ปะ” (หรือเปล่า) เพื่อทำให้คู่สนทนาตระหนักว่า ไม่ควรพูดเล่นกับผู้พูด เพราะผู้พูดไม่ใช่บุคคลที่สามารถล้อเล่นได้

**3) การบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด** พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 7 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 1.76 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 54

(1) ไม่สนใจ ยังไงก็จะฟ้องศาล ติดคุกไปเถอะ ที่ตอนโง่งไม่คิด คดีแพ่งถึงจะยอมความได้แต่ฉันไม่ยอม

(2) เอาจริงนะนี่ก็หลายเดือนแล้ว ถ้าไม่คืนรอบนี้ ยังไงก็จะเอาหลักฐานที่เราคุยกันตอนยืมไปแจ้งตำรวจละนะ เค้าไม่โอเคจริง ๆ ถึงจะไม่มีสัญญาแต่ก็จะบันทึกประจำวันไว้ รวมถึงเราจะแฉในสังคมออนไลน์ด้วย ขอภยันนะที่ต้องทำแบบนี้ แต่เพื่อนกันเขาไม่ทำแบบนี้กันหรอก

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูดในการแสดงวจนกรรการชู้ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนโกงเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดกล่าวถ้อยคำแสดงความรู้สึกด้านลบคือ “ไม่สนใจ” ตามด้วยการกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำให้คู่สนทนาได้รับผลกระทบด้านลบ เพื่อสื่อให้เห็นว่าผู้พูดไม่ได้คำนึงถึงคู่สนทนา

และตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดกล่าวถ้อยคำแสดงความรู้สึกด้านลบคือ “ไม่โอเคจริง ๆ ” ตามด้วยการทวงถาม และการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข เพื่อสื่อให้เห็นว่าผู้พูดไม่พอใจคู่สนทนาที่ไม่คืนเงินตามกำหนด

#### 4.1.1.1.2.2 การทำร้ายจิตใจของคู่สนทนา

การทำร้ายจิตใจของคู่สนทนา พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 22 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 5.51 ประกอบด้วยกลวิธีย่อย 3 กลวิธี สามารถเรียงลำดับกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

1) การประชดประชันคู่สนทนา พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 16 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 4.01 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 55

(1) เพื่อนไม่คืนไม่เป็นไร เดียวให้พ่อแม่เพื่อนเป็นคนคืน

(2) เรื่องที่ผ่านมาแล้วก็แล้วไป แต่อย่าทำแบบนี้อีกนะ ก็บอกแล้ว

ว่าอย่าเอาไปบอกใคร ถ้ายังทำแบบนี้อีกต่อไปจะไม่เล่าอะไรให้ฟังแล้ว

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการประชดประชันคู่สนทนาในการแสดงวจนกรรมการชู้ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดกล่าวถ้อยคำลักษณะเป็นการให้อภัยคู่สนทนา คือ “เพื่อนไม่คืนไม่เป็นไร” ตามด้วยการให้ผู้อื่นเป็นผู้รับผิดชอบ จึงตีความได้ว่าผู้พูดไม่ได้ให้อภัยคู่สนทนา และต้องการให้คู่สนทนาคืนเงิน

ส่วนตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนนำความลับไปเปิดเผย ผู้พูดกล่าวถ้อยคำในลักษณะที่ไม่ติดใจเอาความกับคู่สนทนา คือ “เรื่องที่ผ่านมาแล้วก็แล้วไป” ตามด้วยการสั่งคู่สนทนา และการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข จึงทำให้ตีความได้ว่าผู้พูดไม่ได้ให้อภัยคู่สนทนา และยังไม่พอใจคู่สนทนาอยู่

2) การบริภาษคู่สนทนา พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 6 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 1.50 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 56

(1) โคตรเลวเลยวะ ทำแบบนี้กับกูได้ไง ถ้ามึงทำแบบนี้

กูจะไปแจ้งความ

(2) วันหนึ่งที่กูประสบความสำเร็จ ได้เป็นใหญ่เป็นโต เป็นผู้มีอิทธิพล กูจะกลับมาเผาบ้านมึงให้ฉิบหายยกโคตร ไอ้สัตว์!

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการบริภาษคู่สนทนาในการแสดงวจนกรรมการชู้ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนโกงเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดใช้ถ้อยคำที่มีความหมายด้านลบว่า “โคตรเลว” เพื่อกล่าวโทษคู่สนทนาที่ทุจริตเงินบริษัท

และตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนพูดทำให้อับอาย ผู้พูดใช้ถ้อยคำว่า “ไอ้สัตว์” เพื่อกล่าวโทษคู่สนทนาที่ทำให้ผู้พูดเสียภาพลักษณ์

#### 4.1.1.1.3 กลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับ

##### คู่สนทนา

ผลการศึกษาการเลือกใช้กลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาของกลุ่มตัวอย่างเพศชาย พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 33 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 8.27 สามารถจำแนกเป็นกลวิธีใหญ่ 2 กลวิธี ดังนี้

##### 4.1.1.1.3.1 การคำนึงถึงคู่สนทนา

พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 20 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 5.01 ประกอบด้วยกลวิธีย่อย 4 กลวิธี โดยสามารถเรียงลำดับกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

1) การอ้างความจำเป็นของผู้พูด พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 7 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 1.76 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 57

(1) เหี้ยกู่จำเป็นต้องใช้เงินแล้ววะ มึงคืนกูมาก่อนสักครึ่งหนึ่งก็ได้ กูไม่ไหวแล้ว ถ้าไม่คืนรอบนี้กูจะประจานแล้วนะ

(2) เราก็คือเพื่อนกันมานานนะ อย่าทำให้เงิน 10000 บาททำให้เราต้องตัดเพื่อนกันเลยนะ มีปัญหาอะไรหรือเปล่า ทำไมไม่จ่ายเงินคืนซะที? มีอะไรให้ช่วยมั๊ย? กูก็จำเป็นต้องใช้เงินเหมือนกัน

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการอ้างความจำเป็นในการแสดงวจนกรรมกรู ทั้ง 2 ตัวอย่างเกิดขึ้นในสถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไปและผู้พูดอ้างความจำเป็นของตนเช่นเดียวกัน ในตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดอ้างว่า “เหี้ยกู่จำเป็นต้องใช้เงินแล้ววะ”

และตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดอ้างว่า “ก็จำเป็นต้องใช้เงินเหมือนกัน” เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนาเห็นใจว่าผู้พูดจำเป็นต้องใช้เงิน

2) การแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 6 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 1.50 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 58

(1) กูเข้าใจนะว่ามึงไม่อยากเป็นเรื่องถึงชั้นศาล เพราะกูก็ไม่อยาก มันเสียเวลาเสียเงิน แต่ถ้ายังคุยกันไม่รู้เรื่องแบบนี้ ก็จะต้องไปฟ้องศาลแล้วแหละ

(2) เราเองก็มีความจำเป็นในการใช้ แต่เห็นว่าเพื่อนจำเป็นมากกว่าจึงแบ่งปันให้เอาไปก่อน แต่ตอนนี้เราจะต้องการใช้แล้ว ต้องคิดถึงตอนที่คุณหาคนช่วยให้ยืมไม่ได้สิ

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการแสดงว่า ผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนาในการแสดงวจนกรรมกรขู่ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์ เพื่อนโก่งเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่แสดงให้เห็นถึงความเข้าใจต่อความรู้สึกของคู่สนทนา คือ “กูเข้าใจนะว่ามึงไม่อยากเป็นเรื่องถึงชั้นศาล” ผู้พูดจึงไม่ไปฟ้อง แต่คู่สนทนาไม่สามารถตกลงกับผู้พูดได้ จึงจำเป็นต้องขู่

และตัวอย่างที่ 2 สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดอ้างถึงความจำเป็นของคู่สนทนา คือ “เพื่อนจำเป็นมากกว่า” ตามด้วยการกล่าวถึงความช่วยเหลือของผู้พูด คือ “แบ่งปันให้เอาไปก่อน” เพื่อย้ำว่าผู้พูดยอมเสียสละเพราะความเป็นเพื่อน แต่คู่สนทนาไม่ได้คำนึงถึงความช่วยเหลือ ผู้พูดจึงจำเป็นต้องขู่

**3) การขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจ** พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 5 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 1.25 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 59

(1) เงินที่ยืมเลยกำหนดคืนมานานแล้วนะครับ ผมเองก็จำเป็นต้องใช้ ช่วยหาทางนำมาคืนผมหน่อย

(2) เหี้ยกจำเป็นต้องใช้เงินแล้ววะ มึงคืนกูมาก่อนสักครึ่งหนึ่งก็ได้ กูไม่ไหวแล้ว ถ้าไม่คืนรอบนี้กูจะประจานแล้วนะ

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจในการแสดงวจนกรรมกรขู่ ทั้ง 2 ตัวอย่างเกิดขึ้นในสถานการณ์เพื่อนยืมเงินแล้วไม่คืน ตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดใช้คำกริยา “ช่วย” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดขอร้อง คือ “หาทางนำเงินมาคืนผมหน่อย”

และตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดใช้คำว่า “ไม่ไหวแล้ว” เพื่อทำให้คู่สนทนาเห็นว่าผู้พูดประสบปัญหาทางการเงิน

**4) การอธิบายเหตุผลของการขู่** พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 2 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 0.50 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 60

(1) ยืมเงินคนอื่นมาให้ ครบกำหนดแล้ว ต้องส่งคืนนะ

(2) จำเป็นต้องดำเนินคดี เพราะอยากตัดปัญหาให้เร็วที่สุด

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการอธิบายเหตุผลของการขู่ในการแสดงวจนกรรมกรขู่ ทั้ง 2 ตัวอย่างเกิดขึ้นในสถานการณ์เพื่อนยืมเงินแล้วไม่คืน ในตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดยกเหตุผล “ยืมเงินคนอื่นมาให้” เพื่อทำให้คู่สนทนาทราบว่าผู้พูดต้องขู่ เพื่อนำเงินไปคืนบุคคลที่ยืมมา

ขณะที่ตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดใช้คำเชื่อมแสดงผล “เพราะ” ตามด้วยการยกเหตุผลของการพูดคือ “อยากตัดปัญหาให้เร็วที่สุด” เพื่อแสดงให้เห็นว่าผู้พูดไม่ต้องการทำให้เรื่องราวบานปลาย จึงจำเป็นต้องพูดด้วยการดำเนินคดี

#### 4.1.1.1.3.2 การแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา

การแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 13 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 3.26 ซึ่งประกอบด้วยกลวิธีย่อย 3 กลวิธี โดยสามารถเรียงลำดับกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

1) การให้โอกาสคู่สนทนา พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 8 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 2.01 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 61

(1) กูให้เวลาถึงเดือนหน้า ถ้ามีเงินกู กูจะไปแก้ความ

(2) ถ้ามีเงินก็รีบคืนเถอะ ถ้าไม่มีจริง ๆ ก็ค่อย ๆ คืนก็ได้

เพราะถ้าคุณไม่คืน คุณจะเสียเครดิตตัวเอง และจะไม่มีใครให้คุณยืมเงินอีก

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่าผู้พูดใช้กลวิธีการให้โอกาสคู่สนทนาในการแสดงวัจนกรรมการพูด ทั้ง 2 ตัวอย่างเกิดขึ้นในสถานการณ์เพื่อนยืมเงินแล้วไม่คืน ในตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดใช้คำกริยา “ให้” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดให้โอกาส คือ “เวลาถึงเดือนหน้า”

และตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข ถ้อยคำแรกผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ปัญหาของคู่สนทนา คือ “ไม่มีจริง ๆ” (เงินที่จะใช้หนี้) ส่วนถ้อยคำที่สองผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่เป็นการให้โอกาสคู่สนทนา คือ “ค่อย ๆ คืนก็ได้” แสดงให้เห็นว่าผู้พูดคำนึงถึงคู่สนทนาจึงเพิ่มเวลาในการหาเงินมาคืนให้

2) การแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 3 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 0.75 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 62

(1) งานที่ต้องส่งอาจารย์ใกล้เสร็จหรือยัง มีอะไรให้เราช่วยไหม ถ้ายังไม่เสร็จเร่งทำหน่อยนะ เพราะว่าถ้าส่งไม่ทันอาจารย์ต้องหักคะแนนเธอแน่ ๆ หน่วยกิตเยอะด้วย ถ้ามีอะไรที่เราพอจะช่วยได้บอกนะ เราไม่อยากเห็นเธอได้เกรดวิชานี้ไม่ดี เพราะส่งงานนี้ไม่ทัน

(2) รีบทำให้เสร็จก่อน เวลาผิดพลาดอะไรจะมีเวลาแก้ไขสิ่งที่ผิดพลาดได้ แต่ถ้าทำงานไม่ทัน อะไรก็ไม่ช่วยนะเว้ย

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่าผู้พูดใช้กลวิธีการแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนาในการแสดงวัจนกรรมการพูด ทั้ง 2 ตัวอย่างเกิดขึ้นในสถานการณ์เพื่อน

ทำงานล่าช้า ในตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่เสนอความช่วยเหลือกับคู่สนทนาโดยใช้รูปประโยคเงื่อนไข “ถ้ามีอะไรที่เราพอจะช่วยได้บอกนะ” และแสดงความหวังดีต่อคู่สนทนา โดยใช้ถ้อยคำแสดงเหตุผล “เราไม่อยากเห็นเธอได้เกรดวิชานี้ไม่ดี เพราะส่งงานนี้ไม่ทัน” เพื่อแสดงความหวังดีที่ไม่อยากให้ผู้สนทนาได้คะแนนไม่ดี

และตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่แสดงถึงผลดีที่จะเกิดขึ้น “เวลาผิดพลาดอะไรจะมีเวลาแก้ไขสิ่งที่ผิดพลาดได้” เพื่อทำให้เห็นว่าสิ่งที่ผู้พูดสั่งให้ผู้สนทนากระทำเป็นเพราะความหวังดี

**3) การเน้นย้ำความสำคัญ** พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 2 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 0.50 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 63

- (1) หน่วยกิตเยอะด้วย ถ้ามีงไม่รีบ กูช่วยอะไรไม่ได้นะ
- (2) เหี้ยมิ่งทำเลยนะเว้ย เดี่ยวมีงก็ไม่ผ่านหรอก มันเป็นตัว  
ป่วนคะแนนมีง คนอื่นทำหมดแล้วเนี่ย

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการเน้นย้ำความสำคัญในการแสดงวัจนกรรมการชู้ ทั้ง 2 ตัวอย่างเกิดขึ้นในสถานการณ์เพื่อนทำงานล่าช้าจนไม่ทันกำหนดส่ง ในตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดกล่าวถ้อยคำถึงประเด็นที่ต้องการเน้นย้ำ คือ “หน่วยกิตเยอะ” เพื่อทำให้คู่สนทนาตระหนักว่าจำนวนหน่วยกิตมีผลต่อผลการเรียน

และตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดกล่าวถ้อยคำถึงประเด็นที่ต้องการเน้นย้ำ คือ “มัน” แทนงานที่ต้องส่ง ตามด้วยลักษณะสำคัญ คือ “เป็นตัวป่วนคะแนนมีง” เพื่อให้คู่สนทนาตระหนักได้ว่าหากไม่ทำงานอาจได้คะแนนน้อยและทำให้ผลการเรียนไม่ผ่าน

จากผลการศึกษการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายพบการเลือกใช้กลุ่มกลวิธีทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการมากกว่าอีก 2 กลุ่มกลวิธี โดยพบการใช้ในความถี่สูงถึงร้อยละ 73.94 แสดงให้เห็นว่ากลวิธีนี้เป็นกลวิธีสำคัญในการแสดงวัจนกรรมการชู้ ซึ่งอาจเกิดขึ้นจากกลุ่มกลวิธีนี้มีลักษณะที่สอดคล้องกับเป้าหมายของของวัจนกรรมการชู้มากกว่ากลุ่มกลวิธีอื่น ๆ



#### 4.1.1.2 การปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้

ผลการศึกษารวมการปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกใช้ พบการปรากฏร่วม 5 ลักษณะ ได้แก่

- ลักษณะที่ 1 การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว

- ลักษณะที่ 2 การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีในการแสดงความไม่พอใจเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว

- ลักษณะที่ 3 การใช้กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีในการแสดงความไม่พอใจ

- ลักษณะที่ 4 การใช้กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีในการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

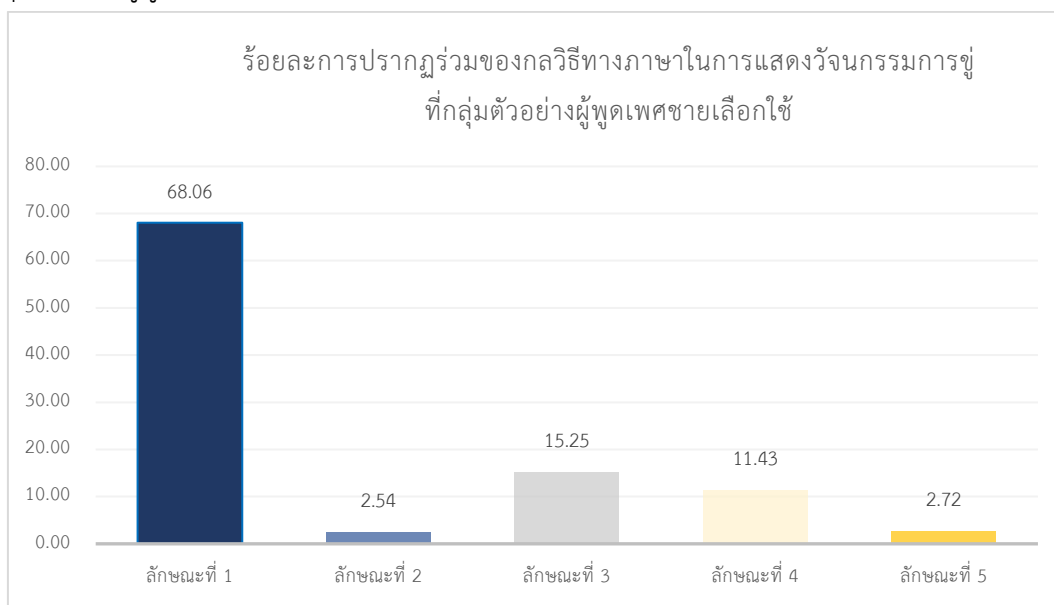
- ลักษณะที่ 5 การใช้กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ กลุ่มกลวิธีในการแสดงความไม่พอใจ และกลุ่มกลวิธีในการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

ทั้งนี้สามารถสรุปความถี่ และร้อยละของการปรากฏร่วมแต่ละลักษณะได้ดังตารางและแผนภูมิต่อไปนี้

ตารางที่ 23 แสดงความถี่การปรากฏร่วมกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกใช้

| ลักษณะการปรากฏร่วม   | รวม | ร้อยละ |
|--|-----|--------|
| 1. การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว  | 375 | 68.06  |
| 2. การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีในการแสดงความรู้สึกไม่พอใจเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว   | 14  | 2.54   |
| 3. การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีในการแสดงความไม่พอใจ   | 84  | 15.25  |
| 4. การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีในการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา                         | 63  | 11.43  |
| 5. การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ กลุ่มกลวิธีในการแสดงความไม่พอใจ และกลุ่มกลวิธีในการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา | 15  | 2.72   |
| รวม  | 551 | 100.00 |

จากตารางข้างต้นสามารถสรุปเป็นแผนภูมิได้ดังนี้  
 แผนภูมิที่ 8 แสดงร้อยละการปรากฏร่วมของกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการพูดที่  
 กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกใช้



#### คำอธิบายแผนภูมิ

ลักษณะที่ 1 การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีทำให้คู่สนทนาแล้วและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ  
 เพียงกลุ่มกลวิธีเดียว

ลักษณะที่ 2 การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีแสดงความรู้สึกไม่พอใจเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว

ลักษณะที่ 3 การใช้กลุ่มกลวิธีทำให้คู่สนทนาแล้วและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ  
 ปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีแสดงความรู้สึกไม่พอใจ

ลักษณะที่ 4 การใช้กลุ่มกลวิธีทำให้คู่สนทนาแล้วและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ  
 ปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

ลักษณะที่ 5 การใช้กลุ่มกลวิธีทำให้คู่สนทนาแล้วและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ  
 กลุ่มกลวิธีแสดงความรู้สึกไม่พอใจ และกลุ่มกลวิธีพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับ  
 คู่สนทนา

จากตารางที่ 23 และแผนภูมิที่ 8 แสดงให้เห็นว่าการปรากฏร่วมของ  
 กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการพูดที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกใช้มีความแตกต่างกัน  
 ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1) การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลวิธีเดียว พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 375 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 68.06 ทั้งนี้พบการปรากฏร่วมของกลวิธีย่อยน้อยที่สุด 1 กลวิธี และมากที่สุด 4 กลวิธี

ตัวอย่างที่ 64

1) /ถ้างานเสร็จไม่ทัน คราวหน้าก็จะรายงานพฤติกรรมมึงแล้ว/

(1)

2) /เงินที่ยืมไปเมื่อไหร่จะคืน/

(1)

ถ้าภายในเดือนนี้ไม่คืนเราคงต้องแจ้งความไว้ก่อนนะ/

(2)

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นว่า การเลือกใช้กลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลวิธีเดียว ในตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อย 1 กลวิธี คือ การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข

ส่วนตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน 2 กลวิธี คือ การทวงถาม และการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขตามลำดับ

2) การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 14 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 2.54 ทั้งนี้พบการปรากฏร่วมของกลวิธีย่อยน้อยที่สุด 1 กลวิธี และมากที่สุด 3 กลวิธี

ตัวอย่างที่ 65

1) /ถ้ายังไม่เลิกนินทา คำพูดที่เคยพูดนั้นอะ ยังเป็นคำพูดอยู่ไหม/

(1)

2) /ไปตายซะไอ้สันติน/

(1)

ถ้ามึงไม่คืน ก็ถือว่ากูเสียอาหารให้หมามันกิน/

(2)

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นว่า การเลือกใช้กลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจเพียงกลวิธีเดียว ปรากฏการใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน ดังตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อย 1 กลวิธี คือ การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ

ส่วนตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน 2 กลวิธี คือ การบริภาษคู่สนทนา และการประชดประชันคู่สนทนาตามลำดับ

3) การใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตาม  
 สิ่งที่คุณต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น  
 84 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 15.25 ทั้งนี้พบการปรากฏร่วมของกลวิธีอย่างน้อยที่สุด 1 กลวิธี และมากที่สุด  
 6 กลวิธี

ตัวอย่างที่ 66

1) /ถ้าไม่คืนเงิน มีหวังตัวไว้ดี ๆ/

(1)

พยายามหามาคืนยังดีกว่านั่งเฉยแบบนี้/

(2)

2) /เลิกนิสัยเอาคนอื่นไปปิ่นทาศึกที/ รู้ตัวไหมไว้ว่าทำไรอยู่/

(1)

(2)

ตอนนี้เพื่อนก็ออกห่างจากเราหมดแล้ว/ เธอต้องการอะไรหรือ/

(3)

(4)

ถ้ายังไม่เลิกนิสัยนี้อีก เราจะไม่ยอมแกอีก/

(5)

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นว่า การใช้กลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับ  
 และ/หรือให้ทำตามสิ่งที่คุณต้องการปรากฏร่วมกับกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ ปรากฏการใช้กลวิธี  
 ย่อยร่วมกัน ดังตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อย 2 กลวิธี คือ การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข และ  
 การชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนาตามลำดับ

ส่วนตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน 5 กลวิธี คือ  
 การสั่งคู่สนทนา การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ การเตือน  
 การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ และการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข  
 ตามลำดับ

4) การใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือทำตามสิ่ง  
 ที่คุณต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา  
 พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 63 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 11.43 ของการปรากฏร่วมทั้งหมด ทั้งนี้พบ  
 การปรากฏร่วมของกลวิธีย่อยน้อยที่สุด 1 กลวิธี และมากที่สุด 5 กลวิธี

ตัวอย่างที่ 67

1) /กูให้เวลาถึงเดือนหน้า/ ถ้ายังไม่คืนเงิน กูจะไปแจ้งความ/

(1)

(2)

2) /เหี้ยมจำเป็นต้องใช้เงินแล้ววะ/

(1)

มึงคืนกูมาก่อนสักครึ่งหนึ่งก็ได้/ กูไม่ไหวแล้ว/ ถ้าไม่คืนรอบนี้ กูจะประจานมึงแล้วนะ/

(2)

(3)

(4)

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นว่า การใช้กลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา ปรากฏการใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน ดังตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อย 2 กลวิธี คือ การให้โอกาสคู่สนทนา และการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขตามลำดับ

ส่วนตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน 4 กลวิธี คือ การอ้างความจำเป็นของผู้พูด การสั่งคู่สนทนา การขอร้องให้คู่สนทนาเห็นใจ และการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขตามลำดับ

5) การใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ และกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 15 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 2.72 ทั้งนี้พบการปรากฏร่วมของกลวิธีย่อยน้อยที่สุด 1 กลวิธี และมากที่สุด 6 กลวิธี

ตัวอย่างที่ 68

1) /เราเองก็มีความจำเป็นในการใช้/

(1)

แต่เห็นว่าเพื่อนจำเป็นมากกว่าจึงแบ่งปันให้เอาไปก่อน/ ตอนนี้เราจะต้องการใช้แล้ว/

(2)

(3)

ถ้าไม่คืน เราคงมีปัญหา/ ต้องคิดถึงตอนที่คุณหาคนช่วยให้ยืมไม่ได้สิ

(4)

(5)

2) /เราก็คือเพื่อนกันมานานนะ/

(1)

อย่าทำให้เงิน 10000 บาท ทำให้เราต้องตัดเพื่อนกันเลยนะ/ มีปัญหาอะไรหรือเปล่า/

(2)

(3)

ทำไมไม่จ่ายเงินคืนซะที?/ มีอะไรให้ช่วยมั๊ย ?/ กูก็จำเป็นต้องใช้เงินเหมือนกัน/

(4)

(5)

(6)

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นว่า กลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ กลวิธีการแสดงความไม่พอใจ และกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา ปรากฏการใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน ดังตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อย 5 กลวิธี คือ การอ้างความจำเป็นของผู้พูด การแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา การอ้างความจำเป็นของผู้พูด การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข และการทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจตามลำดับ

ส่วนตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน 6 กลวิธี คือ การอ้างถึงบุคคล หรือสิ่งอื่นที่มีอิทธิพลต่อคู่สนทนา การสั่งคู่สนทนา การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ และการอ้างความจำเป็นตามลำดับ

จากผลการศึกษากการปรากฏร่วมของกลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการขู่ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายพบว่า การเลือกใช้กลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียวมากที่สุด โดยพบการใช้ในความถี่สูงถึงร้อยละ 68.06 สอดคล้องกับความถี่ของการเลือกใช้กลวิธีทางภาษา ทั้งนี้อาจเป็นเพราะลักษณะเด่นของกลุ่มกลวิธีนี้ที่สื่อเจตนาของวัจนกรรมการขู่ได้ชัดเจน รวมทั้งสามารถเพิ่มน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำ และสถานการณ์การขู่ได้ นอกจากนี้ลักษณะดังกล่าวนี้อาจจะเป็นอีกหนึ่งสาเหตุที่ทำให้พบการเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการร่วมกับกลุ่มกลวิธีอื่น ๆ ด้วยเสมอ

#### 4.1.1.3 สิ่งที่น่าสังเกตถึงขณะที่ขู่คู่สนทนา

จากการเก็บข้อมูลสิ่งที่คำนึงถึงขณะที่ขู่คู่สนทนาจากกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายได้คำตอบทั้งสิ้น 240 คำตอบ โดยสามารถจำแนกคำตอบได้เป็น 4 ปัจจัย ดังนี้

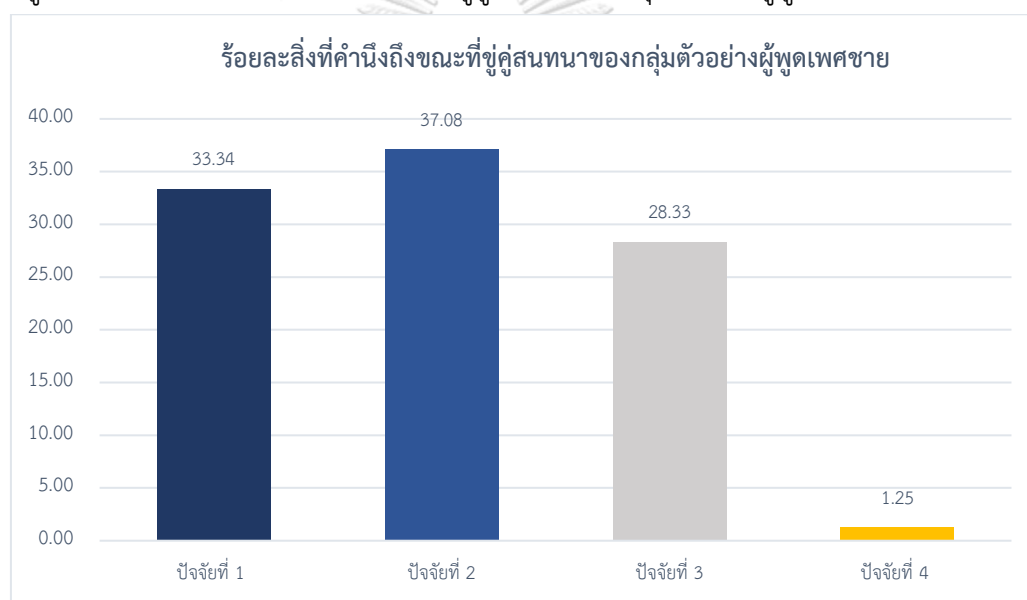
- 1) ปัจจัยผลสัมฤทธิ์จากการขู่ของท่าน
- 2) ปัจจัยความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับคู่สนทนา
- 3) ปัจจัยผลกระทบที่ท่านจะได้รับจากการขู่
- และ 4) ปัจจัยอื่น ๆ

ทั้งนี้สามารถสรุปความถี่ และร้อยละของคำตอบแต่ละปัจจัยได้ดังตาราง และแผนภูมิต่อไปนี้

ตารางที่ 24 แสดงความถี่สิ่งทีำนึ่งถึงขณะทีำคู่สนทนาของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย

| สิ่งทีำนึ่งถึงขณะทีำคู่สนทนา          | ความถี่    | ร้อยละ        |
|---------------------------------------|------------|---------------|
| 1. ผลสัมฤทธิ์จากการชู่ของท่าน         | 80         | 33.34         |
| 2. ความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับคู่สนทนา | 89         | 37.08         |
| 3. ผลกระทบทีำท่านจะได้รับจากการชู่    | 68         | 28.33         |
| 4. อื่น ๆ                             | 3          | 1.25          |
| <b>รวม</b>                            | <b>240</b> | <b>100.00</b> |

จากตารางข้างต้นสามารถสรุปลงเป็นแผนภูมิได้ดังนี้  
แผนภูมิที่ 9 แสดงร้อยละสิ่งทีำนึ่งถึงขณะทีำคู่สนทนาของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย



#### คำอธิบายแผนภูมิ

- ปัจจัยที่ 1 ผลสัมฤทธิ์จากการชู่ของท่าน  
ปัจจัยที่ 2 ความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับคู่สนทนา  
ปัจจัยที่ 3 ผลกระทบทีำท่านจะได้รับจากการชู่  
ปัจจัยที่ 4 อื่น ๆ

จากตารางที่ 24 และแผนภูมิที่ 9 แสดงสิ่งทีำนึ่งถึงขณะทีำคู่สนทนาของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายว่า มีเลือกใช้ความถี่ของแต่ละปัจจัยแตกต่างกัน ซึ่งสามารถเรียงลำดับจากปัจจัยทีำพบความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

- 1) ความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับคู่สนทนา พบการใช้ร้อยละ 37.08
- 2) ผลสัมพันธ์จากการชู้ของท่าน พบการใช้ร้อยละ 33.34
- 3) ผลกระทบที่ท่านจะได้รับจากการชู้ พบการใช้ร้อยละ 28.33
- 4) อื่น ๆ พบการใช้ร้อยละ 1.25

ทั้งนี้กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายระบุสิ่งอื่น ๆ ที่คำนึงถึงขณะชู้คู่สนทนา คือ ปัญหาของคู่สนทนา และการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น

ผลการศึกษาข้างต้นทำให้เห็นว่าการแสดงวจนกรรมการชู้กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายมีสิ่งที่ยังคำนึงถึงขณะที่ชู้คู่สนทนาในความถี่สูงสุดคือ ความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับคู่สนทนา ซึ่งเป็นผลการศึกษาที่ขัดแย้งกับกลวิธีทางภาษาที่เลือกใช้ ผู้วิจัยสันนิษฐานว่าปัจจัยที่ผู้พูดและคู่สนทนา มีสถานภาพเท่ากัน ทำให้ผู้พูดกังวลใจว่า การพูดชู้ของตนคงจะส่งผลกระทบต่อความรู้สึกของคู่สนทนาอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

#### 4.1.2 การไม่แสดงวจนกรรมการชู้

ผลการศึกษาในหัวข้อนี้ ผู้วิจัยจำแนกเป็น 2 หัวข้อ ได้แก่ 1) การไม่พูดชู้แต่พูดอย่างอื่น และ 2) การนิ่งเฉย มีรายละเอียดดังนี้

##### 4.1.2.1 การไม่พูดชู้แต่พูดอย่างอื่น

ในบางสถานการณ์ที่คู่สนทนากระทำบางอย่างให้ผู้พูดไม่พอใจ หรือเสียประโยชน์ กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายจะเลือกการพูดรูปแบบอื่นแทนการพูดชู้ ผลการศึกษาพบทั้งสิ้น 224 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 37.33 จากการวิเคราะห์การพูดอย่างอื่นสามารถจำแนกได้เป็น 2 วิธีดังนี้

วิธีที่ 1 การพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา ประกอบด้วยวิธีการพูด 5 วิธี ได้แก่ 1) การแสดงความไม่พอใจ 2) การเตือน 3) การสั่ง 4) การตัดความสัมพันธ์ และ 5) การทวงถาม

วิธีที่ 2 การพูดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา ประกอบด้วยวิธีการพูด 3 วิธี ได้แก่ 1) การขอความเห็นใจ 2) การอธิบายเหตุผล และ 3) การแนะนำ

ทั้งนี้การพูดแต่ละวิธีสามารถสรุปเป็นตารางและแผนภูมิได้ดังต่อไปนี้

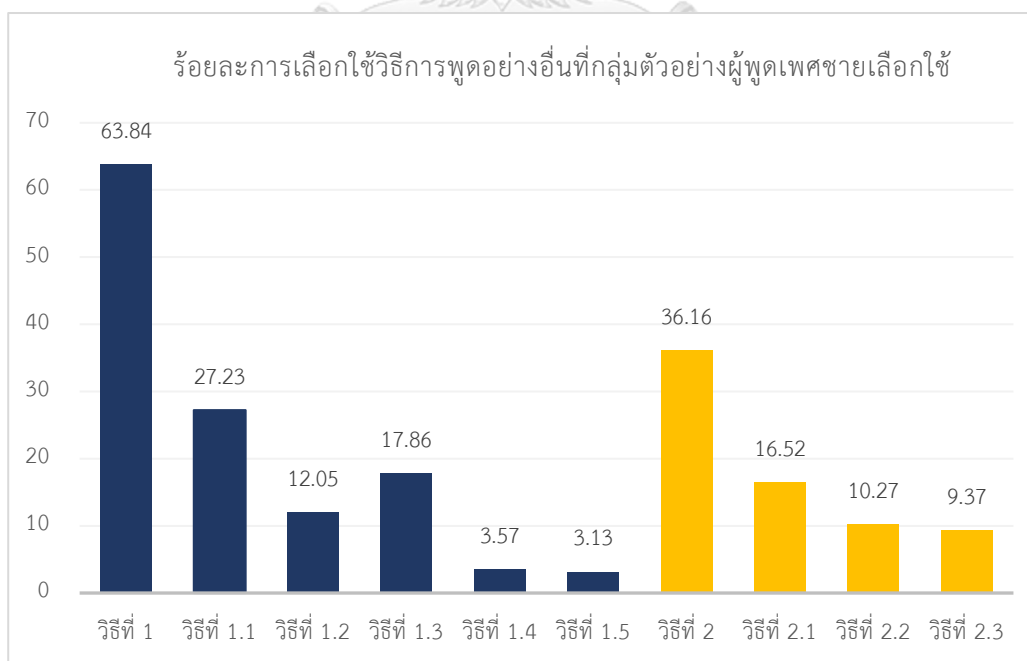


ตารางที่ 25 แสดงความถี่การเลือกใช้วิธีการพูดอย่างอื่นที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกใช้

| วิธี   | เพศชาย     |              |
|--|------------|--------------|
|  | ความถี่    | ร้อยละ       |
| <b>1. การพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา</b> | <b>143</b> | <b>63.84</b> |
| 1.1 การแสดงความไม่พอใจ   | 61         | 27.23        |
| 1.2 การเตือน   | 27         | 12.05        |
| 1.3 การสั่ง  | 40         | 17.86        |
| 1.4 การตัดความสัมพันธ์   | 8          | 3.57         |
| 1.5 การทวงถาม  | 7          | 3.13         |
| <b>2. การพูดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา</b>    | <b>81</b>  | <b>36.16</b> |
| 2.1 การขอความเห็นใจ  | 37         | 16.52        |
| 2.2 การอธิบายเหตุผล  | 23         | 10.27        |
| 2.3 การแนะนำ   | 21         | 9.37         |
| รวม  | 224        | 100.00       |

จากตารางข้างต้นสามารถสรุปเป็นแผนภูมิได้ดังนี้

แผนภูมิที่ 10 แสดงร้อยละการเลือกใช้วิธีการพูดอย่างอื่นที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกใช้



### คำอธิบายแผนภูมิ

วิธีที่ 1 การพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

วิธีที่ 1.1 การแสดงความไม่พอใจ

วิธีที่ 1.2 การเตือน

วิธีที่ 1.3 การสั่ง

วิธีที่ 1.4 การตัดความสัมพันธ์

วิธีที่ 1.5 การทวงถาม

วิธีที่ 2 การพูดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

วิธีที่ 2.1 การขอความเห็นใจ

วิธีที่ 2.2 การอธิบายเหตุผล

วิธีที่ 2.3 การแนะนำ

จากตารางที่ 25 และแผนภูมิที่ 10 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกใช้การพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาในควมถี่รวมทั้งสิ้น 143 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 63.84 ขณะที่การพูดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาในควมถี่รวมทั้งสิ้น 81 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 36.16 อย่างไรก็ตามการพูดแต่ละวิธีมีรายละเอียดแตกต่างกันดังนี้

#### 4.1.2.1.1 การพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

การพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา คือวิธีการพูดที่ผู้พูดเลือกใช้ โดยไม่ได้ตระหนักถึงความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา ซึ่งประกอบด้วยวิธีการพูดย่อยทั้ง 5 วิธี โดยเรียงลำดับจากควมถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

1) การแสดงความไม่พอใจ คือ วิธีการพูดที่ผู้พูดแสดงความรู้สึกรำคาญและไม่พอใจคู่สนทนา พบการใช้ในควมถี่รวมทั้งสิ้น 61 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 27.23 ทั้งนี้ผู้พูดเลือกใช้การแสดงความไม่พอใจแทนการขู่ เพราะการแสดงความไม่พอใจจะทำให้คู่สนทนารับรู้ความจริงว่าผู้พูดรู้สึกไม่ชอบ และไม่พอใจต่อการกระทำของคู่สนทนา โดยผู้พูดต้องการทำให้คู่สนทนาตระหนัก และหยุดการกระทำที่สร้างผลกระทบต่อผู้พูดอีก เหตุผลอีกประการหนึ่งคือ การแสดงความไม่พอใจเป็นวิธีการหนึ่งที่สื่อสารอย่างตรงไปตรงมา แต่ไม่รุนแรงเท่าการขู่

2) การสั่ง คือ วิธีการพูดที่ผู้พูดต้องการบอกให้คู่สนทนากระทำบางอย่างตามที่ผู้พูดต้องการ พบการใช้ในควมถี่รวมทั้งสิ้น 40 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 17.86 สาเหตุที่ผู้พูดเลือกใช้การสั่งแทนการขู่ เนื่องจากการสั่งเป็นวิธีการพูดที่ทำให้คู่สนทนาทราบว่าผู้พูดรู้สึกไม่พอใจอะไร และต้องการให้คู่สนทนาทำอย่างไร เพื่อให้หยุดการกระทำนั้น ๆ นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างยังระบุว่า แม้ในสถานการณ์ที่ตนได้รับผลกระทบ ก็ควรเลือกใช้วิธีการสุภาพ บางคนอาจจะไม่ชอบขู่ และคิดว่าการขู่ไม่ได้มีผลต่อบุคคลเหล่านี้ ดังนั้นหากคู่สนทนากระทำหรือไม่กระทำบางอย่าง การสั่งก็เป็นวิธีการหนึ่งที่น่าจะได้ผลตามที่ผู้พูดต้องการ

3) **การเตือน** คือ วิธีการพูดที่ผู้พูดใช้เพื่อบอกให้คู่สนทนาารู้ล่วงหน้าเกี่ยวกับอันตราย หรือผลกระทบที่จะเกิดขึ้นในอนาคต พบการใช้ในควมถี่รวมทั้งสิ้น 27 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 12.05 ทั้งนี้กลุ่มตัวอย่างอธิบายเหตุผลของการเลือกใช้การเตือนแทนการขู่ เพราะผู้พูดต้องการรักษาหน้าใจคู่สนทนา หากเลือกใช้การขู่ที่เป็นวิธีการพูดที่รุนแรงคู่สนทนาอาจจะต่อต้าน และส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์ในฐานะเพื่อนได้ง่าย นอกจากนี้การเตือนจะทำให้คู่สนทนาได้คิดทบทวนถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นด้วยตนเอง หากคู่สนทนาตระหนักก็จะดำเนินการแก้ไขปัญหานั้น

4) **การตัดความสัมพันธ์** คือ วิธีการพูดที่ผู้พูดใช้เพื่อตัดความสัมพันธ์กับคู่สนทนา พบการใช้ในควมถี่รวมทั้งสิ้น 8 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 3.57 สาเหตุที่ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีนี้แทนการขู่ เพราะกลุ่มตัวอย่างรู้สึกไม่พอใจ และผิดหวังต่อการกระทำของคู่สนทนาอย่างมาก จนไม่สามารถเป็นเพื่อน หรือทำงานร่วมกันได้อีก ดังนั้นผู้พูดจึงต้องใช้วิธีการพูดตัดความสัมพันธ์เพื่อให้คู่สนทนาเข้าใจความรู้สึกของผู้พูดบ้าง หากผู้พูดกระทำบ้าง คู่สนทนาจะรู้สึกอย่างไร นอกจากนี้ยังรู้สึกว่าเพื่อความสบายใจของตัวเองผู้พูดเองก็ควรตัดบุคคลที่จะไม่น่าไว้ใจ และเป็นอันตรายออกไป

5) **การทวงถาม** คือ วิธีการพูดที่ผู้พูดใช้เพื่อสอบถามเรื่องต่าง ๆ กับคู่สนทนา พบการใช้ในควมถี่รวมทั้งสิ้น 7 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 3.13 กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้การทวงถามแทนการพูดขู่ เนื่องจากผู้พูดคิดว่าไม่จำเป็นต้องใช้วิธีการรุนแรงกับคู่สนทนา เพียงใช้การทวงถามก็สามารถทำให้ทราบถึงสาเหตุที่คู่สนทนากระทำในสิ่งที่ไม่ถูก ไม่ดี ไม่เหมาะสม ขณะเดียวกันก็สื่อเป็นนัยถึงความไม่พอใจของผู้พูดได้อีกด้วย นอกจากนี้ผู้พูดยังใช้การทวงถามก่อนตัดสินใจดำเนินคดีกับคู่สนทนา

#### 4.1.2.1.2 การพูดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

การพูดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา คือ วิธีการพูดที่ผู้พูดเลือกใช้ โดยตระหนักถึงความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา ซึ่งประกอบด้วยวิธีการพูดย่อย 3 วิธีโดยเรียงลำดับจากความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

1) **การขอความเห็นใจ** คือ วิธีการพูดที่ผู้พูดต้องการทำให้คู่สนทนาเข้าใจปัญหาของตน พบการใช้ในควมถี่รวมทั้งสิ้น 37 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 16.52 กลุ่มตัวอย่างได้ระบุเหตุผลที่เลือกใช้การขอความเห็นใจ เนื่องจากผู้พูดคิดว่าทุกคนมีเหตุผลและความจำเป็นบางอย่าง จึงไม่สามารถทำตามที่ต้องการได้ ดังนั้นผู้พูดจึงเลือกใช้วิธีนี้โดยคาดหวังว่าคู่สนทนาจะเข้าใจผู้พูดเช่นกัน และยังเป็นวิธีที่สามารถรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาให้คงอยู่ได้

2) **การอธิบายเหตุผล** คือ วิธีการพูดที่ผู้พูดต้องการทำความเข้าใจบางอย่างกับคู่สนทนา พบการใช้ในควมถี่รวมทั้งสิ้น 23 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 10.27 กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้วิธีการอธิบายเหตุผลแทนการพูดขู่ เพราะผู้พูดคิดว่าการขู่จะทำให้ปัญหาต่าง ๆ รุนแรง

มากขึ้น นอกจากนี้ยังเข้าใจว่าแต่ละคนมีเหตุผลและปัญหาแตกต่างกัน จึงควรทำความเข้าใจคู่สนทนา เพราะถ้าเผชิญสถานการณ์เดียวกัน และโดนขู่ ก็อาจจะรู้สึกไม่ดีเหมือนกัน ดังนั้นผู้พูดจึงใช้การอธิบายเหตุผล เพื่อต้องการรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

3) การแนะนำ คือ วิธีการพูดที่ผู้พูดต้องการชี้แนวทางให้คู่สนทนากระทำบางอย่าง พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 21 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 9.37 สาเหตุที่กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้การแนะนำแทนการพูดขู่ เพราะเคารพต่อการตัดสินใจในการกระทำของคู่สนทนา และกลัวคู่สนทนายารู้สึกไม่ดี ขณะเดียวกันก็เป็นห่วงว่าคู่สนทนาจะได้รับผลกระทบ จึงทำเพียงแค่แนะนำวิธีการปฏิบัติหรือการทำงาน เพื่อให้คู่สนทนาได้ตัดสินใจว่าควรทำตามหรือไม่ด้วยตนเอง จะเห็นได้ว่าผู้พูดเลือกใช้การแนะนำ เพราะยังคงคำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

ดังนั้นผลการศึกษาระดับต้นสามารถสรุปได้ว่า ในสถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายไม่แสดงวิจนกรรมการขู่ ผู้พูดส่วนใหญ่เลือกใช้การพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา มากกว่าการพูดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา อาจเป็นเพราะยังคำนึงถึงประโยชน์ของตนเองอยู่ ด้วยเหตุนี้จึงต้องเลือกวิธีการพูดอย่างใดอย่างหนึ่งที่อาจจะรุนแรงน้อยกว่าการพูดขู่ แต่ยังคงสามารถทำให้ผู้พูดบรรลุวัตถุประสงค์นั้นได้

#### 4.1.2.2 การนิ่งเฉย

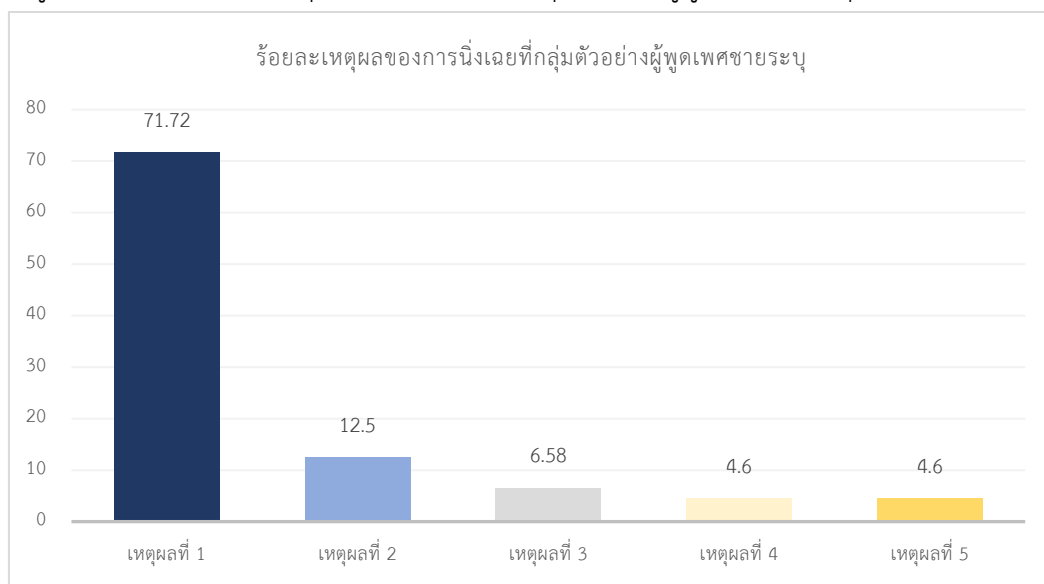
แม้ว่าในสถานการณ์ที่คู่สนทนากระทำบางอย่างให้ผู้พูดไม่พอใจ หรือเสียประโยชน์ บางครั้งกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายจะเลือกใช้การนิ่งเฉยแทนการพูดขู่ จากผลการศึกษาพบทั้งสิ้น 152 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 37.33 ของคำตอบทั้งหมด

ทั้งนี้ผลการศึกษาพบการระบุสาเหตุของการนิ่งเฉย 5 ประการ ได้แก่ 1) การพูดไม่ทำให้สถานการณ์ดีขึ้น 2) ปัญหาต่าง ๆ เป็นของคู่สนทนา 3) การเลือกใช้วิธีอื่นได้ผลดีกว่า 4) การยอมรับความผิดของผู้พูด และ 5) การรักษาความสัมพันธ์ ซึ่งแต่ละเหตุผลสามารถสรุปเป็นตารางและแผนภูมิได้ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 26 แสดงความถี่เหตุผลของการนิ่งเฉยที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายระบุ

| ลักษณะ                            | เพศชาย  |        |
|-----------------------------------|---------|--------|
|                                   | ความถี่ | ร้อยละ |
| 1. การพูดไม่ทำให้สถานการณ์ดีขึ้น  | 109     | 71.72  |
| 2. ปัญหาต่าง ๆ เป็นของคู่สนทนา    | 19      | 12.50  |
| 3. การเลือกใช้วิธีอื่นได้ผลดีกว่า | 10      | 6.58   |
| 4. การยอมรับความผิดของผู้พูด      | 7       | 4.60   |
| 5. การรักษาความสัมพันธ์           | 7       | 4.60   |
| รวม                               | 152     | 100.00 |

จากตารางข้างต้นสามารถสรุปเป็นแผนภูมิได้ดังนี้  
 แผนภูมิที่ 11 แสดงร้อยละเหตุผลของการนั่งเฉยที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายระบุ



#### คำอธิบายแผนภูมิ

- เหตุผลที่ 1 การพูดไม่ทำให้สถานการณ์ดีขึ้น  
 เหตุผลที่ 2 ปัญหาต่าง ๆ เป็นของคู่สนทนา  
 เหตุผลที่ 3 การเลือกใช้วิธีอื่นได้ผลดีกว่า  
 เหตุผลที่ 4 การยอมรับความผิดของผู้พูด  
 เหตุผลที่ 5 การรักษาความสัมพันธ์

จากตารางที่ 26 และตารางที่ 11 แสดงให้เห็นว่า ในสถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายระบุเหตุผลของการนั่งเฉยแทนการพูดขู่ พบการระบุเหตุผลต่าง ๆ ในความถี่แตกต่างกัน สามารถเรียงลำดับจากความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

1) การพูดไม่ทำให้สถานการณ์ดีขึ้น พบการระบุเหตุผลนี้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 109 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 71.72 เนื่องจากผู้พูดมีความเห็นว่าหากคู่สนทนาตัดสินใจการกระทำในสิ่งนั้น ๆ แล้ว คงไม่มีประโยชน์อะไรที่จะพูดกับคู่สนทนา แม้จะพูดอย่างไรคู่สนทนายังคงไม่เชื่อ และไม่สามารถปรับเปลี่ยนการกระทำของคู่สนทนาได้ นอกจากนี้การโต้ตอบอาจทำให้เรื่องราวบานปลายมากยิ่งขึ้น และอาจส่งผลกระทบต่อตัวผู้พูดเอง ดังนั้นจึงเลือกที่จะนั่งเฉยและปล่อยให้คู่สนทนาเผชิญกับปัญหาต่าง ๆ ด้วยตนเอง

2) ปัญหาต่าง ๆ เป็นของคู่สนทนา พบการระบุเหตุผลนี้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 19 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 12.50 เพราะผู้พูดเห็นว่าปัญหาเกิดขึ้นจากการกระทำของ

คู่สนทนา และไม่ได้เกี่ยวกับตนเอง ดังนั้นคู่สนทนาควรต้องเผชิญกับปัญหา และจัดการปัญหาด้วยตนเอง

**3) การเลือกใช้วิธีอื่นได้ผลดีกว่า** พบการระบุเหตุผลนี้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 10 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 6.58 เนื่องจากผู้พูดคิดว่าการพูดไม่สามารถทำให้คู่สนทนาเปลี่ยนการกระทำได้นอกจากนี้เรื่องผลประโยชน์ควรจะต้องดำเนินการอย่างจริงจัง ดังนั้นผู้พูดจึงมักเลือกใช้วิธีการสร้างความกดดัน หรือการดำเนินคดีกับคู่สนทนา เพราะคิดว่าเป็นวิธีที่จะทำให้ได้ผลลัพธ์ตามที่ต้องการมากที่สุด

**4) การยอมรับความผิดของผู้พูด** พบการระบุเหตุผลนี้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 7 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 4.60 เพราะผู้พูดเห็นว่าปัญหาต่าง ๆ เกิดขึ้นเพราะความผิดพลาดของตนเองที่ไว้วางใจคู่สนทนา ดังนั้นเมื่อปัญหาเกิดขึ้นแล้ว คงยากที่จะแก้ไข ผู้พูดจึงยอมรับผลการกระทำที่เกิดขึ้นด้วยตนเองและในอนาคต หากไม่มีความจำเป็นก็จะไม่ช่วยเหลือ และเล่าเรื่องต่าง ๆ ให้ผู้อื่นรู้

**5) การรักษาความสัมพันธ์** พบการระบุเหตุผลนี้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 7 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 4.60 เพราะผู้พูดยังเกรงใจ และไม่อยากให้คู่สนทนา รู้สึกไม่ดี ดังนั้นการเลือกไม่พูด หรือพยายามหาวิธีการอื่น ๆ ที่ไม่ต้องเผชิญหน้ากับคู่สนทนาโดยตรง จะส่งผลดีต่อความสัมพันธ์มากกว่า

ผลการศึกษาข้างต้นอาจสรุปได้ว่า ในสถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายนิ่งเฉยแทนการพูดชู้ เหตุผลที่พบการระบุมากที่สุดคือ การพูดไม่ทำให้สถานการณ์ดีขึ้น อาจเป็นเพราะเหตุผลดังกล่าวมีความสอดคล้องกับบริบทการกระทำของคู่สนทนา กล่าวคือ หากคู่สนทนาตัดสินใจกระทำสิ่งที่สร้างความเดือดร้อนให้แก่ผู้อื่นแล้ว ผู้พูดคงไม่สามารถพูดให้คู่สนทนาเปลี่ยนแปลงการกระทำได้

จากผลการศึกษาวิจัยการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายทั้งหมดข้างต้นสามารถสรุปภาพรวมได้ว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกไม่แสดงวจนกรรมการชู้มากกว่าแสดงวจนกรรมการชู้ แต่เมื่อตัดสินใจแสดงวจนกรรมการชู้แล้วจะเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการมากที่สุด สอดคล้องกับการปรากฏร่วมที่เลือกใช้กลุ่มกลวิธีนี้เพียงกลุ่มกลวิธีเดียวมากที่สุดเช่นกัน นอกจากนี้ขณะที่แสดงวจนกรรมการชู้จะคำนึงถึงปัจจัยความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับคู่สนทนามากที่สุด

ส่วนการเลือกไม่แสดงวจนกรรมการชู้ ในกรณีที่พูดอย่างอื่นแทนการชู้ กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายโดยส่วนใหญ่เลือกใช้วิธีการพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา แต่หากเลือกนิ่งเฉย จะระบุเหตุผลว่าการพูดไม่ทำให้สถานการณ์ดีขึ้นมากที่สุด

#### 4.2 วจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง

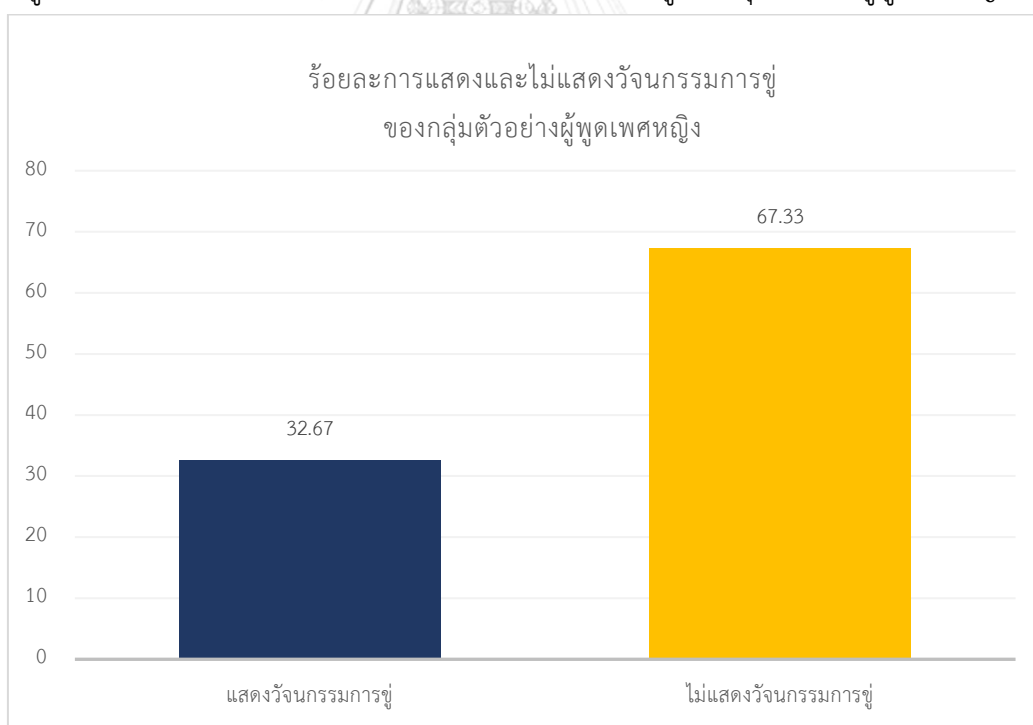
จากการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง จำนวน 100 คน โดยใช้แบบสอบชนิดเติมเต็มบทสนทนาที่ประกอบด้วย 6 สถานการณ์ จำแนกเป็นสถานการณ์ที่ผู้พูดเสียประโยชน์ 3 สถานการณ์ และสถานการณ์ที่ผู้พูดเสียหน้า เสียศักดิ์ศรี 3 สถานการณ์ ดังนั้นจึงมีคำตอบรวมทั้งสิ้น 600 คำตอบ

เมื่อนำคำตอบทั้งหมดข้างต้นมาวิเคราะห์สามารถจำแนกข้อมูลได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่ การแสดงวจนกรรมการชู้ และไม่แสดงวจนกรรมการชู้ ซึ่งสามารถสรุปความถี่ และร้อยละของคำตอบได้ดังตารางและแผนภูมิต่อไปนี้

ตารางที่ 27 แสดงความถี่การแสดงและไม่แสดงวจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง

| ลักษณะคำตอบ                | ความถี่ | ร้อยละ |
|----------------------------|---------|--------|
| 1. การแสดงวจนกรรมการชู้    | 196     | 32.67  |
| 2. การไม่แสดงวจนกรรมการชู้ | 404     | 67.33  |
| รวม                        | 600     | 100.00 |

จากตารางข้างต้นสามารถสรุปเป็นแผนภูมิได้ดังต่อไปนี้  
แผนภูมิที่ 12 แสดงร้อยละการแสดงและไม่แสดงวจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง



#### คำอธิบายแผนภูมิ

คำตอบที่ 1 แสดงวจนกรรมการชู้

คำตอบที่ 2 ไม่แสดงวจนกรรมการชู้

จากตารางที่ 27 และแผนภูมิที่ 12 แสดงให้เห็นว่าจากสถานการณ์ที่กำหนด กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงเลือกแสดงวจนกรรมการชู้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 196 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 32.67 ขณะที่เลือกไม่แสดงวจนกรรมการชู้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 404 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 67.33

ผลการศึกษารูปร่างต้นจึงสามารถสรุปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงเลือกไม่แสดงวจนกรรมการชู้มากกว่าแสดงวจนกรรมการชู้ อาจเป็นเพราะลักษณะของการชู้เป็นการกระทำที่เสี่ยงต่อการเกิดปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา รวมทั้งเป็นการกระทำที่สังคมมองว่าพึงหลีกเลี่ยง หากเป็นไปได้ ด้วยเหตุนี้กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงส่วนใหญ่จึงเสี่ยงที่จะแสดงวจนกรรมการชู้

ผลการศึกษาในหัวข้อต่อไป ผู้วิจัยจะนำเสนอรายละเอียดของการแสดงวจนกรรมการชู้ และไม่แสดงวจนกรรมการชู้ที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงเลือกใช้ดังนี้

#### 4.2.1 การแสดงวจนกรรมการชู้

การนำเสนอผลการศึกษารูปร่างต้นของการแสดงวจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง ผู้วิจัยแบ่งประเด็นการนำเสนอทั้งหมดเป็น 3 หัวข้อ ได้แก่

- 1) กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้
  - 2) การปรากฏร่วมของกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้
  - 3) สิ่งที่น่ากังวลถึงขณะที่ชู้คู่สนทนา
- โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### 4.2.1.1 กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้

ผลการศึกษารูปร่างต้นของการแสดงวจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงพบการเลือกแสดงวจนกรรมการชู้ รวมทั้งสิ้น 196 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 32.67

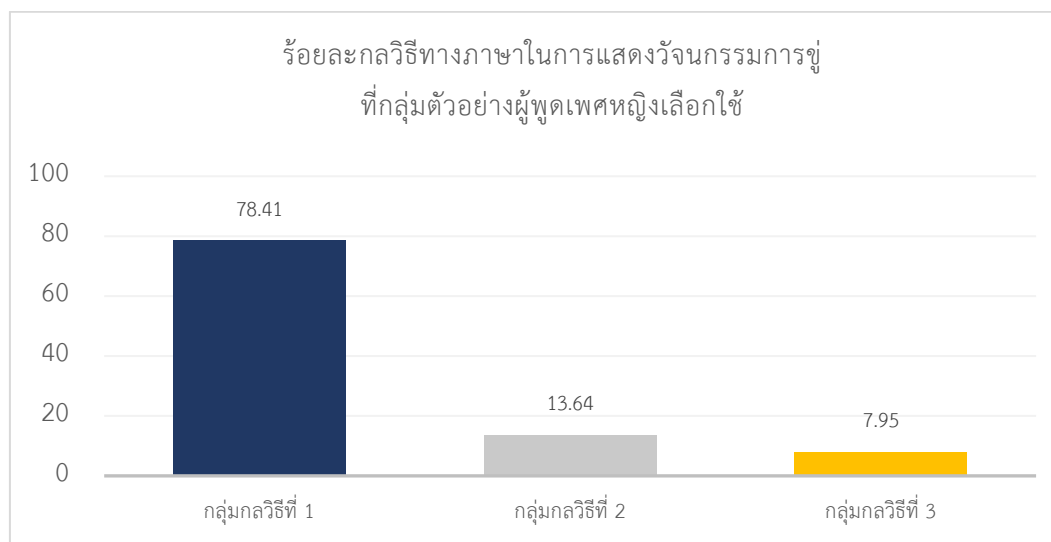
เมื่อนำข้อมูลมาจำแนกเป็นถ้อยคำได้จำนวน 432 ถ้อยคำ จากนั้นผู้วิจัยนำถ้อยคำมาวิเคราะห์กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ สามารถจำแนกผลการศึกษาดังเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ 1) กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนาท้อและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ 2) กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ และ 3) กลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา โดยพบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 352 ครั้ง ทั้งนี้กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแต่ละกลุ่มในความถี่ และร้อยละแตกต่างกัน ซึ่งสามารถสรุปเป็นตาราง และแผนภูมิได้ดังต่อไปนี้



ตารางที่ 28 แสดงความถี่กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศ หญิง เลือกใช้

| กลวิธีทางภาษา  | ความถี่<br>(ครั้ง) | ร้อยละ       |
|--|--------------------|--------------|
| <b>1. การทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ</b> | <b>276</b>         | <b>78.41</b> |
| <b>1.1 กลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับผลกระทบด้านลบ</b>                 | <b>233</b>         | <b>66.20</b> |
| 1.1.1 การใช้ถ้อยคำแสดงเจื่อนใจ                                     | 161                | 45.74        |
| 1.1.2 การบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ                                   | 36                 | 10.23        |
| 1.1.3 การเตือน   | 30                 | 8.53         |
| 1.1.4 การอ้างถึงบุคคล หรือสิ่งอื่นที่มีอิทธิพลต่อคู่สนทนา          | 5                  | 1.42         |
| 1.1.5 การท้าทายคู่สนทนา  | 1                  | 0.28         |
| <b>1.2 การทำให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ</b>               | <b>43</b>          | <b>12.21</b> |
| 1.2.1 การสั่งคู่สนทนา  | 42                 | 11.93        |
| 1.2.2 การทวงถาม  | 1                  | 0.28         |
| <b>2. การแสดงความไม่พอใจ</b>                                       | <b>48</b>          | <b>13.64</b> |
| <b>2.1. การระบายความรู้สึกของผู้พูด</b>                            | <b>38</b>          | <b>10.80</b> |
| 2.1.1 การซื้อบกพร่องของคู่สนทนา                                    | 18                 | 5.12         |
| 2.1.2 การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ      | 10                 | 2.84         |
| 2.1.3 การบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด                              | 10                 | 2.84         |
| <b>2.2 การทำร้ายจิตใจของคู่สนทนา</b>                               | <b>10</b>          | <b>2.84</b>  |
| 2.2.1 การประชดประชันคู่สนทนา                                       | 7                  | 1.99         |
| 2.2.2 การบริภาษคู่สนทนา  | 3                  | 0.85         |
| <b>3. การพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา</b>       | <b>28</b>          | <b>7.95</b>  |
| <b>3.1 การคำนึงถึงคู่สนทนา</b>                                     | <b>21</b>          | <b>5.97</b>  |
| 3.1.1 การแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา               | 11                 | 3.13         |
| 3.1.2 การอธิบายเหตุผลของการชู้                                     | 6                  | 1.71         |
| 3.1.3 การอ้างความจำเป็นของผู้พูด                                   | 3                  | 0.85         |
| 3.1.4 การขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจ                                   | 1                  | 0.28         |
| <b>3.2 การแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา</b>                               | <b>7</b>           | <b>1.98</b>  |
| 3.2.1 การเน้นย้ำความสำคัญ  | 3                  | 0.85         |
| 3.2.2 การแนะนำคู่สนทนา   | 2                  | 0.57         |
| 3.2.3 การให้ออกาสคู่สนทนา  | 1                  | 0.28         |
| 3.2.4 การแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา                              | 1                  | 0.28         |
| รวม  | 352                | 100.00       |

จากตารางข้างต้นสามารถสรุปภาพรวมกลวิธีทางภาษาแต่กลุ่มเป็น  
 แผนภูมิได้ดังนี้  
 แผนภูมิที่ 13 แสดงร้อยละกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ทั้งหมดที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูด  
 เพศหญิงเลือกใช้



#### คำอธิบายแผนภูมิ

กลุ่มกลวิธีที่ 1 การทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ  
 กลุ่มกลวิธีที่ 2 การแสดงความไม่พอใจ  
 กลุ่มกลวิธีที่ 3 การพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

จากตารางที่ 28 และ แผนภูมิที่ 13 แสดงให้เห็นว่าในการแสดงวจนกรรม  
 การชู้ กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแต่ละกลุ่มแตกต่างกัน ดังนั้นผู้วิจัยจะ  
 นำเสนอผลการศึกษาโดยเรียงลำดับจากกลวิธีทางภาษาที่มีความถี่สูงไปต่ำดังนี้

#### 4.2.1.1.1 กลุ่มกลวิธีทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ ผู้พูดต้องการ

ผลการศึกษาคำเลือกใช้กลวิธีทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำ  
 ตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 276 ครั้ง คิดเป็น  
 ร้อยละ 78.41 สามารถจำแนกเป็นกลวิธีใหญ่ได้ 2 กลวิธี ได้แก่

##### 4.2.1.1.1.1 การทำให้คู่สนทนากลับผลกระทบด้านลบ

การทำให้คู่สนทนากลับผลกระทบด้านลบ พบการใช้ในความถี่  
 รวมทั้งสิ้น 233 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 66.20 ซึ่งประกอบด้วยกลวิธีย่อย 5 กลวิธี สามารถเรียงลำดับ  
 กลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

1) การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข พบการใช้ในความถี่รวม  
ทั้งสิ้น 161 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 45.74 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 69

- (1) ถ้ายังไม่คืน จะบอกพ่อแม่เธอ แจ้งตำรวจ และประจาน
- (2) รู้หมดแล้วว่าทำอะไรพูดอะไรไว้ ถ้ายังไม่หยุดพูดจะเอา

เรื่องให้ถึงที่สุด

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่าผู้พูดใช้รูปประโยคเงื่อนไขในการแสดงวาทกรรมการขู่ ดังสถานการณ์ที่ (1) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ในถ้อยคำแรกผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ คือ ไม่คืนเงิน ตามด้วยการกล่าวถึงการกระทำของผู้พูดที่จะทำให้คู่สนทนาได้รับผลกระทบด้านลบ คือ บอกพ่อแม่ของคู่สนทนา แจ้งตำรวจ และประจาน

และตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนพูดไม่ให้เกิดริตทำให้ อับอาย ในถ้อยคำแรกผู้พูดใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ คือ ไม่หยุดพูด ทำให้ผู้พูดเสียหาย ตามด้วยการกล่าวถึงการกระทำของผู้พูดที่จะทำให้คู่สนทนาได้รับผลกระทบด้านลบ คือ จะเอาเรื่องกับคู่สนทนาให้ถึงที่สุด

2) การบอกลีงที่ผู้พูดจะกระทำ พบการใช้ในความถี่  
รวมทั้งสิ้น 36 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 10.23 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 70

(1) คงไม่ได้ช่วยเหลือกันอีกต่อไป การผิดสัญญาจะทำให้  
ไม่มีใครให้ยืมเงินอีก

(2) เราจะไปดำเนินคดีกับเธอขอหาหมิ่นประมาท เบื้องต้นเรา  
ไปลงบันทึกประจำวันไว้แล้ว และเตรียมจะฟ้อง รอหมายเรียกนะ

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่าผู้พูดบอกลีงที่ผู้พูดจะกระทำ  
ในวาทกรรมการขู่ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดใช้คำช่วยกริยา “คง”  
เพื่อแสดงการคาดคะเนตามด้วยการกล่าวถึงสิ่งที่จะกระทำ คือ ไม่ช่วยเหลือคู่สนทนาอีกต่อไป

และตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนพูดไม่ให้เกิดริตทำให้  
อับอาย ผู้พูดใช้คำช่วยกริยา “จะ” ตามด้วยสิ่งที่จะกระทำ คือ ดำเนินคดีกับคู่สนทนาในข้อหา  
หมิ่นประมาทโดยลงบันทึกประจำวันไว้แล้ว และเตรียมจะฟ้องคู่สนทนา

3) การเตือน พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 30 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 8.53 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 71

(1) ถ้ายังเป็นคนพูดจาไม่ให้เกียรติคนอื่นอยู่แบบนี้ ระวังจะไม่มีใครคบ

(2) ถ้ามีงานส่งล่วงหน้า มีกำหนดระยะเวลาในการทำเพื่อส่งงาน เมื่อคุณไม่ทำ คะแนนก็ไม่ได้ เสียเวลาต้องกลับมาทำเหมือนเดิม ควรใส่ใจให้มากขึ้นมันคือผลประโยชน์ของตนเอง ไม่ทำก็มีแต่เสียกับเสียนะ

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่าผู้พูดใช้กลวิธีการเตือนในการแสดงวิจนกรรมการชู้ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนพูดไม่ให้เกียรติทำให้อับอาย ผู้พูดใช้รูปประโยคเงื่อนไขในถ้อยคำแรกใช้คำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ คือ “ยังเป็นคนพูดจาไม่ให้เกียรติคนอื่นอยู่แบบนี้” ส่วนถ้อยคำที่สองผู้ใช้คำกริยา “ระวัง” เพื่อเน้นย้ำการเตือนถึงผลกระทบที่จะเกิดในอนาคต คือ “ไม่มีใครคบ”

ขณะที่ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนทำงานล่าช้า ผู้พูดกล่าวถึงผลกระทบที่จะเกิดขึ้นในอนาคต คือ “เสียเวลาต้องกลับมาทำเหมือนเดิม”

4) การอ้างถึงบุคคล หรือสิ่งอื่นที่มีอิทธิพลต่อคู่สนทนา พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 5 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 1.42 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 72

(1) เราสามารถฟ้องได้นะ แก่คิดว่ามีเส้นสาย แค่คนเดียว เหยอ ถ้าไม่ยอมมีปัญหาที่รีบเคลียร์กันดีกว่า

(2) หากทำงานช้ากว่ากำหนดอีก จะส่งผลกระทบในอนาคตอย่างแน่นอน อาจารย์อาจทำให้ถูกตัดคะแนนจนทำให้เกรดลดลงเรื่อย ๆ

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่าผู้พูดใช้กลวิธีการอ้างถึงบุคคลหรือสิ่งอื่นที่มีอิทธิพลต่อคู่สนทนาในการแสดงวิจนกรรมการชู้ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนโกงเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดอ้างถึงสิทธิ์ในการดำเนินคดีตามกฎหมายกับคู่สนทนาที่ทุจริตคือ “เราสามารถฟ้องได้นะ”

ขณะที่ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนทำงานล่าช้า ผู้พูดอ้างถึง “อาจารย์” เพื่อต้องการให้คู่สนทนากลัวว่าอาจารย์จะหักคะแนนและส่งผลให้ผลการเรียนต่ำลงได้

5) การทำทนายคู่สนทนา พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 1 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 0.28 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 73

(1) เจอในศาลดีกว่า

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่าผู้พูดใช้กลวิธีทำทนายคู่สนทนา ในการแสดงวิจนกรรมการชู้ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนโกงเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดกล่าวชวนให้คู่สนทนาไปพิสูจน์ความถูกต้องในถ้อยคำว่า “เจอในศาลดีกว่า”

#### 4.2.1.1.1.2 การทำให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

การทำให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 43 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 12.21 ซึ่งประกอบด้วยกลวิธีย่อย 2 กลวิธี โดยสามารถเรียงลำดับกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

1) การสั่งคู่สนทนา พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 42 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 11.93 มีตัวอย่างมีดังนี้

ตัวอย่างที่ 74

(1) ต้องรับผิดชอบกับสิ่งที่ทำ ไม่เช่นนั้นหากถูกดำเนินการทางกฎหมาย คงต้องรับผิดชอบคนเดียว

(2) หยุดทำลายฉันได้แล้ว ความเลวของเธอฉันจะประจาน คินบ้าง ระวังดี ๆ

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการสั่งคู่สนทนา ให้กระทำบางอย่างในการแสดงวิจนกรรมการชู้ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนโกงเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดใช้คำกริยา “ต้อง” ตามด้วยสิ่งที่ต้องการให้คู่สนทนากระทำ คือ “รับผิดชอบกับสิ่งที่ทำ” เพื่อต้องการให้คู่สนทนายอมชดใช้จากการทุจริต

และตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนพูดไม่ให้เกียรติทำให้เสียหาย ผู้พูดใช้คำกริยา “หยุด” ตามด้วยการกล่าวถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ คือ “ทำลายฉันได้แล้ว” เพื่อต้องการให้คู่สนทนาเลิกพูดไม่ให้เกียรติ

2) การทวงถาม พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 1 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 0.28 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 75

(1) เมื่อไรจะคืนเงินที่ยืมไป ถ้าเดือนหน้าไม่มีมาคืนคงต้องบอกให้พ่อแม่รู้แล้วนะ

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการทวงถามในการแสดงวิจณกรรมการชู้ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดใช้คำถามแสดงการถามแบบตอบรับ “เมื่อไร” ในถ้อยคำว่า “เมื่อไรจะคืนเงินที่ยืมไป” เพื่อทวงเงินที่คู่สนทนา ยืมไป

#### 4.2.1.1.2 กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ

ผลการศึกษาค้นคว้าเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง พบการเลือกใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 48 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 13.64 สามารถจำแนกเป็นกลวิธีใหญ่ได้ 2 กลวิธี ได้แก่

##### 4.2.1.2.1 การระบายความรู้สึกของผู้พูด

การระบายความรู้สึกของผู้พูด พบการเลือกใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 38 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 10.80 ประกอบด้วยกลวิธีย่อย 3 กลวิธี โดยสามารถเรียงลำดับกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

1) การชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา พบการเลือกใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 18 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 5.12 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 76

(1) นินทากันแบบนี้ฉันเสียหาย ถ้าเธอยังไม่หยุดพฤติกรรมนี้ฉันจะแจ้งให้หัวหน้าทราบการกระทำของเธอ

(2) ที่เล่าให้ฟังที่นำไปปรึกษา ก็เพราะไว้ใจและเชื่อใจมาก เคยสัญญากันไว้แล้ว แต่วันนี้กลับผิดสัญญาที่เคยให้ไว้ รู้สึกผิดหวัง แต่ก็ไม่เป็นไร ถ้าอยากจะพูดต่อก็เลิกเป็นเพื่อนกันไปเลยดีกว่า เพราะสิ่งที่เพื่อนทำไม่เห็นเหมือนเราเป็นเพื่อนเลย

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนาในการแสดงวิจณกรรมการชู้ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนนินทาทำให้เกิดผลเสีย ผู้พูดชี้ให้เห็นความผิดของคู่สนทนา โดยกล่าวถึงการกระทำผิดของคู่สนทนา คือ “นินทา” ตามด้วยการกล่าวถึงผลกระทบที่ผู้พูดได้รับคือ “ฉันเสียหาย”

ส่วนตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนนำความลับไปเปิดเผย ผู้พูดชี้ให้เห็นการกระทำผิดของคู่สนทนาคือ “วันนี้กลับผิดสัญญาที่เคยให้ไว้” และ “สิ่งที่เพื่อนทำไม่เห็นเหมือนเราเป็นเพื่อนเลย”

2) การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 10 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 2.84 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 77

(1) ตอนมายืมก็เร่งจะเอา ตอนถึงเวลาใช้คืนทำไมไม่รักษาสัญญา อย่าหวังว่าจะมีคนคบอีก คนรอบ ๆ ตัวรอบ ๆ ข้างเธอต้องได้รับรู้พฤติกรรมของเธอในเร็ววัน

(2) ฉันไม่รู้หรือคะว่าคนนั้นเป็นคนที่ไม่ไหวใจที่สุดไหม ถึงได้เอาเรื่องฉันไปเล่าให้เขาฟัง แต่แก็เพื่อนที่ฉันไว้วางใจมากที่สุดเลยเล่าเรื่องนี้ให้แก็ฟัง สุดท้ายเป็นไง ถ้าแก็ยังทำแบบนี้อีก ครั้งหน้าฉันมีอะไรก็จะไม่เล่าไม่บอกแก็อีกแน่นอน แล้วความเป็นเพื่อนของเรามันก็คงห่างๆกันไปในสักวันนั่นแหละ

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจในการแสดงวัจนกรรมการชู้ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดใช้การถาม “ทำไม” ในถ้อยคำว่า “ตอนถึงเวลาใช้คืนทำไมไม่รักษาสัญญา” เพื่อทำให้คู่สนทนาตระหนักว่าตนไม่รักษาสัญญาที่เคยให้ไว้กับผู้พูด

และตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนนำความลับไปเปิดเผย ผู้พูดใช้การถาม “ไหม” และ “ไง” (อย่างไร) ในถ้อยคำว่า “ฉันไม่รู้หรือคะว่าคนนั้นเป็นคนที่ไม่ไหวใจที่สุดไหม” และ “สุดท้ายเป็นไง” เพื่อทำให้คู่สนทนาตระหนักว่าเพื่อนคนที่นำเรื่องไปเล่าให้ฟังไว้วางใจไม่ได้ และคู่สนทนาจึงทำลายความไว้วางใจของผู้พูดด้วย

3) การบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 10 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 2.84 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 78

(1) ถ้าเรายังตกลงกันไม่ได้ ต้องขอให้ไปคุยกับทนายนะ เราจะไม่คุยด้วยแล้ว ทำแบบนี้ไม่โอเคเลย

(2) ที่เล่าให้ฟังที่นำไปปรึกษา ก็เพราะไว้วางใจและเชื่อใจมาก เคยสัญญากันไว้แล้วแต่วันนี้กลับผิดสัญญาที่เคยให้ไว้ รู้สึกผิดหวัง แต่ก็ไม่เป็นไร ถ้าอยากจะพูดต่อก็เลิกเป็นเพื่อนกันไปเลยดีกว่า เพราะสิ่งที่เพื่อนทำไม่เห็นเหมือนเราเป็นเพื่อนเลย

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูดในการแสดงวัจนกรรมการชู้ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนโกงเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดอ้างถึงการกระทำของคู่สนทนาคือ “ทำแบบนี้” (ไม่ยอมรับผิดชอบการทุจริต) ตามด้วยการกล่าวถ้อยคำแสดงความรู้สึกด้านลบ คือ “ไม่โอเคเลย” เพื่อแสดงให้เห็นว่าผู้พูดไม่พอใจคู่สนทนาที่ตกลงกันไม่ได้

ขณะที่ตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนนำความลับไปเปิดเผย ผู้พูดกล่าวถ้อยคำแสดงความรู้สึกด้านลบคือ “รู้สึกผิดหวัง” เพื่อแสดงให้เห็นว่าผู้พูดไม่พอใจที่ คู่สนทนาไม่รักษาสัญญา

#### 4.2.1.1.2.2 การทำร้ายจิตใจของคู่สนทนา

การทำร้ายจิตใจของคู่สนทนา พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 10 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 2.84 ประกอบด้วยกลวิธีย่อย 3 กลวิธี โดยสามารถเรียงลำดับกลวิธีที่พบ การใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

1) การประชดประชันคู่สนทนา พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 7 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 1.99 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 79

(1) ไม่ทำตามก็ไม่ใช่ไร เราเตรียมหน้าไว้แล้ว

(2) ถ้าไม่หยุดทำแบบนี้ เราจะแจ้งตำรวจข้อหาหมิ่นประมาทนะ ตลกมากหรือ นินทาคนอื่นเก่งนัก เฮงช่วย!

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการประชดประชันคู่สนทนาในการแสดงทัศนคติการชู้ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนโอนเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดกล่าวถ้อยคำลักษณะเป็นการให้ภัยคู่สนทนาคือ “ไม่ทำตามก็ไม่ใช่ไร” ตามด้วยการกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะดำเนินการทางกฎหมายกับคู่สนทนา จึงตีความได้ว่าผู้พูดไม่ได้ให้ภัยคู่สนทนาและต้องการให้คู่สนทนารับผิดชอบเงินที่ทุจริต

ส่วนตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนนินทาทำให้เกิดผลเสีย ผู้พูดใช้ถ้อยคำที่มีความหมายในเชิงบวกคำว่า “นินทาคนอื่นเก่งนัก” แต่ตามหลังด้วยการบริภาษคู่สนทนาจึงตีความได้ว่าผู้พูดไม่พอใจคู่สนทนาที่ชอบนินทาคนอื่น

2) การบริภาษคู่สนทนา พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 3 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 0.85 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 80

(1) ทำเลวแบบนี้ เอาไว้ไปเจอกันที่ศาลนะ

(2) ถ้าไม่หยุดทำแบบนี้ เราจะแจ้งตำรวจข้อหาหมิ่นประมาทนะ ตลกมากหรือ นินทาคนอื่นเก่งนัก เฮงช่วย!

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการบริภาษคู่สนทนาในการแสดงทัศนคติการชู้ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนโอนเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดใช้ถ้อยคำที่มีความหมายด้านลบว่า “ทำเลวแบบนี้” เพื่อกล่าวโทษคู่สนทนาที่ทุจริตเงินบริษัท



และตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนนินทาทำให้เกิดผลเสีย ผู้พูดใช้ถ้อยคำที่มีความหมายด้านลบว่า “เฮงซวย” เพื่อต้องการแสดงความไม่พอใจคู่สนทนาที่นินทา ทำให้ผู้พูดเสียหาย

#### 4.2.1.1.3 กลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับ

##### คู่สนทนา

ผลการศึกษาการเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 28 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 7.95 ซึ่งสามารถจำแนกเป็นกลวิธีใหญ่ได้ 2 กลวิธี ดังนี้

##### 4.2.1.1.3.1 การคำนึงถึงคู่สนทนา

การคำนึงถึงคู่สนทนา พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 21 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 5.97 ซึ่งประกอบด้วยกลวิธีย่อย 4 กลวิธี โดยสามารถเรียงลำดับกลวิธีที่พบการใช้ในความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

1) การแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา พบการใช้ความถี่รวมทั้งสิ้น 11 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 3.13 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 81

(1) เรื่องนี้เป็นเรื่องใหญ่ เห็นแก่ที่เป็นเพื่อนกันมาเค้ายอมไม่ฟ้องศาลก็ได้ แต่แกต้องถอนหุ้นและคืนเงินมาให้หมดภายในอาทิตย์นี้ ถ้าแกทำไม่ได้เค้าคงต้องฟ้องนะ เพราะถือว่าให้โอกาสแล้วครั้งนี่

(2) ฉันไม่รู้หรอกนะว่าคนนั้นเป็นคนที่ไม่ไหวใจที่สุดไหม ถึงได้เอาเรื่องฉันไปเล่าให้เขาฟัง แต่แกเป็นเพื่อนที่ฉันไวใจมากที่สุดเลยเล่าเรื่องนี้ให้แกฟัง สุดท้ายเป็นไง ถ้าแกยังทำแบบนี้อีก ครั้งหน้าฉันมีอะไรก็จะไม่เล่าไม่บอกแกอีกแน่นอน แล้วความเป็นเพื่อนของเรามันก็คงห่างๆกันไปในสักวันนั่นแหละ

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนาในการแสดงวัจนกรรมกรรหู่ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนโกงเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดอ้างถึงความเป็น “เพื่อน” ตามด้วยการกล่าวถึงการกระทำของตนคือ “ยอมไม่ฟ้องศาล” เพื่อแสดงให้เห็นว่าผู้พูดเห็นแก่ความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

และตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนนำความลับไปเปิดเผย ผู้พูดกล่าวถ้อยคำแสดงถึงความตระหนักคือ “แกเป็นเพื่อนที่ฉันไวใจมากที่สุดเลย” ผู้พูดจึงเล่าเรื่องความลับให้คู่สนทนาทราบ แต่คู่สนทนาดูกลับไม่รักษาความลับ ผู้พูดจึงขู่คู่สนทนาเพื่อให้หยุดการกระทำดังกล่าว

2) การอธิบายเหตุผลของการชู้ พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 6 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 1.71 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 82

(1) ครั้งต่อไปคงไม่ต้องช่วยเหลือกันอีก มีเมื่อไรให้เอามาคืนนะ เราก็ก๊มเขามาเหมือนกัน งั้นให้ช่วยเสียดอกเบี้ยให้ด้วย ไม่อยากให้ใครยืมเงินอีกต่อไป ยืมแล้วได้เป็นศัตรูกันแน่ ๆ

(2) เงินนั้นเป็นเงินที่เราขอยืมจากคนอื่นมาให้นะ ที่ให้รับคืนเพราะเกรงใจเขา แต่ถ้ายังไม่รับคืนอย่างนี้ก็ต้องบอกให้เขามาทวงกับแกเองแล้วแหละ ทางที่ดีแก็ควรรับคืนมาให้หมดก่อนที่เขาจะคิดดอกเบี้ยเพิ่มให้แกต้องเสียเงินมากกว่านี้

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการการอธิบายเหตุผลของการชู้ในการแสดงวจนกรรมการชู้ ทั้ง 2 ตัวอย่างเกิดขึ้นในสถานการณ์เพื่อนยืมเงินแล้วไม่คืน ในตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดยกเหตุผลของการชู้คือ “เราก็ก๊มเขามาเหมือนกัน” สอดคล้องกับตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดยกเหตุผลของการชู้คือ “เงินนั้นเป็นเงินที่เราขอยืมจากคนอื่นมาให้” และ “ที่ให้รับคืนเพราะเกรงใจเขา” การให้เหตุผลดังกล่าวผู้พูดต้องการทำให้คู่สนทนาเห็นว่า เงินที่ยืมไม่ใช่เงินของผู้พูด ผู้พูดจึงต้องชู้ เพื่อนำเงินไปคืนบุคคลที่ยืมมา

3) การอ้างความจำเป็นของผู้พูด พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 3 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 0.85 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 83

(1) เธอควรคืนเงินฉันได้แล้วนะมันหลายเดือนแล้ว ฉันมีเรื่องจำเป็นต้องใช้

(2) ถ้าเธอไม่ยอมหาเงินมาคืนเรา เราคงจะต้องขอเก็บเงินเธอผ่อนจ่ายเป็นรายเดือน เพราะเราก็มีความจำเป็นต้องใช้เงินเหมือนกัน

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการอ้างความจำเป็นในการแสดงวจนกรรมการชู้ ทั้ง 2 ตัวอย่างเกิดขึ้นในสถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไปในตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดอ้างถึงความจำเป็นของตน คือ “ฉันมีเรื่องจำเป็นต้องใช้”

และตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดใช้คำเชื่อมแสดงความเหตุผล “เพราะ” ตามด้วยการอ้างความจำเป็นของตน คือ “เราก็มีความจำเป็นต้องใช้เงินเหมือนกัน” เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนาเข้าใจว่าผู้พูดชู้เอาเงินคืนเพราะมีความจำเป็น

4) การขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจ พบการใช้ในควมถี่รวมทั้งสิ้น 1 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 0.28 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 84

(1) อยากลื้อเราก้เอาให้พองาม มากไป เขาถือว่ามีมารยาท โตๆ กันแล้ว แต่ถ้าทำอีก คงไม่ยอมอีกแล้ว

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจในการแสดงวัจนกรรมการขู่ ผู้พูดกล่าวถ้อยคำในลักษณะที่ขอความร่วมมือกับคู่สนทนาแบบแบ่งรับแบ่งสู้ในถ้อยคำว่า “อยากลื้อเราก้เอาให้พองาม” เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนาเห็นว่า การลื้อผู้พูดสามารถทำได้แต่ควรเห็นใจด้วยว่าหากลื้อมากเกินไป ผู้พูดอาจจะรู้สึกไม่ดี

#### 4.2.1.1.3.2 การแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา

การแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา พบการใช้ในควมถี่รวมทั้งสิ้น 7 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 1.98 ซึ่งประกอบด้วยกลวิธีย่อย 4 กลวิธี โดยสามารถเรียงลำดับกลวิธีที่พบการใช้ในควมถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

1) การเน้นย้ำความสำคัญ พบการใช้ในควมถี่รวมทั้งสิ้น 3 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 0.85 ของกลวิธีทางภาษาทั้งหมด มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 85

(1) เรื่องนี้เป็นเรื่องใหญ่ เห็นแก่ที่เป็นเพื่อนกันมาเค้ายอมไม่ฟ้องศาลก็ได้ แต่แกต้องถอนหุ้นและคืนเงินมาให้หมดภายในอาทิตย์นี้ ถ้าแกทำไม่ได้เค้าคงต้องฟ้องนะ เพราะถือว่ามีโอกาสแล้วครั้งนึง

(2) ถ้ามีงานส่งล่วงหน้า มีกำหนดระยะเวลาในการทำ เพื่อส่งงาน เมื่อคุณไม่ทำ คะแนนก็ไม่ได้ เสียเวลาต้องกลับมาทำเหมือนเดิม ควรใส่ใจให้มาก เพราะมันคือผลประโยชน์ของตนเอง ไม่ทำก็มีแต่เสียกับเสียนะ

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่าผู้พูดใช้กลวิธีการเน้นย้ำความสำคัญในการแสดงวัจนกรรมการขู่ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนโกงเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดกล่าวถ้อยคำถึงประเด็นที่ต้องการเน้นย้ำ คือ “เรื่องนี้” (การโกง) ตามด้วยการใช้กริยา “เป็น” และใช้ถ้อยคำแสดงถึงความสำคัญ คือ “เรื่องใหญ่” ซึ่งเป็นการโน้มน้าวใจคู่สนทนาให้เห็นความสำคัญของความรับผิดชอบต่อการทุจริต จึงจะไม่ถูกดำเนินคดี

และตัวอย่างที่ 2 สถานการณ์เพื่อนทำงานล่าช้าจนไม่ทันกำหนดส่ง ผู้พูดกล่าวถ้อยคำถึงประเด็นที่ผู้พูดต้องการเน้นย้ำ คือ “มัน” (งานของคู่สนทนา) ตามด้วยการใช้กริยา “คือ” และใช้ถ้อยคำแสดงถึงความสำคัญ “ผลประโยชน์ของตนเอง” ซึ่งเป็นการโน้มน้าวใจคู่สนทนาให้ทำงาน เพื่อรักษาประโยชน์ของตนเอง

2) การแนะนำคู่สนทนา พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 2 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 0.57 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 86

(1) ถ้ามีงานส่งล่วงหน้า มีกำหนดระยะเวลาในการทำเพื่อส่งงาน เมื่อคุณไม่ทำ คะแนนก็ไม่ได้ เสียเวลาต้องกลับมาทำเหมือนเดิม ควรใส่ใจให้มาก เพราะมันเป็นผลประโยชน์ของตนเอง ไม่ทำก็มีแต่เสียกับเสียนะ

(2) เงินนั้นเป็นเงินที่เราขอยืมจากคนอื่นมาให้นะ ที่ให้รีบคืนเพราะเกรงใจเขา แต่ถ้ายังไม่รีบคืนอย่างนี้ก็ต้องบอกให้เขามาทวงกับแกเองแล้วแหละ ทางที่ดีแก็ควรรีบคืนมาให้หมดก่อนที่เขาจะคิดดอกเบี้ยเพิ่มให้แกต้องเสียเงินมากไปกว่านี้

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่าผู้พูดใช้กลวิธีการแนะนำคู่สนทนาในการแสดงวจนกรรมการชู้ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์เพื่อนส่งงานไม่ตามทันกำหนด ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงความคิดเห็น “ควร” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดต้องการแนะนำ คือ “ใส่ใจให้มาก” เพื่อเสนอแนะคู่สนทนาให้ตั้งใจทำงานจะได้ไม่เกิดผลกระทบด้านลบ

และตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงความคิดเห็น “ควร” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดต้องการแนะนำ คือ “รีบคืนมาให้หมดก่อนที่เขาจะคิดดอกเบี้ยเพิ่มให้แกต้องเสียเงินมากไปกว่านี้” ซึ่งเป็นความหวังดีต่อคู่สนทนาที่จะได้ไม่ต้องเสียดอกเบี้ย

3) การให้โอกาสคู่สนทนา พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 1 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 0.28 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 87

(1) ให้เวลาอีก 2 วัน หาเงินมาคืนหรือจะให้เอาแชทลงโซเชียล

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่าผู้พูดใช้กลวิธีการให้โอกาสคู่สนทนาในการแสดงวจนกรรมการชู้ ผู้พูดใช้คำกริยา “ให้” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดให้โอกาสคู่สนทนา คือ “เวลาอีก 2 วัน” แสดงให้เห็นว่าผู้พูดยังคงคำนึงความสัมพันธ์กับคู่สนทนา จึงให้เวลาคู่สนทนาหาเงินมาคืน

4) การแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 1 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 0.28 มีตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 88

(1) ทำไมไม่รีบทำให้เสร็จ เดี๋ยวงานอื่นเข้ามาอีก แล้วจะไม่ได้นอนช่วงใกล้สงกรานต์ ไม่อยากให้ถูกหักคะแนน รีบทำเลยตั้งแต่ตอนนี้ จะได้ไม่มีงานค้าง

จากตัวอย่างข้างต้น จะเห็นได้ว่าผู้พูดใช้การแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนาในการแสดงวัจนกรรมกรู ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงความรู้สึก “ไม่อยากให้” ตามด้วยการกล่าวถึงผลกระทบด้านลบ “ถูกหักคะแนน” ซึ่งผู้พูดต้องการแสดงให้คู่สนทนาเห็นว่าตนมีความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา ไม่อยากให้คู่สนทนาได้คะแนนไม่ดี

จากผลการศึกษาการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมกรูของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงพบว่า กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการพบการใช้มากกว่าอีก 2 กลุ่มกลวิธี โดยพบการใช้ในความถี่สูงถึงร้อยละ 78.41 ทั้งนี้อาจมีสาเหตุมาจากการผู้พูดเห็นว่ากลุ่มกลวิธีนี้สามารถสื่อเจตนากรูได้อย่างชัดเจน และสอดคล้องกับเป้าหมายของวัจนกรรม ซึ่งจะช่วยให้การขู่มีโอกาสมิตรผลมากขึ้น

#### 4.2.1.2 การปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมกรู

ผลการศึกษาการปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมกรูที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงเลือกใช้ พบการปรากฏร่วม 5 ลักษณะ ได้แก่

- ลักษณะที่ 1 การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว

- ลักษณะที่ 2 การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีแสดงความไม่พอใจเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว

- ลักษณะที่ 3 การใช้กลุ่มกลวิธีทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีแสดงความไม่พอใจ

- ลักษณะที่ 4 การใช้กลุ่มกลวิธีทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

- ลักษณะที่ 5 การใช้กลุ่มกลวิธีทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ กลุ่มกลวิธีแสดงความไม่พอใจ และกลุ่มกลวิธีพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

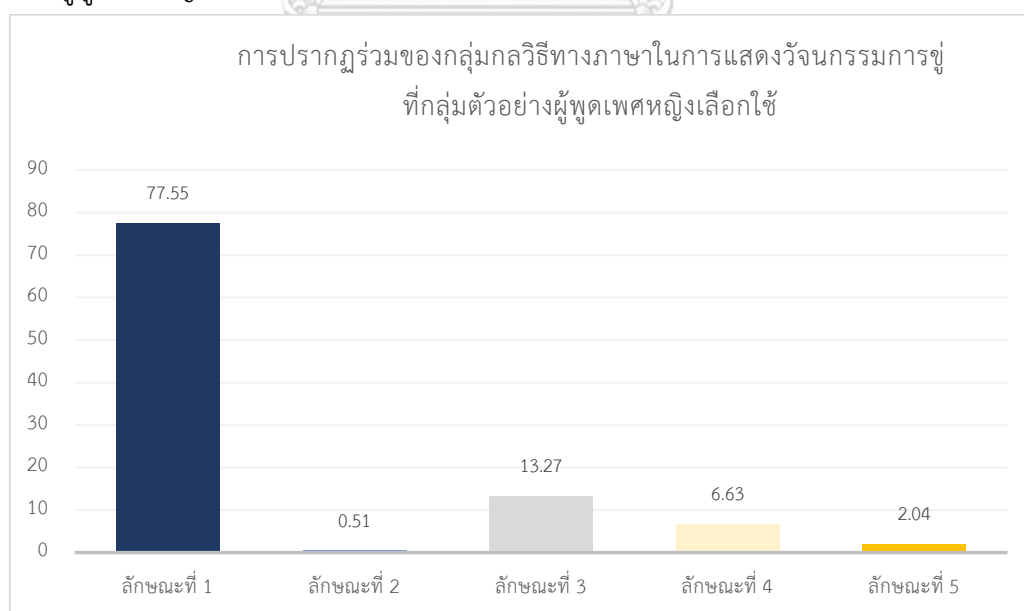
ทั้งนี้สามารถสรุปความถี่ และร้อยละของการปรากฏร่วมแต่ละลักษณะได้ดังตารางและแผนภูมิต่อไปนี้

ตารางที่ 29 แสดงความถี่การปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงเลือกใช้

| ลักษณะการปรากฏร่วม   | รวม | ร้อยละ |
|--|-----|--------|
| 1. การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว  | 152 | 77.55  |
| 2. การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว   | 1   | 0.51   |
| 3. การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจ   | 26  | 13.27  |
| 4. การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา                             | 13  | 6.63   |
| 5. การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ กลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจ และกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา | 4   | 2.04   |
| รวม  | 196 | 100.00 |

จากตารางข้างต้นสามารถสรุปเป็นแผนภูมิได้ดังนี้

แผนภูมิที่ 14 แสดงการปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงเลือกใช้



### คำอธิบายแผนภูมิ

ลักษณะที่ 1 การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว

ลักษณะที่ 2 การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว

ลักษณะที่ 3 การใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจ

ลักษณะที่ 4 การใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

ลักษณะที่ 5 การใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการกลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจ และกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

จากตารางที่ 29 และแผนภูมิที่ 14 แสดงให้เห็นว่าการปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการชู้ที่กลุ่มตัวอย่างเพศหญิงเลือกใช้มีความแตกต่างซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1) การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 152 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 77.55 ทั้งนี้พบการปรากฏร่วมของกลวิธีอย่างน้อยที่สุด 1 กลวิธี และมากที่สุด 7 กลวิธี

ตัวอย่างที่ 89

1) /ถ้ายังส่งงานลูกค้าซ้ำอีก จะทำให้โดนไล่ออก ตกลง

และอดตายได้/

(1)

2) /เงินที่ยืมไปเมื่อไหร่จะคืน/ ถ้าเดือนหน้ายังไม่มาคืน คงต้อง

(1)

บอกให้พ่อแม่รู้แล้วนะ/

(2)

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นว่า การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลวิธีเดียว ในตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อย 1 กลวิธี คือ การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข

และตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน 2 กลวิธี คือ การทวงถาม และการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขตามลำดับ

2) การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจเพียง  
กลุ่มกลวิธีเดียว พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 1 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 0.51 ทั้งนี้พบการปรากฏร่วม  
ของกลวิธีย่อยมากที่สุด 2 กลวิธี

ตัวอย่างที่ 90

1) /ไม่ชอบให้พูดแบบนี้ละ / เรารู้สึกไม่ดีกับที่เธอพูด /

(1)

(2)

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นว่า การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการแสดง  
ความรู้สึกไม่พอใจเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว ในตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อย 2 กลวิธี คือ การบอก  
ความรู้สึกด้านลบ และการบอกความรู้สึกด้านลบตามลำดับ

3) การใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตาม  
สิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจ พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น  
26 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 13.27 ทั้งนี้พบการปรากฏร่วมของกลวิธีย่อยน้อยที่สุด 1 กลวิธี และมากที่สุด  
4 กลวิธี

ตัวอย่างที่ 91

1) /นิทานกันแบบนี้ฉันเสียหาย/ ถ้าเธอยังไม่หยุดพฤติกรรมนี้

(1)

ฉันจะแจ้งให้หัวหน้าทราบการกระทำของเธอ/

(2)

2) /เอาเงินมาคืนฉันเลยนะ/ ผัดผ่อนมาหลายเดือนแล้ว/

(1)

(2)

ถ้ายังไม่คืน มาเซ็นสัญญากัน /แต่จะคิดดอกเบี้ยเพิ่ม/

(3)

(4)

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นว่า การใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนา  
กลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจ ปรากฏ  
การใช้กลวิธีย่อยร่วมกันดังตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อย 2 กลวิธี คือ การชี้ข้อบกพร่องของ  
คู่สนทนา และการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขตามลำดับ

และตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน 4 กลวิธี คือ  
การสั่งคู่สนทนา การชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข และการบอกสิ่งที่ผู้พูดจะ  
กระทำตามลำดับ



4) การใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตาม  
 สิ่งที่คุณต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับ  
 คู่สนทนา พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 13 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 6.63 ทั้งนี้พบการปรากฏร่วมของ  
 กลวิธีย่อยน้อยที่สุด 2 กลวิธี และมากที่สุด 5 กลวิธี

ตัวอย่างที่ 92

1) /ถ้าไม่ยอมก็มีคดี จ้างทำMOUไว้ละกัน/

(1)

ไม่ยอมทะเลาะกับเธอเรื่องเงิน

(2)

2) /เงินนั้นเป็นเงินที่เราขอยืมจากคนอื่นมาให้ละ/

(1)

ที่ให้รับคืนเพราะเกรงใจเขา/ แต่ถ้ายังไม่รับคืนอย่างนี้ก็ต้องบอกให้เขามาพบกับแกเองแล้วแหละ/

(2)

(3)

ทางที่ดีแกควรรับคืนมาให้หมดก่อนที่เขาจะคิดดอกเบี้ยเพิ่มให้แกต้องเสียเงินมากไปกว่านี้/

(4)

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นว่า การใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่คุณต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา ปรากฏการใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน ดังตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อย 2 กลวิธี คือ การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข และการแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนาตามลำดับ

ส่วนตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อยร่วมกัน 4 กลวิธี คือ การอธิบายเหตุผลของการขู่ การอธิบายเหตุผลของการขู่ การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข และการแนะนำคู่สนทนาตามลำดับ

5) การใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตาม  
 สิ่งที่คุณต้องการ กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ และกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษา  
 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 4 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 2.04  
 ทั้งนี้พบการปรากฏร่วมของกลวิธีย่อยน้อยที่สุด 1 กลวิธี และมากที่สุด 6 กลวิธี

## ตัวอย่างที่ 93

1) /ความเป็นเพื่อนยังให้ออกาสและเจรจาท่อตัวแล้ว /

(1)

แต่ยังไม่ทำตามข้อตกลง/ เมื่อไม่ทำตามข้อตกลง ก็ไปตกลงในชั้นศาลจริง ๆ แล้วหละ/

(2)

(3)

2) /ที่เล่าให้ฟังที่นำไปปรึกษา ก็เพราะไว้ใจและเชื่อใจมาก/

(1)

เคยสัญญากันไว้แล้วแต่วันนี้กลับผิดสัญญาที่เคยให้ไว้/ รู้สึกผิดหวัง/ แต่ก็ไม่เป็นไร /

(2)

(3)

(4)

ถ้าอยากจะทำต่อ ก็เลิกเป็นเพื่อนกันไปเลยดีกว่า/

(5)

เพราะสิ่งที่เพื่อนทำไม่เห็นเหมือนเราเป็นเพื่อนเลย/

(6)

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นว่า การใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ และกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา ปรากฏการใช้กลวิธีย่อยร่วมกันดังตัวอย่างที่ (1) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อย 3 กลวิธี คือ การให้ออกาสคู่สนทนา การชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา และการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขที่จะเกิดขึ้นตามลำดับ

และตัวอย่างที่ (2) ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีย่อย 6 กลวิธี คือ การแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา การชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา การบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด การประชดประชันคู่สนทนา การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข และการชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนาตามลำดับ

จากผลการศึกษาร่วมของกลวิธีทางภาษาทั้งหมดข้างต้นแสดงให้เห็นว่า ในการแสดงวจนกรรมการขู่ กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงส่วนใหญ่จะเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียวมากที่สุด โดยพบการใช้ในความถี่สูงถึงร้อยละ 77.55 รวมทั้งกลุ่มกลวิธีนี้มักจะปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีทางภาษาอื่น ๆ เสมอแสดงให้เห็นให้เห็นว่า กลุ่มกลวิธีนี้เป็นกลวิธีสำคัญที่จะช่วยสื่อเจตนาของการขู่ได้มากที่สุด อาจเป็นผลมาจากผู้พูดใช้กลุ่มกลวิธีนี้เพื่อทำให้คู่สนทนากลับ และบังคับให้คู่สนทนายอมทำตามลักษณะดังกล่าวสอดคล้องเป้าหมายของวจนกรรมการขู่

#### 4.2.1.3 สิ่งทีค้ำนึ่งถึงขณะทีชู้คู้สนทนา

จากการเก็บข้อมูลสิ่งทีค้ำนึ่งถึงขณะทีชู้คู้สนทนาจากกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงได้ค้ำตอบทั้งสิ้น 240 ค้ำตอบ โดยสามารถจําแนกค้ำตอบได้ 4 ลักษณะ ได้แก่

- 1) ป้จจ้ยผลส้มฤทธีจากการชู้ของท่าน
- 2) ป้จจ้ยความส้มพันธ์ระหว่างท่านกับคู้สนทนา
- 3) ป้จจ้ยผลกระทบทีท่านจะได้รับจากการชู้
- และ 4) ป้จจ้ยอื่น ๆ

ทั้งนี้สามารถสรุปลความถึ และร้อยละของค้ำตอบแต่ละป้จจ้ยได้ตั้ง

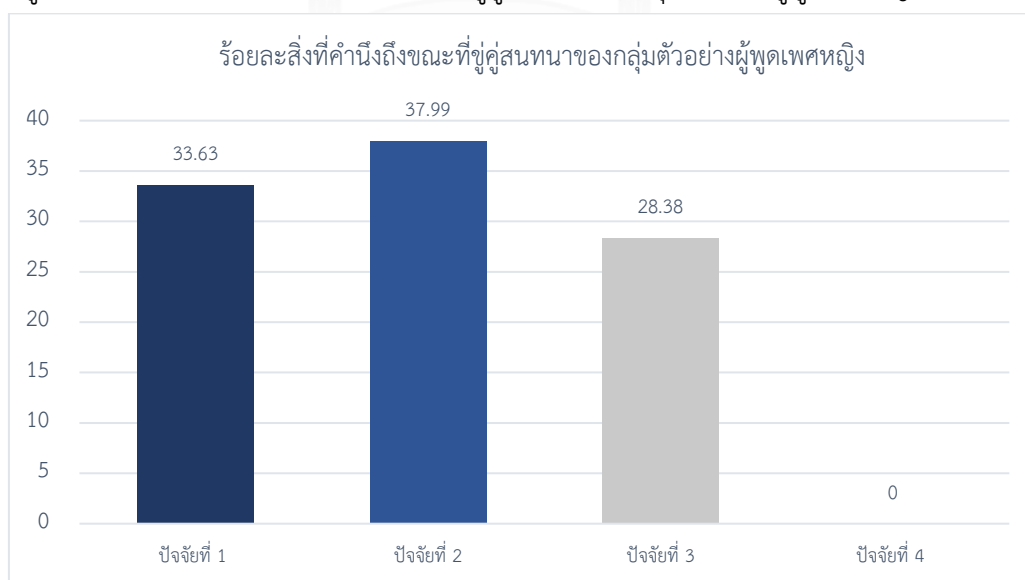
ตาราง และแผนภูมิต่อไปนี้

ตารางที 30 แสดงความถึสิ่งทีค้ำนึ่งถึงขณะทีชู้คู้สนทนาของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง

| สิ่งทีค้ำนึ่งถึงขณะทีชู้คู้สนทนา      | ความถึ     | ร้อยละ        |
|---------------------------------------|------------|---------------|
| 1. ผลส้มฤทธีจากการชู้ของท่าน          | 77         | 33.63         |
| 2. ความส้มพันธ์ระหว่างท่านกับคู้สนทนา | 87         | 37.99         |
| 3. ผลกระทบทีท่านจะได้รับจากการชู้     | 65         | 28.38         |
| 4. อื่น ๆ                             | 0          | 0.00          |
| <b>รวม</b>                            | <b>229</b> | <b>100.00</b> |

จากตารางข้างต้นสามารถสรุปลเป็นแผนภูมิได้ดังนี้

แผนภูมิที 15 แสดงร้อยละสิ่งทีค้ำนึ่งถึงขณะทีชู้คู้สนทนาของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง



### คำอธิบายแผนภูมิ

- ปัจจัยที่ 1 ผลสัมฤทธิ์จากการชู้ของท่าน  
 ปัจจัยที่ 2 ความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับคู่สนทนา  
 ปัจจัยที่ 3 ผลกระทบที่ท่านจะได้รับจากการชู้  
 ปัจจัยที่ 4 อื่น ๆ

จากตารางที่ 30 และแผนภูมิที่ 15 แสดงถึงสิ่งที่คำนึงขณะที่ชู้สนทนาของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงว่า มีการเลือกคำตอบแต่ละปัจจัยในความถี่ที่แตกต่างกัน ซึ่งสามารถเรียงลำดับจากลักษณะที่พบความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

- 1) ความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับคู่สนทนา พบการใช้ในความถี่ 87 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 37.99
- 2) ผลสัมฤทธิ์จากการชู้ของท่าน พบการใช้ในความถี่ 77 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 33.63
- 3) ผลกระทบที่ท่านจะได้รับจากการชู้ พบการใช้ในความถี่ 65 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 28.38
- 4) อื่น ๆ ไม่ปรากฏการใช้

ดังนั้นผลการศึกษาข้างต้นทำให้เห็นว่าการแสดงวัจนกรรมการชู้กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงมีสิ่งที่คำนึงถึงขณะที่ชู้คู่สนทนาในความถี่สูงสุดคือ ความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับคู่สนทนา อาจเป็นเพราะผู้พูดกับคู่สนทนามีสถานภาพเท่ากัน ส่งผลให้ผู้พูดกังวลว่าถ้าคู่สนทนาไม่ยอมรับว่าตนกระทำผิด ย่อมมีโอกาสที่จะไม่พอใจผู้พูดได้

#### 4.2.2 การไม่แสดงวัจนกรรมการชู้

ผลการศึกษาในหัวข้อนี้ ผู้วิจัยจำแนกเป็น 2 หัวข้อ ได้แก่ 1) การไม่พูดชู้แต่พูดอย่างอื่น และ 2) การนิ่งเฉย มีรายละเอียดดังนี้

##### 4.2.2.1 การไม่พูดชู้แต่พูดอย่างอื่น

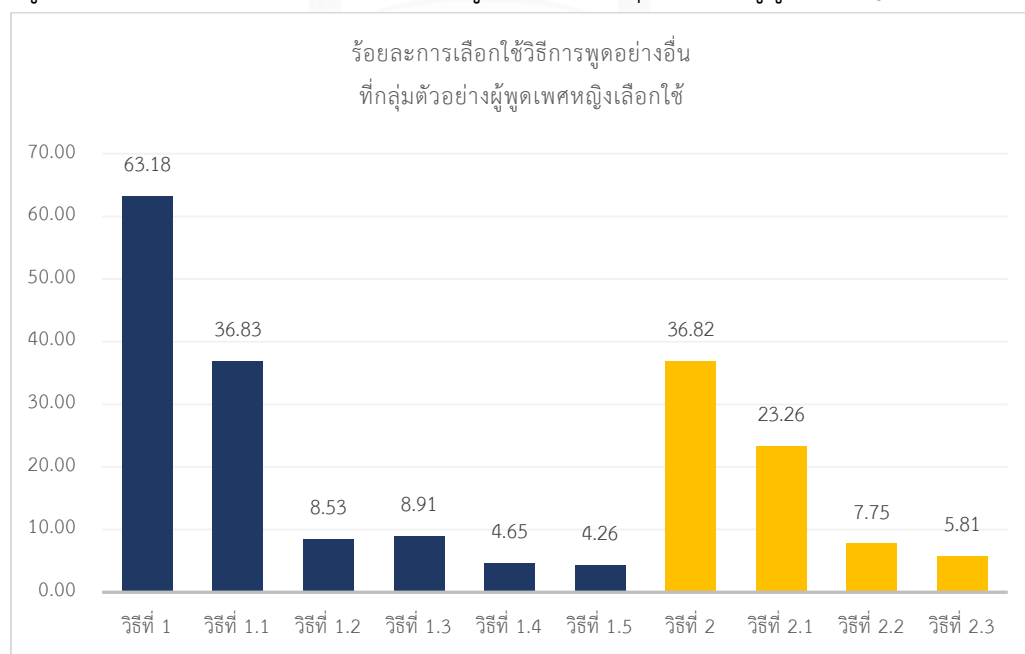
ในบางสถานการณ์ที่คู่สนทนากระทำบางอย่างให้ผู้พูดไม่พอใจ หรือเสียประโยชน์ กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงจะเลือกการพูดรูปแบบอื่นแทนการพูดชู้ ผลการศึกษาพบทั้งสิ้น 258 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 43.00 ของคำตอบทั้งหมด จากการวิเคราะห์การพูดอย่างอื่นสามารถจำแนกได้เป็น 2 วิธีดังนี้

วิธีที่ 1 การพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา ประกอบด้วยวิธีการพูด 5 วิธี ได้แก่ 1) การแสดงความไม่พอใจ 2) การเตือน 3) การสั่ง 4) การตัดความสัมพันธ์ และ 5) การทวงถาม

วิธีที่ 2 การพูดที่คำนึงคำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา ประกอบด้วยวิธีการพูด 3 วิธี ได้แก่ 1) การขอความเห็นใจ 2) การอธิบายเหตุผล และ 3) การแนะนำ ทั้งนี้การพูดแต่ละวิธีสามารถสรุปเป็นตาราง และแผนภูมิได้ดังต่อไปนี้ ตารางที่ 31 แสดงความถี่การเลือกใช้วิธีการพูดอย่างอื่นที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงเลือกใช้

| วิธี   | เพศหญิง    |               |
|--|------------|---------------|
|  | ความถี่    | ร้อยละ        |
| <b>1. การพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา</b> | <b>163</b> | <b>63.18</b>  |
| 1.1 การแสดงความไม่พอใจ   | 95         | 36.83         |
| 1.2 การเตือน   | 22         | 8.53          |
| 1.3 การสั่ง  | 23         | 8.91          |
| 1.4 การตัดความสัมพันธ์   | 12         | 4.65          |
| 1.5 การทวงถาม  | 11         | 4.26          |
| <b>2. การพูดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา</b>    | <b>95</b>  | <b>36.82</b>  |
| 2.1 การขอความเห็นใจ  | 60         | 23.26         |
| 2.2 การแนะนำ   | 20         | 7.75          |
| 2.3 การอธิบายเหตุผล  | 15         | 5.81          |
| <b>รวม</b>   | <b>258</b> | <b>100.00</b> |

จากตารางข้างต้นสามารถสรุปเป็นแผนภูมิได้ดังนี้  
แผนภูมิที่ 16 แสดงร้อยละการเลือกใช้วิธีการพูดอย่างอื่นที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงเลือกใช้



### คำอธิบายแผนภูมิ

วิธีที่ 1 การพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

วิธีที่ 1.1 การแสดงความไม่พอใจ

วิธีที่ 1.2 การเตือน

วิธีที่ 1.3 การสั่ง

วิธีที่ 1.4 การตัดความสัมพันธ์

วิธีที่ 1.5 การทวงถาม

วิธีที่ 2 การพูดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

วิธีที่ 2.1 การขอความเห็นใจ

วิธีที่ 2.2 การแนะนำ

วิธีที่ 2.3 การอธิบายเหตุผล

จากตารางที่ 31 และแผนภูมิที่ 16 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงเลือกใช้การพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาในควมถี่รวมทั้งสิ้น 163 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 63.18 ขณะที่เลือกใช้การพูดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาในควมถี่รวมทั้งสิ้น 95 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 36.82 อย่างไรก็ตามแต่ละวิธีมีรายละเอียดแตกต่างกัน ดังนี้

#### 4.2.2.1.1 การพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

การพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา คือ วิธีการพูดที่ผู้พูดเลือกใช้ โดยไม่ได้ตระหนักถึงความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา ซึ่งประกอบด้วยวิธีการพูดย่อย 5 วิธี โดยเรียงลำดับจากควมถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

1) การแสดงความไม่พอใจ คือ วิธีการพูดที่ผู้พูดแสดงรู้สึกรำคาญและไม่พอใจคู่สนทนา พบการใช้ในควมถี่รวมทั้งสิ้น 95 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 36.83 กลุ่มตัวอย่างได้ อธิบายสาเหตุที่เลือกใช้การแสดงความไม่พอใจแทนการพูดชู้ได้ดังนี้ ผู้พูดเห็นว่ากรกระทำของคู่สนทนาเป็นสิ่งที่ไม่ดี ไม่ถูกต้อง ซึ่งสร้างผลกระทบทั้งต่อตนเอง ผู้พูด และบุคคลอื่น ๆ ด้วยเหตุนี้ ผู้พูดจึงเลือกใช้วิธีที่แสดงถึงความรู้สึกที่มีต่อคู่สนทนาอย่างชัดเจน เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนาทราบว่าผู้พูดมีความรู้สึกอย่างไร โดยผู้พูดมีความคาดหวังว่าคู่สนทนาจะตระหนักถึงความผิดของตน แล้วแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้น และจะไม่กระทำเช่นนี้อีก

2) การสั่ง คือ วิธีการพูดที่ผู้พูดต้องการบอกให้คู่สนทนากระทำบางอย่างตามที่ผู้พูดต้องการ พบการใช้ในควมถี่รวมทั้งสิ้น 23 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 8.91 สาเหตุที่กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้การสั่งแทนการพูดชู้ เนื่องจากการสั่งสามารถทำให้คู่สนทนาทราบว่าให้กระทำ

หรือไม่กระทำให้สิ่งใด นอกจากนี้การสั่งมีข้อดีคือ สามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในปัจจุบันทันที และป้องกันไม่ให้เกิดขึ้นอีกในอนาคต

**3) การเตือน** คือ วิธีการพูดที่ผู้พูดใช้บอกให้คู่สนทนาารู้ล่วงหน้าเกี่ยวกับอันตราย หรือผลกระทบที่จะเกิดขึ้นในอนาคต พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 22 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 8.53 เพราะผู้พูดยังคงรักและปรารถนาดีต่อคู่สนทนาในฐานะเพื่อนจึงไม่ยอมให้ได้รับความเดือดร้อน ผู้พูดจึงใช้การเตือนเพื่อให้คู่สนทนาได้ทราบว่าจะเกิดอันตรายในสิ่งที่ไม่ถูกต้อง ไม่เหมาะสมอย่างไร และทำให้ตระหนักถึงอันตรายในอนาคต ทั้งนี้การเตือนจะทำให้คู่สนทนามีโอกาสพิจารณาและตัดสินใจแก้ปัญหาด้วยตนเองไม่ใช่การบังคับให้ทำเหมือนการขู่

**4) การตัดความสัมพันธ์** คือ วิธีการพูดที่ผู้พูดใช้เพื่อตัดความสัมพันธ์กับคู่สนทนา พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 12 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 4.65 กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้การตัดความสัมพันธ์แทนการพูดขู่ เพราะผู้พูดรู้สึกไม่พอใจการกระทำของคู่สนทนาอย่างมาก จนไม่ยอมที่จะสานความสัมพันธ์กับคู่สนทนา อีกทั้งมีความคิดเห็นว่าการขู่อาจไม่ได้ผลลัพธ์อย่างที่ต้องการ และอาจนำไปสู่ปัญหาอย่างอื่นได้ ดังนั้นผู้พูดจึงเลือกใช้วิธีการที่เด็ดขาดคือจะไม่ทำงาน และช่วยเหลือคู่สนทนา ผู้พูดคาดหวังว่าการกระทำดังกล่าวจะเป็นบทเรียนให้คู่สนทนาว่าไม่ควรทำเช่นนี้อีก

**5) การทวงถาม** คือ วิธีการพูดที่ผู้พูดใช้เพื่อสอบถามเรื่องต่าง ๆ กับคู่สนทนา พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 11 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 4.26 สาเหตุของการใช้การทวงถามแทนการพูดขู่ กลุ่มตัวอย่างอธิบายเหตุผลไว้ดังนี้ การทวงถามเป็นวิธีการหนึ่งที่คุณพูดจะได้เรียกเอาประโยชน์ของตนกลับมา แต่การทวงถามก็เป็นการเปิดใจรับฟังความคิดเห็นของคู่สนทนา ซึ่งจะช่วยให้เข้าใจเหตุผลของคู่สนทนาว่าเพราะเหตุใดคู่สนทนาจึงกระทำเช่นนี้ ดังนั้นวิธีการนี้อาจจะไม่ได้ส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์มากนัก

#### 4.2.2.1.2 การพูดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

การพูดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา คือ วิธีการพูดที่ผู้พูดเลือกใช้ โดยตระหนักถึงความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา ซึ่งประกอบวิธีการพูดย่อย 3 วิธีโดยเรียงลำดับจากความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

**1) การขอความเห็นใจ** คือ วิธีการพูดที่ผู้พูดต้องการทำให้คู่สนทนาเข้าใจปัญหาของตน พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 60 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 23.26 ผู้วิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างมักจะเลือกใช้การพูดขอความเห็นใจแทนการพูดขู่ใน 2 สถานการณ์ ได้แก่ สถานการณ์เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป และเพื่อนนำความลับไปเปิดเผย โดยอธิบายเหตุผลไว้ว่า การพูดขู่เป็นวิธีการที่ไม่ส่งผลดีต่อเป้าหมายที่ต้องการ และส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์ด้วย ดังนั้นจึง

ควรใช้วิธีการโน้มน้าวใจโดยการอ้างเหตุผล และความจำเป็นกับคู่สนทนา ผู้พูดคาดหวังว่าวิธีการเอาใจเขามาใส่ใจเราเช่นนี้ จะทำให้คู่สนทนาตระหนัก และยินยอมทำตามในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

**2) การอธิบายเหตุผล** คือ วิธีการพูดที่ผู้พูดต้องการทำความเข้าใจบางอย่างกับคู่สนทนา พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 20 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 7.75 กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้วิธีการอธิบายเหตุผลแทนการพูดขู่ เพราะผู้พูดคิดว่าการขู่รุนแรงเกินไป อาจมีผลกระทบต่อความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา และการทำงานร่วมกัน ดังนั้นการให้เหตุผลโดยบอกข้อดี และข้อเสียที่จะเกิดขึ้นในอนาคตทั้งต่อตนเอง ผู้พูด และผู้อื่นว่าเป็นอย่างไร จะทำให้คู่สนทนาเข้าใจเหตุผลของผู้พูดแล้วปรับปรุงตัวเอง

**3) การแนะนำ** คือ วิธีการพูดที่ผู้พูดต้องการชี้แนวทางให้คู่สนทนากระทำบางอย่าง พบการใช้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 15 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 5.81 สาเหตุที่กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้การแนะนำแทนการพูดขู่ เพราะผู้พูดหวังดีไม่อยากจะให้คู่สนทนามีปัญหา จึงเลือกใช้วิธีการโน้มน้าวใจโดยการเสนอแนวทางการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่จะสร้างผลดีอย่างไรบ้าง ทั้งนี้ผู้พูดคาดหวังว่า คู่สนทนาจะยอมทำตามคำแนะนำนั้น

จากผลการศึกษาข้างต้นอาจสรุปได้ว่าในสถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงไม่แสดงวัจนกรรมการขู่ ผู้พูดส่วนใหญ่เลือกใช้วิธีการพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา มากกว่าการพูดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา ผู้วิจัยสันนิษฐานว่าผู้พูดยังคงคำนึงถึงประโยชน์ที่ตนเสียไป และต้องการสิ่งนั้นกลับคืนมา จึงต้องเลือกใช้วิธีการพูดรูปแบบอื่นที่สามารถทำให้บรรลุวัตถุประสงค์นั้นได้มาใช้แทนการขู่

#### 4.2.2.2 การนิ่งเฉย

แม้ว่าในสถานการณ์ที่คู่สนทนากระทำบางอย่างให้ผู้พูดไม่พอใจ หรือเสียประโยชน์ บางครั้งกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงจะเลือกใช้การนิ่งเฉยแทนการพูดขู่ ผลการศึกษาพบการใช้การนิ่งเฉย รวมทั้งสิ้น 146 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 24.33

ทั้งนี้ผลการศึกษาพบการระบุสาเหตุของการนิ่งเฉย 5 ประการ ได้แก่

- 1) การพูดไม่ทำให้สถานการณ์ดีขึ้น
- 2) การยอมรับความผิดของผู้พูด
- 3) การรักษาความสัมพันธ์
- 4) ปัญหาต่าง ๆ เป็นของคู่สนทนา และ
- 5) การเลือกใช้วิธีอื่นได้ผลดีกว่า สามารถสรุปความถี่ และร้อยละของแต่ละเหตุผลเป็นตารางและแผนภูมิได้ดังต่อไปนี้

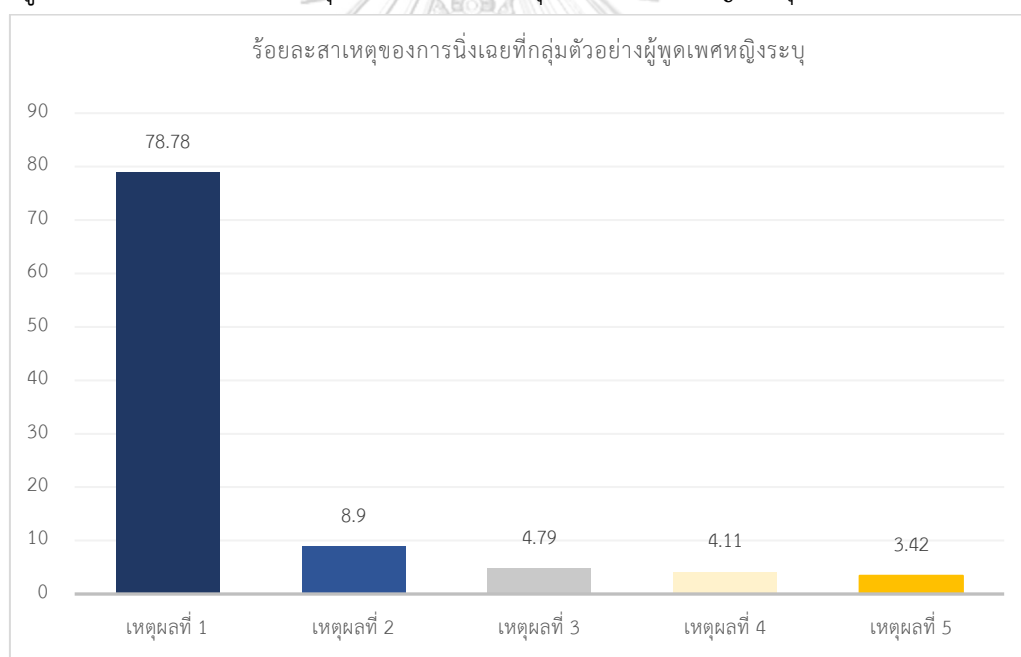


ตารางที่ 32 แสดงความถี่เหตุผลของการนิ่งเฉยที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงระบุ

| เหตุผล                            | เพศหญิง |        |
|-----------------------------------|---------|--------|
|                                   | ความถี่ | ร้อยละ |
| 1. การพูดไม่ทำให้สถานการณ์ดีขึ้น  | 115     | 78.78  |
| 2. การยอมรับความผิดของผู้พูด      | 13      | 8.90   |
| 3. การรักษาความสัมพันธ์           | 7       | 4.79   |
| 4. ปัญหาต่าง ๆ เป็นของคู่สนทนา    | 6       | 4.11   |
| 5. การเลือกใช้วิธีอื่นได้ผลดีกว่า | 5       | 3.42   |
| รวม                               | 146     | 100.00 |

จากตารางข้างต้นสามารถสรุปเป็นแผนภูมิสาเหตุของการนิ่งเฉยที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงระบุดังนี้

แผนภูมิที่ 17 แสดงร้อยละสาเหตุของการนิ่งเฉยที่กลุ่มตัวอย่างเพศหญิงระบุ



### คำอธิบายแผนภูมิ

เหตุผลที่ 1 การพูดไม่ทำให้สถานการณ์ดีขึ้น

เหตุผลที่ 2 การยอมรับความผิดของผู้พูด

เหตุผลที่ 3 การรักษาความสัมพันธ์

เหตุผลที่ 4 ปัญหาต่าง ๆ เป็นของคู่สนทนา

เหตุผลที่ 5 การเลือกใช้วิธีอื่นได้ผลดีกว่า

จากตารางที่ 32 และแผนภูมิที่ 17 แสดงให้เห็นว่าในสถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงเลือกหนึ่งเฉยแทนการพูดจะระบุเหตุผลต่าง ๆ ในความถี่แตกต่างกัน สามารถเรียงลำดับจากความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้

**1) การพูดไม่ทำให้สถานการณ์ดีขึ้น** พบการระบุเหตุผลนี้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 115 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 78.78 ผู้พูดเห็นว่าหากได้เคยพูดกับคู่สนทนาแล้วแต่คู่สนทนาไม่ทำตามการพูดอีกครั้งก็ไม่มีประโยชน์ ผู้พูดจึงไม่ยอมให้ความสนใจคู่สนทนาว่าจะทำอะไรให้เสียหายบ้าง และไม่ใส่ใจคู่สนทนาในเรื่องต่าง ๆ อีก นอกจากนี้การพูดมากไปก็อาจจะทำให้ภาพลักษณ์ของผู้พูดไม่ดี ดังนั้นผู้พูดจึงตัดสินใจตัดสินใจถอนออกห่าง เพราะไม่ยอมมีปัญหากับคู่สนทนา และเพื่อความสบายใจของตัวเอง

**2) การยอมรับความผิดของผู้พูด** พบการระบุเหตุผลนี้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 13 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 8.90 ผู้พูดคิดว่าปัญหาที่เกิดขึ้นเป็นเพราะตนเองที่ใส่ใจคู่สนทนามากเกินไป จนขาดการไตร่ตรองว่าเรื่องสำคัญไม่ควรใส่ใจใคร ทั้งการให้ยืมเงิน และการบอกความลับ ด้วยเหตุนี้จึงเลือกที่จะนิ่งเฉยโดยถือว่าปัญหาที่เกิดขึ้นเป็นบทเรียนสอนใจตนเอง

**3) การรักษาความสัมพันธ์** พบการระบุเหตุผลนี้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 7 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 4.79 กลุ่มตัวอย่างไม่ยอมมีปัญหากับคู่สนทนา และเห็นว่าการกระทำผิดของคู่สนทนาอาจมีเหตุผลจำเป็นบางประการ ดังนั้นจึงเลือกนิ่งเฉยเพราะสามารถหลีกเลี่ยงการเผชิญหน้ากับคู่สนทนาได้

**4) ปัญหาต่าง ๆ เป็นของคู่สนทนา** พบการระบุเหตุผลนี้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 6 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 4.11 ผู้วิจัยพบว่าเหตุผลนี้มักใช้ในสถานการณ์เพื่อนทำงานล่าช้าจนส่งงานไม่ทันกำหนด ผู้พูดเชื่อว่าปัญหาต่าง ๆ เกิดขึ้นเพราะคู่สนทนาไม่เกี่ยวข้องกับตัวเอง ดังนั้นจึงไม่อยากรนำความเดือดร้อนมาสู่ตน จึงนิ่งเฉย และให้คู่สนทนาแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นด้วยตนเอง

5) การเลือกใช้วิธีอื่นได้ผลดีกว่า พบการระบุเหตุผลนี้ในความถี่รวมทั้งสิ้น 5 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 3.42 การใช้เหตุผลนี้มักพบการใช้ในสถานการณ์เพื่อน้องเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน ผู้พูดเชื่อว่าการพูดไม่สามารถแก้ปัญหาได้ ดังนั้นจึงยอมนิ่งเฉยก่อน จากนั้นจึงดำเนินคดีตามกฎหมายกับคู่สนทนา เพื่อให้กฎหมายตัดสินความผิด

ผลการศึกษาข้างต้นอาจสรุปได้ว่า ในสถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงเลือกใช้การนิ่งเฉยแทนการพูดซ้ำ สาเหตุที่พบการระบุมากที่สุดคือ การพูดไม่ทำให้เกิดประโยชน์ เพราะอาจเห็นว่า หากคู่สนทนาตัดสินใจที่จะสร้างความเดือดร้อนให้ผู้พูดเช่นนี้ คงไม่ได้อะไรถึงผู้พูดเลย ด้วยเหตุนี้ผู้พูดจึงเห็นว่า คำพูดของตนคงไม่สามารถเปลี่ยนแปลงการกระทำของคู่สนทนาได้อีก

จากผลการศึกษาวิจัยการกระทำของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง โดยภาพรวมสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงเลือกไม่แสดงวจนกรรมการชู้มากกว่าแสดงวจนกรรมการชู้ ทั้งนี้เมื่อตัดสินใจแสดงวจนกรรมการชู้ ผู้พูดจะเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการมากที่สุด เป็นไปในทำนองเดียวกับการปรากฏร่วมที่เลือกใช้กลุ่มกลวิธีนี้เพียงกลุ่มกลวิธีเดียวมากที่สุด นอกจากนี้ขณะที่แสดงวจนกรรมการชู้จะคำนึงถึงปัจจัยความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับคู่สนทนามากที่สุด

ส่วนผลการศึกษาการเลือกไม่แสดงวจนกรรมการชู้พบว่า ในกรณีนี้กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงพูดอย่างอื่นแทนการชู้จะเลือกใช้วิธีการพูดที่ไม่คำนึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนามากที่สุด ส่วนกรณีการนิ่งเฉย เหตุผลที่พบการระบุมากที่สุดคือ การพูดไม่ทำให้เกิดสถานการณ์ดีขึ้น

#### 4.3 การเปรียบเทียบการแสดงวจนกรรมการชู้ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง

การศึกษาในหัวข้อนี้ ผู้วิจัยจะนำข้อมูลการใช้วจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงมาเปรียบเทียบกัน เพื่อหาคำตอบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มเลือกใช้วจนกรรมการชู้ และกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้แตกต่างกันหรือไม่ อย่างไร โดยใช้สถิติในการทดสอบ มีขั้นตอนดังนี้

1. ผู้วิจัยตั้งสมมติฐานในการทดสอบความแตกต่างว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงจะใช้วจนกรรมการชู้แตกต่างกัน ซึ่งเป็นสมมติฐานแบบไม่มีทิศทาง (non - directional hypothesis) จึงต้องใช้การทดสอบแบบ 2 ทาง (two - tailed test) สามารถตั้งเป็นสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

$$H_0 : \mu_1 = \mu_2$$

$$H_1 : \mu_1 \neq \mu_2$$

$\mu_1$  = ค่าเฉลี่ยการใช้วัจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย

$\mu_2$  = ค่าเฉลี่ยการใช้วัจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง

2. การทดสอบสมมติฐาน ผู้วิจัยกำหนดค่าความน่าจะเป็น (p-value) โดยกำหนดระดับนัยสำคัญทางสถิติ (Level of Significance) ไว้ที่ระดับ .05 กล่าวคือ ยอมให้ผิดพลาดได้ไม่เกิน 5 ครั้งใน 100 ครั้ง ซึ่งในการวิจัยทางสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์ค่า .05 ถือเป็นค่าที่ไม่สูงเกินไป และไม่ต่ำเกินไป เป็นค่ากลาง ๆ ที่สมดุลระหว่างความเชื่อมั่น และความคลาดเคลื่อน (จรัญวิไล จริญญาโรจน์, 2550) ผู้วิจัยทดสอบโดยใช้โปรแกรม Statistical Package for the Social Science (SPSS) เนื่องจากโปรแกรมดังกล่าววิเคราะห์ข้อมูลได้ครบถ้วน และแม่นยำ เมื่อได้ผลการคำนวณนำมาพิสูจน์ตามสมมติฐานดังนี้

ในกรณี ที่ 1 ค่า p-value > .05 เท่ากับ ยอมรับ สมมติฐาน  $H_0 : \mu_1 = \mu_2$  กล่าวคือ กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้วัจนกรรมการชู้ไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ในกรณี ที่ 2 ค่า p-value  $\leq$  .05 เท่ากับ ยอมรับ สมมติฐาน  $H_1 : \mu_1 \neq \mu_2$  กล่าวคือ กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้วัจนกรรมการชู้แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

3. สถิติที่ใช้ในการทดสอบ ผู้วิจัยเลือกใช้ t - test เนื่องจากเหมาะสำหรับ กลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่ม และสามารถอนุมานค่าความแตกต่างได้

4. ในตารางสรุปผลการทดสอบทางสถิติ ผู้วิจัยจะนำเสนอ ค่า t (t - test) คือ ค่าทดสอบทางสถิติ และ ค่า p (p-value) คือ ค่าความน่าจะเป็น

อย่างไรก็ตามผู้วิจัยจำแนกหัวข้อในการนำเสนอเป็น 3 หัวข้อ ดังนี้

1. การเปรียบเทียบการแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการชู้ระหว่าง กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง

2. การเปรียบเทียบการแสดงวัจนกรรมการชู้ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูด เพศชายกับเพศหญิง

3. การเปรียบเทียบการไม่แสดงวัจนกรรมการชู้ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูด เพศชายกับเพศหญิง

ซึ่งผลการศึกษาแต่ละหัวข้อมีรายละเอียดดังนี้

#### 4.3.1 การเปรียบเทียบการตัดสินใจเลือกแสดงวัจนกรรมการชู้ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง

ในหัวข้อนี้ผู้วิจัยจะเปรียบเทียบความแตกต่างการตัดสินใจเลือกแสดงวัจนกรรมการชู้ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง โดยใช้ข้อมูลจากแบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนาที่เก็บจากกลุ่มตัวอย่าง 200 คน จำแนกเป็นกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายจำนวน 100 คน และกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงจำนวน 100 คน ทั้งนี้แบบสอบถามได้กำหนดสถานการณ์ 6 สถานการณ์ ดังนั้นจึงได้จำนวนคำตอบรวมทั้งสิ้น 1200 คำตอบ ซึ่งสามารถสรุปความแตกต่างของค่าความถี่ร้อยละ และค่านัยสำคัญทางสถิติได้ดังตาราง และแผนภูมิต่อไปนี้

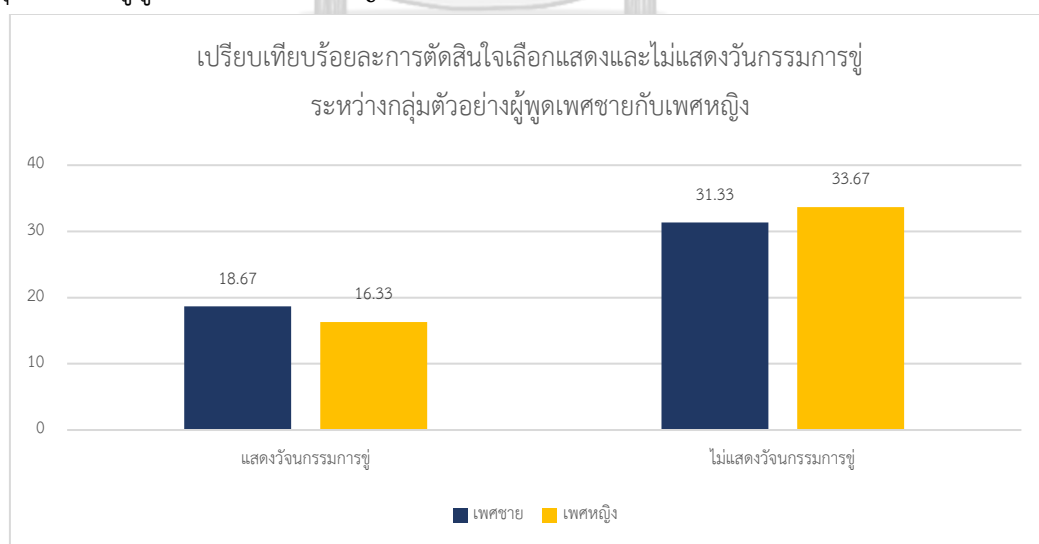
ตารางที่ 33 เปรียบเทียบการตัดสินใจเลือกแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการชู้ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง

| ลักษณะ                   | เพศชาย  |        | เพศหญิง |        | ค่า t  | ค่า p |
|--------------------------|---------|--------|---------|--------|--------|-------|
|                          | ความถี่ | ร้อยละ | ความถี่ | ร้อยละ |        |       |
| 1. แสดงวัจนกรรมการชู้    | 224     | 18.67  | 196     | 16.33  | 4.018  | 0.00* |
| 2. ไม่แสดงวัจนกรรมการชู้ | 376     | 31.33  | 404     | 33.67  | -4.018 | 0.00* |

หมายเหตุ เครื่องหมาย \* ใช้กำกับคำตอบที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตารางข้างต้นสามารถสรุปเป็นแผนภูมิได้ดังต่อไปนี้

แผนภูมิที่ 18 เปรียบเทียบร้อยละการตัดสินใจเลือกแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการชู้ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง



#### คำอธิบายแผนภูมิ

คำตอบที่ 1 แสดงวัจนกรรมการชู้

คำตอบที่ 2 ไม่แสดงวัจนกรรมการชู้

จากตารางที่ 33 และแผนภูมิที่ 18 แสดงให้เห็นการเลือกแสดงวัจนกรรมการชู้และไม่แสดงวัจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 เพศ พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกไม่แสดงวัจนกรรมมากกว่าแสดงวัจนกรรมการชู้เหมือนกัน โดยกลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มเลือกไม่แสดงวัจนกรรมการชู้มากกว่าร้อยละ 30 ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากปัจจัย 2 ประการที่สัมพันธ์ซึ่งกันและกันคือ 1) ลักษณะของวัจนกรรมการชู้ ที่เป็นวัจนกรรมที่มีความเสี่ยงต่อการคุกคามหน้าคู่สนทนาโดยตรง ผู้พูดจึงหลีกเลี่ยงโดยการเลือกไม่แสดงวัจนกรรมการชู้ และ 2) ปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรมไทยมองว่าวัจนกรรมการชู้เป็นการกระทำที่ไม่พึงปฏิบัติ เพราะอาจทำให้เกิดความขุ่นข้องหมองใจกัน โดยเฉพาะในบริบทที่ผู้พูดและคู่สนทนามีสถานภาพเท่ากัน หากแสดงวัจนกรรมการชู้ผู้พูดอาจถูกมองว่าเป็นผู้ที่ไม่รักษาน้ำใจซึ่งกันและกัน

อย่างไรก็ตาม เมื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของการแสดงวัจนกรรมและไม่แสดงวัจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดทั้ง 2 กลุ่ม พบว่า

1) ด้านการแสดงวัจนกรรมการชู้ พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกแสดงวัจนกรรมการชู้มากกว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = 4.018 และ p-value = 0.00)

2) ด้านการไม่แสดงวัจนกรรมการชู้ พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงเลือกไม่แสดงวัจนกรรมการชู้มากกว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = -4.018 และ p-value = 0.00)

ผลการศึกษาระดับต้น อาจเกิดขึ้นจากลักษณะความแตกต่างเพศชายและเพศหญิง กล่าวคือ ผู้ชายจะให้ความสำคัญกับเป้าหมาย และผลลัพธ์ที่ตนจะได้รับ รวมทั้งต้องการทำให้ตนมีอำนาจเหนือกว่าผู้อื่น ด้วยเหตุนี้จึงส่งผลให้ผู้ชายเลือกใช้ภาษาที่แสดงถึงอำนาจกับบุคคลอื่น รวมทั้งผู้ชายจะมีความเชื่อมั่นในตนเอง จึงเลือกใช้ภาษาแบบแข่งขัน (Competitive style) (Lakoff, 1975; Cameron, 1997; Coates, 2004) จากลักษณะดังกล่าวจึงอาจเป็นสาเหตุทำให้ผู้พูดเพศชายตัดสินใจเลือกแสดงวัจนกรรมการชู้ในความถี่สูงกว่าผู้พูดเพศหญิง

จากที่กล่าวมาข้างต้นแสดงให้เห็นถึงภาพรวมของการศึกษาทั้งหมด ในหัวข้อถัดไปผู้วิจัยจะนำเสนอรายละเอียดการแสดงวัจนกรรมการชู้และไม่แสดงวัจนกรรมการชู้ตามลำดับ

#### 4.3.2 การเปรียบเทียบการแสดงวัจนกรรมการชู้ระหว่างกลุ่มตัวอย่างเพศชายกับเพศหญิง

การนำเสนอผลการศึกษาระดับต้นการเปรียบเทียบการแสดงวัจนกรรมการชู้ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง ผู้วิจัยแบ่งประเด็นการนำเสนอทั้งหมด 3 หัวข้อ ได้แก่

1) การเปรียบเทียบความแตกต่างของกลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการชู้ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง

2) การเปรียบเทียบความแตกต่างของการปรากฏร่วมของกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรการชู่ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง

3) การเปรียบเทียบความแตกต่างของสิ่งที่คำนึงถึงขณะที่ชู่สุนทนา ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง

โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 4.3.2.1 การเปรียบเทียบการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรการชู่ระหว่างกลุ่มตัวอย่างเพศชายกับเพศหญิง

ผลการศึกษาในหัวข้อนี้ ผู้วิจัยจะนำข้อมูลที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรการชู่ทั้ง 3 กลุ่มกลวิธี คือ 1) กลุ่มกลวิธี การทำให้สุนทนาแล้วและ/หรือทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ 2) กลุ่มกลวิธี การแสดงความไม่พอใจ และ 3) กลุ่มกลวิธี การพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับสุนทนา มาเปรียบเทียบค่าความถี่ และ ร้อยละ จากนั้นนำมาวิเคราะห์ความแตกต่างด้วยวิธีการทางสถิติ ซึ่งสามารถสรุปเป็นตารางและแผนภูมิได้ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 34 แสดงการเปรียบเทียบของกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรการชู่ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง

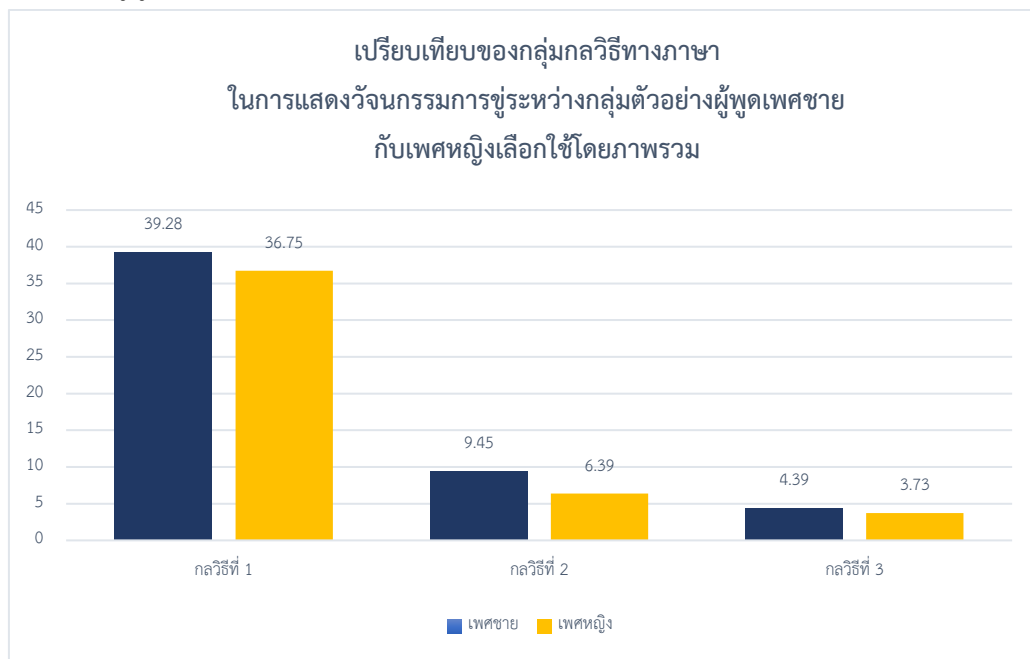
| กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรการชู่                        |         |        |         |        |       |       |
|---|---------|--------|---------|--------|-------|-------|
| กลวิธีทางภาษา   | เพศชาย  |        | เพศหญิง |        | ค่า t | ค่า p |
|   | ความถี่ | ร้อยละ | ความถี่ | ร้อยละ |       |       |
| 1. การทำให้สุนทนาแล้วและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ | 295     | 39.28  | 276     | 36.75  | .339  | .735  |
| 1.1 กลวิธี การทำให้สุนทนาแล้ว<br>ผลกระทบด้านลบ            | 242     | 32.22  | 233     | 31.03  | -.552 | .582  |
| 1.1.1 การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข                            | 174     | 23.17  | 161     | 21.44  | .688  | .492  |
| 1.1.2 การบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ                          | 29      | 3.86   | 36      | 4.79   | -.781 | .436  |
| 1.1.3 การเตือน  | 28      | 3.73   | 30      | 3.99   | -.230 | .819  |
| 1.1.4 การอ้างถึงบุคคล หรือสิ่งอื่น<br>ที่อิทธิพลต่อสุนทนา | 10      | 1.33   | 5       | 0.67   | 1.342 | .181  |
| 1.1.5 การท้าทายสุนทนา                                     | 1       | 0.13   | 1       | 0.13   | .000  | 1.000 |
| 1.2 การทำให้สุนทนาทำตามสิ่งที่<br>ผู้พูดต้องการ           | 53      | 7.06   | 43      | 5.72   | -.604 | .547  |
| 1.2.1 การสั่งสุนทนา                                       | 45      | 5.99   | 42      | 5.59   | .269  | .788  |
| 1.2.2 การทวงถาม   | 8       | 1.07   | 1       | 0.13   | 2.410 | .017* |

| กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้                           |        |      |         |      |        |       |
|---|--------|------|---------|------|--------|-------|
| กลวิธีทางภาษา   | เพศชาย |      | เพศหญิง |      | ค่า t  | ค่า p |
| 2. การแสดงความไม่พอใจ   | 71     | 9.45 | 48      | 6.39 | -1.651 | .100  |
| 2.1. การระบายความรู้สึกของผู้พูด                              | 49     | 6.53 | 38      | 5.06 | -.965  | .336  |
| 2.1.1 การชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา                             | 21     | 2.80 | 18      | 2.40 | .409   | .683  |
| 2.1.2 การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ | 21     | 2.80 | 10      | 1.33 | 1.442  | .151  |
| 2.1.3 การบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด                         | 7      | 0.93 | 10      | 1.33 | -.758  | .449  |
| 2.2 การทำร้ายจิตใจของคู่สนทนา                                 | 22     | 2.92 | 10      | 1.33 | -2.295 | .023* |
| 2.2.1 การประชดประชันคู่สนทนา                                  | 16     | 2.12 | 7       | 0.93 | 1.911  | .057  |
| 2.2.2 การบริภาษคู่สนทนา                                       | 6      | 0.80 | 3       | 0.40 | .919   | .359  |
| 3. การพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา         | 33     | 4.39 | 28      | 3.73 | -.366  | .714  |
| 3.1 การคำนึงถึงคู่สนทนา                                       | 20     | 2.66 | 21      | 2.80 | .618   | .537  |
| 3.1.1 การแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา          | 6      | 0.80 | 11      | 1.47 | -1.075 | .284  |
| 3.1.2 การอธิบายเหตุผลของการชู้                                | 2      | 0.27 | 6       | 0.80 | -1.169 | .245  |
| 3.1.3 การอ้างความจำเป็นของผู้พูด                              | 7      | 0.93 | 3       | 0.40 | 1.178  | .241  |
| 3.1.4 การขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจ                              | 5      | 0.66 | 1       | 0.13 | 1.431  | .155  |
| 3.2 การแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา                                 | 13     | 1.73 | 7       | 0.93 | -1.342 | .181  |
| 3.2.1 การให้โอกาสคู่สนทนา                                     | 8      | 1.06 | 1       | 0.13 | 2.165  | .032* |
| 3.2.2 การเน้นย้ำความสำคัญ                                     | 2      | 0.27 | 3       | 0.40 | -.451  | .653  |
| 3.2.3 การแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา                         | 3      | 0.40 | 1       | 0.13 | .819   | .414  |
| 3.2.4 การแนะนำคู่สนทนา  | 0      | 0.00 | 2       | 0.27 | -1.421 | .158  |

หมายเหตุ เครื่องหมาย \* ใช้กำกับกลวิธีทางภาษาที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูด  
 เพศชายและเพศหญิงเลือกใช้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05  
 จากตารางข้างต้นสามารถสรุปเป็นแผนภูมิได้ดังนี้



แผนภูมิที่ 19 แสดงการเปรียบเทียบกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการชู่ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิงเลือกใช้โดยภาพรวม



#### คำอธิบายแผนภูมิ

กลุ่มกลวิธีที่ 1 การทำให้คู่สนทนาทงลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ  
 กลุ่มกลวิธีที่ 2 การแสดงควมไม่พอใจ  
 กลุ่มกลวิธีที่ 3 การพยายามรักษาควมสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

จากตารางที่ 34 และแผนภูมิที่ 19 แสดงให้เห็นถึงการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในวัจนกรรมการชู่ทั้ง 3 กลุ่มกลวิธี โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

#### 1) การทำให้คู่สนทนาทงลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

จากการใช้สถิติทดสอบควมแตกต่างของการเลือกใช้กลุ่มกลวิธี การทำให้คู่สนทนาทงลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดทั้ง 2 กลุ่ม สามารถสรุปรายละเอียดกลวิธีย่อยแต่ละกลวิธีได้ดังนี้

##### 1.1) การทำให้คู่สนทนาทงลัวผลกระทบด้านลบ

ผลการศีกษาโดยภาพรวมพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้กลวิธีนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = -.552 และ p-value = .582)

เมื่อพิจารณากลวิธีย่อยทั้ง 5 กลวิธี สามารถสรุปได้ดังนี้

- การใช้ถ้อยคำแสดงเจตนา พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = .688 และ p-value = .492)

- การบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = -.781 และ p-value = .436)

- การเตือน พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = -.230 และ p-value = .819)

- การอ้างถึงบุคคล หรือสิ่งอื่นที่มีอิทธิพลต่อคู่สนทนา พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = 1.342 และ p-value = .181)

- การท้าทายคู่สนทนา พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = .000 และ p-value = 1.000)

## 1.2) การทำให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

ผลการศึกษาโดยภาพรวมพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้กลวิธีนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = -.604 และ p-value = .547)

เมื่อพิจารณากลวิธีย่อยทั้ง 2 กลวิธี สามารถสรุปได้ดังนี้

- การสั่งคู่สนทนา พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้กลวิธีนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = .269 และ p-value = .788)

- การทวงถาม พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้กลวิธีนี้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = 2.410 และ p-value = .017) โดยกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายจะเลือกใช้กลวิธีนี้มากกว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง

ผลการศึกษาข้างต้นแสดงให้เห็นการเปรียบเทียบความแตกต่างรายกลวิธี พบว่ากลวิธีทวงถามเป็นเพียงกลวิธีเดียวที่กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มเลือกใช้แตกต่างกัน แต่พบว่ากลวิธีนี้พบการใช้ในความถี่ต่ำ รวมทั้งความถี่ และร้อยละไม่ได้แตกต่างกันมากนัก ผู้วิจัยสันนิษฐานว่าอาจจะเกิดขึ้นจากปัจจัยลักษณะการใช้ภาษาของแต่ละบุคคลมากกว่า

อย่างไรก็ตามเมื่อวิเคราะห์ผลการทดสอบทางสถิติเพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของการเลือกใช้กลุ่มกลวิธีทำให้คู่สนทนาทำตามและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

ทุกกลวิธีพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้กลุ่มกลวิธีนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t\text{-test} = .339$  และ  $p\text{-value} = .735$ ) ดังนั้นจึงสรุปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มเลือกใช้กลุ่มกลวิธีนี้ไม่แตกต่างกัน

ทั้งนี้ผู้วิจัยสันนิษฐานว่า สาเหตุที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มเลือกใช้กลุ่มกลวิธีนี้ไม่แตกต่างกัน อาจเนื่องมาจากเมื่อผู้พูดตัดสินใจแสดงวจนกรรการชู่แล้ว ย่อมต้องการทำให้การชู่สมฤทธิผลตามที่ต้องการมากที่สุด และกลุ่มกลวิธีนี้มีลักษณะที่สอดคล้องกับเจตนาของวจนกรรการชู่อย่างชัดเจน กล่าวคือ กลวิธีนี้มีเป้าหมายเพื่อให้คู่สนทนาแล้ว และบังคับให้คู่สนทนากระทำบางอย่าง โดยบอกเป็นนัยว่าหากไม่ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการก็จะได้รับผลกระทบด้านลบ ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ผู้พูดทั้ง 2 กลุ่ม เลือกใช้กลุ่มกลวิธีนี้ไม่แตกต่างกัน และเลือกใช้ในความถี่สูงสุด

## 2) การแสดงความไม่พอใจ

จากการใช้สถิติทดสอบความแตกต่างของการเลือกใช้กลุ่มกลวิธี การแสดงความไม่พอใจของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดทั้ง 2 กลุ่ม สามารถสรุปรายละเอียดกลวิธีย่อยแต่ละกลวิธีได้ดังนี้

### 2.1) การระบายความรู้สึกของผู้พูด

ผลการศึกษาโดยภาพรวมพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t\text{-test} = -.965$  และ  $p\text{-value} = .336$ )

เมื่อพิจารณากลวิธีย่อยทั้ง 3 กลวิธี สามารถสรุปได้ดังนี้

- การชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t\text{-test} = .409$  และ  $p\text{-value} = .683$ )

- การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t\text{-test} = 1.442$  และ  $p\text{-value} = .151$ )

- การบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t\text{-test} = -.758$  และ  $p\text{-value} = .449$ )

## 2.2) การทำร้ายจิตใจของกลุ่มสนทนา

ผลการศึกษาโดยภาพรวมพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย และเพศหญิงเลือกใช้กลวิธีนี้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t$ -test = -2.295 และ  $p$ -value = 0.23) โดยกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายจะเลือกใช้กลวิธีนี้มากกว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง

เมื่อพิจารณากลวิธีย่อยทั้ง 2 กลวิธี สามารถสรุปได้ดังนี้

- การประชดประชันกลุ่มสนทนา พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t$ -test = 1.911 และ  $p$ -value = .057)

- การบริภาษกลุ่มสนทนา พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t$ -test = .919 และ  $p$ -value = .359)

ผลการศึกษาข้างต้นแสดงให้เห็นการเปรียบเทียบความแตกต่างรายกลวิธี พบว่ากลวิธีการทำร้ายจิตใจกลุ่มสนทนาเป็นเพียงกลวิธีเดียวที่กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มเลือกใช้แตกต่างกัน แต่เมื่อพิจารณาความถี่ และร้อยละจะพบว่าไม่ได้แตกต่างกันมากนัก รวมทั้งกลวิธีย่อยในกลุ่มนี้ไม่มีกลวิธีใดแตกต่างกัน ผู้วิจัยสันนิษฐานอาจจะเกิดขึ้นจากนำความถี่มารวมกันมากกว่า

อย่างไรก็ตาม เมื่อวิเคราะห์ผลทดสอบทางสถิติ เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของการเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจทุกกลวิธีพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย และเพศหญิงเลือกใช้กลุ่มกลวิธีนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t$ -test = -1.651 และ  $p$ -value = .100) ดังนั้นจึงสามารถสรุปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มเลือกใช้กลวิธีนี้ไม่แตกต่างกัน

ผู้วิจัยสันนิษฐานว่า สาเหตุที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มเลือกใช้กลุ่มกลวิธีนี้ไม่แตกต่างกัน อาจเป็นเพราะการแสดงวजनกรรมการขู่มีสาเหตุจากผู้พูดรู้สึกไม่พอใจต่อการกระทำของกลุ่มสนทนาที่ทำให้ตนเสียประโยชน์ หรือเสียหาย ด้วยเหตุนี้ในการแสดงวजनกรรมการขู่ผู้พูดจึงต้องกล่าวถึงการกระทำในอดีตของกลุ่มสนทนา เพื่อสร้างความชอบธรรมในการขู่ของตนเองว่าไม่ได้เกิดขึ้นอย่างไม่มีเหตุผล นอกจากนี้กลุ่มกลวิธีนี้ยังช่วยส่งผลให้ถ้อยคำ และสถานการณ์การขู่มีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น

## 3) การพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับกลุ่มสนทนา

จากการใช้สถิติทดสอบความแตกต่างของการเลือกใช้กลุ่มกลวิธี การพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับกลุ่มสนทนาของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดทั้ง 2 กลุ่ม สามารถสรุปรายละเอียดกลวิธีย่อยแต่ละกลวิธีได้ดังนี้

### 3.1) การคำนึงถึงคู่สนทนา

ผลการศึกษาโดยภาพรวมพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย และเพศหญิงเลือกใช้กลวิธีนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = .618 และ p-value = .537)

เมื่อพิจารณากลวิธีย่อยทั้ง 4 กลวิธี สามารถสรุปได้ดังนี้

- การแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = -1.075 และ p-value = .284)

- การอธิบายเหตุผลของการขู่ พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = -1.169 และ p-value = .245)

- การอ้างความจำเป็นของผู้พูด พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = 1.178 และ p-value = .241)

- การขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจ พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = 1.431 และ p-value = .155)

### 3.2) การแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา

ผลการศึกษาโดยภาพรวมพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย และเพศหญิงเลือกใช้กลวิธีนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = -.1342 และ p-value = .181)

เมื่อพิจารณากลวิธีย่อยทั้ง 4 กลวิธี สามารถสรุปได้ดังนี้

- การให้โอกาสคู่สนทนา พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = 2.165 และ p-value = .032) โดยกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายจะเลือกใช้กลวิธีนี้มากกว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง

- การเน้นย้ำความสำคัญ พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = -.451 และ p-value = .653)

- การแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา พบว่า กลุ่มตัวอย่าง ผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = .819 และ p-value = .414)

- การแนะนำคู่สนทนา พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = -1.421 และ p-value = .158)

ผลการศึกษาข้างต้นแสดงให้เห็นการเปรียบเทียบความแตกต่างรายกลยุทธ์ พบว่ากลยุทธ์การให้โอกาสเป็นเพียงกลยุทธ์เดียวที่กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มเลือกใช้แตกต่างกัน แต่พบว่ากลยุทธ์นี้พบการใช้ในความถี่ต่ำ รวมทั้งความถี่ และร้อยละไม่ได้แตกต่างกันมากนัก ผู้วิจัยสันนิษฐานว่าอาจจะเกิดขึ้นจากปัจจัยลักษณะการใช้ภาษาของแต่ละบุคคลมากกว่า

อย่างไรก็ตาม เมื่อวิเคราะห์ผลทดสอบทางสถิติ เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของการเลือกใช้กลุ่มกลยุทธ์การพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาทุกกลยุทธ์พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย และเพศหญิงเลือกใช้กลุ่มกลยุทธ์นี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = -.366 และ p-value = .714) ดังนั้นจึงสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มเลือกใช้กลยุทธ์นี้ไม่แตกต่างกัน

ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากในกรณีผู้พูดและคู่สนทนามีสถานภาพเท่ากัน ทำให้ผู้พูดมีข้อกังวลใจว่าการแสดงวัจนกรรมการพูดจะส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา ด้วยเหตุนี้ผู้พูดทั้ง 2 กลุ่มจึงเลือกใช้กลยุทธ์นี้เพื่อลดน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำและสถานการณ์การพูด แต่ด้วยลักษณะของกลุ่มกลยุทธ์การพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาไม่สอดคล้องกับเป้าหมายของวัจนกรรมการพูด จึงทำให้ผู้พูดทั้ง 2 กลุ่มเลือกใช้กลุ่มกลยุทธ์นี้ในความถี่ต่ำที่สุด และต้องปรากฏร่วมกับกลยุทธ์อื่น ๆ อยู่เสมอ

จากผลการศึกษาทั้งหมดข้างต้น จึงสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้กลยุทธ์ทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมทั้ง 3 กลุ่มวิธีไม่แตกต่างกัน จึงไม่สอดคล้องกับสมมติฐานข้อที่ 2 เพศเป็นปัจจัยส่งผลต่อกลยุทธ์ทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมของผู้พูดภาษาไทยกล่าวคือ เพศหญิงใช้กลยุทธ์ทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการพูดหลากหลายกว่าเพศชาย นอกจากนี้ยังสามารถสรุปได้ว่ากลยุทธ์ทางภาษาทั้ง 3 กลุ่มกลยุทธ์ข้างต้นเป็นกลยุทธ์ทางภาษาสำคัญที่ผู้พูดภาษาไทยจะเลือกใช้เมื่อต้องการแสดงวัจนกรรมการพูด ในกรณีคู่สนทนามีสถานภาพเท่ากัน

#### 4.3.2.2 การเปรียบเทียบการปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู่ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง

ในหัวข้อนี้ ผู้วิจัยจะเปรียบเทียบความแตกต่างในการปรากฏร่วมของกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู่ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง จากผลการศึกษาศาสามารถจำแนกการปรากฏร่วมได้ 5 ลักษณะ ได้แก่

- ลักษณะที่ 1 การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีทำให้คู่สนทนาแล้วและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว
- ลักษณะที่ 2 การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีแสดงความเป็นพอใจเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว
- ลักษณะที่ 3 การใช้กลุ่มกลวิธีทำให้คู่สนทนาแล้วและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีแสดงความเป็นพอใจ
- ลักษณะที่ 4 การใช้กลุ่มกลวิธีทำให้คู่สนทนาแล้วและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา
- ลักษณะที่ 5 การใช้กลุ่มกลวิธีทำให้คู่สนทนาแล้วและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ กลุ่มกลวิธีแสดงความเป็นพอใจ และกลุ่มกลวิธีพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

ทั้งนี้สามารถสรุปความถี่ และร้อยละของการปรากฏร่วมแต่ละลักษณะ ได้ดังตารางและแผนภูมิได้ดังต่อไปนี้

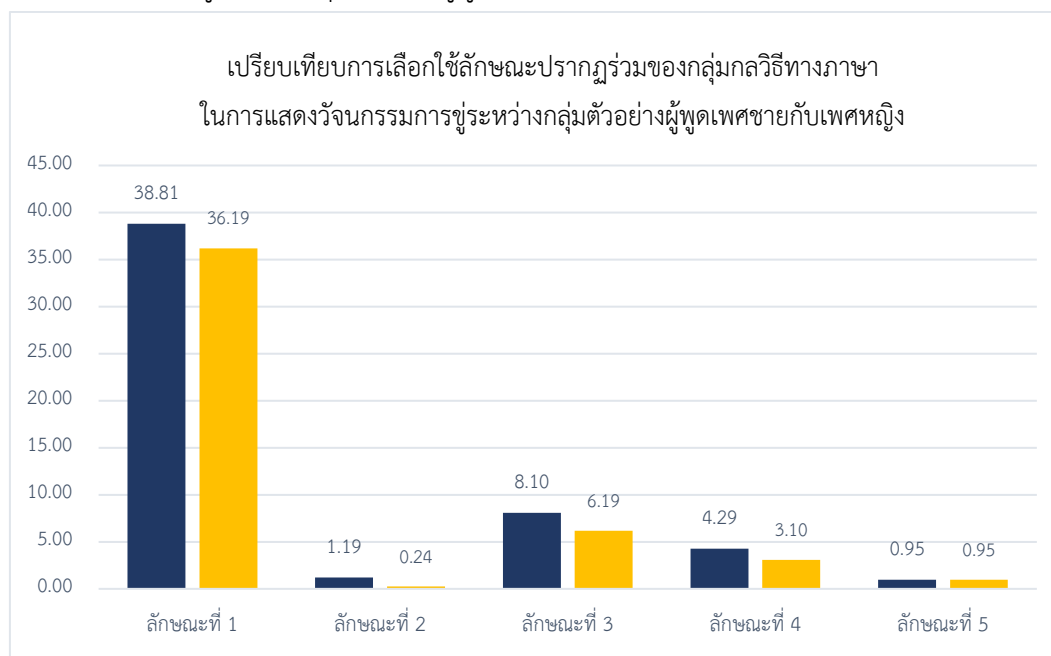
ตารางที่ 35 เปรียบเทียบการเลือกใช้ลักษณะการปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู่ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง

| ลักษณะการปรากฏร่วม   | เพศชาย |        | เพศหญิง |        | ค่า t | ค่า p |
|--|--------|--------|---------|--------|-------|-------|
|  | รวม    | ร้อยละ | รวม     | ร้อยละ |       |       |
| 1. การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัว และ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว  | 163    | 38.81  | 152     | 36.19  | .686  | .493  |
| 2. การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว   | 5      | 1.19   | 1       | 0.24   | 1.661 | .098  |
| 3. การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัว และ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการแสดงความรู้สึกไม่พอใจ  | 34     | 8.10   | 26      | 6.19   | .968  | .334  |
| 4. การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัว และ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา                              | 18     | 4.29   | 13      | 3.10   | .907  | .365  |
| 5. การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัว และ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ กลุ่มกลวิธี การแสดงความรู้สึกไม่พอใจ และกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา | 4      | 0.95   | 4       | 0.95   | .000  | 1.000 |

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
 จากตารางข้างต้นสามารถใช้แผนภูมิเปรียบเทียบการปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู่ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิงได้ดังนี้



แผนภูมิที่ 20 เปรียบเทียบการเลือกใช้ลักษณะการปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู่ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง



#### คำอธิบายแผนภูมิ

ลักษณะที่ 1 การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนาท้อและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว

ลักษณะที่ 2 การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว

ลักษณะที่ 3 การใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนาท้อและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ

ลักษณะที่ 4 การใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนาท้อและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

ลักษณะที่ 5 การใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนาท้อและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ และกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

จากตารางที่ 35 และแผนภูมิที่ 20 แสดงว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้การปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู่ โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

- **ลักษณะที่ 1** การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนาท้อและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t\text{-test} = .686$  และ  $p\text{-value} = .493$ )

- **ลักษณะที่ 2** การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t$ -test = 1.661 และ  $p$ -value = .098)

- **ลักษณะที่ 3** การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t$ -test = .968 และ  $p$ -value = .334)

- **ลักษณะที่ 4** การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t$ -test = .907 และ  $p$ -value = .365)

- **ลักษณะที่ 5** การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ และกลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t$ -test = .000 และ  $p$ -value = 1.000)

จากผลการศึกษาทั้งหมดข้างต้น จึงสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้การปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมทั้ง 5 ลักษณะไม่แตกต่างกัน แสดงให้เห็นว่าการปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาทั้งหมดเป็นลักษณะภาษาโดยทั่วไปที่ผู้พูดภาษาไทยจะใช้ในการแสดงวัจนกรรมการชู้ ในกรณีที่คู่สนทนามีสถานภาพเท่ากัน

นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงมีแนวโน้มความถี่ของการเลือกใช้การปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาทั้ง 5 ลักษณะสอดคล้องกัน โดยการเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียวพบการใช้ในความถี่สูงสุด และไม่พบการเลือกใช้การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว

จากผลการศึกษาการเลือกใช้การปรากฏร่วมของกลวิธีทางภาษาดังกล่าว จึงเป็นเหตุผลอีกประการหนึ่งที่สามารถสรุปได้ว่า เมื่อผู้พูดภาษาไทยตัดสินใจแสดงวัจนกรรมชู้ ในกรณีที่คู่สนทนามีสถานภาพเท่ากัน ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่มุ่งหวังผลสัมฤทธิ์มากกว่าการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

#### 4.3.2.3 การเปรียบเทียบสิ่งที่คำนึงถึงขณะที่ผู้คู่สนทนาระหว่างกลุ่มตัวอย่าง ผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง

จากการเปรียบเทียบสิ่งที่คำนึงถึงขณะที่ผู้คู่สนทนา โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่ม พบจำนวนการระบุคำตอบรวมทั้งสิ้น 469 ครั้ง โดยกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายระบุคำตอบจำนวน 240 ครั้ง และกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงระบุคำตอบจำนวน 229 ครั้ง

ทั้งนี้สามารถจำแนกคำตอบสิ่งที่คำนึงถึงขณะที่ผู้คู่สนทนา 4 ลักษณะ ได้แก่

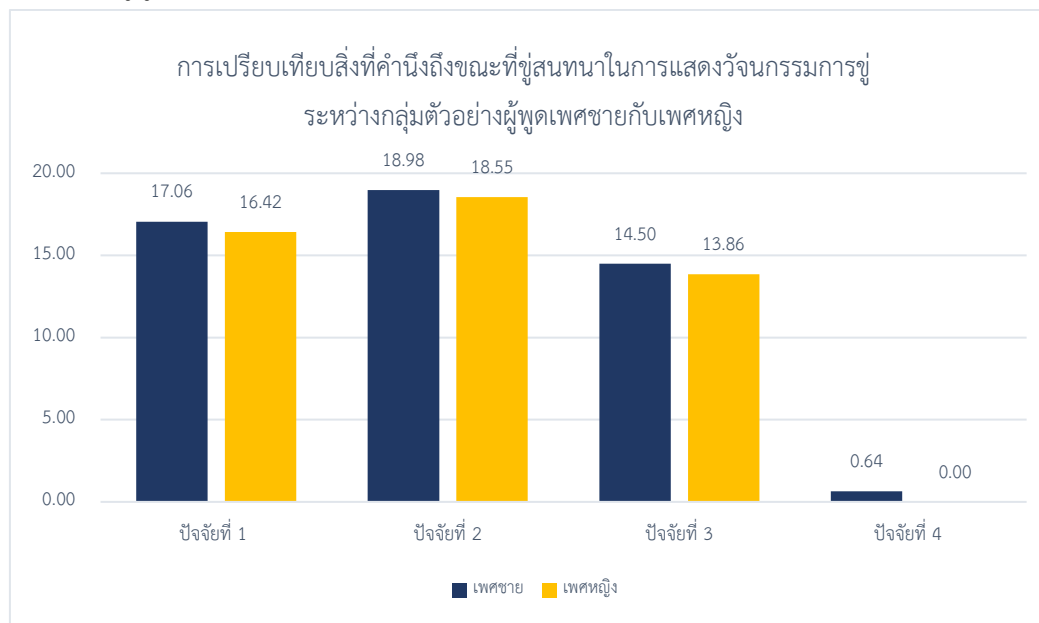
- 1) ปัจจัยผลสัมฤทธิ์จากการพูดของท่าน
- 2) ปัจจัยความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับผู้คู่สนทนา
- 3) ปัจจัยผลกระทบที่ท่านจะได้รับจากการพูด
- และ 4) ปัจจัยอื่น ๆ

ซึ่งแต่ละกลวิธีสามารถเปรียบเทียบความถี่ และร้อยละของสิ่งที่คำนึงถึงขณะที่ผู้คู่สนทนาที่กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 เพศเลือกใช้ได้ดังตาราง และแผนภูมิต่อไปนี้ ตารางที่ 36 แสดงการเปรียบเทียบสิ่งที่คำนึงถึงขณะที่ผู้คู่สนทนาในการแสดงวจนกรรมการพูดระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง

| สิ่งที่คำนึงถึงขณะที่ผู้คู่สนทนา         | เพศชาย |        | เพศหญิง |        | ค่า t | ค่า p |
|--|--------|--------|---------|--------|-------|-------|
|  | รวม    | ร้อยละ | รวม     | ร้อยละ |       |       |
| 1. ผลสัมฤทธิ์จากการพูดของท่าน            | 80     | 17.06  | 77      | 16.42  | .514  | .608  |
| 2. ความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับผู้คู่สนทนา | 89     | 18.98  | 87      | 18.55  | .639  | .524  |
| 3. ผลกระทบที่ท่านจะได้รับจากการพูด       | 68     | 14.50  | 65      | 13.86  | .299  | .765  |
| 4. อื่น ๆ                                | 3      | 0.64   | 0       | 0.00   | .000  | 1.000 |

จากตารางข้างต้นสามารถใช้แผนภูมิแสดงการเปรียบเทียบสิ่งที่คำนึงถึงขณะที่ผู้คู่สนทนาในการแสดงวจนกรรมการพูดระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิงได้ดังนี้

แผนภูมิที่ 21 แสดงการเปรียบเทียบสิ่งที่คำนึงถึงขณะที่ผู้สนทนาในการแสดงวจนกรรมการชู้ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง



#### คำอธิบายแผนภูมิ

- ปัจจัยที่ 1 ผลสัมฤทธิ์จากการชู้ของท่าน  
 ปัจจัยที่ 2 ความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับผู้สนทนา  
 ปัจจัยที่ 3 ผลกระทบที่ท่านจะได้รับจากการชู้  
 ปัจจัยที่ 4 อื่น ๆ

จากตารางที่ 36 และแผนภูมิที่ 21 แสดงการเปรียบเทียบสิ่งที่คำนึงถึงขณะที่ผู้สนทนาในการแสดงวจนกรรมการชู้พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้ทั้ง 4 ปัจจัย โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

1) **ผลสัมฤทธิ์จากการชู้ของท่าน** พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงคำนึงถึงปัจจัยนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = .514 และ p-value = .608)

2) **ความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับผู้สนทนา** พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงคำนึงถึงปัจจัยนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = .639 และ p-value = .524)

3) **ผลกระทบที่ท่านจะได้รับจากการชู้** พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงคำนึงถึงปัจจัยนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = .299 และ p-value = .765)

4) ปัจจัยอื่น ๆ พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงคำนึงถึงปัจจัยนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t\text{-test} = .000$  และ  $p\text{-value} = 1.000$ )

จากผลการศึกษาทั้งหมดข้างต้น จึงสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงมีสิ่งที่คำนึงขณะที่คู่สนทนาทั้ง 4 ประการไม่แตกต่างกัน เพราะเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นได้ทั่วไปในการแสดงวจนกรรมการชู่ ในกรณีที่คู่สนทนามีสถานภาพเท่ากัน แต่จะเห็นมีสิ่งที่คำนึงถึงมากที่สุดคือ ความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับคู่สนทนา ซึ่งไม่สอดคล้องกับกลวิธีทางภาษาที่เลือกใช้ ผู้วิจัยสันนิษฐานว่า ปัจจัยสถานภาพของผู้พูดและคู่สนทนาเท่ากัน เป็นสาเหตุทำให้ผู้พูดวิตกกังวล เพราะผู้พูดตระหนักดีว่าการพูดชู่เป็นการกระทำเสี่ยงต่อการทำให้คู่สนทนาไม่พอใจ และอาจมีผลกระทบต่อการตัดความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาได้

#### 4.3.3 การเปรียบเทียบการไม่แสดงวจนกรรมการชู่ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง

ในหัวข้อนี้ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการศึกษา 2 หัวข้อ ได้แก่ การไม่พูดชู่แต่พูดอย่างอื่น และการนิ่งเฉย

##### 4.3.3.1 การเปรียบเทียบการไม่พูดชู่แต่พูดอย่างอื่นระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง

การไม่พูดชู่แต่พูดอย่างอื่นเป็นวิธีการหนึ่งที่กลุ่มตัวอย่างทั้งผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้ในสถานการณ์ที่ผู้พูดไม่พอใจ หรือเสียประโยชน์ซึ่งพบความถี่ทั้งสิ้น 258 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 37.33 ของคำตอบทั้งหมด จากการวิเคราะห์การพูดอย่างอื่นสามารถจำแนกได้เป็น 2 วิธีดังนี้

วิธีที่ 1 วิธีการพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา ประกอบด้วยวิธีการพูด 5 วิธี ได้แก่ 1) การแสดงความไม่พอใจ 2) การเตือน 3) การสั่ง 4) การตัดความสัมพันธ์ และ 5) การทวงถาม

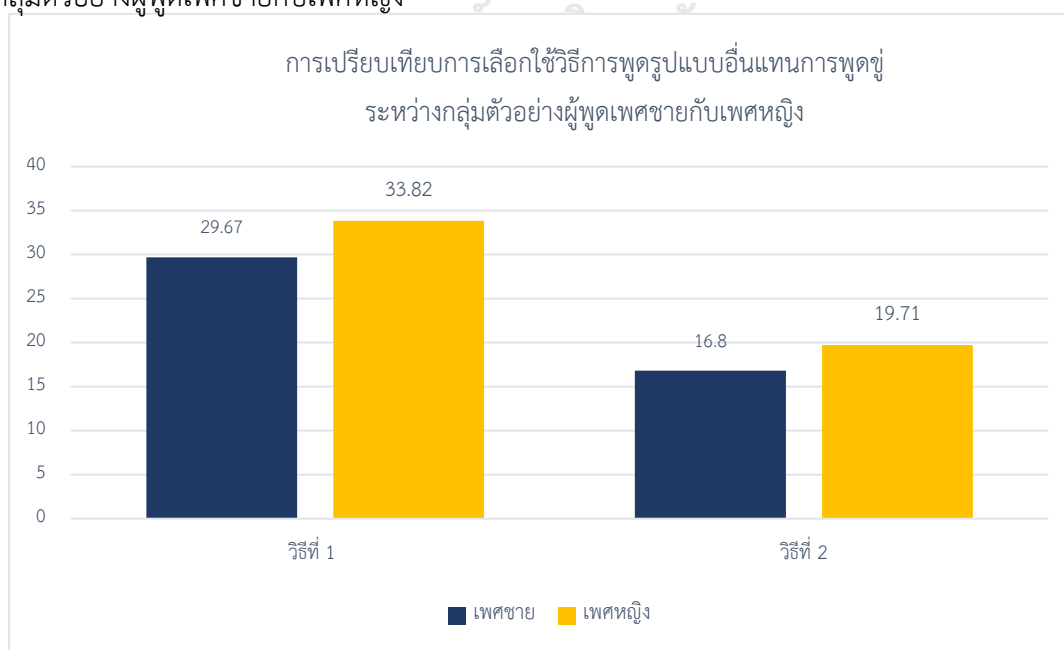
วิธีที่ 2 วิธีการพูดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา ประกอบด้วยวิธีการพูด 3 วิธี ได้แก่ 1) การขอความเห็นใจ 2) การอธิบายเหตุผล และ 3) การแนะนำ ทั้งนี้การพูดแต่ละลักษณะสามารถสรุปเป็นตารางและแผนภูมิได้ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 37 แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างในการเลือกใช้วิธีการพุดรูปแบบอื่นแทนการพุดชู่ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พุดเพศชายกับเพศหญิง

| ลักษณะ  | เพศชาย |        | เพศหญิง |        | ค่า t  | ค่า p |
|---|--------|--------|---------|--------|--------|-------|
|   | รวม    | ร้อยละ | รวม     | ร้อยละ |        |       |
| 1. การพุดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พุดกับคู่สนทนา | 143    | 29.67  | 163     | 33.82  | -1.277 | .203  |
| 1.1 การแสดงความไม่พอใจ                                      | 61     | 12.66  | 95      | 19.71  | -2.935 | .004* |
| 1.2 การเตือน  | 27     | 5.60   | 22      | 4.56   | .572   | .568  |
| 1.3 การสั่ง   | 40     | 8.30   | 23      | 4.77   | 2.240  | .026* |
| 1.4 การตัดความสัมพันธ์                                      | 8      | 1.66   | 12      | 2.49   | -.940  | .348  |
| 1.5 การทวงถาม   | 7      | 1.45   | 11      | 2.29   | -.986  | .325  |
| 2. การพุดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พุดกับคู่สนทนา    | 81     | 16.80  | 95      | 19.71  | -1.212 | .227  |
| 2.1 การขอความเห็นใจ   | 37     | 7.67   | 60      | 12.45  | -2.621 | .009* |
| 2.2 การอธิบายเหตุผล   | 23     | 4.77   | 15      | 3.11   | .310   | .757  |
| 2.3 การแนะนำ  | 21     | 4.36   | 20      | 4.15   | 1.222  | .223  |

หมายเหตุ เครื่องหมาย \* ใช้กำกับวิธีการพุดอย่างอื่นที่กลุ่มตัวอย่างผู้พุดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้แตกต่างกันอย่างนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตารางข้างต้นสามารถสรุปเป็นแผนภูมิได้ดังนี้  
แผนภูมิที่ 22 แสดงการเปรียบเทียบการเลือกใช้วิธีการพุดรูปแบบอื่นแทนการพุดชู่ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พุดเพศชายกับเพศหญิง



### คำอธิบายแผนภูมิ

- วิธีที่ 1 การพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา
- วิธีที่ 1.1 การแสดงความไม่พอใจ
- วิธีที่ 1.2 การเตือน
- วิธีที่ 1.3 การสั่ง
- วิธีที่ 1.4 การตัดความสัมพันธ์
- วิธีที่ 1.5 การทวงถาม
- วิธีที่ 2 การพูดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา
- วิธีที่ 2.1 การขอความเห็นใจ
- วิธีที่ 2.2 การอธิบายเหตุผล
- วิธีที่ 2.3 การแนะนำ

จากตารางที่ 37 และแผนภูมิที่ 22 แสดงผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของการเลือกใช้วิธีการพูดรูปแบบอื่นแทนการพูดขูโดยภาพรวม สามารถสรุปได้ดังนี้

#### 1) การพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

จากการใช้สถิติทดสอบความแตกต่างของการเลือกใช้การพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดทั้ง 2 กลุ่ม สามารถสรุปรายละเอียดการพูดแต่ละวิธีได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาวิธีย่อยทั้ง 5 กลวิธี สามารถสรุปได้ดังนี้

- การแสดงความไม่พอใจ พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้วิธีการพูดนี้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t$ -test = -2.935 และ  $p$ -value = .004) โดยกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงจะเลือกใช้วิธีนี้มากกว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย

- การเตือน พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้วิธีการพูดนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t$ -test = .572 และ  $p$ -value = .568)

- การสั่ง พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้วิธีการพูดนี้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t$ -test = 2.240 และ  $p$ -value = .026) โดยกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายจะเลือกใช้วิธีนี้มากกว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง

- การตัดความสัมพันธ์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้วิธีการพูดนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = -.940 และ p-value = .348)

- การทวงถาม พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้วิธีการพูดนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = -.986 และ p-value = .325)

จากผลการศึกษาข้างต้นพบว่า การแสดงความไม่พอใจ และการสั่งเป็นวิธีการพูดที่เลือกใช้แตกต่างกัน แต่เมื่อวิเคราะห์ผลการทดสอบทางสถิติเพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของการเลือกใช้การพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาทุกวิธีพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย และเพศหญิงเลือกใช้วิธีการพูดในกลุ่มนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = -1.277 และ p-value = .203) ดังนั้นอาจสรุปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มเลือกใช้การพูดวิธีนี้โดยภาพรวมไม่แตกต่างกัน

## 2) การพูดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้วิธีการพูดนี้โดยภาพรวมไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = -1.212 และ p-value = .227)

เมื่อพิจารณาวิธีย่อยทั้ง 3 กลวิธี สามารถสรุปได้ดังนี้

- การขอความเห็นใจ พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้วิธีการพูดนี้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = -2.621 และ p-value = .009) โดยกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิงจะเลือกใช้วิธีนี้มากกว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย

- การอธิบายเหตุผล พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้วิธีการพูดนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = .310 และ p-value = .757)

- การแสดงความช่วยเหลือ พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้วิธีการพูดนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = 1.222 และ p-value = .223)

จากผลการศึกษาข้างต้นพบว่า การขอความเห็นใจเป็นวิธีการพูดที่เลือกใช้แตกต่างกัน แต่เมื่อวิเคราะห์ผลการทดสอบทางสถิติ เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของการเลือกใช้การพูดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาทุกวิธีพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย และเพศหญิงเลือกใช้วิธีการพูดในกลุ่มนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (t-test = .227 และ p-value = .227)



จากผลการศึกษาทั้งหมดข้างต้น จึงสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงจะเลือกใช้วิธีการพูดอย่างอื่นแทนการพูดซ้ำทั้ง 2 กลุ่มวิธีไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากเมื่อผู้พูดตัดสินใจไม่พูดซ้ำจึงเลือกใช้การพูดวิธีการใดวิธีการหนึ่ง เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของตน

นอกจากนี้เมื่อพิจารณาความถี่ของการเลือกใช้วิธีการพูดอย่างอื่นทั้ง 2 วิธีพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดทั้ง 2 กลุ่มจะเลือกใช้การพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา มากกว่าการพูดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา ผู้วิจัยสันนิษฐานว่ามีสาเหตุมาจากสถานการณ์ที่เป็นเบื้องหลังก่อนตัดสินใจพูดเป็นสถานการณ์ที่ผู้พูดเป็นผู้ได้รับผลกระทบทั้งเสียประโยชน์ และเสียหาย ด้วยเหตุนี้ผู้พูดจึงตัดสินใจเลือกใช้วิธีการพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ เพราะผู้พูดต้องการรักษาประโยชน์ของตน หรือจะไม่ทำให้ตนได้รับผลกระทบอีกในอนาคต

#### 4.3.3.2 การเปรียบเทียบการเลือกนึ่งเฉยระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถาม ผู้วิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดทั้ง 2 กลุ่มเลือกคำตอบการนึ่งเฉย แม้ในสถานการณ์ที่กำหนดจะเป็นเหตุการณ์ที่ผู้พูดเสียประโยชน์ และเสียศักดิ์ศรีก็ตาม จากการเลือกคำตอบข้างต้นจึงน่าสนใจว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกการนึ่งเฉยด้วยเหตุผลใด

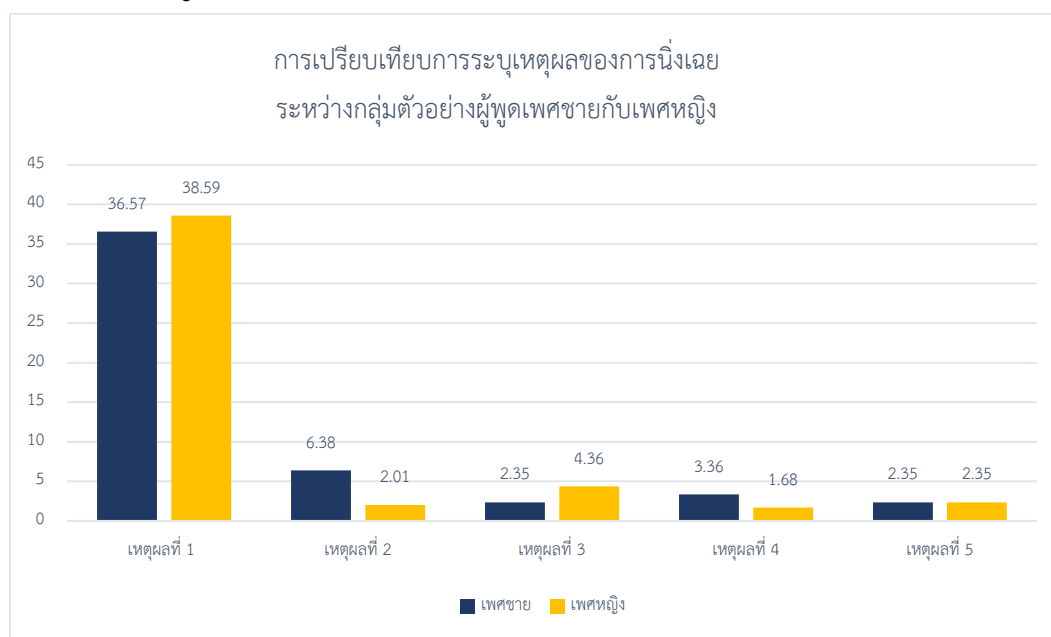
ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงนำข้อมูลการเขียนอธิบายเหตุผลจากแบบสอบถามในส่วนที่เป็นคำตอบของคำถาม “เหตุใดท่านจึงทำเช่นนั้น” มาจำแนกลักษณะเหตุผล ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดทั้ง 2 กลุ่มระบุเหตุผลของการนึ่งเฉย 5 ประการ ซึ่งแต่ละเหตุผลสามารถสรุปเป็นตารางและแผนภูมิได้ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 38 แสดงการเปรียบเทียบการระบุเหตุผลของการนึ่งเฉยระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง

| เหตุผล                           | เพศชาย |        | เพศหญิง |        | ค่า t  | ค่า p |
|----------------------------------|--------|--------|---------|--------|--------|-------|
|                                  | รวม    | ร้อยละ | รวม     | ร้อยละ |        |       |
| 1. การพูดไม่ทำให้สถานการณ์ดีขึ้น | 109    | 36.57  | 115     | 38.59  | -4.890 | .625  |
| 2. ปัญหาต่าง ๆ เป็นของคู่สนทนา   | 19     | 6.38   | 6       | 2.01   | 2.955  | .008* |
| 3. การยอมรับความผิดของผู้พูด     | 7      | 2.35   | 13      | 4.36   | -1.341 | .181  |
| 4. การเลือกใช้อื่นที่ได้ผลดีกว่า | 10     | 3.36   | 5       | 1.68   | 1.254  | .211  |
| 5. การรักษาความสัมพันธ์          | 7      | 2.35   | 7       | 2.35   | .000   | 1.000 |

หมายเหตุ เครื่องหมาย \* ใช้กำกับสาเหตุการนิ่งเฉยกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย และเพศหญิงเลือกใช้แตกต่างกันอย่างนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตารางข้างต้นสามารถสรุปเป็นแผนภูมิได้ดังนี้  
แผนภูมิที่ 23 แสดงการเปรียบเทียบการระบุเหตุผลของการนิ่งเฉยระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง



#### คำอธิบายแผนภูมิ

- เหตุผลที่ 1 การพูดไม่ทำให้สถานการณ์ดีขึ้น  
เหตุผลที่ 2 ปัญหาต่าง ๆ เป็นของคู่สนทนา  
เหตุผลที่ 3 การยอมรับความผิดของผู้พูด  
เหตุผลที่ 4 การเลือกใช้วิธีอื่นที่ได้ผลดีกว่า  
เหตุผลที่ 5 การรักษาความสัมพันธ์

จากตารางที่ 38 และแผนภูมิที่ 23 แสดงผลการเปรียบเทียบสาเหตุของการนิ่งเฉยระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดชายกับเพศหญิง โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

1) การพูดไม่ทำให้สถานการณ์ดีขึ้น พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงระบุเหตุผลของการนิ่งเฉยนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t\text{-test} = -4.890$  และ  $p\text{-value} = .625$ )

2) ปัญหาต่าง ๆ เป็นของคู่สนทนา พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงระบุเหตุผลของการนิ่งเฉยนี้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t\text{-test} =$

2.955 และ  $p\text{-value} = .008$ ) โดยกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายจะเลือกใช้เหตุผลนี้มากกว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง

3) การยอมรับความผิดของผู้พูด พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงระบุเหตุผลของการนิ่งเฉยนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t\text{-test} = -1.341$  และ  $p\text{-value} = .181$ )

4) การเลือกใช้วิธีอื่นที่ได้ผลดีกว่า พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงระบุเหตุผลของการนิ่งเฉยนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t\text{-test} = 1.254$  และ  $p\text{-value} = .211$ )

5) การรักษาความสัมพันธ์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงระบุเหตุผลของการนิ่งเฉยนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t\text{-test} = .000$  และ  $p\text{-value} = 1.000$ )

จากผลการศึกษาข้างต้นจะเห็นได้ว่าปัญหาต่าง ๆ เป็นของคู่สนทนาเป็นเพียงเหตุผลเดียวที่กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มระบุแตกต่างกัน แต่เมื่อพิจารณาความถี่ และร้อยละของการระบุพบว่าแตกต่างกันไม่มากนัก ดังนั้นจึงอาจสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงระบุสาเหตุของการนิ่งเฉยโดยภาพรวมไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้อาจเนื่องจากเหตุผลทั้งหมดเป็นเหตุผลโดยทั่วไปที่ผู้พูดจะระบุ เมื่อต้องการหลีกเลี่ยงผลกระทบจากการชู้

นอกจากนี้จะเห็นได้ว่า การพูดไม่ทำให้สถานการณ์ดีขึ้น เป็นเหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มระบุในความถี่สูงสุดเหมือนกัน ผู้วิจัยสันนิษฐานว่า ผู้พูดน่าจะรู้สึกว่าการพูดของตนคงไม่สามารถเปลี่ยนแปลงการกระทำของคู่สนทนาได้ หากคู่สนทนาตระหนักได้ว่าการกระทำของตนทำให้ผู้อื่นได้รับผลกระทบ คงจะไม่ตัดสินใจกระทำเช่นนั้นตั้งแต่ต้น

## CHULALONGKORN UNIVERSITY

### 4.4 ภาพรวมของการเปรียบเทียบการใช้วจนกรรมการชู้ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิง

จากผลการศึกษาการเปรียบเทียบการใช้วจนกรรมการชู้ระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายกับเพศหญิงที่มีสถานภาพเท่ากันที่ผู้วิจัยได้นำเสนอข้างต้น สามารถสรุปภาพรวมได้ดังนี้

#### 4.4.1 การเลือกแสดงและไม่แสดงวจนกรรมการชู้

ผลการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงส่วนใหญ่เลือกไม่แสดงวจนกรรมมากกว่าแสดงวจนกรรมการชู้ แต่เมื่อนำผลการศึกษาข้างต้นมาเปรียบเทียบความแตกต่างทางสถิติพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกแสดงวจนกรรมการชู้มากกว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง

#### 4.4.2 การแสดงวจนกรรมการชู้

ผลการศึกษาด้านการแสดงวจนกรรมการชู้สรุปได้ดังนี้

1) **กลวิธีทางภาษา** พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ทั้ง 3 กลุ่มกลวิธีโดยภาพรวมไม่ได้แตกต่างกัน ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานข้อที่ 2 นอกจากนี้มีแนวโน้มของความถี่ในการเลือกใช้สอดคล้องกัน โดยกลุ่มกลวิธีทางภาษาที่พบการใช้ในความถี่สูงสุดคือ กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

2) **การปรากฏร่วมของกลวิธีทางภาษา** พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้การปรากฏร่วมของกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ทั้ง 5 ลักษณะโดยภาพรวมไม่แตกต่างกัน โดยกลุ่มตัวอย่างผู้พูดทั้ง 2 กลุ่มจะเลือกใช้กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียวมากที่สุด

3) **สิ่งที่คำนึงถึงขณะที่คู่สนทนา** พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงมีสิ่งที่คำนึงถึงขณะที่คู่สนทนาทั้ง 4 ปัจจัยโดยภาพรวมไม่แตกต่างกัน ปัจจัยที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดทั้ง 2 กลุ่มเลือกใช้มากที่สุดคือ ปัจจัยความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับคู่สนทนา

#### 4.4.3 การไม่แสดงวจนกรรมการชู้

ผลการศึกษาด้านการไม่แสดงวจนกรรมการชู้สรุปได้ดังนี้

1) **การไม่พูดชู้แต่พูดอย่างอื่น** พบว่าในกรณีกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงไม่ต้องการพูดชู้จะเลือกใช้วิธีการพูดอย่างอื่นทั้ง 2 กลุ่มโดยภาพรวมไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้ผู้พูดทั้ง 2 กลุ่มจะเลือกใช้วิธีการพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา มากกว่าวิธีการพูดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

2) **การนิ่งเฉย** พบว่าในกรณีกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกการนิ่งเฉยแทนการพูดชู้ จะระบุเหตุผลโดยภาพรวมไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้ผู้พูดทั้ง 2 กลุ่มจะระบุเหตุผลว่า การพูดไม่ทำให้สถานการณ์ดีขึ้นมากที่สุด

ดังนั้นจากผลการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้กับปัจจัยเพศของผู้พูดในบทนี้จึงสรุปได้ว่า ปัจจัยเพศของผู้พูดส่งผลต่อการเลือกแสดงวจนกรรมการชู้ โดยกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกแสดงวจนกรรมการชู้มากกว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง แต่ปัจจัยเพศของผู้พูดไม่ส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษา การพูดอย่างอื่น และเหตุผลของการนิ่งเฉย

## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

#### 5.1 สรุปผลการวิจัย

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ของผู้พูดภาษาไทย กรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน และศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้กับปัจจัยเพศของผู้พูด โดยมีสมมติฐานในการวิจัยว่าผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้หลายกลวิธี กลวิธีที่พบบ่อย ได้แก่ การใช้ประโยคเงื่อนไข แบบระบุผล การตำหนิ การอ้างความจำเป็นของผู้พูด และการประชดประชันคู่สนทนา สมมติฐานอีกประการหนึ่งคือ เพศเป็นปัจจัยส่งผลต่อกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ของผู้พูดภาษาไทย กล่าวคือ เพศหญิงใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้หลากหลายกว่าเพศชาย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยนี้ คือ กลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทย รวมทั้งสิ้น 230 คน ผู้วิจัยใช้วิธีการเก็บข้อมูล 2 วิธี คือ 1) แบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา (written discourse completion task หรือ WDCT) เก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 200 คน จำแนกเป็นเพศชายจำนวน 100 คน และเพศหญิงจำนวน 100 คน และ 2) การสัมภาษณ์เชิงลึก (in-depth interview) เก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 คน จำแนกเป็นเพศชายจำนวน 15 คน และเพศหญิงจำนวน 15 คน

ผลการวิจัยจำแนกเป็น 2 ส่วน คือ 1) กลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้ และ 2) ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้กับปัจจัยเพศของผู้พูด โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### 5.1.1 กลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้

การศึกษากลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ ผู้วิจัยใช้ข้อมูลจากแบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา และการสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้วิจัยใช้เกณฑ์ในการวิเคราะห์ดังนี้

1. ผู้วิจัยเลือกข้อมูลเฉพาะส่วนการใช้ภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้
2. ผู้วิจัยจำแนก “ถ้อยคำ” โดยพิจารณาจากการเว้นวรรคแทนจังหวะการหยุดของถ้อยคำ และเนื้อความที่สมบูรณ์ของแต่ละถ้อยคำ
3. ผู้วิจัยวิเคราะห์ใช้แนวคิดด้านวจนปฏิบัติศาสตร์มาวิเคราะห์กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ โดยจะพิจารณาจากรูปภาษา และเนื้อความถ้อยคำ รวมทั้งวิเคราะห์การปรากฏร่วมของกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ ทั้งลักษณะและจำนวนกลวิธีทางภาษาที่ปรากฏร่วมกัน

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทยจำนวน 230 คนเลือกแสดง  
 วจนกรมการชู่จำนวนทั้งสิ้น 1323 ถ้อยคำ และพบการเลือกใช้กลวิธีทางภาษา 3 กลุ่มกลวิธี ได้แก่  
 1) กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ 2) กลุ่มกลวิธีแสดง  
 ความไม่พอใจ และ 3) กลุ่มกลวิธีพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา  
 โดยสามารถสรุปความถี่ และร้อยละได้ดังตารางต่อไปนี้  
 ตารางที่ 39 แสดงภาพรวมความถี่ของการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในแสดงวจนกรมการชู่

| กลวิธีทางภาษา  | รวมความถี่ | ร้อยละ       |
|--|------------|--------------|
| <b>1. การทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ</b> | <b>721</b> | <b>73.27</b> |
| <b>1.1 การทำให้คู่สนทนากลัวผลกระทบด้านลบ</b>                       | <b>605</b> | <b>61.49</b> |
| 1.1.1. การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข                                    | 422        | 42.89        |
| 1.1.2 การบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ                                   | 78         | 7.93         |
| 1.1.3 การเตือน   | 67         | 6.81         |
| 1.1.4 การอ้างถึงบุคคล หรือสิ่งอื่นที่มีอิทธิพลต่อคู่สนทนา          | 30         | 3.05         |
| 1.1.5 การทำทนายคู่สนทนา  | 8          | 0.81         |
| <b>1.2 การทำให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ตกลงกันได้</b>                  | <b>116</b> | <b>11.78</b> |
| 1.2.1 การสั่งคู่สนทนา  | 101        | 10.26        |
| 1.2.2 การทวงถาม  | 15         | 1.52         |
| <b>2. กลวิธีแสดงแสดงความไม่พอใจ</b>                                | <b>185</b> | <b>18.80</b> |
| <b>2.1 การระบายความรู้สึกของผู้พูด</b>                             | <b>135</b> | <b>13.72</b> |
| 2.1.2 การชี้ข้อบกพร่องของคู่สนทนา                                  | 58         | 5.89         |
| 2.1.2 การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ      | 52         | 5.28         |
| 2.1.3 การบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด                              | 25         | 2.55         |
| <b>2.2 การทำร้ายจิตใจของคู่สนทนา</b>                               | <b>50</b>  | <b>5.08</b>  |
| 2.2.1 การประชดประชันคู่สนทนา                                       | 39         | 3.96         |
| 2.2.2 การบริภาษคู่สนทนา  | 11         | 1.12         |
| <b>3. การพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา</b>       | <b>78</b>  | <b>7.93</b>  |
| <b>3.1 การคำนึงถึงคู่สนทนา</b>                                     | <b>52</b>  | <b>5.29</b>  |
| 3.1.1 การแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา               | 17         | 1.74         |
| 3.1.2 การอธิบายเหตุผลของการชู่                                     | 13         | 1.32         |
| 3.1.3 การอ้างความจำเป็นของผู้พูด                                   | 12         | 1.22         |
| 3.1.4 การขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจ                                   | 10         | 1.01         |

| กลวิธีทางภาษา                         | รวมความถี่ | ร้อยละ |
|---------------------------------------|------------|--------|
| 3.2 การแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา         | 26         | 2.64   |
| 3.2.1 การให้โอกาสคู่สนทนา             | 13         | 1.32   |
| 3.2.2 การเน้นย้ำความสำคัญ             | 5          | 0.51   |
| 3.2.3 การแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา | 5          | 0.51   |
| 3.2.4 การแนะนำคู่สนทนา                | 3          | 0.30   |
| รวม                                   | 984        | 100.00 |

จากตารางที่ 39 แสดงให้เห็นว่า การทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเป็นกลุ่มกลวิธีทางภาษาสำคัญในการแสดงวจนกรรมการขู่ โดยพบกลวิธีย่อยที่พบการใช้ในความถี่สูง 3 กลวิธี ได้แก่ การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข การสั่งคู่สนทนา และการบอกสิ่งที่คุณพูดจะกระทำ ผลการศึกษานี้สอดคล้องกับสมมติฐานงานวิจัยข้อที่ 1 ที่ระบุไว้ว่าผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการขู่หลายกลวิธี

เมื่อพิจารณาการปรากฏร่วมของกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการขู่ พบว่า

1) กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเป็นกลวิธีสำคัญในการแสดงวจนกรรมการขู่ในภาษาไทย เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทยส่วนใหญ่เลือกใช้กลุ่มกลวิธีนี้เพียงกลุ่มกลวิธีเดียวมากที่สุด นอกจากนี้การปรากฏร่วมทุกลักษณะจะพบการใช้กลุ่มกลวิธีนี้ด้วยเสมอ อาจเป็นเพราะกลุ่มกลวิธีนี้สอดคล้องกับเป้าหมายของวจนกรรมการขู่มากที่สุด

2) การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีในการแสดงความไม่พอใจเพียงกลุ่มกลวิธีเดียวพบการใช้ในความถี่ต่ำ และไม่พบการใช้กลุ่มกลวิธีในการพยายามความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว เนื่องจากทั้ง 2 กลุ่มกลวิธีไม่สอดคล้องกับเป้าหมายวจนกรรมการขู่ หากปรากฏเพียงกลุ่มกลวิธีเดียวอาจทำให้คู่สนทนาเข้าใจเจตนาคลาดเคลื่อน และจะทำให้การขู่ไม่สัมฤทธิ์ผล

ส่วนผลการศึกษาคือข้อดีและข้อด้อยของกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการขู่ทั้ง 3 กลุ่มกลวิธีมีความแตกต่างกันดังนี้

1) กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการพบว่าในมุมมองของผู้พูดมีข้อดี คือ สามารถแสดงเจตนาได้อย่างชัดเจน เพิ่มน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำ และสถานการณ์ซึ่งทำให้การขู่มีโอกาสสัมฤทธิ์ผลมากขึ้น แต่มีข้อด้อย คือ ผู้พูดอาจถูกมองว่าเป็นคนก้าวร้าว และทำให้เกิดความบาดหมางกับคู่สนทนา ส่วนมุมมองของคู่สนทนามีข้อดี คือ สามารถทำให้เข้าใจได้ทันที และสามารถหลีกเลี่ยงผลกระทบตามการขู่ได้ แต่มีข้อด้อย คือ ทำให้คู่สนทนา รู้สึกว่าถูกคุกคาม และเกิดความรู้สึกด้านลบกับผู้พูด

2) กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ พบว่าในมุมมองของผู้พูดมีข้อดี คือ ผู้พูดได้ระบายความรู้สึกไม่พอใจ รวมทั้งเป็นการสร้างความชอบธรรมของตน และช่วยเพิ่มระดับความรุนแรงของถ้อยคำและสถานการณ์การชู้ แต่มีข้อด้อย คือ คู่สนทนาอาจตีความผิด และส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของผู้พูดที่เป็นคนอารมณ์ร้าย และทำให้เกิดความบาดหมางกับคู่สนทนา ส่วนมุมมองของคู่สนทนามีข้อดี คือ คู่สนทนาได้ทราบว่าผู้พูดรู้สึกอย่างไร และทราบว่า การกระทำใดบ้างที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ แต่ข้อด้อย คือ ทำให้คู่สนทนารู้สึกไม่สบายใจ และมองว่าตนไม่เป็นที่ยอมรับ

3) กลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา พบว่าในมุมมองของผู้พูดมีข้อดี คือ ช่วยลดความรุนแรงของถ้อยคำและสถานการณ์การชู้ รวมทั้งสร้างภาพลักษณ์ที่ดีแก่ผู้พูด แต่มีข้อด้อย คือ คู่สนทนาอาจตีความผิด หรือคิดว่าผู้พูดไม่จริงจัง ส่งผลทำให้การชู้ไม่สัมฤทธิ์ผล ส่วนมุมมองของคู่สนทนามีข้อดี คือ ทำให้รู้สึกไม่ถูกคุกคามหน้ามากเกินไป และรู้สึกว่าคุณพูดยังให้เกียรติตน แต่มีข้อด้อย คือ ทำให้คู่สนทนาตีความผิด หรือเข้าใจเจตนาคาดเคลื่อนได้

### 5.1.2 ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้กับปัจจัยเพศของผู้พูด

ในการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรมการชู้กับปัจจัยเพศของผู้พูด ผู้วิจัยนำข้อมูลจากแบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนามาเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิง โดยใช้วิธีการทางสถิติแบบ t-test for correlated samples ซึ่งกำหนดระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ผลการศึกษาสามารถสรุปได้ดังนี้

1) การเลือกการแสดงและไม่แสดงวจนกรรมการชู้พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย และเพศหญิงส่วนใหญ่เลือกไม่แสดงวจนกรรมมากกว่าแสดงวจนกรรมการชู้ แต่เมื่อนำผลการศึกษาข้างต้นมาเปรียบเทียบความแตกต่างทางสถิติพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายเลือกแสดงวจนกรรมการชู้มากกว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศหญิง

2) การแสดงวจนกรรมการชู้ มีผลการศึกษาดังนี้

- กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแสดงวจนกรรม ทั้ง 3 กลุ่มกลวิธีโดยภาพรวมไม่แตกต่างกัน ผลการศึกษานี้ไม่สอดคล้องกับสมมติฐานข้อที่ 2 ที่ตั้งไว้ว่า เพศเป็นปัจจัยส่งผลต่อกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมชู้ของผู้พูดภาษาไทย กล่าวคือ เพศหญิงใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้หลากหลายกว่าเพศชาย นอกจากนี้ กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเป็นกลุ่มกลวิธีที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดทั้ง 2 กลุ่มเลือกใช้มากที่สุด



- กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกใช้การปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาที่ใช้แสดงวัจนกรรมการชู้ทั้ง 5 ลักษณะไม่แตกต่างกัน การปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดทั้ง 2 กลุ่มเลือกใช้มากที่สุด คือ กลุ่มกลวิธีที่ทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการเพียงกลุ่มกลวิธีเดียว

- ด้านสิ่งที่คำนึงถึงขณะที่คู่สนทนาพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชายและเพศหญิงเลือกสิ่งที่คำนึงไม่แตกต่างกัน โดยปัจจัยความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับคู่สนทนาเป็นสิ่งที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดทั้ง 2 กลุ่มเลือกใช้มากที่สุด

### 3) การไม่แสดงวัจนกรรมการชู้ สามารถสรุปผลการศึกษาดังนี้

- การไม่พูดชู้แต่พูดอย่างอื่นพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย และเพศหญิงเลือกใช้วิธีการพูดอย่างอื่นโดยภาพรวมทั้ง 2 วิธีไม่แตกต่างกัน และกลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มจะเลือกใช้การพูดที่ไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา มากกว่าการพูดที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

- การนั่งเฉยพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้พูดเพศชาย และเพศหญิงระบุเหตุผลของการนั่งเฉยโดยภาพรวมไม่แตกต่างกัน และกลุ่มตัวอย่างผู้พูดทั้ง 2 กลุ่มจะระบุเหตุผลว่าการพูดไม่ทำให้สถานการณ์ดีขึ้นมากที่สุด

## 5.3 อภิปรายผลการวิจัย

จากผลการศึกษานำเสนอไปข้างต้น ผู้วิจัยพบประเด็นที่น่าสนใจในการศึกษาวัจนกรรมการชู้ในภาษาไทย 4 หัวข้อดังนี้

### 5.3.1 กลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการชู้สอดคล้องกับผลการศึกษารายอื่น

แม้ว่าการศึกษานี้ จะมุ่งศึกษากลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการชู้ของผู้พูดภาษาไทย เพื่อใช้อธิบายลักษณะบริบทและวัฒนธรรมไทย แต่เมื่อผู้วิจัยวิเคราะห์ผลการศึกษาลแล้วพบว่า มีกลวิธีทางภาษาที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้ในลักษณะเดียวกันกับการศึกษารายอื่น คือ การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข

ลักษณะการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขที่พบในงานวิจัยนี้ คือ ผู้พูดแสดงวัจนกรรมการชู้โดยใช้รูปประโยคเงื่อนไข ซึ่งถ้อยคำแรกเป็นเงื่อนไข มักจะปรากฏรูปภาษา “ถ้า” หรือ “หาก” ตามด้วยเนื้อความที่กล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ ส่วนถ้อยคำที่สองเป็นผลที่เกิดขึ้นจากเงื่อนไข โดยเนื้อความมักจะกล่าวถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต อาจจะเป็นสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ สิ่งผู้อื่นจะกระทำ หรือผลกระทบที่คู่สนทนาจะได้รับอย่างใดอย่างหนึ่ง หรืออาจจะปรากฏมากกว่า 1 อย่างก็ได้ ลักษณะการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขดังกล่าวสอดคล้องกับผลการศึกษางานวิจัยที่ศึกษาวัจนกรรมการชู้

ที่นักวิชาการหลายท่านได้กล่าวถึงการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขในการแสดงวจนกรรมการชู้ ทั้งลักษณะและรูปภาพที่ใช้ ดังที่ Salgueiro (2010) อธิบายว่าการชู้มีลักษณะเป็นเงื่อนไข คือ การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดต้องการและสร้างเงื่อนไขว่า หากคู่สนทนาไม่ทำตามต้องการ ผู้พูดจะชู้และทำตามสิ่งที่ชู้ไว้ เช่นเดียวกันกับ Nicoloff (1988) ที่ได้อธิบายว่าการชู้จะมีโครงสร้างถ้อยคำแสดงเงื่อนไขในลักษณะ I warn you that I will + สิ่งที่คุณพูดกระทำ / If you + สิ่งที่คุณสนทนากระทำ นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับผลการศึกษาของ Kate Storey (1995) ที่ชี้ให้เห็นว่าการใช้ถ้อยคำที่เป็นเงื่อนไขจะเป็นลักษณะการชู้โดยตรง ซึ่งผู้พูดจะเป็นผู้ได้รับประโยชน์จากชู้

จากที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นได้ว่า ในการแสดงวจนกรรมการชู้ ทั้งภาษาไทยและภาษาต่างประเทศมีลักษณะร่วมกัน คือ การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข อาจเนื่องมาจากลักษณะของวจนกรรมการชู้ที่เป็นวจนกรรมกลุ่มผูกมัด โดยผู้พูดผูกมัดตนเองกับความคาดหวังที่ต้องการให้คู่สนทนากระทำในสิ่งที่ต้องการ ในลักษณะของการกดดัน หรือบังคับให้กระทำ เนื่องจากผู้พูดได้กล่าวถึงสิ่งที่เป็นอันตรายที่จะเกิดขึ้นกับคู่สนทนาในอนาคต หากคู่สนทนาไม่กระทำในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ ด้วยเหตุนี้ผู้พูดจึงเลือกใช้กลวิธีการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไขมาใช้ในการชู้ เพราะเป็นกลวิธีที่ได้กล่าวถึงสิ่งที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ และผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้นในอนาคตอย่างชัดเจนมากกว่ากลวิธีอื่น ๆ

### 5.3.2 กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ที่เป็นลักษณะเฉพาะของสังคมไทย

จากการศึกษากลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทย ผู้วิจัยพบลักษณะการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่เป็นการชู้และปลอมในคราวเดียวกัน ซึ่งเกิดจากการเลือกใช้กลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาในการแสดงวจนกรรมการชู้

การเลือกใช้กลวิธีทางภาษาข้างต้นมีลักษณะขัดแย้งกับเป้าหมายในการแสดงวจนกรรมการชู้อย่างชัดเจน กล่าวคือ วจนกรรมการชู้มีเจตนาเพื่อให้คู่สนทนากลัวผลกระทบด้านลบ และยินยอมทำตามในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ ดังนั้นเมื่อแสดงวจนกรรมนี้ ผู้พูดมักจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่กดดัน และบังคับคู่สนทนาเพื่อให้การชู้สัมฤทธิ์ผล แต่กลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาเป็นกลวิธีที่ต้องการทำให้คู่สนทนาเข้าใจว่าผู้พูดยังคงคำนึงถึงความสัมพันธ์ โดยพยายามหลีกเลี่ยงการกระทำที่จะทำให้คู่สนทนาารู้สึกไม่ดี และแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา จะเห็นได้ว่ากลวิธีนี้จะลดน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำและสถานการณ์การชู้ อย่างไรก็ตามการเลือกใช้กลวิธีทางภาษากลุ่มนี้พบในความถี่ต่ำที่สุด และจำเป็นต้องปรากฏร่วมกับกลุ่มกลวิธีทางภาษากลุ่มอื่น ๆ เสมอ

จากผลการศึกษาข้างต้น ผู้วิจัยสันนิษฐานว่า สาเหตุที่ทำให้พบการเลือกใช้ กลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาในการแสดงวัจนกรรมการชู้ 2 ประการ ได้แก่ 1) ปัจจัยสังคมและวัฒนธรรมไทย คือ ความเกรงใจต่อคู่สนทนา และ 2) การควบคุมปัจจัยที่คู่สนทนามีสถานภาพเท่ากัน ทำให้ผู้พูดตระหนักว่าตนไม่มีอำนาจเหนือกว่า คู่สนทนา ผู้พูดจึงต้องระมัดระวังการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาให้เหมาะสม และส่งผลกระทบต่อ ความสัมพันธ์น้อยที่สุด ด้วยเหตุนี้กลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทยจึงเลือกที่จะไม่ใช้กลวิธีทางภาษาที่เป็น การชู้โดยตรงเพียงอย่างเดียว

นอกจากนี้จากการทบทวนงานวิจัยที่ศึกษาวัจนกรรมการชู้ในภาษาต่างประเทศ พบว่า ยังไม่มีผลการวิจัยใดที่กล่าวถึงการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่มีเป้าหมายเพื่อลดระดับ การคุกคามหน้าคู่สนทนาในการชู้ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะงานวิจัยในภาษาต่างประเทศส่วนหนึ่งมุ่งศึกษา ความแตกต่างของเงื่อนไข และกลวิธีการใช้ภาษาที่แสดงวัจนกรรมการชู้กับวัจนกรรมอื่น ๆ ส่วนงานที่ ศึกษาวัจนกรรมการชู้ในบริบทต่าง ๆ ยังมีผู้ศึกษาไม่มากนัก และศึกษาข้อมูลค่อนข้างจำกัด เช่น การชู้ของกลุ่มอาชญากร การชู้ในชั้นศาล จากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้นจึงอาจเป็นสาเหตุที่ทำให้ไม่พบ การใช้กลวิธีทางภาษาที่มีลักษณะลดน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำ และสถานการณ์การชู้ในงานวิจัย ในภาษาอื่น ๆ

ความน่าสนใจอีกประการหนึ่งในการแสดงวัจนกรรมการชู้ของผู้พูดภาษาไทย ที่ผู้วิจัยตั้งข้อสังเกตก็คือ ผู้พูดภาษาไทยมักไม่ใช้คำกริยา “ชู้” ในการแสดงวัจนกรรม กล่าวคือ การแสดงวัจนกรรมการชู้โดยทั่วไปไม่ใช้คำว่า “ชู้” เป็นกริยาสื่อวัจนกรรม แต่ผู้พูดมักจะเลือกใช้กลวิธี ทางภาษาอื่น ๆ เช่น การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข การบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ เพื่อสื่อเจตนาทำให้ คู่สนทนากลัวผลกระทบต่อตนเอง หรือบังคับให้คู่สนทนายินยอมทำตาม ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ไม่พบการใช้ กลวิธีทางภาษาในลักษณะดังกล่าว

### 5.3.3 ความแตกต่างของวิธีการเก็บข้อมูล

ในงานวิจัยด้านวัจนปฏิบัติศาสตร์ มักเลือกใช้วิธีการเก็บข้อมูล 2 กลวิธี ได้แก่ แบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา และการสัมภาษณ์เชิงลึก ซึ่งแต่ละกลวิธีมีข้อดีข้อด้อย แตกต่างกัน กล่าวคือ แบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนามีข้อดี คือ แบบสอบถามจะระบุเจตนาที่ ต้องการสื่อได้ชัดเจน แต่มีข้อด้อย คือ ข้อมูลที่ได้เป็นถ้อยคำที่ผู้พูดคิดว่าจะพูดในสถานการณ์นั้น ๆ ส่วนการสัมภาษณ์เชิงลึกมีข้อดี คือ คำตอบที่ได้จะเป็นถ้อยคำที่ใช้ในสถานการณ์จริง แต่มีข้อด้อย คือ ถ้อยคำที่ได้อาจจะไม่ครบถ้วนสมบูรณ์ เพราะอาจหลงลืมได้ จากที่กล่าวข้างต้นทำให้ในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยเลือกวิธีการเก็บข้อมูลทั้งแบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา และการสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อลด ข้อจำกัดของการเก็บข้อมูลแต่ละวิธี ข้อมูลที่ได้ก็จะครบถ้วนสมบูรณ์และใกล้เคียงกับการใช้วัจนกรรม การชู้ในชีวิตประจำวันมากที่สุด

จากความแตกต่างที่กล่าวข้างต้น จึงเป็นสิ่งที่น่าสนใจว่า การเลือกใช้กลวิธีการเก็บข้อมูลที่แตกต่างกันจะส่งผลต่อข้อมูลกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้หรือไม่ ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงนำข้อมูลจากแบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา และการสัมภาษณ์เชิงลึกมาเปรียบเทียบความแตกต่างกัน

จากการวิเคราะห์ผลการศึกษาพบว่า วิธีการเก็บข้อมูลทั้ง 2 วิธีพบว่า มีการใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมการชู้ทั้ง 3 กลุ่มกลวิธีเหมือนกัน และแนวโน้มความถี่ในการเลือกใช้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน โดยสามารถเรียงลำดับจากกลวิธีที่พบการใช้ความถี่สูงไปต่ำได้ดังนี้ 1) กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ 2) กลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ และ 3) กลุ่มกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

ในด้านการปรากฏร่วมของกลุ่มกลวิธีทางภาษาที่ใช้แสดงวจนกรรมการชู้ 5 ลักษณะพบว่า ผลการศึกษาโดยภาพรวมที่ได้จากการเก็บข้อมูลทั้ง 2 วิธีสอดคล้องกัน และมีแนวโน้มความถี่ของการเลือกใช้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน โดยลักษณะการปรากฏร่วมที่พบการใช้มากที่สุดคือ การเลือกใช้กลุ่มกลวิธีกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ เพียงกลุ่มกลวิธีเดียว

ดังนั้นอาจสรุปได้ว่า วิธีการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา และการสัมภาษณ์เชิงลึกสามารถเก็บข้อมูลการแสดงวจนกรรมการชู้ได้สอดคล้องกัน

#### 5.2.4 ปัจจัยสถานการณ์ในการแสดงวจนกรรมการชู้

จากการกำหนดสถานการณ์ในแบบสอบถาม 2 ลักษณะ ได้แก่ สถานการณ์ที่ผู้พูดเสียประโยชน์ และสถานการณ์ที่ผู้พูดเสียหน้า หรือเสียศักดิ์ศรี ผู้วิจัยสังเกตว่าความแตกต่างของสถานการณ์ในการแสดงวจนกรรมการชู้อาจเป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อการแสดงวจนกรรมการชู้ ผู้วิจัยจึงได้นำข้อมูลมาวิเคราะห์พบผลการศึกษาดังนี้

ด้านการเลือกแสดงและไม่แสดงวจนกรรมการชู้พบว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกแสดงวจนกรรมการชู้ในสถานการณ์ที่ผู้พูดเสียประโยชน์มากกว่าสถานการณ์ที่ผู้พูดเสียหน้าหรือเสียศักดิ์ศรี นอกจากนี้ในด้านกลวิธีทางภาษาที่ใช้แสดงวจนกรรมการชู้พบว่า ปัจจัยสถานการณ์ส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแตกต่างกันมาก 1 กลุ่มกลวิธี คือ กลุ่มกลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือทำตามในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ ซึ่งพบการใช้ในสถานการณ์ที่ผู้พูดเสียประโยชน์มากกว่าสถานการณ์ที่ผู้พูดเสียหน้า

ผลการศึกษาข้างต้นอาจมีสาเหตุมาจากความแตกต่างของสถานการณ์ กล่าวคือ สถานการณ์ที่ผู้พูดเสียประโยชน์ ทั้งการยืมเงินแล้วไม่คืน การโกงเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน และการทำงานล่าช้า ผลกระทบจากสถานการณ์เหล่านี้จะทำให้ผู้พูดเสี่ยงต่อการสูญเสียทรัพย์สิน หรือเสียประโยชน์อื่น ๆ ผู้พูดจึงไม่ยอมที่จะเสียประโยชน์นั้น และในสถานการณ์นี้ผู้พูดมีสิทธิ์ที่จะดำเนินคดีตามกระบวนการทางกฎหมายกับคู่สนทนา เมื่อผู้พูดตระหนักถึงสิทธิ์ที่ตนกระทำได้ จึงทำให้เลือกแสดงวจนกรรมการชู้ และใช้กลวิธีทางภาษาที่สื่อถึงเจตนาการชู้ได้อย่างชัดเจนใน ความถี่สูง ตรงกันข้ามกับสถานการณ์ที่ผู้พูดเสียหน้า หรือเสียศักดิ์ศรี ผู้พูดส่วนใหญ่เลือกไม่แสดง วจนกรรมการชู้ อาจเป็นเพราะทั้งสถานการณ์การถูกนินทา การพูดไม่ให้เกิดเกียรติ และการนำความลับ ไปเปิดเผย การกระทำความผิดในสถานการณ์ดังกล่าวอาจเป็นสิ่งที่ผู้พูดไม่สามารถควบคุมให้คู่สนทนา หยุดกระทำได้ อีกทั้งการชู้ อาจทำให้ปัญหาบานปลาย และส่งผลกระทบต่อผู้พูดมากกว่าเดิม ด้วยเหตุนี้ผู้พูดจึงเลือกใช้วิธีการพูดอย่างอื่น และการนิ่งเฉยแทนการชู้ ตลอดจนผู้พูดคาดหวังว่า การไม่ตอบโต้จะทำให้คู่สนทนาหยุดการกระทำนั้นไปเอง หรือรอให้เวลาเป็นเครื่องพิสูจน์ความจริงว่า ผู้พูดเป็นคนเช่นไร

### 5.3 ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาวจนกรรมการชู้ในภาษาไทย ผู้วิจัยเห็นว่า มีประเด็นที่น่าสนใจ ศึกษาเพิ่มเติมดังนี้

5.3.1 การศึกษาเปรียบเทียบกลวิธีทางภาษาในการชู้ระหว่างสถานการณ์ที่ผู้พูด ชู้เพื่อประโยชน์ของตนกับการชู้เพื่อประโยชน์ของคู่สนทนา จะช่วยทำให้เห็นมิติของการชู้ใน วัฒนธรรมไทยมากขึ้น

5.3.2 งานวิจัยนี้ได้กำหนดตัวแปรสำคัญที่ใช้ในการศึกษาคือ ปัจจัยเพศของ ผู้พูดเท่านั้น ผู้วิจัยคาดว่าอาจจะมีตัวแปรอื่น ๆ ที่อาจจะมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาใน การแสดงวจนกรรมการชู้ เช่น ปัจจัยระดับความรุนแรงของสถานการณ์ ปัจจัยความสนิทสนมของ ผู้พูดกับคู่สนทนา ปัจจัยอายุของผู้พูด และปัจจัยอาชีพของผู้พูด การศึกษาปัจจัยดังกล่าวจะช่วยให้ เห็นการเลือกใช้วจนกรรมการชู้ที่กว้างและละเอียดมากขึ้น

5.3.3 ผู้วิจัยมีความเห็นว่า การนำผลการวิเคราะห์กลวิธีทางภาษาใน การแสดงวจนกรรมการชู้ข้างต้นไปเปรียบเทียบกับวจนกรรมอื่น ๆ ในกลุ่มวจนกรรมขัดแย้ง และ กลุ่มวจนกรรมผูกมัด จะช่วยทำให้เห็นลักษณะที่ร่วมและแตกต่างกันของวจนกรรมแต่ละชนิดได้ ชัดเจนยิ่งขึ้น

## บรรณานุกรม

- Austin, J. L. (1975). *How to do things with words* (2d ed.). Oxford Eng.: Clarendon Press.
- Benoit, P. J. (1983). The use of threats in children's discourse. *Language and speech*, 26(4), 305-329.
- Brown, P., & Levinson, S. C. (1987). *Politeness : some universals in language usage*. Cambridge [Cambridgeshire] ; New York: Cambridge University Press.
- Cameron, D. (1997). Performing Gender Identity: Young Men's Talk and the Construction of Heterosexual Masculinity', pp. 47-64 in S. Johnson and UH Asquith: 'with their tauks and tl'cir/Jamhs' 4J5.
- Carter, N. R. (2010). We shall be watching you, you're going to die, and other threats: A corpus-based speech act approach.
- Coates, J. (2015). *Women, men and language: A sociolinguistic account of gender differences in language*: Routledge.
- Fraser, B. (1975). Warning and threatening. *Centrum*, 3(2), 169-180.
- Gales, T. (2017). Threatening Stances: a corpus analysis of realized vs. non-realized threats. *Language and Law= Linguagem e Direito*, 2(2).
- Gingsis, P. (1986). Indirect threat. *Word*, 37(3), 153-158.
- Goffman, E. (1967). *Interaction ritual: essays on face-to-face interaction*.
- Harris, S. (1984). The form and function of threats in court. *Language & communication*.
- Klauser, W., J. (1981). *Reflections on Thai culture*. Bangkok: Suksit Siam.
- Klausner, W. J. (1993). *Reflections on Thai culture: Collected writings of William J. Klausner*. Amarin Printing Group, Bangkok.
- Komin, S. (1991). *Psychology of Thai people: Values and Behavioral Patterns*. National Institute of Development Administration (NIDA), Bangkok 1991 (9748574482). Retrieved from
- Labov, W., & Fanshel, D. (1977). *Therapeutic discourse: Psychotherapy as conversation*: Academic Press.
- Lakoff, R. (1973). The logic of politeness; or minding your ps and qs Papers from the 9th

- Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society. *Chicago: Chicago Linguistic Society*, 292-305.
- Lakoff, R. (1975). *Language and Woman's Place*. New York, NY: Harper & Row.
- Leech, G. N. (1983). *Principles of pragmatics*. London ; New York: Longman.
- Limberg, H. (2009). Impoliteness and threat responses. *Journal of pragmatics*, 41(7), 1376-1394.
- Nicoloff, F. (1989). Threats and illocutions. *Journal of pragmatics*, 13(4), 501-522.
- Niemi, K. (2014). "I will send badass viruses." Peer threats and the interplay of pretend frames in a classroom dispute. *Journal of pragmatics*, 66, 106-121.
- Persons, L. S. (2008). The anatomy of Thai face. *MANUSYA: Journal of Humanities*, 11(1), 53-75.
- Salgueiro, A. B. (2010). Promises, threats, and the foundations of speech act theory. *Pragmatics*, 20(2), 213-228.
- Sami, S. (2015). The differences between threat and promise acts. *International research journal of humanities & social science*, 1(3), 46-53.
- Searle, J. R. (1965). What is a speech act. *Perspectives in the philosophy of language: a concise anthology, 2000*, 253-268.
- Searle, J. R. (1969). *Speech acts: An essay in the philosophy of language* (Vol. 626): Cambridge university press.
- Searle, J. R. (1976). A classification of illocutionary acts. *Language in society*, 5(1), 1-23.
- Storey, K. (1995). The language of threats. *International Journal of Speech, Language and the Law*, 2(1), 74-80.
- Tannen, D. (1990). *You just don't understand: Women and men in conversation*: Morrow New York.
- Ukosakul, M. (1999). *Conceptual Metaphors Motivating the use of Thai 'face'*. (M.A. Thesis). Payap University, Thailand.
- Ukosakul, M. (2003). *Conceptual metaphors motivating the use of Thai 'face'*. Berlin, Germany: Mouton de Gruyter.

## ภาษาไทย

- กฤษดาวรรณ หงส์ลดารมภ์, & อีรนุช โชคสุวณิช. (2551). วิจารณ์ปฏิบัติการศาสตร์ กรุงเทพฯ: คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- กุลพร โพธิศรีเรือง. (2546). การศึกษาบทบาทของปริบทในการตีความเจตนาของรูปประโยคคำถามภาษาไทย. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- จรัลวิไล จรุงโรจน์, ม. ล. (2556). เทคนิคการวิจัยทางภาษาศาสตร์. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- จันทิมา หวังสมโชค. (2549). กลวิธีสื่ออารมณ์ชั้นในละครตลกสถานการณ์ของไทยจากมุมมองวิจารณ์ปฏิบัติการศาสตร์. วารสารศิลปศาสตร์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 6(2), 100-127.
- จุไรรัตน์ รัตติโชติ, สุพัตรา อินทนะ, & เรืองเดช ปั้นเขื่อนขัตติย์. (2557). กลวิธีการกล่าวขัดแย้งตามปัจจัยเพศ อายุ และการศึกษา : แนววิจารณ์ปฏิบัติการศาสตร์. วารสารวิชาการคณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์, 10(2), 137-166.
- ชาญวิทย์ ยาวฤทธา. (2555). แนวคิดเรื่อง "บุญคุณ" กับวัจนกรรม 3 ชนิดในสังคมไทย. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย., กรุงเทพฯ.
- ณัฐพร พานโพธิ์ทอง. (2555). เอกสารคำสอนรายวิชา 2201783 การวิเคราะห์ภาษาไทยตามแนววิจารณ์ปฏิบัติการศาสตร์ (ฉบับปรับปรุง). กรุงเทพฯ: ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ณัฐพร พานโพธิ์ทอง. (2556). วาทกรรมวิเคราะห์เชิงวิพากษ์ตามแนวภาษาศาสตร์ : แนวคิดและการนำมาศึกษาวาทกรรมในภาษาไทย. กรุงเทพฯ: โครงการเผยแพร่ผลงานวิชาการ คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ณิชาภา เครือเอม. (2552). วัจนกรรมการตำหนิในกลุ่มตัวอย่างนิสิตมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, กรุงเทพฯ.
- ทรงธรรม อินทจักร. (2553). ความสุภาพ ความเกรงใจ และวัจนปฏิบัติการศาสตร์ปลดพันธนาการ. ภาษาและภาษาศาสตร์, 29(1), 17-42.
- ทรงธรรม อินทจักร. (2557). ความสำคัญของการยับยั้งเจตนาในความสุภาพปลดพันธนาการ. ภาษาและภาษาศาสตร์, 32(2), 25-50.
- ทัศนวัลย์ เนียมบุบผา. (2544). การใช้ประโยคเงื่อนไขแสดงเจตนาต่าง ๆ ในภาษาไทย. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- ทัศนีย์ เมฆถาวรวัฒนา. (2541). วัจนกรรมการขอโทษในภาษาไทย. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- ทีนิวัส. (2562). เจ้าหนี้ม.ปลายถูกแจ้งความจับเข้าสถานพินิจหลังโพสต์ทวงเงินลูกหนี้"700บาท"ผ่านเฟซบุ๊ก ตอนนี้แทบหมดอนาคต! Retrieved from สืบค้นจาก <https://bit.ly/2ZeaUZn>
- ไทยรัฐออนไลน์. (2561). พ.ต.ท.ชูยงคนยุงสาวให้ตายเหมือนหมา โดนสอบบวินัยแม้จะตกลงกับแฟนเก่าได้. สืบค้นจาก <https://www.thairath.co.th/news/society/1399825>



- ธิดารัตน์ น้อมมนัส. (2546). กลวิธีการตอบปฏิเสธของคนไทย. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต).  
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพฯ.
- ธีรนุช โชคสุวณิช. (2533). การศึกษาประโยค 3 ชนิด ในภาษาไทยกับเจตนาของผู้พูดในนวนิยาย "โซ่สังคม"ของหม  
ยันตี. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย., กรุงเทพฯ.
- นภัทร อังกูรสินธนา, & วิไลศักดิ์ กิ่งคำ. (2551). การศึกษาเปรียบเทียบวัจนกรรมอ้อมในบทสนทนาในนวนิยายไทย  
ต่างสมัย. วารมนุษยศาสตร์, 16(2), 147-159.
- นัทธฤทัย สีหะเกรียงไกร. (2549). กลวิธีการปฏิเสธเพื่อปกปิดความจริงในภาษาไทยของวัยรุ่น. (วิทยานิพนธ์ปริญญา  
มหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยศิลปากร., นครปฐม.
- นุชนารถ เพ็งสุรียา. (2549). การใช้ภาษาเพื่อแสดงการตำหนิของคนไทย. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต).  
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพฯ.
- ปรีชา ธนะวิบูลย์, & สิริวรรณ นันทจันทุล. (2559). วัจนกรรมคำคมความรักในเครือข่ายสังคมออนไลน์.  
วารสารราชภัฏธนบุรี, 10 (1), 137 - 150.
- ปวีณา วัชรสุวรรณ. (2548). กลวิธีการกล่าวแย้งในภาษาไทยของผู้ที่มีสถานภาพต่างกัน : กรณีศึกษาของครูและ  
นักเรียน. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- ปาไลตา ผลประดับเพ็ชร์. (2555). การศึกษาการปฏิสัมพันธ์ในห้องสนทนาแคมป์ร็อกในภาษาไทย : กรณีศึกษาห้อง  
สนทนาในโซน 18+. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย., กรุงเทพฯ.
- พระมหาธวัชชัย มาตาแก้ว. (2557). วัจนกรรมปฏิเสธของพระภิกษุ. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต).  
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ กรุงเทพฯ.
- พูนสวัสดิ์ สุขดี. (2548). รูปแบบของพฤติกรรมข่มขู่ และผลกระทบจากพฤติกรรมข่มขู่ ตามการรับรู้ของนักเรียนช่วง  
ชั้นที่ 3 โรงเรียนในสังกัดเทศบาลนครขอนแก่น. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยขอนแก่น,  
ขอนแก่น.
- เพชรภรณ์ เอมอักษร. (2550). กลวิธีการบอกเลิกสัญญาในภาษาไทย : กรณีศึกษาผู้ฟังที่มีสถานภาพต่างกัน.  
(ปริญญาโทมหาบัณฑิต). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- ภาสพงศ์ ผิวพอใช้. (2545). การตอบรับคำขอโทษในภาษาไทย. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต). จุฬาลงกรณ์  
มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- รุ่งอรุณ ใจชื่อ. (2549). วัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจในภาษาไทย : กรณีศึกษานิสิตนักศึกษา. (วิทยานิพนธ์  
ปริญญาโทมหาบัณฑิต). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- วสันต์ สุขวิสิทธิ์. (2547). วัจนกรรมการบริภาษในภาษาไทย. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต). จุฬาลงกรณ์  
มหาวิทยาลัย กรุงเทพฯ.
- วิฑูรย์ เมตตาจิตร. (2558). วัจนกรรมการตำหนิของครูในสามจังหวัดชายแดนใต้. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต).  
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์, สงขลา.

- วิมลพัทธ์ พรหมศรีมาศ. (2543). กลวิธีการปฏิเสธในการตอบวิจารณ์กรรมที่แสดงความปรารถนาดีในภาษาไทย. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- ศิวริน แสงอาวุธ. (2556). วิจารณ์ภาษาในข้อความแสดงทัศนคติต่อข่าวการเมืองการสื่ออินเทอร์เน็ต. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, กรุงเทพฯ.
- สมคิด ลอมาลี. (2554). ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการชมชู้ของนักเรียนช่วงชั้นที่ 2 โรงเรียนสังกัดกรุงเทพมหานคร เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, กรุงเทพฯ.
- สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัฒน์. (2549). วิจารณ์กรรมการตักเตือนในภาษาไทย : กรณีศึกษาคูรักกับศิษย์. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัฒน์. (2559). กลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการปฏิเสธการขอร้องกับปัจจัยเรื่อง “พรรคพวก” ในสังคมไทย วารสารดำรงวิชาการ, 16(1), 175-200.
- สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัฒน์. (2560). การดำเนินในภาษาไทย: การศึกษากลวิธีทางภาษากับข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจ. วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม, 36(6), 100-112.
- สินี วนิชขานนท์. (2541). วิจารณ์กรรมการสัญญาของเด็กไทย : การศึกษาเชิงอภิวัตน์ปฏิบัติศาสตร์. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- สุจริตลักษณ์ ดีผดุง. (2549). วิจารณ์ปฏิบัติศาสตร์เบื้องต้น. นครปฐม: สถาบันวิจัยภาษาและวัฒนธรรมเพื่อพัฒนาชนบท มหาวิทยาลัยมหิดล.
- สุภาสิณี พลอยขาว. (2551). วิจารณ์กรรมการแสดงความไม่พอใจในกระดานสนทนาทางอินเทอร์เน็ต. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- สุภาสิณี โพธิวิทย์. (2547). กลวิธีการแสดงความเห็นโต้แย้งในภาษาไทย. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพฯ.
- อมรา ประสิทธิ์รัฐสินธุ์. (2533). ภาษาศาสตร์สังคม กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- อรกัญญา อนันต์ทรัพย์สุข. (2559). ถ้อยคำนัยผกผันในการแสดงเดี่ยวไมโครโฟนครั้งที่ 7-10 ของอุดม แต่พานิช. (ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- อรรถวิทย์ รอดเจริญ. (2552). การใช้ภาษาบริภาษของการเมืองไทย. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, กรุงเทพฯ.
- อรวี บุณนาค. (2550). กลวิธีการใช้ภาษาแสดงความผิดหวังต่อผู้ฟังที่มีสถานภาพต่างกันในประเทศไทย : กรณีศึกษานิสิตนักศึกษา (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- อิศเรศ ดลเพ็ญ. (2544). การศึกษาการให้คำแนะนำในภาษาไทย. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.



ภาคผนวก

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
**CHULALONGKORN UNIVERSITY**

## แบบสอบถาม

### เรื่อง วจนกรรมการชู่ในภาษาไทย : กรณีศึกษาผู้ที่มีสถานภาพเท่ากัน

#### คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาด้านวจนปฏิบัติศาสตร์ของนิสิตระดับปริญญาโท ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลวิธีทางภาษาแสดงการชู่ของผู้พูดภาษาไทย และศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษากับเพศของผู้พูด ทั้งนี้การให้ข้อมูลจะเป็นประโยชน์ต่อการศึกษภาษาไทย แบบสอบถามนี้มีจำนวนทั้งหมด 5 หน้า แบ่งเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 กลวิธีทางภาษาแสดงการชู่ของผู้พูดภาษาไทย

ตอนที่ 3 สิ่งที่น่าสนใจถึงขณะแสดงการชู่

แบบสอบถามฉบับนี้มีลักษณะทั้งส่วนที่เป็นตัวเลือกและเขียนคำตอบ ทั้งนี้สถานการณ์ในแบบสอบถามเป็นสถานการณ์ที่ผู้วิจัยกำหนดขึ้นและผลที่ได้จะนำไปใช้ในการวิจัยด้านการใช้ภาษาไทยเท่านั้น

#### หมายเหตุ

- แบบสอบถามฉบับนี้มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการทำวิจัย ขอความกรุณาผู้ตอบแบบสอบถาม ตอบคำถามทุกข้อความอย่างตั้งใจ เพื่อให้เป็นประโยชน์ต่อการทำวิจัย

ผู้วิจัยขอขอบคุณที่ท่านสละเวลาตอบแบบสอบถามและให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์

พรหมมินทร์ ประไพพงษ์

## แบบสอบถาม

### ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนตัว

คำชี้แจง: กรุณากรอกข้อมูลเบื้องต้นของผู้ตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริง

1. เพศ  ชาย  หญิง  อื่น ๆ .....
2. อายุ ..... ปี
3. ศาสนา  พุทธ  คริสต์  อิสลาม  อื่น ๆ .....
4. ระดับการศึกษาที่จบ
  - ต่ำกว่ามัธยมศึกษา  มัธยมศึกษาตอนต้น  มัธยมศึกษาตอนปลาย
  - ปริญญาตรี  สูงกว่าปริญญาตรี .....
3. อาชีพ
  - ข้าราชการ/พนักงานของรัฐ  พนักงาน/ลูกจ้างเอกชน
  - ค้าขาย/ประกอบธุรกิจส่วนตัว  รับจ้างทั่วไป
  - นักเรียน/นักศึกษา  ไม่ได้ประกอบอาชีพ

## ตอนที่ 2 ข้อมูลการใช้ภาษา

คำชี้แจง ในสถานการณ์ต่อไปนี้ หากท่านต้องการช้คู่สนทนา ท่านจะกล่าวอย่างไร กรุณาตอบแบบสอบถามต่อไปนี้ให้สมบูรณ์ โดยทำเครื่องหมาย ✓ และเขียนคำตอบลงในแบบสอบถาม

### สถานการณ์ที่ 1 เพื่อนส่งงานไม่ทันกำหนด

เพื่อนของท่านมีนิสัยไม่ชอบทำงานล่วงหน้า และมักจะรีบทำเมื่อใกล้ถึงกำหนดส่ง บ่อยครั้งที่เขาจะทำงานเสร็จช้ากว่ากำหนดส่งงานลูกค้า (หรือส่งงานอาจารย์) ท่านและเพื่อน ๆ มักจะบอกให้เขาปรับวิธีการทำงาน เพราะมักมีปัญหาการทำงานไม่ทัน แต่เพื่อนของท่านยังคงทำงานเช่นเดิมและยืนยันว่าไม่มีปัญหาแน่นอน ท่านกังวลว่า หากเพื่อนทำไม่ทันอีกจะทำให้ผิดสัญญา与客户 (หรือทำให้ส่งงานไม่ตรงกับเวลาที่อาจารย์กำหนด) ท่านจึงต้องการให้เพื่อนร่วมงานคนนี้รีบทำงานให้เสร็จตามกำหนด

#### 1. ท่านจะทำอย่างไร

พูดคุยเพื่อนว่า.....

ไม่พูดคุย แต่พูดอย่างอื่น คือ.....

นิ่งเฉย

#### 2. เพราะเหตุใดท่านจึงทำเช่นนั้น

### สถานการณ์ที่ 2 เพื่อนไม่คืนเงินที่ยืมไป

เพื่อนของท่านมาขอยืมเงิน เนื่องจากมีเรื่องจำเป็นต้องใช้เงิน ท่านจึงให้เพื่อนยืมเงินจำนวน 10,000 บาท เพื่อนของท่านสัญญาว่าจะนำเงินมาคืนภายในสิ้นเดือน เมื่อถึงกำหนดเพื่อนของท่านไม่ได้นำเงินมาคืน ท่านจึงทวงถามให้นำเงินมาคืน เพื่อนของท่านอ้างว่า ยังไม่มีเงินและขอผ่อนผันมาหลายเดือน ท่านเกรงว่าเพื่อนจะไม่ยอมคืนเงินที่ยืมไป เพราะไม่มีสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร ท่านต้องการให้เพื่อนคืนเงินที่ยืมทั้งหมดทันที

#### 1. ท่านจะทำอย่างไร

พูดคุยเพื่อนว่า.....

ไม่พูดคุย แต่พูดอย่างอื่น คือ.....

นิ่งเฉย

#### 2. เพราะเหตุใดท่านจึงทำเช่นนั้น

### สถานการณ์ที่ 3 เพื่อนโอนเงินบริษัทที่ลงทุนร่วมกัน

ท่านกับเพื่อนลงทุนเปิดร้านขายของออนไลน์ร่วมกัน โดยทำข้อตกลงร่วมกันว่าจะแบ่งกำไรให้คนละครึ่ง แต่เมื่อดำเนินกิจการสักระยะหนึ่ง ท่านสังเกตว่าผลตอบแทนที่ได้รับไม่สัมพันธ์กับยอดจำหน่ายสินค้า ท่านจึงตรวจสอบบัญชีทำให้ทราบว่าเพื่อนร่วมลงทุนของท่านโกงเงิน โดยการตกแต่งบัญชีรายรับ เพื่อนของท่านขอร้องว่าตนไม่ยากเป็นคดีในชั้นศาล ท่านจึงเจรจากับเพื่อนร่วมลงทุนคนนั้นว่าต้องการถอนหุ้นส่วนและต้องการเงินส่วนที่ท่านจะได้รับมาคืนทั้งหมด แต่เพื่อนยังพูดบ่ายเบี่ยง

#### 1. ท่านจะทำอย่างไร

- พูดคุยเพื่อนว่า.....  
.....
- ไม่พูดคุย แต่พูดอย่างอื่น คือ.....
- นิ่งเฉย

#### 2. เพราะเหตุใดท่านจึงทำเช่นนั้น

.....

### สถานการณ์ที่ 4 เพื่อนนินทาทำให้เกิดผลเสีย

ท่านทราบว่าเพื่อนคนหนึ่งนำท่านไปนินทากับคนอื่น ๆ ว่าเป็นคนเห็นแก่ตัว และเอาแต่ผลประโยชน์ของตัวเอง ทำให้เพื่อนหลายคนเริ่มตีตัวออกห่างจากท่าน ท่านจึงไปพูดคุยกับเพื่อนคนนั้น เพื่อขอให้หยุดการกระทำดังกล่าว เพื่อนของท่านสัญญาว่าจะไม่ทำอีก แต่หลังจากนั้นไม่นานเขานินทาและใส่ร้ายท่านมากกว่าเดิม ท่านโกรธอย่างมาก ท่านจึงต้องการให้เพื่อนคนนั้นเลิกนินทาว่าร้ายท่านอีก

#### 1. ท่านจะทำอย่างไร

- พูดคุยเพื่อนว่า.....  
.....
- ไม่พูดคุย แต่พูดอย่างอื่น คือ.....
- นิ่งเฉย

#### 2. เพราะเหตุใดท่านจึงทำเช่นนั้น

.....

### สถานการณ์ที่ 5 เพื่อนพูดไม่ให้เกียรติทำให้อับอาย

เพื่อนคนหนึ่งของท่านมักจะพูดไม่ให้เกียรติท่าน ทั้งการพูดหยาบคาย แชวท่าน ด้วยคำพูดสองแง่สองง่าม และเล่าเรื่องความผิดพลาดของท่านในเชิงขบขัน ทำให้ท่านดูไม่ดีในสายตาเพื่อนคนอื่น ๆ บ่อยครั้งท่านรู้สึกอาย แต่ก็พยายามข่มใจไว้ไม่ได้ตอบ เนื่องจากไม่ยอมมีเรื่องขุ่นข้องใจกับเพื่อน เมื่อท่านนิ่งเฉย เพื่อนก็ยังได้ใจจึงพูดบ่อยและไม่ให้เกียรติมากขึ้นเรื่อย ๆ จนท่านทนไม่ไหวและโกรธเป็นอย่างมาก ท่านจึงต้องการให้เพื่อนหยุดทำแบบนี้กับท่านอีก

#### 1. ท่านจะทำอย่างไร

พูดคุยเพื่อนว่า.....

.....

ไม่พูดคุย แต่พูดอย่างอื่น คือ.....

นิ่งเฉย

#### 2. เพราะเหตุใดท่านจึงทำเช่นนั้น

.....

### สถานการณ์ที่ 6 เพื่อนนำความลับไปเปิดเผย

ท่านเคยปรึกษาปัญหาเกี่ยวกับเพื่อนคนหนึ่ง เนื่องจากเป็นเรื่องส่วนตัวที่ทำให้อับอาย ท่านจึงกำชับว่าห้ามบอกความลับนี้แก่คนอื่นเด็ดขาด เพราะอาจจะทำให้ท่านเสียหายได้ เพื่อนของท่านสัญญาว่าจะไม่บอกเรื่องนี้แก่ใคร แต่วันหนึ่งเพื่อนอีกคนพูดกับท่านเกี่ยวกับความลับนี้ ทั้งที่ท่านไม่เคยบอกเรื่องนี้กับใคร ท่านสงสัยว่าความลับนี้หลุดไปอย่างไร จึงไปถามเพื่อนคนที่เล่าความลับให้ฟัง เพื่อนของท่านยอมรับว่าเป็นคนเล่าเรื่องนี้ให้เพื่อนอีกคนฟัง ท่านไม่ต้องการให้เพื่อนนำความลับนี้ไปเล่าให้ใครฟังอีก

#### 1. ท่านจะทำอย่างไร

พูดคุยเพื่อนว่า.....

.....

ไม่พูดคุย แต่พูดอย่างอื่น คือ.....

นิ่งเฉย

#### 2. เพราะเหตุใดท่านจึงทำเช่นนั้น

.....



### ตอนที่ 3 สิ่งที่กำลังถึงขณะชู้สนทนา

คำชี้แจง: กรุณาตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริง

เมื่อท่านรู้สึกไม่พอใจพฤติกรรมของคู่สนทนาและต้องการพูดคุยทำให้คู่สนทนาปรับเปลี่ยนพฤติกรรม หรือทำให้คู่สนทนากลัว สิ่งใดที่ท่านกำลังถึงขณะชู้สนทนา (ในกรณีที่ต้องมากกว่า 1 ข้อ กรุณาเรียงลำดับปัจจัยที่ท่านคำนึงถึงจากมากไปหาน้อยตามลำดับ)

| ลำดับ                    | สิ่งที่คำนึงถึงขณะชู้สนทนา               |
|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | ..... ผลสัมฤทธิ์จากการชู้ของท่าน         |
| <input type="checkbox"/> | ..... ความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับคู่สนทนา |
| <input type="checkbox"/> | ..... ผลกระทบที่ท่านจะได้รับจากการชู้    |
| <input type="checkbox"/> | ..... อื่น ๆ (โปรดระบุ).....             |

ขอขอบคุณที่ท่านให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY

## แบบการสัมภาษณ์เชิงลึก

### ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนตัว

คำชี้แจง: กรุณากรอกข้อมูลเบื้องต้นของผู้ตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริง

1. เพศ  ชาย  หญิง  อื่น ๆ .....
2. อายุ ..... ปี
3. ศาสนา  พุทธ  คริสต์  อิสลาม  อื่น ๆ .....
4. ระดับการศึกษาที่จบ
  - ต่ำกว่ามัธยมศึกษา  มัธยมศึกษาตอนต้น  มัธยมศึกษาตอนปลาย
  - ปริญญาตรี  สูงกว่าปริญญาตรี .....
3. อาชีพ  ข้าราชการ/พนักงานของรัฐ  พนักงาน/ลูกจ้างเอกชน
  - ค้าขาย/ประกอบธุรกิจส่วนตัว  รับจ้างทั่วไป
  - นักเรียน/นักศึกษา  ไม่ได้ประกอบอาชีพ
4. วันที่ให้สัมภาษณ์ วันที่ .....เดือน ..... พ.ศ. ....ตั้งแต่เวลา.....ถึง.....
5. สถานที่ที่ให้สัมภาษณ์ .....

### ตอนที่ 2 ข้อมูลการใช้ภาษา

- คุณเคยพบการชู้บ้างไหม เหตุการณ์เป็นอย่างไร
- คุณเคยอยู่ในเหตุการณ์ที่ต้องชู้บ้างหรือไม่ หากเคย เหตุการณ์การชู้เป็นอย่างไร ช่วยเล่า เหตุการณ์ให้ฟังได้ไหม และมีการใช้คำพูดชู้อย่างไร
- เพราะเหตุใด คุณจึงเลือกชู้ในเหตุการณ์นั้น ๆ
- คุณคิดถึงประเด็นใดบ้าง ขณะชู้ในแต่ละเหตุการณ์
- คุณเคยอยู่ในเหตุการณ์ที่โดนชู้บ้างหรือไม่ หากเคยโดนชู้ เหตุการณ์เป็นอย่างไร ช่วยเล่า เหตุการณ์ให้ฟังได้ไหม และมีการใช้คำพูดชู้อย่างไร
- เพราะเหตุใด ในเหตุการณ์นั้น ๆ คุณจึงโดนชู้

## ประวัติผู้เขียน

|                   |  |
|-------------------|--|
| ชื่อ-สกุล         | พรหมมินทร์ ประไพพงษ์   |
| วัน เดือน ปี เกิด | 19 มกราคม 2537   |
| สถานที่เกิด       | นครราชสีมา   |
| วุฒิการศึกษา      | ภาษาไทย (การศึกษาระดับบัณฑิต)                                |
| ที่อยู่ปัจจุบัน   | 19/2 หมู่ 10 ตำบลหนองบัวศาลา<br>อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา |



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY