

วจนกรรการตอบการแสดงความผิดหวังในภาษาไทย : กรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน

THE SPEECH ACT OF RESPONDING TO DISAPPOINTMENT IN THAI :

A CASE STUDY OF INTERLOCUTORS WITH EQUAL STATUS

สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัด<sup>1</sup>

Sittitam Ongwuttawat

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการศึกษาพฤติกรรมการใช้ภาษาของผู้พูดภาษาไทยที่ใช้ในวจนกรรการตอบการแสดงความผิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากันและพิจารณาผลของปัจจัยเรื่องความสนิทของคู่สนทนาและสถานการณ์การตอบการแสดงความผิดหวังที่มีผลเสียหรือไม่มีผลเสียต่อผู้ฟังที่มีต่อพฤติกรรมการใช้ภาษาที่ใช้ในวจนกรรการตอบการแสดงความผิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน ผู้วิจัยเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามแบบเติมเต็มบทสนทนาชนิดให้เขียนตอบ (Written Discourse Completion Task ; WDCT) โดยกลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทยที่ใช้ในงานวิจัยมีจำนวน 400 คน แบ่งเป็นเพศชาย 200 คน (แบ่งเป็นนิสิตนักศึกษาชายในมหาวิทยาลัยจำนวน 100 และบุคคลที่ทำงานแล้วเพศชายจำนวน 100 คน) และเพศหญิง 200 คน (แบ่งเป็นนิสิตนักศึกษาหญิงในมหาวิทยาลัยจำนวน 100 และบุคคลที่ทำงานแล้วเพศหญิงจำนวน 100 คน)

ผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้พฤติกรรมการใช้ภาษาในวจนกรรการตอบการแสดงความผิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากันจำนวนทั้งสิ้น 5 พฤติกรรม เรียงลำดับความถี่จากมากไปหาน้อยได้ดังนี้ (1) พฤติกรรมภาษาแบบประนีประนอม (ร้อยละ 64.36) (2) พฤติกรรมภาษาแบบโน้มน้าว (ร้อยละ 14.35) (3) พฤติกรรมภาษาแบบหยอกล้อ (ร้อยละ 12.11) (4) พฤติกรรมภาษาแบบประชดประชัน (ร้อยละ 5.00) และ (5) พฤติกรรมภาษาแบบกล่าวตรงไปตรงมา (ร้อยละ 4.18)

ส่วนผลการวิจัยเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการใช้ภาษาของผู้พูดภาษาไทยที่ใช้ในวจนกรรการตอบการแสดงความผิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากันกับปัจจัยเรื่องความสนิทของคู่สนทนาและสถานการณ์การตอบการแสดงความผิดหวังที่มีผลเสียหรือไม่มีผลเสียต่อผู้ฟังพบว่าปัจจัยเรื่องความสนิทของคู่สนทนาและสถานการณ์การตอบการแสดงความผิดหวังที่มีผลเสียหรือไม่มีผลเสียต่อผู้ฟังมีผลต่อการเลือกใช้พฤติกรรมการใช้ภาษาในวจนกรรการตอบการแสดงความผิดหวังของผู้พูดภาษาไทยกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน ผลการวิจัยข้างต้นสะท้อนให้เห็นถึงการหลีกเลี่ยงการเผชิญหน้าและการพูดอ้อมในการสนทนาของคนไทย

<sup>1</sup> ผู้ช่วยศาสตราจารย์ประจำคณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ E mail : sittitam209@hotmail.com

**คำสำคัญ :** การตอบการแสดงความผิดหวัง, กลวิธีทางภาษา, ความสนิทของคู่สนทนา, สถานการณ์การสนทนา, วัจนกรรม

### Abstract

This research aims at examining linguistic strategies which Thai interlocutors of equal-status use in the speech act of responding to disappointment and examining the relationship between the responding strategies and the factors of interlocutors' intimacy and the effect toward hearers. The data elicited were from 400 Written Discourse Completion Tasks (WDCT). The respondents consist of 200 males (100 male students in university and 100 male workers) and 200 females (100 female students in university and 100 female workers)

The results reveal that there are five linguistic strategies used in the speech act of responding to disappointment, namely (1) Compromising strategies (64.36%), (2) Persuading strategies (14.35%), (3) Teasing strategies (12.11%), (4) sarcastic strategies (5.00%) and (5) bald on-record strategies (4.18%).

In terms of the relationship between the responding strategies and the factors of interlocutors' intimacy and the effect toward hearers, the findings demonstrate that the interlocutors' intimacy and the effect toward hearers have an effect on adopting the responding strategies. This result indicates that most Thais avoid confrontation and use off-record strategies in conversation.

**Keywords :** The responding to disappointment, Linguistic strategies, Interlocutors' intimacy, Conversational situation, Speech act

### บทนำ

ในการสนทนา เมื่อผู้พูดมีพฤติกรรมหรือการกระทำที่ไม่ดี ไม่ถูกต้องหรือก่อให้เกิดความเสียหายหรือความเดือดร้อน ผู้ฟังอาจกล่าวถ้อยคำแสดงความผิดหวังต่อพฤติกรรมหรือการกระทำดังกล่าว (Jay, 1992 ; จิราภา เต็งไตรรัตน์, 2543 ; นพมาศ อึ้งพระ, 2547 ; อรวี บุญนาค, 2550) ด้วยเหตุนี้ผู้พูดจึงจำเป็นต้องเลือกว่าจะใช้กลวิธีทางภาษาแบบตรงไปตรงมาเพื่อสื่อว่าผู้พูดรู้สึกไม่ดีหรือไม่พึงพอใจต่อถ้อยคำการแสดงความผิดหวังของผู้ฟังซึ่งอาจส่งผลทำให้เกิดความบาดหมางหรือทำลายความสัมพันธ์ของกลุ่มสนทนากับการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอมเพื่อรักษาความสัมพันธ์อันดีระหว่างคู่สนทนา แต่ผู้ฟังอาจต้องตีความถ้อยคำนั้นจึงจะสามารถเข้าใจเจตนาที่แท้จริงของผู้พูด

อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยมีสมมติฐานเบื้องต้นว่าผู้พูดภาษาไทยมักเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอมมากกว่ากลวิธีทางภาษาแบบตรงไปตรงมาในวัจนกรรมการตอบการแสดงความผิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากันเนื่องจากในมุมมองของคนไทยการสนทนาแบบเผชิญหน้าหรือตรงไปตรงมาเป็นสิ่งที่ควรหลีกเลี่ยง และหากต้องการแสดงความอึดอัดหรือไม่พึงพอใจ คนไทยก็มักแสดงพฤติกรรมดังกล่าวอย่างนุ่มนวลและถ้อยที่ถ้อยอาศัย ( Philips, 1970 ; Kluasner, 1981; Bilmes, 1992 ; Mulder,1996;

Bandumedha, 1998 ; Panpothong, 1999 ; วีระ วิเชียรโชติ, 2514 ; สุนทรี โคมิน และสนิท สมัครการ, 2522 ; สุพัตรา สุภาพ, 2529 ; อมรา ประสิทธิ์รัฐสินธุ์, 2544 ; พรรณธร ครุชนตร, 2557 ; สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัฒน์, 2558, 2564ก, 2564ข ; พรหมินทร์ ประไพพงษ์, 2562)

นอกจากปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรมข้างต้นแล้ว ปัจจัยเรื่องความสนิทของคู่สนทนายังเป็นปัจจัยประการสำคัญอีกปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในวัจนกรรมการตอบการแสดงความผิดหวังของผู้พูดภาษาไทยกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน ดังที่นักวิชาการหลายท่านเช่น Bandumedha (1998) Pongsapich (1998) Panpothong (1999) สุนทรี โคมิน และสนิท สมัครการ (2522) สุพัตรา สุภาพ (2529) อมรา ประสิทธิ์รัฐสินธุ์ (2544) นิธิ เอียวศรีวงศ์ (2546) ฯลฯ ซึ่งชี้ให้เห็นว่าคนไทยจะเลือกวิธีการปฏิสัมพันธ์กับบุคคลที่สนิทและไม่สนิทแตกต่างกัน หรืองานวิจัยจำนวนหนึ่งในภาษาไทยที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาในการปฏิสัมพันธ์กับปัจจัยเรื่องความสนิทของคู่สนทนาเช่นงานวิจัยของ Panpothong (1999) เพชรรัตน์ เอ็มอักษร (2549) รุ่งอรุณ ใจซื่อ (2549) พรหมินทร์ ประไพพงษ์ (2562) สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัฒน์ (2564 ข) ฯลฯ พบว่าปัจจัยเรื่องความสนิทของคู่สนทนามีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการปฏิสัมพันธ์ของผู้พูดภาษาไทย

เช่นเดียวกับสมมติฐานที่ผู้วิจัยเห็นว่าปัจจัยเรื่องสถานการณ์การตอบการแสดงความผิดหวังที่มีผลเสียหรือไม่มีผลเสียต่อผู้ฟังยังเป็นปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่งที่มีความสัมพันธ์กับกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในวัจนกรรมการตอบการแสดงความผิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน สอดคล้องกับงานวิจัยในภาษาไทยจำนวนหนึ่ง เช่น งานวิจัยของ ทศนีย์ เหมถาวรวัฒนา (2541) อมรา ประสิทธิ์รัฐสินธุ์ (2544) จีรรัตน์ เพชรรัตน์โมรา (2544) เพชรรัตน์ เอ็มอักษร รุ่งอรุณ ใจซื่อ (2549), สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัฒน์ (2549, 2564ก, 2564ข) อรวี บุญนาค (2550) ทัดดาว รักมาก (2560) รัมภ์รดา กองช้าง (2560) พรหมินทร์ ประไพพงษ์ (2562) ฯลฯ ที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในการสื่อสารกับปัจจัยเรื่องสถานการณ์การสนทนาและพบว่าปัจจัยเรื่องสถานการณ์เป็นปัจจัยประการหนึ่งที่มีผลต่อกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการสื่อสาร

จากการทบทวนวรรณกรรม ผู้วิจัยพบงานวิจัยในภาษาไทยที่ศึกษาการใช้กลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงความผิดหวังซึ่งเป็นผลัดเริ่ม (**first pair – part**) โดยมีการตอบการแสดงความผิดหวังเป็นผลัดรับ (**second pair – part**) ในคู่ถ้อยคำ "การแสดงความผิดหวัง-การตอบการแสดงความผิดหวัง" ได้แก่ งานวิจัยเรื่อง "กลวิธีการแสดงความผิดหวังในภาษาไทย" ของ อรวี บุญนาค (2550) งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์กลวิธีการใช้ภาษาแสดงความผิดหวังของนิสิตนักศึกษาต่อผู้ฟังที่มีสถานภาพต่างกันในประเทศไทย วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการใช้ภาษาแสดงความผิดหวังกับปัจจัยด้านสถานภาพของผู้ฟังและวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการใช้ภาษาแสดงความผิดหวังกับปัจจัยด้านเพศของผู้พูด ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัยได้จากคำตอบในแบบสอบถามของผู้พูดภาษาไทยที่เป็นนิสิตนักศึกษา 200 คน เป็นผู้พูดเพศชาย 100 คนและผู้พูดเพศหญิง 100 คน แบบสอบถามประกอบด้วยสถานการณ์การแสดงความผิดหวังต่อผู้ฟังที่มีสถานภาพต่างกัน 3 สถานภาพ ได้แก่ ผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด ผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันกับผู้พูดและผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด ผลการวิจัยพบว่าผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้ทั้งกลวิธีแบบตรงและอ้อมในการ

แสดงความคิดหวังต่อผู้ฟัง อีกทั้งปัจจัยเรื่องเพศของผู้พูดและสถานภาพของกลุ่มสนทนายังมีความสัมพันธ์กับ กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดเลือกใช้ในการแสดงความคิดหวัง

จากการสำรวจงานวิจัยที่เกี่ยวข้องยังไม่พบว่าม้งงานวิจัยใดในภาษาไทยที่ศึกษากลวิธีทางภาษาที่ใช้ ในวัจนกรรมการตอบการแสดงความคิดหวังซึ่งถ้อยคำดังกล่าวเป็นผลลำดับ (second pair – part) และมีการ แสดงความคิดหวังเป็นผลัดเริ่ม (first pair – part) ในคู่ถ้อยคำ "การแสดงความคิดหวัง-การตอบการแสดงความ คิดหวัง"

ดังนั้นในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยจึงมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการศึกษากลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ ในวัจนกรรมการตอบการแสดงความคิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน โดยมีคำถามการวิจัยว่าผู้พูด ภาษาไทยเลือกใช้กลวิธีทางภาษาใดบ้างในวัจนกรรมการตอบการแสดงความคิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มี สถานภาพเท่ากัน และปัจจัยเรื่องความสนิทของคู่สนทนาและสถานการณ์การตอบการแสดงความคิดหวังที่มี ผลเสียหรือไม่มีผลเสียต่อผู้ฟังมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในวัจนกรรมดังกล่าวหรือไม่ อย่างไร

### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษากลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ใน วัจนกรรมการตอบการแสดงความคิดหวังกรณี คู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน
2. เพื่อศึกษาผลของปัจจัยเรื่องความสนิทของคู่สนทนาที่มีต่อกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ใน วัจนกรรมการตอบการแสดงความคิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน
3. เพื่อศึกษาผลของปัจจัยเรื่องสถานการณ์การตอบการแสดงความคิดหวังที่มีผลเสียหรือไม่มีผลเสีย ต่อผู้ฟังที่มีต่อกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ใน วัจนกรรมการตอบการแสดงความคิดหวังกรณีคู่สนทนา ที่มีสถานภาพเท่ากัน

### สมมติฐานของการวิจัย

1. กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ใน วัจนกรรมการตอบการแสดงความคิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มี สถานภาพเท่ากันมักเป็นกลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอมมากกว่ากลวิธีทางภาษาแบบกล่าวตรงไปตรงมา
2. ปัจจัยเรื่องความสนิทของคู่สนทนามีผลต่อกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ใน วัจนกรรมการ ตอบการแสดงความคิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน
3. ปัจจัยเรื่องสถานการณ์การตอบการแสดงความคิดหวังที่มีผลเสียหรือไม่มีผลเสียต่อผู้ฟังมีผลต่อ กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ใน วัจนกรรมการตอบการแสดงความคิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพ เท่ากัน

### กรอบแนวคิดที่ใช้ในการวิจัย

ในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยจะได้ใช้แนวคิดวัจนกรรม (Speech act) เป็นแนวคิดหนึ่งเพื่อศึกษาวิเคราะห์ กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้ในการตอบการแสดงความคิดหวังทั้งในการกำหนดนิยามและจัด กลุ่มประเภทของวัจนกรรมการตอบการแสดงความคิดหวัง โดยมีรายละเอียดของแนวคิดฯ ดังนี้

Austin (1962) นักปรัชญากลุ่มเจตนานิยมกล่าวเกี่ยวกับการใช้ภาษาไว้ว่า การใช้ภาษาในการสื่อสารนั้น เรามิได้ใช้ถ้อยคำ เพื่อสื่อความเป็นจริงหรือเท็จเท่านั้น แต่ยังใช้เพื่อให้เกิดการกระทำต่าง ๆ อีกด้วย ในการกล่าวถ้อยคำหนึ่ง ผู้พูดจะได้กระทำ 3 สิ่งด้วยกันคือ 1) การกล่าวถ้อยคำ (Locutionary Act) 2) เจตนาของถ้อยคำ (Illocutionary Act) แล 3) ผลของถ้อยคำ หรือวจนผล (Perlocutionary Act/Effect)

หลังจากนั้น Searle (1969) ได้นำแนวคิดนี้มาพัฒนาเป็นระบบ และขยายขอบเขตของภาษาที่ใช้ศึกษาให้เป็นภาษาที่ใช้ในชีวิตประจำวันมากขึ้น โดยประกอบด้วย 2 ส่วน คือ 1) ส่วนเนื้อหาของถ้อยคำ (Propositional Content) และ 2) ส่วนเจตนาของถ้อยคำ (Illocutionary Act)

ต่อมา Searle (1969) ยังได้กำหนด Felicity Condition หรือเงื่อนไขในการแสดงวจนกรรมต่าง ๆ เป็น 4 ข้อ ดังนี้ 1) เงื่อนไขที่เกี่ยวกับเนื้อหา<sup>2</sup> (Propositional Content) ได้แก่ รายละเอียดที่เป็นเนื้อหาของถ้อยคำนั้น 2) เงื่อนไขเบื้องต้นหรือเงื่อนไขบังคับพื้นฐาน (Preparatory Precondition) ได้แก่ เงื่อนไขเบื้องต้นเกี่ยวกับความคิด ความเชื่อที่ผู้พูดและผู้ฟังจะต้องมีมาก่อน 3) เงื่อนไขความจริงใจ (Sincerity Condition) ได้แก่ เงื่อนไขที่ระบุความคิด ความรู้สึกและความต้องการที่แท้จริง ของผู้พูดที่มีต่อผู้ฟังอย่างชัดเจน โดยหากหน่วยเนื้อหาของความจริงใจของผู้พูด หน่วยสื่อสารนั้นก็ไม้อาจทำหน้าที่ตามที่คาดหวังไว้ 4) เงื่อนไขจำเป็นหรือเงื่อนไขที่เป็นสาระสำคัญ (Essential Condition) ได้แก่ เงื่อนไขที่บอกสาระสำคัญว่าผู้พูดมีเจตนาต้องการให้เกิดการกระทำอะไรขึ้น

Searle (1969) แบ่งกลุ่มวจนกรรมหลายประเภทไว้เป็น 5 กลุ่ม คือ กลุ่ม 1 กลุ่ม วจนกรรมบอกเล่า<sup>3</sup> (Representative) ได้แก่ วจนกรรมที่ผู้พูดผูกมัดตนเองกับความจริงของถ้อยคำที่พูด เช่น การแจ้งให้ทราบ การบอกเล่า การสรุป กลุ่ม 2 กลุ่มวจนกรรมชี้แนะ (Directives) ได้แก่ วจนกรรมที่ผู้พูดพยายามให้ผู้ฟังทำสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เช่น การขอร้อง การสั่ง กลุ่ม 3 กลุ่มวจนกรรมผูกมัด (Commissive) ได้แก่ วจนกรรมที่ผู้พูดผูกมัดตนเองว่าจะทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งในอนาคต เช่น การสัญญา การขู่ การเสนอให้ กลุ่ม 4 กลุ่มวจนกรรมแสดงความรู้สึก (Expressive) ได้แก่ วจนกรรมที่ผู้พูดแสดงภาวะเกี่ยวกับจิตใจ อารมณ์ความรู้สึก เช่น การขอบคุณ การขอโทษ การแสดงความยินดี กลุ่ม 5 กลุ่มวจนกรรมที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง (Declarations) ได้แก่ วจนกรรมที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทันที มักเกี่ยวกับสถาบัน ผู้กระทำจะต้องเป็นผู้มีสิทธิ หรืออำนาจ เช่น การประกาศสงคราม การประกาศสมรส การโปรดศีลล้างบาป การไล่ออก

ผู้วิจัยจะได้อาศัยเงื่อนไขวจนกรรมทั้ง 4 ข้อที่ Searle (1969) เสนอเป็นแนวทางในการกำหนดนิยาม วจนกรรมการตอบการแสดงความคิดเห็น (ดังจะได้กล่าวถึงรายละเอียดในหัวข้อ “นิยามศัพท์ที่ใช้ในงานวิจัย”) และหากพิจารณากลุ่มประเภทวจนกรรมจะเห็นว่าการตอบการแสดงความคิดเห็นเป็น วจนกรรมในกลุ่มประเภทวจนกรรมบอกเล่า

<sup>2</sup> ผู้วิจัยเรียกและกำหนดชื่อเงื่อนไขของวจนกรรมแต่ละข้อข้างต้นตาม ฉัฐพร พานโพธิ์ทอง (2555)

<sup>3</sup> ผู้วิจัยเรียกและกำหนดชื่อวจนกรรมแต่ละกลุ่มข้างต้นตาม ฉัฐพร พานโพธิ์ทอง (2555)

นอกจากนี้จากการสำรวจงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ผู้วิจัยพบงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษากลวิธีทางภาษาที่ใช้ในวัจนกรรมการตอบการแสดงความผิดหวัง ได้แก่ งานวิจัยเรื่อง “กลวิธีการแสดงความผิดหวังในภาษาไทย” ของ อรวี บุณนาค (2550) ทั้งนี้หากพิจารณาวัจนกรรมการตอบการแสดงความผิดหวังตามกรอบแนวคิดเรื่องคู่ถ้อยคำ (adjacency pairs) ของ Schegloff และ Sacks (1973) และ Richard และ Schmidt (1983) จะเห็นว่า ถ้อยคำที่ใช้ในการแสดงความผิดหวังมีความสัมพันธ์กับถ้อยคำที่ใช้ในการตอบการแสดงความผิดหวังเนื่องจากถ้อยคำที่ใช้ในการแสดงความผิดหวังเป็นถ้อยคำในผลัดเริ่ม (first pair – part) และมีถ้อยคำที่ใช้ในการตอบการแสดงความผิดหวังเป็นถ้อยคำในผลัดรับ (second pair – part) ในคู่ถ้อยคำ "การแสดงความผิดหวัง-การตอบการแสดงความผิดหวัง"

### ขอบเขตของการวิจัย

1. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Sample Random Sampling)<sup>4</sup> โดยกลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทยที่ใช้ในงานวิจัยมีทั้งกลุ่มตัวอย่างผู้พูดที่เป็นนิสิตนักศึกษาในมหาวิทยาลัยและบุคคลที่ทำงานแล้วจำนวน 400 คน แบ่งเป็นเพศชาย 200 คน (แบ่งเป็นนิสิตนักศึกษาในมหาวิทยาลัยเพศชายจำนวน 100 คน และบุคคลที่ทำงานแล้วเพศชายจำนวน 100 คน) และ เพศหญิง 200 คน (แบ่งเป็นนิสิตนักศึกษาในมหาวิทยาลัยเพศหญิงจำนวน 100 คน และบุคคลที่ทำงานแล้วเพศหญิงจำนวน 100 คน)
2. ผู้วิจัยศึกษาวัจนกรรมการตอบการแสดงความผิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากันเฉพาะส่วนที่เป็นกลวิธีทางภาษาเท่านั้น ไม่ศึกษาการตอบการแสดงความผิดหวังโดยการ “ทำเฉย ๆ” หรือ “การทำอย่างอื่น”

### นิยามศัพท์เฉพาะที่ใช้ในงานวิจัย

1. ถ้อยคำ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง ส่วนหนึ่งของการพูดในสถานการณ์หนึ่ง ๆ และเป็นส่วนที่อยู่ระหว่างจังหวะหยุดในการพูดนั้น (Hurford & Heasley, 1983 อ้างถึงใน ฉัฐพร พานโพธิ์ทอง, 2555)
2. การแสดงความผิดหวัง ในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยนิยามตามอรวี บุณนาค (2550) ว่าหมายถึง การใช้ถ้อยคำเพื่อสื่ออารมณ์ความรู้สึกที่เกิดขึ้นเมื่อบุคคล เหตุการณ์ หรือสิ่งที่คาดคิด คาดหวัง หรือตั้งใจไว้ไม่เป็นไปตามที่ต้องการ
3. การตอบการแสดงความผิดหวัง ในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยใช้กรอบแนวคิดคู่ถ้อยคำ (adjacency pairs) ของ Schegloff และ Sacks (1973) และ Richard และ Schmidt (1983) (ดังได้กล่าวถึงรายละเอียดแล้วในหัวข้อ “กรอบแนวคิดที่ใช้ในงานวิจัย”) ในการศึกษาวิเคราะห์กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในการตอบการแสดงความผิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน กล่าวคือ การใช้ถ้อยคำในการตอบการ

<sup>4</sup> การสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Sample Random Sampling) เป็นการสุ่มตัวอย่างซึ่งหน่วยตัวอย่างประชากรที่เปิดโอกาสให้ประชากรทุกหน่วยมีสิทธิ์ได้รับการเลือกเท่า ๆ กัน โดยมีบัญชีรายชื่อของประชากรทุกหน่วยแล้วทำการจับสลากหรือใช้ตารางเลขสุ่ม (Random Number Table) จนได้กลุ่มตัวอย่างประชากรครบตามต้องการ (สุกมาส อังสุโชติ, 2557)

แสดงความผิดหวังเป็นถ้อยคำที่ปรากฏในผลัดรับ(second pair – part) โดยมีถ้อยคำที่ใช้ในการแสดงความผิดหวังเป็นถ้อยคำในผลัดเริ่ม(first pair – part)ในกลุ่มถ้อยคำ “การแสดงความผิดหวัง-การตอบการแสดงความผิดหวัง”

อนึ่ง เมื่อพิจารณาการตอบการแสดงความผิดหวังตามแนวคิดวัจนกรรมของ Searle (1969) (ดังได้กล่าวถึงรายละเอียดแล้วในหัวข้อ “กรอบแนวคิดที่ใช้ในงานวิจัย”) อาจกล่าวได้ว่าการตอบการแสดงความผิดหวังเป็นวัจนกรรมในกลุ่มประเภทวัจนกรรมบอกเล่า (representative) และสามารถกำหนดนิยามการตอบการแสดงความผิดหวังตามแนวคิดเงื่อนไขวัจนกรรมทั้ง 4 ข้อ ของ Searle (1969) ดังนี้

เงื่อนไขที่เกี่ยวกับเนื้อความ --- เป็นการกล่าวถึงพฤติกรรมหรือการกระทำในอดีตของผู้พูด

เงื่อนไขเบื้องต้น --- ผู้พูดเชื่อว่าพฤติกรรมหรือการกระทำนั้นของผู้พูดเป็นสิ่งที่ไม่ดี ไม่ถูกต้อง อันเป็นสาเหตุทำให้ผู้ฟังเกิดความผิดหวัง

เงื่อนไขความจริงใจ --- ผู้พูดต้องการบอกหรือกล่าวต่อผู้ฟังเกี่ยวกับพฤติกรรมหรือการกระทำที่ไม่ดี ไม่ถูกต้องของตนเองอันเป็นสาเหตุทำให้ผู้ฟังเกิดความผิดหวัง

เงื่อนไขความจำเป็น --- การตอบการแสดงความผิดหวังเป็นความพยายามที่ผู้พูดต้องการบอกหรือกล่าวต่อผู้ฟังเกี่ยวกับพฤติกรรมหรือการกระทำที่ไม่ดี ไม่ถูกต้องของตนเองอันเป็นสาเหตุทำให้ผู้ฟังเกิดความผิดหวัง

4. กลวิธีทางภาษา ในงานวิจัยนี้ หมายถึง วิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในวัจนกรรมการตอบการแสดงความผิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากันเพื่อวัตถุประสงค์ในการสื่อสารบางประการ

### วิธีดำเนินการวิจัย

ผู้วิจัยดำเนินการวิจัยจำแนกออกเป็นขั้นตอนได้ดังนี้

#### 1. สำรวจและศึกษาเอกสารหรืองานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยเลือกใช้แนวคิดจำนวนทั้งสิ้น 3 แนวคิดในการศึกษาวิเคราะห์กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในการตอบการแสดงความผิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน ได้แก่ 1) แนวคิดวัจนกรรม (Speech act) 2) แนวคิดคู่ถ้อยคำ (adjacency pairs) รายละเอียดของ 2 แนวคิดแรกปรากฏในหัวข้อ “กรอบแนวคิดที่ใช้ในการวิจัย” และ 3) แนวคิดถ้อยคำนัยผกผัน (Verbal irony) ปรากฏในหัวข้อที่ 1.3 ของ “ผลการวิจัย” ขณะที่การสำรวจงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ผู้วิจัยพบงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษากลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในการตอบการแสดงความผิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน ได้แก่ งานวิจัยเรื่อง “กลวิธีการแสดงความผิดหวังในภาษาไทย “ ของ อรวี บุนนาค (2550) โดยผู้วิจัยได้กล่าวถึงแล้วในหัวข้อ “บทนำ”

#### 2. เก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยใช้แบบสอบถามแบบเติมเต็มบทสนทนาชนิดให้เขียนตอบ (Written Discourse Completion Task ; WDCT) ในการศึกษากลวิธีทางภาษาที่ใช้ในวัจนกรรมการตอบการแสดงความผิดหวังในภาษาไทยกรณี

คู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน และความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาในวัจนกรรมดังกล่าวกับปัจจัยเรื่องความสนิทของคู่สนทนาและสถานการณ์การตอบการแสดงความผิดหวังที่มีผลเสียหรือไม่มีผลเสียต่อผู้ฟัง ทั้งนี้ในสาขาวิชาปฏิบัติศาสตร์ (Pragmatics) ยอมรับว่าการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามแบบเดิมเติมบทสนทนาชนิดให้เขียนตอบ (Written Discourse Completion Task ; WDCT) เป็นวิธีการที่เหมาะสม โดยเฉพาะหากต้องการศึกษาปัจจัยที่เกี่ยวข้อง (Panpothong, 1999 ; ฉัฐพร พานโพธิ์ทอง, 2555 ; สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัฒน์, 2564 ก, 2564 ข)

ส่วนการกำหนดสถานการณ์การตอบการแสดงความผิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากันที่ใช้ในแบบสอบถามฯ ผู้วิจัยกำหนดสถานการณ์แบ่งออกเป็น 2 ส่วน โดยคิดแปลงมาจากงานวิจัยเรื่อง “กลวิธีการใช้ภาษาแสดงความผิดหวังต่อผู้ฟังที่มีสถานภาพต่างกันในภาษาไทย : กรณีศึกษานิสิตนักศึกษา” ของอรวิ บุญนาค (2550) ซึ่งแต่ละส่วนประกอบด้วย 6 สถานการณ์ รวมจำนวนทั้งสิ้น 12 สถานการณ์ ดังนี้

### **ส่วนที่ 1 สถานการณ์การตอบการแสดงความผิดหวังที่มีผลเสียต่อผู้ฟัง ( จำนวน 6 สถานการณ์)**

1. หากเพื่อนร่วมชั้นเรียน/เพื่อนร่วมงานของท่านแสดงความผิดหวังที่ท่านไม่รักษาสัญญาเรื่องที่จะไปธุระกับเพื่อนที่ต่างจังหวัด ท่านจะอย่างไร
2. หากเพื่อนร่วมชั้นเรียนที่สนิท/เพื่อนร่วมงานที่สนิทของท่านแสดงความผิดหวังที่ท่านไม่รักษาสัญญาเรื่องที่จะไปธุระกับเพื่อนที่ต่างจังหวัด ท่านจะอย่างไร
3. หากเพื่อนร่วมชั้นเรียน/เพื่อนร่วมงานของท่านแสดงความผิดหวังที่ท่านยืมเงินของเพื่อนโดยโกหกว่าต้องนำเงินไปจ่ายค่ารักษาพยาบาลของตัวเอง แต่ในความเป็นจริงแล้วท่านนำเงินดังกล่าวไปใช้จ่ายสิ่งที่ไม่จำเป็นอย่างสุรุ่ยสุร่าย ท่านจะอย่างไร
4. หากเพื่อนร่วมชั้นเรียนที่สนิท/เพื่อนร่วมงานที่สนิทของท่านแสดงความผิดหวังที่ท่านยืมเงินของเพื่อนโดยโกหกว่าต้องนำเงินไปจ่ายค่ารักษาพยาบาลของตัวเอง แต่ในความเป็นจริงแล้วท่านนำเงินดังกล่าวไปใช้จ่ายสิ่งที่ไม่จำเป็นอย่างสุรุ่ยสุร่าย ท่านจะอย่างไร
5. หากเพื่อนร่วมชั้นเรียน/เพื่อนร่วมงานของท่านแสดงความผิดหวังที่ท่านนำความลับส่วนตัวของเพื่อนไปเปิดเผยกับบุคคลอื่นทั้งที่เพื่อนของท่านกำชับแล้วว่าไม่ให้บอกผู้ใด ท่านจะอย่างไร
6. หากเพื่อนร่วมชั้นเรียนที่สนิท/เพื่อนร่วมงานที่สนิทของท่านแสดงความผิดหวังที่ท่านนำความลับส่วนตัวของเพื่อนไปเปิดเผยกับบุคคลอื่นทั้งที่เพื่อนของท่านกำชับแล้วว่าไม่ให้บอกผู้ใด ท่านจะอย่างไร

### **ส่วนที่ 2 สถานการณ์การตอบการแสดงความผิดหวังที่ไม่มีผลเสียต่อผู้ฟัง (จำนวน 6 สถานการณ์)**

1. หากเพื่อนร่วมชั้นเรียน/เพื่อนร่วมงานของท่านแสดงความผิดหวังที่ท่านยังมีพฤติกรรมก้าวร้าวและไม่สุภาพกับบุคคลอื่นขณะที่ประชุมกรรมการนิสิตนักศึกษาหรือเจ้าหน้าที่ในหน่วยงานทั้งที่เพื่อนของท่านเตือนแล้ว ท่านจะอย่างไร
2. หากเพื่อนร่วมชั้นเรียนที่สนิท/เพื่อนร่วมงานที่สนิทของท่านแสดงความผิดหวังที่ท่านยังมีพฤติกรรมก้าวร้าวและไม่สุภาพกับบุคคลอื่นขณะที่ประชุมกรรมการนิสิตนักศึกษาหรือเจ้าหน้าที่ในหน่วยงานทั้งที่เพื่อนของท่านเตือนแล้ว ท่านจะอย่างไร



3. หากเพื่อนร่วมชั้นเรียน/เพื่อนร่วมงานของท่านแสดงความคิดเห็นที่ท่านทำงานของมหาวิทยาลัยหรือหน่วยงานไม่สำเร็จเพราะขาดความรับผิดชอบและละเอียดในหน้าที่ ท่านจะอย่างไร
4. หากเพื่อนร่วมชั้นเรียนที่สนิท/เพื่อนร่วมงานที่สนิทของท่านแสดงความคิดเห็นที่ท่านทำงานของมหาวิทยาลัยหรือหน่วยงานไม่สำเร็จเพราะขาดความรับผิดชอบและละเอียดในหน้าที่ ท่านจะอย่างไร
5. หากเพื่อนร่วมชั้นเรียน/เพื่อนร่วมงานของท่านแสดงความคิดเห็นที่ท่านนำเงินที่ทำเรื่องยืมมาจากมหาวิทยาลัยหรือหน่วยงานไปเล่นการพนัน ท่านจะอย่างไร
6. หากเพื่อนร่วมชั้นเรียนที่สนิท/เพื่อนร่วมงานที่สนิทของท่านแสดงความคิดเห็นที่ท่านนำเงินที่ทำเรื่องยืมมาจากมหาวิทยาลัยหรือหน่วยงานไปเล่นการพนัน ท่านจะอย่างไร

**ตัวอย่างแบบสอบถามสำหรับการเก็บกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในการตอบการแสดงความคิดเห็นกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน**

1. หากเพื่อนร่วมชั้นเรียน/เพื่อนร่วมงานของท่านแสดงความคิดเห็นที่ท่านไม่รักษาสัญญาเรื่องที่จะไปธุระกับเพื่อนที่ต่างจังหวัด ท่านจะอย่างไร

- ( ) ตอบการแสดงความคิดเห็นโดยพูดว่า.....
- ( ) ทำเฉยๆ เพราะ.....
- ( ) ทำอย่างอื่น คือ.....

### 3. วิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิเคราะห์กลวิธีทางภาษาที่ใช้ในวันฉกรรกรรมการตอบการแสดงความคิดเห็นกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากันของกลุ่มตัวอย่าง ผู้วิจัยจะได้ใช้แนวทางการวิเคราะห์ตาม Panpothong (1996) Panpothong (1999) และสิทธิธรรม อ่องวุฒิวัดน์ (2564) โดยนำข้อมูลที่ได้จากการตอบแบบสอบถามที่เป็น “ถ้อยคำ” (utterance)<sup>5</sup> มาวิเคราะห์ เริ่มจากนำคำตอบมาจำแนกเป็นถ้อยคำ ซึ่งพิจารณาจาก 1. การเว้นวรรคของผู้ตอบแบบสอบถามแทนจังหวะหยุดระหว่างถ้อยคำ และ 2. เนื้อความที่สมบูรณ์ของแต่ละถ้อยคำ เมื่อผู้วิจัยแบ่งคำตอบที่ได้เป็นถ้อยคำแล้วจึงนำถ้อยคำดังกล่าวมาวิเคราะห์ว่าเป็นกลวิธีทางภาษาแบบใดโดยพิจารณาทั้งรูปภาษาและเนื้อหาของถ้อยคำนั้น หลังจากนั้นจึงวิเคราะห์ว่ากลวิธีทางภาษาที่ได้มีวัตถุประสงค์อย่างไรในการสื่อสาร รวมถึงนับความถี่และพิจารณาการปรากฏร่วมของกลวิธีทางภาษาฯ อีกทั้งจะได้พิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในวันฉกรรกรรมการตอบความคิดเห็นกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากันกับปัจจัยเรื่องความสนิทของคู่สนทนาและสถานการณ์การตอบ

<sup>5</sup> ผู้วิจัยนิยามคำว่า “ถ้อยคำ” หรือ utterance ตาม Hurford and Heasley (1983 อ้างถึงใน ฌ์จุพร พานโพธิ์ทอง, 2555; สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัดน์ 2549, 2558, 2564 ก, 2564 ข ; ทัดดาว รักมาก, 2560 ; รัมภ์รดา กองช้าง, 2560 ; พรหมมินทร์ ประไพพงษ์, 2562) ว่าหมายถึง “ส่วนหนึ่งของการพูดในสถานการณ์หนึ่ง ๆ และเป็นส่วนที่อยู่ระหว่างจังหวะหยุดในการพูดนั้น”

การแสดงความคิดเห็นที่มีผลเสียหรือไม่มีผลเสียต่อผู้ฟังว่ามีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในวัจนกรรมฯ หรือไม่ว่างไร ด้วยวิธีการทางสถิติแบบ t-test for correlate sample

## ผลการวิจัย

### 1. กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในวัจนกรรมการตอบการแสดงความคิดเห็นกลุ่มคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน

จากผลการวิจัยพบกลวิธีทางภาษาที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทยใช้ในวัจนกรรมการตอบการแสดงความคิดเห็นกลุ่มคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากันจำนวนทั้งสิ้น 4 กลวิธีใหญ่ เรียงลำดับตามความถี่การปรากฏจากมากไปหาน้อยได้เป็น 1. กลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอม (ร้อยละ 64.36) 2. กลวิธีทางภาษาแบบโน้มน้าว (ร้อยละ 14.35) 3. กลวิธีทางภาษาแบบหยอกล้อ (ร้อยละ 12.11) 4. กลวิธีทางภาษาแบบประชดประชัน (ร้อยละ 5.00) และ 5. กลวิธีทางภาษาแบบกล่าวตรงไปตรงมา (ร้อยละ 4.18) โดยแต่ละกลวิธีทางภาษาข้างต้นมีรายละเอียดของกลวิธีย่อยดังนี้

#### 1.1 กลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอม

กลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอม ในที่นี้หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดใช้ในวัจนกรรมการตอบการแสดงความคิดเห็นโดยมีการตกแต่งถ้อยคำและ/หรือใช้ถ้อยคำที่ต้องอาศัยการตีความจึงจะทำให้เข้าใจเจตนาของผู้พูด จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอมในอัตราส่วนร้อยละ 64.36 และจำแนกกลวิธีย่อยได้จำนวนทั้งสิ้น 10 กลวิธี เรียงลำดับตามความถี่จากมากไปหาน้อยได้ดังนี้

##### 1.1.1 การแสดงการขอโทษ

การแสดงการขอโทษ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดใช้เพื่อแสดงการขอโทษหรือขออภัยที่ทำให้ผู้ฟังผิดหวังในพฤติกรรมหรือการกระทำของตนเอง การแสดงการขอโทษจัดเป็นกลวิธีการแสดงการขอโทษจัดเป็นกลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอมเนื่องจากเป็นกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดไม่ได้ใช้ถ้อยคำแสดงความอึดอัดหรือไม่พึงพอใจในถ้อยคำแสดงความคิดเห็นของผู้ฟังอย่างตรงไปตรงมา แต่เลือกที่จะกล่าวขอโทษหรือขออภัยผู้ฟังแทน มักปรากฏคำกริยา “ขอโทษ” “โทษ” “ขออภัย” และในบางกรณีอาจปรากฏคำขยาย “จริง” หรือ “จริงๆ” เพื่อย้ำเน้นหรือเพิ่มน้ำหนักเจตนาการประนีประนอมในถ้อยคำ จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในอัตราส่วนร้อยละ 19.14

ตัวอย่างที่ 1 - ขอโทษจริงๆแก ที่ซั้้นผลอเอาเรื่องนั้นของแกไปบอก (เอ่ยชื่อเพื่อนคนหนึ่ง) ...

จากตัวอย่างที่ 1 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีการแสดงการขอโทษในการตอบการแสดงความคิดเห็นของผู้ฟัง โดยปรากฏคำกริยา “ขอโทษ” (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา) และคำขยาย “จริง ๆ” (ในถ้อยคำที่ขีดเส้นใต้) ในถ้อยคำ

### 1.1.2 การขอความสงสารหรือความเห็นใจ

การขอความสงสารหรือความเห็นใจ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดใช้เพื่อขอความสงสารหรือความเห็นใจจากผู้ฟังที่ผู้พูดมีพฤติกรรมหรือการกระทำทำให้ผู้ฟังเกิดความผิดหวัง กลวิธีการขอความสงสารหรือความเห็นใจจัดเป็นกลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอมเนื่องจากเป็นกลวิธีที่ผู้พูดเลือกใช้ใช้ถ้อยคำเพื่อขอความสงสารหรือความเห็นใจจากผู้ฟังแทนการแสดงความอึดอัดหรือไม่พึงพอใจในการตอบการแสดงความผิดหวัง มักปรากฏคำกริยา “สงสาร” หรือ “เห็นใจ” และคำลงท้าย “เถอะ” หรือ “นะ” ในถ้อยคำ จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในอัตราส่วนร้อยละ 16.11

ตัวอย่างที่ 2 - สงสารเราเถอะนะ เราคิดไปแล้วที่เอาเงินไปใช้แบบนี้

จากตัวอย่างที่ 2 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีการขอความสงสารหรือความเห็นใจจากผู้ฟังที่กลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมหรือการกระทำที่ทำให้ผู้ฟังผิดหวัง โดยปรากฏคำกริยา “สงสาร” (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา) และคำลงท้าย “เถอะ” (ในถ้อยคำที่ขีดเส้นใต้) ในถ้อยคำ

### 1.1.3 การยอมรับผิด

การยอมรับผิด หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดใช้เพื่อแสดงการยอมรับผิดที่ผู้พูดมีพฤติกรรมหรือการกระทำที่ทำให้ผู้ฟังผิดหวัง กลวิธีการยอมรับผิดจัดเป็นกลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอมเนื่องจากเป็นการแสดงว่าผู้พูดยอมรับในพฤติกรรมหรือการกระทำของตนเองที่ทำให้ผู้ฟังผิดหวังในการตอบการแสดงความผิดหวัง มักปรากฏคำกริยา “ยอมรับ” “ยอมรับผิด” หรือในบางกรณีอาจปรากฏคำขยาย “จริง” หรือ “จริงๆ” เพื่อย้ำเน้นหรือเพิ่มน้ำหนักเจตนาการประนีประนอมในถ้อยคำ จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในอัตราส่วนร้อยละ 10.00

ตัวอย่างที่ 3 - ulyอมรับผิดกับมึงจริงเลยนะเว้ยที่ไปชกผู้อำนวยการแบบนี้...

จากตัวอย่างที่ 3 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีการยอมรับผิดเกี่ยวกับพฤติกรรมหรือการกระทำที่ทำให้ผู้ฟังผิดหวัง โดยปรากฏคำกริยา “ยอมรับผิด” (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา และคำขยาย “จริง” (ในถ้อยคำที่ขีดเส้นใต้) ในถ้อยคำ

### 1.1.4 การแสดงความเสียใจ

การแสดงความเสียใจ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงความเสียใจที่ทำให้ผู้ฟังผิดหวังในพฤติกรรมหรือการกระทำของผู้พูด การแสดงความเสียใจจัดเป็นกลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอมเนื่องจากกลวิธีดังกล่าวผู้พูดเลือกใช้ถ้อยคำที่สื่อถึงความเสียใจในพฤติกรรมหรือเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น มักปรากฏคำกริยา “เสียใจ” และในบางกรณีอาจมีคำขยาย “จริง” หรือ “จริงๆ” เพื่อย้ำเน้นหรือเพิ่มน้ำหนักเจตนาการประนีประนอมในถ้อยคำ จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในอัตราส่วนร้อยละ 8.11

ตัวอย่างที่ 4 - ชั้นเสียใจจริงๆนะที่เอาเงินไปใช้แบบนี้

จากตัวอย่างที่ 4 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีการแสดงความเสียใจที่ทำให้ผู้ฟังผิดหวังในพฤติกรรมหรือการกระทำของกลุ่มตัวอย่างโดยปรากฏคำกริยา “เสียใจ” (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา) และคำขยาย “จริง” (ในถ้อยคำที่ขีดเส้นใต้) ในถ้อยคำ

#### 1.1.5 การแสดงว่าไม่ได้ตั้งใจ

การแสดงว่าไม่ได้ตั้งใจ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดใช้ถ้อยคำเพื่อแสดงว่าตนเองไม่ได้ตั้งใจทำให้เกิดพฤติกรรมหรือการกระทำที่ทำให้ผู้ฟังผิดหวัง การแสดงว่าไม่ได้ตั้งใจจัดเป็นกลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอมเนื่องจากผู้พูดชี้ให้ผู้ฟังเห็นว่าตนเองไม่ได้ตั้งใจที่ทำให้ผู้ฟังเกิดความผิดหวัง มักปรากฏคำกริยา “ไม่ตั้งใจ” “ไม่ได้ตั้งใจ” “ไม่มีเจตนา” “ไม่เจตนา” หรือคำขยาย “จริง ๆ” เพื่อย้ำเน้นหรือเพิ่มน้ำหนักเจตนาการประนีประนอมในถ้อยคำ จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในอัตราส่วนร้อยละ 4.17

ตัวอย่างที่ 5 - ทิ้งงานมันไม่เสร็จ ชั้นไม่ได้ตั้งใจจะอู้งานนะ

จากตัวอย่างที่ 5 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีการแสดงว่าไม่ได้ตั้งใจจะทำให้ผู้ฟังผิดหวังในพฤติกรรมหรือการกระทำของกลุ่มตัวอย่างโดยปรากฏคำกริยา “ไม่ได้ตั้งใจ” (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา) ในถ้อยคำ

#### 1.1.6 การเสนอให้พิจารณาหรือทบทวนอีกครั้ง

การเสนอให้พิจารณาหรือทบทวนอีกครั้ง หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดใช้เพื่อเสนอให้ผู้ฟังพิจารณาถึงพฤติกรรมหรือการกระทำของผู้พูดอีกครั้งหลังจากที่ผู้พูดแสดงความผิดหวังก่อนหน้านี้ การเสนอให้พิจารณาหรือทบทวนอีกครั้งจัดเป็นกลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอมเนื่องจากเป็นกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดไม่ได้แสดงความอึดอัดหรือไม่พึงพอใจถ้อยคำแสดงความผิดหวังของผู้ฟังโดยตรงไปตรงมา แต่เลือกที่จะใช้กลวิธีเพื่อเสนอให้ผู้ฟังพิจารณาพฤติกรรมหรือการกระทำดังกล่าว มักปรากฏคำช่วยหน้ากริยา “ลอง” และคำกริยา “พิจารณา” “ทบทวน” “คิด” ในถ้อยคำ จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในอัตราส่วนร้อยละ 2.70

ตัวอย่างที่ 6 - แกล้งคิดอีกรอบนะว่าที่ชั้นต้องเอาเงินไปใช้แบบนี้มันจำเป็นเลยละ

จากตัวอย่างที่ 6 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีการเสนอให้ผู้ฟังพิจารณาหรือทบทวนอีกครั้งเกี่ยวกับพฤติกรรมหรือการกระทำที่ผู้พูดทำให้ผู้ฟังผิดหวัง โดยปรากฏคำช่วยหน้ากริยา “ลอง” (ในถ้อยคำที่ขีดเส้นใต้) และคำกริยา “คิด” (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา) ในถ้อยคำ

#### 1.1.7 การแสดงความสงสัยหรือประหลาดใจ

การแสดงความสงสัยหรือประหลาดใจ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดเกิดความสงสัยหรือประหลาดใจเกี่ยวกับพฤติกรรมหรือการกระทำของคนที่ทำให้ผู้ฟังผิดหวัง การแสดงความสงสัยหรือประหลาดใจจัดเป็นกลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอมเนื่องจากเป็นกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดแสดงความสงสัยหรือประหลาดใจแทนการแสดงความอึดอัดหรือไม่พึงพอใจการแสดงความผิดหวังของผู้ฟังโดยตรง มัก

ปรากฏคำกริยา “สงสัย” “ประหลาดใจ” “งง” “แปลกใจ” ในถ้อยคำ จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในอัตราส่วนร้อยละ 1.54

ตัวอย่างที่ 7 - เราก็ดังสัยเหมือนกันเรื่องข่าวที่มีคนบอกว่าเราเอาเงินที่กู้สหกรณ์ไปเล่นบ่อน...

จากตัวอย่างที่ 7 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีการแสดงความสงสัยหรือประหลาดใจเกี่ยวกับพฤติกรรมหรือการกระทำที่ผู้พูดทำให้ผู้ฟังผิดหวัง โดยปรากฏคำกริยา “สงสัย” (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา) ในถ้อยคำ

#### 1.1.8 การแสดงการสัญญา

การแสดงการสัญญา หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดแสดงการสัญญากับผู้ฟังว่าจะไม่มีพฤติกรรมหรือกระทำเรื่องที่ทำให้ผู้ฟังผิดหวังอีก การแสดงการสัญญาจัดเป็นกลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอมเนื่องจากเป็นกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดแสดงการสัญญาว่าจะจะไม่ทำให้ผู้ฟังผิดหวังในพฤติกรรมหรือการกระทำในเรื่องเดิมแทนการกล่าวแสดงความไม่พึงพอใจต่อผู้ฟัง มักปรากฏคำกริยา “สัญญา” ในถ้อยคำ จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในอัตราส่วนร้อยละ 0.98

ตัวอย่างที่ 8 - ชั้นสัญญานะว่าจะไม่ทำตัวแบบนั้นอีก

จากตัวอย่างที่ 8 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีการแสดงการสัญญาว่าจะไม่ให้เกิดพฤติกรรมหรือการกระทำที่ผู้พูดทำให้ผู้ฟังผิดหวังอีก โดยปรากฏคำกริยา “สัญญา” (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา) ในถ้อยคำ

#### 1.1.9 การแสดงความลังเลหรือไม่แน่ใจ

การแสดงความลังเลหรือไม่แน่ใจ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดแสดงความลังเลหรือไม่แน่ใจเกี่ยวกับพฤติกรรมหรือการกระทำของตนที่ทำให้ผู้ฟังผิดหวัง การแสดงความลังเลหรือไม่แน่ใจจัดเป็นกลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอมเนื่องจากเป็นกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดแสดงความลังเลหรือไม่แน่ใจแทนการกล่าวที่ผู้พูดรู้สึกอึดอัดหรือไม่พึงพอใจถ้อยคำแสดงความผิดหวังของผู้ฟัง มักปรากฏคำกริยา “ไม่แน่ใจ” “ไม่มั่นใจ” ในถ้อยคำ จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในอัตราส่วนร้อยละ 0.92

ตัวอย่างที่ 9 - ข้ายังไม่แน่ใจว่าข่าวที่แกรู้มามันจริงมากน้อยแค่ไหน...

จากตัวอย่างที่ 9 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีการแสดงความลังเลหรือไม่แน่ใจเกี่ยวกับพฤติกรรมหรือการกระทำที่ผู้พูดทำให้ผู้ฟังผิดหวัง โดยปรากฏคำกริยา “ไม่แน่ใจ” (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา) ในถ้อยคำ

#### 1.1.10 การขอผิดพลาดในการสนทนา

การขอผิดพลาดในการสนทนา หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดใช้เพื่อขอผิดพลาดในการสนทนาระหว่างผู้พูดกับผู้ฟังเกี่ยวกับพฤติกรรมหรือการกระทำที่ผู้พูดทำให้ผู้ฟังผิดหวัง การขอผิดพลาดในการสนทนาจัดเป็นกลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอมเนื่องจากเป็นกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดพยายามหลีกเลี่ยงการเผชิญหน้าในทันที แต่เลือกที่จะขอผิดพลาดหรือเลื่อนการสนทนาในประเด็นดังกล่าวออกไปก่อน มักปรากฏ

คำบอกเวลาในอนาคต เช่น “วันหลัง” “พรุ่งนี้” “มะรืนนี้” ฯลฯ ในถ้อยคำ จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในอัตราส่วนร้อยละ 0.69

ตัวอย่างที่ 10 - เอาไว้วันหลังค่อยคุยกันดีกว่าแก

จากตัวอย่างที่ 10 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีการผัดเวลาในการสนทนากับผู้ฟังในประเด็นที่เกี่ยวกับพฤติกรรมหรือการกระทำที่ผู้พูดทำให้ผู้ฟังผิดหวังโดยปรากฏบอกเวลาในอนาคต “วันหลัง” (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา) ในถ้อยคำ

## 1.2 กลวิธีทางภาษาแบบโน้มน้าว

กลวิธีทางภาษาแบบโน้มน้าว ในที่นี้หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดใช้ในวัจนกรรมการตอบการแสดงความผิดหวังโดยเลือกใช้ถ้อยคำที่ทำให้ผู้ฟังเชื่อหรือคล้อยตามว่าพฤติกรรมหรือการกระทำของผู้พูดที่ทำให้ผู้ฟังผิดหวังมีเหตุผล เกิดจากความไม่ได้ตั้งใจหรือเป็นเหตุสุดวิสัย จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบโน้มน้าวในอัตราส่วนร้อยละ 14.35 และจำแนกกลวิธีย่อยได้จำนวนทั้งสิ้น 3 กลวิธี เรียงลำดับตามความถี่จากมากไปหาน้อยได้ดังนี้

### 1.2.1 การอ้างเหตุผล

การอ้างเหตุผล หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดกล่าวถึงสาเหตุของการเกิดพฤติกรรมหรือการกระทำที่ทำให้ผู้ฟังผิดหวัง สอดคล้องกับที่ Hovland (1965) Bettinghaus (1968) อรวรรณ ปิรันธน์ โอวาท (2542) สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัดน์ (2549, 2558, 2564 ก, 2564 ข) ธิดา โมสิกรัตน์ (2556) จัดให้การอ้างเหตุผลเป็นวาทศิลป์แห่งการโน้มน้าว เนื่องจากการยกเหตุผลจะช่วยสนับสนุนให้คำชี้นำนั้นมีความน่าเชื่อถือ มีน้ำหนักมากยิ่งขึ้น จนกระทั่งผู้ฟังเกิดการคล้อยตาม มักปรากฏคำเชื่อมแสดงเหตุผล “เพราะ” “เนื่องจาก” “ทำให้” “จึง” ฯลฯ ทั้งนี้เหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างอ้างมักเป็นเหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างกล่าวถึงความจำเป็นที่ต้องกระทำหรือไม่กระทำบางอย่างอันเป็นสาเหตุทำให้ผู้ฟังเกิดความผิดหวัง จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในอัตราส่วนร้อยละ 8.72

ตัวอย่างที่ 11 - เราต้องเอาเงินไปผ่อนรถก่อนจริงๆเพราะไฟแนนซ์จะยึดแล้ว...

จากตัวอย่างที่ 11 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีการอ้างเหตุผลเรื่องการเงินที่ต้องนำเงินที่ยืมจากหน่วยงานไปใช้ผ่อนรถยนต์เนื่องจากมีเช่นนั้นรถยนต์จะถูกสถาบันการเงินยึดรถยนต์ดังกล่าว กลวิธีทางภาษาดังกล่าวชี้ให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างพยายามนำเสนอให้เห็นถึงความจำเป็นที่ต้องกระทำให้ผู้ฟังผิดหวังโดยปรากฏคำเชื่อมแสดงเหตุผล “เพราะ” (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา)

### 1.2.2 การแสดงรายละเอียด

การแสดงรายละเอียด หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดกล่าวถึงรายละเอียดของเหตุผลที่ทำให้ผู้ฟังต้องผิดหวังในพฤติกรรมหรือการกระทำของผู้ฟัง ทั้งนี้การแสดงรายละเอียดจะช่วยโน้มน้าวให้ผู้ฟังเชื่อหรือคล้อยตามสารที่ผู้พูดนำเสนอเนื่องจากการให้รายละเอียดช่วยทำให้ผู้ฟังเห็นภาพเสมือนเข้าไปอยู่ในเหตุการณ์จริง (Bettinghaus, 1968 ; อรวรรณ ปิรันธน์ โอวาท, 2542 ; สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัดน์, 2549, 2558, 2564 ก, 2564 ข ; ัญฐพร พานโพธิ์ทอง, 2555 ; ธิดา โมสิกรัตน์, 2556) การแสดงรายละเอียดแตกต่างกับการ

อ้างเหตุผลตรงที่การแสดงรายละเอียดมีการอธิบายขยายความให้ผู้ฟังเห็นภาพอย่างชัดเจน ขณะที่การอ้างเหตุผลเป็นการกล่าวถึงสาเหตุของเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในอัตราส่วนร้อยละ 4.18

**ตัวอย่างที่ 12** - วันนั้นมันเดินเข้ามาหาุก่อน ว่ากูสองสามคำ กระจากคอเสื้อ และทำกัวให้ต่อยกันใหม่ กูเดินเฉียงแล้ว มันก็เดินตาม และต่อยเขาที่ตา กูทนไม่ได้อามือปิดไป แต่มันก็ยังต่อยกุกที่ท้องอีก กูทนไม่ไหวเลยผลักมันออกไป มันหยิบกรรไกรทำทำจะเข้ามาแทงกู

จากตัวอย่างที่ 12 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีการแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับการที่ตนเองถูกทำร้ายให้ทะเลาะวิวาทกับเพื่อนร่วมงานคนหนึ่ง (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา) โดยกลุ่มตัวอย่างพยายามชี้ให้เห็นรายละเอียดของเหตุการณ์ที่ทำให้ผู้ฟังผิดหวังมิได้เกิดจากกลุ่มตัวอย่างแต่เกิดจากบุคคลอื่น

### 1.2.3 การใช้อุปลักษณ์

“อุปลักษณ์” หรือ “Methaphor” ในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยนิยามตามฉัฐพร พานโพธิ์ทอง (2542) ว่าหมายถึง การที่ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงการเปรียบเทียบของสองสิ่ง สิ่งหนึ่งเป็นสิ่งที่ถูกเปรียบอีกสิ่งหนึ่งเป็นแบบเปรียบเทียบ และทั้งสองต้องเป็นสมาชิกจากต่างกลุ่มกัน นอกจากนี้ฉัฐพรยังได้ศึกษาหน้าที่ของอุปลักษณ์จากมุมมองผู้พูดภาษาไทยและพบว่า ผู้พูดภาษาไทยใช้อุปลักษณ์เพื่อให้บรรลุเป้าหมายในการสื่อสารจำนวนทั้งสิ้น 7 ประการ และเป้าหมายสำคัญประการหนึ่งของอุปลักษณ์ในภาษาไทยคือการโน้มน้าวให้ผู้รับสารเชื่อหรือคล้อยตามสารที่นำเสนออย่างเป็นรูปธรรมกว่าการใช้ถ้อยคำธรรมดา จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในอัตราส่วนร้อยละ 1.45

**ตัวอย่างที่ 13** - ฉันไม่ไ้เป็นคนใจเย็นเป็นพระนะแก ถึงจะใจเย็นไม่ต่อยมัน...

จากตัวอย่างที่ 13 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างใช้ถ้อยคำอุปลักษณ์โดยเปรียบเทียบว่าการเป็นบุคคลใจเย็นเหมือนพระ ทั้งนี้มี “พระ” (ถ้อยคำที่ขีดเส้นใต้) เป็นแบบเปรียบเทียบ และ “คนใจเย็น” (ในถ้อยคำที่ขีดเส้นใต้) เป็นสิ่งที่ถูกเปรียบเทียบ และมีคำเชื่อม “เป็น” (ถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา) ในถ้อยคำเพื่อโน้มน้าวให้ผู้ฟังเชื่อหรือคล้อยตามถ้อยคำที่นำเสนอ

### 1.3 กลวิธีทางภาษาแบบหยอกล้อ

กลวิธีทางภาษาแบบหยอกล้อ ในที่นี้หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดใช้ในวัจนกรรม การตอบ การแสดงความคิดเห็น โดยเลือกใช้ถ้อยคำที่ทำให้ผู้ฟังเกิดอารมณ์ขันและ/หรือลดความตึงเครียดในการสนทนา จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบหยอกล้อในอัตราส่วนร้อยละ 12.11 และพบเพียงกลวิธีเดียวได้แก่ การใช้ถ้อยคำนัยผกผันแบบหยอกล้อ หรือ playful irony

ผู้วิจัยใช้กรอบแนวคิดและนิยาม “ถ้อยคำผกผัน” หรือ Verbal irony ตาม Panpothong (1996) ดังนี้

1. ถ้อยคำที่หมายความตรงข้ามกับความหมายตามรูปหรือตรงข้ามกับความหมายมูลบทและความหมายเป็นนัยผู้ฟังต้องตีความมูลบท ความหมายเป็นนัย และความหมายอุปลักษณ์เสียก่อน แล้วจึงพลิกกลับเป็นตรงกันข้าม จึงจะเข้าใจความหมายที่ผู้พูดต้องการสื่อ

2. วัจนกรรมที่ละเมิดเงื่อนไขความจริงใจ เช่น คำถามที่ไม่ต้องการคำตอบ คำแนะนำที่ไม่ต้องการให้ผู้ฟังทำตาม คำขอร้องที่ผู้พูดก็ได้ต้องการให้ผู้ฟังทำเช่นนั้น ฯลฯ

3. ถ้อยคำแบบเสียดสีย้อนกลับซึ่งแฝงทัศนคติด้านลบของผู้พูดในบางกรณีอาจมิได้มีผู้ใดกล่าวถ้อยคำนั้นไว้ก่อน แต่ผู้ใช้ถ้อยคำนั้นยกฝืนเชื่อว่าผู้ฟังมีความคิดเช่นนั้น (Wilson and Sperber, 1992)

อย่างไรก็ตาม Panpothong (1996) ยังกล่าวถึงลักษณะของถ้อยคำยกฝืนว่าอาจปรากฏในลักษณะดังนี้

1. การวางถ้อยคำที่มีความหมายขัดแย้งกันไว้คู่กัน
2. การกล่าวถึงสิ่งที่เป็นไปไม่ได้หรือไม่สมเหตุสมผล
3. การกล่าวเน้นให้เกินจริงอย่างมาก
4. การใช้ระดับภาษาที่ไม่เหมาะสม

เช่นเดียวกับ Myers, 1976 อ้างถึงใน ฉัฐพร พานโพธิ์ทอง, 2555) ศึกษาหน้าที่ของถ้อยคำยกฝืนในปริศนการสนทนาในชีวิตประจำวัน และได้แบ่งถ้อยคำชนิดนี้เป็น 3 ชนิดย่อยตามหน้าที่ ได้แก่

1. ถ้อยคำยกฝืนแบบประชดประชัน (sarcastic irony/ sarcasm) หมายถึงถ้อยคำยกฝืนที่ใช้เพื่อ โจมตีหรือทำให้ผู้ที่เป็นเป้าหมายเจ็บใจ

2. ถ้อยคำยกฝืนแบบหยอกล้อ (playful irony) หมายถึง ถ้อยคำยกฝืนที่ใช้ล้อเล่นเพื่อสร้างอารมณ์ขันโดยไม่มีเจตนาโจมตีผู้ใด หากพิจารณาเฉพาะรูป ถ้อยคำยกฝืนแบบหยอกล้อก็ไม่มีส่วนใดต่างไปจากแบบประชดประชัน ดังนั้น หากบริบทหรือน้ำเสียงไม่ชัดเจน ผู้ฟังก็อาจตีความเจตนาล้อเล่นของผู้พูดผิดไปได้ ถ้อยคำยกฝืนแบบนี้จึงมักใช้ในกลุ่มเพื่อนสนิทหรือในบรรยากาศที่เป็นมิตรเท่านั้น

3. ถ้อยคำยกฝืนแบบกำกวม (ambiguous irony) หมายถึง ถ้อยคำยกฝืนที่ผู้พูดใช้ในบริบทที่ไม่ชัดเจน ผู้พูดไม่ใช้ทำนองเสียงหรือกิริยาใดชี้ชัดว่าถ้อยคำของตนเป็นถ้อยคำยกฝืน แต่เปิดโอกาสให้ผู้ฟังตีความไปได้ทั้งสองทาง ผู้พูดมักใช้ถ้อยคำยกฝืนแบบนี้แทนถ้อยคำที่คลุมเครือโดยตรง เพราะสามารถบอกรับผิดชอบต่อสิ่งที่ต้องการสื่อโดยอ้างว่า ตนหมายความว่าตามรูปภาษา

ผู้วิจัยใช้เกณฑ์การตัดสินว่าถ้อยคำใดเป็นถ้อยคำยกฝืนแบบหยอกล้อหรือถ้อยคำยกฝืนแบบประชดประชันโดยอาศัยจากเจตนาในการสื่อสารของกลุ่มตัวอย่าง ทั้งนี้กลุ่มตัวอย่างจะระบุในส่วนท้ายของถ้อยคำซึ่งเป็นคำตอบในแบบสอบถามฯ ว่ากลุ่มตัวอย่างมีเจตนาอย่างไรในการกล่าวถ้อยคำ กล่าวคือ หากกลุ่มตัวอย่างระบุในส่วนท้ายของถ้อยคำ เช่น “(แหะเล่น)” “(พูดแบบหยอกเย้า)” “(พูดแบบสนุกๆ)” ฯลฯ ผู้วิจัยก็จะจัดให้ถ้อยคำดังกล่าวเป็นถ้อยคำยกฝืนแบบหยอกล้อ หากกลุ่มตัวอย่างระบุในส่วนท้ายของถ้อยคำ เช่น “(ประชด)” “(พูดเหน็บแนม)” “(น้ำเสียงเสียดสี)” ผู้วิจัยก็จะจัดให้ถ้อยคำดังกล่าวเป็นถ้อยคำยกฝืนแบบประชดประชัน



จากผลการวิจัยสามารถจำแนกถ้อยคำนัยผกผันแบบหยอกล้อในการตอบการแสดงความผิดหวัง ออกเป็น 4 ลักษณะ ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

ก. ถ้อยคำนัยผกผันในรูปวัจนกรรมต่างๆ ที่มีการละเมิดเงื่อนไขความจริงใจ

ตัวอย่างที่ 14 - แกพูดต๊อง (ล้อเล่น)

จากตัวอย่างที่ 14 จะเห็นว่าตามทฤษฎีวัจนกรรมของ Searle (1969) วัจนกรรมการชม คือ วัจนกรรมที่ผู้พูดมีชื่นชมยินดีกับสิ่งที่ผู้ฟังกระทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดโดยเชื่อว่าผู้ฟังย่อมกระทำสิ่งนั้นได้ ดังนั้น ถ้อยคำนัยผกผันในรูปวัจนกรรมการชมจึงหมายถึง ถ้อยคำที่ไม่เป็นไปตามเงื่อนไขความจริงใจ (sincerity condition) ของวัจนกรรมการชม กล่าวคือผู้พูดไม่ได้ชื่นชมสิ่งที่ผู้ฟังกระทำ แต่ต้องการใช้ถ้อยคำดังกล่าวเพื่อหยอกล้อและ/หรือลดความตึงเครียดในการสนทนาเมื่อต้องตอบการแสดงความผิดหวัง ซึ่งในที่นี้ได้แก่การที่กลุ่มตัวอย่างใช้ถ้อยคำแสดงการชมผู้ฟัง (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา) เพื่อหยอกล้อและ/หรือลดความตึงเครียดในการสนทนา

ข. ถ้อยคำนัยผกผันแบบกล่าวถึงสิ่งที่เป็นไปไม่ได้

ตัวอย่างที่ 15 - ชั้นจะเสกเงินมาใช้หนึ่งเอง (พูดแบบเล่นๆ)

จากตัวอย่างที่ 15 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างใช้ถ้อยคำนัยผกผันแบบกล่าวถึงสิ่งที่เป็นไปไม่ได้เพื่อหยอกล้อและ/หรือลดความตึงเครียดในการสนทนาในการตอบการแสดงความผิดหวัง ซึ่งในที่นี้คือการกล่าวว่าจะเสกเงินเพื่อไปใช้หนึ่งเงิน (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา)

ค. ถ้อยคำนัยผกผันแบบนำถ้อยคำที่มีความหมายขัดแย้งกันมาไว้ด้วยกัน

ตัวอย่างที่ 16 - แหมชมชั้นใหญ่เลยนะที่ชั้นทำงานไม่เสร็จแค้นีเอง (พูดเล่นๆ ไม่จริงจัง)

จากตัวอย่างที่ 16 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างใช้กลวิธีทางภาษาแบบหยอกล้อในการสนทนาโดยใช้ถ้อยคำนัยผกผันแบบนำถ้อยคำที่มีความหมายขัดแย้งกันมาไว้ด้วยกันในการตอบการแสดงความผิดหวัง ในที่นี้กลุ่มตัวอย่างใช้ถ้อยคำแสดงว่าผู้ฟังรู้สึกชื่นชมกลุ่มตัวอย่าง (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา) ที่กลุ่มตัวอย่างทำงานไม่สำเร็จ (ในถ้อยคำที่ขีดเส้นใต้) ซึ่งถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนาและขีดเส้นใต้มีความหมายขัดแย้งกัน

ง. ถ้อยคำนัยผกผันแบบใช้ระดับภาษาไม่เหมาะสม

ตัวอย่าง 17 - คะคุณนาย แค้นีก็ต้องว่าด้วย (พูดเล่นกับผู้ฟัง)

จากตัวอย่างที่ 17 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างใช้ถ้อยคำนัยผกผันแบบใช้ระดับภาษาไม่เหมาะสมเพื่อหยอกล้อและ/หรือลดความตึงเครียดในการสนทนาในการตอบการแสดงความผิดหวัง ซึ่งในที่นี้ได้แก่ การใช้คำเรียกว่า “คุณนาย” (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา) เพื่อเรียกผู้ฟังทั้งที่ผู้ฟังไม่ได้มีสถานภาพตามถ้อยคำดังกล่าว

#### 1.4 กลวิธีทางภาษาแบบประชดประชัน

กลวิธีทางภาษาแบบประชดประชัน ในที่นี้หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดใช้ในวัจนกรรมการตอบการแสดงความผิดหวังโดยเลือกใช้ถ้อยคำที่ประชดประชันและ/หรือเสียดสีผู้ฟังในการสนทนา จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบประชดประชันในอัตราส่วนร้อยละ 5.00 และพบ

เพียงกลวิธีเดียวได้แก่ การใช้ถ้อยคำนัยผกผันแบบประชดประชัน หรือ sarcastic irony/ sarcasm (ซึ่งผู้วิจัยได้กล่าวถึงรายละเอียดของ “ถ้อยคำนัยผกผันแบบประชดประชัน” ตาม Panpothong (1996) แล้วในหัวข้อ 1.3 “ถ้อยคำนัยผกผันแบบหยอกล้อ”)

จากผลการวิจัยสามารถจำแนกถ้อยคำนัยผกผันแบบประชดประชันในการตอบการแสดงความคิดเห็นออกเป็น 5 ลักษณะ ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

ก. ถ้อยคำนัยผกผันในรูปวัจนกรรมต่างๆ ที่มีการละเมิดเงื่อนไขความจริงใจ

ตัวอย่างที่ 18 - ชั้นให้แก้ค่าชั้นได้เลยตามสบาย (ประชด)

จากตัวอย่างที่ 18 จะเห็นว่าตามทฤษฎีวัจนกรรมของ Searle (1969) วัจนกรรมการอนุญาตคือ วัจนกรรมที่ผู้พูดยินยอมให้ผู้ฟังกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งโดยเชื่อว่าสิ่งนั้นเป็นสิ่งที่ผู้ฟังสามารถทำได้ ดังนั้นถ้อยคำนัยผกผันในรูปวัจนกรรมการอนุญาตจึงหมายถึง ถ้อยคำที่ไม่เป็นไปตามเงื่อนไขความจริงใจ (sincerity condition) ของวัจนกรรมการอนุญาต กล่าวคือผู้พูดไม่ได้อนุญาตให้ผู้ฟังกระทำสิ่งหนึ่งสิ่งใด แต่ต้องการใช้ถ้อยคำดังกล่าวเพื่อประชดประชันและ/หรือเสียดสีในการสนทนาเมื่อต้องตอบการแสดงความคิดเห็น ซึ่งในที่นี้ได้แก่การที่กลุ่มตัวอย่างอนุญาตให้ผู้ฟังบรรยายกลุ่มตัวอย่าง (ที่พิมพ์ตัวหนา) เพื่อประชดประชันและ/หรือเสียดสีในการสนทนา

ข. ถ้อยคำนัยผกผันแบบกล่าวถึงสิ่งที่เป็นไปได้

ตัวอย่างที่ 19 - เอาเป็นว่าเดี๋ยวจะทะเล่ลุมิตีไปขอโทษมันก็แล้วกัน (พูดแบบประชด)

จากตัวอย่างที่ 19 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างใช้ถ้อยคำนัยผกผันแบบกล่าวถึงสิ่งที่เป็นไปได้เพื่อประชดประชันและ/หรือเสียดสีในการสนทนาในการตอบการแสดงความคิดเห็น ในที่นี้คือการกล่าวว่าจะทะเล่ลุมิตีไปขอโทษบุคคลที่ตนเองทะเล่และวิวาทด้วย (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา)

ค. ถ้อยคำนัยผกผันแบบนำถ้อยคำที่มีความหมายขัดแย้งกันมาไว้ด้วยกัน

ตัวอย่างที่ 20 - เอาแต่ชมชั้นอยู่ได้ จนชั้นรู้สึกขายหน้าแล้วนะ (กล่าวประชดประชัน)

จากตัวอย่างที่ 20 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างใช้กลวิธีทางภาษาแบบประชดประชันในการสนทนาโดยใช้ถ้อยคำนัยผกผันแบบนำถ้อยคำที่มีความหมายขัดแย้งกันมาไว้ด้วยกันในการตอบการแสดงความคิดเห็น ในที่นี้กลุ่มตัวอย่างใช้ถ้อยคำแสดงว่าผู้ฟังชื่นชมกลุ่มตัวอย่าง (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา) จนเป็นเหตุให้กลุ่มตัวอย่างรู้สึกขายหน้า (ในถ้อยคำที่ขีดเส้นใต้) ซึ่งถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนาและขีดเส้นใต้มีความขัดแย้งกัน

ง. ถ้อยคำนัยผกผันแบบใช้ระดับภาษาไม่เหมาะสม

ตัวอย่างที่ 21 - เชิญแถดรัสได้เลยว่าชั้นไม่คียังไง... (มีเจตนาประชด)

จากตัวอย่างที่ 21 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างใช้ถ้อยคำนัยผกผันแบบใช้ระดับภาษาไม่เหมาะสมเพื่อประชดประชันและ/หรือเสียดสีในการสนทนาในการตอบการแสดงความคิดเห็น ซึ่งในที่นี้ได้แก่ การใช้คำกริยา “ตรัส” (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา) เพื่อใช้เป็นคำกริยาของผู้ฟังซึ่งไม่ได้มีบรรดาศักดิ์เทียบเท่าชั้นที่จะใช้คำกริยา “ตรัส”

จ. ถ้อยคำนัยผกผันแบบเสียงสะท้อน

ถ้อยคำนัยผกผันแบบเสียงสะท้อนหรือ (Echoic irony) เป็นถ้อยคำนัยผกผันซึ่งแฝงทัศนคติด้านลบของผู้พูด ในบางกรณีอาจมิได้มีผู้ใดกล่าวถ้อยคำนั้นไว้ก่อน แต่ผู้ใช้ถ้อยคำนัยผกผันเชื่อว่าผู้ฟังมีความคิดเช่นนั้น (Wilson and Sperber, 1992 อ้างถึงใน ฉัฐพร พานโพธิ์ทอง, 2555)

ตัวอย่างที่ 22 -ใช่สิ ชั้นมันพวกบ้าดีเดือด มันจะเหมือนคนอื่นได้ไงวะ (พูดประชด)

จากตัวอย่างที่ 22 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างใช้ถ้อยคำนัยผกผันแบบประชดประชันในการตอบการแสดงความคิดเห็น กล่าวคือ กลุ่มตัวอย่างใช้ถ้อยคำนัยผกผันแบบเสียงสะท้อน (Echoic irony) โดยใช้ถ้อยคำที่แสดงว่ากลุ่มตัวอย่างเป็น “พวกบ้าดีเดือด” (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา) ซึ่งกลุ่มตัวอย่างเชื่อว่าผู้ฟังมีความคิดเช่นนั้นต่อกลุ่มตัวอย่าง

1.5 กลวิธีทางภาษาแบบกล่าวตรงไปตรงมา

กลวิธีทางภาษาแบบกล่าวตรงไปตรงมา ในที่นี้หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดใช้ในวัจนกรรม การตอบการแสดงความคิดเห็น โดยไม่มีการตกแต่งถ้อยคำและ/หรือใช้ถ้อยคำที่ต้องอาศัยการตีความแต่เลือกใช้ถ้อยคำที่สื่อเจตนาอย่างตรงไปตรงมาว่าตนเองอึดอัดหรือไม่พึงพอใจการแสดงความคิดเห็นของผู้ฟัง จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบกล่าวตรงไปตรงมาในอัตราส่วนร้อยละ 4.18 และจำแนกกลวิธีย่อยได้จำนวนทั้งสิ้น 4 กลวิธี เรียงลำดับตามความถี่จากมากไปหาน้อยได้ดังนี้

1.5.1 การบอกว่าผู้ฟังเข้าใจผิดหรือไม่ถูกต้อง

การบอกว่าผู้ฟังเข้าใจผิดหรือไม่ถูกต้อง หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดใช้ในการตอบการแสดงความคิดเห็นโดยผู้พูดชี้ให้ผู้ฟังเห็นอย่างตรงไปตรงมาว่าผู้ฟังเข้าใจเรื่องพฤติกรรมหรือการกระทำของผู้พูดผิดหรือไม่ถูกต้อง มักปรากฏคำกริยา “เข้าใจผิด” “เข้าใจไม่ถูกต้อง” จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในอัตราส่วนร้อยละ 2.03

ตัวอย่างที่ 23 -แกเข้าใจผิดแล้ว ชั้นเอาเงินไปจ่ายค่าโรงพยาบาลนะเว้ย...

จากตัวอย่างที่ 23 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีการบอกว่าผู้ฟังเข้าใจผิดหรือไม่ถูกต้องในการตอบการแสดงความคิดเห็นโดยปรากฏคำกริยา “เข้าใจผิด” (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา) ในถ้อยคำ

1.5.2 การใช้ถ้อยคำแสดงความไม่พอใจ

การใช้ถ้อยคำแสดงความไม่พอใจ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดใช้ถ้อยคำที่สื่อความหมายในเชิงลบเพื่อตำหนิผู้ฟังอย่างตรงไปตรงมาในการตอบการแสดงความคิดเห็น ทั้งนี้มักปรากฏคำที่สื่อความหมายในเชิงลบในถ้อยคำ จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในอัตราส่วนร้อยละ 1.71

ตัวอย่างที่ 24 -ทุเรศที่สุดแก มาว่าชั้น โดยไม่มีเหตุผล

จากตัวอย่างที่ 24 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้ถ้อยคำแสดงความไม่พอใจในคำว่า “ทุเรศ” (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา) เพื่อตำหนิผู้ฟังในการตอบการแสดงความคิดเห็น

### 1.5.3 การแสดงการสั่ง

การแสดงการสั่ง หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดใช้ถ้อยคำเพื่อให้ผู้ฟังยุติการสนทนาโดยตรงไปตรงมาในการตอบการแสดงความคิดเห็น มักปรากฏคำกริยา “หยุด” ในถ้อยคำ จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในอัตราส่วนร้อยละ 0.23

ตัวอย่างที่ 25 - หยุดพูดเลยนะแก

จากตัวอย่างที่ 25 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีการแสดงการสั่งให้ผู้ฟังยุติการสนทนาในการตอบการแสดงความคิดเห็นโดยปรากฏคำกริยา “หยุด” (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา) ในถ้อยคำ

### 1.5.4 การแสดงการขู่

การแสดงการขู่ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดใช้ถ้อยคำเพื่อขู่ผู้ฟังโดยตรงไปตรงมาในการตอบการแสดงความคิดเห็น มักปรากฏคำเชื่อมแสดงเงื่อนไข เช่น “ถ้า” “หาก” ในถ้อยคำ จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในอัตราส่วนร้อยละ 0.23

ตัวอย่างที่ 26 - ถ้าขึ้นแกไม่หยุด กูก็จะแฉมึงเหมือนกัน...

จากตัวอย่างที่ 26 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีการแสดงการขู่ในการตอบการแสดงความคิดเห็นโดยปรากฏคำเชื่อมแสดงเงื่อนไข “ถ้า” (ในถ้อยคำที่พิมพ์ตัวหนา) ในถ้อยคำ

จากผลการวิจัยข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผลการวิจัยสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ กล่าวคือ กลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอมในอัตราส่วนถึงร้อยละ 64.36 มากกว่ากลวิธีทางภาษาแบบกล่าวตรงไปตรงมาที่กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้เพียงในอัตราส่วนร้อยละ 4.18 ในวัจนกรรมการตอบการแสดงความคิดเห็นกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน

ผลการวิจัยดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าคนไทยไม่ชอบการสนทนาแบบเผชิญหน้าหรือหรือแสดงอารมณ์ความรู้สึกของตนเองโดยตรงไปตรงมา และเมื่อต้องสื่อสารในสถานการณ์ที่ตนเองอาจไม่พึงพอใจผู้ฟัง คนไทยก็มักเลือกที่จะใช้กลวิธีทางภาษาแบบนุ่มนวลและประนีประนอม จำนวนถ้อยคำและการปรากฏรวมของกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในวัจนกรรมการตอบการแสดงความคิดเห็นคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน

จากผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้ถ้อยคำในวัจนกรรมการตอบการแสดงความคิดเห็นตั้งแต่ 1 ถ้อยคำจนถึง 5 ถ้อยคำและเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอมปรากฏร่วมกันในวัจนกรรมการตอบการแสดงความคิดเห็นมากที่สุดถึงอัตราส่วนร้อยละ 73.18 เช่น

ตัวอย่างที่ 27

1	2	3	4
/ขอโทษนะแก/ เห็นใจชั้นเถอะนะเพื่อน/ ชั้นยอมรับผิด/ ชั้นไม่ตั้งใจจะเอาเงินนั้นไปใช้แบบนั้น/			

5

ชั้นสัญญาว่าจะไม่ทำอีก/

จากตัวอย่างที่ 27 จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างใช้กลวิธีแบบประนีประนอมปรากฏร่วมกันในการตอบการแสดงความคิดเห็น ได้แก่ กลวิธีการแสดงการขอโทษ (ในถ้อยคำที่ 1) ร่วมกับกลวิธีการขอความสงสารหรือความเห็นใจ

(ในถ้อยคำที่ 2) กลวิธีการยอมรับผิด (ในถ้อยคำที่ 3) กลวิธีการแสดงว่าไม่ได้ตั้งใจ (ในถ้อยคำที่ 4) และกลวิธีการแสดงการสัญญา (ในถ้อยคำที่ 5)

## 2. ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในวัจนกรรมการตอบการแสดงความคิดเห็นหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากันกับปัจจัยเรื่องความสนิทของคู่สนทนา

จากผลการวิจัยสามารถแสดงการเปรียบเทียบความถี่ (ร้อยละ) ระหว่างกลวิธีทางภาษาที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทยใช้ในวัจนกรรมการตอบการแสดงความคิดเห็นหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากันกับผู้ฟังที่ไม่สนิท และสนิทกับผู้พูดได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 1 แสดงการเปรียบเทียบความถี่ (ร้อยละ) ระหว่างกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในวัจนกรรมการตอบการแสดงความคิดเห็นคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากันกับผู้ฟังที่ไม่สนิทและสนิทกับผู้พูด

กลวิธีทางภาษาที่ใช้ในวัจนกรรมการแสดงความคิดเห็นคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน	ผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากับผู้พูดและไม่สนิทกับผู้พูด (ร้อยละ)	ผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากับผู้พูดและสนิทกับผู้พูด (ร้อยละ)
1. กลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอม	70.19	38.94
2. กลวิธีทางภาษาแบบโน้มน้าว	4.50	10.51
3. กลวิธีทางภาษาแบบหยอกล้อ	3.58	9.18
4. กลวิธีทางภาษาแบบประชดประชัน	1.55	3.74
5. กลวิธีทางภาษาแบบกล่าวตรงไปตรงมา	20.18	37.63
รวม	100.00	100.00

จากตารางที่ 1 ข้างต้นจะเห็นว่าผลการวิจัยสอดคล้องกับสมมติฐาน กล่าวคือ เมื่อกลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในวัจนกรรมการแสดงความคิดเห็นกับผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันและไม่สนิทกับตนเอง กลุ่มตัวอย่างจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอม (ร้อยละ 70.19) มากกว่าการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบกล่าวตรงไปตรงมา (ร้อยละ 20.18) ในทางตรงกันข้ามเมื่อกลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีทางภาษาฯ กับผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากัน และสนิทกับตนเอง กลุ่มตัวอย่างจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอม (ร้อยละ 38.94) ในอัตราส่วนที่ใกล้เคียงกับกลวิธีทางภาษาแบบกล่าวตรงไปตรงมา (ร้อยละ 37.63)

นอกจากนี้เมื่อพิจารณาในประเด็นความหลากหลายของกลวิธีทางภาษาจะเห็นว่าเมื่อกลุ่มตัวอย่างตอบการแสดงความคิดเห็นกับผู้ฟังที่ไม่สนิทกับผู้พูด กลุ่มตัวอย่างจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่หลากหลายน้อยกว่าการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาฯ กับผู้ฟังที่สนิทกับตนเอง ดังจะเห็นได้จากความถี่ของกลวิธีทางภาษาแบบโน้มน้าว กลวิธีทางภาษาแบบหยอกล้อ และกลวิธีทางภาษาแบบประชดประชันที่ปรากฏในกรณีของคู่สนทนาที่มีความสนิทมากกว่ากรณีคู่สนทนาที่ไม่สนิทกับผู้พูด (ในอัตราส่วนร้อยละ 10.51 มากกว่า อัตราส่วนร้อยละ 4.50 และ อัตราส่วนร้อยละ 9.18 มากกว่าอัตราส่วนร้อยละ 3.58 และ อัตราส่วนร้อยละ 3.74 มากกว่า อัตราส่วนร้อยละ 1.55 ตามลำดับ)

ผลการวิเคราะห์ฯ พบว่า ปัจจัยเรื่องความสนิทของคู่สนทนามีความสัมพันธ์กับความถี่ของการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในวัจนกรรมการแสดงความคิดเห็นของผู้พูดภาษาไทยกรณีคู่สนทนาที่มี

สถานภาพเท่ากัน กล่าวคือ ค่า p ของกลวิธีทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 0.035 ( $P=0.035$ ) ซึ่งต่ำกว่าระดับนัยสำคัญที่ 0.050 ( $P<0.050$ )

### 3. ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในวัจนกรรมการตอบการแสดงความผิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากันกับปัจจัยเรื่องสถานการณ์การตอบการแสดงความผิดหวังที่มีผลเสียหรือไม่มีผลเสียต่อผู้ฟัง

จากผลการวิจัยสามารถแสดงการเปรียบเทียบความถี่ (ร้อยละ) ระหว่างกลวิธีทางภาษาที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทยใช้ในวัจนกรรมการตอบการแสดงความผิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากันในสถานการณ์การตอบการแสดงความผิดหวังที่มีผลเสียหรือไม่มีผลเสียต่อผู้ฟังได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 2 แสดงการเปรียบเทียบความถี่ (ร้อยละ) ระหว่างกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในวัจนกรรมการตอบการแสดงความ ผิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากันในสถานการณ์การตอบการแสดงความผิดหวังที่มีผลเสียหรือไม่มี ผลเสียต่อผู้ฟัง

กลวิธีทางภาษาที่ใช้ในวัจนกรรมการตอบการแสดงความผิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน	สถานการณ์การตอบการแสดงความผิดหวังที่มีผลเสียต่อผู้ฟัง (ร้อยละ)	สถานการณ์การตอบการแสดงความผิดหวังที่ไม่มีผลเสียต่อผู้ฟัง (ร้อยละ)
1. กลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอม	69.55	34.11
2. กลวิธีทางภาษาแบบโน้มน้าว	7.64	12.59
3. กลวิธีทางภาษาแบบหยอกล้อ	3.54	11.98
4. กลวิธีทางภาษาแบบประชดประชัน	1.24	9.39
5. กลวิธีทางภาษาแบบกล่าวตรงไปตรงมา	18.03	31.93
รวม	100.00	100.00

จากตารางที่ 2 ข้างต้นจะเห็นว่าผลการวิจัยสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ กล่าวคือ เมื่อกลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในวัจนกรรมการตอบการแสดงความผิดหวังในสถานการณ์การตอบการแสดงความผิดหวังที่มีผลเสียต่อผู้ฟัง กลุ่มตัวอย่างจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอม (ร้อยละ 69.55) มากกว่าการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบกล่าวตรงไปตรงมา (ร้อยละ 18.03) ขณะที่เมื่อกลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีทางภาษาฯ ในสถานการณ์การตอบการแสดงความผิดหวังที่ไม่มีผลเสียต่อผู้ฟัง กลุ่มตัวอย่างจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอม (ร้อยละ 34.11) ในอัตราส่วนที่ใกล้เคียงกับกลวิธีทางภาษาแบบกล่าวตรงไปตรงมา (ร้อยละ 31.93)

เช่นเดียวกันเมื่อพิจารณาในประเด็นความหลากหลายของกลวิธีทางภาษาจะเห็นว่าเมื่อกลุ่มตัวอย่างตอบการแสดงความผิดหวังในสถานการณ์การตอบการแสดงความผิดหวังที่มีผลเสียต่อผู้ฟัง กลุ่มตัวอย่างจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่หลากหลายน้อยกว่าการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาฯ ในสถานการณ์การตอบการแสดงความผิดหวังที่ไม่มีผลเสียต่อผู้ฟัง ดังจะเห็นได้จากความถี่ของกลวิธีทางภาษาแบบโน้มน้าว กลวิธีทางภาษาแบบหยอกล้อ และกลวิธีทางภาษาแบบประชดประชันที่ปรากฏในกรณีสถานการณ์การตอบการแสดงความผิดหวังที่ไม่มีผลเสียต่อผู้ฟังมากกว่าในสถานการณ์การตอบการแสดงความผิดหวังที่มีผลเสียต่อผู้ฟัง (ใน

อัตราส่วนร้อยละ 12.59 มากกว่า อัตราส่วนร้อยละ 7.64 และ อัตราส่วนร้อยละ 11.98 มากกว่าอัตราส่วนร้อยละ 3.54 และ อัตราส่วนร้อยละ 9.39 มากกว่าอัตราส่วนร้อยละ 1.24 ตามลำดับ)

ผลการวิเคราะห์ พบว่า ปัจจัยเรื่องสถานการณ์การตอบการแสดงความผิดหวังที่มีผลเสียหรือไม่ มีผลเสียต่อผู้ฟังมีความสัมพันธ์กับความถี่ของการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในวัจนกรรมการตอบการแสดงความผิดหวังของผู้พูดภาษาไทยกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน กล่าวคือ ค่า  $p$  ของกลวิธีทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 0.042 ( $P=0.042$ ) ซึ่งต่ำกว่าระดับนัยสำคัญที่ 0.050 ( $P<0.050$ )

### อภิปรายผลการวิจัย

1. จากผลการวิจัยที่พบว่าเมื่อผู้พูดภาษาไทยต้องเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในวัจนกรรมการตอบการแสดงความผิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ถึงอัตราส่วนร้อยละ 64.36 มักเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอมมากกว่ากลวิธีทางภาษาแบบกล่าวตรงไปตรงมาที่ใช้ในอัตราส่วนเพียงร้อยละ 4.18 สอดคล้องกับสำนวนไทยหลายสำนวนที่แสดงให้เห็นว่าคนไทยมักเลือกสื่อสารด้วยวิธีการประนีประนอมมากกว่าสื่อสารแบบเผชิญหน้า (เพ็ญแข วัจนสุนทร, 2529) เช่น นำขุนไว้ ใน น้ำใสไว้นอก บัวไม่ให้ช้ำ นำไม้ให้ขุ่น เอาน้ำเย็นเข้าลูบ ฟอนสั้น ฟอนยาว ลดลาวาสอก ฯลฯ หรือสำนวนไทยหลายสำนวนยังชี้ว่าการนิ่งเฉยหรือพูดแบบถ้อยที่ถ้อยอาศัยก่อให้เกิดผลดีแก่ผู้พูดมากกว่าการสื่อสารด้วยวิธีรุนแรงหรือเผชิญหน้า (เพ็ญแข วัจนสุนทร, 2529) เช่น พูดไปสองไพเบี้ย นิ่งเสียตำลึงทอง น้ำร้อนปลาเป็น น้ำเย็นปลาตาย ปลาหมอตายเพราะปาก อุดเปรี้ยวไว้กินหวาน ฯลฯ

นอกจากนี้ นักวิชาการหลายท่าน เช่น Philips (1970) Kluasner (1981) Bilmes (1992) Mulder(1996) Bandumedha (1998) Panpothong (1999) วีระ วิเชียรโชติ( 2514) สุนทรী โคมิน และสนิท สมักรการ (2522) สุพัตรา สุภาพ (2529) อมรา ประสิทธิ์รัฐสินธุ์ (2544) ปวีณา วัชรสุวรรณ (2547) เพชรภรณ์ เอ็มอักษร (2549) รุ่งอรุณ ใจซื่อ (2549) สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัดน์ (2549, 2558, 2564ก, 2564ข) ปันนดา เลอเลิศยุติธรรม (2549) กฤษดาพรรณ หงส์ลดารมภ์ และธีรนุช โชคสุวณิช (2550) อรวี บุณนาค (2550) พรรณธร ครุชนตร (2557) พรหมินทร์ ประไพพงษ์ (2562) ฯลฯ ได้ให้ทัศนะไว้ว่า คนไทยมักเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบประนีประนอมมากกว่ากลวิธีทางภาษาแบบตรงไปตรงมาเนื่องจากในมุมมองของคนไทยการสนทนาแบบเผชิญหน้าหรือตรงไปตรงมาเป็นสิ่งที่ควรหลีกเลี่ยง และหากต้องการแสดงความอึดอัดหรือไม่พึงพอใจ คนไทยก็มักแสดงพฤติกรรมดังกล่าวอย่างนุ่มนวลและถ้อยที่ถ้อยอาศัย ซึ่งแตกต่างจากมุมมองของคนในสังคมวัฒนธรรมตะวันตกที่มักเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบตรงไปตรงมา (Kluasner, 1981) และเห็นว่าการแสดงเจตนาหรืออารมณ์ความรู้สึกของตนเองต่อผู้ฟังไม่จำเป็นต้องอ้อมค้อมหรือประนีประนอม

2. อย่างไรก็ตามจากผลการวิจัย พบว่าผู้พูดภาษาไทยยังเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบโน้มน้าวในวัจนกรรมการตอบการแสดงความผิดหวังในอัตราส่วนถึงร้อยละ 14.35 สอดคล้องกับที่ Hovland (1965) Bettinghaus (1968) และอรวรรณ ปิลาพันธ์โอวาท (2542) ซึ่งให้เห็นว่าการเลือกใช้กลวิธีโน้มน้าวใจของผู้สื่อสารเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นอย่างปกติในการสื่อสาร อีกทั้งงานวิจัยของสิทธิธรรม อ่องวุฒิวัดน์ (2549, 2558, 2564 ก, 2564 ข) และปันนดา เลอเลิศยุติธรรม (2549) ที่ศึกษากลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในวัจนกรรมการ

ดักเตือน การตอบปฏิเสธการขอร้อง การแสดงความเห็นแย้ง การตอบการแสดงความเห็นแย้ง และการตอบการแสดงความไม่พอใจ ตามลำดับ พบว่าผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบโน้มน้าวใจในวัจนกรรมๆ เพราะนอกจากกลวิธีทางภาษาดังกล่าวจะช่วยรักษาและประสานความสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนาแล้ว กลวิธีทางภาษาแบบโน้มน้าวใจยังช่วยให้ผู้ฟังเชื่อหรือคล้อยตามถ้อยคำที่ผู้พูดกล่าวหรือนำเสนอด้วยเช่นกัน

3. เช่นเดียวกับผลการวิจัยที่พบว่าผู้พูดภาษาไทยถึงอัตราส่วนร้อยละ 12.11 เลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบหยอกล้อในวัจนกรรมการตอบการแสดงความผิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน (ในที่นี้ได้แก่ การใช้ถ้อยคำนัยผกผันแบบหยอกล้อ) นับได้ว่าสอดคล้องกับที่ Bandumedha (1998) สุนทรี โคมิน และสนิท สมักรการ (2522) เพิ่มญแข วัจนสุนทร (2529) ผ่องพันธ์ มณีรัตน์ (2556) ซึ่งให้เห็นว่า คนไทยมักจะทำให้ความขัดแย้งกลายเป็นเรื่องหรือประเด็นตลกขบขันเพื่อไม่ให้สถานการณ์การสนทนาที่กำลังมีความขัดแย้งทวีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ Mole (1973) Klausner (1981) Mulder (1996) จิราภา เต็งไตรรัตน์ (2543) สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัฒน์ (2549, 2558, 2564 ก, 2564 ข) พัทยา สายหู (2556) ผ่องพันธ์ มณีรัตน์ (2556) พรรณธร ครุชนนทร (2557) ณัฐพร พานโพธิ์ทอง และศิริพร ภักดีผาสุข (2562) ชาญวิทย์ เยาวฤทธา (2561) ฯลฯ ยังชี้ให้เห็นว่า คนไทยเป็นคนชอบความสนุก นอกจากนี้ความสนุกยังเป็นกลไกช่วยรักษาความสัมพันธ์ทางสังคมให้ราบรื่นไม่ขัดแย้งกัน

4. อนึ่ง จากผลการวิจัยที่พบว่าผู้พูดภาษาไทยจำนวนหนึ่งในอัตราส่วนร้อยละ 5.00 เลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบประชดประชันในวัจนกรรมการตอบการแสดงความผิดหวังกรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน (ในที่นี้ได้แก่ การใช้ถ้อยคำนัยผกผันแบบประชดประชัน) สอดคล้องกับที่ Mole (1973) Klausner (1981) Panpothong (1996) Bandumedha (1998) สุนทรี โคมิน และสนิท สมักรการ (2522) เพิ่มญแข วัจนสุนทร (2529) สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัฒน์ (2549, 2558, 2564 ก, 2564 ข) รุ่งอรุณ ใจซื่อ (2549) ปันนดา เลอเลิศยุติธรรม (2549) ชาญวิทย์ เยาวฤทธา (2561) ให้ทัศนะไว้ว่าการใช้กลวิธีทางภาษาแบบประชดประชันอาจเป็นกลวิธีหนึ่งที่คนไทยใช้เพื่อช่วยลดน้ำหนักความรุนแรงของการพูดแบบตรงไปตรงมาเพราะการแสดงความขัดแย้งด้วยถ้อยคำรุนแรงและตรงไปตรงมาอาจจะทำให้เกิดการโต้ตอบที่รุนแรงกลับมายังผู้พูดเช่นกัน ทั้งนี้ Klausner (1981) ชี้ให้เห็นว่าลักษณะดังกล่าวของคนไทยแตกต่างจากคนในสังคมวัฒนธรรมตะวันตกที่มักเลือกกลวิธีทางภาษาแบบตรงไปตรงมามากกว่าที่จะพูดอ้อมค้อมโดยการประชดประชันในการสื่อสารกับคู่สนทนา

### เอกสารอ้างอิง

- จิราภา เต็งไตรรัตน์. (2543). *จิตวิทยาทั่วไป*. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- จิรรัตน์ เพชรรัตน์โมรา. (2544). *การศึกษาการแสดงการขอโทษของผู้พูดที่มีสถานภาพต่างกัน ในภาษาไทย* วิทยานิพนธ์อักษรศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ชาญวิทย์ เยาวฤทธา. (2554). *แนวคิดเรื่อง "บุญคุณ" กับวัจนกรรม 3 ชนิดในสังคมไทย* วิทยานิพนธ์อักษรศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.



- ณัฐพร พานโพธิ์ทอง. (2542). หน้าที่ของอุปลักษณ์จากมุมมองผู้พูดภาษาไทย. *วารสารภาษาและวรรณคดีไทย*, 18(2), 35-48.
- ณัฐพร พานโพธิ์ทอง. (2555). *เอกสารคำสอนรายวิชา 2201783 การวิเคราะห์ภาษาไทยตามแนววจนปฏิบัติศาสตร์ (ฉบับปรับปรุง)*. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ณัฐพร พานโพธิ์ทอง และศิริพร ภักดีผาสุข. (2562). การพูดเล่นและการหยอกล้อคู่สนทนา : ลักษณะเด่นของการสนทนาแบบเน้นภารกิจในภาษาไทย. *วารสารภาษาและวรรณคดีไทย*, 34(2), 1-40.
- ศักดิ์ดาว รักมาก. (2560). *กลวิธีการตอบการแสดงความไม่พอใจของพนักงานต้อนรับสายการบินภาคพื้นดิน* วิทยานิพนธ์อักษรศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ทัศนีย์ เมฆถาวรวัฒนา. (2541). *วจนกรรมการขอโทษในภาษาไทย* วิทยานิพนธ์อักษรศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ทรงธรรม อินทจักร. (2555). ความสุภาพ ความเกรงใจและวจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดพันธนาการ. *วารสารภาษาและภาษาศาสตร์*, 29(1), 17-42.
- ธิดา โมสิกรัตน์. (2556). หน่วยที่ 12 การพูดโน้มน้าวใจ. *ประมวลสาระชุดวิชาภาษาไทยเพื่อการสื่อสาร* (หน่วยที่ 9-15). นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- นิธิ เอียวศรีวงศ์. (2546). *สิทธิและความเกรงใจ: วัฒนธรรมความจน*. กรุงเทพฯ: แพรว.
- นพมาศ อึ้งพระ. (2547). *จิตวิทยาพัฒนาการ*. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยศิลปกรรมศาสตร์.
- พัทธา สายหู. (2543). *ค่านิยมในสังคมไทย*. กรุงเทพฯ: ไทยวัฒนาพานิช.
- เพชรภรณ์ เอมอักษร. (2549). *กลวิธีการบอกเลิกสัญญาในภาษาไทย: กรณีผู้พูดที่มีสถานภาพต่างกัน* วิทยานิพนธ์อักษรศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- เพ็ญแข วัจนสุนทร. (2529). *ค่านิยมในสำนวนไทย*. กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์.
- พรรณธร ครุฑเนตร. (2557). *กลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการยุติการสนทนาที่มีความขัดแย้งในภาษาไทย*. วิทยานิพนธ์อักษรศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- พรหมมินทร์ ประไพพงษ์. (2562). *วจนกรรมการขู่ในภาษาไทย: กรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน* วิทยานิพนธ์อักษรศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ผ่องพันธ์ มณีรัตน์. (2556). *ความเชื่อ ค่านิยมและสังคมไทย*. กรุงเทพฯ: สถาบันไทยคดีศึกษา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- รุ่งอรุณ ใจซื่อ. (2549). *วจนกรรมการแสดงความไม่พอใจในภาษาไทย: กรณีนิสิตนักศึกษา*. วิทยานิพนธ์อักษรศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- รัมภ์รดา กองช้าง. (2560). *กลวิธีการตอบถ้อยคำนัยผกผันในภาษาไทย: กรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน* วิทยานิพนธ์อักษรศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วีระ วิเชียรโชติ. (2514). *ค่านิยมและพฤติกรรมของคนในสังคมไทย*. กรุงเทพฯ: สำนักวิจัยแห่งชาติ.
- สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัฒน์. (2549). *วจนกรรมการตักเตือนในภาษาไทย : กรณีครูกับศิษย์*. วิทยานิพนธ์อักษรศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

- สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัฒน์. (2558). การแสดงความเห็นแย้งในปริเฉทการสนทนาในภาษาไทยและข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจ. วิทยานิพนธ์อักษรศาสตรดุษฎีบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัฒน์. (2564 ก). กลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการตอบการแสดงความเห็นแย้งในสถานการณ์การสนทนาที่ต่างกันในประเทศไทย : กรณีศึกษาคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน. *วารสารภาษาและวรรณคดีไทย*, 38 (2), 56-113.
- สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัฒน์. (2564 ข). วัจนกรรมการตอบการแสดงความไม่พอใจในภาษาไทย: กรณีคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน. *วารสารไทยศึกษา*, 17(1), 111-2146.
- สุนทรี โคมิน และสนิท สมักรการ. (2522). รายงานวิจัยเรื่อง ค่านิยมและระบบค่านิยมไทย: เครื่องมือในการสำรวจวัด. กรุงเทพฯ: สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.
- สุกมาส อังสุโชติ, สมถวิล วิจิตรวรรณ และรัชนิกุล ภิญโญภาณุวัฒน์. (2557). สถิติการวิเคราะห์สำหรับการวิจัยทางสังคมศาสตร์และพฤติกรรมศาสตร์: เทคนิคการใช้โปรแกรม LISREL. กรุงเทพฯ: เจริญมั่นคงการพิมพ์.
- อคิน รพีพัฒน์. (2538). คำ: ร่องรอยความคิดความเชื่อของไทย. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- อมรา ประสิทธิ์รัฐสินธุ์. (2544). ภาษาศาสตร์สังคม. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- อรวิ บุญนาค. (2550). กลวิธีการแสดงความผิดหวังในภาษาไทย. วิทยานิพนธ์อักษรศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- อรวรรณ ปิลันธน์โอวาท. (2542). การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- Austin, J. L. (1962). *How to do thing with word*. New York: Longman.
- Bandumedha, N. (1998). Thai views of man as a social being. In AmaraPonsapich (Ed.), *Traditionnaland Changing Thai world view* (pp.103-129). Bangkok: Chulalongkorn University Press.
- Bettinghaus,E, P. (1968). *Persuasive communication*. New York: Holt Renehautand Winston.
- Bilmes, J. (1992). Dividing the rice: A microanalysis of mediator's role in A Northern Thai negotiation. *Language in Society*, 21, 569-602.
- Hovland, C. (1965). *Experiments on mass communication*. New York: Wiley.
- Hurford, J. R., & Heasley, B. (1983). *Semantics a coursebook*. New York: Cambridge University.
- Jay, Timothy. (1992). *Cursing in America: A psycholinguistic study of dirty language in the courts, in the movies, in the schoolyards, and on the streets*. Philadelphia: John Benjamins.
- Klausner, W. J. (1981). *Reflections on Thai culture*. Bangkok: Suksit Siam.
- Mole, R. L. (1973). *Thai values and behavior patterns*. Canada: M. G. Hurtig Ltd. Edmonton.
- Mulder, N. (1996). *Inside Thai social: An interpretation of everyday life*. Amsterdam: Pepin.

- Palakornkul, A. (1972). *A socio-linguistic study of pronominal strategy in spoken Bangkok Thai*. Ann Arbor, Mich: University Microfilms International.
- Panpothong, N. (1996). *A pragmatic study of verbal irony in Thai*. (Doctoral dissertation). University of Hawaii at Manoa, United States of America.
- Panpothong, N. (1999). *Thai ways of saying 'no' to a request*. Paper presented at the International Symposium on Linguistic Politeness, Chulalongkorn University, December 7-9, 1999.
- Panpothong, N., & Phakdeephassook, S. (2009). *Maipenrai as a Reflection of Buddhist Ideology in Thai ways of Interaction*. Paper presented at the 11th International Pragmatics Conference. July 12-17, 2009.
- Phillips, H. P. (1970). *Thai peasant personality: The pattern of interpersonal behavior in the village of Banchan*. Berkeley and Los Angeles: University of California press. *Conversations and Parliamentary Interpellations*. Georgetown University Dissertation, Washington, DC.
- Pongsapich, A (Ed.). (1998). *Traditional and changing Thai world view*. Bangkok: Chulalongkorn University Press.
- Searle, J. R. (1969). *Speech act*. London: Cambridge University Press.