ใบรับรองวิทยานิพนธ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (ภาษาศาสตร์ประยุกต์)

ปริญญา

ภาษาศาสตร์ประยุกต์ ภาษาศาสตร์

สาขา **ภาควิชา**

เรื่อง กลวิธีการขอร้องในภาษาไทยและภาษาอังกฤษ

The Study of Requests in Thai and English

นามผู้วิจัย นางสาวสุทธิพร นาคตระกูล

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

ประธานกรรมการ .....

(อาจารย์ปนันดา เลอเลิศยุติธรรม, อ.ด.)

กรรมการ .....

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ทัศนาลัย บูรพาชีพ, Ph. D.)

กรรมการ .....

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์อรพิน สถิรมน, Ph. D.)

หัวหน้าภาควิชา .....

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์พุทธชาติ โปธิบาล, อ.บ.)

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์รับรองแล้ว

.....

(รองศาสตราจารย์กัญจนา ธีระกุล, D.Agr.)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ ..... **เดือน** ..... **พ.ศ.** .....

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

วิทยานิพนธ์

เรื่อง

กลวิธีการขอร้องในภาษาไทยและภาษาอังกฤษ

The Study of Requests in Thai and English

โดย

นางสาวสุทธิพร นาคตระกูล

เสนอ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (ภาษาศาสตร์ประยุกต์)
พ.ศ. 2555

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

สุทธิพร นาคตระกูล 2555: กลวิธีการขอร้องในภาษาไทยและภาษาอังกฤษ
ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (ภาษาศาสตร์ประยุกต์) สาขาภาษาศาสตร์ประยุกต์
ภาควิชาภาษาศาสตร์ ประธานกรรมการที่ปรึกษา: อาจารย์ปนันดา เลอเลิศยุติธรรม, อ.ด.
143 หน้า

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษากลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ 2) เปรียบเทียบกลวิธีที่ผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษใช้ในการขอร้อง 3) วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพ ความสนิทสนม และความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้อง กับการใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ

ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัยรวมรวมจากผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นผู้พูดภาษาไทย 30 คนและผู้พูดภาษาอังกฤษ 30 คน จากนั้นนำแบบสอบถามดังกล่าวมาวิเคราะห์กลวิธีการขอร้องเปรียบเทียบกลวิธีการขอร้องและวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพ ความสนิทสนม และความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้อง กับการใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องทั้งสองภาษาโดยอาศัยกรอบทฤษฎีการขอร้องของบลุม กุลกา (1984, 1922) และทฤษฎีความสุภาพของบราวน์และเลวินสัน (1978, 1987)

ผลการศึกษาพบว่าปรากฏกลวิธีการขอร้องในภาษาไทยจำนวน 12 กลวิธี ได้แก่ การกล่าวเชิงคำสั่ง การแสดงความต้องการหรือความปรารถนาของผู้ขอร้อง การถามความเป็นไปได้ การแสดงเหตุผล การขอโทษ การขอบคุณ การยกย่องผู้ถูกขอร้อง การเน้นย้ำคำขอร้อง การกล่าวเพื่อลดความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้อง การแสดงความเกรงใจ การสัญญา และการบอกเป็นนัย และพบว่ามีกลวิธีการขอร้องในภาษาอังกฤษจำนวน 13 กลวิธี ได้แก่ การถามความเป็นไปได้ การแสดงเหตุผล การขอร้องเชิงคำสั่ง การแสดงความต้องการของผู้ขอร้อง การออกตัว การตักเตือน การบอกเป็นนัย การกล่าวขอโทษ การกล่าวขอบคุณ การให้คำแนะนำหรือเสนอทางเลือก การยกย่องผู้ถูกขอร้อง การแสดงความลังเลใจ และการลดความรุนแรงในการขอร้อง นอกจากนี้ยังพบว่าความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพ ความสนิทสนม มีผลกับการใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องภาษาไทยแต่ไม่มีผลต่อปัจจัยความหนักเบาในการขอร้อง และยังพบอีกว่าความสัมพันธ์ระหว่างความสนิทสนมและความหนักเบาในการขอร้องส่งผลต่อผู้ขอร้องในภาษาอังกฤษไม่โดยคำนึงถึงสถานภาพ เป็นที่น่าสังเกตว่าคนไทยให้ความสำคัญที่สถานภาพทางสังคมและความสนิทสนมโดยไม่ได้ให้ความสำคัญด้านเนื้อหาที่ขอร้อง แต่ผู้พูดภาษาอังกฤษให้ความสำคัญกับความสนิทสนมและความหนักเบาในการขอร้องโดยไม่สนใจสถานภาพทางสังคม

_____ _____ ___ / ___ / ___

ลายมือชื่อนิสิต ลายมือชื่อประธานกรรมการ

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

Sutthiporn Naktrakoon 2012: The Study of Requests in Thai and English. Master of Arts (Applied Linguistics), Major Field: Applied Linguistics, Department of Linguistics.
Thesis Advisor: Miss Pananda Lerlertyuttitham, Ph.D. 143 pages.

This research is aimed at 1) studying requests in Thai and English. 2) Comparative strategies of requests in Thai and English. 3) The factors related to the strategies, such as power, social distance and ranking of imposition are also investigates.

The data are drawn from 30 questionnaires each in Thai and English. The data analysis from questionnaires is comparative strategies of requests in Thai and English and considerate the factors related to the strategies, such as power, social distance and ranking of imposition are also investigates. Base on the frameworks developed by Blum-Kulka (1984, 1922) and Brown and Levinson (1978, 1987)

It is found that requests strategies in Thai are divided into 12 types: imperating, want statement, query preparatory, giving reasons, apologizing, thanking, making addressee feel good by complimenting, emphasizing of requests, reducing in rank of impositions, offending, promising and hints. It is found requests in English are divided into 13 types: asking for possible, giving reasons, want statement, defending, warning, hints, apologizing, thanking, giving options and suggestions, making addressee feel good by complimenting, hesitating and reducing in ranking of impositions.

Consideration for factors related to requests in Thai and English. It is found that social status and social distance are the important factors while the ranking of imposition is not. For requests in English, the main factors related to the request strategies are the social distance and ranking of imposition. However, the social distance doesn't play an important role in request in English.

/ /

Student's signature Thesis Advisor's signature

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

กิตติกรรมประกาศ

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ อาจารย์ ดร.ปนันดา เลอเลิศยุติธรรม ประธานกรรมการที่กรุณาเสียสละเวลาอันมีค่าเพื่อให้คำแนะนำทางด้านวิชาการที่เป็นประโยชน์ในการทำวิทยานิพนธ์ตลอดจนคำแนะนำต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ในการดำเนินชีวิต รวมทั้งเปิดโอกาสให้ผู้วิจัยได้มีความคิด กล้าตัดสินใจและแก้ไขปัญหาต่างๆ ผู้วิจัยกราบขอบพระคุณ รศ.ดร.ทัศนาลัย บูรพาชีพ กรรมการวิชาเอก ผศ.ดร.อรพิน สถิรมุน กรรมการวิชารองและ รศ.ชะลอ รอดรอย ผู้แทนบัณฑิตที่ให้คำแนะนำและตรวจแก้ไขข้อบกพร่องวิทยานิพนธ์ด้วยความเอาใจใส่และอดทนเป็นอย่างยิ่ง

ผู้วิจัยขอกราบพระคุณ รศ.ดร. กิติมา อินทรัมพรรย์ที่เป็นกำลังใจให้ผู้วิจัยเสมอมา รวมทั้ง ผศ.ดร.มล. จรัลวิไล จรูญโรจน์ ที่ให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์ในทำวิทยานิพนธ์เล่มนี้ และ Dr. Patrick Fuchs ที่ช่วยเก็บข้อมูลและตรวจแก้ไขแบบสอบถามภาษาอังกฤษ

สุดท้ายนี้ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณบิดาและมารดา นายสุชาติและนางพรรณี นาคตระกูล ที่คอยให้กำลังใจ ให้การสนับสนุนและอยู่เคียงข้างผู้วิจัยตลอดเวลาทั้งยามทุกข์และสุข และผลักดันในผู้วิจัยมีทุกวันนี้

สุทธิพร นาคตระกูล

ตุลาคม 2555

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

สารบัญ

หน้า

สารบัญตาราง (3)

บทที่ 1 บทนำ 1
- ความสำคัญของปัญหา 1
- วัตถุประสงค์ของการวิจัย 5
- ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ 5
- ขอบเขตของการวิจัย 6
- สมมติฐาน 6
- นิยามศัพท์ 7

บทที่ 2 การตรวจเอกสาร 8
- แนวคิดและทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษา 8
- ทฤษฎีวัจนกรรม 8
- ทฤษฎีวัจนกรรมการขอร้อง 14
- ทฤษฎีความสุภาพ 19
- ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่มีผลต่อการขอร้อง 21
- งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 23

บทที่ 3 วิธีการวิจัย 31
- วิธีการเก็บข้อมูล 31
- การวิเคราะห์ข้อมูล 37

บทที่ 4 ผลการศึกษา 51
- ส่วนที่ 1 การขอร้องในภาษาไทย 52
- ส่วนที่ 2 กลวิธีการขอร้องในภาษาอังกฤษ 76
- ส่วนที่ 3 การเปรียบเทียบกลวิธีการขอร้องระหว่างภาษาไทยกับภาษาอังกฤษ 107

บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย 110
- สรุปผลการวิจัย 110
- ข้อเสนอแนะ 115

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

เอกสารและสิ่งอ้างอิง 116

ภาคผนวก 119

ภาคผนวก ก แบบสอบถามภาษาอังกฤษชุดที่ 1 120

ภาคผนวก ข แบบสอบถามภาษาอังกฤษชุดที่ 2 125

ภาคผนวก ค แบบสอบถามภาษาไทยชุดที่ 1 131

ภาคผนวก ง แบบสอบถามภาษาไทยชุดที่ 2 136

ประวัติการศึกษาและการทำงาน 143

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	ตารางแสดงรูปประโยคและหน้าที่ของวัจนกรรม	15
2	กลวิธีการขอร้อง 9 กลวิธี	19
3	เพศของกลุ่มตัวอย่างของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ	32
4	อายุของกลุ่มตัวอย่างของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ	32
5	การศึกษาของกลุ่มตัวอย่างของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ	32
6	ความถี่ของกลวิธีการขอร้องที่พบในภาษาไทย	67
7	ความถี่ที่ปรากฏในสถานภาพทางสังคมกับกลวิธีการขอร้องในภาษาไทย	70
8	ความถี่ที่ปรากฏในระดับความสนิทสนมกับกลวิธีการขอร้องในภาษาไทย	73
9	ความถี่ที่ปรากฏในระดับความหนักเบาของเนื้อหาในการขอร้องกับกลวิธีการขอร้องในภาษาไทย	75
10	ตารางแสดงความถี่ของกลวิธีในการขอร้องในผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ	99
11	ความถี่ที่ปรากฏในสถานภาพทางสังคมกับกลวิธีการขอร้องในภาษาอังกฤษ	101
12	ความถี่ที่ปรากฏในระดับความสนิทสนมกับกลวิธีการขอร้องในภาษาอังกฤษ	103

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
13	ความถี่ที่ปรากฏในระดับความหนักเบาของเนื้อหาในการขอร้องกับกลวิธีการขอร้องในภาษาอังกฤษ	106
14	ความถี่ที่ปรากฏของกลวิธีการขอร้องในภาษาไทยและภาษาอังกฤษ	108

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญของปัญหา

ภาษานอกจากจะเป็นเครื่องมือในการสื่อสารแล้วภาษายังสื่อให้เห็นถึงความคิด ความรู้สึกและทัศนคติของผู้ขอร้องอีกด้วย นอกจากนี้ภาษายังสามารถสะท้อนให้เห็นถึงวัฒนธรรมที่แฝงมากับถ้อยคำผ่านตัวภาษาด้วย ถ้อยคำที่สื่อถึงการกระทำหรือการปฏิบัติอย่างใดอย่างหนึ่งเรียกกันว่า “วัจนกรรม” (Speech Act) มีได้หลายรูปแบบ เช่น การขอร้อง การขอบคุณ การตำหนิ การขอโทษ การกล่าวคำชม การสัญญา เป็นต้น (Searle, 1969)

การขอร้องจัดว่าเป็นวัจนกรรมประเภทหนึ่ง ซึ่งวัจนกรรมการต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นวัจนกรรมการขอโทษ วัจนกรรมการปฏิเสธ รวมทั้งวัจนกรรมการขอร้องและวัจนกรรมอื่นๆ ล้วนแต่ให้ความสำคัญกับการกล่าวถ้อยและการแสดงเจตนาของผู้ขอร้อง (Searle, 1969) ได้กล่าวว่า ถ้อยคำต่างๆ ที่คนเราพูดออกมานั้น นอกจากจะประกอบด้วยคำและความหมายแล้วยังประกอบไปด้วยการกระทำซึ่งรวมอยู่ในถ้อยคำนั้นๆ เช่น การกล่าวเป็นประโยคบอกเล่าว่า “ร้อนจังเลย” และมองไปที่พัดลม จัดว่าเป็นการขอร้องอย่างหนึ่ง เนื่องจากเจตนาของผู้ขอร้องไม่ใช่แค่บอกว่าร้อน แต่เป็นการขอร้องให้ผู้ถูกขอร้องเดินไปเปิดพัดลมให้ หรือในกรณีที่รูปภาษาที่เป็นการถามบางครั้งไม่ได้หมายความว่าผู้ขอร้องต้องการคำตอบจากผู้ถูกขอร้องเสมอไป แต่อาจต้องการขอร้องผู้ถูกขอร้องอยู่ก็ได้ เช่น การกล่าวเป็นประโยคคำถามว่า “ช่วยหยิบปากกาที่ตรงนั้นให้หน่อยจะได้ไหม” ประโยคนี้ผู้ขอร้องไม่ได้มีเจตนาที่จะถาม เพื่อหาคำตอบจากผู้ถูกขอร้องแต่ผู้ขอร้องมีเจตนาที่จะขอร้องให้ผู้ถูกขอร้องหยิบปากกาให้ เมื่อผู้ถูกขอร้องรับฟังแล้วก็เข้าใจว่าผู้ขอร้องมีเจตนาขอร้องที่จะให้ผู้ถูกขอร้องส่งปากกาให้จากการตีความในบริบทและสถานการณ์แวดล้อม

วัจนกรรมการขอร้องมีความสำคัญในชีวิตประจำวันของมนุษย์เนื่องจากไม่มีใครสามารถทำอะไรได้ด้วยตนเองทั้งหมด ดังนั้นจึงจำเป็นต้องขอความช่วยเหลือจากบุคคลอื่น ซึ่งไม่ใช่เรื่องง่ายในการขอร้องให้ผู้อื่นกระทำบางสิ่งบางอย่างให้ตามเจตนาและวัตถุประสงค์ของผู้ขอร้อง ดังนั้นความสุภาพจึงเข้ามามีบทบาทในวัจนกรรมการขอร้องที่จะช่วยให้การสื่อสารนั้นเป็นไปอย่างราบรื่นและสร้างสัมพันธภาพที่ดีในการสื่อสาร (Brown and Levison, 1987) ได้กล่าวถึงทฤษฎีความสุภาพ

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ไว้ว่า ความสุภาพในที่นี้มิได้หมายถึงการใช้ถ้อยคำที่ไพเราะแต่เป็นการสื่อสารที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อรักษาหน้าและภาพลักษณ์ เพราะหน้าเป็นความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ในสังคม ความต้องการนี้จะประกอบไปด้วยหน้า (Face) ซึ่งหน้าสามารถแบ่งได้เป็นสองประเภทได้แก่ หน้าด้านบวก (Positive Face) และหน้าด้านลบ (Negative Face) หน้าด้านบวกเป็นหน้าที่ต้องการให้ผู้อื่นยอมรับยกย่องและชื่นชม ส่วนหน้าด้านลบเป็นความต้องการที่ ไม่ต้องการให้ใครมารบกวน หรือก้าวก่าย การขอร้องนี้จัดได้ว่าเป็นการคุกคามหน้าด้านลบของผู้ถูกขอร้อง เนื่องจากทำให้ผู้ถูกขอร้องเกิดความอึดอัดใจ ความเกรงใจและยังเป็นการรบกวนสิทธิส่วนบุคคลอีกด้วย เนื่องจากผู้ขอร้องต้องการให้ผู้ฟังเอื้อประโยชน์บางอย่างแก่ตนและในขณะเดียวกันการที่ผู้ขอร้องต้องขอความช่วยเหลือจากผู้ถูกขอร้องนั้น อาจทำให้ผู้ขอร้องต้องเสียหน้าเช่นกัน เพราะผู้ขอร้องอาจจะถูกปฏิเสธในการขอร้องดังกล่าวได้ ดังนั้น การขอร้องมักจะมีการตกแต่งคำพูด หรือการเลือกกลวิธีการขอร้องที่หลากหลายแทนที่ผู้ขอร้องจะพูดตรงประเด็น ผู้ขอร้องเลือกกลวิธีเพื่อเหมาะสมในการรักษาหน้าของผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้อง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับบุคคลที่จะแสดงวัจนกรรมการขอร้อง สถานการณ์ ลักษณะทางสังคมและวัฒนธรรมในแต่ละภาษา

Brown and Levison (1987) ได้กล่าวถึงทฤษฎีความสุภาพไว้ว่าความสุภาพในที่นี้มิได้หมายถึงการใช้ถ้อยคำที่ไพเราะแต่เป็นการสื่อสารที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อรักษาหน้าและภาพลักษณ์ เพราะหน้าเป็นความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ในสังคมโดยหน้ามีหน้าสองด้าน ได้แก่ หน้าด้านบวก (Positive Face) เป็นหน้าที่ต้องการให้ผู้อื่นยอมรับและชื่นชม ส่วนหน้าด้านลบ (Negative Face) เป็นความต้องการที่ไม่ต้องการให้ผู้อื่นมารบกวนหรือก้าวก่าย ซึ่งการขอร้องนี้จัดได้ว่าเป็นการคุกคามหน้าด้านลบของผู้ถูกขอร้องเนื่องจากทำให้ผู้ถูกขอร้องเกิดความอึดอัดใจและยังเป็นการรบกวนสิทธิส่วนบุคคลอีกด้วย เนื่องจากผู้ขอร้องต้องการให้ผู้ถูกขอร้องเอื้อประโยชน์บางอย่างแก่ตนและในขณะเดียวกันการที่ผู้ขอร้องต้องขอความช่วยเหลือจากผู้ถูกขอร้องนั้น อาจทำให้ผู้ถูกขอร้องต้องเสียหน้าเช่นกันเพราะผู้ขอร้องอาจจะถูกปฏิเสธในการขอร้องดังกล่าวได้ ดังนั้นการเลือกใช้กลวิธีการขอร้องเพื่อรักษาหน้าของผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องจะต้องเลือกใช้กลวิธีที่เหมาะสมทั้งนี้ขึ้นอยู่กับบุคคลที่จะแสดงวัจนกรรมการขอร้อง สถานการณ์ ลักษณะทางสังคมและวัฒนธรรมของผู้ขอร้องในแต่ละภาษานั้นๆ

นอกจากความสุภาพที่มีบทบาทในวัจนกรรมการขอร้องแล้ว ลักษณะทางสังคมและวัฒนธรรมของผู้ขอร้องในแต่ละภาษาก็มีบทบาทเช่นกัน กล่าวคือ การไม่เข้าใจในวัฒนธรรมของผู้ขอร้องภาษาใดภาษาหนึ่งอย่างเพียงพอ อาจทำให้เราเข้าใจวัจนกรรมของผู้ขอร้องภาษานั้นผิดพลาดได้ ดังตัวอย่างการศึกษาของ Blum-Kulka *et al.* (1989) ซึ่งกล่าวว่าชาวเยอรมันเป็นชาติที่

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

พูดตรงไปตรงมาไม่ว่าผู้ขอร้องจะมีสถานภาพสูงกว่าหรือต่ำกว่าก็ตาม เช่น Räum doch bitte die Küche auf. ที่แปลเป็นภาษาอังกฤษว่า “Clean the kitchen, please.” ในขณะที่แต่ชาวออสเตรเลียที่พูดภาษาอังกฤษจะใช้กลวิธีการขอร้องแบบตรงน้อยมากและนิยมพูดอ้อม แต่นั่นก็ไม่ได้หมายความว่าการที่ชาวออสเตรเลียพูดอ้อมจะสุภาพมากกว่าชาวเยอรมันที่พูดตรง เช่น “I was wondering if you could possibly present your paper next week, instead of the week after?” ซึ่งจะค่อนข้างยาวและอ้อมมากกว่าเยอรมัน หรือแม้กระทั่งชาวญี่ปุ่นที่มีความรัก ความอบอุ่น ความผูกพันของบุคคลในชาติ ความผูกพันที่ต่างฝ่ายต่างมีให้กัน เปรียบเสมือน แรงยึดเหนี่ยวระหว่างบุคคลในสังคม แรงยึดเหนี่ยวที่เกิดขึ้นนี้ คือ ความเป็นปึกแผ่น (Bengtson and Mangen, 1988) ความเป็นปึกแผ่นนี้ ทำให้ชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีที่อ้อมและสุภาพมากในการสื่อสารเพื่อให้เกิดปฏิสังสรรค์ (Interaction) กับบุคคลอื่น ซึ่งความสุภาพนี้จะผันตามคำกริยาว่าเน้นที่ผู้ขอร้องหรือ ผู้ถูกขอร้องเป็นหลัก เช่น kashite itadake masende syouka ? “Would you mind lending it to me?” เป็นประโยคขอร้องเน้นที่ผู้ถูกขอร้องโดยใช้คำว่า itadaku จะสุภาพมากกว่า morau “to receive” ส่วนคนไทยถือว่าการขอร้องเป็นการรบกวน จึงไม่นิยมที่จะพูดตรงๆแต่ใช้กลวิธีที่อ้อม ตัวอย่างเช่น “เรารู้ว่าเธอเก่งเชียวแหละ อีกอย่างงานเราก็เหลือไม่เยอะหรอก เธอพอจะทำให้เราได้ไหม ถ้าทำได้เราจะขอบคุณเป็นอย่างมากเลย” ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ (ปิยะวัลย์ วิรุฬหชัยพงษ์, 2543) ได้ศึกษาเปรียบเทียบโครงสร้างและกลวิธีการขอร้องในภาษาไทยและภาษาอังกฤษแบบอเมริกัน พบว่า การขอร้องในภาษาไทยจะใช้โครงสร้างส่วนขยายในปริมาณที่มากกว่าการขอร้องในภาษาอังกฤษแบบอเมริกัน โดยพบว่าทั้งสองภาษามีกลวิธีการขอร้องทั้งสิ้น 3 กลวิธี คือ กลวิธีแบบตรง กลวิธีแบบอ้อมตามธรรมเนียมปฏิบัติ และกลวิธีอ้อมไม่ใช่ตามธรรมเนียมปฏิบัติ มีกลวิธีการขอร้องของภาษาไทยทั้งสิ้น 12 กลวิธีย่อย ซึ่งมีจำนวนกลวิธีการขอร้องที่มากกว่าภาษาอังกฤษแบบอเมริกันที่พบเพียง 8 กลวิธีย่อย ทำให้ผู้วิจัยคิดว่าผู้พูดภาษาไทยใช้กลวิธีในการขอร้องที่หลากหลายกว่าผู้พูดในภาษาอังกฤษ เพราะในแต่ละภาษามีการเลือกใช้กลวิธีการขอร้องที่แตกต่างกันออกไปโดยถูกกำหนดจากวัฒนธรรมในแต่ละวัฒนธรรมที่ไม่เหมือนกัน ดังนั้นมีความจำเป็นที่จะต้องรับรู้และเข้าใจในวัฒนธรรมของผู้ที่จะขอร้องว่าด้วยภาษาและความแตกต่างทางวัฒนธรรมจะมีการเลือกใช้กลวิธีการขอร้องที่เหมือนหรือต่างกัน เพื่อที่จะทำให้เข้าใจวัฒนธรรมของคนในสังคมที่เราทำการติดต่อสื่อสารด้วยทำให้การสื่อสารที่ราบรื่นและทราบถึงกลวิธีที่ควรทำและไม่ควรทำได้อย่างเหมาะสม

Blum-Kulka and Olshtain (1984) ได้ศึกษาวัจนกรรมการขอร้องโดยการเปรียบเทียบข้ามวัฒนธรรม 8 ภาษา ได้แก่ ภาษาอังกฤษของชาวออสเตรเรีย ภาษาอังกฤษของชาวอเมริกัน ภาษาอังกฤษของชาวอังกฤษ ภาษาฝรั่งเศสของชาวแคนนาดา ภาษาเดนมาร์ก ภาษาเยอรมัน ภาษาฮิบรู และภาษารัสเซีย พบว่า การใช้วัจนกรรมในการขอร้องจะแปรไปตามความสัมพันธ์ด้านสถานภาพ

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ทางสังคมระหว่างผู้ขอร้องกับผู้ถูกขอร้องหรืออำนาจ (Power or Hierarchical Relation) ความสนิทสนมคุ้นเคย หรือระยะห่างทางสังคมของผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้อง (Intimacy or Social Distance) และอัตราการล่วงละเมิดหรือระดับความหนักเบาของเนื้อหา (Ranking of imposition or degree of imposition) ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ได้ถูกกำหนดจากวัฒนธรรมแต่ละวัฒนธรรม อย่างในบางวัฒนธรรมถ้าหากพูดกับคนมีชื่อเสียงหรือเป็นบุคคลที่มีสถานภาพทางสังคมยิ่งสูงมากเท่าไร ยิ่งใช้กลวิธีการขอร้องที่อ้อมมากเพื่อรักษาหน้าของผู้ที่ถูกขอร้อง ซึ่งผลงานการศึกษาเปรียบเทียบข้ามวัฒนธรรมนี้เป็นผลงานที่น่าสนใจทำให้เกิดงานวิจัยเพิ่มขึ้นอย่างกว้างขวาง และ (สุนัดดา วิริยา, 2544) ได้ศึกษาการขอร้องในภาษาไทยโดยศึกษาปัจจัยด้านสภาพทางสังคม และ ความยากง่ายในการขอร้อง พบว่าในสังคมไทยจัดได้ว่าเป็นสังคมที่ค่อนข้างให้ความสำคัญต่อระบบอาวุโสและตำแหน่งหน้าที่ในการทำงานมาก และมีความเกรงใจซึ่งกันและกัน ทำให้ผู้ขอร้องมีกลวิธีในการขอร้องแบบอ้อมมากกว่าแบบตรง โดยการศึกษานี้ได้ศึกษาเฉพาะปัจจัยทางสังคมเท่านั้นโดยมิได้ศึกษาตัวแปรอื่นที่มีผลต่อการขอร้อง หากเปรียบเทียบกับการศึกษาของ (ปิยะวัลย์ วิรุฬหชัยพงษ์, 2543) ที่ได้ศึกษาวัจนกรรมการขอร้อง เปรียบเทียบข้ามวัฒนธรรมระหว่างภาษาไทย และภาษาอังกฤษแบบอเมริกัน โดยศึกษาในเรื่องของโครงสร้างและกลวิธีการขอร้อง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการศึกษาที่ดูปัจจัยทางสถานภาพทางสังคมที่เกี่ยวข้องกับตำแหน่งหน้าที่การงานเป็นหลัก แต่ยังไม่พบว่ามีการศึกษาถึงปัจจัยอื่นที่เป็นตัวแปรในการแสดงวัจนกรรมการขอร้อง อาทิเช่น สถานภาพทางสังคม ความสนิทสนมและระดับความหนักเบาของสถานการณ์ ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาวัจนกรรมการขอร้องของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ โดยศึกษาปัจจัยทางสังคมที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้กลวิธีในการขอร้องของทั้งสองภาษา ซึ่งปัจจัยที่นำมาศึกษาได้แก่ สถานภาพทางสังคมระหว่างผู้ขอร้องกับผู้ถูกขอร้องหรืออำนาจ (Power or Hierarchical Relation) ความสนิทสนมคุ้นเคยหรือระยะห่างทางสังคมของผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้อง (Intimacy or Social Distance) และอัตราการล่วงละเมิดหรือระดับความหนักเบาของเนื้อหา (Ranking of imposition or degree of imposition) โดยผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษากลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษว่ามีกลวิธีการขอร้องลักษณะเหมือนหรือต่างกันอย่างไร เนื่องจากสังคมไทยในปัจจุบันมีการปฏิสัมพันธ์กับชาวต่างชาติโดยเฉพาะชาวตะวันตกเป็นอย่างมากจะเห็นได้จากปัจจุบันมีชาวต่างชาติเข้ามาในประเทศไทยมากขึ้น มีการติดต่อสื่อสารและการทำธุรกิจกับชาวต่างชาติ จนทำให้ประเทศไทยได้รับอิทธิพลจากวัฒนธรรมตะวันตกซึ่งทุกวันนี้ภาษาอังกฤษอาจถือได้ว่าเป็นภาษาต่างประเทศที่มีอยู่ในหลักสูตรการศึกษา หรือแม้กระทั่งในองค์กรทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ในประเทศไทยก็ต้องการผู้ที่มีความรู้ความสามารถในภาษาอังกฤษเป็นอย่างดีเพื่อเข้าร่วมทำงาน ซึ่งมีความจำเป็นที่จะต้องเลือกใช้ภาษาในการพูดที่เหมาะสมเพื่อให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพ หากเราไม่เข้าใจถึงวัฒนธรรมของชนชาตินั้นก็จะทำให้ไม่เข้าใจในสิ่งที่ผู้พูดต้องการจะสื่อ ด้วยเหตุนี้เองทำให้ผู้วิจัยสนใจที่จะ

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ศึกษากลวิธีในการขอร้องของผู้พูดภาษาไทยและผู้พูดภาษาอังกฤษว่าจะเลือกใช้กลวิธีแบบใดบ้างในการขอร้องเพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของแต่ละภาษา และยังศึกษาปัจจัยอื่นที่มีความเกี่ยวข้องต่อเพื่อดูว่าปัจจัยเหล่านี้มีอิทธิพลมากน้อยเพียงใดต่อการเลือกใช้กลวิธีการขอร้อง ดังนั้นจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องทำการศึกษาเพื่อที่จะทำให้เข้าใจวัฒนธรรมของทั้งสองภาษาจะได้ทำให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพและเข้าใจตรงกัน

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษากลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ

2. เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของกลวิธีที่ผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษใช้ในการขอร้อง

3. เพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพ ความสนิทสนม และความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้องกับการใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อสะท้อนให้เห็นค่านิยมและลักษณะวัฒนธรรมการใช้ภาษาของคนในสังคม

2. เพื่อให้เกิดความเข้าใจในการสื่อสารโดยการขอร้องแบบต่างๆในสถานการณ์และปัจจัยที่แตกต่างกัน

3. เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาวัจนกรรม

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ขอบเขตของการวิจัย

1. การศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในวัยทำงานซึ่งอยู่ในช่วงอายุประมาณ 22-60 ปี

2. การศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยจะศึกษาผู้ขอร้องภาษาอังกฤษที่มีภาษาแม่เพียงภาษาเดียวคือภาษาอังกฤษ โดยไม่คำนึงถึงภาษาถิ่นย่อย

3. การศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยจะศึกษาผู้ขอร้องภาษาไทยที่ใช้ภาษาไทยเป็นภาษาแม่ โดยไม่คำนึงถึงภาษาถิ่นย่อย

4. การศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยมุ่งที่จะศึกษาปัจจัย 3 ประการ ได้แก่ สถานภาพทางสังคมในเรื่องของอำนาจในหน้าที่การงานของผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้อง ความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้อง และความสนิทสนมระหว่างผู้ขอร้องกับผู้ถูกขอร้อง เท่านั้น

สมมติฐาน

1. ในการขอร้องผู้ขอร้องภาษาไทยจะใช้กลวิธีในการขอร้องที่หลากหลายมากกว่าผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ

2. ในแต่ละหน่วยการขอร้องในเรื่องเดียวกันผู้ขอร้องภาษาไทยมีแนวโน้มใช้กลวิธีย่อยในการขอร้องมากกว่าผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ เช่น ในสถานการณ์สมมติในการขอร้องเพื่อยืมปากกา ซึ่งใน ประโยคในภาษาไทย คือ “ 1) ขอโทษนะคะ 2) หนูลืมเอาปากกามาค่ะ 3)ไม่ทราบว่าพี่มีปากกาให้ยืมไหมคะ” จะประกอบด้วย 3 กลวิธี ได้แก่ การเรียกความสนใจจากผู้ถูกขอร้อง การแสดงเหตุผล และการถามความเป็นไปได้ ซึ่งมีจำนวนกลวิธีมากกว่าในภาษาอังกฤษ เช่น ประโยคที่ว่า “1) Excuse me, 2) can I borrow your pen?” ซึ่งมีเพียง 2 กลวิธี คือ การเรียกความสนใจจากผู้ถูกขอร้องและการถามความเป็นไปได้ เป็นต้น

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

3. ปัจจัยทางสังคมต่างๆ ได้แก่ ความแตกต่างระหว่างสถานภาพ ความสนิทสนม ความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้องจะส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีในการขอร้อง เช่น ผู้ที่มีสถานภาพทางสังคมที่ต่ำกว่านิยมใช้กลวิธีการขอร้องที่หลากหลายกว่าผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า หรือผู้ที่มีความสนิทสนมเป็นพิเศษย่อมมีการเลือกใช้กลวิธีที่ง่ายไม่หลากหลายเท่ากับการขอร้องคนแปลกหน้า หรือสถานการณ์ที่มีเนื้อหาการขอร้องที่มีความหนักเบาน้อยมักใช้กลวิธีการขอร้องที่น้อยกว่าสถานการณ์ที่มีความหนักเบามากกว่า เป็นต้น

นิยามศัพท์

วัจนกรรม หมายถึง ถ้อยคำต่างๆที่พูดออกมานอกจากจะประกอบด้วยความหมายแล้วยังมีเจตนารวมอยู่ด้วยเพื่อให้เกิดการกระทำ (Searle, 1969)

การขอร้อง หมายถึง การกล่าวถ้อยคำที่แสดงเจตนาการขอร้องเพื่อขอให้ผู้อื่นทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งให้ตามที่กล่าวถ้อยคำการขอร้อง (Blum-Kulka and Olshtain, 1984)

ความสุภาพ หมายถึง การเลือกใช้ภาษาให้เหมาะสม เพื่อลดปัญหาในการสื่อสารที่อาจเกิดขึ้นได้ เมื่อมนุษย์มีการปฏิสัมพันธ์กัน (Lakoff, 1989)

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

บทที่ 2

การตรวจเอกสาร

แนวคิดและทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษา

ในบทนี้ผู้วิจัยได้ตรวจเอกสารเกี่ยวกับแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในการศึกษากลวิธีการขอร้องในภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ผู้วิจัยได้แบ่งหัวข้อทางการวิจัยออกเป็น 2 ส่วนคือ แนวคิดและทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษา และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังต่อไปนี้

ทฤษฎีวัจนกรรม

การติดต่อสื่อสารกันนั้นจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการมีปฏิสัมพันธ์กัน ซึ่งเราจะต้องให้ความสำคัญกับตัวภาษาที่ใช้เป็นตัวกลางในการสื่อความหมายเพื่อให้เข้าใจกระบวนการตีความหมายที่แท้จริงของถ้อยคำ ทำให้ทราบว่าผู้พูดมีเจตนาใดออกมาในการสื่อความหมาย ในลักษณะดังกล่าวนี้เรียกว่า วัจนกรรม ซึ่งผู้ที่มีอิทธิพลต่อแนวความคิดเป็นนักปรัชญาสองท่านได้แก่ Austin and Searle ซึ่งออสตินได้นำเสนอแนวคิดเรื่องทฤษฎีวัจนกรรม (Speech Acts Theory) ในหนังสือที่มีชื่อว่า How to do things with words ได้ศึกษาความหมายผ่านถ้อยคำใดที่ทำให้เกิดการกระทำ เช่น การสัญญา การขอร้อง การสั่ง การปฏิเสธ ต่อมาเซอร์ลได้ศึกษาและนำแนวคิดเรื่องวัจนกรรมของออสตินมาพัฒนาต่อ โดยหัวข้อต่อไปนี้จะนำเสนอทฤษฎีวัจนกรรมตามแนวคิดของนักปรัญชาทั้งสองท่าน

ทฤษฎีวัจนกรรมตามแนวความคิดของออสติน

Austin (1962) เป็นนักปรัชญากลุ่มเจตนานิยมชาวอังกฤษ (Intentionalist) ซึ่งสนใจภาษาที่เป็นอยู่ตามธรรมชาติ โดยออสตินเป็นผู้ริเริ่มแนวคิดเรื่องวัจนกรรม (Speech Act) จัดตีพิมพ์ผลงานในปี ค.ศ. 1962 โดยมีผลงานที่เป็นที่รู้จักกันโดยทั่วไปใน How to do things with words กล่าวว่าการกล่าวถ้อยคำใดๆเราไม่ได้ใช้ภาษาเพื่อสื่อความหมายเพียงอย่างเดียวแต่เราใช้ภาษาเพื่อให้เกิดการกระทำต่างๆ อีกด้วย ออสตินได้แบ่งลักษณะถ้อยคำออกเป็น 2 ประเภทคือ ถ้อยคำแสดงความจริงเท็จ (Constative Utterances) และถ้อยคำบ่งการกระทำ (Performatives Utterances)

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ถ้อยคำแสดงความเท็จจริง(Constative Utterances) คือ คำพูดหรือถ้อยคำที่ใช้ในการสื่อความ หรือบอกเล่าข้อเท็จจริง ซึ่งสามารถวิเคราะห์ว่าคำพูดนั้นเป็นจริงหรือเท็จได้ เช่น I have five toes in my right foot. “ฉันมีนิ้วเท้าข้างขวา 5 นิ้ว” จากตัวอย่างนี้สามารถวิเคราะห์หาข้อเท็จจริงได้ ถ้าผู้พูดมีนิ้วเท้าข้างขวาครบ 5 นิ้ว คำพูดนั้นเป็นจริง แต่ถ้าผู้พูดเป็นคนพิการที่มีนิ้วเท้าข้างขวาไม่ครบ 5 นิ้ว คำพูดนั้นก็จะเป็นเท็จ

ส่วนถ้อยคำบ่งการกระทำ (Performatives Utterances) คือ ถ้อยคำที่ผู้พูดกล่าวออกไปแล้วจะเป็นทั้งการสื่อเนื้อหาที่กล่าวถึงในถ้อยคำและสามารถทำให้เกิดการกระทำด้วย (สุจริตลักษณ์ ดีผดุง และ สุขุมาวดี ขำหิรัญ, 2548) ได้ยกตัวอย่างเช่น การกล่าวถ้อยคำว่า I will try my best to be at home for dinner “ฉันจะพยายามที่จะกลับบ้านเพื่อมารับประทานอาหารค่ำ” เป็นการกล่าวถ้อยที่ทำให้เกิดคำสัญญาว่าจะกลับบ้านให้ทันรับประทานอาหารค่ำ จากตัวอย่างดังกล่าว เป็นการกล่าวถ้อยที่ทำให้เกิดการกระทำบางสิ่งบางอย่างขึ้น ออสตินกล่าวว่าการกล่าวถ้อยคำบ่งการกระทำนั้น จะต้องประกอบไปด้วยเงื่อนไขการใช้ที่เหมาะสม เรียกว่า เงื่อนไขเหมาะสม (Felicity Conditions) จึงจะทำให้การกล่าวถ้อยนั้นๆ เป็นการกระทำที่เกิดผลสมบูรณ์ โดยออสตินได้ระบุเงื่อนไขเหมาะสมไว้ดังนี้

เงื่อนไขเหมาะสม (Felicity Conditions)

1. เงื่อนไขที่จะต้องเกิดกับบุคคลและสถานการณ์ที่เหมาะสมต้องมีธรรมเนียมปฏิบัติอันเป็นที่ยอมรับและก่อให้เกิดผล การที่บุคคลมีความต้องการที่จะกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งให้เป็นผล หรือเป็นที่ยอมรับของสังคมได้นั้นจะต้องขึ้นอยู่กับว่าสังคมนั้นๆมีข้อกำหนดอย่างไร ดังนั้นถ้าสังคมมีข้อกำหนดเช่นไรในสังคมก็จะยึดถือและปฏิบัติตามข้อกำหนดเหล่านั้น ซึ่งถ้าคนในสังคมนั้นไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดก็ถือว่าการกระทำนั้นไม่เป็นผล เช่น เด็กไม่สามารถพูดคำว่า I now pronounce you man and wife ในพิธีแต่งงานของคนที่นับถือศาสนาคริสต์ตามประเพณีผู้ที่เหมาะสมที่จะเป็นผู้กระทำพิธีแต่งงานจะต้องเป็นบาทหลวงเป็นผู้กระทำพิธีแต่งงานและคู่บ่าวสาวต้องทำพิธีในโบสถ์จึงจะถือว่าเป็นการแต่งงานถึงจะเป็นการกระทำที่สมบูรณ์ หรือการแต่งงานของเพศเดียวกันก็ไม่จัดว่าเป็นธรรมเนียมที่ปฏิบัติกันจึงจัดว่าเป็นเงื่อนไขที่ไม่เหมาะสม หรือคนดูเบสบอลในสนามกล่าวคำว่า You’re out! ถ้อยคำดังกล่าวไม่สมบูรณ์เพราะบุคคลที่สามารถกล่าวถ้อยคำนี้ให้เกิดผลสมบูรณ์คือ กรรมการในสนามการแข่งขันเบสบอล

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

2. เงื่อนไขที่จะต้องปฏิบัติให้ถูกต้องสมบูรณ์กันทั้งสองฝ่าย โดยที่ผู้พูดจะต้องปฏิบัติให้ถูกต้องตามแบบแผนที่ได้กำหนดไว้ในเรื่องของการกล่าวถ้อยและจะต้องปฏิบัติตามขั้นตอนต่างๆ อย่างครบถ้วนด้วยความยินยอมพร้อมใจของทั้ง 2 ฝ่าย เช่น การพนันระหว่างนาย A และ นาย B

A : I beg you five dollars that Tigers will win the World Series.

B : Sorry, I never gamble.

จากตัวอย่างดังกล่าวเห็นได้ว่าการพนันไม่เป็นผลเพราะนาย A ต้องการเดิมพันด้วยเงิน 5 ดอลลาร์ แต่นาย B กล่าวว่าปฏิเสธในการพนันว่าขอโทษด้วย ผมไม่เคยพนันกับใคร ดังนั้นถือว่าไม่ได้ปฏิบัติกันทั้งสองฝ่ายจึงไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่เหมาะสม

3. เงื่อนไขที่ผู้กล่าวถ้อยจะต้องมีความคิด ความรู้สึก และความตั้งใจที่จะกระทำสิ่งนั้นจริงๆ เช่น ชายคนหนึ่งตะโกนว่าเพื่อนบ้านด้วยคำไม่สุภาพแล้วกล่าวว่า “ขอโทษที่พูดอะไรไป” ซึ่งจริงๆแล้วชายผู้นั้นไม่เต็มใจที่กล่าวคำขอโทษ ดังนั้นถือว่าผู้พูดไม่ตั้งใจที่จะขอโทษการกระทำจึงไม่เป็น ไปตามเงื่อนไข

ตามแนวคิดของออสตินถือว่าการกล่าวถ้อยคำครั้งหนึ่งๆ สามารถแยกองค์ประกอบด้วยการกระทำ ในการกล่าวถ้อย 3 ประเภทดังนี้

1. การกล่าวถ้อย (Locutionary act) หมายถึง เสียงและถ้อยคำต่างๆที่เปล่งออกมาเพื่ออ้างถึงที่ต้องการในรูปของภาษาเพื่อใช้ภาษาในการสื่อความหมาย เช่น ชายหนุ่มพูดกับหญิงสาวว่า “ผมรักคุณ” หมายความว่า “ผม” เป็นผู้ทำอาการอย่างหนึ่งคือ “รัก” โดยมี “คุณ” เป็นผู้รับรักนี้

2. การสื่อเจตนา (Illocutionary act) หมายถึง การกล่าวถ้อยเพื่อต้องการแสดงถึงเจตนาและความตั้งใจซึ่งจะก่อให้เกิดพลังวัจนกรรมปฏิบัติ (Illocutionary force) เช่น ถ้อยคำที่ว่า “ผมรักคุณ” เป็นการแสดงเจตนาของผู้พูด (ชายหนุ่ม) ที่ต้องการจะแจ้งให้ผู้ฟัง (หญิงสาว) ทราบข้อความนี้

3. การแสดงวัจนผล (Perlocutionary act) หมายถึง ผลที่เกิดขึ้นหลังจากผู้ฟังได้รับรู้ข้อความที่ผู้พูดตั้งใจให้เกิดประสิทธิผลวัจนกรรมต่อผู้ฟัง (Perlocutionary effect) เช่น การที่ผู้พูดได้บอกรักผลที่เกิดขึ้นก็คือ ผู้ฟังเมื่อได้รับข้อความของผู้พูดถึงความรู้สึกที่มีต่อตนอาจเกิดอารมณ์ดีใจหรือการเขินอาย

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ทฤษฎีวัจนกรรมตามแนวคิดของเซอร์ล

Searle (1969) เป็นนักปรัชญาชาวตะวันตกซึ่งเป็นลูกศิษย์ของออสติน เซอร์ลศึกษาในมหาวิทยาลัย Oxford และได้นำแนวคิดของออสตินมาศึกษาและพัฒนาต่อโดยได้เขียนไว้ในหนังสือชื่อ Speech Acts (1969) เซอร์ลได้สนใจในเรื่องของการแสดงเจตนา (Illocutionary acts) และวัจนกรรมการสัญญา เซอร์ลกล่าวว่าในการกล่าวถ้อยคำนั้น ผู้พูดมิได้เพียงแต่จะกล่าวคำหรือประโยคเพื่อสื่อความหมายเท่านั้นหากแต่มีการกระทำที่แสดงเจตนาจุดมุ่งหมายและความตั้งใจที่จะกล่าวถ้อยคำนั้น และถ้อยคำเหล่านั้นจะสื่อความหมายต่อเมื่อมีองค์ประกอบในการกล่าวถ้อยคำ 3 ข้อ ดังนี้

1. การกล่าวถ้อยหรือถ้อยคำ (Utterance act) คือ การกล่าวถ้อยคำ ไม่ว่าจะเป็นหน่วยคำหรือประโยคนับตั้งแต่การเปล่งเสียงออกมาครั้งหนึ่งๆมีผลของการกระทำนั้นๆ รวมเรียกว่าถ้อยคำ (Utterance) การกล่าวถ้อยที่เป็นการกระทำของผู้พูดประการนี้ ลักษณะเดียวกันกับที่ออสตินได้กล่าวเอาไว้คือ การสื่อความตามรูปภาษา (Locutionary act)

2. การนำเสนอความ (Propositional act) คือ การกระทำที่เป็นการนำเสนอความ ซึ่งเป็นการกล่าวอ้างถึงสรรพสิ่งต่างๆ (Reference) และการแสดงลักษณะอาการต่างๆ (Predicates) โดยจะแสดงความหมายของคำพูดหรือถ้อยคำที่เปล่งออกมา

3. การแสดงเจตนา (Illocutionary act) คือ การกล่าวถ้อยคำเพื่อต้องการที่จะแสดงเจตนา (Illocutionary force) เช่น การบอก การสัญญา การขู่ การทำนาย การสั่ง การขอร้อง

Searle (1969: 22) ได้ยกตัวอย่างประโยคดังต่อไปนี้

1. Sam smokes habitually.
2. Does Sam smoke habitually?
3. Sam, smoke habitually!
4. Would that Sam smoked habitually!

จากตัวอย่างทั้ง 4 ประโยค จะเห็นได้ว่าการกล่าวถ้อยข้อ(1)-(4)มีการนำเสนอความ (Propositional content) ที่เหมือนกัน คือ Sam smoking แต่จะแตกต่างกันตรงที่เจตนาในการกล่าวถ้อย

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

คือ ข้อที่ (1) ผู้พูดต้องการบอกเล่า (Statement) ข้อที่ (2) ผู้พูดต้องการกล่าวถาม (Question) ข้อที่ (3) ผู้พูดต้องการที่จะใช้คำสั่ง (Command) และข้อที่ (4) ผู้พูดแสดงความต้องการ (expression of desire)

จากการศึกษาของเซอร์ลจะมีแนวความคิดที่แตกต่างจากออสติน คือ ออสตินจะสนใจในวัจนผลโดยเชื่อว่าวัจนกรรมหมายถึงถ้อยคำที่ทำให้เกิดการกระทำโดยที่การกล่าวถ้อยและการแสดงเจตนาของผู้พูดในการกล่าวถ้อยสามารถแยกออกจากกันได้ แต่เซอร์ลจะสนใจเจตนาของผู้พูดเป็นหลัก (Illocutionary force) ไม่ได้ให้ความสำคัญกับวัจนผลเหมือนออสตินโดยเซอร์ลเชื่อว่าวัจนกรรมคือการกระทำโดยใช้คำพูดเพื่อแสดงเจตนาของผู้พูดซึ่งการกล่าวถ้อยและการแสดงเจตนาของผู้พูดไม่สามารถแยกกันได้นั่นหมายความว่าทุกครั้งที่กล่าวถ้อย ผู้พูดจะต้องแสดงเจตนาแฝงในถ้อยคำนั้นๆ เสมอ นอกจากนี้เซอร์ลยังได้กำหนดเงื่อนไขเหมาะสมเพื่อพิจารณาว่าถ้อยคำนั้นเป็นวัจนกรรม

เงื่อนไขที่เหมาะสมที่จำแนกวัจนกรรม 4 ข้อดังนี้

1. เงื่อนไขบอกเนื้อความ (Propositional Content Rule) คือ เนื้อหาและรายละเอียด ที่ผู้พูดต้องการสื่อเจตนาเพื่อให้เกิดการกระทำในอนาคต

2. เงื่อนไขบอกปัจจัยพื้นฐาน (Preparatory Rule) คือ ผู้พูดมีความเชื่อและความคิดต่อผู้ฟังว่าสามารถกระทำบางสิ่งบางอย่างให้ได้

3. เงื่อนไขความจริงใจ (Sincerity Rule) คือ ผู้พูดจะต้องตั้งใจและต้องการที่จะกระทำอย่างแท้จริง ตามที่ผู้พูดสื่อเจตนาในการกล่าวถ้อยนั้นๆ

4. เงื่อนไขของสาระสำคัญ (Essential Rule) คือ ผู้พูดต้องรับภาระที่จะต้องกระทำบางสิ่งบางอย่างตามรายละเอียดของการกล่าวถ้อยนั้นๆ

นอกจากนี้เซอร์ล ยังได้แบ่งวัจนกรรมออกเป็น 5 ประเภท ได้แก่

1. วัจนกรรมบรรยายเหตุการณ์ (Representative) คือ วัจนกรรมที่ผู้พูดสื่อไปยังผู้ฟัง โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อนำเสนอเนื้อความหรือบอกเล่าข้อเท็จจริงให้ผู้ฟังได้รู้ เช่น วัจนกรรมการบอก

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

2. วัจนกรรมกำหนดให้ทำ (Directives) คือ วัจนกรรมที่ผู้พูดสื่อไปยังผู้ฟัง โดยมีจุดมุ่งหมายให้ผู้ฟังมีการกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งเพื่อผู้พูดอาจจะเป็นคำสั่ง การขอร้อง หรือแนะนำ เช่น วัจนกรรมการขอร้อง วัจนกรรมการถาม

3. วัจนกรรมผูกมัด (Commissives) คือ วัจนกรรมที่ผู้พูดสื่อไปยังผู้ฟัง โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อบอกให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดจะกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งเพื่อผู้ฟัง เช่น วัจนกรรมการสัญญา

4. วัจนกรรมแสดงอารมณ์ความรู้สึก (Expressives) คือ วัจนกรรมที่ผู้พูดสื่อไปยังผู้ฟัง โดยมีจุดมุ่งหมาย เพื่อแสดงสภาวะทางอารมณ์ว่าชอบ ไม่ชอบ โกรธ เสียใจ ความเจ็บปวด สภาพจิตใจหรือความรู้สึกของตนเอง เช่น วัจนกรรมการขอโทษ วัจนกรรมการขอบคุณ

5. วัจนกรรมประกาศ (Declarations) คือ วัจนกรรมที่ผู้พูดสื่อไปยังผู้ฟัง โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ประกาศหรือเปลี่ยนแปลงสถานภาพของบุคคลหรือบางสิ่งบางอย่าง เช่น การประกาศสงครามการแต่งตั้ง การคว่ำบาตร

จากแนวคิดดังกล่าว พอสรุปได้ว่า วัจนกรรมคือ คำพูดที่ประกอบกับการกระทำ องค์ประกอบของวัจนกรรม ได้แก่วัจนกรรมตรงตามคำ คือคำพูดที่เปล่งออกมา วัจนกรรมปฏิบัติ คือจุดประสงค์ของผู้พูด และผลวัจนกรรมคือผลของคำพูดที่มีต่อผู้ฟัง ทางด้านการใช้ในบริบทต่างๆ นั้น วัจนกรรมตรงตามคำแบ่งออกเป็นสองประเภทใหญ่ๆ คือ การกล่าวบ่งบอก การกระทำที่บ่งบอกการกระทำโดยตรง วัจนกรรมที่แบ่งตามการใช้อีกชนิดหนึ่งคือ วัจนกรรมอ้อมซึ่งผู้พูด จะไม่ปฏิบัติตามหลักไวยากรณ์เก่าๆ ที่ว่าคำถามจะต้องอยู่ในรูปแบบประโยคคำถาม คำสั่งและคำขอร้องจะต้องอยู่ในรูปแบบประโยคคำสั่ง และคำบอกกล่าวจะต้องอยู่ในรูปแบบประโยคบอกเล่าเป็นต้น นั่นก็คือคำขอร้องอาจจะอยู่ในรูปแบบประโยคบอกเล่า หรือประโยคคำถาม หรือประโยคคำสั่งก็ได้ นี่ย่อมแสดงว่าหน้าที่ของคำพูดและรูปแบบประโยคอาจจะไม่สัมพันธ์กันก็ได้ สุดท้ายก็เป็นผลของคำพูดหรือผลวัจนกรรม และการที่จะระบุว่าวัจนกรรมปฏิบัติใดมีผลต่อผู้ฟังนั้นต้องอาศัยปริบทช่วยในการพิจารณาด้วย ซึ่งสามารถนำมาเป็นแนวทางในการศึกษารูปแบบและกลวิธีการขอร้องว่าตรงหรือสอดคล้องกับแนวคิดของออสตินและเซอร์ล หรือไม่อย่างไร

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ทฤษฎีวัจนกรรมการขอร้อง

การขอร้องจัดได้ว่าเป็นการแสดงวัจนกรรมประเภทหนึ่งของคนในสังคม โดยผู้ขอร้องมีจุดมุ่งหมายที่จะสื่อให้ผู้ถูกขอร้องกระทำบางสิ่งบางอย่างตามที่ต้องการ ซึ่งจัดเป็นวัจนกรรมประเภทการกล่าวชี้นำ (Directives) ตามแนวความคิดของเซอร์ล การขอร้องมีรูปแบบประโยคที่หลากหลาย เช่น would like…, Can you…?, Will you…?, May I…? เป็นต้น อีกทั้งเซอร์ลยังได้ศึกษาเรื่องวัจนกรรมตรงและวัจนกรรมอ้อม (Direct Speech Act and Indirect Speech Act) วัจนกรรมอ้อม ผู้ขอร้องหมายความตามถ้อยคำที่พูดออกมาว่าตรงกับรูปภาษาหรือไม่

การพูดอ้อมเป็นกลยุทธ์หนึ่งซึ่งจะช่วยให้การสื่อสารนั้นไม่เกิดความขัดแย้ง ความหมายของถ้อยคำที่พูดออกมาว่ามีความหมายตรงตามรูปภาษา เรียกว่า วัจนกรรมตรง (Direct Speech Act) เช่น เมื่อผู้ขอร้องไม่ทราบบางสิ่งบางอย่างจึงถามผู้ถูกขอร้องเพื่อให้รู้ตามที่ผู้ขอร้องต้องการ การขอร้องจัดได้ว่าเป็นการแสดงวัจนกรรมประเภทหนึ่งของคนในสังคม โดยผู้ขอร้องมีจุดมุ่งหมายที่จะสื่อให้ผู้ถูกขอร้องกระทำบางสิ่งบางอย่างตามที่ต้องการ ซึ่งจัดเป็นวัจนกรรมประเภทการกล่าวชี้นำ (Directives) ตามแนวความคิดของเซอร์ล อีกทั้งยังได้ศึกษาเรื่องวัจนกรรมอ้อม (Indirect Speech Act) กล่าวว่า ผู้พูดหมายความตามถ้อยคำที่พูดออกมาว่าตรงกับรูปภาษาหรือ การพูดอ้อมเป็นกลยุทธ์หนึ่งซึ่งจะช่วยให้การสื่อสารนั้นไม่เกิดความขัดแย้ง เช่น เมื่อผู้พูดไม่ทราบบางสิ่งบางอย่างจึงถามผู้ฟังเพื่อให้รู้ตามที่ผู้ฟังต้องการ “Would you like to meet me for coffee?" ผู้พูดต้องการที่จะพบแต่ผู้ฟัง แต่ผู้ฟังกลับตอบปฏิเสธแบบอ้อมกล่าวว่า "I have class." ซึ่งผู้ฟังก็รับรู้ได้ว่าถูกปฏิเสธแต่รูปภาษาไม่ได้บ่งบอกการปฏิเสธ แต่ก็สามารถเข้าใจได้ ดังตารางต่อไปนี้แสดงถึงรูปแบบประโยคและหน้าที่ของวัจนกรรมปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ของไวยากรณ์สมัยก่อน ซึ่งไม่เป็นไปตามการใช้ภาษาที่แท้จริงดังตัวอย่าง ซึ่งแสดงถึงรูปประโยคและหน้าที่หลากหลายที่รูปแบบประโยค เหล่านั้นสามารถบ่งบอกได้

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตารางที่ 1 ตารางแสดงรูปประโยคและหน้าที่ของวัจนกรรม

รูปแบบประโยค	**หน้าที่**
รูปแบบประโยคบอกเล่า	การบอกกล่าว การอธิบาย การพรรณนา การ ยืนยัน การคาดการณ์
รูปแบบประโยคคำสั่ง	การสั่ง การขอร้อง
รูปแบบประโยคคำถาม	การถามเพื่อได้มาซึ่งข้อความ

เนื่องจากกลวิธีแบบอ้อมปรากฏในรูปแบบประโยคที่หลากหลาย ด้วยเหตุนี้ทำให้บางครั้งผลวัจนกรรม คือ ผลของคำพูดที่มีต่อผู้ฟังก็อาจจะไม่ตรงกับจุดประสงค์ของผู้พูดก็ได้ ดังตัวอย่างเช่น

A: How big is the moon?

B: Not as big as the earth.

A: How big is the earth?

B: Big enough.

A: How big is big enough?

B: Stop asking questions and eat your cereal.

A: Could you pass the milk and sugar?

B: I told you not to ask questions: now get on with your breakfast.

จะเห็นว่า A ตั้งคำถามเพื่อได้มาซึ่งข้อความมาโดยตลอด ซึ่งรูปแบบประโยค เหล่านั้นตรงกับหน้าที่ กล่าวคือ รูปแบบประโยคคำถามทำหน้าที่ถามคำถามแต่พอมาถึงการขอร้องของ A ก็ยังคงใช้รูปแบบประโยคคำถามอยู่อีกแทนที่จะใช้รูปแบบ ประโยคคำสั่งคือ Please pass the milk and sugar. หรือ Pass the milk and sugar, please. ประโยคนี้จึงทำให้ผู้ฟังตั้งตัวไม่ติดและเข้าใจผิดคิดว่า Could you pass the milk and sugar? ยังคงเป็นประโยคคำถามอยู่ แต่แท้จริงแล้วเป็นประโยคคำถามที่ผู้ขอร้องต้องการขอร้องให้ผู้ถูกขอร้องหยิบนมและน้ำตาลให้ ซึ่งนอกจากวัจนกรรมปฏิบัติหนึ่งๆ อาจจะอยู่ใน รูปแบบต่างๆ ของประโยคแล้ว รูปแบบประโยคหนึ่งก็อาจทำหน้าที่ได้หลายหน้าที่ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับบริบท ดังตัวอย่างเช่น

“There’s a bull in the field.” (Stubbs, 1983:158) ประโยคนี้ อาจจะทำหน้าที่ได้หลายแบบอาทิเช่น

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

1. คำกล่าวบอกข้อความธรรมดาว่ามีวัวกะทิงอยู่ที่ทุ่ง
2. คำเตือนว่าอย่าออกไปนะที่ทุ่งนามีวัวกระทิงตัวหนึ่ง
3. คำบ่นเพราะไม่ชอบให้มีวัวกะทิงอยู่ที่ทุ่งนาของตน
4. คำสั่งว่าให้ไปกำจัดวัวกระทิงตัวนี้เสีย

การศึกษาเรื่องวัจนกรรมในปัจจุบันนี้ได้ศึกษากันอย่างกว้างขวางและเป็นที่แพร่หลายทั้งในและต่างประเทศ มีการศึกษาค้นคว้าวิจัยของนักภาษาศาสตร์ในช่วงแรกๆได้แก่ Cohen and Olshtain 1981; Kasper 1981; House 1982; Wolfson 1981; Blum-Kulka 1982; Thomas 1983 ต่อมาได้มีการพัฒนาค้นคว้าเรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน

Blum-Kulka and Olshtain (1984) กล่าวถึงกลวิธีที่ใช้ในการขอร้องในชื่อ Cross-Culture Speech Acts Realization Project (CCSARP) ซึ่งศึกษาวัจนกรรมการขอร้องและวัจนกรรมการขอโทษข้ามวัฒนธรรมทั้งหมด 8 ภาษา ได้แก่ ภาษาอังกฤษที่พูดในออสเตรเลีย ภาษาอังกฤษที่พูดในอเมริกัน ภาษาอังกฤษที่พูดในอังกฤษ ภาษาฝรั่งเศสที่พูดในแคนาดา ภาษาเดนมาร์ก ภาษาเยอรมัน ภาษาฮีบรู และภาษารัสเซีย ซึ่งในแต่ละภาษาจะใช้กลวิธีในการขอร้องที่แตกต่างกันไปโดยแบ่งกลวิธีการขอร้องออกเป็น 9 กลวิธี และจัดเรียงตามระดับความตรงอ้อม ซึ่งกลวิธีการขอร้องสามารถแบ่งได้เป็นแบบตรงและแบบอ้อมโดยสามารถแยกย่อย คือ กลวิธีการขอร้องแบบตรง (Direct Strategy) กลวิธีการขอร้องแบบอ้อมตามธรรมเนียมปฏิบัติ (Conventional Indirect request) และกลวิธีการขอร้องแบบอ้อมที่ไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติ (Non-conventional Indirect request)

1. กลวิธีแบบตรง (Directive strategies) เป็นการกล่าวคำขอร้องที่แสดงรูปภาษาแสดงการขอร้องอย่างชัดเจน กล่าวคือ เมื่อแปลความหมายตามรูปภาษาแล้วทำให้ผู้ถูกขอร้องรู้ว่าผู้ขอร้องต้องการให้ผู้ถูกขอร้องกระทำบางสิ่งบางอย่างเพื่อตน สามารถแบ่งได้ดังนี้

1.1 การสั่ง (Imperative) มีโครงสร้างทางภาษาคือ รูปประโยคคำสั่งที่แสดงการขอร้องให้ผู้ถูกขอร้องกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งให้ กลวิธีนี้เป็นกลวิธีที่ผู้ขอร้องไม่นิยมใช้มากนักเนื่องจากมีลักษณะคล้ายกับการออกคำสั่งหรือการบังคับให้ผู้ถูกขอร้องปฏิบัติตามความต้องการของผู้ขอร้อง จัดว่ามีความสุภาพน้อยที่สุด

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

1.2 การกล่าวบ่งการกระทำ (Explicit Performative) การแสดงวัจนกรรมการขอร้องแบบการกล่าวบ่งการกระทำจะใช้รูปประโยคคำสั่ง แต่จะมีการแสดงการขอร้องที่ชัดเจนมากขึ้น เช่น “ขอ” “ช่วย” “ฝาก” และ “วาน”

1.3 การแสดงเจตนา (Hedged Performative) กลวิธีการขอร้องที่ผู้ขอร้องแสดงความรู้สึกว่าตนมีความต้องการที่อยากให้ผู้ถูกขอร้องได้กระทำตามที่ตนเองต้องการ แต่จะคล้ายกับการบีบบังคับผู้ถูกขอร้องซึ่งจะเป็นการสร้างภาระให้ผู้ถูกขอร้อง เช่น “I really would like to ask you some help” หรือ “In fact, I need your cooperation” มักจะปรากฏคำดังต่อไปนี้ เช่น might be sure, go ahead, please do, with pleasure เป็นต้น

1.4 การบอกความต้องการหรือแสดงความปรารถนา (Want Statement) กลวิธีการขอร้องแบบบอกความต้องการเป็นกลวิธีการขอร้องที่บอกความต้องการและความปรารถนาของผู้ขอร้องอย่างตรงไปตรงมา มักจะมีคำว่า “อยาก” “ต้องการ” “would like” “wish” “hope” กลวิธีนี้ผู้ขอร้องจะแสดงการขอร้องด้วยการกล่าวถึงความต้องการหรือความปรารถนาของตนในสิ่งที่ผู้ขอร้องต้องการขอร้องกับผู้ถูกขอร้อง การขอร้องกลวิธีนี้จะแตกต่างจากการขอร้องอย่างตรงไปตรงมาในแง่ที่ผู้ขอร้องจะใช้คำที่แสดงความรู้สึกของตนเองลงไปในคำกล่าวถ้อยนั้น เช่น “อยาก” “ต้องการ” หรือ “มีความประสงค์”

2. กลวิธีแบบอ้อม (Indirect Strategy)

ตามแนวคิดของ Brown and Levinson (1987) เมื่อผู้ขอร้องตัดสินใจจะขอร้องและตัดสินใจที่จะไม่ใช้การขอร้องแบบตรงในการขอร้องเพราะการขอร้องจะก่อให้เกิดภาระแก่ผู้ถูกขอร้องค่อนข้างมาก ทำให้ผู้ถูกขอร้องต้องถูกรบกวนก้าวก่ายอย่างมาก ซึ่งเป็นการทำให้เสียหน้าด้านลบ (Negative face) และผู้ถูกขอร้องอาจจะไม่อยากทำตามที่ผู้ขอร้องได้ขอร้อง ดังนั้นจึงต้องพยายามหากลวิธีที่เหมาะสมมาใช้ในการขอร้องเพื่อให้ผู้ถูกขอร้องรู้สึกมีโอกาสและมีอิสระในการตัดสินใจว่าจะกระทำตามที่ขอร้องหรือไม่ รวมทั้งพยายามใช้กลวิธีที่จะทำให้ผู้ถูกขอร้องยอมรับการกระทำตามเพื่อที่ผู้ขอร้องจะได้ไม่ต้องเสียหน้าด้วย กลวิธีแบบอ้อมนี้แบ่งได้เป็น 2 ลักษณะคือ 1) กลวิธีอ้อมอย่างมีแบบแผน และ 2) กลวิธีอ้อมอย่างไม่มีแบบแผน ซึ่งยังสามารถแบ่งเป็นกลวิธีย่อยดังนี้

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

2.1 กลวิธีอ้อมอย่างมีแบบแผน (Conventional indirect request) กลวิธีอ้อมอย่างมีแบบแผน เป็นการกล่าวขอร้องที่อ้างถึงบริบทของเงื่อนไขที่จำเป็นสำหรับการกระทำของผู้ถูกขอร้องจะกระทำเพื่อผู้ขอร้อง กล่าวคือ ผู้ขอร้องมีเจตนาที่จะแสดงการขอร้อง แต่มิได้แสดงรูปภาษาที่ใช้ในการกล่าวขอร้องโดยตรง ดังนั้น รูปภาษาจึงไม่บ่งบอกว่าเป็นการขอร้อง แต่เมื่อผู้ขอร้องได้ทำการขอร้องออกไปแล้วผู้ถูกขอร้องสามารถที่จะเข้าใจได้ถูกต้องว่าเป็นการขอร้อง ซึ่งจัดว่าเป็น “วัจนกรรมอ้อม” (indirect speech act) เช่น ‘could you do it’ หรือ ‘would you do it’

2.2 กลวิธีอ้อมอย่างไม่มีแบบแผน (Unconventional indirect strategies) เป็นการกล่าวอ้างถึงสิ่งที่ต้องการขอร้องเพียงบางส่วนเท่านั้น กล่าวคือ ผู้ขอร้องต้องการขอร้องด้วยรูปภาษาที่ผู้ถูกขอร้องไม่สามารถแปลความหมายของคำได้ถูกต้องว่าผู้ขอร้องต้องการขอร้องให้ผู้ถูกขอร้องกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งเพื่อผู้ขอร้อง ดังนั้น ผู้ถูกขอร้องจึงต้องอาศัยบริบท หรือสถานการณ์ของการสนทนาในขณะนั้นเข้ามาช่วยในการตีความถึงจะทำให้ผู้ถูกขอร้องเข้าใจเจตนาของผู้ขอร้องได้ถูกต้องว่าผู้ขอร้องต้องการขอร้องอย่างไร สามารถจำแนกได้ 2 แบบ คือ

2.2.1 การบอกเป็นนัยอย่างเข้ม (Strong hint) กลวิธีการขอร้องแบบอ้อมอย่างไม่มีแบบแผนโดยการบอกเป็นนัยอย่างเข้ม คือการกล่าวถ้อยคำบอกเป็นนัยโดยการอ้างอิงส่วนใดส่วนหนึ่งในการขอร้องแต่ไม่ได้กล่าวถ้อยคำขอร้องโดยตรง

2.2.2 การบอกเป็นนัยอย่างอ่อน (Mild Hint) กลวิธีการขอร้องอย่างไม่มีแบบแผนโดยการบอกเป็นนัยอย่างอ่อน คือ การกล่าวถ้อยคำเป็นนัย โดยการไม่อ้างอิงสิ่งที่เกี่ยวข้องและการขอร้องเลย ในกรณีนี้ผู้ถูกขอร้องจะต้องเป็นผู้ตีความหมายการขอร้องจากบริบทและสถานการณ์ในการสนทนานั้นๆ ผู้ถูกขอร้องจะรู้และเข้าใจถึงเจตนาการขอร้องของผู้ขอร้อง

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตารางที่ 2 กลวิธีการขอร้อง 9 กลวิธี

กลวิธี	ตัวอย่างประโยคที่ใช้
Mood derivable	leave me alone
Explicit performatives	I'm asking you not to park the car here
Hedge performatives	I would like you to give your lecture a week earlier
Locution derivable	Madam, you'll have to move your car
Scope stating	I really wish you'd stop bothering me
Language specific suggestory formula	Why don't you get lost?
Reference to preparatory conditions	Could you clear up the kitchen, please?
Strong hints	You've left this kitchen in a right mess
Mild hints	I'm nun (พูดกับผู้ชายที่มาตื๊อ)

ที่มา: House and Kasper (1981); Blum-Kulka, Danet and Gerson (1983)

จากการศึกษาทฤษฎีการขอร้อง ดังกล่าว ทำให้ทราบว่า มีกลวิธีการขอร้องที่หลากหลาย ซึ่งสามารถนำมาเป็นแนวทางในการศึกษาและวิเคราะห์กลวิธีการขอร้องของกลุ่มตัวอย่างว่าเป็นอย่างไร ใช้กลวิธีไหน และใช้แตกต่างกันอย่างไร

ทฤษฎีความสุภาพ

ในทฤษฎีความสุภาพนี้ Brown and Levinson (1978) ได้ให้คำจำกัดความไว้ว่าความสุภาพนั้นไม่ใช่ความสุภาพด้วยการใช้ถ้อยคำที่ไพเราะ เลิศหรูแต่อย่างใด เพียงแต่เป็นการรักษาหน้าของผู้ถูกขอร้อง ในการสนทนาทุกคนมี "หน้า" (Face) ที่ต้องรักษาซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ หน้าทางด้านบวก (Positive Face) หมายถึง ความปรารถนาที่ทุกคนพอใจที่จะได้รับการชื่นชม ยกย่อง หรือภาพลักษณ์ในทางบวกจากบุคคลนั้น และหน้าทางด้านลบ (Negative Face) หมายถึง ความปรารถนาที่จะไม่ให้คนอื่นมารบกวน บุกรุก หรือ ก้าวก่าย ที่แฝงอยู่ในการสนทนา คือ การเสี่ยงต่อการเสียหน้า เช่น ในวัจนกรรมการขอร้องก็เป็นวัจนกรรมหนึ่งที่คุกคามหน้าด้านลบของผู้ที่ถูกขอร้องหรือผู้ฟังเพราะเป็นการกระทำที่ต้องการที่จะได้รับการอำนวยประโยชน์จากผู้ถูกขอร้อง การกระทำดังกล่าวเป็นการรบกวนหรือทำให้ผู้ถูกขอร้องลำบากใจที่จะต้องคิดว่าจะตอบรับดีหรือไม่ และขอให้ผู้ถูกขอร้องยอมรับหรือปฏิบัติตามในสิ่งที่ขอร้อง ดังนั้น การขอร้องอาจทำให้ทั้งผู้ขอร้อง

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

และผู้ถูกขอร้องต้องเสียหน้าและในขณะเดียวกันผู้ขอร้องต้องสูญเสียหน้าทางบวก เพราะจะต้องเอาตัวเองไปขออาศัยพึ่งพา ขอความช่วยเหลือจากคนอื่น และอาจถูกปฏิเสธได้

จากแนวคิดดังกล่าวจะเห็นได้ว่าการขอร้องนั้นเสี่ยงที่จะทำให้ผู้ที่ถูกขอร้องไม่พอใจ โกรธ มีทัศนคติที่ไม่ดีต่อผู้ขอร้อง และผู้ขอร้องเองอาจต้องเสียหน้าจากการถูกปฏิเสธ ดังนั้นจำเป็นที่จะต้องเลือกใช้ภาษาเพื่อสร้างความสุภาพในการขอร้อง ดังนั้นจึงมีกลวิธีที่หลากหลายในการขอร้อง ซึ่งสามารถแปรไปตามระดับความสุภาพได้ ซึ่งบราวน์และเลวินสัน ได้กล่าวไว้ดังต่อไปนี้

กลวิธีที่ 1 Without repressive action, baldly คือ การกล่าวเจตนาตรงๆ โดยไม่มีการตกแต่งข้อความ เป็นการการกระทำที่แสดงเจตนาที่ตรงไปตรงมามากที่สุด ผู้ขอร้องไม่ได้คำนึงถึงการสร้างความสุภาพ เพราะคิดว่าเป็นเรื่องธรรมดาไม่ถือเป็นการทำให้เสียหน้าหรือเสียหน้าน้อยที่สุด เช่น ในการขอร้องผู้ที่สนิทสนมกันผู้ขอร้องสามารถแสดงเจตนาตรงๆได้เลยเพราะเชื่อว่าผู้ถูกขอร้องไม่ถือสา

กลวิธีที่ 2 Positive politeness เป็นการกระทำที่มีการตกแต่งข้อความหรือแก้ไขบางสิ่งบางอย่างเพื่อให้ผู้ถูกขอร้องรู้ว่าผู้ขอร้องไม่ได้มีความรู้สึกในทางลบต่อหน้าของผู้ถูกขอร้อง กลวิธีนี้มีการตกแต่งประโยคเล็กน้อย เพื่อเลือกให้เหมาะสมกับสถานการณ์ เช่น เพื่อนชวนไปเที่ยวแต่ไม่อยากไป กลัวว่าเพื่อนจะเสียหน้าที่คิดว่าผู้พูดรู้สึกไม่พอใจการกระทำ ก็จะพูดว่า “ท่าทางจะสนุกดีนะ แต่เราไม่ว่างจริงๆ”

กลวิธีที่ 3 Negative politeness เป็นการกระทำที่มีการตกแต่งแก้ไขบางสิ่งบางอย่างเพื่อที่จะแสดงว่าไม่ได้มีเจตนาที่จะก้าวก่ายหน้าทางลบของผู้ถูกขอร้อง คือ ไม่ได้เจตนาที่จะรบกวนทำให้ผู้ถูกขอร้องต้องเดือดร้อน กลวิธีดังกล่าวมีหลายวิธีด้วยกัน อีกทั้งเพื่อไม่เป็นการจำกัดทางเลือกแก่ผู้ถูกขอร้องเกินไป ซึ่งผู้ขอร้องสามารถปฏิเสธการขอร้องได้โดยการหาข้ออ้างได้ เป็นต้น

กลวิธีที่ 4 Off record เป็นการกระทำที่ผู้ขอร้องไม่ได้แสดงอย่างชัดเจนว่ามีเจตนาเช่นใด เป็นการเลี่ยง เพื่อให้ไม่เป็นการคุกคามหน้าของผู้ถูกขอร้อง แล้วปล่อยให้ผู้ถูกขอร้องเป็นผู้ที่ตีความเจตนาที่แท้จริง วิธีการนี้สามารถเลี่ยงความรับผิดชอบต่อสิ่งที่ตนกล่าวได้ โดยอ้างว่าที่แท้แล้วตนไม่ได้มีเจตนาอย่างที่ผู้ถูกขอร้องตีความ เช่น การบอกเป็นนัย

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ดังนั้นจากแนวคิดดังกล่าว สามารถนำมาเป็นแนวทางในการศึกษาว่าการที่กลุ่มตัวอย่างมีการใช้ความสุภาพในการขอร้อง ซึ่งจะมีคำพูดที่เป็นไปในทางบวกและลบ จะส่งผลต่ออารมณ์ความรู้สึกของผู้ถูกขอร้อง หรือทำให้เกิดความชัดเจนจากการขอร้องได้

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่มีผลต่อการขอร้อง

ปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาการใช้กลวิธีการขอร้องที่ต่างกันนั้น มีความสัมพันธ์กับทฤษฎีหน้าของผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้อง ซึ่งมีอยู่ด้วยกัน 3 ปัจจัยคือ ความสัมพันธ์ด้านสถานภาพทางสังคมของผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องหรืออำนาจ (Power) ความสนิทสนมระหว่างผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องหรือระยะห่างทาสังคม (Social Distance) และความหนักเบาของการขอร้อง (Ranking of imposition) นอกจากนี้ยังมีอีกปัจจัยหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับทฤษฎีหน้าของผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้อง นั่นคือ โครงสร้างในการขอร้อง ซึ่งเป็นโครงสร้างที่ Blum-Kulka and Olshtain (1984); Fukushima (1996) ได้ศึกษาเอาไว้ดังต่อไปนี้

1. ระยะห่างทางสังคม คือ ความสนิทสนมระหว่างผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้อง เป็นปัจจัยที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ของผู้ขอร้องกับผู้ถูกขอร้องว่ามีความสนิทสนมกันมากน้อยเพียงใด หากความสนิทสนมต่างกัน ระดับการข่มขู่หน้าก็แตกต่างกัน ส่งผลต่อการใช้กลวิธีที่ต่างกัน เช่น ในสถานการณ์เดียวกันเมื่อมีความสนิทสนมคุ้นเคยกัน คนสเปนจะใช้การขอร้องที่ต่างกันโดยจะใช้กลวิธีที่อ้อมมากเมื่อผู้ถูกขอร้องมีความสนิทสนมมาก

2. อำนาจ คือ สถานภาพทางสังคมของผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้อง เป็นสิ่งที่ถูกกำหนดได้จากมุมมองของแต่ละสังคม แต่ละวัฒนธรรม

3. ความหนักเบาของการขอร้อง คือ ลักษณะของสถานการณ์ที่ทำการขอร้องว่ามีความยาก หรือรบกวนหน้าขอผู้ถูกขอร้องมากน้อยเพียงใด แต่ทั้งนี้สิ่งที่เป็นตัวตัดสินได้ว่าสถานการณ์ใดรุนแรงหรือไม่รุนแรงก็คือวัฒนธรรมภายในสังคมนั้นๆ

4. โครงสร้างของคำพูดในการขอร้อง (Structure of Head Act and Supportive Moves) คือ การแสดงวัจนกรรมการขอร้อง จะประกอบด้วยโครงสร้าง 2 ส่วนด้วยกันคือ ส่วนหลัก (Head Act) เป็นเนื้อหาหลักที่แสดงความหมายของการขอร้อง เช่น “ช่วยหยิบหนังสือให้หน่อย” และส่วนขยาย (Supportive move) เป็นส่วนขยายของการแสดงการขอร้องซึ่งอาจมีใช้เพื่อปกปิดความรักหน้าของ

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้ถูกขอร้องก่อนที่จะทำการขอร้อง หรือทำให้การขอร้องในแต่ละครั้งมีน้ำหนักมากยิ่งขึ้น เช่น “วานหยิบหนังสือเล่มนั้นให้หน่อยได้ไหม พอดีเราหยิบไม่ถึง” ข้อความย่อยแรกเป็นส่วนหลัก และข้อความย่อยหลักเป็นส่วนขยายซึ่งโครงสร้างของคำพูดในการขอร้องมีทั้งหมด 6 แบบดังนี้

แบบที่ 1 โครงสร้างส่วนหลักเพียงอย่างเดียว (Head act only) เป็นโครงสร้างที่ผู้ขอร้องเจตนาแสดงถ้อยคำขอร้องไปยังผู้ถูกขอร้องทันที โดยมิได้คำนึงถึงหน้าของผู้ขอร้องมากนัก

แบบที่ 2 โครงสร้างส่วนหลักตามด้วยส่วนขยาย (Post-posed) เป็นโครงสร้างที่ผู้ขอร้องกล่าวถ้อยคำแสดงการขอร้องพร้อมกับกล่าวถึงสิ่งอื่นที่เกี่ยวข้อง เพื่อทำให้การขอร้องนั้นมีน้ำหนักมากขึ้น

แบบที่ 3 โครงสร้างส่วนขยาย ตามด้วยส่วนหลัก (Pre-posed) เป็นโครงสร้างที่ผู้ขอร้องพยายามที่จะปกปิด หรือไม่กล้าที่จะขอร้องโดยทันที จึงใช้ส่วนขยายก่อนเป็นการเกริ่นนำกับผู้ถูกขอร้องก่อนและจึงตามด้วยคำขอร้องที่ต้องการที่จะขอร้อง

แบบที่ 4 โครงสร้างส่วนขยายตามด้วยส่วนหลักและตามด้วยส่วนขยาย (In between-posed) เป็นโครงสร้างที่ผู้ขอร้องใช้ส่วนขยายก่อนอาจเป็นเพราะเกรงใจหรือไม่กล้าที่จะขอร้องกับผู้ถูกขอร้องโดยทันที ในขณะเดียวกันเมื่อกล่าวคำขอร้องแล้ว ก็ยังใช้ส่วนขยายเพื่อเพิ่มน้ำหนักคำขอร้องจัดว่าเป็นโครงสร้างที่ผู้ขอร้องพยายามรักษาหน้าของตนเองที่ต้องเสียไปอย่างมาก

แบบที่ 5 โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนหลักมากกว่าหนึ่งส่วน (Multiple Heads) เป็นโครงสร้างที่ผู้ขอร้องกล่าวคำขอร้องมากกว่า 1 ข้อความย่อย เป็นโครงสร้างที่ผู้ขอร้องคำนึงถึงหน้าด้านลบของผู้ถูกขอร้องน้อยที่สุด

แบบที่ 6 โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนขยายเพียงอย่างเดียว (No Head Acts) เป็นโครงสร้างที่ผู้ขอร้องไม่ระบุคำขอร้องอย่างชัดเจน แต่กล่าวถึงเรื่องทั่วๆไป ที่เกี่ยวข้องกับเหตุการณ์ที่ต้องการขอร้องผู้ถูกขอร้อง โดยผู้ถูกขอร้องต้องแปลเจตนาของผู้ขอร้องเอง อาจอาศัยบริบทของสถานการณ์หรือสิ่งอื่นๆ เข้ามาช่วยในการแปลความ การแสดงวัจนกรรมการขอร้องด้วยโครงสร้างแบบนี้ เป็นกลวิธีที่อ้อมมากที่สุด และผู้ขอร้องก็รักษาหน้าของผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องมากที่สุดด้วย

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

นววรรณ พันธุเมธา (2527) ได้กล่าวไว้ว่า การใช้ประโยคเพื่อแสดงเจตนา ว่าการที่ผู้ขอร้องเปล่งวาจาออกมาเป็นประโยคด้วยเจตนาต่างกันนั้นอาจจะต้องให้ผู้ถูกขอร้องได้ทราบความคิดความรู้สึกของตนเองหรือต้องการให้ผู้ถูกขอร้องกระทำอย่างใดอย่างหนึ่ง ประโยคจึงอาจแบ่งตามเจตนาของผู้ใช้ 3 ประเภท คือ ประโยคที่แจ้งให้ทราบ ถามให้ตอบ และบอกให้ทำ สำหรับประโยคขอร้องนั้นจัดอยู่ในประเภทประโยคบอกให้ทำ เช่นเดียวกับประโยคคำสั่งจึงมีลักษณะคล้ายกับประโยคคำสั่ง ที่มักจะลงท้ายประโยคด้วยคำว่า ซิ นะ ซึ่งแตกต่างกับประโยคขอร้องตรงที่ประโยคขอร้องไม่ได้บังคับให้ทำตามและมักจะมีส่วนขยายเพิ่มขึ้นมาเพื่อไม่ให้ประโยคฟังดูห้วนเกินไป เช่น “ช่วยหยิบน้ำตรงนั้นให้หน่อยนะจ๊ะ” ส่วนในกรณีที่รูปภาษาที่แสดงการถาม บางครั้งไม่ได้หมายความว่า ผู้ขอร้องจะถามผู้ถูกขอร้องเสมอไปแต่อาจต้องการขอร้องผู้ถูกขอร้องก็ได้ “ช่วยขับรถให้เร็วกว่านี้หน่อยได้ไหมจ๊ะ” “ฝากหนังสือไปคืนที่ห้องสมุดได้ไหม” เป็นต้น หรือแม้แต่การพูดว่า “ร้อนจังเลย” และมองไปที่พัดลมผู้ถูกขอร้องคนหนึ่งก็เดินไปเปิดพัดลมนั่นก็จัดว่าเป็นรูปแบบการขอร้องอย่างหนึ่ง จะเห็นได้ว่าผู้ขอร้องไม่ได้มีเจตนาที่ขอร้องตรงๆแต่อย่างใด แต่ผู้ถูกขอร้องก็สามารถพอที่จะเข้าใจได้ว่าผู้ขอร้องมีเจตนาใดกันแน่ จากการตีความจากบริบทและสถานการณ์แวดล้อม

ปิยะวัลย์ วิรุฬหชัยพงษ์ (2543) ศึกษาโครงสร้างการขอร้องในภาษาไทยและภาษาอังกฤษแบบอเมริกัน โดยการเปรียบต่างข้ามวัฒนธรรม รวมทั้งศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างโครงสร้างและกลวิธีการขอร้องกับสถานภาพทางสังคมของผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องด้วย ผลการศึกษาพบว่า ในด้านโครงสร้างการขอร้อง ภาษาไทยมีการใช้โครงสร้างในส่วนขยายมากกว่าภาษาอังกฤษแบบอเมริกันอย่างเห็นได้ชัด ซึ่งพบโครงสร้างการขอร้องในภาษาไทยจำนวน 5 โครงสร้าง โดยเรียงตามความถี่ที่พบตั้งแต่มากที่สุดถึงน้อยที่สุด ได้แก่ โครงสร้างส่วนขยายตามด้วยส่วนหลัก โครงสร้างส่วนหลักตามด้วยส่วนขยาย โครงสร้างส่วนหลักตามด้วยส่วนขยาย โครงสร้างส่วนหลักเพียงอย่างเดียว และ โครงสร้างส่วนขยายเพียงอย่างเดียว ส่วนโครงสร้างการขอร้องในภาษาอังกฤษแบบอเมริกันพบ 4 โครงสร้าง ได้แก่ โครงสร้างส่วนหลักเพียงอย่างเดียว โครงสร้างส่วนขยายตามด้วยส่วนหลัก โครงสร้างส่วนหลักตามด้วยส่วนขยาย และโครงสร้างส่วนขยายตามด้วยส่วนหลักและตามด้วยส่วนขยาย และไม่พบโครงสร้างส่วนขยายเพียงอย่างเดียวในภาษาอังกฤษแบบอเมริกัน ด้านกลวิธีการขอร้องพบว่า ผู้ขอร้องทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษแบบอเมริกันมีกลวิธีการขอร้อง 3 กลวิธี โดยเรียงจากลำดับความถี่ที่ปรากฏมากไปยังความถี่ที่ปรากฏน้อย ได้แก่ กลวิธีแบบอ้อมไม่ใช่ตามธรรมเนียมปฏิบัติ กลวิธีแบบตรง โดยผู้ขอร้องภาษาไทยจะใช้กลวิธีแบบอ้อมไม่ใช่ตาม

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ธรรมเนียมปฏิบัติ ส่วนผู้ขอร้องภาษาอังกฤษแบบอเมริกันจะใช้กลวิธีแบบอ้อมตามธรรมเนียมปฏิบัติและกลวิธีแบบอ้อมไม่ใช่ตามธรรมเนียมปฏิบัติในสัดส่วนเท่าๆ กัน นอกจากนี้ยังพบว่าผู้ขอร้องภาษาอังกฤษแบบอเมริกันใช้กลวิธีแบบอ้อมตามธรรมเนียมปฏิบัติสูงกว่าผู้ขอร้องภาษาไทยมาก ด้านกลวิธีที่ใช้ในโครงสร้างการขอร้องของทั้งสองภาษาพบว่า ในภาษาไทยมีกลวิธีดังกล่าว 12 กลวิธี โดยเรียงจากความถี่ที่ปรากฏพบมากไปยังน้อย ได้แก่ การแสดงเหตุผล การเกริ่นนำ การทักทาย การขอโทษ การขอบคุณ การให้คำสัญญา การยกย่องผู้ฟัง การเน้นย้ำคำขอร้อง การให้ข้อเสนอทดแทน การเสนอข้อต่อรองให้กับผู้ฟัง การแสดงความกังวลใจ และการแสดงความเกรงใจ ส่วนในภาษาอังกฤษ พบกลวิธีการดังกล่าวจำนวน 8 กลวิธีเรียงตามความถี่จากมากไปหาน้อย ได้แก่ การแสดงเหตุผล การขอโทษ การเกริ่นนำ การทักทาย การขอบคุณ การให้ข้อเสนอทดแทน การให้คำสัญญา การยกย่องผู้ฟัง และการเน้นย้ำคำขอร้อง นอกจากนี้ ยังพบว่าสถานภาพทางสังคมมีผลต่อการใช้โครงสร้างและกลวิธีการขอร้องในภาษาไทย เช่น ผู้ขอร้องที่มีสถานภาพทางสังคมสูงจะใช้วัจนกรรมตรงกับผู้ถูกขอร้องมากกว่าวัจนกรรมอ้อม ในขณะเดียวกันสถานภาพทางสังคมที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการขอร้องในผู้ขอร้องภาษาอังกฤษแบบอเมริกัน

สุนัดดา วิริยา (2544) ได้ศึกษากลวิธีและรูปแบบภาษาที่แสดงการขอร้องในภาษาไทย ปัจจัยทางสังคมระหว่างผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องและรวมทั้งระดับความยากง่ายของเรื่องที่ขอร้อง โดยเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างจากอาจารย์และนักเรียนกลุ่มละ 50 คน รวมเป็น 100 คน ผลการศึกษาเกี่ยวกับกลวิธีการขอร้องพบว่า มีกลวิธีการขอร้องจำนวน 2 กลวิธีใหญ่ ได้แก่ การขอร้องอย่างตรงไปตรงมา ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็นกลวิธีย่อยได้ 2 วิธี คือ การขอร้องที่มีส่วนตกแต่ง ซึ่งมีกลวิธีย่อยอีก 8 กลวิธี ได้แก่ การลดความรุนแรงของสถานการณ์ การยกย่องและให้เกียรติผู้ฟัง การแสดงความเป็นกันเอง การเสนอทางเลือก การแสดงความเกรงใจ การแสดงเหตุผล การเสนอข้อแลกเปลี่ยน และการสำนึกบุญคุณ ผลการศึกษาในด้านรูปแบบภาษาที่ใช้ในการขอร้องพบว่า มีการใช้กริยาที่บ่งเจตนาขอร้องในกลวิธีการขอร้องอย่างตรงไปตรงมาที่ไม่มีส่วนตกแต่งและมีการใช้กริยาบ่งเจตนาขอร้องรวมทั้งใช้คำต่างๆ ตกแต่งในกลวิธีการขอร้องอย่างตรงไปตรงมาที่มีส่วนตกแต่ง ในขณะไม่พบรูปภาษาบ่งเจตนาขอร้องในกลวิธีการขอร้องอย่างไม่ตรงไปตรงมา ในด้านผลการศึกษาการขอร้องที่แปรตามปัจจัยทางสังคมระหว่างผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องและความยากง่ายของเรื่องที่ใช้ในการขอร้อง พบว่า มีการใช้กลวิธีการขอร้องอย่างตรงไปตรงมาที่มีส่วนตกแต่งมากที่สุด ซึ่งกลวิธีนี้นิยมใช้กับผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องทุกวัย ทุกสถานภาพไม่ว่าแตกต่างหรือเท่าเทียมกัน รวมทั้งเรื่องที่ใช้ในการขอร้องไม่ว่าจะยากหรือง่ายด้วยเช่นกัน กลวิธีรองลงมา คือ กลวิธีการขอร้องอย่างไม่ตรงไปตรงมาโดยพบจำนวนการใช้กลวิธีนี้มากใน

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

สถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพต่ำกว่าผู้ถูกขอร้อง และเรื่องที่ขอร้องเป็นเรื่องยาก ส่วนกลวิธีการขอร้องอย่างตรงไปตรงมาที่ไม่มีส่วนตกแต่งจะพบมากเมื่อผู้ขอร้องมีสถานภาพที่สูงกว่าผู้ถูกขอร้อง นอกจากนี้ยังพบว่า สถานภาพทางสังคมและความยากง่ายของเรื่องที่ต้องการขอร้องมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีย่อยในการขอร้อง เนื่องจากความถี่ในเลือกใช้กลวิธีย่อยของการขอร้องอย่างตรงไปตรงมาที่มีส่วนตกแต่งจะมากขึ้นในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพต่ำกว่าผู้ถูกขอร้องและเรื่องขอร้องเป็นเรื่องที่ยากด้วยเช่นกัน

อุมาภรณ์ สังขมาน (2544) ได้ศึกษาการใช้ภาษาสุภาพในภาษาไทย โดยเน้นภาษาพูดที่ปรากฏในวัจนกรรมการขอร้อง การปฏิเสธและการไม่เห็นด้วย และศึกษารูปแบบ ปริมาณการใช้ในแต่ละรูปแบบ และการเลือกใช้ถ้อยคำโดยการประมาณการเสี่ยงต่อการเสียหน้าตามตัวแปรเพศ ซึ่งการศึกษาครั้งนี้ใช้กรอบแนวคิดเรื่องความสุภาพของบราวน์และเลวินสันที่ว่าความสุภาพเป็นการใช้ภาษาเพื่อรักษาหน้า ผลการศึกษาพบว่ามีองค์ประกอบ 3 ส่วนในรูปแบบวัจนกรรมการขอร้อง คือ ส่วนเสริมหน้า โดยมีองค์ประกอบย่อย ได้แก่ คำเรียกขาน การเกริ่นความ การให้เหตุผล เป็นต้น ถ้อยคำแสดงเจตนา ได้แก่ ถ้อยคำแสดงเจตนาโดยตรงและถ้อยคำแสดงเจตนาโดยอ้อม และ ส่วนเสริมหลังซึ่งหมายถึงส่วนที่ตามหลังถ้อยคำแสดงเจตนา ได้แก่ การให้เหตุผล การออกตัว การให้โอกาสเลือก เป็นต้น ในด้านปริมาณการใช้วัจนกรรมในแต่ละรูปแบบพบว่า มีการใช้วัจนกรรมรูปแบบ ส่วนเสริมหน้า+ถ้อยคำแสดงเจตนา มากที่สุดทั้งในเพศหญิงและชาย และพบการใช้วัจนกรรมรูปแบบ ถ้อยคำแสดงเจตนา+ส่วนเสริมหลัง น้อยที่สุดทั้งในทั้งสองเพศ ทั้งนี้ จึงอาจกล่าวได้ว่าตัวแปรทางเพศไม่ได้มีผลต่อการเลือกใช้รูปแบบวัจนกรรมการขอร้อง ในส่วนของการเลือกใช้ถ้อยคำในสถานการณ์ในการขอร้องต่างๆ โดยพิจารณาจากการประมาณการเสี่ยงต่อการเสียหน้าสามารถแบ่งออกเป็น 4 ลักษณะตามระดับความเสี่ยงต่อการเสียหน้าจากมากไปหาน้อย ได้แก่ การใช้ภาษาที่ตรงประเด็น ซึ่งไม่มีการตกตำคำด้วยส่วนเสริมใดๆ ทั้งสิ้น เป็นถ้อยคำที่แสดงการขอร้องโดยตรง การใช้ภาษาเชิงสุภาพในเชิงบวก เป็นการใช้ถ้อยคำแสดงเจตนาการขอร้องโดยตรงซึ่งตกแต่งด้วยส่วนเสริมหน้าและส่วนเสริมหลังที่แสดงความเป็นกลุ่มเดียวกันกับผู้ขอร้อง ได้แก่ การเกริ่นความและการให้เหตุผล เป็นต้น การใช้ภาษาในเชิงลบ เป็นการใช้ถ้อยคำแสดงเจตนาการขอร้องโดยตรงซึ่งตกแต่งด้วยส่วนเสริมหน้าและส่วนเสริมหลังที่ผู้ขอร้องสามารถให้ผู้ถูกขอร้องปฏิเสธได้ เช่น การประนีประนอม เป็นต้น และการใช้ภาษาแบบอ้อมค้อม เป็นการใช้ถ้อยคำแสดงเจตนาการขอร้องโดยอ้อม ซึ่งอาจตกแต่งด้วยส่วนเสริมหน้าและส่วนเสริมหลังหรือไม่ก็ได้ ในด้านตัวแปรทางเพศพบว่า เพศไม่มีผลต่อการเลือกใช้ถ้อยคำเมื่อพิจารณาจากการประมาณการเสี่ยงต่อการเสียหน้า รวมทั้งไม่มีผลต่อการเลือกใช้รูปแบบของวัจนกรรมการขอร้องด้วยเช่นกัน อาจเนื่องมาจากมีการใช้ถ้อยคำบ่งชี้เจตนา (formulaic expression) ในวัจนกรรมบางประเภทซึ่งอาจเป็น

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ส่วนที่ช่วยกำหนดให้ผู้ขอร้องเลือกรูปแบบของวัจนกรรมมากกว่าตัวแปรทางเพศ เช่น “ขอรบกวนหน่อย” “ช่วย” ซึ่งพบในส่วนหน้าของวัจนกรรมการขอร้อง ทำให้เกิดการมีส่วนเสริมหน้าได้ จึงทำให้พบว่ามีการใช้รูปแบบ ส่วนเสริมหน้า+ถ้อยคำแสดงเจตนา มากกว่ารูปแบบอื่นๆ

อาภาภรณ์ เดชวิจารณ์กิจ (2544) ได้ศึกษาและเปรียบต่างโครงสร้างและกลวิธีการขอร้องในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย รวมทั้งความสัมพันธ์ของปัจจัยทางด้านสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนมของผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้อง และความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้องกับโครงสร้างและกลวิธีการขอร้อง ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์นำมาจากบทสนทนาในสถานการณ์จริงและบทสนทนาจากสถานการณ์สมมติจากกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นและชาวไทย จำนวนกลุ่มละ 10 คู่ ผลการศึกษาด้านโครงสร้างการขอร้องในภาษาญี่ปุ่นพบว่า มีโครงสร้างการขอร้องอยู่ 4 แบบ ได้แก่ โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนหลักเพียงอย่างเดียว โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนขยายแล้วตามด้วยส่วนหลัก โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนขยายตามด้วยส่วนหลักและตามด้วยส่วนขยาย และโครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนขยายเพียงอย่างเดียว ส่วนผลการศึกษาด้านโครงสร้างการขอร้องในภาษาไทย พบว่า มี 5 โครงสร้าง คือ โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนหลักแล้วตามด้วยส่วนขยายเพิ่มเติมจากรูปแบบโครงสร้าง 4 รูปแบบที่กล่าวมาข้างต้น ได้รูปแบบโครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนขยายแล้วตามด้วยส่วนหลักเป็นโครงสร้างที่พบบ่อยที่สุดในผู้พูดทั้งสองภาษา นอกจากนี้ ยังพบว่าพบกลวิธีการขอร้องในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยจำนวน 3 กลวิธี ได้แก่ กลวิธีแบบตรง กลวิธีแบบอ้อมตามธรรมเนียมปฏิบัติ และกลวิธีแบบอ้อมไม่ใช่ตามธรรมเนียมปฏิบัติ โดยผู้ขอร้องชาวญี่ปุ่นใช้กลวิธีแบบอ้อมตามธรรมเนียมปฏิบัติมากที่สุด ส่วนผู้ขอร้องชาวไทยใช้กลวิธีแบบตรงมากที่สุด กลวิธีที่ผู้ขอร้องทั้งสองเลือกใช้น้อยที่สุดคือกลวิธีแบบอ้อมไม่ใช่ตามธรรมเนียมปฏิบัติ ส่วนในด้านปัจจัยเรื่องสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนมระหว่างผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้อง และความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้องมีบทบาทต่อการเลือกใช้รูปแบบโครงสร้างและกลวิธีการขอร้อง ซึ่งผู้ขอร้องทั้งสองภาษาเลือกใช้โครงสร้างและกลวิธีแตกต่างกันออกไปตามความเหมาะสมและความแตกต่างของแต่ละปัจจัย

จตุพร ค้าฮั้ว (2546) ได้ศึกษาโครงสร้างทางไวยากรณ์ รูปแบบ ระดับและประเภทของวัจนกรรมการขอร้องในสังคมไทย โดยนำข้อมูลมาจากบทสนทนาในชีวิตประจำวัน ในด้านโครงสร้างทางไวยากรณ์พบว่ามีโครงสร้างวัจนกรรมการขอร้อง 2 โครงสร้างหลัก คือ + กริยาวลี $\pm$ คำลงท้าย (+VP $\pm$ FP) และ + กริยาวลี + คำลงท้าย + ได้ไหม (+VP + FP +ได้ไหม) ในด้านรูปแบบของวัจนกรรมการขอร้องพบว่า มีส่วนประกอบ 3 ส่วน คือ ส่วนหลัก (Head act) ส่วนขยาย (Supportive move) และคำเรียกผู้ฟัง (Alerter) โดยใช้ความหมายของถ้อยความในการแบ่งรูป

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ของวัจนกรรมการข้อร้อง ซึ่งทั้ง 3 ส่วนดังกล่าวสามารถเกิดร่วมกันได้ และพบรูปแบบการเกิดร่วมกันของทั้งหมด 7 รูปแบบ ได้แก่ ส่วนหลักส่วนเดียว ส่วนหลัก + ส่วนขยาย ส่วนขยาย + ส่วนหลัก ส่วนขยาย + ส่วนขยาย + ส่วนหลัก ส่วนขยาย + ส่วนหลัก + ส่วนขยาย ส่วนขยาย + ส่วนขยาย + ส่วนหลัก + ส่วนขยาย และส่วนหลักหลายส่วน

ปนันดา เลอเลิศยุติธรรม (2549) ได้ศึกษาความสุภาพในการขอร้องและการปฏิเสธในการติดต่อธุรกิจทางจดหมายในภาษาไทย และปัจจัยที่มีผลต่อการใช้กลวิธีการดังกล่าว ได้แก่ อำนาจ ระยะห่างทางสังคม ภาระหน้าที่ และวัฒนธรรมทางธุรกิจ โดยใช้กรอบทฤษฎีของ Brown and Levinson (1978); Leech (1983) and Blum-Kulka (1984, 1992) เป็นแนวทางในการวิเคราะห์ ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์มาจากจดหมายธุรกิจ การสัมภาษณ์ และการสังเกตการณ์ภายในองค์กรธุรกิจ ผลการศึกษาพบว่า มีความแตกต่างกันบางประการในด้านกลวิธีความสุภาพในการขอร้องและกลวิธีความสุภาพในการปฏิเสธ โดยกลวิธีความสุภาพในการขอร้องสามารถจำแนกออกเป็น 6 กลวิธี ได้แก่ การยกย่อง การใช้วัจนกรรมที่ทำให้ผู้ถูกขอร้องพึงพอใจโดยการชม การขอโทษ และการขอบคุณ นอกจากนี้ยังปรากฏกลวิธีการให้เหตุผล การเสนอทางเลือก การแสดงความหวัง และการให้ข้อมูลเพิ่มเติมทางธุรกิจ ซึ่งทั้ง 6 กลวิธีดังกล่าวสามารถอธิบายได้โดยแนวคิดของ Lakoff (1973); Brown and Levinson (1978, 1987) and Blum-Kulka (1984, 1992) ผลการศึกษาด้านกลวิธีความสุภาพในการปฏิเสธมีจำนวน 5 กลวิธีซึ่งไม่ปรากฏกลวิธีการเสนอทางเลือก นอกจากนี้พบว่าการพิจารณาถึงผลประโยชน์ทางธุรกิจเป็นส่วนสำคัญทั้งในการขอร้องและการปฏิเสธ และไม่ปรากฏการแสดงหรือการลดตนเองเหมือนการสนทนาในชีวิตประจำวัน เพราะส่งผลทำให้อำนาจในการต่อรองลดลงและกระทบกับผลประโยชน์ทางธุรกิจ นอกจากนี้ยังพบว่า วัฒนธรรมทางธุรกิจมีผลต่อกลวิธีความสุภาพด้านลบและกลวิธีความสุภาพที่สัมพันธ์กับการยกย่องนับถือ ในขณะที่สังคมธุรกิจให้ความสำคัญต่อการได้รับการยอมรับและชื่นชมต่อผู้อื่น ความต้องการการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจทำให้กลวิธีการสร้างความสุภาพด้านบอกหรือกลวิธีความสุภาพที่สัมพันธ์กับการได้รับการยอมรับจากบุคคลอื่น นอกจากนี้อำนาจมีบทบาทในการขอร้องและการปฏิเสธ โดยผู้ที่มีอำนาจน้อยกว่าจะใช้กลวิธีความสุภาพที่ซับซ้อนกว่าเมื่อติดต่อกับผู้ที่มีอำนาจมากกว่า

ปนันดา เลอเลิศยุติธรรม (2549) ศึกษาความสุภาพที่ปรากฏในวัจนกรรมการขอร้องในภาษาไทย โดยเก็บรวบรวมข้อมูลบทจากสนทนาในสถานการณ์จริง บทสนทนาทางโทรทัศน์และแบบสอบถาม และได้นำมาวิเคราะห์หากลวิธีที่ใช้ในการขอร้องตามแนวคิดเรื่องวัจนกรรมตรงและวัจนกรรมอ้อม วิเคราะห์กลวิธีความสุภาพที่ปรากฏในวัจนกรรมการขอร้องตามแนวทฤษฎีของ Lakoff (1973, 1989); Ide (1986, 1992) และศึกษาปัจจัยที่กำหนดการใช้กลวิธีความสุภาพใน

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

วัจนกรรมการขอร้องด้วย ผลการศึกษาเรื่องกลวิธีการขอร้องพบว่า มี 2 กลวิธีหลัก คือ การแสดงวัจนกรรมการขอร้องโดยตรง ซึ่งการเป็นขอร้องอย่างตรงไปตรงมาเพื่อให้อีกฝ่ายทราบว่าตนต้องการให้กระทำสิ่งใด โดยมีกลวิธีย่อยๆ ได้แก่ การใช้คำศัพท์แสดงการขอร้อง เช่น “ช่วย” และ “ขอ” การทำให้ดูเป็นเรื่องเล็กน้อยโดยใช้คำว่า “หน่อย” เป็นต้น การให้เหตุผล การสัญญา เป็นต้น ซึ่งปนันดาได้กล่าวเพิ่มเติมว่าการแสดงวัจนกรรมการขอร้องหนึ่งวัจนกรรมนั้นอาจปรากฏกลวิธีดังกล่าวเพียงลักษณะเดียวหรือหลายลักษณะร่วมกันก็ได้ การแสดงวัจนกรรมการขอร้องโดยอ้อม ซึ่งไม่ได้เป็นการกล่าวโดยตรงโดยมีเจตนาให้ผู้ถูกขอร้องตีความด้วยตนเองว่าผู้ขอร้องต้องการให้ตนกระทำสิ่งใดให้ ซึ่งวัจนกรรมในลักษณะนี้มีความสุภาพเป็นปัจจัยสำคัญ ผลการศึกษาในเรื่องความสุภาพ พบว่าความสุภาพที่ปรากฏมีหลายลักษณะ ได้แก่ การยกย่องผู้ฟัง โดยการใช้คำศัพท์ที่สุภาพเพื่อให้เกียรติผู้ฟัง การใช้คำลงท้ายที่แสดงความสุภาพ เช่น “คะ”, “ขา”, “ครับ” ในกรณีที่ผู้ถูกขอร้องมีอายุ ความอาวุโสหรือสถานภาพทางสังคมที่สูงกว่า การขอโทษ เป็นการขอโทษเพื่อแสดงความสุภาพเท่านั้นไม่ได้เป็นการแสดงเจตนาขอโทษจริงๆ การแสดงการขอรบกวน โดยใช้คำว่า “กวน”, “รบกวน” หรือ “ขอรบกวน” เพื่อแสดงความสุภาพและความเกรงใจ การทำให้ดูเป็นเรื่องเล็กน้อย โดยลดความรุนแรงของเรื่องที่ขอร้องว่าเรื่องที่เล็กน้อยเท่านั้นโดยเลือกใช้คำว่า “นิด” “หน่อย” การทำให้เป็นประโยคคำถาม เพื่อให้ผู้ถูกขอร้องมีโอกาสเลือกว่าจะกระทำตามที่ผู้ขอร้องได้ขอไว้หรือไม่ด้วยการลงท้ายวัจนกรรมการขอร้องด้วยวลี “ได้ไหมคะ” หรือ “ได้ไหมครับ” การให้ทางเลือก เป็นการไม่บังคับผู้ถูกขอร้อง แต่ให้ผู้ถูกขอร้องเลือกกระทำในสิ่งที่ตนเองต้องการ การกล่าวโดยอ้อมซึ่งไม่ได้ใช้รูปประโยคแสดงการขอร้องโดยตรง แต่สามารถตีความได้ว่าผู้ขอร้องต้องการให้ผู้ถูกขอร้องปฏิบัติสิ่งใดให้ การขอร้องในลักษณะนี้ผู้ขอร้องไม่ได้บังคับให้ปฏิบัติตามที่ตนขอร้อง แน่เป็นไปตามความสมัครใจของผู้ถูกขอร้องเอง ผลการศึกษาเรื่องปัจจัยแสดงความสุภาพในวัจนกรรมการขอร้อง พบว่า ความสุภาพที่ปรากฏมีหลายระดับตั้งแต่ ระดับสุภาพ ระดับปกติ จนถึงระดับไม่สุภาพ ซึ่งแต่ละระดับต่างๆ นี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ ได้แก่ อายุและความอาวุโส ถ้าผู้ขอร้องมีอายุและความอาวุโสน้อยกว่าผู้ถูกขอร้อง ระดับความสุภาพที่พบในวัจนกรรมการขอร้องจะมีมากกว่าผู้ถูกขอร้องที่มีอายุและความอาวุโสน้อยกว่าหรือเท่าเทียมกัน ถ้าผู้ขอร้องมีอายุและความอาวุโสมากกว่าผู้ถูกขอร้อง ลักษณะวัจนกรรมการขอร้องจะเป็นการกล่าวโดยตรงมีลักษณะคล้ายกับคำสั่ง สถานภาพทางสังคม ถ้าสถานภาพทางสังคมของผู้ถูกขอร้องสูงกว่าผู้ขอร้องระดับความสุภาพจะเพิ่มขึ้น แต่ถ้าสถานภาพทางสังคมของผู้ถูกขอร้องต่ำกว่าผู้ขอร้องระดับความสุภาพจะลดลงและบางครั้งมีลักษณะคล้ายคำสั่ง ความสนิทสนม ถ้าผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องมีความสนิทสนมกันความสุภาพจะน้อยลง จนบางครั้งมีลักษณะเสมือนการขอร้องแต่เป็นการแจ้งให้ผู้ขอร้องรับทราบเท่านั้น แต่ถ้าทั้งสองฝ่ายไม่มีความสนิทสนมกันระดับความสุภาพจะสูงขึ้น นอกจากนี้ เมื่อเปรียบเทียบผลการศึกษาความสุภาพในวัจนกรรมการขอร้องของภาษาไทยกับทฤษฎีความสุภาพของเลคอฟและอีเดะ

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

พบว่า ทั้งสองทฤษฎีมีความสอดคล้องกันในด้านการไม่บังคับผู้ฟัง การให้ทางเลือก การทำให้ผู้สนทนารู้สึกดี และระดับความสุภาพ แต่ไม่สอดคล้องกับความคิดของเลคอฟ ที่กล่าวว่า การไม่บังคับผู้ฟังและการทำให้ผู้สนทนารู้สึกดีไม่สามารถปรากฏร่วมกันได้ ซึ่งลักษณะเช่นนี้พบในวัจนกรรมการขอร้องในภาษาไทย เนื่องจากเหตุผลที่ว่าความสุภาพของสังคมตะวันออกและสังคมตะวันตกมีความแตกต่างกัน

สุจริตลักษณ์ ดีผดุง (2549) ได้ศึกษาวัจนกรรมการขอร้องในภาษาไทยจากข้อมูลบทสนทนาในชีวิตประจำวัน โดยเน้นศึกษารูปและกลยุทธ์ของวัจนกรรมการขอร้องในภาษาไทยโดยการเปรียบเทียบรูปและกลยุทธ์ในการขอร้องในภาษาอังกฤษโดยสังเขป และเปรียบเทียบการแปลวัจนกรรมการขอร้องในภาษาอังกฤษเป็นภาษาไทยโดยนำข้อมูลมาจากนวนิยายจำนวน 5 เรื่อง ได้แก่ “The Great Gatsby” “Are you There, God?” “Memories of Midnight” “The Notebook” และ “Tortilla Flat” จากการวิเคราะห์ข้อมูลภาษาจากบทสนทนาในชีวิตประจำวัน พบว่า วัจนกรรมการขอร้องในภาษาไทยรวมทั้งในภาษาอังกฤษ 3 แบบ ตามระดับการเพิ่มระดับการกล่าววัจนกรรมอ้อมของ บลูม กุลกา และคณะ (Blum-Kulka *et al.*, 1989) ได้แก่ การใช้กลวิธีแบบตรง แบ่งเป็น 4 ประเภทย่อย ได้แก่ การสั่ง (imperative) การกล่าวบ่งการกระทำอย่างแจ่มชัด(explicit performative) และการกระทำโดยการออกตัว (hedge performative) การบอกเล่าความต้องการ(want statement) กลวิธีแบบอ้อม ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 แบบ คือ กลวิธีแบบอ้อมอย่างมีแบบแผนและกลวิธีแบบอ้อมอย่างไม่มีแบบแผน โดยกลวิธีแบบอ้อมอย่างมีแบบแผน (conventional indirect request) สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ สูตรการแนะนำตัว (suggestory formula) และ การให้เตรียมตัวด้วยการถาม (query preparatory) ในส่วนของการขอร้องโดยใช้กลยุทธ์อ้อมอย่างไม่มีแบบแผน (non-conventional indirect request) สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ การบอกเป็นนัยอย่างเข้มและการบอกเป็นนัยอย่างเบา ผลการศึกษาเกี่ยวกับการแปลกลวิธีในการขอร้องจากภาษาอังกฤษเป็นภาษาไทย พบว่า ผู้แปลพยายามรักษาโครงสร้างในภาษาแปลคือภาษาไทยให้ใกล้เคียงกับต้นฉบับในภาษาอังกฤษให้มากที่สุด ในด้านการแปลการขอร้องที่ใช้กลวิธีแบบตรง การศึกษารูปแบบการแปลวัจกรรมการขอร้องจากภาษาอังกฤษเป็นไทย การศึกษาวัจนกรรมโดยส่วนใหญ่มักใช้วิธีการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม เนื่องจากการแปลนั้นถือเป็นรูปแบบหนึ่งของการติดต่อสื่อสารข้ามวัฒนธรรม ดังนั้นในการศึกษานี้จึงนำเอาข้อมูลโครงสร้างการขอร้องจริงจากหนังสือนวนิยายอังกฤษที่แปลเป็นไทยจำนวน 5 เรื่องมาวิเคราะห์ ได้แก่ “The Great Gatsby” “Are you There, God?” “Memories of Midnight” “The Notebook” และ “Tortilla Flat” ผลการศึกษาพบว่า การแปลการขอร้องจากภาษาอังกฤษเป็นไทย ผู้แปลมักใช้กลวิธีเดียวกันกับกลวิธีการขอร้องที่พบทั่วไป

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ในวัจนกรรมการขอร้องในภาษาไทย เช่น การขอร้องโดยตรงที่ใช้รูปแบบคำสั่งและการขอร้องโดยอ้อมที่ใช้รูปแบบการบอกเป็นนัย

ผู้วิจัยพบว่ามีงานวิจัยที่ศึกษาเรื่องวัจนกรรมการขอร้องข้ามภาษาอย่างแพร่หลาย ที่เป็นงานวิจัยทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทำให้ผู้วิจัยเกิดความสนใจที่จะศึกษากลวิธีการขอร้องในภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ซึ่งงานวิจัยต่างๆที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมการขอร้องพบว่ามีเพียงการศึกษาโครงสร้าง การเปรียบต่างข้ามภาษา และสนใจเพียงปัจจัยทางสังคมเท่านั้น หรือในงานวิจัยของปิยะวัลย์ ศึกษาโครงสร้างและกลวิธีการขอร้องที่มีผลต่อสถานภาพทางสังคมเท่านั้น หรือ งานวิจัยของอาภาภรณ์ ที่ได้ศึกษาโครงสร้างและกลวิธีการขอร้องในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย โดยศึกษาปัจจัยต่างๆที่มีผลต่อการขอร้อง ซึ่งแตกต่างจากผู้วิจัยโดยผู้วิจัยต้องการที่จะศึกษากลวิธีการขอร้องในภาษาไทยและภาษาอังกฤษ โดยเปรียบเทียบกลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษว่ามีกลวิธีการขอร้องที่เหมือนหรือแตกต่างกันอย่างไร ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการขอร้อง ได้แก่ สถานภาพทางสังคม ความสนิทสนม และความหนักเบาของสถานการณ์โดยทำแบบสอบถามเพื่อวัดระดับความหนักเบาในการขอร้องเพื่อที่จะแสดงให้เห็นถึงมุมมองและความแตกต่างของแต่ละวัฒนธรรมว่ามีความเหมือนหรือแตกต่างกันอย่างไร และปัจจัยเหล่านี้ส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษอย่างไร โดยใช้แนวคิดเรื่องการขอร้องของบลุม กุลกา (Blum-Kulka, 1984) และใช้แนวคิดเรื่องหลักความสุภาพของบราวน์และเลวินสัน (Brown and Levinson, 1987) เป็นกรอบในการศึกษาปัจจัยทางสังคมที่มีอิทธิพลต่อกลวิธีในการขอร้องของผู้ขอร้องทั้งสองภาษา ซึ่งปัจจัยที่นำมาศึกษาได้แก่ สถานภาพทางสังคมระหว่างผู้ขอร้องกับผู้ถูกขอร้องหรืออำนาจ (Power) ความสนิทสนมหรือระยะห่างทางสังคมของผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้อง (Social Distance) และอัตราการล่วงละเมิด (Ranking of imposition) หรือระดับความหนักเบาในการขอร้อง ว่าปัจจัยทางสังคมเหล่านี้มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องทั้งสองภาษาหรือไม่ อย่างไร

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

บทที่ 3

วิธีการวิจัย

วิธีการเก็บข้อมูล

การศึกษากลวิธีการขอร้องในภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ผู้วิจัยได้จัดทำแบบสอบถามโดยแบ่งออกเป็น 2 ชุด โดยชุดที่ 1 เป็นการเก็บข้อมูลเพื่อกำหนดสถานการณ์ระดับความหนักเบาในเรื่องที่จะขอร้อง จากนั้นนำสถานการณ์ที่ได้จากแบบสอบถามชุดที่ 1 มาใช้ในการสร้างแบบสอบถามชุดที่ 2 เพื่อที่จะศึกษากลวิธีการขอร้องในภาษาไทยและในภาษาอังกฤษ

1. วิธีการเก็บข้อมูลเพื่อกำหนดสถานการณ์ระดับความหนักเบาในเรื่องที่จะขอร้อง

การเก็บข้อมูลเพื่อกำหนดสถานการณ์วัดระดับความหนักเบาในเรื่องที่จะขอร้องเพื่อทราบว่าผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษมีมุมมองในเรื่องของความหนักเบาของสถานการณ์ และนำมาใช้ในการสร้างแบบสอบถามชุดที่ 2 เพื่อที่จะศึกษากลวิธีในการขอร้องของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ

1.1 การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ผู้วิจัยเลือกกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้ขอร้องในภาษาไทย และกลุ่มผู้ขอร้องในภาษาอังกฤษ โดยผู้วิจัยได้พยายามให้กลุ่มตัวอย่างที่พูดภาษาไทยและภาษาอังกฤษมีคุณสมบัติต่างๆ ในอัตราส่วนที่ใกล้เคียงกันมากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ เพื่อให้มั่นใจว่าความแตกต่างระหว่างผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษที่ผู้วิจัยได้จากแบบสอบถาม ว่าเกิดจากปัจจัยทางภาษาไม่ได้มาจากความแตกต่างทางด้านอื่นๆ ทั้งนี้การเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างที่พูดภาษาอังกฤษก่อนเป็นหลัก เนื่องจากผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลในเมืองไทย มีชาวต่างชาติน้อยและหากลุ่มตัวอย่างยากและมีความจำกัดมาก จากนั้นจึงหากลุ่มตัวอย่างที่เป็นคนไทย

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตารางที่ 3 เพศของกลุ่มตัวอย่างของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ

ผู้ขอร้องภาษาไทย		ผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ	
เพศหญิง	**เพศชาย**	**เพศหญิง**	**เพศชาย**
19	11	18	12

ตารางที่ 4 อายุของกลุ่มตัวอย่างของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ

อายุผู้ขอร้องภาษาไทย					อายุผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ				
25-29	**30-34**	**35-39**	**40-44**	**45-50**	**25-29**	**30-34**	**35-39**	**40-44**	**45-50**
12	8	8	2	0	14	7	9	0	0

ตารางที่ 5 การศึกษาของกลุ่มตัวอย่างของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ

การศึกษาผู้ขอร้องภาษาไทย				การศึกษาผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ			
มัธยม	**ปริญญาตรี**	**ปริญญาโท**	**ปริญญาเอก**	**มัธยม**	**ปริญญาตรี**	**ปริญญาโท**	**ปริญญาเอก**
4	20	5	1	3	20	5	2

ผู้วิจัยได้กำหนดจำนวนคนในกลุ่มตัวอย่างที่พูดภาษาไทยและภาษาอังกฤษกลุ่มละ 30 คน ด้วยว่าจำนวน 30 เป็นจำนวนประชากรต่ำสุดที่เมื่อนำมาคำนวณเพื่อพิสูจน์สมมติฐานทางสถิติจะถือเสมือนว่าเป็นจำนวนอนันต์หรือจำนวนที่มากมายนับไม่ได้ (Infinity) ดังนั้นหากใช้จำนวนที่น้อยกว่า 30 ก็อาจส่งผลให้มีข้อโต้แย้งตามมาเกี่ยวกับความน่าเชื่อถือของผลการทดลองได้

1.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลนั้น ผู้วิจัยได้เลือกแบบสอบถามเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการสร้างสถานการณ์สมมติ เนื่องจากการศึกษาวัจนกรรมมีการเก็บข้อมูลหลายวิธี อาทิเช่น การเก็บข้อมูลจากสถานการณ์จริง ซึ่งการเก็บข้อมูลแบบนี้จะได้ข้อมูลที่เป็นธรรมชาติ เก็บข้อมูลที่ได้จากสถานการณ์ที่เกิดขึ้นจริง ซึ่งการเก็บข้อมูลวิธีนี้ มีความยากลำบากในการเก็บข้อมูลเป็นอย่างมาก

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

เพราะไม่สามารถควบคุมปัจจัยที่ต้องการจะศึกษาได้ และใช้ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลของวัจนกรรมที่ต้องการนาน

ส่วนการตอบแบบสอบถามที่สมมติจากสถานการณ์จริง สามารถควบคุมปัจจัยที่ต้องการจะศึกษาในการแสดงวัจนกรรมนั้นๆ ได้ ดังนั้น ผู้วิจัยได้ตัดสินใจเลือกวิธีการเก็บข้อมูลโดยการให้ตอบแบบสอบถามที่สมมติเหตุการณ์จากสถานการณ์จริง เนื่องจากต้องการคุมปัจจัยอื่นๆ ที่อาจจะเกี่ยวข้องกับการแสดงวัจนกรรม และเพื่อมิให้ส่งผลต่อการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่าง ดังนั้นจะต้องควบคุมปัจจัยที่จะส่งผลกระทบ เช่น ความสนิทสนม สถานภาพทางสังคม และระดับความหนักเบาของสถานการณ์ อีกทั้งวิธีนี้ยังเหมาะสมในด้านของเวลาที่ใช้ในการเก็บข้อมูลอีกด้วย

ผู้วิจัยได้จัดทำแบบสอบถามชุดที่ 1 เป็นแบบสอบถามเพื่อวัดระดับความหนักเบาในการขอร้อง เพราะผู้วิจัยต้องการที่จะทราบว่ากลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นอย่างไรต่อสถานการณ์ที่แตกต่างกันในการขอร้อง ว่ามีความยากง่ายต่างกันอย่างไร อีกทั้งผู้ขอร้องในภาษาไทยและผู้ขอร้องในภาษาอังกฤษเป็นคนต่างเชื้อชาติ ต่างภาษา และต่างวัฒนธรรมกันย่อมจะมีค่านิยม มุมมองและความคิดที่แตกต่างกันออกไป จึงจำเป็นต้องให้กลุ่มตัวอย่างทำแบบสอบถามชุดที่ 1 เพราะการขอร้องในบางสถานการณ์ผู้ขอร้องในภาษาไทยมองว่าเรื่องนั้นเป็นเรื่องที่ยากต่อการขอร้องแต่ผู้ขอร้องในภาษาอังกฤษกลับมองเห็นว่าในเรื่องเดียวกันนั้น เป็นเรื่องที่ง่ายที่จะพูดหรือขอร้อง

1. แบบสอบถามชุดที่ 1

แบบสอบถามชุดนี้เป็นแบบสอบถามเพื่อวัดระดับความยากง่ายในการขอร้อง ผู้วิจัยได้เรียกแบบสอบถามชุดนี้ว่าแบบสอบถามชุดที่ 1 แบบสอบถามชุดนี้ได้แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 จะเป็นคำถามที่เกี่ยวกับข้อมูลส่วนตัว เพื่อทำให้ทราบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ได้เป็นกลุ่มที่เราต้องการ และส่วนที่ 2 เป็นแบบทดสอบเพื่อวัดระดับความหนักเบาในการขอร้อง และผู้วิจัยได้จัดทำขึ้นเป็น 2 ภาษาได้แก่ ภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ซึ่งทั้งสองภาษานี้เป็นสถานการณ์เดียวกัน ในแต่ละข้อนั้นเป็นเหตุการณ์สมมติในการขอร้อง ที่เป็นคำบรรยายสั้นๆ มีลักษณะที่แตกต่างกันออกไปและเป็นเหตุการณ์ที่สามารถเกิดขึ้นได้ในชีวิตประจำวัน

ในการเก็บข้อมูลนั้น ผู้วิจัยให้กลุ่มตัวอย่างพิจารณาว่าสถานการณ์ใดเป็นเรื่องง่ายในการขอร้องและสถานการณ์ใดเป็นเรื่องที่ยากในการขอร้องซึ่งได้มาจากการวัดระดับความหนักเบาในการขอร้องโดยผู้วิจัยได้แบ่งเป็น 5 ระดับ ดังนี้

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

1 = ง่ายมากที่สุด

2 = ง่าย

3 = ปานกลาง

4 = ค่อนข้างยาก

5 = ยากมากที่สุด

ตัวอย่างแบบสอบถามชุดที่ 1 บางส่วน เช่น

คุณต้องการขอติดรถใครสักคนเพื่อที่จะออกไปซึ่งเป็นทางผ่านที่คุณกำลังจะกลับพอดี และในขณะนั้นเป็นเวลาเลิกงานและในซอยนั้นไม่มีรถประจำทางเลย คุณคิดว่าการขอร้องของคุณในสถานการณ์เช่นนี้ เป็นเรื่องที่ยากหรือง่ายสำหรับคุณ

☐ ง่ายมาก ☐ ง่าย ☐ ปานกลาง ☐ ค่อนข้างยาก ☐ยาก

You would like to ask your colleague to take you along on his/her way home in his/her car because your home is on the way and there are no public buses at that time. Do you think that your request is difficult or easy to be made in this situation?

☐ very easy ☐ easy ☐ neutral ☐ quite difficult ☐ difficult

ในแบบสอบถามชุดที่ 1 ได้จัดทำสถานการณ์สมมติทั้งหมดจำนวน 16 ข้อ สถานการณ์ทั้ง 16 ข้อนี้ ผู้วิจัยได้สมมติเหตุการณ์ขึ้นมาเอง ในแต่ละข้อมีลักษณะเหตุการณ์ที่แตกต่างกันออกไป และเป็นเหตุการณ์ที่สามารถเกิดขึ้นได้ในชีวิตประจำวัน สาเหตุที่ต้องมีเหตุการณ์ 16 ข้อ เพื่อความหลากหลายในการหาระดับความยากง่ายของสถานการณ์ ไม่มากไม่น้อยเกินไป

2. แบบสอบถามชุดที่ 2

แบบสอบถามชุดนี้เป็นแบบสอบถามเพื่อวิเคราะห์ข้อความที่แสดงการขอร้องของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องในภาษาอังกฤษ ใช้เพื่อเก็บข้อมูลการแสดงกลวิธีในการขอร้อง เรียกว่าแบบสอบถามชุดที่ 2 ผู้วิจัยได้ให้กลุ่มตัวอย่างตอบแบบสอบถามตามความจริงของสถานการณ์ที่

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

กำหนดให้ ซึ่งเป็นสถานการณ์เดียวกันกับแบบสอบถามชุดที่ 1 โดยที่ผู้วิจัยได้แบ่งระดับความหนักเบาในการขอร้องออกเป็น 5 ระดับ คือ การขอร้องที่ง่ายมาก ง่าย ปานกลาง ค่อนข้างยากและยาก ตามลำดับ โดยในแต่ละเรื่องมีความหนักเบาในการขอร้องที่แตกต่างกันและจะเกี่ยวข้องกับสถานภาพทางสังคมที่แตกต่างกันไป 3 ระดับ คือ สถานภาพทางด้านตำแหน่งในการทำงานที่สูงกว่า เท่ากันและต่ำกว่า โดยในแต่ละข้อนั้นจะนำปัจจัยในด้านความสนิทสนมระหว่างผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย คือ ผู้ขอร้องมีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องเป็นอย่างดี ผู้ขอร้องมีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องในระดับเพื่อนร่วมงานเท่านั้น และผู้ขอร้องไม่มีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องเลยเป็นเหมือนกับคนแปลกหน้า

ตัวอย่างแบบสอบถามในชุดที่2 ฉบับภาษาไทยและภาษาอังกฤษ บางส่วน เช่น

1. ในสถานการณ์ที่คุณกำลังคุยโทรศัพท์อยู่ และต้องการที่จะจดเบอร์โทรศัพท์ คุณจึงขอกระดาษเปล่ากับปากกาของคนที่ยืนอยู่ใกล้ๆ คุณจะพูดว่าอย่างไร

1.1 สมมติว่าคุณมีสถานภาพทางสังคมที่สูงกว่าขอร้องคนแปลกหน้า คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า (เช่น อาจารย์-นักเรียน หรือ หัวหน้ากับลูกน้อง)

_____

_____

1.2 สมมติว่าคุณมีสถานภาพทางสังคมที่สูงกว่าขอร้องกับผู้รู้จักกันในฐานะที่ทำงานร่วมกัน คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

1.3 สมมติว่าคุณมีสถานภาพสูงกว่าขอร้องกับผู้ที่มีสนิทสนมกันเป็นพิเศษ คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

1. While you are on the phone, you would like to note something and ask for a paper and a pen. What would you say?

1.1 Assume that you are a person of **higher status** who makes a request to **a stranger** (e.g. professor-student or manager-employee).

_____

_____

1.2 Assume that you are a person of **higher status** who makes a request to a person whom you **don't know personally** (e.g. professor-student or manager-employee).

_____

_____

1.3 Assume that you are a person of **higher status** who makes a request to a person who is **close to you** (e.g. professor-student or manager-employee).

_____

_____

จากตัวอย่างแบบสอบถามเป็นสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมที่สูงกว่าผู้ถูกขอร้อง ในสถานการณ์ที่มีความหนักเบาน้อยมากที่สุด ในเรื่องการขอยืมกระดาษและปากกา

3. การเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง

การเก็บข้อมูลผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษนั้น จะเก็บจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 คน โดยใช้แบบสอบถามให้กลุ่มตัวอย่างเขียนคำตอบลงในแบบสอบถาม การเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามนี้ เพื่อความสะดวกในการเก็บข้อมูลและให้ได้คำตอบที่เป็นอิสระ

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

การวิเคราะห์ข้อมูล

เริ่มต้นจากผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามชุดที่ 1 จากนั้นก็นำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามชุดที่ 1 มาคัดเลือกสถานการณ์ที่ต้องการเพื่อนำมาสร้างแบบสอบถามชุดที่ 2 ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลตามลำดับ ดังนี้ คือ

การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามชุดที่ 1

นำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามชุดที่ 1 มาหาระดับความหนักเบาของสถานการณ์ โดยจัดลำดับว่าสถานการณ์ใดง่ายและสถานการณ์ใดที่ยากในการขอร้อง จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องวัดระดับความหนักเบาในการขอร้องของแบบสอบถามชุดที่ 1 เพื่อให้ทราบว่าทั้งผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ มีมุมมองต่อสถานการณ์ในแบบต่างๆ เหมือนหรือต่างกันอย่างไร ซึ่งทั้งสองภาษาอาจมีระดับความหนักเบาที่ไม่เหมือนกัน เพื่อให้แนวทางในการมองเหตุการณ์เป็นในแนวทางเดียวกัน

ในการให้คะแนนนั้นผู้วิจัยกำหนดให้คะแนนของระดับยากมากที่สุดในการขอร้อง 5 คะแนนและลดหลั่นจนมาถึงระดับคะแนน 1 คะแนนซึ่งถือเป็นระดับคะแนนที่น้อยที่สุด โดยให้กลุ่มตัวอย่างกากบาท (X) ในช่องคะแนนที่กลุ่มตัวอย่างคิดไว้ เช่น ถ้าผู้ทำแบบทดสอบเห็นว่าสถานการณ์นี้มีระดับความยากมากในการขอร้องก็ให้กากบาท (X) ในช่องยากมาก ดังนี้

☐ ง่าย มากที่สุด ☐ ง่าย ☐ ปานกลาง ☐ ค่อนข้างยาก ☒ ยากมากที่สุด

เมื่อเก็บแบบสอบถามที่ผ่านการกรอกข้อมูลเรียบร้อยจนครบทั้งสองภาษาแล้ว แต่ละภาษามีจำนวนทั้งหมด 30 ฉบับ ผู้วิจัยก็จะทำการรวบรวมคะแนนทั้งหมดแยกตามสถานการณ์ โดยที่คะแนนสูงสุดที่แต่ละสถานการณ์จะมีได้คือ 150 คะแนน (30 คน X 5 คะแนน) คะแนนต่ำสุดที่แต่ละสถานการณ์จะมีได้ก็คือ 30 คะแนน (30 คน X 1 คะแนน) จากนั้นก็จะนำคะแนนที่ได้นั้นมาเรียงตามลำดับจากสถานการณ์ที่มีคะแนนมากที่สุดไปจนถึงสถานการณ์ที่มีคะแนนน้อยที่สุด แล้วทำการคัดเลือกสถานการณ์จากแบบสอบถาม 3 สถานการณ์มาใช้เป็นสถานการณ์ที่จะกำหนดระดับความยากง่ายของสถานการณ์ในการขอร้อง 3 ระดับ คือ ยากมากที่สุด ปานกลาง ง่ายมากที่สุด โดยให้ถือเอาว่าในสถานการณ์ที่ได้รับคะแนนมากที่สุดนั้นเป็นสถานการณ์ที่มีระดับความยากในการเอ่ยปากขอร้องมากที่สุด สถานการณ์ที่ได้รับคะแนนน้อยที่สุดเป็นสถานการณ์ที่มีระดับความง่ายใน

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

การเอ่ยปากขอร้องน้อยที่สุดและสถานการณ์ที่ได้รับคะแนนเป็นอันดับกลางเป็นสถานการณ์ที่มีระดับความยากง่ายในการเอ่ยปากขอร้องในสถานการณ์ปานกลาง

ในกรณีที่คะแนนมากที่สุดหรือน้อยที่สุดปรากฏคะแนนเท่ากันมากกว่า 1 สถานการณ์ ผู้วิจัยจะทำการคัดเลือกสถานการณ์โดยการนำสถานการณ์ที่มีคะแนนเท่ากันนั้นมาจับฉลากเพื่อเลือกสถานการณ์และถ้าคะแนนในอันดับกลางของสถานการณ์ปรากฏคะแนนเท่ากันมากกว่า 1 สถานการณ์ผู้วิจัยจะทำการคัดเลือกสถานการณ์โดยการนำสถานการณ์ที่มีคะแนนเท่ากันนั้นมาจับฉลากเพื่อเลือกสถานการณ์ ตัวอย่างเช่น เมื่อนำคะแนนที่ได้มาเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยแล้วปรากฏคะแนน ดังต่อไปนี้

คะแนน	อันดับ
130	1
130	
125	2
120	3
115	4
110	5
105	6
103	7
103	
100	8
91	9
80	10
60	11
50	12
45	13
45	

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

จากตัวอย่างข้างต้นนี้สามารถจัด 16 เหตุการณ์ได้เป็น 13 อันดับจากคะแนนมากไปน้อย คือ อันดับ 1 คือ 130 คะแนน อันดับ 2 คือ 125 คะแนน อันดับ 3 คือ 120 คะแนน อันดับ 4 คือ 115 คะแนน อันดับ 5 คือ 110 คะแนน อันดับ 6 คือ 105 คะแนน อันดับ 7 คือ 103 คะแนน อันดับ 8 คือ 100 คะแนน อันดับ 9 คือ 91 คะแนน อันดับ 10 คือ 80 คะแนน อันดับ 11 คือ 60 คะแนน อันดับ 12 คือ 50 คะแนน และอันดับ 13 คือ 45 คะแนน

ดังนั้นสถานการณ์ที่จะนำมากำหนดให้เป็นสถานการณ์ที่มีระดับยากในการเอ่ยปากขอร้องมากที่สุด คือสถานการณ์ที่ได้จากการจับฉลากระหว่างสถานการณ์ที่ได้ 130 คะแนนซึ่งมี 2 สถานการณ์

สถานการณ์ที่จะนำมากำหนดให้เป็นสถานการณ์ที่มีระดับง่ายในการเอ่ยปากขอร้องมากที่สุด คือสถานการณ์ที่ได้จากการจับฉลากระหว่างสถานการณ์ที่ได้ 45 คะแนนซึ่งมี 2 สถานการณ์ สถานการณ์ที่จะนำมากำหนดให้เป็นสถานการณ์ที่มีระดับความหนักเบาในการเอ่ยปากขอร้องปานกลาง คือสถานการณ์ที่อยู่ในอันดับ 7 ซึ่งถือเป็นอันดับกลางจากการจัดอันดับทั้งหมด 13 อันดับซึ่งก็คือสถานการณ์ที่ได้ 103 คะแนนนั่นเอง

จากตัวอย่างข้างต้นนี้จะเห็นว่าสามารถนำมาจัดอันดับตามคะแนนมากไปหาน้อยได้ 13 อันดับ ซึ่งเป็นจำนวนคี่ ในการคัดเลือกอันดับที่มีคะแนนมากที่สุดน้อยที่สุดและอันดับกลางจึงสามารถทำได้ง่าย ส่วนในกรณีที่เมื่อนำคะแนนมาจัดอันดับแล้วได้เป็นอันดับคู่ มีวิธีในการเลือกอันดับ ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

คะแนน	อันดับ
140	1
135	2
120	3
120	
120	
110	4
105	5
103	6
100	7
98	8
90	9
90	
86	10
70	11
66	12
66	

จากตัวอย่างข้างต้นนี้สามารถจัด 16 สถานการณ์ ได้เป็น 12 อันดับ จากคะแนนมากไปน้อย คือ อันดับ 1 คือ 140 คะแนน อันดับ 2 คือ 135 คะแนน อันดับ 3 คือ 120 คะแนน อันดับ 4 คือ 110 คะแนน อันดับ 5 คือ 105 คะแนน อันดับ 6 คือ 103 คะแนน อันดับ 7 คือ 100 คะแนน อันดับ 8 คือ 98 คะแนน อันดับ 9 คือ 90 คะแนน อันดับ 10 คือ 86 คะแนน อันดับ 11 คือ 70 คะแนน และอันดับ 12 คือ 66 คะแนน

ดังนั้นสถานการณ์ที่จะนำมากำหนดให้เป็นสถานการณ์ที่มีระดับความยากในการขอร้องมากที่สุด คือสถานการณ์ที่มีคะแนนมากเป็นอันดับ 1 ที่ได้ 140 คะแนน

สถานการณ์ที่จะนำมากำหนดให้เป็นสถานการณ์ที่มีระดับความหนักเบาในการเอ่ยปากขอร้องมากที่สุด คือสถานการณ์ที่ได้จากการจับฉลากระหว่างสถานการณ์ที่ได้ 66 คะแนนซึ่งมี 2 เหตุการณ์

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

สถานการณ์ที่จะนำมากำหนดให้เป็นสถานการณ์ที่มีระดับความหนักเบาในการเอ่ยปากขอร้องปานกลาง คือที่ได้จากการจับฉลากระหว่างเหตุการณ์อันดับ 6 และ 7 ซึ่งถือเป็นอันดับกลางจากการจัดอันดับทั้งหมด 12 นั้นเอง เมื่อได้เหตุการณ์ที่จะนำมากำหนดระดับความหนักเบาของสถานการณ์แล้วก็นำสถานการณ์เหล่านั้นมาสร้างเป็นแบบสอบถามในชุดที่ 2 ต่อไป

การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามชุดที่ 2

ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามชุดที่ 1 แล้ว ได้คัดเลือกสถานการณ์ที่ต้องการเพื่อนำมาสร้างแบบสอบถามชุดที่ 2 และผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามชุดที่ 2 ดังนี้

การวิเคราะห์กลวิธีการแสดงวัจนกรรมการขอร้อง

เมื่อได้ข้อมูลวัจนกรรมการขอร้องทั้งหมดจากแบบสอบถามชุดที่ 2 ผู้วิจัยนำข้อความมาดูเพื่อนำมาแบ่งเป็นข้อความย่อยโดยการตีความจากรูปภาษาและเจตนาของผู้ขอร้อง พบว่าแต่ละข้อสามารถจำแนกได้เป็น “หน่วยข้อความ” หรือหน่วยของข้อความย่อย โดยใช้การเขียนแบบเว้นวรรคเป็นเครื่องบ่งชี้

ดังตัวอย่าง

1	2	3
หัวหน้าขา	หนูขอติดรถไปลงข้างหน้าด้วยนะคะ	เพราะว่าไม่มีรถผ่านมาเลยรอนานแล้ว
1	2	
Excuse me.	Would you mind if I borrowed a pen?	

เมื่อนำข้อมูลวัจนกรรมการขอร้องของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ มาแบ่งเป็นข้อความย่อยเรียบร้อยแล้ว จากนั้นทำการวิเคราะห์กลวิธีในการขอร้อง ซึ่งจะพบว่าในแต่ละข้อความที่ผู้ขอร้องแสดงวัจนกรรมการขอร้องนั้นจะมีคำกล่าวออกมามากมาย ซึ่งมีหลายกลวิธีปรากฏอยู่ร่วมกัน แต่ละข้อความย่อยที่ปรากฏอยู่ในข้อความใหญ่ ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์กลวิธีในการขอร้องแบบต่างๆ ของผู้ขอร้องในภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษโดยใช้เกณฑ์ของ Blum-Kulka (1987) มี 3 กลวิธีหลัก และในแต่ละกลวิธีหลักก็สามารถแบ่งออกเป็นกลวิธีย่อย ดังนี้

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

1. กลวิธีแบบตรง (Directive strategies) เป็นการกล่าวคำขอร้องที่แสดงรูปภาษาแสดงการขอร้องอย่างชัดเจน กล่าวคือ เมื่อแปลความหมายตามรูปภาษาแล้วทำให้ผู้ขอร้องรู้ว่าต้องการขอร้องให้ผู้ถูกขอร้องกระทำบางสิ่งบางอย่างเพื่อผู้ขอร้อง รูปภาษาที่ปรากฏจะเป็นลักษณะการบอก การขอร้อง หรือคำสั่ง แต่มิใช่ประโยคคำถามหรือเงื่อนไขแบ่งได้เป็น 3 กลวิธีย่อยดังนี้

1.1 การกล่าวเชิงคำสั่ง

กลวิธีนี้เป็นกลวิธีที่ผู้ขอร้องไม่นิยมใช้มากนัก เนื่องจากมีลักษณะคล้ายกับการออกคำสั่งหรือการบังคับให้ผู้ถูกขอร้องปฏิบัติตามความต้องการของผู้ขอร้อง จัดว่ามีความสุภาพน้อยที่สุด

1.2 การขอร้องอย่างตรงไปตรงมา

กลวิธีนี้ผู้พูดแสดงการกล่าวการขอร้องด้วยการกล่าวถึงสิ่งที่ผู้ขอร้องต้องการขอร้อง ซึ่งมักปรากฏคำว่า “ขอ”

1.3 การบอกความต้องการของผู้ขอร้อง

กลวิธีนี้ผู้ขอร้องจะแสดงการขอร้องด้วยการกล่าวถึงความต้องการหรือความปรารถนาของตนในสิ่งที่ผู้ขอร้องต้องการขอร้องกับผู้ถูกขอร้อง การขอร้องกลวิธีนี้จะแตกต่างจากการขอร้องอย่างตรงไปตรงมาในแง่ที่ผู้ขอร้องจะใช้คำที่แสดงความรู้สึกของตนเองลงไปในคำกล่าวถ้อยนั้น เช่น “อยาก” “ต้องการ” หรือ “มีความประสงค์”

2. กลวิธีแบบธรรมเนียมปฏิบัติ (Conventional indirect strategies) เป็นการกล่าวขอร้องที่อ้างถึงบริบทของเงื่อนไขที่จำเป็นสำหรับการกระทำของผู้ถูกขอร้องเพื่อผู้ขอร้อง กล่าวคือ เป็นการกล่าวถ้อยที่ผู้ขอร้องมีเจตนาที่จะแสดงการขอร้อง แต่มิได้แสดงรูปภาษาที่ใช้ในการกล่าวขอร้องโดยตรง ดังนั้น รูปภาษาจึงไม่บ่งบอกว่าเป็นการขอร้อง แต่เมื่อผู้ขอร้องกล่าวออกไปแล้วผู้ถูกขอร้องสามารถที่จะเข้าใจได้ถูกต้องว่าเป็นการขอร้อง ซึ่งจัดว่าเป็น “วัจนกรรมอ้อม” (indirect speech act) สามารถจำแนกได้ 4 กลวิธีย่อยดังนี้

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

2.1 การบอกอย่างมีเงื่อนไข

กลวิธีนี้ผู้ขอร้องจะกล่าวถ้อยด้วยการสร้างเงื่อนไข ข้อกำหนด กฎเกณฑ์ หรือข้อแม้ต่างๆ ที่เกี่ยวกับผู้ถูกขอร้องหรือผู้ขอร้อง เพื่อใช้ในการชักจูง โน้มน้าว หรืออาจเป็นการเสนอแนวทางที่จะทำให้ผู้ถูกขอร้องปฏิบัติตามคำขอร้องของผู้ขอร้องได้ง่าย

2.2 การถามความเป็นไปได้

กลวิธีนี้ผู้ขอร้องจะถามความรู้สึก ความพึงพอใจ หรือถามความสามารถของผู้ขอร้องว่าจะเป็นไปได้ตามตามคำกล่าวถ้อยของผู้ขอร้องได้หรือไม่

2.3 การถามความคิดจากผู้ถูกขอร้อง

กลวิธีนี้ผู้ขอร้องจะกล่าวถึงความคิด หรือความตั้งใจขอผู้ถูกขอร้องกับสิ่งที่ผู้ขอร้องต้องการขอร้องจาก ผู้ถูกขอร้องลักษณะของรูปประโยคจะเป็นคำถาม

2.4 การแสดงความลังเลใจ

กลวิธีนี้ผู้ขอร้องจะกล่าวถ้อยที่แสดงความลังเลใจหรือความรู้สึกไม่มั่นใจในตนเองที่จะต้องรบกวนผู้ถูกขอร้องด้วยการขอร้องให้ผู้ถูกขอร้องทำตามคำขอร้องของตน รวมถึงความไม่แน่ใจในตัวผู้ถูกขอร้องด้วยว่าผู้ถูกขอร้องจะมีความยินดี หรือเต็มใจที่จะปฏิบัติตามคำขอร้องของตนเองหรือไม่

3. กลวิธีแบบไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติ (Unconventional indirect strategies) เป็นการกล่าวอ้างถึงสิ่งที่ต้องการขอร้องเพียงบางส่วนเท่านั้น กล่าวคือ ผู้ขอร้องกล่าวขอร้องด้วยรูปภาษาที่ผู้ถูกขอร้องไม่สามารถแปลความหมายของคำกล่าวถ้อยได้ถูกต้องว่าผู้ขอร้องต้องการขอร้องให้ผู้ฟังกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งเพื่อผู้ขอร้อง ดังนั้น ผู้ถูกขอร้องจึงต้องอาศัยบริบท หรือสถานการณ์ของการสนทนาในขณะนั้นเข้ามาช่วยในการตีความถึงจะทำให้ผู้ถูกขอร้องเข้าใจเจตนาของผู้ขอร้องได้ถูกต้องว่าผู้ขอร้องได้ทำการขอร้องผู้ถูกขอร้องจำแนกได้ 12 กลวิธีย่อย ดังนี้

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

3.1 การแสดงความใส่ใจ

กลวิธีนี้ผู้ขอร้องจะกล่าวคำทักทายเพื่อถามความเป็นมาเป็นไปว่าผู้ถูกขอร้องสบายดีหรือไม่ คำกล่าวถ้อยที่ผู้ขอร้องใช้พูดกับผู้ถูกขอร้องในตอนที่เพิ่งจะพบกัน เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน

3.2 การเกริ่นนำ

กลวิธีนี้ผู้ขอร้องกล่าวถึงเรื่องใดๆ ก็ตาม ที่อาจจะเกี่ยวข้องกับเรื่องที่ผู้ขอร้องต้องการขอร้องหรือไม่ก็ได้เพื่อนำไปสู่เรื่องที่ผู้ขอร้องกำลังต้องการขอร้องจากผู้ถูกขอร้อง การเกริ่นนำ มีอยู่หลายลักษณะด้วยกัน

3.3 การแสดงเหตุผล

กลวิธีนี้ผู้ขอร้องกล่าวถึงวัตถุประสงค์ที่ทำให้ตนเองต้องทำการขอร้องผู้ถูกขอร้องเพื่อชี้แจงให้ผู้ถูกขอร้องได้เข้าใจว่าเป็นเพราะสาเหตุอะไรผู้ขอร้องจึงต้องทำการขอร้อง

3.4 การขอโทษ

กลวิธีนี้ผู้ขอร้องจะกล่าวคำขอโทษเป็นลักษณะที่ผู้ขอร้องแสดงความรู้สึกเสียใจและแสดงให้ผู้ถูกขอร้องได้รับรู้ว่าตนไม่มีเจตนาที่จะรบกวน หรือทำให้ผู้ถูกขอร้องเดือดร้อน

3.5 การขอบคุณ

กลวิธีนี้ผู้ขอร้องกล่าวขอบคุณซึ่งจะเป็นลักษณะที่ผู้ขอร้องกล่าวเพื่อตอบแทนผู้ถูกขอร้องล่วงหน้าก่อนที่จะตัดสินใจยอมทำตามคำขอร้องขอผู้ขอร้อง ซึ่งกลวิธีนี้จัดว่าเป็นการกล่าวที่ผู้ขอร้องใช้การโน้มน้าวใจผู้ถูกขอร้อง

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

3.6 การให้คำสัญญา

กลวิธีนี้จะเป็นลักษณะที่ผู้ขอร้องให้คำมั่นสัญญากับผู้ถูกขอร้องในเรื่องที่เกี่ยวกับการขอร้องโดยการสร้างเงื่อนไขภายหลังจากที่ผู้ถูกขอร้องได้ปฏิบัติตามคำขอร้องขอผู้ขอร้องแล้ว ซึ่งเงื่อนไขนี้เป็นเงื่อนไขที่ผู้ขอร้องพยายามสร้างความมั่นใจ ความเชื่อมั่นให้กับผู้ถูกขอร้องเพื่อให้ผู้ถูกขอร้องจะได้ไม่กังวล หรือ ลังเล ต่อการกระทำตามความต้องการของผู้ขอร้องมากนัก

3.7 การให้ข้อเสนอทดแทน

กลวิธีนี้ผู้ขอร้องจะกล่าวถ้อยคำที่เป็นการชดเชย ชดใช้ หรือรับผิดชอบต่อสิ่งที่ผู้ขอร้องได้ทำให้ผู้ถูกขอร้องเดือดร้อน เพื่อเป็นการตอบแทนผู้ขอร้อง บางครั้งอาจจะแบ่งเบาภาระของผู้ถูกขอร้องได้ทั้งหมดหรือบางส่วนก็ได้ การให้ข้อทดแทนนี้ ผู้ขอร้องพยายามทำให้ผู้ถูกขอร้องได้รับความเดือดร้อนน้อยที่สุดเท่าที่จะทำได้

3.8 การยกย่องผู้ถูกขอร้อง

กลวิธีนี้ผู้ขอร้องแสดงความคิดของตนออกมาให้ผู้ถูกขอร้องได้รับทราบ ซึ่งเป็นเรื่องในแง่ดีที่มีความสัมพันธ์กับสิ่งที่ผู้ขอร้องทำการขอร้อง ด้วยการกล่าวชมเชย หรือยกย่อง

3.9 การเน้นย้ำคำขอร้อง

กลวิธีนี้เป็นการกล่าวถ้อยใดๆ ก็ตามที่กล่าวเพื่อดึงดูดความสนใจของผู้ถูกขอร้องและทำให้ผู้ถูกขอร้องได้รับรู้การขอร้องผู้ถูกขอร้องอีกครั้ง

3.10 การเสนอข้อต่อรองให้กับผู้ถูกขอร้อง

กลวิธีนี้ผู้ถูกขอร้องจะแสดงข้อต่อรองใดๆ ก็ตามขึ้นมา เพื่อเป็นทางเลือกหรือข้อต่อรองให้กับผู้ถูกขอร้องแล้วโดยข้อต่อรองนี้เป็นข้อต่อรองที่ผู้กล่าวเพิ่มขึ้นมาจากส่วนหลักที่ผู้ได้ทำการขอร้องไปก่อนแล้วเพื่อช่วยให้ผู้ถูกขอร้องตัดสินใจได้ง่ายมากขึ้น

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

3.11 การแสดงความเกรงใจ

กลวิธีนี้จะต่างกับการกล่าวขอโทษ ในแง่ที่ผู้ขอร้องไม่ได้รู้สึกว่าการรบกวนให้ผู้ถูกขอร้องทำตามคำขอร้องจะเป็นความผิด แต่รู้ว่าทำให้ผู้ถูกขอร้องได้รับความเดือดร้อน ลักษณะที่แสดงให้ผู้ถูกขอร้องรู้ว่าผู้ขอร้องเห็นใจกับการที่ผู้ถูกขอร้องจะต้องทำตามคำขอร้อง มักจะพบคำว่า “เกรงใจ”

3.12 การแสดงความกังวลใจ

กลวิธีนี้ผู้ขอร้องจะกล่าวถ้อยคำเชิงรำพึงรำพันถึงเหตุการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการขอร้องในลักษณะที่กังวลหรือไม่สบายใจ แสดงว่าพูดกำลังไม่สบายใจอยู่ดังนั้นวิธีที่พอจะทำให้ผู้ขอร้องคลายความกังวลได้ก็คือ ทำตามคำขอร้องของผู้ขอร้อง

จากนั้นได้นำเกณฑ์ของ Blum-Kulka (1987) ทำการวิเคราะห์ทีละหน่วยข้อความว่าใช้กลวิธีย่อยแบบใดบ้าง

ตัวอย่างเช่น

1	2
หัวหน้าขา	หนูขอติดรถไปลงข้างหน้าด้วยนะคะ
(การเรียกเพื่อทำให้ผู้ฟังสนใจ)	(การขอร้องอย่างตรงไปตรงมาใช้กลวิธีแบบตรง)

1	2
Excuse me.	Would you mind if I borrowed a pen?
(การเรียกเพื่อทำให้สนใจ)	(การถามความเป็นไปได้ใช้กลวิธีแบบใช้กลวิธีแบบธรรมเนียมปฏิบัติ)

จากตัวอย่าง จะเห็นว่าได้นำเอาหน่วยข้อความย่อยมาจัดแบ่งว่าแต่ละข้อความมีกลวิธีแบบใด เช่น หน่วยข้อความ “หัวหน้าขา” เป็นการใช้กลวิธีเรียกเพื่อให้ผู้ฟังสนใจ หรือ Excuse me. เป็นข้อความที่เป็นการขอโทษเพื่อแสดงว่าไม่มีเจตนารบกวน อยู่ในการใช้กลวิธีแบบไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติ

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

หลังจากที่ผู้วิจัยจำแนกกลวิธีย่อยที่ใช้ในการขอร้องครบแล้ว ขั้นตอนต่อไปผู้วิจัยได้นับจำนวนกลวิธีย่อยในแต่ละแบบที่พบในภาษาไทยและภาษาอังกฤษออกมา แล้วนำมาเปรียบเทียบเพื่อหาความแตกต่างของกลวิธีที่ใช้ในการขอร้องระหว่างผู้พูดภาษาไทยและผู้พูดภาษาอังกฤษ

การวิเคราะห์ความถี่ของกลวิธีการขอร้อง

ผู้วิจัยได้นำข้อมูลที่จำแนกกลวิธีการแสดงวัจนกรรมการขอร้องทั้งหมด มาจำแนกความถี่ของการปรากฏวัจนกรรมการขอร้องโดยคำนวณเป็นอัตราส่วนร้อยละของกลวิธีการขอร้อง ซึ่งในการแจกแจงความถี่จะนับกลวิธีทุกครั้งที่พบการใช้ ถึงแม้ว่าจะมีการใช้กลวิธีเดียวกันหลายครั้งภายใน 1 ข้อความ เพื่อความสะดวกในการนำเสนอข้อมูล ผู้วิจัยจึงเสนอผลให้อยู่ในรูปอัตราส่วนร้อยละของการปรากฏโดยใช้สูตรการหาค่าร้อยละ คือ จำนวนที่นับได้ X 100 แล้วหารด้วยจำนวนเต็ม

จากนั้นจึงนำค่าความถี่ที่พบในการปรากฏกลวิธีการแสดงการขอร้องระหว่างผู้พูดภาษาไทยหรือผู้พูดภาษาอังกฤษทั้งหมด มาเปรียบเทียบกันว่าความถี่ของกลวิธีการแสดงวัจนกรรมระหว่างผู้พูดภาษาไทยและผู้พูดภาษาอังกฤษเหมือนหรือต่างกันอย่างไร

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีในการขอร้องกับสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนม และความหนักเบาของสถานการณ์

ในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการขอร้องกับสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนม และความหนักเบาของสถานการณ์ ผู้วิจัยได้นำข้อมูลการขอร้องทั้งหมดที่ผ่านการวิเคราะห์กลวิธีการแสดงวัจนกรรมในการขอร้องมาแบ่งข้อมูลออกเป็น 3 ส่วน โดยแบ่งตามสถานภาพทางสังคมระหว่างผู้ขอร้องกับผู้ถูกขอร้อง ความสนิทสนมระหว่างผู้ขอร้องกับผู้ถูกขอร้อง และระดับความหนักเบาของสถานการณ์ จากนั้นนำมาจัดเป็นรูปแบบเพื่อหาความสัมพันธ์ที่ผู้ขอร้องนิยมใช้กลวิธีแสดงวัจนกรรมการขอร้องกับสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนม และความหนักเบาของสถานการณ์ว่ามีแตกต่างกันหรือไม่ อย่างไร โดยผู้วิจัยทำการคำนวณหาความสัมพันธ์ ดังต่อไปนี้

1. การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการขอร้องของผู้พูดที่มีสถานภาพทางสังคมที่แตกต่างกัน

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้วิจัยนำข้อมูลที่ได้ทั้งหมด มาแบ่งข้อมูลออกเป็น 3 ส่วน โดยแบ่งตามสถานภาพทางสังคมของผู้ขอร้องที่มีต่อผู้ถูกขอร้อง ให้กลุ่มที่ 1 เป็นผู้ขอร้องที่มีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ถูกขอร้อง กลุ่มที่ 2 เป็นผู้ขอร้องมีสถานภาพเท่ากันกับผู้ถูกขอร้อง และกลุ่มที่ 3 เป็นผู้ขอร้องที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ถูกขอร้อง จากนั้นนำข้อมูลที่แบ่งได้ในแต่ละกลุ่ม มาวิเคราะห์ดูกลวิธีในการขอร้องว่าใช้แบบใดมากกว่ากัน

จากนั้นเปรียบเทียบการเลือกใช้กลวิธีในการขอร้องของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษของคนในสถานภาพต่างๆ เพื่อทำการศึกษาว่าสถานภาพทางสังคมที่แตกต่างกัน มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการขอร้องหรือไม่ อย่างไร

ตัวอย่าง

กลุ่มที่ 1 เป็นผู้พูดที่มีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ฟังพบว่าใช้กลวิธีที่หลากหลายมากที่สุด
กลุ่มที่ 2 เป็นผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากันกับผู้ฟังพบว่าใช้กลวิธีปานกลาง
กลุ่มที่ 3 เป็นผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังพบว่าใช้กลวิธีที่มีความหลากหลายน้อยที่สุด

พิจารณาส่วนของการเลือกใช้กลวิธีในการขอร้อง เช่น ผู้ขอร้องที่มีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ถูกขอร้องอาจมีการใช้กลวิธีบอกเหตุผลมากที่สุด โดยผู้ขอร้องที่มีสถานภาพที่สูงกว่ามักเลือกใช้กลวิธีที่หลากหลายแล้วจึงสรุปผลการวิเคราะห์ว่าสถานภาพที่แตกต่างกันมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีในการขอร้อง อย่างไร

2. การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการขอร้องกับความสนิทสนม

ผู้วิจัยนำข้อมูลที่ได้ทั้งหมด มาแบ่งข้อมูลออกเป็น 3 ส่วน โดยแบ่งตามความสนิทสนมระหว่างผู้ขอร้องกับผู้ถูกขอร้อง ให้กลุ่มที่ 1 เป็นผู้ขอร้องที่สนิทสนมกันเป็นอย่างดีกับผู้ถูกขอร้อง กลุ่มที่ 2 เป็นผู้ขอร้องที่ไม่มีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องเลยเพียงแค่รู้จักกันในฐานะเพื่อนร่วมงานเท่านั้น และกลุ่มที่ 3 เป็นผู้ขอร้องที่ไม่สนิทสนมกันเลยเหมือนกับคนแปลกหน้า จากนั้นนำข้อมูลที่แบ่งได้ในแต่ละกลุ่ม มาวิเคราะห์ดูกลวิธีในการขอร้องว่าใช้แบบใดมากกว่ากัน

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

จากนั้นเปรียบเทียบการเลือกใช้กลวิธีในการขอร้องของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษของคนในความสนิทสนมแบบต่างๆ เพื่อทำการศึกษาว่าความสนิทสนมที่แตกต่างกัน มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการขอร้องหรือไม่ อย่างไร

ตัวอย่างเช่น

กลุ่มที่ 1 เป็นผู้ขอร้องที่สนิทสนมกันเป็นอย่างดีกับผู้ฟังพบว่าเลือกใช้กลวิธีที่หลากหลายน้อยที่สุด

กลุ่มที่ 2 เป็นผู้ขอร้องที่ไม่มีความสนิทสนมกับผู้ฟังเลยเพียงแค่รู้จักกันในฐานะเพื่อนร่วมงานเท่านั้นพบว่าเลือกใช้กลวิธีการขอร้องปานกลาง

กลุ่มที่ 3 เป็นผู้ขอร้องที่ไม่สนิทสนมกันเลยเหมือนกับคนแปลกหน้าพบว่าเลือกใช้กลวิธีที่หลากหลายมากที่สุด

จากตัวอย่างที่สมมติขึ้นพบว่าทั้งสามกลุ่มมีการเลือกใช้กลวิธีการขอร้องที่แตกต่างกัน นั่นก็หมายความว่า ปัจจัยทางด้านความสนิทสนมมีผลต่อการแสดงวัจนกรรมการขอร้อง

3. การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการขอร้องกับระดับความหนักเบาของสถานการณ์

ผู้วิจัยนำข้อมูลที่ได้ทั้งหมดมาแบ่งข้อมูลออกเป็น 3 ส่วน โดยแบ่งตามระดับความหนักเบาของสถานการณ์ จัดให้กลุ่มที่ 1 มีระดับความยากของสถานการณ์มากที่สุด กลุ่มที่ 2 มีระดับความยากง่ายของสถานการณ์ปานกลาง และกลุ่มที่ 3 มีระดับความง่ายของสถานการณ์มากที่สุด จากนั้นนำข้อมูลที่แบ่งได้ในแต่ละกลุ่ม มาวิเคราะห์ดูกลวิธีในการขอร้องว่าใช้แบบใดมากกว่ากัน

จากนั้นเปรียบเทียบการเลือกใช้กลวิธีในการขอร้องของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษในระดับความหนักเบาของสถานการณ์แบบต่างๆ เพื่อทำการศึกษาว่าระดับความหนักเบาของสถานการณ์ที่แตกต่างกัน มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการขอร้องหรือไม่ อย่างไร

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ดังตัวอย่าง

กลุ่มที่ 1 มีระดับความยากของสถานการณ์มากที่สุดพบว่าใช้กลวิธีที่หลากหลายมากที่สุด

กลุ่มที่ 2 มีระดับความหนักเบาของสถานการณ์ปานกลางพบว่าใช้กลวิธีในระดับปานกลาง

กลุ่มที่ 3 มีระดับความเบาของสถานการณ์น้อยที่สุดพบว่าใช้กลวิธีที่หลากหลายน้อยที่สุด

จากตัวอย่างที่สมมติขึ้นพบว่าทั้งสามกลุ่มมีการใช้กลวิธีการขอร้องที่แตกต่างกัน นั่นก็หมายความว่า ปัจจัยในเรื่องของระดับความหนักเบาของสถานการณ์มีผลต่อการขอร้อง

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาเรื่องวัจนกรรมการขอร้องในภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูลที่ผู้วิจัยได้จากการรวบรวมเก็บข้อมูล จากแบบสอบถามที่เป็นกลุ่มตัวอย่างผู้ขอร้องภาษาไทย จำนวน 30 คน ได้ข้อมูลการขอร้องจำนวนทั้งสิ้น 810 ข้อความ และกลุ่มตัวอย่างผู้ขอร้องในภาษาอังกฤษจำนวน 30 คน ได้ข้อมูลการขอร้องจำนวนทั้งสิ้น 810 ข้อความ รวมทั้งสิ้น1620 ข้อความ แล้วนำมาจัดระเบียบข้อมูล เพื่อจำแนกกลวิธีการขอร้อง โดยในบทนี้ผู้วิจัยจะแบ่งเนื้อหาออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้ ส่วนที่ 1 กลวิธีการขอร้องในภาษาไทย ส่วนที่ 2 กลวิธีการขอร้องในภาษาอังกฤษ และส่วนที่ 3 การเปรียบเทียบกลวิธีการขอร้องระหว่างภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 การขอร้องในภาษาไทย

1. กลวิธีการขอร้องในภาษาไทย

2. ความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนม และระดับความหนักเบาของเนื้อหาในการขอร้อง กับการใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องในภาษาไทย

ส่วนที่ 2 การขอร้องในภาษาอังกฤษ

1. กลวิธีการขอร้องในภาษาอังกฤษ

2. ความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนม และระดับความหนักเบาของเนื้อหาในการขอร้อง กับการใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องในภาษาอังกฤษ

ส่วนที่ 3 การเปรียบเทียบกลวิธีการขอร้องระหว่างภาษาไทยกับภาษาอังกฤษ

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ส่วนที่ 1 การขอร้องในภาษาไทย

ในส่วนนี้จะกล่าวถึงกลวิธีการขอร้องในภาษาไทยว่าปรากฏกลวิธีในการขอร้องแบบใดบ้าง โดยใช้แนวคิดเรื่องการขอร้องของ Blum-Kulka, House and Olshtain (1984) และ ความสุภาพของ Brown and Levinson (1983) เป็นแนวทางในการศึกษา ในการศึกษาครั้งนี้ได้รวบรวมข้อมูลการขอร้องในภาษาไทยทั้งหมดจำนวน 810 ข้อความ จากกลุ่มตัวอย่างผู้ขอร้องในภาษาไทยทั้งหมด 30 คนและได้นำข้อความแต่ละข้อความมาพิจารณา 3 ส่วน ได้แก่ ส่วนการเรียกความสนใจจากผู้ถูกขอร้อง (Alerter) ส่วนหลัก (Head Act) และ ส่วนขยาย (Supportive Move)

1. การเรียกความสนใจจากผู้ถูกขอร้อง คือ การเรียกเพื่อผู้ถูกขอร้องให้หันมาสนใจผู้ขอร้อง อาจจะเป็นการเรียกชื่อ ชื่อเล่น ตำแหน่ง หรือการใช้คำสรรพนามแทนชื่อ เป็นต้น จากข้อมูลพบว่าการเรียกความสนใจจากผู้ถูกขอร้องนี้มักเป็นส่วนที่ใช้เริ่มต้นการขอร้อง โดยผู้ขอร้องต้องการเรียกร้องให้ผู้ถูกขอร้องสนใจตน ก่อนจะกระทำการขอร้อง ตัวอย่างเช่น

ผู้จัดการคะ ไม่ทราบว่าจะว่าอะไรไหมหากหนูจะวานให้ผู้จัดการหยิบปากกาให้หนูหน่อย

ขอโทษนะ รบกวนขอกระดาษปากกานะ

จากตัวอย่างดังกล่าวจะเห็นได้ว่า ผู้ขอร้องได้ใช้การกล่าวถึงตำแหน่งหน้าที่ในการทำงานเพื่อให้ผู้ถูกขอร้องสนใจในการเริ่มต้นประโยคในการขอร้อง หรือในประโยคต่อมา ผู้ขอร้องเริ่มต้นประโยคคำว่า “ขอโทษนะ” เพื่อเรียกความสนใจจากผู้ถูกขอร้องให้หันมาเพื่อสนใจในสิ่งที่ผู้ขอร้องกำลังจะเอ่ยถ้อยคำ แต่การขอโทษในลักษณะนี้ไม่ได้หมายความว่าขอโทษเพราะเสียใจ รู้สึกผิดกับการกระทำบางสิ่งบางอย่างที่ทำให้ผู้ขอร้องได้รับความเดือดร้อน ในที่นี้การเรียกความสนใจจากผู้ถูกขอร้องเป็นการเรียกเพื่อให้ผู้ถูกขอร้องหันมาสนใจเพื่อกระทำบางสิ่งบางอย่างให้

2. ส่วนหลัก คือ ส่วนเนื้อหาหลักในการขอร้อง ซึ่งเป็นส่วนที่แสดงความประสงค์ในการขอร้องอย่างชัดเจน ซึ่งถือเป็นแกนกลางหรือประโยคหลักในการขอร้อง ตัวอย่างเช่น

ผู้จัดการคะ ดิฉันขอกระดาษและปากกาคะ

ขอโทษนะ คือเราลืมเอากระเป๋าตังค์มา เราจะขอยืมเงินนายก่อนได้มั้ย

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

จากตัวอย่างดังกล่าวจะเห็นได้ว่าส่วนหลักทำหน้าที่เป็นแกนหลักในการขอร้อง โดยทั่วไปในส่วนหลักมักปรากฏคำกริยาที่ใช้ในการขอร้อง เช่น ขอ ช่วย วาน ซึ่งคำดังกล่าวทำหน้าที่เป็นกริยาหลักในการขอร้อง

3. ส่วนขยาย คือ ส่วนที่มาขยายส่วนหลักเพื่อเสริมให้การขอร้องดูหนักแน่น มีน้ำหนัก แต่ส่วนขยายไม่ได้แสดงความหมายในการขอร้องที่ชัดเจน ตัวอย่างเช่น

วันนี้ผู้จัดการจะไปไหนหรือเปล่าคะ ถ้าไม่ไปดิฉันจะขอยืมรถของผู้จัดการ สัก 2 ชั่วโมงนะคะ

เธอพอดีรถเราเสียแหละ เธอจะใช้รถไปไหนมั้ย เราจะขอยืมรถเธอหน่อย ถ้าไม่สะดวกไม่เป็นไรนะ

จากตัวอย่างทั้งสองสถานการณ์ จะเห็นได้ว่าส่วนขยายไม่ได้แสดงกริยาการขอร้องแต่อย่างไร แต่เป็นส่วนที่เพิ่มขึ้นมาในการขอร้องเพื่อทำให้การขอร้องมีน้ำหนักและเพื่อความเป็นไปได้ในการตอบรับการขอร้อง ผู้ขอร้องจึงได้เพิ่มส่วนขยายขึ้นมาในประโยค

กลวิธีการขอร้องในภาษาไทย

1. การกล่าวเชิงคำสั่ง

กลวิธีการกล่าวเชิงคำสั่งนี้มีลักษณะเป็นการออกคำสั่งหรือการบังคับให้ผู้ถูกขอร้องปฏิบัติตามความต้องการของผู้ขอร้อง เป็นการใช้รูปภาษาแสดงการสั่งอย่างชัดเจน ส่วนใหญ่มักขึ้นต้นด้วยคำกริยา

ตัวอย่างที่ 1

1	2
เธอๆ	หยิบกระดาษกับปากกาให้หน่อยดิ

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตัวอย่างที่ 1 เป็นการขอร้องที่ปรากฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องและผู้ถูกมีสถานภาพทางสังคมที่เท่ากันและมีความสนิทสนมในระดับผู้ร่วมงานซึ่งไม่มีความสนิทสนมเป็นพิเศษ โดยผู้ขอร้องกล่าวเรียก “เธอๆ” เพื่อให้ผู้ถูกขอร้องสนใจ จากนั้นผู้ขอร้องได้ใช้กลวิธีการขอร้องเชิงคำสั่ง เพื่อให้ผู้ถูกขอร้องหยิบกระดาษและปากกาให้ ซึ่งกลวิธีนี้มักจะปรากฏคำกริยาขึ้นต้นประโยคเสมอ และในประโยคนี้จะพบคำลงท้ายด้วยคำว่า “หน่อย” เพื่อแสดงความสุภาพว่าการขอร้องนั้นเป็นเรื่องเล็กน้อย ส่วน ดิ เป็นคำอนุภาคลงท้ายเพื่อทำให้การสื่อความหมายดูนุ่มนวลขึ้นในประโยคการขอร้องเชิงคำสั่ง

ตัวอย่างที่ 2

1

<u>เอาปากกามาให้หน่อย</u>

ตัวอย่างที่ 2 เป็นการขอร้องที่ปรากฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องมีสถานภาพทางสังคมที่เท่ากันและมีความสนิทสนมเป็นพิเศษ โดยผู้ขอร้องได้ใช้กลวิธีเชิงคำสั่งบอกในสิ่งที่ต้องการ แต่ทั้งนี้ยังปรากฏการใช้รูปภาษา “หน่อย” เพื่อลดระดับความรุนแรงในการสั่งลง ซึ่งกลวิธีนี้มักจะปรากฏคำกริยาขึ้นต้นประโยคเสมอ

ตัวอย่างที่ 3

1 2

<u>ออกเงินให้หน่อย</u> พอดีลืมกระเป๋าสตางค์

ตัวอย่างที่ 3 เป็นการขอร้องที่ปรากฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องที่มีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ถูกขอร้องต้องการยืมที่มีความสนิทสนมเป็นพิเศษ โดยใช้กลวิธีการกล่าวเชิงคำสั่ง ผู้ขอร้องสั่งให้ผู้ถูกขอร้องออกเงินให้และกล่าวคำลงท้าย “หน่อย” เพื่อแสดงความสุภาพและลดระดับความรุนแรงในการสั่งลง ซึ่งผู้ขอร้องได้อธิบายถึงสาเหตุที่ยืมในประโยคต่อมาว่าเพราะอะไรผู้ขอร้องจึงต้องการให้ผู้ถูกขอร้องออกเงินให้

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

2. การแสดงความต้องการหรือความปรารถนาของผู้ขอร้อง

กลวิธีการแสดงความต้องการหรือความปรารถนาของผู้ขอร้อง มีลักษณะที่ผู้ขอร้องจะแสดงถึงความต้องการและความปรารถนาของผู้ขอร้อง โดยการแสดงความรู้สึกของผู้ขอร้อง มักจะปรากฏคำว่า “อยาก” “ต้องการ” เพื่อแสดงความรู้สึกของผู้ขอร้องประกอบกับการขอร้องด้วย

ตัวอย่างที่ 4

1

เราอยากจะขอยืมเงินเธอหน่อย

ตัวอย่างที่ 4 เป็นการขอร้องในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ถูกขอร้องซึ่งผู้ขอร้องต้องการยืมเงินกับผู้ถูกขอร้องที่มีความสนิทสนมในระดับเพื่อนร่วมงานซึ่งไม่ได้สนิทสนมเป็นพิเศษ ผู้ขอร้องได้ขอร้องด้วยกลวิธีการบอกความต้องการโดยใช้คำว่า “อยาก” แสดงความรู้สึกของผู้ขอร้องว่ามีความต้องการที่จะขอร้อง และมีการแสดงความสุภาพโดยลงท้ายด้วยคำว่า “หน่อย” เพื่อลดระดับความรุนแรงในการขอร้อง

ตัวอย่างที่ 5

1	2	3
ขอโทษนะ	เราต้องการใช้รถเลยจะยืมรถของเธอ	ไม่รู้ว่าจะได้ไหม

ตัวอย่างที่ 5 เป็นการขอร้องที่ปรากฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมเท่ากันรู้จักกันสนิทสนม ผู้ขอร้องได้ขอยืมรถ ผู้ขอร้องใช้กลวิธีการขอโทษเพื่อเรียกความสนใจของผู้ถูกขอร้องซึ่งเป็นการรบกวนเวลาของผู้ถูกขอร้องให้หันมาสนใจในสิ่งที่ผู้ขอร้องกำลังจะเอ่ย และผู้ขอร้องใช้กลวิธีการแสดงความต้องการว่าต้องการใช้รถและอยากที่จะยืมรถขอผู้ถูกขอร้อง ดังนั้นผู้ขอร้องได้แสดงความรู้สึกว่ามีความปรารถนาสิ่งใดต่อผู้ถูกขอร้อง ทั้งนี้การแสดงความต้องการหรือความปรารถนาส่วนใหญ่ที่พบมักจะปรากฏคำว่า “อยาก” และ “ต้องการ” ในประโยค ต่อมาผู้ขอร้องใช้กลวิธีการตั้งคำถามเพื่อจะถามความเป็นไปได้จากผู้ถูกขอร้อง

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

3. การสัญญา

กลวิธีการสัญญา ผู้ขอร้องให้คำมั่นหรือให้คำสัญญากับผู้ถูกขอร้องในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการขอร้อง เพื่อให้ผู้ถูกขอร้องกระทำบางสิ่งบางอย่างให้ กลวิธีการให้คำสัญญานี้มักจะสร้างเงื่อนไขและข้อกำหนดขึ้นมา คำสัญญาที่ให้ไว้มักจะเกิดภายหลังจากที่ผู้ถูกขอร้องได้ปฏิบัติตามคำขอร้องของผู้ขอร้อง เพื่อให้ผู้ถูกขอร้องเกิดความมั่นใจ เชื่อมั่น มีความน่าเชื่อถือผู้ถูกขอร้องจะได้ไม่กังวลหรือลังเลต่อการกระทำตามความต้องการของผู้ขอร้องมากนัก ซึ่งการให้คำสัญญามักปรากฏหลายรูปแบบ เช่น การสัญญาเพื่อเป็นการทดแทนหรือสัญญาต่างตอบแทนต่อการกระทำบางอย่างให้ การสัญญาชดใช้ การสัญญาเพื่อสร้างความมั่นใจและรวมไปถึงสัญญาข้อตกลงที่ให้แก่ผู้ถูกขอร้อง

ตัวอย่างที่ 6

1	2
เราลืมเอากระเป๋าเงินมา	ขอยืมเงินหน่อยสิ
3	4
<u>เราสัญญาว่าจะรีบคืนเงินเธอเลย</u>	<u>ถ้าหากเธอให้เรายืมนะเราจะไม่ลืมเธอเลย</u>

ตัวอย่างที่ 6 เป็นการขอร้องที่ปรากกฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมเท่ากันกับผู้ถูกขอร้อง และมีความสนิทสนมกันในระดับผู้ร่วมงานเท่านั้น ผู้ขอร้องได้ใช้กลวิธีการให้คำสัญญาเพื่อต้องการให้ผู้ถูกขอร้องมั่นใจในการยืมเงิน เนื่องจากผู้ขอร้องได้พยายามสร้างความเชื่อมั่นโดยสร้างเงื่อนไขขึ้นมาทำให้ลดความลังเลใจของผู้ถูกขอร้องบ้าง ผู้ขอร้องได้เริ่มต้นด้วยการบอกเหตุผล ตามด้วยการขอร้องแบบตรงไปตรงมา จากนั้นตามด้วยกลวิธีการสัญญาที่ปรากฏขึ้นในข้อความที่ 3 “เราสัญญาว่าจะรีบคืนเงินเธอเลย” พบว่าเป็นการสัญญาว่าจะชดใช้เมื่อผู้ถูกขอร้องได้ตอบรับการขอร้องแล้ว ผู้ขอร้องจะรีบคืนเงินให้เป็นการชดใช้ ส่วนสัญญาที่ปรากฏในข้อความที่ 4 “ถ้าหากเธอให้เรายืมนะเราจะไม่ลืมเธอเลย” จะแตกต่างคือเป็นการสร้างเงื่อนไขขึ้นมาว่าถ้าหากให้ยืมจะไม่ลืม เป็นการต่างตอบแทนเพราะสำนึกในบุญคุณที่ได้ช่วยเหลือ

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตัวอย่างที่ 7

1	2
คุณครับ	ผมมีความจำเป็นต้องใช้รถตอนนี้
3	4
ผมจะขอยืมรถคุณก่อนได้ไหม	เก็บบัตรประชาชนผมไว้ก็ได้ครับ

ตัวอย่างที่ 7 เป็นการขอร้องที่ปรากฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพเท่ากันกับผู้ถูกขอร้องเป็นคนแปลกหน้าของกันและกัน ผู้ขอร้องได้ขอยืมรถกับผู้ถูกขอร้องโดยการเรียกเพื่อให้ผู้ถูกขอร้องหันมาสนใจจากนั้นอธิบายถึงสาเหตุและใช้กลวิธีการถามความเป็นไปได้ในการขอร้อง ว่าหากจะยืมรถก่อนจะได้หรือไม่ ผู้ขอร้องไม่สามารถทราบได้ว่าผู้ถูกขอร้องจะตอบรับการขอร้องอย่างไร ผู้ขอร้องจึงใช้กลวิธีการบอกอย่างมีเงื่อนไขในการขอร้องโดยสร้างเงื่อนไขเพื่อโน้มน้าวให้ผู้ถูกขอร้องได้ทำตามคำขอนั้น การสร้างเงื่อนไขนี้เป็นการกำหนดกฎเกณฑ์ขึ้น หรือเป็นการสร้างข้อตกลงระหว่างกันขึ้นมา เพื่อทำให้การขอร้องมีน้ำหนัก ทั้งนี้เป็นการสร้างเงื่อนไขว่าผู้ถูกขอร้องสามารถเก็บบัตรประชาชน ไว้เพื่อเป็นหลักประกันได้ จัดได้ว่าเป็นสัญญาที่เป็นตัวของหลักประกันเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือมากกว่าคำสัญญาจากคำพูด

ตัวอย่างที่ 8

1	2
รถสวยดีนะขอยืมได้เปล่า	รับรองเลยว่าจะไม่ทำให้เป็นรอยแม้แต่นิดเดียว
3	
เป็นอะไรมารับผิดชอบเอง	

ตัวอย่างที่ 8 เป็นการขอร้องที่ปรากฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ถูกขอร้องมีความสนิทสนมกัน ผู้ขอร้องได้ขอยืมรถผู้ถูกขอร้องโดยถามความเป็นไปได้ในการขอร้อง จากนั้นผู้ขอร้องใช้กลวิธีการสัญญาที่ให้คำมั่นสัญญาว่าผู้ขอร้องรับรองว่าจะไม่ทำให้เป็นรอยแม้แต่นิดเดียว แต่ถ้าหากรถเป็นอะไรผู้ขอร้องจะเป็นผู้รับผิดชอบชดใช้ให้กับผู้ถูกขอร้อง เป็นสัญญาอีกประเภทหนึ่งคือสัญญาทดแทน ซึ่งการใช้กลวิธีการสร้างเงื่อนไข เพื่อก่อให้เกิดความมั่นใจ และโน้มน้าวให้ผู้ถูกขอร้องตอบรับการขอร้อง

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

4. การถามความเป็นไปได้

กลวิธีการถามความเป็นไปได้นี้ผู้ขอร้องจะถามความรู้สึก ความพึงพอใจ หรือถาความสามารถของผู้ถูกขอร้องว่าจะสามารถกระทำตามคำขอร้องของผู้ขอร้อง หรือโน้มน้าวถามความเป็นไปได้ในสิ่งที่ขอร้องได้หรือไม่ ซึ่งรูปแบบกลวิธีนี้จะเป็นประโยคคำถาม เพื่อให้ผู้ถูกขอร้องได้เลือกตอบว่าสามารถทำตามคำขอร้องได้หรือไม่

ตัวอย่างที่ 9

1	2
<u>พอจะเป็นไปได้ไหมหากเราจะยืมตังค์เธอก่อนสัก1000นึง</u>	แล้วเราจะรีบคืนให้

ตัวอย่างที่ 9 เป็นการขอร้องที่ปรากฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมที่เท่ากันกับผู้ถูกขอร้องมีความสนินสนมกันเป็นพิเศษ ซึ่งผู้ขอร้องขอยืมเงิน โดยใช้กลวิธีการถามความเป็นไปได้ว่าผู้ถูกขอร้องมีแนวโน้มหรือความคิดเห็นอย่างไรหากผู้ขอร้องได้ขอร้อง การถามประเภทนี้มักจะเป็นคำถามที่สามรถทำตามคำขอร้องนั้นได้หรือไม่ จากนั้นตามด้วยกลวิธีการสัญญาว่าจะชดใช้คืนให้

ตัวอย่างที่ 10

1	2	3
เธอเราขอยืมเงินเธอก่อนนะ	<u>ขอยืมสัก 1,000 บาทได้รึเปล่า</u>	<u>ถ้าไม่มีไม่เป็นไรนะ</u>

ตัวอย่างที่ 10 เป็นการขอร้องที่ปรากฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพเท่ากันกับผู้ถูกขอร้องและมีความสนิทสนมเป็นพิเศษ โดยผู้ขอร้องขอร้องอย่างตรงไปตรงมาก่อน จากนั้นผู้ขอร้องต้องการที่จะยืมเงินแต่ไม่แน่ใจว่าผู้ถูกขอร้องจะตอบรับการขอร้องหรือไม่ ซึ่งผู้ขอร้องใช้กลวิธีในการถามความเป็นไปได้กับผู้ถูกขอร้องเพื่อประเมินว่าหากผู้ขอร้องได้ขอยืมเงินผู้ถูกขอร้องแล้วผู้ถูกขอร้องสามารถตอบรับการขอร้องนั้นหรือไม่ ในข้อความที่ 3 จะเป็นการถามความเป็นไปได้อีกประโยคหนึ่งนอกจะมีการถามความสามารถหรือศักยภาพของผู้ถูกขอร้องว่าถ้าหากผู้ถูกขอร้องไม่มีเงินให้ยืมก็ไม่เป็นไรซึ่งมองให้เห็นว่าเป็นการออกตัวไว้ก่อนและแฝงไปด้วยความ

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

เกรงใจ เนื่องจากด้วยคนไทยมีนิสัยเกรงใจ จึงทำให้ข้อความดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงความคิดและความรู้สึกของผู้ขอร้องแฝงเอาไว้ด้วย

ตัวอย่างที่ 11

1	2
ต้น	ตอนนี้ต้นจะใช้รถหรือเปล่า
3	
หากผมจะยืมรถไปส่งเพื่อนที่สนามบิน ใช้เวลาประมาณ 2 ชั่วโมงจะว่าอะไรไหม	
4	5
ต้องรบกวนจริงๆ	พอดีรถเราเสีย

ตัวอย่างที่ 11 เป็นการขอร้องที่ปรากฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพสูงกว่าผู้ถูกขอร้องและมีความสนิทสนิมในระดับผู้ร่วมงาน ผู้ขอร้องต้องการขอยืมรถจากผู้ถูกขอร้องเริ่มต้นจากการเรียกชื่อเพื่อเป็นการเรียกเพื่อให้ผู้ฟังสนใจ จากนั้นผู้ขอร้องได้ใช้กลวิธีการถามความเป็นไปได้จากผู้ถูกขอร้องว่าผู้ถูกขอร้องจะคิดอย่างไรหากผู้ขอร้องได้ยืมรถ ว่าตอนนี้ใช้รถหรือเปล่าเป็นการที่ผู้ขอร้องถามความเป็นไปได้จากผู้ถูกขอร้อง ในประโยคที่ 3 ปรากฏว่าการถามความเป็นไปได้ในประโยคนี้ได้มีการระบุเวลาที่แน่นอนและแฝงด้วยความเกรงใจว่าจะว่าอะไรหรือไม่หากจะยืมรถ คำตอบที่ได้อาจจะได้หรือไม่ได้ก็ขึ้นอยู่กับผู้ถูกขอร้อง จากนั้นก็ตามมาด้วยการแสดงความเกรงใจที่รบกวนและตามด้วยกลวิธีการบอกเหตุผล

5. การแสดงเหตุผล

กลวิธีการแสดงเหตุผลนี้ผู้ขอร้องกล่าวถึงเหตุผลที่ตนเองต้องการทำการขอร้องผู้ถูกขอร้อง เป็นการชี้แจงและอธิบายถึงสาเหตุหรือเหตุผลและความจำเป็นในการขอร้องของตน เพื่อให้ผู้ถูกขอร้องได้เข้าใจว่าเป็นเพราะสาเหตุอะไร ผู้ขอร้องจึงต้องทำการขอร้อง

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตัวอย่างที่ 12

1 2

ขอยืมรถไปสนามบินหน่อยได้ไหม <u>รถดันเสียพอดีรับปากเค้าไว้แล้วด้วย</u>

3

ไงเราต้องรบกวนจริงๆ

ตัวอย่างที่ 12 เป็นการขอร้องที่ปรากกฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมเท่ากันกับผู้ถูกขอร้องและมีความสนิทสนมกันเป็นพิเศษ ผู้ขอร้องเริ่มต้นด้วยการถามความเป็นไปได้ ตามด้วยการใช้กลวิธีการแสดงเหตุผล ผู้ขอร้องได้กล่าวถึงสาเหตุที่ตนต้องการขอร้องว่าเป็นเพราะผู้ขอร้องได้รับปากเอาไว้จึงมีความจำเป็นต้องไปแต่รถเกิดเสีย ผู้ขอร้องจึงต้องชี้แจงเพื่อให้ผู้ถูกขอร้องทราบถึงความจำเป็นในสิ่งที่ต้องการขอร้องและยังทำให้ผู้ถูกขอร้องเข้าใจถึงสาเหตุในเรื่องที่ทำการขอร้องอีกด้วย จากนั้นลงท้ายด้วยกลวิธีการแสดงความเกรงใจ

ตัวอย่างที่ 13

1 2

รบกวนนิ๊ดนึงนะคะ <u>พอดีมีธุระต้องใช้รถนะคะ รถหนูเสียอยู่ที่อู่ซ่อมรถ</u>

3

ขออนุญาตใช้รถพี่นะคะ

ตัวอย่างที่ 13 เป็นการขอร้องที่ปรากกฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ถูกขอร้องและมีความสนิทสนมกันเป็นพิเศษ ผู้ขอร้องเริ่มต้นด้วยการแสดงความเกรงใจโดยมีคำว่า “นิ๊ดนึง” เป็นกลวิธีการลดระดับความหนักเบาของการขอร้อง จากนั้นผู้ขอร้องได้ใช้กลวิธีการแสดงเหตุผลที่ต้องการซึ่งผู้ขอร้องได้กล่าวถึงสาตุที่ตนต้องการว่าเป็นเพราะอะไรจึงมีความจำเป็นต้องรบกวนผู้ถูกขอร้องผู้ขอร้องจึงต้องชี้แจงเพื่อให้ผู้ถูกขอร้องทราบถึงความจำเป็นในสิ่งที่ต้องการขอร้อง ทำให้ผู้ถูกขอร้องเข้าใจถึงสาเหตุในสิ่งที่ต้องการ

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

6. การขอโทษ

กลวิธีนี้ผู้ขอร้องจะกล่าวคำขอโทษเป็นลักษณะที่ผู้ขอร้องได้แสดงความรู้สึกเสียใจและแสดงให้ผู้ถูกขอร้องได้รับรู้ว่าตนไม่มีเจตนาที่จะรบกวน หรือทำให้ผู้ถูกขอร้องนั้นต้องเดือดร้อน ซึ่งจัดได้ว่าเป็นการคุกคามหน้าของผู้ถูกขอร้อง

ตัวอย่างที่ 14

1	2
<u>ขอโทษมากๆเลยคะ</u>	หยิบปากกาให้หน่อยคะ

ตัวอย่างที่ 14 เป็นการขอร้องที่ปรากกฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ถูกขอร้องและมีความสนิทสนมในระดับคนแปลกหน้าที่ไม่รู้จักกันมาก่อน ผู้ขอร้องได้ใช้กลวิธีการขอโทษ ที่ต้องรบกวนผู้ถูกขอร้องให้หยิบปากกาให้

ตัวอย่างที่ 15

1
<u>ขอโทษครับท่านผู้จัดการครับ ผมต้องขออภัยอย่างสูงจริงๆครับ</u>
2
ผมต้องไปส่งคนพิเศษที่สนามบิน แต่พอดีรถผมเสีย และผมก็ไม่ทราบว่าจะไปพึ่งใคร
3
ก็เลยคิดว่ามาขอยืมรถท่านผู้จัดการดูไม่ทราบว่าท่านสะดวกไหมครับ
4
<u>ขออภัยจริงๆครับ</u>

ตัวอย่างที่ 15 เป็นการขอร้องที่ปรากกฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ถูกขอร้องและมีความสนิทสนมกันในระดับผู้ร่วมงาน ผู้ขอร้องได้ใช้กลวิธีการขอโทษเริ่มต้นประโยคจากตัวอย่างนี้จะเห็นได้ว่าผู้ขอร้องได้ใช้กลวิธีการขอโทษอยู่บ่อยครั้ง และการขอโทษแต่ละครั้งก็มีเจตนาแตกต่างกัน “ขอโทษครับท่านผู้จัดการครับ” เป็นการขอโทษเพื่อเรียกความสนใจให้ผู้ถูกขอร้องหันมา เป็นการขอโทษที่รบกวนเพราะหากผู้ถูกขอร้องได้ทำอะไรอยู่

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

บางอย่างผู้ขอร้องกล่าวขอโทษเพื่อเรียกผู้ถูกขอร้อง ซึ่งต่างจาก “ผมต้องขออภัยอย่างสูงจริงๆครับ” เป็นการขอโทษเพราะรู้สึกเสียใจที่รบกวนหรือทำให้ผู้ถูกขอร้องเดือนร้อน และ “ขออภัยจริงๆครับ” เป็นการตอกย้ำการขอโทษ

7. การขอบคุณ

กลวิธีนี้ผู้ขอร้องกล่าวคำขอบคุณเพื่อตอบแทนผู้ถูกขอร้องล่วงหน้าก่อนที่จะตัดสินใจยอมทำตามคำขอร้องของตน ซึ่งกลวิธีนี้จัดว่าผู้ขอร้องใช้การโน้มน้าวใจผู้ขอร้อง

ตัวอย่างที่ 16

1	2
ขอโทษนะคะท่านผู้จัดการ	ดิฉันรบกวนยืมปากกาและกระดาษ
3	4
จดเบอร์โทรศัพท์นะค่ะ	<u>ขอบคุณคะ</u>

ตัวอย่างที่ 16 เป็นการขอร้องที่ปรากกฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ถูกขอร้องและมีความสนิทสนมกันในระดับผู้ร่วมงาน ผู้ขอร้องได้ใช้กลวิธีการขอบคุณ เพื่อขอบคุณก่อนที่ผู้ถูกขอร้องจะตอบรับคำขอร้องนั้นหรือไม่ก็ได้ แต่ผู้ขอร้องได้กล่าวคำขอบคุณเป็นการตอบแทน

ตัวอย่างที่ 17

1	2
รบกวนขอปากกาหน่อยครับ	<u>ขอบคุณครับ</u>

ตัวอย่างที่ 17 เป็นการขอร้องที่ปรากกฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมเท่ากันกับผู้ถูกขอร้องและมีความสนิทสนมกันในระดับคนแปลกหน้า ผู้ขอร้องได้ใช้กลวิธีการขอบคุณเพื่อกล่าวคำขอบคุณก่อนที่ผู้ถูกขอร้องจะตอบรับคำขอร้องนั้นหรือไม่ก็ได้ แต่ผู้ขอร้องได้กล่าวคำขอบคุณเป็นการตอบแทน และเป็นมารยาทที่ดีเมื่อกล่าวคำขอบคุณต่อผู้ถูกขอร้องไม่ว่าจะกระทำตามคำขอร้องหรือไม่ก็ตาม

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

8. การยกย่องผู้ถูกขอร้อง

กลวิธีนี้เป็นการยกย่องผู้ถูกขอร้อง ซึ่งผู้ขอร้องแสดงความคิดของตนในแง่การยกย่องชมเชยผู้ถูกขอร้องให้ผู้ถูกขอร้องได้รับทราบ ทั้งนี้ประเด็นที่นำมากล่าวยกย่องหรือชมเชยนั้น จะเป็นประเด็นที่มีความสัมพันธ์กับสิ่งที่ผู้ขอร้องทำการขอร้องด้วยการ กล่าวคำชมเชย หรือยกย่อง

ตัวอย่างที่ 18

1	2
<u>คนดี</u>	เราขอยืมเงินได้ไหมจ๊ะ

ตัวอย่างที่ 18 เป็นการขอร้องที่ปรากกฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมเท่ากันกับผู้ถูกขอร้องและมีความสนิทสนมกันในระดับผู้ร่วมงาน ผู้ขอร้องได้ใช้กลวิธีการยกย่องผู้ถูกขอร้อง ผู้ขอร้องได้กล่าวชื่นชมผู้ถูกขอร้องด้วยการเรียกว่า “คนดี” เพื่อเป็นการสร้างความรู้สึกที่ดีต่อผู้ที่ถูกขอร้อง

ตัวอย่างที่ 19

1	2	3
เฮ้ยมีเรื่องฉุกเฉินหนะ	ขอยืมรถหน่อยดิ	พอดีรถเสีย
4		5
แล้วต้องรีบไปส่งแฟนที่สนามบินแค่ 2 ชั่วโมงเอง <u>แกสุดยอดเลยอะช่วยฉันได้จริงๆวะ</u>		

ตัวอย่างที่ 19 เป็นการขอร้องที่ปรากกฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมเท่ากันกับผู้ถูกขอร้อง และมีความสนิทสนมกันเป็นพิเศษ ผู้ขอร้องได้ใช้กลวิธีการยกย่องผู้ถูกขอร้องว่าเป็นผู้ที่สามารถช่วยได้จริงๆ เป็นการยกย่องถึงผู้ถูกขอร้อง ทั้งยังแสดงความภาคภูมิใจในตัวผู้ถูกขอร้องว่าเป็นคนเก่งสุดยอดเลย เป็นการยกยอผู้ถูกขอร้อง

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

9. การเน้นย้ำคำขอร้อง

กลวิธีการเน้นย้ำคำขอร้องนี้เป็นการกล่าวถ้อยใดๆก็ตามที่กล่าวเพื่อดึงดูดความสนใจของผู้ถูกขอร้อง และทำให้ผู้ถูกขอร้องได้รับรู้การขอร้องอีกครั้ง เพื่อเป็นการเน้นย้ำถึงสิ่งที่ต้องการขอร้อง

ตัวอย่างที่ 20

1 2 3
เฮ้ยเพื่อนเป็นไงบ้าง <u>ขอยืมรถหน่อยได้ไหม</u> นัดกิ๊กไว้แล้วว่าจะไปส่งแต่รถเสียพอดี
4 5
<u>ขอยืมได้ไหมอย่างด่วนเลย</u> Thank you เพื่อน

ตัวอย่างที่ 20 เป็นการขอร้องในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพเท่ากันกับผู้ถูกขอร้องและมีความสนิทสนิมในระดับผู้ร่วมงาน ผู้ขอร้องต้องการขอยืมรถจากผู้ถูกขอร้องโดยใช้กลวิธีการเน้นย้ำคำขอร้อง โดยกล่าวคำขอไปแล้วจากนั้นก็เน้นย้ำคำขอร้องอีกครั้งหนึ่ง เพื่อเป็นการย้ำเตือนผู้ถูกขอร้อง

10. การกล่าวเพื่อลดความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้อง

กลวิธีการกล่าวเพื่อลดความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้องเป็นการกล่าวเพื่อให้ผู้ถูกขอร้องรู้สึกว่าไม่ได้สร้างความเดือดร้อนให้ผู้ถูกขอร้องมากเท่าไร่ หรือไม่ได้บีบบังคับจนเกินไป หรือเป็นการแสดงให้เห็นว่าเป็นเรื่องเล็กน้อยที่ขอร้อง

ตัวอย่างที่ 21

1 2 3
เฮ้ยมีเรื่องฉุกเฉินหนะ ขอยืมรถหน่อยดิ พอดีรถเสีย
4 5
<u>แล้วต้องรีบไปส่งแฟนที่สนามบินแค่ 2 ชั่วโมงเองไม่นานจริงๆ</u> แกช่วยฉันได้จริงๆวะ

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตัวอย่างที่ 21 เป็นการขอร้องที่ปรากกฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมเท่ากันกับผู้ถูกขอร้อง และมีความสนิทสนมกันเป็นพิเศษ ผู้ขอร้องได้ใช้กลวิธีการกล่าวเพื่อลดความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้อง ให้เห็นว่าเป็นเรื่องเล็กน้อย โดยจากตัวอย่างนี้จะใช้คำว่า “แค่ 2 ชั่วโมงเอง ไม่นานจริงๆ” การลดความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้องนี้แสดงให้เห็นถึงความหนักเบาในแต่ละคนไม่เท่ากันและเป็นที่น่าสังเกตว่าคำสรรพนามที่เรียก “แก” แสดงถึงระดับความสนิทสนมและสถานภาพที่เท่ากันอีกด้วย

11. การแสดงความเกรงใจ

กลวิธีการแสดงความเกรงใจนี้จะต่างกับการกล่าวขอโทษ ในแง่ที่ผู้ขอร้องไม่ได้รู้สึกว่าเป็นการรบกวนให้ผู้ถูกขอร้องได้กระทำตามคำขอร้องมาได้รู้สึกผิดที่รบกวน แต่รู้ว่าทำให้ผู้ถูกขอร้องได้รับความเดือดร้อนในลักษณะที่แสดงให้ผู้ถูกขอร้องรู้ว่าผู้ขอร้องได้เห็นอกเห็นใจกับการที่ผู้ถูกขอร้องจะต้องทำตามคำขอร้อง มักจะพบคำว่า “เกรงใจ” “รบกวน” ในกลวิธีการแสดงความเกรงใจ

ตัวอย่างที่ 22

1

<u>ต้องขอรบกวนยืมรถหน่อยนะ</u>

ตัวอย่างที่ 22 เป็นการขอร้องที่ปรากฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องมีสถานภาพทางสังคมที่เท่ากันและมีความสนิทสนมในระดับผู้ร่วมงานซึ่งไม่มีความสนิทสนมเป็นพิเศษได้ขอยืมรถป้ายแดงเพื่อที่จะไปสนามบินเป็นเวลา 2 ชั่วโมง เนื่องจากรถเสียพอดี โดยผู้ขอร้องได้แสดงความเกรงใจในการขอรบกวนผู้ขอร้อง ทั้งนี้เป็นการบอกล่วงหน้าไว้ก่อนที่จะต้องขอร้องมักจะปรากฏคำว่า รบกวน ผู้ขอร้องได้แสดงความต้องการอย่างตรงไปตรงมาว่าต้องการสร้างภาระให้ผู้ถูกขอร้องว่าจะรบกวน หรือทำให้ผู้ถูกขอร้องเดือดร้อน ซึ่งในสังคมไทยคนไทยมักมีนิสัยขี้เกรงใจ อย่างเช่นคำพังเพยที่ว่าความเกรงใจเป็นสมบัติของผู้ดี

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตัวอย่างที่ 23

1 2

ผู้จัดการคะ <u>เกรงใจจริงๆเลยคะ</u>

3

ดิฉันขอยืมรถไปส่งแฟนที่สนามบินหน่อยสิคะ

ตัวอย่างที่ 23 เป็นการขอร้องที่ปรากกฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ถูกขอร้อง และมีความสนิทสนมกันเป็นพิเศษ ผู้ขอร้องได้ขอยืมรถโดยใช้กลวิธีการแสดงความเกรงใจต่อผู้ถูกขอร้อง เพื่อเป็นการแสดงออกให้ผู้ถูกขอร้องได้รู้สึกว่าผู้ขอร้องเกิดความรู้สึกเกรงอกเกรงใจที่ต้องรบกวน ผู้ขอร้องที่มีสถานภาพต่ำกว่าหรือมากกว่ามักมีความเกรงใจมากกว่าคนในระดับเดียวกัน เช่น ยิ่งเป็นผู้ใหญ่ยิ่งมีความเกรงใจและให้เกียรติผู้น้อย หรือ ผู้น้อยเกิดความเกรงใจในผู้ที่มีสถานะสูงกว่า เป็นต้น

12. การบอกเป็นนัย

การบอกเป็นนัย เป็นวิธีการขอร้องแบบอ้อมโดยไม่ได้กล่าวถึงสิ่งที่ต้องการขอร้องผ่านถ้อยคำ หรือผ่านรูปภาษาโดยตรง แต่ใช้การกล่าวถ้อยคำแฝงความหมายในการขอร้องโดยการบอกเป็นนัย ซึ่งผู้ถูกขอร้องต้องตีความหมายหรือความต้องการของผู้ขอร้องโดยใช้บริบทและสถานการณ์ระหว่างการสนทนา

ตัวอย่างที่ 24

1

<u>ขออนุญาตนะคะ คือ…..</u> (แล้วมองไปที่กระดาษกับปากกา)

ตัวอย่างที่ 24 เป็นการขอร้องที่ปรากกฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ถูกขอร้อง และมีความสนิทสนมกันในระดับผู้ร่วมงานเท่านั้น ผู้ขอร้องไม่กล่าวคำขอร้องแต่ผู้ถูกขอร้องก็เข้าใจได้ว่าผู้ขอร้องต้องการขอยืมปากกา เป็นการขอร้องแบบเป็นการบอกเป็นนัย

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตัวอย่างที่ 25

1

เธอ....ช่วยเมตตาฉันที(ทำตาปริบๆ)

ตัวอย่างที่ 25 เป็นการขอร้องที่ปรากกฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมเท่ากันกับผู้ถูกขอร้อง และมีความสนิทสนมกันในระดับผู้ร่วมงานเท่านั้น ผู้ขอร้องไม่กล่าวคำขอร้องแต่ผู้ถูกขอร้องก็เข้าใจได้ว่าผู้ขอร้องต้องการขอยืมเงิน เพราะผู้ถูกขอร้องรับรู้และเห็นอยู่แล้วว่าผู้ขอร้องต้องการความช่วยเหลือในเรื่องอะไร ซึ่งกลวิธีการขอร้องแบบเป็นการบอกเป็นนัยนี้หากมองที่รูปภาษาอาจจะไม่เข้าใจ ดังนั้นผู้ถูกขอร้องจะต้องเข้าใจในบริบทที่เกิดขึ้น และอ่านความหมายจากภาษากายควบคู่อย่างในตัวอย่าง ผู้ขอร้องได้กระพริบตาเพื่อให้เกิดความเห็นใจ แสดงความน่าสงสาร น่าเอ็นดู เป็นต้น

ตารางที่ 6 ความถี่ของกลวิธีการขอร้องที่พบในภาษาไทย

กลวิธีย่อย	ความถี่ในการปรากฏ	ร้อยละ
1. การแสดงเหตุผล	412	27.05
2. การขอโทษ	240	15.76
3. การแสดงความเกรงใจ	231	15.17
4. การถามความเป็นไปได้	198	13.00
5. การกล่าวเชิงคำสั่ง	127	8.34
6. การสัญญา	122	8.01
7. การขอบคุณ	97	6.37
8. การแสดงความต้องการหรือความปรารถนาของผู้ขอร้อง	47	3.09
9. การกล่าวเพื่อลดความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้อง	27	1.77
10. การยกย่องผู้ถูกขอร้อง	10	0.66
11. การเน้นย้ำคำขอร้อง	8	0.53
12. การบอกเป็นนัย	4	0.26
รวม	**1523**	**100**

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

จากตารางที่ 6 แสดงให้เห็นว่ากลวิธีการขอร้องที่พบในภาษาไทยปรากฏกลวิธีการขอร้องทั้งหมด 12 กลวิธีย่อย ได้แก่ การกล่าวเชิงคำสั่ง การแสดงความต้องการหรือความปรารถนาของผู้ขอร้อง การถามความเป็นไปได้ การสัญญา การแสดงเหตุผล การขอโทษ การขอบคุณ การยกย่องผู้ถูกขอร้อง การเน้นย้ำคำขอร้อง การกล่าวเพื่อลดความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้อง การแสดงความเกรงใจ และการบอกเป็นนัย กลวิธีที่ผู้ขอร้องเลือกใช้ในการขอร้องมากที่สุด คือ การแสดงเหตุผลมากที่สุด พบความถี่ทั้งหมด 412 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 27.05 เนื่องจากการพูดอธิบายเหตุผลเป็นการพูดที่ใช้กันมากในชีวิตประจำวันเป็นการพูดเพื่ออธิบายสิ่งใดสิ่งหนึ่งให้ผู้ฟังได้รับรู้ถึงเหตุผลหรvข้อสนับสนุนเพื่อให้เข้าใจถึงสิ่งที่ต้องทำการขอร้องหรือในบางครั้งการอธิบายเหตุผลจะทำให้การขอร้องนั้นดูน่าเชื่อถือซึ่งผู้ถูกขอร้องเกิดความเข้าใจถึงที่มาที่ไปของเหตุและผล ด้วยเหตุนี้เองกลวิธีที่พบมากที่สุดจึงเป็นกลวิธีการแสดงเหตุผล กลวิธีรองลงมา คือ กลวิธีการขอโทษ พบความถี่ทั้งหมด 240 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 15.76 เนื่องจากผู้ขอร้องเกิดความรู้สึกผิดที่ต้องรบกวนผู้ถูกขอร้องจึงกล่าวคำขอโทษเป็นการแสดงความรู้สึกเสียใจและแสดงให้ผู้ถูกขอร้องได้รับรู้ว่าไม่มีเจตนาที่จะรบกวน หรือทำให้ผู้ถูกขอร้องนั้นต้องเดือดร้อน นั่นแสดงให้เห็นความคนไทยมีนิสัยที่ไม่ต้องการที่จะขัดแย้งกันกับใคร เพราะการขอโทษเป็นกลวิธีที่ผู้ขอร้องกล่าวขออภัยต่อผู้ถูกขอร้องโดยการกล่าวขอโทษต่อการกระทำบางสิ่งบางอย่างในบางครั้งการกล่าวคำขอโทษถูกนำมาให้เพื่อแสดงความมีมารยาทเท่านั้น ซึ่งการขอโทษในที่นี้ไม่ได้พิจารณาถึงการกล่าวขอโทษเพื่อเรียกร้องความสนใจ กลวิธีที่มีความถี่ปรากฏในลำดับต่อมาคือการแสดงความเกรงใจ พบความถี่ทั้งหมด 231 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 15.17 มักพบการใช้รูปภาษาบางรูป เช่น “รบกวน” “เกรงใจ” ในการขอร้องนี้การแสดงความเกรงใจเป็นนิสัยที่มักจะพบในคนไทย ดังเช่น “ความเกรงใจเป็นสมบัติของผู้ดี” นั่นก็พอที่จะสะท้อนให้เห็นว่าผู้ขอร้องเกิดความรู้สึกเกรงอกเกรงใจที่ต้องรบกวน ผู้ขอร้องที่มีสถานภาพต่ำกว่าหรือมากกว่ามักมีความเกรงใจมากกว่าคนในระดับเดียวกัน เช่น ยิ่งเป็นผู้ใหญ่ยิ่งมีความเกรงใจและให้เกียรติผู้น้อย หรือ ผู้น้อยเกิดความเกรงใจในผู้ที่มีสถานะสูงกว่า กลวิธีที่มีความถี่ปรากฏลำดับต่อมา คือ การถามความเป็นไปได้ พบความถี่ทั้งหมด 198 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 13.00 เนื่องจากกลวิธีนี้เป็นการถามถึงความสามารถของผู้ถูกขอร้องว่ามีความเป็นไปได้หรือไม่ในการขอร้องเพื่อที่จะประเมินว่าผู้ถูกขอร้องนั้นสามารถที่จะกระทำตามคำขอ มักจะอยู่ในรูปของประโยคคำถามที่ตอบว่าใช่หรือไม่ กลวิธีที่มีความถี่ปรากฏลำดับต่อมา คือ การกล่าวเชิงคำสั่ง พบความถี่ทั้งหมด 127 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 8.34 เนื่องจากกลวิธีนี้มักเป็นคำพูดที่ค่อนข้างจะตรงไปตรงมาและออกแนวบังคับ กลวิธีที่มีความถี่ปรากฏลำดับต่อมา คือ กลวิธีการสัญญา พบความถี่ทั้งหมด 122 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 8.01 ผู้ขอร้องมักเลือกใช้กลวิธีการสัญญาเพื่อต้องการที่จะโน้มน้าวจิตใจของผู้ถูกขอร้องเกิดความมั่นใจ จากการกล่าวเชิงคำสั่งและการสัญญาจะพบว่ามี

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ความถี่ที่ใกล้เคียงกัน กลวิธีที่มีความถี่ปรากฏลำดับต่อมา คือ กลวิธีการขอบคุณ พบความถี่ทั้งหมด 97 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 6.37 กลวิธีการขอบคุณเป็นลักษณะนิสัยของคนไทยเมื่อบุคคลใดบุคคลหนึ่งกระทำบางสิ่งบางอย่างให้ผู้พูดจะต้องกล่าวขอบคุณ กลวิธีต่อมาคือ กลวิธีการแสดงความต้องการหรือปรารถนา พบความถี่ทั้งหมด 47 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 3.09 ลำดับต่อมาคือ กลวิธีการกล่าวเพื่อลดความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้อง พบความถี่ทั้งหมด 27 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 1.77 ลำดับต่อมาคือ กลวิธีการยกย่องผู้ถูกขอร้อง พบความถี่ทั้งหมด 10 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 0.66 ลำดับต่อมาคือ กลวิธีการเน้นย้ำคำขอร้อง พบความถี่ทั้งหมด 8 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 0.53 และกลวิธีที่มีความถี่ปรากฏน้อยที่สุด คือ กลวิธีการบอกเป็นนัย พบความถี่ทั้งหมด 4 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 0.26 ซึ่งผู้ขอร้องเลือกใช้กลวิธีนี้น้อยที่สุดเนื่องจากการบอกเป็นนัยผู้ถูกขอร้องต้องตีความหมายหรือความต้องการของผู้ขอร้องจากบริบทและสถานการณ์ ซึ่งยากต่อการตีความและมักจะไม่เข้าใจผู้ขอร้องนัก ทำให้ประสิทธิภาพในการสื่อสารคลาดเคลื่อนได้ มักจะใช้ถ้อยคำที่แฝงความหมาย ดังนั้นผู้ขอร้องจึงใช้กลวิธีการบอกเป็นนัยน้อยที่สุด

ความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนม และระดับความหนักเบาของเนื้อหาในการขอร้อง กับการใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องในภาษาไทย

ในส่วนนี้จะกล่าวถึงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่ต้องการศึกษา ซึ่งในงานวิจัยนี้แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

1. ความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางสังคมกับการใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องในภาษาไทย

2. ความสัมพันธ์ระหว่างความสนิทสนมกับการใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องในภาษาไทย

3. ความสัมพันธ์ระหว่างระดับความหนักเบาของเนื้อหาในการขอร้องกับการใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องในภาษาไทย

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

1. ความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางสังคมกับการใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องในภาษาไทย

สถานภาพทางสังคม คือ ฐานะ ตำแหน่งของบุคคลในสังคม ตัวอย่างเช่น ผู้จัดการกับลูกน้อง ลูกศิษย์กับอาจารย์ โดยสถานภาพทางสังคมนี้เป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ภาษาและกลวิธีการขอร้อง ซึ่งผู้วิจัยได้กำหนดความแตกต่างของสถานภาพทางสังคม 3 ระดับ ดังนี้

1. ผู้ขอร้องมีสถานภาพต่ำกว่าผู้ถูกขอร้อง
2. ผู้ขอร้องมีสถานภาพเท่ากันกับผู้ถูกขอร้อง
3. ผู้ขอร้องมีสถานภาพสูงกว่าผู้ถูกขอร้อง

ตารางที่ 7 ความถี่ที่ปรากฏในสถานภาพทางสังคมกับกลวิธีการขอร้องในภาษาไทย

กลวิธีย่อย	สถานภาพทางสังคม					
	ผู้ขอร้องมีสถานภาพต่ำกว่าผู้ถูกขอร้อง		ผู้ขอร้องมีสถานภาพเท่ากันกับผู้ถูกขอร้อง		ผู้ขอร้องมีสถานภาพสูงกว่าผู้ถูกขอร้อง	
	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ
การกล่าวเชิงคำสั่ง	16	2.73	56	11.52	55	12.22
การแสดงความต้องการหรือความปรารถนาของผู้ขอร้อง	11	1.87	15	3.09	21	6.70
การสัญญา	33	5.62	38	7.82	51	11.33
การถามความเป็นไปได้	80	13.63	64	13.17	54	12.00
การแสดงเหตุผล	152	25.89	134	27.57	126	28
การขอโทษ	116	19.76	75	15.43	49	10.89
การขอบคุณ	33	5.62	35	7.20	29	6.44
การยกย่องผู้ถูกขอร้อง	6	1.02	1	0.21	3	0.67
การเน้นย้ำคำขอร้อง	2	0.34	2	0.41	4	0.87
การกล่าวเพื่อลดความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้อง	9	1.53	8	1.65	10	2.22
การแสดงความเกรงใจ	126	21.43	58	11.93	47	10.44
การบอกเป็นนัย	3	0.51	0	0.00	1	0.22
รวม	**587**	**100**	**486**	**100**	**450**	**100**

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

จากตารางข้างต้น แสดงให้เห็นว่าในกรณีที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ถูกขอร้องปรากฏการเลือกใช้กลวิธีการแสดงเหตุผลมากที่สุด พบความถี่ทั้งหมด 152 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 25.89 และรองลงมาคือกลวิธีแสดงความเกรงใจ พบความถี่ทั้งหมด 126 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 21.43และลำดับถัดมาเป็นกลวิธีการขอโทษ พบความถี่ทั้งหมด 116 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 19.76 ทั้งนี้ยังปรากฏการเลือกใช้กลวิธีการเน้นย้ำคำขอร้องน้อยที่สุด พบความถี่ทั้งหมด 2 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 0.34

เมื่อพิจารณาพบว่าการเลือกใช้กลวิธีการขอร้องในกรณีที่ผู้ขอร้องที่มีสถานภาพทางสังคมเท่ากันกับผู้ถูกขอร้อง พบว่ามีการปรากฏการเลือกใช้กลวิธีการแสดงเหตุผลมากที่สุด พบความถี่ที่ปรากฏทั้งหมด 134 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 27.57 กลวิธีที่พบลำดับต่อมาเป็นกลวิธีการขอโทษ พบความถี่ที่ปรากฏทั้งหมด 75 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 15.43 และอันดับต่อมาเป็นกลวิธีการถามความเป็นไปได้ พบความถี่ที่ปรากฏทั้งหมด 64ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 13.17 และยังพบเหมือนกันอีกว่าผู้ขอร้องได้เลือกใช้กลวิธีการบอกเป็นนัยผู้ถูกขอร้องน้อยที่สุด

เมื่อพิจารณาพบว่าการเลือกใช้กลวิธีการขอร้องในกรณีที่ผู้ขอร้องที่มีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ถูกขอร้อง พบว่ามีการปรากฏการเลือกใช้กลวิธีการแสดงเหตุผลมากที่สุด พบความถี่ที่ปรากฏทั้งหมด 126 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 28 กลวิธีที่พบลำดับต่อมาเป็นกลวิธีการกล่าวเชิงคำสั่ง พบความถี่ที่ปรากฏทั้งหมด 55 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 12.22 และอันดับต่อมาเป็นกลวิธีการถามความเป็นไปได้ พบความถี่ที่ปรากฏทั้งหมด 54ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 12.00 และยังพบเหมือนกันอีกว่าผู้ขอร้องได้เลือกใช้กลวิธีการบอกเป็นนัยผู้ถูกขอร้องน้อยที่สุด

จากระดับสถานภาพทางสังคมที่แตกต่างกันแล้ว การเลือกใช้กลวิธีการแสดงเหตุผลพบมากที่สุดในทุกๆสถานภาพทางสังคม เนื่องจากกลวิธีการแสดงเหตุผลเป็นการบอกสาเหตุของความต้องการในการขอร้องซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นต่อการขอร้องของคนไทย เพื่ออธิบายถึงความจำเป็นสาเหตุ เหตุผล เหตุการณ์ เพื่อเชื่อมโยงไปสู่ความสมเหตุสมผลในการขอร้องหรือเพื่อทำให้ผู้ถูกขอร้องเกิดความเข้าใจและความน่าเชื่อถือด้วยเหตุผลที่กล่าวมาในการขอร้องให้ผู้ถูกขอร้องยอมตอบรับคำขอร้องดังกล่าว

เมื่อพิจารณาผู้ขอร้องมีสถานภาพที่ต่ำกว่าผู้ถูกขอร้อง จะไม่นิยมการใช้กลวิธีการเน้นย้ำคำขอร้องและการบอกเป็นนัยมากนัก เนื่องจากผู้ขอร้องไม่กล้าที่จะรบเร้าเหมือนการไปบีบบังคับ

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

เน้นย้ำ การเน้นย้ำนี้เป็นเหมือนการตอกย้ำขอร้องซ้ำๆทำให้การขอร้องไม่สุภาพในมุมมองของคนไทยและการกล่าวเป็นนัยผู้ขอร้องชาวไทยไม่นิยมพูดเนื่องจากยากที่จะเข้าใจ

ส่วนในสถานภาพทางสัมคมของผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องที่มีสถานภาพทางสังคมเท่ากันไม่นิยมการเลือกใช้กลวิธียกย่องผู้ถูกขอร้องเนื่องด้วยมีสถานภาพทางสังคมที่เท่ากัน ซึ่งคล้ายคลึงกันกับผู้ขอร้องมีสถานภาพสูงกว่าผู้ถูกขอร้องจะไม่นิยมยกย่องเนื่องจากตนมีตำแหน่งที่สูงกว่า

นอกจากนี้เมื่อพิจารณาจากการเลือกใช้กลวิธีย่อยรวมแล้ว พบว่าสถานภาพทางสังคมมีผลต่อความหลากหลายในการเลือกใช้กลวิธีในการขอร้อง เพราะคนในสังคมไทย ให้ความเคารพกับผู้ที่มีตำแหน่งที่สูงกว่า มีประสบการณ์มากกว่า ทำให้ผู้ที่มีสถานภาพที่ต่ำกว่าจะต้องเลือกให้คำให้เหมาะสม เมื่อผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมที่ต่ำกว่าผู้ขอร้องจำเป็นจะต้องให้ความสำคัญในการเลือกใช้กลวิธีเพื่อแสดงความสุภาพและอ่อนน้อม ซึ่งจะพบความถี่รวมทั้งหมด 587 ข้อความ ซึ่งมีจำนวนมากที่สุด รองลงมาคือ ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมที่เท่ากันกับผู้ถูกขอร้อง พบความถี่ของกลวิธีรวมทั้งหมด 486 ข้อความ และน้อยที่สุด คือ ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ถูกขอร้อง พบความถี่รวมทั้งหมด 450 ทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางสังคมมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องในภาษาไทย นั่นหมายความว่าผู้ขอร้องจะคำนึงถึงการเลือกใช้กลวิธียิ่งผู้ขอร้องต้องการขอร้องผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าตนย่อมเลือกใช้กลวิธีที่มีความหลากหลายเนื่องจากผู้ขอร้องค่อนข้างจะระมัดระวัง

2. ความสัมพันธ์ระหว่างความสนิทสนมกับการใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องในภาษาไทย

ความสนิทสนมเป็นสิ่งที่บอกระดับความสัมพันธ์ของบุคคลซึ่งมีระยะห่างระหว่างกันมากน้อยแตกต่างกันไป นอกจากนั้นแล้วความสนิทสนมยังเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อระดับความสุภาพและการเลือกใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องในภาษาไทย ซึ่งผู้วิจัยได้กำหนดระดับความสนิทสนม 3ระดับ ดังนี้

1. ผู้ขอร้องมีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องเป็นอย่างดี
2. ผู้ขอร้องมีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องในระดับเพื่อนร่วมงานเท่านั้น
3. ผู้ขอร้องไม่มีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องเลยเป็นเหมือนกับคนแปลกหน้า

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตารางที่ 8 ความถี่ที่ปรากฏในระดับความสนิทสนมกับกลวิธีการขอร้องในภาษาไทย

กลวิธีย่อย	ความสนิทสนม					
	ผู้ขอร้องมีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องเป็นอย่างดี		ผู้ขอร้องมีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องในระดับเพื่อนร่วมงานเท่านั้น		ผู้ขอร้องไม่มีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องเลยเป็นเหมือนคนแปลกหน้า	
	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ
การกล่าวเชิงคำสั่ง	75	20.27	31	6.31	22	3.41
การแสดงความต้องการหรือปรารถนาของผู้ขอร้อง	10	2.70	16	3.16	20	3.10
การสัญญา	33	8.92	41	8.09	46	7.12
การถามความเป็นไปได้	38	10.27	69	13.61	88	13.63
การแสดงเหตุผล	114	30.81	140	27.61	158	24.46
การขอโทษ	28	7.57	82	16.17	131	20.28
การขอบคุณ	28	7.57	30	5.92	36	5.57
การยกย่องผู้ถูกขอร้อง	2	0.54	2	0.39	6	0.93
การเน้นย้ำคำขอร้อง	2	0.54	2	0.39	4	0.62
การกล่าวเพื่อลดความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้อง	8	2.16	9	1.78	10	1.55
การแสดงความเกรงใจ	31	8.36	82	16.17	124	19.14
การบอกเป็นนัย	1	0.27	2	0.39	1	0.15
รวม	**370**	**100**	**507**	**100**	**646**	**100**

จากตารางข้างต้นแสดงให้เห็นว่าระดับความสนิทสนมมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีที่หลากหลาย เนื่องจากเมื่อผู้ขอร้องไม่มีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องเลยเป็นเหมือนกับคนแปลกหน้า ปรากฏการพบการเลือกใช้กลวิธีรวมที่หลากหลายมากที่สุดทั้งหมด 646 ข้อความ รองลงมาคือผู้ขอร้องมีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องในระดับเพื่อนร่วมงาน จะเลือกใช้กลวิธีย่อยรวมทั้งหมด 507 ข้อความ และน้อยที่สุดตามลำดับคือผู้ขอร้องมีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องเป็นอย่างดี พบการเลือกใช้กลวิธีย่อยรวมทั้งหมดเพียง 370 ข้อความ นั่นแสดงให้เห็นว่าเมื่อผู้ขอร้องมีความสนิทมาก จะทำให้การเลือกใช้กลวิธีที่หลากหลายง่ายขึ้นและไม่ซับซ้อน ซึ่งสังคมไทยจะเป็นสังคมที่

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

โอบอ้อมอารี ชอบช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน มีความเป็นมิตร ซึ่งความสนิทสนมคุ้นเคยนั้นทำให้การขอร้องไม่ใช่เรื่องที่ยากและลำบากใจในการขอร้อง ซึ่งทำให้ปัจจัยความสัมพันธ์ระหว่างความสนิทสนมมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีในการขอร้อง

เมื่อพิจารณาความสนิทสนมในแต่ละระดับแล้วพบว่า ผู้ขอร้องที่มีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องเป็นอย่างดี และผู้ขอร้องมีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องในระดับเพื่อนร่วมงาน นิยมเลือกใช้กลวิธีการแสดงเหตุผลมากที่สุด เนื่องจากการแสดงเหตุผลเป็นการอธิบายเพื่อให้เกิดความเข้าใจซึ่งกันและกันได้มากขึ้น หากเปรียบเทียบกับผู้ขอร้องที่ไม่มีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องเลยเป็นเหมือนกับคนแปลกหน้า ปรากฏการเลือกใช้กลวิธีการแสดงเหตุผลและการขอโทษมากที่สุด เนื่องจากคนไทยจะเอ่ยคำขอโทษเมื่อรู้สึกผิดต่อผู้อื่น คล้ายกับการรบกวนหรือทำให้ผู้อื่นเดือดร้อน โดยจะไม่กล้าที่จะทำให้คนอื่นเดือดร้อน ยิ่งไม่สนิทมากเท่าไหรความรู้สึกที่ผิดต่อการรบกวนจะมากกว่าคนที่มีความสนิทสนมกัน

ในความสนิทสนมของผู้ขอร้องในทุกระดับ จะพบการเลือกใช้กลวิธีการบอกเป็นนัยน้อยที่สุด เนื่องจากการบอกเป็นนัยยากที่จะตีความในการขอร้อง เพราะอาจทำให้การสื่อสารไม่สำเร็จได้

3. ความสัมพันธ์ระหว่างระดับความหนักเบาของเนื้อหาในการขอร้องกับการใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องในภาษาไทย

ความหนักเบาของเนื้อหาในการขอร้องในการวิจัยนี้เป็นสถานการณ์สมมติที่มีระดับความหนักเบาแตกต่างกันออกไป ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ภาษาและกลวิธีการขอร้อง ซึ่งผู้วิจัยได้กำหนดระดับความหนักเบาของเนื้อหาในการขอร้อง 3 ระดับ ดังนี้

1. เนื้อหาการขอร้องเบา
2. เนื้อหาการขอร้องปานกลาง
3. เนื้อหาการขอร้องหนัก

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตารางที่ 9 ความถี่ที่ปรากฏในระดับความหนักเบาของเนื้อหาในการขอร้องกับกลวิธีการขอร้องในภาษาไทย

กลวิธีย่อย	ความหนักเบาของเนื้อหารการขอร้อง					
	เนื้อหาการขอร้องเบา		เนื้อหาการขอร้องปานกลาง		เนื้อหาการขอร้องหนัก	
	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ
การกล่าวเชิงคำสั่ง	73	18.53	30	5.00	24	4.54
การบอกความต้องการของผู้ขอร้อง	7	1.78	19	3.17	21	3.97
การสัญญา	8	2.03	83	13.83	31	5.86
การถามความเป็นไปได้	39	9.9	68	11.34	91	17.20
การแสดงเหตุผล	36	9.14	192	32	184	34.78
การขอโทษ	112	28.43	74	12.33	54	10.21
การขอบคุณ	40	10.15	30	5	27	5.10
การยกย่องผู้ถูกขอร้อง	1	0.25	1	0.17	8	1.51
การเน้นย้ำคำขอร้อง	1	0.25	0	0	7	1.32
การกล่าวเพื่อลดความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้อง	5	1.27	7	1.17	15	2.84
การแสดงความเกรงใจ	70	17.77	95	15.84	66	12.47
การบอกเป็นนัย	2	0.51	1	0.17	1	0.19
รวม	**394**	**100**	**600**	**100**	**529**	**100**

จากตารางข้างต้นแสดงให้เห็นว่าระดับความหนักเบาของสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องได้ทำการขอร้องที่มีระดับความหนักของเนื้อหาในระดับปานกลางและมีความหนักในเนื้อหามาก พบการเลือกใช้กลวิธีย่อยที่หลากหลายมากกว่าเนื้อหาการขอร้องเบา โดยปรากฏพบว่าเนื้อหาการขอร้องหนักปานกลางพบกลวิธีย่อยการขอร้องมากที่สุดทั้งหมด 600 ข้อความ และลำดับต่อมาที่มีความถี่ใกล้เคียงคือ เนื้อหาการขอร้องที่หนักพบความถี่ทั้งหมด 529 ข้อความ และระดับเนื้อหาความง่ายพบกลวิธีย่อยรวม 394 น้อยที่สุด ดังนั้นระดับความหนักเบาของสถานการณ์ที่ได้ไม่เป็นผลในการเลือกใช้กลวิธีการขอร้องเนื่องจากมุมมองการมองในแต่ละเรื่องอาจจะยังไม่ชัดเจนพอ ทำให้สถานการณ์ที่ขอยืมเงินมีกลวิธีการขอร้องมากที่สุด ส่วนในสถานการณ์ที่ขอยืมรถมีกลวิธีที่หลากหลายรองลงมาก และความหนักเบาของการขอร้องที่ง่ายที่สุดคือ การขอยืมปากกา หากเปรียบเทียบที่

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

มูลค่าของสิ่งของที่ยืมแล้วรถเป็นสิ่งของที่มีราคาแพงมากที่สุดแต่ผู้ขอร้องได้เลือกใช้กลวิธีการขอร้องในระดับปานกลางเท่านั้น

เนื่องจากการขอยืมปากกาและกระดาษเป็นสถานการณ์สมมติที่คนไทยเห็นว่าเป็นเรื่องที่มีเนื้อหาความง่ายในการขอร้อง ผู้ขอร้องเลือกใช้กลวิธีการขอโทษมากที่สุดทั้งหมด 112 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 28.43 เนื่องจากในสังคมไทยทุกวันนี้ การขอโทษเป็นเพียงคำพูดที่แสดงให้เห็นว่าต้องการขอโทษที่รบกวนมากกว่าจะรู้สึกเสียในที่กระทำความผิด จึงปรากฏการขอโทษมากที่สุดแต่จะไม่พบกลวิธีการขอโทษในการขอร้องที่มีเนื้อหาหนักปานกลางและหนัก อาจจะเป็นเพราะคำขอโทษนี้เป็นเพียงคำพูดที่ไม่ได้แสดงออกทางความรู้สึกมากเท่าพูดตามมารยาท จากนั้นตามด้วยกลวิธีกล่าวเชิงคำสั่งเนื่องจากการยืมปากกาเป็นเรื่องที่ง่ายสามารถสั่งให้หยิบได้ไม่ยากเพื่อให้การขอร้องนั้นถูกต้องเหมาะสม และผู้ขอร้องจะไม่มีนิยมการยกย่องในเรื่องที่ง่ายอีกด้วย

เมื่อพิจารณาเนื้อหาความหนักปานกลางในสถานการณ์สมมติในการขอยืมเงินและความหนักของเนื้อหาการขอร้องในสถานการณ์สมมติในการยืมรถพบว่ามีการเลือกใช้กลวิธีการแสดงเหตุผลมากที่สุดเหมือนกัน ทั้งนี้เนื่องจากผู้ขอร้องต้องการใช้เหตุผลเพื่อโน้มน้าวให้ผู้ถูกขอร้องตอบรับคำขอร้องของผู้ขอร้อง เพราะสิ่งที่ต้องการขอยืมมีมูลค่าจึงพิถีพิถันในการเลือกใช้กลวิธีการขอร้อง

ส่วนที่ 2 การขอร้องในภาษาอังกฤษ

ในการศึกษาในส่วนที่ 2 ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลแบบสอบถามชุดที่ 2 จากกลุ่มตัวอย่างผู้ขอร้องในภาษาอังกฤษจำนวน 30 คน ได้ข้อมูลการขอร้องในภาษาอังกฤษจำนวน 810 ข้อความ เพื่อนำมาวิเคราะห์ กลวิธีการขอร้องในภาษาอังกฤษ และ ความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนม และระดับความหนักเบาของเนื้อหาในการขอร้อง กับการใช้กลวิธีการขอร้องของผู้พูดภาษาอังกฤษ

ในการขอร้องในภาษาอังกฤษ ผู้วิจัยได้ใช้แนวคิดของ บลุม กุลกา และโอลชเทน (Blum-Kulka and Olshtain, 1984) ในการวิเคราะห์โครงสร้างการขอร้องในภาษาอังกฤษ โดยพิจารณาข้อความในการขอร้องแต่ละข้อความว่าทำหน้าที่อย่างไร ซึ่งสามารถแบ่งโครงสร้างการขอร้องเป็น 3 ประเภท ดังนี้

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

1. การเรียกความความสนใจจากผู้ถูกขอร้อง

เป็นส่วนที่ใช้เริ่มต้นการขอร้อง โดยผู้ขอร้องต้องการเรียกร้องให้ผู้ถูกขอร้องสนใจตน ซึ่งจะใช้คำต่างๆ เช่น การเรียกชื่อ ชื่อเล่นหรือนามสกุลของคู่สนทนา หรือการใช้คำว่า “excuse me” ดังตัวอย่าง

Excuse me, please hand me a pen and paper.

จากตัวอย่างมีการใช้คำว่า “excuse me” เพื่อแจ้งให้ผู้ฟังทราบว่าผู้พูดกำลังขอร้องในตนกระทำอะไรให้

2. ส่วนหลัก

ส่วนหลัก คือ ส่วนเนื้อหาหลักที่แสดงความหมายหลักของการขอร้องอย่างชัดเจน ซึ่งถือเป็นแกนกลางหรือคำกริยาที่ใช้แสดงการขอร้อง ดังตัวอย่าง

Hand me a pen and paper, please.

จากตัวอย่าง มีกริยาหลัก “hand me a pen and paper” เป็นขอร้องอย่างชัดเจนว่าผู้ขอร้องต้องการให้ผู้ถูกขอร้องหยิบปากกาและกระดาษให้ตนเอง

3. ส่วนขยาย

ส่วนขยาย คือ ส่วนที่ไม่ใช่ส่วนหลักในการขอร้อง ไม่ได้แสดงความหมายในการขอร้องแต่กล่าวเสริมให้การขอร้องมีน้ำหนักมากยิ่งขึ้น ในงานวิจัยนี้ส่วนใหญ่จะพบส่วนขยายในตำแหน่งหน้าการขอร้องดังตัวอย่าง

Could you do me a favor? Could you hand me a pen and a paper, please?

จากตัวอย่างจะพบว่ามีการใช้คำขยายก่อนเริ่มต้นการขอร้อง เพื่อเสริมให้การขอร้องมีน้ำหนักและราบรื่นมากยิ่งขึ้น

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

กลวิธีการขอร้องในภาษาอังกฤษ

ในการศึกษากลวิธีการขอร้องในภาษาอังกฤษของผู้พูดภาษาอังกฤษ ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลแบบสอบถามชุดที่ 2 จากกลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาอังกฤษจำนวน 30 คน ได้ข้อมูลการขอร้องในภาษาอังกฤษจำนวน 810 ข้อความเพื่อนำมาวิเคราะห์กลวิธีการขอร้องของผู้พูดภาษาอังกฤษ โดยใช้แนวคิดเรื่องการขอร้องของ บลุม กุลกา, เฮาส์ และแคสเปอร์ (Blum-Kulka, House, and Olshtain, 1984) และแนวคิดเรื่องความสุภาพของ บราวน์และเลวินสัน (Brown and Levinson, 1983) เป็นแนวทางในการศึกษา พบว่าสามารถจำแนกกลวิธีการขอร้องในภาษาอังกฤษได้เป็น 13 กลยุทธ์ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. การกล่าวเชิงคำสั่ง

เป็นกล่าวให้ผู้กล่าวใช้รูปภาษาแสดงการสั่งอย่างชัดเจน ซึ่งส่วนใหญ่มักขึ้นต้นด้วยคำกริยาที่ผู้ขอร้องต้องการให้ผู้ถูกขอร้องปฏิบัติตาม ซึ่งในข้อมูลปรากฏพบการขอร้องเชิงคำสั่งนี้มากกับผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องมีสถานภาพทางสังคมเท่ากันหรือโดยที่ทั้งสองฝ่ายมีความสนิทสนมกันหรือไม่ก็ได้ หรือผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ถูกขอร้อง

ตัวอย่างที่ 1

1	2
Don't do it.	This is non-smoking area.

ตัวอย่างที่ 1 เป็นสถานการณ์ที่เป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในที่ทำงานหรือมหาวิทยาลัย โดยผู้ขอร้องเห็นว่าผู้ถูกขอร้องกำลังสูบบุหรี่ในที่ห้ามสูบบุหรี่ จึงขอร้องให้ผู้ถูกขอร้องหยุดสูบบุหรี่ ซึ่งผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องมีสถานภาพทางสังคมที่เท่ากันผู้ขอร้องจึงเลือกใช้กลวิธีเชิงคำสั่งเพื่อให้ผู้ถูกขอร้องหยุดสูบบุหรี่ โดยที่ทั้งสองรู้จักกันแต่ไม่ได้มีความสนิทสนมกัน เนื่องจากเป็นกฎเกณฑ์ที่มีอยู่ในสังคมจึงสามารถใช้กลวิธีการกล่าวเชิงคำสั่ง

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตัวอย่างที่ 2

1

Don’t smoke here.

ตัวอย่างที่ 3

1

Do not smoke in this area.

ตัวอย่างที่ 2 และตัวอย่างที่ 3 เป็นสถานการณ์เดียวกันกับตัวอย่างที่ 1 แต่แตกต่างกันตรงที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ถูกขอร้อง ซึ่งทั้งสองฝ่ายไม่ได้รู้จักกันเป็นการส่วนตัว จึงทำให้ผู้ขอร้องเลือกใช้การขอร้องเชิงคำสั่งให้ผู้ถูกขอร้องหยุดสูบบุหรี่ทันที

ตัวอย่างที่ 4

1

Stop smoking.

ตัวอย่างที่ 4 เป็นการขอร้องที่ปรากฏในสถานการณ์เดียวกันกับตัวอย่างที่ 1 แต่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมเท่ากับผู้ถูกขอร้องและรู้จักเป็นการส่วนตัว มีความสนิทสนมกันเป็นอย่างดี ผู้ขอร้องจึงเลือกใช้กลวิธีสั่งโดยตรงให้ผู้ถูกขอร้องหยุดสูบบุหรี่โดยทันที

ตัวอย่างที่ 5

1	2
Hand me a pen and a paper.	I want to make a note.

ตัวอย่างที่ 5 เป็นสถานการณ์เดียวกันกับตัวอย่างที่ 1 แต่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมเท่ากับผู้ถูกขอร้องและรู้จักกันเป็นการส่วนตัวในฐานะเพื่อนร่วมงาน ผู้ขอร้องจึงเลือกใช้กลวิธีสั่งให้ผู้ถูกขอร้องทำสิ่งที่ตนต้องการอย่างชัดเจน ตรงไปตรงมา

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

2. การแสดงความต้องการหรือความปรารถนาของผู้ขอร้อง

การขอร้องในกลวิธีนี้เป็นการบอกเล่าความต้องการของผู้ขอร้องโดยตรง โดยการกล่าวถ้อยคำแสดงความต้องการด้วยคำกริยา “need” “want” หรือ “has/have to” เป็นต้น

ตัวอย่างที่ 6

1	2
Jack,	I need a paper and a pen, quickly.

ตัวอย่างที่ 6 เป็นการขอร้องที่ปรากฏในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องกำลังคุยโทรศัพท์อยู่และขอกระดาษและปากกาเพื่อจดบันทึกบางอย่างจากผู้ถูกขอร้องซึ่งมีสถานภาพทางสังคมเท่าเทียมกันและมีความสนิทสนมคุ้นเคยกันเป็นอย่างดี ผู้ขอร้องจึงใช้กลวิธีการบอกความต้องการของตัวเองโดยตรงว่า ‘I need a paper and a pen.’ โดยมี ‘need’ เป็นกริยาบ่งบอกความต้องการ และด้วยความสนิทสนมกันผู้ขอร้องจึงเน้นย้ำความต้องการของตนเองด้วย ‘quickly’ เพื่อให้ผู้ถูกขอร้องรีบปฏิบัติตามความต้องการของตัวเองโดยเร็ว

ตัวอย่างที่ 7

1	2	3
Sir,	I am just on the phone,	could you perhaps help me?

4

I need a paper and pen to take a note.

ตัวอย่างที่ 7 เป็นการขอร้องในสถานการณ์เดียวกันกับตัวอย่างที่ 6 แต่แตกต่างกันตรงที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพต่ำกว่าผู้ถูกขอร้อง เช่น พนักงานบริษัทขอร้องเจ้านาย ซึ่งทั้งสองไม่ได้มีความสนิทสนมกัน ดังนั้นการขอร้องของผู้ขอร้องจึงขึ้นต้นด้วย ‘sir’ เพื่อเรียกความสนใจด้วยความสุภาพ ข้อความที่ 1 และแสดงเหตุผลในการขอร้อง ในข้อความที่ 2 และถามความเป็นไปได้ ข้อความที่ 3 ก่อนที่จะใช้กลวิธีการขอร้องโดยแสดงความต้องการของตนเองโดยตรง ข้อความที่ 4 ว่าต้องการให้ผู้ขอร้องหยิบปากกาและกระดาษให้ตนเองด้วยคำว่า ‘need’

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตัวอย่างที่ 8

1 2

Mike, can you please help me?

3

I have to take a note and need a paper and pen.

ตัวอย่างที่ 8 เป็นการขอร้องในสถานการณ์เดียวกันกับตัวอย่างที่ 6 แต่แตกต่างกันตรงที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ถูกขอร้อง นั่นคือ พนักงานบริษัทกับผู้จัดการ แต่ทั้งสองคนมีความสนิทสนมกัน ดังนั้นผู้ขอร้องเริ่มประโยคด้วยการเรียกชื่อ “first name” ของผู้ถูกขอร้องเพื่อแสดงความสนิทสนมหรือเป็นการให้เกียรติเป็นการเรียกเพื่อให้ผู้ฟังสนใจ ตามด้วยการถามความเป็นไปได้ ซึ่งเป็นการใช้กลวิธีการขอร้องที่แสดงความต้องการด้วยคำว่า “have to” และ “need” ว่าต้องการให้ผู้ถูกขอร้องทราบว่าตนเอง “จำเป็นต้อง” จดบันทึกและ “ต้องการ” ปากกาและกระดาษ

ตัวอย่างที่ 9

1 2

Jack, I want a pen and a paper to make a note.

ตัวอย่างที่ 9 เป็นสถานการณ์เดียวกันกับตัวอย่างที่ 6 ซึ่งผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องมีสถานภาพทางสังคมเท่าเทียมกัน นั่นคือ เป็นผู้ร่วมงานกันและมีความสนิทสนมกัน ดังนั้นผู้ขอร้องจึงเรียกชื่อและตามด้วยการขอร้องที่แสดงความต้องการของตนเองทันที ซึ่งมีคำที่แสดงความต้องการของผู้ขอร้องคือ “want”

3. การถามความเป็นไปได้ (query preparatory)

การขอร้องกลยุทธ์อ้อมแบบการถามความเป็นไปได้ เป็นการถึงความสามารถ ความเต็มใจ ความเป็นไปได้ของผู้ถูกขอร้องว่ามีความเต็มใจในการปฏิบัติตามสิ่งที่ผู้ขอร้องได้ขอร้องไปหรือไม่ก็ได้ ซึ่งรูปแบบกลยุทธ์นี้จะเป็นประโยคคำถามที่ขึ้นต้นด้วยกริยาช่วยต่างๆ เช่น “can”

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

“could” “may” “would” เป็นต้น เพื่อสร้างคำถามชนิดตอบรับ-ปฏิเสธ (yes-no questions) ให้ผู้ถูกขอร้องได้เลือกตอบว่าสามารถทำตามคำขอร้องได้หรือไม่

ตัวอย่างที่ 10

1

Would you please don’t smoke here?

ตัวอย่างที่ 10 เป็นการขอร้องในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมที่สูงกว่าผู้ถูกขอร้อง นั่นคือ ผู้จัดการและพนักงานบริษัท โดยทั้งสองฝ่ายไม่ได้รู้จักกันเป็นการส่วนตัวหรือมีความสนิทสนมกันแต่อย่างใด ผู้ขอร้องต้องการให้ผู้ถูกขอร้องหยุดสูบบุหรี่ในที่ที่ห้ามสูบบุหรี่ จึงใช้การขอร้องกลยุทธ์อ้อมเพื่อถามผู้ถูกขอร้องว่าสามารถเลิกสูบบุหรี่ได้หรือไม่ เป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ถูกขอร้องได้เลือกตอบว่าสามารถตอบรับการขอร้องได้หรือไม่

ตัวอย่างที่ 11

1 2

Sir, may I have your pen and paper, please.

ตัวอย่างที่ 11 เป็นการขอร้องในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องกำลังคุยโทรศัพท์อยู่ และต้องการจดบันทึกแต่ไม่มีปากการและกระดาษติดตัวมา จึงขอยืมปากกาและกระดาษจากผู้ถูกขอร้อง ซึ่งในสถานการณ์นี้ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ถูกขอร้อง นั่นคือ พนักงานบริษัทและผู้จัดการ ซึ่งทั้งสองคนไม่ได้มีความสนิทสนมกัน ผู้ขอร้องจึงใช้คำที่เรียกร้องความสนใจ “sir” ซึ่งเป็นคำเรียกขานบุรุษด้วยความสุภาพที่ใช้เรียกคนที่อาวุโสกว่าและตามด้วยกลวิธีการขอร้องแบบถามความเป็นไปได้กับผู้จัดการว่าสามารถให้ตนยืมปากกาและกระดาษหรือไม่ โดยที่ไม่บังคับผู้จัดการว่าต้องตอบรับการขอร้องของตนเอง

ตัวอย่างที่ 12

1 2 3

Excuse me, do you have a pen? May I use it?

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตัวอย่างที่ 12 เป็นการขอร้องในสถานการณ์เดียวกันกับสถานการณ์ที่ 11 แต่แตกต่างที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ถูกขอร้อง นั่นคือ ผู้จัดการและพนักงานบริษัท และทั้งสองคนไม่ได้มีความสนิทสนมกันเป็นการส่วนตัว ผู้ขอร้องใช้กลวิธีขอร้องโดยเริ่มจากการเรียกความสนใจจากผู้ถูกขอร้องและถามความเป็นไปได้ว่าผู้ถูกขอร้องพกปากกาติดตัวมาหรือไม่และถ้าพกมาแล้วสามารถให้ตนยืมได้หรือไม่

ตัวอย่างที่ 13

1	2
Sir,	I am just on the phone,
3	4
could you perhaps help me?	I need a paper and pen to take a note.

ตัวอย่างที่ 13 เป็นการขอร้องในสถานการณ์เดียวกันกับตัวอย่างที่ 11 แต่มีความแตกต่างกันตรงที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ถูกขอร้อง ได้แก่ พนักงานบริษัทและผู้จัดการ หรือนักศึกษาและอาจารย์เป็นต้น และบุคคลทั้งสองฝ่ายไม่มีความสนิทสนมกันเหมือนคนแปลกหน้า ผู้ขอร้องจึงใช้การขอร้องแบบอ้อม เริ่มต้นจากการเรียกความสนใจด้วยคำว่า “sir” เรียกแทนคู่สนทนาเพศชายด้วยสุภาพเป็นการเรียกเพื่อให้ผู้ฟังหันมาสนใจตามด้วยการแสดงเหตุผลในการขอร้อง และการถามความเป็นไปได้ว่าสามารถช่วยเหลือตนได้หรือไม่ เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถูกขอร้องสามารถปฏิเสธหรือตอบรับการขอร้องของตนเองได้ และสิ้นสุดการขอร้องด้วยการแสดงความต้องการของตนเอง

4. การแสดงความลังเลใจ

การแสดงความลังเลใจเป็นกลวิธีที่ผู้ขอร้องใช้เมื่อรู้สึกลังเลใจและไม่แน่ใจว่าผู้ถูกขอร้องจะเต็มใจปฏิบัติตามคำขอร้องของตนหรือไม่ เป็นการกล่าวแสดงความรู้สึกเพื่อประเมินสถานการณ์ว่าผู้ถูกขอร้องมีท่าทีอย่างไรต่อสิ่งที่ตนได้ขอร้องไป ซึ่งการแสดงความลังเลใจมีลักษณะคล้ายกับการถามความเป็นไปได้ แต่แตกต่างกันตรงที่การแสดงความลังเลใจมีลักษณะคล้ายกับการรำพึงรำพันของผู้ขอร้อง รูปภาษาที่แสดงส่วนใหญ่จึงเป็นประโยคบอกเล่า เช่น อาจขึ้นต้นว่า “ผมกำลังคิด/สงสัยว่าคุณอาจช่วยผมได้” หรือ “I’m wondering if you can help me.” ในภาษาอังกฤษ เป็นต้น ส่วนการถามความเป็นไปได้จะใช้ถามผู้ถูกขอร้องโดยตรงว่าเต็มใจหรือ

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ยินยอมปฏิบัติตามที่ผู้ขอร้องหรือไม่ ซึ่งรูปภาษาที่แสดงเป็นประโยคคำถามแบบตอบรับ-ปฏิเสธ (Yes-No Questions) เช่น “ช่วยหยิบปากกาให้หน่อยได้ไหม” หรือ “Can you pass me the pen, please?” เป็นต้น กลวิธีการขอร้องด้วยการแสดงความลังเลใจได้แสดงไว้ในตัวอย่างที่ 14 และตัวอย่างที่ 15

ตัวอย่างที่ 14

1 2

Mr. Dow, I have a serious problem checking the balance account.

3

I was wondering if I could ask you for some help.

ตัวอย่างที่ 14 เป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นที่บริษัทแห่งหนึ่งในช่วงเวลาใกล้วันหยุดเทศกาลปีใหม่ ผู้ขอร้องเป็นเพื่อนที่ทำงานเดียวกันกับผู้ถูกขอร้อง ผู้ขอร้องจำเป็นต้องตรวจสอบบัญชีงบดุลแต่ไม่สามารถทำด้วยตัวเองได้ จึงขอร้องให้ผู้ถูกขอร้องที่รู้จักกันในที่ทำงานแต่ไม่ได้สนิทสนมกันช่วยจัดการให้ โดยผู้ขอร้องใช้กลยุทธ์การเรียกชื่อตามด้วยคำนำหน้าของผู้ขอร้องตามด้วยการแสดงเหตุในการขอร้องว่ามีปัญหาต้องรีบแก้ไขโดยด่วนแต่ไม่สามารถทำได้ด้วยตัวเองจึงใช้กลวิธีการขอร้องด้วยการแสดงความลังเลใจ เพื่อเป็นการประเมินท่าทีของผู้ถูกขอร้องว่ามีความเต็มใจและสามารถช่วยเหลือตนได้หรือไม่

ตัวอย่างที่ 15

1 2

I’m sorry to disturb you. I have some serious problem in doing it.

3

I was wondering if you could help me to find the solution.

ตัวอย่างที่ 15 เป็นการขอร้องในสถานการณ์เดียวกันกับตัวอย่างที่ 14 แต่แตกต่างกันตรงที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ถูกขอร้อง นั่นคือ พนักงานและผู้จัดการบริษัท ซึ่งทั้งสองคนไม่เคยรู้จักกันมาก่อน โดยผู้ขอร้องเริ่มต้นการขอร้องด้วยการกล่าวขอโทษที่ไปรบกวนหรือสร้างความลำบากให้ผู้จัดการ ตามด้วยเหตุผลที่ทำไมจึงต้องรบกวน และปิดท้ายด้วยการขอร้องด้วยการแสดงความลังเล ไม่แน่ใจว่าผู้ถูกขอร้องจะตอบรับการขอร้องของตนหรือไม่ เนื่องจากว่ามีสถานภาพทางสังคมที่แตกต่างกันรวมทั้งไม่ได้มีความสนิทสนมกันเป็นพิเศษ

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

5. การแสดงเหตุผล

กลยุทธ์การขอร้องแบบการแสดงเหตุผล เป็นกลวิธีที่ผู้ขอร้องใช้ชี้แจงและอธิบายถึงสาเหตุหรือเหตุผลในการขอร้องของตน เพื่อให้ผู้ถูกขอร้องเข้าใจเหตุผลและความจำเป็นที่ผู้ขอร้องชี้แจงและปฏิบัติตามที่ตนขอร้องในที่สุด

ตัวอย่างที่ 16

1 2
Sorry, I am just on the phone,
3
could you perhaps help me and hand me a paper and pen, please?

ตัวอย่างที่ 16 เป็นการขอร้องในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องกำลังคุยโทรศัพท์อยู่ และต้องการจดบันทึกแต่ไม่มีปากการและกระดาษติดตัวมา จึงขอยืมปากกาและกระดาษจากผู้ถูกขอร้อง โดยที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่า คือ อาจารย์หรือผู้จัดการบริษัท ส่วนผู้ถูกขอร้องมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่า คือ นักศึกษาหรือพนักงานบริษัท และทั้งสองฝ่ายดังกล่าวมิได้มีความสนิทสนมเป็นการส่วนตัว ผู้ขอร้องจึงใช้กลวิธีการขอร้องด้วยการแสดงความเสียใจเป็นอันดับแรกที่รบกวนผู้ถูกขอร้อง ตามด้วยเหตุผลที่ต้องการอธิบายว่าทำไมตนจึงจำเป็นต้องขอร้องให้ผู้ถูกขอร้องปฏิบัติตาม นั่นคือ เขากำลังคุยโทรศัพท์อยู่ อธิบายให้ผู้ถูกขอร้องเข้าใจว่าตนเองไม่มีหรือไม่ว่างหยิบปากกาและกระดาษ ดังนั้นจึงถามความเป็นไปได้ว่าช่วยหยิบปากกาและกระดาษให้ตนเองได้หรือไม่

ตัวอย่างที่ 17

1
I think you have to smoke somewhere else.
2
This building has just been designated a non-smoking area.

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตัวอย่างที่ 17 เป็นการขอร้องที่ปรากฏในสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในที่ทำงานหรือมหาวิทยาลัย โดยผู้ขอร้องเห็นว่าผู้ถูกขอร้องกำลังสูบบุหรี่ในที่ห้ามสูบบุหรี่ จึงขอร้องให้ผู้ถูกขอร้องหยุดสูบบุหรี่ ในสถานการณ์นี้ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่า คืออาจารย์หรือผู้จัดการบริษัท ในขณะที่ผู้ถูกขอร้องมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่า นั่นคือนักศึกษาหรือพนักงานบริษัท และทั้งสองฝ่ายมิได้มีความสนิทสนมกันเป็นการส่วนตัว ผู้ขอร้องจึงใช้กลวิธีการแนะนำหรือเสนอทางเลือกให้ไปสูบบุหรี่ที่อื่น และตามด้วยการให้เหตุผลว่าเนื่องจากอาคารนี้ถูกออกแบบให้เป็นอาคารปลอดบุหรี่ จึงไม่สามารถสูบบุหรี่ที่นี่ได้ เพื่อให้ผู้ถูกขอร้องเข้าใจและปฏิบัติตามผู้ขอร้อง นั่นคือ การหยุดสูบบุหรี่ ณ ที่อาคารแห่งนี้หรือไปสูบบุหรี่บริเวณอื่น

6. การให้คำแนะนำหรือเสนอทางเลือก

กลวิธีการให้คำแนะนำหรือเสนอทางเลือก เป็นกลวิธีที่ผู้ขอร้องไม่ต้องการผู้ถูกขอร้องรู้สึกว่าการขอร้องของตนเองเป็นการบังคับหรือสั่งให้ผู้ถูกขอร้องกระทำตาม แต่เป็นการให้คำแนะนำหรือนำเสนอทางเลือกให้ผู้ถูกขอร้องได้เลือกปฏิบัติตามความสมัครใจ

ตัวอย่างที่ 18

1	2
Excuse me,	I think you shouldn't smoke here.

ตัวอย่างที่ 18 เป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในที่บริษัทหรือมหาวิทยาลัยแห่งหนึ่ง ผู้ขอร้องเห็นว่าผู้ถูกขอร้องกำลังสูบบุหรี่ในที่ห้ามสูบบุหรี่ จึงขอร้องให้ผู้ถูกขอร้องหยุดสูบบุหรี่ โดยที่ผู้ขอร้องเป็นผู้จัดการหรืออาจารย์ที่มีสถานภาพทางสังคมที่สูงกว่าผู้ถูกขอร้องซึ่งเป็นเพียงพนักงานบริษัทหรือนักศึกษา และทั้งสองฝ่ายไม่ได้มีความสนิทสนมกัน เนื่องจากไม่เคยรู้จักกันมาก่อน ผู้ขอร้องจึงใช้กลวิธีการขอร้องโดยเริ่มจากการเรียกความสนใจด้วยคำว่า “excuse me” และตามด้วยการใช้รูปภาษา “should not” แสดงการแนะนำว่าไม่ควรจะสูบบุหรี่ในที่ที่ห้ามสูบซึ่งผู้ถูกขอร้องฟังแล้วเข้าใจทันที่ว่าไม่สามารถสูบบุหรี่ที่นี่ได้ แต่ลักษณะการขอร้องนี้ไม่ได้เป็นแบบบังคับ กล่าวคือผู้ถูกขอร้องอาจปฏิเสธที่จะทำตามและสูบบุหรี่ต่อไปก็ได้ หรือปฏิบัติตามผู้ขอร้องด้วยการหยุดสูบบุหรี่ก็ได้

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตัวอย่างที่ 19

1

I think you should go elsewhere to smoke, not here.

ตัวอย่างที่ 19 เป็นการขอร้องที่ปรากฏในสถานการณ์เดียวกันกับตัวอย่างที่ 18 โดยที่ผู้ขอร้องเป็นผู้ที่มีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ถูกขอร้อง นั่นคือ ผู้จัดการกับพนักงานบริษัท หรืออาจารย์กับนักศึกษา ซึ่งทั้งสองฝ่ายรู้จักกันแต่ไม่ได้มีความสนิทสนมกัน ผู้ขอร้องจึงใช้การขอร้องเชิงให้คำแนะนำแก่ผู้ถูกขอร้องว่าช่วยไปสูบบุหรี่ที่อื่นที่ไม่ใช่ตรงนี้ โดยที่ไม่ได้บังคับให้ผู้ถูกขอร้องหยุดสูบบุหรี่แต่เป็นการแนะนำให้ไปสูบที่อื่น ซึ่งผู้ถูกขอร้องจะปฏิบัติตามหรือไม่ก็ได้

ตัวอย่างที่ 20

1 2

Sorry, perhaps you are not aware of this,

3

but you are not allowed smoking in this area.

4

But there is just a smoking cabin over there.

ตัวอย่างที่ 20 เป็นสถานการณ์เดียวกันกับตัวอย่างที่ 18 โดยที่ผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องมีสถานภาพทางสังคมที่เท่าเทียมกัน เช่น ระหว่างผู้จัดการกับผู้จัดการ พนักงานกับพนักงาน เป็นต้น แต่บุคคลทั้งสองไม่สนิทสนมกันเนื่องจากไม่เคยพบกันมาก่อน ผู้ขอร้องจึงใช้กลวิธีแสดงการขอโทษในการคุกคามหน้าของอีกฝ่ายก่อน แล้วจึงตามด้วยการตักเตือนว่าไม่สามารถสูบบุหรี่ได้ แล้วปิดท้ายการด้วยกลวิธีให้คำแนะนำหรือเสนอทางเลือกให้ผู้ถูกขอร้องไปสูบบุหรี่ในที่ที่จัดเตรียมไว้ให้

7. การตักเตือน

การตักเตือนเป็นกลวิธีที่ผู้ขอร้องบอกห้ามให้ผู้ถูกขอร้องกระทำบางอย่าง เพื่อเป็นการรักษาหน้าหรือเป็นการคุมคามหน้าของผู้ถูกขอร้อง ผู้ขอร้องจึงไม่ได้บอกห้ามตรงๆ แต่จะบอก

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ทางอ้อมในลักษณะของการตักเตือนเพื่อให้หรือไม่ให้ผู้ถูกขอร้องกระทำบางสิ่ง ซึ่งสิ่งนั้นบางครั้งผู้ถูกขอร้องนั้นอาจไม่เคยทราบมาก่อนหรือทราบดีอยู่แล้วว่าคืออะไรแต่อาจลืมหรือจงใจละเลย

ตัวอย่างที่ 21

1	2
Come on,	you know that you cannot smoke here.

ตัวอย่างที่ 21 เป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในที่บริษัทแห่งหนึ่ง ผู้ขอร้องเห็นว่าผู้ถูกขอร้องกำลังสูบบุหรี่ในที่ห้ามสูบบุหรี่ จึงขอร้องให้ผู้ถูกขอร้องหยุดสูบบุหรี่ โดยที่ผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องมีสถานภาพทางสังคมที่เท่าเทียมกัน เช่น เป็นพนักงานหรือผู้จัดการเหมือนกัน และมีความสนิทสนมกันเป็นอย่างดี ดังนั้นผู้ขอร้องจึงใช้กลวิธีการเรียกความสนใจที่ค่อนข้างเป็นกันเองและไม่เป็นทางการด้วยคำว่า “come on” และตามด้วยการตักเตือนทันที ว่าผู้ถูกขอร้องก็น่าจะทราบดีอยู่แล้วว่าไม่ควรสูบบุหรี่ที่นี่

ตัวอย่างที่ 22

1	2
Mr. Dave,	sorry to say this,
3	
we cannot smoke in this building anymore	
4	
It’s no-smoking area they are quite strict on this.	

ตัวอย่างที่ 22 เป็นการขอร้องในสถานการณ์เดียวกันกับตัวอย่างที่ 21 แต่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าคือเป็นพนักงานบริษัท ส่วนผู้ที่ถูกขอร้องมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่านั่นคือผู้จัดการบริษัท ทั้งสองคนนี้รู้จักกันแต่ไม่ได้สนิทสนมกันเป็นพิเศษ ดังนั้นผู้ขอร้องจึงใช้กลวิธีการเรียกชื่อพร้อมคำนำหน้า (title) ซึ่งค่อนข้างเป็นทางการตามด้วยการขอโทษที่ไปคุกคามหน้าฝ่ายตรงข้าม ก่อนที่จะใช้วิธีการตักเตือนว่าไม่สามารถสูบบุหรี่ในบริเวณนี้ได้อีกต่อไป และลงท้ายด้วยการให้เหตุผลที่ทำให้ไม่สามารถสูบบุหรี่ในบริเวณนี้ได้เนื่องจากเป็นกฎข้อบังคับอย่างเคร่งครัด

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

8. การกล่าวขอโทษ

การกล่าวขอโทษ เป็นกลวิธีที่ผู้ขอร้องพูดกล่าวแสดงความเสียใจและรู้สึกผิดที่ตนเองไปคุกคามหน้า รบกวนและทำความเดือดร้อนหรือไม่สะดวกให้กับผู้ถูกขอร้อง

ตัวอย่างที่ 23

1 2
Sir, we have new regulations in this building.
3
This area has become non-smoking.
4 5
But there is a smoking cabin 100 meters from here. Sorry for the inconvenience.

ตัวอย่างที่ 23 เป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในที่ทำงานหรือมหาวิทยาลัย ผู้ขอร้องเห็นว่าผู้ถูกขอร้องกำลังสูบบุหรี่ในที่ห้ามสูบบุหรี่ จึงขอร้องให้ผู้ถูกขอร้องหยุดสูบบุหรี่ โดยผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมที่ต่ำกว่า คือเป็นพนักงานบริษัท ส่วนผู้ถูกขอร้องมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่า นั่นคือผู้จัดการบริษัท และทั้งสองฝ่ายไม่ได้รู้จักกันเป็นส่วนตัว ดังนั้นผู้ขอร้องจึงจำเป็นต้องรักษาหน้าของผู้ถูกขอร้องโดยการใช้กลวิธีอ้อมโดยเริ่มจากการเรียกความสนใจด้วยความสุภาพโดยใช้คำว่า ‘sir’ ตามด้วยการแสดงหรือชี้แจงเหตุผลให้ผู้จัดการทราบว่าเหตุใดถึงไม่สามารถสูบบุหรี่ในบริเวณนี้ได้ เนื่องจาก มีกฎระเบียบที่เข้มงวด และเป็นบริเวณที่ห้ามสูบบุหรี่ แต่เพื่อรักษาหน้าของผู้จัดการรวมทั้งลดความรุนแรงในการขอร้อง พนักงานจึงใช้กลวิธีการเสนอทางเลือกให้ไปสูบบุหรี่ในบริเวณถัดไปอีก 100 เมตรและกล่าวขอโทษที่คุมคามหน้าของผู้จัดการและไม่สามารถให้ผู้จัดการสูบบุหรี่ได้

ตัวอย่างที่ 24

1 2 3
Mr. Dow, sorry, could you perhaps hand me a paper and pen?
4
I am just on the phone.

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตัวอย่างที่ 24 เป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในบริษัทแห่งหนึ่ง ผู้ขอร้องกำลังคุยโทรศัพท์อยู่และต้องการจดบันทึกแต่ไม่มีปากการและกระดาษติดตัวมา จึงขอยืมปากกาและกระดาษจากผู้ถูกขอร้อง โดยที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่า คือเป็นผู้จัดการบริษัท ส่วนผู้ที่ถูกขอร้องมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าโดยเป็นแค่พนักงานบริษัท ทั้งสองฝ่ายรู้จักกันแต่ไม่ได้มีความสนิทสนมกันเป็นพิเศษ ผู้ขอร้องจึงใช้กลวิธีการเรียกชื่อพร้อมคำนำหน้าชื่อ (title) ซึ่งค่อนข้างเป็นทางการ ตามด้วยการกล่าวขอโทษที่ตนกำลังจะรบกวนผู้จัดการ และตามด้วยกลวิธีการถามความเป็นไปได้ว่าผู้จัดการจะสามารถช่วยส่งปากกาและกระดาษมาให้ตนได้หรือไม่และตามด้วยกลวิธีสุดท้ายในการแสดงเหตุผลที่ไม่สามารถทำด้วยตัวเองได้ เนื่องจากกำลังคุยโทรศัพท์อยู่

ตัวอย่างที่ 25

1 2

Mr. Dow, I'm sorry to say this,

3

they have changed this building to be non-smoking

4

But there is a smoking room just over there.

ตัวอย่างที่ 25 เป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในที่ทำงานหรือมหาวิทยาลัย ผู้ขอร้องเห็นว่าผู้ถูกขอร้องกำลังสูบบุหรี่ในที่ห้ามสูบบุหรี่ จึงขอร้องให้ผู้ถูกขอร้องหยุดสูบบุหรี่ โดยที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ถูกขอร้อง นั่นคือ พนักงานกับผู้จัดการหรือนักศึกษากับอาจารย์ ซึ่งทั้งสองฝ่ายรู้จักกันแต่ไม่ได้มีความสนิทสนมกัน ผู้ขอร้องจึงเริ่มต้นด้วยการใช้กลวิธีเรียกความสนใจด้วยการเรียกชื่อจริงพร้อมคำนำหน้าชื่อ (title) ซึ่งค่อนข้างเป็นทางการตามด้วยการกล่าวขอโทษที่กำลังรบกวนการสูบบุหรี่ของผู้ถูกขอร้องและให้เหตุผลว่าเหตุใดจึงไม่สามารถสูบบุหรี่ได้เนื่องจากเพิ่งถูกให้เป็นพื้นที่ปลอดบุหรี่ แต่ทั้งนี้เพื่อเป็นการรักษาหน้าของผู้ถูกของร้อง ผู้ขอร้องก็ยังให้คำแนะนำหรือเสนอทางเลือกให้กับผู้ถูกขอร้องว่ายังสามารถสูบบุหรี่ในห้องที่จัดเตรียมไว้ได้

9. การออกตัว

การออกตัวเป็นกลยุทธ์ที่คล้ายกับการกล่าวขอโทษแต่แตกต่างกันตรงที่การออกตัวเป็นการกล่าวขอโทษแบบอ้อม โดยผู้ขอร้องใช้เกริ่นนำเพื่อออกตัวก่อนที่จะขอร้องหรือรบกวนให้ผู้ถูก

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ขอร้องทำอะไรบางอย่าง ซึ่งผู้ขอร้องทราบดีว่าถือเป็นเรื่องที่หนักถือเป็นการคุกคามหน้าและรบกวนผู้ถูกขอร้องโดยตรง วัตถุประสงค์ของการออกตัวคือเป็นการแสดงความเกรงใจและความเห็นอกเห็นใจต่อผู้ถูกขอร้อง นอกจากนี้แล้วยังทำให้ผู้ถูกขอร้องทราบว่าแท้จริงแล้วผู้ขอร้องมิได้มีเจตนาต้องการรบกวนผู้ถูกขอร้องแต่อย่างใด แต่เนื่องจากความจำเป็นจึงต้องรบกวนให้ผู้ถูกขอร้องทำอะไรบางอย่างให้ตนเอง

ตัวอย่างที่ 26

1	2
Jack,	I hate to say this,
3	4
but we cannot smoke here anymore.	They are quite strict on this.
5	
I just don't want that you run into troubles.	

ตัวอย่างที่ 26 เป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในที่ทำงานหรือมหาวิทยาลัย ผู้ขอร้องเห็นว่าผู้ถูกขอร้องกำลังสูบบุหรี่ในที่ห้ามสูบบุหรี่ จึงขอร้องให้ผู้ถูกขอร้องหยุดสูบบุหรี่ โดยผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ถูกขอร้อง นั่นคือ พนักงานกำลังขอร้องผู้จัดการ หรือนักเรียนกำลังขอร้องอาจารย์ซึ่งทั้งสองคนมีความสนิทสนมกันเป็นพิเศษ ผู้ขอร้องจึงใช้กลยุทธ์เริ่มจากการความสนใจโดยใช้ชื่อจริงซึ่งไม่ค่อยเป็นทางการ ตามด้วยการออกตัวแจ้งให้ฝ่ายตรงข้ามทราบว่าสิ่งที่ตัวเองกำลังจะขอร้องนั้นรบกวนหรือคุกคามอีกฝ่ายโดยตรงคือการตักเตือนอีกฝ่ายว่าไม่ควรสูบบุหรี่ในที่ห้ามสูบ เพราะเป็นกฎระเบียบที่ต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด เป็นการแสดงเหตุผลในมิฉะนั้นจะเกิดปัญหาตามมาเป็นการตักเตือน

ตัวอย่างที่ 27

1	2
I hate to do this and I know it's Christmas.	But I have some problems.
3	
Could you perhaps help me checking the account balance?	

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตัวอย่างที่ 27 เป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นที่บริษัทแห่งหนึ่งในช่วงเวลาใกล้วันหยุดเทศกาลปีใหม่ ผู้ขอร้องเป็นผู้จัดการซึ่งมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่า มีความจำเป็นต้องตรวจสอบบัญชีงบดุลซึ่งเป็นเรื่องเร่งด่วนมากแต่ไม่สามารถทำได้ จึงรบกวนให้พนักงานที่ไม่รู้จักหรือสนิทสนมกันมาก่อนช่วยทำแทนตนเอง ซึ่งหน้าที่นี้ไม่ได้อยู่ในความรับผิดชอบของพนักงานคนนี้ ผู้จัดการการจึงขอร้องด้วยการออกตัวว่าจริงๆแล้วตนไม่อยากรบกวนผู้ถูกขอร้อง เนื่องจากเป็นช่วงเทศกาล แต่เนื่องด้วยความจำเป็นด้วยเหตุผลที่ว่าตนเองมีปัญหาจริงๆ เลยไม่สามารถทำได้ด้วยตนเอง เลยถามความเป็นไปได้ว่าจะสามารถรบกวนให้ผู้ถูกขอร้องช่วยทำงานได้หรือไม่

ตัวอย่างที่ 28

1 2

Jack, I really don’t want to do this.

3

But I have some problems with the account balance.

4

Can I please ask you to support me half a day during Christmas?

ตัวอย่างที่ 28 เป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นที่บริษัทแห่งหนึ่งในช่วงเวลาใกล้วันหยุดเทศกาลปีใหม่ ผู้ขอร้องเป็นผู้จัดการซึ่งมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่า มีความจำเป็นต้องตรวจสอบบัญชีงบดุลซึ่งเป็นเรื่องเร่งด่วนมาก จึงรบกวนให้พนักงานที่รู้จักหรือสนิทสนมกันเป็นอย่างดีมาทำแทนตนเอง ซึ่งหน้าที่นี้ไม่ได้อยู่ในความรับผิดชอบของพนักงานคนดังกล่าวเลย ผู้จัดการการจึงขอร้องด้วยการเรียกชื่อจริง เพื่อแสดงความสนิทสนมกัน จากนั้นจึงออกตัวให้ผู้ฟังทราบว่าเรื่องที่ตนกำลังจะพูดเป็นการรบกวนผู้ฟังโดยตรง ซึ่งผู้พูดเองไม่อยากรบกวนในช่วงเวลาดังกล่าวเพราะเป็นช่วงเทศกาลสำคัญแต่เนื่องจากความจำเป็น จากนั้นตามด้วยการให้เหตุผลว่ามีปัญหางบดุล เลยถามความเป็นไปได้ว่าจะสามารถรบกวนให้ผู้ถูกขอร้องช่วยเหลือในช่วงวันหยุดคริสต์มาสได้หรือไม่

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

10. การขอบคุณ

กลวิธีการกล่าวคำขอบคุณ เป็นกลวิธีที่ผู้ขอร้องใช้แสดงความขอบคุณล่วงหน้าก่อนที่ผู้ถูกขอร้องจะปฏิบัติตามความต้องการของตนเอง ถือเป็นกลวิธีที่โน้มน้าวใจให้ผู้ถูกขอร้องทำตามคำขอร้องของตนให้สำเร็จโดยง่าย

ตัวอย่างที่ 29

1	2	3
Jack,	could you perhaps hand me a paper and pen?	Thanks.

ตัวอย่างที่ 29 เป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในบริษัทแห่งหนึ่ง ผู้ขอร้องซึ่งเป็นผู้จัดการกำลังคุยโทรศัพท์อยู่ และต้องการจดบันทึกแต่ไม่มีปากการและกระดาษติดตัวมา จึงขอยืมปากกาและกระดาษจากผู้ถูกขอร้องซึ่งเป็นพนักงานบริษัทที่มีความสนิทสนมกันเป็นอย่างดีด้วยการเรียกชื่อคู่สนทนา ด้วยความสนิทสนม ตามด้วยการถามความเป็นไปได้ว่าสามารถหยิบปากกากับกระดาษให้ตนได้หรือไม่ ซึ่งผู้จัดการก็คาดว่าคำตอบคือน่าจะได้จึงใช้กลวิธีขอบคุณล่วงหน้า ซึ่งวิธีนี้โน้มน้าวให้ผู้ถูกขอร้องปฏิบัติตามที่ต้องการได้เร็วยิ่งขึ้น

ตัวอย่างที่ 30

1	2	3
Mr. Dow,	I really hate to do this.	And I know it is Christmas.
4		
But I seriously need your help to check the account balance.		
5		6
Could I ask you to come in for one day?		I hope that we can finish within 4 hours.
7		
I would appreciate your help a lot.		

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตัวอย่างที่ 30 เป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นที่บริษัทแห่งหนึ่งในช่วงเวลาใกล้วันหยุดเทศกาลปีใหม่ ผู้ขอร้องเป็นผู้จัดการซึ่งมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่า มีความจำเป็นต้องตรวจบัญชีงบดุลซึ่งเป็นเรื่องเร่งด่วนมากแต่ไม่สามารถทำได้ จึงรบกวนให้พนักงานที่รู้จักแต่ไม่ได้สนิทสนมกันแต่อย่างใดมาทำแทน ซึ่งหน้าที่นี้ไม่ได้อยู่ในความรับผิดชอบของพนักงานคนดังกล่าวเลย ผู้จัดการจึงขอร้องพนักงานโดยการเรียกชื่อพร้อมกับคำนำหน้า (title) ซึ่งค่อนข้างเป็นทางการ ตามด้วยการออกตัวก่อนขอร้องว่าไม่จำเป็นไม่อยากจะรบกวนในช่วงเวลาเทศกาลคริสมาสต์จริงๆ ตามด้วยการแสดงความปรารถนาของผู้จัดการว่าต้องการให้ผู้ฟังช่วยตรวจสอบบัญชีแทนตน และถามความเป็นไปได้หากว่าผู้ถูกขอร้องจะสามารถจัดการเรื่องดังกล่าวให้ตนได้ พร้อมกับยืนยันความปรารถนาของตนเองอีกครั้งหนึ่งว่าต้องการให้เรื่องนี้สำเร็จตามระยะเวลาที่ตนต้องการ และลงท้ายด้วยการขอบคุณล่วงหน้าซึ่งเป็นกลวิธีที่โน้มน้าวให้ผู้ถูกขอร้องช่วยทำสิ่งที่ตนต้องการให้สำเร็จเร็วยิ่งขึ้น

11. การยกย่องผู้ถูกขอร้อง

กลวิธีนี้เป็นการยกย่อง ชมเชย และชื่นชมผู้ถูกขอร้อง แสดงให้เห็นความสำคัญของผู้ถูกขอร้องว่าถ้าหากขาดผู้ถูกขอร้อง ผู้ขอร้องไม่สามารถทำสิ่งที่ตนตั้งใจไว้ได้สำเร็จ

ตัวอย่างที่ 31

1 2

Mr. Dow, I have a serious problem checking the balance account.

3

I was wondering if I could ask you for some help.

4

Unfortunately, the problem has to be solved during Christmas.

5

<u>But with your experience, I’m sure that the problem will be solved quickly</u>.

ตัวอย่างที่ 31 เป็นสถานการณ์เดียวกันกับตัวอย่างที่ 30 แต่ผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องมีสถานภาพทางสังคมที่เท่าเทียมกัน เช่น ผู้จัดการและผู้จัดการ หรือพนักงานและพนักงาน ซึ่งทั้งสองคนนี้รู้จักกันแต่ไม่สนิทสนมกันเป็นการส่วนตัว ดังนั้นผู้ขอร้องจึงใช้เริ่มต้นการขอร้องด้วยการเรียกชื่อพร้อมกับคำนำหน้า เพื่อเรียกความสนใจ จากนั้นแสดงเหตุผลในการขอร้องว่ามีปัญหา

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

เกี่ยวกับบัญชีซึ่งเป็นเรื่องที่ค่อนข้างส่วนตัวซึ่งทำให้ผู้ขอร้องเกิดความลังเลใจว่าจะเป็นการรบกวนผู้ถูกขอร้องหรือไม่ จึงใช้รูปภาษาประเมินท่าทีของผู้ถูกขอร้องว่าสามารถช่วยตนได้หรือไม่และตามด้วยการให้เหตุผลอีกครั้งหนึ่งเพื่อย้ำว่าต้องแก้ปัญหาให้สำเร็จภายในคริสมาสต์นี้และปิดท้ายการขอร้องด้วยการกล่าวยกย่องผู้ถูกขอร้องว่าเป็นคนมีประสบการณ์และสามารถช่วยเหลือผู้ขอร้องได้อย่างแน่นอน ซึ่งกลวิธีนี้เป็นการแสดงให้เห็นความสำคัญของผู้ถูกขอร้องและโน้มน้าวใจให้ผู้ขอร้องปฏิบัติตามที่ผู้ขอร้องต้องการด้วยความเต็มใจ

12. การลดความรุนแรงในการขอร้อง

เนื่องจากการขอร้องเป็นเรื่องการคุกคามหน้าและถือเป็นการรบกวนผู้ถูกขอร้องให้ทำสิ่งที่ผู้ขอร้องต้องการ ดังนั้นเพื่อไม่ให้รู้สึกว่าการขอร้องเป็นภาระหรือการรบกวนผู้ถูกขอร้องมากจนเกินไป ผู้ขอร้องจึงใช้กลวิธีการทำให้การขอร้องเป็นเรื่องเล็กน้อย หรือบางครั้งลดระดับความรุนแรงหรือจริงจังของการขอร้องด้วยการทำให้การขอร้องเป็นเรื่องตลกขบขันเพื่อทำให้ผู้ถูกขอร้องรู้สึกว่าเรื่องที่ผู้ขอร้องให้ปฏิบัติหรือช่วยเหลือไม่ใช่เรื่องใหญ่โตและโน้มน้าวใจให้ผู้ถูกขอร้องทำตามคำขอร้องของตนด้วยความสมัครใจ

ตัวอย่างที่ 32

1	2	3
Sorry,	could you hand me a paper and pen?	My arms are just too short.

ตัวอย่างที่ 32 เป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในบริษัทแห่งหนึ่ง ผู้ขอร้องกำลังคุยโทรศัพท์อยู่และต้องการจดบันทึกแต่ไม่มีปากกาและกระดาษติดตัวมา จึงขอยืมปากกาและกระดาษจากผู้ถูกขอร้องโดยทั้งสองคนมีสถานภาพทางสังคมที่เท่าเทียมกัน นั่นคือ เป็นพนักงานเหมือนกัน หรือเป็นผู้จัดการเหมือนกัน ทั้งสองฝ่ายต่างรู้จักกันแต่ไม่ได้มีความสนิทสนมกันเป็นการส่วนตัว ผู้ขอร้องเริ่มขอร้องด้วยการกล่าวขอโทษที่ตนรบกวนอีกฝ่ายตามด้วยการถามความเป็นไปได้ว่าสามารถว่าช่วยหยิบปากและกระดาษให้ตนได้หรือไม่ซึ่งผู้ขอร้องใช้กลวิธีลดความรุนแรงการขอร้องของตัวเองด้วยการทำให้เรื่องที่ขอร้องเป็นเรื่องตลกขบขัน ด้วยการกล่าวว่า ตนเองมีแขนสั้นมากจนไม่สามารถเอื้อมหยิบปากกาและกระดาษได้ ซึ่งเป็นกลวิธีที่ทำให้ผู้ถูกขอร้องรู้สึกว่าการขอร้องเป็นเรื่องเล็กน้อยไม่จริงจังและปฏิบัติตามความต้องการของผู้ขอร้องแต่โดยดี

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตัวอย่างที่ 33

1 2

Mr. Dow, I think you have to smoke somewhere else.

3

This building has just been designated a non-smoking area.

4

Hard times for smokers, I guess.

ตัวอย่างที่ 33 เป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในที่บริษัทแห่งหนึ่ง ผู้ขอร้องเห็นว่าผู้ถูกขอร้องกำลังสูบบุหรี่ในที่ห้ามสูบบุหรี่ จึงขอร้องให้ผู้ถูกขอร้องหยุดสูบบุหรี่ โดยที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมที่สูงกว่า นั่นคือ ผู้จัดการ ส่วนผู้ถูกขอร้องมีสถานภาพทางสังคมที่ต่ำกว่า นั่นคือพนักงานบริษัท ซึ่งทั้งสองฝ่ายรู้จักกันแต่ไม่ได้มีความสนิทสนมกันเป็นพิเศษ ผู้จัดการได้ขอร้องพนักงานด้วยการเรียกชื่อพร้อมกับคำนำหน้า (title) เพื่อเรียกความสนใจ ตามด้วยการแนะนำหรือเสนอทางเลือกให้ไปสูบบุหรี่แทนการออกคำสั่งโดยตรง พร้อมทั้งแสดงเหตุผลประกอบว่าไม่สามารถสูบบุหรี่ได้เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่ห้ามสูบบุหรี่ และปิดท้ายด้วยการลดความรุนแรงการขอร้องที่กล่าวมาทั้งหมดด้วยการหยอกผู้ถูกขอร้องด้วยคำกล่าวที่ว่า “อาจทำความลำบากให้สิงห์พ่นควัน(นักสูบ)สักหน่อยนะ ผมว่า” ทำให้ระดับของการขอร้องลดลงกลายเป็นเรื่องตลกขบขันสำหรับผู้ถูกขอร้องและยอมปฏิบัติตามผู้ขอร้องด้วยความสมัครใจ

ตัวอย่างที่ 34

1 2

I hate to do this and I know it’s Christmas. But I have some problems.

3

Could you perhaps help me checking the account balance?

4 5

I think it will not take too much time. I would appreciate this very much.

ตัวอย่างที่ 34 เป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นที่บริษัทแห่งหนึ่งในช่วงเวลาใกล้วันหยุดเทศกาลปีใหม่ ผู้ขอร้องเป็นผู้จัดการซึ่งมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่า มีความจำเป็นต้องตรวจงบดุล

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ซึ่งเป็นเรื่องเร่งด่วนมากแต่ไม่สามารถทำได้ โดยผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ถูกขอร้อง นั่นคือ ผู้จัดการขอร้องพนักงานบริษัทซึ่งทั้งสองไม่มีความสนิทสนมกันเลย เปรียบเสมือนคนแปลกหน้า ผู้ขอร้องจึงกล่าวออกตัวก่อนว่าตนไม่อยากจะรบกวนผู้ถูกขอร้อง แต่เนื่องจากความจำเป็นจึงต้องขอรบกวนโดยถามความสมัครใจก่อนว่าสามารถช่วยเหลือตนได้หรือไม่ ตามด้วยกับลดความรุนแรงของว่าเรื่องที่ตนขอร้องไม่ใช่เรื่องใหญ่และใช้เวลาไม่นานโดยกล่าวว่า “ผมคิดว่ามันไม่น่าจะใช้เวลาเวลานานหรอก” และกล่าวขอบคุณล่วงหน้าเป็นลำดับสุดท้ายเพื่อโน้มน้าวให้ผู้ถูกขอร้องปฏิบัติตามสิ่งที่ตนต้องการ

13. การบอกเป็นนัย

การบอกเป็นนัยเป็นกลยุทธ์ที่ผู้ขอร้องไม่ได้กล่าวสิ่งที่ต้องการกับผู้ถูกข้อร้องเป็นถ้อยคำหรือรูปภาษาโดยตรง แต่ใช้การกล่าวถ้อยคำเป็นนัย ผู้ถูกขอร้องต้องตีความหมายหรือความต้องการของผู้ขอร้องโดยใช้ปริบทและสถานการณ์ระหว่างการสนทนา

ตัวอย่างที่ 35

1

Please mind the non-smoking area.

ตัวอย่างที่ 36

1

I think it’s non-smoking area.

ตัวอย่างที่ 37

1

Jack, you know that they just recently installed smoke detectors.

2

You wouldn’t want to pay a fine, would you?

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตัวอย่างที่ 35 – 37 เป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในบริษัทแห่งหนึ่งผู้ขอร้องเห็นว่าผู้ถูกขอร้องกำลังสูบบุหรี่ในที่ห้ามสูบบุหรี่ จึงขอร้องให้ผู้ถูกขอร้องหยุดสูบบุหรี่ เมื่อสังเกตรูปภาษาในแต่ละตัวอย่าง ไม่พบว่ามีถ้อยความใดๆ ที่ผู้ขอร้องบอกให้ผู้ถูกขอร้องหยุดสูบบุหรี่เลย เช่น ตัวอย่างที่ 35 ผู้ขอร้องบอกว่า “ระวังหน่อยตรงนี้เป็นบริเวณห้ามสูบบุหรี่” ไม่ได้บอกให้ผู้ขอร้องหยุดสูบบุหรี่อย่างตรงไปตรงมา ซึ่งสามารถตีความจากปริบทได้ว่าผู้ถูกขอร้อง “ไม่ควรสูบบุหรี่ในที่ที่ห้ามสูบบุหรี่” ในขณะที่ตัวอย่างที่ 36 ผู้ขอร้องกล่าวลอยๆ ว่า “ฉันคิดว่าที่นี่เป็นบริเวณห้ามสูบบุหรี่” ซึ่งเป็นการกล่าวในลักษณะเดียวกันกับตัวอย่างที่ 34 และสามารถตีความในลักษณะเดียวกันเช่นกัน และตัวอย่างที่ 37 ผู้ขอร้องได้กล่าวว่า “แจ็ค, คุณก็รู้ว่าเขาเพิ่งติดตั้งเครื่องดักจับควันไม่นานมานี้เอง คุณคงไม่อยากจ่ายค่าปรับหรอกนะ ว่าไหม?” ซึ่งถ้อยความดังกล่าวไม่มีถ้อยคำไหนเลยที่ผู้ขอร้องกล่าวว่า “ห้ามสูบบุหรี่” จากตัวอย่างนี้ เมื่อตีความตามปริบทแล้วจะพบว่า ผู้ขอร้องขอร้องโดยอ้อม สามารถตีความได้ว่า บริเวณนี้เพิ่งติดตั้งที่ดักจับควัน หากมีควันไฟเมื่อไหร่เครื่องดักควันดังกล่าวจะสามารถตรวจสอบได้ทันทีว่ามีการสูบบุหรี่และผู้ฝ่าฝืนต้องเสียค่าปรับ ดังนั้น ผู้ขอร้องจึงต้องการจะบอกว่า “ไม่ควรสูบบุหรี่ในบริเวณนี้ เพราะมีการติดตั้งเครื่องดักจับควัน ถ้าฝ่าฝืนเมื่อไหร่และเครื่องเกิดจับได้ขึ้นมาต้องเสียค่าปรับ” เป็นต้น

จากการวิเคราะห์และจำแนกกลวิธีการขอร้องในข้อมูลภาษาอังกฤษ จากข้อมูลการขอร้องจำนวน 810 ข้อความ รวมเป็นข้อความย่อยทั้งสิ้น 1,618 ข้อความ สามารถสรุปได้ว่ามีกลวิธี 13 กลวิธีที่ใช้ในการขอร้องในผู้พูดภาษาอังกฤษได้ดังตารางที่ 10

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตารางที่ 10 ตารางแสดงความถี่ของกลวิธีในการขอร้องในผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ

กลวิธีการขอร้องในภาษาอังกฤษ	ความถี่ในการปรากฏ (ข้อความ)	ร้อยละ
1. การถามความเป็นไปได้	506	31.27
2. การแสดงเหตุผล	291	17.99
3. การขอร้องเชิงคำสั่ง	154	9.52
4. การแสดงความต้องการของผู้ขอร้อง	140	8.65
5. การออกตัว	107	6.61
6. การตักเตือน	92	5.69
7. การบอกเป็นนัย	88	5.44
8. การกล่าวขอโทษ	77	4.76
9. การกล่าวขอบคุณ	46	2.84
10. การให้คำแนะนำหรือเสนอทางเลือก	40	2.47
11. การยกย่องผู้ถูกขอร้อง	33	2.04
12. การแสดงความลังเลใจ	22	1.36
13. การลดความรุนแรงในการขอร้อง	22	1.36
รวม	**1,618**	**100**

จากตารางข้างต้นเมื่อพิจารณาจากความถี่การขอร้องที่ปรากฏแล้ว จะพบว่าผู้พูดภาษาอังกฤษใช้กลวิธีการขอร้องแบบแสดงความเป็นไปได้มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 31.27 เนื่องจากเป็นลักษณะของธรรมเนียมปฏิบัติของผู้พูดภาษาอังกฤษที่ต้องประเมินสถานการณ์ผู้ถูกขอร้องว่าสามารถช่วยเหลือตนได้หรือไม่ และไม่เป็นการบังคับให้ผู้ถูกขอร้องทำตามที่ตนต้องการมากจนเกินไป โดยผู้ถูกขอร้องสามารถปฏิเสธหรือตอบรับการขอร้องของผู้ขอร้องได้ กล่าวคือ ผู้ขอร้องใช้กลวิธีนี้เป็นกลวิธีแรกในการขอร้อง หากผู้ถูกขอร้องตอบรับการขอร้อง ก็จะใช้กลวิธีอื่นๆ ตามมา ซึ่งสามารถเรียงความถี่จากมากไปหาน้อย ได้แก่ การขอร้องด้วยการแสดงเหตุผล คิดเป็นร้อยละ 17.99 การขอร้องเชิงคำสั่ง คิดเป็นร้อยละ 9.52 การแสดงความต้องการของผู้ขอร้อง คิดเป็นร้อยละ 8.65 ซึ่งทั้งสามกลวิธีนี้เป็นกลวิธีที่พบบ่อยเนื่องจากเป็นกลวิธีที่ตรงประเด็น และชัดเจน ทำให้ผู้ถูกขอร้องเข้าใจว่าผู้ขอร้องต้องการให้ตนทำอะไรและเพื่ออะไร นอกจากนี้ยังมีกลวิธีอื่นๆ ที่พบรองลงมานั่นคือ การออกตัว คิดเป็นร้อยละ 6.61 การตักเตือน คิดเป็นร้อยละ 5.69 การบอกเป็นนัย คิดเป็นร้อยละ 5.44 การกล่าวขอโทษ คิดเป็นร้อยละ 4.76 การกล่าวขอบคุณ

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

คิดเป็นร้อยละ 2.84 การให้คำแนะนำหรือเสนอทางเลือก คิดเป็นร้อยละ 2.47 การยกย่องผู้ถูกขอร้อง คิดเป็นร้อยละ 2.04 ตามลำดับ และผู้พูดภาษาอังกฤษใช้กลวิธีการแสดงความลังเลใจ และการลดความรุนแรงในการขอร้องน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 1.36 ซึ่งกลวิธีนี้พบน้อยที่สุดเนื่องจากว่าเป็นกลวิธีที่ไม่สามารถสื่อให้ผู้ถูกขอร้องเข้าใจว่าผู้ขอร้องต้องการอะไรได้อย่างตรงไปตรงมาหรือตรงประเด็น ดังนั้นผู้ขอร้องจึงนิยมใช้กลวิธีอื่นๆ ที่สามารถทำให้ผู้ถูกขอร้องเข้าใจและปฏิบัติตามได้มากกว่าดังที่กล่าวไปแล้วข้างต้น

ความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนม และระดับความหนักเบาของเนื้อหาในการขอร้อง กับการใช้กลวิธีการขอร้องของผู้พูดภาษาอังกฤษ

ในส่วนนี้จะกล่าวถึงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่ต้องการศึกษา ซึ่งในงานวิจัยนี้แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังต่อไปนี้

1. ความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางสังคมกับการใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องในภาษาอังกฤษ

สถานภาพทางสังคม คือ ฐานะ ตำแหน่งของบุคคลในสังคม ตัวอย่างเช่น ผู้จัดการกับลูกน้อง ลูกศิษย์กับอาจารย์ โดยสถานภาพทางสังคมนี้เป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ภาษาและกลวิธีการขอร้อง ซึ่งผู้วิจัยได้กำหนดความแตกต่างของสถานภาพทางสังคม 3 ระดับ ดังนี้

1. ผู้ขอร้องมีสถานภาพต่ำกว่าผู้ถูกขอร้อง
2. ผู้ขอร้องมีสถานภาพเท่ากันกับผู้ถูกขอร้อง
3. ผู้ขอร้องมีสถานภาพสูงกว่าผู้ถูกขอร้อง

หลังจากที่ได้นับความถี่ในการปรากฏของกลวิธีการขอร้องในภาษาอังกฤษตามความแตกต่างของสถานภาพทางสังคมทั้ง 3 กรณี ผลปรากฏดังตารางต่อไปนี้

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตารางที่ 11 ความถี่ที่ปรากฏในสถานภาพทางสังคมกับกลวิธีการขอร้องในภาษาอังกฤษ

กลวิธี	สถานภาพทางสังคม					
	ผู้ขอร้องมีสถานภาพต่ำกว่าผู้ถูกขอร้อง		ผู้ขอร้องมีสถานภาพเท่ากันกับผู้ถูกขอร้อง		ผู้ขอร้องมีสถานภาพสูงกว่าผู้ถูกขอร้อง	
	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ
1. การขอร้องเชิงคำสั่ง	47	8.13	54	11.11	53	9.52
2. การแสดงความต้องการของผู้ขอร้อง	69	11.94	36	7.41	35	6.28
3. การถามความเป็นไปได้	163	28.35	155	31.89	185	33.21
4. การแสดงความลังเลใจ	22	3.81	0	0.00	0	0.00
5. การแสดงเหตุผล	105	18.17	103	21.19	84	15.08
6. การให้คำแนะนำหรือเสนอทางเลือก	22	3.81	0	0.00	18	3.23
7. การตักเตือน	24	4.15	45	9.26	23	4.13
8. การกล่าวขอโทษ	22	3.81	22	4.81	34	6.10
9. การออกตัว	44	7.61	13	4.53	50	8.98
10. การกล่าวขอบคุณ	0	0.00	13	2.67	33	5.92
11. การกล่าวยกย่องผู้ถูกขอร้อง	22	3.81	11	2.26	0	0.00
12. การลดความรุนแรงในการขอร้อง	0	0.00	0	0.00	22	3.95
13. การบอกเป็นนัย	35	6.06	34	7.00	20	3.59
รวม	**575**	**100**	**486**	**100**	**557**	**100**

จากตารางที่ 11 ข้างต้นเมื่อพิจารณาความถี่ของกลวิธีรวมในการขอร้องในภาษาอังกฤษจะพบว่าผู้ขอร้องที่มีสถานภาพทางสังคมในระดับเดียวกันหรือเท่าเทียมกับผู้ถูกขอร้องมีการใช้กลวิธีรวมที่หลากหลายน้อยที่สุดเนื่องจากทั้งสองฝ่ายมีสภาพภาพทางสังคมที่ไม่แตกต่างกัน จึงไม่จำเป็นต้องใช้รูปภาษาที่หลากหลายมากนักในการรักษาหน้าผู้ถูกขอร้อง ในส่วนของผู้ขอร้องที่มีสภาพแตกต่างจากผู้ถูกขอร้องทั้งที่มีสภาพภาพต่ำกว่าหรือสูงกว่าจะพบว่ามีความหลากหลายของกลวิธีการขอร้องมากกว่า เนื่องจากผู้ถูกขอร้องมีสถานภาพที่แตกต่างจากผู้ขอร้อง จึงจำเป็นต้องเลือกใช้คำพูดที่ไม่เป็นการรบกวน คุกคามอีกฝ่ายจนเกินไป รวมทั้งเป็นการรักษาหน้าของผู้ถูกขอร้องด้วย

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

กลวิธีที่มีความถี่ปรากฏมากที่สุดคือ กลวิธีการถามความเป็นไปได้และการแสดงเหตุผลในการขอร้องทุกระดับสถานภาพในสังคมเนื่องจากกลวิธีการถามความเป็นไปได้เป็นกลวิธีทีมีลักษณะธรรมเนียมปฏิบัติและเป็นกลางเปิดโอกาสให้ผู้ถูกขอร้องได้เลือกว่าตนเองจะทำตามที่ผู้ขอร้องต้องการได้หรือไม่ก็ได้

เมื่อพิจารณาจากตารางจะพบว่า อัตราความถี่รวมของแต่ละกลวิธีแตกต่างกันอันเนื่องมาจากสถานภาพทางสังคมของผู้ถูกขอร้อง สำหรับผู้ขอร้องที่มีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้ถูกขอร้อง พบกว่ามีการใช้กลวิธีการขอร้องเชิงคำสั่ง การตักเตือนน้อยเนื่องจากเป็นการให้เกียรติและไว้หน้าฝ่ายตรงข้ามซึ่งมีสถานภาพทางสังคมที่สูงกว่า แต่พบว่ามีการกลวิธีการถามความเป็นไปได้ การให้เหตุผล การแสดงความลังเล การออกตัวและการบอกเป็นนัยมากกว่ากับผู้ถูกขอร้องที่มีสถานภาพทางสังคมที่เท่าเทียมกันหรือสูงกว่า เนื่องจากเกรงว่าจะเป็นการคุกคามฝ่ายตรงข้ามมากเกินไป

สำหรับผู้ขอร้องที่มีสถานภาพทางสังคมที่เท่าเทียมกันกับผู้ถูกขอร้อง จะพบว่ามีความถี่รวมของกลวิธีการขอร้องเชิงคำสั่งและการตักเตือนสูง เนื่องจากไม่มีความแตกต่างทางด้านสถานภาพทางสังคมระหว่างทั้งสองฝ่าย ส่วนผู้ขอร้องที่มีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ถูกขอร้อง พบว่า ปรากฏความถี่รวมของกลวิธีการขอร้องเชิงคำสั่งและการถามความเป็นไปได้สูงที่สุด เนื่องจากผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมสูง ซึ่งผู้ที่มีสถานภาพทางสังคมสูงนั่นอาจหมายรวมถึงผู้ที่มีอำนาจสูงกว่าด้วยเช่นกัน จึงทำให้ผู้ถูกขอร้องต้องทำตามโดยปริยาย นอกจากนี้ยังพบว่าความถี่ของกลวิธีการแสดงเหตุผล การให้ทางเลือก และการลังเลน้อย เนื่องจากผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมที่สูงทำให้การขอร้องนั้นอาจเสมือนเป็นคำสั่งที่ผู้ถูกขอร้องควรปฏิบัติตาม จึงไม่จำเป็นที่ผู้ขอร้องต้องแสดงเหตุผล ให้ทางเลือก หรือแสดงความลังเลใจในการขอร้องแต่อย่างใด

2. ความสัมพันธ์ระหว่างความสนิทสนมกับการใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องในภาษาอังกฤษ

ความสนิทสนมเป็นสิ่งที่บอกระดับความสัมพันธ์ของบุคคลซึ่งมีระยะห่างระหว่างกันมากน้อยแตกต่างกันไป นอกจากนั้นแล้วความสนิทสนมยังเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อระดับความสุภาพและการเลือกใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องในภาษาไทย ซึ่งผู้วิจัยได้กำหนดระดับความสนิทสนม 3ระดับ ดังนี้

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

1. ผู้ขอร้องมีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องเป็นอย่างดี
2. ผู้ขอร้องมีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องในระดับเพื่อนร่วมงานเท่านั้น
3. ผู้ขอร้องไม่มีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องเลยเป็นเหมือนกับคนแปลกหน้า

หลังจากที่ได้นับความถี่ในการปรากฏของกลวิธีการขอร้องในภาษาอังกฤษตามความแตกต่างของความสนิทสนมทั้ง 3 กรณี ผลปรากฏดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 12 ความถี่ที่ปรากฏในระดับความสนิทสนมกับกลวิธีการขอร้องในภาษาอังกฤษ

กลวิธีย่อย	ความสนิทสนม					
	สนิทสนมเป็นอย่างดี		สนิทสนมในระดับเพื่อนร่วมงาน		ไม่สนิทสนมเป็นเหมือนคนแปลกหน้า	
	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ
1. การขอร้องเชิงคำสั่ง	60	11.90	51	9.22	43	7.66
2. การแสดงความต้องการของผู้ขอร้อง	69	13.69	58	10.49	13	2.32
3. การถามความเป็นไปได้	144	28.57	196	35.44	166	29.59
4. การแสดงความลังเลใจ	11	2.18	0	0.00	11	2.18
5. การแสดงเหตุผล	83	16.47	103	18.63	105	18.72
6. การให้คำแนะนำหรือเสนอทางเลือก	4	0.79	14	2.53	22	3.92
7. การตักเตือน	57	11.31	34	6.15	22	3.92
8. การกล่าวขอโทษ	0	0.00	33	5.97	1	0.18
9. การออกตัว	35	6.94	13	2.35	44	7.84
10. การกล่าวขอบคุณ	11	2.18	13	2.35	59	10.52
11. การกล่าวยกย่องผู้ถูกขอร้อง	11	2.18	0	0	22	3.92
12. การลดความรุนแรงในการขอร้อง	0	0	11	1.99	11	1.96
13. การบอกเป็นนัย	19	3.77	27	4.88	42	7.49
รวม	**504**	**100**	**553**	**100**	**561**	**100**

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

จากตารางที่ 12 ข้างต้นเมื่อพิจารณาความถี่รวมของกลวิธีในการขอร้องในภาษาอังกฤษ จะพบว่าความสนิทสนมมีผลต่อจำนวนกลวิธีการขอร้อง ผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องที่มีไม่มีความสนิทสนมกันหรือรู้จักกันเสมือนคนแปลกหน้า จะมีกลวิธีการขอร้องมากที่สุด เนื่องจากไม่ได้สนิทสนมกัน จำเป็นต้องใช้ถ้อยคำในการขอร้องและอธิบาย รวมทั้งรักษาหน้าผู้ถูกขอร้องมากกว่าปกติ จึงส่งผลให้พบความถี่รวมของกลวิธีการขอร้องมากที่สุด ความถี่รวมของกลวิธีการขอร้องที่พบรองลงมาคือ ผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องที่มีความสนิทสนมกันในฐานะเพื่อนร่วมงาน เนื่องจากทั้งสองฝ่ายรู้จักกันแล้วจึงอาจทำให้ไม่ต้องกล่าวอะไรมาก และพบจำนวนกลวิธีการขอร้องน้อยที่สุดในผู้ขอร้องที่มีความสนิทสนมกันเป็นอย่างดีกับผู้ถูกขอร้องเนื่องจากทั้งสองฝ่ายรู้จักสนิทสนมกันเป็นอย่างดีจึงไม่จำเป็นต้องกล่าวถ้อยคำการขอร้องที่หลากหลายเพื่อรักษาหน้าของผู้ถูกขอร้อง

กลวิธีการขอร้องที่พบร่วมกันมากที่สุดในทุกระดับของความสนิทสนม คือ การถามความเป็นไปได้ เนื่องจากกลวิธีนี้เปรียบเสมือนการถามเพื่อเกริ่นนำหรือแจ้งให้ผู้ถูกขอร้องทราบว่าผู้ขอร้องมีเรื่องต้องการจะรบกวนให้ช่วยทำให้ ซึ่งลักษณะเช่นนี้ถือเป็นธรรมเนียมปฏิบัติในวัฒนธรรมผู้พูดภาษาอังกฤษ ดังนั้นจึงพบกลวิธีนี้มากที่สุดในทุกปัจจัยทางสังคม

เมื่อพิจารณาจากความสนิทสนมในระดับต่างๆ จะพบว่า เมื่อผู้ขอร้องมีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องเป็นอย่างดี ผู้ขอร้องจะขอร้องเชิงคำสั่งด้วยการแสดงความต้องการของตนอย่างชัดเจน ตรงไปตรงมาดังปรากฏความถี่มากที่สุดในตาราง นอกจากนี้ยังพบความถี่ของกลวิธีการตักเตือนมากกว่าความสนิทสนมในระดับอื่นๆ เนื่องจากการตักเตือนถือเป็นการคุกคามหน้าฝ่ายตรงข้ามแต่ด้วยความสนิทสนมกัน ทำให้ระดับความรุนแรงของการคุกคามหน้าระหว่างสองฝ่ายลดน้อยลง ในทางตรงกันข้ามความสนิทสนมกันก็ทำให้ปรากฏความถี่กลวิธีการขอร้องบางอย่างน้อยเมื่อเทียบกับความสนิทสนมในระดับอื่นๆ เช่น การแสดงเหตุผล การให้คำแนะนำหรือเสนอทางเลือก เนื่องด้วยความสนิทสนมผู้ขอร้องจึงอาจไม่จำเป็นต้องอธิบายเหตุผลหรือต้องการทางเลือกแต่อย่างใด รวมทั้งการกล่าวขอโทษ การกล่าวขอบคุณ การลดความรุนแรงของการขอร้องและการบอกเป็นนัย ด้วยเช่นกัน

จากข้อมูลในตาราง จะพบว่าสำหรับผู้ขอร้องที่มีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องในระดับเพื่อนร่วมงานกับ จะพบว่าความถี่ของกลวิธีการขอโทษมากกว่าความสนิทสนมระดับอื่นๆ นั่นอาจเป็นเพราะในวัฒนธรรมผู้ขอร้องในภาษาอังกฤษไม่นิยมกล่าวคำขอโทษกับคนสนิทเนื่องจากมีความเข้าอกเข้าใจซึ่งกันและกันเป็นอย่างดีอยู่แล้วระหว่างคนทั้งสองฝ่าย และไม่นิยมกล่าวคำขอโทษกับคนแปลกหน้าเนื่องจากไม่ได้ให้ความสำคัญกับคนแปลกหน้า แต่จะนิยมกล่าว

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

คำขอโทษกับบุคคลที่มีปฏิสัมพันธ์กันในสังคมหรือชีวิตประจำวัน เช่น เพื่อนร่วมงาน หรือ เพื่อนบ้าน เป็นต้น

สำหรับผู้ขอร้องที่ไม่มีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องเปรียบเสมือนคนแปลกหน้า พบกลวิธีการขอร้องที่แสดงเหตุผล ยกย่อง ขอบคุณ และบอกเป็นนัยมากกว่าผู้ถูกขอร้องที่มีความสนิทสนมในระดับอื่นๆ เนื่องจากการขอร้องคนแปลกหน้าในวัฒนธรรมผู้พูดภาษาอังกฤษ ผู้ขอร้องไม่สามารถบอกตรงๆ ได้เนื่องจากเป็นการคุกคามหน้าฝ่ายตรงข้ามโดยตรง จึงต้องบอกเป็นนัย และต้องกล่าวชี้แจงเหตุผลให้อีกฝ่ายเข้าใจ รวมทั้งกล่าวยกย่องและขอบคุณตามมารยาทด้วย ในทางตรงกันข้ามก็ไม่นิยมการสั่งและแสดงความต้องการของตนเองโดยตรงกับคนแปลกหน้า จึงปรากฏความถี่ในการขอร้องเชิงคำสั่งและการแสดงความต้องการของตนเองน้อย

3. ความสัมพันธ์ระหว่างระดับความหนักเบาของเนื้อหาในการขอร้องกับการใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องในภาษาอังกฤษ

ความหนักเบาของเนื้อหาในการขอร้องในการวิจัยนี้เป็นสถานการณ์สมมติที่มีระดับความหนักเบาแตกต่างกันออกไป ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ภาษาและกลวิธีการขอร้อง ซึ่งผู้วิจัยได้กำหนดระดับความหนักเบาของเนื้อหาในการขอร้อง 3 ระดับ ดังนี้

1. เนื้อหาการขอร้องเบา
2. เนื้อหาการขอร้องปานกลาง
3. เนื้อหาการขอร้องหนัก

หลังจากที่ได้นับความถี่ในการปรากฏของกลวิธีการขอร้องในภาษาอังกฤษตามความแตกต่างของความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้องทั้ง 3 กรณี ผลปรากฏดังตารางต่อไปนี้

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตารางที่ 13 ความถี่ที่ปรากฏในระดับความหนักเบาของเนื้อหาในการขอร้องกับกลวิธีการขอร้องในภาษาอังกฤษ

กลวิธีย่อย	ความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้อง					
	เนื้อหาการขอร้องเบา		เนื้อหาการขอร้องปานกลาง		เนื้อหาในการขอร้องหนัก	
	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ
1. การขอร้องเชิงคำสั่ง	55	11.51	99	20.04	0	0
2. การแสดงความต้องการของผู้ขอร้อง	33	6.90	0	0.00	107	16.56
3. การถามความเป็นไปได้	259	54.18	20	4.05	227	35.14
4. การแสดงความลังเลใจ	0	0	0	0	22	3.41
5. การแสดงเหตุผล	66	13.81	99	20.04	126	19.50
6. การให้คำแนะนำหรือเสนอทางเลือก	0	0	40	8.10	0	0
7. การตักเตือน	0	0.00	92	18.62	0	0
8. การกล่าวขอโทษ	33	6.90	44	8.91	0	0
9. การออกตัว	0	0	22	4.45	85	13.16
10. การกล่าวขอบคุณ	22	4.60	0	0	24	3.72
11. การกล่าวยกย่องผู้ถูกขอร้อง	0	0	0	0	33	5.11
12. การลดความรุนแรงในการขอร้อง	0	0	11	2.23	11	1.70
13. การบอกเป็นนัย	10	2.09	67	13.56	11	1.70
รวม	**478**	**100**	**494**	**100**	**646**	**100**

เมื่อพิจารณาจากความถี่รวมกลวิธีการขอร้องในเรื่องเบาและปานกลาง จะพบว่ามีความหลากหลายในกลวิธีที่ใกล้เคียงกัน นั่นคือ 478 และ 494 ข้อความ ซึ่งหมายความว่าน้ำหนักของการสถานการณ์ที่ขอร้องทั้งสองสถานการณ์ไม่แตกต่างกันสำหรับผู้ถูกขอร้อง แต่ในขณะที่ความถี่รวมกลวิธีการขอร้องในเรื่องที่หนักกลับมีจำนวนกลวิธีมากถึง 646 ข้อความ แสดงให้เห็นผู้พูดภาษาอังกฤษมีการใช้กลวิธีการขอร้องที่หลากหลายเมื่อขอร้องในเรื่องที่หนัก

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

เมื่อพิจารณาจากความถี่รวมของเนื้อหาการขอร้องในเรื่องที่เบา จะพบว่ามีความถี่กลวิธีด้านการแสดงความต้องการของตนเองสูง เนื่องจากเรื่องที่ขอร้องเป็นเรื่องที่เบา จึงสามารถกล่าวขอร้องได้อย่างตรงไปตรงมา ในขณะที่พบความถี่รวมของกลวิธีด้านการแสดงเหตุผลน้อยเนื่องจากเป็นการขอร้องในเรื่องที่เบาจึงไม่จำเป็นต้องแสดงเหตุผล และจากความง่ายของเรื่องที่ขอร้องนี่เองทำให้ไม่พบความถี่ด้านการออกตัว การแสดงความลังเล การกล่าวยกย่องและการลดความรุนแรงในการขอร้องเลย

นอกจากนี้เมื่อพิจารณาความถี่ของเนื้อหาการขอร้องในเรื่องที่มีน้ำหนักปานกลาง จะพบว่ามีความถี่รวมของกลวิธีการกล่าวเชิงคำสั่งมากที่สุด ทั้งนี้ผู้วิจัยคาดว่ามาจากสถานการณ์การสมมติว่า การขอให้ผู้ขอร้องหยุดสูบบุหรี่ในที่ห้ามสูบ ทำให้ผู้ขอร้องตีความว่าควรใช้กลวิธีขอร้องเชิงคำสั่ง เพราะใช้กลวิธีอื่นผู้ถูกขอร้องอาจไม่ปฏิบัติตามก็ได้

สำหรับกลยุทธ์ต่างๆที่ใช้ในการขอร้องในเรื่องที่ยาก จะพบว่าผู้ขอร้องไม่ใช้กลวิธีการขอร้องเชิงคำสั่งเลย เพราะเนื่องจากเป็นเรื่องที่คุกคามสิทธิส่วนบุคคลไม่สมควรใช้กลยุทธ์นี้ จึงหันมาใช้กลวิธี การถามความเป็นไปได้มากที่สุดเพื่อถามความสมัครใจของผู้ถูกขอร้องว่าสะดวกทำให้ตนได้หรือไม่ รวมทั้งพบกลวิธีการแสดงเหตุผลมากที่สุด เพื่อทำให้ผู้ถูกขอร้องเข้าใจว่าเหตุใดตนจำเป็นต้องขอร้อง นอกจากนี้ยังพบกลวิธีอื่นๆ ในความถี่ที่สูงกว่าการขอร้องในเรื่องที่เบาและปานกลาง ได้แก่ การออกตัว การกล่าวขอบคุณ และการกล่าวยกย่องผู้ถูกขอร้อง ซึ่งเป็นกลวิธีที่ช่วยโน้มน้าวให้ผู้ถูกขอร้องรู้สึกว่าตนเองมีความสำคัญและปฏิบัติตามที่ผู้ขอร้องต้องการด้วยความสมัครใจ

ส่วนที่ 3 การเปรียบเทียบกลวิธีการขอร้องระหว่างภาษาไทยกับภาษาอังกฤษ

การศึกษาในส่วนนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลวิธีการขอร้องในแต่ละภาษาว่ามีกลวิธีที่เหมือนหรือแตกต่างกันอย่างไร โดยสามารถวิเคราะห์ให้เห็นถึงมุมมองและวัฒนธรรมที่สะท้อนผ่านกลวิธีต่างๆ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตารางที่ 14 ความถี่ในการปรากฏของกลวิธีการขอร้องในภาษาไทยและภาษาอังกฤษ

กลวิธีการขอร้องในภาษาไทย	กลวิธีการขอร้องในภาษาอังกฤษ	ความถี่ในการปรากฏ		คิดเป็นร้อยละ	
		ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ
1. การขอร้องเชิงคำสั่ง	1.การขอร้องเชิงคำสั่ง	127	154	41.19	54.80
2.การบอกความต้องการของผู้ขอร้อง	2. การบอกความต้องการของผู้ขอร้อง	47	140	25.13	74.86
3. การถามความเป็นไปได้	3. การถามความเป็นไปได้	198	506	28.13	71.87
4.การแสดงเหตุผล	4. การแสดงเหตุผล	412	291	58.60	41.39
5. การกล่าวขอโทษ	5. การกล่าวขอโทษ	240	77	75.71	24.29
6. การกล่าวขอบคุณ	6. การกล่าวขอบคุณ	97	46	67.83	32.16
7. การยกย่องผู้ถูกขอร้อง	7. การยกย่องผู้ถูกขอร้อง	10	33	23.26	76.74
8.การกล่าวเพื่อลดความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้อง	8. การกล่าวเพื่อลดความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้อง	27	22	55.10	44.90
9. การบอกเป็นนัย	9. การบอกเป็นนัย	4	88	4.35	95.65
10. การสัญญา	-	122	0	100	0
11. การแสดงความเกรงใจ	-	231	0	100	0
12. การเน้นย้ำคำขอร้อง	-	8	0	100	0
-	10. การออกตัว	0	107	0	100
-	11. การแสดงความลังเลใจ	0	22	0	100
-	12. การให้คำแนะนำหรือเสนอทางเลือก	0	40	0	100
-	13. การตักเตือน	0	92	0	100

จากการศึกษาในส่วนนี้สามารถจำแนกกลวิธีการขอร้องที่พบทั้งในภาษาไทยและภาษาอังกฤษทั้งหมด 16 กลวิธี ได้แก่ การขอร้องเชิงคำสั่ง การบอกความต้องการของผู้ขอร้อง การสัญญา การถามความเป็นไปได้ การแสดงความลังเลใจ การแสดงเหตุผล การให้คำแนะนำหรือเสนอทางเลือก การตักเตือน การกล่าวขอโทษ การกล่าวขอบคุณ การยกย่องผู้ถูกขอร้อง การเน้นย้ำคำขอร้อง การกล่าวเพื่อลดความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้อง การแสดงความเกรงใจ การบอกเป็นนัย และการออกตัว

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

กลวิธีการขอร้องที่พบในภาษาไทยทั้งหมดมีจำนวน 12 กลวิธี และพบกลวิธีการขอร้องในภาษาอังกฤษทั้งหมดจำนวน 13 กลวิธีดังแสดงในตารางข้างบน กลวิธีการขอร้องที่พบในเฉพาะในภาษาไทยแต่ไม่พบในภาษาอังกฤษ ได้แก่ การสัญญา การเน้นย้ำคำขอร้อง และการแสดงความเกรงใจ ทั้งนี้กลวิธีที่ปรากฏมากที่สุดในภาษาไทย คือ การแสดงเหตุผลโดยปรากฏความถี่ของกลวิธีนี้ 412 ข้อความเนื่องจากการอธิบายเหตุผลเป็นสิ่งที่ใช้มากในชีวิตประจำวัน เพราะเป็นการพูดที่อธิบายสิ่งใดสิ่งหนึ่งให้ผู้ฟังได้รับรู้ถึงเหตุผล ข้อสนับสนุนเพื่อทำให้เกิดความเข้าใจและทำให้การขอร้องนั้นดูน่าเชื่อถือ และให้ผู้ถูกขอร้องเห็นอกเห็นใจ เนื่องจากคนในสังคมไทยมักจะเป็นสังคมที่ถ้อยทีถ้อยอาศัยกัน ดังนั้นจะแสดงความเข้าใจและเห็นอกเห็นใจ จึงปรากฏกลวิธีการขอร้องมากที่สุด

ด้านความสัมพันธ์ระหว่างการเลือกใช้กลวิธีการขอร้องในภาษาไทยและปัจจัยทางทางสังคมและความสนิทสนมนั้นมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธี เนื่องจากหากผู้ขอร้องมีสถาภาพที่ต่ำกว่าขอร้องผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าจะใช้กลวิธีที่หลากหลายมากกว่าผู้ที่ถูกขอร้องที่มีสถาภาพทางสังคมที่สูงกว่าหรือต่ำกว่าตนเอง ในด้านความยากง่ายในเรื่องที่ต้องการขอร้องไม่ส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีในการขอร้อง

กลวิธีการขอร้องที่พบในภาษาอังกฤษแต่ไม่พบในภาษาไทย ได้แก่ การแสดงความลังเลใจ การให้คำแนะนำหรือทางเลือก การตักเตือน และการออกตัว กลวิธีทั้งหมดดังกล่าวนี้ จะพบความถี่การปรากฏกลวิธีการออกตัวมากที่สุดจำนวน 107 ข้อความ เนื่องจากผู้ขอร้องในภาษาอังกฤษมักนิยมใช้กลวิธีนี้เพื่อเป็นการเตรียมการณ์เพื่อเข้าสู่ขั้นตอนการขอร้องต่อไป

เมื่อพิจารณากลวิธีการขอร้องในภาษาอังกฤษที่พบมากที่สุดได้แก่ การถามความเป็นไปได้ เนื่องจากเป็นลักษณะของธรรมเนียมปฏิบัติของผู้พูดภาษาอังกฤษที่ต้องประเมินสถานการณ์ผู้ถูกขอร้องว่าสามารถช่วยเหลือตนได้หรือไม่ และไม่เป็นการบังคับให้ผู้ถูกขอร้องทำตามที่ตนต้องการมากจนเกินไป โดยผู้ขอร้องใช้กลวิธีนี้เป็นกลวิธีแรกในการขอร้อง หากผู้ถูกขอร้องตอบรับการขอร้อง ก็จะใช้กลวิธีอื่นๆ ตามมา

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัย

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ เพื่อเปรียบเทียบกลวิธีที่ผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษที่เลือกใช้ในการขอร้อง และเพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพ ความสนิทสนม และความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้อง กับการเลือกใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ โดยรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ชุด โดยชุดที่ 1 เป็นการเก็บข้อมูลเพื่อกำหนดสถานการณ์ระดับความหนักเบาในเรื่องที่จะขอร้อง จากนั้นนำสถานการณ์ที่ได้จากแบบสอบถามชุดที่ 1 มาใช้ในการสร้างแบบสอบถามชุดที่ 2 เพื่อที่จะศึกษากลวิธีในการขอร้องในภาษาไทยและในภาษาอังกฤษ ผู้วิจัยเลือกกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้พูดภาษาไทย และกลุ่มผู้พูดภาษาอังกฤษจำนวนกลุ่มละ 30 คน

งานวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยแบ่งการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 2 ส่วน โดยส่วนที่ 1 เป็นการวิเคราะห์แบบสอบถามชุดที่ 1 เพื่อหาระดับความหนักเบาของสถานการณ์ โดยแยกว่าสถานการณ์ใดง่ายและสถานการณ์ใดที่ยากในการขอร้อง จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องวัดระดับความยากง่ายในการขอร้องของแบบสอบถามชุดที่ 1 เพื่อให้ทราบว่าทั้งผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ มีมุมมองต่อสถานการณ์ในแบบต่างๆเหมือนและต่างกัน โดยที่ผู้ขอร้องภาษาไทยมีมุมมองที่เห็นระดับความหนักเบา ในเรื่องยืมกระดาษและปากกา เรื่องถัดมาคือยืมเงิน 1000 บาท และเรื่องขอยืมรถ โดยระดับความหนักเบาเรียงลำดับจากเบามาหนักที่สุด ส่วนผู้ขอร้องในภาษาอังกฤษกลับมีมุมมองในเรื่องของยืมกระดาษและปากกาเป็นเรื่องที่เบา ถัดมาเป็นห้ามสูบบุหรี่ และเรื่องขอร้องให้ทำงานให้ในวันหยุด โดยเรียงตามลำดับความหนักเบาขอเรื่องที่ขอร้องที่เบาไปหนัก จะสังเกตได้ว่าเห็นว่าเรื่องยืมกระดาษและปากกาเป็นเรื่องที่ง่าย นั่นก็สามารถสะท้อนให้เห็นถึงการมองโลกในเรื่องนี้ว่าเป็นเรื่องเล็กน้อยเหมือนกัน ซึ่งทั้งสองภาษาอาจมีระดับความหนักเบาที่ไม่เหมือนกันในเรื่องที่ชาวไทยมักมองเรื่องของการยืมเงิน และยืมรถซึ่งเป็นสิ่งของเป็นเรื่องที่มีความหนักเบาของเรื่องที่ขอร้องแต่การมองสถานการณ์ที่ขอร้องของชาวต่างชาติจะให้ความสำคัญเรื่องของสิทธิ และหน้าที่ของแต่ละบุคคล เพื่อให้แนวทางในการมองเหตุการณ์นี้สามารถสะท้อนให้เห็นแนวคิดและวัฒนธรรมจากผู้ขอร้องทั้งสองภาษาได้

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

จากนั้นจึงนำมุมมองต่างๆ มาสร้างสถานการณ์เพื่อมาสร้างแบบสอบถามชุดที่ 2 ส่วนการวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนที่ 2 เป็นการวิเคราะห์กลวิธีที่ผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษใช้ในการขอร้อง และความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพ ความสนิทสนม และความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้อง กับการใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องภาษาไทยและผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ

ผลการศึกษาด้านกลวิธีการขอร้องภาษาไทย พบว่า กลวิธีการขอร้องที่พบในภาษาไทยปรากฏกลวิธีการขอร้องทั้งหมด 12 กลวิธีย่อย ได้แก่ การแสดงเหตุผล การขอโทษ การแสดงความเกรงใจ การถามความเป็นไปได้ การกล่าวเชิงคำสั่ง การสัญญา การขอบคุณ การแสดงความต้องการหรือแสดงความปรารถนาของผู้ขอร้อง การกล่าวเพื่อลดความหนักเบาในการขอร้อง การยกย่องผู้ขอร้อง การเน้นย้ำคำขอร้อง และการบอกเป็นนัย ปรากฏกลวิธีที่ผู้ขอร้องเลือกใช้ในการขอร้องมากที่สุด คือ การแสดงเหตุผลมากที่สุด พบความถี่ทั้งหมด 412 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 27.05 เนื่องจากผู้ขอร้องต้องการที่จะอธิบายถึงเหตุผลที่ต้องทำการขอร้อง เพื่อให้ผู้ถูกขอร้องเข้าใจถึงที่มาที่ไปเพราะสาเหตุใดจึงขอร้อง กลวิธีรองลงมา คือ การขอโทษ พบความถี่ทั้งหมด 240 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ15.76 ผู้ขอร้องเลือกใช้กลวิธีการขอโทษจำนวนมากรองลงมาจากการแสดงเหตุผล เนื่องจากเป็นคนไทยมักจะกล่าวขอโทษจนติดปากไม่ว่าจะรู้สึกผิดหรือไม่ก็จะพูดออกมาบ่อย หรือในบางครั้งผู้ขอร้องเกิดความรู้สึกผิดที่ต้องรบกวนผู้ถูกขอร้องจึงกล่าวคำขอโทษเป็นการแสดงความรู้สึกเสียใจและแสดงให้ผู้ถูกขอร้องได้รับรู้ว่าไม่มีเจตนาที่จะรบกวน หรือทำให้ผู้ถูกขอร้องนั้นต้องเดือดร้อน แต่การขอโทษในที่นี้ไม่ได้รวมถึงการกล่าวขอโทษเพื่อเรียกร้องความสนใจ กลวิธีที่มีความถี่ปรากฏในลำดับต่อมาคือการแสดงความเกรงใจ พบความถี่ทั้งหมด 231 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 15.17 มักพบการใช้รูปภาษาบางรูป เช่น “รบกวน” “กรุณา” ในการแสดงออกถึงความเกรงใจของผู้ขอร้อง กลวิธีที่มีความถี่ปรากฏลำดับต่อมา คือ การถามความเป็นไปได้ พบความถี่ทั้งหมด 198 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 13.00 เนื่องจากกลวิธีนี้เป็นการถามถึงความสามารถของผู้ถูกขอร้องว่ามีความเป็นไปได้หรือไม่ในการขอร้องเพื่อที่จะประเมินว่าผู้ถูกขอร้องนั้นสามารถที่จะกระทำตามคำขอ ซึ่งมีความใกล้เคียงกับการใช้ภาษาแสดงเจตนา กลวิธีที่มีความถี่ปรากฏลำดับต่อมา คือ การกล่าวเชิงคำสั่ง พบความถี่ทั้งหมด 127 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 8.34 กลวิธีที่มีความถี่ปรากฏลำดับต่อมา คือ การสัญญา พบความถี่ทั้งหมด 122 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 8.01 เนื่องจากการกล่าวเชิงคำสั่งและการสัญญาจะพบว่ามีความถี่ที่ใกล้เคียงกัน กลวิธีที่มีความถี่ปรากฏลำดับต่อมา คือ กลวิธีการขอบคุณ พบความถี่ทั้งหมด 97 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 6.37 กลวิธีการแสดงความต้องการหรือความปรารถนาของผู้ขอร้อง พบความถี่ทั้งหมด 47 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 3.09 กลวิธีการกล่าวเพื่อลดความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้อง พบความถี่ทั้งหมด 27 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 1.77 กลวิธีการยกย่องผู้ถูกขอร้อง พบความถี่ทั้งหมด 10 ข้อความ

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

คิดเป็นร้อยละ 0.66 กลวิธีการเน้นย้ำคำขอร้อง พบความถี่ทั้งหมด 8 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 0.53 และกลวิธีที่มีความถี่ปรากฏน้อยที่สุด คือ กลวิธีการบอกเป็นนัย ผู้ขอร้องเลือกใช้กลวิธีนี้น้อยที่สุด เนื่องจากการบอกเป็นนัยผู้ถูกขอร้องต้องตีความหมายหรือความต้องการของผู้ขอร้องจากบริบทและสถานการณ์ ซึ่งยากต่อการตีความและมักจะไม่เข้าใจผู้ขอร้องนัก ทำให้ประสิทธิภาพในการสื่อสารคลาดเคลื่อนได้ มักจะใช้ถ้อยคำที่แฝงความหมาย ดังนั้นผู้ขอร้องจึงใช้กลวิธีการบอกเป็นนัยน้อยที่สุด

สำหรับความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพ ความสนิทสนม และความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้อง กับการใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องภาษาไทย พบว่าจากระดับสถานภาพทางสังคมที่แตกต่างกันแล้ว การเลือกใช้กลวิธีการแสดงเหตุผลพบมากที่สุดในทุกๆสถานภาพทางสังคม เนื่องจากกลวิธีการแสดงเหตุผลเป็นการบอกสาเหตุของความต้องการในการขอร้องซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นต่อการขอร้องของคนไทย สถานภาพทางสังคมที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพที่ต่ำกว่าขอร้องกับผู้ถูกขอร้องที่มีสถานภาพทางสังคมสูงกว่ามักนิยมใช้กลวิธีการขอร้องที่หลากหลายมากกว่าพูดกับสถานภาพทางสังคมเท่ากันและต่ำกว่า เนื่องจากสถานภาพทางสังคมส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการขอร้อง เนื่องจากผู้ขอร้องจะต้องพยายามคิดและเลือกใช้กลวิธีที่หลากหลายเพื่อนต้องพูดกับบุคคลที่มีสถานทางสังคมที่สูง เพราะคนในสังคมไทย ให้ความเคารพกับผู้ที่มีตำแหน่งที่สูงกว่า มีประสบการณ์มากกว่า ทำให้ผู้ที่มีสถานภาพที่ต่ำกว่าจะต้องเลือกให้คำให้เหมาะสม เมื่อผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมที่ต่ำกว่าผู้ขอร้องจำเป็นจะต้องให้ความสำคัญในการเลือกใช้กลวิธีเพื่อแสดงความสุภาพ

ความสนิทสนมเป็นสิ่งที่บอกระดับความสัมพันธ์ของบุคคลซึ่งมีระยะห่างระหว่างกันมากน้อยแตกต่างกันไป นอกจากนั้นแล้วความสนิทสนมยังเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อระดับความสุภาพและการเลือกใช้กลวิธีการขอร้อง เนื่องจากเมื่อผู้ขอร้องไม่มีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องเลยเป็นเหมือนกับคนแปลกหน้า ปรากฏการพบการเลือกใช้กลวิธีรวมที่หลากหลายมากที่สุด ผู้ขอร้องที่มีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องเป็นอย่างดี และผู้ขอร้องมีความสนิทสนมกับผู้ถูกขอร้องในระดับเพื่อนร่วมงาน นิยมใช้กลวิธีการแสดงเหตุผลมากที่สุดและในความสนิทสนมของผู้ขอร้องในทุกระดับ จะพบการเลือกใช้กลวิธีการบอกเป็นนัยน้อยที่สุด เนื่องจากการบอกเป็นนัยยากที่จะตีความในการขอร้อง เพราะอาจทำให้การสื่อสารไม่สำเร็จได้ ดังนั้นความสนิทสนมส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีในการขอร้อง กล่าวคือ เมื่อสนิทสนมกันมักจะไม่คิดมากในการขอร้องแต่หากเป็นคนแปลกหน้ามักจะเลือกใช้กลวิธีที่มากขึ้นและหลากหลายเพื่อให้การขอร้องนั้นบรรลุได้ดังที่ต้องการ

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ในการพิจารณาระดับความหนักเบาของสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องได้ทำการขอร้องที่มีระดับความหนักของเนื้อหาในระดับปานกลางและมีความหนักในเนื้อหามาก พบการเลือกใช้กลวิธีย่อยที่หลากหลายมากกว่าเนื้อหาการขอร้องเบา โดยปรากฏพบว่าเนื้อหาการขอร้องหนักปานกลางพบกลวิธีย่อยการขอร้องมากที่สุด ทั้งนี้ความหนักเบาของเนื้อหาในการขอร้องไม่ส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีในการขอร้อง เนื่องจากเนื้อหาที่คนไทยมักให้ความสำคัญกับการยืมเงินมากกว่าการยืมสิ่งของอย่างเช่นรถ ซึ่งแม้ว่าผู้ขอร้องจะให้ความหนักเบาของเรื่องที่ขอร้องในเรื่องการยืมรถมากกว่าแต่ไม่ส่งผลต่อการเลือกใช้ ซึ่งผู้ขอร้องเลือกใช้กลวิธีการบอกเหตุผลมากที่สุด เนื่องจากในสังคมไทย เมื่อยืมของแล้วมักจะบอกสาเหตุหรือเหตุผลที่ขอร้องทุก

ผลการศึกษาด้านกลวิธีการขอร้องในภาษาอังกฤษ พบว่าผู้พูดภาษาอังกฤษใช้กลวิธีการขอร้องแบบถามความเป็นไปได้มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 31.27 เนื่องจากเป็นลักษณะของธรรมเนียมปฏิบัติของผู้พูดภาษาอังกฤษที่ต้องประเมินสถานการณ์ผู้ถูกขอร้องว่าสามารถช่วยเหลือตนได้หรือไม่ และไม่เป็นการบังคับให้ผู้ถูกขอร้องทำตามที่ตนต้องการมากจนเกินไป โดยผู้ถูกขอร้องสามารถปฏิเสธหรือตอบรับการขอร้องของผู้ขอร้องได้ กล่าวคือ ผู้ขอร้องใช้กลวิธีนี้เป็นกลวิธีแรกในการขอร้อง หากผู้ถูกขอร้องตอบรับการขอร้อง ก็จะใช้กลวิธีอื่นๆ ตามมา ซึ่งสามารถเรียงความถี่จากมากไปหาน้อย ได้แก่ การขอร้องด้วยการแสดงเหตุผล คิดเป็นร้อยละ 17.99 การขอร้องเชิงคำสั่ง คิดเป็นร้อยละ 9.52 การแสดงความต้องการของผู้ขอร้อง คิดเป็นร้อยละ 8.65 ซึ่งทั้งสามกลวิธีนี้เป็นกลวิธีที่พบบ่อยเนื่องจากเป็นกลวิธีที่ตรงประเด็น และชัดเจน ทำให้ผู้ถูกขอร้องเข้าใจว่าผู้ขอร้องต้องการให้ตนทำอะไรและเพื่ออะไร นอกจากนี้ยังมีกลวิธีอื่นๆ ที่พบรองลงมานั่นคือ การออกตัว คิดเป็นร้อยละ 6.61 การตักเตือน คิดเป็นร้อยละ 5.69 การบอกเป็นนัย คิดเป็นร้อยละ 5.44 การกล่าวขอโทษ คิดเป็นร้อยละ 4.76 การกล่าวขอบคุณ คิดเป็นร้อยละ 2.84 การให้คำแนะนำหรือเสนอทางเลือก คิดเป็นร้อยละ 2.47 การยกย่องผู้ถูกขอร้อง คิดเป็นร้อยละ 2.04 ตามลำดับ และผู้พูดภาษาอังกฤษใช้กลวิธีการแสดงความลังเลใจ และการลดความรุนแรงในการขอร้องน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 1.36 ซึ่งกลวิธีนี้พบน้อยที่สุดเนื่องจากว่าเป็นกลวิธีที่ไม่สามารถสื่อให้ผู้ถูกขอร้องเข้าใจว่าผู้ขอร้องต้องการอะไรได้อย่างตรงไปตรงมาหรือตรงประเด็น ดังนั้นผู้ขอร้องจึงนิยมใช้กลวิธีอื่นๆ ที่สามารถทำให้ผู้ถูกขอร้องเข้าใจและปฏิบัติตามได้มากกว่าดังที่กล่าวไปแล้วข้างต้น

สำหรับความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางสังคมกับกลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องในภาษาอังกฤษ พบว่าเมื่อพิจารณาความถี่ของกลวิธีรวมในการขอร้อง จะพบว่า ผู้ขอร้องที่มีสถานภาพทางสังคมที่ไม่แตกต่างจากผู้ถูกขอร้อง มีการเลือกใช้กลวิธีย่อยรวมที่หลากหลายน้อยกว่าผู้ถูกขอร้องที่มีสถานภาพแตกต่างจากผู้ขอร้อง ทั้งที่มีสถานภาพต่ำกว่าหรือสูงกว่า นั่นแสดงให้เห็น

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ว่าสถานภาพทางสังคมไม่ส่งผลมากนักต่อการเลือกใช้กลวิธีในการขอร้อง กลวิธีที่มีความถี่ปรากฏมากที่สุดคือ กลวิธีการถามความเป็นไปได้และการแสดงเหตุผลในการขอร้องทุกระดับสถานภาพในสังคมเนื่องจากกลวิธีการถามความเป็นไปได้เป็นกลวิธีทีมีลักษณะธรรมเนียมปฏิบัติและเป็นกลางเปิดโอกาสให้ผู้ถูกขอร้องได้เลือกว่าตนเองจะทำตามที่ผู้ขอร้องต้องการได้หรือไม่ก็ได้ นั่นหมายความว่าเมื่อสถานภาพเท่ากันผู้ขอร้องภาษาอังกฤษมักจะไม่เลือกใช้กลวิธีที่หลากหลายจะใช้การขอร้องที่ง่ายๆ แต่เมื่อขอร้องกับผู้ที่มีสถานภาพที่แตกต่างไม่ว่าจะสูงหรือต่ำกว่าก็จะพิถีพิถันในการเลือกใช้กลวิธีการขอร้องที่หลากหลายมากกว่า เพื่อระมัดระวังความแตกต่างของสถานภาพในสังคม

ส่วนในด้านความสัมพันธ์ระหว่างความสนิทสนมกับกลวิธีการขอร้อง พบว่าถึงแม้ว่าผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องจะมีระดับความสนิทสนมที่แตกต่างกัน แต่ความถี่รวมของกลวิธีนั้นจะไม่แตกต่างกัน นั่นแสดงให้เห็นว่าระดับความสนิทสนมไม่ส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีขอร้องมากนัก กลวิธีการขอร้องที่พบร่วมกันมากที่สุดในทุกระดับของความสนิทสนม คือ การถามความเป็นไปได้ เนื่องจากกลวิธีนี้เปรียบเสมือนการถามเพื่อเกริ่นนำหรือแจ้งให้ผู้ถูกขอร้องทราบว่าผู้ขอร้องมีเรื่องต้องการจะรบกวนให้ช่วยทำให้ ซึ่งลักษณะเช่นนี้ถือเป็นธรรมเนียมปฏิบัติไปแล้วในวัฒนธรรมผู้พูดภาษาอังกฤษ

ส่วนในด้านความสัมพันธ์ระหว่างความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้อง กับการใช้กลวิธีการขอร้องของผู้ขอร้องภาษาอังกฤษ พบว่ามีความหลากหลายในกลวิธีที่ใกล้เคียงกันระหว่างสถานการณ์การขอร้องที่มีเนื้อหาเบาและปานกลาง แต่ในขณะที่ความถี่รวมกลวิธีการขอร้องในเรื่องที่หนักกลับมีจำนวนกลวิธีมากแสดงให้เห็นผู้พูดภาษาอังกฤษมีการใช้กลวิธีการขอร้องที่หลากหลายเมื่อขอร้องในเรื่องที่หนัก เมื่อพิจารณาจากความถี่รวมของเนื้อหาการขอร้องในเรื่องที่เบา จะพบว่ามีความถี่กลวิธีด้านการแสดงความต้องการของตนเองสูง เนื่องจากเรื่องที่ขอร้องเป็นเรื่องที่เบา จึงสามารถกล่าวขอร้องได้อย่างตรงไปตรงมา ในขณะที่พบความถี่รวมของกลวิธีด้านการแสดงเหตุผลน้อยเนื่องจากเป็นการขอร้องในเรื่องที่เบาจึงไม่จำเป็นต้องแสดงเหตุผล

เมื่อเปรียบเทียบกลวิธีการขอโทษในภาษาไทยและอังกฤษพบว่า กลวิธีการขอร้องที่พบในเฉพาะในภาษาไทยแต่ไม่พบในภาษาอังกฤษ ได้แก่ การสัญญา การเน้นย้ำคำขอร้อง และการแสดงความเกรงใจ ทั้งนี้กลวิธีที่ปรากฏมากที่สุดคือ การให้เหตุผล ส่วนกลวิธีที่พบในภาษาอังกฤษแต่ไม่พบในภาษาไทย ได้แก่ การแสดงความลังเลใจ การให้คำแนะหรือทางเลือก การตักเตือน และการออกตัว กลวิธีทั้งหมดดังกล่าวนี้ จะพบความถี่การปรากฏกลวิธีการออกตัวมากที่สุด

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ข้อเสนอแนะ

1. ควรมีการศึกษากลวิธีการขอร้อง ในสายอาชีพต่างๆ โดยใช้สถานการณ์ที่ปรากฏในการทำงาน ว่าจะมีกลวิธีการขอร้องอย่างไรบ้าง เพื่อประโยชน์ในการพัฒนาการสื่อสารระหว่างบุคลากรในองค์กรและการสื่อสารระหว่างองค์กร

2. ควรมีการศึกษากลวิธีการขอร้องในภาษาไทยหรือภาษาอื่นๆ ที่มี่แปรตามปัจจัยด้านสังคมต่างๆ เช่น ด้านอาชีพ อายุ และการศึกษา เป็นต้น

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

เอกสารและสิ่งอ้างอิง

กฤษดาวรรณ หงส์ลดารมภ์. 2546. **เอกสารประกอบการสอนวิชาวัจนปฏิบัติศาสตร์.** ภาควิชาภาษาศาสตร์ คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

จตุพร ค้าฮั้ว. 2546. **การศึกษารูปแบบวัจนกรรมการขอร้องในสังคมไทย**. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาภาษาศาสตร์, มหาวิทยาลัยมหิดล.

ดียู ศรีนราวัฒน์. 2544. "กลวิธีการสื่อสารด้วยการพูดอ้อมของคนไทย". **วารสารศิลปศาสตร์** 1(2): 85-101.

ทัศนีย์ เมฆถาวรวัฒนา. 2541. **วัจนกรรมการขอโทษในภาษาไทย**. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาภาษาศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ธนพรรย สายหรุ่น. 2542. **กลวิธีการปฏิเสธของนักศึกษาไทยที่เรียนภาษาอังกฤษเป็นภาษาต่างประเทศ: การศึกษาถ่ายโอนทางภาษาวัจนปฏิบัติศาสตร์**. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาภาษาศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

นววรรณ พันธุเมธา. 2527. **การใช้ภาษา 2**. กรุงเทพมหานคร: อา-หลาน.

ปนันดา เลอเลิศยุติธรรม. 2549. **ความสุภาพในวัจนกรรมการขอร้องในภาษาไทย**. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาภาษาศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

_____. 2549. "ความสุภาพในวัจนกรรมการขอร้องในภาษาไทย". ใน กฤษดาวรรณ หงศ์ลดารมภ์ และ จันทิมา เอียมานนท์. (บรรณาธิการ). **พลวัตรของภาษาไทยปัจจุบัน.** กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 263-286.

ปิยะวัลย์ วิรุฬหชัยพงษ์. 2543. **โครงสร้างและกลวิธีการขอร้องในภาษาไทยและภาษาอังกฤษแบบอเมริกัน : การศึกษาวัจนปฏิบัติศาสตร์เปรียบต่าง**. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาภาษาศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

เยาวลักษณ์ กระแสร์สินธุ์. 2529. **กลวิธีการทำภาษาให้สุภาพในภาษาไทย**. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาภาควิชาภาษาศาสตร์และภาษาเอเชียอาคเนย์, มหาวิทยาลัยมหิดล.

ยุพาพรรณ หุ่นจำลอง. 2536. "แนวคิดใหม่เกี่ยวกับกฎแห่งการสนทนา". **ภาษาและภาษาศาสตร์** 2: 2-18

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

วรรณสิริ จงกลสิริ. 2546. **การศึกษาเปรียบต่างกลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย**. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาภาษาตะวันออก, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

วิมลพักตร์ พรหมศรีมาศ. 2543. **กลวิธีการปฏิเสธในการตอบวัจนกรรมที่แสดงความปรารถนาดีในภาษาไทย**. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาภาษาศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สุจริตลักษณ์ ดีผดุง และ สุขุมาวดี ขำหิรัญ. 2548. **รายงานการวิจัยการขอร้องและปฏิเสธคำขอร้องในภาษาไทย**. สถาบันวิจัยภาษาและวัฒนธรรมเพื่อพัฒนาชนบท มหาวิทยาลัยมหิดล.

_____. 2549. "วัจนกรรมการขอร้องกับการแปล". ใน กฤษดาวรรณ หงศ์ลดารมภ์ และ จันทิมา เอียมานนท์. (บรรณาธิการ). **พลวัตรของภาษาไทยปัจจุบัน.** กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 235-262.

สุนัดดา วิริยา. 2544. **การศึกษาการขอร้องในภาษาไทย**. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาภาษาไทย, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

อาภาภรณ์ เดชวิจารณ์กิจ. 2544. **การศึกษาเปรียบต่างกลวิธีการขอร้องในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย.** วิทยานิพนธ์อักษรศาสตรมหาบัณฑิต สาขาอักษรศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

อุมาภรณ์ สังขมาน. 2544. "การใช้ภาษาสุภาพในภาษาไทย : วัจนกรรมขอร้อง ปฏิเสธและการไม่เห็นด้วย". **ภาษาและวัฒนธรรม** 20(3): 43-54.

Austin, J.L. 1962. **How to do things with words**. Oxford: Claredon Press.

Bengtson, V.L. and D.J. Mangen. 1988. "Family inter-generational solidarity revised: suggestions for future management". In D.J. Mangen, V.L. Bengston and P.H. Landry, Jr., eds. **Measurement of intergenerational relations**. Beverly Hills: Sage, pp, 222-238.

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

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

Blum-Kulka, S. and E. Olshtain. 1987. "Indirectness and politeness in requests: same or different?". **Journal of Pragmatics** 11: 131-146.

_____, J. House and G. Kasper. 1989. "Cross-cultural pragmatics : Requests and apologies". **Language Sciences** 18: 671-688. cited S. Fukushima. 1996. **Request strategies in British English and Japanese.** Norwood, NJ: Ablex.

_____. 1992. "The metapragmatics of politeness in Israeli society". In R. Watts, R.J. Ide and S. Ehlich (eds.). **Politeness in Language: Studies in its History, Theory and Practice.** Berlin: Mouton de Gruyter, pp. 255-281.

Brown, P. and S. Levinson. 1978. "Universals in language usage: politeness phenomena". In E.N. Goody (ed.). **Questions and Politeness.** Cambridge: Cambridge University Press, 56-289.

_____. 1987. **Politeness: Some universals in language usage**. Cambridge: Cambridge University Press.

Cohen, A.D. and E. Olshtain. 1994. "Researching the production of second-language speech acts". In E.E. Tarone, S.M. Gass and A.D. Cohen. (eds.). **The Research Methodology in Second-Language Acquistion**. New Jersey: Erlbaum, 143-156.

Fraser, B. 1990. "Perspectives on politeness". **Journal of Pragmatics** 14: 219-236.

Fukushima, S. 1996. "Request strategies in British English and Japanese". **Language Sciences** 18: 671-688.

Khahua, J. 2003. **A study of speech act patterns of requests in Thai society**. Master of Arts Thesis in Applied Linguistics, Mahidol University.

Lakoff, R.T. 1989. "The way we were; or, the real actual truth about Generative Semantics: A memoir". **Journal of pragmatics** 13: 939-988.

Leech, G.N. 1983. **Principles of Pragmatics**. London: Longman.

Searl, J.R. 1969. **Speech acts.** Cambridge: Cambridge University Press.

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ภาคผนวก ก

แบบสอบถามภาษาอังกฤษชุดที่ 1

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

I am a student of Kasetsart University and undertaking this research as a part of my master thesis. Your response is very important to me. This questionnaire is designed to simulate a request within a conversation that is close to a real life situation. Thank you very much for your precious time.

Part I Personal Data

1. Gender

☐ Male ☐ Female

2. Age

☐ 20-24 years old ☐ 25-29 years old

☐ 30-34 years old ☐ 35-39 years old

☐ 40-44 years old ☐ 45-49 years old

☐ 50-54 years old ☐ 55-60 years old

3. Nationality ☐ United Kingdom ☐ United States

☐ New Zealand ☐ Other, please specify_____

☐ Australia ☐Canada

4. Highest education/Present education

☐ Primary school ☐ Secondary school

☐ Higher skills diploma ☐ Bachelor degree

☐ Master degree or higher ☐ Other, please specify_____

5. How many mother tongues do you ave?

☐ Only English

☐ English and _____ (please specify)

☐ Not English but _____

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

Part II Questionnaire to explore if a request is easy or difficult to be made

Instruction: Please read the given situations carefully. You can then indicate if a request is difficult or easy in a given situation by ticking the best-matching checkbox.

1. You would like to ask your colleague to take you along on his/her way home in his/her car because your home is on the way and there are no public buses at that time. Do you think that your request is difficult or easy to be made in this situation?

   ☐ very easy ☐ easy ☐ neutral ☐ quite difficult ☐ difficult

2. You would like to ask for help from your colleague to take home assignments because he/she is good in this matter and is free. Do you think that your request is difficult or easy to be made in this situation?

   ☐ very easy ☐ easy ☐ neutral ☐ quite difficult ☐ difficult

3. You and your colleague go to the department store and you would like to buy some things but you realize that you forgot your purse. You would like to borrow some money to pay. Do you think that your request is difficult or easy to be made in this situation?

   ☐ very easy ☐ easy ☐ neutral ☐ quite difficult ☐ difficult

4. You would like to ask your colleague to check the company's account balance during the New Year holidays. This task is urgent and cannot be done at home. The task is not your colleague's responsibility. Do you think that your request is difficult or easy to be made in this situation?

   ☐ very easy ☐ easy ☐ neutral ☐ quite difficult ☐ difficult

5. In the examination room, you would like to borrow your classmate's pen because you forgot yours. Do you think that your request is difficult or easy to be made in this situation?

   ☐ very easy ☐ easy ☐ neutral ☐ quite difficult ☐ difficult

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

6. You broke the manager's favorite cup and your colleague saw it. You would like to ask him/her to keep this matter as a secret and you will replace the cup with a similar one. Do you think that your request is difficult or easy to be made in this situation?

☐ very easy ☐ easy ☐ neutral ☐ quite difficult ☐ difficult

7. You would like to borrow your colleague's new car for 2-3 hours because your car is broken and you want to send off a special person to the airport. Do you think that your request is difficult or easy to be made in this situation?

☐ very easy ☐ easy ☐ neutral ☐ quite difficult ☐ difficult

8. You are having dinner with your colleagues at a big dinning table. You would like to ask your colleague to pass to you a dish that you aren't able to reach. Do you think that your request is difficult or easy to be made in this situation?

☐ very easy ☐ easy ☐ neutral ☐ quite difficult ☐ difficult

9. You need to move all your furniture to your new house. You would like to ask your friend to help you by driving and carrying your furniture. Do you think that your request is difficult or easy to be made in this situation?

☐ very easy ☐ easy ☐ neutral ☐ quite difficult ☐ difficult

10. You would like to ask your colleague to fix and install a new program on your computer. Do you think that your request is difficult or easy to be made in this situation?

☐ very easy ☐ easy ☐ neutral ☐ quite difficult ☐ difficult

11. You would like to borrow three books from the library. Because you forgot your library membership card, you would like to ask your classmate to borrow the books for you. Do you think that your request is difficult or easy to be made in this situation?

☐ very easy ☐ easy ☐ neutral ☐ quite difficult ☐ difficult

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

12. You are in the lecture room. You feel as if the air conditioner's temperatures were too low and you and the other students are feeling cold. You would like to ask your classmate who is sitting near the switch to turn off the air conditioner and open the window instead. Do you think that your request is difficult or easy to be made in this situation?

☐ very easy ☐ easy ☐ neutral ☐ quite difficult ☐ difficult

13. Your colleague is going abroad and you would like to ask him/her to buy you an expensive bag. Do you think that your request is difficult or easy to be made in this situation?

☐ very easy ☐ easy ☐ neutral ☐ quite difficult ☐ difficult

14. During your telephone conversation, you would like to note something and you ask your colleague for a paper and a pen. Do you think that your request is difficult or easy to be made in this situation?

☐ very easy ☐ easy ☐ neutral ☐ quite difficult ☐ difficult

15. You are going out of town for a few days and you would like to ask your neighbor whom you are not very close to, to look after your cute little expensive dog. Do you think that your request is difficult or easy to be made in this situation?

☐ very easy ☐ easy ☐ neutral ☐ quite difficult ☐ difficult

16. You would like to ask your colleague to stop smoking in a non-smoking area. Do you think that your request is difficult or easy to be made in this situation?

☐ very easy ☐ easy ☐ neutral ☐ quite difficult ☐ difficult

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ภาคผนวก ข

แบบสอบถามภาษาอังกฤษชุดที่ 2

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

Part II

Instructions: Please read the following description of situations carefully and try to identify yourself with the person asking a request. Write down in a normal language how you would pose the question in each situation.

1. While you are on the phone, you would like to note something and ask for a paper and a pen. What would you say?

   1.1 Assume that you are a person of **higher status** who makes a request to **a stranger** (e.g. professor-student or manager-employee).

   _____

   _____

   1.2 Assume that you are a person of **higher status** who makes a request to a person whom you **don't know personally** (e.g. professor-student or manager-employee).

   _____

   _____

   1.3 Assume that you are a person of **higher status** who makes a request to a person who is **close to you** (e.g. professor-student or manager-employee).

   _____

   _____

   1.4 Assume that you are a person of **equal status** who makes a request to **a stranger** (e.g. professor-professor or employee-employee).

   _____

   _____

   1.5 Assume that you are a person of **equal status** who makes a request to a person whom you **don't know personally** (e.g. professor-professor or employee-employee).

   _____

   _____

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

1.6 Assume that you are a person of **equal status** who makes a request to a person who is **close to you** (e.g. professor-professor or employee-employee).

_____

_____

1.7 Assume that you are a person of **lower status** who makes a request to **a stranger** (e.g. student-professor or employee-manager).

_____

_____

1.8 Assume that you are a person of **lower status** who makes a request to a person whom you **don't know personally** (e.g. student-professor or employee-manager).

_____

_____

1.9 Assume that you are a person of **lower status** who makes a request to person who is **close to you** (e.g. student-professor or employee-manager).

_____

_____

2. You would like to ask your colleague to stop smoking in a non-smoking area. What would you say?

2.1 Assume that you are a person of **higher status** who makes a request to **a stranger** (e.g. professor-student or manager-employee).

_____

_____

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

2.2 Assume that you are a person of **higher status** who makes a request to a person whom you **don't know personally** (e.g. professor-student or manager-employee).

_____

_____

2.3 Assume that you are a person of **higher status** who makes a request to a person who is **close to you** (e.g. professor-student or manager-employee).

_____

_____

2.4 Assume that you are a person of **equal status** who makes a request to **a stranger** (e.g. professor-professor or employee-employee).

_____

_____

2.5 Assume that you are a person of **equal status** who makes a request to a person whom you **don't know personally** (e.g. professor-professor or employee-employee).

_____

_____

2.6 Assume that you are a person of **equal status** who makes a request to a person who is **close to you** (e.g. professor-professor or employee-employee).

_____

_____

2.7 Assume that you are a person of **lower status** who makes a request to **a stranger** (e.g. student-professor or employee-manager).

_____

_____

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

2.8 Assume that you are a person of **lower status** who makes a request to a person whom you **don't know personally** (e.g. student-professor or employee-manager).

_____

_____

2.9 Assume that you are a person of **lower status** who makes a request to person who is **close to you** (e.g. student-professor or employee-manager).

_____

_____

3. You would like to ask your colleague to check the company's account balance during the New Year holidays. The task is urgent and cannot be deferred, but is not part of your colleague's responsibility. What would you say to convince your colleague to help you?

3.1 Assume that you are a person of **higher status** who makes a request to **a stranger** (e.g. professor-student or manager-employee).

_____

_____

3.2 Assume that you are a person of **higher status** who makes a request to a person whom you **don't know personally** (e.g. professor-student or manager-employee).

_____

_____

3.3 Assume that you are a person of **higher status** who makes a request to a person who is **close to you** (e.g. professor-student or manager-employee).

_____

_____

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

3.4 Assume that you are a person of **equal status** who makes a request to **a stranger** (e.g. professor-professor or employee-employee).

_____

_____

3.5 Assume that you are a person of **equal status** who makes a request to a person whom you **don't know personally** (e.g. professor-professor or employee-employee).

_____

_____

3.6 Assume that you are a person of **equal status** who makes a request to a person who is **close to you** (e.g. professor-professor or employee-employee).

_____

_____

3.7 Assume that you are a person of **lower status** who makes a request to **a stranger** (e.g. student-professor or employee-manager).

_____

_____

3.8 Assume that you are a person of **lower status** who makes a request to a person whom you **don't know personally** (e.g. student-professor or employee-manager).

_____

_____

3.9 Assume that you are a person of **lower status** who makes a request to person who is **close to you** (e.g. student-professor or employee-manager).

_____

_____

Thank you for your precious time.

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ภาคผนวก ค

แบบสอบถามภาษาไทยชุดที่ 1

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

แบบสอบถามชุดที่ 1

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

1. เพศ

☐ ชาย ☐ หญิง

2. อายุ

☐ 15-19 ☐ 20-24

☐ 25-29 ☐ 30-34

☐ 35-39 ☐ 40 ขึ้นไป

3. สัญชาติ

☐ ไทย ☐ อื่นๆ.....

4. การศึกษาสูงสุด / กำลังศึกษาในระดับ

☐ ประถมศึกษา ☐ มัธยมศึกษาตอนต้น

☐ มัธยมศึกษาตอนปลาย ☐ ปริญญาตรี

☐ ปริญญาโท ☐ อื่นๆ กรุณาระบุ _____

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ส่วนที่ 2

คำชี้แจง กรุณาอ่านสถานการณ์ต่อไปนี้ แล้วใส่เครื่องหมายกากบาท (X) ในช่องตามความเห็นของคุณว่าสถานการณ์ดังกล่าวมีความยากหรือง่ายเท่าใดในการเอ่ยปากขอร้อง

1. คุณต้องการขอติดรถเพื่อนร่วมงานที่รู้จักกันในฐานะเพื่อนร่วมงานเท่านั้น ไม่มีความสนิทสนมเป็นพิเศษ โดยที่คุณต้องการที่จะออกไปหน้าปากซอยของบริษัทซึ่งเป็นทางผ่านของเพื่อนคุณ และในขณะนั้นเป็นเวลาเลิกงานและไม่มีรถรับจ้างผ่านมาเลย คุณคิดว่าการขอร้องของคุณในสถานการณ์เช่นนี้ เป็นเรื่องที่ยากหรือง่ายสำหรับคุณ

   ☐ ง่ายมาก ☐ ง่าย ☐ ปานกลาง ☐ ค่อนข้างยาก ☐ ยาก

2. คุณต้องการให้เพื่อนที่ทำงานเดียวกัน ที่รู้จักกันในฐานะเพื่อนร่วมงานเท่านั้น ไม่มีความสนิทสนมเป็นพิเศษ ช่วยอธิบายข้อสอบที่คุณได้กลับมาทำที่บ้าน เพราะทราบว่าเขามีความรู้ในเรื่องนั้นเป็นอย่างดี และคุณเห็นว่าในขณะนั้นเพื่อนของคุณกำลังว่างอยู่ คุณคิดว่าการขอร้องของคุณในสถานการณ์เช่นนี้ เป็นเรื่องที่ยากหรือง่ายสำหรับคุณ

   ☐ ง่ายมาก ☐ ง่าย ☐ ปานกลาง ☐ ค่อนข้างยาก ☐ ยาก

3. คุณออกไปห้างสรรพสินค้ากับเพื่อนร่วมงานที่รู้จักกันในฐานะเพื่อนร่วมงานเท่านั้น ไม่มีความสนิทสนมเป็นพิเศษ และคุณได้เลือกซื้อของใช้ส่วนตัวร่วมกันกับเพื่อนคนนั้น แต่บังเอิญว่าคุณลืมเอากระเป๋าสตางค์มา คุณเลยขอยืมเงินเพื่อนของคุณจ่ายออกไปก่อนคุณคิดว่าการขอร้องของคุณในสถานการณ์เช่นนี้ เป็นเรื่องที่ยากหรือง่ายสำหรับคุณ

   ☐ ง่ายมาก ☐ ง่าย ☐ ปานกลาง ☐ ค่อนข้างยาก ☐ ยาก

4. คุณขอร้องให้เพื่อนร่วมงานที่รู้จักกันในฐานะเพื่อนร่วมงานเท่านั้น ไม่มีความสนิทสนมเป็นพิเศษ ช่วยคุณทำงานในวันหยุดปีใหม่ที่จะถึงนี้ โดยขอร้องให้เพื่อนของคุณช่วยดูบัญชีงบดุลของบริษัทซึ่งเป็นงานที่เร่งด่วนและไม่สามารถนำกลับไปทำที่บ้านได้และงานนี้เป็นงานที่ไม่ได้อยู่ในความรับผิดชอบของเขา คุณคิดว่าการขอร้องของคุณในสถานการณ์เช่นนี้ เป็นเรื่องที่ยากหรือง่ายสำหรับคุณ

   ☐ ง่ายมาก ☐ ง่าย ☐ ปานกลาง ☐ ค่อนข้างยาก ☐ ยาก

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

5. ในห้องสอบคุณต้องการยืมปากกาจากเพื่อนที่อยู่ในห้องสอบ เนื่องจากคุณลืมนำปากกาของตัวเองมา คุณคิดว่าการขอร้องของคุณในสถานการณ์เช่นนี้ เป็นเรื่องที่ยากหรือง่ายสำหรับคุณ

☐ ง่ายมาก ☐ ง่าย ☐ ปานกลาง ☐ ค่อนข้างยาก ☐ ยาก

6. คุณได้ทำแก้วกาแฟของผู้จัดการบริษัทแตก ซึ่งผู้ร่วมงานของคุณบังเอิญเห็นเข้าพอดี คุณจึงขอร้องให้เขาเก็บเรื่องนี้เป็นความลับเพราะกลัวว่าผู้จัดการจะโกรธ และจะนำแก้วกาแฟที่มีลักษณะเดียวกันนี้มาวางไว้ที่เดิม คุณคิดว่าการขอร้องของคุณในสถานการณ์เช่นนี้ เป็นเรื่องที่ยากหรือง่ายสำหรับคุณ

☐ ง่ายมาก ☐ ง่าย ☐ ปานกลาง ☐ ค่อนข้างยาก ☐ ยาก

7. คุณต้องไปส่งบุคคลสำคัญที่สนามบิน แต่เนื่องจากรถของคุณเสีย ใช้การไม่ได้ คุณจึงขอยืมรถของเพื่อนร่วมงานเป็นเวลา 2-3 ชั่วโมง คุณคิดว่าการขอร้องของคุณในสถานการณ์เช่นนี้ เป็นเรื่องที่ยากหรือง่ายสำหรับคุณ

☐ ง่ายมาก ☐ ง่าย ☐ ปานกลาง ☐ ค่อนข้างยาก ☐ ยาก

8. คุณกำลังนั่งรับประทานอาหารร่วมโต๊ะกับคนจำนวนมาก คุณต้องการรับประทานอาหารที่อยู่ไกลออกไปซึ่งไม่สามารถตักเองได้ คุณจึงขอร้องเพื่อนร่วมงานคนหนึ่งที่อยู่ใกล้ให้ช่วยตักอาหารในจานดังกล่าวเพื่อคุณ คุณคิดว่าการขอร้องของคุณในสถานการณ์เช่นนี้ เป็นเรื่องที่ยากหรือง่ายสำหรับคุณ

☐ ง่ายมาก ☐ ง่าย ☐ ปานกลาง ☐ ค่อนข้างยาก ☐ ยาก

9. คุณกำลังจะย้ายที่อยู่ใหม่ คุณจึงต้องการความช่วยเหลือจากเพื่อนของคุณในการเคลื่อนย้ายของต่างๆ เป็นจำนวนมาก และขับรถเพื่อบรรทุกสิ่งของดังกล่าวไปยังที่อยู่ใหม่ของคุณ คุณคิดว่าการขอร้องของคุณในสถานการณ์เช่นนี้ เป็นเรื่องที่ยากหรือง่ายสำหรับคุณ

☐ ง่ายมาก ☐ ง่าย ☐ ปานกลาง ☐ ค่อนข้างยาก ☐ ยาก

10. คุณต้องการขอร้องให้เพื่อนร่วมงานของคุณ ช่วยซ่อมคอมพิวเตอร์และลงโปรแกรมใหม่ให้คุณ คุณคิดว่าการขอร้องของคุณในสถานการณ์เช่นนี้ เป็นเรื่องที่ยากหรือง่ายสำหรับคุณ

☐ ง่ายมาก ☐ ง่าย ☐ ปานกลาง ☐ ค่อนข้างยาก ☐ ยาก

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

11. คุณต้องการยืมหนังสือจำนวนสามเล่มจากห้องสมุด แต่เนื่องจากคุณลืมนำบัตรสมาชิกมาคุณจึงขอร้องให้เพื่อนร่วมชั้นของคุณใช้บัตรสมาชิกของเขายืมหนังสือดังกล่าวให้คุณ คุณคิดว่าการขอร้องของคุณในสถานการณ์เช่นนี้ เป็นเรื่องที่ยากหรือง่ายสำหรับคุณ

☐ ง่ายมาก ☐ ง่าย ☐ ปานกลาง ☐ ค่อนข้างยาก ☐ ยาก

12. คุณกำลังนั่งเรียนอยู่ในห้องเรียน คุณรู้สึกราวกับว่าอุณหภูมิจากเครื่องปรับอากาศนั้นเย็นจนเกินไปและสังเกตว่าเพื่อนร่วมชั้นก็รู้สึกหนาวเช่นเดียวกัน คุณต้องการให้เพื่อนร่วมชั้นคนหนึ่งซึ่งนั่งติดกับเครื่องปรับอากาศช่วยปิดเครื่องปรับอากาศและเปิดหน้าต่างแทน คุณคิดว่าการขอร้องของคุณในสถานการณ์เช่นนี้ เป็นเรื่องที่ยากหรือง่ายสำหรับคุณ

☐ ง่ายมาก ☐ ง่าย ☐ ปานกลาง ☐ ค่อนข้างยาก ☐ ยาก

13. เพื่อนร่วมงานของคุณกำลังจะเดินทางไปทางประเทศ คุณต้องการฝากเขา/เธอซื้อกระเป๋าใบหนึ่งซึ่งมีราคาแพงให้คุณ คุณคิดว่าการขอร้องของคุณในสถานการณ์เช่นนี้ เป็นเรื่องที่ยากหรือง่ายสำหรับคุณ

☐ ง่ายมาก ☐ ง่าย ☐ ปานกลาง ☐ ค่อนข้างยาก ☐ ยาก

14. คุณต้องการจะจดบันทึกระหว่างที่คุณกำลังสนทนาทางโทรศัพท์ คุณจึงขอร้องให้เพื่อนร่วมงานของคุณช่วยหยิบปากกาและกระดาษให้คุณ คุณคิดว่าการขอร้องของคุณในสถานการณ์เช่นนี้เป็นเรื่องที่ยากหรือง่ายสำหรับคุณ

☐ ง่ายมาก ☐ ง่าย ☐ ปานกลาง ☐ ค่อนข้างยาก ☐ ยาก

15. คุณจะเดินทางไปต่างจังหวัด 2-3 วัน และไม่สามารถนำสุนัขที่คุณเลี้ยงอยู่ไปด้วยได้ ซึ่งสุนัขตัวนี้เป็นสุนัขที่เชื่อง น่ารัก และมีราคาแพง คุณจึงให้เพื่อนข้างบ้านที่สนิทสนมกันเป็นอย่างดีช่วยเลี้ยงให้ จนกว่าคุณจะกลับมา คุณคิดว่าการขอร้องของคุณในสถานการณ์เช่นนี้ เป็นเรื่องที่ยากหรือง่ายสำหรับคุณ

☐ ง่ายมาก ☐ ง่าย ☐ ปานกลาง ☐ ค่อนข้างยาก ☐ ยาก

16. คุณต้องการให้เพื่อนร่วมงานของคุณหยุดสูบบุหรี่ในที่ห้ามสูบบุหรี่ คุณคิดว่าการขอร้องของคุณในสถานการณ์เช่นนี้ เป็นเรื่องที่ยากหรือง่ายสำหรับคุณ

☐ ง่ายมาก ☐ ง่าย ☐ ปานกลาง ☐ ค่อนข้างยาก ☐ ยาก

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ภาคผนวก ง

แบบสอบถามภาษาไทยชุดที่ 2

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

แบบสอบถาม

คำชี้แจง กรุณาอ่านสถานการณ์ต่อไปนี้ แล้วตอบเป็นภาษาที่ใช้พูดอยู่จริงในชีวิตประจำวัน

1. ในสถานการณ์ที่คุณกำลังคุยโทรศัพท์อยู่ และต้องการที่จะจดเบอร์โทรศัพท์ คุณจึงขอกระดาษเปล่ากับปากกาของคนที่ยืนอยู่ใกล้ๆ คุณจะพูดว่าอย่างไร

   1.1 สมมติว่าคุณกับผู้จัดการท่านนั้น มีความสนิทสนมกันเป็นอย่างดี คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

   _____

   _____

   _____

   1.2 สมมติว่าคุณกับผู้จัดการท่านนั้น ไม่มีความสนิทสนมกันเป็นพิเศษ รู้จักกันในฐานะที่ทำงานร่วมกัน คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

   _____

   _____

   _____

   1.3 สมมติว่าคุณกับผู้จัดการท่านนั้น ไม่มีสนิทสนมกัน เป็นคนแปลกหน้าที่เพิ่งเคยเห็น คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

   _____

   _____

   _____

   1.4 สมมติว่าคุณกับเพื่อนคนนั้น มีความสนิทสนมกันเป็นอย่างดี คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

   _____

   _____

   _____

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

1.5 สมมติว่าคุณกับเพื่อนคนนั้น ไม่มีความสนิทสนมกันเป็นพิเศษ รู้จักกันในฐานะเพื่อนร่วมงานเท่านั้น คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

1.6 สมมติว่าคุณกับเพื่อนคนนั้น ไม่สนิทสนมกัน เป็นคนแปลกหน้าที่เพิ่งเคยเห็น คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

1.7 สมมติว่าคุณกับลูกน้องคนนั้น มีความสนิทสนมกันเป็นอย่างดี คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

1.8 สมมติว่าคุณกับลูกน้องคนนั้น ไม่มีความสนิทสนมกันเป็นพิเศษ รู้จักกันในฐานะที่ทำงานร่วมกัน คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

1.9 สมมติว่าคุณกับลูกน้องคนนั้น ไม่มีสนิทสนมกัน เป็นคนแปลกหน้าที่เพิ่งเคยเห็น คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

2. ในสถานการณ์ที่คุณออกไปห้างสรรพสินค้า แล้วคุณได้เลือกซื้อของใช้ส่วนตัวร่วมกัน แต่บังเอิญว่าคุณลืมเอากระเป๋าสตางค์มา คุณเลยขอยืมคนที่ไปด้วยให้ออกไปก่อนเป็นจำนวน 1000 บาท คุณจะพูดว่าอย่างไร

2.1 สมมติว่าคุณกับผู้จัดการท่านนั้น มีความสนิทสนมกันเป็นอย่างดี คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

2.2 สมมติว่าคุณกับผู้จัดการท่านนั้น ไม่มีความสนิทสนมกันเป็นพิเศษ รู้จักกันในฐานะที่ทำงานร่วมกัน คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

2.3 สมมติว่าคุณกับผู้จัดการท่านนั้น ไม่มีสนิทสนมกัน เป็นคนแปลกหน้าที่เพิ่งเคยเจอกัน แต่มีความจำเป็นจะต้องไปด้วยกัน คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

2.4 สมมติว่าคุณกับเพื่อนคนนั้น มีความสนิทสนมกันเป็นอย่างดี คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

2.5 สมมติว่าคุณกับเพื่อนคนนั้น ไม่มีความสนิทสนมกันเป็นพิเศษ รู้จักกันในฐานะเพื่อนร่วมงานเท่านั้น คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

2.6 สมมติว่าคุณกับเพื่อนคนนั้น ไม่สนิทสนมกัน เป็นคนแปลกหน้าที่เพิ่งเคยเห็น คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

2.7 สมมติว่าคุณกับลูกน้องคนนั้น มีความสนิทสนมกันเป็นอย่างดี คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

2.8 สมมติว่าคุณกับลูกน้องคนนั้น ไม่มีความสนิทสนมกันเป็นพิเศษ รู้จักกันในฐานะที่ทำงานร่วมกัน คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

2.9 สมมติว่าคุณกับลูกน้องคนนั้น ไม่มีสนิทสนมกัน เป็นคนแปลกหน้าที่เพิ่งเคยเห็น คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

3. ในสถานการณ์ที่คุณต้องการขอยืมรถป้ายแดง เพื่อยืมไปส่งคนพิเศษของคุณที่สนามบินเป็นเวลา 2 ชั่วโมง เนื่องจากรถของคุณเสียพอดี และคุณก็ต้องรีบไปส่งด้วย คุณจะพูดว่าอย่างไร

3.1 สมมติว่าคุณกับผู้จัดการท่านนั้น มีความสนิทสนมกันเป็นอย่างดี คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

3.2 สมมติว่าคุณกับผู้จัดการท่านนั้น ไม่มีความสนิทสนมกันเป็นพิเศษ รู้จักกันในฐานะที่ทำงานร่วมกัน คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

3.3 สมมติว่าคุณกับผู้จัดการท่านนั้น ไม่สนิทสนมกัน เป็นคนแปลกหน้าที่เพิ่งเคยเจอกัน คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

3.4 สมมติว่าคุณกับเพื่อนคนนั้น มีความสนิทสนมกันเป็นอย่างดี คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

3.5 สมมติว่าคุณกับเพื่อนคนนั้น ไม่มีความสนิทสนมกันเป็นพิเศษ รู้จักกันในฐานะเพื่อนร่วมงานเท่านั้น คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

3.6 สมมติว่าคุณกับเพื่อนคนนั้น ไม่สนิทสนมกัน เป็นคนแปลกหน้าที่เพิ่งเคยเห็น คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

3.7 สมมติว่าคุณกับลูกน้องคนนั้น มีความสนิทสนมกันเป็นอย่างดี คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

3.8 สมมติว่าคุณกับลูกน้องคนนั้น ไม่มีความสนิทสนมกันเป็นพิเศษ รู้จักกันในฐานะที่ทำงานร่วมกัน คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

3.9 สมมติว่าคุณกับลูกน้องคนนั้น ไม่มีสนิทสนมกัน เป็นคนแปลกหน้าที่เพิ่งเคยเห็น คุณจะเอ่ยปากในการขอร้องว่า

_____

_____

_____

ขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ประวัติการศึกษา และการทำงาน

ชื่อ –นามสกุล	นางสาวสุทธิพร นาคตระกูล
วัน เดือน ปี ที่เกิด	18 มีนาคม 2524
สถานที่เกิด	จังหวัดกรุงเทพมหานคร
ประวัติการศึกษา	มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ พ.ศ. 2542 2547
	ศิลปศาสตรบัณฑิต เอกวิชาภาษาอังกฤษ
ตำแหน่งปัจจุบัน	พนักงานต้อนรับบนเครื่องบิน
สถานที่ทำงานปัจจุบัน	บริษัทการบินไทย จำกัด (มหาชน)

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์