

**REQUEST AND POLITENESS STRATEGIES IN BURMESE****AMPIKA RATTANAPITAK 4837497 LCLG/D****Ph.D. (LINGUISTICS)****THESIS ADVISORY COMMITTEE : SUJARITLAK DEEPADUNG, Ph.D.  
(LINGUISTICS), SUMITTRA SURARATDECHA, Ph.D. (LINGUISTICS),  
MATHIAS JENNY, Ph.D. (LINGUISTICS)****ABSTRACT**

This study investigates the speech act of request in Burmese in terms of forms, patterns, strategies, and politeness. The main data were collected by questionnaires supplemented by data from observations. Burmese requests were analyzed based on the model of Blum-Kulka, House and Kasper (1989) and the politeness theory of Brown and Levinson (1987).

The results show that Burmese requests can be formed with four linguistic constructions: imperative, interrogative, negative, and declarative constructions. The common form of Burmese request is the verb plus politeness marker ၵ်း /pà/ which can be used in every situation regardless of any social factors. Request utterances consist of four components: head-act, alert, supportive move, and request indicator. The first three components are also in common with other languages, while the last one emerged in this study. As for the request strategies used by Burmese people, there are three main strategies: direct, conventional indirect, and nonconventional indirect strategies. In terms of the preference strategy, both direct and conventional indirect requests are preferred in Burmese requests. This does not support the universal request phenomena proposed by Blum-Kulka et al. Additionally, in order to make an appropriate request in different contexts, request utterances were redressed by both external and internal modifications either to decrease or increase the force of the request. As an intrinsic face threatening act, requests can be made by using different politeness strategies. There are five politeness strategies found: bald on record, on record with redressive action by positive politeness, on record with redressive action by negative politeness, off record, and don't do FTA. These politeness strategies are the same as those proposed by Brown and Levinson, however, there are some sub-strategies which reflect the characteristic of Burmese.

**KEY WORDS: SPEECH ACT / REQUEST / POLITENESS / BURMESE /  
TIBETO-BURMAN****219 pages**

กลวิธีการขอร้องและความสุภาพในภาษาพม่า

REQUEST AND POLITENESS STRATEGIES IN BURMESE

อัมพิกา รัตนพิทักษ์ 4837497 LCLG/D

ปร.ด. (ภาษาศาสตร์)

คณะกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์: สุจิตต์ลักษณ์ ดีผดุง, Ph.D. (LINGUISTICS),

สุมิตรา สุวรรณ์เดชา, Ph.D. (LINGUISTICS), MATHIAS JENNY, Ph.D. (LINGUISTICS)

#### บทคัดย่อ

วิทยานิพนธ์นี้ ศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างทางภาษา รูปแบบ กลวิธีและความสุภาพในวัจนกรรมการขอร้องภาษาพม่า โดยใช้ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามประกอบกับการสังเกตการใช้ภาษาในชีวิตประจำวันของชาวพม่า การวิเคราะห์ข้อมูลใช้แนวการวิเคราะห์ตามแบบของ บลูม-กัลกา เฮาส์และแคสเปอร์ (Blum-Kulka, House & Kasper, 1989) และทฤษฎีความสุภาพของบราวน์และ เลวินสัน (Brown & Levinson, 1987)

ผลการศึกษาพบว่า โครงสร้างทางภาษาของถ้อยคำแสดงการขอร้องภาษาพม่ามี 4 แบบ คือ ประโยคคำสั่ง คำถาม ปฏิเสธ และบอกเล่า โครงสร้างที่ประกอบด้วยกริยาลักษณะคำแสดงความสุภาพ *o/pà/* สามารถใช้ได้ในทุกบริบทโดยไม่ต้องคำนึงถึงปัจจัยทางสังคมใดๆ ถ้อยคำขอร้องภาษาพม่าประกอบด้วยองค์ประกอบ 4 ส่วน ได้แก่ หน่วยหลัก หน่วยแสดงการเรียกร้องความสนใจ หน่วยเสริมการขอร้องและหน่วยบ่งชี้การขอร้อง โดย 3 องค์ประกอบแรกพบในการศึกษาภาษาอื่นด้วย แต่องค์ประกอบสุดท้ายพบในการศึกษานี้ ส่วนกลวิธีการขอร้องนั้น ชาวพม่าใช้กลวิธีการขอร้อง 3 กลวิธี คือ การขอร้องแบบตรง แบบอ้อมอย่างมีแบบแผน และแบบอ้อมอย่างไม่มีแบบแผน ชาวพม่านิยมใช้ทั้งกลวิธีการขอร้องแบบตรงและแบบอ้อมอย่างมีแบบแผน ซึ่งไม่เป็นไปตามข้อเสนอเรื่องสากลลักษณะของการขอร้อง และยังมีการตกแต่งถ้อยคำขอร้องให้เหมาะสมกับบริบทที่ต่างกันด้วยการเพิ่มหรือลดน้ำหนักรการขอร้อง การขอร้องยังทำได้โดยใช้กลวิธีความสุภาพ 5 กลวิธี คือ กลวิธีแบบตรง กลวิธีแบบตรงที่มีการตกแต่งข้อความด้วยความสุภาพเชิงบวก กลวิธีแบบตรงที่มีการตกแต่งข้อความด้วยความสุภาพเชิงลบ กลวิธีแบบอ้อม และกลวิธีไม่ทำการคุกคามหน้า แม้ว่ากลวิธีความสุภาพหลักที่พบจะเป็นไปตามทฤษฎีของบราวน์กับเลวินสัน แต่ยังพบว่ามีกลวิธีความสุภาพย่อยที่สะท้อนลักษณะเฉพาะของภาษาพม่าด้วย