

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์กลวิธีการใช้ภาษาแสดงความผิดหวังของนิสิตนักศึกษาต่อผู้ฟังที่มีสถานภาพต่างกัน ในภาษาไทย วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการใช้ภาษาแสดงความผิดหวังกับปัจจัยด้านสถานภาพของผู้ฟังและวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการใช้ภาษาแสดงความผิดหวังกับปัจจัยด้านเพศของผู้พูด ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัยได้จากคำตอบในแบบสอบถามของผู้พูดภาษาไทยที่เป็นนิสิตนักศึกษา ๒๐๐ คน เป็นผู้พูดเพศชาย ๑๐๐ คนและผู้พูดเพศหญิง ๑๐๐ คน แบบสอบถามประกอบด้วยสถานการณ์การแสดงความผิดหวังต่อผู้ฟังที่มีสถานภาพต่างกัน ๗ สถานภาพ ได้แก่ ผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด ผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันกับผู้พูดและผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด

ผลการวิจัยพบว่า กลวิธีการใช้ภาษาแสดงความผิดหวัง แบ่งเป็น กลวิธีแสดงความผิดหวังโดยตรงและกลวิธีแสดงความผิดหวังโดยอ้อม กลวิธีแสดงความผิดหวังโดยตรง ได้แก่ (๑) การต่อว่า ประกอบด้วยกลวิธีย่อย ๓ กลวิธี คือ การต่อว่าด้วยการชี้การกระทำของผู้ฟังที่ทำให้ผู้พูดผิดหวัง การต่อว่าด้วยถ้อยคำพรูสวาทและการต่อว่าด้วยการตัดพ้อ (๒) การบอกความรู้สึกของผู้พูด (๓) การทักท้วง (๔) การกล่าวโทษ ส่วนกลวิธีแสดงความผิดหวังโดยอ้อมแบ่งเป็นกลวิธีแสดงความผิดหวังโดยอ้อมแบบกล่าวถ้อยคำ ประกอบด้วย กลวิธีแสดงความผิดหวังโดยอ้อมประเภทการคุกคามหน้าผู้ฟัง ได้แก่ (๑) การถามเหตุผลจากผู้ฟัง (๒) การแนะนำให้ผู้ฟังกระทำการอย่างใดอย่างหนึ่ง (๓) การกล่าวตัดความสัมพันธ์ (๔) การบอกข้อเท็จจริงเพื่อให้ผู้ฟังติดตามและกระตุ้นให้ผู้ฟังตระหนักถึงความผิดหรือข้อบกพร่องของตน (๕) การกล่าวถ้อยคำนัยผกผัน (๖) การเรียกร้องให้ชดใช้ (๗) การกล่าวซ้ำเติม (๘) การบอกให้ผู้ฟังเลิกหรือแก้ไขการกระทำที่ไม่ถูกต้องเหมาะสม (๙) การกล่าวข่มขู่ (๑๐) การกล่าวแสดงความดูหมิ่น (๑๑) การถามซ้ำ และกลวิธีแสดงความผิดหวังโดยอ้อมประเภทการรักษาหน้าผู้ฟัง ได้แก่ (๑) การกล่าวถ้อยคำเชิงไม่ถือโทษ (๒) การกล่าวให้ผู้ฟังรู้สึกดีขึ้น ประกอบด้วย ๓ กลวิธีย่อยคือ การกล่าวให้ผู้ฟังคลายความกังวลใจ การกล่าวอวยพรและการกล่าวคล้อยตามผู้ฟัง (๓) การขอมรับผิด (๔) การกล่าวคำขอโทษ (๕) การถามเพื่อทราบข้อมูลเพิ่มเติม (๖) การกล่าวยินยอม นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้พูดเลือกใช้การแสดงความผิดหวังโดยอ้อมแบบไม่กล่าวถ้อยคำอีกด้วย

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการใช้ภาษาแสดงความผิดหวังกับปัจจัยด้านสถานภาพของผู้ฟัง พบว่า กลวิธีแสดงความผิดหวัง โดยตรงและกลวิธีแสดงความผิดหวังโดยอ้อมประเภทการคุกคามหน้าผู้ฟังจะปรากฏมากที่สุด ในสถานการณ์ที่ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด รองลงมาคือ สถานการณ์ที่ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันกับผู้พูด และปรากฏน้อยที่สุดในสถานการณ์ที่ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด ในขณะที่กลวิธีแสดงความผิดหวังโดยอ้อมประเภทการรักษาหน้าผู้ฟังจะปรากฏมากที่สุด ในสถานการณ์ที่ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด รองลงมาคือ สถานการณ์ที่ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันกับผู้พูดและปรากฏน้อยที่สุดในสถานการณ์ที่ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด เนื่องจากในวัฒนธรรมไทยจะให้ความสำคัญเรื่องการเคารพผู้อาวุโส และเมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการใช้ภาษาแสดงความผิดหวังกับปัจจัยด้านเพศของผู้พูด พบว่า ผู้พูด ๒ เพศใช้กลวิธีที่แตกต่างกัน โดยผู้พูดเพศชายมักจะเลือกใช้กลวิธีที่แสดงให้เห็นลักษณะเด่นของผู้ชาย คือ การไม่คิดเล็กคิดน้อย การเก็บอารมณ์ ส่วนผู้พูดเพศหญิงจะเลือกใช้กลวิธีที่แสดงให้เห็นความจุกจิกหุยมหิม ไม่เก็บอารมณ์และไม่มั่นใจ

4880225922: MAJOR THAI

KEY WORD: DISAPPOINTMENT / LINGUISTIC STRATEGIES / PRAGMATICS / SPEECH ACT
ORAWEE BUNNAG: STRATEGIES FOR EXPRESSING DISAPPOINTMENT IN THAI TO
HEARERS OF DIFFERENT SOCIAL STATUS: A CASE STUDY OF UNIVERSITY
STUDENTS. THESIS ADVISOR: TEERANOOT CHAUKSUWANIT, PH.D., 211 pp.

The objectives of this research are to analyze the strategies for expressing disappointment in Thai by university students to hearers of different social status, the relationship between these strategies and the hearer's social status as well as the relationship between these strategies and the speaker's gender. The research data were collected by questionnaires from 200 speakers of Thai who were university students: 100 males and 100 females. The situations were depicted in the questionnaires in which disappointment was expressed to hearers of three different social status: those of higher social status than the speaker, those of equal social status to the speaker, and those of lower social status than the speaker.

The research findings reveal that there are two types of strategies for expressing disappointment in Thai, direct and indirect strategies. Direct strategies include: (1) Reprimanding, which comprises of three sub-strategies of pointing out the action of hearer which made one disappointed, swearing, and reproaching; (2) Expressing the speaker's sentiment; (3) Protesting; and (4) Accusing. Indirect strategies include verbal expression of disappointment, which comprises of face-threatening strategies and face-saving strategies. Sub-categories of face-threatening strategies are: (1) Asking for reasons; (2) Suggesting specific action; (3) Breaking off the relation; (4) Stating the facts to make the hearers think and be alerted of their faults; (5) Using verbal irony; (6) Demanding compensation; (7) Using aggravating words; (8) Telling the hearers to cease or amend their inappropriate behavior; (9) Issuing verbal threats; (10) Issuing verbal insult; and (11) Asking repeatedly. The face-saving strategies can also be sub-categorized as: (1) Expressing forgiveness; (2) Making the hearers feel better, which can be divided into three sub-strategies of using comforting words to minimize anxiety, to give blessing, and to compromise with the hearers; (3) Admitting one's mistakes; (4) Apologizing; (5) Asking for additional information; and (6) Expressing consent. The research also finds that the speakers choose to express their disappointment indirectly by keeping quiet.

It is found that the speakers tend to use both direct strategies and indirect strategies of face-threatening the most in expressing their disappointment to hearers of lower status than the speakers, then to hearers of equal status and the least to those of higher status. While face-saving strategies are employed the most to hearers of higher status than the speakers, then to hearers of equal status and the least to those of lower status. This may be explained by the fact that Thai culture puts significance emphasis on seniority. For the relationship between the strategies of expressing disappointment and the speaker's gender, it is found that speakers of different sexes employ different strategies. Male speakers tend to use the strategies that express unique masculine attributes of being open-minded and being able to control their emotions while female speakers tend to use the strategies that reveal the female attributes of being partial to trivialities, being emotional and lack of confidence.