

## การทวงถามในภาษาไทย : การศึกษากลวิธีทางภาษาและข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจ

---

### The Asking for the Return in Thai : A Study of Linguistic Strategies and Native Speakers' Motivational Concerns

Sittitam Ongwuttivat  
Thammasat University

#### บทคัดย่อ

บทความวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการศึกษากลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในการทวงถามคู่สนทนาในภาษาไทยและข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยคำนึงถึงในการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการทวงถาม ผลการวิจัยพบว่าผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบลดน้ำหนักความรุนแรงในการทวงถามคู่สนทนา มากกว่ากลวิธีทางภาษาแบบตรงไปตรงมา ส่วนข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยคำนึงถึงในการใช้กลวิธีทางภาษาในการทวงถามคู่สนทนามี 2 ส่วน คือ 1. ข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยในส่วนที่เป็นวัตถุประสงค์ของการสนทนา และ 2. ข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยในส่วนที่เป็นบริบทของการสนทนา โดยการรักษาความสัมพันธ์ของคู่สนทนาเป็นข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยส่วนใหญ่คำนึงถึงมากที่สุดในการใช้กลวิธีทางภาษาในการตอบปฏิเสธการทวงถามพฤติกรรมทางภาษาดังกล่าวมีความสัมพันธ์กับปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรม 3 ประการ ได้แก่ 1. การมีมุมมองตัวตนแบบพึ่งพา 2. ความเป็นสังคมแบบอิงกลุ่ม และ 3. ความเป็นวัฒนธรรมบริบทสูง

**คำสำคัญ :** กลวิธีทางภาษา การทวงถามในภาษาไทย ข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจ วัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย

## **Abstact**

This research article aims to study linguistic strategies that Thai people adopted to express asking for the return of a borrowed item, as well as to study native speakers' motivational concerns while performing the act. The results indicate that Thai speakers adopted mitigating strategies more frequently than bold-on record strategies. An analysis of native speaker' motivational concerns reveals that there are two types of motivational concerns: 1) Motivational concerns relating to the purpose of conversation. 2) Motivational concerns relating to the context of conversation. It found that Thai speakers place a priority on keeping relationship with the interlocutor. This linguistics behavior might be motivated by three sociocultural factors: 1) an interdependent view of self, 2) Collectivism, and 3) High context culture.

**Keywords :** linguistic strategy, the return of a borrowed item in Thai, motivational concern, emancipatory pragmatics

## บทนำ

ในบรรดาการปฏิสัมพันธ์หลากหลายประเภท การทวงถามนับเป็นการปฏิสัมพันธ์ลักษณะหนึ่งที่น่าสนใจศึกษาเนื่องจากการปฏิสัมพันธ์ดังกล่าวเป็นปฏิสัมพันธ์ที่มักเกิดขึ้นในชีวิตประจำวัน อีกทั้งเป็นการปฏิสัมพันธ์ที่ผู้พูดจำเป็นต้องเลือกว่าจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาอย่างไรในการทวงถามคู่สนทนา

ในวัฒนธรรมไทย คนไทยมักไม่ทวงถามคู่สนทนาโดยตรงไปตรงมาเพราะสังคมไทยเป็นสังคมที่หลีกเลี่ยงการเผชิญหน้า และคนไทยมักแก้ไขความขัดแย้งด้วยการประนีประนอม (Klusner, 1981) สังเกตได้จากการที่เรามีสำนวน “น้ำซุ่นไวโน น้ำใสไว้นอก” ซึ่งแสดงให้เห็นว่า แม้เราจะรู้สึกไม่พึงพอใจ เราก็ไม่อาจแสดงออกมาให้ใครรู้ นอกจากนี้คนไทยยังมีวิธีการกับความขัดแย้งโดยวิธีประนีประนอมเพื่อไม่ให้กระทบจิตใจของผู้อื่น ดังในสำนวน “บัวไม่ให้ช้ำ น้ำไม่ให้ขุ่น” เป็นต้น

อย่างไรก็ตามแม้ว่าคนไทยจะเห็นว่าการทวงถามคู่สนทนาโดยตรงไปตรงมาเป็นสิ่งที่ควรหลีกเลี่ยงดังที่ได้กล่าวแล้วข้างต้น แต่การทวงถามคู่สนทนาจึงอาจเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นได้ในชีวิตประจำวัน ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจว่าเมื่ออยู่ในสถานการณ์ที่คนไทยต้องทวงถามคู่สนทนา คนไทยจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาอย่างไรในการปฏิสัมพันธ์

จากการทบทวนวรรณกรรมพบว่างานวิจัยที่ศึกษาการทวงถามในภาษาไทย ได้แก่ งานวิจัยของชาญวิทย์ เยาวฤทธา (Yaowarittha, C., 2012) งานวิจัยนี้ศึกษาการใช้กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในการทวงถามคู่สนทนากับปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรมเรื่อง “บุญคุณ” อย่างไรก็ตามผู้วิจัยมีสมมติฐานว่านอกจากปัจจัยเรื่อง “บุญคุณ” แล้ว ในการทวงถาม ผู้พูดภาษาไทยยังคำนึงถึงปัจจัยอื่นอีก ดังนั้นในงานวิจัยนี้ผู้วิจัยจึงมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการศึกษาการทวงถามคู่สนทนาในภาษาไทยโดยมุ่งพิจารณาที่มุมมองเจ้าของภาษาและปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรม ซึ่งมีคำถามการวิจัยว่า ผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้กลวิธีทางภาษาอย่างไรในการทวงถามคู่สนทนา และเมื่อต้องอยู่ในสถานการณ์การทวงถามคู่สนทนา ผู้พูดภาษาไทยคำนึงถึงข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยใดบ้างในการใช้กลวิธีทางภาษาในการทวงถาม

## วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาการใช้กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในการทวงถามคู่สนทนา
2. เพื่อศึกษาข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยคำนึงถึงในการใช้กลวิธีทางภาษาในการทวงถามคู่สนทนา

## แนวคิดที่ใช้ในการวิจัย

การศึกษากลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการทวงถามในภาษาไทยและข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจนี้เป็นไปตามแนวทางที่เรียกว่า “Emancipatory Pragmatics” หรือ “วัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย” (ผู้วิจัยเรียก “Emancipatory Pragmatics” ว่า “วัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย” ตาม ญัฐพร พานโพธิ์ทอง (Panpothong, N., 2012))

แนวคิดวัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย (Emancipatory Pragmatics) เป็นแนวคิดที่เกิดมาจากนักวิชาการหลัก 3 ท่าน คือ Hanks, Ide and Katagiri รวมถึงความร่วมมือของนักวิชาการหลากหลายแขนงสาขาทั้งนักภาษาศาสตร์ นักมานุษยวิทยา นักสังคมวิทยา ตลอดจนนักวิทยาศาสตร์ปริชาที่มีความมุ่งมั่น

และยึดอุดมการณ์เดียวกัน ได้แก่ การวิเคราะห์ภาษาโดยไม่ละเลยสามัญสำนึก (Common Sense) ของเจ้าของภาษาในสังคมวัฒนธรรมนั้นๆ กล่าวคือ การวิเคราะห์ในแนวนี้เป็นการวิเคราะห์ที่ให้ความสำคัญกับมุมมองเจ้าของภาษาและปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรมของผู้พูดภาษานั้นๆ เป็นสำคัญ

นอกจากนี้ภาษาศาสตร์ในกลุ่มที่สนใจแนวคิดวัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย (Emancipatory Pragmatics) ยังได้รับแรงบันดาลใจมาจากแนวคิดของนักมานุษยวิทยาที่แสดงให้เห็นว่าภาษากับปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรมมีความสัมพันธ์กันอย่างแยกไม่ออกและพยายามชักชวนให้นักภาษาศาสตร์ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการวิเคราะห์การสื่อสารตามวิถีปฏิบัติทางสังคม (Sociocultural Practice) ของแต่ละชุมชนภาษาจากมุมมองเจ้าของวัฒนธรรม โดยสังคมที่น่าจับตามองในการศึกษาดังกล่าวเป็นอย่างยิ่ง ได้แก่ สังคมหรือชุมชนภาษาที่ไม่ได้อยู่ในซีกโลกตะวันตก รวมไปถึงสังคมชนเผ่าต่างๆ เป็นต้น

ในบทความวิจัยนี้ ผู้วิจัยจะได้ศึกษาการทวงถามในภาษาไทยตามแนววัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย (Emancipatory Pragmatics) โดยมุ่งพิจารณาปรากฏการณ์ทางภาษาดังกล่าวจากมุมมองเจ้าของภาษาและปัจจัยในสังคมวัฒนธรรมตามแนวทางที่วัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย (Emancipatory Pragmatics) เสนอไว้

### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในการทวงถาม
2. ทำให้ทราบข้อคำถามที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยคำนึงถึงในการทวงถามคู่สนทนา
3. ทำให้เห็นความสัมพันธ์ระหว่างภาษากับวัฒนธรรมไทย

### ขอบเขตและวิธีดำเนินการวิจัย

#### 1. ขอบเขตของการวิจัย

##### 1.1 นิยามของการแสดงความไม่พอใจ

การทวงถาม ในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยนิยามตามชาอูวิทท์ เยาวฤทธา (Yaowarittha, C., 2012) ว่า หมายถึงการแสดงให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดอยากได้บางสิ่งบางอย่างกลับคืนมาจากผู้ฟังเพราะผู้พูดไม่มั่นใจในการกระทำของผู้ฟัง

##### 1.2 ขอบเขตของข้อมูลและกลุ่มตัวอย่าง

เนื่องจากบทความวิจัยนี้ ผู้วิจัยมีวัตถุประสงค์ในการศึกษาการทวงถามใน 2 ประเด็น คือ 1. เพื่อศึกษากลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในทวงถามคู่สนทนา และ 2. เพื่อศึกษาข้อคำถามที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยคำนึงในการใช้กลวิธีทางภาษาในการทวงถามคู่สนทนา ดังนั้นวิธีการเก็บข้อมูลและขอบเขตของข้อมูลจึงแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

##### (1.) ส่วนที่เป็นกลวิธีทางภาษาผู้พูดภาษาไทยใช้ในการทวงถามคู่สนทนา

ผู้วิจัยเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามหรือที่เรียกว่า Discourse Completion Test (DCT) เป็นเครื่องมือในการวิจัยจากกลุ่มตัวอย่างนักศึกษาในระดับปริญญาตรีของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์จำนวน 100 คน ทั้งนี้ผู้วิจัยแบ่งสถานการณ์การตอบปฏิเสธการแสดงความปรารถนาดีในแบบสอบถามออกเป็น 3 สถานการณ์ ได้แก่ 1. สถานการณ์ที่ท่านทวงถามเงินที่เพื่อนของท่านยืมท่านไป 2. สถานการณ์ที่ท่าน

ทวงถามกระเป๋าดูหนังที่เพื่อนของท่านยืมท่านไปและ 3. สถานการณ์ที่ท่านทวงถามเครื่องประดับมีค่าที่เพื่อนของท่านยืมท่านไป

ผู้วิจัยใช้แบบสอบถามเช่นเดียวกับชาญวิทย์ เยาวฤทธา (Yaowarittha, C., 2012) แต่ดัดแปลงให้เข้ากับกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการทวงถาม และผู้วิจัยเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามเนื่องจาก การใช้แบบสอบถามทำให้ได้ข้อมูลที่ชัดเจนวิธีหนึ่ง (Yaowarittha, C., 2012)

การวิเคราะห์กลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการทวงถามของกลุ่มตัวอย่าง ผู้วิจัยจะนำข้อมูลที่ได้จากการตอบแบบสอบถามที่เป็น “ถ้อยคำ” มาวิเคราะห์ เริ่มจากการนำคำตอบมาจำแนกเป็นถ้อยคำ โดยพิจารณาจาก 1. การเว้นวรรคของผู้ตอบแบบสอบถามแทนจังหวะหยุดระหว่างถ้อยคำ และ 2. เนื้อความที่สมบูรณ์ของแต่ละถ้อยคำ และเมื่อผู้วิจัยแบ่งคำตอบที่ได้เป็นถ้อยคำแล้ว จึงนำถ้อยคำดังกล่าวมาวิเคราะห์ว่าเป็นกลวิธีทางภาษาแบบใด โดยพิจารณาทั้งรูปภาษาและเนื้อหาของถ้อยคำนั้น และอาศัยแนวคิดด้านวจนปฏิบัติศาสตร์เป็นเกณฑ์

#### ตัวอย่างแบบสอบถาม

หากท่านทวงถามเงินที่เพื่อนของท่านยืมท่านไป ท่านจะอย่างไร

- ทวงถามคู่สนทนา โดยพูดว่า.....
- ไม่ทวงถามคู่สนทนา เพราะ.....
- ทวงถามคู่สนทนา โดยใช้วิธีอื่นคือ.....

(2.) ส่วนที่เป็นข้อคำถามที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยคำนึงในการใช้กลวิธีทางภาษาในการทวงถามคู่สนทนาในส่วนนี้ ผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลทั้งจากการใช้แบบสอบถามเพื่อต้องการทราบข้อคำถามที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยคำนึงในการใช้กลวิธีทางภาษาในการทวงถามคู่สนทนาจากกลุ่มตัวอย่างนักศึกษาในระดับปริญญาตรีของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์จำนวน 100 คน (กลุ่มเดียวกับส่วนที่ 1) และการสัมภาษณ์เชิงลึกจากกลุ่มตัวอย่างอีกจำนวนทั้งสิ้น 30 คน

ตัวอย่างแบบสอบถามข้อคำถามที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยคำนึงในการใช้กลวิธีทางภาษาในการทวงถามคู่สนทนา

ในขณะที่ท่านทวงถามคู่สนทนาในสถานการณ์ต่างๆ ท่านคำนึงถึงปัจจัยใดบ้าง (สามารถตอบได้มากกว่า 1 ปัจจัย) .....

#### 2. วิธีดำเนินการวิจัย

ในส่วนวิธีดำเนินการวิจัยสามารถแบ่งได้เป็นขั้นตอนดังนี้

##### (1.) สรรวจเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการสรรวจเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ผู้วิจัยเลือกใช้แนวทาง Emancipatory Pragmatics หรือวจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อยในการอธิบายความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในการทวงถามกับข้อคำถามที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยคำนึงถึง และจากการทบทวนวรรณกรรมยังไม่พบว่ามีการวิจัยที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาดังกล่าวกับข้อคำถามที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยคำนึงถึง

## (2.) เลือกกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยเลือกกลุ่มตัวอย่างผู้บอกภาษาจากกลุ่มตัวอย่างนักศึกษาในระดับปริญญาตรีหลากหลายคณะและหลากหลายชั้นปีของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์จำนวน 100 คน

## (3.) สร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ในส่วนของการศึกษากลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในการทวงถาม ผู้วิจัยเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามหรือที่เรียกว่า Discourse Completion Test (DCT) เป็นเครื่องมือ ขณะที่ในการศึกษาข้อคำถามที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยคำนึงถึงในการใช้กลวิธีทางภาษาในการทวงถาม ผู้วิจัยเก็บข้อมูลทั้งจากการใช้แบบสอบถามและการสัมภาษณ์เชิงลึก

## (4.) เก็บข้อมูลจากเครื่องมือที่สร้างขึ้น

การเก็บข้อมูลในส่วนที่เป็นกลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในการทวงถาม ผู้วิจัยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างโดยใช้แบบสอบถามประเภท Discourse Completion Test (DCT) จำนวน 100 คน ส่วนข้อคำถามที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยคำนึงถึงในการทวงถาม ผู้วิจัยเก็บข้อมูลทั้งจากกลุ่มตัวอย่างโดยการใช้แบบสอบถามจำนวน 100คน และจากการสัมภาษณ์เชิงลึกจากกลุ่มตัวอย่างอีกจำนวน 30 คน

## (5.) วิเคราะห์ข้อมูล

ในส่วนการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยจะได้ศึกษากลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการทวงถามตามแนวคิดวัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย (Emancipatory Pragmatics) ผู้วิจัยจำแนกการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ 1. วิเคราะห์กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในการทวงถามโดยการวิจัยนี้ผู้วิจัยจะได้ศึกษาเฉพาะในส่วนที่เป็นกลวิธีทางภาษาเท่านั้น ไม่รวมถึงการศึกษาคำตอบของกลุ่มตัวอย่างที่เลือกตอบในช่องคำตอบ “ไม่ทวงถาม” และ “ทวงถามโดยใช้วิธีอื่น” และ 2. วิเคราะห์ข้อคำถามที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยคำนึงถึงในการใช้กลวิธีทางภาษาในการทวงถาม

## (6.) เรียบเรียงผลการวิจัย

## (7.) สรุปและอภิปรายผลการวิจัย

### ผลการวิจัย

ในหัวข้อผลการวิจัยนี้ ผู้วิจัยจะแบ่งการนำเสนอผลการวิจัยออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ 1. กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในการทวงถาม และ 2. ข้อคำถามที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยคำนึงถึงในการใช้กลวิธีทางภาษาในการทวงถาม ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

#### 1. กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในการทวงถาม

จากการศึกษาข้อมูลคำตอบของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดพบว่ากลวิธีทางภาษาที่กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้ในการทวงถามคู่สนทนาสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

##### 1.1 ทางภาษาแบบตรงไปตรงมา

##### 1.2 กลวิธีทางภาษาแบบลดน้ำหนักความรุนแรง

ในแต่ละกลวิธีมีรายละเอียดดังนี้

##### 1.1 กลวิธีทางภาษาแบบตรงไปตรงมา

กลวิธีทางแบบตรงไปตรงมา ในที่นี้ หมายถึง กลวิธีการใช้ถ้อยคำที่ผู้พูดแสดงการทวงถามสิ่งของ

จากผู้ฟังโดยตรงไปตรงมา ไม่มีการตกแต่งถ้อยคำ หรือใช้ถ้อยคำที่ไม่สามารถตีความเป็นเจตนาอื่นได้

กลวิธีแบบตรงไปตรงมาที่กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้ในการทวงถามคู่สนทนาสามารถเรียงลำดับกลวิธีที่ปรากฏค่าความถี่จากมากไปหาน้อยได้ดังนี้

#### 1.1.1 การขอกินอย่างชัดเจน

การขอกินอย่างชัดเจน หมายถึง การที่ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงการทวงถามอย่างตรงไปตรงมา เพื่อบอกว่าผู้พูดต้องการสิ่งของที่ผู้ฟังยืมไป มักปรากฏคำกริยา “ขอ” “ขอกิน” หรือ “ขอ...กิน” ในถ้อยคำ

- ขอสร้อยคินด้วยนะจ๊ะ ชั้นต้องใช้แล้วอะ (1)

- เราขอกระเป๋าคินนะ เราต้องใช้ (2)

จากตัวอย่างที่ (1) - (2) จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างใช้กลวิธีการขอกินอย่างชัดเจนโดยปรากฏคำกริยา “ขอ...คิน” และ “ขอ” ในตัวอย่างที่ (1) และ (2) ตามลำดับ

#### 1.1.2 การแสดงการสั่ง

การแสดงการสั่ง หมายถึง การที่ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงการทวงถามอย่างตรงไปตรงมาโดยการสั่งให้ผู้ฟังเอาของที่ยืมไปมาคินมาให้ผู้พูด

- เอามาคินเลย (3)

- คินโดยด่วน (4)

จากตัวอย่างที่ (3) - (4) จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างใช้กลวิธีการแสดงการสั่งโดยสั่งให้เอากระเป๋าเดินทางมาคินในตัวอย่างที่ (3) และ เอาเงินมาคินในตัวอย่างที่ (4)

### 1.2 กลวิธีทางภาษาแบบลดน้ำหนักความรุนแรง

กลวิธีทางภาษาแบบลดน้ำหนักความรุนแรง ในที่นี้ หมายถึง กลวิธีการใช้ถ้อยคำที่ผู้พูดไม่ได้แสดงการทวงถามคู่สนทนาอย่างตรงไปตรงมา แต่ใช้ถ้อยคำลดน้ำหนักความรุนแรงของการทวงถามหรือใช้ถ้อยคำที่ต้องอาศัยการตีความ

กลวิธีแบบลดน้ำหนักความรุนแรงที่กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้ในการทวงถามคู่สนทนาสามารถเรียงลำดับกลวิธีที่ปรากฏค่าความถี่จากมากไปหาน้อยได้ดังนี้

#### 1.2.1 การให้เหตุผล

การให้เหตุผล หมายถึง การที่ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงเหตุผลว่าเพราะเหตุใดผู้พูดจึงต้องขอสิ่งของที่ผู้ฟังยืมไปคินจากผู้ฟัง

- ช่วงนี้ชั้นมีปัญหาการเงินนิดหน่อย ขอคินเงินที่ยืมไปก่อนแล้วกัน (5)

- ชั้นต้องใส่แหวนไปงานเลี้ยง เอามาคินชั้นก่อนนะ แล้วค่อยยืมใหม่ (6)

จากตัวอย่างที่ (5)-(6) จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างใช้กลวิธีการให้เหตุผล โดยเหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างอ้างเป็นเหตุผลที่ระบุว่าเพราะเหตุใดกลุ่มตัวอย่างจึงทวงถามสิ่งของคินจากผู้ฟัง ซึ่งในที่นี้ได้แก่ การอ้างว่ากำลังมีปัญหาเรื่องเงินและต้องใส่แหวนไปงานเลี้ยงใน ตัวอย่างที่ (5) และ (6) ตามลำดับ

#### 1.2.2 การถามความสะดวกของผู้ฟัง

การถามความสะดวกของผู้ฟัง หมายถึง การที่ผู้พูดถามถึงความสะดวกว่าผู้ฟังสะดวกหรือพร้อมที่จะคินสิ่งของที่ยืมไปจากผู้พูดหรือไม่ อย่างไร มักปรากฏอยู่ในรูปประโยคคำถาม

- ขอโทษนะแก แกสะดวกคินเงินชั้นมั๊ย คือว่าชั้นจำเป็นต้องใช้มันแล้ว (7)

- แก่ใช้เสร็จหรือยัง ถ้าเสร็จแล้ว ชั้นขอคืนนะ เดือนหน้าชั้นต้อง (8)

จากตัวอย่างที่ (7)-(8) จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างใช้กลวิธีการทวงถามผู้ฟังโดยการถามความสะดวกของผู้ฟังโดยปรากฏในรูปประโยคคำถามที่มีคำแสดงการถาม “มัย” และ “หรือยัง” ในตัวอย่างที่ (7) และ (8) ตามลำดับ

### 1.2.3 การแสดงการขอโทษ

การแสดงการขอโทษ หมายถึง การที่ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงการขอโทษที่ทวงถามสิ่งของคืนจากผู้ฟัง ถ้อยคำที่ใช้กลวิธีนี้จะปรากฏคำกริยา “โทษ” หรือ “ขอโทษ” และในบางกรณีอาจมีคำขยาย “จริง” เพื่อเพิ่มความหนักแน่นของการแสดงการขอโทษ

- โทษจริงๆนะแก ชั้นจำเป็นต้องใช้ตั้งค์ ขอเงินคืนก่อนได้ไหม (9)

- ขอโทษด้วยที่ชั้นต้องบอกว่าชั้นอาจจะต้องขอเอาแหวนคืนก่อน... (10)

จากตัวอย่างที่ (9)-(10) จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างใช้กลวิธีการแสดงการขอโทษ โดยใช้คำกริยา “โทษ” และคำขยาย “จริง” เพื่อเพิ่มความหนักแน่นของการขอโทษในตัวอย่างที่ (9) และใช้คำกริยา “ขอโทษ” ในตัวอย่างที่ (10)

### 1.2.4 การแสดงการเตือน

การแสดงการเตือน หมายถึง การที่ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงการเตือนว่าถึงเวลาที่ผู้ฟังต้องคืนสิ่งของที่ผู้ฟังยืมไปจากผู้พูด

- ถึงเวลาที่ชั้นต้องเอากะเป๋ไปคืนพี่ที่ยืมมาแล้วนะเว้ย ขอคืนจ๊ะ (11)

- ได้เวลาที่ชั้นต้องไปคืนแม่แล้วละ ขอแหวนคืนนะยะ (12)

จากตัวอย่างที่ (11) – (12) จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างใช้กลวิธีการเตือน โดยเตือนว่าถึงเวลาที่จะต้องคืนกระเป๋ารุ่นพี่แล้วในตัวอย่างที่ (11) และได้เวลาที่จะต้องแหวนให้แม่ในตัวอย่างที่ (12)

### 1.2.5 การแสดงความลังเลหรือไม่แน่ใจ

การแสดงความลังเลหรือไม่แน่ใจ หมายถึง การที่ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงความลังเลหรือไม่แน่ใจว่าในการทวงถามสิ่งของที่ผู้ฟังยืมไปจากผู้พูด มักปรากฏคำช่วยหน้ากริยาแสดงการคาดคะเน “อาจ” “อาจจะ” “คง” “คงจะ” หรือ “น่าจะ” หรือคำอุทานแสดงความลังเลหรือไม่แน่ใจ “เออ” “อ้อ” ในถ้อยคำ

- ชั้นอาจจะต้องขอเงินคืนก่อนนะ คือว่า... (13)

- เออ..คือว่า...แกจะโกรธมัยถ้าชั้นจะบอกว่าชั้นจำเป็นต้องใช้เงิน

- ต้องขอเงินคืนจากแกก่อน (14)

จากตัวอย่างที่ (13) - (14) จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างใช้กลวิธีการแสดงความลังเลหรือไม่แน่ใจ โดยปรากฏคำช่วยหน้ากริยาแสดงการคาดคะเน “อาจจะ” และคำอุทานแสดงความลังเลหรือไม่แน่ใจ “เออ” ในตัวอย่างที่ (13) - (14) ตามลำดับ

จากที่กล่าวมาทั้งหมดสามารถสรุปอัตราส่วนความถี่ของกลวิธีทางภาษาทั้งกลวิธีทางภาษาแบบตรงไปตรงมาและกลวิธีทางภาษาแบบลดน้ำหนักความรุนแรงที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในการทวงถามคู่สนทนาได้ดังตารางต่อไปนี้



กลวิธีทางภาษาแบบตรงไปตรงมา (ครั้ง/ร้อยละ)	กลวิธีทางภาษาแบบลดน้ำหนักความรุนแรง (ครั้ง/ร้อยละ)
1. การขอคืนอย่างชัดเจน (41 ครั้ง/ร้อยละ 8.35) 2. การแสดงการสั่ง (21 ครั้ง/ร้อยละ 4.27) (21 ครั้ง/ร้อยละ 4.27)	1. การให้เหตุผล (114 ครั้ง/ร้อยละ 23.21) 2. การถามความสะดวกของผู้ฟัง (94 ครั้ง/ร้อยละ 19.14) 3. การแสดงการขอโทษ (86 ครั้ง/ร้อยละ 17.51) 4. การแสดงการเตือน (73 ครั้ง/ร้อยละ 14.86) 5. การแสดงความงัดเล่ห์หรือไม่แน่ใจ (62 ครั้ง/ร้อยละ 12.62)
62 ครั้ง/ร้อยละ 12.62	429 ครั้ง/ร้อยละ 87.37
กลวิธีทางภาษาแบบตรงไปตรงมา	

จากตารางข้างต้นแสดงให้เห็นว่าเมื่อผู้พูดภาษาไทยอยู่ในสถานการณ์ที่ต้องทวงถามคู่สนทนา ผู้พูดภาษาไทยจะเลือกใช้กลวิธีแบบลดน้ำหนักความรุนแรงมากกว่ากลวิธีทางภาษาแบบตรงไปตรงมา ดังจะเห็นได้จากการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบลดน้ำหนักความรุนแรงในอัตราส่วนถึงร้อยละ 87.37 ขณะที่เลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบตรงไปตรงมาในอัตราส่วนเพียงร้อยละ 12.62 ลักษณะดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าสังคมไทยเป็นสังคมที่หลีกเลี่ยงการเผชิญหน้า และคนไทยมักแก้ไขความขัดแย้งด้วยการประนีประนอม (Klusner, 1981)

2. ข้อคํานึงที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยคํานึงถึงในการใช้กลวิธีทางภาษา ในการทวงถาม ในส่วนนี้ ผู้วิจัยเก็บข้อมูลทั้งจากการใช้แบบสอบถามเพื่อต้องการทราบข้อคํานึงที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยคํานึงในการใช้กลวิธีทางภาษาในการทวงถามคู่สนทนาจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 100 คน และจากการสัมภาษณ์เชิงลึกจากกลุ่มตัวอย่างอีกจำนวนทั้งสิ้น 30 คน

ผลการศึกษาพบว่าข้อคํานึงที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยคํานึงในการใช้กลวิธีทางภาษา ในการทวงถามพบทั้งข้อคํานึงที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยในส่วนที่เป็นวัตถุประสงค์ของคู่สนทนาและข้อคํานึงที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยในส่วนที่เป็นบริบทของการสนทนา



ทั้งนี้ Markus & Kitayama อธิบายว่าคนที่มุมมองตัวตนแบบอิสระจะมองว่าตนเองมีเอกลักษณ์ที่แตกต่างและเป็นอิสระจากบุคคลอื่น ในขณะที่คนที่คนที่มีมุมมองตัวตนแบบพึ่งพาจะมองว่าตนเองเป็นส่วนหนึ่งของความสัมพันธ์ทางสังคมและตัวตนของเรากับบุคคลอื่นมีความเกี่ยวข้องกัน

Markus & Kitayama ชี้ให้เห็นว่าคนในสังคมที่มีมุมมองตัวตนแบบพึ่งพาจะได้รับการปลูกฝังให้ประพฤติตนตามที่สังคมหรือกลุ่มกำหนดและคำนึงถึงความรู้สึกของผู้อื่นเป็นสำคัญ ลักษณะดังกล่าวจึงส่งผลให้คนในสังคมที่มีมุมมองตัวตนแบบพึ่งพามีความสุภาพอ่อนน้อม ไม่กระทำให้คู่สนทนาที่มีความรู้สึกที่ไม่ดีอย่างตรงไปตรงมาเพื่อรักษาความเป็นกลุ่มหรือความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันไว้

ดังนั้นการที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทยพยายามที่จะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบลดน้ำหนักความรุนแรงในการทวงถามคู่สนทนาจึงสอดคล้องกับปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรมเรื่องการมีมุมมองตัวตนแบบพึ่งพาเนื่องจากถ้าผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบลดน้ำหนักความรุนแรงกับผู้ฟังที่เก๋ยมจะช่วยสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างกันซึ่งเป็นลักษณะสำคัญของสังคมดังกล่าว

## 2. ความเป็นสังคมแบบอิงกลุ่ม (Collectivism)

Hofstede (1984, 1987) เสนอว่าสังคมที่ดำรงอยู่ในแต่ละวัฒนธรรมอาจแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ 1. สังคมแบบอิงกลุ่ม (Collectivism) หรือสังคมที่สมาชิกในสังคมต่างให้ความสำคัญกับการอยู่ร่วมกันเป็นพวกพ้องและพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน และ 2. สังคมแบบอิงบุคคล (Individualism) หรือสังคมที่สมาชิกในสังคมมักให้ความสำคัญกับการอยู่อย่างปัจเจก และให้ความสำคัญการอยู่แบบตัวคนเดียวมากกว่าการรวมกลุ่มเป็นพวกพ้อง

ทั้งนี้ Hofstede และนักสังคมวิทยาและนักมานุษยวิทยาหลายท่าน เช่น Triandis (1995) ; Pongsapich (1998) ; Roongrengsuke & Chansuthus (1998, p. 171) ฯลฯ จัดให้สังคมไทยมีลักษณะเป็นสังคมแบบอิงกลุ่ม กล่าวคือ คนที่อยู่ในสังคมที่มีลักษณะเช่นนี้จะให้ความสำคัญกับกลุ่มและต้องการการยอมรับจากกลุ่ม เนื่องจากเห็นว่าการอยู่ร่วมกันและการพึ่งพาอาศัยกันเป็นสิ่งสำคัญ ดังนั้นการแสดงพฤติกรรมของคนในสังคมแบบอิงกลุ่มจึงมักคำนึงถึงความรู้สึกของคนอื่นเป็นสำคัญ

ดังนั้นการที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทยพยายามเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการทวงถามคู่สนทนาด้วยกลวิธีทางภาษาแบบลดน้ำหนักความรุนแรงจึงสอดคล้องกับปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรมเรื่องความเป็นสังคมแบบอิงกลุ่มเนื่องจากสังคมอิงกลุ่มเป็นสังคมที่ผู้พูดจำเป็นต้องพึ่งพาอาศัยกัน เพราะฉะนั้นการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบลดน้ำหนักความรุนแรงในการทวงถามคู่สนทนาจึงสามารถช่วยสร้างความสัมพันธ์อันดีให้สมาชิกภายในกลุ่ม

## 3. ความเป็นวัฒนธรรมบริบทสูง (High Context Culture)

Hall (1976, 1981) เป็นผู้นำเสนอแนวคิดเรื่อง วัฒนธรรมบริบทสูง (High Context Culture) และ วัฒนธรรมบริบทต่ำ (Low Context Culture) ทั้งนี้วัฒนธรรมบริบทต่ำ (Low Context Culture) เป็นวัฒนธรรมที่เชื่อว่าคำพูดเพียงอย่างเดียวสามารถตีความหมายการสื่อสารได้ทั้งหมด โดยไม่ต้องดูความหมายจากท่าทางการแสดงออกและบริบทแวดล้อมต่างๆ ร่วมด้วย การพูดจาของคนในวัฒนธรรมนี้มักจะพูดตรงไปตรงมาและไม่ค่อยคำนึงถึงบริบทแวดล้อมเท่าใดนัก

ทั้งนี้นักวิชาการทางสังคมวิทยาและมานุษยวิทยาหลายท่าน เช่น Hall (1976, 1981) ; Pongsapich (1998) ; Roongrengsuke & Chansuthus (1998, p. 171) ฯลฯ จัดให้สังคมไทยเป็นสังคมที่มี

วัฒนธรรมบริบทสูง (High Context Culture) กล่าวคือ ในการแสดงความไม่พอใจ คนไทยไม่ได้คำนึงถึงเฉพาะจุดมุ่งหมายหรือเป้าหมายในการปฏิสัมพันธ์เท่านั้น แต่คำนึงถึงบริบทของการปฏิสัมพันธ์ด้วย และเชื่อว่าคำพูดเพียงอย่างเดียววันนั้นไม่สามารถตีความหมายการสื่อสารได้ทั้งหมด ต้องดูความหมายจากท่าทาง การแสดงออกและบริบทแวดล้อมต่างๆ ร่วมกัน การพูดจาของคนในวัฒนธรรมนี้มักจะพูดอ้อมค้อม ไม่ตรงประเด็นและจะรักษาความสัมพันธ์โดยดูความเหมาะสมกับบริบท บุคคล กาลเทศะ และโอกาสในการสนทนา

จากการสอบถามโดยใช้แบบสอบถามและการสัมภาษณ์พบว่าปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรมเรื่องความเป็นวัฒนธรรมบริบทสูง (High Context Culture) อาจสามารถนำมาใช้อธิบายข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยในกลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทยที่ระบุว่าปัจจัยในเรื่องบริบทของการแสดงความไม่พอใจทั้งในบริบทที่เกี่ยวข้องกับผู้พูดและ/หรือคู่สนทนาหรือบริบทที่เกี่ยวข้องกับสถานการณ์การสนทนาเป็นปัจจัยที่คำนึงถึงเมื่อต้องเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการทวงถามคู่สนทนา

### สรุปและอภิปรายผลการวิจัย

บทความวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการศึกษากลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ในการทวงถามคู่สนทนาและข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยคำนึงถึงในการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการทวงถาม

ผลการวิจัยพบว่าผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแบบลดน้ำหนักความรุนแรงในการทวงถามคู่สนทนามากกว่ากลวิธีทางภาษาแบบตรงไปตรงมา

ส่วนข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยคำนึงถึงในการใช้กลวิธีทางภาษาในการทวงถามคู่สนทนามี 2 ส่วน คือ 1. ข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยในส่วนที่เป็นวัตถุประสงค์ของการสนทนา และ 2. ข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยในส่วนที่เป็นบริบทของการสนทนา โดยการรักษาความสัมพันธ์ของคู่สนทนาเป็นข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยที่ผู้พูดภาษาไทยส่วนใหญ่คำนึงถึงมากที่สุดในการใช้กลวิธีทางภาษาในการตอบปฏิเสธการทวงถาม

พฤติกรรมทางภาษาดังกล่าวมีความสัมพันธ์กับปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรม 3 ประการ ได้แก่ 1. การมีมุมมองตัวตนแบบพึ่งพา (An Interdependent View of Self) 2. ความเป็นสังคมแบบอิงกลุ่ม (Collectivism) และ 3. ความเป็นวัฒนธรรมบริบทสูง (High Context Culture )

แม้ว่างานวิจัยนี้จะมุ่งศึกษาเฉพาะกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการทวงถามคู่สนทนาในภาษาไทย แต่จากการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ตอบแบบสอบถามส่วนหนึ่งยังเลือกตอบแบบสอบถามในช่องคำตอบ “ไม่ทวงถามคู่สนทนา” และ “ทวงถามคู่สนทนาโดยใช้วิธีอื่น” นอกเหนือจากการใช้กลวิธีทางภาษา และจากการสังเกตของผู้วิจัย ผู้วิจัยพบว่าข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจหรือปัจจัยในการทวงถามคู่สนทนายังมีความสัมพันธ์กับการไม่ทวงถามคู่สนทนาไปถึงการทวงถามคู่สนทนาโดยใช้วิธีอื่น ซึ่งหากได้มีการศึกษาต่อไปก็จะทำให้เข้าใจแง่มุมของการทวงถามคู่สนทนาในภาษาไทยในแง่มุมที่ละเอียดและกว้างขวางมากยิ่งขึ้น

## References

- Hall, S. (1976). **Visual Culture : The Reader**. London ; Thousand Oaks : SAGE Publications in Association with the Open University.
- Hanks, W. F., Sachiko, I., & Yasuhiro, K. (2009). Introduction towards An Emancipatory Pragmatics. *Journal of Pragmatics*, 41, 1-9.
- Hofstede, G. (1984). **Culture's Consequences : International Differences in Work-related Values**. Beverly Hills : Sage Pub.
- Hofstede, G. (1987). **Culture's Consequences : International Differences in Work-related Values**. Beverly Hills : Sage Pub.
- Klauser, W. J. (1981). **Reflections on Thai Culture**. Bangkok : Suksit Siam.
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the Self : Implications for Cognition, Emotion, and Motivation. *Psychological Review*, 98(2), 224-253.
- Mulder, N. (1996). **Inside Thai Society : An Interpretations of Everyday Life**. Amsterdam : Pepin Press.
- Panpothong, Natthaporn. (2012). **Pragmatics in Thai**. (Unpublished).
- Pongsapich, Amara. (1998). **Traditional and Changing Thai World View**. Bangkok : Chulalongkorn University Press.
- Roongrengsuke, Siriyupa., & Chansuthus, Daryl. (1998). Conflict Management in Thailand. In K. Leung and D. Tjosvold (Eds.), **Conflict Management in the Asia Pacific Assumptions and Approaches in Diverse Culture**, (pp. 67-221). Singapore : Wiley.
- Triandis, H. C. (1995). **Individualism and Collectivism**. Boulder : Westview Press.
- Yaowarittha, Chanwit. (2011). **The Concept of "Bunkhun" and Three Types of Speech Acts in Thai Society**. Chulalongkorn University, Bangkok.