

กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำของผู้เรียนภาษาไทยชาวจีน:
การศึกษาตามแนววจนปฏิบัติศาสตร์ภาษาระหว่างกลาง*

รุษ หลิว**

ประไพพรรณ พึ่งฉิม***

รับบทความ: 24 มิถุนายน 2566

แก้ไขบทความ: 10 สิงหาคม 2566

ตอบรับ: 11 สิงหาคม 2566

บทคัดย่อ

บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลวิธีการตอบปฏิเสธคำแนะนำของผู้เรียนภาษาไทยชาวจีน โดยเปรียบเทียบกับผู้พูดภาษาไทยและผู้พูดภาษาจีนกลาง ผลการวิจัยพบว่า กลวิธีที่ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนนิยมเลือกใช้ในการตอบปฏิเสธคำแนะนำ 3 อันดับแรก ได้แก่ กลวิธีการให้เหตุผล กลวิธีการขอบคุณ และกลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมา ส่วนผู้พูดภาษาไทยนิยมเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผล กลวิธีเกี่ยวกับทางเลือก

* บทความนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์ระดับมหาบัณฑิต เรื่อง การปฏิเสธคำแนะนำของผู้เรียนภาษาไทยชาวจีน: การศึกษาตามแนววจนปฏิบัติศาสตร์ภาษาระหว่างกลาง สาขาวิชาภาษาไทย ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

** นิสิตระดับมหาบัณฑิต ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (อีเมล: lryuphin@163.com)

*** ผู้ช่วยศาสตราจารย์ประจำภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (อีเมล: prapaipop@hotmail.com)

และกลวิธีการขอบคุณตามลำดับ สำหรับผู้พูดภาษาจีนกลางนิยมเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุด และนิยมเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมา และกลวิธีการขอบคุณเป็นอันดับสอง ส่วนกลวิธีที่นิยมเลือกใช้เป็นอันดับสาม คือ กลวิธีเกี่ยวกับทางเลือก นอกจากนี้ ยังพบว่าผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนมีการใช้กลวิธีการตอบปฏิเสธหลากหลายกว่าผู้พูดภาษาไทยและผู้พูดภาษาจีนกลาง ในด้านการปรากฏร่วมของกลวิธีพบว่า ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนใช้กลวิธีร่วมกันเพื่อปฏิเสธมากกว่าผู้พูดภาษาไทยและผู้พูดภาษาจีนกลาง

คำสำคัญ: การปฏิเสธ, ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีน, กลวิธี

Refusal Strategies in Suggestions by Chinese Learners of Thai: An Interlanguage Pragmatic Study*

Rui Liu**

Prapaipan Phingchim ***

Received: June 24, 2023

Revised: August 10, 2023

Accepted: August 11, 2023

Abstract

This article aims at studying the strategies used to refuse suggestions by Chinese learners of Thai, which are compared with these used by native Thai speakers and native Chinese speakers. The results show that the top 3 refusal strategies used by Chinese learners of Thai are the reasoning strategy, the gratitude strategy and the direct refusal strategy.

* This article is a part of the first author's master thesis titled *Refusing suggestions by Chinese learners of Thai: an interlanguage pragmatic study*, Department of Thai, Faculty of Arts, Chulalongkorn University.

** Master's student, Department of Thai, Faculty of Arts, Chulalongkorn University (E-mail: lryuphin@163.com)

***Assistant Professor, Department of Thai, Faculty of Arts, Chulalongkorn University (E-mail: prapaipop@hotmail.com)

While native Thai speakers prefer to use the reasoning strategy, which is followed by alternative strategy and gratitude strategy respectively. For native Chinese speakers, the reasoning strategy is preferred, which is followed by gratitude strategy and the direct refusal strategy equally. Alternative strategy comes third. In terms of strategy combinations, it is found that Chinese learners of Thai are more inclined to use multiple combinations of strategies than native Thai speakers and native Chinese speakers.

Keywords: refusal, Chinese Thai language learners, strategy

บทนำ

การปฏิเสธเป็นเรื่องที่เกิดขึ้นให้เห็นอยู่ไม่น้อยในการสื่อสารกันในชีวิตประจำวัน การให้คำแนะนำเป็นวัจนกรรมกระตุ้น (eliciting speech act) วัจนกรรมหนึ่งที่สามารถก่อให้เกิดการตอบปฏิเสธได้ เจียง (Jiang, 2005) ได้อธิบายการให้คำแนะนำว่าเป็นการกล่าวถึงความคิด แผนงาน หรือการกระทำที่เป็นไปได้ให้ผู้อื่นพิจารณา หรือเป็นการเสนอความคิดเห็นเกี่ยวกับสิ่งที่คนอื่นควรทำหรือไม่ควรทำอย่างไร ในสถานการณ์นั้น และผู้ให้คำแนะนำเชื่อว่าสิ่งที่ตัวเองกล่าวไปคือการกล่าวเพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้ฟัง หรือเป็นเรื่องที่ฟังประสงค์สำหรับผู้ฟัง ทำให้เห็นว่า หากปฏิเสธคำแนะนำ อาจทำให้ผู้ให้คำแนะนำเกิดความารู้สึกว่าผู้ตอบปฏิเสธไม่ถนอมน้ำใจผู้ให้คำแนะนำ

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าดูเหมือนผู้ฟังจะได้รับประโยชน์จากคำแนะนำ แต่สิ่งที่ไม่แน่ใจคือผู้ฟังจะตอบรับทำตามสิ่งที่ผู้พูดแนะนำหรือไม่ นอกจากนี้ วัฒนธรรมของแต่ละสังคมอาจมีผลกระทบต่อการแสดงวัจนกรรมการให้คำแนะนำและการตอบปฏิเสธ การให้คำแนะนำ เช่น ปาริตา สุขประเสริฐ (2552) ชี้ให้เห็นว่า สังคมไทยมองว่าการให้คำแนะนำเป็นวัจนกรรมที่ทำให้เกิดการคุกคามหน้าของผู้ฟัง และไม่ว่าจะอยู่ในบริบทที่มีการร้องขอคำแนะนำหรือจะอยู่ในบริบทที่ไม่มีการร้องขอคำแนะนำ คนไทยต่างก็นิยมเลือกใช้กลวิธีแบบอ้อมในการให้คำแนะนำ อย่างไรก็ตาม งานของวิมลพัทธ์ พรหมศรีมาศ (2543) ได้จัดวัจนกรรมการให้คำแนะนำไว้เป็นวัจนกรรมประเภทแสดงความปรารถนาดี ผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่า ในการตอบปฏิเสธวัจนกรรมที่แสดงความปรารถนาดีในภาษาไทย (ในงานนี้ประกอบด้วยวัจนกรรมการให้คำแนะนำ วัจนกรรมการเชิญ และวัจนกรรมการให้ข้อเสนอ) กลวิธีการปฏิเสธอย่างตรงไปตรงมาได้ปรากฏในการตอบวัจนกรรมการให้คำแนะนำมากกว่าวัจนกรรมอีกสองประเภท และกลวิธีการแสดงความต้องการหรือความรู้สึกส่วนตัวของผู้ปฏิเสธเป็นที่นิยมที่สุดในการตอบวัจนกรรมการให้คำแนะนำ

จากที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นได้ว่า หากผู้ตอบปฏิเสธคำแนะนำไม่ใช่เจ้าของภาษา อาจเป็นไปได้ว่าการตอบปฏิเสธจะล้มเหลวหรือจะตอบปฏิเสธได้ไม่เหมือนเช่นเจ้าของภาษา ฉะนั้น การศึกษาการตอบปฏิเสธคำแนะนำสำหรับผู้เรียนภาษาต่างประเทศหรือผู้เรียนภาษาที่สองจะช่วยให้เห็นความสามารถทางด้านวจนปฏิบัติศาสตร์ของผู้เรียนได้เป็นอย่างดี

ปัจจุบันนี้ ผู้ที่เลือกเรียนภาษาไทยในฐานะภาษาที่สองหรือในฐานะภาษาต่างประเทศมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะผู้เรียนชาวจีน ผู้วิจัยได้สำรวจงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิเสธของผู้เรียนชาวจีน พบว่ามีงานวิจัยที่เกี่ยวข้องจำนวนหนึ่ง แต่ส่วนใหญ่เป็นการศึกษาผู้เรียนภาษาอังกฤษชาวจีน (Chen, 1996; Wang & Li, 2007; Lin, 2014; Weerachairattana, 2014; Wei, 2014; Jiang, 2015; Wei 2018) ยังไม่พบงานวิจัยที่ศึกษาการปฏิเสธของผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนโดยเฉพาะ นอกจากนี้ผู้วิจัยยังสังเกตเห็นว่าในการตอบปฏิเสธ ไม่ว่าคู่สนทนามีความสัมพันธ์ระหว่างกันอย่างไร ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนก็อาจจะทำให้คู่สนทนารู้สึกแปลกหรือเข้าใจผิดได้ ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาการปฏิเสธการให้คำแนะนำของผู้เรียนภาษาไทยชาวจีน เพื่อให้เกิดความเข้าใจเรื่องการตอบปฏิเสธของผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนให้ถ่องแท้ยิ่งขึ้น

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษากลวิธีในการตอบปฏิเสธคำแนะนำของผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนตามแนววจนปฏิบัติศาสตร์ภาษาระหว่างกลางโดยเปรียบเทียบกับผู้พูดภาษาไทยและผู้พูดภาษาจีนกลาง

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

1. วัจนกรรมการปฏิเสธ

เซิร์ล (Searle, 1965) ได้อธิบายว่า วัจนกรรม (speech acts) เป็นหน่วยที่เล็กที่สุดของการสื่อสารทางภาษา แต่ไม่ได้หมายถึงว่าวัจนกรรมเป็นสัญลักษณ์ คำศัพท์ หรือประโยค แต่คือผลผลิตจากการปฏิบัติตามถ้อยคำที่ประกอบด้วยเงื่อนไขบางประการ ซึ่งเงื่อนไขของวัจนกรรมจะประกอบด้วย 4 ข้อ ได้แก่ เงื่อนไขเนื้อความ (propositional content) เงื่อนไขเบื้องต้น (preparatory) เงื่อนไขความจริงใจ (sincerity) และเงื่อนไขจำเป็น (essential) นอกจากนี้ เซิร์ล (Searle, 1976) ยังได้เสนอวัจนกรรมไว้เป็น 5 กลุ่ม ประกอบด้วย วัจนกรรมกลุ่มบอกกล่าว (representatives) วัจนกรรมกลุ่มชี้แนะ (directives) วัจนกรรมกลุ่มผูกมัด (commissives) วัจนกรรมกลุ่มแสดงความรู้สึก (expressives) และวัจนกรรมกลุ่มประกาศ (declarations) ตามแนวคิดของเซิร์ล การตอบปฏิเสธจัดเป็นวัจนกรรมผูกมัดและมีเงื่อนไขวัจนกรรม (Barron, 2003, p. 128) ดังต่อไปนี้

เงื่อนไขเนื้อความ ผู้พูดบอกการกระทำในอนาคต

เงื่อนไขเบื้องต้น ผู้ฟังคิดว่าผู้พูดสามารถกระทำตามที่ผู้ฟังบอกมานั้นได้หรือสิ่ง
ที่ผู้ฟังบอกมานั้นมีประโยชน์ต่อผู้พูด

เงื่อนไขความจริงใจ ผู้พูดไม่ยอมหรือไม่สามารถตอบรับหรือทำตามสิ่งที่ผู้ฟัง
พูดมา

เงื่อนไขจำเป็น รับรองว่าเป็นความพยายามแสดงให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดจะไม่กระทำ
ตามที่ผู้ฟังบอกมา

2. วัจนปฏิบัติศาสตร์ภาษาระหว่างกลาง

วัจนปฏิบัติศาสตร์เป็นศาสตร์ที่ศึกษาภาษาที่ใช้ในบริบทต่าง ๆ หรือวิธีที่ผู้พูดใช้ถ้อยคำในสถานการณ์การสื่อสาร และวิธีที่ผู้ฟังตีความถ้อยคำเหล่านั้นในบริบท (ณัฐพร พานโพธิ์ทอง, 2555, น. 7) ส่วนภาษาระหว่างกลาง คือระบบภาษาที่ผู้เรียนสร้างขึ้นในระหว่างการเรียนภาษาที่สอง ซึ่งระบบนี้มีลักษณะพิเศษของตน ต่างกับภาษาที่หนึ่งของผู้เรียน แต่ก็ไม่ได้เหมือนกันกับภาษาเป้าหมาย (L2) เอลลิส (Ellis, 1997, p. 33) สำหรับวัจนปฏิบัติศาสตร์ภาษาระหว่างกลางอาจกล่าวได้ว่าเป็นการศึกษาความรู้ด้านวัจนปฏิบัติศาสตร์ (pragmatics) ของภาษาระหว่างกลาง (interlanguage) โดยจะมุ่งศึกษาการรับรู้และการใช้รูปแบบการกระทำทางภาษาที่สองของผู้ที่ไม่ใช่เจ้าของภาษา (Kasper & Blum-Kulka, 1993, p. 3) ฉะนั้น วัจนปฏิบัติศาสตร์ภาษาระหว่างกลางจึงเป็นแนวคิดสำคัญแนวคิดหนึ่งที่นักวิชาการนิยมนำมาใช้ในการศึกษาผู้เรียนภาษาที่สองหรือผู้เรียนภาษาต่างประเทศ โดยปกติจะศึกษาเปรียบเทียบกับเจ้าของภาษาเพื่อวิเคราะห์ความเหมือนและความต่างระหว่างผู้เรียนกับเจ้าของภาษา และลักษณะเฉพาะของผู้เรียน งานวิจัยที่ศึกษาการปฏิเสตามวัจนปฏิบัติศาสตร์ภาษาระหว่างกลางมักจะเปรียบเทียบกลวิธีที่ผู้เรียนภาษาที่สองหรือผู้เรียนภาษาต่างประเทศเลือกใช้กับกลวิธีที่เจ้าของภาษาเลือกใช้

วิธีดำเนินการวิจัย

ผู้วิจัยดำเนินการวิจัยดังขั้นตอนต่อไปนี้

1. การสำรวจทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2. การสร้างเครื่องมือที่จะใช้ในการวิจัย

ผู้วิจัยสร้างแบบสอบถามแบบเติมเต็ม (Discourse Completion Test) เป็นเครื่องมือในการวิจัยครั้งนี้ โดยแบ่งแบบสอบถามเป็น 3 ชุด ได้แก่ แบบสอบถามสำหรับผู้เรียนภาษาไทยชาวจีน แบบสอบถามสำหรับผู้พูดภาษาไทย และแบบสอบถามสำหรับผู้พูดภาษาจีนกลาง แบบสอบถามทั้ง 3 ชุดจะประกอบด้วย 2 ตอน ตอนที่ 1 ประกอบด้วยข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถาม ตอนที่ 2 ประกอบด้วยคำถามที่สมมติขึ้น 5 ข้อ แบ่งเป็นการตอบปฏิเสธการให้คำแนะนำจากผู้ฟังที่อาวุโสกว่า การตอบปฏิเสธการให้คำแนะนำจากผู้ฟังที่อาวุโสน้อยกว่า การตอบปฏิเสธการให้คำแนะนำจากผู้ฟังที่ไม่รู้จัก การตอบปฏิเสธการให้คำแนะนำจากผู้ฟังที่รู้จักกันแต่ไม่สนิท และการตอบปฏิเสธการให้คำแนะนำจากผู้ฟังที่เป็นเพื่อนสนิท รายละเอียดดังต่อไปนี้

สถานการณ์ที่ 1 รุ่นพี่ที่ร่วมงานแนะนำเมนูอาหารให้

สถานการณ์ที่ 2 รุ่นน้องที่ร่วมงานแนะนำเมนูอาหารให้

สถานการณ์ที่ 3 พนักงานร้านค้าแนะนำให้ทำบัตรสมาชิก

สถานการณ์ที่ 4 เพื่อนร่วมชั้นแนะนำให้เข้าร่วมชมรมภาษาอังกฤษ

สถานการณ์ที่ 5 เพื่อนสนิทแนะนำให้เสียให้

ทั้งนี้ ในแต่ละสถานการณ์ ผู้วิจัยได้ตั้งคำถามย่อยเป็น 2 ข้อ ดังตัวอย่างแบบสอบถามต่อไปนี้

หากท่านกำลังอยู่ในช่วงเตรียมตัวสอบทักษะที่เกี่ยวข้องกับภาษาอังกฤษที่ทางมหาวิทยาลัยจัดขึ้น เพื่อนร่วมชั้นเรียนเห็นท่านกำลังเตรียมสอบ จึงแนะนำให้ท่านเข้าร่วมชมรมภาษาอังกฤษของมหาวิทยาลัย แต่ท่านไม่ยอมไป ท่านจะอย่างไร

(1) โปรดเลือกตอบเพียงหนึ่งข้อ

ตอบปฏิเสธคำแนะนำโดยพูดว่า _____

ไม่ปฏิเสธแต่จะตอบว่า _____

ไม่ตอบแต่ทำอย่างอื่น _____

(2) เพราะเหตุใดท่านจึงตอบเช่นนี้/ทำเช่นนี้ _____

3. การเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง

ผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลจากนักศึกษาจำนวน 300 คน แบ่งเป็นกลุ่มผู้เรียนภาษาไทยชาวจีน จำนวน 100 คน ผู้พูดภาษาจีนกลางจำนวน 100 คน และผู้พูดภาษาไทยจำนวน 100 คน ทั้งนี้ สำหรับกลุ่มตัวอย่างผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนจะกำหนดขอบเขตเป็นนักศึกษาสาขาวิชาภาษาไทยที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับชั้นปีที่ 3 และปีที่ 4 จากมหาวิทยาลัยของมณฑลยูนนาน เนื่องจากผู้เรียนภาษาไทยที่ศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 3 และชั้นปีที่ 4 มีความรู้ความสามารถทางภาษาถึงระดับที่เข้าใจและตอบแบบสอบถามได้ ส่วนกลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทยและผู้พูดภาษาจีนกลาง ผู้วิจัยจะเลือกนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 3 และชั้นปีที่ 4 เช่นกัน เพื่อให้ชั้นปีการศึกษาของกลุ่มตัวอย่างทั้งสามกลุ่มอยู่ในระดับเท่าเทียมกัน

สำหรับกลุ่มผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนและกลุ่มผู้พูดภาษาจีนกลาง ผู้วิจัยเก็บข้อมูลคำตอบแบบสอบถามผ่านเว็บไซต์ 问卷星 (<https://www.wjx.cn>) ซึ่งเป็นเว็บไซต์ที่สามารถสร้างและตอบแบบสอบถามได้ตามที่ต้องการ ส่วนกลุ่มผู้พูดภาษาไทย ผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลคำตอบแบบสอบถามผ่าน google form

ข้อมูลที่ได้จากการตอบแบบสอบถาม ผู้วิจัยได้รวบรวมบันทึกเป็นไฟล์ excel โดยแบ่งเป็น 3 ไฟล์ตามกลุ่มตัวอย่างเพื่อนำไปวิเคราะห์ในขั้นตอนถัดไป

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

4.1 ผู้วิจัยนำกลวิธีที่บีบีและคณะ (Beebe et al., 1990) รวบรวมไว้ในการศึกษาเรื่องการปฏิเสธมาเป็นแนวทาง และปรับใช้ในการวิเคราะห์กลวิธีการตอบ

ปฏิเสธของกลุ่มตัวอย่างแต่ละกลุ่ม และจัดกลวิธีการปฏิเสธทั้งหมดไว้เป็น 3 กลุ่มใหญ่ ได้แก่

- (1) กลวิธีการตอบปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา
- (2) กลวิธีการตอบปฏิเสธแบบอ้อม
- (3) กลวิธีเสริม

4.2 ผู้วิจัยวิเคราะห์เปรียบเทียบความถี่ของกลวิธีที่ปรากฏในคำตอบของกลุ่มตัวอย่างแต่ละกลุ่ม

5. สรุปและอภิปรายผล

ผลการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างทั้งสามกลุ่มมีทั้งเลือกตอบปฏิเสธคำแนะนำและเลือกตอบรับคำแนะนำ เมื่อพิจารณาเฉพาะการตอบปฏิเสธคำแนะนำ พบกลุ่มตัวอย่างทั้งสามกลุ่มได้เลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำ 3 กลุ่มใหญ่ ได้แก่

1. กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมา หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดแสดงอย่างชัดเจนว่าจะไม่ปฏิบัติตามคำแนะนำของคู่สนทนาอย่างสิ้นเชิง กล่าวอีกนัยหนึ่งได้ว่าเป็นกลวิธีที่ผู้พูดเลือกใช้ถ้อยคำแสดงการปฏิเสธในลักษณะที่คู่สนทนาไม่อาจตีความเจตนาเป็นอย่างอื่นได้

2. กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบอ้อม หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดตอบปฏิเสธแบบไม่ชัดเจนมีลักษณะของความอ้อมค้อม ไม่ตรงไปตรงมา แต่ผู้ฟังสามารถตีความได้ว่าเจตนาของผู้พูด คือ การปฏิเสธ

3. กลวิธีเสริม หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดใช้ประกอบกลวิธีหลัก (กลวิธีหลัก คือ กลวิธีการตอบปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมา กับ กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบอ้อม) ในการปฏิเสธคำแนะนำ กลวิธีเสริมที่ใช้ประกอบนี้สามารถช่วยแสดงความสุภาพหรือมารยาทได้ นอกจากนี้ กลวิธีเสริมต่าง ๆ สามารถช่วยให้ผู้พูดปฏิเสธได้ตามความประสงค์

การใช้กลวิธีดังกล่าวของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่ม ปรากฏความถี่ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 1 การปรากฏของกลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำ

กลุ่มตัวอย่าง กลวิธีการปฏิเสธ คำแนะนำ	ผู้เรียนภาษาไทย ชาวจีน		ผู้พูดภาษาไทย		ผู้พูดภาษาจีนกลาง	
	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ
กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำ แบบตรงไปตรงมา	122	14.17	72	9.73	111	15.52
กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำ แบบอ้อม	523	60.74	529	71.49	442	61.82
กลวิธีเสริม	216	25.09	139	18.78	162	22.66
รวม	861	100	740	100	715	100

จากตารางข้างต้นเห็นได้ว่า ความถี่ที่ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำสูงกว่าผู้พูดภาษาไทยและผู้พูดภาษาจีนกลาง อย่างไรก็ตาม กลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่มนิยมเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบอ้อมมากที่สุด รองลงมา

คือ กลวิธีเสริม และกลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมา ตามลำดับรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมา

ดังที่กล่าวไว้ข้างต้น กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมา หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดแสดงอย่างชัดเจนว่าจะจะไม่ปฏิบัติตามคำแนะนำของคู่สนทนาอย่างสิ้นเชิง กล่าวอีกนัยหนึ่งได้ว่าเป็นกลวิธีที่ผู้พูดเลือกใช้ถ้อยคำแสดงการปฏิเสธในลักษณะที่คู่สนทนาไม่อาจตีความเจตนาเป็นอย่างอื่นได้ ดังตัวอย่างคำตอบ¹

(1) ฉันไม่สนใจและไม่มีเวลาค่ะ

คำตอบข้างต้นปรากฏในสถานการณ์เพื่อนร่วมชั้นแนะนำให้ผู้พูดเข้าร่วมชมรมภาษาอังกฤษ จากคำตอบเห็นได้ว่า ผู้พูดได้ตอบปฏิเสธอย่างตรงไปตรงมาว่า “ฉันไม่สนใจ” เป็นการปฏิเสธที่ผู้ฟังแสดงให้เห็นอย่างชัดเจนว่าจะจะไม่ปฏิบัติตามคำแนะนำของคู่สนทนา นอกจากนี้ จะเห็นว่าผู้พูดได้กล่าวเพิ่มเติมว่าไม่มีเวลาไปเข้าร่วมชมรม ซึ่งถ้อยคำดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าคู่สนทนายอมรับว่า เรื่องที่คู่สนทนาแนะนำไม่ได้เป็นสิ่งที่ทำให้ผู้พูดเกิดความสนใจ

การปรากฏของกลวิธีประเภทนี้ในคำตอบของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่มมีความถี่และร้อยละดังตารางต่อไปนี้

¹ ผู้วิจัยนำเสนอตัวอย่างคำตอบของกลุ่มผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนเป็นหลัก อย่างไรก็ตามก็มีบางกลวิธีที่ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนไม่ได้ใช้ ในกรณีเช่นนั้น ผู้วิจัยจะใช้ตัวอย่างคำตอบจากผู้พูดภาษาไทย หรือผู้พูดภาษาจีนกลาง และใส่เขียนอธิบายเพิ่มเติมไว้

ตารางที่ 2 การปรากฏของกลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมา

กลวิธีการปฏิเสธ คำแนะนำแบบ ตรงไปตรงมา	ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีน	ผู้พูดภาษาไทย	ผู้พูดภาษาจีนกลาง
ความถี่	122	72	111
ร้อยละ	14.17	9.73	15.52

จากตารางที่ 2 เห็นได้ว่า ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนมีการใช้กลวิธีการตอบปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมามากกว่าผู้พูดภาษาไทย แต่น้อยกว่าผู้พูดภาษาจีนกลาง ผู้วิจัยสันนิษฐานว่า อาจเป็นเพราะผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนได้รับการถ่ายทอดจากภาษาแม่ กล่าวคือ ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนมีจำนวนหนึ่งใช้ถ้อยคำ “ไม่ต้อง” หรือ “ไม่ต้องแล้ว” มาตอบปฏิเสธ ซึ่งในภาษาจีน มีถ้อยคำที่ใช้ในการปฏิเสธอยู่สองถ้อยคำ ได้แก่ “不用” และ “不用了” ถ้อยคำ “不用” แปลตรงตัวเป็นภาษาไทย คือ “ไม่ต้อง” ส่วน “不用了” แปลตรงตัวเป็นภาษาไทย คือ “ไม่ต้องแล้ว” แต่ในมุมมองของผู้พูดภาษาไทย ถ้อยคำ “ไม่ต้อง” จะทำให้คู่สนทนาฟังแล้วรู้สึกผู้พูดพูดตรง เหมือนไม่ค่อยถนอมน้ำใจผู้ฟัง การที่ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนมีจำนวนหนึ่งใช้ถ้อยคำ “ไม่ต้อง” หรือ “ไม่ต้องแล้ว” ตามภาษาแม่อาจเป็นสาเหตุที่ทำให้ความถี่ที่ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมาสูงกว่าผู้พูดภาษาไทย

2. กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบอ้อม

กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบอ้อม หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดตอบปฏิเสธอย่างไม่ชัดเจน มีลักษณะของความอ้อมค้อม ไม่ตรงไปตรงมา แต่สามารถทำให้ผู้ฟังตีความได้ว่าเจตนาของผู้พูดคือการปฏิเสธ งานวิจัยที่ผ่านมา (Beebe et al., 1990; วิลลพัทตร์

พรมศรีมาศ, 2543; Zheng, 2557) อธิบายกลวิธีการปฏิเสธแบบอ้อมว่าประกอบด้วย กลวิธีย่อยหลายกลวิธี และในการวิจัยครั้งนี้พบกลวิธีย่อย ดังนี้

2.1 กลวิธีการขอโทษ

กลวิธีการขอโทษ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวแสดงความรู้สึกเสียใจหรือกล่าวขออภัย การใช้กลวิธีนี้สามารถทำให้คู่สนทนาตีความเจตนาได้ว่า ผู้พูดจะไม่ทำตามสิ่งที่คู่สนทนาแนะนำ การใช้คำขอโทษเป็นการแสดงความหมายเชิงวัจนปฏิบัติศาสตร์ที่ใช้เพื่อการปฏิเสธ เนื่องจากไม่มีความประสงค์จะทำตามคู่สนทนาหรือไม่สามารถคล้อยตามคำแนะนำของคู่สนทนา อย่างไรก็ตามก็ดี กลวิธีนี้ไม่ปรากฏใช้โดยลำพัง หากแต่ต้องปรากฏร่วมกับกลวิธีอื่น ดังตัวอย่างคำตอบ

(2) ขอโทษนะพี่ หนูแพ้ผักอย่างในอาหารนี้เลยค่า คงกินไม่ไหว

(3) ขออภัย ฉันไม่สนใจ

คำตอบ (2) ปรากฏในสถานการณ์รุ่นพี่ที่ร่วมงานแนะนำเมนูอาหารให้ เห็นได้ว่า ผู้ตอบได้กล่าวขอโทษและอธิบายเหตุผลให้คู่สนทนาเข้าใจว่าทำไมตนจึงไม่เลือกรับประทานอาหารที่รุ่นพี่แนะนำ ส่วนคำตอบ (3) ปรากฏในสถานการณ์ที่เพื่อนร่วมชั้นแนะนำให้เข้าร่วมชมรมภาษาอังกฤษ ผู้ตอบกล่าวขอโทษด้วยถ้อยคำ “ขออภัย” และตามด้วยถ้อยคำที่แสดงการปฏิเสธแบบตรง จากข้อมูลที่เก็บมาพบว่า ผู้พูดจะใช้กลวิธีการขอโทษร่วมกับกลวิธีอื่นมาตอบปฏิเสธ เพื่อสื่อเจตนาการปฏิเสธให้ชัดเจนยิ่งขึ้น

2.2 กลวิธีการให้เหตุผล

กลวิธีการให้เหตุผล หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดอธิบายสาเหตุที่ไม่สามารถทำตามคำแนะนำของคู่สนทนา การเลือกใช้กลวิธีนี้แสดงว่าผู้พูดจะปฏิเสธทำตามคำแนะนำที่ได้รับ กล่าวได้ว่า แม้ผู้พูดจะไม่ทำตามเจตนาของคู่สนทนา แต่ก็ยังนึกถึงเรื่องการรักษา

ความสัมพันธ์กับคู่สนทนา ผู้พูดจึงเลือกใช้กลวิธีนี้มาปฏิเสธ เพราะการใช้กลวิธีนี้จะทำให้ผู้ฟังรู้สึกว่าผู้พูดทำตามคำแนะนำไม่ได้ เนื่องจากเหตุผลบางประการ ดังตัวอย่างคำตอบ

(4) ขอโทษค่ะ ฉันภูมิแพ้ต่ออาหารนี้ แต่ได้กินอาหารอื่น ๆ ค่ะ

คำตอบข้างต้นปรากฏในสถานการณ์รุ่นพี่แนะนำเมนูอาหารให้ เห็นได้ว่าผู้ตอบให้เหตุผลที่เกี่ยวกับเรื่องสุขภาพ ซึ่งเป็นเหตุผลที่พบได้ทั่วไปในสถานการณ์ที่เกี่ยวกับเรื่องอาหารการกิน เนื่องจากหากรับประทานอาหารนั้นแล้ว ผู้พูดอาจเกิดอาการไม่พึงประสงค์ ฉะนั้น การที่ให้เหตุผลว่าแพ้อาหารชนิดนั้นจึงสามารถทำให้คู่สนทนาเข้าใจได้ว่าผู้พูดไม่สามารถคล้อยตามคำแนะนำได้ และการให้เหตุผลแบบนี้อาจจะช่วยให้คู่สนทนาไม่เสียใจ

(5) ขอโทษนะ เพื่อนดิฉันกำลังรออยู่ ฉันไม่มีเวลาแล้ว ไปก่อนนะค่ะ

จากคำตอบข้างต้นเห็นได้ว่า ในสถานการณ์พนักงานแนะนำให้ทำบัตรสมาชิก ผู้พูดปฏิเสธด้วยเหตุผลว่า “เพื่อนดิฉันกำลังรออยู่” ซึ่งได้สื่อความหมายว่า เพื่อไม่ให้เป็นการเสียเวลาของเพื่อน ผู้พูดจำเป็นต้องยุติการสนทนาและไม่อาจทำตามคำแนะนำได้ เพราะต้องรีบไป ลักษณะดังตัวอย่างนี้เป็นการให้เหตุผลแบบอ้างถึงบุคคลที่สามหรือฝ่ายที่สาม การใช้เหตุผลแบบนี้ผู้พูดมีความประสงค์จะแสดงให้คู่สนทนาทราบว่า การที่ผู้พูดไม่ปฏิบัติตามคำแนะนำของคู่สนทนา เป็นเพราะมีข้อคำนึงที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับบุคคลที่สามหรือฝ่ายที่สาม

(6) เคยกินร้านนี้มาแล้วค่ะ อาหารค่อนข้างแปลก ไม่เข้ากับรสนิยมเราเลย
เปลี่ยนเป็นร้านอื่นดีกว่า

จากตัวอย่างคำตอบเห็นได้ว่า ผู้พูดได้ให้เหตุผลด้วยการเล่าประสบการณ์ของตน โดยได้อธิบายว่าผู้พูดเองเคยมารับประทานที่ร้านนี้มาก่อน และผู้พูดไม่ได้ชอบอาหารร้านนี้ การให้เหตุผลแบบนี้สามารถทำให้คู่สนทนาเข้าใจได้ว่าเหตุใดผู้พูดถึงไม่ทำตามคำแนะนำ และคู่สนทนาจึงจะไม่บังคับหรือพยายามให้ผู้พูดรับประทานอาหารที่ชอบ

เนื่องจากผู้พูดได้ผ่านประสบการณ์มาแล้ว ถ้าคู่สนทนายืนยันที่จะแนะนำต่อ ก็อาจทำให้ผู้พูดรู้สึกถูกคุกคามหน้า

(7) ขอบคุณมากนะจ๊ะ แต่เงินที่ฉันพาไม่พออะ คราวหน้าถ้ามีโอกาสจะมาซื้อเสื้อนั้น

จากคำตอบดังกล่าวเห็นได้ว่า เนื่องจากสถานการณ์นี้เป็นสถานการณ์ที่เพื่อนสนิทแนะนำเสื้อให้ ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับการซื้อของ ฉะนั้น เรื่องเงินจึงกลายเป็นเหตุผลหรือข้ออ้างหลักที่ผู้พูดเลือกใช้ในการปฏิเสธ กล่าวคือ เมื่อมีเงินไม่เพียงพอจึงทำให้ผู้พูดไม่สามารถซื้อเสื้อที่คู่สนทนาแนะนำได้ เหตุผลนี้เป็นการแสดงให้คู่สนทนาเห็นว่า การที่ผู้พูดไม่ทำตามคำแนะนำของคู่สนทนาไม่ใช่เพราะไม่อยากทำ แต่เพราะไม่สามารถทำได้ คำตอบแบบนี้เป็นคำตอบที่ไม่คุกคามหน้าของคู่สนทนา อย่างไรก็ตาม ในชีวิตจริง การตอบแบบนี้อาจทำให้ผู้พูดเกิดความล้มเหลวในการปฏิเสธ เพราะทั้งคู่เป็นเพื่อนสนิทกัน อาจจะทำให้เกิดการเจรจาต่อ เช่น คู่สนทนาอาจบอกกับผู้พูดว่าคู่สนทนาสามารถยืมเงินได้ และผู้พูดอาจจะต้องตอบรับไปได้

(8) ขอบคุณนะ แต่ฉันไม่ค่อยซื้อของที่ประเทศไทยเลย ฉันเป็นคนจีน ประมาณสองวันก็กลับประเทศจีนแล้วคะ

คำตอบดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์พนักงานร้านค้าแนะนำให้ทำบัตรสมาชิก จากคำตอบดังกล่าวเห็นได้ว่า ผู้พูดได้อธิบายว่าตนมาจากประเทศจีน ไม่ใช่คนไทย และอยู่ประเทศไทยได้ไม่นาน ฉะนั้น จึงไม่จำเป็นต้องทำบัตรสมาชิก เหตุผลนี้มีความพิเศษอย่างชัดเจน เนื่องจากใช้ได้ในกลุ่มผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนโดยเฉพาะและเป็นเหตุผลที่คู่สนทนายอมรับได้ สามารถทำให้ผู้พูดตอบปฏิเสธได้อย่างสมหวัง อย่างไรก็ตาม สังเกตว่าผู้พูดเลือกแสดงเหตุผลแบบละเอียด ทั้งการบอกข้อจำกัดเรื่องการซื้อของ ความเป็นผู้ซื้อชาวต่างชาติ และกรอบระยะเวลาที่จะมาซื้อของได้ แสดงให้เห็นว่า ผู้เรียนภาษาไทยชาว

เงินก็อาจจะไม่ต้องการให้ถ้อยคำที่พูดฟังดูห้วนเกินไป แม้จะเป็นการปฏิเสธพนักงานขาย
ของตนเองไม่รู้จัก

2.3 กลวิธีเกี่ยวกับทางเลือก

กลวิธีเกี่ยวกับทางเลือก หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดบอกทางเลือกหรือความต้องการ
ของตนให้คู่สนทนาทราบ แบ่งเป็นกลวิธีย่อย 5 กลวิธี ได้แก่ กลวิธีการบอกความต้องการ
ของตนที่เป็นทางเลือกอื่น กลวิธีการเสนอแนวทางอื่น กลวิธีการถามถึงตัวเลือกอื่น กลวิธี
การขออนุญาตใช้ทางเลือกอื่น และกลวิธีการถามเพื่อยืนยันทางเลือกของตน รายละเอียด
ดังต่อไปนี้

2.3.1 กลวิธีการบอกความต้องการของตนที่เป็นทางเลือกอื่น

กลวิธีการบอกความต้องการของตนที่เป็นทางเลือกอื่น หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูด
บอกกับคู่สนทนาว่าตนต้องการอะไรหรือจะอย่างไร ซึ่งการกระทำนั้นจะไม่ได้เป็นการ
กระทำที่คู่สนทนาแนะนำให้ ดังตัวอย่างคำตอบ

(9) หนูวันนี้อยากกินอาหารอื่น เมนูที่พี่แนะนำพรุ่งนี้หนูลองนะคะ

คำตอบดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์รุ่นพี่แนะนำเมนูอาหารให้ จะเห็นว่า ผู้
พูดได้แสดงความต้องการของตนด้วยถ้อยคำส่วนต้น ซึ่งสื่อความหมายว่า ผู้พูดจะไม่เลือก
เมนูที่คู่สนทนาแนะนำให้ เนื่องจากมีความประสงค์อยากจะทำอาหารเมนูอื่นมา
รับประทาน

2.3.2 กลวิธีการขออนุญาตใช้ทางเลือกอื่น

กลวิธีการขออนุญาตใช้ทางเลือกอื่น หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวขอร้องหรือขอ
อนุญาตทำสิ่งที่ผู้พูดต้องการ ดังตัวอย่างคำตอบ

(10) รุ่งพี่ หนูไม่ชอบกินอาหารนี้ หนูขอสั่งอาหารอื่นได้ไหมคะ

จากตัวอย่างคำตอบเห็นได้ว่า ผู้พูดใช้การขอร้องมาแสดงความต้องการของตนเอง อาจกล่าวได้ว่า เป็นการบอกทางเลือกร้อยอย่างอ้อมค้อมอีกแบบหนึ่ง นอกจากนี้ การใช้กลวิธีนี้ยังแสดงให้เห็นว่า ผู้พูดเคารพคู่สนทนา และให้ความสำคัญต่อการรักษาความสัมพันธ์กับคู่สนทนาด้วย

2.3.3 กลวิธีการเสนอแนวทางอื่น

กลวิธีการเสนอแนวทางอื่น หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดเสนอตัวเลือกอื่นให้คู่สนทนาทราบหรือพิจารณา ดังตัวอย่างคำตอบ

(11) น้องคะ วันนี้ฉันไม่อยากกินอาหารนี้ เราจะสั่งต่างกันเถอะ

เห็นได้ว่า เนื่องจากผู้พูดไม่อยากรับประทานอาหารที่คู่สนทนาแนะนำ ผู้พูดจึงเสนอว่าต่างคนต่างสั่งอาหารที่ตัวเองอยากรับประทาน ซึ่งการเสนอแบบนี้ทำให้คู่สนทนาสามารถเลือกอาหารตามใจชอบ ถือได้ว่าเป็นการเสนอทางเลือกที่ให้ความอิสระแก่ทุกคนในการตัดสินใจ

2.3.4 กลวิธีการถามถึงตัวเลือกอื่น

กลวิธีการถามถึงตัวเลือกอื่น หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดตั้งคำถามเพื่อแสวงหาคำแนะนำอื่นจากคู่สนทนา ดังตัวอย่างคำตอบ

(12) ขอโทษนะคะ ฉันไม่ชอบเมนูนี้ค่ะ ยังมีอันไหม

จากตัวอย่างดังกล่าวเห็นได้ว่า ผู้พูดไม่ยอมรับคำแนะนำของคู่สนทนาโดยใช้คำถามเพื่อแสวงหาตัวเลือกอื่น แสดงให้เห็นว่า อาหารที่คู่สนทนาแนะนำให้ไม่ได้เป็นตัวเลือกที่ผู้พูดสนใจ อย่างไรก็ตาม การที่ถามถึงตัวเลือกอื่นสามารถทำให้การสนทนา

ดำเนินต่อไปได้ และยังสามารถช่วยรักษาความสัมพันธ์กับคู่สนทนาได้ เนื่องจากการใช้กลวิธีนี้แสดงให้คู่สนทนาเห็นว่า ผู้พูดต้องการคำแนะนำอื่นจากคู่สนทนา

2.3.5 กลวิธีการถามเพื่อยืนยันทางเลือกของตน²

กลวิธีการถามยืนยันทางเลือกของตน หมายถึง ผู้พูดถามถึงตัวเลือกที่ผู้พูดมีความประสงค์จะเลือก โดยการถามนั้นไม่ได้หวังคำตอบจากคู่สนทนา แต่เป็นการยืนยันตัวเลือกของผู้พูดให้คู่สนทนาทราบ ดังตัวอย่างคำตอบ

(13) เสื้ออีกตัวไม่สวยหรือ

คำตอบดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์เพื่อนสนิทแนะนำเสื้อให้ และกลวิธีนี้ได้ปรากฏในคำตอบของผู้พูดภาษาไทยโดยเฉพาะเท่านั้น จะเห็นว่า ผู้พูดได้ถามกลับไปที่ “เสื้ออีกตัวไม่สวยหรือ” จากคำอธิบายเพิ่มเติมของผู้พูด การที่ผู้พูดถามแบบนี้ผู้พูดไม่ได้ต้องการคำตอบจากคู่สนทนา แต่เป็นการใช้ประโยคคำถามเพื่อยืนยันตัวเลือกของตนให้คู่สนทนารับรู้

2.4 กลวิธีการเลื่อน

กลวิธีการเลื่อน หมายถึง ผู้พูดเลื่อนการทำตามคำแนะนำของคู่สนทนาหรือผิดเวลาที่จะตอบรับคำแนะนำ ซึ่งพบว่ามีความถี่ 3 กลวิธี ได้แก่ กลวิธีการเลื่อนการทำตามคำแนะนำไปในอนาคต กลวิธีการเลื่อนการทำตามคำแนะนำโดยเสนอเงื่อนไข และกลวิธีการเลื่อนให้คำตอบ รายละเอียดดังต่อไปนี้

² กลวิธีนี้ปรากฏเฉพาะในกลุ่มผู้พูดภาษาไทย ผู้วิจัยจึงได้นำเสนอตัวอย่างจากผู้พูดภาษาไทย

2.4.1 กลวิธีการเลื่อนการทำตามคำแนะนำไปในอนาคต

กลวิธีการเลื่อนการทำตามคำแนะนำไปในอนาคต หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดบอกกับคู่สนทนาว่าจะทำตามคำแนะนำของคู่สนทนาช่วงเวลาใดช่วงเวลาหนึ่งในอนาคตข้างหน้า พบการใช้ถ้อยคำเช่น “ครั้งหน้า” “คราวหน้า” หรือ “วันหลัง” ดังตัวอย่างคำตอบ

(14) ฉันขอโทษ ฉันไม่มีเวลา ฉันต้องเตรียมตัวสอบ และฉันจะเข้าร่วมหลังจากสอบเสร็จ

คำตอบข้างต้นปรากฏในสถานการณ์เพื่อนร่วมชั้นแนะนำให้เข้าร่วมชมรมภาษาอังกฤษ สังเกตได้ว่า ผู้พูดได้ให้เหตุผลว่าต้องเตรียมสอบ จากนั้น ได้กล่าวตอบเลื่อนที่จะทำตามคำแนะนำของคู่สนทนาในอนาคต อย่างไรก็ตาม ถ้อยคำ “ฉันจะเข้าร่วมหลังจากสอบเสร็จ” อาจทำให้คู่สนทนาเข้าใจผิดว่าเป็นการสัญญาจะเข้าร่วมชมรมแน่นอน

2.4.2 กลวิธีการเลื่อนการทำตามคำแนะนำโดยเสนอเงื่อนไข

กลวิธีการเลื่อนการทำตามคำแนะนำโดยเสนอเงื่อนไข หมายถึง ผู้พูดกล่าวเลื่อนที่จะทำตามคำแนะนำของคู่สนทนาด้วยเงื่อนไขบางอย่าง การใช้กลวิธีนี้แสดงว่าผู้พูดไม่ได้ปฏิเสธโดยสิ้นเชิง แต่ผู้พูดก็ไม่อาจตอบรับที่จะทำตามคำแนะนำได้ในบริบทสถานการณ์นี้ กลวิธีนี้สามารถสังเกตได้จากการปรากฏของคำศัพท์ “หาก” หรือ “ถ้า” ดังตัวอย่างคำตอบ

(15) ฉันไม่ได้ชื่อของที่นั่งบ่อยมาก ฉันทำมันต่อไปถ้าฉันต้องการมัน

คำตอบข้างต้นปรากฏในสถานการณ์พนักงานแนะนำให้ทำบัตรสมาชิก ถ้อยคำ “ฉันทำมันต่อไปถ้าฉันต้องการมัน” แสดงให้เห็นว่า ถ้าผู้พูดต้องการก็จะมาทำบัตร ซึ่งเป็นการตอบว่าจะทำตามคำแนะนำในอนาคตพร้อมเงื่อนไขบางประการ คือ “ถ้า” และ

“ต้องการ” แต่ที่จริงแล้ว คู่สนทนาก็สามารถตีความได้ว่าผู้พูดอาจจะไม่ได้อยู่ในสถานการณ์ที่ “ต้องการ” ก็ได้ เพราะผู้พูดไม่ได้มาบอຍ

2.4.3 กลวิธีการเลื่อนให้คำตอบ

กลวิธีการเลื่อนให้คำตอบ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดแสดงให้เห็นว่า ยังไม่พร้อมจะให้คำตอบ และต้องขอใช้เวลาพิจารณาหรือตัดสินใจอีกครั้ง แสดงให้เห็นว่า คำแนะนำของผู้พูดไม่ได้เป็นสิ่งที่ผู้พูดต้องการ ณ ขณะเวลานั้น ดังตัวอย่างคำตอบ

(16) ขอขอบคุณ ฉันกำลังดูอันอื่นอยู่

คำตอบดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์ร้านน้องที่ร่วมงานแนะนำเมนูอาหารให้เห็นได้ว่า หลังจากกล่าวขอบคุณ ผู้พูดได้บอกกับคู่สนทนาว่า “กำลังดูอันอื่นอยู่” ซึ่งสื่อความหมายว่า ผู้พูดยังไม่พร้อมที่จะตอบรับหรือตอบปฏิเสธคำแนะนำของคู่สนทนา เนื่องจากต้องการเวลาเลือกดูอาหารตามที่ตนชอบหรือต้องการ

2.5 กลวิธีการประเมิณคำแนะนำ

กลวิธีการประเมิณคำแนะนำ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดแสดงให้เห็นว่าตนเองให้ค่าหรือกำหนดคุณค่าของคำแนะนำไปในเชิงลบ ดังตัวอย่างคำตอบ

(17) รู้สึกว่ามีอะไรน่ากินนะคะ เราไปหาร้านอื่นได้ไหมคะ

คำตอบดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์ร้านพี่ที่ร่วมงานแนะนำอาหารให้ สังเกตได้ว่า ผู้พูดได้แสดงการให้ค่าแบบไม่พึงประสงค์ต่อคำแนะนำของคู่สนทนาอย่างชัดเจน ถ้อยคำดังกล่าวอาจทำให้คู่สนทนายารู้สึกถูกคุกคามหน้าเป็นอย่างมาก เนื่องจากอาหารที่คู่สนทนาแนะนำต้องเป็นอาหารที่คู่สนทนายาคิดว่าอร่อยหรือชื่นชอบ ดังนั้น การที่ผู้พูดแสดงความคิดเห็นเชิงลบอย่างรุนแรงเช่นนี้มีโอกาสสูงมากที่จะทำให้คู่สนทนาเสียใจหรือไม่พอใจ จนอาจทำลายความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาได้

2.6 กลวิธีการแสดงความเห็นต่าง

กลวิธีการแสดงความเห็นต่าง หมายถึง ผู้พูดแสดงความคิดหรือความเห็นที่แตกต่างจากคำแนะนำของคู่สนทนา ดังตัวอย่างคำตอบ

(18) คิดว่าเหมาะสมกับเสื้อตัวนี้มากกว่า

คำตอบดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์เพื่อนสนิทแนะนำให้ซื้อเสื้อตัวที่ผู้พูดไม่ชอบ เห็นได้ว่า ผู้พูดได้แสดงความเห็นต่างจากเพื่อนสนิท กล่าวคือ เพื่อนสนิทให้ผู้พูดซื้อเสื้อตัวที่สองเนื่องจากเพื่อนสนิทมองว่าเสื้อตัวที่สองเหมาะสมกับผู้พูดมากกว่า แต่ผู้พูดกลับคิดว่าเสื้อตัวนั้นเหมาะกับคู่สนทนามากกว่า ซึ่งเป็นการแสดงความเห็นแตกต่างไปจากเพื่อนสนิท นอกจากนี้ ถ้อยคำของผู้พูดยังแสดงให้เห็นว่าผู้พูดจะไม่ซื้อเสื้อตัวที่สองเพราะเสื้อไม่ได้เหมาะกับตัวเอง

2.7 กลวิธีการสั่ง

กลวิธีการสั่ง หมายถึง ผู้พูดแสดงเจตนาให้คู่สนทนาปฏิบัติตามสิ่งที่ผู้พูดกล่าว ดังตัวอย่างคำตอบ

(19) ขอโทษนะพี่ หนูไม่ชอบเมนูนี้ค่ะ ไม่ต้องแนะนำแล้วค่ะ ขอคุณนะพี่

คำตอบดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์รุ่นพี่ที่ร่วมงานแนะนำเมนูอาหารให้ เห็นได้ว่า ผู้พูดได้ขึ้นต้นด้วยกลวิธีการขอโทษ ต่อจากนั้น ได้ปฏิเสธโดยตรงไปตรงมาด้วยคำพูด “หนูไม่ชอบเมนูนี้ค่ะ” และตามด้วยถ้อยคำแสดงการสั่ง “ไม่ต้องแนะนำแล้วค่ะ” จากนั้นจึงปิดท้ายด้วยถ้อยคำ “ขอคุณนะพี่” ถึงแม้ผู้พูดได้กล่าวขอโทษและได้กล่าวขอบคุณ แต่ถ้อยคำ “ไม่ต้องแนะนำแล้วค่ะ” เหมือนเป็นการขัดขวางไม่ให้คู่สนทนากระทำการแนะนำอีกต่อไป อาจทำให้คู่สนทนาเสียความรู้สึก ผู้พูดได้ให้คำอธิบายเพิ่มเติมว่า “เพราะฉันไม่ชอบเมนูนี้ค่ะ แม้ว่ามีคนแนะนำแล้ว ฉันก็ไม่ชอบด้วย ฉันอยาก

แสดงความคิดเห็นของตนเองค่ะ” ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้พูดให้ความสำคัญกับความรู้สึกของ
ตนมากกว่า

2.8 กลวิธีการถามข้อมูลเพิ่มเติม

กลวิธีการถามข้อมูลเพิ่มเติม หมายถึง ผู้พูดสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับสิ่งที่คู่
สนทนาแนะนำเพิ่มเติม ดังตัวอย่างคำตอบ

(20) ยังมีสิทธิอื่นไหม

จากตัวอย่างเห็นได้ว่า ผู้พูดได้ถามพนักงานร้านค้าว่าบัตรสมาชิกที่พนักงาน
แนะนำนั้นยังมีสิทธิประโยชน์อื่นหรือไม่ ถ้อยคำนี้อาจทำให้คู่สนทนาเข้าใจว่า ผู้พูดสนใจ
ที่จะทำบัตรสมาชิก อย่างไรก็ดี ผู้พูดได้ให้คำอธิบายเพิ่มเติมว่าการที่ผู้พูดเลือกตอบเช่นนี้
เป็นเพราะ “ปฏิเสธตรงไม่ค่อยดี แต่ตนเองก็ไม่อยากทำ ก็เลยใช้วิธีการถามนี้” จาก
คำอธิบายดังกล่าวคาดการณ์ได้ว่า หากมีสิทธิประโยชน์เพิ่มเติม ผู้พูดก็อาจหาข้ออ้างอื่น
มาปฏิเสธ หากไม่มี ก็สามารถปฏิเสธด้วยเหตุผลว่า บัตรสมาชิกมีสิทธิประโยชน์ไม่มาก
ฉะนั้น จะไม่ทำบัตรสมาชิกนั้น

2.9 กลวิธีการแสดงความรู้สึกเสียตายน

กลวิธีการแสดงความเสียตายน หมายถึง ผู้พูดแสดงความรู้สึกที่ไม่อยากให้เสียไป
ดังตัวอย่างคำตอบ

(21) น่าเสียดาย ฉันก็อยากไปดูเหมือนกัน แต่ฉันมีอย่างอื่นรออยู่

คำตอบดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์เพื่อนร่วมชั้นแนะนำให้เข้าร่วมชมรม
ภาษาอังกฤษ สังเกตได้ว่า การใช้ถ้อยคำแสดงความเสียตายนสามารถทำให้คู่สนทนา
ทราบได้ว่าผู้พูดจะไม่ทำตามคำแนะนำ จากตัวอย่างนี้จะเห็นว่าการที่ผู้พูดไม่ทำตาม

คำแนะนำของคู่สนทนาไม่ใช่เพราะไม่อยากทำ แต่เพราะมีเหตุผลบางอย่างที่ทำให้ผู้พูดไม่สามารถทำตามคำแนะนำของคู่สนทนาได้

2.10 กลวิธีการแสดงหลักการของตน

กลวิธีการแสดงหลักการของตน หมายถึง ผู้พูดยืนยันความคิดหรือหลักการของตน ซึ่งความคิดหรือหลักการของผู้พูดอาจจะขัดหรือไม่ตรงกับคำแนะนำที่คู่สนทนาหวังให้ผู้พูดทำตาม ดังตัวอย่างคำตอบ

(22) ฉันชอบที่จะทำตามความคิดของฉัน

คำตอบดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์เพื่อนสนิทแนะนำให้ซื้อเสื้อตัวที่สอง แต่ผู้พูดชอบเสื้อตัวแรก สังเกตได้ว่า ถึงแม้คู่สนทนาได้แนะนำเสื้อตัวที่สองให้ผู้พูด แต่ผู้พูดก็ยังยืนยันหลักการของตนว่า “จะทำตามความคิดของฉัน” ซึ่งหมายถึงผู้พูดจะเลือกซื้อเสื้อตัวแรกเหมือนเดิม อาจกล่าวได้ว่า กลวิธีนี้ถือได้ว่าเป็นกลวิธีที่แสดงความเป็นปัจเจกของผู้พูด

2.11 กลวิธีกึ่งตอบรับกึ่งปฏิเสธ

กลวิธีกึ่งตอบรับกึ่งปฏิเสธ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดแสดงการยอมรับหรือแสดงความประสงค์ที่จะทำตามคำแนะนำของคู่สนทนาก่อน แล้วใช้คำว่า “แต่” ซึ่งเป็นคำศัพท์ที่แสดงความขัดแย้งมาตอบปฏิเสธ กลวิธีนี้สามารถสังเกตได้จากโครงสร้าง “อยาก...แต่...” หรือ “...ได้...แต่...” ดังตัวอย่างคำตอบ

(23) น่าเสียดาย ฉันก็อยากไปเหมือนกัน แต่ฉันมีอย่างอื่นรออยู่

คำตอบข้างต้นปรากฏในสถานการณ์เพื่อนร่วมชั้นแนะนำให้เข้าร่วมชมรมภาษาอังกฤษ เห็นได้ว่า ผู้พูดได้แสดงความเสียดายก่อน และได้บอกว่าผู้พูดเองมีความ

ประสงค์อยากจะเข้าร่วม แต่มีธุระอื่น ๆ รออยู่ต้องไปทำ ฉะนั้น จึงไม่สามารถทำตามคำแนะนำของคู่สนทนาได้

2.12 กลวิธีการเลี่ยง

กลวิธีการเลี่ยง หมายถึง ผู้พูดพยายามหลีกเลี่ยงที่จะแสดงความเห็นต่อคำแนะนำของคู่สนทนา รวมถึงหลีกเลี่ยงการแสดงความต้องการหรือความชอบของตนออกมาโดยตรง ในงานวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยพบกลวิธีการเลี่ยง 4 กลวิธี ได้แก่ กลวิธีการให้คู่สนทนาตัดสินใจ กลวิธีการเบี่ยงประเด็น กลวิธีการเปลี่ยนหัวเรื่อง และกลวิธีการพูดล้อเล่น รายละเอียดดังต่อไปนี้

2.12.1 กลวิธีการให้คู่สนทนาตัดสินใจ

กลวิธีการให้คู่สนทนาตัดสินใจ หมายถึง ผู้พูดบอกให้คู่สนทนาตัดสินใจหรือทำตามใจชอบ แต่ผู้พูดเองจะไม่ทำตามคำแนะนำของคู่สนทนา ดังตัวอย่างคำตอบ

(24) ฉันว่าฉันไม่ชอบมันเท่าไร น้องเลือกเลย

ตัวอย่างดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์รุ่นน้องที่ร่วมงานแนะนำเมนูอาหารให้เห็นได้ว่า ผู้พูดได้บอกว่าไม่ชอบอาหารที่คู่สนทนาแนะนำ แล้วให้คู่สนทนาเป็นคนสั่งหรือเป็นคนตัดสินใจ ถือเป็นการปฏิเสธคำแนะนำแบบอ้อม อย่างไรก็ตาม คำตอบแบบนี้ก็ไม่ได้หมายความว่าผู้พูดยอมรับหรือเห็นด้วยกับคู่สนทนา ผู้พูดอาจมีวัตถุประสงค์เพื่อหลีกเลี่ยงการขัดแย้งกับคู่สนทนา เนื่องจากการใช้กลวิธีนี้จะเน้นความต้องการของคู่สนทนาเป็นหลัก นอกจากนี้ ยังเป็นการแสดงการให้เกียรติคู่สนทนาด้วย

2.12.2 กลวิธีการเบี่ยงประเด็น

กลวิธีการเบี่ยงประเด็น หมายถึง ผู้พูดให้คำตอบในขอบเขตที่เกี่ยวข้องกับสิ่งที่คู่สนทนาแนะนำ แต่ไม่ได้ตรงประเด็นอย่างชัดเจน ดังตัวอย่างคำตอบ

(25) ช่วงนี้นั่นไม่ได้กินเยอะ

คำตอบดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์ที่แนะนำเมนูอาหารให้ เห็นได้ว่า ผู้พูดไม่ได้ตอบเกี่ยวกับอาหารที่คู่สนทนาแนะนำ แต่ได้บอกถึงพฤติกรรมการกินของตนว่าช่วงนี้รับประทานได้ไม่มาก ซึ่งเป็นถ้อยคำที่สื่อความหมายเป็นนัยว่า ไม่สั่งอาหารนั้นก็เพราะตนไม่ได้รับประทานอาหารในปริมาณมาก

2.12.3 กลวิธีการเปลี่ยนหัวเรื่อง

กลวิธีการเปลี่ยนหัวเรื่อง หมายถึง ผู้พูดกล่าวถึงเรื่องที่ไม่มีความสัมพันธ์กับสิ่งที่คู่สนทนาแนะนำ ดังตัวอย่างคำตอบ

(26) ขอบใจนะ แต่ฉันไม่ค่อยชอบนะ คุณมีอะไรชอบไหม เราไปเดินเลือกต่อไปซิ

สังเกตได้ว่า หลังจากบอกว่าไม่ชอบเสื้อที่คู่สนทนาแนะนำ ผู้พูดได้เปลี่ยนประเด็นไปถามถึงความชอบของคู่สนทนา ถ้อยคำส่วนนี้สื่อความหมายว่า ผู้พูดไม่ได้นึกถึงแต่ผู้พูดเอง แต่ยังให้ความสนใจและความสำคัญต่อคู่สนทนาด้วย นอกจากนี้ การใช้กลวิธีนี้ยังสามารถช่วยดึงความสนใจของคู่สนทนาไปสู่เรื่องคุยหรือประเด็นใหม่ ทำให้การปฏิสนธิของผู้พูดประสบความสำเร็จได้อย่างที่คิด

2.12.4 กลวิธีการพูดล้อเล่น³

กลวิธีการพูดล้อเล่น หมายถึง ผู้พูดตอบปฏิเสธด้วยถ้อยคำที่ช่วยสร้างอารมณ์ขันขึ้นให้เกิดขึ้นระหว่างการสนทนา ดังตัวอย่างคำตอบ

(27) ไม่มีตั้งค์ ซื่อให้หน้อยติ

กลวิธีการพูดล้อเล่นปรากฏพบในคำตอบของผู้พูดภาษาไทยและผู้พูดภาษาจีนกลาง ไม่พบปรากฏในคำตอบของกลุ่มผู้เรียนภาษาไทยชาวจีน ตัวอย่างข้างต้นปรากฏในสถานการณ์เพื่อนสนิทแนะนำสื่อให้ เห็นได้ว่า ผู้พูดได้ปฏิเสธด้วยเหตุผล “ไม่มีตั้งค์” และตามด้วยถ้อยคำที่แสดงให้เห็นว่าเป็นการพูดล้อเล่นว่า “ซื่อให้หน้อยติ” ซึ่งผู้พูดได้อธิบายว่า เป็นการทิ้งความกวนแบบน่ารักเพื่อให้เพื่อนเอ็นดูผู้พูด แสดงให้เห็นว่า การพูดล้อเล่นหรือการพูดหยอกล้อเป็นการแสดงความสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนา

2.13 กลวิธีการเอาตัวออกจากสถานการณ์

กลวิธีการเอาตัวออกจากสถานการณ์ หมายถึง ผู้พูดบอกให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่คู่สนทนาต้องการหรือชอบโดยไม่ต้องนึกถึงผู้พูด ดังตัวอย่างคำตอบ

(28) พวกนายไปเถอะ

คำตอบนี้ปรากฏในสถานการณ์เพื่อนร่วมชั้นแนะนำให้เข้าร่วมชมรมภาษาอังกฤษ เห็นได้ว่า ผู้พูดบอกกับคู่สนทนาว่า “พวกนายไปเถอะ” ถ้อยคำนี้ตีความได้ว่าหากเพื่อนมีความประสงค์หรือสนใจจะเข้าร่วมชมรมนั้น ให้เพื่อนสมัครเข้าร่วมกันเลย ถือเป็นการปฏิเสธโดยอ้อมแบบขอเอาตัวเองออกจากสถานการณ์ของผู้พูด

³ กลวิธีนี้ปรากฏเฉพาะในกลุ่มผู้พูดภาษาไทย และผู้พูดภาษาจีนกลาง ผู้วิจัยได้นำเสนอตัวอย่างจากผู้พูดภาษาไทย

2.14 กลวิธีการใช้คำพูดติดปาก

กลวิธีการใช้คำพูดติดปาก หมายถึง ผู้พูดใช้คำพูดติดปากซึ่งเป็นถ้อยคำที่คนในสังคมนั้น ๆ ใช้กันทั่วไปเพื่อสื่อความหมายบางอย่าง ดังตัวอย่างคำตอบ

(29) ไม่เป็นไรค่ะ ขอบคุณค่ะ

คำตอบดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์พนักงานร้านค้าแนะนำให้ทำบัตรสมาชิก เห็นได้ว่า มีคำว่า “ไม่เป็นไร” ปรากฏในคำตอบ ซึ่ง “ไม่เป็นไร” เป็นคำพูดติดปากที่ใช้เป็นถ้อยคำตอบกลับในภาษาไทย ญัฐพร พานโพธิ์ทอง และศิริพร ภักดีผาสุข (Panpothong & Phakdeephassook, 2014) ได้อธิบายว่า คำว่า “ไม่เป็นไร” สามารถใช้ตอบการขอโทษและการขอบคุณได้ นอกจากนี้ ยังใช้ในการปลอบใจ การยุติความขัดแย้ง และการปฏิเสธได้ เมื่อผู้พูดต้องการปฏิเสธ คำว่า “ไม่เป็นไร” ดูเหมือนจะเป็นคำตอบที่ผู้พูดได้คิดใคร่ครวญแล้ว ต่างจากปฏิเสธด้วยถ้อยคำ “ไม่ต้อง” ซึ่งจะ使人รู้สึกหงุดหงิดและไม่สุภาพมากกว่า

2.15 กลวิธีการกลบเกลื่อน

กลวิธีการกลบเกลื่อน หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดปฏิเสธคำแนะนำด้วยการใช้รูปภาษาที่ทำให้ระดับของน้ำหนักรับการปฏิเสธดูเบาลง เป็นการหลีกเลี่ยงการกล่าวปฏิเสธอย่างตรงไปตรงมา ดังตัวอย่างคำตอบ

(30) ขอบคุณมาก แต่ฉันไม่ค่อยอยากไปค่ะ

คำตอบดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์เพื่อนร่วมชั้นแนะนำให้เข้าร่วมชมรมภาษาอังกฤษ จะเห็นว่า ผู้พูดได้แสดงความรู้สึกขอบคุณกับคู่สนทนา จากนั้น ได้บอกว่าการเข้าร่วมชมรมที่คู่สนทนาแนะนำ ซึ่งผู้พูดได้ใช้ถ้อยคำ “ไม่ค่อย” มาช่วยลดความตรงไปตรงมาของการปฏิเสธ

2.16 กลวิธีการถามแบบไม่ต้องการคำตอบ

กลวิธีการถามแบบไม่ต้องการคำตอบ หมายถึง ผู้พูดถามแต่ไม่ได้ต้องการคำตอบจากคู่สนทนา และคำถามของผู้พูดแสดงให้เห็นว่า ผู้พูดไม่ได้มีความประสงค์ที่จะตอบรับคำแนะนำของคู่สนทนา ดังตัวอย่างคำตอบ

(31) จริงหรือ แต่ฉันคิดว่าตัวนี้สวยกว่า

คำตอบดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์เพื่อนสนิทแนะนำเสื้อให้ เห็นได้ว่า ผู้พูดใช้ประโยคคำถามซึ่งเป็นลักษณะของคำถามเชิงวาทศิลป์ “จริงหรือ” เนื่องจากแท้จริงแล้ว ผู้พูดไม่ได้ต้องการคำอธิบายเพิ่มเติมหรือไม่ได้ต้องการให้คู่สนทนาตอบกลับมาว่าจริงหรือไม่ เพราะถ้อยคำส่วนหลัง “แต่ฉันคิดว่าตัวนี้สวยกว่า” ได้แสดงทางเลือกของผู้พูดอย่างชัดเจน

2.17 กลวิธีการแสดงความเสียใจ

กลวิธีการแสดงความเสียใจ หมายถึง ผู้พูดแสดงความรู้สึกเสียใจที่ไม่อาจทำตามคำแนะนำของคู่สนทนาได้ ดังตัวอย่างคำตอบ

(32) เสียใจด้วยนะ ดิฉันไม่ชอบเมนูนั้น เราสามารถเลือกหนึ่งใหม่ได้หรือไม่

คำตอบดังกล่าวได้มาจากคำตอบของผู้เรียนภาษาไทยชาวจีน สังเกตได้ว่า ผู้พูดได้ใช้ถ้อยคำ “เสียใจด้วยนะ” ในการตอบปฏิเสธ แต่ถ้อยคำ “เสียใจด้วย” ปกติจะใช้ในบริบทที่ต้องการแสดงความไว้อาลัยหรือความรู้สึกเสียใจต่อการสูญเสีย อาจกล่าวได้ว่า ผู้พูดใช้ถ้อยคำ “เสียใจด้วยนะ” ในการตอบปฏิเสธเพราะได้รับการถ่ายทอดจากภาษาแม่ เนื่องจาก “เสียใจด้วย” ในภาษาจีนสามารถแปลเป็นคำว่า “抱歉” ได้ และ “抱歉” ใช้ได้ในทั้งบริบทการกล่าวขอโทษทั่วไปและบริบทการแสดงความไว้อาลัยหรือความรู้สึกเสียใจต่อการสูญเสีย ฉะนั้น อาจทำให้ผู้พูดเกิดความเข้าใจผิดว่า “เสียใจด้วย” ที่แปลจาก

คำว่า “抱歉” ใช้ในสถานการณ์ที่แสดงการขอโทษเพื่อปฏิเสธหน้าที่ที่แนะนำเมนูอาหารให้ได้ด้วยเช่นกัน

2.18 การใช้ถ้อยคำเชิงปรัชญา⁴

กลวิธีการใช้ถ้อยคำเชิงปรัชญา หมายถึง ผู้พูดใช้ถ้อยคำที่แสดงให้เห็นหลักความจริงเพื่อมาสนับสนุนการปฏิเสธของตน ดังตัวอย่างคำตอบ

(33) ขอบคุนที่เลือกให้ฉัน ฉันเลือกตัวที่ฉันชอบดีกว่า ตัดสินใจผิดหรือถูกอย่างน้อยฉันก็เป็นคนตัดสินใจ

คำตอบดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์เพื่อนสนิทแนะนำเสื้อให้ เป็นคำตอบที่นำมาจากผู้พูดภาษาไทย เห็นได้ว่า หลังจากกล่าวขอบคุณและแสดงความต้องการของตนที่เป็นทางเลือกอื่นแล้ว ผู้พูดได้กล่าวเพิ่มเติมว่า “ตัดสินใจผิดหรือถูกอย่างน้อยฉันก็เป็นคนตัดสินใจ” แสดงให้เห็นว่า ผู้พูดมีความประสงค์จะซื้อเสื้อตัวที่ชอบมากกว่าและยอมรับผิดชอบผลที่ตามมาจากการตัดสินใจ

2.19 กลวิธีการใช้สำนวนภาษาแบบชาวบ้าน⁵

กลวิธีการใช้สำนวนภาษาแบบชาวบ้าน หมายถึง ผู้พูดใช้สำนวนภาษาแบบชาวบ้านเพื่อแสดงการปฏิเสธแบบอ้อม ดังตัวอย่างคำตอบ

⁴ กลวิธีนี้ปรากฏเฉพาะในกลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทย ผู้วิจัยจึงได้นำเสนอตัวอย่างจากผู้พูดภาษาไทย

⁵ คำว่า “สำนวนภาษาแบบชาวบ้าน” แปลจากภาษาจีน “俗话” ผู้วิจัยใช้คำแปลภาษาไทยตามพริยา สุรขจร (2558) “俗话” หมายถึง ถ้อยคำที่ชาวบ้านนิยมพูดกันทั่ว และมีโครงสร้างที่ค่อนข้างตายตัว

(34) 心有余而力不足。

Xīn yǒu yú'ér lì bù zú.

ใจอยากทำแต่กำลังไม่พอ

คำตอบดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์เพื่อนร่วมชั้นแนะนำให้เข้าร่วมชมรมภาษาอังกฤษ กลวิธีนี้พบมีการปรากฏในคำตอบของผู้พูดภาษาจีนกลางโดยเฉพาะ เห็นได้ว่า ผู้พูดได้ใช้ 俗语 ซึ่งเป็นสำนวนแบบชาวบ้านในภาษาจีน โดยมีความหมายว่า “ใจอยากทำแต่กำลังไม่พอ” มาตอบปฏิเสธ การใช้สำนวนภาษาแบบชาวบ้านนี้ทำให้คู่สนทนาตีความได้ว่า ผู้พูดอยากจะเข้าร่วมด้วย แต่ก็ยังไม่พร้อมที่จะเข้าร่วมได้

2.20 กลวิธีการตำหนิ⁶

กลวิธีการตำหนิ หมายถึง ผู้พูดบอกให้คู่สนทนารู้ว่าคู่สนทนาให้คำแนะนำที่ไม่ได้แสดงถึงความใส่ใจหรือความเข้าใจในตัวผู้พูด ดังตัวอย่างคำตอบ

(35) 你不了解我了。

Nǐ bù liǎojiě wǒ le.

เธอไม่รู้ใจฉันเลย

ถ้อยคำดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์เพื่อนสนิทแนะนำให้ซื้อเสื้อตัวที่ผู้พูดไม่ชอบ เห็นได้ว่า ถ้อยคำของผู้พูดไม่ได้แสดงออกมาโดยตรงว่าผู้พูดชอบเสื้อตัวไหน แต่สามารถตีความได้ว่าผู้พูดไม่ชอบเสื้อตัวที่คู่สนทนาแนะนำ กล่าวคือ ผู้พูดบอกกับคู่สนทนาว่า “เธอไม่รู้ใจฉันเลย” ซึ่งเป็นการตำหนิผู้พูดว่าคู่สนทนาไม่ได้รู้ใจผู้พูดเท่าที่ควร จึงแนะนำเสื้อตัวที่ผู้พูดไม่ชอบมาให้ผู้พูด

⁶ กลวิธีนี้ปรากฏเฉพาะในกลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาจีนกลาง ผู้วิจัยจึงได้นำเสนอตัวอย่างจากผู้พูดภาษาจีนกลาง

กลวิธีการตอบปฏิเสธแบบอ้อมที่พบจากกลุ่มตัวอย่าง มีความถี่และร้อยละการปรากฏจากมากไปหาน้อย ดังตารางต่อไปนี้ (เรียงตามความถี่ที่ปรากฏในคำตอบของผู้เรียนภาษาไทยชาวจีน)

ตารางที่ 3 การเปรียบเทียบกลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบอ้อม

กลุ่มตัวอย่าง กลวิธีการปฏิเสธ คำแนะนำแบบอ้อม	ผู้เรียนภาษาไทย ชาวจีน		ผู้พูดภาษาไทย		ผู้พูดภาษาจีนกลาง	
	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ
กลวิธีการให้เหตุผล	206	39.39	227	42.91	213	48.19
กลวิธีเกี่ยวกับทางเลือก	111	21.22	130	24.57	78	17.65
- กลวิธีการบอกความต้องการ ของตนที่เป็นทางเลือกอื่น	70	13.38	94	17.77	61	13.80
- กลวิธีการขออนุญาตใช้ ทางเลือกอื่น	18	3.44	13	2.65	-	-
- กลวิธีการถามถึงตัวเลือกอื่น	12	2.29	14	2.46	5	1.13
- กลวิธีการเสนอแนวทางอื่น	11	2.10	7	1.32	12	2.71
- กลวิธีการถามเพื่อยืนยัน ทางเลือกของตน	-	-	2	0.38	-	-
กลวิธีการขอโทษ	101	19.31	14	2.65	55	12.44
กลวิธีการเลื่อน	37	7.07	81	15.31	50	11.31
- กลวิธีการเลื่อนการทำตาม คำแนะนำไปในอนาคต	15	2.87	65	12.29	26	5.88
- กลวิธีการเลื่อนการทำตาม คำแนะนำโดยเสนอเงื่อนไข	13	2.49	2	0.38	12	2.71
- กลวิธีการเลื่อนให้คำตอบ	9	1.72	14	2.65	12	2.71
กลวิธีการแสดงความเห็นต่าง	26	4.97	5	0.95	4	0.90
กลวิธีการเอาตัวออกจาก สถานการณ์	10	1.91	7	1.32	1	0.23
กลวิธีการกลบเกลื่อน	8	1.53	1	0.19	9	2.04

วารสารภาษาและวรรณคดีไทย

กลุ่มตัวอย่าง กลวิธีการปฏิเสธ คำแนะนำแบบอ้อม	ผู้เรียนภาษาไทย ชาวจีน		ผู้พูดภาษาไทย		ผู้พูดภาษาจีนกลาง	
	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ
กลวิธีเลี่ยง	7	1.34	8	1.51	8	1.81
- กลวิธีการเบี่ยงประเด็น	4	0.76	4	0.76	3	0.68
- กลวิธีการให้คู่สนทนาตัดสินใจ	2	0.38	3	0.57	3	0.68
- กลวิธีการเปลี่ยนหัวเรื่อง	1	0.19	-	-	-	-
- กลวิธีการพูดล้อเล่น	-	-	1	0.19	2	0.45
กลวิธีการแสดงความเสียใจ	3	0.57	1	0.19	5	1.13
กลวิธีการแสดงความเสียใจ	3	0.57	-	-	-	-
กลวิธีที่ตอบรับทั้งปฏิเสธ	2	0.38	6	1.13	1	0.23
กลวิธีการประณามคำแนะนำ	2	0.38	3	0.57	3	0.68
กลวิธีการใช้คำพูดติดปาก	2	0.38	40	7.56	10	2.26
กลวิธีการถามแบบไม่ต้องการคำตอบ	2	0.38	3	0.57	1	0.23
กลวิธีการแสดงหลักการของตน	1	0.19	-	-	1	0.23
กลวิธีการสั่ง	1	0.19	-	-	-	-
กลวิธีการถามข้อมูลเพิ่มเติม	1	0.19	2	0.38	1	0.23
กลวิธีการใช้ถ้อยคำเชิงปรัชญา	-	-	1	0.19	-	-
กลวิธีการใช้สำนวนแบบชาวบ้าน	-	-	-	-	1	0.23
กลวิธีการดำเนิน	-	-	-	-	1	0.23
รวม	523	100	529	100	442	100

จากตารางดังกล่าวสังเกตได้ว่า ในกลุ่มกลวิธีการตอบปฏิเสธคำแนะนำแบบอ้อม ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนนิยมเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุด รองลงมา คือ กลวิธีเกี่ยวกับทางเลือก และกลวิธีการขอโทษ ตามลำดับ สำหรับผู้พูดภาษาไทย นิยมเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุด รองลงมา คือ กลวิธีเกี่ยวกับทางเลือก กลวิธีการเลื่อนตามลำดับ ส่วนผู้พูดภาษาจีนกลาง พบว่านิยมเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุด

รองลงมา คือ กลวิธีเกี่ยวกับทางเลือก กลวิธีการขอโทษ ตามลำดับ ซึ่งเหมือนกันกับผู้เรียนภาษาไทยชาวจีน จากข้อมูลข้างต้นเห็นได้ว่า กลุ่มตัวอย่างทั้งสามกลุ่มต่างก็นิยมเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุดในการปฏิเสธคำแนะนำ แต่เหตุผลที่ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนและผู้พูดภาษาจีนกลางให้ไว้จะดูละเอียดและหลากหลายกว่าผู้พูดภาษาไทย เช่น ในสถานการณ์ปฏิเสธคู่สนทนาแนะนำเมนูอาหารให้ พบผู้พูดภาษาไทยส่วนใหญ่จะให้เหตุผลว่าแพ้อาหารหรือไม่ชอบอาหารนั้น แต่ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนและผู้พูดภาษาจีนกลางจะเติมนื้อความหรือรายละเอียดในเหตุผลนั้น เช่น “เคยมารับประทานอาหารที่ร้านนี้แล้วรู้สึกไม่ชอบ” หรือกล่าวไปถึงบุคคลที่สาม เช่น คุณแม่เคยทำให้ซึมหรือเคยมีคนแนะนำให้แล้ว ซึ่งการให้เหตุผลดังกล่าวซึ่งเป็นการเล่าประสบการณ์ในการรับประทานอาหารนั้น เห็นได้ว่าผู้พูดพยายามเพิ่มความน่าเชื่อถือและน้ำหนักของเหตุผลเพื่อให้คู่สนทนารับรู้และยอมรับว่าผู้พูดจะไม่ทำตามคำแนะนำของคู่สนทนา

กลวิธีเกี่ยวกับทางเลือกเป็นกลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบอ้อมที่กลุ่มตัวอย่างทั้งสามกลุ่มนิยมเลือกใช้เป็นอันดับสอง เห็นได้ว่า ในกลุ่มกลวิธีนี้ ทั้งผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนและผู้พูดภาษาไทยได้เลือกใช้กลวิธีการขออนุญาตใช้ทางเลือกอื่นซึ่งไม่พบผู้พูดภาษาจีนกลางได้เลือกใช้กลวิธีนี้ แสดงให้เห็นว่า ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนมีจำนวนหนึ่งได้เข้าใจและมีความสามารถในการใช้ภาษาตามเจ้าของภาษา

กลวิธีการขอโทษเป็นกลวิธีที่ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนและผู้พูดภาษาจีนกลางนิยมเลือกใช้ในการปฏิเสธมากเป็นอันดับที่สาม ในขณะที่ผู้พูดภาษาไทยไม่ค่อยนิยมเลือกใช้กลวิธีนี้ในการปฏิเสธ ผู้วิจัยสันนิษฐานว่า สาเหตุที่ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนเลือกใช้กลวิธีนี้อาจได้รับอิทธิพลจากภาษาแม่ เนื่องจากผลงานวิจัยก่อนหน้านี้ก็ได้แสดงให้เห็นว่าชาวจีนนิยมเลือกใช้กลวิธีนี้ในการตอบปฏิเสธคนแปลกหน้า (Yan, 2007) และการตอบปฏิเสธวัจนกรรมที่แสดงการปรารถนาดี เช่น วัจนกรรมการชักชวน (Ren & Woodfield, 2016) เนื่องจากการปฏิเสธเป็นการกระทำที่ทำให้คู่สนทนารู้สึกไม่สบายใจ

เพื่อไม่ให้เกิดการปฏิเสธฟังดูกะทันหัน แข็งกระด้างเกินไป และหลีกเลี่ยงการเกิดปัญหาอื่น ถ้อยคำขอโทษในภาษาจีนจึงเป็นถ้อยคำที่จำเป็นสำหรับผู้พูด เพราะการใช้ถ้อยคำกล่าวขอโทษในการปฏิเสธเป็นวิธีหนึ่ง que แสดงการปฏิเสธได้อย่างสุภาพ (Hao, 2005) หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ การใช้กลวิธีนี้ในภาษาจีนสามารถแสดงเจตนาของผู้พูดที่ไม่ปฏิบัติตามข้อเสนอได้อย่างมีประสิทธิภาพโดยไม่ทำลาย “หน้า” ของคู่สนทนา (Chen et al., 1995)

นอกจากนี้ ยังเห็นได้ว่า กลวิธีการเลื่อนก็เป็นอีกกลวิธีหนึ่งที่กลุ่มตัวอย่างทั้งสามกลุ่มนิยมเลือกใช้ในการปฏิเสธคำแนะนำ แต่ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนเลือกใช้กลวิธีนี้น้อยกว่าผู้พูดภาษาไทยและผู้พูดภาษาจีนกลาง นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังสังเกตเห็นว่า สำหรับกลวิธีการเลื่อนการทำตามคำแนะนำไปในอนาคต ผู้พูดภาษาไทยนิยมเลือกใช้คำศัพท์ “คราวหน้า” “โอกาสหน้า” หรือ “วันหลัง” เป็นต้น แต่ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนมีจำนวนหนึ่งยังได้เลือกใช้คำศัพท์ที่ระบุเวลาอย่างชัดเจน เช่น “พรุ่งนี้” “หลังจากสอบเสร็จ” หรือ “หลังการสอบ” เป็นต้น นอกจากนี้ ยังพบว่าความถี่ที่ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนและผู้พูดภาษาจีนกลางเลือกใช้กลวิธีการเลื่อนการทำตามคำแนะนำโดยเสนอเงื่อนไขใกล้เคียงกัน จากการพิจารณาคำตอบพบว่า ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนนิยมเลือกใช้โครงสร้าง “ถ้ามีเวลา...” หรือ “ถ้ามีโอกาส...” มาแสดงการเลื่อนที่จะทำตามคำแนะนำในอนาคตพร้อมเงื่อนไข ส่วนผู้พูดภาษาจีนกลางนิยมใช้โครงสร้าง “有+时间/机会+ (的话)” (มี+เวลา/โอกาส+(ถ้า), ถ้ามีเวลา/โอกาส) มาแสดงการเลื่อนที่จะทำตามคำแนะนำในอนาคตพร้อมเงื่อนไข ผู้วิจัยสันนิษฐานว่า การที่ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีการเลื่อนการทำตามคำแนะนำโดยเสนอเงื่อนไขเป็นเพราะได้รับการถ่ายทอดจากภาษาแม่

นอกจากนี้ จากตารางยังเห็นได้ว่า ผู้พูดภาษาไทยกับผู้พูดภาษาจีนกลางมี การเลือกใช้กลวิธีการพูดล้อเล่นด้วย อย่างไรก็ตาม ไม่พบกลวิธีนี้ปรากฏในคำตอบของกลุ่มผู้เรียนภาษาไทยชาวจีน การใช้กลวิธีการพูดล้อเล่นสามารถช่วยสร้างอารมณ์ขันในการ

สนทนาได้และจะช่วยลดความรู้สึกไม่ดีที่เกิดจากการปฏิเสธ ผู้วิจัยมองว่า การที่ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนไม่ได้เลือกใช้กลวิธีนี้อาจเป็นเพราะผู้เรียนอ่อนไหวกับการปฏิเสธ นอกจากนี้ อาจยังไม่สามารถใช้ภาษาเป้าหมายที่ทำให้เกิดอารมณ์ขันได้อย่างเหมาะสมและเป็นธรรมชาติเหมือนกับเจ้าของภาษา

จากข้อมูลข้างต้นสรุปได้ว่า ทั้งผู้เรียนภาษาไทยชาวจีน ผู้พูดภาษาไทยและผู้พูดภาษาจีนกลางมีความคล้ายคลึงกันในการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบอ้อม แต่เนื่องจากภาษาแม่และความรู้ความสามารถในการใช้ภาษาเป้าหมายส่งผลกระทบต่อการใช้ภาษาของผู้เรียนภาษาไทยชาวจีน ทำให้บางกลวิธีหรือภาษาที่ใช้ในกลวิธีเดียวกันของผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนแตกต่างจากเจ้าของภาษา

3. กลวิธีเสริม

กลวิธีเสริมเป็นกลุ่มกลวิธีที่ช่วยประกอบกลวิธีหลักในการปฏิเสธ กลวิธีเสริมสามารถช่วยแสดงความรู้สึกหรือมารยาทได้ นอกจากนี้ กลวิธีเสริมต่าง ๆ อาจสามารถช่วยให้ผู้พูดปฏิเสธได้บรรลุผลมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ ในงานวิจัยนี้ พบกลวิธีย่อย 8 กลวิธี ได้แก่ กลวิธีการแสดงความเห็นพ้องกับคู่สนทนา กลวิธีการขอบคุณ กลวิธีการใช้คำเสริมช่วงหยุด กลวิธีการเชิญ กลวิธีการแสดงความรู้สึกปรารถนาดี กลวิธีการใช้คำตอบรับทราบ กลวิธีการเรียกขาน และกลวิธีการบอกกล่าว รายละเอียด ดังนี้

3.1 กลวิธีการแสดงความเห็นพ้องกับคู่สนทนา

กลวิธีการแสดงความเห็นพ้องกับคู่สนทนา หมายถึง ผู้พูดกล่าวเห็นด้วยหรือชื่นชมคำแนะนำของคู่สนทนา พบ 2 ประเภทย่อย ได้แก่ กลวิธีการแสดงความคิดเห็นเชิงบวกหรือความเห็นไปในทางเดียวกันกับคำแนะนำของคู่สนทนา และกลวิธีการชมคู่สนทนา รายละเอียดดังต่อไปนี้

3.1.1 กลวิธีการแสดงความคิดเห็นเชิงบวกหรือความเห็นไปในทางเดียวกับ คำแนะนำของคู่สนทนา ดังตัวอย่างคำตอบ

(36) เสื้อตัวนี้สวยจริง ๆ แต่ฉันคิดว่ามันไม่เหมาะสมกับฉัน

คำตอบดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์เพื่อนสนิทแนะนำเสื้อให้ เห็นได้ว่า ก่อนผู้พูดจะปฏิเสธคำแนะนำของคู่สนทนา ผู้พูดได้แสดงความเห็นพ้องกับคู่สนทนาด้วยถ้อยคำ “เสื้อตัวนี้สวยจริง ๆ” เพื่อสร้างความรู้สึกดีให้กับคู่สนทนา นอกจากนี้ การที่แสดงความเห็นพ้องยังสามารถช่วยลดการคุกคามหน้าของการปฏิเสธที่จะตามมาได้

3.1.2 กลวิธีการชมคู่สนทนา

กลวิธีการชมคู่สนทนา หมายถึง ผู้พูดกล่าวคำชมหรือยกย่องคู่สนทนา ดังตัวอย่างคำตอบ

(37) คำแนะนำของคุณพิสูจน์ว่า คุณมีรสนิยมสูง แต่ฉันชอบแบบเรียบ ๆ มากกว่า ขอคุณ

คำตอบดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์เพื่อนสนิทแนะนำเสื้อให้ เห็นได้ว่า ผู้พูดไม่ได้ให้ความเห็นหรือความรู้สึกต่อคำแนะนำของคู่สนทนาโดยตรง แต่เลือกกล่าวคำชมคู่สนทนาว่าคู่สนทนาเป็นคนที่มีความรสนิยม การชมคู่สนทนาแทนเสื้อที่คู่สนทนาเลือก แสดงให้เห็นว่า ผู้พูดให้ความสำคัญต่อคู่สนทนามากพอสมควร เพราะไม่ได้มองในระดับสิ่งของหรือวัตถุเท่านั้น หากแต่ยังแสดงความรู้สึกเชิงบวกไปถึงระดับบุคคล ซึ่งอาจช่วยให้คู่สนทนาเกิดความรู้สึกดีก่อนที่จะได้รับฟังคำปฏิเสธที่ตามมา

3.2 กลวิธีการขอบคุณ

กลวิธีการขอบคุณ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดแสดงความรู้สึกขอบคุณหรือซาบซึ้งใจต่อคู่สนทนา กลวิธีนี้จะทำให้คู่สนทนาทราบว่าผู้พูดสำนึกในน้ำใจของคู่สนทนา ดังตัวอย่างคำตอบ

(38) ขอบคุณมาก แต่หนูอยากกินอาหารอื่น

จากตัวอย่างคำตอบจะเห็นได้ว่า ผู้พูดได้ขึ้นต้นด้วยถ้อยคำขอบคุณ และได้ใช้คำวิเศษณ์ “มาก” เพื่อเพิ่มน้ำหนักของความรู้สึกขอบคุณ นอกจากนี้ ยังสังเกตได้ว่า ผู้พูดใช้กลวิธีการขอบคุณร่วมกับกลวิธีอื่น โดยมีคำเชื่อม “แต่” มาแสดงความแย้งความ ซึ่งสามารถทำให้คู่สนทนาเข้าใจเจตนาของผู้พูดได้

3.3 กลวิธีการใช้คำเสริมช่วงหยุด

กลวิธีการใช้คำเสริมช่วงหยุด หมายถึง ผู้พูดใช้คำเพื่อเสริมช่วงระยะเวลาที่ต้องการคิดทวนคำพูดของคู่สนทนาหรือคิดคำตอบของตน นอกจากนี้ คำเสริมช่วงหยุดเหล่านี้ยังสามารถแสดงให้เห็นถึงการเป็นผู้ฟังของผู้พูดเอง ดังตัวอย่างคำตอบ

(39) โอ้ ขอโทษค่ะ ฉันไม่ค่อยชอบงานนี้เท่าไร

จากตัวอย่างข้างต้นเห็นได้ว่า ผู้พูดมีการใช้คำเสริมช่วงหยุด “โอ้” ในถ้อยคำ ซึ่งการใช้คำเสริมช่วงหยุดสามารถช่วยผู้พูดขยายเวลาคิดคำตอบต่อไปได้ และบางครั้ง จะใช้เพื่อแสดงความลังเลใจ

3.4 กลวิธีการเชิญ

กลวิธีการเชิญ หมายถึง ผู้พูดโน้มน้าวใจให้คู่สนทนาทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งหรือไปที่ใดที่หนึ่งด้วยกัน ดังตัวอย่างคำตอบ

(40) น้อง ขอโทษนะคะ ฉันอยากกินอย่างอื่นวันนี้ แล้วฉันจะเชิญคุณไปทานอาหารเย็นวันนี้

จากตัวอย่างเห็นได้ว่า ผู้พูดได้แสดงทางเลือกของตนโดยตรง แต่ไม่ได้จบการสนทนาด้วยการแสดงทางเลือกของตนเท่านั้น หากแต่ยังชวนรุ่นน้องไปรับประทานอาหาร

อาหารเย็นด้วย ซึ่งถ้อยคำส่วนนี้แสดงให้เห็นว่า ผู้พูดพยายามแสดงความเป็นมิตรกับรุ่นน้องที่ร่วมงาน และแสดงให้เห็นว่าประสงค์ที่จะลดความรุนแรงของการปฏิเสธของตน

3.5 กลวิธีการแสดงความปรารถนาดี

กลวิธีการแสดงความปรารถนาดี หมายถึง ผู้พูดแสดงความคาดหวังที่คู่สนทนาจะรู้สึกพอใจหรือความปรารถนาที่ดีให้กับคู่สนทนา ดังตัวอย่างคำตอบ

(41) ขอบคุณนะ ฉันส่งให้เธออีกครั้ง หวังว่าเธอจะชอบมัน

คำตอบข้างต้นแสดงให้เห็นว่า จากคำแนะนำของคู่สนทนา ผู้พูดทราบว่าคู่สนทนาอาจชอบอาหารที่แนะนำนั้นพอสมควร และผู้พูดก็แสดงความปรารถนาดีให้แก่คู่สนทนาว่า จะส่งอาหารนั้นให้คู่สนทนาด้วย หวังว่าคู่สนทนาจะชอบ ถ้อยคำของผู้พูดแสดงให้เห็นว่าผู้พูดใส่ใจคู่สนทนา และถือเป็นการรักษาน้ำใจของคู่สนทนาไว้ได้อย่างดี

3.6 กลวิธีการใช้คำตอบรับทราบ

กลวิธีการใช้คำตอบรับทราบ หมายถึง ผู้ตอบใช้คำศัพท์ที่แสดงให้คู่สนทนายารู้ว่าผู้ตอบรับรู้สิ่งที่คู่สนทนาแนะนำแล้ว ดังตัวอย่าง

(42) โอเค ฉันจะดูอีกที

จากตัวอย่างคำตอบเห็นได้ว่า ผู้ตอบตอบด้วยคำว่า “โอเค” และได้ตามด้วยถ้อยคำที่แสดงการผัดเวลาอีกที คำว่า “โอเค” ในที่นี้ไม่ได้แสดงว่าผู้พูดกำลังตอบรับคำแนะนำของคู่สนทนา แต่ทำหน้าที่ทางวัจนปฏิบัติศาสตร์ว่ารับรู้สิ่งที่คู่สนทนาบอกมา (วีณา วุฒิจำนงค์, 2559)

3.7 กลวิธีการเรียกขาน

กลวิธีการเรียกขาน หมายถึง ผู้พูดใช้คำเรียกคู่สนทนาเพื่อเริ่มการสนทนา ดังตัวอย่างคำตอบ

(43) น้องจ๊ะ อันนั้นกูก็เคยกินน้ำ มันก็พอใช้ได้ แต่ช่วงนี้กูได้กินอาหารนี้ รสสุดยอดเลย รับรองว่าแกต้องชอบแน่ ๆ

คำตอบดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์รูน้องที่ร่วมงานแนะนำเมนูอาหารให้สังเกตได้ว่า ก่อนจะแสดงความรู้สึกต่อคำแนะนำของคู่สนทนา ผู้พูดเริ่มการสนทนาด้วยการเรียกคู่สนทนาว่า “น้อง” ซึ่งเป็นคำเรียกคู่สนทนาที่มีอายุน้อยกว่า การใช้กลวิธีการเรียกขานไม่เพียงแต่เรียกความสนใจของคู่สนทนาได้ หากยังสามารถช่วยแสดงความสนิทสนมและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่สนทนา ช่วยให้การปฏิเสธในขั้นตอนต่อไปดำเนินได้อย่างราบรื่น

3.8 กลวิธีการบอกลา

กลวิธีการบอกลา หมายถึง ผู้พูดบอกกับคู่สนทนาว่าตนกำลังจะต้องออกจากสถานการณ์ ดังตัวอย่างคำตอบ

(44) ขอคุณนะพี่ แต่ฉันไม่ต้องการค่ะ ขอลาก่อนนะ

คำตอบข้างต้นปรากฏในสถานการณ์พนักงานแนะนำให้ทำบัตรสมาชิก สังเกตได้ว่า คำตอบดังกล่าวใช้ถ้อยคำบอกลาปิดท้ายการสนทนา แสดงให้เห็นว่าผู้พูดจะไม่ให้โอกาสพนักงานร้านค้าพูดคุยกต่อ ถ้อยคำบอกลาดังกล่าวสามารถทำให้การสนทนาจบลงได้ทันที

กลวิธีเสริมที่พบจากกลุ่มตัวอย่าง มีความถี่และร้อยละการปรากฏจากมากไปหาน้อยดังตารางต่อไปนี้ (ตามความถี่ที่ปรากฏในคำตอบของผู้เรียนภาษาไทยชาวจีน)

ตารางที่ 4 การเปรียบเทียบกลวิธีเสริมที่ปรากฏในการตอบปฏิเสธคำแนะนำ

ตารางการเปรียบเทียบกลวิธีเสริมที่ปรากฏในการตอบปฏิเสธคำแนะนำ						
กลุ่มตัวอย่าง กลวิธีการเสริม	ผู้เรียนภาษาไทย ชาวจีน		ผู้พูดภาษาไทย		ผู้พูดภาษาจีนกลาง	
	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ
กลวิธีการขอบคุณ	151	69.91	96	69.06	111	68.52
กลวิธีการแสดงความเห็น พ้องกับคู่สนทนา	36	16.67	31	22.30	29	17.90
- กลวิธีการแสดงความ คิดเห็นเชิงบวกหรือ ความเห็นไปในทาง เดียวกับคำแนะนำของคู่ สนทนา	33	15.28	31	22.30	28	17.28
- กลวิธีการชมคู่สนทนา	3	1.39	-	-	1	0.62
กลวิธีการเรียกขาน	16	7.41	-	-	2	1.23
กลวิธีการตอบรับทราบ	5	2.31	6	4.32	5	3.09
กลวิธีการแสดงความ ปรารถนาดี	3	1.39	-	-	7	4.32
กลวิธีการใช้คำเสริมช่วง หยุด	2	0.93	6	4.32	8	4.94
กลวิธีการบอกเล่า	2	0.93	-	-	-	-
กลวิธีการเชิญ	1	0.46	-	-	-	-
รวม	216	100	139	100	162	100

จากตารางดังกล่าวเห็นได้ว่า ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนใช้กลวิธีเสริมในการตอบปฏิเสธคำแนะนำมากกว่าผู้พูดภาษาไทยและผู้พูดภาษาจีนกลาง อาจเป็นเพราะผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนอ่อนไหวกับการปฏิเสธพอสมควร จึงพยายามใช้กลวิธีเสริมต่าง ๆ ช่วยแสดงความรู้สึกและลดการคุกคามหน้าของการปฏิเสธ อย่างไรก็ตาม จากตารางเห็นได้ว่า กลุ่มตัวอย่างทั้งสามกลุ่มนิยมเลือกใช้กลวิธีการขอบคุณมากที่สุด นอกจากนี้ ยังพบว่า สำหรับกลวิธีการแสดงความเห็นพ้องกับคู่สนทนา ผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้กลวิธีการแสดงความคิดเห็นเชิงบวกหรือความเห็นไปในทางเดียวกับคำแนะนำของคู่สนทนาเพียงกลวิธีเดียว แต่ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนและผู้พูดภาษาจีนกลางเป็นภาษาแม่ยังได้เลือกใช้กลวิธีการชมคู่สนทนาด้วย ผู้วิจัยสันนิษฐานว่า การที่ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนเลือกใช้กลวิธีนี้อาจได้รับการถ่ายทอดมาจากภาษาแม่ เนื่องจากในสังคมจีนการชมนอกจากจะทำให้คู่สนทนารู้สึกดี ยังเป็นการแสดงออกถึงความกระตือรือร้นและความสุภาพของผู้พูด (Deng, 2008) นอกจากนี้ ยังสังเกตเห็นว่ากลวิธีการเรียกขานได้ปรากฏในคำตอบของผู้เรียนภาษาไทยชาวจีน โดยมีความถี่การปรากฏถึง 16 ครั้ง และกลวิธีนี้ก็ได้อีกปรากฏในคำตอบของผู้พูดภาษาจีนกลางเช่นกัน แต่ไม่ปรากฏในคำตอบของผู้พูดภาษาไทย ผู้วิจัยสันนิษฐานว่า การที่ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนเลือกใช้กลวิธีนี้อาจได้รับอิทธิพลจากภาษาแม่ ซึ่ง กู (Gu, 1990) ได้จัดหลักการเรียกขานไว้ในหลักการความสุภาพในสังคมจีน ทำให้เห็นว่า คนจีนนอกเหนือใช้กลวิธีนี้เพื่อเริ่มสนทนา ยังช่วยแสดงความรู้สึกตามแบบสังคมจีน

จากข้อมูลดังกล่าว ผู้วิจัยได้เรียบเรียงกลวิธีการตอบปฏิเสธคำแนะนำที่ปรากฏในกลุ่มตัวอย่างทั้งสามกลุ่ม โดยเรียงลำดับความถี่การปรากฏจากมากไปหาน้อย ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 5 การเปรียบเทียบกลวิธีการตอบปฏิเสธคำแนะนำของกลุ่มตัวอย่าง

การเปรียบเทียบกลวิธีการตอบปฏิเสธคำแนะนำของกลุ่มตัวอย่าง		
ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีน	ผู้พูดภาษาไทย	ผู้พูดภาษาจีนกลาง
กลวิธีการให้เหตุผล	กลวิธีการให้เหตุผล	กลวิธีการให้เหตุผล
กลวิธีการขอบคุณ	กลวิธีเกี่ยวกับทางเลือก	กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมา
กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมา	กลวิธีการขอบคุณ	กลวิธีการขอบคุณ
กลวิธีเกี่ยวกับทางเลือก	กลวิธีการเลื่อน	กลวิธีเกี่ยวกับทางเลือก
กลวิธีการขอโทษ	กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมา	กลวิธีการขอโทษ
กลวิธีการเลื่อน	กลวิธีการใช้คำพูดติดปาก	กลวิธีการเลื่อน
กลวิธีการแสดงความเห็นพ้องกับคู่สนทนา	กลวิธีการแสดงความเห็นพ้องกับคู่สนทนา	กลวิธีการแสดงความเห็นพ้องกับคู่สนทนา
กลวิธีการแสดงความเห็นต่าง	กลวิธีการขอโทษ	กลวิธีการใช้คำพูดติดปาก
กลวิธีการเรียกขาน	กลวิธีการเลี่ยง	กลวิธีการกลบเกลื่อน
กลวิธีการเอาตัวออกจากสถานการณ์	กลวิธีการเอาตัวออกจากสถานการณ์	กลวิธีการเลี่ยง
กลวิธีการกลบเกลื่อน	กลวิธีกึ่งตอบรับกึ่งปฏิเสธ	กลวิธีการใช้คำเสริมช่วงหยุด
กลวิธีการเลี่ยง	กลวิธีการใช้คำเสริมช่วงหยุด	กลวิธีการแสดงความปรารถนาดี
กลวิธีการตอบรับทราบ	กลวิธีการตอบรับทราบ	กลวิธีการแสดงความเสียใจ
กลวิธีการแสดงความเสียใจ	กลวิธีการแสดงความเห็นต่าง	กลวิธีการตอบรับทราบ
กลวิธีการแสดงความเสียใจ	กลวิธีการประเมินคำแนะนำ	กลวิธีการแสดงความเห็นต่าง
กลวิธีการแสดงความปรารถนาดี	กลวิธีการถามแบบไม่ต้องการคำตอบ	กลวิธีการประเมินคำแนะนำ
กลวิธีกึ่งตอบรับกึ่งปฏิเสธ	กลวิธีการถามข้อมูลเพิ่มเติม	กลวิธีการเรียกขาน
กลวิธีการประเมินคำแนะนำ	กลวิธีการแสดงความเสียใจ	กลวิธีกึ่งตอบรับกึ่งปฏิเสธ
กลวิธีการใช้คำพูดติดปาก	กลวิธีการใช้ถ้อยคำเชิงปรัชญา	กลวิธีการแสดงหลักการของตน
กลวิธีการถามแบบไม่ต้องการคำตอบ	กลวิธีการกลบเกลื่อน	กลวิธีการเอาตัวออกจากสถานการณ์
กลวิธีการใช้คำเสริมช่วงหยุด		กลวิธีการถามข้อมูลเพิ่มเติม
กลวิธีการบอกลา		กลวิธีการใช้สำนวนแบบชาวบ้าน
กลวิธีการแสดงหลักการของตน		กลวิธีการดำเนิน
กลวิธีการสั่ง		กลวิธีการถามแบบไม่ต้องการคำตอบ
กลวิธีการถามข้อมูลเพิ่มเติม		
กลวิธีการเชิญ		

จากตารางที่ 5 และข้อมูลข้างต้นเห็นได้ว่า ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนมีการใช้กลวิธีการตอบปฏิเสธคำแนะนำหลากหลายกว่ากลุ่มตัวอย่างอีกสองกลุ่ม โดยมีกลวิธีการสั่ง กลวิธีการแสดงความเสียใจ กลวิธีการเปลี่ยนหัวเรื่อง กลวิธีการเชิญ และกลวิธีการบอกลาได้ปรากฏในคำตอบของกลุ่มผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนโดยเฉพาะ กลวิธีสามอันดับแรกที่ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนเลือกใช้ในการปฏิเสธคำแนะนำ ได้แก่ กลวิธีการให้เหตุผล กลวิธี

การขอบคุณ กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมา สำหรับผู้พูดภาษาไทยพบว่า นิยมเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุด รองลงมา คือ กลวิธีเกี่ยวกับทางเลือก และ กลวิธีการขอบคุณตามลำดับ ส่วนผู้พูดภาษาจีนกลาง นิยมเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุด กลวิธีที่เลือกใช้มากที่สุดเป็นอันดับสอง คือ กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมา และกลวิธีการขอบคุณ ส่วนกลวิธีที่เลือกใช้มากที่สุดเป็นอันดับสาม คือ กลวิธีเกี่ยวกับทางเลือก

การปรากฏร่วมของกลวิธี

การปรากฏร่วมของกลวิธี หมายถึง การที่ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีร่วมกันจำนวน 2 กลวิธีหรือ 2 กลวิธีขึ้นไป ในงานวิจัยนี้พบการปรากฏร่วมของกลวิธี ดังนี้

1. การปรากฏร่วม 2 กลวิธี ดังตัวอย่างคำตอบ

(45) ขอบคุณนะค่ะ แต่ฉันไม่ค่อยชอบค่ะ

คำตอบดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์รื้อน้องที่ร่วมงานแนะนำเมนูอาหารให้เห็นได้ว่า ผู้พูดมีการใช้กลวิธีร่วมแบบ “กลวิธีการขอบคุณร่วม + กลวิธีการตอบปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมา”

2. การปรากฏร่วม 3 กลวิธี ดังตัวอย่างคำตอบ

(46) ไม่ละ ชอบคุณสำหรับความมีน้ำใจของคุณ ฉันชอบเรียนคนเดียวมากกว่า

คำตอบดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์เพื่อนร่วมชั้นแนะนำให้เข้าร่วมชมรมภาษาอังกฤษ เห็นได้ว่า ผู้พูดมีการใช้กลวิธีร่วมแบบ “กลวิธีการตอบปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมา + กลวิธีการขอบคุณ + กลวิธีการแสดงความต้องการของคนที่เส้นทางเลือกอื่น” สังเกตได้ว่า ในคำตอบนี้ได้ปรากฏทั้งกลวิธีตรง กลวิธีอ้อมและกลวิธีเสริม

3. การปรากฏร่วม 4 กลวิธี ดังตัวอย่างคำตอบ

(47) ขอโทษนะ วันนี้ไม่ค่อยอยากกินเท่าไร ฉันอยากกินอย่างอื่น คราวหน้าเราจะกินนี้ด้วยกัน

คำตอบดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์รื้อนึ่งที่ร่วมงานแนะนำเมนูอาหารให้เห็นได้ว่า ผู้พูดมีการใช้กลวิธีร่วมกันแบบ “กลวิธีการขอโทษ + กลวิธีการตอบปฏิเสธ คำแนะนำแบบตรงไปตรงมา + กลวิธีการแสดงความต้องการของตนที่เป็นทางเลือกอื่น + กลวิธีการเลื่อนการทำตามคำแนะนำไปในอนาคต”

4. การปรากฏร่วม 5 กลวิธี ดังตัวอย่างคำตอบ⁷

(48) 英语社团确实也能锻炼我的英语水平，但是我不可能两头抓，还是先专心备考，等考完有机会再去试试，还是谢谢你啦！

Yīngyǔ shètuán quèshí yě néng duànliàn wǒ de yīngyǔ shuǐpíng, dànshì wǒ bù kěnéng liǎngtóuzhuā, háishì xiān zhuān xīn bèikǎo, děng yǒu jīhuì zài qù shìshì, háishì xièxiè nǐ lā!

ชมรมภาษาอังกฤษช่วยพัฒนาความสามารถภาษาอังกฤษของฉันได้จริง แต่ฉันไม่สามารถทำสองอย่างไปพร้อมกัน ขอตั้งใจเตรียมสอบก่อน หลังสอบเสร็จ หากมีโอกาสจะไปลองดู ยังไงขอบคุณนะคะ

คำตอบดังกล่าวปรากฏในสถานการณ์เพื่อนร่วมชั้นแนะนำให้เข้าร่วมชมรมภาษาอังกฤษ เห็นได้ว่า ผู้พูดได้ร่วมใช้กลวิธีมากถึง 5 กลวิธี โดยมีลักษณะแบบ “กลวิธีการแสดงความเห็นพ้องกับคู่สนทนาต่อคำแนะนำของคู่สนทนา + กลวิธีการตอบปฏิเสธ คำแนะนำแบบตรงไปตรงมา + กลวิธีการแสดงความต้องการของตนที่เป็นทางเลือกอื่น + กลวิธีการเลื่อนการทำตามคำแนะนำโดยเสนอเงื่อนไข + กลวิธีการขอบคุณ” นอกจากนี้

⁷ พบการปรากฏร่วมของกลวิธีการปฏิเสธ 5 กลวิธีเฉพาะในกลุ่มผู้พูดภาษาจีนกลาง ผู้วิจัยจึงได้นำเสนอตัวอย่างจากผู้พูดภาษาจีนกลาง

ยังสังเกตได้ว่า คำตอบดังกล่าวได้ปรากฏทั้งกลวิธีการตอบปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมา กลวิธีการตอบปฏิเสธคำแนะนำแบบอ้อมและกลวิธีเสริม

การปรากฏร่วมของกลวิธีในกลุ่มตัวอย่างทั้งสามกลุ่มพบความถี่ของการปรากฏดังนี้

ตารางที่ 6 การเปรียบเทียบการปรากฏร่วมของกลวิธี

กลุ่มตัวอย่าง การปรากฏร่วม	ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีน		ผู้พูดภาษาไทย		ผู้พูดภาษาจีน กลาง	
2 กลวิธี	244	75.78	204	82.59	193	82.83
3 กลวิธี	70	21.74	42	17.00	35	15.02
4 กลวิธี	8	2.48	1	0.40	4	1.72
5 กลวิธี	-	-	-	-	1	0.43
รวม	322	100	247	100	233	100

จากตารางดังกล่าวเห็นได้ว่า ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนมีการใช้กลวิธีร่วมกันมากกว่าผู้พูดภาษาไทยและผู้พูดภาษาจีนกลาง ทำให้เห็นว่า ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนมีความพยายามในการสนทนาด้วยภาษาเป้าหมาย การที่ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนใช้กลวิธีต่าง ๆ ร่วมกันในการตอบปฏิเสธคำแนะนำ อาจเป็นเพราะ 1) ผู้เรียนภาษาที่สองมีความอ่อนไหวต่อวัฒนธรรมการปฏิเสธพอสมควร จึงนิยมเลือกใช้กลวิธีร่วมกันในคำตอบเพื่อให้บรรลุเป้าหมายการปฏิเสธและรักษาความสัมพันธ์กับคู่สนทนาไปพร้อมกัน 2) ผู้เรียนภาษาที่สองใช้ภาษาพุ่มเพื่อยกย่องเจ้าของภาษา เนื่องจากผู้เรียนภาษาที่สองมีความสามารถด้านการใช้ภาษาเป้าหมายไม่เท่าเจ้าของภาษา ผู้เรียนภาษาที่สองจึงพยายามอธิบายให้คู่สนทนาเข้าใจสิ่งที่ตนพูดเท่าที่ทำได้

สรุปและอภิปรายผลการวิจัย

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมการตอบปฏิเสธคำแนะนำของผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนโดยได้เปรียบเทียบกับผู้พูดภาษาไทยและผู้พูดภาษาจีนกลาง ผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างทั้งสามกลุ่มนิยมเลือกใช้พฤติกรรมการปฏิเสธคำแนะนำแบบอ้อมมากที่สุด หากพิจารณาจากพฤติกรรมการตอบปฏิเสธคำแนะนำของผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนนิยมเลือกใช้ในการปฏิเสธคำแนะนำสามอันดับแรก ได้แก่ พฤติกรรมการให้เหตุผล พฤติกรรมการขอบคุณ พฤติกรรมการปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมา สำหรับกลุ่มผู้พูดภาษาไทย พฤติกรรมที่นิยมเลือกใช้สามอันดับแรก คือ พฤติกรรมการให้เหตุผล พฤติกรรมเกี่ยวกับทางเลือก พฤติกรรมการขอบคุณ ส่วนผู้พูดภาษาจีนกลางนิยมเลือกใช้พฤติกรรมการให้เหตุผลมากที่สุด นิยมเลือกใช้พฤติกรรมการปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมาและพฤติกรรมการขอบคุณมากเป็นอันดับสอง และใช้พฤติกรรมเกี่ยวกับทางเลือกมากเป็นอันดับที่สาม เห็นได้ว่า กลุ่มตัวอย่างทั้งสามกลุ่มนิยมเลือกใช้พฤติกรรมการให้เหตุผลมากที่สุดในการปฏิเสธคำแนะนำ ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยที่ศึกษาการปฏิเสธที่ผ่านมาซึ่งชี้ให้เห็นว่า พฤติกรรมการให้เหตุผลเป็นกลยุทธ์ที่คนไทยและคนจีนนิยมเลือกใช้มากที่สุดในการปฏิเสธ (วิมลพิกตร์ พรหมศรี มาศ, 2543; Zheng, 2557) นอกจากนี้ ยังเห็นได้ว่า เมื่อต้องปฏิเสธคำแนะนำของคู่สนทนา ทั้งคนไทยและคนจีนก็พยายามแสดงมารยาทหรือความสุภาพในการปฏิเสธ ดังที่เห็นได้จากพฤติกรรมการขอบคุณ อย่างไรก็ตาม พฤติกรรมการปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมาเป็นกลยุทธ์ที่อยู่สามอันดับแรกของผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนและผู้พูดภาษาจีนกลางเลือกใช้ในการปฏิเสธคำแนะนำ ผู้วิจัยพบว่า การที่กลุ่มตัวอย่างสองกลุ่มนี้เลือกใช้พฤติกรรมการปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมาอาจขึ้นอยู่กับสถานการณ์ด้วย กล่าวคือ ในสถานการณ์พนักงานแนะนำให้ทำบัตรสมาชิก พบว่าทั้งผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนและผู้พูดภาษาจีนกลางต่างก็นิยมเลือกใช้กลยุทธ์การตอบปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมามากกว่าผู้พูดภาษาไทย อาจเป็นเพราะการให้คำแนะนำในสถานการณ์นี้เป็นการให้คำแนะนำแบบ

ไม่ได้รับการร้องขอมาก่อน และเป็นการให้คำแนะนำด้านการค้าขาย ซึ่งผู้ให้คำแนะนำอาจได้รับผลประโยชน์จากการทำบัตรสมาชิกด้วย และในชีวิตจริง คนจีนส่วนใหญ่จะเลือกตอบปฏิเสธอย่างตรงไปตรงมา โดยมักจะใช้กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบตรงไปตรงมาร่วมกับกลวิธีการขอโทษ หรือกลวิธีการขอบคุณเพื่อแสดงเจตนาการปฏิเสธ ซึ่งต่างจากผู้พูดภาษาไทยที่นิยมเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธคำแนะนำแบบอ้อมมากกว่า

ผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนไม่ได้ลำบากในการปฏิเสธคำแนะนำมากนัก เนื่องจากผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่าผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนเลือกที่จะตอบปฏิเสธในความถี่ที่มากกว่าผู้พูดภาษาไทย อย่างไรก็ตาม เนื่องจากผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนได้รับอิทธิพลจากภาษาแม่ ทำให้บางกลวิธีหรือถ้อยคำแตกต่างจากผู้พูดภาษาไทย เช่น ถ้อยคำที่แสดงความสุภาพแบบจีนเพื่อสร้างความกลมเกลียวหรือความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่สนทนา นอกจากนี้ ยังปรากฏพบว่า ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนมีกลวิธีการตอบปฏิเสธคำแนะนำแบบอ้อมหลากหลายกว่าผู้พูดภาษาไทยและผู้พูดภาษาจีนกลาง กล่าวคือ มีกลวิธีการเปลี่ยนหัวเรื่อง กลวิธีการสั่ง และกลวิธีการแสดงความเสียใจได้ปรากฏในคำตอบปฏิเสธแบบอ้อมของผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนโดยเฉพาะ และมีกลวิธีการเรียกขาน กลวิธีการเชิญ และกลวิธีการบอกลาซึ่งเป็นกลวิธีเสริมที่ได้ปรากฏในคำตอบของผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนโดยเฉพาะ ความหลากหลายของการปรากฏกลวิธีอาจเกิดจากการใช้ภาษาไม่ถูกต้องของผู้เรียนภาษาที่สอง ทำให้กลายเป็นกลวิธีใหม่ เช่น กลวิธีการแสดงความเสียใจ หรือเกิดจากการเลือกใช้กลวิธีตามภาษาแม่ของตน เช่น กลวิธีการเรียกขาน ในด้านการปรากฏร่วมของกลวิธี ผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า ผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธร่วมกันในจำนวนมากกว่าผู้พูดภาษาไทย ทั้งนี้ อาจเกิดจากสาเหตุของการต้องการทำให้กลวิธีการปฏิเสธไม่คุกคามหน้าผู้ฟังมากเกินไป อย่างไรก็ตาม บางกรณีกลวิธีที่ปรากฏร่วมกันในจำนวนมากนั้นก็อาจทำให้ถ้อยคำการปฏิเสธคำแนะนำของผู้เรียนภาษาไทยชาวจีนไม่เป็นธรรมชาติและทำให้ผู้ฟังชาวไทยรู้สึกแปลกได้

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

- ณัฐพร พานโพธิ์ทอง. (2555). *การวิเคราะห์ภาษาไทยตามแนววจนปฏิบัติศาสตร์ (ฉบับปรับปรุง)*. เอกสารประกอบการสอนรายวิชา 2201783, กรุงเทพฯ: ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. (อัดสำเนา).
- ปาริตา สุขประเสริฐ. (2552). *กลวิธีและโครงสร้างปริเฉทของการให้คำแนะนำในภาษาไทย* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต สาขาวิชาภาษาศาสตร์). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- พิริยา สุรจร. (2558). *การศึกษเปรียบเทียบสำนวนจีนพุทธศาสนากับสำนวนไทยที่มีความหมายใกล้เคียงกัน*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต สาขาวิชาภาษาจีน). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- วิมลพัทธ์ พรหมศรีมาศ. (2543). *กลวิธีการปฏิเสธในการตอบวจนกรรมที่แสดงความปรารถนาดีในภาษาไทย* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต สาขาวิชาภาษาศาสตร์). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- วิณา วุฒิจำนงค์. (2559). *หน้าที่ทางวจนปฏิบัติศาสตร์ของคำว่า “โอเค” ในบทสนทนาภาษาไทย*. *วารสารการวิจัยเพื่อพัฒนาชุมชน (มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์)*, 9(2), 115-127.
- Zheng, W. Y. (2557). *กลวิธีการปฏิเสธการขอร้องของผู้พูดต่างวัฒนธรรม: การศึกษาเปรียบเทียบระหว่างนักศึกษาไทยกับนักศึกษาจีน* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต สาขาวิชาภาษาไทย). มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, กรุงเทพฯ.

ภาษาต่างประเทศ

- Barron, A. (2003). *Acquisition in interlanguage pragmatics: Learning how to do things with words in a study abroad context*. Amsterdam: John Benjamins Publishing.
- Beebe, L. M.; Takahashi, T. and Uliss- Weltz, R. (1990). Pragmatic transfer in ESL refusals. In R. C. Scarcella, E. S. Andersen & S. D. Krashen (Eds.), *Developing communicative competence in a second language* (pp. 55-73). New York: Newbury House Publishers.
- Chen, H. J. (1996). *Cross-Cultural comparison of English and Chinese metapragmatic in refusal* (Doctoral dissertation, Department of Language Education). Indiana University, Indiana.
- Chen, X., Ye, L., & Zhang, Y. (1995). Refusing in Chinese. In G. Kasper (Ed.), *Pragmatics of Chinese as native and target language* (pp.119-163). Honolulu, Hawaii: University of Hawaii Press.
- Deng, P. (2008). 称赞语的语用内涵及表现形式. *湖北成人教育学院学报* 6, 79-80.
- Ellis, R. (1997). *Second language acquisition*. Oxford: Oxford University.
- Gu, Y. G. (1990). Politeness phenomena in Modern Chinese. *Journal of Pragmatics*, 14(2), 237-257.
- Hao, X. M. (2005). 关于汉语道歉语“对不起”的话语功能分析. *沈阳师范大学学报 (社会科学版)*, 3, 136-138.

- Jiang, L. Y. (2015). An empirical study on pragmatic transfer in refusal speech act produced by Chinese high school EFL learners. *English Language Teaching*, 8(7), 95-113.
- Jiang, X. Y. (2005). Suggestion: What should ESL students know? *Journal of System*, 34(1), 36-54.
- Kasper, G., & Blum-Kulka, S. (1993). *Interlanguage pragmatics*. New York: Oxford University Press.
- Lin, M. F. (2014). An interlanguage pragmatic study on Chinese EFL learners' refusal: Perception and performance. *Journal of Language Teaching and Research*, 5(3), 642-653.
- Panpothong, N., & Phakdeephasook, S. (2014). The wide use of mai-pen-rai 'It's not substantial' in Thai interactions and its relationship to the Buddhist concept of Tri Laksana. *Journal of Pragmatics*, 69, 99-107.
- Ren, W., & Woodfield, H. (2016). Chinese females' date refusals in reality TV shows: Expressing involvement or independence? *Discourse, Context & Media*, 13(Part B), 89-97.
- Searle, J. R. (1965). What is a speech act? In M. Black (ed.), *Philosophy in America* (pp. 221-239). London: Allen and Unwin.
- Searle, J. R. (1976). A classification of illocutionary acts. *Language in Society*, 5(1), 1-23.
- Wang, S. B., & Li, W. (2007). 拒绝言语行为的语用迁移研究——一项实证考察. *外语学刊*, 4, 77-81.

- Weerachairattana, R. (2014). Refusal strategies in English by Thai and Chinese graduate students: a cross-cultural study (Master's Thesis, Department of English Language Studies). Suranaree University of Technology, Nakhon Ratchasima.
- Wei, L. (2018). *Pragmatic transfer and development: Evidence from EFL learners in China*. Netherlands: John Benjamins Publishing Company.
- Wei, Y. (2014). Pragmatic transfer and foreign language proficiency: A Study based on Chinese EFL learners' refusal. *Academics*, 9(2014), 282-287.
- Yan, X. C. (2007). *拒绝言语行为及其策略分析*. (研究生毕业论文. 语言学及应用语言学). 上海外国语大学, 上海.