

กลวิธีทางภาษาและข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจในการให้ คำแนะนำในภาษาไทย: การศึกษาตามแนวคิดวัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย¹

วุฒินันท์ แก้วจันทร์เกตุ²

อุมารณ สัจจมาน³

บทคัดย่อ

บทความวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลวิธีทางภาษาและข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจในการให้คำแนะนำในภาษาไทย โดยใช้แนวคิดวัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ได้มาจากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 200 คน และการสัมภาษณ์เชิงลึกจากการสุ่มกลุ่มตัวอย่างจำนวน 20 คน ผลการวิจัยพบว่ากลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการให้คำแนะนำในภาษาไทยปรากฏทั้งสิ้น 4 กลวิธีหลัก ได้แก่ กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อทำให้ผู้ฟังคลายกังวล กลวิธีทางภาษาที่ใช้แสดงสัมพันธ์ภาพ กลวิธีทางภาษาที่ใช้แนะนำอย่างตรงไปตรงมา และกลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อทำให้ผู้ฟังคล้อยตาม ส่วนข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจในการให้คำแนะนำในภาษาไทยพบว่าผู้พูดคำนึงถึงความรู้สึกของผู้ฟังเป็นสำคัญ ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าการให้คำแนะนำในบริบทสังคมวัฒนธรรมไทยเป็นวัจนกรรมที่ไม่ได้คุกคามหน้าด่านลบของผู้ฟัง เพราะผู้พูดมีความปรารถนาดีต่อผู้ฟัง

คำสำคัญ: กลวิธีทางภาษา ข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจ การให้คำแนะนำ วัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย

¹บทความนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์ระดับดุษฎีบัณฑิตเรื่อง “การให้คำแนะนำและการตอบปฏิเสธการให้คำแนะนำในภาษาไทย: การศึกษาตามแนวคิดวัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย” สาขาวิชาภาษาศาสตร์ประยุกต์ คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

²นิสิตหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาภาษาศาสตร์ประยุกต์ ภาควิชาภาษาศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

อีเมล: wuttinun1986@gmail.com

³ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ประจำภาควิชาภาษาศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ อีเมล: umaporn.su@ku.th

Linguistic Strategies and Motivational Concerns for Giving Advice in Thai: A Study of Emancipatory Pragmatics⁴

Wuttinun Kaewjungate⁵

Umaporn Sungkaman⁶

Abstract

The objective of this research is to study the linguistic strategies used and motivational concerns of giving advice in Thai by using emancipatory pragmatics. Data was collected from 200 respondents via questionnaire, to which 20 were randomly selected for further in-depth interviews. The research results reveal that there are four major linguistic strategies used for giving advice in Thai: 1) to relieve listeners; 2) to express relationships; 3) to give straightforward advice; and 4) to get listeners to agree with the advice. Regarding the motivational concerns when giving advice in Thai, this study shows that the speakers are genuinely concerned with the feelings of the listeners. This reflects that advice in the context of Thai society and culture is given as a non-coercive act of speech avoiding listeners to lose face by way of extending good wishes to them.

Keywords: Linguistic strategies, Motivational concerns, Giving advice, Emancipatory Pragmatics

⁴This paper is a part of the author's dissertation entitled "Giving and Refusing Advice in Thai: A Study of Emancipatory Pragmatic Approach" Programme in Applied Linguistics, Faculty of Humanities, Kasetsart University.

⁵Doctoral student, Programme in Applied Linguistics, Department of Linguistics, Faculty of Humanities, Kasetsart University. e-mail: wuttinun1986@gmail.com

⁶Assistant Professor at Department of Linguistics, Faculty of Humanities, Kasetsart University. e-mail: umaporn.su@ku.th

บทนำ

การให้คำแนะนำเป็นการปฏิสัมพันธ์เพื่อชี้แนวทางหรือวิธีการให้ผู้ฟังกระทำหรือปฏิบัติตามผู้พูดทั้งโดยตรง และโดยอ้อม ในทางวัจนปฏิบัติศาสตร์ การให้คำแนะนำเป็นวัจนกรรมประเภทชี้แนะ (directive) ที่ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังกระทำ สิ่งใดสิ่งหนึ่ง โดยคุณความหน้าด้านลบของผู้ฟัง กล่าวคือเป็นการคุกคามความเป็นอิสระหรือความเป็นปัจเจกบุคคลและอาจทำให้ผู้ฟังเสียหน้าได้ (Searle, 1976; Brown & Levinson, 1987 : 66) อย่างไรก็ตาม การที่จะกล่าวว่วัจนกรรมใด สามารถคุกคามหน้าของผู้พูดหรือผู้ฟังอาจต้องคำนึงถึงบริบทของแต่ละสังคมวัฒนธรรมด้วย เช่น การให้คำแนะนำในสังคมจีนไม่ถือว่าเป็นวัจนกรรมที่คุกคามหน้าด้านลบของผู้ฟัง เพราะผู้พูดต้องการแสดงเจตนาดีกับผู้ฟัง (Hongladarom & Chauksuvanit, 2008 : 130-131)

ด้วยเหตุนี้จึงเกิดคำถามวิจัยว่าการให้คำแนะนำในสังคมวัฒนธรรมไทยเป็นวัจนกรรมที่คุกคามหน้าด้านลบของผู้ฟังหรือไม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสถานการณ์ที่ผู้พูดกับผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันและมีความสัมพันธ์ในฐานะเพื่อน⁷ ดังตัวอย่างที่ (1) สถานการณ์ที่เพื่อนผิตหวังจากความรัก ผู้พูดอาจแนะนำเพื่อนว่า “ปล่อยมันไป ยังมีคนดีๆ อีกเยอะ” หรือตัวอย่างที่ (2) สถานการณ์ที่เพื่อนต้องการหารายได้พิเศษหรือรายได้เสริม ผู้พูดอาจแนะนำเพื่อนว่า “ลองหาอะไรขายดูสิ เดียวนี้งานออนไลน์ขายดีนะ จำพวกเสื้อผ้า รองเท้า เครื่องสำอาง ลอง ๆ ทำดูนะ เอาใจช่วยนะเพื่อน” จากตัวอย่างที่ (1) และ (2) จะเห็นว่าผู้พูดมีการใช้กลวิธีทางภาษาที่หลากหลายในการให้คำแนะนำผู้ฟังที่กำลังประสบปัญหาหรือมีเรื่องทุกข์ใจ เช่น การบอกให้ผู้ฟังทำสิ่งใดสิ่งหนึ่ง การเสนอทางเลือกให้แก่ผู้ฟัง การให้เหตุผล และการให้กำลังใจผู้ฟัง กลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการให้คำแนะนำดังกล่าวนี้ต่างสะท้อนให้เห็นว่าผู้พูดมีความปรารถนาดีต่อผู้ฟัง

แนวคิดเรื่องวัจนกรรมกับการคุกคามหน้าตามที่ Brown & Levinson (1987) เสนอไว้จึงเป็นประเด็นโต้แย้งจากนักวิชาการด้านวัจนปฏิบัติศาสตร์ชาวตะวันตกว่าสามารถอธิบายการปฏิสัมพันธ์ของคนในสังคมที่แตกต่างกับสังคมตะวันตกได้หรือไม่เพราะแนวคิดและมุมมองทางสังคมวัฒนธรรมตะวันตกเน้นความเป็นปัจเจก (individualism) ซึ่งแตกต่างไปจากสังคมตะวันออกที่เน้นความสัมพันธ์แบบอิงกลุ่ม (collectivism) (Hofstede, 1984; Triandis, 1995) รวมทั้งมีการใช้ภาษาเพื่อปฏิสัมพันธ์ที่สอดคล้องกับขนบธรรมเนียมปฏิบัติ ค่านิยม และบรรทัดฐานของแต่ละสังคม ด้วยเหตุนี้จึงมีการเสนอแนวคิดวัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย (Emancipatory Pragmatics) ขึ้นเพื่อใช้เป็นแนวทางในการศึกษาภาษาที่สัมพันธ์กับความสุภาพในมุมมองทางสังคมวัฒนธรรมของข้อมูลภาษาที่ใช้ศึกษา โดยใช้การพรรณนาและอธิบายข้อมูลภาษาที่ใช้ศึกษาผ่านมุมมองเจ้าของภาษาและมีการสังเคราะห์ข้อมูลที่ใช้ศึกษาอย่างเป็นระบบและมีเหตุผล (Hanks, Ide & Katagiri, 2009; Verschueren, 2011; Panpothong, 2013)

ตัวอย่างงานวิจัยที่ใช้แนวคิดวัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย เช่น Ide (1982) ศึกษาความสุภาพในมุมมองของสังคมวัฒนธรรมญี่ปุ่น ผลการวิจัยพบว่าความสุภาพเป็นเรื่องของการใช้ภาษาที่ถูกต้องเหมาะสมตามขนบทางสังคมและ

⁷เพื่อนหมายถึงผู้ที่ชอบพอ รักใคร่ หรือสนิทสนมกันดี สามารถแบ่งปันความสุขหรือความทุกข์ร่วมกันและพึ่งพาอาศัยกันได้ (Royal Institute, 2013: 849; Sompopcharoen, 2013: 199) นอกจากนี้เพื่อนในงานวิจัยนี้ยังหมายถึงผู้ที่มีสถานภาพเท่ากัน อาจเป็นเพศเดียวกันหรือต่างเพศกัน และอาจมีความเหมือนหรือต่างกันในช่วงอายุและวัย

เกี่ยวข้องกับบรรทัดฐานหรือค่านิยมในสังคม ส่วนงานวิจัยของ Hongladarom (2009) Panpothong & Phakdeephassook (2008, 2014) Intachakra (2010) Yaowaritttha (2012, 2015) Ongwuttawat (2015, 2017a, 2017b) และ Kavilanan (2018) ศึกษาความสุภาพในมุมมองของสังคมวัฒนธรรมไทย ผลการวิจัยพบว่าความสุภาพในสังคมไทยเป็นเรื่องของค่านิยมทางวัฒนธรรม โดยเฉพาะความเกรงใจ บุญคุณ ความอาวุโส และความเป็นพรรคพวก อีกทั้งแนวคิดทางพุทธศาสนาก็ยังมีอิทธิพลต่อมุมมองความสุภาพของคนในสังคมไทยด้วย

แม้งานวิจัยที่ใช้แนวคิดวัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อยจะมีผู้ศึกษาไว้แล้วจำนวนหนึ่ง แต่ยังไม่ครอบคลุมในทุกการปฏิสัมพันธ์ โดยเฉพาะการปฏิสัมพันธ์ด้วยการให้คำแนะนำนั้น ยังไม่มีผู้ใช้แนวคิดนี้ศึกษาไว้ งานวิจัยที่ศึกษาการให้คำแนะนำในภาษาไทยที่ผ่านมาพบว่าส่วนใหญ่จะใช้กรอบแนวคิดที่อิงกับบริบททางสังคมวัฒนธรรมตะวันตกและข้อมูลที่ศึกษาเป็นการให้คำแนะนำผ่านรายการวิทยุเท่านั้น ได้แก่ งานวิจัยของ Dolphen (2001) Sukprasert (2009) และ Muangkaew (2017) ส่วนงานวิจัยที่ศึกษาการให้คำแนะนำโดยอิงกับบริบททางสังคมวัฒนธรรมไทยมีเพียงงานวิจัยของ Tussanaboon (2019) เท่านั้น โดยศึกษาการให้คำแนะนำกับปัจจัยอาวุโสเพียงปัจจัยเดียว งานวิจัยนี้จึงสนใจศึกษากลวิธีทางภาษาและข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจในการให้คำแนะนำในภาษาไทยของผู้ที่มีสถานภาพเท่ากันและมีความสัมพันธ์ในฐานะเพื่อนโดยใช้แนวคิดวัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย เพื่อแสดงให้เห็นวิธีการและข้อคำนึงถึงในการให้คำแนะนำในสังคมไทย

วัตถุประสงค์การวิจัย

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลวิธีทางภาษาและข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจในการให้คำแนะนำในภาษาไทยตามแนวคิดวัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย

วิธีดำเนินการวิจัย

งานวิจัยนี้เก็บรวบรวมข้อมูลการให้คำแนะนำของคนไทยโดยใช้วิธีการสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (purposive sampling) ได้แก่ กลุ่มตัวอย่างที่ยังไม่ได้ทำงาน คือนิสิตนักศึกษา และกลุ่มตัวอย่างที่ทำงานแล้ว เพื่อให้ได้ข้อมูลที่หลากหลายและครอบคลุม จากนั้นใช้วิธีการสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบสะดวก (convenience sampling) โดยได้กลุ่มตัวอย่างละ 100 คน รวมทั้งสิ้น 200 คน เพื่อตอบแบบสอบถามจำนวน 2 ชุด ได้แก่ แบบสอบถามชุดที่ 1 เป็นแบบเติมเต็มบทสนทนาเพื่อสอบถามกลวิธีในการให้คำแนะนำ โดยกำหนดสถานการณ์ที่เพื่อนต้องการคำแนะนำเท่านั้น ได้แก่ สถานการณ์การผิดหวังจากความรัก ความขัดแย้งกับเพื่อนร่วมงาน (สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่เป็นคนทำงานเท่านั้น) การแนะนำหัวข้อรายงานหรือเปลี่ยนหัวข้อรายงาน (สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่เป็นนิสิตนักศึกษาเท่านั้น) การหารายได้พิเศษหรือรายได้เสริม และการลดน้ำหนัก ส่วนแบบสอบถามชุดที่ 2 เป็นแบบสอบถามปลายเปิดใช้สอบถามข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจในการให้คำแนะนำ ทั้งนี้ ผู้วิจัยจะแจกแบบสอบถามชุดที่ 1 ก่อน แล้วจึงแจกแบบสอบถามชุดที่ 2 หลังจากที่ทำแบบสอบถามชุดที่ 1 เสร็จเรียบร้อยแล้ว

นอกจากนี้ผู้วิจัยยังใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกกับกลุ่มตัวอย่างที่ให้คำแนะนำในทุกสถานการณ์ โดยใช้วิธีการสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบง่าย (random sampling) ด้วยวิธีจับฉลาก ทำให้ได้กลุ่มตัวอย่างกลุ่มละ 10 คน รวมทั้งสิ้น 20 คน ทั้งนี้จะไม่ศึกษาปัจจัยเรื่องอาชีพ เพศ และวัย รวมทั้งไม่เปรียบเทียบผลการวิเคราะห์จากกลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่มที่นำมาศึกษา ส่วนการนำเสนอผลการวิจัยจะใช้การพรรณนาวิเคราะห์ โดยงานวิจัยนี้จะคงข้อความตามที่กลุ่มตัวอย่างตอบแบบสอบถามไว้ ไม่มีการตัดแปลงข้อความใด ๆ เพื่อให้เห็นธรรมชาติการใช้ภาษาจริงของคนในสังคม อย่างไรก็ตาม การวิจัยครั้งนี้ได้ผ่านการพิจารณารับรองจากคณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

วัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย (Emancipatory Pragmatics) เกิดขึ้นจากการแลกเปลี่ยนความคิดของนักวิชาการตะวันออกและตะวันตก โดย Sachiko Ide, Yasuhiro Katagiri, William Hanks, Scott Saft และสมาชิกผู้ร่วมสนทนาเห็นว่าวัจนปฏิบัติศาสตร์ที่ศึกษามาเป็นเวลานานไม่ว่าจะเป็นแนวคิด ทฤษฎี และวิธีการวิจัยส่วนใหญ่มาจากมุมมองทางสังคมตะวันตก โดยเฉพาะอย่างยิ่งแนวคิดความสุภาพของ Brown & Levinson (1987) ที่ได้รับความนิยมในการนำมาศึกษาภาษากับความสุภาพ แต่ก็ได้รับการวิพากษ์วิจารณ์เป็นอย่างมากเช่นกัน โดยเฉพาะในประเด็นเรื่องหน้าด้านลบและการอ้างว่าแนวคิดดังกล่าวมีความเป็นสากล (universal) ซึ่งนักวัจนปฏิบัติศาสตร์ทางฝั่งตะวันออกและผู้สนใจศึกษาภาษากับความสุภาพของคนในสังคมวัฒนธรรมตะวันออกมีความเห็นว่าแนวคิดของ Brown & Levinson ไม่สามารถอธิบายการปฏิสัมพันธ์ของคนในสังคมวัฒนธรรมที่ต่างกันได้ทั้งหมด (Matsumoto, 1988; Ide, 1989 cited in Fukushima, 2003 : 48-49)

นอกจากนี้แนวคิดและมุมมองทางสังคมตะวันตกยังเน้นความเป็นปัจเจกและความสมเหตุสมผลในแบบตะวันตก ซึ่งต่างกับแนวคิดและมุมมองทางสังคมตะวันออกที่เน้นความสัมพันธ์แบบอิงกลุ่ม รวมทั้งมีการใช้ภาษาในการปฏิสัมพันธ์ที่สอดคล้องกับวัฒนธรรม ขนบธรรมเนียมปฏิบัติ ค่านิยม และบรรทัดฐานของแต่ละสังคม การศึกษาวิจัยตามแนวคิดวัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อยจึงเป็นการศึกษาภาษาที่สัมพันธ์กับมุมมองหรือแนวคิดทางสังคมวัฒนธรรมของข้อมูลภาษาที่ศึกษาโดยไม่ละทิ้งแนวคิดทางสังคมวัฒนธรรมนั้น ๆ เพื่อช่วยอธิบายหรือสนับสนุนข้อมูลภาษาเชิงประจักษ์ (empirical research) โดยใช้การพรรณนาและสังเคราะห์ข้อมูลภาษาที่ใช้ศึกษาผ่านมุมมองเจ้าของภาษาอย่างเป็นระบบและมีเหตุผล การวิเคราะห์ภาษาตามแนวคิดวัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อยประกอบด้วยการบูรณาการ (integration) การศึกษารูปภาษา (language form) กับกิจกรรมการสื่อสาร (verbal practice) และสามัญสำนึก (common sense) ของคนในสังคมวัฒนธรรมนั้น ๆ ที่ส่งผลต่อกัน รวมทั้งศึกษาแรงจูงใจทางสังคม (social motivation) ที่ส่งผลต่อปรากฏการณ์ทางภาษาด้วย (Hanks, Ide & Katagiri, 2009; Verschueren, 2011; Panpothong, 2013)

ผลการวิจัย

งานวิจัยนี้จะนำเสนอผลการวิจัยโดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 เป็นผลการวิจัยกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการให้คำแนะนำในภาษาไทยเพื่อแสดงให้เห็นวิธีการให้คำแนะนำผู้ที่มีสถานภาพเท่ากันและมีความสัมพันธ์ในฐานะเพื่อน ส่วนที่ 2 เป็นผลการวิจัยข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจในการให้คำแนะนำในภาษาไทยเพื่อแสดงให้เห็นว่าผู้ให้คำแนะนำคำนึงถึงสิ่งใดจึงเลือกให้คำแนะนำเพื่อนไปเช่นนั้น รายละเอียดต่าง ๆ มีดังนี้

1. กลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการให้คำแนะนำในภาษาไทย

กลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการให้คำแนะนำในภาษาไทย คือวิธีการที่ผู้พูดภาษาไทยใช้ภาษาโดยมีวัตถุประสงค์หรือเจตนาเพื่อให้ผู้ฟังกระทำการสิ่งใดสิ่งหนึ่งหรือมีแรงกายแรงใจในการกระทำการสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ทั้งนี้ ผู้พูดเชื่อว่าสิ่งที่กล่าวออกไปนั้นจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง เพราะอาจแก้ไขปัญหาหรือทำให้เรื่องทุกข้อใจคลายลงได้ งานวิจัยนี้จะวิเคราะห์กลวิธีทางภาษาโดยพิจารณาจากวัตถุประสงค์หรือเจตนาของถ้อยคำที่ใช้ให้คำแนะนำ รวมทั้งพิจารณารูปภาษาและเนื้อหาของถ้อยคำที่สื่อความหมายถึงการให้คำแนะนำ อีกทั้งยังพิจารณาเหตุผลของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามและให้สัมภาษณ์เชิงลึกด้วย ผลการวิจัยพบว่าถ้อยคำที่ใช้ในการให้คำแนะนำทั้งสิ้น 1,874 ถ้อยคำ คิดเป็นร้อยละ 100 โดยสามารถแบ่งกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการให้คำแนะนำออกเป็น 4 กลวิธีหลัก ดังนี้

1.1 กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อทำให้ผู้ฟังคลายกังวล คือกลวิธีที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำเพื่อให้ผู้ฟังบรรเทาหรือผ่อนคลายจากปัญหาหรือเรื่องทุกข้อใจและทำให้ผู้ฟังมีแรงกายแรงใจในการกระทำการสิ่งใดสิ่งหนึ่ง รวมทั้งยังช่วยยับยั้งการกระทำบางอย่างของผู้ฟังได้อีกด้วย พบจำนวน 611 ถ้อยคำ คิดเป็นร้อยละ 32.60 ประกอบด้วยกลวิธีย่อย 5 กลวิธี ดังนี้

1.1.1 การให้กำลังใจผู้ฟัง คือการกล่าวถ้อยคำแนะนำเพื่อให้ผู้ฟังมีแรงกายแรงใจที่จะกระทำการสิ่งใดสิ่งหนึ่งและเป็นการเพิ่มความมั่นใจให้แก่ผู้ฟังเพื่อให้ผู้ฟังสามารถเผชิญกับเหตุการณ์ที่กำลังประสบได้ กลวิธีดังกล่าวปรากฏใช้ในทุกสถานการณ์ พบจำนวน 235 ถ้อยคำ คิดเป็นร้อยละ 12.54 ดังตัวอย่างที่ (3) *เมื่อก่อนมีงอยู่มาอย่างไรตอนไม่มีมันตอนนี้มีงก็แค่กลับไปใช้ชีวิตแบบเดิม มีงเคยอยู่ได้ตอนนี้มีงก็ต้องอยู่ได้เว้ย* และ (4) *แกไม่ได้อ้วนขนาดนั้น แต่ก็ลองควบคุมอาหารนะ...* จากตัวอย่างที่ (3) จะเห็นว่าผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำผู้ฟังที่กำลังผิดหวังจากความรัก โดยใช้ถ้อยคำที่ว่า “เคยอยู่ได้” ซึ่งสื่อความหมายว่าก่อนหน้านี้ที่ผู้ฟังไม่ได้มีความรัก ผู้ฟังก็สามารถอยู่คนเดียวได้ แม้ว่าปัจจุบันความรักจะสิ้นสุดลงแล้วก็ตาม แต่ผู้พูดยังเชื่อว่าผู้ฟังจะสามารถอยู่คนเดียวได้เหมือนเมื่อก่อน การที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำให้กำลังใจดังกล่าวเป็นการเพิ่มความมั่นใจว่าผู้ฟังจะสามารถกลับไปใช้ชีวิตเหมือนก่อนหน้านี้ได้ ส่วนตัวอย่างที่ (4) ผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำโดยใช้ถ้อยคำที่ว่า “ไม่ได้อ้วนขนาดนั้น” ซึ่งสื่อความหมายว่าผู้ฟังยังไม่ได้มีรูปร่างอ้วนตามที่ผู้อื่นกล่าวทัก เพื่อเพิ่มความมั่นใจในเรื่องน้ำหนักตัวและรูปร่างของผู้ฟัง อีกทั้งยังจะช่วยให้ผู้ฟังมีแรงกายแรงใจที่จะควบคุมน้ำหนักของตน ดังนั้นการให้กำลังใจจึงเป็นกลวิธีหนึ่งในการให้คำแนะนำเพื่อทำให้ผู้ฟังคลายความกังวลจากเหตุการณ์ที่กำลังประสบและพร้อมที่จะเผชิญกับเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่เป็นปัญหาหรือสร้างความทุกข้อใจให้แก่ตน

1.1.2 การปลอบใจผู้ฟัง คือการกล่าวถ้อยคำแนะนำที่ทำให้ผู้ฟังสบายใจขึ้นหรือเกิดความรู้สึกดีขึ้นเพื่อคลายความขุ่นข้องหมองใจจากเหตุการณ์ที่กำลังประสบ รวมทั้งยังช่วยลดความรุนแรงทางอารมณ์ของผู้ฟังและช่วยยับยั้งการกระทำบางอย่างของผู้ฟังได้ กลวิธีดังกล่าวปรากฏใช้ในทุกสถานการณ์ พบจำนวน 177 ถ้อยคำ คิดเป็นร้อยละ 9.45 ดังตัวอย่างที่ (5) ไม่เป็นไรมีง ค่อย ๆ คิด เคี้ยวก็คิดออก... และ (6) ใจเย็น ๆ ค่อยหาจังหวะคุยปรับความเข้าใจ... จากตัวอย่างที่ (5) จะเห็นว่าผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำเพื่อให้ผู้ฟังสบายใจขึ้นจากเหตุการณ์ที่จะต้องคิดหัวข้อรายงานใหม่ และตัวอย่างที่ (6) จะเห็นว่าผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำเพื่อลดความรุนแรงทางอารมณ์ของผู้ฟังทำให้ผู้ฟังมีสติขึ้นจากเหตุการณ์ความขัดแย้งกับเพื่อนร่วมงาน การที่ผู้พูดเลือกใช้คำว่า “ไม่เป็นไร” และ “ใจเย็น ๆ” เพื่อปลอบใจผู้ฟังเป็นการช่วยบรรเทาความกังวลของผู้ฟังและทำให้ผู้ฟังมีสติในการคิดแก้ไขปัญหา (Panpothong & Phakdeephassook, 2014; Krutnate, 2014) การปลอบใจผู้ฟังจึงเป็นกลวิธีหนึ่งในการให้คำแนะนำเพื่อทำให้ผู้ฟังคลายความกังวลจากเหตุการณ์ที่กำลังประสบ เพราะจะช่วยลดความรุนแรงทางอารมณ์ของผู้ฟังและช่วยยับยั้งการกระทำบางประการของผู้ฟังได้

1.1.3 การใช้ถ้อยคำแสดงการคาดการณ์ คือการกล่าวถ้อยคำแนะนำเพื่อแสดงการคาดคะเนเหตุการณ์ในอนาคตของผู้ฟัง โดยที่เหตุการณ์นั้นอาจเกิดขึ้นจริงหรือไม่ก็ได้ ผู้พูดเพียงแต่ใช้การคาดการณ์เพื่อทำให้ผู้ฟังเห็นว่ายังพอมีหนทางในการแก้ไขปัญหา กลวิธีการใช้ถ้อยคำแสดงการคาดการณ์จะช่วยให้ผู้ฟังบรรเทาความกังวลหรือผ่อนคลายจากปัญหาที่กำลังประสบ กลวิธีดังกล่าวปรากฏใช้ในทุกสถานการณ์ พบจำนวน 166 ถ้อยคำ คิดเป็นร้อยละ 8.85 ดังตัวอย่างที่ (7) ลองหางานในอินเทอร์เน็ตดูมัย **เมื่อจะได้มีตัวเลือกให้ตัดสินใจ** และ (8) หางานพิเศษทำ **อาจจะเป็นงานที่ชอบหรือที่ถนัดและไม่กระทบต่อการทำงานหลัก** จากตัวอย่างที่ (7) และ (8) จะเห็นว่าผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำผู้ฟังโดยใช้คำว่า “เมื่อจะ” และ “อาจจะ” ขึ้นต้นถ้อยคำเพื่อสื่อความหมายว่าผู้พูดกำลังคาดการณ์ถึงเหตุการณ์ที่ผู้ฟังกำลังประสบซึ่งในที่นี้คือการคิดหัวข้อรายงานใหม่และการหารายได้พิเศษหรือรายได้เสริมว่ายังพอจะมีหนทางในการแก้ไขปัญหา ดังนั้นถ้อยคำแสดงการคาดการณ์จึงเป็นกลวิธีหนึ่งในการให้คำแนะนำที่จะทำให้ผู้ฟังคลายความกังวลจากปัญหาหรือเรื่องทุกขใจได้ เพราะผู้ฟังจะมีแรงกายแรงใจที่จะกระทำการสิ่งใดสิ่งหนึ่งต่อไป

1.1.4 การทำให้ดูเป็นเรื่องเล็กน้อยหรือเป็นเรื่องธรรมดา คือการกล่าวถ้อยคำแนะนำเพื่อทำให้ผู้ฟังรู้สึกและเข้าใจว่าเหตุการณ์ที่กำลังประสบนั้นไม่ใช่ปัญหาหรือเรื่องราวดังใหญ่โต เป็นเพียงเรื่องเล็กน้อยหรือเป็นเรื่องปกติธรรมดาเท่านั้น กลวิธีดังกล่าวปรากฏใช้ในสถานการณ์ต่าง ๆ พบจำนวน 30 ถ้อยคำ คิดเป็นร้อยละ 1.60 แต่ไม่ปรากฏใช้ในสถานการณ์การแนะนำหัวข้อรายงานหรือเปลี่ยนหัวข้อรายงานและการหารายได้พิเศษหรือรายได้เสริม ดังตัวอย่างที่ (9) ถ้าอยากลดหรือลดแล้วทำให้มันใจมากขึ้น ก็ลองดู **ไม่ต้องเอาให้หมอกก็ได้ แคให้กล้ามเนื้อกระชับก็พอละ...** และ (10) กินอาหารพวกแป้งและน้ำตาลให้น้อยลง ลองกินผักผลไม้ให้มากขึ้น และหาเวลาออกกำลังกายบ้าง **แค่นี้เอง เคี้ยวก็ลด** จากตัวอย่างที่ (9) และ (10) จะเห็นว่าผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำผู้ฟังโดยใช้คำว่า “แค” ขึ้นต้นถ้อยคำเพื่อสื่อให้ผู้ฟังเห็นว่าการลดน้ำหนักไม่ใช่เรื่องยากและผู้ฟังสามารถกระทำได้ ดังนั้นการทำให้ดูเป็นเรื่องเล็กน้อยหรือเป็นเรื่องธรรมดาจึงเป็นกลวิธีหนึ่งในการให้คำแนะนำที่จะทำให้ผู้ฟังคลายความกังวลจากปัญหาหรือเรื่องทุกขใจและมีแรงกายแรงใจที่จะกระทำการสิ่งใดสิ่งหนึ่งต่อไปได้

1.1.5 การกล่าวตำหนิบุคคลที่สาม คือการกล่าวถ้อยคำแนะนำที่เป็นการว่ากล่าวหรือติเตียนบุคคล

ที่สามซึ่งเกี่ยวข้องกับเหตุการณ์ที่ผู้ฟังประสบเพื่อบรรเทาความรู้สึกของผู้ฟังและทำให้ผู้ฟังมีร่างกายแข็งแรงใจที่จะกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งต่อไป กลวิธีดังกล่าวปรากฏใช้ในสถานการณ์ต่าง ๆ พบจำนวน 3 ถ้อยคำ คิดเป็นร้อยละ 0.16 แต่ไม่ปรากฏใช้ในสถานการณ์การแนะนำหัวข้อรายงานหรือเปลี่ยนหัวข้อรายงานและการหารายได้พิเศษหรือรายได้เสริม ดังตัวอย่างที่ (11) *อย่าไปสนใจคำพูดคนอื่นมาก ถ้าเรากินแล้วมีความสุขก็ไม่ต้องมอมปะ คนที่คนอื่นอ้วนนี่ก็ไม่มีมารยาทเลย...* และ (12) *ปล่อยมันไป อย่าไปยุ่งกับมันอีก พวกนี้บ้า ๆ บอ ๆ* จากตัวอย่างที่ (11) จะเห็นว่าผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำผู้ฟังโดยว่ากล่าวหรือตำหนิบุคคลที่สามซึ่งเข้ามาทักผู้ฟังว่าอ้วน และตัวอย่างที่ (12) จะเห็นว่าผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำผู้ฟังโดยตำหนิเพื่อนร่วมงานที่มีประเด็นขัดแย้งกับผู้ฟัง เพื่อบรรเทาความกังวลของผู้ฟังและทำให้ผู้ฟังมีร่างกายแข็งแรงใจในการกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งที่เป็นประโยชน์แก่ตนเอง เพราะผู้ฟังจะได้ไม่ต้องไปสนใจหรือให้ความสำคัญกับบุคคลเหล่านั้น ดังนั้นการตำหนิบุคคลที่สามในบริบทของการให้คำแนะนำจึงเป็นกลวิธีที่จะทำให้ผู้ฟังคลายความกังวลจากเหตุการณ์ที่กำลังประสบได้และมีร่างกายแข็งแรงใจที่จะกระทำสิ่งต่าง ๆ ต่อไป

1.2 กลวิธีทางภาษาที่ใช้แสดงสัมพันธ์ภาพ คือกลวิธีที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำเพื่อแสดงความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้พูดกับผู้ฟัง เช่น การแสดงความใส่ใจปัญหาหรือเรื่องทุกซีใจของผู้ฟัง การแสดงความห่วงใยผู้ฟัง และการแสดงน้ำใจต่อผู้ฟัง ทั้งนี้ ถ้อยคำที่ใช้แนะนำจะแสดงให้เห็นว่าผู้พูดมิได้เพิกเฉยต่อปัญหาหรือเรื่องทุกซีใจที่ผู้ฟังกำลังประสบ รวมทั้งผู้พูดไม่ได้ให้คำแนะนำด้วยการบิบบังคับหรือยึดยึดความคิดของตนเองแก่ผู้ฟัง แต่เป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ฟังได้คิดพิจารณาและตัดสินใจเลือกที่จะกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งด้วยตนเอง ถ้อยคำที่ใช้ในการแนะนำจึงแสดงถึงน้ำใจและความใส่ใจที่ผู้พูดมีต่อผู้ฟัง พบจำนวน 508 ถ้อยคำ คิดเป็นร้อยละ 27.11 ประกอบด้วยกลวิธีย่อย 3 กลวิธี ดังนี้

1.2.1 การเสนอทางเลือกให้แก่ผู้ฟัง คือการกล่าวถ้อยคำแนะนำเพื่อเสนอวิธีการหรือหนทางซึ่งอาจเป็นตัวเลือกที่จะช่วยให้ผู้ฟังแก้ไขปัญหที่กำลังประสบได้ โดยไม่ได้บิบบังคับผู้ฟังให้กระทำตามที่ผู้พูดเสนอ แต่ให้ผู้ฟังได้คิดทบทวนและตัดสินใจเลือกด้วยตนเอง กลวิธีดังกล่าวปรากฏใช้ในทุกสถานการณ์ พบจำนวน 386 ถ้อยคำ คิดเป็นร้อยละ 20.60 ดังตัวอย่างที่ (13) *ลองหาตัวกลางในการทำงานนั้น ๆ ดู เผื่อจะดีขึ้น* และ (14) *ลองหารายได้พิเศษจากความสามารถพิเศษหรือทักษะที่ตัวเองมีอยู่สิ เผื่อจะหางานได้ง่ายขึ้น* จากตัวอย่าง (13) จะเห็นว่าผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำผู้ฟังที่กำลังเกิดความขัดแย้งกับเพื่อนร่วมงานด้วยการใช้ถ้อยคำว่า “ลองหาตัวกลางในการทำงานนั้น ๆ ดู” เพื่อเสนอวิธีการหรือหนทางในการแก้ไขปัญหที่ผู้ฟังกำลังประสบ เช่นเดียวกับตัวอย่างที่ (14) จะเห็นว่าผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำผู้ฟังที่กำลังต้องการหารายได้พิเศษหรือรายได้เสริมด้วยการใช้ถ้อยคำว่า “ลองหารายได้พิเศษจากความสามารถพิเศษหรือทักษะที่ตัวเองมีอยู่สิ” เพื่อเสนอวิธีการหรือหนทางในการแก้ไขปัญหที่ผู้ฟังกำลังประสบเช่นกัน อย่างไรก็ตาม จะเห็นว่ากลวิธีทางภาษาดังกล่าวไม่ได้เป็นการบิบบังคับหรือยึดยึดความคิดของตนเองให้แก่ผู้ฟัง สังเกตได้จากถ้อยคำที่ผู้พูดใช้แนะนำผู้ฟังมักจะใช้ว่า “ลอง...ดู” หรือ “ลอง...” ถ้อยคำดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าผู้พูดเปิดโอกาสให้ผู้ฟังได้คิดพิจารณาและตัดสินใจเลือกด้วยตนเองว่าจะกระทำตามคำแนะนำที่ได้รับหรือไม่ ดังนั้นการเสนอทางเลือกให้แก่ผู้ฟังจึงเป็นกลวิธีที่ใช้เพื่อแสดงสัมพันธ์ภาพอันดีระหว่าง ผู้พูดกับผู้ฟัง เพราะผู้พูดไม่ได้เอาความคิดของตนเองเป็นที่ตั้ง ผู้ฟังมีสิทธิ์คิดพิจารณาว่าจะกระทำตามคำแนะนำหรือไม่ก็ได้ เพียงแค่ผู้พูดต้องการแสดงความใส่ใจในปัญหาหรือเรื่องทุกซีใจที่ผู้ฟังกำลังประสบจึงช่วยคิดหาทางออกหรือทางแก้ไขให้แก่ผู้ฟัง

1.2.2 การเสนอความช่วยเหลือผู้ฟัง คือการกล่าวถ้อยคำแนะนำเพื่อเสนอว่าผู้พูดยินดีที่จะช่วยเหลือและพร้อมที่จะช่วยแบ่งเบาภาระหรือปัญหาต่าง ๆ ที่ผู้ฟังกำลังประสบ มักพบการใช้คำว่า “ช่วย” และ “ยินดี” ในถ้อยคำที่ใช้แนะนำ กลวิธีดังกล่าวปรากฏใช้ในทุกสถานการณ์พบจำนวน 70 ถ้อยคำ คิดเป็นร้อยละ 3.74 ดังตัวอย่างที่ (15) *ค่อย ๆ คิดไปแก หาเรื่องของตัวเองสนใจ เดียวเราจะช่วยหาอีกแรง และ (16) ควรรหาโอกาสปรับความเข้าใจหรือพูดคุยเพื่อรู้ถึงปัญหาที่แท้จริงของการขัดแย้ง ถ้าไม่สะดวกใจยินดีเป็นคนกลางให้นะ... จากตัวอย่างที่ (15) จะเห็นว่าผู้ฟังกำลังประสบปัญหา คือต้องคิดหัวข้อรายงานใหม่ส่งอาจารย์ ผู้พูดจึงเสนอตนเองกับผู้ฟังว่าตนพร้อมที่จะช่วยเหลือผู้ฟังคิดหัวข้อรายงานใหม่ ส่วนตัวอย่างที่ (16) จะเห็นว่าผู้ฟังกำลังประสบปัญหาความขัดแย้งกับเพื่อนร่วมงาน ผู้พูดจึงเสนอตนเองกับผู้ฟังว่าตนยินดีที่จะเป็นคนกลางไกล่เกลี่ยปัญหาที่เกิดขึ้นให้ ดังนั้นการเสนอความช่วยเหลือผู้ฟังจึงเป็นกลวิธีที่ใช้เพื่อแสดงสัมพันธภาพอันดีระหว่างผู้พูดกับผู้ฟัง เพราะผู้พูดมิได้เพิกเฉยต่อปัญหาหรือเรื่องทุกขใจที่ผู้ฟังกำลังประสบ รวมทั้งไม่ได้ปล่อยให้ผู้ฟังเผชิญกับปัญหาเพียงลำพัง การเลือกใช้กลวิธีดังกล่าวจึงเป็นวิธีการที่ผู้พูดแสดงความใส่ใจในปัญหาหรือเรื่องทุกขใจที่ผู้ฟังกำลังประสบและต้องการแสดงน้ำใจกับผู้ฟัง*

1.2.3 การถามความคิดเห็นของผู้ฟัง คือการกล่าวถ้อยคำแนะนำด้วยการใช้รูปประโยคคำถามที่แสดงถึงความใส่ใจในปัญหาของผู้ฟังโดยผู้พูดพยายามหลีกเลี่ยงที่จะยัดเยียดความคิดของตนเองให้แก่ผู้ฟัง ดังนั้นการถามความคิดเห็นของผู้ฟังจึงเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ฟังได้แสดงความคิดเห็นของตน ทำให้ผู้พูดรับทราบข้อมูลและความรู้สึกนึกคิดของผู้ฟังที่มีต่อเหตุการณ์ที่กำลังประสบเพื่อที่จะนำไปสู่การหาวิธีการแก้ไขปัญหาที่เหมาะสม กลวิธีดังกล่าวปรากฏใช้ในทุกสถานการณ์ พบจำนวน 52 ถ้อยคำ คิดเป็นร้อยละ 2.77 ดังตัวอย่างที่ (17) *หัวข้อเก่าของเราโดนสั่งเปลี่ยนอะไร ลองเอาอีกมุมมาใช้เป็นหัวข้อรายงานสิ และ (18) ลองทำงานหรือยัง? มองงานแบบไหนไว้? เดียวช่วยหามา จากตัวอย่างที่ (17) จะเห็นว่าผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำผู้ฟังที่กำลังคิดหัวข้อรายงานใหม่ โดยผู้พูดได้ถามผู้ฟังถึงสาเหตุที่หัวข้อรายงานเก่าถูกอาจารย์สั่งเปลี่ยน เพื่อรับฟังความคิดเห็นของผู้ฟังและจะได้หาวิธีแก้ไขปัญหได้อย่างเหมาะสม เช่นเดียวกับตัวอย่างที่ (18) จะเห็นว่าผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำผู้ฟังที่กำลังหารายได้พิเศษหรือรายได้เสริม โดยผู้พูดได้ถามผู้ฟังเกี่ยวกับงานและประเภทของงานที่ผู้ฟังได้เลือกหาไว้ เพื่อรับฟังความคิดเห็นของผู้ฟังและจะได้หาวิธีแก้ไขปัญหได้อย่างเหมาะสมเช่นกัน ดังนั้นการถามความคิดเห็นของผู้ฟังจึงเป็นกลวิธีที่ใช้เพื่อแสดงสัมพันธภาพอันดีระหว่างผู้พูดกับผู้ฟัง เพราะผู้พูดไม่ได้ตั้งใจยัดเยียดความคิดของตนเองแก่ผู้ฟัง แต่เป็นการแสดงความใส่ใจในปัญหาของผู้ฟังเพื่อนำไปสู่การช่วยคิดหาวิธีแก้ไขปัญหได้อย่างเหมาะสม*

1.3 กลวิธีทางภาษาที่ใช้แนะนำอย่างตรงไปตรงมา คือกลวิธีที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำโดยให้ผู้ฟังกระทำการใดสิ่งหนึ่งอย่างชัดเจนเพื่อป้องกันมิให้เกิดผลเสียหรือผลกระทบเชิงลบต่อผู้ฟัง รวมทั้งยังเป็นการทำให้ผู้ฟังผละออกมาจากปัญหาหรือเรื่องทุกขใจที่กำลังประสบ พบจำนวน 478 ถ้อยคำ คิดเป็น ร้อยละ 25.51 ประกอบด้วยกลวิธีย่อย 2 กลวิธี ดังนี้

1.3.1 การบอกให้ผู้ฟังทำสิ่งที่เกี่ยวข้องกับประเด็นปัญหา คือการกล่าวถ้อยคำแนะนำที่เกี่ยวข้องกับประเด็นปัญหาอย่างตรงไปตรงมาเพื่อให้ผู้ฟังกระทำตาม เพราะเห็นว่าสิ่งทีบอกให้กระทำนั้นจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง กลวิธีดังกล่าวปรากฏใช้ในทุกสถานการณ์ พบจำนวน 449 ถ้อยคำ คิดเป็นร้อยละ 23.96 ดังตัวอย่างที่ (19) *มึงลองลด*

ของทอดดูปะละ อย่ากินตอนกลางคืน กินจับจิบอะเล็กะ และ (20) อย่าไปสนใจคนแบบนั้นเลย ถ้าเค้าดีจริง เค้าจะไม่ทำกับเราแบบนี้... จากตัวอย่างที่ (19) และ (20) จะเห็นว่าผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำผู้ฟังที่กำลังประสบปัญหาความอ้วนและความรัก ตามลำดับ โดยใช้คำว่า “อย่า” แล้วตามด้วยคำกริยาที่บอกให้ผู้ฟังเลิกพฤติกรรมต่าง ๆ ซึ่งเป็นสาเหตุของปัญหาหรือเรื่องทุกขใจ ดังนั้นการบอกให้ผู้ฟังทำอะไรสิ่งหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับประเด็นปัญหาอย่างชัดเจนและตรงไปตรงมาจึงเป็นกลวิธีที่ทำให้ผู้ฟังได้ลึกลงคิดเพื่อเปลี่ยนแปลงความคิดหรือพฤติกรรมเดิมของตน อีกทั้งยังเป็นการป้องกันมิให้เกิดผลเสียหรือผลกระทบเชิงลบต่อตัวผู้ฟังด้วย

1.3.2 การบอกให้ผู้ฟังทำสิ่งทีนอกเหนือจากประเด็นปัญหา คือการกล่าวถ้อยคำแนะนำที่นอกเหนือจากประเด็นปัญหาอย่างชัดเจน เพื่อให้ผู้ฟังผลออกมาจากปัญหาหรือเรื่องทุกขใจที่กำลังประสบ กลวิธีดังกล่าวปรากฏใช้ในสถานการณ์ต่าง ๆ พบจำนวน 29 ถ้อยคำ คิดเป็นร้อยละ 1.55 แต่ไม่ปรากฏใช้ในสถานการณ์การหารายได้พิเศษหรือรายได้เสริมและการลดน้ำหนัก ดังตัวอย่างที่ (21) ออกไปหาอะไรทำ เปิดโลกกว้าง อย่าจมกับความเศร้า มันไม่มีประโยชน์ และ (22) ตั้งใจทำงานดีกว่า จะได้ไม่ต้องมีปัญหา จากตัวอย่างที่ (21) จะเห็นว่าผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำที่ขึ้นต้นด้วยคำกริยาว่า “ออกไปหา...ทำ” และ “เปิด...กว้าง” เพื่อให้ผู้ฟังได้ผลผลิตรอบนอกจากปัญหาความรักที่กำลังประสบ ส่วนตัวอย่างที่ (22) จะเห็นว่าผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำที่ขึ้นต้นด้วยคำกริยาว่า “ตั้งใจ...ดีกว่า” ซึ่งแสดงการบอกให้ผู้ฟังตั้งใจทำงานและเน้นให้เห็นว่าคำแนะนำดังกล่าวเป็นวิธีการที่ดีที่จะทำให้ผู้ฟังผลออกมาจากปัญหาความขัดแย้งกับเพื่อนร่วมงาน ดังนั้นการบอกให้ผู้ฟังทำอะไรสิ่งหนึ่งทีนอกเหนือจากประเด็นปัญหาอย่างชัดเจนและตรงไปตรงมาจึงเป็นกลวิธีที่ทำให้ผู้ฟังได้ละทิ้งความคิดที่จดจ่อหรือหมกมุ่นอยู่กับปัญหาต่าง ๆ เพื่อลืมเหตุการณ์ที่เป็นปัญหาเหล่านั้น ผู้ฟังจะได้กระทำสิ่งทีเป็นประโยชน์แก่ตนเองต่อไป

1.4 กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อทำให้ผู้ฟังคล้อยตาม คือกลวิธีที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำเพื่อให้ผู้ฟังเกิดความเชื่อถือ ไว้วางใจ และเห็นพ้องตามทีผู้พูดกล่าว พบจำนวน 277 ถ้อยคำ คิดเป็นร้อยละ 14.78 ประกอบด้วยกลวิธีย่อย 3 กลวิธี ดังนี้

1.4.1 การให้เหตุผล คือการกล่าวถ้อยคำแนะนำโดยชี้แจงหรืออธิบายเหตุผลเพื่เน้นย้ำข้อสนับสนุนให้ผู้ฟังเห็นพ้องตามทีผู้พูดกล่าว เพราะผู้พูดเชื่อว่าถ้อยคำทีกล่าวไปนั้นจะทำให้ผู้ฟังเชื่อถือและช่วยเปลี่ยนแปลงความคิดหรือพฤติกรรมบางประการอันจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟังได้ กลวิธีดังกล่าวปรากฏใช้ในทุกสถานการณ์ พบจำนวน 239 ถ้อยคำ คิดเป็นร้อยละ 12.75 ดังตัวอย่างที่ (23) มึงลองไปทำทีนี้ดูดิ กูเห็นมันเปิดรับสมัครคนอยู่ เงินทีเขาให้ก็เยอะอยู่นะ... และ (24) การทำงานหนักตั้งแต่อายุน้อยจะสบายตอนแก่ จากตัวอย่างที่ (23) และ (24) จะเห็นว่าผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำโดยอธิบายเหตุผลของการหารายได้พิเศษหรือรายได้เสริมทีจะส่งผลดีกับผู้ฟังไม่ว่าจะเป็นเรื่องรายได้ทีจะได้รับหรือความสบายทีจะเกิดขึ้นกับผู้ฟังในอนาคต ดังนั้นการให้เหตุผลจึงเป็นกลวิธีทีใช้เพื่อทำให้ผู้ฟังคล้อยตามทีผู้พูดแนะนำ เพราะการให้เหตุผลโดยเน้นย้ำข้อสนับสนุนต่าง ๆ จะช่วยเสริมความหนักแน่นให้ถ้อยคำทีใช้แนะนำมีความน่าเชื่อถือและทำให้ผู้ฟังเห็นพ้องตามผู้พูดได้ไม่ยาก

1.4.2 การชักชวนผู้ฟัง คือการกล่าวถ้อยคำแนะนำทีพยายามเบนความคิดหรือความสนใจของผู้ฟังเพื่อให้เห็นพ้องทีจะกระทำบางสิ่งบางอย่างร่วมกันกับผู้พูด เพราะผู้พูดเชื่อว่าถ้อยคำทีกล่าวไปนั้นจะเป็นประโยชน์แก่ผู้

ฟัง มักพบการใช้คำว่า “มา...กับเราได้อ” หรือ “ทำ...ด้วยกัน” ซึ่งจะทำให้ผู้ฟังเกิดความไวใจและคล้อยตามคำแนะนำได้ไม่ยาก กลวิธีดังกล่าวปรากฏใช้ในสถานการณ์ต่าง ๆ พบจำนวน 28 ถ้อยคำ คิดเป็นร้อยละ 1.50 แต่ไม่ปรากฏใช้ในสถานการณ์ความขัดแย้งกับเพื่อนร่วมงาน ดังตัวอย่างที่ (25) *อย่ากินยาลดความอ้วนนะ มันอันตราย **ว่าง ๆ ก็มาออกกำลังกายกับเราได้อ*** และ (26) *แกไม่ได้อ้วนขนาดนั้น แต่ก็ลองควบคุมอาหารนะ **ไว้เราทำไปด้วยกัน*** จากตัวอย่างที่ (25) และ (26) เป็นสถานการณ์ที่เพื่อนถูกคนอื่นทักว่าอ้วนจึงมาขอคำแนะนำ ซึ่งจะเห็นว่าตัวอย่างที่ (25) ผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำด้วยการชักชวนผู้ฟังให้มาออกกำลังกายพร้อมกับผู้พูดเพื่อเบนความสนใจของผู้ฟังจากการใช้ยาลดความอ้วนแล้ว มาเห็นพ้องกับผู้พูดเพื่อให้ได้วิธีการลดน้ำหนักที่ถูกต้อง ส่วนตัวอย่างที่ (26) จะเห็นว่าผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำด้วยการเบนความคิดหรือความสนใจของผู้ฟังในเรื่องน้ำหนักตัวเพื่อชักชวนให้ผู้ฟังเห็นพ้องที่จะลองควบคุมอาหารไปพร้อมกับผู้พูด เพราะเป็นวิธีที่เหมาะสมในการควบคุมน้ำหนัก ดังนั้นการชักชวนผู้ฟังจึงเป็นกลวิธีที่ใช้เพื่อทำให้ผู้ฟังคล้อยตามคำแนะนำของผู้พูด เพราะผู้ฟังจะเห็นว่าคำแนะนำที่ได้รับมานั้นสามารถแก้ไขปัญหาได้จนเกิดความไวใจและเชื่อถือในคำแนะนำ

1.4.3 การกล่าวถึงประสบการณ์ของผู้พูด คือการกล่าวถ้อยคำแนะนำโดยอ้างถึงประสบการณ์หรือสิ่งที่ผู้พูดเคยกระทำมาก่อนเพื่อให้ผู้ฟังเห็นพ้องตามที่ผู้พูดกล่าว อีกทั้งยังเป็นการยืนยันความน่าเชื่อถือของถ้อยคำแนะนำที่กล่าวออกไปด้วย มักพบการใช้คำว่า “เคย” ในถ้อยคำที่ใช้แนะนำ กลวิธีดังกล่าวปรากฏใช้ในสถานการณ์ต่าง ๆ พบจำนวน 10 ถ้อยคำ คิดเป็นร้อยละ 0.53 แต่ไม่ปรากฏใช้ในสถานการณ์การผัดหวังจากความรักและความขัดแย้งกับเพื่อนร่วมงาน ดังตัวอย่างที่ (27) *ลองทำที่ร้านนี้ใหม่ **เราเคยทำช่วงปิดเทอม** เคยช่วยบอกเจ้าของร้านให้* และ (28) *ลองลดน้ำหนักแบบที่เราทำดูมัย **เคยลองทำแล้วได้ผลจริง** แต่ต้องมีวินัยนะ* จากตัวอย่างที่ (27) และ (28) จะเห็นว่าผู้พูดกล่าวถ้อยคำแนะนำผู้ฟังที่กำลังหารายได้พิเศษหรือรายได้เสริมและการลดน้ำหนัก ตามลำดับ โดยอ้างถึงประสบการณ์ของผู้พูดเพื่อโน้มน้าวให้ผู้ฟังเห็นว่าถ้อยคำที่ผู้พูดแนะนำสามารถนำไปใช้ได้จริงและเห็นผลจริง ดังนั้นการกล่าวถึงประสบการณ์ของผู้พูดจึงเป็นกลวิธีที่ใช้เพื่อทำให้ผู้ฟังคล้อยตามคำแนะนำของผู้พูด เพราะจะทำให้ถ้อยคำที่ใช้แนะนำมีน้ำหนัก น่าเชื่อถือ และมีความเป็นไปได้

ผลการวิจัยที่กล่าวมาทั้งหมดข้างต้นแสดงให้เห็นวิธีการให้คำแนะนำของผู้ที่มีสถานภาพเท่ากันและมีความสัมพันธ์ในฐานะเพื่อน อย่างไรก็ตาม เพื่อให้เห็นมุมมองของคนในสังคมวัฒนธรรมไทยที่ชัดเจนขึ้น งานวิจัยนี้ได้วิเคราะห์ข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจในการให้คำแนะนำในภาษาไทย รายละเอียดต่าง ๆ จะเสนอในลำดับถัดไป

2. ข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจในการให้คำแนะนำในภาษาไทย

ข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจในการให้คำแนะนำในภาษาไทย คือสิ่งที่ผู้พูดคำนึงหรือนึกถึงถึงเมื่อต้องให้คำแนะนำผู้ฟัง จากการสอบถามกลุ่มตัวอย่างโดยใช้แบบสอบถามและการสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่เลือกให้คำแนะนำคำนึงถึงสิ่งต่าง ๆ รวมความถี่ทั้งหมด 891 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 100 ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 1 ข้อความที่เป็นเหตุจูงใจในการให้คำแนะนำ

ข้อความที่เป็นเหตุจูงใจในการให้คำแนะนำของคนไทย								
ข้อความที่เกี่ยวข้องกับผู้พูด			ข้อความที่เกี่ยวข้องกับผู้ฟัง			ข้อความที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์		
ข้อความ	ความถี่ (ครั้ง)	ร้อยละ	ข้อความ	ความถี่ (ครั้ง)	ร้อยละ	ข้อความ	ความถี่ (ครั้ง)	ร้อยละ
ความมีน้ำใจ	288	25.59	ความเป็นห่วง	274	30.75	ความเป็นพวกพ้อง	21	2.36
ความหวังดี	13	1.46	จิตใจหรือความรู้สึก ของเพื่อน	244	27.38	ความสนิทสนม	17	1.90
ความรู้สึกและความ ต้องการของตนเอง	1	0.11	ความสงสาร	40	4.49	ความประนีประ นอม	12	1.35
			ความเชื่อและคำสอน ทางพุทธศาสนา	24	2.70			
			ความเป็นจริง	8	0.90			
			การตัดสินใจของ เพื่อน	6	0.67			
			ความเป็นส่วนตัว ของเพื่อน	3	0.34			
รวม	242	27.16	รวม	599	67.23	รวม	50	5.61

ตารางข้างต้นแสดงให้เห็นข้อความที่กลุ่มตัวอย่างคำนึงถึงเมื่อมีการให้คำแนะนำผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันและมีความสัมพันธ์ในฐานะเพื่อน โดยสามารถแบ่งผลการวิจัยออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ ข้อความที่เกี่ยวข้องกับผู้พูด ข้อความที่เกี่ยวข้องกับผู้ฟัง และข้อความที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์

ทั้งนี้ จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างจะคำนึงถึงผู้ฟังเป็นสำคัญเมื่ออยู่ในบริบทการให้คำแนะนำ โดยพบความถี่ของข้อความที่เกี่ยวข้องกับผู้ฟังมากที่สุด จำนวน 599 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 67.23 ประกอบด้วยการคำนึงถึงความเป็นห่วงเพื่อนที่เป็นผู้ฟัง ดังตัวอย่างที่ (29) เป็นห่วงเพื่อนโดยเฉพาะเรื่องการแบ่งเวลาในการเรียนและการทำงาน และ (30) เป็นห่วงเพื่อนไม่ยอมให้เพื่อนมีปัญหาที่ทำงาน การคำนึงถึงจิตใจหรือความรู้สึกของเพื่อนที่เป็นผู้ฟัง ดังตัวอย่างที่ (31) ความรู้สึกเพื่อน เลยไม่ยอมทักถามหรือซ้ำเติมเพื่อน และ (32) นึกถึงใจของเพื่อนที่กำลังเปราะบาง การคำนึงถึงความสงสารที่มีต่อผู้ฟัง ดังตัวอย่างที่ (33) สงสารเพื่อน ไม่ยอมให้เพื่อนเครียด และ (34) เอ็นดูเขา สงสารเขา กลัวเขาเสียใจหรือท้อแท้ การคำนึงถึงความเชื่อและคำสอนทางพุทธศาสนาที่ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังนำไปใช้ปฏิบัติ ดังตัวอย่างที่ (35) ส่วนตัวเป็นคนเชื่อเรื่องศาสนาหรือการทำบุญร่วมกันมา และ (36) คำนึงถึงความไม่แน่นอนของชีวิต ยอมให้เพื่อนปล่อยวาง การคำนึงถึงความเป็นจริงที่ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังยอมรับให้ได้ ดังตัวอย่างที่ (37) ความเป็นจริง ไม่ขายฝัน และ (38)

อยากให้เพื่อนยอมรับความจริงที่เกิดขึ้นให้ได้ การคำนึงถึงการตัดสินใจของเพื่อนที่เป็นผู้ฟัง ดังตัวอย่างที่ (39) ให้เพื่อนเลือกวิธีที่ต้องการ เพราะเป็นสิ่งที่เขาสามารถทำได้เรื่อย ๆ และไม่ล้มเลิกภายหลัง และ (40) เคารพการตัดสินใจของเพื่อนว่าจะลดน้ำหนักหรือไม่ และการคำนึงถึงความเป็นส่วนตัวของเพื่อนที่เป็นผู้ฟัง ดังตัวอย่างที่ (41) เรื่องส่วนตัวของเพื่อน และอยากให้เพื่อนเลือกงานเอง และ (42) เรื่องส่วนตัว

ส่วนข้อคำนึงในลำดับรองลงมา คือข้อคำนึงที่เกี่ยวข้องกับผู้พูด เป็นข้อคำนึงที่ผู้พูดคำนึงถึงตนเองว่าต้องการกระทำการใดสิ่งหนึ่งที่เป็นประโยชน์แก่เพื่อนที่เป็นผู้ฟังเพื่อนำไปใช้แก้ไขปัญหาที่กำลังประสบ นอกจากนี้ผู้พูดยังเกรงว่าคำแนะนำที่ตนกล่าวไปนั้นจะส่งผลกระทบต่อกลับมาถึงตนเอง ข้อคำนึงดังกล่าวมีความถี่จำนวน 242 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 27.16 ประกอบด้วยความมีน้ำใจเป็นข้อคำนึงที่ผู้พูดต้องการเสนอตนเองเพื่อช่วยเหลือเพื่อนซึ่งเป็นผู้ฟัง ดังตัวอย่างที่ (43) อยากช่วยแนะนำหัวข้อให้เพื่อน เผื่อจะเป็นทางออกให้เพื่อนมีหัวข้อใหม่เสนออาจารย์ และ (44) อยากเป็นส่วนหนึ่งในการหางานที่มีรายได้เสริมให้เพื่อน ความหวังดีเป็นข้อคำนึงที่ผู้พูดต้องการแสดงความปรารถนาดีหรือเจตนาดีกับผู้ฟัง ดังตัวอย่างที่ (45) หวังดีกับเพื่อน อยากให้เพื่อนได้งาน และ (46) หวังดีกับเพื่อน อยากให้เพื่อนผอมเร็ว ๆ ส่วนการคำนึงถึงความรู้สึกและความต้องการของตนเองเป็นข้อคำนึงที่พบน้อยที่สุด เพราะผู้พูดเกรงว่าตนจะได้รับผลกระทบจากการให้คำแนะนำเพื่อนซึ่งเป็นผู้ฟัง ดังตัวอย่างที่ (47) คำนึงถึงตัวเองเป็นสิ่งสำคัญ เดียวเข้าตัว พุดกลาง ๆ ไว้ก่อน

ข้อคำนึงลำดับสุดท้าย คือข้อคำนึงที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ เป็นข้อคำนึงที่ผู้พูดคำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างตนเองกับเพื่อนที่เป็นผู้รับฟังคำแนะนำ รวมทั้งข้อคำนึงที่ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังใช้รักษาความสัมพันธ์กับผู้ฟังด้วย ข้อคำนึงดังกล่าวมีความถี่จำนวน 50 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 5.61 ประกอบด้วยการคำนึงถึงความเป็นพวกพ้องหรือความเป็นพรรคพวกเดียวกันซึ่งเป็นการให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่เป็นกลุ่มคนพวกเดียวกัน (Pothisita, 1992: 172) ดังตัวอย่างที่ (48) นึกถึงความเป็นพวกพ้อง อยากให้เพื่อนมีเพื่อน จึงคิดลดน้ำหนักไปกับเพื่อน และ (49) ความสามัคคีในหมู่คณะ เพื่อให้งานดำเนินต่อไปได้ การคำนึงถึงความสนิทสนมระหว่างผู้พูดกับผู้ฟังซึ่งมีความสัมพันธ์ที่รักใคร่และคุ้นเคยกันดี ดังตัวอย่างที่ (50) นึกถึงความสนิทสนมกับเพื่อน ยิ่งถ้าเป็นเพื่อนสนิทกัน ยิ่งรู้ถึงความจำเป็นของเขา เลยอยากให้เขาได้งานไว ๆ และ (51) ความสนิทสนม เพราะไม่อยากเป็นหมาที่หลัง ถ้าแนะนำไปแล้วจุกปากที่หลังก็ช่วย ต้องมั่นใจว่าพูดได้ และการคำนึงถึงความประนีประนอมซึ่งจะช่วยสร้างความปรองดองให้แก่ความสัมพันธ์ ดังตัวอย่างที่ (52) คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนกับเพื่อนร่วมงาน อยากให้ประนีประนอมก่อน เพื่อหน้าที่การงานและความสัมพันธ์ในอนาคต และ (53) ยังงี้ก็ทำงานที่เดียวกัน เป็นเพื่อนร่วมงานกัน อะไรที่พอจะลุ่มลุ่มด้วยกันได้ก็ทำ ถ้าปรับความเข้าใจกันได้ก็ดี

อย่างไรก็ตาม เมื่อวิเคราะห์และสังเคราะห์ข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจดังกล่าวข้างต้น ทำให้พบว่าข้อคำนึงที่เป็นเหตุจูงใจเหล่านั้นส่งผลต่อผู้พูดในการเลือกแสดงวจนกรรมแนะนำ รวมทั้งยังส่งผลต่อผู้พูดในการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการให้คำแนะนำเพื่อน อีกทั้งยังสะท้อนความเชื่อของผู้พูดบางประการเมื่ออยู่ในบริบทของการให้คำแนะนำเพื่อน โดยเฉพาะความเชื่อที่ได้รับอิทธิพลจากพุทธศาสนา

ผลการวิจัยกลวิธีทางภาษาและข้อค่านึงที่เป็นเหตุจูงใจในการให้คำแนะนำในภาษาไทยจึงสะท้อนให้เห็นว่าการให้คำแนะนำระหว่างผู้ที่มีสถานภาพเท่ากันและมีความสัมพันธ์ในฐานะเพื่อนเป็นสิ่งที่เหมาะสมและสามารถกระทำได้ในสังคมไทย โดยที่คนในสังคมวัฒนธรรมไทยไม่ได้รู้สึกว่าการให้คำแนะนำเป็นการรบกวนหรือถูกกลั่นกรองสิทธิ รวมทั้งไม่ได้เป็นการคุกคามความเป็นอิสระของผู้ฟัง แต่การให้คำแนะนำในสังคมวัฒนธรรมไทยนั้นเป็นความปรารถนาที่ผู้พูดมีต่อผู้ฟังซึ่งเป็นลักษณะสำคัญประการหนึ่งของสังคมที่มีค่านิยมแบบอิงกลุ่ม

สรุปและอภิปรายผลการวิจัย

การศึกษากลวิธีทางภาษาและข้อค่านึงเป็นเหตุจูงใจในการให้คำแนะนำในภาษาไทย โดยวิเคราะห์ข้อมูลตามแนวคิดวจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย พบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีทางภาษาเพื่อทำให้ผู้ฟังคลายกังวลมากที่สุด ส่วนข้อค่านึงที่เป็นเหตุจูงใจในการให้คำแนะนำพบว่ากลุ่มตัวอย่างค่านึงถึงผู้ฟังเป็นสำคัญและค่านึงถึงความเป็นห่วงมากที่สุด ผลการวิจัยนี้แสดงให้เห็นว่าการให้คำแนะนำในภาษาไทย โดยเฉพาะการให้คำแนะนำผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันและมีความสัมพันธ์ในฐานะเพื่อนเป็นวัจนกรรมที่ผู้พูดต้องการแสดงความปรารถนาดีต่อผู้ฟัง เพราะผู้พูดให้ความสำคัญกับความรู้สึกของผู้ฟังและมองว่าสิ่งที่แนะนำไปนั้นจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง

ผลการวิจัยครั้งนี้แสดงให้เห็นว่าปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรมมีผลต่อพฤติกรรมทางภาษาของคนไทยเมื่ออยู่ในบริบทของการให้คำแนะนำ ได้แก่ ความเป็นสังคมแบบอิงกลุ่ม (collectivism) ที่ให้ความสำคัญกับผู้อื่นหรือกลุ่มสมาชิกมากกว่าตนเอง (Hofstede, 1984; Triandis, 1995) รวมทั้งความเป็นสังคมแบบไมตรีสัมพันธ์ (affiliative society) ที่เน้นการรักษาความสัมพันธ์ของคู่สนทนาหรือผู้ที่มีปฏิสัมพันธ์ด้วย (Blanchard, 1958; Wichiarajote, 1973: 10 cited in Komin, 1991) ดังถ้อยคำสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มตัวอย่างที่ว่า **“อยากให้เป็นงานและมีเงินใช้ เพื่อสิ่งที่แนะนำไปจะเป็นประโยชน์กับเพื่อน เพื่อนอาจใช้เป็นแนวทางในการหารายได้พิเศษ”** อีกทั้งความเป็นสังคมที่มีมุมมองตัวตนแบบพึ่งพา (an interdependent view of self) โดยเน้นความสัมพันธ์ระหว่างตนเองกับผู้อื่นในสังคม (interpersonal orientation) ไม่ว่าจะเป็นการคำนึงถึงความรู้สึกนึกคิด ตลอดจนการกระทำของผู้อื่นที่ตนเองต้องเข้าไปเกี่ยวข้องหรือมีความสัมพันธ์ด้วย เพราะมองว่าตนเองเป็นส่วนหนึ่งของความสัมพันธ์ที่แวดล้อมอยู่ (Gudykunst & Ting-Toomey, 1988; Markus & Kitayama, 1991; Phakdeephassook, 2018: 64-65) ดังถ้อยคำสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มตัวอย่างที่ว่า **“คิดถึงความรู้สึกของผู้ฟังมากกว่า เพราะเขาอาจจะรู้สึกไม่ดี ไม่อยากให้เพื่อนรู้สึกไม่ดี พยายามไม่พูดถึงเรื่องนั้น พยายามพูดให้กำลังใจเพื่อน”** ปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรมดังกล่าวสะท้อนให้เห็นมิตรภาพที่คนไทยมีให้แก่เพื่อนมนุษย์ด้วยกัน โดยสอดคล้องกับ Rabibhadana (2010: 100) ที่กล่าวว่าสังคมไทยเป็นสังคมที่มนุษย์ดำรงชีวิตด้วยการพึ่งพาอาศัยระหว่างกัน เพราะฉะนั้นเพื่อนจึงมีความสำคัญ

นอกจากนี้ความเป็นสังคมแบบพุทธศาสนายังส่งผลต่อพฤติกรรมทางภาษาของคนไทยด้วยเช่นกัน ดังที่ Komin (1991: 8) และ Hongladarom (2009) กล่าวว่าแนวคิดทางพุทธศาสนาสามารถนำมาอธิบายพฤติกรรมทางสังคมของคนไทยได้ เพราะความเชื่อและค่านิยมทางพุทธศาสนาฝังรากลึกอยู่ในวัฒนธรรมไทยโดยจะกำหนดวิถีการพูดและวิถีปฏิบัติหรือพฤติกรรมของคนไทยมาช้านาน

การให้คำแนะนำในภาษาไทยก็เช่นเดียวกัน จากข้อมูลการวิจัยพบว่าในสถานการณ์ที่ผู้ฟังกำลังผิดหวังจากความรัก กลุ่มตัวอย่างบางคนเลือกแนะนำด้วยการคำนึงถึง ความเชื่อเรื่อง “บุญ” ที่เคยทำร่วมกันมา ดังตัวอย่างที่ (35) ในผลการวิจัย ยิ่งไปกว่านั้น การที่คนไทยใช้คำว่า “ไม่เป็นไร, ใจเย็น ๆ” ขึ้นต้นถ้อยคำที่ใช้ให้คำแนะนำก็แสดงให้เห็นว่าพุทธศาสนามีอิทธิพลต่อพฤติกรรมทางภาษาของคนไทย ทำให้คนไทยมีสติรู้จักปล่อยวางปัญหาหรือเรื่องทุกข์ใจ และมีความใจเย็น (Klausner, 1993: 70-77) นอกจากนี้การที่คนไทยเลือกให้คำแนะนำโดยคำนึงถึงความเป็นห่วงและความสงสารเพื่อน ยิ่งสะท้อนให้เห็นว่าพุทธศาสนามีบทบาทสำคัญในการสอนและหล่อหลอมจิตใจของคนไทยให้มีความเมตตากรุณาต่อผู้อื่น

ด้วยเหตุนี้จึงกล่าวได้ว่า การให้คำแนะนำในภาษาไทยเป็นวัฒนธรรมที่ไม่ได้คุกคามหน้าด้านลบของผู้ฟังตามที่ Brown & Levinson (1987 : 66) เสนอไว้ เพราะเมื่อพิจารณาบริบททางสังคมวัฒนธรรมประกอบจะพบว่าสังคมไทยมีความสัมพันธ์ทางสังคมแบบเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ ประนีประนอม และเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Klausner, 1993; Bunyanate, 1992: 147) ดังสำนวนที่ว่า “น้ำพึ่งเรือเสือพึ่งป่า บัวไม่ให้ช้ำน้ำไม่ให้ขุ่น และเอาใจเขามาใส่ใจเรา” ซึ่งสะท้อนความสัมพันธ์ทางสังคมในลักษณะดังกล่าว นอกจากนี้อิทธิพลทางพุทธศาสนาเรื่องความเมตตากรุณาซึ่งเป็นพื้นฐานทางวัฒนธรรมอันสำคัญของสังคมไทยยังส่งผลให้คนไทยเลือกให้คำแนะนำแก่ผู้อื่น ดังภาษิตที่ว่า “เมตตาธรรมค้ำจุนโลก”

อนึ่ง งานวิจัยนี้ไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อคัดค้านหรือลบล้างแนวคิดของ Brown & Levinson (1987) แต่เป็นการเพิ่มมุมมองทางวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์ที่สามารถนำไปวิจัยทางสังคมวัฒนธรรมไทยต่าง ๆ มาพิจารณาร่วมกับปัจจัยทางสังคมที่ Brown & Levinson เสนอ โดยเฉพาะปัจจัยเรื่องความสนิทสนมและการคำนึงถึงความเป็นส่วนตัว อย่างไรก็ตาม เพื่อให้เห็นมุมมองความสุภาพในการปฏิสัมพันธ์ของคนในสังคมวัฒนธรรมไทยที่ชัดเจนขึ้น ควรวิเคราะห์และสังเคราะห์ปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรมที่นำมาอภิปรายเพิ่มเติมต่อไป เพื่อสนับสนุนผลการวิจัยครั้งนี้ให้มีความหนักแน่นและสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ยิ่งไปกว่านั้นอาจจะช่วยแสดงให้เห็นพฤติกรรมทางภาษาและมุมมองความสุภาพของคนไทยที่ลึกซึ้งมากยิ่งขึ้น

รายการเอกสารอ้างอิง

- Blanchard, W. (1958). *Thailand: Its People, Its Society, Its Culture*. New York: Harf Press.
- Brown, P. & Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Great Britain: Cambridge University Press.
- Bunyanate, N. (1992). Family. in Satha-anand, S. & Bunyanate, N., Eds. *Word: Trace of Thai Beliefs*. Bangkok: Chulalongkorn University, Research Division, Faculty of Arts' Publication Project, Thailand. (In Thai)
- Dolphen, I. (2001). *A Study of Giving Advices in Thai*. Master Thesis, Thai Language, Chulalongkorn University, Thailand. (In Thai)
- Gudykunst W. B & Ting-T. S. (1988). *Culture and Interpersonal Communication*. Michigan: Sage Publications.

- Hanks, W. F., Ide, S. & Katagiri, Y. (2009). Introduction: Towards An Emancipatory Pragmatics. *Journal of Pragmatics*, 41(1), 1-9.
- Hofstede, G. (1984). *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*. Beverly Hills: Sage Pub.
- Hongladarom, K. (2009). Indexicality in Thai and in Tibetan: Implications for A Buddhism Grounded Approach. *Journal of Pragmatics*, 41(1), 47-59.
- Hongladarom, K. & Chauksuvanit. (2008). *Pragmatics*. Bangkok: Chulalongkorn University, Faculty of Arts' Publication Project, Thailand. (In Thai)
- Ide, S. (1982). Japanese Sociolinguistics: Politeness and Women's Language. *Lingua*, 57(2-4), 357-385.
- _____. (1989). Formal Forms and Discernment: Two Neglected Aspects of Universals of Linguistic Politeness. *Multilingua*, 8, 223-248. cited Fukushima, S. (2003). *Requests and Culture: Politeness in British English and Japanese*. New York: Peter Lang.
- Intachakra, S. (2010). Politeness, Khwaam-Kreeng-Jai and Emancipatory Pragmatics. *Journal of Language and Linguistics*, 29(1), 17-42. (In Thai)
- Kavilanan, S. (2018). The Strategies in Asking for Teacher's Advice of "Northern Thai Students": An Emancipatory Pragmatics Study. *National Conference Proceedings on Long-Lanna: Language, Literature, Rituals, Music Culture towards Tourism*. Bangkok: Research and Innovation Division, Faculty of Humanities, Kasetsart University: 155-181. (In Thai)
- Klausner, W. J. (1993). *Reflections on Thai Culture*. Bangkok: The Siam Society under Patronage.
- Komin, S. (1991). *Psychology of The Thai People: Values and Behavioral Patterns*. Bangkok: Research Center, National Institute of Development Administration (NIDA).
- Krutnate, P. (2014). *Linguistic Strategies Used for Terminating Conflict Talk in Thai Interactions*. Doctoral Dissertation, Thai Language, Chulalongkorn University, Thailand. (In Thai)
- Markus, H. R. & Kitayama, S. (1991). Culture and the Self: Implications for Cognition, Emotion, and Motivation. *Psychological Review*, 98(2), 224-253.
- Matsumoto, Y. (1988). Reexamination of the Universality of Face: Politeness Phenomena in Japanese. *Journal of Pragmatics*, 12, 403-426.
- Muangkaew, N. (2017). Linguistic Techniques Used to Give Advice about Love Problems of The Third Gender: A Case Study of A Radio Program "Kaikhui Tuikhia". *Journal of Liberal Arts Prince of Songkla University Hat Yat Campus*, 9(1), 1-20. (In Thai)

- Ongwuttiwat, S. (2015). *Disagreement in Thai Conversational Discourse and Native Speakers' Motivational Concerns*. Doctoral Dissertation, Thai Language, Chulalongkorn University, Thailand. (In Thai)
- _____. (2017a). Linguistic Strategies Used for Refusing Requests and The Factor of Phakphuak 'partisan' in Thai Society. *Damrong Journal of The Faculty of Archaeology Silpakorn University*, 16(1), 176-199. (In Thai)
- _____. (2017b). Linguistic Strategies for Cancellation of Promises and The Factor of 'Seniority' in Thai Society. *Journal of Humanities and Social Sciences Surattthani Rajabhat University*, 9(3), 249-267. (In Thai)
- Panpothong, N. (2013). Emancipatory Pragmatics. *Journal of Thai Language and Literature*, 30, 95-106. (In Thai)
- Panpothong, N. & Phakdeephassook, S. (2008). *The Concept of 'Bunkhun' and Thai Ways of Speech Behaviors: The Case of Responding to Thanks*. Department of Thai, Faculty of Arts, Chulalongkorn University. (Mimeographed).
- _____. (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.
- Phakdeephassook, S. (2018). *A Relationship between Language and Identity, and Method of Studying Thai*. Bangkok: Chulalongkorn University, Faculty of Arts' Publication Project. (In Thai)
- Pothisita, C. (1992). Partisan. in Satha-anand, S. & Bunyanate, N., Eds. *Word: Trace of Thai Beliefs*. Bangkok: Chulalongkorn University, Research Division, Faculty of Arts' Publication Project, Thailand. (In Thai)
- Rabibhadana, A. (2010). *Look at Society through Life in The Community*. Bangkok: Princess Maha Chakri Sirindhorn Anthropology Centre (Public Organisation). (In Thai)
- Royal Institute. (2013). *Royal Institute Dictionary*. Bangkok: Nanmeebooks. (In Thai)
- Searle, J. R. (1976.) The Classification of Illocutionary Acts. *Language in Society*, 5, 1-24.
- Sompopcharoen, M. (2013). *Theories of Interpersonal Communication*. Nonthaburi: SongKhacreation. (In Thai)
- Sukprasert, P. (2009). *Strategies and Discourse Structure of Advice Giving in Thai*. Master Thesis, Linguistics, Chulalongkorn University, Thailand. (In Thai)
- Triandis, H. C. (1995). *Individualism & Collectivism*. Boulder: Westview Press.

- Tussanaboon, P. (2019). *KHWAAM-AA-WU-SOH or Seniority and Linguistic Strategies in The Speech Acts of Disagreeing, Complaining, and Advicing in Thai*. Master Thesis, Thai Language, Thammasat University, Thailand. (In Thai)
- Verschueren, J. (2011). *IPrA, the International Pragmatics Association, at 25*. Retrieved 3 March 2020, from <https://semioticon.com/semiotix/2011/10/ipra-the-international-pragmatics-association-at-25>
- Wichiarajote, W. (1973). *The Theory of Affiliative Society*. Mimeograph. cited Komin, S. (1991). *Psychology of The Thai People: Values and Behavioral Patterns*. Bangkok: Research Center, National Institute of Development Administration (NIDA).
- Yaowarittha, C. (2012). *The Concept of "Bunkhun" and Three Types of Speech Acts in Thai Society*. Master Thesis, Thai Language, Chulalongkorn University, Thailand. (In Thai)
- _____. (2015). *The Speech Act of Students' Complains to Their Parents and Factors Contributing to Their Complains*. Research Report, Thai Language, Bansomdejchaopraya Rajabhat University, Thailand. (In Thai)