

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในบทนี้กล่าวถึงรายละเอียดของทฤษฎีและงานวิจัยที่ใช้เป็นกรอบแนวคิดตามลำดับ ดังนี้

1. ทฤษฎีวัจนปฏิบัติศาสตร์
2. วัจนกรรม
3. วัฒนธรรมกับวัจนกรรม
4. วัจนกรรมการตอบปฏิเสธ
5. กลวิธีการตอบปฏิเสธ
6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการตอบปฏิเสธ

ทฤษฎีวัจนปฏิบัติศาสตร์

ทฤษฎีที่ใช้เป็นกรอบในการวิจัยครั้งนี้คือ วัจนปฏิบัติศาสตร์ ซึ่งกล่าวถึงการใช้ภาษาในการสื่อสารของมนุษย์ว่ามีความแตกต่างกันไปตามบริบทต่างๆ ที่แวดล้อมในการสนทนา เช่น สถานภาพ (Status) และความสนิทสนม (Intimacy) ของคู่สนทนา รวมไปถึงความตั้งใจของผู้พูด ดังนั้น ความหมายที่เกิดขึ้นในการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนา จึงลึกซึ้งกว่าความหมายประจำรูปภาษา (Conventional Meaning) เช่น ในตอนท้ายของฤดูร้อนคุณครูท่านหนึ่งพูดว่า “ในห้องนี้ร้อนจริง ๆ” ขณะเดินเข้าไปในห้องเรียนซึ่งมีนักเรียนนั่งอยู่ ข้อความนี้อาจมิได้เป็นเพียงแค่การบอกให้ทราบถึงอุณหภูมิภายในห้องเรียน ซึ่งเป็นความหมายประจำรูปภาษาเท่านั้น แต่ผู้พูดอาจตั้งใจให้ข้อความนี้เป็นการบอกให้นักเรียนไปเปิดหน้าต่างเพิ่มขึ้น หรืออาจตั้งใจให้ข้อความนี้เป็นการบอกให้นักเรียนปรับอุณหภูมิที่เครื่องปรับอากาศเพื่อให้อากาศเย็นสบายขึ้น ด้วยเหตุนี้การที่จะเข้าใจความหมายของภาษาจึงต้องพิจารณาจากบริบทของการสนทนาในขณะนั้น

ยูล (Yule, 1998) กล่าวว่าวัจนปฏิบัติศาสตร์เป็นทฤษฎีที่กล่าวถึงความสัมพันธ์ระหว่างภาษาและผู้ใช้ภาษา โดยมีหลักการสำคัญว่าด้วยการศึกษาความหมายที่เกิดขึ้นในการสื่อสารระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง โดยมุ่งไปที่ความหมายซึ่งผู้พูดต้องการสื่อไปยังผู้ฟังและความหมายที่ผู้ฟังสามารถเข้าใจได้จากข้อความนั้น ๆ เช่น เมื่อผู้พูดกล่าวว่า “เด็กผู้ชายอย่างไรค์เป็นเด็กผู้ชาย” นั้น เขามิได้มีเจตนาจะบอกให้ทราบความจริงเกี่ยวกับเพศเท่านั้น แต่ต้องการบอกให้ทราบถึงลักษณะเฉพาะของเด็กผู้ชายคือคือและซุกซนมากกว่า หรือเมื่อผู้พูดกล่าวว่า “I am hungry” อาจมิได้มีหมายความว่า “ฉันรู้สึกหิว” เท่านั้น แต่ยังอาจหมายถึง “ฉันต้องการเงิน” หรืออาจเป็นการเรียกร้องความสนใจของผู้พูดที่เป็นเด็กว่า “หนูอยากให้มีคนมาสนใจบ้าง” (Blum-Kulka et al., 1989, p. 2)

จากตัวอย่าง จะเห็นว่าเมื่อผู้พูดกล่าวสิ่งใดสิ่งหนึ่งออกมา ความหมายของคำกล่าวนั้นอาจมิได้มีอยู่เพียงความหมายประจำรูปภาษาเท่านั้น แต่ผู้พูดอาจมีเจตนาบางอย่างแฝงอยู่จึงทำให้ความหมายของคำกล่าวลึกซึ้งกว่าความหมายประจำรูปภาษาก็เป็นได้ บางครั้งความหมายที่แฝงอยู่ตามเจตนาของผู้พูดอาจแตกต่างไปจากความหมายประจำรูปภาษาอย่างสิ้นเชิง ตัวอย่างเช่น เมื่อมีคนขอยืมรถยนต์ไปใช้ในช่วงสุดสัปดาห์และนำกลับมาคืนโดยไม่เติมน้ำมันเลย เจ้าของรถยนต์กล่าวกับผู้ที่ขอยืมไปว่า “It was nice of you to fill the car up!” (คุณช่างดีเหลือเกินที่อุดแท้งเติมน้ำมันให้เสียเงินเต็ม) (Thomas, 1995) ความหมายของข้อความนี้เมื่อพิจารณาเพียงความหมายประจำรูปภาษาอาจทำให้เข้าใจว่าผู้พูดรู้สึกขอบคุณที่ผู้ฟังเติมน้ำมันรถยนต์ให้เมื่อนำมาคืน แต่หากพิจารณาจากเหตุการณ์ที่กล่าวมาข้างต้น ทำให้สามารถเข้าใจได้ว่าความหมายประจำรูปภาษาเป็นสิ่งที่ตรงข้ามกับความหมายตามเจตนาของผู้พูดที่ต้องการประชดประชันผู้ฟังซึ่งไม่ยอมเติมน้ำมันให้ จึงสามารถกล่าวได้ว่าการวิเคราะห์ความหมายในเชิงของวาทปฏิบัติศาสตร์ เกี่ยวข้องอย่างยิ่งกับเจตนาของผู้พูดในการกล่าวข้อความภายใต้บริบทต่าง ๆ ในการสื่อสาร ดังนั้น จึงอาจเรียกความหมายในเชิงของวาทปฏิบัติศาสตร์ว่าเป็น “ความหมายที่เกิดจากการมีปฏิสัมพันธ์” (Meaning in Interaction) (Thomas, 1995)

พจนานุกรม A Dictionary of Linguistics And Phonetics ได้กล่าวถึงวาทปฏิบัติศาสตร์ในแง่ที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความหมายของภาษาที่เกิดจากการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนาว่า “Pragmatics is the study of language from the point of view of users, especially of the choices they make, the constraints they encounter in using language in social interaction” (Crystal, 1985) ซึ่งอธิบายได้ว่าการศึกษารวปฏิบัติศาสตร์เป็นการวิเคราะห์ความหมายของภาษาจากมุมมองของผู้ใช้ โดยมุ่งเน้นไปที่การเลือกใช้ภาษาของผู้พูด รวมถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่กระทบต่อการใช้ภาษาเพื่อการมีปฏิสัมพันธ์กับสมาชิกคนอื่นในสังคม หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่า วาทปฏิบัติศาสตร์ เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องอย่างยิ่งกับการตีความถึงสิ่งที่ผู้พูดต้องการสื่อสารออกมา ภายใต้บริบทใดบริบทหนึ่ง ดังนั้น จึงจำเป็นที่จะต้องพิจารณาถึงความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีที่ผู้พูดใช้กับปัจจัยต่าง ๆ เช่น ผู้ฟังเป็นใคร คำกล่าวนั้นเกิดขึ้นที่ใดและเมื่อใด รวมถึงภายใต้สถานการณ์อย่างไร ดังเห็นได้จากบทสนทนาที่โรมัส (Thomus, 1995, pp. 22-23) ยกเป็นตัวอย่างถึงชายผู้หนึ่งที่กล่าวทักทายเพื่อนว่า “How are things, Scott?” ผู้ฟัง คือ สก็อต อาจเข้าใจความหมายของคำทักทายนี้ได้หลากหลาย เช่น “สุขภาพคุณเป็นอย่างไรบ้าง สก็อต” หรือ “งานของคุณเป็นอย่างไรบ้าง สก็อต” หรือแม้แต่ “เป็นอย่างไรบ้างสก็อต” อย่างไรก็ตามในการสนทนาครั้งนี้ สก็อตได้ตีความหมายของข้อความนี้ว่าเป็นการได้ถามถึงความเป็นไปในการดำรงชีวิตของเขาในขณะนี้ จึงตอบว่า “I’ve sold the house.” อันเป็นการบอกเล่าว่าเขาได้

ขายบ้านไปเสียแล้ว คำตอบของสก็อตเกิดจากการตีความคำกล่าวท้าทายโดยพิจารณาบริบทต่าง ๆ ในขณะนั้น คือ ผู้พูดเป็นคนที่ผู้ฟังรู้จักคุ้นเคยแต่ไม่ได้พบกันมาชั่วระยะเวลาหนึ่ง และผู้พูดกล่าวข้อความนี้ในการพบกันอย่างไม่เป็นทางการก่อนจะเริ่มการประชุมบุคลากรของมหาวิทยาลัยแห่งหนึ่ง ดังนั้นแม้ข้อความนี้จะมีความหมายครอบคลุมได้มากมายก็ตาม แต่คู่สนทนาก็สามารถสื่อสารกันได้ โดยกล่าวถึงเรื่องราวที่เหมาะสม และเป็นสิ่งที่คู่สนทนามีความเข้าใจหรือรับรู้ร่วมกันในเหตุการณ์นั้น ๆ จึงกล่าวได้ว่าความหมายของภาษาในการสื่อสารแต่ละครั้งเกี่ยวข้องกับปัจจัยหลายประการ คือ การเข้าใจความหมายร่วมกันระหว่างคู่สนทนา บริบทต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับข้อความนั้น ๆ ทั้งในด้านกายภาพ สังคม และภาษาศาสตร์ รวมถึงความหมายที่ข้อความนั้น ๆ สามารถครอบคลุมไปถึง

การที่คู่สนทนาสามารถสื่อสารความหมายที่แฝงอยู่ในข้อความได้อย่างถูกต้องนั้นจำเป็นต้องมีความรู้เกี่ยวกับวัจนปฏิบัติในสองด้าน คือ Pragmalinguistics และ Sociopragmatics (Thomus, & Leech, 1983 cited in Kasper, 1997) Pragmalinguistics เป็นการแสดงพฤติกรรมทางการสื่อสาร โดยการแสดงเจตนาของผู้พูดผ่านทางข้อความซึ่งมีการใช้ภาษาที่เหมาะสม และเป็นที่ยอมรับในกลุ่มสังคมนั้น ๆ เช่น การท้าทายด้วยข้อความ “How are you?” (สบายดีหรือ) ในสังคมที่ใช้ภาษาอังกฤษ จะได้รับการตอบรับว่า “Okay” หรือ “Fine” (สบายดี) ซึ่งถือเป็นสิ่งปกติ แต่สำหรับในประเทศซาอุดีอาเบียการท้าทายเป็นภาษาอารบิกด้วยข้อความซึ่งมีความหมายเทียบเป็นภาษาอังกฤษได้เช่นเดียวกันนี้ ผู้ได้รับการท้าทายจะกล่าวตอบเป็นภาษาอารบิก ซึ่งเมื่อเทียบเป็นภาษาอังกฤษจะได้ว่า “Praise to God” (Yule, 1998, p. 5) อย่างไรก็ตามการใช้ภาษาให้เหมาะสม เพื่อให้เกิดความหมายที่ตรงกับเจตนาของผู้พูด และทำให้ผู้พูดสามารถสื่อสารกับผู้ฟังได้ถูกต้อง ย่อมขึ้นอยู่กับความรู้เกี่ยวกับบริบทต่าง ๆ ทางสังคม เช่น สถานภาพของคู่สนทนา อายุของผู้พูด เป็นต้น ซึ่งการรับรู้ในลักษณะนี้เรียกว่า Sociopragmatics (Leech, 1983, p. 11 cited in Blum-Kulka et al., 1989) เช่น ในการกล่าวขอโทษบุคคลสองคน ผู้พูดกล่าวกับผู้ฟังคนแรกว่า “I’m sorry” (ผม/ ดิฉันเสียใจ) แต่ผู้พูดคนเดิมอาจกล่าวกับผู้ฟังอีกคนว่า “I’m absolutely devastated. Can you possibly forgive me?” (ผม/ ดิฉันกระทำผิดอย่างมหันต์ คุณจะกรุณายกโทษให้ได้ไหม) แม้ว่าความหมายของข้อความทั้งสองจะแสดงถึงเจตนาของผู้พูดว่าต้องการขอโทษ แต่ผู้พูดใช้กลวิธีในการกล่าวขอโทษแตกต่างกัน อันแสดงให้เห็นว่าผู้พูดมีทัศนคติและคำนึงถึงความสัมพันธ์ทางสังคมกับผู้ฟังทั้งสองคนแตกต่างกัน (Kasper, 1997)

กล่าวได้ว่าวัจนปฏิบัติศาสตร์เป็นการศึกษาการใช้ภาษาของสมาชิกในแต่ละกลุ่มสังคมที่คำนึงถึงการใช้ภาษาในชีวิตประจำวันมากที่สุด เพราะเป็นการศึกษาการใช้ภาษาในบริบทต่าง ๆ ของการสื่อสาร ซึ่งหมายถึงการพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างรูปภาษากับผู้ใช้ภาษาในสถานการณ์

หนึ่ง ๆ จึงทำให้ความหมายในระดับของวัจนปฏิบัติศาสตร์มีได้มีอยู่เพียงความหมายประจำรูปภาษาเท่านั้น แต่รวมถึงความหมายที่เกิดจากเจตนาของผู้พูดที่ต้องการสื่อสารออกไป ซึ่งการตีความหมายตามเจตนาของผู้พูดต้องคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ ในขณะสื่อสาร โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัจจัยที่เป็นปริบททางสังคม อันเป็นตัวกำหนดความเหมาะสมของกลวิธีที่ผู้พูดใช้กล่าวข้อความเพื่อแสดงเจตนาภายใต้สถานการณ์ใดสถานการณ์หนึ่ง ดังนั้น การศึกษาความหมายในเชิงของวัจนปฏิบัติศาสตร์จึงเป็นการศึกษาความหมายที่เกิดขึ้นในขณะสื่อสาร หรืออาจเรียกได้ว่า “ความหมายที่เกิดจากการมีปฏิสัมพันธ์” จากแนวคิดเกี่ยวกับวัจนปฏิบัติศาสตร์ดังกล่าวนี้ ผู้วิจัยได้นำมาเป็นกรอบในการกำหนดสถานการณ์ในการตอบปฏิเสธ และสถานภาพทางสังคมของผู้สนทนา ซึ่งจัดเป็นปัจจัยสำคัญที่ผู้พูดต้องคำนึงถึงในการสนทนาทุกครั้ง

การศึกษาความหมายที่เกิดจากการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนาตามหลักการของวัจนปฏิบัติศาสตร์ เป็นการศึกษาความหมายที่ผู้พูดต้องการสื่อออกมา มากกว่าความหมายประจำรูปภาษาเท่านั้น นักปรัชญาทางภาษาบางคน เช่น ออสติน (Austin) เซอร์ล (Searle) เป็นต้น มีความเห็นว่าความหมายที่ผู้พูดสื่อออกมาในแต่ละครั้ง เกิดจากเจตนาที่ต้องการกระทำบางอย่างผ่านทางภาษา ซึ่งความเห็นของนักปรัชญาทางภาษาเหล่านี้เป็นที่มาของแนวคิดเรื่องวัจนกรรม

วัจนกรรม

วัจนกรรม เริ่มต้นจากแนวคิดที่ว่า “...The minimal units of human communication are not linguistic expressions, but rather the performance of certain kinds of acts...” (Blum-Kulka et al., 1989, p. 2) หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่าหน่วยทางภาษาที่เล็กที่สุดในการสื่อสารของมนุษย์มิใช่คำหรือข้อความ แต่เป็นการกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งที่เกิดจากความตั้งใจของมนุษย์ นักปรัชญาทางภาษาคนแรก ๆ ที่ได้เสนอแนวคิดเช่นนี้ คือ จอห์น แลงซอร์ว ออสติน (Austin, 1974) เขากล่าวว่า ผู้พูดสามารถกระทำบางสิ่งบางอย่างโดยผ่านทางข้อความได้ และข้อความที่กล่าวออกมา (Utterance) นั้น มิได้มีหน้าที่เพียงแสดงความหมายซึ่งเป็นสิ่งจำเพาะ เพื่อยืนยันถึงความจริงหรือความเท็จเท่านั้น แต่ยังทำให้เกิดการกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งอีกด้วย ออสตินเรียกข้อความที่ทำให้เกิดการกระทำบางอย่างนี้ว่า Performative Utterance ตัวอย่างเช่น

“I name this ship liberte.” (ข้าพเจ้าขอตั้งชื่อเรือลำนี้ว่า ลิเบอร์ตี)

“I apologize.” (ผม/ ดิฉัน ขอโทษ)

“I welcome you.” (ผม/ ดิฉัน ยินดีต้อนรับคุณ)

“I advise you to do it.” (ผม/ ดิฉัน แนะนำให้คุณทำเช่นนั้น)

(Austin, 1974, p. 13)

ข้อความเหล่านี้มิได้เป็นการรายงานหรือให้ข้อเท็จจริง แต่แสดงถึงการกระทำบางอย่างของผู้พูด นั่นคือ “การตั้งชื่อ” “การขอโทษ” “การต้อนรับ” และ “การแนะนำ” ซึ่งการกระทำต่างๆ ที่ผู้พูดแสดงผ่านข้อความนี้จัดเป็นหน้าที่หนึ่งของภาษา และสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ระดับ (Austin, 1975) คือ

1. การกล่าวถ้อย (Locutionary Act) คือ การเปล่งเสียงเพื่ออ้างถึงสิ่งต่างๆ บนโลก และเพื่อสื่อความหมายในภาษา ซึ่งคำหรือข้อความที่เปล่งออกมาได้กำหนดไว้อย่างชัดเจนแล้วว่า หมายความว่าอะไร และกล่าวถึงสิ่งใด

2. การแสดงเจตนา (Illocutionary Act) คือ การแสดงเจตนาโดยแฝงอยู่ในข้อความ ขณะที่ผู้พูดกล่าวถ้อยในแต่ละครั้ง เช่น เมื่อผู้พูดกล่าวว่า “ฉันยืนยันว่าเขาไม่อยู่บ้าน” เจตนาของผู้พูดคือเพื่อยืนยันเหตุการณ์บางอย่าง แต่เจตนาในการยืนยันนี้ อาจแสดงได้โดยกล่าวเพียง “เขาไม่อยู่บ้าน” ดังนั้นการจะทราบถึงเจตนาของผู้พูดในการกล่าวถ้อยด้วยข้อความหลังนี้ อาจต้องอาศัยบริบทต่างๆ มาช่วยในการพิจารณา

3. วจนผล (Perlocutionary Act) คือ การกระทำของผู้ฟังที่เกิดจากการกล่าวถ้อยของผู้พูด เช่น เมื่อผู้พูดกล่าวว่า “ช่วยนั่งลงหน่อยได้ไหม” เจตนาของผู้พูดคือเพื่อสั่งหรือขอร้องผู้ฟังให้นั่งลง และเมื่อผู้ฟังนั่งลงตามเจตนาของผู้พูดก็ถือว่าการกล่าวถ้อยนั้นเกิดวจนผล

นอกจากนี้ ออสติน (Austin, 1975) ยังเชื่อว่าทุกข้อความที่กล่าวออกมาทำให้เกิดการกระทำ รวมทั้งการกล่าวถ้อยและการแสดงเจตนาของผู้พูดสามารถแยกจากกันได้ จึงทำให้ทฤษฎีวจนกรรมของออสตินยังมีข้อโต้แย้งอยู่บ้างจากนักภาษาศาสตร์คนอื่นๆ

นักปรัชญาทางภาษาศาสตร์คนหนึ่งที่น่าสนใจเรื่องวจนกรรมของออสตินมาปรับปรุงและได้รับการกล่าวถึงอย่างกว้างขวางคือ เซอร์ล (Searle, 1969, 1974) เขาได้ศึกษาความหมายของภาษาในบริบทของการสื่อสาร และกล่าวว่าในการสื่อสารแต่ละครั้งก่อให้เกิดพฤติกรรม (Acts) ต่างๆ ซึ่งสามารถจำแนกออกเป็นระดับต่างๆ ได้ดังต่อไปนี้

1. การกล่าวถ้อย (Utterance Acts) หมายถึง การกล่าวคำหรือข้อความ
2. เนื้อความนำเสนอ (Propositional Acts) หมายถึง การนำเสนอเนื้อความโดยการอ้างถึงสิ่ง (Referring) และการบอกลักษณะอาการของสิ่งที่อ้างนั้น (Predicating)
3. การแสดงเจตนา (Illocutionary Acts) หมายถึง การแสดงเจตนาของผู้พูดผ่านข้อความที่กล่าวออกมา เช่น การถาม การสั่ง การสัญญา เป็นต้น
4. วจนผล (Perlocutionary Acts) หมายถึง ความมุ่งหมายที่ผู้พูดต้องการให้เกิดผลบางประการต่อผู้ฟังในการแสดงพลังทางวจนกรรม เช่น เมื่อผู้พูดกระทำการโต้แย้งความมุ่งหมาย

ในการแสดงพลังทางวัจนกรรมของผู้พูดคือเพื่อชักจูงหรือชวนเชื่อผู้ฟัง เมื่อผู้พูดกระทำการเตือนความมุ่งหมายในการแสดงพลังทางวัจนกรรมของผู้พูดเพื่อยุ่หรือบอกให้ผู้ฟังระวัง เป็นต้น

วัจนกรรมเป็นส่วนที่สำคัญที่สุดของการสื่อสารด้วยภาษา เนื่องจากเมื่อมีการกล่าวด้วยผู้พูดได้กระทำการบางอย่างผ่านทางภาษา (Language Acts) การกระทำโดยใช้คำพูดหรือการกระทำผ่านภาษาภายใต้บริบทและสภาวะเงื่อนไขจำเพาะ (Certain Contexts and Certain Conditions) นี้ เซิร์ล (Searle, 1969) เรียกว่า Speech Acts ซึ่งต่อมานิยมใช้กันอย่างกว้างขวางแทนคำว่า Illocutionary Acts ซึ่งเป็นคำที่ออสตินใช้ อย่างไรก็ตามเซิร์ลมีความเห็นแตกต่างจากออสตินในแง่ที่ว่าแม้ผู้พูดจะมีเจตนาในการกล่าวด้วยทุกครั้ง แต่ข้อความที่กล่าวออกมานั้นอาจไม่ก่อให้เกิดวจนผลเลยก็ได้ เช่น ในการกล่าวคำอุทานต่างๆ ที่แสดงอารมณ์หรือความรู้สึกของผู้พูดว่า “My god!” “Well!” “Oh!” “ไชโย!” “เจ๋ง” เป็นต้น

เซิร์ล (Searle, 1976 cited in Lavinson, 1984, p. 240) แบ่งวัจนกรรมโดยยึดลักษณะที่เป็นความมุ่งหมายเฉพาะของการแสดงพลังทางวัจนกรรม ออกเป็น 5 กลุ่ม ดังนี้

1. Representatives หมายถึง วัจนกรรมที่ผู้พูดแสดงออกมาโดยมีจุดประสงค์เพื่อนำเสนอข้อเท็จจริง ตัวอย่างเช่น การยืนยัน การสรุป เป็นต้น
2. Directives หมายถึง วัจนกรรมที่ผู้พูดแสดงออกมาโดยมีจุดประสงค์เพื่อให้ผู้ฟังกระทำการบางสิ่งบางอย่างให้แก่ผู้พูด ตัวอย่างเช่น การขอร้อง การถาม เป็นต้น
3. Commissives หมายถึง วัจนกรรมที่ผู้พูดแสดงออกมาโดยมีจุดประสงค์เพื่อบอกว่าผู้พูดจะทำอะไรในอนาคต ตัวอย่างเช่น การสัญญา การขู่ การเสนอ เป็นต้น
4. Expressive หมายถึง วัจนกรรมที่ผู้พูดแสดงออกมาโดยมีจุดประสงค์เพื่อบอกสภาวะทางจิตใจ ตัวอย่างเช่น การขอบคุณ การขอโทษ การต้อนรับ เป็นต้น
5. Declaration หมายถึง วัจนกรรมที่ผู้พูดแสดงออกมาโดยมีจุดประสงค์เพื่อบอกให้ทราบถึงการเปลี่ยนแปลงสถานการณ์บางอย่าง ตัวอย่างเช่น การประกาศสงคราม การกล่าวข้อความในพิธีทางศาสนา การไล่ออก เป็นต้น

จากการแบ่งประเภทวัจนกรรมตามแนวคิดของเซิร์ลข้างต้น จึงสามารถจัดวัจนกรรมการตอบปฏิเสธเป็นประเภท Expressive เนื่องจากในการตอบปฏิเสธนั้น ผู้พูดกล่าวด้วยโดยมีเจตนาให้ข้อความที่กล่าวออกมานั้น ทำหน้าที่บอกให้ทราบถึงสภาวะทางจิตใจของผู้พูดว่า ผู้พูดไม่เห็นด้วย ไม่คล้อยตาม หรือไม่ต้องการปฏิบัติตามความต้องการของกลุ่มสนทนา

เซิร์ล (Searle, 1974) กล่าวถึง วัจนกรรมประเภทต่างๆ ว่า แม้ความมุ่งหมายในการแสดงพลังวัจนกรรมจะแตกต่างกัน แต่ข้อความที่กล่าวออกมาทุกครั้งจะมีการบ่งถึงสิ่ง

(Referring) และการให้บทขยายหรือลักษณะอาการต่าง ๆ (Predicating) ของสิ่งนั้นอยู่ในเนื้อหาความ (Content) เช่น

“Will John leave the room?” (จอห์นจะออกไปนอกห้องหรือ)

“John will leave the room.” (จอห์นจะออกไปนอกห้อง)

“John, leave the room!” (จอห์น ออกไปนอกห้อง!)

“Would that John left the room.” (จอห์นน่าจะออกไปนอกห้องนะ)

“If John will leave the room, I will leave also.” (ถ้าจอห์นออกไปนอกห้องฉันก็จะออกไปด้วย)

แม้ประโยคข้างต้นจะเป็นวัจนกรรมต่างชนิดกัน แต่ทุกประโยคมีส่วนที่เป็นการกระทำซึ่งไม่ใช่วัจนกรรม (Non-Illocutionary Acts) ร่วมกันสองประการคือ มีการบ่งถึงคน ๆ หนึ่ง คือ จอห์น และบ่งถึงการออกไปจากห้อง ซึ่งเป็นลักษณะอาการของจอห์น (Searle, 1974, pp. 42-43) ดังนั้นประโยคทั้งห้าข้างต้นจึงมีเนื้อหาความนำเสนอ (Proposition) ร่วมกัน คือ “จอห์นและจะออกไปนอกห้องของจอห์น” ซึ่งเนื้อหาความนำเสนอไม่ใช่ส่วนที่บอกเจตนาของผู้พูด ส่วนที่บอกเจตนาของผู้พูด จะอยู่ในส่วนของพลังทางวัจนกรรม (Illocutionary Force) ซึ่งบางครั้งในส่วนนี้อาจมีหรือไม่มีคำหรือข้อความที่แสดงเจตนาของผู้พูดก็ได้ ผู้พูดอาจกล่าวถึงเนื้อหาความนำเสนอโดยมิได้กล่าวถึงสิ่งที่เขาตั้งใจสื่อให้ผู้ฟังรู้ออกมาตรง ๆ แต่เป็นสิ่งสำคัญในการสนทนา และลักษณะเช่นนี้มักเกิดขึ้นระหว่างการสนทนา ทำให้ผู้ฟังต้องอาศัยการตีความภายใต้บริบทของเรื่องที่กำลังสนทนา โดยคู่สนทนาต้องทราบว่สิ่งที่พูดออกมานั้นเกี่ยวข้องกับเรื่องที่กำลังสนทนา เช่น ชายคนหนึ่งถามเพื่อนว่า “ไปทานข้าวกันไหม” เพื่อนตอบว่า “ยังอึดอยู่เลย” ภายใต้สถานการณ์เช่นนี้ข้อความนี้สามารถตีความได้ว่าเป็นการตอบปฏิเสธ แม้ว่าในส่วนที่แสดงพลังทางวัจนกรรมจะไม่มีคำหรือข้อความที่แสดงให้เห็นเจตนาของผู้พูดอย่างชัดเจนก็ตาม ซึ่งวัจนกรรมเช่นนี้เรียกว่า “วัจนกรรมอ้อม” (Indirect Speech Act)

เซอร์ล (Searle, 1975 cited in Aushers & Lascarides, 2001) อธิบายวัจนกรรมอ้อมว่า หมายถึง การที่ผู้พูดหมายความว่าตามประโยคที่เขาพูด และในขณะเดียวกันก็หมายความว่าอย่างอื่นด้วย เช่น ขณะกำลังรับประทานอาหารผู้พูดคนหนึ่งกล่าวกับคนที่นั่งข้าง ๆ ว่า “Can you pass the salt?” (คุณช่วยส่งเกลือให้ฉันได้ไหม) ถึงแม้ว่าความหมายที่ปรากฏตามโครงสร้าง (Structure) ของข้อความนี้ จะเห็นได้อย่างชัดเจนว่าเป็นการถามถึงความสามารถในการส่งเกลือของผู้ฟังก็ตาม แต่ในสถานการณ์เช่นนี้สามารถบอกได้ว่าผู้พูดต้องการขอร้องผู้ฟังให้ส่งเกลือมาให้ ซึ่งจากตัวอย่างนี้ จะเห็นว่าข้อความนี้มีลักษณะของวัจนกรรมสองชนิด คือ วัจนกรรมการถามข้อมูลซึ่งเป็นวัจนกรรมตรง (Direct Speech Act) เนื่องจากเป็นข้อความที่มีโครงสร้างเป็นคำถามอีกวัจนกรรมหนึ่ง คือ

วัจนกรรมการขอร้องแบบอ้อม (Indirect Request) เนื่องจากเจตนาของผู้พูดในการกล่าวถ้อยคือการขอร้อง ดังนั้น ตามความเห็นของเซอร์ล วัจนกรรมหนึ่งจึงอาจนำไปสู่อีกวัจนกรรมหนึ่งได้ โดยที่บางครั้งเนื้อหาของวัจนกรรมอ้อมยังอาจเป็นคนละเนื้อหาเกี่ยวกับวัจนกรรมตรงด้วย เช่น

A: Let's go to the movie tonight. (คืนนี้ เราไปดูหนังกันเถอะ)

B: I have to study for an exam. (ฉันต้องดูหนังสือสอบ)

(Aushers & Lascarides, 2001, p. 183)

จากตัวอย่างนี้คำตอบของ B มีวัจนกรรมตรง ซึ่งมีเนื้อหาเป็นการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสิ่งที่ผู้พูดจะทำ แต่เนื้อหาของวัจนกรรมอ้อมคือ เป็นการตอบปฏิเสธคำชวนไปดูหนัง ดังนั้น เซอร์ล (Searle, 1975 cited in Aushers & Lascarides, 2001) จึงกล่าวว่าการจะเข้าใจเนื้อหาของวัจนกรรมอ้อมได้นั้น ผู้สนทนาต้องมีความรู้พื้นฐานร่วมกันเป็นอย่างดี ซึ่งความรู้พื้นฐานดังกล่าวนี้ ครอบคลุมทั้งความรู้ด้านภาษาและความรู้ที่มีใช้ด้านภาษา นอกจากนี้ผู้ฟังต้องมีความสามารถในการสรุปความ โดยใช้เหตุผลพอสมควร จึงจะสามารถเข้าใจได้ว่าผู้พูดมีเจตนาอย่างไรในการกล่าวข้อความที่เป็นวัจนกรรมอ้อม

สรุปได้ว่าการแสดงวัจนกรรมแต่ละครั้งต้องมีการกล่าวถ้อยเพื่อแสดงเจตนาของผู้พูดแล้วจึงเกิดวัจนผลหรืออาจไม่เกิดเลยก็ได้ ซึ่งสำหรับแนวคิดของเซอร์ล วัจนกรรม คือ การกระทำบางสิ่งบางอย่างผ่านทางถ้อยความเพื่อแสดงเจตนาของผู้พูด ซึ่งทุกครั้งที่ผู้พูดกล่าวสิ่งใดสิ่งหนึ่งออกมาผู้พูดจะแสดงเจตนาอยู่ในถ้อยความนั้นเสมอ และในบางครั้งถ้อยความที่กล่าวออกมาอาจมิได้แสดงให้เห็นเจตนาของผู้พูดออกมาตรงๆ ตามรูปภาษา แต่กลับมีความหมายที่ลึกซึ้งกว่านั้น และอาจมีลักษณะของวัจนกรรมอย่างอื่น เช่น “Why don't you close the door?” (ทำไมคุณไม่ปิดประตู) มีลักษณะเป็นวัจนกรรมการถามข้อมูล แต่ผู้พูดอาจมีเจตนาให้เป็นวัจนกรรมการแนะนำหรืออาจมีเจตนาให้เป็นวัจนกรรมการสั่งก็ได้ ข้อความที่มีลักษณะเป็นวัจนกรรมอย่างหนึ่ง แต่ผู้พูดมีเจตนาให้เป็นวัจนกรรมอีกอย่างหนึ่งนี้เรียกว่า วัจนกรรมอ้อม ดังนั้น การวิเคราะห์ความหมายของข้อความที่ผู้พูดกล่าวออกมาจึงมีความซับซ้อนมากขึ้นและต้องอาศัยขั้นตอนมากมายเพื่อให้เข้าใจเจตนาที่แท้จริงของผู้พูด จากลักษณะของวัจนกรรมตรง และวัจนกรรมอ้อมที่กล่าวมานี้ได้นำมาตั้งเป็นกรอบในการพิจารณาจำแนกกลวิธีการตอบปฏิเสธแบบตรง และกลวิธีการตอบปฏิเสธแบบอ้อมที่กลุ่มตัวอย่างใช้ในการตอบปฏิเสธ

วัฒนธรรมกับวัจนกรรม

บอนวิลล์เลน (Bonvillain, 2003, p. 94) ได้กล่าวถึงความสัมพันธ์ระหว่างวัฒนธรรมของผู้พูดและการแสดงวัจนกรรมว่า “...Cultural knowledge and assumptions play a critical role

in co-participants' response to each other's messages. ... People also need to share the same set of norms about the kinds of goals expressed in speaking, norms that are learned through socialization in one's culture.” ข้อความนี้แสดงให้เห็นว่าความรู้ และมุมมองของผู้พูด ซึ่งได้รับการหล่อหลอมจากวัฒนธรรมเป็นบริบทสำคัญต่อการสื่อสารระหว่างสมาชิกในแต่ละวัฒนธรรม การที่คู่สนทนาจะสามารถเข้าใจกันได้นั้น ทั้งคู่จำเป็นต้องมีความคิด ความเชื่อ ทักษะ และมุมมองเกี่ยวกับสิ่งที่กำลังสนทนาร่วมกัน ด้วยเหตุนี้การแสดงวัจนกรรมประเภทต่าง ๆ ของผู้พูดในแต่ละวัฒนธรรมจึงอาจแตกต่างกันได้

ผลกระทบต่อการแสดงวัจนกรรมที่เกิดจากวัฒนธรรมของผู้พูด สามารถเห็นได้ชัดเจนจากผลการวิจัยการศึกษาเพื่อเปรียบเทียบกลวิธีที่ใช้ในการแสดงวัจนกรรมประเภทต่าง ๆ ระหว่างผู้พูดในแต่ละวัฒนธรรม เช่น งานวิจัยเกี่ยวกับวัจนกรรมการขอร้องของ แจซุก (Jac-Suk, 1999) พบว่า ในสถานการณ์ของการขอยืมร่ม ชาวอเมริกันที่พูดภาษาอังกฤษจะกล่าวกับผู้ฟังที่สนิทสนมกันว่า “Can you lend me your umbrella?” (เธอให้ฉันขอยืมร่มได้ไหม) หรือ “Lend me your umbrella, will you?” (ให้ฉันขอยืมร่มหน่อยได้ไหม) ขณะที่ชาวเกาหลีจะกล่าวว่า “I want you to lend me your umbrella” (ฉันต้องการให้เธอให้ฉันยืมร่มของเธอ) นอกจากนี้ผลการวิจัยของ บลูม-กุลกา เฮาส์ และแคสเปอร์ (Blum-Kulka et al., 1989) ที่ศึกษาเกี่ยวกับวัจนกรรมการขอร้อง พบว่า เมื่อเปรียบเทียบระหว่างผู้พูดจาก 5 วัฒนธรรม คือ ชาวออสเตรเลียที่พูดภาษาอังกฤษ ชาวแคนาดาที่พูดภาษาฝรั่งเศส ชาวเยอรมัน ชาวอิสราเอลที่พูดภาษาฮิบรู และชาวเจนตินาที่พูดภาษาสเปน ผู้พูดที่ใช้การขอร้องแบบตรงน้อยที่สุด คือ ชาวออสเตรเลีย ขณะที่ชาวเจนตินา ใช้การขอร้องแบบตรงมากที่สุด เช่น ในสถานการณ์ที่ต้องการให้เพื่อนร่วมห้อง ทำความสะอาดห้องครัว ชาวออสเตรเลียจะพูดว่า “Would you please clean up the mess you’ve made?” ส่วนชาวเจนตินาจะพูดว่า “Clean the kitchen, please.” หรือในงานวิจัยเกี่ยวกับการแสดงวัจนกรรมการกล่าวตอบ คำชมเชย (Compliment Response) แสดงให้เห็นว่ามีความแตกต่างกันมากในการแสดงวัจนกรรมของชาวอเมริกันและชาวฟิลิปปินส์ ขณะที่ชาวอเมริกันนิยมแสดงความรู้สึกขอบคุณต่อคำชม ด้วยการกล่าวว่า “Thank you” (Hondo & Goodman, 2003) ชาวฟิลิปปินส์กลับมักจะรู้สึกอึดอัดในสถานการณ์ของการชมเชย แต่ขณะเดียวกันก็ไม่ต้องการให้ผู้กล่าวคำชมเชยรู้สึกเสียใจ ดังนั้นผู้ที่ได้รับคำชมเชยจึงมักกล่าวตอบในลักษณะที่เป็นการหลีกเลี่ยงการยกย่องตนเอง (Self-Praise Avoidance) เช่น เมื่อได้รับคำชมเชยเกี่ยวกับเสื้อผ้า ผู้ได้รับคำชมเชยจะกล่าวตอบว่า “It’s ugly, actually.” (Mojica, 2002, pp. 115-124)

วัฒนธรรมมิได้เพียงทำให้ผู้พูดจากวัฒนธรรมต่างกันแสดงวัจนกรรมแตกต่างกันเท่านั้น แต่วัฒนธรรมยังส่งผลให้การใช้ภาษาระหว่างสมาชิกในกลุ่มสังคมนั้น ๆ แตกต่างกันอีกด้วย

(Blum-Kulka et al., 1989) ในบางวัฒนธรรม สมาชิกอาจได้รับการปลูกฝังว่าสิทธิและหน้าที่ของสมาชิกคนหนึ่งคนใดในสังคมขึ้นอยู่กับอายุของคนนั้น จึงส่งผลต่อการแสดงวัจนกรรมของสมาชิกในวัฒนธรรมนั้น ตัวอย่างเช่น จากงานวิจัยของ มิเชล โรซัลโด (Rosaldo, 1982 cited in Bonvillain, 2003, pp. 93-94) พบว่า ชนเผ่าไอลอนกอต (Ilongot) ในประเทศฟิลิปปินส์มีความเชื่อว่าสิทธิและหน้าที่ของบุคคลหนึ่ง ๆ ขึ้นอยู่กับเพศและอายุของบุคคลนั้น ชาวไอลอนกอตจึงมองว่าการที่ผู้พูดที่มีอายุน้อยกว่าจะแสดงวัจนกรรมประเภท Directives ที่เป็นการสั่ง ขอร หรือบอก กับผู้ฟังที่มีอายุน้อยกว่าเป็นการกระทำที่เหมาะสมกว่า หรือในการศึกษาว่าปัจจัยใดบ้างที่มีแนวโน้มจะมีผลกระทบต่อการแสดงวัจนกรรมการขอร้องของชาวอิสราเอล ของ บลูม-กุลคา คานเนท และเกอร์สัน (Blum-Kulka et al., 1989, p. 4) พบว่า ตัวแปรหนึ่งที่กระทบต่อการแสดงวัจนกรรมการขอร้องคือ อายุของผู้พูด โดยผู้พูดที่เป็นเด็กจะแสดงวัจนกรรมตรงในการขอร้องน้อยกว่าเมื่อพูดกับผู้ฟังที่เป็นผู้ใหญ่และมีอำนาจมากกว่า ในทางตรงกันข้ามผู้พูดที่เป็นผู้ใหญ่กลับใช้วัจนกรรมตรงในการขอร้องมากกว่าเมื่อพูดกับผู้ฟังที่มีอายุน้อยกว่า นอกจากนี้ในงานวิจัยที่ได้ทำการศึกษาการถ่ายโอนทางวัจนปฏิบัติศาสตร์ในการแสดงวัจนกรรมการตอบปฏิเสธในภาษาญี่ปุ่นและภาษาอังกฤษ ของ ยามาซากิชิรา (Yamagashira, 2001) ซึ่งเป็นการกระทำซ้ำกับการวิจัยของ บีบี, ทากาฮาชิ, และ ยูลิส-เวลท์ซ (Beebe, Takahashi, & Uliss-Weltz, 1990) แต่ผลการวิจัยกลับแตกต่างกัน ทั้งนี้ผู้วิจัยสรุปว่าอาจเนื่องมาจากอายุเฉลี่ยของนักศึกษาชาวอเมริกันในงานวิจัยทั้งสองแตกต่างกัน จากตัวอย่างงานวิจัยที่กล่าวมานี้ แสดงให้เห็นว่าอายุของกลุ่มสนทนาเป็นปัจจัยที่สำคัญประการหนึ่งที่ทำให้สมาชิกในวัฒนธรรมเดียวกันใช้ภาษาในการแสดงวัจนกรรมแตกต่างกัน

ความแตกต่างของวัจนกรรมของผู้พูดในแต่ละวัฒนธรรมข้างต้น เกิดจากการที่ผู้พูดในวัฒนธรรมหนึ่ง ๆ เรียนรู้พฤติกรรมต่าง ๆ รวมถึงพฤติกรรมการใช้ภาษา โดยผ่านทางกระบวนการทางสังคมภายในวัฒนธรรมของกลุ่มสนทนา ดังนั้น วัจนกรรมซึ่งเป็นการกระทำบางอย่างผ่านทางภาษาของผู้พูด จึงย่อมได้รับผลกระทบจากวัฒนธรรมอันเป็นกรอบที่กำหนดพฤติกรรมต่าง ๆ รวมถึงพฤติกรรมการใช้ภาษาของสมาชิกในกลุ่มสังคมนั้น ซึ่งความแตกต่างในการแสดงวัจนกรรมจะสามารถเห็นได้ชัดเจนยิ่งขึ้นเมื่อเปรียบเทียบระหว่างผู้พูดชาวอเมริกันและผู้พูดที่อยู่ในวัฒนธรรมเอเชีย เนื่องจากในวัฒนธรรมของอเมริกันผู้พูดมักนิยมพูดอย่างตรงไปตรงมา ตามความรู้สึกของตน (David, 1997) ซึ่งพฤติกรรมเช่นนี้ตรงข้ามกับวัฒนธรรมของชาวเอเชียที่นิยมการประนีประนอม และการรักษาความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในสังคม (Eisenstein & Bodman, 1986; Nelson, Carson, Al Batal, & El Bakary, 2002; Wang, 2003; Fe' Lix-Brasdefer, 2003; ธนพรรพ สายหรั่ง, 2542) อย่างไรก็ตาม ความแตกต่างของการแสดงวัจนกรรมอาจมิได้จำกัดเพียงเมื่อมี

การเปรียบเทียบ การแสดงวัจนกรรมข้ามวัฒนธรรมเท่านั้น การแสดงวัจนกรรมระหว่างสมาชิกในแต่ละวัฒนธรรมก็อาจแตกต่างกันไป ทั้งนี้โดยมีปัจจัยสำคัญประการหนึ่ง คือ อายุของผู้พูดนั่นเอง

วัจนกรรมการตอบปฏิเสธ

การตอบปฏิเสธเป็นวัจนกรรมที่ผู้ตอบปฏิเสธแสดงเจตนาให้เห็นว่าต้องการ “ปฏิเสธที่จะให้ความร่วมมือในการทำกิจกรรมที่คู่สนทนาอีกฝ่ายหนึ่งเป็นผู้กำหนดขึ้นมา” (Chen, Ye, & Zhang, 1995, p. 121 cited in Gass & Houck, 1999, p. 2) วัจนกรรมการตอบปฏิเสธเป็นวัจนกรรมที่ไม่สามารถเกิดขึ้นเดี่ยวๆ โดยไม่มีวัจนกรรมอื่นนำมาก่อนได้ กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ การตอบปฏิเสธเป็นวัจนกรรมที่ผู้ตอบปฏิเสธแสดงเมื่อคู่สนทนาอีกฝ่ายได้แสดงวัจนกรรมการขอร้อง วัจนกรรมการเชิญ วัจนกรรมการเสนอ หรือวัจนกรรมการแนะนำ ซึ่งการตอบปฏิเสธวัจนกรรมเหล่านี้เป็นการแสดงให้เห็นว่าผู้ตอบปฏิเสธไม่เห็นด้วยกับความคิดของอีกฝ่ายหนึ่ง

วัฒนธรรมของผู้ตอบปฏิเสธเป็นปัจจัยที่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อวัจนกรรมการตอบปฏิเสธหลาย ๆ ด้าน ได้แก่ มูลเหตุให้เกิดการตอบปฏิเสธ ความสามารถในการตอบปฏิเสธ รวมถึงความสุภาพในการตอบปฏิเสธ เช่น ในวัฒนธรรมของจีนความสัมพันธ์ หรือภาษาจีนกลางเรียกว่า guan-xi (Relation) เป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง เพราะช่วยให้บุคคลหนึ่ง ๆ บรรลุถึงสิ่งที่ต้องการได้ ดังนั้น จึงจำเป็นที่จะต้องสร้างความสัมพันธ์กับผู้ที่มิอำนาจในหน่วยงาน ทำให้การตอบปฏิเสธผู้มีอำนาจเป็นไปได้ยากมาก เช่น ผู้ถูกขอร้องที่มีอำนาจน้อยกว่าจะคำนึงถึงเกียรติที่ตนเองได้รับจนไม่คิดที่จะตอบปฏิเสธ หากได้รับการขอร้องจากผู้ที่มิอำนาจมากกว่า กล่าวได้ว่าอำนาจและความสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนา เป็นปัจจัยพื้นฐานที่กำหนดกรอบพฤติกรรมการตอบปฏิเสธของสมาชิกในวัฒนธรรมจีน (Wang, 2003) นอกจากนี้การตอบปฏิเสธยังอาจทำหน้าที่มากกว่าการตอบปฏิเสธคำเชิญหรือคำขอร้อง ดังเช่นในวัฒนธรรมของญี่ปุ่นที่เชื่อว่าการตอบปฏิเสธผู้กล่าวคำเชิญหรือคำขอร้อง เป็นการแสดงถึงนัยของการตอบปฏิเสธความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลทั้งสอง ชาวญี่ปุ่นจึงพยายามที่จะลดความรุนแรงของผลกระทบจากการตอบปฏิเสธโดยการกล่าวขอโทษ แสดงความเสียใจ กล่าวโทษตนเอง หรือบางกรณีอาจมีการสร้างเรื่องเพื่อให้เห็นถึงความจำเป็นที่ผู้ตอบปฏิเสธไม่สามารถตอบตกลงได้ ส่วนในวัฒนธรรมไทยการตอบปฏิเสธอาจทำลายภาพลักษณ์ของตัวผู้ตอบปฏิเสธเอง เนื่องจากเป็นสังคมที่มองว่าความเมตตาเอื้อเฟื้อเป็นหัวใจสำคัญของการอยู่ร่วมกันในสังคม และจะรู้สึกเกรงใจผู้ฟังหากต้องปฏิเสธ โดยเฉพาะผู้ที่มีบุญคุณต่อตนเอง ชาวไทยจึงใช้วิธีการตอบปฏิเสธแบบที่เรียกว่า “บัวไม่ให้จ้ำน้ำ ไม้ให้จุ่น” หรือเป็นการปฏิเสธที่ทำให้ผู้ฟังรู้สึกไม่สบายใจน้อยที่สุด แต่ในขณะเดียวกันผู้ตอบปฏิเสธก็ต้องพยายามให้ตนเองยังคงได้รับความยอมรับนับถือจากคู่สนทนา และไม่ถูกมองว่าเล็งน้ำใจอีกด้วย (Panpothong, 2001)

การตอบปฏิเสธเป็นวัจนกรรมที่ทำให้ผู้ฟังรู้สึกไม่สบายใจ ดังนั้นในขณะที่ผู้ตอบปฏิเสธพยายามพูดเพื่อให้ผู้ฟังคล้อยตามว่าการตอบปฏิเสธเป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องกระทำ ผู้ตอบปฏิเสธก็ต้องพยายามทำให้การตอบปฏิเสธนั้นเกิดผลกระทบในแง่ลบต่อผู้ฟังและตัวผู้ตอบปฏิเสธเองให้น้อยที่สุด (Wang, 2003) โดยพยายามเลือกใช้กลวิธีที่แสดงให้เห็นว่าแม้ผู้ตอบปฏิเสธจำเป็นต้องตอบปฏิเสธ แต่ก็ยังคงเห็นด้วยกับคู่สนทนา และผู้ตอบปฏิเสธเองก็รู้สึกเสียใจที่ต้องปฏิเสธ ดังนั้นกลวิธีการตอบปฏิเสธจึงถือได้ว่าเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งที่ช่วยรักษาความสัมพันธ์อันดีระหว่างคู่สนทนา

กลวิธีการตอบปฏิเสธ

ในการตอบปฏิเสธนั้น บางครั้งผู้ตอบปฏิเสธอาจใช้วิธีไม่ปฏิเสธออกมาในทันที เพื่อแสดงให้เห็นให้ผู้ฟังเห็นว่าผู้ตอบปฏิเสธมีเหตุผลที่ดีในการตอบปฏิเสธ หรือเพื่อบอกเป็นนัยว่าผู้ตอบปฏิเสธอาจต้องการตอบตกลงหากเป็นไปได้หรือสามารถกระทำได้ (Center for Advance Research on Language Acquisition, 2004) ผู้ตอบปฏิเสธสามารถใช้วิธีการเช่นนี้ร่วมกับวิธีการกล่าวข้อความที่มีความหมายเป็นการตอบปฏิเสธ หรือเรียกว่า กลวิธีการตอบปฏิเสธ ซึ่งจากงานวิจัยต่างๆ พบว่าสามารถสรุปออกมาเป็น 2 กลวิธีใหญ่ๆ คือ การตอบปฏิเสธแบบตรง และการตอบปฏิเสธแบบอ้อม และยังสามารถจำแนกการตอบปฏิเสธแบบอ้อมออกเป็นกลวิธีการตอบปฏิเสธย่อยๆ ได้อีกมากมาย (Nelson et al., 2002; ธนพรชัย สายหรั่ง, 2542; วิมลพัคตร์ พรหมศรีมาศ, 2543) โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. การตอบปฏิเสธแบบตรง (Direct Refusal)

การตอบปฏิเสธแบบตรงเป็นกลวิธีที่ผู้ตอบปฏิเสธใช้ในการตอบปฏิเสธ โดยปรากฏคำหรือข้อความที่มีความหมายในการปฏิเสธอย่างชัดเจน จึงทำให้ผู้ฟังสามารถเข้าใจได้ทันทีว่าผู้ตอบปฏิเสธได้ตอบปฏิเสธ เช่น “No” “I refuse” “I can’t...” “I won’t...” “I really can’t today” “ไม่” “อย่า” “ไม่ได้” “ไม่ได้หรอกจ๊ะ” “ผมมาไม่ได้จริงๆ” “ไม่ต้องหรอก” “ไม่สามารถไปได้” “ไปไม่ได้จริงๆ”

2. การตอบปฏิเสธแบบอ้อม (Indirect Refusal)

การตอบปฏิเสธแบบอ้อม เป็นกลวิธีที่ไม่ปรากฏคำที่มีความหมายประจำรูปภาษาเป็นปฏิเสธเลย แต่ผู้ฟังสามารถเข้าใจได้ว่าเป็นการตอบปฏิเสธ โดยพิจารณาจากบริบทที่เป็นเหตุการณ์แวดล้อม และจากความหมายตามรูปภาษาของหน่วยคิด ทำให้สามารถจำแนกการตอบปฏิเสธแบบอ้อมออกเป็นกลวิธีย่อย ดังนี้

2.1 การตอบปฏิเสธโดยให้เหตุผลประกอบ (Reason) เช่น “I have other plans”

“I’m going to be studying until late tonight” “I have a headache” อย่างไรก็ตามงานวิจัย

ในประเทศไทยได้จำแนกการตอบปฏิเสธโดยให้เหตุผลประกอบออกเป็นกลวิธีย่อย ๆ โดยพิจารณาจากลักษณะของเหตุผลที่ยกมาประกอบ (ชนพรพร สหายรัตน์, 2542; วิมลพัทธ์ พรหมศรีมาส, 2543) ดังนี้

2.1.1 การตอบปฏิเสธโดยการกล่าวข้อความที่เป็นการให้เหตุผลที่อ้างถึงสถานการณ์ที่เกิดขึ้นอย่างไม่คาดฝัน หรืออยู่เหนือการควบคุมของผู้ตอบปฏิเสธ เช่น “บังเอิญผมมีงานต้องทำเสาร์นี้ครับ” เป็นต้น

2.1.2 การตอบปฏิเสธโดยการกล่าวข้อความที่เป็นการให้เหตุผลที่อ้างถึงบุคคลที่สาม เช่น “แม่ต้องว่าและไม่อยากให้แม่เป็นห่วง” “หนูต้องกลับไปช่วยแม่ทำกับข้าวค่ะ” “แต่เราต้องไปรับน้องอีก” เป็นต้น

2.2 การตอบปฏิเสธโดยการแสดงความเกรงใจ เช่น “...it would be troublesome for you” “...that would be too much for you” “เกรงจะลำบากอาจารย์” เป็นต้น

2.3 การตอบปฏิเสธโดยการปล่อยให้ผู้ฟังคลายกังวล (Let Interlocutor off The Hook) เช่น “Don’t worry” “...please think nothing of it” “...it’s OK” “That’s alright” “Jesus loves you” “You don’t have to” “ไม่เป็นไรครับ” “ไม่ต้องเกรงใจ” “ไม่ต้องห่วง” “แค่นี้เอง” “เชิญอาจารย์เลยคะ” “ไม่เป็นไรจ๊ะ” “เราทำเองได้” “พี่อยู่เองได้จ๊ะ” “อย่ากังวลไปเลยนะ” “นิดหน่อยเอง” เป็นต้น

2.4 การตอบปฏิเสธโดยการแสดงความลังเล (Hedging) เช่น “Oh, I’m not sure” “I’m afraid not” “I just can’t be there” “Probably not today...” “...I’m not really going in that direction” “I feel...” “I think...” “เราคงยังให้ยืมตอนนี้ไม่ได้หรอกนะ” “เกรงว่าจะไปไม่ได้” “แต่ดิฉันยังไม่อยากย้ายไปต่างจังหวัดค่ะ” “ผมคิดว่าผมยังไม่พร้อมสำหรับตำแหน่งใหม่” เป็นต้น

2.5 การตอบปฏิเสธโดยการแสดงความเสียใจ (Statement of Regret) เช่น “I’m so sorry...” “I feel terrible...” “ขอโทษนะจ๊ะ” “หนูต้องขอโทษจริงๆ ค่ะ อาจารย์” เป็นต้น

2.6 การตอบปฏิเสธโดยการแสดงความเต็มใจที่จะทำตามความต้องการของคู่สนทนาในโอกาสต่อไป (Promise of Future Acceptance หรือ Suggestion of Willingness) เช่น “I’ll do it next time” “Make it another day” “เอาไว้คราวหน้าจะใช้บริการจ๊ะ” “แต่ถ้าถ้าเจ้านายไม่รีบพรุ่งนี้ส่งให้ได้ค่ะ” “คงต้องเป็นวันอื่นแล้วละ” เป็นต้น

2.7 การตอบปฏิเสธโดยมีเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องกับอดีตหรืออนาคต (Set Condition for Future or Past Acceptance) เช่น “If you had asked me earlier, I would have...” “...if they change, I can make it” “If I have time I can help you though” เป็นต้น

2.8 การตอบปฏิเสธโดยการแสดงความปรารถนาว่าน่าจะทำตามความต้องการของคู่สนทนาได้ (Wish) เช่น “I wish I could help you” “I’d love to...” “I really would...” “Yes, of course...” “I wanted really to help you...” “ผมอยากส่งให้จริงๆ” “ใจจริงแล้ว ครูอยากช่วยเธอมากเลย” “ผมต้องการไปร่วมงานเป็นอย่างยิ่งครับ” “ว้า เสียค่ายัง” “โธ้ย ทำไมต้องเป็นแบบนี้” เป็นต้น

2.9 การตอบปฏิเสธโดยการเสนอทางเลือก (Statement of Alternative) เช่น “I’d like to discuss the possibility of a raise here” “Why don’t you ask someone else?” “...how about part way to the bus stop” “I’d rather...” “I’d prefer...” “ไปหยิบใบใหม่ในห้องมาใส่ละกันจ๊ะ” “ลองให้สมชายไปดีกว่าครับ” “แต่หนูคิดว่าคงมีคนอื่นเหมาะกว่าหนูอีกค่ะ” เป็นต้น

2.10 การตอบปฏิเสธโดยแสดงให้เห็นว่าผู้ตอบปฏิเสธเข้าใจและซาบซึ้งต่อข้อความที่คู่สนทนากล่าว (Consideration of Interlocutor’s Feeling) เช่น “While I appreciate the offer...” “Thank you” “Thank you so much” “Thanks” “Thanks for your confidence in me...” “That’s nice...” “It sounds good...” “ครูดีใจที่เธอสนใจนะ” “เป็นสิ่งที่เธออยากฝึกฝนเรียนรู้” “ผมสนใจครับ” “น่าสนใจเนอะ” “อาจารย์ดีกับหนูมากเลยล่ะ” “ขอบคุณมากค่ะ” “ขอบคุณ” “ขอบใจ” เป็นต้น

2.11 การตอบปฏิเสธโดยกล่าวข้อความเชิงหลักการ (Statement of Principle) เช่น “I don’t believe in fad dieting” “I never do business with friends” เป็นต้น

2.12 การตอบปฏิเสธโดยกล่าวข้อความเชิงปรัชญา (Statement of Philosophy) เช่น “One can’t be too careful” เป็นต้น

2.13 การตอบปฏิเสธโดยการทวนคำหรือข้อความ (Repetition of Part of The Request) เช่น “A dinner?” “Monday?” เป็นต้น

2.14 การตอบปฏิเสธโดยการวิพากษ์วิจารณ์หรือตำหนิ (Criticize The Request/Requester) เช่น “Who do you think you are?” “That’s a terrible idea!” “...you should have told me earlier” “I wish you would have asked prior to me making plan for the weekend...” เป็นต้น

2.15 การตอบปฏิเสธโดยการใช้คำกล่าวแสดงการแนะนำ “...you have to do your own work” “Maybe you should show up to class more often. You wouldn’t have that problem” “ดวงใจเราว่าเธอควรจะต้องมาเรียนนะจะได้เรียนทันเพื่อน” “เราว่าเธอน่าจะมาเรียนนะ” เป็นต้น

2.16 การตอบปฏิเสธโดยการแสดงความยินดีและความปรารถนาดี เช่น “ขอแสดงความยินดี” “ขออวยพร” เป็นต้น

2.17 การตอบปฏิเสธโดยการกล่าวตลก (Joke) เช่น “It just cut off your left hand” เป็นต้น

2.18 การตอบปฏิเสธโดยการขอความเห็นใจจากผู้ฟัง (Request for Help, Empathy, and Assistance by Dropping or Holding The Request) เช่น “อย่าโกรธเลย” “คงไม่โกรธกันนะ” เป็นต้น

2.19 การตอบปฏิเสธโดยการกล่าวปกป้องตนเอง (Self-Defense) เช่น “I’m trying my best” “I’m doing all I can do” เป็นต้น

2.20 การตอบปฏิเสธโดยการกล่าวชมเชยผู้ฟัง เช่น “แต่ฉันว่าปกติเธอก็สวยอยู่แล้วนะ” เป็นต้น

2.21 การตอบปฏิเสธโดยการกล่าวแสดงความต้องการหรือความรู้สึกส่วนตัวของผู้ตอบปฏิเสธ เช่น “ครูครับ ผมไม่อยากเรียนภาษาอังกฤษเลยครับ ผมไม่เรียนได้ไหมครับ” “ไม่ละค่ะคุณครู หนูไม่ชอบเรียนภาษาอังกฤษ” เป็นต้น

2.22 การตอบปฏิเสธโดยการกล่าวแสดงความยินดีและความปรารถนาดี เช่น “ขอให้มีความสุขก็แล้วกัน เราคิดฐานะต่างจังหวัดสำคัญมากไม่สามารถไปร่วมงานด้วยได้ ต้องขอโทษจริงๆ” “ขอบใจมากนะ วันนี้อาจารย์มีงานเยอะมาก แต่ขอแสดงความยินดีด้วยนะที่กำลังจะจบกันแล้ว” เป็นต้น

2.23 การตอบปฏิเสธโดยการผ่อนผันการให้คำตอบ เช่น “ผมเห็นด้วยกับคุณนะ แต่อย่างไรขอผมพิจารณาอีกสักกระยะแล้วกันนะ” “ขอบคุณครับที่แนะนำ แต่ผมขอคิดดูก่อน” เป็นต้น

กลวิธีย่อยที่ใช้ในการตอบปฏิเสธแบบอ้อมซึ่งพบมากในงานวิจัยต่าง ๆ ที่กล่าวมาข้างต้น คือ การตอบปฏิเสธโดยการแสดงความเสียใจ การตอบปฏิเสธโดยการให้เหตุผล การตอบปฏิเสธโดยการขอโทษ การตอบปฏิเสธโดยการให้ทางเลือก การตอบปฏิเสธโดยการแสดงหลักการ การตอบปฏิเสธโดยการแสดงหลักปรัชญา เป็นต้น ซึ่งผู้วิจัยแต่ละคนอาจจำแนกกลวิธีที่มีลักษณะคล้ายกันออกเป็นคนละกลวิธี หรืออาจจำแนกออกเป็นกลวิธีย่อยๆ เพื่อให้สามารถจำแนกกลวิธีไปในรายละเอียดได้มากขึ้น แต่อย่างไรก็ตามกลวิธีย่อยที่ใช้ในการตอบปฏิเสธแบบอ้อมมักมีลักษณะที่เด่นชัดและสามารถจัดอยู่ในกลวิธีต่าง ๆ ดังกล่าวข้างต้น

จะเห็นได้ว่าวัฒนธรรมได้ส่งผลกระทบต่อการใช้การตอบปฏิเสธของผู้ตอบปฏิเสธ และผลกระทบนี้สามารถเห็นได้ชัดเจนและเป็นรูปธรรมจากกลวิธีต่าง ๆ ที่ใช้ในการตอบปฏิเสธ ซึ่งกลวิธีต่าง ๆ ที่ผู้ตอบปฏิเสธในแต่ละวัฒนธรรมใช้ในการตอบปฏิเสธดังกล่าวข้างต้นนี้ ผู้วิจัย

นำมาเป็นกรอบในการจำแนกประเภทกลวิธีการตอบปฏิเสธ รวมถึงเป็นกรอบในการอภิปรายผล ในด้านที่เกี่ยวกับผลกระทบจากวัฒนธรรมของผู้ตอบปฏิเสธที่มีต่อกลวิธีการตอบปฏิเสธอีกด้วย

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมการตอบปฏิเสธ

การตอบปฏิเสธเป็นวัจนกรรมที่คุกคามหน้า (Face-Threatening Act) (วิลลพัคตร์ พรหมศรีมาศ, 2543) หมายถึง เป็นวัจนกรรมที่ทำให้ผู้ตอบปฏิเสธและผู้ฟังรู้สึกลำบากใจ โดยความรู้สึกลำบากใจของผู้ฟัง เกิดจากความรู้สึกว่าถูกละเมิดความรู้สึกนับถือตนเอง และความต้องการ เป็นที่ยอมรับจากผู้อื่น ส่วนผู้ตอบปฏิเสธเองก็รู้สึกถูกละเมิดความรู้สึกนับถือตนเอง เมื่อได้รับการขอร้อง หรือคำแนะนำ และหากปฏิเสธก็อาจได้รับการยอมรับจากผู้อื่นน้อยลง ดังนั้น ขณะที่ผู้ตอบปฏิเสธพยายามใช้กลวิธีการตอบปฏิเสธที่น่าเชื่อถือที่สุด เขาก็ต้องพยายามทำให้การตอบปฏิเสธของตนดูภาพมากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ทั้งนี้เพื่อลดผลกระทบในทางลบที่เกิดจากการตอบปฏิเสธให้เหลือน้อยที่สุดด้วย (Besson, Roloff, & Gaylen, 1998 cited in Wang, 2003) ด้วยเหตุนี้จึงมีนักวิจัยหลายคนได้ทำการศึกษาเรื่องวัจนกรรมการตอบปฏิเสธในวัฒนธรรมต่าง ๆ ทั้งในประเทศไทย และต่างประเทศ ดังนี้

งานวิจัยวัจนกรรมการตอบปฏิเสธในประเทศไทย

ธนพรรษ สายหรั่ง (2542) ศึกษากลวิธีการตอบปฏิเสธของนักศึกษาไทยที่เรียนภาษาอังกฤษเป็นภาษาต่างประเทศ ทั้งในบริบทของภาษาอังกฤษและภาษาไทย เพื่อศึกษาเรื่องการถ่ายโอนทางวัจนปฏิบัติศาสตร์ของนักศึกษาไทย กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาชาวไทย จำนวน 50 คน และนักศึกษามอริกันที่ศึกษาอยู่ในประเทศอเมริกาจำนวน 50 คน โดยใช้แบบสอบถาม DCT (Discourse Completion Test) ซึ่งประกอบด้วยสถานการณ์สมมติ 12 สถานการณ์ คือ การตอบปฏิเสธการขอร้อง 6 สถานการณ์ และการตอบปฏิเสธข้อเสนอ 6 สถานการณ์ ซึ่งการตอบปฏิเสธทั้ง 2 ประเภทได้แยกเป็นการตอบปฏิเสธผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า คำกว่า และเท่าเทียมกัน ประเภทละ 2 สถานการณ์ ผลการวิจัยพบว่านักศึกษาชาวไทยนิยมใช้กลวิธีการตอบปฏิเสธแบบอ้อม และใช้คำกล่าวแสดงความลังเลในการตอบปฏิเสธการขอร้อง และการตอบปฏิเสธข้อเสนอ ขณะที่นักศึกษามอริกันมักใช้การตอบปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา นอกจากนี้ นักศึกษาชาวไทยยังนิยมใช้คำกล่าวแสดงว่าไม่เป็นปัญหา เช่น “ไม่เป็นไร” หรือ “ทำเองได้” ในการตอบปฏิเสธข้อเสนอมากกว่า นักศึกษามอริกัน และยังพบว่านักศึกษาไทยให้ความสำคัญกับการเพิ่มความหนักแน่นในคำกล่าวขอโทษและขอบคุณมากกว่านักศึกษามอริกัน ในส่วนของการถ่ายโอนทางวัจนปฏิบัติศาสตร์นั้น ผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า นักศึกษาไทยที่เรียนภาษาอังกฤษเป็นภาษาต่างประเทศใช้กลวิธีการตอบปฏิเสธในภาษาอังกฤษคล้ายคลึงกับที่ใช้ในภาษาไทย แต่แตกต่างจากที่นักศึกษามอริกันใช้

ซึ่งความแตกต่างดังกล่าวนี้ คือ นักศึกษาไทยนิยมเพิ่มความหนักแน่นในคำกล่าวขอโทษ ใช้คำกล่าวแสดงความงัดเงา ใช้รูปแบบ “ได้ แต่...” ในคำกล่าวแสดงความเห็นเชิงบวก ใช้คำกล่าวให้เหตุผลโดยใช้ข้อมูลเกี่ยวกับครอบครัว นิยมเพิ่มความหนักแน่นในคำกล่าวขอบคุณ และใช้คำกล่าวตักเตือนลูกจ้าง มากกว่านักศึกษาอเมริกัน

วิมลพัทธ์ พรหมศรีมาส (2543) ศึกษาพฤติกรรมการตอบปฏิเสธในการตอบวจนกรรม ที่แสดงความปรารถนาดีในภาษาไทย เพื่อหาพฤติกรรมการตอบปฏิเสธ และเพื่อหาความสัมพันธ์ของการเลือกใช้กลวิธีเหล่านี้กับประเภทของวจนกรรมและการคำนึงถึง “หน้า” ของคู่สนทนา โดยมีกลุ่มตัวอย่างที่เป็นคนไทยหลากหลายอาชีพ ซึ่งมีอายุระหว่าง 20-40 ปี จำนวน 50 คน โดยใช้แบบสอบถามที่มี 2 ตอน ตอนแรกกำหนดให้กลุ่มตัวอย่างเขียนคำตอบที่คิดว่าจะพูดเมื่ออยู่ในสถานการณ์ต่าง ๆ 9 สถานการณ์ คือ การตอบปฏิเสธการให้คำแนะนำ การตอบปฏิเสธการเชิญ การตอบปฏิเสธการให้ข้อเสนอ โดยในแต่ละสถานการณ์ได้จำแนกตามสถานภาพของผู้ฟัง 3 ระดับ คือ สูงกว่า เท่าเทียมกัน และต่ำกว่า ตอนที่ 2 ให้กลุ่มตัวอย่างเลือกตัวเลือกที่เกี่ยวข้องกับ “หน้า” ของผู้ตอบปฏิเสธและผู้ฟัง ผลการวิจัยสามารถนำเสนอได้เป็น 2 ส่วน คือ ส่วนที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการตอบปฏิเสธซึ่งพบทั้งหมด 18 กลวิธี แยกเป็นการตอบปฏิเสธแบบตรง 2 กลวิธี และการตอบปฏิเสธแบบอ้อม 16 กลวิธี สำหรับผลการวิจัยส่วนที่สองแสดงให้เห็นว่า การเลือกใช้กลวิธีต่าง ๆ มีความสัมพันธ์กับประเภทของวจนกรรม ที่แสดงความปรารถนาดีทั้งสามประเภท และมีความสัมพันธ์กับสถานภาพของคู่สนทนา โดยผู้ตอบปฏิเสธชาวไทยจะเลือกใช้กลวิธีที่สอดคล้องกับบทบาทและอำนาจของผู้ตอบปฏิเสธในสถานภาพต่าง ๆ

ณัฐพร พานโพธิ์ทอง (Panpothong, 2001) ได้ศึกษาพฤติกรรมการแสดงความสุภาพในการตอบปฏิเสธคำขอร้องในวัฒนธรรมไทย เพื่อหาว่าคนไทยกล่าวปฏิเสธคำขอร้องอย่างไร และใช้กลวิธีอย่างไรเพื่อลดการกระทำที่เป็นการคุกคามหน้าของผู้ตอบปฏิเสธและผู้ฟัง โดยใช้แบบสอบถาม ซึ่งปรับปรุงมาจากงานวิจัยของ เลี้ยว และ เบรสนาเฮน (Liao & Bresnahan) ทำการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นนักศึกษาปริญญาตรีจำนวน 110 คน กำหนดให้กลุ่มตัวอย่างตอบปฏิเสธใน 5 สถานการณ์ คือ การตอบปฏิเสธครูที่มีสถานภาพสูงกว่า สาวใช้ที่มีสถานภาพต่ำกว่า เพื่อนสนิท เพื่อร่วมชั้นเรียน และคนแปลกหน้า ทั้งนี้การเก็บข้อมูลใช้วิธีให้กลุ่มตัวอย่างเขียนคำตอบที่คิดว่าตนเองจะพูดลงไปในสถานการณ์ต่าง ๆ กลุ่มตัวอย่างสามารถที่จะละคำตอบหมายถึงไม่เขียนอะไรเลยก็ได้ ผลการวิจัยครั้งนี้ พบว่า กลุ่มตัวอย่างใช้วิธีการลดความรุนแรงของการคุกคามหน้าในการตอบปฏิเสธด้วยวิธีการดังนี้ คือ 1) การอ้างถึงประโยชน์ของผู้ขอร้องเอง เช่น เมื่อมีคนขอยืมหัวผู้ตอบปฏิเสธจะปฏิเสธโดยอ้างว่าหัวไม่สะอาด หรือผู้ตอบปฏิเสธเป็นโรคผิวหนัง เป็นต้น 2) การผัดผ่อนการให้ความช่วยเหลือ 3) การเสนอให้ความช่วยเหลือโดยวิธีอื่น 4) การให้เหตุผล

5) การขอโทษ 6) การให้ความช่วยเหลือบางส่วน จึงสรุปได้ว่ายิ่งคู่สนทนามีความคุ้นเคยกันมากเท่าใดยิ่งทำให้คนไทยรู้สึกลำบากใจที่ต้องกล่าวปฏิเสธ ในขณะที่ผู้ตอบปฏิเสธกลับสามารถปฏิเสธผู้ที่มีสถานภาพต่ำกว่า หรือไม่คุ้นเคยกัน เช่น สาวใช้ เพื่อนร่วมชั้นเรียน และคนแปลกหน้า นอกจากนี้ผลการวิจัยยังชี้ให้เห็นว่าคนไทยใช้ความสุภาพต่อคู่สนทนาที่มีสถานภาพต่ำกว่า และไม่คุ้นเคยกัน มากกว่าที่ใช้กับคู่สนทนาที่มีความคุ้นเคยกับผู้ตอบปฏิเสธ

จากงานวิจัยในประเทศข้างต้น พบว่า ในแต่ละสถานการณ์ที่กำหนดให้ตอบปฏิเสธนั้น มีการกำหนดสถานภาพของคู่สนทนา หรือมีการกำหนดความคุ้นเคยของคู่สนทนา เพื่อศึกษาว่าสถานภาพและความคุ้นเคยของคู่สนทนามีผลกระทบอย่างไรต่อการแสดงวัจนกรรม และผลการวิจัยทำให้ทราบว่า ชาวไทยไม่นิยมการตอบปฏิเสธแบบตรง โดยชาวไทยไม่นิยมใช้กลวิธีการตอบแบบตรงกับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่า และมีความคุ้นเคยกันมากกว่า

งานวิจัยวัจนกรรมการตอบปฏิเสธในต่างประเทศ

ยามากาชิรา (Yamagashira, 2001) ศึกษาการถ่ายโอนทางวัจนปฏิบัติศาสตร์ในการแสดงวัจนกรรมการตอบปฏิเสธของนักศึกษาญี่ปุ่นที่เรียนภาษาอังกฤษเป็นภาษาที่สอง โดยมีกลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาญี่ปุ่น จำนวน 9 คน และนักศึกษาชาวอเมริกันจำนวน 8 คน ทั้งนี้กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในประเทศสหรัฐอเมริกา เครื่องมือที่ใช้เป็นแบบสอบถาม Discourse Completion Test (DCT) ซึ่งประกอบด้วยสถานการณ์ 12 สถานการณ์ จำแนกเป็น สถานการณ์การเชิญ สถานการณ์การแนะนำ สถานการณ์การขอเรื่อง และสถานการณ์การเสนอ ประเภทละ 3 สถานการณ์ ในการเก็บข้อมูล กลุ่มตัวอย่างที่เป็นนักศึกษาญี่ปุ่นต้องเขียนคำตอบปฏิเสธเป็นภาษาญี่ปุ่น และภาษาอังกฤษ ขณะที่นักศึกษาชาวอเมริกันเขียนคำตอบเป็นภาษาอังกฤษ ผู้วิจัยใช้หลักการวิเคราะห์ประเภทของกลวิธีการตอบปฏิเสธของกลุ่มตัวอย่างตามวิธีการของ บีบี, ทากาฮาชิ, และ ยูลิส-เวลท์ซ (Beebe, Takahashi, & Uliss-Weltz, 1990) ผลการวิจัยพบว่า 1) มีการถ่ายโอนทางวัจนปฏิบัติศาสตร์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการตอบปฏิเสธการขอเรื่องจากผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ตอบปฏิเสธ 2) ยิ่งนักศึกษาญี่ปุ่นมีความสามารถในการใช้ภาษาอังกฤษมากเท่าใด ยิ่งใช้กลวิธีการตอบปฏิเสธเป็นภาษาญี่ปุ่นและภาษาอังกฤษแตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัด 3) นักศึกษาญี่ปุ่น 2 คนที่ศึกษาอยู่ในประเทศสหรัฐอเมริกานานที่สุด สามารถใช้กลวิธีการตอบปฏิเสธเป็นภาษาอังกฤษได้ใกล้เคียงกับนักศึกษชาวอเมริกันมากที่สุด 4) การได้รับการอบรมเกี่ยวกับวัจนปฏิบัติศาสตร์มีผลกระทบต่อกลวิธีที่ใช้ในการปฏิเสธของนักศึกษาญี่ปุ่นน้อยมาก

หวาง (Wang, 2003) ได้เปรียบเทียบกลวิธีการตอบปฏิเสธระหว่างชาวอเมริกันและชาวจีน โดยมีกลุ่มตัวอย่าง 3 กลุ่ม กลุ่มที่หนึ่งเป็นนักศึกษาชาวจีนจำนวน 18 คน กลุ่มที่สองเป็นนักศึกษาชาวอเมริกัน ที่ไม่เคยเรียนภาษาจีนหรือเคยเรียนมาบ้างเล็กน้อย จำนวน 22 คน

และกลุ่มที่สามเป็นนักศึกษาชาวอเมริกันจำนวน 21 คน ซึ่งมีประสบการณ์ในการเรียนภาษาจีนเฉลี่ยนานถึง 3 ปี และเคยเดินทางเข้ามาในประเทศจีนเป็นระยะเวลาเฉลี่ย 0.8 ปี กลุ่มตัวอย่างต้องตอบแบบสอบถาม ซึ่งประกอบด้วยการขอร้อง 3 สถานการณ์ ในแต่ละสถานการณ์จะแยกเป็นการตอบปฏิเสธผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า และเท่าเทียมกัน โดยกำหนดว่าสถานการณ์ทั้งหมดเกิดขึ้นในประเทศจีนแผ่นดินใหญ่ และกลุ่มตัวอย่างสามารถเลือกที่จะตอบเป็นภาษาอังกฤษหรือภาษาจีนกลางก็ได้ ผลการวิจัยสรุปได้ว่า อำนาจของผู้ฟังมีผลกระทบต่อการตอบปฏิเสธของชาวจีนมากกว่าความสัมพันธ์ทางสังคม ซึ่งตรงกันข้ามกับชาวอเมริกันที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ทางสังคมมากกว่าอำนาจของผู้ฟัง นอกจากนี้ยังพบว่าการถ่ายโอนทางวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์ ในกลุ่มตัวอย่างที่เป็น ชาวอเมริกันกลุ่มที่ 3 ซึ่งมีประสบการณ์ในการเรียนภาษาจีนและเคยเดินทางมาประเทศจีน โดยกลุ่มตัวอย่างนี้จะคำนึงถึงวัฒนธรรมของชาวจีน ซึ่งเห็นได้จากการที่กลุ่มตัวอย่างกลุ่มนี้ ยอมรับการขอร้องจากผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า ในระดับที่ใกล้เคียงกับกลุ่มตัวอย่างชาวจีน และมากกว่ากลุ่มตัวอย่างชาวอเมริกันกลุ่มที่ 2

เฟอเล็ก บราสเดอเฟอ (Fe'lix-Brasdefer, 2003) ศึกษาพฤติกรรมการตอบปฏิเสธของชาวอเมริกันที่พูดภาษาอังกฤษ ชาวอเมริกันที่พูดภาษาสเปนและชาวลาตินอเมริกันที่พูดภาษาสเปน โดยให้กลุ่มตัวอย่างแสดงบทบาทสมมติใน 5 สถานการณ์ และเพื่อไม่ให้ผู้ตอบได้รู้ว่าเป้าหมายที่ต้องการวิจัยคือ การตอบปฏิเสธคำเชิญซึ่งมีอยู่ 3 สถานการณ์ ผู้วิจัยจึงกำหนดสถานการณ์ล่วงหน้ามา 2 สถานการณ์ คือ วัจนกรรมการขอโทษและวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ (Complain) อย่างละ 1 สถานการณ์ และในแต่ละสถานการณ์กำหนดสถานภาพของผู้ฟังไว้ 3 ระดับ คือ สถานภาพสูงกว่า สถานภาพต่ำกว่า และสถานภาพเท่าเทียมกัน ผลการวิจัยชี้ให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่เป็นชาวอเมริกันที่พูดภาษาอังกฤษ ใช้การตอบปฏิเสธแบบตรงมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่เป็นชาวลาตินอเมริกันที่พูดภาษาสเปน ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างชาวอเมริกันที่พูดภาษาสเปนจะมีระดับการใช้อยู่ตรงกลางระหว่างทั้งสองกลุ่มแรก นอกจากนี้ ยังพบว่าเมื่อสถานภาพของผู้ตอบปฏิเสธและผู้ฟังไม่เท่ากันกลุ่มตัวอย่างชาวอเมริกันทั้งสองกลุ่มนิยมใช้การตอบปฏิเสธแบบตรง มากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่เป็นชาวลาตินอเมริกันที่พูดภาษาสเปน

เนลสัน, และคณะ (Nelson et al., 2002) ศึกษาพฤติกรรมการตอบปฏิเสธของชาวฮิปปี้ที่พูดภาษาอาราบิกและชาวอเมริกันที่พูดภาษาอังกฤษ โดยมีกลุ่มตัวอย่างเป็นชาวฮิปปี้ 25 คน และชาวอเมริกัน 30 คน เครื่องมือที่ใช้เป็นแบบสอบถาม Discourse Completion Test หรือ DCT ประกอบด้วย 1) การตอบปฏิเสธการขอร้อง 2 สถานการณ์แยกเป็นการตอบปฏิเสธกับผู้ที่มีสถานภาพต่ำกว่าและผู้ที่มีสถานภาพเท่าเทียมกัน 2) การตอบปฏิเสธการเชิญ 3 สถานการณ์ แยกเป็นการตอบปฏิเสธกับผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า ต่ำกว่า และเท่าเทียมกัน 3) การตอบปฏิเสธข้อเสนอ 3 สถานการณ์

แยกเป็นการตอบปฏิเสธกับผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า ต่ำกว่าและเท่าเทียมกัน และ 4) การตอบปฏิเสธ คำแนะนำ 2 สถานการณ์ แยกเป็นการตอบปฏิเสธกับผู้ที่มีสถานภาพต่ำกว่าและเท่าเทียมกัน รวมทั้งสิ้น 10 สถานการณ์ ผลการวิจัยครั้งนี้พบกลวิธีการตอบปฏิเสธดังนี้ คือ การตอบปฏิเสธ แบบตรง และการตอบปฏิเสธแบบอ้อม ซึ่งสามารถจำแนกเป็นกลวิธีย่อยได้ทั้งสิ้น 9 กลวิธี นอกจากนี้ยังพบว่า กลุ่มตัวอย่างชาวอเมริกันใช้กลวิธีการตอบปฏิเสธโดยเฉลี่ยสูงกว่ากลุ่มตัวอย่าง ชาวอียิปต์ แต่เมื่อพิจารณาในส่วนของการใช้กลวิธีการตอบปฏิเสธแบบตรงและแบบอ้อม พบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่มนิยมใช้กลวิธีแบบอ้อมมากกว่ากลวิธีแบบตรง

จากงานวิจัยในต่างประเทศ พบว่า ชาวอเมริกันที่พูดภาษาอังกฤษเป็นกลุ่มที่มีการนิยม ใช้การปฏิเสธแบบตรงมากกว่า นอกจากนี้ยังพบว่าความสัมพันธ์ทางสังคมระหว่างคู่สนทนาเป็น ปัจจัยที่กระทบต่อการตอบปฏิเสธของชาวอเมริกันมากกว่าอำนาจของผู้ฟัง ซึ่งตรงข้ามกับชาวจีน ที่ให้ความสำคัญกับอำนาจของผู้ฟังมากกว่า

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการตอบปฏิเสธ ผู้วิจัยพบว่าการเก็บข้อมูลนิยม กระทำโดยการกำหนดสถานการณ์ เพื่อให้กลุ่มตัวอย่างตอบปฏิเสธด้วยข้อความที่คาดว่าอาจจะตอบ หากอยู่ในสถานการณ์จริง การเก็บข้อมูลด้วยวิธีการนี้ ทำให้สามารถเก็บข้อมูลได้เป็นจำนวนมาก ภายในระยะเวลาอันสั้น นอกจากนี้ยังพบว่ามีปัจจัยอีกหลายประการที่ทำให้กลวิธีการตอบปฏิเสธ แตกต่างกันไป ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ ได้แก่ อำนาจของผู้ฟัง ความสัมพันธ์ทางสังคมและสถานภาพ ของคู่สนทนา และประเภทของวัฒนธรรมที่กำหนดให้กลุ่มตัวอย่างตอบปฏิเสธ แต่ปัจจัยทั้งหลายนี้ ต่างก็อยู่ภายใต้บริบทใหญ่คือบริบททางวัฒนธรรมนั่นเอง