

บทที่ 2

แนวคิดทฤษฎีและเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในบทนี้ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับแนวคิดทฤษฎีและเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียดดังนี้ ทฤษฎีวิจนกรรม ทฤษฎีความสุภาพ การขอร้องในแง่ที่เป็นวิจนกรรม ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับทฤษฎีหน้าของผู้พูดและผู้ฟัง การขอร้องของไทย ทฤษฎีที่ใช้ในงานวิจัย และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ซึ่งทุกหัวข้อจะเป็นการสรุปให้เห็นภาพรวมของทฤษฎีต่างๆ และแสดงให้เห็นถึงลักษณะที่สำคัญของวิจนกรรมการขอร้อง ดังมีรายละเอียดในแต่ละหัวข้อดังต่อไปนี้

ทฤษฎีวิจนกรรม

วิจนกรรม (Speech Act) หมายถึง การกล่าวข้อความในสถานการณ์ใดสถานการณ์หนึ่ง โดยผู้กล่าวต้องการสื่อสารผ่านคำพูดเพื่อให้เกิดการกระทำบางอย่างขึ้น ทั้งนี้ผู้ฟังต้องคำนึงถึงบริบทในการสื่อสารเพื่อให้บรรลุถึงเจตนาของผู้พูด (Searl, 1969) Austin (1962) กล่าวว่า วิจนกรรม คือ ถ้อยคำต่าง ๆ ที่เกิดจากการใช้ภาษาของมนุษย์ โดยวิจนกรรมตรงตามคำ คือ การพูดหรือการเปล่งเสียงออกมาเพื่อย่างถึงสิ่งต่างๆ และเพื่อสื่อความหมายในภาษา ออสตินมีความเห็นว่าการสื่อสารมักเกิดขึ้นระหว่างบุคคล และการที่ผู้พูดได้กล่าวอะไรบางอย่างออกไปก็เพื่อสื่อความบางอย่างกับผู้ฟัง เช่น ชายหนุ่มพูดกับหญิงสาวว่า “ผมรักคุณ” หมายความว่า “ผม” ที่เป็นผู้ทำอาการอย่างหนึ่งคือ “รัก” โดยมี “คุณ” เป็นผู้รับการรักนี้ ในขณะที่ วิจนกรรมปฏิบัติ (Illocutionary Act) นั้นคือ การที่ผู้พูดแสดงเจตนาหรือจุดประสงค์ในการพูดข้อความนั้น ๆ ให้ผู้ฟังทราบด้วยการถาม การสั่ง เป็นต้น ดังเช่นถ้อยคำที่ว่า “ผมรักคุณ” เป็นการแสดงเจตนาของผู้พูด (ชายหนุ่ม) ที่ต้องการจะแจ้งให้ผู้ฟัง (หญิงสาว) ทราบข้อความนี้ และ วิจนกรรมบังเกิดผล หรือผลวิจนกรรม (Perlocutionary Act) คือ เมื่อผู้ฟังได้รับข้อความข้างต้นจากผู้พูด ผลที่จะเกิดขึ้นก็คือ ผู้ฟังได้รับรู้ข้อความ และความรู้สึกของผู้พูดอาจเกิดความดีใจหรือการ เินอาบ

Searle (1969) เป็นนักภาษาศาสตร์อีกคนหนึ่งที่ศึกษาเรื่องวิจนกรรม ซึ่งเขาได้ศึกษาและพยายามขยายแนวความคิดของออสตินออกไปอีก รวมทั้งแสดงความคิดเห็นในการศึกษาความหมายในบริบทของการสื่อสารที่ก่อให้เกิดพฤติกรรมต่าง ๆ (Acts) ว่าที่จริงแล้ว คือ วิจนกรรม หรือ การกระทำโดยใช้คำพูดซึ่งเกิดขึ้นเมื่อมีคุณสมบัติครบถ้วนตามกฎเกณฑ์กำหนด (Conditions) ของวิจนกรรมนั้น ๆ โดยแนวความคิดของ Searle ใช้อธิบายเกี่ยวกับการใช้ถ้อยคำว่า วิจนกรรมต้อง

ประกอบไปด้วยส่วนของการกระทำต่างๆคือ การกล่าวถ้อยคำ (Utterance Acts) เป็นการที่ผู้พูดใช้คำ หรือ ประโยคเพื่อการสื่อสาร ตามการกล่าวถ้อยคำที่เป็นการกระทำของผู้พูดประการนี้ จะเป็นในลักษณะเดียวกันที่ ออสตินได้กล่าวไว้ คือ วัจนกรรมตรงตามคำ นอกจากนี้ยังมีการกระทำที่เรียกว่า การนำเสนอความ คือ การกระทำที่เป็นการนำเสนอความซึ่งกล่าวอ้างถึงสรรพสิ่ง (Reference) และ ลักษณะอาการต่างๆ (Predicates) เช่น “ผมรักคุณ” หมายถึงว่า ในขณะนี้ชายหนุ่มคนหนึ่งกำลังมีความรู้สึกว่ารักหญิงสาวคนหนึ่ง ในขณะที่การกระทำที่เรียกว่าการแสดงเจตนา คือการแสดงความต้องการหรือเจตนาของ ผู้พูดในการกล่าวถ้อยคำออกมา เช่น เจตนาในการกล่าวถ้อยคำที่ว่า “ผมรักคุณ” ของชายหนุ่มคือการบอกให้หญิงสาวทราบถึงความรู้สึกของตนที่มีต่อหญิงสาว (สุดาพร ทัศนียนาวัน, 2537)

นอกจากนี้ Searle (1975) ยังได้ให้คำนิยามและแบ่งประเภทวัจนกรรมออกเป็น 5 ประเภทอันได้แก่ (Representatives) วัจนกรรมที่ผู้พูดแสดงออกมาโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำเสนอข้อเท็จจริง เช่น การยืนยัน การสรุป เป็นต้น (Directives) วัจนกรรมที่ผู้พูดพยายามให้ผู้ฟังทำสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ได้แก่ การบอกให้ทำ การถามให้ตอบ การขอร้อง การสั่ง การอนุญาต การท้าทาย เป็นต้น (Commissives) วัจนกรรมที่ผู้พูดผูกมัดตัวเองว่าจะทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งในอนาคต ได้แก่ การสัญญา การปฏิญาณ และการขู่ เป็นต้น (Expressives) วัจนกรรมที่ผู้พูดแสดงภาวะเกี่ยวกับจิตใจ อารมณ์ และความรู้สึก ได้แก่ การขอบคุณ การแสดงความยินดี การขอโทษ และการชมเชย เป็นต้น และ (Declaratives) วัจนกรรมที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง เกี่ยวกับสถาบันที่มีสิทธิ์โดยชอบธรรม เช่น การแต่งตั้ง การประกาศ ศาลสั่งลงโทษจำเลย การประกาศกฎอัยการศึก เป็นต้น ซึ่งวัจนกรรมทั้ง 5 ประเภทนี้จะประกอบไปด้วยคุณสมบัติตามกฎเกณฑ์กำหนด โดยแนวความคิดของ Searle ที่อธิบายเกี่ยวกับการใช้ถ้อยคำไว้ 3 ส่วนดังที่ได้กล่าวไว้แล้ว

ตามแนวทฤษฎีวัจนกรรม สรุปได้ว่า การแสดงวัจนกรรมในแต่ละครั้งต้องมีการกล่าวถ้อยคำเพื่อแสดงเจตนาของผู้พูด ซึ่งจะทำให้เกิดวัจนผลหรืออาจไม่เกิดก็ได้ และในบางครั้ง ถ้อยคำที่กล่าวออกมาอาจมิได้แสดงให้เห็นเจตนาของผู้พูดตรงๆ ตามรูปแบบภาษา ซึ่ง Searle ให้ความสำคัญต่อการแสดงเจตนาในการกล่าวถ้อยคำที่จะต้องอาศัยการตีความจากผู้ฟังมากกว่าที่จะเป็นข้อกำหนดที่ตายตัว และเชื่อว่าการกล่าวถ้อยและการแสดงเจตนาของผู้พูดเป็นสิ่งที่ไม่สามารถแยกออกจากกันได้

ทฤษฎีความสุภาพ

คนทั่วไปมักจะมองว่าความสุภาพคือการใช้คำศัพท์ รูปภาพา โครงสร้างประโยคในภาษาไทยที่แสดงความสุภาพหรือแสดงการยกย่อง อาทิ การใช้คำลงท้าย “ค่ะ ขา ครับ” การใช้

สรรพนามแสดงการยกย่อง “คุณ ท่าน” เป็นต้น นอกจากนี้ความสุภาพยังเป็นสิ่งที่ปรากฏในบางกลุ่มชน บางสังคม ซึ่งเป็นสิ่งแสดงให้เห็นถึงการมีพื้นฐานทางครอบครัวที่ดี ความสุภาพในทัศนะของคนทั่วไปยังหมายถึงรวมถึงการกระทำที่มีมารยาทด้วย อาทิ การโค้งเมื่อผู้ขับรถอีกคันจอดให้รถเราไปก่อน การไม่นั่งไขว่ห้างต่อหน้าผู้ใหญ่ ในมุมมองของภาษาศาสตร์ ความสุภาพมิได้เป็นเพียงการแสดงออกด้วยลักษณะท่าทางหรือการใช้ภาษาที่สุภาพเท่านั้น แต่ความสุภาพยังเป็นหลักบางประการที่อยู่เบื้องหลังการใช้ภาษาอีกด้วย ซึ่งในประเด็นนี้ได้มีนักภาษาศาสตร์หลายท่านเสนอแนวคิดเกี่ยวกับความสุภาพไว้ อาทิ

Lakoff (1973, 1989) เสนอความสุภาพเพื่อแก้ไขจุดอ่อนของทฤษฎีภาษาศาสตร์ดั้งเดิม โดยเชื่อมต่อกับความสุภาพเข้ากับกฎแห่งการสนทนา 4 ข้อของ Grice (1975) คือ หลีกเลี่ยงคำพูดที่ไม่ชัดเจน หลีกเลี่ยงการพูดสองแง่สองมุม พูดให้สั้นกะทัดรัด ใจความครบถ้วนและวางลำดับเรื่องอย่างมีระบบ อย่างไรก็ตามบางครั้งผู้ร่วมสนทนาอาจจะละเมิดกฎในการสนทนา ซึ่งในประเด็นนี้ความสุภาพเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้ร่วมสนทนาละเมิดหลักในการสนทนา ดังนั้นเลคอฟจึงเสนอหลักความสุภาพขึ้น

Lakoff ให้ความสำคัญกับความสุภาพในการสื่อสารอย่างมาก ดังปรากฏในแนวคิดที่กล่าวว่านอกจากการพูดให้ชัดเจนแล้ว ความสุภาพเป็นหลักสำคัญประการหนึ่งในการสนทนาเป็นการเลือกใช้อย่างเหมาะสม ซึ่งจะช่วยลดปัญหาในการสื่อสารที่อาจเกิดขึ้นเมื่อมนุษย์มีการปฏิสัมพันธ์กัน ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าการใช้ความสุภาพเป็นเครื่องมือที่แสดงว่าผู้ใช้ภาษาเป็นสมาชิกของสังคมนั้น การที่บุคคลหนึ่งประพฤติปฏิบัติหรือใช้ภาษาได้อย่างเหมาะสมและสอดคล้องกับธรรมเนียมปฏิบัติของสังคมนั้นก็จะได้การยอมรับจากสังคม เป็นคนดีของสังคม แต่ในทางกลับกันหากบุคคลใดประพฤติตนหรือใช้ภาษาไม่เหมาะสมตามธรรมเนียมปฏิบัติของสังคมนั้นก็อาจกลายเป็นบุคคลที่สังคมเห็นว่าไม่ดี ดังนั้นความสุภาพจึงสัมพันธ์กับการตัดสินใจของสังคมว่าสมาชิกนั้นเป็นคนดีของสังคมหรือไม่ Lakoff ได้เสนอหลักความสุภาพซึ่งประกอบด้วยกฎดังต่อไปนี้

กฎข้อที่ 1 การไม่บีบบังคับผู้ฟัง

ผู้พูดจะไม่บังคับให้ผู้ฟังทำตามความปรารถนาของผู้พูด ถ้าต้องการรบกวนผู้ฟังผู้พูดก็จะกระทำในลักษณะที่ทำให้ผู้ฟังรู้สึกว่ามีเรื่องร้ายแรงอะไร โดยอาจหลีกเลี่ยงการพูดโดยตรง ซึ่งการใช้ความสุภาพในลักษณะนี้มักใช้ในกรณีที่คุณสนทนาไม่มีความสนิทสนมกัน

กฎข้อที่ 2 การให้ทางเลือกแก่ผู้ฟัง

ผู้พูดจะเปิดโอกาสให้ผู้สนทนาได้เลือกกระทำในสิ่งที่ผู้ฟังปรารถนา เช่น การขอร้องด้วยประโยคคำถาม เพื่อให้ผู้ฟังมีโอกาสในการตอบคำถามแทนการตอบรับหรือปฏิเสธโดยตรง

การใช้ความสุภาพในลักษณะนี้มักปรากฏในสถานการณ์ที่พบได้ในชีวิตประจำวันและพบในกรณีที่ผู้พูดและผู้ฟังมีความสนิทสนมกัน

กฎข้อที่ 3 การทำให้ผู้ฟังรู้สึกดี

ผู้พูดจะเลือกพูดในสิ่งที่ทำให้ผู้ฟังรู้สึกดี ไม่พูดในสิ่งที่ผู้ฟังไม่ชอบ Lakoff ได้อธิบายเพิ่มเติมว่า กฎข้อที่ 1 กับกฎข้อที่ 3 จะไม่ปรากฏร่วมกัน แต่สามารถปรากฏร่วมกับกฎข้อที่ 2 ได้ทั้งสองกรณี ทั้งนี้เนื่องจากกฎข้อที่ 3 ในทัศนะของ Lakoff คือการเป็นมิตรกับผู้สนทนา ใช้ในสถานการณ์ที่สร้างหรือแสดงความสนิทสนม แต่กฎข้อที่ 1 ใช้ในสถานการณ์ที่เป็นทางการ ดังนั้นจึงไม่ปรากฏร่วมกัน เพราะใช้ในสถานการณ์ที่ค่อนข้างตรงกันข้าม

ตั้งแต่ในปี 1978 ทฤษฎีความสุภาพของ Brown และ Levinson (1978, 1987) ได้ถือกำเนิดขึ้นและได้รับความสนใจเรื่อยมา มีนักวิจัยจำนวนมากนำทฤษฎีนี้ไปเป็นเครื่องมือในการศึกษาวิเคราะห์ความสุภาพในภาษาต่างๆ Brown และ Levinson มองว่า ความสุภาพในการใช้ภาษาเป็นกลวิธีการเลือกใช้ภาษาโดยมีเจตนาในการรักษาน้ำ (Face) ของคู่สนทนาเป็นสำคัญ “หน้า” ในที่นี้ หมายถึง ความรู้สึกเกี่ยวกับภาพลักษณ์ คุณค่า หรือศักดิ์ศรี ซึ่งเป็นความต้องการพื้นฐานของแต่ละบุคคลที่ทุกคนต้องรักษาไว้ ไม่ต้องการให้ใครมาละเมิดและพยายามที่จะไม่ละเมิดหรือคุกคามหน้าของบุคคลอื่น เพราะบุคคลอื่นมีความต้องการในการรักษาน้ำเช่นเดียวกัน

“หน้า” ตามแนวคิดของ Brown และ Levinson จำแนกเป็น 2 ด้าน คือ ด้านบวก (Positive Face) และด้านลบ (Negative Face) หน้าด้านบวกคือ หน้าในด้านที่ต้องการการยอมรับและชื่นชม ไม่ต้องการให้ผู้อื่นวิพากษ์วิจารณ์กล่าวหา ส่วนหน้าด้านลบเป็นหน้าในด้านที่ต้องการความเป็นส่วนตัวในฐานะปัจเจกบุคคล ไม่ต้องการให้ผู้อื่นมารบกวน ก้าวร้าว ติรอนสิทธิ หรือขัดขวางการกระทำ เนื่องจาก “หน้า” เป็นสิ่งที่ไม่คงที่ สามารถถูกทำให้ลดลงหรือเพิ่มขึ้นได้เสมอในระหว่างการสนทนา ดังนั้นผู้พูดและผู้ฟังจึงต่างพยายามรักษาน้ำของตน และไม่พยายามคุกคามหน้าของอีกฝ่ายหนึ่ง ดังนั้นหากมีความจำเป็นต้องกระทำสิ่งที่เป็นการคุกคามหน้าของผู้อื่นก็ย่อมต้องมีการเลือกใช้กลวิธีความสุภาพให้เหมาะสม Brown และ Levinson ได้เสนอกลวิธีความสุภาพไว้ว่า ในการสนทนาหากต้องมีการกระทำที่จะเป็นการคุกคามหน้าผู้พูด สามารถเลือกการกระทำได้ 2 ทางเลือกคือ กระทำரியานั้น (Do FTA) หรือไม่กระทำ (Don't do FTA) หากเลือกที่จะกระทำก็อาจจะใช้กลวิธีไม่ตรงประเด็น (Off Record) คือ ผู้พูดไม่ระบุเจตนาโดยตรงแต่จะกล่าวโดยอ้อม หรือผู้พูดอาจเลือกที่จะใช้การบอกเจตนาโดยตรง คือ ใช้กลวิธีตรงประเด็น (On Record) ซึ่งแบ่งเป็น 2 กลวิธีย่อยคือ การพูดโดยไม่มีการตกแต่งคำพูด (Baldly) และการพูดโดยมีการตกแต่งคำพูด (Redressive On Record) ซึ่งแบ่งเป็น กลวิธีความสุภาพด้านบวก (Positive Politeness Strategies) เช่น การหลีกเลี่ยงการไม่เห็นด้วย การแสดงความใส่ใจผู้ฟัง การมองโลกในแง่ดี

อีกประการคือ กลวิธีความสุภาพด้านลบ (Negative Politeness) เช่น การแสดงการกลบเกลื่อน โดยใช้คำพูดบางอย่าง การกระทำให้ดูเป็นเรื่องเล็กน้อย การมองโลกในแง่ร้าย สำหรับในการที่จะเลือกใช้กลวิธีใดนั้น จะแปรไปตามปัจจัย 3 ประการ คือ ระยะห่างทางสังคมของผู้พูดและผู้ฟัง (Social Distance) สถานภาพหรือความสัมพันธ์ในแง่อำนาจที่ผู้พูดกับผู้ฟังมีต่อกัน (Power) และ อัตราความรุนแรงของการกระทำนั้น ๆ (Degree of Imposition)

อย่างไรก็ตามได้มีนักวิชาการที่ศึกษาความสุภาพของชาวเอเชียหลายท่าน เช่น Ide (1989), Mao (1994), Matsumoto (1988) และ Pan (1995, 2000) ได้ตั้งคำถามเกี่ยวกับทฤษฎีความสุภาพของ Brown และ Levinson โดยสามารถสรุปประเด็นสำคัญได้สามประการ คือ ความคิดเรื่อง “หน้า” ของ Brown และ Levinson เป็นมุมมองตามวัฒนธรรมของชาวตะวันตก ซึ่งแตกต่างจากแนวคิดเรื่อง “หน้า” ของชาวตะวันออก ประการที่ 2 น้าหนักของปัจจัยทางสังคม คือ อำนาจ ระยะห่างทางสังคม และความหนักหนาของเนื้อหาที่มีความแตกต่างกันในวัฒนธรรมที่ต่างกัน และ มุมมองต่อการกระทำที่คุกคามหน้า (FTA) นั้นแตกต่างกันในแต่ละวัฒนธรรม จากข้อจำกัดของทฤษฎีความสุภาพของ Brown และ Levinson จึงได้มีผู้พยายามอธิบายแนวคิดเรื่องความสุภาพผ่านระบบความสัมพันธ์ทางสังคมแทน ทฤษฎีในแนวทางนี้ได้แก่ ทฤษฎีความสุภาพของ Scollon และ Scollon (1995) โดย Scollon และ Scollon ได้นำเสนอระบบความสุภาพ (Politeness System) 3 ระบบ ได้แก่ ระบบความสัมพันธ์แบบคล้อยตาม (Deference Politeness System) แบบแสดงความ เป็นพวกพ้อง (Solidarity Politeness System) และแบบลำดับชั้น (Hierarchical Politeness System) ในระบบ Deference Politeness ผู้พูดและผู้ฟังมองว่าตนอยู่ในสถานะทางสังคมเดียวกันกับอีกฝ่าย โดยไม่มีฝ่ายใดพยายามแสดงอำนาจเหนือฝ่ายตรงข้าม (-Power) ในขณะเดียวกันผู้พูดและผู้ฟังก็ไม่มีความสนิทสนมกัน (+Distance) กลวิธีความสุภาพในระบบความสัมพันธ์นี้จะ เป็นแบบกลวิธี อิสระ (Independence Strategies) โดยมีลักษณะการใช้รูปภาษาที่หลีกเลี่ยงการคุกคามหน้าและเลี่ยง ความเสี่ยงที่จะเสียหน้า ทั้งนี้ กลวิธีทางภาษาเพื่อรักษาน้ำหน้านั้นจะแตกต่างกันไปในแต่ละวัฒนธรรม ระบบแบบแสดงความ เป็นพวกพ้อง (Solidarity Politeness) คู่สนทนามองว่าตนมีอำนาจเท่าเทียม กับอีกฝ่าย (-Power) และมีความคุ้นเคยกัน (-Distance) กลวิธีความสุภาพในระบบความสัมพันธ์นี้จะ เป็นแบบกลวิธีแบบสัมพันธ์กัน (Involvement Strategies) ซึ่งมีลักษณะรูปแบบภาษาที่หลีกเลี่ยงการ ขัดแย้ง แสดงความพึงพ้ออาศัยกัน เป็นพวกพ้องกัน หรือการมีความเห็นไปในทางเดียวกัน ระบบ สุดท้ายคือระบบความสัมพันธ์แบบมีลำดับชั้น (Hierarchical Politeness) ผู้พูดหรือผู้ฟังฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดมีอำนาจมากกว่าฝ่ายตรงข้าม (+Power) และฝ่ายตรงข้ามยอมรับความมีอำนาจน้อยกว่าของตน (-Power) ในขณะเดียวกัน คู่สนทนาอาจมีความสนิทสนมคุ้นเคยกันหรือมีระยะห่างทางสังคมก็ได้ (+/-Distance) ในระบบความสัมพันธ์นี้ผู้ที่ มีอำนาจมากกว่าจะใช้กลวิธีความสุภาพแบบกลวิธีแบบ

สัมพันธ์กัน เพื่อหลีกเลี่ยงความขัดแย้งและแสดงความเป็นพวกพ้อง ในขณะที่ผู้ที่มีอำนาจน้อยกว่า มักแสดงความสุภาพด้วยการใช้กลวิธีอ้อมเพื่อลดการคุกคามหน้าและแสดงความเคารพต่อคู่สนทนา รูปแบบความสุภาพของ Scollon และ Scollon นี้ได้แสดงให้เห็นถึงความซับซ้อนของการปะทะกันระหว่างปัจจัยด้านอำนาจ ระยะห่างทางสังคม กลวิธีเกี่ยวกับหน้า และค่านิยมทางวัฒนธรรมในการสื่อสาร ดังนั้นรูปแบบความสุภาพของ Scollon และ Scollon จึงถูกนำไปใช้อย่างแพร่หลายในการศึกษาทางการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรม (ปาจริย์ นิพาสพงษ์, 2554)

การขอร้องในแง่ที่เป็นวัจนกรรม

สำหรับการขอร้องในแง่ที่เป็นวัจนกรรมตามแนวความคิดของ Searle (1969) จะพบว่าการขอร้องจัดเป็น วัจนกรรมประเภทการชี้แนะ (Directives) กล่าวคือ ผู้พูดมีจุดมุ่งหมายที่จะสื่อให้ผู้ฟังกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งที่ต้องการเพื่อผู้พูด หากวิเคราะห์วัจนกรรมการขอร้องด้วยเงื่อนไขที่เหมาะสมของ Searle ทั้ง 4 ข้อมีลักษณะ ดังนี้

1. เงื่อนไขเนื้อหาของความนำเสนอ (Propositional Content Condition) คือในการแสดงวัจนกรรมการขอร้องต้องมีการกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งของผู้ฟังเกิดขึ้นในอนาคต เช่น ลูกพูดกับแม่ว่า “แม่คะ ช่วยเปิดประตูให้หนูหน่อยค่ะ หนูเปิดไม่ถึง” นั่นคือว่า แม่(ผู้ฟัง) จะเปิดประตู

2. เงื่อนไขที่เป็นปัจจัยพื้นฐาน (Preparatory Condition) สำหรับการขอร้อง ประกอบด้วยเงื่อนไขที่เป็นข้อตกลง 2 ประการดังนี้ คือ

ประการแรก ผู้พูดจะต้องมีความเชื่ออยู่ในใจว่า สิ่งที่ผู้พูดกล่าวออกไปนั้นต้องเป็นสิ่งที่ผู้ฟังสามารถที่จะกระทำให้กับคนได้ ลูก (ผู้พูด) จึงทำการขอร้องกับแม่เพื่อให้เปิดประตูให้ แต่ผู้พูดจะไม่ขอร้องกับน้องที่เล็กกว่าให้เปิดประตูให้อย่างแน่นอนเนื่องจากน้องตัวเล็กกว่าอาจเปิดประตูไม่ถึง และประการที่สองคือ การกล่าวถ้อยคำขอร้องนั้นจะเกิดขึ้นก็เมื่อผู้พูดไม่แน่ใจว่าผู้ฟังจะทำสิ่งที่ตนเองต้องการนั้นด้วยตนเองหรือไม่ หากผู้พูดไม่กล่าวถ้อยคำการขอร้องให้ผู้ฟังทำถ้อยด้วยคำพูดดังกล่าว (ลูกไม่แน่ใจว่าแม่จะเปิดประตูหรือไม่ ถ้าลูกไม่ขอร้องแม่ให้เปิดประตูให้) ดังนั้นลูกจึงกล่าวถ้อยคำที่แสดงเจตนาในการขอร้อง

3. เงื่อนไขความจริงใจ (Sincerity Condition) คือ ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังทำบางสิ่งบางอย่าง ดังนั้นผู้พูดจึงกล่าวถ้อยคำแสดงการขอร้องกับผู้ฟัง

4. เงื่อนไขพันธะ หรือ สาระสำคัญของความจริงใจ (Essential Condition) เป็นการขอร้องที่ ผู้พูดแสดงความพยายามที่จะทำให้ผู้ฟังกระทำบางสิ่งบางอย่างตามที่ผู้พูดต้องการ เช่น จากตัวอย่างข้างต้น ลูกอาจจะแสดงความพยายามด้วยการใช้คำพูดที่ไพเราะและน้ำเสียงที่อาจจะ

ออกฮ่อนในการแสดงการขอร้อง เช่น ลูกพูดกับแม่ว่า “คุณแม่ขา...(ลากเสียงยาวและฮ่อน) ช่วยเปิดประตูให้ หนูหน่อยนะค่ะ นะค่ะ” เพื่อให้แม่ยอมทำตามที่ต้องการ คือ เปิดประตูให้

จากที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นว่าการวิเคราะห์วัจนกรรมการขอร้องมีกฎเกณฑ์ที่ชัดเจน แต่การกล่าวขอร้องเพื่อให้บรรลุจุดมุ่งหมายที่ผู้พูดต้องการนั้น มิได้จำกัดว่าจะต้องใช้คำกล่าวขอร้องเพียงอย่างเดียวแต่ผู้พูดสามารถใช้รูปประโยคการสั่ง การบอก การถาม หรืออื่นๆ ที่สื่อเจตนาการขอร้องแทนได้ และการขอร้องในบางครั้งก็อาจปรากฏวัจนกรรมอื่นๆ ร่วมด้วย เช่น สถานการณ์แดงต้องการขอยืมเงินจากคำ แแดงอาจพูดว่า “คำ เราขอยืมเงินสักห้าร้อยชื้อะ พอดีลิมหีบกระเป๋าสตางค์มา แล้วเดี๋ยวพรุ่งนี้เราจะเอามาคืนให้หะ ขอบคุณมาก” จะเห็นว่าการกล่าวขอร้องข้างต้นประกอบด้วย การขอร้อง การบอกที่เป็นเหตุผล การสัญญาและการขอบคุณ ซึ่งคำพูดดังกล่าวนี้สามารถสะท้อนให้เห็นถึงลักษณะภายในตัวของผู้พูด รวมทั้งลักษณะทางสังคมหรือวัฒนธรรมของผู้พูดอีกด้วย ดังที่ Wierzbicka (1991) กล่าวว่า วัจนกรรมของแต่ละภาษาที่แสดงออกมานั้นสามารถสะท้อนให้เห็นถึงลักษณะบางอย่างของสังคมและวัฒนธรรมในภาษานั้นๆ ด้วย เช่น การแสดงวัจนกรรม การขอโทษของชาวอังกฤษจะพูดว่า “Excuse me” แต่ชาวโมร็อกโคจะพูดว่า /ila jsamh/ (May God forgive) หรือในการแสดงวัจนกรรมการ อวยพร ชาวอังกฤษพูดว่า “Good luck” แต่ชาวโมร็อกโคจะพูดว่า /Ilaj?awn/ (May God help) (Davie, 1987) จากตัวอย่างดังกล่าว พบว่าชาวโมร็อกโคมักจะแสดงวัจนกรรมโดยการกล่าวอ้างถึงสิ่งศักดิ์สิทธิ์ทางศาสนา แสดงให้เห็นว่าชาวโมร็อกโคมีความผูกพัน และให้ความสำคัญกับสิ่งศักดิ์สิทธิ์ทางศาสนาเป็นอย่างมาก แต่สำหรับชาวอังกฤษนั้นจะไม่ปรากฏการแสดงภาษาเช่นนี้

จากการศึกษาภาษาข้ามวัฒนธรรมของ Wierzbicka พบว่า การใช้ภาษาของชาวโปลิชกับชาวอังกฤษมีความแตกต่างกัน คือ ในการแสดงวัจนกรรมการเสนอของชาวอังกฤษนั้น นิยมใช้รูปประโยคที่เป็นคำถามโดยมีลักษณะที่แสดงถึงความต้องการ หรือความคิดเห็นของผู้ฟัง เช่น

‘Would you like a beer?’

‘Like a swig at the milk?’

แต่ชาวโปลิชจะไม่ใช้วิธีการเสนอแบบชาวอังกฤษ เพราะวัฒนธรรมของชาวโปลิชไม่นิยมให้ผู้ฟังเป็นฝ่ายพูดแสดงความต้องการของตน ดังนั้น การเสนอสิ่งใดก็ตามให้กับผู้ฟังด้วยการถามความต้องการเหล่านั้นจากผู้ฟัง จึงเป็นสิ่งที่ไม่เหมาะสม ไม่ควรกระทำเป็นอย่างยิ่ง เช่น ในสถานการณ์ที่ผู้พูดชาวโปลิชต้องการเสนอเบียร์ให้กับผู้ฟังจะพูดว่า (a)

(a) ‘Moze, Sic czegos napijesz?’

(Perhaps you will drink something?)

แต่จะไม่พูดว่า

(b) ‘Mialbys ochotc na piwo?’

(Would you like a beer?)

เหมือนดังที่ชาวอังกฤษพูด เพราะถ้าชาวโปลิชกล่าวเช่นนี้ (b) จะหมายถึงการถามมิใช่การเสนอ และเป็นการเสียมารยาทหากผู้ฟังจะบอกกับผู้พูดว่าเขาต้องการเบียร์ จะเห็นได้ว่าทั้งชาวโปลิชและชาวอังกฤษต่างก็เป็นสังคมตะวันตกเช่นเดียวกัน แต่ก็ยังพบความแตกต่างในการใช้ภาษาเพื่อแสดงวัจนกรรม

จากการศึกษางานวิจัยทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้น แสดงให้เห็นว่าการแสดงวัจนกรรมใด ๆ ก็ตาม โดยเฉพาะการขอร้อง เราอาจนำวัจนกรรมอื่นเข้ามาใช้ประกอบวัจนกรรมที่เราต้องการแสดงจริง ๆ ได้ และวัฒนธรรมก็เป็นสิ่งที่สำคัญที่มีอิทธิพลอย่างมากต่อการกำหนดรูปแบบการใช้ภาษา จึงเป็นสิ่งที่น่าสนใจเป็นอย่างยิ่งว่าการแสดงวัจนกรรมใด ๆ ก็ตามของชาวตะวันตก เช่น ชาวอเมริกันหรือชาวอังกฤษ กับชาวตะวันออก เช่น ชาวไทยหรือชาวจีนจะมีความแตกต่างกันมากน้อยเพียงใดในการเลือกใช้ภาษา

ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับ Face Theory

Brown และ Levinson (1987) กล่าวว่า ในการสนทนาทุกคนมี “หน้า” (Face) ที่ต้องรักษา ซึ่งหน้าสามารถแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ หน้าทางด้านบวก (Positive Face) หมายถึง ความปรารถนาที่ทุกคนพอใจที่จะได้รับการชื่นชม ยกย่อง หรือภาพลักษณ์ในทางบวกจากบุคคลอื่น และหน้าทางด้านลบ (Negative Face) หมายถึง ความปรารถนาที่จะไม่ให้คนอื่นมารบกวน บุกรุก หรือก้าวก่าย ซึ่งสิ่งที่แฝงอยู่ในการสนทนา คือการเลี่ยงต่อการเสียหน้า เช่น ในวัจนกรรมการขอร้องก็เป็นวัจนกรรมหนึ่งที่คุกคามหน้าด้านลบของผู้ที่ถูกขอร้อง หรือผู้ฟังเนื่องจากในการขอร้องผู้พูดมีจุดมุ่งหมายที่จะได้รับการอำนวยความสะดวกจากผู้ฟัง และขอให้ผู้ฟังยอมรับหรือปฏิบัติตามในสิ่งที่ผู้พูดขอร้อง ดังนั้นการขอร้องจึงเป็นวัจนกรรมที่อาจทำให้ทั้งผู้ฟังและผู้พูดต้องเสียหน้า (Blum – kulka & Otshtain, 1984) คือ ผู้ฟังไม่ต้องการที่จะถูกรบกวนจากผู้อื่นแต่กลับถูกรบกวน ในขณะที่ผู้พูดก็ต้องเสียหน้าเพราะต้องแสดงการขอร้องบางอย่างออกไป เพื่อให้ผู้ฟังทำในสิ่งที่ต้องการให้ ซึ่งผู้ฟังอาจจะไม่ทำตามก็ได้

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมการขอร้องหลายงานพบว่า มีงานวิจัยที่ศึกษาวัจนกรรมการขอร้องและพบว่า คนต่างวัฒนธรรมแสดงการขอร้องที่แตกต่างกัน ซึ่ง Brown และ Levinson (1987) กล่าวว่าปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาเลือกใช้กลวิธีการขอร้องที่ต่างกันั้นนั้นมีความสัมพันธ์ไปกับทฤษฎีหน้าของผู้พูดและผู้ฟัง ซึ่งมีอยู่ด้วยกัน 3 ปัจจัยคือ ความสัมพันธ์ด้านสถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟัง หรืออำนาจ (Power) ความสนิทสนมคุ้นเคยระหว่างผู้พูดผู้ฟัง หรือระยะห่างทางสังคม (Social Distance) และความหนักเบาของการขอร้อง (Degree of

Imposition) นอกจากนี้ยังมีอีกปัจจัยหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับทฤษฎีหน้าของผู้พูดผู้ฟัง นั่นคือ โครงสร้างของคำพูดในการขอร้อง ซึ่งเป็น โครงสร้างที่ Blum – kulka และ Otshtain (1984) และ Fukushima (1996) ได้ศึกษาไว้ ดังนั้นปัจจัยทั้ง 4 ประการ มีลักษณะดังนี้

1. ระยะห่างทางสังคม (Social Distance) คือ ความสนิทสนมคุ้นเคยระหว่างผู้พูดผู้ฟัง เป็นปัจจัยที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ของผู้พูดกับผู้ฟังว่ามีความสนิทสนมกันมากน้อยเพียงใด หาก ความสนิทสนมต่างกันระดับการข่มขู่หนักก็ต่างกัน ส่งผลต่อการใช้กลวิธีที่ต่างกัน เช่น งานวิจัยของ Pair (1996) ที่พบว่าในสถานการณ์เดียวกันเมื่อมีความสนิทสนมคุ้นเคยต่างกันคนสเปนจะ ใช้การ ขอร้องที่ต่างกันด้วยการใช้กลวิธีที่อ่อนมากเมื่อผู้ฟังมีความสนิท สนมมาก

2. อำนาจ (Power) คือ สถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟัง เป็นสิ่งที่ถูกกำหนดได้จาก มุมมองของแต่ละสังคม แต่ละวัฒนธรรม เช่น งานวิจัยของ Blum – kulka (1984) พบว่าสังคม เยอรมันมักจะถือว่าทุกคนเท่าเทียมกันดังนั้นไม่ว่าจะขอร้องกับใครก็ใช้กลวิธีในลักษณะเดียวกัน แต่สังคมอาร์เจนตินาถือว่าสถานภาพทางสังคมของครูสูงกว่านักเรียน ด้วยการแสดงกลวิธีที่ แตกต่างกัน คือ เมื่อครูต้องขอร้องนักเรียน ครูไม่จำเป็นต้องใช้ภาษาที่อ่อนมากนัก แต่เมื่อนักเรียน ขอร้องครูนักเรียนจะต้องใช้ภาษาที่อ่อนและสุภาพมากกว่า

3. ความหนักเบาของการขอร้อง (Degree of Imposition) คือ ลักษณะของสถานการณ์ที่ ทำการขอร้องว่ามีความยากหรือรบกวนหน้าของผู้ฟังมากน้อยเพียงใด แต่ทั้งนี้สิ่งที่จะเป็นตัวตัดสิน ได้ว่าสถานการณ์ใดรุนแรงหรือไม่รุนแรงก็คือวัฒนธรรมภายในสังคมนั้น ๆ เช่น งานของ Fukushima (1996) ที่พบว่าทั้งคนญี่ปุ่นและคนอังกฤษเมื่อพบกับสถานการณ์ที่มีความรุนแรงต่างกัน เช่น การขอยืมเกลือเป็นสถานการณ์ที่มีความรุนแรงน้อย ส่วนการขออนุญาตให้เพื่อนเข้าไปอาศัย ในห้องพักในช่วงวันหยุด เป็นสถานการณ์ที่มีความรุนแรงมาก จะเลือกใช้กลวิธีที่ต่างกันคือ สถานการณ์ที่มีความรุนแรงน้อยจะ ใช้การขอร้องแบบตรงแต่ถ้ารุนแรงมากจะ ใช้การขอร้องแบบ อ่อน

4. โครงสร้างของคำพูดในการขอร้อง (Structure of Head Act and Supportive Moves) คือ การแสดงวัจนกรรม คือ การขอร้อง จะประกอบด้วยโครงสร้าง 2 ส่วนด้วยกันคือ ส่วนหลัก (Head Act) เป็นเนื้อหาหลักที่แสดงความหมายของการขอร้อง เช่น “ช่วยหยิบหนังสือให้หน่อย” และส่วนขยาย (Supportive Move) เป็นส่วนขยายของการแสดงการขอร้อง ซึ่งอาจมีใช้เพื่อปกปิด ความรักหน้าของผู้ฟังก่อนที่จะทำการขอร้อง หรือทำให้การขอร้องในแต่ละครั้งมีน้ำหนักมากยิ่งขึ้น เช่น “วานหยิบหนังสือเล่มนั้นให้หน่อยได้ไหม พอที่เราหยิบไม่ถึง” ข้อความย่อยแรกเป็นส่วนหลัก และข้อความย่อยหลังเป็นส่วนขยายซึ่ง โครงสร้างของคำพูดในการขอร้องมีทั้งหมด 6 แบบ ดังนี้

แบบที่ 1 โครงสร้างส่วนหลักเพียงอย่างเดียว (Head Act Only) เป็นโครงสร้างที่ผู้พูดเจตนาแสดงถ้อยคำขอร้องไปยังผู้ฟังทันที โดยมีคำนำถึงหน้าของผู้ฟังมากนัก เช่น “Lend me some of your salt.”

แบบที่ 2 โครงสร้างส่วนหลัก ตามด้วยส่วนขยาย (Post – Posed) เป็นโครงสร้างที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำแสดงการขอร้องพร้อมกับกล่าวถึงสิ่งอื่นที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้การขอร้องนั้นมีน้ำหนักมากขึ้น เช่น “Lend me some of your salt because my salt ran out.”

แบบที่ 3 โครงสร้างส่วนขยาย ตามด้วยส่วนหลัก (Pre – Posed) เป็นโครงสร้างที่ผู้พูดพยายามที่จะปกปิด หรือ ไม่กล้าที่จะขอร้องผู้ฟังโดยทันที จึงใช้ส่วนขยายก่อนเพื่อเป็นการเกริ่นกับผู้ฟังก่อนแล้วจึงตามด้วยคำขอร้องที่ผู้พูดต้องการ เช่น “Can you help me? Won’t you lend me some salt?”

แบบที่ 4 โครงสร้างส่วนขยาย ตามด้วยส่วนหลัก และตามด้วยส่วนขยาย (In Between – Posed) เป็นโครงสร้างที่ผู้พูดใช้ส่วนขยายก่อนอาจเป็นเพราะเกรงใจหรือไม่กล้าที่จะขอร้องผู้ฟังโดยทันที ในขณะเดียวกัน เมื่อกล่าวถ้อยคำขอร้องแล้ว ก็ยังใช้ส่วนขยายเพื่อเพิ่มน้ำหนักคำขอร้องจัดว่าเป็นโครงสร้างที่ผู้พูดพยายามรักษาน้ำหน้าของตนเองที่ต้องเสียไปเป็นอย่างมาก เช่น “I need your help. Could one of my friends stays in your room? This weekend, I’ve got a problem with my room.”

แบบที่ 5 โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนหลักมากกว่าหนึ่งส่วน (Multiple Heads) เป็นโครงสร้างที่ผู้พูดกล่าวคำขอร้องมากกว่า 1 ข้อความย่อย เป็นโครงสร้างที่ผู้พูดคำนึงถึงหน้าด้านลบของผู้ฟังน้อยที่สุด เช่น “Could you give me a pen? Give me please?”

แบบที่ 6 โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนขยายเพียงอย่างเดียว (No Head Acts) เป็นโครงสร้างที่ผู้พูดไม่ระบุคำขอร้องอย่างชัดเจน แต่กล่าวถึงเรื่องทั่ว ๆ ไป ที่เกี่ยวข้องกับเหตุการณ์ที่ต้องการขอร้องผู้ฟัง โดยผู้ฟังต้องแปลเจตนาของผู้พูดเอง อาจอาศัยบริบทของสถานการณ์ หรือ สิ่งอื่น ๆ เข้ามาช่วยในการแปลความ การแสดงวัจนกรรมการขอร้องด้วยโครงสร้างแบบนี้ เป็นกลวิธีที่อ่อนมากที่สุด และผู้พูดก็รักษาน้ำหน้าของผู้พูดและผู้ฟังมากที่สุดด้วย เช่น “You know I’ve got these two friends coming up at the weekend. I’ve got a problem with my room. Are you going to be here at the weekend? It’s just that I’m having a problem putting them both in one room.”

(ปิยะวัลย์ วิรุฬหชัยพงษ์, 2543)

จะเห็นว่า การเลือกใช้โครงสร้างของคำพูดในการขอร้องแต่ละแบบสามารถสะท้อนให้เห็นว่าผู้พูดมีการคำนึงถึงหน้าของผู้พูดผู้ฟังต่างกัน สำหรับปัจจัยที่ผู้วิจัยต้องการจะศึกษาในงานวิจัยนี้คือ ความสัมพันธ์ด้านสถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟัง (Power) ที่จะส่งผลต่อโครงสร้างและกลวิธี

ของคำพูดในการขอร้องอย่างไร โดยใช้แบบสอบถามในการเก็บข้อมูล ซึ่งในงานวิจัยนี้ผู้วิจัยจะแบ่งสถานภาพทางสังคมออกเป็น 3 ระดับ คือ สูงกว่า เท่ากับ และต่ำกว่า เช่นเดียวกับ Blume-Kulka และ Olshtain (1984) ได้ศึกษาไว้

ภาษาและวัฒนธรรม

ภาษาเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมซึ่งเป็นเรื่องของพฤติกรรม เป็นวิถีชีวิต เป็นแนวปฏิบัติของมนุษย์ที่ได้สร้างสรรค์ขึ้น และวัฒนธรรมเป็นสิ่งที่สืบทอดกันมา ดังนั้น ภาษาอันเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมจึงเป็นไปในลักษณะเดียวกัน กล่าวคือ ภาษาเป็นพฤติกรรมของมนุษย์ที่ได้มีการสืบทอด มีการเปลี่ยนแปลง และที่สำคัญคือ มีความผูกพันเกี่ยวข้องกับวัฒนธรรมของเจ้าของภาษา และถ้ามนุษย์ขาดภาษาที่ไม่สามารถสร้างวัฒนธรรมให้เจริญงอกงามแก่สังคม ไม่สามารถถ่ายทอดวัฒนธรรมแก่ชนรุ่นหลัง ไม่สามารถเผยแพร่วัฒนธรรมของตนให้เป็นที่รู้จักแก่ชาวโลก รวมทั้งไม่สามารถเข้าใจหรือเรียนรู้วัฒนธรรมความเป็นอยู่ของมนุษย์ในอีกสังคมหนึ่งได้ (สุขมาวดี จำหรีด, 2537) ในการแสดงวัฒนธรรมก็มีความแตกต่างกันอันเนื่องมาจากความแตกต่างทางด้านวัฒนธรรม ทั้งนี้เพราะวัฒนธรรมของผู้พูดเป็นสิ่งที่กำหนดความคิด ความเชื่อ พฤติกรรมต่าง ๆ ตลอดจนการใช้ภาษา ของสมาชิกในแต่ละสังคม ตัวอย่างเช่น วัฒนธรรมอเมริกันเชื่อว่าทุกคนมีสิทธิในการแสดงความคิดเห็น ซึ่งทำให้ชาวอเมริกันมีความเชื่อมั่นในตัวเอง กล้าคิดและกล้าแสดงออกในสังคม (Burlund & Araki, 1985) ซึ่งในบางวัฒนธรรมอาจมองว่าการแสดงความรู้สึกอย่างตรงไปตรงมากับสมาชิกคนอื่น ๆ ในสังคมเป็นเรื่องปกติ แต่ในบางสังคมอาจเห็นว่าเป็นเรื่องที่ไม่สมควรกระทำ เช่น วัฒนธรรมของชาวเอเชียที่นิยมการประนีประนอม และการรักษาความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในสังคม (Eisentien & Bodman, 1986) ความแตกต่างดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงการแสดงวัฒนธรรมต่าง ๆ ของสมาชิกในแต่ละวัฒนธรรม

ในภาษาจีนมีวิธีพูดแสดงความขอบคุณและขอโทษที่ตายตัว โดยทั่วไปเวลากล่าวขอความช่วยเหลือจากผู้อื่นจะขึ้นต้นประโยคด้วยคำว่า /mǎ fan/ (รบกวนช่วย...) หรือ /qing/ (กรุณา...) หากขอความช่วยเหลือเพียงเล็กน้อย เช่น ขอยืมดินสอ ถามทาง ฝากข้อความ หรือเรียกคนมารับโทรศัพท์ คนจีนมักจะไม่เพิ่มคำสุภาพเข้าไปในประโยค โดยเฉพาะอย่างยิ่งเวลาพูดกับญาติหรือเพื่อนสนิท เพราะคนจีนเชื่อว่าผู้ที่ให้ความช่วยเหลือสามารถรับรู้ถึงความขอบคุณของตน จึงไม่จำเป็นต้องพูดออกมา เมื่อคู่สนทนากล่าวว่า /xiè xie/ (ขอบคุณค่ะ/ครับ) โดยทั่วไปผู้ฟังจะตอบกลับไปว่า /méi shénme/ (ไม่เป็นไรค่ะ/ครับ) หรือ /bú yòng xiè/ (ไม่ต้องขอบคุณหรอก) เมื่อต้องการขอร้องหรือขัดจังหวะขณะที่ผู้อื่นกำลังสนทนาอยู่ โดยทั่วไปจะพูดว่า /láo jià/ (ขอโทษค่ะ/ครับ) เมื่อต้องการขอทางจะพูดว่า /jiè guāng/ (ขอทางหน่อยค่ะ/ครับ) หรือ /qing ràng yì ràng/

ช่วยเหลือทางน้อยค่ะ/ครับ) หากต้องการถามคำถามให้เพิ่มสำนวนว่า /qing wèn/ (ขอถามหน่อยค่ะ/ครับ) ไว้หน้าประโยค (การขอร้องและขอขอบคุณ, 2555)

จากข้อมูลดังกล่าวมานี้แสดงให้เห็นได้ว่าวัฒนธรรมของผู้พูดเป็นสิ่งที่กำหนดแนวความคิด ความเชื่อ และการรับรู้เกี่ยวกับสิ่งอื่น ๆ ในสังคม ซึ่งบางวัฒนธรรมเห็นว่าการแสดงความรู้สึกและความคิดอย่างตรงไปตรงมาเป็นเรื่องปกติ แต่ในบางวัฒนธรรมนั้นก็อาจมองว่าเป็นสิ่งที่ไม่สมควรกระทำในวัฒนธรรมของตน ในวัฒนธรรมไทยก็มีรูปแบบคล้ายคลึงกับวัฒนธรรมของญี่ปุ่น กล่าวคือ คนไทยมักจะมีค่านิยมความเกรงใจซึ่งกันและกันเป็นอย่างมาก อีกทั้งคนไทยไม่นิยมพูดจาอย่างตรงไปตรงมาซึ่งมีคำเรียกว่า “ขวานผ่าซาก” และในวัฒนธรรมนิยมความเกรงใจอย่างไทยมักจะพูดว่า “ไม่เป็นไร” ไม่ว่าจะในสถานการณ์ที่ถูกขอร้อง หรือการตอบคำขอโทษ ซึ่งเป็นหน้าที่ของผู้รับสารที่จะต้องพิจารณาความเหมาะสมและความตั้งใจของผู้พูดว่าเป็นอย่างไร (สุริยา รัตนกุล, 2531) ในสังคมที่มีการแบ่งสถานภาพสูงต่ำทางสังคมดังเช่นชาวไทยและชาวจีนนั้นจะให้ความสำคัญเรื่องความอาวุโสเป็นอย่างมากดังนั้นในการขอร้องจะพบว่า เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่า ผู้พูดจะใช้การขอร้องที่อ่อนค้อมมากกว่าเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพทางสังคมเท่ากับหรือต่ำกว่าแต่ชาวอเมริกันกลับเลือกใช้กลวิธีการขอร้องแบบตรงมากกว่า ซึ่งแสดงให้เห็นว่าชาวอเมริกันให้ความสำคัญกับหน้าของผู้พูดและผู้ฟังน้อยกว่าชาวไทยและชาวจีน

ทฤษฎีที่ใช้ในงานวิจัย

สำหรับทฤษฎีที่ใช้ในงานวิจัยนี้นั้นได้ทำการแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ การวิเคราะห์โครงสร้างการขอร้องและการวิเคราะห์กลวิธีการขอร้อง โดยเกณฑ์การวิเคราะห์โครงสร้างและกลวิธีการขอร้องมีดังนี้

1. การวิเคราะห์โครงสร้างการขอร้อง

ในแต่ละข้อความที่ได้จากกลุ่มตัวอย่างแต่ละคนและในแต่ละสถานการณ์นั้นมักประกอบด้วย ข้อความย่อยๆหลายข้อความในข้อความใหญ่ หลังจากนั้นผู้วิจัยพิจารณาข้อความย่อยเหล่านั้น โดยใช้เกณฑ์ความหมายที่ดีความจากรูปภาษา ว่าเป็น โครงสร้างส่วนหลักหรือข้อความส่วนขยาย เกณฑ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ใช้ตามงานวิจัยของ Blum-kulka (1984) และ Fukushima (1996) เนื่องจากเป็นเกณฑ์ที่ครอบคลุมเนื้อหาโครงสร้างและกลวิธีในการขอร้องซึ่งเหมาะกับงานวิจัยนี้ โดย Blum-kulka กล่าวว่า การขอร้องจะประกอบด้วยโครงสร้าง 2 โครงสร้างด้วยกัน คือ

1.1 โครงสร้างส่วนหลัก (Head Act) คือ เนื้อหาหลักที่แสดงความหมายของการขอร้อง ซึ่งในงานวิจัยนี้เรียกว่า ส่วนหลัก หมายถึง ข้อความที่ผู้พูดใช้กล่าวขอร้องตรง ๆ ที่มีกริยาแสดงการกระทำ เช่น “ขอ”, “ช่วย”, “วาน”, “แปล”, “ยืม” ในภาษาไทย และคำกริยาแสดงการ

กระทำ “use”, “borrow”, “help”, “translate” ในภาษาอังกฤษ เป็นต้น โดยส่วนหลักในข้อความ ขอร้องนั้น ส่วนใหญ่จะปรากฏเพียงข้อความเดียว เช่น ในสถานการณ์ขอยืมหนังสือจากเพื่อน ดังแสดงไว้ในเครื่องหมาย []

[May I borrow that book while you aren't using it?]

1.2 โครงสร้างส่วนขยาย (Supportive Move) ซึ่งในงานวิจัยนี้เรียกว่า ส่วนขยาย หมายถึง ข้อความย่อยที่มีได้ปรากฏคำกริยาที่แสดงการขอร้องโดยตรง ส่วนขยายอาจจะเป็นการ ทักทาย เช่น “สวัสดีค่ะอาจารย์” การขอโทษ การขอบคุณ การแสดงเหตุผล การเกริ่นนำ การให้คำ สัญญา การให้ข้อเสนอทดแทน การยกย่องผู้ฟัง การเน้นย้ำคำขอร้อง การเสนอข้อต่อรอง การแสดง ความเกรงใจ หรือการแสดงความกังวลใจ เป็นต้น ดังเช่นในสถานการณ์ขอให้ลูกน้องแปลเอกสาร ให้ ดังแสดงไว้ในเครื่องหมาย ()

[Could you please translate this article for me?] (Thank so much.)

ในการวิเคราะห์โครงสร้างการขอร้องมีโครงสร้างดังนี้

1. โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนหลักเพียงอย่างเดียว

โครงสร้างประเภทนี้ คือ โครงสร้างที่รูปภาษาประกอบด้วยการแสดงการกล่าวถ้อย ของ ผู้พูดที่มีแต่เพียงส่วนที่แสดงถึงเจตนา หรือวัตถุประสงค์ที่ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังทำตามความ พิจารณาของตนเพียงอย่างเดียว โดยมีได้บอกถึงเหตุผลและผลของการกล่าวขอร้อง ซึ่งลักษณะ ของโครงสร้างแบบนี้จะเป็นลักษณะของการนำเสนอเนื้อความที่แสดงเฉพาะส่วนสำคัญที่สุดของ การขอร้อง หรือ เรียกว่า น้ำหนักของวัจนกรรมการขอร้อง (Illocutionary Force of the Speech Act of Requesting) ในงานวิจัยนี้จะแสดงไว้ภายในเครื่องหมาย [] ดังตัวอย่างในสถานการณ์ขอยืม หนังสือจากเพื่อน

[May I borrow your book, please?]

จากตัวอย่าง จะเห็นว่าผู้พูดแสดงเจตนาของตนด้วยการกล่าวขอร้องในสิ่งที่ตนต้องการ อย่างชัดเจน โดยมีได้กล่าวถึงสิ่งใดเพิ่มเติมจากการกล่าวถ้อยที่ใช้แสดงเจตนาการขอร้อง

1. โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนหลักและตามด้วยส่วนขยาย

โครงสร้างประเภทนี้ คือ โครงสร้างประกอบไปด้วย เนื้อความ 2 ส่วน โดยที่ส่วนแรก ของเนื้อความเป็นส่วนที่แสดงถึงเจตนาที่ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังทำตามความพิจารณาของตน ซึ่งใน งานวิจัยนี้ เรียกว่า ส่วนหลักของการขอร้อง และตามด้วยส่วนที่ 2 คือ ส่วนขยายของการขอร้อง ซึ่ง เป็นส่วนที่ผู้พูดใช้ร่วมกับส่วนหลักในงานวิจัยนี้จะแสดงไว้ภายในเครื่องหมาย () ดังตัวอย่าง ในสถานการณ์ขอยืมหนังสือจากอาจารย์

[Would you be so kind to lend me, your book?] (I promise to take care of it.)

จากตัวอย่างข้างต้น จะเห็นว่าผู้ขอเรื่องจะเริ่มค้นกล่าวถึงเจตนาที่ตนต้องการจากผู้ฟังก่อน แล้วจึงตามด้วยคำกล่าวอื่นที่อาจจะเป็นการให้คำสัญญา หรือเหตุผลของการขอเรื่องในครั้งนั้น ๆ

1. โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนขยายและตามส่วนหลัก

โครงสร้างประเภทนี้ คือ โครงสร้างที่สามารถจำแนกเนื้อความได้เป็น 2 ส่วน เมื่อเรียงตามลำดับของเนื้อความที่ผู้พูดได้กล่าวถ้อยคำที่แสดงการขอเรื่อง โดยที่ส่วนแรกจะเป็นส่วนขยายของการขอเรื่องตามด้วยส่วนที่สอง คือ ส่วนหลัก ดังตัวอย่างในสถานการณ์ขอให้แปลเอกสาร โดยโครงสร้างส่วนหลักจะแสดงไว้ภายในเครื่องหมาย [] และโครงสร้างส่วนขยายจะแสดงไว้ภายในเครื่องหมาย ()

(Excuse me.)(I have this paper to do tomorrow.)(Do you think you could help me translate it after work?)

จากตัวอย่าง จะเห็นว่าผู้พูดมิได้กล่าวถ้อยคำที่แสดงเจตนาการขอเรื่องโดยทันทีแต่ผู้พูดจะใช้วิธีการกล่าวถึงอย่างใดอย่างหนึ่งก่อน ซึ่งเนื้อหาเหล่านั้นโดยส่วนใหญ่จะสัมพันธ์กับถ้อยคำที่ผู้พูดกำลังจะทำการขอเรื่องต่อไป เช่น การเกริ่นนำ การกล่าวถึงสาเหตุของการขอเรื่อง แล้วจึงตามด้วยคำกล่าวถ้อยที่แสดงเจตนาการขอเรื่อง

1. โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนขยายตามด้วยส่วนหลักและตามด้วยส่วนขยาย

โครงสร้างที่สามารถจำแนกเนื้อความได้ 3 ส่วน เมื่อเรียงตามลำดับของเนื้อความที่ผู้พูดได้กล่าวถ้อยคำที่แสดงการขอเรื่อง โดยส่วนแรกของเนื้อความจะเป็นส่วนขยายของการขอเรื่องตามด้วยส่วนที่สอง คือ ส่วนหลักการขอเรื่อง และตามด้วยส่วนสุดท้ายก็จะเป็นส่วนขยายของการขอเรื่องอีกเช่นกัน ดังตัวอย่างในสถานการณ์ขอยืมหนังสือจากอาจารย์ โดยกำหนดให้โครงสร้างส่วนหลักแสดงไว้ภายในเครื่องหมาย [] และโครงสร้างส่วนขยายแสดงไว้ภายในเครื่องหมาย ()

(Excuse me, Mrs....) (I see you have a new book.) [I was wondering if I could use it over the weekend.] (Would that be O.K.?)

จากตัวอย่าง จะเห็นว่าผู้พูดมิได้ขอเรื่องผู้ฟังโดยทันที แต่ผู้พูดจะกล่าวถึงสิ่งที่อาจจะเกี่ยวข้องกับการขอเรื่องของผู้พูดก่อน เช่น การเกริ่นนำ หรือ การแสดงเหตุผล แล้วจึงจะกล่าวขอเรื่องกับผู้ฟัง หลังจากนั้นจะให้คำสัญญา การกล่าวขอบคุณกับผู้ฟัง หรือการเน้นย้ำคำขอเรื่องอีกครั้งหนึ่ง

2. โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนขยายเพียงอย่างเดียว

โครงสร้างประเภทนี้ จัดเป็นโครงสร้างที่ผู้พูดคำนึงถึงความรู้สึกของผู้ฟังมากที่สุด จึงไม่ปรากฏส่วนหลักของการขอเรื่อง จะมีก็เพียงส่วนขยายของการขอเรื่อง เนื่องจากผู้พูดอาจจะเกรงใจ หรือ ไม่กล้าที่จะขอเรื่องผู้ฟังอย่างตรงไปตรงมา ดังนั้น โครงสร้างลักษณะนี้ ผู้ฟังอาจต้องนำ

สถานการณ์ระหว่างที่ทำการสนทนาในขณะนั้นเข้ามามีส่วนร่วมในการตีความ จึงจะทำให้ผู้ฟังทราบว่าคุณผู้พูดกำลังทำการขอเรื่องอยู่ เพราะคำพูดที่คุณผู้พูดได้กล่าวถ้อยออกมา มิได้มีส่วนของเนื้อความที่แสดงความหมายว่าคุณผู้พูดกำลังทำการขอเรื่องผู้ฟัง ดังนั้น ถ้าหากตัดความตามเนื้อความที่ปรากฏก็จะไม่จัดว่าเนื้อความนั้นเป็นการขอเรื่องของคุณผู้พูด แต่อาจตีความได้ว่าผู้พูดกำลังรำพึงรำพันถาม หรือ บอกอะไรบางอย่างกับผู้ฟังเท่านั้น ดังตัวอย่างในสถานการณ์ขอใช้โทรศัพท์เจ้านาย ข้อความที่แสดงภายในเครื่องหมาย () คือ โครงสร้างส่วนขยาย ในกรณีนี้ไม่มีโครงสร้างส่วนหลัก

(Sir) (Where is the telephone?) (I cannot find it.) (I have to use it now, sir)

จะเห็นว่าผู้พูดไม่กล่าวขอเรื่องผู้ฟังโดยตรงไปตรงมา หรือ อาจจะกล่าวถ้อยคำที่พอจะทำให้ผู้ฟังทราบได้ว่าผู้พูดกำลังทำการขอเรื่องผู้ฟังอยู่ แต่กลับใช้การเกริ่นนำในลักษณะของการถาม หรือ การบอกกล่าวถึงความจำเป็นของคุณผู้พูดให้กับผู้ฟังได้รับทราบ ซึ่งการกล่าวเช่นนี้ผู้ฟังจะต้องนำบริบทของสถานการณ์ในขณะทำการสนทนาเข้ามาช่วยแปลเจตนาของคุณผู้พูดด้วย จึงจะทำให้เข้าใจว่าคุณผู้พูดกำลังต้องการการขอเรื่องผู้ฟัง เพราะในบริเวณที่คุณผู้พูดและผู้ฟังกำลังสนทนานั้นอยู่นั้น อาจจะไม่มีโทรศัพท์หรือมีโทรศัพท์ แต่อาจจะอยู่ไกลมาก ไม่สะดวก จึงทำให้ผู้ฟังทราบว่าผู้พูดอาจจะต้องการขอยืมใช้โทรศัพท์ของผู้ฟัง หรือตัดสินใจให้ผู้พูดขอยืมใช้โทรศัพท์

เมื่อจำแนกโครงสร้างการขอเรื่องที่พบทั้งหมดแล้ว ผู้วิจัยจะนำมาวิเคราะห์ทางสถิติ โดยใช้สถิติเชิงบรรยาย ด้วยการแจกแจงความถี่ของโครงสร้าง และเสนอผลเป็นอัตราร้อยละของการปรากฏ

หลังจากนั้น ผู้วิจัยจะนำโครงสร้างการขอเรื่องที่พบทั้งหมดมาจำแนกตามสถานภาพทางสังคมของคุณผู้พูดต่ำกว่า เท่ากัน และสูงกว่า โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ทางสถิติเชิงบรรยาย แจกแจงความถี่ของโครงสร้างในแต่ละสถานภาพ และ เสนอผลเป็นอัตราร้อยละของการปรากฏเช่นเดียวกัน

2. การวิเคราะห์กลวิธีการขอเรื่อง

การวิเคราะห์กลวิธีการขอเรื่อง จะพบว่าในแต่ละข้อความที่คุณผู้พูดกล่าวขอเรื่องนั้นจะมีคำกล่าวถ้อยมากมาย ซึ่งก็มีอยู่หลายกลวิธีปรากฏร่วมกันอยู่ ดังนั้นผู้วิจัยจะนำแต่ละข้อความย่อยที่ปรากฏอยู่ในข้อความใหญ่ มาจำแนกกลวิธีโดยใช้เกณฑ์ความหมายที่ตีความได้จากรูปภาษา และความหมายที่ได้จากการตีความตามเจตนาผู้พูด โดยจำแนกตามงานวิจัยของ Blum – kulka (1987) กลวิธีการขอเรื่อง 3 กลวิธี ดังนี้ (ส่วนที่ขีดเส้นใต้ คือ ส่วนของกลวิธีที่ได้กล่าวถึง)

2.1 กลวิธีแบบตรง (Direct Strategies) เป็นการกล่าวขอเรื่องที่แสดงรูปภาษาแสดงการขอเรื่องอย่างชัดเจน กล่าวคือ เมื่อแปลความหมายตามรูปภาษา แล้วทำให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูด ต้องการให้

ผู้ฟังกระทำบางสิ่งบางอย่างเพื่อผู้พูด ภาษารูปที่ปรากฏจะเป็นลักษณะการบอก การขอร้อง หรือ คำสั่ง แต่มีใช้ประโยคคำถามหรือเงื่อนไข ซึ่งกลวิธีดังกล่าวยังสามารถจำแนกได้ 3 กลวิธีย่อยดังนี้

2.1.1 การกล่าวเชิงคำสั่ง

กลวิธีนี้เป็นกลวิธีที่ผู้พูดไม่นิยมใช้มากนัก เนื่องจากมีลักษณะคล้ายกับการออกคำสั่ง หรือการบังคับให้ผู้ฟังปฏิบัติตามความต้องการของผู้พูด การกล่าวเช่นนี้ในการขอร้องของชาวฮิบรูและชาวอเมริกัน จัดว่ามีความสุภาพน้อยที่สุด เช่นเดียวกัน (Blum – kulka, 1987) สำหรับ ภาษารูปของการขอร้องกลวิธีนี้ ทั้งในภาษาไทยและภาษาอังกฤษแบบอเมริกันจะต่างจากการขอร้องกลวิธีอื่น กล่าวคือ ในภาษาไทย ประธานของคำกล่าวถ้อยจะต้องเป็นผู้ฟัง มิใช่ผู้พูด และโดยมากมักจะมีคำลงท้าย ได้แก่ คำว่า “จิ” กับ “หน่อย” ปรากฏร่วมอยู่ด้วย ส่วนภาษาอังกฤษแบบอเมริกันจะเริ่มต้นกล่าวถ้อยด้วยการใช้คำกริยาของประโยคเป็นคำขึ้นต้น ดังตัวอย่าง สถานการณ์ ขอยืมหนังสือจากลูกศิษย์

[Give me that book.]

จากตัวอย่าง จะเห็นว่า ผู้พูดแสดงการขอร้องโดยละประธานของประโยค เป็นลักษณะของประโยคคำสั่งในภาษาอังกฤษ เพราะประโยคที่ไม่ใช่ประโยคคำสั่งในภาษาอังกฤษจะไม่สามารถละประธานของการกล่าวถ้อยได้

2.1.2 การขอร้องอย่างตรงไปตรงมา

กลวิธีย่อยนี้ เป็นกลวิธีที่ผู้พูดแสดงการกล่าวขอร้องด้วยการกล่าวถึง สิ่งที่ผู้พูดต้องการขอร้องกับผู้ฟัง ซึ่งในกลวิธีย่อยนี้ในภาษาไทยมักปรากฏ คำว่า “ขอ” และมักจะมีคำลงท้าย ได้แก่ คำว่า “คะ/ครับ/ค่ะ”, “หน่อย”, “หน่อยสิ” ส่วนภาษาอังกฤษแบบอเมริกันจะมีลักษณะที่คล้ายคลึงกัน คือมักปรากฏ คำว่า “May I...” และลงท้าย ด้วยคำว่า “Please” กลวิธีการกล่าวเชิงคำสั่ง แตกต่างกันตรงที่กลวิธีนี้ ผู้พูดจะไม่ละประธานของประโยคที่ผู้พูดแสดงการกล่าวถ้อยออกมา ดังตัวอย่าง สถานการณ์ขอให้ลูกน้องแปลเอกสาร

(I ask you to translate this for me.)

การกล่าวขอร้องในตัวอย่างนั้น ผู้ขอร้องจะบอกขอยืมหนังสือ กับผู้ถูกขอร้องและขอให้ผู้ถูกขอร้อง แปลเอกสารให้กับผู้ขอร้องอย่างชัดเจน ตรงไปตรงมาตามความต้องการของผู้ขอร้อง

2.1.3 การบอกความต้องการของผู้พูด

ผู้พูดจะแสดงการขอร้องด้วยการกล่าวถึงความต้องการ หรือความปรารถนาของตนในสิ่งที่ผู้พูดต้องการทำการขอร้องกับผู้ฟัง การขอร้องกลวิธีย่อยนี้จะแตกต่างจากการขอร้องอย่างตรงไปตรงมาในแง่ที่ผู้พูดจะใช้คำที่แสดงความรู้สึกของตนลงไปในการกล่าวถ้อยนั้น ในภาษาไทยจะปรากฏคำว่า “อยาก”, “ต้องการ” หรือ “มีความประสงค์” สำหรับภาษาอังกฤษแบบ

อเมริกันมักปรากฏคำว่า “would like”, “hope”, “wish” หรือ “want” ดังตัวอย่างในสถานการณ์ขอยืมหนังสือจากลูกศิษย์

[I would like to borrow the book for my won paper.]

2.2 กลวิธีแบบอ้อมตามธรรมเนียมปฏิบัติ (Conventional Indirect Strategies) เป็นการกล่าวขอร้องที่อ้างถึงปริบทของเงื่อนไขที่จำเป็นสำหรับการกระทำของผู้ฟังเพื่อผู้พูด กล่าวคือ เป็นการกล่าวโดยผู้พูดมีเจตนาที่แสดงการขอร้อง แต่ไม่ได้แสดงรูปภาษาที่ใช้ในการกล่าวขอร้องโดยตรง ดังนั้น รูปภาษาจึงไม่บ่งบอกว่าเป็นการขอร้อง แต่เมื่อผู้พูดกล่าวออกไปแล้ว ผู้ฟังสามารถที่จะเข้าใจได้ถูกต้องว่าผู้พูดขอร้องผู้ฟัง สำหรับกลวิธีนี้ Searle (1969) จัดว่าเป็น “วัจนกรรมอ้อม” (Indirect Speech Act) ซึ่งกลวิธีนี้สามารถจำแนกได้ 4 กลวิธีย่อย ดังนี้

2.2.1 การบอกอย่างมีเงื่อนไข

ผู้พูดจะกล่าวโดยผู้พูดจะสร้างเงื่อนไข ข้อกำหนด กฎเกณฑ์ หรือข้อแม้ต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับผู้ฟังหรือผู้พูด เพื่อใช้ในการชักจูง โน้มน้าว หรืออาจเป็นการเสนอแนะแนวทางที่จะทำให้ผู้ฟังปฏิบัติตามคำขอร้องของผู้พูดได้ง่ายขึ้น สำหรับกลวิธีนี้สามารถสังเกตได้จากคำกล่าวขอร้องจะเป็นประโยคความซ้อนซึ่งในภาษาไทยจะพบคำว่า “ถ้า”, “เมื่อ”, “ถ้าหาก” หรือ “หลังจาก” และภาษาอังกฤษแบบอเมริกัน จะมีคำว่า “if”, “later”, “when” อยู่ในคำกล่าวโดยย่นั้น ดังตัวอย่าง

[If you have time, I could really use your help translating an article.]

2.2.2 การถามความเป็นไปได้

กลวิธีย่อยนี้ เป็นลักษณะที่ผู้พูดจะถามถึงความรู้สึกรู้สึก ความพึงพอใจ หรือความสามารถของผู้พูด หรือผู้ฟัง ว่าจะเป็นไปได้ตามคำกล่าวโดยย่นของผู้พูดได้หรือไม่ ทั้ง 2 ภาษามักจะปรากฏในลักษณะของคำถาม ในภาษาไทย มักปรากฏคำว่า “ได้ไหม”, “ได้รึเปล่า” ส่วนภาษาอังกฤษแบบอเมริกัน จะปรากฏคำว่า “can”, “may”, “would”, “would you mind”, “would it be okay” ดังตัวอย่างในสถานการณ์ขอยืมหนังสือของเพื่อน

[Can I borrow that book when you are done with it?]

2.2.3 การถามความคิดจากผู้ฟัง

กลวิธีย่อยนี้ผู้พูดจะกล่าวถามถึงความคิดหรือความตั้งใจของผู้ฟัง กับสิ่งที่ผู้พูดต้องการขอร้องจากผู้ฟัง ลักษณะของรูปประโยคจะเป็นคำถาม เช่นเดียวกับการถามความเป็นไปได้ แต่จะปรากฏคำว่า “do you think” แทน ดังตัวอย่างในสถานการณ์ขอให้ลูกน้องแปลเอกสาร

[Do you think you could take a look at the article and translate it for me?]

2.2.4 การแสดงความตั้งใจ

ผู้พูดจะกล่าวถ้อยที่แสดงความลังเลใจหรือความรู้สึกไม่มั่นใจในตนเองที่จะต้อง
รบกวนผู้ฟัง ด้วยการขอร้องให้ผู้ฟังทำตามคำขอร้องของตน รวมถึงความไม่แน่ใจในตัวผู้ฟังด้วยว่า
ผู้ฟังจะมีความยินดี หรือเต็มใจที่จะปฏิบัติตามคำขอร้องของตนหรือไม่ ในภาษาไทยมักจะปรากฏ
แบบคำถามเช่นเดียวกับการถามความเป็นไปได้ แต่กลวิธีย่อนี้ในภาษาไทยต้องปรากฏคำว่า “ไม่
ทราบว่” หรือ “คง” ในคำกล่าวถ้อยด้วย ส่วนภาษาอังกฤษแบบอเมริกันจะมีลักษณะของรูปภาษา
เป็นบอกเล่ามิใช่คำถาม มักปรากฏคำว่า “wonder” ดังตัวอย่าง สถานการณ์ขอยืมหนังสือจากอาจารย์

[I was wondering if I could borrow that book you just bought.]

2.3 กลวิธีแบบอ้อม มิใช่ตามธรรมเนียมปฏิบัติ (Unconventional Indirect Strategies)

เป็นการกล่าวอ้างถึงสิ่งที่ต้องการขอร้องเพียงบางส่วนเท่านั้น กล่าวคือ ผู้พูดกล่าวขอร้อง ด้วยรูป
ภาษาที่ผู้ฟัง ไม่สามารถแปลความหมายคำกล่าวถ้อยได้ถูกต้องว่าผู้พูดต้องการขอร้องให้ผู้ฟังกระทำ
สิ่งใดสิ่งหนึ่งเพื่อผู้พูด ดังนั้น ผู้ฟังจึงต้องอาศัยปริบท หรือ สถานการณ์ของการสนทนาในขณะนั้น
เข้ามาช่วยในการตีความถึงจะทำให้ผู้ฟังเข้าใจเจตนาของผู้พูด ได้ถูกต้องว่าผู้พูดขอร้องผู้ฟังสำหรับ
กลวิธีนี้จำแนกเป็นได้ 12 กลวิธีย่อย ดังนี้

2.3.1 การทักทาย

คำทักทาย คือ คำกล่าวถ้อยที่ผู้พูดใช้ทักทายผู้ฟังในตอนที่จะพบกัน เพื่อใช้
สร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน โดยที่ทั้งสองฝ่ายคือ ผู้พูด และผู้ฟังต่างก็เคยรู้จักกัน หรือเคยพบกันมา
ก่อนหน้านี้บ้างพอสมควร การทักทายถือว่าเป็นจุดเริ่มต้นของการสนทนาที่จะนำไปสู่ประเด็นการ
สนทนาในเรื่องอื่น ๆ ต่อไป ซึ่งจะพบอยู่ตำแหน่งแรกของข้อความเสมอ คำทักทายที่ปรากฏ ได้แก่
“สวัสดีครับ/ค่ะ”, “Hi, Hello, Hey หรือเรียกชื่อ” กลวิธีนี้เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้เรียกความสนใจจาก
ผู้ฟัง เพื่อให้ผู้ฟังเบนความสนใจมาที่ผู้พูด ดังตัวอย่างในสถานการณ์ขอยืมหนังสือจากอาจารย์

(Hello) (My name is ... and I am in you class.) [Is it possible, that I could borrow your
book?]

2.3.2 การเกริ่นนำ

กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวถึงเรื่องใด ๆ ก็ตาม ที่อาจจะเกี่ยวข้องกับเรื่องที่ผู้พูดต้องการ
ขอร้อง หรือไม่ก็ได้เพื่อนำไปสู่เรื่องที่ผู้พูดกำลังต้องการขอร้องจากผู้ฟัง การเกริ่นนำ มีอยู่หลาย
ลักษณะด้วยกัน เช่น การกล่าวถึงเรื่องทั่ว ๆ ไป ที่จะทำให้เกิดเกี่ยวข้องกับสิ่งที่ผู้พูดต้องการขอร้อง
การกล่าวโดยการบอกให้ผู้ฟังได้รู้ตัวก่อนว่าผู้พูดกำลังมีเรื่องที่จะทำการขอร้อง การกล่าวโดยถาม
ความรู้สึกของผู้ฟัง เพื่อวัดว่าผู้ฟังมีความเต็มใจมากน้อยเพียงใดกับสิ่งที่ผู้พูดจะทำการขอร้อง กลวิธี
นี้จะปรากฏหน้าส่วนหลักของการขอร้องเท่านั้น ดังตัวอย่างในสถานการณ์ขอยืมหนังสือ

(Hello.) (My name is And I am in your class.) [Is it possible that I could borrow your book?]

จากตัวอย่าง ผู้พูด (นักศึกษา) แนะนำตนเองให้กับอาจารย์ เพื่อให้อาจารย์ได้ทราบรายละเอียด หรือข้อมูลเกี่ยวกับผู้พูด เพื่อให้ผู้ฟัง (อาจารย์) มีความเข้าใจในตัวผู้พูดคือ นักศึกษาที่ผู้ฟังเป็นผู้สอนมีใช้คนที่ผู้ฟังมิได้รู้จัก

2.3.3 การแสดงเหตุผล

กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวถึงวัตถุประสงค์ที่ทำให้ตนเองทำการขยืมโทรศัพท์ เพื่อให้ผู้ฟังได้เข้าใจว่าเป็นเพราะสาเหตุอะไรผู้พูดจึงต้องทำการขยืม ดังตัวอย่างในสถานการณ์ขอใช้โทรศัพท์มือถือ

[Can I please borrow your phone?] (There are no phones around.)

จากตัวอย่าง ผู้พูดบอกเหตุผลที่ต้องทำการขยืม ก็เพราะว่าเหตุการณ์ในขณะนั้นไม่มีโทรศัพท์และมีข้อความ จึงทำให้ผู้พูดจำเป็นต้องขยืมโทรศัพท์ผู้ฟัง

2.3.4 การขอโทษ

การขอโทษเป็นลักษณะที่ผู้พูดแสดงความรู้สึกเสียใจและแสดงให้ผู้ฟังได้รับรู้ว่าตนไม่มีเจตนาที่จะรบกวน หรือทำให้ผู้ฟังต้องเดือดร้อน แต่เป็นเพราะผู้พูดเห็นว่าผู้ฟังเป็นผู้ที่เหมาะสมที่สุดที่น่าจะให้ความช่วยเหลือผู้พูดได้ ด้วยเหตุนี้ ผู้พูดจึงแสดงความรู้สึกเสียใจที่ทำความเดือดร้อนหรือรบกวนผู้ฟัง หรือบางครั้งเป็นการเรียกความสนใจจากผู้ฟัง ในภาษาไทยปรากฏคำว่า “ขอประทานโทษ”, “ประทานโทษ”, “ขอโทษ”, “โทษ” ส่วนภาษาอังกฤษแบบอเมริกันจะปรากฏคำว่า “Excuse me”, “I’m sorry”, “Sorry to bother you” ดังตัวอย่าง

(Excuse me) [Would you mind if I borrow your phone to call?] (I’ll gladly)

2.3.5 การขอบคุณ

การขอบคุณจะเป็นลักษณะที่ผู้พูดกล่าวเพื่อตอบแทนผู้ฟังล่วงหน้าก่อนที่จะตัดสินใจยอมทำตามคำขอร้องของผู้พูด ซึ่งกลวิธีนี้จัดว่าเป็นการกล่าวที่ผู้พูดใช้การ โน้มน้าวผู้ฟังด้วยการตอบแทนผู้ฟังก่อน โดยที่ผู้ฟังยังมิได้กระทำการที่ผู้พูดขอร้อง โดยส่วนใหญ่มักจะปรากฏตำแหน่งสุดท้ายของข้อความที่ผู้พูดกล่าวขอร้อง รูปภาษาที่มักปรากฏในภาษาไทย ได้แก่ “ขอบคุณ”, “ขอบใจ”, “ขอบพระคุณ” หรือ “กราบขอบพระคุณ” ส่วนภาษาอังกฤษแบบอเมริกันรูปภาษาที่มักปรากฏ ได้แก่ “Thank you”, “I really appreciate it” หรือ “Thanks” ดังตัวอย่าง สถานการณ์ขอใช้โทรศัพท์มือถือของเพื่อน

[Lend me your phone, will you?] (Thanks.)

2.3.6 การให้คำสัญญา

กลวิธีย่อนี้จะเป็นลักษณะที่ผู้พูดให้คำมั่นสัญญากับผู้ฟังในเรื่องที่เกี่ยวกับการขอร้อง โดยการสร้างเงื่อนไขภายหลังจากผู้ฟังได้ปฏิบัติตามคำขอร้องของผู้พูดแล้ว ซึ่งเงื่อนไขนี้เป็นเงื่อนไขที่ผู้พูดพยายามสร้างความมั่นใจ ความเชื่อมั่นให้กับผู้ฟังเพื่อผู้ฟังจะได้ไม่กังวล หรือลังเล ต่อการกระทำตามความต้องการของผู้พูดมากนัก เช่น การตั้งข้อกำหนดให้กับตนเอง โดยข้อกำหนดนั้นต้องเป็นสิ่งที่ผู้ฟังพึงพอใจ ดังตัวอย่าง

[Can I borrow your book for a report?] (I'll return it before your presentation.)

2.3.7 การให้ข้อเสนอทดแทน

ผู้พูดจะกล่าวถ้อยคำเป็นการขดเชย ขดใช้ หรือรับผิดชอบต่อสิ่งที่ผู้พูดได้ทำให้ผู้ฟังเดือดร้อน เพื่อเป็นการตอบแทนผู้ฟัง บางครั้งอาจจะแบ่งเบาภาระของผู้ฟังได้ทั้งหมดหรือบางส่วนก็ได้ การให้ข้อเสนอทดแทนนี้ ผู้พูดพยายามทำให้ผู้ฟังได้รับความเดือดร้อนน้อยที่สุดเท่าที่จะทำได้ ดังตัวอย่าง สถานการณ์ขอใช้โทรศัพท์มือถือของเจ้านาย

[Can I borrow your phone for a minute?] (I just need to make a call.) (I'll gladly pay for the charges.)

จากตัวอย่าง ผู้พูดแสดงความรับผิดชอบในเรื่องค่าใช้จ่ายที่เจ้านายจะต้องเสียให้กับผู้พูด

2.3.8 การยกย่องผู้ฟัง

ผู้พูดแสดงความคิดของตนออกมาให้ผู้ฟังได้รับทราบ ซึ่งเป็นเรื่องในแง่ดีที่มีความสัมพันธ์กับสิ่งที่ผู้พูดทำการขอร้อง ด้วยการกล่าวชมเชย หรือ ยกย่องคุณสมบัติของผู้ฟังว่าเหมาะสมที่จะทำสิ่งที่ผู้พูดกำลังต้องการขอร้อง เช่น การยกย่องความสามารถของผู้ฟัง การแสดงเชื่อมั่นต่อตัวผู้ฟัง ดังตัวอย่างในสถานการณ์ขอให้แปลเอกสาร

(Sir) (you are really a great translate!) [Could you help me translate this article for my class tomorrow?]

2.3.9 การเน้นย้ำคำขอร้อง

การกล่าวถ้อยใด ๆ ก็ตามที่กล่าวเพื่อดึงความสนใจของผู้ฟัง และทำให้ผู้ฟังได้รับรู้การขอร้องของผู้พูด โดยการขอร้องผู้ฟังอีกครั้ง การถามว่าเป็นไปได้ไหมในการขอร้องของผู้พูด หรือ การใช้คำอ้อนวอน เพื่อให้ผู้ฟังมีความเข้าใจ อย่างแน่ชัดว่า ผู้ฟังกำลังถูกขอร้องจากผู้พูด ดังตัวอย่างในสถานการณ์ขอใช้โทรศัพท์มือถือ

(Hey, Jack.) [Let me use your mobile for a minute.] (OK?)

2.3.10 การเสนอข้อต่อรองให้กับผู้ฟัง

ผู้พูดจะสร้างข้อต่อรองใด ๆ ก็ตามขึ้นมา เพื่อเป็นทางเลือกหรือข้อต่อรองให้กับผู้ฟังโดยข้อต่อรองนี้เป็นข้อต่อรองที่ผู้พูดกล่าวเพิ่มขึ้นมาจากส่วนหลักที่ผู้พูดได้ทำการขอร้องไป

ก่อนแล้วเพื่อช่วยให้ผู้ฟังตัดสินใจได้ง่ายมากขึ้น ซึ่งข้อต่อเรื่องนี้ผู้ฟังอาจจะได้รับความเดือดร้อนจากคำขอร้องของผู้พูดน้อยลง หรืออาจจะไม่ได้รับความเดือดร้อนเลยก็ได้ เพราะกลวิธีย่อนี้ผู้พูดเปิดโอกาสให้ผู้ฟังสามารถที่จะปฏิเสธคำขอร้องของผู้พูดได้อย่างเต็มที่ เนื่องจากว่าผู้พูดเกรงใจผู้ฟัง ดังตัวอย่างในสถานการณ์ขอให้เพื่อนแปลเอกสาร

(Are you busy?) (You have time?) [I would like you translate this article] (Just a little is O.K.) (If you have free time, please help me) (Thanks.)

2.3.11 การแสดงความเกรงใจ

กลวิธีนี้จะต่างกับการกล่าวโทษ ในแง่ที่ผู้พูดมิได้รู้สึกว่ารบกวนให้ผู้ฟังทำตามคำขอร้องจะเป็นความผิด แต่รู้ว่าการทำให้ผู้ฟังได้รับความเดือดร้อนจึงแสดงคำกล่าวในลักษณะที่แสดงให้ผู้ฟังรับรู้ว่าผู้พูดเห็นใจกับการที่ผู้ฟังจะต้องทำตามคำขอร้อง มักจะพบคำว่า “เกรงใจ” ดังตัวอย่างในสถานการณ์ขอใช้โทรศัพท์ของลูกน้อง

(ขอโทษนะคะ) (พอดีฉันมีธุระด่วนที่จะต้องใช้โทรศัพท์) [จะเป็นไปได้ไหมที่จะขอยืมโทรศัพท์ของคุณ] (เกรงใจจังเลย)

2.3.12 การแสดงความกังวลใจ

ผู้พูดจะกล่าวถ้อยคำเชิงร่ำพันถึงเหตุการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการขอร้องในลักษณะที่กังวลหรือไม่สบายใจ ดังตัวอย่างในสถานการณ์ขอใช้โทรศัพท์มือถือของเพื่อน

(Sorry) [Can I use your phone?] (I don't know what happen, I received a message for call back)

การใช้คำกล่าวถ้อยคำดังตัวอย่าง แสดงให้เห็นว่า ผู้พูดกำลังไม่สบายใจอยู่ ดังนั้นวิธีที่พอจะทำให้ผู้พูดคลายความกังวลใจได้ก็คือ ทำตามคำขอร้องของผู้พูด (ให้ผู้พูดยืมโทรศัพท์) นอกจากนี้การกล่าวเช่นนี้ยังอาจทำให้ผู้ฟังคาดการณ์ไปในทางลบที่อาจจะเกิดขึ้นกับผู้พูด และถ้าเหตุที่คาดการณ์นั้นเป็นความจริง แต่ผู้ฟังปฏิเสธคำขอร้องก็จะทำให้ผู้ฟังไม่สบายใจไปด้วย และยังอาจทำให้ทั้ง 2 ฝ่ายเกิดความรู้สึกว่าเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นเป็นผลมาจากการปฏิเสธของผู้ฟังจะเห็นได้ว่า การกล่าวเพียงนิดเดียวก็อาจโน้มน้าวให้ผู้ฟังอยากปฏิบัติตามคำขอร้องมากยิ่งขึ้นเนื่องจากผู้ฟังเกรงว่าอาจจะมีผลเสียมากกว่าผลดีกับการปฏิเสธคำขอร้อง (ปิยะวัลย์ วัชรพชัยพงษ์, 2543)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

Nakagawa (1997) ศึกษาเกี่ยวกับการขอร้องในภาษาญี่ปุ่นด้านที่เกี่ยวข้องกับกลวิธีและการเรียนการสอนภาษาญี่ปุ่น โดยได้ทำการสำรวจกลวิธีการขอร้องในภาษาญี่ปุ่นโดยให้กลุ่มตัวอย่างเลือกจำนวนที่คิดว่าเหมาะสมที่สุดในสถานการณ์ต่าง ๆ ทั้งนี้กลุ่มตัวอย่างที่ตอบ

แบบสอบถามมีทั้งชาวญี่ปุ่น และชาวต่างชาติที่เรียนและมีความสามารถทางภาษาญี่ปุ่นและผลการสำรวจที่ได้นั้นเป็นกลวิธีที่กลุ่มตัวอย่างใช้ในการขอร้อง และจากผลการสำรวจได้กลวิธีที่น่าสนใจ ดังนี้ ในกรณีที่คู่สนทนาเป็นผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า ชาวญี่ปุ่นส่วนใหญ่จะเลือกใช้กลวิธีการบอกเหตุผลแล้วจึงกล่าวเนื้อหาการขอร้อง เนื่องจากการบอกเหตุผลก่อนทำการขอร้องนั้นจะทำให้คู่สนทนาเข้าใจอย่างชัดเจน โอกาสที่จะเกิดความเข้าใจผิดมีน้อย จึงถือว่าสุภาพส่วนในกรณีที่คู่สนทนามีสถานภาพเท่าเทียมกันหรือมีความสนิทสนมกันนั้น ชาวญี่ปุ่นส่วนมากจะเลือกใช้กลวิธีการบอกเหตุผลเพียงอย่างเดียว โดยที่ไม่ได้บอกเนื้อหาการขอร้อง เนื่องจากเป็นกลวิธีที่ใช้เพื่อรักษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลให้เป็นไปอย่างราบรื่น ส่วนในสถานการณ์ที่เป็นการขอร้องให้หลีกเลี่ยงโทรทัศน์ลง สถานการณ์เช่นนี้ชาวญี่ปุ่นส่วนมากจะเลือกใช้กลวิธีการบอกเนื้อหาการขอร้องเพียงอย่างเดียวโดยไม่บอกเหตุผล เนื่องจากในกรณีเช่นนี้แม้ไม่กล่าวถึงเหตุผลในการขอร้อง ผู้ฟังก็สามารถเดาได้ ดังนั้นการบอกเหตุผลออกไปก็อาจก่อให้เกิดความรู้สึกที่ไม่ดีหรือความไม่พอใจได้

ส่วนที่เกี่ยวข้องกับการเรียนการสอนภาษาญี่ปุ่นนั้น นะกะวะจะได้ทำการสำรวจตำราสอนภาษาญี่ปุ่นจำนวนหนึ่ง โดยสำรวจว่าในตำราเล่มต่าง ๆ มีการสอนเรื่องการขอร้องอย่างไร ใช้รูปประโยคอะไร มีความหลากหลายในรูปประโยคการแสดงการขอร้องหรือไม่ และในตำราเหล่านั้นมีการสอนเรื่องการขอร้องโดยมีความใกล้เคียงกับกลวิธีที่ใช้จริงหรือไม่ จากผลการสำรวจพบว่า ตำราส่วนใหญ่จะมีรูปประโยคที่แสดงการขอเพียง 1-3 รูปเท่านั้น และไม่ค่อยพบส่วนที่เป็นการอธิบายเรื่องการใช้รูปประโยคขอร้องที่สัมพันธ์กับสถานการณ์ต่าง ๆ กล่าวคือ มีการยกูปรูปประโยคโดยที่ไม่ได้อธิบายถึงสถานการณ์และบุคคลในบทสนทนา ซึ่งจุดนี้นะกะวะเห็นว่าเห็นว่าเป็นอุปสรรคในการเรียนรู้และการนำไปใช้จริงในสถานการณ์ต่าง ๆ ของผู้เรียน พร้อมกันนี้ยังเสนอว่าการเรียนเรื่องการขอร้องนั้นจำเป็นต้องทราบถึงกลวิธี บริบท และสถานการณ์โดยรวมทั้งหมด โดยที่ไม่ควรจะยึดติดกับรูปภาพเพียงอย่างเดียว นอกจากนี้ยังเสนอเพิ่มเติมอีกว่าในตำราสอนภาษาญี่ปุ่นควรมีสถานการณ์ที่แสดงการขอร้องที่ไม่ราบรื่นด้วย เช่น ในกรณีที่ผู้ฟังปฏิเสธที่จะกระทำตามที่คำขอร้อง เนื่องจากในความเป็นจริงแล้ว เหตุการณ์เช่นนี้ย่อมเกิดขึ้นได้เพราะการขอร้องนั้นคือการบอกให้คู่สนทนากระทำการบางอย่าง โดยที่ยังคงเหลือที่ว่างในการเลือกให้แก่ผู้ฟัง ดังนั้นผู้ฟังจึงสามารถปฏิเสธ หรือรับโดยมีเงื่อนไขได้

Hong (1996) ศึกษากลวิธีการใช้คำขอร้องของคนจีนเพื่อเป็นการตรวจสอบว่าการใช้ภาษาสุภาพในการขอร้องของคนจีนนั้นขึ้นอยู่กับระยะห่างทางสังคมระหว่างผู้พูดและผู้ฟังและอำนาจทางสังคมหรือไม่ การเก็บข้อมูลใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือ โดยเก็บข้อมูลที่เมืองกานซู (Gansu) ในประเทศจีน แบบสอบถามที่นำมาใช้จะประกอบไปด้วยการอธิบายแบบสอบถามรายละเอียดเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม เช่น อายุ เพศ พื้นฐานทางภาษา อาชีพ เป็นต้น และ

สถานการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการขอร้องจะถูกอธิบายอย่างชัดเจน สถานการณ์ที่นำมาใช้ในแบบสอบถาม ได้แก่

1. สถานการณ์ในที่ทำงานของแพทย์

ในการสนทนาระหว่างคนไข้และแพทย์ผู้ตอบแบบสอบถามจะต้องตอบว่า ถ้าผู้ตอบเป็นคนไข้ที่ต้องการซื้อยาเพิ่มเติมผู้ตอบจะกล่าวกับแพทย์ว่าอย่างไร

2. สถานการณ์ในสถานที่ทำงาน

ในการสนทนาระหว่างผู้ตอบแบบสอบถามกับเพื่อนร่วมงาน ผู้ตอบแบบสอบถามจะต้องตอบว่า ถ้าผู้ตอบต้องการขอยืมเงินจากเพื่อน เพื่อซื้ออาหารว่างที่ห้างสรรพสินค้าใกล้เคียงเนื่องจากไม่ได้นำเงินมา ผู้ตอบจะกล่าวกับเพื่อนว่าอย่างไร

3. สถานการณ์บนถนน ในการสนทนาระหว่างตำรวจและพลเรือน ผู้ตอบแบบสอบถามจะต้องตอบว่า ถ้าผู้ตอบเป็นตำรวจต้องการให้พลเรือนผู้นั้นเคลื่อนรถออกจากที่จอดเนื่องจากจอดไม่ถูกที่ ผู้ตอบจะกล่าวกับพลเรือนผู้นั้นว่าอย่างไร

ผลการศึกษาพบว่า กลวิธีการขอร้องในภาษาจีน ได้แก่ การแสดงความสุภาพ การใช้คำแสดงความสุภาพ เช่น /qing/ (please) การขอร้องในช่วงที่เหมาะสม และการอดทนต่อการปฏิเสธ ในเรื่องของปัจจัยที่มีผลต่อความสุภาพพบว่า ระยะห่างทางสังคมและอำนาจทางสังคมมีผลต่อความสุภาพในการขอร้อง ผู้ขอร้องที่มีระดับสูงกว่าจะใช้ถ้อยคำขอร้องที่สั้นเพื่อแสดงถึงระดับความสุภาพที่น้อยลง และเมื่อผู้ขอร้องมีอำนาจเหนือผู้ถูกขอร้อง มีแนวโน้มที่ผู้พูดจะใช้การขอร้องที่สุภาพน้อยกว่า เมื่อผู้ถูกขอร้องมีอำนาจเหนือผู้ขอร้อง ซึ่งเป็นการแสดงอำนาจของผู้พูด

Kobayashi (1995) ศึกษาเกี่ยวกับระดับความเข้าใจและระดับความสุภาพในการขอร้อง โดยวิจัยจากข้อมูลที่ทำการศึกษาจริง ซึ่งการศึกษาดังกล่าวมีทั้งที่เป็นการให้กลุ่มตัวอย่างชมภาพยนตร์ และให้ตอบคำถามจากแบบสำรวจ โดย Kobayashi ได้นำแนวความคิดของ Searle (1975) และ Leech (1983) ที่ว่าปัจจัยที่กำหนดความเข้าใจและความสุภาพของการขอร้องคือ ความตรงและความอ้อมค้อมของภาษา Kobayashi ได้สนับสนุนความคิดดังกล่าวว่า ยิ่งรูปแบบภาษาที่แสดงการขอร้องมีความไม่ชัดเจนหรืออ้อมมากเท่าไร ผู้ฟังจะเข้าใจเจตนาได้ยากขึ้นเท่านั้น และจำนวนเช่นนั้นจะถือว่าเป็นจำนวนที่ไม่สุภาพ ในขณะที่จำนวนที่ถือว่าเข้าใจง่ายและสุภาพที่สุด คือ จำนวนขอร้องแบบตามธรรมเนียมปฏิบัติ Kobayashi กล่าวว่าประโยคเช่นนี้เป็นประโยคที่เข้าใจง่ายและสุภาพเนื่องจากมีความชัดเจน และในขณะเดียวกันก็แสดงการทำให้ภาระของผู้ฟังอ่อนลงด้วย อย่างไรก็ตาม Kobayashi ได้เสนอเพิ่มเติมว่า ระดับความเข้าใจ และระดับความสุภาพในการขอร้องนั้นมิได้ขึ้นอยู่กับปัจจัยทางด้านภาษาดังกล่าวมาแล้วข้างต้นเพียงเท่านั้น

แต่ยังมีปัจจัยที่นอกเหนือจากภาษาด้วย กล่าวคือ ปัจจัยที่นอกเหนือจากภาษาที่มีอิทธิพลต่อระดับความเข้าใจและระดับความสุภาพ คือ ความชัดเจนของกรอบการขอร้อง และภาระที่มีต่อผู้ฟัง

Kobayashi ได้อธิบายเกี่ยวกับปัจจัยทั้งสองข้างต้นดังนี้ กรอบ (frame) คือ โครงสร้างที่สร้างจากการคาดเดา การคาดหมายที่คนทั่วไปมีร่วมกันในฐานะที่เป็นหน่วยทางจิตใจ ว่าในสถานการณ์เช่นนี้จะเกิดสิ่งนี้ขึ้น ซึ่งกรอบดังกล่าวนี้เองทำให้เราทราบว่าในสถานการณ์เช่นนี้เหตุการณ์น่าจะเป็นอย่างไร จากการวิจัยพบว่าระดับความเข้าใจของการขอร้องมีความสัมพันธ์กับกรอบ กล่าวคือ ยิ่งกรอบนั้นมีความชัดเจนมากเท่าไร ผู้ฟังก็จะสามารถเข้าใจเจตนาและความต้องการของผู้พูดได้อย่างถูกต้องและรวดเร็วมากขึ้นเท่านั้น ส่วนปัจจัยที่เกี่ยวกับภาระนั้นเป็นภาระที่หนักสำหรับผู้ฟังมากเท่าไร ระดับความสุภาพจะต้องมีมากขึ้น ดังนั้นพบว่าในกรณีที่ผู้พูดเห็นว่าภาระนั้นเป็นภาระที่หนักสำหรับผู้ฟัง ผู้พูดก็จะเลือกใช้รูปภาษาที่สุภาพและเข้าใจง่ายที่สุดในขณะที่ถ้าภาระนั้นเป็นภาระที่ไม่หนักก็ไม่จำเป็นต้องใช้รูปภาษาที่สุภาพมาก สรุปได้ว่าระดับความเข้าใจและระดับความสุภาพของการขอร้องนอกจากจะขึ้นอยู่กับรูปภาษาแล้ว ความชัดเจนของกรอบในสถานการณ์ต่าง ๆ และภาระที่มีต่อผู้ฟังก็ล้วนแล้วแต่มีความเกี่ยวข้องด้วย ผู้วิจัยเห็นว่า ผลการวิเคราะห์ในงานวิจัยนี้น่าจะเป็นประโยชน์ในการศึกษาด้านกลวิธีการขอร้องมาพอสมควร เนื่องจากระดับของภาระเป็นปัจจัยสำคัญปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อกลวิธีการขอร้องกล่าวคือในกรณีที่ภาระนั้นเป็นภาระที่ค่อนข้างหนักสำหรับผู้ฟัง ผู้พูดก็จะสรรหากลวิธีการขอร้องต่าง ๆ มาใช้เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของตน นั่นก็คือผู้ฟังรับที่จะทำตามที่ถูกขอร้องถึงแม้ว่าสิ่งนั้นจะเป็นภาระที่หนักก็ตาม ซึ่งแน่นอนว่าเมื่อเปรียบเทียบกับระดับภาระที่ไม่หนักหรือเป็นเรื่องที่ผู้ฟังสามารถทำตามได้อย่างไม่ลำบากแล้ว กลวิธีที่ผู้พูดใช้ย่อมแตกต่างกันไป

Spees (1994) เปรียบเทียบการใช้วัจนกรรมอ้อมระหว่างคนอเมริกันกับคนญี่ปุ่นด้วยการใช้แบบสอบถามที่เป็นสถานการณ์สมมติ โดยมีปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดคือ ความสนิทสนม คู่เคยผลการวิจัยพบว่า คนญี่ปุ่นมีการใช้กลวิธีการขอร้องที่อ้อมกับคนในกลุ่มมากกว่าคนนอกกลุ่ม โดยเฉพาะคู่สนทนาที่มีสถานภาพทางสังคมเท่ากันด้วย เช่น ในสถานการณ์ที่เพื่อนในกลุ่มไม่ยอมล้างจาน คนญี่ปุ่นจะใช้กลวิธีแบบอ้อม โดยพูดว่า /Atokatazuke toobonsei ni simasyoo/ (Let's take turns in cleaning up afterwards.) หรือ /Zibun no kotow a zibun de simasyoo/ (Let's each take care of our own things.) และในสถานการณ์ที่คนนอกกลุ่มทำเสียงดังคนญี่ปุ่นจะใช้กลวิธีแบบตรง โดยพูดว่า /Moo sukosi hayaku onegai dekimasu ka. Dekireba. Zyuuzi gurai ni/ (บางทีฉันจะต้องขอร้องให้คุณเลิกเล่นไวโอลินตอนประมาณ 4 ทุ่ม) จะเห็นได้ว่า เมื่อต่างคนต่างกลุ่มกัน คนญี่ปุ่นจะเลือกใช้กลวิธีในการขอร้องที่ต่างกันแต่ในขณะที่คนอเมริกันจะใช้การขอร้องที่เป็นประโยชน์แบบคำถาม ในลักษณะที่ไม่ตรงเกินไปและไม่อ้อมเกินไปกับทั้งคนในกลุ่มและนอกกลุ่ม เช่น ใน

สถานการณ์ที่คนนอกกลุ่มทำเสียงดังจะพูดว่า ‘Can I ask you to stop your violin about 10 O’clock? I have been having trouble sleeping at night because of your violin.’ จะเห็นได้ว่าสังคมอเมริกันเป็นสังคมที่เคารพสิทธิส่วนบุคคลเป็นอย่างมาก โดยที่จะไม่ก้าวล่วงสิทธิของคนอื่น จึงแสดงการขอร้องกับคนทั้ง 2 กลุ่มไม่แตกต่างกัน แต่สังคมของคนญี่ปุ่นมีความเป็นปึกแผ่น (Solidarity) มากกว่าคนอเมริกัน โดยเฉพาะคนในกลุ่มจึงแสดงการขอร้องที่ไม่ข่มขู่หน้าตาของคนในกลุ่มมากเกินไป เพื่อทำให้ความสัมพันธ์ยังคงดำรงอยู่ด้วยดี

งานวิจัยดังกล่าวสอดคล้องกับงานวิจัยของ Fukushima (1996) ที่ศึกษาพฤติกรรมการขอร้องของคนญี่ปุ่นกับคนอังกฤษ แล้วพบว่าสังคมของคนญี่ปุ่นมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันเป็นอย่างมาก แต่ทั้งนี้ก็ต้องขึ้นอยู่กับปัจจัยทางด้านหน้าของการขอร้องและความสัมพันธ์ของผู้พูดผู้ฟัง ดังที่ Beebe และ Takahashi (อ้างถึงใน Spees, 1994) กล่าวว่า คนญี่ปุ่นมิใช่จะแสดงวัฒนธรรมอ้อมมากเสมอไป แต่จะขึ้นอยู่กับสถานภาพของผู้ฟังว่าสูงกว่าหรือต่ำกว่าผู้พูด ถ้าผู้ฟังมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้พูดก็จะใช้รูปภาษาที่อ้อมมากกว่าผู้ฟังที่มีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้พูด ซึ่งปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการใช้ภาษาให้แตกต่างกัน

Blume-Kulka และ Olshtain (1984) ศึกษาวัฒนธรรมการขอร้องข้ามวัฒนธรรมทั้งหมด 8 ภาษาคือ ภาษาอังกฤษแบบออสเตรเลีย แบบอเมริกัน และแบบอังกฤษ ภาษาฝรั่งเศส ภาษาเดนมาร์ก ภาษาเยอรมัน ภาษาฮิบรู และภาษารัสเซีย ด้วยการให้แบบสอบถามที่เป็นเรื่องเล่าสั้น ๆ เกี่ยวกับสถานการณ์และมีบทสนทนาที่ยังไม่สมบูรณ์เพื่อเว้นไว้ให้เติม โดยในแบบสอบถามจะมีการกำหนดลักษณะของปัจจัยต่าง ๆ ไว้ด้วย คือ สถานภาพทางสังคม ความสนิทสนม และความรุนแรงของสถานการณ์ เมื่อได้ข้อมูลแล้วนำมาจัดกลวิธีการขอร้องได้ทั้งหมด 9 กลวิธี ตามเกณฑ์ทางด้านรูปภาษาที่ปรากฏและความหมายที่ดีความตามรูปแบบภาษาโดยสามารถแบ่งได้เป็น 3 ระดับใหญ่ดังนี้ คือ (1) ระดับการขอร้องแบบตรง (Direct Level) เช่น ‘Open the window.’ (2) ระดับการขอร้องแบบอ้อมที่เป็นตามธรรมเนียมปฏิบัติ (Conventional Indirect Level) เช่น ‘Would you open the window?’ (3) และระดับการขอร้องแบบอ้อมที่ไม่เป็นตามธรรมเนียมปฏิบัติ (Nonconventional Indirect Level) เช่น ‘It’s hot.’ หมายถึงต้องการขอร้องให้ผู้ฟังเปิดหน้าต่างให้

จากการขอร้องของแต่ละภาษาพบว่า คนต่างวัฒนธรรมกันจะเลือกใช้ภาษาในการขอร้องที่ต่างกัน เช่น ในสถานการณ์ที่นักเรียนขอร้องให้ครูขยายเวลาในการส่งรายงานกับครูขอร้องให้นักเรียนส่งสมุดจดงานก่อนสอบ 1 สัปดาห์ พบว่า ชาวฮิบรูจะประเมินว่า 2 สถานการณ์นี้มีน้ำหนักต่างกันแต่ชาวเยอรมันจะพิจารณาว่าไม่ต่างกัน โดยการแสดงการขอร้องในลักษณะเดียวกันแต่ชาวอาร์เจนตินาจะพิจารณาว่าครูมีสถานภาพสูงกว่านักเรียน ดังนั้นนักเรียนจะต้องขอร้องกับครูด้วยกลวิธีที่อ้อมมากกว่าครูขอร้องกับนักเรียน

Blum-Kulla และ Olshtain (1984) ศึกษาเปรียบเทียบการแสดงวัจนกรรมการขอร้อง และวัจนกรรมการ ขอโทษใน 8 ภาษา คือ ภาษาอังกฤษแบบออสเตรเลีย ภาษาอังกฤษแบบอเมริกัน ภาษาอังกฤษแบบอังกฤษ ภาษาฝรั่งเศส ภาษาเดนมาร์ก ภาษาเยอรมัน ภาษาฮิบรู และภาษา รัสเซีย ผลการศึกษาพบว่าวัฒนธรรมมีผลต่อการใช้ภาษา กล่าวคือ คนต่างวัฒนธรรมกันจะเลือกใช้ ภาษาในการขอร้องและการขอโทษต่างกัน เช่น กรณีของวัจนกรรมการขอโทษในสถานการณ์ มาร่วมเข้าประชุมสาย ชาวอเมริกันจะรู้สึกว่าเป็นความผิดที่ร้ายแรงจึงแสดงการขอโทษเป็นอย่างมากและบ่อยกว่าชาวอิสราเอล เนื่องจากชาวอิสราเอลถือว่าเป็นเรื่องไม่ร้ายแรงมากนัก นอกจากนี้ ยังพบว่าอิทธิพลความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางสังคมของผู้พูดและผู้ฟังก็มีความแตกต่างกัน ไปตามแต่ละวัฒนธรรมด้วย เช่น กรณีของอาจารย์กับนักศึกษา ชาวเยอรมันถือว่าสถานภาพของ ทั้งสองฝ่ายอยู่ในระดับที่เท่าเทียมกันจึงไม่จำเป็นต้องแสดงการขอร้องกับอาจารย์ด้วยการใช้ภาษาที่สุภาพและอ่อนน้อมกว่าการขอร้องเพื่อน แต่สำหรับชาวอาร์เจนตินา สถานภาพของ อาจารย์สูงกว่านักศึกษา ดังนั้นการขอร้องอาจารย์จึงต้องใช้ภาษาที่สุภาพมากกว่าการขอร้องผู้ที่อยู่ใน สถานภาพที่ต่ำกว่าหรือเท่าเทียมกัน ตัวอย่างสถานการณ์เช่น ในการขอร้อง 2 สถานการณ์ คือ นักศึกษาขอให้อาจารย์เลื่อนวันส่งรายงาน กับอาจารย์ขอให้นักศึกษาส่งงานก่อนสอบ 1 สัปดาห์ จากสถานการณ์ทั้งสอง ชาวอาร์เจนตินาจะเห็นว่า อาจารย์มีสถานภาพสูงกว่านักศึกษาดังนั้นการที่ นักศึกษาจะขอร้องอาจารย์จะใช้กลวิธีที่อ่อนน้อมมากกว่าอาจารย์ขอร้องนักศึกษา

การศึกษาวัจนกรรมการขอร้องในภาษาไทย

ปิ่นดา เกลเลศยุติธรรม (2549) ได้ศึกษากลวิธีความสุภาพในการขอร้องและการปฏิเสธ ในการติดต่อธุรกิจทางจดหมายในภาษาไทย และปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีดังกล่าว อาทิ อำนาจ ระยะห่างทางสังคม ภาระหน้าที่ และวัฒนธรรมทางธุรกิจ ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์มาจาก จดหมายธุรกิจ การสัมภาษณ์ และการสังเกตการณ์ภายในองค์กรธุรกิจ ผลการวิจัยพบว่า กลวิธีความ สุภาพในการขอร้องและกลวิธีความสุภาพในการปฏิเสธปรากฏความแตกต่างบางประการ กล่าวคือ กลวิธีความสุภาพในการขอร้องจำแนกเป็น 6 กลวิธี ได้แก่ การยกย่อง การใช้วัจนกรรมที่ทำให้ผู้ฟัง พอใจโดยการชม การขอโทษ และการขอบคุณ นอกจากนี้ยังปรากฏกลวิธีการให้เหตุผล การเสนอ ทางเลือก การแสดงความหวัง และการให้ข้อมูลเพิ่มเติมทางธุรกิจ ซึ่งทั้ง 6 กลวิธีดังกล่าวสามารถ อธิบายได้โดยใช้แนวความคิดของ Lakoff (1973) Brown และ Levinson (1978, 1987) Leech (1983) และ Blume-Kulka (1984, 1992) ประกอบกัน ส่วนกลวิธีการแสดงความรู้สึกในการ ปฏิเสธปรากฏเพียง 5 กลวิธี โดยไม่ปรากฏกลวิธีการเสนอทางเลือก นอกจากนี้ยังพบว่าการ พิจารณาถึงประโยชน์ทางธุรกิจเป็นส่วนสำคัญทั้งในการขอร้องและการปฏิเสธ เนื่องจาก

ผลประโยชน์ทางธุรกิจเป็นประเด็นสำคัญที่ทุกองค์กรทางธุรกิจให้ความสำคัญ และเป็นที่น่าสนใจที่เห็นว่าไม่ปรากฏการแสดงหรือการลดตนเองดังที่ปรากฏในการสนทนาในชีวิตประจำวัน เนื่องจากจะส่งผลให้มีอำนาจการต่อรองลดลงและส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์ทางธุรกิจที่จะได้รับ นอกจากนี้ผลการศึกษายังพบว่า วัฒนธรรมทางธุรกิจมีผลต่อการปรากฏกลวิธีความสุภาพด้านลบหรือกลวิธีความสุภาพที่สัมพันธ์กับการยกย่องนับถือ ในขณะที่สังคมธุรกิจให้ความสำคัญต่อการได้รับการยอมรับและชื่นชมต่อผู้อื่น รวมทั้งความต้องการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ ส่งผลให้ปรากฏกลวิธีความสุภาพด้านบวกหรือกลวิธีความสุภาพที่สัมพันธ์กับการได้รับการยอมรับจากบุคคลอื่น และยังพบอีกว่า อำนาจมีบทบาททั้งในการขอร้องและการปฏิเสธ กล่าวคือ ผู้ที่มีอำนาจน้อยกว่าจะใช้กลวิธีความสุภาพที่ซับซ้อนกว่าเมื่อต้องติดต่อกับผู้ที่อำนาจมากกว่า นอกจากนี้ยังพบว่าระยะห่างทางสังคมส่งผลให้ปรากฏการใช้มูลบทด้วย

ศุภรติลักษณ์ ศิผดุง และสุพณาวดี จำหิรัญ (2548) ศึกษาวัจนกรรมการขอร้องและการปฏิเสธคำขอร้องในภาษาไทย โดยรวบรวมข้อมูลจากบทสนทนาในชีวิตประจำวันทั่วไป โดยไม่กำหนดสถานการณ์ เพศ อายุ การศึกษา หรืออาชีพ ผลการศึกษาพบว่า ปรากฏการขอร้องทั้งแบบตรงและแบบการขอร้องแบบอ้อมในการขอร้องที่ไม่ถูกความหน้าผู้ฟังมากนัก หรือการขอร้องนั้นไม่ก่อให้เกิดการคุกคามหน้า โดยกลวิธีในการขอร้องแบบตรงจำแนกเป็น 4 กลวิธี ได้แก่ การสั่ง การกล่าวบ่งการกระทำ การพูดออกตัว และการบอกความต้องการ แต่ในกรณีที่เป็นการขอร้องแบบอ้อมจะถูกนำมาใช้ โดยกลวิธีแบบอ้อมประกอบด้วย 2 รูปแบบ คือ กลวิธีอ้อมอย่างไม่มีแบบแผน โดยใช้การบอกเป็นนัย ซึ่งไม่มีโครงสร้างที่เป็นแบบแผน กลวิธีแบบอ้อมอย่างมีแบบแผนนั้นประกอบด้วย 2 กลวิธีย่อย ได้แก่ การใช้สูตรแนะนำและการใช้การถามความเป็นไปได้ ส่วนกลวิธีอ้อมอย่างไม่มีแบบแผนนั้น ประกอบด้วย 2 กลวิธีย่อย ได้แก่ การบอกเป็นนัยอย่างเข้มและการบอกเป็นนัยอย่างอ่อน

สำหรับการปฏิเสธคำขอร้องนั้น พบว่า ปรากฏทั้งการใช้กลวิธีแบบตรงและแบบอ้อมเช่นกัน โดยกลวิธีแบบตรงจำแนกเป็น 2 กลวิธีย่อย คือ การตอบปฏิเสธ โดยตรง และการตอบปฏิเสธโดยการอธิบายให้เหตุผล ส่วนกลวิธีแบบอ้อมประกอบด้วย 3 กลวิธีย่อย คือ กลวิธีการตอบปฏิเสธอ้อมโดยการหันเหความสนใจ กลวิธีการตอบปฏิเสธอ้อมโดยการใช้อุปมาแสดงการออกตัว หรือพูดกลบเกลื่อน และกลวิธีการตอบปฏิเสธอ้อมโดยการไม่ยอมรับการผูกพันหรือภาระ

ในส่วนของกลวิธีการตอบปฏิเสธอ้อมโดยการหันเหความสนใจนั้น ไม่ปรากฏการใช้คำว่า “ไม่” แต่เป็นการกล่าวถ้อยคำให้ผู้ขอร้องตีความการปฏิเสธเอง ซึ่งจำแนกออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ การแสดงความเสียใจหรือขอโทษและชี้แจงเหตุผล การเปลี่ยนหัวข้อ และการแนะนำแย้งหรือขัดด้วยคำขอ ส่วนกลวิธีการตอบปฏิเสธอ้อมโดยการใช้อุปมาแสดงการออกตัว หรือการพูด

กลบเกลื่อนเป็นการพุดเลียง ไม่กล่าวถึงสิ่งที่ถูกขอร้อง แต่จะทำการพุดออกตัวเกี่ยวกับเรื่องอื่น ๆ ที่สัมพันธ์กับสิ่งที่ถูกขอร้อง เพื่อให้ผู้ขอร้องตีความหมายการปฏิเสธ สำหรับกลยุทธ์อ่อนในการปฏิเสธการขอร้องโดยการไม่ยอมรับการผูกพันหรือภาระ ประกอบด้วย 2 กลวิธีย่อย ได้แก่ กลวิธีการปฏิเสธอ่อนด้วยการผัดผ่อน และกลวิธีการปฏิเสธอ่อนด้วยการเจียบ

อาภาภรณ์ เจริญกิจ (2547) ศึกษาและเปรียบเทียบ โครงสร้างและกลวิธีการขอร้องในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย รวมถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยเรื่องสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนมของผู้พูดและผู้ฟัง และความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้องกับ โครงสร้างและกลวิธีการขอร้อง โดยข้อมูลที่นำมาใช้ในการวิเคราะห์มาจกบทสนทนาจากสถานการณ์จริง และบทสนทนาจากสถานการณ์สมมติของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นและกลุ่มตัวอย่างชาวไทย จำนวนกลุ่มละ 10 คู่

ผลการศึกษาพบว่า ในภาษาญี่ปุ่นมีรูปแบบ โครงสร้างการขอร้อง 4 รูปแบบ ได้แก่

1. รูปแบบ โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนหลักเพียงอย่างเดียว
2. รูปแบบ โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนขยายแล้วตามด้วยส่วนหลัก
3. รูปแบบ โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนขยาย ตามด้วยส่วนหลักและตามด้วยส่วนขยาย
4. รูปแบบ โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนขยายเพียงอย่างเดียว

ในขณะที่พบรูปแบบ โครงสร้างการขอร้องในภาษาไทย 5 รูปแบบ คือพบรูปแบบ โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนหลักแล้วตามด้วยส่วนขยาย เพิ่มเติมจากรูปแบบ โครงสร้าง 4 รูปแบบที่กล่าวมาข้างต้น โดยรูปแบบ โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนขยายแล้วตามด้วยส่วนหลัก เป็นรูปแบบ โครงสร้างการขอร้องที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้มากที่สุด

สำหรับกลวิธีการขอร้องในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยพบว่า สามารถแบ่งเป็น 3 กลวิธี ได้แก่

1. กลวิธีแบบตรง
2. กลวิธีแบบอ่อนตามธรรมเนียมปฏิบัติ
3. กลวิธีแบบอ่อนไม่ใช่ตามธรรมเนียมปฏิบัติ

โดยที่กลวิธีแบบอ่อนตามธรรมเนียมปฏิบัติเป็นกลวิธีที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นนิยมใช้มากที่สุด ในขณะที่กลวิธีแบบตรงเป็นกลวิธีที่ผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้มากที่สุด ส่วนกลวิธีแบบอ่อนไม่ใช่ตามธรรมเนียมปฏิบัติเป็นกลวิธีที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้น้อยที่สุด

นอกจากนี้พบว่า ปัจจัยเรื่องสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนมของผู้พูดและผู้ฟัง และความหนักเบาของเนื้อหาการขอร้องมีบทบาทต่อการเลือกใช้รูปแบบ โครงสร้างและกลวิธีการขอร้อง โดยที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยจะเลือกใช้รูปแบบ โครงสร้างและกลวิธีการขอร้องแตกต่างกันไปตามความเหมาะสมของแต่ละปัจจัย

Khahua (2003) ศึกษาโครงสร้างทางไวยากรณ์ รูปแบบ ระดับ และประเภทของวัจนกรรม การขอร้องในภาษาไทย โดยรวบรวมจากบทสนทนาในชีวิตประจำวันของคนไทยการวิเคราะห์ โครงสร้างทางไวยากรณ์และรูปแบบการเกิดของวัจนกรรมการขอร้องพบว่าโครงสร้างทาง ไวยากรณ์ของวัจนกรรมการขอร้องมี 2 โครงสร้างหลัก ได้แก่ +กริยาวิเศษณ์+คำลงท้าย (+VP +FP) และ +กริยาวิเศษณ์+คำลงท้าย+ได้ไหม (+VP +FP + ได้ไหม) ส่วนรูปแบบของวัจนกรรมการขอร้อง ในภาษาไทย เป็นการศึกษาการเกิดร่วมกันของส่วนประกอบของวัจนกรรมการขอร้อง คือ ส่วน หลัก ส่วนขยาย และคำเรียกผู้ฟัง โดยใช้ความหมายของถ้อยความในการแบ่งรูปแบบของวัจนกรรม การขอร้อง ซึ่งแบ่งได้เป็น 7 รูปแบบ ได้แก่ (1) ส่วนหลักส่วนเดียว (2) ส่วนหลัก + ส่วนขยาย (3) ส่วนขยาย+ส่วนหลัก (4) ส่วนขยาย+ส่วนขยาย+ส่วนหลัก (5) ส่วนขยาย+ส่วนหลัก+ส่วนขยาย (6) ส่วนขยาย+ส่วนขยาย+ส่วนหลัก+ส่วนขยาย และ (7) ส่วนหลักหลายส่วน โดยส่วนหลักในงานวิจัย ของจตุพรหมายถึงส่วนที่แสดงการขอร้อง เช่น

“พ่อจ๋า ไม่ทราบว่าคุณพ่อทำสิริดด้วยรีเปล่าคะ คือว่าปู่จะไม่ต่อประกันชั้นหนึ่งแล้วนะ ค่ะ พ่อปู่เขาเลยทำให้เคลมรถไปเลยนะค่ะ ปู่ก็เลยจะรบกวนพ่อช่วยจัดการให้ปู่หน่อยนะค่ะ ไม่ ทราบว่าพ่อจะมีเวลาหรือเปล่าคะ” (Khahua, 2546)

จากข้อความดังกล่าวข้างต้นพบว่า ข้อความ “จะรบกวนพ่อช่วยจัดการให้ปู่หน่อยนะค่ะ” เป็นส่วนหลักเนื่องจากเป็นส่วนที่แสดงการขอร้องว่าต้องการให้ผู้ฟังทำอะไรให้ ส่วนข้อความ “ไม่ ทราบว่าคุณพ่อทำสิริดด้วยรีเปล่าคะ” และ “คือว่าปู่จะไม่ต่อประกันชั้นหนึ่งแล้วนะค่ะ พ่อปู่เขาเลย ว่าจะให้เคลมรถไปเลยนะค่ะ” เป็นส่วนขยายที่นำหน้าส่วนหลัก สำหรับข้อความ “ไม่ทราบว่าคุณ พ่จะมีเวลารีเปล่าคะ” เป็นส่วนขยายที่ตามหลังส่วนหลัก ดังนั้นข้อความในตัวอย่างดังกล่าวจึง สอดคล้องกับรูปแบบที่ 6 กล่าวคือ ส่วนขยาย+ส่วนขยาย+ส่วนหลัก+ส่วนขยาย

สำหรับการศึกษาระดับและประเภทของวัจนกรรมการขอร้องนั้นพบว่า มีวัจนกรรม การขอร้องทั้งสิ้น 3 ระดับ ดังนี้

1. วัจนกรรมการขอร้องทางตรง แบ่งย่อยเป็น 2 ประเภท คือ (ก) การแสดงเจตนาของ ผู้พูดโดยตรง ซึ่งมีลักษณะเหมือนการสั่ง คำกริยาที่แสดงเจตนาของผู้ขอร้อง ได้แก่ “นะ” “สิ” และ “หน่อย” (ข) การแสดงเจตนาของผู้พูดโดยใช้คำกริยาแสดงเจตนาโดยตรง ได้แก่ “ขอ” “เชิญ” “ช่วย”

2. วัจนกรรมการขอร้องทางอ้อม โดยมีบริบทบ่งชี้ว่าเป็นการขอร้อง ประเภทย่อยของ วัจนกรรมระดับนี้ คือ การเกริ่นนำของการแสดงเจตนาการขอร้อง ซึ่งโครงสร้างประโยคที่พบจะ ปรากฏในรูปของประโยคคำถาม เช่น “รบกวนช่วยดูให้หน่อยได้ไหมคะ” จะเห็นได้ว่าผู้พูดไม่ได้ ใช้รูปประโยคการขอร้องโดยตรง

3. วัจนกรรมการขอร้องทางอ้อม โดยไม่มีบริบทที่บ่งว่าเป็นการขอร้อง แบ่งย่อยเป็น 2 ประเภทคือ (ก) การกล่าวถ้อยที่แสดงบริบทของการขอร้องอยู่ในถ้อยคำนั้น เช่น “หิวน้ำ” แสดงเจตนาของผู้พูดที่ต้องการให้ผู้ฟังช่วยหยิบน้ำให้ (ข) การกล่าวถ้อย โดยไม่มีบริบทเกี่ยวกับการขอร้องอยู่ในถ้อยคำนั้น เช่น “ขอโทษค่ะ” ถ้อยคำนี้ไม่ได้แสดงความหมายของการขอร้อง แต่เจตนาของผู้พูดแสดงว่าต้องการให้ผู้ฟังหลีกเลี่ยงให้

จากการศึกษาครั้งนี้ พบว่ามีคำกริยาที่เป็นตัวชี้เฉพาะว่าเป็นวัจนกรรมการขอร้องคือ “ขอ” “ชวน” และ “ช่วย” นอกจากนี้ยังพบว่ามีคำลงท้ายที่เป็นส่วนสำคัญในการเน้นย้ำการขอร้องในภาษาไทยด้วย คือ “นะ” “สิ” และ “หน่อย” ซึ่งนอกจาก “หน่อย” จะเป็นคำลงท้ายที่แสดงการเน้นย้ำการขอร้องแล้ว น้อย ยังทำให้การขอร้องนั้นมีความสุภาพขึ้นด้วย นอกเหนือจากคำลงท้ายที่แสดงความสุภาพ “ค่ะ” “ครับ”

ศุนัดดา วิริยา (2544) ได้ศึกษากลวิธีและรูปภาษาที่แสดงการขอร้อง รวมถึงวิเคราะห์การขอร้องที่แปรตามปัจจัยด้านสถานภาพทางสังคมของผู้พูดกับผู้ฟัง และความยากง่ายของเรื่องที่ขอร้อง ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์ได้จากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างคนไทยที่เป็นอาจารย์และนักเรียน จำนวนกลุ่มละ 50 คน

ผลการศึกษาพฤติกรรมการขอร้องในภาษาไทย พบว่าได้แบ่งเป็น 2 กลวิธีใหญ่ ๆ ได้แก่ การขอร้องอย่างตรงไปตรงมา และการขอร้องอย่างไม่ตรงไปตรงมา การขอร้องอย่างตรงไปตรงมานั้นแบ่งเป็นกลวิธีย่อยได้อีก 2 กลวิธี ได้แก่ การขอร้องที่ไม่มีส่วนตกแต่ง และการขอร้องที่มีส่วนตกแต่ง การขอร้องที่มีส่วนตกแต่งมีกลวิธีแยกย่อยอีกเป็น 8 กลวิธี ได้แก่ การลดความรุนแรงของสถานการณ์ การยกย่องและให้เกียรติผู้ฟัง การแสดงความเป็นกันเอง การเสนอทางเลือก การแสดงความเกรงใจ การแสดงเหตุผล การเสนอข้อแลกเปลี่ยน และการดำเนินบุญคุณ

ในด้านรูปภาษา พบว่าการขอร้องอย่างตรงไปตรงมาชนิดที่ไม่มีส่วนตกแต่งจะมีกริยาที่บ่งเจตนาขอร้อง ส่วนชนิดที่มีส่วนตกแต่งจะมีกริยาที่บ่งเจตนาขอร้องและตกแต่งด้วยการใช้คำต่าง ๆ ในขณะที่การขอร้องอย่างไม่ตรงไปตรงมาจะไม่มียุพภาษาที่บ่งเจตนาขอร้อง

ผลการศึกษาการขอร้องที่แปรตามปัจจัยด้านสถานภาพทางสังคมของผู้พูดกับผู้ฟังและความยากง่ายของเรื่อง พบว่าไม่ว่าผู้พูดจะมีสถานภาพเช่นใด และการขอร้องด้วยเรื่องที่ยากหรือยากต่างก็นิยมใช้การขอร้องอย่างตรงไปตรงมาที่มีส่วนตกแต่งมากที่สุด ตามด้วยการขอร้องอย่างไม่ตรงไปตรงมา และการขอร้องอย่างตรงไปตรงมาที่ไม่มีส่วนตกแต่ง ตามลำดับ แต่จะพบว่าการขอร้องอย่างไม่ตรงไปตรงมานั้นจะมีจำนวนการใช้มากขึ้นเมื่อผู้พูดมีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟัง โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าเรื่องที่ขอร้องเป็นเรื่องยาก ส่วนการขอร้องอย่างตรงไปตรงมาชนิดที่ไม่มีส่วนตกแต่งจะมีจำนวนการใช้มากขึ้นเมื่อผู้พูดมีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟัง

นอกจากนี้จำนวนความถี่ในการเลือกใช้กลวิธีย่อยของการขอร้องอย่างตรงไปตรงมา ชนิดที่มีส่วนตกแต่ง จะมากขึ้นเมื่อผู้พูดมีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟัง และเรื่องที่ขอร้องเป็นเรื่องยาก

ปิยะวัลย์ วิรุทธชัยพงษ์ (2543) ได้ศึกษาโครงสร้างและกลวิธีการขอร้องในภาษาไทยและภาษาอังกฤษแบบอเมริกัน และความสัมพันธ์ระหว่างโครงสร้างและกลวิธีการขอร้องกับสถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟัง ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์ได้มาจากแบบสอบถามจากสถานการณ์ที่กำหนดของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นคนไทยและคนอเมริกัน จำนวนกลุ่มละ 50 คน

ผลการวิจัยพบว่า โครงสร้างการขอร้องในภาษาไทยแบ่งเป็น 5 รูปแบบ ได้แก่ ส่วนหลักเพียงอย่างเดียว ส่วนหลักตามด้วยส่วนขยาย ส่วนขยายตามด้วยส่วนหลัก ส่วนขยายตามด้วยส่วนหลักและตามด้วยส่วนขยาย และส่วนขยายเพียงอย่างเดียว โดยโครงสร้างส่วนขยายตามด้วยส่วนหลักและตามด้วยส่วนขยายเป็นโครงสร้างที่ผู้พูดภาษาไทยใช้มากที่สุด ขณะที่โครงสร้างการขอร้องในภาษาอังกฤษแบ่งได้เพียง 4 รูปแบบ คือ ไม่พบโครงสร้างส่วนขยายเพียงอย่างเดียว โดยโครงสร้างส่วนหลักเพียงอย่างเดียวเป็นโครงสร้างที่ผู้พูดภาษาอังกฤษแบบอเมริกันใช้มากที่สุด จากข้อมูลการขอร้องจำนวน 450 ข้อความในแต่ละภาษาพบว่ามีส่วนขยายของการขอร้องในภาษาไทยจำนวน 1,094 ส่วนขยาย เมื่อเปรียบเทียบกับภาษาอังกฤษแบบอเมริกันที่พบเพียง 488 ส่วนขยาย ผลการวิจัยนี้สะท้อนให้เห็นว่าผู้พูดภาษาไทยให้ความสำคัญกับหน้าของผู้พูดและผู้ฟังมากกว่าผู้พูดภาษาอังกฤษแบบอเมริกัน

ส่วนกลวิธีการขอร้องนั้น ผลการวิจัยพบว่ากลวิธีการขอร้องที่พบในผู้พูดทั้ง 2 ภาษา แบ่งเป็น 3 กลวิธีใหญ่ ๆ ได้แก่ กลวิธีแบบตรง กลวิธีแบบอ้อมตามธรรมเนียมปฏิบัติ และกลวิธีแบบอ้อมไม่ใช่ตามธรรมเนียมปฏิบัติ กลวิธีที่ผู้พูดภาษาไทยนิยมใช้มากที่สุดคือ กลวิธีแบบอ้อมไม่ใช่ตามธรรมเนียมปฏิบัติ ในขณะที่ผู้พูดภาษาอังกฤษแบบอเมริกันจะนิยมใช้กลวิธีแบบอ้อมตามธรรมเนียมปฏิบัติและกลวิธีแบบอ้อมไม่ใช่ตามธรรมเนียมปฏิบัติมากในปริมาณที่ใกล้เคียงกัน

นอกจากนี้ยังพบว่าสถานภาพทางสังคมระหว่างผู้ขอร้องและผู้ถูกขอร้องนั้นมีบทบาทต่อการเลือกใช้โครงสร้างและกลวิธีการขอร้องในภาษาไทย เช่น ในกรณีที่ผู้ขอร้องมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ถูกขอร้อง ผู้พูดภาษาไทยจะนิยมใช้โครงสร้างส่วนหลักตามด้วยส่วนขยาย และใช้กลวิธีแบบตรงในปริมาณมาก อีกทั้งยังไม่นิยมใช้ส่วนขยายของการขอร้องอีกด้วย และยังพบว่าผู้พูดภาษาไทยมีการใช้โครงสร้างส่วนขยายเพียงอย่างเดียวเมื่อทำการขอร้องกับผู้ที่มิมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่า ซึ่งไม่พบการใช้โครงสร้างนี้ในภาษาอังกฤษแบบอเมริกัน