

ว้จันกรรณปฏึเสธขงพระภึกษุ



เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาภาษาศาสตร์การศึกษา

พฤษภาคม 2557

ว้จันกรรณปฏึเสธขงพระภึกษุ



เสนอดัฒบัณตติวิทยาลัฒ มหาวิทยาลัฒสรึนครึนทรวิโรฒ เพื่เป็นส่วนหนึ่ขงการศึกษา
ตามหลักรัฐประณญากการศึกษามหาวัฒนตติต สาขาวิชาภาษาศาสตรึการศึกษา

พฤษภาคม 2557

ลึขลึทึธิเป็นขงมหาวิทยาลัฒสรึนครึนทรวิโรฒ

วชิณกรรณปฏิสรรของพระภิกษุ



เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาภาษาศาสตร์การศึกษา

พฤษภาคม 2557

ธวัชชัย มาตาบ้ำ, พระมหา. (2557). *วัจนกรรมปฏิเสธของพระภิกษุ*. ปริญญาโท กศ.ม.
(ภาษาศาสตรศึกษา). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
คณะกรรมการควบคุม: ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิริพร ปัญญาเมธิกุล.

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมการปฏิเสธในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาส และเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของพฤติกรรมการปฏิเสธในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาส ตามปัจจัยทางสังคม ได้แก่ พรรษา อายุ และความสนิทสนม งานวิจัยนี้เก็บข้อมูลจากพระภิกษุจำนวน 90 รูป โดยใช้แบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา (Discourse Completion Test : DCT)

ผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าพฤติกรรมการปฏิเสธที่พระภิกษุปฏิเสธพระภิกษุ และพฤติกรรมการปฏิเสธที่พระภิกษุปฏิเสธฆราวาส มีทั้งความเหมือนและแตกต่างกัน กล่าวคือ พบว่ามี 3 พฤติกรรม ที่ทั้ง 2 กลุ่ม เลือกใช้เหมือนกัน ได้แก่ 1) พฤติกรรมให้เหตุผลอ้างอิงถึงกิจวัตร บุคคลที่สาม และสถานที่ 2) พฤติกรรมปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา และ 3) พฤติกรรมแนะนำ แสดงให้เห็นว่าการปฏิเสธของพระภิกษุไม่จำเป็นว่าเป็นการปฏิเสธพระภิกษุด้วยกันหรือปฏิเสธฆราวาส พระภิกษุมักเลือกใช้ 3 พฤติกรรมนี้เป็นส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตาม ทั้ง 3 พฤติกรรมมีปริมาณการใช้ใน 2 กลุ่ม ที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ พฤติกรรมในการปฏิเสธของพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาสมีการใช้พฤติกรรมที่ต่างกัน เนื่องมาจากตัวแปรทางสังคม คือ พรรษากับความสนิทสนมของพระภิกษุ และอายุกับความสนิทสนมของฆราวาส จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลสะท้อนให้เห็นว่าการปฏิเสธของพระภิกษุนอกจากจะต้องคำนึงถึงศีลและข้อปฏิบัติแล้ว พรรษา อายุ และความสนิทสนม รวมถึงสถานภาพทางสังคมเป็นตัวแปรที่สำคัญในการเลือกใช้พฤติกรรมการปฏิเสธของพระภิกษุ

REFUSAL SPEECH ACTS OF MONKS



Presented in Partial Fulfillment of the Requirement for the
Master of Education Degree in Educational Linguistics
at Srinakharinwirot University

May 2014

Thawatchai Matabao. (2014). *The Refusal Speech Acts of Monks*. Master thesis, M. Ed (Educational Linguistics). Bangkok: Graduate School, Srinakharinwirot University.
Advisor Committee: Asst. Prof. Dr. Siriporn Panyametheekul.

The objectives of this research were: 1) to study the refusal strategies used in communication between monks and other monks, and between monks and lay people, 2) to compare the similarities and the differences of the refusal strategies used in communication between monks and other monks, and between monks and lay people in terms of the social factors, namely Phansa (first ordination into monkhood), age, and intimacy. In this research, the data were elicited by using a Discourse Completion Test (DCT) from 90 monks.

The findings indicated that there were similarities and differences of the refusal strategies used between monks, and between monks and lay people. Three refusal strategies were used by 2 groups: 1) giving excuses such as being busy, having to see someone or having to be somewhere, 2) refusing directly, and 3) giving advice. These three strategies were used both with monks and laymen. However, the three strategies were used differently in terms of frequency between two groups. The use of different refusal strategies between the 2 groups was due to social variables: Phansa and intimacy with monks, age and the intimacy with lay people. The findings reveal that when monks have to refuse, they always think about the rules for monks and the rules for practice. Furthermore, Phansa, age, the intimacy of monks, and social status of monks were important factors in selecting refusal strategies.

ปริญญานิพนธ์
เรื่อง
วัฒนธรรมปฏิเสขของพระภิกษุ
พระมหาวัชชัย มาตาบ้ำ

ได้รับอนุมัติจากบัณฑิตวิทยาลัยให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาภาษาศาสตร์การศึกษา
ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

..... คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
(รองศาสตราจารย์ ดร.สมชาย สันติวัฒนกุล)
วันที่ เดือน พฤษภาคม พ.ศ. 2557

อาจารย์ที่ปรึกษาปริญญานิพนธ์

คณะกรรมการสอบปากเปล่า

..... ประธาน
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิริพร ปัญญาเมธีกุล) (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุกัญญา เรืองจรูญ)

.....กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิริพร ปัญญาเมธีกุล)

.....กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ม.ล.จรัลวิไล จรูญโรจน์)

ประกาศคุณูปการ

ปริญญานิพนธ์ฉบับนี้สามารถสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ต้องขอเจริญพรขอบคุณโยมอาจารย์ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิริพร ปัญญาเมธิกุล ผู้เป็นประธานควบคุมปริญญานิพนธ์ ที่กรุณาให้คำแนะนำ คำปรึกษา และความช่วยเหลือด้วยดีเสมอมา แม้จะประสบปัญหาและอุปสรรคบางประการในระหว่างการทำปริญญานิพนธ์ และโยมอาจารย์ก็ยังคงสอบถามด้วยความห่วงใยและเป็นกัลยาณมิตรเสมอ อาตมาจึงขอเจริญพรขอบคุณโยมอาจารย์เป็นอย่างยิ่งไว้ ณ โอกาสนี้ด้วย อีกประการหนึ่ง อาตมาต้องขอเจริญพรขอบคุณครอบครัวปัญญาเมธิกุลและบุคคลสำคัญที่สุดท่านหนึ่งคือ คู่ชีวิตของโยมอาจารย์ที่เสียสละเป็นอย่างยิ่ง หากไม่มีท่านเหล่านี้ปริญญานิพนธ์ฉบับนี้คงมีอาจสำเร็จลุล่วงไปได้

อนึ่ง กราบขอบพระคุณพระธรรมปริยัติโมลี เจ้าอาวาสวัดบพิตรพิมุขวรวิหาร พระสิรินันทเมธี และพระครูสังฆรักษ์สีลวันตะ รกขิตฺตมโฆ พระอาจารย์ผู้ให้การสนับสนุนเรื่องการศึกษาและชี้ทางดำเนินชีวิตด้วยดีเสมอมา และขอเจริญพรขอบคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ญาณิสา บุรณะชัยทวี อาจารย์ที่ปรึกษาที่ให้คำแนะนำในการใช้ชีวิตในรั้วมหาวิทยาลัยตลอดถึงการเรียนตลอดหลักสูตรด้วยดีเสมอมา ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุกัญญา เรืองจรรยา ผู้ช่วยศาสตราจารย์ วรณกานต์ ลิขิตรัตนพร อาจารย์ ดร.อรรถสิทธิ์ บุญสวัสดิ์ อาจารย์ ดร.นันทนา วงษ์ไทย อาจารย์ ดร.ณัฐยา พิริยะวิบูลย์ อาจารย์ ดร. สุพัตรา ทองกัลยา อาจารย์ ดร.ปณิดา เลอเลิศยุติธรรม และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ม.ล.จรัลวิไล จรูญโรจน์ กรรมการสอบที่ให้คำแนะนำช่วยเหลือจนปริญญานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จ ตลอดถึงอาจารย์ Nicole Lasas ที่ได้สละเวลาให้คำแนะนำและตรวจทานบทคัดย่อของปริญญานิพนธ์ฉบับนี้

ขอขอบคุณกลุ่มตัวอย่าง จากมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย วัดยานนาวา และวัดบพิตรพิมุขวรวิหารที่เสียสละเวลาในการตอบแบบสำรวจและแบบสอบถามให้แก่งานวิจัยฉบับนี้

เจริญพรขอบคุณ ครอบครัวภาษาศาสตร์ สมาชิกกลุ่มMeaw meaw gang และกัลยาณมิตรรหัสปี 2552 ทุกคน รวมถึง คุณรัชฎาภรณ์ ศรีรักษา คุณนิพัทธ์ ผึ้งไผ่งาม คุณจิระ ชนรักสุข พระมหายุ่นัส กตปุญโญ และสิทธิเมธีภิกษุ ที่ให้ความช่วยเหลือในระหว่างทำปริญญานิพนธ์

สุดท้ายนี้ เจริญพรขอบคุณ คุณพ่อทราย มาตาเบ้า คุณแม่ปราณี ดาวเรือง โยมบิดามารดาของอาตมา พี่น้องตระกูลมาตาเบ้า และสหธรรมิกทุกรูป ขอบคุณพระพุทธศาสนาและภาควิชาภาษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒที่ทำให้ผู้วิจัยมีวันนี้ ขอบคุณทุกท่านที่มีอาจกล่าวนามได้หมดในที่นี้ และขอบคุณตัวข้าพเจ้าเองที่ยังเชื่อมั่นในคำว่า “สิกขา วิรุพฺพชฌ สมฺปตฺตา”

พระมหาธวัชชัย มาตาเบ้า

สารบัญ

บทที่	หน้า
1 บทนำ.....	1
ภูมิหลัง.....	1
ความมุ่งหมายของการวิจัย.....	5
ความสำคัญของการวิจัย.....	5
ขอบเขตของงานวิจัย.....	5
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	5
สมมติฐานในการวิจัย.....	6
ข้อจำกัดในงานวิจัย.....	6
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	7
ทฤษฎีวิัจจนกรรมของออสติน.....	7
การตีความหมายของถ้อยคำ.....	8
ประเภทของคำกริยาที่แสดงการกระทำ.....	9
เงื่อนไขที่เหมาะสมของออสติน.....	11
วัจนกรรมอ้อมของเซิร์ล.....	13
ประเภทของวัจนกรรม.....	14
เงื่อนไขที่เหมาะสมของเซิร์ล.....	19
ขั้นตอนการวิเคราะห์วัจนกรรมอ้อม.....	20
เปรียบเทียบวัจนกรรมของออสตินกับเซิร์ล.....	21
ตัวแปรทางสังคมที่มีผลต่อการปฏิเสธ.....	23
ความเป็นปึกแผ่น.....	23
อายุ.....	26
งานวิจัยเกี่ยวข้องกับวัจนกรรมปฏิเสธ.....	28
3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	40
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	40

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
3 (ต่อ)	41
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	50
การสรุปผลและอภิปรายผล.....	51
4 กลวิธีการปฏิเสธในการสนทนาของพระภิกษุ.....	52
ผลการวิเคราะห์เชิงปริมาณในการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุ	
กับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาส.....	52
ภาพรวมผลการวิเคราะห์กลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุ.....	73
5 การเปรียบเทียบกลวิธีการปฏิเสธในการสนทนาของพระภิกษุ.....	77
กลวิธีการปฏิเสธในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ จำแนกตามพรรษา	
และความสนิทสนม.....	77
กลวิธีการปฏิเสธในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับฆราวาส จำแนกตามอายุ	
และความสนิทสนม.....	97
6 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	107
ผลการวิเคราะห์กลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุกับพระภิกษุ	
และพระภิกษุกับฆราวาส.....	107
ผลการเปรียบเทียบกลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุกับพระภิกษุ	
และพระภิกษุกับฆราวาส.....	109
ข้อเสนอแนะ.....	111
บรรณานุกรม.....	112
ภาคผนวก.....	116
ภาคผนวก ก.....	117
ภาคผนวก ข.....	123
ประวัติย่อผู้วิจัย.....	130

บัญชีตาราง

ตาราง	หน้า
1 สรุปประเภทวัจนกรรมของออสติน เวนด์เลอร์ เชิร์ล บาคและฮาร์นิช.....	15
2 ตัวอย่างรูปประโยคและหน้าที่ของถ้อยคำ.....	18
3 สรุปการเปรียบเทียบแนวความคิดในการศึกษาวัจนกรรมของออสตินกับเชิร์ล.....	21
4 สรุปงานวิจัยเกี่ยวกับวัจนกรรมปฏิเสธ.....	28
5 สรุปงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิเสธระหว่างองค์กร บริษัท และหน่วยงานราชการ.....	33
6 สรุปงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิเสธของต่างประเทศ.....	36
7 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการเก็บข้อมูล.....	40
8 ผลการสำรวจสถานการณ์การปฏิเสธของพระภิกษุ.....	44
9 ผลการวิเคราะห์เชิงปริมาณในการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุ กับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาส.....	54
10 เจื่อนไขแสดงการให้เหตุผล.....	56
11 เจื่อนไขแสดงการบอกเจื่อนไข.....	59
12 เจื่อนไขการแสดงความจริงใจ.....	60
13 เจื่อนไขแสดงการขอโทษ.....	61
14 เจื่อนไขแสดงการขอรับรอง.....	62
15 เจื่อนไขแสดงการขออนุญาต.....	63
16 เจื่อนไขแสดงการขอความเห็นใจ.....	64
17 เจื่อนไขแสดงการผิดผ่อน.....	65
18 เจื่อนไขแสดงการถามกลับ.....	66
19 เจื่อนไขแสดงการยื่นข้อเสนอ.....	67
20 เจื่อนไขแสดงการแนะนำ.....	68
21 เจื่อนไขแสดงการประชดประชัน.....	69
22 เจื่อนไขแสดงการตำหนิ.....	70
23 เจื่อนไขแสดงการเตือน.....	71
24 เจื่อนไขแสดงการแสดงความยินดี.....	71
25 เจื่อนไขแสดงการสัญญา.....	72

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
26 เจื่อนไขแสดงการแสดงความปรารถนาที่จะทำตาม.....	73
27 อันดับการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสทที่พระภิกษุปฏิเสทพระภิกษุ และกลวิธีการปฏิเสทที่พระภิกษุปฏิเสทฆราวาส.....	74
28 สรุปการจัดประเภทของกลวิธีการปฏิเสทของพระภิกษุ.....	75
29 กลวิธีการปฏิเสทในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ โดยแบ่งตามตัวแปรทาง สังคม 2 ตัวแปร คือ พรรษาและความสนิทสนม	78
30 กลุ่มกลวิธีการปฏิเสทที่พระนวกะและพระมัชฌิมะเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม แต่พระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม.....	89
31 กลุ่มกลวิธีการปฏิเสทที่พระนวกะ พระมัชฌิมะและพระเถระเลือกใช้ กับผู้ฟังที่สนิทสนม.....	90
32 กลุ่มกลวิธีการปฏิเสทที่พระนวกะและพระมัชฌิมะเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม แต่พระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม.....	92
33 กลุ่มกลวิธีการปฏิเสทที่พระนวกะ พระมัชฌิมะ และพระเถระเลือกใช้ กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม.....	95
34 กลวิธีการปฏิเสทในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับฆราวาส ตามปัจจัยทางสังคม 2 ปัจจัย คือ อายุและความสนิทสนม.....	98
38 กลุ่มกลวิธีการปฏิเสทฆราวาสที่สนิทสนม.....	103
39 กลุ่มกลวิธีการปฏิเสทฆราวาสที่ไม่สนิทสนม.....	105

บัญชีภาพประกอบ

ภาพประกอบ	หน้า
1 ส่วนประกอบของถ้อยคำ.....	10
2 ขอบเขตของความเป็นปึกแผ่น.....	25
3 สรุปขั้นตอนสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์.....	49
4 สรุปกลุ่มกลวิธีการปฏิเสธรที่พระนวกะ พระมัทธิมะ และพระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม และกลุ่มกลวิธีการปฏิเสธรที่ พระนวกะ พระมัทธิมะ และพระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม.....	87
5 สรุปกลุ่มกลวิธีการปฏิเสธรที่พระนวกะและพระมัทธิมะเลือก ใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม แต่พระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม และกลุ่มกลวิธีการปฏิเสธรที่พระนวกะและพระมัทธิมะเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม.....	88
6 กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธรที่พระนวกะและพระมัทธิมะเลือกใช้กับ ผู้ฟังที่สนิทสนม แต่พระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม.....	90
7 กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธรที่พระนวกะ พระมัทธิมะ และพระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม.....	92
8 กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธรที่พระนวกะและพระมัทธิมะเลือกใช้ กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม แต่พระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม.....	94
9 กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธรที่พระนวกะ พระมัทธิมะ และพระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม.....	96
10 กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธรขรรวาสที่สนิทสนม.....	105
11 กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธรขรรวาสที่ไม่สนิทสนม.....	106

บทที่ 1

บทนำ

1. ภูมิหลัง

ภาษาเป็นเครื่องมือในการสื่อสารที่ทำให้บุคคลหนึ่งเข้าใจความต้องการของอีกบุคคลหนึ่งได้ กล่าวคือ การสื่อสารสามารถแสดงถึงเจตจำนงของตนเองต่อผู้อื่น เพื่อให้เกิดการตอบสนองในสิ่งที่ตนเองปรารถนา โดยคู่สนทนาอาจตอบสนองด้วยคำพูด ท่าทาง หรือการปฏิบัติ แต่ในขณะเดียวกันการสนทนาทุกครั้งอาจไม่ได้รับการตอบสนองตามเจตนาของผู้พูดเสมอไป กล่าวคือ คู่สนทนาอาจเลือกใช้การปฏิเสธในสิ่งที่ตนเองไม่ประสงค์หรือแสดงความไม่เห็นด้วย และเหตุผลที่น่าสนใจเกี่ยวกับการปฏิเสธ คือ เมื่อบุคคลต้องการปฏิเสธคู่สนทนาในสถานการณ์ต่างๆ การเลือกใช้ภาษาจะแตกต่างกันออกไปตามแต่สถานภาพทางสังคมหรือความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ดังที่ ธีรรัตน์ น้อมมนัส (2546: 2-3) กล่าวว่า การที่จะเลือกพูดปฏิเสธแบบใดนั้น มักมีปัจจัยอื่นมาเกี่ยวข้อง เช่น สถานภาพทางสังคมที่แตกต่างกันระหว่างผู้พูดกับผู้ฟัง ซึ่งมีอิทธิพลต่อการใช้ภาษาและปฏิกิริยาโต้ตอบทางสังคมของผู้พูดและผู้ฟัง เพราะเมื่อปฏิเสธบุคคลทั่วไปที่ไม่มีความสนิทสนมกัน ผู้ปฏิเสธจะเลือกใช้ถ้อยคำปฏิเสธที่มีความสุภาพมากกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับการใช้ถ้อยคำปฏิเสธบุคคลที่มีความสนิทสนมกันทางสังคม อย่างไรก็ตาม การปฏิเสธไม่ว่าในสถานการณ์ใดก็อาจทำให้ผู้พูดรู้สึกอึดอัด เนื่องจากสังคมไทยเป็นสังคมที่สุภาพ อ่อนน้อมถ่อมตน ให้ความสำคัญกับความอาวุโสและความเกรงใจ (อมรา ประสิทธิ์รัฐสินธุ์. 2541: 28-29)

หากพิจารณาการปฏิเสธในภาษาไทยมีหลายคำที่แสดงการปฏิเสธ เช่น คำว่า “ไม่” “เปล่า” “มิ” “ป” เป็นต้น ซึ่งผู้วิจัยขอยกตัวอย่างการสนทนาของพระภิกษุ ดังตัวอย่าง (1) ถึง (4) ซึ่งเป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นภายในวัดบพิตรพิมุขวรวิหาร

ตัวอย่าง (1) การใช้คำว่า “ไม่” ในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับสามเณรภายในพระอุโบสถวัดบพิตรพิมุขวรวิหาร ภายหลังจากที่ทำวัตรเช้าเสร็จเรียบร้อยแล้ว

(1) พระภิกษุ : “สามเณรไปโรงเรียนหรือเปล่าวันนี้”

สามเณร : “ไม่ได้ไปครับ”

ตัวอย่าง (2) การใช้คำว่า “เปล่า” ในการสนทนาระหว่างพระอาจารย์กับสามเณร ซึ่งเหตุการณ์นี้เกิดขึ้นในห้องเรียนวิชาภาษาบาลี

(2) พระอาจารย์¹ : “สามเณรได้หยิบหนังสือพระอาจารย์ไปไหม”

สามเณร : “เปล่าครับ พระอาจารย์”

ตัวอย่าง (3) การใช้คำว่า “มิ” ในการสนทนาระหว่างเจ้าคุณอาจารย์รูปหนึ่งกับสามเณร เรื่องการกลับไปเยี่ยมโยมที่บ้านเกิด

(3) เจ้าคุณอาจารย์² : “ออกพรรษานี้ เณรจะกลับไปเยี่ยมโยมแม่ที่สิงห์บุรีไหม”

สามเณร : “ยังมีทราบเลยครับ ผมยังมิได้ถามหลวงพี่ท่านเลยว่าจะพาผมกลับหรือเปล่าครับ”

ตัวอย่าง (4) การใช้คำว่า “ป” (ในภาษาถิ่นอีสาน) ในการสนทนาระหว่างพระภิกษุ ก กับ พระภิกษุ ข เรื่องการช่วยกันเตรียมสถานที่ต้อนรับการตั้งมหาเปรียญที่พระอุโบสถวัดปิตุภูมิขจรวิหาร

(4) พระภิกษุมัชฌิมะ : “หลวงพี่ นิมนต์ไปจัดหม่องรับพัดช้อยกันแน่เด้อ”

(หลวงพี่ นิมนต์ไปจัดที่รับพัดช่วยกันด้วยนะครับ)

พระภิกษุมัชฌิมะ : “ขอโทษหลายเด้อครับ ผมปได้อยู่วัดแห่มื้อนี้ พอดีสีไปเอ็ดธุระหาพระอาจารย์อยู่ธรรมศาสตร์แห่ม”

(ขอโทษด้วยนะครับ ผมจะไม่ได้อยู่วัดนะวันนี้ พอดีจะไปทำธุระกับพระอาจารย์ที่ธรรมศาสตร์นะ)

จากตัวอย่าง (1) ถึง (4) มีการปรากฏรูปภาษาแสดงการปฏิเสธอย่างชัดเจน ได้แก่ คำว่า “ไม่” “เปล่า” “มิ” “ป” โดยที่ผู้ฟังไม่จำเป็นต้องตีความจากบริบทของรูปภาษา ก็สามารถเข้าใจในเจตนาของผู้พูดว่าต้องการปฏิเสธเรื่องที่ถูกถาม

¹ พระอาจารย์ หมายถึง คำเรียกพระภิกษุที่เป็นอาจารย์ แต่ไม่มีสมณศักดิ์

² เจ้าคุณอาจารย์ หมายถึง คำเรียกพระภิกษุที่เป็นอาจารย์ และมีสมณศักดิ์เป็นเจ้าคุณตั้งแต่ชั้นสามัญ ชั้นราช ชั้นเทพ ชั้นธรรม และชั้นพรหม ตามลำดับ

ในขณะที่เดียวกันในการสนทนา ผู้สนทนาไม่สามารถแสดงการปฏิเสธอย่างชัดเจนเสมอไปทุกครั้ง เนื่องจากบางครั้งมีปัจจัยอื่นที่เป็นตัวแปรที่สำคัญในการสนทนา เช่น ความอาวุโส ความเกรงใจ ความสุภาพ เป็นต้น จึงทำให้ผู้สนทนาไม่สามารถปฏิเสธได้โดยตรง เช่น ตัวอย่าง (5)

ตัวอย่าง (5) การสนทนาระหว่างพระอาจารย์กับสามเณร เรื่องการไปเรียนหนังสือที่โรงเรียนบาลีศึกษา วัดพระเชตุพนวิมลมังคลาราม ภายหลังจากฉันภัตตาหารเพลเสร็จเรียบร้อยแล้ว

(5) พระเถระ : “สามเณร วันนี้ไปโรงเรียนไหม”

สามเณร : “วันนี้ พระอาจารย์ไปดูงานที่โรงเรียนพระปริยัติธรรมวัดโสธรครับ”

จากตัวอย่าง (5) สังเกตได้ว่าบทสนทนาของพระเถระกับสามเณร เมื่อพระเถระถามสามเณรถึงการไปเรียนหนังสือในช่วงบ่ายของวันหนึ่ง และสามเณรไม่ต้องการกล่าวว่าไม่ได้ไปเรียน จึงกล่าวว่า “วันนี้ พระอาจารย์ไปดูงานที่โรงเรียนพระปริยัติธรรมวัดโสธรครับ” เพื่อให้พระเถระทราบว่าพระอาจารย์ผู้สอนไม่ว่างมาสอนวันนี้ เมื่อพระเถระได้ยินยอมสามารถเข้าใจว่าสามเณรไม่ได้ไปเรียนหนังสือในวันนี้

ตัวอย่าง (6) เป็นการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับพนักงานขายสินค้าภายในวัด โดยที่เหตุการณ์เกิดขึ้นในช่วงเที่ยงวัน มีพนักงานขายสินค้าเดินเข้ามาภายในกุฏิของพระภิกษุ และนำเสนอขายสินค้าประเภทหนึ่ง

(6) พนักงานขายสินค้า : “หลวงพี่ครับ ผมขอเวลาสัก 3 นาที วันนี้ผมมีสินค้านำเสนอครับ หลวงพี่ไม่สนใจซื้อไม่เป็นไรนะครับ ผมมีปากกาเขียนซีดีดีมาให้ หลวงพี่ หากหลวงพี่ซื้อทันที 1 ชุดวันนี้ ผมแถมให้เลยอีก 1 ชุด หลวงพี่สนใจรับสักชุดไหมครับ”

พระภิกษุ : “เอาไว้วันหลังแล้วกันนะ³ โยม อาตมามีแล้ว”

จากตัวอย่าง (6) พนักงานขายนำเสนอขายปากกาเขียนซีดีจำนวน 1 ชุด แก่พระภิกษุ เมื่อพระภิกษุถูกนำเสนอขายสินค้า แต่ท่านไม่มีความต้องการจะซื้อ จึงเลือกปฏิเสธพนักงานขายด้วยรูปประโยคบอกเล่าว่า “เอาไว้วันหลังแล้วกันนะ โยม อาตมามีแล้ว”

³ โยม คือ คำสรรพนามที่พระภิกษุใช้เรียกฆราวาส (ภาษาพูด)

ตัวอย่าง (7) เป็นอีกสถานการณ์หนึ่งที่เกิดขึ้นเป็นประจำกับพระภิกษุ คือ การออกบิณฑบาตตอนเช้าในวันพระ ซึ่งจำนวนพระภิกษุจะมีน้อยกว่าจำนวนของฆราวาสที่ใส่บาตรเสมอ ทำให้บางครั้งบาตรเต็มเร็วกว่าปกติ จนเป็นเหตุให้พระภิกษุต้องปฏิเสธฆราวาสที่รอใส่บาตร

(7) ฆราวาส : “นิมนต์หลวงพี่รับบาตรทางนี้หน่อยเจ้าค่ะ”

พระภิกษุ : “เจริญพรโยม ใส่รูปหลังนะ บาตรอาตมาเต็มแล้ว”

จากตัวอย่าง (7) พบว่าพระภิกษุไม่เลือกตอบปฏิเสธฆราวาสที่ใส่บาตรโดยตรง ด้วยคำว่า “ไม่รับ” หรือ “ไม่ต้องการ” เนื่องจากว่าหากปฏิเสธไปเช่นนั้นแล้ว ถือว่าเป็นการไม่สุภาพและไม่เหมาะสมต่อความเป็นพระภิกษุ กล่าวคือ อาจจะทำให้ฆราวาสเสียหน้าหรือทำให้ขาดความศรัทธาได้

จากตัวอย่าง (6) และ (7) ประเด็นที่น่าสนใจ คือ ทำไมพระภิกษุเลือกที่จะไม่บอกเจตนาของตนเองไปตรงๆ ว่า ไม่ซื้อหรือไม่ต้องการ แต่กลับเลือกใช้วัจนกรรมอ้อมในการตอบปฏิเสธ ผู้วิจัยจึงตั้งข้อสังเกตว่าอาจเกี่ยวข้องกับเรื่องความสุภาพและเชื่อมโยงกับข้อวัตรปฏิบัติของพระภิกษุ ดังเช่นตัวอย่าง (7) ตามศีลข้อที่ 175 ความว่า “เราจักรับบิณฑบาตพอเสมอขอบปากบาตร” กล่าวคือ ด้วยวินัยของพระภิกษุ การออกบิณฑบาตในตอนเช้า เมื่อมีฆราวาสใส่บาตรเป็นจำนวนมาก พระภิกษุไม่สามารถรับภัตตาหารเกินจำนวนที่บาตรบรรจุได้ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือ ไม่สามารถรับเกินกว่าที่ตนเองจะปิดฝาบาตรได้ พระภิกษุจึงจำเป็นต้องปฏิเสธ โดยการเลือกใช้วัจนกรรมอ้อมเพื่อแสดงความสุภาพ

นอกจากนี้ สถานภาพทางสังคมที่แตกต่างกันระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง มีอิทธิพลต่อปฏิกริยาโต้ตอบทางสังคมของผู้พูดและผู้ฟัง รวมทั้งการใช้ภาษาด้วย ดังที่ ธีรรัตน์ น้อมมนัส (2546: 2) ได้กล่าวไว้ ดังนั้น ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาการใช้วัจนกรรมปฏิเสธระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุและพระภิกษุกับฆราวาส โดยผู้วิจัยจะวิเคราะห์ว่าตัวแปรทางสังคม เช่น พรรษาของพระภิกษุ อายุของฆราวาส และความสนิทสนม มีผลต่อการเลือกใช้วัจนกรรมปฏิเสธของพระภิกษุหรือไม่ อย่างไรก็ตามเนื่องจากผู้วิจัยตั้งข้อสังเกตว่านอกจากพรรษาของพระภิกษุแล้ว ความสนิทสนมระหว่างพระภิกษุกับฆราวาสก็เป็นตัวแปรทางสังคมอีกตัวแปรหนึ่งที่ทำให้เกิดความแตกต่างกันในการตอบปฏิเสธ สอดคล้องกับงานวิจัยของ ธีรดา กิตติศิริประเสริฐ (2554: 51) ที่กล่าวว่าระยะห่างทางสังคมเป็นปัจจัยสำคัญที่กำหนดการเลือกใช้กลวิธีการตอบปฏิเสธ เพราะความสนิทสนมทำให้ผู้พูดกล้าตอบปฏิเสธแบบตรงไปตรงมากับคู่สนทนาที่สนิทสนม ส่วนคู่สนทนาที่ไม่มีความสนิทสนมกัน ผู้พูดจะตอบปฏิเสธด้วยกลวิธีอื่นๆ มากกว่าจะตอบแบบตรงไปตรงมา เพื่อหลีกเลี่ยงการคุกคามหน้า และ

เป็นการคำนึงถึงความสัมพันธ์ในขนาดกับคู่สนทนา ดังนั้น ตัวแปรทางสังคมเหล่านี้จึงมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธ และการเลือกใช้รูปแบบการตอบปฏิเสธต่อฆราวาสและพระภิกษุ

2. ความมุ่งหมายของการวิจัย

1. ศึกษากลวิธีการปฏิเสธในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาส
2. เปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของกลวิธีการปฏิเสธในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ ตามตัวแปรทางสังคม 2 ตัวแปร คือ พรรษาและความสนิทสนม
3. เปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของกลวิธีการปฏิเสธในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับฆราวาส ตามตัวแปรทางสังคม 2 ตัวแปร คือ อายุและความสนิทสนม

3. ความสำคัญของงานวิจัย

1. สะท้อนให้เห็นถึงระดับการแสดงความเคารพระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ
2. เป็นแนวทางในการปฏิเสธของพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาส เพื่อก่อให้เกิดความสัมพันธ์อันดีในการสนทนา

4. ขอบเขตของการวิจัย

งานวิจัยนี้เก็บข้อมูลจากแบบสอบถามวัจนกรรมปฏิเสธของพระภิกษุในวัดยานนาวา และมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย จำนวน 90 รูป โดยแบ่งเป็นวัดยานนาวา จำนวน 45 รูป และมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย จำนวน 45 รูป

5. นิยามศัพท์เฉพาะ

1. พระภิกษุ ในงานวิจัยนี้หมายถึง พระสงฆ์จำพรรษาที่วัดยานนาวาและศึกษาที่มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย โดยสถานภาพพระภิกษุสามารถจำแนกได้ 3 กลุ่ม
 - 1.1 พระเถระ หมายถึง พระภิกษุที่มีพรรษา ตั้งแต่ 10 พรรษาขึ้นไป
 - 1.2 พระมัชฌิมะ หมายถึง พระภิกษุที่มีพรรษาระหว่าง 6-9 พรรษา
 - 1.3 พระนวกะ หมายถึง พระภิกษุที่มีพรรษานับ ตั้งแต่เริ่มบวชจนถึง 5 พรรษา
2. ฆราวาส หมายถึง บุคคลที่นับถือพระพุทธศาสนา

3. กลวิธีการเลือกใช้วัจนกรรมปฏิเสห หมายถึง วิธีการทางภาษาที่ผู้พูดเลือกใช้เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของการปฏิเสหในสิ่งที่อีกฝ่ายนำเสนอ

6. สมมติฐานของการวิจัย

1. การสนทนาระหว่างพระภิกษุจะมีการใช้วัจนกรรมปฏิเสหแบบตรงไปตรงมา ที่มีคำว่า “ไม่” ปรากฏอยู่ในประโยคมากกว่าการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับฆราวาส
2. ความสนิทสนม พรรษา และอายุ มีผลต่อการเลือกใช้วัจนกรรมปฏิเสหของพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาส

7. ข้อจำกัดในงานวิจัย

1. ในงานวิจัยนี้ ระดับความรุนแรงของสถานการณ์ไม่ได้ถูกนำมาพิจารณาในการวิเคราะห์ข้อมูล
2. งานวิจัยนี้ใช้แบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา (Discourse Completion Test: DCT) ดังนั้น จึงไม่รวมถึงอวัจนภาษา (Non-verbal language) คือ น้ำเสียง ท่าทาง ของผู้ตอบแบบสอบถาม

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการวิจัยนี้ ผู้วิจัยนำเสนอเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมปฏิเสธ ซึ่งทฤษฎีวัจนกรรมที่สำคัญที่นักวิจัยส่วนใหญ่อ้างอิง คือ ทฤษฎีวัจนกรรมของออสติน (Austin, 1975) กับทฤษฎีวัจนกรรมอ้อมของเซิร์ล (Searle, 1979) หลังจากนั้น ผู้วิจัยจะนำเสนองานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมปฏิเสธ โดยเนื้อหาทั้งหมดมีรายละเอียด ดังนี้

การศึกษางานวิจัยด้านวัจนกรรมได้รับการศึกษาและขยายกรอบแนวคิดทฤษฎีจากนักภาษาศาสตร์ตั้งแต่แรกเริ่มจนถึงปัจจุบัน แนวคิดเรื่องวัจนกรรมมีอิทธิพลเป็นอย่างมากในการวิเคราะห์ภาษาที่ใช้ในชีวิตจริง เนื่องจากเราใช้ภาษาในการดำเนินชีวิต เราใช้ภาษาเพื่อตอบสนองความต้องการของตนเอง เราใช้ภาษาเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่เราต้องการ แนวคิดเรื่องวัจนกรรม (Speech acts) เป็นทฤษฎีหนึ่งที่นักภาษาศาสตร์เลือกมาใช้ในการวิเคราะห์ภาษา เพื่อให้ทราบว่าผู้พูดใช้วิธีการใดในการสื่อสารเจตนาของตนให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามต้องการ โดยที่นักภาษาศาสตร์คนแรกที่ให้ความสนใจศึกษาการใช้ภาษาเป็นเครื่องมือในการบรรลุเจตนาของผู้พูด หรือเรียกว่า “วัจนกรรม” คือ จอห์น แอล ออสติน (John L. Austin) ทรงธรรม อินทจักร (2550: 15) กล่าวว่านักปรัชญาในกลุ่มปรัชญาภาษาธรรมชาติเริ่มศึกษาวัจนกรรมในช่วงกลางคริสต์ศตวรรษที่ 20 ออสตินศึกษาวัจนกรรมในส่วนที่เป็นวิธีการทางศาสนาและแบบแผนประเพณีในสมัยนั้น โดยที่ไม่ได้ศึกษาภาษาในส่วนอื่นๆ เนื่องจากออสตินเสียชีวิตลงก่อน หลังจากออสตินได้เสียชีวิตลง บุคคลที่ศึกษางานด้านวัจนกรรมต่อมา ได้แก่ เอช พี ไกรซ์ (H. P. Grice) และ จอห์น เซิร์ล (John Searle) ทั้งสองเป็นศิษย์ของออสติน โดยที่ไกรซ์ศึกษาเกี่ยวกับการใช้ภาษาในการสื่อสาร และเป็นเจ้าของแนวคิดเรื่องหลักการในการให้ความร่วมมือในการสนทนา (Cooperative Principle : CP) ส่วนเซิร์ลยังคงแนวทางการศึกษาเดิมต่อจากออสติน โดยที่เซิร์ลขยายขอบเขตของการศึกษาภาษาให้ครอบคลุมถึงการใช้ภาษาในชีวิตประจำวัน ซึ่งผู้วิจัยจะกล่าวในรายละเอียดต่อไป

1. ทฤษฎีวัจนกรรมของออสติน

แนวคิดเรื่องของวัจนกรรมมีจุดเริ่มต้นมาจากนักปรัชญาชาวอังกฤษ ชื่อ จอห์น แอล ออสติน (John L. Austin) โดยในปี 1955 ออสตินนำเสนอผลงาน เรื่อง “How to do things with words” ที่มหาวิทยาลัยออกซ์ฟอร์ด และถูกตีพิมพ์ในปี 1962 หลังจากที่เขาเสียชีวิตลง ออสตินให้ความสำคัญกับภาษาธรรมชาติที่เราใช้ในชีวิตประจำวัน ซึ่งตรงข้ามกับความคิดของรัสเซลล์ (Green, 2007: 4; อ้างอิงจาก Russell, 1950) ที่มองว่าภาษาในชีวิตประจำวันเป็นภาษาที่มีความบกพร่อง เราต้องปรับปรุงและแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ ของภาษา แต่ออสตินกลับมองว่าเป็นสิ่งที่น่าสนใจมากกว่าการหาข้อบกพร่องของภาษา ออสตินมองว่าทุกๆ ที่ภาษาที่มีความบกพร่องตามความเห็นของรัสเซลล์ แต่ทำไมคนเรายังใช้ภาษาสื่อสารกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถบรรลุ

วัตถุประสงค์ของแต่ละคนได้ โดยไม่เกิดปัญหาระหว่างผู้ส่งสารและผู้รับสาร และถึงแม้จะมีข้อจำกัดหลายประการในการสื่อสารก็ตาม แต่เราก็สามารถสื่อสารกันได้เข้าใจ ดังนั้น เราจึงควรมองว่าภาษาที่ความหลากหลายมากกว่าจะพิจารณาเพียงว่าภาษามีความบกพร่อง

ออสติน (Austin. 1975: 3-6) ตั้งข้อสังเกตว่าประโยคที่เราใช้สื่อสารกัน เราไม่ได้ใช้ภาษาเพียงเพื่อพูดถึงสิ่งใดสิ่งหนึ่งเท่านั้น แต่เราใช้ภาษาเป็นเครื่องมือในการบรรลุเจตนาในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ ดังที่ออสติน (1975: 12) กล่าวว่า “By saying or in saying something, we are doing something” จากความคิดดังกล่าว ออสตินจึงเริ่มต้นศึกษาเรื่องนี้จากคำกริยาที่แสดงการกระทำ (Performative verbs) โดยกล่าวว่า ถ้อยคำ (Utterances) ที่คนเราพูดออกมา ไม่ได้เป็นเพียงบอกเล่าหรือถาม เพื่อใช้ในการบอกกล่าวหรือพูดถึงความจริงใดในโลกเท่านั้น แต่บอกถึงการกระทำ (Actions) ซึ่งไม่สามารถตัดสินได้ว่าถูกหรือผิด การกระทำอาจจะสำเร็จหรือล้มเหลว ขึ้นอยู่กับว่าการกระทำนั้นอยู่ภายใต้เงื่อนไขของแต่ละการกระทำหรือไม่ ดังตัวอย่าง

(1) I name this ship the Queen Elizabeth.

จากตัวอย่าง (1) ถ้าพูดในสถานการณ์ที่เหมาะสมในบริบทที่เป็นกรอบธรรมเนียมปฏิบัติ ออสตินถือว่าถ้อยคำนี้เกิดการกระทำ คือ เกิดการตั้งชื่อเรือ ออสตินกล่าวว่าคำพูดที่เป็นการกระทำเช่นนี้ เรียกว่า วัจนกรรม (Speech acts) นั่นคือ ถ้อยคำที่ก่อให้เกิดการกระทำ นั่นเอง

1.1 การตีความหมายของถ้อยคำ

ในการตีความหมายของถ้อยคำ ออสติน (Austin. 1975) กล่าวว่าในการสื่อสารถ้อยคำแฝงไปด้วยการกระทำหรือกล่าวได้ว่าถ้อยคำที่เปล่งออกมามักมีเจตนารวมอยู่ด้วย และในเจตนาที่นั้นยอมก่อให้เกิดผลตามมา ถ้อยคำจึงสามารถตีความหมายได้ 3 ระดับ (Austin. 1975: 109) ได้แก่

1. การเปล่งถ้อยคำ (Locutionary acts) คือ การกล่าวประโยคที่มีความหมายตรงตัว โดยที่สามารถบอกได้ว่าประโยคดังกล่าวประกอบด้วยเนื้อหาสาระอะไรบ้าง เช่น พูดว่า

(2) แดงร้องไห้

ความหมายตรงตามรูปภาษา คือ

แดง เป็นประธาน แดง เป็นชื่อของบุคคลคนหนึ่ง

ร้องไห้ เป็นกริยา หมายถึง อาการที่น้ำตาไหล เพราะประสบอารมณ์อันแรงกล้า เช่น เจ็บปวด เศร้าโศก ดีใจ บางทีใช้ว่า ร้อง คำเดียว หรือใช้เข้าคู่กับคำร้องห่ม เป็น ร้องห่มร้องไห้หรือ ร้องไห้ร้องห่ม ก็ได้ (พจนานุกรมราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2556: ออนไลน์)

2. การแสดงเจตนา (Illocutionary acts) คือ ถ้อยคำแต่ละถ้อยคำแฝงเจตนาอยู่ในการพูดนั้นๆ เช่น การบอก การเตือน การสั่ง การสัญญา เป็นต้น ดังตัวอย่าง

(3) คุณสวยจัง

จากตัวอย่าง (3) หากพิจารณาความหมายประจำรูป ตัวอย่าง (9) เป็นเพียงประโยคบอกเล่าธรรมดา แต่หากพิจารณาลึกลงไปถึงเจตนาของผู้พูด จะพบว่ามีความหมายที่ซ่อนอยู่ภายในรูปประโยคอีก กล่าวคือ นอกจากบอกเล่าบรรยายสภาพแล้ว ผู้พูดยังมีเจตนากล่าวชมเชยถึงความสวยของผู้ฟังด้วย ซึ่งเป็นความหมายตามเจตนาของผู้พูดที่ถือว่าเป็นวัจนกรรมที่แท้จริง

3. วัจนผล (Perlocutionary acts) หมายถึง ผลของคำพูดของผู้พูดที่มีต่อผู้ฟัง เป็นระดับที่เน้นผลของวัจนกรรมนั้นๆ ดังตัวอย่าง (4) เมื่อมีผู้พูดว่า

(4) ห้องนี้ร้อนจังเลย

จากตัวอย่าง (4) ผู้พูดกล่าวถ้อยคำนี้ เพื่อมีวัตถุประสงค์ที่แฝงอยู่ภายใน กล่าวคือ ผู้พูดไม่ได้ต้องการบรรยายสภาพของอากาศในห้องนี้ให้ผู้อื่นได้ฟังเท่านั้น แต่มีความต้องการให้เกิดการกระทำบางอย่างขึ้น เช่น เป็นการขอหรือสั่งให้ ผู้ฟังเปิดพัดลมหรือเปิดเครื่องปรับอากาศ เพื่อให้ให้อากาศภายในห้องนี้หายร้อน และเมื่อมีผู้ตอบสนองคำพูดด้วยการเปิดพัดลม หรือเครื่องปรับอากาศดังที่กล่าว การกระทำนี้จึงเกิดวัจนผล

ในการศึกษาวัจนกรรม ต้องทำความเข้าใจเกี่ยวกับถ้อยคำที่ใช้ เพื่อก่อให้เกิดการกระทำว่า คือ อะไร ออสติน (Austin. 1975: 3-6) จึงได้จำแนกประเภทของถ้อยคำออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

1. ถ้อยคำบรรยายสภาพ (Constative utterance) คือ ถ้อยคำที่สามารถตัดสินค่าความจริง-เท็จได้ มีลักษณะคงที่ทางความหมาย ใช้ในการพรรณนาหรือบอกเล่า เช่น

(5) I have 5 dogs.

จากตัวอย่าง (5) เราสามารถตัดสินค่าความจริงเท็จได้ คือ ถ้าผู้พูดมีสุนัข 5 ตัวดังที่กล่าวไว้ ค่าความจริงก็เป็นจริง แต่ถ้าผู้พูดไม่ได้มีสุนัข 5 ตัว ค่าความจริงก็เป็นเท็จ

2. ถ้อยคำแสดงการกระทำ (Performative utterance) คือ ถ้อยคำที่ไม่สามารถตัดสินค่าความจริงเท็จได้ ไม่ใช้การพรรณนาหรือสื่อความหมายเพียงอย่างเดียว แต่ยังสื่อการกระทำด้วย เช่น

(6) ฉันพนันว่าพรุ่งนี้เธอต้องมาสายอีกแน่นอน

จากตัวอย่าง (6) ผู้พูดไม่ได้มีจุดประสงค์แค่บอกเนื้อความเท่านั้น แต่ผู้พูดมีจุดประสงค์เพื่อพนันกับเพื่อน และเพื่อนต้องรับพนัน การพนันจึงเกิดขึ้น โดยในการพนันสามารถเรียกค่าพนันได้ หากเหตุการณ์ไม่ได้เป็นไปตามที่พูด

นอกจากนี้ ออสติน (Austin. 1975: 53-59) จำแนกถ้อยคำแสดงการกระทำออกเป็น 2 ประเภท คือ 1) ถ้อยคำแสดงการกระทำชัดเจน (Explicit performative utterance) และ 2) ถ้อยคำแสดงการกระทำไม่ชัดเจน (Implicit performative utterance) กล่าวคือ

1. ถ้อยคำแสดงการกระทำชัดเจน คือ ในประโยคใดประโยคหนึ่งโครงสร้างประโยคต้องอยู่ในรูปประโยคบอกเล่า ประธานต้องเป็นสรรพนามบุรุษที่ 1 รูปเอกพจน์ “I” และเป็นผู้กระทำ ตามด้วยกริยาแสดงการกระทำ (Verbal activities) เช่น “bet” “warn” “promise” “name” “pronounce” เป็นต้น และถ้อยคำต้องแสดงวัจนกรรมอย่างชัดเจน กล่าวคือ ผู้พูดระบุคำกริยาที่แสดงการกระทำไว้อย่างชัดเจน ผู้ฟังไม่ต้องตีความว่าถ้อยคำที่ผู้พูดพูดออกมาว่าเป็นวัจนกรรมใด ดังตัวอย่าง (4)

(7) I promise I will send you a letter every month.

จากตัวอย่าง (7) ถ้อยคำแสดงการกระทำ คือ “promise” ทำให้ผู้ฟังทราบว่าผู้พูดทำการสัญญากับผู้ฟัง

2. ถ้อยคำแสดงการกระทำไม่ชัดเจน คือ ถ้อยคำที่ไม่ปรากฏคำกริยาแสดงการกระทำอย่างชัดเจน และประธานในประโยคไม่ใช่สรรพนามบุรุษที่ 1 รูปเอกพจน์ ดังตัวอย่าง (5) เมื่อมีผู้กล่าวว่า

(8) Stop talking!

จากตัวอย่าง (8) พบว่าโครงสร้างประโยคมิได้ปรากฏประธานและไม่มีกริยาแสดงการกระทำอย่างชัดเจนว่าสิ่งที่พูด ผู้พูดต้องการอะไร ผู้พูดอาจต้องการบ่น ดิเตียน เกี่ยวกับเสียงพูดที่ดังไปก็ได้ แต่รูปภาษาไม่ได้บ่งบอกอย่างชัดเจน ผู้ฟังต้องตีความหมายจากบริบท สถานการณ์ หรือน้ำเสียงของผู้พูดเอง

สรุป การจำแนกประเภทของถ้อยคำตามแนวคิดของออสตินได้ ดังนี้



ภาพประกอบ 1 ส่วนประกอบของถ้อยคำ

ที่มา: ศิริพร ปัญญาเมธิกุล. (2555). *อรรถศาสตร์เบื้องต้น*. หน้า 115.

1.2 ประเภทของคำกริยาที่แสดงการกระทำ

นอกจากออสตินจำแนกประเภทของถ้อยคำแสดงการกระทำออกเป็น 2 ประเภทแล้ว ออสติน (Austin. 1975: 151-156) ได้จำแนกประเภทของคำกริยาแสดงการกระทำออกเป็น 5 ประเภท อย่างไรก็ตามก็ดี เกณฑ์การจำแนกของออสตินไม่ได้รับความนิยมเท่าที่ควร เนื่องจากเกณฑ์การจำแนกประเภทของออสตินค่อนข้างมีความเป็นทางการและมีแบบแผนที่เป็นธรรมเนียมปฏิบัติ

ในสังคมอังกฤษทำให้ไม่ครอบคลุมคำกริยาอื่น แต่งานวิจัยส่วนใหญ่ยังคงใช้การจัดประเภทดังกล่าว เป็นเกณฑ์ในการวิเคราะห์วัจนกรรมอย่างเช่น เซิร์ลที่ใช้เกณฑ์นี้ในการจัดกลุ่มวัจนกรรม ออสตินจัดประเภทของคำกริยาที่แสดงการกระทำ ดังนี้

1. ประเภทแสดงการตัดสินหรือการค้นพบ (Verdictives) พบในการตัดสินของคณะลูกขุน ตุลาการ ศาล ผู้พิพากษา รวมถึงการประเมินผล การตีราคา การวินิจฉัย เป็นต้น
2. ประเภทแสดงอำนาจหรือสิทธิ (Exercitives) พบในการแต่งตั้ง การประกาศ การสั่งซื้อ สินค้า การปลุกกระดม การให้คำแนะนำ การเตือน การลาออก เป็นต้น
3. ประเภทแสดงการผูกมัด (Commissives) พบในการสมรส การสัญญา การสาบาน การแสดงความเห็นด้วย การต่อต้าน การพนัน เป็นต้น
4. ประเภทแสดงการบรรยายหรือการบอกกล่าว (Expositives) พบในการตอบ การยอมรับ การแสดงออก การสมมติ การอธิบาย เป็นต้น
5. ประเภทแสดงทัศนคติและพฤติกรรมทางสังคม (Behabitives) พบในการขอโทษ การแสดงความยินดี การยกย่อง การแสดงความปรารถนา การท้าทาย เป็นต้น

คำกริยาที่แสดงการกระทำทั้ง 5 ประเภท ซึ่งออสตินได้จำแนกไว้เป็นกลุ่มๆ เพื่อเป็นแบบแผนในการศึกษาวัจนกรรม คำกริยาทั้ง 5 ประเภท เมื่อถูกนำมาใช้จะต้องมีปัจจัยอื่นเป็นส่วนประกอบด้วยจึงจะเกิดเป็นวัจนกรรมโดยสมบูรณ์ได้ ซึ่งออสตินเรียกว่า “เงื่อนไขที่เหมาะสมในการเกิดวัจนกรรม”

1.3 เงื่อนไขที่เหมาะสม

ออสตินได้ศึกษาเงื่อนไขที่เหมาะสม (Felicity Conditions) ในการเกิดวัจนกรรม โดยที่ออสติน (Austin, 1975: 9) ได้ศึกษาว่าการวิเคราะห์วัจนกรรมต้องควบคู่ไปกับเงื่อนไขความเป็นจริง ซึ่งออสตินกล่าวว่าวัจนกรรมทำหน้าที่แสดงเจตนาของผู้พูดและมีความเป็นจริงในตัวเองอยู่แล้ว ดังนั้น การกล่าวถ้อยคำที่แสดงวัจนกรรมต้องพิจารณาถึงเงื่อนไขที่เหมาะสมด้วย เช่น ตัวอย่างการพูดโต้ตอบกันระหว่างบาทหลวงกับเจ้าบ่าวในพิธีทางศาสนาคริสต์ (ดูตัวอย่าง (9)) และพิธีบวชพระในพระพุทธศาสนา (ดูตัวอย่าง (10)) เช่น

- (9) บาทหลวง : Wilt thee have this woman to thy wedded wife...and, forsaking all other, keep thee only unto her, so long as you both shall live?

เจ้าบ่าว : I do.

- (10) พระคู่สวด : มนุสโสสิ (เป็นมนุษย์หรือไม่)
 นาค : อามะ ภันเต (ใช่ครับ)

จากตัวอย่าง (9) และ (10) ออสติน (Austin. 1975: 14-15) อธิบายเงื่อนไขที่เหมาะสมในการประกอบพิธี ดังนี้

1. ถ้อยคำต้องเป็นส่วนหนึ่งของพิธีหนึ่งพิธีใดที่เป็นวิธปฏิบัติกันมาตามจารีตประเพณีหรือกฎหมายที่ยึดถือต่อกันมาในสังคม เช่น

ตัวอย่าง (9) ในพิธีแต่งงาน เมื่อเจ้าสาวและเจ้าบ่าวปฏิบัติตามธรรมเนียม คือ เจ้าบ่าวจะต้องพูดว่า “I do” เท่านั้น จะเปลี่ยนเป็นพูดว่า “Yes” ไม่ได้ ต้องกล่าวว่า “I do” เท่านั้น จึงถือว่าเป็นการกระทำที่ถูกต้องตามธรรมเนียมปฏิบัติด้วย

ในทำนองเดียวกัน ตัวอย่าง (10) พิธีบวชพระทางพุทธศาสนา พระคู่สวดจะถามผู้ที่บวชด้วยภาษาบาลี ผู้บวชต้องตอบคำถามเป็นภาษาบาลีว่า “อามะ ภันเต (ใช่ครับ)” เท่านั้น ไม่สามารถตอบว่า “นัตถิ ภันเต” ซึ่งแปลว่า “ไม่ใช่ครับ” เพราะหากตอบเช่นนี้ พิธีบวชจะต้องยุติทันที ไม่สามารถจะประกอบพิธีต่อไปได้

2. สถานการณ์หรือบุคคลผู้ร่วมพิธีจะต้องเหมาะสมตามที่พิธีได้ระบุเอาไว้ เช่น ในพิธีแต่งงานทางศาสนาคริสต์ ผู้ประกอบพิธีจะต้องเป็นบาทหลวงในศาสนาคริสต์เท่านั้น เจ้าบ่าวหรือเจ้าสาวจะดำเนินพิธีโดยลำพังไม่ได้ และในพิธีบวชพระทางพระพุทธศาสนาก็เช่นกัน การบวชพระต้องมีพระสงฆ์ตั้งแต่ 5 รูป ขึ้นไป จึงจะสามารถทำพิธีบวชได้

3. พิธีจะต้องทำอย่างถูกต้องและสมบูรณ์ทุกขั้นตอนที่จารีตประเพณีได้ระบุเอาไว้ เช่น ในพิธีแต่งงาน จะต้องมีการแลกแหวนแต่งงานระหว่างเจ้าสาวและเจ้าบ่าว โดยที่เจ้าบ่าวเจ้าสาวต้องไม่สวมแหวนให้กันก่อน ถึงเวลาแลกแหวน เช่นเดียวกับพิธีบวชพระภิกษุ ผู้บวชต้องบวชในพระอุโบสถเท่านั้น ไม่สามารถบวชที่ศาลาการเปรียญหรือกุฏิได้

4. บุคคลผู้ทำพิธีหรือผู้ร่วมพิธีจะต้องมีความตั้งใจที่จะดำเนินพิธีให้ลุล่วงไป และปฏิบัติตามที่ตนเองตั้งใจไว้ และไม่เป็นการเสแสร้งทำเพื่อหลอกคนอื่น เช่น การกล่าวปฏิญาณตนในพิธีแต่งงานจะถูกต้องตามความจริง ต่อเมื่อทั้งสองมีความประสงค์จะร่วมชีวิตกันจริงๆ กฎข้อนี้ถือว่าไม่สมบูรณ์ หากผู้พูดกล่าวเพียงเพื่อขอไปที โดยที่ตนเองไม่ได้รู้สึกเช่นนั้น เช่นเดียวกับการทำพิธีบวชในพระพุทธศาสนา ผู้ที่จะบวชต้องมีความตั้งใจที่จะบวชจริงๆ ไม่ใช่ทำถูกบังคับให้บวช มิเช่นนั้น ในขณะที่พระอุปัชฌาย์ถามคุณสมบัติของการบวช ก็จะตอบไม่ตรงตามความเป็นจริง การบวชก็ไม่สำเร็จ

ออสตินกล่าวว่าถ้าผู้พูดไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่เหมาะสมได้ จะเรียกว่า เงื่อนไขที่ไม่เหมาะสม (Unhappy หรือ Infelicity conditions) โดยที่ออสติน (Austin. 1975: 25-26) แบ่งถ้อยคำที่มีเงื่อนไขไม่เหมาะสมออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่

1) ถ้อยคำแสดงเจตนาที่ไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่เหมาะสม ข้อ 1-3 กล่าวคือ ถ้อยคำดังกล่าวไม่ได้เป็นส่วนหนึ่งของพิธีกรรมหรือจารีตประเพณีที่ปฏิบัติสืบกันมา

2) ถ้อยคำแสดงเจตนาที่ไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่เหมาะสม ข้อ 4 กล่าวคือ ผู้พูดต้องมีความตั้งใจ และต้องปฏิบัติตามด้วยความตั้งใจ เช่น การอุปสมบทในพระพุทธศาสนา เมื่อพระอุปัชฌาย์กล่าวว่า ผู้บวชต้องกล่าวตามด้วยความตั้งใจ และปฏิบัติตามคำที่ตนเปล่งวาจาออกไป

3) ถ้อยคำแสดงเจตนาที่เป็นไปตามเงื่อนไขที่เหมาะสมทุกประการ แต่ไม่เกิดผลของวัจนกรรมนั้น เช่น การอุปสมบทในพระพุทธศาสนาต้องได้รับการอนุญาตจากบิดามารดาก่อน เมื่อพระอุปัชฌาย์ถามว่า “อนุญาตโทสิ มาตาปิตุหิ” แปลว่า “มารดาบิดาของเธออนุญาตแล้วใช่ไหม” นาคต้องกล่าวคำว่า “อามะ ภันเต” แปลว่า “ใช่ครับ” การบวชจึงจะดำเนินต่อไปได้ หากบิดามารดาไม่ได้อนุญาตตามที่กล่าวจริง การบวชจะต้องยุติทันที ผลของการกระทำนั้นๆ จึงไม่สำเร็จตามที่ได้เปล่งวาจาไว้ ส่งผลให้ไม่เกิดวัจนผล

2. ทฤษฎีวัจนกรรมอ้อมของเซิร์ล

เมื่อออสตินเสียชีวิตลง บุคคลที่ให้ความสนใจศึกษาทฤษฎีวัจนกรรมมีหลายคนด้วยกัน แต่บุคคลที่ถือว่าเป็นผู้ให้ความสนใจและศึกษาอย่างจริงจัง คือ จอห์น อาร์ เซิร์ล (John R. Searle) ซึ่งเซิร์ล (Searle. 1979: 12-20) อภิปรายคุณลักษณะของวัจนกรรมอ้อมในบทความ Indirect Speech Acts (1979) และนำเสนอแนวคิดต่อจากออสติน โดยเรียกว่า “วัจนกรรมอ้อม (Indirect speech acts)” ซึ่งเซิร์ลเน้นภาษาที่มีการใช้เป็นประจำในการสนทนาในชีวิตประจำวันมากกว่าเน้นที่พิธีกรรม ซึ่งแตกต่างจากออสติน เซิร์ล (Searle. 1979: 30-36) กล่าวถึงหน้าที่ของวัจนกรรมอ้อมหรือสาเหตุที่เราเลือกใช้วัจนกรรมอ้อม ดังนี้

1. เพื่อช่วยเพิ่มความน่าสนใจของภาษา (Interestingness) เช่น การใช้อุปลักษณ์อธิบายสิ่งที่เป็นนามธรรม เพื่อให้ผู้ฟังหรือผู้อ่านสามารถเข้าใจในสิ่งที่ผู้พูดกล่าวถึงได้ง่าย

2. เพื่อเพิ่มพลังของสารที่สื่อออกไป (Increasing the force of one's message) กล่าวคือ ผู้พูดใช้วัจนกรรมอ้อม เพื่อทำให้สิ่งที่พูดออกมามีน้ำหนักและเข้าใจความหมายได้โดยง่าย รวดเร็วขึ้น เช่น การเล่าเรื่องตลก การพูดประชด เป็นต้น

3. เพื่อบรรลุเป้าหมายที่ต้องการ (Competing goals) กล่าวคือ ในบางครั้งผู้ฟังอาจต้องการสื่อความหมายมากกว่า 1 ความหมาย ได้แก่ ความหมายประจำรูปประโยคและความหมายที่แฝงอยู่ในถ้อยคำนั้นๆ ซึ่งผู้พูดสามารถแสดงความต้องการด้วยการพูดอ้อม เช่น การพูดว่า “อากาศร้อนจัง” นอกจากบอกให้ทราบว่าอากาศร้อน ผู้พูดยังต้องการสื่อให้ผู้ฟังช่วยเปิดพัดลมหรือเครื่องปรับอากาศให้อีกด้วย

4. เพื่อความสุภาพและรักษาน้ำหน้า (Politeness for face) เช่น การใช้ประโยคคำถามเพื่อกล่าวขอร้อง โดยเปิดโอกาสให้ผู้ฟังได้ตัดสินใจด้วยตัวเองว่าจะปฏิบัติตามคำร้องขอนั้นหรือไม่ แทนการใช้ประโยคคำสั่งที่ทำให้ผู้ฟังรู้สึกว่าตนเองถูกบังคับให้ทำ

2.1 ประเภทของวัจนกรรม

หลังจากที่ออสตินได้เสียชีวิตลง เซิร์ลศึกษาแนวคิดเรื่องคำกริยาที่แสดงการกระทำต่อจากออสติน โดยเซิร์ล (Searle. 1979: 12-20) โดยเซิร์ลแบ่งประเภทของวัจนกรรมออกเป็น 5 ประเภท ได้แก่

1. ประเภทบอกกล่าว (Assertives หรือ Representatives) หมายถึง วัจนกรรมที่ผู้พูดเชื่อความจริงเกี่ยวกับสิ่งต่างๆ และความเป็นไปที่มีอยู่รอบตัว จึงมีความต้องการที่จะบอกเล่า เพราะเห็นว่าผู้ฟังยังไม่ทราบและเป็นประโยชน์แก่ผู้ได้ฟัง ได้แก่ การพูด การกล่าว การยืนยัน การยืนยัน การสรุป และการรายงาน เป็นต้น

2. ประเภทชี้แนะ (Directives) หมายถึง วัจนกรรมที่แสดงว่าผู้พูดพยายามที่จะให้ผู้ฟังกระทำการบางสิ่งบางอย่าง เพื่อเป็นการให้ผู้ฟังปฏิบัติตามหรือเกิดความเชื่อมั่น เห็นด้วย และทำให้เกิดการคล้อยตามในสิ่งที่ผู้พูดกล่าวออกไป วัจนกรรมกลุ่มนี้ ได้แก่ การออกคำสั่ง การขอร้อง การสอบถาม การอ้อนวอน การอนุญาต การเสนอแนะ การแนะนำ และการให้คำปรึกษา เป็นต้น

3. ประเภทผูกมัด (Commissives) หมายถึง วัจนกรรมที่สื่อถึงการผูกมัดเพื่อให้เกิดการกระทำในอนาคต โดยที่ผู้พูดต้องเป็นผู้กระทำตามวัจนกรรมนั้นๆ ได้แก่ การสัญญา การสาบาน การทำพนัน การเสนอตัว การรับรอง การแสดงความตั้งใจ และการข่มขู่ เป็นต้น

4. ประเภทความรู้สึก (Expressives) หมายถึง วัจนกรรมที่บ่งบอกอารมณ์ ความรู้สึก และทัศนคติของผู้พูดที่มีต่อบุคคลอื่น หรือต่อสิ่งอื่นที่อยู่โดยรอบ เช่น การทักทาย การต้อนรับ การขอโทษ การขอบคุณ การแสดงความยินดี การแสดงความเสียใจ การชม และการอำลา เป็นต้น

5. ประเภทแถลงการณ์ (Declarations) หมายถึง วัจนกรรมที่มีความเป็นทางการสูง เมื่อกกล่าวในบริบทที่ถูกต้องและเป็นที่ยอมรับยอมรับสามารถทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงได้ทันที เช่น การแต่งตั้ง การเสนอชื่อ การกล่าวเปิดงาน การประกาศสงคราม การไล่ออกจากงาน และการตัดสินจำคุก เป็นต้น

นอกจากเซิร์ลที่ได้อาศัยเกณฑ์ของออสตินในการจำแนกวัจนกรรมทั้ง 5 ประเภท ดังกล่าวข้างต้นแล้ว ยังมีนักภาษาศาสตร์ท่านอื่นที่ทำการจำแนกวัจนกรรมไว้เช่นกัน โดยที่นักภาษาศาสตร์ทุกคนที่จำแนกวัจนกรรมออกเป็นประเภทต่างๆ ล้วนแต่อาศัยเกณฑ์ของออสตินเป็นต้นแบบในการจำแนกทั้งสิ้น ดังการจำแนกวัจนกรรมในตาราง 1

ตาราง 1 สรุปประเภทวัจนกรรมของออสติน เวนด์เลอร์ เซิร์ล บาคและฮาร์นิช

	ออสติน (Austin. 1975)	เวนด์เลอร์ (Vendler. 1972)	เซิร์ล (Searle. 1979)	บาค/ฮาร์นิช (Bach/Harnish. 1979)
กลุ่มการให้ ข้อมูล (State information)	1. ประเภทแสดง การบรรยาย (Expositives)	1.ประเภทแสดง การบรรยาย (Expositives)	1. ประเภทบอก กล่าว (Representatives)	1. ประเภทแสดงการ ยืนยัน (Assertives)
กลุ่มผูกมัด ด้วยการ กระทำ (Commit speaker to action)	2. ประเภท ผูกมัด (Commissives)	2. ประเภท ผูกมัด (Commissives)	2. ประเภทผูกมัด (Commissives)	2. ประเภทผูกมัด (Commissives)
กลุ่มที่ ตอบสนองต่อ พฤติกรรม (React to behavior)	3. ประเภทแสดง ทัศนคติที่มีต่อ สังคม (Behabitives)	3. ประเภทแสดง ทัศนคติที่มีต่อ สังคม (Behabitives)	3. ประเภทแสดง ความรู้สึก (Expressives)	3. ประเภทแสดงการ ยอมรับ (Acknowledgments)
กลุ่มการใช้ สิทธิ แสดง อำนาจ (Exercise authority)	4. ประเภทแสดง อำนาจหรือสิทธิ (Exercitives)	4.1 ประเภท แสดงการถาม (Interrogatives) 4.2 ประเภท แสดงอำนาจหรือ สิทธิ (Exercitives)	4. ประเภทชี้ นำ (Directives)	4. ประเภทชี้ นำ (Directives)

ตาราง 1 (ต่อ)

	ออสติน (Austin. 1975)	เวนด์เลอร์ (Vendler. 1972)	เซิร์ล (Searle. 1979)	บาก/ฮาร์นิช (Bach/Harnish. 1979)
กลุ่มแสดงการ ตัดสิน พิพากษา (Pronounce judgment)	5. ประเภทแสดง การตัดสินหรือ การค้นพบ (Verdictives)	5.1 ประเภท แสดงการตัดสิน หรือการค้นพบ (Verdictives) 5.2 ประเภท แสดงวิธีปฏิบัติ (Operatives)	5. ประเภท แถลงการณ์ (Declarations)	5.1 ประเภทแสดง การตัดสินหรือการ ค้นพบ (Verdictives) 5.2 ประเภทแสดงผล ของการกระทำ (Effectives)

ที่มา: Douglas Robinson. (2006). *Introducing Performative Pragmatics*. หน้า 85.

จากตาราง 1 แสดงให้เห็นประเภทของวัจนกรรมที่นักภาษาศาสตร์ทั้ง 5 ท่านได้จำแนกไว้ 5 ประเภท (Robinson. 2006: 80-85) ดังนี้

กลุ่มที่ 1 เป็นประเภทการให้ข้อมูล (State information) ซึ่งออสตินและเวนด์เลอร์ได้จัดกลุ่มวัจนกรรมประเภทนี้ไว้เหมือนกัน คือ ประเภทการบรรยาย (Expositives) เพราะกริยาในกลุ่มนี้ทั้งสองคนใช้เพื่อบรรยาย อธิบายถึงลักษณะบางสิ่งบางอย่าง เช่น การบอก การอธิบาย การยืนยัน เป็นต้น ส่วนเซิร์ลที่เรียกว่า ประเภทบอกกล่าว (Representatives) เพราะวัจนกรรมในกลุ่มนี้เป็นสิ่งที่ผู้พูดเชื่อว่าเป็นความจริงเกี่ยวกับสิ่งต่างๆ และบอกถึงความเป็นไปของสิ่งที่มีอยู่รอบตัว จึงมีความต้องการที่จะบอกเล่า และบากกับฮาร์นิชเรียกวาวัจนกรรมกลุ่มนี้ว่า ประเภทแสดงการยืนยัน (Assertives) เพราะกริยาที่ทั้งสองท่านจัดไว้ในกลุ่มนี้เน้นการบอกเล่าในลักษณะที่เป็นการยืนยันหรือการยืนยันกรณ อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าแต่ละคนจะใช้การเรียกที่แตกต่างกัน แต่ความหมายที่สื่อประเภทการให้ข้อมูลก็คล้ายคลึงกัน

กลุ่มที่ 2 กลุ่มผูกมัดด้วยการกระทำ (Commit speaker to action) ทั้ง 5 คน ใช้คำเรียกวาวัจนกรรมประเภทนี้เหมือนกันว่า ประเภทผูกมัด (Commissives) เพราะเป็นการผูกมัดเพื่อให้เกิดการกระทำในอนาคต โดยที่ผู้พูดต้องเป็นผู้กระทำตามวัจนกรรมนั้นๆ

กลุ่มที่ 3 กลุ่มที่ตอบสนองต่อพฤติกรรม (React to behavior) ออสตินและเวนด์เลอร์จัดกลุ่มวัจนกรรมประเภทนี้ไว้เหมือนกัน คือ ประเภทแสดงทัศนคติที่มีต่อสังคม (Behabitives) เพราะกริยาในกลุ่มนี้ที่ทั้งสองท่านใช้แสดงให้เห็นทัศนคติที่ผู้พูดพึงมีต่อสิ่งต่างๆ รอบตัวผู้พูดเอง ส่วนเซิร์ลเรียกวาวัจนกรรมกลุ่มนี้ว่า ประเภทแสดงความรู้สึก (Expressives) เพราะต้องการจำกัดกลุ่มของคำกริยาที่ใช้เฉพาะที่เป็นการแสดงออกถึงความรู้สึกของผู้พูดที่มีต่อบุคคลอื่นเท่านั้น ไม่รวมถึง

ความรู้สึกที่มีต่อสังคม และบวกกับฮาร์นิชเรียกว่า ประเภทแสดงการยอมรับ(Acknowledgments) เพราะเป็นกลุ่มที่แสดงความรู้สึกยอมรับในพฤติกรรมบางอย่างที่ตนเองพึงแสดงต่อผู้อื่นด้วยความเต็มใจ เช่น การขอโทษ การขอบคุณ และการเสียใจ

กลุ่มที่ 4 กลุ่มการใช้สิทธิ แสดงอำนาจ (Exercise authority) ออสตินและเวนด์เลอร์ เรียกวัจนกรรมกลุ่มนี้ว่า ประเภทแสดงอำนาจหรือสิทธิ (Exercitives) เพราะพบในสถานการณ์ที่แสดงถึงพลัง อำนาจ และสิทธิของตัวผู้พูดที่มีต่อบุคคลอื่น เช่น การแต่งตั้ง การประกาศ และการสั่งซื้อสินค้า เป็นต้น ส่วนเวอร์เลอร์จัดเป็นประเภทย่อยลงไปอีกโดยเพิ่ม ประเภทแสดงการถาม (Interrogatives) เพราะการถามไม่ได้แสดงถึงสิทธิหรืออำนาจเสมอ ผู้ถามอาจเพียงสงสัยในบางสิ่งบางอย่างเท่านั้น ส่วนเซิร์ลและบวกกับฮาร์นิช เรียก ประเภทวัจนกรรมกลุ่มนี้ว่า ประเภทชี้แนะ (Directives) เพราะผู้พูดพยายามพูดเพื่อชักจูงและชี้แนะให้ผู้ฟังกระทำตามในสิ่งที่ตนเองบอก

กลุ่มที่ 5 กลุ่มแสดงการตัดสิน พิพากษา (Pronounce judgment) วัจนกรรมกลุ่มนี้ ออสติน เวนด์เลอร์ และบวกกับฮาร์นิช เรียกเหมือนกันว่าประเภทแสดงการตัดสินหรือการค้นพบ (Verdictives) เพราะกริยาในกลุ่มนี้เน้นที่สถานการณ์ที่มีความเป็นทางการที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินคดีและการพิพากษาคดีความ แต่เวนด์เลอร์และบวกกับฮาร์นิช จัดประเภทแยกย่อยลงไปอีก โดย เวนด์เลอร์เพิ่มประเภทแสดงวิธีปฏิบัติ (Operatives) เพราะกริยาในกลุ่มนี้มีความเป็นทางการสูงที่มักแสดงถึงวิธีปฏิบัติในพิธีกรรมต่างๆ ด้วย ส่วนบวกกับฮาร์นิชเพิ่มประเภทแสดงผลของการกระทำ (Effectives) เพราะทั้งสองคนมองว่าการตัดสินและการพิพากษาย่อมก่อให้เกิดผล คือ การกระทำตามมานั้นเอง จึงได้แยกย่อยลงไปอีก แต่เซิร์ลเรียกว่าประเภทแถลงการณ์ (Declarations) เพราะวัจนกรรมกลุ่มนี้มีความเป็นทางการสูง เมื่อกล่าวในบริบทที่ถูกต้องและเป็นที่ยอมรับจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงได้ทันที เสมือนเป็นการประกาศออกไป

ในการจัดประเภทของวัจนกรรมตามที่นักภาษาศาสตร์ท่านอื่นๆ ได้จำแนกไว้ดังกล่าว นอกจากการจำแนกของออสตินที่เป็นต้นแบบแล้ว การจำแนกที่ถือว่าเป็นที่ยอมรับในกลุ่มนักวิชาการ คือ การจำแนกประเภทวัจนกรรมตามแบบของเซิร์ล ดังนั้น ในงานวิจัยนี้ผู้วิจัยจึงเลือกการจำแนกวัจนกรรมตามแบบของเซิร์ล

การศึกษาวัจนกรรมทั้ง 5 ประเภท ประเด็นที่ เซิร์ล (Searle, 1979: 31) สนใจ คือ เราารู้ได้อย่างไรว่า ถ้อยคำที่ผู้พูดสื่อออกมาเป็นวัจนกรรมตรงหรือวัจนกรรมอ้อม เซิร์ลจึงแบ่งความหมายออกเป็น 2 ประเภท คือ ความหมายตามประโยคและความหมายของผู้พูด กล่าวอีกนัยหนึ่ง คือ ผู้ฟังต้องตีความหมายว่า ที่ผู้พูดกล่าวออกมาเป็น ความหมายของประโยค คือ อะไร ต่อจากนั้น ผู้ฟังต้องตีความว่าในการพูดนั้น ผู้พูดมีเจตนาอะไร เซิร์ลตั้งข้อสังเกตว่า ถ้อยคำบางถ้อยคำ เมื่อผู้พูดพูดออกไปแล้วสามารถสื่อวัจนกรรมใดวัจนกรรมหนึ่งได้ทันที ทั้งๆ ที่รูปภาษามีได้

แสดงไว้เช่นนั้น เป็นเพราะผู้ใช้ภาษาเกิดความคุ้นเคยกับการใช้คำประเภทนั้น ดังตัวอย่าง (11) เมื่อมีผู้พูดว่า

(11) I'm hungry.

จากตัวอย่าง (11) ถ้าพิจารณาเฉพาะโครงสร้างของประโยค ถ้อยคำนี้เป็นเพียงประโยคบอกเล่าเพื่อบรรยายสภาพของผู้พูดเท่านั้น รูปประโยคเช่นนี้เรียกว่า วังกรณ์ตรง (Direct Speech Acts) แต่หากพิจารณาโดยละเอียดจะพบว่า การกล่าวถ้อยคำตามตัวอย่าง (11) แฝงเจตนาของผู้พูดอยู่ในถ้อยคำนั้นๆ กล่าวคือ เป็นการบอกทางอ้อมว่า “ขออาหารให้ฉันรับประทานหน่อย” หรืออาจเป็นการชักชวนเพื่อนไปทานข้าวด้วยกัน เพื่อเป็นการสื่อเจตนาของผู้พูดให้ผู้ฟังเข้าใจว่า ไม่ได้มีความประสงค์เพื่อแจ้งให้ทราบเพียงอย่างเดียว แต่มีความประสงค์เพื่อขอร้องให้นำอาหารมาให้ผู้พูด หรือชักชวนให้ไปทานอาหารด้วย ถ้อยคำเหล่านี้เรียกว่า วังกรณ์อ้อม หากพิจารณาในอีกแง่มุมหนึ่ง สามารถจำแนกวังกรณ์ตรงและวังกรณ์อ้อม โดยอาศัยรูปประโยคและหน้าที่ของถ้อยคำในการสื่อความหมาย (ทรงธรรม อินทจักร. 2550: 33; อ้างอิงจาก Yule. 1996: 133) ดังรูปประโยคที่แสดงหน้าที่ของถ้อยคำในตาราง 2

ตาราง 2 ตัวอย่างรูปประโยคและหน้าที่ของถ้อยคำ

ถ้อยคำ	รูปประโยค	หน้าที่
You ate the food.	ประโยคบอกเล่า (Declarative)	คำกล่าว (Statement)
Did you eat the food?	ประโยคคำถาม (Interrogative)	คำถาม (Question)
Eat the food (please)!	ประโยคคำสั่ง (Imperative)	คำสั่ง (Command)

ที่มา: ทรงธรรม อินทจักร. (2550). แนวคิดพื้นฐานด้านวจนปฏิบัติศาสตร์. หน้า 33.

เมื่อวิเคราะห์ตัวอย่างทั้งสามตัวอย่างในแนวนอนจะถือว่าเป็นวังกรณ์ตรง เพราะมีรูปประโยคและหน้าที่สื่อความที่สอดคล้องกัน กล่าวคือ ประโยคบอกเล่าทำหน้าที่อ้างอิงหรือพรรณนาถึงบางสิ่ง ประโยคคำถามทำหน้าที่สอบถามหาข้อมูล และประโยคคำสั่งทำหน้าที่สื่อให้ผู้อื่นกระทำบางสิ่ง แต่ถ้าหากถ้อยคำทั้งสามมีหน้าที่ต่างไปจากนี้ จะถือว่าวังกรณ์ตรงดังกล่าวข้างต้นเป็นวังกรณ์อ้อม (ทรงธรรม อินทจักร. 2550: 33) เช่น

- (12) You ate the food. เพื่อสอบถามผู้ฟังว่ารับประทานอาหารหรือยัง
 (13) Did you eat the food? เพื่อแสดงข้อกล่าวหา
 (14) Eat the food (please)! เพื่อเชิญผู้ฟังให้รับประทานอาหาร
 เมื่อผู้ฟังกลับมาเยี่ยมที่บ้าน

ดังนั้น ความซับซ้อนของภาษาที่เกิดขึ้นจากบทสนทนาดังกล่าว แสดงให้เห็นว่าแม้จะมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาเพื่อจำแนกวัจนกรรมตรงกับวัจนกรรมอ้อมออกจากกัน แต่ก็ยังมีปัญหาอื่นตามมา เนื่องจากการพิจารณาหน้าที่ของภาษาที่ใช้เพื่อการสื่อสารในชีวิตจริง ไม่มีเกณฑ์ที่แน่นอนระบุว่าถ้อยคำแต่ละถ้อยคำทำหน้าที่ในแต่ละประโยคเพียงหน้าที่เดียว แต่การทำหน้าที่ของถ้อยคำๆ หนึ่งในแต่ละประโยคต้องพิจารณาบริบทโดยรวมเข้าด้วย จึงจะสามารถตีความภาษาที่ปรากฏได้

2.2 เงื่อนไขที่เหมาะสมของเซิร์ล

เซิร์ล (Searle. 1979: 57) เสนอเงื่อนไขที่ทำให้วัจนกรรมสัมฤทธิ์ผลแตกต่างกันไปตามชนิดของวัจนกรรมและแตกต่างจากออสติน เนื่องจากเซิร์ลเห็นว่าเงื่อนไขที่เหมาะสมของออสตินยังไม่ครอบคลุมวัจนกรรมหลายประเภท เซิร์ล (Searle. 1979: 58-61) จึงนำเสนอเงื่อนไขที่เหมาะสมออกเป็น 4 เงื่อนไข ดังนี้

1. **เงื่อนไขเนื้อหาข้อความ (Propositional content condition)** เป็นหลักการที่เน้นความสำคัญเกี่ยวกับเนื้อหาที่พูดออกไป โดยที่เนื้อหาหรือรูปประโยคจะต้องประกอบด้วยประธานและคำกริยาที่มีการแสดงเวลาที่พูดด้วย เช่น วัจนกรรมสัญญา โดยผู้พูดจะต้องตั้งใจจะทำตามคำสัญญาที่ตนกล่าวไว้จริงเมื่อถึงเวลาที่กำหนด และเหตุการณ์ที่ผู้พูดกล่าวสัญญาไว้ต้องเป็นเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นจริงในอนาคต ไม่ใช่เหตุการณ์หรือการกระทำที่เกิดขึ้นมาแล้วในอดีต เนื่องจากไม่มีใครจะสัญญากับสิ่งที่เป็อดีต เช่น

(15) ผมสัญญาจะปรับปรุงการเขียนให้ดีขึ้น

คำว่า “จะ” บ่งบอกเวลาในอนาคต ซึ่งถ้อยคำที่ใช้สัญญาเป็นเหตุการณ์ในอนาคตที่จะต้องเกิดขึ้น

2. **เงื่อนไขเตรียมการ (Preparatory condition)** เป็นหลักการที่บอกให้รู้ว่าวัจนกรรมที่กล่าวมานั้นเป็นวัจนกรรมชนิดไหน และทุกครั้งที่มีผู้พูดได้กล่าววัจนกรรมออกไปต้องอยู่ในบริบทที่มีความเหมาะสมสอดคล้องกัน ผลของการกระทำจากคำพูดจึงจะเกิดขึ้น เช่น

(16) ถ้าคุณมาสายอีก ผมจะไล่คุณออก

ตัวอย่าง (16) ผู้ฟังสามารถตีความได้ว่าถ้อยคำนี้เป็นวัจนกรรมการเตือน เนื่องจากผู้ที่จะสามารถพูดประโยคนี้ได้ต้องมีสถานะเหนือกว่าและมีอำนาจมากกว่าผู้ฟัง จึงจะสามารถไล่ผู้ฟังออกจากงานได้จริง

3. **เงื่อนไขความจริงใจ (Sincerity condition)** เป็นหลักการที่แสดงถึงความจริงใจ หรือเจตนาของผู้พูดที่ฟังมีต่อผู้ฟัง โดยที่ผู้พูดต้องมีความตั้งใจจริงในการกล่าววัจนกรรมนั้นๆ หากผู้พูดไม่ได้ตั้งใจจริงเป็นแต่เพียงพูดเฉยๆ วัจนกรรมนี้ก็จะไม่สำเร็จ เช่น ตัวอย่าง (17) ผู้พูดบอกผู้ฟังว่า

(17) วันนี้รุ่นน้อง นัดเจอกันที่โรงอาหารนะ

ตัวอย่าง (17) แสดงให้เห็นว่า หากมีการนัดกันจริงๆ เกิดขึ้นในวันนี้ต้องเจอกันที่โรงอาหาร แต่ถ้าในความเป็นจริงแล้ว ไม่มีการนัดใดๆ เกิดขึ้นตามที่ผู้พูดกล่าว ที่โรงอาหารก็จะเป็นการนัดเจอกันกับรุ่นน้อง วัจนกรรมการบอกนี้ก็ไม่เกิดขึ้นตามที่กล่าวไว้

4. เงื่อนไขความครบถ้วน (Essential condition) กฎนี้จะเป็นการบอกวัตถุประสงค์ของการพูดวัจนกรรม เช่น วัจนกรรมขอร้อง เป้าหมายความพยายามของผู้พูดที่จะให้ผู้ฟังทำในสิ่งที่ตนขอ ดังนั้น กฎนี้จึงเป็นการกำหนดเป้าหมายของการกล่าววัจนกรรมแต่ละชนิดของผู้พูด เช่น ตัวอย่าง (18) ผู้พูดกล่าวกับผู้ฟังว่า

(18) คุณแม่ครับ ช่วยหยิบเอกสารที่อยู่บนโต๊ะให้ผมหน่อยครับ

ตัวอย่าง (18) แสดงให้เห็นว่าผู้พูดมีวัตถุประสงค์เพื่อขอให้คุณแม่ช่วยหยิบเอกสารให้กับตนเอง

2.3 ขั้นตอนการวิเคราะห์วัจนกรรมอ้อม

ในการสนทนาระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง การที่ทั้งสองฝ่ายจะสามารถสื่อสารและเข้าใจตรงกันได้ หรือผู้ฟังสามารถเข้าใจวัจนกรรมอ้อมของผู้พูดได้นั้น ดังนั้น เชิร์ลจึงได้อธิบายขั้นตอนการวิเคราะห์วัจนกรรม และยกตัวอย่างการวิเคราะห์วัจนกรรมเพื่อเป็นตัวอย่าง โดยเชิร์ล (Searle, 1979: 32) กล่าวว่าเมื่อมีการใช้วัจนกรรมอ้อมระหว่างคู่สนทนา สาเหตุที่ทำให้ทั้งสองคนเข้าใจกันเกิดจากการที่ ผู้พูดและผู้ฟังมีสิ่งร่วมกัน ดังต่อไปนี้

1. มีความรู้ที่เป็นภูมิหลังร่วมกัน
2. ปฏิบัติตามหลักการให้ความร่วมมือในการสนทนา (Cooperative principles) ซึ่งประกอบด้วยกฎย่อย ได้แก่

- 1) กฎด้านคุณภาพ คือ พยายามทำให้การสนทนาถูกต้องตามความเป็นจริง
- 2) กฎด้านปริมาณ คือ พูดข้อมูลเท่าที่จำเป็น
- 3) กฎด้านความเกี่ยวข้อง คือ พูดแต่สิ่งที่เกี่ยวข้องกับหัวข้อหรือประเด็นที่กำลังสนทนา

- 4) กฎด้านลักษณะ คือ พูดให้ชัดเจน ครอบคลุม ไม่กำกวม สั้น กระชับ และเรียงลำดับ

3. เข้าใจวัจนกรรมโดยทั่วไป

4. ผู้ฟังสามารถอนุมานได้

เมื่อเชิร์ลได้อธิบายสิ่งที่มีร่วมกันระหว่างผู้พูดและผู้ฟังเพื่อช่วยในการอธิบายวัจนกรรมอ้อมดังนั้น เชิร์ล (Searle, 1979: 33) จึงได้แสดงวิธีการวิเคราะห์วัจนกรรมอ้อม ดังนี้

(19) Student X : Let's go to the movies tonight.

Student Y : I have to study for an exam.

จากตัวอย่าง (19) ถ้อยคำของ X ที่เป็นผู้พูด เพื่อชักชวน Y มีการสื่อเจตนาที่ชัดเจน คือ ต้องการชวนไปดูหนัง และ Y ตอบคำชักชวนของ X ด้วยประโยคบอกเล่าที่แสดงเจตนา 2 ประการ คือ ความหมายตามรูปประโยค และความหมายตามเจตนาของผู้พูด กล่าวคือ X สื่อความประโยคที่ Y พูด และแปลเจตนาของ Y ได้ความหมายสองอย่าง ได้แก่ ความหมายตามรูปประโยค คือ การบอกให้ทราบว่าตนเองมีสอบ และความหมายตามเจตนา คือ การบอกปฏิเสธคำชักชวน หากพิจารณาจากคำตอบของ Y สามารถสรุปจากคำอธิบายของเซิร์ล (Searle. 1979: 34-35) ได้ว่า คำตอบของ Y มีความสอดคล้องกับคำถาม กล่าวคือ ทั้งผู้ถามและผู้ตอบยังพูดในเรื่องเดียวกัน จึงเป็นการให้ความร่วมมือในการสนทนาอยู่ เมื่อ X พังข้อความดังกล่าว จึงสามารถอนุมานได้ว่า Y ไม่สามารถจะไปชมภาพยนตร์ในคืนนี้ได้ เนื่องจากจำเป็นต้องดูหนังสือสอบ จึงทำให้ Y ปฏิเสธข้อเสนอของ X ดังนั้น ทั้งผู้พูดและผู้ฟังสามารถสนทนาสื่อสารเข้าใจเจตนาของกันและกัน โดยมีความรู้ที่เป็นภูมิหลังร่วมกัน ว่าการสอบต้องใช้เวลาในการอ่านหนังสือ และการดูภาพยนตร์ก็ต้องใช้เวลามากเช่นเดียวกัน จึงอนุมานความได้ว่า Y ไม่สามารถไปดูภาพยนตร์ได้ เนื่องจากต้องดูหนังสือสอบ

หากสังเกตจากตัวอย่างการวิเคราะห์ของเซิร์ลพบว่าเซิร์ลให้ความสำคัญกับบริบทของการสนทนาในการพิจารณาวัจนกรรมด้วย จึงทำให้สามารถวิเคราะห์ถ้อยคำที่ปรากฏได้อย่างชัดเจน ซึ่งผู้วิจัยจะเปรียบเทียบให้เห็นถึงความต่างระหว่างวัจนกรรมของออสตินกับวัจนกรรมอ้อมของเซิร์ลต่อไป

3. เปรียบเทียบการศึกษาวัจนกรรมของออสตินกับวัจนกรรมอ้อมของเซิร์ล

จากการศึกษาวัจนกรรมออสติน (Austin. 1975) กับเซิร์ล (Searle. 1979) พบความแตกต่าง ซึ่งสามารถสรุปได้ดังตาราง 3

ตาราง 3 สรุปการเปรียบเทียบแนวความคิดในการศึกษาวัจนกรรมของออสตินกับเซิร์ล

	ออสติน (Austin)	เซิร์ล (Searle)
รูปภาษาที่ศึกษา	การศึกษาวัจนกรรมของออสตินเป็น การศึกษาในรูปแบบของถ้อยคำที่มีการใช้ในพิธีที่มีความชัดเจน เช่น ในพิธีแต่งงาน การตัดสินคดี หรือแม้กระทั่งการตั้งชื่อเรือ	การศึกษาของเซิร์ลเน้นการศึกษาภาษาที่ใช้ในชีวิตจริง ในบริบทต่างๆ ที่เกิดขึ้น ทั้งในส่วนของวัจนกรรมที่ตรงตามรูปภาษา และวัจนกรรมอ้อมที่แสดงเจตนาอื่นแอบแฝงอยู่นอกจากที่ปรากฏในรูปภาษา

ตาราง 3 (ต่อ)

	ออสติน (Austin)	เซิร์ล (Searle)
เงื่อนไขที่เหมาะสม (Felicity conditions)	การเกิดเงื่อนไขที่เหมาะสมของออสตินศึกษาโดยอธิบายกระบวนการเกิดวัจนกรรมผ่านพิธีกรรม ซึ่งมีรูปแบบที่ชัดเจนทางการสื่อสาร	เซิร์ลเสนอเงื่อนไขที่เหมาะสมซึ่งแตกต่างจากออสติน เนื่องจากเงื่อนไขต่างๆ ของเซิร์ลอยู่บนบรรทัดฐานของการสนทนาที่เกิดขึ้นในชีวิตจริง กล่าวคือ เซิร์ลยึดถือหลักการเกิดของวัจนกรรมประเภทต่างๆ ที่ปรากฏในการสนทนา โดยไม่พิจารณาเฉพาะพิธีกรรมหรือประเพณีที่ปฏิบัติสืบต่อกันมา
การจำแนกวัจนกรรม	ออสตินจำแนกวัจนกรรมโดยจัดคำกริยาที่ทำให้เกิดวัจนกรรมประเภทต่างๆ 5 ประเภท คือ 1. ประเภทแสดงการตัดสินใจหรือการค้นพบ พบในการตัดสินใจของคณะลูกขุน ตุลาการ ศาล ผู้พิพากษา รวมถึงการคำนวณ การตีราคา การวินิจฉัย เป็นต้น 2. ประเภทแสดงอำนาจหรือสิทธิ พบในการแต่งตั้ง การประกาศ การสั่งซื้อสินค้า การปลูกระดม การให้คำแนะนำ การเตือน เป็นต้น 3. ประเภทแสดงการผูกมัด พบในการสมรส การสัญญา การสาบาน การแสดงความเห็นด้วย การต่อต้าน การพนัน เป็นต้น 4. ประเภทแสดงการบรรยายหรือการบอกกล่าว พบในการตอบ การยอมรับ การแสดงออก การสมมติ การอธิบาย เป็นต้น	เซิร์ลจำแนกวัจนกรรมโดยจัดคำกริยาที่ทำให้เกิดวัจนกรรมประเภทต่างๆ 5 ประเภท คือ 1. ประเภทบอกกล่าว พบในการพูด การกล่าว การยืนยัน การยืนยันถาวร การสรุป และการรายงาน เป็นต้น 2. ประเภทชี้แนะ พบในการออกคำสั่ง การขอร้อง การสอบถาม การอ้อนวอน การอนุญาต การเสนอแนะ การแนะนำ และการให้คำปรึกษา เป็นต้น 3. ประเภทผูกมัด พบในการสัญญา การสาบาน การทำพินัน การเสนอตัว การรับรอง การแสดงความตั้งใจ และการข่มขู่ เป็นต้น 4. ประเภทความรู้สึก พบในการทักทาย การต้อนรับ การขอโทษ การขอบคุณ การแสดงความยินดี การแสดงความเสียใจ การชม และการอำลา เป็นต้น

ตาราง 3 (ต่อ)

	ออสติน (Austin)	เซิร์ล (Searle)
การจำแนก วรรณกรรม	5. ประเภทแสดงทัศนคติและ พฤติกรรมทางสังคม พบในการขอ โทษ การแสดงความยินดี การยกย่อง การแสดงความปรารถนา การท้าทาย เป็นต้น	5. ประเภท พบในการแต่งตั้ง การเสนอ ชื่อ การกล่าวเปิดงาน การประกาศ สงคราม การไล่ออกจากงาน และการ ตัดสินจำคุก เป็นต้น

จากตาราง 3 ดังกล่าว แสดงให้เห็นถึงความต่างกันในการศึกษาวรรณกรรมของออสตินและเซิร์ล กล่าวคือ รูปแบบของภาษาที่ศึกษา ขั้นตอนในการวิเคราะห์วรรณกรรมของออสตินยังยึดติดกับรูปแบบของขนบธรรมเนียม ประเพณี และพิธีกรรม ในขณะที่เซิร์ลศึกษาวรรณกรรมในวงที่กว้างกว่าออสติน โดยที่ภาษาที่ใช้ในการศึกษาเป็นภาษาที่เกิดจากการสนทนาจริง ๆ ในชีวิต มิได้เป็นเพียงรูปแบบทางภาษาในพิธีกรรมต่าง ๆ เท่านั้น ยังมีประเภทของการจำแนกวรรณกรรมที่แตกต่างกันด้วย

ในหัวข้อถัดไป ผู้วิจัยจะกล่าวถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิเสธ ซึ่งในงานวิจัยนี้ คือ ความเป็นปึกแผ่นและอายุ

4. ตัวแปรทางสังคมที่มีผลต่อการปฏิเสธ

ในการศึกษาตัวแปรทางสังคมที่มีผลต่อการใช้ภาษาของคนมีหลายตัวแปรด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็น อายุ เพศ การศึกษา ชนชั้นทางสังคม อาชีพ เป็นต้น และจากการศึกษาการใช้ภาษาในการปฏิเสธ ตัวแปรที่ปรากฏบ่อย คือ อายุ ความสนิทสนม (ดูหัวข้อ 5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวรรณกรรมปฏิเสธ) ดังนั้น ในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยจึงพิจารณาตัวแปรทางสังคม 2 ตัวแปร คือ ความสนิทสนมและอายุ ซึ่งความสนิทสนมจะพิจารณาภายใต้หัวข้อความเป็นปึกแผ่น เนื่องจากความเป็นปึกแผ่นมาก ก็แสดงความสนิทสนมมาก แต่หากความเป็นปึกแผ่นน้อย ความสนิทสนมก็น้อยตามไปด้วยเช่นกัน (Bauer; Holmes; & Warren. 2006: 136) ดังนั้น ผู้วิจัยจึงขอทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับตัวแปรทางสังคมเฉพาะความเป็นปึกแผ่นและอายุเท่านั้น

4.1 ความเป็นปึกแผ่น (Solidarity)

เนื่องจากงานวิจัยนี้ มีความเกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ผู้วิจัยจึงขอกล่าวถึงแนวคิดทางสังคมวิทยา เพื่ออธิบายถึงความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่เกิดขึ้นในชุมชนหนึ่ง ๆ ซึ่งมีปัจจัยหลายอย่างเป็นตัวแปรในการทำให้คนในชุมชนเกิดความสนิทสนมกัน กล่าวคือ ความผูกพัน

ของบุคคลในสังคมที่ต่างฝ่ายต่างก็มีต่อกันและกันนั้น เป็นเหมือนแรงยึดเหนี่ยวระหว่างบุคคลในสังคมให้รวมเข้าด้วยกันจนกลายเป็นสังคม และความสนิทสนมของคนในชุมชนก่อให้เกิดสิ่งที่เรียกว่า “ความเป็นปึกแผ่น”

ในพจนานุกรมศัพท์ภาษาศาสตร์ ฉบับราชบัณฑิต (2553: 422) อธิบายไว้ว่า ความเป็นปึกแผ่นทำให้เกิดการประสานผนึกแน่นภายในกลุ่ม ซึ่งมักเกิดจากความใกล้ชิดกัน ความเห็นอกเห็นใจกัน การมีความสนใจร่วมกัน หรือการแสดงความเท่าเทียมกัน ความเป็นปึกแผ่นเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้มีการใช้ภาษาที่แสดงความเท่าเทียมกันมากขึ้น นอกจากความเป็นปึกแผ่นจะทำให้เกิดความเท่าเทียมกันในการใช้ภาษาแล้ว ความเป็นปึกแผ่นยังอาจมีอิทธิพลทำให้คนในชุมชนใช้รูปภาษาที่ไม่มาตรฐาน หรือรูปภาษาท้องถิ่นอีกด้วย ออกุสต์ คองท์ (August Comte) นักปราชญ์ชาวฝรั่งเศสมีความคิดว่าสิ่งที่ยึดเหนี่ยวความสมดุลความสัมพันธ์ทางสังคมไว้นั้น คือ ภาษา เพราะภาษาเป็นแหล่งเก็บรักษาความคิดของคนรุ่นก่อนที่เชื่อมโยงคนรุ่นก่อนกับคนรุ่นปัจจุบัน ภาษาเป็นสิ่งที่ทำให้ผู้คนในสังคมมีความเป็นปึกแผ่น และ ความเห็นพ้องต้องกัน (consensus) (นฤจร อิทธิจิระจรัส . 2547: 28-32)

ในขณะที่ เอมีลี เดอร์ไคม์ (Emile Durkhime) กล่าวถึงการมีดุลยภาพของสังคมว่าเกิดจากการเป็นปึกแผ่นทางสังคม (Social Solidarity) โดยในสังคมขนาดเล็กที่มีโครงสร้างง่าย ๆ จะมีการยึดเหนี่ยวทางสังคม โดยยึดถือค่านิยม จารีต ประเพณี ความคิด ความเชื่อ เจตคติแบบเดียวกัน (Mechanical Solidarity) ส่วนสังคมขนาดใหญ่ที่มีโครงสร้างซับซ้อน การยึดเหนี่ยวทางสังคมจะเป็นไปตามสถานภาพและบทบาทที่บุคคลดำรงอยู่ (Organic Solidarity) (สามชาย ศรีสันต์. 2541: 35; อ้างอิงจาก Landecker. 1951: 335)

เมื่อการที่คนเรามาอยู่ร่วมกันเป็นกลุ่มจะก่อให้เกิดสังคมทั้งขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ได้ หรือเรียกว่า กลุ่มสังคม (Social group) สมศักดิ์ ศรีสันติสุข (2550: 11-18) อธิบายว่ากลุ่มคนที่มีใช้มีความใกล้ชิดกันทางร่างกายเท่านั้น แต่จะต้องมีการกระทำโต้ตอบซึ่งกันและกัน มีการติดต่อสัมพันธ์กันตามสถานภาพและบทบาท มีความรู้สึกเป็นพวกเดียวกัน ก่อให้เกิดความสนิทสนม (Intimacy) ดังที่อังกาบ ผลากรกุล (อมรา ประสิทธิ์รัฐสินธุ์. 2541: 114; อ้างอิงจาก อังกาบ ผลากรกุล. 2515: 74) กล่าวว่าความสนิทสนมมีส่วนกำหนดในการใช้สรรพนาม เช่น ถ้าใช้ ผม และ คุณ แสดงว่าผู้พูดกับผู้ฟังมีความสนิทสนมกันน้อยกว่าใช้ อี๋ กับ ลี้อ และหากสนิทกันมากจริงๆ จะใช้ กู กับ มึง จะเห็นได้ว่าตัวแปรความสนิทสนมมีความสัมพันธ์กันระหว่างผู้พูดกับผู้ฟัง เพราะความสนิทสนมเป็นตัวแปรที่สำคัญในการกำหนดให้ผู้พูดเลือกใช้ภาษาในระดับใดกับผู้ฟัง เนื่องจากหากการสนทนาระหว่างผู้พูดกับผู้ฟังเป็นการสนทนาในครอบครัวระหว่างพ่อกับแม่ พี่กับน้อง หรือแม่กับลูก รูปแบบของการใช้ภาษาจะปรากฏในลักษณะที่ไม่มีความเป็นทางการมากนัก แต่จะปรากฏความเคารพระหว่างคู่สนทนาที่ฟังมีต่อกัน ในขณะเดียวกัน การสนทนาระหว่างคู่สนทนาที่มีสถานภาพทางสังคมเท่าเทียมกันหรือเป็นเพื่อนกัน ความสนิทสนมระหว่างทั้งคู่ย่อมมีมากกว่าคู่สนทนาที่เป็นแปลกหน้าไม่รู้จักกัน ดังที่อมรา ประสิทธิ์รัฐสินธุ์ (2541: 212) กล่าวว่าความสัมพันธ์ทางสังคมระหว่างผู้พูดและผู้ฟังเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกรูปแบบการใช้ภาษา

นอกจากนี้ ปัจจัยที่สำคัญในการพิจารณาว่าในสังคมนั้นๆ ความเป็นปึกแผ่นและมีความสนิทสนมกัน คือ ขอบเขตที่สมาชิกต่าง ๆ ได้กระทำระหว่างกัน อย่างเช่น การเป็นครอบครัวเดียวกัน จะทำให้สมาชิกของครอบครัวมีแบบแผนของกิจกรรมที่คล้ายคลึงและสอดคล้องกัน เป็นตัวผูกพันสมาชิกในครอบครัวไว้ด้วยกัน หรือในเรื่องของการทำหน้าที่ที่เกิดจากการแบ่งแยกแรงงาน แม้งานจะถูกแบ่งแยกตามความเฉพาะเจาะจงของหน้าที่ แต่งานเหล่านั้นต่างก็ทำหน้าที่เสริมซึ่งกันและกัน จึงส่งผลให้บุคคลที่ทำงานเหล่านั้นได้ทำงานเป็นกลุ่มและผูกพันต่อกัน สิ่งที่มีสัมพันธ์กับความถี่ของการกระทำระหว่างกันอย่างมีแบบแผน คือ ตัววัดความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของค่านิยม ซึ่งก็คือ การมีส่วนร่วมในค่านิยมและความเชื่อของสมาชิกทั้งหลายในชุมชนที่มีความเห็นพ้องต้องกันในระดับสูง (นฤจร อิทธิจิระจรัส. 2547: 187-189) ในขณะเดียวกัน ระยะห่างทางสังคม (Social distance) ก็มีความสำคัญในการสร้างความเป็นปึกแผ่นทางสังคม กล่าวคือ ยิ่งมีระยะห่างทางสังคมมากเท่าใด ความเป็นปึกแผ่นก็จะน้อยมากเท่านั้น

เมื่อในแต่ละกลุ่มสังคมเกิดการปฏิสัมพันธ์กัน เพื่อสนทนาสื่อสารหรือแสดงออกซึ่งความคิดเห็นทำให้เราทราบได้อย่างไรว่า ในแต่ละครั้งที่ต้องสื่อสารเราควรใช้ภาษาอย่างไรเพื่อให้เกิดความเหมาะสม และในขณะเดียวกันเพื่อให้เกิดความเป็นปึกแผ่นในการสื่อสารระหว่างกันของผู้ติดต่อสื่อสาร เราควรใช้ภาษาอย่างไรกับบุคคลที่ตนเองต้องสื่อสารด้วย บาวเออร์, โฮลเมส; และวอร์เรน (Bauer; Holmes; & Warren. 2006: 136) กล่าวว่าการศึกษาที่บุคคลๆ หนึ่งสามารถตัดสินว่าตนเองรู้จักบุคคลนั้นดีเพียงใด สามารถพิจารณาได้จากขอบเขตของความเป็นปึกแผ่นหรือขอบเขตของระยะห่างทางสังคม กล่าวคือ ยิ่งความใกล้ชิดสนิทสนมมากเพียงใด ระยะห่างทางสังคมก็จะน้อยเพียงนั้น ในขณะเดียวกันความเป็นปึกแผ่นก็จะสูงตามความใกล้ชิดสนิทสนมไปด้วย สภาพความสัมพันธ์ของสังคมดังกล่าว เช่น ความสัมพันธ์ระหว่างคนในครอบครัว อาจเป็น พ่อ แม่ พี่ น้อง และเพื่อนสนิท เป็นต้น แต่ในทางตรงกันข้าม ยิ่งความใกล้ชิดสนิทสนมน้อยเพียงใด ระยะห่างทางสังคมก็จะมากเพียงนั้น เช่น ความสัมพันธ์ที่เกิดกับคนแปลกหน้า คนขับรถเมล์ เป็นต้น จากความสัมพันธ์ดังกล่าว สามารถเขียนเป็นความสัมพันธ์เชิงสัญลักษณ์ได้ ดังภาพประกอบ 2



ภาพประกอบ 2 ขอบเขตของความเป็นปึกแผ่น (The solidarity dimension)

ที่มา: Bauer; Holmes; & Warren. (2006). *Language Matters*. หน้า 136.

ในแต่ละสังคมย่อมมีระยะห่างของความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เช่น พ่อกับลูก พี่ชายกับน้องชาย คนงานกับนายจ้าง ย่อมมีผลต่อความตึงมั่นและความเป็นปึกแผ่นของกลุ่ม เพราะคนเหล่านี้ถือว่าเป็นองค์ประกอบย่อยของแต่ละกลุ่ม ในขณะเดียวกัน ในแต่ละกลุ่มย่อมมีทั้งครอบครัวที่มีพื้นฐานทางสังคมความคล้ายคลึงกันและกลุ่มคนที่มีพื้นฐานทางสังคมที่ต่างกัน กลุ่มคนที่มีอายุเท่าๆ กันและกลุ่มคนที่มีอายุต่างกัน คนเหล่านี้มีบทบาทต่อพื้นฐานความมั่นคงของระบบของความเป็นปึกแผ่นในสังคม (Brown; & Gilman. 1960: 260-261) ความเป็นปึกแผ่นทางสังคมมิใช่มีความใกล้ชิดกันทางร่างกายเท่านั้น แต่จะต้องมีการกระทำโต้ตอบซึ่งกันและกัน มีการติดต่อสัมพันธ์กันตามสถานภาพและบทบาท มีความรู้สึกเป็นพวกเดียวกัน มีความเชื่อในด้านคุณค่าร่วมกัน หรือคล้ายคลึงกัน อย่างไรก็ดี นอกจากระยะห่างทางสังคมจะมีผลต่อการเลือกใช้ภาษาระหว่างผู้พูดกับผู้ฟังแล้ว ระยะห่างทางสังคมยังเป็นสิ่งสะท้อนให้เห็นถึงความตึงมั่นของกลุ่มต่างๆ ในสังคมอีกด้วย เพราะยังมีระยะห่างทางสังคมกับกลุ่มอื่นมากเพียงใด การแลกเปลี่ยนทางวัฒนธรรม และภาษายังมีน้อยตามไปเพียงนั้น การติดต่อสื่อสารกับกลุ่มต่างๆ สะท้อนให้เห็นความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มเราและกลุ่มเขาที่มีต่อกัน

ดังนั้น ในการสนทนาระหว่างผู้พูดและผู้ฟังต้องคำนึงถึงขอบเขตของความเป็นปึกแผ่นเสมอ เนื่องจากหากผู้พูดไม่รู้ขอบเขตของความเป็นปึกแผ่นระหว่างตนกับผู้ฟัง จะทำให้เกิดปัญหาในการสนทนาตามมา กล่าวคือ ทำให้เกิดความไม่เหมาะสมในการใช้ภาษาระหว่างผู้พูดกับผู้ฟัง เพราะยังมีระยะห่างทางสังคมมาก ภาษาที่ใช้ต้องมีความเป็นทางการมากกว่าการสนทนาระหว่างผู้ที่มีระยะห่างทางสังคมน้อย ความเป็นปึกแผ่นในสังคมหนึ่งๆ ก่อให้เกิดความสนิทสนมระหว่างคนในสังคม หรือชุมชนนั้นๆ ความเป็นปึกแผ่นสามารถสะท้อนออกมาได้จากการใช้ภาษาเพื่อให้เกิดความสนิทสนมกัน อมรา ประสิทธิ์รัฐสินธุ์ (2541: 104) กล่าวว่าความสัมพันธ์ทางสังคมระหว่างผู้พูดกับผู้ฟังที่จะเป็นตัวกำหนดให้ผู้พูดใช้ภาษาแตกต่างกันไปนั้นถูกกำหนดโดยปัจจัยหลายอย่าง เช่น ความเกี่ยวข้องกันในบทบาททางสังคม เช่น พ่อกับลูก ป้ากับหลาน เป็นต้น สังคมจึงมีความสนิทสนมและระยะห่างทางสังคมเป็นเหมือนเบ้าหล่อหลอมคนในสังคมให้มีการใช้ภาษา วิถีปฏิบัติ และวัฒนธรรม เป็นไปในทิศทางเดียวกัน เมื่อมีวิถีปฏิบัติเป็นอย่างเดียวกันย่อมแสดงให้เห็นถึงความ เป็นกลุ่มเดียวกันของคนในสังคม เมื่อมีสิ่งต่างๆ ที่เป็นปัจจัยสำคัญในการดำรงอยู่ของกลุ่มคล้ายคลึงกันจึงก่อให้เกิดความเป็นปึกแผ่นของสังคมนั้นๆ

4.2 อายุ

ปัจจัยทางสังคมที่เป็นตัวแปรอีกประการที่สำคัญ คือ อายุ เนื่องจากหากพิจารณาจากงานวิจัยนี้พบว่าอายุเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่องานวิจัยในบริบทสังคมไทยเป็นอย่างมาก เพราะสังคมไทยให้ความสำคัญกับผู้ที่มีอายุมากกว่าตน อีกทั้งเป็นตัวกำหนดสถานภาพทางสังคมนั้นๆ ของแต่ละบุคคลด้วย อมรา ประสิทธิ์รัฐสินธุ์ (2541: 26) กล่าวว่าอายุเป็นสิ่งที่ทำให้สมาชิกใน

สังคมแต่ละสังคมมีสถานภาพต่างกัน แทบทุกสังคมมีคนที่มีสถานภาพเป็นคนแก่ หรือคนชรา หรือคนสูงอายุ คนหนุ่มสาว วัยรุ่น และเด็ก อายุจึงเป็นตัวจำแนกสถานภาพของแต่ละบุคคลในสังคมด้วย

ในขณะที่อายุอาจมีความสำคัญกับสังคมหนึ่ง เช่น สังคมในแถบเอเชียตะวันออก ได้แก่ สังคมจีน ที่ให้ความสำคัญต่อผู้สูงอายุ หรือผู้อาวุโสเป็นอย่างมาก คนที่อาวุโสกว่าจะได้รับความเคารพเชื่อฟังจากคนที่มีความอาวุโสน้อยกว่า ในขณะเดียวกัน สังคมตะวันตกกลับให้ความสำคัญกับคนหนุ่มมากกว่าคนแก่ เช่น สังคมอเมริกาที่เป็นสังคมสมัยใหม่ มีอุตสาหกรรมที่ก้าวหน้าแล้วจึงเน้นความสำเร็จส่วนบุคคล เนื่องจากความสำเร็จส่วนบุคคลไม่ได้ขึ้นอยู่กับอายุหรือความอาวุโสในการทำงาน แต่ขึ้นอยู่กับความสามารถส่วนบุคคล คนหนุ่มสาวจึงมุ่งแสวงหาความสำเร็จในชีวิตทำให้ประสบความสำเร็จล้ำหน้าคนที่มียุมากกว่า (อมรา ประสิทธิ์รัฐสินธุ์, 2541: 26)

สังคมไทยเราก็เช่นเดียวกันที่ให้ความสำคัญกับความอาวุโส เพราะผู้อาวุโสถือว่าเป็นบุคคลที่มีประสบการณ์ชีวิตมากกว่าวัยรุ่นหรือผู้อาวุโสน้อยกว่า เหตุผลที่ผู้ใหญ่หรือผู้อาวุโสกว่าได้รับความเคารพจากคนที่อาวุโสน้อยกว่า อมรา ประสิทธิ์รัฐสินธุ์ (2541: 27) กล่าวว่าวัยชราโดยส่วนใหญ่ในแถบเอเชีย มักเป็นวัยที่เคารพนับถือ มีอำนาจ เป็นแหล่งความรู้และวิทยายุทธต่าง ๆ ที่คนรุ่นหลังต้องมาขอเรียนด้วย ความเคารพในสังคมไทยขึ้นอยู่กับอายุ สามารถสังเกตได้จากการเรียกขานคนที่มิใช่ญาติ แต่มีอายุมากกว่าด้วยคำว่า ลุง ป้า น้า อา พี่ หรือน้อง เนื่องจากการเรียกขานด้วยคำเรียกญาติกับคนที่ไม่สนิทสนมกันเป็นการพูดเพื่อให้คู่สนทนารู้สึกว่าเป็นพวกเดียวกัน ดังที่ จรัสวิไล จรูญโรจน์, ม.ล. (2552: 209) กล่าวว่าความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับผู้ฟังมีผลต่อการใช้ภาษา เรามักจะใช้ภาษาที่เป็นทางการมากกว่า เมื่อเราพูดกับคนที่เราไม่คุ้นเคยหรือมีสถานภาพสูงกว่าเรา การใช้ภาษาจึงแสดงถึงสถานภาพทางสังคมของคู่สนทนาด้วย

ในขณะเดียว การใช้ภาษากับคนที่มียุมากกว่า หรือมีอาวุโสมากกว่าจะแสดงถึงความเคารพด้วยเสมอ เช่น เมื่อพูดกับคนที่มียุโสสูงกว่ามักจะมีคำลงท้ายตามมาด้วยเสมอ เช่น ครับ ขอรับ ค่ะ ค่ะ เป็นต้น คำลงท้ายสะท้อนให้เห็นว่าการสนทนาระหว่างผู้พูดกับผู้ฟัง ใครมีความอาวุโสมากกว่ากัน อีกทั้งยังเป็นการแสดงความสุภาพด้วย อีกประการหนึ่ง อมรา ประสิทธิ์รัฐสินธุ์ (2541: 29) กล่าวว่าผู้ที่มีวัยต่างกันย่อมมีพฤติกรรมแตกต่างกันไปตามความคาดหวังของสังคม สังคมจะตั้งบทบาทของบุคคลในวัยต่าง ๆ ให้มีความแตกต่างกัน เช่น เมื่อมีอายุครบ 20 ปีบริบูรณ์จะสามารถใช้สิทธิในการเลือกตั้งได้ หรือเมื่อมีอายุครบ 20 ปีบริบูรณ์จะสามารถอุปสมบทเป็นพระภิกษุในพระพุทธศาสนาได้ ดังนั้น บทบาทในสังคมย่อมมีความสอดคล้องกันระหว่างบริบทกับอายุด้วยเช่นกัน

สรุป อายุจึงเป็นตัวแปรที่สำคัญในการแบ่งสถานภาพของบุคคลในสังคมไทย โดยที่ตัวของบุคคลแต่ละคนจะมีการใช้ภาษาที่สอดคล้องสัมพันธ์กับวัยของตนเองได้อย่างเหมาะสมหรือไม่ ขึ้นอยู่กับบทบาทของแต่ละคนในสังคมที่ตนอาศัยอยู่ ดังที่ อมรา ประสิทธิ์รัฐสินธุ์ (2541: 40) กล่าวว่าไว้ว่าคนต่างวัยกันย่อมมีพฤติกรรมต่างกันรวมทั้งพฤติกรรมในการใช้ภาษาด้วย ผู้มีอายุต่างกันใช้ภาษาที่ต่างกัน นอกจากนี้ อายุยังสะท้อนอำนาจของผู้อาวุโสในแต่ละสังคม ชุมชน หรือกลุ่มได้ เพราะลำดับของการเคารพกันในสังคมไทยยังให้เกียรติผู้ที่อาวุโสกว่าเสมอ

หลังจากได้ทบทวนทฤษฎีที่ใช้ในการวิเคราะห์วัจนกรรมปฏิเสธ และปัจจัยที่มีผลต่อการปฏิเสธแล้ว ต่อไปผู้วิจัยจะกล่าวถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิเสธที่เกิดขึ้นในบริบทสังคมไทย และงานวิจัยของต่างประเทศที่เกี่ยวกับการปฏิเสธ

5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมปฏิเสธ

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง พบว่างานวิจัยเกี่ยวกับวัจนกรรมปฏิเสธมีการศึกษาในกลุ่มคนต่างสาขาต่างอาชีพกัน ทั้งงานวิจัยของบุคคลทั่วไปและนิสิตนักศึกษา เช่น

งานวิจัยของธนพรรณ สายหรั่ง (2542: 74-95) เรื่องกลวิธีการปฏิเสธในภาษาอังกฤษของนักศึกษาไทยที่เรียนภาษาอังกฤษเป็นภาษาต่างประเทศ: ศึกษาการถ่ายโอนทางวัจนปฏิบัติศาสตร์

งานวิจัยของวิมลพัทธ์ พรหมศรีมาศ (2543: 108-113) เรื่องกลวิธีการปฏิเสธในการตอบวัจนกรรมที่แสดงความปรารถนาดีในภาษาไทย

งานวิจัยของธิดารัตน์ น้อมมนัส (2546: 52-55) เรื่องกลวิธีการตอบปฏิเสธของคนไทย

งานวิจัยของรุ่งอรุณ ใจเชื้อ (2549: 149-157) เรื่องวัจนกรรมแสดงความไม่พอใจในภาษาไทย: กรณีศึกษานิสิตนักศึกษา

งานวิจัยของนัทธฤทัย สีหะเกรียงไกร (2549: 138-144) เรื่องกลวิธีการปฏิเสธเพื่อปกปิดความจริงในภาษาไทยของวัยรุ่น

งานวิจัยของธีรดา กิตติศิริประเสริฐ (2554: 49-56) เรื่องกลวิธีในการตอบปฏิเสธในภาษาอังกฤษของนักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยศิลปากร

ในงานวิจัยที่ยกมาทั้ง 6 เรื่องข้างต้น เป็นงานวิจัยที่เกี่ยวกับวัจนกรรมปฏิเสธที่เกิดขึ้นในบริบทของสังคมไทย โดยมีการเก็บข้อมูล ทั้งแบบสอบถาม การสัมภาษณ์ และจากบทละครที่ออกอากาศทางโทรทัศน์ กลุ่มตัวอย่างในงานวิจัย เช่น นักศึกษา ข้าราชการ และประชาชนทั่วไป เป็นต้น งานวิจัยทั้ง 6 เรื่อง ศึกษากลวิธีการปฏิเสธและปัจจัยทางสังคมว่ามีลักษณะเป็นอย่างไร โดยสรุปเป็นตารางได้ ดังนี้

ตาราง 4 สรุปงานวิจัยเกี่ยวกับวัจนกรรมปฏิเสธ

ผู้วิจัย / เรื่อง	วัตถุประสงค์	ปัจจัยทางสังคมที่พิจารณา	เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล	ผลการวิจัย
ธนพรรณ สายหรั่ง (2542: 74-95) การศึกษา	1. ศึกษากลวิธีการปฏิเสธการให้ข้อเสนอ และการขอร้องของนักศึกษาไทยและ	เชื้อชาติ	แบบสอบถามจากนักศึกษาไทย และนักศึกษาอเมริกัน กลุ่มละ 50 คน รวม 100	1. นักศึกษาไทยมักใช้กลวิธีในการปฏิเสธแบบอ้อม และใช้คำแสดงความลืเลเป็นส่วนมาก ต่างกับนักศึกษอเมริกันที่มีการปฏิเสธอย่างตรงไปตรงมาเป็นส่วนมาก

ตาราง 4 (ต่อ)

ผู้วิจัย / เรื่อง	วัตถุประสงค์	ปัจจัยทางสังคมที่พิจารณา	เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล	ผลการวิจัย
กลวิธีการ ปฏิเสธรใน ภาษาอังกฤษ ของนักศึกษา ไทยที่เรียน ภาษาอังกฤษ เป็นภาษาต่าง ประเทศ: ศึกษาการถ่าย โอนทางวัฒนธรรม ปฏิบัติศาสตร์	นักศึกษอเมริกัน 2. ศึกษาการนำ ลักษณะการปฏิเสธร ในภาษาแม่ไปใช้ใน ภาษาที่สอง		คน	2. สถานภาพทางสังคมระหว่างผู้ ปฏิเสธรกับผู้ขอร้องหรือผู้ให้ ข้อเสนอมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธี ในการปฏิเสธรของนักศึกษาไทย ทั้งในภาษาแม่และภาษาอังกฤษ
วิมลพัทธ์ พรหมศรีมาศ (2543: 108- 113) กลวิธี การปฏิเสธรใน การตอบว้จ นกรรมที่แสดง ความ ปรารถนาดีใน ภาษาไทย	ศึกษากลวิธีและ ความสัมพันธ์ใน การปฏิเสธร	เพศ	แบบสอบถามจาก เพศชายและเพศ หญิงจำนวน 50 คน ที่มีอายุ ระหว่าง 20-40 ปี	1. กลวิธีทางภาษาที่แสดงการ ปฏิเสธรมี 18 กลวิธี คือ การ ปฏิเสธรอย่างตรงไปตรงมา การ ปฏิเสธรโดยบ่งความไม่สามารถ ตอบสนอง การให้เหตุ การ ขอขอบคุณ การปลอบไม่ใช่ง่วง การขอโทษ การแสดงความล้งเล การแสดงความยินดีและความ ปรารถนาดี การแนะนำ การแสดง ความต้องการ การขอความเห็นใจ จากผู้ถูกปฏิเสธร การชมเชย การ ผลัดผ่อนการให้คำตอบ การแสดง ความเสียดายที่รับความปรารถนา ดีไม่ได้ การแสดงความปรารถนา ที่จะทำตาม การบอกทางเลือกอื่น ของผู้ปฏิเสธร การตอบกึ่งตอบรับ การกล่าวติดตลก

ตาราง 4 (ต่อ)

ผู้วิจัย / เรื่อง	วัตถุประสงค์	ปัจจัยทางสังคมที่พิจารณา	เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล	ผลการวิจัย
				2. สถานภาพทางสังคมมีความสำคัญต่อการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธโดยที่ผู้ปฏิเสธมักเลือกใช้กลวิธีที่สอดคล้องกับบทบาทและอำนาจของตน 3. ในการตอบปฏิเสธผู้ปฏิเสธจะคำนึงถึงหน้าของผู้ถูกปฏิเสธมากกว่าหน้าของตนเอง เพื่อให้เกิดความสุภาพ
ธิดารัตน์ น้อมมนัส (2546: 52-55) กลวิธีการตอบปฏิเสธของคนไทย	ศึกษาพฤติกรรมการตอบปฏิเสธของคนไทย	เพศอาชีพ และสถานภาพทางสังคมระหว่างคู่สนทนา	บทสนทนาในละครโทรทัศน์ 2 เรื่อง และแบบสอบถามจาก 4 กลุ่มอาชีพ จำนวน 80 คน ได้แก่ แพทย์ ข้าราชการระดับกลาง พนักงานเสมียน และเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย	1. รูปแบบการตอบปฏิเสธเป็นประโยคที่พบมากที่สุด รองลงมา คือ ประโยคคำสั่ง และประโยคคำถาม 2. กลวิธีการให้เหตุผลและการพูดเป็นนัยพบมากที่สุดและพบในเพศหญิงมากกว่าเพศชายในทุกบริบท 3. สถานภาพทางสังคมของคู่สนทนามีผลต่อการตอบปฏิเสธมากที่สุด เพราะระยะห่างทางสังคมของคู่สนทนาในแต่ละสาขาอาชีพเป็นตัวแปรสำคัญในการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธ
นันทฤทัย สีหะเกรียงไกร (2549: 138-144) กลวิธีการปฏิเสธเพื่อปกปิดความจริงในภาษาไทยของวัยรุ่น	1. ศึกษาพฤติกรรมการปฏิเสธเพื่อปกปิดความจริงของวัยรุ่น 2. ศึกษาตัวแปรเพศและตัวแปรหน้าหนักของความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการปฏิเสธ	เพศ	แบบสอบถามและการสัมภาษณ์จากนักศึกษาจำนวน 180 คน	1. เพศหญิงใช้กลวิธีการปฏิเสธเพื่อปกปิดความจริงมากกว่าเพศชาย เพราะโดยธรรมชาติแล้วเพศหญิงจะเป็นเพศที่ชอบพูดมากกว่าเพศชาย และมีการรักษาน้ำหรือภาพลักษณ์ของตนเองมากกว่าเพศชาย

ตาราง 4 (ต่อ)

ผู้วิจัย / เรื่อง	วัตถุประสงค์	ปัจจัยทางสังคมที่พิจารณา	เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล	ผลการวิจัย
				2. ถ้าสถานการณ์มีน้ำหนักความผิดมาก จำนวนกลวิธีที่ใช้ในการปฏิเสธก็จะมีหลากหลายวิธีมากขึ้น
รุ่งอรุณ ใจชื่อ (2549: 149-157) ศึกษาวัฒนธรรมแสดงความไม่พอใจในภาษาไทยที่เป็นนิสิตนักศึกษาในสถานการณ์ไม่พึงประสงค์	ศึกษากลวิธีทางภาษาในการแสดงความไม่พอใจกับปัจจัยความสนิทสนมของคู่สนทนา	ความสนิทสนม	แบบสอบถามจากนิสิตนักศึกษา 150 คน จากมหาวิทยาลัย 27 แห่ง	1. ผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้กลวิธีแบบอ้อมมากกว่ากลวิธีแบบตรงในการแสดงความไม่พอใจ ซึ่งสอดคล้องกับค่านิยมเรื่องความเกรงใจของคนไทย 2. ผู้พูดภาษาไทยมีแนวโน้มที่จะเลือกใช้กลวิธีแสดงความไม่พอใจแบบตรงและใช้คำหยาบกับเพื่อนสนิทมากกว่ากับเพื่อนไม่สนิท เพราะผู้พูดไม่คิดว่าเพื่อนสนิทจะโกรธ 3. ผู้พูดมักเลือกใช้กลวิธีในการแสดงความไม่พอใจแบบอ้อมและสุภาพกับเพื่อนไม่สนิท เพราะเกรงว่าเพื่อนที่ไม่สนิทจะโกรธหรือทำร้ายผู้พูดกลับ
ธีรดา กิตติศิริ ประเสริฐ (2554: 49-56) ศึกษากลวิธีในการตอบปฏิเสธในภาษาอังกฤษของนักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยศิลปากร	ศึกษาปัญหาและกลวิธีในการตอบปฏิเสธของนักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยศิลปากร	ระยะห่างทางสังคมและความเหลื่อมล้ำทางอำนาจ	แบบสอบถามจากนิสิตระดับมหาบัณฑิต จำนวน 19 คน	1. การตอบปฏิเสธด้วยภาษาอังกฤษของนักศึกษาพบกลวิธีที่ให้เหตุผลมากที่สุด รองลงมา คือ การขอโทษ การเสนอทางเลือก การแสดงความคิดเห็นเชิงบวก และการขอบคุณ 2. กลวิธีที่ให้เหตุผลเป็นกลวิธีที่มีการเลือกใช้มากที่สุด เนื่องจากสังคมไทยเป็นสังคมที่อิงบริบท (High context) ดังนั้น การตอบปฏิเสธจึงไม่อาจพูดตรงๆ ให้จบไปในคราวเดียวได้ แต่จะพูดอ้อม

ตาราง 4 (ต่อ)

ผู้วิจัย / เรื่อง	วัตถุประสงค์	ปัจจัยทางสังคมที่พิจารณา	เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล	ผลการวิจัย
				ก่อนจะเข้าประเด็นหลัก 3. คู่สนทนาที่มีสถานะทางในสังคมสูงกว่า และไม่สนิทสนมกัน ผู้พูดจะปฏิเสธด้วยการขอบคุณ การแสดงความคิดเห็นเชิงบวก และการขอโทษ มากกว่าปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา

จากงานวิจัยทั้ง 6 เรื่อง แสดงให้เห็นการใช้กลวิธีในการปฏิเสธและระยะห่างทางสังคมระหว่างคู่สนทนาที่แตกต่างกัน กล่าวคือ การปฏิเสธและการแสดงความไม่พอใจของนิสิตนักศึกษาที่มีต่อเพื่อนสนิทมีการใช้ถ้อยคำที่รุนแรงและหยาดคายมากกว่ากับเพื่อนไม่สนิท ซึ่งถ้อยคำที่ใช้ในการปฏิเสธจะเป็นแบบตรงๆ ไม่มีการตกแต่งถ้อยคำ ในขณะที่การปฏิเสธและแสดงความไม่พอใจที่มีต่อเพื่อนไม่สนิทกลับตรงกันข้าม กล่าวคือ ผู้พูดจะให้ความระมัดระวังในการปฏิเสธและแสดงความไม่พอใจ เพราะเกรงว่าจะเป็นการไม่สุภาพ และกลัวว่าเพื่อนที่ไม่สนิทจะโกรธ ดังนั้น ผู้พูดจึงเว้นระยะห่างในการใช้ถ้อยคำระหว่างเพื่อนที่สนิทกับไม่สนิทเพื่อให้เกิดความสุภาพ ซึ่งต่างจากนักศึกษาต่างชาติที่มักใช้จรรยาบรรณตรงในการปฏิเสธทั้งกับเพื่อนสนิทและไม่สนิท และกลวิธีที่กลุ่มนักศึกษาใช้มากที่สุด คือ การให้เหตุผลในการปฏิเสธ เพราะการให้เหตุผลเป็นการแสดงถึงความจำเป็นที่ตัวผู้พูดเองต้องการปฏิเสธด้วยเหตุผลอะไร อีกประเด็นหนึ่งที่มีความน่าสนใจ คือ สถานะทางสังคม จากงานวิจัยดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าในบริบทของสังคมไทย ผู้ที่มีอำนาจมากกว่าหรือประกอบอาชีพที่มีเกียรติในสังคมมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีปฏิเสธของอีกฝ่าย และเพศหญิงใช้การปฏิเสธที่ซับซ้อน หลากหลายมากกว่าเพศชาย จากงานวิจัยทั้ง 6 เรื่อง ชี้ให้เห็นว่าคนไทยส่วนใหญ่ใช้กลวิธีในการตอบปฏิเสธแบบอ้อมและคำนึงถึงความรู้สึกเป็นหลัก

นอกจากนี้ การศึกษางานวิจัยด้านการปฏิเสธ ไม่ได้มีการศึกษาเฉพาะการสนทนาระหว่างบุคคลเท่านั้น แต่มีการวิจัยศึกษาครอบคลุมไปถึงการปฏิเสธระหว่างองค์กรหรือบริษัท ดังเช่น

งานวิจัยของปนนดา เลอเลิศยุติธรรม (2549: 161-165) เรื่องความสุภาพในการขอรับรองและการปฏิเสธในการติดต่อธุรกิจทางจดหมายในภาษาไทยตามแนววจนปฏิบัติศาสตร์

งานวิจัยของศิริวัตร ไทยแท้ (2555: 204-211) เรื่องกลวิธีความสุภาพในการปฏิเสธการขอร้องของผู้โดยสาร: กรณีศึกษาพนักงานบริการผู้โดยสารภาคพื้นของการบินไทย

งานวิจัยของธิดา ยุทธเสรี (2555: 103-110) เรื่องการศึกษากลวิธีความสุภาพในการปฏิเสธบริษัทเอกชนกับหน่วยงานราชการ

งานวิจัยของธนานันท์ ตรงดี ล้าย เจ้ และ เหวย ชูวาน (2553: 214-220) เรื่องกลวิธีความสุภาพในวัจนกรรมการขอร้องและการปฏิเสธระหว่างพนักงานขายและลูกค้าชาวจีน

งานวิจัยทั้ง 4 เรื่อง มุ่งศึกษากลวิธีในการปฏิเสธระหว่างองค์กร บริษัท และหน่วยงานราชการ ที่ใช้เอกสารติดต่อกันระหว่างองค์กรโดยที่ออกในนามบริษัท และหน่วยงานราชการ ดังสรุปรายละเอียดในตาราง 5

ตาราง 5 สรุปงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิเสธระหว่างองค์กร บริษัท และหน่วยงานราชการ

ผู้วิจัย / เรื่อง	วัตถุประสงค์	ปัจจัยทางสังคมที่พิจารณา	เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล	ผลการวิจัย
ปณินดา เลอเลิศยุติธรรม (2549: 161-165) ความสุภาพในการขอร้องและการปฏิเสธในการติดต่อธุรกิจทางจดหมายในภาษาไทยตามแนววจนปฏิบัติศาสตร์	วิเคราะห์และเปรียบเทียบกลวิธีความสุภาพในการขอร้องและการปฏิเสธในการติดต่อธุรกิจทางจดหมายในภาษาไทย	ระยะห่างทางสังคม	จดหมายธุรกิจจำนวน 200 ฉบับ ตั้งแต่เดือนมกราคม 2540 ถึงเดือน มิถุนายน 2548 และการสัมภาษณ์ผู้ทำงานในองค์กรจำนวน 20 คน ตั้งแต่เดือนมีนาคม ถึง เดือนเมษายน 2548	1. กลวิธีความสุภาพในการขอร้องสามารถจำแนกได้ 6 กลวิธี ได้แก่ การยกย่อง การชม การให้เหตุผล การเสนอทางเลือก การแสดงความหวัง และการให้ข้อมูลเพิ่มเติมทางธุรกิจ ส่วนกลวิธีความสุภาพในการปฏิเสธปรากฏ 5 กลวิธี เหมือนกับกลวิธีความสุภาพในการขอร้อง แต่ไม่ปรากฏกลวิธีการเสนอทางเลือก 2. ผู้ที่มีอำนาจน้อยกว่าจะใช้กลวิธีความสุภาพที่ซับซ้อนกว่า เมื่อติดต่อกับผู้ที่มีอำนาจมากกว่า 3. การขอร้องและการปฏิเสธทุกครั้งจะพิจารณาถึงผลประโยชน์ทางธุรกิจเป็นสำคัญ
ศิริวัตร ไทยแท้ (2555: 204-211) กลวิธีความสุภาพในการปฏิเสธการ	ศึกษากลวิธีและความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีความสุภาพกับปัจจัยด้าน	ระดับชั้นที่หนึ่งของผู้โดยสาร	แบบสอบถามจากพนักงานบริการภาคพื้นสายการบินไทย จำนวน 80 คน	1. ในกรณีที่ต้องกล่าวปฏิเสธต่อสถานการณ์ที่มีระดับความรุนแรงมาก กลวิธีความสุภาพที่นำมาใช้ก็จะมีหลากหลายมากกว่าระดับสถานการณ์ที่มีความรุนแรงปานกลางและเล็กน้อย

ตาราง 5 (ต่อ)

ผู้วิจัย / เรื่อง	วัตถุประสงค์	ปัจจัยทางสังคม ที่พิจารณา	เครื่องมือที่ใช้ใน การเก็บข้อมูล	ผลการวิจัย
ข้อร้องของ ผู้โดยสาร: กรณีศึกษา พนักงาน บริการ ผู้โดยสาร ภาคพื้นของ การบินไทย	ระดับชั้นที่นั่ง ของผู้โดยสาร และระดับ ความรุนแรง ของ สถานการณ์ การปฏิเสธ			2. กลวิธีการแสดงความรับผิดชอบ การเสนอขอชดเชย และการกล่าวโทษ บริษัท เป็นการปฏิเสธที่เกิดขึ้นกับ ผู้โดยสารชั้นหนึ่ง และระดับ สถานการณ์ที่มีความรุนแรงมาก เท่านั้น
ธิดา ยุทธเสรี (2555: 103- 110) การศึกษา กลวิธีความ สุภาพในการ ปฏิเสธ บริษัทเอกชน กับหน่วยงาน ราชการ	ศึกษาความ สัมพันธ์และ เปรียบเทียบ กลวิธีความ สุภาพในการ ปฏิเสธ การ ข้อร้อง การ แนะนำ และ การเตือน ใน บริษัทเอกชน และหน่วยงาน ราชการ	อาชีพ	แบบสอบถามจาก พนักงาน บริษัทเอกชน และ เจ้าหน้าที่ หน่วยงานราชการ จำนวน 120 คน	1. กลวิธีความสุภาพในบริษัทเอกชน กับหน่วยงานราชการมีเหมือนกัน 10 กลวิธี คือ การแสดงความ ต้องการช่วยเหลือ การให้เหตุผล การแนะนำ การยกย่อง การเสนอ ทางเลือกอื่นของผู้ปฏิเสธ การแสดง ความปรารถนาที่จะทำตาม การ ขอบคุณ การขอโทษ การให้สัญญา การแสดงความต้องการของผู้ ปฏิเสธ และการขออนุญาต ต่างกัน 1 กลวิธีคือ กลวิธีการขออนุญาต เนื่องจากหน่วยงานราชการจะ ยึดถือหลักปฏิบัติตามระเบียบ ข้อบังคับที่กำหนดไว้ตามสายบังคับ บัญชาและระเบียบข้อบังคับที่วางไว้ และเพื่อลดความขัดแย้งและ สามารถสร้างทัศนคติที่ดีกับ ผู้บังคับบัญชา 2. พนักงานเอกชนและเจ้าหน้าที่ หน่วยงานราชการให้ความสำคัญ ต่อสถานภาพทางสังคมของคู่ สนทนากับการเลือกใช้กลวิธีความ สุภาพ โดยเลือกใช้กลวิธีที่ สอดคล้องกับบทบาทหน้าที่และ อำนาจระหว่างคู่สนทนาใน สถานภาพต่างๆ

ตาราง 5 (ต่อ)

ผู้วิจัย / เรื่อง	วัตถุประสงค์	ปัจจัยทางสังคม ที่พิจารณา	เครื่องมือที่ใช้ใน การเก็บข้อมูล	ผลการวิจัย
ธนานันท์ ตรง ดี ล้าย เจ้ และ เหวย ชูวาน (2553: 214- 220) กลวิธี ความสุภาพใน วัจนกรรมการ ขอร้องและการ ปฏิเสธระหว่าง พนักงานขาย และลูกค้าชาว จีน	ศึกษากลวิธี และปัจจัยที่มี อิทธิพลต่อการ ขอร้องและการ ปฏิเสธระหว่าง พนักงานขาย และลูกค้าชาว จีน	ระยะห่างทาง สังคม อายุ และ เพศ	การสังเกตและ บันทึกเทปการ สนทนาระหว่าง พนักงานขาย ประกัณกับลูกค้า จำนวน 20 คน	1. พนักงานขายใช้กลวิธีความสุภาพ ร้อยละ 66 ส่วนลูกค้าใช้กลวิธีความ สุภาพร้อยละ 34 ในการขอร้องและ ปฏิเสธ 2. พนักงานขายต้องให้ความสำคัญ กับลูกค้าเป็นสำคัญ เพื่อรักษา ผลประโยชน์ขององค์กร จึงไม่พบ การขอร้องและการปฏิเสธเชิงไม่ สุภาพ 3. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้ กลวิธีความสุภาพ ได้แก่ ปัจจัยทาง วัฒนธรรม ซึ่งขึ้นอยู่กับหลักความ สุภาพจีน ได้แก่ หลักถ่อมตนและ ยกย่องผู้อื่น หลักความสุภาพ หลัก คุณธรรม คำพูด และความประพฤติก

จากตัวอย่างงานวิจัยที่เกี่ยวกับการปฏิเสธภายในองค์กรเอกชน และหน่วยงานราชการ ทั้ง 4 เรื่อง พบว่างานวิจัยดังกล่าวให้ความสำคัญกับผลประโยชน์และภาพลักษณ์ของบริษัทเป็นอย่างมาก เนื่องจากผลประโยชน์และภาพลักษณ์ขององค์กรเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดความน่าเชื่อถือต่อบริษัทคู่ค้า หรือลูกค้าของบริษัทที่จะเข้ามาลงทุน ดังนั้น การปฏิเสธแต่ละครั้ง ผู้ปฏิเสธซึ่งเป็นพนักงานของบริษัทจึงต้องมีความละเอียดรอบคอบในการเลือกใช้กลวิธี เพื่อไม่ให้เกิดความเสียหายแก่บริษัท และการปฏิเสธลูกค้าหรือคู่ค้าของบริษัทเป็นขั้นตอนสุดท้ายที่จะพึงเกิดขึ้นในวงจรธุรกิจ เนื่องจากว่าการปฏิเสธอาจทำให้ส่งผลต่อการลงทุนของบริษัทหรือองค์กร นอกจากนี้ หนังสือหรือเอกสารที่ใช้ติดต่อบริษัทหรือหน่วยงานราชการจะมีความเป็นทางการสูงกว่าการปฏิเสธด้วยคำพูด ทำให้ผู้ใช้ภาษาที่เป็นผู้ออกหนังสือขององค์กรต้องคำนึงถึงความสุภาพเป็นอย่างมาก

ในขณะเดียวกัน ในหน่วยงานราชการและองค์กรเอกชนให้ความสำคัญกับลำดับชั้นของการปกครอง กล่าวคือ การปฏิเสธของข้าราชการผู้น้อยกับพนักงานบริษัททั่วไป มีการใช้กลวิธีเพื่อให้เกิดความสุภาพมากกว่าปฏิเสธตรงๆ เนื่องจากวัฒนธรรมองค์กรและค่านิยมทางสังคม

ระหว่างเจ้านายกับลูกน้องที่ผู้น้อยต้องเคารพผู้ใหญ่หรือผู้ปกครองเสมอ ดังนั้น ข้าราชการชั้นผู้น้อยหรือพนักงานทั่วไป จึงมีการตกแต่งคำพูดหรือใช้วัจนกรรมอ่อนในการปฏิเสธ

นอกจากนี้ ยังมีงานวิจัยของต่างประเทศที่ได้ศึกษาเกี่ยวกับการปฏิเสธ โดยเป็นการศึกษาข้ามวัฒนธรรมในการใช้ภาษาเพื่อปฏิเสธระหว่างบุคคล ซึ่งงานวิจัยทั้ง 3 เรื่อง เป็นงานวิจัยเปรียบเทียบระหว่างการใช่วัจนกรรมปฏิเสธด้วยภาษาอังกฤษของชาวเอเชีย กับชาวอเมริกัน งานวิจัยทั้ง 3 เรื่อง ได้แก่

งานวิจัยของบีบี; ทาคาฮาชิ; และ ยูลิส-เวลท์ซ (Beebe; Takahashi; & Uliss-Weltz. 1990: 55-73) ศึกษาการถ่ายโอนทางวัจนปฏิบัติศาสตร์ในการปฏิเสธด้วยภาษาอังกฤษในฐานะภาษาที่สอง

งานวิจัยของเลียวและเบร์สนาฮาน (Liao; & Bresnahan. 1996. 703-727) ศึกษาเปรียบเทียบกลวิธีการปฏิเสธระหว่างระหว่างผู้พูดภาษาอังกฤษชาวอเมริกันและภาษาจีนแมนดาริน

งานวิจัยของวิดจาจา (Widjaja. 1997: 1-43) เรื่องการปฏิเสธนัดเที่ยวของหญิงชาวไต้หวันและหญิงชาวอเมริกัน

งานวิจัยทั้ง 3 เรื่อง มุ่งศึกษาวัจนกรรมปฏิเสธข้ามวัฒนธรรม เพื่อเปรียบเทียบให้เห็นถึงการใช้ภาษาอังกฤษเพื่อปฏิเสธในบริบทของสังคม อเมริกัน ญี่ปุ่นและไต้หวัน ดังสรุปรายละเอียดในตาราง 6

ตาราง 6 สรุปงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิเสธของต่างประเทศ

ผู้วิจัย / เรื่อง	วัตถุประสงค์	ปัจจัยทางสังคมที่พิจารณา	เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล	ผลการวิจัย
บีบี ทาคาฮาชิ และ ยูลิส-เวลท์ซ (1990: 55-73) ศึกษาการถ่ายโอนทางวัจนปฏิบัติศาสตร์ในการปฏิเสธด้วยภาษาอังกฤษในฐานะภาษาที่สอง	ศึกษาและเปรียบเทียบการปฏิเสธด้วยภาษาญี่ปุ่นของชาวญี่ปุ่นและการปฏิเสธด้วยภาษาอังกฤษในบริบทภาษาแม่และภาษาอังกฤษของชาวญี่ปุ่น	อาชีพ	แบบสอบถามจากชาวญี่ปุ่นและชาวอเมริกัน กลุ่มละ 20 คน	1. คนญี่ปุ่นจะแสดงความเสียใจและขอโทษต่อคนที่สถานะทางสังคมที่ต่ำกว่าน้อยมาก เมื่อต้องปฏิเสธ 2. คนญี่ปุ่นจะให้เหตุผลและยกสาเหตุประกอบในการปฏิเสธกับบุคคลที่สถานะทางสังคมสูงกว่า 3. สถานะทางสังคมไม่มีผลต่อการปฏิเสธของชาวอเมริกัน 4. ชาวญี่ปุ่นจะแสดงความเห็นใจเมื่อปฏิเสธด้วยภาษาอังกฤษ ซึ่งเป็นพฤติกรรมที่คล้ายกับภาษาแม่ แต่ไม่ปรากฏในการปฏิเสธของชาวอเมริกัน

ตาราง 6 (ต่อ)

ผู้วิจัย / เรื่อง	วัตถุประสงค์	ปัจจัยทางสังคม ที่พิจารณา	เครื่องมือที่ใช้ใน การเก็บข้อมูล	ผลการวิจัย
	และชาว อเมริกัน			5. ชาวญี่ปุ่นจะให้เหตุผลเกี่ยวกับ ครอบครัวเมื่อต้องปฏิเสธ แต่ไม่ ปรากฏในการปฏิเสธของชาว อเมริกัน
เลียว และ เบร์สนาฮาน (1996: 703- 727) ศึกษา เปรียบเทียบ กลวิธีการ ปฏิเสธระหว่าง ระหว่างผู้พูด ภาษาอังกฤษ ชาวอเมริกัน กับผู้พูด ภาษาจีนแมน ดารินชาว ไต้หวัน	ศึกษาและ เปรียบเทียบ กลวิธีปฏิเสธ การขอร้อง ระหว่างผู้พูด ภาษาอังกฤษ ชาวอเมริกัน กับผู้พูด ภาษาจีนแมน ดารินชาว ไต้หวัน	อาชีพ	แบบสอบถามด้วย สถานการณ์สมมติ 6 สถานการณ์ ตามสถานะทาง สังคมที่สูงกว่า เท่ากัน และต่ำ กว่า	1. ชาวจีนมักใช้คำเรียกขานขึ้นต้น มากกว่าชาวอเมริกัน ในการปฏิเสธ บุคคลที่มีสถานะทางสังคมสูงกว่าตน 2. เมื่อต้องปฏิเสธ ชาวจีนใช้คำแสดงความเห็นเชิงบวกน้อยกว่าชาว อเมริกัน 3. ชาวจีนจะใช้คำขอโทษมากขึ้นเมื่อ ต้องปฏิเสธบุคคลที่มีสถานะทาง สังคมสูงกว่า 4. ชาวจีนจะใช้คำขอโทษน้อยมากใน การปฏิเสธบุคคลในครอบครัว 5. ชาวอเมริกันจะใช้คำขอโทษเท่าๆ กัน ในการปฏิเสธเพื่อน หรือบุคคล ในครอบครัว
วิดจายา (1997: 1-43) ศึกษาการ ปฏิเสธนัด เที่ยวของหญิง ชาวไต้หวัน และหญิงชาว อเมริกัน	ศึกษาและ เปรียบเทียบ กลวิธีการ ปฏิเสธนัด เที่ยวของหญิง ชาวไต้หวัน และหญิงชาว อเมริกัน	เชื้อชาติ	เก็บข้อมูลด้วย บทบาทสมมติ ตามบัตรคำที่ กำหนดให้ เพื่อ ปฏิเสธคนแปลก หน้า เพื่อนร่วมชั้น เรียน และเพื่อน ชายที่เป็นคนรัก ของเพื่อน	1. หญิงชาวไต้หวันมักใช้กลวิธีการ ปฏิเสธแบบตรงกับคนทั้ง 3 กลุ่ม 2. การปฏิเสธเพื่อนด้วยกลวิธีตอบ รับในอนาคต เพื่อไม่เป็นการทำร้าย จิตใจเพื่อน ปรากฏในหญิงชาว ไต้หวันมากกว่าหญิงชาวอเมริกัน 3. หญิงชาวไต้หวันจะให้การปฏิเสธ โดยตรงกับคนแปลกหน้า แต่ชาว อเมริกันจะรู้สึกว่าการปฏิเสธ โดยตรงเป็นการไม่เหมาะสมและไม่ สุภาพ 4. การปฏิเสธคู่รักของเพื่อน ทั้งหญิง ชาวไต้หวันและชาวอเมริกันจะใช้ การปฏิเสธโดยตรง พร้อมให้เหตุผล ว่าไม่เหมาะสมและอาจทำให้เกิด ความเข้าใจผิดได้

ตาราง 6 (ต่อ)

ผู้วิจัย / เรื่อง	วัตถุประสงค์	ปัจจัยทางสังคม ที่พิจารณา	เครื่องมือที่ใช้ใน การเก็บข้อมูล	ผลการวิจัย
				5. เมื่อต้องให้เหตุผล คนไต้หวันโดย ส่วนมากมักให้ข้อมูลเกี่ยวกับ ครอบครัวเป็นข้ออ้าง

จากงานวิจัยของต่างประเทศทั้ง 3 เรื่อง สะท้อนให้เห็นความแตกต่างในการปฏิเสธระหว่างชาวอเมริกันกับชาวญี่ปุ่นและชาวไต้หวัน ซึ่งการใช้ภาษาของชาวเอเชียตะวันออก คือ ชาวญี่ปุ่นและชาวไต้หวัน มีการนำพฤติกรรมการใช้ภาษาในภาษาแม่ (First language) มาผสมกับการใช้ภาษาต่างประเทศ หรือภาษาอังกฤษ เช่น เมื่อต้องปฏิเสธด้วยภาษาอังกฤษ ผู้พูดปฏิเสธจะแสดงความเห็นใจผู้ถูกปฏิเสธเสมอ ซึ่งเป็นพฤติกรรมทั่วไปในภาษาแม่ และเมื่อต้องให้เหตุผลประกอบในการปฏิเสธ ทั้งชาวญี่ปุ่น และ ชาวไต้หวัน มักใช้เหตุผลทางครอบครัวเป็นข้ออ้างในการปฏิเสธ ในขณะเดียวกัน หญิงชาวอเมริกัน และหญิงชาวไต้หวัน มีพฤติกรรมการใช้ภาษาเพื่อปฏิเสธที่คล้ายคลึงกัน เช่น ในกรณีที่ต้องปฏิเสธแฟนของเพื่อนสนิท ทั้งสองกลุ่มจะบอกเหตุผลไปตรงๆ ในการปฏิเสธ เพื่อเป็นการเลี่ยงปัญหาที่จะก่อให้เกิดความเข้าใจผิดระหว่างผู้ปฏิเสธกับเพื่อนสนิท อีกประการหนึ่ง ในระบบสังคมของคนไต้หวันเป็นสภาพสังคมที่มีการพึ่งพาอาศัยกัน ฉะนั้น ชาวไต้หวันจะปฏิเสธคนในครอบครัวน้อยมาก แต่เมื่อจำเป็นจะต้องปฏิเสธคู่สนทนาที่เป็นคนในครอบครัว ชาวไต้หวันจะไม่นิยมแสดงความคิดเห็นเชิงบวกก่อนจะปฏิเสธ เพราะเกรงว่าจะถูกบังคับให้ทำในสิ่งที่ตนเองปฏิเสธ

จากงานวิจัยยังพบอีกว่า ทั้งชาวญี่ปุ่นและชาวไต้หวันให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับบุคคลเป็นอย่างยิ่ง และด้วยเหตุนี้ จึงไม่ชอบที่จะทำให้เกิดรอยร้าวในความสัมพันธ์ แต่ในขณะเดียวกัน ทั้งชาวญี่ปุ่นและชาวไต้หวันจะแสดงความเสียใจและขอโทษ เมื่อต้องปฏิเสธคู่สนทนาที่มีสถานะทางสังคมต่ำกว่าตนน้อยมาก โดยทั้งสองกลุ่มตัวอย่างจากงานวิจัย 2 เรื่อง คือ การถ่ายโอนทางวัฒนธรรมในการปฏิเสธด้วยภาษาอังกฤษในฐานะภาษาที่สอง และการศึกษาเปรียบเทียบกลวิธีการปฏิเสธระหว่างระหว่างผู้พูดภาษาอังกฤษชาวอเมริกันและภาษาจีนแมนดาริน ผู้พูดปฏิเสธจะไม่แสดงความเสียใจ หรือกล่าวคำขอโทษกับบุคคลที่มีสถานะทางสังคมต่ำกว่าตนเอง เมื่อจำเป็นต้องปฏิเสธคู่สนทนาไม่ว่าในกรณีใดก็ตาม ในขณะที่สังคมอเมริกัน สถานะทางสังคมไม่มีผลต่อการปฏิเสธของคู่สนทนา กล่าวคือ ไม่ว่าคู่สนทนาของผู้ปฏิเสธจะเป็นเพื่อน หรือคนในครอบครัว ผู้พูดจะไม่มี ความลังเลในการพูดปฏิเสธคู่สนทนา ในขณะเดียวกัน การใช้คำขอโทษเมื่อต้องปฏิเสธเพื่อน และคนในครอบครัว จะพบว่าชาวอเมริกัน ให้ความสำคัญเท่าๆ กัน โดยที่สถานะทางสังคม หรือความสัมพันธ์จะไม่มีผลต่อการเลือกใช้คำขอโทษ เมื่อตนเองจำเป็นต้อง

ปฏิเสฐ ซึ่งพฤติกรรมดังกล่าว จะปรากฏตรงกันข้ามในชาวไต้หวัน โดยที่ชาวไต้หวันจะไม่นิยมกล่าวคำขอโทษกับคนในครอบครัว

ดังนั้น จากงานวิจัยของต่างประเทศทั้ง 3 เรื่อง แสดงให้เห็นความแตกต่างระหว่างวัฒนธรรมการใช้ภาษาในการปฏิเสฐของชาวเอเชีย กับ ชาวอเมริกัน สะท้อนให้เห็นว่าการปฏิเสฐในแต่ละสังคม ปัจจัยหลักในการปฏิเสฐ คือ วัฒนธรรมและประเพณีของแต่ละสังคมนั้นๆ เพราะผู้ใช้ภาษาในแต่ละสังคมย่อมสอดคล้องพฤติกรรมการใช้ภาษาในภาษาแม่ของตนเองเข้าไปด้วย เมื่อจำเป็นต้องใช้ภาษาอังกฤษหรือภาษาอื่นๆ

ในบทถัดไปผู้วิจัยจะได้นำเสนอวิธีการดำเนินการวิจัย การเก็บข้อมูล และตัวอย่างการวิเคราะห์ข้อมูลวัจนกรรมปฏิเสฐของพระภิกษุ



บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยดำเนินการตามขั้นตอน ดังนี้

1. การเก็บรวบรวมข้อมูล
2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล
3. การวิเคราะห์ข้อมูล
4. สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

1. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่างการใช้วัจนกรรมปฏิเสธจากพระภิกษุ โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) เนื่องจากในงานวิจัยมีการควบคุมตัวแปร คือ พรรษา ซึ่งมีความสำคัญในการแปรผลของงานวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยจึงเจาะจงเก็บข้อมูลแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่ม คือ 1) พระภิกษุจากวัดยานนาวา จำนวน 45 รูป 2) พระภิกษุจากมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย จำนวน 45 รูป รวมทั้งสิ้น 90 รูป โดยทั้ง 2 กลุ่ม แบ่งออกเป็น 3 กลุ่มย่อยตามสถานภาพของพระภิกษุ คือ พระนวกะ พระมัชฌิมะ และพระเถระ โดยแบ่งวิธีการเก็บข้อมูล (ดังตาราง 7) ดังนี้

- 1) พระเถระ จากทั้ง 2 กลุ่ม โดยเก็บข้อมูลกลุ่มละ 15 รูป รวมเป็นจำนวน 30 รูป
- 2) พระมัชฌิมะ จากทั้ง 2 กลุ่ม โดยเก็บข้อมูลกลุ่มละ 15 รูป รวมเป็นจำนวน 30 รูป
- 3) พระนวกะ จากทั้ง 2 กลุ่ม โดยเก็บข้อมูลกลุ่มละ 15 รูป รวมเป็นจำนวน 30 รูป

ตาราง 7 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการเก็บข้อมูล

แหล่งข้อมูล สถานะทางสงฆ์	มหาวิทยาลัย มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย		รวม
	วัดยานนาวา		
พระเถระ	15	15	30
พระมัชฌิมะ	15	15	30
พระนวกะ	15	15	30
รวม	45	45	90

การวิเคราะห์วัจนกรรมปฏิเสหของพระภิกษุ ผู้วิจัยควบคุมตัวแปรที่เป็นปัจจัยทางสังคมเกี่ยวกับพระภิกษุและฆราวาสในการตอบแบบสอบถาม ดังนี้

พระภิกษุ ปัจจัยทางสังคมที่ควบคุมในแบบสอบถามมี 2 ปัจจัย ได้แก่

1. พรรษา พรรษาเป็นสิ่งสำคัญในการให้ความเคารพ เลื่อมใส กับพระภิกษุด้วยกันและฆราวาส เนื่องจากพระภิกษุที่มีการจำพรรษามากกว่า ก็จะมีการรักษาพระวินัย การเจริญขึ้นของศีลมากกว่าพระภิกษุที่มีพรรษาน้อยกว่า จึงมีผลต่อความเคารพของพระภิกษุและฆราวาส ดังนั้นในงานวิจัยนี้ การควบคุมปัจจัยทางสังคมสำหรับพระภิกษุจึงพิจารณาที่พรรษามากกว่าอายุจริงของพระภิกษุ ซึ่งพรรษาของพระภิกษุนับตามจำนวนปีของการบวช โดยนับตั้งแต่วันเข้าพรรษาจนกระทั่งถึงวันออกพรรษาของแต่ละปี จะนับเป็น 1 พรรษา กล่าวคือ ช่วงเวลาเข้าพรรษา คือ วันแรม 1 ค่ำ เดือน 8 ไปจนถึง ช่วงออกพรรษา คือ วันขึ้น 15 ค่ำ เดือน 11 ของแต่ละปี โดยการแบ่งพรรษาดังกล่าว ทำให้สามารถแบ่งสถานภาพของพระภิกษุได้เป็น 3 กลุ่ม คือ พระเถระ พระมัชฌิมะ และพระนวกะ

2. ความสนิทสนม ความสนิทสนมเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อการปฏิเสธ (รุ่งอรุณ ใจชื่อ. 2549: 149-157) และธีรดา กิตติศิริประเสริฐ. 2554: 51) เนื่องจากในวัดยานนาวาและมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย มีพระภิกษุที่หลายหลกมีทั้งพระภิกษุที่จำพรรษานาน รู้จักกันมานาน มีทั้งพระภิกษุที่เพิ่งเริ่มบวชหรือมีพรรษาไม่มากนัก ความสนิทสนมจึงมีความแตกต่างกันออกไป ในการวิเคราะห์ผู้วิจัยจึงแบ่งเป็นพระภิกษุที่มีความสนิทสนมและพระภิกษุที่ไม่มีความสนิทสนม เพื่อให้คำตอบที่ได้ครอบคลุมและสามารถเปรียบเทียบการตอบปฏิเสธได้อย่างชัดเจนมากขึ้น

ฆราวาส ปัจจัยทางสังคมเกี่ยวกับฆราวาสที่ควบคุมในแบบสอบถามมี 2 ปัจจัย ได้แก่

1. อายุ ในที่นี้หมายถึง อายุของฆราวาส เนื่องจากเมื่อเปรียบเทียบพรรษาของพระภิกษุกับอายุของฆราวาส อายุของฆราวาสเป็นปัจจัยที่สำคัญในการแสดงความเคารพและสื่อถึงความอาวุโสในสังคมไทยเช่นเดียวกับพรรษาของพระภิกษุ โดยในงานวิจัยจะแบ่งเป็นฆราวาสที่มีอายุมากกว่า น้อยกว่า และเท่ากับพระภิกษุที่ตอบแบบสอบถาม

2. ความสนิทสนม เช่นเดียวกับพระภิกษุ ฆราวาสที่มาติดต่อกับพระภิกษุมีหลากหลาย ซึ่งมีตั้งแต่ญาติสนิท คนที่อยู่ภายในวัดหรือใกล้เคียง คนแปลกหน้าที่ไม่รู้จักมาก่อน ผู้มาทำบุญ เป็นต้น ดังนั้น ในงานวิจัยนี้จึงแบ่งประเภทของฆราวาสออกเป็นฆราวาสที่มีความสนิทสนมและฆราวาสที่ไม่มีความสนิทสนม

2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลการปฏิเสธของพระภิกษุจากวัดยานนาวาและมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย มี 2 ชนิด ได้แก่

1. แบบสำรวจสถานการณ์การปฏิเสธของพระภิกษุ

ก่อนการสร้างแบบสอบถามวัจนกรรมปฏิเสธของพระภิกษุ และเพื่อให้การกำหนดสถานการณ์การปฏิเสธของพระภิกษุเป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวันของพระภิกษุอย่างแท้จริง ผู้วิจัยจึงทำการสำรวจสถานการณ์การปฏิเสธของพระภิกษุ โดยรวบรวมสถานการณ์ที่มักเกิดการปฏิเสธในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาส จำนวน 25 ข้อ แบ่งออกเป็น 5 กลุ่ม แต่ละกลุ่มแบ่งออกเป็น 5 สถานการณ์ (ดูภาคผนวก ก) ซึ่งพระภิกษุผู้ตอบแบบสำรวจ จำนวน 12 รูป โดยแบ่งเป็นพระนวกะ 4 รูป พระมัชฌิมะ 4 รูป และพระเถระ 4 รูป ใช้ตอบปฏิเสธกับบุคคล 5 กลุ่ม ดังนี้

- | | | |
|-----------------------------------|---|-----------|
| 1) กลุ่มพระเถระ จำนวน | 5 | สถานการณ์ |
| 2) กลุ่มพระมัชฌิมะ จำนวน | 5 | สถานการณ์ |
| 3) กลุ่มพระนวกะ จำนวน | 5 | สถานการณ์ |
| 4) กลุ่มฆราวาสที่ไม่สนิทสนม จำนวน | 5 | สถานการณ์ |
| 5) กลุ่มฆราวาสที่สนิทสนม จำนวน | 5 | สถานการณ์ |

สถานการณ์ต่างๆ รวบรวมจากการสอบถามพระภิกษุจากประสบการณ์จริง และจากการบอกของผู้วิจัย จำนวน 8 พรรษา ซึ่งผู้วิจัยสรุปสถานการณ์ที่เกิดขึ้นเป็นประจำในการตอบปฏิเสธบุคคลทั้ง 5 กลุ่ม โดยพบว่าสถานการณ์การปฏิเสธมักเกิดจากการขอร้อง การบอกกล่าว และการสั่ง ดังต่อไปนี้

สถานการณ์การปฏิเสธพระเถระ

1. พระเถระสั่งให้ท่านไปช่วยจัดเตรียมสถานที่ในวัด
2. พระเถระสั่งให้ท่านพาสามเณรไปทำความสะอาดรอบพระอุโบสถ
3. พระเถระสั่งให้ท่านไปเฝ้าไข้เพื่อนพระภิกษุ
4. พระเถระขอให้ท่านไปช่วยอบรมเยาวชน / นักเรียน / นักศึกษา
5. พระเถระขอให้ท่านไปสอนหนังสือแทน

สถานการณ์การปฏิเสธพระมัชฌิมะ

1. พระมัชฌิมะยืมของไป แต่ไม่ส่งคืน
2. พระมัชฌิมะขอให้ช่วยยกสิ่งของ
3. พระมัชฌิมะขอให้ท่านช่วยจัดสถานที่เวลามีกิจกรรมของวัด
4. พระมัชฌิมะขอให้ไปกินนิมนต์ภายนอกวัดด้วยกัน
5. พระมัชฌิมะบอกให้ท่านกล่าวสัณนิทสน์ยกถวายให้ฆราวาสฟัง

สถานการณ์การปฏิเสฐพระนวกะ

1. พระนวกะขอให้ท่านไปร่วมเป็นคณะสงฆ์ในพิธีลาสิกขา
2. พระนวกะขอให้ท่านช่วยสอนห่มจีวร
3. พระนวกะนิมนต์ท่านเพื่อเข้าร่วมประชุมภายในวัด
4. พระนวกะขอให้ท่านช่วยปลงศพให้
5. พระนวกะขอให้ท่านช่วยจัดสถานที่รับรองพระเถระ

สถานการณ์การปฏิเสฐฆราวาสทั่วไปที่ไม่ได้สนิทสนม

1. ฆราวาสขอให้ท่านพาไปที่กุฏิเจ้าอาวาส
2. องค์การการกุศลขอเงินบริจาคกับท่าน
3. ฆราวาสเสนอขายสินค้าแก่ท่าน
4. ฆราวาสขอให้ท่านช่วยถือของไปส่งภายในวัด
5. การปฏิเสฐรับบาตรฆราวาส เมื่อบาตรเต็ม

สถานการณ์การปฏิเสฐฆราวาสที่สนิทสนมกับทางวัด/พระ

1. ฆราวาสขอยืมของภายในวัด
2. ฆราวาสนิมนต์ท่านไปเทศน์ที่บ้าน
3. ฆราวาสนิมนต์ท่านไปร่วมทอดผ้าป่า
4. ฆราวาสนิมนต์ท่านให้ไปjemบ้าน / รถ
5. ฆราวาสขอยืมเงินจากท่าน

หลังจากได้แบบสำรวจแล้ว ผู้วิจัยทำการสำรวจพระภิกษุจำนวน 12 รูป ได้แก่ พระเถระ พระมัชฌิมะ และพระนวกะ กลุ่มละ 4 รูป รวมทั้งสิ้น 12 รูป โดยขอให้พระภิกษุทำเครื่องหมายถูก (✓) หน้าข้อสถานการณ์ที่เกิดขึ้นบ่อยในการปฏิเสฐ และมีข้อที่ให้พระภิกษุระบุสถานการณ์ที่นอกเหนือแบบสำรวจ ในกรณีที่สถานการณ์ที่ให้ไม่ครอบคลุม หรือพระภิกษุมีข้อเสนอแนะอื่นๆ สามารถเพิ่มเติมได้

หลังจากนั้น ผู้วิจัยรวบรวมแบบสำรวจสถานการณ์ทั้ง 12 ฉบับ เพื่อนำมานับจำนวนความถี่ที่ได้ โดยเลือกสถานการณ์ 2 สถานการณ์ คือ สถานการณ์ที่มีความถี่สูงที่สุดและสถานการณ์ที่มีความถี่รองลงมาของแต่ละกลุ่ม เพื่อนำมาสร้างแบบสอบถามวัจนกรรมปฏิเสฐของพระภิกษุ โดยผลแบบสำรวจได้ดังนี้

ตาราง 8 ผลการสำรวจสถานการณ์การปฏิเสฐของพระภิกษุ

ลำดับ ที่	สถานการณ์	พระเถระ		พระมัชฌิมะ		พระนวกะ		รวม	
		ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
การปฏิเสธพระเถระ									
1	พระเถระสั่งให้ท่านไปช่วยจัดเตรียมสถานที่ในวัด	2	2	3	1	4	0	9	3
2	พระเถระสั่งให้ท่านพาสามเณรไปทำความสะอาดรอบพระอุโบสถ	1	3	3	1	4	0	8	4
3	พระเถระสั่งให้ท่านไปเผ้าไข้เพื่อนพระภิกษุ	0	4	2	2	2	2	4	8
4	พระเถระขอให้ท่านไปช่วยอบรมเยาวชน/นักเรียน/นักศึกษา	4	0	3	1	0	4	7	5
5	พระเถระขอให้ท่านไปสอนหนังสือแทน	1	3	2	2	0	4	3	9
การปฏิเสธพระมัชฌิมะ									
1	พระมัชฌิมะเคยยืมของไป แต่ไม่ส่งคืน	4	0	4	0	4	0	12	0
2	พระมัชฌิมะขอให้ช่วยยกสิ่งของ	4	0	4	0	4	0	12	0
3	พระมัชฌิมะขอให้ท่านช่วยจัดสถานที่เวลามีกิจกรรมของวัด	4	0	4	0	4	0	12	0
4	พระมัชฌิมะขอให้ไปกิจนิมนต์ภายนอกวัด	4	0	4	0	4	0	12	0
5	พระมัชฌิมะบอกให้ท่านกล่าวสัมโมทนียกถาให้ฆราวาสฟัง	3	1	4	0	1	3	8	4
การปฏิเสธพระนวกะ									
1	พระนวกะขอให้ท่านไปร่วมเป็นคณะสงฆ์ในพิธีลาสิกขา	4	0	3	1	1	3	8	4
2	พระนวกะขอให้ท่านช่วยสอนห่มจีวร	1	3	4	0	1	3	6	6
3	พระนวกะนิมนต์ท่านเพื่อเข้าร่วมประชุมภายในวัด	3	1	4	0	1	3	8	4
4	พระนวกะขอให้ท่านช่วยปลงศพให้	4	0	4	0	4	0	12	0
5	พระนวกะขอให้ท่านช่วยจัดสถานที่รับรองพระเถระ	2	2	4	0	4	0	10	2
การปฏิเสธฆราวาสทั่วไปที่ไม่ได้สนิทสนม									
1	ฆราวาสขอให้ท่านพาไปที่กุฏิเจ้าอาวาส	3	1	2	2	2	2	7	5

ตาราง 8 (ต่อ)

ลำดับ ที่	สถานการณ์	พระเถระ		พระมัชฌิมะ		พระนวกะ		รวม	
		ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
2	องค์กรการกุศลขอเงินบริจาคกับท่าน	4	0	4	0	4	0	12	0
3	ฆราวาสเสนอขายสินค้าแก่ท่าน	4	0	4	0	4	0	12	0
4	ฆราวาสขอให้ท่านช่วยถือของไปส่ง ภายในวัด	1	3	4	0	4	0	9	3
5	การปฏิเสธรับบาตรฆราวาส เมื่อ บาตรเต็ม	4	0	4	0	4	0	12	0
การปฏิเสธรวราวาสที่สนิทกับทางวัด/พระ									
1	ฆราวาสขอยืมของภายในวัด	1	3	4	0	2	2	7	5
2	ฆราวาสนิมนต์ท่านไปเทศน์ที่บ้าน	2	2	2	2	0	4	4	8
3	ฆราวาสนิมนต์ท่านไปร่วมทอดผ้าป่า	2	2	4	0	2	2	8	4
4	ฆราวาสนิมนต์ท่านให้ไปjemบ้าน / รถ	3	1	2	2	0	4	5	7
5	ฆราวาสขอยืมเงินจากท่าน	2	2	1	3	0	4	3	9

จากตาราง 8 ผลจากการสำรวจสถานการณ์การปฏิเสธของพระภิกษุ พบว่า

สถานการณ์การปฏิเสธพระเถระ ที่พบมาก ได้แก่

อันดับที่ 1 คือ พระเถระสั่งให้ท่านไปช่วยจัดเตรียมสถานที่ในวัด มีพระภิกษุที่เลือกสถานการณ์นี้ 9 รูป จาก 12 รูป คิดเป็นร้อยละ 75

อันดับที่ 2 คือ พระเถระสั่งให้ท่านพาสามเณรไปทำความสะอาดรอบพระอุโบสถ มีพระภิกษุที่พบสถานการณ์นี้ 8 รูป จาก 12 รูป คิดเป็นร้อยละ 66.67

สถานการณ์การปฏิเสธพระมัชฌิมะ ที่พบมาก 4 สถานการณ์ ที่พระภิกษุเลือก 12 รูปคิดเป็นร้อยละ 100 คือ

1. พระมัชฌิมะยืมของไป แต่ไม่ส่งคืน
2. พระมัชฌิมะขอให้ช่วยยกสิ่งของ
3. พระมัชฌิมะขอให้ท่านช่วยจัดสถานที่เวลามีกิจกรรมของวัด
4. พระมัชฌิมะขอให้ไปจีณิมนต์ภายนอกวัดด้วยกัน

เนื่องจากทั้ง 4 สถานการณ์ มีความถี่ของการเลือกเท่ากัน จึงถือว่าทั้ง 4 สถานการณ์เป็นตัวแทนสถานการณ์ที่ดี ผู้วิจัยจึงสัมภาษณ์พระภิกษุที่ทำแบบสำรวจอีกครั้ง เพื่อเลือกสถานการณ์ที่เกิดขึ้นมากที่สุด ซึ่งพระภิกษุเลือก ข้อ 1 พระมัชฌิมะยืมของไป แต่ไม่ส่งคืน และข้อ 3 พระมัชฌิมะขอให้ท่านช่วยจัดสถานที่เวลามีกิจกรรมของวัด

สถานการณ์การปฏิเสศพระนวกะ ที่พบมากอันดับที่ 1 และ 2 คือ

อันดับที่ 1 คือ พระนวกะขอให้ท่านช่วยปลงผมให้ มีพระภิกษุที่เลือกสถานการณ์นี้ 12 รูป คิดเป็นร้อยละ 100

อันดับที่ 2 คือ พระนวกะขอให้ท่านช่วยจัดสถานที่รับรองพระเถระ มีพระภิกษุที่เลือกสถานการณ์นี้ 10 รูป จาก 12 รูป คิดเป็นร้อยละ 83.33

สถานการณ์การปฏิเสศฆราวาสทั่วไปที่ไม่ได้สนิทสนม ที่พบมาก 3 สถานการณ์ ที่พระภิกษุเลือก 12 รูป คิดเป็นร้อยละ 100 คือ

1. องค์การการกุศลขอเงินบริจาคกับท่าน
2. ฆราวาสเสนอขายสินค้าแก่ท่าน
3. การปฏิเสศรับบาตรฆราวาส เมื่อบาตรเต็ม

เนื่องจากทั้ง 3 สถานการณ์ มีความถี่ของการเลือกเท่ากัน จึงถือว่าทั้ง 3 สถานการณ์เป็นตัวแทนสถานการณ์ที่ดี ผู้วิจัยจึงสัมภาษณ์พระภิกษุที่ทำแบบสำรวจอีกครั้ง เพื่อเลือกสถานการณ์ที่เกิดขึ้นมากที่สุด ซึ่งพระภิกษุเลือก ข้อ 2 ฆราวาสเสนอขายสินค้าแก่ท่าน และข้อ 3 การปฏิเสศรับบาตรฆราวาส เมื่อบาตรเต็ม

สถานการณ์การปฏิเสศฆราวาสที่สนิทสนมกับทางวัด/พระ ที่พบมากอันดับที่ 1 และ 2 คือ

อันดับที่ 1 คือ ฆราวาสนิมนต์ท่านไปร่วมทอดผ้าป่า มีพระภิกษุที่เลือกสถานการณ์นี้ 8 รูป จาก 12 รูป คิดเป็นร้อยละ 66.67

อันดับที่ 2 คือ ฆราวาสขอยืมของภายในวัด มีพระภิกษุที่เลือกสถานการณ์นี้ 7 รูป จาก 12 รูป คิดเป็นร้อยละ 58.33

ส่วนข้อที่ให้พระภิกษุระบุ มีข้อเสนอแนะ 2 ข้อ ได้แก่

1. กิจกรรมบางอย่างไม่ได้เกิดขึ้นกับพระภิกษุทุกรูป เช่น การสอนหนังสือ เป็นต้น
2. การjemบ้าน ส่วนมากนิยมนิมนต์พระเถระเป็นส่วนมากในการjem

ข้อเสนอแนะทั้ง 2 ข้อ ข้อ 1 อยู่ในสถานการณ์การปฏิเสศพระเถระ คือ พระเถระขอให้ท่านไปสอนหนังสือแทน ข้อเสนอแนะข้อ 2 อยู่ในสถานการณ์การปฏิเสศฆราวาสที่สนิทสนมกับทางวัด/พระ คือ ฆราวาสนิมนต์ท่านให้ไปjemบ้าน / รถ ซึ่งข้อเสนอแนะทั้ง 2 ข้อ ไม่อยู่ในอันดับที่ 1 หรือ 2 ของผลการสำรวจ ดังนั้น จึงไม่มีผลต่อการวิเคราะห์ข้อมูล

2. แบบสอบถามวัจนกรรมปฏิเสธของพระภิกษุ

หลังจากได้สถานการณ์การปฏิเสธของพระภิกษุแล้ว ผู้วิจัยนำสถานการณ์ที่ได้มาทำแบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา (Discourse Completion Test : DCT) โดยเนื้อหาแบบสอบถาม (ดูภาคผนวก ข) ประกอบด้วย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ ที่อยู่ พรรษา สถานภาพของพระภิกษุ โดยมีลักษณะคำถามเป็นแบบเลือกตอบ (Checklists) และเติมคำลงในช่องว่างที่กำหนด

ส่วนที่ 2 ผู้ตอบแบบสอบถามเขียนคำตอบการปฏิเสธลงในสถานการณ์สมมติที่สร้างขึ้น 10 สถานการณ์ โดยแบ่งสถานการณ์การตอบปฏิเสธตามตัวแปรที่กำหนด คือ พรรษา อายุ และความสนิทสนม ซึ่งสถานการณ์การตอบปฏิเสธของพระภิกษุจะใช้สถานการณ์เดียวกันทั้งพระภิกษุที่สนิทสนมและไม่สนิทสนม เพื่อเปรียบเทียบให้ความแตกต่างของการเลือกใช้การปฏิเสธ ดังรายละเอียด ต่อไปนี้

การตอบปฏิเสธพระเถระ

สถานการณ์ที่ 1 เมื่อผู้ช่วยเจ้าอาวาสสั่งให้ท่านไปช่วยจัดสถานที่เทศน์มหาชาติภายในวัด ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

สถานการณ์ที่ 2 เมื่อผู้ช่วยเจ้าอาวาสสั่งให้ท่านพาสามเณรไปทำความสะอาดรอบพระอุโบสถ ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

การตอบปฏิเสธพระมัชฌิมะ

สถานการณ์ที่ 3 เมื่อเพื่อนพระภิกษุมายืมของที่กุฏิ แต่ของที่เคยยืมไปในครั้งก่อนยังไม่ส่งคืน ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

สถานการณ์ที่ 4 เมื่อมีกิจกรรมภายในวัดที่ท่านต้องไปช่วยงาน และมีพระภิกษุมอบอกให้ท่านไปช่วยงาน ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

การตอบปฏิเสธพระนวกะ

สถานการณ์ที่ 5 เมื่อพระภิกษุขอให้ท่านช่วยเตรียมกุฏิเพื่อต้อนรับพระเถระต่างวัด ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

สถานการณ์ที่ 6 เมื่อถึงวันพระขึ้น 15 ค่ำ มีพระภิกษุขอให้ท่านช่วยปลงผมให้ ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

ส่วนขรवासในแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม คือ ขรवासที่อายุน้อยกว่า ขรवासที่อายุเท่ากัน และขรवासที่อายุมากกว่า ซึ่งจำแนกเป็นขรवासที่สนิทสนมและไม่สนิทสนม ในแบบสอบถามขรवासที่สนิทสนมและไม่สนิทสนมไม่ได้ใช้สถานการณ์เดียวกัน เนื่องจากการสอบถามพระภิกษุส่วนใหญ่ สถานการณ์การตอบปฏิเสธของขรवासที่สนิทสนมและไม่สนิทสนมมักไม่ใช้สถานการณ์เดียวกัน ดังรายละเอียด ต่อไปนี้

การตอบปฏิเสธขรวาสที่ไม่สนิทสนม

ขรวาสที่มีอายุมากกว่า

ขรวาสที่มีอายุเท่ากัน

ขรวาสที่มีอายุน้อยกว่า

สถานการณ์ที่ 7 เมื่อมีพนักงานขายสินค้าประเภทปากกานำสินค้ามาเสนอขายที่กุฏิ ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

สถานการณ์ที่ 8 เมื่อท่านไปบิณฑบาตในตอนเช้า บาตรของท่านเต็มในขณะที่เดินกลับ และมีขรวาสนิมนต์ให้รับบาตร ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

การตอบปฏิเสธขรวาสที่สนิทสนม

ขรวาสที่มีอายุมากกว่า

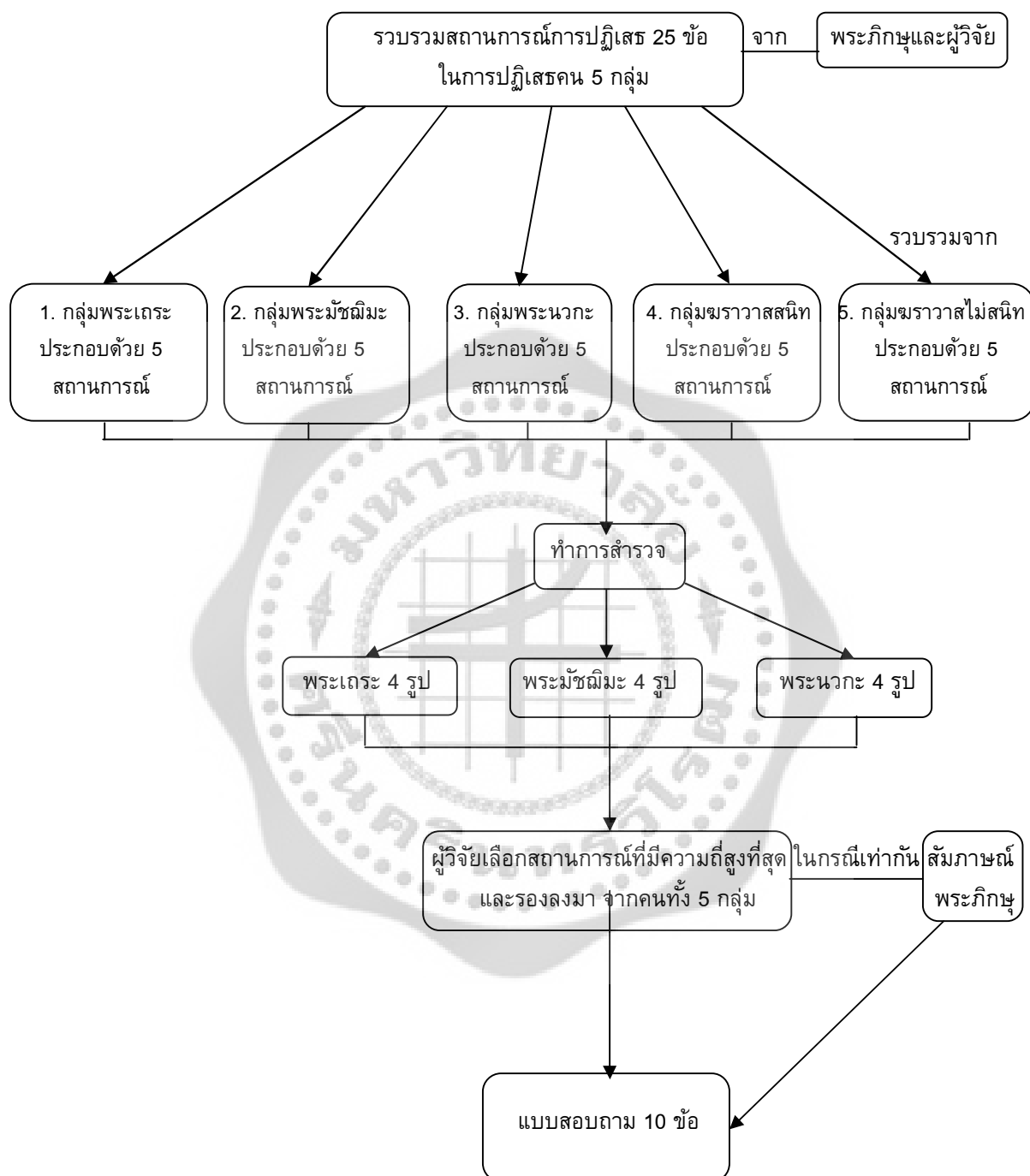
ขรวาสที่มีอายุเท่ากัน

ขรวาสที่มีอายุน้อยกว่า

สถานการณ์ที่ 9 เมื่อมีขรวาสที่คุ้นเคยกันมาขอให้ท่านไปร่วมทอดผ้าป่าที่ต่างจังหวัด ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

สถานการณ์ที่ 10 เมื่อมีขรวาสที่คุ้นเคยกับวัดมายืมของไปใช้ในงานทำบุญที่บ้าน แต่ท่านไม่สามารถตัดสินใจให้ยืมได้ ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

จากการสร้างแบบสำรวจสถานการณ์การปฏิเสธของพระภิกษุ กับแบบสอบถามวัจนกรรมปฏิเสธของพระภิกษุที่กล่าวมาข้างต้น สามารถสรุปขั้นตอนการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ดังภาพประกอบ 3



ภาพประกอบ 3 สรุปขั้นตอนสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์

3. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยแบ่งการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 3 ขั้นตอน ดังต่อไปนี้

3.1 วิเคราะห์กลวิธีการเลือกใช้วัจนกรรมปฏิเสธรในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาส

ผู้วิจัยรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถาม 90 ฉบับ จำนวน 2,160 ประโยค เพื่อนำมาวิเคราะห์กลวิธีการปฏิเสธร โดยผู้วิจัยใช้แนวคิดเรื่องวัจนกรรมของ เซิร์ล (Searle, 1979: 44) เป็นกรอบในการวิเคราะห์กลวิธี อย่างไรก็ตาม การวิเคราะห์วัจนกรรมปฏิเสธรในงานวิจัยนี้จะพิจารณาตามเกณฑ์ของเซิร์ล แต่เนื่องจากวัจนกรรมที่พบอาจมีมากกว่าที่เซิร์ลกล่าวไว้ ดังนั้น การวิเคราะห์คำหรือข้อความแสดงวัจนกรรมปฏิเสธร ส่วนหนึ่งผู้วิจัยจะอ้างอิงกลวิธีการปฏิเสธรจากงานวิจัยอื่นร่วมเป็นเกณฑ์ในการวิเคราะห์ด้วย เพื่อหลีกเลี่ยงการวิเคราะห์ผลที่เป็นอัตวิสัย (Subjective)

หลังจากการวิเคราะห์กลวิธีการเลือกใช้วัจนกรรมปฏิเสธรระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาสแล้ว จะทำการนับความถี่ของกลวิธีที่ปรากฏในการตอบแบบสอบถาม ซึ่งใน 1 ข้อความ อาจมีกลวิธีที่ปรากฏเพียง 1 กลวิธี หรือมากกว่า 1 กลวิธี ดังตัวอย่าง (1) และ (2)

ตัวอย่าง (1) สถานการณ์ : เมื่อมีกิจกรรมภายในวัดที่ต้องไปช่วยงาน และมีพระภิกษุมาสนับสนุนให้ไป

พระมัชฌิมะ : “วันนี้เวลาบ่ายสามโมงเย็น นิมนต์ท่านมาช่วยเตรียมงานพระราชทานผ้าพระกฐินประจำปี 2557 ที่พระอุโบสถด้วยนะครับ”

พระมัชฌิมะ : “ติดธุระครับ”

จากตัวอย่าง (1) คำตอบของพระมัชฌิมะว่า “ติดธุระครับ” มีการใช้กลวิธีในการปฏิเสธร 1 กลวิธี คือ กลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่ พิจารณาจาก ข้อความ “ติดธุระครับ” นับความถี่ที่เกิดกลวิธีเป็น 1 กลวิธี

ตัวอย่าง (2) สถานการณ์: เมื่อผู้ช่วยเจ้าอาวาสสั่งให้พาสามเณรไปทำความสะอาดรอบพระอุโบสถ

(2) พระเถระ : “ท่านมหา วันนี้พาสามเณรไปทำความสะอาดรอบพระอุโบสถด้วยนะ เริ่มสกปรกอีกแล้ว”

พระนวกะ : “ขอโทษครับพระอาจารย์ สามเณรมีกิจกรรมที่โรงเรียนครับ และผมก็อาจจะอยู่ช่วยกิจกรรมที่โน่น เดี่ยวพรุ่งนี้ผมจะพาเณรมาทำนะครับ”

จากตัวอย่าง (2) คำตอบของพระนวกะพบกลวิธีในการปฏิเสธร 4 กลวิธี ได้แก่ 1) กลวิธีการขอโทษ ปรากฏในข้อความ “ขอโทษครับพระอาจารย์” 2) กลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่ ปรากฏในข้อความ “สามเณรมีกิจกรรมที่โรงเรียนครับ” 3) กลวิธีแสดงความลังเล ปรากฏในข้อความ “ผมก็อาจจะอยู่ช่วยกิจกรรมที่โน่นด้วยครับ” โดยสังเกตได้จากคำว่า “อาจจะ” เป็นการแสดงความลังเลของผู้พูด และ 4) กลวิธีการสัญญา ปรากฏในข้อความ

”เดี๋ยวพรุ่งนี้ผมจะพาเธอมาทำนะครับ” โดยสังเกตได้จากคำว่า “จะ” แสดงถึงการกระทำในอนาคตของผู้พูด

3.2 เปรียบเทียบความเหมือนและความต่างในการใช้วรรณกรรมปฏิเสธในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุและพระภิกษุกับฆราวาส

เปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างในการใช้กลวิธีการปฏิเสธระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาส โดยนำผลที่ได้จากการนับความถี่ของการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธมาหาร้อยละ และนำมาพิจารณาหาอันดับของการใช้กลวิธีในการปฏิเสธของพระภิกษุ เมื่อได้อันดับกลวิธีการปฏิเสธระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาสตามแล้ว ผู้วิจัยจะนำค่าร้อยละของการใช้กลวิธีในการปฏิเสธที่ได้มาเปรียบเทียบว่ามีความเหมือนและความแตกต่างกันหรือไม่ อย่างไร พร้อมอธิบายเหตุผลที่เกิดขึ้น

3.3 วิเคราะห์ปัจจัยทางสังคมที่มีผลต่อการเลือกใช้วัคซีนภูมิแพ้

ในการวิเคราะห์ปัจจัยทางสังคมจะนำผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความเหมือนและความต่างในข้อ 3.2 มาใช้ในการพิจารณา เมื่อผู้วิจัยได้ตัวอย่างรูปประกอบพิธีของพระภิกษุมาแล้ว ผู้วิจัยจะทำการวิเคราะห์ปัจจัยทางสังคม ได้แก่ พรรษา ความสนิทสนม และอายุ ในการตอบพิธีระหว่างคู่สนทนาที่เป็นพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาส เพื่อหาข้อสรุปของการใช้วัจนกรรมพิธีของพระภิกษุในบริบทสังคมไทย

4. สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

ผู้วิจัยจะนำผลที่ได้จากการวิเคราะห์วิจารณ์กรณีศึกษาของพระภิกษุมาสรุป อภิปรายผล และนำเสนอข้อเสนอแนะต่อไป

บทที่ 4

กลวิธีการปฏิเสธในการสนทนาของพระภิกษุ

ในบทนี้ ผู้วิจัยนำเสนอผลการวิเคราะห์กลวิธีการปฏิเสธในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาส โดยมีหัวข้อดังต่อไปนี้

1. ผลการวิเคราะห์เชิงปริมาณในการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาส
2. ภาพรวมผลการวิเคราะห์กลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุ

1. ผลการวิเคราะห์เชิงปริมาณในการเลือกใช้กลวิธีของพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาส

ผลการวิเคราะห์กลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาส วิเคราะห์จากแบบสอบถามการปฏิเสธของพระภิกษุ จำนวน 3 กลุ่ม ได้แก่ พระนวกะ พระมัชฌิมะ และพระเถระ รวมทั้งหมด 90 รูป เก็บรวบรวมข้อมูลการปฏิเสธได้ทั้งหมด 2,160¹ คำตอบ และเมื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์กลวิธีการปฏิเสธพบว่าคำตอบ 10 คำตอบ เป็นการตอบที่เป็นการแสดงท่าทางหรือใช้วลีภาษา เช่น “ปิดประตู” “ไม่ตอบ” “เดินหนี” เป็นต้น ในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยจะไม่นำคำตอบที่เป็นการแสดงท่าทางมาวิเคราะห์หากกลวิธีการปฏิเสธ ดังนั้น คำตอบการปฏิเสธที่นำมาวิเคราะห์จึงมีจำนวนทั้งสิ้น 2,150 คำตอบ

จากผลการวิเคราะห์กลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุพบกลวิธีทั้งหมด 18 กลวิธี ดังนี้

1. การปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา
2. การให้เหตุผล
 - 2.1 การให้เหตุผลอ้างอิงถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่
 - 2.2 การให้เหตุผลอ้างอิงถึงปริมาณ
 - 2.3 การให้เหตุผลอ้างอิงถึงความสามารถของบุคคล
 - 2.4 การให้เหตุผลอ้างอิงถึงวัตถุประสงค์ของ
 - 2.5 การให้เหตุผลอ้างอิงถึงสุขภาพ
3. การบอกเงื่อนไข
4. การแสดงความลังเล
5. การขอโทษ
6. การขอร้อง
7. การขออนุญาต

¹ แบบสอบถาม 1 ฉบับ มีจำนวน 24 คำตอบ

8. การขอความเห็นใจ
9. การผิดผ่อน
10. การถามกลับ
11. การยื่นข้อเสนอ
12. การแนะนำ
13. การประชดประชัน
14. การตำหนิ
15. การเตือน
16. การแสดงความยินดี
17. การสัญญา
18. การแสดงความปรารถนาที่จะทำตาม



ตาราง 9 ผลการวิเคราะห์เชิงปริมาณในการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาส

กลวิธี	การปฏิเสธพระภิกษุ		การปฏิเสธฆราวาส	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. การให้เหตุผล				
1.1 การให้เหตุผลอ้างอิงถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่	407	¹ 24.80	311	³ 18.41
1.2 การให้เหตุผลอ้างอิงถึงปริมาณ	20	1.22	402	¹ 23.80
1.3 การให้เหตุผลอ้างอิงถึงความสามารถของบุคคล	90	⁵ 5.48	18	1.07
1.4 การให้เหตุผลอ้างอิงถึงวัตถุสิ่งของ	19	1.16	44	2.61
1.5 การให้เหตุผลอ้างอิงถึงสุขภาพ	26	1.58	14	0.83
2. การปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา	306	² 18.65	298	⁴ 17.64
3. การแนะนำ	187	³ 11.40	323	² 19.12
4. การแสดงความลังเล	82	5	70	⁵ 4.14
5. การผัดผ่อน	58	3.53	64	3.79
6. การบอกเงื่อนไข	115	⁴ 7.01	5	0.30
7. การขอโทษ	88	5.36	32	1.89
8. การถามกลับ	66	4.02	18	1.07
9. การสัญญา	38	2.32	19	1.12
10. การเตือน	46	2.80	2	0.12
11. การแสดงความยินดี	1	0.06	40	2.37
12. การตำหนิ	31	1.89	2	0.12
13. การแสดงความปรารถนาที่จะทำตาม	10	0.61	16	0.95
14. การขออนุญาต	18	1.10	1	0.06

ตาราง 9 (ต่อ)

กลวิธี	การปฏิเสธพระภิกษุ		การปฏิเสธฆราวาส	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
15. การยื่นข้อเสนอ	14	0.85	4	0.24
16. การขอร้อง	13	0.79	0	0.00
17. การประชดประชัน	6	0.37	2	0.12
18. การขอความเห็นใจ	0	0	4	0.24
รวม	1,641	100	1,689	100

หมายเหตุ ตัวเลข ¹() ²() ³() ⁴() ⁵() หมายถึง อันดับของกลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุ

จากตาราง 25 พบกลวิธีการปฏิเสธที่พระภิกษุที่เลือกใช้มากที่สุด 5 อันดับแรก โดยแบ่งเป็นการปฏิเสธของพระภิกษุกับพระภิกษุ ซึ่งกลวิธีที่พระภิกษุเลือกใช้เป็นอันดับที่ 1 คือ กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่ คิดเป็นร้อยละ 24.80 รองลงมา คือ การปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา คิดเป็นร้อยละ 18.65 กลวิธีการแนะนำ คิดเป็นร้อยละ 11.40 กลวิธีการบอกเงื่อนไข คิดเป็นร้อยละ 7.01 และกลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงความสามารถของบุคคล คิดเป็นร้อยละ 5.48

ส่วนการปฏิเสธของพระภิกษุกับฆราวาส กลวิธีที่พระภิกษุเลือกใช้ในการปฏิเสธเป็นอันดับที่ 1 คือ การให้เหตุผลอ้างอิงปริมาณ คิดเป็นร้อยละ 23.80 รองลงมา คือ กลวิธีการแนะนำ คิดเป็นร้อยละ 19.12 กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่ คิดเป็นร้อยละ 18.41 กลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา คิดเป็นร้อยละ 17.64 และกลวิธีการแสดงความล้งเล คิดเป็นร้อยละ 4.14

หลังจากได้ทราบถึงผลรวมเชิงปริมาณในการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาส ผู้วิจัยขอนำเสนอรายละเอียดของแต่ละกลวิธี ดังนี้

1. การปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา

กลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา คือ กลวิธีการปฏิเสธแบบตรงกับคำถาม เพื่อบอกคู่สนทนาให้ทราบว่า เป็นการปฏิเสธอย่างชัดเจน โดยมีคำว่า “ไม่” ปรากฏอยู่ในรูปประโยค ผู้ฟังสามารถเข้าใจในสิ่งที่ผู้ปฏิเสธปฏิเสธโดยไม่ต้องตีความตัวภาษาที่สื่อออกไป เช่น ตัวอย่าง (1)

ตัวอย่าง (1) สถานการณ์ : เมื่อผู้ช่วยเจ้าอาวาสสั่งให้ไปช่วยจัดสถานที่เทศน์มหาชาติภายในวัด

(1) พระเถระ : “มหา ไปช่วยกันจัดสถานที่เทศน์มหาชาติที่ศาลาด้วยนะ”

พระนวกะ: “ผมไม่ว่างครับอาจารย์ ดิฉันจะพอดิเลย ขอโทษนะครับ”

จากตัวอย่าง (1) คำตอบของพระนวกะที่กล่าวว่า “ผมไม่ว่างครับอาจารย์ ดิฉันระพอดีเลยขอโทษนะครับ” เมื่อพิจารณาพบคำว่า “ไม่ว่าง...” ซึ่งเป็นการปฏิเสธของพระนวกะมีต่อพระเถระที่ไม่สนิทสนมกัน เมื่อพระเถระได้ยินคำตอบจึงสามารถเข้าใจได้ทันทีว่าไม่ว่างไปช่วยจัดสถานที่

2. การให้เหตุผล

กลวิธีการให้เหตุผล คือ กลวิธีที่ผู้ปฏิเสธใช้เพื่อชี้แจง อธิบาย และแสดงความคิดเห็น เพื่อให้เหตุผลประกอบการปฏิเสธของตนเองต่อคู่สนทนา กลวิธีการให้เหตุผลสามารถอธิบายภายใต้เงื่อนไขที่เหมาะสมของเซิร์ล ดังตาราง 10

ตาราง 10 เงื่อนไขแสดงการให้เหตุผล

วัจนกรรม	เงื่อนไขเนื้อหาข้อความ	เงื่อนไขเตรียมการ	เงื่อนไขความจริงใจ	เงื่อนไขสาระสำคัญ	ตัวอย่างรูปแบบภาษาที่ปรากฏในการปฏิเสธ
การให้เหตุผล	ข้อความใดๆ	ผู้พูดสามารถพิสูจน์และยืนยันความจริงของข้อความนั้นได้	ผู้พูดเชื่อในความจริงของข้อความนี้	ข้อความดังกล่าวมีความเป็นจริงในตัวเอง	“...ต้องช่วยงานหลวงพ่...” “มีแล้ว” “ไม่ชำนาญ” “ใช้แฟลชไดรฟ์” “สุขภาพไม่ค่อยไหว”

จากผลการวิเคราะห์กลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุพบกลวิธีการให้เหตุผล 5 กลวิธีย่อยได้แก่

2.1 การให้เหตุผลอ้างถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่

กลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่ คือ กลวิธีการอธิบายเหตุผลในการปฏิเสธโดยการอ้างถึงกิจธุระที่ตนเองต้องทำหรืออ้างถึงบุคคลที่สามที่เป็นเหตุให้ต้องปฏิเสธหรืออ้างถึงสถานที่ที่ต้องไปดำเนินการ ซึ่งจากผลการวิเคราะห์ข้อมูลมักปรากฏคำนามว่า “ธุระ” “งาน” “กิจ” “ติด...” ในประโยคที่ให้เหตุผลด้วย

ตัวอย่าง (2) สถานการณ์: เมื่อผู้ช่วยเจ้าอาวาสสั่งให้ไปช่วยจัดสถานที่เทศน์มหาชาติภายในวัด

(2) พระเถระ (ผู้ช่วยเจ้าอาวาส) : “มหา ไปช่วยกันจัดสถานที่เทศน์มหาชาติที่ศาลาด้วยนะ”

พระเถระ : “อาจารย์ครับ ผมต้องช่วยงานหลวงพ่อบ้าน ท่านขอร้องมานะครับ คงไม่ได้ช่วยงานที่นี่”

จากตัวอย่าง (2) คำตอบของพระเถระที่กล่าวว่า “อาจารย์ครับ ผมต้องช่วยงานหลวงพ่อบ้าน ท่านขอร้องมานะครับ คงไม่ได้ช่วยงานที่นี่” เมื่อพิจารณาพบการให้เหตุผลด้วยกิจธุระที่ต้องทำ คือ

“...ต้องช่วยงานหลวงพ่อ...” แสดงให้เห็นว่าผู้ปฏิเสธไม่สามารถช่วยจัดสถานที่เทศน์มหาชาติได้เนื่องจากมีกิจธุระอื่นที่ต้องช่วยงานหลวงพ่อบ้าน

2.2 การให้เหตุผลอ้างถึงปริมาณ

กลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงปริมาณ คือ การให้เหตุผลในการปฏิเสธด้วยการอ้าง การบอก และการอธิบายถึงจำนวนสิ่งของหรือปริมาณของสิ่งทั้งที่มีอยู่และไม่มีอยู่ เพื่อเป็นเหตุผลประกอบในการตอบปฏิเสธ ซึ่งจากแบบสอบถามการปฏิเสธพบคำบอกปริมาณ เช่น คำว่า “มีแล้ว” “มาก” “เยอะ” “เต็ม” เพื่อบอกปริมาณว่ามีมากหรือน้อย ยังคงมีอยู่หรือไม่มีอยู่แล้ว ดังตัวอย่าง (3) การปฏิเสธของพระภิกษุต่อฆราวาสที่มาขายของในบริเวณกุฏิภายในวัด

ตัวอย่าง (3) สถานการณ์: เมื่อมีพนักงานขายตรงสินค้าประเภทปากกานำสินค้ามาเสนอขายที่กุฏิ และได้ไปเสนอสินค้ากับหลวงพี่รูปหนึ่ง

(3) ฆราวาส : “หลวงพี่ ผมขอเวลานำเสนอสินค้าให้หลวงพี่ฟังสัก 5 นาที หลวงพี่ไม่ซื้อไม่เป็นไรนะครับ วันนี้ผมมีปากกาเขียนซีดีมาให้หลวงพี่ชม ถ้าหลวงพี่ซื้อ 1 ชุด ผมแถมให้ฟรี 1 ชุด ถวาย อีก 1 ชุด หลวงพี่สนใจไหมครับ”

พระเถระ : “เจริญพร อาตมามีแล้ว ไปถามกุฏิโน้นดูนะ เพื่อท่านเอา”

จากตัวอย่าง (3) คำตอบของพระเถระที่กล่าวว่า “เจริญพร อาตมามีแล้ว ไปถามกุฏิโน้นดูนะ เพื่อท่านเอา” เมื่อพิจารณาจากตัวอย่างพบการปฏิเสธโดยกล่าวว่า “...มีแล้ว...” แสดงให้เห็นว่าพระเถระปฏิเสธไม่ต้องการซื้อสินค้าที่พนักงานขายนำเสนอ และตอบปฏิเสธด้วยการให้เหตุผลการอ้างถึงปริมาณ คือ พระเถระมีปากกาที่ฆราวาสนำเสนอแล้ว

2.3 การให้เหตุผลอ้างถึงความสามารถของบุคคล

กลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงความสามารถของบุคคล คือ การปฏิเสธที่ผู้ปฏิเสธให้เหตุผลสนับสนุนด้วยการอ้างถึงความสามารถหรือความชำนาญของตนเอง จากผลการวิเคราะห์ปรากฏคำ

ว่า “ไม่ชำนาญ” “ไม่เก่ง” “ไม่ถนัด” “ไม่เป็น” รวมอยู่ในประโยคที่ปฏิเสธ ดังตัวอย่าง (4) การปฏิเสธช่วยปลงผมของพระมัทธิมะกับพระนวกะ

ตัวอย่าง (4) สถานการณ์: เมื่อถึงวันพระขึ้น 15 ค่ำ มีพระภิกษุขอให้ช่วยปลงผมให้

(4) พระนวกะ : “หลวงพี่ ช่วยปลงผมให้หน่อยครับ”

พระมัทธิมะ : “ให้รูปอื่นปลงให้ได้ไหม ผมไม่ชำนาญ”

จากตัวอย่าง (4) คำตอบของพระมัทธิมะที่กล่าวว่า “ให้รูปอื่นปลงให้ได้ไหม ผมไม่ชำนาญ” เมื่อพิจารณาพบการกล่าวถึงความสามารถในการปลงผม คือ “...ไม่ชำนาญ” แสดงให้เห็นว่าพระมัทธิมะปฏิเสธการปลงผมให้ เนื่องจากอ้างถึงความสามารถของตนเองไม่เพียงพอในการปลงผม จึงปฏิเสธด้วยการให้เหตุผลอ้างถึงความชำนาญหรือความสามารถของตนเอง เพื่อเป็นเหตุผลประกอบในการปฏิเสธต่อพระเถระ

2.4 การให้เหตุผลอ้างถึงวัตถุดิบของ

กลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงวัตถุดิบของ คือ การปฏิเสธที่ผู้ปฏิเสธให้เหตุผลด้วยการอ้างถึงวัตถุดิบของ เพื่อให้ผู้ขอเข้าใจและรับทราบถึงเหตุผลในการปฏิเสธ จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏคำที่อ้างถึงวัตถุดิบของ เช่น “แฟลชไดรฟ์” “ฮาร์ดดิส” ดังตัวอย่าง (5) พระภิกษุปฏิเสธซื้อสินค้าพนักงานขายตรงสินค้า

ตัวอย่าง (5) สถานการณ์: เมื่อมีพนักงานขายตรงสินค้าประเภทปากกานำสินค้ามาเสนอขายที่กุฏิ

(5) ขรรวาส : “หลวงพี่ ผมขอเวลานำเสนอสินค้าให้หลวงพี่ฟังสัก 5 นาที หลวงพี่ไม่ซื้อไม่เป็นไร

นะครับ วันนี้ผมมีปากกาเขียนซีดีมาให้หลวงพี่ชม ถ้าหลวงพี่ซื้อ 1 ชุด ผมแถมให้ฟรี 1 ชุด ถวาย อีก 1 ชุด หลวงพี่สนใจไหมครับ”

พระมัทธิมะ : “อาตมาใช้แฟลชไดรฟ์นะโยม² ไม่ได้ใช้ซีดีเท่าไร”

จากตัวอย่าง (5) คำตอบของพระมัทธิมะที่กล่าวว่า “อาตมาใช้แฟลชไดรฟ์นะโยม ไม่ได้ใช้ซีดีเท่าไร” แสดงให้เห็นว่าพระมัทธิมะไม่ต้องการซื้อของตามคำเชิญชวนของพนักงานขาย และให้เหตุผลว่าตนเองใช้สิ่งอื่นที่ไม่ใช่ซีดี นั่นคือ แฟลชไดรฟ์ ซึ่งเป็นการปฏิเสธที่อ้างถึงวัตถุดิบของ

2.5 การให้เหตุผลอ้างถึงสุขภาพ

² โยม คือ คำสรรพนามที่พระภิกษุใช้เรียกขรรวาส (ภาษาพูด)

กลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงสุขภาพ คือ การปฏิเสธที่ผู้ปฏิเสธให้เหตุผลเกี่ยวกับสุขภาพ การอ้างอาการป่วยไม่สบาย ทำให้ต้องปฏิเสธคำขอร้อง จากผลการวิเคราะห์พบรูปภาษาที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ เช่น “ไม่ไหว” “สุขภาพไม่ค่อยไหว” “ไม่สบาย” “ป่วย” “ปวดหัว” ดังตัวอย่าง (6) การปฏิเสธขรวาสของพระเถระ

ตัวอย่าง (6) สถานการณ์: เมื่อมีโยมที่คุ้นเคยกันมาขอให้ท่านไปร่วมทอดผ้าป่าที่ต่างจังหวัด

(6) ขรวาส : “ท่านครับ นิมนต์ไปร่วมทอดผ้าป่าที่ต่างจังหวัดกับผมสัก 2 วันได้ไหมครับ”

พระเถระ : “คงนั้รลไปไม่ไหวนะโยม สุขภาพไม่ค่อยไหว”

จากตัวอย่าง (6) คำตอบของพระเถระที่กล่าวว่า “...ไม่ไหว.....สุขภาพไม่ค่อยไหว” แสดงให้เห็นว่าพระเถระไม่สามารถเดินทางไปร่วมทอดผ้าป่ากับขรวาส โดยอ้างเรื่องของสุขภาพของตนเอง ทำให้เดินทางไปด้วยไม่ได้

3. การบอกเงื่อนไข

กลวิธีการบอกเงื่อนไข คือ การปฏิเสธที่จะทำตามความต้องการของผู้ขอร้องในขณะนั้น แต่จะทำตามคำขอร้องก็ต่อเมื่อเป็นไปตามเงื่อนไขที่ผู้ปฏิเสธตั้งขึ้นเท่านั้น ซึ่งกลวิธีนี้เป็นการปฏิเสธที่ไม่เป็นการปฏิเสธโดยสิ้นเชิงทีเดียว เนื่องจากเป็นการให้ความหวังกับผู้ขอว่าจะสามารถทำได้ ถ้าเป็นไปตามเงื่อนไข กลวิธีการเงื่อนไขสามารถอธิบายภายใต้เงื่อนไขที่เหมาะสมของเซิร์ล ดังตาราง 11

ตาราง 11 เงื่อนไขแสดงการบอกเงื่อนไข

วัจนกรรม	เงื่อนไขเนื้อหาข้อความ	เงื่อนไขเตรียมการ	เงื่อนไขความจริงใจ	เงื่อนไขสาระสำคัญ	ตัวอย่างรูปภาษาที่ปรากฏในการปฏิเสธ
การบอกเงื่อนไข	ข้อความใดๆ ที่เกี่ยวกับการกระทำในอนาคต	การกระทำดังกล่าวต้องไม่ เป็นสิ่งที่ผู้ฟังตั้งใจไว้ว่าจะกระทำไว้ก่อน	ผู้พูดมีความตั้งใจจริงที่จะกระทำบางสิ่ง หากเงื่อนไขที่ตั้งไว้กระทำบรรลุวัตถุประสงค์	ผู้พูดไม่สามารถตัดสินใจทำตามความต้องการของผู้ฟังได้ เว้นไว้แต่เงื่อนไขที่ตั้งไว้จะบรรลุผล	“ถ้า...แล้ว จะ...” “จะ... ถ้า...” “หาก...”

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบโครงสร้างประโยคในการบอกเงื่อนไข เช่น “ถ้า...แล้ว จะ...” “จะ... ถ้า...” “หาก...” ดังตัวอย่าง (7) การปฏิเสธพาสามเณรไปทำความสะอาดของพระมัทธิมะ

ตัวอย่าง (7) สถานการณ์: เมื่อผู้ช่วยเจ้าอาวาสสั่งให้พระมัทธิมะพาสามเณรไปทำความสะอาดรอบพระอุโบสถ

(7) พระเถระ : “ท่านมหา วันนี้พาสามเณรไปทำความสะอาดรอบพระอุโบสถด้วยนะ เริ่มสกปรกอีกแล้ว”

พระมัทธิมะ : “ขอโทษด้วยครับ ถ้าผมทำธุระเสร็จแล้ว จะมาช่วยนะครับ”

จากตัวอย่าง (7) คำตอบของพระมัทธิมะที่กล่าวว่า “ขอโทษด้วยครับ ถ้าผมทำธุระเสร็จแล้ว จะมาช่วยนะครับ” แสดงให้เห็นการบอกเงื่อนไข คือ “ถ้า...แล้ว จะ...” เป็นเงื่อนไขที่พระมัทธิมะใช้เพื่อปฏิเสธพระเถระ นั่นคือ ถ้าทำธุระเสร็จ จึงจะมาช่วย

4. การแสดงความลังเล

กลวิธีแสดงความลังเล คือ การปฏิเสธที่ผู้ปฏิเสธมีความลังเลไม่แน่ใจที่จะตอบปฏิเสธเนื่องจากตนอาจไม่สามารถทำตามคำขอของกลุ่มสนทนาในขณะนั้นได้ เพื่อให้กลุ่มสนทนาทราบว่าตนเองไม่ได้มีเจตนาจะปฏิเสธทีเดียว จึงแสดงความลังเลที่จะตอบปฏิเสธออกไป จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบรูปภาพที่แสดงความลังเล เช่น “อาจจะ...” “ไม่แน่ว่า...” “น่าจะ...” “เผื่อ...จะ...” “มั้ง” เป็นต้น กลวิธีการแสดงความลังเลสามารถอธิบายภายใต้เงื่อนไขที่เหมาะสมของเชิร์ล ดังตาราง 12

ตาราง 12 เงื่อนไขการแสดงความลังเล

วัจนกรรม	เงื่อนไขเนื้อหาข้อความ	เงื่อนไขเตรียมการ	เงื่อนไขความจริงใจ	เงื่อนไขสาระสำคัญ	ตัวอย่างรูปภาพที่ปรากฏในการปฏิเสธ
การแสดงความลังเล	ข้อความใดๆ ที่เกี่ยวกับการกระทำ	การกระทำดังกล่าวต้องไม่เป็นที่ผู้ฟังตั้งใจไว้ว่าจะกระทำ	ผู้พูดมีความเชื่อว่าอาจทำให้ผู้ฟังเสียผลประโยชน์	ผู้พูดไม่สามารถตัดสินใจได้ว่า จะกระทำตามความต้องการของผู้ฟังหรือไม่	“อาจจะ” “ไม่แน่ว่า” “บางทีผมคง” “น่าจะ” “เผื่อ...จะ....” “มั้ง”

ตัวอย่าง (8) สถานการณ์: เมื่อผู้ช่วยเจ้าอาวาสสั่งให้ไปช่วยจัดสถานที่เทศน์มหาชาติภายในวัด

(8) พระเถระ : “มหา ไปช่วยกันจัดสถานที่เทศน์มหาชาติที่ศาลาด้วยนะ”

พระนวกะ : “ผมขอโทษครับพระอาจารย์ พอดีที่ผมติดธุระ อาจจะ กลับวัดตอนเย็นๆ ครับ”

จากตัวอย่าง (8) คำตอบของพระนวกะที่กล่าวว่า “ผมขอโทษครับพระอาจารย์ พอดีที่ผมติดธุระ อาจจะ กลับวัดตอนเย็นๆ ครับ” แสดงให้เห็นถึงความลังเลไม่แน่ใจของพระนวกะที่ตอบปฏิเสธพระเถระ เนื่องจากพระนวกะไม่สามารถบอกเวลากลับวัดที่ชัดเจนได้ จึงคาดคะเนเวลาด้วยการใช้คำว่า “อาจจะ” เป็นการแสดงถึงความลังเล

5. การขอโทษ

กลวิธีการขอโทษ คือ กลวิธีที่ผู้ปฏิเสธมีเจตนาบอกให้ผู้ฟังทราบว่ายอมรับผิดที่ไม่สามารถทำตามคำขอได้ จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าการขอโทษเป็นการลดความรุนแรงของสถานการณ์การปฏิเสธ และตำแหน่งของการใช้กลวิธีการขอโทษมักพบทั้งต้นประโยคและท้ายประโยค ภาษากายที่ปรากฏ เช่น “ขอโทษ” “ขออภัย” “ขอประทานโทษ” เป็นต้น กลวิธีการขอโทษสามารถอธิบายภายใต้เงื่อนไขที่เหมาะสมของเซิร์ล ดังตาราง 13

ตาราง 13 เงื่อนไขแสดงการขอโทษ

วจนกรรม	เงื่อนไขเนื้อหาข้อความ	เงื่อนไขเตรียมการ	เงื่อนไขความจริงใจ	เงื่อนไขสาระสำคัญ	ตัวอย่าง รูปภาษาที่ปรากฏในการปฏิเสธ
การขอโทษ	เนื้อความใดๆ เป็นการกระทำในอดีตของผู้พูด	1. ผู้พูดต้องการแสดงความรับผิดชอบต่อความผิดที่ตนทำ 2. ผู้พูดเชื่อว่าการกระทำของตนในอดีตเป็นสิ่งที่ไม่ถูกต้องและทำให้ผู้ฟังเสียผลประโยชน์จากการกระทำนั้นๆ	ผู้พูดต้องการแสดงให้ผู้ฟังเห็นว่าผู้พูดรู้สึกผิดและอยากรับผิดชอบต่อสิ่งที่กระทำลงไป	ผู้พูดมีความพยายามที่จะตอบสนองให้ผู้ฟังเห็นว่าตนเองรู้สึกผิดและต้องการให้ผู้ฟังยกโทษให้	“ขอโทษ” “ขออภัย” “ขอประทานโทษ”

ตัวอย่าง (9) สถานการณ์: เมื่อผู้ช่วยเจ้าอาวาสสั่งให้ไปช่วยจัดสถานที่เทศน์มหาชาติภายในวัด

(9) พระเถระ : “มหา ไปช่วยกันจัดสถานที่เทศน์มหาชาติที่ศาลาด้วยนะ”

พระนวกะ: “พอดีวันนี้ ผมมีสอບครับ ต้องขอภัยด้วยครับอาจารย์”

จากตัวอย่าง (9) คำตอบของพระนวกะที่กล่าวว่า “พอดีวันนี้ ผมมีสอບครับ ต้องขอภัยด้วยครับอาจารย์” พบการขอโทษในคำว่า “ขอภัย” แสดงให้เห็นว่าผู้ตอบปฏิเสธรู้สึกผิดที่ตนเองไม่สามารถกระทำตามที่พระเถระขอได้ เพราะติดสอບซึ่งเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นก่อนคำขอของพระเถระ แต่เพราะไม่สามารถทำทั้งสองอย่างในเวลาเดียวกันได้ จึงแสดงความรู้สึกผิดด้วยกลวิธีการขอโทษ

6. การขอร้อง

กลวิธีการขอร้อง คือ กลวิธีที่การแสดงถึงความพยายามของผู้ปฏิเสธว่าไม่สามารถทำตามความปรารถนาของคู่สนทนาได้ จึงปฏิเสธด้วยการขอร้องให้คู่สนทนากระทำบางสิ่งเพื่อตนเอง จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบการแสดงการขอร้อง เช่น กล่าวว่า “รบกวน” “ขอ....หน่อย” เป็นต้น กลวิธีการขอร้องสามารถอธิบายภายใต้เงื่อนไขที่เหมาะสมของเซิร์ล ดังตาราง 14

ตาราง 14 เงื่อนไขแสดงการขอร้อง

วัจนกรรม	เงื่อนไขเนื้อหาข้อความ	เงื่อนไขเตรียมการ	เงื่อนไขความจริงใจ	เงื่อนไขสาระสำคัญ	รูปภาษาที่ปรากฏในการปฏิเสธ
การขอร้อง	การกระทำของผู้ฟังในอนาคต	ผู้พูดเห็นว่าผู้ฟังสามารถกระทำตามที่ผู้พูดขอร้องได้ สิ่งที่ขอร้องต้องไม่ใช่สิ่งที่กระทำเป็นปกติ	ผู้พูดมีความต้องการจะให้ผู้ฟังกระทำสิ่งนี้จริงๆ	ความพยายามของผู้พูดที่ส่งผลให้ผู้ฟังเกิดการกระทำ	“รบกวน” “ขอ....หน่อย”

ตัวอย่าง (10) สถานการณ์: เมื่อมีกิจกรรมภายในวัดที่ต้องไปช่วยงาน และมีพระภิกษุมาบอกให้ไปช่วยงาน

(10) พระมัชฌิมะ : “วันนี้เวลาบ่ายสามโมงเย็น นิมนต์ท่านมาช่วยเตรียมงานพระราชนิพนธ์พระกฐินประจำปี 2557 ที่พระอุโบสถด้วยนะครับ”

พระนวกะ : “ผมต้องไปสอບนะครับ รบกวนบอกพระเถระท่านด้วย”

จากตัวอย่าง (10) คำตอบของพระนวกะที่กล่าวว่า “ผมต้องไปสอบนะครับ รบกวนบอกพระเถระท่านด้วย” พิจารณาพบคำว่า “รบกวน” แสดงถึงการขอร้องผู้ฟัง กล่าวคือ ผู้ปฏิบัติไม่สามารถทำตามคำขอของพระมัทธิมะจึงขอให้พระมัทธิมะบอกพระเถระให้ด้วยว่าพระนวกะไม่สามารถไปช่วยงานได้ เนื่องจากติดสอบ

7. การขออนุญาต

กลวิธีการขออนุญาต คือ กลวิธีที่ผู้ปฏิบัติพูดกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังอนุญาตในสิ่งที่ตนต้องการ กลวิธีการขออนุญาตมักใช้กับผู้ที่มีอำนาจมากกว่าตนหรือมีความอาวุโสมากกว่า การปฏิบัติด้วยการขออนุญาตเป็นสิ่งที่ผู้พูดต้องกระทำบางสิ่งในอนาคต จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบคำว่า “ขออนุญาต...” “ขอลา...” “ขอตัว” กลวิธีการขออนุญาตสามารถอธิบายภายใต้เงื่อนไขที่เหมาะสมของเชิร์ล ดังตาราง 15

ตาราง 15 เงื่อนไขแสดงการขออนุญาต

วัจนกรรม	เงื่อนไขเนื้อหาข้อความ	เงื่อนไขเตรียมการ	เงื่อนไขความจริงใจ	เงื่อนไขสาระสำคัญ	ตัวอย่างรูปภาพที่ปรากฏในการปฏิบัติ
การขออนุญาต	การกระทำของผู้ฟังในอนาคต	ผู้พูดเห็นว่าผู้ฟังมีอำนาจในการอนุญาตได้	ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังอนุญาตจริง	ผู้พูดพยายามให้ผู้ฟังอนุญาตตามที่บอก	“ขออนุญาต” “ขอลา” “ขอตัว”

ตัวอย่าง (11) สถานการณ์: เมื่อผู้ช่วยเจ้าอาวาสสั่งให้ไปช่วยจัดสถานที่เทศน์มหาชาติภายในวัด

(11) พระเถระ : “มหา ไปช่วยกันจัดสถานที่เทศน์มหาชาติที่ศาลาด้วยนะ”

พระเถระ : “ผมขออนุญาตช่วยวันพรุ่งนี้นะครับ มีอะไรเดี๋ยวผมจัดการให้ครับพระอาจารย์”

จากตัวอย่าง (11) คำตอบของพระเถระที่กล่าวว่า “ผมขออนุญาตช่วยวันพรุ่งนี้นะครับ มีอะไรเดี๋ยวผมจัดการให้ครับพระอาจารย์” ปรากฏคำว่า “...ขออนุญาต...” ซึ่งแสดงให้เห็นว่าตัวผู้พูดเองไม่สามารถทำตามคำขอได้ จึงได้กล่าวคำขออนุญาตเพื่อเป็นการปฏิบัติคำขอของพระเถระ

8. การขอความเห็นใจ

กลวิธีการขอความเห็นใจ คือ กลวิธีที่ผู้ปฏิบัติต้องการให้ผู้ฟังเห็นอกเห็นใจในสิ่งที่ผู้พูดไม่สามารถจะทำได้ จึงใช้กลวิธีการปฏิบัติด้วยการขอความเห็นใจ เพื่อแสดงให้เห็นว่าตัวผู้ปฏิบัติ

สามารถจะทำตามความปรารถนาของผู้ฟังได้จริง กลวิธีการขอความเห็นใจสามารถอธิบายภายใต้เงื่อนไขที่เหมาะสมของเซิร์ล ดังตาราง 16

ตาราง 16 เงื่อนไขแสดงการขอความเห็นใจ

วัจนกรรม	เงื่อนไขเนื้อหาข้อความ	เงื่อนไขเตรียมการ	เงื่อนไขความจริงใจ	เงื่อนไขสาระสำคัญ	ตัวอย่างรูปภาพที่ปรากฏในการปฏิเสธ
การขอความเห็นใจ	การกระทำในอนาคต	ผู้พูดเห็นว่าผู้ฟังต้องการกระทำบางสิ่ง	ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังเห็นใจตนเองจริง	ผู้พูดพยายามให้ผู้ฟังไม่กระทำการที่ปรารถนา	“เห็นใจ”

ตัวอย่าง (12) สถานการณ์: เมื่อไปบิณฑบาตในตอนเช้า บาตรเต็มในขณะที่เดินกลับ และมีฆราวาสนิมนต์ให้รับบิณฑบาตร

(12) ฆราวาส : “นิมนต์รับบาตรด้วยคะท่าน”

พระนวกะ : “เห็นใจพระเถระโยม อาตมาถือไม้ไหแล้ว รอรูบต่อไปนะ”

จากตัวอย่าง (12) คำตอบของพระนวกะที่กล่าวว่า “เห็นใจพระเถระโยม อาตมาถือไม้ไหแล้ว รอรูบต่อไปนะ” พบคำว่า “เห็นใจ...” แสดงให้เห็นว่าพระนวกะไม่สามารถจะรับบิณฑบาตเพิ่มได้อีกแล้ว แต่เลือกใช้ปฏิเสธ โดยใช้กลวิธีการขอความเห็นใจจากฆราวาส

9. การผิดผ่อน

กลวิธีการผิดผ่อน คือ กลวิธีที่ผู้ปฏิเสธใช้ในการหลีกเลี่ยงที่จะทำตามความต้องการของกลุ่มสนทนาในขณะนั้น โดยขอเลื่อนเวลาที่จะทำตาม ซึ่งเป็นเหมือนการให้สัญญาว่าจะทำในอนาคต เพื่อให้ผู้ฟังอนุমানได้ว่าไม่ใช่เป็นการปฏิเสธโดยสิ้นเชิง แต่เป็นการปฏิเสธ ณ เวลานั้น เพียงเท่านั้น จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏคำว่า “เดี๋ยว” หรือการ ระบุวัน เดือนปี หรือเวลาในอนาคตที่จะกระทำตามคำขอ กลวิธีการผิดผ่อนสามารถอธิบายภายใต้เงื่อนไขที่เหมาะสมของเซิร์ล ดังตาราง 17

ตาราง 17 เจื่อนไขแสดงการผิดผ่อน

วัจนกรรม	เจื่อนไขเนื้อหาข้อความ	เจื่อนไขเตรียมการ	เจื่อนไขความจริงใจ	เจื่อนไขสาระสำคัญ	ตัวอย่าง รูปภาพที่ ปรากฏใน การปฏิเสธ
การผิดผ่อน	ข้อความใดก็ได้ที่แสดงการกระทำในอนาคตของผู้พูด	ผู้พูดเชื่อว่าการผิดผ่อนจะทำให้ผู้ฟังเสียผลประโยชน์	ผู้พูดไม่มีความประสงค์ที่จะทำตามคำของผู้ฟัง	ผู้พูดพยายามกล่าวเพื่อผิดผ่อนที่จะทำตามในเวลานั้นไว้	“เดี๋ยว”

ตัวอย่าง (13) สถานการณ์: เมื่อพระภิกษุขอให้ช่วยเตรียมกุฏิเพื่อต้อนรับพระเถระต่างวัด

(13) พระภิกษุ : “หลวงพี่ครับ นิมนต์ไปช่วยกันเตรียมกุฏิชั้นล่างไว้ต้อนรับพระเถระที่จะมาพักเย็นนี้ด้วยครับ”

พระนวกะ : “อ้อ ช่วยกันไปก่อนนะ เดี๋ยวผมตามไป”

จากตัวอย่าง (13) คำตอบของพระเถระที่กล่าวว่า “อ้อ ช่วยกันไปก่อนนะ เดี๋ยวผมตามไป” คำว่า “...เดี๋ยว...” แสดงให้เห็นว่าพระนวกะไม่สามารถทำตามคำขอของผู้พูดได้ จึงกล่าวผิดผ่อนด้วยคำว่า “เดี๋ยว” เป็นการผิดผ่อนว่าจะทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งหลังจากที่ตนเองเสร็จจากสิ่งที่ตนกำลังกระทำอยู่

10. การถามกลับ

กลวิธีการถามกลับ คือ กลวิธีการปฏิเสธที่ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังให้คำตอบในสิ่งที่ผู้พูดได้ให้ข้อมูลไป เพื่อถามย้ำความแน่ใจ หรือเพื่อให้คำตอบในสิ่งที่ถาม ซึ่งมีส่วนสัมพันธ์กับการกระทำที่จะเกิดขึ้นในอนาคต โดยจากผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบการแสดงคำถาม เช่น “ทำไม” “หรือเปล่า” “ได้ไหม” “หรือ” เป็นต้น กลวิธีการถามกลับสามารถอธิบายภายใต้เจื่อนไขที่เหมาะสมของเซิร์ลดังตาราง 18

ตาราง 18 เจื่อนไขแสดงการถามกลับ

วจนกรรม	เจื่อนไขเหื้อหา ข้อความ	เจื่อนไข เตรียมการ	เจื่อนไขความ จริงใจ	เจื่อนไข สาระสำคัญ	ตัวอย่าง รูปภาพที่ ปรากฏใน การปฏิเสธ
การถามกลับ	ข้อความใดก็ได้	1. ผู้พูดไม่ทราบ ว่าข้อมูลของตน สงสัยเป็นจริงหรือ เป็นเท็จ 2. ผู้ฟังต้องไม่ ให้คำตอบก่อน ที่ผู้พูดจะถาม	ผู้พูดต้องการ ทราบข้อมูลจริง จึงถามผู้ฟัง	ผู้พูดมีความ พยายามที่จะได้ ข้อมูลจากผู้ฟัง	“ทำไม” “หรือเปล่า” “ได้ไหม” “หรือ”

ตัวอย่าง (14) สถานการณ์: เมื่อมีกิจกรรมภายในวัดที่ต้องไปช่วยงาน และมีพระภิกษุมานิมนต์

(14) พระมัชฌิมะ : “วันนี้เวลาบ่ายสามโมงเย็น นิมนต์ท่านมาช่วยเตรียมงานพระราชทานผ้าพระ
กฐิน

ประจำปี 2557 ที่พระอุโบสถด้วยนะครับ”

พระมัชฌิมะ : “พระรูปอื่นก็มี ทำไมต้องมาบอกแต่ผมอะ”

จากตัวอย่าง (14) คำตอบของพระมัชฌิมะว่า “...ทำไมต้องมาบอกแต่ผมอะ” พบการถามกลับด้วยการใช้ “ทำไม” แสดงให้เห็นว่าพระมัชฌิมะไม่สามารถจัดสถานที่ได้ในขณะนี้ จึงใช้กลวิธีถามกลับเพื่อแสดงเจตนาว่าตนเองมีความสงสัย อย่างไรก็ตามก็ดี ตัวอย่างนี้ยังสามารถตีความได้เป็นกลวิธีการตำหนิอีกด้วย เนื่องจากพระมัชฌิมะแสดงความไม่พอใจในการตอบปฏิเสธ

11. กลวิธีการยื่นข้อเสนอ

กลวิธีการยื่นข้อเสนอ คือ กลวิธีที่ผู้ปฏิเสธเสนอทางเลือกอื่นให้แก่ผู้ฟัง เพื่อปฏิเสธที่จะไม่ปฏิบัติตามคำขอ กลวิธีการยื่นข้อเสนอสามารถอธิบายภายใต้เจื่อนไขที่เหมาะสมของเซิร์ล ดังตาราง

ตาราง 19 เจื่อนไขแสดงการยื่นข้อเสนอ

ว้จนกรรม	เจื่อนไขเหื้อหา ข้อความ	เจื่อนไข เตรียมการ	เจื่อนไขความ จริงใจ	เจื่อนไข สาระสำคัญ	ตัวอย่าง รูปภาพที่ ปรากฏใน การ ปฏิเสธ
การยื่น ข้อเสนอ	การกระทำของ ผู้ฟังในอนาคด	1. การกระทำ ดังกล่าวให้ ประโยชน์แก่ผู้ฟัง 2. ผู้ฟังต้องไม่ตั้งใจ ไว้ก่อนว่าจะทำสิ่งที่ ผู้พูดยื่นข้อเสนอ	ผู้พูดเชื่อว่าผู้ฟัง ได้รับประโยชน์ จากการกระทำ นั้นจริงๆ	เป็นการกระทำที่ให้ ประโยชน์แก่ผู้ฟัง จริงๆ	“จะไปช่วย นะ”

ตัวอย่าง (15) สถานการณ์: เมื่อมีกิจกรรมภายในวัดที่ต้องไปช่วยงาน และมีพระภิกษุมาบอกให้ไปช่วยงาน

(15) พระมัชฌิมะ : “วันนี้เวลาบ่ายสามโมงเย็น นิมนต์ท่านมาช่วยเตรียมงานพระราชทานผ้าพระกฐินประจำปี 2557 ที่พระอุโบสถด้วยนะครับ”

พระมัชฌิมะ : “ตอนเก็บผมจะไปช่วยนะ”

จากตัวอย่าง (15) คำตอบของพระมัชฌิมะที่กล่าวว่า “ตอนเก็บผมจะไปช่วยนะ” แสดงให้เห็นว่าผู้ปฏิเสธไม่สามารถทำตามคำของผู้ฟัง เพราะเหตุบางประการที่ต้องทำ ซึ่งตัวผู้ปฏิเสธไม่สามารถทำทั้งสองอย่างในเวลาเดียวกันได้ เพื่อเป็นการช่วยรักษาสถาปัตยกรรมของพระกฐิน จึงยื่นข้อเสนอเพื่อให้ผู้ฟังได้รับทราบว่าจะไปช่วยต้องเก็บของแทน เนื่องจากไม่สามารถช่วยตอนเตรียมงานพระราชทานผ้าพระกฐินได้ อย่างไรก็ตาม ตัวอย่างนี้ยังสามารถตีความได้เป็นกลวิธีการผัดผ่อนอีกด้วย เนื่องจากผู้ตอบปฏิเสธกล่าวว่ามาช่วยในภายหลัง ซึ่งเป็นการผัดผ่อนที่จะให้ความช่วยเหลือ ณ เวลาดังกล่าว

12. กลวิธีการแนะนำ

กลวิธีการแนะนำ คือ กลวิธีที่ผู้ปฏิเสธแนะนำทางเลือกอื่นให้กับผู้ฟัง โดยแนะนำให้ผู้ฟังกระทำตามสิ่งที่ตนเองแนะนำ จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบคำแสดงการเปรียบเทียบเพื่อใช้ในการ

แนะนำ เช่น “ดีกว่า” กลวิธีการแนะนำสามารถอธิบายภายใต้เงื่อนไขที่เหมาะสมของเชิร์ล ดังตาราง 20

ตาราง 20 เงื่อนไขแสดงการแนะนำ

วัฒนธรรม	เงื่อนไขเนื้อหาข้อความ	เงื่อนไขเตรียมการ	เงื่อนไขความจริงใจ	เงื่อนไขสาระสำคัญ	ตัวอย่างรูปภาพที่ปรากฏในการปฏิเสธ
การแนะนำ	การกระทำของผู้ฟังในอนาคต	ผู้ฟังต้องไม่ตั้งใจไว้ก่อนว่าจะทำสิ่งที่ผู้พูดแนะนำ	ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังกระทำสิ่งนั้นจริง	ผู้พูดพยายามให้ผู้ฟังกระทำสิ่งนี้	“ดีกว่า”

ตัวอย่าง (16) สถานการณ์: เมื่อถึงวันพระขึ้น 15 ค่ำ มีพระภิกษุขอให้ช่วยปลงผมให้

(16) พระนวกะ : “หลวงพี่ ช่วยปลงผมให้หน่อยครับ”

พระมัชฌิมะ: “ผมปลงไม่เก่งเท่าไรนะท่าน ให้รูปอื่นดีกว่า”

จากตัวอย่าง (16) คำตอบของพระมัชฌิมะที่กล่าวว่า “ผมปลงไม่เก่งเท่าไรนะท่าน ให้รูปอื่นดีกว่า” แสดงให้เห็นว่าผู้ปฏิเสธพยายามแนะนำทางเลือกอื่นให้กับผู้ฟัง ซึ่งการแนะนำนี้อาจตรงกันข้ามกับความต้องการของผู้ฟัง คือ พระมัชฌิมะแนะนำโดยให้ขอพระภิกษุรูปอื่นปลงผมให้

13. กลวิธีการประชดประชัน

กลวิธีการประชดประชัน คือ กลวิธีที่ผู้ปฏิเสธใช้ในการปฏิเสธผู้ฟังเพื่อแจ้งให้ทราบว่า การกระทำในอดีตบางอย่างของผู้ฟังไม่เป็นที่พึงใจของผู้ปฏิเสธ จึงได้กล่าวประชดประชัน ซึ่งถือว่าเป็นการทำให้ผู้ฟังเสียหน้า กลวิธีการประชดประชันสามารถอธิบายภายใต้เงื่อนไขที่เหมาะสมของเชิร์ล ดังตาราง 21

ตาราง 21 เจื่อนไขแสดงการประชดประชัน

ว้จนกรรรม	เจื่อนไขเหื้อหา ข้อความ	เจื่อนไข เตรียมการ	เจื่อนไขความ จริงใจ	เจื่อนไข สาระสำคัญ	ตัวอย่าง รูปภาพที่ ปรากฏใน การปฏิเสธ
การประชด ประชัน	เหื้อความใด ๆ ก็ ได้	ผู้พูดกับผู้ฟังมี ประสบกการณ บางอย่างหรือ ข้อมูลบางอย่างที่ ตรงกัน จึง สามารถสื่อ ความหมายกัน ได้	ผู้พูดพูดในสิ่งที่ ตรงกันข้ามกับ ความเป็นจริง หรือตรงกันข้าม กับสิ่งที่ผู้พูดคิด หรือพูดในสิ่งที่ เป็นไปไม่ได้	ผู้พูดพยายาม แสดงความรู้สึกไม่ พอใจออกมาให้ ผู้ฟังได้รับทราบ โดยมีลักษณะ กระทบกระแทก ผู้ฟัง เพื่อต้องการ ให้ผู้ฟัง รู้สึกเจ็บใจ	“...ของเดิม ค้้นก่อนก็ดี นะท่าน”

ตัวอย่าง (17) สถานการณ์: เมื่อเพื่อนพระภิกษุมาเยี่ยมของที่กุฏิ แต่ของที่เคยยืมไปในครั้งก่อนยังไม่
ส่งคืน

(17) พระม้ชฌิมะ: “หลวงพี่มีค้้นใหม่คร้บ ผมจะยืมไปช้้อมประตุหน้อย”

พระม้ชฌิมะ : “ไม่มีหรอก ของเดิมค้้นก่อนก็ดีนะท่าน”

จากตัวอย่าง (17) คำตอบของพระม้ชฌิมะที่กล่าวว่า “ไม่มีหรอก ของเดิมค้้นก่อนก็ดีนะ
ท่าน” แสดงให้เห็นว่าผู้ปฏิเสธไม่พอใจในการกระทำของผู้ฟัง เนื่องจากเคยยืมสิ่งของไปแล้ว ไม่
ยอมคืนทำให้ผู้ปฏิเสธเสียผลประโยชน์ จึงได้กล่าวกระทบเพื่อทำให้ผู้ฟังรู้สึกผิดในสิ่งที่ตนเองเคยทำ
ในอดีต

14. กลวิธีการตำหนิ

กลวิธีการตำหนิ คือ กลวิธีที่ผู้ปฏิเสธพูดเพื่อให้ผู้ฟังรู้สำนึกว่าพฤติกรรมของตนเป็นสิ่งที่
ไม่ควรกระทำ กลวิธีการตำหนิสามารถอธิบายภายใต้เจื่อนไขที่เหมาะสมของเชิร์ล ดังตาราง 22

ตาราง 22 เจื่อนไขแสดงการตำหนิ

วจนกรรม	เจื่อนไขเนื้อหา ข้อความ	เจื่อนไข เตรียมการ	เจื่อนไขความ จริงใจ	เจื่อนไข สาระสำคัญ	ตัวอย่าง รูปภาพที่ ปรากฏใน การปฏิเสห
การตำหนิ	เนื้อหาความใด ๆ ก็ ได้	ผู้พูดกับผู้ฟังมี ประสบการณ์ บางอย่างหรือ ข้อมูลบางอย่างที่ ตรงกัน จึง สามารถสื่อ ความหมายกันได้	ผู้พูดพูดในสิ่งที่เป็ นการกระทำของผู้ฟัง ในอดีตเพื่อต้องการ ไม่ให้กระทำอีก	ผู้พูดพยายาม พูดตำหนิ เพื่อให้ผู้ฟัง รู้สึกว่าการกระทำ อีก	“ . . . ที่ ยี ม ๆ ไปนะ จะเอา มาคืนเมื่อไร”

ตัวอย่าง (18) สถานการณ์: เพื่อนพระภิกษุมายืมของที่กุฏิ แต่ของที่เคยยืมไปในครั้งก่อนยังไม่
ส่งคืน

(18) พระมัทธิมะ : “หลวงพี่มีค้อนใหม่ครับ ผมจะยืมไปซ่อมประตูหน่อย”

พระเถระ : “ไม่มีหรือกมหา ที่ยืม ๆ ไปนะ จะเอามาคืนเมื่อไร”

จากตัวอย่าง (18) คำตอบของพระเถระที่กล่าวว่า “ไม่มีหรือกมหา ที่ยืม ๆ ไปนะ จะเอามา
คืนเมื่อไร” แสดงให้เห็นว่าผู้ปฏิเสห คือ พระเถระไม่สามารถตอบสนองในสิ่งที่พระนวกะปรารถนา
ได้ เนื่องจากการกระทำให้อึดอัดของพระนวกะ คือ การยืมสิ่งของแล้วไม่ยอมคืน จึงทำให้พระเถระ
ตำหนิถึงพฤติกรรมครั้งที่ผ่านมา และเป็นการพูดเพื่อให้พระนวกะรู้สึกถึงความไม่เหมาะสมของ
พฤติกรรมของตนเอง

15. กลวิธีการเตือน

กลวิธีการเตือน คือ กลวิธีที่ผู้ปฏิเสหใช้เพื่อป้องกันการเกิดความเสียหายหรือเสีย
ผลประโยชน์ของผู้ฟังที่จะพึงเกิดจากการกระทำในอนาคตของตัวผู้ปฏิเสห ผู้ปฏิเสหจึงกล่าวเพื่อเป็น
การเตือนหรือถามย้ำให้เกิดความแน่ใจว่าผู้ฟังต้องการให้กระทำสิ่งนั้นตามที่ต้องการหรือไม่ กลวิธี
การเตือนสามารถอธิบายภายใต้เจื่อนไขที่เหมาะสมของเชิร์ล ดังตาราง 23

ตาราง 23 เจื่อนไขแสดงการเตือน

วัจนกรรม	เจื่อนไขเนื้อหาข้อความ	เจื่อนไขเตรียมการ	เจื่อนไขความจริงใจ	เจื่อนไขสาระสำคัญ	ตัวอย่างรูปภาพที่ปรากฏในการปฏิเสธ
การเตือน	เนื้อหาความใดๆ ที่เป็นการกระทำในอนาคตของผู้ฟัง	ผู้พูดเชื่อว่าถ้าผู้ฟังไม่ทำตามที่ถูกพูดจะเกิดผลเสียแก่ตัวผู้พูดได้	ผู้พูดเชื่อว่าผู้ฟังจะเสียผลประโยชน์จากเหตุการณ์นั้นจริงๆ	ผู้พูดพยายามสื่อว่าผู้ฟังอาจจะเสียประโยชน์จากเหตุการณ์นี้	“ฝีมือไม่ดีเหมือนเดิมอย่าเสี่ยงเลย”

ตัวอย่าง (19) สถานการณ์: เมื่อถึงวันพระขึ้น 15 ค่ำ มีพระภิกษุขอให้ช่วยปลงผมให้

(19) พระนวกะ : “หลวงพ่อ ช่วยปลงผมให้หน่อยครับ”

พระนวกะ : “ไม่ได้ปลงให้ใครน่านแล้ว ฝีมือไม่ดีเหมือนเดิม อย่าเสี่ยงเลย”

จากตัวอย่าง (19) คำตอบของพระนวกะที่กล่าวว่า “...ฝีมือไม่ดีเหมือนเดิม อย่าเสี่ยงเลย” แสดงให้เห็นว่าเป็นการเตือนว่าการปลงผมไม่ได้ดีเหมือนแต่ก่อนแล้ว และกล่าวเตือนด้วยว่า “...อย่าเสี่ยงเลย” เพื่อป้องกันมิให้ผู้ฟังเสียผลประโยชน์หรือบาดเจ็บจากการปลงผมได้

16. กลวิธีการแสดงความยินดี

กลวิธีการแสดงความยินดี คือ กลวิธีที่ผู้ปฏิเสธรู้สึกปิติยินดีกับการกระทำของผู้ฟังที่จะเกิดขึ้นในอนาคต กลวิธีการแสดงความยินดีสามารถอธิบายภายใต้เจื่อนไขที่เหมาะสมของเชิร์ล ดังตาราง 24

ตาราง 24 เจื่อนไขแสดงการแสดงความยินดี

วัจนกรรม	เจื่อนไขเนื้อหาข้อความ	เจื่อนไขเตรียมการ	เจื่อนไขความจริงใจ	เจื่อนไขสาระสำคัญ	ตัวอย่างรูปภาพที่ปรากฏในการปฏิเสธ
การแสดงความยินดี	เนื้อหาความใดๆ ที่เป็นการกระทำของผู้ฟัง	1. ผู้พูดเชื่อและรับทราบถึงการกระทำของผู้ฟัง 2. ผู้พูดรู้สึกพอใจและยินดีกับผู้ฟัง	ผู้พูดเชื่ออย่างบริสุทธิ์ใจว่าการกระทำของผู้ฟังเป็นสิ่งที่ดีและน่าสรรเสริญ	ผู้พูดแสดงความยินดีกับการกระทำของผู้ฟังด้วยความเต็มใจ	“สาธุอนุโมทนา”

ตัวอย่าง (20) สถานการณ์: เมื่อมีขรवासที่คุ้นเคยกันมาขอให้ท่านไปร่วมทอดผ้าป่าที่ต่างจังหวัด

(20) ขรवास : “ท่านครับ นิมนต์ไปร่วมทอดผ้าป่าที่ต่างจังหวัดกับผมสัก 2 วันได้ไหมครับ”

พระเถระ: “สาธุ อนุโมทนาด้วย เสียตายที่ไม่ได้ไปด้วย”

จากตัวอย่าง (20) คำตอบของพระเถระที่กล่าวว่า “สาธุ อนุโมทนาด้วย เสียตายที่ไม่ได้ไปด้วย” การกล่าวว่า “สาธุ อนุโมทนา...” แสดงให้เห็นว่าพระเถระตอบปฏิเสธด้วยการแสดงความยินดี เพื่อแสดงความจริงใจต่อการกระทำของขรवासที่มานิมนต์ให้ไปร่วมทอดผ้าป่าด้วย ถึงแม้ว่าพระเถระจะไม่สามารถไปด้วยได้

17. กลวิธีการสัญญา

กลวิธีการสัญญา คือ กลวิธีที่ผู้ปฏิเสธผูกมัดตัวเองไว้กับคำสัญญาว่าจะกระทำในอนาคต ซึ่งการสัญญาของผู้ปฏิเสธจะเป็นประโยชน์กับผู้ฟัง กลวิธีการสัญญาสามารถอธิบายภายใต้เงื่อนไขที่เหมาะสมของเชิร์ล ดังตาราง 25

ตาราง 25 เงื่อนไขแสดงการสัญญา

วัจนกรรม	เงื่อนไขเนื้อหาข้อความ	เงื่อนไขเตรียมการ	เงื่อนไขความจริงใจ	เงื่อนไขสาระสำคัญ	ตัวอย่าง รูปภาพ ที่ปรากฏ ในการ ปฏิเสธ
การสัญญา	เนื้อหาความใดๆ ที่เกี่ยวกับการกระทำในอนาคต	ผู้พูดเชื่อว่าการกล่าวคำสัญญาจะให้ประโยชน์กับผู้ฟัง	ผู้พูดมีความตั้งใจจริงที่จะให้ประโยชน์แก่ผู้ฟังในขณะสัญญา	ผู้พูดต้องปฏิบัติตามคำพูดที่ตนได้กล่าวสัญญาไว้	“...จะรีบกลับมานะ...”

ตัวอย่าง (21) สถานการณ์: เมื่อผู้ช่วยเจ้าอาวาสสั่งให้พาสามเณรไปทำความสะอาดรอบพระอุโบสถ

(21) พระเถระ : “ท่านมหา วันนี้พาสามเณรไปทำความสะอาดรอบพระอุโบสถด้วยนะ เริ่มสกปรกอีกแล้ว”

พระมัทธิมะ : “ผมจะรีบกลับมานะครับอาจารย์ ขอไปสอบก่อน เดี่ยวค่อยทำตอนเย็นๆ ครับ”

จากตัวอย่าง (21) คำตอบของพระมัทธิมะที่กล่าวว่า “ผมจะรีบกลับมานะครับอาจารย์ ขอไปสอบก่อน เดี่ยวค่อยทำตอนเย็นๆ ครับ” จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบการให้สัญญา คือ “...จะรีบกลับมา...” เป็นการผูกมัดพระมัทธิมะว่าจะกลับมาช่วยทำงานในเวลาเย็น

18. กลวิธีการแสดงความปรารถนาที่จะทำตาม

กลวิธีการแสดงความปรารถนาที่จะทำตาม คือ กลวิธีที่ผู้ปฏิเสธแสดงความต้องการที่จะกระทำตามคำขอของผู้ฟัง แต่ไม่สามารถกระทำตามความต้องการของผู้ฟังได้ เนื่องจากมีเหตุบางประการที่ไม่สามารถกระทำได้จึงกล่าวปฏิเสธออกไป กลวิธีการแสดงความปรารถนาที่จะทำตามสามารถอธิบายภายใต้เงื่อนไขที่เหมาะสมของเชิร์ล ดังตาราง 26

ตาราง 26 เงื่อนไขการแสดงความปรารถนาที่จะทำตาม

วัจนกรรม	เงื่อนไขเนื้อหาข้อความ	เงื่อนไขเตรียมการ	เงื่อนไขความจริงใจ	เงื่อนไขสาระสำคัญ	ตัวอย่างรูปภาพที่ปรากฏในการปฏิเสธ
การแสดง ความ ปรารถนาที่จะ ทำตาม	เนื้อความใดๆ ที่เกี่ยวกับการกระทำในอนาคต	ผู้พูดเชื่อการกระทำนั้นจะต้องเกิดขึ้นจริงในอนาคต	ผู้พูดแสดงความปรารถนาที่จะทำตามคำของผู้ฟัง	ผู้พูดแสดงให้เห็นถึงความพยายามที่จะทำตามความปรารถนาของผู้ฟัง	“...อยากจะ...”

ตัวอย่าง (22) สถานการณ์: เมื่อมีขมาราวาสที่คุ้นเคยกันมาขอให้ไปร่วมทอดผ้าป่าที่ต่างจังหวัด
(22) ขมาราวาส : “ท่านครับ นิมนต์ไปร่วมทอดผ้าป่าที่ต่างจังหวัดกับผมสัก 2 วันได้ไหมครับ”
พระมัชฌิมะ : “ก็อยากจะไปร่วมอยู่หรอกนะโยม แต่ว่าคงไปไม่ได้”

จากตัวอย่าง (22) คำตอบของพระมัชฌิมะที่กล่าวว่า “ก็อยากจะไปร่วมอยู่หรอกนะโยม แต่ว่าคงไปไม่ได้” แสดงให้เห็นว่าพระมัชฌิมะแสดงความต้องการที่จะทำตามคำขอของขมาราวาสที่ชักชวนไปทอดผ้าป่า เห็นได้จากรูปภาพ “อยากจะ” แต่พระมัชฌิมะไม่สามารถไปด้วยได้

2. ภาพรวมผลการวิเคราะห์กลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุ

จากผลการวิเคราะห์พบว่ากลวิธีการปฏิเสธที่พระภิกษุปฏิเสธพระภิกษุ กับกลวิธีการปฏิเสธที่พระภิกษุปฏิเสธขมาราวาส เลือกใช้ในการปฏิเสธมีทั้งความเหมือนและแตกต่างกัน กล่าวคือพบว่ามี 3 กลวิธี ที่ทั้ง 2 กลุ่ม เลือกใช้เหมือนกัน ได้แก่ 1) กลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงกิจธุระบุคคลที่สาม และสถานที่ 2) กลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา และ 3) กลวิธีการแนะนำ แสดงให้เห็นว่าการปฏิเสธของพระภิกษุไม่จะเป็นการปฏิเสธพระภิกษุด้วยกันหรือปฏิเสธขมาราวาส พระภิกษุมักเลือกใช้ 3 กลวิธีนี้เป็นส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตามทั้ง 3 กลวิธีมีปริมาณการใช้ใน 2 กลุ่มที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ จากผลการวิเคราะห์ยังพบความต่างของการเลือกใช้ในการปฏิเสธของ

พระภิกษุด้วยกันกับการปฏิเสธขรราวาส กล่าวคือ การปฏิเสธพระภิกษุกับพระภิกษุปรากฏกลวิธีการบอกเงื่อนไขและกลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงความสามารถของบุคคล ส่วนการปฏิเสธพระภิกษุกับขรราวาสปรากฏกลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงปริมาณและกลวิธีการแสดงความลังเล

ตาราง 27 อันดับการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธที่พระภิกษุปฏิเสธพระภิกษุ และกลวิธีการปฏิเสธที่พระภิกษุปฏิเสธขรราวาส

อันดับ	กลวิธีการปฏิเสธที่พระภิกษุปฏิเสธพระภิกษุ	กลวิธีการปฏิเสธที่พระภิกษุปฏิเสธขรราวาส
1	การให้เหตุผลอ้างถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่	การให้เหตุผลอ้างถึงปริมาณ
2	การปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา	การแนะนำ
3	การแนะนำ	การให้เหตุผลอ้างถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่
4	การบอกเงื่อนไข	การปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา
5	การให้เหตุผลอ้างถึงความสามารถของบุคคล	การแสดงความลังเล

จากผลการวิเคราะห์พบว่าเหตุผลของการเลือกใช้กลวิธีสืบเนื่องจากพรหสาและความสนิทสนมเป็นตัวแปรสำคัญในการเลือกใช้กลวิธีของทั้งสองกลุ่ม จึงส่งผลให้ปริมาณการใช้กลวิธีแตกต่างกัน เช่น จากข้อมูลพบว่าพระนวกะ พระมัชฌิมะ และพระเถระ เลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธต่างกัน พระนวกะและพระมัชฌิมะมักเลือกใช้กลวิธีคล้ายกัน ต่างจากพระเถระ อาทิ กลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่ พระนวกะและพระมัชฌิมะเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้สนิทสนม แต่พระเถระกลับเลือกใช้กับผู้ที่ไม่มีความสนิทสนม

สาเหตุของการเลือกใช้กลวิธีต่างกันในการปฏิเสธพระภิกษุหรือขรราวาสนั้น ขึ้นอยู่กับข้อคำถามที่ถามในแบบสอบถามเช่นกัน กลวิธีที่พระภิกษุเลือกใช้แปรไปตามสถานการณ์ของผู้ขอด้วย เช่น กลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงปริมาณเกิดขึ้นมากในการตอบ ดังตัวอย่าง (23)

ตัวอย่าง (23) สถานการณ์: เมื่อมีพนักงานขายตรงสินค้าประเภทปากกานำสินค้ามาเสนอขายที่กุฏิ (23) ขรราวาส : “หลวงพี่ ผมขอเวลานำเสนอสินค้าให้หลวงพี่ฟังสัก 5 นาที หลวงพี่ไม่ซื้อไม่เป็นไรนะครับ วันนี้ผมมีปากกาเขียนชื่อดีมาให้หลวงพี่ชม ถ้าหลวงพี่ซื้อ 1 ชุด ผมแถมให้ฟรี 1 ชุด ถวายอีก 1 ชุด หลวงพี่สนใจไหมครับ”
พระมัชฌิมะ: “ของที่โยมมาขาย อาตมามีหมดแล้ว”

จากผลการวิเคราะห์ ตัวอย่าง (23) การตอบปฏิเสธในข้อคำถามนี้ส่วนใหญ่ พระภิกษุปฏิเสธโดยอ้างปริมาณ คือ ตอบว่ามีแล้วเป็นส่วนมาก หรือข้อคำถามที่ฆราวาสนิมนต์พระภิกษุเพื่อใส่บาตรในตอนเช้า ดังตัวอย่าง (24)

ตัวอย่าง (24) สถานการณ์: เมื่อไปบิณฑบาตในตอนเช้า บาตรเต็มในขณะที่เดินกลับ และมีฆราวาสนิมนต์ให้รับบิณฑบาตร

(24) ฆราวาส : “นิมนต์รับบาตรด้วยคะท่าน”

พระนวกะ : “บาตรเต็มแล้วโยม รอรูปหลังนะ”

จากตัวอย่าง (24) คำตอบของพระภิกษุอ้างอิงเรื่องปริมาณของบาตรที่ไม่สามารถรับของได้แล้ว จากคำถามในตัวอย่าง (23) และตัวอย่าง (24) ทำให้เกิดกลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงปริมาณ มากในการตอบของฆราวาส

เมื่อพิจารณากลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุในการปฏิเสธระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาสทั้งหมด 18 กลวิธี สามารถจัดเข้าประเภทของวัจนกรรมตามแนวความคิดของเซิร์ล (Searle, 1979: 12-20) ที่แบ่งไว้ 5 ประเภท ได้ดังตาราง 28 ดังนี้

ตาราง 28 สรุปการจัดประเภทของกลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุ

ประเภทวัจนกรรมของเซิร์ล	กลวิธีที่ปรากฏ
ประเภทบอกกล่าว (Assertives or Representatives)	การให้เหตุผล การตำหนิ การเตือน และการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา
ประเภทชี้แนะ (Directives)	การขอร้อง การขออนุญาต การถามกลับ การยื่นข้อเสนอ และการแนะนำ
ประเภทผูกมัด (Commissives)	การบอกเงื่อนไขและการสัญญา
ประเภทความรู้สึก (Expressives)	การแสดงความล้งเล การขอโทษ การขอความเห็นใจ การประชดประชัน การแสดงความยินดี และการแสดงความปรารถนาที่จะทำตาม
ประเภทแถลงการณ์ (Declarations)	ไม่พบกลวิธีในกลุ่มนี้

จากตาราง 27 และ 28 แสดงให้เห็นว่าการปฏิเสธของพระภิกษุส่วนใหญ่เป็นการบอกกล่าว เนื่องจากพระภิกษุต้องการปฏิเสธ โดยบอกให้อีกฝ่ายทราบความจริงว่าเหตุใด พระภิกษุจึงปฏิเสธและไม่ต้องการให้ผู้ฟังเสียผลประโยชน์ ดังเห็นได้จากพระภิกษุเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่ และกลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมาเป็นอันดับที่ 1 และ

2 ในการตอบปฏิเสหระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ และอันดับที่ 3 และ 4 ในการตอบปฏิเสหระหว่างพระภิกษุกับฆราวาส ตามลำดับ นอกจากนี้ ยังพบการปฏิเสหด้วยการชี้หน้าด้วยการใช้กลวิธีการแนะนำในการตอบปฏิเสหระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ และการตอบปฏิเสหระหว่างพระภิกษุกับฆราวาส ในอันดับที่ 3 และ 2 ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่าพระภิกษุต้องการทำให้ผู้ฟังปฏิบัติตามหรือเกิดความเชื่อมั่น เห็นด้วย หรือเกิดการคล้อยตามในสิ่งที่พระภิกษุก้าวออกไป

กลวิธีการปฏิเสหของพระภิกษุยังเห็นได้ชัดว่าพระภิกษุไม่ใช้การปฏิเสหที่ผูกมัดหลากหลาย กลวิธี อาจเนื่องมาจากข้อปฏิบัติของพระภิกษุที่หากสัญญาหรือผูกมัดในการกระทำแล้วไม่สามารถกระทำได้จริงจะมีผลทำให้การพูดไม่เป็นความจริง ซึ่งจะทำให้พระภิกษุผิดศีลได้ พระภิกษุจึงใช้การปฏิเสหแบบผูกมัดไม่หลากหลาย ยิ่งไปกว่านั้น การปฏิเสหของพระภิกษุปรากฏการปฏิเสหที่สื่อถึงอารมณ์ต่างๆ มากมาย เช่น การแสดงความล้งเล การขอโทษ การขอความเห็นใจ การประชดประชัน การแสดงความยินดี และการแสดงความปรารถนาที่จะทำตาม กลวิธีเหล่านี้สะท้อนให้เห็นว่าเมื่อพระภิกษุปฏิเสห การปฏิเสหนั้นมีได้ต่างจากคนทั่วไปซึ่งยังคงมีการแสดงอารมณ์ ความรู้สึกต่างๆ เพื่อให้อีกฝ่ายรับทราบการสื่อสารดังกล่าว แต่อย่างไรก็ตาม กลวิธีทางความรู้สึกมิได้เกิดเป็นจำนวนมากนักในการปฏิเสหของพระภิกษุ หากมีแต่เฉพาะความหลากหลายในการเลือกใช้เพียงเท่านั้น

สุดท้ายกลวิธีประเภทแถลงการณ์ไม่พบในการปฏิเสหของพระภิกษุเลย เนื่องจากวัจนกรรมนี้มีความเป็นทางการสูง ต้องกล่าวในบริบทที่ถูกต้อง เป็นที่ยอมรับ และทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทันที ซึ่งวัจนกรรมนี้ต้องอาศัยอำนาจหรือสถาบันในการกล่าว แต่งงานวิจัยนี้เป็นการเก็บข้อมูลเป็นรายบุคคล จึงไม่พบการปฏิเสหในประเภทนี้

ในบทถัดไปเป็นการนำเสนอผลการเปรียบเทียบกลวิธีการปฏิเสหในการสนทนาของพระภิกษุกับพระภิกษุ ตามตัวแปรทางสังคม 2 ตัวแปร คือ พรรษาและความสนิทสนม และผลการเปรียบเทียบกลวิธีการปฏิเสหในการสนทนาของพระภิกษุกับฆราวาส ตามตัวแปรทางสังคม 2 ตัวแปร คือ อายุและความสนิทสนม

บทที่ 5

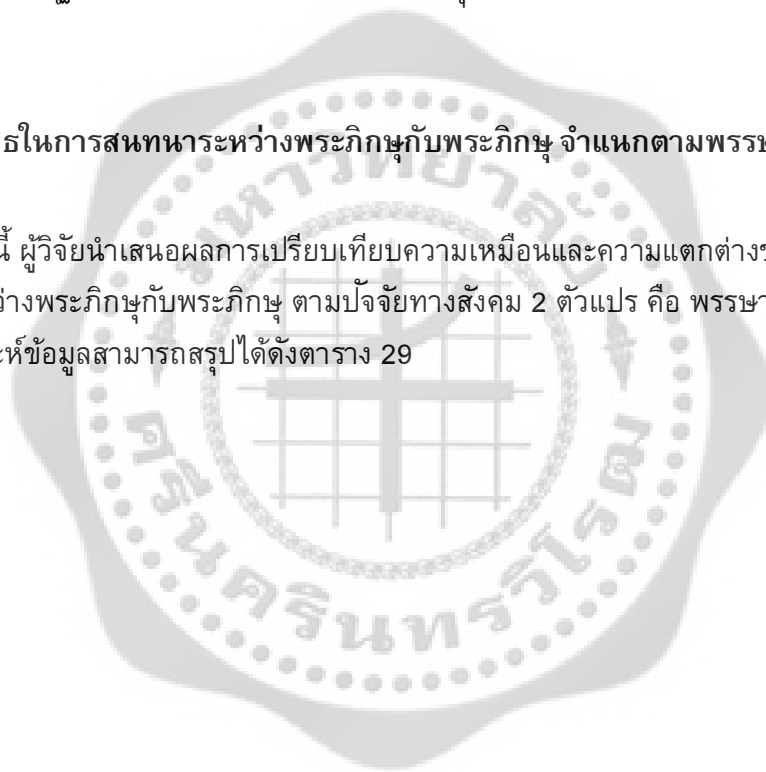
วิธีดำเนินการวิจัย

ในบทนี้ ผู้วิจัยนำเสนอผลการเปรียบเทียบกลวิธีการปฏิเสธในการสนทนาของพระภิกษุ โดยมีหัวข้อดังต่อไปนี้

1. กลวิธีการปฏิเสธในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ จำแนกตามพรรษาและความสนิทสนม
2. กลวิธีการปฏิเสธในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับฆราวาส จำแนกตามอายุและความสนิทสนม

1. กลวิธีการปฏิเสธในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ จำแนกตามพรรษาและความสนิทสนม

ในหัวข้อนี้ ผู้วิจัยนำเสนอผลการเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของกลวิธีการปฏิเสธในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ ตามปัจจัยทางสังคม 2 ตัวแปร คือ พรรษาและความสนิทสนม โดยจากการวิเคราะห์ข้อมูลสามารถสรุปได้ดังตาราง 29



ตาราง 29 กลวิธีการปฏิเสธในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ โดยแบ่งตามตัวแปรทางสังคม 2 ตัวแปร คือ พรรษาและความสนิทสนม

กลวิธี	การปฏิเสธของพระนวกะ				การปฏิเสธของพระมัชฌิมะ				การปฏิเสธของพระเถระ			
	สนิท		ไม่สนิท		สนิท		ไม่สนิท		สนิท		ไม่สนิท	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. การปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา	55	² 21.65	44	² 16.73	60	² 25.53	62	² 21.23	47	² 16.55	38	² 12.14
2. การให้เหตุผล												
2.1 การให้เหตุผลอ้างถึงกิจธุระบุคคลที่สาม และสถานที่	65	¹ 25.59	56	¹ 21.29	64	¹ 27.23	68	¹ 23.29	72	¹ 25.35	82	¹ 26.20
2.2 การให้เหตุผลอ้างถึงปริมาณ	4	1.57	4	1.52	2	0.85	2	0.68	3	1.06	5	1.60
2.3 การให้เหตุผลอ้างถึงความสามารถของบุคคล	18	7.09	23	8.75	10	4.26	15	5.14	12	4.23	12	3.83
2.4 การให้เหตุผลอ้างถึงวัตถุสิ่งของ	4	1.57	4	1.52	0	0	4	1.37	3	1.06	4	1.28

ตาราง 29 (ต่อ)

กลวิธี	การปฏิเสศของพระนวกะ				การปฏิเสศของพระมัชฌิมะ				การปฏิเสศของพระเถระ			
	สนิท		ไม่สนิท		สนิท		ไม่สนิท		สนิท		ไม่สนิท	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
2.5 การให้เหตุผล อ้างถึงสุขภาพ	4	1.57	4	1.52	4	1.70	3	1.03	7	2.46	4	1.28
3. การบอกเงื่อนไข	16	6.30	17	6.46	13	5.53	20	6.85	19	6.69	30	9.58
4. การแสดงความ ลังเล	16	6.30	19	7.22	6	2.55	15	5.14	11	3.87	15	4.79
5. การขอโทษ	6	2.36	20	7.60	6	2.55	22	7.53	6	2.11	28	8.95
6. การขอรับรอง	0	0	5	1.90	0	0	3	1.03	0	0	5	1.60
7. การขออนุญาต	3	1.18	5	1.90	0	0	3	1.03	0	0	7	2.24
8. การขอความเห็นใจ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9. การผิดผ่อน	3	1.18	4	1.52	11	4.68	15	5.14	21	7.39	4	1.28
10. การถามกลับ	10	3.94	7	2.66	8	3.40	9	3.08	17	5.99	15	4.79

ตาราง 29 (ต่อ)

กลวิธี	การปฏิเสศของพระนวกะ				การปฏิเสศของพระมัชฌิมะ				การปฏิเสศของพระเถระ			
	สนิท		ไม่สนิท		สนิท		ไม่สนิท		สนิท		ไม่สนิท	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
11. การยื่นข้อเสนอ	2	0.79	1	0.38	2	0.85	2	0.68	1	0.35	6	1.92
12. การแนะนำ	24	³ 9.45	27	³ 10.27	24	³ 10.21	35	³ 11.99	40	³ 14.08	37	³ 11.82
13. การประชดประชั้น	1	0.39	0	0	4	1.70	1	0.34	0	0	0	0
14. การตำหนิ	6	2.36	1	0.38	9	3.83	2	0.68	11	3.87	2	0.64
15. การเตือน	8	3.15	6	2.28	7	2.98	7	2.40	10	3.52	8	2.56
16. การแสดงความ ยินดี	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0.32
17. การสัญญา	5	1.97	12	4.56	3	1.28	4	1.37	4	1.41	10	3.19
18. การแสดงความ ปรารถนาที่จะทำตาม	4	1.57	4	1.52	2	0.85	0	0	0	0	0	0
รวม	254	100	263	100	235	100	292	100	284	100	313	100

หมายเหตุ ตัวเลข ¹() ²() ³() หมายถึง อันดับของกลวิธีการปฏิเสศของพระภิกษุ

จากตาราง 29 พบว่าจากกลวิธีการปฏิเสฐที่พระภิกษุเลือกใช้ในการปฏิเสฐทั้งหมด 18 กลวิธี ผลปรากฏว่ากลวิธีที่พระภิกษุใช้ในการปฏิเสฐพระภิกษุด้วยกันมี 17 กลวิธี และไม่พบการใช้กลวิธีการขอความเห็นใจ 1 กลวิธี จากการวิเคราะห์พบกลวิธีการปฏิเสฐ 3 อันดับแรกที่พระภิกษุใช้ในการปฏิเสฐพระภิกษุด้วยกัน โดยมีการเลือกใช้เหมือนกันในพระภิกษุทั้ง 3 กลุ่ม ในการปฏิเสฐพระภิกษุทั้งที่มีความสนิทสนมและไม่มีความสนิทสนม คือ 1) กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่ 2) กลวิธีการปฏิเสฐแบบตรงไปตรงมา และ 3) กลวิธีการแนะนำ แสดงให้เห็นว่าทั้ง 3 กลวิธี เป็นกลวิธีการปฏิเสฐที่พระภิกษุทั้ง 3 สถานภาพเลือกใช้ในการปฏิเสฐเสมอ ไม่ว่าจะเป็นสนทนากับคนที่มีความสนิทสนมหรือไม่มีความสนิทสนมก็ตาม แต่อย่างไรก็ตาม จากผลการเปรียบเทียบพบความแตกต่างในปริมาณการเลือกใช้ในแต่ละกลวิธี กล่าวคือ

1) กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าพระนวกะและพระมัชฌิมะนิยมใช้กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่ ในการปฏิเสฐผู้ฟังที่มีความสนิทสนมมากกว่าผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม กล่าวคือ พระนวกะและพระมัชฌิมะใช้กลวิธีนี้ในการปฏิเสฐผู้ฟังที่สนิทสนม คิดเป็นร้อยละ 25.59 ร้อยละ 27.23 ตามลำดับ เหตุผลเนื่องจากพระนวกะและพระมัชฌิมะมักให้เหตุผลในการปฏิเสฐเพื่ออ้างอิงถึงกิจธุระมากที่สุด เพราะข้อมูลจากแบบสอบถามการปฏิเสฐพบว่าพระนวกะและพระมัชฌิมะที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มากำลังศึกษาพระบาลีหรือศึกษาในระดับปริญญาตรีหรือระดับปริญญาโท ดังนั้นจึงพบการอ้างเหตุผลเกี่ยวกับการศึกษาเป็นส่วนใหญ่ ส่วนพระภิกษุรูปอื่นๆ ที่ไม่ได้ศึกษาพระบาลีและศึกษาในระดับปริญญาตรีหรือปริญญาโท นิยมให้เหตุผลอ้างอิงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่เช่นเดียวกัน แต่ต่างกันกิจธุระที่อ้างมักเป็นเหตุผลอื่นๆ ที่ไม่ใช่การศึกษา นอกจากนี้ พระนวกะและพระมัชฌิมะมักใช้กลวิธีนี้ในการปฏิเสฐกับผู้ฟังที่มีความสนิทสนม เนื่องจากผู้ฟังที่สนิทสนมหรือรู้จักกันจะเข้าใจเหตุผลความจำเป็นดังกล่าว แตกต่างจากผู้ฟังที่ไม่มีความสนิทสนมซึ่งอาจเป็นการไม่สุภาพหากใช้เหตุผลเกี่ยวกับการเรียน เพราะเป็นเรื่องส่วนตัว เช่น

ตัวอย่าง (1) สถานการณ์: เมื่อผู้ช่วยเจ้าอาวาสสั่งให้ไปช่วยจัดสถานที่เทศน์มหาชาติภายในวัด

(1) พระเถระ : “มหา ไปช่วยกันจัดสถานที่เทศน์มหาชาติที่ศาลาด้วยนะ”

พระนวกะ : “ผมไปเรียนครับอาจารย์”

ตัวอย่าง (2) สถานการณ์: เมื่อผู้ช่วยเจ้าอาวาสสั่งให้พาสามเณรไปทำความสะอาดรอบพระอุโบสถ

(2) พระเถระ : “ท่านมหา วันนี้พาสามเณรไปทำความสะอาดรอบพระอุโบสถด้วยนะ เริ่มสกปรกอีกแล้ว”

พระมัชฌิมะ : “ผมต้องไปเรียนครับ ขาดไม่ได้จริงๆ วันนี้”

อย่างไรก็ตาม จากผลการวิเคราะห์พบว่าพระเถระเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงกิจธุระบุคคลที่สาม และสถานที่ แตกต่างจากพระนวกะและพระมัชฌิมะ คือ พระเถระใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่ไม่มีความสนิทสนมมากกว่าผู้ฟังที่มีความสนิทสนม อย่างไรก็ดี จากผลการวิเคราะห์พบว่าปริมาณการใช้กลวิธีนี้ปฏิเสธผู้ฟังที่ไม่มีความสนิทสนม คิดเป็นร้อยละ 26.20 มีจำนวนไม่แตกต่างจากการปฏิเสธผู้ฟังที่มีความสนิทสนมมากนัก คือ ร้อยละ 25.35 ดังนั้น ในความเป็นจริงอาจเป็นไปได้ว่าพระเถระใช้การปฏิเสธด้วยกลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่กับผู้ฟังทั้งที่มีความสนิทสนมและไม่สนิทสนมในปริมาณใกล้เคียงกัน ดังตัวอย่าง (3) และตัวอย่าง (4)

การปฏิเสธผู้ฟังที่สนิทสนม

ตัวอย่าง (3) สถานการณ์: เมื่อผู้ช่วยเจ้าอาวาสสั่งให้ไปช่วยจัดสถานที่เทศน์มหาชาติภายในวัด

(3) พระเถระ : “มหา ไปช่วยกันจัดสถานที่เทศน์มหาชาติที่ศาลาด้วยนะ”

พระเถระ : “ผมไม่ว่างเลยอาจารย์ ติตฺตฺระสำคัญข้างนอกพอดีเลย”

การปฏิเสธผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม

ตัวอย่าง (4) สถานการณ์: เมื่อผู้ช่วยเจ้าอาวาสสั่งให้ไปช่วยจัดสถานที่เทศน์มหาชาติภายในวัด

(4) พระเถระ : “มหา ไปช่วยกันจัดสถานที่เทศน์มหาชาติที่ศาลาด้วยนะ”

พระเถระ : “ขอโทษครับ ผมต้องไปทำธุระนอกวัดครับอาจารย์”

2) กลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าพระนวกะ พระมัชฌิมะ พระเถระ นิยมใช้กลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมาในการปฏิเสธผู้ฟังที่มีความสนิทสนมมากกว่าผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม กล่าวคือ พระนวกะ พระมัชฌิมะ และพระเถระใช้กลวิธีนี้ในการปฏิเสธผู้ฟังที่สนิทสนม คิดเป็นร้อยละ 21.65 ร้อยละ 25.53 ร้อยละ 16.55 ตามลำดับ เนื่องจากการปฏิเสธบุคคลที่สนิทสนมกัน ผู้พูดสามารถพูดในสิ่งที่ตนต้องการสื่อได้โดยตรง โดยไม่ต้องเกรงว่าจะเป็นการทำให้ผู้ฟังรู้สึกเสียหน้าหรือไม่พอใจในสิ่งที่ผู้พูดได้พูดแสดงเจตนาของตนเอง สอดคล้องกับที่ บาวเออร์, โฮลเมส, และวอเรน (Bauer; Holmes; & Warren. 2006: 136) กล่าวว่าความเป็นปึกแผ่นจะสูงตามความใกล้ชิดสนิทสนมไปด้วย นั่นคือ

ความเป็นกลุ่มก้อนเดียวกันทำให้เกิดความสนิทสนม และทำให้ภาษาที่ใช้มีความตรงไปตรงมาเป็นอย่างมาก ซึ่งต่างกับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนมกัน ผู้พูดไม่สามารถเลือกใช้กลวิธีที่สื่อทัศนคติในแง่ลบได้ เพราะเกรงจะทำให้ผู้ฟังเสียหน้าหรือเกรงว่าเป็นการไม่สุภาพหากต้องกล่าวปฏิเสธแบบตรงไปตรงมากับผู้ฟังที่ไม่รู้จักหรือไม่สนิทสนม ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของรุ่งอรุณ ใจชื่อ (2549: 149-157) ที่พบว่าผู้พูดภาษาไทยมีแนวโน้มที่จะเลือกใช้กลวิธีแสดงความไม่พอใจแบบตรงและใช้คำหยามกับเพื่อนสนิทมากกว่ากับเพื่อนไม่สนิท เพราะผู้พูดไม่คิดว่าเพื่อนสนิทจะโกรธหรือแสดงความไม่พอใจ เช่นเดียวกับความสนิทสนมระหว่างพระภิกษุด้วยกันทำให้ผู้ฟังไม่รู้สึกโกรธหรือไม่พอใจจากกลวิธีที่ใช้ปฏิเสธ ถึงแม้ว่าจะใช้การปฏิเสธแบบตรงไปตรงมาก็ตาม ดังตัวอย่าง

ตัวอย่าง (5) สถานการณ์: เมื่อผู้ช่วยเจ้าอาวาสสั่งให้ไปช่วยจัดสถานที่เทศน์มหาชาติภายในวัด

(5) พระเถระ : “มหา ไปช่วยกันจัดสถานที่เทศน์มหาชาติที่ศาลาด้วยนะ”

พระนวกะ : “ไม่สบายเท่าไร ไปไม่ได้นะท่าน”

ตัวอย่าง (6) สถานการณ์: เมื่อผู้ช่วยเจ้าอาวาสสั่งให้ไปช่วยจัดสถานที่เทศน์มหาชาติภายในวัด

(6) พระเถระ : “มหา ไปช่วยกันจัดสถานที่เทศน์มหาชาติที่ศาลาด้วยนะ”

พระมัชฌิมะ : “ผมต้องไปเรียน ไม่สะดวกเลยครับอาจารย์”

ตัวอย่าง (7) สถานการณ์: เมื่อผู้ช่วยเจ้าอาวาสสั่งให้ไปช่วยจัดสถานที่เทศน์มหาชาติภายในวัด

(7) พระเถระ : “มหา ไปช่วยกันจัดสถานที่เทศน์มหาชาติที่ศาลาด้วยนะ”

พระเถระ : “ผมต้องไปกิจนิมนต์ครับ ผมคงไม่ได้อยู่ช่วยครับ”

จากตัวอย่าง (5)–(7) พบว่าพระนวกะ พระมัชฌิมะ พระเถระ ใช้กลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมาด้วยการใช้คำว่า “ไม่” เป็นการปฏิเสธแบบตรงและชัดเจนกับผู้ฟัง

3) กลวิธีการแนะนำ

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าพระนวกะและพระมัชฌิมะนิยมใช้กลวิธีการแนะนำในการปฏิเสธผู้ฟังที่ไม่มีความสนิทสนมมากกว่าผู้ฟังที่มีความสนิทสนม แต่อย่างไรก็ตาม ปริมาณการใช้กลวิธีนี้ในการปฏิเสธผู้ฟังที่มีความสนิทสนมและผู้ฟังที่ไม่มีความสนิทสนมของทั้งพระนวกะและพระมัชฌิมะมีจำนวนไม่แตกต่างกันมากนัก กล่าวคือ พระนวกะใช้กลวิธีนี้ในการปฏิเสธผู้ฟังที่มีความสนิทสนมและผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม คิดเป็นร้อยละ 9.45 ร้อยละ 10.27 ตามลำดับ ส่วนพระมัชฌิมะใช้กลวิธีนี้ในการปฏิเสธผู้ฟังที่มีความสนิทสนมและผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม คิดเป็นร้อยละ 10.21 ร้อยละ 11.99

ตามลำดับ ซึ่งในความเป็นจริงมีความเป็นไปได้ว่าพระนวกะและพระมัชฌิมะอาจใช้การปฏิเสธด้วยกลวิธีการแนะนำกับผู้ฟังทั้งที่มีความสนิทสนมและไม่สนิทสนมในปริมาณใกล้เคียงกัน

ตัวอย่าง (8) สถานการณ์: เมื่อถึงวันพระขึ้น 15 ค่ำ มีพระภิกษุขอให้ท่านช่วยปลงผมให้

(8) พระภิกษุ: “หลวงพี่ ช่วยปลงผมให้หน่อยครับ

พระนวกะ : “ผมกลัวบาด ให้คนอื่นปลงให้ดีกว่า”

ตัวอย่าง (9) สถานการณ์: เมื่อพระภิกษุขอให้ท่านช่วยเตรียมกุฏิเพื่อต้อนรับพระเถระต่างวัด

(9) พระภิกษุ: “หลวงพี่ครับ นิมนต์ไปช่วยกันเตรียมกุฏิขึ้นล่างไว้ต้อนรับพระเถระที่จะมาพักเย็นนี้ด้วยครับ”

พระมัชฌิมะ : “ตอนนี้ไม่ได้หрок ให้คนอื่นช่วยไปก่อนนะ”

อย่างไรก็ตาม พระเถระเลือกใช้กลวิธีการแนะนำกับผู้ฟังที่สนิทสนม ซึ่งแตกต่างจากพระนวกะและพระมัชฌิมะ เนื่องจากการแนะนำถือเป็นการแสดงความไม่เห็นด้วยกับข้อเสนอของผู้ฟัง พระเถระถือว่าเป็นผู้มีพรหมมาก มีอำนาจในการพูด และมีความรู้ประสบการณ์มากกว่าพระนวกะและพระมัชฌิมะจึงสามารถแนะนำบางสิ่งบางอย่างที่ท่านเห็นว่าเป็นประโยชน์แก่ผู้ฟังได้ ดังตัวอย่าง (10)

ตัวอย่าง (10) สถานการณ์: เมื่อพระภิกษุขอให้ท่านช่วยเตรียมกุฏิเพื่อต้อนรับพระเถระต่างวัด

(10) พระมัชฌิมะ: “หลวงพี่ครับ นิมนต์ไปช่วยกันเตรียมกุฏิขึ้นล่างไว้ต้อนรับพระเถระที่จะมาพักเย็นนี้ด้วยครับ”

พระเถระ : “ท่านพาเณรไปทำก่อนเลยนะ ขาดเหลืออะไรค่อยมาบอกนะ ดิฉันจะพอดี”

จากตัวอย่าง (10) พระเถระใช้การปฏิเสธโดยการแนะนำ เพราะสิ่งที่พระเถระแนะนำเป็นสิ่งที่สามารถช่วยในสิ่งที่ผู้ขอได้ คือ ให้เณรซึ่งเป็นพระที่พรรษาน้อยที่สุดช่วยงานพระที่มีพรรษามากกว่าได้

นอกจากนี้ จากผลการเปรียบเทียบการใช้กลวิธีการปฏิเสธระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ โดยพิจารณาจากปัจจัยทางสังคม 2 ปัจจัย คือ พรรษาและความสนิทสนม และพิจารณาจากร้อยละของการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธที่ปรากฏมากที่สุดในแต่ละกลวิธีของแต่ละกลุ่มย่อย โดยมีวิธีการแยกกลุ่มมีดังนี้

1) พิจารณาค่าความถี่ของการใช้กลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุในตาราง 5.1 พบว่ามีกลวิธีการปฏิเสธที่มีค่าความถี่ของการเลือกใช้ของพระภิกษุทั้ง 3 กลุ่ม ที่มีค่าน้อยกว่า 10 ครั้ง ซึ่ง

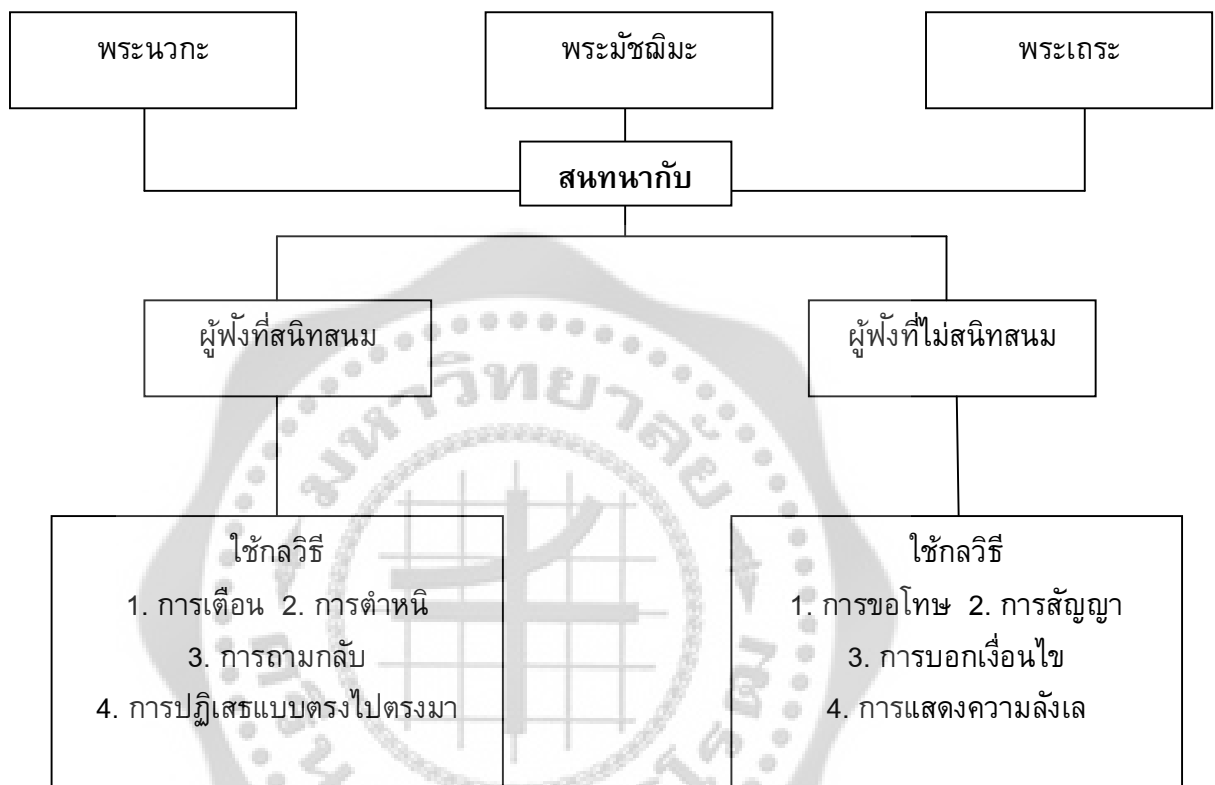
ค่าความถี่ที่น้อยกว่า 10 ครั้ง เป็นค่าที่น้อยมากทำให้ไม่สามารถวิเคราะห์หาสาเหตุและเหตุผลของเกิดในกลวิธีเหล่านั้นได้ ดังนั้น ในกรณีที่พระภิกษุทั้ง 3 กลุ่ม มีค่าความถี่ของกลวิธีการปฏิบัติที่น้อยกว่า 10 ครั้ง ทั้ง 3 กลุ่มเหมือนกัน ผู้วิจัยจะตัดกลวิธีการปฏิบัติที่มีค่าความถี่น้อยกว่า 10 ครั้ง ออก ซึ่งประกอบด้วยกลวิธีต่อไปนี้ 1) กลวิธีการให้เหตุผล ได้แก่ กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงปริมาณ กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงวัตถุประสงค์ของ กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงสุขภาพ 2) กลวิธีการขอร้อง 3) กลวิธีการขออนุญาต 4) กลวิธีการยื่นข้อเสนอ 5) กลวิธีการประชดประชัน 6) กลวิธีการแสดงความยินดี และ 7) กลวิธีการแสดงความปรารถนาที่จะทำตาม แต่ถ้ากลวิธีใดไม่ได้มีค่าความถี่น้อยกว่า 10 ครั้ง เหมือนกันทั้ง 3 กลุ่ม ผู้วิจัยยังคงใช้กลวิธีเหล่านั้นในการจัดกลุ่มเพื่อทำการวิเคราะห์กลวิธีการปฏิบัติดังกล่าวต่อไป ได้แก่ 1) กลวิธีการแสดงความลังเล 2) กลวิธีการขอโทษ 3) กลวิธีการผิดผ่อน 4) กลวิธีการถามกลับ 5) กลวิธีการตำหนิ 6) กลวิธีการเตือน และ 7) กลวิธีการสัญญา

2) จัดกลุ่มกลวิธีที่มีค่าความถี่มากกว่า 10 ครั้ง ในพระภิกษุทั้ง 3 กลุ่ม ได้แก่ 1) กลวิธีการปฏิบัติแบบตรงไปตรงมา 2) กลวิธีการให้เหตุผล ประกอบด้วยกลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงฐานะบุคคลที่สาม และสถานที่ กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงความสามารถของบุคคล 3) กลวิธีการบอกเงื่อนไข 4) กลวิธีการแนะนำ

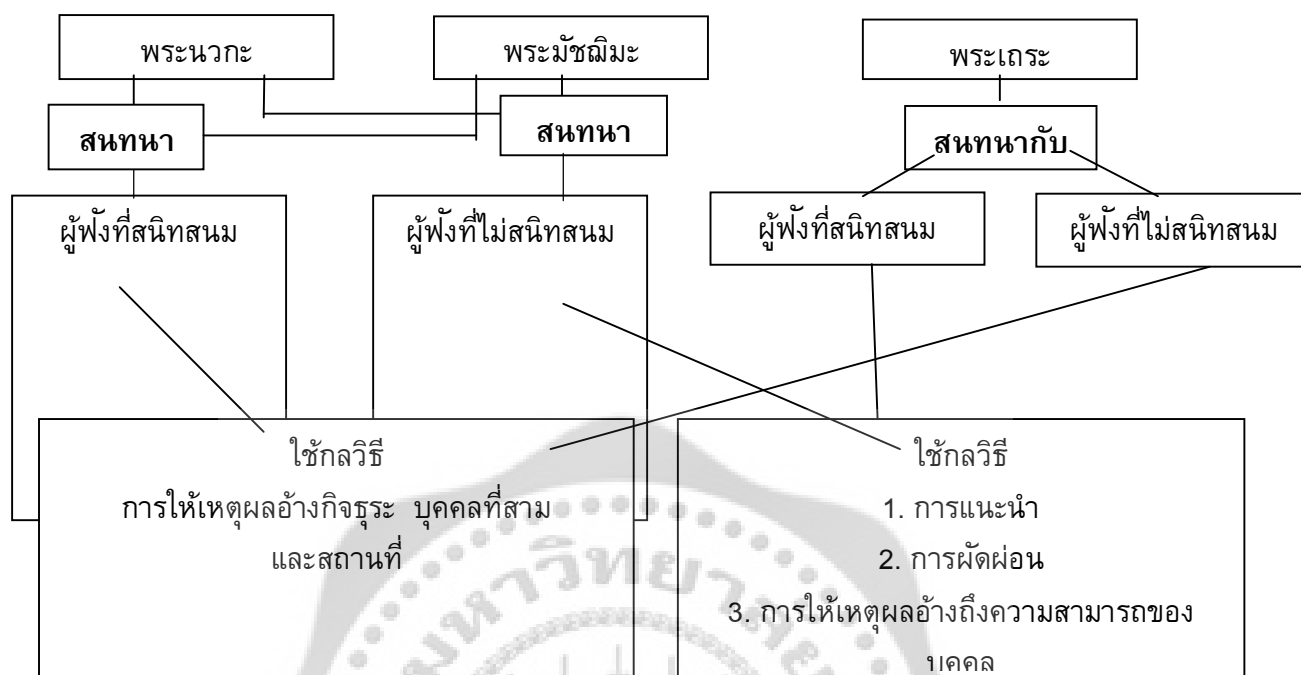
3) เมื่อได้กลวิธีการปฏิบัติที่ใช้ในการจัดกลุ่มแล้ว หลังจากนั้นพิจารณาปัจจัยทางสังคม 2 ปัจจัย คือ พรรษาและความสนิทสนม โดยพิจารณาว่าพระภิกษุกลุ่มใดมีความเหมือนและความต่างกันบ้าง สามารถแสดงเป็นภาพรวมสรุปความเหมือนและความต่างได้ 2 กลุ่ม คือ

1. กลุ่มกลวิธีการปฏิบัติที่พระนวกะ พระมัชฌิมะ และพระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม และกลุ่มกลวิธีการปฏิบัติที่พระนวกะ พระมัชฌิมะ และพระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม

2. กลุ่มกลวิธีการปฏิบัติที่พระนวกะและพระมัชฌิมะเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม แต่พระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม และกลุ่มกลวิธีการปฏิบัติที่พระนวกะและพระมัชฌิมะเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม แต่พระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม มีรายละเอียดภาพรวมปรากฏตามภาพประกอบ 4 และ 5 ดังต่อไปนี้



ภาพประกอบ 4 กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธที่พระนวกะ พระมัทนิมะและพระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม และกลุ่มกลวิธีการปฏิเสธที่พระนวกะ พระมัทนิมะ และพระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม



ภาพประกอบ 5 กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธที่พระนวกะและพระมัทธิมะเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม แต่พระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม และกลุ่มกลวิธีการปฏิเสธที่พระนวกะและพระมัทธิมะเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม แต่พระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม

จากภาพรวมที่ปรากฏตามภาพประกอบ 4 และ 5 สามารถจำแนกเป็นกลุ่มย่อยของกลุ่มกลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุได้ 4 กลุ่ม¹ ดังต่อไปนี้

1. กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธที่พระนวกะและพระมัทธิมะเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม แต่พระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม
2. กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธที่พระนวกะ พระมัทธิมะ และพระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม
3. กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธที่พระนวกะและพระมัทธิมะเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม แต่พระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม
4. กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธที่พระนวกะ พระมัทธิมะ และพระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม ซึ่งมีรายละเอียดตามกลุ่มที่จำแนก ดังต่อไปนี้

¹ ตัวอย่างการแยกกลุ่ม เช่น กลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา ร้อยละของการปฏิเสธผู้ฟังที่สนิทสนมของทั้งพระนวกะ พระมัทธิมะ และพระเถระมีมากกว่าร้อยละของการปฏิเสธผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม ดังนั้น กลวิธีนี้จะจัดอยู่ในกลุ่มที่ 2 คือ กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธที่พระนวกะ พระมัทธิมะ และพระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่มีความสนิทสนม

1. กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธรที่พระนวกะและพระมัทธิมะเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม แต่พระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม

จากผลการวิเคราะห์กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธรที่พระนวกะและพระมัทธิมะเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม แต่พระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม พบกลวิธีการปฏิเสธรในกลุ่มนี้ 1 กลวิธี คือ กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่ ซึ่งมีรายละเอียดดังปรากฏในตาราง 30

ตาราง 30 กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธรที่พระนวกะและพระมัทธิมะเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม แต่พระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม

กลวิธี	พระนวกะ		พระมัทธิมะ		พระเถระ	
	สนิท	ไม่สนิท	สนิท	ไม่สนิท	สนิท	ไม่สนิท
การให้เหตุผลอ้างอิงถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่	25.59	21.59	27.23	23.29	25.35	26.20

จากตาราง 30 เหตุผลที่พระนวกะและพระมัทธิมะเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่มากที่สุดกับผู้ฟังที่มีความสนิทเหมือนกัน คิดเป็นร้อยละ 25.59 ร้อยละ 27.23 ตามลำดับ เนื่องจากจากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่กำลังศึกษาพระบาลีหรือปริยญาตรีหรือปริยญาโท ดังนั้น การอ้างเหตุผลส่วนมากจึงเกี่ยวกับการศึกษาเป็นหลัก และการอ้างเหตุผลดังกล่าวจะใช้เฉพาะผู้ที่คุ้นเคยกัน/สนิทกัน เนื่องจากเป็นการอ้างเหตุผลที่ค่อนข้างเป็นเรื่องส่วนตัว อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี พระเถระกลับใช้กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่ ในการปฏิเสธรผู้ที่ไม่มีความสนิทสนม คิดเป็นร้อยละ 26.20 เนื่องจากพระเถระเป็นพระที่พรรษามาก ดังนั้น การปฏิเสธรโดยอ้างเรื่องส่วนตัวจึงไม่เหมาะสมในการปฏิเสธมาก เพราะการให้เหตุผลเรื่องส่วนตัวนิยมใช้กับบุคคลที่สนิทสนมกันเท่านั้น เนื่องจากทั้งสองคนมีภูมิหลังร่วมกัน จึงสามารถเข้าใจเหตุผลของคู่สนทนาได้ดีกว่าบุคคลที่ไม่สนิทสนมกัน

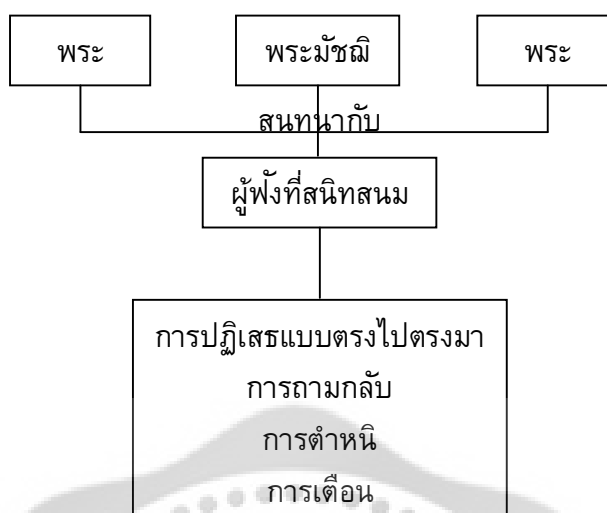
จากการวิเคราะห์กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธรที่พระนวกะและพระมัทธิมะเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม แต่พระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม สามารถแสดงความสัมพันธ์ได้ดังนี้

จากตาราง 31 แสดงให้เห็นกลวิธีการปฏิเสธที่พระภิกษุทั้ง 3 กลุ่ม คือ พระนวกะ พระมัชฌิมะ และพระเถระเลือกใช้ในการปฏิเสธผู้ที่มีความสนิทสนม คือ 1) กลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา 2) กลวิธีการถามกลับ 3) กลวิธีการตำหนิ และ 4) กลวิธีการเตือน ซึ่งจากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า

พระภิกษุทั้ง 3 กลุ่ม มีการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมาในการปฏิเสธพระภิกษุที่สนิทสนมมากกว่าพระภิกษุที่ไม่สนิทสนมกัน เนื่องจากการปฏิเสธบุคคลที่สนิทสนมกัน ผู้ปฏิเสธสามารถพูดในสิ่งที่ตนต้องการสื่อได้โดยตรง ไม่ต้องระวังหรือเกรงว่าผู้ฟังที่สนิทจะโกรธ เพราะรู้ถึงนิสัยส่วนตัวของกันและกัน ซึ่งต่างกับพระภิกษุที่ไม่สนิทสนมกัน ผู้ปฏิเสธไม่สามารถเลือกใช้กลวิธีการที่สื่อทัศนคติในแง่ลบได้ เพราะเกรงจะทำให้ผู้ฟังเสียหน้า หรือเกรงว่าเป็นการไม่สุภาพในกรณีที่ปฏิเสธพระภิกษุที่ไม่รู้จักกันและมีความสนิทสนมน้อย ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของรุ่งอรุณ ใจชื่อ (2549: 149-157) ที่กล่าวว่าผู้พูดภาษาไทยมีแนวโน้มที่จะเลือกใช้กลวิธีแสดงความไม่พอใจแบบตรงและใช้คำหยาบกับเพื่อนสนิทมากกว่ากับเพื่อนไม่สนิท เพราะผู้พูดไม่คิดว่าเพื่อนสนิทจะโกรธหรือแสดงความไม่พอใจ เช่นเดียวกับความสนิทสนมระหว่างพระภิกษุด้วยกันทำให้ผู้ฟังไม่รู้สึกโกรธหรือไม่พอใจจากกลวิธีที่ใช้พูดปฏิเสธ ถึงแม้ว่ากลวิธีดังกล่าวจะเป็นกลวิธีที่แสดงทัศนคติในแง่ลบก็ตาม อย่างไรก็ตาม จากผลการวิเคราะห์ กลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา พบการใช้มากที่สุดในพระมัชฌิมะ คิดเป็นร้อยละ 25.53 และน้อยที่สุดในพระเถระ คิดเป็นร้อยละ 16.55 แสดงว่าพระมัชฌิมะนิยมใช้กลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมากับผู้ที่มีความสนิทสนมมากกว่าพระนวกะและพระเถระ

ในขณะเดียวกัน กลวิธีการถามกลับ กลวิธีการตำหนิ และกลวิธีการเตือน พระภิกษุทั้ง 3 กลุ่มก็เลือกใช้กับพระภิกษุที่มีความสนิทสนม โดยพบการใช้มากที่สุดในกลุ่มพระเถระคิดเป็นร้อยละ 5.99 ร้อยละ 3.87 ร้อยละ 3.52 ตามลำดับ เนื่องจากโดยมามารยาททางสังคมแล้ว ผู้ปฏิเสธไม่ควรถามกลับหรือยกย่อน ตำหนิหรือเตือนบุคคลที่ตนเองไม่สนิทสนม เพราะถือว่าเป็นการไม่สุภาพและไม่ให้เกียรติผู้ฟัง ดังนั้น การปฏิเสธด้วยการถามกลับ การตำหนิและการเตือนจึงเป็นเหตุผลที่พระภิกษุเลือกใช้กับพระภิกษุที่สนิทสนมกันมากกว่าไม่สนิทสนมกัน เพราะทั้งผู้พูดและผู้ฟังรู้จักนิสัยของกันและกันดี จึงไม่รู้สึกโกรธหรือเสียหน้าเมื่อถูกถามกลับหรือยกย่อนด้วยการถามกลับ หรือถูกตำหนิหรือเตือน

กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธที่พระนวกะ พระมัชฌิมะ และพระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนมสามารถแสดงความสัมพันธ์ได้ดังนี้



ภาพประกอบ 7 กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธที่พระนวกะ พระมัทรี และพระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม

3. กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธที่พระนวกะและพระมัทรีเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม แต่พระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม

จากผลการวิเคราะห์กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธที่พระนวกะและพระมัทรีเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม แต่พระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม พบกลวิธีการปฏิเสธในกลุ่มนี้ ได้แก่ การให้เหตุผลอ้างถึงความสามารถของบุคคล การผัดผ่อน และการแนะนำ ดังตาราง 32

ตาราง 32 กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธที่พระนวกะและพระมัทรีเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม แต่พระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม

กลวิธี	พระนวกะ		พระมัทรี		พระเถระ	
	สนิท	ไม่สนิท	สนิท	ไม่สนิท	สนิท	ไม่สนิท
กลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงความสามารถของบุคคล	7.09	8.75	4.26	5.14	4.23	3.83
กลวิธีการผัดผ่อน	1.18	1.52	4.68	5.14	7.39	1.28
กลวิธีการแนะนำ	9.45	10.27	10.21	11.99	14.08	11.82

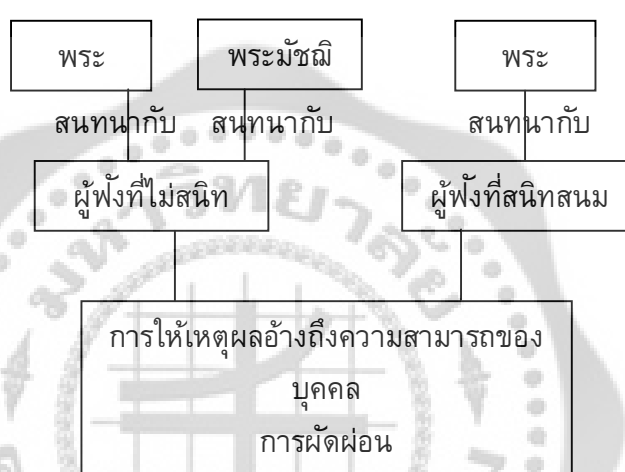
จากตาราง 32 พบว่าพระนวกะและพระมัชฌิมะใช้กลวิธีการปฏิเสธเหมือนกัน คือ เลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงความสามารถของบุคคล กลวิธีการผิดผ่อน และกลวิธีการแนะนำกับพระภิกษุที่ไม่สนิทสนม แต่พระเถระกลับใช้กลวิธีทั้ง 3 กลวิธีกับพระภิกษุที่สนิทสนม หากพิจารณาคำร้อยละที่ปรากฏในกลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงความสามารถของบุคคลเห็นได้ชัดว่าพระนวกะใช้มากที่สุดกับพระภิกษุที่ไม่สนิทสนม เนื่องจากในแบบสอบถามข้อคำถามหลายข้อเกี่ยวข้องกับความสามารถ เช่น การปลงผม การตรียมกุฎีเพื่อต้อนรับพระเถระ ซึ่งหากเป็นพระที่มีพรรษาน้อยก็ปฏิบัติได้ยาก การปฏิเสธส่วนใหญ่จึงเป็นการอ้างถึงความสามารถของตนเอง ส่วนพระมัชฌิมะและพระเถระมีการปรากฏน้อยกว่า เนื่องจากมีพรรษามากการกระทำกิจของสงฆ์จึงมีความชำนาญและความสามารถมากกว่าพระนวกะ อย่างไรก็ตาม ความเหมือนของพระนวกะและพระมัชฌิมะ คือ มักใช้กลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงความสามารถของบุคคลกับพระภิกษุที่ไม่สนิทสนม ส่วนพระเถระกลับใช้กลวิธีนี้กับพระภิกษุที่สนิทสนม

ส่วนกลวิธีการผิดผ่อนและกลวิธีการแนะนำปรากฏมากที่สุดในการปฏิเสธของพระเถระกับพระภิกษุที่สนิทสนม คิดเป็นร้อยละ 7.39 และ ร้อยละ 14.08 ตามลำดับ และปรากฏน้อยที่สุดในการปฏิเสธของพระนวกะกับพระภิกษุที่ไม่สนิทสนมกัน คิดเป็นร้อยละ 1.52 และ ร้อยละ 10.27 ตามลำดับ การปฏิเสธของพระเถระด้วยกลวิธีการผิดผ่อนและกลวิธีการแนะนำกับพระภิกษุที่สนิทสนม เนื่องจากกลวิธีการผิดผ่อนและกลวิธีการแนะนำเป็นกลวิธีที่ผู้พูดมักกระทำพฤติกรรมดังกล่าวเฉพาะกับคนที่สนิทสนมเท่านั้น เพราะโดยมารยาทแล้วการผิดผ่อนและการแนะนำบุคคลอื่นที่ไม่สนิทสนมถือว่าการแสดงความไม่เห็นด้วยกับสิ่งที่ผู้ฟังกำลังกระทำอยู่ เป็นการทำให้ผู้ฟังเสียหน้าได้ (วิมลพัทธ์ พรหมศรี มาส. 2543: 108-113) ฉะนั้น พระเถระเป็นผู้มีพรรษามากจึงมักให้คำแนะนำในการปฏิเสธมากกว่าจะปฏิเสธตรงๆ ด้วยกลวิธีอื่น เพราะพระเถระมีประสบการณ์ในการบวชมากกว่าพระนวกะและพระมัชฌิมะ การปฏิเสธของท่านจึงเป็นการเสนอทางเลือกด้วยการให้คำแนะนำกับผู้ฟัง ส่วนการใช้กลวิธีการผิดผ่อนของพระเถระกับพระภิกษุที่สนิทสนม เนื่องจากกลวิธีการผิดผ่อนเป็นกลวิธีที่ผู้ปฏิเสธใช้ในการหลีกเลี่ยงที่จะทำตามความต้องการของกลุ่มสนทนาในขณะนั้น โดยขอเลื่อนเวลาที่จะทำตาม ซึ่งเป็นเหมือนการให้สัญญาว่าจะทำในอนาคต การใช้กลวิธีนี้กับพระภิกษุที่ไม่สนิทสนมจึงไม่เหมาะสม เพราะพระเถระเป็นพระที่มีพรรษาสูง การผิดผ่อนกับพระภิกษุที่ไม่สนิทสนมอาจสื่อถึงความไม่สนใจ ไม่ให้ความช่วยเหลือของพระเถระได้ ดังนั้น พระเถระจึงใช้กลวิธีนี้ปฏิเสธกับพระภิกษุที่สนิทสนมเท่านั้น เนื่องจากเข้าใจกันและรู้จักกันมานาน

ส่วนพระนวกะและพระมัชฌิมะใช้กลวิธีการผิดผ่อนและกลวิธีการแนะนำกับพระภิกษุที่ไม่สนิทสนม เนื่องจากทั้ง 2 กลุ่ม พรรษายังไม่มากนัก และเป็นพระภิกษุที่กำลังศึกษาเป็นส่วนใหญ่จึงใช้การผิดผ่อนในการปฏิเสธ ส่วนกลวิธีการแนะนำ เนื่องจากพระนวกะและพระมัชฌิมะมีประสบการณ์ในบางเรื่องยังน้อยจึงใช้การแนะนำในขอความช่วยเหลือจากพระภิกษุอื่นจะดีกว่า อย่างไรก็ตาม ในความ

เป็นจริงมีความเป็นไปได้ว่าพระนวกะและพระมัชฌิมะอาจใช้การปฏิเสธด้วยกลวิธีการแนะนำกับพระภิกษุทั้งที่มีความสนิทสนมและไม่สนิทสนมในปริมาณใกล้เคียงกัน เนื่องจากคำร้อยละของกลวิธีการแนะนำมีค่าใกล้เคียงกันมาก

กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธที่พระนวกะและพระมัชฌิมะเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม แต่พระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม สามารถแสดงความสัมพันธ์ได้ดังนี้



ภาพประกอบ 8 กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธที่พระนวกะและพระมัชฌิมะเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม แต่พระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่สนิทสนม

4. กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธที่พระนวกะ พระมัชฌิมะ และพระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม

จากการวิเคราะห์กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธที่พระนวกะ พระมัชฌิมะ และพระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม พบกลวิธีการปฏิเสธในกลุ่มนี้ ได้แก่ การบอกเงื่อนไข การแสดงความลังเล การขอโทษ และการสัญญา ดังตาราง 33

ตาราง 33 กลุ่มกลวิธีการปฏิบัติที่พระนวกะ พระมัชฌิมะ และพระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม

กลวิธี	พระนวกะ		พระมัชฌิมะ		พระเถระ	
	สนิท	ไม่สนิท	สนิท	ไม่สนิท	สนิท	ไม่สนิท
กลวิธีการบอกเงื่อนไข	6.30	6.46	5.53	6.85	6.69	9.58
กลวิธีการแสดงความลังเล	6.30	7.22	2.55	5.14	3.87	4.79
กลวิธีการขอโทษ	2.36	7.60	2.55	7.53	2.11	8.95
กลวิธีการสัญญา	1.97	4.56	1.28	1.37	1.41	3.19

จากตาราง 33 พบว่าพระนวกะ พระมัชฌิมะ และพระเถระใช้กลวิธีกลวิธีการบอกเงื่อนไข กลวิธีการแสดงความลังเล กลวิธีการขอโทษ และกลวิธีการสัญญากับพระภิกษุที่ไม่สนิทสนม โดยกลวิธีการบอกเงื่อนไขและกลวิธีการขอโทษ พบปริมาณมากที่สุดในกลุ่มของพระเถระที่ปฏิบัติพระภิกษุที่ไม่สนิทสนมกันคิดเป็นร้อยละ 9.58 และร้อยละ 8.95 ตามลำดับ เนื่องจากการปรากฏของข้อมูลการปฏิบัติของพระเถระพบว่าพระเถระคำนึงถึงคุณภาพและมารยาททางสังคมในการสนทนามากกว่าพระนวกะและพระมัชฌิมะ เพราะการปฏิบัติของพระเถระมีลักษณะของการใช้กลวิธีที่รักษาน้ำใจผู้ฟังหรือไม่ใช้การปฏิบัติแบบสิ้นเชิง แต่เป็นการปฏิบัติที่คำนึงถึงผู้ฟัง เช่น การบอกเงื่อนไข หรือการกล่าวขอโทษก่อนที่จะปฏิบัติ ตรงกันข้ามกับการปฏิบัติของพระนวกะและพระมัชฌิมะ เพราะการปฏิบัติของทั้งสองกลุ่มที่ปรากฏมีปริมาณที่ใกล้เคียงกัน โดยเฉพาะพระนวกะซึ่งถือว่าเป็นผู้ที่อุปสมบทใหม่ การใช้คำพูดหรือการสนทนาค่อนข้างจะมีความละเอียดรอบคอบน้อยกว่าพระภิกษุที่มีพรรษามากกว่า

ส่วนกลวิธีการแสดงความลังเลและการสัญญาพบปริมาณที่ปรากฏมากในการปฏิบัติของพระนวกะกับพระภิกษุที่ไม่สนิทสนม คิดเป็นร้อยละ 7.22 และร้อยละ 4.56 ตามลำดับ เนื่องจากการปฏิบัติบุคคลไม่สนิทสนมที่มีพรรษามากกว่าตน พระนวกะซึ่งเป็นผู้มีพรรษาน้อยที่สุดใน 3 กลุ่ม จึงไม่สามารถจะปฏิบัติตรงๆ ได้เลย เนื่องจากมีอำนาจในการปฏิบัติหรือต่อรองน้อยที่สุดเมื่อสังเกตจากพรรษา ดังนั้น พระนวกะจึงใช้กลวิธีแสดงความลังเลเพื่อเป็นการลดสถานการณ์ในการปฏิบัติไม่ให้รุนแรงเกินไป อีกประการหนึ่ง การใช้กลวิธีของพระนวกะเกิดจากขอบเขตของด้านเวลาเป็นตัวกำหนดให้ไม่สามารถเพื่อช่วยกิจกรรมของวัดตามแบบสอบถามกำหนดไว้ให้ได้ เนื่องจากต้องไปเรียนหนังสือนอกวัดจึงไม่สามารถระบุเวลาที่แน่นอนในการกลับมาช่วยกิจกรรมที่วัดได้ จึงเลือกใช้กลวิธีที่แสดงความลังเลเพื่อปฏิบัติพระเถระที่ไม่สนิทสนมกัน ในขณะที่กลวิธีการสัญญาก็นับเป็นอีกกลวิธีหนึ่งที่พระนวกะเลือกใช้มากที่สุดใน 3 กลุ่ม เพราะกลวิธีการสัญญาเป็นการแสดงให้ทราบว่าผู้ปฏิบัติ คือ

พระนวกะไม่ได้ปฏิเสธโดยสิ้นเชิงเลย แต่กลับปฏิเสธด้วยการให้สัญญาเพื่อเป็นการตอบรับจะกระทำการใดสิ่งหนึ่งในอนาคตให้ผู้ฟัง เพื่อไม่ให้พระเถระที่ไม่มีความสนิทสนมรู้สึกโกรธที่ตนเองปฏิเสธในขณะนั้น ดังนั้น การสัญญาจึงถือว่าเป็นกลวิธีการปฏิเสธที่ช่วยให้สถานการณ์ดูเบาลง ต่างกันกับพระและใช้กลวิธีการขอร้องเพื่อแสดงให้เห็นว่าพระนวกะไม่มีอำนาจในการปฏิเสธด้วยเงื่อนไขของตนเองจึงจำเป็นต้องอาศัยการขอร้องจากพระเถระและพระมัชฌิมะ เพื่อให้เห็นใจถึงเหตุผลบางประการที่ตนจำเป็นต้องปฏิเสธ ในขณะที่ตรงกันข้ามกับพระเถระและพระมัชฌิมะที่มีการเลือกใช้กลวิธีทั้ง 2 ในปริมาณที่น้อย เนื่องจากพระเถระและพระมัชฌิมะมีอำนาจในการต่อรองเพื่อปฏิเสธมากกว่าพระนวกะ ข้อมูลที่ปรากฏจึงมีปริมาณที่ตรงกันข้าม

กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธที่พระนวกะ พระมัชฌิมะ และพระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนมสามารถแสดงความสัมพันธ์ได้ดังนี้



ภาพประกอบ 9 กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธที่พระนวกะ พระมัชฌิมะ และพระเถระเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม

เมื่อผู้วิจัยได้เปรียบเทียบให้เห็นความเหมือน ความต่างกัน และอันดับของการใช้กลวิธีในการปฏิเสธของพระภิกษุกับพระภิกษุทั้ง 2 กลุ่ม กล่าวคือ พระภิกษุที่สนิทสนมและพระภิกษุที่ไม่สนิทสนม ขั้นตอนต่อไป ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการเปรียบเทียบการใช้กลวิธีปฏิเสธของพระภิกษุกับฆราวาส

2. กลวิธีการปฏิเสธในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับฆราวาส จำแนกตามอายุและความสนิทสนม

ในหัวข้อนี้ ผู้วิจัยนำเสนอผลการเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของกลวิธีการปฏิเสธในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับฆราวาส ตามปัจจัยทางสังคม 2 ตัวแปร คือ อายุและความสนิทสนม โดยจากการวิเคราะห์ข้อมูลสามารถสรุปได้ดังตาราง 34



ตาราง 34 กลวิธีการปฏิเสธรในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับฆราวาส ตามปัจจัยทางสังคม 2 ปัจจัย คือ อายุและความสนิทสนม

กลวิธี	การปฏิเสธราวาสไม่สนิท						การปฏิเสธราวาสสนิท					
	น้อยกว่า		เท่ากัน		มากกว่า		น้อยกว่า		เท่ากัน		มากกว่า	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. การปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา	43	³ 16.86	34	³ 12.93	39	³ 13.18	62	¹ 23.66	63	² 22.11	57	³ 17.38
2. การให้เหตุผล												
2.1 การให้เหตุผลอ้างอิงถึงกิจวัตร บุคคลที่สาม และสถานที่	29	11.37	23	8.75	39	³ 13.18	56	² 21.37	74	¹ 25.96	90	¹ 27.44
2.2 การให้เหตุผลอ้างอิงถึงปริมาณ	106	¹ 41.57	124	¹ 47.15	123	¹ 41.55	15	5.73	17	5.96	17	5.18
2.3 การให้เหตุผลอ้างอิงถึงความสามารถของบุคคล	2	0.78	0	0	2	0.68	6	2.29	4	1.40	4	1.22
2.4 การให้เหตุผลอ้างอิงถึงวัตถุประสงค์ของ	10	3.92	13	4.94	12	4.05	3	1.15	3	1.05	3	0.91
2.5 การให้เหตุผลอ้างอิงถึงสุขภาพ	0	0	1	0.38	0	0	5	1.91	4	1.40	4	1.22
3. การบอกเงื่อนไข	0	0	1	0.38	1	0.34	0	0	1	0.35	2	0.61
4. การแสดงความลังเล	4	1.57	4	1.52	4	1.35	16	6.11	22	7.72	20	6.10
5. การขอโทษ	3	1.18	5	1.90	10	3.38	1	0.38	2	0.70	11	3.35
6. การขอร้อง	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

หมายเหตุ ตัวเลข ¹() ²() ³() หมายถึง อันดับของกลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุ

ตาราง 34 (ต่อ)

กลวิธี	การปฏิเสชมรรวาสไม่สนิท						การปฏิเสชมรรวาสสนิท					
	น้อยกว่า		เท่ากัน		มากกว่า		น้อยกว่า		เท่ากัน		มากกว่า	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
7. การขออนุญาต	0	0	0	0	0	0	1	0.38	0	0	0	0
8. การขอความเห็นใจ	1	0.39	0	0	0	0.00	1	0.38	0	0	2	0.61
9. การผิดผ่อน	6	2.35	4	1.52	3	1.01	21	8.02	13	4.56	17	5.18
10. การถามกลับ	1	0.39	1	0.38	5	1.69	4	1.53	3	1.05	4	1.22
11. การยื่นข้อเสนอ	0	0	1	0.38	0	0.00	1	0.38	1	0.35	1	0.30
12. การแนะนำ	48	² 18.82	49	² 18.63	53	² 17.91	51	³ 19.47	58	³ 20.35	64	² 19.51
13. การประทดประทัน	0	0	0	0	1	0.34	0	0	0	0	1	0.30
14. การตำหนิ	1	0.39	0	0	1	0.34	0	0	0	0	0	0
15. การเตือน	0	0	0	0	1	0.34	0	0	0	0	1	0.30
16. การแสดงความยินดี	0	0	0	0	0	0	10	3.82	11	3.86	19	5.79
17. การสัญญา	0	0	2	0.76	1	0.34	4	1.53	6	2.11	6	1.83
18. การแสดงความปรารถนาที่จะทำตาม	1	0.39	1	0.38	1	0.34	5	1.91	3	1.05	5	1.52
รวม	255	100	263	100	296	100	262	100	285	100	328	100

หมายเหตุ ตัวเลข ¹() ²() ³() หมายถึง อันดับของกลวิธีการปฏิเสชมของพระภิกษุ

จากตาราง 34 พบว่าจากกลวิธีการปฏิเสธที่พระภิกษุเลือกใช้ในการปฏิเสธทั้งหมด 18 กลวิธี ผลปรากฏว่ากลวิธีที่พระภิกษุใช้ในการปฏิเสธฆราวาสมี 17 กลวิธี และไม่พบการใช้กลวิธีการขอร้อง 1 กลวิธี จากการวิเคราะห์พบกลวิธีการปฏิเสธ 3 อันดับแรกที่พระภิกษุใช้ในการปฏิเสธฆราวาสที่มีความสนิทสนม คือ 1) กลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงปริมาณ 2) กลวิธีการแนะนำ และ อันดับ 3 มี 2 กลวิธีที่มีร้อยละเท่ากัน คือ กลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่ และ กลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา ส่วนการปฏิเสธฆราวาสที่ไม่สนิทสนม กลวิธี 3 อันดับแรก คือ 1) การให้เหตุผลอ้างถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่ 2) กลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา และ 3) กลวิธีการแนะนำ จากกลวิธีการปฏิเสธทั้งปฏิเสธฆราวาสที่สนิทสนมและไม่สนิทสนมกันพบว่ามีกลวิธีการปฏิเสธที่ซ้ำกัน ซึ่งหมายความว่าพระภิกษุเลือกใช้การปฏิเสธกับฆราวาส โดยใช้กลวิธีดังกล่าว ไม่ว่าจะสนทนากับคนที่มีความสนิทสนมและไม่สนิทสนมก็ตาม แต่อย่างไรก็ตาม จากผลการเปรียบเทียบพบความแตกต่างในปริมาณการเลือกใช้ในแต่ละกลวิธี กล่าวคือ

1) กลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงปริมาณ

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าพระภิกษุนิยมใช้กลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงปริมาณในการปฏิเสธผู้ฟังที่ไม่สนิทสนมกัน กล่าวคือ ฆราวาสที่มีอายุน้อยกว่า ฆราวาสที่มีอายุเท่ากัน และฆราวาสที่มีอายุมากกว่า โดยพระภิกษุใช้กลวิธีนี้ในการปฏิเสธฆราวาสที่ไม่สนิทสนมกัน ทั้ง 3 กลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 41.57 ร้อยละ 47.15 และร้อยละ 41.55 ตามลำดับ เหตุผลเนื่องจากพระภิกษุมักใช้กลวิธีการให้เหตุผลอ้างปริมาณมากที่สุด เพราะจากแบบสอบถามการปฏิเสธพบว่าพระภิกษุที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เลือกกลวิธีนี้มีผลมาจากคำถามที่ปรากฏในแบบสอบถามที่เกี่ยวกับการบิณฑบาต ซึ่งการตอบส่วนใหญ่มักพูดถึงพื้นที่ในบาตรไม่พอที่จะใส่ของที่ทำบุญ เช่น

ตัวอย่าง (11) สถานการณ์ : เมื่อไปบิณฑบาตในตอนเช้าบาตรเต็มในขณะที่เดินกลับ และมีฆราวาสนิมนต์ให้รับบิณฑบาต

(11) ฆราวาส : “นิมนต์รับบาตรด้วยคะท่าน”

พระมัชฌิมะ : “บาตรเต็มแล้ว ใส่รูปต่อไปนะ” (ปฏิเสธฆราวาสอายุน้อยกว่า)

: “รอใส่รูปอื่นนะโยม บาตรเต็มแล้ว” (ปฏิเสธฆราวาสอายุเท่ากัน)

: “บาตรเต็มแล้ว รอใส่รูปอื่นที่กำลังเดินมานะโยม” (ปฏิเสธฆราวาสอายุมากกว่า)

2) กลวิธีการแนะนำ

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าพระภิกษุนิยมใช้กลวิธีการแนะนำในการปฏิเสธผู้ฟังที่มีความสนิทสนมในทั้ง 3 กลุ่ม คือ ฆราวาสที่มีอายุน้อยกว่า ฆราวาสที่มีอายุเท่ากัน และฆราวาสที่มีอายุมากกว่า เนื่องจากโดยทั่วไปแล้ว การแนะนำเป็นการแสดงความเห็นด้วยกับความต้องการของผู้ฟัง ดังนั้น การแนะนำจึงเป็นสิ่งที่พึงกระทำกับบุคคลที่สนิทสนมเท่านั้น เพราะหากผู้พูดไปแนะนำสิ่งใดสิ่งหนึ่งให้บุคคลที่ไม่สนิทสนมกัน ถือว่าเป็นสิ่งที่ไม่พึงกระทำ เป็นการเสียมารยาทอย่างยิ่ง เพราะเป็นการทำให้ผู้ฟังเสียหน้า นอกจากนี้ พบว่าในการปฏิเสธฆราวาสส่วนมากพระภิกษุจะปฏิเสธด้วยการให้

คำแนะนำ เพื่อเสนอทางเลือกอื่นให้ฆราวาสได้บรรลุวัตถุประสงค์ของตนเอง แต่อย่างไรก็ตาม ปริมาณการใช้กลวิธีนี้ในการปฏิเสธผู้ฟังที่มีความสนิทสนมและผู้ฟังที่ไม่มีความสนิทสนมของทั้ง 3 กลุ่ม มีจำนวนไม่แตกต่างกันมากนัก กล่าวคือ พระภิกษุใช้กลวิธีนี้ในการปฏิเสธฆราวาสที่สนิทสนมทั้ง 3 กลุ่ม คือ ฆราวาสที่มีอายุน้อยกว่า ฆราวาสที่มีอายุเท่ากัน และฆราวาสที่มีอายุมากกว่า คิดเป็นร้อยละ 19.47 ร้อยละ 20.35 และร้อยละ 19.51 ตามลำดับ ส่วนการปฏิเสธฆราวาสที่ไม่สนิทสนมทั้ง 3 กลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 18.82 ร้อยละ 18.63 และร้อยละ 17.91 ตามลำดับ จึงเป็นไปได้ว่าการปฏิเสธของพระภิกษุกับฆราวาสที่สนิทสนมและไม่สนิทสนมไม่มีความแตกต่าง ดังตัวอย่าง (12)

ตัวอย่าง (12) สถานการณ์ : เมื่อมีฆราวาสที่คุ้นเคยกับวัดมาเยี่ยมของไปใช้ในงานทำบุญที่บ้าน

(12) ฆราวาส : “ท่านคะ โยมว่าจะขอยืมเสื้อ อาสนะสำหรับนั่ง ไปทำบุญที่บ้านหน่อยค่ะ”

พระภิกษุ : “โยมไปถามเจ้าหน้าทีนะ” (ปฏิเสธฆราวาสอายุน้อยกว่า)

: “เจริญพร ไปถามเจ้าหน้าทีนะ” (ปฏิเสธฆราวาสอายุเท่ากัน)

: “เจริญพร โยมลองไปถามเจ้าหน้าทีห้องคลังดูนะ” (ปฏิเสธฆราวาสอายุมากกว่า)

3) กลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าพระภิกษุนิยมใช้กลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมาในการปฏิเสธผู้ฟังที่มีความสนิทสนมมากกว่าผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม กล่าวคือ พระภิกษุใช้กลวิธีนี้ในการปฏิเสธผู้ฟังที่สนิทสนมทั้ง 3 กลุ่ม คือ ฆราวาสที่อายุน้อยกว่า ฆราวาสที่อายุเท่ากัน และฆราวาสที่อายุมากกว่า คิดเป็นร้อยละ 23.66 ร้อยละ 22.11 และร้อยละ 17.38 ตามลำดับ ในขณะที่การปฏิเสธฆราวาสที่ไม่สนิทสนมปรากฏร้อยละ 16.86 ร้อยละ 12.93 และร้อยละ 13.18 ตามลำดับ เนื่องจากการปฏิเสธบุคคลที่สนิทสนมกัน ผู้พูดสามารถพูดในสิ่งที่ตนต้องการสื่อได้โดยตรง ไม่ต้องระวังหรือเกรงว่าผู้ฟังที่สนิทสนมจะโกรธ เพราะมีภูมิหลังร่วมกัน ซึ่งต่างกับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนมกัน ผู้พูดไม่สามารถพูดในทุกสิ่งที่ตนเองต้องการสื่อสารได้ เนื่องจากอาจเป็นคำพูดที่ไม่สุภาพหรือทำให้ผู้ฟังเสียหน้าได้ ดังนั้น ปริมาณที่ปรากฏของการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมาที่พระภิกษุปฏิเสธฆราวาสที่สนิทสนมจึงมีมากกว่าฆราวาสที่ไม่สนิทสนมในทั้ง 3 กลุ่ม คือ ฆราวาสที่อายุน้อยกว่า ฆราวาสที่อายุเท่ากัน และฆราวาสที่อายุมากกว่า ดังตัวอย่าง (13) การปฏิเสธฆราวาสที่สนิทสนมกันด้วยกลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา

ตัวอย่าง (13) สถานการณ์ : เมื่อมีฆราวาสที่คุ้นเคยกันมาขอให้ไปร่วมทอดผ้าป่าที่ต่างจังหวัด

(13) ฆราวาส : “ท่านครับ นิมนต์ไปร่วมทอดผ้าป่าที่ต่างจังหวัดกับผมสัก 2 วัน ได้ไหมครับ”

พระภิกษุ : “หลวงพี่ไม่ว่าง วัโอกาสหน้านะ” (ปฏิเสธฆราวาสอายุน้อยกว่า)

: “ไม่ได้ไปด้วยนะ โยม ปีหน้าไปด้วยแน่นอน” (ปฏิเสธฆราวาสอายุเท่ากัน)

: “อาตมาติดงาน คงไปด้วยไม่ได้ วัโอกาสหน้านะ” (ปฏิเสธฆราวาสอายุมากกว่า)

4) การให้เหตุผลอ้างอิงถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าพระภิกษุนิยมใช้กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่ ในการปฏิเสธผู้ฟังที่สนิทสนมมากกว่าผู้ฟังที่สนิทสนม กล่าวคือ พระภิกษุใช้กลวิธีนี้ในการปฏิเสธผู้ฟังที่ไม่สนิทสนมทั้ง 3 กลุ่ม คือ พระภิกษุอายุน้อยกว่า พระภิกษุอายุเท่ากัน และพระภิกษุอายุมากกว่า คิดเป็นร้อยละ 21.37 ร้อยละ 25.96 และร้อยละ 27.44 ตามลำดับ เหตุผลเนื่องจากพระภิกษุมักให้เหตุผลในการปฏิเสธเพื่ออ้างถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่กับผู้ฟังที่สนิทสนมมากที่สุด เพราะจากแบบสอบถามการปฏิเสธพบว่าพระภิกษุที่ตอบแบบสอบถามส่วนมากมักจะใช้เหตุผลนี้อธิบายกับพระภิกษุที่สนิทสนมมากกว่า เพราะทั้งสองมีภูมิหลังร่วมกันจึงสามารถสื่อสารหรือเข้าใจถึงสถานการณ์ที่ผู้พูดปฏิเสธได้ นอกจากนี้แล้ว การให้เหตุผลถึงธุระส่วนตัวบางประการมักไม่นิยมบอกให้บุคคลที่ไม่สนิทสนมได้รับทราบ เนื่องจากว่าเป็นการไม่เหมาะสมที่ผู้พูดจะให้ข้อมูลส่วนตัวกับผู้ฟังที่ไม่สนิทสนม ดังตัวอย่าง (14)

ตัวอย่าง 14 สถานการณ์ : เมื่อมีพระภิกษุที่คุ้นเคยกันมาขอให้ท่านไปร่วมทอดผ้าป่าที่ต่างจังหวัด

(14) พระภิกษุ : “ท่านครับ นิมนต์ไปร่วมทอดผ้าป่าที่ต่างจังหวัดกับผมสัก 2 วัน ได้ไหมครับ”

พระเถระ : “เจริญพรโยม อาตมาติดกิจนิมนต์ไปด้วยไม่ได้ อนุโมทนาบุญด้วยนะ”

นอกจากนี้ หลังจากได้วิเคราะห์ข้อมูลสามารถแบ่งผลการเปรียบเทียบการใช้กลวิธีการปฏิเสธระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ โดยพิจารณาจากตัวแปรทางสังคม 2 ตัวแปร คือ อายุและความสนิทสนม และพิจารณาจากร้อยละของการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธที่ปรากฏมากที่สุดในแต่ละกลวิธีของแต่ละกลุ่มย่อย โดยมีวิธีการแยกกลุ่ม มีดังนี้

1) พิจารณาคำความถี่ของการใช้กลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุในตาราง 5.6 พบว่ามีกลวิธีการปฏิเสธที่มีค่าความถี่ของการเลือกใช้ของพระภิกษุทั้ง 3 กลุ่ม ที่มีค่าน้อยกว่า 10 ครั้ง ซึ่งค่าความถี่ที่น้อยกว่า 10 ครั้ง เป็นค่าที่น้อยมากทำให้ไม่สามารถวิเคราะห์หาสาเหตุและเหตุผลของเกิดในกลวิธีเหล่านั้นได้ ดังนั้น ในกรณีที่กลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุทั้ง 3 กลุ่ม มีค่าความถี่ของกลวิธีการปฏิเสธที่น้อยกว่า 10 ครั้ง ทั้ง 3 กลุ่มเหมือนกัน ผู้วิจัยได้ตัดกลวิธีการปฏิเสธที่มีค่าความถี่น้อยกว่า 10 ครั้ง ออก ซึ่งประกอบด้วยกลวิธีต่อไปนี้ 1) กลวิธีการให้เหตุผล ได้แก่ กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงปริมาณ กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงความสามารถของบุคคล กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงสุขภาพ 2) กลวิธีการบอกรู้จัก 3) กลวิธีการขออนุญาต 4) กลวิธีการขอความเห็นใจ 5) กลวิธีการถามกลับ 6) กลวิธีการยื่นข้อเสนอ 7) กลวิธีการประชดชน 8) กลวิธีการตำหนิ 9) กลวิธีการเตือน 10) กลวิธีการสัญญา 11) กลวิธีการแสดงความปรารถนาที่จะทำตาม แต่ถ้ากลวิธีใดไม่ได้มีค่าความถี่น้อยกว่า 10 ครั้ง เหมือนกันทั้ง 3 กลุ่ม ผู้วิจัยยังคงใช้กลวิธีเหล่านั้นในการจัดกลุ่มเพื่อทำการวิเคราะห์กลวิธีการปฏิเสธดังกล่าวต่อไป ได้แก่ 1) กลวิธีการให้เหตุผล ได้แก่ กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงวัตถุประสงค์ของ 1) กลวิธีการแสดงความตั้งใจ 2) กลวิธีการขอโทษ 3) กลวิธีการผิดผ่อน 4) กลวิธีการแสดงความยินดี

2) จัดกลุ่มกลวิธีที่มีค่าความถี่มากกว่า 10 ครั้ง ในการตอบขร่าวาสทั้ง 3 กลุ่ม ได้แก่ 1) กลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา 2) กลวิธีการให้เหตุผล ประกอบด้วยกลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงฐานะบุคคลที่สาม และสถานที่ กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงปริมาณ 3) กลวิธีการแนะนำ

3) เมื่อได้กลวิธีการปฏิเสธที่ใช้ในการจัดกลุ่มแล้ว หลังจากนั้นพิจารณาตัวแปรทางสังคม 2 ตัวแปร คือ อายุและความสนิทสนม โดยพิจารณาว่าการตอบขร่าวาสมีความเหมือนและความต่างกันอย่างไร ซึ่งกลุ่มกลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุกับขร่าวาสสามารถจัดกลุ่มได้ 2 กลุ่ม ดังต่อไปนี้

1. กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธขร่าวาสที่สนิทสนม
2. กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธขร่าวาสที่ไม่สนิทสนม

1. กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธขร่าวาสที่สนิทสนม

จากผลการวิเคราะห์กลุ่มกลวิธีที่ปฏิเสธขร่าวาสที่สนิทสนม พบกลวิธีการปฏิเสธในกลุ่มนี้ ได้แก่ การปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา การให้เหตุผลอ้างอิงฐานะบุคคลที่สาม และสถานที่ การแสดงความลั้งเล ผัดผ่อน และการแสดงความยินดี ดังตาราง 35

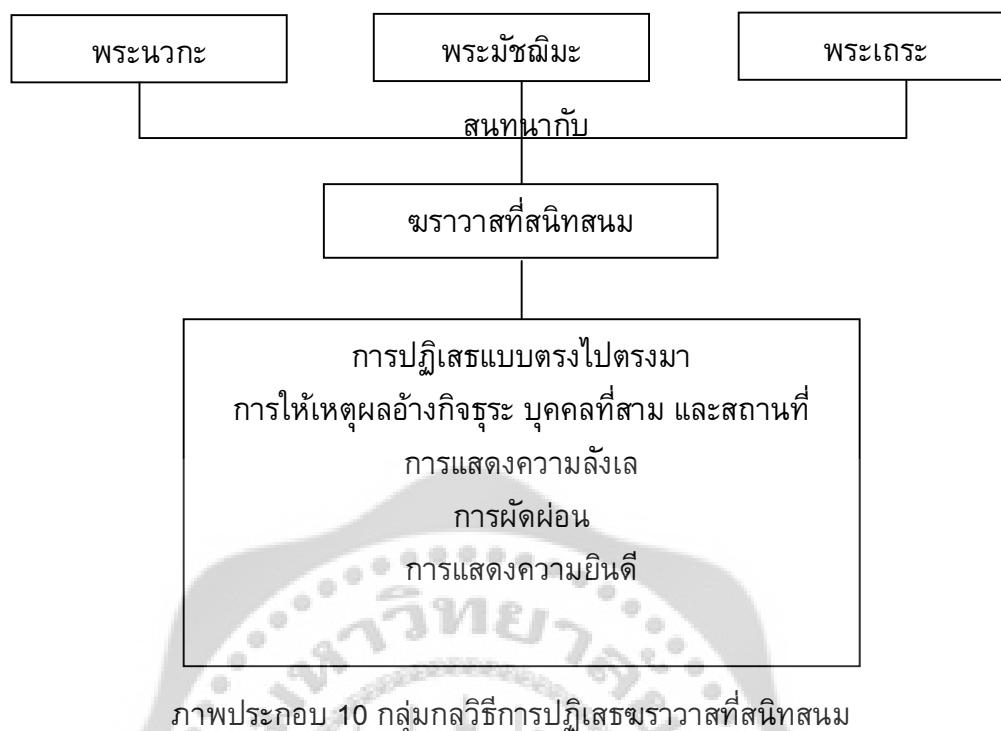
ตาราง 35 กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธขร่าวาสที่สนิทสนม

กลวิธี	ขร่าวาสไม่สนิทสนม			ขร่าวาสสนิทสนม		
	น้อยกว่า	เท่ากัน	มากกว่า	น้อยกว่า	เท่ากัน	มากกว่า
การปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา	16.86	12.93	13.18	23.66	22.11	17.38
การให้เหตุผลอ้างอิงฐานะบุคคลที่สาม และสถานที่	11.37	8.75	13.18	21.37	25.96	27.44
การแสดงความลั้งเล	1.57	1.52	1.35	6.11	7.72	6.10
การผัดผ่อน	2.35	1.52	1.01	8.02	4.56	5.18
การแสดงความยินดี	0	0	0	3.82	3.86	5.79

จากตาราง 35 พบว่าพระภิกษุนิยมใช้กลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมาและกลวิธีการผัดผ่อนกับขร่าวาสที่สนิทสนมกันที่มีอายุน้อยกว่ามากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 23.66 และร้อยละ 8.02 ตามลำดับ เนื่องจากการปฏิเสธขร่าวาสที่รู้จักกันมาก่อน และทราบถึงอุปนิสัยส่วนตัวของผู้ฟัง การปฏิเสธตรงๆ จึงสามารถกระทำได้ ส่วนการผัดผ่อนเป็นกลวิธีที่พระภิกษุใช้ปฏิเสธขร่าวาสที่อายุน้อยกว่ามากที่สุด เพราะการผัดผ่อนขร่าวาสที่อายุน้อยกว่าสามารถทำได้ เนื่องจากรู้จักกัน เหมือนที่อมรา ประสิทธิ์รัฐสินธุ์ (2541: 118) กล่าวว่าความสัมพันธ์แบบไม่สมดุลระหว่างผู้พูดและผู้ฟังจะทำให้เกิดการใช้ภาษาแตกต่างกัน และสอดคล้องกับงานวิจัยของ ธนพรรณ สายหรุ่น (2542: 74-95) ที่กล่าวว่าสถานภาพทางสังคมระหว่างผู้ปฏิเสธกับผู้ขอร้องหรือผู้ให้ข้อเสนอมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีในการปฏิเสธ

ในขณะที่กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงฐานะ บุคคลที่สาม และสถานที่กับการแสดงความยินดีปรากฏในการปฏิเสขฃรวาสที่มีอายุมากกว่า คิดเป็นร้อยละ 27.44 และร้อยละ 5.79 ตามลำดับ เนื่องจากจากข้อมูลที่ปรากฏพบว่าพระภิกษุนิยมแสดงความยินดีด้วยคำว่า “อนุโมทนา” กับฃรวาสที่กระทำความดีต่างๆ ซึ่งมีความสัมพันธ์กับแบบสอบถามในงานวิจัยที่ฃรวาสนิมนต์พระภิกษุไปทำบุญด้วย แต่พระภิกษุมักกล่าวอนุโมทนาแล้วจึงปฏิเสธด้วยการให้เหตุผลส่วนตัว เช่น “ติดกิจนิมนต์อยู่ก่อน” “มีสอนหนังสือ” หรือ “ติดธุระที่วัด” ดังนั้น การปรากฏของการใช้กลวิธีทั้งสอง จึงพบมากในการปฏิเสขฃรวาสที่สนิทสนมที่มีอายุมากกว่า ซึ่งต่างกับฃรวาสที่อายุน้อยกว่ากับอายุเท่ากัน พระภิกษุมักนิยมใช้กลวิธีการสัญญาว่าจะไปด้วยในปีถัดไป

และกลวิธีการแสดงความล้งเลพบว่าพระภิกษุนิยมใช้ปฏิเสธกับฃรวาสมีอายุเท่ากันที่สนิทสนม มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 7.72 จากข้อมูลพบพระภิกษุใช้กลวิธีการแสดงความล้งเลกับพระผู้ฟังมีอายุเท่ากันที่สนิทสนม เนื่องจากความเกรงใจของพระภิกษุจึงไม่สามารถใช้การปฏิเสธสิ่งใดสิ่งหนึ่งได้โดยสิ้นเชิง จึงใช้การแสดงความล้งเล ซึ่งเป็นการแสดงให้ฃรวาสที่สนิทสนมทราบว่าผู้พูดไม่ได้มีประสงค์ที่จะปฏิเสธทีเดียว แต่ยังแสดงความไม่แน่ใจว่าจะกระทำตามคำขอของฃรวาสได้หรือไม่ อีกประการหนึ่ง ผู้ฟังที่มีอายุเท่ากันกับพระภิกษุที่ตอบแบบสอบถามส่วนมากเป็นเพื่อนกัน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ วิมลพัคตร์ พรหมศรีมาศ (2543: 108-113) ที่กล่าวว่าสถานภาพทางสังคมมีความสำคัญต่อการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธโดยที่ผู้ปฏิเสธมักเลือกใช้กลวิธีที่สอดคล้องกับบทบาทและอำนาจของตน ความเกรงใจระหว่างกันจึงปรากฏทำให้พระภิกษุเลือกใช้การแสดงความล้งเลกับฃรวาสมีอายุเท่ากันที่สนิทสนมและเป็นเพื่อนกัน ส่วนฃรวาสที่มีอายุน้อยกว่าและมากกว่าปรากฏการใช้กลวิธีนี้ปฏิเสธของพระภิกษุในปริมาณที่ใกล้เคียงกันมาก คิดเป็นร้อยละ 6.11 และร้อยละ 6.10 ตามลำดับ ดังนั้น จึงไม่อาจสรุปได้แน่นอนว่าพระภิกษุปฏิเสธคนทั้ง 2 กลุ่มที่เหลื่อหรือมีการใช้กลวิธีนี้กับคนกลุ่มใดมากกว่ากัน กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธฃรวาสที่สนิทสนมทั้ง 3 กลุ่ม สามารถแสดงความสัมพันธ์ได้ดังนี้



2. กลุ่มกลวิธีการปฏิบัติพระราชมารดาที่ไม่สนทนากับ

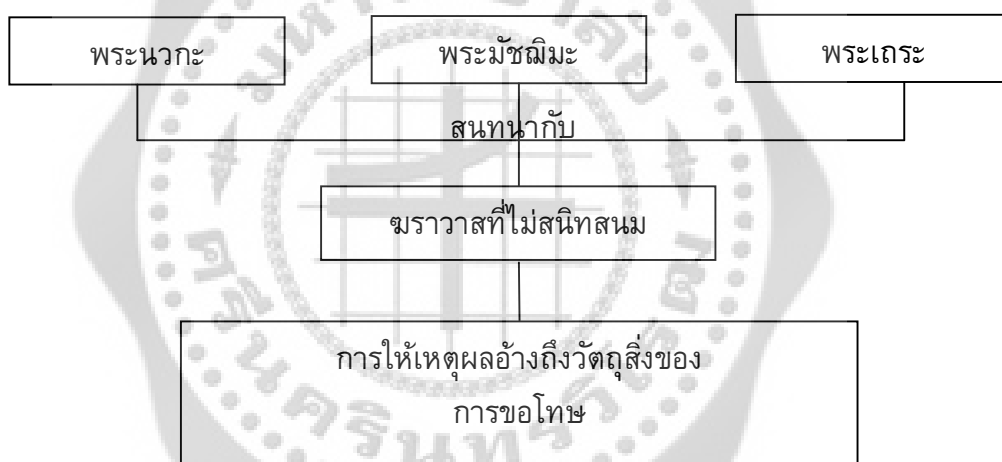
จากผลการวิเคราะห์กลุ่มกลวิธีการปฏิบัติพระราชมารดาที่ไม่สนทนากับ พบกลวิธีการปฏิบัติในกลุ่มนี้ได้แก่ การให้เหตุผลอ้างอิงถึงวัตถุประสงค์ของและกลวิธีการขอโทษ ดังตาราง 36

ตาราง 36 กลุ่มกลวิธีการปฏิบัติพระราชมารดาที่ไม่สนทนากับ

กลวิธี	พระราชมารดาที่ไม่สนทนากับ			พระราชมารดาที่สนทนากับ		
	น้อยกว่า	เท่ากัน	มากกว่า	น้อยกว่า	เท่ากัน	สนทนากับ
การให้เหตุผลอ้างอิงถึงวัตถุประสงค์ของ	3.92	4.94	4.05	1.15	1.05	0.91
การขอโทษ	1.18	1.90	3.38	0.38	0.70	3.35

จากตาราง 36 พบว่ามีการใช้กลวิธีการปฏิบัติในปริมาณมากในพระราชมารดาที่ไม่สนทนากับมากกว่าพระราชมารดาที่สนทนากับ ซึ่งกลวิธีที่ปรากฏในกลุ่มนี้ คือ การให้เหตุผลอ้างอิงถึงวัตถุประสงค์ของและกลวิธีการขอโทษ ซึ่งมีการใช้กลวิธีปฏิบัติพระราชมารดามากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 4.94 และ ร้อยละ 3.38 ตามลำดับ จากข้อมูลในแบบสอบถามพบว่าพระภิกษุเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงวัตถุประสงค์ของปริมาณมากที่สุดกับพระราชมารดาเท่ากันที่ไม่สนทนากับ เนื่องจากการปฏิบัติที่พบเป็นผลมาจากแบบสอบถามที่กำหนดสถานการณ์ให้ต้องปฏิบัติพระราชมารดาอ้างอิงถึงวัตถุประสงค์ของ แต่อย่างไรก็ดี การปฏิบัติที่พระภิกษุเลือกใช้ในการปฏิบัติพระราชมารดาเท่ากัน ในขณะที่กลวิธีการขอโทษที่พระภิกษุใช้ปฏิบัติพระราชมารดาที่อายุมากกว่า

เนื่องจากการขอโทษเป็นพฤติกรรมทางสังคมที่แสดงให้เห็นว่าผู้พวารู้สึกผิดที่ไม่สามารถกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งตามความประสงค์ของผู้ฟังได้ พระภิกษุเลือกใช้กลวิธีนี้กับฆราวาสที่ไม่สนิทสนมมากกว่าฆราวาสที่ไม่สนิทสนม เพราะพฤติกรรมบางอย่างที่พระภิกษุกระทำไปอาจเป็นการไม่เหมาะสมหากเป็นการปฏิเสธกับผู้ฟังที่ไม่ได้รู้จักกันมาก่อน ไม่มีภูมิหลังร่วมกันมาก่อน ซึ่งตรงกันข้ามกับการปฏิเสธฆราวาสที่ไม่สนิทสนมและมีอายุมากกว่าผู้พวจะเป็นการไม่สุภาพและอาจทำให้ผู้ฟังเสียหน้าได้ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของธีรดา กิตติศิริประเสริฐ (2554: 49-56) ที่กล่าวว่าคู่สนทนาที่มีสถานะทางในสังคมสูงกว่าและไม่สนิทสนมกัน ผู้พวจะปฏิเสธด้วยการขอบคุณ การแสดงความคิดเห็นเชิงบวก และการขอโทษ มากกว่าปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา ดังนั้น พระภิกษุที่เลือกปฏิเสธด้วยการขอโทษ สะท้อนให้เห็นว่าความสนิทสนมเป็นตัวแปรที่สำคัญอีกประการหนึ่ง แม้ว่าพระภิกษุจะปฏิเสธฆราวาสเหมือนกัน แต่ย่อมใช้กลวิธีที่ต่างกันหากผู้นั้นมีความอาวุโสมากกว่าผู้พว กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธฆราวาสที่ไม่สนิทสนมทั้ง 3 กลุ่ม สามารถแสดงความสัมพันธ์ได้ดังนี้



ภาพประกอบ 11 กลุ่มกลวิธีการปฏิเสธฆราวาสที่ไม่สนิทสนม

ในบทถัดไป ผู้วิจัยจะนำเสนอการสรุปผล อภิปรายผล และนำเสนอข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

บทที่ 6

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

ในบทนี้ ผู้วิจัยนำเสนอผลสรุปและการอภิปรายผลการวิเคราะห์และการเปรียบเทียบกลวิธีการปฏิบัติของพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาส และนำเสนอข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ผลการวิเคราะห์กลวิธีการปฏิบัติของพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาส

ในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยเก็บข้อมูลกลวิธีการปฏิบัติของพระภิกษุจากพระภิกษุที่วัดยานนาวา จำนวน 45 รูป และมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย จำนวน 45 รูป รวมทั้งหมดเป็นจำนวน 90 รูป โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาวิธีการปฏิบัติในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาส และ เปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของกลวิธีการปฏิบัติในการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับฆราวาส ตามปัจจัยทางสังคม

จากผลการวิเคราะห์กลวิธีการปฏิบัติของพระภิกษุพบกลวิธีทั้งหมด 18 กลวิธี ดังนี้

1. การปฏิบัติแบบตรงไปตรงมา
2. การให้เหตุผล
 - 2.1 การให้เหตุผลอ้างอิงถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่
 - 2.2 การให้เหตุผลอ้างอิงถึงปริมาณ
 - 2.3 การให้เหตุผลอ้างอิงถึงความสามารถของบุคคล
 - 2.4 การให้เหตุผลอ้างอิงถึงวัตถุประสงค์ของ
 - 2.5 การให้เหตุผลอ้างอิงถึงสุขภาพ
3. การบอกเงื่อนไข
4. การแสดงความลังเล
5. การขอโทษ
6. การขอร้อง
7. การขออนุญาต
8. การขอความเห็นใจ
9. การผัดผ่อน
10. การถามกลับ
11. การยื่นข้อเสนอ
12. การแนะนำ

13. การประชิดประชัน
14. การตำหนิ
15. การเตือน
16. การแสดงความยินดี
17. การสัญญา
18. การแสดงความปรารถนาที่จะทำตาม

จากผลการวิเคราะห์กลวิธีการปฏิเสห ผู้วิจัยพบว่าการตอบปฏิเสหส่วนมาก พระภิกษุนิยมใช้กลวิธีการปฏิเสหตั้งแต่ 2 กลวิธีขึ้นไป ผู้วิจัยพบว่าการปฏิเสหของพระภิกษุกับพระภิกษุในหนึ่งข้อความมีการใช้กลวิธีในการปฏิเสหมากที่สุดจำนวน 4 กลวิธี และเป็นการปฏิเสหของพระนวกะกับพระเถระ ดังตัวอย่าง (1)

ตัวอย่าง (1) สถานการณ์: เมื่อผู้ช่วยเจ้าอาวาสสั่งให้พาสามเณรไปทำความสะอาดรอบพระอุโบสถ

(1) พระเถระ : “ท่านมหา วันนี้พาสามเณรไปทำความสะอาดรอบพระอุโบสถด้วยนะ เริ่มสภปรกอีกแล้ว”

พระนวกะ : “ขอโทษครับพระอาจารย์ สามเณรมีกิจกรรมที่โรงเรียนครับ และผมก็อาจจะอยู่ช่วย
กิจกรรมที่โน่น เดี่ยวพรุ่งนี้ผมจะพาเณรมาทำนะครับ”

จากตัวอย่าง (1) จากคำตอบของพระนวกะพบว่า “ขอโทษครับพระอาจารย์ สามเณรมีกิจกรรมที่โรงเรียนครับ และผมก็อาจจะอยู่ช่วยกิจกรรมที่โน่น เดี่ยวพรุ่งนี้ผมจะพาเณรมาทำนะครับ” มีการใช้กลวิธีในการปฏิเสหของข้อความนี้ 4 กลวิธีด้วยกัน ได้แก่ “ขอโทษครับพระอาจารย์ (กลวิธีการขอโทษ) สามเณรมีกิจกรรมที่โรงเรียนครับ (กลวิธีการให้เหตุผลอ้างถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่) และผมก็อาจจะอยู่ช่วยกิจกรรมที่โน่นด้วยครับ (กลวิธีแสดงความล้งเล) เดี่ยวพรุ่งนี้ผมจะพาเณรมาทำนะครับ (กลวิธีการสัญญา)” ในขณะที่การปฏิเสหที่ปรากฏกลวิธีน้อยที่สุด คือ 1 กลวิธี และมักเป็นการปฏิเสหพระภิกษุที่สนิทสนมมากกว่าพระภิกษุที่ไม่สนิทสนม

ส่วนการปฏิเสหของพระภิกษุกับฆราวาสพบว่ามีการใช้กลวิธีในการปฏิเสหมากที่สุด 4 กลวิธี พบการใช้ปฏิเสหฆราวาสสนิทสนมที่มีอายุมากกว่า ดังตัวอย่าง (2)

ตัวอย่าง (2) สถานการณ์: เมื่อมีฆราวาสที่คุ้นเคยกันมาขอให้ไปร่วมทอดผ้าป่าที่ต่างจังหวัด

(2) ฆราวาส : “ท่านครับ นิมนต์ไปร่วมทอดผ้าป่าที่ต่างจังหวัดกับผมสัก 2 วัน ได้ไหมครับ”

พระเถระ : “ไอ้ สาธุอนุโมทนามากๆ ที่มาชวน อยากไปด้วย แต่ติดธุระอยู่ เอาไว้คราวหน้านะ”

จากตัวอย่าง (2) คำตอบของพระเถระพบว่า “ไอ้ สาธุอนุโมทนามากๆ ที่มาชวน อยากไปด้วย แต่ติดธุระอยู่ เอาไว้คราวหน้านะ” มีการใช้กลวิธีการปฏิเสหของข้อความนี้ 4 กลวิธี ได้แก่ “ไอ้ สาธุ

อนุโมทนาหลายๆ (การแสดงความยินดี) ที่มาชวน อยาโกไปด้วย (การแสดงความปรารถนาที่จะทำตาม) แต่ติดธุระอยู่ (การให้เหตุผลอ้างกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่) เอาไว้คราวหน้านะ (การผัดผ่อน)” ในขณะที่การปฏิเสธที่ปรากฏกลวิธีน้อยที่สุด คือ 1 กลวิธี และมีการใช้มากที่สุดในการปฏิเสธขรवासที่อายุน้อยกว่าทั้งสนิทสนมและไม่สนิทสนม

นอกจากนี้ จากผลการวิเคราะห์กลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับขรवास สามารถตอบสมมติฐานข้อ 1 ที่ว่า “การสนทนาระหว่างพระภิกษุจะมีการใช้วัจนกรรมปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา ที่มีคำว่า “ไม่” ปรากฏอยู่ในประโยคมากกว่าการสนทนาระหว่างพระภิกษุกับขรवास” คำตอบ คือ เป็นไปตามสมมติฐานที่กำหนด กล่าวคือ พระภิกษุใช้กลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมากับพระภิกษุมากกว่าการปฏิเสธกับขรवास แต่อย่างไรก็ดี ปริมาณการใช้มีร้อยละต่างกันน้อยมาก พระภิกษุใช้กลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมาในการปฏิเสธพระภิกษุ คิดเป็นร้อยละ 18.65 ส่วนพระภิกษุใช้กลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมาในการปฏิเสธขรवास คิดเป็นร้อยละ 17.64 แสดงให้เห็นว่าพระภิกษุใช้กลวิธีการปฏิเสธแบบตรงไปตรงมาในการปฏิเสธไม่ว่าจะเป็นการปฏิเสธพระภิกษุหรือการปฏิเสธขรवासไม่แตกต่างกัน

2. ผลการเปรียบเทียบกลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับขรवास

ในงานวิจัยนี้ แสดงให้เห็นว่าการปฏิเสธของพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับขรवासมีการใช้กลวิธีในการปฏิเสธที่หลากหลาย แต่กลวิธีที่ปรากฏในปริมาณมากที่สุด คือ การให้เหตุผลอ้างถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของวิมลพัทธ์ พรหมศรีมาศ (2543: 108-113) ที่ศึกษากลวิธีการปฏิเสธในการตอบวัจนกรรมที่แสดงความปรารถนาดีในภาษาไทยที่พบว่ากลวิธีการให้เหตุผลเป็นกลวิธีที่ผู้พูดภาษาไทยนิยมใช้มากที่สุด อีกทั้งยังให้เหตุผลอ้างถึงบุคคลที่สามซึ่งเป็นบุคคลในครอบครัว ในขณะที่ธีรรัตน์ น้อมมนัส (2546: 52-55) พบว่ากลวิธีการให้เหตุผลพบมากที่สุดและพบในเพศหญิงมากกว่าเพศชายในทุกบริบท สะท้อนให้เห็นว่าผู้พูดแม้ว่าจะอยู่ในสถานะทางสังคมใดย่อมมีการใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุด นอกจากนี้ ยังมีงานวิจัยที่สนับสนุนคำกล่าวของผู้วิจัยในประเด็นการให้เหตุผล ได้แก่ งานวิจัยของ ชีรดา กิตติศิริประเสริฐ (2554: 49-56) กล่าวว่ากลวิธีการให้เหตุผลเป็นกลวิธีที่มีการเลือกใช้มากที่สุด เนื่องจากสังคมไทยเป็นสังคมที่อิงบริบท (High context) ดังนั้น การตอบปฏิเสธจึงไม่อาจพูดตรงๆ ให้จบไปในคราวเดียวได้ แต่จะพูดอ้อมค้อมก่อนจะเข้าประเด็นหลัก

การเปรียบเทียบการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธของพระภิกษุกับพระภิกษุ พบว่าพระภิกษุใช้กลวิธีการปฏิเสธพระภิกษุด้วยกันมีปรากฏทั้งหมด 17 กลวิธี โดยไม่ปรากฏกลวิธีการขอความเห็นใจในการปฏิเสธของพระภิกษุ จากการวิเคราะห์พบกลวิธีการปฏิเสธ 3 อันดับแรกที่พระภิกษุใช้ในการ

ปฏิเสฐพระภิกษุด้วยกัน โดยมีการเลือกใช้เหมือนกันในพระภิกษุทั้ง 3 กลุ่ม ในการปฏิเสฐพระภิกษุทั้งที่มีความสนิทสนมและไม่มีความสนิทสนม คือ 1) กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่ 2) กลวิธีการปฏิเสฐแบบตรงไปตรงมา และ 3) กลวิธีการแนะนำ พระภิกษุทั้ง 3 กลุ่ม พบความเหมือนและความแตกต่างในการใช้กลวิธีการปฏิเสฐ คือ พระนวกะและพระมัชฌิมะมีลักษณะการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสฐคล้ายกัน และแตกต่างจากการใช้กลวิธีการปฏิเสฐของพระเถระ เหตุผลส่วนใหญ่มาจากพรรษาที่ต่างกัน และความสนิทสนม โดยที่ปัจจัยด้านความสนิทสนมมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีของพระภิกษุในการปฏิเสฐ เพราะยังมีความสนิทสนมกันมาก กลวิธีการปฏิเสฐก็ยังมีน้อย แต่ถ้าทั้งสองฝ่ายไม่สนิทสนมกัน กลวิธีที่ใช้ในการปฏิเสฐจะมีมากขึ้นตามไปด้วย

นอกจากนี้ การปฏิเสฐของพระภิกษุที่มีพรรษามากกว่ากับพระภิกษุที่มีพรรษาน้อยกว่าและมีพรรษาเท่ากัน รูปภาษาที่ใช้ในการปฏิเสฐมักเป็นการปฏิเสฐแบบสั้นๆ กระชับ และไม่ปรากฏคำลงท้ายที่แสดงถึงความสุภาพหรือความเคารพ เช่น คำว่า “ครับ” หรือ “ขอรับ” แต่เมื่อต้องปฏิเสฐพระเถระที่มีพรรษามากกว่าตนเอง พระภิกษุมักใช้กลวิธีในการปฏิเสฐแบบเดียวกับปฏิเสฐพระนวกะและพระมัชฌิมะ แต่มีความแตกต่างกันของขนาดความยาวของข้อความและคำลงท้าย กล่าวคือ การปฏิเสฐพระเถระมักปรากฏรูปประโยคที่มีขนาดความยาวของข้อความที่เป็นการให้เหตุผลประกอบการปฏิเสฐมากกว่าการปฏิเสฐพระนวกะและพระมัชฌิมะ และการปฏิเสฐพระเถระมีการปรากฏคำลงท้ายที่แสดงความสุภาพ เช่น คำว่า “ครับ” มากกว่าการปฏิเสฐพระนวกะและพระมัชฌิมะ และปรากฏการใช้คำสรรพนามแทนชื่อตนเอง คือ คำว่า “ผม” ของพระภิกษุที่ปฏิเสฐพระเถระมากกว่าปฏิเสฐพระภิกษุที่มีพรรษาน้อยกว่าและพรรษาเท่ากัน

ในขณะที่การเปรียบเทียบการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสฐของพระภิกษุกับฆราวาส พบว่าพระภิกษุใช้กลวิธีการปฏิเสฐฆราวาสที่สนิทสนมและไม่สนิทสนมทั้ง 3 กลุ่ม คือ ฆราวาสที่อายุน้อยกว่าฆราวาสที่อายุเท่ากัน และฆราวาสที่อายุมากกว่า มีการใช้กลวิธีทั้งหมด 17 กลวิธี โดยไม่ปรากฏกลวิธีการขอร้อง จากการวิเคราะห์พบกลวิธีการปฏิเสฐ 3 อันดับแรกที่พระภิกษุใช้ในการปฏิเสฐฆราวาสที่มีความสนิทสนม คือ 1) กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงปริมาณ 2) กลวิธีการแนะนำ และ อันดับ 3 มี 2 กลวิธีที่มีร้อยละเท่ากัน คือ กลวิธีการให้เหตุผลอ้างอิงถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่ และ กลวิธีการปฏิเสฐแบบตรงไปตรงมา ส่วนการปฏิเสฐฆราวาสที่ไม่สนิทสนม กลวิธี 3 อันดับแรก คือ 1) การให้เหตุผลอ้างอิงถึงกิจธุระ บุคคลที่สาม และสถานที่ 2) กลวิธีการปฏิเสฐแบบตรงไปตรงมา และ 3) กลวิธีการแนะนำ จากกลวิธีการปฏิเสฐทั้งปฏิเสฐฆราวาสที่สนิทสนมและไม่สนิทสนมกันพบว่ามีการใช้กลวิธีการปฏิเสฐที่ซ้ำกัน ซึ่งหมายความว่าพระภิกษุเลือกใช้การปฏิเสฐกับฆราวาส โดยใช้กลวิธีดังกล่าว ไม่ว่าจะสนทนากับคนที่มีความสนิทสนมและไม่สนิทสนมก็ตาม นอกจากนี้ จากผลการวิเคราะห์พบว่ามี ความใกล้เคียงกันของการใช้กลวิธีการปฏิเสฐในการตอบฆราวาสที่อายุน้อยกว่าและอายุเท่ากัน แต่มีการใช้กลวิธีการปฏิเสฐที่ต่างกันมากในการตอบฆราวาสที่มีอายุมากกว่า

นอกจากนี้ การปฏิเสชมรณวาสที่มีอายุน้อยกว่าและมีอายุเท่ากันมักปรากฏการใช้กลวิธีการปฏิเสทในหนึ่งข้อความน้อยกว่าการปฏิเสชมรณวาสที่มีอายุมากกว่า ส่วนการปฏิเสชมรณวาสที่มีอายุมากกว่ามักปรากฏการใช้คำสรรพนามแทนตัวผู้พูดของพระภิกษุด้วยคำว่า “อาตมา” มากกว่าปรากฏในการปฏิเสชมรณวาสที่มีอายุน้อยกว่าและมีอายุเท่ากัน และปรากฏคำว่า “เจริญพร” ซึ่งเป็นคำแสดงความสุภาพในการปฏิเสชมรณวาสที่มีอายุน้อยกว่าและมีอายุเท่ากันน้อยกว่าปรากฏในการปฏิเสทกับมรณวาสที่มีอายุมากกว่าผู้พูด

ดังนั้น สามารถสรุปได้ว่าการใช้กลวิธีในการปฏิเสทของพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับมรณวาสมีการใช้กลวิธีที่แตกต่างกัน เนื่องมาจากปัจจัยทางสังคม คือ พรรษาและความสนิทสนมของพระภิกษุ กับอายุและความสนิทสนมของมรณวาส สอดคล้องกับสมมติฐานของงานวิจัย ข้อ 2 “ความสนิทสนม พรรษา และอายุ มีผลต่อการเลือกใช้วัจนกรรมปฏิเสทของพระภิกษุกับพระภิกษุ และพระภิกษุกับมรณวาส” จากข้อมูลภาษาที่ปรากฏในงานวิจัยนี้สะท้อนให้เห็นว่าการปฏิเสทของพระภิกษุ นอกจากจะต้องคำนึงถึงศีลและข้อปฏิบัติแล้ว พรรษาและความสนิทสนม รวมถึงสถานภาพทางสงฆ์ เป็นปัจจัยที่สำคัญในการเลือกใช้กลวิธีปฏิเสทของพระภิกษุ ส่วนอายุและความสนิทสนมก็เป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการเลือกใช้กลวิธีปฏิเสทกับมรณวาส เนื่องจากถ้าผู้ถูกปฏิเสทมีความสนิทสนมและอายุมากเพียงใด รูปประโยคในการปฏิเสทย่อมปรากฏกลวิธีเยาะตามไปด้วยเสมอ

3. ข้อเสนอแนะ

ผู้วิจัยศึกษาการวัจนกรรมปฏิเสทของพระภิกษุด้วยการรวบรวมข้อมูลภาษาจากแบบสอบถาม จึงทำให้ผลไม่ครอบคลุมถึงงานด้านวัจนกรรมปฏิเสทในบางมิติ ผู้วิจัยจึงมีข้อเสนอแนะดังนี้

1. จากการเก็บข้อมูลของผู้วิจัยพบว่า มีข้อจำกัดในการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยแบบสอบถาม จึงควรมีการเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์ด้วย เพื่อให้เกิดการครอบคลุมในการวิเคราะห์ข้อมูล เช่น การพิจารณาจากน้ำเสียงและท่าทาง เป็นต้น
2. ควรมีการศึกษาวัจนกรรมปฏิเสทในบริบทอื่นๆ เช่น การปฏิเสทข้อกล่าวหาของผู้ต้องหาคดีต่างๆ ที่เกิดขึ้น เพื่อพิจารณากลวิธีที่ผู้ต้องหานิยมใช้ปฏิเสทในเวลาให้การในชั้นศาล
3. ควรมีการศึกษาวัจนกรรมปฏิเสทข้ามวัฒนธรรมเพื่อศึกษาในมิติของวัฒนธรรมและเปรียบเทียบการใช้กลวิธีในการปฏิเสทของกลุ่มประเทศในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)

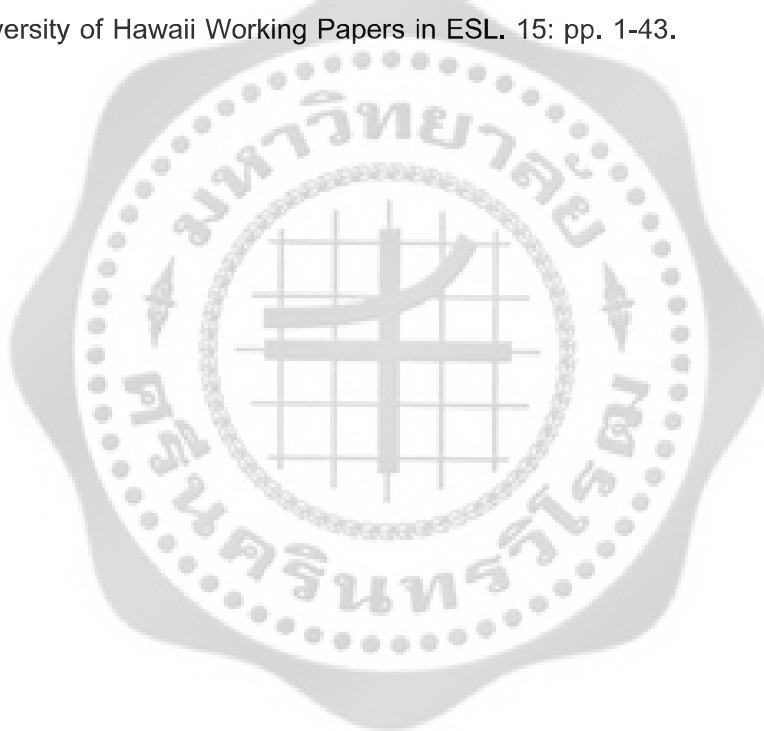


บรรณานุกรม

- กฤษดาพรรณ หงส์ดามรงค์; และ ชีรนุช โชคสุณิข. (2551). *วจนปฏิบัติศาสตร์*. กรุงเทพฯ: โครงการเผยแพร่ผลงานวิชาการ คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- จรัลวิไล จรูญโรจน์ ม.ล. (2548). *ภาษาศาสตร์เบื้องต้น*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ทรงธรรม อินทจักร. (2550). *แนวคิดพื้นฐานด้านวจนปฏิบัติศาสตร์*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ทัศนวัลย์ เนิมบุบผา. (2544). *การใช้ประโยคเงื่อนไขแสดงเจตนาต่างๆ ในภาษาไทย*. ปรินิพนธ์ อ.ม. (ภาษาไทย). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. ถ่ายเอกสาร.
- ชนพรพร สายหุ่่น. (2542). *กลวิธีการปฏิเสธในภาษาอังกฤษของนักศึกษาไทยที่เรียนภาษาอังกฤษเป็นภาษาต่างประเทศ: การศึกษาการถ่ายโอนทางวจนปฏิบัติศาสตร์*. ปรินิพนธ์ อ.ม. (ภาษาศาสตร์). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. ถ่ายเอกสาร.
- ชนานันท์ ตรงดี; ล่าย เจ้; และ เหวย ชูวาน. (2553). *กลวิธีความสุภาพในวจนกรรมการขอร้องและการปฏิเสธระหว่างพนักงานขายและลูกค้าชาวจีน*. *วารสารอีสานศึกษา ความหลากหลายทางวัฒนธรรม*. 7(18): 214-220.
- ธิดารัตน์ น้อมมนัส. (2546). *กลวิธีการตอบปฏิเสธของคนไทย*. ปรินิพนธ์ ศศ.ม. (ภาษาศาสตร์). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.
- ธิดา ยุทธเสรี. (2555). *การเปรียบเทียบกลวิธีความสุภาพในการปฏิเสธระหว่างบริษัทเอกชนกับหน่วยงานราชการ*. ปรินิพนธ์ ศศ.ม. (ภาษาศาสตร์). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.
- ธีรดา กิตติศิริประเสริฐ. (2554). *กลวิธีในการตอบปฏิเสธในภาษาอังกฤษของนักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยศิลปากร*. ปรินิพนธ์ อ.ม. (ภาษาตะวันตก). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร. ถ่ายเอกสาร.
- นัทธฤทัย สีหะเกรียงไกร. (2549). *กลวิธีการปฏิเสธเพื่อปกปิดความจริงในภาษาไทยของวัยรุ่น*. ปรินิพนธ์ อ.ม. (ภาษาไทย). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร. ถ่ายเอกสาร.
- ปณันดา เลอเลิศยุติธรรม. (2549). *การศึกษาความสุภาพในการขอร้องและการปฏิเสธในการติดต่อธุรกิจทางจดหมายในภาษาไทยตามแนววจนปฏิบัติศาสตร์*. ปรินิพนธ์ อ.ด. (ภาษาศาสตร์). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. ถ่ายเอกสาร.

- พงษ์สวัสดิ์ สวัสดิพงษ์. (2545). *หลักสังคมวิทยา*. กรุงเทพฯ: คณะสังคมวิทยาและมนุษยวิทยา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- พจนานุกรมไทย-ไทย. (2556). *พจนานุกรม ฉบับราชบัณฑิตยสถาน*. สืบค้นเมื่อ 10 ธันวาคม 2556, จาก <http://guru.sanook.com>
- รุ่งอรุณ ใจชื่อ. (2549). *วัฒนธรรมแสดงความไม่พอใจในภาษาไทย: กรณีศึกษานิสิตนักศึกษา*. ปรินญานิพนธ์ อ.ม. (ภาษาไทย). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. ถ่ายเอกสาร.
- วิมลพัทธ์ พรหมศรีมาศ. (2543). *กลวิธีการปฏิเสธในการตอบวัฒนธรรมที่แสดงความปรารถนาดีในภาษาไทย*. ปรินญานิพนธ์ อ.ม. (ภาษาศาสตร์). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. ถ่ายเอกสาร.
- ศิริวัตร ไทยแท้. (2555). *กลวิธีความสุภาพในการปฏิเสธการขอร้องของผู้โดยสาร: กรณีศึกษาพนักงานบริการผู้โดยสารภาคพื้นของสายการบินไทย*. ปรินญานิพนธ์ ศศ.ม. กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.
- ศิริพร ปัญญาเมธิกุล. (2555). *เอกสารประกอบการสอน ภาษ 314 อรรถศาสตร์เบื้องต้น*. กรุงเทพฯ: ภาควิชาภาษาศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- สมศักดิ์ ศรีสันติสุข. (2550). *สังคมวิทยาชนบท : แนวคิดทางทฤษฎีและแนวโน้มในสังคม*. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เพอร์เน็ท.
- สามชาย ศรีสันต์. (2541). *ความเป็นปึกแผ่นในความสัมพันธ์ระหว่างบุตรผู้เป็นแรงงานย้ายถิ่นกับบิดามารดา: การศึกษาตามแนวทฤษฎีการแลกเปลี่ยน*. วิทยานิพนธ์ปรินญามหาบัณฑิต, ปรินญานิพนธ์ ศศ.ม. (สังคมวิทยา). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.
- อมรา ประสิทธิ์รัฐสินธุ์. (2541). *ภาษาศาสตร์สังคม*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- Austin, J. L. (1975). *How to do thing with words*. 2nd ed. Cambridge: Harvard University Press.
- Bauer; Holmes; & Warren. (2006). *Language Matters*. United Kingdom: Palgrave Macmillan Ltd.
- Beebe, L; Takahashi, T; & Uliss-Weltz, R. (1990). *Pragmatic transfer in ESL refusal. Developing Communicative Competence in a Second Language*. New York: Newbury House. pp. 55-73.
- Douglas Robinson. (2006). *Introducing Performative Pragmatics*. Great Britain: MPG books Ltd. pp 74-97.

- Green, Keith. (2007). *Bertrand Russell, Language and Linguistic Theory*. London: Continuum International Publishing Group Ltd.
- Liao, Chao-Chih and Bresinahan, Mary I. (1996). *A contrastive pragmatic study on American English and Mandarin refusal strategies*. Language sciences. 18: pp. 703-727.
- Searle, John R. (1979). *Expression and Meaning : Studies in the Theory of Speech Acts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Thomas, Jenny L. (1996). Linguistics: The relation of pragmatics to semantics and syntax. In *Annual Review of Anthropology* 6. pp. 70-71.
- Widjaja, C. (1997). *A study of Date Refusal: Taiwanese Females VS American Females*. University of Hawaii Working Papers in ESL. 15: pp. 1-43.







แบบสอบถาม
วัจนกรรมการปฏิเสธของพระภิกษุ

แบบสอบถามชุดนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการปฏิเสธการสนทนาในชีวิตประจำวันของพระภิกษุใน
สถานการณืต่างๆ โดยในแบบสอบถามมีทั้งหมด 6 หน้า แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐาน เกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ที่ ☐ กับความเป็นจริงของท่าน

1. อายุ

- | | |
|---|--|
| ☐ น้อยกว่า 25 ปี | ☐ 26 – 30 ปี |
| ☐ 31 – 35 ปี | ☐ ตั้งแต่ 36 ปี |

2. พรรษา

- ☐ 1 - 5 พรรษา
- ☐ 6 - 9 พรรษา
- ☐ 10 พรรษาขึ้นไป

3. ที่อยู่

- | | |
|-------------------------------------|---|
| ☐ วัดยานนาวา | ☐ มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราช |
|-------------------------------------|---|

วิทยาลัย

4. ตำแหน่งทางการปกครอง

- | | |
|---|---------------------------------------|
| ☐ เจ้าอาวาส | ☐ รองเจ้าอาวาส |
| ☐ ผู้ช่วยเจ้าอาวาส | ☐ พระลูกวัด |

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นของท่านในการตอบปฏิเสธสถานการณ์ต่างๆ

คำชี้แจง : กรุณาเติมบทสนทนาให้สมบูรณ์ โดยตอบให้ตรงกับวิธีการสนทนาของท่านที่ใช้ในชีวิตจริงมากที่สุด

1. เมื่อผู้ช่วยเจ้าอาวาสสั่งให้ท่านไปช่วยจัดสถานที่เทศน์มหาชาติภายในวัด ท่านจะปฏิเสธอย่างไร
พระเถระ : “มหา ไปช่วยกันจัดสถานที่เทศน์มหาชาติที่ศาลาด้วยนะ”

1.1 การตอบปฏิเสธพระภิกษุที่มีพรรษาสูงกว่า และสนิทสนม

.....

1.2 การตอบปฏิเสธพระภิกษุที่มีพรรษาสูงกว่า แต่ไม่สนิทสนม

.....

2. เมื่อผู้ช่วยเจ้าอาวาสสั่งให้ท่านพาสามเณรไปทำความสะอาดรอบพระอุโบสถ ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

พระเถระ : “ท่านมหา วันนี้พาสามเณรไปทำความสะอาดรอบพระอุโบสถด้วยนะ เริ่มสกปรกอีกแล้ว”

2.1 การตอบปฏิเสธพระภิกษุที่มีพรรษาสูงกว่า และสนิทสนม

.....

2.2 การตอบปฏิเสธพระภิกษุที่มีพรรษาสูงกว่า แต่ไม่สนิทสนม

.....

3. เมื่อเพื่อนพระภิกษุมายืมของที่กุฏิ แต่ของที่เคยยืมไปในครั้งก่อนยังไม่ส่งคืน ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

พระภิกษุ : “หลวงพี่มีค้อนใหม่ครับ ผมจะยืมไปซ่อมประตูหน่อย”

3.1 การตอบปฏิเสธพระภิกษุที่มีพรรษาเท่ากัน และสนิทสนม

.....

3.2 การตอบปฏิเสธพระภิกษุที่มีพรรษาเท่ากัน แต่ไม่สนิทสนม

.....

4. เมื่อมีกิจกรรมภายในวัดที่ท่านต้องไปช่วยงาน และมีพระภิกษุมารบกวนให้ท่านไปช่วยงาน ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

พระภิกษุ : “วันนี้เวลาบ่ายสามโมงเย็น นิมนต์ท่านมาช่วยเตรียมงานพระราชทานผ้าพระกฐินประจำปี 2557 ที่พระอุโบสถด้วยนะครับ”

4.1 การตอบปฏิเสธพระภิกษุที่มีพรรษาเท่ากัน และสนิทสนม

.....

4.2 การตอบปฏิเสธพระภิกษุที่มีพรรษาเท่ากัน แต่ไม่สนิทสนม

.....

5. เมื่อพระภิกษุขอให้ท่านช่วยเตรียมกุฏิเพื่อต้อนรับพระเถระต่างวัด ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

พระภิกษุ : “หลวงพี่ครับ นิมนต์ไปช่วยกันเตรียมกุฏิชั้นล่างไว้ต้อนรับพระเถระที่จะมาพักเย็นนี้ด้วยครับ”

5.1 การตอบปฏิเสธพระภิกษุที่มีพรรษาน้อยกว่า และสนิทสนม

.....

5.2 การตอบปฏิเสธพระภิกษุที่มีพรรษาน้อยกว่า แต่ไม่สนิทสนม

.....

6. เมื่อถึงวันพระขึ้น 15 ค่ำ มีพระภิกษุขอให้ท่านช่วยปลงศพให้ ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

พระภิกษุ : “หลวงพี่ ช่วยปลงศพให้หน่อยครับ”

6.1 การตอบปฏิเสธพระภิกษุที่มีพรรษาน้อยกว่า และสนิทสนม

.....

6.2 การตอบปฏิเสธพระภิกษุที่มีพรรษาน้อยกว่า แต่ไม่สนิทสนม

.....

7. เมื่อมีพนักงานขายตรงสินค้าประเภทปากกานำสินค้ามาเสนอขายที่กุฏิ ท่านจะปฏิเสธอย่างไร
 ฆราวาส : “หลวงพี่ ผมขอเวลานำเสนอสินค้าให้หลวงพี่ฟังสัก 5 นาที หลวงพี่ไม่ซื้อไม่
 เป็นไรนะครับ วันนี้ผมมีปากกาเขียนสีดีมาให้หลวงพี่ชม ถ้าหลวงพี่ซื้อ 1 ชุด ผมแถมให้ฟรี 1 ชุด
 ถวายอีก 1 ชุด หลวงพี่สนใจไหมครับ”

7.1 การตอบปฏิเสธฆราวาสที่มีอายุมากกว่า แต่ไม่สนิทสนม

.....

7.2 การตอบปฏิเสธฆราวาสที่มีอายุเท่ากัน แต่ไม่สนิทสนม

.....

7.3 การตอบปฏิเสธฆราวาสที่มีอายุน้อยกว่า แต่ไม่สนิทสนม

.....

8. เมื่อท่านไปบิณฑบาตในตอนเช้า บาตรของท่านเต็มในขณะที่เดินกลับ และมีโยมนิมนต์ให้รับ
 บาตร ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

ฆราวาส : “นิมนต์รับบาตรด้วยค่ะท่าน”

8.1 การตอบปฏิเสธฆราวาสที่มีอายุมากกว่า แต่ไม่สนิทสนม

.....

8.2 การตอบปฏิเสธฆราวาสที่มีอายุเท่ากัน แต่ไม่สนิทสนม

.....

8.3 การตอบปฏิเสธฆราวาสที่มีอายุน้อยกว่า แต่ไม่สนิทสนม

.....

9.เมื่อมีโยมที่คุ้นเคยกันมาขอให้ท่านไปร่วมทอดผ้าป่าที่ต่างจังหวัด ท่านจะปฏิเสธอย่างไร
 ฃรราวาส : “ท่านครับ นิมนต์ไปร่วมทอดผ้าป่าที่ต่างจังหวัดกับผมสัก 2 วันได้ไหมครับ”

9.1 การตอบปฏิเสธฃรราวาสที่มีอายุมากกว่า และสนิทสนม

.....

9.2 การตอบปฏิเสธฃรราวาสที่มีอายุเท่ากัน และสนิทสนม

.....

9. 3 การตอบปฏิเสธฃรราวาสที่มีอายุน้อยกว่า และสนิทสนม

.....

10. เมื่อมีโยมที่คุ้นเคยกับวัดมายืมของไปใช้ในงานทำบุญที่บ้าน แต่ท่านไม่สามารถตัดสินใจให้ยืม
 ได้ จะปฏิเสธอย่างไร

ฃรราวาส : “ท่านคะ โยมว่าจะขอยืมเสื้อ อาสนะสำหรับนั่ง ไปทำบุญที่บ้านหน่อยคะ”

10.1 การตอบปฏิเสธฃรราวาสที่มีอายุมากกว่า และสนิทสนม

.....

10.2 การตอบปฏิเสธฃรราวาสที่มีอายุเท่ากัน และสนิทสนม

.....

10.3 การตอบปฏิเสธฃรราวาสที่มีอายุน้อยกว่า และสนิทสนม

.....

ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง



ตัวอย่างการใช้จรรยาบรรณการปฏิเสธของพระภิกษุ

1. เมื่อผู้ช่วยเจ้าอาวาสสั่งให้ท่านไปช่วยจัดสถานที่เทศน์มหาชาติภายในวัด ท่านจะปฏิเสธอย่างไร
พระเถระ: “มหา ไปช่วยกันจัดสถานที่เทศน์มหาชาติที่ศาลาด้วยนะ”

1. ผมไม่ว่างครับ ผมต้องไปเรียนช่วงบ่ายครับอาจารย์
2. อาจารย์ครับ ไม่ค่อยสบาย ขอลานะครับ
3. ผมต้องไปกิจนิมนต์ครับ คงไม่ได้ช่วย
4. ผมไปไม่ได้ครับอาจารย์ ติดธุระจริงๆครับ
5. ให้รูปอื่นท่านช่วยกันไปก่อนได้ไหมครับ ผมมีธุระที่
6. ยังค้างอยู่พอดี เสร็จแล้วจะรีบไปช่วยนะครับ
7. ผมต้องไปกิจนิมนต์ครับ ผมคงไม่ได้ช่วยครับ
8. วันนี้มีเรียนครับ ไม่น่าจะกลับมาทัน
9. ผมยังไม่ว่าง ถ้าว่างแล้วจะไปช่วยทันทีครับ (พนมมือตอบ)
10. ขอโทษครับ หลวงพ่อ พอดีผมติดธุระนะครับ เดี่ยวถ้ายังงี้ ผมจะรีบกลับมาครับ

2. เมื่อผู้ช่วยเจ้าอาวาสสั่งให้ท่านพาสามเณรไปทำความสะอาดรอบพระอุโบสถ ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

พระเถระ : “ท่านมหา วันนี้พาสามเณรไปทำความสะอาดรอบพระอุโบสถด้วยนะ เริ่มสกปรกอีกแล้ว”

1. วันนี้ ผมไม่อยู่ด้วยสิครับหลวงพ่อ เอาไว้พรุ่งนี้ผมจะพาเณรไปทำนะครับ
2. อาจารย์ครับ ผมติดนิมนต์นอกวัดครับ
3. พี่ทำความสะอาดไปนะครับอาจารย์ พรุ่งนี้ได้ไหมครับ
4. ผมต้องไปทำงานกับเพื่อนต่างวัดครับ
5. ผมติดธุระที่จะต้องไปทำครับอาจารย์
6. ครับได้ แต่ว่าตอนนี้ยังไม่สะดวก อีกสักครู่นะครับ
7. ขอโทษครับ กระผมมีเสนองานที่มหาลัย นิมนต์บอกรูปอื่นเถอะนะ
8. ให้คนอื่นพาไปแทนได้ไหม ผมไม่ว่าง
9. ขอโทษครับอาจารย์ พอดีผมติดธุระเอาไว้พรุ่งนี้ผมจะไปทำให้นะครับ
10. อาจารย์ พรุ่งนี้เดี๋ยวทำนะครับ ผมติดธุระ (แล้วก็ยิ้ม)

3. เมื่อเพื่อนพระภิกษุมายืมของที่กุฎิ แต่ของที่เคยยืมไปในครั้งก่อนยังไม่ส่งคืน ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

พระภิกษุ : “หลวงพี่มีค้อนใหม่ครับ ผมจะยืมไปซ่อมประตูหน่อย”

1. จะเอาที่ไหนละท่าน ยังไม่คืนเลยนะที่ยืมไป
2. ไม่รู้เหมือนกันว่าใครยืมไป
3. ไม่มีนะหลวงพี่ ลองไปถามห้องอื่นดู
4. ท่านมหา กุฏิโน้นยืมไปยังไม่คืน
5. เอ้า ที่ท่านเป็นคนยืมไป จะมีได้ไง
6. ให้ไปแล้วในครั้งก่อน ถือว่าให้ยืมต่อเลยอย่าลืมคืนล่ะ
7. ไม่มีหรอกท่าน น่าจะอยู่กับท่านนะ ที่เคยยืมไปคราวก่อน
8. แต่ก่อนมีแต่ไม่รู้ใครยืมไปเลยไม่มีให้ยืมครับ ขอภัยจริงๆ
9. อันเก้ายืมไปก็ยังไม่คืน ไม่ให้ยืมหรอก
10. ท่านยืมไปแล้วหายทุกที ผมไม่ให้ยืม

4. เมื่อมีกิจกรรมภายในวัดที่ท่านต้องไปช่วยงาน และมีพระภิกษุมานบอกให้ท่านไปช่วยงาน ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

พระภิกษุ : “วันนี้เวลาบ่ายสามโมงเย็น นิมนต์ท่านมาช่วยเตรียมงานพระราชทานผ้าพระกฐินประจำปี 2557 ที่พระอุโบสถด้วยนะครับ”

1. ไม่ว่างเลยท่าน ผมอยากช่วยอยู่นะถ้ากลับทัน
2. หลวงพี่ครับ วันนี้ผมไปไม่ได้ ดิฉันธุระครับ
3. บ่ายสามผมมีธุระด่วนต้องทำก่อนครับ ขอไปช่วยอย่างอื่นแทนแล้วกันนะครับ
4. อดขอโทษด้วยนะครับ ผมไม่ว่างจริงๆ มีธุระด่วนครับ
5. ผมไม่ว่างไปช่วยนะ งานเสร็จเดี๋ยวไปช่วยเก็บแนนอน
6. ผมไม่แน่ใจว่าจะกลับมาทันไม้นะอาจารย์
7. เดี๋ยวตามไปนะ เสร็จงานก่อน
8. หลวงพี่ครับ วันนี้ฝากลาด้วยนะครับ ผมไปไม่ได้ ดิฉันธุระข้างนอก
9. พอดีมีนัดที่วัดเพื่อน เดี๋ยวกลับมาจะไปช่วยนะ
10. มีเรียนด้วยสิ วันนี้ไม่ว่างเลย

5. เมื่อพระภิกษุขอให้ท่านช่วยเตรียมกุฏิเพื่อต้อนรับพระเถระต่างวัด ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

พระภิกษุ : “หลวงพี่ครับ นิมนต์ไปช่วยกันเตรียมกุฏิชั้นล่างไว้ต้อนรับพระเถระที่จะมาพักเย็นนี้ด้วยครับ”

1. ผมไม่ว่างนะท่าน ไปจัดกันก่อนแล้วกัน เดี๋ยวเสร็จธุระแล้วไปช่วย
2. ผมติดงานต้องทำครับ ถ้าเสร็จแล้วจะไปช่วยนะ
3. ท่านพาเนรทำเลย มีอะไรก็มาถามละกัน
4. มีสามเนรหรือเปล่าครับ ให้สามเนรไปช่วยก่อน
5. ครับ มีพระเนรช่วยกันก็องค์ ถ้ามีหลายองค์ก็ให้ทำไปก่อนนะ
6. นิมนต์ท่านพากันจัดไปก่อนเลย เดี๋ยวผมเสร็จงานแล้วจะไป
7. ผมไม่ว่างเลยท่าน ทำงานให้หลวงพ่อยู่ เสร็จเมื่อไรเดี๋ยวตามไปนะ
8. ห้องผมก็รก จัดห้องตัวเองก่อน
9. ทำกันก่อนเลย หลวงพี่ไม่ว่าง จะไปธุระต่างจังหวัด
10. อ้อ ผมทำงานให้หลวงพ่อกับ ไม่ว่าง

6. เมื่อถึงวันพระขึ้น 15 ค่ำ มีพระภิกษุขอให้ท่านช่วยปลงผมให้ ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

พระภิกษุ : “หลวงพี่ ช่วยปลงผมให้หน่อยครับ”

1. ผมปลงไม่เก่งนะท่าน
2. ผมไม่ว่างครับ ปลงให้ไม่ได้
3. ไม่สะดวกนะท่าน คนอื่นดีกว่า
4. ผมกำลังยุ่ง ไข้ให้คนอื่นช่วยปลงให้ได้ไหม
5. ไม่ละ ปลงไม่เก่ง เกิดพลาดมาเดี๋ยวว่าผมอีก
6. โกงไม่เป็น กลัวหัวท่านขาด
7. ขอโทษทีนะท่าน ตอนนี้กำลังยุ่งมาก ท่านไปให้รูปอื่นช่วยก่อนนะ
8. ขอโทษนะท่าน ตอนนี้กำลังยุ่งมาก ขอให้รูปอื่นช่วยก่อนนะ ครั้นหน้าผมช่วยท่านเอง
9. ปลงไม่เป็นครับ ผมกลัวใบมีด
10. ผมปลงไม่เป็นครับหลวงพี่ ให้รูปอื่นนะช่วยปลง

7.เมื่อมีพนักงานขายตรงสินค้าประเภทปากกานำสินค้ามาเสนอขายที่กุฎิ ท่านจะปฏิเสธอย่างไร
 ฌราวาส : “หลวงพี่ ผมขอเวลานำเสนอสินค้าให้หลวงพี่ฟังสัก 5 นาที หลวงพี่ไม่ซื้อไม่เป็นไรนะครับ
 วันนี้ผมมีปากกาเขียนสีดำให้หลวงพี่ชม ถ้าหลวงพี่ซื้อ 1 ชุด ผมแถมให้ฟรี 1 ชุด ถวายอีก 1 ชุด
 หลวงพี่สนใจไหมครับ”

1. อาตมาเคยซื้อแล้วโยม
2. โยม เชิญข้างหน้านะโยม อาตมามีแล้ว
3. โยมลองไปห้องนั้นนะ เพื่อท่านสนใจ
4. ฟังซื้อมาวันก่อนจากพันทิพย์
5. คงไม่ได้ซื้อหรอกโยม ลองไปกุฎิข้างๆกันดูนะ เพื่อท่านสนใจ
6. อาตมาเคยซื้อใช้แล้วโยม ยังเหลือเยอะอยู่เลย
7. ตอนนี้อาตมาไม่ได้ใช้แล้วโยม ไปกุฎิอื่นเถิด
8. (ไม่เปิดประตูให้เข้ามา)
9. เดี๋ยวนี้
10. คุณโยมพระรับเงินไม่ได้จะเอาที่ไหนมาซื้อ

8. เมื่อท่านไปบิณฑบาตในตอนเช้า บาตรของท่านเต็มในขณะที่เดินกลับ และมีโยมนิมนต์ให้รับ
 บาตร ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

ฌราวาส : “นิมนต์รับบาตรด้วยค่ะท่าน”

1. โยมรอใส่รูปต่อไปนะ บาตรเต็มแล้ว
2. รับไม่ไหวแล้วโยม บาตรเต็มพอดี รูปต่อไปค่อยใส่
3. รอรูปข้างหลังก็แล้วกันนะ หลวงพี่เต็มแล้ว
4. บาตรอาตมาเต็มแล้ว คงถือกลับไม่ไหว
5. บาตรเต็มแล้วคุณโยม รอรูปต่อไปที่ท่านพึงมาดีกว่า
6. ต้องขอภัยคุณโยมด้วย บาตรอาตมาเต็มแล้ว รอใส่รูปถัดไปนะ
7. เจริญพระโยม บาตรเต็มแล้ว โยมใส่รูปอื่นนะ
8. ใส่รูปข้างหลังเถอะโยม บาตรอาตมาเต็มแล้ว
9. เจริญพร โยมใส่รองเท้าที่กำลังเดินมานะ บาตรอาตมาเต็มแล้ว
10. เต็มแล้วคุณโยม พระพุทธรูปเจ้าอนุญาตให้รับแค่บาตรเดียว

9. เมื่อมีโยมที่คุ้นเคยกันมาขอให้ท่านไปร่วมทอดผ้าป่าที่ต่างจังหวัด ท่านจะปฏิเสธอย่างไร

ชมราวาส : “ท่านครับ นิมนต์ไปร่วมทอดผ้าป่าที่ต่างจังหวัดกับผมสัก 2 วัน ได้ไหมครับ”

1. เจริญพรโยม ช่วงนั้นอาตมาไม่ค่อยสะดวกเลย คงไปด้วยไม่ได้
2. อาตมาสังขารไม่อำนวยแล้วโยม คงไปไหนไกลๆไม่ไหวแล้วละช่วงนี้ อนุโมทนาบุญด้วยนะ
3. อาตมาไม่วางนะโยม มีกิจต้องทำ โอกาสหน้าค่อยนิมนต์ใหม่
4. ปีนี้ไปไม่ได้นะโยม ช่วงนั้นอาตมาก็ติดธุระพอดีเลย เอาไว้ปีหน้าบอกอาตมาด้วยนะ
5. อาตมากงไม่ได้ไปนะโยม เจริญพรปีหน้าอาตมาไปแน่
6. เจริญพร คงไปไม่ได้หรอกโยม อาตมาติดธุระเช่นกัน เสียตายจริงๆ
7. เจริญพร สองสามวันนี้อาตมาก็จะไปทอดที่อื่นเหมือนกัน อนุโมทนาด้วยนะ
8. อาตมามีกิจนิมนต์อยู่โยม
9. พอดีไม่ว่างครับ งั้นฝากปัจจัยร่วมทำบุญด้วยนะ
10. เจริญพร ไม่ว่างคุณโยม ติดงานที่วัดเหมือนกันเลยช่วงนั้น

10. เมื่อมีโยมที่คุ้นเคยกับวัดมาขอยืมของไปใช้ในงานทำบุญที่บ้าน แต่ท่านไม่สามารถตัดสินใจให้ยืมได้ จะปฏิเสธอย่างไร

ชมราวาส : “ท่านคะ โยมว่าจะขอยืมเสื้อ อาสนะสำหรับนั่ง ไปทำบุญที่บ้านหน่อยค่ะ”

1. อาตมาไม่ได้เก็บไว้ ลองไปถามที่ศาลานะ
2. มีโยมท่านอื่น ยืมไปก่อน โยมเขายังไม่คืนเลยคุณโยม
3. โยมไปติดต่อเจ้าหน้าที่ศาลาตรงนั้นเลยโยม(ชี้บอกทาง)
4. ของที่กุฏินี้หมด ลองไปที่กุฏิโน้นนะ เผื่อมี
5. เจริญพรโยม ไปถามพระรูปนั้นดีกว่า อาตมาไม่รู้เขาเก็บไว้ที่ไหนกัน (ชี้บอก)
6. อาตมาไม่ใช่ผู้ดูแล ให้ไปยืมกับเจ้าหน้าที่นะ
7. อาตมาไม่รู้โยม ลองไปถามตรงโน้นดูนะ ท่านเป็นเจ้าหน้าที่ (ชี้บอก)
8. หลวงพี่ไม่รู้ว่าเขาเก็บไว้ไหนเลย เดี่ยวพาไปถามกะท่านประกาศุ
9. อาตมาไม่ได้ดูแลเรื่องนี้โยม เจริญพรไปทางหลวงพี่ท่านโน้นนะ

10. อาตมาตัดสินใจให้ยืมไม่ได้หรอก คุณโยมไปติดต่อเจ้าหน้าทีนะ





ประวัติย่อผู้วิจัย

ชื่อ ชื่อสกุล	พระมหาวัชชัย มาตาเป้า
วันเดือนปีเกิด	17 มีนาคม 2528
สถานที่เกิด	จังหวัดชัยภูมิ
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	49 หมู่ 6 ตำบลหนองไผ่ อำเภอเมือง จังหวัดชัยภูมิ 36240
ตำแหน่งการงานปัจจุบัน	ครูสอนพระปริยัติธรรมวัดบพิตรพิมุขวรวิหาร
สถานที่ทำงานปัจจุบัน	วัดบพิตรพิมุขวรวิหาร
ประวัติการศึกษา	
พ. ศ. 2552	พุทธศาสตรบัณฑิต (พธ.บ.) วิชาเอกการสอนภาษาอังกฤษ จากมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย
พ. ศ. 2557	การศึกษามหาบัณฑิต (กศ.ม.) สาขาวิชาภาษาศาสตร์การศึกษา จากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

