

กลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการชู้ ของผู้พูดภาษาไทย: กรณีศึกษาคู่สนทนา ที่มีสถานภาพเท่ากัน¹

พรหมมินทร์ ประไพพงษ์

ณัฐพร พานโพธิ์ทอง

รับบทความ: 31 มีนาคม 2563

แก้ไขบทความ: 15 เมษายน 2563

ตอบรับ: 15 เมษายน 2563

ออนไลน์: 19 มิถุนายน 2563

บทคัดย่อ

การชู้เป็นวัจนกรรมที่ช่วยให้ผู้พูดบรรลุความต้องการของตน แต่ในขณะเดียวกันก็อาจส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์กับคู่สนทนา บทความวิจัยเรื่องนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการชู้ กรณีศึกษาคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างผู้พูดภาษาไทยจำนวน 230 คน จำแนกเป็นข้อมูลจากแบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนาจำนวน 200 คน และการสัมภาษณ์เชิงลึก จำนวน 30 คน แนวคิดที่ใช้ในการวิเคราะห์ ได้แก่ วัจนกรรม และความสุภาพ ผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า เมื่อผู้พูดภาษาไทยตัดสินใจแสดงวัจนกรรมการชู้แล้ว ผู้พูดนิยมใช้กลวิธีที่ทำให้การชู้สัมฤทธิ์ผลมากกว่าการรักษาความสัมพันธ์ ดังจะเห็นได้จากความถี่ของการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาทั้ง 3 กลุ่ม ได้แก่ 1) กลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ (ร้อยละ 73.27) 2) กลวิธีการแสดงความไม่พอใจ (ร้อยละ 18.80)

¹ บทความนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์ระดับมหาบัณฑิตเรื่อง “วัจนกรรมการชู้ในภาษาไทยกับปัจจัยเพศ: กรณีศึกษาคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน” ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

และ 3) กลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา (ร้อยละ 7.93) ทั้งนี้ผู้วิจัยสันนิษฐานว่าวัจนกรรมการชู้ของคนไทยสัมพันธ์กับปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรม 2 ประการ คือ แนวคิดเรื่องหน้า และความเกรงใจ

คำสำคัญ วัจนกรรมการชู้ กลวิธีทางภาษา คู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน
การปฏิสัมพันธ์ในสังคมไทย

The Language of Threats in Thai: A Case Study of Interlocutors with Equal Status²

Prommin Prapaipong
Natthaporn Panpothong

Received: March 31, 2020

Revised: April 15, 2020

Accepted: April 15, 2020

Online: June 19, 2020

Abstract

Threatening is a speech act which the speakers adopt to fulfill their needs. Meanwhile, it might harm the relationships between interlocutors. This article aims at examining threatening strategies adopted by native speakers of Thai with equal status using the speech act theory and linguistic politeness as analytical frameworks. The data were collected in the form of written discourse completion tasks (WDCT) and in-depth interviews. The respondents are 230 native speakers of Thai. (200 for the WDCT and 30 for the in-depth interviews) The result shows that when Thai speakers decide to express threats, they prefer linguistic strategies which aim at the illocution rather than managing rapport. The strategies can be categorized into 3 groups including threatening or forcing the hearer (73.27 %), expressing dissatisfaction (18.80 %), and maintaining rapport between the speaker and hearer (7.93 %). It is hypothesized that the notion of “face”

² This article is part of the master’s thesis “The speech act of threatening in Thai and the effect of gender: a case study of interlocutors with equal status” Department of Thai, faculty of Arts, Chulalongkorn University.

and /Khwaam kreng jai/ ('considerateness') might be the related socio-cultural factors.

Keywords: Speech act of Threatening, Linguistic strategies, Interlocutors with equal status, Interaction in Thai society

1. บทนำ

การขู่เป็นพฤติกรรมที่เกิดขึ้นเมื่อบุคคลหนึ่งรู้สึกคับข้องใจ หรือไม่พอใจ การกระทำของบุคคลอีกฝ่ายอย่างมากจนไม่สามารถอดทนได้ จึงเลือกใช้วิธีการขู่เพื่อทำให้บุคคลนั้นกลัวผลกระทบด้านลบที่จะได้รับอย่างใดอย่างหนึ่งทั้งด้านร่างกาย ทรัพย์สิน และจิตใจแล้วทำตามที่ต้องการ การขู่สามารถแสดงได้ 2 รูปแบบ (Barone, 1997 อ้างถึงใน พูนสวัสดิ์ สุขดี, 2548, น. 55) คือ การขู่ด้วยร่างกาย (การทำร้ายร่างกาย) และการขู่ด้วยวาจา แต่การขู่ที่สามารถพบได้บ่อยครั้งในชีวิตประจำวันคือการขู่ด้วยวาจา ดังที่ปรากฏในการนำเสนอข่าวต่างๆ อาทิ เจ้าหน้าที่เก็บดอกเบี้ยเงินกู้จากลูกหนี้ นักศึกษาขู่ทำร้ายร่างกายคู่อริต่างสถาบัน พนักงานขู่เอาผิดกับนายจ้างที่โกงค่าแรง

การขู่ด้วยวาจาเป็นการปฏิสัมพันธ์ลักษณะหนึ่งที่น่าสนใจในหลายแง่มุม โดยเฉพาะมุมมองด้านวัจนปฏิบัติศาสตร์ที่ได้อธิบายว่า การขู่ด้วยวาจาเป็นการสื่อสารที่คุกคามหน้าผู้ฟัง เนื่องจากการกล่าวถ้อยคำที่สื่ออันตรายที่จะเกิดขึ้นแก่ผู้ฟัง มีลักษณะเป็นการบีบบังคับเพื่อให้ผู้ฟังกลัวและยินยอมกระทำตามที่ผู้พูดต้องการในสถานการณ์นั้นๆ รวมทั้งการขู่ด้วยวาจายังสื่อเป็นนัยถึงผลกระทบแง่ลบ หากผู้ฟังไม่ได้ปฏิบัติตามคำขู่ (Fraser, 1975; Nicoloff, 1988; Limberg, 2009) นักวัจนปฏิบัติศาสตร์หลายท่านจำแนกการขู่ในมุมมองที่ต่างกันออกไป ตามแนวคิดวัจนกรรมของ Austin (1975) และ Searle (1976) กำหนดการขู่อยู่ในกลุ่มวัจนกรรมผูกมัด (commissive) ส่วนแนวคิดความสุภาพ (Linguistic politeness) Leech (1983) กำหนดให้การขู่อยู่ในกลุ่มวัจนกรรมขัดแย้ง (Conflictive) ขณะที่ Brown and Levinson (1987) กำหนดให้การขู่เป็นวัจนกรรมที่คุกคามหน้าด้านลบของผู้ฟัง จากที่กล่าวมาข้างต้นแสดงให้เห็นว่าวัจนกรรมการขู่จะส่งผลกระทบด้านลบต่อการปฏิสัมพันธ์ เพราะเป็นการคุกคามหน้า และทำลายความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับผู้สนทนา แต่วัจนกรรมการขู่ก็สามารถเกิดขึ้นได้ในการดำเนินชีวิตประจำวัน และช่วยทำให้ผู้พูดบรรลุเจตนาที่ต้องการได้

ความน่าสนใจอีกประการหนึ่ง คือ วัจนกรรมกรรฐมีลักษณะขัดแย้งกับการปฏิสัมพันธ์อันดีของคนไทย เนื่องจากสังคมไทยมีลักษณะเป็นสังคมที่หลีกเลี่ยงการเผชิญหน้า คนไทยมักแก้ไขความขัดแย้งด้วยการประนีประนอม (Klausner, 1981) รวมทั้งคนไทยคำนึงถึงเกียรติและศักดิ์ศรี ตลอดจนมีค่านิยมความเกรงใจและค่านิยมการรักษาหน้าผู้อื่น (Komin, 1991) อย่างไรก็ตามวัจนกรรมกรรฐก็เป็นวัจนกรรมหนึ่งที่พบได้ในการดำเนินชีวิตประจำวัน นอกจากนี้จากการดำเนินโครงการนำร่องการวิจัย³ พบว่า สถานการณ์ที่ผู้พูดมีสถานภาพต่ำกว่าคู่สนทนา ไม่พบการใช้วัจนกรรมกรรฐ แต่จะพบมากในสถานการณ์ที่ผู้พูดมีสถานภาพสูงกว่าคู่สนทนา เช่น เจ้านายชู้ลูกน้องที่ทำงานไม่ดี ครูชู้นักเรียนที่ส่งงานไม่ตรงกำหนด หัวหน้าชู้ลูกน้องที่ท้อถอยไม่ได้ตามเป้าหมาย แม่ชู้ลูกหากประพฤติตนไม่เหมาะสม เมื่อพิจารณาการฐในสถานการณ์ข้างต้น จะเห็นว่า ผู้ฐเป็นผู้มีอำนาจมากกว่าผู้ฟัง ทำให้คู่สนทนาเกรงกลัว อำนาจจึงอาจเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้การฐสัมฤทธิ์ผลมากกว่ากลวิธีทางภาษาที่เลือกใช้ ขณะที่สถานการณ์ที่ผู้พูดและคู่สนทนามีสถานภาพเท่ากัน ผู้วิจัยพบการใช้วัจนกรรมกรรฐหลายเหตุการณ์ เช่น การฐเพื่อนที่ยืมเงินแล้วไม่คืน เพื่อนที่พูดไม่ให้เกียรติ และเพื่อนที่นำความลับไปเปิดเผย รวมทั้งเลือกใช้กลวิธีทางภาษาหลากหลายดังตัวอย่างต่อไปนี้

“เธอคืนเงินเราเลยนะ ไม่งั้นเราจะบอกพ่อแม่ของเธอ นี่มันก็หลายเดือนแล้วนะ แทนที่จะทยอยผ่อน พ่อดิเรามีเหตุให้ต้องใช้ เราก็กหาเงินไม่ได้ อย่าทำให้เรื่องเงินมาตัดความสัมพันธ์เลย”

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมกรรฐ 4 กลวิธี ได้แก่ 1) การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข คือ “เธอคืนเงินเราเลยนะ ไม่งั้นเราจะบอกพ่อแม่ของเธอ” ผู้พูดมีเจตนาสร้างเงื่อนไข โดยการสั่งให้ผู้ฟังคืนเงินที่ยืมทั้งหมด จากนั้นผู้พูดได้ระบุภัยที่จะเกิดขึ้นหากคู่สนทนาไม่ทำตามคำสั่ง คือ การบอกพ่อแม่ของผู้ฟัง เพราะผู้พูดทราบดีว่า คู่สนทนาไม่ต้องการให้

³ โครงการนำร่องงานวิจัยเรื่อง วัจนกรรมกรรฐของผู้พูดภาษาไทย ในรายวิชาการวิเคราะห์ภาษาไทยตามแนววจนปฏิบัติศาสตร์ ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

พ่อแม่ทราบว่าคุณมีพฤติกรรมไม่เหมาะสม คุณสนทนากับพ่อแม่จะตำหนิและลงโทษ 2) การตำหนิคุณสนทนาที่กระทำความผิด คือ “มันก็หลายเดือนแล้วนะ แทนที่จะทยอยผ่อน” เพื่อต้องการให้คุณสนทนาทราบถึงความบกพร่องของคุณ คือ การไม่นำเงินมาคืนตามเวลาที่ตกลงไว้ ผัดผ่อนมาหลายเดือนแล้ว คุณสนทนาควรแสดงความรับผิดชอบโดยการคืนเงิน แต่คุณสนทนาไม่ได้กระทำเช่นนั้น 3) การอ้างถึงความเป็นจำเป็นของผู้พูด คือ “พอดีเรามีเหตุให้ต้องใช้ เราก็หาเงินไม่ได้” ผู้พูดมีเจตนาให้คุณสนทนาเห็นว่า ตนจำเป็นต้องใช้เงิน และไม่สามารถหาเงินจากส่วนอื่น ๆ มาใช้ได้ จึงต้องทวงเงิน และ 4) การสั่งให้คุณสนทนากระทำบางอย่าง คือ “อย่าทำให้เรื่องเงินมาตัดความสัมพันธ์เลย” เพื่อสั่งให้คุณสนทนาคืนเงินที่ยืมไปจะได้ไม่กระทบต่อความสัมพันธ์ จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่าการพูดของผู้พูดมีสถานภาพเท่ากับผู้ฟังมีลักษณะเป็นการทั้งผู้ฟังถูกลบในคราวเดียวกัน กล่าวคือ ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่ทำให้ผู้ฟังกลัวและบังคับให้ผู้ฟังเปลี่ยนพฤติกรรมตามที่คุณพูดต้องการ ขณะเดียวกันผู้พูดก็ต้องการให้คุณสนทนาเห็นใจ ช่วยเหลือความเดือดร้อนของตน ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการพูดอย่างหลากหลาย

จากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้นทำให้ผู้วิจัยสนใจศึกษาว่า เมื่ออยู่ในสถานการณ์ที่จำเป็นต้องแสดงวัจนกรรมการพูดกับคุณสนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน ผู้พูดภาษาไทยจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาอย่างไร ผู้วิจัยจึงได้ศึกษากลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการพูดของผู้พูดภาษาไทย: กรณีศึกษาคุณสนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน โดยผู้วิจัยคาดหวังว่าผลการศึกษาจะแสดงให้เห็นกลวิธีทางภาษา ในการแสดงวัจนกรรมการพูดที่เป็นลักษณะเฉพาะของคนไทย และอธิบายลักษณะการปฏิสัมพันธ์ในสังคมไทยได้อีกแง่มุมหนึ่ง

2. วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

วิเคราะห์กลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการพูด กรณีศึกษาคุณสนทนาที่มีสถานภาพเท่ากัน

3. ขอบเขตของงานวิจัย

1. นิยามของวัจนกรรมการขู่ในงานวิจัยนี้ หมายถึง การที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่มีเจตนาทำให้คู่สนทนากลัวและบังคับให้คู่สนทนาเปลี่ยนพฤติกรรมตามที่ผู้พูดต้องการ ซึ่งสื่อให้เห็นว่าหากคู่สนทนาไม่ปฏิบัติตามก็จะได้รับผลกระทบด้านลบ โดยมีเงื่อนไขวัจนกรรมการขู่ ดังนี้

1.1 เงื่อนไขเนื้อความ คือ การกระทำของคู่สนทนาในอนาคตที่เกิดจากการบังคับให้ทำโดยผู้พูด

1.2 เงื่อนไขเบื้องต้น คือ ผู้พูดเชื่อว่าการกระทำของคู่สนทนาเป็นสิ่งที่ไม่ดี ไม่ถูกต้อง ซึ่งทำให้ผู้พูดได้รับความเสียหายหรือเดือดร้อน รวมทั้งผู้พูดตระหนักว่าตนสามารถทำให้คู่สนทนากลัว และทำตามสิ่งที่ตนต้องการได้ โดยคู่สนทนายก็เชื่อและกลัวผลกระทบที่จะเกิดขึ้น

1.3 เงื่อนไขความจริงใจ คือ ผู้พูดต้องการทำให้คู่สนทนากลัวและทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการโดยการกล่าวถึงผลกระทบที่จะเกิดขึ้นแก่คู่สนทนา

1.4 เงื่อนไขความจำเป็น คือ จัดเป็นความพยายามทำให้คู่สนทนากลัวและบังคับให้ปฏิบัติตาม

2. งานวิจัยนี้ศึกษาเฉพาะการแสดงวัจนกรรมการขู่ของคู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากันเท่านั้น

3. งานวิจัยนี้ใช้วิธีการเก็บข้อมูล 2 วิธี ได้แก่ แบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา (written discourse completion task หรือ WDCT) และการสัมภาษณ์เชิงลึก (in-depth interview) ทั้งนี้กลุ่มตัวอย่างจะต้องมีอายุ 18 ปีขึ้นไป

4. วิธีดำเนินการวิจัย

ผู้วิจัยดำเนินการวิจัยตามขั้นตอนต่อไปนี้

1. ทบทวนเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้ทบทวนเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 2 ส่วน ได้แก่

1.1 แนวคิดทฤษฎีในการศึกษา ประกอบด้วย แนวคิดวัจนกรรม (speech act) ได้ทบทวนแนวคิดของ Austin (1975) และ Searle (1976) ส่วนแนวคิดความสุภาพ (linguistic politeness) ผู้วิจัยทบทวนแนวคิดของ Lakoff (1973) Leech (1983) และ Brown and Levison (1987)

1.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมการชู้ ประกอบด้วยงานวิจัยที่ศึกษาวัจนกรรมการชู้ในภาษาต่างประเทศ และงานวิจัยที่ศึกษาวัจนกรรมการชู้ในภาษาไทย จากการทบทวนวรรณกรรมพบว่า ยังไม่มีการศึกษาวัจนกรรมการชู้ในภาษาไทย

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล งานวิจัยนี้ใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล 2 วิธี ได้แก่

2.1 แบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา (written discourse completion task หรือ WDCT) โดยผู้วิจัยได้สำรวจข้อมูลประเด็นการชู้ในสถานการณ์ที่ผู้พูดและคู่สนทนามีสถานภาพเท่ากัน จากกลุ่มตัวอย่าง 100 คน ผู้วิจัยเลือกประเด็นการชู้ที่พบการใช้ในความถี่สูง 6 อันดับมาสร้างสถานการณ์ในแบบสอบถาม จำแนกสถานการณ์เป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ ลักษณะที่ 1 สถานการณ์ที่ผู้พูดเสียประโยชน์ ประกอบด้วยการชู้เพื่อนที่ทำงานช้า เพื่อนที่ยืมเงินแล้วไม่คืน และเพื่อนที่โกงเงิน ส่วนลักษณะที่ 2 สถานการณ์ที่ผู้พูดเสียหน้าหรือเสียศักดิ์ศรี ประกอบด้วยการชู้เพื่อนที่นินทา เพื่อนที่พูดไม่ให้เกียรติ และเพื่อนที่นำความลับไปเปิดเผย ทั้งนี้ผู้วิจัยนำแบบสอบถามไปเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 200 คน จำแนกเป็นเพศชาย 100 คน และเพศหญิง 100 คน

2.2 การสัมภาษณ์เชิงลึก (in-depth interview) ผู้วิจัยกำหนดประเด็นคำถามหลัก 3 ประเด็น ได้แก่ สถานการณ์การชู้ กลวิธีทางภาษาที่ใช้ และสิ่งที่คำนึงถึงขณะที่คู่สนทนา ทุกคำถามจะเป็นคำถามปลายเปิดแบบไม่จำกัดคำตอบ ทั้งนี้ผู้วิจัยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 คน จำแนกเป็นเพศชาย 15 คน และเพศหญิง 15 คน

ทั้งนี้การเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามชนิดเติมเต็มบทสนทนา และการสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้วิจัยเลือกกลุ่มตัวอย่างกลุ่มเดียวกัน

3. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลวัจนกรรมการพูดเป็น 2 ส่วน ได้แก่ 1) วิเคราะห์กลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการพูด โดยวิเคราะห์จากรูปภาษา และเนื้อความของถ้อยคำแล้วจึงจัดกลุ่มกลวิธีทางภาษาตามลักษณะของการใช้เพื่อบรรจุเจตนาการพูดที่ต่างกัน และ 2) อภิปรายปัจจัยสังคมและวัฒนธรรมไทยที่เกี่ยวข้องกับกลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการพูด โดยวิเคราะห์ข้อมูลจากรูปภาษาและการอธิบายเหตุผลในการพูด

4. เรียบเรียงผลการวิจัย

5. สรุปและอภิปรายผลการวิจัย

5. ผลการศึกษา

จากศึกษากลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการพูด กรณีที่คู่สนทนา มีสถานภาพเท่ากัน ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการศึกษาเป็น 2 หัวข้อดังนี้

1. กลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการพูด

ในหัวข้อนี้ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการศึกษา เพื่อแสดงให้เห็นว่าเมื่อผู้พูดภาษาไทยตัดสินใจใช้วัจนกรรมการพูดจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาอย่างไร จากการวิเคราะห์ข้อมูลการใช้ภาษาในการพูดทั้งจากแบบสอบถาม และการสัมภาษณ์เชิงลึกพบความถี่ในการเลือกใช้กลวิธีทางภาษารวมทั้งสิ้น 984 ครั้ง และสามารถจำแนกกลวิธีทางภาษาได้เป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

1.1 กลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

กลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำแสดงวัจนกรรมการพูด โดยมีเจตนาทำให้คู่สนทนากลับผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้นและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ กลวิธีนี้มีลักษณะเป็นการบังคับ และกดดันให้คู่สนทนาทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งตามที่ผู้พูดต้องการ รวมทั้งต้องการทำให้คู่สนทนาหวาดกลัวเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต กลวิธีนี้จึงเป็นการคุกคามหน้าคู่สนทนา อีกทั้งยังช่วยเพิ่มน้ำหนัก

ความรุนแรงของถ้อยคำและสถานการณ์การพูดได้ ทั้งนี้พบการเลือกใช้กลวิธีนี้ร้อยละ 73.27 ของกลวิธีทางภาษาทั้งหมด และสามารถจำแนกเป็น 2 กลวิธีหลักดังนี้

1.1.1 กลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัวผลกระทบด้านลบ

กลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัวผลกระทบด้านลบ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่มีเจตนาทำให้คู่สนทนากลัวผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้นกับตนเอง หรือบุคคลอื่นในอนาคต ทั้งนี้พบการเลือกใช้กลวิธีนี้ร้อยละ 61.49 ของกลวิธีทางภาษาทั้งหมด และสามารถจำแนกเป็นกลวิธีย่อย 5 กลวิธี ได้แก่ 1) การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข 2) การบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ 3) การเตือน 4) การอ้างถึงบุคคล หรือสิ่งอื่นที่ทำให้คู่สนทนากลัว และ 5) การทำทนายคู่สนทนา ดังตัวอย่างต่อไปนี้

- (1) ถ้ายังไม่คืนเงิน จะเลิกคบเป็นเพื่อน และจะลงแซทคุยส่วนตัว ไปประจานบนสื่อออนไลน์
- (2) ไอ้ XXX มึงเลิกพูดเลยนะ ถ้ามึงไม่เลิกพูด กูจะไม่ฟังมึงละ ไม่งั้นกูต่อยมึงแน่ กูให้ออกาสมึงอีกครั้งหนึ่ง กูต่อยมึงแน่
- (3) ตอนยืม ยืมได้ ตอนคืนไม่รักษาคำพูด ครึ่งหน้าไม่มีโอกาสสนั่นอีกแล้ว ความเมตตาที่มีต่อกัน ความสงสารในวันนั้นกลับทำร้ายตัวเราเองตอนนี้ จะแชร์เรื่องนี้ทางโซเชียล
- (4) ถ้าไม่ยอมคืนเงินทั้งหมด ก็ต้องดำเนินคดี เพราะเรามีบัญชีเป็นหลักฐาน ถ้าไม่ยอมยกเป็นคดี ก็ยอมคืนเงินทั้งหมดให้เราซะ
- (5) อยากชกกันหรอ ชกไปดิ จะรู้ว่าชกจริงหรือไม่จริงก็ตรงนี้แหละ รำคาญแล้วเหมือนกัน

จากตัวอย่างข้างต้นจะพบว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัวผลกระทบด้านลบ โดยเลือกใช้กลวิธีย่อยในลักษณะต่าง ๆ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ตัวอย่างที่ (1) กลวิธีการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข โดยใช้ถ้อยคำแรกคำว่า “ถ้า” ตามด้วยสิ่งที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ คือ ไม่คืนเงิน ขณะที่ถ้อยคำหลังเป็นผลที่เกิดจากเงื่อนไข ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “จะ” ตามด้วยการกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูด

จะกระทำใ้คู่สนทนาได้รับผลกระทบด้านลบ ประกอบด้วยการเลิกคบ การพุดคุยเพื่อจัดการปัญหา และประจานบนสื่อออนไลน์

ตัวอย่างที่ (2) กลวิธีการบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ ผู้พูดกล่าวถึงสิ่งที่จะกระทำคือ “ต๋อยมึง” ร่วมกับใช้คำว่า “แน่” เน้นย้ำใ้คู่สนทนารับรู้ว่ผู้พูดจะกระทำจริง เพราะผู้พูดต้องการทำให้คู่สนทนากลั้วการถูกทำร้ายร่างกาย

ตัวอย่างที่ (3) กลวิธีการเตือน ผู้พูดใช้คำขยาย “ครั้งหน้า” เพื่อบอกเวลาในอนาคตตามด้วยกล่าวถึงผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้นกับคู่สนทนาคือ “ไม่มีโอกาสนั้นแล้ว” เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนากลั้วว่าการกระทำของตนจะทำให้ไม่ได้รับการช่วยเหลือจากผู้พูดอีก

ตัวอย่างที่ (4) กลวิธีการอ้างถึงบุคคล หรือสิ่งอื่นที่ใ้คู่สนทนากลั้ว ผู้พูดอ้างถึงหลักฐานที่ระบุได้ว่คู่สนทนาทุจริต คือ “บัญชี” ซึ่งคู่สนทนาตกแต่งไว้เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนากลั้ว ผู้พูดจะนำหลักฐานไปดำเนินคดี

และตัวอย่างที่ (5) การท้าทายคู่สนทนา ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงการถามแบบตอบรับ “หรือไม่ว่” ในถ้อยคำว่ “จะรู้ว่ซัักจริงหรือไม่จริงก็ตรงนี้แหละ” ซึ่งผู้พูดไม่ต้องการใ้คู่สนทนาตอบ แต่มีเจตนาท้าทายคู่สนทนาใ้พิสูจน์ความจริงว่แกลั้วซัักหรือไม่ และทำให้คู่สนทนากลั้วว่ถ้าตอบรับคำท้าแล้วผู้พูดจะทราบความจริง

1.1.2 กลวิธีการใ้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ตกลงกันได้

กลวิธีการใ้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ตกลงกันได้ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดแสดงว่จนกรรมกรขู่ โดยมีเจตนาบอกใ้คู่สนทนากะทำบางอย่างตามที่ตกลงกันไว้กับผู้พูด ทั้งนี้พบการเลือกใช้กลวิธีนี้ร้อยละ 11.78 ของกลวิธีทางภาษาทั้งหมด และสามารถจำแนกเป็นกลวิธีย่อย 2 กลวิธี ได้แก่ 1) การสั่งใ้คู่สนทนากะทำบางอย่าง และ 2) การทวงถาม ดังตัวอย่างต่อไปนี้

- (6) อย่าไปเล่าให้คนอื่นฟังอีก เพราะถ้าเธอทำ ฉันจะบอกความลับของเธอบ้าง
- (7) บายแล้วนะ เมื่อไหร่จะส่ง นี่เป็นงานที่มันจะสร้างชื่อเสียงหรือไม่ก็อาจจะทำลายชื่อเสียงของเราไปเลย ไม่อยากให้ทุกคนเอาชื่อของตัวเองมาทิ้งไว้ที่งานนี้ เพราะส่งงานไม่ทัน

จากตัวอย่างข้างต้นจะพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีการทำให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ตกลงกันได้ โดยเลือกใช้กลวิธีย่อยในลักษณะต่างๆ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ตัวอย่างที่ (6) กลวิธีการสั่งให้คู่สนทนากะทำบางอย่าง ผู้พูดใช้คำกริยาแสดงการสั่งห้าม “อย่า” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดไม่พึงพอใจ คือ “ไปเล่าให้คนอื่นฟังอีก” เพื่อสั่งให้คู่สนทนาหยุดพูด

และตัวอย่างที่ (7) กลวิธีการทวงถาม ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงการถามแบบตอบรับ “เมื่อไร” ในถ้อยคำว่า “เมื่อไหร่จะส่ง” ตามด้วยการกล่าวถึงสิ่งที่ทวงถาม “การส่งงาน” ทั้งนี้ผู้พูดไม่ต้องการให้คู่สนทนาตอบ แต่มีเจตนากดดันคู่สนทนาทำงานให้เสร็จตามกำหนด

1.2 กลวิธีการแสดงความไม่พอใจ

กลวิธีการแสดงความไม่พอใจ หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดแสดงทัศนคติการขู่ โดยแสดงให้เห็นทราบว่าตนรู้สึกรำคาญและไม่พอใจคู่สนทนา กลวิธีนี้จะทำให้คู่สนทนาทราบสาเหตุที่ทำให้เกิดการขู่ ขณะเดียวกันก็สร้างความชอบธรรมในการขู่แก่ผู้พูดด้วย เนื่องจากคู่สนทนากะทำในสิ่งที่ไม่ดี ไม่ถูกต้อง ไม่เหมาะสม อันเป็นเหตุให้ผู้พูดต้องขู่ รวมทั้งยังทำให้ถ้อยคำและสถานการณ์การขู่รุนแรงมากขึ้น ทั้งนี้พบการเลือกใช้กลวิธีนี้ร้อยละ 18.80 ของกลวิธีทางภาษาทั้งหมด และสามารถจำแนกเป็นกลวิธีหลัก 2 กลวิธี ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1.2.1 กลวิธีการระบายความรู้สึกของผู้พูด

กลวิธีการระบายความรู้สึกของผู้พูด หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดแสดงความรู้สึกด้านลบของตนที่มีต่อการกระทำของคู่สนทนาในขณะที่แสดงทัศนคติการขู่ ทั้งนี้พบการเลือกใช้กลวิธีนี้ร้อยละ 13.72 ของกลวิธีทางภาษาทั้งหมด และสามารถจำแนกเป็นกลวิธีย่อย 3 กลวิธี ได้แก่ 1) การตำหนิคู่สนทนาที่กระทำ

ความผิด 2) การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ และ
3) การบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด ดังตัวอย่างต่อไปนี้

- (8) ครึ่งหน้าหากไม่ทำให้เสร็จตามกำหนด หัวหน้าฝากมาบอกว่าจะต้องให้คุณลาออก เพราะหลายครั้งที่ทำให้บริษัทเสียชื่อ
- (9) เลิกนิสัยเอาคนอื่นไปนินทาซักที รู้ตัวไหมว่าทำอะไรอยู่ ตอนนี้เพื่อนก็ออกห่างจากเราหมดแล้ว เธอต้องการอะไรหรอ ถ้ายังไม่เลิกนิสัยนี้อีก เราจะไม่ยอมแกอีกต่อไปแล้ว
- (10) ถ้าต่อไปไม่มีปัญหาแบบนี้ กูไม่ช่วยอะไรแล้วนะ กูโมโหเคที่โตป่านนี้แล้วยังคิดไม่ได้

จากตัวอย่างข้างต้นจะพบว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีการระบายความรู้สึกของผู้พูดโดยเลือกใช้กลวิธีย่อยในลักษณะต่างๆ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ตัวอย่างที่ (8) กลวิธีการตำหนิคู่สนทนาที่กระทำความผิด ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “หลายครั้ง” และกล่าวถ้อยคำที่บอกความผิดของคู่สนทนา คือ “ทำให้บริษัทเสียชื่อ” เพื่อชี้ให้เห็นว่า คู่สนทนาทำให้องค์กรได้รับผลกระทบหลายครั้ง

ตัวอย่างที่ (9) กลวิธีการทำให้คู่สนทนาตระหนักถึงการกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ ผู้พูดใช้การถามแบบให้คู่สนทนาตอบรับ – ปฏิเสธ “ไหม” ในถ้อยคำว่า “รู้ตัวไหมว่าทำอะไรอยู่” ซึ่งผู้พูดไม่ได้ต้องการให้คู่สนทนาตอบรับ แต่มีเจตนาตั้งคำถามกับความคิดของคู่สนทนาว่า รู้ตัวหรือไม่ว่าตนกำลังทำอะไร เพื่อทำให้คู่สนทนาตระหนักได้ว่าตนกำลังทำในสิ่งที่ไม่เหมาะสม และการกระทำนั้นทำให้ผู้พูดไม่พอใจ

ตัวอย่างที่ (10) กลวิธีการบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงความรู้สึกด้านลบ “โมโหเค” ตามด้วยการกล่าวถึงการกระทำที่ไม่พึงประสงค์ของคู่สนทนา คือ “โตป่านนี้แล้วยังคิดไม่ได้” เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนาตระหนักว่า ผู้พูดเห็นว่าการกระทำดังกล่าวเป็นสิ่งที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ และการกระทำนั้นไม่เหมาะสมกับวุฒิของคู่สนทนา

1.2.2 กลวิธีการทำร้ายจิตใจของคู่สนทนา

กลวิธีการทำร้ายจิตใจของคู่สนทนา หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่มีเจตนาทำร้ายจิตใจ หรือความรู้สึกของคู่สนทนาในขณะที่แสดงวัจนกรรมการพูด ทั้งนี้พบการเลือกใช้กลวิธีนี้ร้อยละ 5.08 ของกลวิธีทางภาษาทั้งหมด และสามารถจำแนกเป็นกลวิธีย่อย 2 กลวิธี ได้แก่ 1) การประชดประชันคู่สนทนา และ 2) การบริภาษคู่สนทนา ดังตัวอย่างต่อไปนี้

- (11) อยู่ที่นี้ขอให้ทำงานให้มีความสุข คาดหวังจะอยู่กันนาน ๆ ที่หนูนั่งมันมีอาถรรพ์ ตำแหน่งที่หนูมากก็มีอาถรรพ์ ใครเข้ามาก็อยู่ได้ไม่นาน
- (12) โคตรเลวเลยอะ ทำแบบนี้กับกูได้ไง ถ้ามึงทำแบบนี้ กูจะไปแจ้งความ

จากตัวอย่างข้างต้นจะพบว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีการทำร้ายจิตใจของคู่สนทนาโดยเลือกใช้กลวิธีย่อยในลักษณะต่าง ๆ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ตัวอย่างที่ (11) กลวิธีการประชดประชันคู่สนทนา ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่เป็นถ้อยคำนัยผกผันกล่าวคือ ผู้พูดกล่าวลักษณะการอวยพร โดยใช้ถ้อยคำ “ขอให้” ตามด้วยสิ่งที่เป็นผลดีต่อคู่สนทนาและสิ่งที่ผู้พูดคาดหวัง แต่เมื่อพิจารณาถ้อยคำที่ตามมาพบว่า ผู้พูดกล่าวสิ่งที่ทำให้คู่สนทนากลับ ได้แก่ การอ้างอาถรรพ์ สิ่งลี้ลับ และยกตัวอย่างเหตุการณ์ในอดีตที่ไม่มีใครทำได้นาน ด้วยเหตุนี้คู่สนทนาจึงสามารถตีความได้ว่าผู้พูดต้องการสื่อความตรงข้ามกับรูปภาษา คือ คู่สนทนาจะทำงานโดยไม่มีความสุข และไม่สามารถทำงานที่นี่ได้นาน

ตัวอย่างที่ (12) กลวิธีการบริภาษคู่สนทนา ผู้พูดใช้ถ้อยคำที่มีความหมายด้านลบว่า “โคตรเลว” เพื่อต้องการกล่าวโทษคู่สนทนาว่าเป็นบุคคลที่ทุจริตเงินบริษัท

1.3 กลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา

กลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดพยายามลดน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำ และสถานการณ์

เมื่อแสดงวัจนกรรมการขู่ กลวิธีนี้ผู้พูดเลือกใช้เพื่อหลีกเลี่ยงการคุกคามหน้าคู่สนทนา รวมทั้งต้องการให้คู่สนทนาเข้าใจและเห็นใจผู้พูดที่มีความจำเป็นต้องขู่ อันเป็นความพยายามที่จะรักษาความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา นอกจากนี้ยังช่วยลดความรุนแรงของถ้อยคำและสถานการณ์การขู่ด้วย ทั้งนี้พบการเลือกใช้กลวิธีนี้ร้อยละ 7.93 ของกลวิธีทางภาษาทั้งหมด และสามารถจำแนกเป็นกลวิธีหลัก 2 กลวิธี ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1.3.1 กลวิธีการคำนึงถึงคู่สนทนา

กลวิธีการคำนึงถึงคู่สนทนา หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่ทำให้ทราบว่า ผู้พูดตระหนักถึงความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา และพยายามหลีกเลี่ยงการกระทำที่จะส่งผลกระทบต่อความรู้สึกของคู่สนทนา ในขณะที่แสดงวัจนกรรมการขู่ ทั้งนี้พบการเลือกใช้กลวิธีนี้ร้อยละ 5.29 ของกลวิธีทางภาษาทั้งหมด และสามารถจำแนกเป็นกลวิธีย่อย 4 กลวิธี ได้แก่ 1) การแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา 2) การอธิบายเหตุผลของการขู่ 3) การอ้างความจำเป็น และ 4) การขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจ ดังตัวอย่างต่อไปนี้

- (13) เรื่องนี้เป็นเรื่องใหญ่ เห็นแก่ที่เป็นเพื่อนกันมาเค้ายอมไม่ฟ้องศาลก็ได้ แต่แกต้องถอนหุ้นและคืนเงินมาให้หมดภายในอาทิตย์นี้ ถ้าแกทำไม่ได้เค้าคงต้องฟ้องนะ เพราะถือว่าให้ออกาสแล้วครึ่งนึง
- (14) ให้รีบนำเงินมาคืน เพราะเราจะได้ใช้คืนที่ที่เราืมเขามา
- (15) เราเองก็มีความจำเป็นในการใช้ แต่เห็นว่าเพื่อนจำเป็นมากกว่าจึงแบ่งปันให้เขาไปก่อน แต่ตอนนี้นะเราจะต้องการใช้แล้ว ต้องคิดถึงตอนที่คุณหาเงินช่วยให้ยืมไม่ได้สิ
- (16) เงินที่ยืมเลยกำหนดคืนมานานแล้วนะครับ ผมเองก็จำเป็นต้องใช้ ช่วยหาทางนำมาคืนผมหน่อย

จากตัวอย่างข้างต้นจะพบว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีการคำนึงถึงคู่สนทนา โดยเลือกใช้กลวิธีย่อยในลักษณะต่าง ๆ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ตัวอย่างที่ (13) กลวิธีการแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่แสดงเห็นถึงความตระหนัก คือ “เพราะการเห็นแก่ความเป็นเพื่อน” ผู้พูดยอมไม่เอาความผิดกับคู่สนทนาโดยการไม่ฟ้องศาล เพื่อทำให้คู่สนทนาเห็นว่าตนมีความสำคัญต่อผู้พูด ผู้พูดจึงไม่ทำให้คู่สนทนาได้รับผลกระทบด้านลบ

ตัวอย่างที่ (14) กลวิธีการอธิบายเหตุผลของการขู่ ผู้พูดใช้ถ้อยคำแสดงเหตุผล “เพราะ” ตามด้วยเหตุผลของการขู่ คือ “เราจะได้ใช้คืนพื้นที่เราเยี่ยมมา” เพื่อทำให้คู่สนทนาเห็นว่า เงินที่ผู้พูดให้คู่สนทนาเยี่ยมเป็นเงินที่ผู้พูดจะต้องคืนบุคคลที่ยืมมา ผู้พูดจึงต้องการให้คู่สนทนาคืนเงิน

ตัวอย่างที่ (15) การอ้างความจำเป็น ผู้พูดอ้างความจำเป็นของตน คือ “เราเองก็มีความจำเป็นในการใช้” เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนาเห็นใจผู้พูดที่มีความจำเป็นต้องใช้เงิน

ตัวอย่างที่ (16) กลวิธีการขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจ ผู้พูดใช้คำขยายกริยา “ช่วย” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดขอร้องให้คู่สนทนากระทำ คือ “หาทางนำมาคืนผมหน่อย” เพื่อขอร้องให้คู่สนทนาคืนเงินที่ยืมไป

1.3.2 กลวิธีการแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา

กลวิธีการแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่แสดงถึงความหวังดี หรือความห่วงใยต่อคู่สนทนา ในขณะที่แสดงวัจนกรรมกรู ทั้งนี้พบการเลือกใช้กลวิธีนี้ร้อยละ 2.64 ของกลวิธีทางภาษาทั้งหมด และสามารถจำแนกเป็นกลวิธีย่อย 4 กลวิธี ได้แก่ 1) การให้โอกาสคู่สนทนา 2) การเน้นย้ำความสำคัญ 3) การแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา และ 4) การแนะนำคู่สนทนา ดังตัวอย่างต่อไปนี้

(17) ให้เวลาอีก 2 วัน หาเงินมาคืนหรือจะให้เอาแซทลงโซเซียล

(18) ถ้ามีงานส่งล่วงหน้า มีกำหนดระยะเวลาในการทำเพื่อส่งงาน เมื่อคุณไม่ทำคะแนนก็ได้ เสียเวลาต้องกลับมาทำเหมือนเดิม ควรใส่ใจให้มาก เพราะมันคือผลประโยชน์ของตนเอง ไม่ทำก็มีแต่เสียกับเสียนะ

- (19) งานที่ต้องส่งอาจารย์ใกล้เสร็จหรือยัง มีอะไรที่เราช่วยไหม ถ้ายังไม่เสร็จเร่งทำหน่อยนะ เพราะว่าถ้าส่งไม่ทันอาจารย์ต้องหักคะแนนเธอแน่ๆ หน่วยกิตเยอะด้วย ถ้ามีอะไรที่เราพอจะช่วยได้บอกนะ เราไม่อยากเห็นเธอได้เกรดวิชานี้ไม่ดี เพราะส่งงานนี้ไม่ทัน
- (20) เงินนั้นเป็นเงินที่เราขอยืมจากคนอื่นมาให้นะ ที่ให้รีบคืนเพราะเกรงใจเขา แต่ถ้ายังไม่รีบคืนอย่างนี้ก็ต้องบอกให้เขามาพบกับแกเองแล้วแหละ ทางที่ดีแกควรรีบคืนมาให้หมดก่อนที่เขาจะคิดดอกเบี้ยเพิ่มให้แกต้องเสียเงินมากไปกว่านี้

จากตัวอย่างข้างต้นจะพบว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีการแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนาโดยเลือกใช้กลวิธีย่อยในลักษณะต่าง ๆ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ตัวอย่างที่ (17) กลวิธีการให้โอกาสคู่สนทนา ผู้พูดใช้คำกริยา “ให้” ตามด้วยการกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดให้โอกาส “เวลาอีก 2 วัน” เพื่อเป็นการให้โอกาสคู่สนทนาแก้ไขการกระทำของตน คือ การหาเงินมาคืน การเลือกใช้กลวิธีนี้จึงแสดงให้เห็นว่าผู้พูดยังคงคำนึงความสัมพันธ์กับคู่สนทนา เพราะการให้เวลาคู่สนทนาหาเงินมาคืนแสดงถึงความเห็นอกเห็นใจที่ผู้พูดมีต่อคู่สนทนา

ตัวอย่างที่ (18) กลวิธีการเน้นย้ำความสำคัญ โดยใช้ถ้อยคำแสดงเหตุผล “เพราะ” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดต้องการเน้นย้ำความสำคัญ คือ “มันคือผลประโยชน์ของตนเอง ไม่ทำก็มีแต่เสียกับเสียนะ” ซึ่งเป็นการโน้มน้าวใจคู่สนทนาให้ทำงานเพื่อรักษาผลประโยชน์ของตนเอง

ตัวอย่างที่ (19) กลวิธีการแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา โดยใช้คำบอกปฏิเสธ “ไม่” ตามด้วยการกล่าวถึงผลกระทบด้านลบ คือ “เธอได้เกรดวิชานี้ไม่ดี เพราะส่งงานนี้ไม่ทัน” ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ผู้พูดต้องการแสดงให้คู่สนทนาเห็นว่าตนมีความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา ไม่อยากให้คู่สนทนาได้คะแนนไม่ดี

ตัวอย่างที่ (20) กลวิธีการแนะนำคู่สนทนา โดยใช้คำกริยาช่วย “ควร” ตามด้วยสิ่งที่ผู้พูดต้องการแนะนำ คือ “รีบคืนมาให้หมดก่อนที่เขาจะคิดดอกเบี้ยเพิ่มให้แกต้องเสียเงินมากไปกว่านี้” เพื่อเสนอแนะให้คู่สนทนาคืนเงินให้หมด คู่สนทนาจะได้ไม่ต้องเสียเงินมากกว่าเดิม

จากการวิเคราะห์กลวิธีทางภาษาทั้ง 3 กลวิธีข้างต้นแสดงให้เห็นว่า ในสถานการณ์ที่ผู้พูดและคู่สนทนามีสถานภาพเท่ากัน ผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการขู่หลายกลวิธีร่วมกัน

2. ปัจจัยสังคมและวัฒนธรรมที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมการขู่

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการขู่กับปัจจัยสังคมและวัฒนธรรมไทย พบแนวคิดที่สัมพันธ์ 2 แนวคิด ดังนี้

2.1 แนวคิดเรื่องหน้า

“หน้า” ในสังคมไทยเป็นแนวคิดที่ต่างจากหน้าของ Brown and Levison (1987) ที่เป็นการมุ่งเน้นความเป็นปัจเจกเพียงอย่างเดียว คือ หน้าด้านความเป็นอิสระจากการบังคับหรือรบกวน (imposition) และหน้าด้านความต้องการการยอมรับและชื่นชมความเป็นตัวตน แต่หน้าในบริบทสังคมไทยจะเกี่ยวข้องกับความอับอาย หากตนไม่ได้รับการยอมรับจากผู้อื่น และการได้รับเกียรติศักดิ์จากสังคม ดังนั้น หน้าจึงเป็นแบบแผนการปฏิบัติตนของสมาชิกตามคาดหวังของสังคม โดยจะมุ่งเน้นทั้งความเป็นปัจเจกและความเป็นสังคมเพื่อสร้างความปรองดองซึ่งกันและกัน (Komin, 1991; Bilmes, 2001; Ukosakul, 2003; Persons, 2008)

ผลการศึกษาพบว่า แนวคิดเรื่อง “หน้า” ในสังคมไทยสัมพันธ์กับการแสดงวัจนกรรมการขู่ผู้พูดภาษาไทย 2 ประการ ได้แก่ การคำนึงถึงหน้าของผู้พูด และการคำนึงถึงหน้าของคู่สนทนาดังตัวอย่างต่อไปนี้

(21) ถ้ามีงูพูดไม่ให้เกียรติรูปแบบนี้อีก กูจะต่อยปากมึง

(22) ถ้าไม่ยอมมีคดี จั๊นทำ MOU ไว้ละกัน ไม่ยอมทะเลาะกับเธอเรื่องเงิน

จากตัวอย่างที่ (21) แสดงให้เห็นว่า ผู้พูดคำนึงถึงหน้าของตนเอง ในสถานการณ์นี้ผู้พูดไม่พอใจคู่สนทนาที่ไม่ให้เกียรติ จึงเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้พูดแสดง

วัจนกรรมการขู่ เพื่อป้องกันและรักษาหน้าของตน ผู้พูดจึงเลือกใช้กลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือทำตามในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ

ขณะที่ตัวอย่างที่ (22) แสดงให้เห็นว่า ผู้พูดภาษาไทยคำนึงถึงหน้าของตนเอง และหน้าของคู่สนทนา เนื่องจากการทะเลาะกันเป็นการกระทำที่เสี่ยงต่อการนำไปสู่ความขัดแย้งที่รุนแรงมากยิ่งขึ้น ด้วยเหตุนี้ผู้พูดอาจคำนึงว่า การทะเลาะกับคู่สนทนาอาจทำให้ผู้พูดมีภาพลักษณ์ที่ไม่ดีถูกมองว่าเป็นคนก้าวร้าว รุนแรง ขณะเดียวกันยังแสดงให้เห็นว่า ผู้พูดคำนึงถึงหน้าคู่สนทนาด้วย เพราะคู่สนทนาอาจถูกมองว่าเป็นคนที่ไม่รับผิดชอบ และทำให้ผู้อื่นได้รับความเดือดร้อน ผู้พูดจึงต้องการให้คู่สนทนานำเงินมาคืนเพื่อไม่ทำให้ปัญหาบานปลายจนถึงขั้นทะเลาะกับคู่สนทนา จากที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นได้ว่า หากผู้พูดไม่คำนึงถึงผลกระทบที่จะเกิดขึ้น ผู้พูดคงจะไม่พูดขู่

2.2 แนวคิดเรื่องความเกรงใจ

เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างแนวคิดเรื่อง “ความเกรงใจ” กับการแสดงวัจนกรรมการขู่ พบลักษณะที่สำคัญ 3 ประการ ได้แก่ ความเกรงใจที่ผู้พูดพึงจะได้รับ ความเกรงใจต่อคู่สนทนาและความเกรงใจต่อบุคคลอื่น ดังตัวอย่างต่อไปนี้

- (23) จริงๆ นี่ เรื่องนี้ไม่ใช่เรื่องที่ต้องมาเกรงใจกันไม่ใช่หรอ ทำไมถึงคิดให้ตรงเวลาไม่ได้บอกได้มั๊ย ถ้าไม่ยอมและยังยืนยันจะไม่คืน เราจะเอาไปปรึกษาคุณพ่อและคุณแม่ของแกแล้วนะ
- (24) เงินนั้นเป็นเงินที่เธอขยี้มจากคนอื่นมาให้ ให้รีบคืนเพราะเกรงใจเขา แต่ถ้ายังไม่รีบคืนอย่างนี้ก็ต้องบอกให้เขามาทวงกับแกเองแล้วแหละ

จากตัวอย่างที่ (23) แสดงให้เห็นว่า ผู้พูดภาษาไทยคำนึงถึงความเกรงใจต่อคู่สนทนาและความเกรงใจที่ผู้พูดพึงจะได้รับ กล่าวคือ ผู้พูดต้องการทำให้คู่สนทนาตระหนักว่า ผู้พูดอาจจะไม่จำเป็นต้องเกรงใจคู่สนทนา เพราะผู้พูดเป็นเจ้านี้ย่อมมีสิทธิ์ที่จะทวงเงิน แต่ผู้พูดก็ไม่อยากทวงเงินคู่สนทนาบ่อยๆ เพราะ

จะทำให้คู่สนทนาไม่สบายใจ ขณะเดียวกันผู้พูดมีความคาดหวังให้คู่สนทนาเกรงใจตน เพราะเคยให้คู่สนทนายืมเงิน คู่สนทนาควรจะต้องคำนึงถึงความช่วยเหลือครั้งนั้น ตลอดจนพึงตระหนักว่า การไม่คืนเงินที่ยืมไปเป็นสิ่งที่ไม่ถูกต้อง และอาจสร้างความเดือดร้อนให้แก่ผู้พูดได้

ขณะที่ตัวอย่างที่ (24) แสดงให้เห็นว่า ผู้พูดภาษาไทยคำนึงถึงความเกรงใจต่อบุคคลอื่น เนื่องจากเป็นบุคคลที่ให้ความช่วยเหลือคู่สนทนา โดยการให้ผู้พูดยืมเงินมาให้คู่สนทนา แต่คู่สนทนาไม่ได้ตระหนักถึงความช่วยเหลือนั้น จึงไม่คืนเงินที่ยืมไปตามกำหนด ด้วยเหตุนี้ผู้พูดจึงแสดงวัจนกรรมการขู่ เนื่องจากไม่ต้องการให้ผู้ช่วยเหลือได้รับผลกระทบจากความไม่รับผิดชอบของคู่สนทนา

6. สรุปและอภิปรายผลการศึกษา

งานวิจัยนี้มุ่งศึกษากลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวัจนกรรมการขู่ กรณีที่คู่สนทนามีสถานภาพเท่ากัน สามารถสรุปความถี่ของกลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการขู่แต่ละกลวิธีได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 1

ความถี่และร้อยละของกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวัจนกรรมการขู่

กลวิธีทางภาษา	ความถี่ในการเลือกใช้			ร้อยละ
	แบบสอบถาม	การสัมภาษณ์	รวม	
1. การทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ	571	150	721	73.27
1) การทำให้คู่สนทนากลัวผลกระทบด้านลบ	475	130	605	61.49
- การใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข	335	87	422	42.89
- การบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ	65	13	78	7.93

ตารางที่ 1

ความถี่และร้อยละของกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรการขู่ (ต่อ)

กลวิธีทางภาษา	ความถี่ในการเลือกใช้			ร้อยละ
	แบบสอบถาม	การสัมภาษณ์	รวม	
- การเตือน	58	9	67	6.81
- การอ้างถึงบุคคล หรือสิ่งอื่นที่ทำให้คู่สนทนากลัว	15	15	30	3.05
- การทำท่ายคู่สนทนา	2	6	8	0.81
2) การทำให้คู่สนทนาทำตามสิ่งที่ตกลงกันได้	96	20	116	11.78
- การสั่งให้คู่สนทนากะทำบางอย่าง	87	14	101	10.26
- การทวงถาม	9	6	15	1.52
2. การแสดงความไม่พอใจ	119	66	185	18.80
1) การระบายความรู้สึกของผู้พูด	87	48	135	13.72
- การตำหนิคู่สนทนาที่กระทำ ความผิด	39	19	58	5.89
- การทำให้คู่สนทนาตระหนักถึง การกระทำที่ทำให้ผู้พูดไม่พอใจ	31	21	52	5.28
- การบอกความรู้สึกด้านลบของผู้พูด	17	8	25	2.54
2) การทำร้ายจิตใจของคู่สนทนา	32	18	50	5.08
- การประชดประชันคู่สนทนา	23	16	39	3.96
- การบริภาษคู่สนทนา	9	2	11	1.12

ตารางที่ 1

ความถี่และร้อยละของกลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการแสดงวจนกรรการขู่ (ต่อ)

กลวิธีทางภาษา	ความถี่ในการเลือกใช้			ร้อยละ
	แบบสอบถาม	การสัมภาษณ์	รวม	
3. การพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา	61	17	78	7.93
1) การคำนึงถึงคู่สนทนา	41	11	52	5.29
- การแสดงว่าผู้พูดตระหนักถึงความสำคัญของคู่สนทนา	17	0	17	1.73
- การอธิบายเหตุผลของการขู่	8	5	13	1.32
- การอ้างความจำเป็น	10	2	12	1.22
- การขอร้องคู่สนทนาให้เห็นใจ	6	4	10	1.02
2) การแสดงเจตนาดีต่อคู่สนทนา	20	6	26	2.64
- การให้โอกาสคู่สนทนา	9	4	13	1.32
- การเน้นย้ำความสำคัญ	5	0	5	0.51
- การแสดงความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา	4	1	5	0.51
- การแนะนำคู่สนทนา	2	1	3	0.30
รวม	751	233	984	100

จากตารางข้างต้นแสดงให้เห็นว่า ในสถานการณ์ที่ผู้พูดภาษาไทยเลือกแสดงวจนกรรการขู่ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่เน้นผลสัมฤทธิ์ของการขู่ ดังจะเห็นได้จากการเลือกใช้กลวิธีการทำให้คู่สนทนากลับและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการมากที่สุด พบการใช้ร้อยละ 73.27 ของกลวิธีทางภาษาทั้งหมด ขณะที่กลวิธีการแสดงความไม่พอใจ พบการใช้ร้อยละ 18.80 ของกลวิธีทางภาษา

ทั้งหมด และกลวิธีการพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา พบการใช้ร้อยละ 7.93 ของกลวิธีทางภาษาทั้งหมด ดังผลการสรุปความถี่ และร้อยละของการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาแต่ละกลวิธีข้างต้น

ทั้งนี้สาเหตุที่ทำให้กลวิธีทางภาษาทั้ง 3 กลุ่มพบการใช้ในความถี่ที่แตกต่างกัน อาจเป็นเพราะกลวิธีทางภาษาแต่ละกลวิธีมีหน้าที่ในการบรรลุเป้าหมายของการแสดงวัจนกรรมการพูดแตกต่างกัน ดังนี้

1) กลวิธีการทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ พบการใช้ร้อยละ 73.27 ซึ่งถือเป็นกลวิธีที่ผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้มากที่สุด เนื่องจากมีลักษณะที่สอดคล้องกับเป้าหมายของการแสดงวัจนกรรมการพูดอย่างชัดเจน โดยในสถานการณ์ที่ผู้พูดไม่พอใจ เสียประโยชน์ หรือเสียศักดิ์ศรีอย่างถึงที่สุดแล้ว จนกระทั่งผู้พูดไม่สามารถอดทนหรือยอมได้อีก ผู้พูดจะเลือกใช้วิธีกดดัน และบังคับคู่สนทนาในลักษณะต่าง ๆ เพื่อให้คู่สนทนากลับผลกระทบด้านลบที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และยินยอมกระทำในสิ่งที่ผู้พูดต้องการ ดังจะเห็นได้จากการเลือกใช้กลวิธีการใช้ถ้อยคำแสดงเงื่อนไข การบอกสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ และการเตือนที่แสดงถึงผลกระทบที่จะเกิดขึ้นกับคู่สนทนาอย่างชัดเจน นอกจากนี้กลวิธีดังกล่าวยังเพิ่มน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำและสถานการณ์การพูด ซึ่งจะทำการพูด มีโอกาสสัมฤทธิ์ผลมากขึ้นด้วย

2) กลวิธีการแสดงความไม่พอใจ พบการใช้ร้อยละ 18.80 ผู้พูดใช้กลวิธีนี้เพื่อระบายความรู้สึกไม่พอใจการกระทำบางอย่างของคู่สนทนา ซึ่งเป็นสาเหตุของการแสดงวัจนกรรมการพูด ด้วยเหตุนี้ผู้พูดจึงเลือกใช้กลวิธีนี้เพื่อต้องการทำให้คู่สนทนาตระหนักในความผิดของตน รวมทั้งช่วยทำให้ผู้พูดมีความชอบธรรมและความหนักแน่นในการแสดงวัจนกรรมการพูด เนื่องจากคู่สนทนากระทำในสิ่งที่ไม่ดี ไม่ถูกต้อง ไม่เหมาะสม ผู้พูดจึงจำเป็นต้องพูดขึ้นเพื่อให้คู่สนทนาหยุดการกระทำผิด นอกจากนี้การเลือกใช้กลวิธีนี้ร่วมกับการทำให้คู่สนทนากลัวและ/หรือให้ทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการ จะเพิ่มน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำและสถานการณ์การพูดได้อีกด้วย

3) การพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนา พบการใช้ร้อยละ 7.93 ผู้พูดใช้กลวิธีนี้เพื่อพยายามหลีกเลี่ยงการคุกคามหน้า และต้องการรักษาความสัมพันธ์ให้คงอยู่ ผู้พูดจึงเลือกใช้กลวิธีการตระหนักในความสำคัญของคู่สนทนา การอธิบายเหตุผลของการขู่ การอ้างความจำเป็น หรือการให้โอกาสเพื่อลดน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำและสถานการณ์การขู่ นอกจากนี้จะทำให้คู่สนทนาเข้าใจและเห็นใจผู้พูดที่มีความจำเป็นต้องขู่ รวมทั้งผู้พูดไม่ได้ต้องการให้คู่สนทนาได้รับผลกระทบตามการขู่ นั้นๆ จากที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นว่า กลวิธีนี้มีลักษณะที่ขัดแย้งกับเป้าหมายในการแสดงวัจนกรรมการขู่ ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้กลวิธีนี้ในการแสดงวัจนกรรมการขู่ น้อยที่สุด

ส่วนการอธิบายแนวคิดเรื่องหน้า และความเกรงใจที่เป็นปัจจัยสังคมวัฒนธรรมที่สัมพันธ์กับการแสดงวัจนกรรมการขู่ โดยพบลักษณะสำคัญ 2 ประการ ได้แก่ 1) การคำนึงถึงตนเอง อันเกิดจากความไม่พอใจต่อการกระทำของคู่สนทนาที่เป็นสาเหตุทำให้ผู้พูด และบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องเสียหน้า เสียศักดิ์ศรี หรือผลประโยชน์อย่างใดอย่างหนึ่ง ซึ่งสัมพันธ์กับแนวคิดเรื่องการคำนึงถึงหน้าของผู้พูด ความเกรงใจต่อผู้พูด และบุคคลอื่น ด้วยเหตุนี้ผู้พูดจึงจำเป็นจะต้องเลือกใช้วัจนกรรมการขู่ และเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่เพิ่มน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำและสถานการณ์การขู่ 2) การคำนึงถึงคู่สนทนาเป็นความพยายามที่ผู้พูดต้องการหลีกเลี่ยงการเผชิญหน้าคู่สนทนา และทำให้เห็นว่า ผู้พูดยังคงคำนึงถึงคู่สนทนาในขณะที่ขู่ซึ่งสัมพันธ์กับแนวคิดการคำนึงถึงหน้าของคู่สนทนา และความเกรงใจต่อคู่สนทนา ผู้พูดจึงเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่ลดความรุนแรงของถ้อยคำ และสถานการณ์ในการขู่ อย่างไรก็ตาม ผลการศึกษาพบว่า แนวคิดเรื่องหน้าและความเกรงใจส่งผลให้ผู้พูดภาษาไทยแสดงวัจนกรรมการขู่โดยใช้เพื่อคำนึงถึงตนเองมากกว่าคำนึงถึงคู่สนทนา

จากผลการศึกษาทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้นแสดงให้เห็นว่า เมื่อผู้พูดภาษาไทยตัดสินใจใช้วัจนกรรมการขู่ ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่เน้นผลสัมฤทธิ์ของการขู่มากกว่าการรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดกับคู่สนทนาอย่างชัดเจน ดังนั้นวัจนกรรมการขู่จึงอาจเป็นกรณียกเว้นจากผลการศึกษาลักษณะ

การปฏิสัมพันธ์คนไทยที่ว่า สังคมไทยเป็นสังคมที่หลีกเลี่ยงการเผชิญหน้า คนไทยมักแก้ไขปัญหาคความขัดแย้งด้วยการประนีประนอม (Klausner, 1981) และคนไทยจะใช้วิธีการพูดอ้อม เพื่อทำให้ความหมายด้านลบเบาลง และลดการทำให้คู่สนทนาเสียหน้า (Komin, 1991) ทั้งนี้อาจเป็นเพราะวัฒนธรรมการจะเกิดขึ้นในสถานการณ์ที่ผู้พูดมีความคับข้องใจต่อการกระทำของคู่สนทนาที่ทำให้ผู้พูดเสียประโยชน์ หรือเสียศักดิ์ศรีอย่างมาก ผู้พูดจึงต้องการให้คู่สนทนาหยุดการกระทำดังกล่าว อันเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้พูดต้องเลือกใช้กลวิธีทางภาษาที่มีลักษณะเป็นการบังคับ กดดัน ให้คู่สนทนากลับ และยินยอมทำตามสิ่งที่ผู้พูดต้องการอย่างตรงไปตรงมา เพราะจะช่วยทำให้ผู้พูดบรรลุวัตถุประสงค์ในการสื่อสาร

ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่า การศึกษากลวิธีทางภาษาในการแสดงวัฒนธรรมการชู้นี้จะช่วยให้เห็นวิธีการปฏิสัมพันธ์อีกรูปแบบหนึ่งของสังคมไทย และอาจทำให้เกิดความเข้าใจบริบทสังคมวัฒนธรรมไทยมากขึ้น

เอกสารอ้างอิง

- พูนสวัสดิ์ สุชาติ. (2548). *รูปแบบของพฤติกรรมข่มขู่ และผลกระทบจากพฤติกรรมข่มขู่ ตามการรับรู้ของนักเรียนช่วงชั้นที่ 3 โรงเรียนในสังกัดเทศบาลนครขอนแก่น (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ)*. มหาวิทยาลัยขอนแก่น, ขอนแก่น.
- Austin, J. L. (1975). *How to do things with words*. (2nd edition). Oxford, England: Oxford University Press.
- Bilmes, J. (2001). *Sociolinguistic aspects of Thai politeness* (Doctoral dissertation, University of California, Berkeley). Retrieved from <https://escholarship.org/uc/item/33t5k8cw>
- Brown, P., & Levinson, S. (1987). *Politeness: Some universal in language usage*. London, England: Cambridge University Press.
- Fraser, B. (1975). Warning and threatening. *Centrum*, 3, 169–180.
- Klauser, W. J. (1981). *Reflections on Thai culture*. Bangkok, Thailand: Suksit Siam.
- Komin, S. (1991). *Psychology of Thai people: Values and behavioral patterns*. Bangkok, Thailand: Research Center, National Institute of Development Administration.
- Lakoff, R. (1973). The logic of politeness: Or, minding your P's and Q's. *Chicago Linguistic Society*, 9, 292–305.
- Leech, G. (1983). *Principles of pragmatics*. London, England: Longman.
- Limberg, H. (2009). Impoliteness and threat responses. *Journal of Pragmatics*, 41, 1376–1394.
- Nicoloff, F. (1988). Threats and illocution. *Journal of Pragmatics*, 13, 501–522.
- Persons, L. S. (2008). The anatomy of Thai face. *MANUSYA: Journal of Humanities*, 11(1), 53–75.
- Searle, J. R. (1976). The classification of Illocutionary acts. *Language in Society*, 5, 1–24.
- Ukosakul, M. (2003). *Conceptual metaphors motivating the use of Thai 'face'*. Berlin, Germany: Mouton de Gruyter.