



กลวิธีปฏิเสธคำชักชวน : ศึกษาเปรียบเทียบการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูด
ความจริงในภาษาญี่ปุ่น - ไทย

โดย

นายพรชวัชร์ อินทากิรัต

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาญี่ปุ่นศึกษา

คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปีการศึกษา 2561

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

กลวิธีปฏิเสธคำชักชวน : ศึกษาเปรียบเทียบการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูด
ความจริงในภาษาญี่ปุ่น - ไทย

โดย

นายพรชวัชร์ อินทากิรัต



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาญี่ปุ่นศึกษา

คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปีการศึกษา 2561

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

STRATEGIES IN INVITATION REFUSAL : A COMPARATIVE STUDY
OF LIE-TELLING BETWEEN JAPANESE AND THAI

BY

MR. PATSAWATH INTAPIRAT



A THESIS SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF
THE REQUIREMENTS FOR THE DEGREE OF
MASTER OF ATRS IN JAPANESE STUDIES
FACULTY OF LIBERAL ARTS
THAMMASAT UNIVERSITY
ACADEMIC YEAR 2018
COPYRIGHT OF THAMMASAT UNIVERSITY

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

คณะศิลปศาสตร์

วิทยานิพนธ์

ของ

นายพรชวีร์ อินทาทิรัตน์

เรื่อง


กลวิธีปฏิเสธคำชักชวน : ศึกษาเปรียบเทียบการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในภาษาญี่ปุ่น-ไทย

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต


เมื่อ วันที่ 14 ธันวาคม พ.ศ. 2561

ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์




(อาจารย์ ดร. เผ่าสถาพร ดวงแก้ว)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. พิชราพร แก้วกษฎางค์)

กรรมการสอบวิทยานิพนธ์



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ชวีญจิรา เสนา)

คณบดี

X 

(รองศาสตราจารย์ ดร. ดำรงค์ อุดยฤทธิกุล)

หัวข้อวิทยานิพนธ์	กลวิธีปฏิเสธคำชักชวน : ศึกษาเปรียบเทียบการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในภาษาญี่ปุ่น-ไทย
ชื่อผู้เขียน	นายพรชัชวรินทร์ อินทาทิรต์
ชื่อปริญญา	ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	สาขาวิชาญี่ปุ่นศึกษา คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พัชราพร แก้วกฤษฎาวงศ์
ปีการศึกษา	2561

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้ศึกษารูปแบบกลวิธีการปฏิเสธคำชักชวน และการอ้างเหตุผลในการปฏิเสธด้วยการไม่พูดความจริง ของชาวไทยและชาวญี่ปุ่น รวมถึงศึกษาปัจจัย ด้านสถานภาพและความสนิทสนมว่ามีผลแตกต่างกันในการเลือกใช้รูปแบบกลวิธี รวมถึงการอ้างเหตุผลด้วยการโกหกหรือไม่อย่างไร งานวิจัยนี้เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถามชนิดเติมเต็ม (DCT) ชาวญี่ปุ่นที่อาศัยอยู่ในประเทศไทย จำนวน 40 คน และชาวไทยที่อาศัยอยู่ในประเทศไทย จำนวน 40 คน ผลการศึกษาพบว่า 1) โครงสร้างการปฏิเสธแบ่งได้ 4 ส่วน คือ ส่วนการรักษาสัมพันธ์ ส่วนการอ้างเหตุผล ส่วนการปฏิเสธ และส่วนเสริม พบว่าชาวญี่ปุ่นใช้ส่วนการรักษาสัมพันธ์มากกว่าชาวไทย 2) กลวิธี พบกลวิธีหลัก 11 กลวิธีได้แก่ การขอโทษ การขอขอบคุณ การแสดงความรู้สึกเชิงบวก การแสดงความเสียย การชดเชย การแสดงเหตุผล การแสดงการปฏิเสธ การตำหนิ การผิดผ่อน การแสดงเงื่อนไข การแสดงการให้กระทำ พบว่าสถานภาพส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีต่างๆของชาวไทยมากกว่า 3) การอ้างเหตุผลในการปฏิเสธ พบรูปแบบการให้เหตุผลทั้งในชาวญี่ปุ่นและชาวไทย 4 รูปแบบ คือ การให้เหตุผลตามความจริง การให้เหตุผลเลี่ยงความจริง การโกหก และการไม่อ้างเหตุผล พบว่าชาวญี่ปุ่นและชาวไทยนิยมอ้างเหตุผลด้วยการโกหก ซึ่งชาวญี่ปุ่นมักอ้างภาระงานคลุ้มเครือ ส่วนชาวไทยมักอ้างภาระงานกับบุคคลที่สาม

คำสำคัญ: การปฏิเสธคำชักชวน การอ้างเหตุผล สถานภาพ ความสนิทสนม

Thesis Title	STRATEGIES IN INVITATION REFUSAL : A COMPARATIVE STUDY OF LIE-TELLING BETWEEN JAPANESE AND THAI
Author	Mr. Patsawath Intapirat
Degree	Master of Arts
Major Field/Faculty/University	Japanese Studies Faculty of Liberal Arts Thammasat University
Thesis Advisor	Assistant Professor Dr. Patcharaporn Keawkitsadang
Academic Years	2018

ABSTRACT

This study investigates patterns of refusal and persuasion, and the refusal to admit to lies told in Japanese and Thai. However, there remain factors of status and intimacy as there are differences in the choice of tactics. This research was conducted by collecting 80 questionnaires (DCT) from 80 individuals in two target groups including 40 Japanese people resident in Japan and 40 Thais resident in Thailand. The findings of the study indicate that the Japanese refusal pattern is divided into four parts: preservation of relationships, reasoning, rejection and an addendum section. There are 11 tactics consisting of apology, gratitude, positive expression, regret, amends, reasoning, recantation, reproofing, deferment, conditionality and granting. Accounting for the difference, there are four types of reasoning in Japanese and Thai, namely truth justification, avoiding truth, lying, non-syllogism. Lying is the most widely used form in both Thai and Japanese. Based on the analysis of status factors, it was found that those with lower socioeconomic status opted for the most common form of lying, and the Japanese speaker chose between the different types of reasoning with reference to the ambiguity of workloads. Hence, Thai people claimed most frequently to be finding the appropriate workload with most third parties. Based on the analysis of intimacy factors, it is found that Thai people who were intimate with each other had the lowest rate of lying to each other, while Japanese people used the most common lie tactics when talking to those people with whom they were in close coexistence.

Keywords: Invitation Refusal, Reason, Social status, Familiarity

กิตติกรรมประกาศ

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ อาจารย์ ดร.เผ่าสถาพร ดวงแก้ว และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ขวัญจิรา เสนา กรรมการวิทยานิพนธ์ที่กรุณาให้ข้อเสนอแนะที่ดีในการแก้ไขปรับปรุงวิทยานิพนธ์ฉบับนี้

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่านในโครงการปริญญาโท สาขาวิชาญี่ปุ่นศึกษาที่ได้มอบความรู้และแนวทางต่าง ๆ ไปสู่การสร้างวิทยานิพนธ์เล่มนี้

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณ Japan foundation ดร.สุนิสา วิทยาปัญญา นนท์ ดร.โฆษิต ทิพย์เทียมพงษ์ แห่งมหาวิทยาลัยภาษาต่างประเทศโตเกียว และนางสาวพรรัตน์ เย็นใจ นายกฤตพล วิภาวีกุล ศิษย์เก่ามหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ที่เอื้อให้ความช่วยเหลือในการเก็บข้อมูล ณ ประเทศญี่ปุ่น

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณ นายภาณุมาศ แซ่อึ้ง นายโรจน์ หลิมรัตน์ นายนิธิ นิธิลาวัฒน์ นายศรารุช มุขพันธ์ นางสาวสวรรรยา บุญพ่วง ที่ช่วยเหลือในด้านแบบสอบถามพร้อมทั้งให้คำปรึกษาในฐานะคนนอกตลอดระยะเวลาในการทำวิจัยเล่มนี้

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณ อาจารย์สุพรชัย ปิยะรัตน์วนกุล แห่งมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยาและนายदनัย พลอยพลาย ที่ช่วยให้คำปรึกษา สอนวิธีการคิดในระบบของงานวิจัย

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณครอบครัว อินทาทิรต์ สำหรับกำลังใจที่ให้เสมอมาจนผู้วิจัยมีกำลังใจในการทำวิจัยฉบับนี้ต่อไปได้

สุดท้ายผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณอาจารย์ที่ปรึกษา ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พัชรพร แก้วกฤษฎาภรณ์ ผู้ซึ่งสละเวลาให้คำปรึกษา แก้ไข มอบความหวัง และไม่ยอมแพ้ในตัวผู้วิจัย ในการทำวิจัยในครั้งนี้

นายพรชัชวร์ อินทาทิรต์

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	(1)
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	(2)
กิตติกรรมประกาศ	(3)
สารบัญตาราง	(8)
สารบัญภาพ	(9)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 คำถามงานวิจัย	3
1.3 วัตถุประสงค์ในการวิจัย	4
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
1.5 นิยามคำศัพท์ที่ใช้ในงานวิจัย	4
1.6 ข้อยกเว้นเบื้องต้น	5
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	6
2.1 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการชักชวน	6
2.1.1 รูปประโยคและรูปแบบการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น	6
2.1.2 รูปประโยคและรูปแบบการชักชวนในภาษาไทย	10
2.1.3 ปัจจัยในการชักชวนและตอบรับหรือปฏิเสธการชักชวน	13
2.2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิเสธ	14

2.2.1 กลวิธีการปฏิเสธของ บีบีและคณะ (Beebe et al., 1990)	14
2.2.2 การปฏิเสธในภาษาญี่ปุ่น	17
2.2.3 การปฏิเสธในภาษาไทย	22
2.2.4 การปฏิเสธคำชักชวน	23
2.3 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการอ้างเหตุผล	26
2.4 เอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนา	31
2.5 ทฤษฎีความสุภาพของ Brown and Levinson	35
2.6 ทฤษฎีมิติทางวัฒนธรรมของ Hofstede	37
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	40
3.1 ขั้นตอนและวิธีดำเนินการวิจัย	40
3.2 การเลือกเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล	41
3.3 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	42
3.4 การสร้างและการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม	44
3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล	44
บทที่ 4 ผลการวิจัย	49
4.1 โครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวน	49
4.1.1 ส่วนประกอบของโครงสร้างที่ใช้ในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่นและชาวไทย	49
4.1.1.1 ผลการศึกษาส่วนประกอบของโครงสร้างที่ใช้ในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่น	55
4.1.1.2 ผลการศึกษาส่วนประกอบของโครงสร้างที่ใช้ในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย	58
4.1.1.3 ตารางเปรียบเทียบส่วนประกอบโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวน ญี่ปุ่น-ไทย	60
4.1.2 รูปแบบตำแหน่งส่วนรักษาความสัมพันธ์ในโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวนชาวญี่ปุ่นและชาวไทย	60
4.1.2.1 ส่วนรักษาความสัมพันธ์ในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่น	63

4.1.2.2 ส่วนรักษาความสัมพันธ์ในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย	65
4.1.2.3 เปรียบเทียบรูปแบบโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวน ญี่ปุ่น-ไทย	67
4.2 กลวิธีปฏิเสธคำชักชวน	67
4.2.1 กลวิธีปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่น	73
4.2.2 กลวิธีปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย	75
4.2.3 ตารางเปรียบเทียบกลวิธีหลักในการปฏิเสธคำชักชวน ญี่ปุ่น-ไทย	78
4.3 การกล่าวเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวน	79
4.3.1 การกล่าวเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่น	81
4.3.2 การกล่าวเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย	83
4.4 การกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง	84
4.4.1 การกล่าวเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่น	86
4.4.2 การกล่าวเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย	87
4.4.3 ตารางเปรียบเทียบรูปแบบการกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง ระหว่างชาวญี่ปุ่น-ไทย	88
บทที่ 5 สรุปและอภิปรายผล	89
5.1 ในการปฏิเสธคำชักชวนมีการใช้โครงสร้างกลวิธีการปฏิเสธคำชักชวนและ การอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง หรือไม่ อย่างไร	89
5.1.1 โครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวน	89
5.1.2 กลวิธีการปฏิเสธคำชักชวน	90
5.1.3 การอ้างเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวน	90
5.1.4 การอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง	90
5.2 ในการปฏิเสธคำชักชวนปัจจัยด้านสถานภาพ และความสนิทสนมส่งผลต่อ การเลือกใช้โครงสร้างกลวิธีการปฏิเสธคำชักชวนและการอ้างเหตุผลด้วย การไม่พูดความจริง หรือไม่ อย่างไร	91
5.3 สาเหตุการปฏิเสธคำชักชวนเปรียบเทียบระหว่างญี่ปุ่น-ไทย	93
5.4 ข้อเสนอแนะ	95
รายการอ้างอิง	96

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก แบบสอบถาม 100

ภาคผนวก ข ข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างในการปฏิเสธคำชักชวน 105

ประวัติผู้เขียน 129



สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1	19
2.2	20
2.3	23
2.4	25
2.5	28
3.1	43
3.2	48
4.1	56
4.2	58
4.3	60
4.4	63
4.5	65
4.6	67
4.7	73
4.8	75
4.9	78
4.10	79
4.11	81
4.12	83
4.13	86
4.14	87
4.15	88

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
2.1 กลวิธีการลดการคุกคามหน้า Brown & Levinson (1978)	36
2.2 มิติทางวัฒนธรรม ระหว่างญี่ปุ่นกับไทย	38



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

การสื่อสารของมนุษย์มีมากมายหลายรูปแบบ ทั้งที่เป็นอวัจนภาษาที่สามารถพบเห็นได้ในทุกพื้นที่ที่มีมนุษย์อาศัย และวัจนภาษาที่เป็นการใช้ถ้อยคำพูดคุยด้วยภาษาที่กำหนดไว้ในสังคมนั้น ๆ ซึ่งรูปแบบและหน้าที่การสื่อสารด้วยวัจนภาษาที่พบเห็นมีอยู่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นการถาม การตอบรับ การปฏิเสธ

การปฏิเสธ เป็นการสื่อสารในเชิงขัดแย้งต่ออีกฝ่าย จึงอาจกล่าวได้ว่า การปฏิเสธเป็นวัจนกรรมอันเป็นสาเหตุที่ก่อให้เกิดความรู้สึกแง่ลบกับอีกฝ่ายได้ เนื่องจากมนุษย์โดยทั่วไปไม่ปรารถนา การถูกปฏิเสธ ดังนั้น การปฏิเสธจึงเป็นศิลปะในการสื่อสารที่ควรตระหนักและศึกษาให้กระจ่าง เพื่อนำไปประยุกต์ใช้ในการสื่อสารให้ดำรงความสัมพันธ์อันดี ลดความเสี่ยงที่จะก่อให้เกิดความรู้สึกแง่ลบจากอีกฝ่าย นอกจากนี้ในการสื่อสารต่างวัฒนธรรม เนื่องจากรูปแบบการใช้ภาษาและกลยุทธ์มีความแตกต่างกันตามแต่ละสังคมวัฒนธรรม ดังนั้นวิธีการปฏิเสธจึงเป็นสิ่งสำคัญที่จะต้องศึกษาเพื่อให้การสื่อสารต่างวัฒนธรรมเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

การปฏิเสธ เป็นวัจนกรรมที่แสดงถึงการขัดแย้งและไม่ยอมรับข้อมูลจากอีกฝ่าย มีทั้งการปฏิเสธต่อการเสนอความคิดเห็น การปฏิเสธต่อการให้ข้อมูลที่ไม่ถูกต้อง รวมถึงการไม่ยอมรับข้อเสนอหรือการชักชวนของอีกฝ่าย

การชักชวนเป็นวัจนกรรมที่มักเกิดขึ้นจากความรู้สึกแง่บวก ไม่ว่าจะเป็นความไว้น้อยเชื่อใจ ความหวังดี ความประสงค์สานสัมพันธ์ ของผู้ชักชวนที่มีต่อผู้ที่ได้รับการชักชวน ดังนั้น เพื่อรักษาความสัมพันธ์อันดีระหว่างสองฝ่าย การปฏิเสธต่อการชักชวนอันอาจเป็นสาเหตุก่อให้เกิดความรู้สึกแง่ลบจึงเป็นสิ่งที่ควรหลีกเลี่ยง

แม้การชักชวนเกิดมาจากความรู้สึกดีที่มีให้ต่ออีกฝ่าย แต่การชักชวนนั้นก็อาจเป็นสิ่งที่สร้างภาระให้แก่ผู้ที่ถูกชักชวนได้ เมื่อมองจากรูปแบบของประโยคแล้ว แม้จะเป็นลักษณะของการสร้างประโยคอ้อมค้อมเพียงไร แต่วัตถุประสงค์และคำตอบที่คาดหวังมีเพียงเพื่อให้ผู้ฟังตอบ ตกลง หรือปฏิเสธ เท่านั้น สำหรับการตอบต่อการชักชวน แม้จะเป็นคำตอบที่คลุมเครือเพียงใด ก็สามารถโยนไปสู่การตีความเจตนาว่าเป็นการตอบตกลง หรือปฏิเสธ เพียงคำตอบเดียวเช่นกัน

แม้การปฏิเสธต่อการชักชวนเป็นสิ่งที่ควรหลีกเลี่ยง เพื่อรักษาความสัมพันธ์อันดีต่อกัน อย่างไรก็ตาม เมื่อมีเงื่อนไขความจำเป็นต้องปฏิเสธความปรารถนาดีนี้ จะต้องเลือกใช้วิธีปฏิเสธอย่างไรที่

ไม่ทำให้เกิดผลกระทบทางด้านความสัมพันธ์เชิงลบระหว่างตัวผู้ชักชวนและผู้ปฏิเสธคำชักชวน ปัจจัยหนึ่งที่น่าจะกล่าวได้ว่าผู้ถูกชักชวน จะเลือกตอบรับและปฏิเสธนั้น คือ ภาระที่มีต่อผู้ถูกชักชวน กล่าวคือ การชักชวนที่ก่อให้เกิดภาระหนักนั้นอาจนำไปสู่สถานการณ์ที่มีความจำเป็นที่ต้องปฏิเสธ และเกิดความเสียหายที่อาจจะก่อให้เกิดความรู้สึกแง่ลบอีกฝ่ายได้

เมื่อเกิดสถานการณ์จำเป็นที่ต้องปฏิเสธการชักชวนของอีกฝ่าย เราเลือกใช้วิธีหรือถ้อยคำใดในการปฏิเสธ และเลือกใช้การอ้างเหตุผลอย่างไรเพื่อไม่ให้อีกฝ่ายรู้สึกไม่ดี

ทรงธรรม อินทจักร (2558) ศึกษาเรื่องการพูดความจริงและการโกหก เปรียบเทียบระหว่างชาวไทยและชาวอังกฤษ พบว่าการไม่พูดความจริง แม้ว่าจะเป็นสิ่งที่สังคมมองว่าเป็นสิ่งไม่ดี แต่ก็ยังเป็นวิธีที่คนในสังคมใช้ในการอ้างเหตุผล เนื่องจากการโกหกเป็นหนึ่งในวิธีการที่สามารถหลบเลี่ยงปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้จากกรณีกล่าวความจริง นอกจากนี้ยังได้กล่าวถึงนักเรียนเมื่อมาสายในกรณีที่ตื่นสาย แทนที่จะแจ้งครูด้วยความจริง แต่กลับใช้เหตุผลอ้างว่า จราจรติดขัด หรืออ้างถึงความเจ็บไข้ได้ป่วยเพื่อให้รอดพ้นจากการถูกตำหนิของครู

จากงานวิจัยของทรงธรรม อินทจักรในช่วงต้นจึงอนุมานได้ว่า การโกหก ซึ่งในงานวิจัยนี้จะขอใช้คำว่า “การอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง” เป็นกลวิธีหนึ่งที่สามารถใช้ปฏิเสธคำชักชวนเพื่อลดความเสี่ยงที่จะทำให้เกิดความรู้สึกแง่ลบต่ออีกฝ่ายและหลบเลี่ยงปัญหาที่อาจเกิดจากกรณีกล่าวความจริง

ภาษาญี่ปุ่น มักถูกกล่าวถึงในฐานะที่เป็นภาษาที่มีการใช้สำนวนอ้อมค้อม คลุมเครือ กล่าวไม่จบประโยค โดยให้ผู้ฟังอนุมานตีความเอง สำหรับการปฏิเสธหากกล่าวปฏิเสธโดยตรงตามความหมายของรูปประโยคจะเป็นประโยคที่อาจก่อให้เกิดความไม่พอใจของคู่สนทนาได้ ดังนั้น ในภาษาญี่ปุ่นจึงมีเครื่องมือที่ใช้ในการปฏิเสธอย่างนุ่มนวล นั่นคือ การกล่าวแบบอ้อม ซึ่งในความเป็นจริง การปฏิเสธที่เราพบเห็นนั้น มีทั้งการปฏิเสธแบบตรง และการปฏิเสธแบบอ้อม รวมถึงการไม่พูดความจริงในการอ้างเหตุผลเพื่อการปฏิเสธ ผู้วิจัยจึงเกิดความสงสัยว่า เมื่อมีการชักชวนเกิดขึ้น ในกรณีที่จะต้องปฏิเสธคำชักชวนนั้น ในเมื่อภาษาญี่ปุ่นเป็นภาษาที่มีการพูดแบบอ้อมในการปฏิเสธเป็นเครื่องมืออยู่แล้ว จะมีวิธีการใช้การอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงเพื่อปฏิเสธคำชักชวนเหล่านั้นหรือไม่ อย่างไร และจะมีลักษณะพิเศษในการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในการปฏิเสธคำชักชวนหรือไม่อย่างไร

เมื่อกล่าวถึงภาษาไทย เมื่อจะปฏิเสธในภาษาไทยสามารถใช้คำว่า “ไม่” ในการปฏิเสธ และอ้างถึงเหตุผลในการปฏิเสธ ไม่ว่าจะเป็เหตุผลจริง หรือ การสร้างเรื่องขึ้นมา จากประสบการณ์ของผู้วิจัย ได้พบเห็นการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในการปฏิเสธในภาษาไทย ผู้พูดเลือกใช้การอ้างเหตุผลโดยการอ้างถึงฐานะ หรือเหตุอันไม่สะดวกอันเกิดขึ้นจากคนในครอบครัวของตนซึ่งคาด

ว่าเป็นการเลือกใช้เพื่อให้ฝ่ายตรงข้ามเกิดความเกรงใจ และเข้าใจ เห็นใจกับปัญหาที่เกิดขึ้นและ ปฏิเสธคำชักชวนอย่างนุ่มนวลไม่กระทบความสัมพันธ์ได้ในที่สุด อาจกล่าวได้ว่าเป็นการใช้กลวิธีเพื่อ ลดการถูกคุกคามทางหน้าด่านลบจากอีกฝ่ายและทำให้การสนทนาเป็นไปอย่างราบรื่นมากยิ่งขึ้น

ประเทศไทยและประเทศญี่ปุ่นมีภาษาและวัฒนธรรมที่แตกต่างกัน ชูติซล เอมดิษฐ์ (2556 : 224) ได้กล่าวว่า ทุกพฤติกรรมของมนุษย์ในแต่ละวัฒนธรรมล้วนมีแบบแผนเป็นของตัวเอง ภาษาเป็นโครงสร้างของความคิดและพฤติกรรมของมนุษย์

จากแนวคิดข้างต้นจึงอาจกล่าวได้ว่าเมื่อเกิดสถานการณ์ที่ทำให้ต้องปฏิเสธคำชักชวน ด้วยการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงของชาวญี่ปุ่นและชาวไทยแล้ว จะพบความแตกต่างในการ เลือกใช้รูปแบบและกลวิธีการอ้างเหตุผล เนื่องด้วยภาษาและวัฒนธรรมที่แตกต่างกัน

จากที่ได้กล่าวมาทั้งหมดข้างต้น จึงเกิดเป็นคำถามว่า เนื่องด้วยเป็นประเทศที่มีสังคม วัฒนธรรมแตกต่างกัน และมีวิธีการสื่อสารที่ไม่เหมือนกัน ในการปฏิเสธการชักชวนในสถานการณ์ที่ ไม่อาจพูดความจริงในการบอกเหตุผลได้ ระหว่างชาวไทยและชาวญี่ปุ่น จะมีความแตกต่างกันหรือไม่ อย่างไร ผู้วิจัยคาดหวังว่า ผลการศึกษาจะเป็นประโยชน์และเมื่อมีการสื่อสารกันข้ามวัฒนธรรม ระหว่างชาวไทยและชาวญี่ปุ่นจะมีความเข้าใจและเป็นไปได้อย่างราบรื่นยิ่งขึ้น

อย่างไรก็ตาม ในงานวิจัยนี้ได้สนับสนุนให้ผู้กล่าวความเท็จ หรือเห็นด้วยในการสร้าง ค่านิยมว่าการกล่าวเท็จเป็นสิ่งที่ดีควรนำไปปฏิบัติแทนการพูดความจริง ผู้วิจัยต้องการเพียงศึกษาและ อธิบายการการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงที่ใช้ในการปฏิเสธคำชักชวนอันเป็นสาเหตุที่ ก่อให้เกิดการคุกคามหน้าของคู่สนทนา (Brown and Levinson, 1987) เพื่อความเข้าใจที่ลึกซึ้งใน ด้านลักษณะการสื่อสารรวมถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อลักษณะการสื่อสารที่แตกต่างกัน

1.2 คำถามการวิจัย

1. ในการปฏิเสธคำชักชวนมีการใช้โครงสร้างกลวิธีการปฏิเสธคำชักชวนและการอ้าง เหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง หรือไม่ อย่างไร เปรียบเทียบระหว่างญี่ปุ่น-ไทย
2. ในการปฏิเสธคำชักชวนมีการใช้โครงสร้างกลวิธีการปฏิเสธคำชักชวนและการอ้าง เหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงจากปัจจัยใดเปรียบเทียบระหว่างญี่ปุ่น-ไทย
3. สาเหตุที่เลือกใช้การอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงเปรียบเทียบระหว่าง ญี่ปุ่น-ไทย

1.3 วัตถุประสงค์ในการวิจัย

1. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบโครงสร้างกลวิธีการปฏิเสธคำชักชวนและการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงเปรียบเทียบระหว่างญี่ปุ่น-ไทย
2. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบว่าปัจจัยด้าน เนื้อหาการชักชวน สถานภาพ ความสนิทสนม มีผลต่อโครงสร้างกลวิธีการปฏิเสธคำชักชวนและการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงอย่างไรเปรียบเทียบระหว่างญี่ปุ่น-ไทย
3. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบแนวคิดและภูมิหลังทางวัฒนธรรมที่ทำให้เกิดโครงสร้างกลวิธีการปฏิเสธคำชักชวนและการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงเปรียบเทียบระหว่างญี่ปุ่น-ไทย

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ได้ทราบถึงความแตกต่างของโครงสร้างกลวิธีการปฏิเสธคำชักชวนและการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงเปรียบเทียบระหว่างญี่ปุ่น-ไทย
2. ได้ทราบถึงความแตกต่างทางด้านเนื้อหาการชักชวน สถานภาพ ความสนิทสนม มีผลต่อโครงสร้างกลวิธีการปฏิเสธคำชักชวนและการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงเปรียบเทียบระหว่างญี่ปุ่น-ไทย
3. ได้ทราบถึงความแตกต่างทางด้านแนวคิดและภูมิหลังทางวัฒนธรรมที่ทำให้เกิดโครงสร้างกลวิธีการปฏิเสธคำชักชวนและการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงเปรียบเทียบระหว่างญี่ปุ่น-ไทย

1.5 นิยามคำศัพท์ที่ใช้ในงานวิจัย

1. “การอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง” หมายถึง การแสดงเหตุผลความไม่สะดวกที่เกี่ยวกับด้านเวลา สุขภาพ และค่าใช้จ่าย ที่เป็นสิ่งที่ตรงกับข้อเท็จจริงเท่านั้น ซึ่งเป็นกรอบที่ผู้วิจัยใช้กำหนดเงื่อนไขของผู้ตอบแบบสอบถามในงานวิจัยนี้
2. “สถานภาพ” หมายถึง ตำแหน่งทางสังคม สถานภาพที่สูงกว่าเท่ากันหรือต่ำกว่า หมายถึงผู้พูดมีตำแหน่งทางสังคมที่สูงกว่า เท่ากัน หรือ ต่ำกว่าผู้ฟัง

1.6 ข้อตกลงเบื้องต้น

การศึกษาการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในงานนี้ เป็นการศึกษาในขอบเขตเพียงการอ้างเหตุผลในการปฏิเสธที่ไม่ตรงกับการกล่าวความจริงเท่านั้น มิได้มีเจตนาที่จะสื่อว่าผู้เลือกการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความเป็นพฤติกรรมที่ผิดและไม่สมควรกระทำหรือว่าผู้เลือกที่จะกล่าวความจริงเป็นพฤติกรรมที่ถูกต้อง หรือในทางตรงกันข้าม



บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สำหรับการศึกษากลวิธีปฏิบัติเสธคำชักชวนเปรียบเทียบการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงระหว่างภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยครั้งนี้เป็นการศึกษาในรูปแบบของการสนทนาซึ่งผู้วิจัยได้ใช้ทฤษฎีและงานวิจัยในอดีตเป็นพื้นฐานในการศึกษาและสร้างกรอบแนวคิด ในที่นี้จะนำเสนอโดยเรียงลำดับดังต่อไปนี้

- 2.1 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการชักชวน
- 2.2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิเสธ
- 2.3 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการอ้างเหตุผล
- 2.4 เอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนา
- 2.5 ทฤษฎีความสุภาพของ Brown and Levinson
- 2.6 ทฤษฎีมิติทางวัฒนธรรมของ Hofstede

2.1 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการชักชวน

2.1.1 รูปประโยคและรูปแบบการชักชวนในภาษาญี่ปุ่น

วรรณกรรมที่ใช้ในการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นที่พบเห็นส่วนใหญ่อยู่ในรูปสำนวน 「しよう」「しようか」「しないか」 ในที่นี้จะกล่าวสรุปเกี่ยวกับการศึกษาด้านสำนวนชักชวนดังต่อไปนี้

仁田 (1991:181) ให้คำจำกัดความของสำนวนชักชวน (誘いかけ) ว่าเป็นการบอกกระตุ้นให้ผู้ฟังกระทำในสิ่งที่พูดโดยผู้พูดจะร่วมกระทำด้วย โดยยกสำนวน 「しよう、しようか」 เป็นลักษณะของการแสดงทัศนะของผู้พูด (modality) ในรูปแบบแสดงความตั้งใจ (意志表現) โดยอธิบายเพิ่มเติมอีกว่าสำนวนนี้เป็นการแสดงท่าทีทางจิตใจของผู้พูด ไม่สามารถผันเป็นเป็นรูปปฏิเสธหรือรูปอดีตได้ ดังนั้น (しようか) ที่มีคุณสมบัติในลักษณะของความสงสัย จึงเป็นการสงสัยในความตั้งใจของตัวผู้พูดเอง ไม่ได้เป็นลักษณะของคำถามที่ถามให้ตอบ แต่ในกรณีที่เปลี่ยนประธานจากบุรุษที่ 1 เป็นบุรุษที่ 1 พหูพจน์ (บุรุษที่1และ2) จะสามารถใช้ในหน้าที่ของสำนวนชักชวน

(1) もう少し独身でいようか。

「意志の疑い」 ✕ ไม่ใช่รูปประโยคชักชวน 仁田 (1991: 176)

(2) 寝ようか。僕らも寝ようか。

(3) とにかくザボールへ行きましょう。

「誘い疑い」

仁田 (1991: 180)

姫野 (1998:181 อ้างถึงใน วรรณสิริ จงกลสิริ, 2546 : 7) ได้ศึกษาหน้าที่ของสำนวนชักชวน 「しよう」 「しようか」 「しないか」 พบว่า รูปแบบของสำนวนชักชวน 「しないか」 ไม่ได้เป็นลักษณะเดียวกับสำนวนชักชวนในรูป 「しよう」 「しようか」 ที่ขยายมาจากรูปตั้งใจเนื่องจากในกรณีใช้ในการแสดงการชักชวน ไม่สามารถเปลี่ยน 「私たちも」 ใน 「私たちも 饅頭を食べないか。」 ซึ่งเป็น สรรพนามบุรุษที่ 1 พหูพจน์ ให้เป็นสรรพนามบุรุษที่ 1 เอกพจน์ได้ ตัวอย่างเช่น 「×私も 饅頭を食べないか。」 จึงสรุปว่า 「しないか」 ไม่ใช่ลักษณะพิเศษการชักชวนที่ขยายมาจากรูปตั้งใจ

รูปประโยคชักชวน 「しよう」 「しようか」 「しないか」 ประธานจึงเป็นบุรุษที่ 1 พหูพจน์หรือบุรุษที่ 2

นอกจากรูปประโยค 「しよう、しようか、しないか」 ยังมีรูปอื่นที่ทำหน้าที่ชักชวนเช่นเดียวกัน โดยวรรณสิริ จงกลสิริ (2546) ได้นำแนวคิดของ Blum-Kulka & Olshtain (1984) ซึ่งได้จำแนกรูปแบบวัจนกรรมการชักชวนออกเป็น 3 รูปแบบใหญ่ ๆ มาเป็นกรอบในการศึกษาเปรียบเทียบรูปแบบการชักชวนระหว่างภาษาไทยกับภาษาญี่ปุ่นดังนี้

1. การชักชวนแบบตรง เป็นการกล่าวประโยคที่สื่อถึงการชักชวนอย่างชัดเจนที่ผู้ฟังสามารถเข้าใจความหมายที่ผู้พูดต้องการสื่อว่าผู้พูดประสงค์ให้ผู้ฟังกระทำบางสิ่งบางอย่างร่วมกันกับผู้พูด การชักชวนแบบตรงสามารถแบ่งประเภทได้อีก 3 ประเภทดังนี้

1.1 แบบตรงไปตรงมา คือการกล่าวถึงกิจกรรมที่ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังกระทำร่วมกันกับตน โดยส่วนใหญ่จะใช้ประโยคประเภท 「しよう、しようか、しないか、する (か)」 ซึ่งเป็นลักษณะที่สามารถสื่อได้อย่างชัดเจนว่าเป็นการชักชวน

(4) (ชวนเพื่อนสนิทไปชมภาพยนตร์)

A: あしたさー、

B: うん。

A: 映画見に行こう。

(5) (ชวนเพื่อนสนิทไปชมคอนเสิร์ต)

A: 3月11日にね。

B: うん。

A: ジャズ、ジャズコンサートがあるんだけど、

B: 3月11日？

A: 行かない?

วรรณสิริ จงกลสิริ (2546 : 46)

1.2 แบบบอกความต้องการของผู้พูด เป็นการใช้ประโยคแสดงความต้องการของผู้พูดออกมาเป็นการใส่ความรู้สึกของผู้พูดลงไปประโยค มักใช้ประโยคประเภท 「てほしい

(6) (นักศึกษาชวนอาจารย์ที่สนิทไปงานเลี้ยงฉลองการสำเร็จการศึกษา)

A: 先生、来ませんか。

B: あー、そうなの、(笑) そうね。

A: 先生にはお世話になったから、どうしても来てほしいですよ。

วรรณสิริ จงกลสิริ (2546 : 47)

1.3 เชิงขอร้อง เป็นการกล่าวขอร้องให้ผู้ฟังกระทำบางสิ่งบางอย่างร่วมกันกับผู้พูด มักใช้ประโยค 「てください、てくださいませんか、てくれないか、てもらえないか、ていただけませんか」

ภัทรวรรณ ภาณุมากรณ์ (2545) ได้ศึกษาการใช้สำนวน 「～てください、～てくださいませんか、お～ください。」 พบว่าเป็นสำนวนที่ใช้ในการขอการกระทำแบบตรงที่สุดภาพในระดับหนึ่ง และได้พบว่าสำนวนเหล่านี้ยังสามารถใช้ในการแสดงการชักชวนได้อีกด้วย จึงสรุปว่าสำนวนขอการกระทำมีลักษณะพิเศษที่แฝงความหมายของการชักชวนได้

(7) A: 今度の日曜日に 11 時半から卒業パーティーがあるんですけど、もし先生、時間がございましたら、出席してください。

(8) A: 先生、あのう、今度、今週の日曜日になんかホテルでパーティーやるんですけど、来てくれませんか。

(9) A: 先生全員をお誘いしているわけなんですけれども、

B: あ、そうですか。

A: 先生もぜひいらっしやっただけないでしょうか。

วรรณสิริ จงกลสิริ (2546 : 48)

2. การชักชวนแบบอ้อมรรณนิยมปฏิบัติ เป็นการกล่าวคำชักชวนโดยที่ไม่ปรากฏรูปภาษาของการชักชวนโดยตรง ซึ่งเมื่อผู้พูดกล่าวออกไปแล้วจะสามารถเข้าใจได้ทันทีว่า ผู้พูดกำลังพูดชักชวนผู้ฟังอยู่ หรือที่เรียกว่าวัจนกรรมอ้อม ซึ่งสามารถจำแนกได้ 4 กลวิธีย่อยดังนี้

2.1 กล่าวเชิงสงสัย เป็นการกล่าวชักชวนโดยใช้รูปภาพในเชิงสงสัย หรือไม่
แน่ใจว่าผู้ฟังจะร่วมกระทำบางสิ่งบางอย่างกับผู้พูดหรือไม่ เป็นลักษณะของการกล่าวลอย ๆ โดยไม่
ต้องการคำตอบจากผู้พูด มักใช้รูปคำลงท้าย 「かな、かしら」 ซึ่งอาจใช้ร่วมกับ 「と思う」

(10) A: お、この家なんかスポーツクラブは家の近くにできた
から、

B: ちょっと一緒に行かないかなーと思ったんだけど、

วรรณสิริ จงกลสิริ (2546 : 49)

2.2 ถามความคิดเห็นของผู้ฟัง เป็นลักษณะการกล่าวเสนอสิ่งในสิ่งหนึ่งขึ้นมา
แล้วจึงถามความคิดเห็นของผู้ฟังถึงสิ่งที่ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังกระทำร่วมด้วย วิธีนี้จะแสดงให้เห็นถึง
การคำนึงถึงความคิดเห็นของผู้ฟัง โดยใช้คำแสดงคำถาม เช่น 「どう」

(11) A: でね、その後、新人歓迎会の後に皆で部員で喫茶店に
行こう。行ってうちあげしようと思うんだけど、

B: はい。

A: え、真一郎君はどうだい。

B: いきますよ。

วรรณสิริ จงกลสิริ (2546 : 50)

2.3 ถามความสะดวกของผู้ฟัง เป็นลักษณะการชักชวนแบบตั้งคำถามขึ้นมา
ถามถึงความสะดวกในการกระทำบางสิ่งบางอย่างร่วมกับผู้พูด ซึ่งคำตอบที่ได้จะเป็นในลักษณะของ
การตอบว่าผู้ฟังว่างหรือสะดวกหรือไม่ เช่น 「ご都合はよろしいでしょうか」

(12) A: ちょっと、あのう、今週の土曜日の、えーと、11 時
半から大学の近くのホテルでするんですけども、え
ーと、ご都合はよろしいでしょうか。

วรรณสิริ จงกลสิริ (2546 : 50)

2.4 ถามความสนใจของผู้ฟัง ผู้พูดจะชักชวนด้วยการถามถึงความสนใจของ
ผู้ฟังว่า ผู้ฟังสนใจที่จะร่วมกระทำในสิ่งที่ผู้พูดได้เสนอให้กระทำร่วมกันหรือไม่

(13) A: で、近くにさー、イングリッシュ・ランゲージ・セン
ターできたの知ってる？

B: あー、あるね。なんかできたね。

A: うん、で、そこに私通いたいんだけど、えっ、かわせ
さんは、こういう興味ない？

3. การชักชวนแบบอ้อมที่ไม่ใช้ธรรมเนียมปฏิบัติ ผู้พูดจะกล่าวชักชวนโดยที่ไม่มี
ลักษณะของสำนวนชักชวนอยู่เลย รูปแบบประโยค กลวิธีการกล่าวชักชวนไม่ตายตัว ขึ้นอยู่กับบริบท

สถานการณ์ ดังนั้นจำเป็นต้องอาศัยบริบทหรือสถานการณ์สภาพแวดล้อมในการตีความ จึงจะสามารถเข้าใจได้ว่าผู้พูดกำลังกล่าวชักชวนผู้ฟังอยู่

นอกจากข้อมูลของรูปประโยคการชักชวนที่ได้กล่าวมาข้างต้นแล้วนั้น ในหนังสือเรียนโครงสร้างภาษาญี่ปุ่นของสุณีย์รัตน์ เนียรเจริญสุขและคณะ (2557: 97) ยังได้กล่าวถึงสำนวนชักชวนรูป 「しよう(รูปตั้งใจ)、しようか、しないか(กันใหม่)」 และได้อธิบายว่า 「しよう」 และ 「しようか」 เป็นลักษณะการชักชวนให้ผู้พูดและผู้ฟังทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งร่วมกัน เพียงแต่ 「しようか」 จะเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ถูกชวนมีโอกาสที่จะตอบรับหรือปฏิเสธได้ ส่วนในรูป 「しないか」 จะมีนัยการยื่นข้อเสนอ และยังสามารถใช้ในกรณีที่ขอลให้ผู้ฟังนั้นทำเพียงลำพังได้ด้วย

(14) 一緒にご飯を食べよう。

(15) こんど、一緒に海に行こうか。

(16) 一緒に飲みませんか。

(17) 君、この仕事、やってみないか。

(สุณีย์รัตน์ เนียรเจริญสุข และคณะ 2557 : 97)

ในการทำแบบสอบถามผู้วิจัยตระหนักถึงรูปประโยคและรูปแบบการชักชวนตามข้างต้นที่กล่าวมาและนำมาใช้อ้างอิงในการกำหนดขอบเขตของรูปประโยคชักชวนในงานวิจัยนี้

2.1.2 รูปประโยคและรูปแบบการชักชวนในภาษาไทย

พรทิพย์ ภัทรนาวิก (2515: 19 อ้างถึงใน วรณศิริ จงกลศิริ ,2546 : 15) ให้ความหมายของ มาลาชักชวน ว่าเป็นมาลาที่แสดงความหมายของประโยคว่าเป็นแบบชักชวน ซึ่งคือการขอให้ผู้ฟังกระทำบางสิ่งบางอย่างตามที่ผู้พูดขอ มาลาชักชวนเป็นประเภทที่ปรากฏอยู่ในประโยค 2 รูปแบบกล่าวคือ ประโยคคำสั่ง และประโยคบอกเล่า โดยมีชนิดของคำที่อาจเกิดร่วมกันกับคำกริยาในการแสดงลักษณะมาลาชักชวนอยู่ 4 ชนิดคือ คำหน้ากริยา (ไป,มา) คำหลังกริยา (มา,เสีย) คำขยายกริยา (กัน,ที่) คำต่อท้าย (นะ เอะ)

(18) (มา) ฟังเพลง กัน นะ

(ประโยคตัวอย่างโดยผู้วิจัย เนื่องจากไม่พบตัวอย่างจึงแต่งประโยคขึ้นเพื่อให้เข้าใจง่ายขึ้น)

(19) (ไป) กินขนม กัน เสีย ที่ เอะ (พรทิพย์ ภัทรนาวิก, 2515 : 66)

นอกจากนี้ ในหนังสือไวยากรณ์ไทยของ นววรรณ พันธุเมธา (2558) ได้จำแนกประโยคออกเป็น 3 ประเภทตามเจตนาของผู้ใช้ คือ ประโยคแจ้งเพื่อให้ทราบ ประโยคถามเพื่อให้อตอบ และบอกเพื่อให้กระทำ ประโยคชักชวนถูกจัดอยู่ในหมวดหมู่ ประโยคบอกเพื่อให้กระทำ และ

ยังได้อธิบายว่า การชักชวนนั้น ประธานเป็นบุรุษที่ 1 พหูพจน์ (ผู้ชวน และผู้ถูกชวน) มีคำบ่งชี้ถึงลักษณะของการชักชวนคือ คำว่า “นะ” “เถอะ” “เถอะนะ” แต่ในกรณีประโยคชักชวนนั้นอยู่ในรูปปฏิเสธ คำบ่งชี้ท้ายประโยคมักจะใช้คำว่า “นะ” เป็นส่วนใหญ่

(20) เราไปดูหนังกันดีกว่า

(21) พักกันเถอะนะ (นวรรณ พันธเมธา, 2558 : 309)

คำบ่งชี้ถึงการชักชวนส่วนที่สำคัญที่สุดจะอยู่ท้ายประโยคเนื่องจาก เมื่อตัดคำข้างหน้าประโยคชักชวนอย่างคำว่า “ไป” และคำว่า “มา” (พรทิพย์ ภัทรนาวิก, 2515: 19 อ้างถึงใน วรณสิริ จงกลศิริ ,2546 : 15) ยังสามารถใช้ในความหมายที่ยังสื่อถึงการชักชวนได้

Cooke (1989) ได้ศึกษาเกี่ยวกับคำลงท้ายประโยคที่ใช้ในประโยคชักชวนในภาษาไทยคำว่า “เถอะ” “สิ” และ “นะ” คำว่า “เถอะ” เป็นการแสดงทัศนคติของผู้พูดให้ผู้ฟังเกิดการคล้อยตามว่าสิ่งเหล่านั้นเป็นสิ่งที่ถูกสิ่งที่ดี จะอยู่ในรูปแบบประโยค ชักชวน แนะนำ การขอร้อง รวมถึงลักษณะประโยคประเภทบอกให้กระทำตามที่ นวรรณ พันธเมธา (2558) ได้กล่าวมา

(22) ไปกันเถอะ (Cooke, 1989 : 26)

จากข้อสังเกตคำว่า “เถอะ” ผู้วิจัยเห็นว่าการใช้ในรูปแบบของประโยคชักชวนมักจะมีคำว่า “กัน” อยู่ข้างหน้าเสมอเพื่อแสดงถึงกิจกรรมที่ผู้พูดต้องการจะกระทำร่วมกับผู้ฟัง ในกรณีที่ไม่มีคำว่า “กัน” ความหมายจะถูกจัดอยู่หมวดวจนกรรรมรูปแบบ คำสั่งและคำแนะนำเสียมากกว่าอย่างไรก็ดีขึ้นอยู่กับบริบทแวดล้อมด้วย ในส่วนนี้ผู้วิจัยได้แต่งประโยคเพื่อให้เข้าใจได้ง่ายยิ่งขึ้น

(23) หยุดพูดเถอะ ✕ ไม่ใช่รูปประโยคชักชวน แต่เป็นคำสั่ง (ผู้วิจัย)

(24) ไม่สบายแล้ว นอนเถอะ ✕ ไม่ใช่รูปประโยคชักชวนแต่เป็นคำแนะนำ (ผู้วิจัย)

ในส่วนของคำว่า “สิ” Cooke (1989) ได้อธิบายเป็นลักษณะของการแสดงความคาดหวังของผู้พูดที่จะให้อีกฝ่ายกระทำตามในสิ่งที่ประสงค์ รวมถึงยังมีความหมายของคำแนะนำให้อีกฝ่ายกระทำตามที่พูดอีกด้วย

สำหรับคำว่า “นะ” จะมีลักษณะ บอกถึงความต้องการและการขอร้องจากผู้พูด มักใช้ในวจนกรรรมอยู่หลากหลายรูปแบบ เช่น คำสั่ง คำขอร้อง คำแนะนำ คำชักชวน ซึ่งในกรณีของคำชักชวน Cooke (1989) อธิบายว่ามักใช้ในรูปแบบ เจ้าบ้านคุยกับผู้มาเยือน หรือเป็นลักษณะการชักชวนในรูปแบบต้อนรับขับสู้ อย่างเช่น “วันหลังอย่าลืมแวะมาเยี่ยมกันอีกนะ” รวมถึงลักษณะการที่ผู้ชักชวนแสดงถึงมิตรไมตรีอันดีต่อผู้ฟังเช่น “ตามสบายเลยนะ” ซึ่งแตกต่างกับ “เถอะ” ที่ปรากฏในสำนวนชักชวนทั่วไปมากกว่า

วรรณสิริ จงกลสิริ (2546 : 59-64) ได้สำรวจหากลวิธีการชักชวนภาษาไทยจากผู้ใช้ภาษาไทยเป็นภาษาแม่และพบว่าสามารถจำแนกกลวิธีออกเป็น 2 รูปแบบ คือ

1. การสร้างสภาพแวดล้อมของการชักชวนด้วยการแจ้งให้ทราบ คือการบอกกล่าวข้อมูลต่าง ๆ เพื่อให้ผู้ฟังเข้าใจว่าสิ่งที่ชักชวนนั้นคืออะไรซึ่งยังสามารถแบ่งเป็น 3 รูปแบบย่อยได้อีก ดังนี้

- การบอกข้อมูล เป็นการพูดถึง วัน เวลา สถานที่ รวมถึงกิจกรรมที่จะกระทำ การร่วมกัน ซึ่งกันบอกข้อมูลในลักษณะนี้จะเป็นการบอกข้อมูลแค่บางส่วนเท่านั้นของการชักชวนไม่สามารถบอกได้ทั้งหมดดังตัวอย่างรูปประโยคที่ วรรณสิริ จงกลสิริ (2546) ได้สำรวจมาดังนี้

(25) อาจารย์ครับคืออาทิตย์หน้า จะมีพิธีปฐมนิเทศ อาจารย์จะไปด้วยกันไหมครับ

(วรรณสิริ จงกลสิริ, 2546 : 59)

- การบอกความต้องการของผู้พูด เป็นการพูดถึง ปรารถนาของผู้พูดที่จะกระทำบางสิ่งบางอย่างและอยากจะทำให้ผู้ฟังกระทำร่วม

(26) คินนี่วันเสาร์นี้ฉันอยากดูหนังวะ

(วรรณสิริ จงกลสิริ, 2546 : 60)

- อธิบายเหตุผลของการชักชวน เป็นการพูดถึง เงื่อนไขและเหตุผลของตัวผู้พูดเองที่ประสงค์จะกระทำสิ่งนั้น

(27) เออ คือว่าแถวบ้านมีสถาบันกวดวิชาสอนภาษาอังกฤษเนียมาสอนอยู่ใกล้ๆบ้านเลยอะ เออมันจะต้องเรียนสองคนนะถึงจะได้ส่วนลดยี่สิบเปอร์เซ็นต์ เออนายสนใจจะไปเรียนไหม

(วรรณสิริ จงกลสิริ, 2546 : 60)

2. การสร้างสภาพแวดล้อมของการชักชวนด้วยการถามให้ตอบ เป็นลักษณะที่ผู้พูดจะสอบถามข้อมูล หรือความคิดเห็นบางอย่างของอีกฝ่ายแบ่งเป็นวิธีย่อย อยู่ 5 รูปแบบดังนี้

- ถามความสะดวกของผู้ฟัง เป็นลักษณะที่ผู้พูดจะถามถึงความสะดวก ณ เวลาหรือช่วงเวลาที่กระทำกิจกรรมนั้นร่วมกัน

(28) เฮ้ย วันเสาร์นี้ว่างเปล่า

(วรรณสิริ จงกลสิริ, 2546 : 60)

- ถามสภาพสถานการณ์ของผู้ฟัง เป็นลักษณะที่ผู้พูดจะถามถึงการกระทำหรือกิจกรรมประจำวันของผู้ฟังกระทำอยู่เพื่อที่จะประเมินได้ว่าผู้ฟังจะสามารถกระทำในสิ่งที่ผู้พูดจะชักชวนได้หรือไม่

(29) เออ เปิ้ล ช่วงนี้ทำอะไรอยู่หรือเปล่า

(วรรณสิริ จงกลสิริ, 2546 : 60)

- ถ้ามความชื่นชอบของผู้ฟัง เป็นลักษณะที่ผู้พูดจะถามถึง ความรู้สึก ความต้องการ ความชอบของผู้ฟังว่าเป็นที่สิ่งกับที่ผู้พูดจะชักชวนหรือไม่

(30) เออ น้องเนต แบบน้องเนตปกติชอบออกกำลังกายหรือเปล่านั้น

(วรรณสิริ จงกลสิริ, 2546 : 61)

- ถ้ามประสบการณ์ของผู้ฟัง เป็นลักษณะที่ผู้พูดจะถามถึง ผู้ฟังว่าเคยกระทำในสิ่งที่ผู้พูดกำลังจะชวนหรือยัง

(31) ไม่ทราบว่าคุณอาจารย์เคยไปเกาะเต่ารึยังครับ

(วรรณสิริ จงกลสิริ, 2546 : 63)

- ถ้ามเพื่อยืนยันข้อมูลของผู้ฟัง เป็นลักษณะที่ผู้พูดนั้นรู้คำตอบล่วงหน้าอยู่แล้วว่าคืออะไร เพียงแต่แสดงข้อมูลให้หนักแน่นยิ่งขึ้นเพื่อเป็นเหตุผลให้ผู้ฟังกระทำตามคำชวนของผู้พูด ผู้ฟังว่าเคยกระทำในสิ่งที่ผู้พูดกำลังจะชวนหรือยัง

(32) เนี่ยบ้านเราอยู่ใกล้ๆกันใช่ไหม แล้วเนี่ยก็จบปริญญาโทแล้วด้วย สนใจไปเรียนพิเศษภาษาอังกฤษด้วยกันมั๊ยอะ เพิ่มเติมความรู้

(วรรณสิริ จงกลสิริ, 2546 : 63)

ในการสร้างแบบสอบถามภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย ผู้วิจัยได้เลือกใช้รูปแบบประโยคชักชวนแบบตรง และการกล่าวสร้างสภาพแวดล้อมของการชักชวนด้วยการแจ้งให้ทราบเนื่องจากต้องการสื่อให้ชัดเจนว่าเป็นการชักชวน รวมถึงแจ้งข้อมูลให้ทราบเพื่อต้องการวิเคราะห์ปัจจัยด้านภาระที่มีต่อผู้ถูกชักชวนซึ่งส่งผลต่อการเลือกที่จะอ้างเหตุผลด้วยการพูดหรือไม่พูดความจริงในการปฏิเสธคำชักชวนนั้น

2.1.3 ปัจจัยในการชักชวนและตอบรับหรือปฏิเสธการชักชวน

川口 และคณะ(2002) กล่าวว่าเมื่อผู้พูดกล่าวชักชวนแล้ว ผู้ฟังยังไม่มีทีท่าทางด้านบวกเกิดขึ้นผู้พูดจะมีการให้ข้อมูลเพิ่มเติมเพื่อจูงใจให้ผู้ฟังรับข้อเสนอคำชักชวนนั้นได้ง่ายมากยิ่งขึ้น และได้แบ่งปัจจัยที่ทำให้การชักชวนของผู้พูดได้รับการตอบสนองง่ายขึ้น คือ การกระทำนั้นไม่เป็นภาระต่อผู้ฟัง มีประโยชน์ต่อผู้ฟัง มีประโยชน์ต่อผู้ชวน(ผู้พูด)

วรรณสิริ จงกลสิริ (2546 : 29) ศึกษาเปรียบเทียบกลวิธีการชักชวนของชาวไทยและญี่ปุ่น ซึ่งได้แบ่งกลุ่มตัวอย่างเป็น 2 กลุ่มคือ 1. ชาวญี่ปุ่น ชายหญิง จำนวน 10 คู่ 2. ชาวไทย

ชายหญิง จำนวน 10 คู่ โดยใช้วิธีการ role play ในการศึกษา และพบว่าสามารถแบ่งระดับเนื้อหาของการชักชวนเป็นระดับง่ายและยากตามลำดับภาวะด้วยปัจจัย 4 ข้อ

(1) ระยะทาง สถานที่ที่ผู้พูดกำหนดไว้นั้นอยู่ใกล้หรือไกล เดินทางสะดวกหรือไม่
 (2) ค่าใช้จ่าย กิจกรรมที่ผู้พูดชักชวนนั้น บางอย่างจำเป็นต้องใช้เงินจำนวนมาก เช่นการเดินทางไปที่ไกล ๆ การไปกินอาหารหรู ๆ ซึ่งหากผู้ฟังมีสภาพทางการเงินที่ไม่สู้ดีก็เป็นปัจจัยที่จะส่งผลให้ปฏิเสธได้

(3) สถานการณ์ที่จะประกอบกิจกรรม นั้นคือความปลอดภัยของบริเวณสถานที่นั้น ๆ ในเวลานั้น ๆ ดังตัวอย่างคือ มีการประท้วง มีสงคราม หรือมีฆาตกรรมเกิดขึ้นที่สถานที่นั้น ซึ่งสิ่งนี้ก็เป็นปัจจัยที่ส่งผลทำให้ผู้ฟังตอบปฏิเสธได้

(4) ความสนใจของผู้ฟัง ในกรณีนี้ผู้พูดอาจจะต้องรู้อยู่แล้วว่าผู้ฟังมีความสนใจในสิ่งที่จะชวนหรือไม่ เช่นชวนไปดูคอนเสิร์ตนักร้องต่างประเทศที่ผู้ฟังชอบ ก็จะเป็นปัจจัยที่ทำให้ผู้ฟังจะตอบตกลงกับคำชักชวนนั้น ในทางกลับกันถ้าเป็นกรณีที่ผู้ฟังไม่สนใจก็จะทำให้การชักชวนนั้นถูกมองว่าเป็นภาระ และนำไปสู่การปฏิเสธได้ในที่สุด

นอกจากนี้ ความยากง่ายที่ผู้ฟังจะตอบตกลงกับคำชักชวนนั้น แตกต่างกันออกไปตามผู้ที่ถูกชวน ขึ้นอยู่กับความคิด ความรู้สึก ภูมิหลัง ประสบการณ์ของแต่ละคนด้วย

จากที่ได้ทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมการชักชวน ผู้วิจัยจะใช้เกณฑ์ทางรูปแบบภาษาการชักชวน ในการสร้างแบบสอบถามเพื่อใช้ในการวิจัยหาคำตอบ ผู้วิจัยตระหนักในการตัดปัจจัยที่ไม่ใช่ชักชวนออกไป โดยจะใช้รูปแบบภาษาการชักชวนแบบตรงเท่านั้นในการสร้างแบบสอบถาม เพื่อความชัดเจนในการสื่อถึงเจตนาการชักชวน และจะตัดเกณฑ์ระดับการชักชวนที่เป็นภาระหนักออกไปเพื่อไม่ให้กลุ่มเป้าหมายเลือกภาระเหล่านี้มาเป็นปัจจัยที่ใช้ในการอ้างเหตุผลของการปฏิเสธ แต่จะใช้ปัจจัยด้านความสนใจ ความคิดและความรู้สึกมาเป็นตัว กำหนดเพื่อให้กลุ่มเป้าหมายมีความจำเป็นต้องเลือกการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในการปฏิเสธคำชักชวน

2.2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิเสธ

งานวิจัยนี้ เป็นการศึกษาแบบการปฏิเสธจึงได้ทบทวนเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิเสธในรูปแบบต่าง ๆ รวมถึง การปฏิเสธโดยการเปรียบเทียบระหว่างภาษา ดังต่อไปนี้

2.2.1 กลวิธีการปฏิเสธของ บีบีและคณะ (Beebe et al., 1990)

บีบีและคณะ (Beebe et al., 1990) ได้ศึกษาการถ่ายโอนทางวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์ในการปฏิเสธของชาวญี่ปุ่นที่ใช้ภาษาญี่ปุ่นเป็นภาษาแม่ ผู้เรียนภาษาอังกฤษในฐานะภาษาต่างประเทศชาวญี่ปุ่น และชาวอเมริกันผู้ใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษาแม่ จำนวนกลุ่มละ 20 คน ด้วยแบบสอบถาม DCT (Discourse Completion Test) จำนวน 12 ข้อ ได้สรุปกลวิธีตามให้เกณฑ์ความหมายของข้อความย่อหย่อน หรือ “semantic formula” ออกเป็น 3 กลวิธีใหญ่ ๆ คือ การตอบปฏิเสธแบบตรง การตอบปฏิเสธแบบอ้อม และส่วนเสริมของการปฏิเสธ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.2.1.1 การตอบปฏิเสธแบบตรง (Direct)

- (1) ส่วนที่แสดงการกระทำ (Performative) เช่น “I refuse”
- (2) ส่วนที่ไม่แสดงการกระทำ (Nonperformative statement)
 - “No”
 - การแสดงความไม่ต้องการและความไม่สามารถกระทำสิ่งนั้น ๆ (Negative willingness/ability) เช่น “I can’t.”, “I won’t.”, “I don’t think so.”

2.2.1.2 การตอบปฏิเสธแบบอ้อม (Indirect)

- (1) การแสดงถึงความเสียใจ (Statement of regret) เช่น “I’m sorry”
- (2) การแสดงความปรารถนาว่าจะทำตามคำขอของคู่สนทนาได้ (Wish) เช่น “I wish I could help you”
- (3) การใช้เหตุผลประกอบ (Reason) เช่น “I have a headache” “My children will be home that night”
- (4) การเสนอทางเลือก (Statement of alternative) เช่น “I’d rather...”, “Why don’t you ask someone else.”
- (5) การสร้างเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องกับอดีตหรืออนาคต (Set condition for future or past acceptance) เช่น “If you had asked me earlier, I would have...”
- (6) การสัญญาว่าจะทำตามความต้องการของคู่สนทนาในโอกาสถัดไป (Promise of future acceptance) เช่น “I’ll do it next time”, “I promise I will...”, “Next time I’ll...”,
- (7) การกล่าวเชิงหลักการ (Statement of principle) เช่น “I never do business with friends”

- (8) การอ้างหลักปรัชญา (Statement of philosophy) เช่น “One can’t be careful”
- (9) การพยายามห้ามปรามคู่สนทนา (Attempt to dissuade interlocutor) “ We should stop talking about going there”
- (10) การวิพากษ์วิจารณ์หรือตำหนิ (Criticize the request/requester) เช่น “That’s a terrible idea”
- (11) การพูดให้อีกฝ่ายรู้สึกผิด (Guilt tip) เช่น “I can’t make living off people who just order coffee”
- (12) การข่มขู่หรืออ้างถึงเหตุผลเชิงลบ (Threat or Statement of negative consequences to the requester) เช่น “I won’t be any fun tonight”
- (13) การพูดเพื่อขอความช่วยเหลือหรือความเห็นใจ (Request for help, empathy, and assistance by dropping or holding the request) “Sorry, I don’t have enough money”
- (14) การปล่อยให้ฝ่ายตรงข้ามคลายกังวล (Let interlocutor off the hook) เช่น “Don’t worry about it”, “That’s okay”, “You don’t have to”
- (15) การกล่าวปกป้องตัวเอง (Self-defense) เช่น “I’m trying my best.”, “I’m doing all I can do.”, “I do nothing wrong”
- (16) การยอมรับ (Acceptance that functions as a refusal)
1. การตอบแบบคลุมเครือ (Unspecific reply) “I’ll check the schedule”
 2. การแสดงอาการเฉื่อยชา (Lack of enthusiasm)
- (17) การหลีกเลี่ยง (Avoidance) ซึ่งแบ่งได้เป็น 2 แบบ คือ แบบอวัจนภาษา และแบบวัจนภาษา
1. การหลีกเลี่ยงที่เป็นอวัจนภาษา (Nonverbal) มีอยู่ 4 ประเภท
 - การไม่พูด (Silence)
 - การลังเล (Hesitate)
 - การนิ่งเฉย (Do nothing)
 - การลุกหนีไป (Physical departure)

2. การหลีกเลี่ยงที่เป็นวจนภาษา (Verbal) มีอยู่ 5 ประเภท

- การเปลี่ยนเรื่องพูด (Topic switch)
- การพูดตลก (Joke)
- การพูดทวนคำพูดบางส่วน (Repetition of part of request)
เช่น “Monday?”
- การผัดผ่อน (Postponement) เช่น “I’ll think about it”
- การพูดบ่ายเบี่ยง (Hedging) เช่น “I’m not sure”

2.2.1.3 ส่วนเสริมของการปฏิเสธ (Adjuncts to refusal)

- (1) การอ้างถึงความคิดเห็น/ความรู้สึกในเชิงบวกหรือการเห็นด้วย (Statement of positive opinion/feeling or agreement) เช่น
“That’s a good idea...”
- (2) การพูดที่แสดงถึงความเห็นอกเห็นใจ (Statement of empathy) เช่น
“I realize you are in a difficult situation
- (3) การใช้คำเติมช่วงเงียบ (Pause fillers) เช่น “uhh” “well” “oh”
“uhm”
- (4) การแสดงความรู้สึกขอบคุณหรือการชื่นชม Gratitude/appreciation)
“Thank you for invitation but...”

เกณฑ์การใช้วจนกรรมปฏิเสธ ของปีปีและคณะ เป็นเกณฑ์การวิเคราะห์รูปแบบวจนกรรมการปฏิเสธที่ได้รับความนิยมและการยอมรับในการจัดประเภทกลวิธี และผู้วิจัยเห็นว่าเป็นงานศึกษาที่ครอบคลุมและประกอบด้วยเหตุผลตามหลักวิชาการ ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยเห็นว่าการศึกษารูปแบบปฏิเสธสามารถนำหลักของปีปีและคณะมาอ้างอิงในการวิเคราะห์รูปแบบการปฏิเสธด้วยกลวิธีการปฏิเสธคำชักชวนด้วยการโกหกในงานวิจัยนี้

2.2.2 การปฏิเสธในภาษาญี่ปุ่น

カノックワン ラオハブラナキット (1997) ได้ศึกษาเปรียบเทียบรูปแบบสำนวนการปฏิเสธระหว่างผู้เรียนภาษาญี่ปุ่น และชาวญี่ปุ่นผู้ใช้ภาษาญี่ปุ่นเป็นภาษาแม่ ซึ่งเป็นการปฏิเสธต่อคำขอร้องและคำชักชวนโดยใช้ปัจจัยทางด้านสถานภาพความสูงต่ำ และ ความสนิทได้ใช้โครงสร้างในการปฏิเสธดังนี้

あはー	ちょっと	用事がある	ので	(略)	うーん	やっぱり	難しい	かな
<c1>	<a2>	(เนื้อหาของเหตุผล)	<a1>		<c2>	<b2>	(เนื้อหาเพิ่มเติม)	<b1>

ตารางรูปแบบโครงสร้างการปฏิเสธของ カノックワン ラオハブラナキット (1997 : 98)

a. ส่วนของเหตุผล

a1. คำที่ใช้ต่อหลังสาเหตุ ในส่วนนี้จะเป็นการแสดงสาเหตุที่จะใช้ในการปฏิเสธ อย่างเช่น 「ので、のだ」 รวมถึงคำประเภท 「ぬ、よぬ」 และคำประเภทคำต่อท้ายประโยคอีกด้วย 「けど」 อย่างเช่นโครงสร้าง (สาเหตุ + ので、んだぬ、んですけど)

a2. คำที่ใช้ข้างหน้าเหตุผล อย่างเช่น (ちよっと+ สาเหตุ)

b. คำแสดงการปฏิเสธ

b1. คำที่ใช้ต่อหลังคำแสดงการปฏิเสธ จะเป็นลักษณะคำช่วยต่อท้ายประโยคที่แสดงถึงความรู้สึกของผู้พูดอย่างเช่น (行けないな、難しいかな)

b2. คำที่ใช้ข้างหน้าคำแสดงการปฏิเสธ จะเป็นลักษณะคำที่วางเอาไว้ข้างหน้าคำปฏิเสธ เพื่อให้มีประสิทธิภาพในการสื่อความมากขึ้นอย่างเช่น (やっぱり難しいかな)

c. คำแสดงสัญลักษณ์การปฏิเสธ

c1. ไม่ใช่คำที่เชื่อมอยู่กับเนื้อหาด้านสาเหตุ แต่เป็นการแสดงท่าทีในการปฏิเสธของผู้พูด ซึ่งเป็นส่วนที่จะนำไปสู่สาเหตุของการปฏิเสธ (あ、うーん、あはー)

c2. ไม่ใช่คำที่เชื่อมอยู่กับคำแสดงการปฏิเสธ แต่เป็นการแสดงท่าทีในการปฏิเสธของผู้พูด ซึ่งเป็นส่วนที่จะนำไปสู่การแสดงการปฏิเสธ (あ、うーん)

นอกจากนี้ カノックワン ラオハブラナキット(1997) ยังได้สรุปผลของการใช้ คำแสดงสาเหตุ a1 ที่ใช้ในการปฏิเสธโดยมีปัจจัยด้านสถานภาพและความสนิทดังนี้

- สถานภาพเท่ากัน-สนิท ใช้ から มากที่สุด
- สถานภาพเท่ากัน-ไม่สนิท ใช้ ので มากที่สุด
- สถานภาพอีกฝ่ายสูงกว่า-สนิท ใช้ のだ+ けど และ し อย่างละครึ่ง
- สถานภาพอีกฝ่ายต่ำกว่า-สนิท ใช้ し ทั้งหมด

ผู้วิจัยจะนำผลการศึกษาของ カノックワン ラオハブラナキット (1997) มาใช้อ้างอิงจัดเกณฑ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์รูปแบบการใช้ภาษาที่อาจจะพบในการสำรวจรูปแบบการปฏิเสธ คำชักชวนของชาวญี่ปุ่น

蒙 (2010) ได้ศึกษาเกี่ยวกับการสื่อสารข้ามวัฒนธรรม กลวิธีความสุภาพในการใช้วัจนกรรมปฏิเสธ โดยศึกษาเปรียบเทียบชาวจีนที่ใช้ภาษาจีนเป็นภาษาแม่และชาวญี่ปุ่นที่ใช้ภาษาญี่ปุ่นเป็นภาษาแม่ที่เป็นพนักงานบริษัท เกี่ยวกับการปฏิเสธคำขอร้อง ที่มีปัจจัยทางด้านสถานภาพและความสนิทพบกลวิธีที่ใช้ในการปฏิเสธคำขอร้องตามตารางข้างล่างนี้ ซึ่งในที่นี้จะขอละในส่วนองกลวิธีที่พบในชาวจีน

ตารางที่ 2.1

กลวิธีการใช้วงจรรูปปฏิเสทของ 蒙(2010 : 6 – 8) แปลและปรับโดยผู้วิจัย

โครงสร้างความหมาย	หน้าที่	ตัวอย่าง
การสรุป	แสดงเนื้อหาหลักที่ไม่สามารถกระทำตามความต้องการของอีกฝ่ายได้	-行けない -作れない
การพูดค้างไว้	ให้อีกฝ่ายคาดเดาคำความคิดของตนเองเนื่องจากไม่พูดเนื้อหาหลักที่ไม่สามารถปฏิบัติตามความประสงค์ของอีกฝ่ายได้อย่างตรงไปตรงมา	-明日は少し…- -ちょっと…- -どうしても明日の仕事を…
การอ้างเหตุผล	อธิบายเรื่องราวหรือเหตุการณ์ที่ทำให้ไม่สามารถกระทำตามความประสงค์ของอีกฝ่ายได้	-明日どうしてもはずせない用事があるので
การขอโทษ	แสดงถึงความรับผิดชอบต่อความไม่สามารถที่จะกระทำตามความประสงค์ของอีกฝ่ายได้	-すみません -ごめんなさい -申し訳ない -悪い
การเสนอทางเลือก	ชี้การแก้ปัญหาที่เป็นจริงได้ในเชิงปฏิบัติ	-日曜日であれば -他の人に頼んでみたらどう?
การรักษาความสัมพันธ์	แสดงใจความหลักถึงการอยากรักษาความสัมพันธ์กับอีกฝ่าย	-また今度ね -今度やります
การแสดงความรู้สึกมีส่วนร่วม	แสดงถึงความรู้สึกที่อยากจะปฏิบัติตามความประสงค์ของผู้พูด	-やりたいけど -残念ですが -せっかく言ってくれたのに
การขอบคุณ	แสดงถึงการได้รับบุญคุณจากการกระทำของอีกฝ่าย	-ありがとうございます -ありがたいんですが
การยืนยัน	ยืนยันเนื้อหาบทสนทนานากับอีกฝ่าย	-すぐですか? -明日ですか?
การแสดงเงื่อนไข	ใช้ในการอธิบายว่ามีความเป็นไปได้ทั้งสองทางว่าจะสามารถทำตามความประสงค์ของผู้พูดได้ไหมขึ้นอยู่กับเงื่อนไข	-こちらの仕事を終わらせてから、また考えます。 -約束はしないけど
การตอบรับ	ใช้ยอมรับอย่างชัดเจน	-わかりました -やります

ตารางที่ 2.1

กลวิธีการใช้วจนกรรมปฏิเสธของ 蒙(2010 : 6 – 8) แปลและปรับโดยผู้วิจัย (ต่อ)

การเรียกขาน	ใช้เรียกอีกฝ่าย	-課長 -A さん
การแสดงออกด้วยคำอุทาน	แสดงเพื่อบอกความรู้สึกในใจกับอีกฝ่าย เช่น รู้สึกตกใจ หรือเสียใจ	うそ! -まじかよ! -大変ですね -困ったなあ～!
การแสดงความไม่แน่ใจ 相づち	-เป็นการแสดงความไม่แน่ใจต่ออีกฝ่าย -เป็นเปลี่ยนผลัดในการสนทนา กล่าวคือ ปฏิเสธหลังจากเห็นพ้องต้องกับอีกฝ่าย	あの -あのう -いや -ああ -ああそう -ええ -あ -そう -そうですねえ、
การตำหนิ	ใช้แสดงถึงความรู้สึกไม่พอใจต่อเรื่องของอีกฝ่ายหรือตัวของอีกฝ่ายเอง	-私を殺す気ですか? -早めに言ってくれば いいのに
การชื่นชม	ใช้แสดงความรู้สึกชื่นชมต่อเรื่องของอีกฝ่ายหรือตัวของอีกฝ่ายเอง	-僕よりも君のほうが英語ができるぞ -君ならきっと大丈夫だよ
อื่น ๆ	สิ่งที่ไม่ได้กล่าวมาข้างต้น	-ハハ -へへ

藤森 (1996 : 5-17) ได้ศึกษาเปรียบเทียบการปฏิเสธเพื่อรักษาความสัมพันธ์ระหว่างชาวญี่ปุ่นกับผู้เรียนชาวจีน ในที่นี้ขอสรุปเฉพาะการปฏิเสธของชาวญี่ปุ่นดังนี้

ตารางที่ 2.2

โครงสร้างการใช้คำกริยนำในการปฏิเสธของ 藤森(1996 : 5-17) แปลและปรับโดยผู้วิจัย

รูปแบบ	หน้าที่	ตัวอย่าง
直接断り	1. การชี้แจง	都合が悪い -門限があるので -先約があるから
	2. การสรุป	か ら 拒 絶 の 理 由 -いきなり直ぐに断る理由 -いきなり直ぐに断る理由 -いきなり直ぐに断る理由 -いきなり直ぐに断る理由

ตารางที่ 2.2

โครงสร้างการใช้คำกริยารูปในการปฏิเสธขอ 藤森 (1996 : 5-17) แปลและปรับโดยผู้วิจัย (ต่อ)

	รูปแบบ	หน้าที่	ตัวอย่าง
間 接 断 り	การขอโทษ	ขอโทษเกี่ยวกับเรื่องที่ไม่สามารถไปได้	すみません -申し訳ございません 悪いけど
	การแสดงความรู้สึกร่วม	ใช้แสดงความรู้สึกอยากที่ทำตามอีกฝ่าย	行きたいんですけど -おもしろそうですね -いいチャンスですね
	การขอบคุณ	แสดงการขอบคุณในความรู้สึกดี ๆ ที่มีให้	-あるがとう -ありがたいけど
	การเรียกขาน	ใช้แสดงความเคารพหรือความสนิทสนม	-先生
	ส่วนเสริมบทสนทนา	การใช้เสียงหรือคำเสริมในช่วงเงียบเพื่อแสดงความมีส่วนร่วมกับการสนทนา	-あ -あっ -あの
	การแสดงความเสียดาย	ใช้แสดงถึงความรู้สึกเสียดายที่ไม่สามารถทำตามได้	-残念ですけど -せっかく誘ってくれたのに
	การหลีกเลี่ยง	เป็นปฏิเสธแบบอ้อมโดยใช้รูปแบบไม่จบประโยค	今日はちょっと -それはちょっと・・・ -今度はちょっと
	การถามกลับ	เป็นการยืนยันอีกครั้งในเนื้อหาเกี่ยวกับธุระนั้นๆ	-金曜日の午後ですか -夏休みですか
	การใช้ 相槌	ใช้คู่กับการพยักหน้าต่อคำพูดของอีกฝ่าย	-そうですか
	การเสนอทางเลือกเป็นรูปธรรม	เป็นการแสดงถึงความกระตือรือร้นที่จะเสนอการแก้ปัญหาอย่างเป็นรูปธรรม	-月曜日でも一緒に行きましょう
	การเสนอทางเลือกแบบรักษามารยาท	เป็นการแสดงถึงการรักษาสภาพความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลไว้แบบไม่กระตือรือร้น	-今度必ず行くわよ
	อื่น ๆ	นอกเหนือจากที่กล่าวมา	-恥ずかしいですが

周 (2008) ได้ศึกษาเปรียบเทียบการใช้การเกริ่น หรือ 前置き เพื่อปฏิเสธของชาวญี่ปุ่นและผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวจีน โดยมีกลุ่มเป้าหมายนักศึกษามหาวิทยาลัยชาวจีนที่อาศัยอยู่ในประเทศจีนแบ่งเป็นนักศึกษา ปี 2 จำนวน 50 คน (ชาย 19 คน หญิง 31 คน) ปี 3 จำนวน 41 คน (ชาย 2 คน หญิง 39 คน) ปี 4 จำนวน 40 คน (ชาย 7 คน หญิง 33 คน) และ ผู้ใช้ภาษาญี่ปุ่นเป็นภาษาแม่ จำนวน 41 คน (ชาย 23 คน หญิง 18 คน) ด้วยแบบสอบถามชนิดเติมเต็ม (Discourse Completion Test) ซึ่งได้นำแนวคิดของ 藤森 (1996) มาใช้เป็นเครื่องมือวิเคราะห์พบว่าชาวญี่ปุ่นมีการใช้ 前置き มากกว่าผู้เรียนชาวจีนอย่างเห็นได้ชัด และได้สรุปว่าวัฒนธรรมที่แตกต่างส่งผลต่อการเลือกใช้ภาษา

2.2.3 การปฏิเสธในภาษาไทย

ธิดารัตน์ น้อมมนัส (2546) ได้ศึกษาเกี่ยวกับกลวิธีการตอบปฏิเสธของคนไทย ด้วยการสร้างแบบสอบถามโดยมีพื้นฐานมาจากละครไทยเรื่อง สงครามดอกรัก และทางผ่านกามเทพ ออกอากาศในปี พ.ศ.2544 โดยศึกษา จากกลุ่มเป้าหมาย 80 คน เพศชาย 40 คน เพศหญิง 40 คน พบการใช้รูปแบบประโยคในการปฏิเสธในภาษาไทย อยู่ 3 รูปแบบคือ 1. ประโยคบอกเล่า/ปฏิเสธ 2. ประโยคคำถาม และ 3. ประโยคคำสั่ง เรียงตามลำดับ

(33) A : นี่ไม่ใช่เรื่องสนุกที่จะเอามาล้อเล่นได้นะ

B : แม่ เขาอาจจะสนุกก็ได้ (ประโยคบอกเล่า)

(34) A : คุณเป็นอะไร เมื่อเข้ายังดี ๆ อยู่เลย อย่าบอกนะว่าหึงผม

B : บ้าเหอ ทำไมฉันต้องหึงคุณ (ประโยคคำถาม)

(35) A : อย่างนี้มันต้องฉลองกันหน่อยแล้ว

B : อย่าเลย เก็บเงินไว้ทำอย่างอื่นดีกว่า (ประโยคคำสั่ง)

(ธิดารัตน์ น้อมมนัส, 2546 : 25-26)

นอกจากนี้ ยังจำแนกลักษณะกลวิธีที่พบออกเป็น 6 วิธีใหญ่ ๆ คือ การให้เหตุผล การพูดเป็นนัย การแบ่งรับแบ่งสู้ การตอบรับในอนาคต การไม่ยอมรับข้อเสนอ และการหยิ่งความคิดของอีกฝ่าย

1. การให้เหตุผล ได้แก่ การชี้แจง อธิบาย แสดงความคิดเห็น ให้เหตุผลเพื่อประกอบกับการปฏิเสธ

2. การพูดเป็นนัย ได้แก่ การตอบโดยการแสดงความไม่พอใจ หรือการประชดประชัน

3. การแบ่งรับแบ่งสู้ ได้แก่ การแสดงความลั้งเล ไม่นั่นใจ คล้อยตามหรือแสดงความเห็นเชิงบวก รวมถึงการขอบคุณด้วย

4. การตอบรับในอนาคต ได้แก่ กลวิธีที่ผู้ตอบปฏิเสธเสนอทางเลือกอื่น การเสนอตัว อาสา รวมถึงการสัญญาถึงการยอมรับในอนาคตและการแสดงความเสียยหรือเสียใจ

5. การไม่ยอมรับข้อเสนอ ได้แก่ การไม่ยอมรับข้อเสนอ ยอมรับความผิดเองหรือแสดงว่าไม่มีปัญหา

6. การหยั่งความคิดของคู่สนทนา ได้แก่ การหลีกเลี่ยงการผูกมัดกับตน การแสดงความเห็นอกเห็นใจ การชื่นชม และการให้กำลังใจ

จากการศึกษาเอกสารด้านวัฒนธรรมการปฏิเสธที่ได้พบไปข้างต้นทั้งของไทยและญี่ปุ่น จะเห็นได้ว่าในภาพรวมมีความสอดคล้องกับกลวิธีของ บีบีและคณะ (Beebe et al., 1990) ซึ่งเป็นต้นแบบของกลวิธีการปฏิเสธที่นักวิจัยส่วนใหญ่เลือกใช้เนื่องจากสามารถหาคำตอบได้ครอบคลุมการตอบปฏิเสธได้ค่อนข้างครบถ้วน ซึ่งในงานวิจัยจะประยุกต์ใช้กลวิธีของบีบีและคณะ (Beebe et al., 1990) และงานวิจัยที่กล่าวมาข้างต้นในการวิเคราะห์และจำแนกการปฏิเสธคำชักชวน

2.2.4 การปฏิเสธคำชักชวน

วันวิสาข์ กุลภัทรนิรันดร์ (2549) ได้ศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างและกลวิธีการโต้แย้งในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย ซึ่งในที่นี้ผู้วิจัยจะกล่าวถึงเฉพาะการศึกษาความแตกต่างด้านสถานภาพทางสังคมระหว่างผู้พูดกับผู้ฟังจะมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการโต้แย้งหรือไม่ วันวิสาข์ กุลภัทรนิรันดร์ (2549) เก็บข้อมูลจากตัวอย่างชาวไทย 50 คน และชาวญี่ปุ่น 50 คน ที่อายุ 23 ปีขึ้นไป โดยใช้แบบสอบถามถึงวิธีการตรง ๆ เพื่อให้ผู้ตอบแบบสอบถามเขียนตอบ พบกลวิธีโต้แย้งในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยเรียงตามลำดับที่พบข้อมูลได้ดังนี้

ตารางที่ 2.3

กลวิธีการกลวิธีโต้แย้งของ วันวิสาข์ กุลภัทรนิรันดร์ (2549: 130)

ญี่ปุ่น	ไทย
1. การให้เหตุผล	1. การให้เหตุผล
2. การขอโทษ	2. การผิดผ่อน
3. การผิดผ่อน	3. การปฏิเสธ
4. การปฏิเสธ	4. การขอโทษ
5. การแสดงความเสียใจ	5. การเรียกขาน
6. การขอบคุณ	6. การชดเชย
7. การถามข้อมูลเพิ่มเติม	7. การขอบคุณ
8. การแสดงความตั้งใจเชิงบวก	8. การแสดงความตั้งใจเชิงบวก
9. การชดเชย	9. การแสดงความเสียใจ

จากตารางจะเห็นได้ว่าลำดับการใช้กลวิธีในการกลวิธีการโต้แย้งของชาวไทยและชาวญี่ปุ่นมีความแตกต่างกัน ส่วนที่เห็นได้ชัดคือ ตรงส่วนการเรียกขานที่มีเฉพาะในชาวไทย และ การถามข้อมูลเพิ่มเติมที่มีเฉพาะในชาวญี่ปุ่น แต่มีสิ่งที่คล้ายคลึงกันคือทั้งสองใช้กลวิธีทำให้เหตุผลมากเป็นอันดับ 1 เหมือนกัน ซึ่งนอกจากนี้ วันวิสาข กุลภัทรนิรันดร์ (2549) ยังได้สรุปอีกว่า เพศหญิงจะมีกลวิธีรักษาหน้ามากกว่าเพศชาย ปัจจัยทางด้านเพศ ส่งผลให้มีความแตกต่างทางด้านการใช้กลวิธี แต่สถานภาพส่งผลอย่างไม่ชัดเจน ส่วนในด้านความแตกต่างจะเห็นว่าชาวญี่ปุ่นมีลักษณะของกลวิธีในการรักษาความสัมพันธ์มากกว่าคนไทย

清水 และคณะ (2011) ได้ศึกษาสำนวนการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่น โดยแบ่งปัจจัยในการปฏิเสธออกเป็น 6 ปัจจัย กล่าวคือ เพื่อนสนิทเพศเดียวกัน เพื่อนสนิทต่างเพศ รุ่นน้องเพศเดียวกัน รุ่นน้องต่างเพศ รุ่นพี่เพศเดียวกัน รุ่นพี่ต่างเพศ โดยศึกษาด้วยแบบทดสอบกับคนญี่ปุ่นทั่วประเทศจำนวน 281 คน แบ่งเป็นเพศชาย 161 คน และเพศหญิง 120 คน และได้สรุปเป็น 6 กลวิธี กล่าวคือ การใช้ภาษาสุภาพ การแสดงความรู้สึกร่วม การแสดงเหตุผล การขอโทษ การกล่าวสรุป และการรักษาความสัมพันธ์

1. การใช้ภาษาสุภาพ ในที่นี้หมายถึง 丁寧体「です ます」 เป็นตัวบ่งชี้ถึงความสุภาพ ซึ่งในงานของ 清水 และคณะ พบว่า การใช้รูปสุภาพจะใช้กับการปฏิเสธรุ่นพี่มากกว่า (90%) และไม่พบในการปฏิเสธเพื่อนและรุ่นน้อง

2. การแสดงความรู้สึกร่วม พบได้น้อยและในปริมาณที่ใกล้เคียงกันในการปฏิเสธรุ่นพี่ เพื่อน และรุ่นน้องตามลำดับ

- | | | |
|------|-------------|---------------------|
| (36) | 私も行きたいんですけど | (ปฏิเสธต่อรุ่นพี่) |
| (37) | 悪いけど | (ปฏิเสธต่อเพื่อน) |
| (38) | 残念ながら | (ปฏิเสธต่อรุ่นน้อง) |

(清水 และคณะ, 2011 : 84)

3. การแสดงเหตุผล ซึ่งจะแบ่งออกเป็น 5 คำบ่งชี้คือ 「あります」 「ある」 「あるけん」 「あるから」 「あるので」

- การปฏิเสธต่อรุ่นพี่ จะพบ 「あります」 ถึง 100% และ 「あるので」 มากกว่า 90% และไม่พบการใช้ 「あるけん」 「あるから」

- การปฏิเสธต่อเพื่อน จะพบการใช้ 「あるけん」 มากกว่า 60% และพบการใช้ 「あるから」 ในปริมาณที่ใกล้เคียงกับ การปฏิเสธต่อรุ่นน้อง

- การปฏิเสธต่อรุ่นน้อง พบการใช้ 「あるので」 เพียงเล็กน้อยไม่ถึง 10%

- ไม่พบการใช้ 「ある」 การกล่าวถึงเหตุผลพบในปริมาณที่ใกล้เคียงกันทั้ง 3

สถานภาพ

4. การขอโทษ แบ่งออกเป็น 4 รูปแบบดังนี้

ตารางที่ 2.4

สำนวนการขอโทษของ (清水 และคณะ, 2011 : 69)

ใช้สำนวนแสดงการกระทำ (ขอโทษแบบตรง)	「謝る」 「謝罪する」 「詫びる」 「陳謝する」
ใช้สำนวนรูปคำสั่ง (ใช้ร้องขอการให้อภัย)	「ごめんなさい」 「お許ください」 「堪忍して」 「あしからず」
ใช้สำนวนการพรรณนา (ใช้ยอมรับความผิดของตนเอง)	「すみません」 「私が悪い」 「迷惑をかけた」 「失礼しました」
ใช้สำนวนการแสดงออกถึงความรู้สึกในใจ	「申し訳ない」 「恐縮だ」 「遺憾だ」

สำหรับการปฏิเสธต่อรุ่นพี่พบการใช้สำนวนการแสดงออกถึงความรู้สึกในใจ ราว 80 % การใช้สำนวนการพรรณนา ราว 75 % การใช้สำนวนคำสั่งราว 5 % ซึ่งการใช้สำนวนคำสั่งจะพบในการปฏิเสธต่อเพื่อนและรุ่นน้องในปริมาณที่ใกล้เคียงกัน และ ไม่พบการขอโทษเลย ในทั้งรุ่นพี่ เพื่อน และรุ่นน้อง

5. การกล่าวสรุป จะเป็นลักษณะการกล่าวคำปฏิเสธโดยตรงออกมา อย่างเช่น คำว่า 「無理」 「パス」 ซึ่งจะพบมาก ในกรณีที่เป็นเพื่อนและจะพบคำว่า 「行けません」 มากในกรณีที่เป็นรุ่นพี่หรือรุ่นน้อง

6. การใช้สำนวนรักษาความสัมพันธ์ถูกพบในทุกปัจจัยทั้งรุ่นพี่ เพื่อน และรุ่นน้อง ในงาน 清水 และคณะ สำนวนรักษาความสัมพันธ์จะเป็นลักษณะการพูดถึงโอกาสในอนาคต หรือเป็นลักษณะของการขดเซย อย่างเช่นคำว่า 「また今度誘ってください」

ธีรดา กิตติศิริประเสริฐ (2554) ได้ศึกษาพฤติกรรมการตอบปฏิเสธการชักชวนในภาษาอังกฤษของนักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยศิลปากร โดยใช้ปัจจัยด้านอำนาจและระยะห่างทางสังคมเป็นตัวแปร และได้้นำแนวคิดของ Beebe et al. และชนพรพรช สายหรั่ง (2542) มาประยุกต์ใช้ในการวิเคราะห์รูปแบบพฤติกรรมการปฏิเสธในภาษาอังกฤษ รวม 6 กลวิธี เรียงลำดับความนิยมในการใช้กลวิธีปฏิเสธ ดังนี้ การให้เหตุผล การปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา การขอโทษ การเสนอทางเลือก การแสดงความคิดเห็นเชิงบวก และการขอบคุณ สาเหตุที่ทำให้เหตุผลเป็นกลวิธีที่มีการ

ใช้มากที่สุดนั้นมาจากสังคมไทยที่เป็นสังคมอิงบริบทสูง ดังนั้นจึงมีการพูดอ้อมค้อม ก่อนจะเข้าประเด็นหลัก หรือพูดเป็นนัยให้อีกฝ่ายตีความเอาเอง แม้นักศึกษาชาวไทยใช้ภาษาอังกฤษในการปฏิเสแต่ยังเลี่ยงอิทธิพลภาษาแม่และวัฒนธรรมไทยไม่พ้น ยังคงพูดภาษาอังกฤษด้วยแนวคิดแบบไทย

ในประเด็นที่ว่าสังคมไทยเป็นสังคมอิงบริบทสูง มีการพูดอ้อมให้อีกฝ่ายตีความเองนั้น คล้ายคลึงกับสังคมญี่ปุ่นที่ถูกจัดอยู่ในสังคมอิงบริบทสูงและมักพูดอ้อมให้อีกฝ่ายตีความเอง

จากการทบทวนวรรณกรรมด้านการปฏิเสคำชักชวน จะเห็นว่าปัจจัยด้านสถานภาพทางสังคมและความสนิทสนม ยังเป็นประเด็นสำคัญที่ควรศึกษา เนื่องจากมีความแตกต่างกันตามสังคมวัฒนธรรม และยังสะท้อนสู่รูปแบบการใช้ภาษาและการสื่อสารด้วย

2.3 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการอ้างเหตุผล

งานวิจัยนี้ เป็นการศึกษาการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงที่ใช้ในการปฏิเสคำชักชวนเปรียบเทียบระหว่างภาษาไทยและภาษาญี่ปุ่น ผู้วิจัยเห็นว่าในการปฏิเสนั้นส่วนสำคัญหนึ่งคือส่วนของการกล่าวถึงเหตุผลในการปฏิเส ซึ่งเป็นส่วนที่จะใช้ในการชี้แจงสาเหตุของการปฏิเส และจากการทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับการปฏิเสพบว่าทุกงานวิจัยพบกลวิธีการปฏิเสด้วยการกล่าวอ้างเหตุผล Sopitvutiwong Yuphawan (2013) ได้ศึกษาเปรียบเทียบการกล่าวอ้างเหตุผลระหว่างชาวไทยและชาวญี่ปุ่น สํารวจโดยใช้วิธีบทบาทสมมติ (Role Play) ทั้งหมด 4 คู่ เป็นชาวญี่ปุ่น 2 คู่ และชาวไทยอีก 2 คู่ ซึ่งเป็นนักศึกษาที่อยู่ในช่วงอายุ 20-29 ทั้งหมด กำหนดสถานการณ์ในการทำบทบาทสมมติ 16 สถานการณ์ ได้พบวิธีการกล่าวอ้างเหตุผลอยู่ 2 รูปแบบหลัก ๆ คือ การกล่าวอ้างแบบตรงไปตรงมา กับการกล่าวอ้างแบบไม่ตรงไปตรงมา

1. การกล่าวอ้างแบบตรงไปตรงมา คือการกล่าวอ้างโดยใช้เหตุผลที่ Sopitvutiwong Yuphawan (2013) ได้กำหนดในเงื่อนไขของ Role Cards กล่าวคือคือเหตุผลที่เป็นความจริง ในที่นี้จะยกตัวอย่างมาเฉพาะส่วนของ การกล่าวอ้างเหตุผลเท่านั้น

(39) ごめん.今日.h きょう:寝坊しちゃって

(40) パーティーのときに、赤ワインをこぼしちゃって

(41) แกจะโกรธเราหรือเปล่า คือว่าหนังสืออะ เราเมื่อก่อนเราแอบทำขโมยนิดนึง

(Sopitvutiwong Yuphawan, 2013 : 26-27)

2. การกล่าวอ้างแบบไม่ตรงไปตรงมา จะถูกนำมาใช้ในกรณีสาเหตุของความจิงนั้นมีความเสี่ยงที่จะก่อให้เกิดความเสียหายได้ กล่าวคือเป็นการหลีกเลี่ยงที่จะพูดสาเหตุความจิง ซึ่งแยกย่อยออกเป็น 3 รูปแบบ กล่าวคือ การใช้สำนวนกำกวม การกล่าวถึงบุคคลที่สาม และ Stereotype

(39) ごめん.今日.h きょう.寝坊しちゃって

(40) パーティーのときに、赤ワインをこぼしちゃって

- การใช้สำนวนกำกวม เป็นการกล่าวอ้างสาเหตุที่อาจจะทำให้เกิดเหตุการณ์นั้น ๆ โดยไม่แสดงถึงการชี้ชัดว่าคืออะไร

(42) พอดีโทษทีนะเรา เออ เพิ่งเห็นเมื่อเช้าว่าแบบตรงมุ่มมันแบบหัก ๆ อะไม่รู้ว้า..

(Sopitvutiwong Yuphawan, 2013 : 30)

- การกล่าวอ้างถึงบุคคลที่สาม ซึ่งในที่นี้คือการกล่าวโทษว่าสาเหตุที่ทำให้เรื่องราว นั้น ๆ เกิดขึ้นเป็นเพราะบุคคลที่สาม

(43) เฮ้ยโทษทีแก พอดี ใ้อนี่เว่ยแม่เราโทรมาเว่ยแก ว่าจะโทรบอกทีนี้แบตเราหมดอะแก ที่เราก็ด้องมาชาร์ตใหม่อีก

(Sopitvutiwong Yuphawan, 2013 : 30)

- Stereotype เป็นสิ่งที่เป็นภาพลักษณ์ของสังคมนั้น ๆ เช่นในสังคมไทยภาพลักษณ์ของกรุงเทพมหานครคือเป็นเมืองที่รถติดเป็นอย่างมาก จึงนำสาเหตุนี้มาใช้ในการอ้างเหตุผลแทนการอ้างเหตุผลอย่างตรงไปตรงมา

(44) โอ้ย รถมันติดอะแก พุดจิงๆ เว่ย

(Sopitvutiwong Yuphawan, 2013 : 32)

ความแตกต่างที่เห็นได้ชัดระหว่างชาวญี่ปุ่นกับชาวไทยคือ ชาวญี่ปุ่นไม่พบการกล่าวอ้างเหตุผลแบบไม่ตรงไปตรงมาแม้แต่ข้อเดียว จึงทำให้เห็นได้ว่า ชาวไทยมีการยอมรับอะไรที่ไม่ใช่กฎเกณฑ์สูงกว่า เมื่อกล่าวถึงเรื่องการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง อาจสรุปได้ว่า ชาวไทยมีแนวโน้มจะเลือกใช้การอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงมาอ้างเหตุผลมากกว่าชาวญี่ปุ่นในกรณีที่มีความจิงสามารถสร้างความเสียหายได้ อย่างไรก็ตามความคิดเห็นของผู้วิจัยเห็นว่ายังไม่สามารถสรุปได้ว่า ชาวญี่ปุ่นจะไม่อ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงเลยแม้แต่คนเดียว เนื่องจากตัวอย่างที่มี จำนวนน้อยเกินกว่าจะสรุปเช่นนี้ได้

西村 (2007) ได้ศึกษาเปรียบเทียบการอ้างเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวนระหว่างชาวญี่ปุ่นที่ใช้ภาษาญี่ปุ่นเป็นภาษาแม่ และชาวนิวซีแลนด์ที่ใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษาแม่ สํารวจโดยการ ใช้บทบาทสมมติ สํารวจชาวญี่ปุ่นในช่วงอายุ เฉลี่ย 21.9 ปี จำนวน 32 คู่ ชาวนิวซีแลนด์จำนวน 30 คู่

พบรูปแบบการกล่าวอ้างเหตุผล 6 รูปแบบ ในที่นี้จะขอกกล่าวถึงเฉพาะกรณีของชาวญี่ปุ่น เรียงตามลำดับความถี่ดังนี้

1. การกล่าวถึงสุขภาพร่างกาย 「頭痛い」
2. การกล่าวอ้างภาระงาน 「あ、でも今日ちょっと私用事あってさ」
3. การอ้างว่ายุ่ง 「え、でもね最近ね、何か、凄い、レポートとかねバイトとか忙しくて」
4. การอ้างว่าอยากพักอยู่บ้าน 「ちょっと行きたいなと思うけどやっぱ久しぶりにゆっくりテレビとか見たいなとか思うんだけど」
5. การอ้างการบ้าน 「飲みに？いやでも俺明日出さなあかんレポートあるから」
6. อ้างเรื่องค่าใช้จ่าย 「今つっとお金ないんだよね」

(西村, 2007 : 99-101)

ในส่วนของการอ้างว่ายุ่ง กับ การอ้างเรื่องการบ้าน ผู้วิจัยเห็นว่าน่าจะจัดอยู่ในประเภทเดียวกับเรื่องของภาระงาน และในส่วนของการอ้างว่าอยากพักอยู่บ้านเป็นเรื่องของสุขภาพ ผู้วิจัยจึงขอสรุป รูปแบบการอ้างเหตุผลให้เข้าใจง่ายขึ้นเป็นดังนี้ 1. การอ้างภาระงาน 2. การอ้างภาระทางด้านสุขภาพ และ 3. การอ้างภาระทางการเงิน

พรนัชชา ประทีปจินดา (2558 : 35) ได้ศึกษาเรื่องเหตุผลการปฏิเสธคำขอร้องเปรียบเทียบภาษาไทยกับภาษาญี่ปุ่น พบว่าทั้งสองภาษามีการอ้างเหตุผลในการปฏิเสธเรียงตามลำดับการใช้บ่อย สรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 2.5

รูปแบบการอ้างเหตุผลความจริงและโกหก พรนัชชา ประทีปจินดา (2558 : 27)

ชาวไทย	ชาวญี่ปุ่น
เหตุผลที่เป็นความจริง กำกวม	เหตุผลที่เป็นความจริง ชัดเจน
เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง กำกวม	เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง กำกวม
เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง ชัดเจน	เหตุผลที่เป็นความจริง กำกวม
เหตุผลที่เป็นความจริง ชัดเจน	เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง ชัดเจน
ไม่อ้างเหตุผล	ไม่อ้างเหตุผล

นัทธฤทัย สีหะเกรียงไกร (2549) ได้ศึกษาเกี่ยวกับกลวิธีการปฏิเสธเพื่อปกปิดความจริงในภาษาไทยของวัยรุ่น โดยสร้าง 180 ชุด 20 ข้อ กล่าวคือ 3,600 ข้อความ และได้พบว่า กลวิธีการ

ปฏิเสธเพื่อปกปิดความจริงในภาษาไทยของวัยรุ่น มี 12 กลวิธี เรียงลำดับจากการใช้มากไปหาน้อย ดังนี้ การให้เหตุผล การปฏิเสธ การกล่าวโทษสิ่งอื่น การตั้งคำถาม การตำหนิ/ผรุสวาท การคาดคะเน การขอโทษ การแนะนำ การอ้างพยานบุคคล การผิดผ่อน การปลอบใจ และการขอร้อง

- (45) “มาซื้อของไปทำรายงานค่ะแม่” (การให้เหตุผล)
(หนีเรียนแล้วเจอกับแม่โดยบังเอิญที่ห้างสรรพสินค้า)
- (46) “ผมเปล่าครับ” (การปฏิเสธ)
(ขับรถไปเฉี่ยวรถเพื่อนบ้านทำให้รถเขาเป็นรอยเสียหาย)
- (47) “แหมมันทำตกแตก” (การกล่าวโทษสิ่งอื่น)
(ทำแจกันราคาแพงของเพื่อนตก แล้วเจ้าของทราบเรื่อง)
- (48) “มันเสียตั้งแต่เมื่อไร” (การตั้งคำถาม)
(ยิ้มกล้องถ่ายรูปเพื่อนแล้วทำตกน้ำ กล้องจึงเสีย)
- (49) “โดนรถส่งของเฉี่ยวมากกว่ามั้ง” (การคาดคะเน)
(ขับรถไปเฉี่ยวรถเพื่อนบ้านทำให้รถเขาเป็นรอยเสียหาย)
- (50) “สันตินเหอะมึง” (การตำหนิ/ผรุสวาท)
(ขับรถชนสุนัขของผู้อื่นตายแล้วเจ้าของทราบเรื่อง)
- (51) “...ขอโทษด้วยหะ” (การขอโทษ)
(ยิ้มกล้องถ่ายรูปเพื่อนแล้วทำตกน้ำ กล้องจึงเสีย)
- (52) “...แกล้งไปยิ้มเพื่อนคนอื่นดูสิ” (การแนะนำ)
(เพื่อนยิ้มเงินแต่ไม่ยอมให้)
- (53) “...แม้กับน้องเราเป็นพยานได้” (การอ้างพยานบุคคล)
(พาเพื่อนต่างเพศไปเที่ยวด้วยกันแล้วคนรักทราบเรื่อง)
- (54) “...เดี๋ยวอีกสองวันเอามาส่งค่ะ” (การผิดผ่อน)
(ไม่ได้ทำงานที่อาจารย์สั่ง จึงมาส่งไม่ทันกำหนด)
- (55) “...ไม่ต้องเป็นห่วงนะ” (การปลอบใจ)
(เพื่อนฝากงานมาส่งแต่ลืมส่งให้เพื่อนจึงทำให้เพื่อนไม่ได้คะแนน)
- (56) “...อาจารย์เห็นใจหนูเถอะนะคะ” (การขอร้อง)
(ไม่ได้ทำงานที่อาจารย์สั่ง จึงมาส่งไม่ทันกำหนด)

นัทธฤทัย สีหะเกรียงไกร (2549 : 31-39)

ทรงธรรม อินทรจักร (2558) ศึกษาเปรียบเทียบ ไทยอังกฤษเกี่ยวกับการพูดความจริง และการโกหก โดยสร้างแบบสอบถามเพื่อให้ผู้ตอบแบบสอบถามต้องเขียนทั้งความจริงและโกหก ในสถานการณ์ดังต่อไปนี้

1. กำหนดให้ผู้พูดชี้แจงเหตุผลว่าเหตุใดบุคคลที่ 3 ไม่สามารถไปร่วมงานด้วยได้
2. กำหนดให้ผู้พูดชี้แจงเหตุผลว่าทำไมผู้พูดจึงสั่งห้ามมาพบกับตน
3. กำหนดให้ผู้พูดอธิบายเหตุผลว่าทำไมถึงไม่ประสงค์จะคุยโทรศัพท์กับผู้ฟัง
4. กำหนดให้ผู้พูดอธิบายเหตุผลว่าทำไมถึงต้องลาออกจากสถานที่ทำงานเดียวกับผู้ฟัง

ด้วย

เมื่อศึกษาแล้วพบว่าสังคมที่แตกต่างกันมีผลต่อการเลือกที่จะพูดความจริงหรือโกหก กลวิธีการโกหกของชาวไทยและชาวอังกฤษพบ 4 แบบ ซึ่งในที่นี้จะขอละของชาวอังกฤษ กลวิธีที่พบในชาวไทยเรียงลำดับดังนี้

1. การกล่าวถึงความไม่สะดวก
จากเจ้าตัว “ช่วงนี้เราไม่ค่อยมีเวลาพักผ่อนเลย”
นอกเหนือจากเจ้าตัว “ติดธุระกับลูกค้า”
2. การแสดงความปรารถนาดี “อย่าคิดมากเลย ฉันว่าเดี๋ยวมันก็มาแหละ”
(แต่งโดยผู้วิจัย)
3. แสดงความไม่พอใจ “ทำไมไม่ไปชวนมันเองล่ะ” (แต่งโดยผู้วิจัย)
4. การแสดงการไม่รู้ “เราไม่รู้เหมือนกันว่าทำไมมันไม่ไปด้วย” (แต่งโดยผู้วิจัย)

เนื่องจากไม่พบตัวอย่างประโยคในงานของ ทรงธรรม อินทรจักร (2558) ผู้วิจัยจึงแต่งขึ้นมาเองเพื่อความเข้าใจง่าย

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการอ้างเหตุผลทั้งหมดที่ได้กล่าวมาจะเห็นได้ว่ามีเพียงงานของ ทรงธรรม อินทรจักร (2558) และ นัทธฤทัย สีหะเกรียงไกร (2549) เท่านั้นที่ศึกษาและสรุปผลเกี่ยวกับการโกหกได้ชัดเจนที่สุด ซึ่งในส่วนของ การอ้างเหตุผลที่พบในงานของชาวญี่ปุ่นยังไม่สามารถบอกได้ชัดเจนว่าเหตุผลที่อ้างมานั้นเป็นความจริงหรือไม่ เพื่อให้ได้เห็นความแตกต่างว่าชาวไทยกับชาวญี่ปุ่นมีลักษณะการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงเพื่อปฏิเสธคำชักชวนอย่างไรจึงเห็นว่ามีคามจำเป็นต้องค้นคว้าและศึกษาในงานวิจัยชิ้นนี้

2.4 เอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนา

ในการปฏิเสธ ปัจจัยด้านสถานภาพนับเป็นส่วนประกอบที่สำคัญอย่างยิ่งในการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธที่แตกต่างกันออกไป ยิ่งไปกว่านั้นในกรณีที่จะต้องโกหกเพื่อปฏิเสธ สถานภาพซึ่งเป็นสิ่งที่ใช้กำหนดความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์ ยิ่งเป็นปัจจัยที่ใช้บอกได้ว่าผู้พูดจะเลือกใช้คำโกหกหรือไม่ รวมถึงการปฏิเสธต่ออีกฝ่ายเป็นเรื่องยากหรือไม่

菊池 (1994) ได้ศึกษาการใช้สำนวนมารยาทหรือ 待遇表現 และได้กล่าวว่าปัจจัยสาเหตุในการเลือกใช้สำนวนมารยาทคือปัจจัยทางด้านสังคมและทางด้านจิตวิทยา ดังนี้

1. ปัจจัยทางด้านสังคม

1.1 สถานที่และหัวข้อที่พูดคุย

1.1.1 สถานที่ของการสนทนา

1.1.2 สถานภาพในสถานการณ์นั้น

1.1.3 หัวข้อที่พูดคุย

1.2 ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

1.2.1 ความสัมพันธ์ด้านอาวุโส (สูง – ต่ำ)

1.2.2 ความสัมพันธ์ด้านสถานภาพ (อาชีพ)

1.2.3 ความสัมพันธ์ทางด้านความสนิทสนม

1.2.4 ความสัมพันธ์ในสถานะคนนอกและคนใน

2. ปัจจัยด้านจิตวิทยา

2.1 ความตั้งใจในการใช้สำนวนมารยาท

2.1.1 ความตั้งใจในการใช้สำนวนมารยาทโดยทั่วไป

2.1.2 มองจากบุญคุณจากอีกฝ่าย

2.1.3 มองจากระยะห่างของความสนิทสนม

2.1.4 มองจากความเป็นคนนอกหรือคนใน

2.1.5 อื่น ๆ รูปแบบสำนวนมารยาทแบบพิเศษ

2.1.6 ความตั้งใจในการใช้สำนวนมารยาทด้วยสภาพจิตใจในขณะนั้น

2.2 ปัจจัยทางด้านภูมิหลัง

2.2.1 ความรู้สึกภายในใจที่มีต่อคู่สนทนา

2.2.2 ความตั้งใจเพื่อให้การพูดคุยเกิดความไหลลื่น

2.2.3 อุปนิสัยส่วนตัวของผู้พูด

2.3 เทคนิคในการใช้สำนวน พิจารณาด้านประสิทธิภาพการสื่อสาร

จากปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ภาษาในการสื่อสารระหว่างบุคคลของ 菊池 (1994) ข้างต้น ทำให้เห็นได้ว่าลักษณะการใช้ภาษาจะมีความแตกต่างกันตามปัจจัยต่าง ๆ รวมถึงสถานภาพและความสนิทสนมผู้พูด และผู้ฟังด้วย ดังนั้นเมื่อนำมาพิจารณาในมุมมองของวัจนกรรมการปฏิเสธซึ่งเป็นวัจนกรรมที่มีความเสี่ยงสูงที่จะก่อให้เกิดความรู้สึกแง่ลบต่ออีกฝ่าย ปัจจัยเหล่านี้ถือเป็นสิ่งสำคัญมากในการนำมาเป็นเกณฑ์การเลือกใช้กลวิธีปฏิเสธให้เหมาะสมในแต่ละสถานการณ์ต่าง ๆ

สุภางค์ จันทวานิช (2534) ศึกษาเกี่ยวกับลำดับชั้นในสังคมไทย ทางด้านเกียรติภูมิของอาชีพในประเทศไทย โดยสร้างมาตรวัดเกียรติภูมิทางอาชีพ (Occupational Prestige Scale) ขึ้นมา และสำรวจกลุ่มตัวอย่างคนไทยจำนวน 800 คนทั่วประเทศ แบ่งลำดับเกียรติภูมิก่อนได้ 4 ลำดับดังนี้

1. ระดับอาชีพที่มีเกียรติภูมิสูง เช่น แพทย์ อาจารย์มหาวิทยาลัย
2. ระดับอาชีพที่มีเกียรติภูมิปานกลางค่อนข้างสูง เช่น ข้าราชการระดับกลาง หัวหน้าช่างเครื่องกล ทหารชั้นประทวน ช่างภาพ
3. ระดับอาชีพที่มีเกียรติภูมิปานกลางค่อนข้างต่ำ เช่น คนเดินหนังสือ เสมียน ผู้ปรุงอาหาร ช่างเครื่องปรับอากาศ พนักงานขายของหน้าร้าน นักการ
4. ระดับอาชีพที่มีเกียรติภูมิก่อนข้างต่ำ เช่น พนักงานขับรถ ผู้ให้บริการความปลอดภัย พนักงานทำความสะอาด พนักงานรับซักรีดเสื้อผ้า

จากการศึกษาของธิดารัตน์ น้อมมนัส (2546) ในการปฏิเสธพบของชาวไทยพบว่า ปัจจัยด้านสถานภาพส่งผลให้เกิดความแตกต่างในด้านกลวิธีการปฏิเสธมากที่สุด กล่าวคือ ผู้มีเกียรติภูมิสูงตามคำจำกัดความของสุภางค์ จันทวานิช (2534) มักได้รับคำขอโทษมากกว่า

Nattaporn Panpothong (2001) ได้ศึกษาวิธีการปฏิเสธคำขอร้อง โดยใช้หลักแนวคิดการคุกคามหน้าของ (Brown & Levinson, 1987) ซึ่งมีกลุ่มเป้าหมายเป็นคนไทยที่เป็นนักศึกษาจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จำนวน 110 คน ใช้วิธีการสอบถามแบบสัมภาษณ์เพื่อนำคำตอบมาเติมในแบบสอบถาม กลุ่มตัวอย่างจะเป็นฝ่ายบอกว่าไม่พูดอะไร ในกรณีที่กลุ่มตัวอย่างเลือกที่จะไม่พูดอะไรในสถานการณ์นั้น ๆ โดยจับคู่สนทนา 5 สถานภาพ คือ อาจารย์ แม่บ้าน เพื่อนสนิท เพื่อนร่วมชั้น คนแปลกหน้า พบว่า

- อาจารย์ได้รับคำขอโทษมากที่สุด “หนูต้องขอโทษด้วยค่ะ หนูพิมพ์ไม่เป็น”
- แม่บ้านได้รับคำขอโทษน้อยที่สุด “อยากให้นะครับ แต่ผมเป็นโรคผิวหนัง”
- เพื่อนสนิทปฏิเสธยากที่สุด

- คนแปลกหน้าจะได้รับการปฏิเสธง่ายที่สุด ซึ่งในกลุ่มคนแปลกหน้าจะไม่พบการเสนอทางเลือกในการช่วยเหลือในอนาคต ในขณะที่ อาจารย์ และเพื่อนสนิทจะพบการเสนอทางเลือกในการช่วยเหลือในอนาคตมากที่สุด

และได้สรุปด้วยว่า ปฏิเสธคำชักชวนจากอาจารย์ และเพื่อนสนิท ได้ยากกว่า แม่บ้านเพื่อนร่วมชั้น และคนแปลกหน้า ข้อสรุปนี้เป็นสิ่งที่ยืนยันได้ว่าปัจจัยด้านสถานภาพส่งผลถึงความแตกต่างในการเลือกใช้การปฏิเสธคำขอร้องขอของชาวไทย

นอกจากนี้ บีบีและคณะ (Beebe et al., 1990) พบปัจจัยที่ส่งผลให้ชาวญี่ปุ่นใช้กลวิธีการปฏิเสธที่แตกต่างกันได้อย่างชัดเจน คือ ปัจจัยด้านสถานภาพทางสังคมระหว่างผู้พูดและฟัง ในกรณีที่ปฏิเสธผู้ที่มีสถานภาพทางสังคมที่ต่ำกว่า ชาวญี่ปุ่นจะไม่แสดงลักษณะความเสียใจ หรือการขอโทษออกมามากนัก ส่วนในการปฏิเสธผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า ชาวญี่ปุ่นจะยกเหตุผลมาเพื่ออธิบายถึงสาเหตุที่จะต้องปฏิเสธมากกว่า

樋垣 (2007) ได้ศึกษาเกี่ยวกับความแตกต่างในการเลือกใช้วิธีการปฏิเสธของชาวญี่ปุ่นผ่านการใช้บทบาทสมมติ รวมถึงแบบสอบถามทางอีเมลผ่านโทรศัพท์มือถือ ซึ่งปัจจัยด้านสถานภาพที่ 樋垣 ได้ใช้ในการศึกษา คือ สถานภาพความสูงต่ำ หรือ 上下関係 โดยแบ่งเป็น คู่สนทนาที่มีสถานภาพสูงกว่า เท่ากัน หรือต่ำกว่า ซึ่งให้กลุ่มเป้าหมายที่เป็นชาวญี่ปุ่น 7 คน กระทำบทบาทสมมติ และตอบอีเมล โดยให้กลุ่มตัวอย่างจินตนาการว่าอีกฝ่ายหรือคู่สนทนาเป็นคนที่รู้จักในชีวิตจริงซึ่งไม่ใช่บุคคลที่อยู่ในครอบครัวเดียวกันกับกลุ่มตัวอย่าง และกำหนดปัจจัยดังนี้

1. สถานภาพทางสังคมสูงกว่าหรือเท่ากันหรือต่ำกว่า
2. สนิทหรือไม่สนิท
3. หลังจากนี้จะคบกันต่อไปหรือไม่
4. เพศชายหรือหญิง

จากนั้นได้สัมภาษณ์หลังการทำแบบทดสอบ (Follow up interview) ตามกลุ่มเป้าหมายว่า

1. สิ่งที่ถูกเป็นความจริงทั้งหมดหรือไม่ (樋垣 แบ่งระดับจากคำตอบในแบบสอบถามเป็น 3 ระดับ ได้แก่ 1. พุดความจริงทั้งหมด 2. โกหกเพียงเล็กน้อย 3. โกหกอย่างเห็นได้ชัด)
2. ปฏิเสธยากหรือง่าย (มี 4 ระดับ ให้กลุ่มตัวอย่างเลือก ได้แก่ 1.ปฏิเสธง่ายมาก 2. ปฏิเสธง่ายเล็กน้อย 3. ปฏิเสธยากเล็กน้อย 4. ปฏิเสธยากมาก) และถามเหตุผลว่าเพราะเหตุใดจึงเป็นเช่นนั้น
3. ปัจจัยที่คำนึงถึงมากที่สุดเมื่อปฏิเสธ

4. ปัจจัยที่ค้ำนึ่งถึงน้อยที่สุดเมื่อปฏิเสธ โดยให้เลือกจากปัจจัยเรื่องความสัมพันธ์ ได้แก่ สถานภาพ ความสนิท การคบหาสมาคมกันหลังจากนี้ และเพศ

พบว่าสถานภาพด้านความสูงต่ำและความสนิทเป็นปัจจัยหลักในการเลือกใช้รูปแบบกลวิธีการปฏิเสธของผู้ตอบแบบสอบถาม แต่ในกรณีที่จะต้องโกหกเพื่อปฏิเสธรวมถึงความยากง่ายในการปฏิเสธนั้นพบว่า ปัจจัยด้านความต้องการจะมีความสัมพันธ์ต่อกับอีกฝ่ายเป็นปัจจัยหลักในการพิจารณาเลือกการอ้างเหตุผลด้วยการโกหก

พรนัชชา ประทีปจินดา (2558) ได้นำปัจจัยด้านสถานภาพความสูงต่ำและความสนิทของ 稀垣 (2007) เป็นตัวกำหนดตัวบุคคลสมมุติในการสร้างแบบสอบถาม เพื่อศึกษาความแตกต่างในการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธของชาวญี่ปุ่น โดยให้ค้ำนียมรูปแบบความสัมพันธ์ดังนี้

1. สถานภาพสูงกว่า/สนิท คือ อาจารย์ที่สนิท (อาจารย์ที่คุณมักจะไปปรึกษาและพูดคุยเรื่องอื่นนอกจากเรื่องเรียนด้วยเสมอตั้งแต่ชั้นปี 1)

2. สถานภาพสูงกว่า/ไม่สนิทคือ อาจารย์ที่ไม่สนิท (อาจารย์ที่สอนวิชาซึ่งคุณเคยเรียน)

3. สถานภาพเท่ากัน/สนิทคือ เพื่อนสนิท (เพื่อนที่เรียนมาด้วยกันตั้งแต่ชั้นปี 1 และอยู่กลุ่มเดียวกัน เป็นเพื่อนที่คุณมักไปทานข้าวและไปเที่ยวด้วยกันเสมอ)

4. สถานภาพเท่ากัน/ไม่สนิทคือ เพื่อนที่ไม่สนิท (เพื่อนที่เรียนคณะเดียวกัน แต่คนละสาขาวิชาและไม่ค่อยได้คุยกัน)

5. สถานภาพต่ำกว่าสนิทคือ รุ่นน้องที่สนิท (รุ่นน้องในคณะที่เรียนสาขาวิชาเดียวกันกับคุณ และมักจะคุยกับคุณทั้งเรื่องเรียนและเรื่องส่วนตัว)

6. สถานภาพต่ำกว่าไม่สนิทคือ รุ่นน้องที่ไม่สนิท (รุ่นน้องที่เรียนสาขาวิชาเดียวกันกับคุณ แต่ไม่ค่อยได้คุยกัน)

จากเอกสารข้างต้นจะเห็นได้ว่า พรนัชชา ประทีปจินดา (2558) ได้ใช้อาจารย์เป็นสัญลักษณ์ของผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า เพื่อนเป็นผู้ที่มีสถานภาพเท่ากัน และรุ่นน้องเป็นสัญลักษณ์ของผู้ที่มีสถานภาพต่ำกว่า ส่วนเรื่องของความสนิทได้ใช้เรื่องของระยะเวลาที่ได้รู้จักรวมถึงกิจกรรมที่เป็นเรื่องส่วนตัวที่คู่สนทนาได้กระทำร่วมกันมากำหนดว่า มีความสนิทกันหรือไม่

จากที่ผู้วิจัยได้ทบทวนเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวกับสถานภาพข้างต้นมานั้น ในการสร้างแบบสอบถามผู้วิจัยจะประยุกต์แนวคิดของ พรนัชชา ประทีปจินดา (2558) มาใช้ในการกำหนดสถานภาพสูงต่ำและความสนิทของบุคคลสมมุติในแบบสอบถามเนื่องจากเป็นปัจจัยที่สามารถทำให้เห็นความแตกต่างในการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธได้ และจะเลือกใช้ปัจจัยความต้องการมีความสัมพันธ์ต่อกับอีกฝ่ายของ 稀垣 (2007) ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการเลือกที่จะตอบปฏิเสธด้วยการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงมาใช้สร้างเป็นบุคคลสมมุติในแบบสอบถาม เนื่องจากปัจจัยความ

ต้องการมีความสัมพันธ์ต่ออีกฝ่าย เป็นสิ่งที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามมีแนวโน้มที่จะเลือกกล่าวอ้างเหตุผลด้วยความจริงหรือการโกหก ในกรณีที่จะต้องปฏิเสธ

2.5 ทฤษฎีความสุภาพของ Brown and Levinson

การตอบปฏิเสธเป็นวัจนกรรมที่อาจก่อให้เกิดความรู้สึกแสบกับอีกฝ่ายที่ถูกปฏิเสธ ยิ่งเป็นคำชักชวนซึ่งเป็นวัจนกรรมที่มักเกิดจากความรู้สึกแสบกของผู้ชักชวน การปฏิเสธจึงมีความจำเป็นในการระมัดระวังในการใช้เป็นอย่างมาก ด้วยเหตุนี้ การตอบปฏิเสธจึงสอดคล้องกับ ทฤษฎีความสุภาพ (Brown & Levinson, 1987) ซึ่งได้กล่าวไว้ใน “Politeness : Some universals in language usage” โดยนำแนวคิดเรื่อง “หน้า” ของ Goffman (1967) มาอธิบายเพิ่มเติมว่า ”หน้า” แบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือหน้าด้านบวก และหน้าด้านลบ ซึ่งหน้าด้านบวกคือความต้องการการยอมรับจากอีกฝ่าย ทางด้านภาพลักษณ์ บุคลิกภาพ หรือความปรารถนาของตน ส่วนหน้าด้านลบ คือความต้องการที่จะมีอิสระ ไม่ต้องการที่จะถูกรบกวนจากผู้อื่น ซึ่งการกระทำที่ขัดต่อหน้านั้นจะถือว่าเป็นการคุกคามหน้า FTA (face threatening act) ดังนั้น Brown & Levinson (1987) จึงได้นำเสนอกลวิธีการลดการคุกคามหน้า 5 ประการดังต่อไปนี้

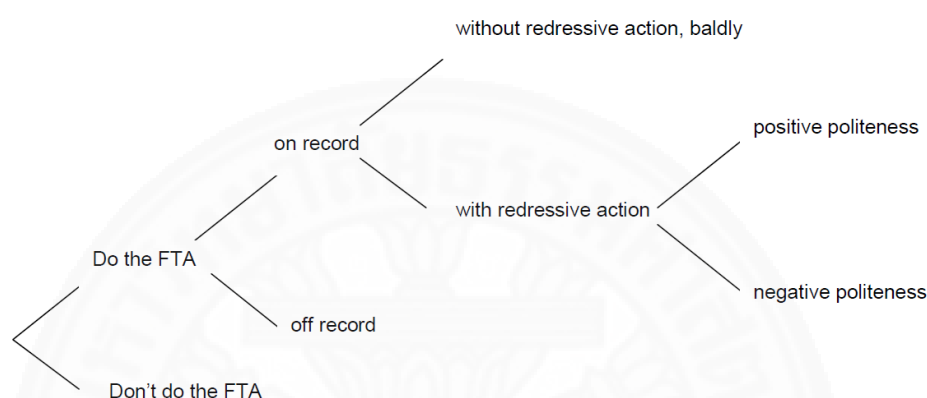
2.5.1 การพูดตรง (On record) คือ การพูดด้วยวาจา หรือ การแสดงเจตจำนงความต้องการอย่างตรงไปตรงมา

2.5.2 การใช้กลวิธีความสุภาพแบบตรงเชิงบวก (Positive politeness) การพูดด้วยวาจา หรือการแสดงเจตจำนงอย่างตรงไปตรงมา เพียงแต่ในรูปภาษาจะมีการขัดเกลา ตกแต่งให้มีความสุภาพมากยิ่งขึ้น เพื่อตอบสนองต่อความต้องการหน้าด้านบวกของอีกฝ่าย กล่าวคือการใช้ภาษาสุภาพหรือภาษาที่แสดงถึงความเป็นกลุ่มเดียวกันกับผู้ฟัง เช่น “How about letting me use your pen?”

2.5.3 การใช้กลวิธีความสุภาพแบบตรงเชิงลบ (Negative politeness) การพูดด้วยวาจา หรือการแสดงเจตจำนงอย่างตรงไปตรงมา เพียงแต่ในรูปภาษาจะมีการขัดเกลา ตกแต่งให้มีความสุภาพมากยิ่งขึ้น เพื่อตอบสนองต่อความต้องการหน้าด้านลบของอีกฝ่าย กล่าวคือการใช้ภาษาเพื่อแสดงว่าผู้พูดไม่ได้มีเจตนาจะรบกวนผู้ฟัง หรือการใช้วัจนกรรมในการขอโทษที่รบกวนผู้ฟัง เช่น “I’m sorry to bother you, but can I ask you for a pen or something

2.5.4 การพูดอ้อม (Off record) คือ การใช้ภาษาที่ไม่ตรงกับความหมายของผู้พูดที่ต้องการจะสื่อออกมาจริง ๆ เช่น “I forgot my pen.”

2.5.5 การไม่กระทำการคุกคามหน้า (Don't do the FTA) คือ การไม่กระทำให้สิ่งใดที่อาจส่งผลให้เกิดการคุกคามหน้าของผู้ฟัง เช่น การนิ่งเงียบ ไม่มีการตอบโต้ใด ๆ กับคู่สนทนาในสถานการณ์ที่ว่าความนิ่งเงียบจะมีความสุภาพมากกว่าการพูดตอบกลับไป



แผนภาพที่ 2.1 กลวิธีการลดการคุกคามหน้า Brown & Levinson (1978 : 74)

นอกจากนั้น Brown & Levinson ยังได้กล่าวเพิ่มเติมไว้อีกว่า กลวิธีการโกหกเป็นหนึ่งในกลวิธีการรักษาหน้าเพื่อไม่ให้คุกคามหน้าด้านลบของอีกฝ่าย ซึ่งได้อธิบายการโกหกไว้ 2 ประเภท คือการ โกหกขาว (white lie) และการโกหกเพื่อเหตุผลทางสังคม (social lie) ซึ่งเป็นการโกหกเพื่อให้อีกฝ่ายสบายใจอย่างเช่น ในกรณีที่อีกฝ่ายประสบอุบัติเหตุแขนหักและตอบไปว่า “ไม่เป็นไรเดี๋ยวก็หาย แป็บเดียวเอง” ซึ่งเป็นสิ่งที่ช่วยในการรักษาบรรยากาศในการสื่อสารและมิตรภาพระหว่างผู้ร่วมสนทนา

จากการทบทวนวรรณกรรมในเรื่องทฤษฎีการคุกคามทางหน้าของ Brown & Levinson สามารถสรุปได้ว่า กลวิธีการลดการคุกคามทางหน้านั้น มีความสอดคล้องกับการใช้ภาษาที่จะก่อให้เกิดปัญหาที่อาจกระทบถึงความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ความสุภาพจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่ง โดยเฉพาะการสื่อสารข้ามวัฒนธรรมในการปฏิเสธคำชักชวนด้วยการโกหกที่มีความแตกต่างกันทั้งด้านภาษาและวัฒนธรรม จึงเป็นประเด็นที่สามารถนำมาวิเคราะห์ถึงการใช้อย่างที่แตกต่างกันได้

2.6 ทฤษฎีมิติทางวัฒนธรรมของ Hofstede

ฮอฟสตีต (Hofstede) ได้ศึกษาความแตกต่างทางวัฒนธรรมในแต่ละประเทศโดยการเก็บข้อมูลจากพนักงานบริษัทจำนวน 70 ประเทศทั่วโลก เพื่อศึกษาหาความแตกต่างของวัฒนธรรมทั่วโลก ฮอฟสตีตได้ใช้แบบสำรวจค่านิยมทางวัฒนธรรมหรือ Values Survey Module (Soares, Farhangmehr, & Shoham, 2007) จากนั้นได้นำข้อมูลที่ได้สำรวจมาวิเคราะห์และแบ่งลักษณะพฤติกรรม ซึ่งสะท้อนมาจากการทำงานและความคิดเห็นของคนในแต่ละประเทศ จากนั้นได้นำมาพัฒนาเป็นทฤษฎีมิติทางวัฒนธรรม (Hofstede et al., 2010) ซึ่งฮอฟสตีตได้อธิบายถึงความแตกต่างในแต่ละด้านว่าวัฒนธรรมที่แตกต่างจะส่งผลถึงทัศนคติและความคิดของคนในประเทศนั้น ๆ รวมถึงพฤติกรรมของมนุษย์เช่นเดียวกันด้วย ดังนั้นทฤษฎีนี้จึงเป็นแนวคิดที่ถูกใช้กันอย่างแพร่หลายในการวิเคราะห์พฤติกรรมของมนุษย์ด้านจิตวิทยา สังคมวิทยา การตลาด และการจัดการ โดยทฤษฎีมิติทางวัฒนธรรมถูกจำแนกออกมาดังนี้

2.6.1 ความแตกต่างในเรื่องของอำนาจ (Power distance index: pdi) คือมิติทางวัฒนธรรมที่ว่าด้วยเรื่องของสถานภาพทางสังคม กล่าวคือบุคคลในสังคมนั้นพิจารณาถึงสถานภาพที่แตกต่างมีความเท่าเทียมมากน้อยเพียงใด ซึ่งในสังคมที่มีค่าความแตกต่างในเรื่องของอำนาจสูง ก็จะมีความรู้สึกแตกต่างทางด้านสถานภาพสูงเช่นกัน ตัวอย่างเช่น เจ้านายจะรู้สึกมีอำนาจเหนือลูกน้องอย่างมาก ในทางกลับกัน ถ้ามีค่าความแตกต่างทางอำนาจต่ำ ก็จะมีความรู้สึกแตกต่างทางด้านสถานภาพต่ำเช่นกัน อย่างเช่น เจ้านายจะไม่มีความรู้สึกว่ามีอำนาจเหนือลูกน้อง

2.6.2 ความแตกต่างในเรื่องของความเป็นส่วนตัว (Individualism vs. collectivism : idv) คือมิติทางวัฒนธรรมที่ว่าด้วยเรื่องของการเป็นปัจเจกบุคคล ในสังคมที่มีค่าความแตกต่างในเรื่องของความเป็นส่วนตัวสูง นั้นหมายถึงสังคมนั้นจะมีลักษณะในการยึดถือตัวเองและครอบครัวเป็นหลัก ในขณะที่สังคมที่มีค่าความแตกต่างในเรื่องความเป็นส่วนตัวต่ำ จะเป็นลักษณะสังคมที่มีลักษณะความกลมเกลียว และจะคำนึงถึงพวกพ้องมากกว่าประโยชน์ส่วนตน

2.6.3 ความแตกต่างในเรื่องของการแบ่งชาย/หญิง (Masculinity vs. femininity : mas) คือมิติทางวัฒนธรรมที่ว่าด้วยว่า สังคมนั้นมีความเป็นสังคมผู้ชาย หรือสังคมผู้หญิงมากกว่ากัน ซึ่งเมื่อค่าของมิติทางวัฒนธรรมข้อนี้สูงจะกล่าวได้ว่าสังคมนั้นเป็นลักษณะของสังคมผู้ชาย มีการแข่งขันสูง มีความทะเยอทะยาน ใฝ่ในอำนาจสูง ชี้ชัดความสำเร็จด้วยชัยชนะ ในทางกลับกัน ถ้ามีค่ามิติทางวัฒนธรรมนี้ต่ำ จะเป็นลักษณะของสังคมผู้หญิงสูง การแข่งขันจะต่ำ มีความประนีประนอมสูง ถ้อยทีถ้อยอาศัย เน้นการเจรจาในการระงับปัญหา ชี้ชัดความสำเร็จด้วยคุณภาพชีวิตของคน

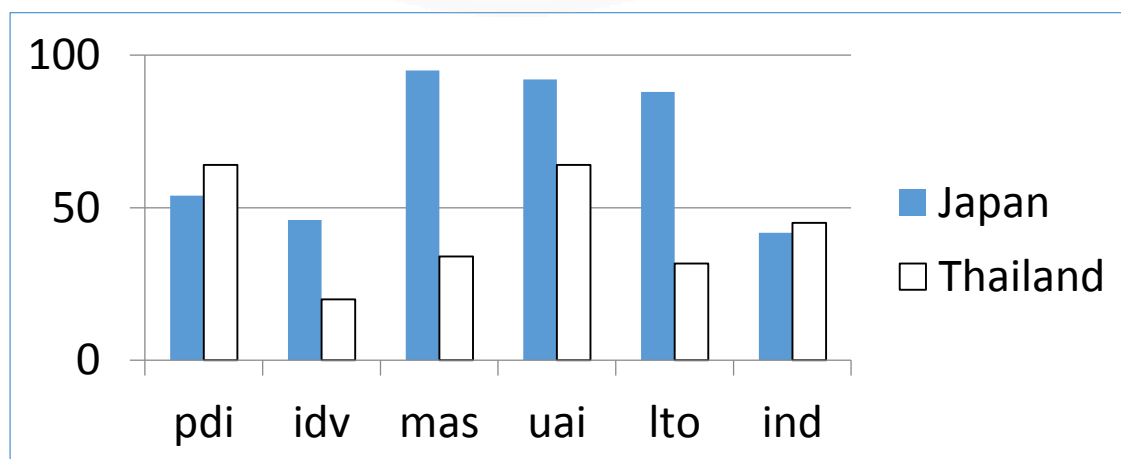
2.6.4 ความแตกต่างในเรื่องของการหลีกเลี่ยงความเสี่ยง (Uncertainty avoidance index : uai) เป็นลักษณะความแตกต่างทางวัฒนธรรมที่ว่าด้วยความอดทนในการจะต้องเผชิญกับความเสี่ยงต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในสังคม เมื่อมีค่าสูงจะสื่อถึงว่าในสังคมนั้นมีความอดทนต่อเรื่องที่จะเกิดความเสี่ยงต่ำ เป็นเหตุให้สังคมนั้นจะมีกฎเกณฑ์ข้อบังคับมาเพื่อควบคุมความเสี่ยงเหล่านั้นไม่ให้เกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก ซึ่งแตกต่างกันเมื่อค่าความแตกต่างในมิตินี้ต่ำ ในสังคมนั้นจะมีความยืดหยุ่นทางด้านกฎเกณฑ์สูง มีการยอมรับความคิดเห็นต่าง ๆ ที่หลากหลาย

2.6.5 ความแตกต่างในเรื่องของเวลา (Long-term orientation vs. short-term orientation : lto) เป็นมิติทางวัฒนธรรมที่ว่าด้วยมุมมองของบุคคลในสังคมที่มองเรื่องอนาคตกับปัจจุบัน ซึ่งในสังคมที่มีค่านี้สูงจะเป็นลักษณะการทำงานที่เน้นความมานะ บากบั่นไม่ย่อท้อ ทำงานเพื่ออนาคต ซึ่งแตกต่างกับสังคมที่มีค่ามิติทางวัฒนธรรมนี้ต่ำที่จะเน้นมองที่ปัจจุบันเป็นหลัก ไม่ลงหลักปักฐานอะไรอย่างชัดเจน ซึ่งจะมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

2.6.6 ความแตกต่างทางด้านความเป็นอิสระ (Indulgence vs. restraint: ind) เป็นมิติทางวัฒนธรรมที่ว่าด้วยเรื่องการควบคุมแรงปรารถนาของบุคคลในสังคมนั้น ๆ ซึ่งถ้าค่ามิตินี้สูง บุคคลในสังคมนั้นจะมีการแสวงหาความสุข และอิสระสูง ในขณะที่ค่ามิตินี้ต่ำ บุคคลในสังคมนั้น ๆ จะมีการควบคุมความต้องการและความปรารถนาสูง ซึ่งเป็นกฎหรือบรรทัดฐานของสังคมนั้น ๆ ด้วย

ในด้านความแตกต่างในด้านมิติทางวัฒนธรรมระหว่าง ไทย-ญี่ปุ่น ในงานของ Hofstede (2015) ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลสรุปได้ดังนี้

	pdi	idv	mas	uai	lto	ind
ญี่ปุ่น	54	46	95	92	88	42
ไทย	64	20	34	64	32	45



แผนภาพที่ 2.2 มิติทางวัฒนธรรม ระหว่างญี่ปุ่นกับไทย

จากตารางและแผนภาพข้างต้นเห็นได้ว่า ค่าความแตกต่างในเรื่องของอำนาจ และ ค่าความแตกต่างทางด้านความเป็นอิสระ ระหว่างไทยกับญี่ปุ่นไม่มีความแตกต่างกันมาก จึงทำให้เห็นว่า สังคมไทยและสังคมญี่ปุ่นเป็นสังคมที่ผู้ที่มีอำนาจสูงกว่าจะรู้สึกถึงความแตกต่างกับผู้ที่ด้อยกว่าค่อนข้างมาก ในขณะที่ในส่วนของค่านิยม ความแตกต่างในเรื่องของความเป็นส่วนตัวความแตกต่างในเรื่องของการแบ่งชาย/หญิง ความแตกต่างในเรื่องของการหลีกเลี่ยงความเสี่ยง และความแตกต่างในเรื่องของเวลาที่มีความแตกต่างอย่างเห็นได้ชัดจึงทำให้เห็นได้ว่าสังคมญี่ปุ่น จะเป็นลักษณะสังคมที่มีความรักพวกพ้อง มีการแข่งขันโดยมีความสำเร็จเป็นที่ตั้งสูง และมีความเป็นกฎเป็นเกณฑ์หรือเป็นบรรทัดฐาน และมีความอดทนต่อการทำงานเดิมเป็นระยะเวลาอันยาวนานมีการมองไกลถึงอนาคตกว่าสังคมไทยอย่างเห็นได้ชัด

จากทฤษฎีมิติทางวัฒนธรรมข้างต้นเห็นได้ว่า ค่าความแตกต่างทางมิติวัฒนธรรมระหว่างญี่ปุ่นและไทยนั้น มีความแตกต่างค่อนข้างมากในหลายมิติ ผู้วิจัยเห็นว่าความแตกต่างเหล่านี้ อาจเป็นส่วนหนึ่งที่ส่งผลให้ลักษณะการใช้กลวิธีในการปฏิเสธคำชักชวนที่แตกต่างกัน ด้วยเหตุนี้จึงเห็นว่าสามารถนำมาเป็นส่วนหนึ่งในการวิเคราะห์รูปแบบที่แตกต่างกันในการใช้วัจนกรรมการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในการปฏิเสธคำชักชวนทางด้านวัฒนธรรมได้

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 3 ประการกล่าวคือ

1. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบโครงสร้างกลวิธีการปฏิเสธคำชักชวนและการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงเปรียบเทียบระหว่างญี่ปุ่น-ไทย
2. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบว่าปัจจัยด้าน เนื้อหาการชักชวน สถานภาพ ความสนิทสนม มีผลต่อโครงสร้างกลวิธีการปฏิเสธคำชักชวนและการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงอย่างไร เปรียบเทียบระหว่างญี่ปุ่น-ไทย
3. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบแนวคิดและภูมิหลังทางวัฒนธรรมที่ทำให้เกิดโครงสร้างกลวิธีการปฏิเสธคำชักชวนและการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงเปรียบเทียบระหว่างญี่ปุ่น-ไทย
 - 3.1 ขั้นตอนและวิธีดำเนินการวิจัย
 - 3.2 การเลือกเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล
 - 3.3 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
 - 3.4 การสร้างและการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม
 - 3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 ขั้นตอนและวิธีดำเนินการวิจัย

งานวิจัยนี้ใช้วิธีวิจัยแบบผสมผสานโดยใช้วิธีวิจัยเชิงปริมาณและวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ โดยมีลำดับขั้นตอนในการดำเนินงานวิจัยดังต่อไปนี้

1. ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมการปฏิเสธคำชักชวนด้วยการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงเพื่อสร้างกรอบทฤษฎีแนวคิดสำหรับกาวิจัยและเพื่อสร้างแบบสอบถาม
2. สร้างแบบสอบถามซึ่งมีชุดคำถามเพื่อศึกษารูปแบบการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในการปฏิเสธคำชักชวนที่แตกต่างกัน ด้วยวิธีแบบ DCT
3. ตรวจสอบหาค่าความเชื่อถือโดยผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบแบบสอบถามที่มีชุดคำถาม
4. ปรับแก้แบบสอบถามแล้วนำไปทดลองกับกลุ่มตัวอย่างเพื่อหาจุดบกพร่อง
5. นำจุดบกพร่องจากในข้อ 4 มาปรับปรุงแก้ไขและผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบอีกครั้ง
6. นำแบบสอบถามฉบับสมบูรณ์ไปสำรวจจริง
7. รวบรวมผลมาวิเคราะห์และอภิปรายผล

3.2 การเลือกเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล

วิธีการเก็บข้อมูลทางด้านวจนกรรม มีอยู่มากมายหลายวิธีที่นักภาษาศาสตร์ได้คิดค้นขึ้น เพื่อค้นคว้าหาคำตอบทางด้านวจนกรรม ซึ่งในที่นี้ผู้วิจัยจะกล่าวถึงเพียง วิธีการเก็บข้อมูลที่เป็นที่นิยม ในการวิจัยทางด้านวจนกรรมอยู่ 2 ประเภท คือ การเก็บข้อมูลธรรมชาติ (natural data collection) และการเก็บข้อมูลทดลอง (experimental data collection)

เมื่อกล่าวถึงการเก็บข้อมูลธรรมชาติ (natural data collection) จะให้ภาพลักษณะถึง ลักษณะที่เป็นจริง เกิดขึ้นจริงตามธรรมชาติ ไม่ว่าจะเป็นสิ่งมีชีวิตและไม่มีชีวิต ได้ การเก็บข้อมูลแบบ ธรรมชาติคือการบันทึกข้อมูลจากกลุ่มตัวในอย่างในสถานการณ์ที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติ ด้วยวิธีการจด บันทึก การบันทึกเสียง หรือ การบันทึกภาพเป็นวิดีโอโดยข้อดีที่สุดของวิธีนี้คือข้อมูลที่เป็นธรรมชาติ แต่มีข้อเสียตรงที่อาจใช้เวลาในการค้นหาคำ หรืออาจจะไม่ได้ซึ่งคำตอบเลย

ในงานวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยเห็นว่าวิธีการเก็บข้อมูลธรรมชาติไม่เหมาะสมเนื่องจากเป็น การศึกษาในเรื่องของการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง การเก็บข้อมูลธรรมชาติจะไม่มีเงื่อนไขใด ๆ มากำหนดและสรุปออกมาได้ว่าข้อมูลที่ได้นั้นเป็นความจริงหรือไม่

ในส่วนของการเก็บข้อมูลเชิงทดลอง จะถูกแบ่งออกเป็นสองประเภทหลักคือ การแสดง บทบาทสมมติ (Role Play) และแบบสอบถาม (Questionnaire) ในกรณีที่จะต้องเก็บข้อมูลเป็น จำนวนมาก ในระยะเวลาอันสั้น การเก็บข้อมูลเชิงทดลองจะถูกนิยมใช้มากกว่าการเก็บข้อมูล ธรรมชาติ (Blum-Kulka et al., 1989) ซึ่งการทดลองทั้ง 2 ประเภทที่ได้กล่าวมามีข้อดีและข้อเสียที่ แตกต่างกันไป

การเก็บข้อมูลแบบบทบาทสมมติ เป็นลักษณะการสร้างเงื่อนไขในการเก็บข้อมูลที่ คล้ายคลึงกับการสนทนาในธรรมชาติของของมนุษย์มากที่สุด เนื่องจากทั้งสองฝ่ายจะคิดบทสนทนา และพูดออกมาเองภายใต้เงื่อนไขด้านสถานการณ์และปัจจัยที่กำหนดไว้เท่านั้น เพียงแต่มีข้อเสียคือ ข้อมูลที่ได้จะเป็นลักษณะข้อมูลในรูปแบบของ เสียง หรือภาพเคลื่อนไหว ที่จะต้องถูกนำมาถ่ายทอด อีกครั้งลงเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนจึงจะสามารถนำไปวิเคราะห์ในขั้นต่อไปได้ นอกจากนั้น กลุ่มเป้าหมายที่จะแสดงบทบาทสมมติร่วม อาจเกิดปัญหาเรื่องการเขินอายซึ่งกันและกัน คือมี ความเขินอายต่ออุปกรณ์ที่ใช้ในการบันทึกรวมถึงเขินอายต่อผู้ทำวิจัยเอง อาจส่งผลกระทบต่อความร่วมมือใน การทำงานวิจัย ซึ่งอาจทำให้ต้องมีการซ่อมกันเป็นเวลานาน ทำบทบาทสมมติซ้ำหลาย ๆ ครั้ง หรือต้อง ทำความรู้จักกับกลุ่มเป้าหมายเป็นระยะเวลาอันเสียก่อนถึงจะได้ซึ่งคำตอบ

การเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถาม ซึ่งในที่นี้ผู้วิจัยจะกล่าวถึง แบบสอบถามชนิดเติมเต็ม ข้อความ (Discourse Completion Test) ซึ่งเป็นลักษณะของแบบสอบถามที่ผู้วิจัยเลือกใช้ในการ

ทำงานวิจัยครั้งนี้ การเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามเป็นที่นิยมอย่างมากในการค้นหารูปแบบวัจนกรรม ข้อดีที่มีมากกว่า บทบาทสมมติคือ สามารถเก็บข้อมูลได้จำนวนที่มากกว่าในระยะเวลาอันสั้น รวมถึงข้อมูลที่ได้มาจะเป็นลายลักษณ์อักษร ที่สามารถนำไปวิเคราะห์ได้ในทันที ลดปัญหาความผิดพลาดที่อาจเกิดจากการโอนถ่ายข้อมูลจากการสนทนามาเป็นรูปแบบตัวอักษรได้ เพียงแต่ในส่วนของข้อเสีย จะเห็นได้ว่า จะเป็นลักษณะของการเขียนเติมต่อให้ครบถ้วนของแบบสอบถามจึงไม่สามารถเห็นลักษณะของการทำความเข้าใจที่จะนำไปสู่รูปแบบวัจนกรรมที่จะศึกษาได้ รวมถึงยังมีความเป็นธรรมชาติต่ำกว่ารูปแบบอื่นอีกด้วย

จากที่ได้กล่าวถึงวิธีการเข้าถึงข้อมูลด้วยการทดลอง เนื่องด้วยปัจจัยด้านเวลา และกลุ่มเป้าหมาย รวมถึงด้านจำนวนของตัวอย่างที่มีจำนวนมาก และในด้านของเนื้อหาเพียงพอต่อการวิเคราะห์ จึงทำให้เลือกการทดลองด้วยวิธีการสร้างแบบสอบถามชนิดเติมต่อท้ายในครั้งนี้

3.3 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ผู้วิจัยรวบรวมข้อมูลแบบสอบถามที่มีชุดคำถามเกี่ยวกับการปฏิเสธคำชักชวนด้วยการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง ภาษาไทย – ญี่ปุ่น แบ่งเป็นชาวไทย 40 คน ชาย 20 คน หญิง 20 คน และชาวญี่ปุ่น 40 คน ชาย 20 คน หญิง 20 คน เพื่อให้คำตอบของแบบสอบถามมีความสมดุลระหว่างชายและหญิงไม่มีแนวโน้มไปทางฝั่งใดมากกว่า พร้อมกับอธิบายวิธีการออกแบบสอบถาม นอกจากนี้ผู้วิจัยกำหนดช่วงวัยของผู้ตอบแบบสอบถาม คือ ช่วงวัย 20-30 ปี เพื่อให้สามารถได้ข้อมูลการใช้ภาษาของชาวญี่ปุ่นและชาวไทยในยุคปัจจุบัน ทั้งนี้ผู้วิจัยยึดจากหลักแนวคิดของ Holmes (1986 : 505) ที่กล่าวว่า การสำรวจรูปแบบวัจนกรรมจะต้องมีตัวอย่างอย่างน้อย 200 ตัวอย่างขึ้นไป จึงจะสามารถสรุปได้ ซึ่งงานวิจัยครั้งนี้ ในแต่ละภาษาจะมีอย่างละ 40 ชุด ชุดละ 6 ข้อ จะได้ประโยคตัวอย่างจำนวน 240 ตัวอย่างต่อ 1 ภาษาจึงคิดว่าเพียงพอสำหรับการนำไปวิเคราะห์ในขั้นตอนต่อไป ซึ่งกลุ่มตัวอย่างดังกล่าวจะใช้กลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง และกำหนดสถานการณ์การชักชวนแบบตรง ในกิจกรรมที่เป็นภาระเบาเท่านั้น รวมถึงปัจจัยด้านความต้องการมีความสัมพันธ์อันดีต่อไปกับผู้ชักชวนด้วย โดยกำหนดเงื่อนไขดังตารางดังต่อไปนี้

ตารางที่ 3.1

สัญลักษณ์ปัจจัยด้านสถานภาพและความสนิทที่กำหนดในงานวิจัย

สถานภาพระหว่างคู่สนทนา	ระดับความสนิทสนมระหว่างคู่สนทนา	สัญลักษณ์
1. ผู้ถูกชักชวน (ผู้พูด) สถานภาพที่สูงกว่าผู้ชักชวน (ผู้ฟัง)	สนิท	HC
2. ผู้ถูกชักชวน (ผู้พูด) สถานภาพที่สูงกว่าผู้ชักชวน (ผู้ฟัง)	ไม่สนิท	HA
3. ผู้ถูกชักชวน (ผู้พูด) สถานภาพที่เท่ากันกับผู้ชักชวน (ผู้ฟัง)	สนิท	EC
4. ผู้ถูกชักชวน (ผู้พูด) สถานภาพที่เท่ากันกับผู้ชักชวน (ผู้ฟัง)	ไม่สนิท	EA
5. ผู้ถูกชักชวน (ผู้พูด) สถานภาพที่ต่ำกว่าผู้ชักชวน (ผู้ฟัง)	สนิท	LC
6. ผู้ถูกชักชวน (ผู้พูด) สถานภาพที่ต่ำกว่าผู้ชักชวน (ผู้ฟัง)	ไม่สนิท	LA

สถานการณ์ที่กำหนดในงานวิจัยครั้งนี้มีทั้งสิ้น 6 สถานการณ์ ซึ่งเป็นสถานการณ์และปัจจัยที่เหมือนกันทั้งของญี่ปุ่นและไทย ดังต่อไปนี้

สถานการณ์ที่ 1 HC : อาจารย์ชวนไปงานสัมมนาวิชาการด้วยกัน

สถานการณ์ที่ 2 HA : อาจารย์ชวนไปดื่มกาแฟด้วยกัน

สถานการณ์ที่ 3 EC : เพื่อนชวนไปดูหนังด้วยกัน

สถานการณ์ที่ 4 EA : เพื่อนชวนไปทำรายงานด้วยกัน

สถานการณ์ที่ 5 LC : รุ่นน้องชวนไปดื่มสังสรรค์ด้วยกัน

สถานการณ์ที่ 6 LA : รุ่นน้องชวนเข้าชมรมด้วยกัน

ตัวอย่างสถานการณ์บทสนทนา ภาษาไทย

1. อาจารย์ท่านหนึ่งไม่สนิทกับคุณมาชวนคุณไปงานสัมมนาวิชาการ คุณเป็นนักศึกษาของอาจารย์ท่านนี้ คุณมีความพร้อมทางด้านค่าใช้จ่ายเวลาและด้านสุขภาพ แต่ว่าคุณไม่ออกไปเพราะคุณเกลียดวิทยากรงานสัมมนาซึ่งเป็นเพื่อนสนิทของอาจารย์ที่มาชวนคุณ

คุณจะถูกสุ่มพร้อมทั้งบอกเหตุผลอย่างไรเพื่อรักษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณกับอาจารย์ที่ชวนคุณ
(ตอบได้มากกว่า 1 ประโยค)

อาจารย์ ฟรุ้งนี้จะมิงานสัมมนาวิชาการที่มหาวิทยาลัย นักศึกษาสนใจจะไปด้วยกันไหม

คุณ

.....

ตัวอย่างสถานการณ์บทสนทนา ภาษาญี่ปุ่น

1. あなたと親しくない政治学の先生があなたを学会に誘いました。あなたは時間的にも金銭的にも身体的にも学会への参加が可能です。その学会の講演者の一人があなたを誘ってくれた先生の親友です。しかし、あなたはこの講演者が嫌いなので、参加したくないです。

あなたは誘ってくれた先生との関係を保つためにどのように断りますか。断りの理由も書いてください。(一文とは限らない)

先生 : 明日大学で学会があるんですが、一緒に行きませんか。

あなた :

.....

3.4 การสร้างและการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม

ผู้วิจัยสร้างแบบสอบถามโดยมีขั้นตอนดังต่อไปนี้คือ

1. สร้างชุดบทสนทนาเป็นภาษาไทยและภาษาญี่ปุ่น โดยกำหนดสถานการณ์ที่ต้องปฏิเสธคำชักชวนด้วยการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง

2. นำชุดคำถามไปทดลองนำร่องกับชาวญี่ปุ่นจำนวน 5 คน และชาวไทยจำนวน 5 คน เพื่อหาจุดบกพร่องของชุดคำถาม

3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

กรอบแนวคิดในการจำแนกส่วนประกอบของโครงสร้างและกลวิธีการปฏิเสธ

ในงานวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการสร้างแบบสอบถามขึ้นมาเพื่อใช้ในการทดลองก่อนนำไปใช้จริงโดยนำแนวคิดงานวิจัยด้านกลวิธีการปฏิเสธของที่ได้พบทวนมา (Beebe et al., 1990, 蒙, 2010, 藤森, 1996, 周, 2008, 清水 [他] 2011, ธิดารัตน์ น้อมมนัส, 2546, วันวิสาข์ กุลภัทรนิรันดร์, 2549, ธีรดา กิตติศิริประเสริฐ, 2554, カノックワン ラオハブラナキット, 1997) เป็นพื้นฐานในการจำแนกกลวิธีที่ได้พบในการทำแบบสอบถามฉบับทดลองกับกลุ่มเป้าหมายชาวญี่ปุ่น 5 คน และชาวไทย 5 คน ซึ่งผู้วิจัยจะใช้อักษรย่อ JSP แทนกลุ่มตัวอย่างทดลองชาวญี่ปุ่น และใช้ TSP แทนกลุ่มตัวอย่างทดลองชาวไทย พบกลวิธีที่จะนำมาใช้เป็นกรอบในงานวิจัยนี้ดังต่อไปนี้

1. การใช้คำแสดงความสุภาพ ผู้วิจัยใช้ です ます เป็นสิ่งที่ใช้ชี้ถึงการใช้คำแสดงความสุภาพในภาษาญี่ปุ่น และใช้ ครับ ค่ะ เป็นตัวบ่งชี้ถึงการใช้คำแสดงความสุภาพในภาษาไทย

JSP1 : あー、すみません。ぜひ行きたいところなのですが、ちょっと明日は行かなければならないところがありまして.....

TSP1 : ขอบคุณนะค่ะ แต่ว่าพรุ่งนี้หนูมีธุระสำคัญมาก คงจะไปด้วยไม่ได้ เดี่ยวไว้
หนูจะไปถามเพื่อนๆ ให้ค่ะ ว่ามีใครสนใจมั๊ย

2. การใช้คำการแสดงการปฏิเสธ ผู้วิจัยจะใช้ การแสดงความไม่สามารถ ไม่ต้องการ รวมถึงการกล่าวปฏิเสธในรูปแบบของการไม่กระทำและการร้องขอว่าจะไม่กระทำเช่นกัน

JSP2 : お誘いいただきありがとうございます。貴重な機会ではあります
が、その日は法事がありますので、学会は欠席とさせていただきます
だけだと存じます。申し訳ありません。

TSP1 : ไม่เป็นไรแก ขอบใจที่ชวน แต่วันนี้ไม่ว่างอะ ต้องรีบกลับ แม่บอกให้
กลับไว ไว้คราวหน้า

3. การแสดงเหตุผล เป็นการอธิบายถึงเหตุผลที่ทำให้ไม่สามารถกระทำตามคำชักชวน
ของอีกฝ่ายได้

JSP3 : ごめんね、今回は遠慮するね。お姉ちゃんとその映画観に行く
予定なんだ。誘ってくれて本当にありがとう！また時間合えば
一緒に遊ぼう！

TSP1 : ไม่เป็นไรแก ขอบใจที่ชวน แต่วันนี้ไม่ว่างอะ ต้องรีบกลับ แม่บอกให้
กลับไว ไว้คราวหน้า

4. การขอโทษ ใช้แสดงถึงความรู้สึกผิดที่ไม่สามารถกระทำตามคำชักชวนของอีกฝ่ายได้

JSP3 : ごめんね、今回は遠慮するね。お姉ちゃんとその映画観に行く
予定なんだ。誘ってくれて本当にありがとう！また時間合えば
一緒に遊ぼう！

TSP1 : โทษที่น้องรัก พอดีพน.พี่ต้องขับรถให้พ่อแต่เช้าเลย งานนี้คงไม่สะดวก

5. การขอบคุณ ใช้แสดงถึงความรู้สึกแสดงการขอบคุณในความรู้สึกดีๆ ที่มีให้

JSP3 : お誘い本当にありがとうございます。残念ながらその日もう予
定があつて参加できません。ぜひ、また機会がございましたら、
お誘いくださると嬉しいです。ありがとうございます。

TSP1 : ไม่เป็นไรแก ขอบใจที่ชวน แต่วันนี้ไม่ว่างอะ ต้องรีบกลับ แม่บอกให้
กลับไว ไว้คราวหน้า

6. การแสดงความรู้สึกเชิงบวก ใช้คำที่แสดงถึงความรู้สึกดี หรือความรู้สึกมีส่วนร่วม
ร่วมกับการชักชวนในครั้งนั้นๆ

JSP5 : あ、それ見たかったんだ～！でも明日は一日中、学校いなきや
いけないから無理かも...残念...ごめんね～！

TSP1 : เหยี่ยวอยากไปอะ แต่ศุกร์นี้พี่มีนัดแล้วพี่ขอโทษนะ ไว้คราวหน้าไปด้วยกันพี่
เลี้ยงเอง

7. **การขตเซย** ในที่นี้ผู้วิจัยจะนำกลวิธี 2 รูปแบบมารวมอยู่ในหมวดนี้กล่าวคือ การเสนอทางเลือก และการกล่าวถึงโอกาสในอนาคต เนื่องจากการเสนอทางเลือกเป็นการพูดถึงสิ่งที่จะสามารถนำมาทดแทน หรือขตเซยในสิ่งที่ไม่สามารถกระทำตามการชักชวนครั้งนั้นได้ ซึ่งการกล่าวถึงโอกาสในอนาคตก็เช่นเดียวกันเป็นการแสดงถึงการกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งเพื่อทดแทน หรือขตเซยสิ่งที่ไม่สามารถกระทำตามคำชักชวนในครั้งนั้นได้

JSP3 : お誘い本当にありがとうございます。残念ながらその日もう予定があつて参加できません。ぜひ、また機会がございましたら、お誘いくださると嬉しいです。ありがとうございます。

TSP1 : เหยยอยากไปอะ แต่ศุภร์ศ.นี้พีมีน็ดแล้วพีขอโทษนะ ไว้คราวหน้าไปด้วยกันพีเลี้ยงเอง

8. **การใช้คำแสดงการมีส่วนร่วมในบทสนทนา** หมายถึง การใช้คำในช่วงเงียบ หรือการใช้คำที่ทำให้มีความนุ่มนวลในการปฏิเสธตามที่ 藤森 (1996 : 5-17) ได้อธิบายความหมายเอาไว้

JSP1 : あー、午後ですか.....。ちょっとライティングセンター(大学内の機関です)に行かなければならなくて。また機会があればぜひ。

TSP1 : เหยยอยากไปอะ แต่ศุภร์ศ.นี้พีมีน็ดแล้วพีขอโทษนะ ไว้คราวหน้าไปด้วยกันพีเลี้ยงเอง

9. **การแสดงความเสียดาย** เป็นการใช้คำที่แสดงถึงความเสียดายในโอกาสที่ไม่สามารถกระทำตามคำชักชวนได้

JSP5 : あ、それ見たかったんだ〜！でも明日は一日中、学校いなきゃいけないから無理かも...残念...ごめんね〜！

TSP7 : ว่า เสียดาย จะไปดูฟุ้งนี้หรือ พอดีเราจองตัวของวันมะรืนเอาไว้กะครอบครัวไว้แล้วอะดิ เรื่องหน้านะ เตียวมมาชวน

10. **การพูดไม่จบประโยค** เป็นการกล่าวในลักษณะของการพูดค้างไว้ โดยไม่มีจุดสิ้นสุดของประโยค

JSP1 : うーん、明日はちょっと用事があるんだけど.....。明後日大学でやるとかじゃだめ？

11. **การเรียกขาน** เป็นการกล่าวถึงคำสรรพนามหรือคำแสดงถึงสถานภาพถึงอีกฝ่าย

TSP1 : ไม่เป็นไรแถม ขอบใจที่ชวน แต่วันนี้กูไม่ว่างอะ ต้องรีบกลับ แม่บอกให้กลับไว ไว้คราวหน้า

12. การยืนยัน เป็นการกล่าวแสดงคำถามเพื่อสอบถามหรือยืนยันข้อมูลในการซักชน
ครั้งนั้น

JSP1 : 金曜日? あ、行くー.....あ、ごめん、金曜日はダメなんだった。
ちょっと友達と約束があつて。

TSP7 : ว่า เสียตาย จะไปดูพุงนี้หรือ พอดีเราจองตัวของวันมะรืนเอาไว้กะ
ครอบครัวไว้แล้วอะดิ เรื่องหน้านะ เดี่ยวมาชวน

13. การตำหนิ เป็นการกล่าวโทษถึงอีกฝ่ายเพื่อให้อีกฝ่ายรู้สึกผิด

TSP4 : หิ ไม่ ก็รู้ว่าไม่ชอบดีละจะมาชวนทำไม

14. การผิดผ่อน เป็นการที่แสดงถึงการยังไม่ตัดสินใจว่าจะกระทำตามคำชักชวนของ
อีกฝ่ายหรือไม่เพื่อขอเวลาตัดสินใจภายหลัง

TSP4 : うーん...興味はあるんだけど、バイトとか勉強との両立が
できるかわからないからな。もう少し考えさせて!

15. การแสดงเงื่อนไข เป็นการกล่าวถึงเงื่อนไขที่สามารถกระทำตามคำชักชวนนั้นได้

TSP7 : อ๊ะ! พุงนี้หรือ น่าจะบอกเราเร็วกว่านี้หน่อย มีนัดกับครอบครัวไปแล้วอะ
ขอโทษที เดี่ยวจะช่วยในส่วนอื่น ๆ นะ

16. การใช้คำแสดงการให้กระทำ กลวิธีนี้ไม่ปรากฏการนิยามในการทบทวน
วรรณกรรมที่ผ่านมา ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่าเป็นลักษณะเด่นที่พบเห็นอยู่ในการกล่าวปฏิเสธของชาวไทยทั้งใน
ประสบการณ์ของตัวผู้วิจัยเองรวมถึงการทำแบบสอบถามฉบับทดลองด้วย เป็นกลวิธีที่ผู้พูดจะพูดใน
อีกฝ่ายกระทำ เช่นคำว่า “เอาเลยครับ”

TSP7 : น้องไปสมัครเลย พอดีพี่อยากจะเข้าชมรมกีฬา พี่อยากทำทาสสิ่งใหม่ ๆ
อยู่

17. การใช้คำหยาบ กลวิธีนี้ไม่ปรากฏการนิยามในการทบทวนวรรณกรรม เป็น
ลักษณะเด่นที่ปรากฏอยู่ในการกล่าวปฏิเสธของชาวไทย นั่นคือการใช้คำว่า กู มึง รวมถึงคำสบถต่าง
ๆ ซึ่งผู้วิจัยพบในแบบสอบถามฉบับทดลอง

TSP1 : ไม่เป็นไรแก ขอบใจที่ชวน แต่วันนี้กูไม่ว่างอะ ต้องรีบกลับ แม่บอกให้
กลับไว ไว้คราวหน้า

เมื่อนำข้อมูลทั้งหมดที่ได้มาสร้างเป็นตารางเพื่อจำแนกรูปแบบของการปฏิเสธคำ
ชักชวนจะแบ่งได้เป็น 4 ส่วนดังนี้

ตารางที่ 3.2

ส่วนประกอบของโครงสร้างและกลวิธีในการปฏิเสธคำชักชวน

ส่วนประกอบของโครงสร้าง	กลวิธี
ส่วนรักษาความสัมพันธ์	การขอโทษ
	การขอบคุณ
	การแสดงความรู้สึกเชิงบวก
	การแสดงความเสียตายเป็น
	การชดเชย
ส่วนแสดงเหตุผล	การแสดงเหตุผล
ส่วนแสดงการปฏิเสธ	การแสดงการปฏิเสธ
	การตำหนิ
	การผิดผ่อน
	การแสดงเงื่อนไข
	การแสดงการให้กระทำ
ส่วนเสริมที่เป็นลักษณะเด่นของภาษา	การใช้คำแสดงความสุภาพ
	การใช้คำหยาบ
	การยืนยัน
	การเรียกขาน
	การพูดไม่จบประโยค
	การใช้คำแสดงการมีส่วนร่วมในบทสนทนา

งานวิจัยนี้ใช้กรอบแนวคิด วิธีการปฏิเสธคำชักชวนด้วยการโกหก โดยอิงรูปแบบและกลวิธีการปฏิเสธของ บีบีและคณะ (Beebe et al., 1990) มาใช้ในการจัดแบ่งกลวิธีที่ปรากฏในคำตอบของชุดคำถามของแบบสอบถาม โดยใช้สถิติเชิงพรรณนาค่าความถี่และร้อยละ

นอกจากนี้จะใช้กรอบแนวคิดเรื่องทฤษฎีความสุภาพของ Brown & Levinson และทฤษฎีมิติทางวัฒนธรรมของ Hofstede เพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการปฏิเสธด้วยการโกหกกับแนวคิดทางสังคมวัฒนธรรม ซึ่งมีสมมติฐานว่าภูมิหลังทางวัฒนธรรมมีผลต่อความแตกต่างในเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธคำชักชวนด้วยการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง

บทที่ 4 ผลการวิจัย

สำหรับผลการศึกษาคำศัพท์ในการปฏิเสธคำชักชวนเปรียบเทียบระหว่างภาษาไทยและภาษาญี่ปุ่นครั้งนี้จะจำแนกออกเป็น 3 ข้อดังต่อไปนี้

- 4.1 โครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวน
- 4.2 กลวิธีปฏิเสธคำชักชวน
- 4.3 การกล่าวเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวน

* หมายเหตุ ตัวอย่างที่ยกมาทั้งหมดในงานวิจัยชิ้นนี้อาจมีการสะกดคำผิดเนื่องจากผู้วิจัยใช้ข้อมูลจากผู้ตอบแบบสอบถามโดยที่ไม่แก้ไขเพื่อให้เห็นความชัดเจนยิ่งขึ้น

4.1 โครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวน

ในการจำแนกรูปแบบการปฏิเสธคำชักชวนในงานนี้จะใช้กรอบรูปแบบ 4 ข้อตามที่ผู้วิจัยกล่าวไว้ในบทที่ 3 คือ

- A. ส่วนรักษาความสัมพันธ์
- B. ส่วนแสดงเหตุผล
- C. ส่วนแสดงการปฏิเสธ และ
- D. ส่วนเสริมที่เป็นลักษณะเด่นของภาษา

ส่วนประกอบต่าง ๆ ในโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวนจะมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

4.1.1 ส่วนประกอบของโครงสร้างที่ใช้ในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่นและชาวไทย

ส่วนประกอบของโครงสร้างการแสดงการปฏิเสธคำชักชวน ซึ่งประกอบด้วย A. ส่วนรักษาความสัมพันธ์ (ส่วน A) B. ส่วนแสดงเหตุผล (ส่วน B) และ C. ส่วนแสดงการปฏิเสธ (ส่วน C) จะมีลักษณะข้อความตัวอย่างทั้งภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยดังต่อไปนี้

ผู้วิจัยจะใช้อักษรย่อ JS แทนกลุ่มตัวอย่างทดลองชาวญี่ปุ่น และใช้ TS แทนกลุ่มตัวอย่างทดลองชาวไทย

(57) (B)明日は別の用事があるので、(C)行くことができません。(A)申し訳ありません。

(JS11 สูงกว่า-ไม่สนิท)

(58) (A) ขอโทษนะคะอาจารย์ (B) คือ พอดีหนูติดธุระค่ะ คือต้องไปกับครอบครัว (C) ไม่สามารถไปกับอาจารย์ได้จริงๆค่ะ (A) ขอโทษด้วยนะคะ

(TS4 สูงกว่า-ไม่สนิท)

ตัวอย่างข้อความที่ได้กล่าวไปข้างต้นแสดงถึงส่วนประกอบของโครงสร้างการ แสดงการปฏิเสธคำชักชวนในสถานการณ์ที่ผู้ปฏิเสธมีสถานภาพต่ำกว่าอีกฝ่ายและมีความสัมพันธ์ที่ไม่สนิทสนมด้วย ซึ่งเป็นการปฏิเสธต่อเนื้อหาการชักชวนที่อีกฝ่ายชักชวนให้ไปงานสัมมนาด้วยกัน จากประโยคข้างต้น ส่วน A คือส่วนรักษาความสัมพันธ์ (ส่วน B) คือส่วนแสดงเหตุผล และ (ส่วน C) ส่วนแสดงการปฏิเสธ กรณีของภาษาญี่ปุ่นจะเป็นลักษณะโครงสร้างลงท้ายด้วยส่วนรักษาความสัมพันธ์ (.....A) ส่วนกรณีของภาษาไทยจะเป็นลักษณะโครงสร้างขึ้นต้นและลงท้ายด้วยส่วนรักษาความสัมพันธ์ (A.....A) ซึ่งผู้วิจัยจะอธิบายในหัวข้อ รูปแบบของโครงสร้างที่ใช้ในการปฏิเสธ คำชักชวน ต่อไป

ส่วนประกอบต่าง ๆ ในโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวนมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(1) ส่วนรักษาความสัมพันธ์

ส่วนรักษาความสัมพันธ์ คือส่วนประกอบที่มักจะใช้เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจก่อให้เกิดความรู้สึกแสบที่อาจเกิดขึ้นต่อการปฏิเสธคำชักชวน ส่วนประกอบส่วนนี้มักใช้ในการเกริ่นนำก่อนที่จะแสดงการปฏิเสธคำชักชวน หรือใช้ในการปิดท้ายการแสดงการปฏิเสธคำชักชวน โดยส่วนต่าง ๆ จะแบ่งออกได้ดังนี้

1. การขอโทษ

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้เพื่อแสดงความรู้สึกผิดกรณีที่ไม่สามารถกระทำตาม ชักชวนของอีกฝ่ายได้ ดังตัวอย่างต่อไปนี้

(59) すみません。明日はどうしてもはずせない用があるので 一緒にできません。

(JS13 สูงกว่า-ไม่สนิท)

(60) ขอโทษนะคะพอดีว่าพรุ่งนี้หนูต้องไปธุระกับที่บ้านอะค่ะ ไม่ว่างจริง ๆ ค่ะ

(TS11 สูงกว่า-ไม่สนิท)

2. การขอบคุณ

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้แสดงถึงความรู้สึกแสดงการขอบคุณในความรู้สึกดีที่อีกฝ่ายได้ชักชวนดังตัวอย่างต่อไปนี้

- (61) お誘いありがとうございます。残念ながら先約が入ってしまっているので参加できません。また機会がありましたらよろしくお願いします。

(JS24 สูงกว่า-ไม่สนิท)

- (62) ขอโทษนะคะ ไม่สะดวกจริง ๆ ค่ะอาจารย์พอดีว่าที่ธุระด่วนมากจริง ๆ ค่ะ ขอบคุณที่ชวนให้เข้าร่วมนะคะ

(TS3 สูงกว่า-ไม่สนิท)

3. การแสดงความรู้สึกเชิงบวก

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงถึงความรู้สึกดี หรือความรู้สึกมีส่วนร่วมกับการชักชวนในครั้งนั้น ๆ ดังตัวอย่างต่อไปนี้

- (63) すみません。このあとバイトがあつてすぐに行かないといけないんです。とても行きたかったんですが。 . .

(JS16 สูงกว่า-สนิท)

- (64) สนใจครับแต่ต้องขอโทษจริง ๆ พอดีติดธุระครับ

(TS25 สูงกว่า-ไม่สนิท)

4. การแสดงความเสียดาย

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงถึงความเสียดายในโอกาสที่ไม่สามารถกระทำตามคำชักชวนในครั้งนั้นได้ดังตัวอย่างต่อไปนี้

- (65) すみません、明日病院で診察を受けないといけないです。残念です。またの機会にお願いします。

(JS9 สูงกว่า-ไม่สนิท)

- (66) หนูมีธุระค่ะอาจารย์ ขอโทษด้วยนะคะ เสียดายมากเลยคะ

(TS14 สูงกว่า-ไม่สนิท)

5. การขذเซย

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงถึงการเสนอทางเลือก หรือการกล่าวถึงโอกาสในอนาคต เพื่อพูดถึงสิ่งที่จะสามารถนำมาทดแทน หรือขذเซยในสิ่งที่ไม่สามารถกระทำตามการชักชวนครั้งนั้นได้ดังตัวอย่างต่อไปนี้

(67) 誘いありがとうございます。今回はご遠慮させていただ
きます。近日中に提出しなければならない課題を仕上げ
なければなりません。またぜひお誘いくださると嬉しく
思います。

(JS8 สูงกว่า-ไม่สนิท)

(68) ขอโทษครับผม พอดีพรุ่งนี้ผมต้องไปต่างจังหวัดกับครอบครัวอะ
ไว้โอกาสหน้าได้ไหมครับ

(TS26 สูงกว่า-ไม่สนิท)

(2) ส่วนแสดงเหตุผล

ส่วนแสดงเหตุผล คือส่วนประกอบของโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวนที่แสดง
ถึงสาเหตุ หรือปัจจัยที่ทำให้ผู้พูดไม่สามารถกระทำตามคำชักชวนของผู้ชักชวนได้ทั้งในส่วนของ
ภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย ดังตัวอย่างต่อไปนี้

(69) 今アルバイト先でシフトを代わってくれないかってお願いさ
れてるんだ、本当にごめんね。

(JS1 ต่ำกว่า-สนิท)

(70) ごめん、明日までのレポートがあるんだよね、ごめん

(JS6 ต่ำกว่า-สนิท)

(71) โทษะะ สุกรันี่พาแฟนไปกินข้าวกับที่บ้านอะ โทษะ ๆ ไว้คราวหลังละกัน

(TS7 ต่ำกว่า-สนิท)

(72) โทษะๆ พี่ไปไม่ได้ งานพี่เยอะมากแล้วต้องรีบส่ง พี่ต้องกลับไปทำงานอะ

(TS15 ต่ำกว่า-สนิท)

(3) ส่วนแสดงการปฏิเสธ

ส่วนแสดงการปฏิเสธคือส่วนแสดงถึงความจำนงที่จะไม่กระทำตามคำชักชวน
ของอีกฝ่าย โดยส่วนต่าง ๆ จะแบ่งออกได้ดังนี้

1. การแสดงการปฏิเสธ

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงความสามารถ ไม่ต้องการ รวมถึงการ
กล่าวปฏิเสธในรูปแบบของการไม่กระทำและการร้องขอว่าจะไม่กระทำเช่นกันดังตัวอย่างต่อไปนี้

(73) ごめん、ちょっと用事があるからそれは行けないよ。

(JS38 เท่ากัน-สนิท)

(74) ไปไม่ได้อะ ไม่ว่าง ขอโทษนะ

(TS15 เท่ากัน-สนิท)

2. การตำหนิ

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงถึงการตำหนิหรือกล่าวโทษเพื่อให้อีกฝ่ายที่เป็นผู้ชักชวนรู้สึกผิดดังตัวอย่างต่อไปนี้

(75) แกก็รู้ว่าฉันไม่ชอบน้องเขา ฉันไม่ไปหรอกโทษทีนะ

(TS6 เท่ากัน-สนิท)

เนื่องจากการสำรวจในส่วน of ชาวญี่ปุ่นไม่พบวิธีนี้จึงไม่สามารถหาตัวอย่างที่เป็นภาษาญี่ปุ่นมาใช้แสดงตัวอย่างในหัวข้อนี้ได้

3. การผิดผ่อน

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงถึงการยังไม่ตัดสินใจว่าจะกระทำตามคำชักชวนของอีกฝ่ายหรือไม่เพื่อขอเวลาตัดสินใจภายหลังดังตัวอย่างต่อไปนี้

(76) 今度からバイトのシフトを増やそうとおもってて、サークルの時間が取れるかわからないんよね。 ちょっと考えてみる。

(JS3 ต่ำกว่า-ไม่สนิท)

(77) พี่ว่าเดี๋ยวพี่กลับไปคิดดูก่อนนะ เพราะมีอีกชมรมที่พี่สนใจอยู่เหมือนกัน

(TS21 ต่ำกว่า-ไม่สนิท)

4. การแสดงเงื่อนไข

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงถึงเงื่อนไขที่จะสามารถกระทำตามคำชักชวนนั้นได้ดังตัวอย่างต่อไปนี้

(78) 明日であれば行けたのですが...

(JS27 สูงกว่า-สนิท)

(79) ดูทอร์เธอ มึงเรื่องนี้ก็ดูแล้วอะ ถ้าดูเรื่องนี้ก็ไปนะ

(TS7 เท่ากัน-สนิท)

5. การคำแสดงการให้กระทำ

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงถึงการให้อีกฝ่ายหนึ่งกระทำกิจกรรมที่ชักชวนโดยที่ไม่ได้ร่วมกระทำกิจกรรมนั้นด้วยดังตัวอย่างต่อไปนี้

(80) 用事があって行けないなー。 楽しんできてね。

(JS12 ต่ำกว่า-สนิท)

(82) ไม่ไปอะไปกินเถอะ พอดีพี่ไม่ค่อยสบาย ไว้คราวหน้านะ

(TS17 ต่ำกว่า-สนิท)

(4) ส่วนเสริมในการปฏิเสธ

ส่วนเสริมในการปฏิเสธ คือส่วนประกอบของโครงสร้างที่อยู่นอกเหนือจาก3 ส่วนที่กล่าวมาข้างต้นอาจจะใช้เป็นส่วนประกอบของส่วน A ส่วน B และ ส่วน C ดังตัวอย่างต่อไปนี้

1. การใช้คำแสดงความสุภาพ

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงถึงความสุภาพในการปฏิเสธคำชักชวนซึ่งในงานวิจัยชิ้นนี้ในส่วนของภาษาญี่ปุ่นจะใช้ 「です」 และ 「ます」 เป็นคำบ่งชี้การใช้คำสุภาพ และในส่วนของภาษาไทยจะใช้ “ครับ” และ “คะ , ค่ะ” เป็นคำบ่งชี้การใช้คำสุภาพดังตัวอย่างต่อไปนี้

(83) 他の用事があるんで行けないんです。申し訳ないです。

(JS1 สูงกว่า-ไม่สนิท)

(84) นัดเพื่อนไว้แล้วคะ ไว้วันหลังนะคะ

(TS2 สูงกว่า-ไม่สนิท)

2. การใช้คำหยาบ

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงถึงความหยาบในการปฏิเสธคำชักชวนซึ่งไม่พบในส่วนของภาษาญี่ปุ่น งานวิจัยชิ้นนี้ในส่วนของภาษาไทย จะใช้ “กู” และ “มึง” เป็นคำบ่งชี้การใช้คำหยาบดังตัวอย่างต่อไปนี้

(85) พรุ่งนี้กูจะไปดูกับแฟนอะ แฟนกูมากมมอะ

(TS2 เท่ากัน-สนิท)

(86) มึงกูไม่อยากให้ตีไปด้วยอะ กูไม่ชอบ กูขอไม่ไปนะ

(TS16 เท่ากัน-สนิท)

3. การยืนยัน

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงคำถามเพื่อสอบถามหรือยืนยันข้อมูลในการชักชวนครั้งนั้นดังตัวอย่างต่อไปนี้

(87) ん、金曜? 土曜朝からでかけから無理。悪い。

(JS35 ต่ำกว่า-สนิท)

(88) ศุกร์นี้เธอพีไม่ว่างอะ ไว้วันหลังนะ

(TS12 ต่ำกว่า-สนิท)

4. การเรียกขาน

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงการเรียกขานประเภทคำสรรพนามหรือคำแสดงสถานภาพเพื่อเรียกขานอีกฝ่ายซึ่งไม่พบในส่วนของภาษาญี่ปุ่น โดยในส่วนของภาษาไทยจะมีตัวอย่างดังต่อไปนี้

- (89) อาจารย์ครับ ผมมีงานที่ติดไม่สามารถไปได้ต้องขอภัยไว้ ณ ที่นี้
ด้วยนะครับ

(TS28 สูงกว่า-ไม่สนิท)

5. การพูดไม่จบประโยค

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงการกล่าวในลักษณะของการพูดค้างไว้ โดยไม่มีจุดสิ้นสุดของประโยคซึ่งไม่พบในส่วนของภาษาไทยโดยในส่วนของญี่ปุ่นจะมีตัวอย่างดังต่อไปนี้

- (90) すみません。明日予定があつて. . .

(JS31 สูงกว่า-ไม่สนิท)

6. การใช้คำแสดงการมีส่วนร่วมในบทสนทนา

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่ทำให้การปฏิเสธคำชักชวนนั้น มีความนุ่มนวลมากขึ้นดังตัวอย่างดังต่อไปนี้

- (92) あー、ごめん。 すごく見たいんだけど、私太郎くんのことを知らないから気まずくなっちゃうかも。二人で楽しんできて!

(JS6 เท่ากัน-สนิท)

- (93) เอ๋อ เค้าไม่ค่อยสนิทใจกับ اونั้นเท่าไรโร โทษทีนะ

(TS3 เท่ากัน-สนิท)

จากข้อมูลทีกล่าวไปข้างต้นผู้วิจัยจะนำเพียงส่วน A. ส่วนรักษาความสัมพันธ์ B. ส่วนแสดงเหตุผล C. ส่วนแสดงการปฏิเสธ เท่านั้น มาใช้ในการวิเคราะห์ เนื่องจากส่วน D. ส่วนเสริมในการปฏิเสธ เป็นส่วนที่เพิ่มเติมขึ้นมาไม่สามารถนำรวมกลุ่มกลับทั้งส่วน A ส่วน B และ ส่วน C กล่าวคือเป็นเพียงส่วนประกอบของประโยคเท่านั้น

4.1.1.1 ผลการศึกษาส่วนประกอบของโครงสร้างที่ใช้ในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่น

ส่วนประกอบของโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่นและชาวไทยซึ่งประกอบด้วย ส่วน A (ส่วนแสดงการรักษาสัมพันธ์) ส่วน B (ส่วนแสดงเหตุผล) และส่วน C

(ส่วนแสดงการปฏิเสธ) ซึ่งผลของจำนวนผู้ที่ใช้ส่วนประกอบในการปฏิเสธต่าง ๆ ผู้วิจัยจะแสดงเป็นค่าร้อยละจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 40 คนซึ่งจะมีค่าชี้แจงดังต่อไปนี้

(1) ในส่วนของช่อง “สนิท” และ “ไม่สนิท” ที่แถวบนของตาราง เป็นค่าร้อยละจากข้อความจากปัจจัยด้านความสนิทและไม่สนิท ปัจจัยด้านสถานภาพ “สูงกว่า” “เท่ากัน” และ “ต่ำกว่า” ทางด้านซ้ายของตาราง ซึ่งในแต่ละปัจจัยมีข้อความทั้งสิ้น 40 ข้อความ จึงเป็นช่องแสดงค่าร้อยละ จาก 40 ข้อความที่ปรากฏส่วนประกอบในการปฏิเสธค่าชักชวน

(2) ในส่วนของช่อง “เฉลี่ยรวม” ที่แถวบนของตาราง เป็นค่าร้อยละจากข้อความผลเฉลี่ยรวมด้านสถานภาพที่รวมทั้งปัจจัยด้านความสนิทและไม่สนิท มีทั้งสิ้น 80 ข้อความ จึงเป็นช่องที่แสดงค่าร้อยละ จาก 80 ข้อความปรากฏส่วนประกอบในการปฏิเสธค่าชักชวน

(3) ในส่วนของช่อง “เฉลี่ยรวม” ที่แถวล่างของตาราง เป็นค่าร้อยละจากผลเฉลี่ยรวมด้านความสนิทสนมที่รวมทั้งปัจจัยด้านสถานภาพที่สูงกว่า เท่ากัน และต่ำกว่า มีทั้งสิ้น 120 จึงเป็นช่องที่แสดงค่าร้อยละ จาก 120 ข้อความปรากฏส่วนประกอบในการปฏิเสธค่าชักชวน

ผลการศึกษาพบจำนวนผู้เลือกใช้สรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 4.1

ตารางแสดงส่วนประกอบของโครงสร้างที่ใช้ในการปฏิเสธค่าชักชวนของชาวญี่ปุ่น

ตารางแสดงส่วนประกอบของโครงสร้างที่ใช้ในการปฏิเสธค่าชักชวนของชาวญี่ปุ่น									
สถานภาพและความสนิทสนม	ส่วน A (ร้อยละ)			ส่วน B (ร้อยละ)			ส่วน C (ร้อยละ)		
	สนิท	ไม่สนิท	เฉลี่ยรวม	สนิท	ไม่สนิท	เฉลี่ยรวม	สนิท	ไม่สนิท	เฉลี่ยรวม
สูงกว่า	92.5	97.5	95	95	100	97.5	57.5	75	66.3
เท่ากัน	87.5	97.5	92.5	100	70	85	37.5	20	28.8
ต่ำกว่า	77.5	70	73.6	100	95	97.5	35	60	47.5
เฉลี่ยรวม	85.8	88.3	87.1	98.3	88.3	93.3	43.3	51.7	47.5

ในโครงสร้างการปฏิเสธค่าชักชวนของชาวญี่ปุ่นในภาพรวมพบว่าชาวญี่ปุ่นมักจะใช้ ส่วน A (ส่วนรักษาความสัมพันธ์) และส่วน B (ส่วนแสดงเหตุผล) ในปริมาณที่ไม่แตกต่างกันมากนัก ในขณะที่ ส่วน C (ส่วนแสดงการปฏิเสธ) พบน้อยกว่าอย่างเห็นได้ชัด

ด้านสถานภาพ

สำหรับชาวญี่ปุ่นในภาพรวมจะเห็นว่าในทุกสถานภาพ โครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวน มักจะใช้ ส่วน A (ส่วนรักษาความสัมพันธ์) และส่วน B (ส่วนแสดงเหตุผล) มากกว่าส่วน C (ส่วนแสดงการปฏิเสธ) อย่างเห็นได้ชัด

ส่วน A เป็นส่วนที่มักจะพบเห็นในทุกสถานภาพ แต่จะเห็นได้ว่า ในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพต่ำกว่า ส่วน A จะพบเห็นน้อยลง กล่าวคือถ้าอีกฝ่ายสถานภาพต่ำกว่า คำแสดงการรักษาสัมพันธ์ในการปฏิเสธของชาวญี่ปุ่นจะมีน้อยกว่าสถานภาพอื่น

ส่วน B เป็นส่วนที่มักจะพบเห็นในทุกสถานภาพ กล่าวคือ ในการปฏิเสธคำชักชวนสำหรับชาวญี่ปุ่น ส่วนที่สำคัญอย่างมากคือส่วนการแสดงเหตุผล

ส่วน C เป็นส่วนที่พบเห็นน้อยที่สุดในทุกสถานภาพ แต่จะเห็นได้ว่ากรณีที่สถานภาพอีกฝ่ายสูงกว่าจะพบส่วน C มากกว่าสถานภาพอื่นอย่างเห็นได้ชัด และกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพเท่ากัน ส่วน C จะเป็นส่วนที่เห็นน้อยที่สุดกล่าวคือ ถ้าสถานภาพอีกฝ่ายสูงกว่า การแสดงการปฏิเสธถือเป็นส่วนสำคัญแต่กรณีสถานภาพเท่ากันมักจะไม่ได้แสดงส่วนแสดงการปฏิเสธ

สรุปภาพรวมจะเห็นได้ว่า ส่วน A (ส่วนรักษาความสัมพันธ์) และส่วน B (ส่วนแสดงเหตุผล) เป็นส่วนประกอบโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวนในภาษาญี่ปุ่นที่สำคัญอย่างมากในทุกสถานภาพ แต่ส่วน C จะมีความสำคัญเมื่ออีกฝ่ายมีสถานภาพที่สูงกว่า

ด้านความสนิท

จะเห็นได้ว่า สำหรับชาวญี่ปุ่นแล้ว ส่วน A(ส่วนรักษาความสัมพันธ์) และส่วน B (ส่วนแสดงเหตุผล) ยังคงเห็นส่วนที่มักจะพบเห็นในโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวนทั้งสนิทและไม่สนิทเป็นจำนวนมาก และส่วน C (ส่วนแสดงการปฏิเสธ) ก็ยังคงเป็นส่วนที่พบเห็นน้อยที่สุดทั้งสนิทและไม่สนิท

ส่วน A เป็นส่วนที่มักจะพบเห็นทั้งสนิทและไม่สนิท ตีความได้ว่าความสนิทไม่ส่งผลให้การเลือกใช้ส่วน A น้อยลงแต่อย่างไร กล่าวคือ ส่วนแสดงการรักษาสัมพันธ์เป็นส่วนที่สำคัญสำหรับการปฏิเสธคำชักชวนในภาษาญี่ปุ่นอย่างมากไม่ว่าอีกฝ่ายจะสนิทหรือไม่สนิทก็ตาม

ส่วน B เป็นส่วนที่พบเห็นมากในการปฏิเสธ เพียงแต่ในกรณีที่อีกฝ่ายสนิทจะพบเห็นส่วนนี้มากกว่าในกรณีที่ไม่สนิทเพียงเล็กน้อย เมื่อนำปัจจัยด้านสถานภาพเข้ามาวิเคราะห์ด้วยจะเห็นได้ว่า กรณีที่สถานภาพเท่ากันและไม่สนิทจะพบเห็นได้น้อยกว่ากรณีอื่น อย่างเห็นได้ชัด

ส่วน C เป็นส่วนที่พบน้อยกว่าส่วนอื่นอย่างเห็นได้ชัด เมื่อมองจากภาพรวมของส่วน C จะเห็นว่ากรณีที่อีกฝ่ายสนิทจะพบเห็นส่วนนี้น้อยกว่ากรณีที่ไม่สนิทเล็กน้อย เพียงแต่เมื่อนำปัจจัย

ด้านสถานภาพมาวิเคราะห์ด้วยจะเห็นว่าสถานภาพที่เท่ากันและไม่สนิทจะพบเห็นส่วน C น้อยกว่า ปัจจัยด้านอื่น ในขณะที่ปัจจัยด้านสถานภาพสูงกว่าและต่ำกว่ากรณีที่ไม่สนิทจะพบส่วน C มากกว่า กรณีที่สนิทอย่างเห็นได้ชัด

สำหรับชาวญี่ปุ่นส่วนที่สำคัญที่สุด คือส่วน A และส่วนส่วน B เพราะเป็นส่วนที่ไม่แปรผันตามปัจจัยด้านความสนิท กล่าวคือในการปฏิเสธคำชักชวนสังคมญี่ปุ่นให้ความสำคัญกับส่วนรักษาความสัมพันธ์เป็นอย่างมาก ดังนั้นจึงควรตระหนักข้อนี้เป็นสำคัญ

4.1.1.2 ผลการศึกษาส่วนประกอบของโครงสร้างที่ใช้ในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย

ผลการศึกษาพบจำนวนผู้เลือกใช้สรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 4.2

ตารางแสดงส่วนประกอบของโครงสร้างที่ใช้ในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย

ตารางแสดงส่วนประกอบของโครงสร้างที่ใช้ในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย									
สถานภาพและ ความสนิทสนม	ส่วน A (ร้อยละ)			ส่วน B (ร้อยละ)			ส่วน C (ร้อยละ)		
	สนิท	ไม่สนิท	เฉลี่ย รวม	สนิท	ไม่สนิท	เฉลี่ย รวม	สนิท	ไม่สนิท	เฉลี่ย รวม
สูงกว่า	70	82.5	77.8	97.5	97.5	97.5	35	32.5	67.5
เท่ากัน	32.5	92.5	62.5	90	90	90	77.5	20	48.8
ต่ำกว่า	67.5	65	66.3	97.5	97.5	97.5	45	42.5	43.8
เฉลี่ยรวม	56.7	80	68.8	95	95	95	52.5	31.7	53.3

ในโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทยในภาพรวมพบว่าชาวไทยมักใช้ ส่วน B (ส่วนแสดงเหตุผล) มากกว่าส่วนอื่นอย่างเห็นได้ชัด และส่วน C (ส่วนแสดงการปฏิเสธ) พบน้อยกว่าส่วนอื่นอย่างเห็นได้ชัด กล่าวคือในการปฏิเสธชักชวน การกล่าวถึงเหตุผลในการปฏิเสธถือเป็นส่วนที่สำคัญที่สุดในการอ้างเหตุผล รองลงมาคือการแสดงการรักษาสัมพันธ์ แล้วการแสดงการปฏิเสธถือเป็นส่วนที่สำคัญน้อยที่สุดในการปฏิเสธคำชักชวนเอการรักษาความสัมพันธ์

ด้านสถานภาพ

สำหรับชาวไทยในภาพรวมจะเห็นว่าในทุกสถานภาพ โครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวนมักจะใช้ส่วน ส่วน B (ส่วนแสดงเหตุผล) ในปริมาณที่ไม่แตกต่างกัน รองลงมาคือส่วน A (ส่วนแสดงการรักษาความสัมพันธ์) และน้อยที่สุดคือส่วน C (ส่วนแสดงการปฏิเสธ)

ส่วน A ในกรณีที่มีอีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่าจะพบส่วนนี้มากกว่าส่วนอื่น ซึ่งมากกว่ากรณีที่มีสถานภาพอีกฝ่ายต่ำกว่าเพียงเล็กน้อย อย่างไรก็ตามในสถานภาพที่เท่ากันพบการใช้ส่วน A น้อยที่สุด กล่าวคือ สถานภาพที่แตกต่างกันส่งผลต่อการเลือกใช้ส่วนรักษาสัมพันธ์ ผู้ที่มีสถานภาพเท่ากัน ชาวไทยจะเลือกใช้คำรักษาสัมพันธ์น้อยกว่าสถานภาพอื่น ในขณะที่อีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่าก็จะเลือกใช้คำรักษาสัมพันธ์มากเป็นพิเศษ

ส่วน B เป็นส่วนที่พบจำนวนมากที่สุดในการปฏิเสธคำชักชวน อย่างไรก็ตามในสถานภาพที่เท่ากันชาวไทยจะอ้างเหตุผลน้อยกว่าสถานภาพที่แตกต่างกัน

ส่วน C เป็นส่วนที่พบน้อยที่สุดในทุกสถานภาพ ซึ่งเมื่อวิเคราะห์แล้วจะเห็นได้ว่า ส่วน C พบมากในกรณีสถานภาพเท่ากันมากกว่าสถานภาพอื่น ซึ่งไม่แตกต่างกันมากนักกับกรณีที่มีอีกฝ่ายสถานภาพต่ำกว่า แต่จะแตกต่างอย่างเห็นได้ชัดในกรณีที่มีอีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่า กล่าวสรุปคือ ชาวไทยมักไม่กล่าวคำแสดงการปฏิเสธกับผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า

สรุปภาพรวมจะเห็นได้ว่า สำหรับชาวไทย หากอีกฝ่ายมีสถานภาพที่ต่างต่างนั้นคือ สถานภาพที่สูงกว่าหรือต่ำกว่า ส่วนรักษาความสัมพันธ์ และการชี้แจงเหตุผลในการปฏิเสธถือเป็นสิ่งที่สำคัญ และควรหลีกเลี่ยงคำแสดงการปฏิเสธในกรณีที่มีสถานภาพต่างกันอีกด้วย ซึ่งตรงข้ามกับในกรณีที่มีสถานภาพเท่ากันจะพูดปฏิเสธได้มากกว่า

ด้านความสนิท

จะเห็นได้ว่า สำหรับชาวไทยแล้ว ส่วน B (ส่วนแสดงเหตุผล) เป็นส่วนที่ความสนิทไม่ส่งผลต่อการเลือกใช้ส่วนนี้เนื่องจากพบส่วน B มากในทุกปัจจัย ซึ่งแตกต่างกับส่วน A (ส่วนแสดงการรักษาสัมพันธ์) และ ส่วน C (ส่วนแสดงการปฏิเสธ) ที่ความสนิท ส่งผลต่อการเลือกใช้ส่วนประกอบทั้งสองส่วนนี้อย่างชัดเจน

ส่วน A เป็นส่วนที่มักพบมากในกรณีที่มีอีกฝ่ายไม่สนิท แต่เมื่อนำปัจจัยด้านสถานภาพมาวิเคราะห์ด้วยจะเห็นได้ว่า กรณีที่มีอีกฝ่ายสถานภาพต่ำกว่าความสนิทไม่ส่งผลต่อการเลือกใช้ส่วน A กล่าวคือ ยิ่งอีกฝ่ายไม่สนิทสำหรับชาวไทยการกล่าวคำรักษาความสัมพันธ์ถือเป็นส่วนสำคัญ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกรณีที่มีอีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่าและเท่ากัน

ส่วน C เมื่อมองจากภาพรวมแล้วจะเห็นว่ากรณีที่สนิทกันจะพบการใช้ ส่วน C มากกว่ากรณีที่ไม่นสนิท แต่เมื่อนำปัจจัยด้านสถานภาพมาวิเคราะห์จะเห็นได้ว่า กรณีที่มีอีกฝ่ายเท่ากันและสนิทจะพบส่วน C มากกว่าปัจจัยอื่นอย่างเห็นได้ชัด กล่าวคือ ส่วนแสดงการปฏิเสธ เป็นส่วนที่ชาวไทยมักจะใช้กับคนที่สนิทที่มีสถานภาพเท่ากัน

สำหรับชาวไทยส่วนสำคัญที่สุดคือส่วนแสดงเหตุผล ในกรณีที่อีกฝ่ายยังมีสถานภาพสูงกว่าและไม่สนิท จะใช้ส่วนรักษาสัมพันธ์มากเป็นพิเศษ และส่วนแสดงการปฏิเสธถือเป็นส่วนสำคัญเมื่อจะต้องปฏิเสธกับเพื่อนสนิท

4.1.1.3 ตารางเปรียบเทียบส่วนประกอบโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวน ญี่ปุ่น-ไทย

จากผลการศึกษาข้างต้นที่ได้กล่าวไปผู้วิจัยได้จัดทำเป็นตารางเปรียบเทียบการในส่วนประกอบของโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวนระหว่างชาวญี่ปุ่นและชาวไทย เพื่อให้เข้าใจง่ายขึ้นดังนี้

ตารางที่ 4.3

เปรียบเทียบภาพรวมการปฏิเสธคำชักชวนระหว่างชาวญี่ปุ่นและไทย

	ญี่ปุ่น	ไทย
ภาพรวม	ภาพรวม ให้ความสำคัญกับ A กับ B เท่าๆกัน	ภาพรวมให้ความสำคัญกับ B มากกว่า A
	ภาพรวมใช้ C น้อยที่สุด	
สถานภาพ	สถานภาพสูงกว่าและเท่ากันมักใช้ส่วน A	สถานภาพสูงกว่าและต่ำกว่ามักใช้ส่วน A
	ใช้ส่วน B มากในทุกสถานภาพและความสนิท	
ความสนิท	สถานภาพเท่ากันไม่ค่อยใช้ ส่วน C	สถานภาพเท่ากันมักใช้ ส่วน C
	ให้ความสำคัญกับส่วน A ทั้งสนิทและไม่สนิท	ถ้าไม่สนิทจะให้ความสำคัญกับส่วน A เป็นพิเศษ
	สถานภาพต่ำกว่าและไม่สนิทมักใช้ส่วน C	สถานภาพเท่ากันและสนิทมักใช้ C

* A = ส่วนรักษาความสัมพันธ์ B = ส่วนแสดงเหตุผล C = ส่วนแสดงการปฏิเสธ

4.1.2 รูปแบบตำแหน่งส่วนรักษาความสัมพันธ์ในโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวน ชาวญี่ปุ่นและชาวไทย

จากวิเคราะห์ส่วนประกอบของโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวนทำให้เห็นได้ว่าในสังคมญี่ปุ่นส่วนที่สำคัญเป็นอย่างมากในการปฏิเสธคำชักชวนคือ ส่วน A สำหรับสังคมไทยให้ความสำคัญกับส่วน A เป็นลำดับรองจากส่วน B และเนื่องจากงานวิจัยนี้เป็นการศึกษาเกี่ยวกับกับปฏิเสธเพื่อการรักษาความสัมพันธ์ ผู้วิจัยจึงสร้างรูปแบบของโครงสร้างในการปฏิเสธคำชักชวน โดยใช้ส่วน A เป็นหลัก โดยจะแบ่งรูปแบบของโครงสร้างต่าง ๆ ออกเป็นดังนี้

1. เกริ่นนำด้วยส่วนรักษาความสัมพันธ์ (A.....)
2. ลงท้ายด้วยส่วนรักษาความสัมพันธ์ (.....A)
3. เกริ่นนำและลงท้ายด้วยส่วนรักษาความสัมพันธ์ (A.....A)
4. ส่วนรักษาความสัมพันธ์อยู่ระหว่างข้อความ (.....A.....)
5. ไม่ปรากฏส่วนรักษาความสัมพันธ์ (.....)

รูปแบบของโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวนมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(1) รูปแบบโครงสร้างที่เกริ่นนำด้วยส่วนรักษาความสัมพันธ์ สัญลักษณ์

(A.....)

รูปแบบโครงสร้างที่เกริ่นนำด้วยส่วนรักษาความสัมพันธ์ เป็นลักษณะโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวนที่จะกล่าวส่วนแสดงรักษาความสัมพันธ์ก่อนที่จะพูดถึงสาเหตุ หรือส่วนที่จะแสดงการปฏิเสธคำชักชวน โดยจะมีตัวอย่างดังต่อไปนี้

(94) すみません。明日はどうしてもはずせない用があるので一緒にできません。

(JS13 สูงกว่า-ไม่สนิท)

(95) ขอโทษนะคะพอดีว่าพรุ่งนี้หนูต้องไปธุระกับที่บ้านอะคะ ไม่ว่างจริงๆคะ

(TS11 สูงกว่า-ไม่สนิท)

(2) รูปแบบโครงสร้างที่ลงท้ายด้วยส่วนรักษาความสัมพันธ์ สัญลักษณ์

(.....A)

รูปแบบโครงสร้างที่ลงท้ายด้วยส่วนรักษาความสัมพันธ์ เป็นลักษณะโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวนที่จะพูดถึงสาเหตุหรือส่วนที่จะแสดงถึงการปฏิเสธคำชักชวนก่อนที่จะกล่าวส่วนแสดงการรักษาความสัมพันธ์ กล่าวคือนำส่วนรักษาความสัมพันธ์ไว้ปิดท้ายข้อความ โดยจะมีตัวอย่างดังต่อไปนี้

(96) 今アルバイト先でシフトを代わってくれないかってお願いされてるんだ、本当にごめんね。

(JS1 ต่ำกว่า-สนิท)

(97) ไปไม่ได้อะ ไม่ว่าง ขอโทษนะ

(TS15 เท่ากัน-สนิท)

(3) รูปแบบโครงสร้างที่เกริ่นนำและลงท้ายด้วยส่วนรักษาความสัมพันธ์
สัญลักษณ์ (A.....A)

รูปแบบโครงสร้างที่เกริ่นนำและปิดท้ายด้วยส่วนรักษาความสัมพันธ์ เป็นลักษณะโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวนที่จะเกริ่นนำด้วยส่วนรักษาความสัมพันธ์ก่อนแล้วจึงกล่าวถึงสาเหตุหรือส่วนที่จะแสดงถึงการปฏิเสธคำชักชวนก่อนที่จะกล่าวส่วนแสดงการรักษาความสัมพันธ์ปิดท้ายอีกครั้ง ดังตัวอย่างต่อไปนี้

(98) お誘いありがとうございます。残念ながら先約が入っていますので参加できません。また機会がありましたらよろしくお願ひします。

(JS24 สูงกว่า-ไม่สนิท)

(99) ขอโทษนะค่ะ ไม่สะดวกจริง ๆ ค่ะอาจารย์ พอดีว่าที่ธุระด่วนมากจริง ๆ ค่ะ ขอขอบคุณที่ชวนให้เข้าร่วมนะค่ะ

(TS3 สูงกว่า-ไม่สนิท)

(4) รูปแบบโครงสร้างที่ส่วนรักษาความสัมพันธ์อยู่ระหว่างข้อความ
สัญลักษณ์ (.....A.....)

รูปแบบโครงสร้างที่ส่วนรักษาความสัมพันธ์อยู่ระหว่างข้อความ เป็นลักษณะของโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวนที่ไม่ได้ขึ้นต้นและลงท้ายด้วยส่วนรักษาสัมพันธ์ กล่าวคือส่วนรักษาความสัมพันธ์จะอยู่ตรงกลางระหว่างส่วนประกอบอื่นที่ล้อมรอบไว้ โดยจะมีตัวอย่างดังต่อไปนี้

(100) ちょっと体調悪くて申し訳ないからパスするわ

(JS28 เท่ากัน-ไม่สนิท)

(101) ไม่ไปอะ แต่แบ่งงานมาให้เราได้นะเดี๋ยวจะทำส่งไปให้ พรุ่งนี้ต้องอยู่เฝ้าบ้านอะ

(TS34 เท่ากัน-ไม่สนิท)

(5) รูปแบบโครงสร้างที่ไม่ปรากฏส่วนรักษาความสัมพันธ์ สัญลักษณ์
(.....)

รูปแบบโครงสร้างที่ไม่ปรากฏส่วนรักษาความสัมพันธ์ เป็นลักษณะของโครงสร้างที่จะใช้เพียงส่วนแสดงเหตุผล และส่วนแสดงการปฏิเสธหรืออย่างใดอย่างหนึ่งในการปฏิเสธคำชักชวน ดังตัวอย่างต่อไปนี้

(102) 太郎くんかあ。あんまり、よく分からないから 2人で行ってきてください。

(JS39 เท่ากัน-สนิท)

(103) ไม่เอาขอบายดีกว่า ไม่ชอบหน้ามัน

(TS27 เท่ากัน-สนิท)

4.1.2.1 ส่วนรักษาความสัมพันธ์ในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่น

ตารางที่ 4.4

ตารางรูปแบบการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่น

ตารางรูปแบบการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่น							
	HC	HA	EC	EA	LC	LA	รวม
(A.....)	15	14	10	13	7	14	72
(.....A)	12	8	14	14	11	8	67
(A.....A)	10	16	10	10	13	4	64
(A.....) + (A.....A)	(25)	(30)	(20)	(23)	(20)	(18)	(136)
(.....A) + (A.....A)	(22)	(24)	(24)	(24)	(24)	(12)	(131)
(.....A.....)	0	1	1	2	0	2	6
(.....)	3	1	5	1	9	12	31

งานของ 周 (2008) ได้สรุปไว้ว่าการเกริ่นนำหรือ 前置き เป็นส่วนสำคัญของชาวญี่ปุ่นดังนั้นผู้วิจัยจึงนำ (A.....) + (A.....A) เพื่อให้เห็นลักษณะโครงสร้างที่มีการเกริ่นส่วนรักษาสัมพันธ์ นอกจากนั้น เนื่องจากวิจัยชิ้นนี้เป็นการศึกษาด้านการปฏิเสธเพื่อรักษาความสัมพันธ์จึงนำ (.....A) + (A.....A) ด้วยเช่นกันเพื่อหาดำแหน่งของส่วนรักษาสัมพันธ์ที่ปรากฏท้ายข้อความด้วย

ชาวญี่ปุ่นเลือกใช้รูปแบบเกริ่นนำด้วยส่วนรักษาความสัมพันธ์ (A.....) รูปแบบลงท้ายด้วยส่วนรักษาความสัมพันธ์(.....A) และรูปแบบเกริ่นนำและลงท้ายด้วยส่วนรักษาความสัมพันธ์ (A.....A) มาก ตามลำดับ แต่ไม่แตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัดจึงทำให้เห็นว่าชาวญี่ปุ่นให้ความสำคัญกับส่วนรักษาความสัมพันธ์อย่างมาก

แต่เมื่อนำ (A.....) มารวมกับ (A.....A) จะเห็นได้ว่า สำหรับชาวญี่ปุ่นการเกริ่นส่วนรักษาสัมพันธ์ในการปฏิเสธคำชักชวนถือเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งที่ไม่ควรละเลย

ในส่วนของรูปแบบที่ไม่ปรากฏส่วนรักษาสัมพันธ์จะถือว่าเป็นรูปแบบ (.....) ที่พบน้อยที่สุดกล่าวได้ว่า รูปแบบนี้ไม่เป็นที่นิยมใช้สำหรับชาวญี่ปุ่น ดังนั้นจึงควรตระหนักในการใช้ส่วนรักษาความสัมพันธ์ในการปฏิเสธคำชักชวน

ด้านสถานภาพ

สำหรับชาวญี่ปุ่นพบว่ามักกล่าวปฏิเสธคำชักชวนด้วยการเกริ่นส่วนรักษาสัมพันธ์ (A.....) + (A.....A) ในทุกสถานภาพ เพียงแต่ในกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่าจะพบมากที่สุด และกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพต่ำกว่าจะพบน้อยที่สุด ดังนั้นจึงสามารถสรุปได้ว่า การเกริ่นส่วนรักษาสัมพันธ์สำหรับชาวญี่ปุ่นถือเป็นส่วนสำคัญตามระดับสถานภาพในการปฏิเสธคำชักชวน

ในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่า ชาวญี่ปุ่นมักใช้การปฏิเสธคำชักชวนด้วยการเกริ่นส่วนรักษาสัมพันธ์ (A.....) + (A.....A) ตามที่กล่าวไปข้างต้น เพียงแต่ถ้าอีกฝ่ายไม่สนิทพบว่าการขึ้นต้นและลงท้ายด้วยส่วนรักษาความสัมพันธ์ (A.....A) มากกว่ากรณีที่สนิทอย่างเห็นได้ชัด ในทางกลับกันจะพบว่า รูปแบบที่ไม่ปรากฏส่วนรักษาสัมพันธ์พบในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่าน้อยที่สุด กล่าวคือ ส่วนรักษาสัมพันธ์เป็นสิ่งที่ควรคำนึงถึงเป็นอันดับต้นและควรหลีกเลี่ยงการปฏิเสธโดยไม่มีส่วนรักษาสัมพันธ์ในการปฏิเสธคำชักชวนโดยเฉพาะกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่า

ในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพเท่ากัน ชาวญี่ปุ่นมักใช้การปฏิเสธคำชักชวนด้วยการเกริ่นส่วนรักษาสัมพันธ์ (A.....) + (A.....A) ตามที่กล่าวไปข้างต้น เพียงแต่ รูปแบบลงท้ายด้วยส่วนรักษาความสัมพันธ์ (.....A) จะพบในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพเท่ากันมากกว่าสถานภาพอื่น ในทางกลับกันจะพบ รูปแบบที่ไม่ปรากฏส่วนรักษาสัมพันธ์พบในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพเท่ากันน้อยใกล้เคียงกับกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่า จึงสรุปได้ว่าในกรณีที่สถานภาพเท่ากันส่วนรักษาสัมพันธ์ยังคงเป็นสิ่งสำคัญเป็นอันดับต้น ไม่ว่าจะเป็นการเกริ่นนำหรือปิดท้ายก็ตามและควรหลีกเลี่ยงการปฏิเสธโดยไม่มีส่วนรักษาสัมพันธ์เช่นกัน

ในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพต่ำกว่า ชาวญี่ปุ่นยังคงใช้การปฏิเสธด้วยการเกริ่นส่วนรักษาสัมพันธ์ (A.....) + (A.....A) ถึงแม้ว่าจะน้อยกว่าสถานภาพอื่นก็ตาม แต่เมื่อนำความสนิทมาวิเคราะห์ด้วยแล้วจะเห็นว่ากรณีที่สนิทมักจะใช้รูปแบบ (A.....A) และกรณีที่ไมสนิท มักจะใช้รูปแบบ (A.....) และแม้ว่ารูปแบบ (.....) จะพบมากกว่าสถานภาพอื่นอย่างเห็นได้ชัดก็ตามแต่ การเกริ่นส่วนรักษาสัมพันธ์ในการปฏิเสธคำชักชวนก็ยังถือว่าเป็นส่วนสำคัญ

สำหรับชาวญี่ปุ่นส่วนรักษาความสัมพันธ์เป็นส่วนสำคัญในการปฏิเสธคำชักชวนในทุกสถานภาพ และควรหลีกเลี่ยงการปฏิเสธโดยไม่มีส่วนรักษาสัมพันธ์โดยเฉพาะในกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่าและเท่ากัน

ด้านความสนิท

ทางด้านความสนิทนั้นจะเห็นได้ว่า การเกริ่นส่วนรักษาสัมพันธ์ยังคงเป็นรูปแบบที่มักพบในชาวญี่ปุ่นทั้งกรณีที่สนิทและกรณีที่ไมสนิทเพียงแต่จะพบมากกว่าในกรณีที่อีกฝ่ายไมสนิทด้วย

ในกรณีที่สนิทจะเห็นว่าพบ รูปแบบ (.....A) และ รูปแบบ (.....) มากกว่ากรณีที่ไม่สนิทเพียงแต่เมื่อนำสถานภาพมาวิเคราะห์ด้วยจะเห็นว่าในกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพต่ำกว่าไม่สนิทจะพบรูปแบบ (.....) มากกว่าอย่างเห็นได้ชัด กล่าวคือความสนิทเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้รูปแบบการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่น

สรุปด้านความสนิทของชาวญี่ปุ่นจะเห็นว่า การเกริ่นส่วนรักษาสัมพันธ์ เป็นส่วนสำคัญที่ควรคำนึงถึงในการปฏิเสธคำชักชวนทั้งสนิทและไม่สนิท และควรหลีกเลี่ยงการปฏิเสธโดยไม่มีส่วนรักษาสัมพันธ์กรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพ สูงกว่าและเท่ากัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกรณีที่สนิท

4.1.2.2 ส่วนรักษาความสัมพันธ์ในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย

ตารางที่ 4.5

ตารางรูปแบบการปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย

ตารางรูปแบบการปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย							
	HC	HA	EC	EA	LC	LA	รวม
(A.....)	8	15	4	9	5	10	51
(.....A)	13	9	8	14	12	6	64
(A.....A)	7	9	1	11	4	5	37
(A.....) + (A.....A)	(15)	(24)	(5)	(20)	(9)	(15)	(88)
(.....A) + (A.....A)	(20)	(18)	(9)	(25)	(16)	(11)	(101)
(.....A.....)	0	0	0	3	0	2	6
(.....)	12	7	27	3	19	14	82

ในภาพรวมพบว่าชาวไทยมักใช้การปฏิเสธคำชักชวนด้วยรูปแบบส่วนรักษาสัมพันธ์ (.....A) + (A.....A) และรูปแบบที่ไม่ปรากฏส่วนรักษาสัมพันธ์ (.....) สำหรับชาวไทยในกรณีที่แสดงส่วนรักษาสัมพันธ์มีทั้งวางไว้หน้าข้อความและท้ายข้อความเพียงแต่จะนิยมวางไว้ท้ายข้อความมากกว่า

ด้านสถานภาพ

ในกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่า พบรูปแบบส่วนรักษาสัมพันธ์ (.....A) + (A.....A) มากกว่าสถานภาพอื่นอย่างเห็นได้ชัด และพบว่ารูปแบบที่ไม่ปรากฏส่วนรักษาสัมพันธ์พบ

น้อยที่สุดในสถานภาพนี้กล่าวสรุปคือ กรณีอีกฝ่ายสถานภาพที่สูงกว่า การเกริ่นส่วนรักษาสัมพันธ์ถือเป็นส่วนสำคัญสำหรับชาวไทย

ในกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพเท่ากัน จะพบรูปแบบที่ไม่ปรากฏส่วนรักษาสัมพันธ์ (.....) มากที่สุด รองลงมาเป็นรูปแบบที่มีการเกริ่นส่วนรักษาสัมพันธ์ และรูปแบบที่ลงท้ายด้วยส่วนรักษาสัมพันธ์ตามลำดับ

ในกรณีที่สถานภาพอีกต่ำกว่าจะเห็นว่าออกมาในทิศทางเดียวกับกรณีที่สถานภาพเท่ากัน นั่นคือจะปรากฏรักษาสัมพันธ์ (.....) มากที่สุด รองลงมาเป็นรูปแบบที่ลงท้ายด้วยส่วนรักษาสัมพันธ์และรูปแบบการเกริ่นส่วนรักษาสัมพันธ์ ตามลำดับ

สรุปภาพรวมด้านสถานภาพ ชาวไทยมักให้ความสำคัญกับรูปแบบที่มีส่วนรักษาสัมพันธ์กับผู้มีสถานภาพสูงกว่า แต่กรณีที่อีกฝ่ายเท่ากันหรือต่ำกว่า ถ้าจะแสดงส่วนรักษาสัมพันธ์จะเห็นว่า จะเห็นลักษณะเกริ่นก่อนหรือวางไว้ท้ายประโยคก็สามารถพบเห็นได้มากเท่า ๆ กัน

ด้านความสนิท

ชาวไทยกรณีที่ไม่สนิท รูปแบบที่เกริ่นส่วนรักษาสัมพันธ์ (A.....) + (A.....A) พบมากกว่ากรณีที่สนิท และจะพบ (.....A) + (A.....A) ในกรณีที่ไม่สนิทมากกว่า และพบรูปแบบที่ไม่ปรากฏส่วนรักษาสัมพันธ์น้อยกว่ากรณีที่สนิทอย่างเห็นได้ชัด กล่าวคือ ยิ่งสนิทการแสดงส่วนรักษาสัมพันธ์ยิ่งน้อยลง

ในกรณีที่สนิทชาวไทยมักใช้รูปแบบที่ไม่ปรากฏส่วนรักษาสัมพันธ์ และเมื่อนำสถานภาพมาวิเคราะห์ด้วยจะเห็นว่ากรณีที่สถานภาพเท่ากันและสนิท รูปแบบที่ไม่ปรากฏส่วนรักษาสัมพันธ์จะมากกว่ากรณีที่สถานภาพเท่ากันและไม่สนิท และกรณีที่สนิทสำหรับชาวไทยมักใช้รูปแบบที่ส่วนรักษาความสัมพันธ์อยู่ท้ายข้อความ กล่าวคือชาวไทยหากสนิทด้วยแล้วโดยเฉพาะสถานภาพเท่ากันจะไม่ค่อยแสดงส่วนรักษาสัมพันธ์แต่หากจะแสดงส่วนนี้มักนิยมวางไว้ท้ายข้อความมากกว่า

กรณีที่ไม่สนิทมีการใช้ส่วนเกริ่นนำมากอย่างชัดเจน และเมื่อนำสถานภาพมาวิเคราะห์ด้วยจะเห็นว่า กรณีที่เท่ากันและไม่สนิทจะมีการใช้รูปแบบ ขึ้นต้นและลงท้ายด้วยส่วนรักษาสัมพันธ์ (A.....A) มากกว่ารูปแบบเกริ่นนำด้วยส่วนรักษาสัมพันธ์ (A.....) กล่าวคือชาวไทยเมื่ออีกฝ่ายสถานภาพเท่ากันไม่สนิทมักใช้ส่วนรักษาสัมพันธ์ทั้งเปิดและปิดข้อความในการปฏิเสธคำชักชวน

สรุปด้านความสนิท ในการปฏิเสธคำชักชวน ชาวไทยให้ความสำคัญกับส่วนรักษาสัมพันธ์กรณีที่ไม่สนิทโดยเฉพาะการนำส่วนรักษาสัมพันธ์ที่ใช้เป็นการเกริ่นนำ กรณีที่สนิทแล้วการแสดงส่วนรักษาสัมพันธ์จะน้อยลง แต่หากจะแสดงส่วนรักษาสัมพันธ์มักนิยมใช้เป็นการลงท้ายข้อความ

4.1.2.3 เปรียบเทียบรูปแบบโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวน ญี่ปุ่น-ไทย

จากผลการศึกษาข้างต้นที่ได้กล่าวไปผู้วิจัยได้จัดทำเป็นตารางเปรียบเทียบการใช้รูปแบบโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวนระหว่างชาวญี่ปุ่นและชาวไทยเพื่อให้เข้าใจง่ายขึ้นดังนี้

ตารางที่ 4.6

เปรียบเทียบภาพรวมการปฏิเสธคำชักชวนระหว่างชาวญี่ปุ่นและไทย

ญี่ปุ่น	ไทย
พบโครงสร้าง(A.....) + (A.....A)มากที่สุด	พบโครงสร้าง (.....A) + (A.....A) มากที่สุด
ให้ความสำคัญกับ (A.....) + (A.....A) ทุกสถานภาพ	ให้ความสำคัญกับ (A.....) + (A.....A) กับสถานภาพสูงกว่า
พบ (.....) มากในกรณีอีกฝ่ายต่ำกว่า พบมากเป็นพิเศษกรณีที่ต่ำกว่าไม่สนิท	พบ (.....) มากในกรณีอีกฝ่ายเท่ากันและต่ำกว่า พบมากเป็นพิเศษกรณีที่เท่ากันสนิท
ให้ความสำคัญกับ (A.....) + (A.....A) ทั้งสนิทและไม่สนิท แต่พบในกรณีไม่สนิทมากกว่า	ให้ความสำคัญกับ (A.....) + (A.....A) กรณีที่ไม่สนิท แต่น้อยกว่าญี่ปุ่น
พบรูปแบบ (.....A) มากในกรณีที่สนิท	พบรูปแบบ (.....A) มากในกรณีที่สนิท
ส่วนรักษาสัมพันธภาพสำคัญมากโดยเฉพาะการเกริ่น	ตำแหน่งของส่วนรักษาสัมพันธภาพแปรผันตามปัจจัยด้านสถานภาพและความสนิทอย่างชัดเจน
ไม่นิยมใช้ (.....A.....) ทุกกรณี	

*A.....) = เกริ่นนำด้วยส่วนรักษาความสัมพันธ์

(.....A) = ลงท้ายด้วยส่วนรักษาความสัมพันธ์

(A.....A) = เกริ่นนำและลงท้ายด้วยส่วนรักษาความสัมพันธ์

(.....A.....) = ส่วนรักษาความสัมพันธ์อยู่ระหว่างข้อความ

(.....) = ไม่ปรากฏส่วนรักษาความสัมพันธ์

4.2 กลวิธีปฏิเสธคำชักชวน

ในการจำแนกกลวิธีปฏิเสธคำชักชวนผู้วิจัยได้แบ่งหัวข้อกลวิธีปฏิเสธคำชักชวนเป็น 2 หัวข้อใหญ่ดังต่อไปนี้

1. กลวิธีหลัก
2. ลักษณะเด่นอื่นๆ

กลวิธีต่าง ๆ ในการปฏิเสธคำชักชวนทั้งของชาวญี่ปุ่นและชาวไทยรายละเอียดดังต่อไปนี้

(1) กลวิธีหลัก

กลวิธีหลัก คือลักษณะกลวิธีที่ใช้ในการปฏิเสธคำชักชวนส่วนสำคัญที่สามารถใช้จำแนกเป็นส่วนประกอบของโครงสร้างในการปฏิเสธคำชักชวนได้ กล่าวคือ เป็นกลวิธีที่ดึงมาจากส่วนประกอบหลักของโครงสร้างในการปฏิเสธคำชักชวน โดยจะมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. การขอโทษ

เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้เพื่อแสดงความรู้สึกผิดกรณีที่ไม่สามารถกระทำตามชักชวนของอีกฝ่ายได้ ดังตัวอย่างต่อไปนี้

(104) すみません。明日はどうしてもはずせない用があるので一緒にできません。

(JS13 สูงกว่า-ไม่สนิท)

(105) ขอโทษนะคะพอดีว่าพรุ่งนี้หนูต้องไปธุระกับที่บ้านอะค่ะ ไม่ว่างจริง ๆ ค่ะ

(TS11 สูงกว่า-ไม่สนิท)

2. การขอบคุณ

เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้แสดงถึงความรู้สึกแสดงการขอบคุณในความรู้สึกดี ที่อีกฝ่ายได้ชักชวนดังตัวอย่างต่อไปนี้

(106) お誘いありがとうございます。残念ながら先約が入っているので参加できません。また機会がありましたらよろしくお願ひします。

(JS24 สูงกว่า-ไม่สนิท)

(107) ขอโทษนะคะ ไม่สะดวกจริงๆ ค่ะอาจารย์พอดีว่าที่ธุระด่วนมากจริงๆ ค่ะ ขอขอบคุณที่ชวนให้เข้าร่วมนะคะ

(TS3 สูงกว่า-ไม่สนิท)

3. การแสดงความรู้สึกเชิงบวก

เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงถึงความรู้สึกดี หรือความรู้สึกมีส่วนร่วมกับการชักชวนในครั้งนั้น ๆ ดังตัวอย่างต่อไปนี้

(108) すみません。このあとバイトがあつてすぐに行かないといけません。とても行きたかったんですが。 . .

(JS16 สูงกว่า-สนิท)

(109) สนใจครับแต่ต้องขอโทษจริงๆพอดีติดธุระครับ

(TS25 สูงกว่า-ไม่สนิท)

4. การแสดงความเสียดาย

เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงถึงความเสียดายในโอกาสที่ไม่สามารถกระทำตามคำชักชวนในครั้งนั้นได้ดังตัวอย่างต่อไปนี้

(110) すみません、明日病院で診察を受けないといけません。残念です。またの機会にお願いします。

(JS9 สูงกว่า-ไม่สนิท)

(111) หนูมีธุระค่ะอาจารย์ ขอโทษด้วยนะคะเสียดายมากเลยคะ

(TS14 สูงกว่า-ไม่สนิท)

5. การขตเคย

เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงถึงการเสนอทางเลือก หรือการกล่าวถึงโอกาสในอนาคต เพื่อพูดถึงสิ่งที่จะสามารถนำมาทดแทน หรือขตเคยในสิ่งที่ไม่สามารถกระทำตามการชักชวนครั้งนั้นได้ดังตัวอย่างต่อไปนี้

(112) 誘いありがとうございます。今回はご遠慮させていただきま
す。近日中に提出しなければならない課題を仕上げなければな
りません。またぜひお誘いくださると嬉しく思います。

(JS8 สูงกว่า-ไม่สนิท)

(113) ขอโทษครับผม พอดีพุงนี้ผมต้องไปต่างจังหวัดกับครอบครัวอะ ไว้
โอกาสหน้าได้ไหมครับ

(TS26 สูงกว่า-ไม่สนิท)

6. การแสดงเหตุผล

เป็นกลวิธีที่แสดงถึงสาเหตุ หรือปัจจัยที่ทำให้ผู้พูดไม่สามารถกระทำตามคำชักชวนของผู้ชักชวนได้ทั้งในส่วนของภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย ดังตัวอย่างต่อไปนี้

(114) 今アルバイト先でシフトを代わってくれないかってお願いされてるんだ、本当にごめんね。

(JS1 ต่ำกว่า-สนิท)

(115) ごめん、明日までのレポートがあるんだよね、ごめん

(JS6 ต่ำกว่า-สนิท)

(116) โทษะ ศุภร์นี้พาแฟนไปกินข้าวกับที่บ้านอะ โทษๆ ไว้คราวหลังละกัน

(TS7 ต่ำกว่า-สนิท)

(117) โทษๆ พี่ไปไม่ได้ งานพี่เยอะมากแล้วต้องรีบส่ง พี่ต้องกลับไปทำงานอะ

(TS15 ต่ำกว่า-สนิท)

7. การแสดงการปฏิเสธ

เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงความไม่สามารถ ไม่ต้องการ รวมถึงการกล่าวปฏิเสธในรูปแบบของการไม่กระทำและการร้องขอว่าจะไม่กระทำเช่นกันดังตัวอย่างต่อไปนี้

(118) ごめん、ちょっと用事があるからそれは行けないよ。

(JS38 เท่ากัน-สนิท)

(119) ไปไม่ได้อะ ไม่ว่าง ขอโทษนะ

(TS15 เท่ากัน-สนิท)

8. การตำหนิ

เป็นกลวิธีที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงถึงการตำหนิหรือกล่าวโทษเพื่อให้อีกฝ่ายที่เป็นผู้ชักชวนรู้สึกผิดดังตัวอย่างต่อไปนี้

(120) แก็กรู้ว่าฉันไม่ชอบน้องเขา ฉันไม่ไปหรอกโทษทีนะ

(TS6 เท่ากัน-สนิท)

เนื่องจากการสำรวจในส่วนของชาวญี่ปุ่นไม่พบวิธีนี้จึงไม่สามารถหาตัวอย่างที่เป็นภาษาญี่ปุ่นมาใช้แสดงตัวอย่างในหัวข้อนี้ได้

9. การผิดผ่อน

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงถึงการยังไม่ตัดสินใจว่าจะกระทำตามคำชักชวนของอีกฝ่ายหรือไม่เพื่อขอเวลาตัดสินใจภายหลังดังตัวอย่างต่อไปนี้

(121) 今度からバイトのシフトを増やそうとおもってて、サークルの時間が取れるかわからないよ。 ちょっと考えてみる。

(JS3 ต่ำกว่า-ไม่สนิท)

(122) พี่ว่าเที่ยวพี่กลับไปคิดดูก่อนนะ เพราะมีอีกชมรมที่พี่สนใจอยู่เหมือนกัน

(TS21 ต่ำกว่า-ไม่สนิท)

10. การแสดงเงื่อนไข

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงถึงเงื่อนไขที่จะสามารถกระทำตามคำชักชวนนั้นได้ดังตัวอย่างต่อไปนี้

(123) 明日であれば行けたのですが...

(JS27 สูงกว่า-สนิท)

(124) ดูเทอร์เรอ มึงเรื่องนี้กูดูแล้วอะ ถ้าดูเรื่องนี้กูไม่ไปนะ

(TS7 เท่ากัน-สนิท)

11. การคำแสดงการให้กระทำ

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงถึงการให้อีกฝ่ายหนึ่งกระทำกิจกรรมที่ชักชวน โดยที่ไม่ได้ร่วมกระทำกิจกรรมนั้นด้วยดังตัวอย่างต่อไปนี้

(125) 用事があって行けないな。 楽しんできてね。

(JS12 ต่ำกว่า-สนิท)

(126) ไม่ไปอะไปกันเถอะ พอดีพี่ไม่ค่อยสบาย ไว้คราวหน้านะ

(TS17 ต่ำกว่า-สนิท)

(2) ลักษณะเด่นอื่นๆ

ลักษณะเด่นอื่นๆ คือลักษณะที่ใช้เป็นส่วนเสริมในการปฏิเสธคำชักชวน เพื่อให้ลักษณะการปฏิเสธคำชักชวนมีความเป็นธรรมชาติมากยิ่งขึ้น อาจเป็นกลวิธีที่เป็นส่วนเสริมประโยค กล่าวคือ เป็นส่วนที่มาจากส่วนประกอบที่เป็นส่วนเสริมของโครงสร้างในการปฏิเสธคำชักชวน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. การใช้คำแสดงความสุภาพ

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงถึงความสุภาพในการปฏิเสธคำชักชวนซึ่งในงานวิจัยชิ้นนี้ในส่วนของภาษาญี่ปุ่นจะใช้ 「です」 และ 「ます」 เป็นคำบ่งชี้การใช้คำสุภาพ และในส่วนของภาษาไทยจะใช้ “ครับ” และ “คะ , ค่ะ” เป็นคำบ่งชี้การใช้คำสุภาพดังตัวอย่างต่อไปนี้

(127) 他の用事があるんで行けないんです。申し訳ないです。

(JS1 สูงกว่า-ไม่สนิท)

(128) นัดเพื่อนไว้แล้วค่ะ ไว้วันหลังนะคะ

(TS2 สูงกว่า-ไม่สนิท)

2. การใช้คำหยาบ

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงถึงความหยาบในการปฏิเสธคำชักชวนซึ่งไม่พบในส่วนของภาษาญี่ปุ่น งานวิจัยชิ้นนี้ในส่วนของภาษาไทย จะใช้ “กู” และ “มึง” เป็นคำบ่งชี้การใช้คำหยาบดังตัวอย่างต่อไปนี้

(129) พรุ่งนี้กูจะไปดูกับแพนอะ แพนกูมากทม.อะ

(TS2 เท่ากัน-สนิท)

(130) มึงกูไม่อยากให้ตีไปด้วยอะ กูไม่ชอบ กูขอไม่ไปนะ

(TS16 เท่ากัน-สนิท)

3. การยืนยัน

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงคำถามเพื่อสอบถามหรือยืนยันข้อมูลในการซักชวนครั้งนั้นดังตัวอย่างต่อไปนี้

(131) ん、金曜？ 土曜朝からでかけから無理。悪い。

(JS35 ต่ำกว่า-สนิท)

(132) ศุกรนี้ เทรอพีไม่ว่างอะ ไว้วันหลังนะ

(TS12 ต่ำกว่า-สนิท)

4. การเรียกขาน

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงการเรียกขานประเภทคำสรรพนามหรือคำแสดงสถานภาพเพื่อเรียกขานอีกฝ่ายซึ่งไม่พบในส่วนของภาษาญี่ปุ่น โดยในส่วนของภาษาไทยจะมีตัวอย่างต่อไปนี้

(133) อาจารย์ครับ ผมมีงานที่ติดไม่สามารถไปได้ต้องขอภัยไว้ ณ ที่นี้ด้วยนะ
ครับ

(TS28 สูงกว่า-ไม่สนิท)

5. การพูดไม่จบประโยค

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่แสดงการกล่าวในลักษณะของการพูดค้างไว้ โดยไม่มีจุดสิ้นสุดของประโยคซึ่งไม่พบในส่วนของภาษาไทยโดยในส่วนของญี่ปุ่นจะมีตัวอย่างต่อไปนี้

(134) すみません。明日予定があつて。...

(JS31 สูงกว่า-ไม่สนิท)

6. การใช้คำแสดงการมีส่วนร่วมในบทสนทนา

เป็นลักษณะที่ผู้พูดใช้คำที่ทำให้การปฏิเสธคำซักชวนนั้น มีความนุ่มนวลมากขึ้นดังตัวอย่างต่อไปนี้

(135) あー、ごめん。 すごく見たいんだけど、私太郎くんのことを
知らないから気まづくなっちゃうかも。二人で楽しんできて！

(JS6 เท่ากัน-สนิท)

(136) เอ๋อ เค้าไม่ค่อยสนิทใจกับไอนั้นเท่าไร๋ โทษทีนะ

(TS3 เท่ากัน-สนิท)

รูปแบบกลวิธีปฏิเสธคำซักชวนทั้งในภาษาที่ได้กล่าวมาข้างต้น มีทั้งหมด 11 กลวิธีรวมถึงลักษณะเด่นอื่นๆ 6 รูปแบบ ซึ่งมาจากการนำกลวิธีการปฏิเสธของ บีบีและคณะ (Beebe et al., 1990) มาประยุกต์ใช้ในการวิเคราะห์และจำแนกประเภทของกลวิธีปฏิเสธคำซักชวน จากนั้น

ผู้วิจัยจะอภิปรายผลการเลือกใช้กลวิธีปฏิเสศคำชักชวนของชาวไทยและชาวญี่ปุ่น โดยนำปัจจัยด้านสถานภาพและความสนิทมาไว้วิเคราะห์ความแตกต่างในเชิงปริมาณทั้งของชาวไทยและชาวญี่ปุ่น ผลสำรวจกลวิธีการปฏิเสศคำชักชวนจะอธิบายดังตารางต่อไปนี้

4.2.1 กลวิธีปฏิเสศคำชักชวนของชาวญี่ปุ่น

ตารางที่ 4.7

กลวิธีปฏิเสศคำชักชวนของชาวญี่ปุ่น

ลำดับ	กลวิธีปฏิเสศคำชักชวน ของชาวญี่ปุ่น	HC	HA	EC	EA	LC	LA	รวม (จำนวนครั้ง)
กลวิธีหลัก	1.1 การขอโทษ	28	41	31	18	30	16	164
	1.2 การขอบคุณ	4	5	1	3	3	7	23
	1.3 การแสดงความรู้สึกเชิงบวก	5	6	5	2	3	9	30
	1.4 การแสดงความเสียตาย	2	5	0	0	0	2	9
	1.5 การชดเชย	19	8	16	28	14	1	86
	1.6 การแสดงเหตุผล	40	40	40	31	40	38	229
	1.7 การแสดงการปฏิเสธ	23	32	12	8	13	17	105
	1.8 การตำหนิ	0	0	0	0	0	0	0
	1.9 การผิดผ่อน	0	0	1	0	0	6	7
	1.10 การแสดงเงื่อนไข	2	0	0	0	0	0	2
	1.11 การแสดงการให้กระทำ	0	0	1	0	1	0	2
ลักษณะเด่นอื่นๆ	2.1 การใช้คำแสดงความสุภาพ	74	85	10	1	3	7	180
	2.2 การใช้คำหยาบ	0	0	0	0	0	0	0
	2.3 การยืนยัน	0	0	2	1	2	0	5
	2.4 การเรียกขาน	0	0	0	0	0	0	0
	2.5 การพูดไม่จบประโยค	7	8	2	2	5	0	24
	2.6 การใช้คำแสดงการมีส่วนร่วมใน บทสนทนา	0	0	4	3	3	4	14

*ตัวเลขในตารางเป็นจำนวนหน่วยของข้อความที่พบในแบบสอบถาม

ภาพรวม กลวิธีหลักที่พบมากที่สุดในทุกสถานภาพและความสนิท คือ กลวิธีการแสดงเหตุผล มีจำนวน 229 ข้อความ รองลงมาคือ กลวิธีการขอโทษ จำนวน 164 ข้อความ และกลวิธีการ

แสดงการปฏิเสธจำนวน 105 ข้อความ นอกจากนี้ยังเห็นได้ว่า ไม่พบกลวิธีการดำเนินปรากฏในกลวิธีปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่น

ในส่วนภาพรวมของลักษณะเด่นอื่นๆ พบการใช้คำแสดงความสุภาพมากที่สุด จำนวน 180 ข้อความ รองลงมาคือ การพูดไม่จบประโยคจำนวน 24 ข้อความ และการใช้คำแสดงการมีส่วนร่วมในบทสนทนาจำนวน 14 ข้อความ นอกจากนี้ยังเห็นได้ว่าไม่พบการเรียกขาน และการใช้คำหยาบในชาวญี่ปุ่น

ด้านสถานภาพ

1. กรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่าพบว่ามีการใช้กลวิธีการอ้างเหตุผล กลวิธีการขอโทษ และกลวิธีการแสดงการปฏิเสธ มากตามลำดับ ในส่วนกลวิธีการขอโทษ พบในสัดส่วนใกล้เคียงกัน ส่วนกลวิธีการแสดงการปฏิเสธจะเห็นว่ากรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่า จะพบมากกว่าสถานภาพอื่นอย่างเห็นได้ชัด ทางด้านลักษณะเด่นอื่นๆ จะเห็นว่ากรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่าพบการใช้คำแสดงความสุภาพ และการพูดไม่จบประโยคมากกว่าสถานภาพอื่นอย่างเห็นได้ชัด และไม่พบการใช้การใช้คำแสดงการมีส่วนร่วมในบทสนทนา

2. ในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพเท่ากันจะเห็นว่า กลวิธีที่พบมากที่สุดคือกลวิธีการอ้างเหตุผล กลวิธีการขอโทษ และกลวิธีการชดเชย ซึ่งกลวิธีการชดเชยพบว่ามีมากกว่ากรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่า และต่ำกว่าตามลำดับอย่างเห็นได้ชัด และในส่วนของลักษณะเด่นอื่นๆ จะเห็นได้ว่ามีการเลือกใช้การแสดงความสุภาพน้อยกว่ากรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่าอย่างมาก กล่าวคือชาวญี่ปุ่นมักใช้กลวิธีการชดเชย และจะไม่ค่อยนิยมใช้การแสดงความสุภาพกับผู้มีสถานภาพเท่ากัน

3. ในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพต่ำกว่า กลวิธีที่พบมากที่สุดคือกลวิธีการอ้างเหตุผล กลวิธีการขอโทษ และกลวิธีการแสดงการปฏิเสธ และในส่วนของลักษณะเด่นอื่นๆ พบว่า มีการเลือกใช้การใช้คำแสดงความสุภาพน้อยกว่าสถานภาพอื่น กล่าวคือชาวญี่ปุ่นไม่นิยมใช้คำสุภาพกับผู้มีสถานภาพต่ำกว่าในกรณีที่จะต้องปฏิเสธคำชักชวน

กล่าวโดยสรุป ชาวญี่ปุ่นมักนิยมใช้กลวิธีแสดงเหตุผลและกลวิธีการขอโทษ หากอีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่ามักใช้กลวิธีการแสดงการปฏิเสธ กรณีอีกฝ่ายมีสถานภาพเท่ากันมักใช้กลวิธีการชดเชย ทางด้านลักษณะเด่นอื่นๆ นิยมการใช้การใช้คำแสดงความสุภาพในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่า

ด้านความสนิท

1. ในกรณีที่อีกฝ่ายสนิท ชาวญี่ปุ่นมักเลือกใช้กลวิธีการอ้างเหตุผล และการขอโทษในการปฏิเสธคำชักชวน เมื่อนำสถานภาพมาวิเคราะห์ด้วยแล้วจะเห็นว่า กรณีสถานภาพเท่ากันและต่ำกว่าหากมีความสนิทจะใช้กลวิธีการขอโทษมากกว่ากรณีที่ไม่นสนิท ยกเว้นกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่าไม่สนิทจะพบการใช้คำขอโทษมากกว่ากรณีที่สนิท ส่วนกลวิธีการอ้างเหตุผลเมื่อนำสถานภาพมาวิเคราะห์ด้วยจะเห็นว่ากรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพเท่ากันและไม่สนิทพบการใช้เหตุผลน้อยกว่ากรณีอื่น กล่าวคือหากอีกฝ่ายสถานภาพเท่ากันหรือต่ำกว่ามักใช้กลวิธีการขอโทษกับคนสนิทมากกว่า ยกเว้นกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่าจะใช้คำขอโทษกับทุกความสนิทและให้ความสำคัญเป็นพิเศษกับผู้ที่ไม่สนิท และจะไม่นิยมกล่าวเหตุผลกับผู้ที่เท่ากันและไม่สนิท

2. ในด้านกลวิธีการแสดงการปฏิเสธ ชาวญี่ปุ่น นิยมใช้กับกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่าและต่ำกว่า แต่จะพบมากเป็นพิเศษในกรณีที่อีกฝ่ายไม่สนิท กล่าวคือชาวญี่ปุ่นมักใช้กลวิธีแสดงการปฏิเสธกับผู้ที่ไม่สนิทกับตนมากกว่า โดยเฉพาะกับผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าและไม่สนิท

3. ในด้านกลวิธีการขดเชยชาวญี่ปุ่นมักใช้กลวิธีนี้ กรณีที่อีกฝ่ายสนิท เมื่อนำสถานภาพมาวิเคราะห์ร่วมจะเห็นว่า กรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพเท่ากันและไม่สนิทจะพบมากที่สุด กล่าวคือ ชาวญี่ปุ่นมักกล่าวคำขดเชยกับคนที่สนิทกันเพียงแต่หากอีกฝ่ายเท่ากันและไม่สนิทจะให้ความสำคัญเป็นพิเศษ

4. ทางด้านลักษณะเด่นอื่นๆ ความสนิทไม่ได้ส่งผลให้เห็นความแตกต่างอย่างชัดเจน มีเพียงแต่การใช้คำสุภาพที่จะพบในกรณีที่ไม่นสนิทมากกว่าเพียงเล็กน้อยเท่านั้น

กล่าวโดยสรุป กรณีอีกฝ่ายสนิทชาวญี่ปุ่นมักใช้คำขอโทษ การแสดงการปฏิเสธ และการขดเชย อย่างไรก็ตามหากอีกฝ่ายสูงกว่าจะให้ความสำคัญกับการขอโทษและการแสดงการปฏิเสธมากเป็นพิเศษ โดยเฉพาะกรณีที่อีกฝ่ายสูงกว่าและไม่สนิท ส่วนทางด้านกลวิธีการขดเชยจะให้ความสำคัญเป็นพิเศษกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพเท่ากันและไม่สนิท

4.2.2 กลวิธีปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย

ตารางที่ 4.8

กลวิธีปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย

ลำดับ	กลวิธีปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย	HC	HA	EC	EA	LC	LA	รวม (จำนวนครั้ง)
1	การขอโทษ	27	38	8	18	11	21	123
2	การขอบคุณ	2	2	1	0	1	1	7

ตารางที่ 4.8

กลวิธีปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย (ต่อ)

กลวิธีหลัก	3	การแสดงความรู้สึกเชิงบวก	0	1	1	0	0	4	6
	4	การแสดงความเสียหาย	0	1	1	0	1	1	4
	5	การขตเซย	11	5	4	35	12	2	69
	6	การแสดงเหตุผล	41	40	37	37	40	40	235
	7	การแสดงการปฏิเสธ	13	13	24	7	21	12	90
	8	การตำหนิ	0	0	8	0	0	0	8
	9	การผิดผ่อน	0	0	0	0	0	4	4
	10	การแสดงเงื่อนไข	0	0	1	0	0	1	1
	11	การแสดงการให้กระทำ	1	0	4	1	8	0	14
	ลักษณะเด่นอื่นๆ	12	การใช้คำแสดงความสุภาพ	73	84	2	0	1	5
13		การใช้คำหยาบ	0	0	23	1	10	3	37
14		การยืนยัน	1	1	1	0	1	1	5
15		การเรียกขาน	18	27	12	10	11	2	80
16		การพูดไม่จบประโยค	0	0	0	0	0	0	0
17		การใช้คำแสดงการมีส่วนร่วมใน บทสนทนา	5	1	2	3	1	0	12

ภาพรวมของผลสำรวจ กลวิธีหลักที่พบมากที่สุดในทุกสถานภาพและความสนิท คือ กลวิธีการแสดงเหตุผล มีจำนวน 235 ข้อความ รองลงมาคือ กลวิธีการขอโทษ จำนวน 123 ข้อความ และกลวิธีการแสดงการปฏิเสธจำนวน 90 ข้อความ

ในส่วนภาพรวมของลักษณะเด่นอื่นๆพบว่าการใช้คำแสดงความสุภาพมากที่สุด จำนวน 165 ข้อความ รองลงมาคือ การเรียกขานจำนวน 80 ข้อความ และใช้คำหยาบจำนวน 37 ข้อความ นอกจากนี้ยังเห็นได้ว่าไม่พบกลวิธีการพูดไม่จบประโยค ในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย

ด้านสถานภาพ

1. ในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่า ชาวไทยมักเลือกใช้กลวิธีการแสดงเหตุผล และกลวิธีการขอโทษตามลำดับซึ่งกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่านี้พบการเลือกใช้กลวิธีการขอโทษมากกว่ากรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพเท่ากันและต่ำกว่า นอกจากนั้นยังพบการใช้กลวิธีการแสดงการปฏิเสธและกลวิธีการขตเซยตามลำดับ และเมื่อนำปัจจัยด้านความสนิทมาวิเคราะห์ด้วยพบว่ากรณีที่

อีกฝ่ายสนิทจะพบการชดเชยมากกว่า ในส่วนของลักษณะเด่นอื่นๆ กรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่ามักใช้การใช้คำแสดงความสุภาพและการเรียกขานตามลำดับซึ่งมากกว่าสถานภาพอื่นอย่างเห็นได้ชัด และไม่ปรากฏการใช้คำหยาบในปัจจุบันด้านสถานภาพนี้

2. ในกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพเท่ากัน พบว่าชาวไทยมักเลือกใช้กลวิธีการแสดงเหตุผล กลวิธีการชดเชย กลวิธีการแสดงการปฏิเสธ และกลวิธีการขอโทษตามลำดับ เมื่อนำปัจจัยด้านความสนิทมาวิเคราะห์ด้วยจะเห็นว่ากรณีที่สนิทพบกลวิธีการแสดงการปฏิเสธมากกว่ากรณีที่ไม่สนิทอย่างเห็นได้ชัด และกรณีที่ไม่สนิทพบกลวิธีการชดเชย และกลวิธีการขอโทษมากกว่ากรณีที่สนิทอย่างเห็นได้ชัด นอกจากนี้ในกรณีสถานภาพเท่ากันเป็นปัจจัยเดียวที่พบการปฏิเสธด้วยการตำหนิ ในส่วนของลักษณะเด่นอื่นๆมักใช้การใช้คำหยาบและการเรียกขาน ซึ่งหากสนิทก็จะปรากฏคำหยาบมากกว่ากรณีที่ไม่สนิทอย่างเห็นได้ชัด

3. ในกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพต่ำกว่า พบว่าชาวไทยมักเลือกใช้กลวิธีการแสดงเหตุผล การแสดงการปฏิเสธ และการขอโทษตามลำดับ ส่วนลักษณะเด่นอื่นๆ พบว่ามีการใช้การใช้คำหยาบ การเรียกขานและการใช้คำแสดงความสุภาพตามลำดับ

กล่าวโดยสรุปคือชาวไทยให้ความสำคัญกับการแสดงเหตุผล การขอโทษ และการแสดงการปฏิเสธซึ่งถ้าอีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่า คำขอโทษก็จะพบมากกว่าสถานภาพอื่น ในทางกลับกัน กลวิธีการแสดงการปฏิเสธก็จะน้อยกว่าสถานภาพอื่น ทางด้านลักษณะเด่นอื่นๆนิยมพบการใช้คำแสดงความสุภาพในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่า

ด้านความสนิท

1. กรณีที่สนิทพบว่าชาวไทยมักเลือกใช้กลวิธีการแสดงเหตุผล และการแสดงการปฏิเสธตามลำดับ และเมื่อนำสถานภาพมาวิเคราะห์ด้วยจะพบว่า กรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพเท่ากันและต่ำกว่า ชาวไทยมักใช้กลวิธีการแสดงการปฏิเสธมากกว่ากรณีที่ไม่สนิทอย่างเห็นได้ชัด นอกจากนี้พบว่ากรณีที่สนิทมีการใช้กลวิธีการชดเชยมากกว่ากรณีที่ไม่สนิท แต่ถ้านำสถานภาพมาวิเคราะห์ร่วมพบว่ากรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพเท่ากันไม่สนิทพบว่าชาวไทยเลือกใช้กลวิธีการชดเชยมากกว่ากรณีที่สนิทอย่างเห็นได้ชัด กล่าวคือ ถ้าอีกฝ่ายมีสถานภาพเท่ากันหรือต่ำกว่าและสนิท ชาวไทยมักใช้กลวิธีแสดงการปฏิเสธ และกรณีที่สนิทจะพบการชดเชยมากกว่ากรณีที่ไม่สนิทยกเว้นอีกฝ่ายมีสถานภาพเท่ากันและไม่สนิท

2. กรณีที่ไม่สนิทพบว่าชาวไทยมักเลือกใช้กลวิธีการแสดงเหตุผล และการขอโทษ และเมื่อพิจารณาข้อมูลในกลวิธีการขอโทษจะเห็นว่า กรณีที่ไม่สนิท ชาวไทยมักเลือกใช้กลวิธีการขอโทษ

มากกว่ากรณีที่สนิทอย่างเห็นได้ชัด กล่าวคือ ในการปฏิเสธคำชักชวนชาวไทยมักกล่าวคำขอโทษกับคนที่ไม่สนิทมากกว่า

3. ทางด้านลักษณะเด่นอื่นๆ พบว่า ชาวไทยมักเลือกใช้การใช้คำหยาบกับผู้มีสถานะเท่ากันหรือต่ำกว่าในกรณีสนิท โดยเฉพาะผู้มีสถานภาพเท่ากันสนิท พบการใช้คำหยาบมาอย่างเห็นได้ชัด ในส่วนการเรียกขานจะพบในกรณีที่สนิทมากกว่ากรณีที่ไม่สนิทและเมื่อนำปัจจัยด้านสถานภาพมาวิเคราะห์ร่วมพบว่ากรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่าไม่สนิทจะพบว่ามีการใช้การเรียกขานมากกว่า กล่าวคือ ชาวไทยมักใช้คำหยาบกับผู้มีสถานะเท่ากันและสนิท และมักจะใช้การเรียกขานกับผู้ที่สนิทมากกว่าผู้ที่ไม่สนิท

4. กรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพเท่ากันและสนิทเป็นปัจจัยเดียวที่พบการเลือกใช้กลวิธีการดำเนินของไทยในการปฏิเสธคำชักชวน

กล่าวโดยสรุปคือ ชาวไทยมักกล่าวคำขอโทษกับผู้ที่ไม่สนิทมากกว่า กรณีที่สนิทจะใช้การแสดงการปฏิเสธและการชดเชยมากกว่า ยกเว้นกรณีที่อีกฝ่ายสถานะเท่ากันและไม่สนิทจะใช้กลวิธีชดเชยมากกว่า ส่วนลักษณะเด่นอื่นๆ มักจะใช้คำหยาบกับผู้ที่สนิทที่มีสถานภาพเท่ากันและต่ำกว่า โดยเฉพาะผู้มีสถานภาพเท่ากันสนิท และมักจะใช้การเรียกขานกับผู้ที่สนิท โดยเฉพาะกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่าไม่สนิทจะพบมากเป็นพิเศษ

4.2.3 ตารางเปรียบเทียบกลวิธีหลักในการปฏิเสธคำชักชวน ญี่ปุ่น-ไทย

จากผลการศึกษาข้างต้นที่ได้กล่าวไปผู้วิจัยได้จัดทำเป็นตารางเปรียบเทียบกลวิธีหลักในการปฏิเสธคำชักชวนระหว่างชาวญี่ปุ่นและชาวไทยเพื่อให้เข้าใจง่ายขึ้นดังนี้

ตารางที่ 4.9

เปรียบเทียบกลวิธีหลักในการปฏิเสธคำชักชวนระหว่างชาวญี่ปุ่นและชาวไทย

ญี่ปุ่น	ไทย
การกล่าวเหตุผล การขอโทษ และการปฏิเสธมากที่สุดตามลำดับ	
การขอโทษมากกว่าชาวไทยอย่างเห็นได้ชัด การแสดงปฏิเสธและการชดเชยมากกว่าชาวไทย ไม่พบการดำเนิน	การกล่าวเหตุผลมากกว่าชาวญี่ปุ่น
พบการขอโทษ การแสดงการปฏิเสธมากในกรณีที่อีกฝ่ายสูงกว่า โดยเฉพาะสูงกว่าไม่สนิท	พบการขอโทษ มากในกรณีที่อีกฝ่ายสูงกว่า โดยเฉพาะสูงกว่าไม่สนิท
พบการชดเชยมากกรณีสนิท โดยเฉพาะกรณีที่สถานภาพเท่ากันไม่สนิท	
มักขอโทษกับคนสนิท	มักขอโทษกับคนไม่สนิท
มักแสดงการปฏิเสธกับคนไม่สนิท	มักแสดงการปฏิเสธกับคนสนิท

ในส่วนของคุณลักษณะเด่นอื่นๆจากผลการศึกษาข้างต้นที่ผู้วิจัยได้จัดทำเป็นตารางเปรียบเทียบเปรียบเทียบกลวิธีในการปฏิเสธคำชักชวนระหว่างชาวญี่ปุ่นและชาวไทยเพื่อให้เข้าใจง่ายขึ้นเช่นเดียวกับตารางเปรียบเทียบกลวิธีหลักในการปฏิเสธคำชักชวนดังนี้

ตารางที่ 4.10

เปรียบเทียบลักษณะเด่นอื่น ๆ ในการปฏิเสธคำชักชวนระหว่างชาวญี่ปุ่นและชาวไทย

ญี่ปุ่น	ไทย
การใช้คำแสดงความสุขภาพ การพูดไม่จบประโยค การใช้คำแสดงการมีส่วนร่วมในบทสนทนา มากที่สุด	การใช้คำแสดงความสุขภาพ การเรียกขาน การใช้คำหยาบมากที่สุด
ไม่พบการใช้คำหยาบและการเรียกขาน	ไม่พบการพูดไม่จบประโยค
การใช้คำแสดงความสุขภาพพบมากเป็นพิเศษกรณีอีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่า	
กรณีอีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่าพบการพูดไม่จบประโยคมากกว่าสถานภาพอื่น	การเรียกขานพบมากในกรณีสนิท โดยเฉพาะกรณีอีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่าไม่สนิท
ไม่พบการใช้คำแสดงการมีส่วนร่วมในบทสนทนากรณีอีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่า	การใช้คำหยาบพบมากกรณีสนิท โดยเฉพาะกรณีเท่ากันสนิท ไม่พบการใช้คำหยาบกรณีอีกฝ่ายสูงกว่า

4.3 การกล่าวเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวน

จากการวิเคราะห์ผลสำรวจข้อมูลผู้วิจัยได้จำแนกผลของรูปแบบการกล่าวเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวนได้เป็น 4 รูปแบบดังนี้

1. การใช้เหตุผลความจริง
2. การใช้เหตุผลเลี่ยงความจริง
3. การใช้เหตุผลโดยการไม่พูดความจริง
4. การไม่อ้างเหตุผล

รูปแบบการกล่าวเหตุผลที่ใช้ในการในการปฏิเสธคำชักชวนทั้งของชาวญี่ปุ่นและชาวไทยจะมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. การใช้เหตุผลความจริง

การใช้เหตุผลความจริง คือการนำปัจจัยที่เป็นเรื่องที่เกิดขึ้นจริงขึ้นมาอ้างเหตุผล ซึ่งในงานวิจัยนี้หมายถึงการกล่าวถึงปัจจัยด้านความรู้สึกไม่ชอบบุคคลที่สามที่มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ชักชวนเพื่อใช้ในการปฏิเสธคำชักชวน โดยที่เหตุผลความจริงนั้นอาจจะก่อให้เกิดความรู้สึกแสบของ ผู้ชักชวนได้ ดังตัวอย่างดังต่อไปนี้

(138) 僕は太郎くんが嫌だから、すみません。

(JS29 เท่ากัน-สนิท)

(139) กูไม่อยากไป กูไม่ชอบไอ้ตี

(TS31 เท่ากัน-สนิท)

2. การใช้เหตุผลเลียงความจริง

การใช้เหตุผลเลียงความจริง คือการนำปัจจัยที่เป็นเรื่องที่ไม่ใช่เรื่องจริงที่ไม่สามารถนิยามได้ว่าสาเหตุ นั้นเป็นเหตุผลความจริงหรือเท็จได้ ซึ่งในงานวิจัยนี้หมายถึงการอ้างเหตุผลที่ นอกเหนือจากเหตุผลความจริง และการอ้างเหตุผลที่นอกเหนือจากเหตุผลด้าน เวลา ค่าใช้จ่าย และ สุขภาพอันเป็นปัจจัยที่ได้กำหนดไว้ในงานวิจัยนี้ ดังตัวอย่างต่อไปนี้

(140) ごめんなさい。もうこの映画見てしまいました。

(JS7 เท่ากัน-สนิท)

(141) ไม่อะ ปกติไม่ค่อยไปดูหนัง

(TS23 เท่ากัน-สนิท)

3. การใช้เหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง

การใช้เหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงหรือการใช้เหตุผลเท็จ คือการนำสิ่งที่ตรงข้ามกับสิ่งที่เกิดขึ้นหรือความรู้สึกจริงออกมากล่าวอ้างเหตุผลเพื่อใช้ในการปฏิเสธคำชักชวน ซึ่งในงานวิจัยนี้หมายถึงการใช้เหตุผลที่กล่าวถึงความไม่สะดวกด้าน เวลา ค่าใช้จ่าย และสุขภาพมากล่าวอ้างเหตุผล ดังตัวอย่างต่อไปนี้

(142) 明日は別の用事があるので、行くことができません。申し訳ありません。

(JS11 สูงกว่า-ไม่สนิท)

(143) ขอโทษนะคะอาจารย์ คือ พอตีหนูติดธุระค่ะ คือต้องไปกับครอบครัว ไม่สามารถไปกับอาจารย์ได้จริงๆค่ะ ขอโทษด้วยนะคะ

(TS4 สูงกว่า-ไม่สนิท)

4. การไม่อ้างเหตุผล

การไม่อ้างเหตุผล คือการแสดงการปฏิเสธต่ออีกฝ่ายโดยไม่มีการแสดงคำชี้แจงหรือเหตุผลประกอบ ดังตัวอย่างต่อไปนี้

(144) お誘いありがとうございます。ですが、今回はお断りいたします。

(JS11 สูงกว่า-สนิท)

(145) หนูขอไม่ไปได้ไหมคะอาจารย์

(TS16 สูงกว่า-สนิท)

รูปแบบการอ้างเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวน 4 รูปแบบและตัวอย่างที่กล่าวไปในข้างต้น ผู้วิจัยได้วิเคราะห์จากคำตอบในแบบสอบถามซึ่งผลของทั้งชาวญี่ปุ่นและชาวไทย จะถูกอธิบายในตารางต่อไปนี้

4.3.1 การกล่าวเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่น

ตารางที่ 4.11

รูปแบบการกล่าวเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่น

ตารางรูปแบบการกล่าวเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่น							
	HC	HA	EC	EA	LC	LA	รวม
การใช้เหตุผลความจริง	3	0	11	2	5	0	21
การใช้เหตุผลเลี่ยงความจริง	1	2	6	5	3	21	38
การใช้เหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง	34	38	22	19	32	16	161
การไม่อ้างเหตุผล	2	0	1	14	0	1	18

ภาพรวมจะเห็นได้ว่า รูปแบบการกล่าวเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่นที่พบมากที่สุดคือการใช้เหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงจำนวน 161 ข้อความ ซึ่งมากกว่า รูปแบบอื่นๆ ที่ ปรากฏในตารางอย่างเห็นได้ชัด กล่าวคือ ชาวญี่ปุ่นมักไม่พูดความจริงในการปฏิเสธคำชักชวนที่อาจเกิดความรู้สึกแง่ลบต่ออีกฝ่าย

ด้านสถานภาพ

1. ชาวญี่ปุ่นมักเลือกใช้การอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในทุกสถานภาพ เพียงแต่จะพบมากเป็นพิเศษในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่าอย่างเห็นได้ชัด

2. ในกรณีที่สถานภาพเท่ากัน พบการใช้รูปแบบการใช้เหตุผลความจริงมากกว่าปัจจัยด้านสถานภาพอื่นอย่างเห็นได้ชัด

3. ในกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพต่ำกว่าพบรูปแบบการอ้างเหตุผลโดยการใช้เหตุผลถึงความจริงมากที่สุด

4. ในส่วนของรูปแบบที่ไม่อ้างเหตุผลพบในกรณีที่อีกฝ่ายสถานะเท่ากัน และพบน้อยมากในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่าและต่ำกว่ากล่าวคือการไม่อ้างเหตุผลมักใช้กับคนที่มีสถานภาพเท่ากัน

กล่าวโดยสรุปคือชาวญี่ปุ่นให้ความสำคัญกับการแสดงเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงมากที่สุดโดยเฉพาะในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่า และพบการกล่าวความจริงมากในกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพเท่ากัน กล่าวคือชาวญี่ปุ่นมักใช้การอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงโดยเฉพาะกับคนที่มีสถานภาพต่างกัน

ด้านความสนิท

1. ตามที่ได้กล่าวไปในข้างต้นคือชาวญี่ปุ่นมักเลือกใช้การอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงมากที่สุดเมื่อมองจากความสนิทแล้วจะเห็นว่ามักใช้กับอีกฝ่ายที่มีสถานภาพสนิทกัน และเมื่อนำปัจจัยด้านสถานภาพมาวิเคราะห์ด้วยจะเห็นว่าในกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่าไม่สนิทจะอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงมากเป็นพิเศษ

2. ในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพเท่ากันหากสนิทจะพบการใช้เหตุผลความจริงมากกว่าปัจจัยอื่นอย่างเห็นได้ชัด และกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพเท่ากันไม่สนิทพบการไม่อ้างเหตุผลมากกว่าอย่างเห็นได้ชัด

3. ในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพต่ำกว่าและไม่สนิทมักใช้เหตุผลถึงความจริงมากกว่า กล่าวโดยสรุป ชาวญี่ปุ่นมักใช้เหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงกับผู้ที่ มีสถานภาพสนิท ยกเว้นกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่าไม่สนิท หากนำการเลี่ยงเหตุผลมาวิเคราะห์ร่วมกับการไม่พูดความจริงแล้วจะเห็นว่าชาวญี่ปุ่นมักไม่พูดความจริงกับคนที่ไม่สนิทมากกว่า และในกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพเท่ากันจะพบการเลือกใช้เหตุผลความจริงกรณีที่สนิท และพบการไม่อ้างเหตุผลกรณีที่ ไม่สนิท และมักใช้เหตุผลถึงความจริงกับอีกฝ่ายที่มีสถานภาพต่ำกว่าไม่สนิท

4.3.2 การกล่าวเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย

ตารางที่ 4.12

รูปแบบการกล่าวเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย

ตารางรูปแบบการกล่าวเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย							
	HC	HA	EC	EA	LC	LA	รวม
การใช้เหตุผลความจริง	4	2	13	1	4	0	24
การใช้เหตุผลเลี่ยงความจริง	4	2	10	10	4	17	47
การใช้เหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง	31	36	12	25	32	22	158
การไม่อ้างเหตุผล	2	0	5	4	1	1	13

ภาพรวม รูปแบบการกล่าวเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทยที่พบมากที่สุดคือการใช้เหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงจำนวน 158 ข้อความ กล่าวคือชาวไทยมักไม่พูดความจริงในการปฏิเสธคำชักชวนที่อาจเกิดความรู้สึกแสบต่ออีกฝ่าย

ด้านสถานภาพ

1. ชาวไทยมักเลือกใช้อ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในทุกสถานภาพ เพียงแต่จะพบมากเป็นพิเศษในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่า
2. ในกรณีที่สถานภาพเท่ากัน พบการใช้รูปแบบการใช้เหตุผลความจริงมากกว่าปัจจัยด้านสถานภาพอื่นอย่างเห็นได้ชัด
3. รูปแบบการอ้างเหตุผลโดยการใช้เหตุผลเลี่ยงความจริงพบในกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพเท่ากันและต่ำกว่า
4. ในส่วนของรูปแบบการไม่อ้างเหตุผลแม้ว่าจะพบในกรณีสถานภาพเท่ากันอยู่บ้างแต่พบจำนวนน้อยมากในทุกปัจจัยกล่าวได้ว่าการอ้างเหตุผลเป็นส่วนสำคัญในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย

กล่าวโดยสรุปคือชาวไทยให้ความสำคัญกับการแสดงเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงมากที่สุดโดยเฉพาะในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่า และพบการกล่าวความจริงมากในกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพเท่ากัน กล่าวคือชาวไทยมักใช้อ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงโดยเฉพาะกับคนที่มียุทธศาสตร์ต่างกัน

ด้านความสนิท

1. ด้านความสนิท ชาวไทยมักเลือกใช้การกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงมากในกรณีที่อีกฝ่ายไม่สนิท และเมื่อนำปัจจัยด้านสถานภาพมาวิเคราะห์ด้วยจะเห็นว่าพบมากเป็นพิเศษในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่าไม่สนิทและพบน้อยมากในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพเท่ากันสนิท
2. การใช้เหตุผลความจริงพบมากกว่าในกรณีที่อีกฝ่ายสนิท และเมื่อนำปัจจัยด้านสถานภาพมาวิเคราะห์ด้วยจะเห็นว่าพบมากเป็นพิเศษในกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพเท่ากันและสนิท
3. ในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพต่ำกว่าและไม่สนิทมักใช้เหตุผลเลี่ยงความจริงมากกว่าปัจจัยอื่นอย่างเห็นได้ชัด

กล่าวโดยสรุปการอ้างเหตุผลของชาวไทยเป็นไปในทิศทางเดียวกับชาวญี่ปุ่น กล่าวคือ มักอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงโดยเฉพาะกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่าไม่สนิท ซึ่งหากนำ การเลี่ยงเหตุผลมาวิเคราะห์ร่วมกับการไม่พูดความจริงแล้วพบการไม่พูดความจริงกับคนที่ไม่สนิท มากกว่า และในกรณีที่อีกฝ่ายเท่ากันพบการเลือกใช้เหตุผลความจริงในกรณีที่สนิทและไม่อ้างเหตุผล ในกรณีที่ไม่สนิท นอกจากนี้มักใช้เหตุผลเลี่ยงความจริงกับอีกฝ่ายที่มีสถานภาพต่ำกว่าไม่สนิท สิ่ง ที่แตกต่างกับชาวญี่ปุ่นเพียงอย่างเดียวคือชาวไทยให้ความสำคัญในการอ้างเหตุผลในทุกๆปัจจัยด้าน สถานภาพความสนิทมากกว่าชาวญี่ปุ่น กรณีชาวญี่ปุ่นพบว่ากรณีสถานภาพเท่ากันไม่สนิทมักใช้ รูปแบบที่ไม่อ้างเหตุผลเป็นจำนวนมากอย่างเห็นได้ชัด

4.4 การกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง

ตามที่ได้กล่าวไปในหัวข้อข้างต้นการกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงหรือการใช้ เหตุผลเท็จ คือการนำปัจจัยที่ตรงข้ามกับสิ่งที่เกิดขึ้นหรือความรู้สึกจริงออกมากล่าวอ้างเหตุผลเพื่อใช้ ในการปฏิเสธคำชักชวน ซึ่งในงานวิจัยชิ้นนี้ได้จำแนกออกไป 5 รูปแบบดังนี้

1. อ้างภาระงานคลุมเครือ
2. อ้างภาระงานของตัวเอง
3. อ้างบุคคลที่สาม
4. อ้างสุขภาพ
5. อ้างค่าใช้จ่าย

รูปแบบการกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่น และชาวไทยจะมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. อ่างภาระงานกลุ่มเครือ

การอ่างภาระงานกลุ่มเครือ คือการกล่าวอ้างถึงการมีฐานะโดยที่ไม่ได้ระบุไว้ว่าฐานะหรือภาระที่ทำให้ไม่สามารถกระทำตามคำชักชวนของอีกฝ่ายได้คืออะไร ดังตัวอย่างต่อไปนี้

(146) お誘いはとてもうれしいのですが、明日はどうしても外せない用事があるので欠席がさせていただきます。また是非誘ってください。

(JS14 สูงกว่า-ไม่สนิท)

(147) ขอโทษนะคะ ไม่สะดวกจริง ๆ ค่ะอาจารย์พอดีว่ามีธุระด่วนมากจริง ๆ ค่ะ ขอขอบคุณที่ชวนให้เข้าร่วมนะคะ

(TS3 สูงกว่า-ไม่สนิท)

2. อ่างภาระงานของตัวเอง

การอ่างภาระงานของตัวเอง คือการกล่าวอ้างถึงการมีฐานะที่เกิดขึ้นโดยตัวผู้ปฏิเสธเองที่ทำให้ไม่สามารถกระทำตามคำชักชวนของอีกฝ่ายได้ ดังตัวอย่างต่อไปนี้

(148) お誘いありがとうございます。今回はご遠慮させていただきます。近日中に提出しなければならぬ課題を仕上げなければなりません。またぜひお誘いくださると嬉しく思います。

(JS8 สูงกว่า-ไม่สนิท)

(149) ต้องขอโทษด้วยครับอาจารย์พอดีผมยังทำการบ้านยังไม่เสร็จเลยครับ

(TS32 สูงกว่า-ไม่สนิท)

3. อ่างบุคคลที่สาม

การอ่างบุคคลที่สาม เป็นลักษณะการอ้างเหตุผลโดยการยกบุคคลที่สาม หรือบุคคลที่นอกเหนือจากคู่สนทนามาเป็นเหตุผลที่ทำให้ไม่สามารถกระทำตามคำชักชวนได้ ดังตัวอย่างต่อไปนี้

(150) 明日は父の通院に付き添わないといけないので、申し訳ないのですが、参加できません。

(JS4 สูงกว่า-ไม่สนิท)

(151) ขอโทษนะคะอาจารย์ คือ พอดีหนูติดธุระค่ะ คือต้องไปกับครอบครัว ไม่สามารถไปกับอาจารย์ได้จริง ๆ ค่ะ ขอโทษด้วยนะคะ

(TS4 สูงกว่า-ไม่สนิท)

4. อ่างสุขภาพ

การอ่างสุขภาพ เป็นลักษณะการอ้างเหตุผลโดยการยกเรื่องสุขภาพความเจ็บป่วยมาเป็นเหตุผลในการปฏิเสธดังตัวอย่างต่อไปนี้

(152) ごめん毎日飲んでて体調悪いんだよね。また行くよ。

(JS26 ต่ำกว่า-สนิท)

(153) ไม่ไปอะ ช่วงนี้เมนส์มา

(TS2 ต่ำกว่า-สนิท)

5. อ่างคำใช้จ่าย

การอ่างคำใช้จ่าย คือการยกเรื่องปัญหาด้านเงินทองมาเป็นเหตุผลในการปฏิเสธตั้งตัวอย่างต่อไปนี้

(154) ごめん。ちょっと今月お金ないわ～。給料日以降でまた飲も！！

(JS16 ต่ำกว่า-สนิท)

(155) กูไม่ไปอะ ช่วงนี้ไม่มีตังค์

(TS22 ต่ำกว่า-สนิท)

รูปแบบการกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในการปฏิเสธคำชักชวน 5 รูปแบบ ผู้วิจัยได้วิเคราะห์จากส่วนของการกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงของคำตอบในแบบสอบถาม เนื่องจากชาวญี่ปุ่นและชาวไทยมีจำนวนการอ้างเหตุผลที่ไม่เท่ากันจึงอธิบายและแสดงเป็นค่าร้อยละ ในตารางดังต่อไปนี้

4.4.1 การกล่าวเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่น

ตารางที่ 4.13

การกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงของชาวญี่ปุ่น

ตารางรูปแบบการกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงของชาวญี่ปุ่น (ร้อยละ)							
	HC	HA	EC	EA	LC	LA	รวม
อ้างภาระงานคลุมเครือ	6.83	13.66	4.97	5.59	6.21	1.24	38.51
อ้างภาระงานของตัวเอง	9.32	3.73	4.35	3.11	6.21	7.45	34.16
อ้างบุคคลที่สาม	3.73	5.59	3.73	1.86	4.35	0	19.25
อ้างสุขภาพ	1.24	0.62	0.62	1.24	1.86	1.24	6.83
อ้างค่าใช้จ่าย	0	0	0	0	1.24	0	1.24

ภาพรวม รูปแบบการกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่น ที่พบมากที่สุดคือ การอ้างภาระงานคลุมเครือ รองลงมาเป็นการอ้างภาระงานของตัวเอง และการอ้างบุคคลที่สาม ตามลำดับ ในส่วนของการอ้างสุขภาพและค่าใช้จ่ายพบน้อยกว่าวิธีอื่นอย่างเห็นได้ชัด กล่าวคือชาวญี่ปุ่นมักใช้วิธีการอ้างภาระงานคลุมเครือมาเป็นการกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในการปฏิเสธคำชักชวน

ด้านสถานภาพและความสนิท

1. ในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพที่สูงกว่าและเท่ากันพบว่า ชาวญี่ปุ่นมักเลือกใช้อำนาจภาระงานกลุ่มเครือมาเป็นการกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในการปฏิเสธคำชักชวน และเมื่อนำปัจจัยเรื่องความสนิทมาวิเคราะห์ร่วมด้วยแล้วจะเห็นว่ากรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่าและสนิทชาวญี่ปุ่นมักอ้างภาระงานของตัวเอง

2. กรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพต่ำกว่าชาวญี่ปุ่นมักอ้างภาระงานของตัวเองการกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในการปฏิเสธคำชักชวน ทั้งปัจจัยที่สนิทและไม่สนิท

กล่าวโดยสรุป ชาวญี่ปุ่นมักเลือกการอ้างเหตุผลแบบกลุ่มเครือเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งในกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพที่สูงกว่าและเท่ากันจะพบมากเป็นพิเศษ แต่หากมีความสนิทปรากฏขึ้น ชาวญี่ปุ่นเลือกที่จะชัดเจนมากขึ้นโดยการเลือกใช้อำนาจภาระงานของตัวเองมากกว่าการอ้างบุคคลที่สามในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพเท่ากันสนิท ส่วนในกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพต่ำกว่าชาวญี่ปุ่นมักอ้างภาระงานของตัวเองทั้งสนิทและไม่สนิท กล่าวคือปัจจัยด้านสถานภาพส่งผลต่อการอ้างเหตุผลอย่างชัดเจนมากกว่าปัจจัยด้านความสนิท

4.4.2 การกล่าวเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย

ตารางที่ 4.14

การกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงของชาวไทย

ตารางรูปแบบการกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงของชาวไทย (ร้อยละ)							
	HC	HA	EC	EA	LC	LA	รวม
อ้างภาระงานกลุ่มเครือ	2.53	9.49	1.27	7.59	5.06	3.16	29.11
อ้างภาระงานของตัวเอง	5.06	0.63	0.63	3.16	2.53	9.49	21.52
อ้างบุคคลที่สาม	9.49	12.66	4.43	5.06	3.80	1.27	36.71
อ้างสุขภาพ	1.90	0	0	0	6.33	0	8.23
อ้างค่าใช้จ่าย	0.63	0	1.27	0	2.53	0	4.43

ภาพรวม รูปแบบการกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย ที่พบมากที่สุดคือการอ้างบุคคลที่สาม รองลงมาเป็นการอ้างภาระงานกลุ่มเครือ และการอ้างภาระงานของตัวเอง ตามลำดับ ในส่วนของการอ้างสุขภาพและค่าใช้จ่ายจะเห็นว่าพบน้อยกว่าวิธีอื่นอย่างเห็นได้ชัด กล่าวคือชาวไทยมักใช้วิธีการอ้างบุคคลที่สามมาเป็นการกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในการปฏิเสธคำชักชวน

ด้านสถานภาพและความสนิท

1. ในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพที่สูงกว่าชาวไทยมักเลือกใช้อ้างบุคคลที่สามเป็นการกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในการปฏิเสธคำชักชวนทั้งสนิทและไม่สนิท

2. กรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพเท่ากันชาวไทยมักอ้างบุคคลที่สามกรณีทีสนิท ส่วนกรณีที่ไม่สนิทมักจะอ้างภาระงานคลุมเครือเป็นการกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในการปฏิเสธคำชักชวน

3. ในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพต่ำกว่าชาวไทยมักอ้างสุขภาพกรณีทีสนิท ส่วนกรณีที่ไม่สนิทมักอ้างภาระงานของตัวเองเป็นการกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในการปฏิเสธคำชักชวน

กล่าวโดยสรุป ชาวไทยมักเลือกการอ้างบุคคลที่สามเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพที่สูงกว่าจะพบเห็นมากเป็นพิเศษ ส่วนถ้าสถานภาพเท่ากันถ้าไม่สนิทมักใช้อ้างภาระงานคลุมเครือ และสถานภาพต่ำกว่าจะเห็นว่าถ้าสนิทมักอ้างสุขภาพ ถ้าไม่สนิทมักอ้างภาระงานของตัวเอง กล่าวคือ ทั้งสถานภาพและความสนิทของชาวไทยส่งผลถึงความแตกต่างในการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงอย่างชัดเจน

4.4.3 ตารางเปรียบเทียบรูปแบบการกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงระหว่างชาวญี่ปุ่น-ไทย

ในส่วนของรูปแบบการกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง จากผลการศึกษาข้างต้นที่ผู้วิจัยได้จัดทำเป็นตารางเปรียบเทียบรูปแบบการกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงระหว่างชาวญี่ปุ่นและชาวไทยเพื่อให้เห็นความแตกต่างง่ายขึ้นดังนี้

ตารางที่ 4.15

เปรียบเทียบรูปแบบการกล่าวเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง ญี่ปุ่น-ไทย

ญี่ปุ่น	ไทย
ภาพรวมมักอ้างภาระคลุมเครือ	ภาพรวมมักอ้างบุคคลที่สาม
กรณีอีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่ามักอ้างคลุมเครือกรณีทีสนิท และมักอ้างภาระงานตัวเองกรณีไม่สนิท	กรณีอีกสถานภาพสูงกว่า มักอ้างบุคคลที่สามทั้งสนิทและไม่สนิท
กรณีอีกฝ่ายสถานภาพเท่ากัน มักอ้างภาระคลุมเครือทั้งสนิทและไม่สนิท	กรณีอีกฝ่ายสถานภาพเท่ากัน มักอ้างบุคคลที่สามกรณีทีสนิท และมักอ้างภาระคลุมเครือกรณีไม่สนิท
กรณีอีกฝ่ายสถานภาพต่ำกว่า มักอ้างภาระงานของตัวเองทั้งสนิทและไม่สนิท	กรณีอีกฝ่ายสถานภาพต่ำกว่า มักอ้างสุขภาพกรณีทีสนิท และมักอ้างภาระงานของตัวเองกรณีไม่สนิท
ความสนิทส่งผลกรณีทีอีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่า	ความสนิทส่งผลกรณีทีอีกฝ่ายสถานภาพเท่ากันและต่ำกว่า

บทที่ 5

สรุปและอภิปรายผล

งานวิจัยชิ้นนี้เป็นการศึกษาโครงสร้าง กลวิธีปฏิเสธคำชักชวน และการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง โดยมุ่งศึกษาในเชิงเปรียบเทียบระหว่างชาวญี่ปุ่นและชาวไทยว่ามีลักษณะการปฏิเสธคำชักชวนและการอ้างเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวนอย่างไร ปัจจัยด้านสถานภาพและความสนิทสนมมีผลต่อการเลือกใช้การปฏิเสธคำชักชวนหรือไม่อย่างไร เพื่อให้เกิดความเข้าใจลักษณะการใช้ภาษาของทั้งชาวญี่ปุ่นและชาวไทย รวมถึงปัจจัยด้านภูมิหลังทางวัฒนธรรมที่ทำให้โครงสร้างกลวิธีปฏิเสธคำชักชวน และการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง เหมือนกันหรือแตกต่างกันอย่างไร งานวิจัยชิ้นนี้ได้ตั้งคำถามงานวิจัยดังต่อไปนี้

1. ในการปฏิเสธคำชักชวนมีการใช้โครงสร้างกลวิธีปฏิเสธคำชักชวนและการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง หรือไม่ อย่างไร เปรียบเทียบระหว่างญี่ปุ่น-ไทย
2. ในการปฏิเสธคำชักชวนปัจจัยด้านสถานภาพ และความสนิทสนมส่งผลต่อการเลือกใช้โครงสร้างกลวิธีปฏิเสธคำชักชวนและการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง หรือไม่ อย่างไร เปรียบเทียบระหว่างญี่ปุ่น-ไทย
3. สาเหตุที่เลือกใช้การอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงเปรียบเทียบระหว่างญี่ปุ่น-ไทย

ในบทนี้จะสรุปและอภิปรายผลตามลำดับคำถามการวิจัยข้างต้น

5.1 ในการปฏิเสธคำชักชวนมีการใช้โครงสร้างกลวิธีปฏิเสธคำชักชวนและการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง หรือไม่ อย่างไร

5.1.1 โครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวน

ในด้านโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวน ชาวญี่ปุ่นและชาวไทยมักจะเลือกใช้โครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวนด้วยการเกริ่นนำข้อความรักษาความสัมพันธ์อย่าง คำขอโทษ คำขذเซย คำขอบคุณ เป็นต้น (TS1 : ขอโทษทีคะอาจารย์ พอตีพุงนี้มันน็ดสำคัญแล้วคะ คงไม่สะดวกไปงานคะ) (JS13 : すみません。明日はどうしてもはずせない用があるので一緒できません) ทำให้เห็นได้ว่าเมื่อจะปฏิเสธคำชักชวนชาวญี่ปุ่นและชาวไทยนิยมการเกริ่นคำรักษาสัมพันธ์ไว้ข้างหน้าประโยคเพื่อลดการคุกคามหน้าด่านลบ (Brown & Levinson : 1987) ของอีกฝ่ายอย่างไรก็ดีเมื่อเปรียบเทียบปริมาณของข้อความรักษาความสัมพันธ์ พบว่าชาวญี่ปุ่นมีการใช้เป็นจำนวน

มากกว่าชาวไทยอย่างเห็นได้ชัด ชาวไทยมักให้ความสำคัญกับส่วนเหตุผลมากกว่าส่วนรักษาความสัมพันธ์

5.1.2 กลวิธีการปฏิเสธคำชักชวน

ในด้านกลวิธีการปฏิเสธคำชักชวน ส่วนกลวิธีหลักชาวญี่ปุ่นและชาวไทยมักจะใช้กลวิธีในทางเดียวกัน กล่าวคือ มักใช้การกล่าวเหตุผล การขอโทษ และการแสดงการปฏิเสธตามลำดับ อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาตามปริมาณพบว่าชาวญี่ปุ่นมีปริมาณการขอโทษที่มากกว่าชาวไทยอย่างเห็นได้ชัด และส่วนรักษาความสัมพันธ์อย่างเช่น กลวิธีการขดเซย การขอขอบคุณก็พบมากกว่าของชาวไทยและไม่พบว่าชาวญี่ปุ่นใช้กลวิธีการตำหนิซึ่งอาจเป็นเพราะเป็นกลวิธีที่ที่คุกคามหน้าด้านลบอย่างรุนแรง ในขณะที่ของชาวไทยจะเลือกใช้กลวิธีการกล่าวเหตุผลมากกว่าชาวญี่ปุ่น จึงเป็นข้อสรุปหนึ่งได้ว่าการปฏิเสธคำชักชวนแม้ชาวญี่ปุ่นและชาวไทยจะให้ความสำคัญในการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธคำชักชวนไปในทางเดียวกัน แต่ของชาวญี่ปุ่นมีการใช้คำประเภทขอโทษ คำขดเซยเป็นจำนวนมากกว่าของชาวไทย กล่าวคือชาวญี่ปุ่นมักเลือกใช้คำพูดที่รักษาความสัมพันธ์มากกว่าชาวไทย ดังนั้นจึงเป็นข้อควรระวังกรณีที่ชาวไทยใช้ภาษาญี่ปุ่นสื่อสารกับชาวญี่ปุ่น คำประเภทคำขอโทษ คำขดเซยนั้นเป็นส่วนที่ควรคำนึงถึงเป็นอันดับต้น เพื่อไม่ให้เกิดความรู้สึกแง่ลบในการสื่อสาร และในส่วนของกลวิธีเสริมชาวญี่ปุ่นและชาวไทยมักเลือกใช้กลวิธีการใช้คำสุภาพมากที่สุด อย่างไรก็ตามชาวญี่ปุ่นมีการใช้การพูดไม่จบประโยค การใช้คำแสดงการมีส่วนร่วมในบทสนทนาและไม่พบการใช้คำหยาบและการเรียกขาน ในขณะที่ชาวไทยพบการใช้การเรียกขานและการใช้คำหยาบมาก แต่ไม่พบการใช้การพูดไม่จบประโยค กล่าวได้ว่าในส่วนของกลวิธีเสริมนั้นเป็นลักษณะเด่นของแต่ละภาษาที่ควรคำนึงถึงในการสื่อสารข้ามวัฒนธรรมอันอาจก่อให้เกิดความเข้าใจผิด

5.1.3 การอ้างเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวน

ในด้านการอ้างเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวน เนื่องด้วยสถานการณ์ที่กำหนดเป็นสถานการณ์ที่ยากจะพูดความจริง เพราะอาจก่อให้เกิดความรู้สึกด้านลบต่ออีกฝ่ายได้ ผลการวิจัยพบว่าทั้งชาวญี่ปุ่นและชาวไทยมีแนวโน้มในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือ ชาวญี่ปุ่นและชาวไทยมักเลือกใช้การอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงเพื่อรักษาความสัมพันธ์กับอีกฝ่ายมากที่สุด

5.1.4 การอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง

ในด้านการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงซึ่งเป็นส่วนของเนื้อหาที่ใช้ในการอ้างเหตุผลผลการวิจัยพบว่าชาวญี่ปุ่นและชาวไทยมีการเลือกใช้การอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงแตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัด ชาวญี่ปุ่นมักเลือกใช้การอ้างเหตุผลแบบคลุมเครือที่เป็นการอ้างฐานะโดยไม่ได้อบรายละเอียดว่าติดธุระอะไร และรองลงมาเป็นการอ้างเหตุผลที่เป็นธุระของตัวเองอย่างชัดเจน ในขณะที่ชาวไทยมักเลือกการอ้างเหตุผลโดยการนำบุคคลที่สามมากล่าวอ้าง ในส่วนนี้แสดงให้เห็น

เห็นว่าชาวญี่ปุ่นนั้นมีความคลุมเครือในการเลือกใช้เหตุผลสูงกว่าชาวไทยรวมถึงเลือกที่จะพาดพิงถึงบุคคลที่สามน้อยกว่าชาวไทย ซึ่งมีความเป็นไปได้ว่า การยกบุคคลที่สามขึ้นมากล่าวอ้างในการปฏิเสธของชาวไทยอาจทำให้เกิดความเกรงใจจากอีกฝ่ายในรูปแบบของการเกรงใจบุคคลที่สามของผู้ปฏิเสธ และในส่วนของอ้างแบบคลุมเครือของชาวญี่ปุ่นอาจจะทำให้เกิดความเกรงใจจากอีกฝ่ายในรูปแบบของการเกรงใจอันเนื่องเป็นเรื่องส่วนตัวของผู้ปฏิเสธ

5.2 ในการปฏิเสธคำชักชวนปัจจัยด้านสถานภาพ และความสนิทสนมส่งผลต่อการเลือกใช้โครงสร้างกลวิธีการปฏิเสธคำชักชวนและการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง หรือไม่ อย่างไร

5.2.1 ปัจจัยด้านสถานภาพและความสนิทสนมส่งผลต่อการเลือกใช้รูปแบบโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวนของชาวไทย

ด้านโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวนระหว่างชาวญี่ปุ่นและชาวไทยมีความแตกต่างกันอย่างชัดเจน กล่าวคือ ในทุกสถานภาพชาวญี่ปุ่นมักใช้โครงสร้างที่เกริ่นนำส่วนรักษาความสัมพันธ์จำพวกคำขอโทษ คำชดเชย รวมถึงใช้โครงสร้างแบบทั้งเกริ่นนำและลงท้ายส่วนรักษาสัมพันธ์ในการปฏิเสธคำชักชวน ในขณะที่ชาวไทยให้ความสำคัญกับการเกริ่นนำส่วนรักษาความสัมพันธ์มากเป็นพิเศษในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่า สำหรับปัจจัยด้านความสนิทสนมก็เช่นเดียวกัน ชาวญี่ปุ่นยังคงเลือกใช้โครงสร้างที่มีการเกริ่นนำส่วนรักษาความสัมพันธ์กับอีกฝ่ายที่สนิทและไม่สนิท แต่จะใช้มากกว่าเมื่ออีกฝ่ายไม่สนิท ในขณะที่ชาวไทยใช้โครงสร้างการเกริ่นนำส่วนรักษาความสัมพันธ์กับบุคคลที่ไม่สนิทมากกว่าอย่างเห็นได้ชัด กล่าวได้ว่า ชาวญี่ปุ่นให้ความสำคัญกับส่วนรักษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลอย่างมาก ในขณะที่ชาวไทยแปรผันไปตามปัจจัยด้านสถานภาพและความสนิทสนมอย่างเห็นได้ชัด จึงเป็นข้อควรระวังสำหรับชาวไทยในกรณีที่จะต้องสื่อสารข้ามวัฒนธรรม ต้องคำนึงถึงการเกริ่นนำเพื่อไม่ให้เกิดความรู้สึกแสบต่อกัน

5.2.2.1 ปัจจัยด้านสถานภาพส่งผลถึงการเลือกใช้กลวิธีหลักในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่นและชาวไทยไปในทิศทางเดียวกันด้านความสนิทสนมส่งผลถึงการเลือกใช้กลวิธีหลักในการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่นและชาวไทยแตกต่างกัน

ด้านกลวิธีการปฏิเสธคำชักชวน เมื่อพิจารณาจากปัจจัยด้านสถานภาพแล้ว ในด้านกลวิธีหลัก ชาวญี่ปุ่นและชาวไทยให้ความสำคัญกับการขอโทษในกรณีที่อีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่าและพบมากเป็นพิเศษเมื่ออีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่าและไม่สนิท อย่างไรก็ตามในชาวญี่ปุ่นพบกลวิธีการแสดงการปฏิเสธมากด้วยเช่นกัน เห็นได้ว่าปัจจัยด้านสถานภาพของชาวญี่ปุ่นและชาวไทยมีแนวโน้มที่ส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธต่อการชักชวนไปในทางที่ใกล้เคียงกัน

อย่างไรก็ดี เมื่อพิจารณาด้านความสนิทสนม ชาวญี่ปุ่นมักขอโทษกับคนที่สนิทมากกว่า และแสดงการปฏิเสธกับคนที่ไม่สนิท ในทางกลับกัน ชาวไทยมักขอโทษกับต่ออีกฝ่ายที่ไม่สนิทและมักแสดงการปฏิเสธกับคนสนิท จึงอาจกล่าวได้ในส่วนของกลวิธีหลัก ชาวญี่ปุ่นให้ความใส่ใจกับคนที่สนิทมากกว่า คนที่ไม่สนิท จะรักษาน้ำใจกับคนสนิทมากกว่า ในขณะที่ชาวไทยมีความเกรงใจกับคนที่ไม่สนิทมากกว่า จึงเป็นจุดสำคัญอย่างยิ่งที่ควรคำนึงถึงในการสื่อสารข้ามวัฒนธรรม เนื่องจากมุมมองที่แตกต่างกันเพื่อไม่ให้เกิดสถานการณ์ที่ก่อให้เกิดการคุกคามหน้าด้านลบอย่างไม่รู้ตัว

5.2.2.2 ลักษณะเด่นของภาษาส่งผลที่ให้กลวิธีการปฏิเสธคำชักชวนของชาวญี่ปุ่นและชาวไทยแตกต่างกัน

ในส่วนของกลวิธีเสริม เมื่อมองจากสถานภาพแล้ว ในส่วนของการใช้คำสุภาพ ชาวญี่ปุ่นและชาวไทยมีแนวโน้มการเลือกใช้ที่ใกล้เคียงกัน กล่าวคือเลือกใช้คำสุภาพมากเป็นพิเศษอย่างชัดเจนกรณีอีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่า สำหรับข้อที่แตกต่างเป็นลักษณะเด่นของภาษาแต่ละภาษา ชาวญี่ปุ่นเลือกใช้การกล่าวไม่จบประโยคกับอีกฝ่ายที่สถานภาพสูงกว่า ในขณะที่ชาวไทยเลือกใช้การเรียกขานกับอีกฝ่ายที่สูงกว่าและไม่สนิท และจะใช้คำหยาบกับอีกฝ่ายที่เท่ากันสนิท ซึ่งอาจกล่าวได้ว่า กลวิธีการเรียกขาน และการใช้คำหยาบ เป็นการแสดงความสุภาพและความสนิทสนมอีกรูปแบบหนึ่งของชาวไทยเมื่อใช้ให้เหมาะสมกับเป้าหมาย ในขณะเดียวกันกลวิธีการกล่าวไม่จบประโยคของชาวญี่ปุ่นเป็นการแสดงความสุภาพในอีกรูปแบบหนึ่งเช่นกัน

5.2.3 สถานภาพและความสนิทสนมส่งผลให้การอ้างเหตุผลของชาวญี่ปุ่นและชาวไทยเป็นไปในทิศทางเดียวกัน

ด้านการอ้างเหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวนชาวญี่ปุ่นและชาวไทยมีความคล้ายคลึงกันกล่าวคือ มักอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในการปฏิเสธคำชักชวนที่อาจกล่าวได้ว่ายากที่จะปฏิเสธ ซึ่งพบมากเป็นพิเศษในกรณีอีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่าและไม่สนิท จึงกล่าวได้ว่า ในสถานการณ์ที่ยากจะปฏิเสธของทั้งชาวญี่ปุ่นและชาวไทย การไม่กล่าวความจริง และการไม่กล่าวเหตุผลที่มีแนวโน้มจะทำให้เกิดความรู้สึกแง่ลบต่ออีกฝ่ายเป็นวิธีการปฏิเสธที่มีประสิทธิภาพอีกหนึ่งวิธี เพื่อลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต ในส่วนของการกล่าวความจริงพบมากเป็นพิเศษในกรณีเดียว คือ สถานภาพเท่ากันและสนิท สรุปได้ว่าปัจจัยด้านสถานภาพและความสนิทสนมส่งผลต่อการเลือกใช้การอ้างเหตุผลของทั้งชาวไทยและชาวญี่ปุ่นไปในทิศทางเดียวกัน

5.2.4 สถานภาพและความสนิทสนมส่งผลต่อการเลือกใช้รูปแบบการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงของชาวไทยมากกว่าญี่ปุ่น

ด้านการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงในการปฏิเสธคำชักชวน พบว่าชาวญี่ปุ่นมักอ้างเหตุผลคลุมเครือกับผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าและสนิท และจะอ้างเหตุผลที่เป็นภาระงาน

ของตัวเองกับผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าและไม่สนิท ซึ่งแตกต่างกับชาวไทยที่มักใช้บุคคลที่สามมากกว่า อ้างกับอีกฝ่ายที่มีสถานภาพสูงกว่าทั้งสนิทและไม่สนิท กรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพเท่ากันทั้งสนิทและไม่สนิท ชาวญี่ปุ่นมักอ้างภาระคลุมเครือ ในขณะที่ชาวไทยกรณีสถานภาพเท่ากัน หากสนิทมักอ้างบุคคลที่สาม แต่หากไม่สนิทมักอ้างภาระคลุมเครือ ในกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพต่ำกว่า ชาวญี่ปุ่นมักอ้างภาระงานของตัวเอง ในขณะที่ชาวไทยอ้างสุขภาพ ในกรณีอีกฝ่ายสถานภาพต่ำกว่าและสนิท และมักอ้างภาระงานของตัวเองกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพต่ำกว่าและไม่สนิท จะเห็นได้ว่า ชาวญี่ปุ่นไม่ยกบุคคลที่สามมากกว่าอ้าง ด้านการอ้างเหตุผลของชาวไทยชัดเจนและหลากหลายกว่าชาวญี่ปุ่นอย่างเห็นได้ชัด ดังนั้นจึงควรระวังในการเลือกใช้เหตุผล เมื่อจะต้องเลือกใช้เหตุผลในการปฏิเสธคำชักชวนของทั้งสองภาษาเนื่องจากมีความแตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัด

5.3 สาเหตุการปฏิเสธคำชักชวนเปรียบเทียบระหว่างญี่ปุ่น-ไทย

5.3.1 ชาวญี่ปุ่นเลือกใช้โครงสร้างที่เป็นรูปแบบการเกริ่นส่วนรักษาสัมพันธ์มากกว่าชาวไทยเนื่องจากความต่างทางด้านอำนาจสังคม

ด้านโครงสร้างการปฏิเสธคำชักชวน จะเห็นได้ว่าทั้งชาวญี่ปุ่นและชาวไทยมีลักษณะการใช้คำรักษาความสัมพันธ์เกริ่นนำกับโดยเฉพาะกับผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า ซึ่งในด้านของชาวไทยยิ่งอีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่ายิ่งพบเห็นได้มากกว่าสถานภาพอื่นๆ สอดคล้องกับค่านิยมวัฒนธรรม (Hofstede et al., 2010) ทางด้านมิติทางอำนาจที่ชาวไทยมีมากกว่าชาวญี่ปุ่นที่ อย่างไรก็ตามก็ตีเมื่อพิจารณาปัจจัยด้านความสนิทสนม การขอโทษของชาวไทยน้อยลงอย่างเห็นได้ชัดเมื่อมีความสนิทสนมกับอีกฝ่าย ดังนั้นข้อควรระวังเมื่อชาวไทยจำเป็นต้องใช้ภาษาญี่ปุ่นในการสื่อสารกับชาวญี่ปุ่น แม้ว่าจะสนิทกับอีกฝ่าย แต่หากอีกฝ่ายมีสถานภาพที่สูงกว่า คำเกริ่นนำเช่น คำขอโทษ คำขอบคุณเป็นสิ่งที่ควรคำนึงถึงเป็นอันดับต้น มิเช่นนั้นอาจเป็นการคุกคามหน้าด้านลบ (Brown & Levinson : 1987) ของอีกฝ่ายและก่อให้เกิดความบาดหมางซึ่งกันและกันได้ นอกจากนี้กรณีที่อีกฝ่ายไม่สนิท การเกริ่นส่วนรักษาสัมพันธ์พบมากกว่ากรณีที่อีกฝ่ายสนิท จึงอาจกล่าวได้ว่า มุมมองของชาวญี่ปุ่นและชาวไทยมองว่าการรักษาความสัมพันธ์กับผู้ที่มีความสนิทสนมเป็นสิ่งสำคัญเช่นกัน

5.3.2 ชาวญี่ปุ่นมักใช้กลวิธีการขอโทษสูงกว่าชาวไทยเนื่องจากภาวะทางอำนาจและวัฒนธรรม 和

ทั้งชาวไทยและชาวญี่ปุ่นมีการเลือกใช้กลวิธีหลักที่ใกล้เคียงกันทั้งในภาพรวม แต่เมื่ออีกฝ่ายสถานภาพสูงกว่าชาวไทยจะมีลักษณะการใช้คำขอโทษสูงกว่าสถานภาพอื่น ขณะที่ชาวญี่ปุ่นแม้สถานภาพเท่ากันและต่ำกว่าก็ยังพบการขอโทษเป็นจำนวนมาก คำขอโทษเป็นการแสดงถึง

การรับผิดชอบไว้ที่ตัวผู้พูด และเมื่อนำมิติทางวัฒนธรรมด้านอำนาจร่วมวิเคราะห์กับแนวคิดเกี่ยวกับ 和 จะทำให้เข้าใจแนวคิดของชาวญี่ปุ่นที่สะท้อนออกมาทางกลวิธีการปฏิเสธ โดยเฉพาะกลวิธีการขอโทษดังกล่าว คำว่า 和 เป็นคำที่ชาวญี่ปุ่นใช้เรียกแทนประเทศตัวเอง ซึ่งเมื่อแปลตรงตัวแล้วจะแปลว่า ความกลมเกลียว สามัคคี หรือที่มาจากคำว่า 和合 (わごう) ที่แปลว่า ความสงบ ความกลมเกลียว ความเป็น 和 ของชาวญี่ปุ่น แทรกซึมอยู่ในทุกวงการทั้งทางด้านศิลปะ และสังคม แนวคิดนี้ส่งผลให้มีการรักษาความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในสังคมในทุกสถานภาพและทุกความสนิทสนม ขณะที่ชาวไทยจะคำนึงถึงสถานภาพมากกว่าชาวญี่ปุ่นอย่างเห็นได้ชัด ซึ่งส่วนนี้ถือเป็นส่วนสำคัญในกรณีการสื่อสารข้ามวัฒนธรรมที่อาจจะก่อให้เกิดความเข้าใจผิดกันได้

5.3.3 การไม่พูดความจริงเป็นการรักษาหน้ารูปแบบหนึ่งของชาวญี่ปุ่นและชาวไทย

ด้านการอ้างเหตุผลจากผลการศึกษากล่าวได้ว่า ชาวญี่ปุ่นและชาวไทยมีลักษณะการเลือกใช้การอ้างเหตุผลไปในทิศทางเดียวกัน คือมักเลือกใช้การอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง โดยเฉพาะกรณีที่มีอีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่า ซึ่งจากประสบการณ์ของผู้วิจัยที่ได้กล่าวไปในบทนำว่า ชาวไทยมีการใช้เหตุผลที่ไม่ใช่ความจริงในการปฏิเสธและสงสัยว่าชาวญี่ปุ่นมีวัฒนธรรมอ้อมจะเลือกใช้เหตุผลประเภทนี้หรือไม่ ชาวญี่ปุ่นมีสำนวนที่ว่า 嘘も方便 (การโกหกก็เป็นประโยชน์) อาจกล่าวได้ว่า แม้ว่าการโกหกจะเป็นสิ่งที่ไม่ดีแต่ถ้ามันสามารถมีประโยชน์ได้ก็ควรทำ ซึ่งในกรณีที่ความจริงนั้นอาจทำร้ายความรู้สึกของอีกฝ่าย การไม่พูดความจริงจึงเป็นการแสดงความรู้สึกแบบหนึ่ง อย่างไรก็ตามก็คิดว่ากรณีที่มีอีกฝ่ายมีสถานภาพเท่ากัน มักพบการกล่าวเหตุผลความจริงซึ่งในกรณีนี้อาจกล่าวได้ว่า เนื่องจากเป็นเพื่อนสนิทที่อาจจะคบหากันไปอีกนาน ดังคำกล่าวที่ว่าความจริงเป็นสิ่งที่ไม่ตาย ดังนั้นการกล่าวความจริงก็ถือเป็นสิ่งควรใช้ออกมาตรง ๆ เพื่อปฏิเสธคำชักชวน แม้ว่าอาจจะเป็นการคุกคามหน้าด้านลบของอีกฝ่ายก็ตาม

5.3.4 วัฒนธรรมที่แตกต่างส่งผลต่อการเลือกใช้รูปแบบการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง

ด้านการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง พบว่าชาวญี่ปุ่นมักใช้กลวิธีการอ้างเหตุผลคลุมเครือมากเป็นพิเศษ อาจเป็นเพราะชาวญี่ปุ่นมีสำนวนคำว่า 言わぬが花 (ไม่พูดคือดอกไม้) หรือการไม่กล่าวถึงเรื่องที่ไม่ควรพูดจะสวยงามกว่า รวมถึงเมื่อนำมิติทางวัฒนธรรมด้านความเป็นส่วนตัวสูงมาร่วมวิเคราะห์ซึ่งจะเห็นได้ว่าค่านิยมวัฒนธรรมด้านนี้ของชาวญี่ปุ่นสูงกว่าชาวไทยอย่างเห็นได้ชัด ในขณะที่ชาวไทยนั้นมักใช้การอ้างบุคคลที่สามมาปฏิเสธการชักชวน เนื่องจากเป็นสังคมวัฒนธรรมที่อิงระบบศักดินา บารมีผู้ใหญ่ ให้ความสำคัญกับความอาวุโส ระบบอุปถัมภ์ ทำให้เห็นว่าการที่ชาวไทยอ้างบุคคลที่สามเพื่อยกบุคคลที่สามมาเป็นสาเหตุอาจทำให้เกิดความเกรงใจและง่ายต่อ

การปฏิเสธมากยิ่งขึ้นสอดคล้องกับมิติทางวัฒนธรรมด้านอำนาจของชาวไทยที่สูงกว่าชาวญี่ปุ่นอย่างชัดเจน

นอกจากนี้ชาวไทยยังมีลักษณะการอ้างเหตุผลที่หลากหลายมากกว่า ในกรณีที่อีกฝ่ายสถานภาพต่ำกว่าพบการอ้างสุขภาพสอดคล้องกับมิติทางวัฒนธรรมที่ประเทศไทยมีความเป็นผู้หญิงสูง ตามคุณสมบัติของมิตินี้คือ ชอบเจรจาปราณีประนอม จึงก่อให้เกิดความหลากหลายในรูปแบบอ้างการอ้างเหตุผล ซึ่งแตกต่างกับชาวญี่ปุ่นที่มักจะอ้างเรื่องงานและคลุมเครือ สอดคล้องกับมิติทางวัฒนธรรมด้านความเป็นส่วนตัวสูง และด้านเวลาสูงที่พูดถึงการทำงาน บากบั่นต้องงานทำให้ว่า สังคมญี่ปุ่นเป็นสังคมการทำงานที่สูงกว่าสังคม

กล่าวโดยสรุปทางการอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริง ชาวไทยมักมีความชัดเจนในการอ้างเหตุผลสูงซึ่งแตกต่างกับชาวญี่ปุ่นที่มักอ้างแบบคลุมเครือไว้ก่อน ดังนั้นจึงเป็นข้อควรระวัง หากอ้างคลุมเครือกับชาวไทยมากเกินไปอาจก่อให้เกิดคำถามต่อซึ่งอาจเป็นการคุกคามหน้าด่านลับ และหากอ้างเหตุผลชัดเจนกับชาวญี่ปุ่นมากเกินไปก็อาจก่อความรู้สึกแสบต่อกันได้

5.4 ข้อเสนอแนะ

งานวิจัยชิ้นนี้เป็นงานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้าง กลวิธี การอ้างเหตุผลด้วยการไม่พูดความจริงโดยพิจารณาปัจจัยด้านสถานภาพ ความสนิทสนม และปุมหลังทางด้านวัฒนธรรมเพื่อศึกษาความแตกต่างในการใช้ภาษาระหว่างชาวญี่ปุ่นและชาวไทย ซึ่งยังไม่ได้ศึกษาเปรียบเทียบในกรณีที่กล่าวเหตุผลความจริงเปรียบเทียบกับความเท็จรวมถึงทัศนคติที่มีต่อการกล่าวความเท็จเป็นเช่นไร นอกจากนี้ด้วยข้อจำกัดทางแบบสอบถามเป็นรูปแบบการเขียนเติมเต็มบทสนทนา จึงอาจจะต้องศึกษาเพิ่มเติมทางการตอบวัจนภาษาด้วยการพูดหรือการบันทึกภาพและเสียงเพื่อให้ได้คำตอบที่ชัดเจนและใกล้เคียงกับการใช้จริงมากยิ่งขึ้น

รายการอ้างอิง

หนังสือและบทความในหนังสือ

- นววรรณ พันธเมธา. (2558). *ไวยากรณ์ไทย* (พิมพ์ครั้งที่ 7). กรุงเทพฯ : โครงการเผยแพร่ผลงานวิชาการ คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สุนีย์รัตน์ เนียรเจริญสุข, พัชราพร แก้วกฤษฎาภรณ์, สมเกียรติ เวงกิจวนิช. (2557). *โครงสร้างภาษาญี่ปุ่น* (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ. สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- สุภางค์ จันทวานิช. (2534). *การจัดช่วงชั้นทางสังคม : เกียรติภูมิของอาชีพต่างๆ ในสังคมไทย*. กรุงเทพฯ : โครงการหนังสือเล่มสถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

บทความวารสาร

- ชุตินล เอมดิษฐ์. (2556). อิทธิพลของภาษาต่อความคิด: ความแตกต่างระหว่างภาษาไทยกับภาษาญี่ปุ่น. *ตำรงวิชาการ : รวมบทความทางวิชาการคณะโบราณคดี*, 15(1), 221-241.
- ทรงธรรม อินทรจักร. (2558). การกล่าวความจริงและการโกหกจากมุมมองวัจนปฏิบัติศาสตร์ข้ามวัฒนธรรม. *ภาษาและภาษาศาสตร์*, 33(2), 1-14.

วิทยานิพนธ์

- ธนพรรษ สายหรั่ง. (2542). *กลวิธีการปฏิเสธในภาษาอังกฤษของนักศึกษาไทยที่เรียนภาษาอังกฤษเป็นภาษาต่างประเทศ : การศึกษาการถ่ายโอนทางวัจนปฏิบัติศาสตร์*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, คณะอักษรศาสตร์, ภาควิชาภาษาศาสตร์, สาขาวิชาภาษาศาสตร์.
- ธิดารัตน์ น้อมมนัส. (2546). *กลวิธีการตอบปฏิเสธของคนไทย*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะศิลปศาสตร์, สาขาวิชาภาษาศาสตร์.
- ธีรดา กิตติศิริประเสริฐ. (2554). *กลวิธีการตอบปฏิเสธในภาษาอังกฤษของนักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยศิลปากร*. (การค้นคว้าอิสระปริญญาโทมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยศิลปากร, คณะศิลปศาสตร์, สาขาวิชาภาษาและการสื่อสารระหว่างวัฒนธรรม.

- นันทฤทัย สีหะเกรียงไกร. (2549). *กลวิธีการปฏิเสธเพื่อปกปิดความจริงในภาษาไทยของวัยรุ่น*, (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, คณะอักษรศาสตร์, ภาควิชาภาษาไทย, สาขาวิชาภาษาไทย.
- พรนัชชา ประทีปจินดา. (2558). *เหตุผลที่ใช้ในการปฏิเสธการขอร้อง เปรียบเทียบระหว่างภาษาไทยกับภาษาญี่ปุ่น*. (สารนิพนธ์). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, คณะอักษรศาสตร์, ภาควิชาภาษาตะวันออก, สาขาวิชาภาษาญี่ปุ่น.
- ภัทรารวรรณ ภาณุมาภรณ์. (2545). *ความหมายและการใช้สำนวน te kudasai, te kudasaimasen ka, o-kudasai*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะศิลปศาสตร์, สาขาวิชาญี่ปุ่นศึกษา.
- วันวิสาข์ กุลภัทรนิรันดร์. (2549). *การเปรียบเทียบโครงสร้างและกลวิธีการโต้แย้งในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะศิลปศาสตร์, สาขาวิชาญี่ปุ่นศึกษา.
- วรรณสิริ จงกลสิริ. (2546). *การศึกษาเปรียบเทียบกลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทอักษรศาสตร์มหาบัณฑิต). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, คณะอักษรศาสตร์, ภาควิชาภาษาตะวันออก, สาขาวิชาภาษาและวรรณคดีญี่ปุ่น.

参考文献

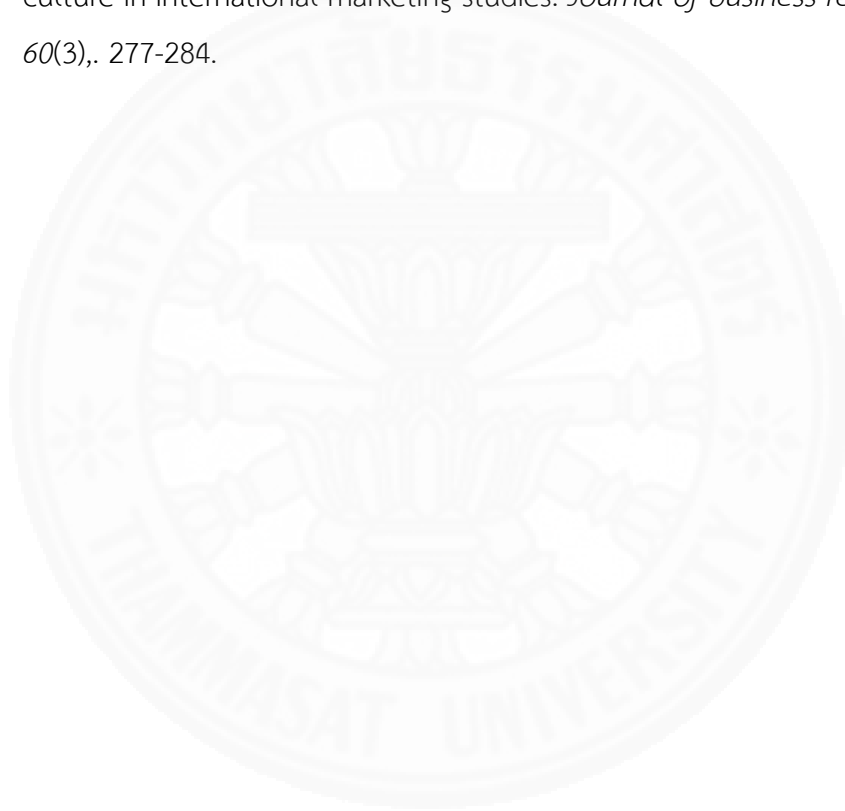
- 稲垣桂. (2007). 「ロールプレイ対話およびメールにおける断り表現 —大学生の述べ方を中心に—」 『学習院大学大学院日本語文学』 第3号, 学習院大学, pp. 84-62.
- カノックワン・ラオハブラナキット. (1997). 「日本語学習者にみられる『断り』の表現 : 日本語母語話者と比べて」 『世界の日本語教育』 第7号, 国際交流基金日本語教育センター. pp. 97-112.
- 川口義一、蒲谷広、坂本恵. (2002). 「待遇表現としての「誘い」」 『早稲田大学日本語教育研究』 pp. 21-30.
- 菊池康人. (1994). 『敬語』 角川書店.
- 蒙韞. (2010). 「日中断りにおけるポライトネス・ストラテジーの一考察」 『日本人会社員と中国人会社員の比較を通して』 名古屋大学国際開発研究科.
- 清水勇吉, 趙塔娜, ブロイヤール, ビクトリア. (2011). 「誘いに対する断り表現について」 『徳島大学国語国文学』 第24号, 徳島大学, pp. 76-56.

- 周升干. (2008). 「断る場面における「前置き表現」について: 中国の日本語学習者と日本語母語話者の比較」 『言語文化学研究 言語情報編』 第3号, 大阪府立大学, pp.189-210.
- ソーピットウツティウオンユパワン. (2013). 「言い訳の日タイ対照研究」 大阪大学博士論文.
- 西村史子. (2007). 「断りに用いられる言訳の日英対照分析」 『世界本語教育』 第17号, 国際交流基金日本語センタ, pp.93-112.
- 仁田義雄. (1991). 『日本語のモダリティ人称』 ひつじ書房.
- 藤森弘子. (1996). 「関係修復の観点からみた「断り」の意味内容 日本母語話者と中国人日本語学習者の比較」 『大阪大学言語文化学』 第5号, 大阪大学言語文化学会, pp.5-17.

Books and Articles

- Beebe, L., Takahashi, T. & Uliss – Weltz, R. (1990). Pragmatic transfer in ESL refusals. In R. Scarcella, E. Anderson, S. Kristen (Eds.), *Developing communicative competence in a second language* (pp. 55-73). Rowley, MA : Newbury House.
- Blum-Kulka, S. and Olshtain, E. (1984). Requests and apologies: A cross-cultural study of speech act realization patterns (CCSARP). *Applied Linguistics* 5, 196-213.
- Blum-Kulka, S. House, J. Kasper, G. (Eds). (1989). *Cross-cultural pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation.
- Brown, P., & Levinson, S. C. (1978). Universals in Language Usage: Politeness Phenomena. In E. Goody (Ed.), *Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction* (pp. 56-310). Cambridge : Cambridge University Press.
- Brown, P., & Levinson, S. C. (1987). *Politeness : Some Universals in Language Usage*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Cooke R. Joseph. (1989). *Thai sentence partials and other topic*. Canberra : The Australian National University.
- Natthaporn Panpothong. (2001). Thai way of saying 'no' to request. *Manusya : Journal of Humanities*, 4(2), 63-76.

- Hofstede, G., Hofstede, J., & Minkov, M. (2010). *Cultures and Organizations: Software of the mind* (Revised and Expanded 3th ed.). New York: McGraw-Hill.
- Hofstede, G. (2015) Culture's causes: the next challenge. *Cross Cultural Management*, 22(4),. 545-569.
- Holmes, J. (1986). Compliments and compliment responses in New Zealand English. *Anthropological Linguistics*, 28(4),. 485-508
- Soares, A. M., Farhangmehr, M., & Shoham, A. (2007). Hofstede's dimension of culture in international marketing studies. *Journal of business research*, 60(3),. 277-284.





ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

แบบสอบถามกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น

第一部 該当するものに「✓」または数字をお書きください。

1. 性別 男性 女性
2. 年齢 18-23歳 24-27歳 その他.....歳

第二部 会話完成

次の会話をあなたの普段使っている話し言葉で完成させてください。ご不明な点があれば、ご遠慮なくお聞きください。

1. あなたと親しくない政治学の先生があなたを学会に誘いました。あなたは時間的にも金銭的にも身体的にも学会への参加が可能です。その学会の講演者の一人があなたを誘ってくれた先生の親友です。しかし、あなたはこの講演者が嫌いなので、参加したくないです。

あなたは誘ってくれた先生との関係を保つためにどのように断りますか。断りの理由も書いてください。(一文とは限らない)

先生 : 明日大学で学会があるんですが、一緒に行きませんか。

あなた :

.....

2. あなたと親しい先生があなたをコーヒーに誘いました。あなたは時間的にも金銭的にも身体的にも一緒にコーヒーを飲みに行くことが可能です。しかし、先生と親しい関係にあるあなたの先輩(加藤)も行きます。あなたはこの先輩のことが嫌いなので、行きたくないです。

あなたは誘ってくれた先生との関係を保つためにどのように断りますか。断りの理由も書いてください。(一文とは限らない)

先生 : 午後コーヒーを飲みに行こうと思ってるけど、一緒に行かない? 加藤くんも来るよ。

あなた :

.....

3. あなたと親しい友人が、あなたがまだ見ていない映画に誘いました。あなたは時間的にも金銭的にも身体的にも一緒に見に行くことが可能です。しかし、友人と親しい関係にあるよく陰口を言う人(太郎)も行きます。あなたはこの人のことが嫌いなので、見に行きたくないです。

あなたは誘ってくれた友人との関係を保つためにどのように断りますか。断りの理由も書いてください。(一文とは限らない)

友人 : 明日「THOR」という映画をやる予定だから、見に行こうか? 太郎くんも来るよ。

あなた :

.....

4. あなたはクラスメートとグループレポートをしなければなりません。クラスメートがグループレポート作成のためにあなたを家へ誘いました。あなたは時間的にも金銭的にも身体的にもクラスメートの家に行くことが可能です。しかし、あなたはこのクラスメートのお姉さんのことが嫌いなので、行きたくないです。

あなたは誘ってくれたクラスメートとの関係を保つためにどのように断りますか。断りの理由も書いてください。(一文とは限らない)

クラスメート : 明日私の家でグループレポートを一緒にしようよ。

あなた :

.....

5. あなたと親しい後輩があなたを飲みに誘いました。あなたは時間的にも金銭的にも身体的にも一緒に飲みに行くことが可能です。しかし、後輩の友人ではなく、後輩の恋人も来ます。あなたはこの後輩の恋人のことが嫌いなので、行きたくないです。

あなたは誘ってくれた後輩との関係を保つためにどのように断りますか。断りの理由も書いてください。(一文とは限らない)

親しい後輩 : 金曜日居酒屋へ飲みに行きませんか? 皆来るから、楽しそうですよ。ぼくの彼女も来ますよ。

あなた :

.....

6. あなたと親しくない後輩があなたを大学のサークル活動に誘いました。あなたはまだのどサークルにも入っていません。あなたは時間的にも金銭的にも身体的にも一緒にサークルへ参加することが可能です。しかし、あなたはそのサークルのメンバーの一人があなたを誘ってくれた後輩の親友であることを知っています。あなたはこの後輩の親友が嫌いなので、参加したくないです。

あなたは誘ってくれた後輩との関係を保つためにどのように断りますか。断りの理由も書いてください。(一文とは限らない)

親しくない後輩 : 先輩は音楽に興味があると言ってましたね。音楽サークルと一緒に入りませんか。

あなた :

.....

แบบสอบถามกลุ่มตัวอย่างชาวไทย

แบบสอบถาม

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลทั่วไป

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ หรือเติมตัวเลขลงในช่องว่างที่ตรงกับท่าน

1. เพศ

ชาย หญิง

2. อายุ 18-23 24-27 อื่นๆ (โปรดระบุ).....ปี

ส่วนที่ 2 เนื้อหา

กรุณาอ่านแบบสอบถามให้เข้าใจและให้ใช้ภาษาพูดที่ท่านใช้ในชีวิตจริงในการตอบแบบสอบถาม ในกรณีที่ไม่ว่างใจสามารถถามสอบถามได้ทุกเมื่อ

1. อาจารย์สอนวิชาการเมืองท่านหนึ่งไม่สนิทกับคุณมาชวนคุณไปงานสัมมนาวิชาการ คุณเป็นนักศึกษาของอาจารย์ท่านนี้ คุณมีความพร้อมทางด้านค่าใช้จ่ายและเวลา แต่ว่าคุณไม่ออกไปเพราะคุณเกลียดวิทยากรงานสัมมนาซึ่งเป็นเพื่อนสนิทของอาจารย์ที่มาชวนคุณ คุณจะปฏิเสธพร้อมทั้งบอกเหตุผลอย่างไรเพื่อรักษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณกับอาจารย์ที่ชวนคุณ (ตอบได้มากกว่า 1 ประโยค)

อาจารย์ ฟร่งนี้จะมีงานสัมมนาวิชาการที่มหาวิทยาลัย นักศึกษาสนใจจะไปด้วยกันไหม

คุณ

.....

2. อาจารย์ท่านหนึ่งที่สนิทกับคุณมาชวนคุณไปดื่มกาแฟ คุณเป็นนักศึกษาของอาจารย์ท่านนี้ คุณมีความพร้อมทางด้านค่าใช้จ่ายและเวลา แต่ว่าคุณไม่ออกไปเพราะมีรุ่นพี่(ชัยวัฒน์)ซึ่งสนิทกับอาจารย์ท่านนี้เช่นกันจะไปด้วย ซึ่งคุณเกลียดรุ่นพี่คนนี้ คุณจะปฏิเสธพร้อมทั้งบอกเหตุผลอย่างไรเพื่อรักษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณกับอาจารย์ท่านนี้ (ตอบได้มากกว่า 1 ประโยค)

อาจารย์ บ่ายนี้ครูจะไปหากาแฟดื่มสักหน่อย ไปด้วยกันไหม ชัยวัฒน์รุ่นพี่คุณก็ไปด้วยนะ

คุณ

.....

3. เพื่อนสนิทของคุณมาชวนคุณไปดูหนัง ซึ่งคุณก็พร้อมที่จะไปดูหนังด้วย คุณมีความพร้อมทางด้านค่าใช้จ่ายและเวลา แต่คุณไม่อยากไปเพราะว่ามี “ดี” รุ่นน้องคนสนิทของคุณเกลียดรุ่นน้องคนนี้

คุณจะปฏิเสธพร้อมทั้งบอกเหตุผลอย่างไรเพื่อรักษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณกับเพื่อนสนิทคนนี้ (ตอบได้มากกว่า 1 ประโยค)

เพื่อนสนิท แก พรุ้งนี่ Thor จะเข้าโรงละ ไปดูกันไหม ดีไปด้วยนะ

คุณ

.....

4. เพื่อนร่วมชั้นเรียนที่คุณไม่สนิทด้วยชวนคุณไปทำรายงานกลุ่มที่บ้าน คุณมีความพร้อมทางด้านค่าใช้จ่ายและเวลา แต่คุณไม่อยากไปเพราะคุณเกลียดพี่สาวของเพื่อนคนนี้

คุณจะปฏิเสธพร้อมทั้งบอกเหตุผลอย่างไรเพื่อรักษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณกับเพื่อนคนนี้ (ตอบได้มากกว่า 1 ประโยค)

เพื่อนร่วมห้อง เธอ พรุ้งนี่จะไปทำงานกลุ่มกันที่บ้านเรา เธอไปด้วยกันไหม

คุณ

.....

5. รุ่นน้องที่คุณสนิทด้วยชวนคุณไปดื่มสังสรรค์ คุณมีความพร้อมทางด้านค่าใช้จ่ายและเวลา แต่คุณไม่อยากไปเพราะคุณเกลียดแฟนของรุ่นน้องคนนี้ซึ่งจะไปด้วย

คุณจะปฏิเสธพร้อมทั้งบอกเหตุผลอย่างไรเพื่อรักษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณกับรุ่นน้องคนนี้ (ตอบได้มากกว่า 1 ประโยค)

รุ่นน้องที่สนิท สุกรณ์ี่ไปกินเหล้ากันแถวสยามกันไหมพี่ ไปกันหมดเลยนะท่าจะสนุก แฟนผมก็ไปด้วย

คุณ

.....

6. รุ่นน้องที่คุณไม่สนิทด้วยชวนคุณเข้าชมรมดนตรี ซึ่งคุณมีความสนใจอยู่แล้ว คุณมีความพร้อมทางด้านค่าใช้จ่ายและเวลา แต่คุณเกิดไม่ยอมเข้าร่วมด้วยเพราะลวงรู้ว่า เพื่อนสนิทของรุ่นน้องคนนี้อยู่ชมรมนี้ด้วย คุณเกลียดเพื่อนสนิทของรุ่นน้องคนนี้ เพราะเป็นคนที่เคยมีปัญหากับคุณมาก่อน

คุณจะปฏิเสธพร้อมทั้งบอกเหตุผลอย่างไรเพื่อรักษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณกับรุ่นน้องคนนี้ (ตอบได้มากกว่า 1 ประโยค)

รุ่นน้องที่ไม่สนิท พี่ครับ(คะ) ได้ยินว่าพี่สนใจดนตรี เราไปสมัครเข้าชมรมดนตรีด้วยกันไหมครับ(คะ)

คุณ



ภาคผนวก ข

1. ข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างในการปฏิเสธคำชักชวนชาวญี่ปุ่น

1.1 ตัวอย่างในปัจจุบันที่อีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่าและสนิทกับผู้พูด (HC)

ลำดับ	ตัวอย่างประโยค
JS1	私コーヒー飲めないんです。また今度別のところに行きましょう。ごめんなさい。
JS2	すいません、明日提出の課題たまって図書館に行かないと行けないんです
JS3	すみませんが午後は部活の集まりがあるので行けません。．．．また機会があったら教えてください。
JS4	今日の午後は（別の先生）先生のところに相談があって行けないのです。また機会があったらお誘いください。
JS5	すみません、明日はすでにアルバイトが入っているので行けません。
JS6	ごめんなさい、今日はこのあと明日のレポートの準備があって行けないです。またの機会に誘ってください。
JS7	ごめんなさい。体調がよくないのでいけません。
JS8	すみませんが 午後は私用で出掛ける予定があります。またぜひお誘いください。
JS9	すみません、行きたいのですが、明日はアルバイトを入れてしまいました。またぜひ誘ってください。
JS10	午後はアルバイトがあるのでいけません。申し訳ありません。
JS11	お誘いありがとうございます。ですが、今回はお断りいたします。
JS12	授業があって行けないです。また今度ご一緒させてください。
JS13	課題を終らせたいので今回はご遠慮させていただきます。また今度行きましょう。
JS14	お誘いありがとうございます。でもカフェインには近づかないように医師から警告を受けたばかりなので今回はやめておきます。
JS15	すみません。明日しめきりの重要な課題が残りそうにないので。また別の機会にご一緒させてください。
JS16	すみません。このあとバイトがあってすぐに行かないといけないんです。とても行きたかったんですが、．．．
JS17	誘っていただけてうれしのですが、午後は家庭教師のバイトがあるのでご一緒できないんです。すみませんまたお願いします。
JS18	すみません。課題があるので今回は遠慮させていただきます。
JS19	加藤くんとは最近嫌われている気がするのでやめておきます。ごめんなさい。
JS20	お誘いありがとうございます。午後は予定があり行けなそうです。また機会がありましたらご一緒させてください。
JS21	すみません、このあとはちょっと予定がありまして、．．．またの機会にお誘いいただいてもかまいませんか？

JS22	すみません。ちょっと課題があつて、いけないです。
JS23	すみません、ごごにバイトがあるのですみません。
JS24	個人的に加藤さんとは仲が良くないので残念ながらお断りさせていただきます。お誘いありがとうございます。また機会がありましたらよろしく願います。
JS25	ごめんない。午後はすでに友達と約束をしていました。
JS26	すみません、午後から用事があるのでいけないです。
JS27	明日であれば行けたのですが...
JS28	明日バイトあるので... すみません。
JS29	午後はやりたいことがあります。すみません。
JS30	いや～、すみません。もう予定が入ってるんでいけないです。来週とかなら行けますよ！！
JS31	午後はサークルの友達とちょっとご飯食べる予定があつて...
JS32	今少し体調がわるいので、遠慮します。また誘ってください！
JS33	すみません。時間なくて。でも本当に行きたいです。また、願います。
JS34	加藤さん無理です。
JS35	今後は友人と出掛ける用事があるので、申し訳ありません。次またお誘いいただけたら嬉しいです。次はきっと空けておきます。
JS36	ごめんなさい、時間がなくて... でもまたよろしければ誘ってください！
JS37	すみません、この後用事が入ってしまっていて...
JS38	すみません、ちょっと用事があるので、行けません。
JS39	午後は予定がありまして、行くことができません。加藤さんもいるなら参加したかったのですが、申し訳ございません。
JS40	すみません。午後から用事がありましていけません。

1.2 ตัวอย่างในปัจจัยที่อีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่าและไม่สนิทกับผู้พูด (HA)

ลำดับ	ตัวอย่างประโยค
JS1	他の用事があるんで行けないんです。申し訳ないです。
JS2	すいません、明日はどうしてもぬけられないアルバイトのシフトが入ってまして. . . 。非常にいきたいですが伺えません。
JS3	すみません。明日は先約があるので. . . 行きたい気持はあるのですが. . . すみません。
JS4	明日は父の通院に付き添わないといけないので、申し訳ないのですが、参加できません。
JS5	明日は家族との予定があるので厳しいです。申し訳ございません。
JS6	すみません。そのお誘いはとても嬉しいのですが、明日はアルバイトが午前から午後あつてお伺いすることができません。せっかくお誘い頂いたのにすみません。(ほんとうはアルバイトがなくても、こう言う)
JS7	すみません。明日に予定があるので遠慮させて下さい。
JS8	お誘いありがとうございます。今回はご遠慮させていただきます。近日中に提出しなければならぬ課題を仕上げなければなりません。またぜひお誘いくださると嬉しく思います。
JS9	すみません、明日病院で診察を受けないといけません。残念です。またの機会にお願いします。
JS10	明日はどうしても外せない用事があるので行けません。申し訳ありません。
JS11	明日は別の用事があるので、行くことができません。申し訳ありません。
JS12	用事があつて行けなそうです。ごめんなさい。
JS13	すみません。明日はどうしてもはずせない用事があるのでご一緒にできません。
JS14	お誘いはとてもうれしいのですが、明日はどうしても外せない用事があるので欠席がさせていただきます。また是非誘ってください。
JS15	すみません。家のはずせない用事があるので参加は厳しそうです。
JS16	申し訳ありませんが。明日は用事があるので難しいです。次回また機会がありましたら誘ってください！！
JS17	お誘いありがとうございます。ですが、その人は前から約束が入っているのでご一緒にできません。すみません。
JS18	すみません。明日家の用事があつて行くことができません。
JS19	申し訳ございません。明日は前から約束していた用事があるので行けません。ごめんなさい。
JS20	お誘いありがとうございます。明日は都合が悪く行けなそうです。申し訳ございません。
JS21	すみません。明日はどうしても外せない予定がありまして. . . またの機会にいただいても構いませんか？
JS22	すみません。明日バイトをいれてしまっていて。
JS23	すいません。外せない用事があるので、申し訳ございません。

JS24	お誘いありがとうございます。残念ながら先約が入ってしまっているので参加できません。また機会がありましたらよろしくお願いします。
JS25	ごめんなさい。明日は用事があつてどうしても都合がつきません。
JS26	すみません、ちょっと用事があつて行けないかもしれません。
JS27	参加させて頂きたかったのですが、明日バイトが入ってしまつていて行けないです。．．．申し訳ないです。．．．
JS28	明日、家族と出かけてしまうので、行けません。申し訳ないです。
JS29	家族の用事でいけません、せっかく誘ってくれたのにありがとうございます。
JS30	いや～、すみません。行きたいのはやまやまなんですけど予定がもううまつてて行けません。また、時間あれば誘ってください。
JS31	すみません。明日予定があつて。．．．
JS32	すみません。明日はほんまに予定が入っているので、行けません。
JS33	すみません。明日だけは本当に用事があつて無理なんですよ～。すみません。そんなことり。．．．
JS34	学会行きたくない。
JS35	明日はバイトを入れてしまったので行けません。申し訳ない。またお誘いいただけたら嬉しいです。
JS36	すみません。私用があるので遠慮させてください。
JS37	すみません、明日は予定が入つてしまつていて…
JS38	すみません、その日は用事があつて、行くことができません
JS39	すみません、明日はすでに予定がありまして行けません。大変申し訳ございません。
JS40	すみません。明日はその時間にちょう用事があるため行けません。

1.3 ตัวอย่างในปัจจัยที่อีกฝ่ายมีสถานภาพเท่ากันและสนิทกับผู้พูด (EC)

ลำดับ	ตัวอย่างประโยค
JS1	その映画今後他の人を見に行く予定なんだ。また行こう。
JS2	ごめん！明日バイトなんだ。
JS3	ごめん。明日はバイトがあるから一緒に行けなそう。ごめんね。また誘って
JS4	その映画すごく観たいのだけどはずせない用事があっていけないんだ。（別の映画）また一緒に2人で観ない？
JS5	今日は体調が悪いから、明日は家で休むことにするよ。ごめんね。
JS6	あー、ごめん。すごく見たいんだけど、私太郎くんのことを知らないから気まぐらくなっちゃうかも。二人で楽しんできて！
JS7	ごめんなさい。もうこの映画見てしまいました。
JS8	もうその映画姉と見に行く約束しちゃったんだ。ごめんね。またいこうね。
JS9	すみません、その映画は今度別の友人と見に行く約束をしてしまいました。また別のものを見に行きましょう。
JS10	明日はほかの友達との約束があるんだ。ごめんね。
JS11	明日、実は別の映画を見に行くことを考えるんだ。ごめんね。
JS12	明日は用事があって行けません。また誘ってください。
JS13	太郎くんそんな好きじゃないからいいや。また今度今度誘って。
JS14	映画はみたいけど、太郎くんがきらいだから、やめておくよ。ごめんね。どうしても好きにならなくて。
JS15	明日は家の手伝いをするのが前から決まっていたので、今回は行けません。すみません。
JS16	ん〜ごめん！明日はデートの約束があるからきびしいかも！！今度またごはんとかいこ！！
JS17	すごい観に行きたいんだけど、明日はもう予定が入っていたんだよ〜ごめん！また誘って！
JS18	ごめん、その映画見たかったんだけど、太郎くとそこまで仲良くないから2人で楽しんで！
JS19	THORはホラーだよ。ぼくホラーは大の苦手なんだ。遠慮しておくよ。ごめんね。
JS20	ごめん、明日はちょっと行けないや。
JS21	ごめん、明日はちょっと予定あるか。また今度見に行かない？
JS22	ごめん。明日はバイトが入ってるわ。
JS23	すみません。他の用事があるので申し訳ないです
JS24	ありがとう。でも用事があるから行けない。
JS25	ごめんね。明日家族と出かけないといけないから今度にしよう。

JS26	ごめん、課題がたまっているからまた今度（友人なので大学の課題を理由する）
JS27	その映画また今夜見ようと思ってたかなあ．．．
JS28	俺、そんな感じの映画好きじゃないんだよね．．．スマンね．．．
JS29	僕は太郎くんが嫌だから、すみません。
JS30	いや～、俺太郎にがてだからパス！
JS31	太郎とあんま仲良くないし。遠慮するわ．．．
JS32	ごめん。もうその映画みてた。またいこ！
JS33	ごめん、その映画見てしまったわ～。違うのこんど行こう？好とかも誘って？
JS34	太郎嫌です。
JS35	ん～太郎あんま得意じゃないんよねえ．．．。すまんの。楽しんどいで～
JS36	ごめん、その映画はもう見たわ。それよりテッド2見に行こうか！二人で！
JS37	ごめん、明日は予定があるんだ
JS38	ごめん、ちょっと用事があるからそれは行けないよ。
JS39	太郎くんかぁ。あんまり、よく分からないから2人で行ってきてください。
JS40	太郎くんは、人の陰口を良く言っていて苦手な人なんだ。明日は太郎くんがいるなら僕は行かないけどまた違う日に遊ぼう

1.4 ตัวอย่างในปัจจัยที่อีกฝ่ายมีสถานภาพเท่ากันและไม่สนิทกับผู้พูด (EA)

ลำดับ	ตัวอย่างประโยค
JS1	明日はあんまり時間がないから、代わりに私の家に来ない？そっちに行く時間はなさそうなんだ。
JS2	うーん、カフェとかでもいいじゃない？お姉さんとかに迷惑かけちゃうといけないし。
JS3	ごめん明日は家族と前々からの予約があるんだよね。今度私の家で一緒にやろうよ。
JS4	ありがたいんだけど、明日はどうしても家の用事で行けないの。必要な書類は今日メールで送るから、ある程度まですすめておいてもらっていいかな？
JS5	ごめんね。明日はバイトが入ってるんだ。一人でやることにするよ。
JS6	家でやらない？終わった後うちの近くにあるカフェでお茶しよ！
JS7	ごめんね。少し予定があるので、あなたの家だと予定にまにあわないの。私の家でグループレポートを作らない？
JS8	図書館でしない？そっちの方が調べ物できるし、お昼も一緒に外で食べようよ。
JS9	ごめんね。やりたいんだけど、風邪気味だからやめておくよ。うつしてはいけないし。
JS10	明日は用事があるからできないや。ごめんね。
JS11	明日家に行くのが難しいから、ビデオ通話でレポート考えてから別に日集まりませんか？
JS12	私の家にしませんか？
JS13	騒がしくなっちゃうかもしれないし学校でやらない？
JS14	お誘いありがとうございます。でも、明日はスーパーの特売日なので、やめておきます。あとでSKYPEで状況ほうこくしてもらってもいい？
JS15	明日はやらなきゃいけないレポートが多すぎて、家から出られそうにないんだ。ごめんね
JS16	ごめん。ちょっと夜に学校で用事あるから学校でしない？？それかSKYPEで参加してもいいかな？
JS17	ごめん、私明日はアルバイトがあるから、また別の日に別の場所でやらない？
JS18	家は申し訳ないから、カフェでやろうよ！
JS19	明日は前から約束していた用事があるんだ、ごめんね。
JS20	近くの図書館かカフェでやらない？駅にも近いからその方がみんな集まりやすくして良いと思うよ！
JS21	君の家まで行くのは申し訳ないよ。ファミレスとかにしない？
JS22	ごめん。明日はちょっと用事があるわー。
JS23	行きたいのはやまやまなのですが、ようじがあります。
JS24	ありがとうございます。でも用事があって行けない。

JS25	ごめんね。明日行けないんだよね. . .
JS26	家行くのは悪いからうち来ない？（相手の家に行くこと自体が嫌であるので違う場所を提案した。）
JS27	お家におじゃまするのはもうしわけないなあ
JS28	ちょっと体調悪くて家族にうつしたら申し訳ないからパスするわ
JS29	みんなでやるより一人でやるほうがいいよ。SKYPEつかおう。
JS30	荷物が届くかもしれないから、私の家でやろうよ。
JS31	え一家？それは申し訳ないわ。
JS32	え、学校でやらへん？
JS33	家じゃなくて良くない？お姉さんとは色々あったからさ（笑）
JS34	レポートよりUNOしたい
JS35	明日ちょっと忙しいんでパスで. . . また今度誘ってちょ。
JS36	学校でやらん？
JS37	ごめん、明日予定入っちゃった
JS38	みんな来やすいし、大学でやろうよ。
JS39	お家にお邪魔するのは申し訳ないしいけないよ。
JS40	飲み物飲みながらやりたいし、ご飯食べながらゆっくりグループレポートを作成したいからレストランか喫茶店で作成しよう。

1.5 ตัวอย่างในปัจจัยที่อีกฝ่ายมีสถานภาพต่ำกว่าและสนิทกับผู้พูด (LC)

ลำดับ	ตัวอย่างประโยค
JS1	今アルバイト先でシフトを代わってくれないかってお願いさせてるんだ、本当にごめんね。
JS2	ごめん、その日バイト入ってるんだよね。めっちゃ行きたかったー(泣)
JS3	ごめんね。金曜日の次の日は朝が早いだよね。また今度よかったら誘って
JS4	え、会いたかったなあ。申し訳ないんだけど別件で人と会う約束123からごめんね。また飲み行こう
JS5	金曜日は他の飲みの約束が入っているんだ。ごめんね。
JS6	ごめん、明日までのレポートがあるんだよね、ごめん！！
JS7	ごめんなさい。金曜日にバイトなの。また今度さそってくれたらうれしいな。
JS8	金曜の夜はサークルの先輩とごはん食べに行くから無理だな。ごめんね。また行こうよ！
JS9	すみません、今日はお金がピンチなので、またの機会にお願いします。
JS10	金曜日は部活に出なきゃ。ごめんね。
JS11	私はあまりお酒を飲むのが得意ではないので遠慮しますね。ごめんなさい。
JS12	用事があって行けないなー。楽しんできてね。
JS13	土曜日車を出す予定なので今回は欠席でお願いします。
JS14	ありがとう。でも私カップルと一緒に飲んでいるところを見ると吐いてしまう体質だからやめておくよ。
JS15	ごめんね、明日は高校の時の友達と遊ぶ約束が前から入っていたから行けなさそうです。
JS16	ごめん。ちょっと今月お金ないわ～。給料日以降でまた飲も！！
JS17	最近禁酒しているんだよーごめん！でも誘ってくれてありがとう！
JS18	彼女いるのかあ。... 苦手なんだよね (笑)
JS19	君の彼女はみたいけど明日は前から約束していた用事があるんだ、ごめんね。
JS20	ごめん、金曜はバイトがあるから行けないや。
JS21	ごめん、その日は予定あるか。また空いてる日に誘うよ。
JS22	ごめんなさい金曜日は都合が悪いです。また誘ってください。
JS23	すみません、テスト勉強があるので行けません。
JS24	ありがとう。でも用事があって行けない。
JS25	ごめんね。ぼくはちょっと用事があって... 今度また誘ってね
JS26	ごめん毎日飲んでて体調悪いんだよね。また行くよ。

JS27	さすがに気まずいよ (笑)
JS28	俺ちょっと他のやっとの先約あるから行けないわ。
JS29	金曜日は休みたいのですみません。
JS30	いやー気まずい。
JS31	おまえの彼女いるとこ嫌やわー (笑)
JS32	ちょっと予定があるんだ。ごめんね。
JS33	ごめん、その時間はダメだわ。2次会あるなら行く？
JS34	彼女とは少しあっていやです。
JS35	ん、金曜？土曜朝からでかけから無理。悪い。
JS36	土曜日朝早いからいいや
JS37	ごめん、予定あるんだ
JS38	ごめんね、用事が入ってていけない
JS39	その日は先約あるわーまた誘ってね！
JS40	金曜日違う飲み会の予定入れちゃってて行けない。また今度一緒に飲みにいきましょう

1.6 ตัวอย่างในปัจจัยที่อีกฝ่ายมีสถานภาพต่ำกว่าและไม่สนิทกับผู้พูด (LA)

ลำดับ	ตัวอย่างประโยค
JS1	最近アルバイトでも始めようかと思ってて、忙しくなるかもしれないだよ ね。ごめんね
JS2	今あんまりサークルとか考えてないんだよねー。ちょっと考えさせて。
JS3	今度からバイトのシフトを増やそうとおもってて、サークルの時間が取れるか わからないんよね。ちょっと考えてみる。
JS4	まだ迷ってはいるんだけど聴く方が好きだな。参加はできないけど皆の活動見 に行くね。
JS5	大学では新しいことを始めようと思っているから別のサークルに入ることにな るよ。
JS6	今は他のやるもので手一杯かな、誘ってくれてありがとう！
JS7	ごめんなさい、まだ迷っているのだけれど、ちょっと音楽サークル以外にも興 味があるから。もう少し考えさせてね。
JS8	興味はあるんだけど、今はやっぱり学校の勉強とバイトで忙しいから遠慮しと くね。
JS9	すみません、アルバイトが忙しいので参加できません。お誘いありがとうござ いました。
JS10	他のサークルに興味があったからそこに入ろうかな。ごめんね。
JS11	まだサークルに入ることを悩んでるから、もう少し考える時間がほしいな。ご めんなさい。
JS12	実は今、他のサークルに入ろうと考えるから、今回は遠慮しておきます。
JS13	興味があるけどサークルは別のに入ろうと思ってるんだ。
JS14	ありがとう。でも興味があるっていてもきくせんもんだから今回はやめてお くね。
JS15	誘いは嬉しいけど、今のサークルが既に忙しくて充実しているからこれ以 上活動を増やすのは無理そうなんだ。ごめんね！
JS16	ん～．．．別のサークルが忙しいからパス！！でも誘ってくれてありがとう！
JS17	うん、音楽には興味あるんだけど、サークル活動をやるかについては送って いるんだ。だから今回はお断りさせてください。
JS18	興味はあるけど、大人数とかの中に入るとか苦手だから今回はやめとくわ、ご めんね。
JS19	バイトしたいからサークルには入らないときめたんだ、ごめんね。
JS20	ごめん、今は他のことが忙しいからちょっと難しいかも。
JS21	わさわさ誘ってくれてありがとうね。サークルはちょっと悩もうかと思っ てるんだ。
JS22	ごめん、他のサークルに興味があるから。
JS23	入りたいですが、でも気がのらなくて。
JS24	ありがとう。でも個人的に〇〇君は苦手だから入れない。

JS25	そうね。ちょっと考えてみるよ。
JS26	ごめんバイト多いからあまり行けないかもなあ。
JS27	他に音楽サークル興味あってそっち行こうと思ってるだよ。
JS28	違う感じのサークル入りたいから誘ってくれて悪いけど入らないわ。
JS29	結構です。
JS30	いや～いまバイト入れすぎてて行けないんだよね。
JS31	人見知りしちゃうわ
JS32	ちょっともうサークル決まってもうてん、ごめん
JS33	すいません、音楽だけはイメージ的にもキャラ的にもなにか違うかなと思います。
JS34	音楽きらいです。
JS35	音楽は好きなんだけど、サークルにあんまし興味ないからいいや。ごめんの。
JS36	ごめん、音楽にはあまり興味ないわ
JS37	サークルには入らないつもりなんだ
JS38	まだ他のサークルを考えているから、保留しておくよ。
JS39	個人的に演奏するのが好きだから、僕には合わないかも。誘ってくれてありがたいけど、僕はいいや。
JS40	音楽にも興味あるんだけど運動系のサークルにも興味があり、入ろうと考えている。なのでいろんなサークルを見学してから決めることにするね

2. ข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างในการปฏิเสธคำชักชวนชาวไทย

2.1 ตัวอย่างในปัจจุบันที่อีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่าและสนิทกับผู้พูด (HC)

ลำดับ	ตัวอย่างประโยค
TS1	โทษทีคะอาจารย์ หนูไม่ไปอะ เบื่อขึ้นหน้าคนบางคน
TS2	นัดเพื่อนไว้แล้วคะ ไว้วันหลังนะคะ
TS3	ขอบคุณมากเลยนะคะที่อุตสาห์นึกถึงหนู ขอเป็นคราวหน้าดีกว่าคะ ตอนนี้นู๋ยังไม่สะดวกจริงๆ ค่ะ พอดีมีนัดกับเพื่อนไว้แล้วนะคะ
TS4	ขอโทษคะอาจารย์ พอดีหนูไม่ได้ตีหมาแพะคะ แล้วก็เรียนต่อด้วย ต้องขอโทษด้วยนะคะ อาจารย์กินให้อร่อยนะคะ
TS5	ไม่ดีกว่าคะ
TS6	ขอโทษคะอาจารย์ พอดีว่าหนูมีนัดเลี้ยงสายกับน้องๆไว้แล้ว ไว้โอกาสหน้านะคะ
TS7	ขอโทษคะอาจารย์ หนูไม่สะดวก พอดีหนูมีนัดกับเพื่อนอยู่ก่อนแล้ว ขอโทษนะคะ
TS8	อาจารย์คะ พอดีหนูต้องไปส่งงานตอนบ่ายนี้พอดี ขอโทษด้วยนะคะ ไว้โอกาสหน้านะคะ
TS9	ขอโทษนะคะอาจารย์ตอนบ่ายวันนี้หนูไม่ว่างอะคะ
TS10	พอดีตอนบ่ายหนูต้องรีบป็นงานส่งอาจารย์อีกท่านหนึ่งนะคะ มันdead line ภายในเย็นวันนี้แล้วนะคะอาจารย์ ไว้คราวหน้าเดี่ยวหนูเลี้ยงอาจารย์แล้วกันนะคะ
TS11	อ้อพอดีหนูไม่ค่อยชอบตีหมาแพะอะคะ แล้วก็เพิ่งกินข้าวมาด้วยยังอิมอยู่เลย ขอโทษนะคะ
TS12	เมื่อเช้าหนูเพิ่งกินกาแฟไปอะอาจารย์ ถ้าให้อีกเดี่ยวหนูนอนไม่หลับ ช่วงนี้ไม่ค่อยมีตั้งด้วย ต้องเก็บเงินไปจ่ายค่ารายงาน
TS13	บ่ายนี้หนูมีนัดทำงานกลุ่มกับเพื่อนพอดีอะคะ ต้องขอโทษด้วยนะคะอ.
TS14	วันนี้หนูต้องกลับไปทำรายงานคะ ก็เลยไม่สามารถไปได้ ต้องขออภัยด้วยนะคะ
TS15	ขอโทษคะ พอดีว่าหนูมีงานที่ต้องส่งเร็วๆนี้ ต้องรีบกลับไปทำคะ ขอโทษจริงๆนะคะ
TS16	หนูขอไม่ไปได้ไหมคะอาจารย์
TS17	พอดีบ่ายนี้หนูมีนัดทำงานกับเพื่อน ขอโทษด้วยนะคะ
TS18	พอดีไม่สะดวก เอาไว้โอกาสหน้าดีกว่าคะ
TS19	ต้องขอโทษด้วยนะคะอาจารย์ หนูยังทำรายงานไม่เสร็จเลยคะ ใกล้กำหนดส่งแล้วด้วย ไว้คราวหน้านะคะ
TS20	คงจะไม่ได้คะ ตัดนัดเพื่อนไปกินข้าวด้วยกันเรียบร้อยแล้ว
TS21	อาจารย์ครับ พอดีผมเพิ่งนึกได้ว่านัดไปเจอกับเพื่อน ขอโทษด้วยครับ
TS22	อ้อ ขอโทษด้วยครับ อาจารย์ ผมมีธุระต้องไปทำ เอาเป็นวันอื่นได้มั๊ยครับ

TS23	ไม่หละครับ พอดีว่าต้องรีบไป
TS24	อาจารย์ครับผมขอไม่ไปได้มัย พอดีผมไม่ค่อยถูกชะตากับพี่ชัยวัฒน์อะครับ
TS25	อ้อ ขอโทษครับวันนี้ไม่สะดวกไปครับ
TS26	อ้อ พี่ชัยวัฒน์ไปด้วยหรือครับ พอดีผมต้องไปกินข้าวกับเพื่อนอะครับผมขอไปกับเพื่อนดีกว่าครับ
TS27	ไม่ว่างครับ ผมต้องไปธุระกับที่บ้าน ไม่สะดวกจริงๆ ขอโทษนะครับ
TS28	ขอโทษนะครับ ไว้โอกาสหน้าดีกว่านะครับ เพราะมีนัดกับครอบครัวแล้วครับ
TS29	ขอโทษนะครั พอดีงานที่ต้องรีบกลับไปทำที่บ้าน
TS30	อ้อ ไม่สามารถไปได้ครับ เพราะมีนัดกับอาจารย์ท่านอื่นไปแล้ว ขอโทษทีครับ
TS31	อาจารย์ครับงานนี้ผมยังไม่ไปดีกว่า ผมไม่ค่อยอยากไป ว่างงานหน้าก็แล้วกัน
TS32	ไม่เป็นไรครับอาจารย์พอดีผมชอบไม่ชอบกินกาแฟเท่าไรอะครับ
TS33	ขอโทษนะครับ อาจารย์ พอดี บ่ายนี้ผมมีธุระที่หนึ่งครับผม
TS34	บ่ายนี้ผมมีนัดไปตีวหนังสือกับเพื่อนครับ ขอโทษด้วยนะครับ ไว้วันอื่นนะครับ
TS35	ไม่ไปครับ ผมอยากกลับบ้านไปพักผ่อนครับ
TS36	ขอบคุณครับๆ แต่ผมกับรุ่นพี่ชัยวัฒน์นั้นไม่ค่อยลงรอยกันสักเท่าไร ต้องขอโทษจริงๆ ครับ
TS37	ขอโทษด้วยนะครับ ช่วงบ่ายนี้ผมต้องกลับไปทำการบ้านที่จะส่งภายในพรุ่งนี้เช้าอะครับ ต้องขอโทษด้วยจริงๆ
TS38	ผมมีนัดกับแฟนแล้วครับอาจารย์ขอโทษด้วยนะครับ
TS39	ไม่ไปครับ ผมไม่ชอบคนที่ไปด้วย
TS40	ผมมีนัดกับเพื่อนๆแล้วครับ

2.2 ตัวอย่างในปัจจัยที่อีกฝ่ายมีสถานภาพสูงกว่าและไม่สนิทกับผู้พูด (HA)

ลำดับ	ตัวอย่างประโยค
TS1	ขอโทษทีคะอาจารย์ พอดีพຽງนี้มันสำคัญแล้วคะ คงไม่สะดวกไปงานคะ
TS2	พຽງนี้ต้องไปต่างจังหวัดกับครอบครัวคะ ไม่สะดวกไป
TS3	ขอโทษนะคะ ไม่สะดวกจริงๆ ค่ะอาจารย์พอดีว่าที่ธุระด่วนมากจริงๆ ค่ะ ขอบคุณที่ชวนให้เข้าร่วมนะคะ
TS4	ขอโทษนะคะอาจารย์ คือ พอดีหนูติดธุระคะ คือต้องไปกับครอบครัว ไม่สามารถไปกับอาจารย์ได้จริงๆคะ ขอโทษด้วยนะคะ
TS5	ขอโทษนะคะ พอดีติดธุระ
TS6	ขอโทษนะคะอาจารย์พอดีว่าหนูต้องไปต่างจังหวัดกับครอบครัวคะ
TS7	ขอโทษคะอาจารย์หนูไม่สะดวกคะ ต้องไปทำธุระกับครอบครัว ขอโทษด้วยนะคะ
TS8	อาจารย์คะ พอดีว่า พຽງนี้หนูมีธุระต้องไปทำ ขอโทษด้วยจริงๆ นะคะ
TS9	ต้องขอโทษด้วยนะคะอาจารย์พอดีวันที่ต้องไปสัมมนาหนูไม่สะดวกไปคะ ขอโทษนะคะ อาจารย์
TS10	พอดีพຽງนี้หนูไปธุระกับแม่คะ ไม่รู้ว่าจะเสร็จเมื่อไหร่ อาจจะไปไม่ได้ ขอโทษด้วยนะคะ
TS11	ขอโทษนะคะพอดีว่าพຽງนี้หนูต้องไปธุระกับที่บ้านอะคะ ไม่ว่างจริงๆคะ
TS12	พຽງนี้หนูไม่สะดวกอะคะ พอดีติดธุระที่ที่บ้าน ต้องขอโทษด้วยนะคะ
TS13	พຽງนี้หรือคะอ. พຽງนี้หนูต้องไปธุระกับคุณพ่อพอดีอะคะ อาจจะไม่สะดวกไป ต้องขอโทษด้วยนะคะอ.
TS14	หนูมีธุระคะอาจารย์ ขอโทษด้วยนะคะเสียดายมากเลยคะ
TS15	ขอโทษคะอาจารย์ พอดีว่าหนูติดธุระไม่สามารถไปร่วมงานได้คะ
TS16	หนูต้องขอโทษจริงๆนะคะอาจารย์ แต่ว่าหนูไม่ค่อยสะดวกสักเท่าไร อาจารย์ลองไปถามคนอื่นดูได้ไหมคะ
TS17	พอดีพຽງนี้หนูมีธุระต้องทำไม่ว่างไปด้วย ขอโทษด้วยนะคะอาจารย์
TS18	ไปไม่ได้คะ พอดีติดธุระ
TS19	ขอโทษนะคะอาจารย์ พอดีว่าหนูมีธุระกับทางบ้านคะ คงจะไปกับอาจารย์ไม่ได้คะ ต้องขอโทษจริงๆนะคะ
TS20	ต้องขอโทษด้วยคะอาจารย์ หนุยังมีงานกลุ่มที่ต้องสະสางในวันนั้น เอาไว้โอกาสหน้านะคะ
TS21	ขอโทษครับอาจารย์ ผมติดธุระที่บ้านต้องไปกับครอบครัวครับ ขอโทษจริงๆ
TS22	พຽງนี้หรือครับ ขอโทษด้วยครับ ผมมีธุระ

TS23	ขอโทษด้วยครับ พอดีว่ามีนัดกับทางบ้านไว้
TS24	พอดีผมติดธุระกับครอบครัวพอดีอะครับ
TS25	สนใจครับแต่ต้องขอโทษจริงๆพอดีติดธุระครับ
TS26	ขอโทษครับผม พอดีพ่วงนี้ผมต้องไปต่างจังหวัดกับครอบครัวอะ ไว้โอกาสหน้าได้มั้ยครับ
TS27	ไม่ว่างครับ ผมมีธุระพอดี ขอโทษนะครับ
TS28	อาจารย์ครับ ผมมีงานที่ติดไม่สามารถไปได้ต้องขออภัยไว้ ณ ที่นี้ด้วยนะครับ
TS29	ขอโทษนะครั พอดีมีธุระสำคัญต้องทำจริงๆ
TS30	ขอโทษครับอาจารย์ พอดีว่าผมไม่ว่างเพราะมีภาระกับที่บ้าน ต้องขอโทษทีครับ
TS31	อาจารย์ครับผมขอไม่ไปดีกว่า ผมกับวิทยากรไม่ค่อยลงรอยกัน
TS32	ต้องขอโทษด้วยครับอาจารย์พอดีผมยังทำการบ้านยังไม่เสร็จเลยครับ
TS33	ขอโทษครับ เนื่องจากผมต้องทำธุระส่วนตัวครับ เลยไม่สามารถไปกับอาจารย์ได้ ขอโทษนะ ครับ
TS34	ขอโทษครับอาจารย์ พ่วงนี้มีนัดกินข้าวกับครอบครัวครับ ไว้โอกาสหน้านะครับ
TS35	ไม่ไปครับ เพราะพ่วงนี้ได้นัดกับคนอื่นไว้ก่อนแล้ว
TS36	ขอบคุณสำหรับโอกาสที่อาจารย์หยิบยื่นให้ครับ แต่ว่าผมมีทัศนคติกับวิทยากรท่านนี้ไม่ ตรงกัน จึงไม่สามารถเข้าร่วมได้ครับ
TS37	เอ่อ ขอโทษด้วยนะครับ อาจารย์ พอดีว่าผมเองมีธุระตรงกับวันนั้นพอดี คงไปไม่ได้จริงๆอะ ครับ
TS38	ขอโทษด้วยครับอาจารย์พ่วงนี้ผมติดธุระครับ
TS39	ไปไม่ได้ครับ ผมมีธุระกับที่บ้านครับ
TS40	พอดีว่าพ่วงนี้จำเป็นต้องไปกับครอบครัวครับ

2.3 ตัวอย่างในปัจจัยที่อีกฝ่ายมีสถานภาพเท่ากันและสนิทกับผู้พูด (EC)

ลำดับ	ตัวอย่างประโยค
TS1	กูไม่ไปนะ อี๊ดอัด
TS2	พรงนี้กูจะไปดูกับแพนอะ แพนกูมากทม.อะ
TS3	เอ่อ เค้าไม่ค่อยสนิทใจกับไอนั่นเท่าไร โทษทีนะ
TS4	โทษทีนะแก เราไม่ชอบดูหนังแนวนี้สักเท่าไร และฉันก็ติดธุระด้วย ต้องไปซื้อของกับแม่ แกไปเถอะ ดูให้สนุกนะจ๊ะ
TS5	ไม่ไปวะ ไม่ว่าง
TS6	แกก็รู้ว่าฉันไม่ชอบน้องเขา ฉันไม่ไปหรอกโทษทีนะ
TS7	ดูทอร์เรอ มึงเรื่องนี้กูดูแล้วอะ ถ้าดูเรื่องนี้กูไม่ไปนะ
TS8	ไม่ไปอะ ไม่อยากไป
TS9	ไม่ไปอะเราซีเกียจไว้วันหลังแล้วกันนะ
TS10	เดินขึ้นชั้นชื้อต้อะแกร แกรน่าจะบอกชั้นเร็วกว่านี้จะได้เก็บตังค์ เสียตายอะ ชอบเรื่องนี้มาก เหมือนกัน
TS11	กูไม่ไปได้ปะวะกูไม่ค่อยชอบไอทีวีอะไม่สะดวกใจจะไปเลยเดี๋ยวไปดูเรื่องอื่นกับมึงทีหลังนะ
TS12	ตีไปด้วยหรอ งั้นเราไม่ไปอะแกไปกันสองคนเหอะ
TS13	ไม่อะ แกก็รู้ว่าเราไม่ชอบดี เราทำตัวไม่ถูกอะ แกไปดูก่อนเลยแล้วมารีวิวให้เราฟังละกันๆ
TS14	ขอโทษนะแก วันนี้ต้องไปกับที่บ้านอะ
TS15	ไปไม่ได้อะ ไม่ว่าง ขอโทษนะ
TS16	มึงกูไม่ยอมให้ตีไปด้วยอะ กูไม่ชอบ กูขอไม่ไปนะ
TS17	ไม่เอาอะไม่ไปดีกว่า พอดีไม่ค่อยสนิทกับน้องเค้า
TS18	ไม่ว่างอะ มีนัดแล้ว
TS19	ไม่อยากไปอะ ไม่ชอบดี ก็รู้ว่าจะชวนเพื่อ?
TS20	รู้ว่ามีคนที่ไม่ชอบไปด้วยละจะชวนทำไม
TS21	โทษทีวะ นัดไปดูหนังกับน้องอีกคนแล้ว
TS22	กูดูแล้ววะ
TS23	ไม่อะ ปกติไม่ค่อยไปดูหนัง
TS24	กูไม่ชอบดีไอ้เหี้ย มึงก็รู้ ไอ้ค**!!
TS25	อ้อเรื่องนี้ผมไม่ได้ตามมาอะครับไม่ไปดีกว่า ขอโทษทีนะครับ
TS26	ไม่ไปอะ กูไม่ค่อยสนิทกับดีอะ

TS27	ไม่เอาขอบายดีกว่า ไม่ชอบหน้ามัน
TS28	ไม่ไปดีกว่า เพราะมีการบ้านที่ยังไม่เสร็จอีกมากมาย ไว้คราวหน้าดีกว่านะ
TS29	ไม่เอาดีกว่า ยังไม่อยากจะรีบไปดู ขอรอคนน้อยๆก่อนดีกว่า
TS30	ไม่ไปอะ พอดีไม่ชอบตี๊วะ
TS31	กูไม่ยอมไป กูไม่ชอบไอตี๊
TS32	ไม่อะ วันแรกคนเยอะแยะเลยไว้หนึ่งเข้าก่อนซักอาทิตย์ค่อยไปดูดีกว่า
TS33	คนเยอะ ซี้เกียดดู ไปดูกันก่อนเลย
TS34	ไม่ไปอะ ไม่ค่อยสนิทกะตี๊เท่าไรเลย กลัวไปดูกันไม่สนุก
TS35	ไม่ไปอะ นัดกับเพื่อนคนอื่นไว้แล้ว
TS36	ชอบใจนะที่ชวน แต่เรากับรุ่นน้องไม่ค่อยสนิทกัน ไว้ครั้งหน้านะ
TS37	โทษตี๊วะเพื่อน หนังสือนี้ อ่านดกับกูไว้แล้ววะ คงไปกับนายไม่ได้จริงๆ
TS38	เอาจริงๆเลยนะเพื่อน กูเกลียดไอตี๊วะ
TS39	ไม่ไปอะ กูไม่ชอบหน้าไอเที้ยตี๊
TS40	ไม่ไปดีกว่า ไม่มีเงิน

2.4 ตัวอย่างในปัจจัยที่อีกฝ่ายมีสถานภาพเท่ากันและไม่สนิทกับผู้พูด (EA)

ลำดับ	ตัวอย่างประโยค
TS1	โทษนะ เราอยากทำที่บ้านมากกว่า
TS2	ไปทำที่อื่นได้เปล่าอะ เกรงใจพี่สาวแก
TS3	เอ่อ เค้าไม่สะดวกจริงๆ วะ แบ่งงานมาให้ได้มัย
TS4	หัยยย แกขอโทษจริงๆอะ เราติดธุระจริงๆอะ มันเลื่อนไม่ได้ด้วย เราขอส่งงานทางอีเมลให้แกได้ไหม ขอโทษด้วยนะแก
TS5	แบ่งงานมาเลยก็ได้
TS6	ขอโทษนะ พอดีเราต้องไปบ้านป่ากับครอบครัว ถ้ามีงานอะไรให้ช่วย ส่งมาทางเมลี่ให้เราช่วยนะ
TS7	ไม่สะดวกอะไปธุระกับที่บ้าน เตี่ยขอแบ่งงานกลับไปทำนะ ไม่มีปัญหาไรใชปะ
TS8	ขอโทษทีนะ เราไปไม่ได้ พอดีพຽງนี้เรามีธุระอะ แต่จะให้เราทำอะไรก็บอกนะ
TS9	แบ่งงานมาให้เราทำที่บ้านก็ได้เตี่ยเราทำเสร็จแล้วจะส่งไปให้
TS10	ชั้นคงไปไม่ได้อะแก พຽງนี้ไปธุระกับแม่ตอนเที่ยง กว่าจะไปกว่าจะกลับก็นานละ คงมาไม่ทันอะ ถ้าแกมีไรให้ชั้นช่วยก็ส่งให้ในเฟชเลยนะเตี่ยเป็นคนรวมเล่มให้ก็ได้
TS11	เราไม่ค่อยว่างอะเตี่ยแกแบ่งงานมาให้เราทำที่บ้านละกันมีโรสงสัยเตี่ยเราทักแกไปนะ
TS12	พอดีเราต้องอยู่เฝ้าบ้านอะ ขอเราทำที่บ้านได้ไหม มีไรให้เราทำก็บอกมาได้เลยนะ
TS13	เอ้า เรามีนัดแล้วอะสิ ว่างมีงานอะไรก็แบ่งงานมาได้นะ เตี่ยเราทักไปๆ ต้องขอโทษด้วยนะ
TS14	เตี่ยแบ่งงานมาได้มัย วันนี้ต้องรีบกลับไปกับที่บ้านนะ แบ่งงานมาเลบ เตี่ยกลับไปทำหี้นะขอโทษทีนะแก
TS15	ขอโทษนะ เราไม่สะดวกไปทำที่บ้านเธออะ พ่อแม่เราเป็นห่วง มาทำที่บ้านเราได้ไหม
TS16	เราขอโทษนะ เราติดธุระนะ มีเป็นอย่างอื่นให้เราทำได้ไหม?
TS17	เราขอโทษนะพอดีเราไม่สะดวกจริงๆ มีงานอะไรส่งมาให้เราทำดีกว่านะ
TS18	พอดีไม่สะดวก แบ่งงานมาให้เตี่ยเราช่วยทำ
TS19	คงไปไม่ได้อะ กลับบ้านลำบาก อีกร้อยไม่เอายากรบกวน
TS20	ไม่สะดวกไปอะ แบ่งงานมาให้ทำแทนได้ไหม เสร็จแล้วจะส่งไปให้หี้นะ
TS21	เตี่ยเราขอทำงานที่บ้านเราดีกว่า พอดีวันนี้ต้องรีบกลับบ้านด้วย
TS22	พຽງนี้เราต้องไปธุระอะ มีอะไรอย่างอื่นให้ช่วยก็บอกนะ
TS23	ขอโทษที พอดีต้องรีบกลับไปช่วยงานบ้าน
TS24	พอดีไม่ว่างอะ เตี่ยช่วยทำรายงานส่วนอื่นให้หี้นะ

TS25	เราไม่สะดวกที่บ้านเธออะ ไปทำที่อื่นได้ไหม
TS26	ไปเถอะ เราไม่ว่างไปอะพຽງนี้ไปช่วยพ่อทำงานแล้วพ่อเราไม่มีคนช่วยด้วย
TS27	ไม่เป็นไร เดี่ยวเราทำที่บ้านแล้วเดี๋ยวส่งไปให้จะสะดวกกว่า เพราะที่บ้านเราไม่ให้ไป
TS28	โทษทีนะเธอ เราไม่ว่างจริงๆ ญาติเราป่วยหนัก ส่วนงานที่ยังไม่เสร็จเดี๋ยวเรามาช่วยทำต่อให้ชนะ ขอโทษจริงๆ
TS29	ขอโทษนะ พอดีวันนี้ติดธุระจริงๆ เดี่ยวมีอะไรให้ทำก็แชทมาบอกก็ได้
TS30	ขอโทษทีนะ บ้านเราไกล ไปทำที่บ้านเราแทนไหม อยู่ใกล้ๆโรงเรียนด้วย
TS31	เราไม่ว่างนะ แต่เดี๋ยวเราช่วยในส่วนที่ทำแยกได้ ให้ก็แล้วกัน
TS32	เดี๋ยวเราทำจากที่บ้านแล้วส่งให้ทางเฟสนะ
TS33	โทษทีนะ พຽງนี้ มีธุระอะนะ
TS34	ไม่ไปอะ แต่แบ่งงานมาให้เราได้นะ เดี่ยวจะทำส่งไปให้ พຽງนี้ต้องอยู่เฝ้าบ้านอะ
TS35	ไม่ไปได้ไหมอะ ไว้เดี๋ยวส่งมาให้ทำทางอีเมลได้ไหม
TS36	ขอโทษจริง ๆ ที่ไปช่วยงานไม่ได้ เนื่องจากอะไรหลาย ๆ อย่าง
TS37	โทษทีนะเธอ พຽງนี้เราไม่ว่างจริงๆ คงไปด้วยไม่ได้หรอก เอาจังเดี๋ยวเธอแบ่งงานให้เขามาวันนี้เขากลับไปทำ และพຽງนี้เขาเอามาให้เป็นไง ?
TS38	เราไม่ว่างไป เราขอแบ่งงานมาทำที่บ้านเราแทนได้ไหม
TS39	ไม่ไปอะ ทำงานที่อื่นได้ไหมเพราะกูไม่ชอบคนในบ้านมึง
TS40	พຽງนี้ยังไม่ว่างขอเป็นวันอื่นได้ไหม

2.5 ตัวอย่างในปัจจัยที่อีกฝ่ายมีสถานภาพต่ำกว่าและสนิทกับผู้พูด (LC)

ลำดับ	ตัวอย่างประโยค
TS1	พี่ไม่ว่างอะ วันอื่นละกัน
TS2	ไม่ไปวะ ช่วงนี้เม้นส์มา
TS3	โทษทีนะ ช่วงนี้เก็บเงินอยู่อะ ละไม่ค่อยสบายด้วย ไว้คราวหน้านะ
TS4	โทษทีนะ พี่ไม่ว่างอะ พี่ต้องรีบกลับบ้านอะ แยกไปกินเถอะ ตี๋มตี๋ๆละ อย่าเม้าจนนอนกับซึกโครกละ
TS5	ไม่อยากไปวะ
TS6	แกก็รู้ว่าฉันกับแฟนแกไม่ถูกกัน ไว้วันหลังละกันเนาะ
TS7	โทษวะ ศุกร์นี้พาแฟนไปกินข้าวกับที่บ้านอะ โทษๆ ไว้คราวหลังละกัน8
TS8	พอดี พี่ไม่ว่างอ่า ขอโทษทีนะ
TS9	ไม่ดีกว่าศุกร์นี้พี่ไม่ว่างอะ
TS10	ช่วงนี้พี่ไม่ค่อยว่างวะ กลับตีๆเดียวพอบนอีก กลัวจะไม่ให้ออกไปไหนอีกเดี่ยวชวยเลย ไว้วันหลังนะ
TS11	ไม่ดีกว่าวะ ไม่ค่อยถูกชะตากับแฟนมึงไปวันอื่นละกัน
TS12	ศุกร์นี้หรือพี่ไม่ว่างอะ ไว้วันหลังนะ
TS13	ช่วงนี้คงเหลืออยู่อะน้อง สุขภาพไม่ดี ไว้คราวหลังดีกว่าๆ
TS14	ไม่สะดวกอะ วันนั้นไม่ว่างพอดีเลยแก เสียตายจัง
TS15	โทษๆ พี่ไปไม่ได้ งานพี่เยอะมากแล้วต้องรีบส่ง พี่ต้องกลับไปทำงานอะ
TS16	โทษทีวะ คงจะไม่ไปอะ ชี้เกี่ยจ ขอให้สนุกนะ
TS17	ไม่ไปอะไปกินเถอะ พอดีพี่ไม่ค่อยสบาย ไว้คราวหน้านะ
TS18	ไม่ดีกว่า พอดีพรุ่งนี้ต้องตื่นเช้า
TS19	ไม่เอาอะ ไม่ชอบแฟนมึง ไปเหอะ เทียวให้สนุกนะ บาย
TS20	ไปเถอะ พักนี้ไม่อยากพักดับ
TS21	โทษทีนะ พี่ติดธุระอยู่ เอางี้เดี่ยวครึ่งหน้าพี่เป็นคนเลี้ยงให้แทนนะ
TS22	กูไม่ไปวะ ช่วงนี้ไม่มีตั้ง
TS23	ไม่อะ ช่วงนี้ตั้งไม่ค่อยจะมี
TS24	อย่าเลย แฟนมึงไปด้วยอะ เดี่ยวกูไม่รู้จะคุยกับใคร
TS25	พี่น่าจะไปไม่ได้อะ เดี่ยวแฟนพี่ว่า
TS26	ไปเลยมึงกูซื้อตั๋วหนังไว้ กว่าหนังจะจบพวกมึงก็เลิกหมดแล้ว

TS27	พอดีพื้มีนัดแล้ว ขอโทษนะ
TS28	โหดทีจะน้อง พื้ไม่ได้อะ ไว้ครั้งหน้านะ มันไกลจากบ้านพี่ พนมมีเรียนด้วย
TS29	ขอโทษที พอดีอยากพักผ่อนนิดหน่อย
TS30	อ้อ พี่ไปด้วยไม่ได้อะ พื้มีนัดกับเพื่อนๆกลุ่มพี่ไว้
TS31	พื้ไม่ชอบดื่มเหล้ากับเที่ยวกลางคืนอะ แพนพื้ก็ไม่ใช่ชอบด้วย
TS32	ไม่เป็นไรครับ เมื่อก่อนพื้เพิ่งไปกินมายังไม่หายแฮงค์
TS33	ศุภร์นี่พื้อยากพักผ่อน น้องไปฉลองเถอะ
TS34	ไม่เอา ไม่ไปๆ กำลังเก็บตังค์อยู่ ไม่ค่อยสะดวก
TS35	ไม่ไปอะ กูไม่กินเหล้า
TS36	พื้ชอบใจมากที่มาชวน แต่น้องไปกับแฟน พื้กลัวว่าพื้จะไปชดน้องกับแฟน ไว้โอกาสหน้านะ
TS37	คงไม่ได้จริงๆอะ น้องวันเสาร์มีธุระด้วยดิ และสยามก็ไกลจากบ้าน คงไปกินไม่ได้จริงๆนั้นแหละ ขอโทษด้วยนะ
TS38	พื้เพิ่งไปดื่มมาเมื่อก่อนยังแฮงค์อยู่เลยไว้คราวหน้าดีกว่า
TS39	กูไม่ไป เมียมึงชอบอ่อยกู
TS40	ไม่เป็นไร ไม่ค่อยดื่มเหล้าแล้ว งดยาวๆ

2.6 ตัวอย่างในปัจจัยที่อีกฝ่ายมีสถานภาพต่ำกว่าและไม่สนิทกับผู้พูด (LA)

ลำดับ	ตัวอย่างประโยค
TS1	พี่ได้ชมรมแล้วอะ ถามคนอื่นละกันนะ
TS2	ใช่สนใจนะ แต่ช่วงนี้ไม่ว่างเลย ต้องรอดูก่อนว่าจะว่างไหม
TS3	พี่อยากเข้ามาหลายอะ แต่ช่วงนี้งานยุ่งมากจริงๆ กลัวไม่มีเวลาเลย
TS4	ใช่ สนใจ แต่ว่าเพื่อนลากให้ไปเข้าอีกชมรมนึงแล้วอะ มันเอาชื่อพี่ไปใส่เลย ขอโทษด้วยนะ ไม่เป็นไรเนอะ ตั้งใจเล่นดนตรีสิ้าา
TS5	ไม่สนใจด้านดนตรีแล้วอะ
TS6	โทษที่จำ พอดีพี่เข้าอีกชมรมกับเพื่อนแล้ว
TS7	พี่สมัครเข้าชมรมอื่นกับเพื่อนไปละอะ โทษทีนะ
TS8	ขอโทษทีนะ พี่เข้าชมรมอื่นไปแล้วอ่า
TS9	คือว่าพอดีสมัครชมรมอื่นไปแล้วอะสิขอโทษทีนะ
TS10	ช่วงนี้พี่ไม่มีเวลาเลยน้องไหนจะโปรเจกจบ ไหนจะการบ้านที่ต้องไว้อีก ทำไม่ทันแล้ว TTแต่ที่จริงก็สนใจนะ ไว้เดี๋ยวดูก่อนแล้วกัน
TS11	ไม่เป็นไรดีกว่า พี่มีเพื่อนสอนเล่นแล้วอะแล้วพี่ก็สมัครชมรมอื่นไปแล้ว
TS12	โทษที่พอดีพี่สมัครชมรมอื่นไปแล้วอะ
TS13	ขอโทษนะ พี่เข้าชมรมอื่นไปแล้ว ต้องขอโทษด้วยนะ
TS14	พอดีพี่ไปเข้าชมรมอื่นมาละอะสิ ขอโทษนะเว้ย
TS15	ขอโทษนะ แต่พี่อยากลองอะไรใหม่ๆดู ว่าจะไปเข้าชมรมอื่นดูอะ
TS16	ไม่อะจ๊ะ พอดีพี่ไม่ค่อยสะดวกใจเท่าไร
TS17	พี่เข้าชมรมอื่นไปแล้วอะ เสียตายจิง ขอโทษด้วยนะ
TS18	ไม่ดีกว่า พอดีมีชมรมที่สนใจอยู่แล้ว
TS19	ไม่ดีกว่าคะ พอดีช่วงนี้พี่ยุ่งๆอยู่เลย ยังไม่มีเวลาหรอก ขอบคุณนะ
TS20	พี่เข้าชมรมอื่นไปแล้วอะ ขอโทษทีนะ
TS21	พี่ว่าเดี๋ยวพี่กลับไปคิดดูก่อนนะ เพราะมีอีกชมรมที่พี่สนใจอยู่เหมือนกัน
TS22	กุสมัครที่อื่นไปแล้ววะ โทษที
TS23	ไม่หละ พี่ไม่ค่อยมีเวลาเท่าไร
TS24	ไม่เอาอะ เข้าชมรมดนตรีมันต้องซ้อมเยอะ ซี้เกียจซ้อม
TS25	ขอโทษครับ แต่พี่อยากลองเล่นอะไรใหม่ๆดู พี่ว่าจะไปสมัครเข้าชมรมกีฬา
TS26	ชมรมดนตรีหรือ น่าสนนะ แต่พี่เข้าชมรมฟุตบอลไปแล้วอะ

TS27	มีชมรมแล้ว ขอโทษนะ
TS28	พี่ก็สนใจนะ แต่ตอนนี้งานพี่เยอะแยะมากเลยอะ กลัวจะไม่เต็มทีกะมัน รอพร้อมก่อนพร้อมเสมอนะ
TS29	โทษทีนะ พอดีสนใจชมรมอื่นมากกว่า ขอโทษจริงๆนะ
TS30	พี่สนใจดนตรีแต่พี่อยากเล่นเพื่อสร้างสรรค์มากกว่า
TS31	ไม่ดีกว่า พี่ว่าจะไปเข้าอีกชมรม ชมรมนี้อาจไม่ใช่ที่ของพี่
TS32	พอดีพี่เข้าชมรมวัฒนธรรมญี่ปุ่นแล้วอะครับ คงเข้าชมรมดนตรีไม่ได้
TS33	โทษทีนะ พี่กำลังมองหาชมรมที่ไม่เคยทำมาก่อนนะน้อง
TS34	ไม่เข้าอะครับ พี่กำลังอยากลองสิ่งใหม่ๆอยู่
TS35	ไม่เข้าอะ อยากจะลองเข้าชมรมอื่นมากกว่า
TS36	ใช่ครับ แต่ตอนนี้พี่สนใจในชมรมอื่นมากกว่า ขอโทษด้วยนะครับ
TS37	ขอโทษด้วยจริงๆนะครับน้อง พี่คงเข้าชมดนตรีไม่ได้จริงๆ เพราะพี่อยากจะไปสมัครชมรมบาสมากกว่า กับเรื่องดนตรีพี่คงไม่ไหวจริงๆอะครับ ต้องขอโทษด้วยจริงๆนะครับ
TS38	ขอพี่คิดดูก่อนแล้วกันพอดีพี่สนใจชมรมอื่นด้วย
TS39	เพื่อนมึงออกกูถึงเข้า
TS40	ยังไม่ไปดีกว่า ชี้เกียจ

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายพรชวัชร อินทาทิรัตน์
วันเดือนปีเกิด	05 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2534
วุฒิการศึกษา	ปีการศึกษา 2558 : (ศศ.บ.) ศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาภาษาญี่ปุ่น (เกียรตินิยมอันดับ 1) มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล รัตนโกสินทร์บพิตรพิมุข จักรวรรดิ

