



การศึกษาการถ่ายโอนวจนปฏิบัติศาสตร์ในการแสดงความไม่เห็นด้วยของ
นักศึกษาวิชาเอกภาษาญี่ปุ่น มหาวิทยาลัยบูรพา

The Study on pragmatics transfer in disagree expressions of
students majoring Japanese in Burapha University

วันวิสาข์ กุลภัทรนิรันดร์

ได้รับทุนสนับสนุนจากงบประมาณเงินรายได้คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

มหาวิทยาลัยบูรพา ปี 2556

คำนำ

การวิจัยเรื่อง “การศึกษาการถ่ายโอนวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์ในการแสดงความไม่เห็นด้วยของนักศึกษาวิชาเอกภาษาญี่ปุ่น มหาวิทยาลัยบูรพา” นี้ เป็นงานวิจัยต่อยอดจากงานวิจัยของผู้วิจัยที่เคยศึกษาเรื่องการแสดงความไม่เห็นด้วยเปรียบเทียบระหว่างชาวไทยและชาวญี่ปุ่น ซึ่งผลการวิจัยก่อนหน้านี้พบความแตกต่างในการใช้ภาษาในการแสดงความไม่เห็นด้วยระหว่างชาวไทยและชาวญี่ปุ่น โดยเฉพาะกรณีที่แสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า จึงเป็นที่มาของงานวิจัยนี้ที่จะศึกษาว่า เมื่อผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยแสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าโดยใช้ภาษาญี่ปุ่น จะใช้ภาษาและวิธีการสนทนาเหมือนหรือต่างจากชาวญี่ปุ่นที่เป็นเจ้าของภาษาอย่างไร และวิเคราะห์ต่อในกรณีที่พบความแตกต่างในการใช้ภาษาระหว่างผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยและชาวญี่ปุ่นว่ามีสาเหตุมาจากการถ่ายโอนวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์จากภาษาไทยสู่ภาษาญี่ปุ่นหรือไม่ เพื่อนำผลการวิจัยไปเป็นแนวทางในการเรียนการสอนภาษาญี่ปุ่นให้แก่ผู้เรียนชาวไทยให้สื่อสารภาษาญี่ปุ่นได้อย่างตรงจุดประสงค์ พร้อมทั้งยังรักษามารยาทหรือธรรมเนียมในการสนทนาแบบชาวญี่ปุ่นที่เป็นเจ้าของภาษาได้ด้วย

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณคณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ที่มอบทุนสนับสนุนในการทำวิจัยในครั้งนี้ ขอขอบคุณผู้ช่วยเก็บข้อมูล นิสิตวิชาเอกภาษาญี่ปุ่น มหาวิทยาลัยบูรพาที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง และผู้ที่เกี่ยวข้องทุกท่าน ผู้วิจัยหวังว่า งานวิจัยนี้จะเป็นประโยชน์ต่ออาจารย์ ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่น ผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียกับการศึกษาภาษาญี่ปุ่นและวงการการศึกษาภาษาญี่ปุ่นในประเทศไทย

วันวิสาข์ กุลภัทรนิรันดร์

ภาควิชาภาษาตะวันออก

คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

ผู้วิจัย

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่อง “การศึกษาการถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์ในการแสดงความคิดเห็นของนักศึกษาวิชาเอกภาษาญี่ปุ่น มหาวิทยาลัยบูรพา” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาว่า เมื่อผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยกล่าวแสดงความคิดเห็นต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า ใช้หน่วยข้อความ โครงสร้างและวิธีการดำเนินการสนทนาอย่างไร และมีการถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์จากภาษาไทยหรือไม่ เก็บข้อมูลจากนิสิตวิชาเอกภาษาญี่ปุ่น ชั้นปีที่สี่ มหาวิทยาลัยบูรพาจำนวน 34 คน โดยใช้วิธีการแสดงบทบาทสมมติ

ผลการวิจัย พบว่า เมื่อผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยกล่าวแสดงความคิดเห็นต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า มีลักษณะการถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์เชิงลบจากภาษาไทยสู่ภาษาญี่ปุ่น ดังนี้ คือ 1) ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้วิธีกล่าวแสดงข้อเสียของข้อเสนอ 2) มักใช้การยืดเวลาเพื่อคิดก่อนที่จะเสนอข้อเสนอแย้ง 3) ใช้ภาษาในการเสนอข้อเสนอแย้งด้วยรูปประโยคบอกเล่าโดยไม่มีคำลงท้ายเพื่อลดทอนการยืนยันความคิดเห็น

คำสำคัญ: การแสดงความคิดเห็น การถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์

Abstract

This Research is “The Study on pragmatics transfer in disagree expressions of students majoring Japanese in Burapha University”. The purposes of this research were to analysis conversational structures, discourse, sematic formulas and pragmatic transfer in Thai Japanese Learners when they express disagreement to superior in Japanese language. The data was from closed role play by 34 Thai Japanese Learners in Burapha University.

The Results showed that when Thai Japanese learners express disagreement to superior in Japanese language, there are negative pragmatic transfer from Thai language to Japanese language such as 1) Thai Japanese Learners use disadvantage of proposal to refuse to superior 2) Thai Japanese learners always use the word that making time to think before proposing a controversial proposition 3) Thai Japanese learners use the language to present a controversial proposition with a sentence without endings to reduce the affirmation.

Keywords: Disagreement, pragmatic transfer

สารบัญ

หน้า

คำนำ	I
บทคัดย่อ.....	II
สารบัญ.....	IV
สารบัญตาราง.....	VI
บทที่ 1 บทนำ	1
ที่มาและความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ในการวิจัย	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	3
ขอบเขตของงานวิจัย.....	3
สมมติฐานการวิจัย	3
นิยามคำศัพท์ที่ใช้ในงานวิจัย.....	4
แนวคิดที่ใช้ในการวิเคราะห์.....	4
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	5
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	5
งานวิจัยที่ศึกษาการแสดงความไม่เห็นด้วยในภาษาญี่ปุ่น	5
งานวิจัยที่ศึกษาเปรียบเทียบการแสดงความไม่เห็นด้วยระหว่างภาษาญี่ปุ่นกับภาษาอื่น.....	7
งานวิจัยที่ศึกษาการถ่ายโอนทางวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์	12
ทฤษฎีและแนวคิดที่เกี่ยวข้อง.....	16

สารบัญ

หน้า

บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	20
กลุ่มตัวอย่างในการเก็บข้อมูล	20
เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล	20
การเก็บรวบรวมข้อมูล	21
การจัดระเบียบข้อมูล	21
การวิเคราะห์ข้อมูล	23
บทที่ 4 ผลการวิจัย	25
หน่วยข้อความที่ปรากฏในการแสดงความไม่เห็นด้วย	24
โครงสร้างหน่วยข้อความในการแสดงความไม่เห็นด้วย	27
รูปภาพที่ใช้ในการเสนอข้อเสนอง่าย	32
วิธีการตอบรับการโน้มน้าว	34
ลักษณะการถ่ายโอนทางวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์	40
บทที่ 5 บทสรุป	51
สรุปผลการวิจัย	51
อภิปรายผลการวิจัย	52
ข้อเสนอแนะ	56
บรรณานุกรม	58

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1 กลุ่มและชนิดของหน่วยข้อความที่ปรากฏในบทสนทนาการแสดงความไม่เห็นด้วยต่อข้อเสนอ	18
2 กลุ่มและชนิดของหน่วยข้อความที่ปรากฏในการแสดงความไม่เห็นด้วย	26

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ในชีวิตของมนุษย์ที่ต้องมีการปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นนั้น คงจะเป็นไปไม่ได้ที่เราจะมีความคิดเห็นหรือความรู้สึกที่ตรงกับผู้อื่นเสมอ เพราะโดยธรรมชาติแล้ว มนุษย์ทุกคนล้วนมีความแตกต่างกันทั้งทางธรรมชาติและประสบการณ์ของแต่ละคน ซึ่งล้วนเป็นปัจจัยให้มนุษย์แต่ละคนมีพฤติกรรมหรือความคิดที่แตกต่างกัน ยกตัวอย่างเช่น ในการสนทนาทั่วไปในชีวิตประจำวันอย่างเรื่องความรู้สึกที่มีต่ออากาศในแต่ละวันหรือรสชาติของอาหารก็อาจจะคิดต่างกันได้แล้ว ดังนั้น ในการทำงานที่ต้องปรึกษาหรือหาข้อตกลงยิ่งมีความเป็นไปได้สูงที่จะต้องเผชิญกับสถานการณ์ที่ความคิดเห็นไม่ตรงกัน

“การแสดงความไม่เห็นด้วย” คือ การแสดงความคิดเห็นของผู้พูดที่ขัดแย้งกับคู่สนทนา ไม่คล้อยตามหรือคิดต่างจากคู่สนทนา รวมทั้งอาจจะพยายามนำเสนอความคิดเห็นของตนมาโน้มน้าวหรือเปลี่ยนใจคู่สนทนาให้คิดหรือกระทำตามสิ่งที่ตนเสนอแนะไป นับว่าเป็นการใช้ภาษาที่ผู้พูดพยายามที่จะมีอิทธิพลเหนือความเชื่อ หรือพฤติกรรมของผู้อื่น ทักษะคิดของการแสดงความไม่เห็นด้วยนั้นมีทั้งกลุ่มที่มองว่า การแสดงความไม่เห็นด้วยเป็นสิ่งที่ดีเพราะเป็นการระดมสมองและทำให้เกิดทางเลือกที่ดีที่สุด แต่บางกลุ่มอาจจะมองว่าการแสดงความไม่เห็นด้วยเป็นสัญลักษณ์ของความไม่สามัคคีกันในกลุ่มและเป็นสาเหตุของการทะเลาะกัน แต่เราคงปฏิเสธไม่ได้ว่า ในชีวิตประจำวันเราจะต้องพบกับสถานการณ์ที่จำเป็นต้องแสดงความไม่เห็นด้วยบ้างไม่มากก็น้อย

จากทฤษฎีเรื่อง “ความสุภาพ” ของบราวน์และเลวินสัน (Brown&Levinson,1994) อธิบายว่า ทุกคนที่อยู่ร่วมกันในสังคมจะมีสิ่งๆหนึ่งเหมือนกัน คือ “หน้า” ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ชนิด คือ “หน้าด้านบวก” และ “หน้าด้านลบ” “หน้าด้านบวก” หมายถึง ความต้องการการยอมรับภาพลักษณ์หรือความต้องการของตน ส่วน “หน้าด้านลบ” หมายถึง ความต้องการที่จะไม่ถูกผู้อื่นบังคับหรือรบกวนตนเอง ตามทฤษฎีนี้ วัจนกรรมการแสดงความไม่เห็นด้วยจัดเป็นวัจนกรรมที่คุกคามหน้าด้านบวกของคู่สนทนา เนื่องจากการแสดงความไม่เห็นด้วย คือ การแสดงการไม่ยอมรับต่อความคิดหรือความเห็นของคู่สนทนา ถือเป็นการคุกคามหน้าด้านบวกของอีกฝ่าย ดังนั้น ในการแสดงความไม่เห็นด้วย ผู้ที่แสดงความไม่เห็นด้วยจึงต้องพยายามหาคำพูดหรือกลวิธีการพูดที่หลีกเลี่ยงการคุกคามหน้าของคู่สนทนาให้มากที่สุดเพื่อที่จะสามารถรักษาความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันไว้ได้ต่อไป จึงนับว่าเป็นวัจนกรรมที่ยากแม้จะแสดงความไม่เห็นด้วยโดยใช้ภาษาแม่อีกตาม ดังนั้น เมื่อพิจารณาถึงผู้เรียนที่เรียนภาษาต่างประเทศเป็นภาษาที่สองก็น่าจะเป็นวัจนกรรมที่ยากสำหรับผู้เรียนเช่นกัน เนื่องจากภาษาเป็นสิ่งที่มีความสัมพันธ์กับวัฒนธรรม และวัฒนธรรมก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อการเลือกใช้ภาษาและการแสดงออก ในการสื่อสารภาษาต่างประเทศอย่างมีประสิทธิภาพนั้น สิ่งที่สำคัญสำหรับผู้เรียนไม่ใช่เพียงแค่รู้ความหมายของคำและโครงสร้างประโยคเท่านั้น หากแต่จำเป็นที่จะต้องเรียนรู้วิธีการใช้ภาษาให้เหมาะสมกับวัฒนธรรมหรือรูปแบบการใช้ภาษาของเจ้าของภาษานั้นด้วย

ในการเรียนการสอนภาษาต่างประเทศที่ผ่านมา สิ่งที่น่าเป็นอันดับแรก คือ ความถูกต้องของภาษาเป้าหมายที่ใช้ กล่าวคือ มุ่งเน้นให้ผู้เรียนสามารถใช้ความรู้ทางภาษาในการเรียงคำ หรือหาคำที่มีความหมายตรงกับที่ตนจะสื่อ โดยในบางครั้งละเลยต่อเรื่องวัฒนธรรมของกลุ่มผู้ใช้ภาษาเป้าหมาย ซึ่งเป็นสิ่งที่ต้องคำนึงถึงไม่น้อยไปกว่าเรื่องความถูกต้องของภาษา เพราะว่าภาษาและวัฒนธรรมเป็นสิ่งที่แยกจากกันไม่ได้ วัฒนธรรมเป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญต่อการเลือกใช้รูปแบบภาษา Thomas (1983) กล่าวว่า ในการสื่อสารนั้น หากชาวต่างชาติมีความผิดพลาดในเรื่องของการออกเสียงหรือการใช้ไวยากรณ์ผิด เจ้าของภาษามักจะตีความว่า ความผิดพลาดนั้นเกิดจากการที่ชาวต่างชาติคนนั้น ยังไม่มีความรู้ทางด้านภาษาดีพอ แต่หากชาวต่างชาติใช้ภาษาผิดในระดับหน่วยข้อความ กล่าวคือ ใช้ภาษาที่ไม่เหมาะสมกับสถานการณ์หรือคู่สนทนาแล้ว เจ้าของภาษามักจะมองว่า เป็นเรื่องของการเสียมารยาท การเรียนการสอนภาษาต่างประเทศแนวใหม่จึงเน้นการสอนภาษาที่จะทำให้ผู้เรียนสามารถใช้ภาษาสื่อสารได้ถูกต้องและเหมาะสมกับวัฒนธรรมของกลุ่มเจ้าของภาษาให้ได้มากที่สุด แต่ก็พบว่าในบางครั้งการเรียนการสอนก็อาจจะมีอุปสรรคหรือเกิดปัญหาในการเรียนรู้ของผู้เรียน ทั้งนี้เนื่องมาจากเกิดการถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์ (Pragmatic Transfer)

การถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์ คือ การนำความรู้ทางภาษา วัฒนธรรม วิธีคิดหรือความคุ้นชินในภาษาแม่และสังคมของตนมาใช้ในภาษาเป้าหมาย ส่งผลให้การใช้ภาษาเป้าหมายนั้นๆเกิดความผิดพลาดในการสื่อสารหรือเกิดความเข้าใจผิดอันส่งผลไปสู่การทำลายความสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนาได้

งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยที่ต่อยอดและขยายผลจากงานวิจัยของวันวิสาข์ (クンパッタラニラ・ワンウイサー, 2011) ที่ศึกษาเปรียบเทียบโครงสร้างบทสนทนาและวิธีการแสดงความไม่เห็นด้วยระหว่างภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย ซึ่งผลการวิจัยครั้งนั้น พบความแตกต่างในการแสดงความไม่เห็นด้วยระหว่างชาวไทยและชาวญี่ปุ่น โดยเฉพาะกรณีการแสดงความไม่เห็นด้วยต่อคู่กรณีที่มีสถานภาพสูงกว่า กล่าวโดยสรุป คือ ชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะหลีกเลี่ยงการปฏิเสธข้อเสนอของคู่สนทนาอย่างตรงไปตรงมา โดยมักใช้เหตุผลที่นำบุคคลอื่นมาอ้างเพื่อหลีกเลี่ยงความขัดแย้งระหว่างผู้พูดและคู่สนทนาที่มีสถานภาพสูงกว่า ในขณะที่ชาวไทยมีแนวโน้มที่จะแสดงความไม่เห็นด้วยต่อข้อเสนอของคู่สนทนาด้วยการกล่าวถึงข้อเสียของข้อเสนอ ซึ่งเป็นการประหม่นเชิงลบต่อความคิดหรือข้อเสนอของคู่สนทนาอย่างตรงไปตรงมา และจากการทบทวนงานวิจัยที่ผ่านมาเกี่ยวกับการแสดงความไม่เห็นด้วย พบว่า แนวการวิจัยส่วนมากเป็นการวิจัยเชิงเปรียบเทียบระหว่างภาษาหรือการถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์ในระดับหน่วยข้อความซึ่งเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามแบบเติมเต็มบทสนทนา (Discourse Completion Test) แต่ยังไม่พบงานวิจัยที่ศึกษาการถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์ในระดับบทสนทนา

งานวิจัยชิ้นนี้ จึงมีจุดประสงค์เพื่อที่ศึกษารูปแบบของการใช้ภาษาในการแสดงความไม่เห็นด้วยของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย เพื่อที่จะทำให้ทราบว่า เกิดการถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์จากภาษาไทยไปสู่การแสดงความไม่เห็นด้วยเป็นภาษาญี่ปุ่นของผู้เรียนชาวไทยหรือไม่ ตรงจุดใด และการถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์นั้นๆเป็นการถ่ายโอนเชิงบวกหรือเชิงลบ ซึ่งผู้วิจัยคาดว่า ผลจากการวิจัยชิ้นนี้น่าจะเกิดประโยชน์ต่อการเรียนการสอนภาษาญี่ปุ่นให้ชาวไทยมากขึ้นเพราะเมื่อผู้สอนทราบว่า การถ่ายโอนจุดใดเป็นการถ่ายโอนที่ดี เวลาสอนภาษาญี่ปุ่นก็สามารถที่จะเน้นจุดนั้นได้มาก หรือหากทราบว่าจุดใดเป็นการ

ถ่ายโอนที่ไม่ดี ก็สามารถที่จะหาทางหลีกเลี่ยงหรือกำจัดออกไปได้ เพื่อจะทำให้ผู้เรียนสามารถสื่อสารภาษาญี่ปุ่นได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

1.2 วัตถุประสงค์ในการวิจัย

1. ศึกษาหน่วยข้อความที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้เมื่อแสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า
2. ศึกษาโครงสร้างหน่วยข้อความที่ปรากฏในการแสดงความไม่เห็นด้วย
3. ศึกษารูปภาพในการเสนอข้อเสนอง่ายของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย
4. ศึกษาท่าทีและการตอบรับในการสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย
5. ศึกษาลักษณะการถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์จากภาษาแม่สู่ภาษาเป้าหมายในการแสดงความไม่เห็นด้วยเป็นภาษาญี่ปุ่นของผู้เรียนชาวไทย

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบหน่วยข้อความที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้เมื่อแสดงความไม่เห็นด้วย
2. ทราบโครงสร้างหน่วยข้อความที่ปรากฏในการแสดงความไม่เห็นด้วย
3. ทราบรูปภาพในการเสนอข้อเสนอง่ายของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย
4. ทราบท่าทีและการตอบรับในการสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย
5. ทราบลักษณะการถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์จากภาษาแม่สู่ภาษาเป้าหมายในการแสดงความไม่เห็นด้วยเป็นภาษาญี่ปุ่นของผู้เรียนชาวไทย
6. สามารถนำความรู้ที่ได้จากการวิจัยไปประยุกต์ใช้ในการเรียนการสอนภาษาญี่ปุ่นได้

1.4 ขอบเขตของการวิจัย

ศึกษาเฉพาะการแสดงความไม่เห็นด้วยต่อข้อเสนอของผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าโดยไม่คำนึงถึงปัจจัยด้านความสนิทสนมและความแตกต่างทางเพศของคู่สนทนา และกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาเป็นนิสิตวิชาเอกภาษาญี่ปุ่นชั้นปีที่ 4 มหาวิทยาลัยบูรพา

1.5 สมมติฐานการวิจัย

ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยสามารถแสดงความไม่เห็นด้วยเป็นภาษาญี่ปุ่นได้โดยไม่พบการถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์จากภาษาแม่

1.6 นิยามคำศัพท์ที่ใช้ในงานวิจัย

1. “ข้อเสนอ” หมายถึง สิ่งที่คู่สนทนาเสนอความคิดออกมา โดยข้อเสนอนั้นๆไม่ได้เป็นไปได้เพื่อประโยชน์ส่วนตัวของคู่สนทนาทั้งสอง
2. “การแสดงความไม่เห็นด้วย” หมายถึง การแสดงความคิดที่แตกต่างจากคู่สนทนา ความปรารถนาที่ไม่เป็นไปได้ในทางเดียวกับคู่สนทนา ทั้งนี้ อาจจะมีหน่วยข้อความแสดงการปฏิเสธแบบตรงหรือไม่ก็ได้
3. “หน่วยข้อความ” หมายถึง ข้อความต่างๆที่คู่สนทนากล่าวมา โดยพิจารณาชนิดและกลุ่มของหน่วยข้อความโดยใช้ความหมาย

1.7 แนวคิดที่ใช้ในการวิเคราะห์

งานวิจัยนี้ใช้ทฤษฎีวิัจฉนกรรมของเซอร์ล (Searle,1969) ในการวิเคราะห์และจำแนกชนิดของหน่วยข้อความ และใช้ทฤษฎีเรื่องความสุภาพของบราวน์และเลวินสัน (Brown&Levinson,1994) ในการวิเคราะห์หน้าที่ของหน่วยข้อความแต่ละหน่วยว่ามีการแสดงความสุภาพอย่างไร

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในบทนี้จะกล่าวถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง แนวคิดและทฤษฎีที่ใช้เป็นพื้นฐานในการออกแบบการวิจัยและการวิเคราะห์ ดังนี้

2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องนั้น สามารถแบ่งออกเป็นได้สามกลุ่ม ได้แก่ งานวิจัยที่ศึกษาการแสดงความไม่เห็นด้วยในภาษาญี่ปุ่น งานวิจัยที่ศึกษาเปรียบเทียบการแสดงความไม่เห็นด้วยระหว่างภาษาญี่ปุ่นกับภาษาอื่น และงานวิจัยที่ศึกษาการถ่ายทอดทางวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์ โดยจะสรุปผลการวิจัยตามลำดับ ดังนี้

2.1.1 งานวิจัยที่ศึกษาการแสดงความไม่เห็นด้วยในภาษาญี่ปุ่น

คาเมตะและคณะ (亀田他, 1998) ศึกษาเรื่องลักษณะการใช้ภาษาของชาวญี่ปุ่นใน 4 ประเด็น ดังนี้ คือ การบ่งชี้หัวข้ออภิปราย การเสนอข้อเสนอ การแสดงความไม่เห็นด้วยและการโน้มน้าวคู่สนทนา เก็บข้อมูลจากการบันทึกเสียงการประชุมกรรมการหอพักนักเรียนในโรงเรียนมัธยมปลายแห่งหนึ่งในจังหวัดจิบะ ประเทศญี่ปุ่น จำนวน 12 ครั้ง ครั้งละ 30-90 นาที ผู้เข้าร่วมประชุมในแต่ละครั้งประกอบไปด้วยนักเรียนจำนวนประมาณ 10 คนและอาจารย์ประมาณ 2-3 คน ผลการศึกษาสรุปได้ ดังนี้

1. ชนิดและรูปภาษาที่ใช้ในการบ่งชี้หัวข้ออภิปราย พบการนำเสนอหัวข้ออภิปรายแบบชนิดพูดคนเดียวมากกว่าที่จะเป็นการสนทนาระหว่างสองฝ่าย นอกจากนี้ ก่อนที่จะกล่าวหัวข้ออภิปราย มักมีการใช้ 「あと」 「じゃ」 เพื่อเป็นสัญลักษณ์ให้ผู้ฟังทราบว่า ตอนนี้กำลังเข้าเรื่องแล้ว
2. การเสนอข้อเสนอ มีแบบที่นำเสนอความคิดเห็นออกมาอย่างเดียว กับ กล่าวเหตุผลหรือกล่าวชี้แจงสถานการณ์ก่อนแล้วจึงเสนอข้อเสนอ ซึ่งพบแบบที่นำเสนอความคิดเห็นออกมาอย่างเดียวกว่า นอกจากนี้ การเสนอข้อเสนอนั้น เป็นการกล่าวเฉพาะคำนามหรือกริยาออกมาตรงๆ เช่น 「ウーロン茶」 「アンケートとる。」 มากกว่าการเสนอข้อเสนอด้วยประโยคคำถาม และมักพบการใช้ 「とか」 หลังข้อเสนอเพื่อลดทอนการยืนยันความคิดของผู้พูด
3. การแสดงความไม่เห็นด้วย มีแบบที่ปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา เช่น 「反対」 「だめ」 「無理だ」 และแบบแสดงความไม่เห็นด้วยแบบอ้อม เช่น อธิบายเหตุผล หลักฐาน เงื่อนไขหรือข้อเสนออื่น โดยพบว่า มีการแสดงความไม่เห็นด้วยแบบตรงไปตรงมามากกว่าแบบอ้อม

ทั้งนี้ ลักษณะเด่นในการแสดงความคิดเห็นด้วยนั้น พบว่า มีการใช้ 「いや」 「えー」 「まあ」 「なんか」 「だから」 「でも」 ในลำดับต้นการแสดงความคิดเห็นด้วย

4. การโน้มน้าวคู่สนทนาให้ยอมรับความคิดเห็นของตนเอง มีสามแบบ คือ การโน้มน้าวแบบบรรยายความคิดเห็นเชิงอัตวิสัยของผู้พูด การโน้มน้าวแบบบรรยายสภาพการณ์หรือเหตุผลอื่นๆ และการโน้มน้าวแบบนำเสนอข้อเสนอนิใหม่ ผลการศึกษา พบว่า การโน้มน้าวคู่สนทนาโดยบรรยายความคิดเห็นเชิงอัตวิสัย พบมากที่สุด
5. ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้รูปภาษาแบบต่างๆ คือ คู่สนทนา กล่าวคือ หากคู่สนทนาเป็นอาจารย์ จะใช้รูปภาษาที่สุภาพมากกว่าคู่สนทนาที่เป็นคนรุ่นเดียวกัน นอกจากนี้ ในการแสดงความคิดเห็นต่ออาจารย์ มักจะลงท้ายด้วย 「～んじゃないんですか」

จากผลการวิจัยของคามตะและคณะนี้ ทำให้ทราบว่า ปัจจัยด้านสถานภาพระหว่างผู้พูดและผู้ฟังส่งผลต่อการเลือกใช้ภาษาแบบสุภาพ แต่อย่างไรก็ตาม งานวิจัยนี้เป็นการเก็บข้อมูลการพูดคุยแบบลักษณะกลุ่ม ทำให้ในบางครั้งยากที่จะวิเคราะห์ว่า ผู้พูดกล่าวประโยคนั้นต่อใคร ต่อเพื่อน หรือต่ออาจารย์ ทำให้ผลการศึกษาอาจจะไม่สามารถอธิบายเรื่องความเกี่ยวข้องระหว่างปัจจัยทางด้านสถานภาพและการเลือกใช้รูปภาษาได้อย่างชัดเจนนัก ตลอดจน กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนระดับชั้นมัธยมปลายซึ่งเป็นช่วงวัยที่อยู่กึ่งกลางระหว่างเด็กและผู้ใหญ่ จึงอาจจะไม่สามารถกล่าวได้ว่าเป็นตัวแทนของชาวญี่ปุ่นทั้งหมดได้

ซูกิโมโตะ (相本 綾子, 1999) ศึกษาเรื่อง “สำนวนแสดงความเห็นแย้ง” โดยมีจุดประสงค์เพื่อศึกษา 1) สำนวนหรือประโยคแสดงความเห็นแย้งของชาวญี่ปุ่น 2) ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านสถานภาพของผู้พูดและผู้ฟังต่อการเลือกใช้สำนวนในการแสดงความเห็นแย้ง และ 3) ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านสถานภาพของผู้พูดและผู้ฟังต่อโครงสร้างบทสนทนา เก็บข้อมูลโดยบันทึกเสียงบทสนทนาจริงใน 3 สถานการณ์ต่อไปนี้ คือ 1) การประชุมในร้านอาหารญี่ปุ่น 2) การพูดคุยเรื่องวิธีการแก้ปัญหาในเรื่องการตีพิมพ์หนังสือที่จะใช้ในการเรียนภาษา และ 3) การพูดคุยเรื่องปัญหาที่เกิดขึ้นในการตีพิมพ์หนังสือ

ผลการวิจัยพบว่า วิธีการแสดงความเห็นแย้ง แบ่งได้เป็น 4 ชนิด คือ 1) การกล่าวประเินเชิงลบ 2) การปฏิเสธแบบตรง 3) การอธิบายหรือบรรยายสภาพการณ์เชิงลบ และ 4) การเสนอข้อเสนอนิใหม่ และเมื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านสถานภาพของผู้พูดและผู้ฟังที่มีผลต่อวิธีการแสดงความเห็นแย้งแล้วนั้น พบว่า ปัจจัยด้านสถานภาพของผู้พูดและผู้ฟังมีผลต่อวิธีการแสดงความเห็นแย้ง กล่าวคือ หากผู้ที่แสดงความเห็นแย้งมีสถานภาพสูงกว่า มักจะใช้วิธีการกล่าวประเินเชิงลบ หากผู้ที่แสดงความเห็นแย้งกับผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากัน มักจะใช้วิธีการปฏิเสธแบบตรงหรือการเสนอข้อเสนอนิใหม่ และหากผู้ที่แสดงความเห็นแย้งมีสถานภาพต่ำกว่ามักใช้วิธีการอธิบายหรือบรรยายสภาพการณ์เชิงลบ

นอกจากนี้ผลการศึกษาได้พบว่า นอกจากวิธีการแสดงความเห็นแย้งสี่ชนิดข้างต้นแล้ว โครงสร้างบทสนทนาหรือวิธีการดำเนินการสนทนานั้นก็แสดงความสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนาได้เช่นกัน ดังนี้

1. กรณีที่ผู้ที่มีความเห็นแย้ง (B) มีสถานภาพสูงกว่าผู้เสนอข้อเสนอ (A) ลักษณะการดำเนินการ
สนทนามักจะเป็นไปตามรูปแบบดังนี้

A : เสนอ

B : แย้ง

A : ประนีประนอม

B : สรุปรูป

2. กรณีที่ผู้ที่มีความเห็นแย้ง (B) มีสถานภาพเท่ากับผู้เสนอข้อเสนอ (A) ลักษณะการดำเนินการ
สนทนามักจะเป็นไปตามรูปแบบดังนี้

A : เสนอ

B : แย้งหรือเสนอข้อเสนออื่น

A : ประนีประนอม

B : คล้อยตาม

A : สรุปรูป

3. กรณีที่ผู้ที่มีความเห็นแย้ง (B) มีสถานภาพต่ำกว่าผู้เสนอข้อเสนอ (A) ลักษณะการดำเนินการ
สนทนามักจะเป็นไปตามรูปแบบดังนี้

A : เสนอ

B : แย้ง

A : ประนีประนอมหรือเสนอข้อเสนอใหม่ จากนั้น เป็นผู้สรุป

จากข้างต้น สรุปคือ หากผู้ที่แสดงความเห็นแย้งมีสถานภาพสูงกว่า ผู้แสดงความเห็นแย้งมักจะ
กล่าวความเห็นแย้งและจะเป็นผู้ตัดสินใจหรือสรุปในประเด็นที่ถกเถียงกัน หากผู้ที่แสดงความเห็นแย้งมี
สถานภาพเท่ากับผู้ที่เสนอความคิดเห็น มักจะกล่าวแสดงความเห็นแย้งต่อสิ่งนั้น จากนั้นมีแนวโน้มที่
จะโอนอ่อนหรือลอมยอมตามความคิดของคู่สนทนาที่เสนอมาก่อนหน้านี้ หากผู้ที่แสดงความเห็นแย้งมี
สถานภาพต่ำกว่าผู้ที่เสนอความคิดเห็น มักจะกล่าวแสดงความเห็นแย้งเพียงครั้งเดียวเท่านั้น และจะไม่
กล่าวอะไรอีกเลย

ผู้วิจัยเห็นว่า ชนิดของวิธีการแสดงความเห็นแย้งที่พบในงานวิจัยของซูกิโมโตะมีน้อยเกินไป และ
ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์แม้ว่าจะเป็นการบันทึกเสียงบทสนทนาจริงซึ่งเป็นข้อมูลสนทนาที่เป็นธรรมชาติ
ที่สุดก็ตาม แต่มีข้อเสียคือ ไม่สามารถควบคุมน้ำหนักของสถานการณ์และสถานภาพของผู้พูดและผู้ฟังได้
แต่ก็พบประเด็นที่น่าสนใจและแตกต่างจากงานวิจัยชิ้นอื่น คือ ไม่เพียงแต่วิเคราะห์วิธีการแสดงความเห็น
แย้งเท่านั้น แต่ยังวิเคราะห์โครงสร้างบทสนทนาด้วย

2.1.2 งานวิจัยที่ศึกษาเปรียบเทียบการแสดงความไม่เห็นด้วยระหว่างภาษาญี่ปุ่นกับภาษาอื่น

ลี (李吉鎔, 2001) ศึกษาเปรียบเทียบการแสดงความไม่เห็นด้วยระหว่างชาวเกาหลีและชาว
ญี่ปุ่น กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษามหาวิทยาลัยชาวเกาหลีและนักศึกษาชาวญี่ปุ่น กลุ่มละ 50 คน เก็บ
ข้อมูลโดยการกำหนดสถานการณ์ให้กลุ่มตัวอย่างกล่าวแสดงความไม่เห็นด้วยต่อสถานที่ที่มหาวิทยาลัย

เลือกที่จะไปจัดสัมมนาซึ่งเป็นสถานที่เดิมทุกปี โดยกำหนดให้กลุ่มตัวอย่างแสดงความไม่เห็นด้วยใน 3 ประเด็น คือ ค่าใช้จ่าย สถานที่และความมีชื่อเสียงของสถานที่นั้น วิธีการเก็บข้อมูลคือ ให้กลุ่มตัวอย่างแต่ละคนจินตนาการว่ากำลังแสดงความไม่เห็นด้วยต่อคู่สนทนาที่เป็นอาจารย์ที่สนิท อาจารย์ที่ไม่สนิท รุ่นพี่ที่สนิท รุ่นพี่ที่ไม่สนิท เพื่อนที่สนิท เพื่อนที่ไม่สนิท รุ่นน้องที่สนิทและรุ่นน้องที่ไม่สนิท รวม 8 ครั้ง ผลการศึกษาเป็นดังนี้

1. ในการกล่าวแสดงความไม่เห็นด้วยนั้น สามารถแบ่งกลุ่มตามหน้าที่ทางการสื่อสารได้ 3 กลุ่ม ดังนี้ คือ “ส่วนเสริมแต่งประโยค” “เหตุผล” และ “ข้อเสนอแนะ”
2. “ส่วนเสริมแต่งประโยค” หมายถึง หน่วยข้อความที่ทำหน้าที่ลดการคุกคามหน้าคู่สนทนา, เพิ่มประสิทธิภาพในการโน้มน้าวคู่สนทนาและทำให้คู่สนทนาเข้าใจสิ่งที่ต้องการสื่อ
3. ปัจจัยด้านสถานภาพและความสนิทสนมมีผลต่อเลือกใช้รูปภาษาหรือเนื้อหาของหน่วยข้อความในแต่ละส่วนของชาวญี่ปุ่น แต่ไม่มีผลมากนักต่อชาวเกาหลี
4. โครงสร้างประโยคที่ชาวญี่ปุ่นนิยมใช้มากที่สุด คือ “ส่วนเสริมแต่งประโยค” + “เหตุผล” + “ข้อเสนอแนะ” โดยมีความถี่ของการใช้โครงสร้างนี้ 84.2%-95.9% ในขณะที่พบว่ากลุ่มตัวอย่างชาวเกาหลีใช้โครงสร้างประโยคแบบนี้ที่ความถี่ 58.1% - 68.4% ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่า ชาวญี่ปุ่นมีโครงสร้างการสนทนาที่เป็นรูปแบบที่ค่อนข้างคงที่ ไม่เปลี่ยนแปลงไปตามปัจจัยด้านสถานภาพและความสนิทสนม ส่วนชาวเกาหลีจะไม่ยึดตามรูปแบบมากนัก มีความยืดหยุ่นและหลากหลายไม่เป็นแบบแผนเดียวกัน

ต่อมา ในปี 2003 ลี (李吉鎔, 2003) ได้ขยายการศึกษาต่อโดยพิจารณาว่า ปัจจัยด้านสถานการณ์มีผลต่อการแสดงความไม่เห็นด้วยของชาวญี่ปุ่นและชาวเกาหลีหรือไม่ ผลการศึกษา พบว่า ปัจจัยด้านความเป็นทางการของสถานการณ์ไม่ส่งผลต่อการเลือกใช้หน่วยข้อความและโครงสร้างลำดับของหน่วยข้อความในการแสดงความไม่เห็นด้วยของชาวญี่ปุ่น แต่ส่งผลต่อการแสดงความไม่เห็นด้วยของชาวเกาหลี กล่าวคือ ไม่ว่าสถานการณ์แบบเป็นทางการหรือกันเอง ชาวญี่ปุ่นเลือกที่จะใช้รูปภาษาและเนื้อหาของ การแสดงความไม่เห็นด้วยที่ไม่คุกคามหน้าคู่สนทนา ในขณะที่ชาวเกาหลี หากแสดงความไม่เห็นด้วยในสถานการณ์ที่เป็นกันเองมีแนวโน้มที่จะใช้รูปภาษาที่กันเองและเนื้อหาตรงไปตรงมามากกว่า หากเป็นสถานการณ์ที่เป็นทางการจะเลือกรูปภาษาที่สุภาพและเนื้อหาลดการคุกคามหน้าคู่สนทนา

ผู้วิจัยมีความเห็นว่า งานวิจัยของลียังมีข้อจำกัดในเรื่องวิธีการเก็บข้อมูล กล่าวคือ กำหนดสถานการณ์มาเพียงสถานการณ์เดียว แต่ให้กลุ่มตัวอย่างกล่าวแสดงความไม่เห็นด้วย 8 ครั้ง โดยจินตนาการว่ากำลังแสดงความไม่เห็นด้วยต่อบุคคลจำนวน 8 คนที่มีความแตกต่างทางด้านสถานภาพและความสนิทสนม ซึ่งการที่ให้กลุ่มตัวอย่างกล่าวแสดงความไม่เห็นด้วยซ้ำๆ 8 ครั้ง อาจจะทำให้กลุ่มตัวอย่างเบื่อหน่ายในการบอกข้อมูลและสับสนในการจินตนาการถึงคู่สนทนา ส่งผลให้รูปแบบภาษาและวิธีการพูดไม่หลากหลายได้ อย่างไรก็ตาม จากผลการวิจัยของลี ทำให้ทราบว่า ชาวญี่ปุ่นมีวิธีการแสดงความไม่เห็นด้วยที่ค่อนข้างเป็นแบบแผนแน่นอนและคงที่

กนกวรรณ (カノックワン・ラオハブラナキッ ト,1997) ศึกษาเปรียบเทียบวิธีการปฏิเสธของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยเปรียบเทียบกับชาวญี่ปุ่น เก็บข้อมูลจากการบันทึกบทสนทนาจริงทางโทรศัพท์ และเลือกวิเคราะห์เฉพาะการปฏิเสธต่อการขอร้องและการชักชวน โดยพิจารณาลักษณะทางภาษาในส่วนที่เป็นเหตุผล การปฏิเสธและสัญลักษณ์เชิงปฏิเสธ ผลการศึกษา สรุปได้ดังนี้

1. การแสดงเหตุผล ผู้เรียนชาวญี่ปุ่นใช้คำแสดงเหตุผลเช่น 「から」 「のだ」 「て」 เหมือนชาวญี่ปุ่น แต่พบว่า ชาวญี่ปุ่นมักใช้ว่า 「けど」 ท้ายหน่วยข้อความแสดงเหตุผลด้วย
2. คำที่อยู่หน้าเหตุผล ชาวญี่ปุ่นมักใช้คำว่า 「ちょっと」 ในขณะที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยมักใช้ คือ 「なんか」 「まあ」 เพื่อประวิงเวลาในการคิดเหตุผล
3. ท้ายหน่วยข้อความแสดงการปฏิเสธ ชาวญี่ปุ่นมักใช้คำลงท้าย เช่น 「かな」 「な」 「んですか」 เพื่อลดความกระด้างในการปฏิเสธลงและเป็นการลดการคุกคามหน้าคู่สนทนา ในขณะที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยไม่ค่อยใช้
4. คำที่อยู่หน้าหน่วยข้อความแสดงการปฏิเสธ ชาวญี่ปุ่นมักใช้ 「ちょっと」 「やっぱり」 「ちょっとやっぱり」 ในขณะที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยไม่ค่อยใช้
5. คำที่แสดงความหมายเชิงปฏิเสธ ชาวญี่ปุ่นมักใช้ 「うーん」 「えーと」 「あー」 ในขณะที่ผู้เรียนชาวไทย ไม่พบว่าใช้ 「うーん」 เลย พบเพียงแค่การใช้ 「えーと」 และ 「あー」 ซึ่งความแตกต่างของ 「うーん」 และ 「えーと」 「あー」 คือ 「うーん」 มีความหมายในเชิงปฏิเสธด้วย แต่ 「えーと」 และ 「あー」 มีความหมายเพียงแค่ประวิงเวลาเพื่อคิดเท่านั้น

งานวิจัยชิ้นนี้แตกต่างจากงานวิจัยอื่นๆที่ศึกษาเรื่องการปฏิเสธในจุดที่ งานทั่วไปมักวิเคราะห์ที่หน่วยข้อความในการปฏิเสธ แต่งานชิ้นนี้วิเคราะห์ที่รูปภาษาที่ใช้ในการปฏิเสธ และทำให้ว่า ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยยังมีความรู้ในการใช้รูปภาษาในการปฏิเสธเพื่อให้การสนทนายาบรื่นและลดการคุกคามหน้าคู่สนทนาได้ยังไม่ดีพอ

วันวิสาข์ (วันวิสาข์ กุลภัทรนิรันดร์,2549) ศึกษาเรื่อง “การเปรียบเทียบโครงสร้างและกลวิธีการโต้แย้งในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย” มีวัตถุประสงค์การวิจัย 4 ประการคือ 1) เพื่อศึกษาเปรียบเทียบโครงสร้างและสำนวนภาษาในบทสนทนาแสดงการโต้แย้งของชาวญี่ปุ่นและชาวไทย 2) เพื่อศึกษาเปรียบเทียบกลวิธีการโต้แย้งของชาวญี่ปุ่นและชาวไทย 3) เพื่อศึกษาว่าปัจจัยด้านประเภทของวัจนกรรม 4 ชนิดได้แก่ การกล่าวแข่งขัน การกล่าวแสดงความเป็นมิตร การกล่าวแถลงและการกล่าวขัดแย้งมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการโต้แย้งหรือไม่ และ 4) ปัจจัยด้านเพศของผู้พูดและปัจจัยด้านความแตกต่างทางสังคมว่ามีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการโต้แย้งอย่างไร ดำเนินการวิจัยโดยเก็บข้อมูลจากการตอบแบบสอบถามแบบเติมบทสนทนา (Discourse Completion Test) ของกลุ่มตัวอย่างประชากรชาวญี่ปุ่นและชาวไทยจำนวนกลุ่มละ 50 คนและการแสดงบทบาทสมมติของกลุ่มตัวอย่างประชากรชาวญี่ปุ่นและชาวไทยจำนวนกลุ่มละ 24 คน ผลการศึกษา สรุปได้ ดังนี้

1. ข้อมูลจากแบบสอบถามแบบเติมบทสนทนา พบกลวิธีการโต้แย้ง 22 กลวิธีย่อย และสามารถแบ่งกลุ่มกลวิธีตามหน้าที่ทางการสื่อสารได้ 3 กลุ่มคือ 1) กลุ่มกลวิธีที่มีหน้าที่ทำให้

การโต้แย้งบรรลุประสิทธิผล 2) กลุ่มกลวิธีที่มีหน้าที่รักษาสัมพันธภาพและ 3) กลุ่มกลวิธีเสริม

2. ในการโต้แย้ง กลวิธีที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นใช้มากที่สุดสามอันดับแรกคือ [เหตุผล (25.5%)] [ปฏิเสธ (18.4%)] [ขอโทษ (15.8%)] ในขณะที่กลวิธีที่กลุ่มตัวอย่างชาวไทยใช้มากที่สุดสามอันดับแรกคือ [เหตุผล (29.2%)] [การผัดผ่อนการให้คำตอบ (16.7%)] [ปฏิเสธ (15.2%)] ซึ่งหากพิจารณาชนิดของกลวิธีที่กลุ่มตัวอย่างชาวไทยและชาวญี่ปุ่นใช้จะพบว่าไม่มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญ แต่หากวิเคราะห์หน้าที่ทางการสื่อสาร [เหตุผล] [ปฏิเสธ] และ [การผัดผ่อนการให้คำตอบ] จัดอยู่ในกลุ่มกลวิธีที่มีหน้าที่ทำให้การโต้แย้งบรรลุประสิทธิผล ส่วน [ขอโทษ] อยู่ในกลุ่มกลวิธีที่มีหน้าที่รักษาสัมพันธภาพ กลวิธีที่กลุ่มตัวอย่างชาวไทยใช้ทั้งหมดอยู่ในกลุ่มกลวิธีที่มีหน้าที่ทำให้การโต้แย้งบรรลุประสิทธิผล ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีกลวิธีที่อยู่ในกลุ่มรักษาสัมพันธภาพด้วย ทำให้พบความแตกต่างระหว่างกลุ่มตัวอย่างชาวไทยและชาวญี่ปุ่นว่า เมื่อแสดงความเห็นโต้แย้ง ทั้งกลุ่มตัวอย่างชาวไทยและชาวญี่ปุ่นใช้กลวิธีที่จะทำให้การโต้แย้งของตนบรรลุประสิทธิผลเหมือนกัน แต่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีการใช้กลวิธีรักษาสัมพันธภาพด้วย
3. สถานภาพของคู่สนทนาไม่มีผลต่อการเลือกกลวิธีที่ใช้ในการโต้แย้ง
4. ข้อมูลจากการแสดงบทบาทสมมติ พบวิธีการแสดงความโต้แย้ง 5 วิธี ได้แก่
 - (1) การปฏิเสธแบบตรง
 - (2) การถามหาข้อเสนอใหม่
 - (3) การเสนอข้อเสนอมใหม่
 - (4) การกล่าวข้อเสียของข้อเสนอ
 - (5) การกล่าวเหตุผลที่โต้แย้ง
 - (6) การถามกลับ
 - (7) การถามข้อมูลเกี่ยวกับข้อเสนอเพิ่มเติม

ผู้วิจัยมีความเห็นว่า งานวิจัยของวันวิสาข์ (2549) ในส่วนของแบบสอบถามแบบเติมเต็มบทสนทนายังมีความไม่ชัดเจนในเรื่อง “การโต้แย้ง”และ “การปฏิเสธ” เพราะสถานการณ์ที่กำหนดมามีความหลากหลาย เช่น การขอร้อง การชักชวน การเสนอข้อเสนอมและการกล่าวหา ทำให้ข้อมูลที่ได้รับไม่อาจที่สรุปได้ว่า กลวิธีที่พบทั้งหมดเป็นกลวิธีที่ใช้ในการแสดงความไม่เห็นด้วย

นอกจากนี้ หากพิจารณากลวิธีที่พบในการโต้แย้งจากการเก็บข้อมูลสองวิธี คือ แบบสอบถามแบบเติมเต็มบทสนทนาและการแสดงบทบาทสมมติ ก็พบว่า การเก็บข้อมูลที่ต่างกันส่งผลให้พบกลวิธีที่ใช้โต้แย้งต่างกันด้วย และในส่วนของทฤษฎีโครงสร้างบทสนทนาเป็นเพียงภาพกว้างๆเท่านั้น ไม่ได้วิเคราะห์ลงลึกมาถึงความแตกต่างทางด้านภาษาหรือวัฒนธรรมในการใช้ภาษาของทั้งชาวไทยและชาวญี่ปุ่น

ต่อมา วันวิสาข์ (クンパッタラニラン・ワンウイサー, 2011) ศึกษาเรื่อง “การแสดงความไม่เห็นด้วยต่อข้อเสนอเปรียบเทียบระหว่างภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเปรียบเทียบความเหมือนและต่างในการแสดงความไม่เห็นด้วยในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย รวมทั้งวิธีการปฏิสัมพันธ์ระหว่างการสนทนาของชาวญี่ปุ่นและชาวไทย ใช้เครื่องมือวิจัยสองชนิด คือ ใช้แบบสอบถามแบบเติมเต็มบทสนทนาเพื่อศึกษาเชิงปริมาณในระดับหน่วยข้อความ และใช้การแสดงบทบาทสมมติเพื่อศึกษาเชิงคุณภาพในระดับโครงสร้างการสนทนาและวิธีการปฏิสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนา ซึ่งขอบเขตงานวิจัยครั้งนี้ศึกษาเฉพาะการแสดงความเห็นโต้แย้งต่อข้อเสนอเท่านั้น

ในส่วนของแบบสอบถามแบบเติมเต็มบทสนทนา กำหนดสถานการณ์ให้กลุ่มตัวอย่างเขียนแสดงความไม่เห็นด้วยในเรื่องการหาสถานที่จัดงานปีใหม่ของบริษัท และกำหนดคู่สนทนาตามสถานภาพสูง-ต่ำ เป็นสามระดับ คือ หัวหน้า เพื่อนร่วมงาน และ รุ่นน้อง เก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นและชาวไทย อายุระหว่าง 26-34 ปี จำนวนกลุ่มละ 50 คน รวมทั้งหมด 100 คน ผลการวิจัย พบว่า

1. หน่วยข้อความที่ปรากฏในการแสดงความไม่เห็นด้วยสามารถจำแนกได้ 3 กลุ่มตามหน้าที่ทางการสื่อสาร คือ “หน่วยข้อความปฏิเสธข้อเสนอของคู่สนทนา” “หน่วยเสริมข้อความ” และ “หน่วยความยืนยันข้อเสนอของตนเอง”
2. กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมักใช้ “ข้อดีของข้อเสนอของตัวเอง” และ “การผิดผ่อนการยอมรับข้อเสนอ” ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างชาวไทย มักใช้ “ข้อดีของข้อเสนอของตัวเอง” “การผิดผ่อนการตัดสินใจ” และ “สำนวนบอกให้คู่สนทนายกเลิกความตั้งใจ”
3. กลุ่มตัวอย่างชาวไทยใช้ “ข้อเสียของข้อเสนอของคู่สนทนา” ต่อคู่สนทนาที่มีสถานภาพสูงกว่า ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นไม่ใช้
4. ในการแสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า หน่วยข้อความเสริมที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมักใช้ได้แก่ “การแสดงการตอบรับเชิงบวก” เช่น “ดีนะ” “น่าสนใจ” ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างชาวไทยใช้ “คำเรียกขาน” เช่น “หัวหน้า” “พี่” เป็นต้น

ส่วนการเก็บข้อมูลจากการแสดงบทบาทสมมตินั้น กำหนดให้กลุ่มตัวอย่างจับคู่และแสดงบทบาทสมมติเป็นหัวหน้า-ลูกน้อง เพื่อนร่วมงาน-เพื่อนร่วมงาน สนทนากันเรื่องหาสถานที่จัดงานปีใหม่ โดยให้ฝ่ายหนึ่งเป็นคนเสนอข้อเสนอ และอีกฝ่ายเป็นคนแสดงความไม่เห็นด้วย เก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นและชาวไทยอายุระหว่าง 25-45 ปี จำนวนกลุ่มละ 40 คน รวมทั้งหมด 80 คน ผลการวิจัย พบว่า

1. โครงสร้างบทสนทนาแสดงความไม่เห็นด้วย ประกอบด้วย “ส่วนการเปิดการสนทนา” “การเสนอข้อเสนอ” “การแสดงความไม่เห็นด้วย” “การโน้มน้าว” และ “การสรุปการสนทนา” ซึ่งเป็นโครงสร้างบทสนทนาที่พบในทั้งสองภาษาเหมือนกัน แต่บทสนทนาของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมักจบลงด้วยการได้ข้อสรุปในการเลือกทำตามข้อเสนอใดข้อเสนอหนึ่ง แต่บท

สนทนาของกลุ่มตัวอย่างชาวไทยมักจบลงด้วยการผัดผ่อนการตัดสินใจ โดยการกล่าวว่า “ไว้ไปถามคนอื่นดีกว่า”

2. ปัจจัยด้านสถานภาพระหว่างคู่สนทนามีผลต่อการเลือกใช้วิธีในการแสดงความไม่เห็นด้วยต่อข้อเสนอของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นแต่ไม่มีผลต่อกลุ่มตัวอย่างชาวไทย กล่าวคือ หากแสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมักใช้ “เหตุผลของบุคคลอื่น” และหากแสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพเท่ากันหรือต่ำกว่า จะใช้ “ข้อเสียของข้อเสนอ” และ “การประเมินเชิงลบ” ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างชาวไทย มักใช้ “ข้อเสียของข้อเสนอ” และ “การประเมินเชิงลบ” ต่อคู่สนทนาในทุกๆสถานภาพ
3. ในการสนทนา หากผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่ามีท่าทีปฏิเสธข้อเสนอของตน กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะยอมรับข้อเสนอของผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าทันที ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างชาวไทยมักจะพยายามพูด “ข้อดีของข้อเสนอตนเอง” เพื่อโน้มน้าวคู่สนทนาให้ยอมรับข้อเสนอของตน
4. บทสนทนาของกลุ่มตัวอย่างชาวไทยมักจบลงด้วยการหาข้อสรุปไม่ได้ โดยใช้วิธีการ “ผัดผ่อนการตัดสินใจ” ด้วยการบอกว่า “ไว้ไปถามคนอื่นก่อน” ซึ่งในบทสนทนาของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นก็พบว่ามีบทสนทนาที่ “ผัดผ่อนการตัดสินใจ” เช่นกัน แต่วิธีการต่างกัน กล่าวคือ กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจะพูดว่า “ไว้ไปลองทั้งสองร้านก่อนแล้วตัดสินใจกันอีกที”

จากผลการวิจัย จะพบว่า ในภาพรวมของโครงสร้างบทสนทนาอาจจะไม่พบความแตกต่างระหว่างภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย แต่หากวิเคราะห์ในระดับหน่วยข้อความหรือลักษณะการปฏิสัมพันธ์กับคู่สนทนายระหว่างชาวญี่ปุ่นและชาวไทยจะพบว่ามีความแตกต่างกัน โดยเฉพาะการสนทนากับผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า

2.1.3 งานวิจัยที่ศึกษาการถ่ายโอนทางวัฒนธรรม

บีบีและคณะ (Beebe, L.M. etc,1990) ศึกษาเรื่อง “การถ่ายโอนวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์ (Pragmatic transfer) ในการปฏิเสธด้วยภาษาอังกฤษของผู้เรียนชาวญี่ปุ่น” มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ว่า เมื่อผู้เรียนภาษาอังกฤษชาวญี่ปุ่นปฏิเสธเป็นภาษาอังกฤษนั้นมีความเหมือนและต่างจากเจ้าของภาษาอย่างไร และมีลักษณะใดที่เกิดจากการถ่ายโอนวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์จากภาษาญี่ปุ่นหรือไม่ เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามแบบเติมบทสนทนา Discourse Completion Test (DCT) ซึ่งมี 12 สถานการณ์ แบ่งออกเป็น 4 ประเภท คือ การขอร้อง การเชิญ การเสนอแนะและการแนะนำ และในแต่ละสถานการณ์จะกำหนดสถานภาพของคู่สนทนาเป็นแบบสูงกว่า เท่ากัน ต่ำกว่า จากนั้นให้กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น (JJ) ชาวอเมริกา (AE) และชาวญี่ปุ่นที่เรียนภาษาอังกฤษ (JE) จำนวน กลุ่มละ 20 คน เป็นผู้ตอบแบบสอบถาม ผลการศึกษา สรุปได้ ดังนี้

1. ลำดับการปรากฏของหน่วยข้อความ พบว่า ในการปฏิเสธต่อการขอร้องของผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า ผู้เรียนชาวญี่ปุ่นจะกล่าวแสดงความเสียใจหรือขอโทษเป็นอันดับแรกเหมือนชาว

ญี่ปุ่น ในขณะที่ชาวอเมริกาใช้เป็นลำดับที่สอง นอกจากนี้ ในการปฏิเสธต่อการเชิญ ผู้เรียนชาวญี่ปุ่นจะกล่าวขอบคุณในลำดับแรก ในขณะที่ชาวอเมริกาจะวางไว้ในลำดับสุดท้าย

2. ความถี่ของการใช้หน่วยข้อความ พบว่า ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นใช้คำแสดงความเสียใจ “I’m sorry” มากกว่าชาวอเมริกา ซึ่งเป็นลักษณะที่เกิดจากการถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์จากภาษาญี่ปุ่น
3. ปัจจัยด้านสถานภาพมีผลต่อการเลือกใช้หน่วยข้อความ ทั้งชาวญี่ปุ่นและชาวอเมริกา แต่มีลักษณะต่างกัน คือ ชาวญี่ปุ่นจะใช้หน่วยข้อความที่ต่างกันตามสถานภาพคู่สนทนา กล่าวคือ มีการเลือกใช้ชนิดของหน่วยข้อความปฏิเสธต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าหรือต่ำกว่าต่างกัน ส่วนชาวอเมริกานั้น การเรียงลำดับหน่วยข้อความในการปฏิเสธต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงต่ำกว่าตน แตกต่างจากการปฏิเสธต่อผู้ที่มีสถานภาพเท่ากัน แต่ชนิดของหน่วยข้อความไม่ต่างกัน

จากการศึกษา พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้ภาษาของชาวญี่ปุ่น คือ สถานภาพของคู่สนทนาซึ่งเป็นลักษณะทางสังคมของญี่ปุ่นที่สะท้อนออกมาในการใช้ภาษาและเป็นภูมิหลังทางวัฒนธรรมที่เหนียวแน่นจนเกิดการถ่ายโอนไปสู่ภาษาเป้าหมายอยู่บ่อยครั้ง

อิโกะมะและคณะ (生駒他, 1991) ศึกษาเรื่อง “การถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์จากภาษาอังกฤษสู่การปฏิเสธในภาษาญี่ปุ่น” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาว่าชาวอเมริกาที่เรียนภาษาญี่ปุ่นแสดงการปฏิเสธด้วยภาษาญี่ปุ่นอย่างไร แตกต่างจากภาษาญี่ปุ่นและภาษาอังกฤษที่เป็นภาษาแม่ของกลุ่มตัวอย่างหรือไม่ เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามแบบเติมบทสนทนา โดยดู 2 ปัจจัย คือ สถานภาพทางสังคมระหว่างคู่สนทนา กับปัจจัยประเภทของวัจนกรรม 4 ประเภท คือ การขอร้อง การเชิญ การให้ข้อเสนอ และการให้คำแนะนำ กลุ่มตัวอย่างได้แก่ ชาวญี่ปุ่น ชาวอเมริกา และชาวอเมริกาที่เรียนภาษาญี่ปุ่น กลุ่มละ 10 คน รวมทั้งหมด 30 คน ผลการศึกษา พบความแตกต่างและลักษณะการถ่ายโอนทางภาษาที่ควรระวังดังนี้

1. ชาวอเมริกาและผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวอเมริกาใช้การปฏิเสธแบบตรงไปตรงมามากกว่าชาวญี่ปุ่น
2. ชาวอเมริกาและผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวอเมริกากล่าวขอบคุณในการปฏิเสธต่อการเชิญมากกว่าชาวญี่ปุ่น
3. การปฏิเสธผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า หรือเท่ากัน ชาวญี่ปุ่นจะใช้ข้อเสนอทดแทนหรือยื่นข้อเสนอมากกว่าชาวอเมริกาและผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวอเมริกา กล่าวคือ เมื่อชาวญี่ปุ่นถูกขอร้องจากฝ่ายตรงข้ามจะไม่ปฏิเสธเพียงอย่างเดียวเท่านั้นแต่เป็นธรรมเนียมปฏิบัติที่จะต้องยื่นทางเลือกอื่นด้วย ซึ่งการกล่าวขอโทษโดยบอกเหตุผลเพียงอย่างเดียว นั้น ถือว่าไม่เพียงพอและอาจถูกมองได้ว่าไม่มีความจริงใจ
4. เวลาปฏิเสธเพื่อนที่ชวนกินขนม ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวอเมริกา มักพูดว่า 結構です ซึ่งเป็นสำนวนการปฏิเสธที่พบบ่อยในการเรียน ในขณะที่ชาวญี่ปุ่นมักใช้การบอกเหตุผลแบบตรงๆ ว่า “อิ่มแล้ว” มากกว่า

5. ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวอเมริกามักใช้การปฏิเสธแบบตรงไปตรงมา ในขณะที่ชาวญี่ปุ่นมักใช้วิธีการปฏิเสธแบบหยุดกลางประโยค หรือกล่าวไม่จบประโยค เพื่อหลีกเลี่ยงการปฏิเสธแบบตรงๆ โดยมีแนวโน้มว่าจะไม่ลงท้ายประโยคด้วยรูปปฏิเสธ โดยเฉพาะเมื่อปฏิเสธต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า

จากผลการวิจัยนี้ แสดงให้เห็นว่า สถานภาพระหว่างคู่สนทนาเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกใช้ภาษาของชาวญี่ปุ่นและเป็นการต่างทางวัฒนธรรมที่เป็นปัจจัยทำให้เกิดความผิดพลาดในการใช้ภาษาได้ง่าย

วรรณวิมล (ルンティエラ・ワンウイモン, 2004) ศึกษาเรื่อง “การถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์ของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยที่พบในการปฏิเสธข้อเสนอ” เก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยและผู้เรียนภาษาไทยชาวญี่ปุ่น จำนวนกลุ่มละ 20 คน รวมเป็น 40 คน โดยใช้แบบสอบถามแบบเติมเต็มบทสนทนา กำหนดสถานการณ์ 8 สถานการณ์ตามปัจจัยด้านสถานภาพและความสนิทสนม โดยแบบสอบถามมีสองฉบับ ฉบับภาษาไทยและฉบับภาษาญี่ปุ่น กลุ่มตัวอย่างแต่ละกลุ่มจะต้องเขียนตอบปฏิเสธลงในแบบสอบถามด้วยภาษาแม่ของตนและภาษาที่สองที่กำลังเรียนอยู่ กล่าวคือ กลุ่มตัวอย่างแต่ละกลุ่ม ต้องตอบแบบสอบถามด้วยภาษาไทยและภาษาญี่ปุ่น ผลการศึกษา มีดังนี้

1. จากข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม สามารถแบ่งหน่วยข้อความได้เป็น 3 กลุ่ม คือ [X หน่วยเสริมข้อความ] [Y เหตุผล] [Z การตัดสินใจ]
2. การเลือกใช้โครงสร้างหน่วยข้อความของชาวไทยพิจารณาจากปัจจัยด้านความสนิท ส่วนชาวญี่ปุ่นพิจารณาจากสถานภาพ กล่าวคือ เมื่อชาวไทยปฏิเสธต่อผู้ที่สนิทจะใช้แค่ [Y เหตุผล] แต่เมื่อปฏิเสธต่อผู้ที่ไม่สนิท จะใช้ [X หน่วยเสริมข้อความ] + [Y เหตุผล] ในขณะที่ชาวญี่ปุ่นเมื่อปฏิเสธต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า ไม่ว่าจะสนิทหรือไม่จะใช้ [X หน่วยเสริมข้อความ] + [Y เหตุผล] + [Z การตัดสินใจ] หากปฏิเสธผู้ที่มีสถานภาพเท่ากันหรือต่ำกว่าจะใช้ [Y เหตุผล] เท่านั้น
3. ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยและผู้เรียนภาษาไทยชาวญี่ปุ่นเลือกใช้โครงสร้างหน่วยข้อความเหมือนกับเจ้าของภาษา กล่าวคือ เมื่อผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยปฏิเสธด้วยภาษาญี่ปุ่นจะใช้โครงสร้างเหมือนชาวญี่ปุ่น และเมื่อชาวญี่ปุ่นที่เรียนภาษาไทยปฏิเสธด้วยภาษาไทยก็ใช้โครงสร้างเหมือนชาวไทย

จากผลการวิจัยนี้ แม้ว่าจะยังไม่พบการถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์จากภาษาแม่ไปสู่ภาษาเป้าหมายนั้น อาจจะเป็นเพราะกลุ่มตัวอย่างที่เลือกมาเป็นผู้ที่ศึกษาภาษาเป้าหมายมาแล้วเป็นระยะเวลา 3-4 ปี แต่อย่างไรก็ตาม จากผลการศึกษาที่พบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้โครงสร้างหน่วยข้อความในการปฏิเสธของชาวไทยและชาวญี่ปุ่นต่างกัน โดยชาวญี่ปุ่นเลือกตามสถานภาพและชาวไทยเลือกตามความสนิทนั้น อาจจะเป็นเหตุที่ทำให้เกิดการถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์ได้ง่าย

ต่อมา วรรณวิมล (ルンティエラ・ワンウイモン, 2005) ได้ศึกษาเรื่อง “การตอบปฏิเสธในภาษาญี่ปุ่นของนักศึกษาชาวไทยที่เรียนภาษาญี่ปุ่นในฐานะภาษาต่างประเทศกับผู้พูดภาษาญี่ปุ่นในฐานะ

ภาษาแม่โดยสังเกตลักษณะเฉพาะทางวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์เพื่อเสนอแนะต่อการเรียนการสอนภาษาญี่ปุ่นในฐานะภาษาต่างประเทศ” กลุ่มตัวอย่างมี 3 กลุ่ม คือ ชาวญี่ปุ่น ชาวไทยและนักศึกษาภาษาญี่ปุ่นชาวไทย เก็บข้อมูลโดยการแสดงบทบาทสมมติตามสถานการณ์ที่กำหนด โดยกำหนดให้ฝ่ายที่เป็นคนเสนอคือ รุ่นพี่ที่สนิทกัน และอาจารย์ที่สนิทกันเสนอให้กลุ่มตัวอย่างส่งผลงานไปร่วมงานนิทรรศการ และกำหนดให้กลุ่มตัวอย่างปฏิเสธข้อเสนอ นั้น ผลการวิจัยพบลักษณะการถ่ายโอนวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์ ดังนี้

1. ในการปฏิเสธข้อเสนอของผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าที่สนิทกัน ชาวญี่ปุ่นนิยมใช้การปฏิเสธแบบตรงแต่ชาวไทยใช้การปฏิเสธแบบอ้อมโดยการให้เหตุผล ส่วนผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยนั้นใช้การปฏิเสธแบบตรงน้อยกว่าชาวญี่ปุ่น นั้นหมายความว่า อาจจะเกิดจากการถ่ายโอนวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์จากภาษาไทยไปสู่ภาษาญี่ปุ่น เนื่องจากชาวไทยให้ความสำคัญต่อคู่สนทนาซึ่งในที่นี้คือ อาจารย์ ดังนั้น ผู้เรียนชาวไทยจึงเสี่ยงที่จะปฏิเสธแบบตรงๆ หรือ อาจจะเกิดจากผลการเรียนรู้ภาษาญี่ปุ่นในลักษณะตีความแบบ stereotype ว่า ชาวญี่ปุ่นมักจะเสี่ยงการปฏิเสธแบบตรง
2. ชาวญี่ปุ่นกล่าวขอโทษในจำนวนความถี่ที่มากกว่าชาวไทย ทั้งนี้ ชาวญี่ปุ่นคิดว่า การเสนอแนะของผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าในครั้งนี้เป็น การเสนอแนะที่หวังดีและเป็นประโยชน์ต่อตนเอง ดังนั้น เมื่อปฏิเสธความหวังดีนั้น จึงควรกล่าวคำขอโทษเพื่อแสดงความเกรงใจที่ไม่อาจรับความหวังดีนั้นได้ แต่ชาวไทยคิดว่า การเสนอแนะของอาจารย์ที่ให้ไปร่วมประกวดเป็นสิทธิ์ของตนที่จะเลือกได้ว่าจะเข้าร่วมหรือไม่ ดังนั้น จึงไม่จำเป็นต้องขอโทษ ส่วนข้อมูลจากผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยนั้น พบว่า มีการกล่าวขอโทษในความถี่ที่มากกว่าชาวญี่ปุ่นมาก ซึ่งอาจจะเกิดจากการเรียนรู้ที่ว่า ชาวญี่ปุ่นมักจะชอบพูดขอโทษ จึงส่งผลให้เกิดการใช้ในปริมาณที่เกินพอดี

งานวิจัยของวรรณวิมล ทำให้พบว่า ในการปฏิเสธต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า ทั้งชาวไทยและชาวญี่ปุ่นมีลักษณะการปฏิเสธที่เหมือนและแตกต่างกัน และพบว่ามีการถ่ายโอนวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์ไปสู่นักศึกษาภาษาญี่ปุ่นชาวไทยด้วย อย่างไรก็ตาม งานของวรรณวิมลยังคงเป็นการวิเคราะห์ในระดับหน่วยข้อความเท่านั้น ยังไม่ได้วิเคราะห์ภาพรวมของบทสนทนาทั้งหมด

ภรณ์ีย์ (ภรณ์ีย์ พินันโสตุกุล, 2556) ศึกษาเรื่องการกล่าวแสดงความเห็นโต้แย้งในภาษาญี่ปุ่นโดยผู้เรียนชาวไทย เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามแบบเติมเต็มบทสนทนา กำหนดสถานการณ์จำนวน 8 สถานการณ์ที่มีปัจจัยแตกต่างกันในด้านต่างๆ ดังนี้ ความสนิทสนมกับคู่สนทนา สถานภาพทางสังคมและระดับความหนักเบาในการโต้แย้ง กลุ่มตัวอย่างคือ ชาวไทย ชาวญี่ปุ่นและผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย จำนวนกลุ่มละ 40 คน ผลการศึกษา สรุปได้ดังนี้

1. ในตอนต้นของการแสดงความเห็นโต้แย้ง ชาวญี่ปุ่นและชาวไทยใช้ “การให้เหตุผลแย้ง” “การตอบสนองเชิงบวก” และ “การเสนอความคิดทางเลือก” เหมือนกัน เพียงแต่ความถี่ในการใช้แต่ละวิธีอาจมีความแตกต่างกันเล็กน้อย ในขณะที่ผู้เรียนชาวไทยใช้ “การยืดเวลาเตรียมคำพูด” ซึ่งเป็นสิ่งที่แตกต่างจากชาวไทยและชาวญี่ปุ่น

2. ในตอนท้ายของการแสดงความเห็นโต้แย้ง ชาวญี่ปุ่น ชาวไทยและผู้เรียนชาวไทยใช้ “การเสนอทางเลือก” “การให้เหตุผลแย้ง” เหมือนกัน แต่ยังพบว่าผู้เรียนชาวไทยใช้ “การให้เหตุผลสนับสนุนข้อเสนอของตนเอง” ซึ่งเหมือนกับชาวไทย แต่ไม่ปรากฏในข้อมูลชาวญี่ปุ่น
3. ชาวญี่ปุ่นจะแสดงเหตุผลโต้แย้งทันทีหรือไม่ขึ้นขึ้นอยู่กับภาระในการโต้แย้ง กล่าวคือ เมื่อไม่เห็นด้วยในระดับน้อย มักจะทำการกล่าวเชิงบวกก่อนที่จะแสดงเหตุผลโต้แย้ง แต่ถ้าไม่เห็นด้วยมาก จะเลือกใช้เหตุผลโต้แย้งทันที ในขณะที่ชาวไทยใช้เหตุผลโต้แย้งทันทีโดยไม่เกี่ยวกับปัจจัยด้านภาระของการโต้แย้ง

จากงานวิจัยนี้ พบว่า ชาวญี่ปุ่นค่อนข้างมีแบบแผนในการแสดงวัจนกรรมการโต้แย้งที่ชัดเจน มีการเลือกใช้การโต้แย้งตามปัจจัยด้านภาระการโต้แย้งและความสนิทสนมซึ่งต่างจากภาษาไทย

จากการทบทวนวรรณกรรมและผลการวิจัยที่ผ่านมา ทำให้ทราบความแตกต่างระหว่างชาวไทยและชาวญี่ปุ่นอยู่หลายประการ แต่ที่เป็นลักษณะเด่นชัดในการใช้ภาษาของชาวญี่ปุ่น คือ ชาวญี่ปุ่นมักมีรูปแบบหรือแบบแผนในการใช้ภาษาที่ค่อนข้างคงที่ และเลือกใช้รูปแบบต่างๆตามสถานภาพของคู่สนทนา ในขณะที่ชาวไทยไม่ค่อยมีแบบแผนที่คงที่ นอกจากนี้ จากผลการวิจัยของวันวิสาข์ (クンパッタラニラン・ワンウイサー, 2011) ทำให้ทราบจุดต่างระหว่างชาวไทยและชาวญี่ปุ่นที่ควรระวังมาก คือ เมื่อชาวญี่ปุ่นกล่าวแสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าจะไม่ใช้วิธีการกล่าวถึงข้อเสียของข้อเสนอโดยตรง ในขณะที่ชาวไทยเมื่อแสดงความไม่เห็นด้วยมักจะกล่าวถึงข้อเสียของข้อเสนอ ดังนั้น จึงเป็นที่มาที่ทำให้ผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษาลักษณะการถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์ในสถานการณ์ที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยแสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า ว่าจะมีลักษณะเหมือนหรือต่างจากชาวญี่ปุ่นอย่างไร และได้รับอิทธิพลใดจากภาษาไทยที่เป็นภาษาแม่หรือไม่

2.2 ทฤษฎีและแนวคิดที่เกี่ยวข้อง

การวิเคราะห์ข้อมูลในงานวิจัยนี้ เริ่มตั้งแต่การจำแนกหน่วยข้อความโดยจะยึดตามหลักทฤษฎีวัจนกรรมของเซอร์ล (Searle, 1969) จากนั้น วิเคราะห์ชนิดหน่วยข้อความและจัดกลุ่มหน่วยข้อความตามหน้าที่ทางการสื่อสารโดยใช้แนวคิดของบีบีและคณะ (Beebe, L.M. Etc, 1990) และวันวิสาข์ (クンパッタラニラン・ワンウイサー, 2011) และใช้ทฤษฎีความสุภาพ ของบราวน์และเลวินสัน (Brown & Levinson, 1994) ในการอภิปรายผล โดยทฤษฎีและแนวคิดที่เกี่ยวข้อง มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.2.1 ทฤษฎีวัจนกรรม

เซอร์ล (Searle, 1969) อธิบายเกี่ยวกับวัจนกรรมว่า คือการใช้ถ้อยคำเพื่อให้เกิดการกระทำหรือเพื่อบรรลุจุดประสงค์บางอย่าง โดยประกอบด้วยองค์ประกอบ 3 อย่าง คือ

- 1) Utterance acts หมายถึง เสียงหรือรูปภาษา
- 2) Propositional acts หมายถึง ความหมายตามรูปภาษา

3) Illocutionary acts หมายถึง เจตนาหรือความตั้งใจของผู้พูด

ยกตัวอย่างเช่น ในระหว่างที่นั่งอยู่ในห้อง คนหนึ่งพูดขึ้นมาว่า “ร้อนจัง” Utterance acts คือ เสียงที่เปล่งออกมาว่า “ร้อนจัง” Propositional acts คือ การบอกว่า อากาศในขณะนี้ร้อน ส่วน Illocutionary acts นั้น สามารถตีความได้หลายอย่างตามบริบท เช่น ผู้พูดอาจจะเจตนาแค่บ่น แสดงความไม่พอใจที่อากาศร้อน หรือ อาจจะมีเจตนาให้ผู้ฟังช่วยเปิดเครื่องปรับอากาศให้ เป็นต้น จากการที่ Illocutionary acts สามารถตีความได้หลายอย่างนั้น ส่งผลให้เกิดวัจนกรรม 2 แบบ คือ วัจนกรรมตรง และวัจนกรรมอ้อม จากตัวอย่างที่ยกมานี้ หาก การที่ผู้พูดพูดว่า “ร้อนจัง” มีเจตนาที่บอกเล่าลักษณะสภาพอากาศเท่านั้น ก็จะจัดเป็น “วัจนกรรมตรง” แต่หากผู้พูดมีเจตนาที่จะขอร้องให้ผู้ฟังเปิดเครื่องปรับอากาศให้ก็จะจัดเป็น “วัจนกรรมอ้อม”

ผู้วิจัยได้นำแนวคิดเรื่องการแบ่งชนิดวัจนกรรมเป็นแบบตรงและแบบอ้อมนี้มาใช้ประกอบในการ จำแนกหรือตีความหน่วยข้อความที่ปรากฏในบทสนทนาโดยคำนึงถึงเจตนาและสถานการณ์ในการ สนทนา

2.2.2 แนวคิดที่เกี่ยวข้อง

บีบีและคณะ (Beebe, L.M. Etc, 1990) ศึกษาเรื่องวัจนกรรมการปฏิเสธ วิเคราะห์ข้อมูลโดย การจำแนกหน่วยข้อความตามความหมาย (Semantic Formulas) และจัดกลุ่มหน่วยข้อความตามหน้าที่ ทางการสื่อสารได้ 3 กลุ่ม คือ การปฏิเสธแบบตรง, การปฏิเสธแบบอ้อม และส่วนเสริมในการปฏิเสธ ซึ่ง แนวคิดนี้ได้ถูกนำมาใช้เป็นแนวทางในการจัดกลุ่มหน่วยข้อความในงานวิจัยที่เกี่ยวกับวัจนกรรมมากมาย

วันวิสาข์ (クンパッタラニラン・ワンウィサー, 2011) ศึกษาเรื่องการแสดงความไม่เห็นด้วยต่อข้อเสนอเปรียบเทียบกับระหว่างชาวไทยและชาวญี่ปุ่น เก็บข้อมูลโดยการแสดงบทบาทสมมติ และ วิเคราะห์โครงสร้างบทสนทนาทั้งหมด ตั้งแต่ส่วนเปิดการสนทนาจนถึงการปิดการสนทนา และจำแนก ชนิดของหน่วยข้อความที่ปรากฏในบทสนทนา ตลอดจนแบ่งกลุ่มหน่วยข้อความต่างๆ ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 กลุ่มและชนิดของหน่วยข้อความที่ปรากฏในบทสนทนาแสดงความไม่เห็นด้วยต่อข้อเสนอ¹

意味公式の分類 กลุ่มหน่วยข้อความ	意味公式 ชนิดของหน่วยข้อความ	
(A) < 提案/対案の拒否 > หน่วยข้อความปฏิเสธ	(A)-1 個人的な理由 (A)-2 他人の理由 (A)-3 好ましくない結果の陳述 (A)-4 承諾の延期 (A)-5 相手の短所 (A)-6 否定的な評価	เหตุผลส่วนบุคคล เหตุผลบุคคลอื่น กล่าวผลลัพธ์ที่ไม่พึงปรารถนา การเลื่อนการยอมรับ ข้อเสียของคู่สนทนา การประหม่นเชิงลบ
(B) < 付加詞 > หน่วยข้อความเสริม	(B)-1 好意的な反応 (B)-2 間を持たせる (B)-3 情報要求 (B)-4 情報提供 (B)-5 提案要求 (B)-6 決定要求 (B)-7 呼びかけ (B)-8 注目要求 (B)-9 話題言及 (B)-10 承認 (B)-11 確認 (B)-12 同意 (B)-13 否定 (B)-14 共感 (B)-15 決定 (B)-16 依頼 (B)-17 受け入れ (B)-18 意見を聞く (B)-19 感謝 (B)-20 確答の延期	การตอบรับเชิงบวก การประวิงเวลาเพื่อคิด การถามข้อมูล การบอกข้อมูล การเสนอข้อเสนอ การเรียกร้องให้สรุป การเรียกขาน การเรียกความสนใจ การเกริ่นหัวข้อเรื่อง การแสดงการรับรู้ การยืนยันข้อมูล การแสดงความเห็นด้วย การปฏิเสธ การแสดงความเข้าใจ การตัดสินใจ การขอร้อง การยอมรับ การถามความคิดเห็น การขอบคุณ การเลื่อนการให้คำตอบ
(C) < 提案/対案の主張 > หน่วยข้อความสนับสนุน ข้อเสนอ	(C)-1 提案の是非を問う (C)-2 提案表示 (C)-3 対案表示 (C)-4 折衷案表示 (C)-5 自分の長所 (提案の長所) (C)-6 個人的な理由 (C)-7 他人の理由	การเสนอข้อเสนอด้วยการถาม การเสนอข้อเสนอ การเสนอข้อเสนออื่น การรับข้อเสนอทั้งสอง ข้อดีของข้อเสนอ เหตุผลส่วนบุคคล เหตุผลบุคคลอื่น

¹ クンパตตาลานิรัน・วันวิษัย (2011) 「日本語とタイ語における提案に対する反対意見の対照研究」 - 大阪大学
博士論文, pp. 62-63

ในงานวิจัยนี้ มีส่วนคล้ายกับงานวิจัยของวันวิสาข์ (クンパッタラニラン・ワンウィサー, 2011) ดังนั้น ในการจำแนกชนิดของหน่วยข้อความและจัดกลุ่มหน่วยข้อความจะใช้เกณฑ์การแบ่งหน่วยข้อความนี้เป็นแนวทางในการศึกษา

2.2.3 ทฤษฎีความสุภาพ

บราวน์และเลวินสัน (Brown&Levinson,1994) รับแนวคิดเรื่องหน้า (Face) ของกอฟฟ์แมน (Goffman,1967) มาขยายความต่อว่า “หน้า” หมายถึง ภาพลักษณ์ทางสังคมที่ทุกคนในสังคมมีเหมือนกัน แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ “หน้าด้านบวก” (Positive face) และ “หน้าด้านลบ” (Negative Face) “หน้าด้านบวก” หมายถึง ความต้องการที่จะให้ผู้อื่นยอมรับความคิดหรือพฤติกรรมของตน ส่วน “หน้าด้านลบ” หมายถึง ความต้องการที่จะไม่ถูกผู้อื่นรบกวนความเป็นอิสระของตน ทุกคนคาดหวังว่าหน้าของตนเองจะไม่ถูกคุกคาม พร้อมกันนั้นก็พยายามที่จะไม่ไปคุกคามหน้าผู้อื่น แต่ในการปฏิสัมพันธ์กันในชีวิตประจำวันเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ที่จะมีการคุกคามหน้าซึ่งกันและกัน เช่น การแสดงความไม่เห็นด้วยต่อคู่สนทนานั้น ก็จัดเป็นการคุกคามหน้าด้านบวกของคู่สนทนา ดังนั้น ผู้วิจัยจึงนำทฤษฎีความสุภาพมาประกอบในการวิเคราะห์ว่า หน่วยข้อความต่างๆที่ปรากฏในการสนทนาแสดงความไม่เห็นด้วยนั้น จัดเป็นหน่วยข้อความที่ตอบสนองหรือลดการคุกคามหน้าด้านใดของผู้ร่วมสนทนา

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นการศึกษาการถ่ายโอนวัฒนธรรมในการแสดงความคิดเห็นของ นิสิตวิชาเอกภาษาญี่ปุ่น มหาวิทยาลัยบูรพา โดยมีจุดประสงค์เพื่อศึกษาว่า เมื่อผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยกล่าวแสดงความคิดเห็นเป็นภาษาญี่ปุ่นนั้น มีลักษณะเหมือนหรือต่างจากชาวญี่ปุ่นอย่างไร และหากมีจุดที่ต่างจากชาวญี่ปุ่น จะสามารถอธิบายได้หรือไม่ว่าเกิดจากการถ่ายโอนวัฒนธรรมจากภาษาไทยไปสู่การใช้ภาษาญี่ปุ่น เพื่อที่จะเป็นแนวทางในการจัดการเรียนการสอนภาษาญี่ปุ่นสำหรับผู้เรียนชาวไทยต่อไป วิธีการดำเนินการวิจัยมีดังต่อไปนี้

3.1 กลุ่มตัวอย่างในการเก็บข้อมูล

เนื่องจากงานวิจัยนี้เป็นการวิจัยการถ่ายโอนวัฒนธรรมในการแสดงความคิดเห็นของผู้เรียนชาวไทย โดยมีนิสิตวิชาเอกภาษาญี่ปุ่น มหาวิทยาลัยบูรพาเป็นกรณีศึกษา กลุ่มตัวอย่างในงานวิจัยครั้งนี้ จึงจำกัดเฉพาะนิสิตวิชาเอกภาษาญี่ปุ่นปีที่สี่ มหาวิทยาลัยบูรพาชั้น จำนวน 34 คน เหตุผลที่เลือกนิสิตชั้นปีที่สี่เพราะเป็นผู้เรียนที่ใกล้จะจบหลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต และถึงแม้จะมีประสบการณ์การเรียนภาษาญี่ปุ่นมาเป็นระยะเวลาสี่ปีแต่ก็ยังอยู่ในช่วงระหว่างการพัฒนาภาษาซึ่งอาจจะยังสื่อสารภาษาญี่ปุ่นได้ไม่คล่องเหมือนเจ้าของภาษา แต่ก็เรียนรู้วิธีการสื่อสารภาษาญี่ปุ่นมานานพอที่จะเข้าใจวิธีการสื่อสารแบบชาวญี่ปุ่นแล้ว นอกจากนี้ นิสิตชั้นปีที่สี่ใกล้ที่จะจบการศึกษาและเริ่มเข้าสู่สังคมการทำงานแล้ว จึงจะทำความเข้าใจกับสถานการณ์ที่ใช้ในการเก็บข้อมูลได้ง่ายกว่าชั้นปีอื่น ทั้งนี้ กลุ่มตัวอย่างทุกคนเรียนวิชาภาษาญี่ปุ่นหลักจนถึงระดับกลาง-สูงแล้ว และทุกคนไม่เคยมีประสบการณ์การไปเรียนต่อหรืออาศัยอยู่ที่ญี่ปุ่นเกินสองเดือน สำหรับความสามารถทางภาษาญี่ปุ่นนั้น มีความหลากหลายคละกันไป ซึ่งผู้วิจัยไม่ได้ใช้เกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างตามความสามารถทางภาษาญี่ปุ่นเนื่องจากต้องการศึกษาความสามารถในภาพรวมของนิสิตวิชาเอกภาษาญี่ปุ่นทั้งชั้นปีเพื่อที่จะได้ทราบความสามารถของนิสิตในชั้นปีนี้ตามความเป็นจริงเพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาการเรียนการสอนต่อไป

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล

การศึกษาเรื่องวัฒนธรรมนั้น การเก็บข้อมูลจากสถานการณ์จริงน่าจะเป็นวิธีที่เหมาะสมที่สุด เพราะจะทำให้ได้ข้อมูลที่เป็นธรรมชาติและเป็นลักษณะการใช้ภาษาจริงๆ ในสังคมนั้น แต่เนื่องจากงานวิจัยนี้เป็นการต่อยอดงานวิจัยของวันวิสาข์ (クンパッタラニラン・ワンウィサー, 2011) ที่ศึกษาเปรียบเทียบการแสดงความคิดเห็นระหว่างชาวไทยและชาวญี่ปุ่น ดังนั้น จึงจำเป็นต้องควบคุมลักษณะสถานการณ์ในการแสดงความคิดเห็นให้เหมือนกัน เพื่อที่จะสามารถเปรียบเทียบลักษณะการแสดงความคิดเห็นของชาวไทย ชาวญี่ปุ่นและผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด

เพราะตามทฤษฎีความสุภาพของบราวน์และเลวินสัน (Brown&Levinson,1994) ระบุว่า น้ำหนักของสถานการณ์ที่ต่างกัน ส่งผลต่อการใช้ภาษาที่ต่างกันด้วย ดังนั้น งานวิจัยชิ้นนี้จึงเลือกใช้วิธีการเก็บข้อมูลแบบแสดงบทบาทสมมติและมีการกำหนดสถานการณ์เหมือนงานวิจัยของวันวิสาข์ (2011) ซึ่งการเก็บข้อมูลแบบแสดงบทบาทสมตินั้น เป็นเพียงการกำหนดสถานการณ์และบทบาทให้กลุ่มตัวอย่าง แต่จะเปิดโอกาสให้กลุ่มตัวอย่างได้กล่าวถ้อยคำหรือเลือกใช้ภาษาตามธรรมชาติของตนเอง ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่า การเก็บข้อมูลโดยวิธีนี้น่าจะทำให้ได้ข้อมูลภาษาที่ใกล้เคียงกับการใช้ภาษาในสถานการณ์จริงได้ เพราะมีทั้งผู้พูดและผู้ฟัง และมีการโต้ตอบกันจริง

นอกจากนี้ จากผลการวิจัยของวันวิสาข์ (クンパッタラニラン・ワンウィサー, 2011) พบจุดต่างของชาวไทยและชาวญี่ปุ่นที่น่าสนใจ โดยเฉพาะกรณีที่แสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า และเนื่องจากกลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตชั้นปีที่สี่ ซึ่งเมื่อจบการศึกษาและเข้าทำงานที่บริษัทญี่ปุ่นนั้น โอกาสที่จะทำงานและปฏิสัมพันธ์กับชาวญี่ปุ่นที่มีสถานภาพสูงกว่าน่าจะพบได้บ่อยกว่าการปฏิสัมพันธ์กับชาวญี่ปุ่นที่มีสถานภาพที่เท่ากันหรือต่ำกว่า งานวิจัยชิ้นนี้จึงจำกัดเฉพาะการศึกษาการแสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า

เครื่องมือในการเก็บข้อมูล คือ แผ่นกำหนดบทบาทและอธิบายสถานการณ์

ตัวอย่างแผ่นอธิบายสถานการณ์

คุณและหัวหน้าชาวญี่ปุ่นกำลังคุยกันเรื่องหาสถานที่จัดงานเลี้ยงปีใหม่ หัวหน้าชาวญี่ปุ่นเสนอร้านอาหารหนึ่งมา แต่คุณไม่เห็นด้วย คุณจะพูดแสดงความไม่เห็นด้วยอย่างไร

3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการเก็บข้อมูลโดยการแสดงบทบาทสมตินั้น ผู้วิจัยกำหนดให้อาจารย์ชาวญี่ปุ่นแสดงบทบาทเป็นหัวหน้างานและเป็นผู้ที่เสนอข้อเสนอมให้แกกลุ่มตัวอย่างก่อน ซึ่งกลุ่มตัวอย่างทุกคนจะได้แสดงบทบาทสมมติกับผู้เก็บข้อมูลคนเดียวกัน เพื่อควบคุมปัจจัยนำเข้าข้อมูลให้ใกล้เคียงกันมากที่สุด จากนั้นจะแจกแผ่นกำหนดบทบาทและอธิบายสถานการณ์นี้ให้กลุ่มตัวอย่างอ่านและทำความเข้าใจก่อนทำการเก็บข้อมูล เมื่อกลุ่มตัวอย่างเข้าใจดีแล้ว จึงเริ่มเก็บข้อมูลด้วยการแสดงบทบาทสมมติโดยให้สนทนาอย่างเป็นธรรมชาติและอิสระมากที่สุด ไม่จำกัดเวลาและให้กลุ่มตัวอย่างสนทนากับผู้เก็บข้อมูลเพียงลำพังโดยที่ผู้วิจัยไม่ได้ร่วมฟังด้วยเพื่อไม่ให้กลุ่มตัวอย่างรู้สึกประหม่า และบันทึกเสียงการสนทนานั้น

ระยะเวลาในการเก็บข้อมูล ระหว่างเดือนตุลาคม – เดือนธันวาคม พ.ศ. 2557

3.4 การจัดระเบียบข้อมูล

หลังจากเก็บรวบรวมข้อมูลจากการบันทึกเสียงสนทนาแล้ว ผู้วิจัยนำข้อมูลที่ได้มาถอดเสียงเป็นตัวอักษร จากนั้นให้ชาวญี่ปุ่นเป็นผู้ตรวจความถูกต้องของข้อความที่ถอด จากนั้น วิเคราะห์โครงสร้างบทสนทนาแสดงความไม่เห็นด้วยโดยแยกส่วนตั้งแต่การเปิดการสนทนาจนถึงการจบการสนทนา โดยอ้างอิงวิธีของวันวิสาข์ (クンパッタラニラン・ワンウィサー, 2011)

ในงานวิจัยของวันวิสาข์ (คุนพัทธาณิรัน・วันวิสาข์, 2011) ที่ศึกษาเรื่องโครงสร้างบทสนทนาการแสดงความไม่เห็นด้วยเปรียบเทียบระหว่างชาวญี่ปุ่นและชาวไทยนั้น แบ่งโครงสร้างบทสนทนาออกเป็น 5 ส่วนหลัก ดังนี้

1. ส่วนเปิดการสนทนา คือ ส่วนที่ผู้พูดคนแรกเปิดการสนทนา อาจจะเป็นการทักทายหรือเกริ่นหัวข้อเรื่องที่จะสนทนา
2. ส่วนเสนอข้อเสนอมือ คือ ส่วนที่ผู้เสนอยื่นข้อเสนอมือออกมาเพื่อให้อีกฝ่ายรับทราบ รวมถึงที่ท่าของคู่สนทนาในการตอบรับ
3. ส่วนเสนอข้อเสนอมือแย้ง คือ ส่วนที่คู่สนทนาได้ยื่นข้อเสนอมืออื่นที่ต่างจากฝ่ายตรงข้าม
4. ส่วนโน้มน้าว คือ ส่วนที่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งหรือทั้งสองฝ่ายพยายามที่จะโน้มน้าวให้คู่สนทนายอมรับในข้อเสนอมือของตน
5. ส่วนสรุปการสนทนา คือ ส่วนสรุปว่าเลือกข้อเสนอมืออันไหนหรือตัดสินใจว่าจะทำอย่างไรต่อไป

เมื่อผู้วิจัยนำแนวทางการวิเคราะห์โครงสร้างบทสนทนาดังกล่าวมาใช้ในการวิจัยนี้ จะพบโครงสร้างบทสนทนาตามตัวอย่างด้านล่างนี้

บทสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย (TJL1)

(A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

ส่วนเปิดการสนทนา	
01	A: 今度の忘年会だけどさ、どこの店がいいと思う？
ส่วนเสนอข้อเสนอมือ	
02	A: あの、デパートの近くの鍋の店がいいかなあと思うんだけど...
03	B: そうですか。
04	B: なんか、鍋料理だけじゃ、なんか、あの、つまんないと思う。
05	A: ああ、そっかそっか。じゃあどこがいいと思ってるの？
ส่วนเสนอข้อเสนอมือแย้ง	
06	B: えっと、僕のおすすめは、ええ、サバイディーっていうお店なんですけど、その店はあの、タイ料理のお店なんですけど、いろんな国の料理もありますし、はい、日本人でも。はい。
ส่วนโน้มน้าว	
07	A: あの、でも、忘年会だから、やっぱり日本料理の店がいいんじゃないの？
08	B: えー。日本、日本の店ですか？
09	A: うん。
10	B: あのー。日本の店なら、えー。なんか、ここにある、日本のお店は、なんか、あんまり、なんか有名じゃないみたいです。
11	A: どこだったら、有名な店あるの？
12	B: しーらちやーに。
13	A: じゃあ、しーらちやーでいいんじゃないの？
14	B: なんか、おいしいんですけど、結構あの値段が...

	(ย่อส่วนกลาง)
	ส่วนสรุปการสนทนา
33	A: どうしたらいいかな
34	B: しーらーちゃーにある日本料理屋さん…
35	A: じゃあ、今度探しといてくれる
36	B: はい。

จากตัวอย่างอธิบายการแบ่งโครงสร้างได้ดังนี้

ส่วนเปิดการสนทนา เริ่มจากการที่ A ได้เกริ่นนำในเชิงปรึกษาว่า การจัดงานเลี้ยงส่งท้ายปีเก่าในครั้งนี้ จะไปจัดที่ร้านไหนดี ในหน่วยข้อความที่ 01A

ส่วนเสนอข้อเสนอ A เสนอให้ไปร้านอาหารแบบหม้อไฟที่อยู่ข้างๆห้างสรรพสินค้า ในหน่วยข้อความที่ 02A จากนั้น B ได้ตอบรับด้วยการถามย้ำว่า อย่างนั้นหรือ ในหน่วยข้อความที่ 03B และกล่าวประเมินเชิงลบต่อข้อเสนอของ A ด้วยการบอกว่า อาหารหม้อไฟน่าเบื่อ ในหน่วยข้อความ 04B จากนั้น A จึงได้ถามความคิดเห็นของ B ว่า ควรจะไปที่ไหนดี

ส่วนเสนอข้อเสนอแย้ง B เสนอให้ไปร้านสบายดีซึ่งเป็นร้านอาหารไทย ในหน่วยข้อความ 06B

ส่วนโน้มน้าว² เริ่มตั้งแต่เมื่อ A โน้มน้าวให้ B เลือกร้านอาหารญี่ปุ่นดีกว่า ในหน่วยข้อความ 07A จากนั้น B ตอบรับการโน้มน้าวด้วยการให้ข้อมูลแก่ A ว่า แถวนั้นร้านอาหารญี่ปุ่นไม่มีชื่อเสียง ในหน่วยข้อความ 10B ซึ่งมีความหมายในเชิงปฏิเสธการโน้มน้าวของ A จากนั้น ก็เริ่มที่จะลอมขอมว่า หากต้องการจะไปร้านอาหารญี่ปุ่นจริงๆก็มีที่ศรีราชา ในหน่วยข้อความ 12B

ส่วนสรุปการสนทนา เริ่มจาก A ถามหาข้อสรุปในหน่วยข้อความ 33A และ B สรุปว่าเป็นร้านอาหารญี่ปุ่นในศรีราชาในหน่วยข้อความ 34B

3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

เนื่องจากงานวิจัยชิ้นนี้มุ่งศึกษาเฉพาะการแสดงความคิดเห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย จึงกำหนดให้ผู้เก็บข้อมูลเป็นผู้เริ่มเปิดการสนทนา กล่าวข้อเสนอ รวมถึงเป็นผู้ปิดบทสนทนาด้วยเพื่อควบคุมปัจจัยในการเก็บข้อมูลให้เหมือนกัน ดังนั้น ลักษณะภาษาและหน่วยข้อความที่ปรากฏในส่วนเปิดการสนทนา ส่วนเสนอข้อเสนอและส่วนสรุปการสนทนาจึงเป็นไปในรูปแบบ

² ส่วนนี้จะมีความแตกต่างจากงานวิจัยของวันวิสาข์ (クンバッタラニラン・ワンウィサー, 2011) ตรงที่ในงานวิจัยของวันวิสาข์ ในส่วนของการโน้มนำนั้นจะพบว่า ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งหรือทั้งสองฝ่ายต่างพูดเพื่อโน้มน้าวให้คู่สนทนายอมรับในข้อเสนอของตน ซึ่งทั้งบทสนทนามีข้อเสนอเพียงสองอันเท่านั้น คือ ของ A และ B แต่ในงานวิจัยชิ้นนี้ กำหนดให้ผู้เก็บข้อมูลที่แสดงบทบาทเป็นหัวหน้า (A) ปฏิเสธไม่ยอมรับข้อเสนอแย้งที่ B กล่าวมาและโน้มน้าวให้ B เปลี่ยนใจหรือเปลี่ยนความคิดจากร้านอาหารที่ B เสนอมาในตอนแรกเป็นร้านอื่น โดยใช้เหตุผลโน้มน้าวให้เปลี่ยนใจแตกต่างกันไปบ้างตามข้อเสนอแย้งที่ B กล่าวมา เช่น ประเภทของอาหาร สถานที่ ราคา เป็นต้น เช่น ถ้า B เสนอให้ไปร้านอาหารไทย ผู้เก็บข้อมูลอาจจะโน้มน้าวให้เปลี่ยนใจไปร้านอาหารญี่ปุ่น หรือหาก B เสนอให้ไปร้านอาหารญี่ปุ่นแถวศรีราชา ผู้เก็บข้อมูลอาจจะโน้มน้าวให้เปลี่ยนไปร้านอื่นที่อยู่บางแสน เป็นต้น

เดียวกัน ด้วยเหตุดังกล่าว ผู้วิจัยจึงไม่วิเคราะห์ในส่วนของการเปิดบทสนทนา การเสนอข้อเสนอสื่อและส่วนสรุปการสนทนา โดยขอบเขตการวิเคราะห์ในงานวิจัยชิ้นนี้จะมีประเด็นต่างๆ ดังนี้

1. วิเคราะห์หน่วยข้อความที่ปรากฏในการแสดงความคิดเห็นด้วย
2. วิเคราะห์โครงสร้างหน่วยข้อความในการแสดงความคิดเห็นด้วย
3. วิเคราะห์รูปภาพที่ใช้ในการเสนอข้อเสนอสื่อ
4. วิเคราะห์วิธีตอบรับการโน้มน้าว
5. วิเคราะห์ลักษณะการถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์ที่เกิดขึ้น ทั้งที่เกิดในระดับหน่วยข้อความ โครงสร้าง รูปภาพที่ใช้และวิธีการตอบโต้ในการสนทนา

บทที่ 4

ผลการวิจัย

ในบทนี้จะรายงานผลการวิเคราะห์บทสนทนาการแสดงความไม่เห็นด้วยของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า เก็บข้อมูลจากการแสดงบทบาทสมมติของกลุ่มตัวอย่าง 34 คน ได้ข้อมูลบทสนทนาทั้งสิ้น 34 บทสนทนา ซึ่งจะรายงานผลตามประเด็นต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. หน่วยข้อความที่ปรากฏในการแสดงความไม่เห็นด้วย
2. โครงสร้างหน่วยข้อความในการแสดงความไม่เห็นด้วย
3. รูปภาพที่ใช้ในการเสนอข้อเสนองแย้ง
4. วิธีตอบรับการโน้มน้าว
5. ลักษณะการถ่ายโอนทางวัจนปฏิบัติศาสตร์

4.1 หน่วยข้อความที่ปรากฏในการแสดงความไม่เห็นด้วย

เมื่อถอดเสียงบทสนทนาที่เก็บจากกลุ่มตัวอย่างออกมาเป็นตัวอักษรแล้ว จากนั้น จำแนกหน่วยข้อความด้วยวิธีการวิเคราะห์ความหมายของแต่ละหน่วยข้อความ และแบ่งกลุ่มตามหน้าที่ทางการสื่อสาร โดยใช้ตารางการแบ่งกลุ่มและชนิดของหน่วยข้อความที่ปรากฏในบทสนทนาแสดงความไม่เห็นด้วยต่อข้อเสนอในงานวิจัยของวันวิสาข์ (クンパッタラニラン・ワンウイサー, 2011) เป็นแนวทาง อย่างไรก็ตาม เนื่องจากงานวิจัยของวันวิสาข์ (2011) และงานวิจัยนี้มีขอบเขตที่ต่างกัน กล่าวคือ วันวิสาข์ (2011) จำแนกชนิดและกลุ่มของหน่วยข้อความที่ปรากฏในบทสนทนาการแสดงความไม่เห็นด้วยต่อข้อเสนอในภาพรวมทั้งบทสนทนา ตั้งแต่ส่วนเปิดการสนทนาจนถึงการจบบทสนทนา ซึ่งแตกต่างจากงานวิจัยชิ้นนี้ที่แยกวิเคราะห์หน่วยข้อความที่ปรากฏเป็นส่วนๆ ดังนั้น หน่วยข้อความที่ปรากฏในงานของวันวิสาข์ (2011) จึงอาจจะไม่ปรากฏในงานวิจัยนี้ เนื่องจากหน่วยข้อความนั้นๆ เป็นหน่วยข้อความที่ปรากฏในส่วนเปิดหรือส่วนปิดการสนทนาซึ่งอยู่นอกเหนือขอบเขตของงานวิจัยนี้

งานวิจัยนี้ พิจารณาหน่วยข้อความที่ปรากฏในการแสดงความไม่เห็นด้วย โดยกำหนดขอบเขตตั้งแต่หลังจากที่ผู้เก็บข้อมูลกล่าวข้อเสนอแล้ว กลุ่มตัวอย่างตอบรับโดยใช้หน่วยข้อความชนิดใดบ้าง ก่อนที่กลุ่มตัวอย่างจะเสนอข้อเสนองแย้งออกมา ผลการวิเคราะห์ พบชนิดหน่วยข้อความดังตาราง 2

ตารางที่ 2 กลุ่มและชนิดของหน่วยข้อความที่ปรากฏในการแสดงความคิดเห็นด้วย

กลุ่มหน่วยข้อความ	ชนิดของหน่วยข้อความ	ตัวอย่าง
หน่วยข้อความเสริม	การถามเพื่อยืนยันข้อมูล	そうですか／え？／デパート？
	การแสดงการคล้อยตาม	そうですね
	การยืดเวลาเพื่อคิด	えっと／うーん／うんと／えー
	การแสดงการรับรู้	はい／え／うん
	การตอบสนองเชิงบวก	いいけど
	การถามข้อมูล	どんな店ですか
	การบอกข้อมูล	タイ料理と日本料理があります
	การแสดงการนึกออก	あ！
หน่วยข้อความปฏิเสธ	การบอกข้อเสียของข้อเสนอ	サービスが悪い／高い／よくない
	การประเมินเชิงลบ	つまらない
	การบอกเหตุผลคนอื่น	日本人はタイ料理が食べてみたいと思います。

จากข้อมูลบทสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยจำนวน 34 บทสนทนาในครั้งนี เมื่อพิจารณาเฉพาะหน่วยข้อความที่ปรากฏหลังจากที่ผู้เสนอได้เสนอข้อเสนอมาแล้วนั้น ผู้วิจัยสามารถแบ่งกลุ่มและชนิดของหน่วยข้อความได้ 2 กลุ่ม โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. หน่วยข้อความเสริม คือ หน่วยข้อความที่ไม่ได้มีความหมายในการปฏิเสธโดยตรง แต่ใช้เพื่อทำให้การสนทนาดำเนินไปอย่างราบรื่นหรือเป็นธรรมชาติ เช่น
 - 1) การถามเพื่อยืนยันข้อมูล คือ การถามย้ำหรือพูดซ้ำคำที่ฝ่ายตรงข้ามพูดมาอีกครั้ง เพื่อเป็นการยืนยันว่า สิ่งที่ตนกำลังฟังคือสิ่งเดียวกันหรือไม่ หรือย้ำเพื่อให้แน่ใจว่า ผู้พูดยืนยันที่จะเสนอข้อเสนอที่นั้นจริงๆ เช่น そうですか (อย่างนั้นหรือ)／え？ (เอ๊ะ)／デパート？ (ที่ห้างสรรพสินค้าหรือ) เป็นต้น
 - 2) การแสดงการคล้อยตาม คือ การกล่าวคำที่เป็นสัญลักษณ์ในการคิดหรือคล้อยตามคู่สนทนา เช่น そうですね (จริงด้วยนะ)
 - 3) การยืดเวลาเพื่อคิด คือ คำอุทานที่ใช้ในการยืดเวลาเพื่อที่จะคิด เช่น えっと (เอ---)／うーん (อืม---)／うんと (อืม)
 - 4) การแสดงการรับรู้ คือ คำที่แสดงว่ากำลังฟังและรับรู้ข้อมูลที่อีกฝ่ายกล่าวมา เช่น はい (ค่ะ)／え (เออ)
 - 5) การตอบสนองเชิงบวก คือ การกล่าวถึงข้อเสนอของคู่สนทนาในเชิงบวก เช่น いいけど (ก็ดีนะ)
 - 6) การถามข้อมูล คือ การถามรายละเอียดเกี่ยวกับข้อเสนอของฝ่ายตรงข้ามเพิ่มเติม เช่น どんな店ですか (เป็นร้านแบบไหนคะ)
 - 7) การบอกข้อมูล คือ การบอกรายละเอียดเกี่ยวกับข้อเสนอของตนเอง เช่น タイ料理と日本料理があります。 (มีอาหารไทยและอาหารญี่ปุ่น)
 - 8) การแสดงการนึกออก คือ คำอุทานแสดงการนึกความคิดของตนเองขึ้นมาได้ เช่น あ！ (อ๊ะ)

2. หน่วยข้อความปฏิเสธ คือ หน่วยข้อความที่ใช้เพื่อแสดงความไม่เห็นด้วยต่อข้อเสนอ มีความหมายในเชิงปฏิเสธข้อเสนอของฝ่ายตรงข้ามทั้งแบบตรงและแบบอ้อม เช่น
 - 1) การบอกข้อเสียของข้อเสนอ คือ การบอกจุดด้อยหรือข้อไม่ดีของข้อเสนอ โดยใช้คำที่แสดงข้อเสียนั้นๆโดยตรง เช่น サービスが悪い (บริการไม่ดี) / 高い (แพง) / よくない (ไม่ดี) เป็นต้น
 - 2) การประเมินเชิงลบ คือ การกล่าวถึงข้อเสนอของคู่สนทนาในเชิงลบในเชิงอ้อมของผู้พูดซึ่งอาจจะไม่ใช่ข้อเสียของข้อเสนอแนะๆโดยตรง แต่เป็นการประเมินความคิด ความรู้สึกส่วนตัวของผู้พูดเอง เช่น つまらない (น่าเบื่อ) / 好きじゃない (ไม่ชอบ) เป็นต้น
 - 3) การบอกเหตุผลคนอื่น คือ การปฏิเสธข้อเสนอหรือความคิดเห็นของคู่สนทนาโดยอ้างถึงบุคคลอื่น เช่น 日本人はタイ料理が食べてみたいと思います。 (คิดว่าชาวญี่ปุ่นน่าจะอยากลองทานอาหารไทย)

เมื่อแบ่งกลุ่มหน่วยข้อความแล้ว ขั้นตอนต่อไปจะเป็นการรายงานผลการวิเคราะห์โครงสร้างการแสดงความไม่เห็นด้วย โดยวิเคราะห์ว่า เมื่อฝ่ายเสนอก้าวข้อเสนอมาแล้วนั้น ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นได้ตอบรับด้วยหน่วยข้อความใดบ้าง และมีลำดับก่อน-หลังอย่างไร

4.2 โครงสร้างหน่วยข้อความในการแสดงความไม่เห็นด้วย

การวิเคราะห์โครงสร้างการแสดงความไม่เห็นด้วย จะมีขอบเขตในการวิเคราะห์คาบเกี่ยวระหว่างส่วนของการเสนอข้อเสนอจนถึงการเสนอข้อเสนอยกเลิก กล่าวคือ จะเริ่มพิจารณาหน่วยข้อความนับตั้งแต่ A ได้กล่าวเสนอออกมาแล้ว B ใช้หน่วยข้อความในการตอบรับอย่างไร จนถึงหน่วยข้อความที่ B กล่าวข้อเสนอยกเลิกออกมา ผลการวิเคราะห์สามารถจำแนกโครงสร้างการแสดงความไม่เห็นด้วยโดยพิจารณาจากลำดับก่อน-หลังของการปรากฏหน่วยข้อความแต่ละกลุ่มได้ 3 รูปแบบ คือ

1. แบบ A : “หน่วยข้อความเสริม” + “การเสนอข้อเสนอยกเลิก”
2. แบบ B : “หน่วยข้อความเสริม” + “หน่วยข้อความปฏิเสธ” + “การเสนอข้อเสนอยกเลิก”
3. แบบ C : “การเสนอข้อเสนอยกเลิก”

จากบทสนทนาทั้งหมด 34 บทสนทนา พบว่า เมื่อผู้เรียนชาวไทยกล่าวแสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า ใช้โครงสร้างการแสดงความไม่เห็นด้วยแบบ A จำนวน 21 บทสนทนา โครงสร้างแบบ B จำนวน 5 บทสนทนา และโครงสร้างแบบ C จำนวน 8 บทสนทนา รายละเอียดของแต่ละโครงสร้างนั้นจะรายงานในลำดับถัดไป

4.2.1 โครงสร้างการแสดงความไม่เห็นด้วยแบบ A

โครงสร้างการแสดงความไม่เห็นด้วยแบบ A มีลักษณะดังนี้ คือ เมื่อฝ่ายเสนอก้าวข้อเสนอออกมา ฝ่ายแย้งได้ใช้ “หน่วยข้อความเสริม” ในการตอบรับข้อเสนอแนะๆ ก่อนแล้วจึงเสนอข้อเสนอยกเลิก

- 01 A: はい。忘年会の店だけど、どこがいいかな？
 02 A: 僕は、デパートの前の鍋の店がいいと思うんだけど。
 03 B: えーっと、
 04 B: 私、私は、知っている店があります。
 05 A: うんうん。
 06 B: のんもんにある、えっと、はし、というレストラン。
 07 A: はし？
 08 B: はし、はち！はち。はちは、白くて、料理は日本料理はたくさんあります。
 (ละคร่นท้ย)

จากตัวอย่าง TJL8 นั้น เมื่อ A เสนอให้ไปร้านอาหารหม้อไฟที่อยู่หน้าห้างสรรพสินค้าในหน่วยข้อความ 02A แล้วนั้น B ตอบรับด้วย 「えーっと」 ในหน่วยข้อความ 03B และ 「私、私は、知っている店があります。」 ในหน่วยข้อความ 04B ก่อนที่ B จะเสนอให้ไปร้านอาหารที่ชื่อ “ฮะชิ” ที่เป็นข้อเสนอแย้งในหน่วยข้อความ 06B และ 08B

จากตารางที่ 2 「えーっと」 เป็นหน่วยข้อความยืดเวลาเพื่อคิด และ 「私、私は、知っている店があります。」 เป็นหน่วยข้อความที่บอกข้อมูล ซึ่งทั้งสองหน่วยข้อความนี้อยู่ในกลุ่มหน่วยข้อความเสริมทั้งคู่ ดังนั้น เมื่อวิเคราะห์ถึงโครงสร้างลำดับการปรากฏของหน่วยข้อความจึงเป็นแบบ A คือ “หน่วยข้อความเสริม” + “การเสนอข้อเสนอแย้ง”

จากบทสนทนาทั้งหมด 34 บทสนทนา พบว่า ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยกล่าวแสดงความไม่เห็นด้วยโดยใช้โครงสร้างแบบ A จำนวนมากถึง 21 บทสนทนา ซึ่งมีลักษณะเด่นร่วมกันที่สามารถสรุปได้ ดังนี้

1. เมื่อฝ่ายเสนอกล่าวข้อเสนอออกมาแล้วนั้น หน่วยข้อความเสริมที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้ในการตอบรับมากที่สุด ได้แก่ การยืดเวลาเพื่อคิด เช่น うーん／えーっと พบตัวอย่างบทสนทนาที่ใช้การยืดเวลาเพื่อคิดจำนวน 10 บทสนทนา (TJL4, TJL8, TJL9, TJL11, TJL15, TJL16, TJL18, TJL26, TJL27, TJL31)
2. จำนวนหน่วยข้อความเสริมที่ใช้ก่อนที่จะเสนอข้อเสนอแย้งนั้น มีจำนวนไม่มาก ส่วนใหญ่จะยืดเวลาเพื่อคิดแล้วตามด้วยการเสนอข้อเสนอแย้งทันที แต่ก็พบตัวอย่างบทสนทนาที่ใช้หน่วยข้อความเสริมมากกว่าหนึ่งหน่วยข้อความเช่นกัน ดังนี้
 ตัวอย่างบทสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย (TJL27) (A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

- 01 A: はい。忘年会の店だけど、どこがいいかな？
 02 A: 僕は、デパートの前の鍋の店がいいと思うんだけど。
 03 B: うーん、
 04 B: そうですか。
 05 B: あー
 06 B: 私は「ヌセンスホテル」の方がいいと思います。
 (ละคร่นท้ย)

จากบทสนทนา TJL27 เมื่อ A กล่าวข้อเสนอมาในหน่วยข้อความ 02A แล้วนั้น B ตอบรับโดยใช้หน่วยข้อความเสริมจำนวน 3 หน่วยข้อความ ได้แก่ 03B 「うーん」 04B 「そうですか」 05B 「あー」 ซึ่งเป็นหน่วยข้อความยืดเวลาเพื่อคิดและการถามยืนยันข้อมูลก่อนที่จะเสนอข้อเสนอง่ายในหน่วยข้อความ 06B

ตัวอย่างบทสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย (TJL29) (A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

- 01 A: あのう、忘年会なんだけど、どこがいいかな？
 02 A: 僕は、デパートの前の鍋の店がいいと思うんだけど。
 03 B: そうですか。
 04 A: うん
 05 B: デパートに？
 06 A: デパートの隣の店がいいと思うんだけど
 07 B: うーん。
 08 B: そうですね。
 09 B: 私は「The Rich」に参加します。
 (ละส่วนท้าย)

จากบทสนทนา TJL29 เมื่อ A กล่าวข้อเสนอมาในหน่วยข้อความ 02A แล้วนั้น B ตอบรับโดยการยืนยันข้อมูลก่อนในหน่วยข้อความ 03B 「そうですか」 และ 05B 「デパートに？」 จากนั้น ใช้หน่วยข้อความยืดเวลาเพื่อคิดในหน่วยข้อความ 07B 「うーん」 และแสดงความคล้อยตามในหน่วยข้อความ 08B 「そうですね」 ก่อนที่จะกล่าวข้อเสนอง่ายในหน่วยข้อความ 09B

4.2.2 โครงสร้างการแสดงความไม่เห็นด้วยแบบ B

โครงสร้างการแสดงความไม่เห็นด้วยแบบ B มีลักษณะดังนี้ คือ เมื่อฝ่ายเสนอกกล่าวข้อเสนอออกมา ฝ่ายแย้งได้ใช้ “หน่วยข้อความเสริม” ในการตอบรับข้อเสนอนั้นๆ ก่อน จากนั้น ใช้ “หน่วยข้อความปฏิเสธ” แล้วจึงกล่าวข้อเสนอง่าย

ตัวอย่างบทสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย (TJL1) (A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

- 01 A: 今度の忘年会だけさ、どここの店がいいと思う？
 02 A: あの、デパートの近くの鍋の店がいいかなあと思うんだけど...
 03 B: そうですか。
 04 B: なんか、鍋料理だけじゃ、なんか、あの、つまんないと思う。
 05 A: ああ、そっかそっか。じゃあ、どこがいいと思ってるの？
 06 B: えっと、僕のおすすめは、ええ、サバイディーっていうお店なんですけど、その店はあの、タイ料理のお店なんですけど、いろんな国の料理もありますし、はい、日本人でも。はい。
 (ละส่วนท้าย)

จากบทสนทนา TJL1 นั้น เมื่อ A เสนอให้ไปร้านหม้อไฟที่อยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้าในหน่วยข้อความ 02A แล้วนั้น B ได้ตอบรับการสนทนานั้นด้วยการใช้หน่วยข้อความเสริม 「そうですか」 ซึ่งเป็นการถามเพื่อยืนยันว่า A คิดว่าร้านหม้อไฟนั้นดีจริงหรือในหน่วยข้อความ 03B จากนั้น กล่าวว่า 「なんか、鍋料理だけじゃ、なんか、あの、つまんないと思う」 ในหน่วยข้อความ 04B ซึ่งเป็นการประเมินเชิงลบที่จัดอยู่ในกลุ่มหน่วยข้อความปฏิเสธ และกล่าวข้อเสนอแย้งโดยให้ไปที่ร้านสบายดีซึ่งเป็นร้านอาหารไทยในหน่วยข้อความ 06B ดังนั้น เมื่อวิเคราะห์ถึงโครงสร้างลำดับการปรากฏของหน่วยข้อความจึงเป็นแบบ B คือ “หน่วยข้อความเสริม” + “หน่วยข้อความปฏิเสธ” + “การเสนอข้อเสนอแย้ง”

จากบทสนทนาทั้งหมด 34 บทสนทนา พบว่า ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยกล่าวแสดงความไม่เห็นด้วยโดยใช้โครงสร้างแบบ B น้อยที่สุด พบเพียง 5 บทสนทนาเท่านั้น อย่างไรก็ตาม สามารถสรุปลักษณะเด่นร่วมกันของโครงสร้างการแสดงความไม่เห็นด้วยแบบ B ได้ ดังนี้

1. หน่วยข้อความเสริมที่ใช้ก่อนที่จะใช้หน่วยข้อความปฏิเสธนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นการยืดเวลาเพื่อคิด มีเพียงตัวอย่างบทสนทนาเดียวที่กล่าวหน่วยข้อความปฏิเสธทันทีโดยไม่มีการใช้หน่วยข้อความเสริม คือ TJL34

ตัวอย่างบทสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย (TJL34) (A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

- | | | |
|----|----|---------------------------------------|
| 01 | A: | 今度の忘年会だけどさ、どこの店がいいと思う？ |
| 02 | A: | <u>あの、デパートの近くの鍋の店がいいかなあと思うんだけど...</u> |
| 03 | B: | <u>それは、よく、よくないと思います。</u> |
| 04 | A: | ああ、そうなんだ。じゃあ、どこがいいのかな。 |
| 05 | B: | 私は「サバイチャイレストラン」がいいと思います。 |
- (ละส่วนท้าย)

จากตัวอย่าง TJL34 นั้น เมื่อ A เสนอให้ไปร้านหม้อไฟที่อยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้าในหน่วยข้อความ 02A แล้วนั้น B ได้ตอบรับการสนทนาด้วยการกล่าวข้อเสียของข้อเสนอทันทีในหน่วยข้อความ 03B โดยบอกว่าร้านนั้นไม่ดี จากนั้นกล่าวข้อเสนอแย้งในหน่วยข้อความ 05B

2. หน่วยข้อความปฏิเสธที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยนิยมใช้ คือ การประเมินเชิงลบและการบอกข้อเสียของข้อเสนอ ตัวอย่างหน่วยข้อความปฏิเสธนั้น มีดังต่อไปนี้

การประเมินเชิงลบ

ตัวอย่าง TJL1 B ได้กล่าวปฏิเสธข้อเสนอของ A โดยการบอกว่า อาหารแบบหม้อไฟนั้นน่าเบื่อ

ในหน่วยข้อความ 04B

- | | | |
|----|----|------------------------------|
| 04 | B: | なんか、鍋料理だけじゃ、なんか、あの、つまんないと思う。 |
|----|----|------------------------------|

การบอกข้อเสียของข้อเสนอ

ตัวอย่าง TJL 34 B ได้กล่าวปฏิเสธข้อเสนอของ A โดยการบอกว่า มันไม่ดี ในหน่วยข้อความ 03B

03 B: それは、よく、よくないと思います。

ตัวอย่าง TJL 7 B ได้กล่าวปฏิเสธข้อเสนอของ A โดยการบอกว่า ร้านนั้นบริการไม่ดี ในหน่วยข้อความ 03B

03 B: その店は、サービスが悪いです。

ตัวอย่าง TJL 19 B ได้กล่าวปฏิเสธข้อเสนอของ A โดยการบอกว่า ร้านนั้นราคาแพง ในหน่วยข้อความ 03B

03 B: その店は、値段が高いですから。

ตัวอย่าง TJL 32 B ได้กล่าวปฏิเสธข้อเสนอของ A โดยการบอกว่า ร้านนั้นไม่ดี ในหน่วยข้อความ 03B

03 B: 良くない。

4.2.3 โครงสร้างการแสดงความไม่เห็นด้วยแบบ C

โครงสร้างการแสดงความไม่เห็นด้วยแบบ C มีลักษณะดังนี้ คือ เมื่อฝ่ายเสนอกล่าวข้อเสนอออกมา ฝ่ายแย้งได้เสนอข้อเสนอยกกลับไปที่ โดยไม่มีหน่วยข้อความใดๆนำหน้า

ตัวอย่างบทสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย (TJL6) (A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

- 01 A: 忘年会の場所だけど、どこがいいかな。
02 A: あの、デパートの近くの鍋の店がいいかなあと思うんだけど...
03 B: 「ムンアロイ」、「ムンアロイ」がいいと思います。

บทสนทนา TJL6 นี้ หลังจากที่ A กล่าวข้อเสนอให้ไปจัดงานสังท้ายปีเก่าที่ร้านอาหารหม้อไฟ แล้วนั้น B ได้กล่าวข้อเสนอยกขึ้นมาทันทีในหน่วยข้อความ 03B โดยบอกว่า “คิดว่า ร้านมูมออร่อยดี”

จากข้อมูลบทสนทนาทั้งหมด 34 บทสนทนา พบตัวอย่างบทสนทนาที่ใช้โครงสร้างแบบ C จำนวน 8 บทสนทนา ซึ่งลักษณะของโครงสร้างแบบนี้ คือ ขาดความเป็นธรรมชาติในการสนทนา เพราะปกติเมื่อคู่สนทนากล่าวข้อความอะไรมา อย่างน้อยก็ควรที่จะมีการตอบรับหรือใช้ภาษาในการ

แสดงท่าทีว่ากำลังรับฟังอยู่ แต่อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการเก็บข้อมูลในงานวิจัยนี้เป็นการบันทึกเสียง ดังนั้น จึงไม่ทราบว่ามีกลุ่มตัวอย่างที่แสดงความไม่เห็นด้วยโดยใช้โครงสร้างแบบ C นี้ ใช้วัจนภาษาในการแสดงการรับรู้ รับฟังหรือการคิด เช่น การพยักหน้า การขมวดคิ้ว เป็นต้น แทนการเปล่งเสียงออกมาหรือไม่

4.3 รูปภาพที่ใช้ในการเสนอข้อเสนอย้ำ

ในส่วนนี้จะวิเคราะห์รูปภาพที่ใช้ในการเสนอข้อเสนอย้ำ ซึ่งขอบเขตในการวิเคราะห์จะพิจารณาเฉพาะหน่วยข้อความแรกของ B ที่กล่าวข้อเสนอมานำเสนอเพื่อโต้ข้อเสนองานของ A เท่านั้น

จากบทสนทนา 34 บทสนทนา สามารถแยกรูปภาพที่ใช้ในการเสนอข้อเสนอย้ำ ได้ 2 ประเภทใหญ่ๆ คือ

1. การกล่าวข้อเสนอย้ำด้วยรูปประโยคบอกเล่า
2. การกล่าวข้อเสนอย้ำด้วยรูปประโยคคำถาม

ผลการศึกษาพบว่า เมื่อผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยเสนอข้อเสนอย้ำนั้น ใช้รูปประโยคบอกเล่ามากที่สุด พบจำนวน 30 ตัวอย่าง และใช้รูปประโยคคำถาม จำนวน 4 ตัวอย่าง โดยแต่ละรูปแบบมีลักษณะและตัวอย่างดังต่อไปนี้

4.3.1 การกล่าวข้อเสนอย้ำด้วยรูปประโยคบอกเล่า

การกล่าวข้อเสนอย้ำด้วยรูปประโยคบอกเล่า คือ การกล่าวถึงข้อเสนอ ซึ่งในที่นี้ จะหมายถึงชื่อร้าน ชื่อสถานที่หรือบอกพิกัดของร้านอาหารที่ B อยากจะเสนอให้ไป ด้วยรูปประโยคบอกเล่า จากตัวอย่างทั้งหมด 30 ตัวอย่าง สามารถแยกคำลงท้ายข้อเสนอย้ำได้เป็น 2 รูปแบบย่อย คือ ลงท้ายด้วย ～です／～あります และลงท้ายด้วย ～がいいと思います ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างบทสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย (TJL9) (A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

- | | | |
|----|----|--|
| 01 | A: | えっと、忘年会の店だけど、どこがいいと思う？ |
| 02 | A: | 僕はデパートの近くの鍋の店がいいと思うんだけど... |
| 03 | B: | えーっと |
| 04 | B: | <u>私も探しました。「ムンアロイレストラン」です。</u>
(ละส่วนท้าย) |

จากบทสนทนา TJL9 เมื่อ A เสนอข้อเสนอมานำเสนอในหน่วยข้อความ 02A แล้ว B ได้ตอบรับด้วยการยืดเวลาเพื่อคิด หลังจากนั้น กล่าวข้อเสนอย้ำในหน่วยข้อความ 04B ซึ่งแจ้งให้ A ทราบว่า B เองก็ไปหาร้านมาแล้ว คือ ร้านมูมอโรย เป็นการเสนอข้อเสนอย้ำด้วยรูปบอกเล่า

ตัวอย่างบทสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย (TJL11)

(A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

- | | | |
|----|----|---|
| 01 | A: | じゃ、忘年会なんだけど、どの店がいいかな？ |
| 02 | A: | 僕はデパートの近くの鍋の店がいいと思うんだけど... |
| 03 | B: | うんと |
| 04 | B: | <u>私は、「みゆきレストラン」がいいと思います。</u>
(ละส่วนท้าย) |

จากบทสนทนา TJL11 เมื่อ A เสนอข้อเสนอในหน่วยข้อความ 02A แล้ว B ได้ตอบรับด้วยการยืดเวลาเพื่อคิด หลังจากนั้น กล่าวข้อเสนอแย้งในหน่วยข้อความ 04B โดยบอกว่า B ร้านอาหารมิยูกิตี ซึ่งเป็นการเสนอข้อเสนอแย้งด้วยรูปบอกเล่า

จากตัวอย่างข้างต้น หากวิเคราะห์รูปประโยคที่ใช้ในการเสนอข้อเสนอแย้งในภาพรวมโดยพิจารณาเฉพาะรูปภาษานั้น ทั้งตัวอย่างที่ลงท้ายด้วย ～です／～あります และลงท้ายด้วย ～がいいと思います ต่างก็เป็นการเสนอข้อเสนอแย้งด้วยรูปประโยคบอกเล่าเหมือนกัน และพบความถี่ในการใช้เท่ากัน คือ พบอย่างละ 15 ตัวอย่าง

4.3.2 การกล่าวข้อเสนอแย้งด้วยรูปประโยคคำถาม

การกล่าวข้อเสนอแย้งด้วยรูปประโยคคำถาม คือ การกล่าวถึงข้อเสนอ ไม่ว่าจะเป็นซื้อร้านซื้อสถานที่หรือบอกพิถีพิถันของร้านที่ B อยากจะเสนอให้ไป ด้วยรูปประโยคคำถาม ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างบทสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย (TJL20)

(A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

- | | | |
|----|----|-------------------------------------|
| 01 | A: | えーっと、忘年会の場所なんだけど、どこがいいかな？ |
| 02 | A: | 僕はデパートの近くの鍋の店がいいと思うんだけど... |
| 03 | B: | <u>「はこね」はいいですか。</u>
(ละส่วนท้าย) |

จากบทสนทนา TJL20 เมื่อ A เสนอข้อเสนอในหน่วยข้อความ 02A แล้ว B ได้กล่าวข้อเสนอแย้งทันทีในหน่วยข้อความ 03B โดยบอกว่า ร้านฮาโกะเนะดีไหม ซึ่งเป็นการเสนอข้อเสนอแย้งด้วยรูปประโยคคำถาม พบการกล่าวข้อเสนอแย้งด้วยรูปประโยคคำถาม จำนวน 4 ตัวอย่าง

การเสนอข้อเสนอแย้งด้วยรูปประโยคคำถามที่พบจากตัวอย่างกลุ่มผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย มักจะลงท้ายด้วย 「～がいいですか」 「～でもいいですか」 เป็นต้น

4.4 วิธีการตอบรับการโน้มน้าว

การเก็บข้อมูลบทสนทนาในงานวิจัยชิ้นนี้ กำหนดให้ผู้เก็บข้อมูลเป็น A (หัวหน้า) และกลุ่มตัวอย่างเป็น B (ลูกน้อง) A เสนอข้อเสนอมาก่อน แล้วให้ B แสดงความเห็นด้วยและเสนอข้อเสนอยกกลับ จากนั้นกำหนดให้ A ปฏิเสธข้อเสนอยกกลับของ B โดยโน้มน้าวให้ B เปลี่ยนใจจากความคิดเดิมของตนและเสนอข้อเสนอมใหม่ตามที่ A ต้องการ ดังนั้น ในส่วนนี้จะวิเคราะห์ท่าทีในการสนทนาของ B ว่า เมื่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่ามีท่าทีปฏิเสธหรือโน้มน้าวให้เปลี่ยนใจหรือเปลี่ยนความคิดแล้ว B จะวิธีการในการตอบรับการโน้มนำนัอย่างไร

จากตัวอย่างบทสนทนาทั้งหมด 34 บทสนทนา สามารถแบ่งวิธีการตอบรับการโน้มน้าวได้เป็น 3 รูปแบบ คือ

แบบ 1 : A : โน้มน้าว B : เสนอข้อเสนอมใหม่

แบบ 2 : A : โน้มน้าว B : โน้มน้าว + เสนอข้อเสนอมใหม่

แบบ 3 : A : โน้มน้าว B : ปฏิเสธ + โน้มน้าว + เสนอข้อเสนอมใหม่

ตัวอย่างและรายละเอียดของวิธีการตอบรับการโน้มน้าวแต่ละแบบ มีดังต่อไปนี้

4.4.1 วิธีการตอบรับการโน้มน้าวแบบ 1

วิธีการตอบรับการโน้มน้าวแบบ 1 คือ เมื่อ A ผู้มีที่ท่าปฏิเสธหรือโน้มน้าวให้ B เปลี่ยนความคิดแล้ว B ได้ตอบรับการโน้มนำนันั้นด้วยการเสนอข้อเสนอมใหม่ตามสิ่งที่ A ประารณาทันที ซึ่งสรุปลำดับวิธีการตอบโต้กันของ A และ B ได้ ดังนี้ คือ A : โน้มน้าว B : เสนอข้อเสนอมใหม่

ตัวอย่างบทสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย (TJL7) (A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

(ละส่วนต้น)	
08 B:	私は、「クワキンディーレストラン」がいいと思います。
09 A:	え、何何？
10 B:	「クワキンディーレストラン」。
11 A:	「クワキンディーレストラン」、それはどんな店？
12 B:	どんな店...あー、タイ、タイ料理と日本料理です。
13 A:	<u>ああ、そうなんだ、ああ、でもなあ、あの、いろんな料理の店が、いろんな料理が食べられる店より、日本料理だけって、店を探してるんだよね。</u>
14 B:	日本料理だけ？
15 A:	うん。
16 B:	えーっと、みやびレストランです。
17 A:	あ、そう。
18 B:	あー、みやびレストランは、シェフと材料の料理は、日本から来ました。
19 A:	ああ、そうなんだ。それは、どこにあるの？
20 B:	バーンセーンビーチです。
21 A:	バーンセーンビーチにあるの？ <u>ああ、でもなあ、忘年会に来る人はシーラチャーに住んでる人が多いから、シーラチャーの近くの方がいいと思うな。</u>
22 B:	シーラチャー...マリナレストランです。

- 23 A: マリナレストラン。それはどんな店なの？
 24 B: うーん、日本料理だけです。
 25 A: 日本料理だけ。
 26 B: 雰囲気がいい。おいしいし、サービスがいいです。

(ละครสั้นท้าย)

บทสนทนา TJL7 พบการโน้มน้าวในสองจุด จุดแรก คือ เมื่อ B เสนอให้ไปร้าน “ครัวกินดี” โดยให้ข้อมูลว่า ร้านนี้มีทั้งอาหารไทยและอาหารญี่ปุ่นในหน่วยข้อความ 08B และ 12B จากนั้น A กล่าวว่า “กำลังหาร้านที่มีแต่อาหารญี่ปุ่นเท่านั้น มากกว่าจะเป็นร้านอาหารที่มีอาหารหลากหลายประเภท” ในหน่วยข้อความ 13A ซึ่งหน่วยข้อความนี้มีความหมายเชิงปฏิเสธต่อข้อเสนอของ B และในขณะเดียวกันก็โน้มน้าวให้ B เปลี่ยนข้อเสนอใหม่ B ตอบรับต่อการโน้มน้าวด้วยการถามเพื่อยืนยันข้อมูลว่า 「日本料理だけ？」 ในหน่วยข้อความ 14B จากนั้น เสนอข้อเสนอใหม่ในหน่วยข้อความ 16B ว่าให้ไปร้านอาหารมียะบิ ซึ่งเป็นร้านอาหารญี่ปุ่นตามที่ A ต้องการ จุดที่สองคือ เมื่อ A ถามว่า “ร้านมียะบิอยู่ที่ไหน” แล้ว B แจ้งว่า “อยู่บางแสน” A จึงโน้มน้าวอีกครั้งด้วยการบอกว่า “คนที่อยู่ที่ศรีราชาเมียอะ เพราะฉะนั้น เอร้านที่ใกล้ศรีราชาดีกว่า” ในหน่วยข้อความ 21A เป็นการโน้มน้าว B ให้เปลี่ยนใจจากร้านเดิมที่เสนอมาอีกเป็นครั้งที่สอง ซึ่ง B ตอบรับด้วยการเสนอร้านอาหารใหม่ คือ “ร้านอาหารมาริน่า” ที่อยู่ที่ศรีราชาตามที่ A ต้องการในหน่วยข้อความ 22B

ตัวอย่างบทสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย (TJL4)

(A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

(ละครสั้นต้น)

- 04 B: 私は、The Tide バーンセーンビーチを調べた。
 05 B: いい雰囲気ですね。海に近い人気のホテルです。国際料理がいろいろなあります。たとえば、日本料理、韓国料理、タイ料理、イタリア料理などです。デザートが色々あります。たとえば、ケーキアイスクリーム、日本デザートなどです。
 06 B: うん、サービスがいいですね。
 07 A: ああ、そうなんだ。
 08 A: でもな、忘年会ですから、色々否料理の店よりも日本料理だけの店の方が喜ぶと思うんだよね。
 09 B: 私は、The Sundry bay Sriracha を調べました。
 10 B: 日本料理だけです。デザート、日本デザートだけです。
 11 B: 大きなホテルです。豪華なホテル。シーラチャーに人気のホテルです。サービスがとてもいいですね。サービス員が多いです。またホテルの車があります。

(ละครสั้นท้าย)

บทสนทนา TJL4 เมื่อ B เสนอให้ไปร้านเดอะไทด์ที่ชายหาดบางแสนในหน่วยข้อความ 04B และบอกข้อมูลเกี่ยวกับโรงแรมนั้นว่า “บรรยากาศดี เป็นโรงแรมที่มีชื่อเสียง อยู่ใกล้ทะเล มีอาหารนานาชาติ อาหารญี่ปุ่น เกาหลี ไทย อิตาลี ของหวานก็มีหลากหลาย เช่น ไอศกรีม ขนมหวาน ญี่ปุ่น แล้วก็บริการดีด้วย” ในหน่วยข้อความที่ 05B และ 06B จากนั้น A โน้มน้าวให้เปลี่ยนร้านใหม่ด้วยการบอกว่า “เนื่องจากเป็นงานเลี้ยงส่งท้ายปีเก่า ถ้าเป็นร้านอาหารญี่ปุ่นอย่างเดียว ไม่ใช่ร้านที่มี

อาหารหลากหลายจะดีกว่า” ในหน่วยข้อความ 07A เมื่อ B ได้ทราบความต้องการของ A แล้ว จึงเสนอข้อเสนอใหม่โดยให้ไป The Sundry bay Sriracha ในหน่วยข้อความ 09B โดยให้เหตุผลว่าเป็นร้านอาหารญี่ปุ่นอย่างเดียว มีของหวานญี่ปุ่นเท่านั้นซึ่งตรงตามที่ A ต้องการ

จากบทสนทนาทั้งหมด 34 บทสนทนา พบว่ามีบทสนทนาที่มีวิธีการตอบรับต่อการโน้มน้าวของผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าโดยใช้วิธีแบบ 1 จำนวน 27 บทสนทนา ลักษณะร่วมของวิธีการตอบรับการโน้มน้าวแบบ 1 คือ เมื่อ A โน้มน้าว B ให้เปลี่ยนความคิดหรือเปลี่ยนใจ B ก็เสนอข้อเสนอใหม่ที่สอดคล้องต่อความต้องการของ A ให้ทันที โดยหน่วยข้อความเสริมที่มักพบก่อนที่จะเสนอข้อเสนอใหม่คือ การแสดงการรับรู้หรือการถามเพื่อยืนยันข้อมูล เช่น 「あー」「そうですか」「日本料理ですか」「シラチャ？」 เป็นการตอบรับสิ่งที่ A พูดก่อน แล้วจึงเสนอข้อเสนอใหม่

4.4.2 วิธีการตอบรับการโน้มน้าวแบบ 2

วิธีการตอบรับการโน้มน้าวแบบ 2 คือ เมื่อ A ผู้มีที่ท่าปฏิเสธหรือโน้มน้าวให้ B เปลี่ยนใจจากความคิดเดิม B จะโน้มน้าวให้ A ยอมรับข้อเสนอของตนก่อนโดยการกล่าวเหตุผลหรือบอกข้อมูลเพิ่มเติม ก่อนที่จะยอมเสนอข้อเสนอใหม่ตามที่ A ต้องการ ซึ่งแบบนี้จะต่างจากแบบ 1 เพราะก่อนที่จะเสนอข้อเสนออื่น B ได้พยายามโน้มน้าวให้ A ยอมรับข้อเสนอของตนก่อน ไม่ได้แสดงที่ท่าที่จะยอมคล้อยตามความปรารถนาของ A ในทันทีเหมือนแบบ 1 ซึ่งสรุปลำดับวิธีการตอบโต้กันของ A และ B ได้ ดังนี้ คือ A : โน้มน้าว B : โน้มน้าว + เสนอข้อเสนอใหม่

ตัวอย่างบทสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย (TJL3) (A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

	(ละส่วนต้น)
03	B: 私は、大学の前に、「クアノンビー」があります。おいしいし、景色がいい、雰囲気がいいです。
04	A: それは、何の店？何料理の店？
05	B: タイ料理の店です。
06	A: ああ、タイ料理の店？
07	A: <u>忘年会だから、日本人がたくさん来るので、日本料理しか食べられない人がいるんですよ。だから、日本料理の店がいいなって思うんだけど。</u>
08	B: <u>うーん、好みが広いですね。</u>
09	A: うん。
10	B: <u>でも、うーん、スパゲッティがあります。そして、うーん、シーフードがある、いろいろなたくさんあります。</u>
11	A: でも、日本料理は？
12	B: <u>日本料理は寿司がいます。</u>
13	A: <u>でもなー、どちらかというと、いろいろな料理と言うよりも、日本料理だけ！の店の方がみんな喜ぶと思うんですよ。</u>
14	B: <u>ウォーナパーに一軒があります。</u> その店に、寿司もうどんも天ぷらがあります。いろいろな日本料理があります。
15	A: そこは、日本料理の店なの？
16	B: はい、日本料理の店です
	(ละส่วนท้าย)

บทสนทนา TJL3 B เสนอให้ไปร้าน “ครัวน้องบี” ในหน่วยข้อความ 03B จากนั้น A ถามข้อมูลเพิ่มเติมว่าเป็นร้านแบบไหนในหน่วยข้อความ 04A หลังจากที่ B ได้บอกข้อมูลเพิ่มเติมว่าเป็นร้านอาหารไทยในหน่วยข้อความ 05B A เริ่มโน้มน้าวโดยกล่าวในหน่วยข้อความ 07A ว่า「忘年会だから、日本人がたくさん来るので、日本料理しか食べられない人がいるんですよ。だから、日本料理の店がいいなと思うんだけど。」(งานสังท้ายปีเก่ามีคนญี่ปุ่นมาเยอะ คนที่ทานได้แต่อาหารญี่ปุ่นก็มี ดังนั้น น่าจะเป็นร้านอาหารญี่ปุ่นดีกว่า) ซึ่งเป็นการปฏิเสธข้อเสนอของ B ที่เสนอร้านอาหารไทยมาแบบอ้อมๆ และโน้มน้าวให้ไปร้านอาหารญี่ปุ่น ด้วยการอ้างถึงชาวญี่ปุ่นที่จะมาร่วมงาน จากนั้น B ตอบรับการโน้มน้าวของ A ด้วยการกล่าวแสดงความคล้อยตามว่า “ความชอบหลากหลายเนอะ” ในหน่วยข้อความ 08B จากนั้นก็โน้มน้าว A กลับด้วยการบอกว่าร้านที่ตนเสนอนั้นมีสปาเก็ตตี้ ซีฟู้ด มีอาหารหลากหลายในหน่วยข้อความ 10B เพื่อโน้มน้าวให้ A ยอมรับข้อเสนอของตน แต่ก็ยังไม่ได้แจ้งว่ามีอาหารญี่ปุ่นอย่างที่ว่า A ให้เหตุผลในตอนแรก A จึงถามข้อมูลเพิ่มเติมว่า แล้วมีอาหารญี่ปุ่นหรือไม่ ในหน่วยข้อความ 11A และ B บอกว่า อาหารญี่ปุ่นมีซูชิในหน่วยข้อความ 12B จากนั้น A ได้โน้มน้าวต่อด้วยการบอกว่า “ถ้าจะให้พูดจริงๆแล้ว อยากได้ร้านอาหารญี่ปุ่นเท่านั้น มากกว่าร้านที่มีอาหารหลากหลาย” ในหน่วยข้อความ 13A B จึงได้เสนอข้อเสนอใหม่ คือ ร้านอาหารที่หาดวอนนภา ซึ่งเป็นร้านอาหารญี่ปุ่นในหน่วยข้อความ 14B จากบทสนทนาี้ พบว่ามีลำดับของหน่วยข้อความการตอบโต้กันของ A และ B ดังนี้ คือ A: โน้มน้าว B: แสดงความคล้อยตาม + โน้มน้าว(กลับ) A: โน้มน้าว B: เสนอข้อเสนอใหม่

ตัวอย่างบทสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย (TJL2)

(A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

	(ละส่วนต้น)
03	B: はい。決心した。せこの店です。レストランです。この店はバーンセー ンビーチで近くて、景色がいいです。
04	A: それは、何人位お客さんがるの？
05	B: 100 人くらい。
06	A: ああ、100 人くらい。何の料理が食べられるの？
07	B: あー、料理、料理がいろいろなスタイルがあります。タイ、例えば、タイ 料理、日本料理です。
08	A: そうなんだ。どちらかといえば、日本料理の店がいいな。
09	B: ああ、日本料理。
10	A: 日本料理の店の方が、いいんじゃない？
11	B: この店に日本料理があります。おいしい。
12	A: そうなんだ。でもやっぱり、いろいろな料理がある店より、なんか、その 日本の雰囲気、日本料理だけの店の方が、忘年会は、いいと思うんだよ ね。
13	B: ああ、じゃあ、決めます。はこね！はこねレストランです。
14	A: どんな店？それは、
15	B: この店、日本料理出ます。この店は、サービスがいい。おいしくて、おい しい料理。
	(ละส่วนท้าย)

บทสนทนา TJL2 เมื่อ B เสนอให้ไปร้านเซโกะในหน่วยข้อความ 02 B แล้ว และให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า ร้านอยู่ชายหาดบางแสน บรรยากาศดี ในหน่วยข้อความ 03B จากนั้น ในหน่วยข้อความ 04-07 เป็นการถามและบอกข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับจำนวนคนที่ร้านสามารถรับได้ และประเภทอาหาร เมื่อ A ทราบข้อมูลจาก B ว่า ร้านที่ B เสนอมาเป็นร้านที่มีอาหารหลากหลาย เช่น อาหารไทย อาหารญี่ปุ่น เป็นต้น A เริ่มโน้มน้าวในหน่วยข้อความ 08A ว่า ถ้าจะให้พูดกันตรงๆแล้ว ร้านอาหารญี่ปุ่นดีกว่า เมื่อ B ตอบรับการโน้มน้าวด้วยการแสดงการรับรู้ในหน่วยข้อความ 09B แล้ว A ก็โน้มน้าวต่อว่า ร้านอาหารญี่ปุ่นดีกว่าไม่ใช่เหรอ ในหน่วยข้อความ 10A เมื่อ A โน้มน้าวเป็นครั้งที่สอง B ก็โน้มน้าวกลับโดยให้เหตุผลว่า ร้านที่ตนเสนอก็มีอาหารญี่ปุ่น อร่อยด้วย ในหน่วยข้อความ 11B แต่เมื่อ A โน้มน้าวอีกครั้งโดยย้ำว่า อยากได้ร้านที่เป็นร้านอาหารญี่ปุ่นเท่านั้นในหน่วยข้อความ 12A B จึงเสนอข้อเสนอใหม่ คือ ร้านฮาโกะเนะที่เป็นร้านอาหารญี่ปุ่นในหน่วยข้อความ 13B

จากบทสนทนาทั้งหมด 34 บทสนทนา พบว่ามีบทสนทนาที่มีวิธีการตอบรับการโน้มน้าวของผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าโดยใช้วิธีแบบ 2 จำนวน 4 บทสนทนา ลักษณะร่วมของวิธีการตอบรับการโน้มน้าวแบบ 2 นี้ คือ เมื่อ A โน้มน้าวด้วยบอกเหตุผลว่า อยากได้ร้านอาหารญี่ปุ่นที่มีเฉพาะอาหารญี่ปุ่นเท่านั้น B ก็มักจะโน้มน้าวกลับด้วยการบอกข้อมูลเพิ่มเติมว่า ร้านที่ตนเองเสนอก็มีอาหารญี่ปุ่น ซึ่งบทสนทนาทั้ง 4 บทสนทนาพบวิธีการโน้มน้าวแบบเดียวกัน คือ ให้ข้อมูลว่า ร้านที่ตนเสนอมีสั่งที่ A ต้องการ แต่ในท้ายที่สุด ก็ยอมเปลี่ยนร้านตามการโน้มน้าวของ A

4.4.3 วิธีการตอบรับการโน้มน้าวแบบ 3

วิธีการตอบรับการโน้มน้าวแบบ 3 คือ เมื่อ A ผู้มีที่ท่าปฏิเสธหรือโน้มน้าวให้ B เปลี่ยนใจจากข้อเสนอของตนนั้น ในตอนแรก B จะใช้หน่วยข้อความที่อยู่ในกลุ่มหน่วยข้อความปฏิเสธก่อน เช่น การประณามเชิงลบ การบอกข้อเสียของข้อเสนอ เหตุผลบุคคลอื่น เป็นต้น เพื่อเป็นการยืนยันว่า ข้อเสนอของตนดีแล้วและปฏิเสธแบบอ้อมที่จะเปลี่ยนข้อเสนอ แต่เมื่อ A ยังคงโน้มน้าว B ก็จะมีโน้มน้าวกลับเพื่อให้ A ยอมรับข้อเสนอของตนโดยการบอกข้อมูลว่า ร้านของตนมีสิ่งที่ A ต้องการ แต่อย่างไรก็ตาม ในท้ายที่สุด เมื่อถูก A ปฏิเสธหลายครั้ง B ก็จะเสนอข้อเสนอใหม่ให้สอดคล้องกับสิ่งที่ A ต้องการ ซึ่งสรุปลำดับวิธีการตอบโต้กันของ A และ B ได้ ดังนี้ คือ A : โน้มน้าว B : ปฏิเสธ + โน้มน้าว + เสนอข้อเสนอใหม่

ตัวอย่างบทสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย (TJL1) (A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

(ละส่วนต้น)	
07 A:	あの、でも、忘年会だから、やっぱり日本料理の店がいいんじゃないの？
08 B:	えー。日本、日本の店ですか？
09 A:	うん。
10 B:	あの一。日本の店なら、えー。なんか、ここにある、日本のお店は、なんか、あんまり、なんか有名じゃないみたいです。
11 A:	どこだったら、有名な店あるの？
12 B:	しーらちやーに。

- 13 A: じゃあ、しーらちゃーでいいんじゃないの？
- 14 B: なんか、おいしいんですけど、結構あの値段が...
- 15 A: いいよいいよ。会社のお金だから。
- 16 B: でも、わざわざタイに、あの、いらっしゃるから、タイ料理屋さんがいいんじゃないかと
- 17 A: そういう気持ちは分かるんだけどさ、みんなもう2年位住んでるし、あと、忘年会って日本のものだから、日本の雰囲気を楽しみたいと思うんだよね。
- 18 B: ああ、そうですか...でも、あの、あ、最初に言ったお店は、日本料理もあるので、はい...
- (終部分)

บทสนทนา TJL1 ในตอนต้น B เสนอให้ไปจัดงานเลี้ยงส่งท้ายปีเก่าที่ร้านอาหารไทย “สบายดี” แต่ A โน้มน้าวให้ไปร้านอาหารญี่ปุ่น โดยให้เหตุผลว่า งานนี้เป็นงานส่งท้ายปีเก่า ดังนั้น คิดว่า ร้านอาหารญี่ปุ่นน่าจะดีกว่าในหน่วยข้อความ 07A จากนั้น B ตอบรับการโน้มน้าวด้วยการถามยืนยันข้อมูลว่า ร้านอาหารญี่ปุ่นหรือ ในหน่วยข้อความ 08B แล้วก็บอกว่า ร้านอาหารญี่ปุ่นแถวนี้ไม่ค่อยมีชื่อเสียงในหน่วยข้อความ 10B ซึ่งเป็นการกล่าวประเมินเชิงลบเพื่อปฏิเสธแบบอ้อมว่าร้านอาหารญี่ปุ่นแถวนี้หายาก และไม่ค่อยดี ไม่ควรที่จะไปร้านอาหารญี่ปุ่น A จึงถามข้อมูลเพิ่มเติมว่า ถ้าอย่างนั้น ร้านอาหารญี่ปุ่นแถวไหนดี B บอกว่า แถวศรีราชา A ก็โน้มน้าวต่อว่า แถวศรีราชาก็ได้ B ก็ยังคงใช้กล่าวประเมินเชิงลบว่า อร่อยแต่ราคา.... ในหน่วยข้อความ 14B ซึ่งเป็นการปฏิเสธแบบอ้อมที่จะไปร้านอาหารญี่ปุ่น เพราะว่าราคาอาจจะแพงไป แต่เมื่อ A โน้มน้าวอีกว่า เรื่องราคานั้นไม่เป็นไรหรอกเพราะเป็นเงินของบริษัท B ก็ปฏิเสธที่จะไปร้านอาหารญี่ปุ่นอีกครั้งด้วยการบอกเหตุผลว่า “เพราะว่าทุกคนอยู่ที่ไทย ร้านอาหารไทยน่าจะดีกว่าไม่ใช่หรือ” ในหน่วยข้อความ 16B เมื่อ A โน้มน้าวอีกครั้งโดยให้เหตุผลว่า “เข้าใจนะ แต่ว่าทุกคน(คนญี่ปุ่น) ก็อยู่ไทยมาประมาณสองปีแล้ว และงานเลี้ยงส่งท้ายปีเก่าก็เป็นธรรมเนียมแบบญี่ปุ่น ดังนั้น คิดว่าทุกคนคงอยากได้บรรยากาศแบบญี่ปุ่น” ในหน่วยข้อความ 17A B จึงเริ่มโน้มน้าวด้วยการบอกว่า ร้านที่ตนเสนอครั้งแรก(ร้านสบายดี) ก็มีอาหารญี่ปุ่น ในหน่วยข้อความ 18B บทสนทนานี้สรุปลำดับการตอบโต้กันระหว่าง A และ B ได้ดังนี้ คือ A: โน้มน้าว → B: ปฏิเสธ (ประเมินเชิงลบ) → A: โน้มน้าว → B: ปฏิเสธ (ประเมินเชิงลบ) → A: โน้มน้าว → B: ปฏิเสธ (เหตุผลคนอื่น) → A: โน้มน้าว → B: โน้มน้าว

ตัวอย่างบทสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย (TJL12) (A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

- (ส่วนต้น)
- 12 A: でもなあ、忘年会だからなあ、どちらかといえば、日本人が多いから、あの日本料理だけの店の方がいいと思うんだよね。
- 13 B: うん...でも、私たちの会社はタイ人もあるねー。
- 14 A: ははは。あのでも忘年会は日本のものだから、やっぱり、日本料理の店じゃないとみんな、日本人はみんな不満だと思うんだよね。
- 15 B: うーん...なんかオレントールレストランは、料理...日本料理もある。
- 16 A: ああ、そうじゃなくて、その、日本だけ、日本の雰囲気みたいの、ざつつ日本みたいの。ふふふ。そういう店の方がいいと思うんだよね。あの日本人しか行かないような店の方がいいと思うんだよね。

- 17 B: そっかあ、
 18 B: えーっと、なんか、シーラチャーのロビンソンの隣の...一つの店がある。
 19 A: ああ、そこは名前はなんていうの？
 20 B: なんか、えーっと、そんぽんレストラン。
 (ละครสั้นท้าย)

บทสนทนา JTL12 ในตอนต้น B เสนอให้ไปร้านอาหารออเรนทอล แต่ A ได้โน้มน้าวให้ไปร้านอาหารญี่ปุ่นในหน่วยข้อความ 12A โดยให้เหตุผลว่า งานส่งท้ายปีเก่านี้มีคนญี่ปุ่นมาเยอะ ดังนั้นร้านอาหารญี่ปุ่นน่าจะดีกว่า แต่ B ก็ปฏิเสธการโน้มน้าวนั้นด้วยการให้เหตุผลว่า บริษัทของเราก็มีคนไทยเช่นกัน ในหน่วยข้อความ 13B เพื่อปฏิเสธที่จะไปร้านอาหารญี่ปุ่นและสนับสนุนข้อเสนอของตนว่า ร้านอาหารที่ตนเสนอดีแล้วเพราะว่า บริษัทมีคนไทยด้วย จากนั้น A โน้มน้าวต่อโดยกล่าวว่า งานส่งท้ายปีเป็นเก่าเป็นธรรมเนียมของญี่ปุ่น ดังนั้น ถ้าไม่ใช่ร้านอาหารญี่ปุ่น ทุกคนคงจะไม่พอใจแน่ๆ ในหน่วยข้อความ 14A B จึงโน้มน้าว A กลับด้วยการบอกว่า ร้านอาหารออเรนทอลที่ตนเองแนะนำก็มีอาหารญี่ปุ่นนะ ในหน่วยข้อความ 15B เพื่อให้ A ยอมรับในข้อเสนอของตน แต่ A โน้มน้าวอีกครั้ง โดยบอกว่า อยากได้ร้านที่บรรยากาศเป็นญี่ปุ่นด้วย ในหน่วยข้อความ 16A เมื่อ A โน้มน้าวอีกครั้ง B จึงตอบรับการโน้มน้าวนั้นด้วยการเสนอข้อเสนอใหม่เป็นร้านอาหารญี่ปุ่นในหน่วยข้อความ 17B 18B และ 20B

จากบทสนทนาทั้งหมด 34 บทสนทนา พบว่ามีบทสนทนาที่มีวิธีการตอบรับการโน้มน้าวของผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าโดยใช้วิธีแบบ 3 จำนวน 3 บทสนทนา ลักษณะร่วมของวิธีการตอบรับการโน้มน้าวแบบ 3 นี้ คือ เมื่อ A โน้มน้าวให้ไปร้านอาหารญี่ปุ่น B มักจะปฏิเสธด้วยการบอกเหตุผลในเชิงคำนึงถึงบุคคลอื่นด้วย เช่น “บริษัทมีคนไทยด้วย” “คนญี่ปุ่นอยู่ที่เมืองไทยก็น่าจะลองทานอาหารไทย” “คิดว่า คนญี่ปุ่นคงอยากกินอาหารไทย” เป็นต้น นอกจากนี้ ยังพบว่ามีกรปฏิเสธด้วยการกล่าวประหม่นเชิงลบด้วย เช่น บทสนทนา TJL1 B ปฏิเสธการโน้มน้าวของ A ที่เสนอให้ไปร้านอาหารญี่ปุ่นว่า “ราคา...” ซึ่งตีความได้ว่า B มีความเห็นว่า ร้านอาหารญี่ปุ่นราคาแพง ส่วนการโน้มน้าวนั้นจะมีวิธีการโน้มน้าวเหมือนแบบ 2 คือ โน้มน้าวโดยการบอกว่า ร้านของตนก็มีอาหารญี่ปุ่นแบบที่คู่สนทนาต้องการ

4.5 ลักษณะการถ่ายโอนทางวัจนปฏิบัติศาสตร์

ในส่วนนี้จะวิเคราะห์ลักษณะการถ่ายโอนทางวัจนปฏิบัติศาสตร์ที่พบในการแสดงความคิดเห็นของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า ซึ่งการที่จะวิเคราะห์ได้ว่า การแสดงความคิดเห็นของผู้เรียนชาวไทยด้วยภาษาญี่ปุ่นนั้นเป็นการใช้ภาษาที่เป็นธรรมชาติและเป็นไปตามขนบการสนทนาของชาวญี่ปุ่น หรือใช้ภาษาญี่ปุ่นตามขนบการสนทนาแบบภาษาไทยที่เป็นภาษาแม่ นั้น จำเป็นที่จะต้องมีการแสดงความคิดเห็นของผู้เรียนชาวไทยด้วย เพื่อที่จะได้สามารถเปรียบเทียบความเหมือนหรือต่างได้ ดังนั้น ผู้วิจัยจึงนำข้อมูลบทสนทนาการแสดงความคิดเห็นของผู้เรียนชาวไทย จากงานวิจัยการแสดงความคิดเห็นด้วยเปรียบเทียบระหว่างชาว

ญี่ปุ่นและชาวไทยของวันวิสาข (クンパッタラニラン・ワンウィサー, 2011)³ มาใช้เป็นข้อมูลอ้างอิงในการวิเคราะห์ โดยจะรายงานผลตามประเด็นต่างๆ ดังนี้

1. โครงสร้างการแสดงความไม่เห็นด้วย
2. รูปภาพที่ใช้ในการเสนอข้อเสนอยก
3. วิธีตอบรับการโน้มน้าว

4.5.1 ลักษณะการถ่ายโอนทางวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์โครงสร้างการแสดงความไม่เห็นด้วย

การวิเคราะห์ลักษณะการถ่ายโอนวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์โครงสร้างการแสดงความไม่เห็นด้วย จะวิเคราะห์ทั้งระดับโครงสร้างการปรากฏของหน่วยข้อความและชนิดของหน่วยข้อความ กล่าวคือ ศึกษาว่าเมื่อแสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่านั้น เริ่มใช้หน่วยข้อความใดก่อน-หลังและเป็นหน่วยข้อความชนิดใด จากผลการศึกษาลักษณะโครงสร้างการแสดงความไม่เห็นด้วยของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยนั้น เมื่อเปรียบเทียบกับชาวญี่ปุ่นและชาวไทยนั้น พบลักษณะการถ่ายโอนวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์ ดังนี้

1. เมื่อผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยกล่าวแสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า จะใช้โครงสร้างลำดับการปรากฏของหน่วยข้อความ 3 แบบ คือ
แบบ A : “หน่วยข้อความเสริม” + “การเสนอข้อเสนอยก”
แบบ B : “หน่วยข้อความเสริม” + “หน่วยข้อความปฏิเสธ” + “การเสนอข้อเสนอยก”
แบบ C : “การเสนอข้อเสนอยก”
โดยผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้โครงสร้างแบบ A มากที่สุดเหมือนชาวญี่ปุ่น กล่าวคือ เมื่อผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยกล่าวแสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า จะเลือกใช้ “หน่วยข้อความปฏิเสธ” เหมือนชาวญี่ปุ่น ในขณะที่หากพิจารณาข้อมูลบทสนทนาของกลุ่มตัวอย่างชาวไทย จะกล่าวแสดงความไม่เห็นด้วยโดยใช้โครงสร้างแบบ B มากที่สุด
2. โครงสร้างการแสดงความไม่เห็นด้วยแบบ C คือ การที่ผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าเสนอข้อเสนอมานี้ ฝ่ายแย้งกล่าวข้อเสนอยกออกไปทันทีโดยไม่มีหน่วยข้อความใดๆ นำหน้า เมื่อพิจารณาข้อมูลบทสนทนาจากกลุ่มตัวอย่างทั้งชาวไทยและชาวญี่ปุ่นแล้ว ไม่พบลักษณะการสนทนาแบบนี้ทั้งในภาษาไทยและภาษาญี่ปุ่น ดังนั้น ผู้วิจัยคิดว่า การที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้โครงสร้างการแสดงความไม่เห็นด้วยแบบ C ไม่ได้เกิดจากการถ่าย

³ วันวิสาข (クンパッタラニラン・ワンウィサー, 2011) ศึกษาโครงสร้างและหน่วยข้อความในการแสดงความไม่เห็นด้วยโดยการเก็บข้อมูลจากการแสดงบทบาทสมมติของกลุ่มตัวอย่างชาวไทยและชาวญี่ปุ่นกลุ่มละ 40 คน สถานการณ์ในการแสดงบทบาทสมมติ คือ การแสดงความไม่เห็นด้วยต่อคู่สนทนาในเรื่องการหาสถานที่จัดงานเลี้ยงปีใหม่ โดยศึกษาปัจจัยสถานภาพของคู่สนทนาด้วย ดังนั้น จึงมีข้อมูลบทสนทนาของกลุ่มตัวอย่างชาวไทยและชาวญี่ปุ่นอย่างละ 30 บทสนทนา แบ่งตามสถานภาพของคู่สนทนาได้แก่ การแสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า เท่ากันและต่ำกว่า จำนวนอย่างละ 10 บทสนทนา เนื่องจากในงานวิจัยครั้งนี้ ศึกษาการแสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย ดังนั้น ผู้วิจัยจึงนำเฉพาะบทสนทนาแสดงการไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าของกลุ่มตัวอย่างชาวไทยและชาวญี่ปุ่น จำนวนกลุ่มละ 10 บทสนทนา มาใช้เป็นแนวในการวิเคราะห์

- ไอน์วันปฏิบัติศาสตร์ทั้งจากภาษาแม่และภาษาเป้าหมาย แต่อาจจะเกิดจากการที่กลุ่มตัวอย่างยังอยู่ในระหว่างการพัฒนาทางภาษา ดังนั้น การใช้ภาษาจึงอาจจะยังไม่สมบูรณ์
3. หน่วยข้อความเสริมที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้ ส่วนมากจะเป็น “การยืดเวลาเพื่อคิด” เช่น えーつと／うーん เหมือนกับกลุ่มตัวอย่างชาวไทยที่มักใช้คำว่า “อืม” ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมักใช้ “การถามข้อมูลเพิ่มเติม”
- ตัวอย่างบทสนทนาของชาวไทย TH-H2 (A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

- | | | |
|----|----|--|
| 01 | A: | อาทิตย์หน้าจะมีการจัดงาน |
| 02 | A: | เอ่อ ดิฉันคิดว่าจะไป ”ครัวสุเทพ” ดีกว่านะ |
| 03 | A: | เอ่อ แยก แยกที่มานี้ก็น่า น่าจะชอบบรรยากาศของครัวสุเทพ |
| 04 | B: | อืม หัวหน้าคิดว่าอย่างนั้นหรือคะ
(ละส่วนท้าย) |

บทสนทนา TH-H2 เมื่อ A เสนอไปจัดงานที่ร้าน “ครัวสุเทพ” ในหน่วยข้อความ 02A เมื่อ A เสนอจบแล้ว B ก็ตอบรับด้วยการพูดว่า “อืม หัวหน้าคิดว่าอย่างนั้นหรือคะ” ในหน่วยข้อความ 04B ซึ่ง “อืม” จัดเป็นหน่วยข้อความที่ยืดเวลาเพื่อคิดที่พบบ่อยในบทสนทนาของชาวไทย

ตัวอย่างบทสนทนาของชาวญี่ปุ่น JP-H2 (A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

- | | | |
|------------|----|---------------------------------------|
| (ละส่วนบน) | | |
| 07 | A: | えっと、「さかえ」とかっていう宴会の場所があって、和食の店らしいんだけど、 |
| 08 | B: | はい |
| 09 | A: | あそこが結構、なんか、値段もリーズナブルだし、 |
| 10 | B: | はい |
| 11 | A: | いいかなとかって聞いたんだけど、 |
| 12 | A: | どう？ |
| 13 | B: | 和食のお店ですか。 |
| 14 | A: | (笑) え、和食なんだけど |
| 15 | B: | どこにあるんですか。 |
| 16 | A: | えっとね、心斎橋の駅の近くみたいです、だけど |
| 17 | B: | あー、そうなんですね。
(ละส่วนท้าย) |

บทสนทนา JP-H2 เมื่อ A เสนอให้ไปร้านชื่อ “ซะคะเอะ” ในหน่วยข้อความ 07A แล้วจากนั้นก็ถามความคิดเห็นของ B ในหน่วยข้อความ 12A ว่า “เป็นยังไง” B ตอบรับการเสนอข้อเสนอจาก A โดยการถามข้อมูลเพิ่มเติม เช่น “ร้านอาหารญี่ปุ่นหรือ” “อยู่ที่ไหน” ในหน่วยข้อความ 13B และ 15B และแสดงการรับรู้ “อ้อ อย่างนั้นหรือ” ในหน่วยข้อความ 17B

4. หน่วยข้อความปฏิเสธที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้ ส่วนมากเป็น “การประเมิณเชิงลบ” และ “การบอกข้อเสียของข้อเสนอ” เช่น “น่าเบื่อ” “ไม่ดี” “แพง” เป็นต้น เหมือนกับกลุ่มตัวอย่างชาวไทย

ตัวอย่างบทสนทนาของชาวไทย TH-H1

(A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

		(ละส่วนต้น)
09	A:	พี่ว่า เอ่อ เราไปนั่งที่ชายหาดดีกว่ามั๊ย
10	B:	ชายหาดเหวอะ (หัวเราะ)
11	B:	ชายหาดตอนนี้ ช่วงนี้อากาศมันร้อนนะอะ (หัวเราะ)
		(ละส่วนท้าย)

บทสนทนา TH-H1 เมื่อ A เสนอให้ไปชายหาดในหน่วยข้อความ 09A B ได้ตอบรับโดยการยืนยันข้อมูลว่า “ชายหาดเหวอะ” ในหน่วยข้อความ10B จากนั้น กล่าวปฏิเสธข้อเสนอของ A ด้วยการกล่าวประเมิณเชิงลบว่า “ชายหาดตอนนี้ ช่วงนี้อากาศมันร้อนนะอะ” ในหน่วยข้อความ 11B นอกจากนี้ ก็พบว่ากลุ่มตัวอย่างชาวไทยกล่าวปฏิเสธข้อเสนอของผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าโดยใช้ “ข้อเสียของข้อเสนอ” ด้วยซึ่งไม่พบในข้อมูลบทสนทนาของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น

ตัวอย่างบทสนทนาของชาวไทย TH-H3

(A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

		(ละส่วนต้น)
03	A:	“ ครีวชนบท “ ไง
04	A:	เออ พี่เหมียวไปฟังแล้ว เพลงเพราะมากเลย มีทุกวง หลายวง มีหลายสไตล์ด้วย แล้วบรรยากาศก็ดี เรานั่งทั้งที่แจ้ง มีคาราโอเกะ เราจะนั่งกันข้างนอก ก็อืมแล้วแบบจะไปนั่งข้างในก็ได้
05	B:	เหวอ
06	B:	ออยว่ามันไกลนะพี่
		(ละส่วนท้าย)

บทสนทนา TH-H3 เมื่อ A เสนอให้ไป “ครีวชนบท” B ตอบรับด้วยการถามยืนยันข้อมูลว่า “เหวอ” ในหน่วยข้อความ 05B จากนั้นบอกว่า “มันไกล” ในหน่วยข้อความ 06B ซึ่งเป็นการบอกข้อเสียของข้อเสนอ ในขณะที่ ชาวญี่ปุ่นก็มีการปฏิเสธข้อเสนอของผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าโดยการกล่าวประเมิณเชิงลบเช่นกัน แต่วิธีการกล่าวประเมิณเชิงลบจะไม่มุ่งไปที่สิ่งที่คู่สนทนาเสนอมาโดยตรง

ตัวอย่างบทสนทนาของชาวญี่ปุ่น JP-H1

(A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

		(ละส่วนต้น)
09	A:	「梅の花」知っている？
10	B:	「梅の花」
11	B:	えっと、あまり知らないんですけど、
12	B:	和食のところですか。
13	A:	そう、豆腐専門店。

14	B:	あー、なるほど。
15	A:	なんかいいかなーと思うんだけど、
16	B:	あー、お豆腐ー、
17	B:	確か健康によさそうですね
18	B:	(笑) えっと、あ、そうですね。あのう、実は <u>ちょっと別の豆腐の専門店に、あのう、社員で行ったことがあって／＼で、ちょっとその時、あのー、(0.2) ちょっとその時に豆腐食べたので、</u>
19	A:	はい
20	B:	<u>えっと、評判悪くはなかったんですけど、他のものもちょっと、がつつり食べれるものもあったらいいねという話を結構してて、</u>
21	B:	あのう、千里中央でこの前「KICHI (きちり)」という店に行ったんですけど、
22	A:	うんうん
23	B:	そっちの方もなんか、あのう、なかなかなんと言うか色々バリエーションがあつて、値段は、まあ、ちょっと、ま、ちょうどいいぐらいだったんですけど、
24	B:	行かれたことありますか。 (終)

บทสนทนา JP-H1 A เสนอให้ไปร้านอุเมะโนะฮานะ ซึ่งเป็นร้านอาหารญี่ปุ่น B ตอบรับข้อเสนอด้วยการแสดงการรับรู้ และถามข้อมูลเพิ่มเติมว่าเป็นร้านอาหารแบบไหน เมื่อทราบว่าเป็นร้านอาหารที่เน้นเต้าหู้ B กล่าวว่า ร้านเต้าหู้ก็ดี แต่เมื่อก่อนเคยไปร้านอื่นคล้ายๆกันแบบนี้ แล้วกินแต่เต้าหู้ พนักงานก็เลยคิดกันว่า ถ้ามีอาหารอื่นที่หนักท้องด้วยก็คงจะดี ในหน่วยข้อความ 18B และ 20B ซึ่งเป็นการกล่าวประเมินเชิงลบว่าร้านอาหารที่ A เสนอมา ถ้ามีแต่อาหารประเภทเต้าหู้อาจจะทานไม่อิ่ม ตรงส่วนที่เป็นการกล่าวประเมินเชิงลบนั้น หากพิจารณาวิธีการพูด ชาวญี่ปุ่นจะไม่มุ่งไปที่ร้านที่ A เสนอมาตรงๆ แต่พูดอ้อมๆว่า 別の豆腐の専門店 (ร้านเต้าหู้ร้านอื่น) ซึ่งถึงแม้จะเป็นร้านอื่นแต่ก็เป็นอาหารประเภทเดียวกับที่ A เสนอมา นอกจากนี้ มีการลดความรุนแรงในการประเมินเชิงลบด้วยการบอกว่า 評判悪くはなかったんですけど(ความคิดเห็นทุกคนก็ได้ประเมินร้านนั้นว่าแย่นานาน) เป็นการใช้ภาษาที่ไม่ย้ำในเชิงลบ

4.5.2 ลักษณะการถ่ายโอนทางวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์ภาษาที่ใช้ในการเสนอข้อเสนอแย้ง

รูปภาษาที่ใช้ในการเสนอข้อเสนอแย้งที่พบในงานวิจัยนี้ มีสองแบบ คือ เสนอข้อเสนอแย้งด้วยรูปประโยคบอกเล่าและประโยคคำถาม เมื่อเปรียบเทียบกับชาวญี่ปุ่นและชาวไทยนั้น พบลักษณะการถ่ายโอนวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์ ดังนี้

1. แม้ว่าการเสนอข้อเสนอแย้งที่พบจากข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างผู้เรียนชาวไทย ชาวญี่ปุ่น และผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยจะใช้รูปประโยคบอกเล่าในการเสนอข้อเสนอแย้งมากที่สุดเหมือนกันก็ตาม แต่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้วิธีการพูดคล้ายคลึงกับชาวไทยมากกว่าญี่ปุ่น กล่าวคือ มักจะเสนอข้อเสนอแย้งออกมาเป็นคำโดด เช่น กล่าวเฉพาะชื่อ

ร้านหรือสถานที่ ในขณะที่ชาวญี่ปุ่น ถึงแม้จะเสนอข้อเสนอด้วยรูปประโยคบอกเล่าก็ตาม แต่จะมีคำเสริมท้ายประโยคเพื่อลดการยืนยันของผู้พูดลง เช่น ～どうかnaと思
うんですけど／いいかなnaと思うんですけど เช่น

ตัวอย่างของชาวไทย	ตัวอย่างของผู้เรียน ภาษาญี่ปุ่น	ตัวอย่างของชาวญี่ปุ่น
— เปรี้ยวบรรยายอากาศมันสู้กับอีกร้านหนึ่งแถวสารธร ไม่ได้จะบอส คือ ร้านซีเค็ด การ์เด็น (TH-H5) — ผมว่ามีร้านอยู่ร้านหนึ่ง คือ ร้านไชยแหลก (TH- H7) — เอ้อ พี่ก็ อ้อ พอดีไปดูที่ร้านป่า แดงอะนะ (TH-H9) — ไปร้านนี้ดีกว่าถ้าไปเลี้ยง ไปร้านลานเนี่ย ข้างทาง แถวสวนลุมเนี่ย (TH-H10)	— はこね、はこねレス トランです。(JTL02) (ฮาโกเนะ ร้านอาหารฮาโก เนะ) — とんぼレストランが いいと思います。 (JTL08) (คิ ด ว ่า ร้านอาหารทงโอะดี) — クルアトンカオもい いと思います。(JTL17) (คิดว่าครัวตันข้าวก็ดี) — はこねレストランは 一番いいです。(JTL27) (คิดว่าร้านอาหารฮาโกเนะดี ที่สุด)	— 毎年一、毎年一、だ いたいきちりっていう お店でやってるので、 そこはどうかnaと思っ ていたんですけどね。 (JP-H2) (ทุกปี ทุกปี ส่วน ใหญ่จัดที่ร้านชื่อ “คิจิริ” ก็ เลยคิดว่า ร้านนั้นเป็นยังง นะ) — なんか、あのう「す いこうでん」ご存知で すか。(中略) そこも 一つの候補として、ど うかなnaと思うんですけ ど (JP-H3) (เอ้อ คือ รู้จักร้าน “ซุยโคเตง” มั้ย ครับ คิดว่า ถ้าเอาร้านนี้ เป็นตัวเลือกหนึ่งก็ได้นะ) — なんか、難波に「菜 食官」という店があっ て(中略) いいかなna と思うんですけど。(JP- H4) (เอ้อ คิดว่าร้าน “ไซโซคุคัง” ที่อยู่ที่นัมบะก็ ได้นะ) — あのう、ちょっと心 斎橋の方にあるけど、 お店があるけど。(JP- H5) (เอ้อ มีร้านแถวชินไซ บาฉินะครับ)

2. ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้รูปประโยคคำถามในการเสนอข้อเสนอแนะเหมือนชาวไทย แต่ไม่พบในบทสนทนาของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น เช่น

ตัวอย่างของชาวไทย	ตัวอย่างของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่น	ตัวอย่างของชาวญี่ปุ่น
—คิดว่าน่าจะในแอร์คอนดิชั่นดีกว่ามียอะ (TH-H1) —หนูว่า หัวน่าน่าจะไป “ครัวปะการัง” ดีกว่ามียอะ (TH-H2) —ลองไป “แกรนด์ซีไซด์” มียอะ (TH-H4) —แต่ผมว่านะ ไปร้านหมูกระทะ “ร้านเอสดีบาร์บีคิว” เป็นบุฟเฟ่ต์เหมือนกันดีกว่าไหม (TH-H6)	—うーん、しゃぶしゃぶいいですか。(JTL17) (อิม ซาบุชิดีมีย) —はこね、はこね、でもいいですか。(JTL19) (ฮาโกะเนะ ฮาโกะเนะ ได้มีย) —The Tide はいいいですか。(JTL20) (เดอะไทด์ ดีมีย) —The Tide Hotel はいいいですか。(JTL23) (โรงแรมเดอะไทด์ดีมีย)	ไม่พบตัวอย่าง

4.5.3 ลักษณะการถ่ายโอนทางวัฒนธรรมปฏิบัติการตอบรับการโน้มน้าว

การวิเคราะห์ลักษณะการถ่ายโอนวัฒนธรรมปฏิบัติการตอบรับการโน้มน้าว จะวิเคราะห์ว่าเมื่อ B เสนอข้อเสนอแนะไปแล้ว และถูก A โน้มน้าวให้เปลี่ยนความคิด B จะใช้หน่วยข้อความใดในการตอบรับและมีที่ท่าอย่างไรต่อการโน้มนำนั้น งานวิจัยนี้ออกแบบให้ผู้เก็บข้อมูลปฏิเสธข้อเสนอแนะของกลุ่มตัวอย่างก่อนและโน้มน้าวให้เปลี่ยนใจจากร้านอาหารที่ B เสนอมาก่อนหน้านี้เป็นร้านอื่นก่อนที่จะยอมรับข้อเสนอของกลุ่มตัวอย่างในท้ายที่สุด ในขณะที่งานวิจัยของวันวิสาข์ (คุนพัทธา นิรันดร์ วอนวิสาข์, 2011) นั้น วิธีการเก็บข้อมูลการสนทนาค่อนข้างเป็นอิสระ กล่าวคือ กำหนดบทบาทเพียงว่า A เป็นผู้เสนอข้อเสนอแนะ และ B เป็นฝ่ายแสดงความไม่เห็นด้วยเท่านั้น โดยหลังจากที่ B แสดงความเห็นแย้งมาแล้วนั้น A จะยอมรับข้อเสนอแนะของ B เลยหรือไม่ขึ้นอยู่กับการตัดสินใจของกลุ่มตัวอย่าง ด้วยเหตุนี้ บทสนทนาของชาวไทยและชาวญี่ปุ่นกลุ่มละ 10 บทสนทนานั้น จึงมีทั้งบทสนทนาที่ผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่ายอมรับข้อเสนอแนะของ B ทันทีโดยไม่ปฏิเสธและไม่โน้มน้าวอะไร และบทสนทนาที่ผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าปฏิเสธข้อเสนอแนะของ B และพยายามโน้มน้าวให้ B ยอมรับข้อเสนอแนะของผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า อย่างไรก็ตาม เมื่อเปรียบเทียบกับชาวญี่ปุ่นและชาวไทยนั้น พบลักษณะการถ่ายโอนวัฒนธรรมปฏิบัติการ ดังนี้

1. เมื่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่ามีที่ท่าปฏิเสธหรือพูดโน้มน้าวให้เปลี่ยนใจ ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยส่วนมากจะโอนอ่อนผ่อนตามผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าทันทีเหมือนชาวญี่ปุ่น กล่าวคือ ในงานวิจัยชิ้นนี้ กลุ่มตัวอย่างจะต้องเสนอชื่อร้านอาหารให้หัวหน้า เมื่อหัวหน้า

ปฏิเสธโดยการบอกว่า อยากได้ร้านอาหารญี่ปุ่นมากกว่า ท่าทีการตอบรับการโน้มน้าวที่พบส่วนใหญ่ คือ กลุ่มตัวอย่างจะเสนอร้านใหม่ที่เป็นแนวอย่างที่ว่าหน้าต้องการโดยไม่รีรอ

ตัวอย่างบทสนทนาผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย (JTL06) (A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

(ละส่วนบน)	
12 A:	<u>でもね、なんていうかな、忘年会だから、日本を思い出したいから、日本みたいな店がいいんだよね。ムンアロイは、ちょっと日本みたいな店じゃないと思う。</u>
13 B:	<u>あじや、もいいます。</u>
(ละส่วนท้าย)	

บทสนทนา TJL06 ในตอนแรก B เสนอให้ไปร้านมมอร้อย ซึ่งได้อธิบายว่าเป็นร้านอาหารที่มีอาหารหลากหลาย มีอาหารญี่ปุ่น อาหารอิตาเลียน แต่ A ปฏิเสธร้านนี้โดยกล่าวว่า อยากได้ร้านแบบญี่ปุ่นแต่ร้านมมอร้อยที่เสนอมาไม่ใช่ร้านญี่ปุ่น ในหน่วยข้อความ 12A ทันใดนั้น B ตอบรับการโน้มน้าวของ A ทันทีด้วยการเสนอร้านอะจียะ ซึ่งเป็นร้านอาหารญี่ปุ่นแบบที่ A ต้องการในหน่วยข้อความ 13B

ตัวอย่างบทสนทนาชาวญี่ปุ่น (JP-H8) (A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

(ละส่วนบน)	
32 A:	<u>あー、まあ、それは、ほんまに、きみのいう若者側の意見やな、それはもっともなことやけど、</u>
33 B:	はいはい
34 A:	<u>ま、全体トータルして考えてもらえれば、</u>
35 B:	はい
36 A:	<u>もうちょっとこう落ち着いた、落ち着いてやりたいっていうのがあるんやわ、いくら、うーん</u>
37 B:	はい
38 A:	<u>でー、まあ、あのう、和食のほうもそこそこおいしい料理出てくると思うんやけど、</u>
39 B:	はい
40 A:	まあ、
41 B:	ねえ、はい
42 A:	<u>若者、若者ばか、ばっかりで行く場合は、</u>
43 B:	はい
44 A:	<u>そういうところはいいと思う、確かに。</u>
45 B:	はい
46 A:	<u>うーん、でもね、あのう、全体、会社全体のことを考えてほしいんだよ、</u>
47 B:	あー、はい
48 A:	<u>みんなのことをね、うん</u>
49 B:	<u>まあ、そう言われてみたら、そうかもしれないですね。</u>

- 50 A: うーん
 51 B: はい、はい、
 52 A: どうでしょうねー。まあ、あのう、みんな、ぜ、みんなに聞いたわけじゃないけども、
 53 B: はい、はい。
 54 A: 意見としては、一応君の意見として聞きたかったんだけどね。
 55 B: そーですね。
 56 B: ま、会社で行くんやったら、もう、そっちの方がいいかもしれないですね。はい
 (လະສ່ວນတ້າຍ)

บทสนทนา JP-H8 ในตอนต้น A เสนอให้ไปร้านอาหารญี่ปุ่นชื่อ “ชะโตะ” ซึ่งเป็นร้านอาหารที่มีห้องส่วนตัวเฉพาะกลุ่ม แต่ B เสนอข้อเสนองานแย้งว่า น่าจะไปร้านเหล้าที่มีบรรยากาศคึกคักมากกว่าไปกินเลี้ยงในห้องส่วนตัวแบบเงียบๆ A จึงได้โน้มน้าว B ให้ยอมรับข้อเสนอของตนโดยให้เหตุผลว่า ข้อเสนอของ B ก็ดีแต่เป็นความคิดของวัยรุ่น ถ้ามองในภาพรวม สถานที่ที่เป็นสงบๆ น่าจะดีกว่า และถ้าเป็นร้านอาหารญี่ปุ่น อาหารก็จะอร่อยกว่าร้านเหล้าในหน่วยข้อความที่ 32A-54A ซึ่งระหว่างที่ A โน้มนำนั่น ท่าทีของ B มีเพียงแค่การรับรู้และรับฟังโดยการกล่าวว่า はい、はい เท่านั้น และท้ายที่สุด B ก็ยอมโอนอ่อนตาม A โดยกล่าวว่า อืม ถ้าไปกันทั้งบริษัทแล้วละก็ ร้านอาหารญี่ปุ่นที่หัวหน้าเสนอมาก็น่าจะดีกว่า ในหน่วยข้อความ 56B

2. ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยมีวิธีการปฏิเสธต่อการโน้มน้าวของผู้ที่มีสถานภาพสูงพบว่ามีลักษณะที่ต่างจากทั้งชาวญี่ปุ่นและชาวไทย กล่าวคือ เมื่อ A โน้มน้าว B ให้เปลี่ยนเป็นร้านอาหารญี่ปุ่น พบว่า ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยมักปฏิเสธความคิดเห็นนั้นกลับด้วยการบอกเหตุผลที่สนับสนุนข้อเสนอของตน เช่น “บริษัทมีคนไทยด้วย” หรือ “คนญี่ปุ่นอยู่เมืองไทยก็คิดว่าน่าจะลองทานอาหารไทย” หรือ “อยากให้คนญี่ปุ่นลองอาหารไทยดูบ้าง” เพื่อสนับสนุนข้อเสนอของตนที่เสนอให้ไปร้านอาหารไทยหรือร้านอาหารนานาชาติว่าดีแล้ว เหมาะสมแล้ว ส่วนชาวไทยจะปฏิเสธแบบตรงๆ ในขณะที่เมื่อชาวญี่ปุ่นจะปฏิเสธแบบอ้อมโดยการตัดบทสนทนา

ตัวอย่างบทสนทนาผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย (JTL34) (A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

- (လະສ່ວນတို)
- 08 A: ああそうなんだ。どちらかといえば、忘年会だから、あの、色々な料理がある店より日本料理だけの店がいいと思うんだけど、どこかいいところないかな？
 09 B: それは、いいですね。でも、日本、日本人、日本人に、日本人タイに来ることは、タイで、タイですね。
 10 A: ふふ。
 11 B: 日本人はタイ料理も食べ、食べます。食べてみたいと思います。
 (လະສ່ວນတ້ာຍ)

บทสนทนา JTL34 ในตอนแรก B เสนอให้ไปร้านสบายใจ เพราะว่ามีทั้งอาหารไทยและอาหารญี่ปุ่น แต่เมื่อ A โน้มน้าวว่า อยากได้ร้านอาหารที่มีแต่อาหารญี่ปุ่นอย่างเดียว มากกว่าร้านอาหารที่มีอาหารหลากหลายในหน่วยข้อความ 08A B ตอบรับด้วยการโน้มนำนั้น โดยให้เหตุผลว่า แบบนั้นก็ดี แต่ว่าตอนนี้คนญี่ปุ่นอยู่ที่ไทยก็เลยคิดว่าคนญี่ปุ่นคงจะอยากลองอาหารไทยบ้างในหน่วยข้อความ 09B และ 11B ซึ่งเป็นการปฏิเสธการโน้มน้าวของ A

ตัวอย่างบทสนทนาชาวไทย (TH-H3)

(A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

	(ละส่วนต้น)
09	B: ออkey ที่ศรีราชาก็มีร้านหลายร้านนะที่ “มูมอ้อย” ก็น่ากินนะที่ //
10	A: โอ้ย ไปบ่อยแล้ว
11	B: เหรอ
12	B: ไปแล้วเหรอ พี่ไปมาแล้วใช้ปะ ครั้วชนบทนี่อะ
13	A: หืม พี่เหมียวไปตั้ง 3-4 รอบแล้ว
14	A: พี่ว่าบรรยากาศน่าจะแบบว่าเราอะตั้ง 15-20 // คน
15	B: แต่อย่ว่ามันไกลใจ
16	B: หรือว่ายังงี้ พี่ว่ายังงี้
17	B: แต่สำหรับออย อย่ว่ามันไกล
18	B: ออยไม่อยากไป มันไกลขนาดนั้นอะพี่
	(ละส่วนท้าย)

บทสนทนา TH-H3 A เสนอให้ไปร้านครัวชนบท B เสนอแย้งให้ไปร้านมูมอ้อย เมื่อ B เสนอให้ไปร้านมูมอ้อย A ก็ปฏิเสธโดยกล่าวประเมินเชิงลบว่า ร้านนั้นไปบ่อยแล้ว ในหน่วยข้อความ10A ซึ่งอาจจะตีความเจตนาของ A ว่า ร้านที่ B เสนอมานั้นไปบ่อยแล้ว เบื่อแล้ว ดังนั้นจึงไปร้านอื่นดีกว่า เมื่อ B ได้ยินแบบนี้ จึงทราบบว่า กำลังถูก A ปฏิเสธข้อเสนอของตน จึงถามกลับว่า A เคยไปร้านครัวชนบทที่ A แนะนำหรือเปล่า ซึ่งพอ A บอกว่าเคยไปแล้วและพยายามโน้มน้าวด้วยการพูดถึงบรรยากาศว่าน่าจะเหมาะกับการจัดงานและจำนวนคน B ก็ตอบรับการโน้มนำนั้นด้วยการกล่าวถึงข้อเสียของข้อเสนอ นั้นว่า “มันไกลไป” ในหน่วยข้อความ 15B ซึ่งเป็นการให้เหตุผลปฏิเสธแบบตรงๆ นอกจากนี้ยังย้ำข้อเสียอีกครั้งในหน่วยข้อความ 17B และ 18B ว่า มันไกล ไม่อยากไป

ตัวอย่างบทสนทนาชาวญี่ปุ่น (JP-H5)

(A: หัวหน้า B: ลูกน้อง)

	(ละส่วนต้น)
45	A: うん、まあね、まあ、あそこも悪くはないんだけど、
46	A: <u>ちょっとたまに変えてみるのもいいんじゃないかなと思って。</u>
47	B: あー、そうですね。
48	B: 「さかえ」というお店ですか。
49	A: うん、

50 A: どうかしら。
 51 B: まあ、一度調べてみないと／／なんとも／／言えないんですけどね。
 52 A: うん まあ、そりゃあね、そうかな。
 53 B: はい、予約が取れるかどうか／／分からないですし、
 54 A: そう。それもあるし、そうですね。それがあから、まあ、分からないわな。
 55 B: はい、***ですね。
 56 A: ええ。まあ、私はとしてはちょっとそっち行ってみたいなあと思っているんだけど、
 57 B: あー、まず、その一情報がよく、あ、そのことよく／／分からないので、
 58 A: うん
 59 B: 一度調べてみましょうか。
 (ละครสั้นท้าย)

บทสนทนา JP-H2 A เสนอให้ไปร้านชาคาเอะ แต่ B เสนอให้ไปร้าน คิจิริ โดยให้เหตุผลว่าทุกปีจัดที่นั่น A จึงปฏิเสธและโน้มน้าวโดยบอกว่า ร้านที่ B เสนอมาก็ดี แต่ว่าอยากลองเปลี่ยนดูบ้างในหน่วยข้อความ 46 A เมื่อ A โน้มน้าวให้ B ยอมรับข้อเสนอของตน B ตอบรับการโน้มนำนั้นด้วยการถามยืนยันข้อมูลอีกครั้งว่า ตกลงจะไปร้านชาคาเอะใช้หรือไม่ ในหน่วยข้อความ 48B และเริ่มหาทางออกโดยการบอกว่า ถ้าไม่หาข้อมูลก่อนก็คงตอบอะไรไม่ได้ เพราะว่าไม่รู้ว่าจะจองได้หรือไม่ ในหน่วยข้อความที่ 51B และ 53B จากนั้น B เสนอตัวไปหาข้อมูลเพิ่มเติมในหน่วยข้อความ 59B เป็นการปฏิเสธการโน้มน้าวของ A ทางอ้อม เนื่องจากไม่ได้ยอมรับข้อเสนอของ A ตามที่ A โน้มน้าวมาในทันที แต่เลือกที่จะเลื่อนการตัดสินใจออกไป

บทที่ 5

บทสรุป

งานวิจัยนี้มีจุดประสงค์เพื่อศึกษาว่า เมื่อผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยกล่าวแสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าโดยใช้ภาษาญี่ปุ่น มีการใช้ภาษาและการดำเนินการสนทนาอย่างไร เหมือนหรือต่างจากชาวญี่ปุ่นที่เป็นเจ้าของภาษาหรือไม่ และหากเมื่อเปรียบเทียบกับชาวญี่ปุ่นแล้ว พบความแตกต่าง สาเหตุที่ทำให้เกิดความแตกต่างนั้นเกิดจากการถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์จากภาษาแม่หรือไม่ เก็บข้อมูลจากนิสิตเอกวิชาวภาษาญี่ปุ่นชั้นปีที่สี่ มหาวิทยาลัยบูรพา ด้วยวิธีการแสดงบทบาทสมมติตามบทบาทที่กำหนดให้กลุ่มตัวอย่างแสดงบทบาทเป็นลูกน้องสนทนากับหัวหน้าเพื่อหาสถานที่จัดงานเลี้ยงปีใหม่ ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้

สรุปผลการวิจัย

1. หน่วยข้อความที่พบในการแสดงความไม่เห็นด้วย เมื่อจัดกลุ่มตามหน้าที่ทางการสื่อสาร แล้วสามารถแบ่งได้ 2 กลุ่ม คือ “หน่วยข้อความเสริม” และ “หน่วยข้อความปฏิเสธ”
2. โครงสร้างหน่วยข้อความแสดงในการแสดงความไม่เห็นด้วย สามารถแบ่งได้เป็น 3 แบบ คือ
 - 1) แบบ A : “หน่วยข้อความเสริม” + “การเสนอข้อเสนอย้ำ” + “หน่วยข้อความปฏิเสธ”
 - 2) แบบ B : “หน่วยข้อความเสริม” + “หน่วยข้อความปฏิเสธ” + “การเสนอข้อเสนอย้ำ”
 - 3) แบบ C : “การเสนอข้อเสนอย้ำ”
3. ในการแสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้โครงสร้างหน่วยข้อความแสดงในการแสดงความไม่เห็นด้วยแบบ A มากที่สุดเหมือนกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น ในขณะที่ชาวไทยใช้โครงสร้างแบบ B มากที่สุด
4. “หน่วยข้อความเสริม” ที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้มากที่สุด คือ “การยืดเวลาเพื่อคิด” เหมือนกับกลุ่มตัวอย่างชาวไทย ในขณะที่ชาวญี่ปุ่นใช้ “การแสดงการรับรู้” “การถามเพื่อยืนยัน” “การตอบรับเชิงบวก”
5. “หน่วยข้อความปฏิเสธ” ที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้มากที่สุด คือ “ข้อเสียของข้อเสนอ” และ “การประเมินเชิงลบ” เหมือนกับกลุ่มตัวอย่างชาวไทย ในขณะที่ชาวญี่ปุ่นใช้ “การประเมินเชิงลบ” เท่านั้น ไม่พบว่ามีการใช้ “ข้อเสียของข้อเสนอ”
6. จำนวนหน่วยข้อความที่ปรากฏก่อนที่จะเสนอข้อเสนอย้ำ ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้จำนวนหน่วยข้อความน้อย และไม่หลากหลาย ซึ่งเหมือนกับกลุ่มตัวอย่างชาวไทย ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นใช้หน่วยข้อความหลากหลายและมีจำนวนมาก
7. รูปภาพที่ใช้ในการเสนอข้อเสนอย้ำ มีสองรูปแบบ คือ การกล่าวข้อเสนอย้ำด้วยรูปประโยคบอกเล่า และการเสนอข้อเสนอย้ำด้วยรูปประโยคคำถาม

8. ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย กลุ่มตัวอย่างชาวไทยและกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น ใช้รูปประโยคบอกเล่าในการเสนอข้อเสนอแย้งมากที่สุดเหมือนกัน แต่พบว่า มีผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยและกลุ่มตัวอย่างชาวไทยบางคนที่ใช้รูปประโยคคำถามในการเสนอข้อเสนอแย้ง แต่ไม่พบในกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น

9. วิธีการตอบรับการโน้มน้าว มีสามรูปแบบ คือ

- 1) A: โน้มน้าว B: เสนอข้อเสนอใหม่
- 2) A: โน้มน้าว B: โน้มน้าว + เสนอข้อเสนอใหม่
- 3) A: โน้มน้าว B: ปฏิเสธ + โน้มน้าว + เสนอข้อเสนอใหม่

10. เมื่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าโน้มน้าว ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยมีแนวโน้มที่จะคล้อยตามผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าทันที เหมือนกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น แต่ก็พบว่า มีผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยและกลุ่มตัวอย่างชาวไทยบางคนปฏิเสธต่อการโน้มน้าวก่อน

11. วิธีการโน้มน้าวเพื่อให้คู่สนทนาที่มีสถานภาพสูงกว่ายอมรับข้อเสนอของตนนั้น ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยจะใช้การบอกขอมูลว่า ข้อเสนอของตนก็มีในสิ่งที่คู่สนทนาต้องการ ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างชาวไทยและกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจะบอกข้อดีของข้อเสนอของตน

อภิปรายผลการวิจัย

1. โครงสร้างการแสดงความไม่เห็นด้วยที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้มากที่สุด คือ “หน่วยข้อความเสริม” + “การเสนอข้อเสนอแย้ง” เหมือนชาวญี่ปุ่น ในขณะที่ชาวไทยใช้ “หน่วยข้อความเสริม” + “หน่วยข้อความปฏิเสธ” + “การเสนอข้อเสนอแย้ง” มากที่สุด

เมื่อผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยกล่าวแสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่านั้น มักจะกล่าว “หน่วยข้อความเสริม” และตามด้วย “การเสนอข้อเสนอแย้ง” เหมือนกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น โดยไม่ค่อยพบการใช้ “หน่วยข้อความปฏิเสธ” จุดนี้อาจจะเป็นเพราะผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยเริ่มที่จะเข้าใจวัฒนธรรมญี่ปุ่นที่ให้ความสำคัญต่อสถานภาพระหว่างคู่สนทนา จึงหลีกเลี่ยงการใช้ “หน่วยข้อความปฏิเสธ” ที่อาจจะทำให้กระทบความสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนาได้ ในขณะที่ชาวไทย เมื่อแสดงความไม่เห็นด้วยมักจะใช้หน่วยข้อความที่แสดงการปฏิเสธทั้งทางตรงหรือทางอ้อม เช่น “ข้อเสียของคู่สนทนา” “การประเมินเชิงลบ” “เหตุผล” เป็นต้น

2. เมื่อผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยกล่าวแสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าพบว่า มีเสนอข้อเสนอแย้งกลับไปทันที โดยที่ไม่มีหน่วยข้อความเสริมนำหน้า ซึ่งเป็นลักษณะที่ไม่พบในบทสนทนาทั้งของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นและชาวไทย การตอบรับการสนทนาแบบนี้เป็นการตอบรับที่ไม่เป็นธรรมชาติและดูขาดมารยาท เพราะการที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยเสนอข้อเสนอใหม่ออกไปทันที หลังจากที่ถูกคู่สนทนาเพิ่งจะเสนอข้อเสนอจบ เป็นที่ทำการสนทนาที่ดูเหมือนตั้งใจจะมาแย้งโดยไม่ฟังคู่สนทนาก่อน แต่อย่างไรก็ตาม จุดนี้ ผู้วิจัยสันนิษฐานว่า น่าจะเป็นเพราะกลุ่มตัวอย่างยังอยู่ในระหว่างการพัฒนาภาษา จึงยังไม่สามารถใช้คำอุทาน (あいづち) ในการตอบรับการสนทนาได้ดีพอ

3. “หน่วยข้อความเสริม” ที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้มากที่สุดก่อนที่จะกล่าวข้อเสนอแนะนั้น คือ หน่วยข้อความ “การยืดเวลาเพื่อคิด” เหมือนกับกลุ่มตัวอย่างชาวไทย ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมักใช้ “การแสดงการรับรู้” “การถามข้อมูล” “การถามเพื่อยืนยัน” เป็นต้น

งานวิจัยนี้ กำหนดให้กลุ่มตัวอย่างแสดงความไม่เห็นด้วยต่อข้อเสนอของผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าโดยให้เสนอข้อเสนอของตนออกมาด้วย ดังนั้น การเสนอข้อเสนอแย้งของกลุ่มตัวอย่างจึงจัดเป็นวิธีการปฏิเสธข้อเสนอของคู่สนทนาทางอ้อม เพราะเมื่อคู่สนทนาเสนอข้อเสนอหนึ่งมาแล้ว กลุ่มตัวอย่างเสนอข้อเสนอใหม่ขึ้นมาอีกอัน ตีความเจตนาได้ว่า กลุ่มตัวอย่างไม่ยอมรับข้อเสนอของคู่สนทนา จึงนำเสนอข้อเสนออื่นขึ้นมา ก่อนที่จะเสนอข้อเสนอแย้งซึ่งเป็นการปฏิเสธข้อเสนอของคู่สนทนาทางอ้อมนั้น ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้ “การยืดเวลาเพื่อคิด” ส่วนกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นใช้ “การแสดงการรับรู้” “การแสดงการรับฟัง” “การถามข้อมูล” “การถามยืนยันข้อมูล”

หากอธิบายด้วยทฤษฎีความสุภาพของบราวน์และเลวินสัน “การยืดเวลาเพื่อคิด” จัดเป็นการแสดงความสุภาพเพื่อตอบสนองต่อหน้าด้านลบของคู่สนทนา ซึ่งก็คือ การแสดงการลังเล หรือแสดงความเกรงใจก่อนที่จะปฏิเสธออกไป ในขณะที่ “การแสดงการรับรู้” “การแสดงการรับฟัง” “การถามข้อมูล” “การถามยืนยันข้อมูล” เป็นการแสดงความสุภาพเพื่อตอบสนองต่อหน้าด้านบวกของคู่สนทนา แม้ว่า “หน่วยข้อความเสริม” ที่ทั้งผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยและกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจะเป็นการแสดงความสุภาพเหมือนกัน แต่หากวิเคราะห์ต่อไปในเรื่องที่ทำการสนทนาแล้ว ทั้งสองชนิดนี้มีที่ทำการสนทนาต่างกัน กล่าวคือ “การยืดเวลาเพื่อคิด” แม้ว่าจะเป็นการแสดงความเกรงใจที่จะต้องปฏิเสธ มีหน้าที่ในการช่วยลดการคุกคามหน้าคู่สนทนาจึงจริง แต่การแสดงท่าทีลังเลหยุดคิดก็สามารถตีความได้ว่าเป็นสัญลักษณ์เชิงปฏิเสธอีกด้วย ในขณะที่ “การแสดงการรับรู้” “การแสดงการรับฟัง” และ “การถามข้อมูล” เป็นการแสดงท่าทีแบบเป็นกลาง คือ ไม่ได้ตั้งท่าที่จะปฏิเสธในทันที แต่มีการรับฟังและถามข้อมูลเพิ่มเติมก่อน จัดว่าเป็นวิธีการดำเนินการสนทนาที่แสดงถึงความใส่ใจและคำนึงถึงความรู้สึกของคู่สนทนาในแบบชาวญี่ปุ่น

4. จำนวนหน่วยข้อความก่อนหน้าการเสนอข้อเสนอแย้งของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยมีจำนวนน้อยเหมือนกลุ่มตัวอย่างชาวไทย ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นใช้หน่วยข้อความจำนวนมากและหลายชนิดก่อนที่จะเสนอข้อเสนอแย้ง

ผลวิจัยข้อนี้ เกี่ยวเนื่องจากผลวิจัยจากข้อ 3 ข้างต้น กล่าวคือ ลักษณะการดำเนินการสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยจะเหมือนกับกลุ่มตัวอย่างชาวไทย คือ เมื่อคู่สนทนาเสนอข้อเสนอมาแล้ว ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยและชาวไทยมักจะปฏิเสธและเสนอข้อเสนอใหม่ทันที แต่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจะถามเกี่ยวกับข้อเสนอของคู่สนทนาก่อน ซึ่งเป็นการแสดงความใส่ใจในสิ่งที่คู่สนทนาพูด เป็นการให้เกียรติคู่สนทนาอย่างหนึ่ง จึงทำให้หน่วยข้อความที่พบในบทสนทนามีจำนวนมาก หลากหลาย และบทสนทนายาว ซึ่งวิธีการดำเนินการสนทนาของชาวญี่ปุ่นแบบนี้ก็เป็นสิ่งที่ต่างจากชาวไทย หากผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยกล่าวแย้งต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าทันที ก็อาจจะถูกมองว่าไม่มีมารยาทหรือละเลยต่อการใส่ใจคู่สนทนา

5. ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้การกล่าว “ข้อเสียของข้อเสนอ” และ “การประเมินเชิงลบ” ในการปฏิเสธข้อเสนอของคู่สนทนา เหมือนกลุ่มตัวอย่างชาวไทย ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นพบเพียงการใช้ “การประเมินเชิงลบ”

งานวิจัยนี้ แม้จะพบว่า ตัวอย่างบทสนทนาที่ใช้ “หน่วยข้อความปฏิเสธ” ในการแสดงความไม่เห็นด้วยจะมีไม่มากนัก แต่เมื่อพิจารณาเนื้อหาของเนื้อความที่ใช้ในการปฏิเสธ พบว่า ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยเลือกใช้การกล่าว “ข้อเสียของข้อเสนอ” เหมือนกลุ่มตัวอย่างชาวไทย เช่น “ไม่ดี” “แพง” “บริการไม่ดี” เป็นต้น และมักจะกล่าวข้อเสียของข้อเสนอโดยมุ่งไปที่ข้อเสนอที่คู่สนทนาเสนอมาแบบตรงๆ เช่น ถ้า A เสนอให้ไปร้าน XXX B มักจะปฏิเสธด้วยการบอกว่า “ร้านนั้นไม่ดี” “ร้านนั้นคนเยอะ” “ร้านนั้นไกล” เป็นต้น กล่าวข้อเสียมุ่งตรงไปที่ร้านที่คู่สนทนาเสนอมา ในขณะที่ชาวญี่ปุ่น นอกจากจะไม่กล่าว “ข้อเสียของข้อเสนอ” แล้ว ถึงแม้จะเป็นการกล่าวประเมินเชิงลบ ก็ใช้วิธีการเลี้ยวๆ อ้างถึงร้านอื่น คนอื่น ไม่มุ่งไปที่ข้อเสนอของคู่สนทนาโดยตรง สอดคล้องกับงานวิจัยของซูกิโมโตะ (杉本 絵子, 1999) ที่สรุปว่า เมื่อผู้ที่แสดงความเห็นแย้ง มีสถานภาพต่ำกว่าคู่สนทนา ชาวญี่ปุ่นมักใช้ “วิธีการอธิบายหรือบรรยายสภาพการณ์เชิงลบ”

การที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้ “ข้อเสียของข้อเสนอ” ในการแสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่านั้น ถือว่าเป็นการคุกคามหน้าของคู่สนทนาและเป็นการใช้ภาษาที่อาจจะไม่เหมาะสมกับวัฒนธรรมญี่ปุ่น ทั้งนี้ เพราะผลการวิจัยของซูกิโมโตะ (杉本 絵子, 1999) พบว่า การกล่าว “ข้อเสียของข้อเสนอ” นั้น ชาวญี่ปุ่นมักใช้เมื่อแสดงความเห็นแย้งต่อผู้ที่มีสถานภาพเท่ากันหรือต่ำกว่าเท่านั้น ซึ่งเป็นจุดต่างจากการใช้ภาษาของชาวญี่ปุ่นอย่างมาก เมื่อวิเคราะห์ถึงสาเหตุที่ทำให้เกิดความแตกต่างนี้ ผู้วิจัยสันนิษฐานว่า น่าจะเกิดจากการถ่ายโอนวัฒนธรรมมาจากรากภาษาไทย เนื่องจากพบว่า กลุ่มตัวอย่างชาวไทยก็ใช้ “ข้อเสียของข้อเสนอ” ในการแสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าเช่นกัน

6. รูปลักษณ์ที่ใช้ในการเสนอข้อเสนอยก กลุ่มตัวอย่างทั้งสามกลุ่ม ได้แก่ ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย ชาวญี่ปุ่นและชาวไทย ใช้รูปประโยคบอกเล่าในการเสนอข้อเสนอยกเหมือนกัน แต่ลักษณะภาษาที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้ มีความคล้ายคลึงกับกลุ่มตัวอย่างชาวไทยมากกว่ากลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น

ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยมักจะเสนอข้อเสนอยกด้วยการเสนอชื่อร้านออกมาเป็นคำโดดๆ หรือไม่ก็ลงท้ายด้วย 「です」 「ます」 เช่น 「ooo がいいです。」 「ooo がいい と思います。」 หากเทียบกับภาษาไทยก็คือ “ร้าน...” “ร้าน...ดี” “คิดว่าร้าน...ดี” ในขณะที่ชาวญี่ปุ่น ถึงแม้จะเสนอด้วยรูปประโยคบอกเล่า แต่มีการใช้คำลงท้ายประโยคที่ลดทอนการยืนยันในความคิดของตนลง ทำให้ประโยคดูนุ่มนวลขึ้น เช่น 「ooo がいい じゃ ないかな と思うんですが」 「ooo がどうか かなあ と 考えて いる ん ですけど」 หากเทียบกับภาษาไทย ก็คือ “คิดว่าร้าน... นั้นนะตินะ” “คิดว่าร้าน...เป็นยังไงบ้างนะ” เป็นต้น ซึ่งเมื่อมีการลงท้ายด้วย 「かな」 「～ ん ですけど」 ทำให้ประโยคดูนุ่มนวลลง และผู้ฟังไม่รู้สึกรู้ว่า กำลังถูกยึดเยียดข้อเสนอ จัดว่าเป็นการแสดงความรู้สึกเพื่อตอบสนองหน้าด้านลบของชาวญี่ปุ่น คือ ลดการคุกคามหน้า ลดการก้าวข้ามไปในเขตของคู่สนทนา ในขณะที่ ภาษาที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้ เป็นการเสนอความคิดเห็นของตนเองเท่านั้น ผู้ฟังฟังแล้ว รู้สึกว่า ผู้พูดมีความจริงจังกับการเสนอข้อเสนอมาก มีความมั่นใจมาก เพราะไม่มีคำลงท้ายที่ลดทอนการยืนยัน จึงอาจจะสร้างความลำบากใจให้คู่สนทนาในการปฏิเสธ และเมื่อเปรียบเทียบกับงานวิจัยของคาเมดะและคณะ (亀田 他, 1998) กล่าวได้ว่า การใช้ภาษาในการเสนอข้อเสนอยกของผู้เรียนชาวไทยเหมือนกับการใช้ภาษาในการเสนอข้อเสนอของนักเรียนชั้นมัธยม

ปลาย ซึ่งหากผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยนำวิธีการพูดแบบนี้ไปใช้ในบริษัทหรือที่ทำงาน อาจจะถูกหัวหน้าชาวญี่ปุ่นมองได้ว่า ใช้ภาษาเหมือนเด็ก ไม่สมวัยและไม่มีมารยาท

7. วิธีการตอบรับการโน้มน้าวของผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย เหมือนกับกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น กล่าวคือ เมื่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าโน้มน้าวให้เปลี่ยนใจ ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยมักจะคล้อยตามทันทีเหมือนกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างชาวไทย พบว่ามีการปฏิเสธบ้าง

งานวิจัยนี้ เมื่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าโน้มน้าวให้กลุ่มตัวอย่างเปลี่ยนร้านอาหาร มีแนวโน้มที่กลุ่มตัวอย่างจะเสนอร้านใหม่ให้ทันที โดยไม่ปฏิเสธ ซึ่งเหมือนกับกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น ที่เมื่อตนเองเสนอข้อเสนอสั่งออกไปแล้ว ผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าแสดงที่ท่าไม่ยอมรับ ก็มักจะคล้อยตามความคิดของผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าทันที ในขณะที่ บทสนทนาของกลุ่มตัวอย่างชาวไทยมีบบ้างว่า มีการปฏิเสธการโน้มน้าว ไม่ยอมรับความคิดเห็นของผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าและหาทางออกด้วยการเลื่อนการตัดสินใจ หรือเสนอให้ผู้อื่นมาร่วมตัดสินใจด้วย

อย่างไรก็ตาม พบว่า ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยมีการปฏิเสธต่อการโน้มน้าวเช่นกัน แต่มักใช้วิธีการอ้างถึงบุคคลอื่น มากกว่าที่จะปฏิเสธด้วยเหตุผลส่วนตัว เหมือนกลุ่มตัวอย่างชาวไทย

8. วิธีการโน้มน้าวเพื่อให้คู่สนทนาที่มีสถานภาพสูงกว่ายอมรับข้อเสนอของตนนั้น ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยจะบอกข้อมูลว่า ข้อเสนอของตนก็มีในสิ่งที่คู่สนทนาต้องการ ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างชาวไทยและกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจะบอกข้อดีของข้อเสนอของตน

ในส่วนนี้ แม้ว่าผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยจะใช้วิธีการโน้มน้าวที่แตกต่างจากชาวญี่ปุ่น แต่ผู้วิจัยสันนิษฐานว่า อาจจะมีผลจากลักษณะการดำเนินการสนทนามากกว่าที่จะเป็นการถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์ กล่าวคือ บทสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย A (ผู้เก็บข้อมูล) จะเสนอข้อเสนอสั่งอาหารครั้งเดียว และกลุ่มตัวอย่าง (B) เสนอข้อเสนอสั่ง จากนั้น A จะโน้มน้าวให้ B เปลี่ยนใจจากข้อเสนอเดิม โดยการบอกเหตุผลว่า อยากได้ร้านอาหารญี่ปุ่น ส่งผลให้ B โน้มน้าวให้ A ยอมรับข้อเสนอของตนด้วยการบอกว่า ร้านที่ตนเสนอก็มีอาหารญี่ปุ่นเช่นกัน ในขณะที่ บทสนทนาของกลุ่มตัวอย่างชาวไทยและชาวญี่ปุ่นมักจะมีข้อเสนอเพียงสองอัน คือ ข้อเสนอของ A และ B และเป็นการโน้มน้าวให้อีกฝ่ายรับข้อเสนอของตน จึงมักพบว่า ต่างฝ่ายต่างนำเสนอข้อดีของข้อเสนอของตนขึ้นมาเพื่อโน้มน้าว

9. ลักษณะการถ่ายโอนวัจนปฏิบัติศาสตร์เชิงลบจากภาษาไทยสู่การใช้ภาษาญี่ปุ่นที่ควรระวัง ได้แก่

- 1) การใช้ “ข้อเสียของข้อเสนอ” ในการแสดงความไม่เห็นด้วยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า
- 2) การใช้คำตอบรับการสนทนาน้อย กล่าวคือ กลุ่มตัวอย่างชาวไทยมักจะฟังคู่สนทนาเงียบๆ โดยไม่มีคำอุทานตอบรับมากนัก ทำให้เมื่อผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยสนทนาด้วยภาษาญี่ปุ่น จึงไม่ค่อยนิยมใช้ あいづち (คำอุทานตอบรับ) ซึ่งทำให้ชาวญี่ปุ่นรู้สึกอึดอัดไม่สบายใจ เพราะไม่ทราบและไม่เข้าใจท่าทีของคู่สนทนาว่า ขณะนี้รับฟังอยู่หรือไม่ เข้าใจหรือไม่ หรือมีที่ท่าอย่างไร

- 3) วิธีการดำเนินการสนทนาไม่แสดงความใส่ใจหรือสนใจในสิ่งที่คู่สนทนาพูด จากข้อมูลบทสนทนาจากกลุ่มตัวอย่างชาวไทยและผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย มีสิ่งหนึ่งที่เหมือนกัน คือเมื่อคู่สนทนาเสนอข้อเสนอมมาแล้ว ผู้พูดมักกล่าวแย้งทันที หรือไม่ก็เสนอข้อเสนอมใหม่กลับไปทันที โดยไม่มีการถามข้อมูลเพิ่มเติมจากคู่สนทนามาก่อนว่า ข้อเสนอที่คู่สนทนาเสนอนั้น เป็นอย่างไร มีข้อดีข้อเสียอย่างไร
- 4) รูปภาพที่ใช้ในการเสนอข้อเสนอมขาดการเติมคำลงท้ายเพื่อลดการยืนยันในความคิด จึงอาจจะทำให้คู่แข่ง และยึดเย็ดความคิดให้คู่สนทนามากเกินไป
- 5) วิธีตอบรับต่อการโน้มน้าวของผู้ที่สถานภาพสูงกว่า แม้ว่าผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยจะมีแนวโน้มที่จะโอนอ่อนผ่อนตามคู่สนทนามากเหมือนชาวญี่ปุ่น แต่ก็พบว่า ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยบางคนยังคงใช้วิธีการปฏิเสธต่อโน้มนำนั้น ซึ่งชาวญี่ปุ่นก็มีบ้างที่ปฏิเสธการโน้มน้าวแต่ส่วนมากมักจะปรากฏแค่ครั้งหรือสองครั้ง หลังจากนั้นก็จะโอนอ่อนตามคู่สนทนา แต่ผู้เรียนชาวไทยและกลุ่มตัวอย่างชาวไทย ยังคงอธิบายเหตุผล ใช้ข้อเสียของคู่สนทนามาปฏิเสธต่อ ซึ่งหากสนทนาด้วยวิธีกับชาวญี่ปุ่นแล้ว อาจจะถูกมองว่า หัวแข็ง ดื้อ และไม่มีมารยาท

ข้อเสนอแนะ

1. จากผลการวิจัย จะพบว่า ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้โครงสร้างลำดับการเรียงหน่วยข้อความเหมือนกับชาวญี่ปุ่น แต่ว่า เมื่อวิเคราะห์ลงไปในระดับหน่วยข้อความจะมีความต่างกัน ดังนั้น ในการสอนภาษาญี่ปุ่น จึงควรเน้นเรื่องการเลือกใช้หน่วยข้อความด้วย
2. จากผลการวิจัยที่ผ่านมาและงานวิจัยในครั้งนี้ ผลการศึกษาเป็นไปในทางเดียวกันว่า ชาวญี่ปุ่นเลือกใช้ภาษาและใช้วิธีการดำเนินการสนทนาตามสถานภาพของคู่สนทนา ดังนั้น ในการสอนภาษาญี่ปุ่น จึงควรที่จะสร้างสถานการณ์หลายๆแบบ เช่น สถานการณ์ที่พูดกับอาจารย์ หัวหน้างาน เพื่อน รุ่นน้อง เป็นต้น เพื่อให้ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยคุ้นชินกับวิธีการโต้ตอบในการสนทนาของชาวญี่ปุ่นต่อคู่สนทนาในหลากหลายสถานภาพ
3. เพิ่มการสอนในเรื่อง あいづち(คำอุทานตอบรับ) ทั้งนี้ เพราะที่ผ่านมามบทสนทนาที่ปรากฏในหนังสือเรียนหรือตัวอย่างบทสนทนาที่จะให้ผู้เรียนฝึกพูดนั้น มักจะเขียนเป็นแบบ A พูด B ตอบรับ A พูด B ตอบรับ แบบนี้ กล่าวคือ เป็นการเขียนบทสนทนาที่ผู้สนทนาสลับกันพูด A พูดจบ B พูดตอบ แต่ในความเป็นจริงของการสนทนา ในระหว่างที่ A พูดนั้น B ไม่ได้ฟังเงียบๆ แต่มีการใช้คำอุทาน แสดงการรับรู้รับฟังด้วย ซึ่งสิ่งนี้เป็นสิ่งที่ยังขาดในการสนทนาภาษาญี่ปุ่นของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย
4. เพิ่มการสอนรูปประโยคหลายๆแบบ กล่าวคือ แม้ว่า 「○○○がいいです」 และ 「○○○がいいかなと思うんですけど」 จะเป็นประโยคเสนอข้อเสนอมเหมือนกัน สามารถใช้เพื่อสื่อสารจุดประสงค์ได้เหมือนกัน แต่ในแง่ของการคำนึงถึงการคุกคามหน้าของคู่สนทนา และการใส่ใจความรู้สึกของคู่สนทนาต่างกัน จึงควรแนะนำให้ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยรู้จักรูปประโยคหลายๆแบบ

5. เนื่องจากงานวิจัยนี้ เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพและมุ่งเจาะเฉพาะกลุ่มตัวอย่าง ดังนั้น จำนวนของข้อมูลจึงไม่มากพอที่จะสามารถนำไปอ้างอิงว่าเป็นตัวแทนของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย ทั้งหมด ดังนั้น ในการวิจัยครั้งต่อไป จึงควรขยายกลุ่มตัวอย่างให้มีความหลากหลายและสุ่มจาก มหาวิทยาลัยต่างๆเพื่อที่จะได้รับผลการศึกษาที่เป็นในภาพรวม ไม่ใช่เฉพาะกลุ่มเหมือนงานวิจัยนี้

6. แม้ว่า งานวิจัยนี้จะเก็บข้อมูลแบบแสดงบทบาทสมมติ แต่เป็นแบบ Closed Role Play ซึ่งกำหนดบทบาทชัดเจนว่า ให้ผู้เก็บข้อมูลแสดงบทบาทเป็นผู้เสนอ และกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้แสดง ความไม่เห็นด้วย และกำหนดให้ผู้เก็บข้อมูลเป็นผู้สรุปและปิดบทสนทนา ดังนั้น หลังจากทีกลุ่ม ตัวอย่างแสดงความเห็นด้วยแล้ว ผู้วิจัยจึงไม่ได้วิเคราะห์โครงสร้างของหน่วยข้อความหลังจากนั้น ต่อจนจบบทสนทนา เนื่องจากเป็นสิ่งที่กำหนดไว้แล้ว และเหมือนกันในทุกบทสนทนา ในการวิจัยครั้งต่อไป อาจจะเลือกการเก็บข้อมูลแบบแสดงบทบาทสมมติแต่เปิดอิสระให้ทั้งผู้เก็บข้อมูลและกลุ่ม ตัวอย่างดำเนินการสนทนาอย่างอิสระ เพื่อจะได้สามารถศึกษาว่า ในการสนทนาที่ต่างฝ่ายต่างมีความ คิดเห็น มีข้อเสนอของตนเองนั้น ใครจะเป็นผู้ที่สรุปบทสนทนาและจะสรุปบทสนทนาไปในทิศทางใด

7. จากงานวิจัยเปรียบเทียบชาวไทยและชาวญี่ปุ่นที่ผ่านมา ทำให้ทราบว่า ชาวญี่ปุ่น เลือกใช้ภาษาตามสถานภาพของคู่สนทนา ในขณะที่ชาวไทยเลือกใช้ภาษาตามความสนิทสนมกับคู่ สนทนา ดังนั้น งานวิจัยครั้งต่อไป น่าที่จะนำปัจจัยเรื่องความสนิทสนมมาศึกษาด้วยว่า มีผลต่อการ เลือกใช้ภาษาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยหรือไม่

บรรณานุกรม

- กฤษฎาภรณ์ หงส์ดามรงค์, อีรณัฐ โชคสุวณิช.(2543). *วิจัยปฏิบัติการศาสตร์*. กรุงเทพฯ: คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ภรณ์ีย์ พินันโสตกกุล. (2556). การกล่าวแสดงความเห็นโต้แย้งในภาษาญี่ปุ่นโดยผู้เรียนชาวไทย. เอกสาร หลังการประชุมวิชาการระดับชาติญี่ปุ่นศึกษาในประเทศไทย ครั้งที่ 6. *ภาษาและวรรณคดี*. (หน้า115-133), กรุงเทพฯ:สมาคมญี่ปุ่นศึกษาในประเทศไทย.
- วันวิสาข์ กุลภักทรินันตร์. (2549). *การเปรียบเทียบโครงสร้างและกลวิธีการโต้แย้งในภาษาญี่ปุ่นและ ภาษาไทย*.วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต สาขาวิชาญี่ปุ่นศึกษา คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- _____. (2559). การแสดงความไม่เห็นด้วยของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยต่อผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าใน สุขาตา พงศ์กิตติวิบูลย์ (บรรณาธิการ), *การประชุมวิชาการมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ ประจำปี 2560* (หน้า651-663). ชลบุรี: คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา.
- สุจิตต์ลักษณ์ ดีผดุง. (2552). *วิจัยปฏิบัติการศาสตร์เบื้องต้น*. สถาบันวิจัยภาษาและวัฒนธรรมเพื่อพัฒนา ชนบท มหาวิทยาลัยมหิดล.
- Beebe,L.M., takahashi,T. & Uliss-Weltz,R. (1990).Pragmatic transfer in ESL refusals. In R.C. scarcella, E. Anderson & S.C. Krashen (Eds.), *On the development of communicative in a second language*, pp. 55-73.
- Brown, Penelope and Levinson, Stephen. (1978). *Politeness : Some Universals In Language Usage*. Cambridge:Cambridge University Press.
- Gabriele Kasper. (1992). Pragmatic Transfer. *University of Hawai'i Working Papers in ESL*, Vol.11, No.1, fall 1992, pp. 1-34
- Patricia Bou Franch. (1998). On Pracmatic Transfer. In: *Studies in English Language and Linguistics 0:5-20*, pp. 1-15.
- Rod Ellis. (1994). *The Study of Second Language acquisition*. Oxford University Press.
- Searle, John. (1969). *Speech Acts*. London: Cambridge University Press.
- Thomas,J. (1983). Cross-cultural pragmatic failure. *Applied Linguistics*,4, pp.91-112

- Usami Mayumi. (2002). *Discourse Politeness in Japanese Conversation: some implications for a universal theory of Politeness*. Tokyo: Hituzi Syobo.
- 生駒知子、志村明彦 (1992) 「英語から日本語へのプラグマティック・トランスファー：「断り」という発話行為について」『日本語教育 79 号』 pp. 41-52.
- 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」の表現ー日本語母語話者と比べてー」『世界の日本語教育』 pp. 97-112.
- 亀田千里ほか、上田香奈子、森田有紀子、塚原真紀、石田小百合、ソムキャット・チャウィングジワニッシュ、大塚望、林淑璋 (1998) 「高校生の話し合いー「議題の提示」「提案」「反対意見の表明」「説得」場面の分析ー」『JALT 日本語教育論集』 3 号, pp. 52-63.
- クンパタラニラン, ワンウィサー (2009) 「日本語における提案に用いられる発話」『日本語学 習者のための対照言語行動の基礎研究ー第 1 号タイ日言語行動の対照研究ー』大阪大学大学院言語文化研究科, pp. 60-68
- _____ (2010) 「日本語とタイ語における提案に対する反対意見の対象研究」『阪大日本語教育学研究ー第 1 号特集言語行動ー』大阪大学大学院言語文化研究科鈴木睦研究室, pp. 1-10
- _____ (2010) 「日本語とタイ語における提案に対する反対意見の対照研究ー目上に対する反対意見表明を中心としてー」『日本語・日本文化研究』第 20 号 大阪大学大学院言語文化研究科言語社会専攻海外連携特別コース, pp. 77-90
- _____ (2011) 「日本語とタイ語における提案に対する反対意見の対照研究」大阪大学言語文化研究科言語社会専攻博士論文
- 小泉保 (2001) 『入門語用論研究ー理論と応用ー』研究社
- ザトラウスキー, ポリー (1991) 「会話分析における「単位」についてー「話段」の提案」『日本語学』 10-10, pp. 79-69
- 梶本総子 (1998) 「会話者による提案の連鎖の組織化」『日本語・日本文化研究』第 8 号 1998 年 大阪外国語大学日本語講座, pp. 77-87
- _____ (1999) 「日本語の会話における上下・対等関係の相互的实践」大阪外国語大

学大学院言語社会研究科博士論文

- (2004) 「提案に対する反対の伝え方ー親しい友人同士の会話データをもといてー」『日本語学』23号10巻 明治書院, pp. 22-33
- 滝浦真人 (2008) 『ポライトネス入門』研究社
- 筒井佐代 (2002) 「会話の構造分析と会話教育」『日本語・日本文化研究』第12号 大阪外国語大学日本語講座, pp. 9-21
- ヘレン・スペンサー＝オーティエー編者 (2004) 『異文化理解の語用論』研究社
- 林宅男 (2008) 『談話分析のアプローチー理論と実践ー』研究社
- 堀口純子 (1997) 『日本語教育と会話分析』くろしお出版
- 吉村昭市、貫井孝典、鎌田修 (1999) 『談話分析を学ぶ』世界思想社
- 李吉鎔 (2001) 「日・韓両言語における反対意見表明行動の対照研究ー談話構造とスキーマを中心としてー」『阪大日本語研究』13号 大阪大学文学研究科, pp. 19-32
- (2003) 「韓・日両言語の反対意見表明行動の対照研究ー場の改まり度による表明形式の使い分けを中心にー」『阪大日本語研究』15号 大阪大学文学研究科, pp. 67-88
- ルンティエーラ・ワンウィモン (2002) 「タイ人日本語学習者の日本語における語用論的転移：ータイ語と日本語の「提案に対する断り」の表現についてー」大阪外国語大学大学院修士論文
- (2004) 「タイ人タイ人日本語学習者の『提案に対する断り』表現における語用論的転タイ語と日本語の発話パターンの比較からー」『日本語教育』121号, pp. 46-55
- (2005) 「タイ語を母語とする日本語学習者と日本語母語話者の断り表現に関する研究ー語用論的特徴をふまえた日本語の教育方法の確立を目指してー」大阪外国語大学大学院博士論文