

เหตุผลที่ใช้ในการปฏิเสธการขอรับรอง
เปรียบเทียบระหว่างภาษาไทยกับภาษาญี่ปุ่น

นางสาวพรนัชชา ประทีปจินดา

568 01316 22

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาอักษรศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาภาษาญี่ปุ่นเป็นภาษาต่างประเทศ ภาควิชาภาษาตะวันออก
คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ปีการศึกษา 2558

小論文名 : 依頼に対する断りの理由説明—タイ語と日本語を比較して—
(Reason for Declination of Request in Thai and Japanese)
筆者名 : ポーナッチャー・プラティープチンダー
指導教官 : ユパワン・ソーピットヴッティウオン 博士
ページ数 : 72 ページ

要旨

本研究は、タイ語と日本語における依頼に対する断りの理由説明の傾向を比較すること、及び上下関係や親疎関係が断る側の理由の使い分けに影響しているか否かを明らかにすることを目的とする。分析に使用したデータはタイ語母語話者 45 名と日本語母語話者 45 名のアンケートとフォローアップインタビューである。

研究の結果、タイ語母語話者も日本語母語話者も、親しくない相手には「用事がある」「都合がつかない」などの「曖昧な言い方」を用いるという傾向がわかった。断りの理由の内容では、タイ語母語話者特有の答えとして「第三者に関する内容」と「答えを保留する内容」が見られた。内容の理由説明の真実の度合いでは、タイ語母語話者は全ての相手に対して「本当の理由」を「本当ではない理由」より圧倒的に多く用いるという傾向があった。さらに、日本語母語話者では、親しい相手には「本当の理由と明確な言い方」を用い、親しくない相手には「本当ではない理由と曖昧な言い方」を用いるという傾向がわかった。一方、タイ語母語話者では、日本語母語話者ほど親疎関係は使い分けに影響しないことがわかった。しかし、断りの難しさに関する意見では、タイ語母語話者も日本語母語話者も「親しくない友達」と「親しくない後輩」の依頼が断りやすく、一番断りにくいのは「親しい先生」からの依頼だという傾向がわかった。

以上の結果から、タイ語母語話者が「第三者に関する内容」と「答えを保留する内容」を用いるのは、タイの社会における大事な概念の一つである遠慮の表れだと考える。日本語母語話者の「本当の理由と明確な言い方」と「本当ではない理由と曖昧な言い方」の使い分けの傾向は、日本人がコミュニケーションをとる時に特に重視する「内」と「外」という概念の影響だと考える。また、タイ語母語話者も日本語母語話者も断りやすいと思う相手に関しては、断る側は断る相手とは親しくないし、これからもあまり接点がないと思っているため、断りやすいと考える。一方、「親しい先生」からの依頼が一番断りにくいのは、お世話になっている先生に恩返ししたいという意識によるものだと考える。

文学部東洋言語学科 院生の署名 : _____
外国語としての日本語修士課程 指導教官の署名 : _____
2015 年度

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดีเนื่องจากได้รับความอนุเคราะห์จากบุคคลหลายท่าน ดังนี้

ขอกราบขอบพระคุณ อาจารย์ ดร.ยุพวรรณ ไสภิตวุฒิมังค์ อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ที่กรุณาให้คำชี้แนะแนวทางการวิจัยและตรวจแก้สารนิพนธ์อย่างละเอียด รวมทั้งให้ข้อคิดและให้กำลังใจผู้วิจัยอยู่เสมอ ทำให้สารนิพนธ์นี้สำเร็จด้วยดีในที่สุด ผู้วิจัยตระหนักถึงความเมตตาและความเอาใจใส่ของอาจารย์ และขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้

ขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ประจำสาขาวิชาภาษาญี่ปุ่น คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยทุกท่านที่ได้ให้ความรู้แก่ผู้วิจัยตลอดระยะเวลาที่ศึกษาในระดับปริญญาตรีและปริญญาโท

ขอขอบคุณผู้ให้ความร่วมมือในการวิจัยชาวไทยและชาวญี่ปุ่นทุกท่านที่สละเวลาและให้ความร่วมมือเป็นอย่างดีในการตอบแบบสอบถามและการสัมภาษณ์เพิ่มเติม

ขอขอบคุณเพื่อนร่วมรุ่นทุกคน รวมถึงรุ่นพี่และรุ่นน้อง สาขาวิชาภาษาญี่ปุ่นเป็นภาษาต่างประเทศ คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่คอยถามไถ่ ให้กำลังใจ และให้ความช่วยเหลือผู้วิจัยตลอดระยะเวลาที่ศึกษาและเรียบเรียงสารนิพนธ์

สุดท้ายนี้ ขอขอบคุณครอบครัวที่คอยสนับสนุนและเป็นกำลังใจให้ผู้วิจัยทุก ๆ เรื่อง และขอขอบคุณเพื่อน ๆ ทุกคนที่เป็นกำลังใจให้ผู้วิจัยเสมอมา

พรนัชชา ประทีปจินดา

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ก
บทคัดย่อภาษาญี่ปุ่น.....	ข
กิตติกรรมประกาศ.....	ค
สารบัญ.....	ง
สารบัญตาราง.....	ช
สารบัญแผนภาพ.....	ซ
1. บทนำ.....	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	3
1.3 คำถามของการวิจัย.....	3
2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	5
2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการใช้เหตุผลในการปฏิเสธ.....	5
2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิเสธการขอรับรองระหว่างภาษาญี่ปุ่นกับภาษาอื่นๆ.....	8
2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิเสธในภาษาไทย.....	10
2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์กับคู่สนทนา.....	12
3. วิธีดำเนินการวิจัย.....	15
3.1 กลุ่มตัวอย่าง.....	15
3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	16

	หน้า
3.2.1 แบบสอบถาม.....	16
3.2.2 การสัมภาษณ์เพิ่มเติม.....	20
3.3 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	22
3.4 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์.....	23
4. ผลการวิจัย.....	25
4.1 เหตุผลที่ใช้ปฏิเสธ.....	25
4.1.1 วิธีการแบ่งประเภทของเหตุผลที่ใช้ปฏิเสธ.....	25
4.1.2 ผลของสัดส่วนการใช้เหตุผลในการปฏิเสธ.....	27
4.1.3 ผลการใช้เหตุผลในการปฏิเสธที่จำแนกตามเนื้อหาเหตุผล.....	30
4.2 ปัจจัยเกี่ยวกับการคำนึงถึงความสัมพันธ์กับคู่สนทนา.....	38
4.2.1 ปัจจัยเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนาและประเภทของเหตุผล.....	38
4.2.2 ปัจจัยเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนาและเนื้อหาของเหตุผล.....	43
4.2.3 ปัจจัยเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนาและความยากง่ายในการปฏิเสธ.....	46
5. สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	50
5.1 สรุปผลการวิจัย.....	50
5.2 อภิปรายผล.....	51
5.2.1 วิธีปฏิเสธ.....	51
5.2.2 เนื้อหาเหตุผลที่ใช้ปฏิเสธ.....	51
5.2.3 การใช้เหตุผลที่จำแนกตามความจริงของเนื้อหา.....	52

	หน้า
5.2.4 ปัจจัยความสนิทที่มีผลต่อการเลือกใช้ประเภทของเหตุผล.....	53
5.2.5 ปัจจัยความสนิทที่มีผลต่อความยากง่ายในการปฏิเสธ.....	55
5.3 ข้อเสนอแนะในงานวิจัยครั้งต่อไป.....	57
บรรณานุกรม.....	58
ภาคผนวก.....	60
ภาคผนวก ก แบบสอบถามสำหรับผู้พูดชาวไทย.....	61
ภาคผนวก ข แบบสอบถามสำหรับผู้พูดชาวญี่ปุ่น.....	68

สารบัญญัตินี้

ตารางที่	หน้า
3.1	ข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่น..... 16
3.2.1	คำจำกัดความสถานการณ์ของคู่สนทนา..... 17
4.1.3 ก	ตัวอย่างเหตุผลที่ใช้ปฏิเสธจำแนกตามเนื้อหาเหตุผล..... 30
4.1.3 ข	สัดส่วนคำตอบ “เหตุผลที่เป็นความจริง” ของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่น.... 33
4.1.3 ค	สัดส่วนคำตอบ “เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง” ของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่น 34
4.1.3 ง	จำนวนคำตอบ “ไม่บอกเหตุผล” ของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่น..... 35
4.2.1 ก	สัดส่วนเหตุผลที่ใช้ปฏิเสธของผู้พูดชาวไทยจำแนกตามคู่สนทนา..... 39
4.2.1 ข	สัดส่วนเหตุผลที่ใช้ปฏิเสธของผู้พูดชาวญี่ปุ่นจำแนกตามคู่สนทนา..... 41
4.2.2 ก	สัดส่วนเนื้อหาของเหตุผลของผู้พูดชาวไทยจำแนกตามคู่สนทนา..... 43
4.2.2 ข	สัดส่วนเนื้อหาของเหตุผลของผู้พูดชาวญี่ปุ่นจำแนกตามคู่สนทนา..... 44

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
4.1.2 ก สัดส่วนคำตอบการใช้เหตุผลของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นจำแนกตามประเภทเหตุผล.....	27
4.1.2 ข สัดส่วนคำตอบการใช้เหตุผลของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นจำแนกตามความจริงของเนื้อหา.....	29
4.2.3 ก สัดส่วนความคิดเห็นเกี่ยวกับความยากง่ายในการปฏิเสธข้อเสนอของผู้พูดชาวไทย.....	46
4.2.3 ข สัดส่วนความคิดเห็นเกี่ยวกับความยากง่ายในการปฏิเสธข้อเสนอของผู้พูดชาวญี่ปุ่น.....	47

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ในการสื่อสารกับคู่สนทนา เช่น การชักชวนหรือการขอร้อง ผู้พูดย่อมต้องการให้คู่สนทนาตอบสนองต่อคำชวนหรือคำขอร้องของตน ในทางตรงข้าม การปฏิเสธเป็นการกระทำที่ขัดกับความต้องการของคู่สนทนา ไม่ว่าจะเป็นการปฏิเสธต่อการชักชวนหรือการปฏิเสธต่อการขอร้อง และอาจทำให้เกิดความขัดแย้งกับอีกฝ่ายหรือความรู้สึกไม่พอใจเกิดขึ้นได้ง่าย ดังนั้น จึงคาดการณ์ได้ว่าในการปฏิเสธคำชวนหรือคำขอร้องของคู่สนทนา ผู้ปฏิเสธจำเป็นต้องระมัดระวังการใช้คำพูดหรือวิธีการปฏิเสธที่เหมาะสม เช่น อธิบายเหตุผลประกอบ เพื่อไม่ให้กระทบความรู้สึกของคู่สนทนา และเพื่อรักษาความสัมพันธ์อันดีระหว่างตนเองกับคู่สนทนา

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิเสธมีการศึกษาในหลากหลายแง่มุม เช่น งานวิจัยของ 藤森 (1995) カノックワン (1997) และ 金 (2005) ซึ่งเป็นการศึกษาเรื่องรูปแบบการใช้ภาษา งานวิจัยของ 西村 (2007) และ Trikitima Leadkitlax (2014) ที่ศึกษาเนื้อหาเหตุผลหรือข้ออ้างในการปฏิเสธ งานวิจัยของ 施 (2006) 肖・陳 (2008) และ 古恩 イエン ティ ハイ (2012) ที่ศึกษาเปรียบเทียบการปฏิเสธการขอร้องระหว่างภาษาญี่ปุ่นกับภาษาอื่น ๆ งานวิจัยของ Nattaporn Panpothong (2001) ธิตารัตน์ น้อมมนัส (2546) และ แก้วใจ ก้างอนตา (2550) ซึ่งเป็นการศึกษาการปฏิเสธในภาษาไทย และงานวิจัยของ 稲垣 (2007) ที่ศึกษาความแตกต่างของวิธีการปฏิเสธคู่สนทนาสถานภาพต่าง ๆ อย่างไรก็ตาม พบว่างานวิจัยในข้างต้นเป็นการศึกษาเพื่อหาคำตอบในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง เช่น รูปแบบการใช้ภาษา เนื้อหาเหตุผลหรือข้ออ้างในการปฏิเสธ และความแตกต่างของวิธีการปฏิเสธคู่สนทนาสถานภาพต่างๆ แต่ไม่ได้มีการนำปัจจัยเหล่านี้มาเชื่อมโยงกัน เช่น การศึกษาว่า ปัจจัยความแตกต่างเรื่องสถานภาพทางสังคมและปัจจัยเรื่องความสัมพันธ์สนทนากับคู่สนทนาทำให้ผู้ปฏิเสธใช้เหตุผลกับคู่สนทนาแต่ละคนแตกต่างกันอย่างไร

นอกจากนี้ งานวิจัยของ 施 (2006) ซึ่งศึกษารูปแบบการปฏิเสธการขอร้องของผู้พูดชาวญี่ปุ่นและผู้พูดชาวไต้หวัน งานวิจัยของ 古恩 イエン ティ ハイ (2012) ซึ่งศึกษาลักษณะเด่นของแนวโน้มการใช้กลวิธีการปฏิเสธของผู้พูดชาวญี่ปุ่นและผู้พูดชาวเวียดนาม และงานวิจัยของ

แก้วใจ ก้างอนตา (2550) ซึ่งศึกษาพฤติกรรมการปฏิเสธของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวอเมริกัน ต่างก็พบว่า การให้เหตุผลเป็นกลวิธีที่พบมากที่สุดในการปฏิเสธ

แก้วใจ ก้างอนตา (2550) กล่าวว่า “การตอบปฏิเสธโดยให้เหตุผลเป็นกลวิธีที่สามารถนำมาใช้ได้ในทุกสถานการณ์และกับทุกคน” “แม้จะมีความแตกต่างในแง่ของวัฒนธรรม แต่ผู้ตอบปฏิเสธในหลายวัฒนธรรมต่างมองว่าการตอบปฏิเสธโดยให้เหตุผลเป็นกลวิธีที่ทำให้ทั้งผู้ตอบปฏิเสธและผู้ฟังไม่ต้องรู้สึกลำบากใจ” (แก้วใจ ก้างอนตา, 2550: 74) จึงอาจกล่าวได้ว่า การให้เหตุผลเป็นส่วนที่สำคัญในการปฏิเสธ

ในสถานการณ์การปฏิเสธเดียวกัน แต่หากสถานภาพของคู่สนทนาต่างกัน เช่น สถานภาพทางสังคมสูงกว่าหรือต่ำกว่าผู้ปฏิเสธ ก็อาจทำให้ผู้ปฏิเสธเลือกใช้เหตุผลที่แตกต่างกัน กล่าวคือ ความสัมพันธ์กับคู่สนทนาเป็นปัจจัยที่อาจทำให้ผู้ปฏิเสธรู้สึกว่า การปฏิเสธคู่สนทนาซึ่งมีสถานภาพหนึ่งยากกว่าการปฏิเสธคู่สนทนาซึ่งมีสถานภาพอีกอย่างหนึ่ง เช่น การปฏิเสธคู่สนทนา เช่น เจ้านาย อาจารย์ หรือผู้มีพระคุณ ซึ่งมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่ากับการปฏิเสธคู่สนทนาที่เป็นรุ่นน้อง น้องชาย น้องสาว ซึ่งมีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่า และการปฏิเสธคู่สนทนาที่มีความสนิทสนมกับคู่สนทนาที่ไม่สนิท จะเห็นได้ว่าเมื่อลองจินตนาการถึงสถานการณ์การปฏิเสธ ความยากง่ายของการปฏิเสธและการใช้เหตุผลในแต่ละคู่สนทนาที่มีความสัมพันธ์แตกต่างกัน เช่นนี้ย่อมแตกต่างกันไปด้วย

นอกจากนี้ ปัจจัยเรื่องสถานภาพของคู่สนทนาอาจส่งผลต่อการเลือกใช้วิธีพูดในการปฏิเสธ เช่น การใช้วิธีพูดที่กำกวมหรือวิธีพูดที่ชัดเจน และส่งผลต่อการเลือกใช้เนื้อหาเหตุผลในการปฏิเสธ เช่น เนื้อหาที่เกี่ยวกับกำหนดการของตน อีกทั้งยังส่งผลต่อการตัดสินใจที่จะบอกหรือไม่บอกเหตุผลที่แท้จริงในการปฏิเสธ อย่างเช่น กรณีที่คู่สนทนามีสถานภาพสูงกว่าและมักจะให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ปฏิเสธอยู่เสมอ อาจทำให้ผู้ปฏิเสธรู้สึกเกรงใจ จนไม่สามารถบอกเหตุผลที่แท้จริงในการปฏิเสธได้ เป็นต้น ด้วยเหตุผลที่กล่าวมาในข้างต้นนี้ ผู้วิจัยจึงสนใจว่า ปัจจัยเรื่องความแตกต่างของสถานภาพทางสังคมและปัจจัยเรื่องความสนิทสนมของคู่สนทนาทำให้ผู้ปฏิเสธเลือกใช้เหตุผลแตกต่างกันหรือไม่อย่างไร

อีกทั้ง ผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นซึ่งอยู่ในวัฒนธรรมที่แตกต่างกันก็อาจใช้เหตุผลในการปฏิเสธต่างกันและมีวิธีคิดเกี่ยวกับเรื่องความสัมพันธ์กับคู่สนทนาแตกต่างกัน เมื่อบุคคลจาก 2 วัฒนธรรมมีการติดต่อสื่อสารกัน ก็อาจทำให้เกิดการเข้าใจผิดหรืออาจไปกระทบความรู้สึกของคู่สนทนาได้ เช่น การใช้เหตุผลที่เกี่ยวกับเรื่องส่วนตัวของคู่สนทนาที่อยู่ในวัฒนธรรม

หนึ่งอาจส่งผลให้คู่สนทนาที่อยู่ต่างวัฒนธรรมมองผู้ปฏิบัติในด้านลบ ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาเปรียบเทียบการใช้เหตุผลระหว่างผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่น เพื่อจะได้ทราบว่าทั้งสองวัฒนธรรมนี้มีวัจนกรรมการใช้เหตุผลในการปฏิบัติเหมือนหรือต่างกันอย่างไร

จากการสำรวจเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการใช้เหตุผลในสถานการณ์ปฏิบัติของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นพบว่า ยังไม่มีการเชื่อมโยงผลของแต่ละงานวิจัยเข้าด้วยกันว่า ปัจจัยความแตกต่างเรื่องสถานภาพทางสังคมและปัจจัยเรื่องความสัมพันธ์สนมกับคู่สนทนาทำให้ผู้ปฏิบัติใช้เหตุผลกับคู่สนทนาแต่ละคนต่างกันอย่างไร ทั้งนี้ งานวิจัยนี้จะศึกษาเปรียบเทียบการใช้เหตุผลของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นในสถานการณ์ปฏิบัติการขออภัยเท่านั้น เนื่องจากในสถานการณ์ขออภัย ผู้ขออภัยกำลังต้องการความช่วยเหลือ จึงสันนิษฐานได้ว่าน่าจะเป็นสถานการณ์ที่ทำให้ผู้ปฏิบัติรู้สึกลำบากใจมากกว่าการปฏิบัติการชักชวนซึ่งอาจเป็นเพียงการไปทำกิจกรรมต่าง ๆ ร่วมกันและไม่ได้มีผลกระทบต่ออีกฝ่ายมากเท่าไรนัก

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- 1) เพื่อศึกษาเปรียบเทียบแนวโน้มของการใช้เหตุผลในสถานการณ์ปฏิบัติการขออภัยระหว่างผู้พูดชาวไทยกับผู้พูดชาวญี่ปุ่น
- 2) เพื่อศึกษาเปรียบเทียบแนวโน้มของการคำนึงถึงความสัมพันธ์กับคู่สนทนาซึ่งมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่า เท่ากัน ต่ำกว่า และระดับความสัมพันธ์ที่แตกต่างกันว่า จะมีผลต่อการปฏิบัติการขออภัยระหว่างผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นอย่างไร

1.3 คำถามของการวิจัย

- 1) ผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มการใช้เหตุผลในสถานการณ์ปฏิบัติเหมือนหรือต่างกันอย่างไร
- 2) ปัจจัยความแตกต่างเรื่องสถานภาพทางสังคมและปัจจัยเรื่องความสัมพันธ์สนมกับคู่สนทนาทำให้ผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นเลือกใช้ประเภทของเหตุผลและเนื้อหาของเหตุผลในการปฏิบัติการขออภัยเหมือนหรือต่างกันอย่างไร รวมทั้งปัจจัยดังกล่าวทำให้ผู้ปฏิบัติรู้สึกว่าการปฏิบัติแต่ละคู่สนทนาที่มีสถานภาพและความสัมพันธ์สนมแตกต่างกันนั้น ยากหรือ

ง่ายแตกต่างกันอย่างไร

ทั้งนี้ได้ทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้องและสรุปไว้ในบทที่ 2 อธิบายวิธีการวิจัยในบทที่ 3
นำเสนอผลการวิจัยในบทที่ 4 จากนั้นได้อภิปรายและสรุปผลในบทที่ 5

บทที่ 2

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการศึกษางานวิจัยต่าง ๆ ที่ผ่านมาเพื่อใช้เป็นแนวทางในการวิจัยเรื่อง “เหตุผลที่ใช้ในการปฏิเสธการขอร้องเปรียบเทียบระหว่างภาษาไทยกับภาษาญี่ปุ่น” โดยในบทนี้จะทบทวนงานวิจัยเหล่านี้โดยแบ่งเนื้อหาของงานวิจัยออกเป็น 4 หัวข้อ ดังนี้

- 2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการใช้เหตุผลในการปฏิเสธ
- 2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิเสธการขอร้องเปรียบเทียบระหว่างภาษาญี่ปุ่นกับภาษาอื่น ๆ
- 2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิเสธในภาษาไทย
- 2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์กับคู่สนทนา

2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการใช้เหตุผลในการปฏิเสธ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการใช้เหตุผลในการปฏิเสธ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ งานวิจัยที่ศึกษาเรื่องรูปแบบการใช้ภาษา และงานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับเนื้อหาเหตุผลหรือข้ออ้างในการปฏิเสธ

งานวิจัยที่ศึกษาเรื่องรูปแบบการใช้ภาษา เช่น 藤森 (1995) カノックワン (1997) และ 金 (2005) เป็นต้น

藤森 (1995) ศึกษา รูปแบบการใช้ภาษาที่ปรากฏท้ายส่วนของการให้เหตุผล¹ ในการปฏิเสธการชักชวนและการขอร้อง เช่น 「カラ」「ノデ」「～ンデス」 เปรียบเทียบระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดชาวญี่ปุ่นกับผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวจีนและชาวเกาหลี 藤森 ให้กลุ่มตัวอย่างทำแบบสอบถามชนิดเติมบทสนทนา (Discourse Completion Test) ในสถานการณ์ชักชวนเพื่อไป

¹ เพื่อเป็นการจำแนกการใช้คำในแต่ละงานวิจัยให้เกิดความชัดเจนของ 理由・理由説明・言訳・弁明 ผู้วิจัยจึงได้แปลเป็นภาษาไทยดังนี้ 理由 = การให้เหตุผล 理由説明 = การอธิบายเหตุผล 言訳 = ข้ออ้าง 弁明 = การให้เหตุผล (เนื้อหาในสารนิพนธ์ต่อจากนี้ก็จะยึดตามคำแปลเหล่านี้ด้วย)

藤森 (1995) ใช้คำว่า 「弁明」 ในงานวิจัย ในที่นี้จึงใช้คำว่า “การให้เหตุผล”

ทำกิจกรรม² โดยมีคู่สนทนา 3 ประเภท ได้แก่ เพื่อนสนิท เพื่อนที่ไม่สนิท และเจ้านาย และสถานการณ์ที่ลูกน้องขอร้องให้ขึ้นเงินเดือนให้ รวมทั้งหมด 4 สถานการณ์ จากนั้นนำคำตอบมาวิเคราะห์หารูปแบบการใช้ภาษาซึ่งอยู่ท้ายส่วนของการอธิบายเหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างใช้มากที่สุด ดังนี้ 1. เปรียบเทียบรูปแบบการใช้ภาษาระหว่าง “เพื่อนสนิท” กับ “เพื่อนที่ไม่สนิท” 2. เปรียบเทียบรูปแบบการใช้ภาษาระหว่าง “เจ้านาย” กับ “ลูกน้อง” งานวิจัยนี้พบว่า ทั้งผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวจีนและเกาหลีมีแนวโน้มที่จะให้เหตุผลมากเกินไป ซึ่งอาจทำให้เกิดการเข้าใจผิดได้ นอกจากนี้ ผู้เรียนทั้งสองชาติมีการแบ่งใช้ 「カラ」 กับ 「ノデ」 ตามระดับความสัมพันธ์สนทนากับคู่สนทนาและสถานภาพของคู่สนทนาเช่นกัน อย่างไรก็ตามผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวจีนใช้ 「カラ」 กับคู่สนทนาที่สนิท และใช้ 「ノデ」 กับคู่สนทนาที่มีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าเป็นจำนวนมาก อย่างเห็นได้ชัด ในขณะที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวเกาหลีใช้ 「ノデ」 กับทั้งคู่สนทนาที่สนิทและคู่สนทนาที่ไม่สนิทเป็นจำนวนมากกว่าผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวจีน ซึ่งผลของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวจีนนี้ใกล้เคียงกับผู้พูดชาวญี่ปุ่น

カノックワン (1997) ศึกษาลักษณะเด่นของรูปแบบการใช้ภาษาในการปฏิเสธและปัญหาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นจากการวิเคราะห์บทสนทนาทางโทรศัพท์ของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาติต่าง ๆ ได้แก่ ไทย อินโดนีเซีย เมียนมาร์ ฟิลิปปินส์ บาร์เรน รวมทั้งหมด 11 คน เปรียบเทียบกับบทสนทนาทางโทรศัพท์ของผู้พูดชาวญี่ปุ่น 15 คน ผลการวิจัยพบว่า ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นสามารถใช้รูปที่อยู่หลังหน่วยความคิด (命題) ของเหตุผลในการปฏิเสธ เช่น เหตุผล+のて ได้ดี แต่ยังมีปัญหาเกี่ยวกับการใช้คำช่วยจบประโยค (終助詞) รูปที่อยู่ก่อนและหลังหน่วยความคิดของการปฏิเสธแบบตรง เช่น 「やっぱり無理かな」 และการใช้สัญลักษณ์ในเชิงลบเพื่อสื่อความหมายของการปฏิเสธ (否定的マーカ) เช่น การพูดว่า 「うーん」「あはー」 ก่อนจะปฏิเสธ

金 (2005) ศึกษารูปแบบของประโยคการใช้เหตุผลในการปฏิเสธการขอร้องระหว่างผู้พูดชาวญี่ปุ่นกับผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวเกาหลี โดยเก็บข้อมูลจากบทสนทนาทางโทรศัพท์ของผู้พูดชาวญี่ปุ่น 7 ตัวอย่าง และบทสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวเกาหลีและผู้พูดชาวญี่ปุ่น 5 ตัวอย่าง รวมทั้งหมด 12 ตัวอย่าง จากนั้นนำมาวิเคราะห์ในมุมมองของหน่วยแสดงทัศนคติท้ายประโยค (文末モダリティ) และรูปแบบสำนวนภาษาของประโยค (文の表現類型) ผลการวิจัยพบว่า เมื่อวิเคราะห์ในมุมมองของหน่วยแสดงทัศนคติท้ายประโยค พบว่าผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้สำนวนแสดง

² 藤森 (1995) กำหนดสถานการณ์ชักชวนเอาไว้ดังนี้ 1. เพื่อนสนิทชวนไปเล่นเทนนิส 2. เพื่อนที่ไม่สนิทชวนไปเล่นเทนนิส 3. เจ้านายชวนไปทานอาหารเย็น รวม 3 สถานการณ์

การวินิจฉัย เช่น 「ちょっとむずかしいかもしれませんが」 ในขณะที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นใช้
สำนวนแสดงความตั้งใจ เช่น 「韓国に帰るとしたら二十九日に帰ろうと思ってるんですけ
ど—」 เมื่อวิเคราะห์ในมุมมองของรูปแบบสำนวนภาษาของประโยค พบว่าผู้พูดชาวญี่ปุ่นและ
ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นใช้รูปแบบสำนวนแบบบรรยาย (述べ立て) ในการถ่ายทอดเหตุผลที่ปฏิเสธ
เหมือนกัน แต่สิ่งที่ต่างกัน คือ ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้หน้าที่ทางการสื่อสารประเภท “การให้ข้อมูล” (情
報提供) ซึ่งถ่ายทอดข้อเท็จจริงทั้งในมุมมองของบุคคลภายนอกและในมุมมองของผู้พูดเอง
ในขณะที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นใช้หน้าที่ทางการสื่อสารประเภท “การอธิบายเหตุผล” (理由説明) ซึ่ง
เป็นเนื้อหาที่เกิดจากความตั้งใจของผู้พูด รวมทั้งเนื้อหาในเชิงวิพากษ์วิจารณ์โดยการวินิจฉัยของผู้
พูดต่อข้อเท็จจริงทั้งในมุมมองของบุคคลภายนอกและในมุมมองของผู้พูด

ส่วนงานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับเนื้อหาเหตุผลหรือข้ออ้างในการปฏิเสธ เช่น 西村 (2007)
และTrikitima Leadkitlax (2014) เป็นต้น

西村 (2007) ศึกษาการใช้ข้ออ้าง³ ในการปฏิเสธการชักชวนเปรียบเทียบระหว่าง
ภาษาญี่ปุ่นกับภาษาอังกฤษ กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ผู้พูดชาวญี่ปุ่น 32 คู่ และผู้พูดชาวนิวซีแลนด์ 30
คู่ ในงานวิจัยนี้ได้ให้กลุ่มตัวอย่างแสดงบทบาทสมมติ (role play) กับคู่สนทนาที่ใช้ภาษาแม่
เดียวกัน ผลการวิจัยพบว่า ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้ข้ออ้างว่า 「体調不良」 (ไม่สบาย) หรือ 「忙しい」
(ยุ่ง) ในการปฏิเสธเป็นจำนวนมาก จากนั้นฝ่ายที่ชักชวนจะชวนอีกครั้งโดยไม่สนใจข้ออ้างของผู้
ปฏิเสธ หรือถามรายละเอียดเกี่ยวกับข้ออ้างดังกล่าวเพิ่มเติม ในขณะที่ผู้ปฏิเสธชาวนิวซีแลนด์ใช้
ข้ออ้างว่า “มีธุระ” (用事) เป็นจำนวนมาก และฝ่ายที่ชักชวนจะทำการต่อรองอีกครั้ง เช่น เสนอให้
เปลี่ยนเวลา เป็นต้น จากนั้นผู้ปฏิเสธก็จะใช้ข้ออ้างเดิมหรือข้ออ้างอื่น ๆ ในการปฏิเสธอีกครั้ง
งานวิจัยนี้ทำให้ทราบว่าข้ออ้างที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นกับผู้พูดชาวนิวซีแลนด์ใช้มีความแตกต่างกัน คือ ผู้
พูดชาวญี่ปุ่นใช้ข้ออ้าง เช่น “ยุ่ง” เพื่อเป็นสัญลักษณ์ของการปฏิเสธ ซึ่งเป็นอันเข้าใจกันว่า เมื่อคู่
สนทนาใช้ข้ออ้างจะหมายความว่าคู่สนทนาต้องการปฏิเสธ แต่ชาวนิวซีแลนด์ใช้ข้ออ้าง เช่น “มี
ธุระ” เพื่อเป็นการให้ข้อมูล เมื่อมีการชวนอีกครั้งจึงต่อรองตามข้อมูลที่ได้รับ

Trikitima Leadkitlax (2014) ศึกษาเกี่ยวกับการให้เหตุผล⁴ ในการปฏิเสธของผู้เรียน
ภาษาญี่ปุ่นชาวไทยต่อการชักชวนของผู้พูดชาวญี่ปุ่น และการปฏิเสธของผู้พูดชาวญี่ปุ่นต่อการ

³ 西村 (2007) ใช้คำว่า 「言い訳」 ในงานวิจัย ในที่นี้จึงใช้คำว่า “ข้ออ้าง”

⁴ Trikitima Leadkitlax (2014) ใช้คำว่า 「弁明」 ในงานวิจัย ในที่นี้จึงใช้คำว่า “การให้เหตุผล”

ข้อร้องของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย โดยให้กลุ่มตัวอย่างจับคู่ระหว่างผู้พูดชาวญี่ปุ่นกับผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย รวม 8 คู่ และแสดงบทบาทสมมติ (role play) จากนั้นนำคำตอบส่วนการให้เหตุผลมาแบ่งประเภทออกเป็น 1. การให้เหตุผลที่เป็นรูปธรรม (具体的な弁明) และ 2. การให้เหตุผลที่กำกวม (曖昧な弁明) จากนั้นจึงแบ่งประเภท 1. การให้เหตุผลที่เป็นรูปธรรม ออกเป็นประเภทย่อยอีก คือ a. การให้เหตุผลอันเนื่องมาจากปัจจัยทางหน้าที่ (義務的要因による弁明) b. การให้เหตุผลอันเนื่องมาจากปัจจัยเรื่องส่วนตัว (私的要因による弁明) c. การให้เหตุผลอันเนื่องมาจากปัจจัยทางกายภาพ (物理的要因による弁明) งานวิจัยนี้ทำให้ทราบว่าทั้งผู้พูดชาวญี่ปุ่นและผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยตอบปฏิเสธโดยพยายามให้ใกล้เคียงกับบรรทัดฐานทางภาษาของคู่สนทนา เช่น การที่ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยมักใช้ “การให้เหตุผลอันเนื่องมาจากปัจจัยทางหน้าที่” เช่น “ต้องไปทำงานพิเศษ” ในการปฏิเสธ ทั้งนี้ การใช้เหตุผลประเภทนี้ก็เพื่อรักษาความสัมพันธ์กับอีกฝ่าย⁵ นอกจากนี้ งานวิจัยนี้พบว่า “การให้เหตุผลอันเนื่องมาจากปัจจัยเรื่องส่วนตัว” นั้นสำหรับผู้พูดชาวญี่ปุ่นแล้ว อาจทำให้เกิดผลกระทบในด้านลบต่อตัวผู้พูดได้

งานวิจัยที่กล่าวมาในข้างต้นนี้ 西村 (2007) ศึกษาเพียงการใช้เหตุผลหรือข้ออ้างในการปฏิเสธการชักชวนเท่านั้น ส่วน Trikitima Leadkitlax (2014) ศึกษาการใช้เหตุผลในการปฏิเสธเป็นภาษาญี่ปุ่นของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยเปรียบเทียบกับผู้พูดชาวญี่ปุ่น แต่ไม่ได้ศึกษาการใช้เหตุผลระหว่างผู้พูดภาษาแม่เดียวกัน ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงต้องการศึกษาว่า หากเป็นสถานการณ์ปฏิเสธการขอร้องระหว่างผู้พูดภาษาแม่เดียวกัน ผู้ปฏิเสธแต่ละชาติจะใช้เหตุผลที่เหมือนหรือแตกต่างกันอย่างไร

2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิเสธการขอร้องระหว่างภาษาญี่ปุ่นกับภาษาอื่น ๆ

งานวิจัยที่เปรียบเทียบการปฏิเสธการขอร้องระหว่างภาษาญี่ปุ่นกับภาษาอื่น ๆ เช่น 施 (2006) 肖・陳 (2008) และ グエン イエン ティ ハイ (2012)

施 (2006) ศึกษารูปแบบการปฏิเสธการขอร้องของผู้พูดชาวญี่ปุ่นและผู้พูดชาวใต้หวันกลุ่มละ 52 คน ซึ่งเป็นผู้ขอร้อง 13 คน และผู้ถูกขอร้อง 39 คน 施 ให้กลุ่มตัวอย่างบันทึกเสียงบท

⁵ Trikitima Leadkitlax (2014) กล่าวว่า “การให้เหตุผลอันเนื่องมาจากปัจจัยทางหน้าที่” อาจก่อให้เกิดปัญหาได้ แต่ไม่ได้กล่าวว่าปัญหาดังกล่าวนั้นคืออะไร

สนทนาศถานการณ์ข้อร้องทางโทรศัพท์และตอบแบบสอบถาม ผลการวิจัยพบว่า ผู้พูดชาวญี่ปุ่นและผู้พูดชาวไต้หวันใช้รูปแบบการปฏิเสธโดย “การอธิบายเหตุผล” เพียงอย่างเดียว มากที่สุด 施ตั้งข้อสังเกตว่า จากผลการวิจัยนี้อาจกล่าวได้ว่า การปฏิเสธโดย “การอธิบายเหตุผล” ใช้ได้ผลสำหรับผู้พูดชาวญี่ปุ่นและผู้พูดชาวไต้หวันในการถ่ายทอดความตั้งใจที่จะปฏิเสธ

肖・陳 (2008) ศึกษาลักษณะเด่นของการปฏิเสธการขออภัยระหว่างภาษาญี่ปุ่นกับภาษาจีน โดยกำหนดกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้พูดชาวญี่ปุ่นและผู้พูดชาวจีนอายุระหว่าง 18-60 ปี แล้วแบ่งเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ ช่วงอายุ 10-29 ปี⁷ 30-49 ปี และ 50-60 ปี แต่ละกลุ่มมีเพศชายและหญิงกลุ่มละ 15 คน รวมทั้งหมด 90 คน 肖・陳 ให้กลุ่มตัวอย่างทุกคนทำแบบสอบถามชนิดเติมบทสนทนา (Discourse Completion Test) ทั้งภาษาจีนและภาษาญี่ปุ่น จากนั้นนำคำตอบมาวิเคราะห์หว่า มีการใช้รูปแบบการปฏิเสธแบบใดบ้าง เช่น “การปฏิเสธแบบตรง” “การให้เหตุผล”⁸ “การขอโทษ” “การยื่นข้อเสนอม” เป็นต้น งานวิจัยนี้ทำให้ทราบว่า ทั้งผู้พูดชาวญี่ปุ่นและผู้พูดชาวจีนใช้ “การให้เหตุผล” “การขอโทษ” และ “การปฏิเสธแบบตรง” มากที่สุด นอกจากนี้ ยังพบความแตกต่างของการปฏิเสธทั้งสองภาษาว่า ในภาษาจีนมีการใช้รูปแบบการปฏิเสธที่แตกต่างไปตามช่วงอายุของผู้ปฏิเสธ เช่น ช่วงอายุ 10-29 ปี ใช้ “การปฏิเสธแบบตรง” มากที่สุด ช่วงอายุ 30-49 ปี มีแนวโน้มที่จะใช้รูปแบบ “การขอโทษ” “การแสดงความรู้สึกเสียตาย” และ “การยื่นข้อเสนอม” ทั้ง 3 รูปแบบร่วมกัน และช่วงอายุ 50-60 ปี ใช้รูปแบบ “การขอโทษ” และ “การแสดงความรู้สึกเสียตาย” ทั้ง 2 รูปแบบร่วมกันเป็นจำนวนมาก ในขณะที่ในภาษาญี่ปุ่น กลุ่มตัวอย่างใช้รูปแบบการปฏิเสธแตกต่างตามช่วงอายุเช่นกัน แต่ไม่เห็นชัดเจนเท่ากับในภาษาจีน

グエン イエン ティ ハイ (2012) ศึกษาลักษณะเด่นของแนวโน้มการใช้กลวิธีการปฏิเสธของผู้พูดชาวญี่ปุ่น 20 คู่ และผู้พูดชาวเวียดนาม 21 คู่ グエン イエン ティ ハイ ให้กลุ่มตัวอย่างบันทึกเสียงบทสนทนาศถานการณ์การขออภัย จากนั้นนำคำตอบมาจำแนกออกตามประเภทกลวิธีการปฏิเสธ เช่น “การให้เหตุผล”⁹ “การขอโทษ” “การยื่นข้อเสนอม” แล้วจำแนกกลุ่มตัวอย่างตามภาษาแม่ เพศ และระดับภาระการขออภัย รวมเป็น 8 กลุ่ม เช่น ผู้พูดชาวญี่ปุ่นเพศชายในสถานการณ์ที่มีระดับภาระน้อย เป็นต้น ผลการวิจัยพบว่า ทั้งผู้พูดชาวญี่ปุ่นและผู้พูดชาว

⁶ 施 (2006) ใช้คำว่า 「理由説明」 ในงานวิจัย ในที่นี้จึงใช้คำว่า “การอธิบายเหตุผล”

⁷ 肖・陳 (2008) ใช้คำว่า 10 代~20 代 แต่อายุของกลุ่มตัวอย่างเริ่มที่ 18 ปี

⁸ 肖・陳 (2008) ใช้คำว่า 「弁明」 ในงานวิจัย ในที่นี้จึงใช้คำว่า “การให้เหตุผล”

⁹ グエン イエン ティ ハイ (2012) ใช้คำว่า 「理由」 ในงานวิจัย ในที่นี้จึงใช้คำว่า “การให้เหตุผล”

เวียดนามใช้กลวิธี “การให้เหตุผล” มากที่สุดทั้งเพศชายและเพศหญิง และในสถานการณ์ที่มีระดับ
ภาระทั้งน้อยและมากเหมือนกัน ส่วนที่แตกต่างกัน คือ ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้กลวิธี “การขอโทษ” เป็น
จำนวนมาก ในขณะที่ไม่ค่อยพบในผู้พูดชาวเวียดนาม เก็น เียน เทอ ไฮ สันนิษฐานว่า ผู้
พูดชาวเวียดนามคิดว่าหากกล่าวขอโทษกับคนที่สนิทจะเป็นการเว้นระยะห่างกับคู่สนทนา ซึ่งอาจ
ทำให้กระทบต่อความสัมพันธ์ได้ สำหรับผู้พูดชาวญี่ปุ่น การกล่าวขอโทษนั้นเป็นการกระทำเพื่อ
รักษาความสัมพันธ์กับอีกฝ่ายและหากไม่กล่าวคำขอโทษจะเป็นการเสียมารยาทต่อคู่สนทนา

งานวิจัยของ 施 (2006) 肖・陳 (2008) และ เก็น เียน เทอ ไฮ (2012) ได้นำ
บทสนทนาหรือรูปประโยคปฏิเสธมาจำแนกออกเป็นกลวิธีในการปฏิเสธ เช่น การยื่นข้อเสนอ (代
案) การขอโทษ (謝罪) การให้เหตุผล (理由) แล้วนำมาวิเคราะห์ความถี่ของการใช้ อย่่างไรก็
ตามไม่ได้อภิปรายเกี่ยวกับเนื้อหาของเหตุผล ซึ่งในงานวิจัยนี้จะศึกษาในประเด็นนี้ด้วย

2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิเสธในภาษาไทย

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิเสธซึ่งกำหนดกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้พูดชาวไทย เช่น
Nattaporn Panpothong (2001) ธีรรัตน์ น้อมมนัส (2546) และแก้วใจ ก้างอนตา (2550)

Nattaporn Panpothong (2001) ศึกษาวิธีการปฏิเสธซึ่งลดระดับการคุกคามหน้าของ
อีกฝ่ายในสถานการณ์ขอร้องของผู้พูดชาวไทย โดยให้กลุ่มตัวอย่างผู้พูดชาวไทย 110 คน ตอบ
แบบสอบถามในสถานการณ์ขอร้องโดยคู่สนทนา 5 สถานภาพ ได้แก่ “อาจารย์” “แม่บ้าน” “เพื่อน
สนิท” “เพื่อนร่วมชั้น” และ “คนแปลกหน้า” เนื่องจาก “เพื่อนสนิท” และ “เพื่อนร่วมชั้น” ใช้
สถานการณ์เดียวกัน ดังนั้นสถานการณ์ขอร้องจึงมีทั้งหมด 4 สถานการณ์ กลุ่มตัวอย่างไม่
จำเป็นต้องปฏิเสธทุกสถานการณ์ กล่าวคือ กลุ่มตัวอย่างสามารถเลือกได้ว่าจะตอบรับ ปฏิเสธ
ผัดผ่อน หรือเสนอความช่วยเหลืออย่างอื่นก็ได้ ผลการวิจัยพบว่า คู่สนทนาที่เป็น “อาจารย์” ได้
รับคำขอโทษมากที่สุด ขณะที่คู่สนทนาที่เป็นแม่บ้านมีแนวโน้มจะได้รับคำขอโทษน้อยที่สุด คู่
สนทนาที่เป็น “เพื่อนสนิท” ปฏิเสธได้ยากที่สุด แต่มีแนวโน้มจะได้รับคำขอโทษน้อยที่สุดเช่นกัน
ในทางตรงข้าม คู่สนทนาที่เป็น “คนแปลกหน้า” ปฏิเสธได้ง่ายที่สุด แต่มีแนวโน้มจะได้รับคำขอ
โทษมากที่สุด Nattaporn Panpothong กล่าวว่า การปฏิเสธ “อาจารย์” และ “เพื่อนสนิท” ยากกว่า
“แม่บ้าน” “เพื่อนร่วมชั้น” และ “คนแปลกหน้า” ซึ่งสอดคล้องกับข้อสันนิษฐานว่า ผู้พูดชาวไทยจะ
เกรงใจต่อผู้มีบุญคุณต่อตนเอง เช่น พ่อแม่ อาจารย์ ญาติผู้ใหญ่ รวมถึงเพื่อนสนิท ในทางตรง

ข้าม ถึงแม้จะเป็นการปฏิเสธคนแปลกหน้าที่สามารถตอบปฏิเสธได้ง่ายกว่าบุคคลสถานภาพอื่น ๆ ก็ตาม แต่ผู้พูดชาวไทยก็จะใช้กลวิธีการขอโทษเพื่อปฏิเสธอย่างสุภาพ ทั้งนี้เหตุผลที่ปฏิเสธอย่างสุภาพนั้นไม่ได้ทำเพื่อรักษาหน้าของผู้ขอเรื่อง เนื่องจากเป็นบุคคลที่ไม่ต้องเกรงใจและไม่จำเป็นต้องรักษาความสัมพันธ์แต่อย่างใด แต่เพื่อป้องกันการถูกมองว่าผู้ปฏิเสธไม่มีมารยาท นอกจากนี้ ในสถานการณ์ที่คู่สนทนาซึ่งเป็น “เพื่อนสนิท” และ “เพื่อนร่วมชั้น” ขอเรื่องให้มาทบทวนบทเรียนเพื่อเตรียมตัวสอบด้วยกัน พบว่าเหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างใช้ในการปฏิเสธคู่สนทนาทั้งสองมากที่สุดคือ เหตุผลที่คุกคามหน้าน้อยกว่าเหตุผลอื่น ๆ ได้แก่ “I haven't finished reading myself.” (ฉันยังอ่านไม่จบ) “I don't quite understand the lectures either.” (ฉันก็ไม่ค่อยเข้าใจเหมือนกัน) “I'm afraid I won't be of any help.” (ฉันเกรงว่าจะช่วยอะไรไม่ได้)

ธิดารัตน์ น้อมมนัส (2546) ศึกษารูปแบบและหน้าที่ทางการสื่อสารในการปฏิเสธ¹⁰ รวมทั้งการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธในแต่ละบริบทของผู้พูดชาวไทย โดยเก็บตัวอย่างการปฏิเสธจากบทสนทนาในละครโทรทัศน์ 2 เรื่อง แล้วให้กลุ่มตัวอย่างผู้พูดชาวไทย 80 คน ทำแบบสอบถามชนิดเติมบทสนทนา (Discourse Completion Test) เพื่อศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยเรื่องเพศ ลำดับเกียรติภูมิของอาชีพ¹¹ และสถานภาพทางสังคมระหว่างคู่สนทนาว่า มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธหรือไม่ ผลการวิจัยนี้พบว่า การปฏิเสธในละครโทรทัศน์มักนิยมใช้รูปประโยคบอกเล่าหรือรูปประโยคปฏิเสธ รวมทั้งการให้เหตุผลก็เป็นหน้าที่ทางการสื่อสารที่พบมากที่สุด นอกจากนี้ ทั้งข้อมูลในแบบสอบถามและละครโทรทัศน์พบว่า การปฏิเสธโดยให้เหตุผลเป็นกลวิธีที่ใช้มากที่สุดในทุกบริบท ในขณะที่เมื่อเปรียบเทียบจากปัจจัยเรื่องเพศพบว่า ผู้หญิงใช้กลวิธีการแสดงความเห็นเพื่อให้เหตุผลและการพูดเป็นนัย¹² มากกว่าผู้ชาย และผู้ชายใช้กลวิธีการปฏิเสธโดย

¹⁰ ธิดารัตน์ น้อมมนัส (2546) ใช้คำว่า “การตอบปฏิเสธ” ในงานวิจัย แต่ในที่นี้ใช้คำว่า “การปฏิเสธ”

¹¹ ธิดารัตน์ น้อมมนัส (2546) จัดชั้นกลุ่มตัวอย่างกำหนดตามลำดับเกียรติภูมิของอาชีพ 4 กลุ่ม โดยใช้เกณฑ์ของ สุภาวงศ์ จันทวานิช (2534) ได้แก่ กลุ่มที่ 1 ระดับอาชีพที่มีเกียรติภูมิสูง เช่น แพทย์ อาจารย์มหาวิทยาลัย วิศวกร กลุ่มที่ 2 ระดับอาชีพที่มีเกียรติภูมิปานกลางค่อนข้างสูง เช่น ข้าราชการระดับกลาง ทหารชั้นประทวน หัวหน้าช่างเครื่องกล ช่างภาพ กลุ่มที่ 3 ระดับอาชีพที่มีเกียรติภูมิปานกลางค่อนข้างต่ำ เช่น คนเดินหนังสือ เสมียน ผู้ปรุงอาหาร ช่างเครื่องปรับอากาศ พนักงานขายของหน้าร้าน นักการ กลุ่มที่ 4 ระดับอาชีพที่มีเกียรติภูมิต่ำ เช่น พนักงานขับรถ ผู้ให้บริการความปลอดภัย พนักงานทำความสะอาด พนักงานรับซักรีดเสื้อผ้า (ธิดารัตน์ น้อมมนัส 2546: 19)

¹² การพูดเป็นนัย ได้แก่ กลวิธีที่ผู้ตอบปฏิเสธกล่าวแสดงความไม่พอใจ หรือ ประชดประชัน เช่น ตัวอย่างจากละครเรื่อง ทางผ่านกามเทพ

น้ำสา : เรื่องมันผ่านไปแล้วก็ให้มันแล้วไปเถอะ ยังไงเขาผิวเมื่อกันกลับมาปรองดองกันเราควระยินดีด้วย

นิรันท์ : คะ แม่พระของลูก (ธิดารัตน์ น้อมมนัส 2546: 27)

การหยั่งความคิดของคู่สนทนา¹³ มากกว่าที่ผู้หญิงใช้ เมื่อเปรียบเทียบกลวิธีตอบปฏิเสธจากปัจจัยเรื่องสถานภาพทางสังคมของคู่สนทนาพบว่า กลุ่มตัวอย่างใช้กลวิธีการให้เหตุผลกับคู่สนทนาที่มีสถานภาพทางสังคมเท่ากันมากที่สุด และเมื่อเปรียบเทียบกลวิธีตอบปฏิเสธจากปัจจัยเรื่องลำดับเกียรติภูมิของอาชีพ พบว่ากลุ่มตัวอย่างทุกระดับอาชีพเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุด กล่าวโดยสรุป คือ ปัจจัยทางสังคมของกลุ่มตัวอย่างที่มีผลต่อการเลือกตอบปฏิเสธมากที่สุด คือ ปัจจัยทางด้านสถานภาพทางสังคมของคู่สนทนา

แก้วใจ ก้างอนตา (2550) ศึกษากลวิธีการปฏิเสธในภาษาไทยและภาษาอังกฤษโดยเปรียบเทียบกลุ่มตัวอย่างระหว่างผู้พูดชาวไทยกับผู้พูดชาวอเมริกัน กลุ่มละ 30 คน สถานการณ์ปฏิเสธมีทั้งหมด 9 สถานการณ์ ได้แก่ การตอบปฏิเสธการขอร้อง การตอบปฏิเสธคำเชิญ และการตอบปฏิเสธข้อเสนอ อย่างละ 3 สถานการณ์ งานวิจัยนี้เก็บข้อมูลโดยให้กลุ่มตัวอย่างตอบแบบสอบถามชนิดเติมบทสนทนา (Discourse Completion Test) ด้วยการบันทึกเสียงผลการวิจัยพบว่า ผู้พูดชาวอเมริกันและผู้พูดชาวไทยใช้กลวิธีการตอบปฏิเสธแบบอ้อมมากกว่าแบบตรง และใช้กลวิธีย่อยของการตอบปฏิเสธแบบอ้อมคือ การตอบปฏิเสธโดยให้เหตุผลมากที่สุดเหมือนกันในทุกตัวแปร ได้แก่ อายุ วัจนกรรมที่ตอบปฏิเสธ และสถานภาพทางสังคมของผู้ตอบปฏิเสธ แก้วใจ ก้างอนตาแสดงความคิดเห็นว่า เนื่องจากการตอบปฏิเสธโดยให้เหตุผลเป็นกลวิธีที่สามารถนำมาใช้ได้ในทุกสถานการณ์และกับทุกคน ดังนั้น ผู้ตอบปฏิเสธในหลาย ๆ วัฒนธรรมจึงต่างมองว่า การตอบปฏิเสธโดยให้เหตุผลเป็นกลวิธีที่ทำให้ทั้งผู้ตอบปฏิเสธและผู้ฟังไม่ต้องรู้สึกลำบากใจ

ผู้วิจัยจะนำงานวิจัยเกี่ยวกับการปฏิเสธในภาษาไทยข้างต้นมาอ้างอิงกับผลการปฏิเสธของผู้พูดชาวไทยในงานวิจัยนี้และเปรียบเทียบกับผลการปฏิเสธของผู้พูดชาวญี่ปุ่น

2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์กับคู่สนทนา

稲垣 (2007) ศึกษาเกี่ยวกับความแตกต่างของวิธีการปฏิเสธคู่สนทนาสถานภาพต่าง ๆ เช่น คู่สนทนาที่มีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าหรือเท่ากันหรือต่ำกว่า รวมทั้งศึกษาสาเหตุที่ทำให้

¹³ ธิดารัตน์ น้อมมนัส (2546) ได้รวมกลวิธีการตอบปฏิเสธหลายกลุ่มความหมายไว้ด้วยกัน เช่น หลีกเลี่ยงการผูกมัดตนเอง การแสดงความเห็นอกเห็นใจ การชื่นชม และการให้กำลังใจ เป็นต้น และเรียกรวมว่า “การหยั่งความคิดของคู่สนทนา” เนื่องจากเป็นกลวิธีที่พบมากที่สุดในกลุ่มนี้ (2546: 28)

เกิดความแตกต่างนั้น โดยให้กลุ่มตัวอย่าง ซึ่งคือ ผู้พูดชาวญี่ปุ่น 7 คน แสดงบทบาทสมมติ (role play) และตอบอีเมลทางโทรศัพท์มือถือกับ 稲垣 ในการแสดงบทบาทสมมติและการตอบอีเมลทางโทรศัพท์มือถือ 稲垣 ได้ให้กลุ่มตัวอย่างจินตนาการว่าคู่สนทนาเป็นบุคคลที่รู้จักในชีวิตจริง นอกเหนือจากครอบครัวและญาติของตน โดยให้กำหนดคู่สนทนาทั้งหมด 24 คน จากปัจจัยเรื่องความสัมพันธ์ดังนี้ 1. สถานภาพทางสังคมสูงกว่าหรือเท่ากันหรือต่ำกว่า 2. สนิทหรือไม่สนิท 3. หลังจากนี้จะคบกันต่อไปหรือไม่ 4. เพศชายหรือหญิง เช่น คู่สนทนาที่มีสถานภาพทางสังคมสูงกว่า/สนิท/หลังจากนี้จะคบกันต่อไป/เพศชาย เป็นต้น ตัวอย่างบุคคลที่กลุ่มตัวอย่างกำหนด เช่น เพื่อนที่เรียนสาขาวิชาเดียวกันที่มหาวิทยาลัย คนที่ทำงานพิเศษที่เดียวกัน อาจารย์สอนเปียโน เป็นต้น หลังจากแสดงบทบาทสมมติ และตอบปฏิเสธทางอีเมลโทรศัพท์มือถือ 稲垣 ให้กลุ่มตัวอย่างตอบแบบสอบถามว่า 1. สิ่งที่เป็นความจริงทั้งหมดหรือไม่ (稲垣 แบ่งระดับจากคำตอบในแบบสอบถามเป็น 3 ระดับ ได้แก่ 1) พูดความจริงทั้งหมด 2) โกหกเพียงเล็กน้อย¹⁴ 3) โกหกอย่างเห็นได้ชัด¹⁵) 2. ปฏิเสธยากหรือง่าย (มี 4 ระดับ ให้กลุ่มตัวอย่างเลือก ได้แก่ 1. ปฏิเสธง่ายมาก 2. ปฏิเสธง่ายเล็กน้อย 3. ปฏิเสธยากเล็กน้อย 4. ปฏิเสธยากมาก) และถามเหตุผลว่าเพราะเหตุใดจึงเป็นเช่นนั้น 3. ปัจจัยที่คำนึงถึงมากที่สุดเมื่อปฏิเสธ และ 4. ปัจจัยที่คำนึงถึงน้อยที่สุดเมื่อปฏิเสธ โดยให้เลือกจากปัจจัยเรื่องความสัมพันธ์ ได้แก่ สถานภาพ ความสนิท การคบหาสมาคมกันหลังจากนี้ และเพศ งานวิจัยนี้พบว่า ปัจจัยด้านสถานภาพทางสังคมและความสนิทสนทนากับคู่สนทนาเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกวิธีปฏิเสธ อย่างไรก็ตาม เพียงแค่ทั้งสองปัจจัยดังกล่าวนี้ไม่สามารถใช้กำหนดความยากง่ายในการปฏิเสธและการที่จะโกหกคู่สนทนาหรือไม่ สิ่งที่สำคัญกว่าคือ ความต้องการจะมีความสัมพันธ์อันดีกับคู่สนทนาคนนั้นต่อไปหรือไม่ ดังนั้น คู่สนทนาที่กลุ่มตัวอย่างของงานวิจัยนี้รู้สึกว่าการปฏิเสธยาก คือ คู่สนทนาที่ตนต้องการจะมีความสัมพันธ์อันดีต่อไป

จากงานวิจัยที่กล่าวมาข้างต้นทั้งหมดในบทนี้ ทำให้ผู้วิจัยได้แนวคิดในการออกแบบวิธีการวิจัย โดยผู้วิจัยจะศึกษาการใช้เหตุผลในสถานการณ์ปฏิเสธการขอรับรองที่เน้นศึกษาเนื้อหาของเหตุผลในการปฏิเสธ นอกจากนี้งานวิจัยนี้จะอ้างอิงวิธีแบ่งประเภทเหตุผลจากงานวิจัยของ

¹⁴ “โกหกเพียงเล็กน้อย” หมายถึง การโกหกที่ไม่สามารถตรวจสอบในภายหลังได้ว่าเป็นความจริงหรือไม่ (稲垣 2007: 80)

¹⁵ “โกหกอย่างเห็นได้ชัด” หมายถึง การโกหกที่หากตรวจสอบในภายหลังก็จะทราบว่าโกหก (稲垣 2007: 80)

Trikhita Leadkitlax (2014) ออกเป็น “วิธีพูดที่กำกวม” และ “วิธีพูดที่ชัดเจน” สำหรับการสำรวจความคิดเกี่ยวกับการคำนึงถึงความสัมพันธ์กับคู่สนทนานั้น ผู้วิจัยจะอ้างอิงคำถามในแบบสอบถามของ 穂垣 (2007) ซึ่งถามเกี่ยวกับความยากง่ายในการตอบปฏิเสธคู่สนทนาแต่ละสถานภาพ และคำถามที่ว่าตอบปฏิเสธด้วยเหตุผลที่แท้จริงหรือไม่

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

งานวิจัยนี้ศึกษาแนวโน้มของการใช้เหตุผลและการคำนึงถึงความสัมพันธ์กับคู่สนทนาในสถานการณ์ปฏิเสธการขอร้อง โดยเปรียบเทียบผลของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่น ข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มตัวอย่าง เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย การวิเคราะห์ข้อมูล และสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

3.1 กลุ่มตัวอย่าง

งานวิจัยนี้ทำการสำรวจกับกลุ่มตัวอย่างผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่น กลุ่มละ 45 คน¹⁶ แต่ละกลุ่มประกอบด้วยเพศชายและเพศหญิง อายุระหว่าง 20-35 ปี และทำงานในหลากหลายสาขาอาชีพ เช่น นักศึกษา พนักงานบริษัท ข้าราชการ เป็นต้น เพื่อให้ได้ผลวิเคราะห์ของการใช้ภาษาแม่ที่แท้จริงและไม่ได้รับอิทธิพลจากภาษาต่างประเทศ จึงกำหนดกลุ่มตัวอย่างดังนี้

1. ผู้พูดชาวไทย หมายถึง ชาวไทยที่ไม่มีความรู้ภาษาญี่ปุ่น และไม่ได้ศึกษาภาษาต่างประเทศเป็นวิชาเอก
2. ผู้พูดชาวญี่ปุ่น หมายถึง ชาวญี่ปุ่นที่ไม่มีความรู้ภาษาไทย และไม่ได้ศึกษาภาษาต่างประเทศเป็นวิชาเอก

รายละเอียดของกลุ่มตัวอย่างสามารถสรุปได้ดังตารางที่ 3.1

¹⁶ จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ผู้วิจัยได้เก็บแบบสอบถามเดิมมีกลุ่มละ 50 คน แต่เนื่องจากแต่ละชาติมีผู้ตอบแบบสอบถามไม่ชัดเจน ข้อมูลที่นำมาวิเคราะห์จึงเหลือกลุ่มละ 45 คน

ตารางที่ 3.1 ข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่น

กลุ่มตัวอย่าง	ผู้พูดชาวไทย	ผู้พูดชาวญี่ปุ่น
เพศ (จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละเพศ)	หญิง (39 คน) ชาย (6 คน)	หญิง (25 คน) ชาย (20 คน)
อายุ	21-30 ปี (อายุเฉลี่ย 25.47 ปี)	20-32 ปี (อายุเฉลี่ย 23.78 ปี)
อาชีพ	นักศึกษา พนักงานบริษัท ข้าราชการ อาจารย์ แพทย์ เภสัชกร สถาปนิก ผู้ตรวจสอบบัญชี เป็นต้น	นักศึกษา พนักงานบริษัท ข้าราชการ อาจารย์
จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามรวมทั้งหมด	45 คน	45 คน

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

งานวิจัยนี้รวบรวมข้อมูลจาก 1) การตอบแบบสอบถาม และ 2) การสัมภาษณ์เพิ่มเติม

3.2.1 แบบสอบถาม

แบบสอบถามที่ใช้ในงานวิจัยนี้มี 2 ชุด ได้แก่ ชุดภาษาไทยสำหรับผู้พูดชาวไทย และชุดภาษาญี่ปุ่นสำหรับผู้พูดชาวญี่ปุ่น ซึ่งมีเนื้อหาเหมือนกันทุกประการ ผู้วิจัยได้ส่งแบบสอบถามให้กลุ่มตัวอย่างตอบและส่งกลับมาทางอีเมลและกล่องข้อความ (inbox) ในเครือข่ายสังคมเฟสบุ๊ก (Facebook) เมื่อเดือนธันวาคม 2557 สำหรับคำตอบในแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่

- 1) แบบสอบถามชนิดเติมบทสนทนา (Discourse Completion Test: DCT)
- 2) แบบสอบถามเกี่ยวกับความคิดเห็น

1) แบบสอบถามชนิดเติมบทสนทนา (Discourse Completion Test: DCT)

บทสนทนาในแบบสอบถามเป็นบทสนทนาในสถานการณ์สมมติที่มีเนื้อความขอร้องและเว้นช่องว่างให้เติมคำตอบปฏิเสธ โดยกลุ่มตัวอย่างจะต้องตอบปฏิเสธทั้งหมด 6 สถานการณ์ซึ่งมีเนื้อความการขอร้องเหมือนกัน แต่สถานภาพของคู่สนทนาหรือผู้ขอร้องแตกต่างกันออกไป ซึ่งได้แก่ อาจารย์ที่สนิท อาจารย์ที่ไม่สนิท เพื่อนสนิท เพื่อนที่ไม่สนิท รุ่นน้องที่สนิท และรุ่นน้องที่ไม่สนิท ในแบบสอบถามมีการระบุถึงคำจำกัดความของบุคคลแต่ละสถานภาพไว้ดังนี้

ตารางที่ 3.2.1 คำจำกัดความสถานภาพของคู่สนทนา

สถานภาพ	คำจำกัดความของแต่ละสถานภาพ
อาจารย์ที่สนิท	อาจารย์ที่คุณมักจะไปปรึกษาและพูดคุยเรื่องอื่นนอกจากเรื่องเรียนด้วยเสมอ ตั้งแต่ชั้นปี 1
อาจารย์ที่ไม่สนิท	อาจารย์ที่สอนวิชาซึ่งคุณเคยเรียน
เพื่อนสนิท	เพื่อนที่เรียนมาด้วยกันตั้งแต่ชั้นปี 1 และอยู่กลุ่มเดียวกัน เป็นเพื่อนที่คุณมักไปทานข้าวและไปเที่ยวด้วยกันเสมอ
เพื่อนที่ไม่สนิท	เพื่อนที่เรียนคณะเดียวกัน แต่คนละสาขาวิชาและไม่ค่อยได้คุยกัน
รุ่นน้องที่สนิท	รุ่นน้องในคณะที่เรียนสาขาวิชาเดียวกันกับคุณ และมักจะคุยกับคุณทั้งเรื่องเรียนและเรื่องส่วนตัว
รุ่นน้องที่ไม่สนิท	รุ่นน้องที่เรียนสาขาวิชาเดียวกันกับคุณ แต่ไม่ค่อยได้คุยกัน

ในแบบสอบถามนี้ กำหนดให้กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 3¹⁷ ที่กำลังถูกบุคคลแต่ละสถานภาพต่าง ๆ ตามตารางที่ 3.2.1 ข้างต้นนี้ขอร้องให้ไปร้องเพลงประจำคณะบนเวที ในพิธีเปิดอาคารเรียนใหม่ของคณะที่ต้องการสมาชิกมาร่วมร้องเพลงทั้งหมด 20 คน อีกทั้งต้องไปซ้อมร้องเพลงก่อนวันงานทั้งหมด 3 ครั้ง ผู้วิจัยกำหนดให้กลุ่มตัวอย่างจะต้องตอบปฏิเสธคู่สนทนาในแต่ละสถานภาพตามคำจำกัดความข้างต้น รวมทั้งคิดเหตุผลในการปฏิเสธด้วยตนเอง

ตัวอย่างแบบสอบถามแบบเติมบทสนทนาของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดชาวไทย

สถานการณ์ :

คุณเป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 3

วันหนึ่งมีบุคคลตามด้านล่างขอร้องให้ช่วยไปร้องเพลงประจำคณะบนเวที ในพิธีเปิดอาคารเรียนใหม่ของคณะที่ต้องการสมาชิกทั้งหมด 20 คน แต่ทว่าขณะนี้รวบรวมได้ 15 คน ยังขาดอีก 5 คน

★ กรุณาอ่านสถานการณ์ด้านล่างนี้ แล้วตอบปฏิเสธบุคคลต่างๆ ที่มาขอร้องท่าน ทั้ง 6 กรณี โดยชี้แจงเหตุผลในการปฏิเสธด้วย

1) อาจารย์ที่สนิท : อาจารย์ที่คุณมักจะไปปรึกษาและพูดคุยเรื่องอื่นนอกจากเรื่องเรียนด้วยเสมอดังแต่ชั้นปี 1

อาจารย์ที่สนิท : (ชื่อของคุณ) คะ ได้ยินเรื่องงานเปิดอาคารเรียนใหม่ของคณะที่จะจัดวันที่ 20 เดือนหน้าแล้วใช่ไหมคะ ครูกำลังคิดว่าจะให้นักศึกษา 20 คน มาร้องเพลงประจำคณะบนเวทีเพื่อปิดงานนะคะ ตอนนี้องานนักศึกษาได้ 15 คนแล้ว ยังขาดอยู่อีก 5 คนคะ

ถ้า (ชื่อของคุณ) สะดวก ช่วยมาร้องให้ครูด้วยได้ไหมคะ แต่ว่านักศึกษาจะต้องมาซ้อมก่อนวันงานทั้งหมด 3 ครั้งนะคะ

คุณ : _____

¹⁷ ผู้วิจัยกำหนดให้ผู้ถูกขอร้องเป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 3 เนื่องจากผู้วิจัยคิดว่า ในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องคือรุ่นน้อง รุ่นน้องควรจะเป็นนักศึกษาชั้นปีที่ 2 เพราะนักศึกษาชั้นปีที่ 1 ไม่น่าจะมีหน้าที่รับผิดชอบฝ่ายการแสดงในงานเปิดอาคารเรียน และสาเหตุที่ไม่กำหนดให้ผู้ถูกขอร้องเป็นนักศึกษาชั้นปีที่ 4 เนื่องจากผู้วิจัยคิดว่านักศึกษาชั้นปีที่ 2 อาจไม่ค่อยมีโอกาสได้สนิทสนมกับนักศึกษาชั้นปีที่ 4 เท่ากับนักศึกษาชั้นปีที่ 3 เนื่องจากชั้นปีห่างกัน ทำให้ไม่ค่อยมีโอกาสได้พบกัน

ตัวอย่างแบบสอบถามแบบเติมบทสนทนาของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดชาวญี่ปุ่น

設定：

あなたは大学 3 年生です。

ある日、下記に挙げる人に学部の新校舎の竣工式でステージ上で学部の歌を歌うことを依頼されました。

歌を歌う人は 20 人必要ですが、現在 15 人集められ、まだ 5 人足りないということです。

★以下の 6 つの場面を読んで、理由を述べながら依頼を断ってください。

1) 親しい先生の場合：1 年生のときから勉強以外のことでもいつも相談に乗ってくれる先生

親しい先生：(あなたの名前) さん、学部の新校舎の竣工式が来月の 20 日に行われるって聞きましたよね。

実は、最後にステージの上で 20 人の学生に学部の歌を歌ってもらいたいと考えています。

今、15 人集められていますが、まだ 5 人足りなくて・・・。

もしよかったら、(あなたの名前) さんにもお願いできませんか。でも、事前に 3 回の練習に行ってもらわなければならないんですが。

あなた：_____

ผู้วิจัยกำหนดสถานการณ์ปฏิเสธการขอร้องเช่นนี้โดยมีเหตุผลดังนี้

1. เป็นสถานการณ์ที่มีความเป็นไปได้ที่คู่สนทนาทั้ง 6 สถานภาพจะขอร้อง
2. เป็นสถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างอาจรู้สึกว่าการปฏิเสธยาก เนื่องจากเป็นงานพิธีของคณะที่ตนเองสังกัด แต่จำเป็นต้องปฏิเสธ ผู้วิจัยต้องการศึกษาว่า กลุ่มตัวอย่างจะให้เหตุผลในการปฏิเสธคู่สนทนาในแต่ละสถานภาพอย่างไร จึงให้กลุ่มตัวอย่างคิดเหตุผลปฏิเสธดังกล่าวด้วยตนเอง
3. ต้องการกำหนดเงื่อนไขเรื่องภาระในการขอร้องเพื่อทำให้กลุ่มตัวอย่างรู้สึกอยากปฏิเสธ โดยผู้ถูกขอร้องต้องไปซ้อมร้องเพลงก่อนวันงานทั้งหมด 3 ครั้ง และต้องร้องเพลงบนเวที

2) แบบสอบถามเกี่ยวกับความคิดเห็น

แบบสอบถามส่วนนี้จัดทำเพื่อสำรวจความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง โดยให้ตอบหลังจากตอบปฏิเสธบุคคลสมมติทั้ง 6 สถานภาพในตอนที่ 1 แล้ว คำถามจะถามความรู้สึกของกลุ่มตัวอย่างว่า การตอบปฏิเสธบุคคลแต่ละสถานภาพนั้นกระทำได้ง่ายหรือง่ายเพียงใด รวมทั้งคิดว่าสามารถปฏิเสธด้วย

เหตุผลที่แท้จริงได้หรือไม่ นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังให้กลุ่มตัวอย่างเขียนเหตุผลของแต่ละคำตอบและความคิดเห็นเพิ่มเติมได้อย่างอิสระท้ายแบบสอบถาม

ตัวอย่างแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดชาวไทย

1. อาจารย์ที่สนิท

1) คุณคิดว่าสามารถตอบปฏิเสธ

ง่าย เพราะ _____

หรือ

ยาก เพราะ _____

2) คุณคิดว่าสามารถปฏิเสธด้วยเหตุผลที่แท้จริงได้หรือไม่ เพราะเหตุใด
(เหตุผลที่แท้จริง เช่น อาย ไม่ชอบทำกิจกรรม เป็นต้น)

ตัวอย่างแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดชาวญี่ปุ่น

1. 親しい先生の場合

1) 断りやすかったですか。断りにくかったですか。

理由：

2) 素直に理由を言えると思いますか。それはなぜですか。
* 断った理由と本当の理由（恥ずかしい、あまり活動をすることが好きじゃないなど）は同じですか。

3.2.2 การสัมภาษณ์เพิ่มเติม

ผู้วิจัยตั้งคำถามในแบบสอบถามส่วนที่ 2 ว่า “คุณคิดว่าสามารถปฏิเสธด้วยเหตุผลที่แท้จริงได้หรือไม่” เนื่องจากต้องการทราบว่าเหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างตอบในแบบสอบถามชนิดเติมบทสนทนานั้นเป็นความจริงหรือไม่ อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างเกินกว่าครึ่งหนึ่งตอบคำถามนี้โดยที่คำตอบไม่สอดคล้องกับคำตอบในแบบสอบถามส่วนที่ 1 เช่น ในแบบสอบถามส่วนที่ 1 กลุ่มตัวอย่างปฏิเสธคู่สนทนาที่

สนิทกับคู่สนทนาที่ไม่สนิทโดยใช้เหตุผลที่แตกต่างกัน แต่ในแบบสอบถามส่วนที่ 2 กลุ่มตัวอย่างตอบว่า “สามารถปฏิเสธด้วยเหตุผลที่แท้จริงได้” กับคู่สนทนาทุกสถานภาพ

ผู้วิจัยสันนิษฐานว่า กลุ่มตัวอย่างอาจเกิดความเข้าใจผิดคิดว่า คำถามนี้ต้องการถามว่า “ในการปฏิเสธคู่สนทนาในสถานภาพดังกล่าว สามารถบอกเหตุผลที่เป็นความจริงได้หรือไม่” ซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับคำตอบที่ตนเองเขียนตอบไปในตอนต้น ผู้วิจัยจึงสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างเพิ่มเติมเมื่อเดือนมีนาคม 2558 โดยสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้พูดชาวไทยทางโทรศัพท์ และส่งคำถามให้กลุ่มตัวอย่างผู้พูดชาวญี่ปุ่นตอบทางอีเมลและกล่องข้อความ (inbox) ในเครือข่ายสังคมเฟซบุ๊ก (Facebook) เนื่องจากผู้พูดชาวญี่ปุ่นอาศัยอยู่ที่ประเทศญี่ปุ่น

ในการสัมภาษณ์เพิ่มเติมนั้น ผู้วิจัยได้ทวนคำตอบที่กลุ่มตัวอย่างได้ตอบในแบบสอบถาม และถามคำถามเพิ่มเติมดังนี้

1. เหตุผลในการปฏิเสธที่ใช้กับบุคคลทั้ง 6 สถานภาพนั้นเป็น เหตุผลที่แท้จริงทั้งหมดหรือไม่ กรณีที่ไม่ได้ตอบเหตุผลที่แท้จริง เหตุผลที่แท้จริงซึ่งคุณไม่ได้ตอบคืออะไร
2. ในสถานการณ์ขอเรื่องแบบเดียวกัน หากคุณเป็นผู้ขอเรื่องและถูกปฏิเสธ เหตุผลใดบ้างที่จะทำให้คุณรู้สึกไม่พอใจ และเหตุผลใดที่จะไม่ทำให้คุณเสียความรู้สึกและสามารถรักษาความสัมพันธ์กับผู้ปฏิเสธได้ดั้งเดิม กรุณายกตัวอย่างอย่างน้อย 3 เหตุผล
3. ทั้ง ๆ ที่คุณรู้สึกว่าคู่สนทนาดังกล่าวปฏิเสธได้ยากก็ตาม เพราะเหตุใดคุณจึงสามารถตอบเหตุผลที่แท้จริงได้
4. เหตุใดในสถานการณ์ดังกล่าวคุณจึงไม่ตอบเหตุผล
5. เหตุใดในสถานการณ์ดังกล่าวคุณจึงใช้เหตุผลที่เกี่ยวกับบุคคลที่สาม

ผู้วิจัยถามคำถามข้อที่ 1 และ 2 กับกลุ่มตัวอย่างทุกคน แต่สำหรับคำถามข้อที่ 3, 4 และ 5 จะถามผู้ที่ตอบคำตอบดังกล่าวเท่านั้น

3.3 การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยนำผลคำตอบของแบบสอบถามชนิดเติมบทสนทนาเฉพาะส่วนที่เป็น เหตุผลปฏิเสธการขอจ้าง แล้วแบ่งประเภทของเหตุผลออกเป็น 3 ประเภท ตามวิธีพูด ได้แก่ 1. **วิธีพูดที่กำกวม** 2. **วิธีพูดที่ชัดเจน** และ 3. **ไม่บอกเหตุผล**¹⁸

1. **วิธีพูดที่กำกวม** หมายถึง เหตุผลที่ผู้ปฏิเสธไม่ได้ระบุเนื้อหาที่เป็นรูปธรรม เช่น “มีธุระ” “(งาน) ยุ่ง” “ไม่สะดวก” เป็นต้น รวมถึงการตอบปฏิเสธโดยการผัดผ่อน การให้คำตอบว่า “ไม่แน่ใจว่าจะเข้าร่วมได้หรือไม่ ต้องดูกำหนดการก่อน”
2. **วิธีพูดที่ชัดเจน** หมายถึง เหตุผลที่ผู้ปฏิเสธระบุเนื้อหาที่เป็นรูปธรรม เช่น “ร้องเพลงไม่เก่ง” “ต้องไปทำงานพิเศษ” “ต้องไปทำธุระกับแม่” เป็นต้น
3. **ไม่บอกเหตุผล** หมายถึง การที่ผู้ปฏิเสธไม่ระบุเหตุผลใด ๆ เช่น “ไม่เอาดีกว่า” เป็นต้น

ตัวอย่างเหตุผลจากคำตอบในแบบสอบถาม มีดังนี้

1. วิธีพูดที่กำกวม

ตัวอย่างคำตอบของผู้พูดชาวไทย

“ขอโทษอย่างสูงนะคะอาจารย์ อยากร่วมงานนี้มากจริงๆแต่ติด ธุระในช่วงนั้นพอดีค่ะ ไว้โอกาสหน้าถ้ามีอีกจะเข้าร่วมอย่างแน่นอนค่ะ ต้องขอโทษด้วยจริงๆนะคะ” (TH20)

(อาจารย์ที่สนิท)

ตัวอย่างคำตอบของผู้พูดชาวญี่ปุ่น

「面白そうだけど、最近忙しいから練習にできないんだ。ごめんね」 (ก็น่าสนใจดี แต่ช่วงนี้ยุ่งๆ ไปซ้อมไม่ได้นะ ขอโทษนะ) (JP5)

(เพื่อนที่ไม่สนิท)

¹⁸ การแบ่งประเภทของเหตุผลในงานวิจัยนี้อ้างอิงจากงานวิจัยของ Trikitima Leadkitlax (2014) ที่แบ่งเป็น “การให้เหตุผลที่เป็นรูปธรรม” และ “การให้เหตุผลที่กำกวม” แต่เนื่องจากมีกลุ่มตัวอย่างที่ตอบปฏิเสธโดยไม่บอกเหตุผลด้วย ผู้วิจัยจึงเพิ่มประเภท “ไม่บอกเหตุผล” เข้าไปด้วย

2. วิธีพูดที่ชัดเจน

ตัวอย่างคำตอบของผู้พูดชาวไทย

“ขอโทษค่ะอาจารย์ ในวันนั้นหนูคงจะไม่สะดวกค่ะ พอดีคุณพ่อนัดช่วงนั้นจะให้ไปทำธุระกับคุณพ่อค่ะ แต่ถ้าหากว่ามีอะไรเปลี่ยนแปลงที่หนูสามารถมาได้ หนูจะมาแจ้งให้อาจารย์ทราบอีกทีค่ะ” (TH24)

(อาจารย์ที่ไม่สนิท)

ตัวอย่างคำตอบของผู้พูดชาวญี่ปุ่น

「ごめん、力になりたいんだけど、どうしても人前で歌うのが苦手。他の友達にも聞いてみるね」 (ขอโทษ ก็อยากจะช่วยอยู่หรอกนะ แต่ไม่ถนัดร้องเพลงต่อหน้าคนอื่นจริงๆ จะลองไปถามเพื่อนคนอื่นดูนะ)

(JP17)

(รุ่นน้องที่สนิท)

3. ไม่บอกเหตุผล

ตัวอย่างคำตอบของผู้พูดชาวไทย

“คิดว่าไม่ดีดีกว่าค่ะ ขอขอบคุณนะ” (TH10)

(รุ่นน้องที่ไม่สนิท)

ตัวอย่างคำตอบของผู้พูดชาวญี่ปุ่น

「いやー、遠慮しておくわ。ありがと。ほかにも人いなかったらまた誘ってー」 (ถ้าไม่เอาดีกว่า ขอขอบคุณ ถ้าไม่มีคนอื่นแล้วค่อยมาชวนใหม่นะ) (JP37)

(เพื่อนสนิท)

3.4 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ในงานวิจัยนี้ คือ อัตราส่วนร้อยละ (percentage) โดยใช้สูตรการคำนวณ คือ ค่าร้อยละ = $\frac{S}{N} \times 100$

S คือ จำนวนของผู้ตอบคำตอบนั้น ๆ เช่น จำนวนของผู้ตอบคำตอบซึ่งผู้วิจัยจำแนกว่าเป็น “วิธีพูดที่ชัดเจน” มี 20 คน S จะเท่ากับ 20

N คือ จำนวนของคำตอบทั้งหมดในประเภทคำตอบนั้น ๆ เช่น จำนวนของคำตอบปฏิเสธในสถานการณ์ที่ผู้ขอร้องคือ “อาจารย์ที่สนิท” มี 45 คำตอบ N จะเท่ากับ 45

บทที่ 4

ผลการวิจัย

ในบทนี้จะนำเสนอผลการวิจัยข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามรวมทั้งการสัมภาษณ์เพิ่มเติม โดยศึกษาแนวโน้มของการใช้เหตุผลและการคำนึงถึงความสัมพันธ์กับคู่สนทนาเปรียบเทียบระหว่างผู้พูดชาวไทยกับผู้พูดชาวญี่ปุ่น การนำเสนอผลการวิจัยจะแบ่งออกเป็น 4.1 เหตุผลที่ใช้ปฏิเสธ และ 4.2 ปัจจัยเรื่องการคำนึงถึงความสัมพันธ์กับคู่สนทนา

4.1 เหตุผลที่ใช้ปฏิเสธ

ผู้วิจัยได้แบ่งประเภทของเหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้ปฏิเสธตามวิธีพูดและเนื้อหา โดยอ้างอิงจากงานวิจัยของ Triktima Leadkitlax (2014) จากนั้นจึงนำมาเปรียบเทียบสัดส่วนคำตอบของกลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่มตามประเภทของเหตุผล

4.1.1 วิธีการแบ่งประเภทของเหตุผลที่ใช้ปฏิเสธ

ผู้วิจัยได้นำคำตอบที่กลุ่มตัวอย่างเขียนตอบลงในแบบสอบถามชาติละ 45 คน มาจำแนกประเภทของเหตุผลออกเป็น 3 ประเภท ตามวิธีพูด ได้แก่ **“วิธีพูดที่กำกวม”** **“วิธีพูดที่ชัดเจน”** และ **“ไม่บอกเหตุผล”** โดยอ้างอิงจากงานวิจัยของ Triktima Leadkitlax (2014) ที่แบ่งเป็น **“การให้เหตุผลที่เป็นรูปธรรม”** และ **“การให้เหตุผลที่กำกวม”** แต่เนื่องจากมีกลุ่มตัวอย่างที่ตอบปฏิเสธโดยไม่บอกเหตุผลด้วย ผู้วิจัยจึงเพิ่มประเภท **“ไม่บอกเหตุผล”** เข้าไปด้วย

นอกจากนี้ ผู้วิจัยต้องการศึกษาต่อไปอีกว่า เหตุผลที่ถูกจำแนกออกเป็น 3 ประเภท ในข้างต้นเป็นความจริงหรือไม่ จึงได้สอบถามเพิ่มเติม สำหรับผู้พูดชาวไทยใช้วิธีสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ ส่วนผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้วิธีส่งคำถามผ่านทางอีเมลและกล่องข้อความ (inbox) ในเครือข่ายสังคมเฟสบุ๊ก (Facebook)

ดังนั้น ในงานวิจัยนี้จึงสามารถแบ่งประเภทของเหตุผลออกเป็น 5 ประเภท ดังนี้

1) เหตุผลที่เป็นความจริงแต่ใช้วิธีพูดที่กำกวม

หมายถึง เหตุผลที่ผู้ปฏิเสธไม่ได้ระบุเนื้อหาที่เป็นรูปธรรม แต่เป็นความจริง เช่น

- “ขอโทษทีนะ พอดีเราติดธุระสำคัญ คงไปช่วยงานนี้ไม่ได้ ว่างานครั้งหน้าละกันนะครับ” (T21)
- 「すみません、都合がつかなくて参加できません」 (ขอโทษด้วยค่ะ ไม่สะดวกจึงไม่สามารถเข้าร่วมได้ค่ะ) (J42)

2) เหตุผลที่ไม่เป็นความจริงและใช้วิหิตุดที่กำกวม

หมายถึง เหตุผลที่ผู้ปฏิเสธไม่ได้ระบุเนื้อหาที่เป็นรูปธรรม และไม่เป็นความจริง เช่น

- “พอดีหนูมีธุระค่ะอาจารย์ หนูอาจจะไปช่วยงานไม่ได้ ขอโทษด้วยนะคะ” (T38)
- 「当日別の予定が入ってて無理です。ごめんなさい」 (ในวันจริงมีกำหนดการอื่นแล้วจึงทำไม่ได้ค่ะ ขอโทษด้วยค่ะ) (J6)

3) เหตุผลที่เป็นความจริงและใช้วิหิตุดที่ชัดเจน

หมายถึง เหตุผลที่ผู้ปฏิเสธระบุเนื้อหาที่เป็นรูปธรรม และเป็นความจริง เช่น

- “ขอโทษค่ะอาจารย์ พอดีหนูมีเรียนภาษาอังกฤษตอนเย็นทุกวันเลยนะคะ เวลามันชนกันหนูไม่มีเวลาไปซ้อมเลยคะ” (T6)
- 「来月の20日は既にバイトのシフトが入っているので、残念ですがお断りさせていただきます」 (วันที่ 20 เดือนหน้า มีตารางทำงานพิเศษแล้วคะ น่าเสียดายจึงเลยคะ ขออนุญาตปฏิเสธนะคะ) (J2)

4) เหตุผลที่ไม่เป็นความจริงแต่ใช้วิหิตุดที่ชัดเจน

หมายถึง เหตุผลที่ผู้ปฏิเสธระบุเนื้อหาที่เป็นรูปธรรม แต่ไม่เป็นความจริง เช่น

- “ขอโทษค่ะอาจารย์ ในวันนั้นหนูคงจะไม่สะดวกค่ะ พอดีคุณพ่อนัดช่วงนั้นจะให้ไปทำธุระกับคุณพ่อคะ แต่ถ้าหากว่ามีอะไรเปลี่ยนแปลงที่หนูสามารถมาได้ หนูจะมาแจ้งให้อาจารย์ทราบอีกทีคะ” (T24)
- 「ごめん、申し訳ないけど、アルバイトの予定が入ってるから、今回は引き受けられないわ」 (ขอโทษนะ ครั้งนี้คงรับงานนี้ไม่ได้ เพราะว่ามีการกำหนดการทำงานพิเศษนะ) (J38)

5) ไม่บอกเหตุผล

หมายถึง การที่ผู้ปฏิเสธไม่ระบุเหตุผลใด ๆ เช่น

- “คิดว่าไม่ดีกว่าค่ะ ขอขอบคุณนะ” (T10)
- 「いやー。俺はやめとくよ」 (ถ้า ไม่ดีกว่า) (J5)

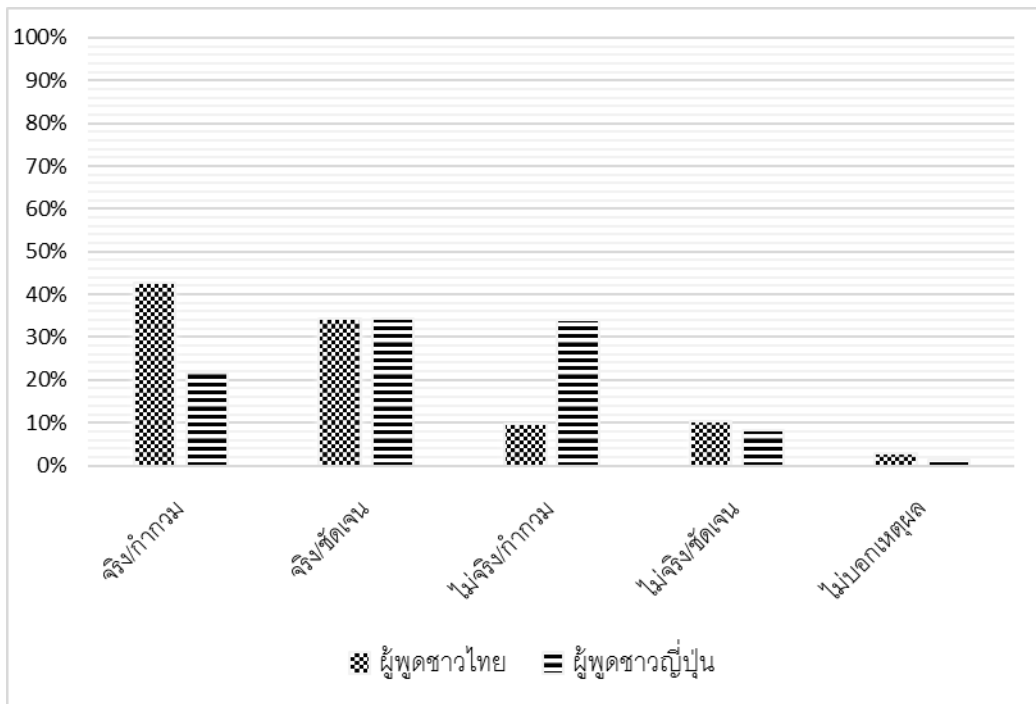
4.1.2 ผลของสัดส่วนการใช้เหตุผลในการปฏิเสธ

จากผลวิเคราะห์การใช้เหตุผลในการปฏิเสธเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มตัวอย่างผู้พูดชาวไทยกับผู้พูดชาวญี่ปุ่น กลุ่มละ 45 คน ใน 6 สถานการณ์ รวมทั้งหมด กลุ่มละ 270 คำตอบ จากนั้นจึงนำจำนวนคำตอบมาคิดคำนวณดังเช่นตัวอย่างด้านล่างนี้ โดยสามารถสรุปผลซึ่งจำแนกตามประเภทเหตุผลในหัวข้อที่ 4.1 ได้ ดังแผนภาพที่ 4.1.2 ก

[115 (จำนวนคำตอบ “เหตุผลที่เป็นความจริงแต่ใช้วิธีพูดที่กำกวม” ของผู้พูดชาวไทย) × 100] = 42.59%

270

แผนภาพที่ 4.1.2 ก สัดส่วนคำตอบการใช้เหตุผลของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่น จำแนกตามประเภทเหตุผล



จากแผนภาพที่ 4.1.2 ก จะเห็นได้ว่า ผู้พูดชาวไทยใช้ “เหตุผลที่เป็นความจริงแต่ใช้วิธีพูดที่กำกวม” มากที่สุด (42.59%) รองลงมา คือ “เหตุผลที่เป็นความจริงและใช้วิธีพูดที่ชัดเจน” (34.44%) ส่วนประเภทของเหตุผลที่ใช้น้อยที่สุด คือ “ไม่บอกเหตุผล” (2.96%) ในทางกลับกัน จะเห็นได้ว่า ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้ “เหตุผลที่เป็นความจริงและใช้วิธีพูดที่ชัดเจน” มาก

ที่สุด (34.44%) รองลงมา คือ “**เหตุผลที่ไม่เป็นความจริงและใช้วิธีพูดที่กำกวม**” (34.07%) ซึ่งมีสัดส่วนการใช้ที่น้อยกว่าเพียงเล็กน้อย ส่วนประเภทของเหตุผลที่ใช้บ่อยที่สุด คือ “**ไม่บอกเหตุผล**” (1.48%) เช่นเดียวกับผู้พูดชาวไทย

นอกจากนี้ เมื่อเปรียบเทียบสัดส่วนการใช้ “**เหตุผลที่ไม่เป็นความจริงและใช้วิธีพูดที่กำกวม**” ของผู้พูดชาวไทย (9.63%) และผู้พูดชาวญี่ปุ่น (34.07%) จะเห็นได้ว่า ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้เหตุผลประเภทนี้มากกว่าผู้พูดชาวไทยอย่างเห็นได้ชัด

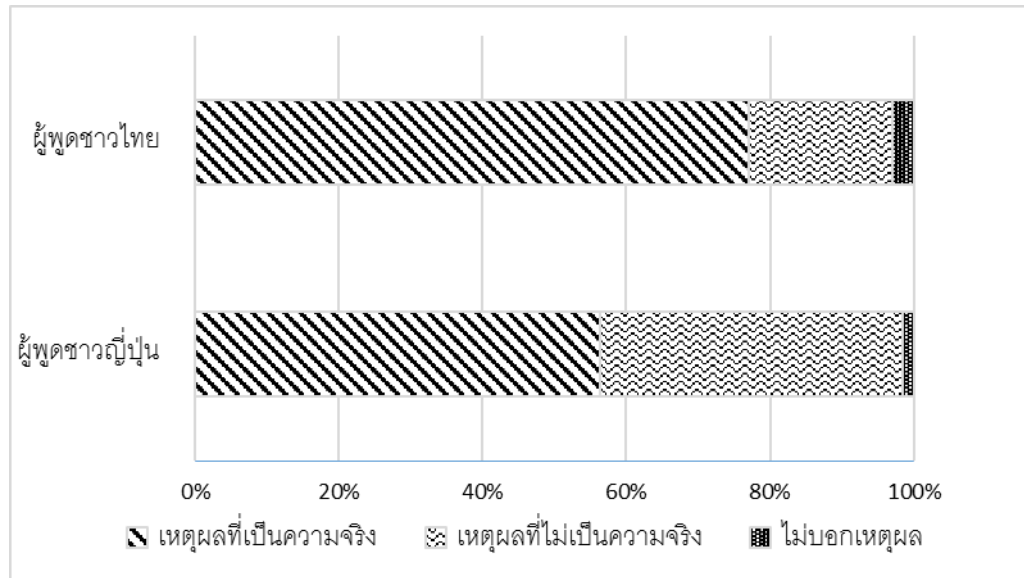
การที่สัดส่วนคำตอบ “**เหตุผลที่ไม่เป็นความจริงและใช้วิธีพูดที่กำกวม**” ของผู้พูดชาวญี่ปุ่นมากกว่าผู้พูดชาวไทยนั้น อาจเกิดจากการที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นที่ไม่ต้องการไปร้องเพลง แต่ไม่อยากบอกคู่สนทนาโดยตรง รวมทั้งไม่ต้องการโกหกด้วยเหตุผลที่ชัดเจน จึงตอบปฏิเสธด้วย “**เหตุผลที่ไม่เป็นความจริงและใช้วิธีพูดที่กำกวม**” นอกจากนี้ อาจสันนิษฐานได้ว่า การที่ผู้พูดชาวไทยใช้ “**เหตุผลที่ไม่เป็นความจริงแต่ใช้วิธีพูดที่ชัดเจน**” อาจเป็นเพราะต้องการให้ผู้ขอรับยอมรับได้ทันทีว่าผู้ปฏิเสธไปร่วมร้องเพลงไม่ได้เพราะเหตุใด เพื่อที่จะได้ไม่ถูกผู้ขอรับถามรายละเอียดของเหตุผลที่ปฏิเสธเพิ่มเติมอีก

สัดส่วนคำตอบประเภท “**ไม่บอกเหตุผล**” ของทั้งสองกลุ่มมีจำนวนน้อยที่สุดเหมือนกัน อย่างไรก็ตาม สัดส่วนการใช้ของผู้พูดชาวไทย (2.96%) มีมากกว่าของผู้พูดชาวญี่ปุ่น (1.48%) เล็กน้อย ซึ่งการวิเคราะห์เกี่ยวกับประเด็นนี้ ผู้วิจัยจะกล่าวถึงในภายหลัง

นอกจากนี้ หากพิจารณาผลในแง่ของเนื้อหาคำตอบว่า เป็นความจริงหรือไม่ โดยนำจำนวนคำตอบมาคิดคำนวณดังเช่นตัวอย่างด้านล่างนี้ สามารถสรุปผลซึ่งจำแนกตามความจริงของเนื้อหาได้ ดังแผนภาพที่ 4.1.2 ข

$$[208 (\text{จำนวนคำตอบ “เหตุผลที่เป็นความจริง” ของผู้พูดชาวไทย}) \times 100] = 77.04\%$$

แผนภาพที่ 4.1.2 ข สัดส่วนคำตอบการใช้เหตุผลของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นจำแนกตามความจริงของเนื้อหา



จากแผนภาพที่ 4.1.2 ข จะเห็นได้ว่า เมื่อเปรียบเทียบผลระหว่าง “เหตุผลที่เป็นความจริง” กับ “เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง” พบว่าผู้พูดชาวไทยใช้ “เหตุผลที่เป็นความจริง” (77.04%) มากกว่า “เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง” (20%) อย่างเห็นได้ชัด ส่วนผู้พูดชาวญี่ปุ่นก็ใช้ “เหตุผลที่เป็นความจริง” (56.3%) มากกว่า “เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง” (42.22%) เช่นเดียวกับผู้พูดชาวไทย

จากผลดังกล่าวอาจสันนิษฐานได้ว่า สาเหตุที่จำนวนคำตอบ “เหตุผลที่เป็นความจริง” มากกว่า “เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง” อาจเกิดจากการที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นส่วนใหญ่คิดว่า ในสถานการณ์ดังกล่าวนี้ตนเองไม่สามารถไปร่วมร้องเพลงได้เนื่องจากมีกิจธุระในวันซ้อมหรือวันจริง รวมทั้งมีผู้ที่คิดว่าสามารถพูดกับคู่สนทนาได้โดยตรงว่า ไม่ต้องการไปร้องเพลง จึงเป็นสาเหตุที่ทำให้มีการใช้ “เหตุผลที่เป็นความจริง” มากกว่า “เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง”

ทั้งผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้ “เหตุผลที่เป็นความจริง” มากกว่า “เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง” อย่างไรก็ตาม สัดส่วนการใช้เหตุผลดังกล่าวนี้ ผู้พูดชาวไทย (77.04%) ใช้มากกว่าผู้พูดชาวญี่ปุ่น (56.3%) ในขณะที่สัดส่วนการใช้ “เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง” ผู้พูดชาวญี่ปุ่น (42.22%) ใช้มากกว่าผู้พูดชาวไทย (20%)

สาเหตุที่สัดส่วนคำตอบ “**เหตุผลที่เป็นความจริง**” ของผู้พูดชาวไทยมากกว่าผู้พูดชาวญี่ปุ่น อาจเกิดจากการที่ผู้วิจัยไม่ได้ระบุอย่างชัดเจนในแบบสอบถามว่า ผู้ปฏิบัติต้องการจะเข้าร่วมร้องเพลงหรือไม่ จึงทำให้คำตอบของกลุ่มตัวอย่างแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ 1. ปฏิเสธที่จะเข้าร่วมร้องเพลงเนื่องจากมีกิจธุระในวันซ้อมหรือวันงานจริง 2. ปฏิเสธที่จะเข้าร่วมร้องเพลงเนื่องจากไม่ต้องการไปร้องเพลง จากสัดส่วนคำตอบดังกล่าวจึงสันนิษฐานได้ว่า จำนวนผู้พูดชาวไทยในกลุ่มที่ 1 มีมากกว่าผู้พูดชาวญี่ปุ่น ซึ่งคือ ผู้พูดชาวไทยคิดว่าในสถานการณ์ดังกล่าวนี้ตนเองไม่สามารถไปร่วมร้องเพลงได้เนื่องจากมีกิจธุระในวันซ้อมหรือวันจริง ทั้งยังคิดว่าสามารถบอกคู่สนทนาได้ว่าไม่สามารถไปร่วมร้องเพลงได้เพราะเหตุใด รวมทั้งในกรณีที่^๓ไม่ต้องการไปร้องเพลง ก็คิดว่าสามารถบอกคู่สนทนาได้โดยตรง

4.1.3 ผลการใช้เหตุผลในการปฏิเสธที่จำแนกตามเนื้อหาเหตุผล

จาก “**วิธีพูดที่กำกวม**” และ “**วิธีพูดที่ชัดเจน**” ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามใช้ปฏิเสธนั้น สามารถแบ่งประเภทจำแนกตามเนื้อหา โดยแบ่งประเภทเป็น “**A. มีการให้เหตุผล**” 5 ประเภท และ “**B. ไม่ให้เหตุผล**” 1 ประเภท รวมเป็น 6 ประเภท ดังนี้

ตารางที่ 4.1.3 ก ตัวอย่างเหตุผลที่ใช้ปฏิเสธจำแนกตามเนื้อหาเหตุผล

ประเภทของเนื้อหาเหตุผล	ตัวอย่าง
A1 เนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับกำหนดการ คือ เหตุผลที่มีการอ้างถึงกำหนดการของตนในวันซ้อมหรือวันงานที่มีอยู่ก่อนหน้าแล้ว ทำให้ไม่สามารถไปร้องเพลงได้	“...พอดีเราติดธุระสำคัญ คงไปช่วยงานนี้ไม่ได้...” “ช่วงนี้ไม่สะดวกเลยจ้ะ...” “พี่ไม่ว่างเลยจ้า...” “...วันงานที่ติดสอบวิชาของอาจารย์ A เลยไปช่วยไม่ได้...” “... พอดีหนูมีเรียนภาษาอังกฤษตอนเย็นทุกวันเลยนะ ค่ะ...” “... มีงานอื่นที่รับปากว่าจะต้องไปทำแล้วค่ะ” 「—用事があって—」 (...มีธุระ...) 「—都合がつかなくて—」 (...ไม่สะดวก...) 「当日別の予定が入ってて—」 (ในวันจริงมีกำหนดการแล้ว...)

ประเภทของเนื้อหาเหตุผล	ตัวอย่าง
	<p>「来月の20日は既にバイトのシフトが入っているの—」(เพราะว่าวันที่ 20 เดือนหน้า มีตารางทำงานพิเศษแล้ว...)</p> <p>「—部活や何かで練習に行けないと思うので—」(...เพราะว่าคิดว่าคงจะไปซ้อมไม่ได้เพราะกิจกรรมชมรมหรืออย่างอื่น...)</p> <p>「—今月と来月はゼミの発表が重なっておりまして—」(เดือนนี้กับเดือนหน้ามีรายงานวิชาสัมมนาละ...)</p>
<p>A2 เนื้อหาที่ตัวเองสามารถควบคุมได้ คือ เหตุผลที่ผู้ปฏิเสธสามารถเปลี่ยนแปลงหรือเลื่อนเป็นวันเวลาอื่นได้ แต่ผู้ปฏิเสธให้ความสำคัญกับฐานะของตัวเองมากกว่า จึงปฏิเสธ</p>	<p>“...พอดีเรามีงานเร่งด่วนที่ต้องรีบทำและยังทำไม่เสร็จเลย...”</p> <p>“...คือช่วงนี้หนูมีงานค่อนข้างเยอะค่ะอาจารย์ ต้องทำรายงาน ที่ซิสและก็เป็นช่วงใกล้สอบแล้ว...”</p> <p>「—忙しいから—」(...เพราะว่างานยุ่ง...)</p> <p>「—研究で忙しいので—」(...เพราะว่ายุ่งเกี่ยวกับงานวิจัย)</p> <p>「—就職活動とかあって忙しいんだ—」(...ยุ่งเกี่ยวกับหลายอย่างเช่น เรื่องกิจกรรมทางานนะ...)</p>
<p>A3 เนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับบุคคลที่สาม คือ เหตุผลที่มีการอ้างถึงกิจกรรมที่ทำร่วมกับบุคคลที่สามในวันซ้อมหรือวันงาน ทำให้ไม่สามารถไปร้องเพลงได้</p>	<p>“พอดีติดไปต่างจังหวัดกับครอบครัววันที่ 20 ค่ะ...”</p> <p>“...พอดีคุณพ่อนัดช่วงนั้นจะให้ไปทำธุระกับคุณพ่อค่ะ...”</p> <p>“...พอดีช่วงนั้นต้องไปทำธุระกับแม่พอดีอะ...”</p> <p>“...วันนั้นพี่มีนัดทานข้าวกับที่บ้านแล้วนะสิ...”</p>
<p>A4 เนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับความสามารถและความรู้สึก คือ เหตุผลด้านความสามารถที่ไม่เพียงพอ ไม่ถนัด หรือ รู้สึกไม่อยากทำ</p>	<p>“...ผมร้องเพลงไม่เป็นจริงๆครับ”</p> <p>“...พี่ไม่ถนัดเลยอะงานแบบนี้...”</p> <p>「—歌は苦手なんです—」(...ไม่ถนัดร้องเพลงนะค่ะ...)</p> <p>「—どうしても人前で歌うのが苦手です—」(...ไม่ถนัดร้องเพลงต่อหน้าคนอื่นจริงๆ...)</p> <p>「はずかしいので—」(เพราะว่าอาย...)</p> <p>「緊張するし—」(ตื่นเต้น...)</p> <p>「面倒だから—」(เพราะว่ายุ่งยาก...)</p>

ประเภทของเนื้อหาเหตุผล	ตัวอย่าง
A5 เนื้อหาที่เป็นการผิดผ่อนคำตอบ คือ การปฏิเสธโดยนัยโดยการไม่ให้คำตอบว่า สามารถไปร้องเพลงได้หรือไม่	“หนูยังไม่แน่ใจค่ะอาจารย์ว่าช่วงเวลานั้นหนูสะดวก วีเปล่า ถ้ายังไงขอเวลาหนูไปเช็คก่อนว่ามี กำหนดการอะไรวีเปล่า ถ้าหนูสะดวกมีเวลาว่าง หนู จะมาบอกให้อาจารย์ทราบอีกทีค่ะ” “ขอเวลาคิดก่อนนะคะ”
B6 ไม่บอกเหตุผล คือ การไม่บอกเหตุผลว่าเหตุใดจึงปฏิเสธ	“คิดว่าไม่ดีกว่าค่ะ...” “...ไม่อะ อันนี้ขอผ่าน...” 「いやー。俺はやめとくよ」(ถ้า ไม่ดีกว่า) 「いやー、遠慮しておくわー」(ถ้า ไม่เอาดีกว่า ...)

จากนั้นนำผลคำตอบมาเปรียบเทียบการใช้เหตุผลของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่น โดยจำแนกตาม “เหตุผลที่เป็นความจริง” “เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง” และ “ไม่บอกเหตุผล” ตัวเลขที่ปรากฏในตาราง คือ จำนวนคำตอบเนื้อหาเหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างตอบคู่สนทนาทุกสถานภาพรวมกัน จากคำตอบของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่น รวมทั้งหมด 540 คำตอบ

1) เหตุผลที่เป็นความจริง

ผลในส่วนนี้ผู้วิจัยได้นำมาจากสัดส่วนคำตอบในแผนภาพที่ 4.1.2 ข (ผู้พูดชาวไทยมีจำนวน 77.04% และผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีจำนวน 56.3%) รวม 360 คำตอบ โดยนำจำนวนคำตอบมาคิดคำนวณดังเช่นตัวอย่างด้านล่างนี้ และสามารถสรุปผลได้ดังตารางที่ 4.1.3 ข

[139 (จำนวนคำตอบ “A1 เนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับกำหนดการ” ของผู้พูดชาวไทย) x 100] = 38.61%

360

ตารางที่ 4.1.3 ข สัดส่วนคำตอบ “เหตุผลที่เป็นความจริง” ของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่น

ประเภทที่	เนื้อหาของเหตุผล	T ¹⁹	J ²⁰
A1	เนื้อหาที่เกี่ยวกับกำหนดการ	38.61%	18.61%
A2	เนื้อหาที่ตัวเองสามารถควบคุมได้	4.44%	6.67%
A3	เนื้อหาที่เกี่ยวกับบุคคลที่สาม	2.22%	0%
A4	เนื้อหาที่เกี่ยวกับความสามารถและความรู้สึก	11.11%	16.94%
A5	เนื้อหาที่เป็นการผัดผ่อนคำตอบ	1.39%	0%
รวม		57.78%	42.22%
รวมทั้งหมด		100%	

จากตารางที่ 4.1.3 ข จะเห็นได้ว่า เนื้อหาของเหตุผลที่ผู้พูดชาวไทยใช้มากที่สุด คือ “A1 เนื้อหาที่เกี่ยวกับกำหนดการ” (38.61%) ซึ่งมีจำนวนคำตอบมากกว่าเหตุผลประเภทอื่นอย่างเห็นได้ชัด รองลงมา คือ “A4 เนื้อหาที่เกี่ยวกับความสามารถและความรู้สึก” (11.11%) และ “A2 เนื้อหาที่ตัวเองสามารถควบคุมได้” (4.44%)

ในขณะที่เนื้อหาของเหตุผลที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้มากที่สุด คือ “A1 เนื้อหาที่เกี่ยวกับกำหนดการ” (18.61%) รองลงมา คือ “A4 เนื้อหาที่เกี่ยวกับความสามารถและความรู้สึก” (16.94%) และ “A2 เนื้อหาที่ตัวเองสามารถควบคุมได้” (6.67%)

เมื่อเปรียบเทียบจำนวนคำตอบของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่น จะเห็นได้ว่า ผู้พูดชาวไทยใช้ “เหตุผลที่เป็นความจริง” มากกว่าผู้พูดชาวญี่ปุ่น รวมทั้ง “A1 เนื้อหาที่เกี่ยวกับกำหนดการ” ที่ผู้พูดชาวไทยใช้ คือ 38.61% ซึ่งคิดเป็นประมาณ 2 เท่าของคำตอบของผู้พูดชาวญี่ปุ่น ซึ่งคือ 18.61% ในขณะที่เหตุผลที่มี “A4 เนื้อหาที่เกี่ยวกับความสามารถและความรู้สึก” และ “A2 เนื้อหาที่ตัวเองสามารถควบคุมได้” ของผู้พูดชาวญี่ปุ่นมากกว่าผู้พูดชาวไทย นอกจากนี้ “A3 เนื้อหาที่เกี่ยวกับบุคคลที่สาม” และ “A5 เนื้อหาที่เป็นการผัดผ่อนคำตอบ” เป็นเนื้อหาที่พบในคำตอบของผู้พูดชาวไทยเท่านั้น แต่ไม่พบในคำตอบของผู้พูดชาวญี่ปุ่น

¹⁹ T หมายถึง ผู้พูดชาวไทย

²⁰ J หมายถึง ผู้พูดชาวญี่ปุ่น

2) เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง

ผลในส่วนนี้ผู้วิจัยได้นำมาจากสัดส่วนคำตอบในแผนภาพที่ 4.1.2 ข (ผู้พูดชาวไทยมีจำนวน 20% และผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีจำนวน 42.22%) รวม 168 คำตอบ โดยนำจำนวนคำตอบมาคิดคำนวณดังเช่นตัวอย่างด้านล่างนี้ และสามารถสรุปผลได้ดังตารางที่ 4.1.3 ค

[30 (จำนวนคำตอบ “A1 เนื้อหาที่เกี่ยวกับกำหนดการ” ของผู้พูดชาวไทย) x 100] = 17.86%

168

ตารางที่ 4.1.3 ค สัดส่วนคำตอบ “เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง” ของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่น

ประเภทที่	เนื้อหาของเหตุผล	T	J
A1	เนื้อหาที่เกี่ยวกับกำหนดการ	17.86%	51.79%
A2	เนื้อหาที่ตัวเองสามารถควบคุมได้	2.98%	14.29%
A3	เนื้อหาที่เกี่ยวกับบุคคลที่สาม	5.95%	0%
A4	เนื้อหาที่เกี่ยวกับความสามารถและความรู้สึก	3.57%	1.79%
A5	เนื้อหาที่เป็นการผิดผ่านคำตอบ	1.79%	0%
รวม		32.14%	67.86%
รวมทั้งหมด		100%	

จากตารางที่ 4.1.3 ค จะเห็นได้ว่า เนื้อหาของเหตุผลที่ผู้พูดชาวไทยใช้มากที่สุด คือ “A1 เนื้อหาที่เกี่ยวกับกำหนดการ” (17.86%) รองลงมา คือ “A3 เนื้อหาที่เกี่ยวกับบุคคลที่สาม” (5.95%)

ในขณะที่เนื้อหาของเหตุผลที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้มากที่สุด คือ “A1 เนื้อหาที่เกี่ยวกับกำหนดการ” (51.79%) รองลงมา คือ “A2 เนื้อหาที่ตัวเองสามารถควบคุมได้” (14.29%) เมื่อเปรียบเทียบจำนวนคำตอบของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่น จะเห็นได้ว่า ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้ “เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง” มากกว่าผู้พูดชาวไทยประมาณ 2 เท่า ซึ่งคือ 67.86% รวมทั้ง “A1 เนื้อหาที่เกี่ยวกับกำหนดการ” ที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้ คือ 51.79% ซึ่งคิดเป็นประมาณ 3 เท่าของคำตอบของผู้พูดชาวไทย ซึ่งคือ 17.86% ในขณะที่เหตุผลที่มี “A2 เนื้อหาที่ตัวเองสามารถ

ควบคุมได้”ของผู้พูดชาวญี่ปุ่นซึ่งมี 14.29% และคิดเป็นประมาณ 5 เท่า ของคำตอบของผู้พูดชาวไทย (2.98%) นอกจากนี้ **“A3 เนื้อหาที่เกี่ยวกับบุคคลที่สาม”** และ **“A5 เนื้อหาที่เป็นการคัดค้านคำตอบ”** เป็นเนื้อหาที่พบในคำตอบของผู้พูดชาวไทยเท่านั้น แต่ไม่พบในคำตอบของผู้พูดชาวญี่ปุ่น

เมื่อเปรียบเทียบกับผลของ **“เหตุผลที่เป็นความจริง”** พบว่าผู้พูดชาวไทยใช้ **“เหตุผลที่เป็นความจริง”** มากกว่า ในขณะที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้ **“เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง”** มากกว่า เมื่อเปรียบเทียบในแง่ของเนื้อหาเหตุผลพบว่า ในเหตุผลที่มี **“A1 เนื้อหาที่เกี่ยวกับกำหนดการ”** ซึ่งทั้งผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้มากที่สุด ผู้พูดชาวไทยมีแนวโน้มจะใช้เป็น **“เหตุผลที่เป็นความจริง”** ในขณะที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มจะใช้เป็น **“เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง”** กล่าวคือ ผู้พูดชาวญี่ปุ่นส่วนหนึ่งใช้เหตุผลนี้เป็นข้ออ้างในการปฏิเสธ ในเหตุผลที่มี **“A4 เนื้อหาที่เกี่ยวกับความสามารถและความรู้สึก”** ทั้งสองชาติมีแนวโน้มที่จะใช้เป็น **“เหตุผลที่เป็นความจริง”** กล่าวคือ กลุ่มตัวอย่างทั้งสองชาติปฏิเสธผู้ขอร้องโดยบอกตามตรงว่าตน **“ไม่ถนัดร้องเพลง”** หรือ **“อาย”** เป็นต้น นอกจากนี้ พบว่า **“A3 เนื้อหาที่เกี่ยวกับบุคคลที่สาม”** และ **“A5 เนื้อหาที่เป็นการคัดค้านคำตอบ”** ซึ่งพบแต่ในคำตอบของผู้พูดชาวไทยนั้น ผู้พูดชาวไทยใช้ทั้ง **“เหตุผลที่เป็นความจริง”** และ **“เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง”**

3) ไม่บอกเหตุผล

ผลในส่วนนี้ผู้วิจัยได้นำมาจากสัดส่วนคำตอบในแผนภาพที่ 4.1.2 ข (ผู้พูดชาวไทยมีจำนวน 2.96% และผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีจำนวน 1.48%) รวม 12 คำตอบ โดยสามารถสรุปผลได้ดังตารางที่ 4.1.3 ง

ตารางที่ 4.1.3 ง จำนวนคำตอบ **“ไม่บอกเหตุผล”** ของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่น

ประเภท	เนื้อหาของเหตุผล	T	J
B6	ไม่บอกเหตุผล	8 ²¹	4

จากตารางที่ 4.1.3 ง จะเห็นได้ว่า จำนวนคำตอบที่ปฏิเสธโดยไม่บอกเหตุผลของผู้พูด

²¹ เนื่องจากมีจำนวนคำตอบน้อย ในตารางนี้จึงสรุปผลโดยแสดงจำนวนคำตอบจริง

ชาวไทย (8 คำตอบ) มากกว่าผู้พูดชาวญี่ปุ่น (4 คำตอบ)

ผู้พูดชาวไทยมีผลคำตอบที่ไม่บอกเหตุผลกับคู่สนทนาทุกสถานภาพยกเว้นคู่สนทนาที่เป็น “อาจารย์ที่สนิท” ในขณะที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีผลคำตอบที่ไม่บอกเหตุผลกับคู่สนทนาที่เป็น “เพื่อนสนิท” และ “รุ่นน้องที่ไม่สนิท” จากการสัมภาษณ์ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่บอกเหตุผลเพิ่มเติม ในกรณีของคู่สนทนาที่ไม่สนิท ผู้พูดชาวไทยให้เหตุผลว่า “แม้จะไม่บอกเหตุผล อีกฝ่ายก็คงจะไม่มาถามอีก เพราะว่าไม่สนิทกัน” ในกรณีของคู่สนทนาที่สนิท ผู้พูดชาวไทยให้เหตุผลว่า “ไม่จำเป็นต้องบอกก็ได้ เพราะว่าสนิทกัน” ผู้พูดชาวญี่ปุ่นซึ่งไม่บอกเหตุผลกับคู่สนทนาที่สนิทให้เหตุผลว่า 「理由をわざわざ言わなくても、相手が傷つかないとおもったから」 (เพราะคิดว่า แม้จะไม่บอกเหตุผล อีกฝ่ายก็คงไม่รู้สึกเสียใจ)

นอกจากนี้ จากผลแบบสอบถามข้างต้นพบว่า ผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มการใช้เหตุผลที่มีเนื้อหาใกล้เคียงกัน เช่น ในเหตุผลที่มี “A1 เนื้อหาที่เกี่ยวกับกำหนดการ” ใช้เหตุผลว่า “มีธุระ” (用事がある) และ “ไม่สะดวก” (都合がつかない) ในเหตุผลที่มี “A2 เนื้อหาที่ตัวเองสามารถควบคุมได้” ใช้เหตุผลว่า “งานยุ่ง” (忙しい) และในเหตุผลที่มี “A4 เนื้อหาที่เกี่ยวกับความสามารถและความรู้สึก” ใช้เหตุผลว่า “ไม่ถนัดร้องเพลง” (歌うのが苦手) อย่างไรก็ตาม ผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นจำนวนหนึ่งมีการใช้เนื้อหาของเหตุผลที่แตกต่างกัน เช่น ในเหตุผลที่มี “A1 เนื้อหาที่เกี่ยวกับกำหนดการ” ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้เหตุผลว่า 「当日バイトのシフトが入っている」 (มีตารางทำงานพิเศษในวันงาน) 「バイトで忙しくて練習に参加できそうにない」 (ยุ่งเพราะทำงานพิเศษ ทำทางจะไปซ้อมไม่ได้) และในเหตุผลที่มี “A2 เนื้อหาที่ตัวเองสามารถควบคุมได้” ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้เหตุผลว่า 「これから就職活動が忙しくなりそうで時間が取れそうにない」 (หลังจากนี้คงจะยุ่งเกี่ยวกับกิจกรรมหางาน น่าจะไม่มีเวลา) ซึ่งพบแต่ในคำตอบของผู้พูดชาวญี่ปุ่น แต่ไม่พบในคำตอบของผู้พูดชาวไทย เนื่องจากชาวไทยไม่ค่อยทำงานพิเศษและไม่มีกิจกรรมหางานก่อนสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี ในขณะที่ในกรณีของผู้พูดชาวไทย ในเหตุผลที่มี “A1 เนื้อหาที่เกี่ยวกับกำหนดการ” ผู้พูดชาวไทยใช้เหตุผลว่า “มีเรียนพิเศษ” และในเหตุผลที่มี “A2 เนื้อหาที่ตัวเองสามารถควบคุมได้” ผู้พูดชาวไทยใช้เหตุผลว่า “มีการบ้าน” ซึ่งพบแต่ในคำตอบของผู้พูดชาวไทย แต่ไม่พบในคำตอบของผู้พูดชาวญี่ปุ่น

ในขณะที่ประเภทของเนื้อหาเหตุผลที่พบแต่ในคำตอบของผู้พูดชาวไทย คือ “A3 เนื้อหาที่เกี่ยวกับบุคคลที่สาม” และ “A5 เนื้อหาที่เป็นการผิดผ่อนคำตอบ” ซึ่งอาจเรียกได้ว่าเป็นการ

ใช้ที่เป็นลักษณะเฉพาะของผู้พูดชาวไทย จากการสัมภาษณ์ผู้ใช้เหตุผลที่มี “A3 เนื้อหาที่เกี่ยวกับบุคคลที่สาม” เช่น “ต้องไปธุระกับทางบ้าน/พ่อ/แม่” ผู้พูดชาวไทยที่ใช้เหตุผลที่มีเนื้อหาเช่นนี้กล่าวว่า “หากอ้างเหตุผลนี้ ผู้ขอรับรองจะไม่ถามต่อ เนื่องจากเป็นเรื่องเกี่ยวกับครอบครัว” “หากบอกว่าไม่สะดวก อาจารย์อาจจะสงสัยว่าติดธุระอะไร จึงบอกว่าไปธุระกับพ่อ ซึ่งไม่ได้เกี่ยวกับเราโดยตรง” และ “อ้างบุคคลที่สามเพื่อให้ดูน่าเชื่อถือ” นอกจากนี้ จากการสัมภาษณ์ผู้ใช้เหตุผลที่มี “A5 เนื้อหาที่เป็นการคัดค้านคำตอบ” ผู้พูดชาวไทยที่ใช้เหตุผลที่มีเนื้อหาเช่นนี้กล่าวว่า “ตั้งใจจะปฏิเสธตั้งแต่แรก แต่ไม่ต้องการจะพูดตรง ๆ หากถูกถามเรื่องนี้อีกครั้งก็จะตอบปฏิเสธโดยตรง”

นอกจากนี้ ผู้วิจัยต้องการทราบว่า ในทางกลับกัน เหตุผลใดที่ผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นรู้สึกไม่พอใจและเหตุผลใดที่ยอมรับได้ ผู้วิจัยจึงได้สอบถามกลุ่มตัวอย่างจำนวนเกินครึ่งของทั้งหมดว่า “หากกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ขอรับรองและถูกปฏิเสธในสถานการณ์เดียวกันกับในแบบสอบถาม เหตุผลใดของผู้ปฏิเสธที่จะทำให้กลุ่มตัวอย่างรู้สึกไม่พอใจ และเหตุผลใดที่กลุ่มตัวอย่างยอมรับได้และสามารถรักษาความสัมพันธ์กับผู้ปฏิเสธได้ดังเดิม”

เหตุผลที่ทำให้ไม่พอใจที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดชาวไทยตอบมากที่สุด คือ “ซีเรียจ” และ “ไม่ยอมทำ” ซึ่งเป็นเหตุผลเกี่ยวกับความรู้สึก รองลงมา คือ “มีนัดไปเที่ยว/ทานข้าวกับเพื่อนหรือแฟน” ซึ่งเป็นสิ่งที่ยังไม่จำเป็นต้องทำ สามารถเลื่อนกำหนดการได้ นอกจากนี้การชักสีหน้าและน้ำเสียงที่ไม่พอใจขณะที่ปฏิเสธ รวมถึงการที่มารู้ภายหลังว่าผู้ปฏิเสธว่าง แต่โกหกว่าไม่สะดวกและไม่มาช่วยงานก็ทำให้ไม่พอใจเช่นกัน

เหตุผลที่ทำให้ไม่พอใจที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดชาวญี่ปุ่นตอบมากที่สุด คือ เหตุผลเกี่ยวกับความรู้สึก เช่น 「面倒だから」 (ยุ่งยาก) และ 「やりたくない」 (ไม่ยอมทำ) เช่นกัน นอกจากนี้ยังรวมถึงท่าทีการปฏิเสธที่ทำให้ไม่พอใจ เช่น การแสดงท่าทีว่าไม่สนใจกิจกรรมนี้ รู้สึกว่าเป็นกิจกรรมที่ไม่เกี่ยวข้องกับตน เป็นต้น

เหตุผลที่ยอมรับได้ที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดชาวไทยตอบมากที่สุด คือ “ไม่ถนัดร้องเพลง” และ “ไม่ยอมทำ” นอกจากนี้ มีผู้ตอบว่า ในกรณีที่ตอบปฏิเสธโดยใช้เหตุผลว่า “มีธุระสำคัญ” หากบอกรายละเอียดของธุระด้วยก็จะดี และแม้จะถูกรับปฏิเสธด้วยเหตุผลว่า “ไม่ยอมทำ” แต่หากผู้ปฏิเสธตอบด้วยท่าที น้ำเสียงและสีหน้าที่เป็นมิตร ก็ไม่ทำให้กลุ่มตัวอย่างรู้สึกไม่พอใจ

เหตุผลที่ยอมรับได้ที่กลุ่มตัวอย่างผู้พูดชาวญี่ปุ่นตอบมากที่สุด คือ 「当日/練習日に予定が入っているから」 (มีกำหนดการอื่นในวันงานหรือวันซ้อม) และ 「苦手」 (ไม่ถนัด)

นอกจากนี้ หากผู้ปฏิบัติเสนอว่าจะแนะนำคนอื่นให้หรือจะช่วยเหลือคนด้วยก็จะทำให้รู้สึกดี

จากคำตอบเกี่ยวกับเหตุผลที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างไม่พอใจและเหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างยอมรับได้ จะเห็นได้ว่า เหตุผลที่ทำให้ทั้งกลุ่มตัวอย่างผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นไม่พอใจ คือ เหตุผลที่เป็นกรปฏิบัติเนื้อหาการขอรับรองว่า “ซีเกียจ” หรือ “ยุ่งยาก” หรือ “ไม่ยอมทำ” นอกจากเหตุผลดังกล่าว ท่าที สีหน้า และน้ำเสียงตอนที่ตอบปฏิบัติก็มีส่วนทำให้ไม่พอใจได้เช่นกัน ในทางกลับกัน เหตุผลที่ยอมรับได้เป็นเหตุผลที่เกี่ยวกับความถนัดและกำหนดการ รวมถึงท่าทีที่เป็นมิตรของผู้ปฏิบัติ

4.2 ปัจจัยเกี่ยวกับการคำนึงถึงความสัมพันธ์กับคู่สนทนา

ผู้วิจัยนำคำตอบเหตุผลที่ใช้ปฏิบัติของกลุ่มตัวอย่างมาวิเคราะห์ในมุมมองเกี่ยวกับการคำนึงถึงความสัมพันธ์กับคู่สนทนาในการตอบปฏิบัติ 3 ประเด็น ได้แก่ 1. ประเภทของเหตุผล 2. เนื้อหาของเหตุผล 3. ความยากง่ายในการปฏิบัติ

4.2.1 ปัจจัยเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนาและประเภทของเหตุผล

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ประเภทของเหตุผลที่ใช้ปฏิบัติในหัวข้อที่ 4.1 โดยจำแนกตามคู่สนทนาคนละ 45 คำตอบ จากนั้นจึงนำจำนวนคำตอบมาคิดคำนวณดังเช่นตัวอย่างด้านล่างนี้

$$[16 (\text{จำนวนคำตอบ "เหตุผลที่เป็นความจริงแต่ใช้วิธีพูดที่กำกวม"} \text{ของ "อาจารย์ที่สนิท"}) \times 100] = 35.56\%$$

45

สัดส่วนเหตุผลของผู้พูดชาวไทยสรุปได้ดังตารางที่ 4.2.1 ก

ตารางที่ 4.2.1 ก สัดส่วนเหตุผลที่ใช้ปฏิเสธของผู้พูดชาวไทยจำแนกตามคู่สนทนา

สถานภาพของ คู่สนทนา		เหตุผลที่เป็นความจริง		เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง		ไม่บอก เหตุผล	รวม
		กำกวม	ชัดเจน	กำกวม	ชัดเจน		
สูง กว่า	อาจารย์ที่สนิท	35.56%	44.44%	11.11%	8.89%	0%	100%
	อาจารย์ที่ไม่สนิท	40%	28.89%	6.67%	22.2%	2%	100%
เท่ากัน	เพื่อนสนิท	40%	42.22%	6.67%	6.67%	4.44%	100%
	เพื่อนที่ไม่สนิท	44.44%	28.89%	13.33%	8.89%	4.44%	100%
ต่ำ กว่า	รุ่นน้องที่สนิท	44.44%	40%	8.89%	4.44%	2%	100%
	รุ่นน้องที่ไม่สนิท	51.11%	22.2%	11.11%	11.11%	4.44%	100%

จากตารางที่ 4.2.1 ก หากมองโดยภาพรวมโดยเปรียบเทียบสัดส่วนเหตุผลแต่ละประเภทของคู่สนทนาแต่ละสถานภาพจะเห็นได้ว่า สัดส่วนที่มากที่สุดของคู่สนทนาทุกสถานภาพเป็น **“เหตุผลที่เป็นความจริง”** กล่าวคือ ผู้พูดชาวไทยมีแนวโน้มที่จะปฏิเสธโดยใช้ **“เหตุผลที่เป็นความจริง”** กับคู่สนทนาทุกสถานภาพ และในสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “อาจารย์” ผู้พูดชาวไทยมีแนวโน้มที่จะแบ่งการใช้ **“วิธีพูดที่กำกวม”** หรือ **“วิธีพูดที่ชัดเจน”** ตามความสนิทสนมกับคู่สนทนา แต่ไม่เห็นแนวโน้มเช่นนี้ในสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “เพื่อน” และ “รุ่นน้อง” เนื่องจากในสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “เพื่อนสนิท” และ “รุ่นน้องที่สนิท” สัดส่วนของ **“วิธีพูดที่กำกวม”** และ **“วิธีพูดที่ชัดเจน”** มีจำนวนใกล้เคียงกัน

สำหรับสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “อาจารย์ที่สนิท” ผู้พูดชาวไทยใช้ **“เหตุผลที่เป็นความจริงและใช้วิธีพูดที่ชัดเจน”** (44.44%) มากที่สุด ในขณะที่ในสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “อาจารย์ที่ไม่สนิท” ผู้พูดชาวไทยใช้ **“เหตุผลที่เป็นความจริงแต่ใช้วิธีพูดที่กำกวม”** (40%) มากที่สุด

จะเห็นได้ว่า ในสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “อาจารย์” ซึ่งอยู่ในสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ปฏิเสธ สัดส่วน **“เหตุผลที่เป็นความจริง”** มีจำนวนมากที่สุด และมีแนวโน้มว่า ผู้พูดชาวไทยจะปฏิเสธ “อาจารย์ที่สนิท” โดยใช้ **“วิธีพูดที่ชัดเจน”** ในขณะที่ปฏิเสธ “อาจารย์ที่ไม่สนิท” โดยใช้ **“วิธีพูดที่กำกวม”**

สำหรับสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “เพื่อนสนิท” ผู้พูดชาวไทยใช้ **“เหตุผลที่เป็นความ**

จริงและใช้วิธีพูดที่ชัดเจน” (42.22%) มากที่สุด ในขณะที่ในสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “เพื่อนที่ไม่สนิท” ผู้พูดชาวไทยใช้ **“เหตุผลที่เป็นความจริงแต่ใช้วิธีพูดที่กำกวม”** (44.44%) มากที่สุด

จะเห็นได้ว่า ในสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “เพื่อน” ซึ่งอยู่ในสถานภาพทางสังคมเท่ากับกับผู้ปฏิเสธ สัดส่วน **“เหตุผลที่เป็นความจริง”** มีจำนวนมากที่สุด และมีแนวโน้มว่า ผู้พูดชาวไทยจะปฏิเสธ “เพื่อนที่ไม่สนิท” โดยใช้ **“วิธีพูดที่กำกวม”** เช่นเดียวกับในสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “อาจารย์” อย่างไรก็ตาม ในสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “เพื่อนสนิท” สัดส่วนของ **“วิธีพูดที่กำกวม”** และ **“วิธีพูดที่ชัดเจน”** นั้นใกล้เคียงกัน

สำหรับสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “รุ่นน้องที่สนิท” ผู้พูดชาวไทยใช้ **“เหตุผลที่เป็นความจริงแต่ใช้วิธีพูดที่กำกวม”** (44.44%) มากที่สุด และในสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “รุ่นน้องที่ไม่สนิท” ผู้พูดชาวไทยใช้ **“เหตุผลที่เป็นความจริงแต่ใช้วิธีพูดที่กำกวม”** (51.11%) มากที่สุด เช่นเดียวกัน

จะเห็นได้ว่า ในสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “รุ่นน้อง” ซึ่งอยู่ในสถานภาพต่ำกว่าผู้ปฏิเสธ สัดส่วน **“เหตุผลที่เป็นความจริง”** มีจำนวนมากที่สุด และมีแนวโน้มว่า ผู้พูดชาวไทยจะปฏิเสธ “รุ่นน้องที่ไม่สนิท” โดยใช้ **“วิธีพูดที่กำกวม”** เช่นเดียวกับในสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “อาจารย์” และ “เพื่อน” อย่างไรก็ตาม ในสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “รุ่นน้องที่สนิท” สัดส่วนของ **“วิธีพูดที่กำกวม”** และ **“วิธีพูดที่ชัดเจน”** นั้นใกล้เคียงกัน

สำหรับผลของผู้พูดชาวญี่ปุ่น นำจำนวนคำตอบมาคิดคำนวณดังเช่นตัวอย่างด้านล่างนี้ และสรุปผลได้ดังตารางที่ 4.2.1 ข

[12 (จำนวนคำตอบ**“เหตุผลที่เป็นความจริงแต่ใช้วิธีพูดที่กำกวม”**ของ “อาจารย์ที่สนิท”) x 100] = 26.67%

ตารางที่ 4.2.1 ข สัดส่วนเหตุผลที่ใช้ปฏิเสธของผู้พูดชาวญี่ปุ่นจำแนกตามคู่สนทนา

สถานภาพของคู่สนทนา		เหตุผลที่เป็นความจริง		เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง		ไม่บอกเหตุผล	รวม
		กำกวม	ชัดเจน	กำกวม	ชัดเจน		
สูงกว่า	อาจารย์ที่สนิท	26.67%	40%	26.67%	6.67%	0%	100%
	อาจารย์ที่ไม่สนิท	15.56%	24.44%	48.89%	11.11%	0%	100%
เท่ากัน	เพื่อนสนิท	24.44%	44.44%	20%	6.67%	4.44%	100%
	เพื่อนที่ไม่สนิท	24.44%	22.2%	44.44%	8.89%	0%	100%
ต่ำกว่า	รุ่นน้องที่สนิท	20%	48.89%	22.2%	8.89%	0%	100%
	รุ่นน้องที่ไม่สนิท	20%	26.67%	42.22%	6.67%	4.44%	100%

จากตารางที่ 4.2.1 ข หากมองโดยภาพรวมโดยเปรียบเทียบสัดส่วนเหตุผลแต่ละประเภทของคู่สนทนาแต่ละสถานภาพจะเห็นได้ว่า ผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะแบ่งประเภทของการใช้เหตุผลตามความสัมพันธ์สนมกับคู่สนทนา กล่าวคือ มีแนวโน้มที่จะใช้ “เหตุผลที่เป็นความจริงและใช้วิธีพูดที่ชัดเจน” ในการปฏิเสธคู่สนทนาที่สนิท และมีแนวโน้มที่จะใช้ “เหตุผลที่ไม่เป็นความจริงและใช้วิธีพูดที่กำกวม” ในการปฏิเสธคู่สนทนาที่ไม่สนิท

สำหรับสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “อาจารย์ที่สนิท” ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้ “เหตุผลที่เป็นความจริงและใช้วิธีพูดที่ชัดเจน” (40%) มากที่สุด ในขณะที่ในสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “อาจารย์ที่ไม่สนิท” ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้ “เหตุผลที่ไม่เป็นความจริงและใช้วิธีพูดที่กำกวม” (48.89%) มากที่สุด

จะเห็นได้ว่า ในสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “อาจารย์” ซึ่งอยู่ในสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้ปฏิเสธ มีแนวโน้มว่า ผู้พูดชาวญี่ปุ่นจะปฏิเสธ “อาจารย์ที่สนิท” โดยใช้ “เหตุผลที่เป็นความจริงและใช้วิธีพูดที่ชัดเจน” ในขณะที่ปฏิเสธ “อาจารย์ที่ไม่สนิท” โดยใช้ “เหตุผลที่ไม่เป็นความจริงและใช้วิธีพูดที่กำกวม”

สำหรับสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “เพื่อนสนิท” ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้ “เหตุผลที่เป็นความจริงและใช้วิธีพูดที่ชัดเจน” (44.44%) มากที่สุด ในขณะที่ในสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “เพื่อนที่ไม่สนิท” ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้ “เหตุผลที่ไม่เป็นความจริงและใช้วิธีพูดที่กำกวม” (44.44%) มากที่สุด

จะเห็นได้ว่า ในสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “เพื่อน” ซึ่งอยู่ในสถานภาพทางสังคมเท่ากัน

กับผู้ปฏิเสธ มีแนวโน้มว่า ผู้พูดชาวญี่ปุ่นจะปฏิเสธ “เพื่อนสนิท” โดยใช้ **“เหตุผลที่เป็นความจริง และใช้วิธีพูดที่ชัดเจน”** ในขณะที่ปฏิเสธ “เพื่อนที่ไม่สนิท” โดยใช้ **“เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง และใช้วิธีพูดที่กำกวม”** เช่นเดียวกับในสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “อาจารย์”

สำหรับสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “รุ่นน้องที่สนิท” ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้ **“เหตุผลที่เป็นความจริง และใช้วิธีพูดที่ชัดเจน”** (48.89%) มากที่สุด และในสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “รุ่นน้องที่ไม่สนิท” ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้ **“เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง และใช้วิธีพูดที่กำกวม”** (42.22%) มากที่สุด

จะเห็นได้ว่า ในสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “รุ่นน้อง” ซึ่งอยู่ในสถานภาพต่ำกว่าผู้ปฏิเสธ มีแนวโน้มว่า ผู้พูดชาวญี่ปุ่นจะปฏิเสธ “รุ่นน้องที่สนิท” โดยใช้ **“เหตุผลที่เป็นความจริง และใช้วิธีพูดที่ชัดเจน”** ในขณะที่ปฏิเสธ “รุ่นน้องที่ไม่สนิท” โดยใช้ **“เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง และใช้วิธีพูดที่กำกวม”** เช่นเดียวกับในสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “อาจารย์” และ “เพื่อน”

จากการเปรียบเทียบตารางที่ 4.2.1 ก และ 4.2.1 ข จะเห็นได้ว่า ผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่น มีแนวโน้มที่จะใช้ **“เหตุผลที่เป็นความจริง และใช้วิธีพูดที่ชัดเจน”** ในกรณีที่คู่สนทนา คือ “อาจารย์ที่สนิท” เหมือนกัน

ในการปฏิเสธคู่สนทนาที่ไม่สนิท ทั้งผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะใช้ **“วิธีพูดที่กำกวม”** มากกว่า **“วิธีพูดที่ชัดเจน”** แต่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะใช้ **“เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง และใช้วิธีพูดที่กำกวม”** ในขณะที่ผู้พูดชาวไทยมีแนวโน้มที่จะใช้ **“เหตุผลที่เป็นความจริง แต่ใช้วิธีพูดที่กำกวม”**

ในทางกลับกัน ผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มการใช้ที่แตกต่างกัน คือ ผู้พูดชาวไทยมีแนวโน้มที่จะใช้ **“เหตุผลที่เป็นความจริง”** ในการปฏิเสธคู่สนทนาทุกสถานภาพ ในขณะที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะใช้ **“เหตุผลที่เป็นความจริง”** ในการปฏิเสธคู่สนทนาที่สนิทเท่านั้น นอกจากนี้ ในสถานการณ์ที่คู่สนทนา คือ “เพื่อนสนิท” และ “รุ่นน้องที่สนิท” ผู้พูดชาวไทยมีสัดส่วนคำตอบ **“เหตุผลที่เป็นความจริง แต่ใช้วิธีพูดที่กำกวม”** และ **“เหตุผลที่เป็นความจริง และใช้วิธีพูดที่ชัดเจน”** ใกล้เคียงกัน ในขณะที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะใช้ **“เหตุผลที่เป็นความจริง และใช้วิธีพูดที่ชัดเจน”** ในการปฏิเสธคู่สนทนาดังกล่าว จึงอาจกล่าวได้ว่า ผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีการแบ่งใช้ประเภทของเหตุผลตามคู่สนทนามากกว่าผู้พูดชาวไทย สาเหตุที่ทำให้เกิดการแบ่งใช้ดังกล่าว จะนำไปอภิปรายในบทต่อไป

4.2.2 ปัจจัยเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนาและเนื้อหาของเหตุผล

วิเคราะห์การใช้เหตุผลตามเนื้อหาเหตุผล 6 ประเภท โดยแบ่งตามคู่สนทนาคนละ 45 คำตอบ จากนั้นจึงนำจำนวนคำตอบมาคิดคำนวณดังเช่นตัวอย่างด้านล่างนี้

$$[24 \text{ (จำนวนคำตอบ "A1 เนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับกำหนดการ" ของ "อาจารย์ที่สนิท")} \times 100] = 53.33\%$$

45

ผลของผู้พูดชาวไทยสรุปได้ดังตารางที่ 4.2.2 ก

ตารางที่ 4.2.2 ก สัดส่วนเนื้อหาของเหตุผลของผู้พูดชาวไทยจำแนกตามคู่สนทนา

ประเภท	เนื้อหาเหตุผล	อาจารย์ที่สนิท	อาจารย์ที่ไม่สนิท	เพื่อนสนิท	เพื่อนที่ไม่สนิท	รุ่นน้องที่สนิท	รุ่นน้องที่ไม่สนิท
A1	เกี่ยวกับกำหนดการ	53.33%	62.22%	55.56%	68.89%	64.44%	71.11%
A2	ตัวเองสามารถควบคุมได้	6.67%	11.11%	8.89%	6.67%	4.44%	8.89%
A3	เกี่ยวกับบุคคลที่สาม	11.11%	11.11%	6.67%	4.44%	4.44%	2.22%
A4	เกี่ยวกับความสามารถและความรู้สึก	22.22%	13.33%	22.22%	13.33%	22.22%	8.89%
A5	เป็นการผิดฝนคำตอบ	6.67%	0%	2.22%	2.22%	2.22%	4.44%
B6	ไม่บอกเหตุผล	0%	2.22%	4.44%	4.44%	2.22%	4.44%
	รวม	100%	100%	100%	100%	100%	100%

จากตารางที่ 4.2.2 ก หากมองโดยภาพรวมโดยเปรียบเทียบสัดส่วนเนื้อหาของเหตุผลแต่ละประเภทของคู่สนทนาแต่ละสถานภาพจะเห็นได้ว่า ผู้พูดชาวไทยมีแนวโน้มที่จะใช้ “A1 เนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับกำหนดการ” มากที่สุด ในการปฏิเสธคู่สนทนาทุกสถานภาพ คู่สนทนาที่ผู้พูดชาวไทยใช้เนื้อหาเหตุผลประเภทนี้มากที่สุด คือ “รุ่นน้องที่ไม่สนิท” (71.11%) รองลงมา คือ “เพื่อนที่ไม่สนิท” (68.89%)

คู่สนทนาที่ผู้พูดชาวไทยใช้ “A2 เนื้อหาที่ตัวเองสามารถควบคุมได้” ในการปฏิเสธมากที่สุด คือ “อาจารย์ที่ไม่สนิท” (11.11%) รองลงมา คือ “เพื่อนสนิท” และ “รุ่นน้องที่ไม่สนิท” ซึ่งมีสัดส่วน 8.89% เท่ากัน

คู่สนทนาที่ผู้พูดชาวไทยใช้ “A3 เนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับบุคคลที่สาม” ในการปฏิเสธมาก

ที่สุด คือ “อาจารย์ที่สนิท” และ “อาจารย์ที่ไม่สนิท” ซึ่งมีสัดส่วน 11.11% เท่ากัน รองลงมา คือ “เพื่อนสนิท” (6.67%)

คู่สนทนาที่ผู้พูดชาวไทยใช้ “A4 เนื้อหาที่เกี่ยวกับความสามารถและความรู้สึก” ในการปฏิเสธมากที่สุด คือ “อาจารย์ที่สนิท” “เพื่อนสนิท” และ “รุ่นน้องที่สนิท” ซึ่งมีสัดส่วน 22.22% เท่ากัน รองลงมา คือ “อาจารย์ที่ไม่สนิท” และ “เพื่อนที่ไม่สนิท” ซึ่งมีสัดส่วน 13.33% เท่ากัน

คู่สนทนาที่ผู้พูดชาวไทยใช้ “A5 เนื้อหาที่เป็นการผิดผ่อนคำตอบ” ในการปฏิเสธมากที่สุด คือ “อาจารย์ที่สนิท” (6.67%) รองลงมา คือ “รุ่นน้องที่ไม่สนิท” (4.44%)

คู่สนทนาที่ผู้พูดชาวไทยใช้ “B6 ไม่บอกเหตุผล” ในการปฏิเสธมากที่สุด คือ “เพื่อนสนิท” “เพื่อนที่ไม่สนิท” และ “รุ่นน้องที่ไม่สนิท” ซึ่งมีสัดส่วน 4.44% เท่ากัน รองลงมา คือ “อาจารย์ที่ไม่สนิท” และ “รุ่นน้องที่สนิท” ซึ่งมีสัดส่วน 2.22% เท่ากัน

สำหรับผลของผู้พูดชาวญี่ปุ่น นำจำนวนคำตอบมาคิดคำนวณดังเช่นตัวอย่างด้านล่างนี้ และสรุปผลได้ดังตารางที่ 4.2.2 ข

$$[27 (\text{จำนวนคำตอบ "A1 เนื้อหาที่เกี่ยวกับกำหนดการ"} \text{ของ "อาจารย์ที่สนิท"}) \times 100] = 60\%$$

45

ตารางที่ 4.2.2 ข สัดส่วนเนื้อหาของเหตุผลของผู้พูดชาวญี่ปุ่นจำแนกตามคู่สนทนา

ประเภท	เนื้อหาเหตุผล	อาจารย์ที่สนิท	อาจารย์ที่ไม่สนิท	เพื่อนสนิท	เพื่อนที่ไม่สนิท	รุ่นน้องที่สนิท	รุ่นน้องที่ไม่สนิท
A1	เกี่ยวกับกำหนดการ	60%	73.33%	48.89%	55.56%	46.67%	57.78%
A2	ตัวเองสามารถควบคุมได้	8.89%	17.78%	11.11%	28.89%	17.78%	22.22%
A3	เกี่ยวกับบุคคลที่สาม	0%	0%	0%	0%	0%	0%
A4	เกี่ยวกับความสามารถและความรู้สึก	31.11%	8.89%	35.56%	15.56%	35.56%	15.56%
A5	เป็นการผิดผ่อนคำตอบ	0%	0%	0%	0%	0%	0%
B6	ไม่บอกเหตุผล	0%	0%	4.44%	0%	0%	4.44%
รวม		100%	100%	100%	100%	100%	100%

จากตารางที่ 4.2.2 ข หากมองโดยภาพรวมโดยเปรียบเทียบสัดส่วนเนื้อหาของเหตุผลแต่

ละประเภทของคู่สนทนาแต่ละสถานภาพจะเห็นได้ว่า ผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะใช้ “A1 **เนื้อหาที่เกี่ยวกับกำหนดการ**” มากที่สุด ในการปฏิเสธคู่สนทนาทุกสถานภาพ เช่นเดียวกับผู้พูดชาวไทย คู่สนทนาที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้เนื้อหาเหตุผลประเภทนี้มากที่สุด คือ “อาจารย์ที่ไม่สนิท” (73.33%) รองลงมา คือ “อาจารย์ที่สนิท” (60%)

คู่สนทนาที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้ “A2 **เนื้อหาที่ตัวเองสามารถควบคุมได้**” ในการปฏิเสธมากที่สุด คือ “เพื่อนที่ไม่สนิท” (28.89%) รองลงมา คือ “รุ่นน้องที่ไม่สนิท” (22.22%)

คู่สนทนาที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้ “A4 **เนื้อหาที่เกี่ยวกับความสามารถและความรู้สึก**” ในการปฏิเสธมากที่สุด คือ “เพื่อนสนิท” และ “รุ่นน้องที่สนิท” ซึ่งมีสัดส่วน 35.56% เท่ากัน รองลงมา คือ “อาจารย์ที่สนิท” (31.11%)

คู่สนทนาที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้ “B6 **ไม่บอกเหตุผล**” คือ “เพื่อนสนิท” และ “รุ่นน้องที่ไม่สนิท” ซึ่งมีสัดส่วน 4.44% เท่ากัน และพบในการปฏิเสธคู่สนทนา 2 สถานภาพนี้เท่านั้น

อย่างไรก็ตาม จากผลสำรวจ ไม่พบการใช้ “A3 **เนื้อหาที่เกี่ยวกับบุคคลที่สาม**” และ “A5 **เนื้อหาที่เป็นการผิดผ่อนคำตอบ**” ในการปฏิเสธของผู้พูดชาวญี่ปุ่น

ผู้วิจัยคาดว่า สาเหตุที่ “A1 **เนื้อหาที่เกี่ยวกับกำหนดการ**” มีสัดส่วนคำตอบมากที่สุด ในการปฏิเสธคู่สนทนาทุกสถานภาพทั้งในกรณีของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่น อาจเป็นเพราะว่า การใช้เนื้อหาเหตุผลประเภทนี้แสดงให้เห็นว่า ผู้ปฏิเสธไม่ต้องการจะปฏิเสธคำขอร้องของคู่สนทนา แต่จำเป็นต้องปฏิเสธเนื่องจากมีกิจธุระซึ่งตนไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ และเนื้อหาของเหตุผลประเภทนี้สามารถใช้ปฏิเสธได้กับคู่สนทนาทุกสถานภาพ

เมื่อเปรียบเทียบสัดส่วนคำตอบของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่น จะเห็นได้ว่า ผู้พูดชาวไทยใช้ “A1 **เนื้อหาที่เกี่ยวกับกำหนดการ**” กับ “รุ่นน้องที่ไม่สนิท” มากที่สุด ในขณะที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้กับคู่สนทนาที่เป็น “อาจารย์ที่ไม่สนิท” มากที่สุด ทั้งสองใช้กับคู่สนทนาที่ไม่สนิทมากที่สุดเหมือนกัน แต่ต่างกันที่ผู้พูดชาวไทยใช้กับคู่สนทนาที่อยู่ในสถานะต่ำกว่า คือ “รุ่นน้อง” และผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้กับคู่สนทนาที่อยู่ในสถานะสูงกว่า คือ “อาจารย์”

ผู้พูดชาวไทยใช้ “A2 **เนื้อหาที่ตัวเองสามารถควบคุมได้**” กับคู่สนทนาที่เป็น “อาจารย์ที่ไม่สนิท” มากที่สุด ในขณะที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้กับคู่สนทนาที่เป็น “เพื่อนที่ไม่สนิท” มากที่สุด ทั้งสองใช้กับคู่สนทนาที่ไม่สนิทมากที่สุดเหมือนกัน แต่ต่างกันที่ผู้พูดชาวไทยใช้กับคู่สนทนาที่อยู่ในสถานะสูงกว่า คือ “อาจารย์” และผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้กับคู่สนทนาที่อยู่ในสถานะเท่ากัน คือ “เพื่อน”

ในขณะที่สิ่งที่กลุ่มตัวอย่างทั้งสองเหมือนกัน คือ การที่คู่สนทนาที่ผู้พูดชาวไทยและผู้พูด

ชาวญี่ปุ่นใช้ “A4 เนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับความสามารถและความรู้สึก” มากที่สุดกับคู่สนทนาที่เป็น “เพื่อนสนิท” และ “รุ่นน้องที่สนิท” เหมือนกัน แต่ในกรณีของผู้พูดชาวไทยมีการใช้เนื้อหาเกี่ยวกับ “อาจารย์ที่สนิท” ในสัดส่วนที่เท่ากับทั้งสองสถานภาพนี้ด้วย ซึ่งการที่กลุ่มตัวอย่างมีสัดส่วนการใช้เนื้อหาเหตุผลประเภทนี้กับคู่สนทนาที่สนิทมากที่สุดแสดงให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างคิดว่า คู่สนทนาที่สนิทเป็นคนที่ตนสามารถบอกเหตุผล เช่น “ไม่ถนัดร้องเพลง” หรือ “อาย” ได้มากกว่าคู่สนทนาที่ไม่สนิท เนื่องจากสนิทสนมกันและคู่สนทนาที่สนิทน่าจะเข้าใจตนมากกว่า นอกจากนี้ กลุ่มตัวอย่างอาจเกรงว่าคู่สนทนาที่ไม่สนิทจะเข้าใจผิดว่า ตนไม่ต้องการจะช่วยงาน

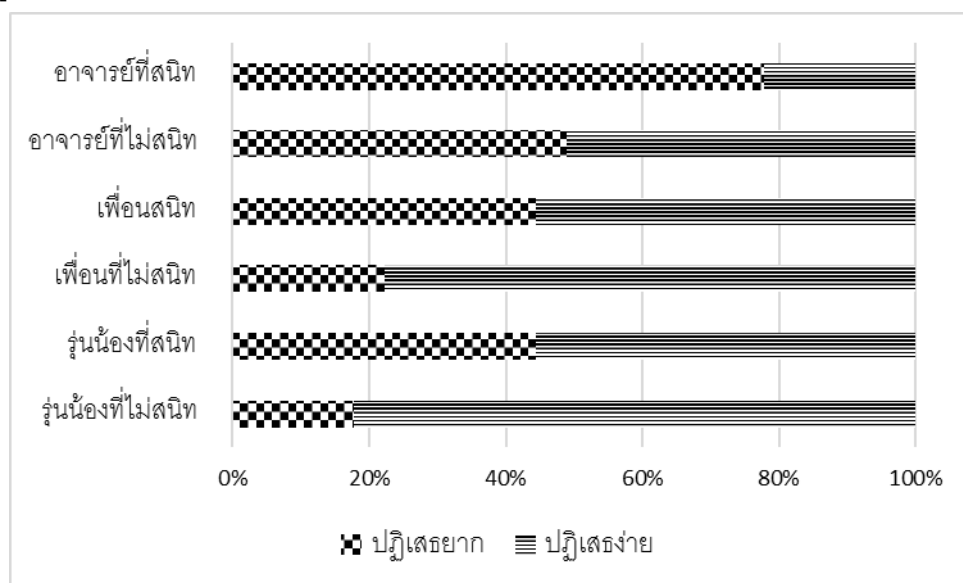
4.2.3 ปัจจัยเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนาและความยากง่ายในการปฏิเสธ

จากแบบสอบถามส่วนที่ถามความคิดเห็นหลังจากทำแบบสอบถามชนิดเติมเต็มแบบทสนทนา ผลของแบบสอบถามที่ถามกลุ่มตัวอย่างว่า ปฏิเสธคู่สนทนาแต่ละสถานภาพได้ยากหรือง่าย โดยนำจำนวนคำตอบ คู่สนทนาคนละ 45 คำตอบ มาคิดคำนวณดังเช่นตัวอย่างด้านล่างนี้ และสรุปได้ดังแผนภาพที่ 4.2.3 ก และ แผนภาพที่ 4.2.3 ข

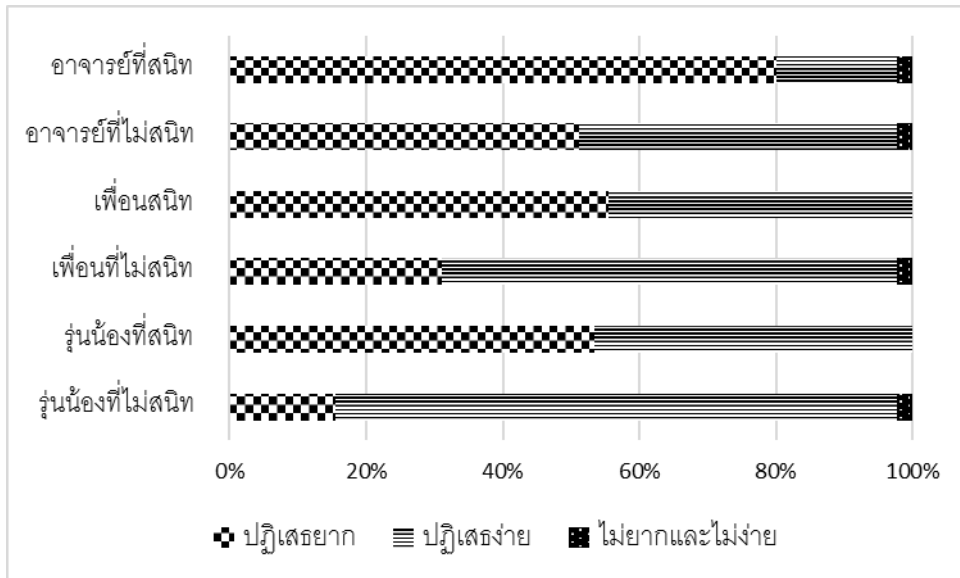
$$[35 \text{ (จำนวนคำตอบว่า "อาจารย์ที่สนิท" ปฏิเสธยาก ของผู้พูดชาวไทย)} \times 100] = 77.78\%$$

45

แผนภาพที่ 4.2.3 ก สัดส่วนความคิดเห็นเกี่ยวกับความยากง่ายในการปฏิเสธคู่สนทนาของผู้พูดชาวไทย



แผนภาพที่ 4.2.3 ข สัดส่วนความคิดเห็นเกี่ยวกับความยากง่ายในการปฏิเสธคู่สนทนาของผู้พูดชาวญี่ปุ่น



1) คู่สนทนาที่ผู้ปฏิเสธรู้สึกว่าเป็น “ปฏิเสธยาก”

จากแผนภาพที่ 4.2.3 ก และ แผนภาพที่ 4.2.3 ข เมื่อพิจารณาจากคำตอบว่า “ปฏิเสธยาก” ที่มีสัดส่วนมากกว่า 50% และมากกว่าคำตอบว่า “ปฏิเสธง่าย” 20% ขึ้นไป จะเห็นได้ว่า คู่สนทนาที่ผู้พูดชาวไทยรู้สึกว่าเป็น “ปฏิเสธยาก” คือ “อาจารย์ที่สนิท” (77.78%) ในขณะที่คู่สนทนาที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นรู้สึกว่าเป็น “ปฏิเสธยาก” คือ “อาจารย์ที่สนิท” (80%) เช่นกัน

เนื่องจากผลคำตอบว่า “ปฏิเสธยาก” ในสถานการณ์ที่คู่สนทนาคือ “อาจารย์ที่สนิท” ของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีจำนวนมากที่สุด จากผลดังกล่าวอาจกล่าวได้ว่า “อาจารย์ที่สนิท” คือ คู่สนทนาที่ผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นคำนึงถึงความสัมพันธ์มากที่สุด จากความคิดเห็นในแบบสอบถาม กลุ่มตัวอย่างตอบเหตุผลที่รู้สึกว่าการปฏิเสธ “อาจารย์ที่สนิท” นั้นทำได้ยาก เช่น “เพราะว่าอาจารย์ให้คำปรึกษาและช่วยเหลืออยู่เสมอ จึงรู้สึกอยากจะช่วยอาจารย์” ในกรณีของผู้พูดชาวไทย มีผู้ตอบว่า “เพราะว่าเกรงใจอาจารย์” และในกรณีของผู้พูดชาวญี่ปุ่น มีผู้ตอบว่า 「目上の人かつこれかも付き合う人なので、あまり悪い印象を持たれたくないから」 (เพราะว่าอาจารย์อยู่ในสถานะสูงกว่าและหลังจากนี้ก็ต้องคบหาด้วย จึงไม่ต้องการให้เกิดความรู้สึกที่ไม่ดี) เป็นต้น

ส่วนเหตุผลที่ผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นรู้สึกว่าการปฏิเสธ “เพื่อนสนิท” และ “รุ่น

น้องที่สนิท” นั้นทำได้ยาก เช่น “เพราะว่าสนิทกัน จึงอยากจะช่วย” 「友達が困っているのであれば、どうにかして助けてあげたいと思うから」 (เพราะคิดว่าถ้าเพื่อนกำลังลำบาก ก็อยากจะทำอะไรสักอย่างเพื่อช่วย)

2) คู่สนทนาที่ผู้ปฏิเสธรู้สึกว่าเป็น “ปฏิเสธง่าย”

จากแผนภาพที่ 4.2.3 ก และ แผนภาพที่ 4.2.3 ข เมื่อพิจารณาจากคำตอบว่า “ปฏิเสธง่าย” ที่มีสัดส่วนมากกว่า 50% และมากกว่าคำตอบว่า “ปฏิเสธยาก” 20% ขึ้นไป จะเห็นได้ว่า คู่สนทนาที่ผู้พูดชาวไทยรู้สึกว่าเป็น “ปฏิเสธง่าย” ได้แก่ “รุ่นน้องที่ไม่สนิท” (82.22%) และ “เพื่อนที่ไม่สนิท” (77.78%) ในขณะที่คู่สนทนาที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นรู้สึกว่าเป็น “ปฏิเสธง่าย” ได้แก่ “รุ่นน้องที่ไม่สนิท” (82.22%) และ “เพื่อนที่ไม่สนิท” (66.67%) เช่นกัน

จากความคิดเห็นในแบบสอบถาม ผู้พูดชาวไทยให้เหตุผลที่รู้สึกว่าการปฏิเสธ “เพื่อนที่ไม่สนิท” และ “รุ่นน้องที่ไม่สนิท” นั้นทำได้ง่าย เช่น “เพราะว่าไม่ค่อยสนิทกัน จึงไม่จำเป็นต้องเกรงใจเท่าไร” ส่วนผู้พูดชาวญี่ปุ่นให้เหตุผลว่า 「今後とくに接点がないから」 (เพราะว่าหลังจากนี้คงไม่ค่อยมีความเกี่ยวข้องกันเท่าไร) เป็นต้น

ในการปฏิเสธคู่สนทนาที่เป็น “อาจารย์ที่ไม่สนิท” “เพื่อนสนิท” “รุ่นน้องที่สนิท” สัดส่วนคำตอบว่า “ปฏิเสธยาก” และ “ปฏิเสธง่าย” ของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีจำนวนแตกต่างกันน้อยกว่า 20% อย่างไรก็ตาม ผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีสัดส่วนคำตอบว่า “ปฏิเสธยาก” มากกว่า และผู้พูดชาวไทยมีสัดส่วนคำตอบว่า “ปฏิเสธง่าย” มากกว่า

นอกจากนี้ผู้พูดชาวญี่ปุ่นจำนวนหนึ่งที่ตอบว่า การปฏิเสธ “อาจารย์ที่สนิท” “อาจารย์ที่ไม่สนิท” “เพื่อนที่ไม่สนิท” และ “รุ่นน้องที่ไม่สนิท” นั้นทำได้ “ไม่ยากและไม่ง่าย” ซึ่งผู้ที่ตอบได้ให้เหตุผลในกรณีนี้ที่คู่สนทนาคือ “อาจารย์ที่สนิท” ว่า 「親しいと理由を素直に話せるけどやはり目上の方なので」 (ถ้าสนิทก็จะสามารถบอกเหตุผลได้ตามตรง แต่อย่างไรก็ตามอาจารย์ก็เป็นคนที่อยู่ในสถานะสูงกว่า) ในขณะที่ในกรณีของ “อาจารย์ที่ไม่สนิท” “เพื่อนที่ไม่สนิท” และ “รุ่นน้องที่ไม่สนิท” นั้น ผู้ที่ตอบให้เหตุผลว่า 「親しくない人ならもし素直にことわって嫌がられたとしても、今後にあまり影響しないと思うので、むしろ素直になると思います。断りたかったら断ります」 (ถ้าเป็นคนที่ไม่ค่อยสนิท แม้จะปฏิเสธโดยตรงแล้วทำให้อีกฝ่ายไม่พอใจก็คงไม่มีผลกระทบเท่าใดนัก คิดว่าน่าจะตอบตามตรงได้มากกว่า ถ้าอยากจะปฏิเสธก็จะปฏิเสธ)

จากผลคำตอบความคิดเห็นเกี่ยวกับความง่ายในการปฏิเสธคู่สนทนาแต่ละสถานภาพ จะเห็นได้ว่า ผลของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่ใกล้เคียงกัน คือ รู้สึก

ว่าการปฏิเสธ “อาจารย์ที่สนิท” นั้นทำได้ยาก และรู้สึกว่าการปฏิเสธ “เพื่อนที่ไม่สนิท” กับ “รุ่นน้องที่ไม่สนิท” นั้นทำได้ง่าย ในขณะที่ในสถานการณ์ที่คู่สนทนา คือ “อาจารย์ที่ไม่สนิท” “เพื่อนสนิท” และ “รุ่นน้องที่สนิท” มีสัดส่วนคำตอบว่า “ปฏิเสธยาก” และ “ปฏิเสธง่าย” ใกล้เคียงกัน

จากผลการวิจัยข้างต้น จะนำไปอภิปรายผลในบทต่อไป

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

ในบทที่ 4 ผู้วิจัยได้นำเสนอผลการวิจัยของกลุ่มตัวอย่างผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่น เกี่ยวกับการใช้เหตุผลในการปฏิเสธการขอรับรอง และพบว่าผลการวิจัยของทั้งสองกลุ่มมีทั้งส่วนที่เหมือนกันและส่วนที่แตกต่างกัน ในบทนี้จะสรุปผลการวิจัยใน 5.1 แล้วนำผลการวิจัยมาอภิปรายเกี่ยวกับแนวคิดที่มีผลต่อการใช้เหตุผลของผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นใน 5.2 รวมทั้งเสนอข้อเสนอแนะในการวิจัยต่อไปใน 5.3 สำหรับการอภิปรายผลใน 5.2 จะเรียงลำดับดังนี้ 5.2.1 วิธีปฏิเสธ 5.2.2 เนื้อหาเหตุผลที่ใช้ปฏิเสธ 5.2.3 การใช้เหตุผลที่จำแนกตามความจริงของเนื้อหา 5.2.4 ปัจจัยความสนิทที่มีผลต่อการเลือกใช้ประเภทของเหตุผล 5.2.5 ปัจจัยความสนิทที่มีผลต่อความยากง่ายในการปฏิเสธ

5.1 สรุปผลการวิจัย

จากผลวิเคราะห์เปรียบเทียบการใช้เหตุผลในการปฏิเสธสถานการณ์ขอรับรองระหว่างผู้พูดชาวไทยกับผู้พูดชาวญี่ปุ่น สามารถสรุปผลได้ดังนี้

1. ผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะใช้ **“วิธีพูดที่กำกวม”** ในการปฏิเสธคู่สนทนาที่ไม่สนิทเหมือนกัน
2. ผู้พูดชาวไทยใช้ **“A3 เนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับบุคคลที่สาม”** และ **“A5 เนื้อหาที่เป็นการผิดก่อนคำตอบ”** ซึ่งเป็นคำตอบที่พบในผู้พูดชาวไทยเท่านั้น
3. ผู้พูดชาวไทยมีแนวโน้มที่จะใช้ **“เหตุผลที่เป็นความจริง”** มากกว่า **“เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง”** ในการปฏิเสธคู่สนทนาทุกสถานภาพอย่างเห็นได้ชัด
4. ปัจจัยความสนิทที่มีผลต่อการเลือกใช้ **“เหตุผลที่เป็นความจริง”** และ **“วิธีพูดที่ชัดเจน”** ของผู้พูดชาวญี่ปุ่น ในขณะที่ปัจจัยความสนิทของผู้พูดชาวไทยไม่ได้มีการแบ่งใช้ที่ชัดเจนมากเท่าผู้พูดชาวญี่ปุ่น
5. ความยากง่ายในการตอบปฏิเสธต่อ **“เพื่อนที่ไม่สนิท”** และ **“รุ่นน้องที่ไม่สนิท”** นั้น ผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นได้ผลออกมาเหมือนกัน ในขณะที่การตอบปฏิเสธต่อ **“อาจารย์ที่สนิท”**

กระทำได้อย่างที่สุด

5.2 อภิปรายผล

5.2.1 วิธีปฏิเสธ

จากผลการวิจัยเกี่ยวกับวิธีปฏิเสธที่พบว่า ทั้งผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะใช้ “**วิธีพูดที่กำกวม**” (เช่น “มีธุระ” “ไม่ว่าง” 「用事がある」 「都合がつかない」 เป็นต้น) ในการปฏิเสธคู่สนทนาที่ไม่สนิทเหมือนกัน สันนิษฐานได้ว่า ผู้ปฏิเสธอาจไม่ต้องการบอกรายละเอียดเหตุผลกับคู่สนทนาที่ไม่สนิทซึ่งมี 2 กรณี ได้แก่ กรณีที่เหตุผลนั้นเป็นความจริงและกรณีที่เหตุผลนั้นไม่เป็นความจริง กล่าวคือ ในกรณีที่เหตุผลนั้นเป็นความจริง กลุ่มตัวอย่างอาจไม่ต้องการบอกรายละเอียด เช่น “มีเรียนพิเศษ” หรือ “ต้องไปต่างจังหวัด” เป็นต้น เนื่องจากไม่สนิทกับคู่สนทนา ในขณะที่ในกรณีที่เหตุผลนั้นไม่เป็นความจริง กลุ่มตัวอย่างอาจไม่ต้องการบอกเหตุผลที่แท้จริง เนื่องจากไม่สามารถหาเหตุผลที่ชัดเจนมาตอบปฏิเสธได้และเกรงว่าหากบอกเหตุผลที่แท้จริงอาจไปกระทบต่อความสัมพันธ์กับคู่สนทนา ซึ่งเหตุผลที่แท้จริงนั้นอาจเป็นเหตุผลส่วนตัว เช่น “ไม่ต้องการร้องเพลง” หรือ “ไม่ถนัดร้องเพลง” เป็นต้น ด้วยเหตุนี้จึงทำให้กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้ “**วิธีพูดที่กำกวม**” ในการปฏิเสธคู่สนทนาที่ไม่สนิท

5.2.2 เนื้อหาเหตุผลที่ใช้ปฏิเสธ

สำหรับเนื้อหาเหตุผลที่ใช้ปฏิเสธ เมื่อเปรียบเทียบเนื้อหาของเหตุผลระหว่างผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่น พบว่าผู้พูดชาวไทยใช้ “**A3 เนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับบุคคลที่สาม**” เช่น “มีธุระกับพ่อ” “ต้องไปต่างจังหวัดกับครอบครัว” และ “**A5 เนื้อหาที่เป็นการผัดผ่อนคำตอบ**” เช่น “ขอคิดดูก่อน” “ไม่แน่ใจว่าจะไปได้หรือไม่” ซึ่งพบในคำตอบของผู้พูดชาวไทยเท่านั้น จึงอาจสันนิษฐานได้ว่า การที่ผู้พูดชาวไทยใช้เนื้อหาเหตุผลเหล่านี้ แสดงให้เห็นถึงความเกรงใจที่ผู้ปฏิเสธมีต่อผู้ขอร้อง

พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ.2542 ให้ความหมายคำว่า “เกรงใจ” ว่า “ไม่อยากจะให้ผู้อื่นรู้สึกลำบากเดือดร้อนรำคาญใจ” (ราชบัณฑิตยสถาน, 2546: 140) ส่วนม.ร.ว.อดิณรพีพัฒน์ ก็ได้กล่าวไว้เกี่ยวกับความเกรงใจว่า “นักวิชาการหลายคนได้ชี้ให้เห็นว่า สังคมไทยรังเกียจการปะทะขัดแย้งกันซึ่งหน้า การเกรงใจก็เป็นกลไกสังคมอย่างหนึ่งในการหลีกเลี่ยงการปะทะขัดแย้งซึ่งหน้า” (ม.ร.ว.อดิณ รพีพัฒน์, 2542: 301) นอกจากนี้ โฮมズ・ตันตันทาวน์

อี (2000) กล่าวว่า 「《グレンチャイ》とは、不快なことや対立が生じる恐れがある場合、そして楽しく協力的な人間関係を保つ必要がある場合に、自分自身の関心や欲望を抑制しようとする個人の態度に関係している」(ホームズ・タントンタウィー, 2000: 89) หรืออาจกล่าวได้ว่า ความเกรงใจเกิดขึ้นจากการพยายามรักษาความสัมพันธ์และเพื่อหลีกเลี่ยงความขัดแย้ง

จากงานวิจัยข้างต้น การปฏิเสธโดยใช้ “A3 **เนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับบุคคลที่สาม**” และไม่เป็นความจริงนั้นแสดงถึงความเกรงใจในการตอบปฏิเสธโดยใช้เหตุผลที่แท้จริง ซึ่งอาจเป็นเรื่องส่วนตัว จึงได้อ้างบุคคลที่สามเพื่อแสดงให้เห็นว่าตนไม่ได้ต้องการจะปฏิเสธคำขอร้องของคู่สนทนา แต่มีความจำเป็นอื่น ๆ ซึ่งมีบุคคลอื่นมาเกี่ยวข้อง จึงไม่สามารถทำตามความปรารถนาของอีกฝ่ายได้

เช่นเดียวกับผลการใช้ “A5 **เนื้อหาที่เป็นการมัดมือคำตอบ**” ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความเกรงใจในเรื่องของการปฏิเสธออกมาโดยตรงนั้น จากการสัมภาษณ์เพิ่มเติม ผู้ปฏิเสธโดยใช้ “A5 **เนื้อหาที่เป็นการมัดมือคำตอบ**” ทุกคนอธิบายเพิ่มเติมว่า คำตอบดังกล่าวเป็นการปฏิเสธทางอ้อม จากคำอธิบายดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า ผู้ปฏิเสธเกรงใจผู้ขอร้อง จึงไม่ต้องการปฏิเสธออกมาโดยตรงว่า ไม่สามารถทำตามคำขอร้องได้ แต่กลับใช้คำว่า “ขอคิดดูก่อน” หรือ “ไม่แน่ใจว่าจะไปได้หรือไม่ ขอดูตารางเวลาก่อน” เป็นต้น จึงอาจกล่าวได้ว่า การปฏิเสธโดยใช้ “A3 **เนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับบุคคลที่สาม**” และ “A5 **เนื้อหาที่เป็นการมัดมือคำตอบ**” ของผู้พูดชาวไทยนั้นแสดงให้เห็นถึงความเกรงใจเพื่อรักษาความสัมพันธ์กับคู่สนทนา

5.2.3 การใช้เหตุผลที่จำแนกตามความจริงของเนื้อหา

สำหรับการใช้เหตุผลที่จำแนกตามความจริงของเนื้อหา เมื่อพิจารณาจากสัดส่วน “**เหตุผลที่เป็นความจริง**” และ “**เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง**” ผู้พูดชาวไทยมีแนวโน้มที่จะใช้ “**เหตุผลที่เป็นความจริง**” มากกว่า “**เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง**” กับคู่สนทนาทุกสถานภาพอย่างเห็นได้ชัด จากการสัมภาษณ์ผู้พูดชาวไทยเพิ่มเติม มีผู้ให้เหตุผลว่า โดยปกติหากเรื่องที่ถูกขอร้องเป็นเรื่องที่ตนสามารถช่วยได้ ก็ยินดีที่จะช่วยทุกเรื่อง แต่เนื่องจากในแบบสอบถามกำหนดไว้ว่าต้องปฏิเสธทุกสถานการณ์ จึงคิดว่าหากตนเองต้องปฏิเสธการขอร้องนั้น ก็อาจเนื่องด้วยเหตุผลสำคัญบางประการ นอกจากนี้ อีกเหตุผลหนึ่งที่ทำให้ผู้พูดชาวไทยมีแนวโน้มที่จะใช้ “**เหตุผลที่เป็นความจริง**” คือ ผู้พูดชาวไทยส่วนหนึ่งคิดว่าตนเองสามารถพูดกับคู่สนทนาได้อย่างตรงไปตรงมาว่า “ไม่ถนัดร้องเพลง” สัดส่วนคำตอบ “**เหตุผลที่เป็นความจริง**” ของผู้พูดชาวไทยจึงมากกว่าของผู้พูดชาวญี่ปุ่น ซึ่งมีผู้ที่คิดว่าไม่ต้องการจะทำตามคำขอร้องแต่ไม่ได้บอกความจริง

มากกว่า ในขณะที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นใช้ “เหตุผลที่ไม่เป็นความจริง” มากกว่าผู้พูดชาวไทยนั้น สาเหตุหนึ่งอาจเกิดมาจากสถานการณ์การร้องในแบบสอบถามที่ไม่เป็นธรรมชาติและไม่ค่อยเกิดขึ้นจริงในสังคมญี่ปุ่น (สถานการณ์ร้องในแบบสอบถาม : การขอให้ไปร้องเพลงในงานเปิดอาคารเรียนใหม่ของคณะ) ดังที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นให้ความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า 「タイでは『歌を歌う』ということが一般的であるかもしれませんが。しかし、日本ではこのアンケートのような状況はあまりありませんし、あつたとしても、頼む方も頼みにくく、頼まれる方も想像しにくいかと思えます」 (ที่ประเทศไทย การร้องเพลงอาจจะเป็นเรื่องปกติ แต่ที่ประเทศญี่ปุ่นไม่ค่อยมีสถานการณ์แบบในแบบสอบถาม และถึงแม้จะมี ตนเองคิดว่าผู้ร้องคงจะร้องได้ยาก และผู้ถูกร้องก็จินตนาการสถานการณ์นี้ได้ยากเช่นกัน) จากความคิดเห็นดังกล่าว สันนิษฐานได้ว่า สำหรับผู้พูดชาวญี่ปุ่นแล้ว การไปร่วมร้องเพลงประจำคณะในสถานการณ์ในแบบสอบถามนี้ จึงอาจหมายถึงการต้องเริ่มหัดร้องเพลงประจำคณะซึ่งตนไม่เคยร้องด้วย ทำให้เป็นภาระที่หนักสำหรับผู้พูดชาวญี่ปุ่นมากกว่าผู้พูดชาวไทยที่ทำกิจกรรมร้องเพลงมาตั้งแต่ชั้นปีที่ 1 จึงอาจไม่เป็นภาระหนักแต่อย่างใด²²

5.2.4 ปัจจัยความสนิทที่มีผลต่อการเลือกใช้ประเภทของเหตุผล

จากผลการวิจัยที่พบว่า ผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มการแบ่งใช้เหตุผลตามความสนิทสนมกับคู่สนทนา ซึ่งไม่พบการแบ่งใช้เช่นนี้ในผู้พูดชาวไทย กล่าวคือ ผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มจะใช้ “เหตุผลที่เป็นความจริงและใช้วิพุดที่ชัดเจน” ในการปฏิเสธคู่สนทนาที่สนิท และมีแนวโน้มจะใช้ “เหตุผลที่ไม่เป็นความจริงและใช้วิพุดที่กำกวม” ในการปฏิเสธคู่สนทนาที่ไม่สนิท

จึงอาจสันนิษฐานได้ว่า การที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มการแบ่งประเภทของการใช้เหตุผลดังกล่าว อาจเกิดจากการที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นแบ่งแยกชนิดของความสัมพันธ์ออกเป็น “บุคคลภายใน” (内) กับ “บุคคลภายนอก” (外) อะอิคะวะและคณะ (1997) (อ้างถึงใน ปรากฏี จงสุจริตธรรมและคณะ (ผู้แปล), 2541: 67) ได้พูดถึงเรื่องดังกล่าวไว้ดังนี้

ผลจากการที่ญี่ปุ่นเป็นสังคมที่เน้นการรวมกลุ่มทางสายเลือดมาเป็นเวลานานถึงพันปี ทำให้บ่อยครั้งที่การสื่อสารภายในกลุ่มหรือสังคมนั้นสามารถเข้าใจซึ่งกันและกันได้โดยดูจากอากัปกริยา ไม่จำเป็นต้องมีการ

²² ผู้วิจัยตั้งใจให้การซ้อมร้องเพลงก่อนวันแสดงจริงเป็นการซ้อมเพื่อให้พร้อมเพียงกันเท่านั้น แต่สำหรับการต้องมาซ้อมร้องเพลงก่อนวันแสดงจริง 3 ครั้งนั้น ผู้วิจัยตั้งใจกำหนดให้เป็นภาระสำหรับผู้ถูกร้อง

อธิบาย หรือสามารถคาดเดาความคิดได้จากอาการนิ่งเงียบ ผู้ที่สามารถเข้าใจ
ซึ่งกันและกันได้ดังกล่าว จะเรียกว่าเป็น บุคคลภายใน (uchi) และเรียกผู้ที่ไม่
เข้าใจว่าเป็นบุคคลภายนอก (soto) ซึ่งจะถูกปฏิบัติในฐานะที่เป็นแขก

นอกจากนี้ มาริสา พงษ์ชนยนตกิจ (2542) กล่าวว่า “การพูดและการปฏิบัติต่อคนต่าง
กลุ่ม ต่างสังกัด หรือ “คนอื่น” จะมีลักษณะแตกต่างจากการพูดการปฏิบัติต่อคนที่ตนถือว่าเป็น
กลุ่มเดียวกัน ครอบครัวเดียวกันหรือพวกเดียวกัน” (มาริสา พงษ์ชนยนตกิจ, 2542: 23)

เมื่อนำแนวคิดเกี่ยวกับ “บุคคลภายใน” (内) กับ “บุคคลภายนอก” (外) มาพิจารณา
ผลการวิจัยเกี่ยวกับการแบ่งใช้เหตุผลของผู้พูดชาวญี่ปุ่น จึงอาจสันนิษฐานได้ว่า ผู้พูดชาวญี่ปุ่น
มองว่า คู่สนทนาที่สนิท คือ “บุคคลภายใน” และ คู่สนทนาที่ไม่สนิท คือ “บุคคลภายนอก” สาเหตุ
ที่ทำให้ผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มการใช้ **“เหตุผลที่เป็นความจริงและใช้วิธีพูดที่ชัดเจน”** กับคู่
สนทนาที่สนิท อาจเกิดจากการต้องการรักษาความสัมพันธ์กับคู่สนทนาดังกล่าว จึงไม่ต้องการจะ
โกหก และเกรงว่าหากปฏิเสธโดยใช้ **“วิธีพูดที่กำกวม”** อาจทำให้คู่สนทนาคิดว่าตนไม่ต้องการจะ
ช่วยเหลือ นอกจากนี้ อาจมีสาเหตุมาจากการที่ผู้พูดชาวญี่ปุ่นคิดว่าคู่สนทนาที่สนิทน่าจะเข้าใจ
และรู้จักตนเองดีอยู่แล้ว จึงสามารถระบุได้อย่างชัดเจนว่า ที่ไม่สามารถทำตามคำขอร้องได้เพราะ
เหตุใด หรือสามารถบอกเหตุผลที่มี **“A4 เนื้อหาที่เกี่ยวกับความสามารถและความรู้สึก”**
อย่างเช่น “ไม่ถนัดร้องเพลง” หรือ “อาย” ออกมาตรง ๆ ได้

ตรงข้ามกับในกรณีของคู่สนทนาที่ไม่สนิท ซึ่งผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะใช้ **“เหตุผลที่
ไม่เป็นความจริงและใช้วิธีพูดที่กำกวม”** สันนิษฐานได้ว่าสาเหตุอาจเกิดจากการที่ผู้พูดชาว
ญี่ปุ่นคิดว่าคู่สนทนาที่ไม่สนิทอาจจะไม่เข้าใจตน จึงตอบปฏิเสธด้วย **“วิธีพูดที่กำกวม”** เช่น “มี
ธุระ” และไม่กล้าบอกเหตุผลที่แท้จริงที่ปฏิเสธ นอกจากนี้การใช้เหตุผลเกี่ยวกับกิจกรรมของตัวเอง
เช่น “งานยุ่ง” อาจจะทำให้คู่สนทนาที่ไม่สนิทยอมรับได้มากกว่าเหตุผลที่มี **“A4 เนื้อหาที่เกี่ยวกับ
ความสามารถและความรู้สึก”**

ในกรณีของผู้พูดชาวไทย ผลที่แตกต่างจากผู้พูดชาวญี่ปุ่น คือ บัณฑิตความสนิทสนมมี
ผลต่อการเลือกใช้เหตุผลบ้าง แต่ไม่มากเท่าผู้พูดชาวญี่ปุ่น โดยผลการตอบแบบสอบถามที่
น่าสนใจของผู้พูดชาวไทย คือ การเลือกใช้ **“วิธีพูดที่กำกวม”** หรือ **“วิธีพูดที่ชัดเจน”** ตามความ
สนิทสนมของคู่สนทนาอย่างชัดเจน กล่าวคือ ใช้ **“วิธีพูดที่ชัดเจน”** กับ “อาจารย์ที่สนิท” และใช้
“วิธีพูดที่กำกวม” กับ “อาจารย์ที่ไม่สนิท”

5.2.5 ปัจจัยความสนิทที่มีผลต่อความยากง่ายในการปฏิเสธ

จากผลการวิจัยเกี่ยวกับความยากง่ายในการปฏิเสธที่พบว่า ผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะรู้สึกว่าการปฏิเสธคำขอร้องของ “เพื่อนที่ไม่สนิท” และ “รุ่นน้องที่ไม่สนิท” นั้นทำได้ง่าย ผลการวิจัยนี้สอดคล้องกับผลการวิจัยของ 稲垣 (2007) ซึ่งกล่าวว่า ปัจจัยด้านสถานภาพของคู่สนทนาและความสนิทสนมกับคู่สนทนาเพียงอย่างเดียวไม่สามารถใช้กำหนดความยากง่ายในการปฏิเสธและการที่ผู้ปฏิเสธจะโกหกคู่สนทนาหรือไม่ แต่สิ่งที่สำคัญกว่าคือความต้องการจะมีความสัมพันธ์อันดีกับคู่สนทนาคนนั้นต่อไปหรือไม่ (稲垣, 2007: 75) หรืออาจกล่าวได้ว่า หากผู้ปฏิเสธต้องการจะมีความสัมพันธ์อันดีกับคู่สนทนาคนใด ผู้ปฏิเสธจะรู้สึกว่าการปฏิเสธคู่สนทนานั้นได้ยากและไม่ต้องการโกหกคู่สนทนาคนนั้น ไม่ใช่เพียงเพราะว่าคู่สนทนาคนนั้นอยู่ในสถานภาพสูงกว่าหรือว่าคู่สนทนาคนนั้นเป็นคู่สนทนาที่ไม่สนิท เป็นต้น

งานวิจัยนี้ไม่ได้ทำการสำรวจเกี่ยวกับปัจจัย “การคบหาสมาคมกันหลังจากนี้” (今後の付き合い) ดังเช่นในงานวิจัยของ 稲垣 (2007) อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาจากเหตุผลเกี่ยวกับความยากง่ายในการปฏิเสธที่กลุ่มตัวอย่างตอบในแบบสอบถาม พบว่าความสนิทสนมกับความต้องการที่จะมีความสัมพันธ์อันดีด้วยต่อไปนั้นมีความเกี่ยวข้องกัน จึงอาจกล่าวได้ว่า หากกลุ่มตัวอย่างสนิทสนมกับคู่สนทนาใด ก็จะมีแนวโน้มว่าต้องการมีความสัมพันธ์อันดีกับคู่สนทนาคนนั้นต่อไปด้วยเช่นกัน จึงทำให้รู้สึกว่าการตอบปฏิเสธคู่สนทนาคนดังกล่าวทำได้ยาก ในทางตรงข้าม หากกลุ่มตัวอย่างไม่สนิทสนมกับคู่สนทนาคนใด ก็จะไม่รู้สึกว่าเป็นต้องรักษาความสัมพันธ์เท่ากับคู่สนทนาที่สนิท จึงทำให้รู้สึกว่าการตอบปฏิเสธคู่สนทนาคนนั้นทำได้ง่าย

ดังนั้น จากผลการวิจัยที่พบว่า ผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะรู้สึกว่าการปฏิเสธคำขอร้องของ “เพื่อนที่ไม่สนิท” และ “รุ่นน้องที่ไม่สนิท” นั้นทำได้ง่ายนั้น เมื่อพิจารณาจากคำตอบในแบบสอบถาม สันนิษฐานได้ว่าสาเหตุอาจเกิดจากผู้ปฏิเสธรู้สึกว่าอีกฝ่ายไม่ได้สนิทสนมกับตน อีกทั้งนับจากนี้คงไม่ค่อยได้มีปฏิสัมพันธ์กัน เนื่องจากจากคำจำกัดความในแบบสอบถาม ในกรณีของคู่สนทนาที่เป็น “เพื่อนที่ไม่สนิท” นั้น แม้จะเรียนคณะเดียวกัน แต่เรียนคนละสาขาวิชา จึงไม่ค่อยได้คุยกัน ส่วนในกรณีของคู่สนทนาที่เป็น “รุ่นน้องที่ไม่สนิท” นั้น แม้จะเรียนสาขาวิชาเดียวกัน แต่ว่าเป็นรุ่นน้องที่ไม่ค่อยได้คุยกัน ดังนั้น จึงทำให้ผู้ปฏิเสธส่วนใหญ่รู้สึกว่าไม่จำเป็นจะต้องใส่ใจความรู้สึกของคู่สนทนาเหล่านี้เหมือนกับคู่สนทนาที่สนิท และตอบว่าสามารถปฏิเสธคู่สนทนาเหล่านี้ได้ง่าย

ในขณะที่ผลการวิจัยที่พบว่า ทั้งผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นต่างก็มีแนวโน้มที่จะรู้สึก

ว่า การปฏิเสธคำขอร้องของ “อาจารย์ที่สนิท” ทำได้ยากนั้นสอดคล้องกับงานวิจัยของ Natthaporn Panpothong (2001: 74) ซึ่งกล่าวว่า

In Thai mentality, a teacher and a close friend are more difficult to reject than a low person status, a classmate, and a stranger. The findings lend support to the hypothesis that Thai people feel *kreencaj* when interacting with people in their *bunghun* 'indebtedness favor' network such as parents, teachers, and senior relatives, as well as close friends.

อาจกล่าวได้ว่า เนื่องจากผู้พูดชาวไทยจะเกรงใจผู้ที่มีบุญคุณต่อตนเอง เช่น พ่อแม่ อาจารย์ ญาติผู้ใหญ่ รวมถึงเพื่อนสนิท การปฏิเสธอาจารย์และเพื่อนสนิทจึงยากกว่าผู้ที่อยู่ในสถานภาพต่ำกว่าตน (แม่บ้าน) เพื่อนร่วมชั้น และคนแปลกหน้า

ในกรณีของผู้พูดชาวญี่ปุ่น รุท ฟุคัตัน เบเนดิกต์ (1946) (อ้างถึงใน อมรา พงศาพิชญ์และคณะ (ผู้แปล), 2525: 61) กล่าวถึงเรื่อง “บุญคุณ” ว่า

เราเป็นหนี้บุญคุณต่อครูและต่อเจ้านายด้วย ทั้งสองคนได้มีส่วนช่วยให้เราเจริญก้าวหน้า และเราเป็นหนี้บุญคุณต่อท่าน ซึ่งในอนาคตบางครั้งเราอาจจะต้องยอมทำตามคำขอร้องของท่านเวลาที่ท่านเดือดร้อน หรืออาจจะต้องเลือกรับญาติของท่านเข้าทำงานหลังจากที่ท่านสิ้นชีวิตแล้ว เราต้องพยายามอย่างมากที่จะตอบแทนตามที่ และระยะเวลาไม่เป็นการช่วยลดหนี้ กลับเป็นการเพิ่มหนี้ เหมือนเป็นการเพิ่มดอกเบี๋ย การเป็นหนี้บุญคุณใครเป็นเรื่องใหญ่ มีคำกล่าวว่า เราไม่สามารถตอบแทนสิบส่วนในพันส่วนของหนี้บุญคุณได้ มันเป็นภาระหนัก และอำนาจของหนี้บุญคุณนี้อยู่เหนือการตัดสินใจเลือกอะไรเพื่อตัวเอง

จึงอาจกล่าวได้ว่า การที่ผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มดังกล่าว มีสาเหตุจากความต้องการตอบแทน “อาจารย์ที่สนิท” ซึ่งมีบุญคุณต่อตนเอง เนื่องจากอาจารย์ให้คำปรึกษาแก่

ตนอยู่เสมอ แต่เนื่องจากตนมีเหตุจำเป็นที่ทำให้ต้องปฏิเสธ จึงทำให้กลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มที่จะรู้สึกว่าการปฏิเสธคำขอร้องของ “อาจารย์ที่สนิท” นั้นทำได้ยาก

5.3 ข้อเสนอแนะในงานวิจัยครั้งต่อไป

1. เนื่องจากงานวิจัยนี้ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการวิจัย กลุ่มตัวอย่างมีเวลาคิด และแก้ไขคำตอบ จึงอาจทำให้ผลการวิจัยคลาดเคลื่อนกับความเป็นจริง ในการวิจัยครั้งต่อไปควรจะให้กลุ่มตัวอย่างแสดงบทบาทสมมติกับผู้วิจัย เพื่อให้ได้คำตอบที่มาจากความคิด ณ ช่วงเวลานั้นซึ่งใกล้เคียงกับคำตอบที่กลุ่มตัวอย่างจะตอบในสถานการณ์จริงมากที่สุด

2. สถานการณ์ในแบบสอบถามไม่ค่อยเป็นธรรมชาติและไม่ค่อยเกิดขึ้นจริงในสังคมญี่ปุ่น จึงอาจทำให้ผู้พูดชาวญี่ปุ่นจินตนาการได้ยาก ในการวิจัยครั้งต่อไปควรจะกำหนดสถานการณ์ที่ทั้งผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นคุ้นเคย เพื่อที่จะสามารถจินตนาการได้ง่ายและมีความเข้าใจตรงกัน

3. งานวิจัยนี้กำหนดกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้พูดชาวไทยและผู้พูดชาวญี่ปุ่นเพื่อเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของผู้พูดทั้งสองชาติ หากจะศึกษาต่อไปว่า ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยใช้เหตุผลเหมือนกับผู้พูดชาวไทยซึ่งเป็นภาษาแม่ หรือว่าผู้พูดชาวญี่ปุ่นซึ่งเป็นภาษาเป้าหมายในการวิจัยครั้งต่อไปควรจะกำหนดกลุ่มตัวอย่างผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยเพิ่ม นอกเหนือจากกลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่มดังกล่าว

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

- แก้วใจ ก้างอนตา. 2550. “กลวิธีการตอบปฏิเสธของชาวอเมริกันและชาวไทย.” วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต สาขาวิชาภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา.
- ธิดารัตน์ น้อมมนัส. 2546. “กลวิธีการตอบปฏิเสธของคนไทย.” วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต สาขาวิชาภาษาศาสตร์ คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- เบเนดิกท์, รุช ฟุลตัน. 2525. ดอกเบญจมาศกับดาบขามูไร. แปลโดย อมรา พงศาพิชญ์ และคณะ. กรุงเทพมหานคร: สถาบันเอเชีย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- มาริสสา พงษ์ธนยนต์กิจ. 2542. “มนุษย์สัมพันธ์และค่านิยมทางสังคมกับพฤติกรรมการใช้ภาษาของคนญี่ปุ่น.” ใน รวมบทความญี่ปุ่นศึกษา, 21-27. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ราชบัณฑิตยสถาน. 2546. พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ.๒๕๔๒. กรุงเทพมหานคร: นานมีบุ๊คส์พับลิเคชั่นส์.
- อคิน รพีพัฒน์, ม.ร.ว. 2542. “เกรงใจ.” ใน สุวรรณสา ถาอาพันธ์และเนื่องน้อย บุญเนตร. คำ: ร่องรอยความคิดความเชื่อไทย, 299-305. กรุงเทพมหานคร: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- อะอิคะวะะ ทซุงโมะโตะ และคณะ. 2541. กระจกส่องญี่ปุ่น. แปลโดย ปราวณี จงสุจริตธรรม และคณะ. กรุงเทพมหานคร: ดวงกมลสมัย.

ภาษาญี่ปุ่น

- 稲垣桂 (2007) 「ロールプレイ対話およびメールにおける断り表現—大学生の理由の述べ方を中心に—」『学習院大学大学院日本語日本文学』3, pp.84-62
- カノックワン・ラオハブラナキット (1997) 「日本語学習者に見られる『断り』の表現—日本語母語話者と比べて—」『日本語教育論集 世界の日本語教育』7, pp.97-112
- 金潤淑 (2005) 「『依頼』に対する『断り』の理由の述べ方—日本語母語話者と韓国人日本語学習者の場合—」『国際教育評論』2, pp.37-48

- グエン イェン ティ ハイ (2012) 「依頼に対する断り談話—日本語母語話者とベトナム語母語話者との比較—」『言語・地域文化研究』18, pp.181-192
- 施信余 (2006) 「依頼に対する断りの行動展開パターンに関する日台対照研究—女性友人同士の電話会話データの分析から—」『国語学研究と資料』29, pp.43-54
- 肖志・陳月吾 (2008) 「依頼に対する断り表現についての中日対照研究」『福井工業大学研究紀要』38, pp.133-140
- 西村史子 (2007) 「断りに用いられる言い訳の日英対照分析」『日本語教育論集 世界の日本語教育』17, pp.93-112
- 藤森弘子 (1995) 「日本語学習者にみられる「弁明」意味公式の形式と使用—中国人・韓国人学習者の場合—」『日本語教育』87, pp.79-89
- ホームズ, ヘンリー・タントンタウィー, スチャーダー著, 末廣昭訳 (2000) 『タイ人と働く—ヒエラルキー的社会と気配りの世界』, めこん
- Triktima LEADKITLAX (2014) 「タイ・日接触場面における『誘い/依頼-断り』談話における弁明の発話行為の研究」『国際交流基金バンコク日本文化センター日本語教育紀要』11, pp.81-90

ภาษาไทยังฤๅ

- Natthaporn Panpothong. 2001. "Thai way of saying 'no' to a request." Manusya: Journal of Humanities 4, 2: 63-76.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
แบบสอบถามสำหรับผู้พูดชาวไทย

แบบทดสอบ

เพศ : ชาย หญิง อายุ : _____ ปี
อาชีพ _____ (กรณีที่เป็นนักศึกษา คณะ : _____ ชั้นปีที่ : _____)

สถานการณ์ :

คุณเป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 3
วันหนึ่งมีบุคคลตามด้านล่างขอร้องให้ช่วยไปร้องเพลงประจำคณะบนเวที ในพิธีเปิด
อาคารเรียนใหม่ของคณะซึ่งต้องการสมาชิกทั้งหมด 20 คน แต่ทว่าขณะนี้รวบรวมได้
15 คน ยังขาดอีก 5 คน

★ กรุณาอ่านสถานการณ์ด้านล่างนี้ แล้วตอบปฏิเสธบุคคลต่างๆ ที่มาขอร้องท่านทั้ง 6
กรณี โดยชี้แจงเหตุผลในการปฏิเสธด้วย

1) อาจารย์ที่สนิท : อาจารย์ที่คุณมักจะไปปรึกษาและพูดคุยเรื่องอื่นนอกจากเรื่องเรียนด้วยเสมอ
ตั้งแต่ชั้นปี 1

อาจารย์ที่สนิท : (ชื่อของคุณ) คะ ได้ยื่นเรื่องงานเปิดอาคารเรียนใหม่ของคณะที่จะจัดวันที่ 20 เดือน
หน้าแล้วใช่ไหมคะ

ครูกำลังคิดว่าจะให้นักศึกษา 20 คน มาร้องเพลงประจำคณะบนเวทีเพื่อปิดงานนะคะ

ตอนนี้ครูหานักศึกษาได้ 15 คนแล้ว ยังขาดอยู่อีก 5 คนคะ

ถ้า (ชื่อของคุณ) สะดวก ช่วยมาร้องให้ครูด้วยได้ไหมคะ

แต่ว่านักศึกษาจะต้องมาซ้อมก่อนวันงานทั้งหมด 3 ครั้งนะคะ

คุณ : _____

2) อาจารย์ที่ไม่สนิท : อาจารย์ที่สอนวิชาที่คุณเคยเรียน

อาจารย์ที่ไม่สนิท : (ชื่อของคุณ) คะ ได้ยื่นเรื่องงานเปิดอาคารเรียนใหม่ของคณะที่จะจัดวันที่ 20 เดือนหน้าแล้วใช่ไหมคะ

ครูกำลังคิดว่าจะให้นักศึกษา 20 คน มาร้องเพลงประจำคณะบนเวทีเพื่อปิดงานนะคะ

ตอนนี้ครูหานักศึกษาได้ 15 คนแล้ว ยังขาดอยู่อีก 5 คนค่ะ

ถ้า(ชื่อของคุณ)สะดวก ช่วยมาร้องให้ครูด้วยได้ไหมคะ

แต่ว่านักศึกษาจะต้องมาซ้อมก่อนวันงานทั้งหมด 3 ครั้งนะคะ

คุณ :

3) เพื่อนสนิท : เพื่อนที่เรียนมาด้วยกันตั้งแต่ชั้นปี 1 และอยู่กลุ่มเดียวกัน เป็นเพื่อนที่คุณมักไปทานข้าวและออกไปเที่ยวด้วยกันเสมอ

เพื่อนสนิท : นี้ (ชื่อของคุณ) ได้ยื่นเรื่องพิธีเปิดอาคารเรียนใหม่ของคณะในวันที่ 20 เดือนหน้าแล้วใช่ไหม

พอดีเรารับผิดชอบฝ่ายการแสดงนะ เลยคิดว่าจะให้นักศึกษา 20 คนมาร้องเพลงประจำคณะบนเวทีเพื่อปิดงาน

ตอนนี้เรารวบรวมได้ 15 คนแล้วนะจ๊ะ ยังขาดอีก 5 คน

ถ้า (ชื่อของคุณ) สะดวก ช่วยมาร้องให้เราด้วยได้ไหม

แต่ว่าต้องมาซ้อมก่อนวันงานทั้งหมด 3 ครั้งนะ

คุณ :

4) เพื่อนที่ไม่สนิท : เพื่อนที่เรียนคณะเดียวกัน แต่คนละสาขาวิชา ไม่ค่อยได้คุยกัน

เพื่อนที่ไม่สนิท : นี้ (ชื่อของคุณ) ได้ยื่นเรื่องพิธีเปิดอาคารเรียนใหม่ของคณะในวันที่ 20 เดือนหน้าแล้วใช่ไหม

พอดีเรารับผิดชอบฝ่ายการแสดงนะ เลขคิดว่าจะให้นักศึกษา 20 คนมาร้องเพลงประจำคณะบนเวที เพื่อปิดงาน

ตอนนี้เรารวบรวมได้ 15 คนแล้วนะจ๊ะ ยังขาดอีก 5 คน

ถ้า (ชื่อของคุณ) สะดวก ช่วยมาร้องให้เราด้วยได้ไหม

แต่จะต้องมาซ้อมก่อนวันงานทั้งหมด 3 ครั้งนะ

คุณ :

5) รุ่นน้องที่สนิท : รุ่นน้องในคณะที่เรียนสาขาวิชาเดียวกันกับคุณ และมักจะคุยกับคุณทั้งเรื่องเรียน และเรื่องส่วนตัว

รุ่นน้องที่สนิท : พี่ (ชื่อของคุณ) ได้ยื่นเรื่องงานเปิดอาคารเรียนใหม่ของคณะที่จะจัดวันที่ 20 เดือนหน้าแล้วใช่ไหมคะ

หนูรับผิดชอบการแสดงค่ะ เลขคิดว่าจะให้นักศึกษามาร้องเพลงประจำคณะบนเวที 20 คนเพื่อปิดงานนะคะ

ตอนนี้หนูรวบรวมได้ 15 คนแล้ว ยังขาดอีก 5 คน

ถ้าพี่ (ชื่อของคุณ) สะดวก ช่วยมาร้องให้หนูหน่อยได้ไหมคะ

แต่จะต้องมาซ้อมก่อนวันงานทั้งหมด 3 ครั้งนะคะ

คุณ :

6) รุ่นน้องที่ไม่สนิท : รุ่นน้องที่เรียนสาขาวิชาเดียวกันกับคุณ แต่ไม่ค่อยได้คุยกัน

รุ่นน้องที่ไม่สนิท : พี่ (ชื่อของคุณ) ได้ยื่นเรื่องงานเปิดอาคารเรียนใหม่ของคณะที่จะจัดวันที่ 20 เดือนหน้าแล้วใช่ไหมคะ

หนูรับผิดชอบการแสดงค่ะ เลขคิดว่าจะให้นักศึกษามาร้องเพลงประจำคณะบนเวที 20 คนเพื่อปิดงานนะคะ

ตอนนี้หนูรวบรวมได้ 15 คนแล้ว ยังขาดอีก 5 คน

ถ้าพี่ (ชื่อของคุณ) สะดวก ช่วยมาร้องให้หนูหน่อยได้ไหมคะ
แต่จะต้องมาซ้อมก่อนวันงานทั้งหมด 3 ครั้งนะคะ

คุณ :

แบบสอบถาม

★กรุณาตอบแบบสอบถามหลังจากทำแบบทดสอบการให้เหตุผลในสถานการณ์ปฏิเสธ

1. อาจารย์ที่สนิท

1) คุณคิดว่าสามารถตอบปฏิเสธ

ง่าย

เพราะ _____

หรือ

ยาก

เพราะ _____

2) คุณคิดว่าสามารถปฏิเสธด้วยเหตุผลที่แท้จริงได้หรือไม่ เพราะเหตุใด
(เหตุผลที่แท้จริง เช่น อายุ ไม่ชอบทำกิจกรรม เป็นต้น)

2. อาจารย์ที่ไม่สนิท

1) คุณคิดว่าสามารถตอบปฏิเสธ

ง่าย

เพราะ _____

หรือ

ยาก

เพราะ _____

2) คุณคิดว่าสามารถปฏิเสธด้วยเหตุผลที่แท้จริงได้หรือไม่ เพราะเหตุใด
(เหตุผลที่แท้จริง เช่น อายุ ไม่ชอบทำกิจกรรม เป็นต้น)

3. เพื่อนสนิท

1) คุณคิดว่าสามารถตอบปฏิเสธ

ง่าย

เพราะ _____

หรือ

ยาก

เพราะ _____

2) คุณคิดว่าสามารถปฏิเสธด้วยเหตุผลที่แท้จริงได้หรือไม่ เพราะเหตุใด
(เหตุผลที่แท้จริง เช่น อายุ ไม่ชอบทำกิจกรรม เป็นต้น)

4. เพื่อนที่ไม่สนิท

1) คุณคิดว่าสามารถตอบปฏิเสธ

ง่าย

เพราะ _____

หรือ

ยาก

เพราะ _____

2) คุณคิดว่าสามารถปฏิเสธด้วยเหตุผลที่แท้จริงได้หรือไม่ เพราะเหตุใด
(เหตุผลที่แท้จริง เช่น อายุ ไม่ชอบทำกิจกรรม เป็นต้น)

5. รุ่นน้องที่สนิท

1) คุณคิดว่าสามารถตอบปฏิเสธ

ง่าย

เพราะ _____

หรือ

ยาก

เพราะ _____

2) คุณคิดว่าสามารถปฏิเสธด้วยเหตุผลที่แท้จริงได้หรือไม่ เพราะเหตุใด
(เหตุผลที่แท้จริง เช่น อายุ ไม่ชอบทำกิจกรรม เป็นต้น)

6. รุ่นน้องที่ไม่สนิท

1) คุณคิดว่าสามารถตอบปฏิเสธ

ง่าย

เพราะ _____

หรือ

ยาก

เพราะ _____

2) คุณคิดว่าสามารถปฏิเสธด้วยเหตุผลที่แท้จริงได้หรือไม่ เพราะเหตุใด
(เหตุผลที่แท้จริง เช่น อายุ ไม่ชอบทำกิจกรรม เป็นต้น)

• ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี)

ภาคผนวก ข

แบบสอบถามสำหรับผู้พูดชาวญี่ปุ่น

談話完成テスト

性別： 男性 女性 年齢： _____ 歳
職業： _____ (*学生の場合 学部： _____ 学年： _____ 年)

設定：

あなたは大学 3 年生です。

ある日、下記に挙げる人に学部の新校舎の竣工式でステージ上で学部の歌を歌うことを依頼されました。

歌を歌う人は 20 人必要ですが、現在 15 人集められ、まだ 5 人足りないということです。

★以下の 6 つの場面を読んで、理由を述べながら依頼を断ってください。

1) 親しい先生の場合： 1 年生のときから勉強以外のことでもいつも相談に乗ってくれる先生

親しい先生：(あなたの名前)さん、学部の新校舎の竣工式が来月の 20 日に行われるって聞きましたよね。

実は、最後にステージの上で 20 人の学生に学部の歌を歌ってもらいたいと考えています。今、15 人集められていますが、まだ 5 人足りなくて・・・。

もしよかったら、(あなたの名前)さんにもお願いできませんか。

でも、事前に 3 回の練習に行ってもらわなければならないんですが。

あなた：

2) 親しくない先生の場合：あなたが履修した授業の先生

親しくない先生：(あなたの名前)さん、学部の新校舎の竣工式が来月の 20 日に行われるって聞きましたよね。

実は、最後にステージの上で 20 人の学生に学部の歌を歌ってもらいたいと考えています。今、15 人集められていますが、まだ 5 人足りなくて・・・。

もしよかったら、(あなたの名前)さんにもお願いできませんか。

でも、事前に 3 回の練習に行ってもらわなければならないんですが。

あなた：

3) 親しい友達の場合：1年生のときから一緒に勉強していて、いつも一緒に食事したり遊びに行ったりしている同期

友達：ねえ、(あなたの名前)、学部の新校舎の竣工式が来月の20日に行われるって聞いたよね。

私がショー係なの。実は、最後にステージの上で20人の学生に学部の歌を歌ってもらいたいと考えているの。

今、15人集められているんだけど、まだ5人足りなくて……。

もしよかったら、(あなたの名前)にもお願いできない？

でも、事前に3回の練習に行ってもらわなきゃならないんだけど。

あなた：

4) 親しくない友達の場合：同じ学部で勉強しているが、専攻が違うためあまり話したことがない同期

友達：(あなたの名前)さん、学部の新校舎の竣工式が来月の20日に行われるって聞いたよね。

私がショー係なの。実は、最後にステージの上で20人の学生に学部の歌を歌ってもらいたいと考えているの。

今、15人集められているんだけど、まだ5人足りなくて……。

もしよかったら、(あなたの名前)さんにもお願いできない？

でも、事前に3回の練習に行ってもらわなきゃならないんだけど。

あなた：

5) 親しい後輩の場合：同じ専攻で勉強していて、勉強のことも他のこともいつも話している後輩

後輩：(あなたの名前)先輩、学部の新校舎の竣工式が来月の20日に行われるって聞きましたよね。

私がショー係です。実は、最後にステージの上で20人の学生に学部の歌を歌ってもらいたいと考えています。

今、15人集められているんですけど、まだ5人足りなくて……。

もしよかったら、(あなたの名前)先輩にもお願いできませんか？

でも、事前に3回の練習に行ってもらわなければならないんですけど。

あなた：

6) 親しくない後輩の場合：同じ専攻で勉強しているが、あまり話したことがない後輩

後輩：(あなたの名前)先輩、学部の新校舎の竣工式が来月の20日に行われるって聞きました

したよね。

私がショー係です。実は、最後にステージの上で20人の学生に学部の歌を歌ってもらいたいと考えています。

今、15人集められているんですけど、まだ5人足りなくて……。

もしよかったら、(あなたの名前)先輩にもお願いできませんか？

でも、事前に3回の練習に行ってもらわなければならないんですが。

あなた：

アンケート

★「談話完成テスト」を回答した後で、次のアンケートにご協力をお願いします。

1. 親しい先生の場合

1) 断りやすかったですか。断りにくかったですか。

理由：

2) 素直に理由を言えると思いますか。それはなぜですか。
* 断った理由と本当の理由(恥ずかしい、あまり活動をするのが好きじゃないなど)は同じですか。

2. 親しくない先生の場合

1) 断りやすかったですか。断りにくかったですか。

理由：

2) 素直に理由を言えると思いますか。それはなぜですか。
* 断った理由と本当の理由(恥ずかしい、あまり活動をするのが好きじゃないなど)は同じですか。

3. 親しい友達の場合

1) 断りやすかったですか。断りにくかったですか。

理由：

2) 素直に理由を言えると思いますか。それはなぜですか。

* 断った理由と本当の理由(恥ずかしい、あまり活動することが好きじゃないなど)は同じですか。

4. 親しくない友達の場合

1) 断りやすかったですか。断りにくかったですか。

理由：

2) 素直に理由を言えると思いますか。それはなぜですか。

* 断った理由と本当の理由(恥ずかしい、あまり活動することが好きじゃないなど)は同じですか。

5. 親しい後輩の場合

1) 断りやすかったですか。断りにくかったですか。

理由：

2) 素直に理由を言えると思いますか。それはなぜですか。

* 断った理由と本当の理由(恥ずかしい、あまり活動をするのが好きじゃないなど)は同じですか。

6. 親しくない後輩の場合

1) 断りやすかったですか。断りにくかったですか。

理由：

2) 素直に理由を言えると思いますか。それはなぜですか。

* 断った理由と本当の理由(恥ずかしい、あまり活動をするのが好きじゃないなど)は同じですか。

・その他ご意見があれば、お書きください。

アンケートは以上です。