

การวิเคราะห์เปรียบเทียบโครงสร้างบทสนทนาภาษาไทยของนักศึกษาชาวไทย  
และบทสนทนาภาษาญี่ปุ่นของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย  
ในสถานการณ์การตอบรับคำชักชวน

A Comparative Analysis of Conversational Organization in  
Acceptance of Invitation Conversations of Thai Students speaking  
in Thai and Japanese Language Thai Learners speaking in Japanese

ธนิต พูนวงศ์ประเสริฐ<sup>1</sup>

Thanit Poonvongprasert

Received: May 11, 2021

Revised: August 22, 2021

Accepted: August 23, 2021

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการถ่ายโอนทางวัจนปฏิบัติศาสตร์ของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย โดยวิเคราะห์เปรียบเทียบโครงสร้างบทสนทนาและลักษณะการใช้วัจนกรรมในสถานการณ์การตอบรับ คำชักชวนไปรับประทานอาหารของกลุ่มนักศึกษาชาวไทยที่สนทนาด้วยภาษาไทย (TT) และกลุ่มผู้เรียน ภาษาญี่ปุ่นชาวไทยที่สนทนาด้วยภาษาญี่ปุ่น (JT) กลุ่มละ 20 คู่ รวม 40 คู่ ทั้ง 2 กลุ่มเป็นนักศึกษามหาวิทยาลัยขอนแก่น ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง เก็บข้อมูลด้วยการอัดเสียงบทสนทนา บทบาทสมมุติ ผลการศึกษา พบว่า <<ส่วนเปิดบทสนทนา>> <<ส่วนชักชวน>> และ <<ส่วนปรึกษา>> เป็นส่วนที่ปรากฏบ่อยในบทสนทนาของทั้ง 2 กลุ่ม แต่เมื่อวิเคราะห์การเรียงลำดับวัจนกรรมใน โครงสร้างบทสนทนาแต่ละส่วน พบความแตกต่างกันหลายประการ เช่น (1) TT มักเปิดบทสนทนาด้วย การเรียกขาน จากนั้นชักชวนคู่สนทนาทันที แต่ JT จะเรียกขาน และรอจังหวะให้คู่สนทนาตอบรับ (2) เมื่อถูกชักชวน TT มักจะไม่ตอบรับโดยทันที แต่จะถามรายละเอียดและเจรจาร่วมกับผู้ชักชวน แล้ว จึงตอบรับ ส่วน JT มักตอบรับคำชักชวนทันที (3) TT ปิดท้ายบทสนทนาด้วยการทักทาย JT ส่วนใหญ่ ไม่มีส่วนปิดบทสนทนา นอกจากนี้ทั้ง 2 กลุ่มยังมีลักษณะการใช้วัจนกรรมที่แตกต่างกัน เช่น (1) TT มักพูด ปฏิเสธตรง ๆ แต่กลุ่ม JT มักจะหลีกเลี่ยงการพูดปฏิเสธ (2) TT มักใช้วัจนกรรมแสดงทัศนคติเพื่อโน้มน้าวคู่ สนทนา แต่กลับไม่พบการใช้วัจนกรรมนี้ในกลุ่ม JT จากผลการศึกษาสรุปได้ว่า ไม่พบการถ่ายโอน ทางวัจนปฏิบัติศาสตร์ที่เด่นชัดในกลุ่ม JT ปัจจัยที่ทำให้ลักษณะการใช้ภาษาของทั้ง 2 กลุ่มแตกต่างกัน คือ ตำราเรียนของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย ความสามารถภาษาญี่ปุ่น และวัฒนธรรม ผลการศึกษาใน ครั้งนี้เป็นข้อมูลพื้นฐานที่จะช่วยชี้แนะประเด็นในเรื่องการถ่ายโอนทางภาษา ซึ่งอาจทำให้เกิดปัญหาใน การสื่อสารข้ามวัฒนธรรม

คำสำคัญ: โครงสร้างบทสนทนา การชักชวน วัจนกรรม การถ่ายโอนทางวัจนปฏิบัติศาสตร์

<sup>1</sup> อาจารย์ประจำ คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น e-mail: thanit@kku.ac.th

## Abstract

This research aimed to examine a pragmatic transfer among Thai learners who learn Japanese by analyzing conversational organization and usage of speech acts in acceptance of invitation to have meals in Thai and Japanese. The sample consisted of 20 non-Japanese major (TT) pairs and 20 Japanese major students (JT) pairs, 40 pairs in total. All of them were students of Khon Kaen University. Purposive sampling method was used for sample selection. Role play data were recorded from both groups. The results showed that <<opening section>><<invitation section>><<consultation section>> were often found in both of the two groups. But after analyzing pragmatic sequence of each conversation organization, several differences were found as follows (1) TT usually opens conversation by calling, then immediately persuades the invitee in the same turn. Whereas, JT starts with a call and waits for response. (2) When persuaded, TT tends not to accept invitation promptly. Instead, they will ask for details and negotiate with inviter. In contrast, JT often accepts invitation promptly. (3) TT closes the conversation by greeting. But most of JT have no<<closing section>>. Besides the two groups had several differences in usage of speech acts; for example, (1) TT often expresses disagreement directly. But JT tends to avoid disagreement expression. (2) Persuasive speech acts were found only in TT's conversations. From the results of the study, it could be concluded that pragmatic transfer is not obviously found among JT. Factors that distinguished pragmatic features of two groups are Japanese textbooks of Thai learners, and Japanese proficiency and culture. The results of this study provide background information to guide issues of language transfer which can cause problems in cross-cultural communication.

**Keywords:** conversational organization, invitation, speech act, pragmatic transfer

## บทนำ

ในวงการการสอนภาษาต่างประเทศ องค์ประกอบความสามารถในการสื่อสารที่มักจะกล่าวถึงอยู่บ่อยครั้งคือ สามัตถิยะสื่อสาร (communicative competence) ซึ่ง Canale & Swain (1980) และ Canale (1983) ได้เสนอองค์ประกอบทั้ง 4 ในการสื่อสาร ได้แก่ (1) สามัตถิยะไวยากรณ์ (2) สามัตถิยะสังคม (3) สามัตถิยะกลยุทธ์ และ (4) สามัตถิยะสัมพันธ์สาร

นอกเหนือจากการฝึกฝนให้ผู้เรียนมีทักษะการสื่อสารครบ 4 องค์ประกอบดังกล่าวข้างต้น สิ่งหนึ่งที่ผู้สอนไม่ควรมองข้าม คือ การถ่ายโอนทางวัฒนธรรม เนื่องจากภาษาแม่มีส่วนในการเรียนรู้ภาษาเป้าหมาย ถ้าผู้เรียนถ่ายโอนกฎเกณฑ์ในภาษาแม่มาใช้ในการสนทนาภาษาเป้าหมาย อาจทำให้เกิด

ปัญหาในการสื่อสารข้ามวัฒนธรรมได้ ดังงานวิจัยของ藤森 (1994) ที่ศึกษาวัฒนธรรมการปฏิเสธของชาวจีน ชาวญี่ปุ่น และผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวจีน ผลการศึกษาพบว่า ในสถานการณ์การปฏิเสธคนสนิท ผู้เรียน ภาษาญี่ปุ่นชาวจีนมักจะอธิบายเหตุผลก่อนเสมอเช่นเดียวกับชาวจีน ส่วนชาวญี่ปุ่นจะกล่าวคำขอโทษ ก่อนเสมอ ไม่ว่าจะปฏิเสธคนสนิทหรือไม่สนิทก็ตาม

จากการศึกษา พบว่ามีการทำวิจัยเกี่ยวกับโครงสร้างบทสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย ในวัฒนธรรมต่าง ๆ เช่น ルンティーラ (2004) ได้ศึกษาการใช้หน่วยความหมายในข้อความปฏิเสธการเสนอ 浜田・成田 (2007) ได้ศึกษาการใช้คำว่า “ไม่เป็นไร” และ 「大丈夫」 ส่วน ピナンソティクン (2014) ได้ศึกษาการใช้หน่วยความหมายในวัฒนธรรมการแสดงความไม่เห็นด้วย เป็นต้น งานวิจัยทั้งหมดศึกษาลักษณะทางวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์ของกลุ่มทั้ง 3 กลุ่ม คือ ชาวไทย ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย และชาวญี่ปุ่น ผลการศึกษาพบการถ่ายโอนทางวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์ในกลุ่มผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย โดยกลุ่มผู้เรียนที่มี ประสบการณ์การเรียนที่ประเทศญี่ปุ่น จะมีลักษณะการใช้ภาษาที่ใกล้เคียงกับชาวญี่ปุ่น

ผลการศึกษาข้างต้น ทำให้ผู้วิจัยสนใจศึกษาการถ่ายโอนทางวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์ของผู้เรียน ภาษาญี่ปุ่นชาวไทย โดยการวิเคราะห์เปรียบเทียบโครงสร้างบทสนทนาและการใช้วัฒนธรรมของผู้เรียน ภาษาญี่ปุ่นว่าแตกต่างจากกลุ่มนักศึกษาชาวไทยหรือไม่ โดยเลือกสถานการณ์การตอบรับคำชักชวนไป รับประทานอาหาร เนื่องจากเป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นบ่อยในชีวิตประจำวันและยังไม่พบงานวิจัยที่ ศึกษาวัฒนธรรมนี้ กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มอยู่ในวัฒนธรรมเดียวกัน แต่เมื่อผู้เรียนสนทนาด้วยภาษาญี่ปุ่น อาจพบการถ่ายโอนทางวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์จากภาษาแม่

การเก็บข้อมูลจากเจ้าของภาษาจะช่วยให้มองเห็นความแตกต่างในด้านวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์ได้ ชัดเจนมากขึ้น แต่เนื่องด้วยภาวะโรคระบาด ทำให้ผู้วิจัยพบข้อจำกัดหลายประการในการเก็บข้อมูลจาก ชาวญี่ปุ่นซึ่งเป็นเจ้าของภาษา ผู้วิจัยจึงเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่ม ดังที่กล่าวไว้ข้างต้น และ อภิปรายผลการศึกษาโดยเปรียบเทียบกับโครงสร้างบทสนทนาของชาวญี่ปุ่นซึ่งเป็นผลการศึกษาของ งานวิจัยก่อนหน้านี้ ผลการศึกษาในครั้งนี้เป็นข้อมูลพื้นฐานที่จะช่วยชี้แนะในเรื่องการถ่ายโอนทางภาษา ซึ่งอาจทำให้เกิดปัญหาในการสื่อสารระหว่างผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยกับเจ้าของภาษา

## วัตถุประสงค์การวิจัย

เพื่อศึกษาการถ่ายโอนทางวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์ของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย

## ปัญหาคำถามการวิจัย

การถ่ายโอนทางวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์ส่งผลทำให้ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยเกิดปัญหาในการ สนทนาสถานการณ์การตอบรับคำชักชวน

## สมมุติฐานการวิจัย

ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยมีการถ่ายโอนทางวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์

## คำถามการวิจัย

ในการศึกษาเรื่องการถ่ายโอนทางวัจนปฏิบัติศาสตร์ ผู้วิจัยจะวิเคราะห์เปรียบเทียบโครงสร้างบทสนทนาและลักษณะการใช้วัจนกรรม โดยตั้งคำถามวิจัย 2 ข้อ ต่อไปนี้

1. โครงสร้างบทสนทนาสถานการณ์ตอบรับคำชักชวนของกลุ่มนักศึกษาชาวไทยที่สนทนาด้วยภาษาไทย และกลุ่มผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยที่สนทนาด้วยภาษาญี่ปุ่นมีความแตกต่างกันอย่างไร
2. ลักษณะการใช้วัจนกรรมในสถานการณ์ตอบรับคำชักชวนของกลุ่มนักศึกษาชาวไทยที่สนทนาด้วยภาษาไทย และกลุ่มผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยที่สนทนาด้วยภาษาญี่ปุ่นมีความแตกต่างกันอย่างไร

## ขอบเขตการวิจัย

1. **ขอบเขตด้านประชากร** กลุ่มตัวอย่างในการศึกษาแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้
  - 1.1 กลุ่มนักศึกษาชาวไทย (กลุ่ม TT) คือ กลุ่มนักศึกษาคณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น ที่ไม่ได้เรียนภาษาญี่ปุ่นเป็นวิชาเอก ไม่เคยเรียนภาษาญี่ปุ่น ไม่เคยไปประเทศญี่ปุ่น อายุระหว่าง 18-21 ปี จำนวน 40 คน (20 คู่: ชายกับชาย 10 คู่ หญิงกับหญิง 10 คู่)
  - 1.2 กลุ่มผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย (กลุ่ม JT) คือ กลุ่มนักศึกษาคณะศึกษาศาสตร์ที่เรียนภาษาญี่ปุ่นเป็นวิชาเอก ไม่เคยไปประเทศญี่ปุ่น และผ่านการทดสอบความรู้ภาษาญี่ปุ่นระดับ N4 (ผู้ที่ผ่านการทดสอบระดับ N3 N2 ไม่จัดอยู่ในกลุ่มตัวอย่าง) อายุระหว่าง 18-21 ปี จำนวน 40 คน (20 คู่: ชายกับชาย 4 คู่ หญิงกับหญิง 11 คู่ ชายกับหญิง 5 คู่)
2. **ขอบเขตด้านการวิเคราะห์ข้อมูล** การวิจัยครั้งนี้ไม่ได้ศึกษาตัวแปรด้านอายุ เพศ ระยะเวลาในการเรียนภาษาญี่ปุ่น<sup>2</sup>

## นิยามศัพท์

1. 川口・蒲谷・坂本 (2002, pp. 21-22) ให้คำนิยามของการชักชวนว่า หมายถึง “การพูดโน้มน้าวคู่สนทนา (ผู้ถูกชักชวน) ให้กระทำบางสิ่งบางอย่างร่วมกับผู้พูด (ผู้ชักชวน) เพื่อสานสัมพันธ์มิตรให้แน่นแฟ้นยิ่งขึ้น โดยการชักชวนต้องมีครบทั้ง 3 องค์ประกอบคือ (1) ผู้ชักชวนและผู้ถูกชักชวน กระทำบางสิ่งบางอย่างร่วมกัน (2) ผู้ถูกชักชวนมีสิทธิ์ในการตัดสินใจว่าจะตอบรับหรือปฏิเสธ (3) ผู้ชักชวนและผู้ถูกชักชวนได้รับประโยชน์ร่วมกัน”
2. โครงสร้างบทสนทนา หมายถึง การเรียงลำดับข้อความการสนทนาแบบต่อเนื่องในสถานการณ์ตอบรับคำชักชวน โดยเริ่มตั้งแต่การเปิดบทสนทนา การชักชวน การเจรจา การตอบรับ การปรึกษา จนถึงการปิดบทสนทนา

<sup>2</sup> ระยะเวลาในการเรียนภาษาญี่ปุ่นเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อความสามารถในการใช้ภาษา ซึ่งการวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนนี้จะเป็นประเด็นในการศึกษาครั้งต่อไป

## สัญลักษณ์ที่ใช้ในการถอดเสียง

ผู้วิจัยอ้างอิงการใช้สัญลักษณ์ตามรูปแบบของ Jefferson (1984) ซึ่งเป็นรูปแบบมาตรฐานสากล ดังนี้

- [ แสดงจุดเริ่มต้นของการพูดแทรก
- ] แสดงจุดสิ้นสุดของการพูดแทรก
- (1.0) แสดงจำนวนวินาทีที่หยุดพูด
- °...° คำที่อยู่ในเครื่องหมาย คือคำที่พูดเสียงเบากว่าคำอื่น
- : แสดงการลากเสียงยาว
- ↑ แสดงการพูดเสียงสูงที่ไม่ใช่ประโยคคำถาม
- เน้น แสดงคำที่ผู้พูดต้องการเน้นเสียง

## การทบทวนวรรณกรรม

### 1. ทฤษฎีวิัจจนกรรม (Speech acts) ของ Austin (1962)

วิัจจนกรรม (Speech acts) เป็นคำที่ Austin (1962) บัญญัติขึ้น หมายถึง คำพูดหรือข้อความที่บ่งบอกการกระทำ แบ่งวิัจจนกรรมออกเป็น 3 องค์ประกอบ คือ (1) วิัจจนกรรมตรงตามคำพูด คือการเปล่งเสียงออกมาเป็นคำพูด (2) วิัจจนกรรมปฏิบัติ คือ เจตนาของวิัจจนกรรม เช่น การเตือน การสั่ง การขอร้อง (3) ผลวิัจจนกรรม คือ ผลของคำพูดที่มีต่อผู้ฟัง เช่น การทำตามคำสั่ง การให้ความช่วยเหลือ

2. ทฤษฎีโครงสร้างบทสนทนา อ้างอิงแนวคิดของ Sacks & Schegloff (1973), Sacks, Schegloff and Jefferson (1974), Schegloff (2007) บทสนทนามีองค์ประกอบที่สำคัญ ดังนี้

2.1 การผลัดกันพูด (turn-taking) หมายถึง การสลับกันพูด แต่ละผลัดมีคนพูดเพียงแค่ 1 คน

2.2 คู่วิัจจนกรรม (adjacency pairs) หมายถึง ผลัดพูดสองผลัดที่กล่าวโดยผู้พูดทั้ง 2 ฝ่าย ซึ่งเกิดขึ้นในช่วงเวลาใกล้เคียงกัน และมีเนื้อหาสาระต่อเนื่องกัน เช่น [คำถาม][คำตอบ]

2.3 ส่วนใส่เพิ่ม (insertion sequence) หมายถึง ผลัดที่เกิดขึ้นแยกจากคู่วิัจจนกรรม เช่น ผลัดเกริ่นนำล่วงหน้า ผลัดแทรก ผลัดปิดท้าย

2.4 ส่วนเปิดบทสนทนา เช่น การทักทาย การเรียกขาน การพูดคุยกุสัพเพหระ

2.5 ส่วนปิดบทสนทนา เช่น การทักทาย

2.6 ความไม่คล่องตัวในการสนทนา หมายถึง การพูดซ้อน การพูดแทรก การนิ่งเงียบ

### 3. งานวิจัยที่ศึกษาเปรียบเทียบโครงสร้างบทสนทนา

3.1 งานวิจัยเกี่ยวกับการวิเคราะห์โครงสร้างบทสนทนาสถานการณ์การชักชวน

サトラウスキー (1993) ได้ศึกษาเปรียบเทียบโครงสร้างบทสนทนาในภาษาญี่ปุ่นและภาษาอังกฤษ ผลการศึกษาพบว่า โครงสร้างบทสนทนาแบ่งออกเป็น 3 ส่วนหลัก คือ <<ส่วนเปิดบทสนทนา>><<ส่วนชักชวน>><<ส่วนปิดบทสนทนา>> โดย <<ส่วนเปิดบทสนทนา>> เริ่มจากวิัจจนกรรม [เรียกขาน][ตอบรับ] และ <<ส่วนชักชวน>> แบ่งออกเป็น 2 ส่วนย่อย คือ การชักชวน และการตอบสนอง

เช่น การตอบรับ ผัดผ่อนคำตอบหรือปฏิเสธในภาษาญี่ปุ่น ผู้ชักชวนจะสังเกตและปรับเปลี่ยนวิธีการพูดตามการแสดงปฏิสัมพันธ์ของคู่สนทนาผ่านการขานรับเป็นช่วง ๆ (あいづち)

鄭 (2009) ได้ศึกษาโครงสร้างบทสนทนาในภาษาญี่ปุ่นและภาษาเกาหลี ผลการศึกษาพบว่า <<ส่วนเปิดบทสนทนา>> เริ่มด้วยการเรียกขาน การทักทาย การคุยสัพเพเหระ จากนั้นจะเข้าสู่การสนทนาใน <<ส่วนชักชวน>> และใน <<ส่วนชักชวน>>ชาวญี่ปุ่นมักใช้ประโยคคำถามเพื่อสอบถามความต้องการของคู่สนทนา แต่ชาวเกาหลีมักใช้รูปประโยคแสดงความปรารถนา

中垣 (2014) ศึกษาเปรียบเทียบโครงสร้างบทสนทนาในภาษาญี่ปุ่นและภาษาสวาฮีลี พบว่าโครงสร้างบทสนทนาในภาษาญี่ปุ่นประกอบด้วย 4 ส่วนหลัก คือ <<ส่วนเปิดบทสนทนา>><<ส่วนชักชวน>><<ส่วนปรึกษา>><<ส่วนปิดบทสนทนา>> โดยส่วนเปิดบทสนทนาเริ่มจากคู่วิจารณ์กรรม [ทักทาย][ทักทาย] [เรียกขาน][ตอบรับ]

クイシエンキアン (2018) ศึกษาเปรียบเทียบโครงสร้างบทสนทนาในภาษาญี่ปุ่นและภาษาเขมร จากการศึกษาพบว่า (1) ชาวญี่ปุ่น ถ้าผู้ถูกชักชวนสะดวก มักจะตอบรับทันที จากนั้นค่อยปรึกษาเนื้อหาเกี่ยวกับการชักชวน แต่ชาวเขมร มักจะไม่ตอบตกลงทันที ต้องมีการสอบถามข้อมูลและเจรจาเกี่ยวกับเนื้อหาเกี่ยวกับการชักชวนก่อน จึงตอบตกลง (2) การตกลงร่วมกันเรื่องอาหารและสถานที่ ชาวญี่ปุ่นจะให้ความสำคัญกับความคิดเห็นของผู้ชักชวน ส่วนการตกลงเกี่ยวกับวันเวลา จะให้ความสำคัญกับความคิดเห็นของผู้ถูกชักชวน (3) ในกรณีที่ไม่เห็นด้วยกับข้อเสนอของคู่สนทนา ชาวญี่ปุ่นจะแสดงความไม่เห็นด้วยทางอ้อม เช่น การถามยืดยาน การพูดเน้นเสียง หรือหัวเราะ ส่วนชาวเขมรจะแสดงความไม่เห็นด้วยอย่างชัดเจน และบอกเล่าประสบการณ์เชิงลบหรือพูดประเมินค่าเชิงลบ

### 3.2 งานวิจัยเกี่ยวกับการวิเคราะห์บทสนทนาของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย

ルンティ ーラ (2004) ได้ศึกษาการใช้หน่วยความหมายในข้อความปฏิเสธการเสนอ โดยกำหนดสถานการณ์ตามปัจจัยด้านความสัมพันธ์ ความสัมพันธ์แนวดิ่ง และความสัมพันธ์ในครอบครัว ผลการศึกษาพบว่า ผู้เรียนมีรูปแบบการใช้ภาษาที่ใกล้เคียงกับผู้พูดภาษาแม่ ส่วน 浜田・成田 (2007) ได้ศึกษาการใช้คำว่า “ไม่เป็นไร” และ 「大丈夫」 ผลการศึกษาพบว่าผู้เรียนที่ไม่มีประสบการณ์ จะมีลักษณะการใช้ภาษาที่ใกล้เคียงกับผู้พูดภาษาแม่ ส่วนผู้เรียนที่มีประสบการณ์จะมีลักษณะการใช้ภาษาที่ใกล้เคียงกับชาวญี่ปุ่น และピナンソティクン (2014) ได้ศึกษาการใช้หน่วยความหมายในวัจนกรรม การแสดงความไม่เห็นด้วย ผลการศึกษาพบว่า ผู้เรียนมีลักษณะวัจนกรรมบางประการที่คล้ายคลึงกับผู้พูดภาษาแม่ เช่น การเกริ่นนำด้วยแสดงทัศนะเชิงบวกต่อความคิดเห็นของคู่สนทนา เป็นต้น

จากการสรุปงานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่า มีงานวิจัยที่ศึกษาโครงสร้างบทสนทนาสถานการณ์การชักชวนของผู้ที่พูดภาษาแม่แตกต่างกัน เช่น ภาษาญี่ปุ่น ภาษาจีน ภาษาเกาหลี ภาษาเขมร แต่ยังไม่พบงานวิจัยที่วิเคราะห์เปรียบเทียบโครงสร้างบทสนทนาสถานการณ์การชักชวนไปทานอาหารของนักศึกษาชาวไทยและผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย และจากผลการศึกษาของ クイシエンキアン (2018) พบว่าชาวญี่ปุ่นกับชาวเขมรมีโครงสร้างบทสนทนาและการใช้วัจนกรรมที่แตกต่างกันหลายประการ ซึ่งอาจทำให้เกิดปัญหาในการสื่อสาร หัวข้อการวิจัยนี้จึงเป็นประเด็นที่น่าสนใจในการศึกษาในบริบทของสังคมไทย แต่การทำวิจัยครั้งนี้มีข้อจำกัดด้านการเก็บข้อมูลจากเจ้าของภาษา ผู้วิจัยจึงศึกษาในมุมมองด้านการถ่ายโอน

ทางวิจัยปฏิบัติศาสตร์ โดยเปรียบเทียบบทสนทนาของกลุ่มที่สนทนาด้วยภาษาแม่กับกลุ่มที่สนทนาด้วยภาษาเป้าหมาย (ภาษาญี่ปุ่น) และอภิปรายผลเทียบกับงานวิจัยก่อนหน้า

## วิธีดำเนินการวิจัย

### 1. กลุ่มตัวอย่าง

ผู้วิจัยใช้วิธีการสุ่มแบบเฉพาะเจาะจงเพื่อคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างที่มีคุณสมบัติตรงตามที่ระบุไว้ในหัวข้อขอบเขตด้านประชากร โดยกลุ่ม TT จะเลือกกลุ่มตัวอย่างจำนวน 20 คน (เพศชาย 10 คนและเพศหญิง 10 คน) จากนั้นให้กลุ่มตัวอย่างหาเพื่อนสนิทเพศเดียวกันที่เรียนสาขาวิชาเดียวกันมาเป็นผู้สนทนา ซึ่งเพื่อนสนิทต้องมีคุณสมบัติตรงตามที่ระบุไว้ด้วย (ข้อมูลแยกตามชั้นปี: ปีหนึ่ง 6 คู่ ปีสอง 9 คู่ ปีสาม 5 คู่) ส่วนกลุ่ม JT นั้น ผู้วิจัยให้กลุ่มตัวอย่างสามารถจับคู่กันเอง โดยไม่จำกัดเพศ เนื่องจากเพศหญิงมีจำนวนมากกว่าเพศชาย จึงไม่สามารถกำหนดสัดส่วนเพศได้ (ข้อมูลแยกตามชั้นปี: ปีหนึ่ง 6 คู่ ปีสอง 6 คู่ ปีสาม 8 คู่) รวมกลุ่มละ 20 คู่ (40 คน) ก่อนดำเนินการวิจัย ทุกคนจะได้อ่านเอกสารชี้แจงการเข้าร่วมวิจัย และยินยอมให้เก็บข้อมูล

### 2. เครื่องมือและขั้นตอนในการเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยเก็บข้อมูลด้วยการอัดเสียงบทสนทนาแบบทบทวนสมมติ เริ่มจากกลุ่มตัวอย่างอ่านข้อความในบัตรอธิบายสถานการณ์ และเลือกบทบาทของตนเอง ในขั้นตอนนี้สามารถพูดคุยอย่างอิสระ และสามารถซักข้อมบทสนทนาก่อนอัดเสียงจริงโดยไม่จำกัดเวลา และเมื่อถึงเวลาอัดเสียงจริงผู้วิจัยจะมอบเครื่องอัดเสียงให้ ในขั้นตอนการพูดคุยจนกระทั่งถึงการอัดเสียง ผู้วิจัยจะออกไปจากสถานที่นั้น

จากการทดลองใช้เครื่องมือก่อนเก็บข้อมูลจริง พบว่ากลุ่ม JT มีข้อจำกัดในด้านภาษา ไม่สามารถโต้ตอบการสนทนาได้ทันที ผู้วิจัยจึงให้เวลาในการซักข้อมบทสนทนา

### ตัวอย่าง (1) บัตรอธิบายสถานการณ์สำหรับกลุ่ม TT

<p>(เอ) ผู้ชักชวน คุณเป็นนักศึกษามหาวิทยาลัย คุณกับคุณบีเป็นเพื่อนสนิท เรียนสาขาวิชาเดียวกัน ไปเที่ยวไปทานอาหารด้วยกันบ่อย ๆ วันหยุดสุดสัปดาห์นี้คุณอยากไปทานอาหารเย็นกับคุณบี หลังจากเลิกเรียนวิชาเดียวกับคุณบี กรุณาชวนคุณบี *คุณสามารถติลรายละเอียดในหัวข้อต่อไปนี้เตรียมไว้ก่อน หรือจะปรึกษาร่วมกับคุณบี แล้วค่อยตัดสินใจก็ได้</p> <p>1. อาหาร 2. ร้าน 3. วันเวลา 4. งบประมาณ 5. การเดินทาง 6. จำนวนคนที่จะไปด้วย 7. สถานที่นัดพบ เป็นต้น</p>
<p>(บี) ผู้ถูกชักชวน คุณเป็นนักศึกษามหาวิทยาลัย คุณกับคุณเอเป็นเพื่อนสนิทที่เรียนสาขาวิชาเดียวกัน เรียนวิชาเดียวกัน ไปเที่ยวไปทานอาหารด้วยกันบ่อย ๆ หลังจากเลิกเรียนวิชาเดียวกับคุณเอ คุณเอชวนไปทานอาหารเย็นในวันหยุดสุดสัปดาห์ กรุณาตอบรับคำชักชวน</p> <p>*ถ้าคุณไม่เห็นด้วยกับรายละเอียดการชักชวน สามารถปรึกษาและตัดสินใจร่วมกันได้ แต่สุดท้ายคุณต้องตอบรับคำชักชวน</p>

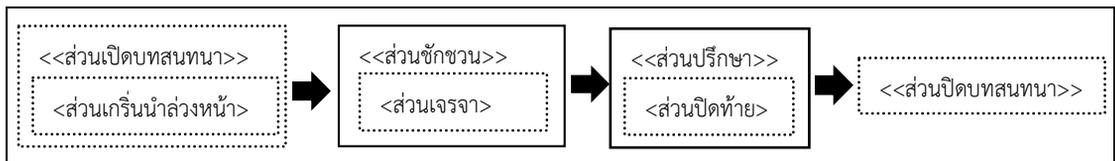
## ตัวอย่าง (2) บัตรอธิบายสถานการณ์สำหรับกลุ่ม JT

<p>(A) 誘う側</p> <p>あなたは大学生です。B さんとは、同じ大学の親しい友達で、同じ学年で、同じ授業を取ったり、授業以外の時間もよく一緒に遊んだり、食事をしたりしています。今週末にBさんと晩ごはんを食べに行きたいと思っています。(土曜日か日曜日かはあなたが決めてください) 授業の後、Bさんを誘ってください。</p> <p>※誘う前に、以下の1~7を考えておいて誘ってください。または、Bさんと相談してからこれらのことを決めてもかまいません。1.何を食べるか、2.店、3.日と時間、4.予算、5.行き方、6.一緒に行く人7.会う場所 など</p>
<p>(B) 誘われた側</p> <p>あなたは大学生です。Aさんとは、同じ大学の親しい友達で、同じ学年で、同じ授業を取ったり、授業以外の時間もよく一緒に遊んだり、食事をしたりしています。授業後、Aさんに食事に誘われました。会話をして、Aさんの誘いを受け入れてください。※もしAさんの誘いの内容が気に入らなかったら、相談して決めてもかまいません。最後は受け入れてください。</p>

บัตรอธิบายสถานการณ์ดัดแปลงจาก **クイゼンキアン**(2018) หลังจากแจกบัตรอธิบายสถานการณ์ให้กลุ่ม JT แล้ว ผู้วิจัยได้อธิบายข้อความด้วยภาษาไทยอีกครั้ง เพื่อเน้นย้ำความเข้าใจ

## 3. กรอบแนวคิดในการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยจะถอดเสียงบทสนทนาเป็นตัวอักษร และวิเคราะห์เจตนาวัจนกรรม (発話機能) ของบทสนทนาทุกผลัด เจตนาวัจนกรรมจะปรากฏในสัญลักษณ์ [ ] ในการวิเคราะห์โครงสร้างบทสนทนาจะอ้างอิงกรอบโครงสร้างบทสนทนาของ **筒井** (2002) ซึ่งแบ่งโครงสร้างออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้



ภาพที่ 1 กรอบโครงสร้างบทสนทนาสถานการณ์การซักชวน

(Framework of conversational organization in invitation conversation)

ที่มา ผู้วิจัย

จากภาพที่ 1 ส่วนที่อยู่ในกรอบเส้นทึบ คือ ส่วนจำเป็น ต้องปรากฏในบทสนทนาเสมอ และส่วนที่อยู่ในกรอบเส้นประ คือ ส่วนที่ไม่จำเป็น จะปรากฏหรือไม่ปรากฏในบทสนทนาก็ได้

1. <<ส่วนเปิดบทสนทนา>> หมายถึง ส่วนแสดงการเริ่มบทสนทนา เช่น การทักทาย การเรียกขาน การพูดคุยกึ่งเพทุบาย ตัวอย่าง “หวัดดี” ในบางกรณีอาจปรากฏ <ส่วนเกริ่นนำล่วงหน้า>ซึ่งหมายถึงบทสนทนาที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับการสอบถามเวลาว่าง ความสะดวก เช่น “วันเสาร์แกว่างมั๊ย”

2. <<ส่วนซักชวน>> หมายถึง ส่วนแสดงเนื้อหาการซักชวน ซึ่งครอบคลุมเนื้อหาตั้งแต่การซักชวนจนกระทั่งผู้ถูกซักชวนตอบรับคำซักชวน ในกรณีที่ผู้ถูกซักชวนไม่เห็นด้วย จะปรากฏ<ส่วนเจรจา>ซึ่งหมายถึง ส่วนแสดงการเจรจาเนื้อหากิจกรรมที่จะทำร่วมกัน (เช่น วันเวลา ประเภทอาหาร ร้านอาหาร

งบประมาณ) หรือขั้นตอนในการไปรับประทานอาหาร (เช่น วิธีการเดินทาง จำนวนคนที่ไปด้วย สถานที่และเวลานัดพบ)

3. <<ส่วนปรึกษา>> หมายถึง ส่วนแสดงการปรึกษาเกี่ยวกับเนื้อหากิจกรรมที่จะทำร่วมกัน รวมถึงการปรึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนในการไปรับประทานอาหาร บทสนทนาส่วนนี้จะปรากฏใน 2 กรณี กรณีที่ 1 เกิดขึ้นเมื่อผู้ถูกชักชวนตอบรับคำชักชวนทันที จากนั้นทั้งคู่ก็ปรึกษาเกี่ยวกับเนื้อหา กิจกรรมที่จะทำร่วมกันและขั้นตอนในการไปรับประทานอาหาร ในกรณีนี้จะไม่ปรากฏ<ส่วนเจรจา> กรณีที่ 2 เกิดขึ้นหลังจากที่ทั้งคู่เจรจาในเบื้องต้นเกี่ยวกับเนื้อหากิจกรรมหรือขั้นตอนใน<ส่วนเจรจา> เมื่อผู้ถูกชักชวนตอบรับคำชักชวนแล้ว ทั้งคู่จะปรึกษาในหัวข้อที่ยังไม่ได้พูดคุยใน<ส่วนเจรจา> ใน <<ส่วนปรึกษา>> อาจปรากฏ <ส่วนปิดท้าย> ซึ่งเป็นส่วนแสดงเนื้อหาเกี่ยวกับการถามยืนยัน หรือทวนข้อมูลซ้ำ เพื่อตรวจสอบว่าคู่สนทนาเข้าใจเนื้อหาการสนทนาตรงกันหรือไม่ก่อนปิดบทสนทนา ตัวอย่าง “เจอกันทีละ 5 โมงนะ” “สรุปกินหมูกระทะ วันเสาร์ เจอกันหน้าร้าน”

4. <<ส่วนปิดบทสนทนา>> หมายถึง ส่วนแสดงการปิดบทสนทนา เช่น การทักทาย ในการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยจะเปรียบเทียบโครงสร้างบทสนทนาในภาพรวมของทั้ง 2 กลุ่ม ว่าเป็นไปตามโครงสร้างของ 筒井 (2002) หรือไม่ จากนั้นวิเคราะห์โครงสร้างบทสนทนาแต่ละส่วน โดยเปรียบเทียบการเรียงลำดับของเจตนาวัจนกรรมในบทสนทนาของทั้ง 2 กลุ่ม และวิเคราะห์ลักษณะการใช้วัจนกรรม ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ในเชิงภาษา

## ผลการศึกษา

### 1. โครงสร้างบทสนทนา

แบ่งผลการศึกษาออกเป็น 4 หัวข้อย่อย คือ โครงสร้างบทสนทนาในภาพรวม โครงสร้าง<<ส่วนเปิดบทสนทนา>>จนถึง<<ส่วนชักชวน>> โครงสร้าง<<ส่วนชักชวน>>จนถึง<<ส่วนปิดบทสนทนา>> และโครงสร้าง<<ส่วนปิดบทสนทนา>>

#### 1.1 โครงสร้างบทสนทนาในภาพรวม

จากการวิเคราะห์บทสนทนาของ TT และ JT กลุ่มละ 20 คู่ พบโครงสร้างที่ปรากฏในบทสนทนาตั้งข้อมูลในตารางต่อไปนี้ (ตัวเลขในตารางคือจำนวนคู่ที่พบ)

ตาราง 1 ความถี่ของโครงสร้างแต่ละส่วนที่ปรากฏในบทสนทนา

(Frequency of each sections in conversations)

กลุ่ม	<<ส่วนเปิดบทสนทนา>>	<ส่วนเกริ่นนำ ล่วงหน้า>	<<ส่วน ชักชวน>>	<ส่วนเจรจา>	<<ส่วน ปรึกษา>>	<ส่วนปิดท้าย>	<<ส่วนปิดบท สนทนา>>
TT	15 คู่ (75%)	6 คู่ (30%)	20 คู่ (100%)	15 คู่ (75%)	16 คู่ (80%)	5 คู่ (25%)	15 คู่ (75%)
JT	18 คู่ (90%)	7 คู่ (55%)	20 คู่ (100%)	9 คู่ (45%)	19 คู่ (95%)	0 คู่ (0%)	8 คู่ (40%)

จากผลการศึกษาข้างต้น จะเห็นได้ว่า ในบทสนทนาเกือบทุกคู่ ปรากฏ<<ส่วนเปิดบทสนทนา>> <<ส่วนชักชวน>>และ<<ส่วนปรึกษา>> ในขณะที่<ส่วนเกริ่นนำล่วงหน้า>และ<ส่วนปิดท้าย>ปรากฏขึ้นค่อนข้างน้อย

โครงสร้างบทสนทนาของทั้ง 2 กลุ่มมีความแตกต่างกัน 3 ประการดังนี้

- (1) กลุ่ม TT ปรากฏ <<ส่วนเจรจา>> ในบทสนทนาจำนวน 15 คู่ (75%) แต่ปรากฏในบทสนทนาของกลุ่ม JT ไม่ถึงครึ่งหนึ่งของจำนวนบทสนทนาทั้งหมด (9 คู่ 45%) จึงเห็นแนวโน้มว่า กลุ่ม TT มักจะไม่ตอบรับคำชักชวนโดยทันที
- (2) <ส่วนปิดท้าย> พบในบทสนทนาของกลุ่ม TT จำนวน 5 คู่ (25%) แต่ไม่พบในกลุ่ม JT
- (3) กลุ่ม TT ปรากฏ <<ส่วนปิดบทสนทนา>> ในบทสนทนาจำนวน 15 คู่ (75%) แต่ปรากฏในบทสนทนาของกลุ่ม JT ไม่ถึงครึ่งหนึ่งของจำนวนบทสนทนาทั้งหมด (8 คู่ 40%) เช่นเดียวกับ <ส่วนเจรจา> จะเห็นได้ว่า มากกว่าครึ่งหนึ่งของบทสนทนาดังกล่าว กลุ่ม JT ไม่มี <<ส่วนปิดบทสนทนา>>

1.2 โครงสร้าง <<ส่วนเปิดบทสนทนา>> จนถึง <<ส่วนชักชวน>>  
แบ่งโครงสร้างออกเป็น 8 รูปแบบ ดังนี้

รูปแบบ 1	[เรียกขาน] ➡ [ตอบรับ] ➡ <ส่วนเกริ่นนำล่วงหน้า> ➡ <<ส่วนชักชวน>>
รูปแบบ 2	[เรียกขาน] ➡ <ส่วนเกริ่นนำล่วงหน้า> ➡ <<ส่วนชักชวน>>
รูปแบบ 3	[พูดคุยสัพเพเหระ] ➡ [พูดคุยสัพเพเหระ] ➡ <<ส่วนชักชวน>>
รูปแบบ 4	[เรียกขาน] ➡ <<ส่วนชักชวน>>
รูปแบบ 5	[เรียกขาน] ➡ <ส่วนเกริ่นนำล่วงหน้า> ➡ <<ส่วนชักชวน>>
รูปแบบ 6	[เรียกขาน] ➡ [ตอบรับ] ➡ <<ส่วนชักชวน>>
รูปแบบ 7	<ส่วนเกริ่นนำล่วงหน้า> ➡ <<ส่วนชักชวน>>
รูปแบบ 8	[เรียกขาน] ➡ [ตอบรับ] ➡ [พูดคุย] ➡ [พูดคุย] ➡ <<ส่วนชักชวน>>

ภาพที่ 2 โครงสร้าง <<ส่วนเปิดบทสนทนา>> จนถึง <<ส่วนชักชวน>>

(Sequencing patterns of <<opening section>> until <<invitation section>>)

คำอธิบายสัญลักษณ์

➡ หมายถึง วัจนกรรมที่เกิดขึ้นต่อเนื่องในผลัดเดียวกัน ➡ หมายถึง วัจนกรรมที่เกิดขึ้นคนละผลัด

ตาราง 2 ความถี่ของโครงสร้าง <<ส่วนเปิดบทสนทนา>> แต่ละรูปแบบที่ปรากฏในบทสนทนา

(Frequency of each sequencing patterns in <<opening section>>)

กลุ่ม	รูปแบบ 1	รูปแบบ 2	รูปแบบ 3	รูปแบบ 4	รูปแบบ 5	รูปแบบ 6	รูปแบบ 7	รูปแบบ 8	ไม่ปรากฏ
TT	2 คู่ (15%)	3 คู่ (15%)	1 คู่ (5%)	8 คู่ (40%)	1 คู่ (5%)	0 คู่ (0%)	0 คู่ (0%)	0 คู่ (0%)	5 คู่ (25%)
JT	6 คู่ (30%)	0 คู่ (0%)	0 คู่ (0%)	3 คู่ (15%)	0 คู่ (0%)	8 คู่ (40%)	1 คู่ (5%)	1 คู่ (5%)	1 คู่ (5%)

จากตาราง 2 พบ <<ส่วนเปิดบทสนทนา>> ในกลุ่ม TT จำนวน 15 คู่ (75%) โดยรูปแบบ 4 เป็นรูปแบบที่ปรากฏมากที่สุด (8 คู่ 40%) ส่วนกลุ่ม JT มีรูปแบบที่ใช้บ่อย คือ รูปแบบ 6 (8 คู่ 40%) และรูปแบบ 1 (6 คู่ 30%)

จะเห็นได้ว่า กลุ่ม TT มักเรียกขานและพูดชักชวนทันที ซึ่งแตกต่างจากกลุ่ม JT ที่มักเริ่มบทสนทนาด้วยการเรียกขานและรอการตอบรับ และในบางกรณีอาจปรากฏ <ส่วนเกริ่นนำล่องหน้า> ซึ่งเป็นรูปแบบที่คล้ายกับตัวอย่างบทสนทนาในตำราเรียนภาษาญี่ปุ่น

ตัวอย่าง (3) โครงสร้าง <<ส่วนเปิดบทสนทนา>> จนถึง <<ส่วนชักชวน>> รูปแบบ 4 กลุ่ม TT คู่ที่ TT03<sup>3</sup>

01	T05	เฮ้ยแก วันเสาร์ไปกินสเต็กกัน	[เรียกขาน]+[ชักชวน]
----	-----	------------------------------	---------------------

ตัวอย่าง (4) โครงสร้าง <<ส่วนเปิดบทสนทนา>> จนถึง <<ส่วนชักชวน>> รูปแบบ 1 กลุ่ม JT คู่ที่ JT06

01	J11	เมย์さん	[เรียกขาน]
02	J12	何?	[ตอบรับ]
03	J11	今週の日曜日は都合がいい?	[คำถาม]
04	J12	(3.0) いいよ。どうして?	[คำตอบ]+ [คำถาม]
05	J11	ああ。わたしはすきを食べたい。いっしょに すきに行く?	[คำตอบ]= [บอกข้อมูล]+ [ชักชวน]

ผลัด 01-02 <<ส่วนเปิดบทสนทนา>> ผลัด 03-04 <<ส่วนเกริ่นนำล่องหน้า>> ผลัด 05 <<ส่วนชักชวน>>

ตัวอย่าง (5) โครงสร้าง <<ส่วนเปิดบทสนทนา>> รูปแบบ 6 ของกลุ่ม JT (คู่ที่ JT08)

01	J29	มีนさん	[เรียกขาน]
02	J30	なに?	[ตอบรับ]
03	J29	明日、いっしょに昼ごはんを食べる?	[ชักชวน]

ผลัด 01-02 <<ส่วนเปิดบทสนทนา>> ผลัด 03 <<ส่วนชักชวน>>

### 1.3 โครงสร้าง <<ส่วนชักชวน>> จนถึง <<ส่วนปิดบทสนทนา>>

แบ่งโครงสร้างออกเป็น 8 รูปแบบ ดังนี้

รูปแบบ 1	<<ส่วนชักชวน>> ➡ [ตอบรับ] ➡ <<ส่วนปรึกษา>> ➡ <<ส่วนปิดท้าย>> ➡ <<ส่วนปิดบทสนทนา>>
รูปแบบ 2	<<ส่วนชักชวน>> ➡ [ผู้ผันคำตอบ] ➡ [ตอบรับ] ➡ <<ส่วนปรึกษา>> ➡ <<ส่วนปิดท้าย>> ➡ <<ส่วนปิดบทสนทนา>>
รูปแบบ 3	<<ส่วนชักชวน>> ➡ [เจรจา] ➡ [ตอบรับ] ➡ <<ส่วนปรึกษา>> ➡ <<ส่วนปิดท้าย>> ➡ <<ส่วนปิดบทสนทนา>>
รูปแบบ 4	<<ส่วนชักชวน>> ➡ [เจรจา] ➡ [ตอบรับ] ➡ <<ส่วนปิดบทสนทนา>>
รูปแบบ 5	<<ส่วนชักชวน>> ➡ [ตอบรับ]
รูปแบบ 6	<<ส่วนชักชวน>> ➡ [ตอบรับ] ➡ <<ส่วนปรึกษา>> ➡ <<ส่วนปิดบทสนทนา>>
รูปแบบ 7	<<ส่วนชักชวน>> ➡ [ปฏิเสธ] ➡ <<ส่วนเจรจา>> ➡ [ตอบรับ] ➡ <<ส่วนปรึกษา>> ➡ <<ส่วนปิดบทสนทนา>>
รูปแบบ 8	<<ส่วนชักชวน>> ➡ <<ส่วนเจรจา>> ➡ [ตอบรับ] ➡ <<ส่วนปรึกษา>> ➡ <<ส่วนปิดบทสนทนา>>

ภาพที่ 3 โครงสร้าง <<ส่วนชักชวน>> จนถึง <<ส่วนปิดบทสนทนา>>

(Sequencing patterns of <<invitation section>> until <<closing section>>)

หมายเหตุ ในบางบทสนทนาอาจไม่ปรากฏ <<ส่วนปิดท้าย>> และ <<ส่วนปิดบทสนทนา>>

ตาราง 3 ความถี่ของโครงสร้าง <<ส่วนชักชวน>> จนถึง <<ส่วนปิดบทสนทนา>> แต่ละรูปแบบ

(Frequency of each sequencing patterns in <<invitation section>> until <<closing section>>)

กลุ่ม	รูปแบบ 1	รูปแบบ 2	รูปแบบ 3	รูปแบบ 4	รูปแบบ 5	รูปแบบ 6	รูปแบบ 7	รูปแบบ 8
TT	4 (20%)	1 (5%)	14 (70%)	1 (5%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)
JT	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	1 (5%)	11 (55%)	4 (20%)	4 (20%)

<sup>3</sup> รหัส 01 คือ ผลัด 01 และ T05 คือ รหัสแทนกลุ่มตัวอย่าง เลขคี่ คือ ผู้ชักชวน ส่วนเลขคู่ คือ ผู้ถูกชักชวน

จากการศึกษารูปแบบโครงสร้างบทสนทนาของทั้ง 2 กลุ่ม พบว่า ไม่มีรูปแบบใดที่เป็นลักษณะร่วมของทั้ง 2 กลุ่ม เนื่องจากบทสนทนาของกลุ่ม JT ไม่ปรากฏ<ส่วนปิดท้าย> และกลุ่มนี้มักสนทนาโดยไม่มี <<ส่วนปิดบทสนทนา>> จึงทำให้โครงสร้างบทสนทนาแตกต่างจากกลุ่ม TT รูปแบบที่ปรากฏความถี่สูงสุดในกลุ่ม TT คือ รูปแบบ 3 (70%) ส่วนกลุ่ม JT คือ รูปแบบ 6 (55%)

กลุ่ม TT มีจำนวนผลการสนทนาค่อนข้างมาก เนื่องจากกลุ่มนี้มักจะถามข้อมูลอย่างละเอียดใน <ส่วนเจรจา> เช่น เวลา สถานที่ จำนวนคน ราคา รสชาติ ดังจะเห็นได้จากคู่วิจารณ์กรรม [คำถาม][คำตอบ]ปรากฏในบทสนทนาหลายผลัด ในกรณีที่ผู้ถูกซักขวนไม่เห็นด้วยกับข้อเสนอ จะเป็นฝ่ายเสนอเงื่อนไขให้ผู้ซักขวน แล้วค่อยตอบตกลง ดังนั้น บทสนทนาจึงปรากฏ <ส่วนปิดท้าย> เพื่อทวนซ้ำข้อมูลที่คู่สนทนาอาจจะลืมไปแล้ว ส่วนกลุ่ม JT มีจำนวนผลการสนทนา น้อย เนื่องจากกลุ่มนี้มักจะตอบรับคำซักขวนทันที แล้วค่อยปรึกษาข้อมูลร่วมกัน จึงไม่ปรากฏ<ส่วนปิดท้าย>

**ตัวอย่าง (6) โครงสร้าง <<ส่วนซักขวน>> จนถึง <<ส่วนปิดบทสนทนา>> รูปแบบ 3 กลุ่ม TT คู่ที่ TT05**

01	T21	มิ่ง:: วันเสาร์ตอนเย็น หาไรกินกัน	[เรียกขาน]+[ซักขวน]
02	T22	(2.0) เอ่อ:: กินไรดี	[คำถาม]
03	T21	กูอยากกินกะเพรา ร้านป่าตอกหลังมอ	[คำตอบ]
04	T22	°°ร้านป่าตอก°° ร้านป่าตอกมีข้าวผัดมั้ยวะ	[คำถาม]
05	T21	มี:: มันเป็นร้านอาหารตามสั่ง	[คำตอบ]
06	T22	อืม:: แพงมั้ย	[คำถาม]
07	T21	ก็ราว ๆ 40 60 อะ	[คำตอบ]
08	T22	มีใครไปอีกข้าง	[คำถาม]
09	T21	มีกู มีมิ่ง ไอ้ต๋อง ไอ้บ๊ิก 4 คน	[คำตอบ]
10	T22	โอเค งั้นร้านนี้ก็ได้อ	[ตอบรับคำซักขวน]
11	T22	เออ แล้วจะไปยังไร	[คำถาม]
12	T21	กูมีมอไซค์ ไอ้ต๋องมีมอไซค์ มิ่งก็นั่งรถไปดิ	[คำตอบ]+[คำสั่ง]
13	T22	กูมีรถ แต่:: กูไม่รู้ว่ามีร้านมันอยู่ตรงไหน	[บอกข้อมูล]
14	T21	ก็อยู่แถวหลังมอ เข้าไปข้างในหลีก มิ่ง:: เดี่ยว(2.0)กูพาไป มาเจอกันที่คอมเพล็กซ์ละกัน	[บอกข้อมูล]
15	T22	เจอกันคอมเพล็กซ์ก็ไม่งอะ	[คำถาม]
16	T21	6 โมงครึ่ง	[คำถาม]
17	T22	6 โมงครึ่ง อืม:: โอเค ได้ ๆ ๆ	[รับทราบ]
18	T21	เจอกัน	[ทักทาย]
19	T22	อืม เจอกัน	[ทักทาย]

ผลัด 01 <<ส่วนเปิดบทสนทนา>> ผลัด 01-10 <<ส่วนซักขวน>> ผลัด 02-10 <ส่วนเจรจา>

ผลัด 11-17 <<ส่วนปรึกษา>> ผลัด 18-19 <<ส่วนปิดบทสนทนา>>

จากบทสนทนาข้างต้น T21 เปิดบทสนทนาด้วยการเรียกขานและซักขวนคู่สนทนาไปทานอาหารด้วยกันวันเสาร์ตอนเย็น T22 ไม่ตอบรับ แต่ถามรายละเอียดเพิ่มเติม แล้วก็เจรจาเกี่ยวกับ

ประเภทอาหาร สถานที่ ราคา จำนวนคน เมื่อตกลงกันแล้ว T22 ค่อยตอบรับคำชักชวน แล้วก็ปรึกษาเกี่ยวกับวิธีการเดินทาง เวลาและสถานที่พบปะ จากนั้นปิดท้ายบทสนทนาด้วยการทักทาย

ส่วนกลุ่ม JT ถ้าสะดวกตามเงื่อนไขที่ผู้ชักชวนเสนอ เช่น เวลา ประเภทอาหาร มักจะตอบรับคำชักชวนทันที จากนั้นปรึกษาเกี่ยวกับเนื้อหากิจกรรมและขั้นตอนการไปรับประทานอาหาร ดังตัวอย่าง

**ตัวอย่าง (7)** โครงสร้าง <<ส่วนชักชวน>> จนถึง <<ส่วนปิดบทสนทนา>> รูปแบบ 6 กลุ่ม JT คู่ที่ JT02

01	J03	フーンちゃん。土曜日、しゃぶを食べたい。いっしょに 食べに行かない?	[เรียกขาน]+ [บอกข้อมูล]+ [ชักชวน]
02	J04	いいよ。何時?	[ตอบรับคำชักชวน]+ [คำถาม]
03	J03	6時	[คำตอบ]
04	J04	(2.0)うん(3.0)ええ どこ?	[คำถาม]
05	J03	ปลาพา	[คำตอบ]
06	J04	うん(2.0) いいよ。	[รับทราบ]
07	J03	ほかの人に誘ってみないか	[คำถาม]=[เสนอ]
08	J04	ううん。	[คำตอบ]=[ปฏิเสธข้อเสนอ]
09	J03	じゃあ、またね	[ทักทาย]
10	J04	また	[ทักทาย]

ผลัด 01-02 <<ส่วนชักชวน>> ผลัด 03-08<<ส่วนปรึกษา>> ผลัด 09-10<<ส่วนปิดบทสนทนา>>

นอกจากนี้ยังพบบทสนทนาที่มีโครงสร้างไม่สมบูรณ์ ดังตัวอย่าง (8) ซึ่งไม่ปรากฏ <<ส่วนปรึกษา>> และ <<ส่วนปิดบทสนทนา>> เมื่อ J20 ตอบรับคำชักชวน บทสนทนาจึงจบลงทันที โดยไม่มีการพูดคุยเกี่ยวกับเนื้อหากิจกรรมและขั้นตอนการไปรับประทานอาหาร

**ตัวอย่าง (8)** โครงสร้าง <<ส่วนชักชวน>> จนถึง <<ส่วนปิดบทสนทนา>> รูปแบบ 5 กลุ่ม JT คู่ที่ JT10

09	J19	สัมภาษณ์へ食べに行きましょうか? =	[คำตอบ]= [ชักชวน]
10	J20	สัมภาษณ์ですか?	[ถามยืนยัน]
11	J20	え……	[คิด]
12	J20	いいよ。	[ตอบรับคำชักชวน]
13	J19	え……行きましょう↑	[เน้นย้ำการชักชวน]
14	J20	はい	[คล้อยตาม]

1.4 โครงสร้าง<<ส่วนปิดบทสนทนา>> แบ่งโครงสร้างออกเป็น 3 รูปแบบ ดังนี้

รูปแบบ 1	[ทักทาย] → [ทักทาย]
รูปแบบ 2	[ทักทาย]
รูปแบบ 3	[ขออนุญาต] <sup>4</sup> → [อนุญาต] → [ทักทาย]

**ภาพที่ 4** โครงสร้าง <<ส่วนปิดบทสนทนา>>

(Sequencing patterns of <<closing section>>)

<sup>4</sup> ตัวอย่างวัจนกรรม [ขออนุญาต] ที่พบในงานวิจัย เช่น “กูขอตัวไปจ่ายค่าไฟก่อนนะ” เป็นการพูดตัดบทเพื่อปิดบทสนทนา

ตาราง 4 ความถี่ของโครงสร้าง <<ส่วนปิดบทสนทนา>> แต่ละรูปแบบที่ปรากฏในบทสนทนา  
(Frequency of each sequencing patterns in <<closing section>>)

กลุ่ม	รูปแบบ1	รูปแบบ2	รูปแบบ3	ไม่ปรากฏ
TT	11 (55%)	4 (20%)	1 (5%)	4 (20%)
JT	5 (25%)	3 (15%)	0 (0%)	12 (60%)

จากการศึกษารูปแบบโครงสร้างบทสนทนาของทั้ง 2 กลุ่ม พบว่า รูปแบบที่ปรากฏความถี่สูงที่สุดในกลุ่ม TT คือ รูปแบบ 1 (11 คู่ 55%) ในทางตรงกันข้าม มากกว่าครึ่งหนึ่งของบทสนทนาดังกล่าวในกลุ่ม JT (12 คู่ 60%) ไม่ปรากฏ <<ส่วนปิดบทสนทนา>>

ตัวอย่าง (9) โครงสร้าง <<ส่วนปิดบทสนทนา>> รูปแบบ 1 ของกลุ่ม TT (คู่ที่ TT03)

23	T06	เจอกัน เจอกัน	[ทักทาย]
24	T05	[เจอกัน ]	[ทักทาย]

## 2. ลักษณะการใช้วัจนกรรม

ในหัวข้อนี้จะกล่าวถึงลักษณะการใช้วัจนกรรมที่พบในบทสนทนา โดยเปรียบเทียบลักษณะที่แตกต่างของทั้ง 2 กลุ่ม ใน 3 ประเด็นต่อไปนี้

(1) ในกรณีที่ถูกชักชวนไม่เห็นด้วยกับข้อเสนอ กลุ่ม TT มักจะพูดปฏิเสธตรง ๆ โดยการบอกเหตุผล แต่กลุ่ม JT จะหลีกเลี่ยงการปฏิเสธ โดยใช้การลดถ้อยคำหรือลากเสียงยาว เช่น ちよっと、うん...

ตัวอย่าง (10) การปฏิเสธของกลุ่ม TT (คู่ที่ TT06)

03	T31	อาหารเกาหลีมีนะ	[เสนอ]
04	T32	อาหารเกาหลีหรือ: เบื่อแล้วอะ	[ปฏิเสธข้อเสนอ]

ตัวอย่าง (11) การปฏิเสธของกลุ่ม TT (คู่ที่ TT19)

05	T37	อ้อ:: กินหมูกระทะมั๊ย	[เสนอ]
06	T38	กินแล้วเจ็บคอ	[ปฏิเสธข้อเสนอ]

ตัวอย่าง (12) การปฏิเสธของกลุ่ม JT (คู่ที่ JT08)

03	J15	いっしょにすしを食べに行く？	[ชักชวน]
04	J16	すしはちよっと	[ปฏิเสธคำชักชวน]

ตัวอย่าง (13) การปฏิเสธของกลุ่ม JT (คู่ที่ JT04)

01	J07	エークさん... あした ソムナム食べに行く？	[เรียกขาน]+ [ชักชวน]
02	J08	(4.0) ソムナムはうん...	[ปฏิเสธคำชักชวน]

(2) ในกรณีที่ไม่เห็นด้วยกับข้อเสนอรวมถึงการปรึกษา ผู้ถูกชักชวน กลุ่ม TT จะเป็นผู้กำหนดเงื่อนไขหรือยื่นข้อเสนอในเรื่องวันเวลา ประเภทอาหาร สถานที่ ส่วนกลุ่ม JT ผู้ชักชวนจะเป็นฝ่ายยื่นข้อเสนอ

## ตัวอย่าง (14) การกำหนดเงื่อนไขหรือข้อเสนอของผู้ถูกชักชวนกลุ่ม TT (คู่ที่ TT02)

01	T03	วันเสาร์ เตี้ยวกุฬาไปกินข้าวกัน	[ชักชวน]
02	T04	กินที่ไหน	[คำถาม]
03	T03	กินถ้วยเดียว	[คำตอบ]
04	T04	ไม่กิน   อยากกินข้าว... ไม่ชอบกินเส้น...	[ปฏิเสธคำชักชวน]
05	T03	จะกินที่ไหน	[คำถาม]
06	T04	กินร้านที่ได้ข้าวเยอะๆ	[คำตอบ]=[บอกข้อมูล]

## ตัวอย่าง (15) การกำหนดเงื่อนไขหรือข้อเสนอของผู้ถูกชักชวนกลุ่ม TT (คู่ที่ TT05)

01	T09	อันช วันเสาร์นี้ว่างมั๊ย ไปกินข้าวกัน	[เรียกชวน]+[คำถาม]+[ชักชวน]
02	T10	วันเสาร์ แค่ว่าง วันอาทิตย์ได้มั๊ย	[คำตอบ]+[เสนอ]
03	T09	วันอาทิตย์หรือ ได้ ๆ ๆ ไปกินหมูกระทะเป็นหนึ่งในหลังมอ	[ตอบรับข้อเสนอ]+[ชักชวน]
04	T10	หมูกระทะหรือ...   แค่อยากกินสเต๊กอะ	[ปฏิเสธคำชักชวน]
		ไปสเต๊กบ้านเต็งได้มั๊ย	[เสนอทางเลือกอื่น]

## ตัวอย่าง (16) การยื่นข้อเสนอของผู้ชักชวนกลุ่ม JT (คู่ที่ JT13)

03	J25	明日、ステーキを食べに行こう？	[ชักชวน]
04	J26	“明日” ちょっと。	[ปฏิเสธคำชักชวน]
05	J25	(3.0) らん...   あさって？	[เสนอทางเลือกอื่น]
06	J26	いいね。	[ตอบรับข้อเสนอ]=[ตอบรับคำชักชวน]

(3) กลุ่ม TT มักใช้วัจนกรรมแสดงทัศนคติเพื่อโน้มน้าวคู่สนทนา ส่วนกลุ่ม JT ไม่พบการใช้วัจนกรรมนี้ และบทสนทนามีความไม่ราบรื่น เนื่องจากเกิดความเจ็บในบทสนทนา

## ตัวอย่าง (17) การพูดโน้มน้าวของกลุ่ม TT (คู่ที่ TT02)

15	T04	แล้วมันแพงมั๊ย	[คำถาม]
16	T03	ธรรมดา 40 พิเศษ 50   ได้ข้าวเยอะมาก... อร่อยด้วย	[คำตอบ]

## ตัวอย่าง (18) การพูดโน้มน้าวของกลุ่ม TT (คู่ที่ TT15)

07	T29	ไปกินถ้วยเตี้ยวร้านป่าตุ้มมั๊ย   มีเกี้ยวทอดด้วย แผ่นใหญ่มาก ได้เยอะด้วย	[ชักชวน]
08	T30	“ป่าตุ้ม” เอ่อ ได้ ๆ อยากกินพอดี	[ตอบรับ]

## ตัวอย่าง (19) ความเจ็บในบทสนทนาของกลุ่ม JT (คู่ที่ JT02)

01	J01	明日の晩ごはん、いっしょにカレーを食べる？	[ชักชวน]
02	J02	らん。	[ตอบรับคำชักชวน]+[บอกข้อมูล]
03	J01	(2.0) え... と (5.0) え... どこに行くかな... :: ตลาดมอมั๊ย	[เสนอ]
04	J02	ตลกดมอ...   (3.0) らん。いい...	[ตอบรับข้อเสนอ]
05	J01	(3.0) じゃあ... 6時行くか？	[เสนอ]
06	J02	(3.0) らん。	[ตอบรับข้อเสนอ]
07	J02	(5.0) だが (2.0) いっしょに (2.0) いく？	[คำถาม]

จากตัวอย่าง (19) เกิดความเจ็บประมาณ 2-5 วินาที ในช่วงเปลี่ยนหัวข้อการสนทนา

## อภิปรายผล

จากผลการศึกษา พบว่าทั้ง 2 กลุ่มมีโครงสร้างบทสนทนาทั้งที่เหมือนกันและแตกต่างกัน ส่วนที่เหมือนกัน คือ บทสนทนาเกือบทุกคู่ปรากฏ <<ส่วนเปิดบทสนทนา>><<ส่วนชักชวน>><<ส่วนปรึกษา>> ตามผลการศึกษาในหัวข้อ 1.1 แต่ไม่สามารถกล่าวได้ว่ากลุ่ม JT มีการถ่ายโอนทางภาษาว่าจนปฏิบัติศาสตร์ เนื่องจากโครงสร้างทั้ง 3 ส่วน เป็นโครงสร้างพื้นฐานของบทสนทนาสถานการณ์การชักชวน ซึ่งปรากฏในบทสนทนาของภาษาอื่นด้วย เช่น ภาษาอังกฤษ ภาษาสวาฮีลี ดังผลการวิจัยก่อนหน้า

เมื่อวิเคราะห์การเรียงลำดับวัจนกรรมในโครงสร้างแต่ละส่วน พบส่วนที่แตกต่างกัน ดังนี้ (1) กลุ่ม TT มักเปิดบทสนทนาด้วยการเรียกขาน และชักชวนคู่สนทนาทันที แต่กลุ่ม JT จะเริ่มด้วยการเรียกขาน และรอให้คู่สนทนาตอบรับ จากนั้นถามความสะดวกหรือเริ่มการชักชวน ซึ่งเป็นลักษณะที่คล้ายคลึงกับชาวญี่ปุ่นตามผลการศึกษาของ 佐トラウスキー (1993), 鄭 (2009) (2) กลุ่ม TT เมื่อถูกชักชวน มักจะไม่ตอบรับโดยทันที แต่จะถามรายละเอียดและเจรจา แล้วค่อยตอบรับคำชักชวน และปรึกษา โครงสร้างของกลุ่มนี้คล้ายคลึงกับชาวเขมรตามผลการศึกษาของ クイシエンキアン (2018) ส่วนกลุ่ม JT มักจะตอบรับคำชักชวนทันทีถ้าสะดวกตามเงื่อนไขที่เสนอ แล้วค่อยปรึกษา โครงสร้างของกลุ่มนี้คล้ายคลึงกับชาวญี่ปุ่นตามผลการศึกษาของ 中垣 (2014), クイシエンキアン (2018) และ (3) กลุ่ม TT มักปิดท้ายบทสนทนาด้วยการทักทาย และรอให้อีกฝ่ายทักทายตอบ แต่กลุ่ม JT ส่วนใหญ่ เมื่อปรึกษากันเสร็จเรียบร้อยแล้ว บทสนทนาจะจบลงทันที ซึ่งเป็นลักษณะที่ไม่พบในงานวิจัยก่อนหน้านี้

ส่วนลักษณะการใช้วัจนกรรม พบส่วนที่แตกต่าง ดังนี้ (1) กลุ่ม TT มักจะพูดปฏิเสธตรง ๆ แต่กลุ่ม JT จะเลี่ยงการปฏิเสธ โดยใช้การละถ้อยคำ หรือการลากเสียงยาว ซึ่งเป็นลักษณะที่แตกต่างจากชาวญี่ปุ่นที่พบในงานวิจัยของ クイシエンキアン (2018) (2) ในกรณีที่ไม่เห็นด้วย ผู้ถูกชักชวนกลุ่ม TT จะเป็นฝ่ายกำหนดเงื่อนไขหรือยื่นข้อเสนอใหม่ ส่วนกลุ่ม JT ผู้ชักชวนจะเป็นฝ่ายยื่นข้อเสนอ ซึ่งแตกต่างจากผลการศึกษาของ クイシエンキアン (2018) ที่ว่าชาวญี่ปุ่นจะให้ความสำคัญกับผู้ชักชวนในเรื่องอาหารและสถานที่ ส่วนวันเวลาจะอ้างอิงตามความสะดวกของผู้ถูกชักชวนเป็นหลัก (3) กลุ่ม TT มักใช้วัจนกรรมโน้มน้าว ส่วนกลุ่ม JT พบความเงียบ

สาเหตุที่ทำให้บทสนทนาของทั้ง 2 กลุ่มมีความแตกต่างกัน อาจเกิดจากสาเหตุต่อไปนี้

(1) ตำราเรียน จากการวิเคราะห์ตัวอย่างบทสนทนาในตำราเรียนภาษาญี่ปุ่นระดับต้น เช่น “มินนะ โนะ นิฮงโกะ” พบว่าบทสนทนามีจำนวนผลัดน้อยและมีโครงสร้างที่ไม่ซับซ้อน ดังตัวอย่าง

A:	今晚 いっしょに ビールを飲みませんか。
B:	ええ、いいですね。
A:	じゃ、6時に 駅で会いましょう。
B:	わかりました。

3A Corporation (2549, น. 91)

บทสนทนาในตำราเรียน ผู้ถูกชักชวนมักตอบรับทันที จากนั้นค่อยปรึกษา แต่เนื้อหาใน <<ส่วนปรึกษา>> นั้น เป็นการบอกข้อมูลให้คู่สนทนาปฏิบัติตาม ไม่ใช่การเสนอความคิดเห็น แล้วค่อยปรึกษาร่วมกันในตำราเรียนจึงไม่ปรากฏ <<ส่วนเจรจา> และ <<ส่วนปรึกษา>> ที่มีการแสดงความคิดเห็นร่วมกันทั้ง 2 ฝ่าย

ส่งผลทำให้ผู้เรียนไม่คุ้นเคยกับการพูดเจรจาและการปรึกษา เมื่อเปิดโอกาสให้ผู้เรียนสนทนาโดยอิสระ ผู้เรียนมักตอบรับการชักชวนทันที เนื่องจากการตอบรับมีโครงสร้างบทสนทนาที่ไม่ซับซ้อนเมื่อเปรียบเทียบกับบทสนทนาที่มีโครงสร้างซับซ้อนกว่า ฉะนั้นโครงสร้างบทสนทนาของกลุ่ม JT จึงปรากฏ <ส่วนเจรจา> ในสัดส่วนน้อย และเนื้อหาใน <<ส่วนปรึกษา>> มีความไม่สมบูรณ์ เกิดความงีบระหว่างการสนทนา เนื่องจากผู้เรียนอาจไม่ทราบว่าควรปรึกษาหัวข้ออะไร และควรใช้รูปประโยคใดจึงจะเหมาะสม ตรงข้ามกับบทสนทนาของกลุ่ม TT ที่ปรากฏ <ส่วนเจรจา> ในสัดส่วนที่มากกว่า และเมื่อวิเคราะห์โครงสร้างบทสนทนาข้างต้น พบเฉพาะ <<ส่วนชักชวน>> และ <<ส่วนปรึกษา>> แต่ไม่พบ <<ส่วนปิดบทสนทนา>> บทสนทนาที่มีโครงสร้างไม่สมบูรณ์ อาจส่งผลทำให้ผู้เรียนไม่ทราบว่าควรพูดปิดบทสนทนาอย่างไร ฉะนั้นบทสนทนาของกลุ่ม JT ส่วนใหญ่จึงไม่ปรากฏ <<ส่วนปิดบทสนทนา>>

(2) ความสามารถทางภาษาของแต่ละบุคคล ผู้เรียนที่มีข้อจำกัดในด้านภาษา จะสามารถสื่อสารเฉพาะประโยคสั้น ๆ บทสนทนามีจำนวนผลัดน้อย และมีโครงสร้างที่ไม่ซับซ้อน และมักเกิดความไม่คล่องตัวในการสนทนา เช่น ความงีบ การพูดติด ๆ ขัด ๆ เป็นต้น ซึ่งข้อจำกัดในด้านภาษามีส่วนเกี่ยวข้องกับวัจนกรรมในบทสนทนา จากผลการศึกษา ไม่พบวัจนกรรมโน้มหน้าในกลุ่ม JT เนื่องจากการสื่อสารด้วยวัจนกรรมนี้ ต้องอาศัยระยะเวลาในการฝึกฝนและความรู้ในเรื่องคำศัพท์ โครงสร้างประโยคที่นอกเหนือจากขอบเขตเนื้อหาภาษาญี่ปุ่นระดับต้น ข้อจำกัดทางด้านภาษาทำให้ผู้เรียนไม่สามารถสื่อสารได้ตรงตามเจตนาเหมือนกับการสื่อสารด้วยภาษาแม่ ส่งผลทำให้โครงสร้างบทสนทนาของทั้ง 2 กลุ่มแตกต่างกัน

(3) วัฒนธรรม ปัจจัยนี้มีส่วนเกี่ยวข้องกับลักษณะทางวัจนปฏิบัติศาสตร์ จะเห็นได้จากกลุ่ม TT มักเรียกขานและพูดชักชวนคู่สนทนาทันที พูดปฏิเสธตรง ๆ สอบถามข้อมูลในหลาย ๆ เรื่องก่อนตัดสินใจ และแสดงความต้องการของตนเองอย่างเปิดเผย ซึ่งเป็นลักษณะร่วมกับชาวเขมรตามผลการศึกษาของ *クイシエンキアン* (2018) ซึ่งตรงข้ามกับกลุ่ม JT ที่เริ่มต้นบทสนทนาด้วยการเรียกขานและรอตอบรับจากคู่สนทนา มักหลีกเลี่ยงการแสดงความคิดเห็นอย่างชัดเจน ด้วยการพูดไม่จบประโยค และให้ผู้ฟังความจากบริบท ซึ่งเป็นอิทธิพลจากวัฒนธรรมของภาษาเป้าหมาย (ภาษาญี่ปุ่น)

### บทสรุปและข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษาสรุปได้ว่า ไม่พบการถ่ายโอนทางวัจนปฏิบัติศาสตร์ที่เด่นชัดในกลุ่ม JT ผลการศึกษาจึงไม่สอดคล้องกับสมมุติฐาน ถึงแม้ว่ากลุ่มนี้มีโครงสร้างบทสนทนาในภาพรวมที่คล้ายกับกลุ่ม TT แต่โครงสร้างนั้นเป็นโครงสร้างพื้นฐานของบทสนทนาสถานการณ์การชักชวน ซึ่งปรากฏในบทสนทนาของภาษาอื่นด้วย แต่เมื่อวิเคราะห์เรียงลำดับวัจนกรรมในโครงสร้างแต่ละส่วน พบส่วนที่แตกต่างกัน เช่น กลุ่ม TT จะเปิดบทสนทนาด้วยการเรียกขานและชักชวนในผลัดเดียวกัน ก่อนจะตอบรับคำชักชวน ผู้ถูกชักชวนมักจะถามรายละเอียดและเจรจาในเบื้องต้น แล้วค่อยตอบตกลง จากนั้นปิดบทสนทนาด้วยการทักทาย ส่วนกลุ่ม JT เปิดบทสนทนาด้วยการเรียกขานและรอการตอบรับจากอีกฝ่าย เมื่อถูกชักชวน มักจะตอบรับทันที นอกจากนี้ยังพบบทสนทนาที่มีโครงสร้างไม่สมบูรณ์ เช่น ไม่ปรากฏ <<ส่วนปิดท้ายบทสนทนา>> และ <<ส่วนปรึกษา>> ส่วนผลการศึกษาลักษณะการใช้วัจนกรรม พบว่า

ทั้ง 2 กลุ่มมีการใช้วัจนกรรมที่แตกต่างกัน เช่น การแสดงความคิดเห็นด้วย การพูดโน้มน้าว ความเจ็บเมื่อเทียบผลการศึกษากับงานวิจัยที่ผ่านมา พบว่า กลุ่ม JT มีโครงสร้างบทสนทนาและการใช้วัจนกรรมบางส่วนที่คล้ายคลึงกับชาวญี่ปุ่น แต่กลุ่ม TT มีความแตกต่างจากชาวญี่ปุ่นหลายประการ จากผลการศึกษา ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะดังนี้

### 1. ข้อเสนอแนะในการจัดการเรียนการสอน

1.1 การศึกษาครั้งนี้ พบว่ากลุ่ม TT มีโครงสร้างบทสนทนาและการใช้วัจนกรรมที่แตกต่างจากชาวญี่ปุ่นหลายประการ ผู้สอนควรชี้แนะประเด็นในเรื่องความแตกต่างเพื่อให้ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นตระหนัก และระมัดระวังในการใช้วัจนกรรมเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาในการสื่อสารข้ามวัฒนธรรม

1.2 กลุ่ม JT มีโครงสร้างบทสนทนาที่ไม่สมบูรณ์ และเกิดความเจ็บระหว่างการสนทนา ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่า ควรให้ผู้เรียนฝึกฝนการสนทนาในสถานการณ์ที่มีความซับซ้อนจากน้อยไปมาก ระดับแรกคือ สถานการณ์ที่มีเฉพาะ <<ส่วนชักชวน>> ซึ่งจะปรากฏวัจนกรรม [การชักชวน][ตอบรับ][ปฏิเสธ] โดยยกตัวอย่างสถานการณ์ที่ไม่ซับซ้อนและมีความเป็นธรรมชาติ เช่น การชักชวนเพื่อนไปทานอาหารกลางวันหลังเลิกเรียน เป็นต้น ระดับต่อมาคือ สถานการณ์ที่มี <ส่วนเกริ่นนำลวงหน้า> ซึ่งจะปรากฏวัจนกรรม [การบอกข้อมูล][การสอบถาม][การอธิบาย] และมี <ส่วนปรึกษา> ในหัวข้อที่ไม่ซับซ้อน เช่น ชวนไปทานอาหารมื้อเย็นวันนี้ ระดับสุดท้ายคือ สถานการณ์ที่มี <ส่วนเจรจา> และ <<ส่วนปรึกษา>> ซับซ้อนยิ่งขึ้น เช่น ชวนไปทานอาหารในวันหยุด ชวนไปปิกนิก

1.3 ผู้สอนควรแนะนำกลยุทธ์ คำศัพท์และรูปประโยคที่ชาวญี่ปุ่นใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น การพูดเกริ่นนำ การถามความสนใจ การพูดโน้มน้าว รวมถึงการฝึกคิดวิเคราะห์ว่า การชักชวนแต่ละสถานการณ์มีความแตกต่างกันอย่างไร ควรสนทนาในหัวข้อใดบ้าง

### 2. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

2.1 กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้คือนักศึกษาอายุระหว่าง 18-21 ปี ซึ่งผู้เรียนแต่ละคนมีระยะเวลาในการเรียนภาษาญี่ปุ่นแตกต่างกัน ปัจจัยนี้เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อความสามารถในการใช้ภาษา ในการศึกษารoundต่อไป ควรวิเคราะห์ในประเด็นนี้ด้วย

2.2 การศึกษาครั้งนี้เก็บข้อมูลด้วยการแสดงบทบาทสมมติ จึงทำให้ข้อมูลที่ได้ขาดความเป็นธรรมชาติ ในการศึกษารoundต่อไปควรเก็บข้อมูลจากการสนทนาจริง หรือเก็บข้อมูลจากคลังข้อมูลภาษา

2.3 ผลการศึกษาของกลุ่ม JT ไม่สามารถเป็นตัวแทนข้อมูลของกลุ่มผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นได้ เนื่องจากกลุ่ม JT มีความรู้ภาษาญี่ปุ่นเพียงระดับ N4 และไม่เคยไปศึกษาที่ประเทศญี่ปุ่น การวิจัยครั้งต่อไปควรเพิ่มกลุ่มตัวอย่างที่มีความสามารถหลากหลายระดับ และคำนึงถึงตัวแปรด้านระยะเวลาในการเรียนภาษาญี่ปุ่น รวมถึงเก็บข้อมูลจากเจ้าของภาษา

## เอกสารอ้างอิง

- 3A Corporation. (2549). *มินนะ โนะ นิชองโกะ 1*. กรุงเทพฯ: สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น).  
Austin, J. L. (1962). *How to Do Things with Words*. New York: Oxford University Press.

- Canale, M. (1983). From communicative competence to communicative language pedagogy. In J. C. Richards & R. W. Schmidt (Eds.), *Language and Communication* (pp. 2-27). London: Longman.
- Canale, M. & Swain, M. (1980). Theoretical Bases of Communicative Approaches to Second Language Teaching and Testing. *Applied Linguistics*. 1(1), pp. 1-47.
- Jefferson, G. (1984). Transcript Notation. In J. M. Atkinson and J. Heritage (Eds.), *Structures of Social Action: Studies in Conversation Analysis* (pp. ix- xvi). Cambridge: Cambridge University Press.
- Sacks, H., & Schegloff, E. A. (1973) Opening Up Closings. *Semiotica*, 8(4), pp. 289-327.
- Sacks, H., Schegloff, E. A., & Jefferson, G. (1974). A Simplest Systematics for the Organization of Turn-Taking for Conversation. *Language*, 50(4), pp. 696-735.
- Schegloff, E. A. (2007). *Sequence Organization in Interaction: A Primer in Conversation Analysis 1*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 川口義一・蒲谷広・坂本恵 (2002) 「待遇表現としての「誘い」」 『早稲田大学日本語教育研究』 1号 pp. 21-30.
- ザトラウスキー・ポリー (1993) 『日本語の談話の構造分析—勧誘のストラテジーの考察』 くろしお出版
- クイシェンキアン (2018) 「日本語とクメール語における勧誘の対照研究—勧誘の承諾の会話に着目して—」 大阪大学大学院言語文化研究科修士論文
- 筒井佐代 (2002) 「会話の構造分析と会話教育」 『日本語・日本文化研究』 12号 pp. 9-21.
- 中垣友江 (2014) 「日本語とスワヒリ語における「勧誘」会話の対象研究：屋ごはんの「勧誘の断り」の会話から」 『日本語・日本文化研究』 24号 pp. 170-185.
- 鄭在恩 (2009) 「日韓の勧誘ストラテジーについて」 『言葉と文化』 10号 pp. 113-132.
- 浜田昌子・成田高宏 (2007) 「タイ人日本語学習者の「申し出の断り」表現に見られる「マイペンライ」の影響—ポジティブ・ポライトネスの表明として—」 『小出記念日本語教育研究会論文集』 15号 pp. 39-52.
- ピナンソティクン ポラニー (2014) 「タイ語を母語とする日本語学習者の不同意表明における語用論的特徴」 『言語文化と日本語教育』 47号 pp. 1-10.
- 藤森弘子 (1994) 「日本語学習者に見られるプラグマティック・トランスファー—『断り』行為の場合—」 『名古屋学院大学日本語学・日本語教育論集』 1号 pp. 1-19.
- ルンティエーラ ワンウィモン (2004) 「タイ人日本語学習者の「提案に対する断り」表現における語用論転移」 『日本語教育』 121号 pp. 46-55.