

บทที่ 5

กลวิธีตอบรับการขอโทษในภาษาญี่ปุ่น

หลังจากที่ได้แจกแจงประเภทของกลวิธีที่พบไว้ในบทที่ 4 แล้ว ในส่วนนี้ผู้วิจัยจะเสนอรายละเอียดและความถี่ของกลวิธีตอบรับการขอโทษในภาษาญี่ปุ่น จากข้อมูลพบกลวิธีตอบรับรวมทั้งสิ้น 2,942 ข้อความย่อย โดยแบ่งเป็นกลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวก 1,338 ข้อความย่อย กลวิธีตอบรับการขอโทษแบบเป็นกลาง 177 ข้อความย่อย กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางลบ 1,427 ข้อความย่อย โดยกลวิธีแต่ละประเภทมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวก (Positive strategy)

จากข้อมูลพบกลวิธีประเภทนี้ 1,338 ข้อความย่อย โดยสามารถแบ่งเป็นกลวิธีย่อยได้ 7 กลวิธี ได้แก่ การกล่าวแสดงว่าไม่ถือโทษ, การพูดปลอบใจ, การไต่ถามด้วยความห่วงใย, การหยอกล้อ, การเอ่ยขอโทษกลับ, การเสนอแก้ไขปัญหาหรือมีส่วนร่วมรับผิดชอบ, การกล่าวโทษสิ่งอื่น โดยกลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกในภาษาญี่ปุ่นแต่ละกลวิธีย่อยมีจำนวนการเลือกใช้ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 5.1 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น จำแนกรายกลวิธี

กลวิธี (เรียงลำดับตามจำนวนที่ปรากฏ)	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ
กลวิธีที่ 1 การกล่าวแสดงว่าไม่ถือโทษ	625 (46.7%)
กลวิธีที่ 2 การพูดปลอบใจ	368 (27.5%)
กลวิธีที่ 3 การไต่ถามด้วยความห่วงใย	272 (20.3%)
กลวิธีที่ 5 การขอโทษกลับ	29 (2.2%)
กลวิธีที่ 6 การเสนอแก้ไขปัญหาหรือมีส่วนร่วมรับผิดชอบ	26 (1.9%)
กลวิธีที่ 4 การหยอกล้อ	16 (1.2%)
กลวิธีที่ 7 การกล่าวโทษสิ่งอื่น	2 (0.1%)
รวม	1,338 (100.0%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ คำร้อยละของกลวิธีการขอโทษในทางบวกที่พบมากที่สุด 2 อันดับแรก

จากตารางที่ 5.1 การใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น มีการใช้กลวิธีที่ 1 การกล่าวแสดงว่าไม่ถือโทษมากที่สุด 46.7% รองลงมาคือ กลวิธีที่ 2 การพูด

ปลอบใจ 27.5% และ กลวิธีที่ 3 การไต่ถามด้วยความห่วงใย 20.3% ส่วนกลวิธีที่มีการใช้น้อยที่สุด คือ กลวิธีที่ 7 การกล่าวโทษสิ่งอื่น 0.1% รองลงมาคือ กลวิธีที่ 4 การหยอกล้อ 1.2%
ต่อไปผู้วิจัยจะอธิบายถึงลักษณะของแต่ละกลวิธี ดังนี้

1.1 การกล่าวแสดงว่าไม่ถือโทษ (Showing no anger)

จากข้อมูลพบกลวิธีนี้ 625 ข้อความย่อย ซึ่งเป็นกลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกที่พบมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 46.7 ทั้งหมดปรากฏในรูปของคำตอบรับที่แสดงการไม่ถือโทษโดยสามารถแบ่งได้เป็น 6 กลุ่ม ดังนี้ คือ 大丈夫だ、平気だ、良い、いいえ、構わない และอื่นๆเช่น OK、問題ない、余裕だ โดยบางข้อความย่อยมีการใช้คำวิเศษณ์ คือ 「別に～」、「全然～」ประกอบเพื่อเน้นความหมายด้วย เช่น

ตัวอย่างที่ 1 นำมาจากสถานการณ์ที่เพื่อนสนิทมาขอยืมนิตยสารไป โดยสัญญาว่าจะนำมาคืนให้ในวันถัดไป แต่วันรุ่งขึ้นเพื่อนลืมเอามาคืนและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า
「別に大丈夫だよ。」
(ไม่เป็นไรหรอก) (JP042)

คำตอบรับที่แสดงการไม่ถือโทษที่พบนี้ บางครั้งปรากฏซ้ำกันมากกว่า 1 ครั้งใน 1 ข้อความย่อย เพื่อเป็นการเน้นย้ำความหมายด้วย โดยบางข้อความปรากฏคำตอบรับเดียวกันซ้ำกัน บางข้อความปรากฏคำตอบรับต่างกลุ่มกัน เช่น 「大丈夫大丈夫。」 「いよ。大丈夫」

นอกจากนี้บางข้อความย่อย ปรากฏคำตอบรับตามด้วยเหตุผลประกอบ เนื่องจากผู้พูดให้ความสำคัญกับ “หน้า” ของผู้ฟังมากจึงต้องการเน้นย้ำความรู้สึกไม่ถือโทษของตนแก่ผู้ฟังส่วนมากจะพบในสถานการณ์ที่มีหน้าหนักความผิदनอยและใช้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าและไม่มีความสนิทสนมมากกว่า และกับผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่าและมีความสนิทสนม เช่น

ตัวอย่างที่ 2 นำมาจากสถานการณ์ที่ผู้พูดนัดพบกับอาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อปรึกษาเรื่องผลการเรียน แต่อาจารย์มาสาย 15 นาที โดยไม่ได้ติดต่อมาบอกก่อนและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า
「いえいえ、大して待っていないので大丈夫です。」
(ไม่ครับ/ค่ะ ผม/ดิฉันไม่ได้รอนานขนาดนั้น ไม่เป็นไรครับ/ค่ะ) (JP017)

ตัวอย่างที่ 3 นำมาจากสถานการณ์ที่ผู้พูดนัดพบกับรุ่นน้องที่สนิทเพื่อปรึกษาเรื่องงานพิเศษแต่รุ่นน้องมาสาย 15 นาที โดยไม่ได้ติดต่อมาบอกก่อนและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「大丈夫です。今日は暇な日なので。」

(ไม่เป็นไรหรอก วันนี้เป็นวันว่างนะ) (JP032)

ตัวอย่างที่ 2, 3 มีการกล่าวด้วยคำแสดงการไม่ถือโทษตามด้วยเหตุผลว่าทำไมผู้พูดจึงยกโทษให้ กล่าวคือ「大して待っていないので」(ผม/ดิฉันไม่ได้รอนานขนาดนั้น) และ「今日は暇な日なので」(วันนี้เป็นวันว่างนะ)

ในภาษาญี่ปุ่นพบถ้อยคำตอบรับที่แสดงการไม่ถือโทษทั้งสิ้น 6 กลุ่มด้วยกัน ซึ่งมีจำนวนการใช้แตกต่างกันไปดังตารางที่ 5.2

ตารางที่ 5.2 จำนวนการเลือกใช้คำตอบรับการขอโทษจากกลวิธีการกล่าวแสดงว่าไม่ถือโทษในภาษาญี่ปุ่น

คำตอบรับ	จำนวนที่ปรากฏ
กลุ่ม 大丈夫だ เช่น 大丈夫です、大丈夫だよ、大丈夫	381 (61.0%)
กลุ่ม よい เช่น いいよ、いいですよ、ええよ	176 (28.2%)
กลุ่ม 平気だ เช่น 平気だよ、平気です	31 (5.0%)
กลุ่ม いいえ เช่น いいえ、いえ、ううん	18 (2.9%)
กลุ่ม かまわない เช่น かまいませんよ、かわまないよ	10 (1.6%)
กลุ่มอื่นๆ ได้แก่ OK、余裕だ、問題ない	9 (1.4%)
รวม	625 (100.0%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ กลุ่มคำตอบรับที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้มากที่สุด

จากตารางที่ 5.2 กลุ่มตัวอย่างใช้คำตอบรับกลุ่ม「大丈夫だ」มากที่สุด 61.0% รองลงมาคือ กลุ่ม「よい」28.2% ส่วนคำตอบรับการขอโทษที่น้อยที่สุดคือ กลุ่มอื่นๆ 1.2% และคำตอบรับการขอโทษใน กลุ่ม「かまわない」1.6%

คำตอบรับกลุ่ม「大丈夫だ」เป็นกลุ่มคำตอบรับที่กลุ่มตัวอย่างใช้มากที่สุด เพื่อให้เห็นรายละเอียดของการใช้กลุ่มคำตอบรับกลุ่มนี้ ผู้วิจัยจึงวิเคราะห์การเลือกใช้กลุ่มคำตอบรับ「大丈夫だ」โดยมีรายละเอียดดังตารางที่ 5.3

ตารางที่ 5.3 จำนวนการเลือกใช้คำตอบรับกลุ่ม「大丈夫だ」จำแนกตามสถานการณ์

น้ำหนักความผิดของสถานการณ์	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	ความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ
น้อย	250 (65.6)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	139 (55.6)	ไม่สนิท	73 (52.5%)
				สนิท	66 (47.5%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	57 (22.8%)	ไม่สนิท	29 (50.9%)
				สนิท	28 (49.1%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	54 (21.6%)	ไม่สนิท	22 (40.7%)
				สนิท	32 (59.3%)
ปานกลาง	87 (22.8%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	49 (56.3%)	ไม่สนิท	27 (55.1%)
				สนิท	22 (44.9%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	19 (21.8%)	ไม่สนิท	11 (57.9%)
				สนิท	8 (42.1%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	19 (21.8%)	ไม่สนิท	9 (47.4%)
				สนิท	10 (52.6%)
มาก	44 (11.5%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	20 (45.5%)	ไม่สนิท	8 (40.0%)
				สนิท	12 (60.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	16 (36.4%)	ไม่สนิท	11 (68.8%)
				สนิท	5 (31.3%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	8 (18.2%)	ไม่สนิท	4 (50.0%)
				สนิท	4 (50.0%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้คำตอบรับ「大丈夫だ」มากที่สุด

จากข้อมูลที่ได้จากกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น กลุ่มคำตอบรับ「大丈夫だ」ถูกใช้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย รองลงมาคือ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง และมากตามลำดับ โดยในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อยและปานกลางกลุ่มตัวอย่างจะใช้กลุ่มคำตอบรับ「大丈夫だ」กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมกับตนเองมากที่สุด

ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจะใช้กลุ่มคำตอบรับ「大丈夫だ」มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย และลดลงเมื่อน้ำหนักความผิดของสถานการณ์เพิ่มมากขึ้น โดยจะใช้กลุ่มคำตอบรับ「大丈夫だ」มากที่สุดเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมกับตนเอง

ส่วนรายละเอียดของกลวิธีการการกล่าวแสดงว่าไม่ถือโทษของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.4 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการกล่าวแสดงว่าไม่ถือโทษของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น
จำแนกตามสถานการณ์

น้ำหนัก ความผิดของ สถานการณ์	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ	ความสนิทสนม ระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ
น้อย	398 (63.7%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	177 (44.5%)	ไม่สนิท	88 (49.7%)
				สนิท	89 (50.3%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	116 (29.1%)	ไม่สนิท	63 (54.3%)
				สนิท	53 (45.7%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	105 (26.4%)	ไม่สนิท	50 (47.6%)
				สนิท	55 (52.4%)
ปานกลาง	153 (24.5)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	71 (46.4%)	ไม่สนิท	37 (52.1%)
				สนิท	34 (47.9%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	48 (31.4%)	ไม่สนิท	32 (66.7%)
				สนิท	16 (33.3%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	34 (22.2%)	ไม่สนิท	14 (41.2%)
				สนิท	20 (58.8%)
มาก	74 (11.8%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	29 (39.2%)	ไม่สนิท	12 (41.4%)
				สนิท	17 (58.6%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	28 (37.8%)	ไม่สนิท	18 (64.3%)
				สนิท	10 (35.7%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	17 (23.0%)	ไม่สนิท	8 (47.1%)
				สนิท	9 (52.9%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการกล่าวแสดงว่าไม่ถือโทษมากที่สุด

จากตารางจะเห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่ามากที่สุดและลดลงเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันและต่ำกว่า และจำนวนการเลือกใช้กับผู้ฟังทุกสถานภาพจะลดลงเมื่อน้ำหนักความผิดของสถานการณ์เพิ่มขึ้น

จากตารางสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย โดยจะใช้กลวิธีนี้มากที่สุดเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

1.2 การพูดปลอบใจ (Soothing)

จากข้อมูลพบกลวิธีนี้ 368 ข้อความย่อย คิดเป็นร้อยละ 27.5 เป็นกลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกที่พบมากที่สุดเป็นลำดับที่ 2 จากข้อมูลพบทั้งการใช้สำนวนหรือประโยคที่แสดงการปลอบใจเพียงอย่างเดียว เช่น 「気にしないで」「しょうがないです」 และการใช้สำนวนหรือรูปประโยคแสดงการปลอบใจร่วมกับการยกเหตุผลประกอบ แต่กลุ่มตัวอย่างนิยมใช้สำนวน

หรือรูปประโยคแสดงการปลอบใจแต่เพียงอย่างเดียวมากกว่า โดยเฉพาะในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลางและกับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าและเท่ากัน เช่น

ตัวอย่างที่ 4 รุ่นพี่ที่สนิทกันมาขอยืมชุดสูทราคาแพงของผู้พูดเพื่อใส่ไปในงานแต่งงานของคนรู้จัก แต่รุ่นพี่ทำชุดสูทของผู้พูดใหม่เป็นรูขนาดใหญ่และกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「そういうこともあるよ。」

(เรื่องทำนองนั้นก็เกิดขึ้นได้นะครับ/ค่ะ) (JP034)

และบางข้อความย่อเป็นการพูดปลอบใจที่เป็นการแสดงเหตุผลที่ผู้พูดสร้างขึ้นเองเพื่อปลอบใจผู้ฟัง เช่น

ตัวอย่างที่ 5 เพิ่งซื้อโทรศัพท์มือถือมาใหม่ และเพื่อนร่วมชั้นซึ่งนั่งอยู่ข้างๆ ผู้พูดในห้องเรียนก็ขอยืมโทรศัพท์มือถือของผู้พูดไปดูและทำตกลงบนพื้น

「まだ買ったばかりで保障もきくと思う。多分大丈夫だよ。」

(คงไม่เป็นไรหรอก เพิ่งซื้อมาคิดว่ายังอยู่ในช่วงประกันนะ) (JP019)

ตัวอย่างที่ 6 นำมาจากสถานการณ์ที่ผู้พูดนัดพบกับเพื่อนร่วมชั้นเพื่อปรึกษาเรื่องเรียน แต่เพื่อนมาสาย 15 นาที โดยไม่ได้ติดต่อมาบอกและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「わたしもいきましたところだから。」

(เราเองก็เพิ่งมาเหมือนกันแหละ) (JP002)

ในตัวอย่างที่ 5 ผู้พูดปลอบใจผู้ฟังให้คลายจากความรู้สึกไม่สบายใจหรือเสียใจ ด้วยการยกเหตุผลว่า โทรศัพท์ที่ตนเพิ่งซื้อมานั้นมีประกันอยู่ไม่น่าจะมีปัญหาอะไร และตัวอย่างที่ 6 ผู้พูดปลอบใจผู้ฟังด้วยการยกเหตุผลว่าตนเองก็เพิ่งมาเหมือนกัน

ส่วนรายละเอียดของกลวิธีการพูดปลอบใจของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.5 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการพูดพลบใจของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น
จำแนกตามสถานการณ์

น้ำหนัก ความผิดของ สถานการณ์	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ	ความสนิทสนม ระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ
น้อย	110 (29.9%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	37 (33.6%)	ไม่สนิท	24 (64.9%)
				สนิท	13 (35.1%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	45 (40.9%)	ไม่สนิท	21 (46.7%)
				สนิท	24 (53.3%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	28 (25.5%)	ไม่สนิท	13 (46.4%)
				สนิท	15 (53.6%)
ปานกลาง	149 (40.5%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	60 (40.3%)	ไม่สนิท	30 (50.0%)
				สนิท	30 (50.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	55 (36.9%)	ไม่สนิท	42 (76.4%)
				สนิท	13 (23.6%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	34 (22.8%)	ไม่สนิท	10 (29.4%)
				สนิท	24 (70.6%)
มาก	109 (29.6%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	43 (39.4%)	ไม่สนิท	18 (41.9%)
				สนิท	25 (58.1%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	50 (45.9%)	ไม่สนิท	22 (44.0%)
				สนิท	28 (56.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	16 (14.7%)	ไม่สนิท	8 (50.0%)
				สนิท	8 (50.0%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการพูดพลบใจมากที่สุด

จากตารางที่ 5.5 กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง รองลงมา คือ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมากและน้อยในจำนวนใกล้เคียงกัน โดยมีแนวโน้มจะเลือกใช้กลวิธีนี้มากกับผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันและสูงกว่า

จากตารางสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง โดยจะเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าและเท่ากันในจำนวนใกล้เคียงกัน เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันกลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่ไม่มีความสนิทสนมมากกว่า

1.3 การโต้ถามด้วยความหวังใย (Asking with anxiousness)

จากข้อมูลพบกลวิธีนี้ 272 ข้อความย่อย คิดเป็นร้อยละ 20.3 โดยพบกลวิธีนี้ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อยเท่านั้น และทั้งหมดเป็นการถามผู้ฟังด้วยความหวังใยอย่างตรงไปตรงมา เช่น

ตัวอย่างที่ 7 นำมาจากสถานการณ์ที่ผู้พูดนัดพบกับรุ่นพี่ที่สนิทเพื่อปรึกษาเรื่องกิจกรรมชมรม แต่รุ่นพี่มาสาย 15 นาที โดยไม่ได้ติดต่อมาบอกก่อนและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「何かあったんですか？」

(มีอะไรหรือเปล่าคะ/ครับ) (JP111)

ตัวอย่างที่ 8 มาจากสถานการณ์ที่ผู้พูดนัดพบกับเพื่อนร่วมชั้นเพื่อปรึกษาเรื่องเรียน แต่เพื่อนมาสาย 15 นาที โดยไม่ได้ติดต่อมาบอกก่อนและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「時間は本当に大丈夫ですか？」

(เรื่องเวลาไม่เป็นไรจริงๆหรือครับ/ค่ะ) (JP082)

จากข้อมูลพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิคน้อยเท่านั้น จึงเป็นการถามถึงสาเหตุของการมาสายด้วยความห่วงใยเพื่อให้แน่ใจว่าผู้ขอโทษปลอดภัยไม่มีปัญหาใดๆ

ส่วนรายละเอียดของกลวิธีการโต้ถามด้วยความห่วงใยของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.6 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการโต้ถามด้วยความห่วงใยของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจำแนกตามสถานการณ์

น้ำหนักความผิคน้อย	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	ความสนิทสนมระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ
น้อย	272 (100.0%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	76 (27.9%)	ไม่สนิท	26 (34.2%)
				สนิท	50 (65.8%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	100 (36.8%)	ไม่สนิท	56 (56.0%)
				สนิท	44 (44.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	96 (35.3%)	ไม่สนิท	48 (50.0%)
				สนิท	48 (50.0%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการโต้ถามด้วยความห่วงใยมากที่สุด

จากตารางที่ 5.6 กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีนี้ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิคน้อยเท่านั้น โดยผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุด เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันและต่ำกว่า ทั้งผู้ฟังที่ไม่มีและมีความสนิทสนมกับผู้พูดในจำนวนใกล้เคียงกัน รองลงมาคือ เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด โดยผู้พูดเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีความสนิทสนมมากกว่า

สามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อยเท่านั้น และใช้กลวิธีนี้มากที่สุดเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าและเท่ากัน ทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมกับผู้พูดในจำนวนใกล้เคียงกัน

1.4 การหยอกล้อ (Teasing)

จากข้อมูลพบกลวิธีนี้ 16 ข้อความย่อย หรือคิดเป็นร้อยละ 1.2 เป็นการหยอกล้อ เพื่อให้ผู้ฟังตกใจ 9 ข้อความ และเป็นการหยอกล้อเกี่ยวกับเหตุการณ์ความผิดที่เกิดขึ้น 7 ข้อความ จากข้อมูลไม่พบกลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าและไม่มี ความสนิทสนมหรืออาจารย์ที่ปรึกษา เช่น

ตัวอย่างที่ 9 นำมาจากสถานการณ์ที่ผู้พูดซื้อโทรศัพท์มือถือมาใหม่ และเพื่อนร่วมชั้นซึ่งนั่งอยู่ข้างๆผู้พูดในห้องเรียนก็ขอยืมโทรศัพท์มือถือของผู้พูดไปดูและทำตกลงบนพื้นและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า
「壊すの早くない？」

(ฟังเร็วไปหน่อย ว่าไหม) (JP0128)

ตัวอย่างที่ 10 นำมาจากสถานการณ์ที่รุ่นพี่ที่สนิทกันได้มาขอยืมพจนานุกรมไทย-อังกฤษของผู้พูดไป และสัญญาว่าจะนำมาคืนในวันพรุ่งนี้ แต่รุ่นพี่ลืมเอามาคืนและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「まじで忘れたんすか？明日は持ってきてくださいね。あれ、毎日使ってて大事なんですから、忘れたらメシおごってくださいよ。」

(ลืมจริงๆเหรอ พรุ่งนี้ช่วยเอามาให้ด้วยนะ นั่นเป็นของสำคัญที่ต้องใช้ทุกวัน ถ้าลืมอีกนะเลี้ยงข้าวเลย) (JP139)

ตัวอย่างที่ 9 ผู้พูดกล่าวหยอกล้อกับผู้ขอโทษด้วยการกล่าวติดตลกกับผู้ฟังว่า 「壊すの早くない？」 (ฟังเร็วไปหน่อย ว่าไหม) ส่วนในตัวอย่างที่ 10 ผู้พูดกล่าวหยอกล้อกับผู้ขอโทษด้วยการขอให้เลี้ยงอาหารเป็นการไถ่โทษ

ส่วนรายละเอียดของกลวิธีการหยอกล้อของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.7 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการหยอกล้อของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจำแนกตาม สถานการณ์

น้ำหนักความผิดของสถานการณ์	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	ความสนิทสนมระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ
น้อย	11 (68.8%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	1 (9.1%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	1 (100.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	7 (63.6%)	ไม่สนิท	3 (42.9%)
				สนิท	4 (57.1%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	3 (27.3%)	ไม่สนิท	1 (33.3%)
				สนิท	2 (66.7%)
ปานกลาง	2 (12.5%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	1 (50.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	1 (100.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	1 (50.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	1 (100.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
มาก	3 (18.8%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	1 (33.3%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	1 (100.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	1 (33.3%)	ไม่สนิท	1 (100.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	1 (33.3%)	ไม่สนิท	1 (100.0%)
				สนิท	0 (0.0%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการหยอกล้อมากที่สุด

จากตารางที่ 5.7 กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุด ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย รองลงมา คือ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมากและปานกลางในจำนวนใกล้เคียงกัน โดยมีแนวโน้มจะใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันและมีความสนิทสนมมากที่สุด

ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย โดยมีแนวโน้มที่จะใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันมากกว่า และถึงแม้ว่าจากข้อมูล จะพบกลวิธีนี้เพียง 16 ข้อความย่อย แต่ไม่พบว่าผู้พูดเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าและไม่มีความสนิทสนมกับผู้พูด

1.5 การเอ่ยขอโทษกลับ (Apologizing)

จากข้อมูลพบกลวิธีนี้ 18 ข้อความย่อย คิดเป็นร้อยละ 2.2 ของจำนวนข้อความย่อยที่จัดเป็นกลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกทั้งหมด พบในสถานการณ์มาสายหรือสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อยเท่านั้น เช่น

ตัวอย่างที่ 11 นำมาจากสถานการณ์ที่ผู้พูดนัดพบกับอาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อปรึกษาเรื่องผลการเรียน แต่อาจารย์มาสาย 15 นาที โดยไม่ได้ติดต่อมาก่อนและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「こちらこそおいそがしいところすみません。」

(ทางนี้ต่างหากคะ/ครับที่รบกวนตอนยุ่งๆ ขอโทษด้วยนะคะ/นะครับ) (JP013)

ตัวอย่างที่ 12 นำมาจากสถานการณ์ที่ผู้พูดนัดพบกับเพื่อนร่วมชั้นเพื่อปรึกษาเรื่องเรียน แต่เพื่อนมาสาย 15 นาที โดยไม่ได้ติดต่อมาก่อนและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「こっちらこそわざわざごめんね。」

(เราต่างหากต้องขอโทษที่อุตส่าห์มา) (JP021)

จากตัวอย่างที่ 11 แม้ว่าอาจารย์ที่ปรึกษาจะมาสายกว่าเวลาที่นัดไว้ แต่อาจารย์ซึ่งเป็นบุคคลที่มีสถานภาพสูงกว่ายอมรับผิดและกล่าวขอโทษและผู้พูดเองเห็นว่าเป็นความผิดเพียงเล็กน้อยจึงไม่ได้โกรธแต่รู้สึกเกรงใจผู้ฟังมากกว่าที่สละเวลาให้กับตน ผู้พูดจึงกล่าวขอโทษกลับเพื่อให้ผู้ฟังสบายใจและเพื่อรักษาหน้าของผู้ฟัง เช่นเดียวกับในตัวอย่างที่ 12 ที่ผู้พูดกล่าวขอโทษกลับผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันและไม่มีความสัมพันธ์

ส่วนรายละเอียดของกลวิธีการเอ่ยขอโทษกลับของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.8 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการเอ่ยขอโทษกลับของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจำแนกตามสถานการณ์

น้ำหนักความผิดของสถานการณ์	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	ความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ
น้อย	29 (100.0%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	15 (51.76%)	ไม่สนิท	11 (73.3%)
				สนิท	4 (26.7%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	12 (41.4%)	ไม่สนิท	3 (25.0%)
				สนิท	9 (75.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	2 (6.9%)	ไม่สนิท	1 (50.0%)
				สนิท	1 (50.0%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการขอโทษกลับมากที่สุด

จากตารางที่ 5.8 กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุด สถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อยเท่านั้น โดยจะเลือกใช้วิธีนี้เมื่อผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่ามากที่สุด รองลงมาคือ ใช้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันและต่ำกว่า โดยเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่ากลุ่มตัวอย่าง

เลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่มีความสนิทสนมมากกว่า ในขณะที่เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากัน กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีความสนิทสนมมากกว่า

ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิตน้อยเท่านั้น และใช้กลวิธีนี้มากที่สุดเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่า โดยใช้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่ากลุ่มตัวอย่างจะใช้กับผู้ฟังที่ไม่มีความสนิทสนมมากกว่า

1.6 การเสนอแก้ไขปัญหาหรือมีส่วนร่วมรับผิดชอบ (Offering solution or sharing responsibility)

จากข้อมูลพบกลวิธีนี้ 26 ข้อความย่อย คิดเป็นร้อยละ 1.9 โดยพบในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิตปานกลางและมากเท่านั้น และจะใช้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่ามากที่สุด เช่น

ตัวอย่างที่ 13 นำมาจากสถานการณ์ที่ผู้พูดเพิ่งซื้อโทรศัพท์มือถือมาใหม่ และเพื่อนร่วมชั้นซึ่งนั่งอยู่ข้าง ๆ ผู้พูดในห้องเรียนก็ขอยืมโทรศัพท์มือถือของผู้พูดไปดูและทำตกลงบนพื้นและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า
「修理出してみるよ。」

(จะลองส่งซ่อมดูก็แล้วกัน) (JP140)

ตัวอย่างที่ 14 นำมาจากสถานการณ์ที่รุ่นพี่ที่สนิทกันมาขอยืมชุดสูทราคาแพงของผู้พูดเพื่อใส่ไปในงานแต่งงานของคนรู้จัก แต่รุ่นพี่ทำชุดสูทของผู้พูดใหม่เป็นรูขนาดใหญ่และกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「わかりました。こちらで何とかしてみます。」

(เข้าใจแล้วค่ะ/ครับ ทางนี้จะลองทำอะไรสักอย่างดูนะคะ/นะครับ) (JP123)

จากตัวอย่างที่ 13 ผู้พูดกล่าวขอมีส่วนร่วมในการรับผิดชอบว่า 「修理出してみるよ。」 (จะลองส่งซ่อมดูก็แล้วกัน) เนื่องจากเกรงใจผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันและไม่มีความสนิทสนมหรือ เพื่อนร่วมชั้นไม่กล้าขอร้องให้เพื่อนแสดงความรับผิดชอบ เช่นเดียวกับตัวอย่างที่ 14 ผู้พูดเสนอแก้ไขปัญหาด้วยการกล่าวว่า 「こちらで何とかしてみます。」 (ทางนี้จะลองทำอะไรสักอย่างดูนะคะ/นะครับ) ซึ่งแม้ผู้พูดจะเห็นว่าเป็นเหตุการณ์ที่มีน้ำหนักความผิตมากเนื่องจากทำชุดสูทราคาแพงของผู้พูดใหม่เป็นรูขนาดใหญ่ แต่ผู้พูดกลับรู้สึกเกรงใจผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงและมีความสนิทสนมมากกว่าจึงตอบรับด้วยประโยคดังกล่าว

ส่วนรายละเอียดของกลวิธีการเสนอแก้ไขปัญหาหรือมีส่วนร่วมรับผิดชอบของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.9 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการเสนอแก้ไขปัญหาหรือมีส่วนร่วมรับผิดชอบของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจำแนกตามสถานการณ์

น้ำหนักความผิดของสถานการณ์	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	ความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ
ปานกลาง	19 (73.1%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	19 (100.0%)	ไม่สนิท	16 (84.2%)
				สนิท	3 (15.8%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
มาก	7 (26.9%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	2 (28.6%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	2 (100.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	5 (71.4%)	ไม่สนิท	4 (80.0%)
				สนิท	1 (20.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการเสนอแก้ไขปัญหาหรือมีส่วนร่วมรับผิดชอบมากที่สุด

จากตารางที่ 5.9 กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุด ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความปานกลาง รองลงมาคือ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก และไม่พบกลวิธีนี้ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง มีการใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าเท่านั้น โดยใช้กับผู้ที่ไม่มีความสนิทสนมกับผู้ฟังมากกว่าผู้ฟังที่มีมีความสนิทสนม

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีนี้เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันและสูงกว่าเท่านั้น โดยเลือกใช้กับผู้ฟังที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง โดยกลุ่มตัวอย่างจะใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าเท่านั้น และจะใช้กับผู้ฟังที่ไม่มีความสนิทสนมมากกว่า

1.7 การกล่าวโทษสิ่งอื่น (Blaming other things)

จากข้อมูลพบกลวิธีนี้เพียง 2 ข้อความย่อย คิดเป็นร้อยละ 0.1 ของจำนวนข้อความย่อยที่จัดเป็นกลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกทั้งหมด โดยพบในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก ผู้พูดมีสถานภาพเท่ากับผู้ฟัง และไม่มีความสนิทสนมกัน คือ

ตัวอย่างที่ 15 นำมาจากสถานการณ์ที่ผู้พูดเพิ่งซื้อโทรศัพท์มือถือมาใหม่ และเพื่อนร่วมชั้นซึ่งนั่งอยู่ข้างๆผู้พูดในห้องเรียนก็ขอยืมโทรศัพท์มือถือของผู้พูดไปดูและทำตกลงบนพื้นและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า
 「落として壊れる携帯が最悪だよ。」
 (โทรศัพท์ที่ทำหล่นแล้วพังได้แบบนี้ เลวที่สุดเลยนะ) (JP039)

ตัวอย่างที่ 16 นำมาจากสถานการณ์ที่ผู้พูดเพิ่งซื้อโทรศัพท์มือถือมาใหม่ และเพื่อนร่วมชั้นซึ่งนั่งอยู่ข้างๆผู้พูดในห้องเรียนก็ขอยืมโทรศัพท์มือถือของผู้พูดไปดูและทำตกลงบนพื้นและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า
 「落としたくらいで壊れるなんて安っぽい携帯だったんだね。」
 (แค่ทำหล่นก็พังได้ โทรศัพท์ราคาถูกแท้ๆเลยนะ) (JP097)

จากตัวอย่างที่ 15 และ 16 แม้ว่าในสถานการณ์นี้เป็นสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก แต่เมื่อผู้ฟังกล่าวขอโทษผู้พูดยกโทษให้และกล่าวตอบรับการขอโทษด้วยการกล่าวโทษสิ่งอื่น ซึ่งในสถานการณ์นี้ คือ สมรรถนะของโทรศัพท์มือถือว่าบอบบางไม่ทนทาน

เนื่องจากการใช้กลวิธีนี้เพียง 2 ข้อความย่อยเท่านั้น จึงไม่สามารถสรุปปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีนี้ได้

จากที่กล่าวมาทั้งหมดสามารถสรุปแนวโน้มการใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกแต่ละกลวิธีได้ดังตาราง

ตารางที่ 5.10 สรุปการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจำแนกรายกลวิธี

กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวก	น้ำหนักความผิดของสถานการณ์	สถานภาพของผู้ฟังต่อผู้ขอโทษ	ความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง
กลวิธีที่ 1 การกล่าวแสดงว่าไม่ถือโทษ	น้อย	สูงกว่า	ไม่สนิท
กลวิธีที่ 2 การพูดปลอบใจ	ปานกลาง	สูงกว่า=เท่ากัน	ไม่สนิท=สนิท
กลวิธีที่ 3 การไต่ถามด้วยความห่วงใย	น้อย*	เท่ากัน=ต่ำกว่า	ไม่สนิท=สนิท
กลวิธีที่ 4 การหยอกล้อ	น้อย	เท่ากัน	สนิท
กลวิธีที่ 5 การขอโทษกลับ	น้อย*	สูงกว่า	ไม่สนิท
กลวิธีที่ 6 การเสนอแก้ไขปัญหาหรือมีส่วนร่วมรับผิดชอบ	ปานกลาง	สูงกว่า	ไม่สนิท
กลวิธีที่ 7 การกล่าวโทษสิ่งอื่น	△	△	△

คำชี้แจง △ หมายถึง จำนวนของกลวิธีที่พบมีจำนวนน้อยและไม่สามารถวิเคราะห์แนวโน้มการเลือกใช้ได้

* หมายถึง พบกลวิธีในสถานการณ์ดังกล่าวเท่านั้น

= หมายถึง พบการใช้ในจำนวนใกล้เคียงกัน

จากตารางที่ 5.10 ทำให้ทราบว่ากลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกแต่ละกลวิธีอย่างไร ในลำดับต่อไปผู้วิจัยขอเสนอภาพรวมของการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกแต่ละกลวิธีจำแนกรายสถานการณ์เพื่อพิจารณาว่าในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิด สถานภาพและความสนิทสนมระหว่างผู้พูด-ผู้ฟังต่างกัน กลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีตอบรับอย่างไร

สรุปภาพรวมการใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น

ในส่วนนี้เป็นการสรุปภาพรวมของการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกของกลุ่มตัวอย่างในแต่ละสถานการณ์ กับผู้ฟังที่มีสถานภาพและความสนิทสนมต่างกัน กลุ่มตัวอย่างนิยมเลือกใช้กลวิธีใดตอบรับการขอโทษ

ตารางที่ 5.11 สรุปการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจำแนกตามสถานการณ์

สถานการณ์ความผิด			กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวก (จำนวนครั้งที่ปรากฏ (ร้อยละ))							
น้ำหนักความผิด	ความสนิทสนม	สถานภาพ	1	2	3	4	5	6	7	รวม
น้อย	ไม่สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	(59.1)	(16.1)	(17.4)	(0.0)	(7.4)	(0.0)	(0.0)	(100.0)
	สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	(56.7)	(8.3)	(31.8)	(0.6)	(2.5)	(0.0)	(0.0)	(100.0)
	ไม่สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	(43.2)	(14.4)	(38.4)	(2.1)	(2.1)	(0.0)	(0.0)	(100.0)
	สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	(39.6)	(17.9)	(32.8)	(3.0)	(6.7)	(0.0)	(0.0)	(100.0)
	ไม่สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	(44.2)	(11.5)	(42.5)	(0.9)	(0.9)	(0.0)	(0.0)	(100.0)
	สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	(45.5)	(12.4)	(39.7)	(1.7)	(0.8)	(0.0)	(0.0)	(100.0)
ปานกลาง	ไม่สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	(44.6)	(36.1)	(0.0)	(0.0)	(0.0)	(19.3)	(0.0)	(100.0)
	สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	(50.0)	(44.1)	(0.0)	(1.5)	(0.0)	(4.4)	(0.0)	(100.0)
	ไม่สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	(43.2)	(56.8)	(0.0)	(0.0)	(0.0)	(0.0)	(0.0)	(100.0)
	สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	(53.3)	(43.3)	(0.0)	(3.3)	(0.0)	(0.0)	(0.0)	(100.0)
	ไม่สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	(58.3)	(41.7)	(0.0)	(0.0)	(0.0)	(0.0)	(0.0)	(100.0)
	สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	(45.5)	(54.5)	(0.0)	(0.0)	(0.0)	(0.0)	(0.0)	(100.0)
มาก	ไม่สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	(40.0)	(60.0)	(0.0)	(0.0)	(0.0)	(0.0)	(0.0)	(100.0)
	สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	(37.8)	(55.6)	(0.0)	(2.2)	(0.0)	(4.4)	(0.0)	(100.0)
	ไม่สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	(38.3)	(46.8)	(0.0)	(2.1)	(0.0)	(8.5)	(4.3)	(100.0)
	สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	(25.6)	(71.8)	(0.0)	(0.0)	(0.0)	(2.6)	(0.0)	(100.0)
	ไม่สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	(47.1)	(47.1)	(0.0)	(5.9)	(0.0)	(0.0)	(0.0)	(100.0)
	สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	(52.9)	(47.1)	(0.0)	(0.0)	(0.0)	(0.0)	(0.0)	(100.0)

คำชี้แจง 1.การกล่าวแสดงว่าไม่ถือโทษ 2.การพูดปลอบใจ 3.การไต่ถามด้วยความห่วงใย 4.การหยอกล้อ 5.การขอโทษกลับ 6.การเสนอแก้ไขปัญหาหรือมีส่วนร่วมในการรับผิดชอบ 7.การกล่าวโทษสิ่งอื่น
 ผู้พูด < ผู้ฟัง คือ ผู้พูดมีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟัง ผู้พูด = ผู้ฟัง คือ ผู้พูดมีสถานภาพเท่ากับผู้ฟัง
 ผู้พูด > ผู้ฟัง คือ ผู้พูดมีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟัง
 ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้มากที่สุดในแต่ละสถานการณ์

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อยกับผู้ฟังทุกสถานภาพทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนม กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีที่ 1 การกล่าวแสดงว่าไม่ถือโทษมากที่สุด รองลงมา คือ กลวิธีที่ 3 การไต่ถามด้วยความห่วงใย และ กลวิธีที่ 2 การพูดปลอบใจตามลำดับ มีการเลือกใช้กลวิธีที่ 4 การหยอกล้อ ยกเว้นกับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าและไม่มี ความสนิทสนม ซึ่งใน

งานวิจัยนี้แทนด้วย “อาจารย์ที่ปรึกษา” โดยไม่พบการเลือกใช้กลยุทธ์ที่ 6 การเสนอแก้ไขปัญหา หรือมีส่วนร่วมในการรับผิดชอบ และ กลยุทธ์ที่ 7 การกล่าวโทษสิ่งอื่น ในสถานการณ์นี้

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง กับผู้ฟังทุกสถานภาพยกเว้นผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันและไม่มีความสัมพันธ์และผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่าและมีความสัมพันธ์ กลุ่มตัวอย่างยังคงเลือกใช้กลยุทธ์ที่ 1 การกล่าวแสดงว่าไม่ถือโทษมากที่สุดอยู่แต่มีจำนวนลดน้อยลงและเลือกใช้กลยุทธ์ที่ 2 การพูดปลอบใจเพิ่มมากขึ้น ไม่พบการเลือกใช้กลยุทธ์ที่ 3 การไต่ถามด้วยความห่วงใย, กลยุทธ์ที่ 5 การขอโทษกลับในสถานการณ์นี้ และกลยุทธ์ที่ 7 การลดระดับความสัมพันธ์

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก กลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลยุทธ์ที่ 1 การกล่าวแสดงว่าไม่ถือโทษลดน้อยลงและเลือกใช้กลยุทธ์ที่ 2 การพูดปลอบใจเพิ่มมากขึ้นกว่าในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง กับผู้ฟังทุกสถานภาพยกเว้นผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่าและมีความสัมพันธ์ กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลยุทธ์ที่ 2 การพูดปลอบใจมากที่สุด ไม่พบการเลือกใช้กลยุทธ์ที่ 3 การไต่ถามด้วยความห่วงใย, กลยุทธ์ที่ 5 การขอโทษกลับในสถานการณ์นี้

ดังนั้น สามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีแนวโน้มที่จะเลือกใช้กลยุทธ์ที่ 1 การกล่าวแสดงว่าไม่ถือโทษมากที่สุด และเมื่อน้ำหนักความผิดของสถานการณ์เพิ่มมากขึ้น กลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มที่จะเลือกใช้กลยุทธ์ที่ 2 การพูดปลอบใจมากขึ้นแทน

2. กลยุทธ์ตอบรับการขอโทษแบบเป็นกลาง (Moderate strategy)

จากข้อมูลพบกลยุทธ์ประเภทนี้ 177 ข้อความย่อย โดยสามารถแบ่งออกเป็นกลยุทธ์ย่อยได้ 2 กลยุทธ์ คือ การเปลี่ยนเรื่องพูด และการไม่แสดงท่าทีใดๆ โดยกลยุทธ์ตอบรับการขอโทษแบบเป็นกลางมีจำนวนการเลือกใช้ดังตารางที่ 12

ตารางที่ 5.12 จำนวนการเลือกใช้กลยุทธ์ตอบรับการขอโทษแบบเป็นกลางแต่ละกลยุทธ์ของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น

กลยุทธ์ (เรียงลำดับตามจำนวนที่ปรากฏ)	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ
กลยุทธ์ที่ 2 การไม่แสดงท่าทีใดๆ	155 (87.6%)
กลยุทธ์ที่ 1 การเปลี่ยนเรื่องพูด	22 (12.4%)
รวม	177 (100.0%)

จากตารางที่ 5.12 แสดงจำนวนที่ปรากฏของกลวิธีตอบรับการขอโทษแบบเป็นกลาง กลุ่มตัวอย่างใช้กลวิธีที่ 2 การไม่แสดงท่าทีใดมากที่สุด คือ 87.6 % รองลงมาคือ กลวิธีที่ 1 การเปลี่ยนเรื่องพูด 12.4 %

โดยแต่ละกลวิธีมีลักษณะและจำนวนการใช้ดังต่อไปนี้

2.1 การเปลี่ยนเรื่องพูด (Changing the subject of the conversation)

จากข้อมูลพบกลวิธีนี้ 22 ข้อความย่อย คิดเป็นร้อยละ 12.4 ของจำนวนข้อความย่อยที่จัดเป็นกลวิธีตอบรับการขอโทษแบบเป็นกลาง โดยพบทั้งการทักทายหรือพูดคุยเรื่องดินฟ้าอากาศ และการถามถึงสิ่งประสิทธิภาพของสิ่งของที่เยี่ยมไป เช่น

ตัวอย่างที่ 17 นำมาจากสถานการณ์ที่ผู้พูดนัดพบกับเพื่อนสนิทเพื่อปรึกษาเรื่องทำรายงานของผู้พูด แต่เพื่อนมาสาย 15 นาที โดยไม่ได้ติดต่อมาบอกก่อน และกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「じゃあ少しいそぎましょ。」

(งั้น ก็รีบมาทำกันเถอะ) (JP056)

ตัวอย่างที่ 18 นำมาจากสถานการณ์ที่รุ่นน้องที่สนิทมาขอร้องผู้พูดเพื่อขอยืมหนังสือนิยายไป โดยสัญญาว่าจะนำมาคืนให้ในวันถัดไปแต่ลืมนำมาคืนและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「どうだった？」

(เป็นไงบ้างล่ะ) (JP084)

จากตัวอย่างที่ 17 ผู้พูดเสียงไม่ตอบรับการขอโทษด้วยการกล่าวเปลี่ยนเรื่องพูดเร่งให้ผู้ฟังทำรายงานว่า「じゃあ少しいそぎましょ。」(งั้น ก็รีบมาทำกันเถอะ)และในตัวอย่างที่ 18 ถามถึงเนื้อหาหนังสือนิยายที่ผู้ขอโทษยืมไปว่า「どうだった？」(เป็นไงบ้างล่ะ)

ส่วนรายละเอียดของกลวิธีเปลี่ยนเรื่องพูดของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.13 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการเปลี่ยนเรื่องพูดของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจำแนกตามสถานการณ์

น้ำหนักความผิดของสถานการณ์	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	ความสนิทสนมระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ
น้อย	14 (63.6%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	8 (57.1%)	ไม่สนิท	2 (25.0%)
				สนิท	6 (75.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	6 (42.9%)	ไม่สนิท	2 (33.3%)
				สนิท	4 (66.7%)
ปานกลาง	8 (36.4%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	2 (25.0%)	ไม่สนิท	2 (100.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	6 (75.0%)	ไม่สนิท	3 (50.0%)
				สนิท	3 (50.0%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการเปลี่ยนเรื่องพูดมากที่สุด

จากตารางที่ 5.13 กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย รองลงมาคือ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง โดยไม่พบกลวิธีนี้ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก ใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันและต่ำกว่าเท่านั้น

ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย โดยกลุ่มตัวอย่างจะเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันและต่ำกว่าที่มีความสนิทสนมมากกว่า ไม่พบกลวิธีนี้ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก

2.2 การไม่แสดงท่าทีใด ๆ (Not expressing any emotion)

จากข้อมูลพบกลวิธีนี้ 155 ข้อความย่อยหรือคิดเป็นร้อยละ 87.6 ทั้งหมดเป็นการตอบรับด้วยคำตอบรับ เช่น 「そうですか」「分かりました」「はい」 เป็นต้น เช่น

ตัวอย่างที่ 19 นำมาจากสถานการณ์ที่อาจารย์ที่ปรึกษาขอยืมหนังสือผู้พูดไป และสัญญาว่าจะนำมาคืนให้วันรุ่งขึ้น แต่เมื่อผู้พูดไปพบอาจารย์ อาจารย์บอกว่าลืมเอามาและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「はい、わかりました。」

(เข้าใจแล้วค่ะ/ครับ) (JP014)

ตัวอย่างที่ 20 นำมาจากสถานการณ์ที่รุ่นน้องที่ไม่ค่อยสนิทขอร้องผู้พูดเพื่อขอยืมเครื่องเล่น MP3 ผู้พูดจึงให้ยืมไปอย่างช่วยไม่ได้ แต่รุ่นน้องทำหายและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「あ、そう。」

(อ้าว เหนอ) (JP131)

จากตัวอย่างที่ 19 และ 20 ผู้พูดกล่าวตอบรับแต่เพียงว่า 「はい、わかりました。」 (เข้าใจแล้วค่ะ/ครับ) และ 「あ、そう。」 (อ้าว เหนอ) เท่านั้น ซึ่งเป็นการตอบรับการขอโทษที่ไม่ได้แสดงเจตนาของผู้พูดอย่างชัดเจน

ส่วนรายละเอียดของกลวิธีการไม่แสดงท่าทีใดๆของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.14 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการไม่แสดงท่าทีใดๆของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น
จำแนกตามสถานการณ์

น้ำหนักความผิดของสถานการณ์	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	ความสนิทสนมระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ
น้อย	12 (7.7%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	6 (50.0%)	ไม่สนิท	3 (50.0%)
				สนิท	3 (50.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	4 (33.3%)	ไม่สนิท	2 (50.0%)
				สนิท	2 (50.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	2 (16.7%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	2 (100.0%)
ปานกลาง	61 (39.4%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	37 (60.7%)	ไม่สนิท	24 (64.9%)
				สนิท	13 (35.1%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	15 (24.6%)	ไม่สนิท	9 (40.9%)
				สนิท	6 (40.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	9 (14.8%)	ไม่สนิท	6 (66.7%)
				สนิท	3 (33.3%)
มาก	82 (52.9%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	43 (52.4%)	ไม่สนิท	26 (60.5%)
				สนิท	17 (39.5%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	15 (18.3%)	ไม่สนิท	5 (33.3%)
				สนิท	10 (66.7%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	24 (29.3%)	ไม่สนิท	15 (62.5%)
				สนิท	9 (37.5%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการไม่แสดงท่าทีใดๆมากที่สุด

จากตารางที่ 5.14 กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุด ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก รองลงมาคือ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความปานกลางและน้อยตามลำดับ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก จะใช้กลวิธีนี้มากที่สุดเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่า

รองลงมาคือ เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าและเท่ากัน โดยเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าและต่ำกว่า กลุ่มตัวอย่างจะเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่ไม่มีความสนิทสนมมากกว่าผู้ฟังที่มีความสนิทสนม และเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากัน กลุ่มตัวอย่างจะเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีความสนิทสนมมากกว่าผู้ฟังที่ไม่มีความสนิทสนม

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุด เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่า รองลงมาคือ เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันและต่ำกว่าตามลำดับ โดยใช้กับผู้ฟังที่ไม่มีความสนิทสนมมากกว่า

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังทุกสถานภาพทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก โดยมีแนวโน้มจะใช้กลวิธีนี้เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าและไม่มี ความสนิทสนมมากที่สุด

จากที่กล่าวมาทั้งหมดสามารถสรุปแนวโน้มการใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษแบบเป็นกลางแต่ละกลวิธีได้ดังตารางที่ 5.15

ตารางที่ 5.15 สรุปการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษแบบเป็นกลางของกลุ่มตัวอย่างชาย ญี่ปุ่นจำแนกรายกลวิธี

กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวก	น้ำหนักความผิดของสถานการณ์	สถานภาพของผู้ฟังต่อผู้ขอโทษ	ความสนิทสนมระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง
กลวิธีที่ 1 การเปลี่ยนเรื่องพูด	น้อย	เท่ากัน=ต่ำกว่า	สนิท
กลวิธีที่ 2 การไม่แสดงท่าทีใดๆ	มาก	สูงกว่า	ไม่สนิท

คำชี้แจง = หมายถึง พบการใช้ในจำนวนใกล้เคียงกัน

จากตารางที่ 5.15 ทำให้ทราบว่ากลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกแต่ละกลวิธีอย่างไร ในลำดับต่อไปผู้วิจัยขอเสนอภาพรวมของการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกแต่ละกลวิธี จำแนกรายสถานการณ์เพื่อพิจารณาว่า ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิด สถานภาพและความสนิทสนมระหว่างผู้พูด-ผู้ฟังต่างกัน กลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีตอบรับอย่างไร

สรุปภาพรวมการใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษแบบเป็นกลางของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น

ในส่วนนี้เป็นการสรุปภาพรวมของการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษแบบเป็นกลางของกลุ่มตัวอย่างในแต่ละสถานการณ์ กับผู้ฟังที่มีสถานภาพและความสนิทสนมต่างกัน กลุ่มตัวอย่างนิยมเลือกใช้กลวิธีใดตอบรับการขอโทษ

ตารางที่ 5.16 สรุปการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษแบบเป็นกลางของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจำแนกรายสถานการณ์

สถานการณ์ความผิด			กลวิธีตอบรับการขอโทษแบบเป็นกลาง จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ (ร้อยละ)		
น้ำหนักความผิด	ความสนิทสนม	สถานภาพ	1	2	รวม
น้อย	ไม่สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	(0.0)	(100.0)	(100.0)
	สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	(0.0)	(100.0)	(100.0)
	ไม่สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	(50.0)	(50.0)	(100.0)
	สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	(75.0)	(25.0)	(100.0)
	ไม่สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	(100.0)	(0.0)	(100.0)
	สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	(66.7)	(33.3)	(100.0)
ปานกลาง	ไม่สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	(0.0)	(100.0)	(100.0)
	สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	(0.0)	(100.0)	(100.0)
	ไม่สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	(18.2)	(81.8)	(100.0)
	สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	(0.0)	(100.0)	(100.0)
	ไม่สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	(33.3)	(66.7)	(100.0)
	สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	(50.0)	(50.0)	(100.0)
มาก	ไม่สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	(0.0)	(100.0)	(100.0)
	สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	(0.0)	(100.0)	(100.0)
	ไม่สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	(0.0)	(100.0)	(100.0)
	สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	(0.0)	(100.0)	(100.0)
	ไม่สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	(0.0)	(100.0)	(100.0)
	สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	(0.0)	(100.0)	(100.0)

คำชี้แจง 1. การเปลี่ยนเรื่องพูด 2. การไม่แสดงท่าทีใดๆ

ผู้พูด < ผู้ฟัง คือ ผู้พูดมีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟัง

ผู้พูด = ผู้ฟัง คือ ผู้พูดมีสถานภาพเท่ากับผู้ฟัง

ผู้พูด > ผู้ฟัง คือ ผู้พูดมีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟัง

ตัวเลขที่ห้าตัวหน้า คือ กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้มากที่สุดในแต่ละสถานการณ์

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีที่ 2 การไม่แสดงท่าทีใดๆมากที่สุด เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันหรือต่ำกว่า กลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีที่ 1 การเปลี่ยนเรื่องพูดมากที่สุด

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง กับผู้ฟังทุกสถานภาพทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนม กลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีที่ 2 การไม่แสดงท่าทีใดๆมากกว่า

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีที่ 1 การเปลี่ยนเรื่องพูดเท่านั้น

ดังนั้น สามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีที่ 1 การเปลี่ยนเรื่องพูด แต่เมื่อน้ำหนักความผิดสถานการณ์เพิ่มมากขึ้น กลุ่มตัวอย่างหันไปเลือกใช้กลวิธีที่ 2 การเปลี่ยนเรื่องพูดแทน และเฉพาะกับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าที่กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีที่ 2 เท่านั้น

3. กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางลบ (Negative strategy)

จากข้อมูลพบกลวิธีประเภทนี้ 1,427 ข้อความย่อย โดยสามารถแบ่งเป็นกลวิธีย่อยๆ ได้ 7 กลวิธี คือ การดักเตือน, การซักถาม, การเรียกร้องความรับผิดชอบ, การเรียกร้องสิ่งอื่นตอบแทน, การตำหนิ, การแสดงความไม่พอใจ, การลดระดับความสัมพันธ์ โดยกลวิธีตอบรับการขอโทษในทางลบมีจำนวนการใช้ดังตารางที่ 5.17

ตารางที่ 5.17 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางลบของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น จำแนกรายกลวิธี

กลวิธี (เรียงลำดับตามจำนวนที่ปรากฏ)	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ
กลวิธีที่ 3 การเรียกร้องความรับผิดชอบ	845 (59.2%)
กลวิธีที่ 6 การแสดงความไม่พอใจ	264 (18.5%)
กลวิธีที่ 1 การดักเตือน	130 (9.1%)
กลวิธีที่ 2 การซักถาม	90 (6.3%)
กลวิธีที่ 5 การตำหนิ	78 (5.5%)
กลวิธีที่ 7 การลดระดับความสัมพันธ์	11 (0.8%)
กลวิธีที่ 4 การเรียกร้องสิ่งอื่นตอบแทน	9 (0.6%)
รวม	1,427

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ ค่าร้อยละของกลวิธีการขอโทษในทางลบที่พบมากที่สุด 2 อันดับแรก

จากตารางที่ 5.17 การใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางลบจำแนกรายกลวิธีของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีที่ 3 การเรียกร้องความรับผิดชอบมากที่สุด คือ 59.2% รองลงมาคือ กลวิธีที่ 6 การแสดงความไม่พอใจ 18.5% และ กลวิธีที่ 1 การดักเตือน 9.1% ส่วนกลวิธีที่มีการใช้น้อยที่สุด คือ กลวิธีที่ 4 การเรียกร้องสิ่งอื่นตอบแทน 0.6% และกลวิธีที่ 7 การลดระดับความสัมพันธ์ 0.8 %

ต่อไปผู้วิจัยจะอธิบายถึงลักษณะและจำนวนการใช้ของแต่ละกลวิธี ดังนี้

3.1 การตักเตือน (Warning)

จากข้อมูลพบกลวิธีนี้ 130 ข้อความย่อยหรือคิดเป็นร้อยละ 9.1 ของจำนวนกลวิธีตอบรับการขอโทษทั้งหมด ส่วนมากเป็นการตักเตือนในเชิงร้องขอไม่ให้ผู้ฟังกระทำพฤติกรรมแบบที่เกิดขึ้นอีก และมีบางข้อความเป็นการตักเตือนไม่ให้ผู้ฟังกระทำพฤติกรรมแบบที่เกิดขึ้นโดยชี้แจงเหตุผลประกอบ เช่น

ตัวอย่างที่ 21 นำมาจากสถานการณ์ที่เพื่อนสนิทขอยืมวิดีโอเทปที่ถ่ายตอนไปเที่ยวกับครอบครัวที่ปารีสของผู้พูดไป เพื่อทำรายงานเรื่องสถานที่ท่องเที่ยวในปารีส แต่เพื่อนทำหายและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า
「ちよつとその性格改めた方がいいよ。」
 (ควรจะปรับปรุงนิสัยหน่อยนะ) (JP031)

นอกจากนี้ บางข้อความมีการใช้เหตุผลประกอบการตักเตือนด้วย โดยพบในทุกสถานการณ์ความผิดและใช้กับผู้ฟังทุกสถานภาพ แต่มีอัตราการใช้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่ามากที่สุด เช่น

ตัวอย่างที่ 22 นำมาจากสถานการณ์ที่ผู้พูดนัดพบกับรุ่นน้องที่สนิทเพื่อปรึกษาเรื่องงานพิเศษของผู้พูด แต่รุ่นน้องมาสาย 15 นาที โดยไม่ได้ติดต่อมาบอกล่วงหน้าและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า
「これからこういった小さい事も大事になってくるから、気をつけなよ。」
 (จากนี้ไปเรื่องเล็กๆแบบนี้จะกลายเป็นเรื่องสำคัญ ต้องระวังด้วยนะ) (JP071)

ส่วนรายละเอียดของกลวิธีการตักเตือนของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.18 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการตกเดือนของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจำแนกราย
สถานการณ์

น้ำหนัก ความผิดของ สถานการณ์	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ	ความสัมพันธ์ ระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ
น้อย	65 (50.0%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	1 (1.5%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	1 (100.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	15 (23.1%)	ไม่สนิท	8 (53.3%)
				สนิท	7 (46.7%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	49 (75.4%)	ไม่สนิท	27 (55.1%)
				สนิท	22 (44.9%)
ปานกลาง	38 (29.2%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	7 (18.4%)	ไม่สนิท	4 (57.1%)
				สนิท	3 (42.9%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	13 (34.2%)	ไม่สนิท	2 (15.4%)
				สนิท	11 (84.6%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	18 (47.4%)	ไม่สนิท	10 (55.6%)
				สนิท	8 (44.4%)
มาก	27 (20.8%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	10 (37.0%)	ไม่สนิท	2 (20.0%)
				สนิท	8 (80.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	8 (29.6%)	ไม่สนิท	4 (50.0%)
				สนิท	4 (50.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	9 (33.3%)	ไม่สนิท	6 (66.7%)
				สนิท	3 (33.3%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการตกเดือนมากที่สุด

จากตารางที่ 5.18 กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย รองลงมา คือ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลางและมากตามลำดับ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อยและปานกลาง ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีนี้เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่ามากที่สุดโดยจะใช้กับผู้ฟังที่ไม่มีและมีความสนิทสนม รองลงมา คือ เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันและสูงกว่า แต่เมื่อน้ำหนักความผิดของสถานการณ์เพิ่มมากขึ้นเป็นผิดมาก กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังทุกสถานภาพทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย กลุ่มตัวอย่างไม่เลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าและไม่มีความสัมพันธ์ แต่เมื่อน้ำหนักความผิดของสถานการณ์เพิ่มมากขึ้น กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าและไม่มีความสัมพันธ์ในจำนวนใกล้เคียงกับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าและมีความสนิทสนม

ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย โดยจะใช้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่าทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

3.2 การซักถาม (Interrogating)

จากข้อมูลพบกลวิธีนี้ 90 ข้อความย่อยหรือร้อยละ 6.3 โดยมากเป็นการถามเพื่อให้แน่ใจว่าเกิดเหตุการณ์นั้นๆจริง นอกนั้นจะเป็นการถามเกี่ยวกับรายละเอียดของเหตุการณ์ เช่น

ตัวอย่างที่ 23 นำมาจากสถานการณ์ที่ผู้พูดนัดพบกับอาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อปรึกษาเรื่องผลการเรียน แต่อาจารย์มาสาย 15 นาที โดยไม่ได้ติดต่อมาก่อนและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「先に理由を教えてください。」

(ช่วยบอกเหตุผลที่มาสายมาก่อนได้ไหมคะ) (JP111)

ตัวอย่างที่ 23 ผู้พูดไม่พอใจและต้องการทราบสาเหตุของการมาสายด้วยการถามว่า 「先に理由を教えてください。」(ช่วยบอกเหตุผลที่มาสายมาก่อนได้ไหมคะ) ซึ่งเป็นการคุกคามหน้าของผู้ฟังที่เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาที่มีสถานภาพมากกว่าและไม่มีความสัมพันธ์กับผู้พูด เนื่องจากการถามเป็นการรบกวนอาณาเขตของผู้ฟัง นอกจากนี้อาจารย์ที่ปรึกษายอมรับผิดชอบและกล่าวขอโทษซึ่งนับว่าเป็นการคุกคาม “หน้า” ตนเอง แต่ผู้พูดกลับไม่สนใจคำขอโทษนั้นและตอบรับด้วยการซักถามแทน

ตัวอย่างที่ 24 นำมาจากสถานการณ์ที่เพื่อนสนิทขอยืมวิดีโอเทปที่ถ่ายตอนไปเที่ยวกับครอบครัวที่ปารีสของผู้พูดไป เพื่อทำรายงานเรื่องสถานที่ท่องเที่ยวในปารีส แต่เพื่อนทำหายและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「うそ。本当にないの？家でなくしたの？探した？」 (JP125)

(ไม่จริง ไม่มีจริงๆหรือ ทำหายที่บ้านหรือเปล่า หาหรือยัง)

ในตัวอย่างนี้ แม้ว่าผู้ฟังจะกล่าวขอโทษแล้ว แต่ผู้พูดเห็นว่าวิดีโอของคนที่ผู้ฟังทำหายไปเป็นของสำคัญไม่สามารถทดแทนได้ด้วยคำขอโทษ จึงตอบรับการขอโทษด้วยการซักถามรายละเอียดของเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นโดยไม่สนใจคำขอโทษของผู้ฟังที่ได้กล่าวไปก่อนหน้านี้

ส่วนรายละเอียดของกลวิธีการซักถามของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.19 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการซักถามของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจำแนกราย
สถานการณื

น้ำหนัก ความผิดของ สถานการณื	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ	ความสนิทสนม ระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ
น้อย	4 (4.4%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	1 (25.0%)	ไม่สนิท	1 (100.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	3 (75.0%)	ไม่สนิท	3 (100.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
ปานกลาง	22 (24.4%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	14 (63.6%)	ไม่สนิท	10 (71.4%)
				สนิท	4 (28.6%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	2 (9.1%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	2 (100.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	6 (27.3%)	ไม่สนิท	5 (83.3%)
				สนิท	1 (16.7%)
มาก	64 (71.1%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	21 (32.8%)	ไม่สนิท	14 (66.7%)
				สนิท	7 (33.3%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	14 (21.9%)	ไม่สนิท	2 (14.3%)
				สนิท	12 (85.7%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	29 (45.3%)	ไม่สนิท	12 (41.4%)
				สนิท	17 (58.6%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณืที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการซักถามมากที่สุด

จากตารางที่ 5.19 กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณืที่มีน้ำหนักความผิดมาก รองลงมาคือ ในสถานการณืที่มีน้ำหนักความผิดปานกลางและน้อย ตามลำดับ โดยในทุกสถานการณืกลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่าและสูงกว่าทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกันมากที่สุด

ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณืที่มีน้ำหนักความผิดมาก โดยกลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มที่จะเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำและสูงกว่ามากที่สุดทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

3.3 การเรียกร้องความรับผิดชอบ (Demanding responsibility)

จากข้อมูลพบกลวิธีนี้ 845 ข้อความย่อยหรือร้อยละ 59.2 ของกลวิธีตอบรับการขอโทษในทางลบทั้งหมด ซึ่งเป็นกลวิธีที่กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้มากที่สุด สามารถแบ่งออกเป็นกลวิธีย่อยได้อีก 3 กลวิธีตามลักษณะการใช้ภาษา ผู้วิจัยจะเสนอข้อมูลโดยรวมของกลวิธีนี้ก่อน และจะนำเสนอข้อมูลของแต่ละกลวิธีย่อยต่อไป

รายละเอียดกลวิธีการเรียกร้องความรับผิดชอบของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.20 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการเรียกร้องความรับผิดชอบของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจำแนกรายสถานการณ์

น้ำหนักความผิดของสถานการณ์	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	ความสนิทสนมระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ
น้อย	2 (0.2%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	1 (50.0%)	ไม่สนิท	1 (100.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	1 (50.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	1 (100.0%)
ปานกลาง	487 (57.6%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	116 (23.8%)	ไม่สนิท	45 (38.8%)
				สนิท	71 (61.2%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	173 (35.5%)	ไม่สนิท	80 (46.2%)
				สนิท	93 (47.7%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	198 (40.7%)	ไม่สนิท	102 (51.5%)
				สนิท	96 (66.2%)
มาก	356 (42.1%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	99 (27.8%)	ไม่สนิท	49 (49.5%)
				สนิท	50 (50.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	101 (28.4%)	ไม่สนิท	50 (49.5%)
				สนิท	51 (40.5%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	156 (43.8%)	ไม่สนิท	75 (48.1%)
				สนิท	81 (51.9%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการเรียกร้องความรับผิดชอบมากที่สุด

จากตารางที่ 5.20 กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง รองลงมาคือ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมากและน้อย ตามลำดับ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าและเท่ากันมากที่สุดในจำนวนใกล้เคียงกัน รองลงมา คือ เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่า โดยจะใช้กับผู้ฟังที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก พบการใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าและต่ำกว่าเท่านั้น

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีนี้ในจำนวนใกล้เคียงกันกับผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าและต่ำกว่าเท่านั้น

ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง โดยกลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่าและเท่ากันทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

ต่อจากนี้ผู้วิจัยจะนำเสนอรายละเอียดของกลวิธีย่อยของกลวิธีเรียกร้องความรับผิดชอบ ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 3 กลวิธีตามลักษณะภาษา ดังนี้

1) การเรียกร้องความรับผิดชอบด้วยการขอร้อง

จากข้อมูลพบการเรียกร้องความรับผิดชอบด้วยการขอร้อง 684 ข้อความย่อย หรือร้อยละ 95 ของจำนวนข้อความย่อยที่จัดเป็นกลวิธีการเรียกร้องความรับผิดชอบทั้งหมด ส่วนมากเป็นการร้องขอให้ผู้ฟังกระทำบางอย่างตรงไปตรงมาเพียงอย่างเดียว มากกว่าร้องขอให้กระทำบางอย่างตามด้วยเหตุผล โดยเฉพาะเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด เช่น

ตัวอย่างที่ 25 นำมาจากสถานการณ์ที่รุ่นน้องที่ไม่ค่อยสนิทมาขอร้องผู้พูดเพื่อขอยืมดีวีดีหนังที่ผู้พูดยังไม่ได้ดู ผู้พูดจึงให้ยืมไปอย่างเสียมิได้ โดยรุ่นน้องสัญญาว่าจะนำมาคืนให้ในวันถัดไป แต่ลืมนำมาคืนและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「必ず明日持って来てね。」

(พรุ่งนี้เอามาคืนให้ได้เลยนะ) (JP121)

ตัวอย่างที่ 26 นำมาจากสถานการณ์ที่เพิ่งซื้อโทรศัพท์มือถือมาใหม่ และเพื่อนร่วมชั้นซึ่งนั่งอยู่ข้างๆผู้พูดในห้องเรียนก็ขอยืมโทรศัพท์มือถือของผู้พูดไปดูและทำตกลงบนพื้นและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「弁償してください。出来ないのであれば直接ご両親に事情を話します。」

(ชดใช้มาด้วยนะ ถ้าไม่ล่ะก็เราจะไปคุยกับพ่อแม่เธอโดยตรงเลย) (JP120)

ในตัวอย่างที่ 26 ผู้พูดตอบรับการขอโทษด้วยการขอร้องให้ผู้ฟังรับผิดชอบพร้อมยกเหตุผลประกอบการขอร้องจะนำเรื่องไปบอกผู้ปกครองของผู้ฟังว่า「弁償してください。出来ないのであれば直接ご両親に事情を話します。」(ชดใช้มาด้วยนะ ถ้าไม่ล่ะก็เราจะไปคุยกับพ่อแม่เธอโดยตรงเลย)

ส่วนรายละเอียดของกลวิธีการเรียกร้องความรับผิดชอบด้วยการขอร้องของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.21 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการเรียกร้องความรับผิดชอบด้วยการขอร้องของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจำแนกรายสถานการณ์

น้ำหนักความผิดของสถานการณ์	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	ความสนิทสนมระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ
น้อย	2 (0.2%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	1 (50.0%)	ไม่สนิท	1 (100.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	1 (50.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	1 (100.0%)
ปานกลาง	481 (59.9%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	116(24.1%)	ไม่สนิท	45 (38.8%)
				สนิท	71 (61.2%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	172 (35.8%)	ไม่สนิท	80 (46.5%)
				สนิท	92 (53.5%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	193(40.1%)	ไม่สนิท	99 (51.3%)
				สนิท	94 (48.7%)
มาก	320 (39.9%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	91 (28.4%)	ไม่สนิท	45 (49.5%)
				สนิท	46 (50.5%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	92 (28.8%)	ไม่สนิท	42 (45.7%)
				สนิท	50 (54.3%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	137 (42.8%)	ไม่สนิท	67 (48.9%)
				สนิท	70 (51.1%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการเรียกร้องความรับผิดชอบด้วยการขอร้องมากที่สุด

จากตารางที่ 5.21 กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุด ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง รองลงมาคือ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมากและน้อยตามลำดับ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีนี้เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าและเท่ากันมากที่สุด โดยจะใช้กับผู้ฟังที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่ามากที่สุด รองลงมา คือ เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันและสูงกว่าในจำนวนใกล้เคียงกัน กลุ่มตัวอย่างจะเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าและต่ำกว่าเท่านั้น โดยเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่า กลุ่มตัวอย่างจะเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่ไม่มีความสนิทสนม และเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด กลุ่มตัวอย่างจะเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีความสนิทสนมเท่านั้น

ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุด ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดพลาดกลาง โดยกลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่าและเท่ากันทั้งไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

2) การเรียกร้องความรับผิดชอบด้วยการถาม

จากข้อมูลพบการเรียกร้องความรับผิดชอบด้วยการถาม 33 ข้อความย่อย คิดเป็นร้อยละ 4 ของจำนวนข้อความย่อยที่จัดเป็นกลวิธีการเรียกร้องความรับผิดชอบทั้งหมด ทั้งหมดเป็นการทวงถามความรับผิดชอบโดยให้ผู้ฟังพิจารณาเองว่าควรรับผิดชอบต่อเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นอย่างไร เช่น

ตัวอย่างที่ 27 นำมาจากสถานการณ์ที่ผู้พูดเพิ่งซื้อโทรศัพท์มือถือมาใหม่ และเพื่อนร่วมชั้นซึ่งนั่งอยู่ข้างๆผู้พูดในห้องเรียนก็ขอยืมโทรศัพท์มือถือของผู้พูดไปดูและทำตกลงบนพื้นและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「どうしてくれるのこれ？」

(แล้วโทรศัพท์นี้ จะว่าไงล่ะ) (JP083)

จากตัวอย่างที่ 27 ผู้พูดเรียกร้องความรับผิดชอบด้วยการถามอย่างตรงไปตรงมาว่า「どうしてくれるのこれ？」(แล้วโทรศัพท์นี้ จะว่าไงล่ะ) เพื่อให้ผู้ฟังพิจารณาเอง

ตัวอย่างที่ 28 นำมาจากสถานการณ์ที่อาจารย์ที่ปรึกษาได้มาขอยืมหนังสือที่ผู้พูดรักมากไป แต่อาจารย์ทำหนังสือหายและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「大切な本だったので……。どうすればいいですか。。」

(เป็นหนังสือที่สำคัญต่อหนู/ผมมาก จะให้ทำยังไงดีคะ/ครับ) (JP034)

จากตัวอย่างนี้ผู้พูดเรียกร้องความรับผิดชอบจากผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าและไม่มี ความสนิทสนม คือ อาจารย์ที่ปรึกษาด้วยการถามพร้อมให้เหตุผลประกอบว่า「大切な本だったので……。どうすればいいですか。。」(เป็นหนังสือที่สำคัญต่อหนู/ผมมาก จะให้ทำยังไงดีคะ/ครับ)

ส่วนรายละเอียดของกลวิธีการเรียกร้องความรับผิดชอบด้วยการถามของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.22 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการเรียกร้องความรับผิดชอบด้วยการถามของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจำแนกรายสถานการณ์

น้ำหนักความผิดของสถานการณ์	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	ความสนิทสนมระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ
มาก	33 (100.0%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	8 (24.2%)	ไม่สนิท	4 (50.0%)
				สนิท	4 (50.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	9 (27.3%)	ไม่สนิท	8 (88.9%)
				สนิท	1 (11.1%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	16 (48.5%)	ไม่สนิท	7 (43.8%)
				สนิท	9 (56.3%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการเรียกร้องความรับผิดชอบด้วยการถามมากที่สุด

จากข้อมูล พบกลวิธีนี้ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมากเท่านั้น โดยจะใช้เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่ามากที่สุด รองลงมา คือ เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันและสูงกว่าในจำนวนใกล้เคียงกัน โดยเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าและสูงกว่าทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากัน ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่ไม่มีสนิทสนมมากกว่า

สามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่า โดยใช้กับผู้ฟังที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

3) การเรียกร้องความรับผิดชอบด้วยการสั่ง

จากข้อมูลพบการเรียกร้องการรับผิดชอบด้วยการสั่ง 9 ข้อความย่อย คิดเป็นร้อยละ 1 ของจำนวนข้อความย่อยที่จัดเป็นกลวิธีการเรียกร้องความรับผิดชอบทั้งหมด เช่น

ตัวอย่างที่ 29 นำมาจากสถานการณ์ที่รุ่นน้องที่ไม่ค่อยสนิทขอร้องผู้พูดเพื่อขอยืมเครื่องเล่น MP3 ผู้พูดจึงให้ยืมไปอย่างช่วยไม่ได้ แต่รุ่นน้องทำหายและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「弁償しなさい。あなたにはもう二度と物を貸さない。」

(ชดใช้มาเลยนะ จะไม่ให้เธอยืมอะไรอีกแล้ว) (JP074)

ตัวอย่างที่ 30 นำมาจากสถานการณ์ที่รุ่นน้องที่สนิทขอร้องผู้พูดเพื่อขอยืมกล้องถ่ายรูปดิจิทัลผู้พูดจึงให้ยืมไปอย่างไม่ค่อยเต็มใจนัก แต่รุ่นน้องทำหายและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「かえせー!!!。」

(เอาคืนมาเลย) (JP108)

ตัวอย่างที่ 29 ผู้พูดรู้สึกโกรธและไม่พอใจอย่างมากเนื่องจากผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่าและไม่มีความสนิทสนม หรือ รุ่นน้องที่ไม่สนิททำเครื่อง MP3 ที่ขอยืมตนไปหายจึงสั่งด้วยความโกรธว่า 「弁償しなさい。」 (ชดใช้มาเลย) เช่นเดียวกับตัวอย่างที่ 30 ผู้พูดสั่งผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่าและมีความสนิทสนมใกล้กล้องถ่ายรูปดิจิทัลที่ทำหายไปมาคืนว่า 「かえせー。」 (เอาคืนมาเลย)

ส่วนรายละเอียดของกลวิธีการเรียกร้องความรับผิดชอบด้วยการสั่งของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.23 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการเรียกร้องความรับผิดชอบด้วยการสั่งของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจำแนกรายสถานการณ์

น้ำหนักความผิดของสถานการณ์	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	ความสนิทสนมระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ
ปานกลาง	6 (66.7%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	1 (16.7%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	(100.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	5 (83.3%)	ไม่สนิท	3 (60.0%)
				สนิท	2 (40.0%)
มาก	3 (33.3%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	3 (100.0%)	ไม่สนิท	1 (33.3%)
				สนิท	2 (66.7%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการเรียกร้องความรับผิดชอบด้วยการสั่งมากที่สุด

จากตารางที่ 5.23 พบกลวิธีนี้ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลางและมากเท่านั้น ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง โดยใช้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำ

กว่ามากที่สุด ทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน รองลงมา คือ ผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันและมีความสนิทสนม

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่าและมีความสนิทสนมเท่านั้น

ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลางและมากเท่านั้น โดยมีแนวโน้มใช้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่ามากที่สุด ทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน และไม่พบการใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่า

3.4 การเรียกร้องสิ่งอื่นตอบแทน (Demanding for compensation)

จากข้อมูลพบกลวิธีนี้ 7 ข้อความย่อย คิดเป็นร้อยละ 9.06 ของจำนวนข้อความย่อยที่จัดเป็นกลวิธีตอบรับการขอโทษในทางลบทั้งหมด ทั้งหมดเป็นการเรียกร้องในสิ่งที่ไม่เกี่ยวข้อง กับเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น เช่น เรียกร้องให้ผู้ฟังเลี้ยงอาหารหรือเครื่องดื่ม เป็นต้น

ตัวอย่างที่ 31 นำมาจากสถานการณ์ที่เพื่อนสนิทขอยืมวิดีโอเทปที่ถ่ายตอนไปเที่ยวกับครอบครัวที่ปารีสของผู้พูดไป เพื่อทำรายงานเรื่องสถานที่ท่องเที่ยวในปารีส แต่เพื่อนทำหายและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า
「何かお詫びにおこつて。」
(เลี้ยงอะไรเพื่อเป็นการขอโทษด้วยนะ) (JP110)

ตัวอย่างที่ 32 นำมาจากสถานการณ์ที่รุ่นพี่ที่สนิทกันได้มาขอยืมพจนานุกรมไทย-อังกฤษไป และสัญญาว่าจะนำมาคืนในวันพรุ่งนี้ แต่รุ่นพี่ลืมเอามาคืนและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า
「今度おこつて下さいね。」
(คราวหน้าเลี้ยงด้วยนะครับ/ค่ะ) (JP045)

จากตัวอย่างที่ 31 และ 32 แม้ผู้พูดจะยังโกรธอยู่ แต่กล่าวตอบรับการขอโทษออกไปว่า 「何かお詫びにおこつて。」(เลี้ยงอะไรเพื่อเป็นการขอโทษด้วยนะ) และ 「今度おこつて下さいね。」 (คราวหน้าเลี้ยงด้วยนะครับ/ค่ะ) ซึ่งเป็นการเรียกร้องให้ผู้ฟังเลี้ยงอาหารเพื่อเป็นการไถ่โทษที่ได้ทำไว้ และแม้ว่าการเรียกร้องความรับผิดชอบจะจัดเป็นการกระทำที่คุกคาม “หน้า” ของผู้ฟัง เนื่องจากเป็นการขออภัยให้ผู้ฟังทำสิ่งหนึ่งสิ่งใด แต่หากพิจารณาถึงผลของการกระทำที่ตามมา จะเห็นว่าการเรียกร้องสิ่งอื่นตอบแทนนี้เท่ากับเป็นการเสนอโอกาสให้ผู้ฟังทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดทดแทนเพื่อรื้อฟื้นความสัมพันธ์ให้กลับมาเหมือนเดิม

เนื่องจากพบกลวิธีนี้เพียง 7 ข้อความย่อย จึงยังไม่สามารถวิเคราะห์แนวโน้มการเลือกใช้กลวิธีการเรียกร้องความรับผิดชอบด้วยการสั่งของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นได้ ส่วนรายละเอียดของกลวิธีการเรียกร้องสิ่งอื่นตอบแทนของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.24 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการเรียกร้องสิ่งอื่นตอบแทนของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจำแนกรายสถานการณ์

น้ำหนักความผิดของสถานการณ์	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	ความสนิทสนมระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ
น้อย	1 (11.1%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	1 (100.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	1 (100.0%)
ปานกลาง	2 (22.2%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	2 (100.0%)	ไม่สนิท	0 (0.00%)
				สนิท	2 (100.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
มาก	6 (66.7%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	3 (50.0%)	ไม่สนิท	1 (33.3%)
				สนิท	2 (66.7%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	1 (16.7%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	1 (100.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	2 (33.3%)	ไม่สนิท	1 (50.0%)
				สนิท	1 (50.0%)

จากตารางที่ 5.24 กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีนี้ในจำนวนใกล้เคียงกันในทุกน้ำหนักความผิดของสถานการณ์และมีแนวโน้มที่จะเลือกใช้กับผู้ฟังทุกสถานภาพในจำนวนใกล้เคียงกัน

3.5 การตำหนิ (Condemning)

จากข้อมูลพบกลวิธีนี้ 78 ข้อความย่อย คิดเป็นร้อยละ 5.5 ของจำนวนกลวิธีตอบรับการขอโทษในทางลบทั้งหมด สามารถแบ่งออกเป็นกลวิธีย่อยตามลักษณะการใช้ภาษา 3 กลวิธีย่อย ซึ่งผู้วิจัยจะเสนอข้อมูลโดยรวมของกลวิธีนี้ก่อน และจะนำเสนอข้อมูลของแต่ละกลวิธีย่อยต่อไป

รายละเอียดกลวิธีการตำหนิของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.25 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการดำเนินของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจำแนกราย
สถานการณ์

น้ำหนัก ความผิดของ สถานการณ์	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ	ความสัมพันธ์ ระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ
น้อย	55 (70.5%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	4 (7.3%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	4 (100.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	26 (47.3%)	ไม่สนิท	10 (38.5%)
				สนิท	16 (61.5%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	25 (45.5%)	ไม่สนิท	14 (56.0%)
				สนิท	11 (44.0%)
ปานกลาง	7 (9.0%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	3 (42.9%)	ไม่สนิท	2 (66.7%)
				สนิท	1 (33.3%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	2 (28.6%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	2 (100.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	2 (28.6%)	ไม่สนิท	2 (100.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
มาก	16 (20.5%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	2 (12.5%)	ไม่สนิท	2 (100.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	7 (43.8%)	ไม่สนิท	2 (28.6%)
				สนิท	5 (71.4%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	7 (43.8%)	ไม่สนิท	3 (42.9%)
				สนิท	4 (57.1%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการดำเนินมากที่สุด

จากตารางที่ 5.25 กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย รองลงมาคือ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมากและปานกลางตามลำดับ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีนี้เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันและต่ำกว่ามากที่สุด โดยจะใช้กับผู้ฟังที่มีความสนิทสนมมากกว่า และใช้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่า และมีความสนิทสนมมากที่สุดโดยไม่พบการใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าและไม่มี ความสนิทสนม

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมากและในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีนี้จำนวนใกล้เคียงกันกับผู้ฟังทุกสถานภาพ

ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย โดยกลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากัน และต่ำกว่าที่มีความสนิทสนมมากกว่า

ต่อจากนี้ผู้วิจัยจะนำเสนอรายละเอียดกลวิธีย่อยของกลวิธีการดำเนิน ซึ่งสามารถแบ่งได้ เป็น 3 กลวิธีตามลักษณะภาษา ดังนี้

1) การดำเนินด้วยข้อบกพร่อง

จากข้อมูลพบกลวิธีนี้ 26 ข้อความย่อยคิดเป็นร้อยละ 58.3 ของกลวิธีการดำเนินทั้งหมด พบในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อยและมากเท่านั้น โดยทั้งหมดเป็นการกล่าวถึงข้อบกพร่องของผู้ฟังออกไปตรงๆ เช่น

ตัวอย่างที่ 33 นำมาจากสถานการณ์ที่ผู้พูดนัดพบกับรุ่นพี่ที่สนิทเพื่อปรึกษาเรื่องกิจกรรมชมรม แต่รุ่นพี่มาสาย 15 นาที โดยไม่ได้ติดต่อมาบอกก่อนและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「遅いですよ。先輩。」

(มาสายจัง พี่) (JP087)

ตัวอย่างที่ 34 นำมาจากสถานการณ์ที่ผู้พูดนัดพบกับรุ่นน้องที่สนิทเพื่อปรึกษาเรื่องงานพิเศษของผู้พูดแต่รุ่นน้องมาสาย 15 นาที โดยไม่ได้ติดต่อมาบอกก่อนและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「連絡一つできないなんて最低だ。」

(มาสายแล้วไม่ได้ติดต่อมาบอกสักนิดอย่างนี้ แย่มากเลยนะ) (JP093)

ผู้พูดกล่าวดำเนินผู้ฟังที่มาช้ากว่าเวลานัด 15 นาทีโดยไม่ได้ติดต่อมาบอกก่อน ในตัวอย่างที่ 33 ว่า 「遅いですよ。先輩。」(มาสายจัง พี่) แม้ผู้ฟังจะเป็นรุ่นพี่หรือคนที่สถานภาพสูงกว่าและมีความสนิทสนมและเหตุการณ์มาสายแม้ว่าจะเป็นเหตุการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย แต่เนื่องจากผู้พูดคาดหวังว่าคนที่มียุทธศาสตร์สูงกว่าควรรักษาเวลาจึงแสดงความไม่พอใจผิดหวังด้วยการตอบรับดังที่กล่าวมา เช่นเดียวกับในตัวอย่างที่ 34 ผู้พูดกล่าวดำเนินผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่าและมีความสนิทสนมออกไปว่า 「連絡一つできないなんて最低だ。」(มาสายแล้วไม่ได้ติดต่อมาบอกสักนิดแบบนี้ แย่มากเลยนะ) เนื่องจากผู้พูดคาดหวังว่าคนที่มียุทธศาสตร์ต่ำกว่าตนจะให้ความเคารพ เกรงใจและให้ความสำคัญกับตนด้วยการมาตรงเวลา

รายละเอียดกลวิธีการดำเนินด้วยข้อบกพร่องของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.26 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการดำเนินด้วยข้อบกพร่องของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น
จำแนกรายสถานการณ์

น้ำหนัก ความผิดของ สถานการณ์	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ	ความสัมพันธ์ ระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ
ปานกลาง	41 (97.6%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	4 (9.8%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	4 (100.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	21 (51.2%)	ไม่สนิท	9 (42.9%)
				สนิท	12 (57.1%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	16 (39.0%)	ไม่สนิท	8 (50.0%)
				สนิท	8 (50.0%)
มาก	1 (2.4%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	1 (100.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	1 (100.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการดำเนินด้วยข้อบกพร่องมากที่สุด

จากตารางที่ 5.26 กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีนี้เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันมากที่สุด โดยจะใช้กับผู้ฟังที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน รองลงมา คือ เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่า โดยเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันและต่ำกว่าจะใช้กับผู้ฟังที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน ส่วนเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพสูงกวานั้น กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีความสนิทสนมเท่านั้น นอกจากนี้ยังพบการเลือกใช้กลวิธีนี้ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก โดยใช้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันและมีความสนิทสนมกับผู้ฟังเท่านั้น

ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง โดยกลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

2) การดำเนินด้วยรูปประโยคคำถาม

จากข้อมูลพบกลวิธีนี้ 28 ข้อความย่อย ร้อยละ 30.6 ของกลวิธีการดำเนินทั้งหมด ส่วนมากมักใช้รูปคำถาม 「なんで～」และ「どうして～」 เช่น

ตัวอย่างที่ 35 นำมาจากสถานการณ์ที่ผู้พูดนัดพบกับเพื่อนร่วมชั้นเพื่อปรึกษาเรื่องเรียน แต่เพื่อนมาสาย 15 นาที โดยไม่ได้ติดต่อมาบอกก่อนและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「何でこんなに遅れたの。これからは気をつけてね。」

(ทำไมถึงมาสายละ ต่อไประวังหน่อยนะ) (JP079)

ตัวอย่างที่ 35 ผู้พูดรู้สึกโกรธและไม่พอใจ จึงตำหนิผู้ฟังด้วยรูปประโยค 「何で...」 ว่า 「何でこんなに遅れたの。これからは気をつけてね。」(ทำไมถึงมาสายละ ต่อไประวังหน่อยนะ) ซึ่งไม่ได้เป็นการถามเพื่อให้ผู้ฟังตอบแต่เป็นการตำหนิด้วยการถามคำถามที่มีลักษณะกดดันผู้ฟัง โดยพิจารณาได้จากการที่ผู้พูดไม่ได้เว้นระยะหรือหยุดเพื่อให้ผู้ฟังตอบ แต่กล่าวตอบรับการขอโทษด้วยกลวิธีการดักเตือนต่อจากการตำหนิทันที

ตัวอย่างที่ 36 นำมาจากสถานการณ์ที่เพื่อนสนิทขอยืมวิดีโอเทปที่ถ่ายตอนไปเที่ยวกับครอบครัวที่ปารีสของผู้พูดไป เพื่อทำรายงานเรื่องสถานที่ท่องเที่ยวในปารีส แต่เพื่อนทำหายและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า 「大事な物なのに、何で失くしたの？。」

(ของสำคัญแท้ๆ ทำไมถึงทำหายแล้ว) (JP050)

ตัวอย่างที่ 36 ผู้พูดตั้งใจตำหนิผู้ฟังด้วยรูปประโยคคำถาม 「何で～」 ซึ่งเป็นการกดดันผู้ฟัง เนื่องจากผู้พูดเองทราบดีอยู่แล้วว่าเป็นคำถามที่ไม่สามารถหาคำตอบได้ เนื่องจากผู้ฟังทำหายโดยไม่ได้ตั้งใจ เพียงแต่ต้องการให้ผู้ฟังรู้สึกผิด เสียใจในสิ่งที่ตนได้กระทำไปให้มากที่สุด

รายละเอียดกลวิธีการตำหนิด้วยรูปประโยคคำถามของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.27 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการดำเนินด้วยรูปประโยคคำถามของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจำแนกรายสถานการณ์

น้ำหนักความผิดของสถานการณ์	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	ความสนิทสนมระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ
น้อย	10 (35.7%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	2 (20.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	2 (100.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	8 (80.0%)	ไม่สนิท	5 (62.5%)
				สนิท	3 (37.5%)
ปานกลาง	6 (21.4%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	3 (50.0%)	ไม่สนิท	2 (66.7%)
				สนิท	1 (33.3%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	1 (16.7%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	1 (100.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	2 (33.3%)	ไม่สนิท	2 (100.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
มาก	12 (42.9%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	2 (16.7%)	ไม่สนิท	2 (100.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	6 (50.0%)	ไม่สนิท	2 (33.3%)
				สนิท	4 (66.7%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	4 (33.3%)	ไม่สนิท	1 (25.0%)
				สนิท	3 (75.0%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการดำเนินด้วยรูปประโยคคำถามมากที่สุด

จากตารางที่ 5.27 กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมากและน้อยในจำนวนใกล้เคียงกัน รองลงมาคือ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีนี้เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันมากที่สุด รองลงมา คือ เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าและสูงกว่าตามลำดับ โดยจะใช้กับผู้ฟังที่มีความสนิทสนมมากกว่า

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีนี้เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่ามากที่สุดและมีความสนิทสนมมากกว่า รองลงมา คือ เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากัน นอกจากนี้ ในสถานการณ์นี้กลุ่มตัวอย่างไม่เลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่า

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังทุกสถานภาพในจำนวนใกล้เคียงกัน

ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมากและน้อย โดยกลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันและต่ำกว่าที่มีความสนิทสนมมากกว่า

3) การตำหนิด้วยคำรสุวาท

จากข้อมูลพบกลวิธีนี้ 8 ข้อความย่อยร้อยละ 11.5 ของกลวิธีการตำหนิทั้งหมด โดยใช้กับผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันและต่ำกว่าผู้พูดเท่านั้น เช่น

ตัวอย่างที่ 37 นำมาจากสถานการณ์ที่ผู้พูดนัดพบกับเพื่อนร่วมชั้นเพื่อปรึกษาเรื่องเรียน แต่เพื่อนมาสาย 15 นาที โดยไม่ได้ติดต่อมาบอกก่อนและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「あま!。」

(ไอ้ง่าวเอ๊ย) (JP143)

ตัวอย่างที่ 38 นำมาจากสถานการณ์ที่ผู้พูดมีนัดกับรุ่นน้องที่ไม่ค่อยสนิทเพื่อปรึกษาเรื่องกิจกรรมชมรม แต่รุ่นน้องมาสาย 15 นาที โดยไม่ได้ติดต่อมาบอกก่อนและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「ばかやろ!。」

(ไอ้บ้า) (JP144)

รายละเอียดกลวิธีการตำหนิด้วยรูปประโยคคำถามของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.28 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการกำหนดด้วยคำผรุสวาทของกลุ่มตัวอย่างชาว
ญี่ปุ่นจำแนกรายสถานการณ์

น้ำหนัก ความผิดของ สถานการณ์	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ	ความสนิทสนม ระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ
น้อย	4 (50.0%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	3 (75.0%)	ไม่สนิท	1 (33.3%)
				สนิท	2 (66.7%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	1 (25.0%)	ไม่สนิท	1 (100.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
ปานกลาง	1 (12.5%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	1 (100.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	1 (100.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
มาก	3 (37.5%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	3 (100.0%)	ไม่สนิท	2 (66.7%)
				สนิท	1 (33.3%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการกำหนดด้วยคำผรุสวาทมากที่สุด

จากตารางที่ 5.28 กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในจำนวนใกล้เคียงกันในทุกสถานการณ์ ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในจำนวนใกล้เคียงกันในทุกสถานการณ์ ความผิด และมีแนวโน้มจะใช้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่าและเท่ากันทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกันเท่านั้น

3.6 การแสดงความไม่พอใจ (Expressing dissatisfaction)

จากข้อมูลพบกลวิธีนี้ 264 ข้อความย่อย หรือคิดเป็นร้อยละ 18.5 ของจำนวนกลวิธีที่ตอบรับการขอโทษในทางลบทั้งหมด สามารถแบ่งออกเป็นกลวิธีย่อยตามลักษณะการใช้ภาษาได้ 3 กลวิธีย่อย ซึ่งผู้วิจัยจะเสนอข้อมูลโดยรวมของกลวิธีนี้ก่อน และจะนำเสนอข้อมูลของแต่ละกลวิธีย่อยต่อไป

รายละเอียดกลวิธีการกำหนดด้วยรูปประโยคคำถามของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.29 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการแสดงความไม่พอใจของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น
จำแนกรายสถานการณ์

น้ำหนัก ความผิดของ สถานการณ์	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ	ความสนิทสนม ระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ
น้อย	17 (6.4%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	3 (17.6%)	ไม่สนิท	1 (33.3%)
				สนิท	2 (66.7%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	8 (47.1%)	ไม่สนิท	4 (50.0%)
				สนิท	4 (50.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	6 (35.3%)	ไม่สนิท	2 (33.3%)
				สนิท	4 (66.7%)
ปานกลาง	41 (15.5%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	11 (26.8%)	ไม่สนิท	3 (27.3%)
				สนิท	8 (72.7%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	19 (46.3%)	ไม่สนิท	2 (10.5%)
				สนิท	17 (89.5%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	11 (26.8%)	ไม่สนิท	7 (63.6%)
				สนิท	4 (36.4%)
มาก	206 (78.0%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	64 (31.1%)	ไม่สนิท	38 (59.4%)
				สนิท	26 (40.6%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	84 (40.8%)	ไม่สนิท	45 (53.6%)
				สนิท	39 (46.4%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	58 (28.2%)	ไม่สนิท	33 (56.9%)
				สนิท	25 (43.1%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการแสดงความไม่พอใจมากที่สุด

จากตารางที่ 5.29 กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก รองลงมาคือ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลางและน้อยตามลำดับ โดยกลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันมากที่สุด ทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน รองลงมา คือ เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าและต่ำกว่า ที่ไม่มีและมีในจำนวนใกล้เคียงกัน

ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก โดยกลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดเมื่อผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

ต่อจากนี้ผู้วิจัยจะนำเสนอรายละเอียดกลวิธีย่อยของกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 3 กลวิธีย่อยตามลักษณะภาษา ดังนี้

1) การแสดงความไม่พอใจด้วยการบ่นว่า

จากข้อมูลพบกลวิธีนี้ 158 ข้อความย่อย หรือคิดเป็นร้อยละ 59.8 ของกลวิธี การแสดงความไม่พอใจทั้งหมด โดยมากผู้พูดจะบ่นถึงความเดือดร้อนที่ตนได้รับจากเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น โดยพูดแสดงความรู้สึกโมโห ไม่พอใจหรือเสียใจออกไปตรงๆ เช่น

ตัวอย่างที่ 39 นำมาจากสถานการณ์ที่เพื่อนสนิทมาขอยืมนิตยสารไป โดยสัญญาว่าจะนำมาคืนให้ในวันถัดไป แต่วันรุ่งขึ้นเพื่อนลืมเอามาคืนและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「私はまだ読んでないからこまるんだよねえ。」

(ฉันยังไม่ได้อ่านเลย อย่างนี้ก็แย่นะสิ) (JP093)

ตัวอย่างที่ 40 นำมาจากสถานการณ์ที่ผู้พูดนัดพบกับเพื่อนสนิทเพื่อปรึกษาเรื่องทำรายงานของผู้พูดแต่เพื่อนมาสาย 15 นาที โดยไม่ได้ติดต่อมาบอกก่อน และกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「どうしたの？ でも連絡くらい欲しかったな。遅れるなら今度は連絡してね。」

(เป็นอะไรเหรอ แต่ว่าอยากให้ติดต่อมาบอกบ้างนะ คราวหน้าถ้าจะสายติดต่อมาก่อนด้วยนะ) (JP120)

ตัวอย่างที่ 39 ผู้ฟังลืมนำนิตยสารที่ยืมไปมาคืนและกล่าวขอโทษ แต่ผู้พูดยังคงรู้สึกว่าตนได้รับความเดือดร้อนจากเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจึงต้องการจะแสดงความรู้สึกของตนให้ผู้ฟังรับรู้ 「私はまだ読んでないからこまるんだよねえ。」(ฉันยังไม่ได้อ่านเลย อย่างนี้ก็แย่นะสิ) ซึ่งการแสดงความไม่พอใจนี้จัดเป็นการกระทำที่คุกคาม "หน้า" ของผู้ฟัง (Leech, 1983) เช่นเดียวกับตัวอย่างที่ 40 ที่ผู้ฟังรู้สึกไม่พอใจกับการกระทำของเพื่อนสนิทที่มาสายซึ่งแม้เพื่อนกล่าวขอโทษแล้ว แต่ผู้ฟังยังคงรู้สึกอึดอัดไม่ชอบใจอยู่ จึงแสดงออกให้ผู้ฟังรับรู้

รายละเอียดกลวิธีการดำเนินด้วยรูปประโยคคำถามของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.30 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการแสดงความไม่พอใจด้วยการบ่นว่าของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจำแนกรายสถานการณ์

น้ำหนักความผิดของสถานการณ์	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	ความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ
น้อย	12 (7.6%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	3 (25.0%)	ไม่สนิท	1 (33.3%)
				สนิท	2 (66.7%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	5 (41.7%)	ไม่สนิท	2 (40.0%)
				สนิท	3 (60.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	4 (33.3%)	ไม่สนิท	1 (25.0%)
				สนิท	3 (75.0%)
ปานกลาง	25 (15.8%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	6 (24.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	6 (100.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	13 (52.0%)	ไม่สนิท	2 (15.4%)
				สนิท	11 (84.6%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	6 (24.0%)	ไม่สนิท	4 (66.7%)
				สนิท	2 (33.3%)
มาก	121 (76.6%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	39 (32.2%)	ไม่สนิท	23 (59.0%)
				สนิท	16 (41.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	55 (45.5%)	ไม่สนิท	30 (54.5%)
				สนิท	25 (45.5%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	27 (22.3%)	ไม่สนิท	12 (44.4%)
				สนิท	15 (55.6%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการแสดงความไม่พอใจด้วยการบ่นว่ามากที่สุด

จากตารางที่ 5.30 กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุด ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก รองลงมาคือ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลางและน้อย ตามลำดับ กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันมากที่สุด รองลงมา คือ เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าและต่ำกว่าตามลำดับทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก โดยกลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมมากที่สุด

2) การแสดงความไม่พอใจด้วยการใช้คำแสดงอารมณ์หรือคำอุทาน

จากข้อมูลพบกลวิธีนี้ 83 ข้อความย่อยหรือคิดเป็นร้อยละ 31.4 ของกลวิธีการแสดงความไม่พอใจทั้งหมด โดยมากเป็นคำอุทานเนื่องจากตกใจ ไม่เชื่อว่าจะเกิดเหตุการณ์นั้นๆขึ้นจริง เช่น

ตัวอย่างที่ 41 นำมาจากสถานการณ์ที่รุ่นพี่ที่สนิทกันมาขอยืมชุดสูทราคาแพงของผู้พูดเพื่อใส่ไป ในงานแต่งงานของคนรู้จัก แต่รุ่นพี่ทำชุดสูทของผู้พูดใหม่เป็นรูขนาดใหญ่และกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「えー。うそー。えー。」

(หา ไม่จริงนำ หา) (JP061)

ตัวอย่างที่ 42 นำมาจากสถานการณ์ที่รุ่นน้องที่สนิทมาขอร้องผู้พูดเพื่อขอยืมหนังสือนิยายไป โดยสัญญาว่าจะนำมาคืนให้ในวันถัดไปและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「うわ、マジ〜。いけど・・・。」

(ว้า จริงอะ ไม่เป็นไรหรอกนะ) (JP050)

รายละเอียดกลวิธีการดำเนินการใช้คำแสดงอารมณ์หรือคำอุทานของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.31 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการแสดงความไม่พอใจด้วยการใช้คำแสดงอารมณ์หรือคำอุทานของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจำแนกรายสถานการณ์

น้ำหนักความผิดของสถานการณ์	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	ความสนิทสนมระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ
น้อย	1 (1.2%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	1 (100.0%)	ไม่สนิท	1 (100.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
ปานกลาง	13 (15.7%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	5 (38.5%)	ไม่สนิท	3 (60.0%)
				สนิท	2 (40.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	4 (30.8%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	4 (100.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	4 (30.8%)	ไม่สนิท	2 (50.0%)
				สนิท	2 (50.0%)
มาก	69 (83.1%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	21 (30.4%)	ไม่สนิท	13 (61.9%)
				สนิท	8 (38.1%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	24 (34.8%)	ไม่สนิท	11 (45.8%)
				สนิท	13 (54.2%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	24 (34.8%)	ไม่สนิท	15 (62.5%)
				สนิท	9 (37.5%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการแสดงความไม่พอใจด้วยการใช้คำแสดงอารมณ์หรือคำอุทานมากที่สุด

จากตารางที่ 5.31 กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก รองลงมาคือ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลางและน้อยตามลำดับ

ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก โดยกลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังทุกสถานภาพที่ไม่มีความสนิทสนมมากกว่า

3) การแสดงความไม่พอใจด้วยการประชดประชัน

จากข้อมูลพบกลวิธีนี้ 23 ข้อความย่อย หรือคิดเป็นร้อยละ 8.7 ของกลวิธีการแสดงความไม่พอใจทั้งหมดเนื่องจากผู้พูดไม่พอใจแม้ว่าจะได้รับการกล่าวขอโทษแล้ว จึงจึงใจประชดประชันโดยให้ผู้ฟังคาดเดาความหมายเอาเอง เช่น

ตัวอย่างที่ 43 นำมาจากสถานการณ์ที่อาจารย์ที่ปรึกษาได้มาขอยืมหนังสือที่ผู้พูดรักมากไป แต่อาจารย์ทำหนังสือหายและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「いいですよ。新しく買いますから。」

(ไม่เป็นไรหรอกค่ะ/ครับ เพราะเดี๋ยวจะซื้อใหม่) (JP123)

ในตัวอย่างที่ 43 การแสดงความไม่พอใจด้วยการพูดประชดประชันว่า 「いいですよ」 (ไม่เป็นไร) นั้นไม่ได้แสดงการยกโทษดังที่ผู้พูดกล่าวออกมาอย่างใด เนื่องจากมีประโยคตามมาว่า 「新しく買いますから。」 เพราะเป็นไปได้ยากที่ผู้พูดหรือผู้ฟังจะหาซื้อหนังสือเล่มใหม่มาทดแทน ทำให้ผู้พูดโกรธและแสดงความไม่พอใจด้วยการพูดประชดประชันดังที่กล่าวมา

ตัวอย่างที่ 44 นำมาจากสถานการณ์ที่ผู้พูดนัดพบกับเพื่อนร่วมชั้นเพื่อปรึกษาเรื่องเรียน แต่เพื่อนมาสาย 15 นาที โดยไม่ได้ติดต่อมาบอกก่อนและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「電車おくれたの。」

(รถไฟมาช้าหรือ) (JP039)

จากตัวอย่างที่ 44 ผู้พูดไม่พอใจที่ผู้ฟังมาสาย 15 นาที จึงโกรธและแสดงความไม่พอใจออกไปด้วยการถามว่า 「電車おくれたの。」 (รถไฟมาช้าหรือ) ซึ่งในประเทศญี่ปุ่นมีโอกาสเป็นไปได้น้อยมากที่รถไฟจะมาไม่ตรงเวลาเลยวันในกรณีที่เกิดอุบัติเหตุ ซึ่งก็มีความเป็นไปได้ค่อนข้างน้อยเช่นเดียวกัน ทำให้ผู้พูดมั่นใจว่า เหตุที่ทำให้ผู้ฟังต้องมาสายนั้นเกิดจากการขาดความรับผิดชอบ เช่น ตื่นสาย จำเวลานัดผิด เป็นต้น จึงแสดงการตำหนิด้วยการประชดประชันผู้ฟัง

รายละเอียดกลวิธีการตำหนิด้วยรูปประโยคคำถามของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.32 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการแสดงความไม่พอใจด้วยการประชดประชันของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจำแนกรายสถานการณ์

น้ำหนักความผิดของสถานการณ์	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	ความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ
น้อย	4 (17.4%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	2 (50.0%)	ไม่สนิท	1 (50.0%)
				สนิท	1 (50.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	2 (50.0%)	ไม่สนิท	1 (50.0%)
				สนิท	1 (50.0%)
ปานกลาง	3 (13.0%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	2 (66.7%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	2 (100.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	1 (33.3%)	ไม่สนิท	1 (100.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
มาก	16 (69.6%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	4 (25.0%)	ไม่สนิท	2 (50.0%)
				สนิท	2 (50.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	5 (31.3%)	ไม่สนิท	4 (80.0%)
				สนิท	1 (20.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	7 (43.8%)	ไม่สนิท	6 (85.7%)
				สนิท	1 (14.3%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการแสดงความไม่พอใจด้วยการประชดประชันมากที่สุด

จากตารางที่ 5.32 กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุด ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก รองลงมาคือ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลางและน้อยในจำนวนใกล้เคียงกัน ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อยและปานกลาง กลุ่มตัวอย่างไม่เลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่า

ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก โดยกลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังทุกสถานภาพ โดยมีแนวโน้มใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่ไม่มีความสนิทสนมมากกว่า

3.7 การลดระดับความสัมพันธ์ (Lowering the relationship level)

จากข้อมูลพบกลวิธีนี้ 11 ข้อความย่อยคิดเป็นร้อยละ 0.8 ของกลวิธีตอบรับการขอโทษในทางลบทั้งหมด ทั้งหมดเป็นข้อความย่อยที่มีความหมายในเชิงคาดโทษว่าจะไม่ให้ผู้ฟังยืมสิ่งของใดๆอีกต่อไป เช่น

ตัวอย่างที่ 45 นำมาจากสถานการณ์ที่เพื่อนสนิทขอยืมวิดีโอเทปที่ถ่ายตอนไปเที่ยวกับครอบครัวที่ปารีสของผู้พูดไป เพื่อทำรายงานเรื่องสถานที่ท่องเที่ยวในปารีส แต่เพื่อนทำหายและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「もうあなたには何も貸したくない。」

(ไม่อยากให้เธอยืมอะไรอีกแล้ว)(JP098)

จากตัวอย่างที่ 45 ผู้พูดรู้สึกโกรธที่ผู้ขอโทษวิดีโอเทปที่ถ่ายร่วมกับครอบครัวของตนไปและทำหาย จึงแสดงความโกรธโดยการไม่อนุญาตให้ผู้ขอโทษยืมสิ่งของใดๆจากตนอีก เพราะการยืมของสำคัญ เช่น วิดีโอที่ถ่ายกับครอบครัวตอนเดินทางไปเที่ยวที่ปารีสนั้นผู้พูดให้ยืมเฉพาะกับผู้ฟังที่มีความสนิทสนมกัน เมื่อผู้พูดไม่ต้องการให้ผู้ขอโทษหรือผู้ฟังยืมสิ่งของใดๆจากตนอีก จึงอาจเป็นการลดระดับความสัมพันธ์จาก “เพื่อนสนิทกัน” เป็น “เพื่อนร่วมชั้น” หรือ “เพื่อนร่วมรุ่น”

ตัวอย่างที่ 46 นำมาจากสถานการณ์ที่รุ่นน้องที่สนิทขอร้องผู้พูดเพื่อขอยืมกล้องถ่ายรูปดิจิทัลผู้พูดจึงให้ยืมไปอย่างไม่ค่อยเต็มใจนัก แต่รุ่นน้องทำหายและกล่าวขอโทษ ผู้พูดตอบรับการขอโทษออกไปว่า

「今度からは貸さないよ。」

(จะไม่ให้เธอยืมอะไรอีกแล้ว) (JP113)

ตัวอย่างที่ 46 ก็เช่นเดียวกัน ที่ผู้พูดกล่าวตอบรับการขอโทษด้วยการลดระดับความสัมพันธ์ว่า 「今度からは貸さないよ。」 (จะไม่ให้เธอยืมอะไรอีกแล้ว)

รายละเอียดกลวิธีการลดระดับความสัมพันธ์ของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นมีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.33 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีการแสดงความไม่พอใจของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น
จำแนกรายสถานการณ์

น้ำหนักความผิดของสถานการณ์	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	ความสนิทสนมระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ
ปานกลาง	4 (36.4%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	0 (0.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	1 (25.0%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	1 (100.0%)
มาก	7 (63.6%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	3 (75.0%)	ไม่สนิท	1 (33.3%)
				สนิท	2 (66.7%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	1 (14.3%)	ไม่สนิท	1 (100.0%)
				สนิท	0 (0.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	2 (28.6%)	ไม่สนิท	0 (0.0%)
				สนิท	2 (100.0%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการลดระดับความสัมพันธ์มากที่สุด

จากตารางที่ 5.33 กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมากและปานกลางเท่านั้น ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง ผู้พูดจะเลือกใช้กลวิธีเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าและมีความสนิทสนมเท่านั้น แต่เมื่อน้ำหนักความผิดของสถานการณ์เพิ่มขึ้น กลุ่มตัวอย่างจะเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังทุกสถานภาพทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก โดยกลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังทุกสถานภาพที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

จากที่กล่าวมาทั้งหมดสามารถสรุปแนวโน้มการใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางลบแต่ละกลวิธีได้ดังตารางที่ 5.34

ตารางที่ 5.34 สรุปการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นจำแนกรายกลวิธี

กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวก	น้ำหนักความผิดของสถานการณ์	สถานภาพของผู้ฟังต่อผู้ขอโทษ	ความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง
กลวิธีที่ 1 การตักเตือน	น้อย	ต่ำกว่า	ไม่สนิท=สนิท
กลวิธีที่ 2 การซักถาม	มาก	ต่ำกว่า	ไม่สนิท=สนิท
กลวิธีที่ 3 การเรียกร้องความรับผิดชอบ	ปานกลาง	ต่ำกว่า=เท่ากัน	ไม่สนิท=สนิท
กลวิธีที่ 4 การเรียกร้องสิ่งอื่นตอบแทน	มาก	สูงกว่า=เท่ากัน=ต่ำกว่า	ไม่สนิท=สนิท
กลวิธีที่ 5 การตำหนิ	น้อย	เท่ากัน = ต่ำกว่า	สนิท
กลวิธีที่ 6 การแสดงความไม่พอใจ	มาก	ปานกลาง	ไม่สนิท=สนิท
กลวิธีที่ 7 การลดระดับความสัมพันธ์	มาก* = ปานกลาง*	สูงกว่า=เท่ากัน=ต่ำกว่า	ไม่สนิท=สนิท

คำชี้แจง * หมายถึง พบกลวิธีในสถานการณ์ดังกล่าวเท่านั้น

= หมายถึง จำนวนของกลวิธีที่พบมีจำนวนใกล้เคียงกัน

จากตารางที่ 5.34 ทำให้ทราบว่ากลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกแต่ละกลวิธีอย่างไร ในลำดับต่อไปผู้วิจัยขอเสนอภาพรวมของการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกแต่ละกลวิธี จำแนกรายสถานการณ์เพื่อพิจารณาว่า ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิด สถานภาพและความสนิทสนมระหว่างผู้พูด-ผู้ฟังต่างกัน กลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีตอบรับอย่างไร

สรุปภาพรวมการใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางลบของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น

ในส่วนนี้เป็นการสรุปภาพรวมของการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางลบของกลุ่มตัวอย่างในแต่ละสถานการณ์ กับผู้ฟังที่มีสถานภาพและความสนิทสนมต่างกัน กลุ่มตัวอย่างนิยมเลือกใช้กลวิธีใดตอบรับการขอโทษ

ตารางที่ 5.35 สรุปการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางลบของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น

สถานการณ์ความผิด			กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางลบ (จำนวนครั้งที่ปรากฏ (ร้อยละ))						
น้ำหนักความผิด	ความสนิทสนม	สถานภาพ	1	2	3	4	5	6	7
น้อย	ไม่สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	0.0	33.3	33.3	0.0	0.0	33.3	0.0
	สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	14.3	0.0	0.0	0.0	57.1	28.6	0.0
	ไม่สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	36.4	0.0	0.0	0.0	45.5	18.2	0.0
	สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	25.9	0.0	0.0	0.0	59.3	14.8	0.0
	ไม่สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	58.7	6.5	0.0	0.0	30.4	4.3	0.0
	สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	56.4	0.0	2.6	2.6	28.2	10.3	0.0
ปานกลาง	ไม่สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	6.3	15.6	70.3	0.0	3.1	4.7	0.0
	สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	3.4	4.5	79.8	2.2	1.1	9.0	0.0
	ไม่สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	2.4	0.0	95.1	0.0	0.0	2.4	0.0
	สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	8.7	1.6	73.8	0.0	1.6	13.5	0.8
	ไม่สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	7.9	3.9	80.3	0.0	1.6	5.5	0.8
	สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	7.2	0.9	86.5	0.0	0.0	3.6	1.8
มาก	ไม่สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	1.9	13.1	45.8	0.9	1.9	35.5	0.9
	สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	8.6	7.5	53.8	2.2	0.0	28.0	0.0
	ไม่สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	3.9	1.9	48.5	0.0	1.9	43.7	0.0
	สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	3.5	10.5	44.7	0.9	4.4	34.2	1.8
	ไม่สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	4.6	9.2	57.3	0.8	2.3	25.2	0.8
	สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	2.2	12.7	60.4	0.7	3.0	18.7	2.2

คำชี้แจง 1. การตักเตือน 2. การซักถาม 3. การเรียกร้องความรับผิดชอบ 4. การเรียกร้องสิ่งอื่นตอบแทน

5. การตำหนิ 6. การแสดงความไม่พอใจ 7. การลดระดับความสัมพันธ์

ผู้พูด < ผู้ฟัง คือ ผู้พูดมีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟัง ผู้พูด = ผู้ฟัง คือ ผู้พูดมีสถานภาพเท่ากับผู้ฟัง

ผู้พูด > ผู้ฟัง คือ ผู้พูดมีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟัง

ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางลบที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้มากที่สุดในแต่ละสถานการณ์

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าและไม่มี ความสนิทสนม กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีที่ 2 การซักถาม กลวิธีที่ 3 การเรียกร้องความรับผิดชอบ

และ กลวิธีที่ 4 การเรียกร้องสิ่งอื่นตอบแทน เท่านั้น โดยเลือกใช้ในอัตราที่ใกล้เคียงกัน ส่วนกับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าและมีความสนิทสนมและกับผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมกลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีที่ 5 การตำหนิ มากที่สุด กับผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีที่ 1 การตักเตือนมากที่สุด ไม่พบการเลือกใช้กลวิธีที่ 7 การลดระดับความสัมพันธ์ในสถานการณ์นี้

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง กลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีที่ 3 การเรียกร้องความรับผิดชอบมากที่สุดกับผู้ฟังทุกสถานภาพทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนม โดยเลือกใช้ในอัตราที่ค่อนข้างสูง

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก กลุ่มตัวอย่างยังคงมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีที่ 3 การเรียกร้องความรับผิดชอบมากที่สุดกับผู้ฟังทุกสถานภาพทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนม แต่มีอัตราการใช้ที่ลดลงมากกว่าสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง โดยเปลี่ยนไปเลือกใช้กลวิธีที่ 6 การแสดงความไม่พอใจเพิ่มมากขึ้น

ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีที่ 5 การตำหนิมากที่สุด ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย แต่เมื่อน้ำหนักความผิดของสถานการณ์เพิ่มมากขึ้น กลุ่มตัวอย่างหันไปเลือกใช้กลวิธีที่ 3 การเรียกร้องความรับผิดชอบมากที่สุดแทน และเมื่อน้ำหนักความผิดของสถานการณ์เพิ่มขึ้นเป็นมากที่สุด กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีที่ 6 การแสดงความไม่พอใจมากขึ้นด้วยเช่นกัน

สรุปภาพรวมการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในภาษาญี่ปุ่น

การเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษแต่ละประเภทในภาษาญี่ปุ่น มีจำนวนการใช้ดังตารางที่ 5.36

ตารางที่ 5.36 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในภาษาญี่ปุ่น

กลวิธีตอบรับการขอโทษ		จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ (ร้อยละ)
ในทางบวก 1,338 (45.5%)	การกล่าวแสดงว่าไม่ถือโทษ	625 (21.2%)
	การพูดปลอบใจ	368 (12.5%)
	การไต่ถามด้วยความห่วงใย	272 (9.2%)
	การหยอกล้อ	16 (0.5%)
	การเอ่ยขอโทษกลับ	29 (1.0%)
	การเสนอแก้ไขปัญหาหรือมีส่วนร่วมรับผิดชอบ	26 (0.9%)
	การกล่าวโทษสิ่งอื่น	2 (0.1%)
เป็นกลาง 177 (6.0%)	การเปลี่ยนเรื่องพูด	22 (0.7%)
	การไม่แสดงท่าทีใดๆ	155 (5.3%)
ในทางลบ 1,427 (48.5%)	การดักเตือน	130 (4.4%)
	การซักถาม	90 (3.1%)
	การเรียกร้องความรับผิดชอบ	845 (28.7%)
	การเรียกร้องสิ่งอื่นตอบแทน	9 (0.3%)
	การตำหนิ	78 (2.7%)
	การแสดงความไม่พอใจ	264 (9.0%)
	การลดระดับความสัมพันธ์	11 (0.4%)
รวม		2,942 (100.0%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ ค่าร้อยละของกลวิธีการขอโทษที่พบมากที่สุด 2 อันดับแรก

จากตารางที่ 5.36 จะเห็นว่าในภาษาญี่ปุ่นมีกลวิธีตอบรับการขอโทษ 3 ประเภทด้วยกัน คือ การตอบรับการขอโทษในทางบวก การตอบรับการขอโทษแบบเป็นกลาง และการตอบรับการขอโทษในทางลบ จากผลการวิจัย พบกลวิธีการตอบรับการขอโทษในทางลบและกลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกในจำนวนใกล้เคียงกัน โดยกลวิธีตอบรับการขอโทษในทางลบมีจำนวนการปรากฏมากกว่าเล็กน้อย ส่วนกลวิธีตอบรับการขอโทษแบบเป็นกลางนั้นพบน้อยที่สุด

กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวก กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้ การกล่าวแสดงว่าไม่ถือโทษมากที่สุด คือ 21.2% และเลือกใช้ การกล่าวโทษสิ่งอื่นน้อยที่สุด คือ 0.1% ส่วนกลวิธีตอบรับการขอโทษแบบเป็นกลาง กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้การไม่แสดงท่าทีใดๆมากที่สุด คือ 5.3% และเลือกใช้การเปลี่ยนเรื่องพูดน้อยที่สุด คือ 0.7% และกลวิธีตอบรับในทางลบ กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้การเรียกร้องความรับผิดชอบมากที่สุด คือ 28.7% และเลือกใช้การลดระดับความสัมพันธ์น้อยที่สุด คือ 0.4%

ในหัวข้อที่ผ่านมาได้นำเสนอกลวิธีตอบรับการขอโทษในภาษาญี่ปุ่น รวมถึงรายละเอียด ความถี่และแนวโน้มการเลือกใช้ของแต่ละกลวิธี ในหัวข้อต่อไป ผู้วิจัยจะนำเสนอความสัมพันธ์ ระหว่างการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในภาษาญี่ปุ่นและปัจจัยทางสังคม

4. ความสัมพันธ์ระหว่างการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในภาษาญี่ปุ่นและปัจจัยทางสังคม

ในหัวข้อนี้จะเป็นการเปรียบเทียบกลวิธีตอบรับการขอโทษในภาษาญี่ปุ่น 2 ประเภท คือ กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกและในทางลบแต่จะไม่กล่าวถึงกลวิธีตอบรับการขอโทษแบบ เป็นกลาง เนื่องจากกลวิธีตอบรับการขอโทษแบบเป็นกลางเป็นกลวิธีที่ไม่มีลักษณะรักษาหรือ คุกคาม “หน้า” ของผู้ฟัง จึงไม่สามารถนำมาวิเคราะห์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์กับปัจจัยทางสังคม ได้ ในหัวข้อนี้จะศึกษาความสัมพันธ์ของปัจจัยทางสังคมทั้ง 3 ประการและการเลือกใช้กลวิธีตอบ รับการขอโทษ โดยใช้แนวคิดเรื่อง “หน้า” ของบราวน์และเลวินสัน (Brown และ Levinson, 1978) ในการวิเคราะห์

ตารางที่ 5.37 การใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในภาษาญี่ปุ่นจำแนกรายสถานการณ์

สถานการณ์ความผิด			จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ		
น้ำหนัก ความผิด	ความสนิทสนม	สถานภาพ	กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวก	กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางลบ	รวม
น้อย	ไม่สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	149 (98.0%)	3 (2.0%)	152 (100.0%)
	สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	157 (95.7%)	7 (4.3%)	164 (100.0%)
	ไม่สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	146 (86.9%)	22 (13.1%)	168 (100.0%)
	สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	134 (83.2%)	27 (16.8%)	161 (100.0%)
	ไม่สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	113 (71.1%)	46 (28.9%)	159 (100.0%)
	สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	121 (75.6%)	39 (24.4%)	160 (100.0%)
ปานกลาง	ไม่สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	83 (56.5%)	64 (43.5%)	147 (100.0%)
	สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	68 (43.3%)	89 (56.7%)	157 (100.0%)
	ไม่สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	74 (46.8%)	84 (53.2%)	158 (100.0%)
	สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	30 (19.2%)	126 (80.8%)	156 (100.0%)
	ไม่สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	24 (15.9%)	127 (84.1%)	151 (100.0%)
	สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	44 (28.4%)	111 (71.6%)	155 (100.0%)
มาก	ไม่สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	30 (21.9%)	107 (78.1%)	137 (100.0%)
	สนิท	ผู้พูด < ผู้ฟัง	45 (32.6%)	93 (67.4%)	138 (100.0%)
	ไม่สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	47 (31.3%)	103 (68.7%)	150 (100.0%)
	สนิท	ผู้พูด = ผู้ฟัง	39 (25.5%)	114 (74.5%)	153 (100.0%)
	ไม่สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	17 (11.5%)	131 (88.5%)	148 (100.0%)
	สนิท	ผู้พูด > ผู้ฟัง	17 (11.3%)	134 (88.7%)	151 (100.0%)
รวม			1,338 (48.4%)	1,427 (62.2%)	2,765 (100.0%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ กลวิธีตอบรับการขอโทษที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้มากที่สุดในแต่ละสถานการณ์

ผู้พูด < ผู้ฟัง คือ ผู้พูดมีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟัง ผู้พูด = ผู้ฟัง คือ ผู้พูดมีสถานภาพเท่ากับผู้ฟัง

ผู้พูด > ผู้ฟัง คือ ผู้พูดมีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟัง

จากตารางที่ 5.37 ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกมากที่สุด โดยเฉพาะกับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่า แสดงให้เห็นว่า ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อยนี้ กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับ “หน้า” ของผู้ฟังค่อนข้างมากด้วยการเลือกใช้กลวิธีตอบรับในทางบวก

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกลดลงกว่าครึ่ง และเลือกใช้กลวิธีตอบรับในทางลบที่มีลักษณะคุกคาม “หน้า” ของผู้ฟังเพิ่มมากขึ้นโดยเฉพาะกับผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่าและเท่ากัน เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันกลุ่มตัวอย่างใช้กลวิธีตอบรับในทางลบกับผู้ฟังที่มีความสนิทสนมมากกว่า เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีตอบรับในทางลบกับผู้ฟังที่ไม่มีความสนิทสนมมากกว่า แสดงให้เห็นว่าเมื่อน้ำหนักความผิดของสถานการณ์เพิ่มมากขึ้นเป็นปานกลาง กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับ “หน้า” ของผู้ฟังลดลงค่อนข้างมาก โดยเฉพาะกับผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันและมีความสนิทสนมและกับผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่า

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีตอบรับในทางบวกลดลงมากและเลือกใช้กลวิธีตอบรับในทางลบในอัตราที่มากกว่าทดแทน โดยจะใช้กลวิธีตอบรับในทางลบหรือกลวิธีตอบรับที่มีลักษณะคุกคาม “หน้า” กับผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่ามากที่สุด และใช้กลวิธีตอบรับในทางลบกับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าและเท่ากันในจำนวนใกล้เคียงกัน แสดงให้เห็นว่า เมื่อน้ำหนักความผิดของสถานการณ์เพิ่มสูงขึ้นเป็นมากที่สุด กลุ่มตัวอย่างจะให้ความสำคัญกับ “หน้า” ของผู้ฟังทุกสถานภาพลดลงมากที่สุด โดยเฉพาะกับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าและไม่มีความสนิทสนม แสดงว่าเมื่อสถานการณ์มีน้ำหนักความผิดมาก กลุ่มตัวอย่างไม่ได้ให้ความสำคัญกับ “หน้า” ของผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าและไม่มีความสนิทสนมมากที่สุดอีกต่อไป

สามารถสรุปได้ว่าเมื่อน้ำหนักความผิดของสถานการณ์เพิ่มมากขึ้น กลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มที่จะให้ความสำคัญกับ “หน้า” ของผู้ฟังทุกสถานภาพลดลง และเลือกใช้กลวิธีตอบรับที่มีลักษณะคุกคาม “หน้า” มากขึ้นโดยเฉพาะกับผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่า ที่กลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มจะเลือกใช้กลวิธีตอบรับในทางลบที่มีลักษณะคุกคามหน้ามากที่สุดในทุกสถานการณ์ความผิด นอกจากนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าและไม่มีความสนิทสนม กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับ “หน้า” ของผู้ฟังในสถานภาพนี้มากที่สุด ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อยและปานกลาง แต่ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก กลุ่มตัวอย่างกลับเลือกใช้กลวิธีตอบรับในทางบวกลดลงใกล้เคียงกับผู้ฟังในสถานภาพอื่น ๆ

ในหัวข้อถัดไปจะแสดงให้เห็นว่าการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในภาษาญี่ปุ่นมีความสัมพันธ์กับปัจจัยทางสังคมหรือไม่ และปัจจัยตัวใดมีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษมากที่สุด

4.1 ความสัมพันธ์ระหว่างการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกในภาษาญี่ปุ่นและปัจจัยทางสังคม

ตารางที่ 5.38 การใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกในภาษาญี่ปุ่นจำแนกรายสถานการณ์

น้ำหนักความผิดของสถานการณ์	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	ความสนิทสนมระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ
น้อย	820 (61.3%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	306 (37.3%)	ไม่สนิท	149 (48.7%)
				สนิท	157 (51.3%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	280 (34.1%)	ไม่สนิท	146 (52.1%)
				สนิท	134 (47.9%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	234 (28.5%)	ไม่สนิท	113 (48.3%)
				สนิท	121 (51.7%)
ปานกลาง	323 (24.1%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	151 (46.7%)	ไม่สนิท	83 (55.0%)
				สนิท	68 (45.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	104 (32.2%)	ไม่สนิท	74 (71.2%)
				สนิท	30 (28.8%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	68 (21.1%)	ไม่สนิท	24 (35.3%)
				สนิท	44 (64.7%)
มาก	195 (14.6%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	75 (38.5%)	ไม่สนิท	30 (40.0%)
				สนิท	45 (60.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	86 (44.1%)	ไม่สนิท	47 (54.7%)
				สนิท	39 (45.3%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	34 (17.4%)	ไม่สนิท	17 (50.0%)
				สนิท	17 (50.0%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกมากที่สุด

จากข้อมูล กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกถูกใช้มากที่สุด สถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย รองลงมา คือ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลางและมากตามลำดับ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังทุกสถานภาพทั้งกับผู้ฟังที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่ามากที่สุด และลดลงเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันและต่ำกว่าตามลำดับ เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่ากลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่ไม่มีสนิทสนม

มากกว่า เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันและต่ำกว่า กลุ่มตัวอย่างจะเลือกใช้กลวิธีประเภทนี้กับผู้ฟังที่มีความสนิทสนมมากกว่า

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันและสูงกว่ามากที่สุดในจำนวนใกล้เคียงกัน โดยเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าจะเลือกใช้กับผู้ฟังที่มีความสนิทสนมมากกว่า และเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันจะเลือกใช้กลวิธีประเภทนี้กับผู้ฟังที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสังคมและกลวิธีประเภทนี้ จะได้ดังตารางที่ 5.39

ตารางที่ 5.39 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสังคมและกลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น

น้ำหนักความผิด (เรียงตามลำดับความถี่มากไปหาน้อย)	สถานภาพ (เรียงตามลำดับความถี่มากไปหาน้อย)	ความสนิทสนม
1. น้อย	1. สูงกว่า, เท่ากัน, ต่ำกว่า	X
2. ปานกลาง	1. สูงกว่า	ไม่สนิท
	2. เท่ากัน	ไม่สนิท
	3. ต่ำกว่า	สนิท
3. มาก	1. เท่ากัน	สนิท
	2. สูงกว่า	สนิท
	3. ต่ำกว่า	X

คำชี้แจง X หมายถึง ปัจจัยดังกล่าวไม่ส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธี

เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางบวกของกลุ่มตัวอย่างและปัจจัยทางสังคม จะเห็นว่าปัจจัยทางสังคมที่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีประเภทนี้มากที่สุด คือ น้ำหนักความผิด ซึ่งมีการเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย ปานกลางและมากตามลำดับ ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีประเภทนี้ในลำดับรองลงมา คือ สถานภาพ ซึ่งในแต่ละสถานการณ์กลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มที่จะเลือกใช้กลวิธีประเภทนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าและเท่ากัน ส่วนความสนิทสนมนั้นพบว่าไม่มีผลที่ชัดเจนต่อการเลือกใช้กลวิธี

4.2 ความสัมพันธ์ระหว่างการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษแบบเป็นกลางในภาษาญี่ปุ่นและปัจจัยทางสังคม

ตารางที่ 5.40 การใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษแบบเป็นกลางในภาษาญี่ปุ่นจำแนกรายสถานการณ์

น้ำหนักความผิดของสถานการณ์	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ	ความสนิทสนมระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความย่อยที่ปรากฏ
น้อย	26 (14.7%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	6 (23.1%)	ไม่สนิท	3 (50.0%)
				สนิท	3 (50.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	12 (46.2%)	ไม่สนิท	4 (33.3%)
				สนิท	8 (66.7%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	8 (30.8%)	ไม่สนิท	2 (25.0%)
				สนิท	6 (75.0%)
ปานกลาง	69 (39.0%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	37 (53.6%)	ไม่สนิท	24 (64.9%)
				สนิท	13 (35.1%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	17 (24.6%)	ไม่สนิท	11 (64.7%)
				สนิท	6 (35.3%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	15 (21.7%)	ไม่สนิท	9 (60.0%)
				สนิท	6 (40.0%)
มาก	82 (46.3%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	43 (52.4%)	ไม่สนิท	26 (60.5%)
				สนิท	17 (39.5%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	15 (18.3%)	ไม่สนิท	5 (33.3%)
				สนิท	10 (66.7%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	24 (29.3%)	ไม่สนิท	15 (62.5%)
				สนิท	9 (37.5%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษแบบเป็นกลางมากที่สุด

จากข้อมูล กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษแบบเป็นกลาง ซึ่งเป็นกลวิธีที่ผู้พูดไม่มีเจตนาจะรักษาและคุกคาม 'หน้า' ของผู้ฟังมากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมากและปานกลาง รองลงมา คือ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อยตามลำดับ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมากและปานกลาง กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีประเภทนี้มากที่สุดเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่า โดยจะใช้กับผู้ฟังที่ไม่มีความสนิทสนมมากกว่า รองลงมา คือ เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าและเท่ากันในจำนวนใกล้เคียงกัน โดยจะใช้กับผู้ฟังที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย กลุ่มตัวอย่างใช้กลวิธีประเภทนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพเท่ากันมากที่สุด รองลงมาคือ เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าและสูงกว่าโดยใช้กับผู้ฟังที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสังคมและกลวิธีประเภทนี้ จะได้ดัง
ตารางที่ 5.41

ตารางที่ 5.41 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสังคมและกลวิธีต่อการขอโทษแบบเป็นกลางของกลุ่ม
ตัวอย่างชาวญี่ปุ่น

น้ำหนักความผิด (เรียงตามลำดับความถี่มากไปหาน้อย)	สถานภาพ (เรียงตามลำดับความถี่มากไปหาน้อย)	ความสนิทสนม
1. มาก=ปานกลาง	1. สูงกว่า	X
	2. ต่ำกว่า, เท่ากัน	X
2. น้อย	1. เท่ากัน, สูงกว่า	X
	2. ต่ำกว่า	X

คำชี้แจง X หมายถึง ปัจจัยดังกล่าวไม่ส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธี

เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างการเลือกใช้กลวิธีต่อการขอโทษแบบ
เป็นกลางของกลุ่มตัวอย่างและปัจจัยทางสังคม จะเห็นว่าปัจจัยทางสังคมที่มีความผลต่อการ
เลือกใช้กลวิธีประเภทนี้มากที่สุด คือ น้ำหนักความผิด ซึ่งมีการเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดใน
สถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมากและปานกลางในจำนวนใกล้เคียงกัน และในสถานการณ์ที่มี
น้ำหนักความผิดน้อยตามลำดับ ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีประเภทนี้ในลำดับรองลงมา
คือ สถานภาพ ซึ่งในแต่ละสถานการณ์กลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มที่จะเลือกใช้กลวิธีประเภทนี้กับ
ผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าและเท่ากัน ส่วนความสนิทสนมนั้นพบว่าไม่มีผลที่ชัดเจนต่อการ
เลือกใช้กลวิธี

4.3 ความสัมพันธ์ระหว่างการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษใน ทางลบในภาษาญี่ปุ่นและปัจจัยทางสังคม

ตารางที่ 5.42 จำนวนการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางลบของกลุ่มตัวอย่างชาว
ญี่ปุ่นจำแนกรายสถานการณ์

น้ำหนัก ความผิดของ สถานการณ์	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ	สถานภาพ	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ	ความสนิทสนม ระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง	จำนวนข้อความ ย่อยที่ปรากฏ
น้อย	144 (10.1%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	10 (6.9%)	ไม่สนิท	3 (30.0%)
				สนิท	7 (70.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	49 (34.0%)	ไม่สนิท	22 (44.9%)
				สนิท	27 (55.1%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	85 (59.0%)	ไม่สนิท	46 (54.1%)
				สนิท	39 (45.9%)
ปานกลาง	601 (42.1%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	111 (18.5%)	ไม่สนิท	64 (41.8%)
				สนิท	89 (58.2%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	210 (34.9%)	ไม่สนิท	84 (40.0%)
				สนิท	126 (60.0%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	238 (39.6%)	ไม่สนิท	127 (53.4%)
				สนิท	111 (46.6%)
มาก	682 (47.8%)	ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด	200 (29.3%)	ไม่สนิท	107 (53.5%)
				สนิท	93 (46.5%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากับผู้พูด	217 (31.8%)	ไม่สนิท	103 (47.5%)
				สนิท	114 (52.5%)
		ผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด	265 (38.9%)	ไม่สนิท	131 (49.4%)
				สนิท	134 (50.6%)

คำชี้แจง ตัวเลขที่ทำตัวหนา คือ สถานการณ์ที่กลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางลบมากที่สุด

จากข้อมูล กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางลบถูกใช้มากที่สุด สถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมากและปานกลางในจำนวนใกล้เคียงกัน รองลงมา คือ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อยตามลำดับ ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่าและเท่ากันมากที่สุด โดยเลือกใช้ทั้งกับผู้ฟังที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่าและเท่ากันมากที่สุด เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันจะเลือกใช้วิธีนี้กับผู้ฟังที่มีความสนิทสนมมากกว่า และเมื่อผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าจะเลือกใช้กับผู้ฟังทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน

ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่ามากที่สุด รองลงมา คือ เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากันและสูงกว่าตามลำดับ โดย

จะเลือกใช้กลวิธีประเภทนี้กับผู้ฟังที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน โดยเฉพาะกับผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่ามีการเลือกใช้กลวิธีนี้เพียง 3 ครั้งเท่านั้น

สามารถสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มที่จะคุกคาม “หน้า” ผู้ฟังมากที่สุดในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมาก และลดลงเมื่อน้ำหนักความผิดของสถานการณ์ลดลง โดยในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมากและปานกลาง กลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มที่จะคุกคาม “หน้า” ของผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่ามากที่สุด และลดลงเมื่อสถานภาพของผู้ฟังสูงขึ้นลง โดยในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดมากกลุ่มตัวอย่างจะเลือกใช้ใช้กลวิธีนี้โดยไม่แบ่งแยกกับผู้ฟังนั้น ไม่มีหรือมีความสนิทสนมกับตน ส่วนในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดปานกลาง กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้กลวิธีประเภทนี้กับผู้ฟังที่มีความสนิทสนมมากกว่า ในสถานการณ์ที่มีน้ำหนักความผิดน้อย กลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มที่จะคุกคาม “หน้า” ของผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่ามากที่สุด รองลงมา คือ เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพเท่ากัน ทั้งที่ไม่มีและมีความสนิทสนมในจำนวนใกล้เคียงกัน โดยมีแนวโน้มที่จะละเมิด “หน้า” ของผู้ฟังที่มีสถานภาพสูงกว่าค่อนข้างน้อย

เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสังคมและกลวิธีประเภทนี้ จะได้ดังตารางที่ 5.43

ตารางที่ 5.43 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสังคมและกลวิธีตอบรับการขอโทษในทางลบของกลุ่มตัวอย่างชาวญี่ปุ่น

น้ำหนักความผิด (เรียงตามลำดับความถี่มากไปหาน้อย)	สถานภาพ (เรียงตามลำดับความถี่มากไปหาน้อย)	ความสนิทสนม
1. มาก	1. ต่ำกว่า	X
	2. เท่ากัน	X
	3. สูงกว่า	X
2. ปานกลาง	1. ต่ำกว่า, เท่ากัน	(ต่ำกว่า) X (เท่ากัน) ไม่สนิท
	2. สูงกว่า	X
3. น้อย	1. ต่ำกว่า	X
	2. เท่ากัน	X
	3. สูงกว่า	X

คำชี้แจง X หมายถึง ปัจจัยดังกล่าวไม่ส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธี

เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างการเลือกใช้กลวิธีตอบรับการขอโทษในทางลบของกลุ่มตัวอย่างและปัจจัยทางสังคม จะเห็นว่าปัจจัยทางสังคมที่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีประเภทนี้มากที่สุด คือ น้ำหนักความผิด ซึ่งมีการเลือกใช้กลวิธีนี้มากที่สุดในสถานการณ์ที่มี

น้ำหนักความผิดมาก ปานกลางและน้อยตามลำดับ ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีประเภทนี้ ในลำดับรองลงมา คือ สถานภาพ ซึ่งในแต่ละสถานการณ์กลุ่มตัวอย่างมีแนวโน้มที่จะเลือกใช้ กลวิธีประเภทนี้กับผู้ฟังที่มีสถานภาพต่ำกว่ามากที่สุด ส่วนความสนิทสนมนั้นพบว่าไม่มีผลที่ ชัดเจนต่อการเลือกใช้กลวิธี

จากข้อมูลทีกล่าวมาทำให้ทราบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีตอบรับ การขอโทษในภาษาญี่ปุ่นมากที่สุด คือ ปัจจัยน้ำหนักความผิด รองลงมา คือ ปัจจัยสถานภาพ ส่วนความสนิทสนมนั้นส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีน้อยที่สุด ในบทต่อไปผู้วิจัยจะกล่าวถึง รายละเอียดและความถี่ของแต่ละกลวิธีตอบรับการขอโทษที่พบในภาษาไทย