

การสร้างสมดุลของภาวะการเป็นบุญคุณของชาวไทยและชาวญี่ปุ่น ที่ปรากฏในการเสนอช่วยเหลือ

วรรณ เฟื่องขจรศักดิ์

วิทยาลัยศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยรังสิต ประเทศไทย

Email: worawan.f@rsu.ac.th

รับบทความ 5 กุมภาพันธ์ 2569 แก้ไขบทความ 16 เมษายน 2569 ตอรับ 21 เมษายน 2569

บทคัดย่อ

“บุญคุณ” และ “การตอบแทน” กล่าวได้ว่าเป็นแนวคิดที่ได้รับการให้คุณค่าในหลายสังคมรวมทั้งในสังคมไทยและสังคมญี่ปุ่นที่มีวัฒนธรรมใกล้เคียงกัน การที่ฝ่ายหนึ่งมีบุญคุณกับอีกฝ่ายหนึ่งย่อมเท่ากับเกิดความไม่สมดุลขึ้นในความสัมพันธ์ของทั้งสองฝ่าย ฝ่ายที่ติดหนี้บุญคุณจึงพยายามตอบแทนในทางใดทางหนึ่งเพื่อสร้างสมดุลของภาวะการเป็นบุญคุณกลับคืนมา ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยศึกษากระบวนการสร้างความสมดุลของภาวะการเป็นบุญคุณของชาวไทยและชาวญี่ปุ่น โดยการวิเคราะห์รูปแบบการสนทนาได้ตอบในบริบทการเสนอช่วยเหลือ ผู้วิจัยเก็บข้อมูลจากละครโทรทัศน์ร่วมสมัยไทยและญี่ปุ่นอย่างละ 5 เรื่อง พบจำนวนตัวอย่างบทสนทนาในภาษาไทยจำนวน 78 ตัวอย่าง และภาษาญี่ปุ่น 85 ตัวอย่าง ผลการศึกษาแบ่งออกเป็น 3 กรณี ได้แก่ กรณีที่การเสนอช่วยเหลือได้รับการตอบรับ กรณีที่การเสนอช่วยเหลือได้รับการตอบรับแบบมีการต่อรองระหว่างคู่สนทนา และกรณีที่การเสนอช่วยเหลือถูกปฏิเสธ แต่ละกรณีแสดงให้เห็นถึงกระบวนการสร้างความสมดุลที่เป็นลักษณะเฉพาะแตกต่างกันไปของแต่ละภาษา ภาษาญี่ปุ่นพบว่ารูปแบบของผลัดการสนทนามีความซับซ้อน มีการใช้ภาษาที่แสดงความกังวลต่อการเป็นภาระ และมีการกระตุ้นให้ผู้เสนอยืนยันความตั้งใจ ในขณะที่ภาษาไทยมีรูปแบบการสนทนาที่สั้นและกระชับกว่า เน้นกระบวนการบรรเทาการรบกวนเพื่อลดระดับความไม่สมดุลให้น้อยลง อย่างไรก็ตามทั้งสองภาษามีจุดร่วมที่สำคัญคือความร่วมมือกันระหว่างผู้เสนอช่วยเหลือและผู้รับในการฟื้นฟูดุลยภาพของความเป็นบุญคุณให้มีความสมดุลดั้งเดิม โดยมีแนวคิดเรื่องความเกรงใจเป็นกลไกทางสังคมพื้นฐานที่ทั้งสองวัฒนธรรมยึดถือร่วมกัน

คำสำคัญ บุญคุณ การสร้างสมดุลของภาวะการเป็นบุญคุณ การเสนอช่วยเหลือ

Debt-Credit Equilibrium in Thai and Japanese Communication Patterns within the Context of Speech Events Involving Offers

Worrawan Fuangkajonsak

College of Liberal Arts, Rangsit University, Thailand

Email: worrawan.f@rsu.ac.th

Received 5 February 2026; revised 16 April 2026; accepted 21 April 2026

Abstract

Indebtedness and reciprocity are fundamental concepts highly valued in many societies, including Thailand and Japan, which share several cultural parallels. When one party becomes indebted to another, an imbalance in the relationship is created. Consequently, the indebted party seeks to reciprocate in some manner to restore equilibrium in the relationship. This study examines the process of balancing indebtedness among Thai and Japanese speakers by analyzing conversational interactions within the context of offering assistance. Data were collected from five contemporary Thai television dramas and five contemporary Japanese television dramas, yielding 78 Thai and 85 Japanese conversations. The findings categorize the balancing process into three cases: 1) acceptance of the offer, 2) acceptance with negotiation, and 3) rejection of the offer. Each case demonstrates balancing mechanisms specific to each language. In Japanese, conversational turns are characterized by complexity, employing linguistic forms that express concern over being a burden and prompting the offerer to reaffirm their intention. Conversely, in Thai, interactions tend to be more concise, focusing on mitigating the degree of imposition to minimize the imbalance. Nevertheless, both languages exhibit a significant commonality: a collaborative effort between the offerer and the recipient to restore the equilibrium of indebtedness. This process is underpinned by the shared social mechanisms of ‘kreng-jai’ in Thai and ‘enryo’ in Japanese, both of which embody the concept of mutual consideration.

Keywords: Indebtedness, Debt-Credit Equilibrium, Offer

1. ที่มาและความสำคัญ

ในการสนทนาที่ฝ่ายหนึ่งแสดงความมีน้ำใจต่ออีกฝ่ายหนึ่งด้วยการเสนอช่วยเหลือ (offer) แม้ฝ่ายผู้รับจะรู้สึกยินดีและต้องการที่จะตอบรับ แต่เนื่องจากการยอมรับความปรารถนาดีนั้นในอีกมุมหนึ่งอาจมองได้ว่าเป็นการทำให้อีกฝ่ายต้องลำบากในทางใดทางหนึ่ง อีกทั้งยังเป็นการติดหนี้บุญคุณซึ่งส่งผลให้ผู้รับต้องตอบแทนภายหลัง บางครั้งฝ่ายผู้รับจึงลังเลที่จะตอบรับหรือเลือกที่จะปฏิเสธ หากแม้ว่าตอบรับก็อาจไม่ตอบรับโดยทันทีเพราะอาจถูกประเมินในเชิงลบได้ว่าไม่ตระหนักถึงความเดือดร้อนที่จะเกิดขึ้นกับอีกฝ่าย อย่างไรก็ตามหากปฏิเสธแต่แรกก็อาจถูกมองว่าไม่สุภาพ ด้วยเหตุเป็นการตรึงความสัมพันธ์และอาจทำให้ฝ่ายตรงข้ามเสียใจ ฝ่ายผู้รับจึงต้องหาหนทางในการเจรจาต่อรองกับฝ่ายผู้เสนอที่ยืนยันให้ความช่วยเหลือ การสื่อสารในบริบทข้างต้นกล่าวได้ว่ามีความละเอียดอ่อน เพราะเกี่ยวข้องกับทั้งเรื่องบุญคุณ การคำนึงถึงความรู้สึกของผู้อื่น รวมถึงการต่อรองระหว่างผู้ร่วมสนทนาเพื่อให้เป้าหมายการสื่อสารของแต่ละฝ่ายสำเร็จลุล่วง

ผู้วิจัยมีความเห็นว่า มุมมองหรือแนวคิดที่อยู่เบื้องหลังการเจรจาต่อรองนี้อาจแตกต่างกันไปในแต่ละวัฒนธรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งสังคมไทยและสังคมญี่ปุ่น แม้ว่าจะเป็นสังคมในซีกโลกตะวันออกเช่นเดียวกันก็มีมุมมองทางวัฒนธรรมและมีค่านิยมบางประการที่คล้ายกัน แต่มุมมองเกี่ยวกับการสื่อสารในบริบทดังกล่าวอาจไม่ได้เป็นไปในทำนองเดียวกันเสมอไป แนวคิดประการหนึ่งที่อยู่เบื้องหลังการสื่อสารในบริบทของการแสดงน้ำใจต่อผู้อื่น ได้แก่ แนวคิดเรื่องบุญคุณ นักภาษาศาสตร์สังคมหลายท่าน (อาทิ Befe, 1980; Lebra, 1976) กล่าวถึง การเป็นหนี้บุญคุณ (indebtedness) ไว้ในทำนองเดียวกันว่า เมื่อบุคคลหนึ่งได้กระทำการใดก็ตามเพื่อประโยชน์ของอีกฝ่ายหนึ่ง ฝ่ายที่ได้รับประโยชน์ย่อมสมควรที่จะกระทำบางอย่างตอบแทนเพื่อลดสถานะความเป็นหนี้บุญคุณนั้นลง การตอบแทนซึ่งกันและกัน (reciprocity) ถือเป็นสิ่งที่พึงกระทำและมีให้พบเห็นอยู่ในหลายวัฒนธรรม

สำหรับวัฒนธรรมญี่ปุ่น Lebra (1976) ได้อธิบายเรื่อง “on” (恩) หรือ “บุญคุณ” เอาไว้ว่า “on” สะท้อนอยู่ในการให้และการรับประโยชน์ เมื่อมีฝ่ายหนึ่งให้ประโยชน์และอีกฝ่ายหนึ่งรับประโยชน์ ความสัมพันธ์ของทั้งสองฝ่ายจะเกิดความไม่สมดุลขึ้น ผู้รับประโยชน์ (receiver) มีสถานะเป็นผู้ติดหนี้ (debtor) และจะต้องตอบแทน “on” ที่ได้รับเพื่อฟื้นฟูความสมดุล อย่างไรก็ตาม Lebra มองว่า ความสมดุลเป็นเรื่องระยะยาวที่ไม่อาจทดแทนให้หมดไปได้ทันที เป้าหมายเชิงสังคมของการตอบแทนกันและกันนี้มิใช่การทำให้ภาวะการติดหนี้บุญคุณหายไปในความสัมพันธ์ระหว่างกัน แต่เป็นความต่อเนื่องของความสัมพันธ์ที่ต่างฝ่าย ต่างสลับกันติดหนี้-เป็นหนี้บุญคุณกันและกัน (Lebra, 1976, p. 100) ขณะเดียวกันในสังคมไทยก็มีแนวคิด เรื่อง “บุญคุณ” ซึ่งเชื่อมโยงกับเรื่อง “ความกตัญญู” ที่เป็นที่ยึดถือของคนในสังคมเช่นเดียวกัน ผู้วิจัยจึงมีความสนใจว่า กระบวนการสร้างความสมดุลของภาวะการเป็นบุญคุณของชาวไทยและชาวญี่ปุ่นมีความแตกต่างกันอย่างไร และกระบวนการดังกล่าวสะท้อนออกมาทางรูปแบบการสื่อสาร (pattern of interaction) ที่เหมือนหรือแตกต่างกันอย่างไร

2. ทบทวนวรรณกรรม

ในหัวข้อนี้ ผู้วิจัยทบทวนแนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับประเด็นสำคัญสำหรับการศึกษาในครั้งนี้ อันได้แก่ 1) การเสนอช่วยเหลือ และ 2) แนวคิดเกี่ยวกับบุญคุณและการสร้างสมดุลของภาวะการเป็นบุญคุณ

2.1 การเสนอช่วยเหลือ

ในมุมมองด้านวจนปฏิบัติศาสตร์ การเสนอช่วยเหลือจัดเป็นวัจกรรมกลุ่มผูกมัด (commissive) (Searle, 1969) เนื่องจากการกล่าวถ้อยคำที่ส่งผลให้ผู้เสนอต้องกระทำบางอย่างในอนาคตซึ่งจะเป็นคุณประโยชน์ต่อผู้รับ หากพิจารณาจากหลักแห่งความสุภาพ (politeness principle) ของ Leech (2014) การเสนอช่วยเหลือถือว่าเป็นไปตาม “หลักความเอื้อเฟื้อ” (Generosity maxim) ซึ่งเป็นการให้ความสำคัญกับสิ่งที่อีกฝ่ายต้องการ (Leech, 2014, p. 91)

Fukushima (2009; 2013; 2015) ศึกษาเกี่ยวกับการใส่ใจผู้อื่น (attentiveness) ได้อธิบายถึง “การเสนอช่วยเหลือ” ในฐานะเป็นการแสดงออกที่สะท้อนกระบวนการทำงานของจิตใจ กล่าวคือ ผู้เสนอพิจารณาบรรยากาศในการสนทนาและมีปฏิริยาโต้ตอบบรรยากาศนั้น การโต้ตอบดังกล่าวเป็นการคาดการณ์ล่วงหน้า (pre-emptive) ว่าอีกฝ่ายมีความรู้สึกหรือความต้องการอะไร โดยอนุมานจากคำบอกใบ้ (cues) ทั้งแบบที่เป็นภาษาและอวัจนภาษา จากนั้นจึงแสดงออกในรูปแบบของการเสนอช่วยเหลือ (Fukushima, 2009, p. 504) ซึ่งเป็นการเสนอที่จะกระทำบางอย่างเพื่อบุคคลอื่นโดยปราศจากการร้องขอ

Fukushima มองว่า “การใส่ใจต่อผู้อื่น” ซึ่งเป็นแนวคิดที่อยู่เบื้องหลังของการเสนอช่วยเหลือมีกระบวนการทางความคิดที่อาศัยการตีความและประเมินค่าการตอบกลับมาของผู้รับด้วยเช่นกัน การเสนอช่วยเหลือจะถูกจัดว่าเป็นความสุภาพในมุมมองของผู้รับก็ต่อเมื่อการเสนอนั้นสอดคล้องกับความต้องการและความจำเป็นของผู้รับ ในทางตรงกันข้ามผู้รับอาจมองการเสนอช่วยเหลือในแง่ลบได้ หากเป็นการเสนอในบริบทที่ไม่เหมาะสม เช่น เป็นการก้าวล่วงความเป็นส่วนตัวเกินไป การศึกษาของ Fukushima เป็นการนำมุมมองของฝ่ายผู้รับมาพิจารณาร่วมด้วยตามแนวทางศึกษาแบบอิงข้อความต่อเนื่อง (discursive approach) ที่ให้ความสนใจต่อภาษาทั้งของผู้พูดและผู้ฟัง โดยมีเป้าหมายคือการมุ่งวิเคราะห์ การปฏิสัมพันธ์และความสัมพันธ์ระหว่างผู้ร่วมสนทนาซึ่งแตกต่างไปจากแนวทางการศึกษาที่แพร่หลายในช่วงปลายศตวรรษที่ 20 ที่เน้นการศึกษากฎเกณฑ์ (rules) หลัก (maxims) ต่าง ๆ ตลอดจนกลวิธี (strategies) การใช้ภาษาของผู้สนทนาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง (Fukushima, 2015, p. 262)

กระบวนการของการเสนอช่วยเหลือสามารถอธิบายด้วยแนวทางดังกล่าวของ Fukushima โดยแบ่งออกเป็น 6 ขั้น **ขั้นแรก** คือ การสังเกตสถานการณ์หรือการบอกใบ้ด้วยถ้อยคำหรืออวัจนภาษา (เช่น A และ B นั่งติดกันในห้องเรียน และ A ไม่มีปากกา) **ขั้นที่สอง** ผู้พูดตีความความต้องการของอีกฝ่าย (B ตีความว่า A จำเป็นต้องใช้ปากกาในการจดโน้ต) **ขั้นที่สาม** ผู้พูดพิจารณาถึงค่านิยม ความเหมาะสม แบบแผนของการกระทำตามขอบข่ายเชิงวัฒนธรรมนั้น ทั้งนี้ Fukushima กล่าวถึงเงื่อนไขของการแสดงออกว่ามี 2 ประการ ได้แก่ ความพร้อมหรือความสามารถที่จะให้ความช่วยเหลือ และความเต็มใจที่จะให้ความช่วยเหลือ แม้ว่าผู้พูดจะสามารถตีความความต้องการของอีกฝ่ายได้ แต่ผู้พูดอาจไม่กล่าวแสดงน้ำใจเนื่องจากไม่เต็มใจให้ความช่วยเหลือ ในบางกรณีผู้พูดอาจครุ่นคิดพิจารณาในขั้นตอนที่ 1-3 เข้าไปเข้ามาจนกว่าจะตัดสินใจกล่าวเสนอความช่วยเหลือออกไป **ขั้นที่สี่** ผู้พูดกล่าวเสนอช่วยเหลือ **ขั้นที่ห้า** เป็นกระบวนการของฝ่ายผู้รับที่จะประเมินค่าการเสนอความช่วยเหลือนั้นในเชิงบวกหรือเชิงลบ หากประเมินในเชิงบวกผู้รับอาจกล่าวขอบคุณ แต่หากประเมินในเชิงลบนั้นหมายความว่า การเสนอช่วยเหลือนั้นไม่ตรงกับความต้องการของผู้รับ และ **ขั้นที่หก** เป็นปฏิริยาของผู้เสนอที่มีต่อการประเมินของผู้รับที่อาจรู้สึกยินดีที่อีกฝ่ายตอบรับหรือรู้สึกผิดหวังเมื่อถูกอีกฝ่ายปฏิเสธ

ผู้วิจัยมีความเห็นว่า การอธิบายกระบวนการดังกล่าวของ Fukushima มีความครบถ้วนและแสดงถึงความสำคัญของบทบาททั้งฝ่ายผู้ให้และผู้รับในการร่วมมือกันเพื่อสร้างและรักษาความสัมพันธ์ ดังนั้นในการศึกษานี้ผู้วิจัยจึงจะนำกระบวนการดังกล่าวมาใช้เป็นแนวทางในการวิเคราะห์รูปแบบการสนทนาที่เป็นผลผลิตต่อเนื่องในภาษาไทยและภาษาญี่ปุ่น

2.2 แนวคิดเกี่ยวกับบุญคุณและการสร้างสมดุลของภาวะการเป็นบุญคุณ

แนวคิดเรื่องบุญคุณ เป็นค่านิยมที่หลายสังคมให้ความสำคัญรวมทั้งในสังคมไทยและสังคมญี่ปุ่น ซึ่งเป็นบริบทเป้าหมายในการศึกษาครั้งนี้ ในการมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคม บ่อยครั้งที่เราต้องพบเจอกับภาวะการเป็นหนี้บุญคุณและจำเป็นต้องตอบแทนเพื่อทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างกันเป็นไปอย่างสมดุล การรักษาความสมดุล (balance) ระหว่างผู้ร่วมสนทนานับว่ามีบทบาทสำคัญต่อการสื่อสารอย่างมาก ดังเช่นที่ Leech (2014, p. 8) ได้ยกตัวอย่างกรณีวัฏกรรมการขอบคุณและการขอโทษไว้ว่า การขอบคุณและการขอโทษจะทำหน้าที่เยียวยาความสัมพันธ์ระหว่างผู้สนทนาให้ดำเนินไปอย่างราบรื่น โดยช่วยแก้ไขความรู้สึกการติดค้าง “หนี้” (debt) ที่ฝ่ายหนึ่งมีต่ออีกฝ่ายหนึ่ง ในกรณีของการขอบคุณ ความรู้สึก “ติดหนี้” เกิดขึ้นจากฝ่ายหนึ่งได้รับประโยชน์จาก ความมีน้ำใจของอีกฝ่ายที่ต้องเสียประโยชน์บางประการ ส่วนการขอโทษ ความรู้สึก “ติดหนี้” เกิดจากความผิด ที่ตนเองทำให้ผู้อื่นเสียประโยชน์ ผู้พูดจึงกล่าวขอโทษเพื่อ “ชดใช้หนี้” ด้วยถ้อยคำขอโทษ จะเห็นได้ว่านอกจากการรักษาความสมดุล (balance/equilibrium) จะได้รับการกล่าวถึงในฐานะเป็นหนึ่งในปัจจัยของการใช้ภาษา ในการสื่อสาร (Gu, 1990) แล้ว การรักษาความสมดุลยังมีความเกี่ยวข้องกับเรื่อง “การเสียประโยชน์และได้ประโยชน์” (cost-benefit) (Spencer-Oatey, 2008, p. 16) อีกด้วย เพราะเมื่อเราทำให้ผู้อื่นเสียประโยชน์นั้นหมายความว่าเราดิดหนี้ผู้นั้นและความสัมพันธ์ระหว่างกันจะเสียสมดุล ผู้สนทนาจึงพึงฟื้นฟูหรือชดเชยให้ความสัมพันธ์กลับมามีความสมดุลดังเดิม

ทั้งนี้แม้ว่าทั้งผู้ให้และผู้รับต่างพยายามฟื้นฟูความสัมพันธ์ให้กลับมามีความสมดุลก็ตาม แต่ผู้ศึกษาเกี่ยวกับการรักษาสมดุลและการตอบแทนบุญคุณอย่าง Ohashi (2013) ก็ได้ให้ความเห็นไว้ว่า เป้าหมายของความพยายามรักษาสมดุลนั้น มิใช่เพื่อต้องการให้บุญคุณที่เกิดขึ้นได้รับการชดเชยอย่างสมบูรณ์ในที่สุด สิ่งสำคัญอยู่ที่กระบวนการที่เป็น “การกระทำตามพันธะผูกพัน” ระหว่างกันในการที่จะสร้าง รักษา และพัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างกันต่อไป (p. 118) สอดคล้องกับแนวคิดของ Lebra (1976) ที่มองว่า การที่ต่างคนต่างตอบแทนกันและกันเป็นเรื่องเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างคน แตกต่างกับการแลกเปลี่ยนในเชิงเศรษฐกิจที่มอบสิ่งของให้แก่กันและกันแล้วจบกันไป การทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลมีความสมดุลโดยสมบูรณ์ อาจกลายเป็นการยกเลิกความสัมพันธ์เชิงสังคมที่มีต่อกันได้ เนื่องจากไม่มีอะไรติดค้างกันอีก (Lebra, 1976, p. 100) ด้วยเหตุนี้การศึกษาในมุมมองดังกล่าวจึงมุ่งอธิบายรูปแบบภาษาหรือการแสดงออกที่สะท้อนการรักษาสมดุลของภาวะการเป็นบุญคุณมากกว่าที่จะวิเคราะห์ว่าบุญคุณที่เกิดขึ้นได้รับการทดแทนครบถ้วนแล้วหรือไม่

แนวทางดังกล่าวของ Ohashi ปรากฏในการศึกษาเกี่ยวกับการแสดงออกถึงการกระทำตามพันธะผูกพันที่มีต่อกัน (balancing obligations) ในภาษาญี่ปุ่น ไม่ว่าจะเป็นด้วยวจนภาษาดังเช่นการโค้งคำนับ (Ohashi, 2010) หรือจะด้วยการขอบคุณ (Ohashi, 2008) Ohashi ศึกษาการแสดงความรู้สึกขอบคุณในแบบวัฒนธรรมญี่ปุ่น เก็บข้อมูลจากการสนทนาทางโทรศัพท์ ผลการวิจัยพบว่าผู้ร่วมสนทนามีการร่วมมือกันในการพยายามให้เกิดความสมดุลของภาวะการเป็น ‘หนี้บุญคุณ-มีบุญคุณ’ ผู้ได้รับของขวัญหรือผลประโยชน์ต่าง ๆ อาจใช้ภาษาแสดงการรับรู้

ว่าตนเป็นหนี้บุญคุณอีกฝ่าย อาทิ การกล่าวขอบคุณ เพื่อชดเชยที่อีกฝ่ายให้ประโยชน์ต่อตน ส่วนผู้ให้ของขวัญ หรือให้ผลประโยชน์ก็จะใช้ภาษารูปแบบต่าง ๆ เพื่อปฏิเสธสถานะที่ตนมีบุญคุณต่อกัน ๆ นั้น อันเป็นการช่วยลดระดับความไม่เท่าเทียมกันที่เกิดขึ้น ผู้วิจัยใช้แนวทางข้างต้นมาเป็นกรอบในการวิเคราะห์ของศึกษาครั้งนี้ การศึกษาของ Ohashi ที่ผ่านมาเป็นการศึกษาเฉพาะเรื่องการขอบคุณเท่านั้น ผู้วิจัยจะนำมาประยุกต์ใช้กับบริบทการเสนอช่วยเหลือซึ่งประกอบด้วยผู้เสนอที่เป็นผู้มี “บุญคุณ” และผู้รับที่เป็นผู้ติด “หนี้” โดยจะนำมาเปรียบเทียบกระบวนการการสร้างสมดุลของภาวะการเป็นบุญคุณของไทยและชาวญี่ปุ่นต่อไป

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับ “บุญคุณ” ในสังคมไทย ปรากฏการศึกษาด้านอุปนิสัยเชิงมนทัศน์ของ Phatthanasutinon (2022) ที่พบว่า มโนทัศน์ของ “บุญคุณ” มี 3 มโนทัศน์ ได้แก่ บุญคุณคือวัตถุสิ่งของ บุญคุณคือหนี้ และบุญคุณคือมนุษย การศึกษาของ Panpothong and Phakdeephasook (2023) เกี่ยวกับลักษณะมุมมองในสังคมไทยที่สะท้อนความเป็นอิสระหรือการพึ่งพาอาศัยกันและกันผ่านทางภาษา สำนวน คำพูด คำสำคัญทางวัฒนธรรม ซึ่งหนึ่งนั้นได้แก่ “บุญคุณ” ที่บ่งชี้ความผูกพันทางสังคมและการพึ่งพาอาศัยกัน ในสังคมไทย นอกจากนี้ยังมีการศึกษาของ Yaowarittha (2012) ที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างแนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” กับวัจนกรรม 3 ชนิด ได้แก่ การบอกเลิกสัญญา การทวงถาม และการแสดงความไม่พอใจ โดยใช้เครื่องมือเป็นแบบสอบถามเติมบทสนทนา พบว่า “บุญคุณ” เป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้บอกภาษาเลือกที่จะไม่แสดงวัจนกรรมทั้ง 3 ชนิดข้างต้น จะเห็นได้ว่าการศึกษาประเด็นเรื่องบุญคุณที่ผ่านมา ยังไม่มีการศึกษาที่เน้นพิจารณามุมมองที่สะท้อนผ่านการใช้ภาษาเชิงปฏิสัมพันธ์โต้ตอบกันมากนัก

ส่วนการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการเสนอช่วยเหลือที่ผ่านมา มีทั้งแบบที่เน้นศึกษาในมุมมองด้านวัจนกรรมของฝ่ายผู้เสนอหรือฝ่ายผู้รับข้อเสนอย่างใดอย่างหนึ่ง อาทิ การศึกษาการปฏิเสธข้อเสนอของผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย (Rongtheera, 2004) การปฏิเสธการเสนอช่วยเหลือเปรียบเทียบระหว่างชาวญี่ปุ่นและผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทย (Narita & Narita, 2010) และแบบที่เน้นการสนทนาเชิงโต้ตอบ อาทิ การศึกษาการเสนอช่วยเหลือและการปฏิเสธข้อเสนอในภาษาอังกฤษ (Anchimbe, 2018) การศึกษาสามมิติของทางวัจนปฏิบัติศาสตร์ของผู้เรียนภาษาอังกฤษชาวออสเตรเลียในการสนทนาโต้ตอบการเสนอช่วยเหลือ (Almusallam, 2023) แบบที่เน้นการสนทนาเชิงโต้ตอบอย่างหลังนี้เป็นแนวทางการศึกษาที่ยังไม่พบมากนัก โดยเฉพาะอย่างยิ่งกรณีการเปรียบเทียบระหว่างภาษาไทยและภาษาญี่ปุ่น ผู้วิจัยมองว่าการวิเคราะห์จากมุมมองของผู้เสนอช่วยเหลือเพียงด้านเดียวหรือวิเคราะห์จากมุมมองของผู้รับการเสนอที่ตอบรับหรือไม่ตอบรับเพียงด้านใดด้านหนึ่งอาจไม่เพียงพอที่ทำให้เห็นภาพรวมของกระบวนการสื่อสาร เนื่องด้วยกระบวนการแสดงน้ำใจต่อผู้อื่นประกอบด้วยหลายขั้นตอนที่ต้องอาศัยการพึ่งพากันของทั้งสองฝ่าย เริ่มตั้งแต่ผู้สนทนาฝ่ายหนึ่งพิจารณาความจำเป็นหรือความต้องการของอีกฝ่าย จนกระทั่งการแสดงความรู้สึกปรารถนาดีนั้นประสบความสำเร็จในท้ายที่สุด ด้วยเหตุนี้ในงานวิจัยนี้ผู้วิจัยจึงจะศึกษาทั้งมุมมองของผู้เสนอและผู้รับซึ่งเป็นแนวทางศึกษาแบบอิงข้อความต่อเนื่องที่สนใจการใช้ภาษาของผู้สนทนาทั้งสองฝ่าย

3. ข้อมูลและวิธีการวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ ใช้ข้อมูลการสนทนาที่รวบรวมจากละครโทรทัศน์ไทยและญี่ปุ่น บทสนทนาจากละครโทรทัศน์ไม่ได้เป็นการสนทนาที่เกิดขึ้นจริง แต่ถือว่ามีใกล้เคียงเป็นอย่างมาก

เนื่องจากถูกสร้างขึ้นด้วยภาษาที่ใช้ในชีวิตจริงเพื่อดึงดูดความสนใจจากผู้ชม อีกทั้งยังอาจมีการสอดแทรกสไตส์การพูดเข้าไปในบทละครเพื่อทำให้การแสดงนั้นดูสมจริงมากที่สุด (Liu & Allen, 2014, p. 655) นอกจากนี้เนื่องด้วยการศึกษาที่มุ่งอธิบายปรากฏการณ์การใช้ภาษาในสังคม โดยเฉพาะอย่างยิ่งการตอบโต้เกี่ยวกับการให้และการรับผลประโยชน์ ผู้วิจัยจึงเห็นว่าการเก็บข้อมูลจากละครโทรทัศน์สามารถสะท้อนให้เห็นความสลับซับซ้อนของพฤติกรรมการใช้ภาษาของผู้สนทนาชาวญี่ปุ่นและชาวไทยในบริบทที่หลากหลายได้เป็นอย่างดี

3.1 การคัดเลือกข้อมูล

แนวทางการคัดเลือกละครโทรทัศน์สำหรับนำมาใช้เป็นแหล่งข้อมูลคือ เป็นละครที่ออกฉายในช่วงระหว่าง พ.ศ. 2562-2566 คัดเลือกเฉพาะละครเรื่องยาวเพื่อให้ได้ข้อมูลบทสนทนาที่มีความต่อเนื่อง เป็นละครแนวชีวิต (drama) ที่มุ่งเน้นเรื่องการทำงาน ความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนและ/หรือครอบครัว สะท้อนการดำเนินชีวิตประจำวันในสังคม ทั้งนี้ละครแต่ละเรื่องในแต่ละภาษาต้องมีผู้เขียนบทโทรทัศน์ไม่ซ้ำกัน เพื่อให้ได้ข้อมูลบทสนทนาที่สามารถเป็นตัวแทนของแต่ละภาษา ไม่ใช่ลีลาภาษาของผู้เขียนคนใดคนหนึ่ง ในกรณีที่มีความซ้ำซ้อนของผู้เขียนบทโทรทัศน์ ผู้วิจัยจะเลือกละครที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในบรรดาเรื่องที่มีผู้เขียนบทโทรทัศน์คนเดียวกันมาใช้เป็นข้อมูล และพิจารณาเรื่องความหลากหลายของสถานีโทรทัศน์ร่วมด้วย ผู้วิจัยนำเสนอรายชื่อและรายละเอียดของละครที่นำมาใช้เป็นแหล่งข้อมูลไว้ในตารางที่ 1

Table 1

Research Data: Thai and Japanese television Dramas

Title (T=Thai, J=Japanese)	Station	Year	Screenwriter	Length	Number of episodes
T1 <i>Fah Mee Tawan</i>	Ch7HD	2020	Jinnatcha, Savita, Laneeya	75 min.	18
T2 <i>Dare to Love</i>	channel 3	2021	Sakchai Kiatpanyaopas	90 min.	16
T3 <i>Karat Rak</i>	channel 3	2021	Ping Lumpraploeng	80 min.	15
T4 <i>Wela Kammathep</i>	One 31	2022	Pimmada Pattaalongkorn Pimsiri Pongwanichsuk Nontaporn Prapaporn Auangarun Smithsuwan	90 min.	14
T5 <i>Matalada</i>	channel 3	2023	Script Maker	72 min.	21
J1 <i>Date My Daughter!</i>	Nippon TV	2021	Kitagawa Eriko	60 min.	10
J2 <i>Riding a Unicorn</i>	TBS	2022	Okita Haruka	45 min.	10
J3 <i>Why didn't I tell you a million times?</i>	TBS	2023	Adachi Naoko	60 min.	10
J4 <i>Legal Enforcement with Dogs</i>	TV Asahi	2023	Omori Mika	60 min.	9
J5 <i>An Incurable case of love</i>	TBS	2023	Kaneko Arisa, Watanabe Mako	60 min.	10

อนึ่ง โดยปกติแล้วละครโทรทัศน์ไทยมักมีจำนวนตอนมากกว่าละครญี่ปุ่น แต่ไม่ได้หมายความว่าจำนวนบทสนทนาที่เป็นการเสนอช่วยเหลือจะมีมากตามไปด้วยเสมอไป ผู้วิจัยจึงกำหนดจำนวนละครของแต่ละภาษาไว้ในเบื้องต้น อย่างละ 5 เรื่อง จากนั้นได้ระบุบทสนทนาที่ปรากฏการเสนอช่วยเหลือ โดยพบบทสนทนาที่เป็นการเสนอช่วยเหลือในละครไทยทั้งสิ้น จำนวน 78 ตัวอย่าง และจากละครญี่ปุ่น 85 ตัวอย่าง ซึ่งเพียงพอต่อการนำมาวิเคราะห์เปรียบเทียบตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย

3.2 การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลในการศึกษานี้ตั้งอยู่บนแนวคิดพื้นฐาน 2 ประการ ประการแรกคือ การเสนอช่วยเหลือเป็นการกระทำที่มุ่งเน้นผู้อื่นเป็นสำคัญ (other-directed) ดังนั้นหากผู้รับยอมรับข้อเสนอย่อมแสดงว่าผู้รับตระหนักถึงประโยชน์หรือความจำเป็นของการช่วยเหลือนั้น และหมายความว่าผู้เสนอประสบความสำเร็จตามเป้าหมายของวัจนกรรม (illocutionary goal) ที่ต้องการให้ผู้รับตอบรับ (Leech, 2014, p. 89) และประการที่สอง การเสนอช่วยเหลือถือได้ว่าเป็นกลไกหนึ่งของการประสานความสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนา ประเด็นนี้สอดคล้องกับเรื่องเป้าหมายทางสังคม (social goal) ที่เน้นเรื่องการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ร่วมสนทนาเป็นหลัก ดังนั้นแม้สุดท้ายแล้วผู้รับจะไม่ได้อตอบรับข้อเสนอ แต่หากแสดงออกถึงการตระหนักในความปรารถนาดีที่อีกฝ่ายมีให้ การเสนอช่วยเหลือนั้นก็สามารถกล่าวได้ว่าประสบความสำเร็จเช่นกัน โดยเป็นความสำเร็จด้านความสัมพันธ์ ดังนั้นในการศึกษานี้ผู้วิจัยจะนำบทสนทนาที่การเสนอช่วยเหลือประสบความสำเร็จทั้งในด้านเป้าหมายเชิงวัจนกรรมและเป้าหมายด้านความสัมพันธ์มาเป็นข้อมูลในการศึกษา แต่จะไม่นำกรณีที่มีการเสนอช่วยเหลือถูกปฏิเสธลงอย่างสิ้นเชิงโดยคู่สนทนาเกิดความไม่พอใจกันมาพิจารณา

ผู้วิจัยวิเคราะห์รูปแบบการสนทนาที่ปรากฏการเสนอช่วยเหลือ โดยแบ่งประเภทตามผลสัมฤทธิ์ของการเสนอช่วยเหลือข้างต้นออกเป็น 3 กรณี ได้แก่ กรณีที่ผู้รับตอบรับข้อเสนอ ซึ่งถือว่าการเสนอช่วยเหลือนั้นประสบความสำเร็จตามเป้าหมายเชิงวัจนกรรม กรณีที่ผู้รับตอบรับข้อเสนอแบบมีการตอรอง และกรณีที่ผู้รับปฏิเสธการเสนอช่วยเหลือ ซึ่งแม้ว่าจะไม่ประสบความสำเร็จเชิงวัจนกรรม แต่ผู้รับสามารถรับรู้ได้ถึงความปรารถนาดีที่อีกฝ่ายมีให้ จึงถือว่าเป็นเสนอช่วยเหลือที่ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายเชิงความสัมพันธ์ จากนั้นจึงวิเคราะห์รูปแบบการสนทนาเพื่อศึกษากระบวนการสร้างสมดุลของภาวะการเป็นบุญคุณในภาษาไทยและภาษาญี่ปุ่นต่อไป

ทั้งนี้ก่อนที่จะนำเสนอผลการศึกษาในหัวข้อต่อไป ผู้วิจัยขอสรุปนิยามคำศัพท์สำคัญไว้ดังนี้

“บุญคุณ” หมายถึง พันธะผูกพันทางสังคมระหว่างบุคคล ที่ฝ่ายหนึ่งแสดงความปรารถนาดีต่ออีกฝ่ายด้วยการเอื้อเฟื้อให้ความช่วยเหลือในสิ่งที่อีกฝ่ายต้องการ ความเอื้อเฟื้อและน้ำใจ (kindness) ที่ได้รับส่งผลให้ฝ่ายผู้รับมีพันธะที่จะต้องตอบแทนกลับไป (Panpothong & Phakdeephasook, 2023, p. 8) ดังนั้นคำว่า “บุญคุณ” จึงมีความสัมพันธ์กับ “ความมีน้ำใจ” และ “ความเอื้อเฟื้อ” ดังคำนิยามข้างต้น เหตุการณ์การสนทนาที่ผู้วิจัยนำมาใช้เป็นข้อมูลจึงครอบคลุมทั้งการแสดงความมีน้ำใจและความเอื้อเฟื้อในการเสนอให้ความช่วยเหลือ

“ภาวะการเป็นหนี้บุญคุณ” หมายถึง พันธะผูกพันของฝ่ายผู้ได้ประโยชน์จากการกระทำของบุคคลอื่นที่ได้แสดงน้ำใจ ให้การเอื้อเฟื้อ หรือให้ความช่วยเหลือก่อนหน้านี้นี้ที่พึงตอบแทนกลับไป การเกิดภาวะการเป็นหนี้บุญคุณส่งผลให้ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลไม่สมดุลกัน

“การรักษาสมดุล” หมายถึง การใช้ถ้อยคำหรือการกระทำเพื่อแสดงความพยายามรักษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลให้อยู่ในภาวะสมดุล เมื่ออยู่ในสถานการณ์ที่ฝ่ายหนึ่งมีบุญคุณต่ออีกฝ่ายหนึ่ง

4. ผลการศึกษา

ผู้วิจัยนำเสนอผลการวิเคราะห์กระบวนการสร้างความสมดุลของภาวะการเป็นบุญคุณของชาวไทยและชาวญี่ปุ่นผ่านรูปแบบการสนทนาในบริบทการเสนอช่วยเหลือ โดยจำแนกออกเป็น 3 กรณี ได้แก่ 4.1) กรณีที่การเสนอช่วยเหลือได้รับการตอบรับโดยไม่ต่อรอง 4.2) กรณีการเสนอช่วยเหลือได้รับการตอบรับแบบมีการต่อรอง และ 4.3) กรณีที่การเสนอช่วยเหลือถูกปฏิเสธ

อนึ่ง เนื่องด้วยเป็นการศึกษาในเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยจึงมุ่งเน้นการวิเคราะห์ความเหมือนและความแตกต่างของรูปแบบการสนทนาและกระบวนการสร้างความสมดุลที่พบจากข้อมูลของทั้งสองภาษาเป็นสำคัญ โดยมีได้มุ่งเปรียบเทียบความถี่ของรูปแบบการสนทนา อย่างไรก็ตามเพื่อให้เห็นภาพรวมของรูปแบบการสนทนาที่พบจากข้อมูลในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยจึงได้จัดทำตารางแสดงสัดส่วนร้อยละของบทสนทนาแต่ละประเภทที่พบในแต่ละภาษาดังนี้

Table 2

Percentage of debt-credit equilibrium conversational patterns observed in Thai and Japanese data

Acceptance or rejection as balancing act in the context of offers	Thai data	Japanese data
1. Acceptance of the offer without negotiation		
1.1 Accept and redress the imbalance	31.25%	46%
1.2 Accept the imbalance by emphasizing the indebtedness	-	22%
1.3 Ostensibly accept the imbalance	18.75%	-
2. Acceptance with negotiation		
2.1 Negotiate the debt and accept the imbalance	21.88%	14%
2.2 Negotiate the debt to be postponed	3.13%	-
3. Rejection of the offer		
3.1 Deny being indebted and restore the relationship	15.63%	12%
3.2 Negotiate to avoid accepting the debt	9.38%	6%
Total	100%	100%

4.1 กรณีที่การเสนอช่วยเหลือได้รับการตอบรับโดยไม่ต่อรอง

ผู้วิจัยพบการสนทนาที่ฝ่ายผู้รับยอมรับภาวะความไม่สมดุลโดยไม่ต่อรองทั้งในข้อมูลภาษาไทยและภาษาญี่ปุ่น ลักษณะของการยอมรับจำแนกออกได้เป็น 3 ประเภท ได้แก่ การยอมรับและฟื้นฟูความไม่สมดุล พบทั้งจากข้อมูลภาษาไทยและภาษาญี่ปุ่น การยอมรับความไม่สมดุลโดยเน้นภาวะการเป็นหนี้บุญคุณ พบในข้อมูลภาษาญี่ปุ่น และการยอมรับภาวะความไม่สมดุลตามมารยาท พบในข้อมูลภาษาไทย

4.1.1 การยอมรับและฟื้นฟูความไม่สมดุล (Table 2 ข้อ 1.1)

เมื่อเจตนาของผู้เสนอและผู้รับสอดคล้องกัน การยอมรับ “ภาวะความไม่สมดุล” ที่เกิดจากการได้รับประโยชน์มักปรากฏในรูปของ “การขอบคุณ” ซึ่งถือเป็นการเคลื่อนไหวเพื่อฟื้นฟู (restore) สัมพันธภาพระหว่างบุคคลให้กลับเข้าสู่จุดสมดุลอีกครั้ง (Leech, 2014, p. 197) ในบริบทการเสนอช่วยเหลือ การขอบคุณเป็นการแสดงออกถึงการตระหนักรู้ในความไม่สมดุลที่กำลังจะเกิดขึ้น ทั้งจากความช่วยเหลือที่ผู้เสนอจะกระทำในอนาคตและจากการที่ผู้เสนอได้แสดงความปรารถนาดีมายังผู้รับ การขอบคุณของผู้รับจึงถือเป็นความพยายามในขั้นต้นที่จะชดเชยและฟื้นฟูความไม่สมดุลนั้น

ในข้อมูลภาษาไทย รูปแบบการสนทนาที่แสดงการยอมรับและพยายามฟื้นฟูความไม่สมดุลมีลักษณะเป็นคู่วจนกรรม (adjacency pair) “การเสนอช่วยเหลือ-ตอบรับ” ซึ่งถือเป็นคำตอบอันพึงประสงค์ (preferred second) ที่ส่งผลให้เป้าหมายของผู้เสนอที่ต้องการให้ผู้รับได้ประโยชน์ประสบความสำเร็จ

- (1) “จิตวดี” หนีออกจากบ้านเนื่องจากถูกสามีทำร้ายโดยได้รับการช่วยเหลือจาก “ศรุต” ซึ่งเป็นลูกน้องของสามีของเธอ และพาเธอมาซ่อนตัวในโรงแรมแห่งหนึ่ง
- 1 ศรุต: *คุณวดีรีบเข้านอนนะครับ ถ้าเกิดว่าพรุ่งนี้อยากทานอะไรก็ไลน์บอกผมได้เลยนะครับ เดี๋ยวผมซื้อมาให้*
 - 2 จิตวดี: *ขอบคุณมาก ๆ นะศรุต กลับดี ๆ นะ*
 - 3 ศรุต: *ครับ*

(ละครเรื่อง “เวลากามเทพ” ตอนที่ 8)

ความไม่สมดุลที่เกิดขึ้นในการสนทนาข้างต้น คือ การที่ “ศรุต” แสดงความปรารถนาดีต่อ “จิตวดี” ด้วยการเสนอที่จะซื้ออาหารเข้ามาให้ การกล่าวขอบคุณของจิตวดี (“ขอบคุณมาก ๆ นะศรุต”) โดยไม่ปรากฏการต่อรองใด ๆ ถือเป็นคำตอบที่พึงประสงค์สำหรับผู้เสนอ (“ศรุต”) เนื่องจากส่งผลให้ผู้เสนอบรรลุเป้าหมายที่ต้องการให้ผู้รับได้รับประโยชน์ การกล่าวขอบคุณถือเป็นการแสดงออกของผู้รับที่ตระหนักถึง “บุญคุณ” ของผู้เสนอและภาวะ “หนี้บุญคุณ” ของผู้รับในขณะเดียวกัน เมื่อประกอบเข้ากับการแสดงความห่วงใย (“กลับดี ๆ นะ”) ยิ่งสะท้อนถึงความพยายามที่จะตอบแทนเพื่อปรับความไม่สมดุลก่อนหน้านี้ให้มีความสมดุลมากขึ้น

นอกจากการยอมรับภาวะการเป็นบุญคุณด้วยการขอบคุณแล้ว ในภาษาไทยยังพบการใช้ “คำตอบรับ” ร่วมกับการแสดงความห่วงใย ซึ่งถือเป็นการตอบรับที่พึงประสงค์เช่นเดียวกับในตัวอย่างแรก

- (2) “แพง” และ “ไตรฉัตร” มาทานอาหารในห้างสรรพสินค้าแห่งหนึ่ง ไตรฉัตรกำลังจะไปห้องน้ำและจำได้ว่าระหว่างทางไปห้องน้ำจะผ่านร้านชาที่แพงชอบ
- 1 ไตรฉัตร: *ผมจะไปเข้าห้องน้ำ คุณอยากได้ชาด้วยไหม*
 - 2 แพง: *ได้ค่ะ ไม่ต้องรับนะค่ะ*
 - 3 ไตรฉัตร: *ครับ*

(ละครเรื่อง “มาตาลดา” ตอนที่ 10)

การยอมรับความไม่สมดุลในตัวอย่างนี้ปรากฏในผลของผู้รับ (“แพง”) ในกรณีนี้เธอไม่ได้กล่าวขอบคุณ แต่ตอบรับข้อเสนอของอีกฝ่ายว่า “ได้ค่ะ” และแสดงความห่วงใยต่อฝ่ายผู้เสนอว่า “ไม่ต้องรีบนะค่ะ” จากบริบทการสนทนาดังกล่าวจะเห็นได้ว่า ผู้รับ (“แพง”) ไม่มีความจำเป็นที่จะต้องตีความ แต่เป็นผู้เสนอ (“ไตรฉัตร”) เองที่จำได้ว่าขาดกล่าวเป็นของโปรดของเธอ แม้จะไม่ได้กล่าวขอบคุณ แต่การตระหนักรู้ถึงภาวะที่อีกฝ่ายกำลังจะกระทำบางอย่างให้เธอสะท้อนอยู่ในรูปแบบของสำนวนการสั่ง (“ไม่ต้องรีบนะค่ะ”) ซึ่งเป็นไปเพื่อประโยชน์ของอีกฝ่าย (“ไตรฉัตร”) เอง ด้วยเกรงว่าอีกฝ่ายอาจเป็นกังวลว่าเธอจะรออยู่หรือไม่ หากพิจารณาจากหลักการเรื่องการสร้างความสมดุลแล้ว การแสดงความห่วงใยนี้ถือเป็นการแสดงความใส่ใจต่ออีกฝ่ายและตอบแทนความใส่ใจที่อีกฝ่ายมีให้เธอในการเสนอไปซื้อของที่เธอชอบมาให้

ผู้วิจัยตั้งข้อสังเกตในช่วงการปิดบทสนทนาของตัวอย่างที่ 1 และ 2 ว่า ผลสุดท้ายของการสนทนาจบลงที่ฝ่ายผู้เสนอตอบรับด้วยคำว่า “ครับ” การตอบรับดังกล่าวสามารถพิจารณาได้ว่า ผู้เสนอยอมรับในความพยายามของฝ่ายผู้รับที่จะทำให้ภาวะความไม่สมดุลนั้นฟื้นคืนขึ้นด้วยการให้ความร่วมมือต่อการแสดงความห่วงใยนั้น ไม่ว่าจะเป็นการตอบว่า “ครับ” หลังจากที่ยกฝ่ายแสดงความเห็นท้วงว่า “กลับดี ๆ นะ” ในตัวอย่างที่ 1 และ “ไม่ต้องรีบนะค่ะ” ในตัวอย่างที่ 2

ในข้อมูลภาษาญี่ปุ่น แม้จะปรากฏการยอมรับภาวะการเป็นบุญคุณด้วยถ้อยคำขอบคุณเพื่อฟื้นฟูความสมดุลเช่นเดียวกับในภาษาไทย แต่รูปแบบการสนทนาดังกล่าวกลับมีความซับซ้อนและมีจำนวนผลของการสนทนามากกว่า กล่าวคือ ในข้อมูลภาษาไทย ทุกตัวอย่างของการสนทนาที่มีการตอบรับข้อเสนอโดยไม่ต้องรองจะปรากฏการสนทนาเพียง 2 ผลิต คือผลิตของผู้เสนอและผลิตของผู้รับที่กล่าวขอบคุณ ขณะที่เกือบครึ่งหนึ่งของตัวอย่างภาษาญี่ปุ่นที่จัดอยู่ในประเภทนี้ (ร้อยละ 46) มีความยาวมากกว่า 2 ผลิต การสนทนาเริ่มต้นด้วย “การเกริ่นก่อนเสนอ” (pre-offer) ในผลิตของผู้เสนอช่วยเหลือ เพื่อหยั่งเชิงผู้รับว่าต้องการความช่วยเหลือหรือไม่แนโน้มที่จะปฏิเสธ (Schegloff, 2007) ส่วนในผลิตของผู้รับพบการใช้คำอุทาน (interjection) แสดงความดีใจหรือพึงพอใจ ก่อนที่จะกล่าวขอบคุณตามมาเมื่อได้รับ “การเสนอจริง” (actual offer) จากฝ่ายผู้เสนอ

- (3) โคะโตะริและนาริคาวะได้ร่วมกันจัดกิจกรรมประชาสัมพันธ์แอปพลิเคชันใหม่ที่ร้านกาแฟแห่งหนึ่ง หลังจากเสร็จงาน ทั้งสองคนรีบเดินออกมาและเพิ่งรู้ว่าฝนตกแล้ว
- 1 นาริคาวะ: *e* ((แปลกใจที่ฝนตก))
(‘เอ๊ะ’)
 - 2 โคะโตะริ: ((หยิบร่มพับออกมาจากกระเป๋า)) *ano kore de yokattara*
(‘คือว่า ถ้าไม่รังเกียจ’)
 - 3 นาริคาวะ: *e?* (ยิ้มดีใจ)
(‘เอ๊ะ’)
 - 4 โคะโตะริ: ((กางร่ม)) *doozo*
(‘เชิญครับ’)
 - 5 นาริคาวะ: *arigatoogozaimasu*
(‘ขอบคุณค่ะ’)

(ละครเรื่อง “Riding a Unicorn” ตอนที่ 2)

ความไม่สมดุลของภาวะการเป็นบุญคุณระหว่าง “โคะโตะริ” และ “นาริคาเวะ” ปรากฏในบรรทัดที่ 2 เมื่อ “โคะโตะริ” เห็นว่าอีกฝ่ายไม่มีर्म เขาจึงเริ่มการเกริ่นก่อนเสนอเพื่อหยั่งเชิง (‘คือว่า ถ้าไม่รังเกียจ’) ด้าน นาริคาเวะได้ตอบรับ (บรรทัดที่ 3) ด้วยการอุทานแสดงความยินดีและมองไปที่ริมที่ยืนมา ทำที่ดังกล่าวอนุมาน ได้ว่าผู้รับยอมรับในน้ำใจของอีกฝ่ายตั้งแต่ต้น เมื่อโคะโตะริกล่าวเสนอจริงว่า “doozo” (‘เชิญครับ’) นาริคาเวะ จึงตอบรับด้วยการขอบคุณซึ่งถือเป็นการฟื้นฟูความไม่สมดุลทันทีที่ได้รับการเสนออย่างชัดเจน

ในสถานการณ์ที่ผู้รับกำลังตกอยู่ในภาวะลำบากและต้องการความช่วยเหลือ แม้ผู้เสนอจะมีการเกริ่น ก่อนเสนอเช่นเดิม แต่เมื่อทราบถึงปัญหาที่แท้จริงแล้ว การกล่าวเสนอจริงจะเป็นไปอย่างชัดเจนและหนักแน่น

- (4) ชาคุระมีอาชีพเป็นนางพยาบาล วันหนึ่งขณะที่เธอกำลังเดินอยู่บนทางเท้า เธอเห็นชายสูงอายุคนหนึ่ง กำลังหาของ ชาคุระจึงเสนอว่าจะช่วยหาอีกแรง

- 1 ชาคุระ: *dooka saremashitaka*
(‘เป็นอะไรหรือเปล่าคะ’)
- 2 ชายสูงวัย: *e? aa (.) saifu otoshite shimatte*
(‘ลุงทำกระเป๋าสาธิตหั่น แยกแล้ว’)
- 3 ชาคุระ: *ara e? ((หันมองรอบ ๆ)) kono atari desu ka*
(‘โอ้ เอ๊ะ? แถว ๆ นี้หรือคะ’)
- 4 ชายสูงวัย: *koko nai ne (.) doko? a, ano basutei kara aruite koko made no dokkaya to omounen kedo (.) nai, dooshiyo ((ทำทางรื้อร่น))*
(‘มันไม่อยู่ในนี้เลย น่าจะทำหล่นตอนเดินมาจากป้ายรถเมล์ ทำยังงี้ดีเนี่ย’)
- 5 ชาคุระ: *a, issho ni sagashi-masu yo*
(‘หนูจะช่วยหานะคะ’)
- 6 ชายสูงวัย: *aa, arigatoo*
(‘อ๊ะ (อุทาน) ขอบใจนะ’)
- 7 ชาคุระ: *ie ie*
(‘ไม่เป็นไรค่ะ’)

(ละครเรื่อง “An Incurable case of love” ตอนที่ 6)

ในตัวอย่างข้างต้นนี้ ชาคุระสังเกตเห็นความกระวนกระวายใจของชายสูงวัยที่ดูเหมือนกำลังหาของ อยู่บนทางเท้า เธอจึงหยั่งเชิงด้วยการสอบถาม (‘มีอะไรหรือเปล่าคะ’) เมื่อเข้าใจถึงความรื้อร่นของอีกฝ่าย ชาคุระจึงกล่าวเสนอช่วยเหลือจริงในบรรทัดที่ 5 (‘หนูจะช่วยหานะคะ’) ซึ่งเป็นถ้อยคำที่แสดงการตัดสินใจ อย่างหนักแน่นที่จะให้ความช่วยเหลือ สังเกตจากการลงท้ายประโยคด้วยรูป -masu ที่บ่งชี้ถึงความหนักแน่น ที่จะลงมือกระทำบางอย่างและเสริมด้วยอนุภาคท้ายประโยค “yo” เพื่อเน้นย้ำเจตนาของผู้พูด (Narrog, 2018, p. 357) การเสนอช่วยเหลือส่งผลให้ชายผู้นั้นอุทานด้วยความดีใจและกล่าวขอบคุณทันทีเพื่อแสดง การรับรู้ถึงบุญคุณและฟื้นฟูความไม่สมดุลนั้น อย่างไรก็ตามผู้เสนอ (“ชาคุระ”) ซึ่งอยู่ในฐานะผู้มีบุญคุณ ได้ปฏิเสธ (“ie ie”) เพื่อ “ลดภาระหนี้” ลง ทำให้อีกฝ่ายเห็นว่าไม่ได้เป็นการรบกวนเธอและไม่ต้องการให้ ผู้รับรู้สติกติค่างในภายหลัง (Ohashi, 2008, p. 2166, 2013, p. 92)

ผู้วิจัยตั้งข้อสังเกตว่า การยอมรับความไม่สมมูลที่สะท้อนด้วยการกล่าวขอบคุณทันทีหลังจากที่ได้รับ การเสนอช่วยเหลือมักปรากฏในสถานการณ์ที่ผู้รับการเสนอช่วยเหลือกำลังตกที่นั่งลำบากและไม่สามารถ แก้ไขปัญหาได้ด้วยตนเอง เมื่อคู่สนทนาอีกฝ่ายสังเกตและแสดงความเป็นห่วงด้วยการเสนอช่วยเหลือ ฝ่ายผู้รับ ซึ่งต้องพึ่งพาผู้เสนอจึงตอบรับทันทีโดยไม่ต้องรอง รูปแบบการสนทนาในภาษาไทยและภาษาญี่ปุ่นแม้ว่าจะมี ลักษณะพื้นฐานเหมือนกันคือเป็นคู่วัจนกรรม “การเสนอช่วยเหลือ-การตอบรับ” แต่มีรายละเอียดที่แตกต่างกัน ในภาษาไทยฝ่ายผู้รับนอกจากกล่าวขอบคุณแล้ว ยังพบการไม่ขอบคุณแต่ใช้คำตอบรับข้อเสนอร่วมกับการแสดง ความเป็นห่วงผู้เสนอเพื่อเป็นการตอบแทน ขณะที่ในภาษาญี่ปุ่นพบว่าหลายตัวอย่างมีรูปแบบ “(ผู้เสนอ) เกริ่นก่อน เสนอ – (ผู้รับ) อุทานแสดงความยินดี/ประหลาดใจ – (ผู้เสนอ) เสนอจริง – (ผู้รับ) ตอบรับ” นอกจากนี้ในส่วน ของการตอบรับการขอบคุณยังพบลักษณะที่แตกต่างกันคือ ในภาษาไทยหลังจากที่ผู้เสนอได้รับการขอบคุณ ผู้เสนออาจไม่ตอบกลับหรือเปลี่ยนหัวข้อสนทนาหรือตอบกลับด้วยคำตอบรับ “ค่ะ” “ครับ” ขณะที่ในภาษาญี่ปุ่น มักปรากฏการปฏิเสธการขอบคุณ ความแตกต่างดังกล่าวสะท้อนให้เห็นวิธีการสร้างความสมมูลของฝ่ายผู้เสนอ ในภาษาไทยและภาษาญี่ปุ่นที่แตกต่างกัน นั่นคือการแสดงการยอมรับความพยายามที่จะฟื้นฟูความสมมูลของ ฝ่ายผู้รับในภาษาไทย และการปฏิเสธภาวะการมีบุญคุณของผู้เสนอเองในภาษาญี่ปุ่น

4.1.2 การยอมรับความไม่สมมูลโดยเน้นภาวะการเป็นหนี้บุญคุณ (Table 2 ข้อ 1.2)

นอกจากการยอมรับความไม่สมมูลโดยการใช้ถ้อยคำขอบคุณแล้ว ในภาษาญี่ปุ่นผู้วิจัยพบการใช้ สำนวนตายตัว (routine formula) ที่บ่งชี้บทบาทการเป็นหนี้บุญคุณของอีกฝ่าย นั่นคือสำนวน “yoroshiku onegaishimasu” (‘ขอความกรุณาด้วยนะค่ะ/ครับ’) และสำนวน “sumimasen” (‘ขอโทษค่ะ/ครับ’)

สำนวน “yoroshiku onegaishimasu” หรือกล่าวสั้น ๆ ว่า “yoroshiku” มักพบในบริบทการขอหรือ ึ่งเป็นการแสดงความถ่อมตนโดยการวางตนเองอยู่ในบทบาทที่ต่ำกว่า เนื่องจากผู้พูดต้องพึ่งพาการกระทำของ อีกฝ่าย (Matsumoto, 1988, pp. 409–412; Obana, 2019, p. 253)

- (5) “เรียวกะ” กำลังพูดคุยกับ “ซากุระ” ซึ่งพักอยู่ห้องข้าง ๆ น้องชายของเรียวกะซึ่งเป็นนายแพทย์ที่ ทำงานที่เดียวกับซากุระส่งข้อความแจ้งว่าลิ้มเอากุญแจบ้านมา เรียวกะจึงจะต้องอยู่รอเพื่อเปิดประตูให้ น้องชาย แต่ขณะนั้นเรียวกะกำลังจะออกไปข้างนอก เพราะไม่คิดว่าน้องชายจะกลับบ้านวันนี้
- 1 เรียวกะ: *ie no kagi wasurette (.) kyoo kaettekuru no ka* ((พูดกับตัวเอง))
(‘ลืมเอากุญแจบ้านไป ...วันนี้กลับบ้านสินะ’)
 - 2 ซากุระ: *jya, watashi gohan tsukutte mattemasu [...] odekake desu yo ne*
(‘จ้ะ ฉันจะทำอาหารรอค่ะ คุณเรียวกะจะออกไปข้างนอกใช่ไหมคะ’)
 - 3 เรียวกะ: *hontoo ni? ii no?*
(‘จริงหรือ จะดีหรือ’)
 - 4 ซากุระ: *hai. Ryoko san kara tsutaete kudasai. watashi mada sensei no renrakusaki shiranakute*
(‘ค่ะ คุณเรียวกะช่วยบอกคุณหมอไว้หน่อยนะคะ ฉันไม่รู้เบอร์คุณหมอนะค่ะ’)
 - 5 เรียวกะ: *e? shiranai no?*
(‘เอ๊ะ ไม่รู้หรือ’)

- 6 ชาคุระ: *h...hai*
(‘เอ่อ...ค่ะ’)
- 7 เรียวโกะ: *wakatta*
(‘เข้าใจแล้ว’)
- 8 ชาคุระ: *arigatoogozaimasu*
(‘ขอบคุณค่ะ’)
- 9 เรียวโกะ: *iya, yoroshiku ne. itte kimasu*
(‘งั้น ผาควยนะ ไปละ’)

(ละครเรื่อง “An Incurable case of love” ตอนที่ 5)

ในตัวอย่างนี้ ความไม่สมดุลเริ่มขึ้นเมื่อ “ชาคุระ” เสนอว่าจะช่วยยู่รอน้องชายของเรียวโกะ เพื่อให้เรียวโกะได้ออกไปทำธุระตามที่ตั้งใจไว้ (บรรทัดที่ 2) แม้จะมีความสนิทสนมกัน “เรียวโกะ” ก็ไม่ได้ตอบรับโดยทันที แต่ถามกลับว่า “honto ni? ii no?” (‘จริงหรือ จะดีหรือ’) ซึ่งแสดงความลังเลที่จะตอบรับ ต่อเมื่อได้รับการยืนยันอย่างหนักแน่นของผู้เสนอ (“hai”) (‘ค่ะ’) (ในบรรทัดที่ 4) เรียวโกะจึงตอบรับข้อเสนอด้วยถ้อยคำตายตัวแบบไม่ทางการว่า “yoroshikune” (‘ผาควยนะ’) เพื่อบ่งชี้ถึงการรับรู้ว่าเธอต้องอาศัยผู้เสนอในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าซึ่งเท่ากับยินยอมที่จะมีสถานะเป็นหนี้บุญคุณกับอีกฝ่าย นอกจากนี้ผู้วิจัยยังมองว่าการใช้สำนวนดังกล่าวบ่งชี้การเปลี่ยนบทบาทจากผู้รับในบริบทการเสนอช่วยเหลือมาเป็นผู้ขอรับซึ่งทำให้เกิดความไม่สมดุลใหม่ขึ้นเพื่อปรับดุลยภาพของความสัมพันธ์ให้สมดุล

สำหรับสำนวน “sumimasen” มีความหมายตามพจนานุกรมว่า “ขอโทษ” แต่ในทางปฏิบัติแล้วสามารถใช้เพื่อแสดงเจตนาของผู้พูดได้หลากหลายรวมถึงแสดงการขอบคุณด้วยเช่นกัน (Ide, 1998; Kumatoridani, 1999; Ohashi, 2008) โดยทำหน้าที่บ่งชี้การตระหนักถึงภาระที่ผู้เสนอกรุณากระทำเพื่อผู้รับ ทั้งนี้ผู้วิจัยพบการใช้สำนวนดังกล่าวในบริบทที่เรื่องที่จะเสนอช่วยเหลือเป็นเรื่องเล็กน้อย

- (6) ขณะที่เดินทางไปพักผ่อนกับบริษัทและแวะที่ร้านอาหารแห่งหนึ่ง โคะโตะริเดินไปซื้อมันฝรั่งมาให้เพื่อนร่วมงานทุกคน และเดินมาส่งให้กับสี่ซากิที่ยืนแยกตัวออกมา
 - 1 โคะโตะริ: *Susaki san* (เย็นมันฝรั่งทอดเสียไม่มาให้) *dejitaru detokkusu desu yo*
(‘คุณสี่ซากิ (นี่คือการ) digital detox ครับ’)
 - 2 สี่ซากิ: [ก้มศีรษะเล็กน้อย] *sumimasen*
(‘ขอโทษครับ’ (แปลตามบริบทได้ว่า “ขอบคุณครับ”))

(ละครเรื่อง Riding a Unicorn ตอนที่ 7)

การที่สี่ซากิกล่าวคำว่า “sumimasen” แทนการขอบคุณเมื่อโคะโตะริยื่นขนมให้ เป็นการแสดงออกเพื่อปรับสมดุลของความสัมพันธ์ สี่ซากิตระหนักว่าการหยิบยื่นน้ำใจนี้ไม่ใช่หน้าที่และรู้สึกเกรงใจที่เขาเป็นต้นเหตุทำให้โคะโตะริต้องลำบาก จึงใช้ถ้อยคำขอโทษแทนการขอบคุณเพื่อเน้นถึงภาวะการเป็นหนี้บุญคุณดังกล่าว

ในกรณีของภาษาไทยนั้น จากการเก็บข้อมูลละครโทรทัศน์ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยไม่พบการใช้สำนวนที่บ่งชี้ถึงการเน้นภาวะการเป็นบุญคุณ แม้ว่าการสนทนาในชีวิตประจำวันในฐานะเจ้าของภาษาเราจะเคยได้ยินการกล่าวว่า “รบกวนด้วยนะคะ/ครับ” หรือ “ฝากด้วยนะ” ก็ตาม ผู้วิจัยมีความเห็นว่าถ้อยคำทั้งสองดังกล่าวอาจทำหน้าที่เป็นถ้อยคำสนับสนุน (supportive move) หลังจากที่ได้กล่าวขอบคุณหรือแสดงความขอบคุณซึ่งเป็นคำบ่งชี้วัจนกรรมหลักไปแล้วก่อนหน้านี้ต่างจาก “sumimasen” และ “yoroshiku” ในภาษาญี่ปุ่นที่สามารถใช้เป็นถ้อยคำตายตัวที่บ่งชี้เจตนาได้

4.1.3 การยอมรับภาวะความไม่สมมูลตามมารยาท (Table 2 ข้อ 1.3)

การเสนอช่วยเหลือและการตอบรับในบางกรณีอาจมุ่งเน้นเป้าหมายด้านความสัมพันธ์มากกว่าเป้าหมายทางวัจนกรรม ผู้เสนออาจกล่าวเสนอช่วยเหลือเพียงเพื่อต้องการแสดงความห่วงใยในฐานะที่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์อันดีต่อกัน โดยผู้เสนอจะมีเจตนาต้องการช่วยเหลืออีกฝ่ายจริง ๆ หรือไม่ หรือรายละเอียดของการลงมือช่วยเหลือยังไม่ชัดเจนว่าจะเป็นอย่างใด ผู้วิจัยมองว่าการสนทนาที่เกิดขึ้นในบริบทดังกล่าวเข้าข่ายลักษณะของ “การเสนอตามมารยาท” ซึ่ง Haugh (2024) ได้อธิบายไว้ว่า สภาพแวดล้อมของการเสนอช่วยเหลือตามมารยาท (ostensible offer) แตกต่างจากการเสนอช่วยเหลือโดยแท้ (genuine offers) ตรงที่ผู้เสนอไม่ได้กล่าวเสนอช่วยเหลืออย่างหนักแน่นชัดเจน ความช่วยเหลือที่ถูกเสนอไม่ได้เกิดขึ้นในขณะนั้น แต่จะเกิดขึ้นในห้วงเวลาใดเวลาหนึ่งในอนาคต ถ้อยคำที่เป็นการเสนอช่วยเหลือนี้แม้จะกระชับแต่ก็ไม่ได้ตรงไปตรงมา ด้านฝ่ายผู้รับข้อเสนอก็จะตอบรับอย่างคลุมเครือและไม่มีการพูดคุยถึงรายละเอียดเกี่ยวกับการกระทำที่เป็นการช่วยเหลือนั้นต่อไป (Haugh, 2024, p. 175)

ผู้วิจัยพบการยอมรับภาวะความไม่สมมูลตามมารยาทเฉพาะในข้อมูลภาษาไทยจำนวน 6 บทสนทนา รูปแบบการสนทนามีลักษณะคู่วัจนกรรมการเสนอช่วยเหลือ-ตอบรับ ซึ่งแม้จะคล้ายกับประเภทแรก (4.1.1) ที่นำเสนอก่อนหน้านี้ แต่มีความแตกต่างกันที่ความชัดเจนของเรื่องที่จะช่วยเหลือและรายละเอียดของการลงมือกระทำ ทั้งนี้เป็นที่น่าสังเกตว่าผู้รับเพียงแต่ใช้คำตอบรับ (response tokens) “ค่ะ” “ครับ” หรือ “อืม” เท่านั้นโดยไม่ปรากฏการกล่าวขอบคุณที่เป็นการฟื้นฟูความสัมพันธ์

- (7) “โอ” เป็นนักศึกษาฝึกงานในความดูแลของ “กะรัต” วันหนึ่งไอรับออกไปหาเพื่อน (อันยา) ที่กำลังมีปัญหา เขาออกไปโดยที่ไม่ได้แจ้งกะรัตก่อน
- 1 กะรัต: ใจ ไปหาเพื่อนถึงไหนเนี่ย
 - 2 โอ: ขอโทษที่ครับพี่ พอดีฉันเขามีเรื่องเดือดร้อนนะครับ ผมเลยรีบออกมาไม่ได้บอกพี่ครับ
 - 3 กะรัต: ออ ไม่เป็นไร มีอะไรให้พี่ช่วยก็บอกนะ
 - 4 โอ: ได้ครับ
 - 5 กะรัต: โอ วันนีไอรับพัตเตอร์ให้พี่ทันสมัย

(ละครเรื่อง “กะรัตรัก” ตอนที่ 10)

การที่ “โอ” ตอบรับการเสนอช่วยเหลือของ “กะรัต” (ผลัดที่ 3) โดยทันทีถือเป็นการยอมรับที่จะรับการช่วยเหลือจากอีกฝ่าย การตอบรับโดยทันทีในที่นี้แตกต่างจากในหัวข้อ 4.1.1 ตรงที่แม้จะเป็นยอมรับความไม่สมมูลเหมือนกัน แต่ผู้รับในหัวข้อนี้ไม่ได้พยายามจะบรรเทาหรือฟื้นฟูความไม่สมมูล เป็นเพียงการตอบรับ

ด้วยถ้อยคำว่า “ได้ครับ” เท่านั้น ส่วนฝ่ายผู้เสนอ (“กะรัต”) เมื่ออีกฝ่ายตอบรับแล้วก็เปลี่ยนหัวข้อในทันทีราวกับว่าผลัดการสนทนาเกี่ยวกับเสนอช่วยเหลือข้างต้นไม่ได้มีความสำคัญแต่อย่างใด ทั้งนี้อาจเป็นเพราะการช่วยเหลือนั้นอาจเกิดขึ้นจริงหรือไม่เกิดขึ้นในอนาคตก็ได้ เนื่องจากไม่ได้มีการระบุรายละเอียด อีกทั้งฝ่ายผู้รับเองหากอยู่ในสถานการณ์ที่ต้องการความช่วยเหลือจริง ๆ เขาอาจไม่รับการช่วยเหลือก็เป็นได้ เนื่องจากเป็นเหตุการณ์ในอนาคตที่ยังไม่มีความชัดเจน

รูปแบบการสนทนาดังกล่าวสอดคล้องกับลักษณะของการเสนอช่วยเหลือตามมารยาทตามหลักการที่ทบทวนไว้ข้างต้น หากพิจารณาจากบริบทด้านความสัมพันธ์ระหว่างกะรัต ไอ และอันยา จะเห็นได้ว่าการที่กะรัตเสนอช่วยเหลือด้วยถ้อยคำว่า “มีอะไรให้พี่ช่วยก็บอกนะ” เป็นไปได้ยากที่จะเกิดขึ้นในความเป็นจริงเนื่องจากกะรัตสนิทสนมกับ “ไอ” ในฐานะลูกน้อง ดังนั้นการให้ความช่วยเหลือเพื่อนของไอ (อันยา) ที่เธอไม่ได้รู้จักเป็นการส่วนตัวจึงเป็นไปได้ยาก การเสนอช่วยเหลือโดยไม่ถามรายละเอียดจึงสามารถวิเคราะห์ได้ว่าเจตนาที่กะรัตเสนอช่วยเหลือเป็นไปเพื่อต้องการแสดงน้ำใจให้ “ไอ” ลูกน้องคนสนิทของเธอมากกว่าต้องการช่วยเหลือ “อันยา” จริง ๆ และความที่ทั้งผู้เสนอและผู้รับข้อเสนอเข้าใจตรงกันว่าการเสนอช่วยเหลือนี้เป็นไปตามมารยาท จึงสามารถอธิบายการกระทำของฝ่ายผู้รับที่ตอบรับทันทีโดยไม่ขอบคุณเพื่อฟื้นฟูความไม่สมดุล

ในกรณีของภาษาญี่ปุ่น ผู้วิจัยพบการเสนอช่วยเหลือและการตอบรับตามมารยาทเช่นกัน แต่ปรากฏเป็นส่วนหนึ่งของการปลอบใจและให้กำลังใจอีกฝ่าย นับเป็นการเสนอช่วยเหลือตามมารยาทเพื่อตอบแทนอีกฝ่ายหลังจากได้รับการให้กำลังใจ ผู้วิจัยจึงพิจารณาว่าเป็นส่วนหนึ่งของวัจนกรรมการขอบคุณซึ่งอยู่นอกขอบเขตการศึกษาครั้งนี้

4.2 กรณีการเสนอช่วยเหลือได้รับการตอบรับแบบมีการตอรอง

ในสถานการณ์การเสนอความช่วยเหลือ บ่อยครั้งที่การเสนอช่วยเหลืออาจไม่ได้รับการตอบรับทันที แต่ผู้เสนอก็ยังพยายามโน้มน้าวเพื่อให้ฝ่ายผู้รับตอบรับและทำให้เป้าหมายของตนที่ต้องการช่วยเหลือผู้รับประสบความสำเร็จลงได้ (Couper-Kuhlen, 2014; Leech, 2014) ในที่นี้ผู้วิจัยเรียกการตอรองข้างต้นว่า “การตอรองภาวะการเป็นบุญคุณ” หมายถึง การเจรจาระหว่างคู่สนทนาเพื่อให้ได้ข้อสรุปที่ลงตัวยอมรับการเสนอความช่วยเหลือหรือไม่ หากรับข้อเสนอเท่ากับยอมรับภาวะการเป็นบุญคุณและความไม่สมดุลที่จะเกิดขึ้น

4.2.1 การตอรองภาวะการเป็นบุญคุณและการยอมรับความไม่สมดุล (Table 2 ข้อ 2.1)

ในภาษาไทยผู้วิจัยพบว่าบทสนทนาที่แสดงการตอรองจบลงทั้งแบบที่ฝ่ายผู้รับยอมรับข้อเสนอและแบบที่ฝ่ายผู้เสนอเป็นฝ่ายยอมรับการตอรองที่เป็นการลดระดับภาวะการเป็นบุญคุณให้น้อยลง

- (8) “พิมพิ” เป็นนางพยาบาล ขณะที่เธอกำลังจะไปซื้ออาหารกลางวัน เธอเห็น “หมอบุริม” ที่เข้าเวรตั้งแต่ช่วงเช้าโดยยังไม่ได้พักจึงเสนอซื้ออาหารกลางวันขึ้นมาให้
- 1 พิมพิ: อาจารย์จะให้พิมพิสั่งอะไรให้อาจารย์ไหมคะ
 - 2 หมอบุริม: ถ้าเกิดพิมพิกินอะไรก็ซื้อเผื่อกล่องนึ่งละกัน
 - 3 พิมพิ: ได้ค่ะ

(ละครเรื่อง “มาตาลดา” ตอนที่ 6)

จากสถานการณ์ที่ “หมอปริม” ไม่มีเวลาพักผ่อนหรือแม้กระทั่งเวลาลงไปทานข้าวกลางวัน ส่งผลให้เขาตอบรับการเสนอช่วยเหลือจากนางพยาบาล (“พิมพิ”) ที่กำลังจะออกไปซื้ออาหารกลางวันพอดี แต่จะเห็นได้ว่าคำตอบของ “หมอปริม” (ในบรรทัดที่ 2) ไม่ได้ตอบคำถามว่าตกลงยอมรับที่จะให้อีกฝ่ายซื้ออาหารมาให้หรือจะรับประทานอะไร แต่เป็นการต่อรองโดยเปิดทางเลือกเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ฝ่ายผู้เสนอ (“พิมพิ”) ว่าสามารถซื้ออาหารอะไรก็ได้ตามที่เธอสะดวก คำตอบดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าฝ่ายผู้รับ (“หมอปริม”) ตระหนักถึงความไม่สมดุลที่จะเกิดขึ้นระหว่างตนเองและฝ่ายผู้เสนอที่ต้องลำบากหาซื้ออาหารมาให้ ซึ่งอาจทำให้เธอเสียเวลาพักกลางวันของตนเอง ผู้รับจึงพยายามลดระดับการรบกวนผู้เสนอลง และเมื่อฝ่ายผู้เสนอยอมรับการต่อรองของฝ่ายผู้รับ การสนทนาจึงจบลง ทั้งนี้การใช้รูปประโยคที่แสดงเจตนา “บอกให้ทำ” (บรรทัดที่ 2) แสดงให้เห็นว่าผู้รับได้เปลี่ยนบทบาทของตนเองเป็นผู้สร้างความไม่สมดุลขึ้นบ้าง เพื่อตอบแทนความปรารถนาดีที่ผู้เสนอมีให้ก่อนหน้านี้

สำหรับในภาษาญี่ปุ่น ผู้วิจัยพบการต่อรองภาวะการเป็นบุญคุณทั้งในผลัตของผู้รับและผู้เสนอ การสนทนาเริ่มต้นด้วยการกล่าวเสนอความช่วยเหลือของผู้สนทนาฝ่ายหนึ่งอย่างตรงไปตรงมาหรือแสดงเจตจำนงอย่างชัดเจนว่าจะกระทำการบางอย่างเพื่อประโยชน์ของผู้รับ ฝ่ายผู้รับไม่ได้ให้คำตอบทันที แต่ส่งสัญญาณที่สื่อถึงปฏิเสธหรือคัดค้านการเสนอนั้นโดยใช้คำบ่งชี้ข้อความ “demo” ที่แสดงความขัดแย้ง (Arita, 2023) และกล่าวไม่จบประโยค ผู้เสนอจึงให้เหตุผลเพื่อโน้มน้าวให้ผู้รับยอมรับ ทั้งนี้ในบางสถานการณ์พบว่าผู้รับไม่เพียงแต่ตอบรับเท่านั้น แต่ยังมีแสดงความคิดเห็นกับผู้เสนอกลับ ทำให้เกิดการต่อรองในการรับคำชมของฝ่ายผู้เสนอตามมา

- (9) ในคืนแรกที่ยูมิมาอยู่บ้านอุซุมิกะ นาโอโกชิขายยารุ่นคนหนึ่งที่มาอยู่ก่อนหน้าเธอสังเกตว่า เธอดูเหมือนจะหนาว จึงนำเสื้อสเวตเตอร์มาให้
- 1 นาโอโกชิ: *kono ie yoru samui kara* ((ยื่นเสื้อสเวตเตอร์ให้ยูมิ))
(‘ที่บ้านนี้กลางคืนอากาศหนาวนะ’)
 - 2 ยูมิ: *a. demo*
(‘อ๊ะ แต่ว่า...’)
 - 3 นาโอโกชิ: *hotondo kitenai yatsu (.) teka, seetaa toka kinai shi*
(‘ตัวนี้ฉันแทบไม่เคยใส่เลย จะว่าไป ฉันไม่ใส่พวกเสื้อสเวตเตอร์อยู่แล้วด้วยซ้ำ’)
 - 4 ยูมิ: *arigatoo kirumon nanimo motte kite nakute ((สวมเสื้อ)) haa attakai*
(‘ขอบคุณนะ ฉันไม่ได้เอาเสื้อผ้ามาย่อยด้วย เอ้อ... อบอุ่นขึ้นมาเลย’)
 - 5 *oto, tsukutte kureta hamba-gu mechamecha oishikatta*
(‘แล้วก็ แอมเบอร์กี่เธอทำให้ทาน อร่อยสุด ๆ เลยนะ’)
 - 6 นาโอโกชิ: *ii yo betsu ni*
(‘ไม่เป็นไรหรอก (เรื่องเล็กน้อย)’)
 - 7 ยูมิ: *datte, hontou ni oishikatta kara. souiu no, chanto iwanai to dame desho.*
(‘เพราะว่ามันอร่อยมากจริง ๆ ใจคะ เรื่องแบบนี้ต้องพูดออกมาให้ชัดเจนไม่ใช่เหรอ’)
 - 8 นาโอโกชิ: *sou nanda*
(‘เธอ’)

(ละครเรื่อง “Why didn’t I tell you a million times?” ตอนที่ 1)

ในตัวอย่างนี้ แม้ผู้เสนอ (“นาโอกิ”) จะไม่ได้กล่าวด้วยรูปประโยคคำสั่ง แต่จากอากัปกริยาที่นาโอกิยื่นเสื้อสเวตเตอร์มาให้ พร้อมทั้งกล่าวถึงสาเหตุที่เขาคิดว่า “ยูอิ” จำเป็นต้องรับข้อเสนอของเขา (‘ที่บ้านนี้กลางคืนอากาศหนาวนะ’) บ่งชี้ให้เห็นเจตนาที่ต้องการเสนอความช่วยเหลือให้แก่อีกฝ่ายอย่างชัดเจน กระนั้นฝ่ายผู้รับ (ยูอิ) ไม่ได้ตอบรับโดยทันที แต่ตอบด้วยคำบ่งชี้ “demo” ซึ่งแสดงความไม่เห็นด้วยที่จะยอมรับข้อเสนอ แต่ก็ไม่ได้คัดค้านเสียทีเดียวเพราะเป็นการพูดไม่จบประโยค จึงสื่อถึงความลังเลของผู้พูด การต่อรองของฝ่ายผู้รับ (ยูอิ) ทำให้ผู้เสนอเข้าใจถึงความกังวลของอีกฝ่ายว่าอาจเป็นการรบกวนเขา อีกทั้งเพิ่งรู้จักกัน นาโอกิจึงอธิบายให้อีกฝ่ายเข้าใจว่าไม่ได้เป็นการรบกวนมากแต่อย่างใด ทำให้ยูอียอมรับข้อเสนอในที่สุด ทั้งนี้ยูอิซึ่งเป็นฝ่ายผู้รับไม่เพียงแต่กล่าวขอบคุณเพื่อชดเชยความไม่สมดุลในเบื้องต้นเท่านั้น เธอยังกล่าวชื่นชมฝีมือการทำอาหารของนาโอกิอีกด้วย (บรรทัดที่ 5)

ในตัวอย่างที่ 9 ข้างต้น การกล่าวยอมรับในความสามารถของอีกฝ่ายหลังจากที่รับการเสนอช่วยเหลือสามารถมองได้ว่าเป็นความพยายามที่จะปรับความไม่สมดุลอันเกิดจากผู้เสนอได้แสดงความปรารถนาดีมายังผู้รับก่อนหน้านี้ ฝ่ายผู้รับจึงแสดงการให้ความสำคัญกับอีกฝ่ายกลับไป ส่งผลให้ความไม่สมดุลนั้นกลับมามีความสมดุลมากยิ่งขึ้น จะเห็นได้ว่า “นาโอกิ” เดิมเคยเป็นผู้เสนอช่วยเหลือ แต่ระยะหลังกลับกลายเป็นผู้รับคำชม เขาได้ต่อรองการชมด้วยการปฏิเสธว่าเป็นเพียงเรื่องเล็กน้อยไม่ได้สำคัญแต่อย่างใด แต่การปฏิเสธนั้นยังทำให้ “ยูอิ” ซึ่งบัดนี้กลายเป็นฝ่ายให้คำชมยิ่งเน้นถึงความจำเป็นที่ต้องชมเชยเขามากขึ้นไปอีก กระทั่งนาโอกิรับคำชมแล้วบทสนทนาจึงจบลง

ลักษณะที่มีร่วมกันของตัวอย่างภาษาไทยและภาษาญี่ปุ่นในหัวข้อนี้คือการที่ฝ่ายผู้รับไม่ตอบรับและไม่ปฏิเสธโดยทันที แต่มีการพิจารณาหาที่ ความเหมาะสม และความจำเป็นของฝ่ายผู้เสนอก่อน ประเด็นที่แตกต่างกันของทั้งสองภาษาคือ ในภาษาไทยหากข้อเสนอเป็นสิ่งที่ต้องการของผู้รับ การต่อรองมักพบในรูปแบบของการผ่อนระดับการรบกวนผู้เสนอลง ขณะที่ในภาษาญี่ปุ่นมักปรากฏการบ่งชี้ความเห็นขัดแย้งก่อนเพื่อแสดงความลังเลที่จะรับการช่วยเหลือนั้น และหากรับข้อเสนอแล้วมักตามด้วยการกล่าวชมหรือให้ความสำคัญกับผู้เสนอหรือสิ่งของผู้เสนอหยิบบรรยายให้ ซึ่งส่งผลให้มีการต่อรองในประเด็นเรื่องการชมตามมา

4.2.2 การต่อรองภาวะการเป็นบุญคุณให้เลื่อนออกไป (Table 2 ข้อ 2.2)

การต่อรองภาวะการเป็นบุญคุณให้เลื่อนออกไปเป็นกระบวนการสร้างความสมดุลที่พบเล็กน้อยในข้อมูลภาษาไทยและไม่ปรากฏในข้อมูลภาษาญี่ปุ่น ผู้วิจัยมีความเห็นว่าเนื่องด้วยเป็นการเก็บข้อมูลการสนทนาจากละครโทรทัศน์เท่านั้น จึงทำให้ยังไม่พบรูปแบบการสนทนาที่อาจเกิดขึ้นในบริบทการสนทนาจริงก็เป็นได้ อย่างไรก็ตามในทัศนะของผู้วิจัยเห็นว่าการต่อรองลักษณะนี้มีรูปแบบที่น่าสนใจตรงที่เป็นกึ่งกลางระหว่างการปฏิเสธและการตอบรับข้อเสนอ กล่าวคือ ผู้รับยังไม่รับข้อเสนอในเหตุการณ์ที่กำลังเผชิญในปัจจุบัน แต่ให้ความเชื่อมั่นแก่ผู้เสนอว่าจะยอมรับความช่วยเหลือในอนาคต การต่อรองให้การกระทำเลื่อนออกไปดังกล่าวสะท้อนถึงความพยายามฟื้นฟูความไม่สมดุลอันเกิดจากความใส่ใจของผู้เสนอที่มีต่อผู้รับในเบื้องต้นก่อน ส่วนภาวะการเป็น “หนี้บุญคุณ” อันจะเกิดขึ้นจากการที่ผู้เสนอจะให้ความช่วยเหลือในอนาคตนั้นได้ถูกชะลอเอาไว้

- (10) ทิชา กำลังทำคดีเกี่ยวกับการฟ้องหย่าของคุณแอมมีเพื่อนของบอสเบน แต่ติดปัญหาที่ตอนนี้คุณแอมมีไปฮ่องกงติดต่อกไม่ได้ บอสเบนจึงอาสาช่วยเหลือ
- 1 ทิชา: คือ ที่ทิชาบอกไม่คบหน้าเนี่ย เป็นเพราะคุณแอมมีเขาเดินทางไปฮ่องกงแล้วปิด
 - 2 การติดต่อสื่อสารทุกช่องทางคะ ทิชาก็ไม่รู้ว่าเขาจะเอาข้อมูลจากไหนมาตั้งเรื่อง
 - 3 ฟ้องหย่า ตอนนี้นี่สิ่งที่ทำได้ก็คือ คิดเอาไว้หลาย ๆ ทาง แต่สุดท้ายจะไปจบที่ทางไหน
 - 4 ก็คงขึ้นอยู่กับเจ้าตัวคะ
 - 5 บอสเบน: **คุณมีอะไรอยากจะให้ผมช่วยไหม**
 - 6 ทิชา: ทิชาทำได้คะ แต่ถ้าต้องการความช่วยเหลือจริง ๆ ทิชาจะรีบบอกบอสเบนคะ

(ละคร “ให้รักพิพากษา” ตอนที่ 3)

ในตัวอย่างข้างต้น การเสนอช่วยเหลือที่เกิดขึ้น (บรรทัดที่ 5) อยู่ในลักษณะของการถามความต้องการของผู้รับ (“ทิชา”) แม้ผู้รับจะไม่ได้ตอบปฏิเสธอย่างตรงไปตรงมา แต่เจตนาที่ต้องการต่อรองว่ายังไม่รับการช่วยเหลือในตอนนี้ได้สะท้อนอยู่ในถ้อยคำยืนยัน (“ทิชาทำได้คะ”) และถ้อยคำที่แสดงการผูกมัดการกระทำของผู้รับในภายหลัง (“แต่ถ้าต้องการความช่วยเหลือจริง ๆ ทิชาจะรีบบอกบอสเบนคะ”) (บรรทัดที่ 6) แสดงให้เห็นว่า เธอประสงค์จะพยายามด้วยตนเองก่อน การให้คำสัญญาดังกล่าวแสดงถึงเจตนาของผู้รับที่ต้องการรักษาสมดุลทางความรู้สึกเพื่อตอบสนองความปรารถนาของผู้เสนอ โดยยืนยันว่าจะยอมรับความช่วยเหลือหากมีความจำเป็นในอนาคต

4.3. กรณีที่การเสนอช่วยเหลือถูกปฏิเสธ

ดังที่ผู้วิจัยได้อธิบายไว้ในหัวข้อ 3.2 ว่าการเสนอช่วยเหลือสามารถประสบความสำเร็จได้ทั้งเป้าหมายเชิงวัจนกรรมและเป้าหมายเชิงความสัมพันธ์ บทสนทนาที่ผู้วิจัยจะแสดงผลการวิเคราะห์ต่อไปนี้จะจัดเป็นการเสนอช่วยเหลือที่ผู้ร่วมสนทนาต่างมุ่งเป้าไปที่ความสัมพันธ์เป็นหลัก แม้ท้ายที่สุดผู้รับการเสนอจะไม่ตอบรับ แต่ก็แสดงการตระหนักรู้ถึงความปรารถนาที่ผู้เสนอมิให้ มิได้เป็นการปฏิเสธที่ส่งผลเชิงลบต่อความสัมพันธ์ ผู้วิจัยพบการปฏิเสธทั้งแบบไม่มีการต่อรองและแบบมีการต่อรอง ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงกระบวนการสร้างความสมดุลของภาวะการเป็นบุญคุณดังนี้

4.3.1 การไม่ยอมรับภาวะการเป็นบุญคุณและฟื้นฟูความสัมพันธ์ (Table 2 ข้อ 3.1)

การศึกษาเกี่ยวกับการปฏิเสธการเสนอช่วยเหลือที่ผ่านมาได้มีการกล่าวถึงประเด็นเรื่อง “การปฏิเสธตามมารยาท” (ostensible refusal) ที่เป็นการแสดงความสุภาพตามวาระและโอกาส (Terkourafi & Kádár, 2017) และการปฏิเสธโดยแท้ (genuine refusals) ที่ฝ่ายผู้รับมีเจตนาต้องการปฏิเสธข้อเสนออย่างแท้จริง แบบหลังนี้เองที่เป็นลักษณะที่ผู้วิจัยพบและจัดประเภทไว้ในหัวข้อนี้ ทั้งนี้การปฏิเสธข้อเสนอแม้จะทำให้เป้าหมายทางวัจนกรรมของผู้เสนอไม่ประสบความสำเร็จและต้องล้มเลิกข้อเสนอขึ้นไป แต่ด้วยคู่สนทนาทั้งสองฝ่ายยังต้องการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันจึงปรากฏการฟื้นฟูความสัมพันธ์ในผลัดการสนทนาของผู้ปฏิเสธ

ผู้วิจัยพบการปฏิเสธแบบไม่มีการต่อรองทั้งจากข้อมูลภาษาไทยและภาษาญี่ปุ่น การปฏิเสธดังกล่าวของทั้งสองภาษามีลักษณะเป็นคู่วัจนกรรม “เสนอช่วยเหลือ-ปฏิเสธข้อเสนอ” เช่นเดียวกัน โดยอยู่ในรูปแบบของสำนวนตายตัว “ไม่เป็นไร” ในภาษาไทย และ “daijoubu” ในภาษาญี่ปุ่นซึ่งมีความหมายตรงกัน

- (11) “กะรัต” พนักงานบริษัทแห่งหนึ่งกำลังจะขับรถออกจากที่ทำงาน แต่รถสตาร์ทไม่ติด ขณะนั้น “โอ” นักศึกษาที่เคยมาติดต่อขอฝึกงานเดินมาเห็นเข้า
- 1 โอ: *รถสตาร์ทไม่ติดหรือครับ ในรถผมมีสายจัมป์นะครับ ให้ผมช่วยจัมป์ไหมครับ*
- 2 กะรัต: *ไม่เป็นไรหรอก เดี่ยวพี่ให้เด็กในออฟฟิศมาช่วยก็ได้ ขอขอบคุณค่ะ*
- (ละครเรื่อง “กะรัตรัก” ตอนที่ 1)

ในตัวอย่างนี้ หลังจากที่ “โอ” เห็นว่ากะรัตกำลังต้องการความช่วยเหลือ จึงแสดงความมีน้ำใจด้วยการเข้าไปสอบถามและแจ้งให้อีกฝ่ายทราบว่าเราสามารถให้ความช่วยเหลือได้ แต่ผู้รับ (“กะรัต”) อาจเกรงว่าถ้ารับความช่วยเหลือแล้ว เธอจะอยู่ในภาวะเป็นหนี้บุญคุณของอีกฝ่ายและอาจต้องตอบแทนด้วยการให้ตำแหน่งในการฝึกงาน เธอจึงปฏิเสธที่จะรับข้อเสนอโดยกล่าวว่า “ไม่เป็นไรหรอก” ซึ่งเป็นการปฏิเสธโดยแท้สังเกตจากถ้อยคำที่เธอกล่าวถึงสิ่งที่เธอจะทำได้ต่อไปว่า “ให้เด็กในออฟฟิศมาช่วย” อย่างไรก็ตามแม้ว่าความไม่สมดุลในแง่ของภาวะการเป็นบุญคุณจะไม่เกิดขึ้น แต่ความไม่สมดุลอันเกิดจากการที่ “โอ” ได้แสดงความปรารถนาดีมายัง “กะรัต” ได้เกิดขึ้นแล้ว การกล่าวขอบคุณของ “กะรัต” สามารถพิจารณาได้ว่าเป็นการชดเชยความไม่สมดุลนั้นทั้งนี้รูปแบบการสนทนาที่คล้ายคลึงกันนี้ปรากฏในข้อมูลภาษาญี่ปุ่นด้วยเช่นกัน

- (12) “นาริกาวะ” และ “โคะโตะริ” ทำงานในบริษัทเดียวกัน วันหนึ่งนาริกาวะนั่งร้องไห้อยู่คนเดียว เนื่องจากเสียใจที่งานเกิดความผิดพลาดซ้ำแล้วซ้ำเล่า เธอบังเอิญได้พบกับโคะโตะริ จึงโกหกกว่าที่เธอดูเหมือนร้องไห้ แท้จริงแล้วเธอแพ้เกสรดอกไม้
- 1 โคะโตะริ: *Watashi ga ippo fumidasu koto ga dekita no wa,*
(‘ที่ผมก้าวไปข้างหน้าได้’)
- 2 *Narikawa shachou, anata ga ita kara desu.*
(‘เพราะว่ามีคุณอยู่ด้วยนะครับประธานนาริกาวะ’)
(นาริกาวะร้องไห้)
- 3 *sumimasen. Kafunshou no kusuri katte kimashou ka.*
(‘ขอโทษครับ ผมไปซื้อยาแก้แพ้มาให้ไหมครับ’)
- 4 นาริกาวะ: *daijoubu desu. arigatou gozaimasu.*
(‘ไม่เป็นไรค่ะ ขอขอบคุณค่ะ’)
- 5 *kono yume sae, motte ireba iin desu ka ne.* ((นาริกาวะสั่งน้ำมูก))
(‘ขอแค่มีความฝันก็เพียงพอแล้วไหมนะ’)
- 6 โคะโตะริ: *ano yappari katte kimashou ka.*
(‘เอ่อ ผมว่าผมไปซื้อยาแก้แพ้มาให้ไหมครับ’)
- 7 นาริกาวะ: *daijoubu desu* [สีหน้ายิ้มแย้ม]
(‘ไม่เป็นไรค่ะ’)
- (ละครเรื่อง Riding a Unicorn ตอนที่ 1)

“โคะโตะริ” เสนอว่าจะไปซื้อยาแก้แพ้มาให้ “นาริกาวะ” เนื่องจากเขาคิดว่าอาการแพ้เกสรดอกไม้ของเธอดูเหมือนจะรุนแรงขึ้น แต่ความตั้งใจนั้นได้ถูกยับยั้งเอาไว้ด้วยคำตอบของนาริกาวะ “daijoubu desu”

(‘ไม่เป็นไร’) และกล่าวขอบคุณเพื่อตอบแทนความมีน้ำใจของอีกฝ่ายและเป็นการชดเชยความไม่สมดุลอันเกิดจากการกล่าวเสนอช่วยเหลือ ทั้งนี้เจตนาที่ต้องการปฏิเสธของนารีภาวะชัดเจนมากยิ่งขึ้นเมื่อโคะโตะริเสนอเป็นครั้งที่สอง นารีภาวะจึงยืนยันการปฏิเสธอีกครั้ง แต่ครั้งนี้เธอไม่ได้กล่าวขอบคุณแต่แสดงออกด้วยสีหน้าที่ยิ้มแย้มแทน เพื่อไม่ให้อีกฝ่ายเป็นกังวล

4.3.2 การต่อรองเพื่อปฏิเสธภาวะการเป็นบุญคุณ (Table 2 ข้อ 3.2)

ผู้วิจัยพบกรณีที่แม้ว่าผู้รับจะมีความจำเป็นต้องได้รับความช่วยเหลือ แต่กลับเลือกที่จะไม่รับข้อเสนอขึ้นด้วยเหตุผลต่าง ๆ เช่น ผู้รับเกรงว่าจะเป็นภาระกับผู้เสนอ หรือผู้รับคิดว่าตนเองไม่จำเป็นต้องได้รับการช่วยเหลือ จึงต่อรองเพื่อปฏิเสธภาวะการเป็นบุญคุณ รูปแบบการสนทนาที่ปรากฏในสถานการณ์นี้เป็นการแลกเปลี่ยนผลัดแบบซับซ้อน ประกอบด้วยการยืนยันหนักแน่นจากฝ่ายผู้เสนอ การต่อรองของฝ่ายผู้รับเพื่อจะปฏิเสธ และจบลงที่ฝ่ายผู้เสนอไม่ประสบความสำเร็จ เพราะไม่สามารถโน้มน้าวให้อีกฝ่ายยอมรับข้อเสนอได้

ในกรณีภาษาไทย ผู้วิจัยพบว่าการต่อรองของฝ่ายผู้รับเป็นการยกเหตุผลในแง่ของการแสดงความเป็นห่วงอีกฝ่ายมาเป็นข้อคัดค้านในการที่จะไม่รับการเสนอช่วยเหลือ

- (13) “ทิดา” หนายความที่กำลังจะตั้งสำนักงานกฎหมาย เธอเสนอที่จะตีหนังสือให้กับ “คิว” เพื่อเตรียมสอบใบอนุญาตว่าความ (ตัวหนาย)
- 1 ทิดา: นี่ หนังสือเตรียมสอบตัวหนาย ที่เตรียมเอาไว้ให้ แล้วพี่ก็ควรจะพี่จะล็อกคิวทุกวัน
 - 2 วันละชั่วโมงมาตีให้เธอดีไหม
 - 3 คิว: พี่ไม่เหนื่อยเหรอ พี่กำลังจะตั้งสำนักงานกฎหมายของตัวเองนะ
 - 4 ทิดา: อืม ก็ใช่ ก็เหนื่อย แต่พี่ทำได้ พี่ไม่ทิ้งเธอหรอก
 - 5 คิว: ไม่ต้องหรอก ผมอยากสอบตัวหนายด้วยตัวเองอะ

(ละครเรื่อง “ให้รักพิพากษา” ตอนที่ 16)

การที่ “ทิดา” เสนอว่าจะตีหนังสือให้กับ “คิว” ส่งผลให้มีความไม่สมดุลเกิดขึ้นระหว่างคู่สนทนาทั้งสองด้าน “คิว” ซึ่งเป็นผู้รับรู้สึกกังวลว่าอีกฝ่ายจะทำงานหนักเกินไป จึงต้องการปฏิเสธภาวะการเป็นบุญคุณเพื่อจะได้ไม่เป็นการรบกวน เจตนาดังกล่าวสามารถอนุมานได้จากการต่อรอง (บรรทัดที่ 3) ในรูปแบบการแสดงความห่วงใย อย่างไรก็ตามด้าน “ทิดา” ยังคงยืนยันที่จะช่วย การยืนยันเสนอช่วยเหลืออีกครั้งของทิดาส่งผลให้ความไม่สมดุลเกิดขึ้นใหม่ “คิว” จึงปฏิเสธอย่างชัดเจน (“ไม่ต้องหรอก”) จะเห็นได้ว่าแม้เป้าหมายเชิงวัฒนธรรมของฝ่ายผู้เสนอจะไม่ประสบผลสำเร็จ แต่ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนายังคงเป็นไปด้วยดีเพราะต่างเข้าใจในความปรารถนาดีที่มีต่อกัน

การต่อรองภาวะการเป็นบุญคุณในภาษาญี่ปุ่นปรากฏเด่นชัดในผลัดการพูดของฝ่ายผู้เสนอ ซึ่งพยายามโน้มน้าวให้ผู้รับยอมรับความช่วยเหลือเพื่อประโยชน์ของผู้รับเอง อย่างไรก็ตามฝ่ายผู้รับกลับไม่รับข้อเสนอโดยปฏิเสธที่จะไม่รับการเสนอมากกว่า 1 ครั้ง ส่งผลให้การสนทนามีโครงสร้างการสลับผลัดที่ซับซ้อน

- (14) “ยูอิ” กำลังเดินข้ามถนนด้วยท่าทางเหม่อลอย มีรถคันหนึ่งวิ่งเข้ามาเกือบชนเธอ แต่มีผู้หญิงคนหนึ่งชื่อ “ฮายอน” ช่วยดึงยูอิให้หลบรถมาได้
- 1 ฮายอน: *daijoubu desu ka.*
(‘เป็นอะไรหรือเปล่าคะ’)
 - 2 ยูอิ: *daijoubu desu sumimasen*
(‘ไม่เป็นไรค่ะ ขอโทษด้วยนะคะ’)
 - 3 ฮายอน: *soko, byouin nanode, guai warui nara issho ni ikimasu.*
(‘ตรงนั้นเป็นโรงพยาบาล ถ้าคุณรู้สึกไม่ค่อยดี เดี๋ยวฉันเดินไปเป็นเพื่อนนะคะ’)
 - 4 ยูอิ: *a*
(‘อา’)
 - 5 ฮายอน: *watashi, tsutometerun desu.*
(‘คือฉันทำงานอยู่ที่นั่นพอดีค่ะ’)
 - 6 ยูอิ: *aa, a iyademo, daijoubu desu.*
(‘อ้อ อ่ะ ไม่ค่ะ แต่ว่า ฉันไม่เป็นไรค่ะ’)
 - 7 ฮายอน: *demo=*
(‘แต่ว่า’)
 - 8 ยูอิ: *=tabun, onaka suita kara.*
(‘สงสัย ฉันคงจะหิวข้าวแน่ค่ะ’)
 - 9 ฮายอน: *e?, onaka?*
(‘เอ๊ะ หิวหรือคะ’)
 - 10 ยูอิ: *kana? หัวเราะ] a, iya, sumimasen. Hontou ni arigatou gozaimashita.*
(‘ไหนนะ อ่ะ ไม่มีอะไรค่ะ ขอโทษนะคะ ขอบคุรมากค่ะ’)
 - 11 ฮายอน: *jaa, ki o tsukete.*
(‘ถ้าจั้น ระวังตัวด้วยนะคะ’)
 - 12 ยูอิ: *hai*
(‘ค่ะ’)

(ละครเรื่อง “Why didn’t I tell you a million times?” ตอนที่ 1)

ในตัวอย่างนี้ ผู้เสนอ (“ฮายอน”) มีการต่อรองเพื่อโน้มน้าวให้ผู้รับ (“ยูอิ”) ยอมรับข้อเสนอให้ตนพาไปส่งที่โรงพยาบาลอยู่หลายผลัด นับตั้งแต่การสอบถามความต้องการในเบื้องต้นก่อนการเสนอช่วยเหลือจริง (บรรทัดที่ 3) เมื่อฝ่ายผู้รับ (“ยูอิ”) ดูเหมือนจะยังไม่ตอบรับ เธอจึงให้คำอธิบายเพิ่มเติม (บรรทัดที่ 5) ว่าเธอทำงานอยู่ที่โรงพยาบาลนั่นเอง เนื่องจากเห็นว่าผู้รับอาจจะเกรงใจไม่อยากจะรบกวนผู้เสนอที่ต้องช่วยพาไปโรงพยาบาล ขณะเดียวกันด้านฝ่ายของผู้รับ (“ยูอิ”) ที่ตั้งใจจะไม่รับข้อเสนออยู่แล้วแต่แรก สืบเนื่องจากการที่เธอปฏิเสธทันที (บรรทัดที่ 2) การอุทานที่แสดงความลังเล (บรรทัดที่ 4) และการปฏิเสธการเสนอครั้งที่ 2 (บรรทัดที่ 6) การปฏิเสธข้อเสนอมุ่งถึงการส่งสัญญาณว่าไม่รับข้อเสนอนี้สะท้อนมุมมองด้านภาวะการเป็นบุญคุณว่าหากเธอตอบรับข้อเสนอเท่ากับยอมรับภาวะความไม่สมดุลและต้องเป็นหนี้บุญคุณอีกฝ่ายซึ่งไม่เคยรู้จักกันมาก่อน ประกอบกับเธออาจประเมินอาการของตัวเองแล้วว่าไม่ได้เป็นอะไรมากจึงไม่อยากจะรบกวน

ผู้เสนอ อย่างไรก็ตามเนื่องด้วยความไม่สมดุลอันเกิดจากผู้เสนอมีน้ำใจต่อผู้รับ ผู้รับจึงกล่าวขอบคุณเพื่อเป็นการตอบแทนน้ำใจ อีกทั้งยังเป็นการจบบทสนทนาเพื่อไม่ให้ผู้เสนอได้ต่อรองอีกต่อไป

5. สรุปและอภิปรายผล

ผลการศึกษาที่ได้นำเสนอในหัวข้อที่ผ่านมาแสดงให้เห็นว่า ในกรณีที่มีการเสนอช่วยเหลือได้รับการตอบรับ การตอบรับย่อมส่งผลทั้งต่อผู้เสนอและผู้รับ นั่นคือมีฝ่ายหนึ่งเป็นผู้เสียประโยชน์และอีกฝ่ายหนึ่งเป็นผู้ได้ประโยชน์ ผู้ได้ประโยชน์ย่อมถือว่าติดค้างบุญคุณและมีพันธะที่ต้องชดเชยความไม่สมดุลของผลประโยชน์ที่อีกฝ่ายเสียไปตามหลักการเรื่องการตอบแทนซึ่งกันและกัน อย่างไรก็ตามวิธีการที่ “ควร” หรือ “ไม่ควร” ปฏิบัตินั้นอาจมีความแตกต่างกันตามวัฒนธรรม ดังเช่นผลการศึกษาในงานวิจัยนี้ที่ปรากฏกระบวนการสร้างความสมดุลของภาวะการเป็นบุญคุณของข้อมูลภาษาไทยและภาษาญี่ปุ่นที่ทั้งเหมือนและแตกต่างกัน

ลักษณะร่วมกันที่สำคัญประการหนึ่งในกระบวนการสร้างความสมดุลของภาวะการเป็นบุญคุณของชาวไทยและชาวญี่ปุ่นคือ การทำงานร่วมกันระหว่างผู้เสนอและผู้รับเพื่อสร้างความสมดุลของภาวะการเป็นบุญคุณเมื่อมีการเสนอช่วยเหลือเกิดขึ้น ผลการศึกษาดังกล่าวสอดคล้องกับ Ohashi (2008) ที่ได้ให้ข้อเสนอไว้ในกรณีของชาวญี่ปุ่น (ดังที่ผู้วิจัยได้ทบทวนไว้ในหัวข้อที่ 2.2) ผู้วิจัยพบว่าการสนทนาของชาวไทยมีลักษณะที่คล้ายกับของชาวภาษาญี่ปุ่นในเชิงหลักการที่ทั้งฝ่ายผู้เสนอและผู้รับต่างร่วมมือกันจัดการกับภาวะความสมดุลของการเป็นบุญคุณ โดยผู้รับของทั้งสองภาษามีการใช้ถ้อยคำขอบคุณเพื่อฟื้นฟูความไม่สมดุลและยอมรับในตัวผู้เสนอเช่นเดียวกัน แต่กระบวนการและบทบาทของผู้เสนอในการช่วยทำให้ผู้รับคลายความกังวลอันเนื่องมาจากภาวะที่ผู้รับต้องติดค้างหนี้บุญคุณมีความแตกต่างกันออกไป ในภาษาญี่ปุ่นหลังจากที่ผู้รับกล่าวขอบคุณแล้วฝ่ายผู้เสนอซึ่งเป็นผู้มีบุญคุณมักกล่าวตอบด้วยการปฏิเสธ (“ie ie”) (“ไม่ ไม่”) ซึ่งเป็นการปฏิเสธ “ความไม่สมดุล” ที่เกิดขึ้นระหว่างผู้เสนอและผู้รับการเสนอช่วยเหลือ สะท้อนบทบาทของฝ่ายผู้เสนอที่นอกจากจะเป็นผู้ริเริ่มทำให้เกิดความไม่สมดุลซึ่งส่งผลให้ฝ่ายผู้รับต้องพยายามชดเชยความไม่สมดุลนั้นแล้ว ฝ่ายผู้เสนอยังช่วยฝ่ายผู้รับอีกแรงด้วยการลดทอนคุณค่าของสิ่งที่ตนได้กระทำเพื่อผู้รับเพื่อทำให้ความไม่สมดุลนั้นคลี่คลาย ส่วนในภาษาไทยนั้นโดดเด่นด้านการใช้อุณภาคแสดงความสุภาพ “ค่ะ” “ครับ” ซึ่งมีหน้าที่บ่งชี้เจตนาการตอบรับ (Prasithrathsint, 2001) ในการส่งสัญญาณว่าการขอบคุณนั้นได้รับการยอมรับแล้ว สะท้อนถึงบทบาทของผู้เสนอที่ช่วยให้ผู้รับคลายความกังวลและพร้อมที่จะจบการสนทนาโดยไม่มีพันธะติดค้างต่อกัน

ความร่วมมือระหว่างผู้เสนอและผู้รับในการสร้างภาวะการเป็นบุญคุณปรากฏในกรณีที่ภาวะการเป็นบุญคุณถูกต่อรองเช่นกัน ผู้วิจัยมองว่ามีความเกี่ยวข้องกับแนวคิดเรื่อง “ความเกรงใจ” ในสังคมไทยและสังคมญี่ปุ่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการต่อรองภาวะการเป็นบุญคุณของฝ่ายผู้รับเนื่องจากคำนึงถึงประโยชน์ของฝ่ายผู้เสนอที่ต้องเสียไปหรือต้องลำบากเพื่อตน ในข้อมูลภาษาญี่ปุ่นหลังจากที่เกิดความไม่สมดุลขึ้นจากการเสนอช่วยเหลือ ฝ่ายผู้รับมักใช้วิธีพูดไม่จบประโยคด้วยคำบ่งชี้แสดงความขัดแย้ง “demo” และ/หรือใช้คำอุทานแสดงความประหลาดใจอยู่บ่อยครั้ง เพื่อบ่งชี้ถึงความลังเลที่จะรับความปรารถนาดีนั้น ปกติคำบ่งชี้ “demo” ที่ปรากฏในช่วงต้นผลของการตอบรับจะทำหน้าที่บ่งชี้ความเห็นขัดแย้งกับอีกฝ่าย (Jones, 1990, อ้างถึงใน Arita, 2023, p. 2) แต่สำหรับกรณีนี้ที่ปรากฏในผลการตอบการเสนอช่วยเหลือสามารถพิจารณา

ได้ว่าเป็นการปฏิเสธตามมารยาท (ostensible negation) สืบเนื่องจากการที่ไม่มียกยอคำโต้แย้งหรือคำอธิบายเพิ่มเติมต่อท้ายคำปฏิเสธ อีกทั้งเมื่อฝ่ายผู้เสนอยินยอมซ้ำอีกครั้ง ฝ่ายผู้รับจะตอบรับในทันที ฉะนั้นจึงกล่าวได้ว่าหน้าที่ของคำปฏิเสธ “demo” ในที่นี้เป็นเพียงการแสดงออกถึงความกังวลที่ต้องเป็นภาระต่อผู้เสนอแม้ใจจริงอาจต้องการการช่วยเหลือนั้นก็ตาม รูปแบบการสนทนาดังกล่าวสะท้อนให้เห็นมารยาททางสังคมประการหนึ่งของชาวญี่ปุ่นคือ การไม่ตอบรับการช่วยเหลือทันที เนื่องด้วยผลประโยชน์ที่ได้มาจะส่งผลให้อีกฝ่ายต้องเสียประโยชน์ ดังแนวคิดเรื่อง “enryo” (Lebra, 1976; Wierzbicka, 2003) หรือที่ภาษาไทยมักแปลว่า “ความเกรงใจ” ซึ่งหมายถึงการยับยั้งชั่งใจที่จะแสดงความต้องการหรือความรู้สึกของตนเองออกโดยทันทีหรือตรงไปตรงมาเพื่อรักษาความรู้สึกของผู้อื่น

จากที่พบการเกริ่นก่อนเสนอช่วยเหลืออยู่บ่อยครั้งในข้อมูลภาษาญี่ปุ่น สะท้อนให้เห็นถึงมุมมองของชาวญี่ปุ่นที่ใส่ใจว่าฝ่ายผู้รับประโยชน์จะยินยอมอยู่ในภาวะของการเป็นหนี้บุญคุณหรือไม่ สอดคล้องกับที่ Rattanaburee (2015) ได้นำเสนอไว้ว่า การที่บุคคลจะกล่าวเสนอช่วยเหลือ ชาวญี่ปุ่นจะคำนึงถึงจิตใจผู้อื่นว่าการเสนอของตนอาจทำให้อีกฝ่ายต้องเกรงใจ อย่างไรก็ตามผู้วิจัยพบลักษณะที่น่าสนใจประการหนึ่งคือเมื่อฝ่ายผู้เสนอได้ทราบแนวโน้มแล้วว่าผู้รับมีโอกาสดตอบรับ การเสนอช่วยเหลือกลับเป็นไปอย่างหนักแน่นและชัดเจนด้วยการใช้สำนวนและรูปประโยคแสดงการผูกมัดการกระทำของผู้เสนอเอง รูปประโยคเช่นนี้ถือได้ว่าเป็นหนึ่งในรูปประโยคมาตรฐานของการเสนอช่วยเหลือในภาษาญี่ปุ่นกว่าได้ (Yoshinari, 2008, p. 43) กระนั้นก็ตามในส่วนของการตอบรับการเสนอของชาวญี่ปุ่นไม่ได้เป็นไปอย่างทันที หากแต่กินระยะเวลาหลายผลัดและมีรูปแบบผลัดการสนทนาที่ซับซ้อน

สังคมไทยให้ความสำคัญกับแนวคิดเรื่อง “ความเกรงใจ” เช่นเดียวกับหลายวัฒนธรรม (Intachakra, 2012; Mekthawornwathana, 2012) แต่มีลักษณะการแสดงออกเฉพาะตัวซึ่งแตกต่างจากภาษาญี่ปุ่น ประเด็นที่น่าสนใจคือกลไกการรักษาดุลยภาพระหว่าง “ความต้องการ” กับ “ความเกรงใจ” ผ่านการตอบรับข้อเสนอเพียงบางส่วนอย่างประนีประนอม เพื่อลดภาระให้แก่ผู้เสนออันเป็นการแสดงการตอบแทนน้ำใจในอีกรูปแบบหนึ่ง กลไกนี้คือการเปลี่ยนบทบาทจาก “ผู้รับ” เป็น “ผู้ขอรับ” โดยเป็นการขอรับให้ผู้เสนอยอมรับข้อเสนอที่ถูกปรับลดลงเพื่อประโยชน์ของผู้เสนอเอง พฤติกรรมดังกล่าวถือเป็นการขดเชยบุญคุณหรือน้ำใจที่ได้รับมาตั้งแต่ต้น เมื่อผู้เสนอยอมรับข้อเสนอที่ถูกต่อรองนั้นก็จะเป็นการส่งสัญญาณให้ฝ่ายผู้รับทราบว่าความสมดุลของสายสัมพันธ์ได้รับการฟื้นฟูเรียบร้อยแล้ว กระบวนการดังกล่าวสะท้อนอยู่ในรูปแบบการสนทนาภาษาไทยที่มักเป็นไปอย่างสั้นและกระชับ

ผลการศึกษาในงานวิจัยนี้แสดงให้เห็นถึงกระบวนการสร้างความสมดุลของภาวะการเป็นบุญคุณในภาษาไทยและภาษาญี่ปุ่น แม้จะมีลักษณะในองคร่วมคล้ายคลึงกันในแง่ที่ว่าต่างมีความสัมพันธ์กับแนวคิดเรื่องความเกรงใจเช่นกัน อีกทั้งผู้เสนอและผู้รับต่างร่วมมือกันฟื้นฟูความไม่สมดุลให้ดีขึ้น แต่ข้อมูลของทั้งสองภาษาก็ยังมีเอกลักษณ์ที่แตกต่างกันในเชิงลึก ผู้วิจัยตั้งข้อสังเกตว่าการกลับคืนมาของดุลยภาพทางความสัมพันธ์ดังกล่าวถือเป็นเพียงชั่วคราวเท่านั้น เนื่องด้วยในบริบทของการเสนอช่วยเหลือนั้น การกระทำที่เป็นการ “ลงมือ” ช่วยเหลือยังไม่เกิดขึ้น การฟื้นฟูความไม่สมดุลดังกล่าวจึงเป็นการฟื้นฟูเฉพาะหน้า ในขณะที่กำลังสนทนาและจะนำไปสู่กระบวนการตอบแทนบุญคุณที่ชัดเจนมากขึ้นเมื่อการช่วยเหลือจริงเสร็จสิ้นลง

6. ข้อเสนอแนะ

การศึกษาครั้งนี้มุ่งอภิปรายกระบวนการสร้างความสมดุลของภาวะการเป็นบุญคุณในภาษาไทยและภาษาญี่ปุ่นที่แสดงออกผ่านการใช้ภาษาในการเสนอช่วยเหลือเป็นสำคัญ แม้ผู้วิจัยจะกล่าวถึงปัจจัยที่ทำให้ผู้สนทนาของแต่ละภาษาเลือกใช้รูปแบบการสนทนาแบบต่าง ๆ แต่ยังเป็นเพียงข้อสังเกต หากการศึกษาในอนาคตได้มีโอกาสวิเคราะห์ปัจจัยทางสังคมหรือปัจจัยต่าง ๆ ทางบริบทการสื่อสารที่ส่งผลต่อกระบวนการสร้างความสมดุลของภาวะการเป็นบุญคุณก็น่าจะทำให้องค์ความรู้เกี่ยวกับประเด็นดังกล่าวมีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น และจะเป็นประโยชน์สำหรับการศึกษาเปรียบเทียบระหว่างวัฒนธรรม ตลอดจนช่วยให้ผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นชาวไทยมีความเข้าใจและสามารถสื่อสารภาษาญี่ปุ่นได้อย่างถูกต้องเหมาะสมมากยิ่งขึ้นต่อไป

7. กิตติกรรมประกาศ

บทความนี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัยเรื่อง “การสร้างสมดุลของภาวะการเป็นบุญคุณในบริบทการสนทนาของชาวไทยและชาวญี่ปุ่นที่ปรากฏการเสนอช่วยเหลือ” ได้รับทุนสนับสนุนจากสถาบันวิจัยมหาวิทยาลัยรังสิต ประจำปี 2566

เอกสารอ้างอิง

- Almusallam, I. (2023). Offers in Saudi EFL talks: A focus on the learners' pragmatic competence in interactions. *Journal of Pragmatics*, 214, 164–182. <https://doi.org/10.1016/j.pragma.2023.05.003>
- Anchimbe, E. A. (2018). *Offers and offer refusals: A postcolonial pragmatics perspective on World Englishes*. John Benjamins. <https://doi.org/10.1075/pbns.298>
- Arita, Y. (2023). Demo “but”-prefaced responses to inquiry in Japanese. *Discourse Processes*, 60(8), 594–611. <https://doi.org/10.1080/0163853X.2023.2255501>
- Befu, H. (1980). Structural and motivational approaches to social exchange. In K. J. Gergen, M. S. Greenberg, & R. H. Willis (Eds.), *Social exchange: Advances in theory and research* (pp. 281–302). Plenum Press.
- Couper-Kuhlen, E. (2014). What Does Grammar Tell Us About Action?. *Pragmatics*, 24(3), 623–647. <https://doi.org/10.1075/prag.24.3.08cou>
- Fukushima, S. (2009). Evaluation of politeness: Do the Japanese evaluate attentiveness more positively than the British?. *Pragmatics*, 19(4), 501–518. <https://doi.org/10.1075/prag.19.4.01fuk>
- Fukushima, S. (2013). An attentiveness perspective in metapragmatics of im/politeness. *Tsuru Bunka Daigaku Daigakuin Kiyo*, 17, 19–34.
- Fukushima, S. (2015). In search of another understanding of politeness: From the perspective of attentiveness. *Journal of Politeness Research*, 11(2), 261–287. <https://doi.org/10.1515/pr-2015-0011>.

- Gu, Y. (1990). Politeness phenomena in modern Chinese. *Journal of Pragmatics*, 14(2), 237–257. [https://doi.org/10.1016/0378-2166\(90\)90082-O](https://doi.org/10.1016/0378-2166(90)90082-O)
- Haugh, M. (2024). Ostensible offers, politeness and sincere hypocrisy. In S. Sorlin & T. Virtanen (Eds.), *The pragmatics of Hypocrisy* (pp. 162–186). John Benjamins.
- Ide, R. (1998). ‘Sorry for your kindness’: Japanese interactional ritual in public discourse. *Journal of Pragmatics*, 29(5), 509–529. [https://doi.org/10.1016/S0378-2166\(98\)80006-4](https://doi.org/10.1016/S0378-2166(98)80006-4)
- Intachakra, S. (2012). Politeness motivated by the ‘heart’ and ‘binary rationality’ in Thai culture. *Journal of Pragmatics*, 44(5), 619–635. <https://doi.org/10.1016/j.pragma.2011.07.016>
- Knutson, T. J., Komolsevin, R., Chatiketu, P. & Smitha, V. R. (2003). A cross-cultural comparison of Thai and US American rhetorical sensitivity: Implications for intercultural communication effectiveness. *International Journal of Intercultural Relations*, 27(1), 63–78. [https://doi.org/10.1016/S0147-1767\(02\)00060-3](https://doi.org/10.1016/S0147-1767(02)00060-3)
- Kumatoridani, T. (1999). Alternation and co-occurrence in Japanese thanks. *Journal of Pragmatics*, 31(5), 623–642. [https://doi.org/10.1016/S0378-2166\(98\)00092-7](https://doi.org/10.1016/S0378-2166(98)00092-7)
- Lebra, S. (1976). *Japanese patterns of behavior*. University of Hawaii Press.
- Leech, G. (2014). *The pragmatics of politeness*. Oxford University Press.
- Liu, X., & Allen, T. J. (2014). A study of linguistic politeness in Japanese. *Open Journal of Modern Linguistics*, 4(5), 651–663. <http://dx.doi.org/10.4236/ojml.2014.45056>
- Matsumoto, Y. (1988). Reexamination of the universality of face: Politeness phenomena in Japanese. *Journal of Pragmatics*, 12(4), 403–426. [https://doi.org/10.1016/0378-2166\(88\)90003-3](https://doi.org/10.1016/0378-2166(88)90003-3)
- Mekthawornwathana, T. (2012). Comprehensive meanings of krengchai and the important aspects of Thai culture [in Thai]. *NIDA Development Journal*, 52(1), 235–263.
- Narita, M., & Narita, T. (2010). Differences in semantic formulas used by Japanese and Thai native speakers and Thai learners of Japanese in refusing offers [in Japanese]. *Koide Kinen Nihongo Kyouiku Kenkyukai*, 18, 23–37.
- Narrog, H. (2018). Modality. In Y. Hasegawa (Ed.), *The Cambridge handbook of Japanese Linguistics* (pp. 357–378). Cambridge University Press.
- Obana, Y. (2019). Politeness. In P. Heinrich & Y. Ohara (Eds.), *Routledge Handbook of Japanese Sociolinguistics* (pp. 248–263). Routledge.
- Ohashi, J. (2008). Linguistic rituals for thanking in Japanese: Balancing obligations. *Journal of Pragmatics*, 40(12), 2150–2174. <https://doi.org/10.1016/j.pragma.2008.04.001>
- Ohashi, J. (2010). Balancing obligations: Bowing and linguistic features in thanking in Japanese. *Journal of Politeness Research*, 6, 183–214. DOI 10.1515/JPLR.2010.010
- Ohashi, J. (2013). *Thanking and politeness in Japanese*. Palgrave Macmillan.

- Panpothong, N., & Phakdeephasook, S. (2023). Independence or interdependence?: The Thai self-construal as reflected by linguistic evidence. *Manusya: Journal of Humanities*, 20(1), 1–25. <https://doi.org/10.1163/26659077-26010002>
- Phatthanasutinon, T. (2022). Conceptual Metaphor related to “Bunkhun” in Thai [in Thai]. *Vannavidas*, 22(2), 41–68.
- Prasithrathsint, A. (2001). Syntactic distribution and communicative function of the /kh/ olite particles in Thai. *Journal of Language and Linguistics*, 20(1), 11–23.
- Rattanaburee, N. (2015). Characteristics of the act of offering: focusing on the comparison between the behaviors of Thai and Japanese people [in Japanese]. *Sesshoku bamen ni okeru sougou kou no chikuseki to hyouka, Sesshoku bamen no gengo kanri kenkyuu*. 12, 97–108.
- Roungtheera, W. (2004). Pragmatic transfer in “refusals of suggestions” by Thai learners of Japanese: From a comparison of Thai and Japanese utterance patterns [in Japanese]. *Nihongo Kyouiku*, 121, 46–55.
- Schegloff, E. A. (2007). *Sequence organization in interaction: A primer in conversation analysis*. Cambridge University Press.
- Searle, J. (1969). *Speech acts: An essay in the philosophy of language*. Cambridge University Press.
- Spencer-Oatey, H. (Ed.). (2008). *Culturally speaking: Culture, communication and politeness theory* (2nd ed.). Continuum.
- Terkourafi, M., & Kádár, D. (2017). Convention and ritual (Im)politeness. In J. Culpeper, M. Haugh, & Kádár, D. (Eds.), *The Palgrave Handbook of Linguistic Politeness* (pp. 171–196). Palgrave Macmillan.
- Wierzbicka, A. (2003). *Cross-cultural pragmatics: The Semantics of Human Interaction* (2nd ed.). Mouton de Gruyter.
- Yaowaritttha, C. (2012). *The concept of “Bunkhun” and three types of speech acts in Thai society* [in Thai]. [Master’s Thesis, Chulalongkorn University]. Chulalongkorn University Intellectual Repository. <http://cuir.car.chula.ac.th/handle/123456789/45258>
- Yoshinari, Y. (2008). *A pragmatic study on indirect “offer” expressions* [in Japanese]. [Doctoral dissertation, Kobe University]. Kobe University Repository Kernel. <https://hdl.handle.net/20.500.14094/D1004491>