

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยอาศัยแนวคิดและทฤษฎี รวมถึงเอกสารอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องเป็นพื้นฐานในการวิจัย โดยแยกเป็นหัวข้อต่อไปนี้

2.1 ทฤษฎีวิจ্ঞกรรม (speech act) ของออสติน (Austin, 1962) และเซิร์ล (Searle, 1969; 1975)

2.2 แนวคิดเรื่องความหมายบ่งชี้เป็นนัย (implicature) ของไกรซ์ (Grice, 1975)

2.3 ทฤษฎีภาษาสุภาพ (politeness) ของบราวน์และเลวินสัน (Brown and Levinson, 1987)

2.4 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ระหว่างอารมณ์ขันกับภาษาศาสตร์

2.1 ทฤษฎีวิจ্ঞกรรม

แนวคิดเรื่องวิจ্ঞกรรมได้ถือกำเนิดขึ้นสืบเนื่องมาจากการสังเกตของออสติน (1962) ที่เห็นว่าการเปล่งถ้อยคำไม่ได้ทำหน้าที่แจ้งข้อมูลให้ผู้อื่นฟังเท่านั้น แต่คำพูดเหล่านั้นมีพลังทำให้เกิดการกระทำ กล่าวคือ การเปล่งถ้อยคำหนึ่งๆ ของผู้พูดไม่ใช่เพียงการพูดภาษาที่เป็นสัญลักษณ์ ซึ่งถูกกำหนดขึ้นเพื่อใช้สื่อความหมายอย่างเดียว แต่ยังเป็นการแสดงเจตนาที่มุ่งให้เกิดการกระทำอย่างใดอย่างหนึ่ง ถ้อยคำที่ใช้สื่อความสามารถพิจารณาได้ 3 มุมมอง ได้แก่

1. วิจ্ঞกรรมสื่อความ (locutionary act) หมายถึง ถ้อยคำที่เปล่งออกมาทำหน้าที่สื่อความหมายแก่ผู้ฟังตามรูปภาษาที่ปรากฏโดยมีความหมายประจำรูปภาษา (sense) และการอ้างถึง (reference) เช่น คำพูดที่ว่า “อากาศเริ่มหนาวแล้ว” ประกอบด้วย “อากาศ” เป็นคำนาม หมายถึง สภาพดินฟ้า “เริ่ม” เป็นคำกริยาที่มีความหมายว่าการตั้งต้นของสิ่งใดสิ่งหนึ่ง “หนาว” เป็นคำวิเศษณ์หมายถึงสภาพอากาศที่เย็นจัด “แล้ว” เป็นคำวิเศษณ์มีความหมายว่าเสร็จสิ้น

2. วิจ্ঞกรรมปฏิบัติ (illocutionary act) หมายถึง การแสดงเจตนาในถ้อยคำที่ผู้พูดกล่าว แบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ

2.1 วัจนกรรมตรง (direct illocutionary act) หมายถึง รูปภาพาสื่อความหมายตรงตามเจตนาของผู้พูด ออสติน (1962) ระบุว่าวัจนกรรมที่แสดงเจตนาอย่างชัดเจนในภาษาอังกฤษต้องประกอบด้วยโครงสร้างประธานเอกพจน์บุรุษที่ 1 ตามด้วยกริยาแสดง (performative verb) ซึ่งทำหน้าที่ชี้แจงการกระทำตามเจตนาของตนให้ผู้อื่นทราบ หรือระบุว่าคำที่กล่าวนั้นเป็นวัจนกรรมประเภทใด และอาจนำมาประยุกต์ในการอธิบายตัวอย่างถ้อยคำในภาษาไทยได้ว่า “ผมรายงานว่าอากาศเริ่มหนาวแล้ว” ประโยคนี้จัดเป็นวัจนกรรมตรงโดยมีคำกริยา “รายงาน” ทำหน้าที่เป็นกริยาแสดงเจตนาของผู้พูดที่ต้องการแจ้งข่าวสารให้ผู้อื่นทราบ หรือกรณีวัจนกรรมชมในถ้อยคำที่ว่า “ผมขอชมเชยการตัดสินใจของเจ้าหน้าที่ตำรวจที่สามารถคลี่คลายสถานการณ์ได้ทันท่วงทีทำให้ไม่มีใครได้รับบาดเจ็บ” ในตัวอย่างนี้ คำว่า “ชมเชย” เป็นกริยาแสดงทำหน้าที่ระบุเจตนาของผู้พูดที่ต้องการชื่นชมการทำงานของตำรวจ เป็นต้น

อย่างไรก็ดี นักภาษาศาสตร์ในรุ่นหลังพิจารณาเห็นว่าหลักเกณฑ์นี้เป็นข้อจำกัดเกินไปและไม่เหมาะสมกับการศึกษาภาษาที่ใช้ในสถานการณ์จริง เนื่องจากการใช้ภาษาในชีวิตประจำวันแทบจะไม่มีแสดงวัจนกรรมตามโครงสร้างที่ออสตินได้กล่าวไว้ (Thomas, 1995) เว้นแต่ภาษาในระดับที่เป็นทางการสูง และนำไปประยุกต์ใช้วิเคราะห์ภาษาที่มักมีการละประธาน อาทิ ภาษาไทยหรือภาษาญี่ปุ่นได้ค่อนข้างลำบาก เมื่อสังเกตการใช้ภาษาตามปกติ จะพบว่ามีการใช้ภาษาหลายรูปแบบที่สามารถสื่อใจความได้อย่างชัดเจนโดยไม่มีกริยาแสดง เช่น การใช้สำนวนตายตัว (conversational routine) ซึ่งมีรูปภาพและบริบทการใช้ที่แน่นอนสามารถสื่อความได้ตรงตามเจตนาของผู้พูด ไม่ว่าจะเป็นรูปภาษาที่ใช้จะมีความหมายตรงตัวหรือไม่ก็ตาม ยกตัวอย่างสถานการณ์การแสดงความคิดเห็นกับเพื่อนเนื่องในโอกาสครบรอบวันเกิด การพูดว่า “สุขสันต์วันเกิด” สามารถทำหน้าที่แสดงเจตนาความรู้สึกยินดีได้โดยไม่ต้องมีกริยาแสดงคำว่า “ยินดี” ปรากฏในถ้อยคำ หรือตัวอย่างข้างต้น การกล่าวว่า “อากาศเริ่มหนาวแล้ว” ถือว่าเป็นวัจนกรรมตรงที่สามารถสื่อเจตนาแจ้งให้ทราบโดยไม่มีกริยาแสดงเช่นกัน เราจึงถือเอาถ้อยคำที่สามารถสื่อความหมายได้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการพูดเป็นวัจนกรรมตรงด้วยไม่ว่าจะมีกริยาแสดงหรือไม่ก็ตาม ถึงกระนั้น การแสดงวัจนกรรมในสถานการณ์การสนทนาโดยทั่วไปผู้สื่อสารมักจะเลือกใช้รูปภาษาในการสื่อความที่ไม่สอดคล้องกับความตั้งใจของตนเอง กล่าวคือผู้พูดอาจไม่เลือกใช้ถ้อยคำที่แสดงเจตนาของตนอย่างชัดเจน เช่น ถ้าต้องการขอโทษ ผู้พูดไม่จำเป็นต้องพูดคำว่า “ขอโทษ” หรือ “เสียใจ” เพียงวิธีเดียวเพื่อถ่ายทอดเจตนาขอโทษเท่านั้น ผู้พูดสามารถเลือกใช้กลวิธีทางภาษาอื่นๆ ได้อีก เป็นต้นว่า ผู้พูดอาจกล่าวยอมรับผิดเพื่อทำหน้าที่แสดงเจตนาขอโทษ ลักษณะเช่นนี้ เรียกว่า “วัจนกรรมอ้อม”

2.2 วัจนกรรมอ้อม (indirect illocutionary act) หมายถึง การใช้รูปภาษาที่ไม่ได้แสดงเจตนาของผู้พูดอย่างชัดเจน หรือกล่าวอีกนัยหนึ่ง คือ ถ้อยคำที่ผู้พูดกล่าวไม่มีกริยาแสดงหรือสำนวนตายตัวที่จะช่วยสื่อวัตถุประสงค์ในการพูดให้เด่นชัด ผู้รับสารจะเข้าใจเจตนาที่แท้จริงของผู้พูดได้จำเป็นต้องอาศัยบริบทช่วยในการตีความ เช่น ประโยค “อากาศเริ่มหนาวแล้ว เดี่ยวจะไม่สบาย” ผู้พูดไม่ได้ต้องการประกาศหรือรายงานสภาพอากาศให้ทราบ แต่จุดประสงค์ที่แท้จริงคือผู้พูดเตือนผู้ฟังให้สวมเสื้อกันหนาว เป็นต้น

3. วัจนกรรมบังเกิดผล (perlocutionary act) หมายถึง ผลที่ผู้พูดต้องการให้เกิดขึ้นจากการกล่าววัจนกรรม หากใช้ถ้อยคำที่กล่าวถึงแล้วข้างต้นเป็นตัวอย่างในการอธิบาย จะเห็นได้ว่าประโยค “อากาศเริ่มหนาวแล้ว” ผู้พูดคาดหวังให้ผู้ฟังรู้จักระวังรักษาสุขภาพมากกว่านี้ โดยการทำให้ร่างกายได้รับอบอุ่น อย่างไรก็ตาม ปฏิริยาสนองตอบของผู้ฟังหรือที่เรียกว่า “วัจนผล” (perlocutionary effect) อาจเป็นไปตามความคาดหวังของผู้พูดหรือไม่ก็ได้ จากข้อความดังกล่าวเป็นไปได้ว่าผู้ฟังอาจหยิบเสื้อกันหนาวมาใส่ตามที่ผู้พูดได้เตือนเอาไว้ หรืออาจหาวิธีป้องกันความหนาวอื่นๆ ที่ตัวผู้ฟังเองเห็นว่าเหมาะสมกว่า หรืออาจจะเพิกเฉยต่อคำเตือนนั้นก็ได้

ในบรรดามิติวัจนกรรมทั้ง 3 มิติ วัจนกรรมปฏิบัติถือเป็นมิติวัจนกรรมที่ได้รับความสนใจในการศึกษามากที่สุด การวิเคราะห์วัจนกรรมปฏิบัติตามแบบฉบับของออสติน (1962) คือการมุ่งเน้นที่การใช้กริยาแสดง เช่น “I promise that I will pick you up at five” ประโยคนี้จัดเป็นวัจนกรรมสัญญา ซึ่งสังเกตได้จากการใช้กริยา “promise” เซิร์ล (1969; 1975) มีความเห็นว่าการวิเคราะห์เจตนาของผู้พูดในการกล่าวถ้อยคำใดๆ โดยยึดติดกับการพิจารณารูปประโยคเพียงอย่างเดียวอาจจะไม่ตรงกับสภาพความเป็นจริง เช่น ประโยค “I promise I'll come over there and hit you if you don't shut up” การวิเคราะห์ประโยคนี้เป็นวัจนกรรมสัญญา โดยพิจารณาจากกริยาแสดง “promise” อาจจะไม่สอดคล้องกับเจตนาที่แท้จริงของผู้พูด หากพิจารณาเนื้อหาความโดยรวมของประโยคนี้ น่าจะถือว่าเป็นวัจนกรรมเตือนหรือข่มขู่เสียมากกว่า (Thomas, 1995, p. 94) สำหรับเซิร์ล (1969; 1975) แล้ว ในการวิเคราะห์วัจนกรรม ควรมี “หลัก” ต่างๆ ที่จะช่วยแยกลักษณะเฉพาะตัวของแต่ละวัจนกรรม หรือที่เรียกว่า “เงื่อนไขวัจนกรรม” (speech act condition) ซึ่งประกอบด้วยเงื่อนไข 4 ประการ ได้แก่

- เงื่อนไขเนื้อหาข้อความ (propositional act หรือ propositional content condition) หมายความว่า ถ้อยคำที่ผู้พูดกล่าวต้องมีเนื้อหาสอดคล้องกับธรรมชาติโดยทั่วไปของการสื่อเจตนา ดังกล่าว เช่น การขอบคุณสื่อเจตนาว่าผู้พูดรู้สึกสำนึกในบุญคุณที่ผู้ฟังมีให้ และบุญคุณนั้นมักเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นแล้วในอดีต

- เงื่อนไขขั้นเตรียมการ (preparatory condition) หมายความว่า ถ้อยคำที่ผู้พูดกล่าวต้องเกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ ความสามารถของผู้พูดหรือผู้ฟัง หรืออื่นๆ ในทางใดทางหนึ่ง ยกตัวอย่างเช่น ในวัจนกรรมขอขอบคุณ ผู้พูดต้องมีความเชื่อว่าการกระทำนี้เป็นประโยชน์แก่ตน

- เงื่อนไขความจริงใจ (sincerity condition) หมายความว่า ถ้อยคำที่ผู้พูดกล่าวต้องเกิดจากความตั้งใจจริงในการสื่อเจตนา ดังเช่นในวัจนกรรมขอขอบคุณ ผู้พูดต้องรู้สึกชื่นชมหรือรู้สึกว่าเป็นหนี้บุญคุณผู้ฟังอย่างจริงจัง

- เงื่อนไขความครบถ้วน (essential condition) หมายความว่า ถ้อยคำที่ผู้พูดกล่าวต้องเป็นความพยายามที่จะทำให้การสื่อเจตนา นั้นบรรลุเป้าหมาย หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือ ผู้พูดสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขทุกข้อที่กล่าวมาแล้วข้างต้นได้ครบถ้วน ก็จะถือว่าการแสดงวัจนกรรมนั้นสมบูรณ์

เซิร์ล (1969; 1975) ได้เสนอแนวทางการวิเคราะห์วัจนกรรมประเภทต่างๆ ตามแนวคิด “เงื่อนไขวัจนกรรม” ยกตัวอย่างวัจนกรรมสัญญา (promising) และวัจนกรรมร้องขอ (requesting) ดังนี้

ตัวอย่าง ก. วัจนกรรมสัญญา

- เงื่อนไขเนื้อหาข้อความ คือ การกระทำของผู้พูดในอนาคต
- เงื่อนไขขั้นเตรียมการ คือ ผู้พูดเชื่อว่าการกระทำนี้จะให้ประโยชน์แก่ผู้ฟัง
- เงื่อนไขความจริงใจ คือ ผู้พูดตั้งใจจะกระทำสิ่งนี้
- เงื่อนไขความครบถ้วน คือ ถือเป็นการพยายามที่จะบังคับตนเองให้กระทำสิ่งนี้

ตัวอย่าง ข. วัจนกรรมร้องขอ

- เงื่อนไขเนื้อหาข้อความ คือ การกระทำของผู้ฟังในอนาคต
- เงื่อนไขขั้นเตรียมการ คือ ผู้พูดเชื่อว่าผู้ฟังสามารถกระทำสิ่งนี้ได้และสิ่งที่กล่าวไม่ใช่สิ่งที่ผู้พูดทำเป็นปกติวิสัยหรือตั้งใจว่าจะทำอยู่ก่อนแล้ว
- เงื่อนไขความจริงใจ คือ ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังกระทำสิ่งนี้
- เงื่อนไขความครบถ้วน คือ ถือเป็นการพยายามที่ส่งผลให้ผู้ฟังกระทำสิ่งนี้

2.2 ความหมายบ่งชี้เป็นนัย

ความหมายบ่งชี้เป็นนัยตามแนวคิดของไกรธ (1975) มีความสัมพันธ์กับหลักความร่วมมือ (cooperative principle หรือ CP) เป็นอย่างมาก เนื่องจากหากผู้สื่อสารไม่ยึดถือและปฏิบัติตามคติข้อใดข้อหนึ่งในหลักความร่วมมือ จะทำให้เกิดความหมายบ่งชี้เป็นนัยขึ้น

ก่อนที่จะกล่าวถึงความหมายบ่งชี้เป็นนัย ผู้วิจัยใคร่ขอนำเสนอแนวคิดเรื่องหลักความร่วมมือ กล่าวคือ ในการปฏิสัมพันธ์กันแต่ละครั้ง ผู้สื่อสารจะต้องยึดหลักความร่วมมือนี้เพื่อการสื่อสารสัมฤทธิ์ผล ประกอบด้วยคติ 4 ประการ ดังนี้

1. คติปริมาณ (maxim of quantity) หมายความว่า ผู้สนทนาพูดให้ข้อมูลเท่าที่จำเป็นเพียงพอต่อความเข้าใจในการสนทนาและไม่ให้ข้อมูลมากหรือน้อยเกินไป เช่น เมื่ออาจารย์ถามว่า “ทำการบ้านมาหรือไม่” การตอบว่าทำหรือไม่ได้ทำการบ้านเป็นการให้ข้อมูลที่สร้างความเข้าใจให้แก่ผู้ถามได้ชัดเจนพอเพียง เมื่อเปรียบเทียบกับคำตอบที่ว่า “ตนได้พยายามแล้วแต่ทำไม่ได้จริงๆ” ลักษณะการตอบเช่นนี้เป็นกรให้ข้อมูลเกินจำเป็น จะเห็นได้ว่านักเรียนคนนี้ได้สนใจตอบคำถามของอาจารย์เพียงอย่างเดียว แต่ยังคงการเน้นต่อไปอีกว่าตนไม่ได้มีเจตนาไม่ทำการบ้าน โดยให้เหตุผลว่าการบ้านนั้นยากเกินความสามารถ

2. คติคุณภาพ (maxim of quality) หมายความว่า ผู้พูดเอ่ยถ้อยคำที่เป็นความจริง หลีกเลี่ยงการกล่าวสิ่งที่เป็นเท็จหรือสิ่งที่ปราศจากหลักฐานที่แน่ชัด ยกตัวอย่างเช่น ตำรวจสอบถามพยานที่เห็นเหตุการณ์ซึ่งทพณ์ว่าคนร้ายมีรูปร่างหน้าตาอย่างไร พยานควรอธิบายรายละเอียดของใจว่ามีรูปร่างสูงโปร่ง ผิวคล้ำ ผมหยักศก หรืออื่นๆ ตามที่ตนเห็น เพื่อปฏิบัติตามคติคุณภาพ ในทางตรงกันข้าม ถ้าพยานคนเดียวกับนี้ปฏิเสธไม่รู้ไม่เห็นเหตุร้ายดังกล่าวยอมเป็นการสะท้อนให้เห็นว่าผู้พูดไม่เชื่อฟังคติคุณภาพ เพราะสิ่งที่กล่าวออกไปนั้นไม่เป็นความจริง

3. คติความสัมพันธ์ (maxim of relation) หมายความว่า ผู้สื่อสารควรกล่าวสิ่งที่สอดคล้องเกี่ยวข้องกับเนื้อหาที่กำลังสนทนา เช่น ถ้ามีคนถามว่า “แฟนคนใหม่ของหนุ่มหน้าตาเป็นอย่างไร” ผู้ตอบควรพูดถึงประเด็นหรือเรื่องเดียวกัน ในที่นี้คำตอบอาจเป็น “ไม่เห็นสวยเลย” หรือ “สวยอย่างกับนางงาม” หรือคำตอบอื่นใดที่ยังคงเกี่ยวข้องกับรูปร่างหน้าตาของผู้หญิงคนใหม่ของหนุ่ม ไม่ควรกล่าวถึงสิ่งที่ยอยู่นอกประเด็น อาทิ เรื่องการเมือง เศรษฐกิจ กีฬาหรืออื่นๆ

4. คติวิธีการ (maxim of manner) หมายความว่า ผู้พูดควรกล่าวอย่างชัดเจน สั้น กระชับ ได้ใจความ ไม่กำกวมหรือคลุมเครือ และเป็นระเบียบ ยกตัวอย่างเช่น ผู้พูดกล่าวว่า “ฉันเป็นผู้ใหญ่บ้าน” ประโยคดังกล่าวนี้มีความชัดเจนว่าผู้พูดต้องการบอกสถานภาพทางสังคม

เมื่อเปรียบเทียบกับกรพูดว่า “ฉันเป็นผู้ใหญ่” เนื่องจากประโยคข้างหลังมีความกำกวมในคำว่า “ผู้ใหญ่” ผู้ฟังอาจรู้สึกสับสนว่าผู้พูดต้องการหมายถึง “เขามีตำแหน่งเป็นผู้ใหญ่บ้าน” หรือ “เขามีอายุมากกว่าและอาวุโสกว่าผู้ฟัง”

การไม่ปฏิบัติตามหลักความร่วมมืออาจเกิดขึ้นจากความตั้งใจหรือจากความพลั้งเผลอ ในลักษณะต่างๆ กัน ดังนี้ (Grice, 1975; Thomas, 1995)

- การกระทำผิดต่อคติ (flouting a maxim) หมายถึง ผู้พูดตั้งใจไม่ปฏิบัติตามหลักความร่วมมือเพื่อต้องการให้ผู้ฟังค้นหาความหมายที่แฝงอยู่ในถ้อยคำ เช่น ผู้พูดกล่าวกับผู้ฟังว่า “ชีวิตคือชีวิต” เมื่อพิจารณาคำพูดดังกล่าวอย่างผิวเผินอาจเข้าใจว่าผู้พูดให้ข้อมูลที่เพียงพอต่อความเข้าใจ แต่ที่จริงแล้ว ผู้พูดต้องการอาศัยถ้อยคำนี้สื่อความหมายให้ผู้ฟังเข้าใจว่า การดำเนินชีวิตต้องพบเจอทั้งความสุขและความทุกข์ปะปนกันไปเสมอ

- การฝ่าฝืนคติ (violating a maxim) หมายถึง ผู้สื่อสารจงใจไม่ปฏิบัติตามหลักความร่วมมือเพื่อทำให้เกิดความเข้าใจผิด ยกตัวอย่างเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจริง นักกรีฑาหญิงคนหนึ่งเดินทางกลับประเทศก่อนมีการแข่งขันเนื่องจากตรวจพบสารกระตุ้น แต่เจ้าหน้าที่ในทีมกลับออกแถลงการณ์ว่าเธอได้สูญเสียคุณยา ในสถานการณ์นี้ผู้พูดเจตนาลงให้ผู้ฟังเข้าใจผิดคิดว่าสาเหตุการเดินทางกลับประเทศก่อนกำหนดของนักกรีฑาผู้นี้เป็นเพราะเรื่องส่วนตัวทั้งนี้เพื่อปกป้องภาพพจน์ให้กับทีม (Thomas, 1995, p. 73)

- การละเมิดคติ (infringing a maxim) หมายถึง ผู้พูดไม่ปฏิบัติตามหลักความร่วมมือโดยมิได้ตั้งใจ แต่เป็นเพราะความพลั้งเผลอ การขาดสมรรถภาพทางร่างกายไปชั่วขณะ หรือความรู้เท่าไม่ถึงการณ์ เช่น เลขานุการต้องการบอกร่องประธานจะไปเปิดงานในคืนนี้ แต่เธอเผลอพูดว่าท่านประธานจะเป็นคนไปเปิดงานแทนที่จะพูดว่ารองประธาน ในกรณีเช่นนี้จัดเป็นการละเมิดคติเนื่องจากผู้พูดไม่มีเจตนาที่จะทำให้เกิดความเข้าใจผิดหรือต้องการบ่งชี้ความนัยใดๆ ทั้งสิ้น แต่เกิดจากการพลั้งปาก (slip of tongue) ของผู้พูด

- การเพิกเฉยต่อคติ (opting out of a maxim) หมายถึง ผู้สื่อสารไม่พูดหรือบอกว่าตนไม่สามารถพูดได้ เพราะหากกล่าวออกไปอาจสร้างความเสียหายแก่ตนเองหรือผู้อื่น เช่น เหตุการณ์ที่ตำรวจมักจะตอบข้อซักถามของนักข่าวว่า “ผมให้รายละเอียดมากกว่านี้ไม่ได้ เดี่ยวจะเสียรูปคดี” การกล่าวในลักษณะเช่นนี้ถือว่าการตำรวจยังคงต้องการให้ความร่วมมือกับนักข่าวอยู่บ้าง แม้จะเป็นความร่วมมือที่ไม่สมบูรณ์ก็ตาม การที่ตำรวจกล่าวเช่นนั้นเป็นเพราะพวกเขาได้พิจารณาแล้วว่า การให้ข้อมูลในเชิงลึกแก่นักข่าวอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของเจ้าหน้าที่ตำรวจ

- การระงับคติ (suspending a maxim) หมายถึง การไม่กล่าวถึงสิ่งของหรือบุคคลตามชื่อที่ใช้อ้างถึงกันตามปกติ เนื่องจากผู้พูดมีความจำเป็นบางประการ ตัวอย่างในสังคมไทยเราจะไม่กล่าวชมเด็กที่เพิ่งเกิดว่าน่ารัก แต่จะกล่าวว่า “เด็กคนนี้น้ำตาน้ำขิง” แทน เนื่องจากคนไทยมีความเชื่อว่าถ้าหากชมเด็กอย่างตรงไปตรงมาอาจจะเกิดเหตุร้ายกับตัวเด็กได้

การไม่ปฏิบัติตามหลักความร่วมมือในคตินี้ข้อใดข้อหนึ่งมักจะก่อให้เกิดความหมายบ่งชี้เป็นนัยหรือที่เรียกชื่อเต็มว่า “ความหมายบ่งชี้เป็นนัยสนทนา” (conversational implicature) ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่

1. ความหมายบ่งชี้เป็นนัยกล่าวรวม (generalized implicature) เป็นความหมายบ่งชี้เป็นนัยที่เกิดขึ้นจากการใช้ภาษาที่มีคำหรือถ้อยคำที่ไม่เฉพาะเจาะจง หรือกล่าวอีกนัยหนึ่ง คือ เป็นการกล่าวโดยทั่วๆ ไป ความหมายบ่งชี้เป็นนัยกล่าวรวมนี้เป็นการพิจารณาเฉพาะตัวภาษาซึ่งไม่ต้องอาศัยบริบทมาช่วยในการตีความ เช่น (ดัดแปลงจาก Grice, 1975, p. 56)

ตัวอย่างที่ 1

A: I am meeting a woman this evening.

ถ้อยคำที่ผู้พูดกล่าวในตัวอย่างที่ 1 เป็นการไม่ปฏิบัติตามคติปริมาณโดยให้ข้อมูลที่ไม่เพียงพอต่อความเข้าใจของผู้ฟังต่อเหตุการณ์ดังกล่าว เนื่องจากการใช้คำกำกับนามไม่ชี้เฉพาะ (indefinite article) กล่าวคือ “a” นำหน้าคำนาม “woman” อาจทำให้ผู้ฟังรับทราบข้อเท็จจริงไขว้เขวไปว่าผู้หญิงที่ผู้พูดกล่าวถึงเป็นบุคคลอื่นที่ไม่ใช่แม่ ภรรยา ญาติพี่น้อง หรือกระทั่งเพื่อนของผู้พูดเอง ทั้งที่จริงแล้ว “ผู้หญิงคนหนึ่ง” ที่กล่าวถึงนี้ คือ แม่ของผู้พูด แต่หากผู้พูดใช้คำว่า “my mother” เพื่อระบุชี้ชัดลงไปจะไม่เกิดความหมายบ่งชี้เป็นนัยกล่าวรวมที่สร้างความสับสนให้แก่ผู้ฟัง

นอกจากนี้ ความหมายนัยบ่งชี้เป็นนัยกล่าวรวมยังสามารถจำแนกได้อีก 2 ประเภทย่อย (Gazdar, 1979; Levinson, 1983; Yule, 1996) ประเภทแรก คือ ความหมายบ่งชี้เป็นนัยลดหลั่น (scalar implicature) เป็นความหมายบ่งชี้เป็นนัยที่ไม่จำเป็นต้องอาศัยบริบทประกอบในการวิเคราะห์ความหมายที่แฝงอยู่ในถ้อยคำของผู้พูด ความหมายบ่งชี้เป็นนัยลดหลั่นเกิดจากการเลือกใช้คำที่อยู่ในขอบเขตความหมายเดียวกัน และสามารถเรียงอยู่ในลำดับเชิงเส้น หรือที่เรียกว่า “เกณฑ์วัดความนัย” (implicational scale) เดียวกันได้ โดยมากมักเกี่ยวข้องกับเรื่องปริมาณและความถี่ เช่น

เกณฑ์วัดความน้อยเรื่องปริมาณมักมีคำต่อไปนี้รวมอยู่ด้วย

<few, some, many, most, all>

เกณฑ์วัดความน้อยเรื่องความถี่มักมีคำต่อไปนี้รวมอยู่ด้วย

<seldom, sometimes, usually, often, always>

เชื่อกันว่าผู้พูดที่ให้ความร่วมมือในการสื่อสารจะพยายามเลือกใช้คำที่อยู่ในเกณฑ์วัดความน้อยนี้ให้สอดคล้องกับข้อมูลที่ต้องการจะสื่อให้มากที่สุด อย่างไรก็ตาม การเลือกใช้คำแต่ละคำที่อยู่ในเกณฑ์วัดความน้อยเดียวกัน อาจทำให้ผู้ฟังตีความได้หลายแง่มุม ดังที่ปรากฏในตัวอย่างด้านล่างนี้ (Yule, 1996, p. 41)

ตัวอย่างที่ 2

A: I'm studying linguistics and I've completed some of the required courses.

ในตัวอย่างที่ 2 ผู้พูดเลือกใช้คำว่า “some” เนื่องจากต้องการสื่อความหมายให้สอดคล้องกับสถานการณ์ ณ เวลานั้นว่าผู้พูดได้เรียนวิชาบังคับบางรายวิชาแล้ว ถ้อยคำนี้มีความหมายบ่งชี้เป็นนัยว่า อาจเป็นเพียง 3-4 รายวิชา จากจำนวนวิชาบังคับทั้งหมด 8 รายวิชา ซึ่งไม่ใช่เรียนทั้งหมด 8 รายวิชา และถ้าหากผู้พูดเปลี่ยนไปใช้คำอื่นๆ ที่อยู่ในเกณฑ์วัดความน้อยเดียวกัน ได้แก่ คำว่า “few”, “many” และ “most” ก็ยังคงให้ความหมายบ่งชี้เป็นนัยอย่างเดียวกันว่า ผู้พูดไม่ได้เรียนวิชาบังคับครบทั้ง 8 รายวิชาแล้ว แต่จะต่างกันที่จำนวนรายวิชาที่เรียน เช่น ถ้าผู้พูดเลือกใช้คำว่า “most” จะสื่อถึงจำนวนรายวิชาที่เรียนอาจเกือบครบทั้ง 8 รายวิชา จำนวนรายวิชาที่ผู้พูดเรียนจะค่อยๆ ลดสัดส่วนลงหากผู้พูดเลือกใช้คำว่า “many”, “some” และ “few” ตามลำดับ จนสุดท้ายคำว่า “few” สื่อได้ว่าจำนวนรายวิชาบังคับที่ผู้พูดได้เรียนแล้วอาจมีเพียง 1-2 รายวิชาเท่านั้น

ส่วนประเภทที่สอง คือ ความหมายบ่งชี้เป็นนัยอนุพากษ์ (clausal implicature) เป็นความหมายบ่งชี้เป็นนัยที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกันกับระดับการเชื่อฟังคติปริมาณและมีเกณฑ์วัดความน้อยเช่นเดียวกับความหมายบ่งชี้เป็นนัยลดหลั่น แต่เกณฑ์วัดความน้อยอนุพากษ์นี้มีค่าเพียง 2 คำ คือ คำที่มีค่าอ่อน เช่น คำว่า “or”, “believe”, “think” เปรียบเทียบกับคำที่มีค่าแรง เช่น คำว่า “and”, “know”, “realize” ตามลำดับ ผู้พูดจะเลือกใช้คำที่มีค่าอ่อนแทนคำที่มีค่าแรงที่อยู่ในเกณฑ์วัดเดียวกันเพื่อสะท้อนให้เห็นว่า ผู้พูดไม่มั่นใจในความรู้ความเข้าใจของตนโดยไม่มีเจตนาทำให้

ผู้ฟังสับสน ดังตัวอย่างที่แสดงไว้ด้านล่างนี้

ตัวอย่างที่ 3

(3.1) The Russians or the Americans have just landed on Mars.

(3.2) The Russians and the Americans have just landed on Mars.

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบทั้ง 2 ประโยคในตัวอย่างที่ 3 จะเห็นได้ว่าการที่ผู้พูดเลือกใช้คำว่า “or” ในประโยคที่ 3.1 แทนคำว่า “and” ในประโยคที่ 3.2 มีความหมายบ่งชี้เป็นนัยอนุพากษ์เกิดขึ้น ความจริงแล้ว ผู้พูดทราบข้อมูลที่แน่ชัดเพียงว่าปัจจุบันมนุษย์สามารถเดินทางไปถึงดาวอังคารได้แล้ว และผู้บุกเบิก คือ ชาวรัสเซียและชาวอเมริกัน อย่างไรก็ตาม ผู้พูดยังไม่มั่นใจที่จะกล่าวเจาะจงลงไปว่าเมื่อไม่นานมานี้ชนชาติใดที่ได้ไปสัมผัสกับพื้นผิวดาวอังคารจึงเลือกใช้คำเชื่อม “or” เพื่อบ่งชี้ความไม่แน่นอนดังกล่าวในประโยคที่ 3.1 แต่ถ้าผู้พูดเลือกใช้คำว่า “and” ในประโยคที่ 3.2 จะแสดงการยืนยันว่ามนุษย์ที่เพิ่งเดินทางไปดาวอังคารนั้นเป็นคนรัสเซียกับคนอเมริกัน และจะไม่มีมีความหมายนัยอนุพากษ์เกิดขึ้น

2. ความหมายบ่งชี้เป็นนัยจำเพาะ (particularized implicature) เป็นความหมายบ่งชี้เป็นนัยที่เกิดขึ้นจากการพิจารณาบริบทควบคู่ไปกับการอภิปรายรูปภาษา ผู้ฟังไม่สามารถยึดเอาความหมายจากรูปภาษาเพียงอย่างเดียวในการระบุเนื้อความที่แท้จริงของความหมายบ่งชี้เป็นนัยจำเพาะได้ ต้องอาศัยความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับโลกมนุษย์ ความคุ้นเคยกับผู้ที่ถูกอ้างถึง หรือสถานการณ์สิ่งแวดล้อมรอบข้างร่วมด้วย จึงจะสามารถตีความหมายที่ถูกต้องได้ ความหมายบ่งชี้เป็นนัยจำเพาะมักเกี่ยวข้องกับการไม่ปฏิบัติตามคติความสัมพันธ์ เช่น (Grice, 1975, p. 51)

ตัวอย่างที่ 4

A: Smith doesn't seem to have a girlfriend these days.

B: He has been paying a lot of visits to New York lately.

จากตัวอย่างที่ 4 คำพูดที่ B ใช้ได้ตอบการรำพึงรำพันว่าสมิธยังไม่มีแฟนของ A อาจทำให้ผู้ที่ได้ฟังรู้สึกสับสนไม่น้อย ด้วยเหตุผลหลัก คือ ผู้ที่ได้ฟังไม่ทราบว่า “การไม่มีแฟน” สัมพันธ์กับ “การไปเยือนกรุงนิวยอร์ก” อย่างไร คำตอบในผลัดของ B นี้อาจหมายความว่าสมิธมีแฟนอยู่ที่

นิวยอร์ก หรือทำงานหนักมากและต้องเดินทางไปนิวยอร์กบ่อยจึงไม่มีเวลาคิดถึงเรื่องรักๆ ใคร่ๆ อย่างไรก็ตาม ถ้าหากผู้ฟังมีความคุ้นเคยและรู้เรื่องราวของสมิธเป็นอย่างดีจะช่วยให้เข้าใจความหมายของถ้อยคำที่ B ต้องการสื่อได้อย่างไม่เกิดข้อสงสัย

นอกจากความหมายบ่งชี้เป็นนัยในการสนทนาประเภทต่างๆ ที่ได้กล่าวถึงไปแล้วนั้น ยังมีความหมายบ่งชี้เป็นนัยอีกประเภทหนึ่งที่เกรย์ (1975) ได้เสนอไว้ คือ ความหมายบ่งชี้เป็นนัยแบบแผน (conventional implicature) ซึ่งเป็นความหมายบ่งชี้เป็นนัยที่เกิดขึ้นจากคุณสมบัติเฉพาะของคำที่ใช้ ไม่มีความสัมพันธ์กับหลักความร่วมมือ หรือพูดอย่างง่ายได้ว่าผู้ร่วมสนทนาจะปฏิบัติตามหลักความร่วมมือหรือไม่ ความหมายบ่งชี้เป็นนัยแบบแผนก็สามารถเกิดขึ้นได้ โดยสังเกตได้จากคำบางคำที่ใช้ ความหมายบ่งชี้เป็นนัยประเภทนี้จะมีลักษณะตายตัวสูง กล่าวคือความนัยจะยังคงอยู่เดิม แม้ว่าบริบทจะเปลี่ยนไป ดังตัวอย่าง (Gazdar, 1979, p. 38)

ตัวอย่างที่ 5

A: Mary got pregnant but John was pleased.

ประโยคนี้มีความหมายบ่งชี้เป็นนัยแบบแผนแสดงความขัดแย้งจากการใช้คำเชื่อม “but” ซึ่งทำหน้าที่เชื่อมประโยคแสดงความขัดแย้งเสมอไม่ว่าจะอยู่ในบริบทใด แต่การใช้คำเชื่อม “but” ทำให้ความหมายของประโยคนี้ดูผิดไปจากธรรมชาติ เนื่องจากการตั้งควรภักเป็นสิ่งที่น่ายินดี เมื่อแม่ได้ฟังประโยคนี้ เธออาจอนุมานได้ว่าจอห์นไม่คาดหวังหรือรอคอยที่อยากจะมีลูกกับเธอ อย่างไรก็ตาม หากอนุพากย์ที่อยู่ในประโยคความรวม (compound sentence) นี้ถูกนำมาผนวกกันโดยคำเชื่อม “and” ซึ่งมีความหมายบ่งชี้เป็นนัยแบบแผนแสดงความสอดคล้อง จะทำให้ความหมายของถ้อยคำทั้งหมดฟังดูสมเหตุสมผลมากกว่า

2.3 ทฤษฎีภาษาสุภาพ

ทฤษฎีภาษาสุภาพของบราวน์และเลวินสัน (1987) แนวคิดหลักอยู่ที่กลวิธีการเลือกใช้ภาษาสุภาพโดยมีเจตนาเพื่อรักษาน้ำเป็นสำคัญ เนื่องจาก “หน้า” หรือภาพลักษณ์ของตนเองต่อสาธารณะ (public self-image) เป็นสิ่งที่ทุกคนในสังคมต้องการมี ประกอบด้วย 2 ลักษณะ ได้แก่ หน้าเชิงลบ (negative face) กับหน้าเชิงบวก (positive face)

1. หน้าเชิงลบ หมายถึง ความต้องการความเป็นอิสระโดยปราศจากการบังคับจากผู้อื่น และความไม่ปรารถนาให้ผู้อื่นเข้ามาก้าวร้าวความเป็นส่วนตัว

2. หน้าเชิงบวก หมายถึง ความต้องการการยอมรับ และชื่นชมจากบุคคลอื่น

ถ้าหากการสนทนาดำเนินไปโดยที่ผู้ร่วมสนทนาไม่คำนึงถึงความต้องการหน้าในลักษณะใดลักษณะหนึ่งจะถือว่าเป็นการคุกคามหน้า (face-threatening acts หรือ FTAs) และการคุกคามหน้านี้เองที่อาจทำให้เกิดการเสียหน้า (face loss) ขึ้นได้ทั้งผู้พูดและผู้ฟัง โดยมีรายละเอียด ดังนี้

เมื่อพิจารณาจากมุมมองของ “ผู้พูด” พบว่าผู้พูดมีโอกาสเสียหน้าทั้งเชิงลบและเชิงบวก ด้วยลักษณะภาษาบางประเภท ตัวอย่างการใช้ภาษาที่ทำให้ผู้พูดเสียหน้าเชิงลบ เช่น

- การแสดงความขอบคุณและการยอมรับข้อเสนอ กล่าวคือ คำพูดในลักษณะดังกล่าว ทำให้ผู้พูดต้องยอมเป็นหนี้บุญคุณผู้ฟัง

- การยอมรับคำขอบคุณหรือคำขอโทษของผู้ฟัง เนื่องจากผู้พูดอาจรู้สึกลำบากใจที่ต้องลดหนี้บุญคุณที่มีต่อผู้ฟังหรือความผิดที่ผู้ฟังได้กระทำต่อตน

ตัวอย่างการใช้ภาษาที่ทำให้ผู้พูดเสียหน้าเชิงบวก เช่น

- การขอโทษและการยอมรับผิด แสดงว่าผู้พูดยอมรับความผิดพลาดของตนซึ่งส่งผลให้ได้รับการชื่นชมจากบุคคลอื่นลดลง

- การพูดจาหลบหลู่ตนเอง เป็นการกระทำที่ส่งผลเสียต่อภาพลักษณ์ของตัวเอง

ในการปฏิสัมพันธ์กัน ไม่ใช่ผู้พูดเท่านั้นจะเสียหน้า การใช้ภาษาบางลักษณะทำให้ “ผู้ฟัง” เสียหน้าทั้งเชิงลบและเชิงบวกได้เช่นกัน

ตัวอย่างการใช้ภาษาที่ทำให้ผู้ฟังเสียหน้าเชิงลบ

- การใช้วัจนกรรมประเภทที่ผู้ฟังต้องบังคับให้ตัวเองทำบางสิ่งบางอย่าง ทั้งที่ไม่ประสงค์จะทำ ได้แก่ วัจนกรรมสั่ง วัจนกรรมขอร้อง วัจนกรรมแนะนำ วัจนกรรมเตือน เป็นต้น

- การใช้วัจนกรรมประเภทที่ผู้ฟังจำเป็นต้องยอมรับความปรารถนาดีของผู้พูด ไม่ว่าผู้ฟังจะต้องการหรือไม่ก็ตาม และยังทำให้เป็นหนี้บุญคุณกันอีกด้วย เช่น วัจนกรรมเสนอ วัจนกรรมสัญญา

ตัวอย่างการใช้ภาษาที่ทำให้ผู้ฟังเสียหน้าเชิงบวก

- การใช้ภาษาที่แสดงให้เห็นว่าผู้พูดมีทัศนคติไม่ดีต่อหน้าตาเชิงบวกของผู้ฟัง หรือการใช้ภาษาที่ทำให้ผู้ฟังรู้สึกว่าคุณพูดไม่ชอบตน เช่น วัจนกรรมวิจารณ์ วัจนกรรมล้อเลียน

- การใช้ภาษาหรือการกระทำที่สะท้อนให้เห็นว่าผู้พูดไม่สนใจต่อหน้าตาเชิงบวกของผู้ฟัง เช่น การกล่าวถ้อยคำแสดงอารมณ์รุนแรง การพูดขัดจังหวะ

อย่างไรก็ตาม การสื่อสารในชีวิตประจำวันนั้นบางครั้งจะพบว่า ผู้พูดมีความจำเป็นต้องใช้ภาษาที่อาจจะเสี่ยงต่อการทำให้เสียหน้าตามที่ได้กล่าวไปแล้วข้างต้น แต่เพื่อลดระดับความรุนแรงของการเสียหน้าให้เบาบางลง ผู้สื่อสารอาจเลือกใช้ 1 ใน 5 กลวิธีการใช้ภาษาสุภาพของบราวน์และเลวินสัน (1987, p. 68-71) ตามที่จะเห็นเหมาะสมกับแต่ละสถานการณ์ได้แก่

(1) การพูดห้วนโดยปราศจากการแก้ไขถ้อยคำ (on record without redressive action, baldly) เป็นกลวิธีการใช้ภาษาสุภาพที่พูดสั้น กระชับ และตรงประเด็น ผู้ฟังสามารถเข้าใจเจตนาการสื่อความของผู้พูดได้อย่างชัดเจน มักเกิดขึ้นในสถานการณ์ที่ต้องการความเร่งด่วนหรือมีเหตุคับขัน เช่น เหตุการณ์เรือกำลังจะจมทะเล ผู้เคราะห์ร้ายควรตะโกนร้องขอความช่วยเหลืออย่างห้วนๆ ว่า “ช่วยด้วย” เพื่อให้ผู้ฟังรับทราบความต้องการอย่างถูกต้องและรวดเร็วที่สุด โดยไม่จำเป็นต้องคำนึงถึงการใช้ภาษาที่สุภาพสละสลวยมากเท่าใดนัก เช่น “ไม่ทราบว่ารบกวนช่วยหยิบห่วงยางตรงพื้นให้หน่อยได้ไหมคะ” เป็นต้น

(2) การใช้ความสุภาพเชิงบวก (positive politeness) เป็นการใช้ภาษาที่แสดงถึงการยอมรับ การชื่นชม หรือความรู้สึกเป็นมิตรจากผู้พูด เช่น การเรียกชื่อเล่น การใช้คำเรียกญาติ คำสแลงที่ใช้เฉพาะกลุ่มซึ่งคู่สนทนาเป็นสมาชิกอยู่ หรือภาษาถิ่นที่ทั้งผู้พูดและผู้ฟังเข้าใจร่วมกัน ตลอดจนการชม การใช้ความขบขัน การเลี่ยงการแสดงความเห็นที่ขัดแย้ง และอื่นๆ ยกตัวอย่างเช่น ในสถานการณ์ที่หัวหน้าต้องการเรียกเลขานุการเข้าพบโดยพูดว่า “Come here, buddy.” การเลือกใช้คำว่า “buddy” เป็นกลวิธีแสดงความสุภาพเชิงบวก คือ ผู้พูดต้องการให้ความรู้สึกที่เป็นกันเองแก่ผู้ฟัง โดยชี้ให้เห็นว่าความแตกต่างทางด้านสถานภาพและอำนาจระหว่างผู้พูดและผู้ฟังเป็นเรื่องเล็กน้อยและทำให้วัจนกรรมสั่งลดความแข็งแกร่งลงด้วย

(3) การใช้ความสุภาพเชิงลบ (negative politeness) เป็นการใช้ภาษาสุภาพโดยคำนึงถึงหน้าเชิงลบ ยกตัวอย่าง กรณีที่ผู้พูดต้องการรบกวนผู้ฟังส่งขวดน้ำปลาให้ตน ผู้พูดอาจใช้ประโยคคำถามว่า “Can you please pass the salt?” สถานการณ์เช่นนี้ผู้พูดไม่ต้องการทราบจากผู้ฟังสามารถทำตามข้อร้องได้หรือไม่ แต่เป็นเพราะว่าผู้พูดเกรงใจที่ต้องรบกวนผู้อื่น ดังนั้นจึงเลือกใช้โครงสร้างประโยคแสดงความสุภาพ เช่น “Can you...” หรือ “please” เพื่อสะท้อนว่าผู้พูดยังเคารพในสิทธิของผู้ฟังและไม่ทำให้ผู้ฟังรู้สึกว่าถูกบังคับ ภาษานี้ในลักษณะนี้ถือว่าเป็นภาษาอ้อมอย่างเป็นแบบแผน (conventional indirectness) กล่าวคือ เจ้าของภาษาเข้าใจตรงกันว่าประโยคคำถามดังกล่าวเป็นการขอร้องแบบสุภาพ นอกจากนี้ยังมีกลวิธีการกล่าวถ้อยคำแสดง

ความลังเล (hedge) การกล่าวโดยไม่เจาะจงตัวบุคคล (impersonalisation) การกล่าวคำขอโทษ เป็นต้น

(4) การใช้ภาษาอ้อม (off record) เป็นกลวิธีการใช้ภาษาสุภาพที่ไม่พูดตรงไปตรงมา หรือไม่แสดงเจตนาของผู้พูดในถ้อยคำอย่างชัดแจ้ง ผู้ฟังต้องอาศัยบริบทตีความสิ่งที่ผู้พูดกล่าวเอง ซึ่งมีลักษณะคล้ายคลึงกับความหมายบ่งชี้เป็นนัยจำเพาะ เป็นต้นว่า การใช้ถ้อยคำที่ระบุความเข้าใจร่วมกันระหว่างผู้พูดกับผู้ฟัง (association rule) เช่น “Oh God, I’ve got a headache again.” เป็นถ้อยคำที่รู้กันระหว่างผู้พูดและผู้ฟังว่าเมื่อใดก็ตามที่ผู้พูดเอ่ยถ้อยคำนี้ เป็นการแสดงเจตจำนงจะขอยืมชุดว่ายน้ำจากผู้ฟัง การกล่าวน้อยกว่าความเป็นจริง (understatement) เช่น “She’s some kind of idiot.” แทนการกล่าวว่า “She’s an idiot.” การกล่าวเชิงประชดประชัน (irony) โดยพูดว่า “John’s a real genius.” หลังจากที่จอห์นเพิ่งทำอะไรหลายอย่างที่ดูโง่ในความเห็นของผู้พูด ความหมายของถ้อยคำนี้จึงสื่อความหมายตรงข้ามกับที่ผู้พูดเพ่งกล่าวออกไป การใช้ถ้อยคำที่เลือนลอย (vagueness) เช่น “Perhaps someone did something naughty.” ผู้ที่ได้รับฟังต้องตีความเองว่า “someone” และ “something” ในที่นี้ ผู้พูดต้องการหมายถึงสิ่งใด หรือการพูดไม่จบประโยค (incompletion) โดยมีเจตนาให้ผู้ฟังไปคิดตีความเอง เช่น “Oh sir, a headache...” เป็นถ้อยคำของผู้พูดที่แสดงความต้องการยาแก้ปวด แต่พูดไม่จบประโยค เพราะมีเจตนาให้ผู้ฟังตัดสินใจด้วยตนเองว่าจะช่วยหยิบให้ได้หรือไม่

(5) การไม่ใช้การคุกคามหน้า (don’t do the face-threatening act) เป็นการป้องกันไม่ให้เกิดการคุกคามหน้าด้วยวิธีการไม่กล่าวถ้อยคำใด ยกตัวอย่างสถานการณ์การขอยืมปากกาจากผู้อื่น เราสามารถเลือกใช้กลวิธีการไม่ใช้การคุกคามหน้า ด้วยการไม่กล่าวถ้อยคำใด แต่แสดงท่าทางค้นหาของในกระเป๋า เป็นต้น (Yule, 1996) อันที่จริงแล้ว บรรานันและเลวินสันไม่ได้กล่าวถึงรายละเอียดของกลวิธีนี้ อย่างไรก็ดี ทานากะ (Tanaka, 1993 อ้างใน Thomas, 1995, p. 174-175) ได้ขยายความต่อโดยเรียกกลวิธีดังกล่าวว่า “ทางเลือก” (opting out choice หรือ OOC) กลวิธีนี้สามารถจำแนกได้เป็น 2 มุมมอง คือ มุมมองแรกเป็นทางเลือกโดยแท้ (OOC-genuine) หมายถึง การไม่พูดเพราะผู้พูดต้องการให้เรื่องที่เกิดขึ้นสิ้นสุดลงโดยไม่เกิดวิจณผลใดตามมา มุมมองที่ 2 เป็นทางเลือกแบบกลยุทธ์ (OOC-strategic) หมายถึง การไม่พูดเพราะผู้พูดต้องการให้เกิดวิจณผลบางประการ

2.4 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ระหว่างอารมณ์ขันกับภาษาศาสตร์

เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างอารมณ์ขันกับภาษาศาสตร์ ได้แก่

2.4.1 เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างอารมณ์ขันกับการใช้ภาษาโดยทั่วไป

2.4.2 เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างอารมณ์ขันกับความสุภาพ

2.4.1 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ระหว่างอารมณ์ขันกับการใช้ภาษาโดยทั่วไป

เมื่อกล่าวถึงกลวิธีการใช้ภาษาเพื่อสื่ออารมณ์ขัน ผู้คนส่วนมากมักนึกถึงกลวิธีต่างๆ เช่น การเล่นกับกฎการสร้างคำ คำพ้องรูป คำพ้องเสียง โครงสร้างประโยค ฯลฯ ซึ่งผู้วิจัยจะไม่ขอกล่าวถึง เนื่องจากไม่ใช่วัตถุประสงค์ของการวิจัยครั้งนี้

นอกเหนือจากกลวิธีทางรูปภาษาแล้ว นักภาษาศาสตร์หลายท่าน อาทิ ชิเอโร (Chiaro, 1992) และแนช (Nash, 1985) ยังได้ค้นพบกลวิธีการใช้ภาษาเพื่อสื่ออารมณ์ขันอีกลักษณะหนึ่งซึ่งเป็นกลวิธีการสื่ออารมณ์ขันในระดับภาษาที่สูงกว่าประโยค มุกตลกเหล่านี้ไม่สามารถอธิบายได้ด้วยกฎเกณฑ์ทางเสียง คำ หรือไวยากรณ์ เพราะเป็นการเล่นกับกฎการสนทนาและเป็นการใช้ภาษาในระดับข้อความ ชิเอโร (Chiaro, 1992, p. 43) เรียกว่า การเล่นกับกฎการสนทนา (playing with the rules of conversation) เช่น

ตัวอย่างที่ 6

A: You know your great great great great great great grandfather?

B: Yeah?

A: No, you don't, he's dead!

ตัวอย่างที่ 6 เป็นการเล่นกับถ้อยคำว่า "You know" ในที่นี้ ผู้พูด A ในผลัดแรกกำหนดให้เป็นตัวบ่งชี้ข้อความ (discourse marker) ซึ่งแสดงการมีส่วนร่วมในการสนทนา ไม่ได้มีความหมายตามตัวอักษรว่าผู้ฟังรู้จักญาติผู้ใหญ่ของตนเองหรือไม่ อีกทั้ง A ยังกำหนดให้ "You know" ทำหน้าที่เริ่มต้นผลัดในการสนทนาสำหรับการพูดที่ไม่จบประโยคและขึ้นต้นไว้เพียงประธานของประโยค คือ "your great...great grandfather" ในขณะที่ B คิดว่า "You know" เป็น

ส่วนประธานของประโยคและเข้าใจว่าประโยคนี้เป็นประโยคสมบูรณ์แล้ว ทำให้ B ตีความเจตนาในการสื่อสารครั้งนี้ผิดไปเป็นว่า A ต้องการถามเอาข้อมูลจากตน ความเข้าใจผิดของ B ดังกล่าวทำให้เกิดคำตอบในผลัดสุดท้ายว่า เป็นไปไม่ได้ที่ผู้ฟังจะรู้จักคุ้นเคยกับญาติผู้ใหญ่ท่านนี้ เพราะท่านได้เสียชีวิตไปแล้ว การที่ B ตีความสารผิดสามารถสร้างความขบขันและเรียกเสียงหัวเราะได้เป็นอย่างดี หรือพิจารณาอีกตัวอย่างหนึ่ง (Chiaro, 1992, p. 43-44)

ตัวอย่างที่ 7

A: Oh B, I hear you buried your mother-in-law last week.

B: Had to. She was dead.

ตัวอย่างที่ 7 เป็นการเล่นกับเจตนาในการสื่อความ กล่าวคือ ถ้อยคำที่ A กล่าวสื่อเจตนาว่าผู้พูดต้องการถามถึงสาเหตุการเสียชีวิตของแม่ยาย B ว่าเกิดจากอาการป่วย การฆ่าตัวตายหรือฆาตกรรม แต่ผู้พูดเกรงว่าถ้าถามโดยตรงไปตรงมา เช่น “แม่ยายคุณเป็นอะไรตาย” หรือ “แม่ยายคุณตายได้อย่างไร” จะไม่สุภาพ ผู้พูดจึงเลือกใช้วัจนกรรมอ้อมด้วยการพูดเกริ่นนำว่า “คุณเพิ่งทำพิธีฝังศพแม่ยายไป” เพื่อคาดหวังให้ผู้ฟังขยายความในประเด็นที่ตนอยากทราบ ในขณะที่ B ตีความเจตนา A ตามตัวอักษรที่ปรากฏในผลัดแรกว่าต้องการทราบสาเหตุของการฝังแม่ยาย ดังนั้น ในผลัดต่อมา B ได้ให้เหตุผลว่าเป็นเพราะแม่ยายเสียชีวิต เขาจึงจัดงานฌาปนกิจ การที่ B เข้าใจเจตนาของ A คลาดเคลื่อนไปเป็นบ่อเกิดของเสียงหัวเราะในบทสนทนานี้

แนช (1985) เล็งเห็นถึงความสำคัญของกลวิธีการใช้ภาษาเพื่อสื่ออารมณ์ขันในลักษณะที่คล้ายคลึงกับชีเอโร (1992) แนชเรียกกลวิธีเหล่านี้ว่า ปัจจัยทางวัจนปฏิบัติศาสตร์ (pragmatic factor) พร้อมกับนำเสนอตัวอย่างที่น่าสนใจอีกตัวอย่างหนึ่ง คือ

ตัวอย่างที่ 8

A: Waiter, what's this fly doing in my soup?

B: Looks like the breaststroke, sir.

ความขบขันในตัวอย่างที่ 8 เกิดจากการเล่นกับเจตนาในการสื่อความ ในสถานการณ์นี้ แม้ว่าคำพูดของ A ซึ่งเป็นลูกค้าในร้านอาหารจะอยู่ในรูปประโยคคำถาม แต่เป็นการใช้รูปภาษาที่ไม่สอดคล้องกับความหมายที่ต้องการสื่อ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่ง คือ ลูกค้าคนนี้ใช้วัจนกรรมอ้อม

ถ้าหากพิจารณาความหมายตามรูปประโยคร่วมกับบริบทสถานการณ์จะพบว่าแท้ที่จริงแล้วลูกค้าต้องการต่อว่าอาหารที่ไม่เอาใจใส่ในเรื่องความสะดวก โดยปล่อยให้แมลงวันตกลงในซูปหว่าบริการ B ดีความหมายคำพูดของลูกค้าเป็นการถามที่ต้องการทราบข้อเท็จจริงว่าแมลงวันกำลังทำอะไรอยู่ในซูปของลูกค้า เขาจึงให้ข้อมูลด้วยการตอบว่า “ดูเหมือนกำลังจะวายท่ามีเสื้ออยู่ครับ” จะเห็นได้ว่าความขบขันเกิดจากการตีความสารที่ผิดพลาดของบริการ

2.4.2 เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างอารมณ์ขันกับความสุภาพ

บราวน์และเลวินสัน (1987) ได้กล่าวไว้ว่าอารมณ์ขันเป็นกลวิธีหนึ่งที่ใช้แสดงความสุภาพเชิงบวก และจากแนวคิดนี้เอง ทำให้นักภาษาศาสตร์หลายท่านโดยเฉพาะนักวิจัยปฏิบัติศาสตร์เกิดคำถามว่าอารมณ์ขันเกี่ยวข้องกับความสุภาพอย่างไรและได้เริ่มต้นศึกษาประเด็นดังกล่าวนี้กันมากขึ้น

บอกเซอร์และคอร์เทส-คอนเด (Boxer and Cortés-Conde, 1997) เป็นหนึ่งในนักภาษาศาสตร์ที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างอารมณ์ขันกับความสุภาพ โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มคนที่มีสถานภาพทางสังคมใกล้เคียงหรือเท่าเทียมกันในเมืองฟิลาเดลเฟีย ประเทศสหรัฐอเมริกา และในเมืองบัวโนส ไอเรส ประเทศอาร์เจนตินา ผลการศึกษารูปได้ว่าอารมณ์ขันมีบทบาทช่วยเสริมสัมพันธ์ภาพระหว่างผู้ร่วมสนทนา

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ผู้วิจัยจำแนกกลวิธีการสื่อสารเพื่อแสดงอารมณ์ขันออกเป็น 3 ประเภท โดยอาศัยหลักเกณฑ์ว่าผู้ใดเป็นเป้าหมายในการพูดเพื่อความตลกนั้น อันประกอบด้วย การพูดล้อคนนอกวงสนทนา (joking about an absent other) หมายถึง การพูดล้อบุคคลที่ไม่ได้ร่วมสนทนา ในกลุ่ม การพูดเข้าแหย่ (teasing) หมายถึง การพูดล้อบุคคลในวงสนทนา และการพูดล้อตัวเอง (self-denigrating) หมายถึง การกล่าวถึงข้อบกพร่องหรือข้อผิดพลาดของผู้พูดเอง เมื่อเปรียบเทียบกันทั้ง 3 กลวิธี การพูดล้อคนนอกวงสนทนายกับการพูดล้อตัวเองถือเป็นกลวิธีที่ช่วยลดระยะห่างทางสังคมระหว่างคู่สนทนาได้มากกว่าการพูดเข้าแหย่ (Boxer and Cortés-Conde, 1997, p. 279) รายละเอียดในแต่ละกลวิธี มีดังนี้

การพูดล้อคนนอกวงสนทนาเป็นกลวิธีสื่ออารมณ์ขันที่ช่วยเสริมความสัมพันธ์ระหว่างผู้ร่วมสนทนา เพราะเป็นการเปิดโอกาสให้แสดงความเป็นมิตรหรือความเป็นพวกพ้องเดียวกัน โดยไม่ทำให้ผู้ร่วมสนทนาคนใดเสียหาย ยกตัวอย่างเช่น (ดัดแปลงจาก Boxer and Cortés-Conde, 1997, p. 283)

ตัวอย่างที่ 9

A: He called me in the next day. I answered and he said hi to me. I said yes with confusion and then he asked me whether I know who he is or not.

B: Yes! *"I'm your prince charming. How could you forget my voice?"*

C: How!?

A: He asked me to guess, but I can't. So he says that he's David.

C: Yes.

บทสนทนาเกี่ยวข้องกับเพื่อนผู้หญิง 3 คนซึ่งร่วมกันล้อเลียนพฤติกรรม David ที่พยายามทำให้ตัวเองมีเสน่ห์ แม้ว่าในสถานการณ์เช่นนี้จะมีการพูดพาดพิงถึงบุคคลอื่น แต่เขาไม่ได้เป็นหนึ่งในผู้ร่วมสนทนาและไม่มีส่วนรับรู้ว่าจะมีบุคคลอีกกลุ่มหนึ่งกำลังล้อเลียนเขา ดังนั้น ความรู้สึกเสียหน้าจึงไม่น่าจะเกิดขึ้นกับเขา ในทางตรงข้ามการร่วมกันล้อ David ของเพื่อนหญิงทั้ง 3 คนกลับสะท้อนให้เห็นถึงความรู้ที่มีร่วมกันว่าชายผู้นี้มีความคิดหรือพฤติกรรมเป็นอย่างไร และความรู้ร่วมกันนี้เป็นสิ่งที่ผูกมิตรภาพของพวกเขาไว้

ส่วนอารมณ์ขันในรูปแบบของการพูดล้อตัวเองนั้น อาจดูประหนึ่งว่าเป็นการทำลายหน้าตัวเอง เนื่องจากการเล่าถึงข้อบกพร่องหรือความผิดพลาดของตนอาจทำให้ผู้ฟังพิจารณาตัดสินผู้พูดในทางด้านลบ อย่างไรก็ตาม ปรากฏการศึกษาทั้งของบอกเซอร์กับคอร์เทส-คอนเด (1997) และคอตฮอฟ (Kotthoff, 2000) ต่างก็ให้ผลที่สอดคล้องกันว่าการพูดล้อตัวเองไม่ได้เป็นการทำลายหน้าตัวเอง ในทางตรงกันข้าม กลับทำหน้าที่แสดงความเป็นมิตร เพราะเป็นการเผยตัวตนของผู้พูด กล่าวคือ การบอกผู้อื่นให้ทราบถึงข้อบกพร่องหรือความผิดพลาดของตนสะท้อนให้เห็นว่าผู้พูดกำลังให้ความสนิทสนม ด้วยเหตุผลที่ว่าแม้แต่เรื่องน่าอับอายของตัวเองยังกล้าเปิดเผยแก่ผู้ฟัง ฉะนั้น ผู้ฟังจึงอาจรู้สึกถึงความเป็นกันเองและสามารถพูดคุยกันแบบเปิดใจได้ ดังบทสนทนาด้านล่างนี้ (Boxer and Cortés-Conde, 1997, p. 281)

ตัวอย่างที่ 10

A: What is this supposed to work on, your legs, stomach?

B: Your legs mostly. I don't think it does much for stomach.

A: Oh, I'm not interested in the thighs. They're beyond hope.

B: I've gained five pounds since I started swimming five years ago.

บทสนทนาเริ่มต้นจาก A เป็นฝ่ายถามความคิดเห็นของคู่สนทนาว่าการว่ายน้ำน่าจะช่วยให้รูปร่างส่วนใดกระชับขึ้นระหว่างขากับหน้าท้อง ซึ่ง B ตอบว่าขา A ได้แสดงความเห็นเพิ่มเติมว่าเธอไม่สนใจว่าการว่ายน้ำจะช่วยให้กล้ามเนื้อส่วนขากระชับขึ้นเพราะเป็นสิ่งที่เกินความคาดหวังของเธอ ในผลัดสุดท้าย B บ่นว่านับตั้งแต่มาออกกำลังกายด้วยการว่ายน้ำ น้ำหนักของเธอเพิ่มมา 5 กิโลกรัม คำพูดของ B ในผลัดนี้สามารถวิเคราะห์ได้ว่าเป็นการพูดล้อตัวเอง เรื่องน้ำหนักตัวที่เพิ่มขึ้นนับตั้งแต่เริ่มว่ายน้ำ เมื่อ 5 ปีที่แล้ว การพูดล้อตัวเองของ B ในลักษณะนี้ไม่ทำให้ผู้พูดเสียหน้าแต่อย่างใด ในทางตรงข้ามการพูดล้อตัวเองกลับทำหน้าที่สร้างมิตรภาพระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง คือ ผู้ฟังรู้สึกผู้พูดกำลังให้ความสนใจสนทนากับตนเองกับตน เนื่องจากผู้พูดกล้าเปิดเผยข้อบกพร่องหรือข้อด้อยของตัวเอง

นอกจากนี้ ผลการศึกษาของคอตตอฟ (2000) ยังเผยให้เห็นถึงประเด็นดังกล่าวต่ออีกว่าการพูดล้อตัวเองที่มีบทบาทเสริมความสัมพันธ์ระหว่างผู้ร่วมสนทนาโดยมากมักจะเกิดขึ้นกับการสนทนาในกลุ่มผู้หญิง คอตตอฟ (2000) พบว่ามีการพูดล้อตัวเองมากในสังคมผู้หญิงชาวเยอรมันโดยผู้พูดไม่รู้สึกกังวลว่าตัวเองจะเสียหน้า ทั้งนี้ได้ให้เหตุผลว่าความรู้สึกขำขันของผู้ฟังน่าจะเกิดขึ้นจากเนื้อหาของเรื่อง ไม่ใช่หัวเราะที่ความผิดพลาดหรือข้อบกพร่องของบุคคล

สำหรับการพูดเข้าหาญสามารถทำหน้าที่ช่วยเสริมสัมพันธภาพระหว่างคู่สนทนา เช่นเดียวกับการพูดล้อบุคคลนอกวงสนทนาและการพูดล้อตัวเอง ดังเช่นในตัวอย่างที่ 11 (Boxer and Cortés-Conde, 1997; Hay, 1995) อย่างไรก็ตาม ในการพูดเข้าหาญ ผู้พูดมักมีเจตนาให้ผู้ฟังเปลี่ยนแปลงแก้ไขบางสิ่งบางอย่างร่วมด้วย (Eisenberg, 1986; Miller, 1986) และถ้าหากการพูดเข้าหาญเกิดขึ้นในสภาพการณ์ที่ไม่เหมาะสมแล้ว อาจเป็นการเพิ่มความเสี่ยงให้คนซึ่งตกเป็นเป้าหมายในการพูดเข้าหาญนั้นเสียหายและอาจส่งผลกระทบถึงขั้นทะเลาะวิวาทได้ ดังที่ปรากฏในตัวอย่างที่ 12 การทำหน้าที่ของการพูดเข้าหาญทั้ง 2 ประการ จะแบ่งแยกขอบเขตให้ชัดเจนนั้นกระทำได้ยาก เนื่องจากหน้าที่ทั้ง 2 ประการมีลักษณะเป็น “แนวต่อเนื่อง” (continuum) กล่าวคือ หน้าที่ของการพูดเข้าหาญทั้ง 2 ประการเปรียบเหมือนอยู่คนละขั้วบนเชิงเส้นเดียวกัน ขั้วด้านหนึ่ง หมายถึง การทำหน้าที่เสริมสัมพันธภาพ ส่วนขั้วอีกด้านหนึ่ง หมายถึง การทำหน้าที่เหน็บแนม การจะระบุว่า การพูดเข้าหาญในครั้งนั้นทำหน้าที่ใดขึ้นอยู่กับบริบท จำพวกทำนองเสียง การหัวเราะ การกระพริบตา ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สนทนา หรืออื่นๆ เป็นต้น (Eisenberg, 1986, p. 184) บริบทแวดล้อมเหล่านี้จะช่วยตีความว่าหน้าที่ของการพูดเข้าหาญกำลังโน้มเอียงไปทางขั้วของการเสริมมิตรภาพหรือการเหน็บแนมมากกว่ากัน แทนการระบุชี้ชัดว่าการพูดเข้าหาญครั้งนั้นทำหน้าที่เสริมมิตรภาพหรือเหน็บแนม

ตัวอย่างที่ 11

A: Ooh, my feet got cold, I don't know why my feet got cold all of a sudden.

B: You need a hot drink. You're drinking cold soda.

A: I know. I can't drink a hot drink.

B: You don't drink hot drinks, it's not part of your religion.

A: Right. (laughs)

(Boxer and Cortés-Conde, 1997, p. 285)

บทสนทนาในตัวอย่างนี้เป็นการพูดคุยกันระหว่างเพื่อนสนิทสาว 2 คนที่ไม่ได้พบกันมา 2 ปี ภายหลังจากที่เล่นสกีเสร็จ ทั้งคู่มาเข้าพัก A ต้มโชดาเย็นและบ่นว่ารู้สึกเย็นที่ขาไม่ทราบว่าเป็นเพราะเหตุใด B จึงแนะนำเพื่อนให้ดื่มเครื่องดื่มร้อนๆ ไม่ใช่ต้มโชดาเย็น ส่วน A แก้วตัวว่าเธอไม่สามารถดื่มเครื่องดื่มร้อนๆ ได้ เมื่อ B ได้ฟังคำตอบของเพื่อนจึงเข้าหาแย้งกลับไปว่าสาเหตุที่ A ไม่ดื่มเครื่องดื่มร้อนเป็นเพราะเธอไม่ชอบมากกว่าไม่ใช่เป็นเพราะดื่มไม่ได้ ซึ่งสามารถสังเกตได้จากการใช้สำนวนที่ว่า "it's not part of your religion" การพูดเข้าหาแย้งของ B ในผลัดที่ 4 สะท้อนให้เห็นถึงความแนบแน่นของมิตรภาพ แม้ทั้งคู่จะไม่ได้พบกันมานาน แต่ต่างฝ่ายก็ยังคงจดจำเรื่องราวของเพื่อนได้เสมอว่าชอบหรือไม่ชอบสิ่งใด

ตามที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น หากการพูดเข้าหาแย้งนั้นเกิดขึ้นในสถานการณ์ที่ไม่เหมาะสม การพูดเข้าหาแย้งอาจทำหน้าที่เหน็บแนมผู้อื่นได้ ดังตัวอย่าง (Boxer and Cortés-Conde, 1997, p. 280)

ตัวอย่างที่ 12

A: I walk at the edge of the envelope, everyday. I wake up, "I am still here."
and then I continue on, I push myself out of bed. I thank God. You become religious.

C: Well, I'll tell you, you've gotta change your perspective on things a little bit.

A: Of course you do. I was telling my perspective is deeply changed. Now I have to help others who have the disease.

B: You don't have enough energy to help anybody right now.

ในตัวอย่างนี้ การพูดเข้าหยาทำหน้าที่เหน็บแนมผู้ฟัง สถานการณ์ที่เกิดขึ้นเป็นการสนทนาของคู่สามีภรรยา กับ C ซึ่งเป็นเพื่อนเก่าที่มาเยี่ยมเยือน ข้างฝ่ายสามี คือ A บ่นกับเพื่อนว่าเขาป่วยเรื้อรังมาเป็นระยะเวลาหนึ่งและไม่สามารถทำอะไรได้มาก ในแต่ละวันเขาได้แต่ดำเนินชีวิตในรูปแบบเดิมๆ ทำให้รู้สึกท้อแท้กับชีวิต C จึงพูดให้กำลังใจ A ว่าชีวิตมันไม่ได้เลวร้ายมากหากเขาเปลี่ยนมุมมองเสียใหม่ เมื่อ A ได้ฟังเช่นนี้ก็เห็นด้วยและหันไปกล่าวกับ B ภรรยาของเขาว่าต่อไปนี้จะช่วยเหลือผู้ที่ป่วยเป็นโรคเดียวกับเขา แต่เธอกลับแย้งขึ้นมาว่า “ตอนนี้คุณไม่มีกำลังพอที่จะไปช่วยเหลือใครได้หรอก” เพราะข้อเท็จจริงมีว่าตลอดระยะเวลาที่ A ป่วย เขาไม่สามารถทำงานเล็กๆ น้อยๆ ภายในบ้านได้เลย การพูดเข้าหยาของ B ในสถานการณ์ที่มีเพื่อนร่วมสนทนาด้วยนั้นอาจ ทำให้สามีของเธอรู้สึกเสียหน้าได้ เนื่องจากคำพูดของภรรยาทำหน้าที่เหน็บแนมสามีต่อหน้าบุคคลภายนอก

การศึกษาอารมณ์ขันในสถานที่ทำงานโดยโฮมส์ (Holmes, 1998) เป็นงานวิจัยอีกชิ้นหนึ่งที่แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอารมณ์ขันกับความสุขภาพ โดยเก็บข้อมูลภาษาเฉพาะที่มีเจตนาสร้างความรู้สึกขบขันจากบุคคลซึ่งทำงานในหน่วยงานราชการของประเทศนิวซีแลนด์ 4 แห่งเป็นระยะเวลา 330 วัน โฮมส์ (Holmes, 1998, p. 1) ได้วิเคราะห์ว่าถ้อยคำดังกล่าวทำหน้าที่แสดงอารมณ์ขันโดยพิจารณาจากบริบทแวดล้อม ปรักษณ์ทางภาษา น้ำเสียงของผู้พูด และปฏิกิริยาตอบสนองต่อถ้อยคำแสดงอารมณ์ขันของผู้ฟัง แม้งานวิจัยนี้จะไม่ได้จำแนกรูปแบบของอารมณ์ขันออกเป็นกลวิธีการสื่อสาร 3 กลวิธี คือ การพูดล้อคนนอกวงสนทนา การพูดเข้าหยา และการพูดล้อตัวเองเหมือนกับงานวิจัยของบ็อกเซอร์กับคอร์เทส-คอนเด (1997) ดังที่ได้กล่าวไปแล้วข้างต้น แต่ก็ให้ผลการศึกษาที่สอดคล้องกันว่าอารมณ์ขันมีหน้าที่เสริมสัมพันธ์ภาพระหว่างคู่สนทนา นอกจากนี้ โฮมส์ยังได้กล่าวเสริมด้วยว่าอารมณ์ขันยังช่วยลดการคุกคามหน้าของผู้ร่วมสนทนาได้ กล่าวคือ การใช้วจนกรรมวิจารณ์และวจนกรรมสั่งอาจจะทำให้ผู้ฟังรู้สึกเสียหน้าซึ่งเป็นสิ่งที่ไม่สมควรกระทำ แต่การหลีกเลี่ยงวจนกรรมทั้ง 2 ประเภทนี้ในบริบทการทำงานเป็นสิ่งที่กระทำได้ยากยิ่ง ดังนั้น อารมณ์ขันจึงถือเป็นกลยุทธ์หนึ่งที่ช่วยให้ระดับความรุนแรงของการคุกคามหน้านั้นเบาบางลง

ยกตัวอย่างสถานการณ์ที่ A กำลังพิจารณาการเขียนรายงานของ B เมื่อ A พิจารณาแล้วมีความเห็นว่า B ใช้ภาษาฟุ่มเฟือยเกินจำเป็น แต่ถ้าหาก A วิจารณ์รายงานของเพื่อนอย่างตรงไปตรงมาจะทำให้ B รู้สึกเสียหน้าได้ A จึงใช้อารมณ์ขันลดการคุกคามหน้าด้วยการกล่าวคำพูดที่แสดงไว้ด้านล่างนี้ (Holmes, 1998, p. 4)

ตัวอย่างที่ 13

A: And apart from that I've just got what you've got but in a lot less words.

(both laugh)

คำพูดของ A ที่ว่าเขาเองก็มีความคิดเหมือนกับ B ทุกประการเพียงแต่ถ้าเป็นตัวเขาเอง เขาจะเขียนโดยใช้จำนวนคำได้ประหยัคกว่า B เท่านั้นเอง จุดประสงค์ในการพูดเชิงขบขันของ A คือ เขาต้องการให้เพื่อนร่วมงานรู้สึกว่าเขาเพียงแค่อธิบายสั้นๆ ไม่ใช่ตำหนิหรือวิจารณ์งานของเพื่อนแต่อย่างใด จากตัวอย่างนี้จะเห็นได้ว่าการกล่าวเช่นนี้เป็นการอาศัยอารมณ์ขันเพื่อลดการคุกคามหน้าของเพื่อน

ความน่าสนใจของงานวิจัยของโฮมส์ชิ้นนี้ คือ ประเด็นที่ผู้วิจัยเชื่อว่าการใช้ถ้อยคำแสดงอารมณ์ขันในบทสนทนาไม่จำกัดหน้าที่เพียงสร้างความสนิทสนมคุ้นเคยระหว่างคู่สนทนาเท่านั้น แต่ยังมีหน้าที่ที่สัมพันธ์กับอำนาจอีกด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกรณีการใช้ถ้อยคำแสดงอารมณ์ขันกับบุคคลที่มีสถานภาพและอำนาจไม่เท่าเทียมกัน ซึ่งจำแนกเป็น 2 กรณี ได้แก่

ในกรณีแรก คนที่มีอำนาจหรือสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าอาศัยอารมณ์ขันอำพรางเจตนาอันไม่พึงประสงค์บางประการ เช่น การตำหนิ วิพากษ์วิจารณ์ หรือท้าทายอำนาจของผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า กล่าวคือ ในภาวะปกติทั่วไป ผู้ที่มีอำนาจหรือสถานภาพต่ำกว่าอาจรู้สึกไม่พอใจ ผู้ที่มีอำนาจหรือสถานภาพสูงกว่า อย่างไรก็ตาม ตนไม่อยู่ในฐานะที่จะกล่าวตำหนิ วิจารณ์ หรือสั่ง ผู้ที่มีอำนาจหรือสถานภาพสูงกว่าอย่างเปิดเผยได้ ฉะนั้น อารมณ์ขันจึงเป็นเครื่องมือที่จะทำให้ ผู้ที่มีอำนาจหรือสถานภาพต่ำกว่าแสดงเจตนาแข่งขันหรือท้าทายอำนาจของผู้ที่มีอำนาจหรือสถานภาพสูงกว่าได้ อารมณ์ขันประเภทนี้เรียกว่า “อารมณ์ขันแสดงการแข่งขัน” (contestive humor) เช่น สถานการณ์ที่มีการประชุมเตรียมแผนงาน เมื่อการประชุมดำเนินมาถึงช่วงท้ายที่จะหาผู้รับผิดชอบดำเนินการนำเสนอแผนงานในครั้งหน้า และ A ปราศรัยให้ Jenny ซึ่งเป็นหัวหน้าของเธอรับหน้าที่นี้ A จึงพูดถ้อยคำ ดังตัวอย่างด้านล่างนี้ (Holmes, 1998, p. 5)

ตัวอย่างที่ 14

A: I'm sure you would just love to show off your new whizz-bang computer with all its special effects wouldn't you Jenny.

(general laughter)

ในสถานการณ์เช่นนี้ A ตระหนักดีว่าตัวเองไม่ได้อยู่ในฐานะที่จะสั่งให้ Jenny ซึ่งเป็นหัวหน้าทำในสิ่งที่ตนต้องการได้ A จึงอาศัยอารมณ์ขันเคลือบแฝงเจตนาท้าทายอำนาจของหัวหน้า A พูดด้วยน้ำเสียงแกล้งเล่นว่าหัวหน้าของเธอกำลังต้องการทดลองประสิทธิภาพการทำงานสูงสุดของคอมพิวเตอร์เครื่องใหม่ จึงเป็นช่วงเวลาที่เหมาะสมทีเดียวที่จะนำคอมพิวเตอร์มาใช้นำเสนอแผนงานในครั้งนี้ จะเห็นได้ว่าผู้พูดอาศัยอารมณ์ขันทำหน้าที่กีดกันหรือบีบบังคับไม่ให้หัวหน้าปฏิเสธที่จะรับงานนี้มาอยู่ในความรับผิดชอบ

สำหรับอีกกรณีหนึ่งเกิดขึ้นกับคนที่มีอำนาจหรือสถานภาพทางสังคมสูงกว่าหรือเท่าเทียมกันอาศัยอารมณ์ขันแสดงอำนาจหรือควบคุมพฤติกรรมของบุคคลอื่น การแสดงอารมณ์ขันในลักษณะนี้เป็นกลยุทธ์ที่ปิดบังหรือแอบแฝงเจตนาการคุกคามหน้าได้อย่างแยบยล โฮมส์ (1998) เรียกอารมณ์ขันประเภทดังกล่าวว่า “อารมณ์ขันแสดงอำนาจ” (repressive humor) ดังตัวอย่าง (Holmes, 1998, p. 4)

ตัวอย่างที่ 15

A: How are we gonna get this thing resolved if she's saying no and we're saying no we might as well say no forever.

B: So shall we just.

A: Pay the bloody money.

(all laugh)

จากตัวอย่างนี้ ในผลัดแรก A กำลังแนะนำวิธีคลายความตึงเครียดเกี่ยวกับเรื่องเลวร้ายให้กับลูกน้อง และพยายามใช้ภาษารวมทั้งน้ำเสียงที่นุ่มนวลมาโดยตลอด จนเวลาล่วงเลยมาระยะเวลาหนึ่งแล้ว ทว่าความรู้สึกอันเป็นทุกข์ยังไม่บรรเทาลงเลยแม้แต่น้อย ทันใดนั้น A จึงปรับภาษาให้รุนแรงขึ้นอย่างกะทันหันในผลัดที่ 3 ด้วยการใช้คำว่า “bloody” ซึ่งแสดงความไม่สุภาพ แต่ใช้น้ำเสียงเชิงล้อเล่น พฤติกรรมดังกล่าวของ A ทำให้ผู้ฟังทั้งหลายที่กำลังอยู่ในอารมณ์เศร้าเปลี่ยนมามึนรอยยิ้มและเสียงหัวเราะ เนื่องจากผู้ฟังเห็นความไม่เข้ากันของการใช้ภาษาทั้ง 2 แบบ จากถ้อยคำที่นุ่มนวลเปลี่ยนมาเป็นคำพูดที่รุนแรงอย่างฉับพลัน แม้ว่าการแสดงอารมณ์ขันเช่นนี้ของผู้พูดดูประหนึ่งเป็นการสร้างความสนุกสนานให้กับผู้ร่วมสนทนา แต่ผู้พูดมีเจตนาซ่อนเร้นในอารมณ์ขันนี้ด้วย คือ ผู้พูดไม่สามารถอดกลั้นความรู้สึกเบื่อหน่ายกับการตกอยู่ภายใต้สถานการณ์

เศร้าหมอง อารมณ์ขันจึงเป็นเครื่องมืออย่างหนึ่งที่หัวหน้าเลือกใช้เพื่อปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของลูกน้องให้หยุดพูดเรื่องนี้เสียที

นอกจากนี้โฮมส์และมาร์รา (Holmes and Marra, 2002) ได้ศึกษาประเด็นดังกล่าวอย่างต่อเนื่องในบทความชื่อ “Over the edge? Subversive humor between colleagues and friends” ผลการศึกษาพบว่าการใช้ถ้อยคำแสดงอารมณ์ขันไม่ได้มีหน้าที่เสริมสร้างความใกล้ชิดสนิทสนม หรือที่เรียกว่า “อารมณ์ขันเสริมสัมพันธภาพ” (reinforcing humor) อย่างเดียวเท่านั้น แต่ในบางสถานการณ์ถ้อยคำแสดงอารมณ์ขันยังมีความเสี่ยงในทางด้านลบด้วย หรือที่เรียกว่า “อารมณ์ขันมุ่งทำลาย” (subversive humor) หมายถึง การใช้อารมณ์ขันเพื่อทำลายหรือมุ่งทำลายผู้ร่วมสนทนา และมักปรากฏในสถานที่ทำงานที่เป็นทางการหรือไม่เป็นทางการก็ได้ ส่วนใหญ่อารมณ์ขันประเภทหลังนี้จะเกิดขึ้นกับบุคคลที่มีอำนาจหรือสถานภาพต่ำกว่าเป็นฝ่ายทำลายคนที่มีอำนาจสูงกว่ามากกว่าจะเกิดขึ้นในกลุ่มสนทนาระหว่างเพื่อน

การใช้ถ้อยคำแสดงอารมณ์ขันประเภทมุ่งทำลายนี้สามารถแบ่งออกเป็น 3 ระดับย่อย ได้แก่ ระดับบุคคล (the individual) ระดับกลุ่มคนหรือองค์กร (the group, team or organization) และระดับสังคม (the wider society) ดังที่ได้แสดงในตัวอย่างตามลำดับ ดังนี้

ตัวอย่างที่ปรากฏด้านล่างนี้เป็นการใช้ถ้อยคำแสดงอารมณ์ขันประเภทมุ่งทำลายในระดับบุคคลคนเดียว (Holmes and Marra, 2002, p. 72)

ตัวอย่างที่ 16

A: (smiling voice) Callum has to ask.

เหตุการณ์ในตัวอย่างนี้ คือ A และ Callum ซึ่งเป็นหัวหน้าของเขาได้เข้าประชุมร่วมกัน A ทราบดีว่าหัวหน้าของเขามีอุปนิสัยมักจะพูดจาโอ้อวดความรู้ของตนอยู่เสมอ ในระหว่างการประชุม A เข้าหาหัวหน้าของตนโดยพยายามให้หัวหน้าอธิบายรายละเอียดเล็กๆ น้อยๆ ที่ A คิดว่าไม่สำคัญ แม้ว่าการกระทำของ A จะเป็นเข้าหาเพื่อความสนุกสนาน แต่มีเจตนาร้ายแฝงอยู่ คือ การที่ A พยายามให้ Callum อธิบายในสิ่งที่ไม่ได้เป็นสาระเป็นการบ่งชี้ให้เห็นว่าหัวหน้าไม่มีความสามารถมากพอตามมาตรฐานของ A ซึ่งเป็นลูกน้องของตัวเอง จะเห็นได้ว่าอารมณ์ขันของ A กำลังทำลายหัวหน้าผู้ซึ่งมีอำนาจและสถานภาพที่เหนือกว่าตน

ในลำดับต่อมา เป็นตัวอย่างการใช้ถ้อยคำแสดงอารมณ์ขันประเภทมุ่งทำลายในระดับกลุ่มคนหรือองค์กร (Holmes and Marra, 2002, p. 73)

ตัวอย่างที่ 17

A: Don't do it.

B: No?

A: Please put it in the minutes that Eric does not think this is (laughs) a good idea.

(general laughter)

สถานการณ์ในตัวอย่างที่ 17 เป็นการประชุมเกี่ยวกับโครงการของบริษัทเพื่อตัดสินใจในบางเรื่อง แม้สมาชิกในที่ประชุมส่วนใหญ่จะสรุปแล้วว่าควรดำเนินการอย่างใดอย่างหนึ่ง แต่ A ไม่เห็นด้วยกับการตัดสินใจในครั้งนี้ ทันใดนั้น A จึงเปลี่ยนมาใช้ชื่อจริง นั่นคือ Eric เพื่อแสดงให้ทุกคนทราบว่าตนไม่เห็นด้วยกับข้อสรุปของที่ประชุม

จากตัวอย่างนี้จะเห็นได้ว่าการใช้ภาษาที่เป็นทางการมากกว่าปกติด้วยการใช้ชื่อจริงอ้างถึงตัวเอง นั่นคือ “Eric” แทนที่จะใช้สรรพนาม “I” เสมือนกับเป็นการประกาศตัวท้าทายมติส่วนใหญ่ในที่ประชุม

ลำดับสุดท้ายเป็นตัวอย่างที่สะท้อนการใช้ถ้อยคำแสดงอารมณ์ขันประเภทมุ่งทำลายในระดับสังคม (Holmes and Marra, 2002, p. 74)

ตัวอย่างที่ 18

A: (smiling voice) He can't multi-task.

(one of female listeners laughs)

B: It's a bloke thing.

(general laughter)

A: (laughs) yeah yeah.

บทสนทาระหว่างกลุ่มผู้หญิงที่ปรากฏอยู่ในตัวอย่างที่ 18 ข้างต้นเป็นการกล่าวถึงข้อด้อยของเพศชายว่าไม่สามารถทำงานได้รอบด้าน และผู้ร่วมสนทนาคนอื่นๆ ก็เห็นคล้อยตามความคิดเห็นที่สอดคล้องกันมีส่วนช่วยเสริมสัมพันธภาพระหว่างผู้ร่วมสนทนาในกลุ่มนี้ได้เป็นอย่างดี อย่างไรก็ตาม การสนทนาแสดงความคิดเห็นของผู้หญิงกลุ่มนี้กำลังท้าทายข้อคิดเห็นของ

คนส่วนใหญ่ เพราะทัศนคติของคนในสังคมโดยทั่วไปยังเห็นว่าเพศชายมีทักษะในการทำงานที่เหนือกว่าเพศหญิง

นอกจากนี้โฮมส์และมาร์รา (2002) ยังได้จำแนกรูปภาษาที่ใช้แสดงอารมณ์ขันแบบมุ่งทำลายเป็น 4 ประเภท ได้แก่

(1) การพูดเล่นการม (quip) เป็นการใช้คำพูดสั้นๆ บางครั้งแฝงความคิดอันเฉียบคม และการประชดประชันไว้ด้วย เช่น ตัวอย่างเหตุการณ์ในที่ประชุม A พยายามผลักดันประเด็นที่ยังโต้แย้งกันอยู่เข้าสู่ที่ประชุมเพื่อร่วมกันพิจารณาหาข้อสรุป ในขณะที่ทุกคนในที่ประชุมตระหนักดีว่าหากหยิบยกประเด็นนี้เข้าที่ประชุมจะสร้างความขุ่นเคืองใจให้กับ Dudley ทันใดนั้น B ผู้เข้าร่วมประชุมคนหนึ่งจึงหัวเราะขึ้นมาและพูดถ้อยคำ ดังต่อไปนี้ (Holmes and Marra, 2002, p.76)

ตัวอย่างที่ 19

B: (laughs) you're trying to wind up Dudley are you. (laughs)

ในตัวอย่างนี้ B แสดงอารมณ์ขันด้วยการหัวเราะพร้อมกับกล่าวว่า A จงใจยั่วโมโห Dudley การที่ B พูดถ้อยคำขวานผ่าซากเช่นนี้อาจทำให้สถานการณ์พลิกผันไปในทิศทางที่เลวร้ายลง และอาจเป็นชนวนให้ Dudley กับ A ทะเลาะกันได้ เพราะคำพูดของ B เหมือนเป็นการตอกย้ำความรู้สึกของ Dudley ซึ่งไม่พอใจการกระทำของ A อยู่แล้ว

(2) การต่อว่าแบบหยอกเย้า (jocular abuse) เป็นการใช้ถ้อยคำที่สั้นและตรงประเด็นที่สุดเพื่อต่อว่าผู้อื่นในวงสนทนา ยกตัวอย่างเช่น A พูดต่อว่า B ที่ไม่เอาใจใส่ในสิ่งที่กำลังประชุมด้วยน้ำเสียงที่ยิ้มแย้ม ดังถ้อยคำด้านล่างนี้ (Holmes and Marra, 2002, p.78)

ตัวอย่างที่ 20

A: (smiling voice) the heart was there but the mind wasn't.

จากตัวอย่างข้างต้น จะเห็นได้ว่าคำพูดของ A เป็นการคุกคามหน้าของผู้ฟังอย่างชัดเจน

(3) การสวมบทบาท (role-play) หมายถึง การที่ผู้พูดล้อเลียนคำพูด ท่วงท่าลีลา และน้ำเสียงอันเป็นเอกลักษณ์ของบุคคลที่มีชื่อเสียง เช่น A กับ B ตั้งใจล้อเลียน Josh ผู้ซึ่งมีชื่อเสียง

ทางการทำตลาดแบบทุ่มทุน ดังในบทสนทนาต่อไปนี้ (Holmes and Marra, 2002, p.78)

ตัวอย่างที่ 21

A: I've sent an e-mail to Josh as well so it'll be interesting to see what I get back from Josh. (laughs)

B: Josh'll look at it going 'uh I can't sell anything'.

ในสถานการณ์นี้ A เล่าว่าเขาได้ส่งอีเมลไปให้ Josh เพื่อร้องขอบางสิ่งบางอย่าง ส่วน B คาดเดาคำตอบที่ A น่าจะได้รับโดยสมมติบทบาทเป็น Josh กล่าวคือ B ล้อเลียนลีลาท่าทางการพูดของ Josh รวมทั้งคำพูดติดปากที่เขามักจะพูดเป็นประจำ คือ "uh I can't sell anything." เพื่อสร้างความขบขันอย่างสนุกสนาน อย่างไรก็ตาม การสมมติบทบาทเป็นบุคคลอื่นเช่นนี้เท่ากับเป็นการวิพากษ์วิจารณ์ และทำลายคุณค่าทางความคิดด้านการบริหารการตลาดของ Josh ทางอารมณ์ขันในตัวอย่างนี้อาจสร้างเสียงหัวเราะได้ไม่มากนัก ถ้าหากผู้อ่านไม่รู้จักบุคคลที่ชื่อ Josh ซึ่งมีชื่อเสียงทางการทำตลาดแบบทุ่มทุนท่านนี้

(4) การใช้คำเรียกขาน (form of address) และถ้อยคำอ้างถึง (term of reference) ยกตัวอย่างสถานการณ์ที่ A ต้องการชี้ให้เห็นว่า B ซึ่งเป็นหัวหน้างานของเขา ข้ามประเด็นสำคัญในการประชุมไป (Holmes and Marra, 2002, p.79)

ตัวอย่างที่ 22

A: (smiling voice) Barry sees these sorts of things too by the way notice that.

(all laugh)

B: I don't read them through (laughs) I rely on you guys to read them.

จากตัวอย่างนี้ จะเห็นได้ว่า A จงใจกล่าวชื่อจริง คือ Barry แทนการใช้คำสรรพนามซึ่งจะเหมาะสมกว่าในสถานการณ์ดังกล่าว การที่ A พูดเรียกชื่อ Barry ส่งผลให้เกิดอารมณ์ขันแบบมุงทำลายได้ง่ายขึ้นในแง่ที่ว่าทำให้เกิดความรู้สึกแยกกลุ่ม คือ การพูดชื่อจริงประหนึ่งว่า Barry ไม่ได้อยู่ ณ ที่นั้น ทั้งๆ ที่เขาเองได้เข้าร่วมประชุมเป็นการสร้างความรู้สึกแยกกลุ่มระหว่าง Barry

กับสมาชิกในกลุ่มผู้เข้าร่วมประชุมที่เหลือ ความรู้สึกแยกกลุ่มอาจทำให้ Barry เสียหน้า เพราะเขารู้สึกว่าไม่ได้รับการยอมรับจากผู้อื่นที่อยู่ในที่ประชุม

จากที่กล่าวข้างต้น จะเห็นได้ว่า การพูดแสดงอารมณ์ขึ้นทั้ง 4 ประเภท ไม่ว่าจะเป็น การพูดเล่นอารมณ์ การต่อว่าแบบหยอกเย้า การสวมบทบาท หรือการใช้คำเรียกขานและ ถ้อยคำอ้างถึงอาจทำลายความสัมพันธ์ระหว่างผู้ร่วมสนทนาได้ กล่าวคือ รูปภาพที่ใช้แสดงอารมณ์ขึ้นทั้ง 4 ประเภทอาจทำให้เกิดระยะห่าง (social distance) ระหว่างผู้สื่ออารมณ์ขึ้นกับผู้ตกเป็นเป้าของการพูดเพื่ออารมณ์ขึ้น หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งได้ว่าการก่อให้เกิดการแยกกลุ่ม การแสดงอารมณ์ขึ้นด้วยการใช้รูปภาพดังกล่าวจะทำให้ผู้ตกเป็นเป้าของการพูดเพื่ออารมณ์ขึ้นอยู่ในฐานะ “คนอื่น” หรือคนนอกกลุ่ม การแยกกลุ่มอาจทำให้ผู้ถูกล้อรู้สึกว่าเขาไม่ได้รับการยอมรับจากสมาชิกภายในกลุ่ม และการไม่ได้รับการยอมรับหรือการชื่นชมจากบุคคลอื่นยังผลให้เกิดการเสียหน้าเชิงบวกตามทฤษฎีภาษาสุภาพของบราวน์และเลวินสัน (1987)