

บทที่ 2

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมการขอร้อง

ในบทนี้ ผู้วิจัยจะนำเสนอความรู้และทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมการขอร้อง โดยแบ่งเนื้อหาออกเป็น 4 หัวข้อ ดังนี้ หัวข้อที่ 2.1 ทฤษฎีวัจนกรรม เป็นการสรุปให้เห็นภาพรวมของทฤษฎีวัจนกรรม ตามแนวความคิดของนักปรัชญาคนสำคัญ 2 ท่าน คือ ออสติน (Austin, 1962) และ เซอร์ล (Searle, 1969) หัวข้อที่ 2.2 การขอร้องในแง่ที่เป็นวัจนกรรม โดยแสดงให้เห็นถึงลักษณะเงื่อนไขที่สำคัญของการขอร้อง ความสัมพันธ์ระหว่างวัจนกรรมกับวัฒนธรรมของคนในสังคม หัวข้อที่ 2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เป็นการรวบรวมงานวิจัยที่เกี่ยวกับวัจนกรรมการขอร้อง ซึ่งสามารถแบ่งงานเป็น 2 ประเภท คือ การขอร้องในภาษาต่าง ๆ กับการขอร้องข้ามภาษาและวัฒนธรรม สำหรับหัวข้อที่ 2.4 ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับทฤษฎีหน้าของผู้พูด ผู้ฟัง เป็นการกล่าวถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการแสดงวัจนกรรม การขอร้อง ซึ่งรายละเอียดมีดังนี้

2.1 ทฤษฎีวัจนกรรม

การมีปฏิสัมพันธ์ของมนุษย์ในอดีต เราจะให้ความสนใจกับตัวภาษา หรือ รูปภาพที่ใช้เป็นตัวกลางในการสื่อความ เพื่อให้การสื่อสารนั้นสัมฤทธิ์ผล ต่อมาเมื่อมีการศึกษาหน้าที่ของภาษาอย่างลึกซึ้งมากขึ้น พบว่ารูปภาพเพียงอย่างเดียวไม่สามารถทำให้การสื่อสารนั้น ประสบผลสำเร็จ และสามารถดำเนินไปได้อย่างราบรื่นเสียทุกครั้ง ดังรูปภาพที่แสดงการถาม บางครั้งก็มิได้หมายความว่า ผู้พูดจะถามผู้ฟังโดยเสมอไป แต่อาจต้องการขอร้องผู้ฟังก็ได้ เช่น พี่สาวพูดกับน้องสาวที่ชื่อป๊อปว่า "ป๊อปส่งจดหมายให้พี่หน่อยได้ไหม" พี่สาวมิได้ต้องการถามเพียงอย่างเดียว แต่มีเจตนาที่จะขอร้องน้องสาวด้วย หรือ คุณยายพูดกับหลานว่า "ห้องนี้อากาศร้อนจังเลย" เมื่อหลานได้ยินเช่นนี้ ก็ลุกขึ้นไปเปิดพัดลม หรือหน้าต่าง เพื่อให้อากาศเย็นขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากหลานเข้าใจดีว่า คุณยายไม่ได้ต้องการที่จะบอกสภาพอากาศภายในห้อง แต่มีเจตนาขอร้องให้หลานกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เพื่อให้อากาศภายในห้องเย็นขึ้น นอกจากนี้หลานยังสามารถสัมผัสกับความร้อนภายในห้อง เช่นเดียวกับคุณยายด้วย จากลักษณะดังกล่าว แสดงให้เห็นว่าการสื่อสารจะยึดตัวภาษาเพียงอย่างเดียวไม่พอ ยังต้องขึ้นอยู่กับบริบทของสถานการณ์ที่ทำการสนทนาและเจตนาของผู้พูดด้วย ซึ่งลักษณะการใช้ภาษาของพี่สาวและคุณยาย ในรูปแบบดังกล่าวนี้เรียกว่า "วัจนกรรม"

ต่อมาจึงมีการพัฒนาแนวความคิดขึ้นมาเป็นลำดับ โดยผู้ที่มีอิทธิพลต่อแนวความคิดนี้เป็นอย่างมาก มี 2 ท่าน ได้แก่ ออสติน (Austin, 1969) และ เซอร์ล (Searle, 1969)

2.1.1 แนวความคิดของออสติน

ในการสื่อสารโดยทั่วไป เมื่อเรากล่าวถ้อยคำใด ๆ ออกไป เราอาจต้องการสื่อความหมายมากกว่าที่เราพูดออกมาจริง ๆ โดยที่เราไม่ได้สนใจว่าสิ่งที่เราพูดอยู่ในรูปภาษาแบบใด เช่น เมื่อมีคนพูดว่า "ห้องร้อแล้ว" ผู้พูดมิได้เพียงแต่จะบอกสภาพร่างกายที่เกิดขึ้นกับตนเองเพียงอย่างเดียว แต่ผู้พูดอาจมีเจตนาที่จะเป็นการชวนหรือเร่งให้ผู้ฟังไปทานข้าวด้วยกัน

จากลักษณะคำพูดข้างต้น ออสติน (1962) เป็นนักปรัชญากลุ่มเจตนานิยม (Intentionalist) กล่าวว่า เราไม่เพียงใช้ภาษาเพื่อสื่อความ แต่เรายังใช้ภาษาเพื่อทำให้เกิดการกระทำต่าง ๆ อีกด้วย เช่น การขอร้อง การสั่ง โดยออสตินได้แบ่งลักษณะของถ้อยคำออกเป็น 2 ประเภท คือ การสื่อความ (Constative) และ การกระทำ (Performative)

การสื่อความ (Constative) คือ คำพูดหรือถ้อยคำที่ใช้ในการสื่อความ ซึ่งสามารถตัดสินความจริงหรือเท็จได้ เช่น ปูกพูดกับปุยว่า

“ วันพรุ่งนี้ปูกจะไปเที่ยวภูเก็ต ”

เราสามารถที่จะวิเคราะห์ได้ว่า คำพูดของปูกเป็นความจริง ถ้าวันพรุ่งนี้ปูกไปเที่ยวภูเก็ต และไม่อยู่บ้าน แต่คำพูดข้างต้นจะเป็นเท็จต่อเมื่อในวันพรุ่งนี้ปูกไม่ได้ไปเที่ยวภูเก็ตแต่อยู่บ้าน

การกระทำ (Performative) คือ ถ้อยคำที่เมื่อผู้พูดกล่าวออกไปแล้วมิได้เพียงแต่แสดงเนื้อหาที่ระบุในถ้อยคำเพียงอย่างเดียว แต่ทำให้เกิดการกระทำด้วย ซึ่งถ้อยคำเหล่านี้ไม่สามารถที่จะหาค่าความจริงเท็จได้ เช่น

- (X) I bet you six pence it will rain to tomorrow.
- (Y) I declare war on Zanzibar.
- (Z) I hereby christen this ship the H.M.S. Flounder.

จากประโยคดังกล่าวข้างต้น ออสติน (1962) กล่าวว่า ถ้อยคำเหล่านี้ไม่ได้ใช้กล่าวถึงการบรรยายตามปกติธรรมดาเท่านั้น แต่ยังก่อให้เกิดผลจากคำพูดเหล่านั้น คือทำให้เกิดการกระทำบางสิ่งบางอย่างขึ้น ดังตัวอย่างประโยค (X) – (Z) ที่เมื่อผู้พูดกล่าวถ้อยคำออกไปแล้วทำให้เกิดการพนัน เกิดสงคราม หรือเกิดการตั้งชื่อเรือ แต่ถ้อยคำเหล่านี้จะเป็นผลได้ก็ต่อเมื่อการกล่าวถ้อยคำเหล่านี้อยู่ในเงื่อนไขที่เหมาะสมที่ทำให้สถานการณ์นั้นเกิดการกระทำขึ้นจริงได้ เช่น ในสถานการณ์ (Y) คือ การประกาศสงคราม ผู้ที่จะกล่าวถ้อยประโยคนี้ได้จะต้องเป็นผู้ที่เหมาะสม นั่นก็หมายถึงว่า จะต้องเป็นบุคคลที่เป็นผู้นำประเทศเท่านั้นจึงจะทำให้สถานการณ์นี้เป็นผลได้ แต่ถ้าผู้ที่พูดมิใช่ผู้นำประเทศแต่เป็นเพียงชาวบ้านธรรมดาที่ไม่มีอำนาจใด ๆ ในประเทศเป็นผู้กล่าวแล้ว เหตุการณ์ดังกล่าวข้างต้นนี้ก็จะเป็นผล ดังนั้นออสตินจึงได้กำหนดเงื่อนไขของการทำให้คำพูดเป็นผลหรือเหมาะสม (Felicity conditions) ไว้ดังนี้คือ

1. **ต้องมีธรรมเนียมการปฏิบัติที่เป็นที่ยอมรับและก่อให้เกิดผล** คือการที่บุคคลมีความต้องการที่จะกระทำการใดสิ่งหนึ่งให้เป็นผล หรือเป็นที่ยอมรับของสังคมได้นั้นจะต้องขึ้นอยู่กับว่าสังคมนั้น ๆ มีข้อกำหนดที่เป็นธรรมเนียมปฏิบัติเป็นอย่างไรถึงจะเรียกว่าการกระทำนั้นเป็นผล ดังนั้นถ้าสังคมนั้นมีข้อกำหนดเช่นใครคนในสังคมนั้นจะต้องยึดถือและปฏิบัติตามข้อกำหนดเหล่านั้น ซึ่งถ้าคนในสังคมนั้นไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดก็ถือว่าการกระทำนั้นไม่เป็นผล เช่น พิธีแต่งงานของคนที่นับถือศาสนาคริสต์ตามประเพณีจะต้องมีบาทหลวง คู่บ่าวสาวที่จะต้องทำพิธีในโบสถ์จึงจะถือว่าเป็นพิธีแต่งงาน หรือการหย่าร้างของสามีภรรยาที่ได้จดทะเบียนสมรสจะทำการหย่าร้างกันด้วยคำพูดเพียงอย่างเดียวมิได้ แต่ทั้งคู่จะต้องไปอำเภอเพื่อจดทะเบียนหย่าร้างกันก่อนจึงจะทำให้คำพูดนั้นเป็นผล ดังนั้นจะต้องมีใบแสดงการหย่าร้างกันก่อนจึงจะทำให้คำพูดนั้นเป็นผล

2. **ธรรมเนียมเหล่านี้จะต้องเกิดขึ้นกับบุคคลและสถานการณ์ที่เหมาะสม** คือบุคคลที่จะเป็นผู้ทำพิธีแต่งงานก็ต้องเป็นบาทหลวงเท่านั้น และผู้ที่จะสมรสก็ต้องเป็นคู่บ่าวสาวที่ถูกต้อง มิใช่เป็นแขกที่มาร่วมงาน หรือบุคคลที่จะเป็นผู้ทำการหย่าร้างให้กับคู่บ่าวสาวได้นั้นก็ต้องเป็นเจ้าของพนักงานในอำเภอที่มีอำนาจหน้าที่ทางด้านนี้เท่านั้น และผู้ทำการหย่าร้างก็ต้องเป็นคู่สามีภรรยาที่กันได้เคยจดทะเบียนกันไว้ที่อำเภอจะเป็นคนอื่นมิได้

3. **ธรรมเนียมนี้จะต้องปฏิบัติอย่างถูกต้องตามประเพณีที่ได้กำหนดไว้** คือ เมื่อบาทหลวงถามเจ้าบ่าวว่า

บาทหลวง : Wilt thou have this woman to thy wedded wife... and, forsaking all other, keep thee only unto her, so long as ye both shall live?

เจ้าบ่าว : I will

จะเห็นได้ว่าคำตอบของเจ้าบ่าวจะต้องเป็น คำว่า "I will" เท่านั้น จะเป็นคำว่า "Yes" ไม่ได้ ถ้าเจ้าบ่าวตอบว่า "Yes" ก็จะถือว่าพิธีการแต่งงานนี้ปฏิบัติไม่ถูกต้องตามประเพณีที่ได้กำหนดไว้และถือว่าทั้งคู่ไม่ได้แต่งงานกัน เนื่องจากไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่เหมาะสม

4. ธรรมเนียมนี้จะต้องปฏิบัติอย่างสมบูรณ์ตามที่ประเพณีได้กำหนดไว้ คือ เจ้าบ่าวเจ้าสาว จะต้องมอบแหวนให้แก่กันและกัน ดังนั้นถ้าเจ้าสาวไม่มีแหวนให้แก่เจ้าบ่าวประเพณีการแต่งงานนี้ก็ถือว่าไม่สมบูรณ์ หรือในการหย่าร้างของสามีภรรยานั้นก็จะต้องมีการลงนามของทั้งคู่ลงในใบสำคัญที่แสดงว่าได้หย่าร้างกัน ถ้าใบดังกล่าวมีเพียงชื่อคนใดคนหนึ่งก็จะถือว่าใบสำคัญที่แสดงว่าหย่าร้างกันนั้นไม่สมบูรณ์เป็นโมฆะ ซึ่งผลก็คือทั้งคู่ตามกฎหมายจะถือว่ายังเป็นสามีภรรยากันอยู่มิได้หย่าร้างกัน

5. บุคคลที่เป็นผู้กล่าวถ้อยจะต้องมีความคิด ความรู้สึก และมีความตั้งใจเป็นไปตามคำกล่าวนั้น คือ ผู้พูดจะต้องมีความคิด ความจริงใจและมีความตั้งใจที่ได้กล่าวถ้อยนั้นจริง

6. บุคคลที่ได้กล่าวถ้อยออกไปแล้ว จะต้องปฏิบัติตามความคิด และความตั้งใจตามที่ได้กล่าวถ้อยไปด้วย คือเหตุการณ์เหล่านี้จะต้องเกิดขึ้นจริง คือ เมื่อคู่บ่าวสาวแต่งงานกันแล้วก็ต้องอยู่ด้วยกันโดยการยกย่องว่าต่างฝ่ายต่างก็เป็นสามี ภรรยาของกันและกัน มิใช่ว่าเมื่อเสร็จสิ้นพิธีแล้วทั้งคู่จะแสดงตนว่าตนเองเป็นคนโสดอยู่ไม่ได้ หรือคู่สามี ภรรยาเมื่อได้หย่าขาดจากกันแล้วทั้งคู่จะไม่มีพันธะต่อกัน ดังนั้นหลังจากที่ได้หย่ากันเรียบร้อยแล้ว ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งจะไปแสดงอภิสัทธว่าทั้งคู่เป็นสามี ภรรยากันไม่ได้

นอกจากนี้แนวความคิดของออสติน ถือว่า ในวัจนกรรมหนึ่ง ๆ ผู้พูดมีการกล่าวถ้อยที่เป็นการกระทำ 3 ประการ คือ

1. การสื่อความตามรูปภาษา (Locutionary act) คือการกล่าวถ้อยที่แสดงถึงการอ้างถึงสิ่งที่ต้องการในรูปของภาษาเพื่อใช้ในการสื่อความหมาย เช่น ชายหนุ่มพูดกับหญิงสาวว่า "ผมรักคุณ" หมายความว่า การกล่าวถ้อยนี้กล่าวถึงเรื่อง "ผม" ที่เป็นผู้ทำอาการอย่างหนึ่ง คือ รัก โดยมี "คุณ" เป็นผู้รับการรักนี้

2. **การแสดงเจตนา (Illocutionary act)** คือการแสดงเจตนาของผู้พูดด้วยการบอก การถาม การสั่ง เป็นต้น ดังเช่นถ้อยคำที่ว่า “ผมรักคุณ” เป็นการแสดงเจตนาของผู้พูด (ชายหนุ่ม) ที่ต้องการจะแจ้งให้ผู้ฟัง (หญิงสาว) ทราบข้อความนี้

3. **การแสดงผลของการกล่าวถ้อย (Perlocutionary act)** เมื่อผู้ฟังได้รับข้อความข้างต้นจากผู้พูด ผลที่จะเกิดขึ้นก็คือ ผู้ฟังได้รับรู้ข้อความ และความรู้สึกของผู้พูดที่มีต่อตนเองและอาจเกิดอารมณ์ดีใจ หรือการเงินอาย

2.1.2 ทฤษฎีวิัจจนกรรมของเซอร์ล

เซอร์ล (1969) เป็นผู้ที่น่าแนวความคิดของออสตินมาพัฒนาต่อโดยการศึกษา ความหมายของคำพูดในบริบทของการสื่อสาร และอธิบายการกระทำที่เกิดจากคำพูดให้มีความชัดเจนมากขึ้น เรียกว่า ทฤษฎีวิัจจนกรรม ในการใช้การกล่าวถ้อยนั้น ผู้พูดไม่ได้เพียงสื่อความของคำหรือข้อความเท่านั้น หากแต่การกล่าวถ้อยครั้งหนึ่ง ๆ มีการกระทำที่สื่อเจตนาเพื่อให้บรรลุจุดมุ่งหมายหนึ่ง ๆ ด้วย เขาเสนอว่า การกล่าวถ้อย เพื่อสื่อวิัจจนกรรมหนึ่ง ๆ นั้น ผู้พูดมีการกระทำ 3 ประการ (สุดาพร, 2537) คือ

1. **การกล่าวถ้อยคำ (Utterance acts)** คือ การกระทำที่เน้นการกล่าวถ้อยคำ นับตั้งแต่การเปล่งเสียงออกมาครั้งหนึ่ง ๆ มีผลของการกระทำนั้น ๆ เป็นคำ หรือ ประโยค ซึ่งอาจรวมเรียกว่าถ้อยคำ (Utterance) ตามการกล่าวถ้อยที่เป็นการกระทำของผู้พูดประการนี้ จะเป็นในลักษณะเดียวกันที่ ออสตินได้กล่าวไว้ คือ การสื่อความตามรูปภาษา (Locutionary act)

2. **การนำเสนอความ (Propositional acts)** คือ การกระทำที่เป็นการนำเสนอความ ซึ่งกล่าวอ้างถึงสรรพสิ่ง (reference) และ ลักษณะอาการต่าง ๆ (predicates) เช่น “ผมรักคุณ” ก็หมายถึงว่า ในขณะที่ชายหนุ่มคนหนึ่งกำลังมีความรู้สึกว่ารักหญิงสาวคนหนึ่ง

3. **การแสดงเจตนา (Illocutionary acts)** คือ การกระทำที่เป็นการใช้คำพูดที่แบ่งไปด้วยเจตนาต่าง ๆ เช่น เจตนาในคำกล่าวถ้อยที่ว่า “ผมรักคุณ” ของชายหนุ่ม คือ การบอกให้หญิงสาวทราบถึงความรู้สึกของตนเองที่มีต่อหญิงสาว

การศึกษาถ้อยคำที่ใช้ในการสื่อสาร ตามแนวความคิดของเซอร์ล เป็นการมองจากสภาวะจิตใจ หรือเจตนาของผู้พูดเป็นหลัก โดยกรแบ่งโครงสร้างของการแสดงเจตนา (Structure of illocutionary acts) เพื่อใช้ในการอธิบายวิัจจนกรรมชนิดต่าง ๆ ออกมาเป็นเงื่อนไขที่เหมาะสมของ

การแสดงเจตนา 4 ข้อด้วยกัน ดังที่ สุตาทพร ลักษณะนิพนาวิน (2537) ได้นำมากล่าวไว้ให้เป็นเกณฑ์ในการวิเคราะห์วัจนกรรมดังต่อไปนี้

1) เกณฑ์เกี่ยวกับความนำเสนอ ประกอบด้วย

ก. เนื้อหาของความนำเสนอ (propositional content) ได้แก่ รายละเอียดที่เป็นเนื้อหาอ้างอิงหรือภาคแสดงของสาระอ้างอิงที่เกี่ยวกับวัจนกรรมนั้น ๆ ว่า ผู้พูด (S) ต้องการให้ผู้ฟัง (H) เกิดการกระทำ (A) อะไร

ข. ปัจจัยพื้นฐาน (preparatory) ได้แก่ รายละเอียดที่เป็นความเชื่อของผู้พูด ผู้ฟัง ซึ่งมีมาก่อนที่ความนำเสนอจะเกิดขึ้น

2) เกณฑ์เกี่ยวกับความจริงใจ ประกอบด้วย

ก. ความจริงใจ (sincerity) ได้แก่ รายละเอียดในด้านเจตนาและทรศนะของผู้พูด ว่าต้องการจะทำอะไร หรือมีความรู้สึก และเจตคติอย่างไรในการกล่าวถ้อยคำนั้น ๆ

ข. สาระสำคัญของความจริงใจ (Essential) ได้แก่ รายละเอียดของการกล่าวถ้อยคำแต่ละชนิดว่าต้องการให้เกิดการกระทำอะไรขึ้น

นอกจากนี้ เซอร์ล ได้แบ่งวัจนกรรมออกเป็น 5 ประเภท ได้แก่

1. Representative คือ วัจนกรรมที่ผู้พูดสื่อไปยังผู้ฟัง โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อนำเสนอเนื้อหาความ หรือ บอกเล่าข้อเท็จจริงให้ผู้ฟังได้รับรู้ เช่น วัจนกรรมการบอก

2. Directives คือ วัจนกรรมที่ผู้พูดสื่อไปยังผู้ฟัง โดยมีจุดมุ่งหมายให้ผู้ฟังกระทำการใดสิ่งหนึ่งเพื่อผู้พูด เช่น วัจนกรรมการขอร้อง , วัจนกรรมการถาม

3. Commissives คือ วัจนกรรมที่ผู้พูดสื่อไปยังผู้ฟัง โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อบอกให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดจะกระทำการใดสิ่งหนึ่งเพื่อผู้ฟัง เช่น วัจนกรรมการสัญญา

4. Expressives คือ วัจนกรรมที่ผู้พูดสื่อไปยังผู้ฟัง โดยมีจุดมุ่งหมาย เพื่อแสดงสภาวะทางอารมณ์ สภาพจิตใจ หรือ ความรู้สึกของตนเอง เช่น วัจนกรรมการขอโทษ วัจนกรรมการขอบคุณ

5. Declarations คือ วัจนกรรมที่ผู้พูดสื่อไปยังผู้ฟัง โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ประกาศหรือ เปลี่ยนแปลงสถานภาพของบุคคล เช่น วัจนกรรมการประกาศศึกสงครามของประเทศสหรัฐอเมริกา กับประเทศอิรัก

จากแนวความคิดของเซอร์ลดังกล่าว เขาได้ให้คำจำกัดความของวัจนกรรมไว้ว่า วัจนกรรม คือ การกระทำโดยใช้ถ้อยคำเพื่อแสดงเจตนาของผู้กล่าวถ้อยคำนั้น ซึ่งเกิดขึ้นภายใต้กฎที่อำนวยความสะดวกให้เกิดการกระทำนั้น บางครั้งอาจมีความหมายตรงไปตรงมา เช่น การที่ผู้พูดถามผู้ฟังว่า "เปิดหน้าต่างได้ไหม" ถ้าผู้พูดต้องการตอบรับหรือปฏิเสธความที่ว่า "ได้กับไม่ได้" ก็จะเข้าเกณฑ์ความหมายตามรูปภาษาว่าเป็นวัจนกรรมการถาม เซอร์ลเรียกถ้อยคำเช่นนี้ว่า วัจนกรรมตรง (direct speech act) แต่ความหมายที่แท้จริงของถ้อยคำนั้นบางครั้งก็มิได้แสดงออกอย่างตรงไปตรงมา ผู้พูดอาจจะหมายความมากกว่าสิ่งที่เขาได้พูดออกมาก็ได้ เนื่องจากคำกล่าวถ้อยของผู้พูดในบางสถานการณ์เกิดความไม่ชัดเจนว่า รูปภาษาที่ผู้พูดกล่าวถ้อยออกมานั้นเป็นการถามให้ตอบบอกให้ทำ หรือสั่งให้ทำ ดังคำกล่าวข้างต้น ถ้าผู้พูดต้องการหรือมีความพยายามที่จะให้ผู้พูด "เปิดหน้าต่าง" รูปภาษานี้ก็ใช้เป็นคำขอร้อง ซึ่งเซอร์ลเรียกถ้อยคำเช่นนี้ว่า วัจนกรรมอ้อม (indirect speech act) โดยเซอร์ล (Searle, 1969 อ้างถึงใน Mey, 1993) ได้ยกตัวอย่างของวัจนกรรมอ้อมเป็นบทสนทนาดังนี้

A : Let's go to the movie tonight.

B : I have to study for an exam.

จากบทสนทนาดังกล่าว ถ้อยคำของ A ถือว่าเป็นการชักชวน และถ้อยคำของ B ก็มีลักษณะเป็นประโยคบอกเล่า แต่ในบทสนทนานี้ เป็นการปฏิเสธคำเชิญชวน ตามแนวคิดของเซอร์ลนั้น ถ้อยคำที่ B กล่าวเป็นวัจนกรรมอ้อม ซึ่งสามารถแสดงความหมายได้ 2 ระดับ คือ การแสดงเจตนาระดับลึก (primary illocutionary act) คือการแสดงเจตนาที่ไม่ตรงกับถ้อยคำที่ปรากฏอย่างแท้จริง ซึ่งในที่นี้คือ การปฏิเสธคำเชิญชวน และอีกระดับหนึ่งคือ การแสดงเจตนาในระดับพื้นผิว (secondary illocutionary act) คือการบอกเล่าตามถ้อยความ ซึ่งปรากฏอยู่จริงในถ้อยคำที่ B กล่าว นั่นก็คือ B จะต้องไปเรียนเพื่อสอบ

เมย์ (Mey, 1994) ได้ให้มุมมองเกี่ยวกับการใช้วัจนกรรมอ้อมจากตัวอย่างดังกล่าวว่าเป็นการใช้ภาษาที่ปกติของมนุษย์ มิใช่การใช้ภาษาที่ผิดปกติแต่อย่างใด และต้องพิจารณาเสมอว่า วัจนกรรมนี้มีผลอย่างไรในบริบทของสังคม หรือบริบทแวดล้อมอื่น ๆ ด้วย เช่นเดียวกับที่สุดาพรลักษณียนาวิน (2537) กล่าวว่า วัจนกรรมมิได้ขึ้นอยู่กับรูปภาษาเป็นสำคัญเพียงอย่างเดียว แต่ขึ้นอยู่กับเจตนาของผู้พูดและบริบทของสถานการณ์ในการสื่อสารนั้น อันได้แก่ ผู้ฟัง ความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดผู้ฟัง และเหตุการณ์อันหมายรวมถึงสถานที่ และเวลาด้วย

จากที่ได้กล่าวถึงทฤษฎีวิัจจนกรรมของทั้ง 2 ท่านข้างต้น พบว่า แนวความคิดของออสติน จะกล่าวถึง ลักษณะของวิัจจนกรรม ในมุมมองกว้าง ๆ แต่ขาดกฎเกณฑ์ที่ชัดเจน โดยเขาแสดงให้เห็นว่า การกระทำมากมายสามารถกระทำได้ด้วยคำพูดและสามารถจัดประเภทได้ ซึ่งในบางครั้ง คำพูดที่ก่อให้เกิดผลของการกระทำ ก็อาจมีเงื่อนไขที่ถูกจำกัดจากพิธีกรรมตามชนบประเพณีที่ยึดถือหรือปฏิบัติกันมา เป็นตัวกำหนดความเหมาะสมของคำพูด อย่างไรก็ตาม การจัดประเภทด้วยวิธีของออสตินยังไม่มีกฎเกณฑ์ที่เป็นระบบมากพอ ทำให้การกระทำด้วยคำพูดแต่ละประเภทมีสมาชิกได้มากมาย ในขณะที่ทฤษฎีวิัจจนกรรมของเซอรัล ก็มีมุมมองบางประการที่คล้ายคลึงกับออสติน นั่นก็คือ การกล่าวถ้อยคำใดก็ตามที่เป็นกรกระทำของผู้พูด จะประกอบไปด้วย การกล่าวถ้อยคำ และการแสดงเจตนาของผู้พูดเหมือนกัน เพียงแต่เซอรัลจะไม่มีในเรื่องของวิัจจนผล นอกจากนี้ เซอรัลยังได้กำหนดลักษณะตามตัวของแต่ละวิัจจนกรรมไว้อย่างชัดเจน โดยระบุกฎเกณฑ์ (Formalism) หรือเงื่อนไขที่เหมาะสม เพื่อใช้ในการวิเคราะห์วิัจจนกรรมแต่ละประเภท

2.2 การขอร้องในแง่ที่เป็นวิัจจนกรรม

สำหรับการขอร้องในแง่ที่เป็นวิัจจนกรรมตามแนวความคิดของเซอรัล (1969) จะพบว่า การขอร้องจัดเป็นวิัจจนกรรมประเภท directives กล่าวคือ ผู้พูดมีจุดมุ่งหมายที่จะสื่อให้ผู้ฟังกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งที่ต้องการเพื่อผู้พูด หากวิเคราะห์วิัจจนกรรมการขอร้องด้วยเงื่อนไขที่เหมาะสมของเซอรัลทั้ง 4 ข้อ มีลักษณะ ดังนี้

1. เงื่อนไขเนื้อหาของความนำเสนอ (Propositional content condition) คือในการแสดงวิัจจนกรรมการขอร้องจะต้องมีการกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งของผู้ฟังเกิดขึ้นในอนาคต เช่น ลูกพูดกับแม่ว่า “แม่คะ ช่วยเปิดประตูให้หนูหน่อยคะ หนูเปิดไม่ถึง” นั่นคือว่า แม่(ผู้ฟัง) จะเปิดประตู

2. เงื่อนไขที่เป็นปัจจัยพื้นฐาน (Preparatory Condition) สำหรับการขอร้องประกอบด้วยเงื่อนไขที่เป็นข้อตกลง 2 ประการ ดังนี้ คือ

- ผู้พูดจะต้องมีความเชื่ออยู่ในใจว่า สิ่งที่ผู้พูดกล่าวออกไปนั้นต้องเป็นสิ่งที่ผู้ฟังสามารถทำตามที่ผู้พูดต้องการได้ จากข้อความข้างต้นลูกต้องมีความแน่ใจว่าผู้เป็นแม่จะต้องมีความสามารถที่จะเปิดประตูให้กับตนได้ ลูก(ผู้พูด) จึงทำการขอร้องกับแม่ แต่ผู้พูดจะไม่ขอร้องกับน้องที่เล็กกว่าให้เปิดประตูให้อย่างแน่นอน

- การกล่าวถ้อยคำขอร้องนั้นจะเกิดขึ้นก็เมื่อผู้พูดไม่เป็นที่ชัดเจนว่าผู้ฟังจะทำการที่ตนต้องการนั้นขึ้นด้วยตนเองหรือไม่ ถ้าผู้พูดไม่กล่าวถ้อยคำการขอร้องให้ผู้ฟังทำถ้อยคำพูด

ดังกล่าว (ลูกไม่แน่ใจว่าแม่จะเปิดประตูหรือเปล่า ถ้าลูกไม่ขอร้องแม่ให้เปิดประตูให้) ดังนั้นลูกจึงกล่าวถ้อยคำที่แสดงเจตนาในการขอร้อง

3. เงื่อนไขความจริงใจ (Sincerity Condition) คือ ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังทำบางสิ่งบางอย่าง ดังนั้นผู้พูดจึงกล่าวถ้อยคำแสดงการขอร้องกับผู้ฟัง

4. เงื่อนไขพันธะ หรือ สาระสำคัญของความจริงใจ (Essential Condition) เป็นการขอร้องที่ผู้พูดแสดงความพยายามที่จะทำให้ผู้ฟังกระทำบางสิ่งบางอย่างตามที่ผู้พูดต้องการ เช่นจากตัวอย่างข้างต้น ลูกอาจจะแสดงความพยายามด้วยการใช้คำพูดที่ไพเราะและน้ำเสียงที่อาจจะออดอ้อนในการแสดงการขอร้อง เช่น ลูกพูดกับแม่ว่า "คุณแม่ขา...(ลากเสียงยาวและอ้อน) ช่วยเปิดประตูให้หนูหน่อยนะคะ นะคะ" เพื่อให้แม่ยอมทำตามที่ต้องการ คือ เปิดประตูให้

จากที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นว่า การวิเคราะห์วัจนกรรมการขอร้องมีกฎเกณฑ์ที่ชัดเจน แต่การกล่าวขอร้องเพื่อให้บรรลุจุดมุ่งหมายที่ผู้พูดต้องการนั้น มิได้จำกัดว่าจะต้องใช้คำกล่าวขอร้องเพียงอย่างเดียวแต่ผู้พูดสามารถใช้รูปประโยคคำสั่ง การบอก การถาม หรืออื่น ๆ ที่สื่อเจตนาการขอร้องแทนได้ และการขอร้องในบางครั้งก็อาจปรากฏวัจนกรรมอื่น ๆ ร่วมด้วย เช่น สถานการณ์แดงต้องการขอยืมเงินจากดำแดงอาจพูดว่า "ดำ เราขอยืมเงินสักห้าร้อยสิจ๊ะ พอดีลืมหยิบกระเป๋าสตางค์มา แล้วเดี๋ยวพรุ่งนี้เราจะเอามาคืนให้นะ ขอขอบคุณมาก" จะเห็นว่า การกล่าวขอร้องข้างต้นประกอบด้วย การขอร้อง การบอกที่เป็นเหตุผล การสัญญาและการขอบคุณ ซึ่งคำพูดดังกล่าวนี้สามารถสะท้อนให้เห็นถึงลักษณะภายในตัวของผู้พูด รวมทั้งลักษณะทางสังคมหรือวัฒนธรรมของผู้พูดได้อีกด้วย ดังที่ เวียร์ซบิกคา (Wierzbicka, 1991) กล่าวว่า วัจนกรรมของแต่ละภาษาที่แสดงออกมานั้นสามารถสะท้อนให้เห็นถึงลักษณะบางอย่างของสังคมและวัฒนธรรมในภาษานั้น ๆ ด้วย เช่น การแสดงวัจนกรรม การขอโทษของชาวอังกฤษจะพูดว่า 'Excuse me' แต่ชาวโมร็อกโคจะพูดว่า /ila jsamh/ (May God forgive) หรือในการแสดงวัจนกรรมการอวยพร ชาวอังกฤษจะพูดว่า 'Good luck' แต่ชาวโมร็อกโคจะพูดว่า //laj?awn/ (May God help) (Davie, 1987) จากตัวอย่างดังกล่าว พบว่า ชาวโมร็อกโคมักจะแสดงวัจนกรรมโดยการกล่าวอ้างถึงสิ่งศักดิ์สิทธิ์ทางศาสนา แสดงให้เห็นว่าชาวโมร็อกโคมีความผูกพันและให้ความสำคัญกับสิ่งศักดิ์สิทธิ์ทางศาสนาเป็นอย่างมาก แต่สำหรับชาวอังกฤษนั้นจะไม่ปรากฏการแสดงภาษาเช่นนี้

จากการศึกษาภาษาข้ามวัฒนธรรมของเวียร์ซบิกคา พบว่า การใช้ภาษาของชาวโปลิชกับชาวอังกฤษมีความแตกต่างกัน คือ ในการแสดงวัจนกรรมการเสนอของชาวอังกฤษนั้น นิยมใช้รูปประโยคที่เป็นคำถามโดยมีลักษณะที่แสดงถึงความต้องการ หรือความคิดเห็นของผู้ฟัง เช่น

'Would you like a beer?'

'Like a swig at the milk?'

แต่ชาวโปลิชจะไม่ใช้วิธีการเสนอแบบชาวอังกฤษ เพราะวัฒนธรรมของชาวโปลิชไม่นิยมให้ผู้ฟังเป็นฝ่าย พูดแสดงความต้องการของตน ดังนั้น การเสนอสิ่งใดก็ตามให้กับผู้ฟังด้วยการถาม ความต้องการเหล่านั้นจากผู้ฟัง จึงเป็นสิ่งที่ไม่เหมาะสม ไม่ควรกระทำเป็นอย่างยิ่ง เช่น ในสถานการณ์ที่ผู้พูดชาวโปลิชต้องการเสนอเบียร์ให้กับผู้ฟังจะพูดว่า (a)

(a) 'Moze Sic czegos napijesz?'

(Perhaps you will drink something?)

แต่จะไม่พูดว่า

(b) 'Mialbys ochotc na piwo?'

(Would you like a beer?)

เหมือนดังที่ชาวอังกฤษพูด เพราะถ้าชาวโปลิชกล่าวเช่นนี้ (a) จะหมายถึงการถามมิใช่การเสนอ และเป็นการเสียมารยาทหากผู้ฟังจะบอกกับผู้พูดว่าเขาต้องการเบียร์ จะเห็นได้ว่าทั้งชาวโปลิช และชาวอังกฤษต่างก็เป็นสังคมตะวันตกเช่นเดียวกัน แต่ก็ยังพบความแตกต่างในการใช้ภาษา เพื่อแสดงวัฒนธรรม

บลุม กุลกา และโอลชเทิน (Blum-Kulka & Olshtain, 1984) ศึกษาเปรียบเทียบการ แสดงวัฒนธรรมการขอโทษและการขอร้องข้ามวัฒนธรรม พบว่าในการแสดงวัฒนธรรมการขอโทษ ในสถานการณ์การกระทำผิดเดียวกัน คือ การเข้ามาในที่ประชุมสาย ชาวอเมริกันจะมีความ รู้สึกว่าเป็นความผิดที่ร้ายแรงมาก จึงแสดงการขอโทษเป็นอย่างมากและบ่อยกว่าชาวอิสราเอล เพราะชาวอิสราเอลถือว่าเป็นเรื่องที่ไม่ร้ายแรงมากนัก สำหรับวัฒนธรรมการขอร้อง บลูม กุลกา และโอลชเทินพบว่ามีความแตกต่างของวัฒนธรรมที่แสดงออกมาที่ภาษาเช่นเดียวกัน คือ ในแง่ ของความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟัง เช่น กรณีของครูกับนักเรียน ชาว เยอรมันจะถือว่าสถานภาพของครูกับนักเรียนมีระดับเท่ากัน จึงไม่จำเป็นที่นักเรียนจะต้องแสดง การขอร้องกับครูด้วยการใช้ภาษาที่สุภาพและอ่อนมากกว่าการขอร้องกับเพื่อน แต่สำหรับชาว อาร์เจนตินา จะถือว่าสถานภาพของครูกับนักเรียนไม่เท่าเทียมกัน คือครูมีสถานภาพที่สูงกว่า นักเรียนจะต้องแสดงการขอร้องกับครูด้วยการใช้ภาษาที่สุภาพมากกว่าการขอร้องกับเพื่อน

จากการศึกษางานวิจัยทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้น แสดงให้เห็นว่าการแสดงวัฒนธรรมใด ๆ ก็ตาม โดยเฉพาะการขอร้อง เราอาจนำวัฒนธรรมอื่นเข้ามาใช้ประกอบกับวัฒนธรรมที่เราต้องการ แสดงจริง ๆ ได้ และวัฒนธรรมก็เป็นอีกสิ่งที่สำคัญที่มีอิทธิพลอย่างมากต่อการกำหนดรูปแบบการ

ใช้ภาษา จึงเป็นสิ่งที่น่าสนใจเป็นอย่างยิ่งว่าการแสดงวัจนกรรมใด ๆ ก็ตามของชาวตะวันตก เช่น ชาวอเมริกันหรือชาวอังกฤษ กับชาวตะวันออก เช่น ชาวไทย จะมีความแตกต่างกันมากน้อยเพียงใดในการเลือกใช้ภาษา

2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการศึกษางานวิจัยเกี่ยวกับวัจนกรรมการขอร้อง พบว่าวัจนกรรมนี้เป็นวัจนกรรมที่มีผู้ให้ความสนใจศึกษากันเป็นจำนวนมาก งานเหล่านี้สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทด้วยกัน คือ การศึกษากลวิธีการขอร้องในภาษาต่าง ๆ กับ การขอร้องข้ามภาษาและวัฒนธรรม

2.3.1 การขอร้องในภาษาต่าง ๆ

งานวิจัยประเภทแรกนี้จะเน้นการศึกษากลวิธีการแสดงวัจนกรรมการขอร้องของคนภายในสังคมใดสังคมหนึ่งเพียงอย่างเดียว บาร์เกียล่า-เชียบบินี และ แฮร์ริส (Bargiela-Chiappini & Harris, 1996) ศึกษาสถานภาพของผู้ฟังกับการใช้รูปภาษาในการขอร้องทางจดหมายธุรกิจ โดยใช้จดหมายและบันทึกข้อความมากกว่า 200 ฉบับของชาวจีน ที่ผู้สื่อสารมีความแตกต่างกันทางสถานภาพทางสังคม ผลการวิจัยพบว่า ในกรณีของผู้เขียนจดหมายมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้รับจดหมายจะใช้กลวิธีการขอร้องแบบตรง หรือแบบคำสั่ง เช่น 'Please respond quickly.' แต่จะใช้กลวิธีการขอร้องแบบอ้อมแต่สุภาพกับผู้รับจดหมายที่มีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้เขียนจดหมาย เช่น 'I should be grateful if you could respond-quickly.'

แปร์ (Pair, 1996) ศึกษากลวิธีการขอร้องในภาษาสเปนของชาวสเปน โดยใช้แบบสอบถามที่เป็นสถานการณ์สมมติ พบกลวิธีการขอร้องที่สามารถจำแนกตามความตรงอ้อมของรูปภาษาได้ 3 กลวิธีดังนี้

1) กลวิธีแบบตรง (direct strategies) เป็นกลวิธีที่ผู้พูดแสดงเจตนาโดยใช้รูปภาษาที่สามารถแปลความหมายตรงตามคำกล่าวด้วย เช่น การใช้คำสั่ง (imperative) "Clean up the desk." การใช้คำกริยาที่สื่อการขอร้องอย่างชัดเจน (explicit performative) "I'm asking you to clean up the desk." หรือการบอกสภาพความต้องการ (want statement) "I would like you to clean up the desk."

2) กลวิธีแบบอ้อมตามธรรมเนียมปฏิบัติ (conventional indirect strategies) เป็นกลวิธีที่ผู้พูดแสดงเจตนาการขอร้องโดยใช้รูปภาษาอื่น ๆ ที่ไม่สามารถแปลความหมายตามรูปภาษาได้ แต่ก็เป็นที่เข้าใจของผู้ฟังว่าผู้พูดแสดงเจตนาขอร้อง เช่น การเสนอแนะเกี่ยวกับสิ่งที่ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังกระทำ (suggestory formula) "Why don't you clean up ...?" หรือการถามโดยอ้างถึงเงื่อนไขพื้นฐาน (query preparatory) "Would you mind clean up?"

3) กลวิธีแบบอ้อมไม่ใช่ตามธรรมเนียมปฏิบัติ (unconventional indirect strategies) เป็นกลวิธีการขอร้องแบบอ้อมที่สุดที่ผู้พูดกล่าวขอร้องโดยนัย ดังนั้นคำกล่าวเหล่านี้จะกำกวมสามารถแปลคำกล่าวถ้อยเป็นการขอร้องหรือไม่ก็ได้ ทั้งนี้ต้องขึ้นอยู่กับบริบทของสถานการณ์ด้วย เช่น การกล่าวโดยนัย (mind hints) "I like your desk."

โดยงานวิจัยนี้พบว่า ชาวสเปนจะขอร้องโดยใช้กลวิธีแบบอ้อมตามธรรมเนียมปฏิบัติเหมือนกัน คือ การถามโดยอ้างถึงเงื่อนไขพื้นฐาน ซึ่งชาวสเปนจะขอร้องโดยใช้กลวิธีการถามถึงความยินดีของผู้ฟังว่ายินดีทำให้ได้ไหม เช่น "Le importaria ayudarme?" (Would you mind helping me?)

2.3.2 การขอร้องข้ามภาษาและวัฒนธรรม

งานวิจัยเกี่ยวกับการขอร้องประเภทนี้ เป็นงานวิจัยที่มุ่งศึกษาวิธีการแสดงวัจนกรรม การขอร้องของกลุ่มที่เป็นเจ้าของภาษากับกลุ่มที่มีเจ้าของภาษา งานวิจัยในลักษณะนี้ เรียกว่า **วัจนปฏิบัติศาสตร์ภาษาในระหว่าง** (interlanguage pragmatics) และการศึกษาข้ามวัฒนธรรม เพื่อนำมาเปรียบเทียบว่าคนต่างวัฒนธรรมถึงจะมีการใช้ภาษาเหมือนกันหรือต่างกัน เรียกงานวิจัยแบบนี้ว่า **วัจนปฏิบัติศาสตร์เปรียบเทียบต่าง** (Contrastive Pragmatic) งานเหล่านี้ล้วนเป็นงานที่มีประโยชน์อย่างมากต่อการใช้ภาษา เพื่อติดต่อสื่อสารกับคนต่างวัฒนธรรมกัน เพราะทำให้ทราบถึงกลวิธีที่ควรและไม่ควรใช้กับคนในวัฒนธรรมที่เราติดต่อด้วย อาทิ ฟูกุชิมะ (Fukushima, 1996) ศึกษาวิธีการขอร้องของคนญี่ปุ่นกับคนอังกฤษ โดยนำความหนักเบาของการขอร้องในแต่ละสถานการณ์มาเป็นตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา ด้วยการใชแบบสอบถามที่เป็นสถานการณ์สมมติ พบว่าโครงสร้างการขอร้องของทั้งคนอังกฤษและคนญี่ปุ่นจะประกอบไปด้วย 5 ลักษณะคือ

- 1) การขอร้องที่แสดงเนื้อหาหลัก (Head act) ซึ่งเป็นคำขอร้องเพียงอย่างเดียว เช่น "Lend me some of your salt."

- 2) การขอร้องที่แสดงเนื้อหาหลักและตามด้วยส่วนขยาย (Supportive move) เช่น
 "Lend me some of your salt because my salt ran out."
- 3) การขอร้องที่แสดงส่วนขยายตามด้วยเนื้อหาหลัก เช่น
 "Can you help me? Won't you lend me some salt?"
- 4) การขอร้องที่แสดงส่วนขยายตามด้วยเนื้อหาหลักและตามด้วยส่วนขยาย เช่น
 " I need your help. Could one of my friends stay in your room? This weekend. I've got a problem with my room."
- 5) การขอร้องที่แสดงแต่ส่วนขยายโดยไม่มีเนื้อหาหลัก จัดว่าเป็นกลวิธีการขอร้องแบบอ้อมที่สุด เช่น
 "You know I've got these two friends coming up at the weekend. I've got a problem with my room. Are you going to be here at the weekend? It's just that I'm having a problem putting them both in one room."

จากการศึกษาโครงสร้างในการขอร้องพบว่า เมื่อสถานการณ์มีความมากน้อยของการขอร้องน้อย คนญี่ปุ่นและคนอังกฤษจะใช้การขอร้องที่แสดงเนื้อหาหลักเพียงอย่างเดียว และเมื่อสถานการณ์มีความมากน้อยของการขอร้องมากขึ้นก็จะเพิ่มส่วนขยายมากขึ้น โดยสรุปฟูกุชิม่าพบว่า คนญี่ปุ่นจะใช้กลวิธีการขอร้องที่ตรงมากกว่าคนอังกฤษในสถานการณ์มีความมากน้อยของการขอร้องน้อย คือ ขอยืมเกลือจากเพื่อนข้างห้อง ทั้งนี้ฟูกุชิม่าให้เหตุผลว่าเนื่องจากสังคมของคนญี่ปุ่นจะมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันกับคนภายในกลุ่มมากกว่าคนอังกฤษ จึงทำให้คนญี่ปุ่นเห็นว่าการขอร้องในลักษณะดังกล่าวเป็นเรื่องปกติธรรมดาที่ไม่ต้องเกรงใจกันมากนัก และสำหรับส่วนขยายที่คนอังกฤษและคนญี่ปุ่นนิยมใช้ก็คือการให้เหตุผล

มอลเคน (Mulken, 1996) ศึกษาเปรียบเทียบความสุภาพในการขอร้องของชาวฝรั่งเศสกับชาวต่างชาติโดยใช้แบบสอบถามที่เป็นสถานการณ์สมมติทั้งหมด 6 สถานการณ์ พบว่า ทั้งชาวฝรั่งเศสและชาวต่างชาติจะแสดงกลวิธีการขอร้องที่มีลักษณะรูปประโยคที่เป็นแบบอ้อมตามธรรมเนียมปฏิบัติคือใช้ประโยคคำถามในวัจนกรรมการขอร้องมากที่สุด และสำหรับส่วนขยายก็เช่นเดียวกันคือ ทั้งชาวฝรั่งเศสและชาวต่างชาติจะนิยมใช้ส่วนขยายที่อ้างเหตุผลในการขอร้องมากที่สุด เมื่อศึกษาลักษณะของความสุภาพที่ชาวฝรั่งเศสและชาวต่างชาติใช้ พบว่า ชาวฝรั่งเศสแสดงการขอร้องที่สุภาพกว่าชาวต่างชาติด้วยการใช้โครงสร้างประโยคที่ช่วยลดความมากน้อยของการขอร้อง แต่ชาวต่างชาติจะ

ใช้คำเพื่อลดความรุนแรงซึ่งมีความสุภาพน้อยกว่า เช่น ชาวดัชจะใช้ 'som' แปลว่า "บางที" ใส่งไปประโยคเพื่อแสดงความสุภาพ เช่น 'kun je me soms helpen' แปลว่า "บางทีคุณอาจจะช่วยฉันได้นะ"

บลุม กุลกา และ โอลซเทิน (1984) ศึกษาวัจนกรรมการขอร้องข้ามวัฒนธรรมทั้งหมด 8 ภาษาดังนี้ คือ ภาษาอังกฤษแบบออสเตรเลีย แบบอเมริกัน และแบบอังกฤษ ภาษาฝรั่งเศส ภาษาเดนมาร์ก ภาษาเยอรมัน ภาษาฮิบรู และภาษารัสเซีย ด้วยการใช้อย่างสอบถามที่เป็นเรื่องเล่าสั้น ๆ เกี่ยวกับสถานการณ์และมีบทสนทนาที่ยังไม่สมบูรณ์เพื่อเว้นไว้ให้เติม โดยในแบบสอบถามจะมีการกำหนดลักษณะของปัจจัยต่าง ๆ ไว้ด้วย คือ สถานภาพทางสังคม ความสนิทสนม และความรุนแรงของสถานการณ์ เมื่อได้ข้อมูลแล้วนำมาจัดกลวิธีการขอร้องได้ทั้งหมด 9 กลวิธี ตามเกณฑ์ทางด้านรูปภาษาที่ปรากฏและความหมายที่ดีความตามรูปภาษาโดยสามารถแบ่งได้เป็น 3 ระดับใหญ่ดังนี้ คือ (1) ระดับการขอร้องแบบตรง (direct level) เช่น 'Open the window.' (2) ระดับการขอร้องแบบอ้อมที่เป็นตามธรรมเนียมปฏิบัติ (conventional indirect level) เช่น 'Would you open the window?' (3) และระดับการขอร้องแบบอ้อมที่ไม่เป็นตามธรรมเนียมปฏิบัติ (nonconventional indirect level) เช่น 'It's hot.' หมายถึงต้องการขอร้องให้ผู้ฟังเปิดหน้าต่างให้ จากการขอร้องของแต่ละภาษาพบว่า คนต่างวัฒนธรรมกันจะเลือกใช้ภาษาในการขอร้องที่ต่างกัน เช่น ในสถานการณ์ที่นักเรียนขอร้องให้ครูขยายเวลาในการส่งรายงานกับครูขอร้องให้นักเรียนส่งสมุดจดงานก่อนสอบ 1 สัปดาห์ พบว่า ชาวฮิบรูจะประเมินว่า 2 สถานการณ์นี้มีน้ำหนักต่างกันแต่ชาวเยอรมันจะพิจารณาว่าไม่ต่างกัน โดยการแสดงการขอร้องในลักษณะเดียวกันแต่ชาวอาร์เจนตินาจะพิจารณาว่าครูมีสถานภาพสูงกว่านักเรียน ดังนั้นนักเรียนจะต้องขอร้องกับครูด้วยกลวิธีที่อ้อมมากกว่าครูขอร้องกับนักเรียน

สปีร์ (Spees, 1994) เปรียบเทียบการใช้วัจนกรรมอ้อมระหว่างคนอเมริกันกับคนญี่ปุ่น ด้วยการใช้อย่างสอบถามที่เป็นสถานการณ์สมมติ โดยมีปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดคือ ความสนิทสนมคุ้นเคย ผลการวิจัยพบว่า คนญี่ปุ่นมีการใช้กลวิธีการขอร้องที่อ้อมกับคนในกลุ่มมากกว่าคนนอกกลุ่ม โดยเฉพาะคู่สนทนาที่มีสถานภาพทางสังคมเท่ากันด้วย เช่น ในสถานการณ์ที่เพื่อนในกลุ่มไม่ยอมล้างจาน คนญี่ปุ่นจะใช้กลวิธีแบบอ้อมโดยพูดว่า 'Atokatazuke toobonse ni simasyoo' (Let's take turns in cleaning up afterwards.) หรือ 'Zibun no koto wa zibun de simasyoo' (Let's each take care of our own things.) และในสถานการณ์ที่คนนอกกลุ่มทำเสียงดังคน

ญี่ปุ่นจะใช้กลวิธีแบบตรงโดยพูดว่า 'Moo sukosi hayaku onegai dekimasu ka. Dekireba, zyuuzi gurai ni. (บางที่ฉันจะต้องขอร้องให้คุณเลิกเล่นไวโอลินตอนประมาณ 4 ทุ่ม) จะเห็นได้ว่า เมื่อคนต่างกลุ่มกัน คนญี่ปุ่นจะเลือกใช้กลวิธีในการขอร้องที่ต่างกันแต่ในขณะที่คนอเมริกันจะใช้การขอร้องที่เป็นประโยคแบบคำถาม ในลักษณะที่ไม่ตรงเกินไปและไม่อ้อมเกินไปกับทั้งคนในกลุ่มและนอกกลุ่ม เช่น ในสถานการณ์ที่เพื่อนในกลุ่มไม่ยอมล้างจาน คนอเมริกันจะพูดว่า 'Would you wash dishes?' และในสถานการณ์ที่คนนอกกลุ่มทำเสียงดังจะพูดว่า 'Can I ask you to stop your violin about 10 O'clock? I have been having trouble sleeping at night because of your violin.' จะเห็นได้ว่าสังคมอเมริกันเป็นสังคมที่เคารพสิทธิส่วนบุคคลเป็นอย่างมาก โดยที่จะไม่ก้าวล่วงสิทธิของคนอื่น จึงแสดงการขอร้องกับคนทั้ง 2 กลุ่มไม่แตกต่างกัน แต่สังคมของคนญี่ปุ่นมีความเป็นปึกแผ่น(solidarity)กันมากกว่าคนอเมริกัน โดยเฉพาะคนในกลุ่มจึงแสดงการขอร้องที่ไม่ข่มขู่หน้าตาของคนในกลุ่มมากเกินไป เพื่อทำให้ความสัมพันธ์ยังคงดำรงอยู่ด้วยดี

งานวิจัยดังกล่าวสอดคล้องกับงานวิจัยของฟูกุชิม่า (1996) ที่ศึกษาพฤติกรรมการขอร้องของคนญี่ปุ่นกับคนอังกฤษ แล้วพบว่าสังคมของคนญี่ปุ่นมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันเป็นอย่างมาก แต่ทั้งนี้ก็ต้องขึ้นอยู่กับปัจจัยทางด้านหน้าของการขอร้องและความสัมพันธ์ของผู้พูดผู้ฟัง ดังที่บีบีและทากาฮาชิ (Beebe & Takahashi อ้างถึงใน Spees, 1994) กล่าวว่า คนญี่ปุ่นมิใช่ว่าจะแสดงวัจนกรรมอ้อมมากเสมอไป แต่จะขึ้นอยู่กับสถานการณ์ของผู้ฟังว่าสูงกว่าหรือต่ำกว่าผู้พูด ถ้าผู้ฟังมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าผู้พูดก็จะใช้รูปภาษาที่อ้อมมากกว่าผู้ฟังที่มีสถานภาพทางสังคมต่ำกว่าผู้พูด ซึ่งปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการใช้ภาษาให้แตกต่างกันซึ่งประเด็นนี้ผู้วิจัยจะกล่าวถึงในหัวข้อ 2.4

2.4 ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับทฤษฎีหน้าของผู้พูดผู้ฟัง

บราวน์ และเลวินสัน (Brown and Levinson, 1987) กล่าวว่า ในการสนทนาทุกคนมี "หน้า" (Face) ที่ต้องรักษา ซึ่งหน้าสามารถแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ หน้าทางด้านบวก (positive Face) หมายถึงความปรารถนาที่ทุกคนพอใจที่จะได้รับการชื่นชม ยกย่อง หรือภาพลักษณ์ในทางบวกจากบุคคลนั้น และหน้าทางด้านลบ (negative face) หมายถึง ความปรารถนาที่จะไม่ให้อื่นมารบกวน บุกรุก หรือก้าวกาย ซึ่งสิ่งที่แฝงอยู่ในการสนทนา คือ การเสี่ยงต่อการเสียหน้า เช่น ในวัจนกรรมการขอร้องก็เป็นวัจนกรรมหนึ่งที่คุกคามหน้าด้านลบของผู้ที่ถูกขอร้อง หรือผู้ฟัง เนื่องจากในการขอร้องผู้พูดมีจุดมุ่งหมายที่จะได้รับการอำนวยความสะดวกจากผู้ฟัง และขอให้ผู้ฟัง

ยอมรับหรือปฏิบัติตามในสิ่งที่ผู้พูดขอร้อง ดังนั้น การขอร้องจึงเป็นวัจนกรรมที่อาจทำให้ทั้งผู้ฟังและผู้พูดต้องเสียหน้า (Blum – kulka and Otshtain, 1984) คือ ผู้ฟังมีความต้องการที่จะไม่ถูกรบกวนจากผู้อื่นแต่กลับถูกรบกวน ในขณะที่ผู้พูดก็ต้องเสียหน้าเพราะต้องแสดงการขอร้องบางอย่าง เพื่อให้ผู้ฟังทำในสิ่งที่ต้องการให้ ซึ่งผู้ฟังอาจจะไม่ทำตามก็ได้

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมการขอร้องหลายงานพบว่า มีงานวิจัยที่ศึกษาวัจนกรรมการขอร้องและพบว่า คนต่างวัฒนธรรม แสดงการขอร้องที่แตกต่างกัน ซึ่งบราวน์ และ เลวินสัน (1987) กล่าวว่าปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาเลือกใช้กลวิธีการขอร้องที่ต่างกันนั้น มีความสัมพันธ์ไปกับทฤษฎีหน้าของผู้พูดผู้ฟัง ซึ่งมีอยู่ด้วยกัน 3 ปัจจัยคือ ความสัมพันธ์ด้านสถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟัง หรืออำนาจ (Power) ความสนิทสนมคุ้นเคยระหว่างผู้พูดผู้ฟัง หรือระยะห่างทางสังคม (Social distance) และความหนักเบาของการขอร้อง (Ranking of imposition) นอกจากนี้ยังมีอีกปัจจัยหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับทฤษฎีหน้าของผู้พูดผู้ฟัง นั่นคือ โครงสร้างของคำพูดในการขอร้อง ซึ่งเป็นโครงสร้างที่บลูม กุลกา และโอลชเทิน (1984) และฟูกุชิม่า (1996) ได้ศึกษาไว้ ดังนั้นปัจจัยทั้งสิ้น มีลักษณะดังนี้

1. ระยะห่างทางสังคม คือ ความสนิทสนมคุ้นเคยระหว่างผู้พูดผู้ฟัง เป็นปัจจัยที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ของผู้พูดกับผู้ฟังว่ามีความสนิทสนมกันมากน้อยเพียงใด หากความสนิทสนมต่างกัน ระดับการข่มขู่หน้าก็ต่างกัน ส่งผลต่อการใช้กลวิธีที่ต่างกัน เช่น งานวิจัยของแปร์ (1996) ที่พบว่าในสถานการณ์เดียวกันเมื่อมีความสนิทสนมคุ้นเคยต่างกันคนสเปนจะใช้การขอร้องที่ต่างกันด้วยการใช้กลวิธีที่อ้อมมากเมื่อผู้ฟังมีความสนิทสนมมาก

2. อำนาจ คือ สถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟัง เป็นสิ่งที่ถูกกำหนดได้จากมุมมองของแต่ละสังคม แต่ละวัฒนธรรม เช่น งานวิจัยของบลูม กุลกา (1984) พบว่าสังคมเยอรมันมักจะถือว่าทุกคนเท่าเทียมกันดังนั้นไม่ว่าจะขอร้องกับใครก็ใช้กลวิธีในลักษณะเดียวกัน แต่สังคมอาร์เจนตินาถือว่าสถานภาพทางสังคมของครูสูงกว่านักเรียน ด้วยการแสดงกลวิธีที่แตกต่างกัน คือ เมื่อครูต้องขอร้องนักเรียน ครูไม่จำเป็นต้องใช้ภาษาที่อ้อมมากนัก แต่เมื่อนักเรียนขอร้องครูนักเรียนจะต้องใช้ภาษาที่อ้อมและสุภาพมากกว่า

3. ความหนักเบาของการขอร้อง คือ ลักษณะของสถานการณ์ที่ทำการขอร้องว่ามีความยากหรือรบกวนหน้าของผู้ฟังมากน้อยเพียงใด แต่ทั้งนี้สิ่งที่จะเป็นตัวตัดสินได้ว่าสถานการณ์ใดรุนแรงหรือไม่รุนแรงก็คือวัฒนธรรมภายในสังคมนั้น ๆ เช่น งานของฟูกุชิม่า (1996) ที่พบว่าทั้งคนญี่ปุ่นและคนอังกฤษเมื่อพบกับสถานการณ์ที่มีความรุนแรงต่างกัน เช่น การขอยืมเกลือเป็นสถานการณ์ที่มีความรุนแรงน้อย ส่วนการขออนุญาตให้เพื่อนเข้าไปอาศัยในห้องพักในช่วงวัน

หยุด เป็นสถานการณ์ที่มีความรุนแรงมาก จะเลือกใช้กลวิธีที่ต่างกันคือ สถานการณ์ที่มีความรุนแรงน้อยจะใช้การขอร้องแบบตรงแต่ถ้ารุนแรงมากจะใช้การขอร้องแบบอ้อม

4. โครงสร้างของคำพูดในการขอร้อง (Structure of Head Act and Supportive Moves) คือ การแสดงวัจนกรรม คือ การขอร้อง จะประกอบด้วยโครงสร้าง 2 ส่วนด้วยกันคือ ส่วนหลัก (Head act) เป็นเนื้อหาหลักที่แสดงความหมายของการขอร้อง เช่น "ช่วยหยิบหนังสือให้หน่อย" และส่วนขยาย (Supportive move) เป็นส่วนขยายของการแสดงการขอร้อง ซึ่งอาจมีใช้เพื่อปกปิดความรักหน้าของผู้ฟังก่อนที่จะทำการขอร้อง หรือทำให้การขอร้องในแต่ละครั้งมีน้ำหนักมากยิ่งขึ้น เช่น "วานหยิบหนังสือเล่มนั้นให้หน่อยได้ไหม พอดีเราหยิบไม่ถึง" ข้อความย่อแรกเป็นส่วนหลัก และข้อความย่อหลักเป็นส่วนขยายซึ่งโครงสร้างของคำพูดในการขอร้องมีทั้งหมด 6 แบบ ดังนี้

แบบที่ 1 โครงสร้างส่วนหลักเพียงอย่างเดียว (Head act only) เป็นโครงสร้างที่ผู้พูดเจตนาแสดงด้วยคำขอร้องไปยังผู้ฟังทันที โดยมีได้คำนึงถึงหน้าของผู้ฟังมากนัก

แบบที่ 2 โครงสร้างส่วนหลัก ตามด้วยส่วนขยาย (Post – posed) เป็นโครงสร้างที่ผู้พูดกล่าวด้วยคำแสดงการขอร้องพร้อมกับกล่าวถึงสิ่งอื่นที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้การขอร้องนั้นมีน้ำหนักมากขึ้น

แบบที่ 3 โครงสร้างส่วนขยาย ตามด้วยส่วนหลัก (Pre – posed) เป็นโครงสร้างที่ผู้พูดพยายามที่จะปกปิด หรือไม่กล้าที่จะขอร้องผู้ฟังโดยทันที จึงใช้ส่วนขยายก่อนเพื่อเป็นการเกริ่นกับผู้ฟังก่อนแล้วจึงตามด้วยคำขอร้องที่ผู้พูดต้องการ

แบบที่ 4 โครงสร้างส่วนขยาย ตามด้วยส่วนหลัก และตามด้วยส่วนขยาย (In between – posed) เป็นโครงสร้างที่ผู้พูดใช้ส่วนขยายก่อนอาจเป็นเพราะเกรงใจหรือไม่กล้าที่จะขอร้องผู้ฟังโดยทันที ในขณะเดียวกัน เมื่อกล่าวคำขอร้องแล้ว ก็ยังใช้ส่วนขยายเพื่อเพิ่มน้ำหนักคำขอร้องจัดว่าเป็นโครงสร้างที่ผู้พูดพยายามรักษาน้ำหน้าของตนเองที่ต้องเสียไปเป็นอย่างมาก

แบบที่ 5 โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนหลักมากกว่าหนึ่งส่วน (Multiple Heads) เป็นโครงสร้างที่ผู้พูดกล่าวคำขอร้องมากกว่า 1 ข้อความย่อ เป็นโครงสร้างที่ผู้พูดคำนึงถึงหน้าด้านลบของผู้ฟังน้อยที่สุด

แบบที่ 6 โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนขยายเพียงอย่างเดียว (No Head Acts) เป็นโครงสร้างที่ผู้พูดไม่ระบุคำขอร้องอย่างชัดเจน แต่กล่าวถึงเรื่องทั่ว ๆ ไป ที่เกี่ยวข้องกับเหตุการณ์ที่ต้องการขอร้องผู้ฟัง โดยผู้ฟังต้องแปลเจตนาของผู้พูดเอง อาจอาศัยบริบทของสถานการณ์ หรือ

สิ่งอื่น ๆ เข้ามาช่วยในการแปลความ การแสดงวัจนกรรมการขอร้องด้วยโครงสร้างแบบนี้ เป็นกลวิธีที่อ่อนมมากที่สุด และผู้พูดก็รักษาน้ำของผู้พูดและผู้ฟังมากที่สุดด้วย

จะเห็นว่า การเลือกใช้โครงสร้างของคำพูดในการขอร้องแต่ละแบบสามารถสะท้อนให้เห็นว่าผู้พูดมีการคำนึงถึงหน้าของผู้พูดผู้ฟังต่างกัน สำหรับงานวิจัยที่ผู้วิจัยจะศึกษาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับทฤษฎีหน้าของผู้พูดผู้ฟัง 2 ปัจจัยดังนี้ คือ โครงสร้างของคำพูดในการขอร้อง และ ความสัมพันธ์ด้านสถานภาพทางสังคมของผู้พูดผู้ฟัง โดยแบ่งสถานภาพทางสังคมออกเป็น 3 ระดับ คือ สูงกว่า เท่ากับ และต่ำกว่า เช่นเดียวกับ บลุม กุลกา และโกลซเทินได้ศึกษาไว้

จากการศึกษางานวิจัยที่ผ่านมา อาทิ งานวิจัยของบลุม กุลกา และโกลซเทิน (1984) ที่ศึกษาเปรียบเทียบกลวิธีการขอร้องกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการแสดงวัจนกรรมการขอร้อง ปัจจัยดังกล่าวนี้คือ สถานภาพทางสังคม ความสนิทสนม และความหนักเบาของการขอร้อง โดยใช้แบบสอบถาม ในงานวิจัยดังกล่าวแบ่งสถานภาพทางสังคมออกเป็น 3 ระดับ กล่าวคือ สูงกว่า เท่ากัน และต่ำกว่า ซึ่งในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยจะแบ่งสถานภาพทางสังคมออกเป็น 3 ระดับเช่นเดียวกับที่บลุม กุลกา และโกลซเทินได้เสนอไว้