

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดและทฤษฎี

ทฤษฎีในที่นี้แบ่งเป็น 6 ส่วน ได้แก่

1. ทฤษฎีตอบโต้ต่อสถานการณ์ของบิทเซอร์
2. ทฤษฎีการสื่อสารในลักษณะเชิงการทูต
3. ทฤษฎีการโต้แย้งแสดงเหตุผล
4. ทฤษฎีการเจรจาต่อรอง
5. ทฤษฎีการสื่อสารเพื่อประโยชน์และการสื่อสารเพื่ออุดมคติ
6. ทฤษฎีการสื่อสารเชิงสัญลักษณ์

จากการที่มีการสื่อสารที่เกิดการแตกแยกทางการเมืองของผู้นำรัฐบาลในสมัยนั้น แบ่งออกได้เป็นสองฝ่าย ได้แก่ ฝ่ายรัฐบาลนำโดยจอมพล ป. พิบูลสงครามและฝ่ายผู้นำขบวนการเสรีไทยนำโดยนายปรีดี พนมยงค์ นำมาสู่ความน่าสนใจในการนำมาสู่การวิเคราะห์ด้วยทฤษฎีต่างๆ ดังนี้ คือ

1. ทฤษฎีการตอบโต้ต่อสถานการณ์ของบิทเซอร์

ทฤษฎีการวิเคราะห์โดยอิงหลักการโต้ตอบสถานการณ์ของบิทเซอร์โดยศาสตราจารย์ ลอยด์ บิทเซอร์ จากบทความชื่อ "Rhetorical Situation" กล่าวว่¹

วาทกรรมใน Rhetorical Situation มีองค์ประกอบ 3 ประการ คือ²

- ก) pragmatic วาทะจะต้องทำหน้าที่ที่มีประโยชน์
- ข) reality วาทะจะต้องทำหน้าที่เปลี่ยนแปลงสภาพความเป็นจริง
- ค) mediator วาทะในที่นี้จะต้องมีคนกลางซึ่งคือคนฟังที่สามารถชักนำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงได้

¹ อรวรรณ ปิลันธน์โอวาท, วาทะสำคัญของไทยและการวิเคราะห์ (กรุงเทพมหานคร: ภาควิชาวาทวิทยาและสื่อสารการแสด คณະนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539), หน้า 162.

² เรื่องเดียวกัน

องค์ประกอบของ Rhetorical Situation มี 5 อย่าง ประกอบด้วย³

1. Exigence หมายถึง สถานการณ์เร่งด่วน สิ่งบกพร่องหรืออุปสรรคอย่างใดอย่างหนึ่งที่ รอการตอบสนอง การแก้ไขหรือการเปลี่ยนแปลง กรณีเร่งด่วนหรือสิ่งบกพร่องนี้ในแง่ของวาทะแล้วจะต้องได้รับการตอบสนองหรือแก้ไขด้วยวาทะนั้นั้น จึงจะเป็นองค์ประกอบของ Rhetorical Situation เช่น การบุกกรุกเข้าไทยของญี่ปุ่นในสงครามโลกครั้งที่สอง เป็นกรณีเร่งด่วนที่ไทยจะต้องมีการตอบสนองทางวาทะดังเช่นที่จอมพล ป. พิบูลสงครามมีคำสั่งให้หยุดยิงและให้กองทัพญี่ปุ่นผ่านทัพไปในที่สุด⁴

2. Audience ได้แก่ ผู้ฟัง ในที่นี้ หมายถึง ผู้ที่สามารถได้รับอิทธิพลจากการสื่อสารและชักนำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงได้ (สำหรับบิทเซอร์ ผู้พูดสามารถพูดกับตัวเองได้และผู้ฟังคือตัวผู้พูดเองหรือจิตของผู้พูด) เช่น ภายหลังการให้กองทัพญี่ปุ่นเคลื่อนทัพผ่านไทยก็มีแถลงการณ์ฉบับแรกของรัฐบาลไทยถึงประชาชนให้ระงับความตื่นเต้น ให้ดำเนินกิจการของตนต่อไปตามเดิม แสดงว่าผู้ฟัง คือประชาชน ที่ได้รับอิทธิพลจากการสื่อสารให้เกิดการเปลี่ยนแปลงโดยพยายามควบคุมให้เกิดความสงบ⁵

3. Constraints คือ สิ่งที่มีอำนาจที่จะจำกัดการตัดสินใจและการกระทำที่จะไปสู่การเปลี่ยนแปลงได้ ข้อจำกัดเหล่านี้ ได้แก่ บุคคล เหตุการณ์ วัตถุและความสัมพันธ์ ความเชื่อ ทศนคติ เอกสาร ข้อเท็จจริง ขนบธรรมเนียม ประเพณี ภาพพจน์ ผลประโยชน์ แรงจูงใจ เหล่านี้เป็นต้น⁶

³ เรื่องเดียวกัน, หน้า 163.

⁴ เรื่องเดียวกัน

⁵ เรื่องเดียวกัน, หน้า 164.

⁶ เรื่องเดียวกัน, หน้า 165.

ผู้พูดเองมีข้อจำกัดเฉพาะตัวเพิ่มขึ้นอีก คือ บุคลิกเฉพาะตัว ข้อพิสูจน์ ลีลาที่ใช้ในการโต้แย้ง บีทเซอร์สรุปว่าข้อจำกัดมี 2 กลุ่ม คือ⁷

- ก) สิ่งที่เกิดโดยผู้พูดจัดทำขึ้นมาเอง เช่น หลักฐาน ข้อพิสูจน์ จำนวนลีลา ที่เลือกใช้ประเด็นต่างๆ ในการโต้แย้ง
- ข) สิ่งที่ดำเนินไปตามธรรมชาติมีอยู่แล้วไม่ได้สร้างขึ้น เช่น บุคลิกเกี่ยวกับ ตัวผู้พูด ภาพพจน์เกี่ยวกับตัวคนพูด ผลประโยชน์ระหว่างคนพูดและ คนฟัง ฯลฯ

4. Speaker คือ ตัวผู้พูดเอง เมื่อเริ่มโต้ตอบกับ Rhetorical Situation ก็เป็นองค์ประกอบอันหนึ่งด้วย เช่นผู้พูดมาพูดในฐานะอะไร เหมาะสมกับฐานะหรือไม่ เช่นจอมพล ป. พิบูลสงครามมีตำแหน่งเป็นนายกรัฐมนตรีในขณะที่ ญี่ปุ่นบุกรุกไทยในสงครามโลกครั้งที่สอง ก็ต้องพิจารณาว่า จอมพล ป. ฯ มาพูดในฐานะอะไร เหมาะสมกับฐานะหรือไม่⁸

5. Speech คือ วาทะ กล่าวคือ ถ้าสถานการณ์เชิญชวนการโต้ตอบที่เหมาะสมปรากฏอย่างกระจ่างชัด สภาพการณ์อันนั้นจะเป็นตัวชี้ นำจุดประสงค์ของวาทะและกำหนดโครงเรื่องที่จะพูด เนื้อหาและลีลาของวาทะที่กล่าวตอบ เช่น โทรเลขของนายกรัฐมนตรีเซอร์ซิลในการแสดงท่าทีเข้าข้างประเทศไทย โดยกล่าวว่า การโจมตีไทยเปรียบเสมือนการโจมตีอังกฤษ ในช่วงที่เห็นแนวโน้มว่า ญี่ปุ่นจะต้องบุกรุกเข้าไทยอย่างแน่นอน⁹

ทฤษฎีนี้ใช้วิเคราะห์งานวิจัยชิ้นนี้โดยวิเคราะห์การโต้ตอบสถานการณ์นั้นๆ ที่เกิดขึ้นอย่างรอบทิศทาง ผู้ฟัง ข้อจำกัด ผู้พูด ตัววาทะ โดยพิจารณาอย่างละเอียดกับบริบทสงครามโลกครั้งที่สอง

⁷ เรื่องเดียวกัน

⁸ เรื่องเดียวกัน, หน้า 166.

⁹ เรื่องเดียวกัน

2. ทฤษฎีการสื่อสารในลักษณะเชิงการทูต

จิตรจำนงค์ สุภาพ กล่าวว่า การทูตเป็นการใช้เขาวرنและความแนบเนียนในการดำเนินความสัมพันธ์ทางราชการระหว่างรัฐบาลของประเทศราช ซึ่งบางครั้งวก็ขยายความสัมพันธ์กับประเทศที่เป็นเมืองขึ้นด้วย หรืออีกนิยามหนึ่ง คือ"การทูต" หมายถึง การดำเนินกิจกรรมระหว่างประเทศโดยการเจรจาตกลงกันหรือเป็นวิธีการปรับความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ เป็นวิธีการดำเนินงานโดยเอกอัครราชทูตและตัวแทนทางการทูต เป็นธุรกิจหรือศิลปะของการทูต อย่างไรก็ตามการทูตไม่ใช่ศิลปะการทูตจากกันเสียทีเดียว การทูตเป็นศิลปะของการตกลงกันโดยวิธีการเจรจาที่ชัดแจ้ง และเป็นที่ยอมรับ¹⁰

จิตรจำนงค์ สุภาพ กล่าวว่า กระบวนการทางการทูต หมายถึง การพูดหรือการปฏิบัติหรือทั้งพูดและปฏิบัติให้สัมผัส [Contact-ผู้วิจัย] ตามความต้องการทางธรรมชาติของมนุษย์หรืออาจหมายถึง การติดต่อสัมพันธ์กันโดยสันติวิธี ตลอดจนการใช้ปัญญา วาทะ ศิลปะ และจิตวิทยาอย่างสุขุมนุ่มนวลแบบบัวไม่ให้ช้ำ น้ำไม่ให้ขุ่น¹¹

โครงสร้างของกระบวนการทางการทูต มีโครงสร้างใหญ่ๆ อยู่ 2 ส่วน คือ¹²

1. โครงสร้างทางด้านการพูด หรือการเจรจา (Speech or Negotiation)
2. โครงสร้างทางด้านการปฏิบัติหรือพิธีการ (Practice or Protocol)

ดังนั้น การทูต หมายถึง บทบาทในการเจรจาเป็นสำคัญ และในการเจรจานั้นพึงมีอยู่ในลักษณะการประนีประนอม รอมชอม ยืดหยุ่น ผ่อนสั้นผ่อนยาว พบกันครึ่งทาง บวกกันหารสองหรือได้รับประโยชน์ร่วมกันทุกฝ่าย มองไม่เห็นชัดแจ้งว่าฝ่ายใดได้ประโยชน์หรือเสียประโยชน์ยิ่งหย่อนกว่ากันและด้วยความเต็มใจหรือพอใจทุกฝ่ายอย่างนุ่มนวลแนบเนียน¹³

¹⁰จิตรจำนงค์ สุภาพ, การทูตระบบการทูต (กรุงเทพมหานคร: สุทธิสารการพิมพ์, 2535), หน้า 45.

¹¹ เรื่องเดียวกัน, หน้า 46.

¹² เรื่องเดียวกัน, หน้า 47.

¹³ เรื่องเดียวกัน, หน้า 48.

จิตรจำนงค์ สุภาพ ได้แบ่งการสื่อสารในลักษณะเชิงการทูตไว้ ออกเป็น 3 ทฤษฎี ดังนี้¹⁴

- 3.1 ทฤษฎีพิธีการทูต (Protocol theory)
- 3.2 ทฤษฎีความนุ่มนวล (Tact theory)
- 3.3 ทฤษฎีการปฏิเสธ (Deny theory)

3.1 ทฤษฎีพิธีการทูต (Protocol theory)

ดังได้กล่าวมาแล้วในเรื่องกระบวนการทางการทูตว่ากระบวนการทางการทูตมีโครงสร้างใหญ่ๆ ที่สำคัญ คือ¹⁵

1. โครงสร้างทางการทูต หรือการเจรจา
2. โครงสร้างทางการปฏิบัติ หรือพิธีการ

ดังนั้นทฤษฎีพิธีการทูต จึงเป็นส่วนหนึ่งในโครงสร้างในกระบวนการทางการทูต และนับว่าเป็นโครงสร้างในส่วนที่เป็นพฤติกรรมที่มีพลังส่งเสริม หรือมีส่วนสนับสนุนให้การเจรจาทางการทูตนั้นประสบความสำเร็จได้ ซึ่งหลักการสำคัญในพิธีการทูต มีดังนี้¹⁶

- 3.1.1 การทักทาย หรือการโอภาปราศรัย (Greeting)
- 3.1.2 การต้อนรับขับสู้ (Reception)
- 3.1.3 การฝากความระลึกถึง (Regarding)
- 3.1.4 การเยี่ยมเยียน หรือเยี่ยมคำนับ (Visiting)
- 3.1.5 ล็อบบี้ (Lobby) ซึ่งจะเน้นเป็นพิเศษในงานวิจัยนี้

¹⁴ เรื่องเดียวกัน, หน้า 133.

¹⁵ เรื่องเดียวกัน, หน้า 134.

¹⁶ เรื่องเดียวกัน, หน้า 135.

ล็อบบี้ (Lobby) ในความหมายของหลักการนี้เป็นภาษาทางการทูตและมีความสำคัญถึงขั้นเป็นพิธีการเลยทีเดียว แม้จะยังไม่มีคำแปลออกมาโดยตรงแต่ก็พอเข้าใจความหมาย ซึ่งน่าจะหมายถึง “การกรุยทาง” หรือ “การปูทาง” หรือ “การหาข้อมูล” หรือ “การหยังเสียง” หรือ “การหยังเชิง” หรือ “การสร้างความเข้าใจอันดีต่อกัน” หรือ “การหาเสียง” หรือ “การหาผู้ทาง” หรือ “การสร้างมนุษยสัมพันธ์อันดีต่อกัน”¹⁷

พฤติกรรมเหล่านี้มักเริ่มขึ้น ก่อนที่จะมีการเจรจา การประชุม การสัมมนา การทำข้อตกลง การเจรจาความ การพบปะ และฯลฯ กันอย่างจริงจังหรืออย่างเป็นทางการเป็นงาน การเจรจา การประชุม การสัมมนา การพบปะ และฯลฯ หากได้ดำเนินการภายหลังที่ได้มีการทำ “ล็อบบี้” (Lobby) เสียก่อนแล้ว จะช่วยให้เกิดความง่ายในการดำเนินการในรายละเอียดดังกล่าวเป็นหลายเท่า¹⁸

3.2 ทฤษฎีความนุ่มเนียน (Tact theory)

หมายถึง ลักษณะการรวมของความนุ่มนวล และแนบเนียนดังกล่าว อันเป็นลักษณะแห่งความประทับใจ ความน่าเชื่อถือ ศรัทธา ความน่าเกรงใจและเกรงขาม ความเป็นผู้ดี ความเป็นสุภาพชนและอริยชน ซึ่งเป็นคุณสมบัติสำคัญอย่างหนึ่งของกระบวนการทางการทูตและเป็นกำลังภายในที่แฝงอยู่ในท่าทีของนักการทูต ความนุ่มเนียน ประกอบด้วยส่วนที่เป็น การพูด (Verbal) และส่วนที่ไม่ใช่การพูด (NonVerbal)¹⁹

3.3 ทฤษฎีการปฏิเสธ (Deny theory)

กระบวนการทางการทูตไม่นิยมใช้ถ้อยคำประเภท “ปฏิเสธทางตรง” ไม่ว่าจะกรณีใด กระบวนการทางการทูตถือกันว่า “มิตรย่อมไม่ปฏิเสธมิตร” กระบวนการทางการทูตกำหนดว่า การปฏิเสธเป็นภาวะที่เรียกว่า “การทูตบอด”²⁰

¹⁷ เรื่องเดียวกัน, หน้า 136.

¹⁸ เรื่องเดียวกัน

¹⁹ เรื่องเดียวกัน, หน้า 142.

²⁰ เรื่องเดียวกัน, หน้า 165.

ดังนั้นนักการทูต จึงมีเทคนิค หรือศิลป์ในการปฏิเสธ ซึ่งมีอยู่ 2 วิธีใหญ่ๆ คือ

3.3.1 การปฏิเสธโดยอ้อม (Indirect deny) ซึ่งมีอยู่ 5 แบบ ดังนี้

3.3.1.1 แบบแบ่งรับแบ่งสู้ หมายถึง การปฏิเสธโดยมีวลี "บางที" หรือ "อาจจะ" หรือ "พยายามจะ" กล่าวคือ จะยอมรับก็ไม่ใช่ ปฏิเสธก็ไม่เชิง

3.3.1.2 แบบโยนกลอง หมายถึง การบำบัดความรับผิดชอบหรือโยนปัญหา หรือความรับผิดชอบไปยังผู้อื่น

3.3.1.3 แบบที่เล่นทีจริง หมายถึง ในการกล่าวออกไปนั้นมีลักษณะคล้ายกับการกล่าวเล่นๆ แต่อาจเป็นความจริงขึ้นมาได้

3.3.1.4 แบบคลุมเครือ หมายถึง การพูดหรือการกล่าวบางอย่างและบางโอกาส ไม่อาจกล่าวให้กระจ่างแจ้งออกมาได้ว่า "ใช่" หรือ "ไม่ใช่" เพื่อหลีกเลี่ยงข้อสรุป

3.3.1.5 แบบดับเบิลไดอะล็อก หมายถึง การปฏิเสธแบบสองชั้น หรือแบบวัฏพินหลัก คือพิจารณาว่าเป็นการปฏิเสธหรือไม่²¹

3.3.2 การปฏิเสธโดยตรง (Direct deny)

หมายถึง การปฏิเสธที่มีถ้อยคำประเภทปฏิเสธออกมาตรงๆ ผู้รับการปฏิเสธก็ทราบทันทีว่าเป็นการปฏิเสธ การปฏิเสธแบบนี้จะทำให้เทคนิคหรือศิลปะลดความรุนแรงหรือความเจ็บปวดของคำปฏิเสธ ผู้ถูกปฏิเสธก็จะไม่เกิดความขัดเคืองใจ การปฏิเสธแบบนี้มักจะมีวลี "โปรด...." หรือ "กรุณา" หรือ "ขอโทษ" ประกอบอยู่ในคำปฏิเสธเหล่านั้น²²

ทฤษฎีนี้เกี่ยวกับงานวิจัยชิ้นนี้ในแง่ที่ว่างานวิจัยนี้ต้องศึกษาวาทะที่ใช้ในการเจรจาต่อรองเป็นหลักและในเมื่อเป็นการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างประเทศ ทฤษฎีการสื่อสารในลักษณะเชิงการทูตจึงมีความเหมาะสมที่จะนำมาใช้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการลึบปัดถูกนำมาใช้วิเคราะห์มากที่สุด

²¹ เรื่องเดียวกัน, หน้า 166.

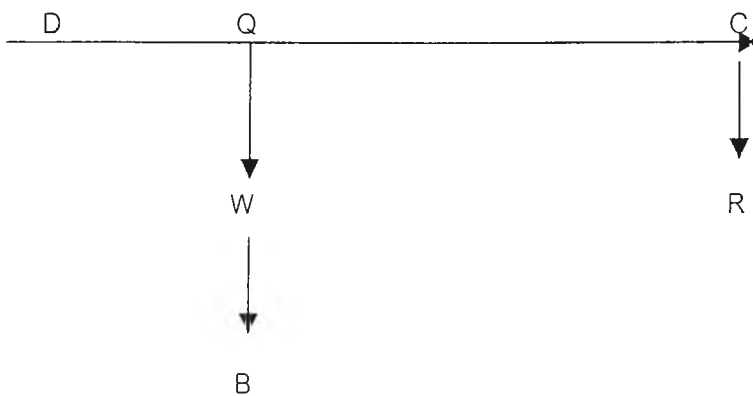
²² เรื่องเดียวกัน, หน้า 170.

3. ทฤษฎีการโต้แย้งแสดงเหตุผล

3.1 แบบจำลองทางตรรกวิทยาของทูลมิน

ศาสตราจารย์ สตีเฟน ทูลมิน แห่งมหาวิทยาลัยเคมบริดจ์ ที่ตีพิมพ์ลงในหนังสือ "The Uses of Argument" เสนอว่า แบบจำลองทางตรรกวิทยาของทูลมิน ดัดแปลงมาจากซิลลोजิสซึมของปราชญ์โบราณ เพื่อให้สามารถประยุกต์ใช้กับความเป็นจริงในชีวิตมนุษย์ได้มากกว่านั้นคือในชีวิตจริงมนุษย์มักมีเงื่อนไขหรือข้อยกเว้นที่ทำให้ไม่สามารถดำเนินได้จริงตามกฎเกณฑ์เสมอไป²³

ในแบบจำลองของทูลมิน เราแสดงเหตุผลหรือโต้แย้งจากหลักฐานชิ้นหนึ่ง หรือข้อเท็จจริงชิ้นหนึ่ง ซึ่งทูลมิน เรียกว่า DATA (D) โยงไปยังข้อสรุปซึ่งทูลมินเรียกว่า CLAIM (C) ทั้ง DATA และ CLAIM นี้มีความสัมพันธ์หรือเชื่อมโยงกันด้วยสิ่งที่ทูลมินเรียกว่า "ข้อสนับสนุน" หรือ WARRANTS (W) องค์ประกอบอันสุดท้าย ได้แก่ บทขยาย หรือ QUALIFIERS (Q) ซึ่งรวมพวกข้อยกเว้นตัวขยายพิเศษ เงื่อนไขต่างๆ ความน่าจะเป็น(ซึ่งไม่ใช่ดีกรีสูงสุด) ทูลมินใช้ลูกศรเป็นสัญลักษณ์ในการโยงความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูล (D) กับบทสรุป (C) และสนับสนุนการเชื่อมโยงนี้ด้วยการเขียน W ได้ลูกศร²⁴



²³ อรรถรรณ ปิลันธน์โอวาท, วาทะสำคัญของไทยและการวิเคราะห์ (กรุงเทพมหานคร: ภาควิชา วาทยวิทยาและสื่อสารการแสดง คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539), หน้า 203.

²⁴ เรื่องเดียวกัน, หน้า 204.

D = DATA (ข้อมูล)

W = WARRANTS (ข้อสนับสนุน) มักจะขึ้นต้นด้วยคำว่า "โดยเหตุที่"

B = BACKING OF WARRANTS (ข้อยืนยันข้อสนับสนุน)

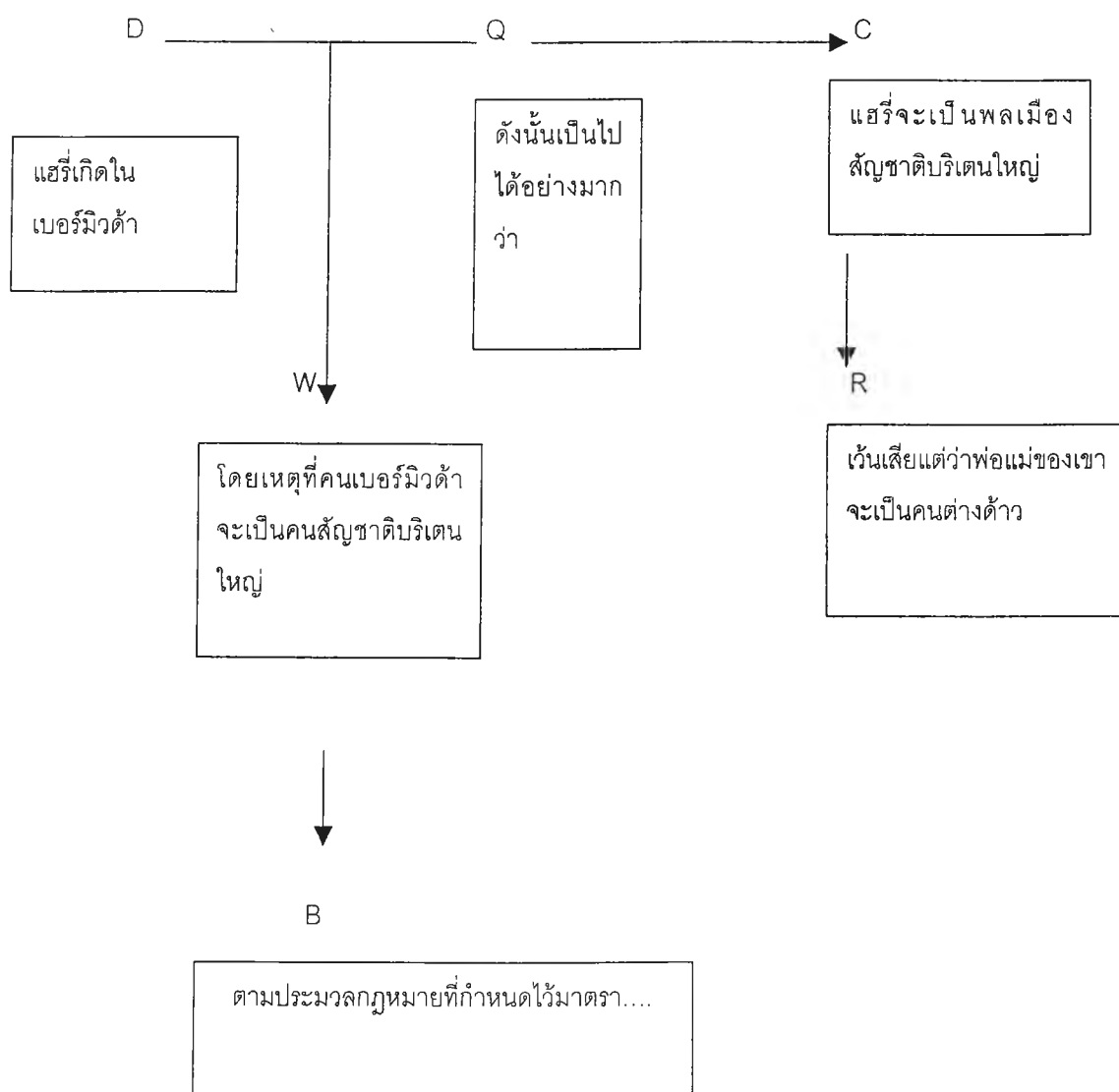
Q = QUALIFIER (ข้อขยายความ)

C = CLAIM (ข้อสรุป)

R = REBUTTAL (ข้อแย้ง)

ทูลมินได้ให้คำเชื่อม ซึ่งเปรียบได้เป็นคำหลัก (KEY WORD) ในการโยงข้อมูลไป

สู่บทสรุป ดังนี้



เป็นที่น่าสังเกตว่า แบบจำลองนี้เน้นบทขยายที่ไม่ให้รวมความเป็นที่สุดไว้ (มี Reservation ไม่ใช่ Allness) และเป็นการแนะนำแนวทางที่ดีแก่ผู้พูดและผู้ฟังในการที่จะสรุปสิ่งหนึ่งสิ่งใด แบบจำลองนี้ให้ความสำคัญกับ Warrants ซึ่งทำให้เราสามารถรับการเชื่อมโยงจาก Data ไปยัง Claim ได้²⁵

การใช้แนวคิดทูลมินเพื่อการศึกษาและทำความเข้าใจขบวนการเสรีไทย จึงมีความเหมาะสมกว่าซิลลोजิสซึมของปราชญาโบราณที่ไม่ได้มีข้อแย้ง (Rebuttal) เพื่อให้กับสถานการณ์ที่เป็นจริง

4. ทฤษฎีการเจรจาต่อรอง

กฤตธี กิจปฏิพัทธ์ และธนพิพัฒน์ เจนนพกาญจน์ แปลจากหนังสือของวิลเลียม ยูรี ชื่อว่า "ไม่...ปฏิเสธ" หรือ "Getting past no " เสนอ เทคนิคการสื่อสารระหว่างบุคคลในด้านการเจรจาต่อรอง ดังต่อไปนี้²⁶

1. เทคนิคด้านการสื่อสาร: การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ เป็นคุณสมบัติที่พึงมี ในฐานะผู้ส่ง และรับสาร²⁷

- การเป็นผู้ฟัง พุด อ่าน เขียนที่ดี หมายถึง ทักษะที่ควรต้องมีของผู้สื่อสาร โดยเริ่มจากการฟังที่ดี เมื่อรู้จักเป็นผู้ฟังที่ดี เช่น การมีปฏิริยาโต้ตอบผู้พูด แสดงความคิดเห็นในเวลาที่เหมาะสม เป็นต้น จะนำไปสู่การฟัง อ่าน เขียนที่ดี เพราะมีการสังเกตผู้อื่น กระทำตามสิ่งที่ฟังประสงค์ และหลีกเลี่ยงสิ่งไม่ฟังประสงค์
- ช่างสังเกต รู้จังหวะ และถูกกาลเทศะ หมายถึง การสังเกตเพื่อเก็บรายละเอียดสิ่งรอบๆตัว หาข้อดี ข้อด้อย เพื่อกระทำหรือหลีกเลี่ยงกระทำอย่างไร อย่างหนึ่ง อีกทั้งคำนึงถึงจังหวะและกาลเทศะ ว่าเวลาใดควรสื่อสารเรื่องใด หรือไม่ อย่างไร จึงจะเกิดความถูกต้องและเหมาะสม

²⁵ เรื่องเดียวกัน, หน้า 205.

²⁶ กฤตธี กิจปฏิพัทธ์ แปล(ไม่...ปฏิเสธ = Getting past no.กรุงเทพมหานคร: ผู้จัดการ, 2536), หน้า 20.

²⁷ เรื่องเดียวกัน, หน้า 30.

การเป็นผู้มีทักษะในการเป็นผู้ฟัง พูด อ่าน เขียนที่ดี มีความสำคัญในการสื่อสาร เพราะมีผลต่อการส่งและรับสารว่าจะสัมฤทธิ์ผลหรือไม่ มากน้อยเพียงใด และอย่างไร โดยเฉพาะเมื่อใช้ทำการวิเคราะห์การสื่อสารของขบวนการเสรีไทยเพื่อเข้าใจเรื่องนี้ จากผู้ถูกเลือกไปทำการเจรจาแบบการทูต นอกจากนี้ การช่างสังเกต รู้จังหวะและถูกกาลเทศะของผู้เจรจาของขบวนการเสรีไทยต้องมีความเหมาะสมมากเพียงพอที่จะปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลง²⁸

2. เทคนิคในการขจัด หรือลดความขัดแย้ง: ในการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นต้องมีความขัดแย้งเกิดขึ้นอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เทคนิคในการลดความขัดแย้งต่อไปนี้ จึงมีทั้งเทคนิคที่นำไปสู่ผลเสียและผลดี บางครั้งเราอาจนำเทคนิคเหล่านี้ไปใช้โดยไม่รู้ตัว ดังนั้น การพิจารณานำเทคนิคเหล่านี้มาใช้นั้น ควรมีการไตร่ตรองอย่างใคร่ครวญเสียก่อน²⁹

เทคนิคการขจัดความขัดแย้งที่อาจนำไปสู่ผลเสีย ประกอบด้วย การหลีกเลี่ยง การเผชิญหน้า หรือการไม่ยินยอมเจรจา(Avoidance)³⁰

1. การทำให้เป็นเรื่องเล็ก (Minimization) หมายถึงการทำประหนึ่งว่าเรื่องที่เกิดขึ้นไม่มีความสำคัญเลย
2. การกล่าวโทษ(Blame) หมายถึง การมองว่าผู้อื่นผิดก่อนมองที่ความผิดของตน การทำให้ผู้อื่นตกอยู่ในภาวะอับจนคำพูด (Silencers) เช่น การการกรีดร้อง การตะโกน เป็นต้น
3. การล้าเลิก (Gunnysacking) หมายถึง การที่บุคคลเก็บเรื่องที่ไม่พึงพอใจไว้ เพื่อใช้ล้าเลิกเมื่อเกิดเหตุการณ์ในลักษณะคล้ายคลึงกัน
4. การขกได้เข็มขัด (Beltlining) หมายถึง การนำปมด้อยอีกฝ่ายมาพูดเมื่อเกิดความขัดแย้ง
5. การปฏิเสธบุคคลอื่น (Personal Rejection) หมายถึง การพยายามแสดงออกซึ่งความเย็นชา กีดกันให้บุคคลอื่นรู้สึกไม่ดีต่อตัวเขาเอง
6. การบังคับ หรือใช้กำลัง (Force) หมายถึง การแสดงความเหนือกว่าอีก

²⁸ เรื่องเดียวกัน, หน้า 31.

²⁹ เรื่องเดียวกัน, หน้า 32.

³⁰ เรื่องเดียวกัน, หน้า 45.

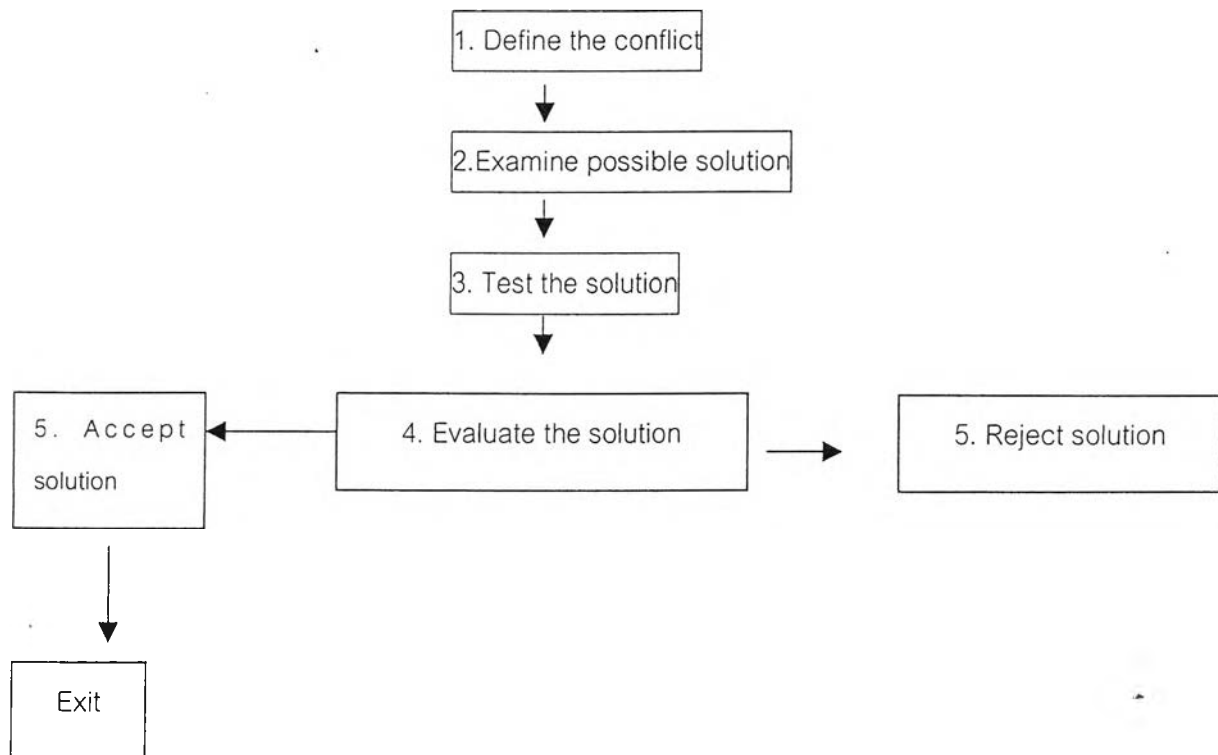
ฝ่าย เพื่อการแก้ไขปัญหาโดยใช้กำลังบังคับ
สำหรับทฤษฎีนี้ บริเตนใหญ่ใช้เป็นหลักในการเจรจาไกล่เกลี่ยสถานะภาพสงคราม
กับประเทศไทย

วิธีจัดการความขัดแย้งที่อาจนำไปสู่ผลดี: ประกอบด้วย³¹

1. ความเปิดเผย (Openness) หมายถึง การแสดงความคิดเห็นอย่างตรงไปตรงมา และจริงใจ
2. ความเห็นอกเห็นใจ (Empathy) หมายถึง การให้ความใส่ใจต่อความรู้สึกของผู้อื่น
3. การให้ความสนับสนุน (Supportiveness) หมายถึง การแสดงจุดยืนของตนเองว่าพร้อมจะยืดหยุ่นทุกสถานการณ์เพื่อแก้ไข้ปัญหา
4. การมองสิ่งต่างๆ ในแง่ดี (Positiveness) หมายถึง การมองปัญหา และฝ่ายตรงข้ามในแง่ดี
5. ความเท่าเทียมกัน (Equality) หมายถึง การปฏิบัติต่อฝ่ายตรงข้ามอย่างให้เกียรติ และเท่าเทียมกัน

³¹ เรื่องเดียวกัน, หน้า 47.

แบบจำลองการแก้ไขปัญหาความขัดแย้ง Model of Conflict Resolution



ขั้นตอนในการแก้ปัญหาความขัดแย้ง³²

1. จำกัดความ และกำหนดขอบเขตของปัญหา (Define the conflict) คือ การพยายามทำความเข้าใจปัญหา ตั้งแต่สาเหตุ ความเป็นไป สิ่งแวดล้อม ที่สำคัญที่สุด ก็คือ ควรมองปัญหาจากมุมมองคนอื่นที่เกี่ยวข้องด้วย
2. ตรวจสอบวิธีการแก้ไขที่เป็นไปได้ (Examine Possible Solutions) คือ วิธีแก้ปัญหา มีหลายวิธี ควรพิจารณาวิธีที่มีผลเสียแต่น้อยมีผลดีแต่มาก
3. ทดสอบวิธีการที่ได้เลือกไว้ (Test the Solution) คือ การใคร่ครวญ ความเหมาะสมให้มีมากที่สุดและคำนึงถึงผลที่จะเกิดในอนาคต

³² เรื่องเดียวกัน, หน้า 50.

4. ประเมินค่าทางเลือกที่ได้ใช้ไป (Evaluate the Solution) คือ เมื่อปฏิบัติการแก้ไขปัญหาแล้ว ให้ตรวจสอบว่าวิธีการนั้นๆ สามารถแก้ไขปัญหานั้นได้หรือไม่ มีผลข้างเคียงอย่างไร

5. ยอมรับ หรือปฏิเสธทางเลือก (Accept or Reject the Solution) คือ หากทุกฝ่ายยอมรับ ก็ให้เพิ่มประสิทธิภาพของวิธีแก้ปัญหานี้ให้ดียิ่งขึ้น หากถูกปฏิเสธให้หาวิธีอื่นต่อไปโดยย้อนกลับไปเริ่มที่ขั้นตอนที่ 1 ใหม่อีกครั้ง

3. เทคนิคการเจรจาต่อรอง: การเจรจาต่อรอง คือ หนทางที่มีประสิทธิภาพในการนำมาสู่สิ่งที่เราต้องการ การเจรจาต่อรองมีวัตถุประสงค์เพื่อขจัดข้อขัดแย้งและเพื่อผลประโยชน์ของตนเองหรือของฝ่ายที่เป็นแนวร่วม ในการเจรจาต่อรองนั้นทั้งสองฝ่ายย่อมมีผลประโยชน์ร่วมและขัดแย้งกัน จึงควรเลือกรื่องที่ยังมีทางเลือกอยู่ การเจรจาต่อรองนั้นเกี่ยวข้องกับการแลกเปลี่ยนและการยินยอมลดหย่อนกับอีกฝ่าย เพื่อให้ได้รับผลประโยชน์ที่พึงพอใจทั้งสองฝ่าย³³

ขั้นตอนในการเจรจาต่อรองมีรายละเอียดอันจะกล่าวต่อไปนี้

เจ็ดขั้นตอนในการเจรจาต่อรอง (RESPECT) เพื่อให้บรรลุข้อตกลง ผู้เจรจาต้องรู้จักการเคลื่อนไหวไปข้างหน้าและการถอยหลังอย่างถูกจังหวะระหว่างขั้นตอนเหล่านี้³⁴

- R ขั้นตอนที่ 1: การเตรียมตัวให้พร้อม (Ready)
- E ขั้นตอนที่ 2: หาความต้องการ (Explore)
- S ขั้นตอนที่ 3: ให้สัญญาณการเคลื่อนไหว (Signal)
- P ขั้นตอนที่ 4: พิจารณาข้อเสนอ (Probe)
- E ขั้นตอนที่ 5: แลกเปลี่ยนข้อลดหย่อน (Exchange)
- C ขั้นตอนที่ 6: ปิดเจรจา (Close)
- T ขั้นตอนที่ 7: ผูกปมให้แน่น (Tie up)

³³ เรื่องเดียวกัน, หน้า 55.

³⁴ เรื่องเดียวกัน, หน้า 56

ขั้นตอนที่ 1: การเตรียมตัวให้พร้อม (Ready) มีขั้นตอนการเตรียมตัวดังนี้³⁵

- กำหนดและลำดับความสำคัญของวัตถุประสงค์
- กำหนดประเด็น
- กำหนดว่าสิ่งใดที่ท่านยอมให้ได้และสิ่งที่ท่านต้องการได้รับตอบแทน
- วางแผนกลยุทธ์ และกลวิธี

ขั้นตอนที่ 2: หาความต้องการ(Explore) หมายถึง ความต้องการของทั้งสองฝ่าย ก่อให้เกิดการเผชิญหน้ากับอีกฝ่ายหนึ่งเพื่อ

- ทำให้ความต้องการของทั้งสองฝ่ายชัดเจน
- ทดสอบสมมติฐาน
- สร้างบรรยากาศที่ทั้งคู่รู้สึก "ชนะ"
- สื่อในจุดเปิดเกมของท่าน
- ศึกษาจุดเปิดเกมของอีกฝ่าย³⁶

ขั้นตอนที่ 3: ให้สัญญาณการเคลื่อนไหว (Signal) เพราะว่าการเจรจาต่อรองมักเริ่มต้นด้วยสองฝ่ายต่างไม่แสดงออกซึ่งการเคลื่อนไหวใดๆ จึงควรที่จะ

- ให้สัญญาณว่าพร้อมที่จะเคลื่อนไปข้างหน้า
- ตอบสนองสัญญาณจากอีกฝ่าย และสร้างจุดสมดุล³⁷

³⁵ เรื่องเดียวกัน, หน้า 57.

³⁶ เรื่องเดียวกัน

³⁷ เรื่องเดียวกัน, หน้า 58.

ขั้นตอนที่ 4: พิจารณาข้อเสนอ (Probe) เพื่อให้การเจรจาเกิดความก้าวหน้าต่อไปจำเป็นต้อง

- ยื่นข้อเสนอเพื่อที่จะพิจารณาจุดที่อีกฝ่ายหนึ่งจะยอมรับได้
- เปลี่ยนแปลงข้อเสนอที่ถูกปฏิเสธเสียใหม่ให้อยู่ในรูปแบบที่ยอมรับได้³⁸

ขั้นตอนที่ 5: แลกเปลี่ยนข้อลดหย่อน (Exchange)

- การยอมลดหย่อนโดยให้สิ่งที่มีค่าน้อยกว่าของฝ่ายเราแต่มีค่าต่อฝ่ายตรงข้ามมากเพื่อให้ได้สิ่งที่ปรารถนา³⁹

ขั้นตอนที่ 6: ปิดเจรจา (Close) เพื่อให้ไม่เสียเปรียบอีกฝ่ายมากเกินไป การหยุดเจรจาจึงเกิดขึ้นโดยจะต้อง

- ปิดโดยการทำข้อตกลงที่มีความน่าเชื่อถือ และยอมรับได้⁴⁰

ขั้นตอนที่ 7: ผูกปมให้แน่น (Tie up) เพื่อให้มั่นใจว่าทำการเจรจาต่อรองได้ผลจำเป็นต้อง

- ยืนยันในสิ่งที่ตกลงกัน
- สรุปรายละเอียด ข้อตกลงเป็นลายลักษณ์อักษร
- เห็นพ้องกับแผนที่ตกลงข้อแตกต่างในอนาคต⁴¹

ซึ่งข้อตกลงที่ได้นั้นควรนำไปปฏิบัติได้และก่อให้เกิดผลในระยะยาว อีกทั้งจำเป็นต้องให้ทั้งสองฝ่ายมีความพอใจ ณ ระดับหนึ่ง⁴²

กล่าวโดยสรุป ก็คือ การที่บุคคลปรับปรุงและพัฒนาทักษะด้านการสื่อสาร มี

³⁸ เรื่องเดียวกัน

³⁹ เรื่องเดียวกัน

⁴⁰ เรื่องเดียวกัน

⁴¹ เรื่องเดียวกัน, หน้า 59.

⁴² เรื่องเดียวกัน

การทำความเข้าใจเทคนิคในการลดความขัดแย้งและการเจรจาต่อรอง จะก่อให้เกิดการประนีประนอมและนำมาสู่ทางออกอันพึงประสงค์และเป็นที่พอจะยอมรับได้แก่ทุกฝ่ายนั่นเอง เพื่อเป็นการเข้าใจ “ใจเขา ใจเรา” อันจะนำไปสู่การประนีประนอมโดยต่างฝ่ายต่าง รู้สึกว่าสามารถยอมรับได้นั่นเอง⁴³

สำหรับงานวิจัยการสื่อสารของขบวนการเสรีไทยในสงครามโลกครั้งที่สอง การเจรจาต่อรองนำมาสู่การประนีประนอมความทั้งสองฝ่าย ทฤษฎีการเจรจาต่อรองจึงมีความสำคัญมาก

5. ทฤษฎีการสื่อสารเพื่อประโยชน์และการสื่อสารเพื่ออุดมคติ

แซมมวล ฮาวเวลล์ และวินสตัน เบิร์มเบ็ค เขียนหนังสือชื่อ Persuasion: A Means of Social Influence ได้อภิปรายถึงการพูดเพื่อประโยชน์ (pragmatism) และการพูดเพื่ออุดมคติ (idealism) ซึ่งเป็นปัญหาที่เพลโตหยิบ ยกขึ้นมาเมื่อสองพันกว่าปีมาแล้ว ศาสตราจารย์ชาวอเมริกันทั้งสองกล่าวว่า ปัญหาที่ถกเถียงกันอยู่เสมอ คือ เราควรจะพูดเพื่อประโยชน์หรือมุ่งรักษาอุดมคติอันสูงส่งไว้ คำตอบสำหรับทางที่ดีที่สุด คือ ประยุกต์อุดมคติและประโยชน์เข้าด้วยกัน การพูดเพื่อประโยชน์นั้นช่วยให้เราปรับตัวเข้ากับสถานการณ์และบุคคล ส่วนความคิดที่เป็นอุดมคติจะเป็นแนวทางให้เรา รวมทั้งสองอย่างเข้าด้วยกันจะช่วยให้เราแก้ปัญหาได้อย่างสมจริงมากขึ้น ในสถานการณ์การพูด การเมือง การสงคราม ฯลฯ บางครั้ง การปรับตัว การตีความหมายใหม่ การให้คำจำกัดความใหม่ ก็จำเป็นเพื่อการอยู่รอดแต่กฎของศีลธรรมก็จะละเลยไม่ได้เช่นกันถ้าไม่มีความจำเป็นอย่างที่สุด กฎศีลธรรมสำคัญเพราะมันแสดงถึงแก่นแท้ทางวัฒนธรรม⁴⁴

ฮาวเวลล์และเบิร์มเบ็ค ตั้งเกณฑ์สำหรับจริยธรรมในการโน้มน้าวดังนี้⁴⁵

1. จริยธรรมในการโน้มน้าวใจ ที่พึงประสงค์เป็นจริยธรรมที่ใช้ได้

⁴³ เรื่องเดียวกัน, หน้า 60.

⁴⁴ อรรถรณ ปิลันธน์โอวาท. วาทะสำคัญของไทยและการวิเคราะห์ (กรุงเทพมหานคร: ภาควิชา วาทวิทยาและสื่อสารการแสดง คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539), หน้า 210.

⁴⁵ เรื่องเดียวกัน, หน้า 211.

กับหลายวัฒนธรรม

2. จริยธรรมในการโน้มน้าวใจ ควรจะตระหนักถึงบทบาทร่วมกันระหว่างผู้โน้มน้าวและผู้ถูกโน้มน้าวใจ (คือผู้ถูกโน้มน้าวใจจะต้องใช้วิจารณญาณและเหตุผลในการฟังด้วย)
3. จริยธรรมในการโน้มน้าวใจจะต้องแสดงความเป็นประโยชน์ควบคู่ไปกับแสดงควมมีอุดมคติ (pragmatism and idealistic)
4. จริยธรรมในการโน้มน้าวใจ จะต้องมีข้อยกเว้นให้บ้างในสถานการณ์บางอย่างซึ่งมีการพูดอย่างหนึ่งและการทำอีกอย่างหนึ่ง
5. จริยธรรมในการโน้มน้าวใจ ขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมอย่างมากว่าจะใช้มันถึงระดับไหน (Ethics of persuasion is a function of context)

การสื่อสารเพื่อประโยชน์และการสื่อสารเพื่ออุดมคติ เกี่ยวข้องกับงานวิจัยเรื่องการสื่อสารของขบวนการเสรีไทยในบริบทสงครามโลกครั้งที่สอง เพราะวาทะของผู้นำชาติจะต้องมีประโยชน์ในการช่วยปรับตัวเข้ากับสถานการณ์และบุคคล ปรับอุดมคติ ความคิด ความเชื่อทางการทูต การเมือง สงคราม

6. ทฤษฎีการสื่อสารเชิงสัญลักษณ์

สตีเฟน ลิตเติ้ลจอร์น เขียนเรื่องสัญวิทยาในหนังสือเรื่อง "Theories of Human communication" ไว้ว่าทฤษฎีสมัยใหม่เกี่ยวกับสัญลักษณ์ (sign) ทฤษฎีแรกได้ถูกพัฒนาขึ้นโดย ชาลส์ ซาวเดอร์ เพียช นักคิดนักปรัชญาในสมัยศตวรรษที่ 19 ผู้ซึ่งวางรากฐานเรื่อง สัญวิทยาสมัยใหม่ (modern semiotics) ต่อมา⁴⁶

เพียชได้นิยามคำว่า "Semiosis" ว่าเป็นความสัมพันธ์ระหว่างสัญลักษณ์ (Sign) วัตถุ (Object) และความหมาย (Meaning) สัญลักษณ์เป็นตัวแทนแสดงถึงวัตถุ หรือสิ่งที่ถูกหมายถึง (Referent) ในจิตใจของผู้ที่ตีความ (Interpreter) Peirce ได้กล่าวถึง การเป็นตัวแทน ของวัตถุ (Representation) ด้วยสัญลักษณ์ว่าเป็น "Interpretant" ยกตัวอย่างเช่นคำว่า "สุนัข" มีความเชื่อมโยง

⁴⁶ Nick Lacey(*Image and Representation : Key Concept in Media Studies*. London: Macmillan Press, 1998), p33.

สำหรับแลงเกอร์แล้ว ชีวิตของสัตว์ทุกชนิดอยู่ภายใต้และถูกครอบงำด้วยความรู้สึก (feeling) แต่ความรู้สึกของมนุษย์นั้นได้รับอิทธิพลจากมโนภาพ (Conception) และสัญลักษณ์ (Symbol)⁵¹

แลงเกอร์ได้สร้างความแตกต่างระหว่างสัญลักษณ์ (sign) และสัญลักษณ์ (symbols) เธอใช้พจน์ (term) ของสัญลักษณ์ในนัยที่หมายถึงสิ่งเร้า (stimulus) ซึ่งให้สัญญาณบอกถึงการมีอยู่ / การปรากฏอยู่ของบางสิ่งบางอย่าง สัญลักษณ์สื่อสารโต้ตอบอย่างใกล้ชิดกับวัตถุแท้จริงที่ถูกหมายถึง (actual signified object) ด้วยความหมายในนัยนี้ เมฆดำอาจจะเป็น "สัญลักษณ์" (sign) หรือสิ่งที่บอกสัญญาณของฝนและการหัวเราะก็เป็นสัญลักษณ์ (sign) หรือสิ่งที่บอกสัญญาณของการมีความสุข⁵²

สัญลักษณ์ (Symbols) เป็นสิ่งที่สลับซับซ้อนกว่านั้น สัญลักษณ์ไม่ใช่ตัวแทน (Proxy) ของวัตถุที่หมายถึง แต่สัญลักษณ์เป็นช่องทาง (Channel) ของการถ่ายทอดมโนภาพ (Conception) หรือภาพที่เกิดขึ้นในใจเกี่ยวกับวัตถุที่หมายถึง (Object) สัญลักษณ์สามารถทำให้คนนึกถึงบางสิ่งบางอย่างได้โดยที่ไม่จำเป็นต้องมีการปรากฏอยู่ของสิ่งนั้นตรงหน้าก็ได้ หรือพูดอีกอย่างว่าสัญลักษณ์คือ "เครื่องมือของความคิด" (Symbol is an instrument of thought)⁵³

ผู้คนที่ความสามารถที่จะใช้สัญลักษณ์ และไม่ใช่เพียงแค่นั้น เพราะผู้คนล้วนมีความจำเป็นพื้นฐานในเรื่องสัญลักษณ์ด้วย การสร้างสัญลักษณ์เป็นกระบวนการที่มีค่าเท่า ๆ กับการกินหรือการนอนที่เดียว ดังจะเห็นว่าพฤติกรรมต่างๆ ของมนุษย์สามารถอธิบายได้ด้วยนัยยะของ "ความต้องการทางสัญลักษณ์" (Symbolic Need)⁵⁴

สัญลักษณ์ทำงานได้อย่างไร แลงเกอร์ได้กล่าวไว้ว่าสัญลักษณ์ใดๆ ก็ตามจะทำหน้าที่สื่อสาร "ความคิด" (Concept) สิ่ง que คิดขึ้นกว้างๆ (general idea) แบบแผน (Pattern) หรือรูปแบบ (form) ความคิด (concept) ก็คือ ความหมายที่มี/ใช้ร่วมกันระหว่างผู้สื่อสาร (Communicators) อย่างไรก็ตามผู้สื่อสารแต่ละคนก็จะมีภาพความนึกคิดส่วนตัวของตน (image)

⁵¹ Ibid.

⁵² Ibid., p. 78.

⁵³ Ibid., p. 79.

⁵⁴ Ibid., p. 80.

ซึ่งเป็นส่วนที่เติมเต็มรายละเอียดปลีกย่อยของภาพใหญ่ที่มีร่วมกัน ภาพความนึกคิดส่วนบุคคล (private image) นี้เองที่เป็นมโนภาพของแต่ละคน (person's conception)⁵⁵

ดังนั้น ความหมาย (Meaning) จึงประกอบไปด้วย มโนภาพส่วนบุคคลของแต่ละปัจเจกบุคคลและความคิด (Concept) ที่มีร่วมกันกับบุคคลอื่นๆ ยกตัวอย่างเช่น ภาพวาดของ วินเซนต์ แวงโกะบรรจุไว้ด้วยสัญลักษณ์ซึ่งมีทั้งความหมายส่วนตัวและความหมายสามัญทั่วไป ความหมายสามัญทั่วไปในรูปวาดของเขาเป็นสิ่งที่ทุกคนไม่ว่าใครก็ตามที่เห็นภาพแล้วสามารถเข้าถึงและเข้าใจ ส่วนความหมายส่วนตัวก็คือสิ่งที่วินเซนต์ แวงโกะและผู้ที่เรียนเกี่ยวกับศิลปะเท่านั้น จะเข้าถึงและเข้าใจได้ อย่างเช่น ภาพวาด "Open Bible" ซึ่งเป็นภาพของไบเบิลเล่มใหญ่ เล่มหนึ่ง เปิดอ้าอยู่และวางเคียงใกล้กับจากเทียนไขเล่มหนึ่ง สำหรับคนทั่วไป ภาพเหล่านี้คงเป็นเพียงแค่วัตถุ (object) เท่านั้น แต่สำหรับศิลปินแล้ว ภาพเหล่านี้มีความหมายส่วนตัวพิเศษ คือ ภาพทั้งภาพจะเป็นสัญลักษณ์แทน (Symbolizes) การมีชีวิตอยู่และการตายของพ่อของวินเซนต์ แวงโกะ ศิลปินผู้วาดภาพนี้⁵⁶

แลงเกอร์มองความหมาย (Meaning) เช่นเดียวกับเพียช คือ มองว่าเป็น ความสัมพันธ์ที่ซับซ้อนระหว่างสัญลักษณ์ (Symbol) วัตถุ (object) และบุคคล (Person) เธอได้กล่าวไว้ว่า "อย่างน้อยก็ควรจะมีสิ่งใดสิ่งหนึ่งซึ่งถูกหมายถึง และมีจิตใจ (mind) ที่คิดเกี่ยวกับสิ่งที่ถูกหมายถึง ถ้าไม่อย่างนั้นแล้วคงจะเกิดความหมายที่สมบูรณ์ (complete meaning) ขึ้นไม่ได้" ดังนั้นความหมาย (Meaning) จึงมีสองนัยที่สำคัญคือนัยที่เป็นเหตุเป็นผล (logical) และนัยที่เป็นจิตวิทยา (psychological) ความหมายนัยที่เป็นเหตุเป็นผลเป็นความสัมพันธ์ระหว่างสัญลักษณ์ (symbol) และสิ่งที่ถูกหมายถึง (referent) ส่วนความหมายนัยที่เป็นจิตวิทยาเป็นความสัมพันธ์ระหว่างสัญลักษณ์ (symbol) และบุคคล (person)⁵⁷

ผู้วิจัยจะนำแนวคิดเกี่ยวกับสัญลักษณ์ของแลงเกอร์มาเป็นกรอบในการวิเคราะห์เนื้อหาสารเกี่ยวกับขบวนการเสรีไทย เพื่อค้นหาสัญลักษณ์และความหมายของสัญลักษณ์เหล่านั้น โดยจะพิจารณาควบคุมไปกับลักษณะทางวัฒนธรรมที่แวดล้อมตัวบทนั้น (Text/Context)

⁵⁵ Ibid.

⁵⁶ Ibid., p. 113.

⁵⁷ Ibid., p. 134.

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จารุบุตร เรื่องสุวรรณ (2527) เขียนบทความเรื่อง "นิทานเสรีไทย" ฐานะอดีตเสรีไทยได้ให้ข้อมูลที่ครอบคลุมรายละเอียดทั้งหมดโดยคร่าวๆ ตั้งแต่จุดกำเนิดของขบวนการเสรีไทย จนกระทั่งสิ้นสุดลงในที่สุดด้วยการคงความเป็นเอกราชของประเทศไทย

ดุสิต บุญธรรม แปล (2527) เขียนบทความ เรื่อง "ไอ เอส เอสกับประเทศไทย" ไอ เอส เอส ซึ่งเป็นหน่วยงานของขบวนการเสรีไทยสายอเมริกาที่ทำงานลับให้แก่เสรีไทย กล่าวถึงการทำงานและบุคคลสำคัญที่เกี่ยวข้อง

แถมสุข นุ่มนนท์ (2520) เขียนบทความเรื่อง "ขบวนการต่อต้านญี่ปุ่นของประเทศไทยสมัยสงครามโลกครั้งที่สอง" เป็นผลงานส่วนหนึ่งของงานวิจัยเรื่อง "ผลกระทบของญี่ปุ่นต่อประเทศไทยในระหว่างสงครามโลกครั้งที่สอง" เมื่อผู้เขียนได้รับทุนวิจัยจากมูลนิธิฟอร์ด และ Institute of Southeast Asian Studies สิงคโปร์ โดยในประเทศไทยได้ทำการศึกษาขบวนการต่อต้านญี่ปุ่นในหมู่คนไทยที่ประกาศตัวอย่างเปิดเผยเป็นขบวนการ

ทศ พันธุ์เสน (2532) เขียนหนังสือเรื่อง "กบฏกู่ชาติ" จากประสบการณ์ตรงของอดีตพลทหารหนุ่มเสรีไทย โดยการรื้อฟื้นความหลังเกี่ยวกับชีวิตและบทบาทของพลเรือนไทยส่วนหนึ่งในอังกฤษช่วงสงครามโลกครั้งที่สอง บุคคลกลุ่มนี้ไม่ยอมกลับเมืองไทยตามคำสั่งของรัฐบาลสมัยนั้นซึ่งประกาศสงครามกับสหราชอาณาจักรจึงกลายเป็น"กบฏ" ไปโดยปริยาย หากเป็นกบฏที่หันมาทำงานกู้สถานะบ้านเมืองให้รอดจากการขายนะ

ปรีดีสาร, บรรณานิกร (2544) งานเขียนของลูกหลานท่านชิน หรือหม่อมเจ้าศุภสวัสดิ์วงศ์สนิทสวัสดิวัดมที่กล่าวชื่นชมวีรกรรม ความจงรักภักดีและความกล้าหาญของท่าน

เพ็ญญา หงษ์ทอง (2538) เขียนบทความเรื่อง "รำลึก 50 ปีสันติภาพไทย ประวัติศาสตร์นอกบทเรียน" เพื่อสรรเสริญความดีงามของขบวนการเสรีไทยและเสนอให้มีการเชื่อมโยงอดีตกับปัจจุบันและอนาคต เพื่อสานต่อเจตนารมณ์ในการกอบกู้เอกราชแห่งชาติของเสรีไทยเพราะ ณ ปัจจุบัน เนื่องในโอกาสครบรอบ 50ปีสันติภาพไทย ในวันที่ 16 สิงหาคม 2538

ส. พลายน้อย (2538) เขียนบทความเรื่อง "ขบวนการเสรีไทย" จากประสบการณ์ที่เคยเป็นอดีตเสรีไทยเป็นการเล่าเรื่องราวเกี่ยวกับขบวนการเสรีไทยในหลายแง่มุม โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เรื่องกลุ่มบุคคลที่ทำงานสำคัญอยู่เบื้องหลังความสำเร็จขององค์กรนี้

สรศักดิ์ งามขจรกุลกิจ (2531) ซึ่งวิจัยเรื่อง "ขบวนการเสรีไทยกับการเมืองภายในของไทยระหว่าง พ.ศ.2481-2492" ศึกษาปัจจัยแรงกดดันทางการเมืองภายในประเทศ โดยเฉพาะจงว่าบรรดากลุ่มผู้นำขบวนการเสรีไทยส่วนใหญ่ทั้งฝ่ายนายปรีดี พนมยงค์และพวกนิยมเจ้า(Royalist) ล้วนต่างเป็นกลุ่มการเมืองที่ขัดแย้งและถูกกดดันจากรัฐบาลภายใต้การนำของจอมพล ป. พิบูลสงคราม การเคลื่อนไหวของขบวนการเสรีไทยก็มีปฏิสัมพันธ์ทางการเมืองภายในอย่างชัดเจน โดยต่อต้านอำนาจเผด็จการทางทหารของจอมพล ป. พิบูลสงคราม เพื่อหลักการประชาธิปไตยที่แท้จริง

สรศักดิ์ งามขจรกุลกิจ (2532) เขียนบทความเรื่อง "ขบวนการเสรีไทยกับความขัดแย้งทางการเมืองภายในของไทย" เป็นบทความที่เรียบเรียงจากวิทยานิพนธ์เรื่อง ขบวนการเสรีไทยกับการเมืองภายในของไทยระหว่าง พ.ศ.2481-2492 มีเนื้อหาเกี่ยวกับกลุ่มผู้นำขบวนการเสรีไทยส่วนใหญ่ทั้งฝ่ายนายปรีดี พนมยงค์และพวกนิยมเจ้า(Royalist) ล้วนต่างเป็นกลุ่มการเมืองที่ขัดแย้งและถูกกดดันจากรัฐบาลภายใต้การนำของจอมพล ป. พิบูลสงคราม

สุภัทร สุคนธาภิรมย์ ณ พัทลุง (2532) เขียนบทความเรื่อง "การเกิดขึ้นตั้งอยู่และดับไปของขบวนการเสรีไทย" เป็นอดีตเสรีไทย เขียนนิพากษ์วิจารณ์งานวิจัยของ สรศักดิ์ งามขจรกุลกิจ เรื่อง "ขบวนการเสรีไทยกับการเมืองภายในของไทยระหว่าง พ.ศ.2481-2492" โดยกล่าวว่า การวิเคราะห์ขบวนการเสรีไทยโดยนำไปเชื่อมโยงกับความขัดแย้งทางการเมืองภายในประเทศของไทยที่วกอ้อมมาตั้งแต่หลังเปลี่ยนแปลงการปกครองเมื่อปี 2475 เป็นการให้โลกทัศน์ผิดทางและไม่ตรงกับความเป็นจริงเลยทำให้วิภาษวิธีผิดพลาดไปด้วย

สุภัทร สุคนธาภิรมย์ ณ พัทลุง (2533) เขียนบทความเรื่อง "ขบวนการเสรีไทยกับการเมือง" เพื่อแย้งบทความของ น.ต. ประสงค์ สุ่นศิริ เรื่องปฏิวัติรัฐประหาร ทหารการเมืองว่าเสรีไทยเกิดขึ้นจากการริเริ่มของจอมพล ป. พิบูลสงคราม ผู้บังคับการทหารบกและผู้บัญชาการทหารสูงสุดของไทยในยุคสงครามมหาเอเซียบูรพา โดยย้ำว่าขบวนการเสรีไทย ริเริ่มจากคนไทยที่รักและหวงแหนชาติเป็นสำคัญที่มีความคิดต่อต้านญี่ปุ่น

แลร์รี่ เอ. นิช (Larry A. Nisch) (1976) เขียนวิทยานิพนธ์ระดับดุษฎีบัณฑิต มหาวิทยาลัย Georgetown University เรื่อง "United States Foreign Policy in Thailand's World War II Peace Settlements with Great Britain and France" ผลการศึกษาพบว่า การให้ความสนับสนุนของสหรัฐอเมริกาต่อประเทศไทย มีเหตุผลมาจากนโยบายที่จะใช้ประเทศไทยเป็นจุดยุทธศาสตร์สำคัญทางการเมือง เศรษฐกิจและสังคมในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เพื่อให้เกิดความเป็นอิสระภาพและให้การสนับสนุนประเทศที่มีความปรารถนาจะเป็นประชาธิปไตยแบบตะวันตก (Western-Style Democratic Government)