



แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย

การสื่อสารเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับกิจกรรมต่าง ๆ ในชีวิตของมนุษย์ มนุษย์เป็นสัตว์สังคมที่ต้องอาศัยการแลกเปลี่ยนความรู้ ข่าวสาร และประสบการณ์ซึ่งกันและกัน ทั้งนี้เพราะข่าวสารนั้นเป็นปัจจัยสำคัญที่ประกอบองค์ประกอบที่สำคัญของมนุษย์<sup>1</sup> ความต้องการข่าวสารของมนุษย์นั้น ชาร์ล เค แอลคิน<sup>2</sup> ได้กล่าวว่าในกรณีที่มนุษย์เกิดความไม่แน่ใจในเรื่องใดเรื่องหนึ่งมากเท่าไร ความต้องการข่าวสารก็จะมีเพิ่มขึ้นเท่านั้น โดยแสวงหาข่าวสารเพื่อตอบสนองความต้องการพื้นฐานสี่ประการของมนุษย์ คือต้องการรู้ในเหตุการณ์ ต้องการคำแนะนำในการปฏิบัติให้ถูกต้อง ต้องการข่าวสารเพื่อเสริมสร้างความมั่นคงให้กับตนเอง และต้องการข่าวสารเพื่อนำไปใช้ในการสนทนากับบุคคลอื่น<sup>3</sup>

<sup>1</sup> วุฒิชัย จ्ञานงค์, พฤติกรรมกรรมการตัดสินใจ, (กรุงเทพมหานคร : โอเคียนส์โตร์ 2523), หน้า 3.

<sup>2</sup> Charles K. Alkin, Instrumental Utilities and Information Seeking, New Models for Mass Communication Research, Peter Clorke ed. (Beverly Hills : Sage Publications 1973), p.208.

<sup>3</sup> Ibid.

คอลิน เชอริ<sup>1</sup> ได้กล่าวถึงการติดต่อสื่อสารไว้ว่า การสื่อสารที่แท้จริงนั้นคือ การติดต่อสื่อสารที่ก่อให้เกิดการประสานสามัคคีกัน (Concerted) ความร่วมมือกัน และมีความเข้าใจตรงกันในเป้าหมายบางอย่าง ทั้งนี้เพราะการสื่อสารของมนุษย์คือการกระทำเพื่อการแบ่งปันข่าวสาร (An act of sharing)<sup>2</sup> กันนั่นเอง และการแบ่งปันข่าวสารระหว่างกันนี้จะก่อให้เกิดความเข้าใจร่วมกัน และจะนำไปสู่การตัดสินใจและกระทำกิจกรรมที่ประสานสอดคล้องกัน

จากแนวความคิดนี้จะเห็นได้ว่า การสื่อสารนั้นเป็นสิ่งสำคัญยิ่งในกระบวนการตัดสินใจ ทั้งนี้เพราะการไหลมาซึ่งข่าวสารต่าง ๆ นั้น จะทำให้บุคคลตัดสินใจโดยง่ายถูกต้อง

\* การตัดสินใจยอมรับหรือปฏิเสธนวัตกรรม เป็นการตัดสินใจประเภทหนึ่งซึ่งเกิดขึ้นจากกระบวนการสื่อสารที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของมนุษย์<sup>3</sup> ด้วยเหตุนี้ การสื่อสารจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจยอมรับหรือปฏิเสธนวัตกรรม ทั้งนี้เพราะการสื่อสารคือกระบวนการซึ่งความกึกก้องส่งผ่านจากแหล่งสารไปยังผู้รับสารด้วยความตั้งใจที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้รับสารนั้น โดยปกติแหล่งข่าวสารมีความต้องการที่จะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงความรู้ความเข้าใจของผู้รับสารเกี่ยวกับความคิดบางอย่างเป็นการพยายามสร้างสรรค์ทัศนคติหรือเปลี่ยนแปลงทัศนคติของผู้รับสารที่มีต่อความคิดนั้น หรือพยายามโน้มน้าวผู้รับสารให้ยอมรับความคิดเป็นส่วนหนึ่งในพฤติกรรมของผู้รับสารนั้น<sup>4</sup>

1

Colin Cherry, On Human Communication A Review, A Survey and A Criticism., (The MIT. Press : Cambridge, 1978), p.17.

2

Ibid., p.30.

3

Rogers, Communication Strategies for Family Planning, p.43.

4

Ibid., p.26.

เอเวอเรตต์ เอ็ม โรเจอร์ โคลกล่าวถึงผลของการสื่อสารที่มีต่อการยอมรับ  
 นวัตกรรมไว้ว่า ผลของการสื่อสารก็คือ การเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมของผู้รับสารซึ่งเกิดขึ้น  
 เนื่องจากการได้รับสารจากแหล่งสารและการเปลี่ยนแปลงนี้เป็นการเปลี่ยนแปลงที่เกิดจาก  
 ความตั้งใจของแหล่งสาร<sup>1</sup> นั่นเอง

ผลของการสื่อสารที่สำคัญมี 3 ประการคือ

1. ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงความรู้ของผู้รับสาร
2. ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในทัศนคติของผู้รับสารที่มีต่อสิ่งที่ได้รับรู้ซึ่งทัศนคติ  
 นี้เองจะก่อให้เกิดการกระทำตามมา
3. เกิดการเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมที่แสดงออก เช่น การลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง  
 การซื้อสินค้า เป็นต้น

การเปลี่ยนแปลงทั้งสามประเภทนี้จะเกิดขึ้นในลักษณะต่อเนื่อง กล่าวคือ เมื่อผู้  
 รับสารได้รับข่าวสารเกี่ยวกับนวัตกรรมจะก่อให้เกิดความรู้เกี่ยวกับนวัตกรรมนั้น และการเกิด  
 ความรู้นี้ จะมีผลทำให้เกิดทัศนคติเกี่ยวกับนวัตกรรมนั้น และขั้นสุดท้ายก็จะก่อให้เกิดการ  
 เปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมที่กระทำต่อหรือมีต่อนวัตกรรมนั้น<sup>2</sup>

คำว่านวัตกรรม หมายถึง แนวความคิด วิธีการปฏิบัติ หรือวัตถุซึ่งบุคคลมองเห็นว่า  
 เป็นของใหม่

<sup>1</sup>  
 Ibid., p.49.

<sup>2</sup>  
 Ibid.

จากแนวความคิดเกี่ยวกับนวัตกรรมนี้ จะเห็นได้ว่าโครงการสร้างงานในชนบทที่ เป็นนวัตกรรมอย่างหนึ่ง ทั้งนี้เพราะโครงการสร้างงานในชนบทนั้นเป็นทั้งแนวความคิด วิธีการปฏิบัติ และเป็นของใหม่อยู่ภายในตัวของมันเอง และในสายตาของบุคคลโดยทั่วไป กล่าวคือ โครงการนี้เป็นแนวคิดที่รัฐบาลต้องการให้คณะกรรมการสภาตำบลเข้าใจและ ทราบถึงวัตถุประสงค์ของโครงการ เป็นวิธีการปฏิบัติคือการที่สภาตำบลจะต้องปฏิบัติให้เป็น ไปตามแนวความคิดและวัตถุประสงค์ที่รัฐบาลตั้งไว้ เป็นของใหม่คือ เป็นโครงการที่รัฐบาล เพิ่งริเริ่มให้สภาตำบลได้บริหารงานอย่างจริงจัง และโดยตัวของโครงการนั่นเองจะก่อให้เกิดสิ่งใหม่ขึ้น เช่น บ่อน้ำ ถนน และสิ่งอื่น ๆ เป็นต้น ด้วยเหตุนี้ การที่คณะกรรมการสภาตำบล จะยอมรับโครงการ กศช. นี้จึงต้องอาศัยการสื่อสารเป็นปัจจัยสำคัญในการเผยแพร่แนว ความคิดและวิธีการปฏิบัติ

เอเวอเรทท์ เอ็ม โรเจอร์ <sup>1</sup> ได้อธิบายถึงกระบวนการตัดสินใจเกี่ยวกับนวัตกรรม ไว้ว่า กระบวนการตัดสินใจเกี่ยวกับนวัตกรรมเป็นกระบวนการทางสมอง ซึ่งเริ่มต้นจากการ ที่บุคคลได้รับความรู้เกี่ยวกับนวัตกรรมจนถึงขั้นการตัดสินใจยอมรับหรือปฏิเสธนวัตกรรม และ ขั้นสุดท้ายคือขั้นการยืนยันการตัดสินใจนั้น

ในกระบวนการตัดสินใจเกี่ยวกับนวัตกรรมนี้มีตัวแปรสำคัญอยู่ 4 ตัวแปรคือ <sup>2</sup>

1. ความรู้
2. การโน้มน้าวใจ คือการก่อให้เกิดทัศนคติและการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ
3. การตัดสินใจรับหรือปฏิเสธนวัตกรรมนั้น และ
4. ขั้นการยืนยันการตัดสินใจ

<sup>1</sup> Ibid., p.79.

<sup>2</sup> Ibid.

- ความรู้ เกิดขึ้นเมื่อบุคคลได้รับทราบความจริงเกี่ยวกับนวัตกรรมที่มีอยู่ และได้รับความเข้าใจเกี่ยวกับประโยชน์ของนวัตกรรมนั้น
- การโน้มน้าวใจเกิดขึ้นเมื่อบุคคลได้เกิดทัศนคติในทางบวก หรือทัศนคติในทางลบต่อนวัตกรรมนั้น
- การตัดสินใจ เกิดขึ้นเมื่อบุคคลได้เข้าร่วมในกิจกรรมซึ่งนำไปสู่การยอมรับหรือปฏิเสธนวัตกรรมนั้น การยอมรับก็คือ การตัดสินใจกระทำให้นวัตกรรมนั้นเกิดประโยชน์สูงสุด
- และขั้นสุดท้ายคือ ขั้นที่ผู้รับนวัตกรรมพยายามหาข่าวสารหรือสิ่งเกื้อกูลต่าง ๆ มาสนับสนุนการตัดสินใจที่ใดกระทำไปแล้ว<sup>1</sup> ซึ่งสรุปได้ดังนี้

<u>ขั้นการได้รับความรู้</u>	<u>ขั้นการโน้มน้าวใจ</u>	<u>ขั้นการตัดสินใจ</u>	<u>ขั้นการยืนยัน</u>
คือกรณีที่บุคคลได้รับรู้ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับนวัตกรรมและสภาพของนวัตกรรมที่เป็นอยู่ และเกิดความเข้าใจในหน้าที่ของนวัตกรรมนั้น	กรณีที่บุคคลเกิดทัศนคติในทางบวกหรือในทางลบต่อนวัตกรรมนั้น	กรณีที่บุคคลตัดสินใจยอมรับหรือปฏิเสธนวัตกรรม	คือกรณีที่บุคคลยอมรับนวัตกรรมพยายามแสวงหาข่าวสารเพื่อกำหนดยืนยันการตัดสินใจที่ใดกระทำไปแล้ว

### ประเภทของการตัดสินใจในการยอมรับหรือปฏิเสธนวัตกรรม

เอเวอเร็ตต์ เอ็ม โรเจอร์<sup>2</sup> ได้กล่าวถึงประเภทของการตัดสินใจในการยอมรับนวัตกรรมว่ามีอยู่ 3 ประเภทคือ

<sup>1</sup>  
Ibid.

<sup>2</sup>  
Ibid., pp. 82-83.

### 1. การตัดสินใจโดยอิสระ

คือการตัดสินใจเกี่ยวกับนวัตกรรมโดยอิสระของสมาชิกแต่ละคนโดยไม่ต้องคำนึงถึงการตัดสินใจของสมาชิกอื่น ๆ ในสังคม กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ เป็นการตัดสินใจที่บุคคลแต่ละคนสามารถเลือกเองได้ตามความสมัครใจของตน

### 2. การตัดสินใจร่วมกันหรือการตัดสินใจโดยกลุ่ม

เป็นการตัดสินใจเกี่ยวกับนวัตกรรมที่สมาชิกของระบบสังคมตกลงร่วมกันด้วยความสอดคล้อง เมื่อมีการตัดสินใจร่วมกันแล้ว สมาชิกทุกคนในระบบสังคมต้องทำตามการตัดสินใจนั้น ซึ่งในกรณีของคณะกรรมการสภาตำบลซึ่งเป็นกลุ่มบุคคลที่รวมตัวกันในรูปของคณะกรรมการ คั้งนั้นในการตัดสินใจทำงานหรืออนุมัติโครงการใด ๆ จึงจำเป็นจะต้องได้รับความเห็นชอบจากสมาชิกคนอื่น ๆ ด้วย จึงจะก่อให้เกิดความร่วมมือร่วมใจกันในการทำงานซึ่งจะเป็นผลโดยตรงต่อความสำเร็จของงานนั้น ๆ

### 3. การตัดสินใจโดยผู้มีอำนาจ

คือการตัดสินใจเกี่ยวกับนวัตกรรมโดยผู้ที่อยู่ในตำแหน่งหรือฐานะสูงกว่า เมื่อผู้ที่อยู่ในตำแหน่งหรือฐานะสูงกว่าตัดสินใจไปแล้ว สมาชิกแต่ละคนของระบบสังคมจะถูกบังคับให้ยอมรับการตัดสินใจนั้น เช่น การตัดสินใจของผู้บังคับบัญชาชั้นสูงขององค์การในระบบราชการ เป็นต้น

ในกระบวนการตัดสินใจเกี่ยวกับนวัตกรรมนี้ยังมีบุคคลอีก 2 ประเภท ที่มีความสำคัญมากในการตัดสินใจของสมาชิกในระบบสังคม คือ ผู้นำทางความคิดและเจ้าหน้าที่ส่งเสริม<sup>1</sup> ผู้นำทางความคิดหมายถึง บุคคลที่สามารถมีอิทธิพลต่อทัศนคติและพฤติกรรมที่

<sup>1</sup> Ibid.

เปิดเผยของบุคคลอื่นตามที่บุคคลนั้นต้องการ โดยอาศัยวิธีที่ไม่เป็นทางการและสามารถมีอิทธิพลเช่นนี้ได้อีกจนขางบอย<sup>2</sup> ดังนั้น ผู้นำทางความคิดนี้จึงเป็นปัจจัยสำคัญในการทำให้สมาชิกอื่น ๆ ตัดสินใจยอมรับหรือปฏิเสธนวัตกรรมตามความปรารถนาของตน

จากการศึกษาเรื่องกลยุทธ์ในการสื่อสารเพื่อการเผยแพร่การวางแผนครอบครัวของ เอเวอเรคต์ เอ็ม โรเจอร์ พบว่า ช่องสารสื่อมวลชนมีความสำคัญมากในชั้นการก่อให้เกิดความรู้ ส่วนของสารสื่อระหว่างบุคคลมีความสำคัญมากในชั้นก่อให้เกิดทัศนคติ<sup>2</sup> โรเจอร์ไทเหตุผลว่า สื่อมวลชนนั้นสามารถเข้าถึงกลุ่มประชากรเป้าหมายได้กว้างขวางกว่าสื่อบุคคล นอกจากนั้น ช่องสารสื่อมวลชนยังมีส่วนสำคัญในการก่อให้เกิดบรรยากาศแห่งความเป็นสมัยใหม่อีกด้วย<sup>3</sup> ส่วนสื่อบุคคล เช่น กลุ่มเพื่อน เพื่อนบ้าน ผู้นำทางความคิด เจาหน้าที่ส่งเสริมนั้นมีความสำคัญมากในการโน้มน้าวใจให้เกิดการยอมรับนวัตกรรม

นอกจากนั้น ชแวรมม์<sup>4</sup> ยังได้ศึกษาพบว่า การใช้สื่อหลายประเภทเพื่อการรณรงค์วางแผนครอบครัวจะประสบผลสำเร็จมากกว่าการแยกใช้สื่อแต่ละประเภทในการเผยแพร่ กล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ ในการก่อให้เกิดความรู้ เกิดทัศนคติ และการตัดสินใจลงมือปฏิบัตินั้น การใช้สื่อหลายรูปแบบพร้อม ๆ กันในการรณรงค์จะได้ผลมากกว่าการใช้สื่ออย่างใดอย่างหนึ่งเพียงอย่างเดียว<sup>5</sup>

<sup>1</sup> Ibid., pp. 81-83.

<sup>2</sup> Ibid., pp. 266-267.

<sup>3</sup> Ibid., pp. 270-271.

<sup>4</sup> Wilbur Schramm, Communication in Family Planning. (New York :

Population council, Reports on Population, 1979), in Everett M,

Rogers, Communication Strategies for Family Planning, pp. 278-279.

<sup>5</sup> Ibid.

ความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ ทักษะ และการยอมรับปฏิบัติ

ในการวางแผนการสื่อสารเพื่อก่อให้เกิดผลในด้านการให้ความรู้แก่ผู้รับสารนั้น โดยส่วนใหญ่แล้ว มักจะทำได้สำเร็จ จากการศึกษาการวางแผนการสื่อสารเพื่อเผยแพร่การวางแผนครอบครัวในประเทศอินเดีย พบว่า ประมาณ 75 ถึง 90 เปอร์เซ็นต์ของกลุ่มประชากรเป้าหมายมีความรู้เกี่ยวกับวิธีการวางแผนครอบครัว และในจำนวนนี้ส่วนใหญ่มีทัศนคติในทางบวกต่อวิธีการวางแผนครอบครัวในแบบต่าง ๆ แต่อย่างไรก็ตาม ในขั้นการยอมรับปฏิบัติของกลุ่มประชากรเป้าหมายนั้นกลับเป็นไปในทางตรงกันข้าม

กล่าวคือ แม้ว่าจะมีผู้มีความรู้เกี่ยวกับการวางแผนครอบครัวประมาณ 70 ถึง 90 เปอร์เซ็นต์ และในจำนวนนี้ส่วนใหญ่มีทัศนคติในทางบวกก็ตาม แต่มีผู้มาเข้ารับบริการวางแผนครอบครัวเพียง 8 เปอร์เซ็นต์เท่านั้น<sup>1</sup> นอกจากนี้ การศึกษาการวางแผนครอบครัวในประเทศเกาหลีของ เทคค์ โอ. คิม และคนอื่น ๆ ก็พบปัญหาในทำนองเดียวกัน<sup>2</sup>

ปรากฏการณ์เช่นนี้ เอเวอเรตต์ เอ็ม โรเจอร์ เรียกว่าช่องว่างของความรู้ ทักษะ และการยอมรับปฏิบัติหรือ KAP - gap

<sup>1</sup> Robert J. Lapham and Mauldin W. Parker, National Family Planning Programs, (Review and Evaluation, Studies in Family Planning, 1971), pp. 29-52 in Everett M. Rogers, Communication Strategies for Family Planning, pp. 288-289.

<sup>2</sup> Ibid.



จากการค้นพบปรากฏการณ์เช่นนี้ โรเจอร์ ไคธอธิบายว่า ทักษะกับพฤติกรรม  
 ของบุคคลนั้นไม่สัมพันธ์กันอย่างต่อเนื่องเสมอไป<sup>1</sup> กล่าวคือ เมื่อการสื่อสารก่อให้เกิด  
 ความรู้ในสิ่งที่เผยแพร่ เกิดทัศนคติในทางบวกต่อสิ่งที่เผยแพร่ไปแล้ว แต่ในขั้นการยอมรับ  
 ปฏิบัติอาจมีผลในตรงกันข้ามก็ได้ ถึงแม้ว่าโดยส่วนใหญ่ เมื่อบุคคลมีทัศนคติอย่างไรแล้วจะมี  
 ความโน้มเอียงที่จะปฏิบัติตามทัศนคติของตนก็ตาม เช่น ผู้ที่มีทัศนคติในทางบวกต่อการเมือง  
 มักจะไปลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง ผู้ที่มีทัศนคติในทางบวกต่อสินค้าประเภทใดประเภทหนึ่งก็  
 มักจะซื้อสินค้าชนิดนั้นมาบริโภค เป็นต้น แต่พฤติกรรมเช่นนี้จะไม่เกิดขึ้นเสมอไป<sup>2</sup> ทั้งนี้  
 เพราะในบางกรณีอาจเกิด KAP-gap ขึ้นได้ กล่าวโดยสรุปก็คือ ในกรณีทั่วไปเมื่อบุคคล  
 มีความรู้ มีทัศนคติเช่นไรจะแสดงพฤติกรรมไปตามความรู้และทัศนคติที่มีอยู่นั้นคือ K (knowledge)  
 A (Attitude) และ P (Practice) จะเกิดขึ้นอย่างสอดคล้องกันหรือสัมพันธ์กันแต่จะไม่เกิด  
 ขึ้นเสมอกันในทุกกรณีไป<sup>3</sup>

ในการเปิดช่องว่างของความรู้ ทัศนคติและการปฏิบัติ (KAP-gap) นี้ โรเจอร์  
 ไคธเสนอวิธีการไว้ 4 วิธีการคือ<sup>4</sup>

1. การให้ความรู้เกี่ยวกับวิธีการใช้ให้มากขึ้น กล่าวคือ ต้องให้ความรู้เกี่ยวกับ  
 วิธีการให้กลุ่มเป้าหมายเข้าใจอย่างแท้จริงถึงวิธีการใช้หรือการปฏิบัติต่อสิ่งที่เผยแพร่ให้
2. ให้คำแนะนำในการปฏิบัติ ซึ่งสามารถทำได้โดยใช้เจ้าหน้าที่ส่งเสริมเข้าไป  
 ติดต่อกับสมาชิกที่ต้องการรับนวัตกรรม โดยให้คำแนะนำอย่างใกล้ชิด
3. โดยการให้รางวัลแก่ผู้ที่ยอมรับนวัตกรรมหรือยอมรับปฏิบัติเพื่อเป็นการจูงใจ  
 แก่สมาชิกอื่น ๆ ที่ยังไม่ยอมรับ

1  
 Ibid.

2  
 Ibid.

3  
 Ibid.

4  
 Ibid., pp. 289-290.

4. การใช้กลยุทธ์ในการโน้มน้าวใจโดยวิธีการใช้สื่อบุคคลที่เป็นเจ้าหน้าที่ส่งเสริม  
 นำทางความคิดเข้าไปติดต่อกับสมาชิกหรือกลุ่มเพื่อนฝูง เพื่อโน้มน้าวใจสมาชิกให้เกิดการ  
 ยอมรับปฏิบัติที่ถูกต้องหนึ่ง

จากแนวความคิดและการวิจัยของโรเจอร์นี่ เมื่อนำมาพิจารณาเปรียบเทียบกับ  
 กลุ่มคณะกรรมการสภาตำบลซึ่งไปปฏิบัติงานตามโครงการ กสช.แล้ว สิ่งที่น่าสนใจประการหนึ่ง  
 ก็คือ การที่สมาชิกสภาตำบลได้รับข่าวสารและข้อมูลเกี่ยวกับโครงการ กสช. ซึ่งเปรียบ  
 เสมือนสิ่งใหม่หรือนวัตกรรม ดังนั้น กระบวนการยอมรับหรือปฏิเสธนวัตกรรมจึงน่าจะเกิดขึ้นกับ  
 กลุ่มสมาชิกสภาตำบล กล่าวคือ เมื่อสมาชิกสภาตำบลได้รับข่าวสารเกี่ยวกับโครงการ กสช.  
 จากการทำเจ้าหน้าที่ที่เคยเผยแพร่ออกไปในรูปของการติดต่อกับข่าวสารคณะกรรมการจะเกิดความรู้อัน  
 เกี่ยวกับนวัตกรรมก่อให้เกิดทัศนคติที่อ่อนน้อม และถึงขั้นการตัดสินใจยอมรับปฏิบัติในนวัตกรรม  
 คือโครงการ กสช. นั้น ซึ่งในกระบวนการนี้ปริมาณการเปิดรับการสื่อสารหรือระดับการ  
 เปิดรับการสื่อสาร ความรู้เกี่ยวกับโครงการ กสช. ทัศนคติที่มีต่อโครงการและการตัดสินใจ  
 ยอมรับปฏิบัติต่อโครงการ กสช. น่าจะมีความสัมพันธ์กัน

#### แนวความคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมของบุคคลภายในกลุ่ม

ความหมายของคำว่า กลุ่ม กับคำว่า องค์การ มีความหมายที่ใกล้เคียงกันมาก  
 คำว่ากลุ่ม ในทางจิตวิทยาหมายถึงจำนวนของคนเท่าไรก็ได้<sup>1</sup>

1. มีจุดมุ่งหมายหรือวัตถุประสงค์ร่วมกัน
2. มีการติดต่อเกี่ยวของกันเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ของพวกเขา
3. มีการค้ำนึ่งถึงคนอื่น ๆ
4. มีการรับรู้พวกเขาเหล่านั้นเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม

<sup>1</sup> ชิงชัย สันติวงษ์ และชัยยศ สันติวงษ์, พฤติกรรมของบุคคลในองค์การ,  
 (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์เจริญพัฒน์ 2522), หน้า 95.

โรแนล แอล. แอปบวม<sup>1</sup> ได้กล่าวถึงองค์ประกอบของกลุ่มไว้ดังนี้

1. จะต้องมียุทธวิธีหรือกิจกรรมนี้อาจเป็นลักษณะงานที่เกิดขึ้นเนื่องจากบุคคลแต่ละคนร่วมกันคิดและจัดทำขึ้น
2. บุคคลที่ร่วมทำกิจกรรมนั้นจะมีการสื่อสารแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน
3. แต่ละคนมีเป้าหมายร่วมกันหรือจุดประสงค์ร่วมกัน
4. มีการวางแผนปทัสถาน คือความคิดส่วนรวมของบุคคลในกลุ่มที่เห็นพ้องกันว่า ความรู้สึกและการกระทำอย่างไรจึงจะเหมาะสม ปทัสถานอาจจะเริ่มพัฒนาการมาจากการปฏิบัติที่ค่อยๆ ซึ่งกันและกันระหว่างสมาชิก
5. มีการวางบทบาทและสถานภาพของสมาชิกในกลุ่ม
6. มีความผูกพันต่อกันในการกระทำและความคิดเห็นต่าง ๆ

#### พฤติกรรมของบุคคลภายในกลุ่ม

ปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการดำรงอยู่ของกลุ่มหรือองค์การก็คือ คน องค์การจะไม่สามารถเกิดขึ้นได้ปราศจากคน<sup>2</sup> แต่ธรรมชาติของคนนั้นมีความเห็นแก่ตัวและมีสัญชาตญาณในการต่อสู้แข่งขันกัน เพื่อแสวงหาผลประโยชน์ในทางเศรษฐกิจหรือค้ำประกันเพื่อเสาะแสวงหา

<sup>1</sup> Ronald L. Applbaum and Others, Fundamental Concepts in Human Communication, (New York : A Department of Harper Row, Publishers, 1973), pp. 61-62.

<sup>2</sup> Chester I. Barnard, The Function of The Executive, (Cambridge : Harward University Press, 1968), p.82.

ปัจจัยที่ใช้ในการบริโภคที่มีอยู่จำกัด<sup>1</sup> ด้วยเหตุนี้ ความสำเร็จในการร่วมมือร่วมกันภายในองค์กรจึงเป็นเรื่องที่ทำได้ยาก และเป็นเรื่องที่ไม่เกิดขึ้นในสถานการณ์ปกติ<sup>2</sup> ดังนั้น การที่บุคคลเข้ามารวมกันเป็นกลุ่มก็เพราะความต้องการได้รับการตอบสนองในสิ่งที่ต้องการ<sup>3</sup> ดังเช่น อริสโตเติล กล่าวว่า "การที่คนสองคนร่วมเดินทางไปด้วยกันก็เพราะต้องการได้เปรียบในการได้รับประโยชน์เฉพาะตัวที่จะได้รับจากการเดินทางนั้น เพื่อตอบสนองเป้าหมายในชีวิตของเขาโดยเฉพาะเช่นเดียวกับสมาคมทางการเมืองที่เกิดขึ้นก็เพราะต้องการได้รับความได้เปรียบโดยทั่วไปที่สมาคมจะนำมาให้<sup>4</sup> ดังนั้น หน้าที่ประการสำคัญขององค์กรก็คือ การรักษาความสมดุลง่ายในการจัดสรรผลประโยชน์หรือสิ่งจูงใจในทางเศรษฐกิจให้แก่สมาชิกในองค์กรไว้ให้ได้<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> Ibid., p.5.

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup> Halbert E. Gulley, Discussion, Conference and Group - Process, (New York : Holt, Rinehart and Winston 1968), p. 250.

<sup>4</sup> Mancur Olson Jr., The Logic of Collective Action, (New York : Schocken Books 1969), p.6.

<sup>5</sup> Felix A. Nigro and Lloyd G. Nigro, Modern Public Administration, (New York : Harper and Row Publishers 1980), p. 132.



แมนเกอร์ โอลสัน กล่าวว่า มีบ่อยครั้งที่องค์การหลาย ๆ องค์การต้องแตกสลายไปเพราะไม่ได้อำนาจประโยชน์อะไรเลยให้กับมวลสมาชิก<sup>1</sup> จากการศึกษาของ โอลสัน<sup>2</sup> เกี่ยวกับพฤติกรรมของบุคคลภายในกลุ่มและในองค์การ ได้พบข้อสรุปที่น่าสนใจหลายประการคือ

ประการแรก - เรื่องการกำเนิดของกลุ่มหรือองค์การนั้น เกิดขึ้นเนื่องจากความต้องการผลประโยชน์ของสมาชิก โอลสัน ได้อ้างถึงการค้นพบของฮาเชอร์ เบนดี ว่า "ไม่มีกลุ่มที่ปราศจากผลประโยชน์" และ เรมอนด์ แคนเทลล์ กล่าวว่า กลุ่มทุกกลุ่มย่อมมีผลประโยชน์เป็นของตัวเอง<sup>3</sup>

ประการที่สอง - บุคคลที่อยู่ในกลุ่มหรือองค์การนั้น นอกจากจะได้รับผลประโยชน์รวมจากองค์การแล้ว ยังมีผลประโยชน์ส่วนตัวที่ได้รับแตกต่างกันไปจากบุคคลอื่น ๆ ในองค์การด้วย เช่น สมาชิกของสหภาพแรงงานได้รับผลประโยชน์รวมกันในการได้รับค่าจ้างแรงงานสูงขึ้น แต่ในขณะที่เดียวกันคนงานแต่ละคนก็ได้รับผลประโยชน์ส่วนตัวในเรื่องรายได้อื่นๆ ไม่ได้น้อยไปกว่าค่าจ้างเท่านั้น แต่ได้รับประโยชน์ในเรื่องของระยะเวลาในการทำงานด้วย<sup>4</sup>

<sup>1</sup> Mancur Olson Jr. The Logic of Collective Action, pp. 6-7.

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup> Arther Bentley, Raymond Cattell, in Mancur Olson Jr.,

The Logic of Collective Action, p.8.

<sup>4</sup> Ibid.

กล่าวโดยสรุปก็คือ ผู้ที่อยู่ในกลุ่มหรือองค์การนั้น พยายามที่จะแสวงหามลประโยชน์ส่วนตัวให้ไต่มาสูงกว่าบุคคลอื่นภายในองค์การนั่นเอง โฮลสัน โป๊ปก็เสนอแนวความคิดที่ว่า กลุ่มบุคคลที่มีผลประโยชน์ร่วมกันนั้นจะพยายามกระทำการเพื่อให้ได้ผลประโยชน์ร่วมกันในภายหน้าเช่นเดียวกับบุคคลที่ไม่มีผลประโยชน์ร่วมกัน ที่พยายามจะกระทำการเพื่อให้ได้ผลประโยชน์แก่ตัว พวกเขาเหล่านั้น เพราะแนวความคิดนี้ตั้งอยู่บนสมมุติฐานที่ว่าเมื่อบุคคลเขามาารวมกันเป็นกลุ่มหรือเป็นองค์การแล้ว จะกระทำการโดยไม่คำนึงถึงผลประโยชน์ส่วนตัวซึ่งขัดกับแนวความคิดที่ว่า มนุษย์ทุกคนย่อมมีความเห็นแก่ตัว ดังนั้นจึงมีพฤติกรรมที่มุ่งหวังประโยชน์ส่วนตัว ซึ่งข้อนี้ถือได้ว่าเป็นกฎในทางเศรษฐศาสตร์<sup>1</sup>

ประการที่สาม - โดยทั่วไปแล้ว บุคคลที่อยู่ในกลุ่มหรือองค์การนั้นจะไม่กระทำการเพื่อประโยชน์ส่วนรวม เว้นเสียแต่ว่าจำนวนคนในกลุ่มนั้นจะน้อยมาก หรือมีการใช้อำนาจบังคับให้บุคคลเหล่านั้นกระทำการเพื่อประโยชน์ส่วนรวมเท่านั้น<sup>2</sup>

ประการที่สี่ - ในกลุ่มขนาดใหญ่ สมาชิกของกรจะหาผลประโยชน์ส่วนบุคคลเพิ่มขึ้น สมาชิกเหล่านี้จะไม่กระทำการเพื่อหวังประโยชน์ที่จะได้รับร่วมกันเพิ่มขึ้น เว้นเสียแต่จะมีการใช้อำนาจบังคับให้กระทำ เช่นนี้หรือมีการแบ่งผลประโยชน์เพื่อเป็นสิ่งล่อใจให้เป็นส่วนบุคคลเท่านั้น จึงจะมีการร่วมมือกันกระทำการเพื่อประโยชน์ร่วมกันในภายหน้า<sup>3</sup> ในกรณีนี้

<sup>1</sup>  
Ibid.

<sup>2</sup>  
Ibid., p. 2.

<sup>3</sup>  
Ibid.

โอสัน อธิบายว่า คนในกลุ่มขนาดใหญ่นั้นจะมีมาก แต่ละคน จะได้รับส่วนแบ่งน้อยซึ่งจะไม่เพียงพอสำหรับผู้ที่มุ่งทำงาน เพื่อกลุ่ม ดังนั้นถ้าต้องการให้สมาชิกกระทำการเพื่อประโยชน์ ส่วนรวม โดยไม่พยายามแสวงหาประโยชน์ส่วนตัวจึงต้อง จักหาเครื่องล่อใจภายนอกมาให้แก่ประโยชน์ตอบแทน หรือ ไม่ก็ต้องใช้การบังคับ<sup>1</sup>

ประการที่ห้า - เนื่องจากในกลุ่มขนาดใหญ่มีจำนวนสมาชิกของกลุ่มจำนวนมาก ดังนั้นสมาชิกแต่ละคนจะไม่รู้จักหรือคุ้นเคยกันเหมือนกลุ่มเพื่อน กล้วยเหว่นสมาชิกแต่ละคนจึงมักคิดว่า การที่เขาไม่กระทำการ เพื่อเป้าหมายของกลุ่มก็ไม่มีใครบังคับ กล้วยเหว่นภายในกลุ่ม ขนาดใหญ่จึงมักเกิดการรวมตัวกันเป็นกลุ่มพลังแฝงขึ้นในหมู่ สมาชิกที่มีความสนิทสนมกัน และพยายามกระทำการเพื่อ ผลประโยชน์ของกลุ่มแฝงนี้ โอสัน โคซี่ให้เห็นว่ามีการตีหนึ่ง ซึ่งสามารถใช้สิ่งล่อใจทางสังคม เช่น การให้เกียรติ ให้ความ เชื่อถือเป็นเครื่องล่อใจให้กลุ่มพลังแฝงเหล่านี้หันมากระทำการ เพื่อบรรลุมติประสงค์ส่วนรวมได้ โดยการแบ่งแยกกลุ่ม ใหญ่ให้กลายเป็นกลุ่มเล็ก ๆ อยู่ภายในกลุ่มหรือองค์การใหญ่ นั้นแล้วใช้เครื่องล่อใจทางสังคมเป็นเครื่องมือในการระดมพลัง กลุ่มเหล่านี้ให้กระทำการเพื่อเป้าหมายส่วนรวม<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Ibid., p.48.

<sup>2</sup> Ibid., pp.60-65.

ประการที่หก - กลุ่มขนาดเล็กจะสามารถปฏิบัติงานและตัดสินใจได้อย่างมีประสิทธิภาพมากกว่ากลุ่มขนาดใหญ่ และสามารถช่วยทรัพยากรที่มีอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากกว่าด้วย<sup>1</sup> กลุ่มขนาดเล็กที่เป็นกลุ่มกระทำการอย่างมีประสิทธิภาพนั้น จากการศึกษาสมาชิกสภาสูงสหรัฐในมลรัฐ Oregon และที่ Oregon Manicipal Government พบว่า มีจำนวนสมาชิกเฉลี่ยประมาณ 4 - 8 คน<sup>2</sup> กลุ่มขนาดกลางประมาณ 9 - 13 คน และกลุ่มขนาดใหญ่ในสมาชิกเฉลี่ยประมาณ 14 คนขึ้นไป<sup>3</sup>

จากแนวความคิดและทฤษฎีที่กล่าวมานี้ พอเป็นแนวทางในการศึกษาถึงพฤติกรรมของคณะกรรมการสภาตำบลไควา คณะกรรมการสภาตำบลพยายามแสวงหาข้อมูลข่าวสารเพื่อประกอบการตัดสินใจอนุมัติโครงการสร้างงานในชนบท ซึ่งถือได้ว่าเป็นกระบวนการเริ่มตั้งแต่การได้รับความรู้ ต่อให้เกิดทัศนคติ และนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมที่แสดงออกคือการยอมรับปฏิบัติ การตัดสินใจอนุมัติโครงการนั่นเอง และเพื่อให้โครงการที่ได้อนุมัติไปนั้นเกิดประโยชน์สูงสุด คณะกรรมการสภาตำบลทุกคนจะต้องแสวงหาข่าวสารให้มากที่สุดจากแหล่งสารหลายแหล่ง ทั้งนี้เพื่อเป็นเครื่องประกอบการตัดสินใจ

นอกจากนั้น หากพิจารณาสภาตำบลในทางทฤษฎีกลุ่มที่ใดกล่าวมาแล้วนั้น จะเห็นได้ว่า สภาตำบลนั้นเป็นกลุ่มบุคคลซึ่งมีผลประโยชน์ร่วมกัน ซึ่งผลประโยชน์ของคณะกรรมการสภาตำบลในกรณีศึกษานี้ก็คือ ผลจากการจัดทำโครงการสร้างงานในชนบทนั่นเอง ทั้งนี้

<sup>1</sup> Ibid., pp. 54-55.

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup> Ibid.



เพราะในการรวมกลุ่มของบุคคลขึ้นเป็นองค์การนั้นก็เพื่อผลประโยชน์ของมวลสมาชิกในองค์การ เพราะการทำงานเป็นกลุ่มหรือโดยกลุ่มนั้นสามารถหาผลประโยชน์ได้มากกว่า แต่ในขณะที่เดียวกันผลประโยชน์ส่วนรวมของมวลสมาชิกก็คือ ผลประโยชน์ของสมาชิกแต่ละบุคคลรวมกันเข้านั่นเอง นั่นก็คือ ในการรวมกลุ่มกันเป็นองค์การนั้นสมาชิกขององค์การจะกระทำหน้าที่เพื่อผลประโยชน์ส่วนตัว<sup>1</sup> ทั้งนี้เพราะสมาชิกขององค์การหรือกลุ่มนั้น นอกจากจะแสดงพฤติกรรมเพื่อให้ได้รับประโยชน์ส่วนรวมจากกลุ่ม แล้วยังแสดงพฤติกรรมเพื่อให้ได้รับผลประโยชน์ส่วนตัวสูงสุดด้วย<sup>2</sup>

ดังนั้น ตามทฤษฎีกลุ่มของ โอลสัน นี้ ในพฤติกรรมกรรมกรที่สนใจของคณะกรรมการสภาตำบลน่าจะมีปัจจัยเกี่ยวกับผลประโยชน์ส่วนตัวเข้ามาเกี่ยวข้องอันเป็นปัจจัยสำคัญที่อาจทำให้โครงการสร้างงานในชนบทไม่ประสบผลสำเร็จตามเป้าหมาย แต่ถ้าพิจารณาลักษณะการทำงานของคณะกรรมการสภาตำบลแล้ว จะเห็นได้ว่าปัจจัยอีกประการหนึ่งที่น่าจะมีผลต่อความสำเร็จหรือล้มเหลวของโครงการที่สภาตำบลได้ทำอยู่คือ ลักษณะเครือข่ายการสื่อสารระหว่างคณะกรรมการสภาตำบลด้วยกันและกับกลุ่มบุคคลภายนอกที่กรรมการสภาตำบลทำการสื่อสารด้วย ทั้งนี้เพราะการสื่อสารระหว่างกันเองและกับบุคคลภายนอกถ้าเป็นไปอย่างสมบูรณ์แล้วก็จะทำให้เกิดการร่วมมือร่วมใจกันในการทำงาน แต่ถ้าเครือข่ายการสื่อสารขาดตอนไปความเข้าใจร่วมกัน ความร่วมมือร่วมใจกันก็จะน้อยลงซึ่งจะมีผลโดยตรงต่อผลสำเร็จของงาน การวิเคราะห์ถึงลักษณะเครือข่ายการสื่อสารนั้นมีรายละเอียดพอสรุปได้ดังต่อไปนี้

<sup>1</sup> Olson., The Logic of Collective Action. pp. 7-8.

<sup>2</sup> Ibid., pp. 9-10.

### แนวความคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการวิเคราะห์เครือข่ายการสื่อสาร

การวิเคราะห์เครือข่ายการสื่อสารนี้ เป็นการวิเคราะห์ถึงเครือข่ายการสื่อสารของ คณะกรรมการสภาตำบล หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งเป็นการวิเคราะห์ถึงโครงสร้างการสื่อสาร (Communication Structure) ของกลุ่มกรรมการสภาตำบลแต่ละตำบลว่ามีลักษณะ การสื่อสารภายในกลุ่มอย่างไร มีการติดต่อกับบุคคลภายนอกกลุ่มอย่างไร บุคคลภายในกลุ่ม สภาตำบลใครเป็นผู้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของสมาชิก และบุคคลภายนอกกลุ่มสภาตำบลมี อิทธิพลอย่างไรต่อการตัดสินใจของกลุ่ม โดยวิเคราะห์จากแผนภาพแสดงเครือข่ายการสื่อสาร ของแต่ละตำบลที่ได้สร้างขึ้น

การศึกษาโดยวิธีวิเคราะห์เครือข่ายการสื่อสารนี้ เป็นวิธีการที่อาศัยวิธีการ วิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมโดยใช้ทฤษฎีสังคมมิติ (Sociometry) ของ จากอบ แอด. โมเรโน<sup>1</sup> เป็นพื้นฐาน โดยอาศัยตัวแบบทางการสื่อสารแนวใหม่ที่เรียกว่า The Convergence Model of Communication เป็นแนวทางในการวิเคราะห์พฤติกรรม การสื่อสารภายในกลุ่ม<sup>2</sup> โดยมีสาระสำคัญดังนี้

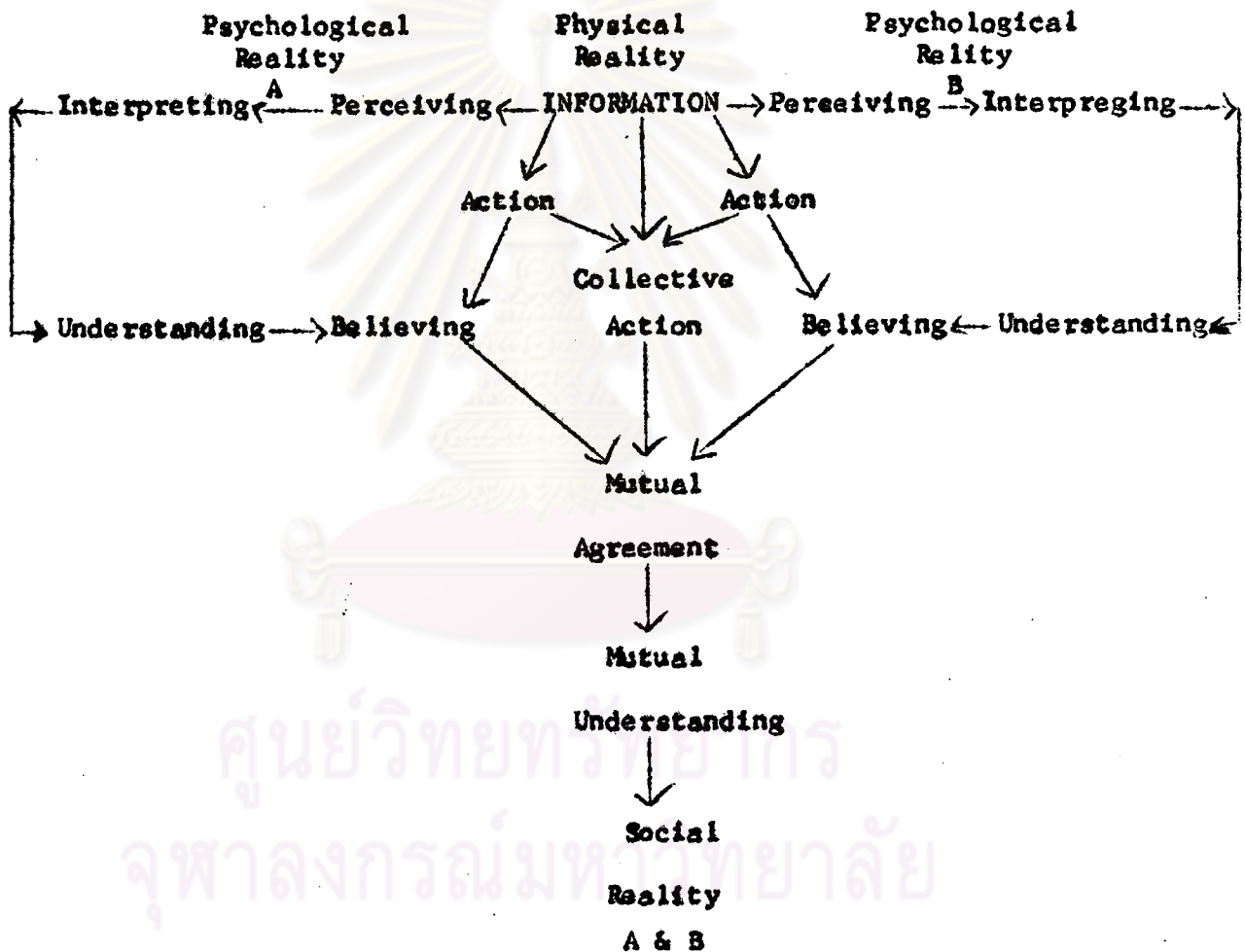
---

<sup>1</sup> Everett M. Rogers and D. Lawrence Kincaid, Communication Network Toward a New Paradigm for Research (New York : The Free Press, 1981), pp. 91-92.

<sup>2</sup> Ibid., pp. 43-45.

สาระสำคัญของ The Convergence Model of Communication

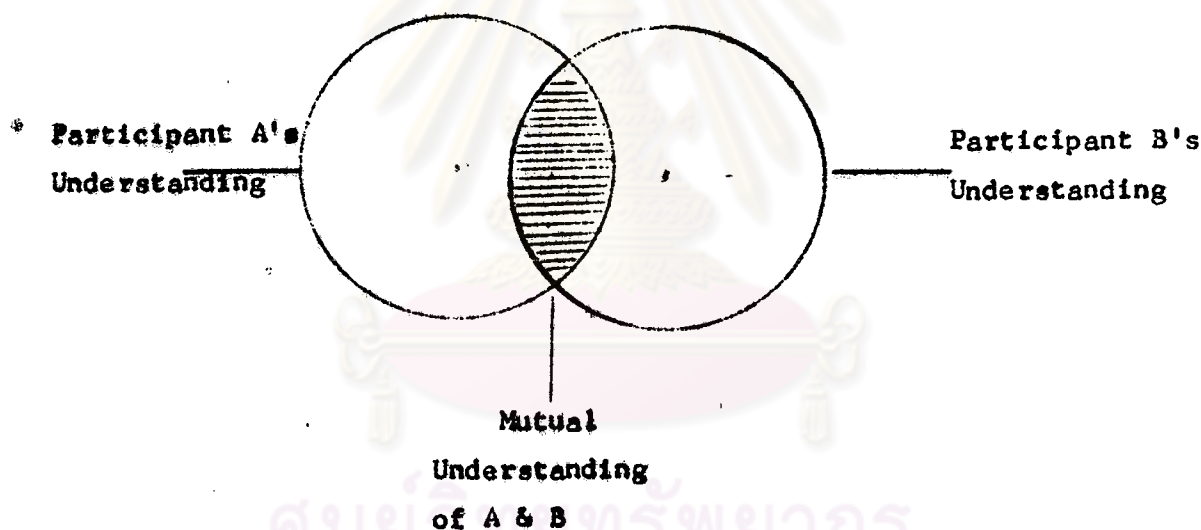
ทวิแบบการสื่อสารแนวใหม่นี้ได้อธิบายความหมายของการสื่อสารไว้ว่า การสื่อสารเป็นกระบวนการกระบวนการหนึ่ง ซึ่งผู้เข้าร่วมทำการสื่อสารกันไว้สร้างขึ้นเพื่อแบ่งปันข่าวสาร (Share information) ซึ่งกันและกัน เพื่อก่อให้เกิดความเข้าใจร่วมกัน (Mutual Understanding) ดังแสดงทวิแบบต่อไปนี้<sup>2</sup>



<sup>1</sup> Ibid., pp. 64-65.

<sup>2</sup> Ibid., p.55.

จากตัวแบบการสื่อสารนี้ จะเห็นได้ว่า ข่าวสาร และความเข้าใจร่วมกันเป็นองค์ประกอบสำคัญของตัวแบบ ข่าวสารที่โต้แย้งกันโดยบุคคลที่ทำการสื่อสารกัน ในกระบวนการสื่อสารนั้นจะนำไปสู่การกระทำร่วมกัน (Collective Action) การตกลงปลงใจร่วมกัน (Mutual Agreement) และนำไปสู่ความเข้าใจร่วมกันในที่สุด<sup>1</sup> การเข้าใจร่วมกันถือเป็นพื้นฐานในการสื่อสารของมนุษย์ ซึ่งถือว่าทั้งการรับรู้ การแปลความหมายสิ่งที่รับรู้ ความเข้าใจ และความเชื่อมาบรรจบกัน (Convergence) ซึ่งก็คือ เรนซ์ คิน เซคค์ กับ วิลเบอร์ ชแรมม์<sup>2</sup> ได้อธิบายถึงการบรรจบกันโดยใช้ตัวแบบดังนี้



<sup>1</sup> Ibid.

<sup>2</sup> Ibid.

คินเชคค์ และ ชแรมม์ ได้อธิบายเพิ่มเติมว่า การมาบรรจบพบกัน (Convergence) นี้เป็นแนวโน้มที่บุคคลที่ทำการสื่อสารกันจะมีจุดรวมในการกระทำหรือการตัดสินใจเดียวกัน และมุ่งสู่ประโยชน์ส่วนรวม (Common interest) ร่วมกันด้วย <sup>1</sup>

จากตัวแบบของการสื่อสารนี้เองที่ คอลิน เชอร์รี่ ได้สรุปถึงเครือข่ายการสื่อสารของกลุ่ม (Group Network) ไว้ว่า บ่อยครั้งที่กิจกรรมของกลุ่มที่ใดกระทำเสร็จไปนั้น สมาชิกของกลุ่มต้องการทราบข้อมูลข่าวสารซึ่งกันและกันและบ่อยครั้งที่พบว่า จะเกิดผู้นำ (Leader) ขึ้นมาภายในกลุ่ม ซึ่งจากเครือข่ายการสื่อสารจะทำให้ทราบถึงฐานะตำแหน่ง (Position) ของผู้นำนั้น ซึ่งเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญ (Play a key of role) ต่อความสำเร็จของกิจกรรมของกลุ่ม <sup>2</sup>

นอกจากนั้น เอเวอเรตต์ โรเจอร์ และ คินเชคค์ ได้ใช้ตัวแบบการสื่อสารนี้ ประกอบกับปรัชญาพื้นฐานทางสังคมวิทยาและมนุษยวิทยาที่ว่า พฤติกรรมของบุคคลนั้นได้รับอิทธิพลมาจากการโต้ตอบสัมพันธ์กับบุคคลอื่น ๆ <sup>3</sup> ทำการศึกษาเครือข่ายการสื่อสารของหมู่บ้านในประเทศเกาหลีใต้ พบว่า <sup>4</sup>

<sup>1</sup> Ibid., p. 65.

<sup>2</sup> Colin Cherry, On Human Communication : A Review, A Survey and A Criticism (Cambridge : The MIT Press, 1978), pp. 26-29.

<sup>3</sup> Everett M. Rogers and D. Lawrence Kincaid, Communication Networks, p.83.

<sup>4</sup> Ibid., p.95.

1. พฤติกรรมของบุคคลภายในกลุ่มได้รับอิทธิพลจากเครือข่ายการสื่อสารภายในกลุ่ม<sup>1</sup>
2. กลุ่มที่มีค่าความเชื่อมโยงทางการสื่อสาร (Group Connectedness) สูง เป็นกลุ่มที่มีการติดต่อสื่อสารกันระหว่างสมาชิกภายในกลุ่มบ่อยครั้งมากในการทำกิจกรรมของกลุ่ม และการตัดสินใจหรือการกระทำใด ๆ ของกลุ่มนั้นเป็นผลมาจากอิทธิพลของสมาชิกภายในกลุ่ม
3. กลุ่มที่มีค่าการสื่อสารกับบุคคลภายนอก (Openness) สูง เป็นกลุ่มที่ได้รับอิทธิพลจากบุคคลภายนอกสูง และบุคคลภายนอกกลุ่มมีอิทธิพลสูงต่อการกระทำหรือการตัดสินใจของสมาชิกภายในกลุ่ม
- ✓ \*4. บุคคลที่มีค่าความเชื่อมโยงทางการสื่อสาร (Individual Connectedness) สูง เป็นบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการกระทำหรือการตัดสินใจของสมาชิกภายในกลุ่ม<sup>2</sup>
5. เมื่อข่าวสารจากภายนอกกลุ่มหรือจากบุคคลภายนอกกลุ่มเข้าสู่กลุ่มมากเท่าไร ก็ยิ่งผลต่อการตัดสินใจหรือการกระทำของบุคคลภายในกลุ่มมากเท่านั้น

จากแนวคิดและผลการวิจัยเกี่ยวกับเครือข่ายการสื่อสารที่กล่าวมานี้ เมื่อนำมาพิจารณาถึงกลุ่มคณะกรรมการสภาตำบลที่ผู้วิจัยได้ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษารั้งนี้แล้ว ปัจจุบันบางประการ เช่น ระดับการติดต่อสื่อสารกันภายในกลุ่มอิทธิพลของบุคคลภายในกลุ่ม เช่น ผู้นำ ผู้ใหญ่บ้าน และบุคคลภายนอกกลุ่ม เช่น พัฒนาการ ปลัดอำเภอ นายอำเภอ เลขาสภาตำบล น่าจะเป็นผู้มีบทบาทสำคัญต่อความสำเร็จหรือความล้มเหลวของโครงการ กสช. ซึ่งคณะกรรมการสภาตำบลเป็นปฏิปักษ์ต่อกันได้ ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้นำแนวความคิดเกี่ยวกับข่ายการสื่อสารนี้มาวิเคราะห์กับคณะกรรมการสภาตำบลแต่ละตำบล

<sup>1</sup> ุรายนละเอียดผลการวิจัยหมู่บ้าน Oryu L4 ของ Everett M. Rogers and D. Lawrence Kincaid, Communication Network, . . . pp.1-29, and pp. 256, 295.

<sup>2</sup> Ibid., pp. 238-239.

## งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการที่ผู้วิจัยได้ทำการสำรวจเอกสารการวิจัยที่มีผู้ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับการยอมรับนวัตกรรม และลักษณะการทำงานเป็นกลุ่มแล้ว ผู้วิจัยได้พบว่า มีผลงานการวิจัยที่นับได้ว่าเป็นประโยชน์ในการใช้เป็นแนวทางในการศึกษาครั้งนี้ ซึ่งผลงานการวิจัยดังกล่าวมีรายละเอียดดังนี้

ปี 2519 นางสาววิภาภรณ์ ปราโมช ณ อุษยา ได้ทำการศึกษาเรื่องทัศนคติทางการเมือง ความรู้ความเข้าใจและความสนใจในการเลือกตั้งของผู้มีสิทธิเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรในเขตกรุงเทพมหานคร วันที่ 4 เมษายน 2519 เสนอต่อ แผนกวิชาสังคมวิทยา บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยใช้กลุ่มตัวอย่างซึ่งประกอบด้วย นักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง ผู้ที่อยู่อาศัยในแฟลตพญาไท และผู้ที่อาศัยอยู่ในอาคารสงเคราะห์ทุ่งมหาเมฆจำนวน 142 คน ผลของการศึกษาพบว่า ผู้ที่มีความรู้ความเข้าใจในระบอบการเมืองแบบรัฐสภาสูงจะเป็นผู้ที่มีทัศนคติในทางบวกต่อระบอบการเมืองการปกครองแบบประชาธิปไตยสูงด้วย นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้ที่มีทัศนคติต่อการปกครองระบอบประชาธิปไตยสูงจะเป็นผู้ที่มีทัศนคติสูงต่อการเลือกตั้ง แต่อย่างไรก็ตาม ผลจากการศึกษาพบว่า เมื่อถึงเวลาลงคะแนนเสียงเลือกตั้งจริงมีผู้ไปใช้สิทธิเลือกตั้งเพียง 47% จากผู้ที่มีทัศนคติสูงและตอบว่าจะไปใช้สิทธิเลือกตั้ง 92.5% จากผลงานการวิจัยนี้แสดงให้เห็นว่า ความรู้ ทัศนคติ และการปฏิบัติเกิดขึ้นไม่สอดคล้องกัน

✓ ปี 2518 นางสาวเพ็ญศรี บิษะรินทร์ ได้ทำการศึกษาเรื่องความรู้ ทัศนคติ และการปฏิบัติตนเกี่ยวกับการวางแผนครอบครัวของสตรีในวัยเจริญพันธุ์ ณ หมู่บ้านซอยเสนานิคม 2 บางเขน เสนอต่อ แผนกวิชาสังคมวิทยา บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นสตรีในวัยเจริญพันธุ์จำนวน 215 ตัวอย่าง ผลจากการศึกษาพบว่า สตรีที่อ่านหนังสือพิมพ์เสมอจะมีความรู้ในวิธีคุมกำเนิด เห็นด้วยกับการวางแผนครอบครัว และใช้วิธีคุมกำเนิดสูงกว่าสตรีที่ไม่ได้อ่านหนังสือพิมพ์

จากผลการวิจัยนี้ แสดงว่า การเปิดรับการสื่อสาร ความรู้ ทัศนคติ และการปฏิบัติมีความสอดคล้องกัน





จากผลการศึกษานี้แสดงให้เห็นว่าการฝึกอบรมนั้นไม่สามารถทำให้ความรู้ ทักษะ และการปฏิบัติเปลี่ยนแปลงไปในทางที่เพิ่มขึ้นหรือดีขึ้นเสมอไป ซึ่งถ้าพิจารณาการ อบรมคณะกรรมการสภาตำบลโดยเจ้าหน้าที่อำเภอวังสามสี เกี่ยวกับโครงการ กสช.แล้ว ก็น่าจะเป็นไปให้ว่าการอบรมนั้นไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับความรู้ ทักษะ และการปฏิบัติงาน ตามโครงการ กสช.

ปี 2522 นางสาวจรรยาพร เหมะขร ได้ทำการศึกษาเปรียบเทียบภาวะ เจริญพันธุ์ของสตรีไทยและสตรีไทยมุสลิมในเขตอำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา เสนอต่อ ภาค วิชาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยใช้กลุ่ม ตัวอย่างจำนวน 778 คน เป็นสตรีไทย 391 คน และสตรีไทยมุสลิม 389 คน ผลการศึกษา พบว่า สตรีไทยมุสลิมมีความรู้ และมีทัศนคติที่ดีต่อการวางแผนครอบครัวแต่ไม่ยอมรับการวางแผนครอบครัวเป็นจำนวนมาก (63.5%)

จากผลงานการวิจัยนี้ สอดคล้องกับการวิจัยของโรเจอร์<sup>1</sup> ในประเทศ เกาหลี ประการหนึ่งก็คือ ผู้ที่มีความรู้สูง ทัศนคติสูง และการยอมรับปฏิบัติอย่างมาก ทั้งนี้เป็นผล มาจากตัวแปรอย่างอื่นที่เขามานับรวมทั้งตนเอง

#### งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการคุมและการทำงานเป็นกลุ่ม

ปี 2515 สุวรรณ บัวทวน ได้ทำการศึกษาทัศนคติต่อการยอมรับของใหม่และ ลักษณะการยอมรับของชาวมาในเขตจังหวัดขอนแก่น เสนอต่อ แผนกวิชาสังคม บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยทำการศึกษากลุ่มชาวมา 3 กลุ่มคือ กลุ่มชาวมาที่มีการจัดตั้ง กลุ่มเกษตรกรในหมู่บ้าน กลุ่มชาวมาที่ไม่มีการจัดตั้งกลุ่มเกษตรกรในหมู่บ้าน และกลุ่มชาวมา ที่มีการจัดตั้งกลุ่มเกษตรกรในหมู่บ้านแต่ชาวมาเหล่านี้ไม่ใคร่เข้าเป็นสมาชิกของกลุ่มเกษตรกร

<sup>1</sup> ว่างแล้ว, ในแนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

ผลจากการศึกษาพบว่า การเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกรมีผลต่อการได้รับทราบข่าวสารและการยอมรับของใหม่ กล่าวคือ ชาวนาที่เป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกรมีแนวโน้มว่าจะยอมรับของใหม่ไ้รวดเร็วกว่าชาวนาที่ไม่ได้เป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกร นอกจากนี้ สุวรรณ บัวทวน ยังพบลักษณะสำคัญของบุคคลในกลุ่มอีกคือ

กำนันและผู้ใหญ่บ้าน เป็นแหล่งข่าวสารที่มีความสำคัญสูงสุดในการให้ข่าวสารเกี่ยวกับนวัตกรรม

บุคคลภายนอกที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจยอมรับของกลุ่มสมาชิกเกษตรกร คือ เจ้าหน้าทีเกษตรอำเภอและเป็นแหล่งข่าวสารที่สำคัญด้วย

เพื่อนบ้าน มีได้เป็นแหล่งข่าวสารที่สำคัญที่ทำให้เกษตรกรยอมรับของใหม่ แต่แหล่งข่าวสารที่สำคัญภายในกลุ่มคือ กำนัน และผู้ใหญ่บ้าน

ชาวนาที่ไม่เห็นด้วยแต่ยอมรับของใหม่นั้น เพราะอิทธิพลของบุคคลภายในกลุ่มคือ กำนัน, ผู้ใหญ่บ้าน และเจ้าหน้าที่เกษตร แสดงว่าอิทธิพลของเจ้าหน้าที่มีสูงมากต่อการตัดสินใจของสมาชิกภายในกลุ่ม

จากผลงานการวิจัยนี้แสดงให้เห็นว่า ในการรวมกลุ่มเพื่อทำกิจกรรมบางอย่างนั้น มักจะเกิดบุคคลภายในกลุ่มที่มีอิทธิพลต่อสมาชิกอื่น ๆ และขณะเดียวกันเจ้าหน้าที่ซึ่งเป็นบุคคลภายนอกกลุ่มก็มีอิทธิพลสูงต่อการตัดสินใจของกลุ่ม

ปี 2519 ไพศาล เพชรพลาย ได้ทำการศึกษาเรื่องการยอมรับในการรวมกลุ่มบางกลุ่มของชาวนาที่เป็นสมาชิกในเขตโครงการมูลนิธิบูรณะชนบท เป็นวิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต เสนอต่อมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ โดยศึกษาถึงการยอมรับการรวมกลุ่มของชุมชน และกลุ่มออมทรัพย์พัฒนา โดยสุ่มตัวอย่างจากกลุ่มชุมชน 100 คน จาก 400 คน และจากกลุ่มออมทรัพย์พัฒนา 175 คน จาก 651 คน ผลจากการศึกษาพบว่า สมาชิกของทั้งสองกลุ่มเห็นว่า บริการที่ได้รับจากกลุ่มเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดในการยอมรับการรวมกลุ่ม ส่วนปัจจัยที่รองลงมาได้แก่ความสัมพันธ์อันดีระหว่างสมาชิกด้วยกัน ความสัมพันธ์อันดีระหว่างสมาชิกกับเจ้าหน้าที่มูลนิธิและปัจจัยเกี่ยวกับเกียรติที่ได้รับจากกลุ่มตามลำดับ

จากผลการวิจัยของไพศาล เพชรพลาย นี้ แสดงให้เห็นว่า ในการยอมรับการรวมกลุ่มนั้น สมาชิกต่างคำนึงถึงผลประโยชน์ที่ตนเองจะได้รับคือ การให้บริการเป็นสำคัญ

ปี 2521 สมบัติ ช่างครุฑวงศ์ ได้ทำการศึกษาเรื่อง วัฒนธรรมทางการเมืองของผู้นำกลุ่มเกษตรกรในเขตภาคกลาง เสนอต่อ ภาควิชาการปกครอง มหาวิทยาลัยจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยสุ่มตัวอย่างจากผู้นำเกษตรกรในเขตภาคกลาง จำนวน 323 คน ผลจากการวิจัยพบว่า ผู้นำกลุ่มเกษตรกรที่มีการศึกษาระดับคงที่ (ต่ำกว่า ป.7) นั้น เป็นผู้ที่มีลักษณะอำนาจนิยมสูง และในจำนวนนี้ผู้นำกลุ่มเกษตรกรที่มีตำแหน่งทางราชการควยคือ เป็นกำนัน หรือผู้ใหญ่บ้าน จำนวน 129 คน (จาก 323 คน) เป็นผู้ที่มีลักษณะอำนาจนิยมสูงกว่าผู้นำประเภทอื่น ๆ

จากผลการวิจัยนี้ แสดงให้เห็นว่า กำนันหรือผู้ใหญ่บ้านนั้นเป็นผู้ที่มีลักษณะอำนาจนิยม กล่าวคือ พยายามที่จะทำให้สมาชิกอื่น ๆ กระทำตามที่ตนเองต้องการ

ณรงค์ สิ้นสวัสดิ์ 1 ลิขิต ชีระเวคิน และสนธิ บางยี่ขัน ได้ทำการศึกษาถึงบทบาทของผู้นำท้องถิ่นในการสร้างความเจริญให้กับตำบลของตน เป็นการศึกษาว่าผู้นำแบบใดจึงจะทำให้ตำบลหนึ่ง ๆ เจริญชาหรือเร็ว ซึ่งทำการศึกษาผู้นำท้องถิ่นในเขตจังหวัดอ่างทอง 10 ตำบล และจังหวัดชัยนาท 10 ตำบล โดยทำการศึกษาผู้นำของตำบลซึ่งรวมถึงกำนันผู้ใหญ่บ้าน สมาชิกสภาตำบล (บุรทรงคุณวุฒิ) และคณะกรรมการพัฒนาหมู่บ้านตำบลละ 25 ถึง 30 คน

จากการศึกษาถึงการทำงานเป็นกลุ่มพบว่า ในตำบลที่คนในตำบลโดยเฉลี่ยมีความสามารถที่จะทำงานร่วมกันอย่างดี รู้จักทำประโยชน์ให้แก่ส่วนรวมมากนั้น บรรดาผู้นำจะมีลักษณะดังนี้

ไม่ปรากฏวัน เดือน ปี ที่พิมพ์, ที่มา ห้องสมุดมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

1. มีการประชุมพบปะกันระหว่างผู้นำอยู่เสมอ
2. ผู้นำต้องใช้เวลาส่วนใหญ่อยู่ในท้องถิ่นของตน ไม่เดินทางไปใช้ชีวิตที่อื่น
3. ผู้นำต้องเป็นนักประนีประนอม รู้จักประสานความขัดแย้งระหว่างสมาชิกด้วยกัน

จากผลการวิจัยนี้จะเห็นได้ว่า ตัวผู้นำท้องถิ่นนั้นจะต้องเป็นนักประนีประนอม ไม่มีลักษณะเผด็จการหรือพยายามใช้อิทธิพลต่อสมาชิกอื่น ๆ จึงจะทำให้โครงการพัฒนาที่กระทำอยู่ในตำบลของตนประสบผลสำเร็จได้

จากผลการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังกล่าวมาแล้ว ผู้วิจัยเห็นว่า เป็นเรื่องที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับเรื่องการเปิดรับการสื่อสาร ความรู้ ทักษะคติ และการยอมรับปฏิบัติและเกี่ยวข้องกับเรื่องการทำงานเป็นกลุ่ม ซึ่งผู้วิจัยได้ทำการศึกษาสภาพตำบลในเขตอำเภอม่วงสามสิบ จังหวัดอุบลราชธานี อยู่ขณะนี้ จะแตกต่างกันอยู่มากเฉพาะในแง่ของประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ทำการศึกษาเท่านั้น ผู้วิจัยได้นำแนวความคิดจากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังกล่าวมาเป็นแนวทางในการศึกษาเรื่อง การเปิดรับการสื่อสาร ความรู้ ทักษะคติ การยอมรับปฏิบัติ และลักษณะการทำงานเป็นกลุ่ม โดยวิเคราะห์ถึงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับความรู้ ทักษะคติ การยอมรับปฏิบัติ ส่วนในเรื่องการทำงานเป็นกลุ่มนั้น ผู้เขียนได้ทำการวิเคราะห์ถึงเครือข่ายการสื่อสารเพื่อใช้เป็นแนวทางในการอธิบายลักษณะการทำงานร่วมกัน

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย