

สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ

งานวิจัยเรื่องนี้เป็นการศึกษาถึงคุณลักษณะต่าง ๆ ของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร ได้แก่ ความน่าไว้วางใจ ความสามารถ ความกระตือรือร้นและทักษะในการสื่อสารระหว่างบุคคล นอกจากนี้ยังศึกษาเพิ่มเติมในเรื่องความบ่อยครั้งในการเปิดรับข่าวสารจากบุคคลอื่น ๆ ของเกษตรกร ว่าตัวแปรต่าง ๆ ที่กล่าวมาแล้วนั้นมีความสัมพันธ์กับการยอมรับการปลูกข้าวบาสมาศีของเกษตรกรหรือไม่ โดยมีวัตถุประสงค์ในการวิจัย 2 ประการคือ

1. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร กับการยอมรับการปลูกข้าวบาสมาศีของเกษตรกรในตำบลสันทราย อำเภอพร้าว จังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความบ่อยครั้งในการเปิดรับข่าวสารจากบุคคลอื่น ๆ กับการยอมรับการปลูกข้าวบาสมาศี ของเกษตรกรในตำบลสันทราย อำเภอพร้าว จังหวัดเชียงใหม่

สมมติฐานในการวิจัยนี้มี 5 ประการ คือ

1. ความน่าไว้วางใจในตัวเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการยอมรับการปลูกข้าวบาสมาศีของเกษตรกรในตำบลสันทราย อำเภอพร้าว จังหวัดเชียงใหม่
2. ความสามารถในตัวเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการยอมรับการปลูกข้าวบาสมาศีของเกษตรกรในตำบลสันทราย อำเภอพร้าว จังหวัดเชียงใหม่

3. ความกระตือรือร้นในตัวของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรมีความสัมพันธ์เชิงบวก กับการยอมรับการปลูกข้าวบาสมาศีของเกษตรกรกรตำบลสินทราย อำเภอพริว จังหวัดเชียงใหม่

4. ทักษะในการสื่อสารของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรมีความสัมพันธ์กับการยอมรับการปลูกข้าวบาสมาศีของเกษตรกรกรตำบลสินทราย อำเภอพริว จังหวัดเชียงใหม่

5. ความบ่อยครั้งในการเปิดรับข่าวสารจากบุคคลอื่น ๆ มีความสัมพันธ์กับการยอมรับการปลูกข้าวบาสมาศีของเกษตรกรกรตำบลสินทราย อำเภอพริว จังหวัดเชียงใหม่

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ โดยใช้การวัดแบบครั้งเดียว (One-Sket Descriptive Study) กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ศึกษาครั้งนี้จำนวน 184 คน โดยสุ่มตัวอย่างจากประชากรที่ยอมรับจากปลูกข้าวบาสมาศีในตำบลสินทราย อำเภอพริว จังหวัดเชียงใหม่

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถาม หลังจากที่ได้ข้อมูลมาแล้วก็นำมาทำการวิเคราะห์ข้อมูลตามสมมติฐาน โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSSx

ผลการวิจัยพอสรุปได้ดังนี้ คือ

กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 31-40 ปี ใ้รับการศึกษายู่ในระดับ ป. 1-ป. 4 นอกจากทำนาแล้วยังมีอาชีพอื่นคือ รับจ้างเอกชน กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายไ้เฉลี่ยไม่ถึง 1,000 บาทต่อเดือน มีที่นาประมาณ 1-10 ไร่ ปลูกข้าวบาสมาศีประมาณ 1-5 ไร่ นาที่ประกอบอาชีพนั้นส่วนใหญ่เป็นเจ้าของเองทั้งหมด

สำหรับการเปิดข่าวสารจากสื่อบุคคลนั้น พบว่า บุคคลที่น่ารายละเอียดเรื่องข้าวบาสมาศีมาเผยแพร่แก่เกษตรกร คือ เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร รองลงมาคือเพื่อนบ้าน วิธีการในการรับฟังเรื่องข้าวบาสมาศี ส่วนใหญ่รับฟังโดยตรงจากเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรและในการพูดคุยเรื่องข้าวบาสมาศีนั้น นอกเหนือจากเจ้าหน้าที่

ส่งเสริมการเกษตรแล้ว กลุ่มตัวอย่างยังคงอยู่กับเพื่อนบ้านเป็นส่วนใหญ่ ความบ่อยครั้งในการพูดคุย อยู่ในระดับปานกลาง ประมาณ 2-4 ครั้งต่อสัปดาห์ สำหรับบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจปลูกรุ่นนั้น ส่วนใหญ่ตัดสินใจด้วยตัวเอง รองลงมาคือ เพื่อนบ้านเป็นผู้มีส่วนผลักดันให้ตัดสินใจมาก

ส่วนระดับการยอมรับการปลูกข้าวบาสมาศี ส่วนใหญ่มีการยอมรับในระดับปานกลาง คือใช้เวลา 1-6 เดือน สาเหตุที่ปลูกเพราะขายไ้ราคาดี และเหตุผลสำหรับคนที่ยังลังเลส่วนใหญ่ตอบว่า เพราะยังไม่ค่อยแน่ใจในผลผลิตที่จะได้รับ

ส่วนทัศนคติที่มีต่อคุณลักษณะด้านต่าง ๆ ของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร พบว่า

1. คุณลักษณะด้านความน่าไว้วางใจ เกษตรกรส่วนใหญ่เห็นว่าเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรมีความน่าไว้วางใจค่อนข้างสูงคือ มีคะแนนเฉลี่ย 2.82 จากคะแนนเต็ม 3 โดยมีการยอมรับเพิ่มเติมในเรื่องที่เกี่ยวข้องให้แก่เกษตรกรมากที่สุด
2. คุณลักษณะด้านความสามารถ เกษตรกรส่วนใหญ่เห็นว่าเจ้าหน้าที่ส่งเสริมมีความสามารถค่อนข้างสูง โดยมีคะแนนเฉลี่ย 2.81 จากคะแนนเต็ม 3 โดยสามารถให้ความรู้ความเข้าใจเรื่องข้าวแก่เกษตรกรได้ดีที่สุด
3. คุณลักษณะด้านความกระตือรือร้น เกษตรกรส่วนใหญ่เห็นว่าเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรมีความกระตือรือร้นค่อนข้างสูง คือมีคะแนนเฉลี่ย 2.82 จากคะแนนเต็ม 3 โดยมีความรับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมายมากที่สุด
4. คุณลักษณะด้านทักษะในการสื่อสาร เกษตรกรส่วนใหญ่เห็นว่าเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรมีทักษะในการสื่อสารค่อนข้างสูง คือ มีคะแนนเฉลี่ย 2.64 จากคะแนนเต็ม 3 โดยมีความสามารถในการโน้มน้าวใจให้เกษตรกรปฏิบัติตามมากที่สุด

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรกับการยอมรับการปลูกข้าวบาสมาศีของเกษตรกร พบว่า

1. ความน่าไว้วางใจในตัวเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรตามความเห็นของเกษตรกร ไม่มีความสัมพันธ์กับการยอมรับการปลูกข้าวบาสมาศี

2. ความสามารถในตัวเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรตามความเห็นของเกษตรกร ไม่มีความสัมพันธ์กับการยอมรับการปลูกข้าวบาสมาคี
3. ความกระตือรือร้นในตัวเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรตามความเห็นของเกษตรกร ไม่มีความสัมพันธ์กับการยอมรับการปลูกข้าวบาสมาคี
4. ทักษะทางการสื่อสารของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรตามความเห็นของเกษตรกรมีความสัมพันธ์ในทางลบกับการยอมรับการปลูกข้าวบาสมาคีโดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ -0.22
5. ความบ่อยครั้งในการเปิดรับข่าวสารจากบุคคลอื่นของเกษตรกรมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการยอมรับการปลูกข้าวบาสมาคี โดยมิตค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ 0.35

จากผลการวิจัย แสดงให้เห็นว่าการยอมรับการปลูกข้าวบาสมาคีของเกษตรกร ตำบลสินทราย อำเภอพร้าว จังหวัดเชียงใหม่ ไม่มีความสัมพันธ์กับคุณลักษณะของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร ในเรื่องของความน่าไว้วางใจ ความสามารถและความกระตือรือร้น ยกเว้นในเรื่องของทักษะทางการสื่อสารของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร มีความสัมพันธ์ในทางลบ และความบ่อยครั้งในการเปิดรับข่าวสารจากบุคคลอื่นของเกษตรกรมีความสัมพันธ์ในทางบวกกับการยอมรับการปลูกข้าวบาสมาคีของเกษตรกร บุคคลอื่นที่เกษตรกรพูดคุยเรื่องข้าวบาสมาคีมากที่สุดคือเพื่อนบ้าน (ตารางที่ 11)

เหตุที่คุณลักษณะของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร ในเรื่องความน่าไว้วางใจ ความสามารถและความกระตือรือร้นไม่มีความสัมพันธ์กับการยอมรับการปลูกข้าวบาสมาคีของเกษตรกร น่าจะเป็นเพราะ

1. ในการวิจัยครั้งนี้ ในส่วนของตัวแปรเกี่ยวกับคุณลักษณะของเจ้าหน้าที่ส่งเสริม ใคนำมาศึกษาเพียง 4 ด้านเท่านั้นคือ ความน่าไว้วางใจ ความสามารถ ความกระตือรือร้น และทักษะในการสื่อสาร ซึ่งยังมีคุณลักษณะของผู้ส่งสารในค่านอื่นๆ เช่น อายุและประสบการณ์ของผู้ส่งสารความเสียสละ ความนอบนอมถ่อมตน สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ส่งสารซึ่งอาจมีผลต่อการยอมรับนวัตกรรมของเกษตรกร แต่ในการวิจัยครั้งนี้ไม่ได้ศึกษาไว้ (23: 320-321)

2. ทางบริษัทสยามมาตี มีการแต่งตั้งหัวหน้ากลุ่มเกษตรกร ซึ่งเป็นชาวบ้านในตำบลสินทราย เพื่อทำหน้าที่เป็นคนกลางในการติดต่อกันระหว่างบริษัทกับเกษตรกร และก่อนที่ทางบริษัทจะนำเรื่องข้าวบาสมามาเผยแพร่แก่เกษตรกรก็ได้มีการพาหัวหน้ากลุ่มไปดูการปลูกข้าวบาสม่าในตำบล หรืออำเภอที่มีการยอมรับแล้ว และเมื่อกลับมาที่ตำบลสินทราย หัวหน้ากลุ่มเกษตรกรได้มีการปลูกข้าวบาสม่าขึ้นในที่นาของตน พร้อมทั้งแนะนำให้ญาติพี่น้องปลูกด้วย หลังจากนั้นทางบริษัทได้จัดส่งเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรไปในตำบลเพื่อให้ข่าวสาร รายละเอียดเกี่ยวกับวิธีการปลูกและดูแลรักษา โดยมีแปลงสาธิตให้แก่เกษตรกรที่สนใจได้ดูเป็นตัวอย่าง (35: 8) จากการเผยแพร่โดยวิธีนี้แสดงให้เห็นว่า เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของบริษัทเป็นเพียงผู้ให้ข้อมูลข่าวสารแก่เกษตรกรผู้สนใจเท่านั้น แต่การตัดสินใจของเกษตรกรขึ้นอยู่กับกรณีที่เกษตรกรได้พูดคุยกับหัวหน้ากลุ่มและเกษตรกรรายอื่นที่เป็นญาติพี่น้องของหัวหน้ากลุ่มและปลูกข้าวบาสม่าแล้ว และกรณีที่เห็นว่าหัวหน้ากลุ่มเกษตรกรได้มีการยอมรับเอาข้าวบาสม่ามาปลูกในที่นาของตนภายหลังจากที่บริษัทได้พาไปดูการปลูกในตำบลหรืออำเภออื่น ซึ่งเป็นการสร้างความมั่นใจในการยอมรับให้แก่เกษตรกรได้ และโดยที่เกษตรกรส่วนใหญ่มีแนวโน้มที่จะยอมรับอยู่แล้วจึงเข้าไปร่วมฟังการประชุมอธิบายจากเจ้าหน้าที่ส่งเสริม ดังนั้นคุณลักษณะของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมจึงไม่มีความสัมพันธ์กับอัตราการยอมรับการปลูกข้าวบาสม่าของเกษตรกรดังที่ควรจะเป็น ส่วนความบ่อยครั้งในการเปิดรับข่าวสารจากเพื่อนบ้านของเกษตรกรซึ่งมีความสัมพันธ์ทางบวกกับระดับการยอมรับการปลูกข้าวบาสม่า นั้น ตรงกับทฤษฎีเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจเกี่ยวกับนวัตกรรม (The Innovation Decision Process) ของ โรเจอร์ส (Rogers) ในชั้นงูใจที่ว่า ชั้นนี้เป็นชั้นที่บุคคลเริ่มสร้างทัศนคติที่ชอบหรือไม่ชอบก่อนนวัตกรรม บุคคลจะแสวงหาข้อมูลเกี่ยวกับนวัตกรรมในค่านต่าง ๆ และจะพิจารณาข้อมูลที่ใ้มากร่วมกับสภาพการณ์ส่วนตัวของเขาทั้งในปัจจุบันและอนาคต ว่าถ้าเขารับนวัตกรรมนั้นมาแล้วจะก่อให้เกิดผลดีเสียอย่างไร และในชั้นนี้บุคคลจะรู้สึกว่าเขาต้องการแรงเสริมหรือแรงสนับสนุนซึ่งอาจได้จากการพูดคุยปรึกษากับเพื่อนบ้าน (6: 109)

3. จากการสัมภาษณ์เกษตรกร พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ตัดสินใจปลูกข้าวบาสม่าเนื่องจากขายได้ราคาดี (ตารางที่ 14) ซึ่งอาจเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้

เกษตรกรยอมรับการปลูกข้าวบาสมาก็โดยที่คุณลักษณะของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมไม่มีผลต่อการยอมรับ ซึ่งเรื่องนี้ตรงกับทฤษฎีเกี่ยวกับคุณลักษณะที่สำคัญของนวัตกรรม ของโรเจอร์ส (Rogers) ที่ว่า ความได้เปรียบเชิงเทียบ (Relative Advantage) ซึ่งหมายถึง การที่ผู้รับนวัตกรรมรู้สึกว่าการนั้นดีกว่า มีประโยชน์กว่าของเก่าที่เคยปฏิบัติอยู่ โดยอาจวัดได้ในแง่เศรษฐกิจ เช่น ให้อายุการใช้งานมากกว่า ซึ่งเป็นคุณลักษณะที่มีผลต่อการยอมรับการยอมรับนวัตกรรมมากที่สุด (6: 137)

4. บริษัทสยามมาตีมีการทำสัญญารับซื้อข้าวในราคาประกันกับเกษตรกร ซึ่งอาจเป็นอีกสาเหตุหนึ่งที่มีผลต่อการยอมรับของเกษตรกรโดยไม่เกี่ยวกับคุณลักษณะของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร คือการทำสัญญารับซื้อข้าวในราคาประกัน เป็นการสร้างความมั่นใจให้กับเกษตรกร และลดความเสี่ยงว่าเมื่อนำข้าวบาสมามาปลูกในที่นาแล้ว จะมีผู้รับซื้อในราคาประกันที่สูงพอสมควร

จากเหตุผลทั้ง 4 ข้อแสดงให้เห็นว่า ในการยอมรับการปลูกข้าวบาสมาก็ของเกษตรกรนั้นมีปัจจัยด้านอื่น ๆ อีกหลายประการที่อาจมีผลต่อการยอมรับ มากกว่าคุณลักษณะในด้านต่าง ๆ ของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรที่ได้ทำการศึกษาในครั้งนี้ ซึ่งจากเหตุผลเหล่านี้แสดงให้เห็นว่าเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรเป็นเพียงผู้ให้ข้อมูลข่าวสารและคำแนะนำต่าง ๆ ในการปลูกข้าวบาสมาก็แก่เกษตรกรเท่านั้น แต่บุคคลสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจยอมรับการปลูกคือเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะเพื่อนบ้านที่เป็นหัวหน้ากลุ่มเกษตรกร นอกจากนี้คุณลักษณะของนวัตกรรมเอง เช่น ความได้เปรียบเชิงเทียบก็มีผลต่อการยอมรับนวัตกรรมด้วย

ส่วนผลการวิจัยที่พบว่าทักษะในการสื่อสารของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมมีความสัมพันธ์ในทางลบกับระดับการยอมรับนวัตกรรมนั้น น่าจะเป็นเพราะว่าทักษะที่เจ้าหน้าที่ส่งเสริมมีนั้น มีได้มาจากประสบการณ์ แต่เกิดจากการศึกษาในวิชาสาขาการเกษตร จึงทำให้เจ้าหน้าที่ส่งเสริมมีความแตกต่างกับเกษตรกรในแง่การศึกษา ซึ่งโรเจอร์ (Rogers) ได้กล่าวถึงเรื่องนี้ว่า ควรเลือกเจ้าหน้าที่ส่งเสริมที่คล้ายคลึงกับกลุ่มชาวบ้านให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ ถ้าสมาชิกในกลุ่มชาวบ้านส่วนใหญ่เป็นผู้ได้รับการศึกษาเพียงเล็กน้อย แต่เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรเป็นนักศึกษาระดับมหาวิทยาลัย จึงทำให้ประสบความสำเร็จยากลำบากในการติดต่อสื่อสารมากกว่าเจ้าหน้าที่ที่มีการศึกษาใน

ระดับค่าความหาวิทยาลัย เพราะทักษะทางการสื่อสารของเจ้าหน้าที่ที่มีการศึกษาสูงมัก จะใช้วิธีการที่มีขั้นตอนทางวิชาการมาก จึงเท่ากับเป็นการเพิ่มช่องว่างความแตกต่าง (heterophily) ให้กับกลุ่มชาวบ้านมากขึ้น และช่องว่างความแตกต่างเช่นนี้ได้กีด ขวางไม่ให้เกิดการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ จึงทำให้อัตราการยอมรับเป็นไปได้ช้า (7. 323-324)

ข้อเสนอแนะ

จากผลการวิจัยพบว่า ความบ่อยครั้งในการ เปิดรับข่าวสารจากเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะผู้ที่ เป็นหัวหน้ากลุ่มเกษตรกรมีความสัมพันธ์ทางบวกกับระดับการยอมรับการปลูก ข้าวบาสมาคี ส่วนคุณลักษณะในค่านต่าง ๆ ของเจ้าหน้าที่ส่งเสริม ไม่มีความสัมพันธ์กับ ระดับการยอมรับ นอกจากนี้เหตุผลที่เกษตรกรลังเลที่จะนำข้าวบาสมาคีมาปลูกในที่นา ของตนเอง ส่วนใหญ่ตอบว่าเป็นเพราะไม่แน่ใจในผลที่จะได้รับ ดังนั้นแนวทางการดำเนินงาน ในการที่จะเผยแพร่ให้ชาวพันธุ์บาสมาคีเป็นที่ยอมรับของเกษตรกรอย่างกว้างขวาง และรวดเร็ว ควรมีแนวทางดังนี้คือ

1. ควรมีการเพิ่มบทบาทของหัวหน้ากลุ่มโดยมีการอบรมเพิ่มเติมในเรื่อง การสื่อสารและการจูงใจเพื่อใช้เป็นตัวหลักในการจูงใจให้เกษตรกรตัดสินใจปลูกข้าว บาสมาคี และให้เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร เป็นผู้เผยแพร่ความรู้ คำแนะนำต่าง ๆ แก่เกษตรกร

2. ควรมีการนำกลุ่มเกษตรกรที่ยอมรับการปลูกข้าวบาสมาคีแล้วมาช่วยใน การชักจูงใจให้เกษตรกรตัดสินใจปลูกข้าวบาสมาคีให้มากขึ้น

3. หน่วยงานทางการ เกษตรทั้งภาครัฐและ เอกชนควรมีการดำเนินงาน อย่างครบวงจร เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้เกษตรกร ยอมรับนวัตกรรมได้เร็วขึ้น

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัย

1. ควรมีการศึกษาคุณลักษณะในค่านอื่นของเจ้าหน้าที่ส่งเสริม ที่ไม่ได้ศึกษา ไว้ในการวิจัยครั้งนี้ว่าจะมีผลต่อระดับการยอมรับนวัตกรรมหรือไม่ เช่น อายุและ ประสบการณ์ ความเสียสละ ความอ่อนน้อมถ่อมตน สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคม ของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมและระดับความพยายามของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมในการเผยแพร่ นวัตกรรมให้แก่เกษตรกร

2. ควรมีการศึกษาเปรียบเทียบระหว่างคุณลักษณะของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมกับคุณลักษณะของนवरรมว่าสิ่งใดจะมีผลต่อการยอมรับนवरรมมากกว่ากัน
3. ควรมีการศึกษาหาเหตุผลของผู้ที่ยอมรับและไม่ยอมรับนवरรมว่ามีสาเหตุมาจากตัวแปรตัวใด



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย