



เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีการสื่อสาร และการยอมรับนวัตกรรม

การสื่อสารเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งในการดำเนินกิจการต่าง ๆ ในชีวิตมนุษย์ เนื่องจากเราต้องมีการแลกเปลี่ยนความรู้ ข่าวสาร และประสบการณ์ซึ่งกันและกัน ทั้งนี้เพื่อที่จะเข้าใจ โน้มน้าวใจ หรือสร้างอิทธิพลต่อเพื่อนมนุษย์ด้วยกัน เพื่อให้มีความเข้าใจกัน ทำสิ่งต่าง ๆ ร่วมกัน หรือจงใจกัน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่เราต้องการ เป็นต้น (เสถียร เขยประทับ, 2525: 8-9) ทั้งนี้เพราะข่าวสารนั้นเป็นปัจจัยสำคัญที่ใช้ประกอบ การตัดสินใจของมนุษย์

Colin Cherry (1978: 17) ได้กล่าวถึงการติดต่อสื่อสารไว้ว่า การสื่อสารที่แท้จริงนั้น คือการติดต่อสื่อสารที่ก่อให้เกิดการประสานสามัคคีกัน (Concerted) ความร่วมมือกัน และมีความเข้าใจตรงกันในเป้าหมายบางอย่าง ทั้งนี้เพราะการสื่อสารของมนุษย์ คือการกระทำ เพื่อการแบ่งปันข่าวสาร (An act of sharing) Colin Cherry (1978: 30) กล่าวว่า การแบ่งปันข่าวสารระหว่างกันนี้จะก่อให้เกิดความเข้าใจร่วมกัน และจะนำไปสู่ การตัดสินใจและกระทำกิจกรรมที่ประสานสอดคล้องกัน

จากแนวความคิดนี้จะเห็นได้ว่า การสื่อสารนั้น เป็นสิ่งที่สำคัญยิ่งในกระบวนการตัดสินใจ เพราะการได้มาซึ่งข่าวสารต่าง ๆ นั้น จะทำให้บุคคลตัดสินใจได้อย่างถูกต้อง

การตัดสินใจยอมรับหรือปฏิเสธนวัตกรรม เป็นการตัดสินใจประเภทหนึ่งซึ่งเกิดขึ้น จากกระบวนการสื่อสารที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของมนุษย์ (Rogers 1973: 43) ด้วยเหตุนี้ การสื่อสารจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจยอมรับหรือปฏิเสธนวัตกรรม ทั้งนี้เพราะ การสื่อสาร คือกระบวนการซึ่งความคิดถูกส่งผ่านจากแหล่งสารไปยังผู้รับสารด้วยความตั้งใจที่จะ เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้รับสารนั้น โดยปกติแหล่งข่าวสารมีความต้องการที่จะก่อให้เกิด การเปลี่ยนแปลงความรู้ความ เข้าใจของผู้รับสาร เกี่ยวกับความคิดบางอย่าง เป็นการพยายาม สร้างสรรค์ทัศนคติหรือ เปลี่ยนแปลงทัศนคติของผู้รับสารที่มีต่อความคิดนั้น หรือพยายามโน้มน้าว ผู้รับสารให้ยอมรับความคิด เป็นส่วนหนึ่งในพฤติกรรมของผู้รับสารนั้น (Rogers 1973: 26)

Everett M. Rogers ได้กล่าวถึงผลของการสื่อสารที่มีต่อการยอมรับนวัตกรรมไว้ว่า ผลของการสื่อสารก็คือ การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้รับสารซึ่งเกิดขึ้น เนื่องจากการได้รับสารจากแหล่งสารและการเปลี่ยนแปลงนี้เป็นการเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากความตั้งใจของแหล่งสารนั่นเอง (Rogers 1973: 26)

ผลของการสื่อสารที่สำคัญมี 3 ประการคือ

1. ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงความรู้ของผู้รับสาร
2. ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในทัศนคติของผู้รับสารที่มีต่อสิ่งที่ได้รับรู้ ซึ่งทัศนคตินี้เองจะก่อให้เกิดการกระทำตามมา
3. เกิดการเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมที่แสดงออก เช่น การลงคะแนนเสียง เลือกตั้ง การซื้อสินค้า เป็นต้น

การเปลี่ยนแปลงทั้งสามประเภทนี้ จะเกิดขึ้นในลักษณะต่อเนื่อง กล่าวคือ เมื่อผู้รับสารได้รับข่าวสารเกี่ยวกับนวัตกรรมจะก่อให้เกิดความรู้เกี่ยวกับนวัตกรรมนั้น และการเกิดความรู้ขั้นนี้จะมีผลทำให้เกิดทัศนคติเกี่ยวกับนวัตกรรมนั้น และขั้นสุดท้ายก็จะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่จะกระทำต่อหรือมีต่อนวัตกรรมนั้น (Rogers 1973: 26)

แบบของการส่งผ่านข่าวสาร

โรเจอร์และฟลอยด์ (Rogers and Floyd 1971: 203-209) ได้กล่าวเกี่ยวกับแบบของการส่งผ่านข่าวสารจากแหล่งสารถึงผู้รับสารว่า มีหลายลักษณะด้วยกันคือ

1. Hypodermic Needly Model แบบจำลองการสื่อสารแบบเข็มฉีดยา เป็นการส่งผ่านข่าวสารทางสื่อมวลชนโดยไม่ต้องศึกษากลุ่มเป้าหมาย เป็นแบบที่กล่าวว่า สื่อมวลชนจะมีผลโดยตรงและให้ข่าวสารที่รวดเร็วต่อกลุ่มเป้าหมาย นิยมใช้กับกลุ่มเป้าหมายที่อยู่กันอย่างกระจัดกระจาย ไม่รู้จักหรือติดต่อระหว่างกัน ไม่มีการแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นหรือทัศนคติกันและกัน และไม่เคยรับรู้เกี่ยวกับเนื้อหาของข่าวสารนั้นมาก่อน การสื่อสารลักษณะนี้อาจใช้ในการโน้มน้าวใจหรือชักจูงใจหรือประชาสัมพันธ์ข่าวสารหรือเรื่องราวต่าง ๆ ไปสู่กลุ่มผู้รับสารได้

การส่งผ่านข่าวสารนี้เป็นการให้ข่าวสารทางเดียว และข่าวสารจะถึงผู้ฟังทั่ว ๆ ไป แต่จะได้รับประโยชน์เฉพาะบุคคลที่มีความสนใจในข่าวสารนั้น ๆ

2. One-step Flow Model แบบจำลองการสื่อสารทางเดียว เป็นการส่งผ่านข่าวสารทางสื่อมวลชนโดยต้องศึกษากลุ่มเป้าหมาย ดัดแปลงแก้ไขมาจากระบบการส่งผ่านข่าวสารอาศัยสื่อมวลชน โดยไม่ต้องศึกษากลุ่มเป้าหมาย เนื่องจากมีความเห็นว่า

- 1) สื่อมวลชนที่ใช้ในการส่งผ่านข่าวสารสู่กลุ่มเป้าหมายแบบอาศัยสื่อมวลชน โดยไม่ต้องศึกษากลุ่มเป้าหมาย ใช้ไม่ได้ในกลุ่มเป้าหมายบางคน
- 2) การส่งผ่านข่าวสารควรสามารถเลือกได้ว่าจะส่งไปที่จุดใด กลุ่มใด ภายใต้การพิจารณาระดับการรับรู้ของกลุ่มเป้าหมาย
- 3) ผลจากการรับข่าวสารของกลุ่มเป้าหมายจะแตกต่างกันออกไปแต่ละบุคคล ดังนั้นแบบนี้จึงแตกต่างจากระบบการส่งผ่านข่าวสารอาศัยสื่อมวลชน โดยไม่ต้องศึกษากลุ่มเป้าหมายตรงที่ เมื่อนำสื่อมวลชนมาใช้กับกลุ่มเป้าหมาย จะต้องมีการเลือกกลุ่มเป้าหมายก่อน โดยพิจารณาระดับการรับรู้ของเขา เพื่อจัดข่าวสารให้ถูกต้องและเหมาะสมกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย

2. Two-step Flow Model แบบจำลองการสื่อสารที่ย้อนกลับหรือสองทาง เป็นการส่งผ่านข่าวสารโดยผ่านผู้นำ เป็นแบบที่นำมาใช้แทนระบบการส่งผ่านข่าวสารอาศัยสื่อมวลชน โดยไม่ต้องศึกษากลุ่มเป้าหมายที่ถูกยกเลิกไป เนื่องจากการศึกษาการเลือกตั้งประธานาธิบดีของประเทศสหรัฐอเมริกาในปี พ.ศ. 2483 เพราะนักวิจัยได้พบว่า อิทธิพลของสื่อมวลชนมีน้อยมากต่อการเลือกลงคะแนนให้กับผู้สมัครรับเลือกตั้ง และสิ่งที่มีอิทธิพลต่อผลของการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งมากที่สุด คือสื่อบุคคลหรือผู้นำความคิด (หัวคะแนน) กล่าวคือสื่อที่มีผลต่อพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมาย คือผู้นำความคิดภายใต้ขั้นตอนการสื่อสาร คือขั้นตอนแรกข่าวสารจะถูกถ่ายทอดจากแหล่งข่าวไปสู่ผู้นำความคิดและข่าวสารจะถูกถ่ายทอดต่อจากผู้นำความคิดไปยังกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งเป็นบุคคลกลุ่มใหญ่ที่เกี่ยวข้องกับการแพร่ขยายอิทธิพลของข่าวสารนั้น เป็นขั้นตอนที่สอง

แบบนี้ช่วยเพิ่มความสนใจต่อบทบาทของสื่อบุคคลที่มีผลต่อกลุ่มเป้าหมาย แทนที่จะสมมติว่ามวลชนคือกลุ่มใหญ่ที่ประกอบด้วยบุคคลที่ไม่มีการติดต่อแลกเปลี่ยนข่าวสารกัน ผลก็คือในช่วง 25 ปีหลังนำแนวความคิดมาใช้ในการถ่ายทอดข่าวสารจากแหล่งข่าวไปยังผู้รับสาร โดยใช้สื่อบุคคล ได้แก่ผู้นำการเปลี่ยนแปลง ผู้นำความคิดมาก่อน แล้วกระตุ้นให้มีการแพร่กระจายข่าวสารนั้นไปสู่กลุ่มเป้าหมาย แต่ผลจากการวิจัยพบว่า จุดอ่อนของแบบจำลองนี้อยู่ที่กลุ่มเป้าหมายไม่สามารถได้รับข่าวสารได้อย่างครบถ้วนหาสมบูรณ์ อาจเนื่องมาจาก

- 1) การส่งผ่านข่าวสารต้องส่งผ่านผู้นำความคิดก่อนจึงถึงกลุ่มเป้าหมาย ถ้าผู้นำความคิดเป็นผู้ที่มีความเฉื่อยชา ขาดความสนใจ ขาดความกระตือรือร้นในการรับและส่งข่าวสาร ผลก็คือเนื้อหาข่าวสารจะขาดความสมบูรณ์
- 2) แบบนี้มีมอบความเชื่อถือไว้กับผู้นำความคิด ซึ่งอาจมีผลในกรณีที่มีผู้นำความคิดรับทราบข่าวสารนั้นจากหลายช่องทาง บางครั้งทำให้เนื้อหาของข่าวสารผิดไปจากความจริง

4. Multi-step Flow Model แบบจำลองการสื่อสารในหลายทาง เป็นการส่งผ่านข่าวสารอาศัยสื่อต่าง ๆ แบบนี้รวมเอาแบบต่าง ๆ ที่กล่าวมาแล้วทั้งหมดนำมาใช้ ซึ่งอาจจะมีการส่งผ่านข่าวสารมากกว่าหนึ่งแบบขึ้นไปก็ได้ แล้วแต่ความเหมาะสมของแต่ละสถานการณ์ของการสื่อสาร ไม่เน้นถึงขั้นตอนและไม่ระบุว่าข่าวสารต้องมาจากแหล่งใด

สามารถกล่าวได้ว่า มีตัวแปรเป็นจำนวนมากในการถ่ายทอดข่าวสารจากแหล่งข่าวไปยังผู้รับสาร ผู้รับสารบางคนอาจได้รับข่าวโดยตรงจากแหล่งข่าว ในขณะที่บางคนอาจไม่ได้รับโดยตรง ขั้นตอนที่น่าอนขึ้นอยู่กับความมุ่งหมายในการถ่ายทอดข่าวสาร ความสามารถในการนำสื่อสารมวลชนมาใช้ และความสามารถในการรับรู้ของผู้รับสาร รวมตลอดไปจนถึงเนื้อหาของข่าวสารนั้น

หน้าที่ของสื่อ

Wilbur Schramm (1964: 127-144) กล่าวถึงหน้าที่ของสื่อในการพัฒนาสรุปได้คือ

1. รายงานข่าวสาร เป็นการแจ้งข่าวสารให้ประชาชนทราบ
2. ขยายทัศนวิสัยให้กว้างขวางขึ้นแก่ประชาชน เช่นนำสิ่งที่ไม่เคยพบไม่เคยเห็นไม่เคยได้ยิน เข้ามาสู่ประสบการณ์ของประชาชน
3. สร้างความสนใจเกี่ยวกับสิ่งต่าง ๆ ให้เกิดขึ้นกับประชาชน
4. เสริมสร้างความทะเยอทะยานทั้งในส่วนบุคคลและส่วนรวม ตัดความเชื่ออย่างงมงาย ความกลัวต่อการเปลี่ยนแปลงของประชาชน
5. สร้างบรรยากาศสำหรับการพัฒนา ตั้งแต่การกระตุ้นด้วยข่าวสารเพื่อให้เกิดการพัฒนา ขยายทัศนวิสัยของประชาชนในด้านความรู้ต่าง ๆ ให้กว้างขวาง ก่อให้เกิดความสนใจต่อประเด็นต่าง ๆ ซึ่งเป็นจุดมุ่งหมายของการพัฒนา

นอกจากนั้น Wilbur Schramm, (1979: 278-279) ยังได้ศึกษาพบว่า การใช้สื่อหลายประเภท เพื่อการรณรงค์วางแผนครอบครัวประสบผลสำเร็จมากกว่า การแยกใช้สื่อแต่ละประเภทในการเผยแพร่ กล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ ในการก่อให้เกิดความรู้ เกิดทัศนคติ และการตัดสินใจลงมือปฏิบัตินั้น การใช้สื่อหลายรูปแบบพร้อม ๆ กันในการรณรงค์จะได้ผลมากกว่าการใช้สื่ออย่างใดอย่างหนึ่ง เพียงอย่างเดียว

ดังนั้น การสื่อสารจึง เข้ามามีบทบาทอย่างสำคัญในการถ่ายทอดความรู้และศิลปวิทยาการต่าง ๆ นอกห้องเรียน การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เป็นเครื่องมือสนับสนุนให้กิจการ ปูพื้นฐานความรู้ ความเข้าใจแก่เกษตรกรในเรื่องของการป้องกันเพลี้ยกระโดดสีน้ำตาลให้ดีขึ้น ซึ่งในการนี้ ผู้ที่จะทำหน้าที่สื่อสารจำเป็นต้องมีความรู้ ความเข้าใจในกระบวนการสื่อสาร และลักษณะตลอดจนประเภทของสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ และเพื่อการวางแผนการเผยแพร่ความรู้เรื่องยาปราบศัตรูพืช ได้อย่างเหมาะสมกับผู้รับการเผยแพร่ ผู้ทำการสื่อสารจำเป็นต้องทราบพฤติกรรมการรับสาร ลักษณะการใช้ระดับความรู้และทัศนคติของเกษตรกร ที่มีต่อวิธีป้องกันและกำจัดเพลี้ยกระโดดสีน้ำตาล

ระบบสื่อสารการเกษตร เป็นองค์ประกอบที่เป็นตัว เร่งที่สนับสนุนให้มีการถ่ายทอดวิชาการใหม่ ๆ ไปสู่เกษตรกรให้นำไปใช้และเกิดการเพิ่มผลผลิตในที่สุด ถึงแม้ว่าจะมีการบริหารการส่งเสริมที่ดี มีวิชาการเป็นเลิศ มีบริการด้านต่าง ๆ พร้อมมูล แต่ถ้าขาดระบบสื่อสารการเกษตรที่ดีแล้ว การถ่ายทอดวิชาการหรือบริการไปสู่เกษตรกร ย่อมทำได้ช้าไม่ทั่วถึง ทำให้การส่งเสริมการเกษตรไม่มีประสิทธิภาพ วิชาการหรือบริการเหล่านั้นย่อมไม่เกิดประโยชน์แก่เกษตรกร (กังสดาล เทพหัสดิน ณ อยุธยา, 2526)

ทฤษฎีการยอมรับนวัตกรรม

Everett M. Rogers ได้กล่าวถึงทฤษฎีการยอมรับว่า การยอมรับเป็นกระบวนการ (Adoption Process) ที่เกิดขึ้นทางจิตใจภายในบุคคล เริ่มจากได้ยิน เรื่องวิทยากรนั้น จนกระทั่งยอมรับไปใช้ในที่สุด กระบวนการนี้มีลักษณะคล้ายกับการเรียนรู้และการตัดสินใจ (Decision Making) โดยได้แบ่งกระบวนการการยอมรับออกเป็น 5 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นที่ 1 ขั้นรู้หรือขั้นรับรู้ (Awareness Stage) เป็นขั้นเริ่มแรกที่จะนำไปสู่การยอมรับหรือปฏิเสธสิ่งใหม่ ๆ วิธีการใหม่ ๆ ขั้นนี้เป็นขั้นที่ได้รู้เกี่ยวกับสิ่งใหม่ ๆ ที่เกี่ยวข้องกับ การประกอบอาชีพหรือกิจกรรมของเขา แต่ยังไม่เข้าใจข่าวสารไม่ครบถ้วน การรับรู้มักเป็นการรู้โดยบังเอิญ ซึ่งอาจจะทำให้เกิดการอยากรู้ต่อไป อันเนื่องมาจากมีความต้องการวิทยากรใหม่ ๆ นั้น ในการแก้ปัญหาที่ตนเองมีอยู่

ขั้นที่ 2 ขั้นสนใจ (Interest Stage) เป็นขั้นที่เริ่มมีความสนใจแสวงหา รายละเอียดเกี่ยวกับวิทยากรใหม่ ๆ เพิ่มเติม พฤติกรรมนี้เป็นไปในลักษณะที่ตั้งใจแน่วแน่ และใช้กระบวนการคิดมากกว่าขั้นแรก ซึ่งในขั้นนี้จะทำให้ได้รับความรู้เกี่ยวกับสิ่งใหม่ หรือวิธีการใหม่มากขึ้น บุคลิกภาพและค่านิยม ตลอดจนบรรทัดฐานทางสังคม หรือประสบการณ์เก่า ๆ จะมีผลต่อบุคคลนั้น และมีผลต่อการติดตามข่าวสาร หรือรายละเอียดของสิ่งใหม่ หรือวิทยากรใหม่นั้นด้วย

ขั้นที่ 3 ขั้นประเมินค่า (Evaluation Stage) เป็นขั้นที่จะไตร่ตรองว่า จะลองใช้วิธีการ หรือวิทยากรใหม่ ๆ นั้นดีหรือไม่ ด้วยการชั่งน้ำหนักระหว่างข้อดีและข้อเสียว่า เมื่อนำมาใช้แล้วจะเป็นประโยชน์ต่อกิจกรรมของตนหรือไม่ หากรู้สึกว่ามีข้อดีมากกว่าจะตัดสินใจใช้ขั้นนี้ จะแตกต่างจากขั้นอื่น ๆ ตรงที่เกิดการตัดสินใจที่จะลองความคิดใหม่ ๆ โดยบุคคลมักคิดว่า การใช้วิทยากรใหม่ ๆ นั้นเป็นการเสี่ยง ไม่น่าจะใจผลที่จะได้รับ ดังนั้นในขั้นนี้จึงต้องการแรงเสริม (Reinforcement) เพื่อให้เกิดความแน่ใจยิ่งขึ้นว่า สิ่งที่เขาตัดสินใจแล้วนั้นถูกต้องหรือไม่ โดยการให้คำแนะนำ ให้ข่าวสารเพื่อประกอบการ

ขั้นที่ 4 ขั้นทดลอง (Trial Stage) เป็นขั้นที่บุคคลทดลองใช้วิทยากรใหม่ ๆ นั้น กับสถานการณ์ของตน ซึ่งเป็นการทดลองดูกับส่วนน้อยก่อน เพื่อจะได้รู้ว่าได้ผลหรือไม่ และประโยชน์ที่ได้รับนั้นมากพอที่จะยอมรับปฏิบัติอย่างเต็มที่หรือไม่ เป็นการทดสอบ ในขั้นนี้บุคคลจะแสวงหาข่าวสารที่เฉพาะเจาะจงเกี่ยวกับวิทยากรใหม่นั้น ซึ่งผลจากการทดลองจะมีความสำคัญยิ่งต่อการตัดสินใจที่จะปฏิเสธหรือยอมรับต่อไป

ขั้นที่ 5 ขั้นการยอมรับ (Adoption Stage) เป็นขั้นที่บุคคลยอมรับวิทยากรใหม่ ๆ นั้น ไปใช้ในการปฏิบัติกิจกรรมของตนอย่างเต็มที่ หลังจากที่ได้ทดลองปฏิบัติและเห็นประโยชน์แล้ว

ประเภทของการตัดสินใจในการยอมรับหรือปฏิเสธนวัตกรรม

Everett M. Rogers (1973: 82-83) ได้กล่าวถึงประเภทของการตัดสินใจในการยอมรับนวัตกรรมว่ามีอยู่ 3 ประเภทคือ

1. การตัดสินใจโดยอิสระ

คือการตัดสินใจเกี่ยวกับนวัตกรรมโดยอิสระของสมาชิกแต่ละคน โดยไม่ต้องคำนึงถึงการตัดสินใจของสมาชิกอื่น ๆ ในสังคม กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ เป็นการตัดสินใจที่บุคคลแต่ละคนสามารถเลือกเองได้ตามความสมัครใจของตน

2. การตัดสินใจร่วมกันหรือการตัดสินใจโดยกลุ่ม

เป็นการตัดสินใจเกี่ยวกับนวัตกรรมที่สมาชิกของระบบสังคมตกลงร่วมกันด้วยความสอดคล้อง เมื่อมีการตัดสินใจร่วมกันแล้ว สมาชิกทุกคนในระบบสังคมต้องยอมรับการตัดสินใจนั้น ดังนั้นในการตัดสินใจทำงานหรืออนุมัติโครงการใด ๆ จึงจำเป็นต้องได้รับความเห็นชอบจากสมาชิกคนอื่น ๆ ด้วย จึงจะก่อให้เกิดความร่วมมือร่วมใจกันในการทำงานที่จะเกิดเป็นผลโดยตรงต่อความสำเร็จของงานนั้น ๆ

3. การตัดสินใจโดยผู้มีอำนาจ

คือการตัดสินใจเกี่ยวกับนวัตกรรมโดยผู้ที่อยู่ในตำแหน่งหรือฐานะสูงกว่า เมื่อผู้ที่อยู่ในตำแหน่งหรือฐานะสูงกว่าตัดสินใจไปแล้ว สมาชิกแต่ละคนของระบบสังคมก็จะถูกบังคับให้ยอมรับการตัดสินใจนั้น เช่น การตัดสินใจของผู้บังคับบัญชาชั้นสูงขององค์การในระบบราชการ เป็นต้น

ในกระบวนการตัดสินใจเกี่ยวกับนวัตกรรมนี้ยังมีบุคคลอีกประเภทที่มีความสำคัญมากในการตัดสินใจของสมาชิกในระบบสังคม คือ ผู้นำทางความคิดและเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร ผู้นำทางความคิดหมายถึง บุคคลที่สามารถมีอิทธิพลต่อทัศนคติและพฤติกรรมที่เปิดเผยของบุคคลอื่นตามที่บุคคลนั้นต้องการ โดยอาศัยวิธีที่ไม่เป็นทางการและสามารถมีอิทธิพลเช่นนี้ได้ค่อนข้างบ่อย ดังนั้น ผู้นำทางความคิดนี้จึงเป็นปัจจัยสำคัญในการทำให้สมาชิกอื่น ๆ ตัดสินใจยอมรับหรือปฏิเสธนวัตกรรมตามความปรารถนาของตน

ส่วนในเรื่องของช่องทางการสื่อสารนั้นมีบทบาทสำคัญที่จะชี้ได้ว่า ผู้รับสารจะตัดสินใจยอมรับหรือปฏิเสธวิทยาการใหม่ ๆ การเลือกช่องทางการสื่อสารขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของผู้สื่อ

สารในกรณีและผู้ส่งสารต้องการให้ข่าวสารเกี่ยวกับวิทยาการใหม่ ๆ แก่ผู้รับสาร สื่อมวลชนจะเป็นสิ่ง
 ที่ใช้ได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพที่สุด โดยเฉพาะกลุ่มผู้รับสารที่มีขนาดใหญ่ ในกรณีและผู้ส่งสาร
 ต้องการที่จะชักจูงใจของผู้รับสารให้มีความคิดที่ติดอวิทยาการใหม่ ๆ นั้น สื่อระหว่างบุคคลจะมี
 ประสิทธิภาพมากกว่าสื่อมวลชน

นอกจากนี้ Rogers ยังได้กำหนด Classical Diffusion Model ในการยอมรับ
 นวัตกรรมไว้ ดังนี้

Classical Diffusion Model

Rogers ได้กำหนดข้อตกลงเบื้องต้นไว้ 4 ข้อด้วยกันคือ

1. วิทยาการใหม่ ๆ หรือนวัตกรรม เป็นสิ่งที่เป็นประโยชน์สำหรับผู้ที่ยอมรับทุกคน
2. การตัดสินใจเกี่ยวกับวิทยาการใหม่ ๆ หรือนวัตกรรมของบุคคลนั้น เป็นไปโดยอิสระ
 ไม่มีอิทธิพลจากบุคคลอื่นในระบบ
3. ผู้นำการเปลี่ยนแปลงเป็นผู้ที่มีความรู้ ความสามารถในเทคนิคต่าง ๆ เกี่ยวกับ
 วิทยาการใหม่ ๆ และมีความแตกต่างจากชาวบ้านโดยเฉลี่ย
4. การสื่อสารแบบบุคคลต่อบุคคลในเรื่องที่เกี่ยวกับวิทยาการใหม่ ๆ หรือนวัตกรรม
 มีการไหลที่เป็นอิสระและไม่หยุดยั้ง (Free-flowing and Uninhibited)

ทฤษฎีจิตวิทยาการ เรียนรู้

การเรียนรู้เป็นพื้นฐานที่สำคัญของการพัฒนาความสามารถ พฤติกรรม และลักษณะนิสัย
 ของบุคคล ให้สามารถดำรงชีวิตอยู่ในสังคมได้อย่างมีคุณภาพ ดังนั้นการเรียนรู้จึงมีผลต่อชีวิตของ
 คนเราทุกแง่มุม

ความรู้หรือข่าวสารที่บุคคลได้รับหรือ เรียนรู้มา บุคคลจะเก็บสะสมไว้และจะแสดงออก
 มาในรูปของความจำ ความเข้าใจ และการปฏิบัติ (สุชาติ ศิริสุขไพบูลย์ 2528: 2) ดังนั้น
 ความรู้เกี่ยวกับการสุขาภิบาลอาหารของประชาชน จึงมีความสัมพันธ์กับการปฏิบัติด้านการ
 สุขาภิบาลอาหารด้วย

เบนจามิน เอส บลูม (Benjamin S. Bloom 1967: 33) ได้พูดถึงความสามารถ
 หรือผลสัมฤทธิ์ที่เกิดจากการเรียนรู้ มีองค์ประกอบดังต่อไปนี้

1. ความรู้ (Knowledge) ทำให้ทราบถึงความสามารถในการจำ และระลึกถึงเหตุการณ์หรือประสบการณ์ที่เคยพบมาแล้ว แบ่งออกเป็น

- ก) ความรู้เกี่ยวกับเนื้อหาวิชาโดยเฉพาะ
- ข) ความรู้เกี่ยวกับวิธีและการดำเนินการที่เกี่ยวกับสิ่งหนึ่งสิ่งใด
- ค) ความรู้เกี่ยวกับการรวบรวมแนวความคิดและโครงสร้าง

2. ความเข้าใจ (Comprehension) ทำให้ทราบถึงความสามารถในการใช้สติปัญญา และทักษะเบื้องต้น แบ่งออกเป็น

- ก) การแปลความ คือ แปลความจากแบบหนึ่งไปสู่อีกแบบหนึ่ง โดยรักษาความหมายเดิมให้ถูกต้อง
- ข) การตีความ คือ ขยายจากเนื้อหาเดิมด้วยการสร้างขึ้นด้วยรูปแบบใหม่

แพทริค เมอร์ดี้ท (Patrick Meredith: 1961) ได้พูดถึงความรู้ว่าจำเป็นต้องมีองค์ประกอบ 2 ประการคือ ความเข้าใจ (Understanding) และการคงอยู่ (Retaining) เพราะความรู้นั้นหมายถึง ความสามารถจดจำได้ในบางสิ่งบางอย่างที่เราเคยเข้าใจมาแล้ว

ดังนั้น เมื่อผู้รับสารได้รับฟังรายการที่เกี่ยวกับความรู้ด้านสุขาภิบาลอาหารแล้ว เกิดความเข้าใจในเนื้อหา และจดจำเนื้อหาได้จึงจะสามารถนำไปปฏิบัติได้เช่นกัน

ครอนบาช (Cronbach) ได้ให้คำจำกัดความไว้ว่า การเรียนรู้เป็นการเปลี่ยนแปลงทางพฤติกรรมที่ได้รับผลมาจากประสบการณ์ ซึ่งองค์ประกอบของการเรียนรู้มีดังนี้

1. ความสามารถทางสติปัญญา ในการเรียนรู้ใด ๆ ก็ตาม ถ้าผู้เรียนขาดความสามารถทางสติปัญญา ย่อมทำให้การเรียนรู้ครั้งนั้น ๆ ไม่ได้ผลหรือเรียนรู้ไม่ได้เลย การเรียนรู้สิ่งใดก็ตามจำต้องคำนึงถึงความสามารถทางด้านสติปัญญาของผู้เรียน เป็นสำคัญ โดยปกติแล้วบุคคลที่มีระดับสติปัญญามักจะเป็นบุคคลที่มีความจำเป็นในเรื่องต่าง ๆ ได้ดี และมีความสามารถเรียนสิ่งต่าง ๆ ได้อย่างรวดเร็ว

2. แรงจูงใจ แรงจูงใจของบุคคลจะมีลักษณะที่แตกต่างกันออกไป เมื่อบุคคลมีแรงจูงใจที่แตกต่างกันออกไป จะทำให้ความจำเป็น ขั้ว ความต้องการเป้าหมาย หรือแรงกระตุ้นของแต่ละบุคคลนั้นมีการรับรู้ที่แตกต่างกันออกไป

แรงจูงใจในการเรียนรู้อาจเกิดได้ด้วยสาเหตุ 2 ประการ คือ

ก. แรงจูงใจเนื่องมาจากตัวผู้เรียน ลักษณะแรงจูงใจประเภทนี้ขึ้นอยู่กับธรรมชาติ ความต้องการ หรือลักษณะนิสัยของบุคคลนั่นเอง

ข. แรงจูงใจอันเป็นผล เนื่องมาจากสถานการณ์ต่าง ๆ ที่มาบังคับให้ผู้เรียน เกิดการเรียนรู้ เช่น การได้รับการเสริมแรง สถานการณ์ที่น่าสนใจ ฯลฯ สิ่งเหล่านี้จะช่วยให้ เกิดแรงจูงใจได้ง่าย

3. ความสามารถในการจำ การจำจะมีส่วนช่วยให้การเรียนรู้ประสบผลสำเร็จ ได้เร็วขึ้น

4. ความสนใจ ความสนใจจะมีส่วนให้ผู้เรียนเรียนรู้ได้เร็วขึ้น ถ้าผู้เรียนไม่มีความสนใจแล้ว จะทำให้ขาดความตั้งใจและทำให้การเรียนรู้นั้น ๆ ไม่มีประสิทธิภาพ

การทำความเข้าใจในเรื่องจิตวิทยาการเรียนรู้และองค์ประกอบต่าง ๆ มีความสำคัญ ต่อการสร้างสื่อเพื่อการเผยแพร่เป็นอย่างดี เพราะทำให้สามารถคาดเดาความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย และสื่อที่จะสร้างความสนใจแก่ผู้รับสารด้วย ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะช่วยให้การเผยแพร่ ในครั้งนั้น ๆ เกิดผลดังวัตถุประสงค์ของผู้ส่งสาร

ทฤษฎีเกี่ยวกับการเรียนรู้

ทฤษฎีความสัมพันธ์เชื่อมโยงของธอร์นดิค (Thorndike) ประกอบด้วยกฎแห่ง การเรียนรู้ 3 ประการ คือ (สุชาติ ศิริสุขไพบูลย์, 2528: 5-6)

1. กฎแห่งผล (Law of Effect) กล่าวถึง การเชื่อมโยงระหว่างสิ่งเร้าและ การตอบสนองซึ่งจะนำความพอใจมาได้ กฎนี้มุ่งถึงความพอใจของผลที่เกิดขึ้นจากการเรียน ดังเช่น ความพึงพอใจของผู้เรียนในผลผลิตที่ตนสร้างขึ้น ซึ่งจะมีผลทำให้เกิดความสนใจและตั้งใจ ที่จะเรียนในผลผลิตที่ตนสร้างขึ้น ซึ่งจะมีผลทำให้เกิดความสนใจและตั้งใจที่จะ เรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ ต่อไป และสิ่งที่จะช่วยให้ผลการเรียนได้รับความพึงพอใจก็คือ การเสริมแรง ทั้งทางบวก (ส่งเสริมให้การตอบสนองนั้นดำเนินต่อไป) และการเสริมแรงทางลบ (ระงับหรือลดการตอบสนอง ที่ไม่ถูกต้อง)

2. กฎแห่งการฝึกหัด (Law of Exercise) ความสัมพันธ์ระหว่างสิ่งเร้ากับการตอบสนองจะแน่นแฟ้นขึ้น เมื่อมีการฝึกหัดหรือกระทำซ้ำบ่อย ๆ จากผู้เรียน ยิ่งมีการฝึกหัดมาก ทักษะที่ได้รับก็จะยิ่งดีมากขึ้น แต่อย่างไรก็ตามการฝึกหัดจะต้องกระทำภายใต้เงื่อนไขที่เหมาะสม

3. กฎแห่งความพร้อม (Law of Readiness) บุคคลจะเรียนรู้สิ่งใดได้ จะต้องมีความพร้อมที่จะเรียน พร้อมที่จะแสดงพฤติกรรมบางอย่างที่จำเป็นสำหรับขบวนการเรียนรู้ กฎแห่งความพร้อมนี้ จึงสอดคล้องกับเงื่อนไขพื้นฐานของการสื่อความหมายข้อหนึ่งที่ว่า เราจะเรียนรู้ได้ดีเมื่อเรามีความพร้อมที่จะเรียน คำว่า "พร้อม" หมายถึง ความพร้อมอันเนื่องมาจากวุฒิภาวะ (Maturity) โดยมีพื้นฐานหรือประสบการณ์เดิม และความพร้อมทางจิตใจ ความพร้อมในการรับรู้และมีแรงจูงใจที่จะเรียน

ทฤษฎีเกี่ยวกับทัศนคติ และการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ

ทัศนคติ เป็นความเชื่อ ความรู้สึกของบุคคลที่มีต่อสิ่งต่าง ๆ เช่น บุคคล สิ่งของ การกระทำสถานการณ์ และอื่น ๆ รวมทั้งท่าทีที่แสดงออกที่บ่งถึงสภาพของจิตใจที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง (ประภาเพ็ญ สุวรรณ, 2520: 1-6)

ทัศนคติเป็นนามธรรม และเป็นส่วนที่ทำให้เกิดการแสดงออกด้านการปฏิบัติ แต่ทัศนคติไม่ใช่แรงจูงใจ (Motive) และแรงขับ (Drive) หากแต่เป็นสภาพแห่งความพร้อมที่จะได้ตอบ (State of Readiness) และแสดงให้เห็นทราบถึงแนวทางของการสนองตอบของบุคคลต่อสิ่งเร้า

มีนักจิตวิทยาหลายท่านได้ให้ความหมายของทัศนคติไว้หลายแง่ ได้แก่ L.L. thurstone: ทัศนคติเป็นผลรวมทั้งหมดของมนุษย์เกี่ยวกับความรู้สึก อคติ ความคิด ความกลัวต่อสิ่งบางอย่าง การแสดงออกทางการพูด เป็นความคิด (Opinion) และความคิดนี้เป็นสัญลักษณ์ของทัศนคติ ดังนั้น ถ้าเราอยากจะวัด เราก็สามารถทำได้โดยวัดความคิดของบุคคลที่มีต่อสิ่งต่าง ๆ [L.L. Thurstone, "Attitudes can be Measure American Journal of Sociology]

Gordon Allport : ทศนคติ หมายถึง สภาวะทางความพร้อมทางด้านจิตซึ่งเกิดขึ้นจาก ประสบการณ์ สภาวะความพร้อมนี้จะ เป็นแรงที่จะกำหนดทิศทางของปฏิกิริยาของบุคคลที่จะมีต่อบุคคล สิ่งของ หรือสถานการณ์ที่เกี่ยวข้อง [Gordon Allport, "Attitudes" in C.Murchison (Ed.) Handbook of Social Psychology (Worcester, Man: Clark University Press, 1935), 810.]

Kretch และ Crutchfield : ทศนคติเป็นผลรวมของกระบวนการที่ก่อให้เกิดสภาพ การจูงใจ อารมณ์ การยอมรับและพุทธิปัญญา (Cognitive) ซึ่งกระบวนการเหล่านี้เป็นส่วนหนึ่ง ของประสบการณ์ของบุคคล [D. Kretch and R.S. Crutchfield, Theory and Problems in Social Psychology (New York: Mc.Graw Hill, 1948), 152.]

Milton Rokeach ทศนคติ เป็นการผสมผสานหรือการจัดระเบียบของความเชื่อที่มีต่อ สิ่งใดสิ่งหนึ่ง หรือสถานการณ์ใดสถานการณ์หนึ่ง ผลรวมของความเชื่อจะเป็นตัวกำหนด แนวโน้มของบุคคลในการที่จะมีปฏิกิริยาตอบสนองในลักษณะที่ชอบหรือไม่ชอบ [Milton Rokeach, Beliefs, Attitudes and Value San Francisco: Jossey Bass Inc. Publishers, 1970, 112.]

องค์ประกอบของทศนคติแบ่งออกเป็น 3 ส่วนด้วยกันคือ

1. องค์ประกอบทางด้านพุทธิปัญญา (Cognitive Component)

ได้แก่ ความคิดซึ่งเป็นองค์ประกอบที่มนุษย์ใช้ในการคิดพิจารณา ความคิดนี้อาจ จะอยู่ในรูปใดรูปหนึ่งแตกต่างกัน

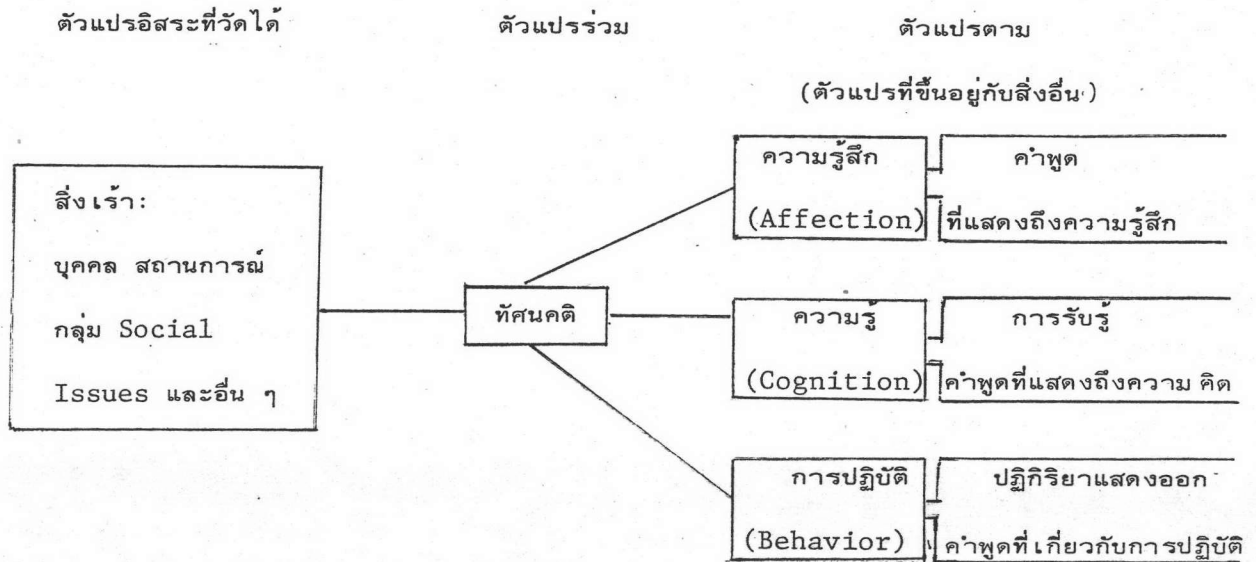
2. องค์ประกอบทางด้านท่าทีความรู้สึก (Affective Component)

เป็นส่วนประกอบทางด้านอารมณ์ ความรู้สึก ซึ่งจะ เป็นตัวเรา "ความคิด" ถ้าบุคคลมีภาวะความรู้สึกที่ดี หรือไม่ดี ขณะที่คิดถึงสิ่งใดสิ่งหนึ่ง

3. องค์ประกอบทางด้านปฏิบัติ (Behavioral Component)

องค์ประกอบนี้เป็นองค์ประกอบที่มีแนวโน้มในทางปฏิบัติ หรือถ้ามีสิ่งเร้าที่เหมาะสม จะเกิดการปฏิบัติหรือมีปฏิกิริยาอย่างใดอย่างหนึ่ง

แผนภูมิที่ 1 องค์ประกอบของทัศนคติ



ประโยชน์ของทัศนคติ

1. ช่วยทำให้เข้าใจสิ่งแวดล้อมรอบตัว โดยการจัดรูปหรือจัดระบบสิ่งของต่าง ๆ ที่อยู่รอบตัวเรา
2. ช่วยให้มี Self-esteem โดยช่วยให้บุคคลหลีกเลี่ยงสิ่งที่ไม่ดีหรือปกปิดความจริงภายนอก ซึ่งนำความไม่พอใจมาสู่ตัวเขา
3. ช่วยในการปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมที่สลับซับซ้อน ซึ่งการมีปฏิกิริยาตอบโต้ หรือกระทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดออกไปนั้น ส่วนมากจะทำในสิ่งที่นำความพอใจมาให้ หรือเป็นบำเหน็จรางวัลจากสิ่งแวดล้อม
4. ช่วยให้บุคคลสามารถแสดงออกถึงค่านิยมของตนเอง ซึ่งแสดงว่า ทัศนคตินั้นนำความพอใจมาให้บุคคลนั้น

แหล่งของทัศนคติ (Sources of Attitudes)

แหล่งที่ทำให้เกิดทัศนคติมีมากมาย ในที่นี้จะกล่าวเฉพาะที่สำคัญ ได้แก่

1. ประสบการณ์เฉพาะอย่าง (Specific Experiences) เป็นวิธีการหนึ่งที่เราเรียนรู้ ทัศนคติ คือ จากการมีประสบการณ์เฉพาะอย่างกับสิ่งที่เกี่ยวข้องกับทัศนคตินั้น

2. การติดต่อสื่อสารกับบุคคลอื่น (Communication from others) ทัศนคติหลายอย่างของบุคคลเกิดขึ้น จากผลของการได้ติดต่อสื่อสารกับบุคคลอื่น

3. สิ่งที่เป็นแบบอย่าง (Models) ทัศนคติบางอย่างของเราถูกสร้างขึ้นจากการเลียนแบบจากคนอื่น ขบวนการเกิดทัศนคติโดยวิธีนี้เกิดได้โดยขั้นแรกจากเหตุการณ์บางอย่าง บุคคลจะมองเห็นว่าบุคคลอื่นมีการปฏิบัติอย่างไร ขั้นต่อไปบุคคลนั้นจะแปลความหมายของการปฏิบัตินั้น ในรูปของความเชื่อ ทัศนคติ ซึ่งมาจากการปฏิบัติของเขา ถ้าบุคคลนั้นให้ความเคารพนับถือ ยกย่องบุคคลที่แสดงปฏิกริยานั้นอยู่แล้ว บุคคลนั้นจะยอมรับความรู้สึก ความเชื่อที่เขาคิดว่าบุคคลที่แสดงปฏิกริยานั้น ๆ มี

4. องค์ประกอบที่เกี่ยวข้องกับสถาบัน (Institutional Factors) ทัศนคติของบุคคลหลายอย่างเกิดขึ้นสืบเนื่องมาจากสถาบัน เช่น โรงเรียน สถานที่ประกอบพิธีทางศาสนาจะช่วยสนับสนุนให้เกิดทัศนคติบางอย่างได้

ส่วนการเปลี่ยนแปลงทัศนคตินั้น ทฤษฎีเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงทัศนคติและพฤติกรรม (Theories of Attitude and Behavior Change) ซิมแบดส์และคณะ (Zimbards and others 1977: 39-43) กล่าวไว้ว่า

ทัศนคติของบุคคลสามารถถูกทำให้เปลี่ยนแปลงได้หลายวิธี อาจจะโดยวิธีที่บุคคลได้รับข่าวสารต่าง ๆ ซึ่งข่าวสารนี้อาจจะมาจากบุคคลอื่น หรือมาจากสื่อมวลชนต่าง ๆ ข่าวสารนี้จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในองค์ประกอบของทัศนคติในส่วนของความรู้หรือความคิด (Cognitive Component) และเมื่อองค์ประกอบส่วนใดส่วนหนึ่งเปลี่ยนแปลงไป องค์ประกอบส่วนอื่นจะมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงด้วยเช่นกัน คือ เมื่อองค์ประกอบทางด้านความรู้หรือความคิดเปลี่ยนแปลงจะมีแนวโน้มทำให้องค์ประกอบทางด้านความรู้สึก (Affective Component) และองค์ประกอบทางด้านพฤติกรรม (Behavior Component) เปลี่ยนแปลงไปด้วย

นอกจากนี้ Everett M. Rogers ได้กล่าวไว้ว่า การสื่อสารมีผลสำคัญ 3 ประการคือ

1. ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงความรู้ของผู้รับสาร (Change in Receiver's Knowledge)
2. ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติของผู้รับสาร (Change in Receiver's Attitude)
3. ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านพฤติกรรมของผู้รับสาร (Change in Receiver's Behavior)

การเปลี่ยนแปลงทั้ง 3 ประเภทนี้ จะเกิดขึ้นในลักษณะต่อเนื่องกัน กล่าวคือ เมื่อผู้รับสารได้รับข่าวสารเกี่ยวกับเรื่องใดเรื่องหนึ่ง จะก่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจที่เกี่ยวกับเรื่องนั้น และการเกิดความรู้ความเข้าใจนี้ มีผลทำให้เกิดทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องนั้น และขั้นสุดท้ายก็จะก่อให้เกิดพฤติกรรมที่กระทำต่อเรื่องนั้น ๆ ตามมา (Rogers, 1973: 43)

ความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ ทัศนคติ และการยอมรับนวัตกรรม

ในการวางแผนการสื่อสารเพื่อก่อให้เกิดผลในด้านการให้ความรู้แก่ผู้รับสารนั้น โดยส่วนใหญ่แล้วมักจะทำได้สำเร็จ แลปแฮม และปาร์คเกอร์ (Lapham and Parkner, 1971: 29-52, Quoted in Rogers, 1973: 288-289) ได้ศึกษาการวางแผนการใช้สื่อเพื่อเผยแพร่การวางแผนครอบครัวในประเทศอินเดีย พบว่า ร้อยละ 75-90 ของกลุ่มเป้าหมายมีความรู้เกี่ยวกับวิธีการวางแผนครอบครัว และส่วนใหญ่มีทัศนคติในทางบวกต่อวิธีการวางแผนครอบครัว แต่ในขั้นการยอมรับปฏิบัตินั้นกลับเป็นไปในทางตรงข้าม คือ มีผู้มาเข้ารับบริการการวางแผนครอบครัวเพียงร้อยละ 8 เท่านั้น นอกจากนั้นการศึกษการวางแผนครอบครัวในประเทศเกาหลีของ เทคค์ ไอ คิม และคนอื่น ๆ (พัยคยพันธุ์ โพธิ์แก้ว, 2525: 27) ก็พบปัญหาในทำนองเดียวกัน

ปรากฏการณ์เช่นนี้ Everett M. Rogers (1971: 288-289) เรียกว่าช่องว่างของความรู้ ทัศนคติ และการยอมรับปฏิบัติ หรือ KAP-gap และได้อธิบายว่า ทัศนคติกับพฤติกรรมของบุคคลนั้นไม่สัมพันธ์กันอย่างต่อ เนื่องเสมอไป กล่าวคือ เมื่อการสื่อสารก่อให้เกิดความรู้ และทัศนคติในทางบวกต่อสิ่งที่เผยแพร่แล้ว แต่ในขั้นการยอมรับปฏิบัติอาจมีผลในทางตรงกันข้ามก็ได้ ถึงแม้ว่าโดยส่วนใหญ่เมื่อบุคคลมีทัศนคติอย่างไรแล้ว จะมีความโน้มเอียงที่จะปฏิบัติตามทัศนคติ

ของตนก็ตาม แต่พฤติกรรมเช่นนี้จะไม่เกิดขึ้นเสมอไป ทั้งนี้เพราะในบางกรณีอาจเกิด KAP-gap ขึ้นได้

ในการเปิดช่องว่างของความรู้ ทศนคติ และการปฏิบัติ (KAP-gap) นี้ Everett M. Rogers ได้เสนอวิธีการไว้ 4 วิธีการคือ

1. การให้ความรู้เกี่ยวกับวิธีการใช้ให้มากขึ้น กล่าวคือ ต้องให้ความรู้เกี่ยวกับวิธีการให้กลุ่มเป้าหมายเข้าใจอย่างแท้จริงถึงวิธีการใช้หรือการปฏิบัติต่อสิ่งที่เผยแพร่ให้
2. ให้คำแนะนำในการปฏิบัติ ซึ่งสามารถทำได้โดยใช้เจ้าหน้าที่ส่งเสริมเข้าไปติดต่อกับสมาชิกที่ต้องการรับนวัตกรรม โดยให้คำแนะนำอย่างใกล้ชิด
3. โดยการให้รางวัลแก่ผู้ที่ยอมรับนวัตกรรมหรือยอมรับปฏิบัติ เพื่อเป็นการจูงใจแก่สมาชิกอื่น ๆ ที่ยังไม่ยอมรับ
4. การใช้กลยุทธ์ในการโน้มน้าวใจโดยวิธีการใช้สื่อบุคคลที่เป็นเจ้าหน้าที่ส่งเสริม ผู้นำทางความคิด เข้าไปติดต่อกับสมาชิกหรือกลุ่มเพื่อนฝูง เพื่อโน้มน้าวใจสมาชิกให้เกิดการยอมรับปฏิบัติอีกต่อหนึ่ง

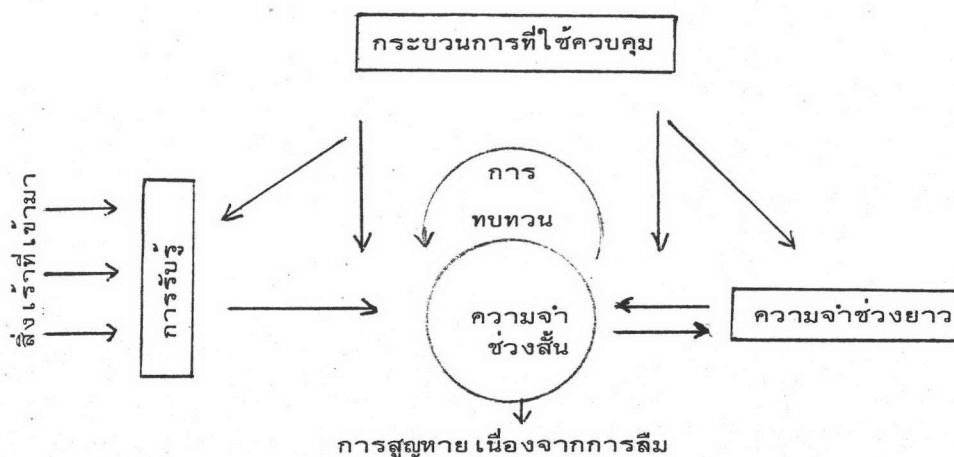
ทฤษฎีการจำ - การลืม

ในการศึกษาเกี่ยวกับการจำ-ลืมนี้ มีผู้เสนอแนวคิดไว้ต่าง ๆ กัน แนวคิดหนึ่ง แอทคินสันและชิฟฟริน (Atkinson & Shriffrin, 1968) ได้เสนอไว้ โดยการจำแนกความจำออกเป็น 2 ประเภท คือความจำช่วงสั้น (Short-term Memory) และความจำช่วงยาว (Long-term Memory) ความจำช่วงสั้นเป็นความจำชั่วคราว ซึ่งต้องมีการทบทวนอยู่ตลอดเวลา มิฉะนั้นสิ่งที่จำจะสลายตัวโดยเร็ว และความจำประเภทนี้มีความจุจำกัด ถ้าสิ่งที่จำอยู่ในความจำช่วงสั้นนานก็เปลี่ยนไปเป็นความจำช่วงยาว สำหรับความจำช่วงยาวนี้มีความจุไม่จำกัด สิ่งเราใดที่ไม่สามารถจำได้ก็จะลืมไป แนวความคิดดังกล่าวนี้เป็นแนวคิดของทฤษฎีความจำสองกระบวนการ (Two-Process Theory of Memory) สำหรับการลืมนี้อาจกล่าวอีกอย่างหนึ่งว่า เป็นปริมาณของส่วนที่หายไปจากสิ่งที่บุคคลจำได้ อาจเขียนได้ว่า

$$\text{จำนวนที่ลืม} = \text{จำนวนที่เรียน} - \text{จำนวนที่ได้}$$

แนวความคิดของทฤษฎีความจำสองกระบวนการอาจสรุปเป็นรูปได้ดังนี้ (ชัยพร วิชชาวุธ,

2519: 7)



เกี่ยวกับการลืมนี้มีแนวความคิดหลายแนวคิดด้วยกัน แนวคิดที่ได้รับการกล่าวถึงมากที่สุดได้แก่ แนวคิดของทฤษฎีของการสลายตัวและแนวคิดของทฤษฎีการรบกวน

ในแนวความคิดของทฤษฎีของการสลายตัว (Decay Theory or Disuse Theory) ได้พิจารณาถึงการลืมน่าเกิดจากการไม่ได้ใช้สิ่งที่เคยเรียนรู้ไปแล้ว ยิ่งเวลาผ่านไปนาน การลืมน่าจะมีมากขึ้นจากทฤษฎีนี้สันนิษฐานว่า เมื่อเกิดการเรียนรู้จะมีการกระจายอยู่ในระบบประสาทส่วนกลาง และการลืมน่าเกิดจากการเสื่อมของรอยความจำในประสาท เมื่อเวลาผ่านไป (James Deese and Steward H. Halse, 1967: 336)

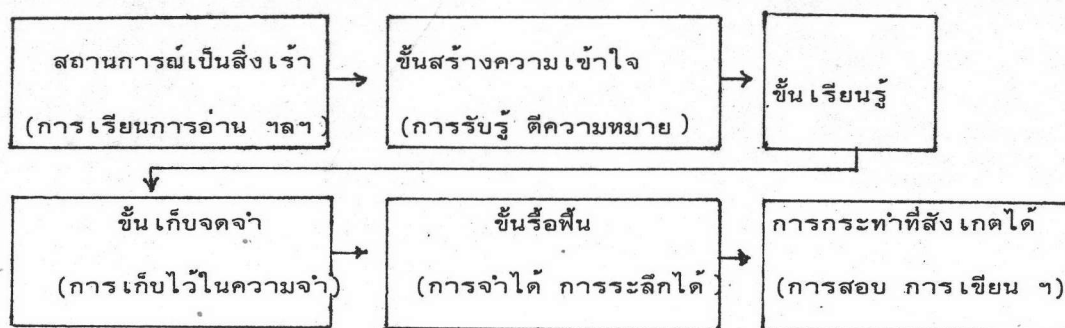
ในแนวความคิดของทฤษฎีการรบกวน (Interference Theory) ตามทฤษฎีนี้ได้ขัดแย้งกับทฤษฎีการสลายตัวโดยถือว่า เวลาอย่างเดียวน่าไม่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงขึ้น แต่สิ่งที่เกิดขึ้นในช่วงเวลานั้น จะทำการรบกวนสิ่งที่เรียนรู้ไปแล้วทำให้เกิดการสลายตัวเกิด การลืมน่า สิ่งที่เกิดขึ้นทำให้เกิดการลืมน่าอาจเป็นไปได้ 2 วิธี คือวิธีแรก การรบกวนของสิ่งที่เรียนรู้เก่าที่มีต่อสิ่งเร้าใหม่ ทำให้เกิดการลืมน่าสิ่งเร้าใหม่ที่เรียกว่าเป็นการตามรบกวน (Proactive Interference) และการรบกวนของสิ่งเร้าที่เรียนรู้ใหม่ที่มีต่อสิ่งเร้าที่เคยได้เรียนรู้มาแล้ว ทำให้เกิดการลืมน่าสิ่งเร้าเก่าที่เรียกว่า เป็นการย้อนรบกวน (Retroactive Interference) (ชัยพร วิชชาวุธ, 2519 : 74)

การศึกษาเกี่ยวกับความจำมีวิธีการศึกษาหลาย ๆ วิธี เช่น การระลึกได้ (Recall) โดยดูว่ามีอะไรที่ยังคงอยู่บ้างหลังจากบุคคลได้รับรู้ไปแล้ว การจำได้ (Recognition) เป็นการดูว่าบุคคลสามารถแยกได้หรือไม่ว่า สิ่งเร้าเป็นสิ่งที่เคยเรียนมาแล้วหรือไม่และการเรียนซ้ำ (Relearning) เป็นการให้บุคคล เรียนรู้สิ่งนั้นจนจำได้จนสมบูรณ์

ขั้นตอนของกระบวนการเรียนรู้และการจำ

1. ขั้นสร้างความเข้าใจ เป็นขั้นที่ผู้เรียนสามารถเข้าใจสถานการณ์ที่เป็นสิ่งเร้า
2. ขั้นเรียนรู้ ในขั้นนี้จะมีการเปลี่ยนแปลงเกิดเป็นความสามารถอย่างใหม่ขึ้น
3. ขั้นเก็บไว้ในความจำ คือการนำเอาสิ่งที่เรียนรู้ไปเก็บไว้ในส่วนของความจำ เป็นช่วงเวลาหนึ่ง
4. ขั้นการรื้อฟื้น คือ เป็นการนำเอาสิ่งที่เรียนไปแล้ว และเก็บเอาไว้ที่นั้นออกมา ในลักษณะของการกระทำที่สังเกตได้

ขั้นตอนต่าง ๆ ที่กล่าวมาแล้วนี้ จะเกิดอย่างใกล้ชิดเคียงกัน ขั้นที่ 1 และขั้นที่ 2 อาจจะพิจารณารวมกันในสภาพการเรียนรู้ ส่วนขั้นที่ 2 และขั้นที่ 4 เป็นสภาพของการจำ ขั้นตอนต่าง ๆ เขียนเป็นแผนภูมิได้ดังนี้



งานวิจัยในประเทศ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการใช้สื่อที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงความรู้ ทักษะคิด และการยอมรับ

สุวรรณ บัวทวน (2514: 113) ทำการศึกษาทัศนคติต่อการยอมรับของใหม่และลักษณะการยอมรับของชวานาในจังหวัดขอนแก่น จากการศึกษาพบว่า แหล่งข่าวที่ให้ข่าวเกี่ยวกับของใหม่ที่สำคัญที่สุดมาจากตัวบุคคล ซึ่งได้แก่ เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง และผู้นำภายในท้องถิ่นเพื่อนบ้าน

เป็นแหล่งข่าวที่สำคัญมากของชานาประเภที่ม่มีการจัดตั้งกลุ่มเกษตรกร และการที่ชานา
ยอมรับการใช้ของใหม่ของชานาก็มาจากคำแนะนำของบุคคลเหล่านี้เป็นส่วนใหญ่

ชาญชัย มณีมนุษย์ (2518: หน้าทศดย๋อ) ศึกษาการยอมรับวิทยากรเกษตรแผนใหม่
เกี่ยวกับการปลูกข้าวของกสิกร โดยทำการศึกษาในท้องที่อำเภท่ายอ จังหวัดหนองคาย ผลการ
ผลการศึกษาสรุปได้ว่า เกษตรกรได้รับความรู้เรื่องการทำนาสาธิต ส่วนใหญ่มาจากสื่อระหว่าง
บุคคล ที่สำคัญที่สุดได้แก่ การประชุมกลุ่มของเจ้าหน้าที่ รองลงมาได้แก่ เจ้าหน้าที่เกษตรกร
และเพื่อนบ้าน วิทยเป็นสื่อมวลชนที่มีความสำคัญรองลงมา แต่ยังมีค่าสำคัญกว่าการได้พบเห็น
ไร่นาของสมาชิกที่ทำได้ผล ส่วนหนังสือพิมพ์เป็นสื่อที่ให้ความรู้เรื่องการทำนาสาธิตน้อยที่สุด
นอกจากนี้ เกษตรกรยังให้ความเห็นว่า การที่เข้าเป็นสมาชิกสาธิตจะทำให้ได้รับความรู้และได้ผล
ผลิตข้าวเพิ่มมากขึ้น

ยุพดี ชัยภักดิ์ (2523: หน้าทศดย๋อ) ศึกษาบทบาทของสื่อที่มีต่อการยอมรับ ฝ่ายพันธุ์ใหม่
ของสมาชิกนิคมสร้างตนเองลำตะคอง จังหวัดนครราชสีมา ผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้

1. สื่อบุคคล มีบทบาทในการยอมรับมากที่สุด รองลงมาคือ สื่อการประชุมสื่อมวลชน
และสื่อการทำไร่นาสาธิต ตามลำดับ
2. ผู้ยอมรับทั้งเร็วและช้า มีการเปิดรับสื่อบุคคลมากกว่าสื่อมวลชน
3. สื่อมวลชนที่เปิดรับได้ทั่วประเทศ มีบทบาทมากกว่าสื่อมวลชนท้องถิ่น
4. การยอมรับเร็วและช้า ไม่มีความสัมพันธ์กับคุณสมบัติด้านการศึกษา ความเป็นผู้นำ
ความเป็นคนทันสมัย การติดต่อสื่อสาร แต่มีความสัมพันธ์กับคุณสมบัติทางด้านเศรษฐกิจ

พรพิมล วรดิกล (2524: หน้าทศดย๋อ) ศึกษาพฤติกรรมการรับข่าวสารที่มีผลต่อ
การปลูกกาแฟของเกษตรกรในท้องที่กิ่งอำเภพะโต๊ะ จังหวัดชุมพร ผลการศึกษา ปรากฏว่า

1. การรับข่าวสารจากสื่อมวลชน สื่อบุคคล และสื่อเฉพาะกิจมีผลต่อการยอมรับ
แตกต่างกัน สื่อบุคคลมีผลมากที่สุด รองลงมาคือ สื่อเฉพาะกิจ ส่วนสื่อมวลชนไม่มีผลต่อ
การยอมรับเลย
2. สถานะภาพทางเศรษฐกิจและสังคม การศึกษา ความเป็นผู้นำ และการเป็น
สมาชิกกลุ่มเกษตรกร มีผลต่อการยอมรับเร็วหรือช้า

วัชรารักษ์ ตระกูลดิษฐ์ (2524: หน้าบทคัดย่อ) ทำการศึกษาในปี 2524 เกี่ยวกับเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อทัศนคติ เกี่ยวกับการยอมรับการทำงานนำตามแผนใหม่ของเกษตรกรอำเภอพรหมบุรี จังหวัดสิงห์บุรี ผลการวิจัยพบว่า

1. ทัศนคติการยอมรับการทำงานนำตามแผนใหม่ มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับเพศ อายุ แต่ไม่พบว่ามีความสัมพันธ์กับการอ่านออกเขียนได้ ฐานะทางเศรษฐกิจ และความเป็นเจ้าของที่ดิน
2. ปัจจัยด้านการสื่อสาร มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับทัศนคติการยอมรับในระดับที่แตกต่างกัน กล่าวคือ การฝึกอบรมมีความสัมพันธ์มากที่สุด รองลงมาได้แก่ การเข้าร่วมกิจกรรมในสังคม การมีประสบการณ์นอกสังคม การเปิดรับสื่อมวลชน และการพบปะพูดคุยกับผู้นำการเปลี่ยนแปลง
3. ปัจจัยด้านการกระทำทางสังคม ซึ่งได้แก่ ความสามารถ การสนับสนุน ความคาดหวัง และการบังคับ จากการศึกษาพบว่า ความสามารถมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับทัศนคติการยอมรับ ส่วนปัจจัยอื่นไม่พบว่ามีสัมพันธ์กับทัศนคติการยอมรับ
4. เมื่อพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ แล้วพบว่า การฝึกอบรมเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดในการอธิบาย ความแตกต่างของทัศนคติการยอมรับ รองลงมาได้แก่ อายุ ความสามารถ การบังคับ และการสนับสนุน ส่วนปัจจัยอื่น มีความสำคัญน้อยมาก

ธิตาดาว ภักดี (2524: หน้าบทคัดย่อ) ศึกษาบทบาทของสื่อที่มีต่อการยอมรับการเลี้ยงกุ้งก้ามกราม โดยทำการศึกษาจากสมาชิกโครงการส่งเสริมการเลี้ยงกุ้งก้ามกราม จังหวัดกาฬสินธุ์พบว่า

1. สื่อบุคคล มีบทบาทมากที่สุด ในขั้นตอนต่าง ๆ ของกระบวนการตัดสินใจเกี่ยวกับการเลี้ยงกุ้งก้ามกราม คือ การให้ความรู้แก่สมาชิก การชักจูงใจ การตัดสินใจยอมรับการเลี้ยงกุ้งก้ามกราม และการยืนยันการตัดสินใจ
2. ผู้ที่ยอมรับเร็วและซ้ำ มีความแตกต่างกันในปัจจัยต่าง ๆ คือ สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคม ความเป็นผู้นำ ความทันสมัย
3. ผู้ที่ยอมรับเร็วมีความดีในการเปิดรับสื่อมวลชนมากกว่าสื่อบุคคล ส่วนผู้รับซ้ำมีความดีในการเปิดรับสื่อบุคคลมากกว่าสื่อมวลชน

สมานา นาคพงษ์ (2524: หน้าบทคัดย่อ) ทำการศึกษาในปี 2524 ในเรื่องปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ เข้าร่วมกลุ่มโครงการกองทุนยาประจำหมู่บ้าน โดยศึกษาจากกลุ่มผู้เป็นสมาชิกและไม่เป็นสมาชิกโครงการกองทุนยา ในท้องที่ตำบลลาดกระทิง อำเภอสนามชัยเขตจังหวัดฉะเชิงเทรา สรุปผลการศึกษาได้ว่า

1. ปัจจัยด้านการสื่อสารระหว่างบุคคล พบว่า ปัจจัยด้านแหล่งสาร ความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร ความยากง่ายของสาร ทิศทางการสื่อสาร ลักษณะการรับสาร และความบ่อยครั้งในการสื่อสาร มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ
2. ปัจจัยด้านกลุ่มเหตุผล ซึ่งเป็นปัจจัยภายในตัวบุคคล ซึ่งได้แก่ เป้าหมาย ความเชื่อ ค่านิยม นิสัย และขนบธรรมเนียมประเพณี ข้อผูกมัด โอกาส ความคาดหวัง และความสามารถ มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ

ปัญญา เมฆบุตร (2527: บทคัดย่อ) ศึกษาทำการวิจัยเรื่องความคิดเห็นของเกษตรกรต่อการได้รับความรู้ทางการเกษตรจากสื่อมวลชนในอำเภอไชโย จังหวัดอ่างทอง พบว่า เกษตรกรมีความเห็นว่า วิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ ให้ความรู้ทางการเกษตรมากที่สุดตามลำดับ ส่วนความคิดเห็นที่เกี่ยวกับการนำความรู้ไปปฏิบัติเพื่อการปรับปรุงอาชีพมากตามลำดับ ดังนี้ โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ และพบว่าเกษตรกรร้อยละ 57.75 ตอบว่า การรับฟังรายการวิทยุไม่มีปัญหาอะไร แต่มีบางส่วนประมาณร้อยละ 20.65 มีปัญหาเรื่องฟังไม่เข้าใจและไม่เหมาะสมกับสภาพหมู่บ้าน สำหรับโทรทัศน์มีปัญหาเกี่ยวกับภาพไม่ชัดและไม่มีเป็นของตนเอง และในส่วนที่เกี่ยวกับหนังสือพิมพ์ เกษตรกรมีปัญหาในเรื่องการอ่านไม่เข้าใจ หาซื้อยาก

นันทนา บุณรอด (2528: บทคัดย่อ) ได้ทำการวิจัยเรื่องความรู้และการยอมรับของประชาชนบริเวณลุ่มน้ำบางปะกงในการใช้วัตตุมิพิษเพื่อการเกษตร โดยทำการวัดความรู้เกี่ยวกับวัตตุมิพิษ นับตั้งแต่การเลือกชนิด การเลือกซื้อ การเก็บรักษา การผสม การฉีดพ่น การทำลายภาชนะที่บรรจุ การป้องกันอันตราย ตลอดจนจนการรักษาพยาบาล เมื่อได้รับอันตรายจากวัตตุมิพิษ และวัดการยอมรับเกี่ยวกับวัตตุมิพิษด้านประสิทธิภาพด้านการปฏิบัติ และด้านความปลอดภัยของสิ่งมีชีวิตและสิ่งแวดล้อม พบว่าระดับการศึกษามีผลต่อการยอมรับด้านประสิทธิภาพ สื่อมวลชนมีผลต่อการยอมรับด้านความปลอดภัยของสิ่งมีชีวิตและสิ่งแวดล้อม แหล่งความรู้ส่วนมากจะได้รับจากเพื่อนบ้าน ความรู้และการยอมรับการใช้วัตตุมิพิษมีความสัมพันธ์กันในทางบวก

งานวิจัยต่างประเทศ

Raghubar Singh (1967: 36) ศึกษาถึงการยอมรับนโยบายโทรเงินของเกษตรกรในรัฐอูตรประเทศของอินเดีย พบว่า ตัวแปรสำคัญที่มีผลต่อการยอมรับนโยบายโทรเงินคือ รายได้ ขนาดของที่ดิน ฐานะทางเศรษฐกิจ และการมีส่วนร่วมในสังคม ส่วนปัจจัยด้านการสื่อสารที่เกี่ยวข้องคือการเดินทางเข้าเมือง การสื่อสารระหว่างบุคคล การเปิดรับสื่อต่าง ๆ ปัจจัยเหล่านี้ล้วนมีความสัมพันธ์กับการยอมรับทั้งสิ้น

Rogers และ Meynen (1969: 234) วิจัยถึงความสัมฤทธิ์ผลในการเผยแพร่วิทยากรใหม่ ๆ ในประเทศโคลอมเบีย และได้ค้นพบว่า ในการเผยแพร่ นั้น สื่อบุคคลเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจยอมรับนวัตกรรม

Castillo (1977: 110-113) ได้สรุปผลงานของผู้ที่ศึกษาเกี่ยวกับช่องทางการติดต่อสื่อสาร (Channel) และแหล่งความรู้ทางการเกษตรที่เกษตรกรได้รับว่า แหล่งข่าวที่เป็นตัวบุคคลสำคัญที่สุด ได้แก่เจ้าหน้าที่ส่งเสริม เพื่อนบ้านและญาติ นอกจากนี้เขายังพบว่า เกษตรกรที่ไม่ได้รับการส่งเสริมโดยตรงจากเจ้าหน้าที่ส่งเสริม ส่วนใหญ่จะได้รับข่าวสารจากวิทยุมากที่สุด และเป็นที่นิยมของเกษตรกรมากกว่าเอกสารหรือหนังสือพิมพ์

Fliegal, Ray, Sen and Kivlin (1969: 26) ได้ศึกษาเกี่ยวกับนวัตกรรมทางการเกษตร ในหมู่บ้านแห่งหนึ่งของประเทศอินเดีย โดยวัดจากความสำเร็จและความล้มเหลวของโครงการพัฒนาชุมชน พวกเขาพบว่าปัจจัยสำคัญที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการยอมรับนวัตกรรมทางการเกษตร ได้แก่ การติดต่อผู้นำการเปลี่ยนแปลง การติดต่อสื่อสาร การเปิดรับสื่อมวลชนบ่อยครั้ง และคุณลักษณะของการเป็นผู้นำ เช่น ชนชั้นวรรณะ และอายุ