

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันแม้ประเทศไทยจะมีการปกครองระบอบประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์เป็นประมุข แต่ประชาชนโดยทั่วไปก็ยังได้รับฟังข่าวความเคลื่อนไหวของคอมมิวนิสต์ที่เข้ามาดำเนินงานในประเทศไทยอยู่เสมอ จากสื่อสารมวลชนชนิดต่าง ๆ เช่น หนังสือพิมพ์ สถานีวิทยุกระจายเสียง และโทรทัศน์ เป็นต้น ความเคลื่อนไหวของคอมมิวนิสต์ที่มีคนไทยในประเทศไทยดำเนินงาน ซึ่งทางราชการเรียกว่า ผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์ ไซค์่ายอว่า ผกค. ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์ได้เข้ามาเริ่มงานครั้งแรกอยู่ที่จุดสำคัญ 2 แห่ง คือ ที่อำเภอนาแก จังหวัดนครพนม และอำเภออำนาจเจริญ จังหวัดอุบลราชธานี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2494 แต่การดำเนินงานอย่างจริงจังมีขึ้นในปี 2510¹ แม้เมื่อไม่นานมานี้คือ ในปี พ.ศ. 2518 ประชาชนทั่วไปก็ได้ทราบข่าวการเข้าโจมตีหมู่บ้านห้วยโกธน และตำบลคอนหลูนาง อำเภอบึงกาฬ จังหวัดหนองคาย ของผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์มาแล้วเป็นต้น นอกจากนี้รัฐบาลได้ประกาศให้ทราบถึงจังหวัดที่เป็นเขตแทรกซึมของคอมมิวนิสต์ไว้รวม 35 จังหวัด² ได้แก่ กาฬสินธุ์ หนองคาย บุรีรัมย์ ประจวบคีรีขันธ์ เชียงราย ตรัง ตาก นครพนม นครศรีธรรมราช นราธิวาส น่าน ปราจีนบุรี ปัตตานี พัทลุง พะเยา โลก เพชรบุรี เพชรบูรณ์ ยะลา เลย ศรีสะเกษ สกลนคร สงขลา สตูล สุราษฎร์ธานี

¹สมชัย รักรวิจิตร, "การเคลื่อนไหวของผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์ในชนบท รายงานการวิจัยของกองอำนวยการป้องกัน และปราบปรามคอมมิวนิสต์, หน้า 1-2.

²ประกาศของกระทรวงมหาดไทย, เรื่องเขตแทรกซึมของคอมมิวนิสต์, ธันวาคม 2518.

สุรินทร์ อัครธานี อัครคติธ อุดรราชธานี กำแพงเพชร กาญจนบุรี ราชบุรี ชัยภูมิ รอยเอ็ด และยโสธร ควบเหตุนี้ทำให้ผู้วิจัยมีความสนใจใคร่รู้ ว่า เหตุใดผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์จึงดำเนินงานอยู่ไครมาเป็นเวลานานถึง 20 ปีเศษแล้ว ทั้ง ๆ ที่รัฐบาลไทยได้มีการปราบปรามอยู่เสมอ ผู้วิจัยคิดว่าผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์จะต้องมีวิธีการชักจูงโน้มน้าวใจประชาชนให้เขาร่วมงานด้วยโดยวิธีใดวิธีหนึ่ง หรือหลาย ๆ วิธี และผู้วิจัยสามารถจะหาคำตอบตัวอย่างใดจากผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งเขามอบตัวอยู่ ณ ค่ายทหารจังหวัดสกลนคร ดังนั้นผู้วิจัยจึงตั้งใจจะศึกษาว่าผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์มีวิธีการชักจูงโน้มน้าวใจประชาชนภาคตะวันออกเฉียงเหนือให้เขาร่วมขบวนการก่อการร้ายคอมมิวนิสต์ได้อย่างไร

ในการชักจูงโน้มน้าวใจนั้น น่าจะเป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ เพราะเป็นการชักจูงใจให้บุคคลที่ถูกชักจูงเกิดความคิดเห็นคล้อยตามผู้ชักจูง เฟอริกัน³ (Ferguson) ให้ความเห็นว่า ทัศนคติเป็นการแสดงออกของความเชื่อว่าอะไรถูก หรืออะไรผิด ชอบหรือไม่ชอบ ยอมรับหรือปฏิเสธ และการแสดงออกดังกล่าวเกี่ยวข้องกับองค์ประกอบ 3 ประการ⁴ คือ

1. องค์ประกอบทางด้านความคิดความเข้าใจ (The Cognitive Component) ทัศนคติจะแสดงออกมาในลักษณะของความเชื่อว่า อะไรถูก อะไรผิด
2. องค์ประกอบทางด้านความรู้สึก (The Feeling Component) จะแสดงออกมาในลักษณะของความชอบหรือไม่ชอบ และ
3. องค์ประกอบทางด้านการกระทำ (The Action Tendency Component) เป็นผลมาจาก 2 องค์ประกอบข้างต้น เมื่อเกิดการรับรู้และมีอารมณ์

³L.W. Ferguson, Personality Measurement (New York : McGraw-Hill Book Co., 1952) p. 81.

⁴David Krech, Richard S. Crutchfield and Egerton L. Ballanchey, Individual in Society (New York : McGraw-Hill Book Co., 1962), pp. 140-141.

จะเกิดความพร้อมที่จะกระทำในรูปของการยอมรับ หรือปฏิบัติที่จะแสดงพฤติกรรม
 อย่างไม่ค่อยอย่างหนึ่ง

ซีคอร์ด และแบคแมน⁵ (Secord and Backman) มีความเห็นว่า
 ทักษะหมายถึง ส่วนที่คงที่บางประการที่เกี่ยวพันถึงความรู้ดี ความรู้-ความเข้าใจ
 และแนวโน้มที่จะกระทำต่อสิ่งแวดลอมบางด้าน อันประกอบด้วยองค์ประกอบ 3 ส่วน
 คือ ส่วนที่เกี่ยวกับความรู้ดี ความรู้ความเข้าใจ และพฤติกรรมที่มีต่อสิ่งที่เป็นรูปธรรม
 หรือนามธรรม

อัลพอร์ต⁶ (Allport) ให้ความหมายไว้ว่า ทักษะเป็นสภาพความ
 พร้อมของจิตใจ และประสาท ซึ่งเกิดจากการได้รับประสบการณ์ อันมีผลโดยตรง
 ต่อการตอบสนองของบุคคล ต่อสิ่งพลึงและสภาพการณ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลนั้น ๆ

ลัมเบิร์ต และลัมเบิร์ต⁷ (Lumbert and Lumbert) ให้ความหมาย
 ว่า ทักษะคือ ลักษณะคงที่ของความคิด ความรู้ดี และแนวโน้มที่จะแสดงออกต่อบุคคล
 กลุ่มสังคม และเหตุการณ์ต่าง ๆ

⁵Paul F. Secord and W. Backman, Social Psychology
 (New York : McGraw-Hill Book Co., Inc., 1964), p. 100.

⁶G.W. Allport, "Attitudes," in Handbook of Social
 Psychology, edited by C. Murchison (Worcester : Clark University
 Press, 1935), pp. 798-844.

⁷William W. Lumbert and Wallace E. Lumbert, Social
 Psychology (New Jersey : Prentice-Hall, Inc., 1965), p. 50.

ทริแอนดิส⁸ (Triandis) ได้สรุปไว้ว่า ทักษะที่มีความหมาย 2 ประการ คือ 1) ความพร้อมที่จะตอบสนอง และ 2) ความสม่ำเสมอในการตอบสนองต่อสภาพการณ์ต่าง ๆ ทางสังคมของบุคคล

เห็นได้ว่าแม้จะมีผู้ให้คำจำกัดความของทัศนคติแตกต่างกันไปบ้าง แต่ก็มีแนวความคิดสอดคล้องกันอยู่ว่า ทัศนคติประกอบด้วยองค์ประกอบ 3 ด้าน คือ องค์ประกอบด้านความคิด ความเข้าใจ ได้แก่ ความคิดที่ว่าอะไรถูก อะไรผิด องค์ประกอบด้านความรู้สึก ได้แก่ ความชอบ ไม่ชอบ พอใจ ไม่พอใจ และองค์ประกอบด้านพฤติกรรม คือ การยอมรับ หรือไม่ยอมรับ ปฏิบัติหรือไม่ปฏิบัติ ซึ่งองค์ประกอบทั้ง 3 ด้านนี้จะต้องมีความสอดคล้องกัน ถ้าองค์ประกอบด้านใดด้านหนึ่งเปลี่ยนแปลงไป ทัศนคติของบุคคลก็จะเปลี่ยนไปด้วย

เมื่อมีการสถาปนา "แนวร่วมรักชาติแห่งประเทศไทย" ในวันที่ 1 มกราคม 2508 คอมมิวนิสต์ได้ประกาศนโยบาย 6 ประการ มีใจความดังนี้

1. จะต่อสู้เพื่อเอกราชของชาติ ยกเลิกสนธิสัญญาทางทหาร เศรษฐกิจความช่วยเหลือที่ทำในสหรัฐฯ ขับไล่อัศวินนิคมอเมริกาออกนอกประเทศ
2. จะต่อสู้เพื่อความเป็นประชาธิปไตยของประชาชน โคนรัฐบาลถนอม ทั้งรัฐบาลแห่งชาติที่เป็นประชาธิปไตยของประชาชนขึ้น
3. ดำเนินนโยบายเพื่อสันติภาพและเป็นกลาง ถอนตัวออกจากองค์การซีโต้
4. พัฒนาเศรษฐกิจของชาติ
5. ยกระบับมาตรฐานการครองชีพของประชาชนและปราบคอร์ปชั่น
6. พัฒนาโครงการศึกษา และสาธารณสุข⁹

⁸Harry C. Triandis, Attitude and Attitude Change (New York : John, Wiley and Sons, 1971), pp. 6-7.

⁹Peking Review, A Weekly Magazine of Chinese News and Views, No. 7(February 12, 1965).

เมื่อพิจารณาโดยย่อกว่า ผู้วิจัยคิดว่า ผู้ทำการชักจูงโน้มน้าวใจ น่าจะมีการเสนอขอมูลที่เป็นการสนับสนุนนโยบายทั้ง 6 ประการที่ตั้งไว้ให้บรรดา เป้าหมาย เช่น นโยบายข้อที่ 1 ซึ่งกล่าวว่าจะต่อสู้เพื่อเอกราชของชาติ ยกเลิก สนธิสัญญาทางทหาร เศรษฐกิจ ความช่วยเหลือที่ทำในสหรัฐอเมริกา ขับไล่อิทธิพลอเมริกา อเมริกาออกนอกประเทศ ผู้ชักจูงน่าจะมีการนำขอมูลที่จะทำให้ผู้ถูกชักจูงเห็นว่า ชาติไม่มีเอกราชของไทย สหรัฐอเมริกาไม่สมควรจะช่วยกันขับไล่ออกไปเป็นต้น มาเป็นหัวข้อในการชักจูง หรือในข้อ 4, 5 และ 6 กล่าวถึงการพัฒนาเศรษฐกิจ ของชาติ การยกระดับมาตรฐานการครองชีพของประชาชน การปราบคอร์รัปชัน การพัฒนาโครงการศึกษา และสาธารณสุข นโยบายทั้ง 3 ขอนี้ล้วนแล้วแต่เกี่ยวข้องกับชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชนทั้งสิ้น ผู้ชักจูงน่าจะมีการเสนอขอมูลให้ผู้ถูกชักจูง เห็นความลำบาก ทุกข์ยากของประชาชน จำเป็นต้องแก้ไขปรับปรุงใหม่เพื่อความ เป็นอยู่ ดีขึ้น ดังนี้ เป็นต้น การชักจูงให้บุคคลอื่น เกิดความคิดเห็นคล้ายตามนี้จึงเป็นเรื่อง เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ เศรษฐกิจที่ดี และบอดแดนเซย์¹⁰ ให้ความเห็น ว่าทัศนคติจะเปลี่ยนแปลงไปได้ 2 ลักษณะ ลักษณะหนึ่งทัศนคติจะเปลี่ยนแปลงไปใน สภาพที่เข้ากันไม่ได้กับทัศนคติเดิม คือ เปลี่ยนจากทัศนคติทางบวกไปเป็นทัศนคติทางลบ หรือจากทัศนคติทางลบเปลี่ยนไปเป็นทัศนคติทางบวก อันเป็นการเปลี่ยนแปลงไปใน ทิศทางที่ตรงข้ามกับทัศนคติเดิม อีกลักษณะหนึ่งเป็นการเปลี่ยนแปลงไปในลักษณะที่ เข้ากันได้กับทัศนคติเดิมคือ เพิ่มทัศนคติไปในทางลบจากทัศนคติทางลบที่มีอยู่เดิม หรือเพิ่มทัศนคติไปในทางบวกจากทัศนคติทางบวกที่มีอยู่เดิม

การเปลี่ยนแปลงทัศนคติ มีทฤษฎีอยู่หลายทฤษฎี ตามแนวความคิดของ แต่ละคน หรือแต่ละกลุ่ม ดังจะได้อธิบายต่อไป

¹⁰ Krech, Crutchfield, and Ballanchey, op.cit., pp. 215-

ทฤษฎีเบื้องหลังการวิจัย และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. ทฤษฎีความสอดคล้อง (Consistency Theory)
2. ทฤษฎีการเรียนรู้ (Learning Theory)
3. ทฤษฎีการตัดสินทางสังคม (Social Judgement Theory)

1. ทฤษฎีความสอดคล้อง¹¹ (Consistency Theory) ความสอดคล้อง หมายถึง ภาวะที่องค์ประกอบของทัศนคติทั้ง 3 ประการ มีความผสมกลมกลืนกัน โดยไม่มีความกคั่นคานใดคานหนึ่งเลย ถ้าเมื่อใดเกิดความไม่สอดคล้อง บุคคลจะปรับให้อยู่ในสภาพสอดคล้อง ซึ่งจะออกมาในรูปของการเปลี่ยนทัศนคติ มีนักจิตวิทยาหลายท่านที่ทำการศึกษาทฤษฎีนี้ โดยยึดหลักความสอดคล้องดังกล่าว แต่แตกต่างกันบ้างในรายละเอียดและการใช้ศัพท์บัญญัติ อเนลสัน และโรเซนเบิร์ก¹²

(Abelson and Rosenberg, 1958) เน้นความสอดคล้องกันระหว่างความคิด ความเข้าใจกับความรู้สึก ถ้าบุคคลมีความคิดและความรู้สึกสอดคล้องกัน ทัศนคติจะคงที่ เมื่อใดความคิดและความรู้สึกไม่สอดคล้องกันจนถึงระดับที่ทนไม่ได้ ทัศนคติจะเปลี่ยนไป อยากรู้ว่าบุคคลจะลดความไม่สอดคล้องโดยเสกสมใจ หรือไม่รับรู้ข้อมูลใหม่ รู้จักแยกแยะและเลือกรับข้อมูลที่ตรงกับความรู้สึกของตน ถ้าทำเช่นนั้นไปบุคคลจะคงทัศนคติเดิมไว้ แต่ถ้าทำไม่ใคร่จะเปลี่ยนทัศนคติไปตามข้อมูลที่ได้รับ

¹¹ Charles A. Kiesler, Barry E. Collins and Norman Miller, Attitude Change : A Critical Analysis of Theoretical Approaches (New York : John, Wiley & Sons, Inc., 1969), p. 153.

¹² Milton J. Rosenberg, "A Structural Theory of Attitude Dynamics," The Public Opinion Quarterly, 24(1960), p. 322.

Festinger¹³ ตั้งทฤษฎีที่เกี่ยวกับความสอดคล้องระหว่างความรู้สึก
ความคิด และพฤติกรรมขึ้น ให้ชื่อว่า ทฤษฎีความขัดแย้ง (Cognitive Dissonance)
เขาอธิบายว่า บุคคลเกิดความขัดแย้งขึ้นได้ เมื่อความคิดความเข้าใจของบุคคลส่วนหนึ่ง
ขัดแย้งกับความคิดความเข้าใจอีกส่วนหนึ่ง เนื่องจากได้รับข้อมูลใหม่ หรือพบกับเหตุการณ์
ใหม่ ซึ่งเมื่อเกิดภาวะขัดแย้ง บุคคลจะขจัดความขัดแย้งโดย

1) เปลี่ยนความคิดให้สัมพันธ์กับพฤติกรรม หรือไม่ก็เปลี่ยนพฤติกรรม
หรือละทิ้งพฤติกรรมให้สัมพันธ์กับความคิด เช่น นาย ก. เป็นคนติดบุหรี่ แต่แพทย์
บอกว่า บุหรี่ทำให้เกิดมะเร็ง นาย ก. เลิกสูบบุหรี่ไม่ได้ ก็จะคงพฤติกรรมเดิมไว้
แต่เปลี่ยนความคิดว่า คนที่ไม่สูบบุหรี่ก็เป็นมะเร็งได้ หรืออาจเปลี่ยนพฤติกรรมให้
สอดคล้องกับความคิดคือ งดสูบบุหรี่

2) เปลี่ยนความคิดให้สัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อม หรือเปลี่ยนสิ่งแวดล้อม
ให้สัมพันธ์กับความคิด เช่น บุคคลจะท่องเที่ยวอยู่ทางภาคเหนือ อากาศทางภาคเหนือ
หนาวกว่าอากาศทางภาคอื่น ๆ แต่จำเป็นต้องอยู่ เกิดความขัดแย้งขึ้น ขจัดความ
ขัดแย้งโดยการเปลี่ยนความคิดว่าอากาศหนาวเป็นอากาศที่ไม่เลวนัก หรือเปลี่ยน
สิ่งแวดล้อมโดยการย้ายไปอยู่ในที่ ๆ อบอุ่น

3) พยายามหาข้อมูลมาสนับสนุนความคิด หรือพฤติกรรมของตน
เช่น ถ้าบุคคลจากตัวอย่าง ข้อ 2) เป็นศาสตราจารย์ในมหาวิทยาลัย เขาจะหา
ข้อมูลมาสนับสนุนว่า มหาวิทยาลัยทางเหนือตั้งอยู่ในบริเวณที่มีอากาศดี การจราจร
ไม่ติดขัด

4) หลีกเลียงไม่รับข้อมูลนั้น ๆ

ในการติดต่องานของโนมนาวใจประชาชนภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ให้เข้า
ร่วมงานกับศูนย์กลางการรณรงค์มิวนิสต์ก็เช่นเดียวกัน ประชาชนที่เคยมีความรู้สึก และ

¹³ Leon Festinger, A Theory of Cognitive Dissonance

(Stanford, Calif. : Stanford University Press, 1965), pp. 3-5.



มีความกตัญญูความเข้าใจในค่านิยมที่ค้ำชูหรือค่านิยมที่ค้ำชู หรือค่านิยมที่ค้ำชู เมื่อมาได้รับการชักจูงที่ทำให้เกิดความคิดใหม่ที่ขัดแย้งกับความเดิม อาจจะเกิดความรู้สึกที่ไม่ดีต่อค่านิยม และเปลี่ยนพฤติกรรมเป็นยอมรับมาร่วมงานกับผู้ออกการรายค่านิยมได้

2. ทฤษฎีการเรียนรู้ (Learning Theory) ทฤษฎีนี้กล่าวว่า ทักษะของบุคคลเกิดจากการเรียนรู้ ซึ่งได้จากการวางเงื่อนไข 2 แบบ แบบหนึ่งเป็นการวางเงื่อนไขแบบคลาสสิก (Classical Conditioning) คือ บุคคลเรียนรู้ทักษะจากการเชื่อมโยงระหว่างสภาพการณ์ที่ได้รับแรงเสริมกับสภาพการณ์ที่ไม่ได้รับแรงเสริม อีกแบบหนึ่งเป็นการวางเงื่อนไขแบบการกระทำ (Operant Conditioning) คือ บุคคลเรียนรู้ที่จะตอบสนอง หรือกระทำในสิ่งที่จะได้รับแรงเสริมตามมา ประสบการณ์ของการได้รับจะเชื่อมโยงกับทักษะที่มีต่อสิ่งต่าง ๆ บุคคลจะมีความรู้สึกที่ดีต่อสิ่งนั้น ในทางตรงข้ามถ้าประสบการณ์ที่ได้รับเป็นการลงโทษ บุคคลจะเปลี่ยนความรู้สึกไปในทางที่ไม่ดีต่อสิ่งนั้น¹⁴

ฮอฟแลนด์ เจนีส และเคลลี¹⁵ (Hovland Janis and Kelley, 1953) ได้ทำการศึกษาร่วมกัน พบว่าทัศนคติจะเปลี่ยนเมื่อบุคคลเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งเกิดจากการเรียนรู้ การเรียนรู้จะมีมากน้อยเพียงไรของอาศัยการเสริมแรงโดยการให้รางวัล หรือลงโทษ

เฟสติงเจอร์ และคาร์ลสมิท¹⁶ (Festinger and Carle Smith, 1957) กล่าวว่า ยิ่งให้แรงเสริมมากเท่าไร ทัศนคติยิ่งเปลี่ยนมากขึ้นเท่านั้น

¹⁴Triandis, op.cit., p. 94.

¹⁵Chester A. Insko, Theories of Attitude Change (New York : Appleton-Century-Crofts, 1967), pp. 161-162.

¹⁶Triandis, op.cit., p. 87

คาลวิน¹⁷ (Calvin) ได้ทำการทดลองการเปลี่ยนแปลงทัศนคติของนักศึกษาที่วิทยาลัยฮอลลินด์ ควบคู่การเสริมแรงด้านภาษา เปลี่ยนแปลงสี่เดือนที่นักศึกษาหญิงสวม การเปลี่ยนแปลงทัศนคติด้านการแต่งกาย โดยใช้กลุ่มทดลองเป็นนักศึกษาหญิง 24 คน ของวิทยาลัยฮอลลินด์ทำหน้าที่ผู้ทดลองและนักศึกษาหญิงของวิทยาลัยเดียวกันอีก 500 คน เป็นผู้ถูกทดลองวิธีการคือ ใช้คำพูดชมเชยผู้ที่แต่งชุดน้ำเงิน ช่วงที่ให้การเสริมแรงทางภาษานี้ทำอยู่ 13 วัน ตลอดช่วงเวลาจะนับจำนวนผู้แต่งชุดน้ำเงินไว้ ต่อมาจะให้การเสริมแรงวิธีเดียวกัน แต่ทำกับผู้แต่งชุดแดงบ้างเป็นเวลา 20 วัน ผลการทดลองพบว่า ก่อนการให้การเสริมแรงมีผู้แต่งชุดน้ำเงินร้อยละ 25 หลังจากเสริมแรงแล้วจะมีผู้แต่งชุดน้ำเงินร้อยละ 37 เมื่อหยุดให้การเสริมแรงจะมีผู้แต่งชุดน้ำเงินลดไปเหลือร้อยละ 27 ผู้สวมชุดแดงก่อนให้การเสริมแรงนั้นมีร้อยละ 15 หลังจากที่ไม่ให้การเสริมแรงจะมีสูงขึ้นไปถึงร้อยละ 22 ผลการทดลองนี้แสดงให้เห็นว่าการเสริมแรงด้านภาษาคำชมเชยนั้นมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ

จากแนวความคิดและการศึกษาดังกล่าวนี้ ทำให้ผู้วิจัยคิดว่าผู้ถูกชักจูงให้เขาร่วมงานกองการรายคอมมิวนิสต์ คงจะได้รับการชักจูงควบคู่การเสริมแรงวิธีต่าง ๆ เช่น เสนอให้สิ่งของซึ่งเปรียบเหมือนรางวัล หรือกระตุ้นให้อยากมีความเป็นอยู่ดีขึ้น ซึ่งมีผลทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติในตัวผู้ถูกชักจูง จึงเขาร่วมงานกับกองการรายคอมมิวนิสต์

การเสริมแรงนอกจากจะโดยการให้รางวัลและการลงโทษแล้ว การกระตุ้นให้เกิดความกลัว ก็เป็นแรงเสริมสำคัญที่มีอิทธิพลทำให้บุคคลเปลี่ยนแปลงทัศนคติได้

¹⁷A. Calvin, "Social Reinforcement," Journal Social Psychology, 56(1962), pp. 15-19.

ดีเวนทาล ซิงเกอร์ และโจนส์¹⁸ (Leventhal, Singer and Jones)

ได้สำรวจผลของความกลัวอย่างรุนแรงและอย่างอ่อน ผลปรากฏว่า กลุ่มที่ถูกกระตุ้นให้เกิดความกลัวอย่างรุนแรงจะเปลี่ยนทัศนคติ ร้อยละ 60 ส่วนกลุ่มที่ถูกกระตุ้นให้เกิดความกลัวอย่างอ่อน จะเปลี่ยนทัศนคติ ร้อยละ 31 ซึ่งแสดงว่า การกระตุ้นให้เกิดความกลัวอย่างรุนแรง มีผลทำให้เปลี่ยนทัศนคติไ้มากกว่าการกระตุ้นให้เกิดความกลัวอย่างอ่อน แต่เจนิสและเทอร์วิลลิเกอร์¹⁹ (Janis and Terwilliger) ได้ทำการทดลองการให้การเสริมแรงควบกับการกระตุ้นให้เกิดความกลัวในปริมาณที่ต่างกันว่าจะมีผลต่อการเปลี่ยนทัศนคติของบุคคลใดอย่างไรบ้าง ผลปรากฏว่าการกระตุ้นให้เกิดความกลัวอย่างรุนแรง มีผลต่อการเปลี่ยนทัศนคติไ้น้อยกว่าการกระตุ้นอย่างไมรุนแรง อย่างไรก็ตาม แมผลการวิจัยของ 3 กลุ่มนี้จะขัดกัน แต่แสดงว่าการกระตุ้นให้เกิดความกลัวนั้น มีอิทธิพลในการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ

ดร. สมชัย รักรวิจิตร²⁰ ได้วิจัยถึงสาเหตุที่ทำให้เกิดการระคายคอมมิวนิสต์ ทั้งที่เขามอบตัว และที่ถูกจับได้จากทุกภาคในประเทศไทย ตักสินใจเข้าร่วมกับ การระคายคอมมิวนิสต์พบว่า ร้อยละ 29.1 กลัวเจ้าหน้าที่จับหรือกลัวดาวหาวามี ส่วนเกี่ยวข้องกับคอมมิวนิสต์ แล้วนำตัวไปลงโทษ ร้อยละ 22.00 เห็นว่าคอมมิวนิสต์

¹⁸M. Leventhal, R. Singer and S. Jones, "Effects of Fear and Specificity of Recommendation up on Attitudes and Behavior," Journal Personality Social Psychology, Vo. 2(1965), pp. 20-29.

¹⁹I. Janis and R. Terwilliger, "An Experimental Study of Psychological Resistances to Fear-Arousing Communications," Journal Abnormal Social Psychology, Vol. 65(1962), pp. 403-410.

²⁰ดร. สมชัย รักรวิจิตร, รายงานการวิจัย, เรื่องกมฺฏใสี่ศึกกายใตึ การนำของพรรคคอมมิวนิสต์แห่งประเทศไทย, กองอำนวยการป้องกันและปราบปรามคอมมิวนิสต์, หน้า 60.

มีความปรารถนาดี จะช่วยให้ชาวบ้านมีที่ดินไรนา หรือช่วยปรับปรุงความเป็นอยู่
ของชาวบ้านให้ดีขึ้น และร้อยละ 18.5 หวังได้เงิน ยศ หรือได้ไปศึกษาต่อใน
ต่างประเทศ ผลการวิจัยนี้แสดงว่า การถูกกระตุ้นให้เกิดความกลัว การเสนอให้
รางวัลด้วย เงิน ยศ หรืออื่น ๆ ก็ดี ล้วนเป็นการให้แรงเสริมที่มีอิทธิพลต่อการ
เปลี่ยนแปลงทัศนคติทั้งสิ้น

ในการชักจูงโน้มน้าวใจประชาชนภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ให้เข้าร่วมงาน
น่าจะมีการเสนอข้อมูลที่ให้ผู้ถูกชักจูงเกิดความหวังที่ดีกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน
ดังนโยบาย 6 ประการของแนวร่วมรักชาติแห่งประเทศไทย ที่กล่าวมาแฉกแต่ตอนต้น
ผู้วิจัยจึงตั้งสมมุติฐานข้อที่ 1 ว่า ผู้ถูกการรายคอมมิวนิสต์ใช้วิธีการเสนอให้รางวัล
และการกระตุ้นให้เกิดความกลัว ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการเสริมแรง เป็นเครื่องมือ
ในการชักจูงโน้มน้าวใจประชาชนภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ให้เข้าร่วมขบวนการ
กอการรายคอมมิวนิสต์

3. ทฤษฎีการตัดสินทางสังคม (Social Judgement Theory)
มีที่ลุดอกยูวว่า เมื่อบุคคลมีความขัดแย้งระหว่างทัศนคติเดิมของตนกับข้อมูลที่ได้รับใหม่
แล้ว บุคคลจะนำบรรทัดฐานและค่านิยมทางสังคมมาเป็นแนวตัดสินการยอมรับข้อมูลนั้น
ซึ่งจะมีผลให้ทัศนคติของบุคคลเปลี่ยนแปลง²¹

เชอริฟ และฮอฟแลนด์²² (Sherif and Hovland, 1961) พบว่า

²¹Carolyn Sherif and Muzafer Sherif (ed.), Attitude
Ego Involvement and Change (New York : John, Wiley & Sons,
Inc., 1967), p. 207.

²²Muzafer Sherif and Carl I. Hovland, Social Judgement :
Assimilation and Contrast Effects in Communication and Attitude
Change (New Haven : Yale University Press, 1961), p. 160.

เมื่อบุคคลเกิดความขัดแย้งระหว่างทัศนคติเดิมกับข้อมูลใหม่ที่ได้รับ บุคคลจะนำทัศนคติและข้อมูลนั้น ๆ มาเปรียบเทียบกัน ถ้าแหล่งข้อมูลเป็นตัวแทนของกลุ่มแล้ว บุคคลจะเกิดความสงสัยว่า ทัศนคติเดิมของตนคาดเคลื่อนไปจากบรรทัดฐานของกลุ่ม และบุคคลจะยอมรับข้อมูลใหม่ที่ได้รับ เพราะเชื่อว่าเป็นบรรทัดฐานหรือค่านิยมของกลุ่มมากกว่าทัศนคติของตน

ในการเปลี่ยนทัศนคติเมื่อได้รับข้อมูลนั้น สิ่งที่มีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนทัศนคติที่สำคัญ คือ แหล่งที่มาของข้อมูล (source) ซึ่งอาจจะเป็นบุคคล กลุ่มบุคคล หรือสื่อสารมวลชนก็ได้ แหล่งดังกล่าวนี้จะผลิตข่าวสารผ่านทางคำพูด ทางการกระทำของบุคคล ทางการตัดสินใจของกลุ่ม หรือเป็นข้อความที่ตีพิมพ์ลงในหนังสือพิมพ์ นิตยสาร หรือรายการที่จัดผ่านทางสถานีวิทยุกระจายเสียง หรือโทรทัศน์ ซึ่งในบรรดาแหล่งต่าง ๆ ดังกล่าวนั้น ตัวบุคคลที่ทำการติดต่อชักจูงให้บุคคลอื่น หรือกลุ่มอื่นเกิดการเปลี่ยนแปลงความคิดเห็นหรือทัศนคตินั้นมีอิทธิพลมาก ซึ่งตัวบุคคลนั้นจะมีลักษณะบางประการที่ทำให้ถูกติดต่อชักจูง เกิดความเห็นคล้อยตาม หรือมีการเปลี่ยนแปลงทัศนคติได้

อเบลดสัน²³ (Abelson) ได้ให้ความเห็นไว้ว่า บุคคลที่ทำหน้าที่ติดต่อ นั้นควรมีลักษณะที่น่าเชื่อถือ ได้แก่ มีความเชี่ยวชาญเฉพาะงานเป็นพิเศษ และเป็นที่น่าไว้วางใจ

²³ H.I. Abelson and M. Karlines, Persuasion : How Opinions and Attitudes are Changed (New York : Springer, 1959), as cited by Philip Zimbardo and Ebe B. Ebbesen, Influencing Attitudes and Changing Behavior (California : Addison-Wesley Publishing Company, 1970), p. 20.

ฮอฟแลนด์ และไวส์²⁴ (Hovland and Weiss) ได้ศึกษาถึงอิทธิพลของแหล่งข้อมูลในการทำหน้าที่ชักจูง จุดประสงค์ เพื่อศึกษาว่าแหล่งข้อมูลที่มีลักษณะน่าเชื่อถือกับไม่น่าเชื่อถือ ถ้าใช้คำพูดชักจูงหรือให้ข่าวสารการชักจูงอย่างเดียวกันแล้ว แหล่งที่มีลักษณะน่าเชื่อถือจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงความคิดเห็นในบุคคลใดมากกว่าแหล่งที่ไม่น่าเชื่อถือหรือไม่ และจะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงมากน้อยเพียงใด ผลปรากฏว่ามีการเปลี่ยนแปลงความคิดเห็นในผู้ที่ทราบข้อมูลจากแหล่งที่เชื่อถือได้ ร้อยละ 22.5 ในขณะที่ผู้รับทราบข้อมูลจากแหล่งที่ไม่น่าเชื่อถือ มีการเปลี่ยนแปลงความคิดเห็นเพียงร้อยละ 8.4 ซึ่งต่างกันอยู่ร้อยละ 14.1

คุณสมบัติของผู้ให้ข้อมูลที่จะมีอิทธิพลต่อการ เปลี่ยนทัศนคติของบุคคลนั้น นอกจากจะเป็นผู้มีลักษณะน่าเชื่อถือ มีความสามารถแล้ว ยังต้องขึ้นอยู่กับคุณสมบัติทางกายภาพ เช่น รูปร่าง หน้าตา ท่าทาง สำเนียง ภาษา ฯลฯ อีกด้วย

กองอำนวยการป้องกันและปราบปรามคอมมิวนิสต์²⁵ ได้ศึกษาถึงบุคลิกลักษณะของผู้นำคิดต่อชักจูงในสายตาของผู้ถูกชักจูง โดยใช้กลุ่มตัวอย่างจากผู้ออกการร้ายคอมมิวนิสต์ที่เขามามอบตัว และที่จับได้ของทุกภาคในประเทศไทย จำนวน 227 คน ผลปรากฏว่า บุคลิกภาพของผู้นำคิดต่อชักจูงในสายตาของผู้ถูกชักจูง ร้อยละ 83.7 เห็นว่า เป็นคนพุดจาหัดกั้แหลม มีเหตุผลน่าเชื่อถือ ร้อยละ 79.7 เห็นว่า เป็นคนพุดจาดี

²⁴ Carl I. Hovland and Walter Weiss, The Influence of Source Credibility on Communication Effectiveness, Public Opinion Quarterly, 1-5(1951), pp. 635-650.

²⁵ กองอำนวยการป้องกันและปราบปรามคอมมิวนิสต์, กบฏใต้ศึก ภายใต้การนำของพรรคคอมมิวนิสต์แห่งประเทศไทย, หน้า 39-41.

คุยเก่ง กิริยามารยาทเรียบร้อย ร้อยละ 73.6 เห็นว่า เป็นคนร่าเริง ยิ้มแย้มแจ่มใส ท่าทางเป็นมิตรดี ร้อยละ 73.6 เช่นกันที่เห็นว่า เป็นคนเข้าใจขนบธรรมเนียมประเพณีของชาวบ้านดี และเข้ากับชาวบ้านได้ดี และร้อยละ 59.5 เห็นว่า เป็นคนทำอะไรตรงไปตรงมา นาคบเป็นเพื่อนตาย

นอกจากตัวบุคคลที่ทำหน้าที่เป็นสื่อชักจูงจะมีอิทธิพลที่อาจทำให้ บุคคลมีความเชื่อถือ และเปลี่ยนแปลงความคิดเห็นหรือทัศนคติแล้ว วิธีสื่อชักจูงหรือวิธีการเสนอขอมูล ก็มีความสำคัญต่อการทำให้บุคคลเกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติได้เช่นกัน วิธีการสื่อมี 2 ชนิด²⁶ ชนิดหนึ่งเป็นการสื่อหรือการเสนอขอมูลด้านเดียว (one-sided) อีกชนิดหนึ่งเป็นการสื่อหรือการเสนอขอมูล 2 ด้าน (two-sided) ตัวอย่างการสื่อด้านเดียว เช่น การที่คนขายของทำการโฆษณาแต่ข้อดีเด่นของสินค้าของตนโดยไม่กล่าวถึงข้อเสียของสินค้าของตนที่อาจจะมีบ้างเล็กน้อย ๆ ส่วนการสื่อ 2 ด้าน จะพูดถึงทั้งข้อดีและข้อเสีย ในระหว่างสงครามโลกครั้งที่ 2 ได้มีการทดลองว่า การสื่อชนิดใดจะได้ผลดีกว่ากัน ผู้ทำการทดลองคือ ฮอฟแลนด์ ลัมเสคน และเซฟฟิลด์²⁷ ในปี ค.ศ. 1949 กองบัญชาการทหารของสหรัฐอเมริกา เริ่มมีความวิตกกังวลหลังจากเยอรมันยอมแพ้สงครามว่า ทหารสหรัฐอเมริกาโดยทั่วไปจะไม่เข้าใจว่าสงครามจะไม่สงบลงเพียงเท่านี้ แต่จะยังคงต้องดำเนินการสู้รบอย่างรุนแรงและยาวนานต่อไปจนกว่าจะเอาชนะญี่ปุ่นได้ ในการวางแผนการประชาสัมพันธ์เพื่อให้ทหารได้เข้าใจว่าต้องสู้รบต่อไปกับญี่ปุ่น ได้ให้นักจิตวิทยาสังคมดำเนินการทดลองเพื่อเปรียบเทียบระหว่างแผนประชาสัมพันธ์ด้านเดียวกับแผนประชาสัมพันธ์ 2 ด้าน ในแผนด้านเดียวจะกล่าวถึงข้อดีเพียงต่าง ๆ เช่น

²⁶ Paul and Backman, op.cit., p. 138.

²⁷ loc.cit.

เส้นทางส่งกำลังไปยังหน่วยภาคพื้นแปซิฟิกที่ยาวเหยียด ทรัพยากร และยุทธปัจจัยต่าง ๆ ของญี่ปุ่นที่ยังมีอยู่ กำลังและประสิทธิภาพในการรบของกองทัพบกญี่ปุ่น และความตั้งใจแน่วแน่ของประชาชนชาวญี่ปุ่น และสำหรับแผน 2 ด้าน จัดให้มีการถกแถลงประเด็นต่าง ๆ ดังที่กล่าวมาแล้ว แต่เพิ่มเติมด้วยการชี้ให้เห็นว่า สงครามอาจจะสิ้นสุดเร็วก็ได้ เนื่องจากกองทัพเรือสหรัฐฯ มีอำนาจเกรียงไกรกว่า และเคยได้ชัยชนะมามากแล้วในอดีต รวมทั้งความสำเร็จในการเปิดศึก 2 ด้านที่ผ่านมา และความพินาซของญี่ปุ่นที่จะมีในอนาคตจากสงครามทางอากาศ อย่างไรก็ตามทั้ง 2 แผนนี้ทำนายเหมือนกันว่า สงครามจะยืดเยื้ออย่างน้อยก็ 2 ปี แผนทั้งสองนี้ได้แจกจ่ายให้กลุ่มทหารทดลองหลายกลุ่มต่าง ๆ กัน และสอบถามความเห็นทั้งก่อนและหลังได้รับแผนดังกล่าวโดยแบบสอบถาม ผลการทดลองปรากฏว่าไม่มีแผนใดแผนหนึ่งดีกว่ากันในการเปลี่ยนทัศนคติของกลุ่มทดลอง แต่ทั้ง 2 แผน ทำให้กลุ่มทดลองเปลี่ยนความเห็นว่ สงครามจะยืดเยื้อนานกว่าที่คิดไว้ในที่แรก 004759

เนื่องจากการดำเนินงานก่อกองการรายคอมมิวนิสต์ เป็นการกระทำที่ผิดกฎหมาย การที่จะให้งานดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุเป้าหมายตามที่ตั้งใจไว้ ผู้วิจัยคิดว่า การหาบุคคลที่มีบุคลิกเป็นที่น่าเชื่อถือและไว้วางใจได้ รวมทั้งเป็นผู้มีความรู้ในเรื่องที่จะชักจูงดี มาเป็นผู้ทำหน้าที่ติดต่อชักจูงงานจึงจะได้ผล นอกจากนั้น ทองที่ส่วนใหญ่ที่ผู้ก่อการรายคอมมิวนิสต์เข้าไปดำเนินการ มักเป็นทองที่ทางไกลความเจริญ การคมนาคมไม่สะดวก ห่างจากการดูแลคุ้มครองของเจ้าหน้าที่บ้านเมือง ประชาชนไม่ได้รับทราบความเคลื่อนไหว และการดำเนินงานของเจ้าหน้าที่รัฐบาลดีเพียงพอ วิธีการเสนอขอมูลคดีเดียวมาจะได้รับการนำมาใช้ในการชักจูงให้บุคคลชักจูง เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ และเข้าร่วมงานกับผู้ก่อการรายคอมมิวนิสต์ในที่สุด

ควยขอคิดดังกล่าว ผู้วิจัยจึงตั้งสมมุติฐานข้อที่ 2 ว่า คอมมิวนิสต์จะเลือกบุคคลที่มีบุคลิกเป็นที่น่าเชื่อถือไว้วางใจ มีความรู้ในเรื่องที่ติดต่อชักจูง และสมมุติฐานข้อที่ 3 ว่า ผู้ชักจูงจะใช้วิธีการเสนอขอมูลคดีเดียวมาเป็นเครื่องมือในการติดต่อชักจูงประชาชนภาคตะวันออกเฉียงเหนือให้เข้าร่วมงาน



แมคไกวี่²⁸ (McGuire) ได้บรรยายลำดับขั้นของกระบวนการเปลี่ยนทัศนคติที่เนื่องมาจากได้รับคำบอกเล่า หรือข่าวสารที่น่าสนใจไว้ว่า จะเป็นไปตามลำดับขั้น คือ มีความสนใจ ความเข้าใจ การยอมรับ การยอมรับ การจำ และ การกระทำ

ซิมบาร์โด²⁹ (Zimbardo) ให้ความเห็นว่า กระบวนการที่อาจจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงความคิดเห็น จะประกอบด้วย 1) สภาพหรือฐานะเริ่มแรกของบุคคล 2) ความสนใจที่มีต่อข้อมูลที่ติดต่อชักจูง และต่อข่าวสารข้อมูล 3) ความเข้าใจ 4) แรงจูงใจทั่วไปและแรงจูงใจเฉพาะ เพื่อที่จะยอมรับสภาพนั้น ๆ ส่วนเชิน³⁰ (Chen, 1961) ได้วิเคราะห์เรื่องเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงทัศนคติว่าแบ่งออกเป็น 3 ชั้นใหญ่ ๆ คือ ชั้นตมค้าง (unfreezing) ชั้นเปลี่ยนแปลง (changing) และชั้นมีอยู่ฝัง (Refreezing) ฮอฟแลนด์

²⁸ N.J. McGuire, Personality and Attitude Change (New York : Academic Press, 1968), as cited by Harry C. Triandis, Attitude and Attitude Change (New York : John, Wiley and Sons, Inc., 1971), p. 144.

²⁹ Philip Zimbardo and Ebe B. Ebbesen, Influencing Attitude and Changing Behavior (California : Addison-Wesley Publishing Company, 1970), p. 18.

³⁰ Ernest R. Hilgard and Richard C. Atkinson, Introduction to Psychology (New York : Nar Court, Brace and World, Inc.), p. 597.

(Hovland) แฮนนิส (Janis) และเคลลี (Kelly)³¹ มีความเห็นในเรื่องการเปลี่ยนแปลงทัศนคติว่า การเปลี่ยนแปลงทัศนคตินั้นจะมีความสัมพันธ์กับการเปลี่ยนแปลงความคิดเห็น และองค์ประกอบที่สำคัญที่ทำให้เกิดความคิดเห็นใหม่ ๆ ก็คือ ความสนใจ ความเข้าใจ และการยอมรับ

สำหรับการศึกษากิจการเพื่อให้รวมขบวนการก่อการร้ายคอมมิวนิสต์นั้น ผู้วิจัยคิดว่า น่าจะเริ่มด้วยการเข้าใจทัศนคติของผู้ถูกชักจูงเกี่ยวกับการทำมาหากินความเป็นอยู่โดยทั่วไปเสียก่อน ทั้งนี้เพราะเป็นอภิวาติของคนไทยในชนบทซึ่งมักจะชักจูงตามทุกขผู้ถูกชักจูงในเรื่องโกธัวเกี่ยวกับการทำมาหากินเสียก่อนเป็นส่วนใหญ่ เป็นการเริ่มคนควยวิธีการปรับทุกข์ ผู้ถูกชักจูง เมื่อผู้ถูกชักจูงเป็นที่ยอมรับเห็นอกเห็นใจกันก็แล้ว ผู้ชักจูงก็จะนำความคิดต่าง ๆ ตามนโยบายที่ตั้งไว้มาสอดแทรกในการสนทนา เพื่อหยั่งแนวความคิดผู้ที่จะถูกชักจูง เมื่อทราบแนวความคิดแล้วจึงให้ข้อมูลเพื่อก่อให้เกิดความสนใจ และมีการพูดคุยอภิปรายให้เข้าใจยิ่งขึ้น นอกจากนั้นยังชักจูงกระตุ้นให้เกิดความอยากรู้ อยากรู้ จะช่วยให้มีความเป็นอยู่ดีขึ้น เสนอให้เงิน ยศ ตำแหน่งต่าง ๆ สิ่งเหล่านี้เป็นแรงจูงใจภายในและภายนอกให้อยากลองรวมงานควย จากแนวความคิดดังกล่าวนี้ทำให้ผู้วิจัยตั้งสมมุติฐานข้อที่ 4 ว่า บุคคลการร้ายคอมมิวนิสต์ ใช้วิธีการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ ผู้ถูกชักจูงให้เกิดการเปลี่ยนแปลงเป็นไปตามองค์ประกอบ 4 ประการตามความคิดของซิมบารโด³² คือ ประการที่ 1) สภาพหรือฐานะเริ่มแรกของผู้ถูกชักจูง 2) ความสนใจที่มีต่อผู้ทำหน้าที่ติดต่อชักจูงและต่อข่าวสารข้อมูล 3) ความเข้าใจ 4) แรงจูงใจทั่วไป และแรงจูงใจทั่วไป และแรงจูงใจเฉพาะเพื่อที่จะยอมรับสภาพนั้น ๆ

³¹Chester A. Insko, op.cit., p. 13.

³²Zimbardo, loc.cit.

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. ศึกษาถึงหลักทางจิตวิทยาที่คอมมิวนิสต์ใช้ในการโน้มน้าวจิตใจให้ประชาชนในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เข้าร่วมขบวนการก่อการร้ายคอมมิวนิสต์
2. ศึกษาถึงวิธีการของคอมมิวนิสต์ที่ใช้ในการโน้มน้าวจิตใจประชาชนในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ให้เข้าร่วมขบวนการก่อการร้ายคอมมิวนิสต์

สมมุติฐานการวิจัย

1. ผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์ใช้วิธีการเสนอให้รางวัล และการกระตุ้นให้เกิดความกลัว ซึ่งเป็นการเสริมแรง เป็นเครื่องมือในการชักจูงโน้มน้าวใจประชาชนภาคตะวันออกเฉียงเหนือให้เข้าร่วมงาน
2. ผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์จะใช้วิธีการเสนอขอมูลด้านเคี้ยว มาเป็นเครื่องมือในการติดต่อชักจูงประชาชนภาคตะวันออกเฉียงเหนือให้เข้าร่วมงาน
3. ผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์จะเลือกบุคคลที่มีบุคลิกเป็นที่น่าเชื่อถือไว้ใจ มีความรู้ในเรื่องที่ติดต่อมาทำหน้าที่ติดต่อชักจูง
4. ผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์ใช้วิธีการเปลี่ยนทัศนคติผู้ถูกชักจูงให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติตรงตามความคิดของนิมบาร์โก ซึ่งประกอบด้วย
 1. ตำแหน่งหรือฐานะเริ่มแรกของบุคคล
 2. ความสนใจที่มีต่อผู้ทำหน้าที่ติดต่อชักจูง และต่อข่าวสารขอมูล
 3. ความเข้าใจ
 4. แรงจูงใจทั่วไป และแรงจูงใจเฉพาะ
 เพื่อที่จะยอมรับสภาพนั้น ๆ

ขอบเขตของการวิจัย

ตัวอย่างประชากรที่ใช้ศึกษา คือ อดีตผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่เข้ามาขอตัว ณ ค่ายทหาร จังหวัดสกลนคร ทั้งเพศชายและ

เพศหญิง จำนวน 40 คน

ชอตกลงเบื้องต้น

1. แบบสัมภาษณ์สามารถใช้สัมภาษณ์แบบมอบตัวได้
2. กลุ่มตัวอย่างประชากร 40 คน นี้สามารถเป็นตัวแทนของผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่เข้ามอบตัวทั้งหมดได้
3. กลุ่มตัวอย่างประชากรทุกคนอยู่ในสภาพปกติ พร้อมทั้งจะแสดงความรู้สึกรับหรือบรรยายสภาพความเป็นจริงของตนเองได้

ความจำกัดของการวิจัย

การวิจัยนี้มิได้ควบคุมตัวแปรในเรื่อง อายุ เพศ ฐานะเศรษฐกิจ และระยะเวลาที่เขาไปอยู่ป่า

คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

ผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์ เรียกกสั้น ๆ ว่า ผกค. หมายถึง บุคคลที่มีพฤติกรรมเป็นศัตรูและเป็นภัยต่อบ้านเมืองควยเจตนาเป็นปฏิปักษ์ต่อการปกครองระบอบประชาธิปไตย พรรณานาจะนำลัทธิคอมมิวนิสต์เข้ามาสู่ประเทศ ก่อความไม่สงบขึ้นในบ้านเมืองทุกแห่งที่จะทำได้ตามคำขงการชักใยของพรรคคอมมิวนิสต์แห่งประเทศไทย หรือเป็นบุคคลที่เป็นภัยต่อการปกครองและก่อความไม่สงบขึ้นในประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง หมายถึงผู้ที่ทำงานค่านี้อยู่ในป่า