

## บทที่ 2

### แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง "การสื่อสารกับภาวะผู้นำของพระเยซูในพระวรสารทั้งสี่" ผู้วิจัยได้ศึกษาข้อมูลต่างๆ รวมทั้งแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมาใช้เป็นกรอบในการศึกษา ดังนี้

1. ภูมิหลังและประวัติโดยสังเขปของพระเยซู
2. เนื้อเรื่องย่อของพระวรสารทั้งสี่.
3. แนวคิดและทฤษฎี
  - 3.1 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการสื่อสาร
    - 3.1.1 แบบจำลองการสื่อสารและการสื่อสารของผู้นำที่มีความสามารถพิเศษ
    - 3.1.2 การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ
  - 3.2 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับภาวะผู้นำ
    - 3.2.1 ภาวะผู้นำ
    - 3.2.2 ภาวะผู้นำที่มีความสามารถพิเศษ
  - 3.3 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับสัญญาะ
  - 3.4 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการตีความ
4. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
  - 4.1 งานวิจัยการสื่อสารกับภาวะผู้นำ
  - 4.2 งานวิจัยเกี่ยวกับพระเยซูและศาสนาคริสต์
  - 4.3 งานวิจัยเกี่ยวกับสัญญาะ

## 1. ภูมิหลังและประวัติโดยสังเขปของพระเยซู

พระเยซูเป็นชายชาวยิวซึ่งเกิดในประเทศปาเลสไตน์ ที่เมืองเบธเลเฮม แคว้นยูเดีย เมื่อประมาณ 3-4 ปีก่อนคริสตศักราช ซึ่งเป็นช่วงเวลาทีปาเลสไตน์อยู่ใต้อำนาจของโรม ในรัชกาล ออกัสตัส ซีซาร์

พระวรสารบันทึกว่าพระเยซูสืบเชื้อสายมาจากกษัตริย์ดาวิด\* โดยเป็นบุตรชายคนแรกของโยเซฟและมารีย์ พระองค์มีน้องชายชื่อ ยากอบ โยเสส ยูดาส ซีโมน และมีน้องสาวด้วย (มก. 6:3) ครอบครัวของพระเยซูเป็นชนชั้นกลางธรรมดาที่หัวหน้าครอบครัวประกอบอาชีพช่างไม้ ตั้งถิ่นฐานอยู่ที่เมืองนาซาเร็ธ\*\* (Nazareth) ในแคว้นกาลิลี (Galilee) (มธ. 3:22-23, ลก. 2:39,51) ทำให้พระองค์ได้รับการเรียกว่า "เยซูชาวนาซาเร็ธ"

พระเยซูเป็นช่างไม้เหมือนโยเซฟบิดา ไม่มีบันทึกว่าพระองค์ได้รับการศึกษาจากอาจารย์ท่านใด แต่พระองค์มีความรู้ในเรื่องพระคัมภีร์ภาคพันธสัญญาเก่าเป็นอย่างดี รวมทั้งความรู้ทางภาษาตามที่พลตรีหลวงวิจิตรวาทการ (2546) ได้กล่าวว่า มีหลักฐานที่เชื่อได้ว่าพระเยซูรู้หลายภาษาโดยเฉพาะอย่างยิ่งภาษากรีก พระวรสารบันทึกว่าพระองค์เริ่มประกอบภารกิจเมื่อทรงมีพระชนมายุประมาณ 30 พรรษา (ลก. 3:23) และสิ้นพระชนม์เมื่อมีพระชนมายุประมาณ 33 พรรษา ในสมัยพระเจ้าติเบริอุส จักรพรรดิองค์ที่ 2 ของโรมัน

---

\* กษัตริย์ดาวิด เป็นกษัตริย์นักรบที่ยิ่งใหญ่ในประวัติศาสตร์ของชาวอิสราเอล ท่านเป็นผู้ก่อตั้งกรุงเยรูซาเล็มเมืองหลวงบนที่ราบสูงยูเดีย ชาวอิสราเอลจึงเรียกตนเองว่า ยูดาห์ หรือ ยิว (พลตรีหลวงวิจิตรวาทการ, 2546)

\*\* นาซาเร็ธ เป็นเมืองที่ตั้งของกองทหารโรมันซึ่งปกครองแคว้นกาลิลี และมีคนหลายเชื้อชาติอาศัยอยู่ ทั้งชาวอียิปต์ อัสสิเรีย อาหรับ และกรีก คนที่อยู่ในเมืองนี้ถือว่าเป็นพวกประนีประนอมกับพวกโรมซึ่งเป็นศัตรู ดังนั้นชาวยิวส่วนมากจึงไม่ยุ่งเกี่ยวกับเมืองนี้นัก การถูกเรียกว่าเป็น "ชาวนาซาเร็ธ" จึงนับว่าเป็นการดูถูก นอกจากนี้แคว้นกาลิลียังเป็นบริเวณหมู่บ้านของคนต่ำต้อย คนยากจน คนบาป และคนต่างศาสนา จึงมีคำกล่าวในหมู่ชาวยิวว่า "โง่เหมือนชาวกาลิลี" (พลตรีหลวงวิจิตรวาทการ, 2546; ลูอิส บาร์เบียร์, 2004; อังเดร เซลินาส, 2004)

## 2. เนื้อเรื่องย่อของพระวรสารทั้งสี่

พระวรสารทั้งสี่เล่ม ได้แก่ พระวรสารที่เขียนโดยนักบุญมัทธิว นักบุญมาระโก นักบุญลูกา และนักบุญยอห์น ล้วนมีเนื้อหาเกี่ยวกับชีวิตและคำสอนของพระเยซู สรุปเนื้อเรื่องโดยย่อตามลำดับดังนี้

### เนื้อเรื่องย่อพระวรสารฉบับนักบุญมัทธิว

มัทธิวเริ่มต้นพระวรสารโดยกล่าวว่าพระเยซูสืบเชื้อสายมาจากกษัตริย์ดาวิด ซึ่งสืบตระกูลมาจากอับราฮัม สืบเนื่องมาจนถึงโยเซฟสามีของนางมารีย์มารดาของพระเยซู ทั้งสองหมั้นกันแล้ว แต่ก่อนจะอยู่กินด้วยกันมารีย์หญิงพรหมจารีก็ตั้งครรภ์ด้วยเดช "พระวิญญาณบริสุทธิ์"<sup>\*</sup> ซึ่งเป็นไปตามคำพยากรณ์ในพระคัมภีร์ภาคพันธสัญญาเก่า โยเซฟคิดจะถอนหมั้นมารีย์เงียบๆ แต่มีทูตสวรรค์มาบอกให้รับมารีย์เป็นภรรยา และให้ตั้งชื่อกุมารว่า "เยซู" ซึ่งมีความหมายว่า "พระเยโฮวาห์ทรงเป็นผู้ช่วย" พระเยซูประสูติที่เมืองเบธเลเฮมแคว้นยูเดีย ในสมัยกษัตริย์เฮโรดมีโหราจารย์จากทิศตะวันออกเดินทางตามดวงดาวมาแสวงหากุมารซึ่งเชื่อว่าเป็นกษัตริย์ที่เพิ่งจะบังเกิดมาของชาวยิว กษัตริย์เฮโรดสั่งให้โหราจารย์บอกสถานที่ที่จะพบพระเยซู เมื่อโหราจารย์พบพระเยซูและถวายเครื่องบรรณาการแล้วจึงเดินทางกลับโดยไม่รายงาน ทำให้กษัตริย์เฮโรดกริ้วและสั่งประหารเด็กผู้ชายอายุตั้งแต่ 2 ขวบลงมาที่อยู่ในเบธเลเฮมและใกล้เคียง แต่โยเซฟมารีย์และพระเยซูหนีไปอียิปต์ตามที่ทูตของพระเจ้ามาบอกในความฝัน เมื่อกษัตริย์เฮโรดสิ้นพระชนม์ โยเซฟมารีย์และพระเยซูจึงกลับมาอิสราเอลอยู่ในแคว้นกาลิลี เมืองนาซาเร็ธ

มีชายชื่อยอห์นออกประกาศให้ชาวยิวกลับใจจากบาปและรับบัพติศมา<sup>\*\*</sup> ในแม่น้ำจอร์แดนเพราะอาณาจักรของพระเมสสิยาห์<sup>\*\*\*</sup> ใกล้จะมาถึงแล้ว พระเยซูทรงมารับด้วยยอห์นทูลห้ามเพราะรู้ว่าพระองค์ไม่มีบาปแต่พระเยซูยืนยัน และเมื่อรับบัพติศมาแล้วพระวิญญาณของพระเจาก็มาสถิตเหนือพระองค์ จากนั้นพระองค์เสด็จไปยังถิ่นทุรกันดารถูกมารผจญ 40 วัน

\* พระวิญญาณบริสุทธิ์ (The Holy Spirit) หมายถึง พระจิตของพระเจ้า

\*\* บัพติศมา (Baptize) คือ พิธีล้าง ใช้น้ำเป็นเครื่องหมาย หมายถึง การชำระให้บริสุทธิ์ (เลวี พงศ์พิศ, 2545: 16) ซึ่งเป็นสัญลักษณ์ที่แสดงออกถึงการกลับใจภายใน พิธีล้างไม่ใช่การยกบาปแต่เป็นการแสดงความเสียใจที่กระทำผิดและต้องการขอรับการอภัยการพระเจ้า (พอล เบนเนอว์, 1994: 65)

\*\*\* พระเมสสิยาห์ (Messiah) หรือ พระคริสต์ (Christos) ในภาษากรีก คือบุคคลผู้ที่พระเจ้าทรงสัญญาผ่านประกาศว่าจะประทานมาเพื่อช่วยไถ่ชนชาติอิสราเอลให้รอดพ้นจากบาป

พระเยซูทราบข่าวว่ายอห์นถูกจับขังคุก พระองค์ย้ายไปเมืองคาเปอร์นาอุม และเริ่มประกาศให้คนกลับใจ ทรงเรียกสาวกและตั้งอัครทูต 12 คนให้ช่วยปฏิบัติภารกิจ ในการเดินทางไปที่ต่างๆ เพื่อสั่งสอนเรื่องแผ่นดินของพระเจ้า นอกจากนี้พระเยซูทรงรักษาโรคและความพิการ ขับไล่ผีที่สิงในร่างคนและเป็นเหตุให้มีอาการเจ็บป่วย เรียกคนตายให้กลับมีชีวิต หรือสั่งธรรมชาติด้วยอำนาจ โดยพระเยซูมักจะเน้นถึงความจำเป็นที่จะต้องมีความเชื่อ ภารกิจที่พระเยซูทำสร้างความประหลาดใจให้กับผู้คน ในระหว่างนี้ยอห์นถูกเฮโรดประหารชีวิต พระเยซูก็ถูกคนบางกลุ่มปฏิเสธเช่นคนที่นาซาเร็ธบ้านเกิดของพระองค์ แต่พระองค์ยังคงสั่งสอนและปฏิบัติภารกิจท่ามกลางการต่อต้านที่เพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะจากกลุ่มผู้นำชาวยิว พระเยซูทรงอบรมบรรดาสาวก ทรงเปิดเผยถึงการสิ้นพระชนม์ของพระองค์ และทรงจำแลงพระกายต่อสาวก 3 คนให้เห็นพระสิริของพระเจ้า

ในช่วงฉลองเทศกาลปัสกา\* พระเยซูทรงที่ลาเสด็จเข้ากรุงเยรูซาเล็มอย่างเป็นทางการในฐานะพระเมสสิยาห์ตามที่ประกาศ\*\* พยากรณ์ไว้ในพระคัมภีร์ภาคพันธสัญญาเก่า ประชาชนมากมายมาต้อนรับพระองค์ พระเยซูทรงขับไล่พวกค้าขายในพระวิหาร ความขัดแย้งระหว่างพระองค์กับบรรดาผู้นำทางศาสนาเพิ่มมากขึ้น ทรงทำนายถึงมรณกรรมของพระองค์เอง หายนะที่จะเกิดขึ้น ยูดาสหนึ่งในอัครทูตตกลงทรยศพระเยซู พระเยซูทรงรับประทานอาหารปัสกากับสาวก ทรงทำนายถึงการทรยศของยูดาสและการปฏิเสธของเปโตร ก่อนเดินทางไปอิริซฐานในสวนเกทเซมนี ยูดาสพาคนของพวกผู้นำทางศาสนามาจับพระเยซูส่วนสาวกทั้งหมดหนีไป พระเยซูถูกไต่สวนที่สภาพิวและถูกตัดสินโทษประหารในข้อหาหมิ่นประมาทพระเจ้า เปโตรซึ่งติดตามไปปฏิเสธไม่รู้จักพระเยซู ผู้นำชาวยิวพาพระเยซูไปหาปilateผู้ว่าราชการชาวโรมันและฟ้องโทษข้อหา

\* เทศกาลปัสกา เป็นเทศกาลฉลองประจำปีของยิว อยู่ในช่วงเดือนมีนาคม-เมษายน เพื่อระลึกถึงเหตุการณ์ที่พระเจ้าทรงประหารชาวอียิปต์และไว้ชีวิตชาวยิวซึ่งฆ่าลูกแกะและเอาเลือดทาที่ประตูบ้าน เมื่อเทศกาลนี้จบก็จะเป็นเทศกาลขนมปังไร้เชื้อ เป็นเทศกาลที่เฉลิมฉลองติดต่อกัน 7 วันต่อจากเทศกาลปัสกาซึ่งฉลอง 1 วัน เพื่อระลึกถึงการที่พระเจ้าช่วยกู้ชาติของตนให้พ้นจากการเป็นทาสของอียิปต์ (อพย. 12:1-28) บางครั้งคนยิวเรียกเทศกาลเฉลิมฉลองทั้งแปดวันนี้ว่า ปัสกา (ลก. 2:41; 22:1) หรือเรียกเจ็ดวันหลังว่าสัปดาห์ปัสกา อาหารพื้นฐานที่ชาวยิวจะรับประทานกันคือขนมปังและเหล้าองุ่น โดยในเทศกาลนี้จะรับประทานเนื้อแกะและเหล้าองุ่น 4 ถ้วย (จอห์น ดี. แกรสมิค, 1998; ยอห์น เอ. มาร์ติน, 1998)

\*\* ประกาศก (Prophet) คือบุคคลที่ได้รับการเลือกสรรจากพระเจ้า ทำหน้าที่ประกาศสิ่งที่พระเจ้าต้องการ และคอยสั่งสอนให้ชาวยิวเชื่อสัตย์ต่อพระเจ้า (เสรี พงศ์พิศ, 2545:8)

กบฏแต่พระเยซูมิได้ตอบโต้ ในช่วงเทศกาลนั้นเจ้าเมืองจะปล่อยนักโทษคนหนึ่ง ประชาชนเสนอให้ปล่อยโจรชื่อบาร์บัสและให้ตรึงกางเขน\* พระเยซู เหวี่ยงคางคกเป็นสัญลักษณ์ว่าไม่ชอบรับผิดชอบในการตายของพระองค์ พระเยซูถูกทรมานและเยาะเย้ยก่อนจะถูกตรึงกางเขนโดยมีป้ายติดไว้ที่กางเขนว่า "ผู้นี้คือเยซู กษัตริย์ของชนชาติยิว" เมื่อพระเยซูสิ้นพระชนม์แล้ว มีเศรษฐีชื่อโยเซฟขอพระศพจากปีลาตไปฝังไว้ที่อุโมงค์ ซึ่งพวกผู้นำทางศาสนายิวขอปีลาตให้ส่งทหารยามมาเฝ้า หลังวันสัปดาห์โต\*\* สตรีที่เคยติดตามพระเยซูไปที่อุโมงค์ฝังศพ พบทูตสวรรค์บอกว่าพระเยซูกลับเป็นขึ้นมาแล้วจึงรีบไปแจ้งแก่สาวกของพระเยซู พวกปุโรหิตแจกเงินทหารเพื่อให้พูดว่าสาวกมาลักศพไปตอนหลับทำให้ข่าวนี้แพร่ไปในหมู่พวกยิว หลังจากนั้นพระเยซูมาปรากฏพระกายแก่บรรดาสาวกที่กาลิลีและสั่งให้สาวกไปประกาศข่าวดีแก่ชนทุกชาติต่อไป

---

\* การตรึงบนไม้กางเขนเป็นวิธีประหารชีวิตในอาณาจักรโรมัน ใช้นักโทษที่ชั่วร้ายที่สุด โดยนักโทษประหารจะถูกฉีกเสื้อผ้าก่อนผูกไว้กับเสา แล้วยามหลายคนจะรุมเขียนหลังของนักโทษด้วยแล้ที่ ทำด้วยหนังตรงปลายมีกระดูกหรือเหล็กแหลมเสียบอยู่ จากนั้นนักโทษจะต้องแบกไม้หนักประมาณ 50 กิโลกรัมซึ่งเป็นส่วนด้านขวางของกางเขนผ่านถนนในเมืองไปถึงลานประหารแสดงให้สาธารณชนเห็นว่าเขาอยู่ภายใต้กฎหมายที่เขาฝ่าฝืน เมื่อมาถึงจุดหมายนักโทษจะถูกถอดเสื้อผ้ายกเว้นกางเกงชั้นใน แล้วพวกทหารจะจับเขานอนราบ ยึดแขนทั้งสองออกเพื่อตรึงมือที่ปลายไม้ท่อนสั้น จากนั้นก็จะยกไม้ท่อนสั้นไปมัดติดกับไม้ท่อนยาวซึ่งปักดินไว้แล้ว เมื่อมัดแล้วก็จะรวบเท้าของนักโทษเข้าด้วยกันและตกลงไปที่ไม้ท่อนยาว นักโทษที่ถูกตรึงจะตายเพราะความเหน็ดเหนื่อยและความกระหาย ซึ่งเป็นความตายที่เจ็บปวดทรมานและดำเนินไปอย่างเชื่องช้า ส่วนมากนักโทษจะเสียชีวิตภายในสองถึงสามวัน บางครั้งทหารโรมันจะหักขานักโทษเพื่อให้ตายเร็วขึ้น และโรมันจะมีประเพณีที่จะเขียนชื่อของนักโทษและข้อหาของเขาบนกระดานเล็กติดไว้ที่ไม้กางเขนด้วย (จอห์น ดี. แกรสมิค, 1998; ยอห์น เอ. มาร์ติน, 1998; อังเดร เซลินาส, 2004)

\*\* วันสัปดาห์โต (Sabato) หรือวันซับบาท (Sabbath) เป็นวันที่เจ็ดนับจากวันที่พระเจ้าทรงสร้างโลกและสรรพสิ่ง เชื่อกันว่าพระเจ้าทรงพักผ่อนในวันนี้ ชาวคริสต์และชาวยิวจึงถือวันสะบาโตเป็นวันศักดิ์สิทธิ์และเป็นวันพักผ่อน วันสะบาโตอยู่ในช่วงเวลาตั้งแต่ค่ำวันศุกร์ถึงค่ำวันเสาร์สำหรับชาวยิว และตรงกับวันอาทิตย์สำหรับชาวคริสต์ (พลตรีหลวงวิจิตรวาทการ, 2546: 82; John L. McLaughlin, 2001)

## เนื้อเรื่องย่อพระวรสารฉบับนักบุญมาระโก

มาระโกเริ่มเรื่องด้วยการยกข้อความในพระคัมภีร์เก่าของประกาศอภิสยาห์ที่กล่าวถึงทูตซึ่งไปเตรียมทางของพระเจ้าในถิ่นทุรกันดาร และยอห์นก็ปรากฏตัวขึ้น ประกาศให้คนกลับใจรับบัพติศมาที่แม่น้ำจอร์แดน และประกาศถึงผู้หนึ่งที่จะเสด็จมาและให้คนรับบัพติศมาด้วยพระวิญญานบริสุทธิ์ พระเยซูเสด็จจากเมืองนาซาเร็ธไปรับบัพติศมาจากยอห์น ก่อนเสด็จไปในถิ่นทุรกันดารถูกมารผจญ 40 วัน

ต่อมายอห์นถูกจับ พระเยซูเสด็จมาแคว้นกาลิลีและเริ่มต้นเทศนาให้คนกลับใจ เพราะว่าแผ่นดินของพระเจ้ามาใกล้แล้ว ทรงเรียกชาวประมงมาเป็นสาวก และประกอบภารกิจในการเทศนาสั่งสอน รักษาคนป่วย คนถูกผีสิง แม้พระเยซูจะกำชับไม่ให้คนเหล่านั้นบอกใครแต่แล้วชื่อเสียงของพระองค์ก็เลื่องลือไปทำให้คนมากมายมาหาพระองค์ พระเยซูเดินทางสั่งสอนไปทั่วกาลิลี และทรงเรียกคนเก็บภาษีชื่อเลวีให้ติดตามพระองค์

ผู้นำทางศาสนาเริ่มตั้งคำถามเมื่อพระเยซูและศิษย์ไม่ปฏิบัติตามขนบธรรมเนียม พวกผู้นำทางศาสนาและการเมืองจึงปรึกษากันจะกำจัดพระเยซู พระเยซูเลือกสาวก 12 คนให้ช่วยประกาศสั่งสอน ประชาชนจากที่ต่างๆ มากมายมาหาพระเยซู คำสั่งสอนและภารกิจของพระเยซูทำให้ญาติมิตรของพระองค์คิดว่าพระองค์วิกลจริต พวกผู้นำทางศาสนาก็กล่าวว่าพระองค์มีผีสิง คนที่นาซาเร็ธบ้านเกิดของพระเยซูก็ไม่ยอมรับพระองค์ แต่พระองค์ก็ยังคงเดินทางสั่งสอนและประกอบภารกิจในการรักษาโรค ไส้ผิ ปลูกคนตายให้ฟื้นท่ามกลางการต่อต้าน โดยทรงใช้สาวกเป็นคู่ๆ ออกไปเทศนาสั่งสอนด้วย

ยอห์นถูกเฮโรดประหารชีวิต เฮโรดเมื่อได้ยินเรื่องของพระเยซูก็คิดว่าเป็นยอห์นที่กลับเป็นขึ้นมาจากความตาย ความขัดแย้งของพระเยซูต่อผู้นำทางศาสนารุนแรงมากขึ้น พระเยซูทรงย้ายถึงมรณกรรมของพระองค์ต่อสาวก ทรงจำแลงพระกายแก่สาวก 3 คน และสั่งสอนพวกเขาในเรื่องต่างๆ พร้อมกับปฏิบัติภารกิจท่ามกลางการทำลายของผู้นำทางศาสนา

พระเยซูทรงขึ้นสู่สวรรค์และเสด็จมาอย่างเปิดเผยเป็นทางการพร้อมกับสาวกในช่วงฉลองเทศกาลปัสกา ประชาชนมากมายมารอต้อนรับพระองค์ ทรงเสด็จไปที่พระวิหารและขับไล่พวกค้าขายที่นั่นและเผชิญหน้ากับผู้นำทางศาสนายิว พระเยซูเตือนสาวกถึงภัยพิบัติที่จะเกิดขึ้น ต่อมา ยูดาสตกลงกับผู้นำทางศาสนาทรยศพระเยซู พระเยซูรับประทานอาหารค่ำกับสาวกในเทศกาลกินขนมปังไร้เชื้อ ทรงทำนายถึงการทรยศของยูดาสและการปฏิเสธของเปโตร แล้วพระองค์พาสาวกเสด็จไปอธิษฐานในสวนเกทเสมนี ยูดาสพาคนมาจับพระองค์ ส่วนสาวกทั้งหมดหนีไป พระเยซูถูกนำไปให้สภาพิวใต้สวนและถูกตัดสินประหารชีวิตเนื่องจากอ้างตนว่าเป็นบุตรพระเจ้าซึ่งเป็นการ

หมิ่นประมาทพระเจ้า เปโตรปฏิเสธไม่รู้จักพระเยซู ผู้นำยิวมัดพระเยซูพาไปหาปีลาตและกล่าวฟ้องโทษพระองค์ แต่พระเยซูไม่ตอบโต้ข้อกล่าวหา ในเทศกาลนั้นปีลาตจะปล่อยนักโทษ 1 คน บุโรหิตยุงประชาชนให้ปล่อยโจรชื่อบาร์บัสและให้ตรึงกางเขนพระเยซู พระเยซูถูกพวกทหารเยาะเย้ยและทรมาน ก่อนแบกกางเขนไปถูกตรึงพร้อมโจรอีก 2 คน โดยมีข้อหาว่า "กษัตริย์ของชาวยิว" พระเยซูถูกประชาชนและผู้นำทางศาสนากล่าวเยาะเย้ย และสิ้นพระชนม์หลังถูกตรึงกางเขน 6 ชั่วโมง โดยมีสตรีที่ติดตามพระเยซูก็อยู่ในเหตุการณ์ด้วย

มีชายชื่อโยเซฟซึ่งเป็นสมาชิกสภายิวและเป็นพี่น้าของคอนยิวได้ไปขอพระศพจากปีลาต และเชิญพระศพไปที่อุโมงค์ ตอนเช้าหลังวันสัปดาห์โต สตรีที่ติดตามพระเยซูมาที่อุโมงค์เพื่อเอาเครื่องหอมไปชโลมศพก็เห็นว่าหินเปิดอุโมงค์ก็ออกไปแล้ว เธอพบชายหนุ่มนุ่งผ้าขาวนุ่งอยู่และบอกว่าพระเยซูทรงกลับเป็นขึ้นมาแล้ว ให้บอกสาวกว่าพระองค์จะเสด็จไปแคว้นกาลิลีพบกับสาวกที่นั่น (พระเยซูปรากฏองค์แก่มารีย์ชาวมักดาลา และปรากฏองค์แก่ศิษย์สองคนขณะเดินทางไปเมืองหนึ่ง แต่ศิษย์อื่นๆ ไม่เชื่อ ภายหลังทรงปรากฏองค์แก่สาวก 11 คน และสั่งให้สาวกไปประกาศข่าวดีแก่มนุษย์ทุกคน แล้วพระองค์เสด็จขึ้นสวรรค์ พวกสาวกจึงออกไปเทศนาสั่งสอนทุกแห่งโดยพระเป็นเจ้าคอยสนับสนุนพวกเขา)\*

### เนื้อเรื่องย่อพระวรสารฉบับนักบุญลูกา

ลูกาเขียนถึงท่านเธโอฟีลัส เกรินว่ามีหลายคนเรียบเรียงเรื่องราวตามที่เขาได้เห็นกับตาได้ประกาศ จึงสืบเรื่องราวอย่างถ่วงถ่วงและเรียบเรียงเรื่องตามลำดับ เพื่อให้ท่านเธโอฟีลัสได้รู้ความจริงเกี่ยวกับเรื่องราวเหล่านั้น คือในรัชกาลกษัตริย์เฮโรด แคว้นยูเดีย ทูตสวรรค์กาเบรียลมาปรากฏแก่เศคาริยาห์ บุโรหิตสูงอายุซึ่งกำลังถวายเครื่องบูชาที่พระวิหาร เพื่อแจ้งว่าท่านและนางเอลีซาเบธภรรยาจะมีบุตรชาย ซึ่งจะเป็นผู้เตรียมทางของพระเมสสิยาห์ที่ทุกคนรอคอยมานาน และให้ตั้งชื่อว่า "ยอห์น" แต่เขาไม่เชื่อจึงกลายเป็นใบ้ ต่อมาทูตสวรรค์มาพบหญิงพรหมจารีคนหนึ่งชื่อมารีย์ ซึ่งเป็นคู่หมั้นของโยเซฟเชื้อสายของดาวิด ทูตสวรรค์แจ้งว่าเธอจะตั้งครรภ์ด้วยเดชพระวิญญาณบริสุทธิ์ และคลอดบุตรชาย ให้ตั้งชื่อว่า "เยซู" มารีย์ยอมรับพระประสงค์ของพระเจ้าและไปเยี่ยมเอลีซาเบธญาติที่ตั้งครรภ์ตามที่ทูตสวรรค์บอก ต่อมาเอลีซาเบธคลอดบุตรชายและตั้งชื่อว่ายอห์น เศคาริยาห์ก็หายใบ้และกล่าวสรรเสริญพระเจ้า

\* ข้อความในวงเล็บนี้ไม่มีในสำเนาต้นฉบับโบราณบางฉบับ

ในเวลานั้นจักรพรรดิซิว ออ กัสตัสสั่งให้มีการจดทะเบียนสำมะโนครัว โยเซฟพา มารีย์ซึ่งมีครรภ์แก่ไปเมืองของดาวิดชื่อเบธเลเฮม มารีย์ให้กำเนิดบุตรชายและวางไว้ในรางหญ้า เพราะไม่มีที่ว่างในโรงแรม ทูตสวรรค์ประกาศการกำเนิดของพระเยซูแก่คนเลี้ยงแกะ พวกเขาจึงเดินทางมาพบมารีย์และโยเซฟ ต่อมาโยเซฟและมารีย์พาพระกุมารไปถวายพระเจ้าที่พระวิหาร ตามธรรมเนียม พบสิเมโอนและอันนาซึ่งสรรเสริญพระเจ้าเพราะรู้ว่าพระเยซูเป็นพระเมสสิยาห์

เมื่อพระเยซูอายุ 12 ขวบก็ไปร่วมฉลองเทศกาลปัสกาที่กรุงเยรูซาเล็ม โยเซฟและ มารีย์เดินทางกลับโดยไม่รู้ว่าจะพระเยซูยังอยู่ที่กรุงเยรูซาเล็ม ทั้งคู่ตามหาพระเยซูอยู่ 3 วันจึงพบ พระองค์นั่งอยู่ในพระวิหารสนทนาท่ามกลางพวกอาจารย์ คนที่นั่นก็ประหลาดใจในสติปัญญาของ พระองค์ แล้วพระองค์ก็เดินทางกลับนาซาเร็ธกับบิดามารดาและเจริมูวัยขึ้น ฝ่ายโยเซฟไป ประกาศทั่วลุ่มแม่น้ำจอร์แดนให้คนกลับใจและให้บังเกิดศรัทธาแก่คนทั้งหลายรวมทั้งพระเยซู ท่านชี้ให้ ชาวอิสราเอลเห็นว่าพระเยซูคือพระเมสสิยาห์ ก่อนที่ท่านจะถูกเฮโรดจับเข้าคุก

ลูกกล่าวถึงบรรพบุรุษของพระเยซูตั้งแต่โยเซฟบิดา สืบสาวไปจนถึงดาวิดซึ่งเป็นบุตรพระเจ้า หลังรับบังเกิดศรัทธาจากโยเซฟแล้วพระเยซูเสด็จไปในถิ่นทุรกันดาร และถูกมารผจญ 40 วัน พระเยซูเริ่มภารกิจในแคว้นกาลิลี แต่คนที่นาซาเร็ธบ้านเกิดไม่ต้อนรับพระองค์ พระเยซู เดินทางไปตามที่ต่างๆ เพื่อสั่งสอน และรักษาโรคภัย ขับผี จึงเริ่มเป็นที่รู้จักทำให้มีคนหลังไหลมาหาพระองค์ พระองค์ประกอบภารกิจต่อทุกคนโดยไม่แบ่งชนชั้น พวกผู้นำทางศาสนาเริ่มตำหนิ พระองค์ในเรื่องความประพฤติปฏิบัติแหวกธรรมเนียม พระเยซูทรงเลือกสาวก 12 คน และตั้งให้เป็นอัครทูตร่วมงานกับพระองค์ ชื่อเสียงของพระเยซูยิ่งเลื่องลือไป ระหว่างทางที่พระเยซูเสด็จไป กรุงเยรูซาเล็ม พระเยซูทรงจำแลงพระกายแก่สาวก 3 คน แล้วทรงตั้งสาวกอีก 70 คน และใช้พวกเขาเป็นคู่มือไปประกาศสอนล่วงหน้าในที่ที่พระองค์จะเสด็จไป ในช่วงนี้ทรงทำนายถึงมรณกรรมของ พระองค์และเตรียมสาวกสำหรับการปฏิเสธ ทรงเตือนพวกผู้นำทางศาสนา และสอนประชาชนถึงความพิณาศถ้าไม่กลับใจมาหาพระเจ้า

พระเยซูทรงชี้เสด็จเข้ากรุงเยรูซาเล็มตรงกับคำพยากรณ์ของประกาศกในอดีต เหล่าสาวกที่ติดตามพระองค์ก็ให้ร้องสรรเสริญพระองค์และพระเจ้า พระเยซูทรงเสด็จเข้าไปใน พระวิหารและขับไล่คนที่ค้าขายอยู่ที่นั่น พระองค์ทรงสั่งสอนบริเวณพระวิหารทุกวัน ประชาชนขอบ มาฟังพระองค์ส่วนพวกผู้นำชาวยิวคอยจับผิดและทำร้ายพระองค์ แต่ยังไม่สามารถจับพระองค์ได้ จนกระทั่งยูดาสอัครทูตตกลงทรยศพระองค์แลกกับเงิน พระเยซูเสวยอาหารปัสกากับสาวก ทรงตั้ง พิธีมหาสนิทระหว่างรับประทานอาหารขนมปังและเหล้าองุ่น ทรงทำนายถึงการทรยศและการปฏิเสธ ก่อนเสด็จไปอธิษฐานในสวนเกทเซmani ยูดาสพาคนมาจับพระองค์ สาวกคนหนึ่งเอาดาบฟันทาส



คนหนึ่งถูกหูก้างขวาวขาด พระเยซูทรงห้ามแล้วรักษาเขาก่อนถูกจับไป สภายิวสอบสวนพระเยซู และกำหนดโทษประหารชีวิตในข้อหาหมิ่นประมาทพระเจ้า เบโตรปฏิเสธไม่รู้จักพระเยซู พระองค์ ถูกปีลาตและเฮโรดสอบสวนในข้อหากบฏต่อโรม แม้จะไม่เห็นว่าพระเยซูมีความผิด แต่ปีลาตก็ ตามใจประชาชนโดยปล่อยบารับบัสและให้ตรึงกางเขนพระองค์โดยมีผู้ร้ายสองคนอยู่ทางซ้ายและ ขวา คนที่ยืนดูทั้งทหารและขุนนางก็เยาะเย้ยพระองค์ พระเยซูทรงอธิษฐานขอพระเจ้าอภัยโทษคน เหล่านั้น และยังตรัสให้กำลังใจโจรคนหนึ่งที่กำลังกลับใจ ประมาดปลายสามโมง พระเยซูตรัสฝากจิต วิญญาณไว้กับพระเจ้าและสิ้นพระชนม์ มีชายชื่อโยเซฟซึ่งเป็นที่น่าเชื่อถือไปขอพระศพจากปีลาต และอัญเชิญไปยังอุโมงค์ วันนั้นเป็นวันก่อนวันสะบาโต พอหลังวันสะบาโต สตรีที่ติดตามพระเยซู นำเครื่องหอมมาที่อุโมงค์แต่เข้าไม่ได้ พบทูตสวรรค์สององค์แจ้งเรื่องการกลับเป็นขึ้นใหม่ของพระเยซู จึงเล่าให้สาวกฟังแต่ไม่มีใครเชื่อ ศิษย์ของพระเยซูสองคนที่กำลังเดินทางไปเมืองเอมมาอูสได้พบ พระเยซูระหว่างทางและจำพระองค์ได้เมื่อทรงหักขนมปัง จึงรีบกลับมาบอกสาวกที่กรุงเยรูซาเล็ม พระเยซูมาปรากฏองค์แก่สาวกและบอกให้พวกเขาออกไปประกาศต่อทุกประชาชาติให้กลับใจ จากนั้นพระเยซูพาสาวกไปหมู่บ้านเบธานี ทรงอวยพรพวกเขาแล้วเสด็จจากเขาไป พวกเขาจึง กลับไปกรุงเยรูซาเล็ม อธิษฐานสรรเสริญพระเจ้าอยู่ในพระวิหารทุกวัน

### เนื้อเรื่องย่อพระวรสารฉบับนักบุญยอห์น

ยอห์นเริ่มโดยกล่าวถึงความเป็นพระเจ้าของพระเยซูว่าเป็นพระวาตะของพระเจ้า ที่ดำรงอยู่ตั้งแต่ปฐมกาลและได้ทรงบังเกิดเป็นมนุษย์และเป็นแสงสว่างที่ส่องมาในความมืด เมื่อ ยอห์นผู้ให้บัพติศมาประกาศสอน ผู้นำศาสนามาหาท่านและยอห์นยืนยันว่าท่านไม่ใช่พระคริสต์ แต่เป็นเพียงผู้เตรียมทาง ยอห์นให้บัพติศมากับพระเยซูแล้วเห็นพระวิญญาณเหมือนนกพิราบมา สถิตเหนือพระเยซู จึงชี้ให้ศิษย์ดูพระองค์โดยกล่าวว่าจงดูลูกแกะของพระเจ้า ศิษย์ของยอห์น จึงติดตามพระเยซูและเป็นสาวกพวกแรกของพระองค์ พระเยซูทรงเริ่มภารกิจซึ่งหมายสำคัญ\*

\* Semeion ในภาษากรีก หมายถึงการกระทำที่ชี้ให้เห็นถึงอำนาจบางอย่าง หรือความหมายที่ ชอนอยู่ ซึ่งยอห์นใช้โดยไม่เพียงแต่เป็นการกระทำเหมือนธรรมชาติ หรือแสดงให้เห็นอำนาจที่เหนือ ธรรมชาติ หรือเป็นเรื่องพิเศษผิดจากเหตุการณ์ธรรมดาแต่ยอห์นเจาะจงให้เป็นพยานวัตถุที่จะเน้นถึง ความจริงของพระวิญญาณบริสุทธิ์ และบอกถึงพระลักษณะของพระคริสต์ที่ผิดจากคนสามัญทั่วไป (เอ็ดวิน เอ. บลัม, 1998)

ครั้งแรกที่ทรงกระทำคือเปลี่ยนน้ำเป็นเหล้าองุ่นในงานสมรสที่หมู่บ้านคานา แคว้นกาลิลี เมื่อใกล้ถึงเทศกาลปัสกา พระเยซูเสด็จไปยังพระวิหารและทรงขับไล่คนที่ค้าขายสัตว์และรับแลกเงินในบริเวณพระวิหาร ฟาริสีที่ชื่อนิโคเดมัสมาสนทนากับพระองค์ พระองค์ตรัสว่าพระเจ้าทรงรักโลกมากจนประทานพระบุตรองค์เดียวมาช่วยกู้โลกให้รอด และคนที่วางใจในพระบุตรจะมีชีวิตนิรันดร์ พระเยซูทรงให้บทพิศมาแก่คนเป็นอันมาก จากนั้นพระเยซูเสด็จผ่านแคว้นสะมาเรียและได้พูดคุยกับหญิงชาวสะมาเรีย ทรงรักษานูตรของข้าราชการคนหนึ่งที่มาเปอรานาอุม และชายที่ป่วย 38 ปี ในวันสะบาโตที่กรุงเยรูซาเล็ม พวกผู้นำทางศาสนาไม่พอใจที่พระเยซูรักษาโรคในวันสะบาโตซึ่งเป็นการละเมิดกฎบัญญัติ ทั้งยังเรียกพระเจ้าว่าพระบิดาด้วย พวกเขาจึงหาโอกาสฆ่าพระองค์ มีคนมากมายติดตามพระองค์เมื่อเห็นพระเยซูกระทำหมายสำคัญต่อบรรดาคนป่วย พระเยซูทรงเลี้ยงอาหารประชาชนห้าพันคน แล้วจึงปลีกตัวไปเมื่อทรงทราบว่าประชาชนจะจับพระองค์ไปตั้งเป็นกษัตริย์ และพระเยซูทรงดำเนินบนน้ำไปหาสาวกในคราวหนึ่ง

พระเยซูทรงสั่งสอนในธรรมศาลาตามเมืองต่างๆ และในพระวิหาร ทรงสอนเรื่องพระองค์เป็นอาหารแห่งชีวิตที่ลงมาจากสวรรค์ เรื่องผู้เลี้ยงแกะที่ดี เรื่องความสว่างของโลก เรื่องการเป็นเหตุให้คนพินขึ้นมาและมีชีวิต ฯลฯ คนที่ได้ฟังทั้งประชาชนและผู้นำทางศาสนาต่างก็มีความเห็นแตกแยกกัน บางคนเชื่อว่าพระองค์มีผีสิง บางคนก็เชื่อว่าพระองค์มาจากพระเจ้า พวกผู้นำทางศาสนามาทดลองพระเยซูเพื่อหาเหตุฟ้องพระองค์ พระเยซูทรงรักษาชายตาบอดในวันสะบาโต ทำให้พวกผู้นำชาวยิวปฏิเสธรพระเยซูและตกลงกันว่าจะขับเปหิดคนที่ยอมรับพระเยซูเป็นพระคริสต์ เมื่อพระเยซูทรงปลุกลาซารัสให้ฟื้นจากความตาย ยิ่งทำให้สภายิวต้องการฆ่าพระองค์

พระเยซูทรงลาเสด็จเข้ากรุงเยรูซาเล็มอย่างยิ่งใหญ่ในเทศกาลปัสกา มีประชาชนมากมายมาต้อนรับพระองค์ รวมทั้งคนต่างชาติก็มาหาพระองค์ แต่พวกผู้นำชาวยิวไม่เชื่อพระเยซู ส่วนคนที่เชื่อก็ไม่กล้ายอมรับ ระหว่างรับประทานอาหารในคืนก่อนเทศกาลปัสกา พระเยซูทรงล้างเท้าสาวก ทรงทำนายถึงการทรยศของยูดาส การปฏิเสธรพระองค์ของเปโตร ทรงสั่งสอนสาวกในเรื่องต่างๆ และอธิษฐานเพื่อพวกเขา ก่อนจะเสด็จไปอธิษฐานในสวน ยูดาสพาทหารกับเจ้าหน้าที่จากผู้นำทางศาสนาจับพระองค์ พระเยซูทรงควบคุมสถานการณ์และยอมให้จับโดยดี ผู้นำทางศาสนาไต่สวนพระเยซูและเปโตรปฏิเสธรพระเยซู พระเยซูถูกปีลาตสอบสวน ในเทศกาลนั้นมีธรรมเนียมให้ปล่อยนักโทษคนหนึ่ง ผู้จมนให้ปีลาตปล่อยโจรชื่อบารับบัสและให้ตรึงกางเขนพระเยซูในข้อหาเป็นปฏิปักษ์กับซีซาร์ พระเยซูถูกทรมานก่อนถูกตรึงกางเขนระหว่างคนร้าย 2 คน ปีลาตให้เขียนป้ายติดไว้บนกางเขนเป็นภาษาฮีบรู ลาติน และกรีกว่า "เยซูชาวนาซาเร็ธ กษัตริย์ของชาวยิว" ก่อนสิ้นพระชนม์พระเยซูฝากยอห์นให้ดูแลมารดาของพระองค์ เมื่อสิ้นพระชนม์แล้ว

ทหารเอาทวนแทงสีข้างของพระองค์ โยเซฟชาวอารีมาเธีย สาวกลับๆ ของพระเยซูได้ขอพระศพ จากปีลาตและนิโคเดมัสได้นำเครื่องหอมมาพันพระศพตามธรรมเนียมการฝังของชาวยิว และฝัง พระศพไว้ในอุโมงค์ฝังศพใหม่แห่งหนึ่ง หลังวันสัปดาห์โต มารีย์มักดาลามาถึงอุโมงค์ฝังศพแต่เข้า เห็นปากอุโมงค์เปิดอยู่ จึงรีบไปบอกสาวกพระเยซู สาวกสองคนไปดูที่อุโมงค์ พบแต่ผ้าป่านวางอยู่ มารีย์ซึ่งยืนร้องไห้อยู่นอกอุโมงค์เห็นทูตสวรรค์ 2 องค์และเห็นพระเยซู คำวันนั้นพระเยซูทรง ปรากฏพระองค์ต่อสาวก แต่สาวกคนหนึ่งชื่อโธมัสไม่ได้อยู่ที่นั่นจึงไม่เชื่อ พระองค์จึงเสด็จมาอีก ครั้งหลังจากนั้น 8 วันและให้โธมัสสัมผัสสร้อยตะปูที่มือและที่เท้าของพระองค์

ยอห์นเขียนถึงจุดประสงค์ของหนังสือว่า เพื่อให้ผู้อ่านได้เชื่อว่าพระเยซูทรงเป็น พระคริสต์พระบุตรของพระเจ้า เหตุการณ์สุดท้ายที่บ้านทีกคือการสำแดงองค์แก่เหล่าสาวกอีกครั้ง ขณะกำลังจับปลา พระเยซูเตรียมอาหารและร่วมรับประทานอาหารกับพวกสาวก พระองค์คืนตำแหน่ง ผู้นำสาวกให้เปโตรและมอบหน้าที่ให้ดูแลคนของพระองค์ ข้อความตอนท้ายบ้านทีกว่าสาวกคนที่ พระเยซูทรงรักคนนี้เป็นพยานในเหตุการณ์และบันทึกความจริงไว้

### 3. แนวคิดทฤษฎี

#### 3.1 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการสื่อสาร

Tim O'Sullivan et al. (1994: 50) นิยามการสื่อสาร (Communication) ไว้สองความหมายคือ ความหมายแรก การสื่อสารเป็นกระบวนการที่ผู้ส่งสารถ่ายทอดสารไปยังผู้รับสาร หรืออีกความหมายหนึ่งว่า เป็นการต่อร่องแลเปลี่ยนความหมายในสารซึ่งตัวสาร ผู้คนในวัฒนธรรมนั้น และ "ความจริง" มีปฏิสัมพันธ์กันเกิดเป็นการสร้างความหมายและความเข้าใจขึ้น

จุมพล รอดคำดี (2531 อ้างถึงในจันทร์ทิพย์ ปาละนันท์, 2545) กล่าวว่า การสื่อสารหมายถึงพฤติกรรมการติดต่อสัมพันธ์กันระหว่างมนุษย์ โดยอาศัยกระบวนการถ่ายทอดและแลกเปลี่ยนข่าวสาร ความรู้สึกนึกคิด เจตคติ ตลอดจนประสบการณ์ระหว่างกันและกัน เพื่อให้เกิดผลตอบสนองบางประการที่ตรงกับเป้าหมายที่วางไว้คือ การเข้าใจร่วมกัน ความร่วมมือ ความตกลงเห็นพ้องต้องกัน ความผสมผสานประนีประนอม เป็นต้น อันจะนำมาซึ่งความคงอยู่และการพัฒนาสังคมมนุษย์

ประมะ สตะเวทิน (2546) กล่าวว่า การสื่อสารคือกระบวนการของการถ่ายทอดสารจากบุคคลฝ่ายหนึ่ง ซึ่งเรียกว่าผู้ส่งสาร ไปยังบุคคลอีกฝ่ายหนึ่งซึ่งเรียกว่าผู้รับสารโดยผ่านสื่อ

นิภา เมืองรัตน์ (2541) สรุปไว้ว่า การสื่อสาร คือ กระบวนการถ่ายทอดสารจากผู้ส่งสารไปยังผู้รับสาร โดยผ่านสื่อ กระบวนการสื่อสารจึงประกอบไปด้วยองค์ประกอบหลักคือ ผู้ส่งสาร ข่าวสาร ช่องทาง ผู้รับสาร ผลที่เกิดจากการสื่อสาร และการสะท้อนกลับหรือปฏิกิริยาตอบสนอง ซึ่งกระบวนการเหล่านี้มีลักษณะต่อเนื่องตลอดเวลา ไม่มีจุดเริ่มต้นหรือจุดสิ้นสุด

พัชนี เขยจรรยา และคณะ (2541) สรุปว่า การสื่อสารเป็นการสื่อความหมายในทางหนึ่งทางใด และมีลักษณะของการส่งและรับสาร (ไม่ว่าจะเป็นภายในตัวเอง ระหว่างผู้หนึ่งกับผู้หนึ่ง หรือระหว่างกลุ่มกับกลุ่ม) ภายในบริบทหรือสภาพแวดล้อมหนึ่งๆ

รจิตลักษณ์ แสงอุไร (2530 อ้างถึงใน พรโสภิต จงมีสุข, 2545) ให้นิยามว่า การสื่อสารเป็นกระบวนการที่ไม่หยุดนิ่ง เป็นกระบวนการที่ถ่ายทอดความหมายและมีผลกระทบเกิดขึ้นทั้งต่อผู้ส่งสารและผู้รับสาร การสื่อสารเป็นเรื่องเฉพาะตัว และจำเป็นต้องมีการอธิบายความหมายของสัญลักษณ์ที่ใช้เพื่อความเข้าใจของทุกฝ่าย

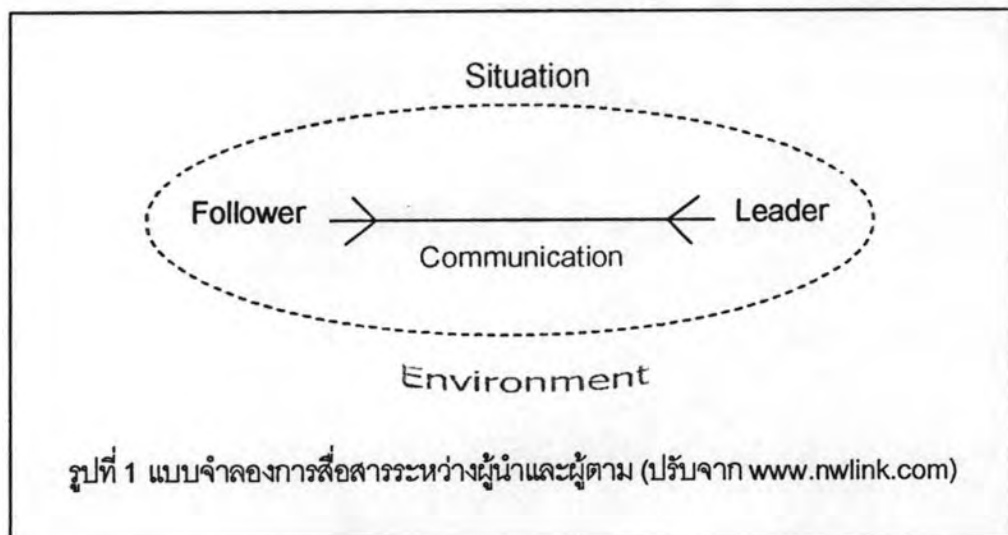
ศิรินันต์ ลิมนชัยพรกุล (2545) กล่าวว่า การสื่อสารเป็นกระบวนการที่มีลักษณะเป็นพลวัต (Dynamic) มีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง และในแต่ละองค์ประกอบของการสื่อสารซึ่งประกอบด้วย 1. แหล่งสาร 2. สาร 3. ช่องทาง 4. ผู้รับสาร และ 5. ผลของการสื่อสาร จะมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องซึ่งกันและกัน

จากนิยามข้างต้นจะสรุปได้ว่า การสื่อสาร เป็นกระบวนการสื่อความหมายที่ผู้ส่งสารถ่ายทอดแลกเปลี่ยนข่าวสารไปยังผู้รับสาร โดยผ่านสื่อและช่องทางต่างๆ ภายในบริบทหรือสภาพแวดล้อมหนึ่งๆ เพื่อให้เกิดผลตอบสนองบางอย่างตามเป้าหมายที่วางไว้ สำหรับแนวคิดเรื่องการสื่อสารที่จะนำมาใช้ประกอบในงานวิจัย ได้แก่

### 3.1.1 แบบจำลองการสื่อสารและการสื่อสารของผู้นำที่มี

ความสามารถพิเศษ

ในการศึกษาเรื่อง “การสื่อสารกับภาวะผู้นำของพระเยซูในพระวรสารทั้งสี่” จะใช้แบบจำลองการสื่อสารระหว่างผู้นำและผู้ตาม มาเป็นกรอบในการวิเคราะห์



จากแบบจำลองข้างต้น องค์ประกอบหลักในการศึกษาได้แก่

(1) ผู้นำ (Leader) จะต้องเป็นผู้ที่รู้จักตนเอง เข้าใจสถานะของตน (be) สิ่งที่ตนรู้ (know) และสิ่งที่ตนสามารถทำได้ (do) ผู้นำที่ประสบความสำเร็จต้องสามารถชักจูงใจผู้ตามให้เชื่อว่าตนมีคุณค่าที่จะติดตาม

(2) ผู้ตาม (Follower) คนมีความแตกต่างกันย่อมต้องการรูปแบบการเป็นผู้นำที่แตกต่างกันไป ผู้นำจึงต้องรู้จักผู้คน โดยเข้าใจธรรมชาติของมนุษย์ เช่น ความต้องการ อารมณ์ แรงจูงใจ รวมทั้งรู้จักผู้ตามของตนในแง่เป้าหมาย ภูมิหลัง และประสบการณ์ด้วย

(3) การสื่อสาร (Communication) ไม่ว่าจะ เป็นวัจนภาษาหรืออวัจนภาษา ผ่านสื่อและช่องทางใดก็ตาม ล้วนส่งผลต่อความสัมพันธ์ระหว่างผู้นำและผู้ตาม ซึ่งการสื่อสารจะมีลักษณะเป็นพลวัต (dynamic) ที่เปลี่ยนแปลงได้โดยขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ เช่น คู่สื่อสาร สถานการณ์ และสภาพแวดล้อม

(4) สถานการณ์ (Situation) ผู้นำต้องประเมินและตัดสินใจเลือกรูปแบบการนำให้เหมาะกับสถานการณ์ซึ่งมีความหลากหลายและต้องการการสื่อสารที่แตกต่างกันไป อาทิเช่น สถานการณ์ยามสงบหรือยามสงคราม สถานการณ์การสื่อสารในบริบทการเมือง สังคม หรือองค์การ เป็นต้น รวมถึงปฏิกิริยาของผู้นำคนอื่นๆ ด้วย

(5) สภาพแวดล้อม (Environment) หมายถึงสภาพแวดล้อมภายในประเทศหรือภายนอกประเทศ สภาพแวดล้อมของการทำงานในองค์การหรือชุมชนรอบๆ องค์การ เป็นต้น ซึ่งจะมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องในเรื่องเป้าหมาย ค่านิยม แนวคิดและวัฒนธรรม

ในงานวิจัยนี้ผู้วิจัยจะใช้แบบจำลองดังกล่าวในการศึกษาวิเคราะห์การสื่อสารของพระเยซูกับผู้รับสารในบริบทสังคมปาเลสไตน์ในอดีตทั้งกลุ่มที่ไม่ยอมรับพระเยซูและกลุ่มที่ยอมรับพระเยซูเป็นผู้นำ ซึ่งปรากฏอยู่ในพระวรสารทั้ง 4 ฉบับผ่านมุมมองของสาวก 4 คน เพื่อตอบวัตถุประสงค์ของการวิจัยสองข้อแรก

ดังที่ได้กล่าวไปแล้วถึงความเกี่ยวข้องกันระหว่างการสื่อสารกับภาวะผู้นำ เพราะการสื่อสารจะมีส่วนต่อการยอมรับความเป็นผู้นำด้วย Max Weber ได้ศึกษาเกี่ยวกับภาวะผู้นำที่มีความสามารถพิเศษ และระบุว่าพระเยซูเป็นผู้นำตามแนวทฤษฎีนี้ (<http://en.wikipedia.org>) ซึ่งนักวิชาการในสมัยต่อมาสนใจศึกษาเกี่ยวกับการสื่อสารของผู้นำที่มีความสามารถพิเศษ (Communication style of Charismatic Leader) เช่น Robert J. Richardson และ Katharine S. Thayer (1993) ได้กล่าวไว้ว่า "มนุษย์เป็นสิ่งมีชีวิตที่ขับเคลื่อนด้วยอารมณ์" ดังนั้นผู้นำที่มีความสามารถพิเศษจึงมีใช่เพียงแค่มิคุณลักษณะพิเศษเท่านั้น แต่ยังรวมถึงกระบวนการสื่อสารแบบพิเศษซึ่งสามารถสื่อสารในระดับอารมณ์ สื่อสารด้วยหัวใจและจิตวิญญาณมากกว่าความนึกคิดและตรรกะ สื่อสารด้วยตัวตนทั้งครบ เพื่อสัมผัสถึงหัวใจและจิตใจของผู้คน อันจะจูงใจให้เกิดการกระทำ และความผูกพันอย่างเหนียวแน่นกับผู้นำ

ผู้นำที่มีความสามารถพิเศษจะสื่อสารวิสัยทัศน์ เป้าหมาย และอำนวยความสะดวกอย่างมีประสิทธิภาพ มีจินตนาการ และมีการแสดงออก ประกอบกับการสื่อสารอย่างเปิดเผยกับสมาชิกของกลุ่ม สร้างบรรยากาศการสื่อสารให้เกิดความสะดวก และกระตุ้นด้วยการสื่อสารแบบสองทาง คือกับสมาชิกของกลุ่ม ขณะเดียวกันก็กระตุ้นส่งเสริมความรู้สึกร่วมกันด้วย (รังสรรค์ ประเสริฐศรี, 2544)

**การสื่อสารของผู้นำที่มีความสามารถพิเศษ** รูปแบบการสื่อสารที่ผู้นำที่มีความสามารถพิเศษมักใช้โดยสรุปจาก Robert J. Richardson และ Katharine S. Thayer (1993); Jay A. Conger (1989) และรังสรรค์ ประเสริฐศรี (2545) มีดังนี้

### การสื่อสารเพื่อสร้างความผูกพัน

1) สื่อสารด้วยตัวตนทั้งครบ กล่าวคือสื่อสารด้วยร่างกายทั้งหมดของตน มีงานวิจัยที่แสดงให้เห็นว่าคนรับสารจากคำที่พูดออกมา 7% รับสารจากคุณภาพหรือวิธีการเปล่งเสียง รวมทั้งความดัง น้ำเสียง จังหวะ 38% และส่วนที่เหลือ 55% ของสารมาจากกายภาพ กล่าวคือลักษณะท่าทาง อัตรการหายใจ การจัดวางท่าทาง การเคลื่อนไหว สีมิว สภาพกล้ามเนื้อ และการสบตา ซึ่งเป็นการสื่อสารที่เหนือกว่าคำพูด (extraverbal) ทั้งนี้ต้องเป็นการสื่อสารด้วยความรู้สึกตามที่พูดอย่างแท้จริง ชื่อตรงทั้งในสิ่งที่พูด รู้สึก และทำ

2) สื่อสารในเวลาที่เหมาะสม ทำให้คู่สื่อสารรู้สึกดี สบายใจ และเป็นผู้เริ่มก้าวเข้าไปสื่อสารยังทุกๆ คนก่อน

3) พูดในสิ่งที่ผู้ฟังมีประสบการณ์ เพื่อสร้างการยอมรับ

4) การปรับการใช้ภาษาให้เข้ากับผู้ฟังที่แตกต่างกัน (Gearing language to different audiences) คือ เลือกภาษาให้เหมาะสมกับผู้ฟัง และเป็นภาษาที่บำรุงน้ำใจ เป็นภาษาที่เข้าใจง่ายและไพเราะ

### การสื่อสารเพื่อจัดการอารมณ์ผู้ฟัง โดยจุดประกายอารมณ์ต่างๆ ให้เกิดขึ้นด้วยเทคนิคดังนี้

1) ใช้คำที่สร้างผลกระทบทางอารมณ์ (Impact words) เช่น คำว่า "home" แทนคำว่า "house" หรือ "Nazi" แทน "German Soldier"

2) ใช้คำถามที่กระตุ้นการกระทำ (The question that creates action) คำถามที่เหมาะสมจะทำให้ผู้ฟังเกิดการเปลี่ยนแปลงในระดับอารมณ์ โดยตั้งคำถามนำไปสู่ความทรงจำซึ่งก่อให้เกิดอารมณ์ที่เป็นประโยชน์ต่อเป้าหมายและภาวะผู้นำ

3) ใช้ภาษาที่กระตุ้นประสาทรับความรู้สึก (Sensory-stimulating language) ใช้คำบรรยายอย่างมีชีวิตชีวาโดยเน้นที่ประสาทสัมผัส อาทิ การมองเห็น เช่น ใส เป็นประกาย การได้ยิน เสียงดัง ดังสนั่น การรับรู้ เช่น ตัน ชูด บีบอัด เป็นต้น

4) ใช้ประสบการณ์สากล (Universal Experiences) เป็นประสบการณ์ที่ทุกคนเคยสัมผัส เพื่อช่วยสร้างอารมณ์ร่วมในกลุ่มได้อย่างมีพลัง

5) ใช้คำที่สร้างภาพและเรื่องเล่า (Word pictures and stories) ช่วยส่งผลกระทบต่อจิตใต้สำนึก โดยคำที่สร้างภาพมักเป็นประโยคธรรมดาหนึ่งหรือสองประโยคที่จับความสนใจและสร้างความนึกคิดและอารมณ์ เช่น

*“อย่าให้เราแสวงหาเพื่อเติมเต็มความกระหายในเสรีภาพโดยตีมาจากด้วยแห่งความชื่นชมและความเกลียดชัง”* (มาร์ติน ลูเธอร์ คิง อ้างถึงใน Robert J. Richardson & Katharine S. Thayer ,1993: 190)

*“ขณะที่สายลมแห่งความเปลี่ยนแปลงกำลังพัดแรงมากยิ่งขึ้น ทั้งในโลกของคอมมิวนิสต์และโลกของพวกเขาเอง “ (จอห์น เอฟ. เคนเนดี, อ้างแล้ว: 191)*

ส่วนเรื่องเล่านั้นจะมีพลังในการกระตุ้นอารมณ์และการกระทำ อีกทั้งยังช่วยสร้างค่านิยมและวัฒนธรรมขององค์กร เช่น เดิมธุรกิจการล่ากวางในสหรัฐอเมริกามีมูลค่า 9.5 ล้านเหรียญสหรัฐ เมื่อภาพยนตร์ แบมบี้ (Bambi) ออกฉาย ฉากหนึ่งที่จับใจคือแบมบี้เห็นแม่ของตนถูกยิงตายโดยนักล่าสัตว์ ซึ่งก่อให้เกิดความเปลี่ยนแปลงทัศนคติของผู้ชมจนในฤดูต่อมาธุรกิจล่ากวางมีมูลค่าเพียง 4.1 ล้านเหรียญสหรัฐ (Smalley and Trent: 1998: 195 อ้างถึงใน Richardson and Thayer, 1993: 194)

นอกจากนี้เรื่องเล่าอาจอยู่ในรูปของคำอุปมาอุปไมย (Metaphors) และการเปรียบเทียบกับสิ่งที่คล้ายกัน (Analogies) ซึ่งสามารถจูงใจผู้ตามให้เกิดอารมณ์ร่วมในระดับสูง ช่วยให้เกิดสติปัญญา จินตนาการ และคุณค่าอีกด้วย

แนวคิดการสื่อสารของผู้นำที่มีความสามารถพิเศษนี้ ผู้วิจัยจะใช้ในการวิเคราะห์การสื่อสารของพระเยซูร่วมกับแบบจำลองการสื่อสารระหว่างผู้นำและผู้ตาม ประกอบกับแนวคิดการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจดังจะกล่าวในรายละเอียดต่อไป



### 3.1.2 การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ (Persuasive Communication)

การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ เป็นการพยายามอย่างจงใจที่จะมีอิทธิพลเหนือพฤติกรรมของผู้อื่น อาจเป็นคนเดียวหรือหลายคนก็ได้ เพื่อจะเปลี่ยนแปลงทัศนคติ ความเชื่อ ค่านิยม และพฤติกรรมของบุคคล หรือกลุ่มบุคคลนั้น มีนักวิชาการหลายท่านศึกษาเรื่องการสื่อสารและการโน้มน้าวใจ ในงานวิจัยนี้จะสรุปสาระสำคัญมาจากอรวรรณ ปิลันธนีอวาท (2546) เพื่อเป็นกรอบในการศึกษา

มิลเลอร์และเบอร์กูน (Miller and Burgoon) อธิบายความหมายของการโน้มน้าวใจว่า การโน้มน้าวใจใช้เมื่อผู้โน้มน้าวใจตั้งใจที่จะมีอิทธิพลเหนือผู้ได้รับการโน้มน้าวใจ ส่วนไซมอนส์ (Simons) สรุปความหมายของการโน้มน้าวใจว่า หมายถึงการสื่อสารของมนุษย์ที่สร้างขึ้นเพื่อให้มีอิทธิพลเหนือผู้อื่นโดยการเปลี่ยนแปลงความเชื่อ ค่านิยม หรือทัศนคติ เป็นต้น ซึ่งอรวรรณ (อ้างแล้ว) สรุปลักษณะการโน้มน้าวใจไว้ดังนี้

- 1) ผู้โน้มน้าวใจมีความตั้งใจที่จะมีอิทธิพลบางประการเหนือผู้ถูกโน้มน้าวใจ
- 2) โดยปกติผู้ถูกโน้มน้าวใจจะมีทางเลือกมากกว่าหนึ่งและผู้ถูกโน้มน้าวใจจะพยายามชักจูงผู้ถูกโน้มน้าวใจให้ยอมรับทางเลือกที่ตนเสนอ
- 3) สิ่งที่ผู้โน้มน้าวใจต้องการคือการเปลี่ยนแปลงหรือการสร้างหรือการดำรงไว้ซึ่งความคิดเห็น ทัศนคติ ค่านิยม และความเชื่อของผู้ถูกโน้มน้าวใจ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อปัจจัยอื่นอันได้แก่ อารมณ์ พฤติกรรม เป็นต้น

ในการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ จุดที่ผู้สื่อสารจะต้องคำนึงถึงคือ

#### 3.1.2.1 การวิเคราะห์ผู้รับสาร

“ผู้รับสาร” เป็นองค์ประกอบสำคัญขององค์ประกอบหนึ่งของกระบวนการสื่อสาร เพราะผู้รับสารคือเป้าหมายของการสื่อสารแต่ละครั้ง นักวิชาการสื่อสารจึงให้ความสนใจวิเคราะห์ผู้รับสาร เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการปรับปรุงประสิทธิภาพของการสื่อสาร แนวทางการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับผู้รับสารในยุคแรกคือ แนวคิดด้านประชากรศาสตร์ ซึ่งยุบล เบ็ญจรงค์กิจ (2534) กล่าวว่า เป็นการวิเคราะห์โดยใช้ตัวแปรที่เห็นได้ชัดเจน คือ ตัวแปรทางประชากรศาสตร์ (Demographic variables) ได้แก่ เพศ อายุ การศึกษา อาชีพ รายได้ สถานะทางเศรษฐกิจและสังคม (Socio-economic status) ภูมิลำเนา ศาสนา ฯลฯ เป็นแนวทฤษฎีตามหลักการของความเป็นเหตุเป็นผล โดยเชื่อว่าคนที่มีคุณสมบัติทางประชากรที่แตกต่างกันจะมีพฤติกรรมที่แตกต่างกัน ดังนั้น

พฤติกรรมเกี่ยวกับการสื่อสารของบุคคลนั้นๆ จึงน่าจะแตกต่างกันด้วย ทั้งการเลือกใช้ถ้อยคำในภาษาหรือการใช้วัจนภาษา กลยุทธ์ในการสื่อสาร รวมไปถึงการเลือกใช้สื่อหรือการเปิดรับข่าวสารข้อมูลจากสื่อต่างๆ ตามที่ผู้รับสารต้องการ

Muzafer Sherif และคณะ (อ้างถึงในอรรถวรรณ, อ้างแล้ว) ได้เสนอทฤษฎีการตัดสินใจจากสังคมและพันธะผูกพัน (Social judgment-involvement theory) กล่าวว่ามนุษย์พัฒนากรอบอ้างอิงหรือจุดทอดสมอจากการมีปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่นๆ ในสังคม และจากปฏิสัมพันธ์นี้เองทำให้เราผูกพันตนเอง ซึ่งมีสองแนวคิดสำคัญคือ

**แนวคิดที่ 1**

Anchor points - จุดทอดสมอหรือจุดอ้างอิงภายในตัวเอง เราใช้มันเมื่อเราประเมินเกี่ยวกับบุคคล ประเด็น เหตุการณ์ ผลลัพธ์ ฯลฯ

Latitude of acceptance - เมื่อข้อเสนอของผู้ส่งสารตกอยู่ในเขตที่เรายอมรับได้ เมื่อเทียบกับจุดทอดสมอหรือจุดอ้างอิงภายในตัวเรา

Latitude of rejection - เมื่อข้อเสนอของผู้ส่งสารตกอยู่ในเขตที่ยอมรับไม่ได้ เรามองดูว่าข้อเสนอของผู้ส่งสารไม่ยุติธรรม มีอคติ เป็นบ้า หรือแย่มาก

Latitude of noncommitment - เมื่อข้อเสนอของผู้ส่งสารอยู่ในเขตที่ผู้รับสารรู้สึกเฉยๆ ผู้รับสารจะมีที่ท่าว่าดูไปก่อน (wait and see)

โดยสรุปแล้วผู้รับสารจะถูกโน้มน้าวใจได้ง่ายที่สุดเมื่ออยู่ในเขตของการยอมรับ และจะถูกโน้มน้าวใจได้ยากที่สุดเมื่ออยู่ในเขตของการไม่ยอมรับ และจะเปิดกว้างต่อการถูกโน้มน้าวใจถ้าผู้รับสารอยู่ในเขตของการไม่ยินดียินร้าย ไม่ผูกพันตนเอง

### **แนวคิดที่ 2**

Ego-involvement คือ ความรู้สึกผูกพันตนเองเข้ากับข้อโต้แย้งใดข้อโต้แย้งหนึ่ง คนพวกนี้ จะถูกโน้มน้าวใจได้ยาก และผูกพันตนเองเข้ากับกลุ่มสังคมหรือกลุ่มอ้างอิง โดยตั้งชื่อให้ตนเอง เช่น ฉันเป็นนักต่อสู้เพื่อสิทธิมนุษยชน หรือ ฉันเป็นนักอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ซึ่งคนพวกนี้มักจะมองเห็นไม่สีดำก็ขาว จะมองไม่เห็นเฉดสีเทา ถ้าหากเขาได้รับข้อมูลใหม่ที่คล้ายกับจุดยืนของตน จะรับรู้ข้อมูลใหม่นั้นกลมกลืนกับจุดยืนเก่าของตนเรียกว่า Assimilation และจะมองจุดยืนที่แตกต่างจากของตนห่างไกลเกินความเป็นจริงอย่างบิดเบือนหรือมีอคติเรียกว่า Contrast effect ดังนั้นการโน้มน้าวใจ คนที่รู้สึกผูกพันตนเองเข้ากับสิ่งหนึ่งสิ่งใดจึงยากมาก ผู้ส่งสารที่จะโน้มน้าวใจจะมุ่งจูงใจคนที่ผูกพันตนเองเข้ากับประเด็นต่างๆ ในระดับกลางหรือต่ำเท่านั้น

จากทฤษฎีข้างต้นสามารถเชื่อมโยงไปถึงผู้รับสารในฐานะสมาชิกกลุ่ม ซึ่งกลุ่มที่มีบทบาทต่อคนเรานั้นก็คือกลุ่มอ้างอิง (Reference groups) ซึ่งเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมของแต่ละบุคคลในลักษณะบรรทัดฐานของพฤติกรรม และเป็นมาตรฐานหรือเกณฑ์แห่งการตัดสินใจ (Check point) เมื่อมีการรับสารเพื่อโน้มน้าวใจ กลุ่มที่จะมีอิทธิพลต่อตัวผู้รับสารอาจจะเป็นกลุ่มที่ผู้รับสารมีสมาชิกภาพ (Membership groups) และกลุ่มที่ไม่มีสมาชิกภาพ (Nonmembership groups)

**กลุ่มที่มีสมาชิกภาพ** ทุกคนจะเป็นสมาชิกของกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งเสมอ และเป็นสมาชิกของหลายกลุ่มได้ในเวลาเดียวกัน โดยจะมีความผูกพันหรือมีความเป็นกลุ่มมากหรือน้อยก็ขึ้นอยู่กับความรู้สึกเป็นพวกเดียวกัน การพบปะสังสรรค์ในสังคม และการจัดระเบียบในสังคม ชนิดของกลุ่มอาจแบ่งได้เป็น กลุ่มที่แบ่งตามเพศ กลุ่มแบ่งตามอายุ กลุ่มแบ่งตามชาติพันธุ์ ชุมชนในทางสังคม (Social clubs) กลุ่มพิจารณาตามระดับชั้น (Stratifications) คือ ฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม กลุ่มศาสนา (Religions) กลุ่มการเมือง (Political party) เป็นต้น ซึ่ง แต่ละกลุ่มก็มีความยากง่ายในการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจแตกต่างกัน นักสื่อสารต้องพยายามจับโครงสร้างทางทัศนคติ ค่านิยมของกลุ่มมาเป็นจุดอ้างอิงให้ผู้รับสารตระหนักโดยรวมอยู่ในเรื่องที่จะสื่อสารเพื่อโน้มน้าวด้วย ซึ่งมีการศึกษาอิทธิพลแนวโน้มนำของกลุ่มพบว่า สมาชิกในกลุ่มจะไม่กล้าเปลี่ยนแปลงหรือคิดเห็นเป็นอย่างอื่นจากความเห็นของทั้งกลุ่มเพราะคาดหวังที่จะให้เป็นที่ยอมรับของสังคม

**กลุ่มที่ไม่มีสมาชิกภาพ** อาจเป็นกลุ่มอ้างอิงของเราได้แม้เราจะไม่ได้เป็นสมาชิก เพราะเรายกย่องและมีความหวังที่จะเข้าร่วมด้วย เช่น ผู้ที่พยายามยึดเอาพฤติกรรมของผู้ที่มีชื่อเสียงหรือเป็นที่ยกย่องนับถือมาเป็นแบบอย่างปฏิบัติ ในขณะที่กลุ่มที่เรามีทัศนคติไม่ดีมักจะถูกอ้างอิงในแง่ปฏิเสธ

กรอบอ้างอิงในลักษณะของกลุ่มต่างๆ จึงมีผลต่อการตัดสินใจและทัศนคติรวมถึงการแสดงออกของคนเรา ในการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจจึงต้องศึกษาพื้นเพของผู้รับสารทั้งในแง่บุคคลและกลุ่มให้มากที่สุดเพื่อให้เกิดการยอมรับการโน้มน้าวใจ ดังนั้นในการวิเคราะห์การสื่อสารกับภาวะผู้นำของพระเยซูในพระวรสารทั้งสี่ จะศึกษาวิเคราะห์ภูมิหลังและสภาพแวดล้อมทางสังคมในเรื่องกลุ่มของผู้รับสารอันเป็นปัจจัยที่จะมีผลต่อการเป็นผู้นำของพระเยซูด้วย

### 3.1.2.2 อิทธิพลของผู้สื่อสาร

ผู้ส่งสารอาจจะเป็นตัวบุคคล กลุ่มบุคคล คณะทำงาน สถาบัน องค์กร หรือหน่วยงานก็ได้ โดยในสมัยโบราณนั้นวิธีแรกในการสื่อสารก็คือการสื่อสารด้วยวาจา ต่อมาเมื่อมีการประดิษฐ์ตัวอักษรแล้วมนุษย์จึงเริ่มมีการสื่อสารด้วยลายลักษณ์อักษร เช่นเดียวกับที่พระเยซูใช้การสื่อสารด้วยวาจาและการปฏิบัติต่อผู้รับสาร และต่อมาคริสตชนในสมัยแรกก็ใช้การสื่อสารด้วยวาจาและการปฏิบัติก่อนจะมีการบันทึกเป็นลายลักษณ์กลายเป็นพระวรสารทั้งสี่ฉบับสืบทอดมาจนถึงคริสตชนในยุคปัจจุบัน

อิทธิพลของผู้สื่อสารเป็นอีกจุดหนึ่งที่ผู้ส่งสารต้องคำนึงถึงในการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ มีการศึกษาเรื่องความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสารมาตั้งแต่สมัยโบราณ ซึ่งอริสโตเติล (อ้างถึงในอรรถรณ, อ้างแล้ว) กล่าวว่า บุคลิกของผู้พูดเป็นสาเหตุของการโน้มน้าวที่สำคัญของการพูด เมื่อผู้ฟังไม่รู้จริงในเรื่องที่ฟัง เมื่อความเห็นถูกแบ่งแยก เมื่อนั้นผู้พูดมีความหมายมาก การโน้มน้าวใจด้วยบุคลิกมาจากเหตุ 3 ประการคือ

ประการแรก ผู้พูดต้องเป็นผู้มีสติปัญญาลึกซึ้ง มีไหวพริบไหวพริบปัญญาทอปรด้วยวิจรรณญาณอย่างดี (intelligence)

ประการที่สอง ผู้พูดต้องแสดงให้เห็นว่ามีความปรารถนาดีต่อผู้ฟัง มีความตั้งใจจริงที่จะรักษาประโยชน์ให้ (good will)

ประการที่สาม ผู้พูดต้องแสดงให้เห็นว่าเป็นผู้มีนิสัยดี มั่นอยู่ในศีลธรรม คือเป็นผู้รักความยุติธรรม กล่าวหาญ ยับยั้งชั่งใจ เมตตากรุณา โอบอ้อมอารี สุภาพรอบคอบ สุขุม พูดจริง ทำจริง รักษาคำพูด (good character)

ปราชญ์ทางการสื่อสารในยุคต่อมาได้สรุปว่าความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสารขึ้นกับปัจจัย 2 ประการ คือ ความสามารถหรือความเป็นผู้ชำนาญ (Competence of expertness) และความน่าไว้วางใจ (Trustworthiness) ซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้รับสารมองเห็น รับรู้ และเชื่อว่ามีในตัวผู้ส่งสาร

อรรถรณสรุปไว้ว่า ผู้ส่งสาร (Source) เป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการที่จะทำให้การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจมีผลขึ้นมาได้ และผู้สื่อสารที่ต้องการจะเป็นผู้โน้มน้าวใจที่ดี จะต้องมีการปฏิบัติตนให้สอดคล้องไปด้วยในกิจกรรมที่ทำประจำวัน ไม่ใช่เฉพาะแต่เวลาทำการสื่อสารเท่านั้น

### 3.1.2.3 ช่องทางการสื่อสารกับการโน้มน้าวใจ

ในอดีตการโน้มน้าวใจส่วนใหญ่จะเกิดขึ้นเมื่อผู้ส่งสารและผู้รับสารอยู่ในสภาวะที่เห็นหน้ากัน เป็นการสื่อสารระหว่างบุคคลหรือกลุ่มผ่านช่องทางการสื่อสารอาจเป็นทางวัจนภาษา หรืออวัจนภาษา โดยมีสื่อบุคคลเป็นหลักในการสื่อสารและโน้มน้าวใจ ต่อมาเมื่อมนุษย์ประดิษฐ์ อักษรขึ้น จึงมีการใช้การเขียนเพื่อติดต่อสื่อสารโดยที่ผู้ส่งสารและผู้รับสารไม่จำเป็นต้องเห็นหน้า กันก็ได้ ช่องทางการสื่อสารทางวัจนภาษาจึงแบ่งได้เป็น การสื่อสารด้วยวาจา และการสื่อสารด้วย ลายลักษณ์อักษร (Oral and written communication) ซึ่งผู้ส่งสารต้องพิจารณาปัจจัยหลาย ประการก่อนจะตัดสินใจใช้ช่องทางใด โดยคำนึงถึง

(1) ความยากของสาร ถ้าสารมีความยากแล้วการสื่อสารทางลายลักษณ์อักษร ดีกว่าทางวาจา เพราะผู้อ่านสามารถรับรู้และเข้าใจด้วยตนเองในขณะที่อ่านอยู่ และสามารถอ่าน ทวนซ้ำให้เข้าใจขึ้นได้

(2) ทักษะทางภาษาของผู้รับสาร ถ้าหากมีประชากรที่ไม่รู้หนังสืออยู่ในกลุ่ม ผู้รับสารมากก็ควรหลีกเลี่ยงการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจด้วยลายลักษณ์อักษร

(3) ประเภทของผู้รับสารและขนาดของผู้รับสาร ในชุมชนที่มีขนาดใหญ่ นั้น ผู้ส่งสารไม่อาจพบเห็นกับทุกคนได้ จึงมักจะรวมการสื่อสารทั้งทางลายลักษณ์อักษรและทางวาจา

(4) ความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร หากผู้ส่งสารเป็นบุคคลที่น่าเชื่อถือ สารนั้นก็ จะเป็นที่น่าสนใจและผู้รับสารให้ความสำคัญมากขึ้น ซึ่งในกรณีนี้การติดต่อสื่อสารด้วยการพูดเป็น วิธีการที่ใช้ได้ผลดี อีกทั้งยังมีงานวิจัยที่แสดงถึงประสิทธิภาพของสื่อบุคคลในการโน้มน้าวใจ เช่น งานวิจัยของนิภา เมืองรัตน์ (2541) ที่สรุปว่าการสื่อสารระหว่างบุคคล มีประสิทธิภาพสูงในการ ก่อให้เกิดและเปลี่ยนแปลงทัศนคติที่ฝังรากลึกได้

### 3.1.2.4 การสร้างสารเพื่อโน้มน้าวใจ

“สาร” เป็นความคิดที่ผู้ส่งสารถ่ายทอดผ่านสัญลักษณ์ในรูปแบบที่ผู้รับสารเข้าใจ ได้ เช่น ภาษาหรือถ้อยคำ เนื่องจากการใช้คำที่แตกต่างกันทำให้เกิดความประทับใจในระดับที่ แตกต่างกันไปสำหรับผู้รับสาร ดังนั้นการโน้มน้าวใจจึงขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้สื่อสารในการ ตระหนักว่าผู้รับสารให้คำจำกัดความของคำๆ หนึ่งอย่างไร และวิเคราะห์ว่าคำที่เป็นนามธรรม หรือรูปธรรมจะให้ได้ดีเท่ากันในสภาพการณ์หนึ่งๆ ซึ่งคำโดยทั่วไปจะแบ่งเป็นลักษณะนัยตรง (Denotative meaning) คือความหมายของคำตามพจนานุกรม และนัยประหวัด (Connotative meaning) คือความหมายของคำที่เปลี่ยนแปลงไปตามการรับรู้และประสบการณ์ของแต่ละคน

กลยุทธ์การสร้างสารเพื่อโน้มน้าวใจมีหลายทฤษฎี แต่ในงานวิจัยจะใช้แนวคิดการสร้างสารด้วยการใช้หลักฐาน และการใช้จุดมุ่งใจในสาร (อรวรรณ ปิรันธน์โอวาท, 2546) ประกอบการวิเคราะห์การสื่อสารกับภาวะผู้นำของพระเยซู

**การสร้างสารด้วยการใช้หลักฐาน** เป็นกลยุทธ์เพื่อให้เรื่องราวที่จะโน้มน้าวใจชัดเจนและมีน้ำหนักมากขึ้น การใช้หลักฐานจำแนกได้เป็นประเภทต่างๆ ดังนี้

1. การยกตัวอย่าง (Examples or Illustrations) อาจมาในรูปแบบตัวอย่างละเอียดจากเรื่องจริง ตัวอย่างย่อๆ เพียงคำสองคำ และตัวอย่างที่แต่งสมมติขึ้น ซึ่งมักเป็นเรื่องในอนาคต โดยตัวอย่างนั้นต้องมีรายละเอียดพอที่จะอธิบายประเด็นที่ผู้สื่อสารต้องการชี้ให้เห็น ตัวอย่างเหล่านี้เมื่อมีปริมาณมากจึงเกิดการรวบรวมเสนอเป็นสถิตินั่นเอง

2. การใช้พยาน (Testimony) อาจเป็นคุณธรรมดาสามัญเป็นพยานในเรื่องข้อเท็จจริงที่ไม่ต้องการความรู้เฉพาะด้าน หรืออ้างถึงผู้เชี่ยวชาญหรือผู้ทรงคุณวุฒิซึ่งเป็นที่ยอมรับในสาขานั้นๆ ก็ได้

3. การเปรียบเทียบ (Analogy or comparison) กล่าวคือการมองหาความคล้ายคลึงระหว่างสิ่งหนึ่งที่เรารู้จักเข้าใจดีแล้วกับอีกสิ่งหนึ่งที่เราไม่รู้จัก ไม่เข้าใจ แบ่งเป็นการเปรียบเทียบโดยภาพพจน์ คือ เปรียบเทียบของสองอย่างที่ต่างหมวดหมู่กัน เช่น เปรียบว่า "การบริจาคตานเพื่อการศึกษาเปรียบเหมือนมอบแสงได้นำทางแก่ผู้ได้รับทานนั้น" และการเปรียบเทียบชนิดเดียวกัน หมายถึงเปรียบเทียบสิ่งของ สถาบัน ความคิด บุคคล โครงการ ข้อมูล และประสบการณ์ โดยอาจชี้ให้เห็นความเหมือนกันระหว่างครุคนหนึ่งกับอีกคนหนึ่ง เป็นต้น

4. รายละเอียด (Details) หมายถึงลักษณะหรือส่วนต่างๆ ของวัตถุชิ้นหนึ่ง ของเหตุการณ์หนึ่งๆ หรือของความคิดรวบยอดความคิดใดความคิดหนึ่ง โดยการให้รายละเอียดที่เฉพาะเจาะจง ผู้พูดสามารถทำให้ผู้ฟังเข้าใจอย่างกระจ่างได้ในเรื่องที่พูด และดึงดูดความสนใจผู้ฟังได้มากขึ้น

5. การพรรณนาความ (Description) เป็นขบวนการบอกเล่าถึงรูปร่างหน้าตา ลักษณะหรือบรรยากาศของเหตุการณ์ สถานที่ วัตถุ หรือประสบการณ์ โดยขึ้นอยู่กับการสังเกตการณ์หรือความรู้สึกของผู้พูด ช่วยให้ผู้ฟังได้เห็นภาพที่ชัดเจน และโน้มน้าวใจให้ผู้รับสารคิดถึงประเด็นนั้นได้

6. การบอกเล่า (Narration) คล้ายคลึงกับการพรรณนา แต่จะบรรยายถึงเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นตามลำดับเวลา

**จุดจูงใจในสาร (Message appeals)** เป็นวิธีการสร้างสารเพื่อโน้มน้าวใจวิธีหนึ่ง จุดจูงใจที่ใช้กันโดยทั่วไป ได้แก่

1. จุดจูงใจโดยใช้ความกลัว (Fear appeals) มีการศึกษาพบว่าความกลัวในระดับต่ำมีผลในการโน้มน้าวใจมากกว่าความกลัวในระดับสูง เพราะถ้าความกลัวมีมากเกินไปผู้รับสารอาจจะสนใจความกระวนกระวายของเขา มากกว่าสาร แต่ระดับความกลัวก็แปรไปตามความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร ถ้าผู้ส่งสารมีความน่าเชื่อถือสูงก็สามารถใช้ความกลัวในระดับสูงมาโน้มน้าวใจได้ นอกจากนี้หัวข้อของการโน้มน้าวใจยังสัมพันธ์กับระดับของความกลัวที่จะใช้ด้วย กล่าวคือ ถ้าผู้รับสารรู้สึกว่าตนเองเกี่ยวข้องกับหัวข้อนั้น ผู้ส่งสารอาจใช้ความกลัวในระดับสูงมาโน้มน้าวใจได้

2. จุดจูงใจโดยใช้อารมณ์ (Emotional appeals) มีการทดลองพบว่า สารที่ใช้อารมณ์จะโน้มน้าวใจได้มากกว่าสารที่ไม่ใช้อารมณ์ วิธีการโน้มน้าวใจโดยใช้อารมณ์ได้แก่ การใช้ภาษาที่เจืออารมณ์เพื่อบรรยายสถานการณ์ การเชื่อมโยงความคิดที่เราเสนอใหม่กับความคิดเก่าซึ่งเป็นที่ยอมรับหรือเป็นที่รังเกียจ การเชื่อมโยงความคิดที่เสนอเข้ากับอวัจนสารที่สามารถเร้าอารมณ์ได้ เช่น เสนอสารพร้อมภาพประกอบ และการทำให้วัจนสารและอวัจนสารสอดคล้องกันโดยผู้ส่งสาร

3. จุดจูงใจโดยใช้ความโกรธ (Anger appeals) วิธีนี้ผู้ส่งสารสร้างความโกรธหรือความคับข้องใจแก่ผู้รับสารแล้วจึงเขียนหรือพูดเพื่อลดหรือเพิ่มความเครียดแก่ผู้รับสารและวิธีแก้ไข

4. จุดจูงใจโดยใช้อารมณ์ขัน (Humorous appeals) เป็นวิธีโน้มน้าวใจโดยการลดความเครียด อาจทำได้โดยวิธีการประชดแดกดัน

5. จุดจูงใจโดยใช้รางวัล (Rewards as appeals) ปกติแล้วสารที่ตอบสนองความต้องการของผู้รับสารจะประสบความสำเร็จมากกว่าสารที่ไม่ได้ให้คำสัญญาสิ่งใดกับคนฟัง ยิ่งสารมีรางวัลหรือสิ่งตอบแทนมากจะยิ่งเรียกร้องความสนใจหรือจูงใจคนฟังได้มาก ซึ่งบทบาทการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจจะเห็นได้ชัดเจนขึ้นถ้ารางวัลที่พ่วงมาไม่ใช่รูปธรรม

6. จุดจูงใจโดยใช้แรงจูงใจ (Motivational appeals) หมายถึงแรงจูงใจบางอย่างที่มนุษย์เรียนรู้เมื่อมีประสบการณ์ผ่านเข้ามาในชีวิต ได้แก่ ความรักชาติ ความรักในเพื่อนมนุษย์ ศาสนา และค่านิยมต่างๆ ดังนั้นการสื่อสารโดยใช้แรงจูงใจจึงต้องมีการวิเคราะห์ผู้ฟังอย่างมาก เพราะแรงจูงใจอย่างหนึ่งอาจจะมี ความหมายมากต่อผู้ฟังคนหนึ่ง ในขณะที่ผู้ฟังอีกคนหนึ่งอาจจะไม่รู้สึกอะไรเลย

แนวคิดดังกล่าวจะนำมาใช้วิเคราะห์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของพระเยซูต่อผู้รับสารในสังคมปาเลสไตน์ในอดีตที่ปรากฏในพระวรสาร ซึ่งเชื่อมโยงไปสู่ภาวะผู้นำของพระองค์ จึงจะกล่าวถึงแนวคิดทฤษฎีภาวะผู้นำในลำดับต่อไป .

## 3.2 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับภาวะผู้นำ

### 3.2.1 แนวคิดเกี่ยวกับภาวะผู้นำ

มีนักวิชาการหลายท่านได้สนใจศึกษาภาวะความเป็นผู้นำ และได้ให้คำจำกัดความคำว่าภาวะผู้นำไว้ต่าง ๆ กัน ซึ่งรัศมี ลักษณะวรรณพร (2547: 166-167) ได้รวบรวมไว้ดังนี้

ภาวะผู้นำ คือ อิทธิพลของความสัมพันธ์ระหว่างผู้นำ ผู้ตาม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการเปลี่ยนแปลงหรือเพื่อความสำเร็จร่วมกัน (Daft, 1995: 5)

ภาวะผู้นำ คือ กระบวนการชักจูงใจให้ผู้อื่นมุ่งมั่น ทำงานเพื่อให้งานสำเร็จตามเป้าหมายประสงค์ (Shermerhorn, 1999: 262)

ภาวะผู้นำ คือ กระบวนการที่มีอิทธิพลเหนือบุคคลอื่น โดยให้ผู้ปฏิบัติงานเข้าใจ และมีข้อตกลงร่วมกัน เพื่อร่วมกันกระทำให้งานสำเร็จอย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นกระบวนการที่เอื้อให้บุคคลรวมพลังเพื่อให้วัตถุประสงค์สำเร็จ (Gary Yukl, 2002: 7)

ภาวะผู้นำ คือ ความสามารถที่มีอิทธิพลต่อคนอื่น ซึ่งจะทำงานบรรลุเป้าหมายหรือเป็นกระบวนการในการกระตุ้นบุคคลอื่นให้ทำงานหนักจนประสบผลสำเร็จ (เสนาะ ตีเขารัว, 2543: 183)

ภาวะผู้นำ คือ ความสามารถของบุคคล ในการชักจูงใจให้ผู้อื่นปฏิบัติงาน โดยมีเป้าหมายเพื่อให้บรรลุถึงวัตถุประสงค์ขององค์การ (รัศมี ลักษณะวรรณพร, 2547: 167)

จากคำจำกัดความดังกล่าวสามารถสรุปได้ว่า ภาวะผู้นำ หมายถึง กระบวนการที่บุคคลมีอิทธิพลเหนือผู้อื่น โดยการชักจูงใจให้ผู้อื่นปฏิบัติงานให้ประสบผลสำเร็จตามเป้าหมาย

มีผู้ที่ศึกษาเกี่ยวกับภาวะผู้นำ และได้แบ่งประเภททฤษฎีภาวะผู้นำไว้หลากหลายแนวทาง (รัศมี ลักษณะวรรณพร, 2547; ศิริวรรณ หม่อมพอนุช, 2544 อ้างถึงใน ชะธินยา หล้าสุวรรณ, 2545; Gary Yukl, 1998) โดยสรุปแบ่งได้เป็น 4 กลุ่ม คือ



กลุ่มที่ 1 ความเป็นผู้นำตามแนวลักษณะ (Trait Approach) เป็นแนวคิดที่เก่าแก่ที่สุด ซึ่งเน้นที่คุณลักษณะของตัวผู้นำในเรื่องลักษณะทางร่างกาย ภูมิหลังทางด้านสังคม มีความฉลาดและความสามารถ มีบุคลิกภาพที่ดี มีคุณลักษณะทางสังคม เช่นความสามารถในการประสานงานและทักษะทางการสื่อสาร เป็นต้น

กลุ่มที่ 2 ความเป็นผู้นำตามแนวพฤติกรรม (Behavioral Approach) จะมุ่งเน้นการปฏิบัติของผู้นำต่อสมาชิกภายในกลุ่ม โดยศึกษาว่าผู้นำมีพฤติกรรมอย่างไรจึงทำให้ประสบความสำเร็จ ซึ่งมีหลายสำนักคิด เช่น มหาวิทยาลัยไอโอวา ของ Lippitt และ White ที่แบ่งความเป็นผู้นำเป็น ผู้นำแบบเผด็จการ (Autocratic) ที่จะชี้แนะและควบคุมสูง ไม่เปิดโอกาสให้ผู้ตามมีส่วนร่วมตัดสินใจ ผู้นำแบบประชาธิปไตย (Democratic) เป็นผู้นำที่ควบคุมต่ำ เปิดโอกาสให้ผู้ตามมีส่วนร่วมในการตัดสินใจและให้คำแนะนำ และผู้นำแบบปล่อยตามสบาย (Laissez-Faire) คือผู้นำที่ให้อิสระเต็มที่แก่ผู้ตามและไม่ได้สั่งงาน ในขณะที่มหาวิทยาลัยไอโอวาและมหาวิทยาลัยมิชิแกนจำแนกพฤติกรรมของผู้นำเป็น ผู้นำแบบมุ่งงาน (Initiating Structure/ Concern for production) กับมุ่งคน (Consideration/ Concern for people) ซึ่งคล้ายกับแนวคิด Managerial Grid ของ Blake และ Mouton เป็นต้น

กลุ่มที่ 3 ความเป็นผู้นำตามแนวสถานการณ์ (Situational Approach) เน้นว่าผู้นำที่ดีจะต้องปฏิบัติอย่างไรในสถานการณ์ต่างๆ เพื่อให้งานสำเร็จตามวัตถุประสงค์ขององค์การ ดังนั้นสถานการณ์จึงมีอิทธิพลต่อรูปแบบของภาวะผู้นำ นักคิดตามแนวทางนี้ เช่น Fiedler ที่เสนอทฤษฎีโมเดลตามสถานการณ์ โดยศึกษา 2 ส่วน คือ ส่วนของพฤติกรรมของผู้นำ และส่วนของสถานการณ์ที่ผู้นำทำงาน โดยผู้นำจะเลือกใช้พฤติกรรมให้สอดคล้องกับสามสถานการณ์ คือ สถานการณ์ความสัมพันธ์ระหว่างผู้นำกับผู้ปฏิบัติงาน โครงสร้างเกี่ยวกับงาน และอำนาจตามตำแหน่งงาน

กลุ่มที่ 4 ความเป็นผู้นำกับการใช้อำนาจและอิทธิพล (Power-Influence Approach) บริดา อัครจันทโชติ (บรรยาย, 23 กันยายน 2549) กล่าวว่าอำนาจและอิทธิพลบางครั้งใช้ในความหมายเดียวกันหรือใกล้เคียง ซึ่ง D.Wrong อธิบายว่า อิทธิพล (Influence) มีความหมายเชิงมโนทัศน์ (Concept) ทั่วไป ส่วนอำนาจ (Power) มีความหมายในเชิงการนำมาใช้ มีการศึกษาอำนาจเพื่ออธิบายภาวะผู้นำในแง่ที่มาของอำนาจ ประเภทของการใช้อำนาจ ขอบข่ายของอำนาจ และผลลัพธ์จากการใช้อำนาจและอิทธิพล ดังนี้

### 1) ที่มาของอำนาจ/ อิทธิพล

- 1.1) อำนาจจากตำแหน่ง (position) มีจดหมายแต่งตั้งเป็นลายลักษณ์อักษรอย่างถูกต้อง
- 1.2) อำนาจจากความสัมพันธ์ (relationship) ไม่มีลายลักษณ์อักษรแต่เป็นความสัมพันธ์กับคนที่มีอำนาจ จึงดึงอำนาจจากคนนั้นมาใช้
- 1.3) อำนาจในตนเอง (Personal) เป็นอำนาจที่มาจากการแสวงหาโอกาส อำนาจที่มาจากการจัดการปัญหาที่สำคัญ และอำนาจที่มาจากปัจจัยอื่น เช่น เงินทอง

### 2) ประเภทของการใช้อำนาจ/อิทธิพล

- 2.1) อำนาจในการอ้างอิง (Referent Power) เป็นการใช้อำนาจซึ่งถูกถ่ายทอดหรือเชื่อมโยงกับบุคคลหรือบางอย่างที่นับถือ
- 2.2) อำนาจในการใช้กฎหมาย (Legitimate Power) เป็นอำนาจที่ยอมรับอย่างเป็นทางการซึ่งบุคคลเชื่อว่าผู้มีอำนาจน้อยกว่าควรปฏิบัติตาม
- 2.3) อำนาจในการให้รางวัล (Reward Power) ผู้นำให้ผลประโยชน์หรือสิ่งตอบแทนเพื่อให้ผู้ตามยอมปฏิบัติตาม อาจเป็นรูปธรรม เช่น เงินทอง ที่ดิน หรือ นามธรรม เช่น คำชมเชย
- 2.4) อำนาจในการบังคับขู่เข็ญ (Coercive Power) อาจดึงเอาอำนาจในการอ้างอิงมาใช้ ผู้ตามจะยอมทำตามเพื่อหลีกเลี่ยงการลงโทษ
- 2.5) อำนาจในการโน้มน้าวใจ (Persuasive Power) เป็นการใช้อำนาจเพื่อโน้มน้าวใจให้ผู้ตามปฏิบัติตามจุดมุ่งหมายของผู้นำหรือองค์การ
- 2.6) อำนาจในเรื่องที่เชี่ยวชาญ (Expert Power) เมื่อผู้นำมีความรู้ความชำนาญที่สอดคล้องกับเป้าหมายและความต้องการแล้วผู้ตามจึงปฏิบัติตาม

3) ผลลัพธ์จากการใช้อำนาจ/ อิทธิพล การใช้อำนาจ/ อิทธิพลของผู้นำก่อให้เกิดผลต่อผู้ใต้บังคับบัญชา ดังนี้

- 3.1) การเกิดพันธะผูกพัน (Commitment) ระหว่างหัวหน้าและลูกน้อง
- 3.2) การทำตามแม้จะไม่พอใจ (Compliance)
- 3.3) การต่อต้าน (Resistance)

ซึ่งบางครั้งแม้การใช้อำนาจดี แต่วิธีการสื่อสารไม่ดีก็อาจนำไปสู่ผลลัพธ์ที่ 3.2 และ 3.3 ได้

นอกจากการศึกษาเกี่ยวกับภาวะผู้นำและแบ่งประเภทของทฤษฎีภาวะผู้นำ 4 แนวทางข้างต้นแล้ว เมตตา วิวัฒน์านุกูล (19 กรกฎาคม 2549) ได้บรรยายถึงการพิจารณาภาวะผู้นำด้วยคำถามหลัก 4 คำถาม คือ

1. เรารับรู้ "ความเป็นผู้นำ" และ "ลักษณะผู้นำ" อย่างไร  
เป็นทางการ/ แต่งตั้ง (Formal/assigned) หรือ ไม่เป็นทางการ/ฉับพลัน (Informal/emergent)  
มุ่งงาน (Task) หรือ มุ่งความสัมพันธ์ (Maintenance)
2. เราเลือกผู้นำอย่างไร หรือยอมรับผู้นำแบบใด
  - 2.1 สิ่งที่เป็น (Being/Ascription) คือลักษณะที่ติดตัวมาแต่กำเนิด ได้แก่ ภูมิหลัง ชาติตระกูล หรือ สิ่งที่ผู้นำกระทำ (Doing/Achievement) คือความสำเร็จของผลงาน
  - 2.2 รูปแบบการสื่อสาร (Communication style) คือ แบบประชาธิปไตย (Democracy) สื่อสารสองทาง (Two ways) และสื่อสารจากล่างสู่บน (Bottom-up) หรือ แบบเผด็จการ (Autocratic) สื่อสารทางเดียว (One way) และสื่อสารจากบนสู่ล่าง (Top-down)
  - 2.3 ความสามารถในการสื่อสาร (Communication competence) แบ่งเป็น ผู้นำที่มีความสามารถในการสื่อสารที่มีที่มาจากความเป็นตัวตน (Communication within communicator) เช่น บุคลิกภายนอก (trait) ชื่อเสียง (fame) ความสามารถพิเศษ (charisma) เป็นต้น กับ ความสามารถในการสื่อสารที่ไม่ใช่ลักษณะติดตัว (Communication between communicator) เช่น การริเริ่ม (initiate) การมีอำนาจหรืออิทธิพล (dominate/influence) และการจัดการด้วยความชำนาญ (manipulate)
3. เรารับรู้ปฏิสัมพันธ์และความสัมพันธ์ระหว่าง "ผู้นำ" กับ "สมาชิก" อย่างไร  
พิจารณาจาก
  - 3.1 ความเหลื่อมล้ำของอำนาจคน (Power distance) ของ Hofstede ว่า เหลื่อมล้ำสูงหรือต่ำ โดยเห็นได้จากระดับการใช้ภาษาหรือสรรพนาม เป็นต้น
  - 3.2 มีความเป็นสากล (Universalism) หมายถึงปฏิบัติต่อทุกคนอย่างเท่าเทียม หรือมีความพิเศษ (Particularism) เลือกปฏิบัติกับคนแตกต่างกันไป
  - 3.3 มีความแผ่ขยายไปทุกทิศทาง (Diffuseness) หมายถึงปฏิบัติต่อบุคคลคนหนึ่งเหมือนกันในทุกสถานการณ์ หรือ มีความเฉพาะเจาะจง (Specificity) หมายถึง

ปฏิบัติต่อบุคคลคนเดียวแตกต่างกันไปตามสถานการณ์ ขึ้นกับบทบาทหรือสถานภาพทางสังคมในสถานการณ์นั้น

3.4 ความสัมพันธ์แบบเป็นลำดับชั้น (Hierarchical relationship) คือ ปฏิบัติต่อคนตามลำดับชั้น ไม่เสมอภาค หรือ ความสัมพันธ์แบบเท่าเทียมกัน (Equality relationship) ซึ่งเป็นแนวคิดของ Rokeach

#### 4. เรายอมรับการโน้มน้าวใจและการใช้อำนาจอย่างไรจากผู้นำ

4.1 เส้นที่ดึงดูดหรือโน้มน้าวใจ ที่ผู้ตามมองว่าเป็นผลมาจากตัวตนของผู้นำ (Ethos) อารมณ์ร่วมของผู้ฟัง (Pathos) หรือ เหตุผลและตรรกะ (Logos)

4.2 การใช้อำนาจ (Power) โดยดูว่าเป็นการโน้มน้าวโดยใช้อำนาจด้านใด เช่น โน้มน้าวโดยอำนาจจากตำแหน่งหรือตามกฎหมาย (Legitimate) อำนาจจากการข่มขู่ (Coercive) อำนาจจากการให้ผลประโยชน์ (Reward) อำนาจจากความความรู้เชี่ยวชาญ (Expert) หรือ อำนาจจากการเชื่อมโยง (Referent) เป็นต้น

#### 3.2.1 แนวคิดเกี่ยวกับภาวะผู้นำที่มีความสามารถพิเศษ

(Charismatic Leader)

Charisma เป็นคำภาษากรีกโบราณ หมายถึง "พรสวรรค์จากพระเจ้า" ซึ่งเป็นคำที่พระศาสนจักรใช้อธิบายถึงพรสวรรค์ที่เชื่อว่าพระเจ้าเป็นผู้ประทานมาให้ เช่น การพยากรณ์อนาคต ปรีชาญาณ และการเยียวยารักษา ซึ่งผู้นำที่มีความสามารถพิเศษจะเป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลง (Change agents) ที่นำเสนอวิสัยทัศน์ต่อสังคมเนื่องจากไม่พอใจสภาพการณ์บรรทัดฐานหรือค่านิยมที่เป็นอยู่ (Jay A. Conger, 1989: 22)

Charisma ตามนิยามของพจนานุกรมคือ 1). คุณสมบัติพิเศษของผู้นำที่จับจินตนาการที่คนส่วนมากเชื่อและจุดประกายความจงรักภักดีและการอุทิศตนอย่างมั่นคง หรือ 2). บุคคลที่มีพรสวรรค์ หรือสุขภาพใจดี หรือ 3). คุณสมบัติที่ดึงดูดใจ (อ้างถึงใน Robert J. Richardson และ Katharine S. Thayer, 1993: 5) ซึ่งแต่เดิมเป็นศัพท์ทางศาสนาที่อธิบายถึงการพูดด้วยจิตวิญญาณซึ่งเต็มเปี่ยมไปด้วยพระจิตเจ้า (The Holy Spirit)

รังสรรค์ ประเสริฐศรี (2544: 50) กล่าวว่า Charisma หมายถึง พรสวรรค์ (Divinely inspired gift) เช่น ความสามารถในการทำงานได้อย่างมหัศจรรย์ หรือความสามารถในการทำนายเหตุการณ์ในอนาคตได้อย่างถูกต้อง ซึ่งความสามารถพิเศษเป็นปัจจัยของผู้นำในการจูงใจผู้อื่นให้ปฏิบัติตาม หรือก่อให้เกิดความเชื่อถือ ความเคารพ ความนิยม ความสามารถในการถ่ายทอดความรู้สึก มีการมอบอำนาจหน้าที่ และการสร้างภาพพจน์ที่ดีให้ผู้ใต้บังคับบัญชา โดยมีสิ่งสำคัญคือ การมีส่วนร่วมในความสัมพันธ์หรือการมีปฏิริยาโต้ตอบซึ่งกันและกันระหว่างผู้นำและสมาชิกในกลุ่ม โดยผู้นำประเภทนี้จะมีพรสวรรค์ที่พิเศษในการสร้างแรงบันดาลใจ และใช้การติดต่อสื่อสารที่มีเหตุผล

ชะธินยา หล้าสูงษ์, (2545:34) ภาวะผู้นำบารมี (ผู้นำที่มีความสามารถพิเศษ) หมายถึง ผู้นำที่มีลักษณะที่ดั่งาม มีอำนาจและอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงทัศนคติและความเชื่อของบุคคลหรือกลุ่มบุคคลให้สามารถดำเนินกิจกรรมต่างๆ จนบรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมายหรือวิสัยทัศน์ที่มีร่วมกัน

Dubrin (1998 อ้างถึงในชะธินยา หล้าสูงษ์, 2545: 34) ให้ความหมายภาวะผู้นำที่มีความสามารถพิเศษว่า เป็นผู้นำสิ่งที่ดีงามและความเปลี่ยนแปลงหลักๆ มาสู่องค์กร โดยการสร้างวิสัยทัศน์และกำหนดวิธีที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ เป็นผู้ที่สามารถสื่อสารได้สำเร็จ มีการสร้างแรงบันดาลใจให้กับบุคลากร ทำให้บุคลากรเกิดความไว้วางใจและรับรู้ความสามารถของตนเอง มีการควบคุมอารมณ์ของตนได้ ทำให้บุคลากรเกิดความอบอุ่น เป็นผู้ที่กล้าเสี่ยงและใช้วิธีการใหม่ๆ แสดงความสามารถของตนให้ปรากฏ ลดความขัดแย้งในองค์กร และเป็นผู้ที่มีบุคลิกภาพเป็นที่ชื่นชอบของบุคคลอื่น

Max Weber (1947, อ้างถึงใน Yuki, 1998: 298) ได้อธิบายความสามารถพิเศษว่าเป็นรูปแบบของอิทธิพลที่มีได้มาจากธรรมเนียมประเพณีหรือตำแหน่งอย่างเป็นทางการ แต่เป็นอิทธิพลจากการรับรู้ของผู้ตามว่าผู้นำนั้นมีคุณลักษณะที่พิเศษ ซึ่งผู้นำลักษณะนี้มักเกิดขึ้นเมื่อมีวิกฤตการณ์ทางสังคม โดยผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษจะนำเสนอทางแก้ไขวิกฤตนั้นและดึงดูดใจผู้ตามที่เชื่อมั่นในวิสัยทัศน์และมองว่าผู้นำคนนั้นมีลักษณะพิเศษ

David A. Nadler และ Michael L. Tushman (2002) นิยามภาวะผู้นำที่มีความสามารถพิเศษว่าหมายถึง คุณสมบัติพิเศษที่ทำให้ผู้นำสามารถระดมพลและธำรงกิจกรรมภายในองค์การผ่านการกระทำที่พิเศษและคุณลักษณะเฉพาะตัวที่สังเกตได้ ซึ่งผู้นำประเภทนี้จะประสบความสำเร็จในการเปลี่ยนแปลงค่านิยม เป้าหมาย ความต้องการ และความทะเยอทะยานของแต่ละบุคคล

Robert J. Richardson และ Katharine S. Thayer (1993) ให้ความหมายว่าเป็นความสามารถในการสัมผัสถึงหัวใจและจิตใจของผู้คน ที่ผู้นำใช้โดยอาศัยเทคนิคการสื่อสารแบบพิเศษ คือ ภาษาแห่งอารมณ์ (The language of emotion) ซึ่งเป็นภาษาที่เข้าถึงบุคคลทุกคน และสามารถจูงใจให้เกิดการกระทำ และความผูกพันอย่างเหนียวแน่นกับผู้นำ

จากนิยามข้างต้น สรุปได้ว่า ภาวะผู้นำที่มีความสามารถพิเศษ หมายถึง ผู้นำที่สามารถสื่อสารให้ผู้อื่นรับรู้ถึงคุณลักษณะพิเศษเฉพาะตัวบางอย่าง เป็นกระบวนการมีอิทธิพลเหนือผู้อื่นโดยการชักจูงใจให้ผู้อื่นเปลี่ยนแปลงทัศนคติและความเชื่อ รวมทั้งปฏิบัติงานให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย ผู้นำที่มีความสามารถพิเศษ เป็นรูปแบบของผู้นำรูปแบบหนึ่งที่นักวิชาการให้ความสนใจศึกษา เกิดเป็นแนวคิดทฤษฎีต่างๆ หลายแนวทาง ซึ่งผู้วิจัยจะกล่าวถึงเพียงบางทฤษฎีที่จะใช้เป็นกรอบในการศึกษาวิจัย ดังนี้

### 3.2.1.1 ทฤษฎีภาวะผู้นำที่มีความสามารถพิเศษของ House (House's charismatic leadership theory)

House (1977 cited in Gary Yukl, 1998: 299) อธิบายว่าผู้ตามของผู้นำที่มีความสามารถพิเศษจะรับรู้ว่าความคิดของผู้นำเป็นสิ่งที่ถูกต้อง และยอมรับผู้นำโดยไม่มีคำถาม เชื่อฟังผู้นำอย่างเต็มที่ รู้สึกรักผู้นำ และรู้สึกว่าคุณมีส่วนเกี่ยวข้องกับเป้าหมายของกลุ่มหรือองค์การโดยเชื่อว่าตนเองสามารถทำให้ภารกิจขององค์การสำเร็จตามเป้าหมายระดับสูง ซึ่งผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษจะสื่อสารเป้าหมายตามภารกิจของกลุ่มซึ่งจะเป็นการวางรากฐานค่านิยม อุดมการณ์และความทะเยอทะยานร่วมกันในหมู่ผู้ตาม ด้วยการให้วิสัยทัศน์ที่น่าดึงดูดใจ ผู้นำที่มีความสามารถพิเศษจึงทำให้งานของกลุ่มมีคุณค่า สร้างแรงบันดาลใจและความตื่นตัวแก่ผู้ตาม ก่อให้เกิดความผูกพันทางอารมณ์ในภารกิจ โดยผู้นำที่มีความสามารถพิเศษมักจะทำตนเป็นแบบอย่างแก่ผู้ตามด้วย

รังสรรค์ ประเสริฐศรี (2544: 51) ได้สรุปสาระสำคัญในทฤษฎีของ House โดยพิจารณาจากเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นว่า

- (1) ผู้ใต้บังคับบัญชาให้ความไว้วางใจ (Trust) ในการกระทำที่ถูกต้องของผู้  
ผู้นำ
- (2) ผู้ใต้บังคับบัญชาเกิดความเชื่อถือ (Beliefs) ในตัวผู้นำ
- (3) ผู้ใต้บังคับบัญชายอมรับ (Acceptance) การกระทำของผู้  
ผู้นำ
- (4) ผู้ใต้บังคับบัญชาจะไม่มีการพูดให้ร้ายต่อผู้นำเพราะมีความชอบในตัว  
ผู้นำ (Affection)
- (5) ผู้ใต้บังคับบัญชาจะอยู่ในโอวาทเชื่อฟัง (Obedience)
- (6) ผู้ใต้บังคับบัญชาเกิดการเอาอย่างผู้นำ (Emulation)
- (7) ผู้ใต้บังคับบัญชาจะมีอารมณ์อยากทำงานร่วมกับกลุ่ม (Emotional  
Involvement)
- (8) ผู้ใต้บังคับบัญชาปฏิบัติงานให้เป็นไปตามเป้าหมายในระดับสูง  
(Heightened goals)
- (9) ผู้ใต้บังคับบัญชาอุทิศตนเพื่อความสำเร็จในงานหรือกลุ่ม หรือรับรู้ที่จะ  
ช่วยเหลือกลุ่มให้บรรลุภารกิจ (Perceived ability to contribute the mission)

### 3.2.1.2 ทฤษฎีภาวะผู้นำที่มีความสามารถพิเศษของ Conger and Kanungo (1987)

คือทฤษฎีคุณลักษณะการปรุงแต่งด้านความเสน่ห์หา (An attribution Theory of Charisma) ซึ่งกล่าวถึงปรากฏการณ์ด้านพฤติกรรมเด่นของผู้นำที่หลากหลาย จากการศึกษาทฤษฎีของ Conger and Kanungo ใน ขะธินยา หล้าสูงงษ์ (2545) รังสรรค์ ประเสริฐศรี (2544) และ Gary Yukl (1998) สรุปพฤติกรรมเด่นของผู้นำที่มีความสามารถพิเศษได้ว่า

- (1) มีวิสัยทัศน์อนาคตเชิงอุดมการณ์ที่แตกต่างสภาพเดิมมาก และเป็นผู้ที่  
ท้าทายค่านิยมหรือปทัสถานเดิมเพื่อให้ค้นหาสิ่งที่ดีกว่าและนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงใหม่
- (2) สร้างมุมมองและแนวคิดต่อวิสัยทัศน์เชิงอุดมการณ์ร่วมกับลูกน้อง ทำให้  
ลูกน้องรักชื่นชม ศรัทธาต่อหัวหน้าและอยากเลียนแบบอย่างตามหัวหน้า

(3) มีความสามารถด้านทักษะการสื่อสารเพื่อจูงใจบุคคลต่างๆ เช่นการใช้ภาษาที่สละสลวยไพเราะ มีการใช้คำอุปมาอุปมัย และเปรียบเทียบสิ่งที่คล้ายคลึงกัน

(4) ใช้กลยุทธ์ที่ไม่เป็นไปตามระเบียบแบบแผนเพื่อให้วิสัยทัศน์สำเร็จ  
เชี่ยวชาญในการสร้างทางเลือกหรือวิธีการใหม่ที่แตกต่างจากสภาพเดิม

(5) เสียสละแม้ประโยชน์ของตนเอง กล้าเสี่ยงทั้งเรื่องสถานะ ทรัพย์สิน ตำแหน่งผู้นำหรือตำแหน่งสมาชิกในองค์กรเพื่อให้บรรลุเป้าหมายอุดมการณ์ที่วางไว้ และใส่ใจต่อผู้ตามมากกว่าผลประโยชน์ส่วนตัว

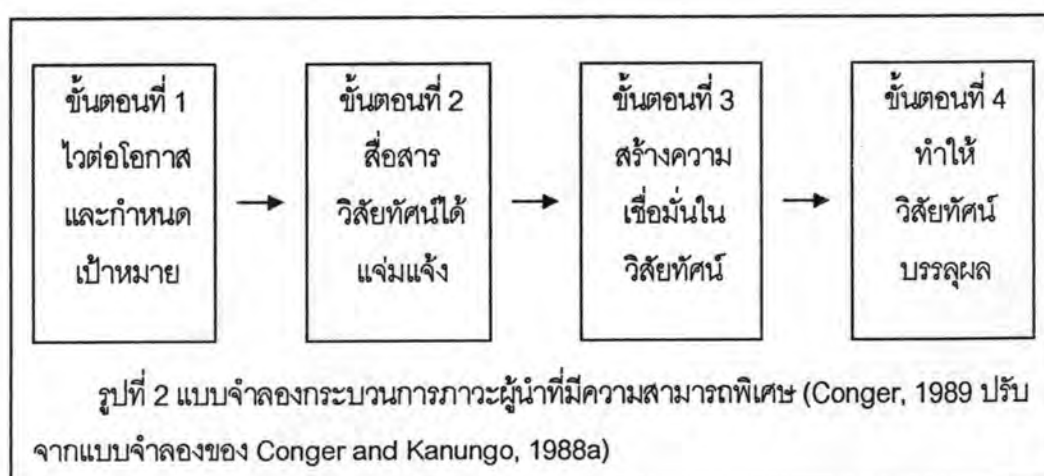
(6) ติดต่อสื่อสารด้วยความเชื่อมั่นในตนเอง ผู้นำต้องแสดงความเชื่อมั่นเกี่ยวกับข้อเสนอแนะที่นำมาพิจารณา โดยใช้ความสามารถพิเศษที่มีอยู่แก้ไขสถานการณ์ให้ผ่านพ้นไปได้ด้วยดี

(7) ไวต่อการรับรู้ทั้งความต้องการและค่านิยมของผู้ตาม รวมถึงสภาพแวดล้อมเพื่อจะนำเสนอวิสัยทัศน์ที่แปลกใหม่ น่าดึงดูดใจ และอยู่ในช่วงเวลาที่เหมาะสม

(8) คาดคะเนเหตุการณ์ได้ถูกต้อง และสามารถใช้กลยุทธ์ได้เหมาะสมกับโอกาสเพื่อหลีกเลี่ยงการเสี่ยงภัย

(9) รู้จักใช้อำนาจส่วนบุคคลที่เกิดจากความเชี่ยวชาญ การได้รับยกย่องชื่นชม ศรีทธาในคุณธรรมความดี ฯลฯ ได้อย่างเหมาะสม โดยใช้ความสามารถพิเศษของตนให้เกิดอิทธิพลต่อผู้ใต้บังคับบัญชาเพื่อให้การทำงานประสบความสำเร็จ

ทั้งนี้มีแนวคิดเรื่องกระบวนการภาวะผู้นำที่มีความสามารถพิเศษในมิติด้านพฤติกรรมว่ามี 4 ขั้นตอน ดังนี้





ขั้นตอนที่ 1 ไวต่อโอกาสและกำหนดเป้าหมาย (Sensing Opportunity and Formulating a Vision) โดยผู้นำต้องประเมินสถานการณ์ปัจจุบันในเรื่องโอกาส ข้อจำกัด แหล่งทรัพยากร และความต้องการขององค์กร เพื่อจะวางวิสัยทัศน์ตามอุดมการณ์ ซึ่งคุณลักษณะของผู้นำที่มีความสามารถพิเศษคือไวต่อความต้องการของสมาชิก และมีความสามารถในการมองเห็นถึงข้อบกพร่องของสถานการณ์ที่ปรากฏและโอกาส

ขั้นตอนที่ 2 สื่อสารวิสัยทัศน์ได้อย่างแจ่มแจ้ง (Articulating the Vision) ผู้นำต้องสื่อสารให้เห็นว่าบรรทัดฐานทางสังคมในปัจจุบันไม่น่ายอมรับในขณะที่วิสัยทัศน์ของผู้นำนั้นมีคุณค่าและเป็นทางเลือกที่มีเหตุผลและน่าดึงดูดใจมากที่สุด และมีความเชื่อมโยงค่านิยมหรือคุณค่าเดิมที่สำคัญต่อผู้ฟังกับเป้าหมายในอนาคต โดยผู้นำอาจสื่อสารได้หลายวิธี ทั้งการกล่าวในที่สาธารณะ การสนทนาส่วนตัว หรือผ่านทางเอกสารต่างๆ ขององค์กร ซึ่งผู้นำอาจสื่อสารเป้าหมายโดยการโน้มน้าวใจหรือโดยออกคำสั่งโดยตรง แต่การเลือกที่จะปฏิบัติโดยเสรีนั้นย่อมมีพลังมากกว่า นอกจากนี้ผู้นำยังสามารถสื่อสารวิสัยทัศน์ผ่านพฤติกรรม การกระทำ รูปลักษณ์ภายนอก ภาษาท่าทาง และการแต่งกายอีกด้วย

ขั้นตอนที่ 3 สร้างความเชื่อมั่นในวิสัยทัศน์ (Building Trust in the Vision) และความเชื่อมั่นในตัวผู้นำว่ามีความสามารถและทำให้วิสัยทัศน์เป็นจริงได้ ด้วยความเชี่ยวชาญเฉพาะตัว ความสำเร็จที่ผ่านมา ความเสี่ยงส่วนบุคคล การอุทิศตนเอง และพฤติกรรมที่ไม่เป็นไปตามระเบียบแบบแผน โดยแสดงความใส่ใจต่อความต้องการของผู้ตามมากกว่าประโยชน์ส่วนตน และยินดีที่จะเสี่ยงเพื่อสิ่งที่ตนเองเชื่อ

ขั้นตอนที่ 4 ทำให้วิสัยทัศน์บรรลุผล (Achieving the Vision) แสดงให้เห็นว่าเป้าหมายจะบรรลุผลโดยองค์การ และแสดงความตั้งใจที่จะทำให้วิสัยทัศน์นั้นเป็นจริงผ่านการปฏิบัติตนเป็นแบบอย่าง การสอนงาน เพิ่มความเชื่อมั่นในความสามารถในตนเองของผู้ตาม และเทคนิคที่ไม่เป็นไปตามระเบียบแบบแผน

### 3.2.1.3 ทฤษฎีภาวะผู้นำที่มีความสามารถพิเศษของ Meindl (1990 cited in Gary Yukl, 1998)

A Social Contagion Explanation of Charisma คือทฤษฎีที่ Meindl กล่าวถึงคุณลักษณะพิเศษด้วยการติดต่อทางสังคม เนื่องจากทฤษฎีที่ผ่านมาจะอธิบายปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้นำและผู้ตาม แต่ไม่ได้อธิบายว่าเหตุใดคนที่ไม่ได้มีปฏิสัมพันธ์โดยตรงหรือไม่เคยพบกับผู้นำเลยจึงรับรู้คุณลักษณะที่พิเศษของผู้นำ ซึ่ง Meindl ให้คำอธิบายว่าเป็นอิทธิพลของกระบวนการในหมู่

ผู้ตามด้วยตนเองมากกว่าที่ผู้นำจะมีอิทธิพลต่อผู้ตามแต่ละคนโดยตรง กล่าวคือ มนุษย์แต่ละคนล้วนมีภาพลักษณ์ตนเองในด้านดี เชื่อมมั่นในความถูกต้อง ซึ่งคนเหล่านี้ยินดีอุทิศตัวและมุ่งมั่นทำสิ่งที่ดีงามแต่ไม่กล้ากระทำเพราะอายุคนอื่นจะมองว่าตนสวนกระแสสังคม คนเหล่านี้รอคอยผู้นำมากระดับโดยเฉพาะเมื่อเกิดวิกฤตการณ์ทางสังคม แล้วมีผู้นำแบบฉับพลันเกิดขึ้น ความอายในการกระทำบางอย่างถูกปลดปล่อยเมื่อเห็นผู้อื่นกระทำสิ่งนั้นอย่างเปิดเผย เกิดเป็นกระบวนการติดต่อทางสังคมที่มีแนวโน้มเริ่มจากคนชายขอบที่ไม่มีจุดยืนทางสังคมอย่างชัดเจน พวกเขาจะเลียนแบบพฤติกรรมที่ไม่เป็นไปตามระเบียบแบบแผนนั้น และจะทำสิ่งที่เบี่ยงเบนลักษณะ เช่น สวมเสื้อผ้าพิเศษ มีธรรมเนียมการทักทาย การทอกล้อแกม เป็นต้น ซึ่งคนอื่น ๆ อาจมองว่าเป็นพฤติกรรมที่แปลกประหลาดและไม่เหมาะสม อย่างไรก็ตามเมื่อความอายคลายไป คนที่ตั้งข้อสงสัยในตอนแรกก็จะปรับเปลี่ยนพฤติกรรมบ้าง ทำให้กระบวนการสัมผัสทางสังคมแพร่กระจายไปอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะเมื่อคุณลักษณะพิเศษของผู้นำมักแพร่ขยายผ่านข่าวลือและเรื่องเล่าในหมู่คนที่ไม่ได้ติดต่อกับผู้นำโดยตรง นั่นคือกระบวนการติดต่อทางสังคมที่แพร่ขยายปฏิกริยาต้านอารมณ์และพฤติกรรมในกลุ่มชน

#### 3.2.1.4 แนวคิดเกี่ยวกับลักษณะที่ไม่ดีของภาวะผู้นำที่มี

##### ความสามารถพิเศษ (The dark side of charismatic leadership)

นักสังคมวิทยาจำนวนหนึ่ง เช่น Conger (1989) Hogan, Raskin, & Fazzini (1990) House & Howell (1992) Kets de Vries & Miller (1985) และ Yukl (1989) (อ้างถึงใน Yukl, 1998) ได้ศึกษาผู้นำในประวัติศาสตร์และค้นพบแง่มุมดีและไม่ดีของผู้นำที่มีความสามารถพิเศษ เช่น ผู้นำบางคนอาจใช้ความสามารถไปในทางที่ผิด นักวิชาการได้แนวคิดในการพิจารณาผู้นำที่มีความสามารถพิเศษว่าเป็นไปในเชิงบวกหรือเชิงลบ ดังนี้

(1) แนวคิดพิจารณาจากผลสำหรับผู้ตาม ว่าในที่สุดแล้วอิทธิพลของผู้นำก่อให้เกิดประโยชน์หรือความสูญเสียต่อผู้ตาม ซึ่งผู้นำส่วนใหญ่มักมีทั้งผลกระทบในด้านประโยชน์และโทษต่อผู้ตาม และบางครั้งก็ยากที่จะประเมินผล

(2) แนวคิดพิจารณาจากค่านิยมและบุคลิกลักษณะ Musser (1987) อ้างถึงใน Gary Yukl, 1998) เสนอว่าให้พิจารณาผู้นำว่ามีแนวโน้มที่จะนำไปยังความต้องการส่วนตัวหรือความต้องการของผู้ตามและองค์การ การตัดสินใจของผู้นำจะสะท้อนว่าผู้นำให้ความสนใจกับชื่อเสียงและการรักษาอำนาจตนหรือสวัสดิภาพของผู้ตาม ซึ่งผู้นำที่มีความสามารถพิเศษในเชิงบวกจะปลุกฝังผู้ตามให้อุทิศตนเพื่ออุดมการณ์หรือองค์การ มากกว่าอุทิศตนเพื่อตัวผู้นำเอง

### 3.3 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับสัญญาณ

สัญญาณ (sign) หมายถึงสิ่งที่ถูกสร้างขึ้นมาเพื่อให้มีความหมาย (meaning) แทนของจริง/ ตัวจริง (object) ในตัวบท (Text) และในบริบท (Context) หนึ่งๆ ซึ่งสิ่งที่นำมาใช้เป็นสัญญาณอาจจะเป็นวัตถุสิ่งของ รูปภาพ หรือภาษาก็ได้ เช่น "แหวนหมั้น" เป็นสัญญาณใช้แทนความหมายที่แสดงถึงความผูกพันระหว่างหญิงชายคู่หนึ่งในบริบทสังคมตะวันตก (กาญจนา แก้วเทพ, 2542)

สัญญาณ คือสิ่งที่มีความหมายมากกว่าตัวของมันเอง (Pierce, 1931 อ้างแล้ว)

ทฤษฎีสัญญาวิทยา (Semiotics) เป็นศาสตร์ที่ศึกษาเกี่ยวกับระบบสัญญาณ (Sign) ที่ปรากฏอยู่ในความคิดมนุษย์ผ่านสัญลักษณ์ต่างๆ (Symbol) อันได้แก่ ภาษา รหัส สัญญาณ เครื่องหมาย ฯลฯ หรือวัตถุ สิ่งที่ถูกสร้างขึ้นมาเพื่อให้มีความหมาย (Meaning) แทนของจริง (Object) ในตัวบท (Text) หรือบริบท (Context) หนึ่งๆ (สุวดี พันธุ์พานิช, 2546) ซึ่งทฤษฎีสัญญาวิทยาวางรากฐานโดย F. De Saussure อาจารย์สอนวิชาภาษาศาสตร์ (อ้างถึงในอรวรรณ ปิลาสนธิโอวาท, 2546) ผู้สนใจศึกษาระบวนการสร้างความหมาย (Signification) หรือวิธีการที่จะนำเอาสัญญาณต่างๆ มาใช้ตีความหมายในตัวบท (Text) ซึ่งกระบวนการสร้างความหมาย แบ่งได้ 3 ระดับ คือ

ระดับที่ 1 เป็นความสัมพันธ์ของระบบสัญญาณที่มีต่อระบบอ้างอิง (Reference) อย่างเป็นภาววิสัย (Objectivity) เช่น พรหม เป็นของจริงหรือสิ่งที่อ้างอิงไปถึง (Reference)

ระดับที่ 2 แต่ละวัฒนธรรมสร้างสัญญาณขึ้นมาแทนของจริง เรียกว่า ตัวหมาย (Signifier) เป็นส่วนที่เรารับรู้ได้ด้วยประสาทสัมผัส เช่น สร้างสัญญาณโดยเขียนเป็นตัวอักษรว่า "พรหม" หรือเป็นรูปวาด

ระดับที่ 3 คนในแต่ละวัฒนธรรมที่ผ่านกระบวนการเรียนรู้สัญญาณ เมื่อเห็นสัญญาณนั้นก็เกิดภาพในใจ หรือภาพในความคิด (Concept) ขึ้น เรียกว่า "ตัวหมายถึง" (Signified)

ดังนั้นตามทัศนะของไชสุรุ้ สัญญะประกอบด้วย 2 องค์ประกอบ คือ

1. รูปสัญญะ (Signifier) คือส่วนที่เป็นรูปแบบ (Form) ซึ่งเป็นส่วนที่เรา  
รับรู้ได้ด้วยประสาทสัมผัส เช่น เสียง ตัวอักษร ท่าทาง ภาพ

2. ความหมายสัญญะ (Signified) คือ ความคิด (Idea or concept) ที่  
อยู่ในใจของเรา เป็นความคิดที่รูปสัญญะนั้นๆ ชักนำให้เราเข้าใจ และความสัมพันธ์ระหว่าง  
รูปสัญญะและความหมายสัญญะ เรียกว่า ความหมาย (Signification) (Chandler, 1994 อ้างถึง  
ใน กฤษณะ นาคประสงค์, 2546)

ไชสุรุ้ได้สรุปว่ามีรูปแบบสัญญะอื่นๆ ที่สามารถแสดงความหมายและความคิด  
ของผู้สื่อสารได้ เช่น ภาษาใบ้ พิธีกรรม สัญลักษณ์อาหาร อาการเจ็บป่วย ฯลฯ นั่นคือทุกสิ่ง  
ทุกอย่างสามารถจะเป็นสัญญะได้หากถูกนำมาใช้แสดงความหมายได้

วิธีการวิเคราะห์สัญญะ หมายถึง การใช้วิธีการวิเคราะห์เพื่อให้เกิดความเข้าใจใน  
ความหมายของสัญญะที่ถูกแสดงในบริบทหนึ่งๆ โดยการค้นหาหลักการที่ใช้เป็นพื้นฐานของการ  
ให้ความหมาย ดังนั้นการวิเคราะห์สัญญะจะมุ่งเน้นถึงสัญลักษณ์และสิ่งที่สัญลักษณ์นั้นให้  
ความหมาย สื่อความหมายตามบริบทนั้นๆ ซึ่งกาญจนา (อ้างแล้ว) กล่าวถึงวิธีการวิเคราะห์  
สัญญะไว้หลายวิธี แต่ในงานวิจัยจะใช้วิธีการวิเคราะห์สัญญะดังนี้

(1) การวิเคราะห์ความหมายโดยอรรถและความหมายโดยนัย

ไชสุรุ้ (1974) ได้แยกประเภทและระดับของความหมายที่บรรจุอยู่  
ในสัญญะออกเป็น 2 ประเภท คือ

1.1) ความหมายโดยอรรถ (Denotative meaning) เป็นความหมายที่  
เข้าใจกันตามตัวอักษร ซึ่งเป็นความหมายที่เข้าใจตรงกันโดยส่วนใหญ่ เช่น ความหมายที่อยู่ใน  
พจนานุกรม เช่น แม่ คือสตรีผู้ให้กำเนิดลูก

1.2) ความหมายโดยนัย (Connotative meaning) เป็นความหมายโดย  
อ้อมที่เกิดจากข้อตกลงของกลุ่ม หรือเกิดจากประสบการณ์เฉพาะของบุคคล เช่น เวลาพูดถึง "แม่"  
บางคนอาจจะนึกถึงความอบอุ่น บางคนนึกถึงความเข้มงวด บางคนนึกถึงประสบการณ์อันขมขื่น  
(เพราะแม่ทิ้งลูกไป)

## (2) การวิเคราะห์แบบ Metaphor/ Metonymy

2.1) Metaphor หรือ อุปมาอุปมัย คือวิธีการถ่ายทอดความหมายโดยอาศัยความสัมพันธ์ระหว่างสัญลักษณ์ 2 ตัว ที่มีความคล้ายคลึงกัน เพื่อสร้างวิธีการมองมุมใหม่ให้แก่แนวคิดตัวแรก มักพบคำว่า “เปรียบประดุจ เหมือน ประหนึ่ง รวากับว่า” ตัวอย่างเช่น ชายผู้นี้ใจดี รวากับพ่อพระ

2.2) Metonymy หรือ นามนัย เป็นวิธีการถ่ายทอดความหมายโดยหยิบเอาส่วนเสี้ยวเล็กๆ ส่วนหนึ่งของสัญลักษณ์ (Part) มาแทนความหมายของส่วนรวมทั้งหมด (Whole) เช่น วัดพระแก้วแทนกรุงเทพ ไหม้กางเขนแทนคริสตศาสนา เป็นต้น

แนวคิดทฤษฎีสัญลักษณ์วิทยาข้างต้นนี้จะนำมาใช้วิเคราะห์การสื่อสารกับภาวะผู้นำของพระเยซูในพระวรสาร ซึ่งผู้วิจัยสนใจว่าพระเยซูใช้การสื่อสารผ่านสัญลักษณ์ที่แสดงถึงความเป็นผู้นำ ผู้ตาม และความสัมพันธ์ระหว่างผู้นำกับผู้ตามในรูปแบบใดบ้าง ตามมุมมองของสาวกที่ปรากฏอยู่ในพระวรสารทั้ง 4 ฉบับ



### 3.4 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการตีความ

Hermeneutics เป็นภาษกรีกแปลว่า การตีความ ซึ่งเป็นศาสตร์และศิลปะแห่งความเข้าใจที่เริ่มต้นในศตวรรษที่ 18 เมื่อนักปรัชญาและนักเทวศาสตร์เริ่มตั้งคำถามเกี่ยวกับพระคัมภีร์ไบเบิล จึงมีการพัฒนาแนวทางต่างๆ ในการตีความโดยอาศัยแนวคิดทั้งทางปรัชญา ภาษาศาสตร์ โบราณคดี ประวัติศาสตร์ มานุษยวิทยา จิตวิทยา และวิชาการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในแต่ละเรื่องละตอนที่มีการตีความ มาวิเคราะห์ข้อความ เพื่อให้สามารถเข้าถึงความหมายและ"สารสิน" (Message) ของข้อความและเรื่องราวในพระคัมภีร์ไบเบิล ซึ่งเสรี พงศ์พิศ (2545) ได้แบ่งความหมายตามลักษณะของข้อความไว้เป็น ความหมายตามอักษรดั้งเดิม ความหมายที่สมบูรณ์ และความหมายว่าด้วยตัวแบบ แต่ในงานวิจัยจะใช้การตีความเฉพาะความหมายดั้งเดิมและความหมายที่สมบูรณ์เท่านั้น เนื่องจากความหมายว่าด้วยตัวแบบ จะเป็นประเด็นที่นักปราชญ์ทางศาสนาถ่ายทอดเป็นคำสั่งสอนและหลักปฏิบัติสำหรับชาวคริสต์ มิใช่เรื่องที่ใครๆ ทำได้ตามใจชอบ รายละเอียดของความหมายตามลักษณะของข้อความที่ใช้ในงานวิจัยมีดังนี้

#### (1) ความหมายตามอักษร (Literal Meaning) ดั้งเดิม

หมายถึงความหมายที่แสดงออกในบริบท (Context) ดั้งเดิมของผู้เขียน ซึ่งยังแบ่งออกได้เป็นสองลักษณะคือ ความหมายตามอักษรจริง และความหมายตามอักษรที่แปรเปลี่ยน แต่ก็แปรเปลี่ยนตามความเข้าใจของผู้เขียน ไม่ใช่แปรเปลี่ยนเพราะการตีความของผู้อ่าน

ตัวอย่างของการใช้ภาษาในลักษณะที่ให้ความหมายตามอักษรจริง เช่น

- การเปรียบเทียบ เช่น ชายผู้นั้นเหมือนเสือ

- นิทานเปรียบเทียบ คือ การเปรียบเทียบที่เป็นเรื่องเป็นราว เช่น ชายผู้นั้นเหมือนเสือ เขาปล้นจี้และฆ่าคนมามากต่อมาก มีสมุนบริวารมากมาย... ในพระคัมภีร์ไบเบิลโดยเฉพาะพระวรสารมีนิทานเปรียบเทียบอยู่มาก

- นิทาน (Fable) เป็นเรื่อง "ไม่สมจริง" เช่น นิทานเกี่ยวกับสัตว์ซึ่งพูดได้ ก็มีความหมายตามอักษร เช่น หมาป่าพูดกับลูกแกะ "หมาป่า" ก็หมายถึงหมาป่า "พูด" ก็หมายถึงพูด

ตัวอย่างของการใช้ภาษาในลักษณะที่ให้ความหมายตามอักษรที่แปรเปลี่ยน เช่น

- การเปรียบเทียบคุณลักษณะบางประการหรืออุปมา (Metaphor) เช่น "ท่านทั้งหลายเป็นแสงสว่างส่องโลก" (มธ. 5:14)\* "จงไปบอกเจ้าสุนัขจิ้งจอกตัวนั้น" (ลก. 13:32) พระเยซูทรงหมายถึงเฮโรด

- การเปรียบเทียบคุณลักษณะบางประการ (Metaphor) แต่เป็นเรื่องซึ่งมีความต่อเนื่อง (Allegory) เช่น เรื่องชุมพาบาลที่ดี (ยน. 10:11-16) เรื่องเถาองุ่น (ยน. 15:1-6)

- การเปรียบเทียบเกินความจริง (Hyperbole) เช่น "อูฐจะลดรูเข็มยังง่ายกว่าคนมั่งคั่งเข้าสู่พระอาณาจักรของพระเจ้า" (ลก. 18:25) "ยังมีเรื่องราวอื่นๆ อีกมากมายที่พระเยซูเจ้าได้ทรงกระทำ ซึ่งถ้าจะเขียนลงไว้ที่ละเรื่องทั้งหมดข้าพเจ้าคิดว่าโลกทั้งโลกคงไม่พอบรรจุหนังสือที่จะต้องเขียนนั้น" (ยน. 21:25)

- การเปรียบเทียบโดยสิ่งที่ใกล้เคียง (Metonymy) เช่น "ท่านจะมีอาหารกินด้วยหยาดเหงื่อบนใบหน้า" (ปฐมก. 3:19) หมายถึงการทำงานด้วยความยากลำบาก

นอกจากการใช้ภาษาที่ให้ความหมายตามอักษรทั้งดั้งเดิมและที่แปรเปลี่ยนแล้ว ยังมีอีกลักษณะหนึ่งคือ การใช้สัญลักษณ์หรือการใช้สิ่งแทน

- สัญลักษณ์จากธรรมชาติ เช่น "เรามอบกุญแจอาณาจักรสวรรค์ให้" (มธ. 16:19) "กุญแจ" ในที่นี้หมายถึงอำนาจที่พระเยซูทรงมอบให้แก่นักบุญปีเตอร์ "ถ้าผู้ใดอยากตามเรา ก็จงเลิกนึกถึงตนเอง จงแบกไม้กางเขนของตนและติดตามเรา" (มธ. 16:24) "กางเขน" ในที่นี้หมายถึงความยากลำบาก ความทุกข์ทรมาน

- สัญลักษณ์ที่ถูกกำหนดขึ้น เช่น สิ่งของ ชื่อบุคคล ตัวเลข เช่น พระเยซูทรงตั้งชื่อให้ซีโมน บุตรของยอห์นใหม่ว่า "เซฟาส" หรือ "ปีเตอร์" แปลว่า ศิลา ซึ่งจะเป็นพื้นฐานของพระศาสนจักร

นอกจากนี้ยังมีตัวเลขที่เป็นสัญลักษณ์เช่นตัวเลข 40 ที่ชาวอิสราเอลเร่ร่อนอยู่ในที่เปลี่ยวก่อนจะกลับสู่ปิตุภูมิของตนนับเวลาได้ "40 ปี" กษัตริย์เกือบทุกพระองค์ของอิสราเอลครองราชย์ "40 ปี" พระเยซูเสด็จไปในที่เปลี่ยวเป็นเวลา "40 วัน 40 คืน" เป็นต้น

---

\* (มธ. 5:14) หมายถึง ข้อความนั้นยกมาจากพระวรสารฉบับนักบุญมัทธิว บทที่ 5 ข้อที่ 14 ส่วนตัวอย่างของพระวรสารฉบับนักบุญมาระโก ลูกา และยอห์น คือ มก. ลก. และ ยน. ตามลำดับ

## (2) ความหมายที่สมบูรณ์ (Fuller Meaning)

หมายถึงความหมายที่พิจารณารอบด้านจากจุดยืนของความเชื่อชาวคริสต์ที่ว่า ผู้ประพันธ์พระคัมภีร์ไบเบิลคือพระเจ้าและมนุษย์ พระเจ้าทรงใช้มนุษย์ให้เขียนสิ่งที่พระองค์ทรงต้องการจะสื่อ แต่ภาษามนุษย์มีขีดจำกัด ไม่สามารถสื่อความหมายลึกซึ้งทั้งหมดได้ การตีความข้อความต่างๆ จึงต้องเชื่อมโยงถึงบริบททั้งหมดทั้งพันธสัญญาเดิมและพันธสัญญาใหม่ซึ่งกล่าวถึงประวัติศาสตร์แห่งความรอดโดยมีศูนย์กลางอยู่ที่พระเยซู และโยงความหมายตามอักษรไปสู่มิติที่ลึกซึ้งโดยพยายามเข้าถึงสิ่งที่พระเจ้าทรงปรารถนาจะสื่ออย่างแท้จริง ผู้ตีความต้องรู้ถึงจุดประสงค์ของผู้เขียน ประกอบกับการพิจารณารูปแบบวรรณกรรม และความหมายที่ผู้เขียนต้องการจะบอกในบริบทนั้นๆ ตามสภาพในยุคสมัยและตามวัฒนธรรมของผู้เขียนเอง รวมทั้งเข้าใจความรู้สึกนึกคิดที่แสดงออกทางการเล่าเรื่องและการสื่อสารระหว่างผู้คนในยุคสมัยนั้นๆ ด้วย

เสรีกล่าวว่า นอกจากเครื่องมือทางวิชาการแล้วในการตีความพระคัมภีร์ไบเบิลแล้ว ความจริงในหนังสือเล่มนี้มีความหมายก็ต่อเมื่อได้รับการ "ยอมรับ" กลายเป็นหนึ่งเดียวกับผู้ตีความนั้น เพราะ "ศาสน์" ต่างๆ จะมีความหมายก็ต่อเมื่อบุคคลผู้นั้นเชื่อและนำสู่การปฏิบัติ เพราะเป็น "ข่าวดี" ที่ทำให้เกิดความรอดแก่ผู้ที่เชื่อ การตีความเช่นนี้ผู้ที่ตีความอยู่ในบริบทสังคมวัฒนธรรมของตนเอง และพยายามหาความหมายสำหรับชีวิตของตน (Existential Interpretation)

การตีความพระคัมภีร์ไบเบิลกล่าวโดยสรุปได้ว่าเป็นการแสวงหาความหมายที่ผู้เขียนต้องการจะบอก ซึ่งชาวคริสต์เชื่อว่าได้รับการดลใจจากพระเจ้าซึ่งต้องการเปิดเผยให้มนุษย์ได้ทราบ โดยมีปัจจัยที่เป็นพื้นฐานในการตีความคือ

1. ใคร หมายถึง ใครเป็นผู้เขียน
2. เมื่อไร หมายถึง เขียนขึ้นมาเมื่อไร ในบริบททางสังคมวัฒนธรรมเช่นไร
3. สำหรับใคร หมายถึง เขียนขึ้นมาสำหรับใคร
4. อย่างไร หมายถึง ใช้ภาษาอะไร รูปแบบวรรณกรรมอะไร
5. ทำไม หมายถึง จุดมุ่งหมายของผู้เขียนคืออะไร

แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการตีความพระคัมภีร์จึงเป็นแนวคิดที่ช่วยในการศึกษาวิจัยเรื่องการสื่อสารกับภาวะผู้นำของพระเยซูในพระวรสารทั้งสี่ เพื่อที่จะเข้าใจถึงความหมายในเนื้อหาได้ยิ่งขึ้น



## 4. การศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

### 4.1 งานวิจัยการสื่อสารกับภาวะผู้นำ

Douglas F. Barnes (1978) ศึกษาวิจัยเรื่อง "ภาวะผู้นำทางศาสนาที่มีความสามารถพิเศษ: การวิเคราะห์ทางประวัติศาสตร์" ได้ศึกษาผู้ก่อตั้งศาสนาซึ่งเป็นที่รู้จักว่ามีคุณสมบัติพิเศษ 15 คนและผู้สืบทอด จากหลายแหล่งวัฒนธรรมต่างๆ ในโลก และจากหลายช่วงเวลาในประวัติศาสตร์ เช่น พระมหาวีระ กูรุนานด์ พระโมฮัมหมัด พระพุทธเจ้า และพระเยซู เป็นต้น ผลการวิจัยพบว่าการก่อตั้งศาสนาเกิดโดยผู้นำที่ก่อตั้งศาสนาเอง ผู้สืบทอด หรือสถาบันทางศาสนา โดยทั่วไปผู้นำสามารถหรือความไม่ชอบหรือการแปลกแยกจนได้รับการยอมรับ ผู้นำส่วนใหญ่มีชีวิตอยู่ในช่วง เวลาที่มีการเปลี่ยนแปลงทางสังคมอย่างมาก อยู่ทั้งในและนอกขนบหรือโครงสร้างศาสนาตามประเพณี และเสนอคำสอนซึ่งเป็นสิ่งแปลกใหม่ ส่วนผู้สืบทอดถูกมองว่าแปลกแยก เพียงบางคนที่มีชีวิตอยู่ในช่วงเวลาที่มีการเปลี่ยนแปลงทางสังคม ผู้สืบทอดล้วนอยู่ในสถาบันของศาสนา และ คำสอนของเขาไม่แปลกใหม่ ซึ่ง Barnes สรุปว่า "ความสามารถพิเศษ" ไม่ใช่ปรากฏการณ์ส่วนบุคคลที่เป็นคุณสมบัติพิเศษของผู้นำ แต่มีปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

ชะธินยา หล้าสูงษ์ (2545) ได้ทำการศึกษาเรื่อง "ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ภาวะผู้นำบารมี (Charismatic Leadership) ของหัวหน้าหอผู้ป่วย ความก้าวหน้าในอาชีพ กับความจงรักภักดีต่อองค์กรของพยาบาลประจำการโรงพยาบาลชุมชน" ผลการวิจัยพบว่าภาวะผู้นำบารมีของหัวหน้าหอผู้ป่วยมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความจงรักภักดีต่อองค์กรของพยาบาลประจำการโรงพยาบาลชุมชน โดยพยาบาลประจำการรับรู้หัวหน้าหอผู้ป่วยของตนมีภาวะผู้นำบารมีอยู่ในระดับสูง มีคุณลักษณะที่น่าประทับใจหลายด้าน เช่น การสร้างวิสัยทัศน์ มีความกระตือรือร้น ไวต่อสิ่งต่างๆ อย่างคงที่ มีความจริงจัง ความเสียสละส่วนตัวเพื่อประโยชน์ขององค์กร มีความสามารถและความมุ่งมั่นในการทำงาน ซึ่งคุณลักษณะต่างๆ นี้ ทำให้ผู้ร่วมงานเกิดความเชื่อถือ ศรัทธา และชื่นชมในตัวผู้นำ จึงสามารถจูงใจผู้ตามในการทำงานอย่างเต็มใจและมีคุณภาพ สร้างความสำเร็จให้กับองค์กร อย่างไรก็ตามคุณลักษณะหนึ่งของหัวหน้าหอผู้ป่วยที่ถูกประเมินก็คือไม่สามารถควบคุมอารมณ์ได้ตึงเมื่อไม่พอใจ

สายธาร เทวอักษร (2541) ได้ทำการศึกษาเรื่อง "บทบาททางการสื่อสารของผู้นำความคิดที่มีต่อการส่งเสริมวัฒนธรรมไทยในนครลอสแอนเจลิส สหรัฐอเมริกา" เพื่อศึกษาแนวทางการดำเนินงานในการจัดกิจกรรมของผู้นำความคิดแต่ละคน ทั้งผู้นำความคิดด้านศาสนา

ด้านผู้นำชุมชน และด้านศิลปวัฒนธรรม ซึ่งทั้งหมดเป็นผู้ที่มีสถานะและตำแหน่งทางสังคมอย่างเป็นทางการ ผลการวิจัยพบว่าแม้แต่ละคนจะมีบทบาทในแต่ละด้านที่ต่างกันแต่มีคุณลักษณะร่วมด้านบทบาททางการสื่อสารเพื่อส่งเสริมวัฒนธรรมไทยในลอสแอนเจลิส ผู้นำทางความคิดทุกท่านล้วนมีความรู้ความชำนาญเกี่ยวกับวัฒนธรรมไทย และมีความมุ่งมั่นทำสิ่งที่มีประโยชน์สร้างสรรค์สังคม รวมทั้งสามารถเข้าถึงสื่อมวลชนได้ดี มีการใช้สื่อที่หลากหลาย รวมทั้งกิจกรรมต่างๆ เพื่อส่งเสริมวัฒนธรรมไทย ซึ่งคนไทยส่วนใหญ่ให้การสนับสนุนและเข้าร่วมกิจกรรมที่จัดขึ้น

รุ่งนภา มุกตอนันต์ (2544) ได้ทำการศึกษาเรื่อง "กลยุทธ์การสื่อสารของกลุ่มปราชญ์ชาวบ้านเรื่องภูมิปัญญาท้องถิ่น" ผลการวิจัยพบว่าปราชญ์ชาวบ้านเป็นคนในท้องถิ่นที่เป็นผู้นำทางความคิดด้านเกษตรกรรมและศิลปกรรม ตลอดจนเป็นนักพัฒนาตัวอย่าง ซึ่งกลยุทธ์การสื่อสารของปราชญ์ชาวบ้านเรื่องภูมิปัญญาท้องถิ่น ได้แก่ กลยุทธ์การสื่อสารโดยการใช้ประสบการณ์ตรง การทำให้ชาวบ้านรู้จักตนเอง การทำตนเองให้เป็นตัวอย่าง การสัมมนา แลกเปลี่ยนประสบการณ์ การอิงหลักเกณฑ์ธรรมชาติ การอิงหลักพระพุทธศาสนา การเน้นความสำคัญที่ปัญหาชาวบ้าน การให้สื่อของจริง การสื่อสารในบรรยากาศที่ไม่เป็นทางการ การใช้ภาษาท้องถิ่น การใช้การสื่อสารแบบตัวต่อตัว การสื่อสารในแนวนอน และกลยุทธ์การใช้ข่าวลือ

จันทร์ทิพย์ ปาละนันท์ (2545) ศึกษาความสามารถทางการสื่อสารของผู้นำชุมชน โดยผลการวิจัยในด้านกลวิธีการสื่อสารที่เอื้อต่อการนำไปสู่การเป็นผู้นำชุมชนที่ประสบความสำเร็จนั้นพบกลวิธีการรับสาร อาทิ การใช้หลัก "สุ จี ปุ ลิ" การใช้หลักการเหรียญสองด้าน/มองต่างมุม เป็นต้น ส่วนกลวิธีการถ่ายทอดสารนั้นแบ่งเป็น 3 ช่วง คือ ช่วงชี้ปัญหา สร้างความสนใจ จูงใจร่วมพัฒนา ช่วงการสื่อสารผ่านการลงมือปฏิบัติ และช่วงได้รับการยอมรับ ซึ่งแต่ละช่วงมีการใช้กลวิธีการสื่อสารต่างกันไป เช่น การสร้างสารดึงดูดใจ การทำตัวเป็นแบบอย่าง การสร้างการมีส่วนร่วม การดูงานสัมผัสของจริง การวิเคราะห์ผู้รับสาร: ผู้รับสารต่างกัน สื่อสารต่างกัน การสื่อสารผ่านอวัจนสาร เป็นต้น นอกจากนี้ จากผลการวิจัยยังพบว่าวิกฤตการณ์ชุมชนจุดเริ่มต้นของการเกิดผู้นำ และสถานะในสังคมและเพศมีผลต่อการยอมรับความเป็นผู้นำด้วย กล่าวคือ พระสงฆ์และผู้ชายจะได้รับการยอมรับความเป็นผู้นำชุมชนง่ายกว่าผู้หญิง

#### 4.2 งานวิจัยเกี่ยวกับพระเยซูและศาสนาคริสต์

โอกาส จัตรบรยงค์ (2536) ได้ศึกษาเรื่อง "พระเยซูเจ้า นักสื่อมวลชนผู้ยิ่งใหญ่" จากพระคัมภีร์ไบเบิล ผลการวิจัยพบคุณลักษณะความเป็นนักสื่อมวลชนของพระเยซูที่ตระหนักในการกิจเสมอ มีความกระตือรือร้นตลอดเวลา เป็นนักฉวยโอกาส ชื่อสัตย์ต่อข่าวสารที่นำมา มีความเมตตาอ่อนหวาน ให้ศักดิ์ศรีและความสำคัญกับทุกคน และพระเยซูยังเป็นนักประชาสัมพันธ์ของมวลชนซึ่งแสดงออกโดยมีความเชื่อมั่นในตนเองสูงในทุกกิจการ ทรงภาวนาเสมอ และไวต่อความรู้สึกและสถานการณ์ ซึ่งสารที่พระเยซูเสนอก็คือการมาถึงแห่งอาณาจักรของพระเป็นเจ้า และหนทางสู่พระอาณาจักรของพระเป็นเจ้า โดยพระเยซูใช้สื่อชีวิต และสื่อภาษาด้วยช่องทางในรูปแบบต่างๆ คือ ประชิดตัวตรงไปตรงมา เป็นปัจจุบันตรงประเด็น เข้ากับชีวิตจริง ใช้ปรากฏการณ์ธรรมชาติ ใช้ผู้แทน ใช้คำอุปมา ใช้ความคิดจากพระธรรมเดิม และคำทำนาย นอกจากนี้พระเยซูยังใช้สื่อการสอนประกอบด้วยคือสื่อธรรมชาติ และสื่อจากเหตุการณ์ในชีวิตจริง ซึ่งโอกาสสรุปว่าพระเยซูทรงเป็นนักสื่อมวลชนที่สมบูรณ์แบบ

เสกสิฐ เล่ากิจเจริญ (2542) ทำการวิจัยเรื่อง "ท่านละ คิดว่าเรา (พระเยซูเจ้า) เป็นใคร" โดยศึกษาพระเยซูในแง่มุมพระคัมภีร์ คำสอนของศาสนจักร บุคคลทั้งคริสตชนและผู้ที่ไม่นับถือศาสนาอื่น และในความคิดของผู้วิจัยเอง พบว่า แนวคิดในพระคัมภีร์กล่าวถึงพระเยซูว่าเป็น "พระแมสสิยาห์" หรือผู้นำความรอดซึ่งพระเจ้าได้สัญญาไว้กับบรรพบุรุษชาวยิวว่าจะส่งมาช่วยชาวยิว โดยผู้นำความรอดจะมาในรูปแบบของกษัตริย์ รูปแบบของสงฆ์ รูปแบบของประกาศก และในรูปแบบของผู้ที่มาจากสวรรค์ ซึ่งศาสนจักรคาทอลิกมีแนวคิดที่ว่าพระเยซูเจ้าเป็นบุตรของพระเจ้าที่มาบังเกิดเป็นมนุษย์ ทรงเป็นแบบอย่างการเจริญชีวิตให้แก่มนุษย์ ก่อนจะทรงยอมรับทรมาน สิ้นพระชนม์และเสด็จกลับคืนชีพเพื่อไถ่บาปมนุษย์ทุกคน ส่วนทัศนะของมนุษย์ยุคปัจจุบันซึ่งเป็นคนต่างศาสนานั้นเข้าใจว่าพระเยซูเป็นศาสดาของศาสนาคริสต์ ทรงเป็นแบบอย่างในการแสดงความรัก เสียสละต่อผู้อื่น ในขณะที่มุมมองของคริสตชนนั้นพระเยซูเจ้าคือพี่น้องร่วมโลก บุคคลรอบตัว ซึ่งความคิดนี้มาจากคำสอนของพระเยซูที่ว่า "สิ่งที่ท่านทำกับเพื่อนพี่น้องก็เหมือนดังว่าทำกับเราเอง"

ณัฐพงศ์ แดงสวาท (2546) ได้ทำการศึกษาเรื่อง "การพัฒนาบุคลิกภาพและอารมณ์ตามพระคัมภีร์" งานวิจัยนี้มุ่งศึกษาเรื่องการพัฒนาบุคลิกภาพและอารมณ์มนุษย์ โดยวิเคราะห์บุคคลในพระคัมภีร์รวมทั้งพระเยซูด้วย ณัฐพงศ์กล่าวว่าพระเยซูเจ้าเป็นบุคคลที่ครบครัน โดยพระเยซูทรงดำเนินชีวิตเหมือนเรามนุษย์ทุกคน แม้ทรงประสบความยากลำบากแต่ก็ทรง

ดำเนินชีวิตอย่างดี และเติบโตเป็นบุคคลที่ครบครัน ทรงพัฒนาพระองค์เองให้เป็นคนที่น่ารัก และทรงมีความรักและความเชื่ออาทรต่อผู้คนอยู่เสมอ ความรักและเชื่ออาทรต่อผู้คนนี้รวมไปถึงบรรดาคนชายขอบของสังคมที่สะท้อนในงานวิจัยเรื่อง "พระคริสต์เจ้าความจริงสากล" ของ **สนธยา ทองอ่อน (2545)** ที่นำกรอบแนวคิดอภิปรายมาอธิบายถึงพระเยซูในมุมมองของพระคัมภีร์และในมุมมองของพระศาสนจักร ผลวิจัยพบความจริงสากลด้านคำสอน ซึ่งสนธยาได้ศึกษาบัญญัติเอก "บทเทศน์บนภูเขาเรื่องความสุขที่แท้จริง" ที่แสดงถึงลักษณะภายในของพระองค์ในเรื่องความเมตตา โดยพระเยซูทรงเรียกบุคคลที่มีคุณสมบัติที่โลกนี้ดูหมิ่นและรังเกียจ เช่น คนยากจน คนป่วย คนเก็บภาษี และหญิงโสเภณี ว่าเป็นผู้ที่เป็สุข และพระเยซูเสนอค่านิยมที่ทวนกระแสของโลกในการแสดงความเมตตา อ่อนโยนต่อผู้อื่น การสร้างสันติ รักและรับใช้ผู้อื่น รวมทั้งศัตรู และเหนือสิ่งอื่นใดคือการอุทิศชีวิตให้กับการขยายแผ่นดินและความ ชอบธรรมจากพระเจ้า พระเยซูมักเทศน์สอนโดยย้ำเสมอว่า "เราบอกความจริง" และทรงปฏิบัติตนเป็นแบบอย่าง ซึ่งสนธยาสรุปว่า ทุกสิ่งที่พระเยซูตรัสนั้นเป็นความจริงสากลที่ไม่ว่าเวลาจะผ่านไปนานเท่าไร สิ่งที่พระองค์สอนนั้นยังคงเป็นจริงอยู่เสมอ

นอกจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพระเยซูแล้ว มีงานวิจัยเกี่ยวกับการสื่อสารกับศาสนาเป็นเรื่อง "ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการสื่อสาร ความทันสมัย ความเชื่อ ความศรัทธา และการปฏิบัติศาสนกิจของคริสต์ศาสนิกชนคาทอลิก" ของ **นิภา เมืองรัตน์ (2541)** ผลการวิจัยพบว่าความทันสมัยมีความสัมพันธ์กับความเชื่อทางศาสนา แต่ไม่มีความสัมพันธ์กับความศรัทธา และการปฏิบัติศาสนกิจ ส่วนพฤติกรรมการสื่อสาร ทั้งการเปิดรับข่าวสารทางศาสนา และการสื่อสารระหว่างบุคคลมีความสัมพันธ์กับความเชื่อ ความศรัทธา และการปฏิบัติศาสนกิจ โดยหนึ่งในศาสนกิจที่ชาวคริสต์คาทอลิกปฏิบัติคือ การอ่าน การศึกษาและการรำพึงไตร่ตรองถึงคำสอนในพระคัมภีร์ประจำวัน กลุ่มตัวอย่างระบุว่า พระคัมภีร์ไบเบิล นักบวช และการเรียนคำสอนในโรงเรียนคาทอลิก เป็นแหล่งความรู้ทางศาสนาที่ได้รับความเชื่อถือสูง แต่การปฏิบัติศาสนกิจของกลุ่มที่มีความศรัทธาในระดับต่ำนั้นจะอ่านพระคัมภีร์ไบเบิลน้อยที่สุด ส่วนกลุ่มที่มีความศรัทธาในระดับปานกลางจะมีความศรัทธาในพระวรสารโดยเห็นว่าควรตั้งใจฟังและทำความเข้าใจ เพื่อสามารถนำไปใช้ในชีวิตประจำวัน นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างประมาณร้อยละ 61.4 ไปโบสถ์ทุกวันอาทิตย์

### 4.3 งานวิจัยเกี่ยวกับสัญญาณ

มีงานวิจัยที่เกี่ยวข้องซึ่งศึกษาการสื่อสารของบุคคลสำคัญ เช่น พระมหากษัตริย์หรือพระราชชายา ผลการวิจัยพบว่ามีการใช้สัญญาณในการสื่อสารร่วมด้วย อาทิ งานวิจัยเรื่อง "การสื่อสารการเมืองของสมเด็จพระนเรศวรมหาราช" ของกฤษณะ นาคประสงค์ (2546) พบว่าสมเด็จพระนเรศวรทรงสื่อสารในเชิงสัญลักษณ์ (สัญญาณ) เช่นการใช้พระพุทธรูปศาสนา คติความเชื่อเรื่องพระบรมสารีริกธาตุมาเพื่อแสดงบุญญาบารมี หรือการแสดงความชอบธรรมในการเป็นกษัตริย์และสร้างกำลังใจในการรบผ่านพระราชพิธีตัดไม้ข่มนาม เป็นต้น ในขณะที่งานวิจัยของ สุวดี พันธุ์พานิช (2546) ศึกษาสถานการณ์สื่อสารในวังหลวง กรุงรัตนโกสินทร์ของพระราชชายาเจ้าดารารัศมี 3 รูปแบบ ได้แก่ การสื่อสารเพื่อคงอัตลักษณ์ การสื่อสารเพื่อขจัดความขัดแย้ง และการสื่อสารเพื่อแลกเปลี่ยนวัฒนธรรม โดยส่วนหนึ่งของผลการวิจัยพบวิธีการสื่อสารระหว่างบุคคลผ่านสื่อสัญลักษณ์ผ่านทั้งสื่อบุคคลคือพระองค์เองและบริวารในพระตำหนัก สื่อวัตถุ เช่น อาหาร เครื่องแต่งกาย ทรงผม และพระตำหนัก รวมทั้งสื่อที่ไม่ใช่วัตถุ เช่น ภาษา ประเพณี และนาฏศิลป์ เป็นต้น เพื่อต้องการให้ผู้รับสารตีความสัญญาณตามจุดมุ่งหมายของพระราชชายาฯ จากงานวิจัยข้างต้นจะเห็นได้ว่าบุคคลสำคัญดังกล่าวได้ใช้การสื่อสารในเชิงสัญญาณในหลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นคติความเชื่อ พิธีกรรม อาหาร การแต่งกาย อาคาร ภาษา ดนตรี ฯลฯ เป็นต้น ตรงกับที่ไซสซูร์ได้กล่าวถึงสัญญาณว่าเป็นรูปแบบต่างๆ ที่สามารถแสดงความหมายและความคิดของผู้ส่งสารได้นั้นคือทุกสิ่งทุกอย่างสามารถจะเป็นสัญญาณหากถูกนำมาใช้แสดงความหมายได้