

พฤติกรรมการณ์สื่อสารกับความทันสมัย

ประเทศที่กำลังพัฒนาที่มีความต้องการปัจจัยสิ่งต่าง ๆ หลายประการ ในขณะเดียวกัน อาทิเช่น ความต้องการปรับปรุงการเกษตรกรรมไปพร้อม ๆ กับการอุตสาหกรรม ความต้องการในด้านการศึกษาและการศึกษา ความต้องการเส้นทางคมนาคม และรวมถึงความต้องการสื่อในการสื่อสารแบบใหม่ ๆ ด้วย ¹

การสื่อสารจึงเป็นองค์ประกอบสำคัญในการส่งเสริมให้ไ้มาซึ่งการเปลี่ยนแปลงที่ต้องการการสื่อสารเป็นตัวเชื่อมที่สำคัญยิ่งระหว่างกรนำเอาแนวความคิดจากสังคมภายนอกเข้าไปสู่หมู่บ้าน และเป็นปัจจัยสำคัญในการแพร่กระจายแนวความคิดทั้งภายในหมู่บ้าน ดังนั้นการทำให้ทันสมัยเบื้องต้นในอีกมุมหนึ่ง ก็คือกระบวนการสื่อสารนั่นเอง² กระบวนการสื่อสารซึ่งเข้าใจได้ง่ายที่สุดก็คือ แบบจำลอง S-M-C-R อันได้แก่ ผู้ส่งสาร (S) ส่งสาร (M) โดยผ่านช่องทางสื่อสาร (C) ไปยังผู้รับสาร (R)³ ซึ่งผู้รับสารจะตอบสนองสิ่งเร้า (stimulus) ซึ่งได้มาจากการสื่อสารเรียกว่า ผล (E)⁴

¹ Ithiel de Sola Pool "Communications and Development", in Modernization: The Dynamics of Growth, ed. Myron Weiner (New York: Basic Books, Inc. Publishers, 1966), p.98.

² Rogers and Svenning, Modernization Among Peasants..., p.48.

³ David K. Berlo, The Process of Communication An Introduction to Theory and Practice, (San Francisco: Rinehart Press, 1960), p.75.

⁴ Rogers and Svenning, op.cit., p.49.

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับการทำให้ทันสมัยแล้ว จะเห็นได้ว่าผู้รับสาร การทำให้ทันสมัย ก็คือบุคคลที่อาศัยอยู่ในประเทศที่กำลังพัฒนา สารของการทำให้ทันสมัย ก็คือ เทคโนโลยี เศรษฐกิจ การเมือง และสังคม ซึ่งได้รับมาจากผู้ส่งสาร ได้แก่ นักวิทยาศาสตร์ รัฐบาล ผู้นำการเปลี่ยนแปลง และแหล่งสารจากที่อื่น ๆ อีกมาก ทั้งในประเทศและจากต่างประเทศ และในการส่งสารเหล่านี้ ก็สามารถใช้ของทางการสื่อสารได้หลายทาง¹ ดังนั้นการนำเอากระบวนการสื่อสารมาพิจารณา วิเคราะห์ ในส่วนที่เกี่ยวกับการทำให้ทันสมัยย่อมทำให้สามารถพิจารณา เรื่องของความทันสมัยได้อย่าง ชัดเจน

สำหรับขั้น จะเป็นการวิเคราะห์ถึงการสื่อสาร 3 ประเภทด้วยกัน กล่าวคือ

1. การเปิดรับสื่อมวลชน (Mass Media Exposure)
2. การสื่อสารระหว่างบุคคล (Interpersonal Communication)
3. การมีประสบการณ์ภายนอกสังคม (Cosmopolitaness) โดยนำเอา การสื่อสารทั้ง 3 ประเภทนี้มาวิเคราะห์ตามปัจจัยที่ทำให้เกิดความทันสมัย ได้แก่

1. แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement Motivation)
2. ความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง (Change Orientation and Innovativeness)
3. การเข้าใจบทบาทของผู้อื่น (Empathy)
4. ความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพ (Occupation Aspiration)

ก่อนที่จะวิเคราะห์ถึงพฤติกรรมกรรมการสื่อสารกับปัจจัยที่ทำให้เกิดความทันสมัยนั้น ก็จะวิเคราะห์ถึงความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมกรรมการสื่อสารและความทันสมัยดังต่อไปนี้

1

Rogers and Svenning, Modernization Among Peasants....

ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการสื่อสารและความทันสมัย

พฤติกรรมการสื่อสารมีความสัมพันธ์กับความทันสมัยของบุคคล แยกต่างกันอย่างออกปิ้งนี่

1. การเปิดรับสื่อมวลชน บทบาทของสื่อมวลชนในการช่วยให้คนทันสมัยนั้น จากพหุวิธีของโรเจอร์¹ แสดงให้เห็นว่า สื่อมวลชนเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บุคคลในสังคมแบบดั้งเดิมกลายเป็นบุคคลที่มีความทันสมัย และจากผลการวิจัยครั้งนี้ (ตารางที่ 101) ปรากฏว่า

1.1 การเปิดรับสื่อมวลชนมีความสัมพันธ์กับความทันสมัย โดยมีค่าสหสัมพันธ์ระหว่างสื่อมวลชนกับความทันสมัย .48 และมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญที่ .001 เมื่อพิจารณาทั้งสองกลุ่มอาชีพ คือ ผู้ทำนาและพนักงานในโรงงาน พบว่า สื่อมวลชนกับความทันสมัย มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญ คือ มีค่าสหสัมพันธ์ .40 และ .45 ตามลำดับ แสดงว่า หากกลุ่มผู้รับสัมภาษณ์ทั้ง 2 กลุ่ม เปิดรับสื่อมวลชนสูง ความทันสมัยก็จะสูงตามไปด้วย

1.2 การเปิดรับหนังสือพิมพ์ มีความสัมพันธ์กับความทันสมัยทั้งกลุ่มผู้ประกอบการทำนา และกลุ่มผู้ที่ประกอบอาชีพในโรงงานอย่างมีนัยสำคัญ กล่าวคือ มีค่าสหสัมพันธ์ .34 และ .44 ตามลำดับ และเมื่อพิจารณารวมทั้ง 2 กลุ่มแล้ว พบว่า การเปิดรับหนังสือพิมพ์มีความสัมพันธ์กับความทันสมัยเช่นกัน ดังนั้น หากกลุ่มผู้ประกอบการทำนาและกลุ่มผู้ที่ประกอบอาชีพในโรงงาน เปิดรับหนังสือพิมพ์สูง ความทันสมัยก็จะสูงตามไปด้วย

¹ ทรายละเอียดยุคในบทที่ 1

ตารางที่ 94 ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างความทันสมัยและพฤติกรรมการสื่อสาร แยกพิจารณาตามกลุ่มอาชีพ

พฤติกรรมการสื่อสาร	ค่าสหสัมพันธ์ความทันสมัย แยกตามกลุ่มอาชีพ		รวมทั้ง 2 กลุ่ม
	กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา	กลุ่มที่ประกอบอาชีพอุตสาหกรรม	
1. การเปิดรับสื่อมวลชน	.40	.45	.48
1.1 การเปิดรับหนังสือพิมพ์	.34	.44	.47
1.2 การเปิดรับวิทยุ	.29	.19*	.24
1.3 การเปิดรับโทรทัศน์	.24*	.28	.32
2. การสื่อสารระหว่างบุคคล	.44	.41	.46
3. การมีประสบการณ์ภายนอกสังคม			
3.1 การเดินทางไปต่างประเทศ	N.S.	.23*	.22
3.2 การสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคม	.38	.30	.33
3.3 การอาศัยอยู่ที่อื่นมาก่อน	N.S.	N.S.	.20

ระดับนัยสำคัญที่ $P = .001$

* ระดับนัยสำคัญที่ $P < 0.01$

N.S. = ระดับนัยสำคัญที่ $P > 0.05$

1.3 การเปิดรับวิทยุ มีความสัมพันธ์กับความทันสมัยปานกลาง เมื่อพิจารณาทั้ง 2 กลุ่มอาชีพแล้วมีค่าสหสัมพันธ์ .24 ซึ่งเมื่อพิจารณาแยกกลุ่มแล้ว กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงานจะมีค่าสหสัมพันธ์ค่าสูงกว่ากลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา แต่อย่างไรก็ตาม ค่าสหสัมพันธ์ทั้ง 2 กลุ่ม มีความสัมพันธ์กับความทันสมัยอย่างมีระดับนัยสำคัญ ดังนั้นถ้าบุคคลเปิดรับวิทยุสูง ความทันสมัยของบุคคลนั้นก็สูงตามไปด้วย

1.4 การเปิดรับโทรทัศน์ มีความสัมพันธ์กับความทันสมัย โดยมีค่าสหสัมพันธ์เท่ากับ .32 และเมื่อพิจารณาแยกทั้ง 2 กลุ่มอาชีพแล้ว พบว่า การเปิดรับโทรทัศน์มีความสัมพันธ์กับความทันสมัยเช่นเดียวกันคือ มีค่า สหสัมพันธ์ .24 สำหรับกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา และมีค่าสหสัมพันธ์เท่ากับ .28 สำหรับกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน ซึ่งค่าสหสัมพันธ์ดังกล่าวมีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญ แสดงว่าถ้าบุคคลเปิดรับโทรทัศน์สูง ระดับความทันสมัยของบุคคลนั้นก็สูงตามไปด้วย

ดังนั้นจะเห็นได้ว่า การเปิดรับสื่อมวลชนไม่ว่าจะเป็นการเปิดรับหนังสือพิมพ์ วิทยุ หรือโทรทัศน์ ต่างก็มีความสัมพันธ์กับความทันสมัยทั้งสิ้น

2. การสื่อสารระหว่างบุคคล บทบาทของการสื่อสารระหว่างบุคคลนั้น จะเห็นได้จากแนวความคิดในค่านวัตกรรมของสื่อบุคคล โดย Elihu Katz และ Paul F. Lazarsfeld¹ ได้กล่าวไว้ในหนังสือ "Personal Influence" สรุปได้ว่า ในสังคมมนุษย์นั้นจะมีบุคคลที่ทำหน้าที่เป็นผู้นำความคิดเห็น (Opinion Leaders) โดยบุคคลนี้จะถ่ายทอดข่าวสารซึ่งได้รับมาจากสื่อมวลชน หรือผู้นำความคิดเห็นคนอื่น ๆ

¹

Elihu Katz and Paul F. Lazarsfeld, Personal Influence: The Part Played by People in the Flow of Mass Communications (New York : The Free Press, 1955), pp.31-42.

มาให้กับบุคคลภายในในกลุ่มสังคมของคุณ มีสมาชิกในกลุ่มจะให้ความเชื่อถือกับผู้นำความคิด
เห็นนี้ นอกจากนี้ Rogers ได้เสนอแนวความคิดไว้ว่า สื่อบุคคลจะมีความสามารถ
ในการเปลี่ยนแปลงทัศนคติได้ดีกว่าสื่อมวลชนอีกด้วย¹

เมื่อนำแนวความคิดดังกล่าวมาพิจารณา การทำให้ทันสมัยจะเห็นได้ว่า
สื่อบุคคลมีส่วนที่ช่วยให้บุคคลมีความทันสมัยควบคู่กัน จากตารางที่ 94 จะเห็นได้
ชัดเจนว่า ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างความทันสมัยและการสื่อสารระหว่างบุคคล มีค่าสหสัมพันธ์
สูง คือ .46 และเป็นความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญ และเมื่อพิจารณาทั้งกลุ่มที่ประกอบ
อาชีพทำนา และกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงานแล้ว พบว่า ค่าสหสัมพันธ์เท่ากับ .44
และ .41 ตามลำดับ เพราะฉะนั้น ถ้ามีการสื่อสารระหว่างบุคคลอยู่ในระดับสูง ระดับ
ของความทันสมัยก็จะสูงตามไปด้วย

3. การมีประสบการณ์ภายนอกสังคม Joseph A. Kahl² ได้เสนอแนว
ความคิดว่า คนที่ทันสมัยมักจะพอใจที่จะหาความรู้เพิ่มเติมจากชุมชนเมือง และ Rogers³
ได้เสนอแนวความคิดว่า การมีประสบการณ์ภายนอกสังคมจะทำให้บุคคลสนใจความเป็นไป
ของชุมชนเมือง ดังนั้นการมีประสบการณ์ภายนอกสังคมอาจเป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วยให้บุคคล
มีความทันสมัยขึ้นก็ได้ จากการพิจารณาตามตารางที่ 94 พบว่า

¹ Everett M. Rogers and F. Floyd Shoemaker, Communication of Innovations: A Cross - Cultural Approach, 2d, ed. (New York : The Free Press, 1971) , pp.252-253.

² รวบรวมละเอียดในมทที่ 1

³ รวบรวมละเอียดในมทที่ 1

3.1 การเดินทางไปต่างประเทศ มีความสัมพันธ์กับความทันสมัยอย่างมีระดับนัยสำคัญ เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์โดยแยกกลุ่ม ไม่พบความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญในเรื่องดังกล่าวในกลุ่มที่ทำนา อาจเป็นเพราะข้อมูลน้อยจึงจะได้วิเคราะห์ในรายละเอียดต่อไป

3.2 การสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคมมีความสัมพันธ์กับความทันสมัยอย่างมีระดับนัยสำคัญ เมื่อพิจารณาทั้งสองกลุ่ม ดังนั้นจะเห็นว่าหากการสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคมอยู่ในระดับสูง ความทันสมัยก็จะมีมากขึ้นตามไปด้วย

3.3 การอาศัยอยู่ในสถานที่ที่มีความเจริญ กล่าวคือ การที่บุคคลเคยอยู่ในชุมชนเมืองมีความสัมพันธ์กับความทันสมัยอย่างมีระดับนัยสำคัญ แต่เมื่อพิจารณาแยกกลุ่มผู้รับสัมภาษณ์แล้วไม่พบความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญ

ดังนั้น จากความสัมพันธ์นี้จะเห็นได้ว่าพฤติกรรมการสื่อสารจะมีความสัมพันธ์กับความทันสมัยในระดับที่แตกต่างกันออกไป ซึ่งทิศทางของความสัมพันธ์เป็นไปในทางบวกทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นการเปิดรับสื่อมวลชน การสื่อสารระหว่างบุคคลและการมีประสบการณ์ภายนอกสังคม แสดงว่าหากบุคคลมีพฤติกรรมการสื่อสารสูงขึ้นจะมีความทันสมัยสูงขึ้นตามไปด้วย ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานข้อที่ 1

ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการสื่อสารกับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์

พฤติกรรมการสื่อสารมีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์แตกต่างกันออกไป

ดังนั้นคือ

1. การเปิดรับสื่อมวลชน จากตารางที่ 95 จะเห็นได้ว่า การเปิดรับสื่อมวลชนมีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์อย่างมีระดับนัยสำคัญทั้งสองกลุ่มอาชีพ เมื่อพิจารณาแยกตามกลุ่มแล้ว พบว่า กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนามีความสัมพันธ์ไม่สูงนักคือ มีเพียง .19 และกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงานมีค่าสหสัมพันธ์เท่ากับ .35 จึงเป็นความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญ ดังนั้นหากบุคคลเปิดรับสื่อมวลชนสูง บุคคลนั้นจะมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงด้วย

การวิจัยที่ 25. การสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์และพฤติกรรมการสื่อสาร
แยกพิจารณาตามกลุ่มอาชีพ

พฤติกรรมการสื่อสาร	การสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์แยกตามกลุ่มอาชีพ		รวมทั้ง 2 กลุ่ม
	กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา	กลุ่มที่ประกอบอาชีพอุตสาหกรรม	
1. การเปิดรับ			
สื่อมวลชน	.19*	.35	.32
1.1 การเปิดรับ หนังสือพิมพ์	.16*	.38	.32
1.2 การเปิดรับวิทยุ			.12*
1.3 การเปิดรับ โทรทัศน์	.17*	.22*	.23
2. การสื่อสาร			
ระหว่างบุคคล	.26	.26	.30
3. การมีประสบการณ์			
ภายนอกสังคม			
3.1 การเดินทาง ไปต่างประเทศ	.18*	.21*	.15*
3.2 การสื่อสารกับ บุคคลภายนอกสังคม	.32	.15*	.23
3.3 การอาศัยอยู่ ที่อื่นมาก่อน	.18*	.26*	.16*

ระดับนัยสำคัญที่ $P=0.001$

* ระดับนัยสำคัญที่ $P < 0.05$

NS = $P > 0.05$

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาแยกตามสื่อประเภทต่าง ๆ พบว่า

1.1 การเปิดรับหนังสือพิมพ์ การเปิดรับหนังสือพิมพ์มีความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญกับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์และเมื่อพิจารณาจากกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน ปรากฏว่า การเปิดรับหนังสือพิมพ์สำหรับกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนานั้น นำมาอธิบายความสัมพันธ์กับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ได้น้อย ซึ่งจะพิจารณาได้จากตารางที่ 103¹ จะเห็นได้ชัดเจนว่าการเปิดรับหนังสือพิมพ์ในระดับสูงของกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนานั้น จะมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์อยู่ในระดับกลาง อยางไรก็ตามสามารถพิจารณารายละเอียดได้จากตารางต่อไปนี้

ศูนย์วิจัยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

¹ ในกรณีวิเคราะห์ไม่นำเอาระดับนัยสำคัญของทุกตารางอันได้มาจากการทดสอบค่าไคสแควร์ (Chi - square) มาวิเคราะห์ด้วย ทั้งนี้ เพราะอาจมีความคลาดเคลื่อนเนื่องจากข้อมูลมีจำนวนน้อย และได้ทำการวิเคราะห์โดยใช้ค่าสหสัมพันธ์ Pearson's Product Moment Correlation Coefficient แล้ว

ตารางที่ ๒๖ ความสัมพันธ์ระหว่างการเปิดรับหนังสือพิมพ์กับแรงงูใจใฝ่สัมฤทธิ์
โดยแยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา				กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน			
แรงงูใจ ใฝ่สัมฤทธิ์	การเปิดรับหนังสือพิมพ์			แรงงูใจ ใฝ่สัมฤทธิ์	การเปิดรับหนังสือพิมพ์		
	สูง	กลาง	ต่ำ		สูง	กลาง	ต่ำ
สูง	0.0 (0)	16.2 (6)	11.1 (5)	สูง	50.0 (7)	30.6 (20)	2.2 (1)
กลาง	100.0 (3)	83.8 (31)	86.7 (39)	กลาง	50.0 (7)	69.2 (45)	97.8 (44)
ต่ำ	0.0 (0)	0.0 (0)	2.2 (1)	ต่ำ	-	-	-
รวม	100.0 (3)	100.0 (37)	100.0 (45)	รวม	100.0 (14)	100.0 (65)	100.0 (45)

ระดับนัยสำคัญที่ $P > 0.05$

ระดับนัยสำคัญที่ $P = 0.000$

จากตารางปรากฏว่า กลุ่มผู้รับสัมภาษณ์เปิดรับหนังสือพิมพ์ในระดับกลางขึ้นไป จะไม่มีแรงงูใจใฝ่สัมฤทธิ์ในระดับต่ำเลย และกลุ่มผู้รับสัมภาษณ์ที่ประกอบอาชีพทำนาส่วนใหญ่ ไม่ว่าจะเปิดรับหนังสือพิมพ์อยู่ในระดับสูง กลาง หรือต่ำ ส่วนใหญ่จะมีแรงงูใจใฝ่สัมฤทธิ์อยู่ในระดับกลางทั้งสิ้น ซึ่งต่างจากกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงานที่ไม่มีแรงงูใจใฝ่สัมฤทธิ์ในระดับต่ำเลย ไม่ว่าจะเปิดรับหนังสือพิมพ์ระดับใดก็ตาม อนึ่ง ปรากฏว่ากลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงานที่มีการเปิดรับหนังสือพิมพ์ในระดับสูงนั้น จะมีแรงงูใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงถึงร้อยละ 50:0 และผู้ที่มีการเปิดรับหนังสือพิมพ์ในระดับต่ำ จะมีแรงงูใจใฝ่สัมฤทธิ์ในระดับสูงเพียงร้อยละ 2.2 เท่านั้น

อย่างไรก็ตาม การเปิดรับหนังสือพิมพ์ที่มีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์อย่างมีระดับนัยสำคัญ กล่าวคือ ยิ่งบุคคลเปิดรับหนังสือพิมพ์มากขึ้น แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ของบุคคลนั้นก็มากขึ้นตามไปด้วย

1.2 การเปิดรับวิทยุ การเปิดรับวิทยุมีความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญกับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์แตกต่างกันอย เมื่อพิจารณาทั้งกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา และกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงานแล้วไม่พบความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญ

1.3 การเปิดรับโทรทัศน์ การเปิดรับโทรทัศน์มีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์อย่างมีระดับนัยสำคัญ และเมื่อพิจารณาทั้งกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา และกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน (ตารางที่ 95) พบว่า มีความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญ เช่นเดียวกัน

ศูนย์วิจัยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ ๑๗. ความสัมพันธ์ระหว่างการเปิดรับโทรทัศน์กับแรงจูงใจไม่สมัครใจ
แยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา และกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา				กลุ่มที่ทำงานในโรงงาน			
แรงจูงใจ ไม่สมัครใจ	การเปิดรับโทรทัศน์			แรงจูงใจ ไม่สมัครใจ	การเปิดรับโทรทัศน์		
	สูง	กลาง	ต่ำ		สูง	กลาง	ต่ำ
สูง	33.3 (2)	21.1 (8)	3.0 (1)	สูง	33.3 (7)	23.0 (14)	0.0 (0)
กลาง	66.7 (4)	78.9 (30)	93.9 (31)	กลาง	66.7 (14)	77.0 (47)	100.0 (14)
ต่ำ	0.0 (0)	0.0 (0)	3.0 (1)	ต่ำ	-	-	-
รวม	100.0 (6)	100.0 (38)	100.0 (33)	รวม	100.0 (21)	100.0 (61)	100.0 (14)

ระดับนัยสำคัญที่ $P > 0.05$

เมื่อวิเคราะห์ในรายละเอียดจากการวางที่ปรากฏว่า กลุ่มผู้รับสัมภาษณ์ ทั้ง 2 กลุ่ม ไม่ว่าจะมีการเปิดรับโทรทัศน์ในระดับสูงหรือระดับกลางหรือระดับต่ำ ส่วนใหญ่จะมีแรงจูงใจไม่สมัครใจอยู่ในระดับกลาง แต่จะพิจารณาได้ว่าผู้รับสัมภาษณ์ที่เปิดรับโทรทัศน์ในระดับสูงจะมีแรงจูงใจไม่สมัครใจในระดับสูงมากกว่าผู้ที่เปิดรับโทรทัศน์ในระดับกลางและระดับต่ำ ดังนั้น ถ้าบุคคลใดมีการเปิดรับโทรทัศน์ในระดับที่สูงก็จะมีแรงจูงใจไม่สมัครใจสูงตามไปด้วย

2. การสื่อสารระหว่างบุคคล การสื่อสารระหว่างบุคคลมีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจไม่สมัครใจอย่างมีระดับนัยสำคัญ

ตารางที่ 98 ความสัมพันธ์ระหว่างการสื่อสารระหว่างบุคคลกับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์
แยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา				กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน			
แรงจูงใจ ใฝ่สัมฤทธิ์	การสื่อสารระหว่างบุคคล			แรงจูงใจ ใฝ่สัมฤทธิ์	การสื่อสารระหว่างบุคคล		
	สูง	กลาง	ต่ำ		สูง	กลาง	ต่ำ
สูง	33.3 (7)	6.9 (5)	11.1 (6)	สูง	45.2 (14)	13.2 (12)	11.5 (3)
กลาง	66.7 (14)	91.7 (66)	87.0 (47)	กลาง	54.8 (17)	86.6 (79)	88.5 (23)
ต่ำ	0.0 (0)	1.4 (1)	1.9 (1)	ต่ำ	-	-	-
รวม	100.0 (21)	100.0 (72)	100.0 (54)	รวม	100.0 (31)	100.0 (91)	100.0 (26)

ระดับนัยสำคัญที่

$P=0.02$

ระดับนัยสำคัญที่

$P=0.0003$

กล่าวโดยสรุปจากตารางที่ พบว่าในทั้ง 2 กลุ่มอาชีพผู้มีการสื่อสารระหว่างบุคคลในระดับกลาง และระดับต่ำ ส่วนใหญ่จะมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์อยู่ในระดับกลาง ส่วนผู้มีการสื่อสารระหว่างบุคคลในระดับสูงนั้นจะเห็นได้ว่าแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์อยู่ในระดับสูงมากกว่าผู้ที่มีการสื่อสารระหว่างบุคคลอยู่ในระดับกลางและระดับต่ำ แสดงให้เห็นแนวโน้มโดยชัดเจนว่า ถ้าบุคคลใดมีการสื่อสารระหว่างบุคคลในระดับสูง จะมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ในระดับสูงด้วย

3. การมีประสบการณ์ภายนอกสังคม วิเคราะห์ได้ตามหัวข้อต่าง ๆ

ดังนี้คือ

3.1 การเดินทางไปต่างประเทศ การเดินทางไปต่างประเทศมีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์อย่างมีระดับนัยสำคัญ เมื่อพิจารณาแยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพ ทำานและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน ตามตารางที่ 99

ตารางที่ 99 ความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์กับการเดินทางไปต่างประเทศ
จำแนกตามกลุ่มอาชีพ

กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำาน			กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน		
แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์	การเดินทางไปต่างประเทศ		แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์	การเดินทางไปต่างประเทศ	
	เคย	ไม่เคย		เคย	ไม่เคย
สูง	28.6 (2)	11.5 (16)	สูง	52.6 (10)	14.7 (19)
กลาง	71.4 (5)	87.1 (121)	กลาง	47.4 (9)	85.3 (110)
ต่ำ	0.0 (0)	1.4 (2)	ต่ำ	-	-
รวม	100.0 (7)	100.0 (139)	รวม	100.0 (19)	100.0 (129)

ระดับนัยสำคัญที่ $P > 0.05$

ระดับนัยสำคัญที่ $P = 0.0003$

ผู้รับสัมภาษณ์ที่เคยเดินทางไปต่างประเทศนั้น สำหรับกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำาน ร้อยละ 71 จะมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์อยู่ในระดับกลางและมีร้อยละ 29 อยู่ในระดับสูงกว่า ผู้รับสัมภาษณ์ที่ไม่เคยเดินทางไปต่างประเทศ ส่วนกลุ่มผู้ทำงานในโรงงานจะเห็นได้ชัดเจนนว่า ผู้รับสัมภาษณ์ที่เคยเดินทางไปต่างประเทศนั้นร้อยละ 53 จะมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ในระดับสูงและมากกว่าผู้ที่ไม่เคยเดินทางไปเลย และไม่มีผู้รับสัมภาษณ์ที่เคยเดินทางไปต่างประเทศมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์อยู่ในระดับต่ำเลย ดังนั้นจึงพอจะพิจารณาแนวโน้มได้ว่า บุคคลที่เคยเดินทางไปต่างประเทศจะมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงกว่าบุคคลที่ไม่เคยเดินทางไปต่างประเทศเลย

3.2 การสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคม การสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคมมีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์อย่างมีระดับนัยสำคัญเช่นกัน รวมทั้งเมื่อพิจารณาแยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำานและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงานพบว่า

ตารางที่ 100 ความสัมพันธ์ระหว่างการสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคมกับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ แยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา				กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน			
แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์	การสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคม			แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์	การสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคม		
	สูง	กลาง	ต่ำ		สูง	กลาง	ต่ำ
สูง	16.7 (1)	21.5 (14)	3.9 (3)	สูง	35.7 (5)	22.7 (15)	13.2 (9)
กลาง	83.3 (5)	75.4 (49)	96.1 (73)	กลาง	64.3 (9)	77.3 (51)	86.8 (59)
ต่ำ	0.0 (0)	3.1 (2)	0.0 (0)	ต่ำ	-	-	-
รวม	100.0 (6)	100.0 (65)	100.0 (76)	รวม	100.0 (14)	100.0 (66)	100.0 (68)

ระดับนัยสำคัญที่ $P=0.01$

ระดับนัยสำคัญที่ $P > 0.05$

จากตารางจะเห็นได้ว่า การสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคมทั้งกลุ่มผู้ที่ประกอบอาชีพทำนาและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน ไม่ว่าจะมีการสื่อสารอยู่ในระดับใด ส่วนใหญ่จะมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์อยู่ในระดับกลางสำหรับกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาพบว่า ผู้รับสัมภาษณ์ที่มีการสื่อสารในระดับกลางและระดับสูงจะมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์อยู่ในระดับสูงมากกว่าผู้ที่มีการสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคมในระดับต่ำ ส่วนกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงานพบว่าผู้ที่มีการสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคมในระดับสูง จะมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ในระดับสูงและคิดเป็นจำนวนร้อยละมากกว่าผู้ที่มีการสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคมในระดับกลางและระดับต่ำซึ่งแสดงให้เห็นได้ชัดว่า ถ้าบุคคลใดมีการสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคมสูงขึ้น ก็จะมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงขึ้นด้วย

3.3 การอาศัยอยู่ที่อื่นมาก่อน การอาศัยอยู่ในชุมชนที่มีความเจริญมาก่อนนั้น มีความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญกับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ซึ่งจะพิจารณาในรายละเอียดอีกครั้ง

ตารางที่ 101 ความสัมพันธ์ระหว่างการอาศัยอยู่ก่อนมากอนกับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ แยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา			กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน		
แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์	การอาศัยอยู่ก่อนมากอน		แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์	การอาศัยอยู่ก่อนมากอน	
	ชุมชนเมือง	ชุมชนใกล้เคียง		ชุมชนเมือง	ชุมชนใกล้เคียง
สูง	10.5 (2)	8.3 (5)	สูง	23.0 (20)	0.0 (0)
กลาง	89.5 (17)	88.9 (32)	กลาง	77.0 (67)	100.0 (27)
ต่ำ	0.0 (0)	2.8 (1)	ต่ำ	-	-
รวม	100.0 (19)	100.0 (36)	รวม	100.0 (67)	100.0 (27)

ระดับนัยสำคัญที่ $P > 0.05$ ระดับนัยสำคัญที่ $P = 0.01$

จากตารางพบว่า ผู้รับสัมภาษณ์ที่อาศัยอยู่ในชุมชนเมืองจะมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์อยู่ในระดับสูงมากกว่าผู้รับสัมภาษณ์ที่มาจากชุมชนใกล้เคียง ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาหรือกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงานซึ่ง เคยอาศัยอยู่ในชุมชนเมืองมาก่อนมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์อยู่ในระดับสูง แต่ผู้ที่มาจากชุมชนใกล้เคียงไม่มีผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ในระดับสูงเลย ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ถ้าบุคคลใดเคยอาศัยอยู่ในชุมชนเมืองมาก่อนมีแนวโน้มว่าจะมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงด้วย

3.4 การเดินทางไปในเขตชุมชนเมือง หรือเดินทางไปในเขตที่เจริญกว่า

สำหรับ เรื่องการ เดินทางไปในเขตชุมชนเมืองนี้ไม่มีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์อยู่จึงมีระดับนัยสำคัญ

จากที่กล่าวมาแล้วข้างต้นแสดงให้เห็นว่า บุคคลที่มีพฤติกรรมกรรมการสื่อสารส่วนใหญ่สูงจะมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงด้วย

ตารางที่ 102 กาสหสัมพันธ์ระหว่างความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงและพฤติกรรมการสื่อสาร
แยกพิจารณาตามกลุ่มอาชีพ

พฤติกรรมการสื่อสาร	กาสหสัมพันธ์ ความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงแยกตามกลุ่มอาชีพ		รวมทั้ง 2 กลุ่ม
	กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา	กลุ่มที่ประกอบอาชีพอุตสาหกรรม	
1. การเปิดรับ			
สื่อมวลชน	.19*	.22*	.27
1.1 การเปิดรับ หนังสือพิมพ์	.20*	N.S.	.24
1.2 การเปิดรับวิทยุ	N.S.	N.S.	N.S.
1.3 การเปิดรับ โทรทัศน์	N.S.	.24	.22
2. การสื่อสารระหว่างบุคคล	N.S.	.25	.23
3. การมีประสบการณ์ ภายนอกสังคม			
3.1 การเดินทางไปต่างประเทศ	N.S.	.14*	.13*
3.2 การสื่อสารกับ บุคคลภายนอกสังคม	.22*	.14*	.19
3.3 การอาศัยอยู่ ที่อื่นมาก่อน	N.S.	N.S.	.18

ระดับนัยสำคัญที่ $P=0.001$

* ระดับนัยสำคัญ $P \leq 0.05$

N.S. = $P > 0.05$

ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการสื่อสารกับความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง

พฤติกรรมการสื่อสารมีความสัมพันธ์กับความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง แตกต่างกันออกไปดังนี้ (ตารางที่ 1๐2)

1. การเปิดรับสื่อมวลชน การเปิดรับสื่อมวลชนมีความสัมพันธ์กับความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงอย่างมีระดับนัยสำคัญ เมื่อพิจารณารวมทั้ง 2 กลุ่ม และแยกกลุ่ม ซึ่งกล่าวได้ว่า ถ้าบุคคลใดมีการเปิดรับสื่อมวลชนสูง บุคคลนั้นก็จะมีความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงตามไปด้วย

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาแยกตามสื่อประเภทต่าง ๆ พบว่า

1.1 การเปิดรับหนังสือพิมพ์ การเปิดรับหนังสือพิมพ์มีความสัมพันธ์กับความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงอย่างมีระดับนัยสำคัญ เมื่อพิจารณาแยกกลุ่มผู้รับสัมภาษณ์ พบว่า เฉพาะกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา เท่านั้นที่มีความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญ พิจารณาในรายละเอียดตามตารางที่ 1๐2 การเปิดรับหนังสือพิมพ์ไม่ว่าจะเปิดรับน้อยหรือมาก ผู้รับสัมภาษณ์ส่วนใหญ่จะมีความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงในระดับกลาง และระดับสูง โดยเฉพาะกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา บุคคลที่เปิดรับหนังสือพิมพ์จะไม่มีผู้ที่มีความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงอยู่ในระดับต่ำเลย ส่วนกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงานจะเห็นได้ว่าบุคคลที่เปิดรับหนังสือพิมพ์ทุกระดับจะมีความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงไป ที่แตกต่างกันออกไป โดยผู้รับสัมภาษณ์ที่มีการเปิดรับหนังสือพิมพ์ในระดับสูงจะมีจำนวนร้อยละมากกว่าผู้ที่เปิดรับในระดับหนังสือพิมพ์ ในระดับสูงจะมีจำนวนร้อยละมากกว่าผู้ที่เปิดรับในระดับกลางและระดับต่ำ ดังนั้นจะเห็นได้ว่า การเปิดรับหนังสือพิมพ์มีความสัมพันธ์กับความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง กล่าวคือ ถ้าบุคคลใดเปิดรับหนังสือพิมพ์ในระดับที่สูง ความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงก็จะยิ่งมากขึ้นด้วยเช่นกัน

ตารางที่ 103 การเปิดรับหนังสือพิมพ์กับความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง โดยพิจารณาแยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา และกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา				กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน			
ความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง	การเปิดรับหนังสือพิมพ์			ความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง	การเปิดรับหนังสือพิมพ์		
	สูง	กลาง	ต่ำ		สูง	กลาง	ต่ำ
สูง	0.0 (0)	16.9 (7)	13.3 (6)	สูง	50.0 (7)	40.0 (26)	31.1 (14)
กลาง	100.0 (3)	61.1 (30)	66.7 (39)	กลาง	50.0 (7)	58.5 (38)	62.2 (28)
ต่ำ	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	ต่ำ	0.0 (0)	1.5 (1)	6.7 (3)
รวม	100.0 (3)	100.0 (37)	100.0 (45)	รวม	100.0 (14)	100.0 (65)	100.0 (45)

ระดับนัยสำคัญที่ $P > 0.05$

1.2 การเปิดรับวิทยุ จากตารางที่ 102 พบว่า การเปิดรับวิทยุไม่มีความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญกับความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงทั้งสองกลุ่มอาชีพ

1.3 การเปิดรับโทรทัศน์ การเปิดรับโทรทัศน์มีความสัมพันธ์กับความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงอย่างมีระดับนัยสำคัญเมื่อพิจารณารวมทั้ง 2 กลุ่ม และเมื่อกพิจารณาแยกตามกลุ่มอาชีพแล้วพบว่า เฉพาะกลุ่มที่ประกอบอาชีพอุตสาหกรรมเท่านั้นที่มีความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญ

ตารางที่ 104 ความสัมพันธ์ระหว่างการเปิดรับโทรทัศน์กับความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง โดยพิจารณาแยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา และกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา				กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน			
ความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง	การเปิดรับโทรทัศน์			ความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง	การเปิดรับโทรทัศน์		
	สูง	กลาง	ต่ำ		สูง	กลาง	ต่ำ
สูง	0.0 (0)	28.9 (11)	0.0 (0)	สูง	42.9 (9)	44.3 (27)	21.4 (3)
กลาง	100.0 (6)	66.4 (26)	100.0 (36)	กลาง	57.1 (12)	52.5 (52)	78.6 (11)
ต่ำ	0.0 (0)	2.6 (1)	0.0 (0)	ต่ำ	0.0 (0)	3.3 (2)	0.0 (0)
รวม	100.0 (6)	100.0 (38)	100.0 (33)	รวม	100.0 (21)	100.0 (61)	100.0 (14)

ระดับนัยสำคัญที่ $P=0.02$

ระดับนัยสำคัญที่ $P>0.05$

จากตารางพิจารณาได้ว่า บุคคลที่มีความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงในระดับสูงของชุมชนที่ประกอบอาชีพทำนาจะมีการเปิดรับโทรทัศน์ในระดับกลางเพียงระดับเดียวเท่านั้น ส่วนกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน บุคคลที่มีความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงในระดับสูง จะมีการเปิดรับโทรทัศน์ในระดับสูงและระดับกลางมากกว่าระดับต่ำ อย่างไรก็ตาม จากการกระจายของข้อมูลดังกล่าว ก็มีแนวโน้มว่าบุคคลที่มีการเปิดรับโทรทัศน์สูงจะมีความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงสูงขึ้นด้วย

2. การสื่อสารระหว่างบุคคล การสื่อสารระหว่างบุคคล มีความสัมพันธ์กับความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงอย่างมีระดับนัยสำคัญ เมื่อพิจารณารวมทั้งกลุ่มผู้รับสัมภาษณ์ทั้งหมด แต่เมื่อพิจารณาแยกกลุ่มผู้รับสัมภาษณ์พบว่าเฉพาะกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงานที่มีความสัมพันธ์มีระดับนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 105 ความสัมพันธ์ระหว่างการสื่อสารระหว่างบุคคลกับความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง
พิจารณาแยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพหน้าและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

กลุ่มที่ประกอบอาชีพหน้า				กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน			
ความพร้อมที่จะ เปลี่ยนแปลง	การสื่อสารระหว่างบุคคล			ความพร้อมที่จะ เปลี่ยนแปลง	การสื่อสารระหว่างบุคคล		
	สูง	กลาง	ต่ำ		สูง	กลาง	ต่ำ
สูง	4.8 (1)	19.4 (14)	14.6 (8)	สูง	51.6 (16)	39.6 (36)	19.2 (5)
กลาง	95.2 (20)	77.8 (56)	81.5 (44)	กลาง	48.4 (15)	57.1 (52)	73.1 (19)
ต่ำ	0.0 (0)	2.8 (2)	3.7 (2)	ต่ำ	0.0 (0)	3.3 (3)	7.7 (2)
รวม	100.0 (21)	100.0 (72)	100.0 (54)	รวม	100.0 (31)	100.0 (91)	100.0 (26)

ระดับนัยสำคัญที่ P < 0.05

เมื่อวิเคราะห์รายละเอียดจากตารางที่ 105 พบว่า กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงานที่มีความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงในระดับสูง จะมีการสื่อสารระหว่างบุคคลในระดับสูง และเมื่อพิจารณาความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงในระดับต่ำ พบว่า บุคคลเหล่านั้นมีการสื่อสารระหว่างบุคคลในระดับต่ำด้วย ส่วนกลุ่มที่ประกอบอาชีพหน้าพบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างการสื่อสารที่จะเปลี่ยนแปลงและการสื่อสารระหว่างบุคคลเป็นไปในทำนองเดียวกัน อาจกล่าวได้ว่า บุคคลที่มีการสื่อสารระหว่างบุคคลมากขึ้นมีแนวโน้มที่จะมีความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงมากขึ้นด้วย

3. ประสบการณ์ภายนอกสังคม แยกพิจารณาออกได้ดังนี้

3.1 การเดินทางไปต่างประเทศ การเดินทางไปต่างประเทศมีความสัมพันธ์กับความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงอย่างมีระดับนัยสำคัญเมื่อพิจารณาจากกลุ่มผู้รับสัมภาษณ์ทั้งหมด แต่เมื่อแยกพิจารณาตามกลุ่มอาชีพไม่พบความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญสำหรับกลุ่มที่ประกอบอาชีพหน้าเลยนอกจากนี้ จะเห็นได้ว่าความสัมพันธ์ที่ปรากฏนี้ค่า ดังนั้นจึงวิเคราะห์ในรายละเอียดจากตารางดังนี้

ตารางที่ 106 ความสัมพันธ์ระหว่างการเดินทางไปต่างประเทศกับความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง โดยพิจารณาแยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา และกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา			กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน		
ความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง	การเดินทางไปต่างประเทศ		ความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง	การเดินทางไปต่างประเทศ	
	เคย	ไม่เคย		เคย	ไม่เคย
สูง	0.0 (0)	16.5 (23)	สูง	63.2 (12)	34.9 (45)
กลาง	100.0 (7)	80.6 (112)	กลาง	36.8 (7)	61.2 (79)
ต่ำ	0.0 (0)	2.9 (4)	ต่ำ	0.0 (0)	3.9 (5)
รวม	100.0 (7)	100.0 (139)	รวม	100.0 (19)	100.0 (29)

ระดับนัยสำคัญที่ $P > 0.05$

ระดับนัยสำคัญที่ $P=0.05$

สำหรับกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาจะเห็นว่า บุคคลที่เคยเดินทางไปต่างประเทศนั้น มีความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงอยู่ในระดับกลางเท่านั้น ส่วนกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงานพบว่า บุคคลที่มีความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงในระดับสูงจะเคยเดินทางไปต่างประเทศคิดเป็นจำนวนร้อยละมากกว่าบุคคลที่ไม่เคยเดินทางไปเลย ดังนั้นจึงมีแนวโน้มว่า บุคคลที่เคยเดินทางไปต่างประเทศนั้น จะมีความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงในระดับที่สูงกว่าบุคคลที่ไม่เคยไปเลย โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

3.2 การสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคม การสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคม มีความสัมพันธ์กับความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงอย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณารวมทั้งกลุ่มผู้รับสัมภาษณ์ทั้งหมด เมื่อแยกพิจารณาตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงานแล้ว พบว่า การสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคมมีความสัมพันธ์กับความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงอย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติ เช่นเดียวกัน ซึ่งจะได้อภิปรายในรายละเอียดตามตารางที่ 107 โดยใช้ตาราง Cross-Tabulation พบว่าความสัมพันธ์มิได้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน

ตารางที่ 107 ความสัมพันธ์ระหว่างการสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคม กับความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง โดยพิจารณาแยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา				กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน			
ความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง	การสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคม			ความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง	การสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคม		
	สูง	กลาง	ต่ำ		สูง	กลาง	ต่ำ
สูง	16.7 (1)	21.5 (14)	10.5 (8)	สูง	50.0 (7)	40.9 (27)	33.8 (23)
กลาง	83.3 (5)	75.4 (49)	86.8 (66)	กลาง	50.0 (7)	54.5 (36)	63.2 (43)
ต่ำ	0.0 (0)	3.1 (2)	2.6 (2)	ต่ำ	0.0 (0)	4.5 (3)	2.9 (2)
รวม	100.0 (6)	100.0 (65)	100.0 (76)	รวม	100.0 (14)	100.0 (66)	100.0 (68)

ระดับนัยสำคัญที่ $P > 0.05$

3.3 การอาศัยอยู่ในเขตชุมชนเมือง การอาศัยอยู่ในเขตชุมชนเมือง มีความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญกับความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง แต่มีค่าสหสัมพันธ์ที่ค่อนข้างต่ำ และเมื่อพิจารณาแยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน จะเห็นได้ว่าไม่พบความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติ

3.4 การเดินทางไปกรุงเทพ การเดินทางไปกรุงเทพนั้น พบว่า ไม่มีความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติกับความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงทั้งกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา และกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการสื่อสารกับการเข้าใจบทบาทของผู้อื่น

ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการสื่อสารกับการเข้าใจบทบาทของผู้อื่น สามารถวิเคราะห์ได้ตามหัวข้อต่อไปนี้ (ตารางที่ 108)

1. การเปิดรับสื่อมวลชน การเปิดรับสื่อมวลชนมีความสัมพันธ์กับการเข้าใจบทบาทของผู้อื่นอย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อแยกพิจารณาตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพพำนา และกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงานแล้ว พบว่า การเปิดรับสื่อมวลชนมีความสัมพันธ์กับการเข้าใจบทบาทของผู้อื่นอย่างมีระดับนัยสำคัญเช่นเดียวกัน ซึ่งแสดงให้เห็นได้ว่า ถ้าบุคคลมีการเปิดรับสื่อมวลชนสูง การเข้าใจบทบาทของผู้อื่นก็จะสูงตามไปด้วย

ตารางที่ 108 ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างการเข้าใจบทบาทของผู้อื่นและพฤติกรรมการสื่อสาร แยกพิจารณาตามกลุ่มอาชีพและพิจารณารวมทั้ง 2 กลุ่ม

พฤติกรรม	ค่าสหสัมพันธ์	การเข้าใจบทบาทของผู้อื่น	แยกตามกลุ่มอาชีพ	รวมทั้ง
การสื่อสาร	กลุ่มที่ประกอบอาชีพพำนา	กลุ่มที่ประกอบอาชีพอุตสาหกรรม	2 กลุ่ม	
1. การเปิดรับ				
สื่อมวลชน	.33	.33	.37	
1.1 การเปิดรับ				
หนังสือพิมพ์	.27	.32	.35	
1.2 การเปิดรับวิทยุ	.30	.19	.24	
1.3 การเปิดรับ				
โทรทัศน์	.16	.19	.22	
2. การสื่อสารระหว่าง				
บุคคล	.38	.35	.39	
3. การมีประสบการณ์				
ภายนอกสังคม				
3.1 การเดินทางไป				
ต่างประเทศ		.18	.16	
3.2 การสื่อสารกับบุคคล				
ภายนอกสังคม	.10	.27	.24	

ระดับนัยสำคัญที่ $P=0.001$

* ระดับนัยสำคัญที่ $P < 0.05$

N.S. = $P > 0.05$

นอกจากนี้เมื่อพิจารณาแยกตามสื่อต่าง ๆ พบว่า

1.1 การเปิดรับหนังสือพิมพ์ การเปิดรับหนังสือพิมพ์มีความสัมพันธ์กับการเข้าใจบทบาทของผู้มีระดับนัยสำคัญเมื่อพิจารณาตามกลุ่มและเมื่อพิจารณาแยกตามกลุ่มอาชีพหนึ่งจะพิจารณาในรายละเอียดจากตาราง Cross-Tabulation ได้ดังนี้ ตารางที่ 109 ความสัมพันธ์ระหว่างการเปิดรับหนังสือพิมพ์กับการเข้าใจบทบาทผู้พิจารณาแยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา				กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน			
การเข้าใจบทบาทของผู้	การเปิดรับหนังสือพิมพ์			การเข้าใจบทบาทของผู้	การเปิดรับหนังสือพิมพ์		
	สูง	กลาง	ต่ำ		สูง	กลาง	ต่ำ
สูง	0.0 (0)	10.6 (4)	0.0 (0)	สูง	35.7 (5)	21.5 (14)	4.4 (2)
กลาง	66.7 (2)	18.9 (7)	13.3 (6)	กลาง	21.4 (3)	26.2 (17)	33.3 (15)
ต่ำ	33.3 (1)	70.3 (26)	86.7 (34)	ต่ำ	42.9 (6)	52.3 (34)	62.2 (28)
รวม	100.0 (3)	100.0 (37)	100.0 (45)	รวม	100.0 (14)	100.0 (65)	100.0 (45)

ระดับนัยสำคัญที่ $P=0.005$

ระดับนัยสำคัญที่ $Z=0.01$

เมื่อพิจารณากลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา ผู้รับสัมภาษณ์ที่มีการเข้าใจบทบาทผู้ในระดับสูง จะมีการเปิดรับหนังสือพิมพ์ในระดับกลางและผู้รับสัมภาษณ์ที่มีการเข้าใจบทบาทของผู้ในระดับต่ำ จะมีจำนวนร้อยละของการเปิดรับหนังสือพิมพ์ในระดับสูงน้อยกว่าการเปิดรับหนังสือพิมพ์ในระดับกลางและระดับต่ำ ส่วนกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงานจะเห็นได้ว่า ผู้รับสัมภาษณ์ที่มีการเข้าใจบทบาทของผู้ในระดับสูงจะมีจำนวนร้อยละของการเปิดรับหนังสือพิมพ์ในระดับสูงมากกว่าระดับกลางและระดับต่ำ และผู้รับสัมภาษณ์ที่มีการเข้าใจบทบาทของผู้ในระดับต่ำจะมีการเปิดรับหนังสือพิมพ์ในระดับต่ำด้วย ดังนั้นจึงแสดงได้ว่าบุคคลที่มีการเปิดรับหนังสือพิมพ์สูงนั้นจะมีการเข้าใจบทบาทของผู้สูงด้วย

1.2 การเปิดรับวิทยุ การเปิดรับวิทยุมีความสัมพันธ์กับการเข้าใจบทบาทของผู้คนอย่างมีระดับนัยสำคัญ เช่นเดียวกับการเปิดรับวิทยุเมื่อพิจารณารวมและเมื่อพิจารณาแยกตามกลุ่มอาชีพซึ่งจะพิจารณาในรายละเอียดจากตาราง Cross-Tabulation ใ้คดังนี้

ตารางที่ 110 ความสัมพันธ์ระหว่างการเปิดรับวิทยุกับการเข้าใจบทบาทของผู้คน โดยแยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา				กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน			
การเข้าใจบทบาทของผู้คน	การเปิดรับวิทยุ			การเข้าใจบทบาทของผู้คน	การเปิดรับวิทยุ		
	สูง	กลาง	ต่ำ		สูง	กลาง	ต่ำ
สูง	0.0 (0)	4.3 (2)	1.4 (1)	สูง	33.3 (1)	22.4 (13)	9.5 (6)
กลาง	0.0 (0)	25.5 (12)	17.4 (12)	กลาง	33.3 (1)	31.0 (18)	22.2 (14)
ต่ำ	100.0 (3)	70.2 (33)	81.2 (56)	ต่ำ	33.3 (1)	46.6 (27)	68.3 (43)
รวม	100.0 (3)	100.0 (47)	100.0 (69)	รวม	100.0 (3)	100.0 (58)	100.0 (63)

ระดับนัยสำคัญที่ $P > 0.05$

เมื่อวิเคราะห์จากการกระจายของข้อมูลข้างต้นแล้ว จะเห็นได้ว่ากลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาจะมีการเข้าใจบทบาทของผู้คนอยู่ในระดับต่ำเป็นส่วนใหญ่ โดยมีการเปิดรับวิทยุทุกระดับ ซึ่งเมื่อพิจารณาการเข้าใจบทบาทของผู้คนในระดับสูง พบว่า จำนวนร้อยละของผู้เปิดรับวิทยุระดับกลางมากกว่าระดับต่ำ และสำหรับกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงานพบว่า ผู้ที่มีการเข้าใจบทบาทของผู้คนสูงจะมีร้อยละของการเปิดรับวิทยุในระดับสูง ส่วนการเข้าใจบทบาทของผู้คนในระดับต่ำ จะมีการเปิดรับวิทยุในระดับต่ำด้วย ดังนั้นจึงมีแนวโน้มว่าบุคคลที่เปิดรับวิทยุในระดับสูงจะมีการเข้าใจบทบาทของผู้คนสูงด้วย

1.3 การเปิดรับโทรทัศน์ การเปิดรับโทรทัศน์มีความสัมพันธ์กับการเข้าใจบทบาทของผู้คนอย่างมีระดับนัยสำคัญ เช่นกันทั้งเมื่อพิจารณารวมและเมื่อพิจารณาแยกกลุ่ม

ตารางที่ 111 ความสัมพันธ์ระหว่างการเปิดรับโทรทัศน์กับการเข้าใจบทบาทของผู้อื่น โดยพิจารณาแยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา				กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน			
การเข้าใจบทบาทของผู้อื่น	การเปิดรับโทรทัศน์			การเข้าใจบทบาทของผู้อื่น	การเปิดรับโทรทัศน์		
	สูง	กลาง	ต่ำ		สูง	กลาง	ต่ำ
สูง	0.0 (0)	7.9 (3)	3.0 (1)	สูง	23.8 (5)	16.4 (10)	0.0 (0)
กลาง	16.7 (1)	21.1 (8)	15.2 (5)	กลาง	33.3 (7)	26.2 (16)	57.1 (8)
ต่ำ	83.3 (5)	71.1 (27)	81.8 (27)	ต่ำ	42.9 (9)	57.4 (35)	42.9 (6)
รวม	100.0 (6)	100.0 (38)	100.0 (33)	รวม	100.0 (21)	100.0 (61)	100.0 (14)

ระดับนัยสำคัญที่ $P=0.05$

ระดับนัยสำคัญที่ $P=0.05$

เมื่อพิจารณาการกระจายข้อมูลของกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาจากตารางข้างต้นนี้ จะเห็นได้ว่าไม่อาจแสดงความแตกต่างได้อย่างชัดเจน ระหว่างการเข้าใจบทบาทของผู้อื่น และการเปิดรับโทรทัศน์อย่างใดก็ตาม เมื่อพิจารณาเฉพาะการเข้าใจบทบาทของผู้อื่นในระดับสูง จะเห็นได้ว่า จำนวนร้อยละของผู้เปิดรับโทรทัศน์ระดับกลางจะมากกว่าจำนวนร้อยละของผู้เปิดรับโทรทัศน์ระดับต่ำ และเมื่อพิจารณากลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงานพบว่า บุคคลที่มีการเข้าใจบทบาทของผู้อื่นในระดับสูงจะมีร้อยละของการเปิดรับโทรทัศน์ในระดับสูงด้วย ดังนั้น อาจพิจารณาแนวโน้มได้ว่า ถ้ามีการเปิดรับโทรทัศน์ในระดับสูง การเข้าใจบทบาทของผู้อื่นจะมีมากขึ้นด้วย

2. การสื่อสารระหว่างบุคคล การสื่อสารระหว่างบุคคลมีความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญกับการเข้าใจบทบาทของผู้อื่น เมื่อพิจารณารวมกลุ่มผู้รับสัมภาษณ์ทั้งหมด และเมื่อพิจารณาตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงานตามลำดับ ดังนั้น จะสามารถวิเคราะห์รายละเอียดได้จากตาราง Cross-Tabulation ได้ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 12 ความสัมพันธ์ระหว่างการสื่อสารระหว่างบุคคลกับการเข้าใจบทบาทของผู้อื่น โดยพิจารณาแยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา				กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน			
การเข้าใจบทบาทของผู้อื่น	การสื่อสารระหว่างบุคคล			การเข้าใจบทบาทของผู้อื่น	การสื่อสารระหว่างบุคคล		
	สูง	กลาง	ต่ำ		สูง	กลาง	ต่ำ
สูง	9.5 (2)	2.8 (2)	0.0 (0)	สูง	35.5 (11)	6.8 (6)	7.7 (2)
กลาง	23.8 (5)	20.8 (15)	9.3 (5)	กลาง	35.5 (11)	23.1 (21)	34.6 (9)
ต่ำ	66.7 (14)	76.4 (55)	90.7 (49)	ต่ำ	29.0 (9)	66.1 (62)	57.7 (15)
รวม	100.0 (21)	100.0 (72)	100.0 (54)	รวม	100.0 (31)	100.0 (91)	100.0 (26)

ระดับนัยสำคัญที่ $P=0.04$

ระดับนัยสำคัญที่ $P=0.0004$

จากการกระจายข้อมูลข้างต้น พบว่า ในกลุ่มผู้รับสัมภาษณ์ที่ประกอบอาชีพทำนา ผู้ที่มีการเข้าใจบทบาทของผู้อื่นในระดับสูงจะมีจำนวนร้อยละของการสื่อสารระหว่างบุคคลในระดับสูงที่สุด ส่วนบุคคลที่มีการเข้าใจบทบาทของผู้อื่นในระดับต่ำจะมีจำนวนร้อยละของการสื่อสารระหว่างบุคคลในระดับกลางและต่ำ ซึ่งเป็นเช่นเดียวกับกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน ซึ่งจะเห็นได้ชัดเจนว่า บุคคลที่มีการเข้าใจบทบาทของผู้อื่นในระดับสูงจะมีการสื่อสารระหว่างบุคคลในระดับสูง ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า บุคคลที่มีระดับการสื่อสารระหว่างบุคคลสูงขึ้นไปจะมีการเข้าใจบทบาทของผู้อื่นมากขึ้นด้วย

3. การมีประสบการณ์ภายนอกสังคม แบ่งการพิจารณาออกได้ดังนี้

3.1 การเดินทางไปต่างประเทศ การเดินทางไปต่างประเทศมีความสัมพันธ์กับการเข้าใจบทบาทของผู้อื่นอย่างมีระดับนัยสำคัญในกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาไม่พบความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญ แต่พบว่าความสัมพันธ์ระหว่างการเดินทางไปต่างประเทศกับการเข้าใจบทบาทของผู้อื่นในกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน มีความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติ แม้ว่าระดับความสัมพันธ์ไม่สูงมากนักแต่พอจะอธิบายทิศทางควยตาราง

Cross-Tabulation ได้ดังนี้

ตารางที่ 113 ความสัมพันธ์ระหว่างการเดินทางไปต่างประเทศกับการเข้าโจมตีบาท
ของผู้นอก แยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา			กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน		
การเข้าโจมตีบาทของผู้นอก	การเดินทางไปต่างประเทศ		การเข้าโจมตีบาทของผู้นอก	การเดินทางไปต่างประเทศ	
	เคย	ไม่เคย		เคย	ไม่เคย
สูง	0.0 (0)	2.9 (4)	สูง	26.3 (5)	12.4 (16)
กลาง	28.6 (2)	16.5 (23)	กลาง	36.8 (7)	26.4 (34)
ต่ำ	71.4 (5)	80.6 (112)	ต่ำ	36.8 (7)	61.2 (79)
รวม	100.0 (7)	100.0 (139)	รวม	100.0 (19)	100.0 (129)

ระดับนัยสำคัญที่ $P=0.05$

ในกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน พบว่า บุคคลที่มีการเข้าโจมตีบาทของผู้นอกในระดับสูงจะเคยเดินทางไปต่างประเทศบ่อยเป็นจำนวนสูงกว่าผู้ที่ไม่เคยไปเลย และในทำนองเดียวกันเมื่อพิจารณาการเข้าโจมตีบาทผู้นอกในระดับต่ำจะเห็นว่าจำนวนร้อยละของผู้ที่เคยเดินทางไปต่างประเทศมีน้อยกว่าผู้ที่ไม่เคยเดินทางไปเลย จึงอาจกล่าวได้ว่าในกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงานนั้น บุคคลที่มีการเดินทางไปต่างประเทศสูงจะมีการเข้าโจมตีบาทผู้นอกสูงด้วย

3.2 การสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคม การสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคม มีความสัมพันธ์กับการเข้าใจในบทบาทของผู้นอกอย่างมีระดับนัยสำคัญและเมื่อพิจารณาแยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา และกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงานพบว่า มีความสัมพันธ์ทั้ง 2 กลุ่มจึงจะวิเคราะห์รายละเอียดได้จากตารางดังนี้

ตารางที่ 114 การสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคมกับการเข้าใจบทบาทของผู้น โดย
พิจารณาแยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา				กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน			
การเข้าใจบทบาทของผู้น	การสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคม สูง	กลาง	ต่ำ	การเข้าใจบทบาทของผู้น	การสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคม สูง	กลาง	ต่ำ
สูง	16.7 (1)	4.6 (3)	0.0 (0)	สูง	28.6 (4)	19.7 (13)	5.9 (4)
กลาง	0.0 (0)	15.4 (10)	19.7 (15)	กลาง	42.9 (6)	25.8 (17)	26.5 (18)
ต่ำ	83.3 (5)	80.0 (52)	80.3 (61)	ต่ำ	28.6 (4)	54.5 (36)	67.6 (46)
รวม	100.0 (6)	100.0 (65)	100.0 (76)	รวม	100.0 (14)	100.0 (66)	100.0 (68)

ระดับนัยสำคัญที่ $P > 0.05$

ระดับนัยสำคัญที่ $P = 0.02$

สำหรับกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนานั้นพบว่า บุคคลที่มีการเข้าใจบทบาทของผู้นในระดับสูง จะมีจำนวนร้อยละของการสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคมในระดับสูงมากกว่าในระดับอื่น ๆ แต่เมื่อพิจารณาการเข้าใจบทบาทของผู้นในระดับต่ำ ปรากฏว่าไม่มีความแตกต่างกันมากนัก ส่วนกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงานนั้น พบว่า บุคคลที่มีการเข้าใจบทบาทของผู้นในระดับสูงจะมีจำนวนร้อยละของการสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคมในระดับสูงด้วยเช่นกัน และมีจำนวนร้อยละมากกว่าผู้ที่มีการสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคมในระดับอื่น และบุคคลที่มีการเข้าใจบทบาทของผู้นในระดับต่ำ จะมีการสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคมในระดับต่ำด้วย แสดงว่าบุคคลที่มีระดับการสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคมสูงจะมีระดับการเข้าใจบทบาทของผู้นสูงขึ้นด้วย โดยเฉพาะกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

3.3 การอาศัยอยู่ในเขตชุมชนเมืองมากอน การอาศัยอยู่ในเขตชุมชนเมืองไม่มีความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติกับการเข้าใจบทบาทของผู้น

3.4 การเดินทางไปชุมชนเมือง การเดินทางไปชุมชนเมืองไม่มีความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติกับการ เข้าใจบทบาทของนุชนทั้งกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา และกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

กล่าวโดยสรุป พฤติกรรมการสื่อสารส่วนใหญ่จะมีความสัมพันธ์กับการ เข้าใจบทบาทของนุชนอย่างมีระดับนัยสำคัญกล่าวคือ บุคคลที่มีพฤติกรรมการสื่อสารสูงจะมีการ เข้าใจบทบาทนุชนสูงด้วย

ตารางที่ 115 ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพ และพฤติกรรมการสื่อสาร แยกพิจารณาตามกลุ่มอาชีพ

พฤติกรรมการสื่อสาร	ค่าสหสัมพันธ์ ความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพแยกตามกลุ่มอาชีพ รวมทั้ง		
	กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา	กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน	2 กลุ่ม
1. การเปิดรับสื่อ			
มวลชน	.24 *	.34	.36
1.1 การเปิดรับหนังสือพิมพ์	.20 *	.42	.39
1.2 การเปิดรับวิทยุ	NS.	.15 *	.14 *
1.3 การเปิดรับโทรทัศน์	.20	.14 *	.22
2. การสื่อสาร			
ระหว่างบุคคล	.27	.19 *	.29
3. การมีประสบการณ์ภายนอกสังคม			
3.1 การเดินทางไปต่างประเทศ	NS.	.14	.12 *
3.2 การสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคม	.26	.22 *	.26
3.3 การอาศัยอยู่ที่อื่นมาก่อน	NS.	NS.	.19

ระดับนัยสำคัญที่ $P = 0.001$

* ระดับนัยสำคัญที่ $P < 0.05$

NS. = ระดับนัยสำคัญที่ $P > 0.05$

ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการสื่อสารกับความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพ

พฤติกรรมการสื่อสาร มีความสัมพันธ์กับความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพ
แตกต่างกันออกไปดังนี้

1. การเปิดรับสื่อมวลชน การเปิดรับสื่อมวลชน มีความสัมพันธ์กับความ
มุ่งหวังในการประกอบอาชีพอย่างมีระดับนัยสำคัญทั้งสองกลุ่มอาชีพ เมื่อพิจารณาแยกตาม
กลุ่มแล้วพบว่า กลุ่มผู้ทำหามีค่าสหสัมพันธ์เท่ากับ .24 และกลุ่มที่ทำในโรงงาน มีค่า
สหสัมพันธ์เท่ากับ .34 ดังนั้นถ้าหากบุคคลเปิดรับสื่อมวลชนสูง บุคคลนั้นจะมีความ
มุ่งหวังในการประกอบอาชีพสูงด้วย

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาแยกตามสื่อประเภทต่าง ๆ พบว่า

1.1 การเปิดรับหนังสือพิมพ์ การเปิดรับหนังสือพิมพ์ มีความสัมพันธ์
กับความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพอย่างมีระดับนัยสำคัญทั้งสองกลุ่มอาชีพ เมื่อพิจารณา
แยกตามกลุ่มแล้วพบว่า กลุ่มผู้ทำหามีค่าสหสัมพันธ์น้อยกว่ากลุ่มที่ทำในโรงงาน มีค่า
สหสัมพันธ์เท่ากับ .42 ซึ่งเป็นความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งจะพิจารณา
ในรายละเอียดได้ดังนี้

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 116 ความสัมพันธ์ระหว่างการเปิดรับหนังสือพิมพ์กับความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพ แยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา				กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน			
ความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพ	การเปิดรับหนังสือพิมพ์			ความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพ	การเปิดรับหนังสือพิมพ์		
	สูง	กลาง	ต่ำ		สูง	กลาง	ต่ำ
สูง	33.3 (1)	29.0 (9)	14.7 (5)	สูง	92.3 (12)	66.6 (42)	50.0 (21)
กลาง	66.7 (2)	61.3 (19)	67.6 (23)	กลาง	7.7 (1)	25.4 (16)	38.1 (16)
ต่ำ	0.0 (0)	9.7 (3)	17.7 (6)	ต่ำ	0.0 (0)	8.0 (5)	11.9 (5)
รวม	100.0 (3)	100.0 (31)	100.0 (34)	รวม	100.0 (13)	100.0 (63)	100.0 (42)

ระดับนัยสำคัญที่ $P > 0.05$

ระดับนัยสำคัญที่ $P=0.004$

จากตารางปรากฏว่า ในกลุ่มผู้ทำนาที่มีความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพในระดับสูง จะมีการเปิดรับหนังสือพิมพ์ในระดับสูงคิดเป็นร้อยละมากกว่าผู้ที่เปิดรับหนังสือพิมพ์ในระดับกลางและระดับต่ำ และจะเห็นได้ว่าผู้ทำนาที่มีความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพในระดับต่ำนั้น จะไม่มีผู้ที่เปิดรับหนังสือพิมพ์ในระดับสูงปรากฏอยู่เลย เช่นเดียวกับกลุ่มที่ทำในโรงงาน สำหรับผู้ที่มีความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพในระดับสูงจะมีการเปิดรับหนังสือพิมพ์ในระดับสูง เป็นจำนวนร้อยละที่สูงมากกว่าผู้ที่เปิดรับหนังสือพิมพ์ในระดับกลางและระดับต่ำ ดังนั้นถ้าบุคคลใดมีการเปิดรับหนังสือพิมพ์สูงขึ้น ความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพก็จะสูงขึ้นด้วย

1.2 การเปิดรับวิทยุ การเปิดรับวิทยุมีความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติทั้งสองกลุ่มอาชีพ แต่พบว่า เมื่อพิจารณาแยกแต่ละกลุ่มนั้นสำหรับกลุ่มผู้ทำนา ไม่ปรากฏความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญ

1.3 การเปิดรับโทรทัศน์ การเปิดรับโทรทัศน์มีความสัมพันธ์กับความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพอย่างมีระดับนัยสำคัญเมื่อพิจารณาทั้งที่รวมทั้งสองกลุ่มอาชีพ และเมื่อแยกพิจารณาตามกลุ่มอาชีพ ดังตารางที่ 117

ตารางที่ 117 ความสัมพันธ์ระหว่างการเปิดรับโทรทัศน์กับความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพ แยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา				กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน			
ความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพ	การเปิดรับโทรทัศน์			ความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพ	การเปิดรับโทรทัศน์		
	สูง	กลาง	ต่ำ		สูง	กลาง	ต่ำ
สูง	0.0 (0)	40.6 (13)	19.0 (4)	สูง	60.0 (12)	60.3 (35)	57.1 (8)
กลาง	80.0 (4)	56.3 (18)	61.9 (13)	กลาง	30.0 (6)	32.8 (19)	35.7 (5)
ต่ำ	20.0 (1)	3.1 (1)	19.1 (4)	ต่ำ	10.0 (2)	6.9 (4)	7.1 (1)
รวม	100.0 (5)	100.0 (32)	100.0 (21)	รวม	100.0 (20)	100.0 (58)	100.0 (14)

ระดับนัยสำคัญที่ $P=0.01$

ระดับนัยสำคัญที่ $P > 0.05$

2. การสื่อสารระหว่างบุคคล การสื่อสารระหว่างบุคคล มีความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติกับความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพ เมื่อพิจารณาารวมทั้งสองกลุ่มอาชีพ และเมื่อแยกกลุ่มอาชีพก็พบว่า มีความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติเช่นเดียวกันทั้งกลุ่มผู้ทำนา และกลุ่มผู้ทำงานในโรงงาน ดังแสดงรายละเอียดในตารางที่ 118

ตารางที่ 118 ความสัมพันธ์ระหว่างการสื่อสารระหว่างบุคคลกับความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพ แยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา				กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน			
ความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพ	การสื่อสารระหว่างบุคคล			ความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพ	การสื่อสารระหว่างบุคคล		
	สูง	กลาง	ต่ำ		สูง	กลาง	ต่ำ
สูง	31.6 (6)	20.0 (11)	15.8 (6)	สูง	80.0 (24)	51.2 (43)	60.9 (14)
กลาง	57.9 (11)	65.5 (36)	65.8 (25)	กลาง	16.7 (5)	35.7 (30)	26.1 (6)
ต่ำ	10.5 (2)	14.5 (8)	18.4 (7)	ต่ำ	3.3 (1)	13.1 (11)	13.0 (3)
รวม	100.0 (19)	100.0 (55)	100.0 (38)	รวม	100.0 (30)	100.0 (84)	100.0 (23)

ระดับนัยสำคัญที่ $P > 0.05$

จากตาราง ปรากฏว่ากลุ่มผู้ทำนาที่มีความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพในระดับสูง จะมีการสื่อสารระหว่างบุคคลในระดับสูง และผู้ทำนาที่มีความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพในระดับต่ำก็จะมี การสื่อสารระหว่างบุคคลในระดับต่ำด้วย กลุ่มผู้ทำงานในโรงงานก็ปรากฏผลเช่นเดียวกัน

3. การมีประสบการณ์ภายนอกสังคม แยกพิจารณาไปตามหัวข้อต่อไปนี้

3.1 การเดินทางไปต่างประเทศ การเดินทางไปต่างประเทศ มีความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติกับความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพ เมื่อพิจารณารวมทั้งสองกลุ่มอาชีพ แต่เมื่อพิจารณาแยกกลุ่มอาชีพพบความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญเฉพาะผู้ที่ทำงานในโรงงานแต่เพียงกลุ่มเดียว ดังรายละเอียดในตารางที่ 119

ตารางที่ 119 ความสัมพันธ์ระหว่างการเดินทางไปต่างประเทศกับความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพ แยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนาและกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา			กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน		
ความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพ	การเดินทางไปต่างประเทศ		ความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพ	การเดินทางไปต่างประเทศ	
	เคย	ไม่เคย		เคย	ไม่เคย
สูง	16.7 (1)	20.7 (22)	สูง	68.4 (13)	57.6 (68)
กลาง	66.6 (4)	64.2 (68)	กลาง	15.8 (3)	32.2 (38)
ต่ำ	16.7 (1)	15.1 (16)	ต่ำ	15.8 (3)	10.2 (12)
รวม	100.0 (6)	100.0 (106)	รวม	100.0 (9)	100.0 (118)

ระดับนัยสำคัญที่ P. < 0.05

3.2 การสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคม การสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคม มีความสัมพันธ์กับความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพอย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณา รวมทั้งสองกลุ่มอาชีพ และทั้งเมื่อพิจารณาแยกกลุ่ม กล่าวคือ ผู้มีความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพสูงจะมีการติดต่อกับบุคคลภายนอกมากกว่าผู้ที่มีความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพต่ำ ดังรายละเอียดในตารางที่ 120

ตารางที่ 120 ความสัมพันธ์ระหว่างการสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคมกับความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพแยกตามกลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา และกลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน

กลุ่มที่ประกอบอาชีพทำนา				กลุ่มที่ประกอบอาชีพในโรงงาน			
ความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพ	การสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคม			ความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพ	การสื่อสารกับบุคคลภายนอกสังคม		
	สูง	กลาง	ต่ำ		สูง	กลาง	ต่ำ
สูง	50.0 (3)	23.5 (12)	14.5 (8)	สูง	85.7 (12)	55.6 (35)	56.7 (34)
กลาง	50.0 (3)	56.8 (30)	70.9 (39)	กลาง	7.1 (1)	30.1 (19)	35.0 (21)
ต่ำ	0.0 (0)	17.6 (9)	14.6 (8)	ต่ำ	7.1 (1)	14.3 (9)	8.3 (5)
รวม	100.0 (6)	100.0 (51)	100.0 (55)	รวม	100.0 (14)	100.0 (63)	100.0 (60)

ระดับนัยสำคัญที่ $P > 0.05$

3.3 การอาศัยอยู่ในชุมชนเมืองมาก่อน การอาศัยอยู่ในชุมชนเมือง มีความสัมพันธ์กับความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพ กล่าวคือ ผู้อาศัยอยู่ในชุมชนเมือง จะมีความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพสูงกว่าผู้ที่ไม่ได้อยู่ในเมือง เมื่อพิจารณารวมทั้งสองกลุ่มอาชีพ ความสัมพันธ์มีระดับนัยสำคัญทางสถิติ แต่ไม่พบความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญเมื่อพิจารณาแยกกลุ่มอาชีพ

3.4 การเดินทางไปในเขตชุมชนเมือง การเดินทางไปในเขตชุมชนเมือง ไม่มีความสัมพันธ์อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติกับความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพเลย อย่างไรก็ตามจากที่กล่าวมาแล้วข้างต้นนี้ แสดงให้เห็นว่าบุคคลที่มีพฤติกรรม การสื่อสารที่อยู่ในระดับสูง บุคคลนั้นจะมีความมุ่งหวังในการประกอบอาชีพสูงขึ้นด้วย