

บทที่ 2

แนวความคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาวิจัยเรื่อง "การแสวงหาข่าวสารเกี่ยวกับงานด้านสื่อสารมวลชนของพนักงานในบริษัทโฆษณา" ในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้นำแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมาเป็นแนวทางการศึกษาวิจัยดังต่อไปนี้

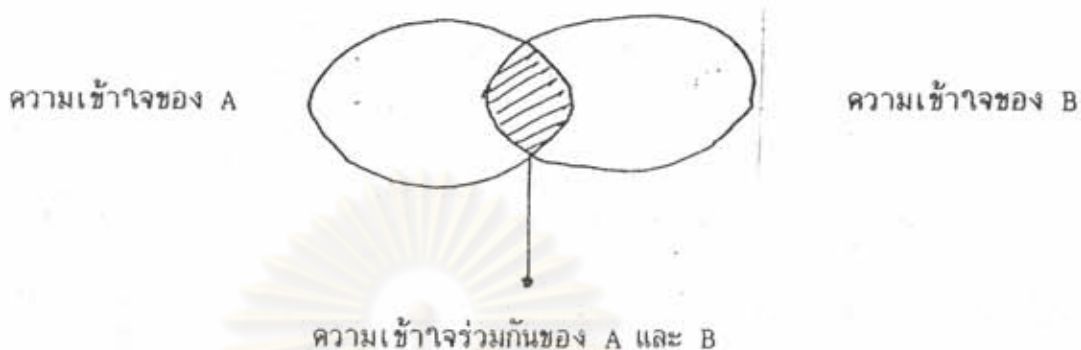
แบบจำลองการสื่อสารเชิงลู่เข้า (THE CONVERGENCE MODEL OF COMMUNICATION)

คินเคต ดี. ลอเรนซ์ (KINCAID, D. LAWRENCE, 1979) ได้เสนอแบบจำลองการสื่อสารเชิงลู่เข้า โดยได้ให้คำจำกัดความของการสื่อสารว่า หมายถึงกระบวนการซึ่งบุคคลสองคนหรือมากกว่า หรือกลุ่มคน ใช้สารสนเทศร่วมกัน เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันระหว่างแต่ละบุคคลหรือแต่ละกลุ่มเหล่านั้น

ความเข้าใจร่วมกันเป็นการผสมผสานระหว่างการคาดคะเนของแต่ละบุคคลในส่วนที่เกี่ยวกับความหมายของบุคคลอื่นก็ได้ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ ความเข้าใจร่วมกันเป็นส่วนผสมของความถูกต้องของการคาดคะเนของแต่ละบุคคลในส่วนที่เกี่ยวกับความหมายที่แท้จริงของบุคคลอื่น ROMMETVIET (R.ROMMETVIET, 1968) ได้อธิบายกระบวนการนี้ว่า "เป็นการคาดการณ์ที่อยู่ใต้อาการลู่เข้า" ของตัวแทนในเชิงความคิดจากผู้พูดและผู้ฟังในส่วนที่เกี่ยวกับวัตถุประสงค์และเหตุการณ์ที่มีต่อขอบเขตของเหตุการณ์และสิ่งของต่าง ๆ ในโลกนี้ ตัวแทนในเชิงความคิดที่คาบเกี่ยวกันได้แก่ ความเข้าใจในสถานการณ์ของแต่ละบุคคลซึ่งจะเห็นได้จากแผนภาพที่ 1 คือตรงส่วนที่เป็นแรเงา และส่วนที่คาบเกี่ยวกันนั้นเป็นส่วนที่ไม่เคยสมบูรณ์ เช่นเดียวกันแนวความคิดที่แต่ละคนมีอยู่สำหรับที่จะเข้าใจเหตุการณ์ต่าง ๆ นั้นจะเป็นสิ่งที่แต่ละคนได้เรียนรู้จากประสบการณ์ โดยที่แต่ละบุคคลจะมีประสบการณ์ที่ไม่เหมือนกันทุกประการ ฉะนั้น ระบบของแนวความคิดที่ทำให้แต่ละบุคคลมีความเข้าใจร่วมกันได้ จึงเป็นแต่เพียงความเข้าใจร่วมกันในระดับซึ่งเป็นความใกล้เคียงกันของบุคคลที่สามารถจะยอมรับซึ่งกันและกันในแต่ละครั้งเท่านั้น

แผนภาพที่ 1

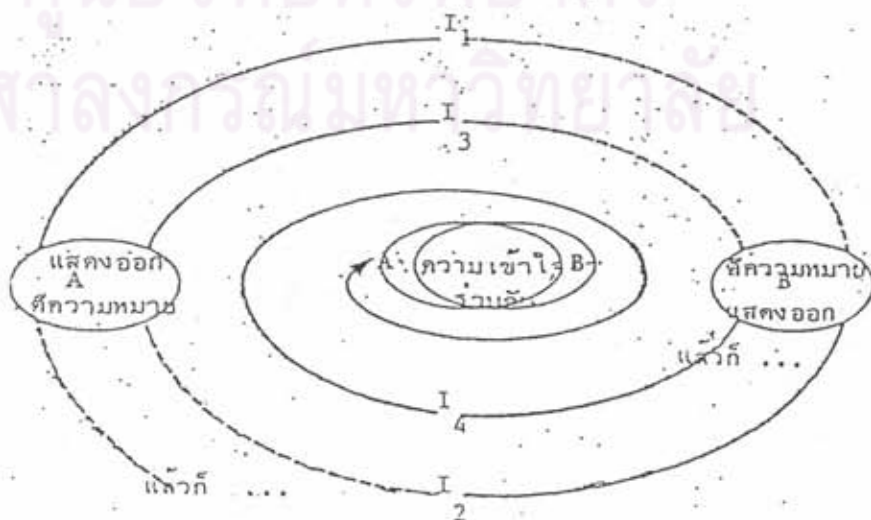
การลู่เข้าของความเข้าใจร่วมกัน



จากแผนภาพแสดงให้เห็นว่า เป้าหมายของกระบวนการสื่อสารคือ ความเข้าใจร่วมกัน (MUTAL UNDERSTANDING) ระหว่างบุคคลสองคนหรือมากกว่านั้นที่ทำการสื่อสารกันอันเป็นผลมาจากการทบทวนหลาย ๆ ครั้งของการแลกเปลี่ยนสารสนเทศระหว่างกัน ซึ่งอาจจะลู่เข้าหากันและเข้ามาอยู่ในระดับของการยอมรับระดับหนึ่งเพื่อให้เกิดความเข้าใจร่วมกันมากขึ้น ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญสำหรับจุดมุ่งหมายที่กำหนดขึ้นในแต่ละครั้ง บุคคลใดบุคคลหนึ่งสามารถรู้ว่าคนอื่น ๆ จะมีความเข้าใจในสถานการณ์ได้ดีเพียงไรก็โดยที่บุคคลนั้นได้มีส่วนร่วมใช้สารสนเทศด้วยกัน จากผลของการแลกเปลี่ยนสารสนเทศหลาย ๆ ครั้งเป็นเหตุให้การสื่อสารอาจจะต้องเปลี่ยนหัวข้อใหม่หรือเนื้อหาใหม่ ๆ ก็ได้

แผนภาพที่ 2

แบบจำลองการสื่อสารเชิงลู่เข้า



กระบวนการสื่อสารเริ่มต้นด้วยคำว่า "แล้วก็..." เพื่อเตือนให้ทราบว่า มีเหตุการณ์หรือบางสิ่งบางอย่างเกิดขึ้นมาก่อนแล้ว ผู้สื่อสาร A อาจพิจารณาหรือไม่พิจารณาเหตุการณ์ที่ผ่านมาแล้วก็ได้ ก่อนที่จะรับและตีความแลกเปลี่ยนสารสนเทศครั้งแรก (I_1) กับผู้สื่อสาร B ผู้สื่อสาร B ต้องรับรู้และตีความสารสนเทศครั้งแรก ซึ่ง A ถ่ายทอดออกมาด้วยความคิดของเขา และในทางกลับกัน B จะตอบสนองโดยการสร้างสารสนเทศชิ้นใหม่ (I_2) เพื่อมีส่วนร่วมกับผู้สื่อสาร A ผู้สื่อสาร A จะตีความสารสนเทศอันใหม่ และถ่ายทอดออกมาเป็นความคิดของเขากลับอีกครั้งหนึ่ง (I_3) ภายในหัวข้อเดียวกัน ต่อจากนั้นผู้รับสาร B ก็จะตีความสารสนเทศที่กล่าวมานี้ และกระบวนการเช่นนี้ก็จะดำเนินต่อไปเรื่อย ๆ ($I_4 \dots I_n$) จนกระทั่งผู้สื่อสารแต่ละคนหรือทั้งสองคนมีความพอใจร่วมกัน ในหัวข้อเรื่องหรือในแต่ละเป้าหมายที่กำหนดขึ้น

แบบจำลองการสื่อสารเชิงลู่เข้านี้จะ เป็นตัวแทนการสื่อสารของมนุษย์ในลักษณะที่เป็นกระบวนการ โดยอาศัยช่วงเวลาและมีลักษณะดังนี้

1. มีสาเหตุร่วมกันมากกว่าสาเหตุในลักษณะเชิงกลไกแบบทางเดียว คือ เน้นเหตุผลของการร่วมกันระหว่างผู้ส่งสารและผู้รับสาร แทนที่จะเน้นการส่งสารจากผู้ส่งสารไปยังผู้รับสารดังเช่นการทำงานของเครื่องจักรกล
2. เน้นความสัมพันธ์ที่พึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันของผู้ร่วมสื่อสารมากกว่าการเน้นแต่เพียงผู้รับสารหรือผู้ส่งสาร กล่าวคือ ความเข้าใจร่วมกันและตกลงกันได้เป็นจุดหมายที่สำคัญของกระบวนการสื่อสาร เพราะฉะนั้น ผู้ที่ร่วมกิจกรรมการสื่อสารจึงมุ่งหมายเฉพาะการใช้สารสนเทศร่วมกัน ซึ่งอาจจะทำให้เกิดสภาวะลู่เข้าหรือสภาวะลู่ออกก็ได้ นั่นคือ ความเข้าใจร่วมกันเป็นสิ่งที่จำเป็นสำหรับกระบวนการสื่อสารของมนุษย์

ระบบการสื่อสารของมนุษย์จะประกอบด้วย เครือข่ายของบุคคลแต่ละคนและแต่ละกลุ่ม ซึ่งมีส่วนร่วมในการแลกเปลี่ยนสารสนเทศในระยะเวลาใดเวลาหนึ่ง และมีผลให้เกิดสภาวะลู่เข้าหากัน หรือสภาวะลู่ออกจากกันในส่วนที่เกี่ยวกับความเข้าใจร่วมกันของความเป็นจริง คำว่า "ความเป็นจริง" ในที่นี้ไม่ได้หมายถึงแต่

เพียงความเป็นจริงทางกายภาพเท่านั้น แต่ยิ่งรวมไปถึงสิ่งที่เราไม่สามารถจะ
ประเมินได้โดยตรงด้วย นั่นคือปฏิกริยาสัมพันธ์ของคนกับสิ่งแวดล้อมของเขา ย่อม
ได้รับการเชื่อมโยงเข้าหากันด้วยสารสนเทศที่เป็นสัญลักษณ์ส่วนใหญ่ เพราะฉะนั้น
ความเข้าใจร่วมกันของสารสนเทศที่นำมาใช้ร่วมกันย่อมจะกำหนดสภาพความเป็น
จริงอันจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ต้องมาก่อนกิจกรรมด้านอื่น ๆ

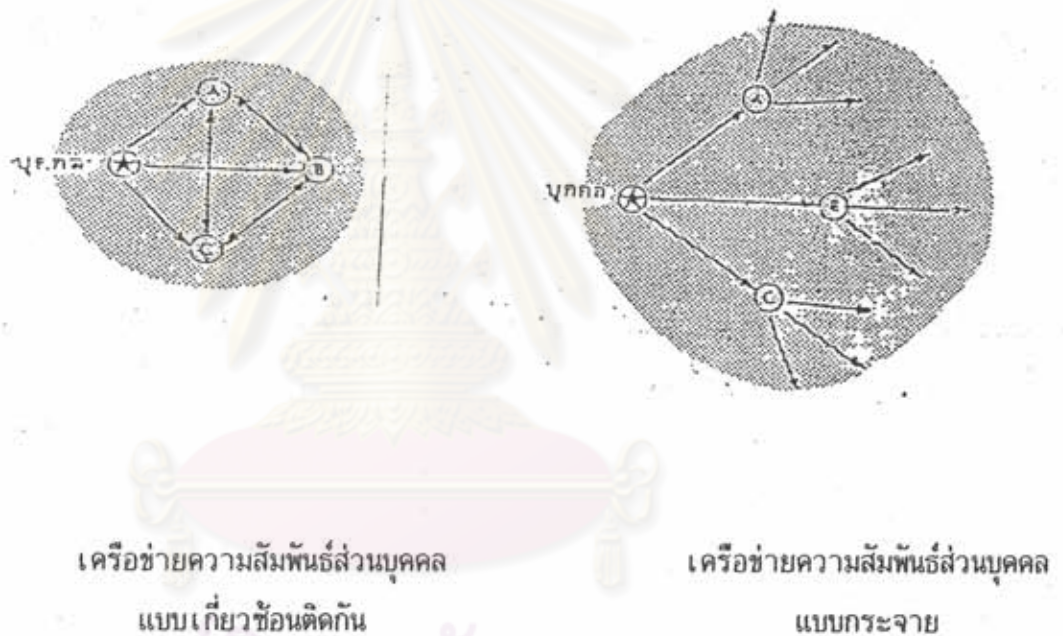
ดังนั้น แบบจำลองการสื่อสารแบบลู่อื่นนี้ จึงสามารถที่จะนำมาอธิบาย
เกี่ยวกับลักษณะการแพร่กระจายข่าวสารเรื่องงานทางด้านสื่อสารมวลชนได้ในแง่ที่
ว่า ในการติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลหรือกลุ่มคนในชีวิตประจำวันนั้น ย่อมมีการแลกเปลี่ยนและใช้สารสนเทศต่าง ๆ ร่วมกันอยู่เสมอ ในการให้และรับสารสนเทศนั้น
ผู้สื่อสารจำเป็นต้องมีการตีความและแปลความหมายสารสนเทศหรือข่าวสารให้ตรง
กัน เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันนั่นเอง ซึ่งในการติดต่อสื่อสารกันนี้จะมีลักษณะ
เป็นเครือข่าย สำหรับในที่นี้จะใช้เฉพาะ "ข่าวสารเรื่องงานด้านสื่อสารมวลชนใน
สาขาโฆษณา" เป็นตัวกำหนดเครือข่าย ภายในเครือข่ายจะประกอบด้วยบุคคลที่มี
การติดต่อสัมพันธ์กัน มีการใช้สารสนเทศร่วมกัน ถ้าการสื่อสารนั้นมีประสิทธิภาพก็
ย่อมทำให้เกิดความเข้าใจร่วมกันเกี่ยวกับงานที่ต้องการจะทำ ซึ่งจะมีผลสะท้อนต่อ
ความรู้สึกนึกคิดของบุคคล และทำให้เกิดความมุ่งหวังที่จะได้งานและได้งานทำในที่
สุด แต่ถ้าหากว่าการสื่อสารขาดประสิทธิภาพ ก็ย่อมทำให้เกิดภาวะลู่ออกได้ นั่นคือ
เกิดความขัดแย้งไม่เข้าใจ ความรู้สึกนึกคิดต่าง ๆ ก็จะเปลี่ยนไปในทางตรงกันข้าม

การติดต่อสัมพันธ์กันของผู้สื่อสารภายในเครือข่ายจะมี 2 ลักษณะคือ

1. เครือข่ายความสัมพันธ์ส่วนบุคคลที่เป็นแบบกระจาย (RADIAL PERSONAL NETWORK) หมายถึง การที่บุคคลหนึ่งมีการติดต่อสัมพันธ์กับคนหลาย ๆ คน
ซึ่งในกลุ่มที่เขาติดต่อด้วยกันนั้นจะไม่มี การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างกันเลย ส่วนใหญ่
บุคคลที่ติดต่อด้วยจะมีความผูกพันแบบผิวเผิน (WEAK TIES) เช่น เป็นเพียงคนรู้จัก
หรือเพื่อนร่วมงาน เป็นต้น และจะเป็นการติดต่อสัมพันธ์ของบุคคลที่มีลักษณะแตกต่างกัน

2. เครือข่ายความสัมพันธ์ส่วนบุคคลแบบเกี่ยวข้อติดกัน (INTERLOCKING PERSONAL NETWORK) หมายถึง การที่บุคคลหนึ่งมีการติดต่อสัมพันธ์กับคนหลาย ๆ คน โดยที่กลุ่มคนในเครือข่ายความสัมพันธ์แบบนี้จะมีการติดต่อสัมพันธ์ถึงกันหมด และมีความสัมพันธ์กันสนิทสนมแน่นแฟ้น (STRONG TIE) เช่น เพื่อนสนิทหรือญาติ โดยที่จะมีลักษณะที่เหมือนกันหรือคล้ายกันมาก

แผนภาพที่ 3



ในการที่คู่สื่อสารมีการติดต่อสัมพันธ์กัน จะมีความผูกพันกันมากน้อยแค่ไหน หรือเป็นไปในลักษณะใดลักษณะหนึ่งนั้น ย่อมขึ้นอยู่กับพลังของข่าวสาร (STRENGTH OF WEAK TIE) ซึ่งงานทางทฤษฎีสังคมวิทยาได้มีการใช้เครื่องมืออย่างหนึ่งสำหรับ เชื่อมโยงสังคมระดับย่อยกับสังคมระดับใหญ่ คือ การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ทาง สังคม โดยใช้ปฏิกริยาสัมพันธ์ในระดับย่อย คือ "พลัง" หรือ "กำลัง" (STRENGTH) ของหน่วยความสัมพันธ์แต่ละคู่ (DYADIC TIES) จากการศึกษาพบว่า การที่บุคคลสองคนมีความผูกพันต่อกันมากน้อยเพียงใดจะมีผลต่อระดับความเกี่ยว โยงของเครือข่ายความสัมพันธ์ในหมู่เพื่อน ๆ ของคนทั้งสอง นอกจากนั้นลักษณะ ความสัมพันธ์ทางสังคมแบบผิวเผิน (WEAK TIE) ยังมีผลกระทบต่อการแพร่กระจาย

ข่าวสาร การเลื่อนชั้นทางสังคม (SOCIAL MOBILITY) และการจัดระเบียบชุมชน (COMMUNITY ORGANIZATION) สำหรับเรื่องอื่น ๆ ส่วนใหญ่จะเน้นที่ความผูกพันแบบสนิทสนมแน่นแฟ้นมากกว่า ซึ่งลักษณะของความผูกพันระหว่างบุคคลในทางสังคมแบ่งออกได้เป็น 3 ลักษณะคือ

1. ความผูกพันแบบสนิทสนมแน่นแฟ้น (STRONG TIE)
2. ความผูกพันแบบผิวเผิน (WEAK TIE)
3. ไม่มีความผูกพัน (ABSENT)

ระดับของความผูกพันจะมีมากน้อยแค่ไหนขึ้นอยู่กับ

1. ผลรวมของจำนวนเวลาที่มีการติดต่อสัมพันธ์กัน
2. ความเข้มข้นของอารมณ์ ความรู้สึกคุ้นเคยในการติดต่อสัมพันธ์กัน
3. ความคุ้นเคยสนิทสนมไว้นื้อเชื่อใจซึ่งกันและกันของคู่สื่อสาร
4. การช่วยเหลือซึ่งกันและกันของคู่สื่อสาร

นอกจากนี้ยังสามารถจำแนกตามมิติได้อีก 2 มิติคือ การมีความใกล้ชิดกันในเชิงบวก (POSITIVE TIE) หรือการมีความใกล้ชิดกันในเชิงลบ (NETATIVE TIE) และการมีความสัมพันธ์ในลักษณะสมมาตร (SYMMETRY) หรือไม่สมมาตร (ASYMMETRY)

นอกจากคู่สื่อสารจะมีลักษณะความผูกพันต่อกันในแบบต่าง ๆ แล้ว ในการติดต่อสื่อสารแต่ละครั้ง คุณลักษณะของคู่สื่อสารที่เหมือนกันและแตกต่างกันจะเป็นปัจจัยสำคัญที่สามารถทำนายได้ว่า "ใครจะถ่ายทอดข่าวสารต่อไปยังใคร และในการถ่ายทอดข่าวสารนั้นจะมีประสิทธิภาพเพียงไร" คุณลักษณะที่เหมือนกัน (HOMOPHILY) หมายถึง ระดับความเหมือนกันของบุคคลสองคนที่มีปฏิริยาสัมพันธ์ต่อกันในด้านต่าง ๆ เช่น ความเชื่อ ค่านิยม การศึกษา สถานภาพทางสังคม ความชอบ เป็นต้น ซึ่งตรงกันข้ามกับคุณลักษณะที่แตกต่างกัน (HETEROPHILY) ซึ่งหมายถึง ระดับความแตกต่างกันของบุคคลทั้งสองที่มีปฏิริยาสัมพันธ์กันในด้านต่าง ๆ ดังกล่าว มีผู้ให้ทรรศนะว่า "การสื่อสารจะเกิดขึ้นได้บ่อยครั้ง มีประสิทธิภาพ และเป็นไปด้วยความราบรื่นนั้น เมื่อผู้ร่วมสื่อสารมีลักษณะที่คล้ายคลึงกัน ดังที่ ทาร์ด (TARDE) ได้กล่าวว่า "ความสัมพันธ์ทางสังคมจะใกล้ชิดกันมากขึ้นระหว่างบุคคลที่มีอาชีพ

และการศึกษาเหมือนกัน"

โรเจอร์ และชูเมคเกอร์ (ROGERS AND SHOEMAKER, 1971) ได้กล่าวว่า การสื่อสารที่ราบรื่นจะเกิดขึ้นเมื่อผู้สื่อสารกันมีลักษณะเหมือน ๆ กันและการสื่อสารที่ราบรื่นนี้จะก่อผลดีหรือผลในด้านบวกแก่ผู้สื่อสารนั้น เมื่อแหล่งสารและผู้รับสารมีทัศนคติ ความเชื่อ ค่านิยม และภาษาเหมือน ๆ กัน กล่าวอีกนัยหนึ่งคือมีสภาพประสบการณ์คล้าย ๆ กัน การสื่อสารก็มีแนวโน้มที่จะเป็นไปโดยมีประสิทธิภาพ เพราะผู้ที่เหมือนกันจะมีความสามารถเอาใจเขามาใส่ใจเราได้ดีกว่าผู้ต่างกัน การสื่อสารระหว่างผู้ที่มีคุณลักษณะต่างกัน มีแนวโน้มที่จะก่อให้เกิดความไม่พ้องต้องกันในทางความคิดหรือความเชื่อ (COGNITIVE DISSONANCE) เพราะไม่เข้าใจในความแตกต่างระหว่างกัน ผู้ที่สื่อสารกับคนที่ต่างกับตัวเองมากจะต้องเผชิญกับความผิดหวังและความไม่สมรรถภาพของการสื่อสาร

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าคุณลักษณะที่เหมือนกันของผู้สื่อสารจะช่วยให้เกิดความรู้สึกที่ติดต่อกัน เข้าใจกันได้ดี แต่คุณลักษณะดังกล่าวก็เป็นอุปสรรคต่อการแพร่กระจายข่าวสาร ความคิดหรือนวัตกรรมใหม่ ๆ เพราะการที่บุคคลมีเนื้อหาข่าวสารคล้าย ๆ กัน หากการสื่อสารกันเป็นประจำ ต่างฝ่ายก็ไม่อาจได้รับข้อมูลหรือความรู้ใหม่ ๆ จากกันและกันได้ และจากการวิจัยของพาร์สัน และมาร์แชล (PERSON & MARSHALL) พบว่า ในประเทศฟิลิปปินส์และอินเดีย เครือข่ายการสื่อสารของการวางแผนครอบครัวจะต่างจากเครือข่ายการสื่อสารของนวัตกรรมอื่น ๆ คือ ผู้ที่สื่อสารกันเกี่ยวกับเรื่องการวางแผนครอบครัวจะมีคุณลักษณะที่เหมือนกันมาก ซึ่งทำให้การแพร่กระจายนวัตกรรมด้านนี้ทำได้ช้า

โรเจอร์ (ROGERS) ได้สรุปความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะที่เหมือนกันหรือแตกต่างกันของผู้สื่อสาร ศักยภาพในการแลกเปลี่ยนสารสนเทศ และระดับความใกล้ชิดของคนสื่อสารไว้ดังนี้

1. ความผูกพันอย่างผิวเผิน หมายถึง การมีความใกล้ชิดกันในระดับต่ำ (LOW PROXIMITY) ความผูกพันอย่างสนิทสนม หมายถึง การมีความใกล้ชิดในระดับสูง (HIGH PROXIMITY)

2. ระดับความใกล้ชิดกันของคู่สื่อสาร จะมีความสัมพันธ์ในเชิงลบกับศักยภาพในการแลกเปลี่ยนสารสนเทศ
3. ระดับความแตกต่างกันของคู่สื่อสาร จะมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับศักยภาพในการแลกเปลี่ยนสารสนเทศ
4. ระดับความใกล้ชิดของคู่สื่อสาร จะมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับความเหมือนกันของคู่สื่อสาร

จากข้อสรุปของโรเจอร์ (ROGERS) ในกรณีของการแพร่กระจายข่าวสารเรื่องงานทางด้านสื่อสารมวลชน สาขาโฆษณา นี้ น่าจะเป็นไปในทางกลับกันคือ การที่บุคคลมีคุณลักษณะที่เหมือนกัน และมีความใกล้ชิดสนิทสนมกัน จะมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับศักยภาพในการแลกเปลี่ยนข่าวสาร เพราะว่า ในการแพร่กระจายข่าวสารนั้นจะเป็นไปในลักษณะตัวต่อตัว มีการถ่ายทอดต่อกันมาในแวดวงของคนรู้จัก โดยมีต้นตอหรือที่มาของแหล่งข่าวสารนั้น ๆ

โรเจอร์และคินเคต (EVERETT M. ROGERS AND LAWRENCE D. KINCAID) ได้กล่าวถึงการวิจัยของกราวโนเวเตอร์ (MARK S. GRANOVETTER) ในหนังสือ COMMUNICATION NETWORKS ว่า การค้นคว้าของกราวโนเวเตอร์เกี่ยวกับวิธีการหาและการได้มาซึ่งงานของคนซึ่งเป็นพื้นฐานของบทความ "THE STRENGTH OF WEAK TIES" เขาเรียนรู้ว่าการได้มาซึ่งข้อมูลเกี่ยวกับงานใหม่ไม่ได้มาจากสื่อกลางทั่วไปโดยตรง ถ้าคนทุกคนได้งานมาจาก "เดอะ นิวยอร์ค ทามส์" หัวข้อนี้จะมีความน่าสนใจน้อยมาก แต่การวิจัยเก่า ๆ แสดงให้เห็นว่าช่องทางหรือแหล่งข้อมูลในการทำงานก็คือเพื่อนและเพื่อนบ้าน อย่างไรก็ตามการตรวจสอบเก่า ๆ ไม่ได้ระบุอย่างเด่นชัดว่าเพื่อนและคนรู้จักเป็นส่วนสำคัญในการทำงาน ดังนั้นกราวโนเวเตอร์ได้วิจัยเพื่อสืบค้นข้อมูลเกี่ยวกับงานโดยผ่านบุคคลที่รู้จัก

กราวโนเวเตอร์ตัดสินใจที่จะมุ่งประเด็นไปยังตัวอย่างของบุคคลซึ่งมีอาชีพรับจ้าง ช่างเทคนิค หรือตำแหน่งผู้บริหาร กลุ่มดังกล่าวอาศัยอยู่ในนิวยอร์ก, เมสซาจูเซตส์ เมืองบอสตัน ประมาณ 100,000 คน เนื่องจากมีข้อจำกัดทางการเงิน นักวิจัยได้เปรียบเทียบสมุดรายนามผู้ใช้โทรศัพท์สองเล่มติดต่อกันเพื่อที่จะแจกแจงบุคคลที่มีโทรศัพท์ทำเนียบก่อน ๆ เขาโทรศัพท์หาบุคคลเหล่านี้เป็นราย ๆ เพื่อตรวจสอบว่าบุคคล

เหล่านี้ถูกต้องตามความต้องการหรือไม่ คือ 1. มีอาชีพการงานเป็นเวลา 5 ปี
2. มีอาชีพรับจ้าง ช่างเทคนิค และตำแหน่งบริหาร กราโนเวเตอร์ได้สัมภาษณ์
บุคคล 100 ราย และได้ข้อมูลจากแบบสอบถาม 182 ฉบับทราบไปรษณีย์ กลยุทธ์ใน
การวิจัยนี้เพื่อที่จะพิสูจน์ตัวอย่างของบุคคลซึ่งเพิ่งจะได้งานและเพื่อที่จะค้นหา
พฤติกรรมการติดต่อสื่อสารในการหางานนี้

กราโนเวเตอร์ได้พบว่า ในการหางาน การติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคล
ถูกใช้และอ้างถึงมากที่สุดเปรียบเทียบกับการโฆษณาตามสื่อทั่วไป (10%) การสมัคร
งานโดยบุคคลเอง (19%) โดยส่วนใหญ่การสื่อสารระหว่างบุคคลจะค่อนข้างสั้น ไม่
มีอันไหนเลยจะมีการถ่ายทอดถึง 4 ทอด และ 39% ไม่มีทอดเลย (ผู้สมัครงานติด
ต่อกับผู้จ้างโดยตรง) เป็นที่น่าแปลกใจที่ความสัมพันธ์แบบผิวเผินกับคนรู้จักที่ไม่ใช่
เพื่อนสนิทนั้นมีความสำคัญในการหางาน มันดูเหมือนว่าเพื่อนสนิทนั้นมักไม่ค่อยจะมีข้อ
มูลเกี่ยวกับงานให้กับเพื่อนผู้สมัครงานเลย

ต่อไปนี้เป็นกรณีต่าง ๆ ในการหางานจากการสัมภาษณ์ของกราโนเวเตอร์
เช่น จอร์จ ซี. (George C.) เป็นช่างเทคนิคของบริษัทเกี่ยวกับไฟฟ้าบริษัทหนึ่ง
เงินเดือน \$ 8,000 ต่อปี และมีโอกาสที่จะก้าวหน้าขึ้น เขาได้พบเพื่อนบ้านชั้นล่าง
ของเจ้าสาวในอนาคตของเขา ซึ่งเป็นผู้จัดการร้านลูกค้ากวาดที่มีสาขาทั่วประเทศ
หลังจากแต่งงานแล้ว จอร์จ ซี. ได้พบเพื่อนบ้านดังกล่าวเมื่อเขามาเยี่ยมครอบครัว
ของภรรยาเขาเรื่อย ๆ เพื่อนบ้านนี้ได้แนะนำให้เขาสมัครงานเป็นพนักงานฝึกหัด
(TRAINER) กับร้านลูกกวาด หลังจากนั้น 3 ปี จอร์จ ซี. สามารถหารายได้เกือบ
\$ 30,000 เขาคิดว่าประสบความสำเร็จในอาชีพของเขา และบอกกับกราโนเวเตอร์
ว่า ทุก ๆ เช้าเขาจะหยิกตัวเองเพื่อเป็นการย้ำเตือนว่านี่เป็นความจริง, กอรัลด์ เอฟ.
(GORALD F.) เป็นพนักงานขายของร้านสุรา เพื่อนของเขาที่เป็นแพทย์ได้ถามเขา
ว่าเขาสนใจที่จะเป็นผู้จัดการสถานพยาบาล เขาได้ระบุลูกพี่ลูกน้องของภรรยาเขาซึ่ง
เป็นเจ้าของร้านสะสมของโบราณเป็นบุคคลอ้างอิงในประวัติการทำงานของเขา เขา
ไม่ได้งานที่สถานพยาบาลแต่ลูกพี่ลูกน้องของภรรยาเขาเมื่อรู้ว่าเขาต้องการเปลี่ยน
งานใหม่ได้เสนองานให้เขาในตำแหน่งผู้จัดการแผนกธุรกิจจากร้านสะสมของโบราณนั้น
กอรัลด์ เอฟ. ตอบรับงานนั้น, เฟรดเดอริก วาย. (FREDERICK Y.) ออกจาก
โรงเรียนและมีแผนจะทำแบบชั่วคราว เขาตกลงที่จะไปกินข้าวเที่ยงกับพี่ชาย

และเพื่อนของพี่ชายผู้มึนบริษัทจัดหางาน เพื่อนของพี่ชายได้นำเฟรเดอริกไปที่สำนักงานของเขาและติดต่อโรงพิมพ์หนังสือพิมพ์ที่ต้องการผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายลูกหนี้ เขาได้สัมภาษณ์และได้งาน หรือ เควิน ซี. (KEVIN C.) เป็นบรรณาธิการนิตยสารฉบับหนึ่ง มาบอสตันเพื่อพักผ่อนและเยี่ยมชมกิจการของนิตยสารอื่น ๆ ที่เขารู้จักแต่ชื่อเสียง เขาได้พบปะกับนิตยสารฉบับหนึ่ง พวกเขามีความคิดอ่านที่ตรงกัน และเควินได้รับข้อเสนอเกี่ยวกับงาน ถึงแม้เขาไม่ได้มีความคิดที่จะหางานใหม่ แต่ข้อเสนอเป็นที่น่าสนใจ ดังนั้นเขาจึงรับข้อเสนอดังกล่าว

ในกรณีดังกล่าวจะเห็นได้ว่า การติดต่อเป็นความบังเอิญ และข้อมูลจากผู้สมัครงานได้รับนั้นมากกว่าจากการโฆษณา จากการสมัครงานโดยตรง หรือจากการสัมภาษณ์งาน การแลกเปลี่ยนข้อมูลโดยความสัมพันธ์ส่วนบุคคลดูรายงานอย่างมีคุณภาพ โดยมากผู้หางานจะได้รับรู้ว่าจะสามารถเข้ากันได้กับเพื่อนร่วมงานใหม่ได้หรือไม่ นายจ้างเป็นคนเจ้าอารมณ์หรือเปล่า หรือบริษัทจะสามารถเติบโตได้หรือชะงักงันหรือไม่ การแลกเปลี่ยนข้อมูลโดยความสัมพันธ์ส่วนบุคคลจะทำให้ข้อมูลมีประโยชน์มากขึ้น

ทั้ง 4 กรณีดังกล่าวแสดงซึ่งข้อมูลที่เป็นการแลกเปลี่ยนในแต่ละคู่ การแลกเปลี่ยนข้อมูลเป็นลักษณะของการรวม ทำให้ผู้เข้าร่วมได้รับรู้ว่ามีตำแหน่งอาชีพอะไรว่างอยู่ การหางานไม่ใช่แค่การโฆษณาเพื่อที่จะสมัครและว่าจ้างเท่านั้น แต่เป็นกระบวนการแลกเปลี่ยนซึ่งกันและกันโดยทางสื่อกลางที่ไกลตัวออกไป จนกระทั่งผู้ว่าจ้างและผู้สมัครสามารถตกลงกันได้ การวิจัยของกรานเวเตอร์ (1974) แสดงให้เห็นว่าข้อมูลเกี่ยวกับงานไม่ได้เป็นเพียงการบอกเล่าเพียงด้านเดียว มันเป็นการแลกเปลี่ยนทั้งสองด้าน กล่าวโดยย่อมันเป็นกระบวนการรวมเครือข่ายของการสื่อสารระหว่างบุคคลเข้าด้วยกัน

กรานเวเตอร์เป็นผู้สัมภาษณ์ด้วยตัวเอง ดังนั้นเขาจึงเป็นผู้ที่มีความเข้าใจประสบการณ์การหางานของผู้ถูกสัมภาษณ์เป็นอย่างดี ผู้ทำการวิจัยหลาย ๆ ท่านไม่เพียงแต่ไม่เคยเห็นผู้ถูกสัมภาษณ์เท่านั้น แต่ยังรวมถึงการไม่เคยได้เห็นผู้ที่ไปทำการสัมภาษณ์ด้วย ขั้นตอนในการรวบรวมข้อมูลโดยตรงซึ่งถูกใช้โดยกรานเวเตอร์แสดงให้เห็นถึงการสื่อสารของลักษณะการรวม ดังเช่นผู้ถูกสัมภาษณ์ทั้งหลายมีความ

เข้าใจอย่างถูกต้องและได้แลกเปลี่ยนความคิดเกี่ยวกับประสบการณ์ในการหางาน กระบวนการเก็บข้อมูลโดยตรงเป็นกระบวนการในการสื่อสารชนิดหนึ่ง บ่อยครั้งที่ การวิจัยนี้ถูกมองข้ามว่าไม่ใช่เป็นกระบวนการของการสื่อสาร ถ้าหากเราในเวเตอร์จัด ทากการวิจัยเก็บข้อมูลเหมือนกับการวิจัยอื่น ๆ ที่มีขั้นตอนมาก ๆ และใช้แบบสอบถาม ที่ซับซ้อน เขาอาจจะไม่ได้รับผลที่จะใช้ในการสนับสนุนทฤษฎีความสัมพันธ์แบบผิวเผิน ของเขา

ข้อดีของความสัมพันธ์แบบผิวเผิน (THE STRENGTH OF WEAK TIES)

ในขณะที่การติดต่อสื่อสารที่มีปัจจัยพื้นฐานเหมือนกันมีความง่ายที่เอื้ออำนวย ให้ แต่มันอาจจะไม่ส่งประโยชน์ในการกระจายความคิดใหม่ ๆ โดยปกติความคิดริเริ่มใหม่ ๆ มักจะเริ่มที่บุคคลที่มีฐานะทางเศรษฐกิจค่อนข้างสูง ถ้าผู้ติดต่อทั้งหมดมีพื้นฐานสังคมและเศรษฐกิจเหมือนกันโดยสมบูรณ์ ความคิดใหม่ ๆ จะถูกแพร่กระจายในระดับเดียวกันเท่านั้นและจะไม่กระจายไปสู่ระดับล่าง (ROGER & SHOEMAKER, 1971, p.212) ดังนั้นใครคนใดคนหนึ่งก็อาจจะคิดถึงในแง่พื้นฐานที่แตกต่างกันโดยการติดต่อแต่ละคนที่มีสถานะต่างกัน (แต่ยังมีความเหมือนกันเพียงพอที่จะเอื้ออำนวยให้เกิดการติดต่อได้) หลาย ๆ การวิจัยนำไปซึ่งการกระจายความคิดใหม่ ๆ การติดต่อแบบคู่ต้องติดต่อแต่ละคนซึ่งมีพื้นฐานไม่เหมือนกัน

ดังนั้นการติดต่อของมนุษย์นำมาซึ่งความสัมพันธ์ระหว่างความเหมือนและความแตกต่าง ระหว่างความคล้ายคลึงและความแปลกใหม่ การวิจัยนี้ถูกเรียกว่า "ข้อดีของความสัมพันธ์แบบผิวเผิน" ข้อดีหรือพลังให้ความรู้ และความสัมพันธ์แบบผิวเผินเป็นความแตกต่างของพื้นฐาน ข้อความที่กล่าวมาทำให้รู้ว่าความเป็นไปได้ของการแลกเปลี่ยนข้อมูลของการสื่อสารแบบคู่สัมพันธ์กับระดับของความแตกต่างระหว่างผู้รับส่ง หรืออีกนัยหนึ่ง ความคิดใหม่ ๆ จะถูกถ่ายทอดไปยังคนหมู่มากและกันขวางระดับสังคมที่ต่างกันมาก ๆ การกันขวางนี้จะมีในหมู่นคนที่มีความพื้นฐานต่างกันมากกว่าในหมู่นคนที่มีความพื้นฐานเหมือนกัน เครือข่ายของหมู่นคนที่มีความพื้นฐานเหมือนกันจะมีข้อดีเกี่ยวกับข้อมูลน้อย ความสัมพันธ์แบบผิวเผินจะนำไปซึ่งความคิดใหม่จากหมู่คณะหนึ่งไปยังหมู่คณะหนึ่งโดยผ่านการติดต่อและการเชื่อมโยง

การวิเคราะห์เครือข่ายของการกระจายการวางแผนครอบครัวในฟิลิปปินส์ ได้แสดงให้เห็นถึงพลังหรือข้อดีของข่าวสารของความสัมพันธ์แบบผิวเผินทางสังคม แนวคิดใหม่ ๆ จะกระจายง่ายขึ้นในกลุ่มแม่บ้านซึ่งมีฐานะทางสังคมพอ ๆ กัน (LIU AND DUFG, 1972) แต่กลุ่มที่มีพื้นฐานแตกต่างกันยังจำเป็นต้องเชื่อมโยงกับกลุ่มที่ประกอบด้วยกลุ่มที่มีพื้นฐานเหมือนกันซึ่งเกิดขึ้นในคู่หูซึ่งที่ไม่มีเพื่อนสนิทและมีฐานะทางสังคมแตกต่างกัน คู่ที่มีพื้นฐานแตกต่างกันนั้น เครือข่ายเป็นตัวจักรสำคัญในการกระจายความคิดใหม่ ๆ

กรานเวเตอร์ (1973) ในการศึกษาเกี่ยวกับเครือข่ายความสัมพันธ์ แสดงให้เห็นถึงการเชื่อมโยงของคู่สัมพันธ์โดยมีตัวอย่างของบุคคลที่ได้รับข้อมูลในการหางานใหม่ เขาพบว่าคู่ของเพื่อนสนิทที่มีพื้นฐานเหมือนกันจะให้ข้อมูลในการหางานน้อยกว่าคู่ของเพื่อนที่ไม่สนิทกันหรือมีพื้นฐานต่างกัน เพราะโดยทั่วไปบุคคลจะได้รับข้อมูลเกี่ยวกับงานเช่นเดียวกันกับที่เพื่อนสนิทของเขา รู้ ในการรับรู้ข้อมูลใหม่ ๆ ทำให้เขาต้องไปหาจากคนอื่น ๆ แทนที่ผู้ให้ข่าวสารเกี่ยวกับงานจะเป็นเพื่อนสนิท กลับเป็นเพื่อนโรงเรียนเก่า เพื่อนร่วมงานเก่า หรือเจ้านายเก่า ซึ่งเขายังคงติดต่อกันอยู่ การพบปะกับเพื่อนเก่า ๆ จะก่อให้เกิดความสัมพันธ์แบบผิวเผินซึ่งจะนำไปสู่ข่าวสารเกี่ยวกับงาน

คนส่วนใหญ่ได้งานทำจากคนรู้จักที่ไม่ใช่เพื่อนสนิทในสังคม มีแค่ 17% ของผู้ถูกสอบถามรายงานว่าเขาได้งานจากเพื่อนสนิทหรือญาติ (กรานเวเตอร์ 1984, p.54) เป็นเรื่องน่าสนใจที่ผู้ถูกสอบถามหลาย ๆ ท่านไม่เคยสังเกตว่าการได้งานของเขาเกิดจากความสัมพันธ์แบบผิวเผินอย่างธรรมดา แต่พวกเขากลับคิดว่าการได้งานของพวกเขาเป็นการได้งานอย่างไม่ว่า ๆ ไป

ความสำคัญของความสัมพันธ์แบบผิวเผินในการให้ข้อมูลจะต่างกัน ขึ้นอยู่กับความสำคัญของข้อมูลนั้น (BOORMAN, 1975)

ความเห็นของกรานเวเตอร์ในเรื่องความสัมพันธ์แบบผิวเผินประกอบด้วยแบบแผนสำหรับวัดความสัมพันธ์ของเครือข่าย, ความสัมพันธ์แบบผิวเผินและความสัมพันธ์แบบสนิท ซึ่งถูกสนับสนุนโดยคิลเวิร์ธ (KILLWORTH AND BERNARD,

1974) ทฤษฎีของกราวินเวเตอร์ (1973) สามารถอธิบายให้เราทราบว่าความสัมพันธ์แบบผิวเผินมีความสำคัญในการเชื่อมโยงกลุ่มในเครือข่าย ถ้าการวิเคราะห์เครือข่ายไม่สามารถถูกตรวจสอบได้ การวิเคราะห์จะทำให้เกิดผลเสียหายแก่โครงสร้างการติดต่อสื่อสาร คิลเวิร์ธและบอร์นาร์ด (KILLWORTH AND BORNARD) แนะนำว่า ความสัมพันธ์แบบผิวเผินจะถูกวัดโดย 1. ตรวจสอบสมาชิกในเครือข่ายตามลำดับ สมาชิกจะถูกถามว่ามีการติดต่อกับคนอื่น ๆ บ่อยแค่ไหน 2. สอบถามและให้สมาชิกแต่ละคนตอบข้อมูลประมาณของคนอื่นอีก ประมาณ 7 คนหรือตอบพร้อมกันคนอื่น ใน 2 กรณีนี้คิลเวิร์ธ และบอร์นาร์ดอธิบายว่า ความเชื่อมโยงของการแลกเปลี่ยนกัน และการไม่แลกเปลี่ยนกัน จะมีอยู่ในเครือข่ายเพราะว่าการไม่แลกเปลี่ยนกัน

ทฤษฎีข้อดีของความสัมพันธ์แบบผิวเผินมีความสำคัญในการแลกเปลี่ยนข่าวสารในคู่สัมพันธ์ที่มีพื้นฐานแตกต่างกัน ก็คือความสัมพันธ์แบบผิวเผิน

ลี (LEE) ได้ศึกษาถึงข้อดีของความสัมพันธ์แบบผิวเผิน (THE STRENGTH OF WEAK TIES) โดยได้ศึกษาผู้หนึ่งที่ต้องการหาที่สำหรับทานแท่งเป็นการค้นหาจริง ๆ ซึ่งคล้ายคลึงกับสมมติฐานการมองโลกทัศน์ที่แคบซึ่งได้อธิบายไว้แล้ว การสำรวจของลีได้กระทำก่อนที่จะมีการกำหนดเป็นกฎหมายโดยศาลสูงสุด สหรัฐอเมริกา ในปี 1973 และผู้ที่ต้องการทานแท่งใช้วิธีการหาที่ไม่เป็นผลเป็นจำนวนหลาย ๆ ครั้งก่อนที่จะพบหมอทานแท่ง จำนวนครั้งที่ประสบผลสำเร็จในการหาที่ทานแท่งของผู้ที่ต้องการจะทานแท่งอยู่ในช่วง 1-7 ครั้ง โดยเฉลี่ยจะอยู่ประมาณ 5 ครั้ง ครั้งแรกในการสอบถามหาหมอทานแท่งจะพบเสมอ ๆ ว่าผู้ป่วนจะถามจากเพื่อนที่ใกล้ชิดซึ่งมีความสัมพันธ์กันแน่นแฟ้น ซึ่งเขาเหล่านั้นไม่เคยคิดเลยว่าปัญหาของความสัมพันธ์แบบแน่นแฟ้นกับบุคคลที่รู้จัก ไม่เคยทำให้ประสบผลสำเร็จในการหาข้อมูลใหม่ ๆ

ความกดดันเพื่อที่จะหาหมอทานแท่งให้ได้ภายใน 3-4 เดือน ปรากฏให้เห็นได้ชัดว่า เขาเหล่านั้นจะต้องติดต่อกับคนที่เขาไม่รู้จักใกล้ชิด และเขาก็พบว่าบุคคลเหล่านั้นเป็นผู้ที่ให้ข้อมูลสำคัญกับเขาอย่างมาก ผู้ทำการทดสอบมีความใกล้เคียงไม่มากนักน้อยในการรวมเข้าด้วยกันของการสื่อสารแบบเครือข่าย จะมีความสำเร็จในการหาผู้ทานแท่งเพียง 3-4 ครั้ง เมื่อใครคนใดคนหนึ่งพบหมอทานแท่งครั้งหนึ่งแล้ว

เขาจะเป็นผู้แนะนำให้ผู้อื่นต่อไป ในช่วง 4 ปีที่แล้ว ลีได้ติดตามหาข้อมูลการทำงานทั้งแบบผิดกฎหมาย ผู้ที่อยู่ในข่ายได้ถูกจำคุกประมาณ 200 คน ดังนั้นจึงมีช่องทางการติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลเกิดขึ้น เป็นเครือข่ายอย่างสิ้น ๆ เป็นจำนวนมาก และได้แผ่ขยายเพื่อที่จะหาหมอทานทั้ง ซึ่งเขาเหล่านั้นได้ถูกขนานนามว่า "ผู้ที่มีความสามารถพิเศษในการหาข้อมูลในการทำงาน" ซึ่งได้รับการยอมรับว่าเป็นผู้ที่มีประโยชน์อย่างมาก การทานทั้งเป็นหัวข้อที่ถูกห้าม เริ่มด้วยการค้นหาจากผู้ที่มีความสัมพันธ์แบบแน่นแฟ้น ผู้ที่ใช้ทดสอบของลีได้เรียนรู้ด้วยการลองผิดลองถูกเกี่ยวกับปัญหาของระดับความใกล้ชิดของความสัมพันธ์แบบผิวเผิน

ความสัมพันธ์แบบใกล้ชิดไม่เป็นจริงกับทุกจุดประสงค์ แต่อาจจะถูกกำหนดเป็นช่องทางสำหรับข้อมูลใหม่ ๆ ซึ่งอาจจะมีความสำคัญ โดยความหมายที่ว่า มีอิทธิพลและควบคุมเหนือพฤติกรรมของบุคคล เอพสเทล (EPSTEIN 1961) ได้แนะนำความสัมพันธ์ทางข้อมูล (สามารถนำทฤษฎีความสัมพันธ์แบบผิวเผินเข้าไปคิดแปลงใช้ได้) แต่ความผูกพันระหว่างบุคคลซึ่งมีจำนวนน้อยกว่า แต่มีการรวมกันมากกว่า และมีความแตกต่างกันน้อย มีบทบาทสำคัญซึ่งมีผลต่อพฤติกรรมมนุษย์ในการสื่อสาร เมื่อเปรียบเทียบแล้วที่สามารถเชื่อถือไว้วางใจได้ และโดยกลไกการนิเทศ

กฎของความสัมพันธ์แบบผิวเผินและแน่นแฟ้นในวิธีการที่แต่ละคนจะหาการบำบัดทางจิตได้ถูกพิสูจน์โดยฮอร์วิทซ์ (HORWITZ 1977) ความสัมพันธ์แบบแน่นแฟ้นเป็นตัวบ่งบอกถึง "เป็นยาป้องกัน" บุคคลเหล่านั้นที่มีการโยกย้ายการสื่อสารส่วนบุคคลเข้าด้วยกัน จะดูเหมือนว่าไม่ต้องการบำบัดทางจิต ผู้ที่ร่วมอยู่ในโครงข่ายจะเป็นตัวแทนของหมอบำบัดทางจิต ความผูกพันแบบผิวเผินเป็นตัวจัดการช่องทางการสื่อสารผ่านบุคคลผู้ซึ่งจะถูกอ้างถึงเป็นตัวแทนทางจิตอย่างเป็นทางการ หน้าที่ของความสัมพันธภาพห่างเหิน (FUNCTION OF WEAK TIES) เป็นการแลกเปลี่ยนข่าวสารข้อมูล ขณะที่หน้าที่ของความสัมพันธภาพใกล้ชิด (FUNCTION OF STRONG TIES) เป็นการควบคุมและสนับสนุนทางสังคม

วิชาสังคมวิทยาได้เกิดในสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นที่น่าเสียดายอย่างยิ่งที่ว่าทฤษฎีเป็นจำนวนมากเป็นการแลกเปลี่ยนของพฤติกรรมมนุษย์อยู่ภายใต้กรอบของวัฒนธรรม ข้อจำกัดนี้อาจจะยังคงอยู่ในทฤษฎีของ "ทฤษฎีความสัมพันธ์แบบผิวเผิน"

ซึ่งอยู่บนพื้นฐานของทฤษฎีของกราวินเวเตอร์ (1973) เป็นต้นกำเนิดของทฤษฎีนี้ และการวิจัยอื่น ๆ จำนวนมาก ซึ่งการแลกเปลี่ยนข้อมูล (COMMUNICATION DYADS) มีความสัมพันธ์ในทางลบกับระดับความใกล้ชิด ดังนั้นความสัมพันธ์ของความสัมพันธ์แบบห่างเหิน คือการแลกเปลี่ยนข้อมูลที่สำคัญทางที่มีความสัมพันธ์แบบห่างเหิน (LOW-PROXIMITY DYADS)

แสดงให้เห็นว่าทฤษฎีนี้ได้รับมาจากทฤษฎีของกราวินเวเตอร์ (1973) จากการสำรวจโดยการทำการสำรวจตำแหน่งของคนในบอสตัน และบริเวณชานเมืองบอสตัน ได้รับข้อมูลว่า สิ่งที่น่าไปสู่การได้งานทำ (บทที่ 2) เพื่อนสนิทไม่ใช่สิ่งสำคัญของแหล่งข้อมูลของการได้งาน บางครั้งตำแหน่งที่ทราบนั้นได้มาจากแหล่งข่าวซึ่งเป็นผู้ทดลองของกราวินเวเตอร์ ส่วนที่มีความสำคัญมากคือผู้ที่อยู่รอบข้าง บุคคลผู้ซึ่งมีความสัมพันธ์แบบห่างเหินกับผู้ที่เป็นผู้ทดลอง

"ความสัมพันธ์แบบผิวเผิน" อาจจะมีเหมาะสมที่จะอธิบายเกี่ยวกับข้อมูลที่ได้มาเกี่ยวกับงานในสหรัฐอเมริกา แต่ไม่มีความสำคัญในเม็กซิโก ผู้ที่เขียนหนังสือเล่มหนึ่งเก็บรวบรวมการศึกษาหลาย ๆ กรณีเกี่ยวกับการได้งานทำของคนในเม็กซิโก มีเพียงแค่ 2-3 กรณีซึ่งเกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์แบบห่างเหิน โดยปกติจะพบกันตรงกันข้าม ความสัมพันธ์แบบใกล้ชิดมีความสำคัญมากในการที่จะได้งานทำ ข้อกำหนดความแตกต่างเกี่ยวกับทฤษฎีความสัมพันธ์แบบผิวเผินซึ่งอยู่ในวัฒนธรรมที่แตกต่างกันระหว่างสหรัฐอเมริกากับเม็กซิโก คือ 1. โดยธรรมชาติของกระบวนการจ้างงาน 2. คุณภาพ (ระดับ) ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

ในสหรัฐอเมริกาสันนิษฐานว่านายจ้างตัดสินใจจะจ้างใครสักคน เพื่อที่จะให้มาทำงานในหน้าที่ที่กำหนดไว้ โดยปกติการแจ้งคุณสมบัติของผู้สมัครจะถูกประกาศออกไป ใบสมัครของผู้ที่มีคุณสมบัติจะถูกคัดเลือกไว้สัมภาษณ์และคุณสมบัติของผู้สมัครจะถูกประเมินโดยฝ่ายบุคคลของบริษัท บุคคลเพียงคนเดียวซึ่งอาจจะถูกเลือกเพื่อตำแหน่งนี้ การแลกเปลี่ยนข้อมูลมีความสำคัญมากกว่าอิทธิพลใด ๆ จะมาบังคับในการตัดสินใจ แต่ในเม็กซิโกการเลือกพนักงานใหม่จะขึ้นกับอำนาจบังคับมากกว่าข้อมูลที่จะได้ บางที โดยเฉลี่ยมีคนที่มีคุณสมบัติเกี่ยวกับงานมากมายให้เลือก ซึ่งประเทศเม็กซิโกมีอัตราผู้ที่ว่างงานเกือบถึง 50% ในท้ายทศวรรษ 1970 (ในทาง

ตรงกันข้ามในประเทศสหรัฐอเมริกามีอัตราผู้ที่ว่างงานเพียง 5-6 เปอร์เซ็นต์) ดังนั้นตลาดแรงงานในเม็กซิโกเปรียบเทียบกับมีพรานเบ็ดเพียงแค่นี้ก็คน แต่มีปลาชุมมากที่สามารถจะมากินเบ็ด

ในหลาย ๆ เหตุการณ์ ชนิดของกระบวนการจ้างงานในเม็กซิโกซึ่งจะมีส่วนที่เป็นไปได้ดังนี้ เริ่มจากคนที่มีความต้องการหางานทำคนนั้นอาจจะเพิ่งจบการศึกษาใหม่จากมหาวิทยาลัยของเม็กซิกัน หรือจบการศึกษาจากต่างประเทศ ผู้ที่ต้องการงานทำจะไปสมัครไว้ที่บริษัทใดบริษัทหนึ่ง หรือหลายบริษัท เพื่อที่จะหาผู้ที่ "PALANCA" (โดยความหมายคือผู้ที่มีอำนาจ และบุคคลผู้ที่มีความใกล้ชิดสนิทสนม หรือเป็นผู้ที่มีบุคลิกกับเขา เพื่อจะขอความช่วยเหลือที่มีมาก่อนเพื่อแลกเปลี่ยน) ผู้ประกอบการบางครั้งอาจจะเป็นผู้หรือเป็นเพื่อนสนิทของพ่อ ผู้ที่มีฐานะทางสังคมที่ดี หรือบุคคลที่ได้รับการช่วยเหลือจากเขามาก่อน เมื่อบุคคลนั้นมีความต้องการ ผู้สมัครจะรีบเร่งให้ "PALANCA" รับเข้าทำงานในองค์กรของเขาในตำแหน่งที่ว่างอยู่ (อาจจะเกิดขึ้นบางครั้ง) บางคนอาจจะได้รับตำแหน่งใหม่ซึ่งอาจจะมีความเหมาะสมมากยิ่งขึ้นให้แก่เขา

ต่อไปนี้เป็นกรณีที่ไม่เหมือนกรณีอื่นของการได้งานทำในเม็กซิโก เช่น มิเกล จี. (MIGUEL G.) หลังจากที่เขาได้อยู่ในสถานกักขังคดีนิสัย และความประพฤติ ได้ถูกทบทวนและปล่อยออกมา คนที่ช่วยเหลือเขาเป็นหญิงสาวชาวเม็กซิกันผู้ซึ่งดูแลเขาในทางอายุรเวช ในสถานกักกัน เธอได้ไปหาสามีของเพื่อนสนิทของเธอเกี่ยวกับการจ้างมิเกลเข้าทำงานในตำแหน่งผู้ช่วยในบริษัทของเขาซึ่งเป็นงานด้านส่งเข้า/ส่งออก นายจ้างคนนี้ได้ทำหนังสือสัญญาจ้างเขาในตำแหน่งผู้ดูแลลูกค้าเป็นการชั่วคราว ซึ่งเขามีความรู้สึกว่าจะจ้างมิเกลในราคาค่าจ้างที่ต่ำ เขายังมีความกังวลว่าเขาจะสามารถเชื่อถือว่ามิเกลจะมีความซื่อสัตย์ต่อเขาหรือไม่ เพราะเนื่องจากประวัติของเขาเป็นคนที่เหลวไหลมาก พ่อของคนที่อุปการะเขาซึ่งเป็นเจ้าของโรงงานทำเหล็กกล้า และเป็นลูกค้าสำคัญของบริษัทนี้ได้ถูกลูกสาวชักจูงให้เชื่อว่า มิเกลได้รับการอบรมเป็นคนดีแล้ว ดังนั้นมิเกลจึงได้ทำงานชั่วคราวในตอนแรก การชอบพอบแบบ PALANCA เป็นส่วนหนึ่งของการเปลี่ยนแปลงหน้าที่การงานของเขา จากหน้าที่เก่าไปสู่หน้าที่ใหม่ ในบริษัทที่ทำงานเกี่ยวกับแม่เหล็ก หรือ ซีซีเลีย เอช. (CECILIA H.) สำเร็จการศึกษาจากมหาวิทยาลัยเม็กซิกัน โดยได้

รับปริญญาทางการวิจัยสื่อสารมวลชน หลังจากนั้นได้ออกหางานทำ หลังจากที่เธอ ได้ทำวิทยานิพนธ์เสร็จแล้วเป็นเวลา 1 เดือน อาจารย์ที่เคยสอนเธอขณะนี้ได้ดำรง ตำแหน่งเป็นผู้อำนวยการศูนย์ในการค้นคว้าวิจัยเกี่ยวกับ GOVERNMENT AGENCY ซึ่งส่งวิทยุ โทรทัศน์ และอุตสาหกรรมภาพยนตร์เข้าไปในเม็กซิโก ซีซีเลียของงานกับ อาจารย์ของเขา เขาได้ชวนครอบครัวของเธอมาทานอาหารเย็นที่บ้านกับบ้านของ เขาซึ่งเป็นหัวหน้าของเขาในตำแหน่ง HEAD OF GOVERNMENT AGENCY ประธานาธิบดีของประเทศเม็กซิโกจะอยู่ในตำแหน่งประมาณ 6 ปี และจะมีการจ้าง ข้าราชการชุดใหม่หลังจากที่ท่านได้ออกจากตำแหน่งและ NEW SEXANIO ได้เริ่มขึ้น ใหม่อีกครั้ง ครอบครัวของซีซีเลียมีความสนิทสนมกับคุณปู่และหลาน ๆ ของเธอ (ท่านอาจารย์) มาเป็นเวลานานหลายปี และมีความสัมพันธ์แบบ PALANCA มาด้วย ในอดีต เขาจึงได้ตำแหน่งในการวิจัยผู้เข้าชม

ผลของการได้งานทำใหม่ตามวิธีการแบบ PALANCA ลูกจ้างใหม่จะอยู่ใน ตำแหน่งที่มีข้อตกลงกับผู้ช่วยเหลือเขา ดังนั้นลูกจ้างใหม่จะมีศักยภาพเป็น PALANCA กับผู้ช่วยเหลือสนับสนุนให้เขาได้งานทำ ซึ่งสามารถเป็นทุนช่วยเหลือสังคมในโอกาสหน้า ต่อไป และใครจะทราบได้ว่าในวันข้างหน้าผู้ที่มีศักยภาพเป็น PALANCA อาจจะถูกขอ ร้องให้ทำงานใหม่ให้กับหลานหรือพี่น้องของผู้ที่เคยเป็น PALANCA ให้เขา มีความ แตกต่างกันหลายระดับของ PALANCA เรียงลำดับจนถึงผู้มีอำนาจมาก (PALANCON) งานที่ทำได้โดยผ่านวิธีการ PALANCA โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าเป็นตำแหน่งทางการ บกครองจะถูกเรียกว่า ผู้ที่เป็นสิ่งค้ำยัน (HUESO)

เป็นการแน่นอนว่ารัฐบาลเม็กซิโกมีความตระหนักดีว่า ความด้อยคุณภาพ ซึ่งเป็นอิทธิพลของ PALANCA เข้ามาเกี่ยวข้องในกระบวนการหางาน และเป็น ความจริงที่ว่า คนที่มีคุณสมบัติที่ต่ำก็จะได้รับงานทำเสนอ เมื่อเร็ว ๆ นี้รัฐบาลได้ตั้ง กฎหมายและระเบียบมากมายเพื่อสร้างเหตุผลในการจ้างงานและชบวนการตัดสินใจอื่น ๆ แต่มีผู้สังเกตการณ์เป็นจำนวนมากได้กล่าวว่า ความพยายามเหล่านี้ไม่ได้ ทำให้อายุของ PALANCA มีน้อยลงไปเลยแม้แต่น้อย ซึ่งแน่นอนไม่สามารถกำหนดการ จ้างงานได้ การจ้างงานในทางธุรกิจ การรับผู้เข้าศึกษาในมหาวิทยาลัย การส่งตัว เข้าเพื่ออบรม ไม่ว่าที่ไหนที่มีการตัดสินใจ PALANCA จะเข้าไปเกี่ยวข้องด้วยเสมอ

มีข้อได้เปรียบหลายข้อของกระบวนการแบบ PALANCA เช่น คนงานใหม่ที่
ที่ได้อำนาจโดยวิธีการคัดเลือกแบบนี้จะมีระดับความสัมพันธ์ใกล้ชิดอย่างมากกับ
พนักงานเก่าในบริษัท นายจ้างมีความผูกพันซับซ้อนกับพวกเขา และเขาเชื่อว่า
สามารถไว้วางใจคนเหล่านี้ได้ นายจ้างชาวเม็กซิโกมีความรู้สึกให้ความสำคัญกับลูก
จ้างใหม่ที่เชื่อถือได้มากกว่าลูกจ้างที่ได้รับการคัดเลือกมาจากกระบวนการทางเทคนิค
บางสิ่งบางอย่างที่มีความคล้ายคลึงกับกฎของ PALANCA อาจจะมีพบเห็นได้ใน
วัฒนธรรมอื่น ๆ และแม้แต่ในสหรัฐอเมริกาประธานาธิบดีที่มีชื่อเสียงท่านหนึ่งยังแต่งตั้ง
น้องชายเขาให้เป็นอธิบดีกรมอัยการ สิ่งหนึ่งที่น่าประทับใจซึ่งได้รับการวิ
เคราะห์ในรูปแบบของกระบวนการจ้างงานในเม็กซิโก คือว่าสิ่งนั้นได้ถูกกระตุ้น
โดยความสัมพันธ์แบบผิวเผิน มีอิทธิพลร่วมในความสัมพันธ์แบบเครือข่ายมากกว่าการ
ได้รับการหมุนเวียนของข้อมูลในการหางาน การศึกษาความเคร่งครัดแบบเครือข่าย
มีความจำเป็นมากในเม็กซิโก และในวัฒนธรรมอื่น ๆ ที่มีขึ้น ก่อนปัญหาของระดับ
ความใกล้ชิดของความผูกพันแบบใกล้ชิดจะสามารถมีผลที่ยอมรับได้ โดยทั่ว ๆ ไปการ
ทดสอบการข้ามวัฒนธรรมตามทฤษฎี "MADE IN THE U.S." มีความจำเป็นมากใน
การตัดสินใจระดับความสัมพันธ์ต่อขอบเขตวัฒนธรรม

ทั้งในสหรัฐอเมริกาและเม็กซิโก เราสามารถสรุปได้ว่า ความสัมพันธ์
โยงใยมีอิทธิพลสำคัญในพฤติกรรมมนุษย์ แต่หน้าที่หลักของความสัมพันธ์แบบเครือข่าย
อาจจะมีความแตกต่างกันในแต่ละประเทศในบางเรื่อง ยิ่งไปกว่านั้นทฤษฎีพื้นฐานของ
ความสัมพันธ์ อาจจะมีความแตกต่างกันในเม็กซิโกมากกว่าในสหรัฐอเมริกา คนในสหรัฐ
อเมริกาทางเหนือมีแนวโน้มว่าจะตอบสนองต่อความสัมพันธ์โยงใยกับสังคม เพื่อน
และการทำงาน เพื่อช่วยในการตัดสินใจ ในเม็กซิโกความผูกพันกับเครือญาติมีความ
สำคัญมากในการมีผลต่อการตัดสินใจในชีวิตหลายเรื่อง และคุณภาพของความสัมพันธ์
เหล่านี้มีแนวโน้มว่าจะคงอยู่ต่อไป และมีความซับซ้อนมากขึ้น บางครั้งจนถึงการ
ทดลองในอนาคต บนพื้นฐานคุณภาพของความสัมพันธ์แบบโยงใยในวัฒนธรรมต่าง ๆ
การวิเคราะห์ความสัมพันธ์จะสามารถเข้าใจง่ายกว่ากฎของผลทางวัฒนธรรมใน
พฤติกรรมมนุษย์

เดวิด เค.เบอร์โล (DAVID K. BERLO, 1960) กล่าวถึงองค์
ประกอบของกระบวนการสื่อสารว่ามี 4 องค์ประกอบด้วยกันคือ ผู้ส่ง สาร ช่องทาง

การสื่อสาร และผู้รับสาร องค์ประกอบทั้ง 4 ต่างมีความสำคัญในตัวของมันเอง ในกระบวนการสื่อสารช่องทางการสื่อสารนับเป็นองค์ประกอบสำคัญอันหนึ่งซึ่งช่วยให้เกิดการกระจายข่าวสารจากแหล่งหนึ่งไปสู่อีกแหล่งหนึ่ง ซึ่งเอเวอเรตต์ เอ็ม โรเจอร์ส (EVERETT M. REGERS) กล่าวว่า ช่องทางการเผยแพร่กระจายข่าวสารมีอยู่ 4 ทางคือ

1. แหล่งข่าวสารที่ไม่เป็นทางการ ได้แก่ เพื่อนหรือญาติ
2. แหล่งข่าวสารเพื่อการค้า ได้แก่ บริษัทเอกชน ตัวแทนขายสินค้า
3. หน่วยงานราชการ
4. สื่อมวลชน

ช่องทางแต่ละชนิดเหมาะสำหรับข่าวสารแต่ละประเภท และกลุ่มผู้รับสารแต่ละกลุ่ม ช่องทางการสื่อสารอาจแยกออกเป็น 2 ลักษณะใหญ่คือ

ก. ช่องทางการสื่อสารระหว่างบุคคล (INTERPERSONAL CHANNELS) เป็นช่องทางการสื่อสารระหว่างบุคคลแบบต่อหน้า (FACE TO FACE) คาทส์ และลาซาร์ส เฟลด์ (KATS AND LAZARSELD) มีความเห็นว่าการสื่อสารระหว่างบุคคลมีผลต่อการยอมรับที่จะเปลี่ยนแปลงทัศนคติหรือยอมรับร่วมมือด้วยมาก มีประโยชน์ในการใช้จูงใจผู้รับสาร

ข. ช่องทางสื่อสารมวลชน (MASS MEDIA CHANNEL) เป็นช่องทางที่ใช้สื่อมวลชนในการติดต่อเผยแพร่ข่าวสารกับบุคคลในพื้นที่กว้าง ๆ กระจัดกระจายสื่อมวลชนประกอบด้วย สื่อประเภทสิ่งพิมพ์ (หนังสือพิมพ์ นิตยสาร) และสื่อประเภทไฟฟ้า (วิทยุ โทรทัศน์ ภาพยนตร์)

การแสวงหาข่าวสาร (INFORMATION SEEKING)

ชาร์ลส์ แอตคิน (CHARLES ATKIN, 1973) กล่าวว่า บุคคลจะเลือกรับข่าวสารใดจากสื่อมวลชนนั้นขึ้นอยู่กับ การคาดคะเนเปรียบเทียบระหว่างผลรางวัลตอบแทน (REWARD VALUE) กับการลงทุนลงแรง (EXPENDITURES) และพันธะผูกพัน (LIABILITIES) ที่จะตามมา ถ้าผลตอบแทนหรือผลประโยชน์ที่จะได้รับสูง

กว่าการลงทุนลงแรง หรือการต้องใช้ความพยายามที่จะรับรู้หรือทำความเข้าใจแล้ว บุคคลย่อมแสวงหาข่าวสารนั้น (INFORMATION SEEKING) แต่ถ้าผลประโยชน์ที่ได้รับน้อยกว่าการลงทุนลงแรง บุคคลก็อาจเฉยเมยต่อข่าวสารนั้น (INFORMATION IGNORING) ในกรณีที่บุคคลเห็นว่าการรับข่าวสารนั้นจะก่อให้เกิดพันธุมุกพัน เช่น ทำให้เกิดความไม่พอใจหรือไม่สบายใจหรือไม่แน่ใจมากขึ้น ก็อาจจะใช้วิธีหลีกเลี่ยง หรือไม่รับข่าวสารที่ต้องลงทุนลงแรงมากกว่าการรับข่าวสารนั้น บุคคลอาจจะต้องยอมรับข่าวสารนั้นทั้ง ๆ ที่ไม่เต็มใจ (INFORMATION YIELDING)

CHARLES ATKIN ชี้ให้เห็นว่า การแสวงหาข่าวสารหรือความต้องการ การสื่อสารมวลชนของปัจเจกบุคคลนั้น คือต้องการได้รับข่าวสาร (INFORMATION) และความบันเทิง (ENTERTAINMENT)

ความต้องการข่าวสารนั้นเกิดจากความไม่รู้หรือไม่แน่ใจของปัจเจกบุคคล ที่มาจาก

1. การมองเห็นความไม่สอดคล้องตอกันระหว่างระดับความรู้ของปัจเจกบุคคลขณะนั้น กับระดับความต้องการที่อยากจะรู้เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมภายนอก (EXTRINSIC UNCERTAINTY) ยิ่งเป็นเรื่องที่สำคัญก็ยิ่งอยากมีความรู้ความแน่ใจ สูง และ

2. การมองเห็นความไม่สอดคล้องตอกันระหว่างความรู้ที่มีอยู่ของปัจเจกบุคคลขณะนั้น กับความรู้ตามเป้าหมายที่ต้องการ ซึ่งกำหนดโดยระดับความสนใจส่วนบุคคลของปัจเจกบุคคลนั้นต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใด (INTRINSIC UNCERTAINTY)

ข่าวสารที่จะลดความไม่รู้หรือความไม่แน่ใจที่เกี่ยวข้องกับความสนใจภายใน ส่วนบุคคลต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง (INTRINSIC UNCERTAINTY) และที่เกี่ยวข้องกับความบันเทิงสนุกสนานส่วนตัว (INTRINSIC DESIRE) นั้นถือว่าเป็นข่าวสารที่ให้ความพึงพอใจทันทีในเชิงการบริโภค (IMMEDIATE CONSUMMATORY GRATIFICATIONS) ข่าวสารที่ลดความไม่รู้ที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมภายนอก (EXTRINSIC UNCERTAINTY) เรียกว่า ข่าวสารที่ใช้ประโยชน์เป็นเครื่องมือช่วยในการตัดสินใจ ช่วยเพิ่มพูนความรู้ความคิดและแก้ปัญหาต่างๆ (INSTRUMENTAL UTILITIES) ในชีวิตประจำวัน ข่าวสารบางอย่างอาจจะให้ประโยชน์ทั้งการนา

ไปใช้และให้ความบันเทิงชดเชยเดียวกัน

โดยสรุปแล้ว กล่าวได้ว่า การแสวงหาข่าวสารและการเลือกรับข่าวสารนั้นนอกจากเพื่อสนับสนุนทัศนคติหรือความคิดและความเข้าใจที่มีอยู่เดิมแล้ว ยังเป็นการแสวงหาเพื่อการนำไปใช้ประโยชน์ทางอื่น ๆ เช่น เพื่อให้มีความรู้ ใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจแก้ปัญหา รวมทั้งเพื่อสนองความสนใจส่วนบุคคลและเพื่อความบันเทิงเร้าใจด้วย

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เดือนใจ เทพยสุวรรณ : การใช้วิธี "โลกแคบ" ในการศึกษาพฤติกรรม การสื่อสารของผู้ป่วยกามโรค กรณีศึกษา ณ ศูนย์กามโรคเขต 1 สระบุรี

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้เข้าใจถึงพฤติกรรมการสื่อสารในระหว่างผู้ป่วยกามโรคว่ามีข้อช่วยในการเชื่อมโยงมากน้อยเพียงใด และเพื่อความเข้าใจถึงลักษณะปัจจัยต่าง ๆ เช่น สภาพทางเศรษฐกิจสังคม ระดับความผูกพัน ที่มีส่วนสัมพันธ์ในพฤติกรรมการแสวงหาสารสนเทศที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับกามโรคของผู้ป่วยและผู้ร่วมสื่อสาร

ประชากรที่ได้ศึกษาทั้งหมด 92 ราย คือ ผู้ป่วยกามโรคที่มารับการตรวจรักษาที่ศูนย์กามโรค และผู้ป่วยทั้งหมดนี้เป็นผู้ที่เคยมารับบริการที่ศูนย์กามโรคนี้ก่อนหน้านั้นแล้ว

จากผลการวิจัยดังกล่าว ผู้วิจัยได้เสนอแนะให้ผู้ที่เกี่ยวข้องกับงานควบคุมกามโรคให้ความสำคัญในการแพร่กระจายสารสนเทศที่เป็นความรู้เรื่องกามโรคออกสู่ประชาชนโดยผ่านสื่อมวลชนให้มากขึ้น เพื่อให้ประชาชนมีโอกาสได้รับการสนเทศที่ถูกต้องได้มากขึ้น และสะดวกขึ้น และเพื่อให้ลักษณะความเป็นเรื่องในลักษณะ "ต้องห้าม" ของกามโรคลดลง และได้เสนอแนะให้เห็นประโยชน์ในการใช้ทรัพยากรบุคคลให้เป็นประโยชน์ในการกระจายสารสนเทศ คือผู้ชายา และผู้

ป่วยกามโรค โดยเน้นถึงการส่งสารสนเทศที่ถูกต้องในการควบคุมป้องกันกามโรคที่ถูกต้องให้แก่บุคคลเหล่านี้ เพื่อให้แพร่กระจายต่อไปในชุมชนและในกลุ่มบุคคลที่ซึ่งจะก่อให้เกิดผลดีในงานควบคุมกามโรคต่อไป

สุนันทา มวลชุมพล : เครือข่ายการแพร่กระจายข่าวสารที่มีผลต่อความมุ่งหวังของประชาชนในชนบท เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของบุตรหลาน : ศึกษาเฉพาะกรณีนิสิตทุนจุฬาฯ - ชนบท จากจังหวัด ฉะเชิงเทรา ปีการศึกษา 2526

การวิจัยนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาเครือข่ายการแพร่กระจายข่าวสารเรื่อง นิสิตทุนจุฬาฯ - ชนบท ของประชาชนในจังหวัดฉะเชิงเทรา และศึกษาผลของเครือข่ายการแพร่กระจายข่าวสารที่มีต่อความมุ่งหวังเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของบุตรหลาน ตัวอย่างของการวิจัยครั้งนี้คือผู้ปกครองของ นิสิตทุนจุฬาฯ-ชนบท รุ่นที่ 2 จำนวน 5 คน ซึ่งอยู่ใน 4 อำเภอคือ อำเภอเมือง บางน้ำเปรี้ยว บางคล้า และบ้านโพธิ์ 2 คน และทำการสุ่มตัวอย่างแบบเพิ่มทุน (SNOWBALL) ทำให้ได้ประชากรศึกษาจำนวน 140 คน

ในการเก็บรวบรวมข้อมูลใช้วิธีการสัมภาษณ์บุคคล โดยใช้แบบสอบถามที่ผู้วิจัยได้จัดทำขึ้น

จากการทดสอบสมมติฐานของการวิจัยปรากฏผลดังนี้คือ

สมมติฐานที่ 1 การแพร่กระจายข่าวสารเรื่องนิสิตทุนจุฬาฯ - ชนบท จะมีลักษณะเป็นเครือข่ายความสัมพันธ์ส่วนบุคคลแบบกระจาย (RADIAL PERSONAL NETWORK) มากกว่าที่จะเป็นเครือข่ายความสัมพันธ์ส่วนบุคคลแบบเกี่ยวซ้อนติดกัน (INTERLOCKING PERSONAL NETWORK)

สมมติฐานที่ 2 พฤติกรรมการสื่อสารของบุคคลในเครือข่ายการแพร่กระจายข่าวสารเรื่องนิสิตทุนจุฬาฯ - ชนบท ทากันในระหว่างบุคคลที่มีความเหมือนกัน (HOMOPHILY) มากกว่าบุคคลที่มีความแตกต่างกัน (HETEROPHILY)

สมมติฐานข้อนี้ไม่ได้รับการยืนยัน

สมมติฐานที่ 3 พฤติกรรมการสื่อสารของบุคคลในเครือข่ายการแพร่กระจายข่าวสารเรื่องนิสิตทุนจุฬาฯ - ชนบท ทากันในระหว่างบุคคลที่มีความผูกพันต่อกันแบบสนิทสนมแน่นแฟ้น (STRONG TIE) มากกว่าบุคคลที่มีความผูกพันต่อกันแบบผิวเผิน (WEAK TIE) สมมติฐานข้อนี้ได้รับการยืนยัน

สมมติฐานที่ 4 การแพร่กระจายข่าวสารภายในเครือข่ายทำให้ผู้ได้รับข่าวสารเกิดความมุ่งหวังเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของบุตรหลานในด้านการศึกษา อาชีพ และมาตรฐานความเป็นอยู่ในระดับต่างกัน สมมติฐานข้อนี้ไม่ได้รับการยืนยัน

สมมติฐานที่ 5 โอกาสในการรับข่าวสารของประชาชนเรื่องนิสิตทุนจุฬาฯ - ชนบท นอกจากจะได้รับโดยตรงตัวต่อตัวแล้ว ยังได้รับจากข่าวลือด้วย สมมติฐานข้อนี้เป็นสิ่งที่ไม่เป็นจริง

จากผลการวิจัยสรุปได้ว่า การแพร่กระจายข่าวสารเรื่องนิสิตทุนจุฬาฯ - ชนบทจะเกิดเป็นเครือข่ายการสื่อสารขึ้น และบุคคลภายในเครือข่ายที่ติดต่อสื่อสารกันนี้ จะมีความผูกพันอย่างสนิทสนมแน่นแฟ้นต่อกัน การตั้งบ้านเรือนจะอยู่ใกล้กัน เดียวกัน และพบว่าอายุ การศึกษา และรายได้ ไม่มีความสัมพันธ์กับการแพร่กระจายข่าวสารเรื่องนิสิตทุนจุฬาฯ - ชนบท แต่อย่างใด และเมื่อข่าวสารการให้ทุนแพร่กระจายออกไป ทำให้ประชาชนในชนบทส่วนใหญ่เห็นด้วยกับการที่มหาวิทยาลัยพยายามสนับสนุนให้คนยากจนได้มีโอกาสเรียนต่อ และเห็นความสำคัญและคุณค่าของการศึกษามากขึ้นกว่าเดิม

บรรณานุกรม : ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับการสื่อสาร เพื่อแสวงหาข่าวสารเกี่ยวกับงานในต่างประเทศ : ศึกษาเฉพาะคนงานที่จะเดินทางไปทำงานในกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง



การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์คือ

1. เพื่อทราบลักษณะแหล่งที่คนงานได้รับข่าวสารเกี่ยวกับงานที่ต้องการทำ
2. เพื่อทราบแบบแผนพฤติกรรมการแสวงหาข่าวสารเกี่ยวกับงานของคนงาน
3. เพื่อทราบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล กับวิธีการแสวงหาข่าวสารเกี่ยวกับงานของคนงานที่ต้องการไปทำงานในต่างประเทศ
4. เพื่อเปรียบเทียบปริมาณความต้องการของข่าวสารเกี่ยวกับงานที่คนงานได้รับจากแหล่งข่าวต่าง ๆ กัน

ในการวิจัยครั้งนี้ ศึกษาเฉพาะคนงานเพศชายที่ได้งานแล้ว กำลังรอเดินทางไปทำงานในต่างประเทศ โดยแยกเป็นคนงานที่สมัครกับกรมแรงงานจำนวน 72 คน และคนงานที่สมัครงานกับบริษัทจัดหางานเอกชนจำนวน 153 คน เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลคือแบบสัมภาษณ์และแบบทดสอบ

ผลการศึกษาพบว่า

ก. คนงานส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 21-30 ปี จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 1-4 สมรสแล้ว มีบุตรจำนวน 1-2 คน มีสมาชิกในครัวเรือนจำนวน 5-7 คน อาชีพส่วนใหญ่รับจ้างทั่วไป รายได้น้อยกว่าปีละ 6,000 บาท

ข. แหล่งข่าวสารแรกของคนงานส่วนใหญ่เป็นสื่อบุคคลมากกว่าสื่ออื่น รองลงมาคือสื่อมวลชนประเภทหนังสือพิมพ์

สื่อบุคคลเป็นสื่อประเภทที่คนงานติดต่อบ่อยมาก และแม้แหล่งข่าวแรกเกี่ยวกับงานเป็นสื่ออื่นก็ตาม คนงานก็มักจะติดต่อแสวงหาข่าวสารเพิ่มเติมจากสื่อบุคคลด้วย

ค. ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล กับการแสวงหาข่าวสารจากแหล่งข่าวสารต่าง ๆ พบว่า

1. คนงานที่มีอายุต่างกัน แสวงหาข่าวสารจากแหล่งต่าง ๆ ไม่ต่างกัน

2. คนงานที่มีการศึกษาต่างกัน แสวงหาข่าวสารจากแหล่งต่าง ๆ ต่างกัน
3. คนงานที่มีอาชีพเดิมต่างกัน แสวงหาข่าวสารจากแหล่งข่าวสารต่าง ๆ ต่างกัน
4. คนงานที่มีรายได้เดิมต่างกัน แสวงหาข่าวสารจากแหล่งต่าง ๆ ต่างกัน
5. คนงานที่มีเหตุจูงใจในการหางานต่างกัน แสวงหาข่าวสารจากแหล่งต่าง ๆ ต่างกัน

จ. คนงานที่เคยหาข่าวสารจากแหล่งข่าวสารที่เป็นทางการ มีความรู้เกี่ยวกับงานในประเทศตะวันออกกลางถูกต้องมากกว่าคนงานที่ไม่เคยหาข่าวสารจากแหล่งข่าวสารที่เป็นทางการ

เสมอสุข อุไรสวัสดิ์ : การศึกษาการเปิดรับข่าวสารและการแสวงหาข่าวสารการรับสมัครงานของผู้สมัครเป็นอาสาพัฒนา กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย

การวิจัยครั้งนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจ ซึ่งได้แก่ เพศ การศึกษา และรายได้ กับพฤติกรรมการเปิดรับข่าวสารทั่วไปและข่าวสารการรับสมัครงานอาสาพัฒนาของผู้สมัครเป็นอาสาพัฒนาจากสื่อ ซึ่งมีวิทยุ หนังสือพิมพ์ และสื่อบุคคล และความสัมพันธ์ระหว่างการเปิดรับข่าวสารทั่วไปและข่าวสารการรับสมัครงานอาสาพัฒนาจากสื่อมวลชนกับแรงจูงใจของผู้สมัคร

เมื่อพิจารณาองค์ประกอบทางด้านสังคม ปรากฏว่าการเปิดรับข่าวสารทั่วไปและข่าวสารการรับสมัครงานอาสาพัฒนาจากวิทยุและหนังสือพิมพ์ไม่มีความสัมพันธ์กับเพศ สำหรับการศึกษารวมว่าการเปิดรับข่าวสารทั่วไปและข่าวสารการรับสมัครงานอาสาพัฒนาจากวิทยุไม่มีความสัมพันธ์กับการศึกษา แต่การเปิดรับข่าวสารทั่วไปและข่าวสารการรับสมัครงานอาสาพัฒนาจากหนังสือพิมพ์มีความสัมพันธ์กับการศึกษา

เมื่อพิจารณาองค์ประกอบทางด้านเศรษฐกิจ ปรากฏว่ารายได้มีความสัมพันธ์กับการเปิดรับข่าวสารทั่วไปและข่าวสารการรับสมัครงานอาสาพัฒนาจากวิทยุ แต่ไม่มีความสัมพันธ์กับการเปิดรับข่าวสารทั่วไปและข่าวสารการรับสมัครงานอาสาพัฒนาจากหนังสือพิมพ์

สำหรับความสัมพันธ์ระหว่างการเปิดรับข่าวสารทั่วไปและข่าวสารการรับสมัครงานอาสาพัฒนาจากสื่อมวลชนกับแรงจูงใจในสัมฤทธิ์ของผู้สมัคร เป็นอาสาพัฒนา ปรากฏว่ามีความสัมพันธ์กัน ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ .1322 ที่ระดับนัยสำคัญ .011

จากผลงานวิจัยที่ได้เสนอมานี้ในเรื่องของพฤติกรรมการสื่อสารสามารถนำมาเป็นแนวทางสำหรับการวิจัยครั้งนี้ได้ เนื่องจากการแสวงหาข่าวสารเกี่ยวกับงานด้านสื่อสารมวลชนของพนักงานในบริษัท ไซเบอร์ก็ เป็นพฤติกรรมการสื่อสารที่เกิดขึ้นอีกรูปแบบหนึ่งเช่นกัน ซึ่งจะ เป็นรูปแบบการสื่อสารที่มีทั้งการใช้สื่อมวลชนและสื่อบุคคล สำหรับรูปแบบการสื่อสารที่มีการใช้สื่อบุคคลในงานด้านสื่อสารมวลชนสาขา ไซเบอร์ ส่วนใหญ่จะเป็นการติดต่อสัมพันธ์กันระหว่างคนในแวดวง ไซเบอร์ด้วยกัน ระดับความผูกพันของแหล่งข่าวสารซึ่งทำให้ได้งานกับผู้ได้งานจึง เป็นไปทั้งในระดับบุคคลที่มีความผูกพันต่อกันแบบผิวเผินและระดับความผูกพันแบบใกล้ชิด

ศูนย์วิทยุทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย