

## บทที่ 2

### แนวคิดทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาเรื่อง “ประสิทธิผลของการสื่อสารในการเผยแพร่ธรรมะหลักสูตรการพัฒนาจิตให้เกิดปัญญาและสันติสุข” มีแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องซึ่งได้นำมาใช้เป็นกรอบอ้างอิงดังต่อไปนี้

1. แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ
  - การสื่อสารและการโน้มน้าวใจ
  - องค์ประกอบขั้นพื้นฐาน ในการ โน้มน้าวใจ
  - ข้อพิจารณาในการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ
  - สิ่งที่มีผลต่อการโน้มน้าวใจ
  - ความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร
  - ผลของการโน้มน้าวใจ
2. แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับสื่อและประสิทธิผลของสื่อ
3. แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการเผยแพร่ธรรมะในพระพุทธศาสนา
  - จุดมุ่งเน้นของการเผยแพร่ธรรมะในพระพุทธศาสนา
  - ทฤษฎีความรู้ของพระพุทธเจ้าและวิธีการคิดอันนำไปสู่สาร
  - คุณสมบัติของผู้ส่งสารที่พึงประสงค์ตามแนวทางแห่งพุทธะ
  - เทคนิคการสอนของพระพุทธเจ้า
4. ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

### แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ

#### การสื่อสารและการโน้มน้าวใจ

จอร์จ เกร์บเนอร์ (Gorge Gerbner ,1956) ได้ให้คำจำกัดความเพื่อสร้างความเข้าใจโดยรวมของคำว่า “การสื่อสาร” คือ กระบวนการที่ผู้ส่งสาร และผู้รับสาร มีปฏิสัมพันธ์กันในสภาพแวดล้อมทางสังคมเฉพาะ จึงเห็นได้ว่า การสื่อสารมีความสำคัญ และเป็นพื้นฐานของการมีปฏิริยาของมนุษย์ วัตถุประสงค์ที่สำคัญประการหนึ่งของการสื่อสารคือ การก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง ซึ่งก่อให้เกิดผลบางประการในตัวผู้รับสาร โดยเกิดจากความตั้งใจของแหล่งสารซึ่งผลของการสื่อสาร ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงใน 3 ประเด็นใหญ่ คือ

1. ระดับความรู้ของผู้รับสาร
2. ทักษะของผู้รับสาร
3. พฤติกรรมของผู้รับสาร

ไซมอนส์ (Simons, 1976) สรุปความหมายของ “การโน้มน้าวใจ” ว่า หมายถึง การสื่อสารของมนุษย์ที่สร้างขึ้นมา เพื่อให้มีอิทธิพลเหนือผู้อื่น โดยการเปลี่ยนแปลงความเชื่อ ค่านิยม หรือทัศนคติ

รจิตลักษณ์ แสงอุไร (2530 : 208) ให้นิยามคำว่า “การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ” (Persuasive Communication) หมายถึง การสื่อสารเพื่อการจูงใจ ชี้แนะ และชักชวนให้บุคคลทำตามในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง โดยอาศัยกระบวนการสื่อสารเป็นเครื่องมือในการโน้มน้าวใจ โดยมุ่งไปที่เป้าหมาย คือ ผู้รับสาร สถานการณ์ ข่าวสาร และช่องทางในการรับสาร

### องค์ประกอบขั้นพื้นฐานในการโน้มน้าวใจ

การโน้มน้าวใจโดยวิธีการสื่อสารเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ ความเชื่อ ค่านิยม และพฤติกรรมของผู้รับสาร ควรจะศึกษาถึงองค์ประกอบขั้นพื้นฐานในการโน้มน้าวใจ ดังต่อไปนี้

1. มองจากภายนอกของผู้รับสาร องค์ประกอบในการโน้มน้าวใจมีอยู่ 4 ประการ (อรรณพ ปิณฑน์โอวาท, 2537 : 7-8) คือ

1.1 ความแตกต่างภายในผู้ส่งสาร ผู้ส่งสารแต่ละคนมีปัจจัยต่าง ๆ กัน ซึ่งทำให้มีการโน้มน้าวใจไม่เหมือนกัน อาทิ ความน่าเชื่อถือ อำนาจทางสังคม บทบาทในสังคม สัมพันธภาพกับผู้รับสาร และลักษณะทางประชากรอื่น ๆ เช่น อายุ เพศ อาชีพ

1.2 ความแตกต่างภายในสาร สารแต่ละชิ้นจะมีความน่าโน้มน้าวใจแตกต่างกัน การพูดหรือการเขียนมีความโน้มน้าวใจไม่เหมือนกัน ความแตกต่างในหัวข้อหรือเนื้อหาของสาร ลักษณะของการโน้มน้าวใจที่ใช้ การจัดเรียงเรียงสาร ข้อโต้แย้งที่ใช้ ภาษาตลอดจนลักษณะของท่วงทำนองลีลา

1.3 ความแตกต่างของสื่อ ความน่าโน้มน้าวใจของสารจะแตกต่างกันเมื่อเป็นการสื่อสารระหว่างบุคคลเปรียบเทียบกับ การสื่อสารโดยผ่านสื่อ เช่น วิทยุ โทรทัศน์ เป็นต้น

1.4 ความแตกต่างภายในสภาพการณ์ สภาพการณ์ที่บุคคลหนึ่งบุคคลใดหรือขาดบุคคลหนึ่งบุคคลใด ความคุ้นเคยหรือไม่คุ้นเคยของผู้รับสารต่อสภาพการณ์หนึ่ง ๆ การมีตัวเร้าบวกหรือลบในสภาพการณ์ เช่น การโน้มน้าวใจให้บริจาคเงินโดยมีสื่อมวลชนคอยถ่ายภาพรายล้อมอยู่ อาจจะเป็นตัวเร้าบวกในการโน้มน้าวใจก็ได้

2. สำหรับตัวผู้รับสารเอง การที่ผู้รับสารคนหนึ่งๆ จะมีความละเอียดอ่อน (Susceptible) ต่อการถูกโน้มน้าวใจเพียงใดอาจพิจารณาได้จาก

- ลักษณะของประชากร ได้แก่ เพศ อายุ เชื้อชาติ การศึกษา อาชีพ
- ทรรศนะ และทัศนคติ
- ความรู้ซึ่งผู้รับสารมีเกี่ยวกับสารนั้น ๆ
- ลักษณะด้านอารมณ์
- ความสำคัญที่ผู้รับสารให้แก่หัวข้อหนึ่ง ๆ
- วิธีการที่ผู้รับสารรับรู้สภาพการณ์หนึ่ง ๆ

### ข้อพิจารณาในการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ

นักการสื่อสารควรจะได้ตระหนักถึงข้อพิจารณาในการสื่อสารโน้มน้าวใจอีก 5 ประการ เพื่อความสำเร็จตามเป้าหมาย (กรรณิการ์ อัสวครเดชา, 2531 : 23-30) คือ

1. วัตถุประสงค์ในการโน้มน้าวใจ การโน้มน้าวใจจะประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย จำเป็นต้องมีวัตถุประสงค์ระบุไว้อย่างแจ่มชัด คือ

1.1 ให้เกิดความเป็นเอกภาพ มีการเน้น การย้ำ การกระตุ้นเตือน การซ้ำได้อย่างต่อเนื่อง

1.2 ทำให้ผู้สื่อสารสามารถเลือกใช้สารและช่องทางในการสื่อสารได้อย่างถูกต้อง

1.3 สามารถติดตามผลการดำเนินงาน โดยมีการประเมินผลเป็นระยะตามความต้องการ รวมทั้งพิจารณาถึงปฏิกิริยาย้อนกลับ (Feed Back) แล้วนำมาปรับปรุงการสื่อสารครั้งใหม่ต่อไป

1.4 เป็นแนวทางและเป้าหมายในการดำเนินงาน ถือเป็นสิ่งจูงใจสำหรับผู้ทำการสื่อสาร

1.5 ทำให้ผู้รับสารสามารถรับรู้ วิเคราะห์ และประเมินสารเพื่อการโน้มน้าวใจได้อย่างถูกต้อง

2. การถือผู้รับสารเป็นศูนย์กลางในการโน้มน้าวใจ ผู้รับสารสำคัญมากสำหรับการโน้มน้าวใจ ต้องมีการวิเคราะห์อย่างแน่ชัดว่าผู้รับสารคือใคร เป็นอย่างไร มีประสบการณ์ การรับรู้ ค่านิยม ความเชื่อ ทัศนคติ และระบบสังคมวัฒนธรรมอย่างไร เราจะไม่สามารถโน้มน้าวใจได้หากไม่รู้จักวิเคราะห์ผู้รับสารอย่างแจ่มแจ้งและถือผู้รับสารเป็นศูนย์กลางในการเตรียมสารที่ถูกต้องเหมาะสม

3. กระบวนการโน้มน้าวใจ การโน้มน้าวใจเป็นการสื่อสารรูปแบบหนึ่งซึ่งเป็นกระบวนการ เพราะมีการเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงจากจุดหนึ่งไปยังอีกจุดหนึ่ง ดำเนินกิจกรรมต่อเนื่อง ไม่มีจุดเริ่มต้น ไม่มีจุดสิ้นสุด ทั้งนี้กระบวนการโน้มน้าวใจจะประกอบด้วย

- 3.1 ผู้ส่งสารต้องมีเป้าหมายที่แน่นอน มีวัตถุประสงค์ตั้งไว้เด่นชัด
- 3.2 วิเคราะห์ผู้รับสารอย่างถ่องแท้ เพื่อทำการเตรียมสาร
- 3.3 การเลือกสื่อหรือช่องทางส่งสารถึงผู้รับสาร
- 3.4 ผู้รับสารถอดรหัสของสารและตีความ
- 3.5 การมีปฏิกิริยาตอบสนอง

กระบวนการโน้มน้าวใจจะเกี่ยวข้องกับหลักจิตวิทยา คือ การโน้มน้าวใจจะเป็นไปได้เมื่อ

- ผู้รับสารมีความตั้งใจรับ
- ใช้สัญลักษณ์ที่เห็นได้และฟังได้ เพื่อให้สารเข้าใจง่าย
- เข้าใจความต้องการและความจำเป็นของผู้รับสาร
- ให้การตอบสนองผู้รับสารได้ตามที่ต้องการ

4. ข้อจำกัดของการโน้มน้าวใจ ประกอบด้วย

- 4.1 การแลกเปลี่ยนทัศนคติและพฤติกรรม อาจใช้เวลานานกว่าจะมองเห็นผล
- 4.2 การโน้มน้าวใจขึ้นอยู่กับทักษะของผู้ส่งสาร
- 4.3 การโน้มน้าวใจต้องมีการปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง
- 4.4 มีช่องว่างระหว่างทักษะของผู้ส่งสาร และความสามารถในการตอบสนองของผู้รับสาร บางครั้งผู้รับสารอาจจะทำตาม เช่นอยากซื้อแต่ไม่มีเงิน
- 4.5 การโน้มน้าวใจในปัจจุบันมีมากอย่างกว้างขวาง ผู้รับไม่พร้อมที่จะรับหรือได้รับ แต่ไม่เชื่อ ไม่ทำตาม ซึ่งเป็นสิทธิของผู้รับในการตัดสินใจเลือก

5. องค์ประกอบทางจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจ ผู้สื่อสารโน้มน้าวใจ ต้องพิจารณาถึงองค์ประกอบทางด้านจิตวิทยาของบุคคลในเรื่องของความสนใจและการรับรู้ของผู้รับสาร โดยสังเกตการเปิดรับของบุคคลด้วยอวัยวะสัมผัสต่าง ๆ อันได้แก่ การเห็น การได้ยิน การได้กลิ่น การลิ้มรส และการสัมผัส กระบวนการรับรู้ซึ่งจะแปลความหมายของสิ่งที่ได้สัมผัส ถ้าคนเราไม่สนใจ ไม่เปิดรับ การสื่อสารจะไม่เกิดขึ้นและจะไม่มีกรรับรู้สิ่งใดเลย ในเรื่องการสื่อสารการเปิดรับของบุคคลขึ้นอยู่กับกระบวนการเลือกทางจิตวิทยาของผู้รับนั้น คือ

5.1 การเลือกเปิดรับ (Selective Exposure) คือ บุคคลจะเลือกเปิดรับสื่อและข่าวสารจากแหล่งสารต่าง ๆ ตามความสนใจและความต้องการ เพื่อนำมาใช้แก้ปัญหาหรือสนองความต้องการของตน

5.2 การเลือกให้ความสนใจ (Selective Attention) นอกจากจะเลือกเปิดรับสารแล้ว บุคคลยังเลือกให้ความสนใจเฉพาะข่าวสารที่สอดคล้องกับทัศนคติและความเชื่อดั้งเดิมของตน และหลีกเลี่ยงการที่ให้ความสนใจกับข่าวสารที่ขัดแย้งกับทัศนคติและความเชื่อดั้งเดิมของตน

5.3 การเลือกรับรู้ (Selective Perception) บุคคลจะเลือกรับรู้หรือเลือกตีความข่าวสารที่ได้รับไปในทางที่สอดคล้องกับทัศนคติและประสบการณ์ที่มีอยู่ก่อน ในกรณีที่ข่าวสารที่ได้รับมาใหม่มีความขัดแย้งกับทัศนคติและความเชื่อดั้งเดิม บุคคลมักจะบิดเบือนข่าวสารนั้น เพื่อให้สอดคล้องกับทัศนคติและความเชื่อของตน

5.4 การเลือกจดจำ (Selective Retention) หลังจากที่บุคคลจะเลือกรับรู้หรือเลือกตีความข่าวสารที่ได้รับไปในทางที่สอดคล้องกับทัศนคติและความเชื่อของตนแล้ว บุคคลยังเลือกจดจำเนื้อหาสาระของสารในส่วนที่ต้องการจำ เข้าไปเก็บไว้เป็นประสบการณ์เพื่อที่จะนำไปใช้ในโอกาสต่อไป และจะพยายามลืมในส่วนที่ต้องการลืมอีกด้วย

### สิ่งที่มีผลต่อการโน้มน้าวใจ

นักการสื่อสารนั้นนอกจากจะต้องคำนึงถึงข้อพิจารณาต่าง ๆ ในการสื่อสารโน้มน้าวใจ ดังที่ได้กล่าวไว้แล้วนั้น นักการสื่อสารยังจะต้องคำนึงถึงปัจจัยของผู้รับสารที่จะมีผลต่อการโน้มน้าวใจโดยทั่ว ๆ ไป (วาสนา จันทรสว่าง และ ทศนีย์ อินทรสุขศรี, 2532 : 66 - 68) คือ

1. ลักษณะของบุคคล เช่น การศึกษา ฐานะทางเศรษฐกิจสังคม และสภาพแวดล้อม บุคคลที่มีการศึกษามีแนวโน้มที่จะยอมรับฟังข้อมูล และคิดหาเหตุผลในการตัดสินใจมากกว่าผู้มีการศึกษาน้อย ผู้มีฐานะทางเศรษฐกิจดีจะมองเหตุการณ์กว้างไกลได้มากกว่า เพราะฉะนั้นพื้นฐานของบุคคลสำคัญสำหรับการที่จะโน้มน้าวใจ

2. ประโยชน์ของสิ่งที่นำเสนอ สิ่งไหนจูงใจมากกว่า ให้ประโยชน์ในการปฏิบัติตามมากกว่า บุคคลอาจจะยอมรับปฏิบัติตามโดยถือประโยชน์สูงสุด ทั้ง ๆ ที่อาจจะไม่เห็นด้วยกับสิ่งนั้น

3. ความเชื่อมั่นในตนเอง ผู้ที่มีความมั่นใจในตนเองสูง การโน้มน้าวใจจะยากกว่าต้องใช้ความพยายามในการให้ข้อมูล และใช้เวลา แต่จะมีข้อดีว่าผู้ที่มีความเชื่อมั่นในตนเองจะยอมรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น แม้จะขัดแย้งกับความคิดเห็นของตน ซึ่งต่างกับผู้ที่มีความมั่นใจในตัวเองต่ำ จะรับเฉพาะความคิดเห็นข้างเดียวกับคนเท่านั้น จะไม่ยอมรับในสิ่งตรงข้ามหรือสิ่งที่ขัดแย้งกับตนเองเลย

4. การรับรู้ดั้งเดิม ถ้าบุคคลรับรู้เรื่องใดเรื่องหนึ่งมานานพอแล้ว มักจะไม่สนใจในสิ่งนั้นอีกหากมีใจของใหม่กว่า ฉะนั้นการโน้มน้าวใจต้องนำเสนอเรื่องราวหรือข้อมูลใหม่ ๆ เสมอ

หากเป็นของเก่าก็ต้องทำให้ดูเสมือนเป็นสิ่งใหม่กว่าด้วยลีลาใหม่ ซึ่งจะขึ้นอยู่กับเทคนิคการนำเสนอ

5. บุคลิกภาพส่วนบุคคล ผู้มีบุคลิกภาพแบบเผด็จการ แบบอำนาจนิยม จะไม่มีความยืดหยุ่น และจะสื่อสารโน้มน้าวใจได้ยากมาก บุคคลกลุ่มนี้จะรับรู้จากผู้ส่งสารที่เหนือกว่า เป็นที่น่าเชื่อถือมากกว่าเท่านั้น ส่วนผู้ที่มีใจกว้างมองโลกในแง่ดีจะโน้มน้าวใจได้ง่าย ยินดีที่จะรับฟังและปฏิบัติตาม แต่ผู้ที่มีใจคับแคบมองโลกในแง่ร้าย จะไม่ยอมรับฟังความคิดเห็นใหม่ ซึ่งนับได้ว่าเป็นผู้ที่โน้มน้าวใจได้ยากกว่า

### ความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร

อรวรรณ ปิณฑน์โอวาท (2537) กล่าวถึงความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสารว่าได้มีการศึกษาโดยนักวิชาการสื่อสารที่สำคัญหลายคน ความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสารนั้นอริสโตเติลได้กล่าวถึงเมื่อ 2000 ปีล่วงมาแล้วว่า บุคลิกของผู้พูดเป็นสาเหตุสำคัญของการโน้มน้าวใจโดยการพูด โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อผู้ฟังไม่รู้จริงในเรื่องที่ฟัง หรือความเห็นถูกแบ่งแยก เมื่อนั้นผู้พูดมีความหมายมาก การโน้มน้าวใจด้วยบุคลิกมาจากเหตุ 3 ประการ คือ

1. ผู้พูดต้องเป็นผู้ที่มีสติปัญญาลึกซึ้ง มีไหวพริบเขาวนปัญญาอุปถัมภ์ด้วยวิจารณ์ญาณอย่างดี (Intelligence)
2. ผู้พูดต้องแสดงให้เห็นว่ามีความปรารถนาดีต่อผู้ฟัง มีความตั้งใจจริงที่จะรักษาประโยชน์ให้ (Good will)
3. ผู้พูดต้องแสดงให้เห็นว่าเป็นผู้มีนิสัยดี มีอยู่ในศีลธรรม (Good Character) คือเป็นผู้รักความยุติธรรม กล้าหาญ ยับยั้งชั่งใจ เมตตากรุณา โอบอ้อมอารี เสร้นิยม สุภาพ สุขุม รอบคอบ พุดจริง ทำจริง รักษาคำพูด

การวิจัยด้านความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสารได้พัฒนาโดย เบอร์โล (Berlo) และ คณะ (1966) ซึ่งวิเคราะห์ห่อออกมาได้ข้อสรุปว่ามีปัจจัย 3 ประการที่ผู้รับสารมักจะใช้ในการตัดสินความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร ได้แก่

1. ปัจจัยที่สร้างความอบอุ่นใจ (Safety Factor) ผู้ส่งสารที่จะมีคุณลักษณะด้านนี้ได้ต้องมีคุณสมบัติต่อไปนี้ คือ ใจดี เข้ากับคนอื่นได้ง่าย มีความเป็นเพื่อน ไม่ขัดคอใคร น่าคบ สุภาพ ไม่เห็นแก่ตัว ยุติธรรม รู้จักให้อภัย เอื้อเฟื้อ ร่าเริง มีศีลธรรม อดทน สงบเยือกเย็น
2. ปัจจัยที่เป็นคุณสมบัติของผู้ส่งสาร (Qualification Factor) ส่วนใหญ่ปัจจัยนี้จะเน้นความรู้ ความชำนาญ ประสบการณ์ของผู้ส่งสาร คุณสมบัติเหล่านี้ได้แก่ มีประสบการณ์ด้านใดด้านหนึ่ง ได้รับการฝึกฝน มีความชำนาญ มีอำนาจในหน้าที่ มีความสามารถ มีเขาวนปัญญา

3. ปัจจัยด้านพลวัตของผู้ส่งสาร (Dynamism Factor) เป็นปัจจัยที่แสดงถึงความคล่องแคล่ว ความกระตือรือร้น ความไม่เลื่อยชาของผู้ส่งสาร ลักษณะเหล่านี้ได้แก่ รู้จักเอาใจเขามาใส่ใจเรา ตรงไปตรงมา กล้าแสดงออก กระตือรือร้น รวดเร็ว คล่องแคล่ว

หากผู้รับสารพิจารณาว่าผู้ส่งสารมีคุณสมบัติดังกล่าวมาแล้วข้างต้นก็กล่าวได้ว่า ผู้ส่งสารมีความสามารถในการโน้มน้าวใจได้ และเชื่อกันว่าเรื่องที่ผู้ส่งสารพูดจะมีความสำคัญน้อยกว่าบุคลิกภาพของตัวผู้ส่งสารเอง ซึ่งจะมีพลังสำคัญในการเปลี่ยนแปลงทัศนคติผู้รับสารได้มากกว่า หรืออีกนัยหนึ่งถ้าผู้ฟังเห็นว่าผู้พูดเป็นผู้ที่ไม่น่าเชื่อถือแล้ว ไม่ว่าเรื่องที่คุณจะเป็นเรื่องอะไรก็ย่อมจะไม่น่าเชื่อถือตามไปด้วย

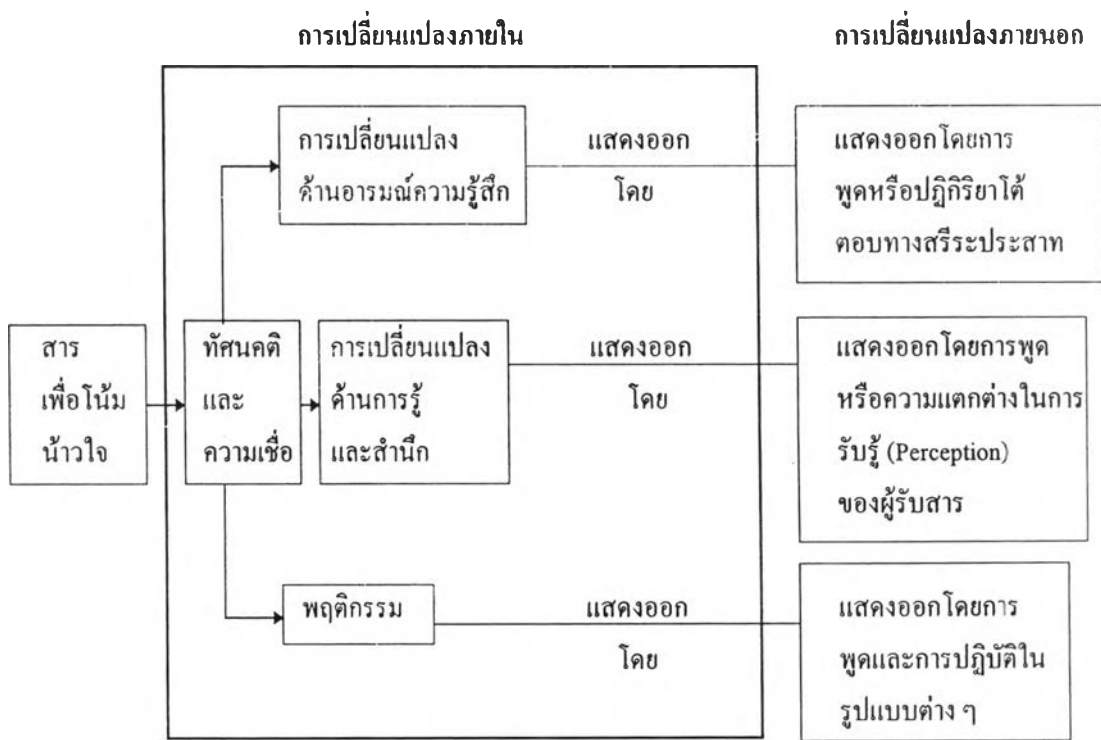
จากการศึกษาวิจัยที่ได้กระทำกันมาแสดงให้เห็นว่าผู้ส่งสารเป็นผู้ที่มีบทบาทอันสำคัญ ในการทำให้การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจเกิดประสิทธิผล ซึ่งการจะกระทำเช่นนั้นได้ผู้ส่งสารจะต้องมีคุณลักษณะหลายประการในการดำเนินการสื่อสาร ซึ่งพอจะสรุปคำแนะนำวิธีการที่จะทำการสื่อสารเกิดประสิทธิผลมากขึ้น (อรวรรณ ปิณฑน์โอวาท , 2537 : 95-96) ดังนี้

1. ผู้ส่งสารควรจะใช้การแนะนำตนเองให้เป็นประโยชน์ในการที่จะได้รับการยอมรับจากผู้รับสาร อย่างเช่นในเรื่องของ ความน่าไว้วางใจ ความสามารถ หรือความกระตือรือร้นที่ตนมี
2. ผู้ส่งสารที่ต้องการจะเป็นผู้โน้มน้าวใจที่ดี จะต้องปฏิบัติตนให้สอดคล้องกับกิจกรรมที่ทำประจำวัน ไม่ใช่เฉพาะแต่เวลาทำการสื่อสารเท่านั้น
3. หากผู้ส่งสารเป็นบุคคลซึ่งมีบทบาทอยู่ในองค์กรใดองค์กรหนึ่ง ที่ไม่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารที่มีอยู่ เช่น เป็นนักธุรกิจและขณะเดียวกันก็เป็นวิทยากรเผยแพร่ธรรมะ ผู้ส่งสารจะต้องระวังมิให้ผู้รับสารเกิดความสับสนในบทบาทของผู้ส่งสารที่เป็นคนคนเดียวกัน แต่สังกัดต่างองค์กรกัน
4. ผู้ส่งสารจะต้องไม่มองข้ามความสำคัญของผู้นำความคิดเห็นในสังคมนั้นและถ้าหากผู้ส่งสารสามารถเป็นผู้นำความคิดเห็นได้ด้วยตนเองก็จะเป็นการดีมาก
5. ในเรื่องของความคล้ายคลึงกันในทัศนคติ ผู้ส่งสารอาจจะเรียนรู้ทัศนคติของกลุ่มชนนั้นได้จากกลุ่มต่าง ๆ และพยายามแสดงตนว่ามีทัศนคติที่คล้ายคลึงกันกับกลุ่มนั้น ๆ
6. ผู้ส่งสารสามารถอ้างถึงผู้มีอำนาจหน้าที่ซึ่งเป็นที่เชื่อถือของผู้ฟัง เพื่อเป็นประโยชน์ในการสนับสนุนเรื่องที่ตนพูดได้
7. ผู้ส่งสารจะต้องปรับให้สารของตนเข้ากับกลุ่มของผู้รับสารส่วนใหญ่ได้ แต่ต้องระวังไม่ให้เปลี่ยนบทบาทของตนเองจากผู้โน้มน้าวใจ (Persuader) มาเป็นผู้ถูกโน้มน้าวใจ (Persuadee) โดยกลุ่มผู้ฟังของตนเองเพียงเพื่อจะเอาใจผู้รับสาร โดยลืมหลักการของตนเองเสียหมด

การพิจารณาผลของการโน้มน้าวใจ

ผลของการโน้มน้าวใจนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงทัศนคติ ซึ่งสามารถสังเกตเห็นได้จากการเปลี่ยนแปลงความรู้ การรับรู้ ความรู้สึก และพฤติกรรม ในบางครั้งการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวนี้ อาจจะไม่เกิดขึ้นโดยฉับพลัน แต่ผลอาจจะยังสั่งสมอยู่ในความรู้สึกนึกคิดของผู้รับสารนั้น ๆ

โรเซนเบอร์ก และ โฮฟแลนด์ (Resenberg & Hovland , 1960 : 1-4) กล่าวถึงผลของการโน้มน้าวใจว่า เมื่อผู้รับสารเกิดความสนใจ และตอบสนองต่อเนื้อหาสาร ย่อมก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ และความเชื่อ ทั้งในด้านการรู้ และจิตสำนึก การเปลี่ยนแปลงในด้านอารมณ์ และความรู้สึก การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม โดยรวมไปถึงการเปลี่ยนแปลงภายนอกร่างกายของผู้รับสาร ซึ่งสามารถสังเกตเห็นได้ ดังแผนภูมิต่อไปนี้



แผนภูมิที่ 2.1 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างความเชื่อ ทัศนคติกับการเปลี่ยนแปลงในด้านต่าง ๆ ทั้งภายในและภายนอกร่างกายของผู้รับสาร ในกรณีที่มีการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจเกิดประสิทธิผล

1. การเปลี่ยนแปลงด้านการรู้ และสำนึก (Cognitions) ทั้งความคิดภายนอก ความเชื่อ และคุณค่าที่ผู้รับสารมีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ปกติการเปลี่ยนแปลงในด้านการรู้และสำนึกแสดงออกให้เห็นได้ทางวาจา โดยผู้รับสารจะแสดงออกมาหลังจากได้ฟังสารที่โน้มน้าวใจแล้ว อย่างไรก็ตามการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวข้างต้นอาจจะไม่เกิดในทันทีทันใด ทั้งนี้อาจเกิดหลังจากการสั่งสมข้อมูลจากแหล่งสารอื่นเพิ่มขึ้นในเวลาต่อมาก็ได้



2. การเปลี่ยนแปลงด้านอารมณ์ความรู้สึก (Affection) อาจแสดงออกได้โดยการหัวเราะ ร้องไห้ ขนหัวลุก ตัวสะท้าน ฯ การเปลี่ยนแปลงในลักษณะดังกล่าวนี้สามารถทดสอบโดยการใช้เทคโนโลยีทางการแพทย์ หรือในการทดลองทางจิตวิทยา โดยการวัดจังหวะการเต้นของหัวใจ ความดันโลหิต การตรวจวัดปฏิกิริยา โค้ดอบทางผิวหนังด้วยกระแสไฟฟ้า และสังเกตจากเหงื่อ ของผู้รับสารซึ่งออกมาอย่างผิดปกติ เป็นต้น แต่การทดสอบด้วยวิธีการดังกล่าวย่อมเป็นไปได้ยาก ในสถานการณ์นอกห้องทดลอง จึงเป็นหน้าที่ของผู้ส่งสารที่จะต้องสังเกตปฏิกิริยาตอบกลับ ของผู้รับสาร โดยอาจจะฟังจากคำพูด สีหน้า หรือ อากัปกิริยาต่าง ๆ เป็นต้น

3. การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม (Behavior) โดยเกิดการเปลี่ยนแปลงการกระทำ ที่สามารถเห็นได้ ถือว่าเป็นการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นได้ยากกว่า 2 ข้อแรก อย่างไรก็ตามการเปลี่ยนแปลงทั้ง 3 ประเภทนี้ ไม่สามารถแยกออกได้อย่างชัดเจน เพราะบางครั้งก็เกิดขึ้น อย่างต่อเนื่องในเวลาที่คาบเกี่ยวกัน

โฮฟแลนด์ (Hovland) และคณะ (1953) เห็นว่าการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจจะได้ผล มากน้อยเพียงใด ย่อมขึ้นอยู่กับตัวแปรพื้นฐาน 3 ตัวคือ

1) ความใส่ใจ (Attention) การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจที่จะได้ผลต้องทำให้ผู้รับสารเกิด ความใส่ใจต่อสารในเบื้องต้น ทั้งนี้ผู้ส่งสารอาจสร้างจุดดึงดูดความสนใจหรือสร้างความประทับใจ ให้เกิดขึ้นในใจของผู้รับสารก่อน เช่น ในงานวิจัยนี้ทางยูทูปุทธิกสมาคมฯ ซึ่งเป็นเจ้าของสถานที่จัด อบรมได้สร้างจุดดึงดูดความสนใจให้แก่ผู้เข้าอบรม โดยการมอบหมายให้บุคลากร / คณะทำงาน ของที่นี้แต่งกายด้วยชุดสีขาว หรือสีสุภาพเช่นเดียวกับผู้เข้าอบรม และคอยให้บริการด้วยความ สุภาพ นอบน้อม ตลอดจนการจัดสถานที่และสภาพแวดล้อมให้เป็นระเบียบเรียบร้อย ดุติ สะอาดคา และร่มรื่น ด้วยพันธุ์ไม้นานาพันธุ์ เป็นต้น

2) ความเข้าใจ (Comprehension) จะพิจารณาต่อไปว่าผู้รับสารเข้าใจสารที่สื่อไปหรือไม่ หากผู้รับสารเข้าใจโอกาสที่เขาจะเห็นด้วยก็มีมากขึ้น แต่หากไม่เข้าใจผลก็อาจจะเป็นไปในทาง ตรงกันข้าม เช่น ผู้เข้าอบรมในหลักสูตรนี้จะต้องมีความเข้าใจธรรมะ ซึ่งคุณแม่ ดร. สิริ กรินชัย หรือวิทยากรถ่ายทอดให้เสียก่อน จึงจะเกิดประสิทธิผลตามมา การทดสอบอารมณ์ / ถามตอบ ไข ปัญหาข้อข้องใจ จึงเป็นการสร้างความเข้าใจได้อีกรูปแบบหนึ่ง เป็นต้น

3) การยอมรับ (Acceptance) เมื่อผู้รับสารใส่ใจและเข้าใจแล้ว ต่อไปจะประสบผล สำเร็จหรือไม่ ย่อมขึ้นอยู่กับว่าผู้รับสารยอมรับในประเด็นต่าง ๆ ในสารหรือไม่ การยอมรับนี้ขึ้นอยู่กับตัวจูงใจ (Incentive) ที่จะทำให้ผู้รับสารยอมรับสารนั้น ๆ ซึ่งตัวจูงใจนี้อาจจะเป็นรางวัล หรือตัว เสริมแรงต่าง ๆ เช่น ในงานวิจัยนี้จะต้องพิจารณาว่าผู้เข้าอบรมเกิดการยอมรับ หรือเชื่อเรื่องบาป บุญคุณโทษ กฎแห่งกรรม ทำดีได้ดี ทำชั่วได้ชั่ว ฯลฯ มากน้อยเพียงไร

นอกจากตัวแปรพื้นฐานดังกล่าวข้างต้นแล้ว ในการวิจัยเรื่องการเปลี่ยนทัศนคติ อาจมีการศึกษาถึงตัวแปรตามเพิ่มอีก 2 ตัว (Mc Quire , 1969)

4) การเก็บจำ (Retention) หมายถึง ความมากน้อยที่ผู้รับสารสามารถจำประเด็นหรือเนื้อหาของสารได้ เช่น การเก็บจำธรรมชาติเพื่อเป็นเครื่องเตือนสติในการดำเนินชีวิตของคนให้หมั่นทำความดี ละเว้นความชั่ว และทำจิตใจให้บริสุทธิ์ เป็นต้น

5) การกระทำ (Action) หมายถึง ความมากน้อยที่ผู้รับสารจะทำตามข้อเสนอในสาร เช่น เมื่อผ่านการอบรมในหลักสูตรแล้ว ผู้นั้นประพฤติตนเป็นคนดีมากขึ้น หมั่นให้ทาน รักษาศีล และเจริญภาวนา เป็นต้น

อนึ่งงานวิจัยนี้ได้สำรวจการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้เข้าอบรมหลังผ่านการอบรมในหลักสูตรโดยทำนายจากทัศนคติ หรือเจตนาที่ผู้เข้าอบรมคิดจะกระทำ เมื่อกลับไปดำเนินชีวิตตามปกติ ดังนั้นจึงได้นำทฤษฎีทัศนคติที่ใช้ในการทำนายพฤติกรรม ในส่วนของทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผล มาใช้ประกอบวิเคราะห์และอภิปรายผลการวิจัยนี้

ฟิชบายน์และไอเซ็น (Fishbein & Ajzen , 1980) กล่าวว่า “เจตนา” เป็นตัวทำนายที่ดีที่สุดที่สุดของพฤติกรรม จึงได้พัฒนา“ทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผล”(A Theory of Reason Action) ขึ้นมาเพื่อเป็นเครื่องมือในการทำความเข้าใจ อธิบายและทำนายพฤติกรรมที่บุคคลมีแนวโน้มในการคิด ไตร่ตรองก่อนลงมือกระทำ เช่น พฤติกรรมการเลือกอาชีพ พฤติกรรมการเลือกตั้ง ฯลฯ พฤติกรรมการเข้าอบรมในหลักสูตรการพัฒนาจิตให้เกิดปัญญาและสันติสุข ก็อยู่ในข่ายของพฤติกรรมดังกล่าวข้างต้นเช่นกัน สาระพื้นฐานของทฤษฎีมีอยู่ว่าส่วนมากการกระทำของบุคคลจะอยู่ภายใต้การควบคุมของ “เจตนา” (Intention) หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า “เจตนาเชิงพฤติกรรม (Behavioral Intention) บุคคลจะประเมินผลของการกระทำว่าเป็นไปในทางบวกหรือลบ เมื่อได้ลงมือกระทำพฤติกรรมนั้น ๆ และยังรวมไปถึงการรับรู้ของบุคคลนั้นว่าคนอื่น ๆ ที่มีความสำคัญสำหรับเขา เช่น พ่อ แม่ คู่สมรส ครูอาจารย์ ฯ ต้องการหรือไม่ต้องการให้เขากระทำพฤติกรรมนั้น ๆ อีกด้วย

แนวคิดทฤษฎีดังกล่าวข้างต้นสอดคล้องกับแนวคิดหลักในพระพุทธศาสนาซึ่งพระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตโต) (2539 : 3-4) ได้กล่าวไว้คือ ในการที่จะมีพฤติกรรมไม่ว่าทางกายหรือทางวาจาเรามีความตั้งใจหรือเจตนา (Intention) ทุกครั้งที่เราจะทำอะไร เราจะพูดอะไร นอกจากมีความตั้งใจแล้วลึกลงไปก็มีแรงจูงใจว่าอยากจะได้อะไร เช่น ต้องการผลประโยชน์ฯ เมื่อเรามีแรงจูงใจอย่างไรเราก็ตั้งใจโดยสอดคล้องกับแรงจูงใจนั้นแล้วก็แสดงออกทางพฤติกรรมด้วยกายและวาจา นอกจากนั้นความรู้สึกหรือสภาพอารมณ์รวมทั้งคุณธรรมและบาปอกุศล เช่น ความรัก ความชอบใจ ความเกลียดชัง ความเคียด ความริษยา ความน้อยใจ ความซาบซึ้งใจ ความหวาดกลัว อะไร

ต่าง ๆ เหล่านี้ก็มีอิทธิพลอยู่เบื้องหลังพฤติกรรมทั้งนั้น นอกจากนี้พฤติกรรมก็ต้องอาศัยปัญญาเข้ามาเกี่ยวข้องด้วยที่เราจะแสดงพฤติกรรมอะไรออกมานั้น เราต้องมีความรู้ความเข้าใจอะไรอย่างใดอย่างหนึ่ง เช่น มองเห็นความมุ่งหมาย และมีความเข้าใจสัมพันธ์ระหว่างเหตุกับผลว่า หากต้องการได้รับผลเช่นนี้จะต้องทำพฤติกรรมใดอย่างไร เรามีปัญญาแค่ไหนเราก็ทำพฤติกรรมได้ภายในขอบเขตของปัญญานั้น ถ้ามีปัญญาน้อยพฤติกรรมก็อาจค้นเงินไม่มีประสิทธิภาพ แต่ถ้ามีความรู้ความเข้าใจมีปัญญามากก็สามารถวางแผนพฤติกรรมได้ละเอียดลออและได้ผลมาก เพราะฉะนั้นปัญญามีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมจนแยกจากกันไม่ได้

อย่างไรก็ตามไอเซ็น (Ajzen , 1985, 1988) ไอเซ็นและแมคเคน (Ajzen & madden , 1986) ได้พัฒนาทฤษฎีการกระทำตามแผน (A theory of Planned Behavior) โดยปรับมาจากทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผล (A theory of Reasoned Action) ของฟิชบายน์และไอเซ็น (1980) โดยระบุสาระของทฤษฎีใหม่ว่า ปัจจัยหลักในการกำหนดพฤติกรรมของบุคคล คือ เจตนาหรือเจตนาเชิงพฤติกรรม แต่เจตนาในทฤษฎีนี้ หมายถึง เจตนาที่พยายามจะทำพฤติกรรมนั้น โดยมีความเป็นไปได้ว่า พฤติกรรมที่บุคคลตั้งใจจะทำอาจเกิดอุปสรรคหรือความไม่แน่นอนในระดับหนึ่งมาขวางกั้นจนทำให้เลิกล้มความพยายามที่จะกระทำพฤติกรรมนั้น เช่น อยากจะสวดมนต์ให้พระทุกวันแต่บางวันต้องทำงานจนดึก พอกลับถึงบ้านก็เหนื่อยจนล้มสวดมนต์ให้พระตามที่ตั้งใจไว้ หรืออยากจะชักชวนให้ญาติสนิทมิตรสหายของตนมาเข้าปฏิบัติธรรมในหลักสูตรนี้ แต่ไม่มีความสามารถเพียงพอที่จะโน้มน้าวใจบุคคลเหล่านั้นให้คล้อยตามได้ จึงเลิกล้มความตั้งใจในการชักชวน หรือเกิดความสำนึกในบุญคุณของพ่อแม่และผู้มีพระคุณ แต่พอกลับไปถึงบ้านเกิดความเขินอายไม่กล้าไปกราบขอขมาในสิ่งที่ตนเคยทำผิดล่วงเกินท่าน และยังหาโอกาสสารภาพผิดต่อท่านไม่ได้ตราบนานทุกวันนี้เป็นต้น นอกจากนี้อรรถชน ปิณฑน์โอวาท (2537 : 4) ยังได้กล่าวถึงการพิจารณาผลของการโน้มน้าวใจว่า ผลของการโน้มน้าวใจประเมินไม่ได้จากผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นทันทีในระยะเวลาอันสั้นของการได้ฟังสาร(หรือการอ่านคำตอบจากแบบสอบถาม) ยิ่งกว่านั้นความตั้งใจของผู้พูด(หรือผู้ตอบแบบสอบถาม)ที่เปิดเผยออกมาไม่สามารถใช้เป็นมาตรฐานเพียงอย่างเดียวในการตัดสินความสำเร็จหรือความล้มเหลวของการสื่อสาร ดังนั้นการประเมินผลการโน้มน้าวใจควรพิจารณาความสำเร็จเป็นขั้น ๆ ไป

เกณฑ์ 3 ประการซึ่งใช้ในการตัดสินความสำเร็จ หรือความล้มเหลวของสภาพการณ์สื่อสารหนึ่ง ๆ (อรรถชน ปิณฑน์โอวาท, 2537 : 5-6) คือ

1) การสื่อสาร เพื่อโน้มน้าวใจจะถือได้ว่าประสบความสำเร็จก็ต่อเมื่อมีความสอดคล้องกันระหว่างเจตนาของผู้ส่งสารและพฤติกรรมของผู้รับสาร เช่น คุณแม่คร.สิริ กรินชัย และวิทยากร ซึ่งเป็นผู้ส่งสารมีเจตนาที่จะเผยแผ่ธรรมะเพื่อให้ผู้เข้าอบรมหรือผู้รับสารได้พัฒนาจิตของตนให้เกิด

ปัญญาและสันติสุข และเกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของคนให้เข้าไปในทางที่ดีขึ้น ภายใน 8 วัน 7 คืน หากผู้รับสารเกิดการเปลี่ยนแปลงดังเจตนาของผู้ส่งสาร นั้นย่อมแสดงว่าการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจเกิดประสิทธิผลในระดับหนึ่งแล้ว ถ้าหากว่าผู้รับสารได้น้อมนำธรรมะที่ได้จากการอบรมในหลักสูตรไปใช้ในชีวิตประจำวัน จนสามารถเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของคนได้จริงดังเจตนาเดิมที่ตั้งไว้หลังการอบรม นั้นย่อมแสดงให้เห็นว่าเกิดประสิทธิผลของการสื่อสารในการเผยแผ่ธรรมะหลักสูตรการพัฒนาจิตใจให้เกิดปัญญาและสันติสุขอย่างครบถ้วนทุกชั้นตอน

2) สืบเนื่องมาจากประการแรก ระดับของความสอดคล้องระหว่างเจตนาของผู้ส่งสารและพฤติกรรมที่ตามมาของผู้รับสารเป็นอีกเกณฑ์ที่ใช้วัดสัมฤทธิ์ผลของความนำโน้มน้าวใจของสาร เช่น เมื่อผู้เข้าอบรมได้ฟังธรรมะที่นำโน้มน้าวใจอาจจะเริ่มคิดกลับตัวกลับใจ เลิก/ละพฤติกรรมที่ไม่ดีของคน แต่ยังไม่ตัดสินใจยอมรับหรือกระทำในทันที เมื่อเวลาผ่านไปผู้เข้าอบรมคนนั้นอาจจะคิดพิจารณาไตร่ตรองธรรมะนั้น ๆ อีกครั้ง และในที่สุดก็ยอมรับและกระทำตามในภายหลัง (ใช้เวลาคิดกลับตัวกลับใจมากกว่า 8 วัน 7 คืน)

3) ระดับของความยากในการสื่อสาร หากผู้ส่งสารสามารถโน้มน้าวใจ ผู้ที่มีทัศนคติฝังแน่นให้เปลี่ยนแปลงทัศนคติใหม่ ย่อมถือได้ว่าผู้นั้นประสบความสำเร็จในการสื่อสารมากกว่าผู้ส่งสารที่โน้มน้าวใจผู้รับสารที่ยังไม่มีทัศนคติฝังแน่น เช่น หากคุณแม่ดร.ศิริ กรินชัย และวิทยากรสามารถสอนธรรมะหรือโน้มน้าวใจให้ผู้เข้าอบรมซึ่งไม่เคยมีความศรัทธา/เชื่อถือท่านมาก่อน และยังมีทัศนคติในแง่ลบต่อการปฏิบัติธรรม ให้เปลี่ยนทัศนคติใหม่กลายเป็นศรัทธาและเชื่อถือและยอมรับธรรมะที่ท่านสอนได้ ย่อมถือได้ว่าประสบความสำเร็จในการสื่อสารมากกว่าการโน้มน้าวใจผู้เข้าอบรมซึ่งมีความศรัทธา/เชื่อถือคุณแม่ดร.ศิริ กรินชัย และวิทยากรมาก่อนเข้าอบรม และยังมีทัศนคติในแง่บวกต่อการปฏิบัติธรรม เพราะบุคคลกลุ่มแรกจะโน้มน้าวใจให้คล้อยตามได้ยากกว่าเป็นต้น

### แนวคิดเกี่ยวกับสื่อและประสิทธิผลของสื่อ

สื่อ (Channel หรือ Media) เป็นองค์ประกอบสำคัญของการสื่อสาร ซึ่งจะเป็นพาหะหรือตัวกลางนำสารจากผู้ส่งไปยังผู้รับสาร การที่ผู้ส่งสารซึ่งต้องการส่งสารไปยังผู้รับ แต่ไม่มีสื่อการสื่อสารนั้น ๆ ย่อมไม่เกิดขึ้น “สื่อ” นั้นได้นำมาใช้กันในความหมายที่ค่อนข้างกว้าง เช่น อาจรวมถึงตัวสารเข้าไว้ด้วย

ปรมา สตะเวทีน(2527:59)ได้กล่าวว่าประสิทธิภาพของสื่อย่อมมีอิทธิพลต่อประสิทธิผลของการสื่อสาร เช่นเดียวกับองค์ประกอบอื่น ๆ การเลือกใช้สื่อย่อมสามารถที่จะเพิ่มหรือลดประสิทธิผลของการสื่อสารได้ หากผู้ส่งสารเลือกใช้สื่อที่เหมาะสมกับสถานการณ์การสื่อสาร (Communication Situation) ประสิทธิผลของการสื่อสารก็จะมามาก

โรเจอร์ส (Rogers , 1978 : 291) ได้กล่าวเปรียบเทียบประสิทธิผลของสื่อมวลชนและสื่อบุคคลโดยเทียบเคียงกับผลการวิจัยต่าง ๆ พบว่า สื่อมวลชนสามารถเปลี่ยนแปลงการรับรู้ ซึ่งหมายถึงการเพิ่มพูนความรู้ความเข้าใจอย่างมีประสิทธิภาพ แต่การสื่อสารระหว่างบุคคลมีประสิทธิผลมากกว่าเมื่อผู้ส่งสารมีวัตถุประสงค์อยู่ที่การเปลี่ยนแปลงทัศนคติ เพราะข่าวสารที่ถ่ายทอดออกจากสื่อมวลชนเพียงอย่างเดียวไม่สามารถก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติที่ฝังแน่นหรือเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้ อนึ่งแนวคิดดังกล่าวข้างต้นสอดคล้องกับคำกล่าวของ Erwin P. Bettinghaus (1968 : 180-185) คือ สื่อมวลชนเป็นเพียงตัวเสริมความเชื่อและทัศนคติที่มีอยู่เดิมให้ฝังแน่นมากกว่าจะเปลี่ยนแปลงทัศนคติอย่างสิ้นเชิง แต่อาจเปลี่ยนแปลงการรับรู้ได้บ้างในขอบเขตจำกัดของประสบการณ์ ทั้งนี้กิจกรรมต่างๆที่เกิดขึ้นระหว่างมนุษย์ เป็นผลจากการติดต่อกับสื่อสื่อสารระหว่างบุคคลแบบเห็นหน้าเห็นตากันทั้งสิ้น

แกทซ์และลาซาสเฟลด์ ( Katz & Lazarsfeld, 1955 : 27) เห็นพ้องต้องกันว่า การสื่อสารระหว่างบุคคลมีผลต่อการทำให้ผู้รับสารยอมรับที่จะมีการเปลี่ยนแปลงทางทัศนคติ และการยอมรับที่จะให้ความร่วมมือในการดำเนินกิจกรรมต่างๆมากที่สุด ฉะนั้นสื่อบุคคลจึงมีความสำคัญมากกว่าสื่อมวลชนในชั้นจูงใจ ส่วนสื่อมวลชนจะมีความสำคัญกว่าในขั้นตอนการให้ความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้อง และอาจมีผลบ้างในการสร้างทัศนคติในเรื่องที่บุคคลยังไม่เคยรับรู้มาก่อน

ปัจจัยที่ทำให้การติดต่อกับสื่อสาร โดยผ่านสื่อบุคคลมีประสิทธิภาพในการเปลี่ยนทัศนคติของบุคคลมากกว่าการติดต่อกับสื่อสาร โดยผ่านสื่อมวลชน ตามแนวความคิดของ ลาซาสเฟลด์ และคณะมี 4 ประการคือ

1. การติดต่อกับสื่อสารระหว่างบุคคล สามารถจัดการเลือกรับสารของผู้ฟังได้ เนื่องจากการหลีกเลี่ยงการรับฟังหรือการสนทนาเป็นไปได้อย่างยากกว่าการรับข่าวสารจากสื่อมวลชน โดยในการรับข่าวสารจากสื่อมวลชนนั้น ผู้รับสารอาจหลีกเลี่ยงไม่รับฟังเนื้อหาที่ขัดแย้งกับทัศนคติ และความเชื่อของตน หรือเรื่องที่ตนไม่สนใจได้ง่าย
2. การติดต่อกับสื่อสารแบบเผชิญหน้า เปิดโอกาสให้ผู้ส่งสารสามารถปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงเนื้อหาที่ใช้สนทนากันได้ในเวลาอันรวดเร็ว ถ้าหากเนื้อหาที่สนทนากันนั้นได้รับการต่อต้านจากคู่สนทนา
3. การติดต่อกับสื่อสารระหว่างบุคคลนั้น จะมีลักษณะง่าย ๆ เป็นกันเอง จึงง่ายต่อการชักจูงให้เกิดการคล้อยตาม
4. ผู้รับสารส่วนใหญ่มักจะเชื่อถือในข้อตัดสินใจ และความคิดเห็นของผู้ที่เขารู้จักและนับถือมากกว่าบุคคลที่เขาไม่เคยรู้จักมาก่อน แล้วมาติดต่อกับสื่อสารด้วย

สื่อเฉพาะกิจ อันได้แก่ ใบปลิว ใบประกาศ คู่มือภาพ โฆษณา เอกสารรายงานประจำปี หนังสือเล่มเล็กจุลสาร แผ่นปลิว แผ่นพับ เสียงตามสาย ฯลฯ เป็นสื่อที่ผลิตขึ้นเพื่อปลูกฝังความนิยม สร้างความเข้าใจแก่ผู้รับสารโดยมีหลักคือใช้ข้อความและภาษาง่าย ๆ ใช้ศิลปการพิมพ์ที่ดี ใ้ใจผู้อ่านด้วยภาพประกอบ ตัวอักษร สี และการจัดหน้าเล่ม (อนันต์ธนา อังกินันท์, 2524 : 7-8)

การเลือกและการใช้สื่อ ไม่ว่าจะเป็สื่อมวลชน สื่อบุคคล หรือสื่อเฉพาะกิจ ต่างก็มีวิธีการแตกต่างกันไปตามประเภทของผู้รับสาร ลักษณะของเนื้อหาสารและขั้นตอนในกระบวนการยอมรับของผู้รับสาร หากการเลือกใช้สื่อแต่ละประเภทไม่เหมาะสมแล้ว การสื่อสารในโครงการนั้นๆอาจจะประสบปัญหาจนไม่อาจสัมฤทธิ์ผลในที่สุด ดังนั้นผู้ส่งสารควรทำความเข้าใจและเรียนรู้ธรรมชาติ และหน้าที่ของสื่อแต่ละชนิด เพื่อเป็นแนวทางในการวางแผนการใช้สื่อให้เหมาะสมต่อไป (อนันต์ธนา อังกินันท์ , 2524 : 40) นอกจากนี้ Singh (1976 : 54) ยังพบว่าการใช้สื่อเพียงประเภทเดียวย่อมไม่มีประสิทธิผลเพียงพอ การใช้สื่อแบบผสมผสานจะช่วยให้การสื่อสารสำเร็จผลตามเป้าหมายที่วางไว้ได้รวดเร็วกว่า

วชิราภรณ์ เรื่องไฟบูลย์ (2525 : 49) ได้ศึกษาเกี่ยวกับ “ประสิทธิผลของสื่อในการให้ความรู้เรื่องภูมิคุ้มกันโรคแก่มารดาหลังคลอด” โดยศึกษาจากหญิงหลังคลอดบุตรที่โรงพยาบาลราชวิถี จำนวน 109 คน ใช้การวิจัยทดลอง โดยแบ่งกลุ่มเป็น 3 กลุ่ม โดยใช้สื่อแต่ละกลุ่มแตกต่างกันไปคือ ภาพพลิก สไลด์ และกลุ่มที่ 3 เป็นกลุ่มควบคุมที่ไม่ได้รับสื่อใด ๆ ผลการวิจัยพบว่า สไลด์ประกอบเสียงและภาพพลิกประกอบการบรรยาย ทำให้เกิดการเพิ่มความรู้เรื่องภูมิคุ้มกันโรคแก่มารดาหลังคลอดอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ สไลด์ ภาพพลิกประกอบคำบรรยาย ไม่มีความแตกต่างกันในด้านการเพิ่มความรู้ มารดาหลังคลอดที่ได้รับคำแนะนำจากสไลด์และภาพพลิกจะมีความรู้มากกว่ามารดาที่ไม่ได้รับสื่อใด ๆ

พรพิมล วรดิถ (2524 : 89) ศึกษา “พฤติกรรมการรับข่าวสารที่มีผลต่อการปลูกกาแพ่ของเกษตรกร ในท้องที่กิ่งอำเภอพะโต๊ะ จังหวัดชุมพร” ผลการศึกษาปรากฏว่าการรับข่าวสารจากสื่อมวลชน สื่อบุคคล และสื่อเฉพาะกิจ มีผลต่อการยอมรับแตกต่างกัน สื่อบุคคลมีผลมากที่สุด รองลงมาคือ สื่อเฉพาะกิจ ส่วนสื่อมวลชนไม่มีผลต่อการยอมรับเลย

แคลเพอร์ (Klapper, 1968 : 18) นักทฤษฎีสื่อมวลชน ได้อธิบายถึง “บทบาทของสื่อที่มีต่อผู้รับสาร”ว่า สื่อบุคคลเป็นสื่อสำคัญที่ก่อให้เกิดผลต่อผู้รับสารและยังได้กล่าวเพิ่มเติมอีกว่า สื่อบุคคล เป็นตัวสำคัญที่จะสกัดกั้นหรือส่งเสริมในสังคมนั้น ๆ ใ้ยอมรับหรือไม่ยอมรับการเปลี่ยน

แปลง และถ้าสื่อบุคคลที่เป็นผู้นำความคิดเห็นในเรื่องที่ต้องการเปลี่ยนแปลงด้วยแล้ว บทบาทของสื่อบุคคลจะมีความสำคัญอย่างยิ่ง นับว่าสื่อบุคคลเป็นรูปแบบที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงและรวมกันทำกิจกรรมได้ดีที่สุด จึงสรุปได้ว่าสื่อบุคคลเป็นตัวชี้ที่มีผลต่อการทำให้ผู้รับสารยอมรับที่จะเปลี่ยนแปลงทัศนคติ และยอมรับร่วมมือปฏิบัติมากที่สุด

วิฑูร สินศิริเชวง (2531 : 141-156) ได้ศึกษาถึง “ลักษณะกระบวนการการยอมรับความเชื่อเป็นคริสเตียนของสมาชิกคริสตจักรความหวังกรุงเทพ ฯ” พบว่า สื่อที่มีบทบาทมากที่สุดในขั้นตอนต่าง ๆ ของกระบวนการยอมรับความเชื่อเป็นคริสเตียน นับตั้งแต่ขั้นตอนความรู้ ความเชื่อ ทัศนคติ การตัดสินใจยอมรับความเชื่อเป็นคริสเตียน คือ สื่อบุคคล และในขั้นตอนสุดท้ายการดำเนินชีวิตคริสเตียน และการอบรมทางธรรมนั้น ปรากฏว่า สื่อมวลชนประเภทสิ่งตีพิมพ์มีบทบาทมากและมีความสำคัญพอ ๆ กันกับสื่อบุคคล

เพ็ญศรี วงศ์สิโรจน์กุล (2525 : 108) ศึกษาถึง “อิทธิพลของสื่อกับการให้ความรู้การส่งเสริมเลี้ยงดูลูกด้วยนมแม่ ศึกษาเฉพาะกรณีศูนย์อนามัย แม่และเด็ก เขต 4 จังหวัดขอนแก่น” พบว่า สื่อที่สามารถให้ความรู้ความเข้าใจได้ดีที่สุด คือ สื่อบุคคลได้แก่ เจ้าหน้าที่ ญาติ เพื่อนบ้าน จะมีบทบาทอย่างมากในการให้ความรู้ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เห็นว่า เจ้าหน้าที่มีลักษณะความน่าเชื่อถือในเกณฑ์ที่สูง จึงมีผลทำให้เกิดความเชื่อและนำคำแนะนำเหล่านั้นไปปฏิบัติ

ทัศนีย์ จันทร (2530 : 835) ได้กล่าวไว้ในเรื่อง “การสื่อสารเพื่อการพัฒนาวัฒนธรรมและศาสนา” ในการเผยแพร่ข่าวสาร ข้อมูล คำสอน และการโน้มน้าวจิตใจของประชาชนให้เข้าถึง และสามารถปฏิบัติตามแนวทางของพระพุทธศาสนานั้น สามารถทำได้โดยผ่านทางสื่อมวลชน สื่อบุคคล สื่อโสตทัศน์ และสื่อกิจกรรม ศาสนาเป็นเรื่องเกี่ยวกับความเชื่อ ค่านิยมที่ลึกซึ้ง การยอมรับที่เกิดขึ้นภายในจิตใจ เพราะฉะนั้นการเผยแพร่ต้องทำอย่างต่อเนื่อง ค่อยเป็นค่อยไป และรูปแบบวิธีการเผยแพร่ต้องเหมาะสม และทันสมัย

สุภาพรรณ ณ บางช้าง และคณะ (2527 : 158-175) เขียนไว้ในหนังสือ “หลักการประยุกต์หลักพุทธธรรมมาใช้ในการพัฒนาชาวชนบท” ว่า สื่อเพื่อการเผยแพร่ธรรมะ อันได้แก่ เทป บรรยายธรรมะ เทปเพลงธรรมะ สไลด์ วีดีโอ ภาพยนต์ แผ่นภาพ การจัดนิทรรศการสัญจร สื่อเหล่านี้เป็นสิ่งที่ขาดแคลนอย่างยิ่ง ถ้าได้มีการผลิตอย่างมีคุณภาพแล้วจะเป็นสื่อที่ช่วยวางรากฐานศีล 5 ธรรม 5 และยังช่วยพัฒนาความรู้ความเข้าใจ เกี่ยวกับธรรมะของพระพุทธศาสนา ในส่วนที่ละเอียดลึกซึ้งได้เป็นอย่างมาก”

## แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการเผยแพร่ธรรมะในพระพุทธศาสนา

### จุดมุ่งเน้นของการเผยแพร่ธรรมะในพระพุทธศาสนา

พระราชวรมุนี (ประยูร ปยุตโต) (2525 อ้างถึงใน ชำนาญ นิสารัตน์, สิทธิ บุครอินทร์ และเดือน คำดี, 2533 : 2-13) กล่าวถึง จุดมุ่งเน้นของการเผยแพร่ธรรมะในพระพุทธศาสนาว่า พระพุทธศาสนา เป็นศาสนาที่เกิดขึ้นมาเพื่อช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์ทุกชนชั้น โดยมุ่งเน้นถึงกลุ่มคนที่มีความวุ่นวาย หรือความทุกข์ทั้งหมด พระพุทธศาสนาจะเน้นที่หลักธรรม คำสอนเพื่อให้นึกคิดถึงสาเหตุแห่งความทุกข์ ให้หยุดพิจารณาหลักธรรมตามเหตุผลที่เป็นจริง โดยอาศัยหลักของศรัทธาคือ ความเชื่อ แต่ไม่ใช่เชื่ออย่างมกมาย ให้เชื่อด้วยหลักแห่งเหตุผล ตามความเป็นจริง เช่น ในเรื่องของ อริยสัจ 4 ข้อที่ว่าทุกข์ให้รู้ว่านี่คือทุกข์ เมื่อรู้แล้วให้นึกถึงสาเหตุที่ทำให้ทุกข์เกิด ให้พิจารณาถึงความดับทุกข์ และวิธีการแก้ทุกข์ สิ่งเหล่านี้เมื่อคิดถึงเหตุผลได้แล้ว จุดแห่งปัญญาทั้งหลายก็จะเกิดตาม นี่คือหลักแห่งจินตตามยปัญญา อันเป็นปัญญาที่เกิดจากการนึกคิดถึงเหตุผล พระพุทธศาสนามีหลักธรรมที่เป็นจุดแห่งความคิดมากมาย โดยอาศัยศรัทธาเป็นตัวพื้นฐานและมีปัญญาเป็นผลที่เกิดตามมา จุดมุ่งเน้นของการเผยแพร่ธรรมะในพระพุทธศาสนาแบ่งออกเป็นหัวข้อดังนี้

1. พระพุทธศาสนาเน้นการพัฒนาศรัทธา และปัญญาที่ถูกต้อง พระพุทธศาสนา เป็นศาสนาประเภทเทวนิยม สอนให้มนุษย์พึ่งตนเอง ฝึกหัด และอบรมพัฒนาตนเอง โดยเน้นในเรื่องของศรัทธาและการใช้ปัญญา ไม่หวังพึ่งพาสิ่งภายนอก ไม่ว่าจะเป็นเทพเจ้าสูงสุด หรือเทวดาใด ๆ

1.1 การพัฒนาศรัทธา พระพุทธศาสนาเป็นศาสนาที่สอนเน้นหนักในเรื่องการใช้สติปัญญาในการดำเนินชีวิต ให้รู้จักกำจัดความทุกข์ความเดือดร้อนด้วยการพิจารณา ให้เห็นต้นเหตุของความทุกข์ แล้วแก้ไขให้ถูกทาง ไม่ให้เชื่อถืออย่างมกมายไร้เหตุผล พระพุทธองค์ทรงแสดงหลักความเชื่อไว้ 10 ประการ ซึ่งต่อมาได้บันทึกไว้ในพระไตรปิฎก เป็นพระสูตร สูตรหนึ่งชื่อว่า “เกสปุตตสูตร” บางทีก็เรียกว่า “กาลามสูตร” เนื้อความในกาลามสูตรนี้เหมาะสมอย่างยิ่งที่จะนำมาเป็นหลักในการคิดพิจารณา หาเหตุผลก่อนที่จะเชื่ออะไรง่าย ๆ หลักที่ควรนำมาพิจารณาก่อนที่จะเชื่อถือมีดังนี้

- 1.) อย่าเชื่อเพียงเพราะได้ยิน ได้ฟังตาม ๆ กันมา
- 2.) อย่าเชื่อเพียงเพราะการถือสืบ ๆ กันมา
- 3.) อย่าเชื่อเพียงเพราะข่าวที่เล่าลือกัน
- 4.) อย่าเชื่อเพียงเพราะอ้างว่า มีอยู่ในคัมภีร์หรือคัมภีร์
- 5.) อย่าเชื่อเพียงเพราะตามหลักตรรกศาสตร์ หรือนักเดาเอา
- 6.) อย่าเชื่อเพียงเพราะด้วยการคาดคะเน
- 7.) อย่าเชื่อเพียงเพราะด้วยการคิดตรองตามแนวเหตุผล



- 8.) อย่าเชื่อเพียงเพราะเข้ากันได้กับทฤษฎีของคุณ
- 9.) อย่าเชื่อเพียงเพราะเห็นว่าผู้พูดเป็นบุคคลที่น่าเชื่อถือ
- 10.) อย่าเชื่อเพียงเพราะนับว่าท่าน สมณะนี้เป็นครูของเรา

1.2 การพัฒนาปัญญา ปัญญา คือ ความรอบรู้ ความฉลาดอันเป็นผลมาจากการเรียน และคิด บ่อเกิดแห่งปัญญามี 3 ประการ คือ

1.) สุคตมยปัญญา สุคตะ แปลว่า ฟัง การฟังเป็นการเพิ่มพูนสติปัญญาได้อย่างหนึ่ง แต่จะได้ผลดีต้องตั้งใจฟัง เช่น เมื่อครูสอนอยู่ในห้องเรียน ถ้าเราไม่ตั้งใจฟัง จิตใจไม่เป็นสมาธิ คิดไปถึงเรื่องอื่น ๆ ถึงแม้จะฟัง แต่ถ้าใจไม่เป็นสมาธิแล้ว ก็เป็นสักแต่ว่าฟังไม่สังเกตไม่จดจำ ก็จะไม่ได้รับความรู้ ต้องตั้งใจฟัง รู้จักจับใจความสำคัญของเนื้อหาวิชาที่เรียนจึงจะได้ ความรู้

2.) จินตามยปัญญา จินตะ แปลว่า คิด การเรียนนั้นถ้าเพียงแต่ฟัง หรืออ่านเฉย ๆ ไม่ใช้ความคิดพิจารณา ความรู้ที่ได้ก็ไม่แตกฉาน เป็นเพียงรู้เท่าคำร่า ต้องอาศัยการคิดพิจารณาหาเหตุผล เปรียบเทียบด้วย จึงจะมีความรู้กว้างขวาง การพิจารณาปัญญาให้กว้างขวาง และคิดได้ลึกซึ้งนั้น ต้องรู้จักวิธีคิด หรือคิดถูกวิธี เอาความรู้ที่ได้จากการฟัง การอ่าน การเล่าเรียน มาเป็นพื้นฐาน แล้วคิดพิจารณา ให้รอบคอบ การคิด การพิจารณาโดยใช้ปัญญาให้เข้าใจคุณค้ำมองเห็นผลดีผลเสียซึ่งมีชื่อเรียกเฉพาะว่า “โยนิโสมนสิการ” คือ การพิจารณาโดยแยบคาย พิจารณาเพื่อเข้าถึงความจริง โดยสืบค้นหาเหตุไปตามลำดับจนถึงต้นเหตุที่แท้ มีการแยกแยะองค์ประกอบจนมองเห็นตัวสภาวะและความสัมพันธ์ แห่งเหตุปัจจัยหรือตรिरอง ให้รู้ว่าอะไรคืออะไร

3.) ภาวนามยปัญญา ภาวนา แปลว่า การทำให้เกิดขึ้น การฝึกอบรม ภาวนามยปัญญา คือ ปัญญาที่เกิดขึ้นจากการฝึกอบรมเจริญปัญญาให้รู้เท่าทัน เข้าใจสิ่งทั้งหลายตามความเป็นจริง จนมีจิตใจเป็นอิสระไม่ถูกครอบงำด้วยกิเลส พระพุทธศาสนาให้ความสำคัญแก่ปัญญาที่เกิดจากการปฏิบัติ มากกว่าการเรียน ทางทฤษฎี แต่ขาดการปฏิบัติ

## 2. พระพุทธศาสนาเน้นการฝึกอบรมตน การฟังตนเอง และการมุ่งอิสรภาพ

2.1 การฝึกอบรมตน พระพุทธศาสนาให้ความสำคัญกับการฝึกอบรมตนเป็นอย่างมาก การปฏิบัติธรรมทุกอย่างในพระพุทธศาสนา เช่น การให้ทาน การรักษาศีล และการเจริญภาวนา ล้วนเป็นการฝึกอบรมตนทั้งสิ้น หลักธรรมที่เกี่ยวกับการฝึกอบรมตนมีหลายข้อ เช่น ภาวนา ทมะ ศึกษา

1) ภาวนา แปลว่า ทำให้เกิดให้มีขึ้น ทำให้มีให้เป็นขึ้น หมายความว่าอะไรที่ยังไม่มีก็ทำให้มีขึ้น อะไรที่ยังไม่เป็นที่ทำให้เป็นขึ้น ซึ่งหมายถึง การฝึกอบรมเพื่อสร้างเสริมให้เกิดขึ้น เช่น การฝึกอบรมจิตให้เป็นสมาธิ การฝึกอบรมจิตให้มีเมตตา เป็นต้น

2) ทมะ แปลว่า การฝึก หมายถึง การฝึกปรับปรุงตน การรู้จักข่มจิต ข่มใจ บังคับควบคุมตนเองได้ ไม่พูดไม่ทำอะไรไปตามอารมณ์ แต่พูดและทำตามเหตุผลที่พิจารณาแล้วว่าดีมีประโยชน์

3) สิกขา แปลว่า การศึกษา ข้อปฏิบัติสำหรับฝึกอบรมมี 3 อย่าง รวมเรียกว่า ไตรสิกขา คือ

อริสสิกขา ฝึกอบรมในเรื่องศีล ควบคุมความประพฤติทางกายและวาจา

อริจิตตสิกขา ฝึกอบรมในเรื่องจิต คือ การฝึกสมาธิ

อริปัญญาสิกขา ฝึกอบรมในเรื่องปัญญา

พระพุทธศาสนาเชื่อในศักยภาพ ของมนุษย์ว่าเป็นสัตว์ที่ฝึกได้ ฝึกฝนได้ตั้งแตยังมี สัตุชชาตญาณ ป่าเถื่อน ไปจนกระทั่งเป็นพระอรหันต์ชั้นสูงสุด คือ พระพุทธเจ้า

2.2 การพึ่งตนเอง พระพุทธศาสนา สอนให้รู้จักพึ่งตนเอง หวังผลสำเร็จด้วยการลงมือ ทำ และรู้จักแก้ไขปรับปรุงตนเอง อย่าไปหวังพึ่งปัจจัยภายนอก เพราะปัจจัยภายนอกนั้นไม่แน่นอน มีพระพุทธานุภาพ หลากบาทที่สอนให้พึ่งตนเอง เช่น อุดดา หิ อุดดา โน นาโถ : คนเป็นที่พึ่งของคน โโก หิ นาโถ ปโร สียา : คนอื่นใครเล่าจะเป็นที่พึ่งได้ คุมุเหหิ กิจจ อาดปโป : ความเพียรพยายาม เป็น หน้าที่ที่ท่านทั้งหลายต้องทำเอง อกฺขาคาโร ตถาคตา : ตถาคต เป็นแต่ผู้บอกทาง

หลักคำสอนให้พึ่งตนเองนี้มีจุดประสงค์เพื่อให้เรามีความเพียรพยายามในการที่จะ ประพฤติตนให้เป็นคนดี ทำความดียิ่งขึ้น และปรับปรุงตนเองให้มีความสามารถยิ่งขึ้น จุดมุ่งหมาย จะบรรลุได้โดยตัวเราต้องทำ พระศาสดาก็ดี ครูอาจารย์ก็ดี เป็นเพียงผู้แนะผู้บอกทางเท่านั้น จุด มุ่งหมายในทางพระพุทธศาสนาพระศาสดาจะช่วยส่งเราหรือนำเราไปสวรรค์ไปนิพพานนั้นไม่ได้ แต่ช่วยบอกทางชี้ทางและ แนะนำพร่ำสอนกันได้ เป็นกัลยาณมิตรได้ แต่เมื่อถึงคราวปฏิบัติเราต้อง ปฏิบัติเอง ดังนั้นเราจึงควรพึ่งตนเองให้มากที่สุด ทำให้ตัวเรามีสมรรถภาพ มีคุณภาพ ที่จะพึ่งตัว เอง ช่วยตัวเองได้ เป็นที่พึ่งของตนเองได้ จะพึ่งผู้อื่นต่อเมื่อจำเป็นเท่านั้น (พระเทพเวที (ประยูร ทรัพย์โต), 2531 : 22-23 อ้างถึงในชานาญ นิสารัตน์ และคณะ, 2533 : 14-16)

2.3 การมุ่งอิสรภาพ อิสรภาพในทางพระพุทธศาสนา หมายถึง ความหลุดพ้นจาก กิเลส คำที่ใช้ในทางธรรมที่หมายถึง อิสรภาพได้แก่คำว่า วิมุตติ หรือ วิโมกข์ หรือ โมกษะ ทั้ง 3 คำนี้แปลว่า ความหลุดพ้นจากกิเลส หมายถึงนิพพาน คือการดับกิเลส และกองทุกข์ เป็นจุดหมาย สูงสุดในพระพุทธศาสนา

การปฏิบัติ เพื่อให้หลุดพ้นจากกิเลส ต้องอาศัยปัจจัย (เหตุที่ให้ผล เหตุอันเป็นทางให้ เกิดผล) หลายอย่าง ปัจจัยที่จำเป็นอย่างยิ่งก็คือ ความรู้หรือปัญญา ลำดับขั้นของการฝึกอบรมตน การที่จะบรรลุวิมุตติได้นั้นต้องอาศัยปัญญาเป็นองค์ประกอบสำคัญ และอาศัยองค์ประกอบเสริมอีก 4 อย่างคือ

- 1) ศรัทธา ความเชื่อ ความมั่นใจ ทำให้มีกำลังใจที่จะกระทำต่อไป
- 2) วิริยะ ความเพียร ทำให้ไม่เกิดความท้อถอย
- 3) สติ ความระลึกได้ ทำให้กระทำถูกต้อง รอบคอบ ไม่ผิดพลาด
- 4) สมาธิ ความตั้งใจมั่น ทำให้เกิดความมั่นคงแน่วแน่

คุณธรรม 4 ข้อดังกล่าว เมื่อรวมกับปัญญา คือ ความรอบรู้เป็น 5 ข้อเรียกว่า พละ 5 คือ ธรรมเป็นกำลัง 5 อย่าง อันเป็นปัจจัยที่ส่งเสริมอิสรภาพให้แก่ผู้ปฏิบัติธรรมนั้น (พระราชวรมุนี (ประยูรช ปยุตโต) , 2530 : 12-21 อ้างถึงในชานาญ นิสารัตน์ และคณะ, 2533 : 16-17)

### ทฤษฎีความรู้ของพระพุทธเจ้าและวิธีการคิด อันนำไปสู่สาร

อรรถรรณ ปิณฑน์โอวาท (2536 : 2-3) ได้กล่าวถึง วิธีการในการแสวงหาความรู้เกี่ยวกับความจริงของพระพุทธเจ้าว่าเป็นวิธีการแบบเดียวกับที่นักวิทยาศาสตร์ปัจจุบันใช้ในการแสวงหาความรู้เกี่ยวกับความจริงทางวิทยาศาสตร์นั่นคือ พระพุทธเจ้าทรงสอบสวนและทดลองให้ประจักษ์ด้วยพระองค์เอง พร้อมกันนั้นก็ทรงใช้พระปัญญาพิจารณาไตร่ตรอง ในช่วงที่ทรงบำเพ็ญทุกรกิริยานั้น พระองค์ทรงได้ยินคนคิดพิณทำให้ ทรงตระหนัก ในทันทีว่าทรงพระพุดิพระองค์อุปมาดังสายพิณที่ถูกขึงให้ตึงเกินไป ถ้าขึงให้มีความพอดีก็จะดีเป็นเสียงไพเราะได้ตามต้องการ หากต้องการปฏิบัติให้หลุดพ้น จากความทุกข์ ก็ต้องปฏิบัติให้พอดีอยู่ในทางสายกลางไม่ย่อหย่อน หรือ เข้มงวดจนเกินไป

เมื่อได้ทรงปฏิบัติด้วยการบำเพ็ญเพียรทางจิตด้วยวิธีเจริญสมาธิ คือการทำจิตใจให้สงบ และเจริญวิปัสสนา คือ การพิจารณาสิ่งทั้งปวงให้เห็นแจ้งตามความเป็นจริงด้วยปัญญาจนได้ตรัสรู้ในอริยสัจ 4 ทรงรู้แจ้งในความจริงอันได้แก่ ตัวปัญหา(ทุกข์) ทรงรู้สาเหตุที่ทำให้เกิดทุกข์ (สมุทัย)อันได้แก่ ตัณหา 3 คือ กามตัณหา ได้แก่ ความทะเยอทะยาน อยากในสิ่งที่น่าใคร่ที่น่าพอใจ ภวตัณหา ได้แก่ ความทะเยอทะยานในความมีความเป็น และวิภวตัณหาได้แก่ ความทะเยอทะยานอยากในอันไม่มีไม่เป็น ทรงรู้แจ้งในความดับทุกข์หรือการแก้ปัญห(นิโรธ)ว่า คือ การดับตัณหา ซึ่งเป็นสาเหตุให้เกิดทุกข์ และทรงรู้แจ้งวิธีปฏิบัติที่นำไปสู่ความดับทุกข์ (มรรค) อันได้แก่ อริยมรรค มีองค์ 8 (นิตยา เชนะกุล, ผู้รวบรวม , 2540 : 29 ) คือ

- |                  |                |   |         |   |            |
|------------------|----------------|---|---------|---|------------|
| 1. สัมมาทิฎฐิ    | = เห็นชอบ      | } | = ปัญญา | } | = ไตรสิกขา |
| 2. สัมมาสังกัปปะ | = คำริชอบ      |   |         |   |            |
| 3. สัมมาวาจา     | = เจรจาชอบ     | } | = ศีล   |   |            |
| 4. สัมมากัมมันตะ | = การกระทำชอบ  |   |         |   |            |
| 5. สัมมาอาชีวะ   | = เลี้ยงชีพชอบ | } | = สมาธิ |   |            |
| 6. สัมมาวายามะ   | = เพียรชอบ     |   |         |   |            |
| 7. สัมมาสติ      | = ระลึกรชอบ    | } | = สมาธิ |   |            |
| 8. สัมมาสมาธิ    | = ตั้งมั่นชอบ  |   |         |   |            |

นอกจาก อริยสัจ 4 อัน เป็นหัวใจของการตรัสรู้แล้ว พื้นฐานปรัชญาของพุทธศาสนา ยังตั้งอยู่บนความเชื่อเรื่อง “กฎแห่งกรรม” A. Foucher (อ้างในอรวรรณ ปีลันธน์โอวาท , 2536 : 3) ผู้ศึกษาตีความพุทธศาสนา ยุโรปแสดงทรรศนะว่า ตามประวัติศาสตร์พุทธศาสนาถูกแบ่งเป็น 2 ฝ่าย ฝ่ายหนึ่งยึดถือเมตตาคิจิต การอุทิศตนเอง การมอบความรัก ให้กับมวลมนุษย์และสรรพชีวิต เพื่อการหลุดพ้นจากการยึดถือตนเองโดยสมบูรณ์ อีกฝ่ายหนึ่งยึดถือในเรื่องการแยกกายออกเพื่อ สัมผัสสิ่งที่อยู่ภายในจิต โดยการทำสมาธิ ให้จิตแน่วแน่ปราศจากอารมณ์ทั้งปวง อย่างไรก็ตาม แนวโน้มของทั้งสองฝ่าย ก็ยังตั้งอยู่บนหลักพื้นฐาน แห่งความจริงในเรื่อง “กฎแห่งกรรม” ที่พระ พุทธเจ้าตรัสไว้ ซึ่งมีความหมายว่ามนุษย์ในโลกย่อมเป็นไปตามกรรมที่ตนกระทำมาแล้วทั้งสิ้น หากใช้สติปัญญาหาเหตุผลพิจารณาดูให้ถ่องแท้ก็จะตระหนักได้ว่า ความทุกข์ ความเสียใจ ความ สบายใจ ความสุข หรือไม่สุขทั้งหลายเกิดขึ้น ในจิตใจตัวเราทั้งสิ้น และตัวเรานี้ก็ไม่มีแก่นสาร ไม่มี อำนาจที่จะบังคับสังขารให้หลุดพ้น จากความแก่ ความเจ็บ ความตาย และความทุกข์ไปได้ แม้จะ คின்றนแก้ไขอย่างไร ก็ไม่สามารถพ้นทุกข์ หากแม้ผู้ใดจักขุมักมีแต่จิตเกิดสว่าง เห็นชีวิตที่แท้ด้วย สติ สมาธิ ปัญญา มีการใช้สติปัญญาพิจารณาไตร่ตรอง โขครายที่รบกวนจิตใจอยู่ตลอดเวลาจะสิ้นสุดลงด้วยอำนาจจิตที่ปล่อยวางไม่ยอมรับไว้ เมื่อถึงคราวโขครายจะสิ้นสุดก็มีใช้ด้วยอำนาจ ศักดิ์สิทธิ์ใดๆ ไม่ใช่อำนาจไสยศาสตร์หรือดวงดาวหรือยศศักดิ์อำนาจทรัพย์สินเงินทองจะช่วยปิด เป่าให้คลายทุกข์ก็หาไม่ แท้จริงก็อยู่ในตัวเราเองคือ ปฏิบัติสติ สมาธิ ปัญญา เมื่อพิจารณาจนรู้จัก ที่มาแห่งทุกข์ ผู้นั้นก็เข้าถึงธรรมะได้

### คุณสมบัติของผู้ส่งสารที่พึงประสงค์ตามแนวทางแห่งพุทธะ

สมาน งามสนธิ (2537 : 93-95) กล่าวถึง คุณสมบัติของผู้ส่งสารที่พึงประสงค์ตาม แนวทางแห่งพุทธะ จำแนกตามที่บ้านทีกไว้ในพระไตรปิฎกภาษาไทยฉบับหลวง เล่ม 11 ข้อ 221 หน้า 22 ระบุถึงผู้มีคุณสมบัติดังกล่าวซึ่งเรียกว่า “สัปปริสรธรรม 7 ประการ” คือ

1. มีธัมมัญญตา เป็นผู้รู้ธรรมะคือหลักการ หลักความจริง เนื้อหาสาระของเรื่องที่จะสื่อสาร รู้แจ้งตลอดในทฤษฎีและปฏิบัติในศาสตร์ และศิลป์ของตน
2. มี อัถถัญญตา รู้จักเนื้อหาสาระ ความหมาย ความมุ่งหมาย วัตถุประสงค์ของการสื่อสารที่แน่นอน ชัดเจน (Goal oriented)
3. มี อัถตัญญตา รู้จักตนเอง รู้ว่าตนคือใคร มีความพร้อม หรือไม่พร้อมอย่างไร การ รู้จักตนเป็นสิ่งที่สำคัญยิ่ง เมื่อเรารู้จักตนเองดีแล้วจะนำไปสู่การยอมรับตน (Self Acceptance) แล้วจะเปิดเผยตน (Self Disclosure) สามารถสื่อสารภายในตนได้อย่างดีเยี่ยม ผู้ที่สามารถสื่อสารภายในตนได้ดีจะเป็นผู้ที่สามารถรับรู้ วิเคราะห์ สังเคราะห์ และมีวิจารณ์ญาณที่สุขุมรอบคอบ มีเหตุผล ทำให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพยิ่ง

4. มีมัดคัญญา รู้จักประมาณ รู้จักความพอดี การสื่อสารบางอย่างหากมากเกินไป ผู้รับสารก็รับไม่ได้ หากน้อยไปก็ไม่เพียงพอ การรู้จักประมาณ ในการสื่อสาร (Frequency) คือ ไม่ส่งสารที่ซ้ำซากมากหรือน้อยจนเกินไป

5. มีกาลัญญา รู้จักเวลา ผู้ส่งสารต้องรู้จักเวลาในการสื่อสารว่าเวลาไหนควร เวลาไหนไม่ควร หากผู้ส่งสารไม่รู้จักเวลาในการสื่อสารแม้ว่าจะเป็น การสื่อสารภายในคน การสื่อสารระหว่างบุคคล หรือการสื่อสารมวลชน นอกจากการสื่อสารนั้นจะไม่ประสบความสำเร็จแล้ว บางครั้งอาจจะมีข้อพิพาทหรือข้อบาดหมางใจตามมา หากเราย้อนดูประวัติศาสตร์ แม้แต่ในวิทยาศาสตร์ผู้มีชื่อเสียง ของโลกยังต้องได้รับโทษจากการประกาศสังกรรมหรือทฤษฎีความรู้ของคนในเวลาที่ไม่เหมาะสม

6. มีปริสัญญา รู้จักชุมชน รู้จักสังคม ในทางนิเทศศาสตร์เรียกว่ากลุ่มผู้รับสารเป้าหมาย ผู้ส่งสารต้องรู้จักกลุ่มเป้าหมายการสื่อสารจึงจะประสบความสำเร็จ ยิ่งรู้จักมากเท่าไร การสื่อสารก็ยังมีประสิทธิภาพมากขึ้นเท่านั้น พระพุทธเจ้าเผยแผ่ธรรมะของพระองค์ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะว่าพระองค์ทรงรอบรู้ผู้รับสารอย่างรู้แจ้งตลอด ทรงรู้ไปถึงภูมิหลังหรือกรรมเก่าตั้งแต่ชาติก่อนของผู้รับสาร ผู้ส่งสารที่เป็นปุถุชนธรรมดาที่มีความจำเป็นต้องรู้จักกลุ่มเป้าหมายว่า เขาเหล่านั้นเป็นใครต้องรู้จักเพศ อายุ การศึกษา สถานภาพทางเศรษฐกิจ และสังคม ฯลฯ ยิ่งรู้จักกลุ่มเป้าหมายมากการสื่อสาร ยังมีประสิทธิภาพมาก

7. มีบุคคลปโรปัญญา รู้จักความแตกต่างระหว่างบุคคลว่าผู้รับสารแต่ละคนแต่ละกลุ่มมีลักษณะเฉพาะเป็นของตนเอง มีจริต มีอชยาศัย มีศักยภาพในการรับสารมากน้อยเพียงใด การที่ผู้ส่งสารรู้ความแตกต่างระหว่างบุคคลได้นั้น ทำให้สามารถแยกแยะผู้รับสารได้ นักวิชาการการสื่อสารแถบทวีปตะวันตกได้จำแนกกลุ่มผู้รับสารเป้าหมายออกเป็น 5 กลุ่ม คือ กลุ่มที่เห็นด้วยอย่างยิ่ง กลุ่มที่เห็นด้วย กลุ่มเป็นกลาง กลุ่มที่ไม่เห็นด้วย และกลุ่มที่ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง ส่วนในทางพุทธะจำแนกกลุ่มเป้าหมายในการรับสารไว้ 4 กลุ่ม เปรียบเสมือนบัว 4 เหล่า ได้แก่

1. กลุ่มบัวพื้นน้ำ เมื่อได้รับแสงอาทิตย์จะเข้มบานทันที กลุ่มนี้เปรียบเสมือนผู้มีปัญญาเฉียบแหลม มีการศึกษาดีแล้ว ไม่ต้องการเนื้อหาหรือการอธิบายอะไรมากมาย เพียงแต่ให้หัวข้อธรรมก็สามารถรู้ได้ กลุ่มนี้เพียงได้รับหัวข้อข่าวสาร ก็สามารถยังประโยชน์ตนและประโยชน์ผู้อื่นให้สำเร็จได้

2. กลุ่มบัวได้คิวน้ำ เพียงรอวันจะโผล่พ้นน้ำขึ้นมารับแสงอรุณแล้วเข้มบานในวันรุ่งขึ้น เปรียบเสมือนผู้มีปัญญามากอยู่แล้ว ให้ข้อมูลข่าวสารเพียงเล็กน้อยก็จะเข้าใจ ยังประโยชน์ให้สำเร็จได้

3. กลุ่มบัวที่จมอยู่กลางน้ำ โอกาสที่จะโผล่ขึ้นมาพ้นน้ำเพื่อรับแสงอรุณ แล้วเข้มบานกับการที่ปลา เค้ากัดกินเป็นอาหารมีเท่าๆ กัน เปรียบเสมือนกลุ่มคนที่มิเชาวน์ปัญญาปานกลาง หากประคับประคองดีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จในชีวิตก็มีมาก การสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายกลุ่ม

นี้ ต้องละเอียดอ่อน เนื้อหาต้องตรงประเด็น ชัดเจนและถูกต้อง เพราะกลุ่มนี้ไม่ยอมเปลี่ยนแปลงอะไรง่าย ๆ

4. กลุ่มบัวในโคลนตม คือบัวที่ยัง เป็นหน่อยังไม่โผล่ พันโคลนตมขึ้นมา โอกาสที่จะเป็นอาหารของเต่าของปลาที่มีมากที่สุด เปรียบเสมือนกลุ่มผู้รับสารที่มีปัญหาที่บอบช้ำ ห่อหุ้มด้วยอวิชชา คือความไม่รู้แจ้ง การสื่อสารกับกลุ่มนี้ ผู้ส่งสารต้องออกแรงมากจึงจะประสบความสำเร็จ หรือบางครั้งอาจต้องเลิกกันไปเลย ๆ พระพุทธเจ้าได้ทรงใช้ญาณพิเศษทราบ ถึงภูมิหลังตั้งแต่อดีตชาติ จึงช่วยกลุ่มนี้ให้บรรลุธรรมะได้ เพราะกลุ่มนี้เป็นกลุ่ม ปทปรม (ปะทะปะระมะ) ผู้มีคมน้อยยิ่ง

### เทคนิคการสอนของพระพุทธเจ้า

พระเทพเวที (ประยูร ปยุตโต) (2532 : 31-58) ได้กล่าวถึงเทคนิค การสอนของพระพุทธเจ้าซึ่งทำให้ประชาชน / ผู้รับสารซึ่งมีสติปัญญาแตกต่างกันสามารถเข้าใจและจดจำได้ง่ายที่สุด เนื้อหาหรือเรื่องที่พระองค์ทรงสอนจะมีในหลักการสอน คือ

1. สอนจากสิ่งที่รู้เห็นเข้าใจง่ายหรือรู้เห็นเข้าใจอยู่แล้ว ไปหาสิ่งรู้เห็นเข้าใจยาก หรือยังไม่รู้ไม่เห็นไม่เข้าใจ ตัวอย่างที่เห็นชัดคือ อริยสัจจ์ ทรงเริ่มสอนจากความทุกข์ ความเดือดร้อน ปัญหาชีวิตที่คนมองเห็นและประสบอยู่โดยธรรมดา รู้เห็นประจักษ์กันอยู่ทุกคนแล้ว ต่อจากนั้นจึงสาวหาเหตุที่ยากลึกซึ้ง และหาทางแก้ไขต่อไป
2. สอนเนื้อเรื่องที่ค่อยลุ่มลึกยากขึ้นไปตามลำดับขั้นและต่อเนื่องกันเป็นสายลงไป
3. ถ้าสิ่งที่สอนเป็นสิ่งที่แสดงได้ ฟังสอนด้วยของจริง ให้ผู้เรียนได้ดู ได้เห็น ได้ฟังเอง อย่างที่เรียกว่าประสบการณ์ตรง
4. สอนตรงเนื้อหา ตรงเรื่อง คมอยู่ในเรื่อง มีจุด ไม่วกวน ไม่ไขว้เขว ไม่ออกนอกเรื่องโดยไม่มีอะไรเกี่ยวข้องในเนื้อหา
5. สอนมีเหตุผล ครอบตามเห็นจริงได้
6. สอนเท่าที่จำเป็นพอดีสำหรับให้เกิดความเข้าใจ ให้การเรียนรู้ได้ผล ไม่ใช่สอนเท่าที่คนรู้ หรือสอนแสดงภูมิว่าผู้สอนมีความรู้มาก
7. สอนสิ่งที่มีความหมาย ควรที่เขาจะเรียนรู้และเข้าใจ เป็นประโยชน์ต่อตัวเขาเอง

### กลวิธีและอุปมาประกอบการสอน

1. การยกอุทาหรณ์ และการเล่านิทานประกอบ ช่วยให้เข้าใจความได้ง่ายและชัดเจน ช่วยให้จำแม่นย่ำ เห็นจริง และเกิดความเพลิดเพลิน ทำให้การเรียนการสอนมีรสยิ่งขึ้น พระพุทธเจ้า

ทรงใช้อุททาหรณ์และนิทานประกอบการสอนมากมาย จะเห็นได้จากการใช้คัมภีร์ต่าง ๆ มีอุททาหรณ์ และนิทานปรากฏอยู่ทั่วไป เฉพาะคัมภีร์ชาคกอย่างเดียวก็นิทานชาคกถึง 547 เรื่อง

2. การเปรียบเทียบด้วยข้ออุปมา ช่วยให้เรื่องที่ลึกซึ้งเข้าใจยาก ปรากฏความหมายเด่นชัดออกมาและเข้าใจง่ายขึ้น โดยเฉพาะมักใช้ในการอธิบายสิ่งที่เป็นนามธรรม เปรียบให้เห็นชัดด้วยสิ่งที่เป็นรูปธรรมหรือแม้เปรียบเรื่องที่เป็นรูปธรรมด้วยข้ออุปมาแบบรูปธรรมก็ช่วยให้ความหนักแน่นเข้า การใช้อุปมานี้ น่าจะเป็นกลวิธีประกอบการสอนที่พระพุทธองค์ทรงใช้มากที่สุด เมื่อเทียบกับวิธีอื่น ๆ

3. การใช้อุปกรณ์การสอน ในสมัยพุทธกาล ย่อมไม่มีอุปกรณ์การสอนชนิดต่าง ๆ ที่จัดขึ้นไว้เพื่อการสอนโดยเฉพาะเหมือนสมัยปัจจุบัน เพราะยังไม่มีการจัดการศึกษาเป็นระบบขึ้นอย่างกว้างขวาง หากใช้อุปกรณ์บ้างก็คงต้องอาศัยวัตถุสิ่งของที่มีในธรรมชาติ หรือเครื่องใช้ต่าง ๆ ที่ผู้คนใช้กันอยู่

4. การทำเป็นตัวอย่าง เป็นวิธีการสอนที่ดีที่สุดโดยไม่ต้องกล่าวสอนด้วยวาจาแต่เป็นทำนองการสาธิตให้ดู พระพุทธเจ้าทรงกระทำเป็นตัวอย่างด้วยการเป็นผู้นำที่ดีและการมีพระจริยาวัตรอันดีงามที่เป็นอยู่โดยปกตินั่นเอง

5. การเล่นภาษา เล่นคำ และใช้คำในความหมายใหม่ เป็นเรื่องของความสามารถในการใช้ภาษาบวกกับปฏิภาณไหวพริบ ข้อนี้จึงเป็นการแสดงให้เห็นถึงพระปรีชาสามารถของพระพุทธเจ้าที่มีความรู้รอบไปทุกด้าน เมื่อผู้ใดทูลถามปัญหาเป็นคำร้อยกรองพระองค์ก็ทรงตอบเป็นคำร้อยกรองไปทันที ทำนองกลอนสด บางทีเขาทูลถามหรือกล่าวข้อความโดยใช้คำที่มีความหมายไปในทางไม่ดีงาม พระองค์ก็ตรัสตอบไปด้วยคำพูดเดียวกันนั่นเอง แต่เป็นคำพูดในความหมายที่ต่างออกไปเป็นฝ่ายดีงาม

6. อุบายเลือกคน และการปฏิบัติรายบุคคล การเลือกคนเป็นอุบายสำคัญในการเผยแผ่ธรรมะในพระพุทธศาสนาของพระพุทธเจ้า ในการสั่งสอนคนแต่ละถิ่นหรือแต่ละหมู่คณะ มักทรงเริ่มต้นที่บุคคลผู้เป็นประมุข เช่นพระมหากษัตริย์ หรือหัวหน้าของชนหมู่นั้น ๆ ทำให้การประกาศพระศาสนาได้ผลรวดเร็วและเป็นการยืนยันพระปรีชาสามารถของพระองค์ด้วย

7. การรู้จักจังหวะและโอกาส เมื่อยังไม่ถึงจังหวะไม่เป็นโอกาส ก็ต้องมีความอดทนไม่ชิงหักหาญหรือดิ่งค้นทำ แต่ก็ต้องตื่นตัวอยู่เสมอ เมื่อถึงจังหวะหรือเป็นโอกาส ก็ต้องมีความฉับไวที่จะจับมาใช้ให้เป็นประโยชน์ ไม่ปล่อยให้ผ่านเลยไปเสียเปล่า แม้ในการเผยแผ่ศาสนาแก่คนส่วนใหญ่ว่า พระพุทธเจ้าก็ทรงปฏิบัติตามจังหวะและโอกาสด้วย เช่นในระยะแรกประกาศพระศาสนา ณ วันมาฆบูชาวันหนึ่ง หลังครุสรี 1 ปี เมื่อประทับอยู่ ณ เวฬุวัน พระสงฆ์สาวกมาชุมนุมพร้อมกัน ณ ที่นั้นและเป็นโอกาสเหมาะ พระพุทธเจ้าก็ทรงแสดงโอวาทปาติโมกข์สำหรับเป็นหลักยึดถือร่วมกันของคณะสงฆ์ก่อนที่จะแยกย้ายกันไปบำเพ็ญศาสนกิจ

8. ความยืดหยุ่นในการใช้วิธีการ ถ้าผู้สอนสอนอย่างไรไม่มีอัตรา ตัดค้นหา มานะ ทิฎฐิ เสียให้น้อยที่สุด ก็จะมุ่งไปยังผลสำเร็จในการเรียนรู้เป็นสำคัญ สุดแต่จะใช้กลวิธีใดให้การสอนได้ผลดีที่สุด ก็จะทำในทางนั้น ไม่กลัวว่าจะเสียเกียรติ ไม่กลัวจะถูกรู้สึกว่าแพ้ บางคราวเมื่อสมควรก็ต้องยอมให้ผู้เรียนรู้สึกตัวว่าเขาเก่ง บางคราวสมควรข่มก็ข่ม บางคราวสมควรโอนอ่อนผ่อนตามก็ยอมตาม สมควรขัดก็ขัด สมควรคล้อยก็คล้อย สมควรปลอบก็ปลอบ มีพุทธพจน์ว่า “เราข่มฝึกคนด้วยวิธีอ่อนละมุนละไมบ้าง ด้วยวิธีรุนแรงบ้าง ด้วยวิธีทั้งอ่อนละมุนละไม และทั้งรุนแรงปนกันไปบ้าง”

9. การลงโทษและให้รางวัล แม้ว่าพระพุทธเจ้าจะทรงใช้การชมเชยยกย่องบ้าง ก็เป็นไปในรูปการยอมรับคุณความดีของผู้นั้น กล่าวชมโดยธรรมให้เขามั่นใจในการทำความดีของตนแต่ไม่ให้เกิดเป็นการเปรียบเทียบข่มคนอื่นลง บางทีทรงชมเพื่อให้ถือเป็นตัวอย่าง หรือเพื่อแก้ความเข้าใจผิด ให้ตั้งทัศนคติที่ถูก อย่างไรก็ตามการลงโทษน่าจะมีอยู่แบบหนึ่ง คือ การลงโทษตนเอง ซึ่งมีทั้งในทางธรรมและทางวินัย ในทางพระวินัย ถือว่ามีบทบัญญัติความประพฤติอยู่แล้ว และบทบัญญัติเหล่านี้พระพุทธเจ้าทรงตราไว้ด้วยความเห็นชอบร่วมกันของคณะสงฆ์ พร้อมทั้งมีบทกำหนดโทษไว้เสร็จ ส่วนในทางธรรม ภิกษุที่เหลือของจริง ๆ สอนไม่ได้ ก็กลายเป็นผู้ที่พระพุทธเจ้าและเพื่อนพรหมจารีทั้งปวงไม่ถือว่าเป็นผู้ที่ควรจะว่ากล่าวสั่งสอน โดยวิธีนี้ ถือว่าเป็นการลงโทษอย่างรุนแรงที่สุด

10. กลวิธีแก้ปัญหาเฉพาะหน้า ย่อมต้องอาศัยปฏิภาณ คือ ความสามารถในการประยุกต์หลัก วิธีการ และกลวิธีต่าง ๆ มาใช้ให้เหมาะสม เป็นเรื่องเฉพาะครั้งเฉพาะคราวไป

### ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

อนุชา สมจิตร (2539 : 167-168) ศึกษาวิจัยเรื่อง “การศึกษาการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของบุคคลจากการปฏิบัติกรรมฐานด้วยการเจริญสติปัฏฐานสี่ ซึ่งฝึกสอนโดยคุณแม่ ดร.สิริ กรินชัย” โดยการศึกษาเปรียบเทียบคะแนนของพฤติกรรมก่อนและหลังการฝึกปฏิบัติของผู้เข้าอบรม จำนวน 200 คน ซึ่งเข้าปฏิบัติธรรมกับคุณแม่ ดร.สิริ กรินชัย เป็นครั้งแรกโดยเข้าปฏิบัติครบตามกำหนด 8 วัน 7 คืน และยังเป็นผู้ที่ไม่เคยเข้าฝึกปฏิบัติธรรมจากสำนักใดมาก่อน จากการเปรียบเทียบจำแนกตามกลุ่มพฤติกรรม อันได้แก่ กลุ่มอานิสงส์ของการปฏิบัติ กลุ่มพรหมวิหารธรรม กลุ่มกตัญญูรู้คุณ กลุ่มศีลข้อ 1 กลุ่มศีลข้อ 2 กลุ่มศีลข้อ 3 กลุ่มศีลข้อ 4 กลุ่มศีลข้อ 5 และกลุ่มอบายมุข พบว่า ก่อนการปฏิบัติมีระดับคะแนนเฉลี่ยของกลุ่มพฤติกรรมเพียง 3.88 แต่หลังการฝึก



ปฏิบัติมีระดับคะแนนเฉลี่ยของกลุ่มพฤติกรรมเพิ่มขึ้นเป็น 4.50 โดยมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 นอกจากนี้ผู้วิจัยยังได้ทำการศึกษาวิเคราะห์แบบสอบถามฉบับนี้ด้วยวิธีการคำนวณทางสถิติพบว่า แบบสอบถามฉบับนี้มีความน่าเชื่อถือที่ระดับ .92

เก็จกนก เอื้อวงศ์ (2532 : 77) ศึกษาวิจัยเรื่อง “ผลของการปฏิบัติธรรมภายใต้การนำของสิริ กรินชัย ต่อภาวะสังขะแห่งตน” พบว่า การปฏิบัติธรรมภายใต้การนำของคุณแม่สิริ และภาวะสังขะแห่งตนตามแนวคิดของมาสโลว์ มีความสอดคล้องสัมพันธ์กันและการปฏิบัติธรรมมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงภาวะสังขะแห่งตนในทางเพิ่มขึ้นที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ .05 ใน 9 ด้าน คือ

- 1) ความสามารถรับรู้ความเป็นจริงและมีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับความเป็นจริงนั้น ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- 2) ความสามารถยอมรับตนเอง ยอมรับผู้อื่นและยอมรับความเป็นจริงของธรรมชาติมนุษย์
- 3) ความเป็นธรรมชาติ ความเรียบง่ายทั้งในความคิด ความรู้สึกและพฤติกรรม
- 4) ความไม่ยึดติดและปรารถนาความเป็นส่วนตัว มีความรักความเข้าใจในชีวิตจนสามารถดำรงตนอยู่ได้ภายใต้กระแสแห่งการต่อสู้ดิ้นรนของบุคคลอื่นด้วยจิตใจสงบไม่ไหวหวั่น
- 5) ความเป็นตัวของตัวเอง ไม่ถูกครอบงำด้วยอำนาจของกิเลส
- 6) ความรู้สึกสดชื่นและซาบซึ้งกับประสบการณ์ธรรมชาต ๆ ของชีวิต เช่น เกิดความสงบสุขในทุกอิริยาบถไม่ว่าจะเป็นการยืน เดิน นั่ง นอน เป็นต้น
- 7) การสัมผัสประสบการณ์บางอย่างที่เป็นปิติสุข รู้ได้เฉพาะตัวของผู้ปฏิบัติ
- 8) ความรู้สึกเกี่ยวพันฉันท์พี่น้องกับมนุษย์ทั้งหมด
9. ความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งเกิดจากความสงบและความบริสุทธิ์ของจิต

สุมาลี อินทรวนิช (2531 : 186-197) ศึกษาวิจัยเรื่อง “กรณีศึกษาวิธีปฏิบัติธรรมและผู้ปฏิบัติธรรมตามแนวทางของคุณแม่สิริ กรินชัย” พบว่า การปฏิบัติธรรมตามวิธีการของคุณแม่สิริ ยังไม่ตรงที่เดียนักกับแนวทางการปฏิบัติที่ปรากฏในมหาสติปัฏฐานสูตร และยังไม่ครอบคลุมการปฏิบัติในพระสูตรนี้ทั้งหมด ทั้งนี้การตีความคำว่า “พิจารณา รู้ และเห็น” รูป - นาม ตามความเป็นจริงหรือพระไตรลักษณ์ มีส่วนสำคัญยิ่ง ส่วนปัจจัยต่าง ๆ อันได้แก่ ความพร้อมของผู้ปฏิบัติ ผู้สอน วิธีการปฏิบัติ และสิ่งแวดล้อม ทำให้ผู้ปฏิบัติมีพฤติกรรมในทางรู้ผิดชอบ ชั่วดี เช่น นึกถึงบาปที่เคยกระทำ และคิดจะไม่ทำอีก สารภาพความผิดที่เคยกระทำ แล้วถั่งนว่าจว่าจะไม่ทำอีก คิดจะไปคืนดีกับผู้ที่เคยโกรธ ตำนึ่กถึงบุญคุณของบิดา มารดา ครู อาจารย์ และผู้มีพระคุณอื่น ๆ และคิดจะทดแทนพระคุณท่าน เห็นคุณประโยชน์ของการปฏิบัติและคิดจะปฏิบัติตลอดไป คิดจะชักชวนบิดา มารดา ญาติพี่น้อง เพื่อนให้เข้าปฏิบัติบ้าง

ปิ่นนัคดา นพพานวัน (2533 : 103-104) ได้ศึกษาเรื่อง “การศึกษากระบวนการสื่อสารเพื่อเผยแพร่ธรรมะของสถาบันสงฆ์ไทย” พบว่าปัญหาและอุปสรรคในการเผยแพร่ธรรมะของสถาบันสงฆ์ไทยจำแนกได้เป็น 5 ด้าน ดังนี้

1. ปัญหาและอุปสรรคด้านพระสงฆ์และสถาบันสงฆ์ในฐานะผู้เผยแพร่ธรรมะ เช่น การขาดแคลนพระสงฆ์ที่มีความสามารถในการเผยแพร่ธรรมะอย่างแท้จริง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตชนบท

2. ปัญหาและอุปสรรคด้านรูปแบบการสื่อสารเพื่อเผยแพร่ธรรมะ ปัจจุบันเน้นรูปแบบการเทศน์หรือการบรรยายธรรมภาคทฤษฎีเป็นหลัก แต่ไม่มีภาคปฏิบัติหรือจัดกิจกรรมต่อเนื่องที่เป็นรูปธรรม ทำให้การเผยแพร่ธรรมะเข้าไม่ถึงจิตใจผู้ฟังอย่างแท้จริง

3. ปัญหาและอุปสรรคด้านวิธีการหรือกลวิธีการเผยแพร่ธรรมะ เช่น ไม่มีการกำหนดหัวข้อธรรมะที่เหมาะสมกับผู้ฟัง หรือไม่มีการศึกษาหัวข้อธรรมะอย่างถ่องแท้ก่อนนำไปเผยแพร่นอกจากนี้พระสงฆ์ไม่ได้มีการฝึกการผลิตและการใช้โสตทัศนูปกรณ์มาก่อน รวมทั้งสื่อต่าง ๆ ส่วนใหญ่จึงมุ่งใช้แต่สื่อบุคคลเป็นหลัก ทำให้การเผยแพร่ธรรมะกระทำได้ในขอบเขตจำกัด

4. ปัญหาและอุปสรรคด้านประชาชนผู้รับฟังธรรมะ เช่น ประชาชนขาดความรู้พื้นฐานทางศีลธรรม การศึกษาทุกระดับไม่เน้นธรรมะหรือศีลธรรม นอกจากนี้สภาพสังคมที่กำลังเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ความเจริญและวัฒนธรรมแบบตะวันตกที่หลั่งไหลเข้ามาสู่ประเทศไทย สภาพแวดล้อมในสังคมเช่นนี้ไม่เอื้ออำนวยให้ประชาชนสนใจธรรมะ เพราะต้องใช้เวลาและความคิดไตร่ตรองมาก โดยเฉพาะกลุ่มเยาวชนหรือวัยรุ่นไม่ให้ความสนใจนัก

5. ปัญหาและอุปสรรคอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเผยแพร่ธรรมะ เช่น พระสงฆ์และสถาบันยังไม่มีภารกิจประเมินผลการเผยแพร่ธรรมะ เพื่อปรับปรุงให้เหมาะสมกับสภาพการณ์ของสังคมปัจจุบันหรือพื้นฐานของผู้ฟังแต่ละกลุ่มเป้าหมาย และสถาบันสงฆ์มีการประชาสัมพันธ์และการใช้สื่อมวลชน ในการเผยแพร่ธรรมะในปริมาณที่น้อยมาก และขาดการประสานความร่วมมือจากหลายฝ่าย

นิตยา จิงเกษมสุข (2532 : 137-138) ศึกษาเรื่อง “กระบวนการสื่อสารเพื่อการพัฒนาจิตใจผู้เข้ารับการอบรมของสำนักธรรมปฏิบัติ” พบว่ากระบวนการสื่อสารของสำนักธรรมปฏิบัตินี้ประสบความสำเร็จได้โดยไม่ต้องอาศัยเครื่องล่อใจ ประเภทที่เป็นวัตถุ เช่น ของแจกแถมต่าง ๆ ไม่มีทั้งการบังคับและอ้อนวอน แต่สิ่งล่อใจที่สำคัญคือผลของการปฏิบัติ ซึ่งทั้งผู้ทำการอบรมเนื้อหาและวิธีการอบรมต่างเอื้ออำนวยให้เกิดความน่าเชื่อถือจนผู้เข้ารับการอบรมตัดสินใจลงปฏิบัติตามจนกระทั่งได้รับผลดีประจักษ์แก่ใจตนเองจึงเกิดการยอมรับ จึงสรุปได้ว่าการเปลี่ยนแปลงหรือการพัฒนาจิตใจบุคคลนั้นเกิดจากปัจจัยสำคัญคือความเอาใจใส่ ความเพียรและความอด

ทนของผู้เข้าอบรม โดยมีปัจจัยผู้ทำการอบรม เนื้อหาของการอบรม และวิธีการอบรมเป็นปัจจัยเอื้ออำนวยซึ่งจำเป็นและขาดเสียมิได้ในกระบวนการอบรมเพื่อการพัฒนาจิตด้วยวิถีทางพุทธศาสนา

สมเด็จพระติ เรื่องอนันต์เลิศ (2539:39-46) ศึกษาเรื่อง“การเปิดรับธรรมะในยุคโลกาภิวัตน์” โดยการสัมภาษณ์นักเผยแผ่ธรรมะจำนวน 7 ท่าน จากประเด็นคำถาม 7 ข้อ คือ

1. หลัก และวิธีการในการเผยแผ่ธรรมะของนักเผยแผ่ธรรมะ พระพิสารธรรมพาที (พระพยอม กัลยาโณ) กล่าวว่า “ต้องมีความรู้ โดยมีพื้นฐานมาจากการศึกษา บวชเรียนในเรื่องที่ถูกต้อง ไม่เบี่ยงเบนไปทางไสยศาสตร์ ต้องรู้ให้พอ รู้ให้มั่นใจ ประพฤติได้ในสิ่งที่รู้ วิธีการก็คือ การพูดให้เป็น ทำให้คู่ อยู่เป็นสุขให้เห็น หรือทำงานให้เป็นตัวอย่าง ต้องมีบุคลิกดี มีความตั้งใจดี มีความเข้าใจในวิธีที่จะทำให้คนสนใจได้เป็นอย่างดี”

2. สถานการณ์ เกี่ยวกับความเชื่อของพุทธศาสนิกชน คนไทยในสังคมเมือง และชนบท แพทย์หญิง อมรา มะลิลา กล่าวว่า “ชาวพุทธส่วนใหญ่ไม่มีความรู้ทางด้านพุทธศาสนา เท่าที่ควร และมองพุทธศาสนา แบบไม่เป็นวิทยาศาสตร์ คนต่างจังหวัด โดยเฉพาะในแถบ ภาคอีสาน มีความเชื่อและปฏิบัติกิจกรรมทางศาสนา มากกว่าคนในกรุงเทพฯ ซึ่งสังคมเมืองมักพบปัญหาเกี่ยวกับเรื่อง ความประพฤติของสงฆ์”

3. การกำหนด การวิเคราะห์ และการเปิดรับธรรมะของกลุ่มเป้าหมาย พระธรรมปิฎก (ประยุทธ์ ปยุตฺโต) กล่าวว่า “จากการรับนิมนต์ เพื่อไปแสดงธรรม มิได้กำหนดกลุ่มเป้าหมายเอง และเพื่อให้เกิดผลดีอย่างกว้างขวางในเวลาอันรวดเร็ว จะใช้วิธีเทศน์สอนผู้บังคับบัญชาระดับผู้ใหญ่ หรือผู้มีปัญญา ซึ่งจะมีผลไปถึงผู้ใต้บังคับบัญชาได้ง่าย”

4. สื่อที่ใช้ในการเผยแผ่ และแนวคิดในการเลือกสื่อ พระภาวนา วิริยคุณ (ทัตตะชีโว ภิกขุ) กล่าวว่า “อันดับแรกเกิดจากสื่อบุคคลที่อยู่รอบ ๆ ตัว โดยการสอนให้มีธรรมะเกิดขึ้นในครอบครัวก่อนจึงจะมีผลมากในการปลูกฝังคุณธรรม โดยมีความเห็นว่าสิ่งที่ดีที่สุดโดยพื้นฐานคือ ตัวของผู้เผยแผ่เอง ที่จะเป็นต้นแบบแก่ชาวโลกได้ เช่น พระพุทธเจ้าท่านก็นำตนเองเป็นสื่อ หากมองในแง่ทั่วไป สื่อทุกชนิดใช้ได้หมด แต่ก็ยังไม่เกิดประโยชน์ หากผู้ที่เผยแผ่ยังปฏิบัติไม่ได้”

5. เกี่ยวกับสื่อสมัยใหม่ ในยุคข้อมูลข่าวสาร ผลต่อการเผยแผ่ และการเปลี่ยนแปลงการใช้สื่อ พระภาวนาวิริยคุณ (ทัตตะชีโวภิกขุ) กล่าวว่า “บทบาทของสื่อสมัยใหม่นั้น มีผลต่อการเผยแผ่แต่หากแยกแยะไม่ออก ก็อาจจะนำไปใช้ในทางที่ผิด ซึ่งประการสำคัญโดยพื้นฐาน ต้องพิจารณาให้เห็นก่อน ขณะนี้มีอยู่ก็คือ พระไตรปิฎก คอมพิวเตอร์ อยู่ในแผ่นซีดีรอม (CD ROM) แจกจ่ายเผยแผ่แก่องค์กรต่าง ๆ ไปแล้ว”

6. แนวคิดในการเลือกเนื้อหา การปรับเนื้อหาให้เข้ากับยุคสมัย และเนื้อหาที่ใช้ พระธรรมโกศาจารย์ (ปัญญานันทภิกขุ) กล่าวว่า “ต้องเป็นการให้ความรู้ว่าจะอะไรดีมีประโยชน์ ชี้แจงเหตุผลที่ถูกที่ควร ให้เกิดความเข้าใจ ไม่ต้องมีการปรับเปลี่ยน เพราะเนื้อหาธรรมะมีความทันสมัย

อยู่แล้ว ขึ้นอยู่กับวิธีการเทศน์ที่น่าสนใจ ไม่ยึดตาย หากมีการดัดแปลง อาจเป็นละครธรรมะ ซึ่งก็ควรเป็นผู้ที่มีความสามารถ”

7. จุดมุ่งหมายในการเผยแผ่ธรรมะให้แก่ประชาชน นักเผยแผ่ธรรมะทั้งเจ็ดให้ทัศนะว่า

- 1) พระธรรมโกศาจารย์ มุ่งสอนคนให้เป็นคน
- 2) พระธรรมปิฎก มุ่งให้เกิดความรู้โดยให้การศึกษา เกิดความสนใจโดยไม่ใช่เป็นเพียงแค่ศรัทธาอย่างเดียว เพราะอาจจะนำไปสู่ความเข้าใจผิดได้
- 3) พระภวนาวิริยคุณ ต้องการให้คนทั้งโลกทราบถึงวิธีการปฏิบัติเพื่อให้ได้ความรู้ในหลักธรรมออกจากใจตนเอง
- 4) พระพิสารธรรมพาที เพื่อให้เกิดความรื่นเริงในธรรม อาจหาญที่จะฝึกฝนตนเองตามหลักธรรม และเห็นว่าธรรมะมีความสำคัญ ช่วยแก้ปัญหาได้
- 5) พระมหาสมพงษ์ มหาปุณฺณโณ เพื่อให้เกิดความรู้ ทัศนคติที่ดี ให้รู้จักพุทธศาสนาที่แท้จริง เพื่อนำไปปฏิบัติร่วมกันในสังคมจนเกิดประโยชน์สุข
- 6) ศาสตราจารย์ ดร. ระวี ภาวิไล เพื่อให้การศึกษา ความรู้ และเข้าใจธรรมชาติของชีวิตตามคำสั่งสอนของพระพุทธเจ้า เพื่อนำไปปรับใช้ในชีวิตประจำวันได้ โดยทุกคนเริ่มจากตนเองก่อน
- 7) แพทย์หญิง อมรา มะลิลา เพื่อโน้มน้าวใจให้ผู้คนสนใจเข้ามา ทดลองศึกษาในเรื่องที่เกี่ยวกับชีวิต ซึ่งแบ่งออกได้เป็นร่างกายและจิตใจ และเพื่อให้ทราบความรู้ที่แท้จริงของพุทธศาสนาจะได้เป็นเครื่องมือในการดำเนินชีวิตได้อย่างมีความสุข