



บทที่ ๒

ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเข้าร่วมกลุ่มโครงการกองทุนยาประจำหมู่บ้านนี้ เป็นการศึกษาถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ที่เป็นสมาชิก และผู้ที่ไม่ได้เป็นสมาชิกของโครงการกองทุนยาประจำหมู่บ้านลาคกระติง โดยมองว่าการสื่อสารระหว่างบุคคลที่เกิดขึ้นระหว่างสมาชิกในสังคมของหมู่บ้านลาคกระติงและปัจจัยความเชื่อและไม่เชื่อในตัวบุคคลล้วนมีความสัมพันธ์กันในแง่ที่ทำให้เกิดพฤติกรรมบางอย่างขึ้น นั่นคือการตัดสินใจในการรวมกลุ่มของโครงการกองทุนยา ดังนั้นทฤษฎีแนวความคิดและงานวิจัยที่นำมาประกอบในการศึกษาครั้งนี้ จึงเกี่ยวข้องกับตัวแปรต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคล โดยที่ศึกษาตัวแปรเกี่ยวกับการสื่อสารระหว่างบุคคล ปัจจัยภายในของบุคคล และยังได้พิจารณาตัวแปรเกี่ยวกับภูมิหลังของผู้ถูกศึกษาคด้วย

"กลุ่ม" หมายถึง การรวมตัวของบุคคลหลายคนเข้าด้วยกัน เพื่อประกอบกิจกรรมต่าง ๆ และเพื่อใ้บรรลุจุดมุ่งหมายต่าง ๆ

โฮแมนส์ (Homans)^๑ ได้อธิบายว่า ที่เรียกว่ากลุ่มนั้นหมายถึง "บุคคลจำนวนหนึ่งที่มีการติดต่อสื่อสารซึ่งกันและกัน ซึ่งมักจะเป็นช่วงระยะเวลาหนึ่ง และมีจำนวนบุคคลน้อยพอที่จะทำให้แต่ละคนสามารถที่จะติดต่อสื่อสารกับสมาชิกอื่นได้อย่างทั่วถึง โดยไม่ต้องผ่านบุคคลอื่น แต่เป็นไปในรูปของการเกี่ยวข้องกับสัมพันธ์แบบตัวต่อตัว ซึ่งบอนเนอร์ (Bonner)^๒ ได้ให้ความหมายเพิ่มเติมว่า "กลุ่มก็คือบุคคล

^๑ G.C. Homans, cited in Marvin E. Shaw, Group Dynamics (New York : McGraw - Hill Book Company, 1971), p. 9.

^๒ Ibid.

จำนวนหนึ่งที่มีปะทะสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน และกระบวนการ ระดมสัมพันธ์ตนเองที่เป็น
สิ่งทำให้กลุ่ม (group) มีลักษณะแตกต่างจากการรวมตัวของบุคคลเฉย ๆ
(Aggregate)"

มิลส์ (Mills)^๑ ก็ได้อธิบายเกี่ยวกับเรื่องของ "กลุ่ม" ว่า "ที่
เรียกว่า กลุ่มนั้นก็คือนาย (Unit) ที่ประกอบไปด้วยบุคคล ๒ คน หรือ ๒ คน
ขึ้นไปที่เกี่ยวข้องกันเพื่อวัตถุประสงค์บางอย่าง และบุคคลเหล่านั้น
เชื่อว่า การเกี่ยวข้องกันสัมพันธ์กันนั้นเป็นสิ่งที่มีความหมาย"

สมิธ (Smith)^๒ อธิบายว่า "กลุ่มทางสังคมหมายถึงหน่วยที่ประกอบ
ด้วยบุคคลมากกว่า ๑ คน ซึ่งมีการรับรู้ร่วมกัน (a collective perception)
ถึงความเป็นเอกภาพของกลุ่มและมีความสามารถที่จะกระทำต่อ หรืออยู่ในสภาพที่
กำลังกระทำต่อสิ่งแวดล้อมในลักษณะที่เป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน"

ซึ่งการรับรู้ร่วมกันนั้น ฟิลด์เลอร์ (Fieldler)^๓ อธิบายว่า
"กลุ่มก็คอบุคคลผู้หนึ่งซึ่งรับรู้ถึงการมีชะตากรรมร่วมกัน (a common fate)
กล่าวคือมีการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันในแง่ที่ว่าเมื่อมีเหตุการณ์ใดเกิดขึ้นและส่งผลกระทบ
ต่อสมาชิกคนใด สมาชิกคนอื่นๆก็แนวโน้มที่จะได้รับผลกระทบด้วยเหมือนกัน"

และจิรพรพรณ กาญจนจิตรา^๔ ได้ให้ความหมายของกลุ่มว่า "กลุ่มใด
แปลนจำนวนเท่าใดก็ได้ที่มีการสื่อสารติดต่อกัน ความหมายนี้แยกได้ว่า

^๑ T.M. Mills, The Sociology of Small Groups (Englewood Cliffs, N.J: Prentice - Hall, 1967), p, 2.

^๒ M. Smith, "Social Situation, Social Behavior, Social Group," Psychological Review, 62 (1945) : 224.

^๓ Marvin E. Shaw, Group Dynamics, p. 8.

^๔ จิรพรพรณ กาญจนจิตรา, การพัฒนาชุมชน (กรุงเทพมหานคร : หอรัชนีชัย
การพิมพ์, ๒๕๒๓), หน้า ๒๕๓.

๑. กลุ่มประกอบขึ้นด้วยคนมากกว่าสองคนขึ้นไป
๒. การสื่อสารต่อกันก่อให้เกิดลักษณะกลุ่ม แต่การอยู่ใกล้ชิดกันไม่จำเป็นต้องก่อให้เกิดสภาพที่เรียกว่า กลุ่ม คำนิยามแนวเรื่องการศึกษาสื่อสารหรือการตอบโต้ซึ่งกันและกัน คือมีปฏิริยาต่อกัน (Reciprocal Communication)
๓. การมีสภาพเป็นกลุ่มขึ้นอยู่กับการมีการสื่อสารซึ่งกันและกันมิใช่เป็นการกระทำของฝ่ายเดียว การเป็นกลุ่มขึ้นอยู่กับการสื่อสารบุคคลวิ (Two - Way Communication).

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเรื่องของการรวมกลุ่ม

เจ็ดหล้า สุนทรวิภาต กล่าวไว้ในงานวิจัยเรื่อง ปัจจัยทางจิตวิทยา สังคมที่เกี่ยวข้องกับการรวมกลุ่มว่า "สำหรับบุคคลแต่ละคนนั้นกลุ่มจะดึงดูดจิตใจ เขามาหรือไม่นอยยอมขึ้นอยู่กับที่บุคคลนั้นจะกะประมาณผลดีและผลเสียของการเข้าเป็นสมาชิกในกลุ่มนั้น การที่บุคคลจะเข้ากลุ่มหรือไม่ยอมจะขึ้นอยู่กับคุณสมบัติของกลุ่ม ความนึกเห็นความคาดหวังของบุคคลว่าคุณลักษณะเหล่านั้นจะสามารถนำมามีความทองการของตนและเหมาะสมกับค่านิยมของตนเพียงใด"

วีระ กองแก้ว ได้ศึกษาเรื่องการยอมรับในการเข้าร่วมกลุ่มของชาวนา ในประเทศฟิลิปปินส์ โดยเก็บข้อมูลจากประชากรในหมู่เกาะใหญ่ ๆ ผลที่พบมีใจความสำคัญดังนี้คือ "ปัจจัยที่ทำให้ชาวนาเข้าร่วมกลุ่มใดแก่ความคาดหวังว่าจะได้ประโยชน์และความก้าวหน้าในการประกอบอาชีพ... อีกประการหนึ่งก็คือการที่ชาวนาที่มีส่วนช่วยในกลุ่มอยู่ก่อน มักจะเป็นปัจจัยทำให้เขามาเป็นสมาชิกในกลุ่มต่อไป" ^๒

^๑ เจ็ดหล้า สุนทรวิภาต, "ปัจจัยทางจิตสังคมที่เกี่ยวข้องกับการรวมกลุ่ม," (วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, ๒๕๐๘), หน้า ๕.

^๒ อ้างในเรื่องเดียวกัน, หน้า ๘.

จากการศึกษาของไพศาล เพ็ชรพลาย ซึ่งได้ศึกษาเกี่ยวกับเรื่อง การเข้าร่วมกลุ่มของชาวนาหรือกลุ่มผู้ซื้อและกลุ่มออมทรัพย์พัฒนาของมูลนิธิบูรณะชนบท จังหวัดชัยนาทพบว่า ในกลุ่มผู้ซื้อนั้นการยอมรับการรวมกลุ่มขึ้นอยู่กับปัจจัยรายได้ ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกด้วยกัน บริการที่ได้รับจากกลุ่ม และระยะเวลาที่ประกอบอาชีพอยู่ในหมู่บ้าน สำหรับกลุ่มออมทรัพย์พัฒนานั้นก็มีการยอมรับ เช่นเดียวกับกลุ่มผู้ซื้อ ต่างกันแต่เพียงว่า กลุ่มนี้รายได้ไม่เป็นปัจจัยในการยอมรับของกลุ่มโดยตรง แต่จำนวนสมาชิกในครอบครัวช่วง ๕ - ๘ คน เป็นปัจจัยการยอมรับการรวมกลุ่มนี้ นอกจากนี้สมาชิกทั้งสองกลุ่มต่างมีข้อคิดเห็นว่า บริการที่ได้รับจากกลุ่มเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดในด้านการยอมรับการรวมกลุ่ม ส่วนปัจจัยที่สำคัญรองลงมาได้แก่ความสัมพันธ์อันดีระหว่างสมาชิกด้วยกัน ความสัมพันธ์ที่กระหว่างสมาชิกกับเจ้าหน้าที่มูลนิธิบูรณะชนบท ตลอดจนมีรายได้สูงขึ้นและเกียรติที่จะได้รับจากกลุ่มตามลำดับ" ๑

ส่วนเพทาย วิเศษพจนกิจ ได้ศึกษาเรื่องความคาดหวังประโยชน์ที่จะได้รับจากกลุ่มของสมาชิกในโครงการสารภีข้าวม่วง โดยศึกษาจากกลุ่มผู้เป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ เพื่อการผลิต กลุ่มผู้ปลูกถั่วเหลือง กลุ่มผู้เลี้ยงสุกรและกลุ่มผู้ปลูกกระเทียม จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ศึกษาทั้งหมดมี ๒๕๘ คน ผลการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับความต้องการได้รับการยกย่องมีใจความพอสรุปได้คือ "การที่สมาชิกทั้ง ๔ กลุ่มในโครงการสารภีข้าวม่วงเข้าร่วมกลุ่มนั้น โดยส่วนรวมมีความคาดหวังในเกียรติที่จะได้รับจากการเป็นสมาชิกกลุ่มร้อยละ ๘๒.๒ และกลุ่มมีความสามารถตอบสนองความคาดหวังได้ในอัตราที่สูงถึงร้อยละ ๗๑.๗" ๒

๑ ไพศาล เพ็ชรพลาย, "การยอมรับในการรวมกลุ่มบางกลุ่มของชาวนาชนบทที่เป็นสมาชิกในเขตโครงการมูลนิธิบูรณะชนบท," (วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, ๒๕๖๙), หน้า ๑๐ - ๑๕.

๒ เพทาย วิเศษพจนกิจ, "ความแตกต่างระหว่างผู้ยอมรับและผู้ไม่ยอมรับ วิทยาการเกษตรแผนใหม่ ศึกษาเฉพาะกรณีในเขตโครงการมูลนิธิบูรณะชนบท," (วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, ๒๕๒๐), หน้า ๓ - ๕.

ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยครั้งนี้ การที่บุคคลคาดหวังว่าจะได้รับการยกย่องจากเพื่อนมาเป็นการเข้าเป็นสมาชิกของโครงการกองทุนฯ

จากคำจำกัดความข้างต้น จึงสามารถจะอธิบายได้ว่า เมื่อใช้ในการกระทำให้เกิดการรวมกลุ่มนั้น การสื่อสารเป็นปัจจัยเงื่อนไขอันแรกที่จะทำให้บุคคลในกรู๊ปกกลุ่ม รักรูปู่ตารวมกัน รุ้ถึงจุดมุ่งหมายของกรู๊ม เพราะกรู๊มแต่ละกรู๊มมีจุดมุ่งหมายในการดำเนินงานต่างกัน ซึ่งในขณะที่การสื่อสารเกิดขึ้น บุคคลก็จะใช้ปัจจัยของความเชื่อหรือไม่เชื่อภายในตัวเขามาช่วยในการตัดสินใจ ผลจากการสื่อสารทำให้บุคคลกรู๊กกรู๊ม รุ้จุดมุ่งหมายของกรู๊มและอาจจะเกิดผลในทางการกระทำด้านใดด้านหนึ่งโดยที่การกระทำนั้นก็ยังขึ้นอยู่กับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซึ่งประกอบด้วย กรู๊มเห็ผลของความเชื่อหรือไม่เชื่อ (belief and disbelief) ในการตัดสินใจซึ่งมีอยู่ในตัวของบุคคลถึงกล่าวมาแล้ว

การศึกษาในครั้งนี้ เน้นที่การสื่อสารระหว่างบุคคลก็เพราะเหตุที่ว่า โดยที่ในเมืองกรู๊มยังไม่เกิดขึ้น การสื่อสารในเรื่องของกรู๊ม การปะทะสังสรรเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นต่อกันในปัญหาในกรณีของการตั้งโครงการกองทุนฯ ประจำหมู่บ้านนั้น จึงเป็นรูปแบบของการสื่อสารระหว่างบุคคล (Interpersonal Communication) ซึ่งในศัพท์ทฤษฎีการสื่อสารมวลชน ในความหมายของการสื่อสารระหว่างบุคคลนั้นว่า "หมายถึงกระบวนการของการติดต่อสื่อสารหรือการแสดงปฏิกริยาโต้ตอบ (Reciprocal interaction) ระหว่างบุคคลสองคน (Dyadic) หรือมากกว่านั้นเข้าไปอาจเป็นสามคน (Triadic) หรือกรู๊มย่อย (Small group) แล้วแต่จำนวนคนที่เกี่ยวข้องในกระต่งการณ การสื่อสารระดับระหว่างบุคคลนี้มีองค์ประกอบต่าง ๆ ของการสื่อสารครบถ้วน ซึ่งอาจจำแนกแจกแจงออกได้ชัดเจนนับตั้งแต่ ผู้ส่งสาร (Source) สาร (Message) สื่อ (Channel) ผู้รับสาร

(Receiver) ผล (Effect) และปฏิกิริยาตอบสนองกลับ (Feedback)^๑ ดังนั้นในการสื่อสารระหว่างบุคคลจึงเกี่ยวข้องกับตัวแปรหลายตัว ซึ่งนำมาศึกษาในการวิจัยดังนี้

แคตซ์และลาซาร์สเฟลด (Katz and Lazarsfeld)^๒ พบว่ารูปแบบการสื่อสารระหว่างบุคคล (Interpersonnal Communication) หรือการสื่อสารแบบตัวต่อตัว (Face-to-Face Communication) มีผลต่อการทำให้ผู้รับสารยอมรับที่จะเปลี่ยนแปลงทัศนคติ ยอมรับที่จะร่วมมือปฏิบัติมากที่สุด"

จำกงานวิจัยของโจสกรายู นีรัฐพุดกัม^๓ พบว่า "แหล่งข่าวสารที่ได้ รับจากการสื่อสารในระดับบุคคลนั้นเป็นการสื่อสารทั้งสองทาง ยอมรับผลอย่างฉับพลันในอันที่จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง ทั้งในทางทัศนคติและพฤติกรรมของผู้รับสาร ประสิทธิภาพในเรื่องปฏิบัติตามคำแนะนำยอมรับขึ้นอยู่กับความน่าเชื่อถือใดจากแหล่งข่าวประเภทต่าง ๆ

ในเรื่องแหล่งกำเนิดข่าวสารหรือผู้สื่อสารนั้นลักษณะต่าง ๆ เช่น เพศ อายุฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม อาจจะมีผลในการรับรู้ของผู้รับสารอยู่มาก หากผู้รับสารเกิดความเชื่อต่อบุคคลที่มีตำแหน่งต่ำกว่าในสังคมและเกิดความเชื่อไ้มากกว่า นั้นก็แสดงว่าเกิดจากความแตกต่างระหว่างความสามารถของผู้รับสารในอันที่จะทำให้ผู้รับสารเกิดความเข้าใจและรับรู้ข่าวสารใดต่างกัน

^๑ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, แผนกสื่อสารมวลชนและสื่อสารมวลชน, กัณฑ์การสื่อสารมวลชน สันัน ปัทมะทิน, บรรณาธิการ, (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ๒๕๒๐), ๑ : ๕๐ - ๕๑.

^๒ Elihu Katz and Paul F. Lazarsfeld, Personal Influence (New York : The Free Press, 1955), p. 27.

^๓ โจสกรายู นีรัฐพุดกัม, "กระแสข่าวและการติดต่อสื่อสารในการพัฒนา," รายงานการวิจัยความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะชุมชนในสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการพัฒนา, (อัคราเนา) : หน้า ๑๔๘.

ความเชื่อใจของผู้สื่อสาร

ฮอฟแลนด์, จานิส, และเคลลีย์^๑ (Hovland, Janis and Kelley) ได้ศึกษาเกี่ยวกับความตั้งใจของบุคคลและกล่าวไว้ว่า "ความเชื่อใจ" ของคนนั้นขึ้นอยู่กับองค์ประกอบ ๒ ประการ คือ

๑. ความสามารถ (Competence) หรือความเชี่ยวชาญ (Expertness) ซึ่งผู้รับสารมองเห็นได้จากผู้สื่อสารนั้น และ
๒. ความซื่อสัตย์ (Trustworthiness) หรือความไว้วางใจที่ผู้รับสารมีต่อผู้สื่อสาร นั้น

ลอร์จ (Lorge)^๒ กล่าวว่า "ความเชื่อใจ" จะเปลี่ยนจากเรื่องหนึ่งไปสู่เรื่องหนึ่ง (Vary from topic to topic) และอิทธิพลของผู้สื่อสารจะแตกต่างกันไปตามสภาพและข้อความหรือเรื่องที่จะสื่อสารนั้นด้วย"

ในปี ๑๙๖๖ เบอร์โลและคณะ (Berlo et al.)^๓ ได้ทำการวิจัยในเรื่องของ "ความเชื่อใจของผู้สื่อสาร" ซึ่งผลชี้ให้เห็นว่า ประชาชนนั้นจะไว้วางใจพิจารณา "ความเชื่อใจ" ของผู้สื่อสาร โดยแบ่งออกเป็น ๓ มิติ หรือ ๓ ปัจจัย (dimension or factors) ด้วยกันคือ

๑. ปัจจัยด้าน ความปลอดภัย (Safety) คล้ายกับ "ความซื่อสัตย์" (Trustworthiness) ซึ่งเป็นองค์ประกอบที่ฮอฟแลนด์, จานิส และเคลลีย์ได้ศึกษาไว้ โดยพิจารณาจาก "ฉันทันเสถล" ที่สูงพอหรือไม่ องค์ประกอบด้านความปลอดภัยมีลักษณะในคานทาง ๆ เช่น มีความคล้ายคลึงกันกับผู้รับสาร มีความเป็นมิตรโอบอ้อม มีความอดกลั้น สุขุม สุภาพ ไม่เห็นแก่ตัว เป็นต้น

^๑ อังโน วิศนุ สุวรรณเพิ่ม, การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง, ๒๕๒๓), หน้า ๑๐๕.

^๒ เรื่องเดียวกัน หน้า ๑๐๖.

^๓ เรื่องเดียวกัน หน้า ๑๐๘ - ๑๑๐.

ผู้สื่อสารซึ่งมี "ความเชื่อถือ" จากผู้รับสารไม่จำเป็นต้องมี "อันคับเสก" อยู่ในระดับสูงทุกเรื่องทุกลักษณะก็ได้ หากแต่เรื่องที่จะพูดถึงหรือเมื่อจะทำการสื่อสารในเรื่องใดเรื่องหนึ่งนั้น "ความเชื่อถือ" ในเรื่องนั้นค่อนข้างสูงมากพอเฉพาะเรื่องเฉพาะกรณีไป ส่วนผู้สื่อสารที่ไม่มองประกอบความปลอดกลัยก็จะมีลักษณะตรงข้ามกับลักษณะดังกล่าวมาแล้ว และในทำนองเดียวกันผู้สื่อสารที่มองประกอบความที่ไมมีความปลอดกลัยในความถึกของผู้รับสารนี้ ก็ไม่จำเป็นจะต้องมีอันคับเสกเข้าไปในทุกเรื่อง

๒. องค์ประกอบด้านคุณวุฒิ (Qualification) ซึ่งคล้ายองค์ประกอบด้านความสามารถ ความเชี่ยวชาญ (Expertise) องค์ประกอบด้าน "คุณวุฒิ" เป็นคุณลักษณะอิสระของผู้สื่อสาร ซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับองค์ประกอบด้านความปลอดกลัยหรือความถ่วงหัวแต่อย่างใด...บุคคลที่ใคร่จะมีความระมัดระวังคุณวุฒิสูง ควรจะไตร่ตรองจากการทำงานที่เขาได้ก่อกรรมมา มีประสบการณ์ มีคุณสมบัติเฉพาะ มีทักษะ มีความเป็นผู้นำน่าใจ มีความสามารถเป็นผู้นำ ฯลฯ

๓. องค์ประกอบด้านความคล่องตัว (Dynamism) องค์ประกอบด้านนี้จะมีความแตกต่างหรือแปรผันน้อยกว่าองค์ประกอบ ๒ ด้านแรก และผู้รับสารโดยทั่วไปก็จะไม่ใช้องค์ประกอบด้าน "ความคล่องตัว" นี้เป็นเกราะตัดสินใจว่าผู้สื่อสารมี "ความเชื่อถือ" มากน้อยเพียงใด คนส่วนใหญ่จะมองผู้สื่อสารเพียงว่าเขาเป็นบุคคลที่มีความคล่องตัวหรือไม่เท่านั้น บุคคลที่มีลักษณะดังกล่าวนี้แสดงออกมาให้เห็นได้ในอัตราสูงด้านการทำงานแข่งขัน มีความหนักแน่น เป็นคนเปิดเผย มีความกล้าหาญ มีกำลังกายแข็งแรง ส่วนบุคคลที่มีองค์ประกอบ "ไม่คล่องตัว" ก็จะมีลักษณะตรงกันข้าม

ในงานวิจัยเกี่ยวกับปฏิสัมพันธ์ทางสังคม (Social interaction) กับการตัดสินใจของชาวบ้านในภาคเหนือพบว่า "เงื่อนไขสำคัญในการตัดสินใจคือ การไม่ใคร่ชาวสารที่ถูกต้อง ชาวบ้านพยายามตัดสินใจอย่างมีเหตุผลโดยไล่หลัก ๔ ข้อ คือ

เงิน ความเห็นของคนส่วนใหญ่ ความพร้อมที่จะทำและผลประโยชน์^๑ ส่วนในภาคอีสานชาวบ้านคิดหรือรับข่าวสารจากภายนอกและจากชาวบ้านด้วยกันเอง โดยอาศัยบุคคลที่เป็นแหล่งข่าวสำคัญ โคนแก กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ครู ข้าราชการ ชาวบ้านส่วนใหญ่ได้รับข่าวสารจากการติดต่อกับบุคคลที่เป็นแหล่งข่าว เนื่องจากคำนิยมดั้งเดิมที่ให้ความไว้วางใจและนับถือบุคคลเหล่านั้น^๒

การศึกษาในส่วนที่เป็นปัจจัยภายในของบุคคลซึ่งมีส่วนในการตัดสินใจ หลังจากที่มีการสื่อสาร เกิดขึ้นแล้วนั้น สิ่งที่จะช่วยอธิบายได้ถึงการเกิดพฤติกรรมนั้น ๆ ก็เป็นแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยทางจิตวิทยาและสังคมวิทยาซึ่งเกี่ยวข้องกับตัวแปรต่าง ๆ ที่มีผลต่อพฤติกรรมของบุคคล

๑๑. ทฤษฎีพฤติกรรมนิยม (Behavioralism) นักทฤษฎีของสำนักนี้เป็นผู้นำคือ โรเจอร์ส (Rogers)^๓ ทฤษฎีของสำนักนี้เน้นให้ความสำคัญกับปัจเจกชนมาก พวกนี้เห็นว่าการกระทำระหว่างกัน (Social Interaction) เกิดขึ้นโดยอาศัยการสื่อความหมายต่อกัน

ทฤษฎีการพัฒนาสังคมตามแนวนี้จึงมุ่งที่จะทำการเปลี่ยนแปลงลักษณะบุคคล โดยเฉพาะลักษณะจิตใจ ซึ่งจะปรากฏออกมาในรูปของทัศนคติ ค่านิยม ความเชื่อ และมูลเหตุจูงใจ เป็นต้น จากลักษณะหนึ่งที่เป็นลักษณะประเพณีนิยม (traditional) ไปสู่ลักษณะหนึ่งที่เรียกว่า ลักษณะทันสมัย (Modern)

^๑ Jacob M. Bilmes, "Interaction and Decision Making in Northern Thai Village, (Mimeographed) : 6.

^๒ Paitoon Kurkaew "Village Channels of Communication in Northeast a Pilot study," (Mimeographed) : 3.

^๓ Everett M. Rogers, "Personality correlates of the Adoption of Technological practices," Rural Sociology (New York : Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1962),

ซึ่งทฤษฎีนี้เชื่อว่าสังคมไทยมีบุคคลที่มีลักษณะของคนสมัยใหม่ เช่น เป็นพวกนักธุรกิจ
เป็นผู้มีความปรารถนาจะบรรลุความสำเร็จสูง มีเหตุผล เห็นคุณค่าของเวลา ภัทธานิ
ในวิทยาศาสตร์และการแพทย์สมัยใหม่ มีความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ สังคมนั้น
จะมีระดับความเจริญสูง ✓

และแนวความคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมและวิถีปฏิบัติบุคคลิกภาพของบุคคล
และกลุ่มนั้น "มีความแตกต่างกันซึ่งเป็นผลจากการเรียนรู้สังคมทางสังคม
(Socialization) เป็นเวลานาน สังคมและวัฒนธรรมที่ต่างกันโดยจิตนิยม
เลี้ยงดูและปั้น (Shape) ความนึกคิด ค่านิยม พฤติกรรม วิถีปฏิบัติ บุคคลิกกลุ่ม
ต่างกันออกไปไม่มากนักหมายความว่าในหลายกรณีจะไม่สามารถเห็นความแตกต่างได้ชัด
ก็ตาม แต่บ่อยครั้งการแสดงออกของคนเวลาตัดสินใจเลือกหรือไม่เลือกกระทำสิ่งใด
ได้พิสูจน์ให้เห็นถึงพฤติกรรมกลุ่มและความรู้สึกนึกคิดที่ต่างกัน ทั้งยังได้พิสูจน์ให้เห็น
ถึงอิทธิพลของมนุษย์ในฐานะที่เป็น "ผู้เปลี่ยน" (actor of change) อิทธิพล
ความรู้สึกนึกคิดที่หมิ่นหมิ่นมาสำคัญในการทำให้คน "ปฏิเสธ" (reject) "ยอมรับ"
(accept) "แก้ไข" (modify) หรือ "ทำให้สะดวกขึ้น" (accomodate)
ต่อการเปลี่ยนแปลงในสังคมที่กำลังพัฒนา" ๑

บุญเย็น วอทอง ๒ ได้ให้ความหมาย "ค่านิยม" ว่า คือ หลักเกณฑ์ที่จะ
ใช้ตัดสินใจในการประเมินคุณค่าหลักการและการกระทำใดว่าเป็นสิ่งที่พึงปรารถนา
ไม่ถึงปรารถนา ควรยอมรับหรือไม่ยอมรับ น่าจะนำมาปฏิบัติได้หรือไม่ ในสภาพ
แวดล้อมของสังคมหนึ่งเพียงใดหรือไม่

๑ สุนทรีย์ โคมิน, "ผลกระทบของการพัฒนาในแง่ของจิตวิทยาสังคม,"
วารสารพัฒนบริหารศาสตร์ ๑๕ (กรกฎาคม ๒๕๒๖) : หน้า ๑๒

๒ Boonyen Wotong, "Development of Education in Public
Administration in Thailand," (Thesis Submitted to the Graduate
school of Public International Affairs University of Pittsburgh,
1967), p. 2.

แมกโดนัลด์ (F.S. McDonald) ได้จำกัดความ "ค่านิยม" ไว้ว่า "ค่านิยมนั้นเป็นความนิยมชมชอบของบุคคลต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใด มีความเกี่ยวข้องกับทัศนคติและท่าทีที่เป็นเกณฑ์ในใจ (Inner Criterion) ที่บุคคลใช้ตัดสินว่าสิ่งใดเป็นสิ่งที่น่าพึงปรารถนา ไม่ใช่การเลือกกำหนดการกระทำในสิ่งที่เราเห็นว่าถูกต้องเหมาะสม"

ฮาร์ดิง (Harding) ถือว่า "ค่านิยม" ตามความหมายทางจิตวิทยาหมายถึง ความต้องการและความชอบไม่ชอบ มีการพัฒนาเป็นระบบและมีระดับแตกต่างกันออกไปในแต่ละบุคคล ค่านิยมสามารถแสดงออกโดยเราสามารถถือว่าความชอบก็คือความสนใจในเรื่องนี้ของแต่ละบุคคล ค่านิยมสามารถแสดงออกโดยความรู้ที่สัมพันธ์กับสิ่งหนึ่งสิ่งใด"

พิทยา สุวรรณชญ ได้ให้ความหมายของ "ค่านิยม" ว่า "เป็นพลังจูงใจที่จะให้คนหรือกลุ่มสังคม คัดเลือกหรือประเมินค่าสิ่งใดบางอย่างที่ตนประสงค์หรือไม่ถึงประสงค์หรือแล้ว เปรียบเสมือนมาตรฐานที่เป็นเครื่องวัดถึงพฤติกรรมทางสังคมว่ามีสิ่งใดบางอย่างที่สมควรยกย่องชมเชย"

อีไลเซอร์ บี อายาล (Eliezer B. Ayal) ได้ทำการศึกษาสังคมไทยในแง่ของหลักทางเศรษฐศาสตร์และได้กล่าวถึงค่านิยมของไทยที่สำคัญไว้ว่า ระบบค่านิยมของไทย ยึดค่านิยม ส่วนบุคคลเป็นศูนย์กลาง คนไทยรักอิสระ ไม่ยอม

^๑ F.J. McDonald, Educational Psychology (Belmont, Cal : Wedworth Publishing Company Inc., 1965), p. p. 374.

^๒ D.W. Harding, Social Psychology and Individual Values (New York: Washington's University library, 1953), p. 61.

^๓ พิศยา สุวรรณชญ, สังคมวิทยา : "วิทยาสถาสรสังคม", เอกสารของสำนักวิจัย สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (พระนคร : สำนักบรรณสารการพัฒนา, ๒๕๑๖) : ๑๘๘.

ผูกพันตัวเองกับผู้อื่นมากนัก ถือคุณค่าปัจเจกชนนิยม (individualism) ทำให้ไม่ผูกมัดตัวเองกับจุดหมายปลายทางของสังคม" ^๑

✓ ๒. ทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงทางสังคม (Social change) มัวร์ (Moore) ^๒ และได้อธิบายว่าการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่เกิดขึ้นมีส่วนเชื่อมโยงกับประสบการณ์ และนักจิตวิทยาหลายคนพยายามอธิบายถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของมนุษย์ว่าเกิดขึ้นและคงอยู่อย่างไร และโดยทั่วไปก็เห็นพ้องกันว่า การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมนั้นเกิดมาจากความไม่สมดุล หรือขาดความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันระหว่างมนุษย์กับสิ่งแวดล้อมสภาพการณ์เช่นนี้ก่อให้เกิดการตั้งเครียด และการเปลี่ยนแปลงจะเกิดขึ้นเพื่อลดการตั้งเครียดเหล่านั้น สรุปแล้วจะเห็นว่าขบวนการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นจาก

๑. ความไม่สมดุล
๒. เป้าหมาย
๓. การกระทำเพื่อใ้บรรลุเป้าหมาย ✓

รูช (Ruch) ^๓ ได้คัดค้านว่าพฤติกรรมต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นก็เพราะมีแรงจูงใจ (Motivation) (ยกเว้นพฤติกรรมบางอย่างซึ่งเกิดขึ้นโดยไม่ตั้งใจ เช่นการกระพริบตา การไอ จาม) แรงจูงใจเหล่านี้จะช่วยให้มนุษย์แสดงพฤติกรรมเพื่อใ้บรรลุเป้าหมายและเมื่อบรรลุเป้าหมายแล้วก็ไม่คิดเป็นที่ เขาจะหมดหรือคลายความตั้งเครียดโดยสิ้นเชิง เมื่อเป้าหมายอันหนึ่งบรรลุไปแล้ว เป้าหมายอื่น ๆ ก็

^๑ Eliezer B. Ayal, "Value Systems and Economic Development in Japan and Thailand," Journal of Social Issues 19, (1963) : pp. 35 - 41.

^๒ Wilber E. Moore, Social Change (New Delhi : Prentice-Hall of India, 1965), p. 89

^๓ จีรพรพรณ กาญจนจิตรรา, การพัฒนาชุมชน, หน้า ๒๕.

เกิดตามมาซึ่งแสดงให้เห็นว่ามนุษย์เรามีแรงจูงใจทำให้เกิดความต้องการ หรือความไม่สอดคล้องกับสิ่งแวดล้อมอยู่เสมอ ความต้องการหรือความตึงเครียดนั้นขึ้นอยู่กับการรับรู้ (Perception) ของแต่ละคนว่าเป็นสิ่งจำเป็นและสำคัญเร่งด่วนหรือไม่ ถ้าความต้องการนั้นเป็นสิ่งจำเป็นและสำคัญมาก เขาก็มักจะพยายามกระทำการสิ่งใดสิ่งหนึ่งเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย (Goals) ที่เขาต้องการ การกระทำนี้จะก่อให้เกิดพฤติกรรมซึ่งเราเรียกว่า การเปลี่ยนแปลง (Change) ✓

๓. ทฤษฎีเกี่ยวกับจิตวิทยาสังคม (Social Psychology) นักจิตวิทยาสังคมได้เสนอข้อคิดเห็นไว้ว่า การที่มนุษย์มีปฏิกริยา สัมพันธ์หรือมีการกระทำต่อกัน (Interaction) ย่อมจะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางสังคม การปฏิสัมพันธ์กันเป็นกลไกอย่างหนึ่งที่มีการเปลี่ยนแปลงเป็นผลิตภัณฑ์ (product) การปฏิสัมพันธ์กันหมายถึงขบวนการที่บุคคลหนึ่งมีอิทธิพลต่อบุคคลอื่น โดยการแลกเปลี่ยนความรู้สึกนึกคิดและกระทำต่อกัน พฤติกรรม X ของบุคคลหนึ่งจะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรม Y ของบุคคลอื่น และผลที่ตามมาก็คือ ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม

ลิปพิท (Lippitt)^๑ กล่าวถึง แรงเสริม (forces) ที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงว่ามีอยู่ ๓ ชนิดด้วยกัน คือ

๓.๑ แรงบังคับให้เปลี่ยนบุคคลเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมเมื่อเกิดความไม่พอใจกับสภาพเดิมที่เป็นอยู่ และต้องการที่จะกระทำการสิ่งใดสิ่งหนึ่งเพื่อความอยู่ดีในอนาคต

๓.๒ แรงต้านทานไม่ให้เกิดเปลี่ยนแปลง ซึ่งจะดึงดูดหรือจูงใจมิให้ตนเปลี่ยนแปลงอันสืบเนื่องมาจากความไม่แน่ใจ ไม่รู้หรือไม่สามารถจะเปลี่ยนได้

๓.๓ แรงต้านทานจากภายนอกซึ่งไม่เกี่ยวข้อง จะขัดขวางไม่ให้เกิดการเปลี่ยนแปลง

^๑ Ronald, Lippitt, et al., The Dynamics of Planned Change (New York : Horcourt Brace and Company, 1964), p. 140.

เกี่ยวกับแรงเสริมลิพิต (Lippit) ใ้คอธิบายเกี่ยวกับการที่จะปรับปรุงระบบบุคลิกภาพ (Personality system or Social System) ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยของลิพิตครั้งนี้คือเขาอธิบายว่าเป้าหมาย (Goals) และค่านิยม (Value) เป็นสิ่งที่ดึงดูดพฤติกรรมของบุคคล การเปลี่ยนแปลงทัศนคติจะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม และการเปลี่ยนแปลงทัศนคติของบุคคลก็ต้องคำนึงถึงทั้งตัวผู้นำการเปลี่ยนแปลง ผู้ต้องการจะให้เปลี่ยนแปลง และที่สำคัญคือแรงต้าน (Resistance forces) ซึ่งประกอบด้วยค่านิยม (Value) และเป้าหมาย (Goals)

เอ็ดวาร์ด (David C. Edward) นักจิตวิทยาสังคมใ้คอธิบายว่าในขณะที่บุคคลมีการปะทะสังสรรค์กับบุคคลอื่น ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมที่บุคคลจะแสดงออกมากคือ "ทัศนคติ" ซึ่งได้แก่ความเชื่อ (Belief) ความรู้สึก (Feeling) และรูปแบบของพฤติกรรม (Behavior Patterns) ต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง หรือต่อบุคคลใดบุคคลหนึ่ง

ส่วนฟรีดแมน (Freedman) มองทัศนคติอีกแบบหนึ่ง กล่าวคือฟรีดแมน อธิบายว่า "ทัศนคติเป็นระบบที่มีลักษณะมั่นคงอันหนึ่ง ซึ่งประกอบด้วยองค์ประกอบ ๓ ประการคือ

๑. องค์ประกอบทางด้านความเข้าใจ (a cognitive component)
๒. องค์ประกอบทางด้านความรู้สึก (a feeling component)
๓. องค์ประกอบทางด้านแนวโน้มในเชิงพฤติกรรมหรือการกระทำ (an action tendency)^๒ ซึ่งการแบ่งองค์ประกอบของทัศนคติแบบนี้เหมือน

^๑ David C. Edward, General Psychology (London : The Macmillan Company, 1969), pp. 196 - 210.

Jonathan Freedman, et al. Social Psychology (Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice Hall, 1970), p. 246.

กับของเซิร์ด (Secord) และแบคแมน (Backman)^๑ ที่ได้แบ่งองค์ประกอบของทัศนคติเป็นองค์ประกอบทางด้านอารมณ์ (Affective component) องค์ประกอบทางด้านความคิด (Cognitive component) และองค์ประกอบทางด้านพฤติกรรม (Behavioral component) โดยที่ได้ให้คำอธิบายสั้น ๆ ว่า "ทัศนคติสามารถทำนายพฤติกรรมของบุคคลได้"

เคลลี เทฟเฟอร์ (Kelly Shavers) ได้จำแนกประโยชน์และหน้าที่ของทัศนคติออกเป็น ๔ ประเภทอย่างกว้าง ๆ หน้าที่ ๑ ใน ๔ ประการของทัศนคติคือหน้าที่ในเชิงการแสดงออกซึ่งค่านิยม (The value expressive function) โดยอธิบายไว้ว่า "มนุษย์เรามักจะสร้างทัศนคติในลักษณะที่สอดคล้องกับระบบค่านิยม (Value system) ใหญ่ของตนในขณะเดียวกัน การที่บุคคลมีทัศนคติอย่างไรนั้นสะท้อนให้เห็นว่า บุคคลมีค่านิยมอย่างไร"^๒

๔. ทฤษฎีเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนทางสังคม (Social Exchange Theory) ทางสังคมวิทยา มีทฤษฎีหนึ่งเรียกว่า ทฤษฎีการแลกเปลี่ยนทางสังคม ซึ่งมีข้อสมมติฐานง่าย ๆ ประการหนึ่งว่า การที่บุคคลจะเลือกเข้าร่วมสมาคมหนึ่ง สมาคมใดหรือไม่นั้นขึ้นอยู่กับว่า เขาคิดว่าเขาจะได้ประโยชน์อะไรบาง และจะต้องเสียอะไรบาง เขาจะเลือกเข้าสมาคมก็ต่อเมื่อผลได้นั้นมากกว่าผลเสีย และทฤษฎีทางสังคมวิทยา (Sociological Theories) หลายทฤษฎี ยังได้อธิบายถึงพฤติกรรมของมนุษย์ว่าการที่มนุษย์นั้นเฝ้ามองพฤติกรรมหรือกระทำการหนึ่งสิ่งใดลงไปนั้น ทำโดยมีจุดมุ่งหมายที่จะให้บรรลุถึงความต้องการ (Needs) วัตถุประสงค์ (Objectives) หรือผลประโยชน์ (Interests) ของตน นักสังคมวิทยาที่มีความคิดเห็นเช่นนี้ได้แก่ ฟรอยด์ (Freud) , สมอล (Small) , โทมัส (Thomas) , ทอลแมน (Tolman) และมาสโลว์ (Maslow) บางทฤษฎีก็ให้เหตุผลของพฤติกรรม

^๑ Paul F. Secord, and Cart W. Backman Social Psychology (New York : McGraw - Hill Book Company, 1964), pp. 97 -98.

^๒ นีออน กลินรัทน์, อ้างแล้ว.

ของมนุษย์โดยเน้นถึงบรรทัดฐาน (Norms) และความคาดหวัง (Expectation) โดยอธิบายว่ามนุษย์เราที่อยู่ในสังคมจะต้องปฏิบัติตนหรือตัดสินใจในเรื่องใดเรื่องหนึ่งให้สอดคล้องกับบรรทัดฐานของสังคมนั้น ในบางกรณีบุคคลอาจจะตัดสินใจลงไปโดยต้องการที่จะสร้างความพอใจให้ผู้อื่นหรือปฏิบัติตามที่ผู้อื่นได้คาดหวังไว้ นักทฤษฎีที่มีความคิดเห็นเช่นนี้ได้แก่ มีก ลินตัน คอตตีเรล (Mead Linton Cottirell), เซอริฟ (Sherif) และ เบท (Bates) ๑ ✓

๕. ทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจและการกระทำทางสังคม (The

Multiple Factors Theory of Decision-Making and Social Action)

ทฤษฎีนี้เป็นทฤษฎีที่รวบรวมปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการกระทำหรือพฤติกรรมของบุคคล ซึ่งนักทฤษฎีจากสำนักต่าง ๆ ซึ่งผู้วิจัยนำมากล่าวไว้มากมาย จึงมีผู้ศึกษารวบรวมกลุ่มของปัจจัยที่มีผลต่อการกระทำของบุคคลขึ้นเป็นทฤษฎีซึ่งก็ครอบคลุมปัจจัยที่ทฤษฎีอื่นอาจไว้มากที่สุด และเป็นทฤษฎีที่นำมาใช้ในการวิจัยครั้งนี้ในส่วนที่อธิบายถึงปัจจัยภายในตัวของบุคคลเกี่ยวกับกลุ่มของความเชื่อและไม่เชื่อในการตัดสินใจ ทฤษฎีนี้วิลเลียม รีคเคอร์ (William Reeder) ๒ นักสังคมวิทยาชนบทเป็นผู้คิดค้น และอธิบายว่าเหตุผลในการกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งของบุคคลนั้นประกอบด้วยปัจจัยหลายประการ ซึ่งรวมกันเรียกว่ากลุ่มของความเชื่อหรือไม่เชื่อ (believes and disbelieves) ในการตัดสินใจของบุคคลโดยที่รีคเคอร์ (Reeder) ไม่เชื่อว่าการตัดสินใจของบุคคลจะขึ้นอยู่กับปัจจัยประการใดเพียงประการเดียว หากแต่จะมีกลุ่มของเหตุผลซึ่งอาจจะเป็นเหตุผลที่มาจากปัจจัยต่าง ๆ ประกอบกันช่วยสนับสนุนในการตัดสินใจ และในการตัดสินใจแต่ละครั้งกลุ่มของเหตุผลที่รวมตัวกันนั้นอาจแปรเปลี่ยนไปได้ตามแต่ละบุคคล ในแต่ละสถานการณ์ซึ่งกลุ่มของเหตุผลในการเชื่อหรือไม่เชื่อในการตัดสินใจมาจาก

๑ จีรพรรณ กาญจนจิตรา, การพัฒนาชุมชน หน้า ๑๓๙.

๒ William W. Reeder, Ibid.

๑. ปัจจัยดึงดูด (Full Factors) ประกอบด้วย

๑. เป้าประสงค์หรือจุดมุ่งหมาย (Goals) หมายถึง สิ่งที่
ผู้กระทำต้องการเพื่อไปสู่จุดมุ่งหมาย

๒. ความเชื่อ (Belief Orientation) หมายถึง ความคิด
ความรู้ที่ผู้กระทำเข้าใจในเรื่องหนึ่งซึ่งจะทำให้เกิดเป็นความเชื่อ ซึ่งมีอิทธิพลต่อ
การตัดสินใจ และการกระทำทางสังคมและผู้กระทำจะเป็นผู้เลือกแบบของการกระทำ.
ให้สอดคล้องกับความเชื่อของเขา

๓. มาตรฐานค่านิยม (Value Standards) เป็นสิ่งที่ผู้
กระทำได้รับมาจากความเชื่อ ทศนคติ ลักษณะนิสัย อันเป็นพื้นฐานที่จะตัดสินใจว่าดี
หรือไม่ดี ค่านิยมจึงมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ และการกระทำทางสังคมในการชักนำ
ใหญ่ผู้กระทำ (actors) กระทำให้เป็นไปตามค่านิยมของเขา

๔. นิสัยและขนบธรรมเนียมประเพณี (Habits and Customs)
คือรูปแบบของการแสดงออกที่ผู้กระทำได้รับการกระตุ้นมาก โดยมีรูปแบบที่แน่นอนและ
มีการยอมรับ เพราะมีการวิเคราะหเหตุผลแล้ว

๒. ปัจจัยผลักดัน (Push Factors) ประกอบด้วย

๕. ความคาดหวัง (Expectations) หมายถึง
การที่ผู้กระทำเข้าใจและเชื่อว่ามีความคาดหวังในตัวเขา เขาจึงเฝ้ารอการกระทำ

๖. ข้อผูกมัด (Commitments) คือสิ่งที่ผู้กระทำเชื่อว่าเขา
ถูกผูกพันที่จะต้องกระทำให้สอดคล้องกับสถานการณ์นั้น ๆ ข้อผูกพันมีอิทธิพลต่อการ
ตัดสินใจ และการกระทำทางสังคมเพราะว่าผู้กระทำตั้งใจที่จะกระทำสิ่งนั้น ๆ
เพราะเขาจะรู้สึกว่า เขามีข้อผูกพันที่จะต้องกระทำ

๗. แรงเสริม (Force) คือตัวที่ช่วยให้ผู้กระทำนำไปสู่การ
ตัดสินใจ และการกระทำทางสังคม เพราะในขณะที่ผู้กระทำตั้งใจที่จะกระทำสิ่งต่าง ๆ
นั้นเขาจะรู้สึกว่าเขาได้รับแรงเสริมให้กระทำ

๓. ปัจจัยสนับสนุน (Able Factors) ประกอบด้วย

๔. โอกาส (Opportunity) เป็นความเชื่อของผู้กระทำ ว่าจะสามารถที่เกิขึ้นช่วยให้มีโอกาสเลือกกระทำ โอกาสมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ และการกระทำทางสังคมที่ผู้กระทำตัดสินใจและมีส่วนร่วมในการกระทำทางสังคม สถานการณ์

๕. ความสามารถ (Ability) คือการที่ผู้กระทำรู้ถึงความ สามารถของตนเองที่จะก่อให้เกิดผลสำเร็จในเรื่องนั้น ๆ ได้ ความสามารถจะนำไปสู่การตัดสินใจ และการกระทำทางสังคม เพราะผู้ควบคุมตนเองว่า เขาสามารถที่จะทำได้ในสถานการณ์นั้น

๑๐. การสนับสนุน (Support) หมายถึงสิ่งๆ ที่ผู้กระทำรู้ว่า จะได้รับหรือคาดหวังว่าจะได้จากคนอื่น ดังนั้นผู้กระทำจะกระทำเมื่อเขา รู้สึกว่าเขา มีสิ่งสนับสนุนให้กระทำ

นอกจากนี้รีดเคอร์ (Reeder) ยังได้แยกรูปแบบของการกระทำทางสังคม (Form of Social Action Expression) ของมนุษย์ซึ่ง เป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องถึงการกระทำทางสังคมอีก ๔ ชนิด คือ

๑. ความคิดเห็น (opinions)

๒. อารมณ์หรือความรู้สึก (sentiments)

๓. การคาดคะเนพฤติกรรมของตน (hypothetical action)

๔. พฤติกรรมที่แสดงออก (gross behavioral responses)

ซึ่งเป็นผลมาจากการตัดสินใจในอดีต และการกระทำทางสังคม

แนวความคิดเกี่ยวกับปัจจัยหรือสาเหตุที่จะมีผลต่อการกระทำทางสังคมนั้น ได้อธิบายไว้ดังนี้ ๑

๑ อ่างใน อูมาพร นามวัฒน์, "ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจมาสมัครฝึกอาชีพ หลักสูตรเตรียมเข้าทำงานในสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน กรมแรงงาน," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบัณฑิต คณะพัฒนาสังคม, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, ๒๕๒๓), หน้า ๑๖-๑๘.

๑. ในสถานการณ์ของการกระทำทางสังคม จะเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมของบุคคลหลายคน ซึ่งแต่ละคนจะมีเหตุผลแต่ละอย่างต่อการตัดสินใจในการกระทำ
๒. บุคคลหรือองค์การจะตัดสินใจหรือแสดงการกระทำบนพื้นฐานของกลุ่มเหตุผลซึ่งผู้ตัดสินใจเองได้คิดว่าสอดคล้องกับตรงกับปัญหาและสถานการณ์นั้น ๆ
๓. เหตุผลบางประการอาจจะสนับสนุนการตัดสินใจ และเหตุผลบางประการอาจจะต่อต้านการตัดสินใจ
๔. เหตุผลนั้นผู้ตัดสินใจเองจะตระหนักหรือไม่นำหนักที่แตกต่างกันในการเลือกเหตุผลหรือปัจจัยที่จะมาอิทธิพลต่อการตัดสินใจ
๕. เหตุผลที่เกี่ยวข้องกันกับการตัดสินใจนั้นอาจจะเป็นกลุ่มเหตุผลที่เกี่ยวข้องจากจำนวนเหตุผลหรือปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกระทำทั้ง ๑๐ ประการ
๖. กลุ่มของปัจจัยหรือเหตุผลที่มีอิทธิพลต่อการกระทำทางสังคมนั้นย่อมจะมีการเปลี่ยนแปลงได้
๗. สำหรับกรณีเฉพาะบางอย่างภายใต้การกระทำสังคม จะมีบ่อยครั้งที่จะมีทางเลือกสองหรือสามทาง เพื่อที่จะสนองตอบสถานการณ์นั้น
๘. ผู้กระทำหรือผู้ตัดสินใจอาจจะเลือกทางเลือกโดยเฉพาะ ซึ่งแตกต่างกันออกไปในบุคคลแต่ละคน
๙. เหตุผลที่จะตัดสินใจสามารถมองเห็นได้จากทางเลือกที่ถูกเลือกแล้ว จากทฤษฎีที่ได้นำเสนอมาทั้งสิ้นได้นำมาใช้ในงานวิจัยครั้งนี้ โดยใช้ทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจและการกระทำทางสังคม (The Multiple Factors Theory of Decision-Making and Social Action) ของรีคเตอร์ (Reeder) เป็นหลัก ซึ่งจะศึกษาตัวแปรตามทฤษฎีคือ

๑. เป้าหมาย (Goals) เป้าหมายในการตัดสินใจเข้าร่วมกลุ่มในโครงการกองทุนยาที่กำหนดไว้ในการศึกษาครั้งนี้คือ "การได้รับประโยชน์" ซึ่งอยู่ในรูปของการลดค่าใช้จ่ายด้านยารักษาโรค การได้รับความรู้ในการใช้ยารักษาโรคอย่างถูกต้อง การประหยัดเวลาในการเดินทาง

๒. ความเชื่อ (Belief Orientation) คือความเชื่อที่เป็นที่ยอมรับของสังคมที่ถ่ายทอดไปยังสมาชิกในสังคม ความเชื่อในหน้าที่จากความเชื่อที่ว่าโรคส่วนใหญ่ที่ชาวบ้านเป็นนั้นสามารถรักษาให้หายเองได้หากได้รับความรู้ที่ถูกต้อง

๓. ค่านิยม (Value Standard) เป็นสิ่งที่ยอมรับของสังคมซึ่งถูกถ่ายทอดไปสู่สมาชิกของสังคมเช่นเดียวกับความเชื่อ แต่ค่านิยมเป็นสิ่งที่มั่นคงและเปลี่ยนแปลงได้ยากกว่าความเชื่อ

ค่านิยมตัวหนึ่งในครั้งนี้คือ ค่านิยมในการรักษาความเจ็บป่วยที่ไม่รุนแรง โดยการไปคลินิก และค่านิยมที่ว่า การไปรักษาที่คลินิกเป็นการกระทำของคนมีฐานะดี

๔. นิสัยและขนบธรรมเนียมประเพณี (Habit and Custom) วัตถุประสงค์จากนิสัยของชาวบ้านเกี่ยวกับการซื้อและใช้ยา

๕. ความคาดหวัง (Expectations) คือการที่ผู้กระทำเข้าใจและเชื่อว่าผู้คาดหวังให้ทำ ความคาดหวังจากการตัดสินใจเข้าร่วมกลุ่มโครงการกองทุนยา คือการที่ชาวบ้านคิดว่าในฐานะที่ตนเป็นสมาชิกคนหนึ่ง ในชุมชนของหมู่บ้าน ลาดกระบัง ผู้นั้นคาดหวังว่าเขาควรจะเข้าร่วมกลุ่มในโครงการฯ ด้วย

๖. ขอยุक्ति (Commitments) คือสิ่งที่ผู้กระทำ เพื่อสอดคล้องกับสถานการณ์นั้น ๆ ขอยุक्तिที่มีผลต่อการตัดสินใจ เข้าร่วมกลุ่มในโครงการฯ คือ สุขภาพของตนและสุขภาพของสมาชิกในครอบครัว

๗. โอกาส (opportunity) เป็นความเชื่อของผู้กระทำว่าสถานการณ์ที่เกิดขึ้นช่วยให้มีโอกาสเลือกกระทำ วัตถุประสงค์จากความสะดวกเกี่ยวกับระยะทางที่จะไปซื้อยาที่กองทุนยา และความสะดวกเกี่ยวกับเวลาที่กองทุนยา เปิดบริการ

๘. ความสามารถ (Ability) คือการที่ผู้กระทำรับรู้ถึงความสามารถของตนเองที่จะก่อให้เกิดผลสำเร็จในเรื่องที่ตนจะตัดสินใจได้

ความสามารถที่มีผลต่อการตัดสินใจ เข้าร่วมกลุ่มในโครงการฯ คือความสามารถในด้านการเงิน โดยวัดจากความสามารถที่จะเสียค่าหุ้นได้