

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง “พฤติกรรมและการปฏิบัติในกิจกรรม” ผู้ศึกษาได้นำแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการศึกษาอธิบายการวิจัยดังต่อไปนี้

1. แนวความคิดด้านประชากรศาสตร์
2. ทฤษฎีเกี่ยวกับการเลือกเปิดรับสาร
3. ทฤษฎีเกี่ยวกับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ
4. ทฤษฎีความรู้ ทศนคติ และพฤติกรรม
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวความคิดด้านประชากรศาสตร์

แนวความคิดด้านประชากรศาสตร์นี้เป็นแนวทฤษฎีที่เชื่อในหลักการของความ เป็นเหตุเป็นผล กล่าวคือเชื่อว่าคนเราทำพฤติกรรมต่าง ๆ ตามแรงผลักดันจากภายนอก และ พฤติกรรม โดยส่วนใหญ่ของเราจะปฏิบัติตามแบบฉบับที่สังคมวางไว้ เช่น คนรุ่นไหนควรจะทำ พฤติกรรมอย่างไรและสังคมทั่ว ๆ ไปมักกำหนดให้บุคคลที่มีคุณสมบัติประชากรที่ต่างกัน มีแบบแผนพฤติกรรมที่ต่างกัน พฤติกรรมการใช้สื่อและรับสารซึ่งเป็นพฤติกรรมทางสังคม อย่างหนึ่งก็เป็นไปตามหลักการดังกล่าว

เดอเฟลอร์ (DeFleur, 1996) ได้กล่าวว่า บุคคลแต่ละบุคคลย่อมมีความแตกต่างกัน ความแตกต่างนี้มีอิทธิพลถึงพฤติกรรมในการเปิดรับข่าวสารและการเลือกใช้สื่อของผู้รับสาร ซึ่งความแตกต่างนี้เกิดจากคุณสมบัติของผู้รับสารและปัจจัยภายนอกสังคม นั่นคือลักษณะทาง ประชากรศาสตร์ของผู้รับสาร ความแตกต่างในการเปิดรับข่าวสารของบุคคลมีผลมาจากลักษณะ ประชากรศาสตร์เฉพาะตัวของแต่ละบุคคล ได้แก่ อายุ เพศ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ ซึ่งอิทธิพลทำให้บุคคลมีพฤติกรรมการสื่อสารเหมือนหรือแตกต่างกันดังนี้

1. **อายุ** นักจิตวิทยาพบว่าเมื่อบุคคลอายุมากขึ้นโอกาสเปลี่ยนใจหรือถูกชักจูงใจ น้อยลง นอกจากนี้อายุมยังมีอิทธิพลทำให้การเปิดรับสื่อตามความสนใจ ความเชื่อ หรือพฤติกรรม การรับข่าวสาร

2. เพศ เป็นตัวกำหนดบทบาทกิจกรรมที่แตกต่างกันทำให้ความคิด ค่านิยม ทัศนคติ รวมถึงพฤติกรรมความต้องการ ตลอดจนการตัดสินใจยอมรับสิ่งต่าง ๆ แตกต่างกัน

3. การศึกษา ทำให้บุคคลเกิดความคิด ความต้องการ อุดมการณ์ที่แตกต่างกันบุคคลที่มีการศึกษาสูงจะสนใจข่าวสารเพราะเป็นผู้รับสารที่ดี และมีความรู้กว้างขวางจึงมีความเข้าใจสารได้ดีและลึกซึ้งกว่า

4. อาชีพ อาชีพที่ต่างกันมีแนวคิด ทัศนคติอุดมการณ์ต่อเหตุการณ์ต่าง ๆ ไม่เหมือนกัน เพราะอาชีพเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อการกำหนดรูปแบบของเวลาและสถานที่ทำให้มีการรับสื่อของแต่ละบุคคลด้วย

5. รายได้ เป็นปัจจัยการกำหนดความเป็นอยู่ ความต้องการ ความคิดเห็น ตลอดจนพฤติกรรมต่าง ๆ ของบุคคล ดังนั้นบุคคลที่มีรายได้สูงจึงเป็นปัจจัยสนับสนุนให้บุคคลเปิดรับสื่อได้หลากหลายประเภทกว่าบุคคลที่มีรายได้ต่ำ

จากแนวความคิดด้านประชากรศาสตร์ พบว่า ลักษณะทางประชากรศาสตร์ ส่งผลให้บุคคลมีพฤติกรรมที่แตกต่างกัน ดังนั้น ผู้ศึกษาจึงได้นำแนวความคิดด้านทางประชากรศาสตร์ ของ เดอเฟลอร์ (DeFleur, 1996) มาเป็นกรอบความคิดในการศึกษาเรื่อง ทัศนคติและการปฏิบัติ ในกิจกรรมระยะภายหลังเปิดรับสื่อธรรมะ โดยจะทำการศึกษาถึงความแตกต่างของผู้รับสารแต่ละบุคคลซึ่งได้แก่ ความแตกต่างในเรื่องของ เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้

ทฤษฎีเกี่ยวกับการเลือกเปิดรับสาร (Selective Exposure Theory)

การเปิดรับข่าวสารเป็นการแลกเปลี่ยนข่าวสาร ความรู้ และประสบการณ์ของมนุษย์ ในชีวิตประจำวัน การเปิดรับข่าวสารจะทำงานเป็นขั้นตอนซึ่งแคลปเปอร์ (Klapper, 1960, p. 168) ได้อธิบายถึงกระบวนการรับข่าวสาร (Selectivity Process) ดังนี้

1. การเลือกเปิดรับหรือการเลือกใช้ (Selective Exposure) บุคคลจะเลือกเปิดรับข่าวสารจากแหล่งต่าง ๆ ตามความสนใจและความต้องการของตนเอง ทั้งนี้เพื่อนำมาแก้ปัญหา หรือสนองความต้องการของตน ดังนั้นในการเลือกเปิดรับบุคคลจะหลีกเลี่ยงข่าวสารที่ขัดแย้งกับความรูสึกนึกคิดของตน

2. การเลือกตามความสนใจ (Selective Attention) บุคคลจะเลือกให้ความสนใจเฉพาะข่าวสารที่สอดคล้องกับทัศนคติ ความเชื่อดั้งเดิมของตน บุคคลจะพยายามหลีกเลี่ยงที่จะให้ความสนใจกับข่าวสารที่ขัดแย้งกับทัศนคติและความเชื่อดั้งเดิมของตน

3. การเลือกรับรู้และการเลือกตีความ (Selective Perception and Selective Interpretation) บุคคลจะเลือกรับรู้และตีความข่าวสารที่ได้รับไปในทางที่สอดคล้องกับทัศนคติและประสบการณ์ที่มีอยู่ก่อน

4. การเลือกจดจำ (Selective Retention) บุคคลจะเลือกจดจำเนื้อหาสาระของสารเฉพาะที่ต้องการจะเก็บไว้เป็นประสบการณ์ เพื่อที่จะนำไปใช้ในโอกาสต่อไป และจะพยายามลืมในส่วนที่ต้องการของตน

ดังนั้นความต้องการและการเลือกรับสารของแต่ละบุคคล จะส่งผลทำให้บุคคลมีพฤติกรรมในการเปิดรับข้อมูลข่าวสารแตกต่างกันไป โดยบุคคลจะเปิดรับข่าวสารที่ตรงกับความสนใจและความต้องการของตน

เมคคอมบ์ และ เบคเคอร์ (McCombs and Becker, 1979, pp. 51-52) ทำการศึกษาพฤติกรรมของผู้รับสารเพื่อสนองตอบความต้องการ 6 ประการ คือ

1. เพื่อต้องการรับรู้เหตุการณ์ (Surveillance) โดยการติดตามความเคลื่อนไหวและสังเกตรอบตัว เพื่อจะได้รู้ว่าอะไรเกิดขึ้น อะไรเป็นสิ่งสำคัญควรรู้ และเพื่อให้ทันเหตุการณ์ทันสมัย
2. เพื่อต้องการคำแนะนำ (Guidance) ในการปฏิบัติให้ถูกต้องและช่วยในการตัดสินใจแต่ละวัน เพื่อความอยู่รอดในระบบการเมืองและสังคมที่เป็นอยู่
3. เพื่อนำเอาไปใช้ในการสนทนา (Anticipated Communication)
4. เพื่อความตื่นเต้น (Excitement) เพื่อสร้างความรู้สึกว่าได้อยู่ในเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น
5. เพื่อเสริมความคิดเห็นเดิมให้มั่นคงยิ่งขึ้น (Reinforcement) หรือสนับสนุนการตัดสินใจที่ได้ทำไปแล้ว
6. เพื่อความเพลิดเพลินและผ่อนคลายอารมณ์

ผู้รับสารแต่ละคนจะมีการเลือกรับสื่อที่แตกต่างกันไป ซึ่ง จอห์น เมอร์ริลล์ และราล์ฟ โลเวนสไตน์ ได้สรุปปัจจัยที่ทำให้แต่ละบุคคลเลือกรับสื่อแตกต่างกันว่าเกิดจากปัจจัย 4 ประการ ดังนี้ (John C. Merrill and Ralph L. Lowenstein, 1971 อ้างถึงใน ขวรัตน์ เชิดชัย, 2537, น. 170-174) ได้แสดงความคิดเห็นว่า บุคคลมีพฤติกรรมในการเปิดรับข่าวสารเนื่องจากแรงผลักดันภายใน คือ

1. ความเหงา เป็นเหตุผลทางจิตวิทยาที่เชื่อว่ามนุษย์ไม่ชอบที่จะอยู่โดดเดี่ยวตามลำพัง เพราะเกิดความรู้สึกสับสน วิทกกังวล หวาดกลัวและไม่อยากถูกเมินเฉยจากสังคม ดังนั้นมนุษย์จึงชอบหรือพยายามรวมกลุ่มสังสรรค์ ซึ่งหากไม่สามารถติดต่อกับบุคคลอื่นได้โดยตรงก็มักจะใช้สื่อเพื่อเป็นตัวกลางในการติดต่อสื่อสารกับบุคคลอื่น

2. ความอยากรู้อยากเห็น ความอยากรู้อยากเห็นเป็นคุณสมบัติพื้นฐานของมนุษย์ เพราะธรรมชาติของมนุษย์จะความอยากรู้อยากเห็นในสิ่งที่อยู่ใกล้ตัวเองมากที่สุด ไม่ว่าสิ่งนั้นจะเป็นวัตถุสิ่งของ ความคิด หรือการกระทำ นอกจากนั้นพฤติกรรมอยากรู้อยากเห็นอาจเป็นความอยากรู้อยากเห็นในแง่ต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับเหตุการณ์ที่มีผลกระทบต่อตนเองทั้งทางตรงและทางอ้อม หรืออาจเป็นผลกระทบต่อผู้อื่น

3. ประโยชน์ที่ตนเองสามารถได้ โดยพื้นฐานมนุษย์เป็นผู้ที่มีความเห็นแก่ตัว ซึ่งในฐานะที่เป็นผู้รับข่าวสาร ดังนั้นมนุษย์จึงต้องการแสวงหาข่าวสารและใช้ข่าวสารเพื่อสร้างประโยชน์ต่อตนเอง เช่น ทำให้ความคิดของตนบรรลุผลเพื่อเสริมความเด่นของตน และทำให้ตนเองได้รับความสะดวกสบาย ปลอดภัย รวมทั้งได้รับข่าวสารที่ทำให้ตนเองเกิดความสุขสนานบันเทิง

4. ลักษณะเฉพาะของสื่อ สื่อแต่ละประเภทมีลักษณะเฉพาะทำให้เมื่อผู้รับข่าวสารแต่ละบุคคลเปิดรับสื่อ จะพิจารณาจากสื่อที่สามารถตอบสนองความต้องการและทำให้ตนเองเกิดความพึงพอใจ

นอกจากนี้ วิลเบอร์ ชแรมม์ (Wilbur Schramm, 1964, pp. 127-144) กล่าวถึงหลักทั่วไปของการเลือกความสำคัญของข่าวสารว่าขึ้นอยู่กับการใช้ความพยายามน้อยที่สุด (Least Effect) และผลที่จะได้ (Promise of Reward) ซึ่งอยู่ในรูปของสูตรการเลือกรับข่าวสารดังนี้

$$\text{การเลือกรับข่าวสาร} = \frac{\text{สิ่งตอบแทนที่คาดหวัง}}{\text{ความพยายามที่ต้องใช้}}$$

จะเห็นได้ว่า คนเรามีแนวโน้มที่จะเปิดรับข่าวสารที่ใช้ความพยายามน้อย เช่น ข่าวสารต่าง ๆ ที่อยู่ใกล้ตัว สามารถเลือกรับได้ง่ายและมีสารประโยชน์ต่อตนเองในการเลือกนั้นอาจมีสาเหตุอื่น ๆ อีก เช่น ประสบการณ์ต่างกัน ความสามารถในการประเมินสารประโยชน์ของข่าวสาร ตลอดจนสถานะทางสังคมและจิตใจของแต่ละคนด้วย

อาจกล่าวได้โดยสรุปว่า การแสวงหาข่าวสารหรือการเลือกรับข่าวสารนั้น นอกจากเพื่อสนับสนุนทัศนคติหรือความคิดและความเข้าใจที่มีอยู่เดิมแล้วยังเป็นการแสวงหาเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในการตัดสินใจแก้ปัญหา รวมทั้งเพื่อสนองความสนใจส่วนบุคคลและเพื่อความบันเทิงด้วย นอกจากนี้ การที่บุคคลจะตัดสินใจแสวงหาข่าวสารเฉยเมยต่อข่าวสารหรือหลีกเลี่ยง

การเปิดรับข่าวสารนั้นจะขึ้นอยู่กับ การประเมินเปรียบเทียบถึงความพยายามใช้และผลตอบแทน ในการที่จะรับรู้ข่าวสารใด ๆ ด้วย

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าบุคคลจะมีพฤติกรรมการเปิดรับข่าวสารที่แตกต่างกัน มีวัตถุประสงค์ในการเปิดรับข่าวสารที่แตกต่างกัน และมีความต้องการในการเปิดรับข่าวสาร ที่แตกต่างกัน แต่โดยทั่วไปแล้วบุคคลจะทำการเปิดรับข่าวสารอยู่ 3 ลักษณะ (ดวงฤทัย พงศ์ไพฑูรย์, 2544, น. 13-14) คือ

1. การเปิดรับข่าวสารจากสื่อมวลชน โดยผู้รับสารมีความคาดหวังจากสื่อมวลชนว่า การบริโภคข่าวสารจากสื่อมวลชนจะช่วยตอบสนองความต้องการของเขาได้ซึ่งจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติหรือเปลี่ยนนิสัยลักษณะ เปลี่ยนพฤติกรรมบางอย่างได้โดยการเลือกบริโภค สื่อมวลชนนั้นจะขึ้นอยู่กับความต้องการ แรงจูงใจของผู้รับสารเอง เพราะบุคคลแต่ละคนย่อมมี วัตถุประสงค์และความตั้งใจในการรับใช้ประโยชน์แตกต่างกันไป

2. การเปิดรับข่าวสารจากสื่อบุคคล โดยสื่อบุคคลหมายถึงตัวบุคคลผู้นำข่าวสารหนึ่ง ไปยังอีกบุคคลหนึ่ง โดยอาศัยการติดต่อระหว่างบุคคล (Interpersonal Communication) ที่จะมี ปฏิบัติการโต้ตอบระหว่างกัน โรเจอร์ และชูเมกเกอร์ (Rogers and Shoemaker, 1971, pp. 312 – 316) กล่าวว่าในกรณีที่ต้องการให้บุคคลใดเกิดการยอมรับสารนั้นควรที่จะใช้การสื่อสารระหว่าง บุคคลเป็นผู้เผยแพร่ข่าวสาร สื่อบุคคลนี้จะมีประโยชน์อย่างมากในกรณีที่ผู้ส่งสารหวังผลให้ผู้รับ สารมีความเข้าใจกระจ่างชัดเจน และตัดสินใจรับสารได้อย่างมั่นใจยิ่งขึ้น ซึ่งการสื่อสารระหว่าง บุคคลนี้สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้ (เสถียร เขยประทับ, 2525, น. 1 อ้างถึงใน นันทพร อติเรกโชติกุล, 2542, น. 22)

2.1 การติดต่อโดยตรง (Direct Contact) เป็นการเผยแพร่ข่าวสารเพื่อสร้างความ เข้าใจหรือชักจูงโน้มน้าวกับประชาชนโดยตรง

2.2 การติดต่อโดยกลุ่ม (Group Contact of Community Public) โดยกลุ่มจะมี อิทธิพลต่อบุคคลส่วนรวม ช่วยให้การสื่อสารของบุคคลบรรลุเป้าหมายได้ เพราะเมื่อกลุ่มมีความ สนใจมุ่งไปในทิศทางใด บุคคลส่วนใหญ่ก็จะมีคามสนใจทางนั้นด้วย

3. การเปิดรับข่าวสารจากสื่อเฉพาะกิจ โดยสื่อเฉพาะกิจ หมายถึง สื่อที่ถูกผลิตขึ้นมา โดยมีเนื้อหาสาระที่เฉพาะเจาะจงและมีจุดมุ่งหมายหลักอยู่ที่ผู้รับสารเฉพาะกลุ่ม (ปรมะ สตะเวทิน, 2532, น. 99 อ้างถึงใน เกศินี จุฑาวิจิตร, 2542, น. 135) ตัวอย่างของสื่อเฉพาะกิจ เช่น วารสาร จุลสาร แผ่นพับ โปสเตอร์ ใบบลิว แผ่นป้าย คู่มือ นิทรรศการ เป็นต้น ดังนั้น การเปิดรับ ข่าวสารจากสื่อเฉพาะกิจนี้ ผู้รับสารจะได้รับข้อมูลข่าวสารหรือความรู้เฉพาะเรื่องใดเรื่องหนึ่ง อย่างเฉพาะเจาะจง

จากแนวความคิดเกี่ยวกับการเปิดรับข่าวสารนี้ จะเห็นได้ว่าข้อมูลข่าวสารเป็นปัจจัยสำคัญในการนำมาประกอบการตัดสินใจของบุคคล ยิ่งบุคคลเกิดความไม่แน่ใจเกี่ยวกับเรื่องใดเรื่องหนึ่งมากเท่าใด บุคคลย่อมต้องการเปิดรับข่าวสารมากขึ้นเท่านั้น ซึ่งแต่ละคนก็จะมีเกณฑ์ในการเลือกรับข่าวสารที่แตกต่างกันตามลักษณะส่วนบุคคล สภาพแวดล้อมในสังคมนั้น ๆ และวัตถุประสงค์ หรือความต้องการที่จะเปิดรับข่าวสารของแต่ละบุคคลที่แตกต่างกัน ย่อมทำให้มีพฤติกรรมในการเปิดรับข่าวสารที่แตกต่างได้ด้วย

การเลือกเปิดรับข่าวสารเป็นแนวคิดในการศึกษาผู้รับสาร โดยเชื่อว่าการให้ข้อมูลสาระความรู้ต่าง ๆ นั้นจะทำให้เกิดผลกระทบทางจิตใจในการรับรู้ข้อมูลของกลุ่มเป้าหมาย จะทำให้สามารถเลือกช่องทางการสื่อสารให้เหมาะสมกับวิธีการรับข่าวสารของกลุ่มผู้รับสารได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อที่ผู้รับสารจะได้นำสาระความรู้ต่าง ๆ เหล่านั้นไปใช้ประโยชน์ในการดำเนินชีวิต

ดังนั้น ผู้ศึกษาจึงได้นำแนวความคิดการเปิดรับข่าวสารของ เมคคอมบ์ และเบคเคอร์ มาเป็นกรอบในการศึกษาพฤติกรรมในการเปิดรับสื่อธรรมชาติของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ จำนวนครั้งการเปิดรับสื่อธรรมชาติ เหตุผลในการเลือกเปิดรับสื่อธรรมชาติ และได้้นำแนวความคิดของจอห์น เมอร์ริลล์ และราล์ฟ โลเวนสไตน์ (John C. Merrill and Ralph L. Lowenstein) มาเป็นกรอบในการศึกษาว่าบุคคลมีพฤติกรรมในการเปิดรับข่าวสาร เนื่องจากสาเหตุใด นอกจากนี้ผู้ศึกษาได้นำแนวคิดของแคลปเปอร์ (Klapper) มาเป็นกรอบเพื่อการศึกษาในเรื่องการเปิดรับสื่อธรรมชาติของกลุ่มตัวอย่างมีการเปิดรับสารอย่างไร

ทฤษฎีเกี่ยวกับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ

จอร์จ เกร็บเนอร์ (Gorge Gerber, 1956, p. 29) ได้ให้ คำจำกัดความเพื่อสร้างความเข้าใจโดยรวมของคำว่า การสื่อสาร คือ กระบวนการที่ผู้ส่งสารและผู้รับสารมีปฏิสัมพันธ์กันในสภาพแวดล้อมเฉพาะ จึงเห็นได้ว่าการสื่อสารมีความสำคัญและเป็นพื้นฐานของการมีปฏิริยาของมนุษย์ วัตถุประสงค์ที่สำคัญประการหนึ่งของการสื่อสารคือ การก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงซึ่งก่อให้เกิดผลบางประการในตัวผู้รับสาร โดยเกิดจากความตั้งใจของแหล่งสารซึ่งผลของการสื่อสารทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง 3 ประเด็นใหญ่

1. ระดับความรู้ของผู้รับสาร
2. ทศนคติของผู้รับสาร
3. พฤติกรรมของผู้รับสาร

การพิจารณาผลการโน้มน้าวใจ

ผลการโน้มน้าวใจนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงทัศนคติ ซึ่งสามารถสังเกตเห็นได้จากการเปลี่ยนแปลงความรู้ การรับรู้ ความรู้สึก และพฤติกรรม ในบางครั้งการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวนี้ อาจจะไม่เกิดขึ้นโดยฉับพลัน แต่ผลอาจจะสะสมอยู่ในความรู้สึกนึกคิดของผู้รับสารนั้น ๆ

โรเซนเบิร์ก และโฮฟแลนด์ (Milton J. Rosenberg and Carl Hovland, 1960, pp. 1-14) กล่าวถึงการโน้มน้าวใจว่าเมื่อผู้รับสารเกิดความสนใจและตอบสนองต่อเนื้อหาสาร ย่อมก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติและความเชื่อ ทั้งในด้านการรู้ จิตสำนึก และเปลี่ยนแปลงในด้านอารมณ์ ความรู้สึก การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมโดยรวมไปถึงการเปลี่ยนแปลงภายนอก ร่างกายของผู้รับสาร

ความสัมพันธ์ระหว่างความเชื่อ ทัศนคติกับการเปลี่ยนแปลงในด้านต่าง ๆ ทั้งภายใน และภายนอกร่างกายของผู้รับสาร ในกรณีที่มีการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจเกิดประสิทธิผล

1. การเปลี่ยนแปลงด้านการรู้และสำนึก (Cognitions) ทั้งความคิดภายนอก ความเชื่อ และคุณค่าที่ผู้รับสารมีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ปกติการเปลี่ยนแปลงในด้านการรู้และสำนึกแสดงออกให้เห็นได้ทางวาจา โดยผู้รับสารจะแสดงออกมาหลังจากได้ฟังสารที่โน้มน้าวใจแล้ว อย่างไรก็ตาม การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวข้างต้น อาจจะไม่เกิดในทันทีทันใด ทั้งนี้อาจเกิดหลังจากการสังสมข้อมูลจากแหล่งสารอื่นเพิ่มขึ้นในเวลาต่อมาได้

2. การเปลี่ยนแปลงด้านอารมณ์ความรู้สึก (Affection) อาจแสดงออกได้โดยการ หัวเราะ ร้องไห้ ขนหัวลุก ฯลฯ การเปลี่ยนแปลงในลักษณะดังกล่าวนี้สามารถทดสอบโดยการใช้อุปกรณ์โวลต์ไมเตอร์ หรือในการทดลองทางจิตวิทยา โดยการวัดจังหวะการเต้นของหัวใจ ความดันโลหิต การตรวจวัดปฏิกิริยาโต้ตอบทางผิวหนังด้วยกระแสไฟฟ้า และสังเกตจากเหงื่อของผู้รับสารซึ่งออกมาอย่างผิดปกติ เป็นต้น แต่การทดสอบด้วยวิธีการดังกล่าวย่อมเป็นไปได้ยากในสถานการณ์นอกห้องทดลอง จึงเป็นหน้าที่ของผู้ส่งสารที่จะต้องสังเกตปฏิกิริยาตอบกลับของผู้รับสาร โดยอาจจะฟังจากคำพูด สีหน้า หรืออากัปกิริยาต่าง ๆ เป็นต้น

3. การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม (Behavior) โดยเกิดการเปลี่ยนแปลงการกระทำที่สามารถมองเห็นได้ ถือว่าเป็นการเปลี่ยนแปลงที่ยากกว่า 2 ข้อแรก อย่างไรก็ตามการเปลี่ยนแปลงทั้ง 3 ประการนี้ ไม่สามารถแยกออกได้อย่างชัดเจนเพราะบางครั้งก็เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องในเวลาเดียวกัน

โฮฟแลนด์ และเคลลี (Hovland and Kelly, 1953, pp. 2-8) และคณะ เห็นว่าการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจจะได้ผลมากน้อยเพียงใด ย่อมขึ้นอยู่กับตัวแปรพื้นฐาน 3 ตัว คือ

1. ความสนใจ (Attention) การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจที่จะได้ผลต้องทำให้ผู้รับสารเกิดความใส่ใจต่อสารในเบื้องต้น ทั้งนี้ผู้ส่งสารอาจสร้างจุดดึงดูดความสนใจหรือสร้างความประทับใจให้เกิดขึ้นในใจของผู้รับสารก่อน

2. ความเข้าใจ (Comprehension) จะพิจารณาต่อไปว่าผู้รับสารเข้าใจสารที่สื่อไปหรือไม่ หากผู้รับสารเข้าใจโอกาสที่เขาจะเห็นด้วยก็มีมากขึ้น แต่หากไม่เข้าใจผลก็อาจเป็นไปในทางตรงกันข้าม เช่น ผู้เข้าอบรมวิปัสสนากรรมฐานนี้ ต้องเข้าใจขั้นตอนในการปฏิบัติที่ครูผู้สอนอธิบายเสียก่อน จึงจะสามารถปฏิบัติให้เกิดผลตามมา การสอบถามหรือซักถามปัญหาข้อข้องใจกับครูผู้สอน จึงจะเป็นการสร้างความเข้าใจได้อีกรูปแบบหนึ่ง เป็นต้น

3. การยอมรับ (Acceptance) เมื่อผู้รับสารใส่ใจและเข้าใจแล้ว ต่อไปจะประสบผลสำเร็จหรือไม่ ย่อมขึ้นอยู่กับว่าผู้รับสารยอมรับประเด็นต่าง ๆ ในสารหรือไม่ การยอมรับนี้ขึ้นอยู่กับตัวจูงใจ (Incentive) ที่จะทำให้ผู้รับสารยอมรับสารนั้น ๆ ซึ่งตัวจูงใจนี้อาจจะเป็นรางวัลหรือตัวเสริมแรงต่าง ๆ เช่น ในงานวิจัยนี้จะต้องพิจารณาว่าผู้มาปฏิบัติกรรมฐานเกิดการยอมรับหรือเชื่อเรื่องบาปบุญคุณโทษ กฎแห่งกรรม ทำดีได้ดี ทำชั่วได้ชั่ว เป็นต้น

นอกจากตัวแปรพื้นฐานดังกล่าวข้างต้นแล้ว ในการวิจัยเรื่องการเปลี่ยนทัศนคติ อาจมีการศึกษาถึงตัวแปรตามเพิ่มอีก 2 ตัว (McQuail, 1969, p. 41)

4. การเก็บจำ (Retention) หมายถึง ความมากน้อยที่ผู้รับสารสามารถจำประเด็นหรือเนื้อหาของสาร เช่น การเก็บจำธรรมะเพื่อเป็นสิ่งเตือนสติในการดำเนินชีวิตของตนให้หมั่นทำความดี ละเว้นความชั่วและทำจิตใจให้บริสุทธิ์ เป็นต้น

5. การกระทำ (Action) หมายถึง ความมากน้อยที่ผู้รับสารจะทำตามข้อเสนอในสาร เช่น เมื่อผ่านการอบรมวิปัสสนากรรมฐานแล้ว ผู้นั้นประพฤติตนเป็นคนดีมากขึ้น หมั่นให้ทาน และเจริญภาวนา เป็นต้น

แนวคิดทฤษฎีดังกล่าวข้างต้นสอดคล้องกับแนวคิดหลักในพระพุทธศาสนาซึ่งพระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตโต, 2539, น. 3-4) ได้กล่าวไว้คือ ในการที่จะมีพฤติกรรมไม่ว่าทางกายหรือทางวาจา เรามีความตั้งใจหรือเจตนา (Intention) ทุกครั้งที่เราจะทำอะไร เราจะพูดอะไร นอกจากมีความตั้งใจแล้วลึกลงไปก็มีแรงจูงใจว่าอยากได้ไร เช่น ต้องการผลประโยชน์ เมื่อเรามีแรงจูงใจ อยากรักเราจะตั้งใจ โดยสอดคล้องกับแรงจูงใจนั้นแล้วก็แสดงออกทางพฤติกรรมด้วยกายและวาจา นอกจากนั้นความรู้สึกหรือสภาพอารมณ์รวมทั้งคุณธรรมและบาปอกุศล เช่น ความรัก ความชอบใจ ความเกลียดชัง ความเครียด ความน้อยใจ ความริษยา ความหวาดกลัว อะไร

ต่าง ๆ เหล่านี้มีอิทธิพลอยู่เบื้องหลังพฤติกรรมทั้งนั้น นอกจากนี้ พฤติกรรมก็ต้องอาศัยปัญญาเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย การที่เราจะแสดงพฤติกรรมอะไรออกมานั้น เราต้องมีความรู้ความเข้าใจอะไรอย่างใดอย่างหนึ่ง เช่น มองเห็นความมุ่งหมายและมีความเข้าใจสัมพันธ์ระหว่างเหตุกับผลว่า หากต้องการได้รับผลเช่นนี้จะต้องทำพฤติกรรมใดอย่างไร เรามีปัญญาแค่ไหนเราก็ทำพฤติกรรมได้ภายในขอบเขตของปัญญานั้น ถ้ามีปัญญาน้อยพฤติกรรมก็อาจตื่นเงินไม่มีประสิทธิภาพ แต่ถ้ามีความรู้ความเข้าใจมีปัญญามากก็สามารถวางแผนพฤติกรรมได้ละเอียดลออและ ได้ผลมาก เพราะฉะนั้นปัญญามีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมจนแยกจากกันไม่ได้

ทฤษฎีความรู้ ทัศนคติ และพฤติกรรม

แนวความคิดเกี่ยวกับความรู้

การเรียนรู้และการรับรู้ทางการสื่อสารมีความสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิด แทบจะเป็นไปไม่ได้เลยที่จะกล่าวถึงการสื่อสารโดยไม่กล่าวถึงการเรียนรู้ การสื่อสารเป็นผลมาจากกระบวนการเรียนรู้ และการเรียนรู้ที่เป็นผลอย่างหนึ่งของการสื่อสาร แสดงให้เห็นว่าเมื่อการเรียนรู้และการสื่อสารเป็นเหตุเป็นผลกัน การรับรู้ข่าวสาร ข้อความ ของผู้รับสาร ก็มีความสำคัญเพราะเมื่อรับสารผ่านการจดจำ ผิดหัด หรือประสบการณ์ ย่อมทำให้ผู้รับสารเกิดความรู้ที่ติดตัวไปตลอดชีวิต

ความรู้ (Knowledge) ในความหมายต่าง ๆ ที่นักวิชาการได้ให้คำจำกัดความไว้มีหลายประการ

เบนจามิน บี บลูม (Benjamin B. Bloom, อ้างถึงใน กฤติกา ศักดิ์มณี, 2547, น. 8) ได้ให้คำนิยามว่า ความรู้เป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกับการระลึกถึงเฉพาะเรื่องหรือเรื่องทั่วไป ระลึกถึงวิธีการกระบวนการหรือสถานการณ์ต่าง ๆ โดยเน้นความจำและการเกิดความรู้ไม่ว่าระดับใดก็ตาม ย่อมมีความสัมพันธ์กับความรู้สึกลึกซึ้งซึ่งเชื่อมโยงกับสภาพจิตใจในบุคคลต่างกัน อันมีปัจจัยมาจากประสบการณ์ที่สั่งสมมาและสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลทำให้บุคคลมีความคิดและแสดงออกตามความคิด ความรู้สึกของตน ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าความรู้เป็นปฏิกิริยาของทัศนคติ

ความรู้เป็นพฤติกรรมเบื้องต้นที่ผู้เรียนสามารถจดจำได้หรือระลึกได้ โดยการมองเห็นหรือการได้ยินซึ่งความรู้ในที่นี้ หมายถึง ข้อเท็จจริง วิธีการ กฎเกณฑ์ แนวปฏิบัติ เหตุการณ์ เป็นต้น ทั้งนี้ ความรู้จึงเป็นพฤติกรรมขั้นต้นที่คนเราเพียงแต่จำได้ อาจจะโดยการนึก

ความรู้จึงเป็นความสามารถในการใช้วิธีเท็จจริง (Facts) หรือความคิด (Idea) ความ
หยั่งรู้หยั่งเห็น (Insight) หรือความสามารถเชื่อมโยงความคิดเข้ากับเหตุการณ์

ความรู้ทำให้ผู้เรียนได้รู้ถึงความสามารถในการจำ และระลึกถึงเหตุการณ์และ
ประสบการณ์ที่เคยพบมาแล้ว แบ่งได้ดังนี้

1. ความรู้เกี่ยวกับเนื้อหา
2. ความรู้เกี่ยวกับวิธีและดำเนินการที่เกี่ยวกับสิ่งใดสิ่งหนึ่ง
3. ความรู้เกี่ยวกับการรวบรวมแนวคิดและโครงสร้าง

การประเมินผลด้านความรู้ หมายถึง การประเมินการเปลี่ยนแปลงความรู้เดิมใน
เนื้อหาและทักษะในการใช้เนื้อหาความรู้ ตามที่ เบนจามิน บี บลูม (Benjamin B. Bloom อ้างถึง
ใน กฤติกา ศักดิ์มณี, 2547, น. 8) และคณะได้แยกระดับความรู้ไว้ 6 ระดับดังนี้

1. ระดับที่ระลึกได้ (Recall) หมายถึง การเรียนรู้ในลักษณะที่จำเรื่องเฉพาะวิธีปฏิบัติ
กระบวนการและแบบแผนได้ ความสำเร็จในระดับนี้คือ ความสามารถในการดึงข้อมูลจากความจำ
ออกมาได้

2. ระดับที่รวบรวมสาระสำคัญได้ (Communication) หมายความว่า บุคคลสามารถ
ทำบางสิ่งบางอย่างได้มากกว่าการจำเนื้อหาที่ได้รับ สามารถเขียนข้อความเหล่านั้นได้ด้วยถ้อยคำ
ของตนเอง สามารถแสดงให้เห็นได้ด้วยภาพให้ความหมายแปลความ และเปรียบเทียบความคิด
อื่น ๆ หรือคาดคะเนผลที่เกิดขึ้นต่อไปได้

3. ระดับของการนำไปใช้ (Application) สามารถนำเอาข้อเท็จจริงและความคิดที่เป็น
นามธรรม (Abstract) ปฏิบัติจริงอย่างเป็นรูปธรรม

4. ระดับของการวิเคราะห์ (Analysis) สามารถใช้ความคิดในรูปของการนำความคิด
มาแยกเป็นส่วนเป็นประเภท หรือการนำข้อมูลมาประกอบกันเพื่อการปฏิบัติของตนเอง

5. ระดับของการสังเคราะห์ (Synthesis) คือการนำเอาข้อมูลแนวความคิดมา
ประกอบกันแล้วนำไปสู่การสร้างสรรค์ (Creative) ซึ่งเป็นสิ่งใหม่แตกต่างไปจากเดิม

6. ระดับของการประเมินผล (Evaluation) คือ ความสามารถในการใช้ข้อมูล
เพื่อตั้งเกณฑ์ (Criteria) การรวบรวมผลและวัดข้อมูลตามมาตรฐาน เพื่อให้ตั้งข้อตัดสินถึงระดับ
ของประสิทธิผลของกิจกรรมแต่ละอย่าง

อย่างไรก็ตาม การเกิดความรู้ไม่ว่าระดับใดก็ตามย่อมมีความสัมพันธ์กับความรู้สึนึก
คิดซึ่งเชื่อมโยงกับสภาพจิตใจในบุคคลกันอันมีปัจจัยมาจากประสบการณ์ที่สั่งสมมาและ
สภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลทำให้บุคคลมีความคิดและแสดงออกตามความคิด ความรู้สึกของตน

ดังนั้น อาจจะกล่าวได้ว่า ความรู้เป็นบ่อเกิดแห่งทัศนคติโดยจะขอกล่าวถึงแนวทฤษฎีเกี่ยวกับทัศนคติ ดังต่อไปนี้

แนวความคิดเกี่ยวกับทัศนคติ (Attitude)

ทัศนคติ (Attitude) หมายถึง ความรู้สึกของบุคคลที่มีต่อวัตถุหรือสิ่งใดสิ่งหนึ่งว่ามีลักษณะอย่างไร มีความรู้สึกทางบวกหรือทางลบ (Positive or Negative) ขึ้นชอบหรือไม่ชอบ (Favorable or Unfavorable) เห็นด้วยหรือคัดค้าน (Pro or Con) ซึ่งเป็นการมองทัศนคติในแง่ของความรู้สึก (Affective) ในการประเมินค่า (Evaluation) ของวัตถุหรือสิ่งใดสิ่งหนึ่ง

นักจิตวิทยาหลายท่านได้ให้คำจำกัดความของคำว่า ทัศนคติ (Attitude) มากมายหลายประการซึ่งมีทั้งความหมายด้านการรับรู้ และความหมายด้านพฤติกรรม ซึ่งเป็นเรื่องของศาสตร์ทางจิตวิทยาดังจะเสนอต่อไปนี้

นอร์แมน แอล มัน (Norman L. Mun, 1971, p. 77) กล่าวว่า ทัศนคติ คือ ความรู้สึกและความคิดเห็นของบุคคลที่มีต่อสิ่งของ บุคคล สถานการณ์ สถาบัน และข้อเสนอใด ๆ ในทางที่ยอมรับหรือปฏิเสธ ซึ่งมีผลทำให้บุคคลพร้อมที่จะแสดงปฏิกิริยาตอบสนองด้วยพฤติกรรมอย่างเดียวกันตลอด

ประเภทของทัศนคติ

บุคคลสามารถแสดงทัศนคติออกมาได้ 3 ประเภทด้วยกัน คือ

1. ทัศนคติเชิงบวก เป็นทัศนคติที่ชักนำให้บุคคลแสดงออก มีความรู้สึกหรืออารมณ์จากสภาพจิตใจได้ตอบในด้านดีต่อบุคคลอื่น หรือเรื่องราวใดเรื่องราวหนึ่ง รวมทั้งหน่วยงานองค์กร สถาบัน และการดำเนินกิจการขององค์กรและอื่น ๆ
2. ทัศนคติเชิงลบ คือ ทัศนคติที่สร้างความรู้สึกเป็นไปในทางเสื่อมเสียไม่ได้รับความเชื่อถือความไว้วางใจ อาจมีความเคลือบแคลงระแวงสงสัย รวมทั้งเกลียดชังต่อบุคคลใดบุคคลหนึ่งเรื่องราวหรือปัญหาใดปัญหาหนึ่ง หรือหน่วยงาน องค์กร และอื่น ๆ
3. ทัศนคติที่บุคคลไม่แสดงความคิดเห็นในเรื่องราวหรือปัญหาใดปัญหาหนึ่ง หรือต่อบุคคล หน่วยงาน สถาบัน องค์กรและอื่น โดยสิ้นเชิง

ทัศนคติทั้ง 3 ประเภทนี้ บุคคลอาจจะมีเพียงประเภทเดียวหรือหลายประเภทรวมกันก็ได้ ขึ้นอยู่กับความมั่นคงในเรื่องความเชื่อ ความรู้สึกนึกคิดหรือค่านิยมอื่น ๆ ที่มีต่อบุคคล สิ่งของการกระทำ หรือสถานการณ์ เป็นต้น ยิ่งถ้าทัศนคติของแต่ละคนถูกกระตุ้นให้แสดงออกมาในรูปของความเห็นร่วมกันก็จะเปลี่ยนเป็นสาธารณมติไป

การเกิดทัศนคติ (Attitude Formation)

เรนซิส ไลเคิร์ต (Rensis Likert, 1961, p. 7) ได้ศึกษามูลเหตุของการเกิดทัศนคติของคน ซึ่งนับว่าเป็นผลการศึกษาที่เน้นถึงการเกิดทัศนคติตามหลักวิชาการด้านการสื่อสารโดยเฉพาะ โดยได้สรุปข้อศึกษาไว้ว่าทัศนคติเป็นสิ่งที่เกิดจากการเรียนรู้ (Learning) ตามแหล่งทัศนคติ (Source of Attitude) ต่าง ๆ ที่มีอยู่มากมายและแหล่งที่ทำให้คนเกิดทัศนคติที่สำคัญ คือ

1. ประสบการณ์เฉพาะอย่าง (Specific Experience) เมื่อบุคคลมีประสบการณ์เฉพาะอย่างต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดในทางที่ดีหรือไม่ดี จะทำให้เขาเกิดทัศนคติต่อสิ่งนั้นไปในทิศทางที่เคยมีประสบการณ์มาก่อน เช่น นาย ก. เคยพูดกับนาย ข. ด้วยไมตรีที่ดีก็จะทำให้นาย ก. รู้สึกชอบหรือมีทัศนคติที่ดีต่อนาย ข. เป็นต้น

2. การติดต่อสื่อสารจากบุคคลอื่น (Communication Form Others) การได้รับการติดต่อจากบุคคลอื่นที่จะทำให้เกิดทัศนคติจากการรับรู้ข่าวสารต่าง ๆ จากผู้อื่นได้ เช่น เด็กที่เคยได้รับการสั่งสอนจากผู้ใหญ่ว่าทำอย่างนี้ดี อย่างนั้นไม่ดี ก็จะทำให้เด็กมีทัศนคติต่อการกระทำต่าง ๆ ตามที่ได้รับทราบมา

3. สิ่งที่เป็นแบบอย่าง (Models) การเลียนแบบผู้อื่น ทำให้เกิดทัศนคติขึ้นได้ เช่นเด็กมีความเคารพเชื่อฟังพ่อแม่ เมื่อเห็นว่าพ่อแม่แสดงว่าไม่ชอบสิ่งใดก็ตามเด็กจะเลียนแบบ คือ ไม่ชอบสิ่งนั้นไปด้วย

4. ความเกี่ยวข้องกับสถาบัน (Institutional Factors) ทัศนคติของบุคคลหลายอย่างเกิดขึ้น เนื่องจากความเกี่ยวข้องกับสถาบัน เช่น โรงเรียน วัด หน่วยงานต่าง ๆ ซึ่งสถาบันเหล่านี้จะเป็นแหล่งที่มาและสนับสนุนให้คนเกิดทัศนคติบางอย่างขึ้นได้

แนวความคิดเกี่ยวกับพฤติกรรม (Practice)

การศึกษาเกี่ยวกับทัศนคติในเชิงพฤติกรรม (นิยะดา ชุณหะวงศ์ และ นินนาท โอฬารวรวิ, 2520, น. 78) ได้ให้ความหมายคำว่า พฤติกรรม ว่าเป็นอากัปกริยาของคนเราที่แสดงออกบ่งถึงความชอบและไม่ชอบต่อกิจกรรมบางอย่างซึ่งสามารถสังเกตได้

พฤติกรรมจึงเป็นกิจกรรมต่าง ๆ ซึ่งบุคคลแสดงออกโดยผู้ที่เราเห็นได้ เช่น การเต้นของหัวใจ พฤติกรรมทุกอย่างที่บุคคลแสดงออกนั้น มีผลจากการเลือกปฏิกิริยาตอบสนองที่เห็นว่าเหมาะสมที่สุดตามสถานการณ์นั้น

องค์ประกอบของพฤติกรรม

พฤติกรรมมนุษย์มีองค์ประกอบ 7 ประการ

1. ความมุ่งหมาย (Goal) เป็นความต้องการที่ทำให้เกิดกิจกรรมเพื่อสนองตอบความต้องการที่เกิดขึ้น ความต้องการบางอย่างสามารถตอบสนองได้ทันที แต่บางอย่างต้องใช้เวลาอันจึงบรรลุความต้องการได้
2. ความพร้อม (Readiness) คือ ระดับวุฒิภาวะหรือความสามารถที่จำเป็นในการทำกิจกรรมเพื่อสนองความต้องการ
3. สถานการณ์ (Situation) เป็นเหตุการณ์ที่เปิดโอกาสให้เลือกทำกิจกรรมเพื่อสนองความต้องการ
4. การแปลความหมาย (Interpretation) ก่อนที่จะทำกิจกรรมหนึ่งลงไป มนุษย์จะพิจารณาสถานการณ์ก่อนแล้วจึงตัดสินใจเลือกวิธีการที่เกิดความพึงพอใจมากที่สุดเพื่อตอบสนองความต้องการ
5. การตอบสนอง (Response) เป็นการกระทำกิจกรรมเพื่อสนองตอบความต้องการโดยวิธีการที่ได้เลือกแล้วในขั้นแปลความหมาย
6. ผลที่ได้รับหรือผลที่ตามมา (Consequence) เมื่อทำกิจกรรมแล้วย่อมได้รับผลการกระทำนั้น ผลที่ได้รับอาจเป็นไปตามที่คาดคิดหรืออาจตรงข้ามก็ได้
7. ปฏิกิริยาต่อความผิดหวัง (Reaction to Thwarting) ในกรณีที่ไม่สามารถตอบสนองความต้องการได้ มนุษย์ก็อาจจะย้อนกลับไปแปลความหมายของสถานการณ์และเลือกวิธีการใหม่

เบนจามิน บี บลูม (Benjamin B. Bloom, 1956, pp. 62-192) ได้กล่าวถึง พฤติกรรม
ว่าเป็นกิจกรรมทุกประเภทที่มนุษย์กระทำ อาจเป็นสิ่งที่สังเกตได้หรือไม่ได้ และพฤติกรรมดังกล่าวนี้
ได้แบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ

1. พฤติกรรมด้านความรู้ (Cognitive Domain)

พฤติกรรมด้านความรู้เกี่ยวกับสุขภาพ เป็นกระบวนการทางด้านสมองเป็น
ความสามารถทางด้านสติปัญญาที่เกี่ยวข้องกับ การรับรู้ การจำข้อเท็จจริงต่าง ๆ รวมทั้งการ
พัฒนาความสามารถ และทักษะทางสติปัญญา การใช้ความคิด วิเคราะห์ญาณเพื่อประกอบการ
ตัดสินใจ จัดจำแนกได้ตามลำดับขั้นจากง่ายไปยาก ดังนี้

1.1 ความรู้ ความจำ (Knowledge)

1.2 ความเข้าใจ (Comprehension)

1.3 การนำไปใช้ (Application)

1.4 การวิเคราะห์ (Analysis)

1.5 การสังเคราะห์ (Synthesis)

1.6 การประเมินผล (Evaluation)

2. พฤติกรรมด้านเจตคติ (Affective Domain)

เจตคติเป็นกระบวนการทางด้านจิตใจ อารมณ์ความรู้สึก ความสนใจ เจตคติ
การให้คุณค่า การปรับปรุงค่านิยม การแสดงคุณลักษณะตามค่านิยมที่ยึดถือรวมไปถึงความเชื่อ
ความรู้สึกของบุคคลที่มีต่อสิ่งต่าง ๆ กัน จะบอกแนวโน้มของบุคคลในการกระทำพฤติกรรม ทั้งนี้
ขึ้นอยู่กับองค์ประกอบอื่น ๆ ด้วย ซึ่งได้แบ่งขั้นตอนการเกิดพฤติกรรมด้านเจตคติ ได้ดังนี้

2.1 การรับหรือการให้ความสนใจ (Receiving or Attending)

2.2 การตอบสนอง (Responding)

2.3 การให้ค่านิยม (Valuing)

2.4 การจัดกลุ่มค่า (Organization)

2.5 การแสดงลักษณะตามค่านิยมที่ยึดถือ (Characterization by a Value or
Complex)

3. พฤติกรรมด้านการปฏิบัติ (Psychomotor Domain)

เป็นการใช้ความสามารถที่แสดงออกทางร่างกาย ซึ่งรวมทั้งพฤติกรรมที่แสดงออก
และสังเกตได้ เป็นพฤติกรรมขั้นสุดท้ายที่บุคคลปฏิบัติออกมาโดยมีด้านความรู้ และด้านเจตคติ
เป็นตัวช่วยให้เกิดพฤติกรรมด้านการปฏิบัติที่ถูกต้อง แต่กระบวนการในการจะก่อให้เกิดพฤติกรรม

นี้ต้องอาศัยระยะเวลาและการตัดสินใจหลายขั้นตอนแต่นักวิชาการก็เชื่อว่ากระบวนการทางการศึกษาจะช่วยให้เกิดพฤติกรรมการปฏิบัติได้

อาจกล่าวได้โดยทั่วไปว่า ทักษะเกิดจากการเรียนรู้ แหล่งที่ทำให้เกิดทัศนคติมีมากมายแต่อาจรวมเป็นหัวข้อใหญ่ที่สำคัญ 3 หัวข้อคือ ประสบการณ์ส่วนตัว อิทธิพลของบุคคลอื่น และปฏิกิริยาทางด้านอารมณ์ ในบรรดาแหล่งที่มาทั้ง 3 แหล่งนี้ อิทธิพลของบุคคลอื่นมีอิทธิพลต่อทัศนคติมากที่สุด ส่วนประกอบของทัศนคติ จึงประกอบด้วย การรับรู้เหตุการณ์ (Cognition) ซึ่งได้แก่ ความคิดเห็น และความเชื่อ ความพอใจ (Affection) ได้แก่ ความรู้สึก อารมณ์ และพฤติกรรม (Behavior) ซึ่งได้แก่ ความพร้อมที่จะตอบสนอง (เสนาะ ตีเียว, 2530, น. 65-66)

ความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ ทัศนคติ และพฤติกรรม

แนวคิดนี้ให้ความสำคัญกับตัวแปร 3 ตัว คือ ความรู้ (Knowledge) ทัศนคติ (Attitude) และพฤติกรรม (Practice) ของผู้รับสาร กล่าวคือการเปลี่ยนแปลงทัศนคติขึ้นอยู่กับความรู้ ถ้ามีความรู้ ความเข้าใจดี ทัศนคติก็จะเปลี่ยนแปลง และเมื่อทัศนคติเปลี่ยนแปลงแล้ว ก็จะมีการยอมรับปฏิบัติหรือเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม ทั้งความรู้ ทัศนคติ และพฤติกรรมมีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกัน ดังนั้นการที่จะมีการยอมรับหรือปฏิเสธสิ่งใด ต้องพยายามเปลี่ยนทัศนติก่อน โดยการให้ความรู้

ทัศนคติและพฤติกรรม ที่แสดงออกต่างกันมีความสัมพันธ์และมีผลซึ่งกันและกัน กล่าวคือ ทัศนคติเกี่ยวข้องกับบุคคล ความรู้สึกและความต้องการที่จะปฏิบัติหรือกระทำกริยาอย่างใดอย่างหนึ่งกับสิ่งต่าง ๆ หรือสถานการณ์และการปฏิบัตินั้นไม่ได้เกิดจากการที่บุคคลต้องการหรือชอบที่จะปฏิบัติอย่างเดียว แต่พฤติกรรมการปฏิบัติจะเกิดองค์ประกอบอื่นอีกหลายประการ เช่น สิ่งที่เขาคิดว่าควรจะทำซึ่งเกี่ยวข้องกับบรรทัดฐานของสังคม

การใช้สื่อจะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้ก็ต่อเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงทางทัศนคติเกิดขึ้นมาก่อน ดังแนวคิดของ แฮรี่ ซี เทเรียน (Harry C. Triandis, 1995, p. 3) ที่ว่า พฤติกรรมปฏิบัติของมนุษย์มาจากทัศนคติบรรทัดฐานของสังคม ซึ่งสรุปว่า ทัศนคติของผู้รับสารถือว่าเป็นตัวแปรที่อยู่ระหว่างการรับและการตอบสนองว่าข่าวสารหรือสิ่งที่เร้าต่าง ๆ ทัศนคติของผู้รับสารเป็นสิ่งเปลี่ยนแปลงได้เมื่อรับข่าวสารหรือการโน้มน้าวใจเปลี่ยนแปลงไป นอกจากนั้น

ความปรารถนาของคนเรายังได้รับอิทธิพลอย่างมากจากผู้นำทางความคิด ที่จะช่วยให้มนุษย์ตัดสินใจว่าเขาจะเปิดรับข่าวสารอย่างไรและจดจำอะไร

จากทฤษฎีความรู้ ทักษะ และพฤติกรรม (KAP Theory) ที่ได้กล่าวแล้วนั้น สามารถสรุปได้ว่า การเปิดรับสื่อของบุคคลจะเกิดจากความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ ทักษะ และพฤติกรรมของบุคคลหรือกลุ่มบุคคลนั้น ซึ่งจะมีผลต่อเนื่องไปถึงความนิยมชมชอบและโน้มน้าวให้ติดตามรวมทั้งเปิดรับสื่อนั้นมากขึ้น

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สมเกียรติ เรืองอนันต์เลิศ (2539) ได้ศึกษาเรื่อง การเปิดรับธรรมะในยุคโลกาภิวัตน์ในปี พ.ศ. 2539 โดยทำการสัมภาษณ์นักเผยแผ่ธรรมะจำนวน 7 ท่าน จากประเด็นคำถาม 7 ข้อ คือ

1. หลักและวิธีการในการเผยแผ่ธรรมะของนักเผยแผ่ธรรมะ พระพิสารธรรมพาที (พะยอม กัลยาโณ) กล่าวว่า “ต้องมีความรู้โดยที่พื้นฐานมาจากการศึกษาบวชเรียนในเรื่องที่ถูกต้อง ไม่เพียงเบนไปทางไสยศาสตร์ ต้องให้รู้พอรู้ให้มั่นใจ ประพฤติได้ในสิ่งที่รู้ วิธีการก็การพูดให้เป็น ทำให้ดู อยู่ให้เป็นสุขให้เห็นหรือทำงานให้เป็นตัวอย่าง ต้องมีบุคลิกดี มีความตั้งใจดี มีความเข้าใจในวิธีการที่จะทำให้คนสนใจได้เป็นอย่างดี”

2. สถานการณ์เกี่ยวกับความเชื่อของพุทธศาสนิกชนคนไทยในสังคมเมืองและสังคมชนบท แพทย์หญิงอมรา มะลิลา กล่าวว่า “ชาวพุทธส่วนใหญ่ไม่มีความรู้ด้านพุทธศาสนาเท่าที่ควร และมองพุทธศาสนาแบบไม่เป็นวิทยาศาสตร์ คนต่างจังหวัดโดยเฉพาะในแถบอีสานมีความเชื่อและปฏิบัติกิจกรรมทางศาสนามากกว่าคนในกรุงเทพฯ ซึ่งสังคมเมืองมักพบปัญหาเกี่ยวกับเรื่องความประพฤติของสงฆ์”

3. การกำหนดการวิเคราะห์และการเปิดรับวัฒนธรรมของกลุ่มเป้าหมายพระธรรมปิฎก (ประยุทธ์ ปยุตโต) กล่าวว่า “จากการรับนิมนต์เพื่อไปแสดงธรรมมิได้กำหนดกลุ่มเป้าหมายเอง และเพื่อให้เกิดผลดีอย่างกว้างขวางในเวลาอันรวดเร็ว จะใช้วิธีเทศน์สอนบังคับบัญชาระดับผู้ใหญ่หรือผู้มีปัญญา ซึ่งจะมีผลไปถึงผู้ได้บัญชาได้ง่าย”

4. สื่อที่ใช้ในการเผยแผ่และแนวความคิดในการเลือกสื่อ พระภาวนา วิริยคุณ (ทัตตะชีโวภิกขุ) กล่าวว่า “อันดับแรกเกิดจากสื่อบุคคลที่อยู่รอบ ๆ ตัว โดยการสอนให้มีธรรมะเกิดขึ้นในครอบครัวก่อนจึงจะมีผลมากในการปลูกฝังคุณธรรม โดยมีความเห็นว่สิ่งที่ดีที่สุดโดยพื้นฐานคือ ตัวของผู้เผยแผ่เองที่จะเป็นต้นแบบแก่ชาวโลกได้ เช่น พระพุทธเจ้าท่านก็นำตนเอง

เป็นสื่อ หากมองในแง่ทั่วไป สื่อทุกชนิดใช้ได้หมดแต่ก็ยังไม่เกิดประโยชน์ หากผู้ที่จะเผยแพร่ยังปฏิบัติได้”

5. เกี่ยวกับสื่อสมัยใหม่ในยุคข้อมูลข่าวสารผลต่อการเผยแพร่และการเปลี่ยนแปลงการใช้สื่อ พระภิกษุภิกษุคุณ (ทัตตะชีโวภิกขุ) กล่าวว่า “บทบาทของสื่อสมัยใหม่นั้นมีผลต่อการเผยแพร่ แต่หากแยกแยะไม่ออกก็อาจจะนำไปใช้ในทางที่ผิด ซึ่งประการสำคัญโดยพื้นฐานต้องพิจารณาให้เห็นก่อน ขณะนี้ที่มีอยู่ก็คือพระไตรปิฎกคอมพิวเตอร์อยู่ในแผ่นซีดีรอมแจกจ่ายเผยแพร่แก่องค์กรต่าง ๆ ไปแล้ว”

6. แนวคิดในการเลือกเนื้อหา การปรับเนื้อหาให้เข้ากับยุคสมัยและเนื้อหาที่ใช้พระธรรมโกศาจารย์ (ปัญญา นันทภิกขุ) กล่าวว่า “ต้องเป็นการให้ความรู้ว่าจะอะไรมีประโยชน์ ชี้แจงเหตุผลที่ถูกต้องให้เกิดความเข้าใจไม่ต้องมีการปรับเปลี่ยนเพราะเนื้อหาธรรมะมีความทันสมัยอยู่แล้ว ขึ้นอยู่กับวิธีการเทศน์ให้น่าสนใจไม่ยืดเยื้อ หากมีการดัดแปลงอาจเป็นละครธรรมะซึ่งก็ต้องเป็นผู้ที่มีความสามารถ”

7. จุดมุ่งหมายในการเผยแพร่ธรรมะให้แก่ประชาชนนักเผยแพร่ธรรมะทั้ง 7 ให้ทัศนะว่า

7.1 พระธรรมโกศาจารย์ มุ่งสอนคนให้เป็นคน

7.2 พระธรรมปิฎก มุ่งให้เกิดความรู้โดยให้การศึกษาเกิดความสนใจโดยไม่ใช่ว่าเพียงแต่ศรัทธาอย่างเดียว เพราะอาจจะนำไปสู่ความเข้าใจผิด

7.3 พระภิกษุภิกษุคุณ ต้องการให้คนทั้งโลกทราบถึงวิธีการปฏิบัติเพื่อให้ได้ความรู้ในหลักธรรมออกมาจากใจตนเอง

7.4 พระพิสาธธรรมพาที เพื่อให้เกิดความรื่นเริงในธรรม อาจหาญที่จะฝึกตนเองตามหลักธรรมและเห็นว่าธรรมมีความสำคัญช่วยแก้ไขปัญหาคือ

7.5 พระมหาสมพงษ์ มหาบุญญ เพื่อให้เกิดความรู้ทัศนคติที่ดี ให้รู้จักพุทธศาสนาที่แท้จริง เพื่อนำไปปฏิบัติร่วมกันในสังคมจนเกิดประโยชน์สุข

7.6 ศาสตราจารย์ ดร.ระวี ภาวิไล เพื่อให้เกิดการศึกษาความรู้และเข้าใจธรรมชาติของชีวิตตามคำสั่งสอนของพระพุทธเจ้า เพื่อนำไปปรับใช้ในชีวิตประจำวันได้ โดยทุกคนเริ่มจากตนเองก่อน

7.7 แพทย์หญิงอมรา มะลิลา เพื่อโน้มน้าวใจให้ผู้คนสนใจเข้ามาทดลองศึกษาในเรื่องที่เกี่ยวกับชีวิตซึ่งแบ่งออกได้เป็นร่างกายและจิตใจและเพื่อให้ทราบความรู้ที่แท้จริงของพุทธศาสนา จะได้เป็นเครื่องมือในการดำเนินชีวิตได้อย่างมีความสุข

วุฒิชัย ผาสุกกานนท์ (2542) ได้ทำการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกชมรายการพระพุทธศาสนาทางโทรทัศน์ ของประชาชนในกรุงเทพมหานคร การศึกษาครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) โดยผู้วิจัยได้ศึกษาถึงลำดับความสำคัญและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจชมรายการพระพุทธศาสนา ทางโทรทัศน์ของประชาชนในกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยได้ใช้แบบสอบถาม เก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน จากผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีทั้งเพศชายและเพศหญิงในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน ส่วนใหญ่อยู่ในวัยทำงาน มีอาชีพเป็นหลักแหล่งมั่นคง กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เปิดรับ โทรทัศน์ วิทยุ และหนังสือพิมพ์มากที่สุดในแต่ละวัน นิยมรับสื่อที่มีการรายงานข่าวสารแบบทันต่อเหตุการณ์ให้ข่าวสารที่รวดเร็ว และให้ความสนใจรับชมโทรทัศน์ในแต่ละวันค่อนข้างมาก รายการโทรทัศน์ที่กลุ่มตัวอย่างชื่นชอบ มากคือ รายการข่าว รายการละคร เพลง และภาพยนตร์เรื่องยาว แต่รายการธรรมะได้รับความนิยมน้อยที่สุด กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะรับชมรายการพระพุทธศาสนาบ่อย คือ ประมาณ 1-2 ครั้งต่อเดือน ปัจจัยของรายการที่มีผู้ชมชื่นชอบมากที่สุดคือ ปัจจัยด้านรูปแบบวิธีการนำเสนอรายการพระพุทธศาสนา โดยรูปแบบที่ชื่นชอบมากที่สุดคือแบบธรรมบรรยายล้วน และแบบละครธรรมะซึ่งได้รับความนิยมในสัดส่วนที่เท่ากัน

พิไล จิรไกรศิริ (2543) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การเปิดรับข่าวสารด้านพุทธธรรมกับความรู้ ทศนคติและการพัฒนาคุณภาพชีวิตและสังคมของพุทธศาสนิกชนในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่า พุทธศาสนิกชนในเขตกรุงเทพมหานครที่มีอายุแตกต่างกันมีการเปิดรับข่าวสารด้านพุทธธรรมจาก สื่อมวลชน สื่อบุคคล สื่อเฉพาะกิจและจากรายการธรรมะของกรมการศาสนา วัด แตกต่างกัน กลุ่มตัวอย่างที่มีสถานภาพการสมรส แตกต่างกันมีการเปิดรับข่าวสารด้านพุทธธรรมจากสื่อมวลชน สื่อบุคคล และจากรายการธรรมะของกรมการศาสนา/วัด แตกต่างกัน ยกเว้น การเปิดรับข่าวสารด้านพุทธธรรม จากสื่อเฉพาะกิจไม่แตกต่างกัน กลุ่มตัวอย่างที่มีเพศ การศึกษา อาชีพและรายได้แตกต่างกัน มีการเปิดรับข่าวสารด้านพุทธธรรมจากสื่อมวลชน สื่อบุคคล สื่อเฉพาะกิจ และจากรายการธรรมะของกรมการศาสนา/วัด ไม่แตกต่างกัน การเปิดรับข่าวสารด้านพุทธธรรมจากสื่อเฉพาะกิจ สื่อบุคคลและรายการธรรมะของกรมการศาสนา/วัด มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับ ความรู้เกี่ยวกับ พุทธธรรมเพื่อนำไปพัฒนาคุณภาพชีวิตและสังคม ยกเว้นการเปิดรับข่าวสารด้านพุทธธรรมจากสื่อมวลชน ไม่มีความสัมพันธ์กับ ความรู้เกี่ยวกับ พุทธธรรมเพื่อนำไปพัฒนาคุณภาพชีวิตและสังคม การเปิดรับข่าวสารด้านพุทธธรรมจากสื่อมวลชน สื่อบุคคล สื่อเฉพาะกิจ และรายการธรรมะของกรมการศาสนา/วัด ไม่มีความสัมพันธ์กับ ทศนคติต่อการนำพุทธธรรมไปพัฒนาคุณภาพชีวิตและสังคม การเปิดรับข่าวสาร

ด้านพุทธธรรมจากสื่อมวลชน สื่อบุคคล สื่อเฉพาะกิจ และรายการธรรมะของกรมการศาสนา มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับ การพัฒนาคุณภาพชีวิตและสังคม และความพึงพอใจที่ได้จากการเปิดรับข่าวสารด้านพุทธธรรมจากสื่อต่าง ๆ มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการพัฒนาคุณภาพชีวิตและสังคม

ณปภัชชนิต ธรรมกวินทิพย์ (2548) ได้ศึกษาเรื่อง "นโยบายและแผนการนำเสนอรายการพระพุทธศาสนาทางสื่อโทรทัศน์กับการเปิดรับชมรายการ" ในปี พ.ศ. 2545 ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ที่ชมรายการพระพุทธศาสนาทางโทรทัศน์เป็นเพศหญิง อายุ 55 ปีขึ้นไป มีการศึกษาระดับปริญญาตรี มีอาชีพพนักงานเอกชนและมีรายได้ไม่เกิน 5,000 บาทต่อเดือน และกลุ่มผู้ชมส่วนใหญ่มีพฤติกรรมการรับชมรายการแบบรับชมบ้าง (2-3 ครั้งต่อสัปดาห์) มีระยะเวลาการรับชมรายการมากกว่า 3 ปี และชมรายการในช่วงเวลา 06.00-07.00 น. ส่วนใหญ่รู้จักรายการพระ

พุทธศาสนาจากการเปิดเจอเองทางโทรทัศน์ช่องต่าง ๆ มีลักษณะการรับชม โดยตั้งใจรับชมรายการในบางช่วงที่มีเนื้อหาตรงกับความสนใจ และเหตุผลในการเลือกชมรายการพระพุทธศาสนาทางโทรทัศน์ คือ การนำข้อคิดคติที่ได้ไปใช้ในชีวิตประจำวัน

การศึกษาเรื่อง "พฤติกรรมและการปฏิบัติในกิจกรรม" ผู้ศึกษาได้นำแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ ดังกล่าวมาข้างต้นมาเป็นกรอบในการศึกษาค้นคว้า เพื่อจะศึกษาถึงลักษณะประชากรศาสตร์ พฤติกรรมในการเปิดรับสื่อธรรมะ ทศนคติที่มีต่อสื่อธรรมะ รวมทั้งใช้แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยต่าง ๆ ดังกล่าว เพื่ออภิปรายผลการศึกษาที่จะได้รับครั้งนี้ด้วย