

บทที่ ๒

ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง



เนื่องจากปัญหา ยาเสพติด เป็น เรื่องลับซับซ้อน ดังนั้นในการทำวิจัยซึ่งเกี่ยวพันกับการปฏิบัติงานเพื่อแก้ปัญหานี้ จำเป็นจะต้องศึกษาสาเหตุของปัญหาให้เข้าใจอย่างชัดเจน รวมทั้งศึกษาทฤษฎีและแนวความคิดทางด้านการป้องกันยาเสพติดที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารและสื่อสารมวลชน และส่วนที่จำเป็นอย่างยิ่งคือ การศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการใช้สื่อมวลชน โดยเฉพาะวิทยุและโทรทัศน์ในการรณรงค์เพื่อการพัฒนาหรือแก้ปัญหาสังคมด้านต่าง ๆ จากผลการศึกษาดังกล่าวจะทำให้ผู้วิจัยได้แนวทางอันเป็นเหตุผลที่จะกำหนดสมมุติฐาน และการสร้างเครื่องมือคือแบบสอบถาม เพื่อประโยชน์ในเชิงวิชาการและการปฏิบัติงานด้านป้องกันยาเสพติดต่อไป

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับสาเหตุของปัญหา ยาเสพติด

มงคล มณฑา (พ.ศ. ๒๕๑๕)^๑ และทัศนีย์ กำปันทอง (พ.ศ. ๒๕๑๗)^๒ และจันทร์เพ็ญ อัครสถิตานนท์ (พ.ศ. ๒๕๑๘)^๓ ได้ทำการวิจัยถึงสาเหตุที่ทำให้วัยรุ่น

^๑มงคล มณฑา, ปัญหาวัยรุ่นกับการติดยาเสพติดให้โทษในประเทศไทย (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์บาลัณญรักษ์, ๒๕๑๕), (อัครสถิตานนท์), หน้า ๕.

^๒ทัศนีย์ กำปันทอง, "สาเหตุการติดยาเสพติดของคนไข้ในโรงพยาบาลบางแห่งในเขตกรุงเทพมหานคร ปี ๒๕๑๗" (วิทยานิพนธ์ปริญญาบัณฑิต คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ๒๕๑๗), หน้า ๑๗-๑๘.

^๓จันทร์เพ็ญ อัครสถิตานนท์, "การศึกษสาเหตุของการติดยาเสพติดในเด็กวัยรุ่นที่เข้ารับการบำบัดรักษาในโรงพยาบาลบาลัณญรักษ์ ปี พ.ศ. ๒๕๑๘" (วิทยานิพนธ์ปริญญาบัณฑิต คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ๒๕๑๘), หน้าบทคัดย่อ.

ติดยาเสพติด โดยการศึกษาจากผู้ป่วยตามโรงพยาบาลต่าง ๆ ในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่ามีสาเหตุมาจากเพื่อนชักชวน อยากทดลอง อยากรู้ อยากเห็น อยากสนุก มีวามเต็มสุราทำให้หันไปลองใช้ กลุ้มใจ ถูกล้อลวงและผลการวิจัยดังกล่าวยังสรุปได้ว่า ผู้ติดยาเสพติดส่วนใหญ่อยู่ในชุมชนที่มีแหล่งค้ายาเสพติดและมีผู้ติดยาเสพติดเป็นจำนวนมาก และในปีต่อมา ศิริพร เกษบุรมย์ (พ.ศ. ๒๕๑๙)^๑ ได้ศึกษาสถานภาพทางครอบครัวของเด็กวัยรุ่นที่ติดยาเสพติดจำนวน ๑๒๘ คน โดยใช้แบบสัมภาษณ์ พบว่า วัยรุ่นเหล่านี้มาจากครอบครัวที่มีความสัมพันธ์ไม่ราบรื่น กล่าวคือมีความขัดแย้งกันมากและแยกทางกัน และมักเป็นบุตรที่มีบิดามารดาไม่ค่อยสนใจ ทำให้รู้สึกว่าตนเองไม่มีค่า ไม่เป็นที่ต้องการ และไม่มีจุดหมายต่อครอบครัว

ในปีเดียวกัน เสรีน ปุณณะหิตานนท์ (พ.ศ. ๒๕๑๙)^๒ ได้ทำการสำรวจทัศนคติของเยาวชนไทยที่มีต่อยาเสพติด และประเมินเกี่ยวกับประสิทธิผลของวิธีการป้องกันและให้การศึกษาโดยผู้มั่งคั่งอย่างจากนักเรียนโรงเรียนสามัญ และอาชีวศึกษา รวมทั้งนักศึกษาวิทยาลัยครู จำนวน ๕๐๕ คน และผู้เลือกเยาวชนที่ประกอบอาชีพแล้วจำนวน ๕๐๕ คน เครื่องมือที่ใช้คือแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ ซึ่งจากผลของการสำรวจปรากฏว่า การใช้ยาเสพติดได้เพิ่มมากขึ้นในช่วงระยะเวลาระหว่างการสำรวจครั้งที่แล้ว (พ.ศ. ๒๕๑๕) กับครั้งนี้ (พ.ศ. ๒๕๑๙) โดยเฉพาะอย่างยิ่งเฮโรอีน ซึ่งเพิ่มเป็นหลายเท่าในโรงเรียนทุกประเภท รวมทั้งการใช้ยาเสพติดประสาธ โดยเฉพาะยานอนหลับได้เพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตามอัตราการใช้จ่ายในกลุ่มนักเรียนยังต่ำกว่ากลุ่มเยาวชนที่ประกอบอาชีพแล้ว นอกจากนี้

^๑ศิริพร เกษบุรมย์, "สถานภาพภายในครอบครัวของเด็กวัยรุ่นที่ติดยาเสพติด ซึ่งเข้ารับการรักษาในโรงพยาบาลกรุงเทพมหานคร" (วิทยานิพนธ์ปริญญาบัณฑิต คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ๒๕๑๙), หน้าบทคัดย่อ.

^๒เสรีน ปุณณะหิตานนท์, การสำรวจทัศนคติของเยาวชนไทยที่มีต่อยาเสพติดและการประเมินเกี่ยวกับประสิทธิผลของวิธีการป้องกันและให้การศึกษา (กรุงเทพมหานคร : สำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามยาเสพติด, ๒๕๒๑), หน้า ๒-๒๘.

สภาพแวดล้อมในการดำรงชีวิตและการพยายามได้โดยง่าย เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ใช้ยาเสพติดเป็นครั้งแรก ส่วนอิทธิพลของเพื่อนและความรู้เท่าไม่ถึงการณ์ได้ลดลง

กลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่มนี้ยังมีความเห็นว่า สาเหตุสำคัญของปัญหายาเสพติด อยู่ที่สภาพสังคม ไม่ใช่ตัวบุคคลผู้ติดยา และไม่เห็นคุณค่าของความพยายามที่จะให้เยาวชน ได้มีความรู้ ความเข้าใจที่ถูกต้องในเรื่องยาเสพติดที่ผิดกฎหมาย แต่มีความคิดเห็นว่า ควรปรับปรุงแก้ไขกฎหมายให้เหมาะสม และจัดผู้มีอิทธิพลในการผลิต และการจำหน่าย รายใหญ่ ๆ และยังพบอีกว่า ผู้ไม่เคยใช้ยาเสพติดเลยนั้น มีสาเหตุมาจากความไม่สนใจ และกลัวอันตรายจากการใช้ ซึ่งมีอยู่ประมาณร้อยละ ๕๕

จรัส สุวรรณเวลา, จิตร สิทธิอมรและวิชัย โปษยะจินดา จากสถาบันวิจัย วิทยาศาสตร์การแพทย์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (พ.ศ. ๒๕๒๑)^๑ ได้ศึกษาปัญหาการ ติดยาเสพติดในประเทศไทยและได้สรุปจากข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัญหานี้ ปรากฏว่า การที่มี ยาแพร่หลายและหาได้ง่าย ทำให้การแพร่ระบาด เป็นไปได้โดยสะดวก และผู้ที่มีบุคลิกภาพ และจิตตคติ เช่น ัญญาอ่อน บุคลิกภาพต่อต้านสังคม บุคลิกภาพที่พ่อแม่ปกป้องมากเกินไป เช่นไม่เป็นตัวของตัวเอง ต้องพึ่งผู้อื่น ขาดหลักยึดเหนี่ยวของความรู้ที่ถูกต้องและเหมาะสม กับวัย ขาดระเบียบวินัย ขาดการยับยั้งชั่งใจ บุคลิกภาพดังกล่าวนี้เป็นสภาวะที่ไร้ภูมิคุ้มกัน ต่อปัญหา ยาเสพติด

นอกจากนั้น สภาพแวดล้อมที่นำไปสู่ยาเสพติดได้แก่สภาพแวดล้อมที่มาจาก การถูก เพื่อนชักชวน และเป็นเพื่อนแถบบ้านมากกว่าแถบโรงเรียน แสดงว่าปัญหา ยาเสพติดเป็น ปัญหาในเยาวชนที่ออกจากโรงเรียนแล้วอาจไม่มีงานทำ หรือมีเวลาว่างหลังการทำงาน มีโอกาสพบปะกับเพื่อนแถวละแวกบ้านหรือแหล่งมั่วสุมต่าง ๆ เช่นหน้าโรงภาพยนตร์

^๑จรัส สุวรรณเวลา, จิตร สิทธิอมรและวิชัย โปษยะจินดา, ปัญหาการ ติดยาเสพติดในประเทศไทย, (กรุงเทพมหานคร : สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์การแพทย์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ๒๕๒๑), หน้า ๑-๑๕.

คอฟฟี่ชอพ ร้านกาแฟ ร้านตู้ไฟฟ้า เชียงสพาน หอพักและบ้านเพื่อน ซึ่งจากการสัมภาษณ์ ปรากฏว่ามีหลายสาเหตุ เช่นความอยากรู้อยากเห็น อยากรู้อยากลอง อยากรู้อยากเห็น อยากรู้อยากลอง อยากรู้อยากลอง ผลักดันให้ใช้ยาเสพติด นอกจากนี้ ยังรวมไปถึงความกดดันที่เกิดจาก ครอบครัว เศรษฐกิจ สังคม ซึ่งก่อให้เกิดความตึงเครียดแก่เยาวชน พ่อแม่ที่ทะเลาะวิวาทกัน เมาสู่ราอาละวาด ทำให้เด็กขาดความสุขที่บ้าน ตลอดจนการขาดที่ปรึกษาทั้ง จากครูและจากที่บ้าน ทำให้เด็กหันไปปรึกษาเพื่อน

ผลงานวิจัยที่กล่าวมานี้แม้ว่าจะไม่อธิบายโดยละเอียดถึงสาเหตุของปัญหา ยาเสพติด แต่ได้บ่งชี้ว่ามีคนจำนวนหนึ่งที่ติดยาเสพติดแล้วสร้างพฤติกรรมที่สร้างความเดือดร้อนให้กับ สังคมที่แวดล้อม ดังนั้น มาตรการต่าง ๆ ในการป้องกันและแก้ไขปัญหานี้จะต้องพิจารณาให้ เหมาะสม และรอบคอบ เช่นเดียวกับการแก้ปัญหาสังคมอื่น ๆ และข้อสังเกตอีกประการหนึ่ง ซึ่งวิจัย โปะยะจินดา (พ.ศ. ๒๕๒๕) ได้ระบุไว้เป็นข้อสรุปคือ^๑ ปัญหา ยาเสพติดเป็นปัญหา ต่อเนื่อง ลักษณะของปัญหาเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทั้งชนิดของสารและประชากรที่ เสพติด นโยบายและแนวทางปฏิบัติในการควบคุมแก้ไข เป็นตัวแปรที่ผลักดันให้ลักษณะปัญหาเปลี่ยนแปลง ได้มาก ในปัจจุบันสารเสพติดที่ประกอบขึ้นเป็นปัญหาของประเทศ มีหลายชนิดแตกต่างกัน ในแต่ละภูมิภาค วัยที่เริ่ม เสพอยู่ในระดับวัยรุ่นเสมอมาโดยไม่เปลี่ยนแปลง สาเหตุของการ เสพมีหลายประการ และจะเปลี่ยนแปลงซับซ้อนขึ้นเรื่อย ๆ ตามวิวัฒนาการทางสังคม

ในการปฏิบัติงานด้านการป้องกันยาเสพติด ได้ศึกษาสาเหตุของปัญหาเพื่อนำมาใช้ เป็นแนวทางที่สำคัญประการหนึ่งในการกำหนดหลักสูตร เพื่อให้ข่าวสาร ความรู้เพื่อการป้องกัน ยาเสพติดแก่กลุ่ม เยาวชนนอกสถานศึกษาและกลุ่มบิดามารดา โดยคาดหวังว่าบิดามารดาจะมี บทบาทอย่างสำคัญในการพัฒนาคุณภาพชีวิตเยาวชนให้มี "ภูมิคุ้มกัน" ต่อปัญหา ยาเสพติดและ แนวคิดหลัก (Key Concept) จากหลักสูตรดังกล่าว ได้นำมาเป็นพื้นฐานในการสร้างสาร

^๑ วิจัย โปะยะจินดา, รศ.นพ. "วิวัฒนาการปัญหา ยาเสพติดในประเทศไทย" ใน สำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามยาเสพติด, รวบรวม แนวทางการป้องกัน ยาเสพติดในประเทศไทย (กรุงเทพฯ : โพรเฟสชั่นแนล พับลิชชิ่ง, ๒๕๒๕), หน้า ๒๔.

(Persuasive Message) สำหรับสื่อมวลชนประเภทต่าง ๆ ตลอดจนนำมาเป็นแนวทางในการสร้างหลักสูตรและโสตทัศนูปกรณ์เพื่อฝึกอบรมผู้นำชุมชนด้วย

จากการศึกษาสาเหตุของปัญหา จะเห็นได้ว่าข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะของประชากรมีความสัมพันธ์กับปัญหานี้ และยังเป็นข้อมูลพื้นฐานในการกำหนดผู้รับ (Receiver) และสาร (Message) เพื่อการเผยแพร่ป้องกันยาเสพติด ดังนั้น จึงเป็นเหตุผลประการหนึ่งในการเลือกศึกษาตัวแปรเกี่ยวกับลักษณะประชากรสำหรับงานวิจัยเรื่องนี้

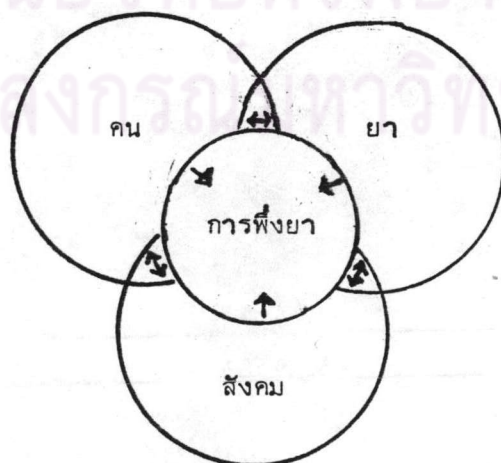
แนวความคิดและงานวิจัยด้านการป้องกันยาเสพติดกับการสื่อสาร

ในการดำเนินการวิจัยเกี่ยวกับมาตรการให้ข่าวสารและการศึกษา เพื่อการป้องกันยาเสพติด ผู้วิจัยได้พิจารณาเห็นว่า ควรจะได้ศึกษาแนวคิดด้านการป้องกันยาเสพติด ตลอดจนถึงความสัมพันธ์ระหว่างการสื่อสารและการป้องกันยาเสพติด เพื่อจะได้เป็นแนวทางสำหรับการวิจัยครั้งนี้

การป้องกันยาเสพติดในเชิงทฤษฎีและปฏิบัติ

การพิจารณาปัญหา ยาเสพติดในแง่ของสังคม สามารถจำแนกองค์ประกอบได้

๓ ประการ คือ "คน" "ยา" "สังคม"



เมื่อปัจจัยทั้งสามนี้มีปฏิสัมพันธ์กัน (interaction) อาจจะทำให้เกิดปัญหา การพึ่งยาหรือการใช้ในทางที่ผิด หรือการเสพติดยาที่มีผลทำให้บุคคลเกิดการเปลี่ยนแปลง ภาวะทางกาย จิตใจ อารมณ์และสังคม หรืออาจจะอธิบายได้ว่าในสังคม ซึ่งมีสภาพแวดล้อมที่เป็นปัญหา และคนในสังคมนั้นมีบุคลิกภาพอ่อนแอ มีปัญหาทางร่างกาย ทางจิตใจ ขณะเดียวกันสังคมมีตัวยา ซึ่งมีฤทธิ์ต่อจิตประสาทอยู่โดยทั่วไป ดังนั้น บุคคลที่อ่อนแอจะ ใช้ยาดังกล่าวแก้ปัญหาให้ตนเอง จึงเกิดการติดยาหรือสารเสพติดขึ้น^๑

ถ้าจะพิจารณาในแง่ของตลาดสินค้าสามารถจำแนกองค์ประกอบของปัญหาได้ ๓ ประการ เช่นกันคือ ความต้องการยาเสพติด ปริมาณยาเสพติดและภาวะแวดล้อมที่ส่งผล ให้ความต้องการและปริมาณของยาเสพติดในท้องตลาดเกิดการเปลี่ยนแปลงองค์ประกอบ ทั้ง ๓ ประการนี้จะมีปฏิสัมพันธ์กัน ในทำนองเดียวกันกับตลาดสินค้าอื่น ๆ ภายใต้กฎของ กลไกแห่งราคา หรืออาจจะอธิบายลักษณะของปัญหาจากองค์ประกอบนี้ได้ว่า ภายใต้ภาวะ แวดล้อมที่คงที่ขณะหนึ่ง ความต้องการยาเสพติดและปริมาณยาเสพติดในที่มีในท้องตลาด จะเป็นสิ่งกำหนดราคาของยาเสพติด แต่ในความเป็นจริง ปัญหายาเสพติดเปลี่ยนแปลง ตลอดเวลา และภาวะแวดล้อมที่เป็นปัญหา ทำให้ความต้องการปริมาณและราคาของยาเสพติด เปลี่ยนแปลงด้วย ฉะนั้น เมื่อไม่สามารถแก้ไขปัญหาภาวะแวดล้อมของสังคม กำจัดยา ในตลาดหรือลดความต้องการยาเสพติดในตัวคนได้ ปัญหาเสพติดย่อมจะเกิดขึ้นอย่าง ต่อเนื่อง^๒

ดังนั้น การแก้ไขปัญหานี้จึงสามารถจะกำหนดได้ใน ๓ แนวทางคือ

๑. มุ่งแก้ปัญหาที่ "ตัวยา" เป็นการลดปริมาณยาเสพติดในท้องตลาด โดย สะกัดกั้นมิให้ยาเสพติดแพร่มาถึงมือผู้ใช้ โดยการใช้กฎหมายควบคุมและปราบปรามตัวยา

^๑ วินัย เกษมเศรษฐ, "แนวความคิดในการป้องกันการพึ่งยา" ใน แนวทาง การป้องกันปัญหาเสพติดในประเทศไทย, สำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปราม ยาเสพติด, รวบรวม (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ๒๕๒๖), หน้า ๒๘-๒๙.

^๒ สุรพล ปธานวนิช, "การป้องกันยาเสพติด : ทฤษฎีและปฏิบัติ" ใน _____, หน้า ๓๘-๓๙.

ที่เป็นอันตรายตามที่ระบุในกฎหมาย ในขณะที่เดียวกัน ควรจะให้ข่าวสารเกี่ยวกับบทลงโทษของยาเสพติดและย้ำถึงอันตรายของยาดังกล่าว นอกจากนี้ การแก้ปัญหาที่สำคัญในการลดปริมาณยาเสพติด คือการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมในชุมชนที่มีการปลูกฝิ่น เพื่อกำจัดต้นตอของการผลิตด้วยยาเสพติด

อย่างไรก็ตาม การมุ่งแก้ปัญหาที่ด้วยยาได้ใช้เทคนิควิธี ๒ ประการด้วยกันคือ^๑

- วิธีการทางกฎหมาย-ศีลธรรม (The Moral Legal model) ในกรณีนี้ถือว่ากฎหมายที่ลงโทษผู้เสพ (พระราชบัญญัติยาเสพติดให้โทษ มาตรา ๔๑) และส่งเสริมให้ผู้ติดยาเข้ารับการบำบัดรักษา (มาตรา ๔๔) เป็นการป้องกันยาเสพติด และในวิธีการนี้ จะให้ความสำคัญกับตัวยาที่เป็นอันตราย และจะมีการรณรงค์ถึงอันตรายของตัวยาเป็นหลัก

- วิธีการทางสุขภาพอนามัย (The Public-health model) ถือว่าตัวยาเสพติดทำให้เกิดการพึ่งพาในตัวยา และถือเป็นปัญหาทางสุขภาพอนามัย หรือโรคติดเชื้อมากเกินไป การป้องกันในวิธีการนี้ จะให้การศึกษาถึงอันตรายจากการทดลองใช้ยาเสพติด และผลร้ายที่เกิดขึ้นต่อตนเองและสังคม

๒. มุ่งแก้ปัญหาที่ "ตัวคน" เป็นสำคัญ ซึ่งจำแนกได้เป็น ๒ กรณีด้วยกันคือ กรณีแรกเป็นการลดความต้องการของผู้ติดยาเสพติดแล้วให้น้อยลง หรือไม่เหลือเลย โดยการเปิดบริการด้านบำบัดรักษา ส่วนกรณีที่ ๒ เป็นการลดโอกาสที่ประชาชน ซึ่งยังไม่ติดยาเสพติดหรือเลิกเสพติดแล้ว ไม่ให้สัมผัสกับยาเสพติด วิธีนี้คือการป้องกันยาเสพติด โดยเน้นที่ตัวคนนั่นเอง ดังนั้น จึงได้ใช้เทคนิควิธีหลัก ๑ วิธีคือ^๒

^๑ ประยุกต์จาก Henlen Nowlis, Drug Demystified (Paris : The Unesco Press, 1975), p. 20.

^๒ Ibid., p. 21.

- วิธีการทางสังคมจิตวิทยา (The psycho-social model) ให้ความสำคัญกับตัวคนหรือพฤติกรรมของคนเป็นหลัก โดยศึกษาสาเหตุของการใช้ยาอย่างลึกซึ้ง และถือว่าการติดยาเสพติดเป็นพฤติกรรมเบี่ยงเบนที่เป็นอันตรายของมนุษย์ ดังนั้น จึงพยายามให้ข่าวสารและการศึกษาในเชิงของการรับรู้และทัศนคติเกี่ยวกับการปลูกฝังค่านิยม ความเชื่อ ความรู้ ฯลฯ ที่จะช่วยให้บุคคลมีบุคลิกภาพที่เข้มแข็งสามารถแก้ปัญหาโดยไม่ต้องติดยาเสพติด ดังนั้น จะเห็นได้ว่าโครงการให้การศึกษาเพื่อการป้องกันยาเสพติดในระยะหลัง จะเปิดโอกาสให้เยาวชนปรับปรุงตนไปสู่ความเป็นผู้ใหญ่ และเกี่ยวข้องกับเรื่องยาเสพติดเพียงเล็กน้อย โครงการเหล่านี้มักเรียกกันว่า "non drug specific response"

๓. มุ่งปรับปรุงสภาวะแวดล้อมในสังคม เป็นการสร้างสรรค์สภาวะแวดล้อมในสังคมที่จะส่งผลให้การใช้ยาเสพติดลดน้อยลง วิธีการนี้จะให้ความสำคัญกับระบบคุณค่าของสังคม ขนบประเพณีที่ดีงาม สถาบันต่าง ๆ ในสังคม เช่นสถาบันทางการศึกษา วิธีการนี้ผู้เชี่ยวชาญด้านการป้องกันยาเสพติดถือว่าเป็น

-วิธีการทางสังคมวัฒนธรรม (The Sociocultural Model)^๑ ซึ่งเสนอแนะให้ใช้ปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอยู่ในสภาพแวดล้อมทางสังคม โดยปรับปรุงให้สอดคล้องกับความต้องการของบุคคล เช่นปัจจัยทางการศึกษา สาธารณสุข กลุ่มสังคม ฯลฯ ควรสนองความจำเป็นในการพัฒนาวิถีชีวิตของคน

เพื่อพิจารณาในแง่การปฏิบัติวิธีการแก้ไขปัญหายาเสพติดทั้ง ๓ ประการนี้ ควรจะได้ดำเนินการไปพร้อม ๆ กัน จึงจะมีประสิทธิผล การดำเนินงานที่เน้นเพียงด้านเดียวจะไม่คุ้มค่าเมื่อเปรียบเทียบกับผลประโยชน์ที่จะได้รับ

ก่อนการพิจารณาถึงการสื่อสาร เพื่อการป้องกันยาเสพติดโดยตรง ควรจะได้ศึกษาวิธีการป้องกันในเชิงทฤษฎี ซึ่งนำไปสู่การปฏิบัติโดยเฉพาะการณรงค์ การให้ข่าวสารและการศึกษาทางสื่อมวลชน

^๑Henlen Nowlis, Drug Demystified (Paris : The Unesco Press, 1975), p. 22.

จากการพิจารณาวิธีการป้องกันและการแก้ไขปัญหายาเสพติดดังกล่าวข้างต้น สามารถกำหนดแนวทางในการลดความต้องการยาเสพติดได้ ๒ กรณีคือ การเปลี่ยนแปลง "ตัวบุคคล" และการเปลี่ยนแปลง "ระบบภาวะแวดล้อม"^๑

๑. การเปลี่ยนแปลงตัวบุคคล แนวความคิดนี้มีความเชื่อว่า การที่จะแก้ไขปัญหาระบบใหญ่ได้ จำเป็นจะต้องแก้ไขหรือเปลี่ยนแปลงระบบย่อยแต่ละระบบให้ดีเสียก่อน (Atomistic Concept) เช่นเดียวกับการป้องกันปัญหาเสพติดจำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงบุคคลแต่ละคนให้มีคุณภาพ รูปแบบของการเปลี่ยนแปลงมี ๒ รูปแบบคือ

๑.๑ Socratic-Rational Model การเปลี่ยนแปลงตัวบุคคลตามทฤษฎีนี้เชื่อว่า มนุษย์ทุกคนมีเหตุผล พร้อมทั้งจะตอบสนองข่าวสารใหม่ ๆ ที่เป็นประโยชน์ ข่าวสารใหม่ ๆ ที่รับรู้จะทำให้บุคคลสร้างหรือเปลี่ยนแปลงทัศนคติ ซึ่งจะเป็นผลต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในที่สุด

๑.๒ Social-Psychological Model ทฤษฎีนี้เชื่อว่า การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของบุคคลจะเกิดขึ้นจากอิทธิพลของบรรทัดฐาน จากกลุ่มซึ่งเขาผูกพันอยู่ การเปลี่ยนแปลงจะเกิดเป็น ๒ ขั้นตอนกล่าวคือ ขั้นที่ ๑ เป็นการหลอมละลายทัศนคติ ค่านิยม และรูปแบบพฤติกรรมที่มีอยู่เดิม (Unfreezing) ขั้นที่ ๒ ทัศนคติและพฤติกรรมเกิดการเปลี่ยนแปลง (Change) และขั้นที่ ๓ เป็นการคงที่ของทัศนคติ ค่านิยมและพฤติกรรมที่บังเกิดขึ้นใหม่นั้น (refreezing)

จากแนวความคิดพื้นฐานข้างต้น ทำให้การป้องกันปัญหาเสพติดที่เน้นหนักตัวบุคคลโดยอาศัยมาตรการ การเผยแพร่ข่าวสาร การให้ศึกษาและฝึกอบรมเป็นโครงการปฏิบัติงานที่สำคัญ

^๑Harvey A. Hortein, A Social Intervention; A Behavioral Science Approach, Ed. by Harvey A. Hortein and others, (New York: Press, 1971), pp. 77-78.

๒. การเปลี่ยนแปลงระบบภาวะแวดล้อม จะเห็นได้ว่า ภาวะแวดล้อมจะส่งผลในการลดความต้องการยาเสพติดของบุคคล แนวคิดนี้จึงให้ความสำคัญกับภาวะแวดล้อม (Holistic Concept) ดังมีรูปแบบของการเปลี่ยนแปลงดังนี้

๒.๑ Liberal Model เป็นการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมแบบค่อยเป็นค่อยไป หัวใจของการเปลี่ยนแปลงนี้คือ การมีส่วนร่วมของชุมชน (Community Participation) ซึ่งอาจจะได้แก่การจัดกิจกรรมต่อต้านยาเสพติด การแสดงประชามติต่อต้านยาเสพติด

๒.๒ Radical Model เป็นการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมแบบฉับพลันทันที มักจะใช้จิตวิทยากลุ่มชน โดยการปลุกเร้าให้คนในชุมชนร่วมมือในการแก้ปัญหาที่เผชิญอยู่ วิธีการนี้ยังมิได้มีการใช้ในการป้องกันยาเสพติดในประเทศไทย แต่ในประเทศอื่น ๆ เช่น ในเกาหลี กลุ่มแม่บ้านรวมตัวกันเพื่อต่อต้านการตีเมียของพ่อบ้านด้วยวิธีการรุนแรง ก็สามารถบรรลุผลสำเร็จเป็นอย่างดี

การสื่อสารเพื่อการป้องกันในทางทฤษฎีและปฏิบัติ

การสื่อสาร (Communication) มีอิทธิพลต่อความคิดของคนและยังมีผลต่อการกำหนดโลกทัศน์ของคนด้วย ฉะนั้น เมื่อใดก็ตามที่คนเริ่มทำการสื่อสารกับบุคคลอื่น การเปลี่ยนแปลงย่อมเกิดขึ้นไม่มากนักน้อย โดยเฉพาะในสิ่งที่เกี่ยวกับความคิดเห็น ความเชื่อ ตลอดจนการกระทำ ดังนั้น การสื่อสารจึงมีความสำคัญต่อคนและสังคมจะขาดเสียมิได้ การสื่อสารจึงมีอิทธิพลให้คนเปลี่ยนแปลงโลกทัศน์และการรับรู้ตามระบบสังคมและสิ่งแวดล้อมนั้น ๆ ด้วยเหตุนี้จึงมีผู้ให้คำนิยามของการสื่อสารในเชิงปฏิบัติไว้ว่า "การสื่อสารคือกระบวนการที่ความคิดหรือข่าวสารถูกส่งจากแหล่งสารไปยังผู้รับสาร ด้วยเจตนาที่จะ

^๑Willbur Schramm, "Communication Development and Development Process" in Communication and Political Development edited by Lucain W. Pye, (New Jersey : Princeton Univ. Press, 1972), p. 30.

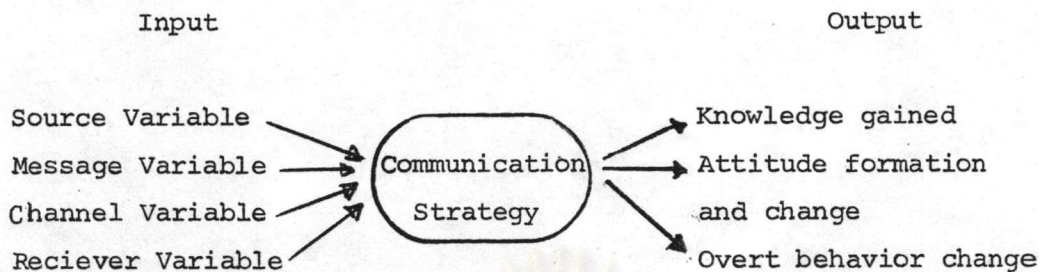
เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมบางประการของผู้รับสาร^๑ ในกรณีการถ่ายทอดข่าวสารเพื่อการป้องกันยาเสพติด ผลที่เกิดกับผู้รับสารอาจเป็นการเปลี่ยนแปลงระดับความรู้ ทัศนคติ หรือพฤติกรรมของผู้รับสาร อย่างไรก็ตามในทางทฤษฎีทางการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ (Persuasive communication) ได้เห็นว่า การเปลี่ยนดังกล่าวนั้น จะต้องเกิดขึ้นโดยสมัครใจ นั่นคือผู้รับข่าวสารยินยอม (Compliance) ปฏิบัติตามหรือเปลี่ยนทัศนคติตามที่ถูกสื่อสารปรารภด้วยความพึงพอใจ

ได้กล่าวข้างต้นแล้วว่าในการป้องกันยาเสพติด เป็นการทำงานเพื่อเปลี่ยนแปลงตัวบุคคลและสิ่งแวดล้อม ดังนั้น จึงได้มีการใช้ การสื่อสารเป็นเครื่องมือในการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ดังที่ McGuire (ค.ศ. ๑๙๗๐)^๑ ได้เสนอว่าควรใช้กระบวนการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ (Persuasive Communication) ในมาตรการการให้ข่าวสารเพื่อการป้องกันยาเสพติด และในแง่ของการปฏิบัติงานจริงในขณะนี้มีหลายประเทศทั่วโลก เช่นสหรัฐอเมริกา แคนาดา อังกฤษ ปากีสถานและประเทศในแถบอาเซียน ฯลฯ ได้ใช้สื่อมวลชน สื่อหน่วยเคลื่อนที่ ตลอดจนการฝึกอบรมผู้นำชุมชน เป็นกลยุทธ์ (Strategy) ที่สำคัญในการป้องกันยาเสพติด หรือป้องกันการใช้ยาในทางที่ผิด ซึ่งนับได้ว่าการใช้กลยุทธ์ดังกล่าวมีความตื่นตัวอย่างมากในวงการนี้

อย่างไรก็ตามในกระบวนการให้ข่าวสารเพื่อการป้องกันยาเสพติดได้ถือว่ "แนวทางการป้องกันยาเสพติด" เป็นนวัตกรรม (Innovation)^๒ อย่างหนึ่งที่ต้องการให้ประชาชนกลุ่มเป้าหมายเชื่อ ยอมรับและปฏิบัติตาม ดังนั้น จึงสามารถประยุกต์รูปแบบการสื่อสารเพื่อการวางแผนครอบครัวของ Roger (ค.ศ. ๑๙๗๓)^๒ กับการสื่อสารเพื่อการป้องกันยาเสพติดได้ดังนี้

^๑R.D. Smart and Dianne Fejer, Drug Education: Current Issues, Future Directions, (Toronto: The Addiction Research Foundation of Ontario, 1974), p. 11.

^๒Everett Roger M., Communication Strategies for Family Planning (New York: Harper & Row, Publishers, 1973), p. 34.



ภาพที่ ๓ รูปแบบในการสื่อสารการป้องกันยาเสพติดประยุกต์จากการสื่อสารเพื่อการวางแผนครอบครัว

และในกระบวนการสื่อสารเพื่อป้องกันยาเสพติดนี้ Smart และ Fejer (ค.ศ.

๑๙๗๔)^๑ ได้กำหนดเป้าหมายไว้ว่า

- เป็นการส่งสารที่โน้มน้าวใจ (Persuasive Message) แก่กลุ่มเป้าหมาย
- กลุ่มเป้าหมายจะต้องได้รับสารนั้น สารนั้นจะต้องง่ายต่อการทำความเข้าใจ
- กลุ่มเป้าหมายต้องเห็นด้วยกับเนื้อหาในสารนั้น
- กลุ่มเป้าหมายจะต้อง เปลี่ยนทัศนคติและทัศนคติใหม่จะต้องคงอยู่
- กลุ่มเป้าหมายจะต้อง เปลี่ยนพฤติกรรม

จากการศึกษาแนวความคิดทางด้านสื่อสารเพื่อการป้องกันยาเสพติดของประเทศต่าง ๆ รวมทั้งของผู้เชี่ยวชาญจากองค์การสหประชาชาติ สามารถสรุปได้ว่า ได้เชื่อมโยงเอา การสื่อสารทุกรูปแบบมาใช้ในการป้องกันยาเสพติด โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจและการสื่อสารเพื่องานนวัตกรม อันถือได้ว่าเป็นการสื่อสาร เพื่อการพัฒนาหรือการแก้ไขปัญหาลังคมทั้งสิ้น

^๑

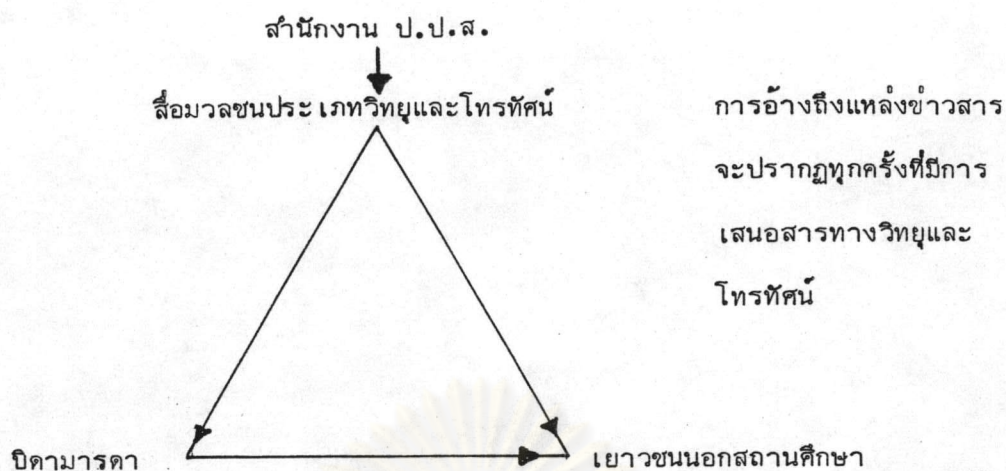
R.D. Smart and Dianne Fejer, op.cit., p. 11.

อย่างไรก็ตามผู้เชี่ยวชาญด้านการป้องกันยาเสพติดได้เสนอแนะว่า ในการสื่อสารเพื่อการป้องกันนั้นจะต้องพิจารณาตัวแปร (Variables) หรือองค์ประกอบทางการสื่อสารดังนี้

๑. ปัจจัยเกี่ยวกับแหล่งข่าวสาร (Source Variables) ในการสื่อสารเพื่อการป้องกัน ความน่าเชื่อถือ (Credibility) ของแหล่งข่าวสาร เป็นปัจจัยสำคัญยิ่ง เพราะในกรณีที่ต้องการผู้เชี่ยวชาญและผู้มีประสบการณ์ในเรื่องที่จะเผยแพร่ เช่นเรื่อง "ตัวยา" หมอและเภสัชกรจะเป็นแหล่งข่าวสารที่ดีในเรื่องนี้ ส่วน "พฤติกรรมการใช้ยา" นักพฤติกรรมศาสตร์จะทราบเรื่องนี้ที่สุด สำหรับ "สาเหตุของการติดยาเสพติด" ผู้ที่เคยติดยาเสพติดจะเป็นผู้เชี่ยวชาญที่ดีที่สุด ซึ่งสามารถกล่าวได้ว่าเป็นการใช้พลังของแหล่งข่าวสารในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย (Authoritative Source Approach) ผลการวิจัยในต่างประเทศพบว่า นักวิทยาศาสตร์ นายแพทย์ ศาสตราจารย์จากมหาวิทยาลัย ถือว่าเป็นต้นตอของข่าวสารที่น่าเชื่อถือสำหรับนักศึกษาและผู้ใหญ่มากที่สุด และสำหรับเยาวชนทั่วไป การใช้อิทธิพลของกลุ่มเพื่อนเป็นแหล่งข่าวสาร (Peer Group Approach)^๑ ก็นำจะได้ผล

สำหรับการดำเนินงานวิจัยครั้งนี้ถือว่า ต้นตอของแหล่งข่าวสารอันดับแรกคือ สำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามยาเสพติด อันดับต่อไปคือแหล่งข่าวสาร ซึ่งมีความน่าเชื่อถือ (Credibility) ซึ่งจะถูกนำมาเสนอสารหรือถูกอ้างอิงผ่านสื่อมวลชนได้แก่ แพทย์ เภสัชกร นักจิตวิทยา และผู้ปฏิบัติงานทางด้านยาเสพติดในการณรงค์ทางวิทยุ และโทรทัศน์ เพื่อไปสู่กลุ่มเป้าหมาย บิดามารดา และกลุ่มเยาวชนนอกสถานศึกษาตามรูปแบบดังนี้

^๑ Helen NowLis, op.cit., p. 20.



ภาพที่ ๔ การเผยแพร่ทางสื่อมวลชนไปสู่กลุ่มเป้าหมาย



๒. ปัจจัยเกี่ยวกับสาร (Message Variable) ในเรื่องนี้ Nowlis (ค.ศ.

๑๙๗๕) กล่าวไว้ว่า การเสนอสารด้านการป้องกันยาเสพติด ควรเสนอในทางบวก (Positive) จะได้ผลมากกว่าการเสนอในทางลบ ซึ่งหมายถึงการเสนอสารอย่างกว้างขวาง ซึ่งเกี่ยวข้องกับค่านิยมอื่น ๆ จุดมุ่งหมายของชีวิตและรูปแบบการดำเนินชีวิตที่มีคุณค่า การเสนอสาร ในรูปดังกล่าวนี้อาจจะไม่ทำให้เกิดผลกระทบอย่างมากในทันทีทันใด (Strong and immediate impact) ก็ตาม แต่ก็จะทำให้เกิดผลที่ถาวรในตัวของคุณคน

ในวงการสื่อสารเพื่อการป้องกันยาเสพติด ได้มีการกล่าวถึงเรื่องนี้อย่างกว้างขวาง ประเด็นที่สำคัญคือ ควรจะเสนอสารที่เป็นเหตุเป็นผล (Logical Message) หรือเสนอสาร ๒ ด้าน (Two-sided Message) และอีกกรณีหนึ่งคือ ควรเสนอสารด้านเดียว (One-sided Message) หรือสารที่ขู่ให้กลัว (Scare or Fear Message)

สารที่ขู่ให้กลัวหรือสารด้านเดียวนั้น มีหลักการว่าจะให้ความรู้โดยเน้นอันตรายของการใช้ยาเสพติด เพื่อให้ประชาชนไปทดลองใช้ยาเสพติด หรือผู้ที่ทดลองใช้ไม่ให้ใช้ยาเสพติดต่อไปอีก อย่างไรก็ตาม ยังมีได้มีการวิจัยในเรื่องนี้โดยตรง แต่เทคนิคนี้ได้ใช้กันมาแต่ดั้งเดิม และถือว่าง่ายแก่การเข้าใจ และแปลความหมาย และจะมีผลดี ในด้านการขู่ให้กลัวเกี่ยวกับ

ด้วยชนิดใหม่^๑ แต่จะต้องมีการอ้างอิงผู้เชี่ยวชาญและไม่เกินเลยความจริง ในเรื่องนี้วิชัย โปะยะจินดา (พ.ศ. ๒๕๒๒)^๒ ได้กล่าวไว้ว่า การขู่ให้กลัวเป็นการยกผลเสียมาให้ประทับใจ ถ้าขู่ผิด ๆ ถูก ๆ ไม่อธิบายให้ชัดเจน นอกจากจะไม่เชื่อแล้ว ยังเป็นการทำลายให้ลองติ จากงานวิจัยในต่างประเทศสรุปว่า การขู่ให้กลัวโดยไม่ต้องใช้เหตุผลอธิบาย จะได้ผลกับเด็ก ระดับอายุต่ำ ๆ เช่น ๖-๘ ขวบ ถ้าเด็กอายุสูงกว่านี้ต้องใช้เหตุผลที่ชัดเจนขึ้นเรื่อย ๆ

งานวิจัยเกี่ยวกับลักษณะของสาร เพื่อการป้องกันยาเสพติดในขณะนี้แทบจะไม่มีเลย จึงเสนองานวิจัยที่สามารถเชื่อมโยงกับเรื่องยาเสพติดได้ดังนี้

Janis และ Feshbach^๓ ได้ทำการวิจัยทดลองเกี่ยวกับสุขภาพอนามัยของปาก โดยใช้สารที่เราให้กลัวปรากฏว่า สารที่เราให้กลัวในระดับต่ำ (mild) มีปฏิกิริยาตอบสนองต่อสิ่ง ที่แนะนำมากกว่าระดับอื่น โดยเฉพาะผู้รับสารที่เราให้เกิดความกลัวระดับสูงจะไม่ยอมรับสิ่ง ที่แนะนำ (rejection)

Leventhal and Watts^๔ ได้ทดลองในเรื่องผลของการสูบบุหรี่ โดยเสนอ เนื้อหาที่เราให้กลัว ๓ ระดับปรากฏว่า กลุ่มที่เราให้กลัวระดับสูงจะไม่ยอมไป X-ray และ เลิกสูบบุหรี่ ซึ่งผู้วิจัยกล่าวว่า เป็นการหลีกเลี่ยงความกลัวและคำขู่คุกคาม

^๑ "บทสัมภาษณ์ รศ.นพ.วิชัย โปะยะจินดา" ใน เอกสารประกอบการสัมมนา เรื่องบทบาทของนักจัดรายการวิทยุในการป้องกันยาเสพติด, ระหว่างวันที่ ๒๑-๒๒ มิถุนายน ๒๕๒๓, (กรุงเทพมหานคร : สำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามยาเสพติด, ๒๕๒๓), หน้า ๓๕.

^๒ "การจัดรายการวิทยุเพื่อป้องกันยาเสพติด," _____, หน้า ๖๖

^๓ I.L. Janis and S. Feshbach, "Effects of Fear Arousing Communications." Journal of Abnormal and Social Psychology 48(1953): 78-92.

^๔ H.Leventhal and J.G. Watts, "Sources of Resistance to Fear-Arousing Communications on Smoking and Lung Cancer." Journal of Personality 34(1966) : 155-175.

Cronkhite^๑ ได้เสนอว่า การเสนอเนื้อหาที่เร้าความกลัวในระดับสูง ควรใช้กรณีที่ได้มีการวางแผนปฏิบัติที่พอเห็นได้ชัดเจนแล้ว และข้อเสนอนั้นนั้นต้องมีความแน่นอน เช่น การเตือนภัยน้ำท่วม ไม่ควรใช้สารอ่อนจนชาวบ้านเพิกเฉย หรือรุนแรงจนเป็นที่น่าหัวเราะ

นอกจากนั้น เทคนิคการขู่ให้กลัวยังได้ผลกับการป้องกันบาดทะยัก มารยาทการขับรถ ฯลฯ และ Berkowitz และ Cottingham^๒ ได้อธิบายไว้ว่า การเร้าให้กลัวในระดับสูง ทำให้เรื่องที่ไม่น่าสนใจกลายเป็นน่าสนใจ

ในกรณีของสารที่เป็นเหตุเป็นผลหรือสารสองด้าน จะให้ข้อมูลที่ เป็นเหตุเป็นผลในลักษณะของการโต้แย้ง อภิปรายเกี่ยวกับความรู้ เรื่องโทษของยาที่จะมีผลต่อบุคคลและสังคม โดยคาดหวังให้ผู้รับสารสามารถใช้เหตุผลในการตัดสินใจที่จะไม่ใช้ยาเสพติด

สารลักษณะนี้จะใช้น้อยมาก โดยเฉพาะทางสื่อมวลชน เนื่องจากมีตัวแปรที่ต้องพิจารณาหลายประการด้วยกันคือ ระดับสติปัญญาของผู้รับสาร อายุและสภาพความคิดที่มีอยู่ก่อนว่าสอดคล้องหรือเป็นปฏิปักษ์กับสารนั้น และในขณะเดียวกันขอบเขตของกลุ่มผู้รับสารจากสื่อมวลชนกว้างขวาง ยากแก่การควบคุมและจำแนกแยกแยะ ในเรื่องนี้มีงานวิจัยที่น่าสนใจได้แก่

Hovland Lumsdaine and Sheffield^๓ ได้ศึกษาเกี่ยวกับประสิทธิผลของการเสนอเนื้อหาทั้งสนับสนุนและคัดค้าน (Support and Opposition) สรุปผลได้ว่าผู้รับสารส่วนใหญ่ชอบที่จะรับสารทั้ง ๒ ด้านมากกว่าที่จะรับสารเพียงด้านใดด้านหนึ่ง แต่สำหรับ

^๑G.Cronkhite, Persuasion: Speech and Behavioral Change (New York: Boobs-Merrill, 1969), pp. 184-185.

^๒L. Berkowitz and D.R. Cottingham, "The Interest faue and Relevance of Fear-Arousing Communications." Journal of Abnormal and Social Psychology 90(1960): 37-43.

^๓C.I. Hovland, A.A. Lumsdaine and F.D. Sheffield, Experiments on Mass Communication: Studies in Social Psychology in World War II, Vol 3 (New Jersey, Princetion University Press, 1949), pp. 201-227.

ผู้รับสารที่มีใจโอนเอียงทางด้านใดอันหนึ่งอยู่แล้ว การเสนอข่าวสารด้านนั้นด้านเดียวได้ผลดีที่สุด ส่วนผู้รับสารที่มีการศึกษาสูงชอบที่จะรับข่าวสารทั้ง ๒ ด้าน ส่วนการรับข่าวสารใหม่ ๆ ที่ผู้รับสารไม่เคยมีทัศนคติอย่างใดมาก่อน ผู้รับสารที่มีการศึกษาต่ำจะชอบด้านสนับสนุน (Pro Subjects) ส่วนผู้รับสารที่มีการศึกษาสูง การเสนอข่าวสารทั้ง ๒ ด้านได้ผลดีที่สุด

Bettinghaus and Baseheart^๑ พบว่าการเสนอข่าวสาร ๒ ด้านหรือด้านเดียว ไม่ทำให้เกิดความแตกต่างในการเปลี่ยนทัศนคติสำหรับผู้รับสารที่มีการศึกษาสูง

Lumsdaine and Janis^๒ ทดลองกับผู้รับสาร ๒ กลุ่มโดยให้กลุ่มหนึ่งได้รับข่าวสารด้านเดียว อีกกลุ่มรับข่าวสาร ๒ ด้าน แล้วให้ข่าวสารใหม่ที่ขัดแย้งกับข่าวสารเดิม ผลปรากฏว่ากลุ่มที่ได้รับข่าวสาร ๒ ด้านจะมีปฏิกิริยาโต้แย้งกับข่าวสารขึ้นหลังมากกว่ากลุ่มที่ได้รับข่าวสารด้านเดียวตอนแรก

Thistlethwaite and Kamenetsky^๓ พบว่าการเสนอข่าวสาร ๒ ด้านจะได้ผลน้อยกว่าถ้าข่าวสารนั้นเป็นเรื่องไม่คุ้นเคย (Unfamiliar) แต่ถ้าใช้ข่าวสารด้านเดียวก็จะได้ผลน้อย ถ้าข่าวสารนั้นเป็นเรื่องที่มีข้อโต้แย้งมาก

^๑ E.P. Bettinghaus and J.R. Baseheart, "Some Specific Factors Effecting Attitudinal Change." The Journal of Communication 19(1969): 227-238.

^๒ A.A. Lumsdaine and I.L. Janis, "Resistance to Counter-Propaganda Produced by One-sided and two-sided Propaganda Presentation." Public Opinion Quarterly 17(1953): 311-318.

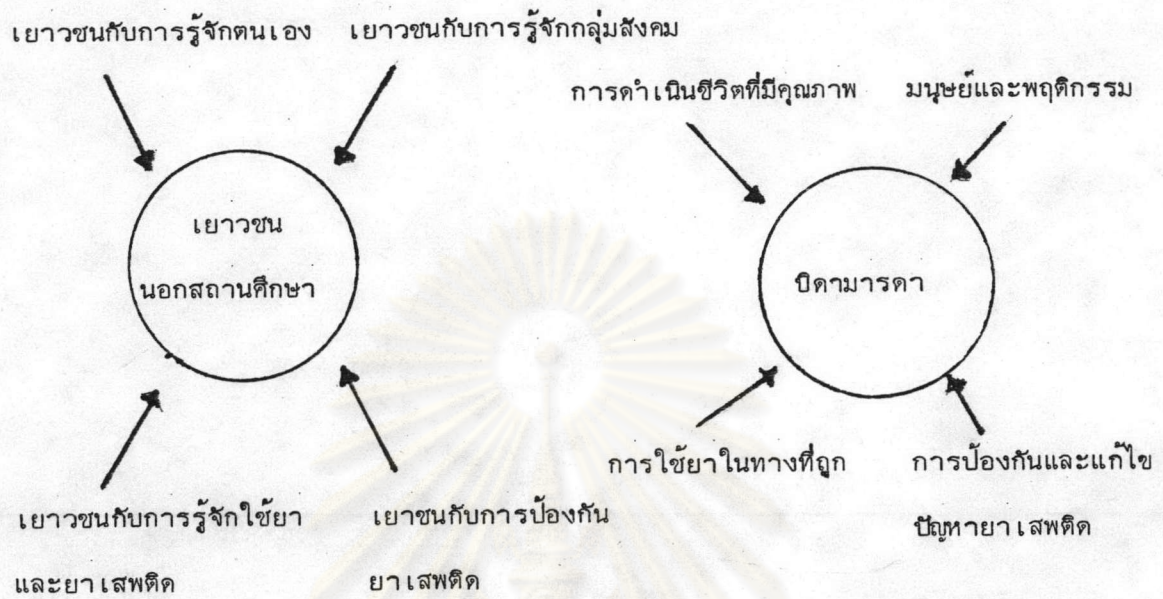
^๓ D.L. Thistlethwaite and J.Kamenetsky, "Attitude Change Through Refutation and Elaboration of Audience Counter-Arguments." Journal of Abnormal and Social Psychology 51(1955): 3-12.

สรุปแล้ว การเสนอข่าวสารด้านเดียวจะได้ผลดีก็ต่อเมื่อผู้รับสารมีความคุ้นเคยกับผู้ส่งสาร เมื่อผู้รับสารไม่มีข้อโต้แย้ง (counter-arguments) เมื่อผู้ส่งสารมีความตั้งใจที่จะจริงจัง การเสนอข่าวสาร ๒ ด้านจะได้ผลดีต่อเมื่อผู้รับสารไม่รู้ตัวว่ากำลังถูกชักชวน เมื่อความเห็นเดิมของผู้รับสารไม่เห็นพ้องด้วยกับผู้ส่งสาร เมื่อผู้รับสารมีข้อโต้แย้งกับข่าวสารนั้นอยู่แล้ว เมื่อผู้รับสารมีการศึกษารูจักเหตุผล และเมื่อผู้ส่งสารต้องการแสดงให้เห็นถึงการเสนอข่าวสารที่ตรงไปตรงมาและยุติธรรม อย่างไรก็ตาม ประสิทธิภาพของการเสนอข่าวสารด้านเดียวหรือสองด้านนี้ขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์กับส่วนอื่น ๆ ของการสื่อสารนั้นด้วย

ยังมีประเด็นสำคัญเกี่ยวกับตัวแปรของสาร คือการสร้างอารมณ์ให้ผู้รับสารเกิดความพึงพอใจในสาร เพื่อการป้องกันยาเสพติด ซึ่ง The National Institute of Drug Abuse (NIDA)^๑ ได้ระบุความสำคัญของเรื่องนี้ไว้ว่า "สื่อมวลชนทำงานได้ด้วยการสร้างอารมณ์ ไม่ใช่ด้วยความเป็นเหตุเป็นผลเสมอไป ถึงท่านจะวิเคราะห์ปัญหาอย่างถ่องแท้ เตรียมคำตอบที่เข้าใจง่าย เร็วแล้วก็นั่งอธิบายให้ผู้รับข่าวสารฟังท่านอาจจะนึกว่า นั่นเข้าท่าดีแล้ว แต่สิ่งที่ท่านจะพบคือ ใบหน้าอันงุนงงและดวงตาอันว่างเปล่าของผู้ฟัง" จากข้อความนี้สามารถกล่าวได้ว่า การสร้างอารมณ์ให้เกิดความพึงพอใจในสาร มีผลต่อความรู้ ความเข้าใจ และทัศนคติของผู้รับข่าวสารทางสื่อมวลชนด้วย

ในทางปฏิบัติ สารเพื่อป้องกันยาเสพติดที่ได้ถ่ายทอดทางสื่อมวลชนไปสู่กลุ่มเยาวชนนอกสถานศึกษา และกลุ่มบิดามารดา โดย ป.ป.ส. นั้น มาจากหลักสูตรและแนวทางการป้องกันยาเสพติดที่กำหนดขึ้น โดยใช้แบบจำลองทางสังคม - จิตวิทยา (Psycho-Social Model) เป็นพื้นฐานหลัก จึงได้เน้นการเสนอข่าวสารที่เป็นเหตุเป็นผลมากกว่าการชูให้กลัว

^๑ The Media Manual, A Publication of the National Institute on Drug Abuse, Division of Resource Development, Prevention Branch, and the office of Communication, p. 5.



ภาพที่ ๕ โครงสร้างหลักสูตรเพื่อการป้องกันยาเสพติด

ในการดำเนินงานปีงบประมาณ ๒๕๒๗ ได้คัดเลือกแนวคิดหลัก (Key Concept) นำมาสร้างสารและสื่อเผยแพร่ทางสื่อมวลชน ๔ เรื่อง (Themes) ด้วยกันคือ

- เรื่อง "ขวัญหาย" เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายตระหนักโทษภัยของยาเสพติดเพื่อนำไปสู่ความคิดที่จะช่วยตนเองและสังคม ใช้เทคนิคการเร้าให้กลัวในระดับปานกลางและอธิบายเหตุผล ๑ กรณีตัวอย่าง
- เรื่อง "หลงทาง" "ต้องการให้กลุ่มเป้าหมายรู้จักยอมรับความผิดหวังหรือความล้มเหลว และชี้ให้ปฏิบัติทางเลือกที่ส่งเสริมคุณภาพชีวิตที่ดีกว่าไปพึ่งยาเสพติด สร้างอารมณ์โดยใช้กรณีตัวอย่างที่เป็นปัญหาและเสนอทางแก้

- เรื่อง "ตัวอย่าง" ต้องการให้กลุ่มบิดามารดาเป็นแบบอย่างที่ดีแก่เยาวชน โดยการไม่ประพฤติในทางอบายมุข ซึ่งจะเป็นปัจจัยผลักดันให้เยาวชนไปติดยาเสพติด สร้างอารมณ์โดยใช้กรณีตัวอย่างที่เป็นปัญหาและเสนอทางแก้
- เรื่อง "ความหวัง" ต้องการให้กลุ่มเป้าหมายเกิดพลังใจที่จะต้องต่อสู้กับชีวิต โดยไม่พึ่งยาเสพติด สร้างอารมณ์โดยใช้การเปรียบเทียบ^๑

ในการทำวิจัยเรื่องนี้ จะได้วัดการยอมรับสารดังกล่าว โดยทดสอบความรู้ความเข้าใจ และทัศนคติเกี่ยวกับแนวความคิดต่าง ๆ ข้างต้น ซึ่งถือว่าเป็นสารด้านการป้องกันยาเสพติดที่ได้เผยแพร่ทางสื่อมวลชน ประเภทวิทยุและโทรทัศน์

๓. ปัจจัยเกี่ยวกับช่องสาร (Channel Variable) ในปัจจุบันได้มีทางใช้ช่องสารมวลชนและช่องสารระหว่างบุคคลในการรณรงค์เพื่อการพัฒนาอย่างเหมาะสมยิ่งขึ้น ในทางทฤษฎีนั้น สื่อมวลชนจะมีประสิทธิภาพมากในขั้นของการให้ความรู้ และให้เกิดความตระหนัก สื่อระหว่างบุคคลมีประสิทธิภาพสูงสุดในการจูงใจ ดังนั้น จึงต้องเลือกใช้สื่อที่มีลักษณะต่าง ๆ กันตามขั้นตอนที่เหมาะสมหรือใช้สื่อหลาย ๆ อย่างไปพร้อมกัน^๒

ปรากฏอยู่เสมอว่า ในการรณรงค์เพื่อพัฒนาหลาย ๆ เรื่องได้ใช้สื่อมวลชน โดยใช้สื่อ อิเล็กทรอนิกส์ เช่นวิทยุ โทรทัศน์ เป็นเครื่องมือในการให้ข่าวสารความรู้ด้านการเกษตร สาธารณสุข การอ่านออกเขียนได้ เป็นสื่อंनाเพื่อให้ความรู้ก่อนจะใช้สื่อบุคคลเป็นสื่อตามเพื่อเปลี่ยนแปลงทัศนคติ ทั้งนี้เพราะวิทยุและโทรทัศน์เป็นสื่อที่กระจายได้อย่างกว้างขวาง ทุกหนทุกแห่ง

^๑ สรุปลจาก "หลักสูตรเพื่อการป้องกันยาเสพติด" และ "แนวคิดหลักของข่าวสารด้านการป้องกันยาเสพติด" (กรุงเทพมหานคร : กองป้องกันยาเสพติด สำนักงาน ป.ป.ส., ๒๕๒๖)(อัดสำเนา), หน้า ๑-๑๐.

^๒ เสถียร เขยประทับ, สื่อมวลชนกับการพัฒนาประเทศ (กรุงเทพฯ : คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ๒๕๒๖), หน้า ๑๐๐-๑๐๒.

ได้รวดเร็วใกล้ตัว ตามวันเวลาที่กำหนด นอกจากวิทยุและโทรทัศน์ยังมีข้อได้เปรียบในข้อ
ที่ว่า เนื้อหาทางวิทยุและโทรทัศน์มีลักษณะโดยตรง สด เป็นส่วนตัว ผู้ฟังรู้สึกว่าเป็น
สมาชิกผู้ฟังคนหนึ่ง และมีส่วนร่วมในกิจกรรมที่มีความสำคัญของชาติ

ในทางตรงข้าม การใช้วิทยุและโทรทัศน์เพื่อให้ข่าวสารและการศึกษาก่อให้เกิด
คุณลักษณะในด้านลบบางประการ เช่น เกิดความยากลำบากในการปรับเนื้อหาของวิทยุโทรทัศน์
ให้เข้ากับความเป็น หรือความต้องการของผู้รับข่าวสารแต่ละคน

เพื่อแสดงว่าสื่อมวลชนประเภทอิเล็กทรอนิกส์ มีอิทธิพลต่อการรณรงค์ด้านต่าง ๆ นั้น
มีงานวิจัยที่สนับสนุนได้แก่

E. Hyock Kwan et al (1977)^๑ ได้ทำการสำรวจทัศนคติที่มีต่อการวางแผน
ครอบครัวของสตรีเกาหลีที่สมรสแล้ว ปรากฏว่าสื่อสำคัญที่ช่วยให้ความรู้เกี่ยวกับการวางแผน
ครอบครัวมากที่สุดคือ วิทยุ

กรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข (๒๕๑๔)^๒ ได้ทำการสำรวจพบว่า ประชาชน
ทราบวิธีคุมกำเนิดครั้งแรกจากแพทย์ เพื่อนบ้าน และวิทยุ สิ่งพิมพ์ตามลำดับ

ศิริชัย ศิริกายะ (๒๕๒๖)^๓ ได้ทำการวิจัยเกี่ยวกับการเปิดรับข่าวสารด้านยาเสพติด
จากสื่อมวลชนของกลุ่มเยาวชนนอกสถานศึกษา และกลุ่มบิดามารดา โดยสุ่มตัวอย่างจากประชากร

^๑Frederick A. Day and Boanlert Leoprapai, Patterns of Health Utilization in Upcountry Thailand, (Bangkok: Research and Evaluation Division Community Development Department, 1977), p. 118.

^๒กระทรวงสาธารณสุข, กรมอนามัย กองอนามัยครอบครัว, โครงการการใช้สื่อมวลชนเพื่อการวางแผนครอบครัว, (กรุงเทพมหานคร : กรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข, ๒๕๑๑), หน้า ๓๐.

^๓ศิริชัย ศิริกายะ, สรุปการวิจัยประเมินผลการใช้สื่อมวลชนเพื่อการป้องกันยาเสพติด : ประเมินผลขั้นต้นก่อนการปฏิบัติการ, (กรุงเทพมหานคร : สำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามยาเสพติด, ๒๕๒๖), หน้า ๘.

ในทุกภาคของประเทศ (ยกเว้นกรุงเทพมหานคร) พบว่า ตามปกติกลุ่มเป้าหมายนิยมฟังวิทยุโทรทัศน์...และได้รับข่าวสารเกี่ยวกับยาเสพติดจากวิทยุมากที่สุด

อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าจะนิยมเปิดรับข่าวสารทางวิทยุกันเป็นส่วนมาก แต่ในการใช้สื่อเพื่อการศึกษา นั้น วิทยุโทรทัศน์มีประสิทธิภาพมากกว่าวิทยุ แต่การใช้วิทยุโทรทัศน์จะสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายมากกว่าวิทยุมาก

ในการใช้สื่อมวลชนเพื่อการป้องกันยาเสพติด ซึ่งได้ทำการกระจายข่าวสารในพื้นที่เขตเมืองและเขตชนบท โดยใช้วิทยุโทรทัศน์และวิทยุเป็นสื่อในการให้ความรู้และกระตุ้น (Awareness) ให้กลุ่มเป้าหมายตระหนักถึงภัยของยาเสพติด และรู้จักป้องกันปัญหา นี้ หลังจากการนั้น จะต้องมีการอบรมผู้นำชุมชน และเจ้าหน้าที่สาธารณสุข ตลอดจนพัฒนาการให้เป็นแกนนำในการป้องกันยาเสพติดในชุมชนที่ตนสังกัดอยู่ หลังจากนั้นจะมีการใช้สื่อมวลชนเน้นย้ำ (reinforcement) อีกระยะหนึ่ง

การดำเนินการวิจัยครั้งนี้จึงเป็นการสำรวจพฤติกรรมการรับข่าวสารด้วยการป้องกันยาเสพติดของกลุ่มเป้าหมายจากสื่อวิทยุและโทรทัศน์ ซึ่งเป็นสื่อในช่วง ๔ เดือนแรกของการณรงค์ (ต.ค. ๒๗) เพื่อนำผลการวิจัยนี้มาปรับปรุงสาร และแผนการใช้สื่อให้มีประสิทธิภาพต่อไป

๔. ปัจจัยเกี่ยวกับผู้รับสาร (Receiver Variable)

Nowlis (ค.ศ. ๑๙๗๕)^๑ ได้กล่าวว่า ลักษณะของกลุ่มเป้าหมายในการสื่อสารเพื่อการป้องกันยาเสพติดเป็นสิ่งสำคัญและมีความยุ่งยากสลับซับซ้อน เนื่องจากลักษณะของกลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกันจะโต้ตอบต่อสารด้านยาเสพติดต่างกัน

ผู้วิจัยได้พิจารณาเห็นว่า ควรจะได้ศึกษาตัวแปรของผู้รับสารหรือตัวแปรของกลุ่มเป้าหมายที่จำเป็น เพื่อจะได้นำมาใช้วิเคราะห์พฤติกรรมการรับสารหรือการสื่อสาร เพื่อป้องกันยาเสพติดในพื้นที่ชุมชนแออัด ซึ่งประสบปัญหาด้านต่าง ๆ รวมทั้งด้านยาเสพติดอยู่ในขณะนี้

^๑ Henlen Nowlis, op.cit., p. 53.

ตัวแปรเกี่ยวกับผู้รับข่าวสารที่จะศึกษามี ๖ ตัวแปรด้วยกันคือ เพศ ขนาดครอบครัว การศึกษา อายุ รายได้ สถานภาพ และจะได้นำตัวแปรเหล่านี้มาวิเคราะห์เพื่อหาความสัมพันธ์กับตัวแปรตามอื่น ๆ สำหรับอธิบายพฤติกรรมการสื่อสาร อันจะนำไปสู่การปรับปรุงแก้ไขยุทธวิธีการรณรงค์โดยเฉพาะ การออกแบบสารและการวางแผนใช้สื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนั้น เหตุผลอีกประการหนึ่งที่ต้องศึกษาตัวแปรเกี่ยวกับผู้รับสารคือ ลักษณะของกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการศึกษานั้นมีความสัมพันธ์กับสาเหตุของการติดยาเสพติดโดยทั่วไป ด้วยและที่สำคัญยิ่งต่องานวิจัยเรื่องนี้คือ มีความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรเกี่ยวกับผู้รับสาร (Receiver Variable) กับผลของการสื่อสาร (Communication effect) อย่างมีนัยสำคัญ (Significant) ซึ่งจะได้กล่าวรายละเอียดต่อไป

๕. กลวิธีในการสื่อสาร (Communication strategy)

ในการปฏิบัติงานเพื่อการพัฒนาในด้านต่าง ๆ ในขณะนี้ เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปว่า สื่อมวลชนเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการดำเนินงานอย่างหนึ่ง เนื่องจากสื่อมวลชนมีอิทธิพลในการโน้มน้าวใจ (persuasive power) ดังเช่น Daniel Lerner^๑ กล่าวไว้ว่า สื่อมวลชนเป็นตัวการที่กระตุ้นให้เกิดการเปลี่ยนแปลง ซึ่งนำไปสู่การปรับวิถีชีวิต (way of Life) และค่านิยม เพื่อพัฒนาประเทศให้ทันสมัยด้วยการนำเอาความคิดใหม่ ๆ ข่าวสารใหม่ ๆ ไปกระตุ้นให้เกิดผลประโยชน์ใหม่ ๆ ต่อมนุษย์ หรือเช่นที่ Wilbur Schramm^๒ ได้ให้ความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า สื่อมวลชนจะทำหน้าที่สร้างความตื่นตัวให้คนทั่วไป เกิดความสำนึกที่จะสร้างมาตรฐานของชีวิตในทางสังคม เศรษฐกิจ การเมือง ฯลฯ ได้เป็นอย่างดี

^๑Daniel Lerner, "Toward a Communication Theory," in Communication and Political Development, ed. by Lucian W. Pye (Princeton: Princeton University Press, 1963), pp. 327-350.

^๒Wilbur Schramm, "Communication Development and the Development Process," in Communication and Political Development, pp. 33-37.

จากแนวคิดข้างต้น จึงได้ใช้สื่อมวลชนเป็นเครื่องมือที่สำคัญประเภทหนึ่ง ในการดำเนินงานรณรงค์เพื่อการป้องกันปัญหายาเสพติด อันเป็นปัญหาสังคมที่ส่งผลกระทบต่อ เศรษฐกิจและสังคมของชาติ ดังนั้น ในกระบวนการรณรงค์ทางสื่อมวลชนในลักษณะนี้จึงเป็นการรวมพลังในการชักจูงพร้อม ๆ กันหลาย ๆ ทางในการก่อให้เกิดการรวมตัว หรือการเปลี่ยนแปลงความคิดเห็น ทศนคติและพฤติกรรมของประชาชนต่อกรณีใดกรณีหนึ่งในทิศทางที่ต้องการ^๑ ซึ่งสอดคล้องกับกระบวนการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ (Persuasive-communication) ที่มุ่งให้ผู้รับข่าวสารเกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ ตลอดจนพฤติกรรมโดยสมัครใจ หรืออาจกล่าวได้ว่าเป็นรูปแบบการสื่อสาร ซึ่งมุ่งให้เกิดการตอบสนอง (particular response) โดยที่ผู้ส่งข่าวสารเตรียมองค์ประกอบในการโน้มน้าวใจไว้ อย่างสุชมรอบคอบ แล้วให้ผ่านกระบวนการสื่อความหมาย องค์ประกอบดังกล่าวในที่นี้ได้อธิบาย มาแล้วจากปัจจัยทางการสื่อสารทั้ง ๔ ปัจจัย และให้องค์ประกอบเหล่านี้ผ่านกระบวนการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ ด้วยกลวิธีที่เรียกว่า "Motivated Sequence"^๒

Motivated Sequence เป็นทฤษฎีของ Monroe ในการจูงใจกลุ่มเป้าหมายโดยแสดงถึงขั้นตอนของการโน้มน้าวใจ ดังนี้

^๑ แผนกนิสรวารสารศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ศัพทานุกรมสื่อสารมวลชน (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ๒๕๒๐), หน้า ๘-๙.

^๒ ประยุกต์จาก อัญชลี สีสวรรค์, "การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ" ใน เอกสารการฝึกอบรม เรื่องการพูดให้สัมฤทธิ์ผล (กรุงเทพมหานคร : คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ๒๕๒๒), หน้า ๑๐.

| ขั้นตอน | หน้าที่ | การตอบสนอง |
|---------------------|---|---|
| ๑. สร้างความสนใจ | ๑. สร้างความสนใจต่อปัญหานี้ให้เกิดขึ้นในตัวผู้รับหรือกลุ่มเป้าหมาย | "ต้องการรับข่าวสาร เรื่องการป้องกันยาเสพติด" |
| | ๒. สร้างความน่าเชื่อถือของแหล่งข่าวสาร | |
| | ๓. เริ่มให้ข่าวสารที่สร้างความสนใจต่อ ๆ ไป | |
| ๒. สร้างความต้องการ | ๑. สร้างความไม่สมดุลทางจิตใจให้เกิดขึ้นกับกลุ่มเป้าหมายโดยเสนอปัญหาซึ่งเป็นความต้องการ (needs) ของกลุ่มเป้าหมาย | "รู้สึกและเห็นด้วยเป็นอย่างยิ่งว่าปัญหา ยาเสพติดนี้สำคัญและต้องดำเนินการแก้ไขอย่างเร่งด่วน" |
| ๓. สนองความต้องการ | ๑. สนองความต้องการที่จะขจัดความไม่สมดุลโดยเสนอทางเลือกให้ปฏิบัติให้สอดคล้องกับความต้องการที่แท้จริง | "เกิดความคิดว่าควรจะต้องป้องกันยาเสพติดโดยการสร้างคุณภาพชีวิตรู้จักโทษของยาเสพติด รู้จักใช้ยาในทางที่ถูก และร่วมในการป้องกันและแก้ไขปัญหาในชุมชน" |
| ๔. สร้างภาพพจน์ | ๑. แสดงให้เห็นประโยชน์ของการเชื่อและไม่เชื่อหรือไม่ปฏิบัติตามทางเลือกที่เสนอ | "เห็นด้วยเป็นอย่างยิ่งว่าการป้องกันยาเสพติดเป็นสิ่งดีงามถูกต้องและเป็นประโยชน์ ควรจะได้ปฏิบัติตาม" |

| <u>ขั้นตอน</u> | <u>หน้าที่</u> | <u>การตอบสนอง</u> |
|------------------|---|--|
| ๕. สร้างพฤติกรรม | ๑. เพื่อคุณธรรมหรือจริยธรรม จะต้องปฏิบัติตามวิธีการป้องกัน ยาเสพติด ไม่ว่าจะอย่างไรก็ตาม หนึ่ง | "จะคิดหรือปฏิบัติตาม ทางเลือกที่เสนอแนะ ต่อไป" |

นอกจากหลักการหรือทฤษฎีทางการสื่อสาร เพื่อการโน้มน้าวใจดังกล่าวแล้ว ยังมีทฤษฎีในการตัดสินใจยอมรับนวัตกรรมของ Rogers ซึ่งสามารถประยุกต์ใช้เพื่อดำเนินการป้องกันยาเสพติดได้ เช่นเดียวกันคือ

ขั้นตอนในการยอมรับการเปลี่ยนแปลง

๑. ให้ความรู้ (Knowledge function) เป็นการให้ความรู้ความเข้าใจให้ตระหนักถึงปัญหา ยาเสพติดอย่างกว้าง ๆ โดยไม่มีเจตนาให้สารมีอิทธิพลต่อบุคคลโดยตรง พยายามเน้นให้เห็นว่าปัญหา ยาเสพติดจะส่งผลร้ายกับชีวิตของคนและของสังคมอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ จนกลุ่มเป้าหมายรู้สึกว่ปัญหานี้ต้องแก้ไขอย่างเร่งด่วน เกิดความรู้สึกต้องการ (needs) ที่จะแก้ปัญหา

๒. การจูงใจ (persuasion function) เมื่อกลุ่มเป้าหมายมีความรู้เกี่ยวกับเรื่องยาเสพติดโดยตรงและความรู้ที่เกี่ยวข้องแล้ว ขั้นต่อไปจะต้องสร้างทัศนคติให้เห็นด้วยกับ

Everett M. Rogers with F. Floyd Shoemaker, Communication of Innovations (New York: The Free Press, 1960), p. 102.

การแก้ปัญหาต่างกล่าวและไม่เห็นด้วยกับการใช้ยาเสพติด ขั้นนี้เป็นเรื่องของการสร้างอารมณ์และความรู้สึกกลุ่มเป้าหมายจะแสวงหาข่าวสารสนับสนุนทัศนคติของคน บุคคลิกภาพและบรรทัดฐานของกลุ่มสังคมจะมีอิทธิพลต่อการเลือกแสวงหาข่าวสารของกลุ่มเป้าหมาย ขั้นนี้จะต้องเสนอแนวทางแก้ปัญหาให้สอดคล้องกับระบบสังคม

๓. การตัดสินใจ (decision function) ขั้นนี้คนจะตัดสินใจเลือกหรือปฏิเสธสิ่งใหม่ ๆ ในกรณีนี้คือแนวทางแก้ไขปัญหา การตัดสินใจในช่วงนี้มีเงื่อนไขในเรื่องผลประโยชน์และการเสี่ยงภัย

๔. ยืนยันที่จะรับนวัตกรรมไปปฏิบัติ (confirmation function) ขั้นนี้คนจะแสวงหาข่าวสารเพิ่มเติม เพื่อสนับสนุนการยอมรับหรือไม่ยอมรับการเปลี่ยนแปลงของเขา ซึ่งอาจทำให้เกิดการเปลี่ยนการตัดสินใจเดิมก็เป็นได้ หรือยินดีจะปฏิบัติตามต่อไป

จากแนวความคิดและแนวทางการเลือกใช้สื่อที่กล่าวมาแล้ว เป็นผลให้เกิดแผนการใช้สื่อมวลชนในระยะแรก ดังเอกสารที่แนบมาในภาคผนวก ซึ่งในช่วง ๔ เดือนแรกของแผนนี้ ได้ระดมข่าวสารผ่านทางวิทยุและโทรทัศน์ทั่วประเทศ ในรูปคำโฆษณาสั้น รายการและภาพยนตร์โฆษณา และก่อนจะปฏิบัติการในช่วงที่ ๒ ผู้วิจัยเห็นควรให้มีการสำรวจพฤติกรรมการยอมรับสารต้านการป้องกันยาเสพติดของประชาชน โดยเลือกสำรวจในกลุ่มประชากรที่ประสบปัญหาอย่างแท้จริง คือประชาชนในเขตชุมชนแออัด

จะเห็นได้ว่า ในขั้นตอนต่าง ๆ มีแผนการเลือกใช้สื่อดังนี้

ขั้นที่ ๑ ใช้สื่อมวลชนเพียงอย่างเดียวเพื่อให้ข่าวสารให้ตระหนัก (awareness) ในปัญหาขั้นนี้จะระดมการให้ข่าวสารความรู้ผ่านสื่อมวลชนทุกประเภทให้ครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายอย่างทั่วถึง และเลือกใช้ให้สอดคล้องกับทรัพยากรที่มีอยู่

ขั้นที่ ๒ ลดการใช้สื่อมวลชนลงให้เหลือประมาณ ๓๐-๔๐ % จากเดิม แต่ให้ความสำคัญกับสื่อบุคคล (ผู้นำชุมชน) ที่จะไปกระตุ้นเป็นหลัก

ขั้นที่ ๓ เช่นเดียวกับขั้นที่ ๒

ขั้นที่ ๔ ลดการใช้สื่อบุคคลให้เหลือประมาณ ๕๐ % การใช้สื่อมวลชนยังคงเดิม หรืออีกกรณีหนึ่งใช้สื่อบุคคลเป็นหลักในการ เน้นย้ำอีกครั้ง

หลักการที่กล่าวมานี้เป็นเพียงหลักการในการประกอบการวางแผนการป้องกันอย่างคร่าว ๆ ซึ่งในความเป็นจริงแล้วจะต้องมีการศึกษาวิจัย สภาวะแวดล้อม กลุ่มเป้าหมายสื่อที่มีอยู่ ตลอดจนแหล่งสารให้เข้าใจ ก่อนที่ดำเนินการวางแผนให้สอดคล้องกับทรัพยากรที่มีอยู่อย่างมีประสิทธิภาพ

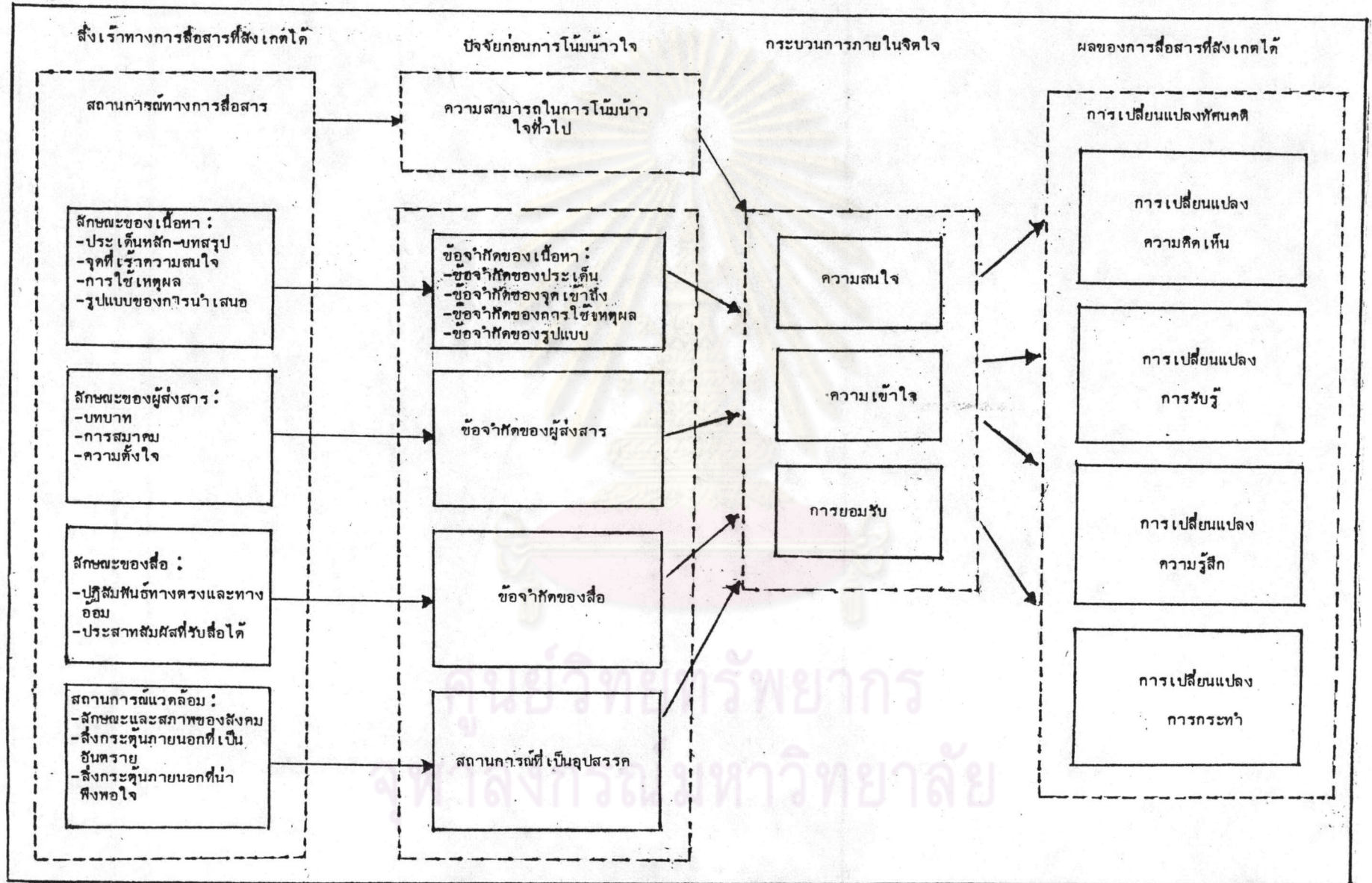
๖. ผลของการสื่อสาร (communication effect) กับปัจจัยที่เกี่ยวกับผู้รับสาร (reciever variable)

ดังที่ได้กล่าวมาแล้วว่าผลของการสื่อสาร เพื่อการโน้มน้าวใจ คือการเกิดความรู้ ความเข้าใจและทัศนคติในทิศทางที่ผู้ส่งสารปรารถนา นั่นคือเกิดการยอมรับ (acceptance) สารด้านการป้องกันยาเสพติด

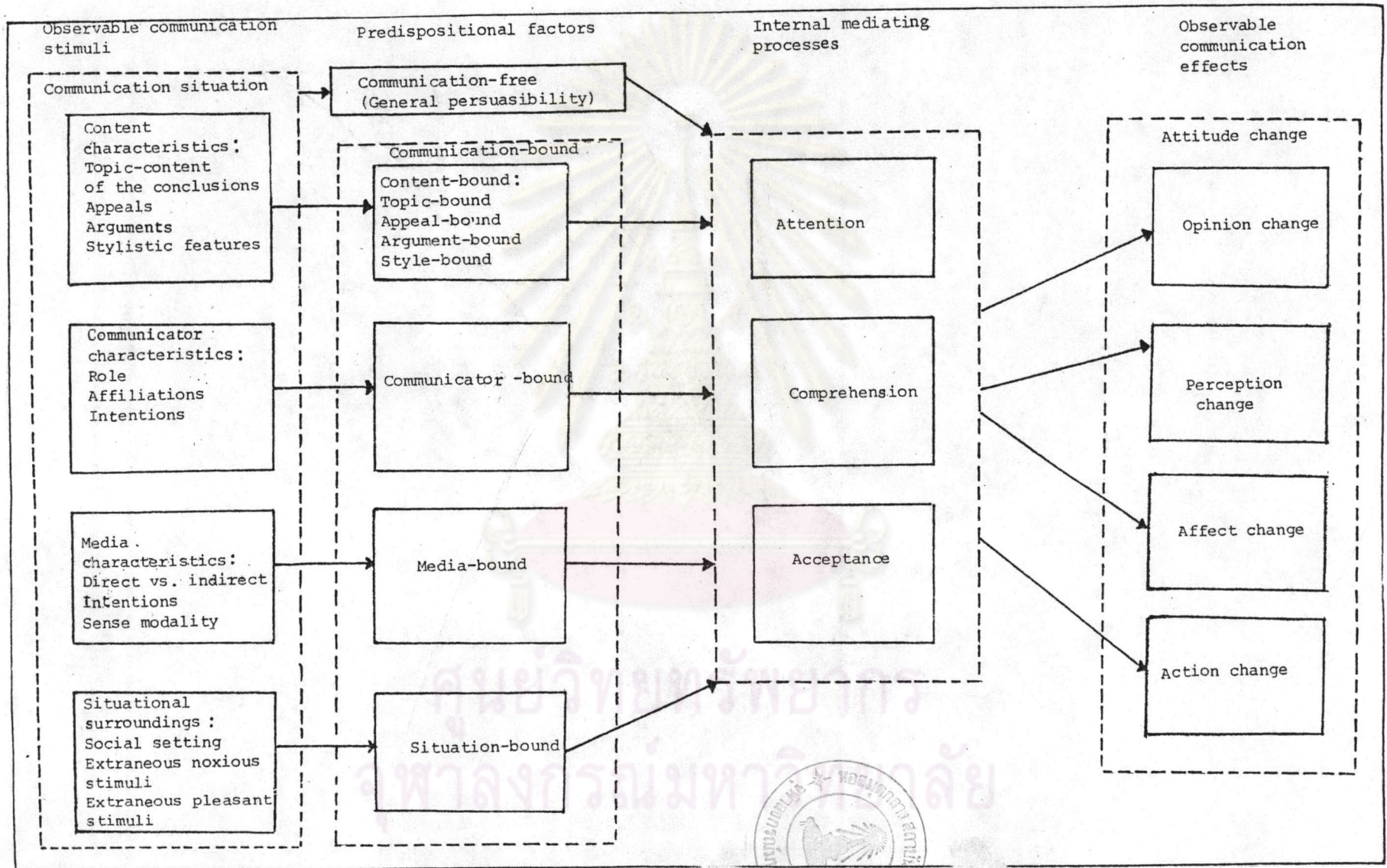
Carl I Hovland and Irving Janis กล่าวถึงการยอมรับ (Acceptance) ว่าเป็นกระบวนการที่จะนำไปสู่ความเชื่อในสิ่งที่ได้รับ ซึ่งจัดเป็นกระบวนการภายในจิตใจ (Internal Mediating Processes) ที่เกิดขึ้นหลังจากได้รับสารซึ่งไปกระตุ้นให้เกิดความสนใจแล้ว (Attention) ผู้รับสารจะตีความหมายของสารนั้น ทำให้เกิดความเข้าใจขึ้น (Comprehension) จนกระทั่งเกิดมีทัศนคติที่ดีในสิ่งที่ได้รับ ซึ่งกล่าวได้ว่าเริ่มมีการยอมรับในขั้นต้นแล้ว และผลที่ตามมาคือ ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในด้านต่าง ๆ คือ เปลี่ยนทัศนคติ (Attitude Change) และเปลี่ยนพฤติกรรม (Action Change) ซึ่งเป็นผลของการสื่อสารที่ผู้รับสารจะแสดงออกและสามารถสังเกตเห็นได้ (Observable Communication Effects) การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นนี้นับได้ว่า เป็นเป้าหมายของการพัฒนาทุกอย่าง^๑ (รูปแบบของกระบวนการยอมรับ)

^๑Carl I Hovland and Irving Janis, Personality and Persuability, (New Haven: The Yale University Press, 1959), pp. 4-5.

ภาพที่ ๖ รูปแบบการยอมรับในกระบวนการสื่อสาร



Model of Acceptance in Communication Process



จากกระบวนการยอมรับในการสื่อสารนั้น ผลของการสื่อสารที่สังเกตเห็นได้ (Observable communication effect) คือการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ (Attitude change) ซึ่งก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงได้ ๔ อย่างคือ การเปลี่ยนแปลงความคิดเห็น (opinion changes) การเปลี่ยนแปลงการรับรู้ (perception changes) การเปลี่ยนแปลงความรู้สึก (affect changes)

ในด้านการเปลี่ยนแปลงความคิดเห็นนั้น มีนักวิชาการหลายท่านกล่าวว่า คนเรานั้น จะมีการเลือกเปิดรับสาร จากสื่อมวลชน เฉพาะสารที่สอดคล้องกับความเชื่อที่มีอยู่เดิม สารที่จะเติมลงไปในช่วงว่างของกรอบอ้างอิง (frame of reference) สารที่ไม่เคยประสบหรือมีความรู้มาก่อน ดังนั้น ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยจึงเห็นควรที่จะวัดความคิดเห็นของผู้รับสารด้วย นอกจากนั้น ในการเปลี่ยนแปลงการรับรู้ ซึ่งเกิดจากการรับสารทางสื่อมวลชนนั้น น่าจะได้มีการวัดผลให้ชัดเจนว่า ผู้รับเกิดภาพพจน์ หรือเกิดความคิดต่อสารด้านการป้องกันยาเสพติด อย่างไร รวมทั้งเกิดความเปลี่ยนแปลงด้านอารมณ์ ความรู้สึกในระดับใด สำหรับการเปลี่ยนแปลงทางพฤติกรรมอันเกิดจากการรับสารทางสื่อมวลชนนั้น เป็นสิ่งที่วัดได้ยาก นอกจากจะวัดจากความคิดหรือการแสดงออกถึงความพร้อมที่จะปฏิบัติ

อย่างไรก็ตาม เพื่อให้เข้าใจในเรื่องทัศนคติก่อนที่จะได้กำหนดแบบวัดนั้นได้ศึกษาพบว่าบุคคลแต่ละคนนั้น ย่อมขึ้นอยู่กับลักษณะของสิ่งแวดล้อมที่เขาได้รับ ทัศนคติของบุคคลนั้นอาจแสดงออกมาได้ทางพฤติกรรม ซึ่งเป็นไปใน ๒ ลักษณะ คือลักษณะพึงพอใจหรือความชอบพอ อันเป็นผลให้ผู้รับเกิดความพอใจรักใคร่ใกล้ชิด เรียกว่า ทัศนคติเชิงบวก (Positive - Attitude) กับทัศนคติอีกแบบหนึ่ง ซึ่งแสดงออกมาในรูปของความไม่พึงพอใจ เพื่อหน่ายเป็นผลให้ผู้รับนั้นแสดงความชิงชังไม่ยอมเข้าใกล้สิ่งนั้น เรียกว่า ทัศนคติเชิงลบ (Negative - Attitude)^๑

^๑Theodore M. Newcomb, Social Psychology, (New York: Dryden Press, 1954), p. 128.

ดี แคทซ์ (D. Katz)^๑ กล่าวว่าทัศนคติหมายถึงส่วนประกอบสองส่วน คือความรู้สึกในการที่จะชอบหรือไม่ชอบ และความรู้หรือความเชื่อซึ่งอธิบายถึงลักษณะ ตลอดจนความสัมพันธ์ของสิ่งหนึ่งที่มีต่อสิ่งอื่น ๆ

Milton Rokeach^๒ สรุปว่าทัศนคติเป็นการผสมผสาน หรือการจัดระเบียบของความเชื่อต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง หรือสถานการณ์ใด สถานการณ์หนึ่ง ผลรวมของความเชื่อนี้จะเป็นตัวกำหนดแนวโน้มของบุคคลในลักษณะที่ชอบหรือไม่ชอบ

จากคำจำกัดความของนักทฤษฎีที่ศึกษา เรื่อง "ทัศนคติ" ทั้งหมด พอสรุปคำจำกัดความของทัศนคติได้ดังนี้

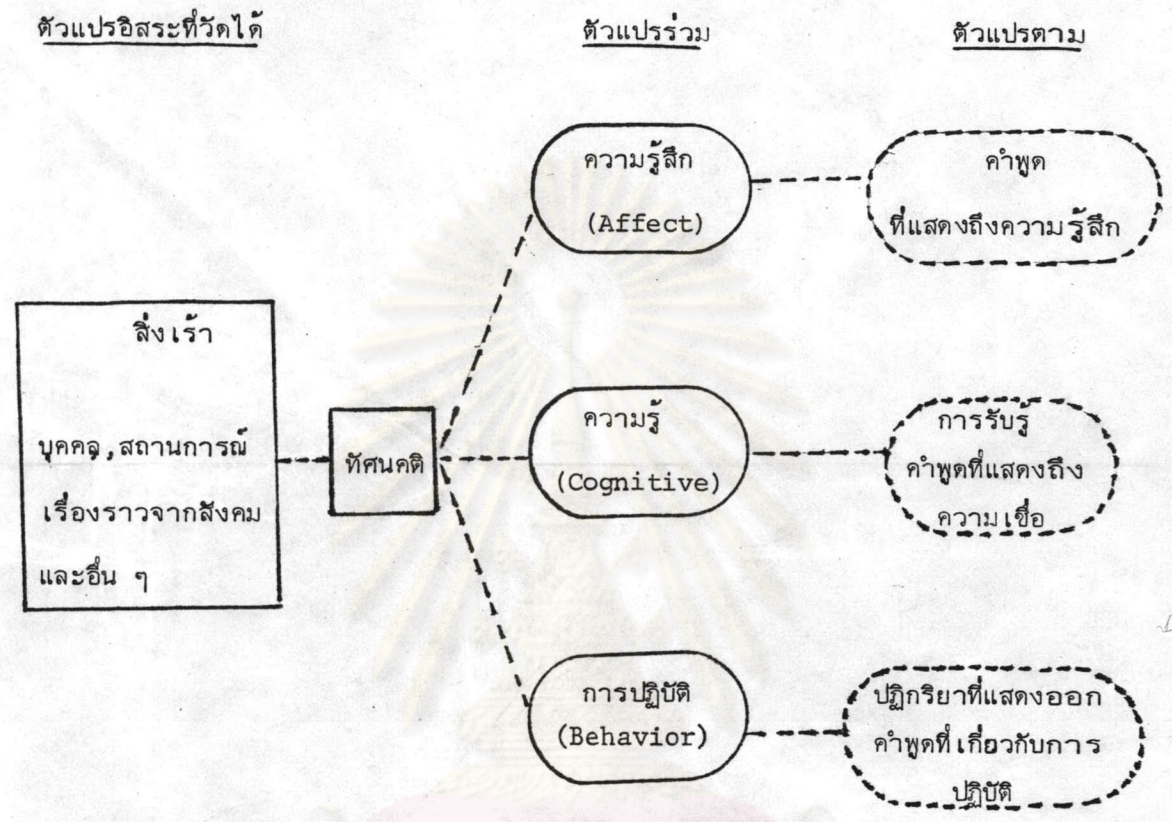
"ทัศนคติเป็นความเห็นซึ่งมีอารมณ์เป็นส่วนประกอบ เป็นส่วนพร้อมที่จะมีปฏิกิริยาเฉพาะอย่างต่อสถานการณ์ภายนอก" ซึ่งอาจเขียนเป็นแผนภูมิเพื่อแสดงภาพพจน์ให้เห็นชัดเจนขึ้น และเพื่อแสดงว่าทัศนคติเป็นสิ่งที่วัดได้ดังนี้

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

^๑ D.Katz, "The Functional Approach to the Study of Attitudes," Public Quarterly 24(1960): 343.

^๒ Paul F.L. Secord and Carl W. Bachman, Social Psychology, (New York: McGraw-Hill Book Co., 1964), pp. 97-98.

ภาพที่ ๗ องค์ประกอบของทัศนคติ^๑



จากรูปแบบขององค์ประกอบด้านทัศนคติทำให้ผู้วิจัยได้แนวทางในการสร้างแบบวัด
 ได้ชัดเจนยิ่งขึ้น ที่สอดคล้องกับหลักการวัดผล ทางสื่อมวลชน คือให้วัดการยอมรับและความ
 พร้อมที่จะปฏิบัติของผู้รับสาร

^๑Harry C. Triandis, Attitude and Attitude Change (New York: John Wiley & Sons, Inc., 1971), p. 3.

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ตั้งวัตถุประสงค์ที่จะศึกษา ความรู้ ความเข้าใจ อันเกิดจากกระบวนการเรียนรู้ ซึ่งเป็นกระบวนการที่นักสื่อสารที่มุ่งจะโน้มน้าวใจผู้รับนิยมใช้กัน โดยทั่วไป เนื่องจากการเรียนรู้เป็นขบวนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่ค่อนข้างจะถาวร อันเป็นผลจากการปฏิบัติบ่อย ๆ ซึ่งสอดคล้องกับจุดมุ่งหมายของการวิจัย

Benjamin B. Bloom^๑ ได้พูดถึงความสามารถที่เกิดจากการเรียนรู้ มีองค์ประกอบ ๖ ประการคือ

๑. ความรู้ (knowledge) ทำให้ทราบถึงความสามารถในการจำและระลึกถึงเหตุการณ์หรือประสบการณ์ที่เคยพบมาแล้ว แบ่งเป็น

- ก. ความรู้เกี่ยวกับเนื้อหาวิชาโดยเฉพาะ
- ข. ความรู้เกี่ยวกับวิธีและการดำเนินการที่เกี่ยวกับสิ่งใดสิ่งหนึ่ง
- ค. ความรู้เกี่ยวกับการรวบรวมแนวความคิดและโครงสร้าง

๒. ความเข้าใจ (comprehension) ทำให้ทราบถึงความสามารถในการใช้สติปัญญาและทักษะเบื้องต้น แบ่งเป็น

ก. การแปลความ คือแปลจากแบบหนึ่งไปสู่อีกแบบหนึ่ง โดยรักษาความหมายได้ถูกต้อง

ข. การตีความ คือขยายจากเนื้อหาเดิมด้วยการสร้างขึ้นในรูปแบบใหม่

- ค. การนำไปใช้ (Application)
๔. การวิเคราะห์ (Analysis)
๕. การสังเคราะห์ (Synthesis)
๖. การประเมินค่า (Evaluation)

สำหรับการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยถือเกณฑ์ความสามารถจากการเรียนรู้ใน ๒ ลักษณะคือ ความรู้ และความเข้าใจเท่านั้น

Patrick Meredith^๑ ได้พูดถึงความรู้ (knowing) จำเป็นต้องมืองค์ประกอบ ๒ อย่างคือ ความเข้าใจและการคงอยู่ (Understanding and Retaining) เพราะ ความรู้หมายถึง การที่สามารถจำได้ถึงบางสิ่งบางอย่าง ซึ่งเราได้เข้าใจมาแล้ว

ดังนั้น ผู้วิจัยจึงถือว่า เมื่อผู้อ่านได้รับชมได้ฟังสารเพื่อจงใจให้ป้องกันยาเสพติด ด้วยวิธีการต่าง ๆ แล้ว เกิดความเข้าใจเนื้อหาที่ควรที่จะจำเนื้อหา นั้นได้ด้วย จึงจะมีความรู้ จากการรับสารเหล่านี้ การทดสอบความจำในการรณรงค์โดยทั่วไป มักจะใช้แบบจำได้ (recognize) และแบบระลึกได้ (recall) เป็นการระลึกได้โดยไม่ต้องถาม (Unaided recall) และระลึกได้ แบบต้องถาม (Aided recall)^๒

ผู้วิจัยได้ตัดสินใจทดสอบความรู้ความเข้าใจ ด้วยวิธีการจำได้ ในเรื่องที่ต้องการวัด เพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการวัดระดับการยอมรับสารด้านการป้องกันยาเสพติดของกลุ่มประชากร เป้าหมายก่อนที่จะวัดทัศนคติ และความพึงพอใจต่อสาร (Information satisfaction) ซึ่งผู้วิจัยต้องการที่จะทราบว่าสารที่เสนอผ่านวิทยุและโทรทัศน์ ผู้รับฟังพอใจในรูปแบบและ ลักษณะของสารนั้นเพียงใด และสารนั้นสนองความต้องการ (needs) ตามแนวคิดของ Maslow ได้เพียงใด จากความต้องการพื้นฐานต่าง ๆ คือ

- ความต้องการด้านสรีระ ซึ่งคนทั่วไปต้องการได้รับการตอบสนอง
- ความต้องการด้านความมั่นคงปลอดภัย ได้แก่การที่มนุษย์สามารถหาทางป้องกันตนเองให้พ้นจากอันตรายที่จะเกิดขึ้น
- ความต้องการด้านความรักและการยอมรับ เป็นความต้องการคบหาสมาคม แสวงหาความรักและความอบอุ่น จากบรรดาผู้ที่เรารวมกลุ่มด้วย

^๑Patrick Meredith, Learning, Remembering and Knowing (London: The English Universities Press, Ltd., 1961), p. 10.

^๒James C. Coleman, Psychological and Effective Behavior, (Bombay: D.B. Taraporevala Sons & Co. Private Ltd., 1971), p. 167.

- ความต้องการที่จะให้ตัวเองและผู้อื่นมองเห็นคุณค่าและยอมรับในเกียรติยศและสถานภาพของตน นั่นคือต้องการด้านเกียรติยศและชื่อเสียง

- ความต้องการที่จะตระหนักถึงศักยภาพของตนเอง เป็นความต้องการสูงสุดที่จะพัฒนาศักยภาพที่ตนมีอยู่มาใช้ให้เป็นประโยชน์ หรือเป็นความต้องการที่จะพัฒนาตนเอง

ทฤษฎีเกี่ยวกับความพึงพอใจในการสื่อสาร ไม่มีเป็นกิจลักษณะ ผลงานวิจัยเกี่ยวกับความพึงพอใจ โดยทั่วไปมักจะมีคำอธิบายว่าเป็นปรากฏการณ์โดยทั่วไป (General phenomenon) ของความพึงพอใจในงาน (job satisfaction) นั่นคือต้องการโอกาสมีความสำเร็จในชีวิต กรณีที่เป็นการสื่อสาร ส่วนใหญ่จะกล่าวถึงความพึงพอใจในสาร (information)^๑ ซึ่งในที่นี้ผู้วิจัยจะตีความว่าเป็นความพึงพอใจในรูปแบบของสาร และแนวทางที่สารเสนอมานี้ เพื่อสนองความต้องการ (needs) ในเรื่องความมั่นคงปลอดภัย และการยอมรับ นั่นคือสารนั้นต้องมีแรงจูงใจ (motives)

ผลงานวิจัยเกี่ยวกับลักษณะของผู้รับสารกับผลของการสื่อสาร

ในการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ ผู้รับสารแต่ละคนมีความสามารถในการตอบสนองไม่เหมือนกัน คนเราเข้าใจได้ไม่เท่ากัน ไม่เข้าใจอย่างเดียวกัน หรือไม่เข้าใจในเวลาเดียวกัน แต่ละคนมีความแตกต่างกันในความพร้อมที่จะตอบสนอง นอกจากนั้น แต่ละคนยังรับรู้สารได้ไม่เท่ากัน อาจเนื่องมาจากภูมิหลังไม่เท่ากัน ผู้ส่งสารจะต้องคำนึงถึงสภาพแวดล้อม ความสนใจของผู้รับสารในขณะหนึ่ง ๆ นอกเหนือจากนั้น ผู้รับสารยังมีความแตกต่างกันในด้านแรงจูงใจที่จะตอบสนองอีกด้วย

De Fleur และ Rokeach ได้รวบรวมทฤษฎีเกี่ยวกับการสื่อสารมวลชน และได้กล่าวถึงการที่บุคคลมีปฏิริยาต่อสื่อหรือสารที่ได้รับ สรุปได้ว่าขึ้นอยู่กับลักษณะ ๓ ประการคือ

^๑Margaret K. Davis, "Intrarole Conflict and Job Satisfaction on Psychiatric Units" Nursing Research 23(1974); P. 483.

ความแตกต่างในตัวบุคคลแต่ละคน ความแตกต่างทางสังคม และความสัมพันธ์ในสังคม^๑ ซึ่งจะมีบทบาทอย่างสำคัญในการที่บุคคลจะเลือกรับสารต่าง ๆ แตกต่างกันไป คือแต่ละคน จะมีกระบวนการเลือกสรร (Selective Process) ซึ่งนับตั้งแต่เลือกเปิดรับสื่อ (Selective Exposure) เลือกให้ความสนใจ (Selective Attention) เลือกรับรู้ และตีความหมาย (Selective Perception) เลือกเก็บหรือจดจำ (Selective Retention) ซึ่งในเรื่องนี้ Bernard Berelson (1948) ได้พยายามสรุปทฤษฎีทางสื่อสารมวลชนว่า ความเชื่อเดิมเกี่ยวกับทฤษฎี Stimulus Response ที่ว่าเมื่อมีสื่อมากระตุ้นผู้รับสารแล้ว ผู้รับก็จะมีปฏิกิริยาโต้ตอบทันทีต่อสารตามที่ถูกส่งสารต้องการนั้น ควรได้รับการแก้ไขเสียใหม่ เพราะเขาเชื่อว่า การที่สารจะมีผลอย่างไรต่อผู้รับสารนั้น ขึ้นอยู่กับชนิดของสาร เนื้อหาของสารที่ส่ง ประเภทหรือลักษณะของผู้รับสาร และสภาวะการณ์ในขณะนั้น^๒

สำหรับงานวิจัยทางด้านผลของสื่อมวลชนนี้ ได้มีผู้เสนอเอาไว้มากมาย แต่ที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับได้แก่ผลงานวิจัยของ Lazarsfeld, Berelson and Gaudet (1940) ที่ได้พบว่าสื่อมวลชนประเภทโทรทัศน์เป็นเครื่องมือไปเน้นย้ำ (Reinforcement) ความคิดในการเลือกตัวประธานาธิบดีสหรัฐอเมริกา และจากผลงานวิจัยครั้งนี้ปรากฏว่าตัวแปรสำคัญได้แก่ตัวแปรด้าน ลักษณะของกลุ่มประชากรในด้านเพศ อายุ ที่อยู่อาศัย สถานภาพทางเศรษฐกิจและการศึกษา ซึ่งจะเป็นตัวกำหนดความสนใจและนำไปสู่การตัดสินใจในที่สุด^๓

^๑ Melvin L. De Fleur and Sandra Ball-Rokeach, Theories Mass Communication, 3d ed. (New York: David McKay Company, Inc., 1975), p. 201.

^๒ Bernard Berelson, "Communications and Public Opinions," in Mass Communications ed. Wilbur Schramm (Urbana: University of Illinois Press, 1949), p. 500.

^๓ Paul F. Lazarsfeld, Bernard Berelson, and Helen Gaudet, The People's Choice, (New York: Duell, Sloan and Pearce, 1944), p. 20.

จากการศึกษาค้นคว้าในเรื่องของการโน้มน้าวใจ มีงานวิจัยเป็นจำนวนมากที่พบว่าความแตกต่างระหว่างเพศหญิงและเพศชายมีผลต่อการรับรู้และการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ ดังจะเห็นได้จากแนวคิดในหนังสือเรื่อง The Real difference Between Men and Women ซึ่งเขียนโดย L.W. Robinson ได้วิเคราะห์ถึงความแตกต่างระหว่างเพศหญิงและเพศชายไว้ว่า มีจุดมุ่งหมายของชีวิต พฤติกรรมทางสังคม สมอง เพศ ความคิดเห็น ทัศนคติ ในการมองปัญหาต่างกัน^๑

ในเรื่องนี้ Janis and Field^๒ พบว่า ระหว่างเพศหญิงกับเพศชาย เพศหญิงจะถูกชักจูงใจง่ายกว่าเพศชาย นอกจากนี้ยังมีงานวิจัยหลายเรื่อง พบว่าเพศหญิงมีความรู้สึกอ่อนไหวกว่าเพศชาย Leventhal Jones and Trembly^๓ พบว่าเพศหญิงมีความกลัวมากกว่าเพศชาย ส่วน Abelson and Leseser^๔ พบเพิ่มเติมว่าเนื้อหาข่าวสารนั้นมีส่วนสำคัญในเรื่องความแตกต่างระหว่างเพศด้วย อย่างไรก็ตาม จึงอาจกล่าวได้ว่า เพศหญิงกับเพศชายมีทัศนคติต่อสารด้านการป้องกันยาเสพติดแตกต่างกัน โดยเพศหญิงมีทัศนคติในทิศทางที่ผู้ส่งสารต้องการสูงกว่าเพศชาย

^๑ สุชา จันทร์เอม, "ความแตกต่างระหว่างหญิงกับชาย" ศูนย์ศึกษา, (๑๕ พฤศจิกายน ๒๕๑๑), หน้า ๔๖-๕๑.

^๒ Irving L. Janis and Peter B. Field, "Sex Differences and Personality Factors Related to Persuability," Personality and Persuability. Edited by Carl I. Hovland and Irving L. Janis (New Haven and London: Yale University Press, 1966), p. 58.

^๓ Trandis, op.cit., p. 128.

^๔ R.P. Abelson and D.D. lesser. "The Measurement of Persuability in Children," op.cit., p. 87.

Freedman (1961)^๑ พบว่าบุคคลที่มีระดับอายุต่างกัน มีทัศนคติที่แตกต่างกัน คนที่มีอายุมากจะสามารถปรับตัวเข้ากับสังคมได้น้อยกว่าคนที่มีอายุน้อย ดังนั้น จึงอาจกล่าวได้ว่าผู้รับสารด้านการป้องกันยาเสพติดที่มีระดับอายุแตกต่างกัน ก็น่าจะมีการเรียนรู้ ทัศนคติที่แตกต่างกันไปตามอายุ โดยผู้ที่มีอายุน้อยจะมีการเรียนรู้ และทัศนคติในระดับสูงกว่าผู้ที่มีอายุมาก

ในเรื่องระดับการศึกษา เป็นความพยายามเพื่อเพิ่มคุณภาพชีวิต รู้จักชีวิต รู้จักตนเอง และเข้าใจสังคม สภาพแวดล้อมที่ตนอาศัยอยู่ เพื่อว่าเขาสามารถครองชีวิตและประกอบอาชีพ ด้วยความรู้เท่ากัน สร้างสรรค์ชีวิตและสังคมของตนให้ดีขึ้น เมื่อมีปัญหาก็สามารถคิดอ่านและแก้ปัญหาให้ลุล่วงได้อย่างมีประสิทธิภาพ รู้จักเคารพกฎระเบียบ ดังนั้น ในงานวิจัยจำนวนหลายเรื่อง เช่น E.Hyock Kwan et al.^๒ ได้ทำการสำรวจทัศนคติที่มีต่อการวางแผนครอบครัวและการเรียนรู้วิธีต่าง ๆ ตลอดจนการรับมาปฏิบัติของสตรีชาวเกาหลีที่สมรสแล้ว พบว่า ในกลุ่มอายุ ๓๐-๓๔ ปี มีอัตราการรับรู้สูงถึงร้อยละ ๔๑.๗ และส่วนมากเป็นผู้ที่มีการศึกษาสูง สื่อสำคัญที่ช่วยให้ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนครอบครัวเป็นที่รู้จักแพร่หลายได้แก่วิทยุ นอกจากนั้น USOM และกรมการพัฒนาชุมชน^๓ ได้วิจัยเกี่ยวกับการประเมินคุณค่าสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อการเผยแพร่เกี่ยวกับการพัฒนาชุมชน พบว่าระดับอายุมีผลต่อการเรียนรู้ คือประชากรที่มีอายุ ๑๔-๒๔ ปี สามารถอ่านเขียนได้ในระดับสูง

^๑M.B. Freedman, "Changes in Attitudes and Values over Six Decades," Journal of Social Issues, 17(1961), 19-28.

^๒E.Hyock Kwan et Al., A Study on Urban Population Control Sungdong on Action Research Project on Family Planning and Fertility, (Korea: College of Medicine and School of Public Health, Seoul National University, 1967), pp. 80-84.

^๓Nancy Dammann, Evaluation of Community Development Pamphlet in Four Northeastern Villages. (The Communication Media Division, United States Operations Mission to Thailand, April, 1964), pp.3-5/

จึงกล่าวได้ว่า ผู้รับสารด้านการป้องกันยาเสพติดในระดับอายุต่างกัน ย่อมเรียนรู้ และมีทัศนคติต่างกัน โดยผู้มีระดับอายุต่ำกว่าและการศึกษาสูงกว่า ย่อมเรียนรู้และเปลี่ยน ทัศนคติในระดับสูงกว่าผู้ที่มีอายุสูงและระดับการศึกษาต่ำ

Sheriff^๑ พบว่าบุคคลที่มีตำแหน่งในสังคมสูง จะมีการปฏิเสธข้อมูลหรือข่าวสาร ที่ได้รับมากกว่าบุคคลที่มีตำแหน่งในสังคมต่ำกว่า จากงานวิจัยในเรื่องนี้แสดงให้เห็นว่า ตำแหน่งหรือบทบาทในสังคมที่แตกต่างกัน มีการยอมรับหรือปฏิเสธข้อมูลที่ได้รับแตกต่างกัน ผู้วิจัยถึงถือว่ากลุ่มเป้าหมายที่มีบทบาทในสังคมเป็นบิดามารดา หรือเป็นเยาวชน ย่อมมีพฤติกรรมการยอมรับสารด้านการป้องกันยาเสพติดแตกต่างกันด้วย

Seidel (ค.ศ. ๑๙๗๐)^๒ ยังพบว่าบุคคลที่มีฐานะทางเศรษฐกิจ มีสิ่งแวดล้อม ทางสังคมต่างกัน จะมีทัศนคติและความคิดเห็นแตกต่างกัน นอกจากนั้น Mildred-Kaminsky^๓ ยังพบอีกว่าฐานะทางเศรษฐกิจมีผลต่อการพัฒนาด้านความคิดของนักเรียน เพื่อสนับสนุนงานวิจัย ข้างต้น ลักขณา มนธาตุผลิน^๔ ได้ศึกษาผลสัมฤทธิ์ของการอ่านเอกสารเผยแพร่เรื่อง

^๑Triandis, op.cit., p. 87.

^๒ Harry Edward Seidel, Jr., "Attitudes, Goals, Achievements and Educational Needs of Adolescents from Two Applician Communities," Journal of Educational Research, 63(May, 1970), 424-9.

^๓Mildred Kaminsky, "A Study of the Status of Conservation Ability in Relationship to Arithmetic Achievement (Dissertation Abstract, 31(7-A), May 1971); 3341.

^๔ลักขณา มนธาตุผลิน, "การเผยแพร่ข่าวสารด้านสาธารณสุขมูลฐานด้วยเอกสาร เผยแพร่เรื่องอนามัยครอบครัวกับความสัมฤทธิ์จากการให้เอกสารการเผยแพร่" (วิทยานิพนธ์ ปริญญาโทบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์พัฒนาการ, บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ๒๕๒๓), หน้า ๕๖.

อนามัยครอบครัว พบว่า เอกสารเผยแพร่เป็นประโยชน์และได้ผลสัมฤทธิ์โดยเฉพาะ ผู้ที่มีสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมสูง และผู้ที่อ่านเอกสารเผยแพร่บ่อยครั้ง ดังนั้น ผู้วิจัยจึงสรุปได้ว่า ผู้ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจ สังคมสูง และผู้ที่เปิดรับสารบ่อยครั้งจะได้ผลสัมฤทธิ์หรือมีความรู้ความเข้าใจและทัศนคติที่ถูกต้องในระดับสูง

กานดา ธรรมปรีชา^๑ ได้ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจในการอยู่อาศัย ในเคหะสงเคราะห์แบบแฟลต ของประชาชนในเขตชุมชนแออัด พบว่ารายได้สูงมีผลเชิงบวกต่อความพึงพอใจและขนาดครอบครัวใหญ่ มีผลกระทบทางจิตใจหรือความรู้สึก เนื่องจากต้องอยู่รวมกันอย่างแออัด ขาดความเป็นส่วนตัว นั่นคือเกิดความไม่พึงพอใจ จึงอาจกล่าวได้ว่า ขนาดครอบครัวและรายได้ย่อมมีผลกระทบต่อทัศนคติ และความพึงพอใจต่อสารด้านการป้องกันยาเสพติด และประการสำคัญคือ กลุ่มประชากรตัวอย่าง เป็นกลุ่มที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับประชากรในงานวิจัยเรื่องนี้

ศิริชัย ศิริกายะ (พ.ศ. ๒๕๒๖)^๒ ได้ทำการศึกษาการใช้สื่อมวลชน เพื่อการป้องกันยาเสพติด ในจังหวัดต่าง ๆ (ยกเว้นกรุงเทพมหานคร) พบว่าลักษณะของประชากรมีความสัมพันธ์กับอัตราการเปิดรับต่อสาร ดังนี้คือ

เพศหญิงมีการเปิดรับข่าวสารสูงกว่าเพศชายและผู้ที่มีระดับการศึกษาสูง ฐานะทางเศรษฐกิจสูง จะได้รับข่าวสารเกี่ยวกับยาเสพติดในอัตราที่สูง นอกจากนั้น ครอบครัวขนาดเล็กเปิดรับข่าวสารด้านยาเสพติดในอัตราที่สูงกว่าครอบครัวขนาดใหญ่

จากแนวความคิดและงานวิจัยที่กล่าวมาทั้งหมดข้างต้น นับได้ว่าเป็นแนวทางที่สำคัญซึ่งผู้วิจัยได้ใช้ในการกำหนดสมมุติฐานและการออกแบบเครื่องมือสำหรับการวิจัยครั้งนี้

^๑กานดา ธรรมปรีชา, "ปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจในการอยู่อาศัยในเคหะสงเคราะห์แบบแฟลต" (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาสิ่งแวดล้อม บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล, ๒๕๒๕), หน้า ๖๐.

^๒ศิริชัย ศิริกายะ, เล่มเดียวกัน, หน้า ๔๑๗-๔๑๘.