



แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยเรื่อง “การเปิดรับข่าวสาร ความรู้ ทักษะ และ การนำรูปแบบการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลางไปใช้ในการสอนของอาจารย์โรงเรียนสาธิต ” จำเป็นต้องใช้แนวคิด และ ทฤษฎี ทางด้านการสื่อสารที่เกี่ยวข้องมาเป็นกรอบและแนวทางในการศึกษา ซึ่งในการศึกษาค้นคว้านี้ ประกอบด้วยแนวคิดและทฤษฎีดังต่อไปนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับการสื่อสาร
2. ทฤษฎีการเปิดรับข่าวสาร
3. แนวคิดเกี่ยวกับความรู้ ทักษะ และพฤติกรรม
4. ทฤษฎีเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ ทักษะ และพฤติกรรม (KAP)
5. ทฤษฎีการยอมรับนวัตกรรม
6. แนวคิดและปรัชญาเกี่ยวกับรูปแบบการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง
7. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องทั้งในประเทศและต่างประเทศ

1. แนวคิดเกี่ยวกับการสื่อสาร

การสื่อสารและประสิทธิภาพของการสื่อสาร

การสื่อสาร เป็นแนวคิดที่มีการใช้กันอย่างแพร่หลาย เพราะเป็นพื้นฐานของกระบวนการทางสังคมของมนุษย์ กล่าวคือ การที่มนุษย์สามารถรวมตัวกันเป็นกลุ่ม เป็นสังคม นับตั้งแต่ สังคมขนาดเล็กในระดับครอบครัว จนกระทั่งถึงการรวมตัวเป็นสังคมขนาดใหญ่ในระดับประเทศนั้น จำเป็นต้องอาศัยการสื่อสารเป็นปัจจัยพื้นฐานในการติดต่อสื่อสาร เพื่อทำให้เกิดความเข้าใจซึ่งกันและกันของคนในสังคม ตลอดจนการใช้การสื่อสารเป็นเครื่องมือในการสร้างกฎระเบียบเพื่อการอยู่ร่วมกันอย่างสงบสุขและเป็นที่ยอมรับกันระหว่างสมาชิกในสังคม

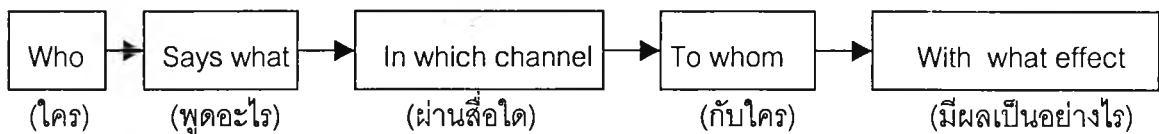
ชแรมม์ (Schramm,1973:2-4) ให้ความเห็นว่า เมื่อไรก็ตามที่เราทำการศึกษาถึงการติดต่อสื่อสาร เมื่อนั้นก็หมายความว่าเรากำลังศึกษาถึงคนซึ่งมีความเกี่ยวข้องซึ่งกันและกัน รวมทั้งการเกี่ยวข้องของกลุ่มต่าง ๆ เป็นองค์การเป็นสังคมและมีอิทธิพลต่อซึ่งกันและกัน รวมทั้งมีการถ่ายทอดข่าวสาร ความรู้ ความบันเทิงสู่กันและกัน

ดังนั้น การติดต่อสื่อสารก็คือ การสร้างความเหมือนกันหรือความเข้าใจร่วมกันในข่าวสารหรือเรื่องราว (Message) กับผู้อื่นหรือในระหว่างผู้ให้กับผู้รับ ผู้ให้ก็คือ ผู้ที่ทำการสื่อสาร (Sender) ซึ่งเป็นผู้ส่งสัญญาณหรือสื่อสารไปยังผู้รับ (Receiver) โดยผ่านทางช่องทางการสื่อสารต่างๆ (Channel) เพื่อให้สาร (Message) ไปถึงผู้รับสารได้ ด้วยเหตุนี้ จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้อง ศึกษาว่ามนุษย์มีความเกี่ยวข้องซึ่งกันและกันอย่างไรบ้างในกระบวนการสื่อสาร

ลาสเวลล์ (Harold D.Lasswell, 1948:37-51) ได้อธิบายถึงการสื่อสารในแง่กระบวนการเชิงพฤติกรรมของมนุษย์ว่า เป็นการทำปฏิกริยากันระหว่างผู้ส่งสาร เนื้อหาข่าวสาร สื่อที่ใช้ และผลอันเกิดจากการกระทำการสื่อสาร โดยวิธีการตั้งคำถามเกี่ยวกับตัวผู้ส่งสาร ผู้รับสาร และผลของการสื่อสาร เป็นแบบจำลอง ดังนี้

แผนภาพที่ 2.1

แสดงแบบจำลองกระบวนการสื่อสารของ Lasswell



จากแบบจำลองการสื่อสารของลาสเวลล์ (Lasswell) สามารถอธิบายกระบวนการสื่อสารตามลักษณะองค์ประกอบทางการสื่อสาร ได้ดังนี้

Who (ใคร) คือ ผู้กำหนดและควบคุมเนื้อหาข่าวสาร ซึ่งหมายถึง ผู้ส่งสาร (Sources) ซึ่งต้องเป็นผู้ที่มีทักษะ ความชำนาญในการสื่อสาร มีทัศนคติที่ดีต่อผู้รับสารเพื่อผลในการสื่อสาร มีความรู้อย่างดีเกี่ยวกับข้อมูลข่าวสารที่จะส่งถึงผู้รับสารและควรมีความสามารถในการปรับระดับของข้อมูลให้เหมาะสมและง่ายต่อระดับความรู้ของผู้รับสารที่มีพื้นฐานทางสังคมและวัฒนธรรมที่แตกต่างกัน

Say what (พูดอะไร) คือ เรื่องหรือเนื้อหาของสาระของเรื่องที่ถูกสื่อสารออกไป ซึ่งหมายถึง สาร (Message)

In which channel (ผ่านสื่อใด) คือ ตัวกลางหรือสื่อที่ข่าวสารถูกส่งผ่านไปยังผู้รับซึ่งหมายถึง ช่องทางในการสื่อสาร (Channel) แบ่งออกเป็น สื่อมวลชน และสื่อบุคคล

To whom (กับใคร) ซึ่งหมายถึง ผู้รับสาร (Receiver) ซึ่งต้องเป็นผู้ที่มีทักษะ ความชำนาญในการสื่อสาร เป็นผู้ที่มีทัศนคติ ระดับความรู้ และพื้นฐานทางสังคม และวัฒนธรรมเช่นเดียวกันหรือคล้ายคลึงกับผู้ส่งสาร จึงทำให้การสื่อความหมายหรือการสื่อสารนั้นได้ผลดี

With what effect (มีผลเป็นอย่างไร) คือ สิ่งที่เกิดขึ้นอันเป็นผลมาจากการสื่อสารซึ่งหมายถึง ผล (Effect) ที่เกิดขึ้นกับผู้รับสาร อันก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางด้านความรู้ ทัศนคติ ความเชื่อ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงนี้ อาจส่งผลกระทบต่อไปสู่การเปลี่ยนแปลงทางพฤติกรรมได้ตามอิทธิพล ของปัจจัยที่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจมีผลในทางบวก และผลในทางลบ

ชแรมม์ (Schram, 1973:31) ยังได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับประสบการณ์ร่วมระหว่างผู้ส่งสารและผู้รับสารว่า การสื่อสารจะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อ ผู้ส่งสารและผู้รับสารมีประสบการณ์ร่วมกันในการรับและส่งสัญญาณของทั้งสองฝ่าย ซึ่งหมายถึง ประสบการณ์เดียวกันช่วยทำให้เกิดความเข้าใจความหมายที่ส่งไปพร้อมสัญญาณและเข้าใจในสัญญาณนั้น

ปรมะ สตะเวทิน (2538 : 61) ได้กล่าวถึงองค์ประกอบของกระบวนการสื่อสาร อันได้แก่ แหล่งสาร สาร ช่องสาร และผู้รับสาร ว่าเป็นตัวกำหนดถึงประสิทธิผลของการสื่อสาร กล่าวคือ หากองค์ประกอบของกระบวนการสื่อสารมีประสิทธิภาพสูง ประสิทธิผลของการสื่อสารก็จะมีมากในทางตรงกันข้าม หากองค์ประกอบของกระบวนการสื่อสารนั้นองค์ประกอบแต่ละองค์ประกอบจะมีผลกระทบซึ่งกันและกัน รวมทั้งมีผลต่อการสื่อสารด้วย ดังนั้น ประสิทธิภาพของการสื่อสารจะมีมากที่สุดก็ต่อเมื่อทุกองค์ประกอบมีประสิทธิภาพสูงที่สุด

คัตลิป และ เซนเตอร์ (Cutlip and Center, 1978: 109-210) อธิบายถึง หลักสำคัญของ การติดต่อสื่อสารที่ควรพึงยึดถือไว้ 7 ประการ ดังนี้

1. ความน่าเชื่อถือ (Credibility)
2. ความเหมาะสมกลมกลืนกับสภาพแวดล้อม (Context)
3. เนื้อหาสาระ (Content)
4. ความชัดเจน (Clarity)
5. ความต่อเนื่องและความสม่ำเสมอ (Continuity and Consistency)
6. ช่องทางในการสื่อสาร (Channels)
7. ความสามารถของผู้รับสาร (Capability of Audience)

ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. ความน่าเชื่อถือ (Credibility)

การติดต่อสื่อสารจะต้องเริ่มต้นด้วยบรรยากาศแห่งความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร (Sender) ซึ่งจะทำให้ผู้รับสาร (Receiver) เกิดความเชื่อมั่นในแหล่งสาร ซึ่งผลแห่งความน่าเชื่อถือ ของผู้ส่งสารนี้ย่อมจะมีไปถึงเนื้อหา สาระ เรื่องราว และข่าวสารด้วย

ความน่าเชื่อถือของแหล่งสารจึงประกอบด้วยองค์ประกอบที่อาจแบ่งได้ ดังนี้

- องค์ประกอบด้านความสามารถ (Competence) ได้แก่ ความเป็นผู้รู้ ความเป็นผู้ชำนาญ มีความสามารถ และมีทักษะในเรื่องที่จะสื่อสารและในกระบวนการสื่อสาร ซึ่งคุณสมบัติเหล่านี้จะทำให้ผู้รับสารเกิดความประทับใจ และเกิดความน่าเชื่อถือต่อผู้ส่งสาร
- องค์ประกอบด้านความรู้สึกปลอดภัย (Safety) ได้แก่ ลักษณะของผู้ส่งสารที่มีความเป็นมิตร ความไม่เห็นแก่ตัว ความยุติธรรม ซึ่งผู้ส่งสารจะต้องยึดถือความจริงหรือความซื่อสัตย์ เพื่อให้ผู้รับสารเกิดความรู้สึกไว้วางใจในตัวผู้ส่งสาร
- องค์ประกอบด้านบุคลิกลักษณะ (Characteristics) ได้แก่ ความกระตือรือร้น ความคล่องตัวและการมีความมั่นใจในความสามารถของตนเองของผู้ส่งสาร ซึ่งแหล่งสารที่มีบุคลิกภาพเป็นที่น่าดึงดูดใจ ย่อมกระตุ้นให้ผู้รับสารมีความสนใจ และพึงพอใจในสารได้
- องค์ประกอบด้านการสมาคม (Sociability) ได้แก่ ความมีอัธยาศัย ความเป็นกันเองกับผู้รับสาร การมีทัศนคติที่ดีทั้งต่อตนเองและต่อผู้รับสาร ตลอดจนการมีความรอบรู้ในเรื่องต่างๆ ไป ซึ่งเป็นคุณลักษณะในการเสริมสร้างสัมพันธภาพที่ดีระหว่างผู้ส่งสารและผู้รับสาร

ดังนั้น ในเรื่องความน่าเชื่อถือ (Credibility) ของผู้ส่งสารนับว่าเป็นสิ่งสำคัญมาก เพราะบรรยากาศแห่งความน่าเชื่อถือนี้ เป็นการเอื้ออำนวยต่อกระบวนการสื่อสารแบบสองทาง (Two-Way Communication Process) เพื่อให้ผู้ส่งสารมีโอกาสทราบถึงปฏิกิริยาอย่างใดอย่างหนึ่ง

ชแรมม์ (Schramm, 1960:3-10) กล่าวถึง กระบวนการสื่อสารที่มีการโต้ตอบกันกลับไปกลับมาว่า มีประโยชน์ 2 ประการคือ ทำให้ผู้ส่งสารทราบผลของการสื่อสารว่าบรรลุวัตถุประสงค์ของตนหรือไม่เพียงใด และผู้รับสารตีความหมายตรงกับความหมายที่ผู้ส่งสารตั้งใจไว้หรือไม่และทำให้เกิดการควบคุมพฤติกรรมสื่อสารในเวลาต่อมาของผู้ส่งสารกล่าวคือ ผู้ส่งสารสามารถใช้การสื่อสารกลับเพื่อปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข หรือคงไว้ซึ่งเนื้อหาสาระและวิธีการใน

การสื่อสารของตน ซึ่งระบบการติดต่อสื่อสารแบบสองทางนี้ จะสามารถทำให้การติดต่อสื่อสารของบุคคลเป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. ความเหมาะสมกลมกลืนกับสภาพแวดล้อม (Context)

การติดต่อสื่อสารนั้น จะต้องเหมาะสมกลมกลืนกับความจริงของสภาพแวดล้อม โดยที่อาจมีการนำเครื่องมือสื่อสารต่าง ๆ เข้ามาใช้สนับสนุนหรือเสริมคำพูด สาร และการกระทำต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น นอกจากนี้การติดต่อสื่อสารยังจะต้องมีความเหมาะสมกับสภาพในสังคมและวัฒนธรรม(Position within a Social System) อีกด้วย

ปรมา สตะเวทิน (2538:65-66) ให้ความเห็นว่า สถานภาพต่าง ๆ ของผู้ส่งสารมีอิทธิพลอย่างยิ่งต่อพฤติกรรมสื่อสารของผู้ส่งสาร สถานะ ตำแหน่ง บทบาท หน้าที่ ศักดิ์ศรี ความเชื่อและค่านิยมของสังคมและวัฒนธรรมล้วนแล้วแต่มีอิทธิพลต่อความคิดและพฤติกรรมสื่อสารของผู้สื่อสาร และเป็นสิ่งที่คาดหวังว่าผู้ส่งสารควรจะปฏิบัติอย่างไรในการสื่อสาร

เดอว์เฟร และ รอคีท (Defleur and Rokeach ,1982) ได้อธิบายถึงผู้รับสารที่มีคุณลักษณะแตกต่างกันจะมีความสนใจต่อข่าวสารแตกต่างกันไว้ในทฤษฎีความแตกต่างระหว่างบุคคล (Individual Differences Theory) ไว้ว่า

- บุคคลมีความแตกต่างกันในด้านบุคลิกภาพ และสภาพทางจิตวิทยา
- ความแตกต่างกันดังกล่าวเป็นเพราะบุคคลมีการเรียนรู้จากสังคมแตกต่างกัน
- บุคคลที่อยู่ต่างสภาพแวดล้อมกัน จะได้รับการเรียนรู้จากสภาพแวดล้อมที่ต่างกัน
- การเรียนรู้จากสภาพแวดล้อมที่ต่างกัน ทำให้บุคคลมีทัศนคติ ค่านิยม ความเชื่อ และบุคลิกภาพแตกต่างกัน

ดังนั้น ในเรื่องความคล้ายคลึง (Homophily) และความแตกต่าง (Heterophily) กันระหว่างผู้ส่งสารและผู้รับสารที่ว่า มนุษย์จะยอมรับอิทธิพลจากบุคคลที่มีความคล้ายกับตน ทั้งทางด้านลักษณะทางประชากร วัฒนธรรม สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคม นับเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความคิด และพฤติกรรมในการติดต่อสื่อสารของมนุษย์ที่อาจจะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวได้

ดังนั้น ในเรื่องความคล้ายคลึง (Homophily) และความแตกต่าง (Heterophily)

กันระหว่างผู้ส่งสารและผู้รับสารที่ว่า มนุษย์จะยอมรับอิทธิพลจากบุคคลที่มีความคล้ายกับตนทั้งทางด้านลักษณะทางประชากร วัฒนธรรม สถานะภาพทางเศรษฐกิจและสังคม (เสถียร เขยประทับ, 2525) นับเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความคิด และพฤติกรรมในการติดต่อสื่อสารของมนุษย์ที่อาจจะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวได้

3. เนื้อหาสาระ (Content)

ในการติดต่อสื่อสารนั้น เนื้อหาสาระของข่าวสาร จะต้องมีความหมายเป็นที่น่าสนใจต่อผู้รับสารเสมอ และจะต้องสอดคล้องไม่ขัดแย้งต่อวัฒนธรรมและค่านิยมในสังคมของผู้รับสาร เพราะหากข่าวสารใดขัดแย้งต่อค่านิยมและความเชื่อในสังคมนั้น ผู้รับสารก็อาจปฏิเสธการรับข่าวสาร และไม่ปฏิบัติตามได้ ในทางตรงข้ามผู้รับสารจะเลือกรับข่าวสารที่คาดว่าจะประโยชน์ต่อเขาเมื่อข่าวสารแสดงถึงการได้สิทธิประโยชน์ และให้ผลตอบแทนเป็นที่น่าพอใจ ผู้รับสารย่อมสนใจและเลือกที่จะเปิดรับตลอดจนปฏิบัติตามเนื้อหาในข่าวสารนั้น

ในเรื่องเนื้อหาและสาระที่มีอยู่ในสารก็นับว่าเป็นองค์ประกอบสำคัญของกระบวนการสื่อสารที่สามารถจูงใจให้ผู้รับสารนั้นปฏิเสธ หรือยอมรับเนื้อหาที่มีอยู่นั้นก็ได้โดยหนึ่งในกลุ่มยุทธ์ที่สามารถทำให้การสื่อสารบรรลุตามวัตถุประสงค์ก็คือการที่ผู้ส่งสารมีการใช้ลีลา (Message) และการออกแบบสาร (Message Design) ที่สามารถรับเข้าถึงผู้รับสารเป้าหมายได้ สารที่มีเนื้อหาในการเร้าอารมณ์ เช่น สารที่ให้ความรู้สึกกลัว (Fear Appeals) สารที่ให้อารมณ์โกรธ (Anger Appeals) สารที่ให้อารมณ์ (Humorous Appeals) หรือสารที่มีจุดจูงใจของการให้รางวัล (Reward as Appeals) สามารถนำมาใช้เป็นจุดจูงใจในการส่งสารของผู้ส่งสารไปยังผู้รับสารได้ซึ่งโดยปกติแล้วสารที่มีจุดจูงใจของการให้รางวัลนับเป็นสารที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้รับสารได้มากกว่าสารที่ไม่ได้ให้คำสัญญาสิ่งใดกับคนฟัง และยิ่งสารใดมีรางวัลหรือสิ่งตอบแทนมาก สารนั้นก็จะสามารถเรียกร้องความสนใจหรือจูงใจผู้รับสารได้เพิ่มมากยิ่งขึ้น

แทน (Tan, 1986) สรุปคุณลักษณะของเนื้อหาสาระ (Message Characteristics) ไว้ 11 ประเด็น กล่าวคือ

- เนื้อหาสาระซึ่งมีบทสรุปอยู่ด้วยจะมีผลในการเปลี่ยนแปลงความคิดเห็นของผู้รับสารมากกว่าเนื้อหาสาระที่ไม่ได้เสนอข้อสรุปไว้

- การเสนอสารที่เป็นเนื้อหาเกี่ยวกับเรื่องที่น่ายินดี และน่าพึงพอใจไว้ตั้งแต่เริ่มแรกจะมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงความคิดเห็นของผู้รับสารมากกว่าการนำมาเสนอขายในตอนท้าย

- เนื้อหาสาระของสารที่นำเสนอในตอนต้นจะมีผลต่อการเรียนรู้ของผู้รับมากที่สุด
- การเสนอสารด้านเดียว (One – Sided Message) จะเหมาะสมกับผู้รับสารที่เห็นด้วยกับผู้ส่งสารตั้งแต่แรก ซึ่งผู้รับสารก็มีพื้นฐานที่จะเห็นชอบกับเรื่องนั้นอยู่แล้ว ส่วนการเสนอสารสองด้าน (Two– Sided Message) เหมาะสำหรับผู้รับสารที่มีการศึกษาค่อนข้างสูงและเป็นผู้รับสารที่ไม่ได้สนับสนุนการเสนอสารเกี่ยวกับเรื่องราวเหล่านั้นมาก่อน
 - การเสนอสารในเชิงเปรียบเทียบในการโฆษณาจะเกิดประสิทธิผลมาก ในกรณีที่สินค้านั้นเป็นสินค้าใหม่ในตลาด และเสนอสารในเรื่องเกี่ยวกับความแปลกใหม่ ในขณะที่สินค้าที่มีอยู่ในตลาดยังไม่เคยเสนอสารเกี่ยวกับเรื่องราวเหล่านั้นมาก่อน
 - การเสนอสารที่ซ้ำ ๆ กันมากเกินไป อาจทำให้ผู้รับสารเกิดความรู้สึกเบื่อหน่ายได้ และสามารถนำไปสู่ผลกระทบย้อนกลับที่ไม่เป็นดังที่ผู้ส่งสารตั้งใจไว้ (Boomerang Effect) ซึ่งผลกระทบย้อนกลับ หมายถึง ผลที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานหรือข้อเสนอบางอย่างที่เมื่อถูกนำมาใช้แล้ว ผลที่ได้รับจะไม่ใช่ผลอย่างแท้จริงตามที่ผู้ดำเนินงานหรือข้อเสนอบางอย่างที่เมื่อถูกนำมาใช้แล้ว ผลที่ได้รับจะไม่ใช่ผลอย่างแท้จริงตามที่ผู้ดำเนินงานเสนอเอาไว้กลับกลายเป็นว่า ผลอันนั้นกลับมามีผลกระทบกระเทือนต่อผู้ดำเนินงานหรือสร้างความเสียหายแก่ความคิดดั้งเดิมของผู้ส่งสารเสียเอง โดยที่คำว่า Boomerang Effect นี้ จะถูกนำมาใช้ในความหมายในแง่ที่ไม่ดี (Negative Effect) เพียงอย่างเดียวเท่านั้น
 - การเสนอสารซ้ำ ๆ สามารถนำไปสู่การมีปฏิริยาโต้ตอบจากผู้รับสาร โดยผู้รับสารนำเนื้อหาสาระที่นำเสนอขึ้นมาคิด และไตร่ตรองอีกครั้งหนึ่ง
 - เนื้อหาสาระที่ง่ายต่อความเข้าใจ จะทำให้ผู้รับสารเห็นด้วยกับข้อเสนอที่มีอยู่ในสารนั้น
 - ผู้ส่งสารจะสามารถทำการติดต่อสื่อสารกับผู้รับสารได้อย่างประสบผลสำเร็จ กรณีที่ผู้ส่งสารนั้นมีการนำเสนอสารที่สามารถเข้าถึงผู้รับสารได้
 - โดยทั่วไปแล้วผลกระทบของการเสนอสารที่เป็นการจูงใจด้วยอารมณ์ (Emotional Appeals) และการจูงใจด้วยเหตุผล (Rational Appeals) จะไม่มีความแตกต่างกัน
 - การนำเสนอที่ทำให้เกิดความรู้สึกกลัวที่ไม่มากและไม่น้อยเกินไปนั้น (Medium Fear Appeals) จะมีผลในการจูงใจผู้รับสารมากกว่าสารที่ทำให้เกิดความรู้สึกกลัวน้อยหรือกลัวมากเกินไป (Low or High Fear Appeals)

4. ความชัดเจน (Clarity)

เนื้อหาของสาระของข่าวสารจะต้องมีความชัดเจน เพื่อให้เกิดความตั้งใจตรงกันทั้งผู้ส่งสารและผู้รับสาร ผู้ส่งสารควรหลีกเลี่ยงการใช้ข่าวสารที่มีความสลับซับซ้อน เข้าใจยากในทางกลับกันผู้ส่งสารควรมีการตัดสินใจในการเลือกใช้ และเรียบเรียงเนื้อหาของสาระให้สั้น กระชับ ชัดเจน และง่ายต่อความเข้าใจ

5. ความต่อเนื่องและความสม่ำเสมอ (Continuity and Consistency)

การติดต่อสื่อสารเป็นกระบวนการที่ไม่มีที่สิ้นสุด ดังนั้น การติดต่อสื่อสารที่มีประสิทธิภาพจะต้องมีการย้ำเตือน (Repetition) เสมอ เพื่อให้สารนั้นซึมซาบในจิตใจของผู้รับสาร

โรเจอร์ส (Rogers ,1971:437) ให้ความเห็นว่า การส่งสารซ้ำหลาย ๆ ครั้ง จะทำให้สารนั้นถูกยอมรับโดยผู้รับสารมากขึ้น ซึ่งจะทำให้ผู้รับสารจำเนื้อหาสารได้ดีขึ้น และสารนั้นจะมีประสิทธิภาพในการจูงใจเพิ่มขึ้นอีกด้วย

คอตเลอร์ และ โรเบอร์โต(Kotler and Roberto,1991) ให้ความเห็นเกี่ยวกับความสามารถในการจดจำสาร (Memorability Factors) ของผู้รับสารว่า ต้องประกอบด้วย ตัวสนับสนุนให้สารน่าจดจำ (Idea Reinforcement) คือ การนำเสนอสารซ้ำ ๆ กัน จะเป็นตัวช่วยให้สารเป็นที่จดจำมาก โดยใช้ความถี่ (Frequency) ซึ่งหมายถึง อัตราความบ่อยครั้งที่กลุ่มเป้าหมายได้รับสาร และการย้ำ (Reprise or Repetition) คือ การย้ำเตือนเป็นระยะ ๆ เพื่อให้ผู้รับสารจะได้ไม่ลืมสารนั้นตลอดจนความต่อเนื่อง (Continuity) ในการให้ข่าวสารอย่างสม่ำเสมอด้วย

6. ช่องทางในการสื่อสาร (Channels)

ริด (Read,1975:26) กล่าวว่า ช่องทางในการสื่อสาร คือ ตัวเชื่อมระหว่างผู้ส่งสารกับผู้รับสาร (The Connecting Link) ทำให้ผู้ส่งสารและผู้รับสารสามารถทำการติดต่อสื่อสารกันได้ผู้ส่งสารจึงจำเป็นต้องมีช่องทางในการสื่อสารหรือสื่อที่สามารถเลือกใช้ เพื่อนำสารไปสู่ผู้รับสารได้ ช่องทางในการสื่อสารมีมากมายหลายประเภท ซึ่งแต่ละประเภทมีลักษณะเฉพาะตัว มีคุณค่าและให้ผลทางการสื่อสารที่แตกต่างกัน ช่องทางในการสื่อสารหรือสื่อ จึงมีความหมายครอบคลุมถึงสื่อที่เป็นพาหนะนำสารได้แก่ ภาษา (Language) คือ วจนภาษา (Verbal Language) เช่น ภาษาพูด ภาษาเขียนและอวจนภาษา (Non-Verbal Language)เช่น ภาษาท่าทาง รูปภาพตลอดจนเทคโนโลยีการสื่อสารสมัยต่าง ๆ ที่ช่วยนำสารไปได้อย่างรวดเร็ว จำนวนมากและชัดเจน ได้แก่ การนำเอาสื่อหลายชนิดมาใช้รวมกันในการส่งสารไปยังผู้รับสารที่เรียกว่า สื่อผสม (Media Mix or Multi-Media) เพื่อให้สารนั้นเข้าถึง (Reach) กลุ่มเป้าหมายได้มากที่สุด โดยผู้รับสารสามารถรับสารนั้นได้จากหลายช่องทาง

7. ความสามารถของผู้รับสาร (Capability of Audience)

ในการติดต่อสื่อสารนั้น เราจะต้องคำนึงถึงความสามารถของผู้รับสารด้วย ซึ่งประกอบด้วย ทักษะในการสื่อสาร (Communication Skills) เช่น ความคิดและความสามารถในการใช้ภาษา (Thought and Language Competence) ความสามารถในการอ่าน (Reading Ability) รวมทั้งระดับความรู้และระดับการศึกษาของผู้รับสาร (Receiver's Knowledge) ซึ่งล้วนแต่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการตีความหมายของผู้รับสาร

ปรมา สตะเวทิน (2538:63) ได้กล่าวว่า ปัจจัยทางด้านทัศนคติของผู้รับสารทั้งต่อตนเอง ต่อสารและผู้ส่งสารก็เป็นปัจจัยอีกประการหนึ่งที่สามารถเพิ่มหรือลดประสิทธิผลของการสื่อสารได้

Keith Davis (อ้างถึงในวิรัช ลภีรัตนกุล, 2529:172) อธิบายถึงกฎ 5 ข้อของการสื่อสารว่า เมื่อผู้ส่งสารไปยังผู้รับสารนั้นผู้ส่งสารผู้ส่งสารย่อมมีวัตถุประสงค์ที่คาดหวังไว้ 5 ขั้นตอนต่อผู้รับสาร เรียกว่า กฎ 5 ข้อแห่งการสื่อสาร กล่าวคือ

1. การรับสารนั้น (Receive)
2. การเข้าใจสารนั้น (Understand)
3. การยอมรับ (Accept)
4. การเกิดการปฏิบัติ (Action)
5. การมีปฏิกริยาตอบกลับ (Provide Feedback)

ดังนั้น ในการสื่อสารทุกประเภท ถ้าผู้รับสารสามารถบรรลุถึงกฎ 5 ข้อตามขั้นตอนนี้แล้วย่อมถือได้ว่าเป็นการสื่อสารที่ประสบผลสำเร็จ

จากแนวคิดการสื่อสารที่กล่าวมานั้น สรุปได้ว่า การติดต่อสื่อสารมีความสำคัญอย่างมากต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ในสังคม รวมทั้งมีความจำเป็นอย่างยิ่งต่อการบริหารของหน่วยงานหรือองค์การต่าง ๆ เพราะการดำเนินงานนั้นจะมีประสิทธิผลหรือไม่ ย่อมขึ้นอยู่กับการมีระบบการติดต่อสื่อสารที่มีประสิทธิภาพเป็นองค์ประกอบสำคัญ ดังนั้น การติดต่อสื่อสารจึงเป็นวิถีทางที่จะทำให้บุคคลดำรงชีวิตอยู่ได้อย่างมีความสุขในสังคม ตลอดจนเป็นวิถีทางที่จะทำให้การบริหารงานของหน่วยหรือองค์ประกอบต่าง ๆ ทั้งจากภาครัฐและเอกชนสำเร็จลุล่วงได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

สื่อและประสิทธิผลของสื่อ

ความหมายของสื่อ

ในบรรดาองค์ประกอบที่สำคัญ 4 ประการของการสื่อสาร ซึ่งได้แก่ ผู้ส่งสาร (Source) สาร (Message) ช่องทางในการสื่อสารหรือสื่อ (Channel or Media) และผู้รับสาร (Receiver) นั้น สื่อ นับว่าเป็นองค์ประกอบที่มีความสำคัญอย่างยิ่งในการที่จะเป็นตัวกำหนดความสำเร็จของการสื่อสารที่จะทำให้ผู้รับสารเกิดความรู้ เกิดทัศนคติ ตลอดจนพฤติกรรมไปในแนวทางที่ผู้ส่งสารปรารถนาได้

สื่อ หรือช่องทางการสื่อสารเป็นตัวเชื่อมผู้ส่งสารและผู้รับสารเข้าด้วยกัน ด้วยวิธีที่สารไหลจากแหล่งสารที่เป็นบุคคลหรือสถาบันไปยังผู้รับสารซึ่งอาจเป็นบุคคลหรือสถาบันก็ได้ ซึ่งคำว่า "สื่อ" นั้นได้มีผู้นำมาใช้กันในความหมายที่ค่อนข้างกว้างและแตกต่างกันไป

เบอร์โล (Berlo, 1960:41-70) ได้แยกความหมายของสื่อออกเป็น 3 ประเภท คือ

1. วิธีการเข้ารหัสและถอดรหัส ได้แก่ กิริยาของการสร้างสาร เช่น การพูดหรือการเขียนถือเป็นการเข้ารหัส ส่วนการตีความสาร ได้แก่ การตีความคำพูด หรือภาษามาสู่ความคิดถือได้ว่าเป็นการถอดรหัสสาร

2. ช่องทางที่เป็นพาหะของสื่อที่นำสาร เช่น อากาศ ซึ่งเป็นตัวนำคลื่นเสียงไปสู่ประสาทรับความรู้สึกต่าง ๆ หรือประสาทสัมผัสทั้งห้า (การเห็น การได้ยิน การได้กลิ่น การสัมผัส และการลิ้มรส)

3. ช่องทางที่เป็นตัวกลางนำสารจากผู้ส่งสารไปยังผู้รับสาร เช่น คลื่นแสง วิทยุ โทรเลข โทรศัพท์ หนังสือพิมพ์ เป็นต้น

เสถียร เขยประทับ (2525:17-18) สรุปว่านักวิจัยทางการสื่อสารแยกประเภทของช่องทางของการสื่อสารออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

1. ช่องทางที่เป็นสื่อมวลชนหรือช่องทางที่เป็นสื่อระหว่างบุคคล

1.1 ช่องทางที่เป็นสื่อมวลชน คือ ช่องทางที่สามารถทำให้แหล่งสารที่ประกอบด้วยบุคคลหนึ่ง หรือบุคคลไม่กี่คน สามารถส่งสารไปยังผู้รับเป้าหมายจำนวนมาก ๆ ได้ เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ ภาพยนตร์ เป็นต้น ซึ่งช่องทางที่เป็นสื่อมวลชนมีคุณลักษณะ ดังนี้

1. สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายจำนวนมาก ๆ ได้ในเวลาอันรวดเร็ว
2. สามารถให้ความรู้และข่าวสารได้ดี
3. สามารถนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงทัศนคติที่ไม่พึงรำลึกได้

1.2 ช่องสารที่เป็นสื่อระหว่างบุคคล คือ ช่องสารที่เกี่ยวข้องกับการแลกเปลี่ยนข่าวสารแบบตัวต่อตัวระหว่างบุคคลสองคน หรือมากกว่าสองคนขึ้นไป ซึ่งช่องทางที่เป็นสื่อระหว่างบุคคลมีลักษณะดังนี้

1. สามารถทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนข่าวสารแบบสองทาง ถ้าผู้รับไม่เข้าใจสารก็ไม่สามารถได้ถาม หรือขอข่าวสารเพิ่มเติมจากแหล่งสารได้ในเวลาอันรวดเร็ว ส่วนผู้ส่งสารก็สามารถปรับปรุงแก้ไขสารที่ส่งออกไปให้เข้ากับความต้องการ และความเข้าใจของผู้รับสารได้ในเวลาอันรวดเร็วเช่นเดียวกัน
2. สามารถจูงใจบุคคลที่มีความเฉยเมย หรือมีปฏิกิริยาต่อต้านสารที่ผู้ส่งสารส่งให้ เปลี่ยนแปลงความคิดหรือทัศนคติที่ฝังรำลึกได้

โดย เคท และลาซาสเฟล (Katz and Lazarsfeld,1995:27) ให้ความเห็นว่าการสื่อสารระหว่างบุคคลมี ผลต่อการให้ผู้รับสารยอมรับที่จะเปลี่ยนแปลงทัศนคติและยอมรับที่จะให้ความร่วมมือในการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ มากที่สุด ซึ่งสื่อบุคคลจะมีความสำคัญมากกว่าสื่อมวลชนในชั้นจูงใจ ส่วนสื่อมวลชนจะมีความสำคัญมากกว่าในชั้นของการให้ความรู้ ความเข้าใจที่ถูกต้อง และอาจมีผลบ้างในการสร้างทัศนคติในเรื่องที่บุคคลยังไม่เคยรับรู้มาก่อน

แคลปเปอร์ (Klapper,1968) ให้แนวคิดถึงบทบาทของสื่อที่มีต่อผู้รับสารว่า สื่อบุคคลเป็นประเด็นสำคัญที่ก่อให้เกิดผลต่อผู้รับ และสื่อบุคคลเป็นตัวสำคัญที่จะสกัดกั้น หรือส่งเสริมให้สังคมนั้นยอมรับหรือไม่ยอมรับการเปลี่ยนแปลง และถ้าสื่อบุคคลเป็นผู้นำความคิดเห็นในเรื่อง

ที่ต้องการเปลี่ยนแปลงด้วยแล้ว บทบาทของสื่อบุคคลยังจะมีความสำคัญเพิ่มมากขึ้น จึงกล่าวได้ว่าสื่อบุคคลเป็นรูปแบบที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง และร่วมกันทำกิจกรรมได้ดีที่สุด

ซึ่งจากผลของการศึกษาในเรื่องการเผยแพร่ข่าวสารของ โรเจอร์ส (Rogers,1978:203) ก็ได้ค้นพบว่าสื่อมวลชนมีความสำคัญมากที่สุดในการให้ความรู้ และสื่อระหว่างบุคคลมีความสำคัญมากที่สุดในการจูงใจ การใช้ช่องทางหรือสื่อที่ไม่เหมาะสมกับขั้นตอนในกระบวนการตัดสินใจเกี่ยวกับนวัตกรรมจะมีผลให้เกิดการยอมรับนวัตกรรมช้า

2. ช่องสารที่มาจากแหล่งภายนอก (Cosmopolite) และช่องสารที่มาจากแหล่งภายใน (Localite) ของระบบสังคม

2.1 ช่องสารที่มาจากแหล่งภายนอก คือ ช่องสารที่มาจากภายนอกของระบบสังคมนั้น เช่น ช่องสารที่เป็นสื่อมวลชน และสื่อบุคคล หรือเจ้าหน้าที่ที่มาจากสังคมอื่น เป็นต้น

2.2 ช่องสารที่มาจากแหล่งภายใน คือ ช่องสารจากภายในระบบสังคมนั้นที่ใช้เป็นตัวนำสารไปสู่กลุ่มผู้รับสารเป้าหมายในสังคมนั่นเอง

โรเจอร์ส (Rogers,1978:203) ได้เปรียบเทียบประสิทธิภาพของช่องสารภายนอก และช่องสารภายในในระบบสังคมว่า ช่องสารภายนอกมีความสำคัญมากกว่าในชั้นความรู้ ส่วนช่องสารภายในมีความสำคัญมากกว่าในชั้นการจูงใจในกระบวนการตัดสินใจเกี่ยวกับนวัตกรรม

นอกจากช่องทางการสื่อสาร 2 ประเภทอย่างกว้าง ๆ ที่นักวิจัยทางการสื่อแยกประเภทไว้แล้ว ชแรมม์ (Schramm,1973) ยังกล่าวไว้ว่า ยังมีสื่ออีกชนิดหนึ่งที่ใช้ถ่ายทอดข่าวสารไปยังบุคคลกลุ่มคน หรือมวลชน โดยสร้างขึ้นเพื่อให้ติดต่อกับกลุ่มเป้าหมายเฉพาะเรียกว่า สื่อเฉพาะกิจ (Specialized Media) ได้แก่ สื่อสารประเภทโสตทัศนูปกรณ์ (Audio Visual Media) และสื่อสิ่งพิมพ์ (Printed Media)

ประเภทของสื่อในการสื่อสาร

ในการศึกษาเรื่องสื่อ ได้มีการแบ่งประเภทสื่อออกเป็นลักษณะต่าง ๆ กันหลายรูปแบบและไม่มีลักษณะตายตัวขึ้นอยู่กับเหตุผลของนักวิชาการหรือผู้ศึกษาแต่ละท่าน อย่างไรก็ตาม การจัดแบ่งประเภทของสื่ออาจแบ่งได้เป็น 3 ลักษณะ คือ

1. การแบ่งประเภทของสื่อโดยใช้ธรรมชาติของสื่อเป็นเกณฑ์ เนื่องจากสื่อโดยทั่วไปมีธรรมชาติในการนำสารเป็น 2 ลักษณะ คือ

1.1 สื่อวัจนะ หมายถึง สื่อประเภทนี้ที่ใช้คำพูดหรือภาษาในการสื่อความหมายซึ่งหมายถึงภาษาพูดและภาษาเขียน สื่อวัจนะ ประกอบด้วย

1. สื่อคำพูดหรือสื่อวาจา ได้แก่ การพูดในลักษณะต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการพูดโดยตรงหรือพูดต่อสาธารณชน รวมทั้งสื่อมวลชนประเภทวิทยุกระจายเสียง และโทรทัศน์
2. สื่ออักษรหรือภาษาเขียน ได้แก่ การเขียนติดต่อบetweenบุคคล เขียนเพื่อมวลชนรวมทั้งสื่อมวลชนประเภทหนังสือพิมพ์

1.2 สื่ออวัจนะ หมายถึง สื่อที่ไม่ใช้ถ้อยคำหรือคำพูด แต่สื่อสารในลักษณะอื่น ได้แก่ การสื่อสารด้วยอากัปกริยา บุคลิกภาพ ภาษาท่าทางของสื่อบุคคล สื่อที่เป็นสัญลักษณ์ สื่อวัฒนธรรม สื่อพื้นบ้าน และสื่อทัศนศิลป์ของงานศิลปะต่าง ๆ

2. การแบ่งประเภทของสื่อจำแนกตามพัฒนาการของสื่อเป็นเกณฑ์ โดยแบ่งเป็น 3 ลักษณะ คือ

2.1 สื่อดั้งเดิม คือ สื่อที่ใช้กันในสมัยโบราณ ได้แก่ ภาพวาดตามผนังถ้ำ สัญญาณควันไฟ สัญญาณกลอง เป็นต้น

2.2 สื่อสมัยใหม่ คือ สื่อที่ใช้กันอยู่ในปัจจุบัน ได้แก่ โทรศัพท์ โทรเลข โทรสาร ดาวเทียม วิทยุกระจายเสียง โทรทัศน์ เป็นต้น

2.3 สื่ออนาคต คือ สื่อที่ยังไม่มีการใช้กันอย่างแพร่หลายนัก แต่มีแนวโน้มว่าจะใช้กันมากในอนาคต เช่น วีดีโอดิสค์ วีดีโอเท็กซ์ เทเลคอนเฟอร์เรนซ์ วีดีโอคอนเฟอร์เรนซ์ และเทเลเท็กซ์ เป็นต้น

3. การแบ่งประเภทของสื่อจำแนกตามรูปแบบ และสถานการณ์สื่อสาร เนื่องจากในสถานการณ์การสื่อสารหนึ่ง ๆ สื่อที่นำมาใช้ย่อมมีลักษณะแตกต่างกันไป โดยใช้สถานการณ์ในการสื่อสารเป็นเกณฑ์ ซึ่งแบ่งเป็น 3 ลักษณะ ดังนี้

3.1 สื่อบุคคลหรือ การสื่อสารภายในบุคคล (Intrapersonal Communication) เช่น การคิดหรือการพูดโต้ตอบกับตัวเองอยู่ภายในใจ การเกิดกิริยาเคลื่อนไหวต่าง ๆ เป็นต้น

3.2 สื่อระหว่างบุคคล (Interpersonal Communication) คือ รูปแบบของการสื่อสารตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป โดยกลุ่มผู้รับผิดชอบหรือกลุ่มเป้าหมาย เป็นกลุ่มที่ผู้ส่งสารรู้แน่ชัดว่าเป็นกลุ่มใด ผลสะท้อนกลับมาจากผู้รับสารก็มีได้ง่ายกว่า เช่น โทรศัพท์ โทรศัพท และการเขียนจดหมาย เป็นต้น

3.3 สื่อมวลชน (Mass Communication) คือ รูปแบบของการสื่อสารที่กลุ่มผู้รับสารจะต้องเป็นกลุ่มขนาดใหญ่ที่มีความหลากหลาย และไม่จำเป็นต้องรู้จักอยู่ในสังคมเดียวกันหรือมีประสบการณ์ร่วมกันมาก่อน โดยแบ่งประเภทของสื่อตามลักษณะนี้อาศัยการรับรู้ผ่านทางประสาทสัมผัสเป็นหลัก กล่าวคือ

1. สื่อที่รับได้ด้วยการมองเห็น (Visual Media หรือ Visual Transmitter) ได้แก่ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร สัญลักษณ์ หนังสือ ภาพถ่ายและภาพวาด เป็นต้น
2. สื่อที่รับได้ด้วยการฟัง (Audio Media หรือ Audio Transmitter) ได้แก่ วิทยุกระจายเสียง เป็นต้น
3. สื่อที่รับได้ด้วยการฟังและการมองเห็น (Audio Visual Media หรือ Audio Visual Transmitter) ได้แก่ โทรทัศน์ ภาพยนตร์ เป็นต้น

นอกจากนั้น ยังมีการแบ่งประเภทของสื่อในอีกรูปแบบหนึ่ง จากทางนักวิชาการด้านการสื่อสารบางกลุ่มที่ได้รับการยอมรับกันโดยทั่วไป กล่าวคือ

1. การแบ่งประเภทของสื่อออกเป็นสื่อสิ่งพิมพ์ (Print Media) และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Media)

1.1 สื่อสิ่งพิมพ์ (Print Media) ได้แก่ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร หนังสือ แผ่นพับ

1.2 สื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Media) ได้แก่ วิทยุ โทรทัศน์ และภาพยนตร์

2. การแบ่งประเภทของสื่อออกเป็นสื่อร้อน (Hot Media) และสื่อเย็น (Cool Media)

2.1 สื่อร้อน คือ สื่อที่นำข่าวสารไปยังผู้รับสารได้ โดยที่ผู้รับสารไม่ต้องมีส่วนร่วมในการส่งสาร เช่น ภาพยนตร์เพราะในการชมภาพยนตร์ ทางโรงภาพยนตร์จะมีช่างเทคนิคคอยควบคุมดูแลในเรื่องภาพและเสียง ซึ่งผู้ชมสามารถรับรู้เรื่องราวได้โดยไม่ต้องใช้ความพยายาม อื่นใดในการที่จะได้รับสารที่สมบูรณ์

2.2 สื่อเย็น คือ สื่อที่นำข่าวสารไปยังผู้รับสาร โดยบางครั้งผู้รับสารจำเป็นต้องมีส่วนร่วมในการพยายามให้ได้ข่าวสารที่สมบูรณ์ที่สุด เช่น โทรทัศน์ เพราะผู้ชมจะต้องมีการ ปรับภาพ ปรับเสียงด้วยตนเองในการที่จะให้ได้เนื้อหาของสารที่สมบูรณ์ขึ้น

ปรมะ สตะเวทิน (2534) กล่าวไว้ว่า โดยปกติสื่อที่ใช้ในการสื่อสารแบ่งออกเป็น 3 ประเภทดังนี้

1. สื่อบุคคล หมายถึง ตัวคนที่ถูกนำมาใช้ในการสื่อสารกับผู้รับสารในลักษณะเผชิญหน้าทั้งในรูปของการสนทนาหรือในรูปของการประชุมกลุ่ม ซึ่งการใช้สื่อบุคคลในการสื่อสารก่อให้เกิดผลดี คือ

1.1 สามารถนำข่าวสารที่ต้องการเผยแพร่ไปสู่ผู้รับสารโดยตรง และสามารถชักจูงใจผู้รับสารได้โดยวิธีการพูดคุยแบบกันเอง

1.2 สามารถทำให้การเผยแพร่ข่าวสารเป็นไปในลักษณะที่ยืดหยุ่น ปรับให้เข้ากับผู้รับสารเป็นราย ๆ ไม่ได้ และยังทำให้ได้รับทราบความรู้สึกนึกคิดของผู้รับสารได้ในทันที

2. สื่อมวลชน หมายถึง สื่อที่สามารถนำสารจากผู้ส่งสารไปสู่ผู้รับสาร ซึ่งประกอบด้วยคนจำนวนมากได้อย่างรวดเร็ว ภายในเวลาเดียวกัน หรือในเวลาใกล้เคียงกัน ได้แก่ หนังสือพิมพ์ วิทยุกระจายเสียง โทรทัศน์ นิตยสารและภาพยนตร์ ซึ่งสื่อมวลชนมีคุณสมบัติที่ดี กล่าวคือ

2.1 สามารถเผยแพร่ข่าวสารไปสู่ผู้รับสารจำนวนมากได้ในเวลาอันรวดเร็ว

2.2 สามารถให้ความรู้และข่าวสารแก่ผู้รับสารได้เป็นอย่างดี

3. สื่อเฉพาะกิจ หมายถึง สื่อที่ถูกผลิตขึ้นมาโดยมีเนื้อหาเฉพาะและจุดหมายหลักอยู่ที่ผู้รับสารเฉพาะกลุ่ม เช่น หนังสือ คู่มือ จุลสาร แผ่นพับ โปสเตอร์ ภาพสไลด์ นิตรรศการ เป็นต้น ซึ่งคุณลักษณะที่ดีของสื่อเฉพาะกิจ ก็คือ

3.1 ผู้ส่งสารสามารถส่งข่าวเฉพาะเรื่องให้กับผู้รับสารเป้าหมายได้อย่างสอดคล้องเหมาะสม เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของสื่อสารนั้น

3.2 สื่อเฉพาะกิจ สามารถทำให้ผู้รับสารเป้าหมายได้รับทราบข่าวสารความรู้โดยตรงและถูกต้องอันจะส่งผลต่อการตัดสินใจและการลงมือปฏิบัติไปในแนวทางที่ผู้ส่งสารต้องการได้

ในการแบ่งประเภทของสื่อดังกล่าวจะเห็นได้ว่า มีการจำแนกประเภทของสื่อออกเป็นรูปแบบต่าง ๆ อย่างกว้างขวาง ดังนั้น เพื่อให้การติดต่อสื่อสารเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ผู้ส่งสารควรมีการแบ่งประเภทของสื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ เพื่อจะได้ใช้เป็นกรอบในการเลือกใช้สื่อให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด

ประสิทธิผลในการสื่อสาร หมายถึง การได้รับสิ่งที่ต้องการ เบอร์โล (Berlo,1960:40) นั่นคือ เมื่อผู้ทำการสื่อสารที่ต้องการโน้มน้าวใจออกไป ผู้รับสารเห็นด้วย และปฏิบัติตามวัตถุประสงค์ของสารนั้น แสดงว่าการสื่อสารนั้นมีประสิทธิผล เพราะที่เกิดขึ้นตรงนั้นตรงกับความต้องการของผู้ส่งสารเมื่อพิจารณาจากแบบจำลองการสื่อสาร ของ เบอร์โล (Berlo,1960:41-70) จะเห็นว่าการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพนั้นจะต้องประกอบด้วยปัจจัยต่าง ๆ ในกระบวนการสื่อสาร โดยเฉพาะในส่วนที่เกี่ยวกับสาร เขาได้กล่าวในส่วนนี้ไว้ว่า สาร (message) ที่มีประสิทธิภาพขึ้นอยู่กับ

1. เนื้อหาสาร (content) เป็นเรื่องราวที่ผู้ส่งสารให้ผู้รับสารได้รับรู้ เข้าใจ และอาจนำไปปฏิบัติ

2. การจัดสาร (treatment) เป็นการจัดเรียงลำดับสารให้สละสลวย เข้าใจง่ายเพื่อที่ผู้รับสารจะได้ไม่ต้องใช้ความพยายาม ในการทำความเข้าใจเนื้อหาสารมากนัก

3. รหัสสาร (code) รหัสสารในที่นี้ หมายถึง ภาษาที่ใช้ในการสื่อสาร ได้แก่ ภาษาพูด ภาษาเขียน และอวัจนภาษา ซึ่งได้แก่ การจัดหน้า การวางภาพ ขนาดตัวอักษรใช้ในการสื่อสารนั้นที่จะต้องดูสวยงาม ชัดเจน และเข้าใจง่าย

ทั้งนี้เนื้อหาสาร การจัดสาร และการเข้ารหัสสารนี้จะต้องคำนึงถึงในส่วนที่เป็นองค์ประกอบย่อย และโครงสร้างในแต่ละส่วนของมันอีกด้วย

นอกจากนี้ประสิทธิภาพของการสื่อสารในส่วนที่เป็นช่องทางในการรับสารหรือสื่อ (channel) นั้น ผู้รับสารจะรับสารโดยผ่านทางระบบประสาทสัมผัสทั้ง 5 ของมนุษย์ ได้แก่

1. ทางตา (seeing) ด้วยการมองเห็น สื่อที่ใช้ก็จะมีโทรทัศน์ ภาพยนตร์ สื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ
2. ทางหู (hearing) ด้วยการได้ยิน สื่อที่ใช้จะเป็นวิทยุ เทปบันทึกเสียง
3. ทางการสัมผัส (touching) ด้วยการทดลองให้ปฏิบัติ
4. ทางจมูก (smelling) ด้วยการทดลองให้ดมกลิ่น
5. การชิมรส (testing) ด้วยการทดลองชิม

การสื่อสารที่จะมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นอยู่กับการใช้สื่อ โดยจะพิจารณาจากสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้คือ

1. ความชอบในสื่อชนิดต่าง ๆ ของผู้รับสาร
2. สื่อที่จะมีผลกระทบต่อผู้รับสารมากที่สุด
3. สื่อที่ผู้ส่งสารสามารถนำมาปรับใช้ได้ตามประสงค์มากที่สุด
4. สื่อที่มีความเหมาะสมกับเนื้อหาที่ต้องการนำเสนอ

ในการสื่อสารนี้แม้ว่าสื่อชนิดต่างๆ จะมีความสามารถในการเข้าถึงประชาชนได้จำนวนมาก แต่สื่อเหล่านี้ก็ไม่ได้มีประสิทธิภาพทั้งหมด โดยเฉพาะในด้านการเปลี่ยนแปลงทัศนคติและพฤติกรรมของปัจเจกบุคคลจากการศึกษาอิทธิพลของสื่อสารมวลชนที่มีต่อบุคคลของ แคลปเปอร์ Klapper (อ้างถึงใน เสถียร เขยประทับ, 2531: 12-22) เขาได้สรุปไว้เป็นหลักกว้าง ๆ ที่แสดงให้เห็นถึง ความสามารถและข้อจำกัดของการสื่อสารมวลชน ดังนี้

1. โดยปกติการสื่อสารมวลชนมิใช่สาเหตุที่สำคัญเพียงประการเดียวที่จะทำให้เกิดผลในผู้รับสาร โดยจะมีปัจจัยเป็นตัวกลาง 5 ประการ ซึ่งมีบทบาทในการลดความสามารถของสื่อมวลชนในการเปลี่ยนแปลงทัศนคติและพฤติกรรมของผู้รับสารคือ

- 1.1 ทัศนคติความเชื่อที่เป็นอยู่ในขณะนั้นของปัจเจกบุคคล มีอิทธิพลอย่างมาก ต่อพฤติกรรมที่เกี่ยวกับสื่อมวลชนของบุคคลนั้น และต้องการที่สื่อมวลชนจะมีผล หรืออิทธิพลต่อ บุคคลนั้นอย่างไร เนื่องจากอิทธิพลของกระบวนการเลือกเปิดรับสาร เลือกตีความสาร และ เลือกจำสารของบุคคล ทั้งนี้ บุคคล (จะรู้ตัวหรือไม่ก็ตาม)มีแนวโน้มที่จะเข้าถึงสารที่เข้ากันได้กับ

ความคิด ความเชื่อ หรือทัศนคติของตน ถ้าบุคคลต้องเผชิญกับสารที่ตรงกันข้าม หรือเข้ากันไม่ได้กับความคิด ความเชื่อ หรือทัศนคติของตน บุคคลนั้นจะไม่สามารถตีความสารนั้นได้อย่างถูกต้อง หรือจะบิดเบือนสารนั้น เพื่อให้เข้ากันได้กับความคิด ความเชื่อหรือทัศนคติของตน เพราะฉะนั้นบุคคลใดที่มีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนแปลง จะเลือกเปิดรับสารที่เข้ากันได้กับแนวโน้มที่จะเปลี่ยนแปลงของตน

1.2 อิทธิพลของกลุ่มที่แต่ละบุคคลมีสมาชิกอยู่ จากการวิจัยกลุ่มเล็ก พบว่า ความเห็นของแต่ละบุคคลมักจะเป็นความเห็นของกลุ่มที่ผู้นั้นเป็นสมาชิกอยู่

1.3 อิทธิพลของสมาชิกแต่ละคนในกลุ่ม เนื่องจากแต่ละคนมีความผูกพันกันด้วย สายใยของความเป็นมิตรภาพ ผลประโยชน์ร่วมกัน และความเห็นที่คล้ายกัน

1.4 อิทธิพลของผู้นำความคิดเห็น ผู้นำความคิดเห็นมักจะมีความคิดเห็นในทางที่จะสนับสนุนผู้ตามความคิดเห็น ดังนั้น สิ่งที่ผู้ตามความคิดไม่เห็นด้วย ผู้นำก็จะใช้ อิทธิพลของตน ทำให้ข่าวสารนั้นไม่น่าเชื่อถือไปด้วย

1.5 อิทธิพลที่เกิดจากสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ สื่อมวลชนสามารถทำให้ประชาชน ส่วนใหญ่ไม่พอใจได้ เพราะอาจทำให้สมาชิกผู้รับสารของตนลดลง ทำให้เสียรายได้ทางการค้า การโฆษณา ฉะนั้น สื่อมวลชนที่มีลักษณะเป็นการค้าจึงมักสนับสนุนความเห็น ความเชื่อ หรือ ทัศนคติ ซึ่งเป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปแล้วเท่านั้น เป็นการช่วยรักษาสถานภาพเดิมมากกว่าที่จะ ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางสังคมเพื่อการพัฒนา

2. อิทธิพลของปัจจัยต่าง ๆ ทำให้สื่อสารมวลชนทำหน้าที่ในการเสริม หรือสนับสนุนความเห็นให้เหมือนเดิมมากกว่าที่จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง หรือถ้าเกิดการเปลี่ยนแปลงก็จะ เป็นการเปลี่ยนแปลงความเห็นเพียงเล็กน้อย และมักจะเกิดเงื่อนไข 3 ประการ คือ

2.1 เมื่อมีความพยายามในการจูงใจไม่มากนัก และไม่ไปกระตุ้นกระบวนการเลือกต่าง ๆ ของบุคคลให้ทำหน้าที่เลือกเปิดรับ เลือกตีความ และเลือกจำสารอย่างเต็มที่

2.2 เมื่อการเปลี่ยนแปลงนั้นอยู่ภายนอกกรอบที่บรรทัดฐานของกลุ่มยอมให้เปลี่ยนแปลงได้

2.3 เมื่อแต่ละบุคคลอยู่ภายใต้แรงกดดันสองอย่างที่ตรงข้ามกัน ทั้งนี้อาจเพราะปัจเจกบุคคลมีความเห็น ความเชื่อ หรือทัศนคติสองอย่างซึ่งขัดแย้งกันหรือเพราะแต่ละบุคคลเป็นสมาชิกของกลุ่มที่มีบรรทัดฐานขัดแย้งกัน

3. ในกรณีที่การสื่อสารสามารถก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงจะเกิดเงื่อนไขอย่างหนึ่งอย่างใดในสองอย่าง คือ

3.1 ภายใต้สถานการณ์หรือเงื่อนไขบางอย่าง ปัจจัยที่เป็นตัวกลางจะไม่ทำหน้าที่ อะไร และการสื่อสารมวลชนจะมีอิทธิพลหรือมีผลต่อผู้รับสาร เช่น ในกรณีเป็นปัญหาใหม่จริง ๆ และไม่เกี่ยวข้องกับความเชื่อหรือทัศนคติที่เป็นอยู่ในขณะนั้น

3.2 ปัจจัยที่เป็นตัวกลาง เช่น กระบวนการเลือก กลุ่ม บรรทัดฐานของกลุ่ม ผู้นำ ทางความคิด และอิทธิพลส่วนบุคคล อาจทำหน้าที่สนับสนุนการเปลี่ยนแปลงมากกว่าการเสริมเงื่อนไขที่เป็นอยู่ในขณะนั้น

4. มีสถานการณ์บางอย่างที่การสื่อสารมวลชนดูจะมีผลโดยตรง หรือสามารถทำหน้าที่ บางประการในทางจิตวิทยา และทางกายภาพได้ด้วยตัวของมันเอง

5. ประสิทธิภาพของสื่อสารมวลชน ขึ้นอยู่กับลักษณะต่าง ๆ ของสื่อมวลชน สาร แหล่งสาร และสถานการณ์ของการสื่อสาร ภาพพจน์ของแหล่งสารในทัศนคติของผู้รับสาร เช่น ความน่าเชื่อถือ ความน่าไว้วางใจและเกียรติยศชื่อเสียง มีอิทธิพลต่อการจูงใจผู้รับสาร สื่อมวลชนโดยตัวของมันเองสามารถให้สถานภาพแก่ผู้ทำการสื่อสาร และแก่นแนวคิดที่ถ่ายทอดโดยสื่อ นั้น ในขณะที่สื่อมวลชนแต่ละประเภทต่างมีประสิทธิภาพแตกต่างกัน แต่การสื่อสารแบบตัวต่อตัวที่ไม่เป็นทางการได้พิสูจน์ให้เห็นตลอดมาว่า มีประสิทธิภาพในการจูงใจมากกว่าการสื่อสารมวลชนใด ๆ เป็นที่ทราบกันดีว่าเทคนิคในการสื่อสารบางอย่างมีประสิทธิภาพที่แตกต่างกันอย่างมาก และความรู้สึกของประชาชนในขณะนั้นที่มีต่อเนื้อหาของสื่อมวลชนมีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพของการสื่อสารเพื่อการจูงใจ

จากการที่สื่อแต่ละประเภทต่างมีข้อจำกัดและอุปสรรคในการสื่อสารกับผู้รับสารนั้น การใช้ สื่อแต่ละประเภทจึงต้องพิจารณาถึงการเข้าถึงผู้รับสาร พฤติกรรมชนิดต่าง ๆ ของผู้รับสารในด้านขนาดของผู้รับสาร ความน่าเชื่อถือที่มีต่อสื่อที่ประชาชนเปิดรับ สิ่งเหล่านี้จะเป็นตัวกำหนดที่สำคัญต่อการเผยแพร่กระจายนวัตกรรมและการยอมรับข่าวสารจากสื่อ อีกทั้งยังต้องพิจารณาถึง

ปฏิกิริยาตอบโต้ในพฤติกรรมกรรมการรับสื่อของผู้รับสาร โดยเฉพาะเมื่อเนื้อหาของสารมีวัตถุประสงค์ที่จะแจ้งข่าวสารหรือกระตุ้นความสนใจ ทั้งนี้เพื่อจะได้ใช้สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้เป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกได้อย่างเหมาะสมที่สุด

2. ทฤษฎีการเปิดรับข่าวสาร

ข่าวสารเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับกิจกรรมต่าง ๆ ในชีวิตประจำวันของมนุษย์ มนุษย์เป็นสัตว์สังคมที่ต้องอาศัยการแลกเปลี่ยนข่าวสาร ความรู้และประสบการณ์ซึ่งกันและกัน ข่าวสารจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ใช้ประกอบการตัดสินใจของมนุษย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เมื่อมนุษย์เกิดความไม่แน่ใจในเรื่องใดเรื่องหนึ่งมากเท่าใด ความต้องการข่าวสารก็จะยิ่งมากเพิ่มขึ้นเท่านั้น (วุฒิชัย จานง, 2523)

ชาร์ลส์ อัทคิน (Charles K. Atkin, 1973:208) กล่าวว่า บุคคลที่เปิดรับข่าวสารมากย่อมมีหูตากว้างไกล มีความรู้ความเข้าใจในสภาพแวดล้อม และเป็นคนทันสมัยทันเหตุการณ์กว่าบุคคลที่เปิดรับข่าวสารน้อย

องค์ประกอบที่สำคัญของการสื่อสารที่สำคัญยิ่งประการหนึ่ง คือ ผลของการสื่อสาร ซึ่งเกิดหลังจากการสื่อสารทุกครั้ง มักจะเกิดผลในเรื่องต่าง ๆ เป็นการก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงความรู้ ทักษะคติ และพฤติกรรมของผู้รับสาร ผลของการสื่อสารจะเป็นอย่างไรนั้น ขึ้นอยู่กับผู้รับสารเป็นสำคัญ ซึ่งปัจจัยที่มีผลต่อองค์ประกอบในเรื่องตัวผู้รับสารที่สำคัญประการหนึ่ง คือ กระบวนการเลือกสรร (Selective Process) ของมนุษย์การศึกษาการเปิดรับสารที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาทาง ด้านต่าง ๆ ประกอบด้วย การเปิดรับสาร 2 ลักษณะคือ

1. การเปิดรับสารจากสื่อมวลชน โดยที่ผู้รับสารมีความคาดหวังจากสื่อมวลชนว่า การบริโภคข่าวสารจากสื่อมวลชน จะช่วยตอบสนองความต้องการของเขาได้ ซึ่งจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติหรือเปลี่ยนลักษณะนิสัย และพฤติกรรมบางอย่างได้ โดยที่เลือกบริโภคสื่อมวลชนนั้นจะขึ้นอยู่กับความต้องการ หรือแรงจูงใจของผู้รับสารเอง เพราะบุคคลแต่ละคนย่อมมีวัตถุประสงค์ และความตั้งใจในการใช้ประโยชน์จากสื่อมวลชนที่แตกต่างกันไป แคลปเปอร์ (Klapper, 1960:19-25) ได้แบ่งขั้นตอนการเปิดรับสารไว้ดังนี้

1.1 การเลือกรับหรือการเลือกใช้ (Selective Exposure)

เป็นการเลือกชั้นแรกในการเลือกช่องทางสื่อสารของมนุษย์ ทั้งนี้ตามทักษะและความชำนาญในการรับรู้และเข้าใจข่าวสารของคน ซึ่งมีความแตกต่างกันไปในแต่ละคนนั้นบางคนถนัดที่จะเขียนมากกว่าพูด หรือบางคนถนัดที่จะฟังมากกว่าอ่าน สิ่งเหล่านี้จะเป็นตัวกำหนดในการเลือกเปิดรับหรือใช้สื่อของมนุษย์ จะสังเกตได้ว่าคนบางคนชอบดูโทรทัศน์มากกว่าอ่านหนังสือ หรือชอบฟังวิทยุมากกว่าอ่านหนังสือ เป็นต้น

1.2 การเลือกให้ความสนใจ (Selective Attention)

ผู้รับสารมีแนวโน้มที่จะเลือกสนใจข่าวสารจากแหล่งใดแหล่งหนึ่ง โดยมักจะเลือกตามความคิดเห็น ความสนใจของตน เพื่อสนับสนุนทัศนคติเดิมที่มีอยู่ และหลีกเลี่ยงสิ่งที่ไม่สอดคล้องกับความรู้ความเข้าใจ หรือทัศนคติที่มีอยู่เดิมแล้ว เพื่อไม่ให้เกิดภาวะทางจิตใจที่ไม่สมดุลหรือมีความไม่สบายใจที่เรียกว่า Cognitive Dissonance ดังนั้น การลดหรือหลีกเลี่ยงภาวะดังกล่าวได้ก็ต้องแสวงหาข่าวสารหรือเลือกข่าวเฉพาะข่าวที่สอดคล้องกับความคิดของตน

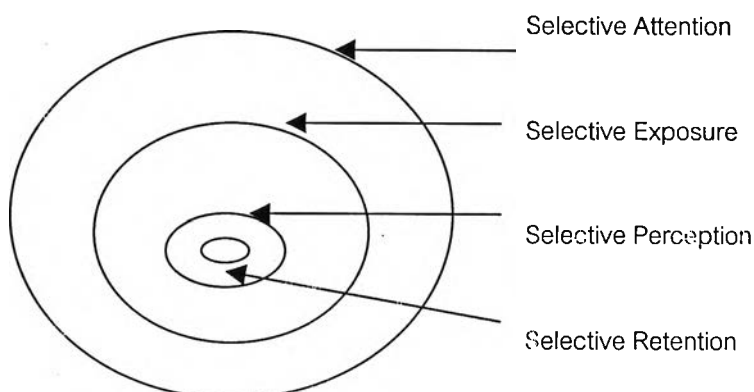
1.3 การเลือกรับรู้และตีความ (Selective Perception and Interpretation)

หลังจากเลือกเปิดรับข่าวสารแล้ว ผู้รับสารจะเลือกรับรู้และตีความ ข่าวสารที่ได้รับแตกต่างกันไปตามประสบการณ์ ทัศนคติ ความต้องการ ความหวัง แรงจูงใจ สภาวะร่างกาย หรือสภาวะอารมณ์ในขณะนั้น ดังนั้น ในบางครั้งผู้รับสารอาจจะบิดเบือนข่าวสารเพื่อให้สอดคล้องกับทัศนคติ และความเชื่อของตนเองด้วย

1.4 การเลือกจดจำ (Selective Retention)

เป็นแนวโน้มในการเลือกจดจำข่าวสารเฉพาะส่วนที่ตรงกับความสนใจ ความต้องการ ทัศนคติของตนเอง และจะลืมในส่วนที่ตนเองไม่สนใจ หรือเรื่องที่ขัดแย้ง เรื่องที่ขัดกับความเห็นของตนเองได้ง่าย ดังนั้นการเลือกจดจำเนื้อหาของข่าวสารที่ได้รับจึงเท่ากับเป็นการช่วยเสริมให้ทัศนคติ หรือความเชื่อของผู้รับสารมั่นคงยิ่งขึ้น และเปลี่ยนแปลงได้ยากขึ้นซึ่งส่วนนี้อาจนำไปใช้ในการสนับสนุนเมื่อเกิดความรู้สึกที่ขัดแย้งและสิ่งที่ไม่สบายใจขึ้น

แผนภาพที่ 2.2 แสดงขั้นตอนในการเปิดรับสาร



การที่ผู้รับสารแต่ละคนมีพฤติกรรมในการเลือกรับสื่อและข่าวสาร จอห์น ซี เมอร์ริลล์ และโลเวนสไตน์(John C. Merrill and Lowenstein 1971:134 – 135 อ้างถึงในชวรรัตน์ เฑิดชัย,2527: 170 – 174) มีปัจจัยหลายประการที่เป็นแรงผลักดันให้บุคคลใดบุคคลหนึ่งได้มีการใช้สื่อ ดังนี้

- ความเหงา เป็นเหตุผลทางจิตวิทยาโดยตรงที่ว่า ปกติคนเราย่อมไม่ชอบที่จะอยู่ตามลำพัง เนื่องจากเกิดความรู้สึกสับสน วิดกกังวล หวาดกลัว และการเมินเฉยจากสังคม จึงชอบหรือพยายามที่จะรวมกลุ่มเพื่อสังสรรค์กับผู้อื่น เมื่อไม่สามารถติดต่อสังสรรค์กับบุคคลใดโดยตรงสิ่งที่ดีที่สุดคือ การอยู่กับสื่อต่าง ๆ ที่ใช้ในการสื่อสาร

- ความอยากรู้อยากเห็นในสิ่งต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น ปกติมนุษย์จะอยากรู้อยากเห็นโดยเริ่มจากสิ่งที่มีอยู่ใกล้ตัวที่สุด ไปจนถึงสิ่งที่อยู่ห่างตนเองมากที่สุด ซึ่งสื่อต่าง ๆ ถือเป็นความอยากรู้อยากเห็นเป็นหลักในการเสนอข่าวสารต่าง ๆ

- ประโยชน์ใช้สอยของตนเอง ในฐานะที่เป็นผู้รับข่าวสารจึงต้องแสวงหาและใช้ข่าวสารบางอย่างที่จะใช้เป็นประโยชน์ต่อตนเอง เพื่อช่วยให้ความคิดของตนเองบรรลุ เพื่อให้ข่าวสารที่ได้มาเสริมสร้างทัศนคติเดิมของตนเอง

- ลักษณะเฉพาะของสื่อ สื่อแต่ละชนิดมีลักษณะตัวแตกต่างกันไปทำให้ผู้รับข่าวสารแต่ละคนแสวงหา และได้ประโยชน์จากแต่ละสื่อไม่เหมือนกัน ทั้งนี้เพราะผู้รับข่าวสารแต่ละคนย่อมหันเข้าหาลักษณะเฉพาะอย่างจากสื่อที่จะสนองความต้องการ และทำให้ตนเองเกิดความพึงพอใจ

2. การเปิดรับข่าวสารจากสื่อบุคคล สื่อบุคคล หมายถึง ตัวบุคคลที่นำพาข่าวสารจากบุคคลหนึ่งไปยังอีกบุคคลหนึ่งโดยอาศัยการติดต่อระหว่างบุคคล (Interpersonal Communication) ที่มีปฏิสัมพันธ์ต่อบริเวณกัน โรเจอร์สและชูเมกเกอร์ (Rogers and Shoemaker,1971) กล่าวว่า ในกรณีที่ต้องการให้บุคคลใด ๆ เกิดการยอมรับในสารที่เสนอออกไป หรือจะทำการสื่อสารให้มีประสิทธิภาพที่สุด เพื่อให้มีการยอมรับสารนั้น ควรที่จะใช้การสื่อสารระหว่างบุคคล โดยใช้สื่อบุคคลเป็นผู้เผยแพร่ข่าวสาร สื่อบุคคลนี้จะมีประโยชน์มากในกรณีที่ผู้ส่งสารหวังผลให้ผู้รับเกิดการเปลี่ยนแปลงในระดับทัศนคติและพฤติกรรมในการรับสาร นอกจากนี้ ยังเป็นวิธีช่วยให้ผู้รับสารมีความเข้าใจกระจ่างชัดและตัดสินใจรับสาร อย่างมั่นใจขึ้น ซึ่งการสื่อสารระหว่างบุคคลแบ่งเป็น 2 ประเภท (เสถียร เขยประทับ,2525) คือ

2.1 การติดต่อโดยตรง (Direct Contact)

เป็นการเผยแพร่ข่าวสาร เพื่อสร้างความเข้าใจ หรือชักจูงโน้มน้าวใจกับประชาชนโดยตรง แต่มีข้อจำกัดคือ ต้องใช้สื่อบุคคลเป็นจำนวนมาก สิ้นเปลืองเวลา ค่าใช้จ่าย และแรงงานในการเผยแพร่ข่าวสาร

2.2 การติดต่อโดยกลุ่ม (Group of Community Public)

กลุ่มจะมีอิทธิพลต่อบุคคลส่วนรวม โดยที่กลุ่มต่าง ๆ จะช่วยให้การสื่อสารของบุคคลบรรลุเป้าหมายได้ เช่น การประชุมสัมมนา ก็คือการจัดกลุ่มคนที่มีความสนใจร่วมกัน ตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปให้สนทนาแลกเปลี่ยนความคิดเห็น มีปฏิสัมพันธ์ต่อกัน ซึ่งจะมีส่วนช่วยในการตัดสินใจยอมรับหรือปฏิเสธข่าวสารได้

นอกจากนี้ยังมีปัจจัยที่บ่งตัวกำหนดความแตกต่างในการเลือกสรรข่าวสารของมนุษย์โดยมีผู้เสนอไว้หลายทาง ดังนี้

วิลเลียม ดี บรูคส์ (William D. Brooks ,1971: 213-214 อ้างถึงใน ประมะ สตะเวทิน,2538 :114) ได้กล่าวถึงลักษณะเฉพาะทางจิตวิทยาาระหว่างเพศชายและเพศหญิง ซึ่งก่อให้เกิดความแตกต่างในการเลือกเปิดรับข่าวสารไว้ว่า ผู้หญิงกับผู้ชายมีความแตกต่างกันอย่างมากในเรื่องความคิด ค่านิยมและทัศนคติ ทั้งนี้เพราะวัฒนธรรมและสังคมกำหนดบทบาทและกิจกรรมของคนสองเพศไว้ต่างกัน ผู้หญิงจึงมักจะเป็นคนที่มีจิตใจอ่อนไหวหรือเจ้าอารมณ์ (Emotional) โอนอ่อนผ่อนตาม(Submissive) และเป็นแม่บ้านแม่เรือน (Home -Oriented) ผู้หญิงถูกชักจูงใจได้ง่ายกว่าผู้ชายและความแตกต่างอีกอันหนึ่งระหว่างผู้หญิงกับผู้ชาย ก็คือ ผู้หญิงมักจะ

โทษตนเองเมื่อมีความผิดพลาดเกิดขึ้น ในขณะที่ผู้ขายมักโทษคนอื่น หรืออุปสรรคอื่น ๆ แต่ไม่ได้โทษตนเอง

นอกจากนี้ บรูคส์ (Brooks ,1971: 211-212 อ้างถึงในปรมะ สตะเวทิน,2538 :113) ยังได้กล่าวถึงลักษณะทางประชากรด้านอายุของผู้รับสารว่า อายุของผู้รับสารเป็นลักษณะประการหนึ่งที่เราสามารถใช้วิเคราะห์ผู้รับสาร อายุเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้คนมีความแตกต่างกันในเรื่องความคิดและพฤติกรรม โดยทั่วไปแล้วคนที่มีอายุน้อยมักจะมีความคิดเสรีนิยมมากกว่า (More Liberal) คนที่มีอายุ ในขณะที่คนที่มีอายุมากมักจะมีความคิดอนุรักษนิยมมากกว่า (More Conservative) คนที่มีอายุน้อย นอกจากความแตกต่างในเรื่องความคิดแล้วอายุยังเป็นสิ่งกำหนดความแตกต่างในเรื่องความยากง่ายในการชักจูงด้วย นอกจากนี้กลุ่มคนที่มีอายุต่างลักษณะของการใช้สื่อมวลชนก็แตกต่างกัน คนที่มีอายุมากมักจะใช้สื่อมวลชนเพื่อแสวงหาข่าวสารหนัก ๆ มากกว่าเพื่อความบันเทิง

นภาพกรณ์ อัจฉริยะกุล (2529) กล่าวถึง โอกาสของการเปิดรับข่าวสารที่แตกต่างกันว่า ประชากรในแต่ละสังคมมีโอกาสใช้สื่อมวลชนได้ไม่เท่าเทียมกัน อันเนื่องมาจากสถานะทางเศรษฐกิจ ครอบครัวที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดี ทำให้สมาชิกในครอบครัวสามารถเลือกรับสื่อตามความสนใจของตนได้มากขึ้น จะมีสื่อหลายชนิดประจำบ้าน และชนิดละหลายๆเครื่อง ดังนั้นอาจารย์ที่มีรายได้สูงกว่า มีฐานะทางเศรษฐกิจสูงกว่า ย่อมมีโอกาสในการแสวงหาเครื่องรับข่าวสาร และมีการเปิดรับข่าวสารมากกว่า

เบอร์กู้น (Burgoon ,1974 : 64) และ ริเวอร์ ปีเตอร์สัน และ เจนเซน

(River,Peterson and Jensen ,1971: 211-283 อ้างถึงใน ปรมะ สตะเวทิน,2538 :116-117) ได้กล่าวถึงการศึกษาหรือความรู้ (Knowledge) ว่าเป็น ลักษณะอีกประการหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อผู้รับสาร ดังนั้น คนที่ได้รับการศึกษาในระดับที่ต่างกัน ในยุคสมัยที่ต่างกัน ในระบบการศึกษาที่ต่างกัน ในสาขาวิชาที่ต่างกัน จึงย่อมมีความรู้สึนึกคิดอุดมการณ์ และความต้องการที่แตกต่างกันไป คนที่มีการศึกษาสูงหรือมีความรู้ดี จะได้เปรียบอย่างมากในการที่จะเป็นผู้รับสารที่ดี เพราะคนเหล่านี้มีความรู้กว้างขวางในหลายเรื่อง มีความเข้าใจศัพท์มาก และมีความเข้าใจสารได้ดี แต่คนเหล่านี้มักจะเป็นคนที่ไม่ค่อยเชื่ออะไรง่าย ๆ สารที่ไม่มีหลักฐาน หรือมีเหตุผลสนับสนุนเพียงพอ มักจะถูกโต้แย้งจากคนเหล่านี้ และโดยทั่วไปแล้วคนที่มีการศึกษาสูงมักจะใช้สื่อมวลชนมากกว่าคนที่มีการศึกษาน้อย

เดอเฟลอร์ (Defleur, 1996:102) ได้กล่าวถึงตัวแปรแทรก (Intervening Variables) ที่มีอิทธิพลในกระบวนการสื่อสารมวลชนระหว่างผู้ส่งสารกับผู้รับสาร โดยเน้นให้เห็นว่าข่าวสารมิได้ไหลผ่านจากสื่อมวลชนผู้รับสาร และเกิดผลโดยตรงทันที แต่มีปัจจัยบางอย่างเกี่ยวข้องกับตัวผู้รับสารแต่ละคน เช่น ปัจจัยทางจิตวิทยาและสังคมที่จะมีอิทธิพลต่อการรับข่าวสารนั้น ทำให้เกิดผลไม่เหมือนหรือไม่เป็นไปตามเจตคติของผู้ส่งสาร ทฤษฎีที่สำคัญของ เดอเฟลอร์(Defleur) เกี่ยวกับเรื่องนี้มีด้วยกัน 3 ทฤษฎี ดังนี้

1. ทฤษฎีความแตกต่างระหว่างบุคคล (Individual Differences Theory) เป็นทฤษฎีที่ชี้ให้เห็นว่าผู้รับสารแต่ละคนนั้นมีความแตกต่างกันในทางจิตวิทยา เช่น ทักษะคิด ค่านิยม และความเชื่อ ทำให้ความสนใจในการเปิดรับข่าวสาร หรือตีความหมายจากสื่อมวลชนแตกต่างกัน หลักการพื้นฐานเกี่ยวกับทฤษฎีความแตกต่างระหว่างปัจเจกบุคคล มีดังนี้

- มนุษย์เรามีความแตกต่างกันมากในองค์ประกอบทางจิตวิทยาส่วนบุคคล
- ความแตกต่างนี้มีบางส่วนมาจากลักษณะแตกต่างทางชีวภาคหรือทางร่างกายของแต่ละบุคคล แต่ส่วนใหญ่แล้วจะมาจากความแตกต่างที่เกิดจากการเรียนรู้
- มนุษย์ซึ่งถูกชุบเลี้ยงภายใต้สถานการณ์ต่าง จะเปิดรับความเห็นแตกต่างกันไป
- การเรียนรู้สิ่งแวดล้อมทำให้เกิดทัศนคติ ค่านิยม และความเชื่อที่รวมเป็นลักษณะทางจิตวิทยาส่วนบุคคลที่แตกต่างไป

ความแตกต่างดังกล่าวนี้ได้กลายเป็นสภาวะเงื่อนไข (Conditioning) ที่กำหนดการรับรู้ข่าวสารจากสื่อมวลชน

2. ทฤษฎีกลุ่มสังคม (Social Categories Theory) ทฤษฎีที่กล่าวไว้ว่า บุคคลที่มีลักษณะทางสังคมคล้ายกัน จะแสดงพฤติกรรมสื่อสารคล้ายคลึงกัน พฤติกรรมสื่อสารนี้ได้แก่ การเปิดรับสื่อ ความพอใจในสื่อ และอุปนิสัยการใช้สื่อร่วมกัน เป็นต้น สำหรับลักษณะทางสังคมที่สำคัญนั้น ได้แก่ ระดับการศึกษา รายได้ อาชีพ ชาติพันธุ์ ศาสนา อายุ เพศ ภูมิภาค ฯลฯ

3. ทฤษฎีความสัมพันธ์ทางสังคม (The Social Relations Theory) เป็นทฤษฎีที่กล่าวถึงความสัมพันธ์ทางสังคมระหว่างผู้รับสารกับบุคคลอื่นในสังคมในลักษณะของกลุ่มปฐมภูมิ หรือ

กลุ่มทุติยภูมิ โดยกลุ่มปฐมภูมิซึ่งเป็นความสัมพันธ์ใกล้ชิดในหมู่เพื่อนสนิท เพื่อร่วมงานหรือในครอบครัว และวงศาคนญาตินี้จะมีอิทธิพลต่อผู้รับสารมากกว่ากลุ่มทุติยภูมิซึ่งเป็นกลุ่มที่มีความใกล้ชิดน้อยกว่า ข่าวสารต่าง ๆ ที่ได้รับจากสื่อมวลชนมักจะถูกรับรู้หรือตีความโดยมีอิทธิพลของกลุ่มหรือบุคคลในกลุ่มเข้ามาเกี่ยวข้องเสมอ เช่น การที่ปัจเจกบุคคลจะเชื่อข่าวสารจากโฆษณาใดหรือไม่ นั่น มักจะได้รับอิทธิพลจากการปรึกษาหารือไต่ถามเพื่อนฝูงหรือผู้ใกล้ชิด อิทธิพลที่มีต่อการรับรู้ข่าวสารในลักษณะนี้เราเรียกว่า "อิทธิพลของบุคคล" (Personal Influence)

ปรมะ สตะเวทิน (2538:91) ได้กล่าวถึงอิทธิพลของสังคมในระดับกลุ่มปฐมภูมิที่มีต่อทัศนคติ ค่านิยม ตลอดจนพฤติกรรมของบุคคลไว้ว่า กลุ่มปฐมภูมิ (Primary Groups) เป็นกลุ่มซึ่งเกิดจากการรวมตัวของคนที่มีความใกล้ชิด และคุ้นเคยกัน มีขนาดของสมาชิกไม่มากนัก โดยปกติไม่เกิน 12 คน ตัวอย่างของกลุ่มปฐมภูมิ ได้แก่ ครอบครัว เพื่อนบ้าน เพื่อนสนิทในที่ทำงานหรือโรงเรียน เป็นต้น ความสัมพันธ์ของบุคคลกับกลุ่มปฐมภูมิต่าง ๆ เหล่านี้มีอิทธิพลต่อทัศนคติค่านิยมและพฤติกรรมต่าง ๆ รวมทั้งพฤติกรรมในการสื่อสารของคนด้วย สาเหตุที่เป็นเช่นนี้ก็เพราะการมีความสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องระหว่างสมาชิกของกลุ่ม ทำให้สมาชิกของกลุ่มมีประสบการณ์ร่วมกันจากการติดต่อสัมพันธ์กันเป็นประจำ ทำให้คนเรียนรู้ความคิดพื้นฐาน (Basic Ideas) และความเชื่อ (Beliefs) ประสบการณ์และค่านิยม (Values) เหล่านี้กำหนดความรู้ของคนที่รับรู้ (What he perceives and how he perceives it)

เกี่ยวกับการเปิดรับข่าวสารนี้ วิลเบอร์ ชรามม์ (Wilbur Schramm, 1973 :121-122) ได้ให้ความเห็นว่า ข่าวสารที่เข้าถึงความสนใจของผู้รับสารได้มาก มีแนวโน้มทำให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพมากขึ้น ดังนั้น การเลือกรับข่าวสารจึงมีองค์ประกอบอื่น ๆ อีกดังนี้

1. ประสบการณ์ทำให้การแสวงหาข่าวสารแตกต่างกัน
2. การประเมินสาระ ประโยชน์ของข่าวสารเพื่อสนองจุดประสงค์ของตน
3. ภูมิหลังที่แตกต่างกัน ทำให้มีความสนใจแตกต่างกัน
4. การศึกษาและสภาพแวดล้อมทำให้มีความแตกต่างในพฤติกรรมการเลือกรับสื่อและเนื้อหาของข่าวสาร
5. ความสามารถในการรับสาร สภาพร่างกาย และจิตใจทำให้เกิดพฤติกรรม การเปิดรับข่าวสารต่างกัน
6. บุคลิกภาพมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ การโน้มน้าวจิตใจและพฤติกรรมของผู้รับสาร

7. อารมณ์ สภาพทางอารมณ์ของผู้รับสาร ทำให้ผู้รับเข้าใจความหมายของข่าวสารหรืออาจเป็นอุปสรรคต่อความเข้าใจความหมายของข่าวสารได้
8. ทักษะเป็นตัวกำหนดท่าทีของการรับการตอบสนองต่อสิ่งเร้าหรือข่าวสารในการเลือกรับข่าวสารของผู้รับสารนั้นก็เป็นที่น่าสนใจว่าผู้รับสารเลือกรับข่าวสารจากช่องสารใด

โดยสรุปการแสวงหาข่าวสาร และการเลือกรับข่าวสารนั้น นอกจากเพื่อสนับสนุนทัศนคติหรือความคิดและความเข้าใจที่มีอยู่เดิมแล้ว ยังเป็นการแสวงหาเพื่อการนำไปใช้ประโยชน์ทางอื่น ๆ เช่น เพื่อให้มีความรู้ ใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจซื้อ และแก้ปัญหา รวมทั้งเพื่อสนองตอบความสนใจส่วนบุคคล และเพื่อความบันเทิงใจได้ด้วย

3. แนวคิดเกี่ยวกับความรู้ ทักษะ และพฤติกรรม

แนวความคิดเกี่ยวกับความรู้ (Knowledge)

เบนจามิน เอส บลูม (Benjamin S. Bloom, 1967:271) ได้ให้ความหมายของความรู้ว่า ความรู้เป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกับกระดิ่งถึงเฉพาะเรื่อง หรือเรื่องทั่ว ๆ ไป ระลึกถึงวิธี กระบวนการ หรือสถานการณ์ต่าง ๆ โดยเน้นความจำ

คาร์เตอร์ วี กู๊ด (Carter v. Good, 1973:325) ได้ให้ความหมายของความรู้ว่า ความรู้เป็นข้อเท็จจริง (Facts) ความจริง (Truth) กฎเกณฑ์และข้อมูลต่าง ๆ ที่มนุษย์ได้รับ และรวบรวมสะสมได้จากมวลประสบการณ์ต่าง ๆ

วิชัย วงศ์ใหญ่ (2526:16) กล่าวว่า ความรู้เป็นพฤติกรรมขั้นต้นซึ่งผู้เรียนเพียงแต่จำได้หรือระลึกได้ โดยการมองเห็น ได้ยิน ความรู้ในที่นี้คือ ข้อเท็จจริง กฎเกณฑ์ คำจำกัดความ เป็นต้น

ประภาเพ็ญ สุวรรณ (2525:16) กล่าวว่า ความรู้เป็นพฤติกรรมขั้นต้นซึ่งผู้เรียนเพียงแต่ จำได้ อาจจะโดยการนึกหรือโดยการมองเห็น ได้ยิน หรือจำได้ ความรู้นี้ ได้แก่ ความรู้ เกี่ยวกับคำจำกัดความ ความหมาย ข้อเท็จจริง ทฤษฎี กฎ โครงสร้าง และวิธีการแก้ปัญหา

ดังนั้น อาจสรุปได้ว่า ความรู้ หมายถึง ข้อมูล ข้อเท็จจริงต่าง ๆ ที่มนุษย์ได้สะสมไว้จากประสบการณ์ต่าง ๆ ประมวลเก็บไว้ และสามารถระลึกออกมาได้เมื่อจะใช้ประโยชน์

ความรู้ เป็นการรับรู้เบื้องต้น ซึ่งบุคคลส่วนมากจะได้รับผ่านประสบการณ์ โดยการเรียนรู้จากการตอบสนองสิ่งเร้า (S-R) แล้วจัดระบบเป็นโครงสร้างของความรู้ที่ผสมผสานระหว่างความจำ (ข้อมูล) กับสภาพจิตวิทยา ด้วยเหตุนี้ ความรู้จึงเป็นความจำที่เลือกสรรซึ่งสอดคล้องกับสภาพจิตใจของตนเอง ความรู้จึงเป็นกระบวนการภายใน อย่างไรก็ตาม ความรู้ก็อาจส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมที่แสดงออกของมนุษย์ได้ และผลกระทบต่อผู้รับสารเชิงความรู้ในทฤษฎีการสื่อสารนั้นอาจปรากฏได้จากสาเหตุ 5 ประการ คือ

1. การตอบข้อสงสัย (Ambiguity Resolution) การสื่อสารมักจะสร้างความสับสนให้สมาชิกในสังคม ผู้รับสารจึงมีการแสวงหาสารสนเทศในการอาศัยสื่อทั้งหลาย เพื่อตอบข้อสงสัยและความสับสนของตน

2. การสร้างทัศนคติ (Attitude Formation) ผลกระทบเชิงความรู้ต่อการปลูกฝังทัศนคตินั้นส่วนมากนิยมใช้กับสารสนเทศที่เป็นนวัตกรรม เพื่อสร้างทัศนคติให้คนยอมรับการแพร่ำนวัตกรรมนั้น ๆ (ในฐานะความรู้)

3. การกำหนดวาระ (Agenda-Setting) เป็นผลกระทบเชิงความรู้ที่สื่อกระจายออกไป เพื่อให้ประชาชนตระหนักและผูกพันกับประเด็นวาระที่สื่อกำหนดขึ้น หากตรงกับภูมิหลังของปัจเจกชน และค่านิยมของสังคมแล้ว ผู้รับสารก็จะเลือกสารสนเทศนั้น

4. การพอกพูนระบบความเชื่อ (Expansion of Belief System) การสื่อสารสังคมมักจะกระจายความเชื่อ ค่านิยม และอุดมการณ์ด้านต่าง ๆ ไปสู่ประชาชน จึงทำให้ผู้รับสารรับทราบระบบความเชื่อที่หลากหลาย และลึกซึ้งไว้ในความเชื่อของตนมากขึ้นไปเรื่อย ๆ

5. การรู้แจ้งต่อค่านิยม (Value Clarification) ความขัดแย้งในเรื่องค่านิยมและอุดมการณ์เป็นภาวะปกติของสังคม สื่อมวลชนที่นำเสนอข้อเท็จจริงในประเด็นเหล่านี้ ย่อมทำให้ประชาชนผู้รับสารเข้าใจค่านิยมเหล่านั้นแจ่มชัดขึ้น

เบนจามิน เอส บลูม (Benjamin S. Bloom, 1967:271) ได้ยกระดับความรู้ไว้ 6 ระดับ คือ

1. ความรู้ (Knowledge) ทำให้ทราบถึงความสามารถในการจำและการระลึกถึงเหตุการณ์หรือประสบการณ์ที่เคยพบมาแล้ว แบ่งเป็น

- 1.1 ความรู้เกี่ยวกับเนื้อหาวิชาโดยเฉพาะ
- 1.2 ความรู้เกี่ยวกับกลวิธีและการดำเนินการที่เกี่ยวกับสิ่งใดสิ่งหนึ่ง
- 1.3 ความรู้เกี่ยวกับการรวบรวมแนวคิดและโครงสร้าง

2. ความเข้าใจ (Comprehensive) ทำให้ทราบถึงความสามารถในการใช้สติปัญญา และทักษะเบื้องต้น แบ่งเป็น

2.1 การแปลความ คือ แปลจากแบบหนึ่งไปสู่อีกแบบหนึ่งโดยรักษาความหมายให้ถูกต้อง

2.2 การตีความหมาย คือ ขยายจากเนื้อหาเดิมด้วยการสร้างขึ้นในรูปแบบใหม่

3. การนำไปใช้ (Application) สามารถนำเอาข้อเท็จจริง และความคิดเป็นนามธรรม(Abstract) ปฏิบัติจริงอย่างเป็นรูปธรรม

4. การวิเคราะห์ (Analysis) สามารถใช้ความคิดในรูปของการนำความคิดมาแยกเป็นส่วนเป็นประเภท หรือการนำข้อมูลมาประกอบกันเพื่อการปฏิบัติตนเอง

5. การสังเคราะห์ (Synthesis) คือ การนำเอาข้อมูล แนวความคิด มาประกอบกันแล้วนำไปสู่การสร้างสรรค์ (Creative) ซึ่งเป็นสิ่งใหม่แตกต่างไปจากเดิม

6. การประเมิน(Evaluation)คือ ความสามารถในการใช้ข้อมูลเพื่อตั้งเกณฑ์ (Criteria) การรวบรวมผล ผลวัดข้อมูลมาตรฐาน เพื่อให้ตั้งข้อตัดสินถึงระดับของกิจการแต่ละอย่าง

อย่างไรก็ตาม การเกิดความรู้ไม่ว่าระดับใดก็ตาม ย่อมมีความสำคัญต่อความรู้สึกนึกคิด ซึ่งเชื่อมโยงกับสภาพจิตใจของบุคคลแตกต่างกันไป ทั้งนี้เป็นผลมาจากประสบการณ์ที่สั่งสมมารวมทั้งสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลทำให้บุคคลมีความคิด และแสดงออกตามความคิด ความรู้สึก ของตน ดังนั้น จึงอาจกล่าวได้ว่า ความรู้เป็นบ่อเกิดแห่งทัศนคติ

แนวความคิดเกี่ยวกับทัศนคติ (Attitude)

ความหมายของทัศนคติ

อัลพอร์ต (Allport, 1976:2 อ้างถึงในสุกัญญา อามีน, 2539) กล่าวว่าทัศนคติ หมายถึง สภาวะของจิตใจและประสาท เกิดจากการได้รับประสบการณ์ ซึ่งมีผลโดยตรงต่อการตอบสนองของบุคคลต่อสภาวะต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลนั้น

ชอร์ และ ไรท์ (Shaw and Wright, 1963:3) กล่าวว่า ทัศนคติ หมายถึง ความรู้สึกทางจิตใจของบุคคล เนื่องจากการเรียนรู้ตลอดจนประสบการณ์ ซึ่งกระตุ้นให้บุคคลมีพฤติกรรมไปในทางทิศทางใดทางหนึ่ง การตอบสนองต่อสิ่งเร้า หรือจินตนาการต่าง ๆ ที่บุคคลเข้าไปเกี่ยวข้อง

ที เอ็ม นิวคอบ (T.M. Newcob, 1954 : 128-221) ได้อธิบายว่า ทัศนคติ เป็นความโน้มเอียงของจิตใจที่มีต่อประสบการณ์ที่ได้รับ และแสดงออกเป็นพฤติกรรมในลักษณะของความพึงพอใจ หรือไม่พึงพอใจ เห็นด้วย หรือไม่เห็นด้วย รู้สึกเฉย ๆ ไม่ชอบ ไม่เกลียด

นอร์แมน แอล มูนน์ (Norman L. Munn, 1971:71) ได้ให้คำจำกัดความของทัศนคติว่า คือ ความรู้สึกและความคิดเห็นที่บุคคลมีต่อสิ่งของ บุคคลสถานการณ์ สถาบันและข้อเสนอใด ๆ ในทางที่ยอมรับหรือปฏิเสธ ซึ่งมีผลทำให้บุคคลพร้อมที่จะแสดงปฏิกิริยาตอบสนอง ด้วยพฤติกรรมอย่างเดียวกันตลอด

ฮิลการ์ด (Hilgard, 1962 : 214) ได้ให้ความหมายไว้ว่า ทัศนคติ คือพฤติกรรมหรือความรู้สึกครั้งที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งต่อแนวคิดใดหรือสภาพการณ์ใดในทางเข้าหาหรือออกห่าง และ เป็นความพร้อมที่จะตอบสนองในครั้งต่อ ๆ ไปในทางเอนเอียงไปในลักษณะอย่างเดิม เมื่อพบกับสิ่งนั้นหรือแนวคิดนั้นหรือสถานการณ์นั้นอีก

กู๊ดส (Goods อ้างถึงในพัชนี เขยจรรยา, เมตตา วิวัฒนานุกูล และถิรพันธ์ อนุวัชศิริ วงศ์, 2538 : 116) ได้ให้คำนิยามทัศนคติว่า เป็นแนวโน้มในการที่แสดงหรือมีปฏิกิริยาในทางบวกหรือในทางลบต่อสิ่งหนึ่ง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับค่านิยมของบุคคล และประสบการณ์ทางสังคมที่ฝังรากลึกอยู่

เจลิยว บุรีภักดี (2517:218) ให้ความหมายว่า ทักษะคติ เป็นความรู้สึกชอบ หรือไม่ชอบ ที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง หรือบุคคลหนึ่งบุคคลใด ทักษะคติที่เรามีต่อสิ่งต่าง ๆ เกิดจากประสบการณ์ หรือการเรียนรู้ทั้งสิ้น ดังนั้น จึงอาจเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลาตามประสบการณ์ที่ได้รับเพิ่มขึ้น แต่กระบวนการเปลี่ยนแปลงอาจจะเร็วหรือช้าแล้วแต่ทักษะคติและประสบการณ์ใหม่ที่ได้รับ

ประภาเพ็ญ สุวรรณ (2526 : 3) กล่าวว่า ทักษะคติ เป็นความคิดซึ่งมีอารมณ์เป็นส่วนประกอบ เป็นส่วนที่พร้อมที่จะมีปฏิกิริยาเฉพาะอย่างต่อสถานการณ์ภายนอก

จากความหมายต่าง ๆ ที่กล่าวมาจึงสามารถสรุปได้ว่า ทักษะคติ หมายถึง ความรู้สึกชอบ หรือไม่ชอบต่อที่หมาย ซึ่งอาจจะเป็นตัวบุคคล แนวความคิด คำพูด สิ่งของ หรือสถานการณ์ อย่างใดอย่างหนึ่ง ทักษะคติก่อรูปขึ้นจากประสบการณ์ส่วนบุคคล มีลักษณะค่อนข้างยืดหยุ่นคงทน แต่ก็เปลี่ยนแปลงได้ถ้ามีเหตุผลหรือเหตุการณ์ที่สำคัญเพียงพอ

ทักษะคติ (Attitude) จึงเป็นดัชนีชี้ว่าบุคคลนั้นคิดและรู้สึกอย่างไรกับคนรอบข้าง วัตถุ หรือ สิ่งแวดล้อมตลอดจนสถานการณ์ต่าง ๆ โดยทักษะคตินั้น มีรากฐานมาจากความเชื่อที่อาจส่งผลถึง พฤติกรรมในอนาคตได้ ทักษะคติจึงเป็นเพียงความพร้อมที่จะตอบสนองต่อสิ่งเร้า และเป็นมิติของการประเมินเพื่อแสดงว่าชอบหรือไม่ชอบต่อประเด็นหนึ่ง ๆ (สุรพงษ์ ไสธนะเสถียร ,2533: 122) ซึ่งมีความสอดคล้องกับ รุติ วิทยสรณะ (2540) ที่กล่าวว่า การศึกษาถึงสาเหตุของพฤติกรรมของ บุคคลนั้น นักจิตวิทยาได้เห็นพ้องต้องกันว่า จิตลักษณะที่ทำนายพฤติกรรมได้แม่นยำที่สุด คือทัศนคติของบุคคลที่มีต่อพฤติกรรมนั้นนอกจากนี้การกระทำหรือพฤติกรรมใด ๆ ของบุคคลส่วนใหญ่ ตามปกติมักเกิดจากทัศนคติของบุคคลผู้นั้น ทักษะคติจึงเป็นเสมือนทางเลือกของพฤติกรรมคือ เป็นเครื่องควบคุมการกระทำของบุคคล พฤติกรรมส่วนใหญ่ของบุคคลถูกควบคุมด้วยทัศนคติของเขา ถ้าเราต้องการพยากรณ์ และ ควบคุมพฤติกรรมของคนเราต้องศึกษาเรื่องทัศนคติให้กว้างขวางลึกซึ้ง

แคท และ สตูลแลนด์ (Katz and Stotland) ได้แยกส่วนประกอบของทัศนคติไว้ 3 ส่วนด้วยกัน คือ

1. ส่วนประกอบด้านความคิด หรือความรู้ความเข้าใจ(Cognitive Component) ได้แก่ ความคิดซึ่งเป็นส่วนประกอบของมนุษย์ในการคิด ซึ่งความคิดนี้อาจจะอยู่ในรูปใดรูปหนึ่ง แตกต่างกันไป

2. ส่วนประกอบทางด้านอารมณ์ ความรู้สึก (Affective Component) ซึ่งเป็นตัวเร้าความคิดอีกทอดหนึ่ง ถ้าหากบุคคลมีความรักความรู้สึกที่ดีหรือไม่ดี ก็จะแสดงออกจนะคิดถึงสิ่งนั้นออกมาในลักษณะที่แตกต่างกันเช่น ความรู้สึกในด้านบวก (Positive Affective Component) ก็จะมีความรู้สึกในด้านบวกเป็นไปในทางที่ดี ในทางตรงข้ามบุคคลที่มีความรู้สึกในด้านลบ (Negative Affective Component) ก็จะมีความรู้สึกในด้านลบเป็นไปในทางที่ไม่ดี

3. ส่วนประกอบทางด้านพฤติกรรม (Behavioral Component) ซึ่งมีแนวโน้มไปในทางการกระทำหรือพฤติกรรมในลักษณะที่ว่าเมื่อมีสิ่งเร้าก็จะเกิดปฏิกิริยาอย่างใดอย่างหนึ่ง เช่น เมื่อมีบุคคลมีความรู้สึกในด้านบวก พฤติกรรมที่แสดงออกก็จะเป็นไปในทางที่ดี (ปาริฉัตร มั่นคง, 2534:22 อ้างถึงในดามินทร์ กิจนิชี, 2540:28)

จะเห็นได้ว่า ถ้าบุคคลไม่มีความเข้าใจเกี่ยวกับสิ่งใด ก็จะไม่สามารถมีทัศนคติต่อสิ่งนั้นได้ การที่บุคคลมีทัศนคติต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งต่างกัน ก็เนื่องจากบุคคลมีความเข้าใจ หรือมีแนวความคิด (Concept) ต่างกัน

ดังนั้น ส่วนประกอบทางด้านความคิด หรือความรู้ ความเข้าใจ จึงนับได้ว่าเป็นส่วนประกอบขั้นพื้นฐานของทัศนคติ และส่วนประกอบนี้จะเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับความรู้สึกของบุคคลออกมาในรูปแตกต่างกันทั้งในทางบวก และทางลบ ซึ่งขึ้นอยู่กับประสบการณ์ และการเรียนรู้ของความรู้สึกที่เกิดขึ้นที่มีต่อวัตถุหรือปรากฏการณ์นั้น ๆ เป็นสำคัญ

นอกจากนี้ยังมีนักวิชาการให้ความเห็นว่า สิ่งที่จะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคตินั้นเริ่มต้นด้วยองค์ประกอบที่สำคัญอันหนึ่ง คือ แหล่ง (source) ของการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ อาจเป็นบุคคลเดียว กลุ่มบุคคล หนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ หรือสิ่งที่ก่อให้เกิดทัศนคติโดยตรง โดยทั่วไปแหล่งข่าวต่าง ๆ จะมีลักษณะแตกต่างกันในด้านต่าง ๆ เช่น ความสามารถความเป็นที่สามารถดึงดูดความสนใจ ความคุ้นเคย ความเป็นมิตร จากการศึกษาพบว่า แหล่ง ข่าวที่มีความสามารถ มีความคุ้นเคย สามารถดึงดูดความสนใจ และมีอำนาจ จะมีผลทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติมากกว่าแหล่งข่าวที่ไม่มีคุณสมบัติเหล่านี้ นอกจากนี้องค์ประกอบอื่น ๆ เช่น เนื้อหาของข่าวสาร (ควรพิจารณาถึงภาษา ความยากง่าย คำที่ใช้ ฯลฯ) และตัวผู้รับ การก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ (สุภาพงษ์ ระรวยทรง, 2535 : 18)



ประเภทของทัศนคติ

บุคคลสามารถแสดงทัศนคติออกเป็น 3 ประเภทด้วยกันคือ

1. ทัศนคติเชิงบวก เป็นทัศนคติที่ชักนำให้บุคคลแสดงออก มีความรู้สึกหรืออารมณ์จากสภาพจิตใจได้ตอบในด้านดีต่อบุคคล หรือเรื่องราวใดเรื่องราวหนึ่ง รวมทั้งหน่วยงาน องค์กร สถาบัน และการดำเนินกิจการขององค์กรและอื่น ๆ

2. ทัศนคติเชิงลบ เป็นทัศนคติที่สร้างความรู้สึกเป็นไปในทางเสื่อมเสีย ไม่ได้ได้รับความเชื่อถือหรือไว้วางใจ อาจมีความเคลือบแคลงระแวงสงสัย รวมทั้งเกลียดชังต่อบุคคลใดบุคคลหนึ่ง เรื่องราวหรือปัญหาใดปัญหาหนึ่ง หรือหน่วยงาน องค์กร สถาบัน และการดำเนินกิจการขององค์กรและอื่น ๆ

3. ทัศนคติที่บุคคลไม่แสดงความคิดเห็นในเรื่องราวหรือปัญหาใดปัญหาหนึ่ง หรือต่อบุคคลหน่วยงาน สถาบัน องค์กร และอื่น ๆ โดยสิ้นเชิง

ทัศนคติทั้ง 3 ประเภทนี้ บุคคลอาจจะมีเพียงประเภทเดียว หรือหลายประเภทรวมกัน ก็ได้ขึ้นอยู่กับความมั่นคงในเรื่องความเชื่อ ความรู้สึกนึกคิด หรือค่านิยมอื่น ๆ ที่มีต่อบุคคล สิ่งของ การกระทำ หรือสถานการณ์ เป็นต้น ยิ่งถ้าทัศนคติของบุคคลแต่ละคนถูกกระตุ้นให้แสดงออกมาในรูปความเห็นร่วมกันก็จะเปลี่ยนเป็นสาธารณมติไป

องค์ประกอบทัศนคติ

องค์ประกอบทัศนคติ ตามแนวความคิดของ ไทรแอนดิส (Triandis, 1971: 2-3) มีอยู่ 3 ประการ ดังนี้

1. องค์ประกอบด้านความรู้ (Cognitive Component) ได้แก่ ความรู้สึกและแนวความคิดบุคคลมีต่อสิ่งเร้า ไม่ว่าจะบุคคล กลุ่ม หรือสภาวะการณ์ใด ๆ ก็ตาม ความรู้และแนวความคิด ดังกล่าวจะเป็นสิ่งกำหนดลักษณะและทิศทางของทัศนคติของบุคคล กล่าวคือ ถ้าบุคคลมีความรู้และแนวความคิดต่อสิ่งเหล่านั้นไปในทางบวก (Positive) หรือทางลบ (Negative) ชัดเจน

2. องค์ประกอบด้านความรู้สึก (Affective Component) ได้แก่ อารมณ์ หรือความรู้สึกของบุคคล ที่มีต่อสิ่งเร้า อารมณ์หรือความรู้สึกดังกล่าวจะเป็นสิ่งที่กำหนดลักษณะ และทิศทางของทัศนคติของบุคคล กล่าวคือ ถ้าทางบุคคลมีอารมณ์หรือความรู้สึกที่ดีต่อสิ่งใด บุคคลก็จะมีทัศนคติในทางบวกต่อสิ่งนั้น

3. องค์ประกอบด้านความพร้อมในการกระทำ (Behavioral Component) ได้แก่ พฤติกรรมของบุคคลที่แสดงออกต่อสิ่งเร้าอย่างใดอย่างหนึ่ง พฤติกรรมดังกล่าวจะเป็นสิ่งที่บอกลักษณะ และทิศทางของทัศนคติของบุคคล กล่าวคือ ถ้าพฤติกรรมของบุคคลที่แสดงออกต่อสิ่งเร้านั้นชัดเจน แน่นนอน ทัศนคติก็น่าจะมีลักษณะชัดเจนแน่นอน และมีทิศทางเป็นทางบวกหรือเป็นทางลบชัดเจนด้วย

การเกิดทัศนคติ

ทัศนคติเกิดจากมูลเหตุ 2 ประการ กล่าวคือ

1. ทัศนคติเกิดจากประสบการณ์ที่บุคคลมีต่อสิ่งเร้าต่าง ๆ ทัศนคติของบุคคลเกิดจาก ประสบการณ์ทั้งในทางตรง (Direct Experience) และประสบการณ์ในทางอ้อม (Indirect Experience) ที่บุคคลมีต่อสิ่งเร้าต่าง ๆ ได้แก่ สิ่งของ บุคคล กลุ่มสังคม เรื่องราว หรือ สถานการณ์ต่าง ๆ ประสบการณ์ต่าง ๆ ได้แก่ การได้พบ การได้เห็น ได้ปฏิบัติด้วยตนเองต่อสิ่งเร้าเหล่านั้น ประสบการณ์ทางอ้อม ได้แก่ การได้ยิน ได้ฟัง ได้อ่าน ได้ดูรูปภาพเกี่ยวกับสิ่งเร้า ดังกล่าว ทั้งทางประสบการณ์ทางตรงและทางอ้อม ต่างทำให้บุคคลเกิดทัศนคติได้ทั้งสิ้นหากบุคคลไม่เคยมีประสบการณ์ไม่ว่าจะเป็นประสบการณ์ทางตรงหรือทางอ้อมต่อสิ่งเร้าแล้ว บุคคลก็จะมีทัศนคติต่อสิ่งเร้านั้น

2. ทัศนคติเกิดจากระบบค่านิยมและการตัดสินตามค่านิยม ทัศนคติบุคคลเกิดจากระบบค่านิยม (Value System) และการตัดสินตามค่านิยม (Value Judgement) ในสังคมโดยที่กลุ่มชนแต่ละกลุ่ม มีค่านิยมและการตัดสินที่ดีหรือไม่ดีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง หรือมีความรู้สึกต่อสิ่งใดถูกต้องหรือไม่ถูกยอมรับขึ้นอยู่กับวัฒนธรรม ค่านิยม หรือมาตรฐานของกลุ่มหรือสังคมที่สังคมนั้นร่วมใช้ชีวิตอยู่

แหล่งของทัศนคติ

ทัศนคติเป็นสิ่งที่เกิดจากการเรียนรู้ (Learning) จากแหล่งทัศนคติต่าง ๆ ที่สำคัญ ดังนี้ (ประภาเพ็ญ สุวรรณ, 2526:64 – 65)

1. ประสบการณ์เฉพาะอย่าง (Specific Experiences) เมื่อบุคคลมีประสบการณ์เฉพาะอย่างต่อเนืองสิ่งหนึ่งสิ่งใดในทางที่ดีหรือไม่ดี จะทำให้เขาเกิดทัศนคติต่อสิ่งนั้นไปตามทิศทางที่เคยมีประสบการณ์มาก่อน

2. การติดต่อสื่อสารกับบุคคลอื่น (Communication) การได้ติดต่อสื่อสารกับบุคคลอื่นจะทำให้เกิดทัศนคติจากการรับรู้ข่าวสารต่างๆ จากบุคคลอื่นได้

3. สิ่งที่เป็นแบบอย่าง (Models) การเลือกเลียนแบบผู้อื่นทำให้เกิดทัศนคติขึ้นได้ โดยขั้นแรกเมื่อมีเหตุการณ์บางอย่าง บุคคลจะสังเกตว่าบุคคลอื่นปฏิบัติอย่างไร ขั้นต่อไปบุคคลนั้นจะแปลความหมายของการปฏิบัติในรูปของทัศนคติ

4. ความเกี่ยวข้องกับสถาบัน (Institutional Factors) ทัศนคติหลายอย่างของบุคคลเกิดขึ้นเนื่องจากความเกี่ยวข้องกับสถาบัน เช่น ครอบครัว โรงเรียน หรือหน่วยงาน เป็นต้น

เมื่อพิจารณาจากแหล่งที่มาของทัศนคติดังกล่าวจะเห็นได้ว่า องค์ประกอบสำคัญที่จะเป็นตัวเชื่อมโยงทำให้มนุษย์เกิดทัศนคติต่อสิ่งต่าง ๆ ก็คือ การติดต่อสื่อสาร ทั้งนี้เพราะไม่ว่าทัศนคติจะเกิดจากประสบการณ์เฉพาะอย่าง การติดต่อสื่อสารกับบุคคลอื่น สิ่งที่เป็นแบบอย่าง หรือความเกี่ยวข้องกับสถาบัน ก็มักจะมีการติดต่อสื่อสารแทรกอยู่เสมอ จึงอาจกล่าวได้ว่าการติดต่อสื่อสารเป็นกิจกรรมที่สำคัญอย่างมากที่ส่งผลทำให้บุคคลเกิดทัศนคติต่อสิ่งต่าง ๆ ขึ้นได้

การเปลี่ยนแปลงทัศนคติ

ทัศนคติของบุคคลสามารถถูกทำให้เปลี่ยนแปลงได้หลายวิธี อาจโดยวิธีที่ให้บุคคลได้รับข่าวสารต่าง ๆ ซึ่งมาจากบุคคลอื่น หรือสื่อมวลชนต่าง ๆ ข่าวสารที่ได้รับจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงองค์ประกอบของทัศนคติด้านการเรียนรู้ ซึ่งเป็นที่เชื่อกันว่าถ้าองค์ประกอบส่วนใดส่วนหนึ่งเปลี่ยนแปลง องค์ประกอบด้านอื่นจะมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงด้วยเช่นกัน เช่น ถ้าองค์

ประกอบด้วยการเรียนรู้เปลี่ยนแปลง ก็จะมีแนวโน้มทำให้องค์ประกอบด้านความรู้สึก และพฤติกรรมที่แสดงออกเปลี่ยนไปด้วย

แหล่งสาร (Source) อาจจะเป็นบุคคล กลุ่มคน หรือสื่อมวลชนก็ได้ แหล่งสารดังกล่าวนี้จะผลิตข่าวสารผ่านทางคำพูด ทางกรกระทำของบุคคล ทางการตัดสินใจของกลุ่ม หรือเป็นข้อความที่ตีพิมพ์ลงในหนังสือพิมพ์ นิตยสาร หรือการกระทำที่จัดผ่านทางวิทยุหรือโทรทัศน์ โดยแหล่งสารนี้จะต้องมีลักษณะน่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับของสังคมนั้น ๆ จึงจะมีอิทธิพลทำให้เกิดความเห็นด้วยคล้อยตาม หรือมีการเปลี่ยนแปลงทัศนคติได้ (ประภาเพ็ญ สุวรรณ, 2526)

นอกจากนี้จุมพล รอดคำดี (2532 อ้างถึงในदानินทร์ กิจนิตี, 2540:23) ยังอธิบายว่าในการเปลี่ยนแปลงทัศนคติต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งของมนุษย์นั้นจะมีกระบวนการเปลี่ยนแปลงอยู่ 3 ระดับคือ

1. การเปลี่ยนแปลงความคิด สิ่งที่จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวนี้ จะมาจากแหล่งข้อมูลใหม่ ซึ่งอาจมาจากสื่อมวลชน และสื่อบุคคล
2. การเปลี่ยนความรู้สึก การเปลี่ยนในระดับนี้ จะมาจากประสบการณ์ หรือความประทับใจ หรือสิ่งทำให้เกิดความสะทอนใจ
3. การเปลี่ยนพฤติกรรม เป็นการเปลี่ยนแปลงวิธีการดำเนินชีวิตในสังคม ซึ่งไม่มีผลต่อบุคคลทำให้ต้องเปลี่ยนนิสัยเดิมเสียใหม่

การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวมีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรง ถ้าความคิด ความรู้สึก และพฤติกรรม ถูกกระทบในระดับใดก็ตาม จะมีผลต่อการเปลี่ยนทัศนคติทั้งสิ้น นอกจากนี้องค์ประกอบต่าง ๆ ในกระบวนการสื่อสาร เช่น คุณสมบัติของผู้ส่งสาร ลักษณะของข่าวสาร คุณสมบัติของช่องทางการสื่อสาร และคุณสมบัติของผู้รับสาร ล้วนมีผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงทัศนคติได้

อย่างไรก็ตาม การเปลี่ยนแปลงทางสังคม ทำให้บุคคลต้องเผชิญปัญหา เหตุการณ์ต่าง ๆ มากมาย บางคนเปลี่ยนทัศนคติได้ง่าย แต่บางคนเปลี่ยนทัศนคติได้ยาก เพราะทัศน

นคติของบุคคลเมื่อเกิดขึ้นแล้ว แม้จะคงทนพอสมควร แต่ก็สามารถเปลี่ยนแปลงได้ โดยการรับข่าวสารที่ทำให้เกิดการยอมรับในสิ่งใหม่ แต่จะต้องมีความสัมพันธ์กับบุคคลนั้น ๆ

แนวความคิดเกี่ยวกับพฤติกรรม (Practice)

ความหมายของพฤติกรรม

ปกิจ พรหมายน (2531:29) กล่าวว่า พฤติกรรม คือ การกระทำหรือการตอบสนองของมนุษย์ต่อสถานการณ์หนึ่งสถานการณ์ใด หรือสิ่งกระตุ้น โดยการกระทำนั้นเป็นไปด้วยมีจุดมุ่งหมาย และเป็นไปอย่างใคร่ครวญมาแล้ว หรือเป็นไปอย่างไม่รู้สึกรู้สีก้าว และไม่ว่าสิ่งมีชีวิตและบุคคลอื่นสามารถสังเกตการกระทำนั้นได้หรือไม่ก็ตาม

สุรพงษ์ โสธนะเสถียร (2533) กล่าวว่า พฤติกรรม คือ การกระทำหรือพฤติกรรมใด ๆ ของคนเรา ส่วนใหญ่จะเป็นการแสดงออกของบุคคล โดยมีพื้นฐานที่มาจากความรู้ และทัศนคติของบุคคล การที่บุคคลมีพฤติกรรมแตกต่างกันอันเนื่องมาจากการมีความรู้ และความแตกต่างกันซึ่งเกิดขึ้นได้เพราะความแตกต่างอันเนื่องมาจากเปิดรับสื่อและความแตกต่างในการแปลความสารที่ตนเองได้รับ จึงก่อให้เกิดประสบการณ์สิ่งสมที่แตกต่างกันอันจะมีผลกระทบต่อพฤติกรรมของบุคคล

พฤติกรรม (Practice) เป็นการแสดงออกของบุคคลโดยมีพื้นฐานมาจากความรู้ และทัศนคติแตกต่างกันความแตกต่างของความรู้ และทัศนคติเกิดขึ้นเพราะความแตกต่างในการเปิดรับสื่อ และความแตกต่างในการแปลสารที่ตนได้รับจึงก่อให้เกิดประสบการณ์สิ่งสมที่แตกต่างกัน อันมีผลต่อพฤติกรรมของบุคคลโดยทั่วไปการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวพฤติกรรมนั้นสามารถเกิดขึ้นได้ทุกระดับ ตั้งแต่ปัจเจกชนคนข้างเคียง (กลุ่ม) ไปจนถึงระดับสังคม (สถานการณ์) การโน้มน้าวพฤติกรรมในทุกระดับของการสื่อสารมวลชน อาจผ่านสื่อโดยอาศัยวิธีการดังนี้ (สุรพงษ์ โสธนะเสถียร, 2533: 123-124)

1. การปลุกเร้าอารมณ์ (Emotional Arousal) เพื่อให้เกิดความตื่นเต้นเร้าใจในการติดตามไม่ว่าจะด้วยภาพหรือเสียง เช่น บรรยายภาคในการประกาศปฏิวัติรัฐประหาร สถานการณ์ที่น่าวิตกและน่าเป็นห่วงต่าง ๆ

2. การเห็นอกเห็นใจ (Empathy) ด้วยการแสดงความอ่อนโยน เสียสละ และความกรุณาปราณี ยอมแพ้เพื่อความเป็นพระ ก็อาจโน้มน้าวใจให้ผู้คนยอมรับได้ เช่น คนไปลงคะแนนเสียงเลือกตั้งให้ก็เพราะเห็นผู้สมัครคนนั้นถูกโจมตีจากผู้สมัครคนอื่น ๆ

3. การสร้างแบบอย่างขึ้นใจ (Internalized Norms) เป็นการสร้างมาตรฐานอย่างหนึ่งขึ้นเพื่อให้มาตรฐานนั้นปลูกศรัทธา และเป็นตัวอย่างแก่ผู้รับสารที่จะต้องปฏิบัติตาม

4. การให้รางวัล (Reward) เช่น การลด แลก แจก แถม ในการโฆษณาเพื่อเป็นการจูงใจให้เลือกซื้อสินค้ายี่ห้อ นั้น ๆ และผลของการโน้มน้าวด้วยวิธีการข้างต้น ก่อให้เกิดพฤติกรรมพื้นฐาน 2 แบบ คือ

1. กระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมใหม่ ๆ หรือให้มีพฤติกรรมที่ต่อเนื่อง (Activation)
2. หยุดยั้งพฤติกรรมเก่า ๆ (Deactivation)

ทั้งการกระตุ้นและการหยุดยั้ง เป็นพฤติกรรมพื้นฐานที่ก่อให้เกิดพฤติกรรมอื่น ๆ ตามมา เช่น การตัดสินใจวินิจฉัยต่อประเด็นปัญหาการjaduythvithidamainngan และการสร้างพฤติกรรมเพื่อส่วนรวม

องค์ประกอบของพฤติกรรม

ครอนบาช (Cronbach อ้างถึงใน ปกิจ พรหมายน ,2531:29 - 30) ได้อธิบายถึงพฤติกรรมของบุคคลเกิดขึ้นเพราะองค์ประกอบ 7 ประการ ต่อไปนี้

1. ความมุ่งหมาย (Goal) เป็นความต้องการหรือวัตถุประสงค์ที่ทำให้เกิดกิจกรรมคนเราต้องทำกิจกรรมเพื่อสนองความต้องการที่เกิดขึ้น กิจกรรมบางอย่างก็ให้ความพอใจหรือสนองความต้องการได้ทันที แต่ความต้องการหรือวัตถุประสงค์บางอย่างก็ต้องใช้เวลานานจึงจะสามารถบรรลุความต้องการ คนเราจะมีความต้องการหลาย ๆ อย่างในเวลาเดียวกัน และมักจะต้องเลือกสนองความต้องการที่รีบด่วนก่อน และสนองความต้องการที่ห่างออกไปในภายหลัง

2. ความพร้อม (Readiness) หมายถึง ระดับวุฒิภาวะ หรือความสามารถที่จำเป็นในการทำกิจกรรมเพื่อสนองความต้องการ คนเราไม่สามารถสนองความต้องการได้หมดทุกองค์ ความต้องการบางอย่างอยู่นอกเหนือความสามารถของเขา

3. สถานการณ์ (Situation) เป็นเหตุการณ์ที่เปิดโอกาสให้เลือกทำกิจกรรม เพื่อสนองความต้องการ

4. การแปลความหมาย (Interpretation) ก่อนที่คนเราจะทำกิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่งลงไป เขาจะต้องพิจารณาสถานการณ์เสียก่อนแล้วตัดสินใจเลือกวิธีการที่คาดหวังว่าจะให้ความพอใจมากที่สุด

5. การตอบสนอง (Response) เป็นการทำกิจกรรมเพื่อสนองความต้องการ โดยวิธีการที่ได้เลือกแล้วในขั้นแปลความหมาย

6. ผลที่ได้รับหรือผลที่ตามมา (Consequence) เมื่อทำกิจกรรมแล้วย่อมได้รับผลจากการกระทำนั้น ผลที่ได้รับอาจตรงตามที่คาดคิดไว้ (Confirm) หรืออาจตรงกันข้ามกับความคาดหมาย (Contradict) ก็ได้

7. ปฏิกริยาต่อความผิดหวัง (Reaction to Thwarting) หากคนเราไม่สามารถสนองความต้องการได้ก็กล่าวได้ว่าเขาประสบกับความผิดหวัง ในกรณีเช่นนี้เขาอาจจะย้อนกลับไปแปลความหมายเสียใหม่ และเลือกวิธีการตอบสนองใหม่ก็ได้

4. ทฤษฎีเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ ทักษะ และพฤติกรรม

ซิมบาโต และคณะ (Zimbardo et. al, 1997 :49 – 53) กล่าวว่า การเปลี่ยนแปลงทัศนคติขึ้นอยู่กับความรู้คือถ้ามีความรู้ความเข้าใจ ทัศนคติก็จะมีการเปลี่ยนแปลง และเมื่อทัศนคติเกิดการเปลี่ยนแปลงจะมีผลทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมตามมา ซึ่งทั้ง 3 องค์ประกอบนี้จะต้องมีความเชื่อมโยงกัน ฉะนั้นการที่ให้คุณคนเกิดการยอมรับที่จะปฏิบัติสิ่งใดจำเป็นต้องให้คุณคนนั้นมีความรู้ ความเข้าใจในเรื่องดังกล่าวต้องแท้เสียก่อน

ทฤษฎีนี้เป็นทฤษฎีที่ให้ความสำคัญกับ 3 ตัวแปร คือ ความรู้ (Knowledge) ทักษะ (Attitude) และการยอมรับปฏิบัติ (Practice) ของผู้รับสาร อันอาจจะมีผลกระทบต่อสังคมต่อไปจากการรับสารนั้น ๆ ทฤษฎีนี้อธิบายการสื่อสารหรือสื่อมวลชนว่า เป็นตัวแปรต้นที่สามารถเป็นตัวนำ

การพัฒนาไปสู่ชุมชนได้ ด้วยการอาศัย KAP เป็นตัวแปรในการรับความสำเร็จของการสื่อสารเพื่อการพัฒนา (สุรพงษ์ โสธนะเสถียร,2533:118)

จะเห็นได้ว่า สื่อมวลชนมีบทบาทสำคัญในการนำข่าวสารต่าง ๆ ไปเผยแพร่ เพื่อให้ประชาชนในสังคมได้รับทราบว่าจะมีในสังคมคนมีปัญหาอะไร เมื่อประชาชนได้รับทราบข่าวสารนั้น ๆ ย่อมให้เกิดทัศนคติ และพฤติกรรมต่อไป ซึ่งมีลักษณะสัมพันธ์เป็นลูกโซ่ เป็นที่ยอมรับกันว่าการสื่อสารมีบทบาทสำคัญในการดำเนินโครงการต่าง ๆ ให้บรรลุผลสำเร็จตามที่ตั้งเป้าหมายไว้ การอาศัยการสื่อสารเพื่อเป็นเครื่องมือสำคัญในการเพิ่มพูนความรู้ สร้างทัศนคติที่ดี และเกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมไปในทางที่เหมาะสม โดยผ่านสื่อชนิดต่าง ๆ ไปยังประชาชนกลุ่มเป้าหมาย (สุรพงษ์ โสธนะเสถียร,2533:120 – 121)

อย่างไรก็ตาม ได้มีการศึกษาของนักวิชาการหลายท่านที่ชี้แจงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่าง ความรู้ ทัศนคติ และพฤติกรรม เช่น ซาลานิค (Salanick) และคอนเวย์ (Conway) ได้ศึกษาพบว่า ความรู้ ทัศนคติ และพฤติกรรมมีความสอดคล้องกันภายใต้สภาพที่แตกต่างกัน

ในขณะที่ ซานน่า (Zanna) พบว่า มีความสอดคล้องระหว่างความรู้ ทัศนคติ และพฤติกรรมในระดับความแตกต่างของปัจเจกบุคคล การกระทำหรือพฤติกรรมใด ๆ ของคนเราส่วนใหญ่ตามปกติมักเกิดจากทัศนคติของบุคคล ผู้ที่ทัศนคติจึงเป็นเสมือนทางเลือกของพฤติกรรม คือเป็นเครื่องควบคุมการกระทำของบุคคลพฤติกรรมส่วนใหญ่ของคนถูกควบคุมด้วยทัศนคติของเขา ถ้าเราต้องการพยากรณ์ และควบคุมพฤติกรรมของคน เราต้องศึกษาเรื่อง “ทัศนคติ” อย่างกว้างขวางลึกซึ้ง

แนนซี อี ชวาทซ์ (Nancy E. Schwartz, อ้างถึงในดานินท์ กิจนิตี,2540:30) กล่าวถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของคนว่า ความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ ทัศนคติ และการปฏิบัติตัวในรูปแบบ 4 ประการ ดังนี้

1. ทัศนคติเป็นตัวกลางที่ทำให้เกิดการเรียนรู้และการปฏิบัติ ดังนั้น ความรู้มีความสัมพันธ์ กับทัศนคติ และมีผลต่อการปฏิบัติ
2. ความรู้และทัศนคติมีความสัมพันธ์กัน และทำให้เกิดการปฏิบัติตามมา
3. ความรู้และทัศนคติต่างกันทำให้เกิดการปฏิบัติได้ โดยที่ความรู้ และทัศนคติไม่จำเป็นต้องมีความสัมพันธ์กัน

4. ความรู้มีผลต่อการปฏิบัติทั้งทางตรงและทางอ้อม

ยังมีทฤษฎีที่เกี่ยวข้องในเรื่องความรู้ ทักษะ และพฤติกรรมที่น่าสนใจอีกอันหนึ่ง คือ ทฤษฎีเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ และพฤติกรรม(Theories of Attitude and Behavior Change) ซึ่งกล่าวว่า การเปลี่ยนแปลงทัศนคติขึ้นอยู่กับความรู้ ความเข้าใจดี ทักษะก็จะเปลี่ยนแปลง และเมื่อทัศนคติเปลี่ยนแปลงแล้วก็จะมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมตามมา ทั้ง 3 อย่างนี้มีความเชื่อมโยงกัน ดังนั้น ในการจะให้มีการยอมรับปฏิบัติในสิ่งใดต้องพยายามเปลี่ยนทัศนคติเสียก่อน โดยให้ความรู้

เนื่องจากทฤษฎีการให้ความรู้ ทักษะ และพฤติกรรม สามารถใช้วัดความสำเร็จในการพัฒนาประชาชนได้แล้วนั้น ทฤษฎีนี้ยังเป็นทฤษฎีที่ใกล้เคียงกับการเผยแพร่นวัตกรรม โดยมีส่วนสนับสนุนซึ่งกันและกัน มีนักวิชาการหลายท่านมักเห็นว่าทฤษฎีทั้งสองอย่างเป็นทฤษฎีเดียวกัน เนื่องจากเป็นส่วนเสริมกัน เพราะการเผยแพร่นวัตกรรมสามารถเป็นตัวแปรต้น ในขณะที่ความรู้ ทักษะ พฤติกรรม เป็นตัวแปรตาม กล่าวคือ การเผยแพร่นวัตกรรมเน้นกลไกของการยอมรับสาร(นวัตกรรม) ของผู้รับสารเมื่อรับสารแล้วจะเกิดผลกระทบอย่างไร ด้วยเหตุนี้ ความรู้ ทักษะ พฤติกรรมจึงเป็นผลสามารถวัดได้จากการเผยแพร่นวัตกรรม (สุรพงษ์ โสธนะเสถียร 2533:119)

ช่องว่างของความรู้ ทักษะ และการยอมรับปฏิบัติ

โรเจอร์ส (Rogers, 1971 :288 – 289) เรียกว่า ช่องว่างของความรู้ ทักษะ และการยอมรับปฏิบัติ หรือ KAP – GAP และได้อธิบายว่า ทักษะ และพฤติกรรมของบุคคลนั้นไม่สัมพันธ์กันอย่างต่อเนื่องเสมอไป กล่าวคือ เมื่อการสื่อสารก่อให้เกิดความรู้ และทัศนคติในทางบวกต่อสิ่งที่เผยแพร่แล้ว แต่ในขั้นการยอมรับปฏิบัติอาจมีผลในทางตรงกันข้ามก็ได้ ถึงแม้ว่าโดยส่วนใหญ่เมื่อบุคคลมีทัศนคติอย่างไรแล้ว จะมีความโน้มเอียงที่จะปฏิบัติตามทัศนคติของตนก็ตาม แต่พฤติกรรมเช่นนี้จะไม่เกิดขึ้นเสมอไป ทั้งนี้เพราะในบางกรณีอาจเกิด KAP – GAP ขึ้นได้ กล่าวสรุปก็คือ ในกรณีทั่วไปเมื่อบุคคลมีความรู้ ทักษะเช่นไร จะแสดงพฤติกรรมไปตามความรู้ และทัศนคติที่มีอยู่นั้นคือ K (Knowledge) A(Attitude) P (Practice) จะเกิดขึ้นอย่างสอดคล้องหรือสัมพันธ์กันแต่จะไม่เกิดขึ้นเสมอกันในทุกกรณี

ในกรณีช่วงเปิดช่องว่างของความรู้ ทักษะ และ การปฏิบัติ KAP - GAP นี้ โรเจอร์ (Rogers, 1973:289-290) ได้เสนอวิธีแก้ไขไว้ 4 ประการ คือ

1. การให้ความรู้เกี่ยวกับวิธีการใช้ให้มากขึ้น กล่าวคือ ต้องให้ความรู้เกี่ยวกับวิธีการให้กลุ่มเป้าหมายเข้าใจอย่างแท้จริงถึงวิธีการใช้ หรือวิธีปฏิบัติต่อสิ่งที่เผยแพร่ให้
2. ให้คำแนะนำในการปฏิบัติที่ดี ซึ่งสามารถทำได้โดยใช้เจ้าหน้าที่ส่งเสริมเข้าไปติดต่อกับสมาชิกที่ต้องการรับนวัตกรรม โดยให้คำแนะนำอย่างใกล้ชิด
3. โดยให้รางวัลแก่ผู้ยอมรับนวัตกรรม หรือยอมรับปฏิบัติเพื่อเป็นแรงจูงใจแก่สมาชิกอื่น ๆ ที่ยังไม่ยอมรับ
4. การใช้กลยุทธ์ในการโน้มน้าวโดยวิธีการใช้สื่อบุคคลที่เป็นเจ้าหน้าที่ส่งเสริม ผู้นำทางความคิดเข้าไปติดต่อกับสมาชิก หรือกลุ่มเพื่อนฝูงเพื่อโน้มน้าวใจสมาชิกให้เกิดการยอมรับปฏิบัติอีกต่อหนึ่ง

ในการวิจัยครั้งนี้อ้างอิงทฤษฎี KAP เป็นหลักในการทำวิจัยอยู่บนพื้นฐานที่ว่า ความรู้ ทักษะ และ พฤติกรรม มีความสัมพันธ์กันอย่างต่อเนื่อง กล่าวคือ เมื่อการสื่อสารก่อให้เกิดความรู้ และทักษะในทางบวกต่อสิ่งที่เผยแพร่แล้ว ส่งผลให้ชั้นการยอมรับและเกิดการปฏิบัติมีผลในทางบวกเช่นกัน

ทฤษฎีการยอมรับนวัตกรรม (Adoption of Innovation)

เอเวอเรท เอ็ม โรเจอร์ส (Everett M. Rogers, 1995 : 162) ได้กล่าวถึงการตัดสินใจยอมรับนวัตกรรมของบุคคลว่า ไม่ใช่การกระทำที่เกิดขึ้นฉับพลันทันที แต่มันเป็นกระบวนการ (process) ซึ่งต้องใช้เวลา และประกอบไปด้วยการกระทำและการตัดสินใจที่เป็นขั้นตอน ดังนี้

- 1) ขั้นความรู้ (Knowledge Stage) ซึ่งเกิดขึ้นเมื่อบุคคลรับรู้ถึงการมีอยู่ของนวัตกรรมนั้น ๆ

แต่โดยธรรมชาติของบุคคลแล้ว บุคคลทั่วไปมีแนวโน้มที่จะเปิดรับความคิด หรือสิ่งใหม่ ๆ ที่สอดคล้องกับความสนใจ ความต้องการ และทัศนคติที่มีอยู่แล้ว และหลีกเลี่ยงสิ่งใด ๆ ที่ขัดกับความสนใจของตน ดังนั้นหากนวัตกรรมใด ๆ ไม่อยู่ในประเด็นที่มีความสัมพันธ์กับความสนใจ และความต้องการของบุคคลแล้ว การเปิดรับนวัตกรรมดังกล่าวก็จะมีผลต่อเขาเพียงเล็กน้อยเท่านั้น

2) **ขั้นโน้มน้าวใจ (Persuasion Stage)** เป็นขั้นที่ทัศนคติของบุคคลทั้งทางที่พึงประสงค์และไม่พึงประสงค์ต่อนวัตกรรมจะก่อตัวขึ้น เนื่องจากนวัตกรรมทุกชนิดมีลักษณะของความไม่แน่นอนอยู่ในระดับหนึ่ง ดังนั้น เพื่อตัดทอนความไม่แน่นอนจากผลต่อเนื่องเกี่ยวกับการยอมรับนวัตกรรมให้สอดคล้องกับความต้องการของแต่ละบุคคล และหาคำตอบให้กับตนเองว่า นวัตกรรมที่รับเข้ามานั้นจะส่งผลดีหรือไม่ดีต่อสถานการณ์ที่เป็นอยู่ของตนอย่างไร และผลจากการใช้นวัตกรรมคืออะไร บุคคลจึงมักใช้เกณฑ์การตัดสินใจจากความรู้สึกนึกคิด หรือประสบการณ์ดั้งเดิมที่มีอยู่แล้ว เพื่อหาความมั่นใจในการยอมรับนวัตกรรม และหากบุคคลมีทัศนคติที่ดีต่อนวัตกรรมอยู่แล้ว ก็จะมีแรงจูงใจให้รับนวัตกรรมนั้น

3) **ขั้นตัดสินใจ (Decision Stage)** ในขั้นนี้บุคคลเกิดความรู้สึกถึงประโยชน์ของการยอมรับนวัตกรรม และเห็นว่าเมื่อตัดสินใจนำไปปฏิบัติจะส่งผลดีต่อการยอมรับนวัตกรรม หรืออาจนำไปสู่การปฏิเสธนวัตกรรมนั้น ๆ ก็ได้ ซึ่งการปฏิเสธนวัตกรรมนั้น อาจเกิดได้ตั้งแต่ในขั้นความรู้เพียงเพราะหลงลืมหลังจากที่ได้รับรู้มา หรืออาจเกิดจากการเลือกเปิดรับข่าวสาร (Selective Exposure) และแน่นอนการปฏิเสธอาจเกิดขึ้นได้แม้ว่าได้ตัดสินใจรับนวัตกรรมนั้นไปแล้วก็ตาม ซึ่งอีฟแลนด์ 1979 (Eveland, 1979) ได้กล่าวถึงการปฏิเสธนวัตกรรมไว้ 2 ลักษณะดังนี้

1) การปฏิเสธแบบมีการกระทำ (Active Rejection) ซึ่งประกอบด้วย การพิจารณาที่จะรับนวัตกรรม (รวมทั้งได้ทดลองแล้ว) แต่แล้วก็เปลี่ยนใจไม่ยอมรับนวัตกรรม

2) การปฏิเสธแบบไม่มีการกระทำ (Passive Rejection) หรือ (Nonadoption) ซึ่งเป็น การปฏิเสธแบบไม่คิดจะรับนวัตกรรมนับตั้งแต่แรกแล้ว

4) **ขั้นปฏิบัติ (Implementation Stage)** ทั้ง 3 ขั้นตอนที่ได้กล่าวไปข้างต้น เป็นเรื่องของกระบวนการคิด แต่ในขั้นปฏิบัตินี้เป็นเรื่องของการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม เมื่อนำนวัตกรรมใหม่ไปปฏิบัติ และสิ่งที่พบตามมาในขั้นนี้ก็คือ จะใช้นวัตกรรมนั้นอย่างไร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในระดับองค์กรที่ผู้ตัดสินใจรับนวัตกรรมกับบุคคลที่จะต้องนำนวัตกรรมนั้นไปปฏิบัติจริงนั้นเป็นคนละคนกัน

5) ขั้นตอนทบทวนการตัดสินใจ (Confirmation Stage) ในขั้นนี้จะเป็นขั้นที่บุคคลแสวงหาข้อมูลเพิ่มเติม หรือสนับสนุน เพื่อยืนยันการตัดสินใจเกี่ยวกับนวัตกรรมที่กระทำไปแล้ว แต่ก็อาจจะปฏิเสธนวัตกรรมนั้น ๆ ก็ได้ เมื่อข้อมูลที่ได้มานั้นขัดแย้งกับข้อมูลเกี่ยวกับนวัตกรรมที่มีอยู่เดิม

ปัจจัยที่มีผลต่อการรับนวัตกรรมนั้นมีอยู่ 6 ปัจจัย คือ

1. ลักษณะของนวัตกรรม
2. ประเภทของการตัดสินใจเกี่ยวกับนวัตกรรม
3. สื่อที่ใช้ในการเผยแพร่วัตกรรม
4. ลักษณะของสังคม
5. ความพยายามของเจ้าหน้าที่พัฒนา และ
6. ผู้รับนวัตกรรม

ในการวิจัยครั้งนี้ปัจจัยที่สำคัญต่อการยอมรับนวัตกรรมการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลางมีอยู่ 2 ปัจจัยหลัก คือ

1. ลักษณะของนวัตกรรม และ
2. ประเภทของการตัดสินใจ

คุณลักษณะของนวัตกรรมที่มีผลต่อการยอมรับ

คุณลักษณะของนวัตกรรม เป็นองค์ประกอบอย่างหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับนวัตกรรมของบุคคลทั่วไป โรเจอร์ส ได้กล่าวถึงคุณลักษณะที่สำคัญ ๆ ของนวัตกรรม ซึ่งเป็นคุณลักษณะของนวัตกรรมในความเห็นของผู้รับ ไม่ใช่เป็นคุณลักษณะของความเห็นของผู้เชี่ยวชาญ หรือเจ้าหน้าที่การส่งเสริมการเผยแพร่วัตกรรม คุณลักษณะดังกล่าวมีอยู่ 5 ประการ คือ

1. ความได้เปรียบเชิงเทียบ (Relative Advantage) หมายถึง การที่ผู้รับนวัตกรรมรู้สึกว่าการใช้นวัตกรรมนั้นดีกว่าประโยชน์กว่าของเก่า อาจวัดได้ในแง่เศรษฐกิจ เช่น ทำกำไรให้มากกว่าประหยัดกว่า มีคุณค่าต่อการยอมรับ หรืออาจวัดได้ในทางอื่น ๆ เช่น ความเชื่อถือของสังคม เกียรติยศ ความสะดวกในการปฏิบัติงานทำให้การทำงานสบายขึ้นไม่ลำบากเหมือนของเก่า เป็นต้น

2. ความเข้ากันได้ (Compatibility) หมายถึง การที่ผู้รับนวัตกรรมรู้สึกหรือคิดว่า นวัตกรรมนั้นไปด้วยกันได้หรือเข้ากันได้กับค่านิยม ประสพการณ์ ตลอดจนความต้องการของตน

3. ความสลับซับซ้อน (Complexity) หมายถึง การที่ผู้รับนวัตกรรมเห็นว่านวัตกรรมนั้นยากแก่การเข้าใจหรือการนำเอาไปใช้หรือไม่ ถ้านวัตกรรมนั้นมีความง่ายและไม่สลับซับซ้อนมากนัก นวัตกรรมนั้นก็เป็นที่ยอมรับง่ายขึ้น

4. ความสามารถนำไปทดลองใช้ (Trialability) หมายถึง นวัตกรรมนั้นสามารถนำไปทดลองใช้ได้ ในปริมาณน้อย ๆ ได้ นวัตกรรมใดที่สามารถถูกแบ่งออกเป็นส่วยย่อยๆ เมื่อนำไปทดลองใช้ในปริมาณที่จำกัดได้ จะถูกยอมรับเร็วกว่านวัตกรรมซึ่งไม่สามารถแบ่งออกเป็นส่วยย่อย ๆ ได้

5. ความสามารถสังเกตได้ (Observability) หมายถึง ผลของนวัตกรรมนั้นเป็นสิ่งที่สามารถมองเห็นได้อย่างชัดเจนโดยสมาชิกของสังคมนั้น ผลของนวัตกรรมบางชนิดสามารถสังเกตได้ง่ายและสามารถสื่อความหมายให้แก่กลุ่มเป้าหมายได้ง่าย แต่ผลของนวัตกรรมบางชนิดก็ยากแก่อธิบายให้แก่กลุ่มเป้าหมาย นวัตกรรมใดที่สามารถมองเห็นผลได้อย่างชัดเจนนวัตกรรมนั้นก็เป็นที่ยอมรับได้ง่าย

นอกจากคุณลักษณะของนวัตกรรมแล้ว สถานะทางสังคมและเศรษฐกิจ พฤติกรรมการสื่อสาร และคุณลักษณะทางบุคลิกภาพของแต่ละบุคคลก็นับเป็นองค์ประกอบสำคัญที่มีผลต่อการยอมรับนวัตกรรม

ประเภทของการตัดสินใจเกี่ยวกับนวัตกรรม

การตัดสินใจในเชิงนวัตกรรมมีอยู่ 3 ประเภทดังนี้ เอเวอร์เรท เอ็ม โรเจอร์ส (Everett M. Rogers, 1995 : 372)

1. การตัดสินใจส่วนบุคคล (Optional Decision) เป็นการเลือกที่จะรับหรือไม่รับนวัตกรรม อันเกิดจากแต่ละบุคคลโดยเสรี

2. การตัดสินใจร่วมกัน (Collective Decisions) เป็นการเลือกที่จะรับหรือไม่รับนวัตกรรม อันเกิดจากการตัดสินใจร่วมกันของสมาชิกในสังคม

3. การตัดสินใจโดยผู้มีอำนาจ (Authority Decisions) เป็นการเลือกที่จะรับหรือไม่รับ นวัตกรรมอันเกิดจากการตัดสินใจที่ผู้ปฏิบัติต้องปฏิบัติตามผู้ตัดสินใจมีสถานภาพที่สูงกว่า

นอกจากนี้ยังมีการตัดสินใจอีกประเภทหนึ่ง คือ การตัดสินใจรับหรือปฏิเสธนวัตกรรม ภายหลังจากการตัดสินใจอย่างใดอย่างหนึ่ง 3 ประการข้างต้นแล้ว (Contingent Decisions) เช่น การตัดสินใจเลือกที่จะยอมรับหรือไม่ยอมรับนวัตกรรมการศึกษาที่ว่าด้วยรูปแบบการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลางของครู หลังจากที่นวัตกรรมดังกล่าวได้ถูกยอมรับโดยผู้อำนวยการในโรงเรียน นั้น ซึ่งเหตุการณ์นี้แสดงให้เห็นถึงการตัดสินใจในระดับบุคคล (Optional Decisions) ที่เกิดขึ้น ภายหลังจากการตัดสินใจโดยผู้มีอำนาจ (Authority Decisions)

แนวคิดเรื่องเกี่ยวกับนวัตกรรมทางการศึกษา

ความหมายของนวัตกรรมทางการศึกษา

นวัตกรรม หรือ นวัตกรรม นั้น เป็นคำที่นักการศึกษาได้บัญญัติขึ้นมาโดยมุ่งหวังจะให้เสียง และความหมายของคำใกล้เคียงกับรูปคำเดิม คือ คำว่า "Innovation" ในภาษาอังกฤษคำว่า "นวัตกรรม" หมายถึง แนวคิดหรือการกระทำใด ๆ ที่มีผู้คิดค้นหรือกระทำเป็นผลสำเร็จ (ทวีป อภิลิทธิ, การศึกษานอกระบบ ฉบับที่ 222 : 332)

ดังนั้น "นวัตกรรมทางการศึกษา" จึงหมายถึง แนวความคิดหรือการกระทำในสิ่งใหม่ ๆ ทั้งปวงที่เกี่ยวกับการศึกษานั้นเอง

เป็รื่อง กุมุท (อ้างถึงใน วาสนา ชาวหา ,2525 : 129) ได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับ นวัตกรรมทางการศึกษาไว้ 3 ประการดังนี้

(1) ความคิดหรือการกระทำใหม่ที่กระทำบางอย่าง และมองเห็นว่าการใช้สิ่งเหล่านั้น หรือวิธีการนั้นสามารถจะช่วยแก้ปัญหาทางการศึกษา หรือทำให้การดำเนินการทางการศึกษาไปสู่เป้าหมายที่ต้องการได้อย่างดี นี่คือความหมายที่แท้จริงของนวัตกรรมทางการศึกษา

(2) ความคิดหรือการกระทำนั้นใหม่ โดยอาจเก่ามาจากที่อื่น แต่ในสถานการณ์ปัจจุบัน เป็นการเหมาะสมที่จะเอามาใช้กับการเรียนการสอน เช่น การสอนเป็นคณะ (Team Teaching) เป็นต้น

(3) ความคิดหรือการกระทำนั้นใหม่ ทั้ง ๆ ที่ครั้งหนึ่งเคยนำมาใช้แล้ว แต่ไม่บังเกิดผล อาจเนื่องมาจากสิ่งแวดล้อมไม่อำนวย เช่น เมื่อระบบการสื่อสารมวลชนโดยเฉพาะวิทยุและโทรทัศน์เพื่อการศึกษาเจริญแล้ว การศึกษาเพื่อมวลชนจึงจะทำได้ หรืออาจเนื่องมาจากผู้บริหารไม่เห็นด้วย หรือสาเหตุอื่น แต่พอมาถึงระยะเวลาที่สิ่งแวดล้อมอำนวยหรือผู้บริหารเห็นด้วย ฯลฯ ก็นำมาใช้อีกครั้งหนึ่งก็จัดว่าเป็นสิ่งใหม่ได้

ความคิดหรือการกระทำใหม่ ๆ ที่เรียกว่า “นวัตกรรม” นั้น มิได้หมายความว่าเมื่อมีผู้คิดหรือทำขึ้นมาแล้วจะนำไปใช้แพร่หลายได้เลย แต่ทว่าความคิดหรือการกระทำนั้นจะต้องผ่านขั้นตอนดังที่ ทอมัส ฮิวส์ (กรมวิชาการ, 2517 : 142) ได้เสนอไว้ 3 ระยะ คือ

ระยะแรกเป็นระยะประดิษฐ์คิดค้น (Invention) การประดิษฐ์คิดค้นนี้ยังไม่แพร่หลายเป็นที่ปฏิบัติทั่วไป จะต้องไปถึงขั้นที่สอง คือ ระยะพัฒนาการ (Development) ของความคิดหรือสิ่งประดิษฐ์ เช่น ทำการทดลองในแหล่งทดลอง (Pilot Project) เมื่อพัฒนาจนได้ผลเป็นที่พอใจแล้วก็นำไปปฏิบัติในสถานการณ์ทั่วไป ซึ่งเป็นระยะแพร่หลาย (Implementation) เพื่อเป็นแนวการปฏิบัติใหม่แปลกจากที่เคย ปฏิบัติมาจึงจะจัดว่าเป็นนวัตกรรม (Innovation)

แนวความคิดพื้นฐานที่เป็นผลทำให้เกิดนวัตกรรมทางการศึกษา

(1) แนวความคิดในเรื่องความแตกต่างระหว่างบุคคล (Individual Differences) หรือบางครั้งก็ใช้ว่า เอกัตบุคคล ซึ่งเรายอมรับกันโดยทั่วไปแล้วว่าคนเราเกิดมาไม่เหมือนกันแตกต่างกันในด้านรูปร่าง สติปัญญา ความคิด ความรู้สึก ฯลฯ ดังนั้นการเรียนการสอนจึงต้องมีการแบ่งกลุ่มผู้เรียน ซึ่งอาจจะแบ่งตามความสามารถ ตามความชอบหรือทัศนคติตามวัยหรืออายุ เป็นต้น เพื่อให้ผู้เรียนได้เรียนตามความสามารถ (Capacity) ที่ตนมีอยู่ และเป็นไปตามอัตราช้าหรือเร็วของแต่ละคน คนที่สามารถเรียนได้เร็วก็ไม่ต้องเสียเวลารอคอยคนที่เรียนช้ากว่า และคนที่เรียนช้าก็ไม่เกิดปมด้อย เพราะสอบตกออกไปในที่สุด ซึ่งถือว่าการสูญเสียเวลาเปล่าทางการศึกษา ดังนั้นจึงเป็นผลทำให้เกิดนวัตกรรมทางการศึกษาเกิดขึ้น เช่น

- โรงเรียนแบบไม่แบ่งชั้น (Non Grafe School)
- บทเรียนสำเร็จรูป (Programmed Textbook)
- การสอนเป็นคณะ (Team Teaching)

(2) แนวความคิดในเรื่องความพร้อม (Readiness) ซึ่งเดิมที่เราเชื่อว่าเด็กจะเรียนรู้ได้ก็ต่อเมื่อมีความพร้อม แต่ปัจจุบันผลการวิจัยทางจิตวิทยาการเรียนรู้ชี้ให้เห็นว่า ความพร้อมในการเรียนเป็นสิ่งสร้างได้ ถ้าเราสามารถจัดบทเรียนให้เหมาะสมกับระดับความสามารถของผู้เรียน โดยอาจจะต้องคำนึงถึงการจัดลำดับเนื้อหา การใช้ภาพให้เหมาะสมกับวัยหรือระดับผู้เรียน การใช้สื่อการเรียนการสอนมาช่วยส่งเสริมการเรียนรู้ เป็นต้น แต่ทั้งนี้มิได้หมายความว่าความพร้อมทาง อวัยวะหรือกล้ามเนื้อ เช่น ความพร้อมในการใช้มือ การใช้สายตา เป็นต้น ซึ่งถ้าเด็กไม่ถึงวัยที่จะ บังคับกล้ามเนื้อในส่วนนิ้วมือและข้อมือได้ ก็อาจจะสอนให้เขียนอักษรยังไม่ได้ แต่ถ้าจะฝึกให้เด็กนั้นได้ขีดเส้นต่าง ๆ ฝึกใช้มือในการจับต้องในลักษณะต่าง ๆ เช่น พับ ตัด ระบายสี ฯลฯ เพื่อเตรียม ความพร้อมในการใช้กล้ามเนื้อก็จะเป็นผลดีต่อการฝึกเขียนอักษรต่อไป นวัตกรรมที่เกิดจากแนว ความคิดนี้ ได้แก่

- ชุดการเรียนการสอน (Instructional Packages)
- ศูนย์การเรียน (Learning Center)

ฯลฯ

(3) แนวความคิดในเรื่องการใช้เวลาในการศึกษา เพื่อให้สัมพันธ์และเหมาะสมวิชาแต่ละวิชา และเพื่อเปิดโอกาสให้ผู้เรียนได้ใช้เวลาในการศึกษาให้เป็นไปตามความสามารถหรือความจำเป็นของแต่ละคน ดังนั้นนวัตกรรมที่เกิดจากความคิดนี้ ก็คือ

- ตารางเรียนแบบยืดหยุ่น (Flexible Scheduling)
- มหาวิทยาลัยเปิด (Open University)

ฯลฯ

(4) แนวความคิดในเรื่องการขยายตัวทางด้านวิชาการ และเพิ่มจำนวนประชากร เพื่อให้การเรียนการสอนได้ทันกับความก้าวหน้าทางวิชาการ และเพื่อความทั่วถึงในทางการศึกษาต่อประชาชน ดังนั้นนวัตกรรมที่สนองแนวความคิดนี้ ก็คือ

- การสอนทางไปรษณีย์
- โทรทัศน์การศึกษา
- การศึกษาทางไกลผ่านดาวเทียม

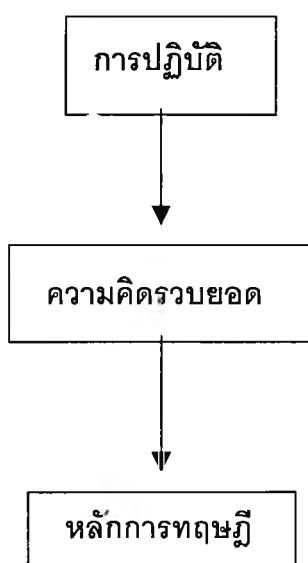
ฯลฯ

6. แนวคิดและปรัชญาการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง

การสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง (Child Centered) เป็นการสอนที่เน้นให้ผู้เรียนสร้างความรู้ได้ด้วยตนเอง ได้คิดค้นความรู้และลงมือปฏิบัติหรือกระทำจริงทุกขั้นตอนจนเกิดการเรียนรู้ด้วยตนเอง ได้ฝึกฝนทักษะกระบวนการเรียนรู้จนมีเจตคติที่ดีต่อการเรียนและมีความสุขในการเรียนการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลางยึดหลักการเรียนรู้พื้นฐาน 6 ประการ ดังนี้ (เบญญรัตน์ อติชาตนาพันธ์ ,2542)

1.จากการปฏิบัติไปสู่ทฤษฎี

เป็นการเรียนรู้ที่มุ่งให้ผู้เรียนได้ลงมือกระทำด้วยตนเอง ได้จับต้อง สังเกต เรียนรู้ผ่านการลงมือทำจริง โดยเริ่มต้นจากการใช้ความรู้และนำเอาผลการปฏิบัติมาสรุปรวมกันเป็นความคิดรวบยอด หลังจากนั้นจึงใช้ความคิดรวบยอดหลายๆ อย่างสรุปรวมเป็นหลักการและทฤษฎีในภายหลัง การเรียนรู้จึงเริ่มจากประสบการณ์จริงที่แคบๆ สัมผัสได้แล้วจึงขยายไปสู่ประสบการณ์ที่กว้างขึ้นนามธรรมมากขึ้นสรุปเป็นแผนภูมิได้ดังนี้



2.ผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง

การเรียนรู้ที่มุ่งให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมเป็นการเรียนรู้ที่เน้นตัวผู้เรียนโดยเริ่มต้นจากตัวผู้เรียนมิใช่ผู้เรียนเป็นเพียงผู้ดูกิจกรรมต่างๆ ผู้เรียนต้องมีส่วนร่วมหรือปฏิบัติอยู่ในกิจกรรมนั้นๆ เสมอผลการปฏิบัติต้องมาถึงตัวผู้เรียนการคิดตัดสินใจต้องออกไปจากตัวผู้เรียนเป็นการเรียนที่ใช้

ผู้เรียนเป็นจุดเริ่มต้นหรือจุดสุดท้ายของผลกระทบเพื่อสร้างให้ผู้เรียนเป็นเจ้าของบทเรียนแห่งการเรียนรู้

3. ผู้เรียนเป็นผู้สร้างความรู้เอง

เป็นการเรียนที่มุ่งเน้นวิธีสร้างสรรค์ความรู้โดยผู้เรียนเป็นผู้สร้างความรู้เอง ผู้เรียนเป็นผู้กำหนดแผนงานหรือวิธีปฏิบัติต่างๆ นำความรู้เดิมมาต่อเติมเสริมแต่งให้เป็นรูปแบบดังนั้น การเรียนลักษณะนี้จึงไม่เน้นคำตอบที่ถูกต้องตายตัวเพียงคำตอบเดียวผลงานการสร้างของผู้เรียนย่อมมีรูปแบบเปลี่ยนแปลงไปได้มากมายแต่ยังคงเน้นความคิดรวบยอดเดิมครูผู้สอนจึงต้องรับคำถามของผู้เรียนทั้งหมดแล้วพยายามให้ผู้เรียนสร้างคำตอบให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น

4. เน้นความรู้สึกชื่นชมยินดี

การเรียนรู่มุ่งเน้นการสร้างความรู้สึกชื่นชมยินดี ดังนั้นครูผู้สอนจะต้องเน้นย้ำถึงความรู้สึกอยู่เสมอความพึงพอใจ ความยินดีเป็นองค์ประกอบและผลที่สำคัญยิ่ง จึงต้องตรวจสอบอยู่เสมอๆ ครูผู้สอนต้องจัดให้ผู้เรียนได้ทำกิจกรรมอย่างสนุกสนานพึงพอใจให้ผู้เรียนได้พูด ได้แสดงความรู้สึกอยู่บ่อยๆ

5. ให้ผู้เรียนประเมินตนเอง

การเรียนรู่มุ่งให้ผู้เรียนประเมินตนเอง คิดเอง ตัดสินใจเลือกเอง ดังนั้นครูผู้สอนจึงต้องใช้คำถามนำเป็นหลัก ไม่บอกผลหรือคำตอบล่วงหน้าแต่ชี้แนะโดยการให้คำถามเสมอๆ คำถามที่ควรใช้ได้แก่คำถามชั้นบูรณาการที่ผู้เรียนต้องใช้ความคิดในการตอบ เช่น การถามด้วยคำถามทำไม อย่างไร การเปรียบเทียบ ฯลฯ การใช้คำถามประเภทนี้ ผู้เรียนจะต้องตอบยาวๆ ตอบได้อย่างเสรีและไม่ต้องระแวงว่าต้องตอบให้เหมือนในตำรา

6. ใช้ผลงานเป็นหลักฐานในการประเมิน

การเรียนรู่มิได้เน้นที่คำตอบถูก ตายตัวเพียงคำตอบเดียว ดังนั้นการประเมินผลจึงต้องดูที่ "คุณภาพของผลงาน และการแสดงออก" ทั้งท่าทางและคำพูดของผู้เรียนในระหว่างการทำกิจกรรมเป็นสำคัญ ครูผู้สอนต้องหลีกเลี่ยงการประเมินแบบมีคำตอบให้เลือก หรือการประเมินด้วยการถามผ่านตัวหนังสือ เพียงอย่างเดียว กิจกรรมการปฏิบัติจริงและผลงานจริง จึงนับเป็นผลงานและหลักฐานร่องรอยสำคัญสำหรับการใช้ในการประเมินผล มิใช่คำตอบหรือคำพูดของผู้เรียนเพียงอย่างเดียว

หลักการเรียนรู้พื้นฐานทั้ง 6 ประการดังกล่าวข้างต้นมุ่งเน้นการพัฒนาผู้เรียนโดยถือว่าผู้เรียนเป็นบุคคลที่กำลังพัฒนา มีศักยภาพในการพัฒนาดังนั้นการสอนจึงเป็นเพียงการจัดสภาพแวดล้อม หรือเงื่อนไขให้ผู้เรียนได้ปฏิบัติกิจกรรม เพื่อนำไปสู่การพัฒนาของผู้เรียนเท่านั้น

การจัดการเรียนการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง

แนวทางการสอน

1. การสอนควรเริ่มจากสภาพจริง
2. การคิดหาคำตอบมีหลายวิธี แต่ละคนไม่จำเป็นต้องคิดหาคำตอบด้วยวิธีเดียวกันทั้งหมด
3. เป็นวิธีการเรียนรู้ที่ผู้เรียนทำกิจกรรมภายใต้การจัดสถานการณ์ของครู หรือการชี้แนะจากบัตรกิจกรรม
4. ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้จากการคิดร่วมกัน แลกเปลี่ยนประสบการณ์ซึ่งกันและกันในการทำกิจกรรม
5. บทบาทของครูคือผู้ออกแบบกิจกรรม หรือกำหนดใบงานที่จะให้ผู้เรียนได้ทำกิจกรรมร่วมกัน เรียนรู้การคิด การแก้ปัญหา และสรุปความรู้ที่ได้ร่วมกัน

จุดมุ่งหมายของการสอนโดยเน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง

การสอนโดยเน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลางมีจุดมุ่งหมายที่สำคัญดังนี้

1. เพื่อให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการเรียนการสอนมากขึ้น
2. เพื่อให้ผู้เรียนได้พัฒนาความสามารถต่าง ๆ ตามศักยภาพของตน
3. เพื่อให้ผู้เรียนได้เรียนรู้จากการลงมือกระทำปฏิบัติแก้ปัญหาหรือศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง
4. เพื่อให้ผู้เรียนได้เรียนรู้ตามความสนใจ ความสามารถของตนเอง
5. เพื่อให้ผู้เรียนได้เชื่อมโยงการเรียนรู้กับสภาพชีวิตประจำวัน
6. เพื่อให้ผู้เรียนได้แลกเปลี่ยนความคิด ความรู้สึกกับเพื่อร่วมชั้นเรียน

ลักษณะการจัดการเรียนการสอนโดยเน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง

การเรียนการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง มีลักษณะสำคัญดังนี้

1. เป็นการเรียนการสอนที่เปิดโอกาสให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมและมีบทบาทในการเรียนการสอนตามความสนใจ ความสามารถ ตั้งแต่การร่วมกันกำหนดวัตถุประสงค์ เนื้อหา กิจกรรมการเรียนการสอน สื่อ และการวัดผลประเมินผล
2. เป็นการเรียนการสอนที่ให้ผู้เรียนได้เรียนรู้จากการลงมือทำกิจกรรมการปฏิบัติการแก้ปัญหาการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง จากสื่อ หรือเพื่อน หรือครู
3. เป็นการเรียนการสอนที่ให้ผู้เรียนได้มีโอกาสฝึกทักษะต่าง ๆ เช่น ทักษะการคิด การวิเคราะห์ การสังเกต การค้นคว้าทดลอง การจดบันทึก ตลอดจนการสังเคราะห์และสรุปข้อความรู้ต่าง ๆ ของตนเอง
4. เป็นการเรียนการสอนที่ให้ผู้เรียนได้มีโอกาสนำความรู้ที่ได้ไปใช้ให้เกิดประโยชน์ในชีวิตประจำวัน
5. เป็นการเรียนการสอนที่ให้ผู้เรียนได้มีโอกาสสร้างความสัมพันธ์แลกเปลี่ยน ความรู้และความคิดกับเพื่อน จากการทำกิจกรรมต่าง ๆ

ประเภทของการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง

การเรียนการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง แบ่งได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

1. แบบเน้นกิจกรรมการเรียนการสอนเป็นหลัก การสอนแบบนี้ได้แก่ การสอนแบบเน้นทักษะกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ การสอนด้วยกระบวนการเรียนรู้แบบร่วมแรงร่วมใจ (Co-Operative Learning) การสอนแบบเน้นกระบวนการทางคณิตศาสตร์ การสอนแบบฝึกคิดอย่างมีวิจารณญาณ เป็นต้น
2. แบบเน้นสื่อ การสอนแบบนี้ได้แก่ การสอนโดยใช้บทเรียนแบบโปรแกรมการสอน การสอนโดยใช้ชุดการสอนรายบุคคล การสอนแบบศูนย์การเรียนการสอนแบบใช้คอมพิวเตอร์ช่วยสอน (CAI) เป็นต้น

การวัดและประเมินผล

การวิเคราะห์และประเมินผลตามแนวการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลางนิยมใช้การวัดผลและประเมินผลตามสภาพที่แท้จริงในห้องเรียน (Authentic Assessment) เนื่องจากการประเมินผลลักษณะนี้สามารถบอกถึงความรู้ที่เกิดขึ้นในตัวผู้เรียนซึ่งมาจากการที่ผู้เรียนได้ลงมือ

ปฏิบัติกิจกรรมหรืองานจนกระทั่งได้ชิ้นงานในรูปแบบใดรูปแบบหนึ่งออกมาในที่สุด เทคนิคที่นิยมใช้ตามแนวการประเมินสภาพจริงในห้องเรียนนี้ ได้แก่ การใช้แฟ้มสะสมผลงาน (Portfolio) การใช้แบบทดสอบความสามารถจริง (Authentic Test) การสังเกต การบันทึกพฤติกรรม การสัมภาษณ์ การแสดงความรู้สึก การแสดงความคิดเห็น เป็นต้น

บทบาทของครูตามแนวการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง

ครูผู้สอนจะมีบทบาทเปลี่ยนไปจากเดิม โดยมีบทบาทใหม่ดังนี้

1. เป็นผู้จัดการ (Manager)

เป็นผู้กำหนดบทบาทให้ผู้เรียนทุกคนได้มีส่วนร่วมเข้าร่วมทำกิจกรรมต่างๆ ที่เหมาะสมกับความสามารถความสนใจของผู้เรียน

2. เป็นผู้ช่วยเหลือและเป็นแหล่งความรู้ (Helper and Resource)

ให้ความช่วยเหลือทางด้านวิชาการแก่ผู้เรียนในเวลาที่ผู้เรียนต้องการซึ่งจะช่วยให้การเรียนรู้มีประสิทธิภาพสูง

3. เป็นผู้สนับสนุนการเรียนการสอน (Supporter)

ให้การสนับสนุนช่วยเหลือด้านสื่อ อุปกรณ์ คำแนะนำ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถดำเนินกิจกรรมไปได้อย่างราบรื่น

4. เป็นผู้ติดตามตรวจสอบ (Monitor)

คอยตรวจสอบกระบวนการทำงาน ผลงานของผู้เรียนรวมทั้งการเรียนรู้ที่เกิดขึ้นในตัวผู้เรียน เพื่อนำผลมาปรับปรุงการเรียนการสอนต่อไป

5. เป็นผู้เรียนรู้ร่วมกับผู้เรียน (Co-Learner)

บทบาทของผู้เรียนตามแนวการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง

1. เป็นผู้ลงมือกระทำ ผู้เรียนจะต้องดำเนินกิจกรรมต่างๆ ที่ครูจัดเตรียมไว้ให้ด้วยตนเองเพื่อเกิดผลการเรียนรู้

2. เป็นผู้มีส่วนร่วม ผู้เรียนจะต้องเป็นผู้มีส่วนร่วมในการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนทุกขั้นตอน

3. เป็นสมาชิกของกลุ่มผู้เรียน ผู้เรียนจะต้องเป็นผู้แลกเปลี่ยนความรู้ประสบการณ์ ความคิดเห็น สร้างความสัมพันธ์กับผู้เรียนคนอื่นๆ ในกลุ่ม เพื่อให้เกิดการเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพ

4. เป็นผู้ประเมิน ผู้เรียนจะต้องคอยตรวจสอบความก้าวหน้าในการเรียนรู้ต่างๆ ด้วยการประเมินตนเอง และการประเมินผู้เรียนในกลุ่ม

การสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลางมีหลายวิธี เช่น

1. การสอนแบบใช้เกม (Educational Game)
2. การสอนแบบให้สถานการณ์จำลอง (Simulation)
3. การสอนแบบใช้กรณีตัวอย่าง (Case Study)
4. การสอนแบบใช้บทบาทสมมติ (Role – Play)
5. การสอนแบบเผชิญสถานการณ์
6. การสอนแบบเรียน / โปรแกรมสำเร็จรูป (Programmed Instruction)
7. การสอนแบบศูนย์การเรียนรู้ (Learning Center)
8. การสอนแบบใช้ชุดการสอน (Instructional Center)
9. การสอนแบบใช้คอมพิวเตอร์ช่วยสอน (Computer Assisted Instruction)
10. การสอนแบบโครงการ (Project)
11. การสอนแบบการทดลอง (Experimental)
12. การสอนแบบการถาม – ตอบ (Question – Answer)
13. การสอนแบบอภิปรายรายกลุ่มย่อย (Small Group Discussion)
14. การสอนแบบการแก้ปัญหา (Problem – Solving)
15. การสอนแบบสืบสวนสอบสวน (Inquiry)
16. การสอนแบบสืบเสาะหาความรู้เป็นกลุ่ม (Group Investigation)
17. การสอนแบบกลุ่มสัมพันธ์ (Group Process)
18. การสอนแบบการเรียนรู้แบบรวมแรงร่วมใจ (Cooperative Learning)
19. การสอนแบบความคิดรวบยอด (Concept Attainment Model)
20. การสอนแบบให้ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง (Self Directed Learning)
21. การสอนแบบทัศนศึกษานอกสถานที่ (Field Trip Study)
22. การสอนแบบทักษะกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ (Science Process Skill)

ฯลฯ

ปรัชญาการศึกษาในการจัดประสบการณ์การเรียนรู้ที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง

ในการจัดการเรียนการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง จัดอยู่ในกลุ่มปรัชญาการศึกษา กลุ่มเสรีนิยมสาขาพัฒนานิยม (Progressivism) ซึ่งปรัชญาสาขานี้ ไพทอร์ย์ สินลาร์ตัน(2524 : 87-88) ได้รวบรวมไว้ ปรัชญากลุ่มเสรีนิยม (Liberal View) เป็นกลุ่มปรัชญาที่มีแนวคิดไม่ยึดติด

กับเนื้อหาที่ตายตัวไม่ยึดติดแบบแผนแน่นอนไม่ยึดมั่นกับมรดกทางวัฒนธรรมมากเกินไป โดยมีความคิดว่าการศึกษาคควรคำนึงถึงความรู้ใหม่ ๆ ประสบการณ์ผู้เรียน การเปลี่ยนแปลงทางสังคม ยิ่งในสภาพสังคมปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลงด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ตลอดจนระบบสารสนเทศต่าง ๆ ดังนั้นปรัชญาการศึกษากลุ่มเสรีนิยมจะเป็นการศึกษาที่สอดคล้องกับสภาพปัจจุบันของการศึกษาไทยมากที่สุด ปรัชญาในกลุ่มนี้มี 2 สาขาใหม่ ๆ

คือ พิพัฒนานิยม (Progressivism) และ

ปฏิรูปนิยม (Reconstructionism)

ปรัชญาการศึกษาสาขาพิพัฒนานิยม (Progressivism Education) เฟื่องฟูมากในระหว่างปี 1910 ถึง 1950 แนวคิดหลักการของการศึกษาแบบพิพัฒนานิยมเป็นการศึกษาที่พัฒนาเด็กทุกด้านไม่เฉพาะสติปัญญาเท่านั้น โรงเรียนมีความสัมพันธ์กับสังคมมากขึ้นเด็กจะต้องพร้อมที่จะอยู่ในสังคมที่มีความเปลี่ยนแปลงและความก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์เทคโนโลยีใหม่ ๆ ได้อย่างมีความสุข ปรับตัวได้อย่างดี กระบวนการเรียนการสอนจึงมีความสำคัญ พอ ๆ กับเนื้อหาเรื่องของปัจจุบันมีความสำคัญมากกว่าอดีตหรืออนาคต จึงเรียกได้ว่ามีความเป็นเสรี (Liberal) มากกว่า

ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ผู้ศึกษาเห็นว่า ปรัชญาการศึกษากลุ่มเสรีนิยมสอดคล้องกับการจัดการศึกษาที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง

แนวคิดของนักการศึกษาเกี่ยวกับการจัดประสบการณ์การเรียนรู้ที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง

มีนักการศึกษาไทยหลายท่านให้ความสนใจกับแนวคิดเรื่องนี้และได้ให้ทัศนะไว้ดังนี้(กรมสามัญศึกษา : เอกสารลำดับที่ 7/2541 SBM : 100410...คู่มือการบริหารและการจัดการเพื่อการสนับสนุนการจัดการเรียนการสอนที่เน้นนักเรียนเป็นศูนย์กลาง. มีนาคม 2541 : 7-8)

สงบ ลักษณะ กล่าวถึงการจัดการเรียนการสอนที่ควรจะเป็นไว้ว่าควรเป็นการเรียนการสอนที่นักเรียนได้รับการยอมรับนับถือในการเป็นเอกัตบุคคล ได้เรียนรู้ด้วยวิธีที่เหมาะสมกับความสามารถ ได้เรียนสิ่งที่สนใจ ต้องการหรือมีประโยชน์ ได้ปฏิบัติตามกระบวนการเพื่อการเรียนรู้ ได้รับการเอาใจใส่ ประเมิน และช่วยเหลือเป็นรายบุคคลและได้รับการพัฒนาเต็มศักยภาพและสำเร็จตามอัธยาศัย

โกวิท วรพิพัฒน์ กล่าวว่า การเรียนการสอนที่พึงประสงค์ หมายถึงกระบวนการพัฒนาให้ผู้เรียนคิดเป็น ทำเป็น และแก้ปัญหาเป็น

โกวิท ประวาลพฤษก์ อธิบายไว้ว่า กระบวนการเรียนรู้ตามหลักสูตรหมายถึง กระบวนการใด ๆ ที่ผู้เรียนได้เรียนรู้กระบวนการ เช่น กระบวนการกลุ่ม ทักษะกระบวนการ 9 ขั้น กระบวนการสร้างความตระหนัก กระบวนการสร้างเจตคติ ฯลฯ

อัจฉรา วงศ์โสธร กล่าวว่า การเรียนที่มีผู้เรียนเป็นศูนย์กลางของกระบวนการสอนนั้น ครูผู้สอนจะเป็นผู้อำนวยการเรียนรู้ช่วยเอื้อให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ขึ้นได้โดยการเตรียมด้านเนื้อหาวัสดุอุปกรณ์ สื่อการเรียนต่าง ๆ ให้เหมาะสมกับผู้เรียนตลอดจนเป็นผู้คอยสอดส่องสำรวจในขณะที่ผู้เรียนฝึกและให้ข้อมูลย้อนกลับ เพื่อช่วยให้ผู้เรียนสามารถแก้ไขปรับปรุงตนเองและเกิดการพัฒนากการขึ้น

แนวคิดพื้นฐานของกระบวนการเรียนการสอนซึ่งเป็นแนวคิดใหม่ของการเรียนรู้นั้น

ประกอบด้วย

1. แก่นแท้ของการเรียนการสอน คือ การเรียนรู้ของผู้เรียน
2. การเรียนรู้เกิดได้ทุกแห่งทุกเวลาต่อเนื่องยาวนานตลอดชีวิต
3. ศรัทธาเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีที่สุดของการเรียนรู้
4. ผู้เรียน เรียนรู้ได้จากการสัมผัสและสัมพันธ์
5. สาระที่สมดุลง เกิดขึ้นจากการเรียนรู้ คือ ความรู้ ความคิด ความสามารถ และความดี (สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ , 2541 : 5)

จากแนวคิดนักการศึกษาทุก ๆ ท่าน เป็นแนวคิดที่สอดคล้องและส่งเสริมในการจัดประสบการณ์เรียนรู้ที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง

หลักการในการจัดประสบการณ์การเรียนรู้ที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง

ทศนา เขมมณี ได้เสนอหลักในการจัดการเรียนการสอนที่เน้นนักเรียนเป็นศูนย์กลาง ซึ่งการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนควรมีคุณสมบัติดังนี้(กรมสามัญศึกษา : เอกสารลำดับที่ 7/2541 SBM : 100410...คู่มือการบริหารและการจัดการเพื่อการสนับสนุนการจัดการเรียนการสอนที่เน้นนักเรียนเป็นศูนย์กลาง. มีนาคม 2541 : 8-10)

1. ช่วยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมในกระบวนการเรียนรู้เป็นผู้สร้าง (Construct) ด้วยตนเองทำความเข้าใจสร้างความหมายของสาระข้อความรู้ให้แก่ตนเองค้นพบข้อความรู้ด้วยตนเอง
2. ช่วยให้ผู้เรียนมีปฏิสัมพันธ์ (Interaction) ต่อกันและกัน และได้เรียนรู้จากกันและกัน ได้แลกเปลี่ยนข้อมูลความรู้ ความคิด และประสบการณ์แก่กันและกันให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้
3. ช่วยให้ผู้เรียนมีบทบาท มีส่วนร่วม (Participation) ในกระบวนการเรียนรู้ให้มากที่สุด
4. ช่วยให้ผู้เรียนได้เรียนรู้ "กระบวนการ" (Process) ควบคู่ไปกับ "ผลงาน" (Product)
5. ช่วยให้ผู้เรียนนำความรู้ที่ได้ไปใช้ในลักษณะใดลักษณะหนึ่ง (Application)

การจัดประสบการณ์การเรียนรู้ที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง จึงเป็นกระบวนการจัดการเรียนการสอนที่มุ่งส่งเสริมให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ โดยเน้นให้ผู้เรียนได้คิดค้นสร้างและสรุปความรู้ด้วยตนเอง สามารถทำงานร่วมกับผู้อื่น และนำความรู้ไปใช้ประโยชน์ได้เพื่อให้การเรียนรู้เป็นไปอย่างได้ผล การจัดประสบการณ์การเรียนรู้ควรมียึดหลักการเรียนรู้ที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลางของการเรียนการสอนดังนี้

1. การเรียนเป็นกระบวนการที่เป็นไปอย่างมีชีวิตชีวา ดังนั้นผู้เรียนจึงควรมีบทบาทรับผิดชอบต่อการเรียนรู้ของตน และมีส่วนร่วมในกิจกรรมการเรียนการสอน
2. การเรียนรู้เกิดขึ้นได้จากแหล่งต่าง ๆ กัน มิใช่จากแหล่งใดแหล่งหนึ่งเพียงแหล่งเดียว ประสบการณ์ความรู้สึกรู้สึกนึกคิดของแต่ละบุคคลถือว่าเป็นแหล่งการเรียนรู้ที่สำคัญ
3. การเรียนรู้ที่ดีจะต้องเป็นการเรียนรู้ที่เกิดจากความเข้าใจ จึงจะช่วยให้ผู้เรียนจดจำ และสามารถใช้การรู้นั้นให้เป็นประโยชน์ได้ การเรียนรู้ที่ผู้เรียนเป็นผู้ค้นพบด้วยตนเองนั้น มีส่วนช่วยให้เกิดความเข้าใจลึกซึ้งและจดจำได้ดี

4. การเรียนรู้กระบวนการเรียนรู้มีความสำคัญหากผู้เรียนเข้าใจและทักษะในเรื่องนี้แล้ว จะสามารถใช้เครื่องมือในการแสวงหาความรู้ และคำตอบต่าง ๆ ที่ตนเองต้องการ
5. การเรียนรู้มีความหมายแก่ผู้เรียน คือ การเรียนรู้ที่สามารถนำไปใช้ในชีวิตประจำวัน

**หลักการจัดประสบการณ์การเรียนรู้ ความเชื่อในหลักการเรียนรู้ทั้ง 5 ประการ
ดังกล่าวข้างต้น นำไปสู่การจัดประสบการณ์การเรียนรู้แก่ผู้เรียนดังนี้**

1. ยึดผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ทั้งนี้เพื่อให้ผู้เรียนมีโอกาสเข้าร่วมกิจกรรมการเรียนการสอนอย่างทั่วถึง และมากที่สุดเท่าที่จะทำได้ การที่ผู้เรียนมีบทบาทเป็นผู้กระทำจะช่วยให้ผู้เรียนเกิดความพร้อมและกระตือรือร้นที่จะเรียนอย่างมีชีวิตชีวา
2. ยึดกลุ่มเป็นแหล่งความรู้ที่สำคัญ ทั้งนี้เพื่อให้ผู้เรียนมีโอกาสได้ปฏิสัมพันธ์กันในกลุ่ม ได้พูดคุย ปรึกษาหารือ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นการเรียนรู้และประสบการณ์ซึ่งกันและกัน ข้อมูล ต่าง ๆ เหล่านี้จะช่วยให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้เกี่ยวกับพฤติกรรมของตนเอง และผู้อื่น และการเรียนรู้ที่จะปรับตัวให้สามารถอยู่ในสังคมร่วมกับผู้อื่น ได้ดี
3. ยึดการค้นพบด้วยตนเอง เป็นวิธีการสำคัญ การเรียนรู้โดยผู้สอนพยายามจัดการสอนที่ส่งเสริมให้ผู้เรียนได้ค้นคว้าหาคำตอบด้วยตนเองทั้งนี้เพราะการค้นพบความจริงใด ๆ ด้วยตนเองนั้น ผู้เรียนมักจดจำได้ดี และมีความหมายโดยตรงต่อผู้เรียนและเกิดความคงทนของความรู้
4. เป็นกระบวนการ (Process) ควบคู่ไปกับผลงาน (Product) โดยการส่งเสริมให้ผู้เรียนได้คิดวิเคราะห์ถึงกระบวนการต่าง ๆ ที่ทำให้เกิดผลงานมิใช่จะพิจารณาถึงผลงานแต่เพียงอย่างเดียว ทั้งนี้เพราะประสิทธิภาพของผลงานขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพของกระบวนการ
5. เป็นการนำความรู้ไปใช้ในชีวิตประจำวันโดยให้ผู้เรียนได้มีโอกาสคิดหาแนวทางที่จะนำความรู้ ความเข้าใจไปใช้ในชีวิตประจำวัน พยายามส่งเสริมให้เกิดการปฏิบัติจริง และพยายามติดตามผลการปฏิบัติของผู้เรียน

หลักการจัดการศึกษาที่เน้นนักเรียนเป็นศูนย์กลาง ซึ่งรวบรวมและเรียบเรียงโดยคณะกรรมการจัดทำหลักสูตรและแนวปฏิบัติ ในการจัดการเรียนการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ไว้ดังนี้

1. การเรียนรู้ทั้งหมดมีความหมายกับผู้เรียน (Meaningful) สิ่งที่จะมีความหมายกับผู้เรียนโดยทั่วไปแล้ว สิ่งนั้นจะต้องมีความสำคัญ (Importance) และมีความหมายเกี่ยวกับตัวเขาและการดำรงชีวิตของเขาทางใดทางหนึ่ง (Relevance) และทำให้เขาแตกต่างไปจากที่เขาไม่มีสิ่งนั้น (Significance) ดังนั้นกิจกรรมทางการศึกษาต่าง ๆ ต้องส่งเสริมให้ผู้เรียนค้นพบตนเอง ค้นพบและเข้าใจสิ่งที่มีความหมายต่อตนเอง

2. การเรียนรู้เป็นทรัพย์สินทางปัญญาเฉพาะบุคคล (Process Possession) และสามารถนำสิ่งที่เขาเรียนรู้ให้เป็นประโยชน์ได้ การที่ผู้เรียนจำได้ครอบครองทรัพย์สินทางปัญญา เขาต้องฝึกฝนด้วยตนเอง ดังนั้นการเรียนรู้ด้วยการกระทำ (Learning by Doing) จึงเป็นหัวใจสำคัญของการศึกษาตามแนวคิดนี้

3. การเรียนรู้ที่ดีต้องสามารถประยุกต์ใช้ได้อย่างกว้างขวาง (Generalization and Application) การจัดการศึกษาโดยทั่วไปเป็นกิจกรรมการเรียนรู้สิ่งที่ปรากฏอยู่ในปัจจุบัน และเตรียมตัวเพื่ออนาคต ซึ่งเป็นสถานการณ์ที่ยังไม่เกิดขึ้น ดังนั้นสิ่งที่ผู้เรียนควรรู้น่าจะเป็นสิ่งที่สามารถใช้ได้ในสถานการณ์ต่าง ๆ อย่างกว้างขวางและสามารถประยุกต์ใช้ในสถานการณ์ใหม่ที่มีอาจจะเกิดขึ้นในอนาคตได้ จึงเป็นการเตรียมผู้เรียนเพื่อการดำรงชีวิต (Education for Life)

4. การเรียนรู้ควรตอบสนองความแตกต่างระหว่างบุคคล (Individual Differences) คำนี้ถึงประสบการณ์เดิม จุดอ่อน จุดแข็ง ของผู้เรียนแต่ละคนจึงเป็นจุดเริ่มต้นที่สำคัญในการเรียนรู้ของผู้เรียน แต่ไม่ได้หมายความว่าโรงเรียนต้องจัดหลักสูตรให้กับผู้เรียนเป็นรายบุคคล แต่โรงเรียนควรใช้ประสบการณ์เดิมของผู้เรียนเดิมเป็นฐานในการพัฒนาผู้เรียนให้เขาได้พัฒนาสูงสุดตามศักยภาพของเขาเพื่อให้เขามีแบบฉบับและลีลาเฉพาะเป็นของตนเองต่อไป

5. ผู้เรียนเป็นผู้ทำกิจกรรมเพื่อให้เกิดการเรียนรู้ด้วยตนเอง (Active Agents of Learning) ซึ่งหมายถึง การเปลี่ยนมุมมองต่อผู้เรียนจากการเป็นผู้รับและเป็นผู้ให้ความรู้เป็นผู้มีส่วนร่วมในการเรียนรู้เพื่อเกิดการรู้แจ้งเห็นจริง (Insight) “ความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy)” และ “ความมีเสรีภาพในการเรียนรู้ (Freedom)” ตามข้อตกลงของสังคม ซึ่งหมายความว่าไม่ทำอะไรตามใจทุกอย่าง แต่ต้องเป็นไปตามกติกาเหมือนกับการอยู่ร่วมกันในสังคมประชาธิปไตย ทุกคนมีเสรีภาพ มีสิทธิการเรียนรู้การสอนตามแนวคิดนี้ ครูเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในฐานะผู้ให้คำปรึกษาแนะนำ ตลอดจนส่งเสริมการเรียนรู้ของผู้เรียน ครูต้องมีความสามารถในการมองภาพรวมการพัฒนาการเรียนรู้ของผู้เรียน (Map of Knowledge) เพื่อพัฒนาการเรียนรู้ของผู้เรียนอย่างมีเป้าหมาย

6. การจัดการเรียนการสอนควรเป็นบูรณาการ และพัฒนาในตัวผู้เรียนอย่างสมบูรณ์ (Wholeness) เพื่อให้ผู้เรียนมองเห็นความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับองค์ความรู้ต่าง ๆ และความหมายของสิ่งที่เรียนรู้โดยการจัดสภาพแวดล้อมและบริบทการเรียนรู้เป็นไปเพื่อความเข้าใจ

การสร้างวินัยในตนเองและการพัฒนาทัศนคติของผู้เรียนเกี่ยวกับการเรียนรู้เพื่อนำไปใช้ในชีวิตประจำวัน

7.ผลสำเร็จในการจัดการศึกษา ได้จากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการเรียนรู้ที่เกิดขึ้นกับผู้เรียนเป็นสำคัญ สถาบันการศึกษาที่มีประสิทธิภาพ คือ สถานศึกษาที่สามารถจัดกิจกรรมทางการศึกษาที่ส่งเสริมให้ผู้เรียนประสบผลสำเร็จในการบูรณาการความรู้ในทักษะใหม่ ๆ ให้เป็นส่วนหนึ่งของตัวเขา โดยให้เขาเป็นคนเก่งและคนดี คุณธรรมสามารถนำสิ่งที่เรียนรู้ไปใช้ในชีวิตประจำวันและประกอบอาชีพสุจริต ดำรงชีวิตอยู่ในสังคมอย่างมีความสุขและบำเพ็ญประโยชน์ต่อสังคม ตลอดจนการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม(สมาน อัครภูมิ และคณะ. 2539 : 8-10)

จากหลักการจัดการศึกษาที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลางสามารถใช้เป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนที่พัฒนาพฤติกรรมการเรียนรู้ของนักเรียนให้ครูผู้สอนและผู้เรียนมีปฏิสัมพันธ์ซึ่งกันและกันต่อไป

รูปแบบหรือระดับของการจัดประสบการณ์การเรียนรู้ที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง

การจัดประสบการณ์การเรียนรู้ที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลางความสัมพันธ์ต่อเรื่องกับแนวคิดการเรียนรู้ด้วยตนเอง (Self – directed หรือ Learner Independence) โดยมีหลักสำคัญคือ ผู้เรียนจะเป็นผู้ให้ข้อมูลหรือเตรียมเนื้อหาเพื่อทำกิจกรรมในชั้นเรียนโดยใช้ประสบการณ์ ความรู้ และความชำนาญของผู้เรียนแต่ละคนเป็นฐาน Campbe 11 และ Krysazewaka ได้เสนอรูปแบบหรือระดับการจัดประสบการณ์ การเรียนรู้ไว้ 3 ระดับคือ

1. Student – Centred Class รูปแบบนี้ครูจะยังมีบทบาทอยู่โดยเป็นผู้เตรียมเนื้อหา วัสดุ อุปกรณ์ และสื่อทั้งหมด นักเรียนเป็นผู้ทำกิจกรรม โดยมีครูคอยดูแลกำกับ กิจกรรมในลักษณะนี้ส่วนมากเป็นกิจกรรมกลุ่มหรือจับคู่

2. Learner – bases Teaching รูปแบบนี้ครูจะลดบทบาทลงโดยทำหน้าที่เป็นผู้กระตุ้น หรือมอบหมายให้ผู้เรียนค้นคว้าหาข้อมูลเรื่องที่จะเรียนหรือจัดทำสื่อการเรียนขึ้น โดยใช้ความรู้ ประสบการณ์และชำนาญพิเศษของผู้เรียน

3. Learner Independence หรือ Self – Directed Learning เป็นรูปแบบที่ผู้เรียนเป็นอิสระจากชั้นเรียน ผู้เรียนสามารถเลือกศึกษาจากสื่อที่จัดไว้ในห้องหรือศูนย์การเรียนด้วยตนเอง แล้วเลือกทำงานหรือฝึกปฏิบัติตามต้องการ ความความสนใจและศักยภาพของตน โดยอาจศึกษาตามลำพัง หรือจับคู่กับเพื่อนก็ได้ (กรมสามัญศึกษา : เอกสารลำดับที่ 7/2541

SBM : 100410...คู่มือการบริหารและการจัดการเพื่อสนับสนุนการจัดการเรียนการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง. มีนาคม 2541 : 10)

บทบาทของครูในการจัดประสบการณ์การเรียนรู้ที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง

เมื่อแนวโน้มการเรียนการสอนเปลี่ยนไป บทบาทของผู้เรียนเด่นชัดมากขึ้นบทบาทของครูในการจัดประสบการณ์การเรียนรู้สำหรับผู้เรียนจะต้องปรับเปลี่ยนจากเดิมจากบทบาทที่มีความสำคัญยิ่งในฐานะผู้บอกเล่า ข้อความรู้ทั้งหมดแก่ผู้เรียนมาเป็นบทบาทในการสนับสนุนสร้างเสริมประสบการณ์การเรียนรู้ที่มีความหมายแก่ผู้เรียน ให้ผู้เรียนเกิดความรู้มากที่สุด ดีที่สุด ได้ผลที่สุด ตามศักยภาพของแต่ละบุคคล ดังที่ Bennet (1969,cited in Brenfes and Ginnis, 1986) ได้เปรียบเทียบบทบาทของครูรุ่นใหม่กับครูรุ่นเก่าไว้ดังนี้(กรมสามัญศึกษา : เอกสารลำดับที่ 7/2541 SBM : 100410...คู่มือการบริหารและการจัดการเพื่อสนับสนุนการจัดการเรียนการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง. มีนาคม 2541 : 10 – 13)

ตารางที่ 1. เปรียบเทียบบทบาทของครูรุ่นใหม่กับครูรุ่นเก่า

ครูรุ่นใหม่ (Progressive)	ครูรุ่นเก่า (Traditional)
1.สอนผู้เรียนโดยวิธีการบูรณาการเนื้อหา	1. สอนแยกเนื้อหาวิชา
2.แสดงบทบาทในฐานะผู้แนะนำ (guide) ประสบการณ์ทางการศึกษา	2. มีบทบาทในฐานะตัวแทนของเนื้อหาวิชา (Knowledge)
3.กระตือรือร้นในบทบาท ความรู้ของผู้เรียน	3. ละเลย เจยมเยยต่อบทบาทของผู้เรียน
4. ให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการวางแผนของหลักสูตร เห็นเกี่ยวกับหลักสูตร	4. นักเรียนไม่มีส่วนร่วมแม้แต่จะเสนอความคิด
5. ใช้เทคนิคการค้นพบด้วยตนเองของผู้เรียน เป็นกิจกรรมหลัก	5. ใช้เทคนิคการเรียนโดยการท่องจำ เป็นหลัก
6. มีการส่งเสริมหรือให้รางวัลมากกว่าระดับผลการลงโทษ	6. มุ่งเน้นการให้รางวัลภายนอก เช่น การลงโทษ มีการใช้แรงจูงใจภายใน การเรียน แรงจูงใจภายนอก
7. ไม่เคร่งครัดกับมาตรฐานทางวิชาการ	7. เคร่งครัดกับมาตรฐานทางวิชาการจนเกินไป
8. มีการทดสอบเล็กน้อย	8. มีการทดสอบ สม่ำเสมอเป็นระยะ ๆ
9. มุ่งเน้นการทำงานเป็นกลุ่มแบบร่วมมือ	9. มุ่งเน้นการแข่งขัน

10. สอนโดยไม่ยึดติดกับห้องเรียน	10. สอนในขอบเขตของห้องเรียน
11. มุ่งสร้างสรรค์ประสบการณ์ใหม่ให้ผู้เรียน	11. เน้นย้ำประสบการณ์ใหม่เล็กน้อย
12. มุ่งเน้นความรู้ทางวิชาการและทักษะด้านจิตพิสัยเท่าเทียมกัน	12. มุ่งเน้นความรู้ทางวิชาการเป็นสำคัญ ละเลยความรู้สึกลีหรือทักษะด้านจิตพิสัย
13. มุ่งเน้นการประเมินกระบวนการเป็นสำคัญ	13. ประเมินกระบวนการเล็กน้อย

ดังนั้นการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนทุกครั้งครูจะต้องมีบทบาทเตรียมการและดำเนินการต่าง ๆ ให้จัดประสบการณ์การเรียนรู้บรรลุตามเป้าหมาย ดังนี้ บทบาทด้านการเตรียมการประกอบด้วย

บทบาทด้านการเตรียมการ ประกอบด้วย

1. การเตรียมตนเอง ครูจะต้องเตรียมตนเองให้พร้อมสำหรับบทบาทของผู้เป็นแหล่งความรู้ (Resource Person) ซึ่งจะต้องให้คำอธิบายแนะนำ ให้ข้อมูลความรู้ชัดเจนแก่ผู้เรียนรวมทั้งแหล่งความรู้ที่จะแนะนำให้ผู้เรียนไปศึกษาค้นคว้าข้อมูลได้

2. การเตรียมแหล่งข้อมูล เมื่อบทบาทครูไม่ใช่ผู้บอกเล่าความรู้ก็ต่อไป ครูต้องเตรียมแหล่งความรู้แก่ผู้เรียนทั้งในรูปแบบของการสื่อการเรียนใบความรู้และวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่จะใช้ประกอบกิจกรรมในห้องเรียน หรือแหล่งข้อมูลต่าง ๆ เช่น ศูนย์วิทยบริการ ศูนย์สื่อห้องสมุด ห้องโสตทัศนศึกษา ห้องสมุด ห้องปฏิบัติการต่าง ๆ และห้องพิพิธภัณฑ์

3. การเตรียมกิจกรรมการเรียน บทบาทครูก่อนการเรียนการสอนทุกครั้งคือการวางแผนการจัดกิจกรรมการเรียนตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ที่กำหนด ครูจะต้องวิเคราะห์จุดประสงค์การเรียนรู้ เพื่อให้ได้สาระสำคัญและเนื้อหาความรู้อันจะนำไปสู่การออกแบบกิจกรรมการเรียนรู้นั้นที่เน้นผู้เรียนมีบทบาทในการเรียนรู้อย่างเต็มที่

4. การเตรียมสื่อ วัสดุอุปกรณ์ เมื่อออกแบบหรือกำหนดกิจกรรมการเรียนรู้ออกมาแล้ว ครูจะต้องพิจารณาและกำหนดว่าจะใช้สื่อ วัสดุอุปกรณ์ใดเพื่อให้กิจกรรมการเรียนรู้นั้นบรรลุแล้วจัดเตรียมให้พร้อม

5. การเตรียมการวัดและประเมินผลบทบาทในเรื่องการเตรียมการอีกประการหนึ่งคือ การเตรียมการวัดและประเมินผลการเรียนรู้ที่เกิดขึ้น โดยการจัดให้ตรงตามจุดประสงค์การเรียนรู้และวัดให้ครอบคลุมทั้งในส่วนของกระบวนการ (Process) ผล (Product) ที่เกิดขึ้นทั้งด้านพุทธิพิสัย (Cognitive) จิตพิสัย (Affective) และทักษะพิสัย (Psychomotor) โดยเตรียมวิธีการวัดและเครื่องมือวัดให้พร้อมก่อนทุกครั้ง

บทบาทด้านการดำเนินการ เป็นบทบาทขณะผู้เรียนดำเนินกิจกรรมการเรียนรู้ ประกอบด้วย

1. การเป็นผู้ช่วยเหลือให้คำแนะนำปรึกษา (Helper and Advisor) คอยให้คำตอบเมื่อผู้เรียนต้องการความช่วยเหลือ เช่น ให้ข้อมูลหรือความรู้ในเวลาที่คุณเรียนต้องการให้เรียนรู้ เพื่อให้การเรียนรู้นั้นมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
2. การเป็นผู้สนับสนุนและเสริมสร้าง (Supporter and Encourage) ช่วยสนับสนุนหรือกระตุ้นให้ผู้เรียนสนใจเข้าร่วมกิจกรรมหรือลงมือปฏิบัติด้วยตนเอง
3. การเป็นผู้ร่วมกิจกรรม (Active Participant) โดยเข้าร่วมทำกิจกรรมในกลุ่มผู้เรียนพร้อมทั้งให้ความคิดและความคิดเห็น หรือเชื่อมโยงประสบการณ์ส่วนตัวของผู้เรียนขณะทำกิจกรรม
4. การเป็นผู้ติดตามตรวจสอบ (Monitor) ตรวจสอบผลการทำงานตามกิจกรรมของผู้เรียน เพื่อให้ถูกต้องชัดเจนและสมบูรณ์ก่อนให้ผู้เรียนสรุปเป็นข้อความที่ได้จากการเรียนรู้
5. การเป็นผู้สร้างเสริมบรรยากาศที่อบอุ่นเป็นมิตร โดยการสนับสนุนเสริมแรงและกระตุ้นให้ผู้เรียนได้เข้าร่วมทำงานกลุ่ม แสดงความคิดเห็นอย่างเปิดเผยเต็มที่ ยอมรับฟังความคิดเห็นซึ่งกันและกัน และอภิปรายโต้แย้งด้วยท่วงทำนองนุ่มนวล ให้เกียรติกัน อย่างเป็นมิตร โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้เป้าหมายของกลุ่มบรรลุความสำเร็จ

บทบาทด้านการประเมินผล โดยการตรวจสอบว่า การจัดการเรียนการสอนบรรลุผลตามจุดประสงค์ที่กำหนดหรือไม่ ซึ่งในการวัดและประเมินผล นอกจากครูจะเป็นผู้วัดผลแล้ว ผู้เรียนควรเข้ามามีบทบาทในการประเมินตนเองและกลุ่มด้วย

ผู้ศึกษาค้นคว้าข้อสรุปรูปแบบของครูในการจัดการเรียนการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลางนั้น ครูและนักเรียนจะต้องเปลี่ยนบทบาทในการปรับกระบวนการของการเรียนการสอนโดยสอดคล้องเหมาะสมให้ผู้เรียนเกิดความรู้มากขึ้น

ข้อดีของการจัดประสบการณ์การเรียนรู้ที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง

ในการจัดประสบการณ์หรือกิจกรรมการเรียนรู้หากครูผู้สอนหรือผู้ที่เกี่ยวข้องยึดหลักแนวคิดดังที่ได้กล่าวมา การเรียนรู้ของผู้เรียนจะเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจาก

1. ผู้เรียนมีโอกาสพัฒนาศักยภาพของตน เพราะผู้เรียนแต่ละคนก็ต่างมีความคิดความเห็น ประสบการณ์ และความชำนาญด้านต่าง ๆ ติดมาด้วยกันทุกคน อาจจะมีบ้างน้อยต่างกัน การที่ผู้เรียนได้มีโอกาสร่วมแสดงความรู้สึก ความคิดเห็น แลกเปลี่ยนประสบการณ์ซึ่งกันและกัน จะเป็นสิ่งสำคัญต่อพวกเขา

2. ผู้เรียนมีโอกาสได้ใช้ประสบการณ์ที่เรียนมาก่อนแล้ว เพราะการเรียนการสอนที่มีผู้เรียนเป็นศูนย์กลางนั้น กิจกรรมที่จัดในลักษณะปลายเปิดจะช่วยกระตุ้นให้ผู้เรียนเป็นผู้รับผิดชอบในการเติมรายละเอียดลงไป ดังนั้น กรอบแนวคิดอันเดียวกันอาจมีรายละเอียดแตกต่างหลากหลายวิธี เมื่อผู้คิดอยู่ต่างกลุ่มกัน ทำให้ค้นพบสิ่งใหม่ ๆ ขึ้นได้อีก
3. ผู้เรียนให้ความสนใจที่เรียนมากขึ้น เพราะผู้เรียนต้องปฏิบัติกิจกรรมที่ครูมอบหมายและสนใจอยากจะทำอะไรบ้าง เพราะไม่รู้ตัวล่วงหน้ามาก่อน
4. ผู้เรียนสามารถเรียนรู้จากเพื่อนในกลุ่ม เพราะผู้เรียนแต่ละคนมีพื้นฐานทางด้านเนื้อหาหรือประสบการณ์ต่างกัน ดังนั้น ในขณะที่ร่วมกิจกรรมร่วมกัน ผู้เรียนแต่ละคนต้องตั้งใจฟังว่าเพื่อนพูดอะไร ผู้เรียนสามารถช่วยสอนหรือแลกเปลี่ยนความรู้กันได้ในการทำงานร่วมกัน ผู้เรียนสามารถดึงเอาความรู้ต่าง ๆ ที่มีอยู่รวมกันได้
5. ผู้เรียนมีความสามัคคีในกลุ่ม เพราะในการทำงานร่วมกลุ่มนี้ ผู้เรียนจะต้องช่วยกันทำงานให้บรรลุเป้าหมาย ดังนั้น ผู้เรียนจะต้องช่วยกันทำไม่ใช่แข่งขันกัน

จากแนวความคิดดังกล่าว สำนักคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ สำนักงานรัฐมนตรี ได้จัดทำโครงการพัฒนาคุณภาพการเรียนการสอน (พ.ดร.) เพื่อทำงานตามแผนพัฒนาการศึกษาแห่งชาติ ฉบับที่ 8 (พ.ศ. 2540 – 2544) ในแผนปฏิบัติงานหลักที่ 2 การพัฒนาคุณภาพการเรียนการสอน การดำเนินงานของศูนย์ มีศาสตราจารย์สงบ อมรวิวัฒน์ เป็นผู้เชี่ยวชาญ และที่ปรึกษาประจำโครงการคณะทำงานได้สรุปหลักการเรียนรู้ที่สอดคล้องกับสังคมยุคโลกาภิวัตน์เอาไว้ดังนี้

หลักของการเรียนรู้ที่ให้ผู้เรียนมีเพียงประการเดียวเท่านั้น คือ ต้องการให้ผู้เรียนมีส่วนร่วม และที่ว่ามีส่วนร่วมก็คือ จิตใจของเขาเข้าร่วม มิฉะนั้นจะไม่เกิดการเรียนรู้เลย

การจัดการเรียนการสอนที่เอื้อต่อหลักการข้างต้นก็คือ การจัดการเรียนการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง (กรมสามัญศึกษา : เอกสารลำดับที่ 7/2541 SBM : 100410...คู่มือการบริหารและการจัดการเพื่อสนับสนุนการจัดการเรียนการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง. มีนาคม 2541 : 13 -14)



7. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องทั้งต่างประเทศและในประเทศ

จากการศึกษาพบว่าม้งงานวิจัยที่แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่าง การเปิดรับข่าวสาร ความรู้ ทักษะคิด และ พฤติกรรม ในด้านต่างๆ ซึ่งพอจะยกมาอ้างอิงพร้อมประเด็นเฉพาะที่เห็นว่าเกี่ยวข้องและสำคัญ อันจะเป็นประโยชน์ต่อการวิจัยครั้งนี้ได้ ดังต่อไปนี้

งานวิจัยในต่างประเทศ

แคทซ์ และลาซาร์เฟลด์ (Katz and Lazarsfeld , 1955) พบว่า รูปแบบของการสื่อสารระหว่างบุคคล (Interpersonal Communication) หรือการสื่อสารแบบตัวต่อตัว (Face-to-face Communication) มีผลต่อผู้รับสารในการที่จะยอมเปลี่ยนแปลงทัศนคติ และยอมรับที่จะร่วมมือในการปฏิบัติมากที่สุด

แคลปเปอร์ (Klapper,1960) ศึกษาและสรุปงานวิจัยที่สำคัญเกี่ยวกับผลหรืออิทธิพลของการสื่อสารมวลชน และสรุปให้เห็นถึงความสามารถของการสื่อสารมวลชนในการเปลี่ยนแปลงทัศนคติและพฤติกรรมของบุคคลว่า โดยปกติการสื่อสารมวลชนไม่ใช่สาเหตุสำคัญเพียงประการเดียวที่ทำให้เกิดผลในผู้รับสาร แต่ทำหน้าที่ร่วมกันหรือผ่านปัจจัยและอิทธิพลที่เป็นตัวกลางอื่นๆ มากกว่า และประสิทธิภาพของการสื่อสารมวลชนขึ้นอยู่กับลักษณะต่างๆ ของสาร แหล่งสาร หรือสถานการณ์ของการสื่อสาร

ฟรีดแมน (Freedman,1961) ศึกษาความแตกต่างของบุคคลที่ระดับอายุต่างกัน พบว่าคนที่มีอายุน้อยจะมีการเรียนรู้และทัศนคติในระดับสูงกว่าผู้ที่มีอายุมาก กล่าวอีกนัยหนึ่ง คือ อายุของผู้รับสารจะมีอิทธิพลต่อการสื่อสารไม่มากนักน้อย ซึ่งจะออกมาในรูปของความสนใจ ความเชื่อ หรือพฤติกรรม การรับข่าวสารของผู้รับ

โรเจอร์ส และสเวนนิ่ง (Rogers and Svenning,1969) พบว่า ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการเปิดรับสื่อและการยอมรับนวัตกรรม คือ การศึกษา การเดินทางไปต่างถิ่น การเป็นคนทันสมัย มีการศึกษา มีฐานะทางเศรษฐกิจ และมีตำแหน่งหน้าที่การงาน

ไดโคโน (Diokno, 1973) ได้ศึกษาวิธีการสื่อสารเกี่ยวกับการวางแผนครอบครัวโดยเลือกสตรีที่สมรสแล้ว 142 คน มาเป็นกลุ่มตัวอย่างพบว่า ในด้านข่าวสารนั้นสตรีชอบสื่อบุคคลมากที่สุด รองลงมาได้แก่ วิทยุ โทรทัศน์ และวิทยุกระจายเสียง ตามลำดับ

คาสติโล (Castillo, 1979) ได้สรุปผลงานของผู้ที่ศึกษาเกี่ยวกับช่องทางการติดต่อสื่อสาร (Channel) และแหล่งความรู้ทางการเกษตรได้รับแหล่งข่าวที่เป็นตัวบุคคลที่สำคัญ ได้แก่ เจ้าหน้าที่ส่งเสริม เพื่อนบ้าน และญาติ นอกจากนี้เขายังพบว่าเกษตรกรที่ไม่ได้รับการส่งเสริมโดยตรงจากเจ้าหน้าที่ส่วนใหญ่จะได้รับข่าวสารจากวิทยุมากที่สุดและเป็นที่ยอมรับของเกษตรกรมากกว่าเอกสารหรือหนังสือพิมพ์

ฟาร์ลิป คอร์เซนเนีย วันตาเดล โทโร และ เจมส์ เจนดีโน (Farlip Korzenny, Wandadel Toro and James Gendino, 1987) ได้ศึกษาเกี่ยวกับ อิทธิพลของสื่อมวลชนประเภทต่าง ๆ ที่มีต่อความรู้ ทักษะ และ ความเห็นในด้านข่าวสารต่างประเทศของชาวอเมริกันพบว่าการเปิดรับข่าวสารต่างประเทศทางโทรทัศน์มีความสัมพันธ์ ในทางบวกกับความรู้ด้านข่าวต่างประเทศ ของประชาชน และหนังสือพิมพ์มีความสัมพันธ์กับทัศนคติเกี่ยวกับข่าวต่างประเทศ

จากงานวิจัยดังกล่าว พบว่าสื่อมวลชนมีบทบาทในการให้ความรู้ในเรื่องต่าง ๆ และยังมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลง ทัศนคติและพฤติกรรมของบุคคลได้ในระดับหนึ่ง แต่พบว่าสื่อมวลชนนั้นมีอิทธิพลอย่างมากต่อการเปลี่ยนแปลงทัศนคติและพฤติกรรมโดยผ่านรูปแบบการสื่อสารระหว่างบุคคลและพบว่า อายุ การศึกษา การเดินทางไปต่างถิ่น การเป็นคนทันสมัย ฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมมีความสัมพันธ์กับการเปิดรับสื่อและการยอมรับนวัตกรรมด้วย

งานวิจัยในประเทศ

เอเวอเรท เอ็ม โรเจอร์ส และคณะ (Everetts M. Rogers et.al., 1966) ได้ทำการศึกษาการเผยแพร่ความคิดใหม่ทางการศึกษาในโรงเรียนมัธยมศึกษาของรัฐบาลในประเทศไทยพบว่า

1. ครูที่ทราบความคิดใหม่ทางการศึกษาในระยะเริ่มต้น มักเป็นครูซึ่งมีอายุน้อยกว่าครูอื่นๆ ในโรงเรียนเดียวกัน ครูที่มีอายุมากมักรู้เรื่องเกี่ยวกับความคิดใหม่ช้ากว่าครูหนุ่ม
2. ครูที่ทราบเรื่องความคิดใหม่ทางการศึกษาเร็วมักเป็นครูที่มีเวลาทำการสอนน้อย และเป็นผู้มีการศึกษามากกว่าครูคนอื่นๆ นอกจากนี้ยังมีความสนใจกว้างขวางกว่าครูอื่นๆ และนิยมการ

เปลี่ยนแปลงทางการศึกษา เป็นผู้ที่มองเห็นประโยชน์ของการใช้ความคิดใหม่ ที่จะทำให้เกิดผลดี และมีความโน้มเอียงที่จะยอมรับความคิดใหม่มากกว่าผู้อื่น

นอกจากนี้ยังพบอีกว่า ครูมัธยมศึกษาซึ่งมองเห็นว่า ความคิดใหม่มีประโยชน์มาก มักเป็นครูผู้หญิงมากกว่าผู้ชาย นอกจากนี้ครูเหล่านี้มักพิจารณาตนเองว่าเป็นครูดี พอใจในความเป็นครู และรู้สึกว่าคุณมีความมั่นคงในงานที่ทำอยู่

มุกดา แก้วมณีโชค (2532) ศึกษาประสิทธิผลของสื่อเสียงตามสายที่มีต่อความรู้ ทักษะ ทศนคติและการปฏิบัติเกี่ยวกับการสุขาภิบาลอาหารของประชาชนในเขตเทศบาลเมืองชลบุรี พบว่าหลังการได้รับฟังรายการความรู้ด้านการสุขาภิบาลทางสื่อเสียงตามสายแล้ว กลุ่มตัวอย่างมีการเพิ่มความรู้ เปลี่ยนแปลงทัศนคติ และการปฏิบัติตนไปในทางที่ถูกสุขลักษณะยิ่งขึ้น อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ อายุและการศึกษามีความสัมพันธ์กับระดับความรู้และการปฏิบัติตนด้านการสุขาภิบาลอาหาร แต่ฐานะทางเศรษฐกิจและจำนวนสมาชิกในครอบครัวไม่มีความสัมพันธ์กับระดับความรู้และการปฏิบัติตนด้านการสุขาภิบาลอาหาร

นฤพล โรหิตจันทร์ (2534) ศึกษาประสิทธิผลของสื่อประชาสัมพันธ์ที่มีต่อความรู้และทัศนคติเกี่ยวกับโครงการ "รักเจ้าพระยากับตาวีเศษ" ของประชาชนในกรุงเทพมหานคร พบว่าประชาชนส่วนใหญ่รู้จักโครงการ "รักเจ้าพระยากับตาวีเศษ" โดยผ่านทางสื่อประชาสัมพันธ์ต่างๆ ในโครงการ พฤติกรรมการเปิดรับสื่อประชาสัมพันธ์มีความสัมพันธ์กับความรู้ และทัศนคติของประชาชนเกี่ยวกับโครงการและสื่อประชาสัมพันธ์ในโครงการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

กนกรัตน์ สุขะวัฒน์ (2534) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการเปิดรับสื่อเกี่ยวกับโรคเอดส์และพฤติกรรมในการป้องกันโรคเอดส์ของหญิงโสเภณี พบว่า กลุ่มตัวอย่างเคยเห็นและจำข้อความบนสื่อสติ๊กเกอร์ได้มากที่สุด รองลงมาได้แก่ โปสเตอร์ และแผ่นพับ ตามลำดับ ยังพบว่าโสเภณีที่มีการเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับโรคเอดส์จากสื่อเฉพาะกิจจะมีความรู้ ทศนคติและพฤติกรรมในการป้องกันโรคเอดส์

ต้องฤดี ปุณณกันต์ (2534) ศึกษาการเปิดรับการสื่อสารกับการพัฒนาความรู้ทัศนคติและพฤติกรรมของประชาชนตามโครงการขยายฐานประชาธิปไตยสู่ปวงชน ศึกษากรณีอำเภอนครหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา พบว่า ปริมาณการเปิดรับข่าวสารจากสื่อมวลชนมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของประชาชน

พิสิฏฐ์ บุญไชย (2535) ได้ศึกษาเกี่ยวกับการมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์ป่าไม้ของ กรรมการสภาตำบล ศึกษาเฉพาะกรณีภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง พบว่าระดับความสนใจ ชาวกรได้รับทราบเรื่องการอนุรักษ์ป่าไม้ทางสื่อมวลชน และความสนใจต่อโครงการอนุรักษ์ป่าไม้ มีผลต่อระดับการมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์ป่าไม้ คือ กลุ่มที่ได้รับทราบเรื่องการอนุรักษ์ป่าไม้ทาง สื่อมวลชน จะมีระดับการมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์ป่าไม้มากกว่ากลุ่มที่ได้รับน้อยกว่า

สุภารักษ์ จุตระกุล (2536) ศึกษาพฤติกรรมการเปิดรับข่าวสาร ความรู้ ทักษะคติ และการมีส่วนร่วมในการทิ้งขยะแยกประเภท เพื่อการหมุนเวียนกลับมาใช้ประโยชน์ใหม่ของประชาชน ในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า

- การเปิดรับข่าวสารจากหนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ แผ่นพับ ไปสเตอร์ งานนิทรรศการ มีความสัมพันธ์กับความรู้เกี่ยวกับการทิ้งขยะแยกประเภท เพื่อการหมุนเวียนกลับมา ใช้ประโยชน์ใหม่
- การเปิดรับข่าวสารจากสื่อมวลชน บุคคลในครอบครัว ไปสเตอร์ งานนิทรรศการ มีความสัมพันธ์กับทักษะคติ
- การเปิดรับข่าวสารจากสื่อมวลชน บุคคลในครอบครัว เพื่อนบ้าน เพื่อนร่วมอาชีพ แผ่นพับ มีความสัมพันธ์กับการมีส่วนร่วม

สุมาลี ตั้งจิตต์ศิลป์ (2536) ศึกษาพฤติกรรมการเปิดรับสื่อเกี่ยวกับการรักษาคุณภาพ แหล่งน้ำ กับความรู้ ทักษะคติ และพฤติกรรมการมีส่วนร่วมในการรักษาคุณภาพแหล่งน้ำของ ประชาชนในกรุงเทพมหานคร จากกลุ่มตัวอย่างจำนวนทั้งสิ้น 400 คน โดยใช้แบบสอบถามในการ รวบรวมข้อมูลพบว่า

ส่วนใหญ่ของกลุ่มตัวอย่างเป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 20-35 ปี ระดับการศึกษาสูงกว่า มัธยมศึกษาตอนต้น เป็นเจ้าของกิจการ มีรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท และมีการเปิดรับข่าวสาร เกี่ยวกับการรักษาคุณภาพแหล่งน้ำผ่านสื่อโทรทัศน์ และผ่านทางสามี/ภรรยามากที่สุด อย่างไรก็ตาม พฤติกรรมการเปิดรับสื่อเกี่ยวกับการรักษาคุณภาพแหล่งน้ำไม่มีความสัมพันธ์กับความรู้และ ทักษะคติ ขณะที่การเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับการรักษาคุณภาพแหล่งน้ำจากสามี/ภรรยา มีความ สัมพันธ์กับพฤติกรรมการมีส่วนร่วมความรู้มีความสัมพันธ์กับทักษะคติและพฤติกรรมการมีส่วนร่วม และทักษะคติมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการมีส่วนร่วม

พิมลพรรณ สุทธิวงศ์ (2537) ศึกษาการรับทราบข่าวสารจากสื่อมวลชน กับการรับทราบข่าวสารการรณรงค์จากสื่อมวลชน จิตสำนึกและการมีส่วนร่วมในการใช้น้ำอย่างประหยัดของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร จากกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 432 คน ด้วยแบบสอบถาม พบว่า

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่รับทราบข่าวสารทั่วไปจากสื่อมวลชนในระดับปานกลาง รับทราบข่าวสารการรณรงค์จากสื่อมวลชนในระดับสูง มีจิตสำนึกและมีส่วนร่วมในการใช้น้ำอย่างประหยัดในระดับสูงสำหรับพฤติกรรมการรับทราบข่าวสารทั่วไปจากสื่อมวลชนนั้น มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับพฤติกรรมการรับทราบข่าวสารการรณรงค์จากสื่อมวลชนซึ่งไม่มีความสัมพันธ์กับจิตสำนึกในการใช้น้ำอย่างประหยัดและการมีส่วนร่วมในการใช้น้ำอย่างประหยัด ส่วนจิตสำนึกในการใช้น้ำอย่างประหยัดมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการมีส่วนร่วมในการใช้น้ำอย่างประหยัด

ศศิวิมล ปาลศรี (2537) ศึกษาพฤติกรรมการเปิดรับข่าวสาร ความรู้ ทักษะคติ และพฤติกรรมการใช้พลังงานไฟฟ้าอย่างประหยัดของเจ้าหน้าที่ในหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจและเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร จากกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 300 คน มีแบบสอบถามเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล พบว่า

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่รับทราบข่าวสารทั่วไปจากสื่อมวลชนในระดับปานกลาง รับทราบข่าวสารการรณรงค์จากสื่อมวลชนในระดับต่ำ มีความรู้ และพฤติกรรมการใช้พลังงานไฟฟ้าอย่างประหยัดในระดับสูงมีทักษะคติเชิงบวกต่อการใช้พลังงานไฟฟ้าอย่างประหยัด

พฤติกรรมการเปิดรับข่าวสารการรณรงค์จากสื่อมวลชน และทักษะคติต่อการใช้ไฟฟ้าอย่างประหยัด มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับพฤติกรรมการใช้พลังงานไฟฟ้าอย่างประหยัด ส่วนความรู้เกี่ยวกับการใช้พลังงานไฟฟ้าอย่างประหยัด ไม่มีความสัมพันธ์กับทักษะคติต่อการใช้พลังงานไฟฟ้าอย่างประหยัดและพฤติกรรมการใช้พลังงานไฟฟ้าอย่างประหยัด

พีระนันท์ บุรณะโสภณ (2537) ศึกษาพฤติกรรมการเปิดรับข่าวสาร ความรู้ ทักษะคติ และการมีส่วนร่วมในการใช้ผลิตภัณฑ์อนุรักษ์สิ่งแวดล้อมของประชาชนในกรุงเทพมหานคร พบว่าบุคคลที่มีเพศ อายุ และรายได้แตกต่างกัน มีความแตกต่างในการเปิดรับข่าวสารจากทั้งสื่อมวลชน สื่อบุคคล และสื่อเฉพาะกิจ แต่ไม่พบความแตกต่างทางด้านพฤติกรรมการเปิดรับข่าวสารในผู้ที่มีการศึกษาและอาชีพที่แตกต่างกัน ตัวแปรที่สำคัญที่มีอิทธิพลในการอธิบายการมีส่วนร่วมในการใช้ผลิตภัณฑ์อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม เรียงลำดับ คือ ทักษะคติ การเปิดรับข่าวสาร และแผนผัง

สนิ นัยวินิจ (2538) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมกาเปิดรับข่าวสารการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมกับความรู้ ทักษะคิด และการมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมอันเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจแพท่องเที่ยวของประชาชนในเขตเทศบาลเมือง จังหวัดกาญจนบุรี จากกลุ่มตัวอย่างจำนวนทั้งสิ้น 400 คน โดยมีแบบสอบถามเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล พบว่า

- พฤติกรรมกาเปิดรับข่าวสารการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมจากกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน นายอำเภอ ปลัดอำเภอ พระสงฆ์ และหอกระจายข่าว มีความสัมพันธ์กับความรู้ในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมอันเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจแพท่องเที่ยว
- พฤติกรรมกาเปิดรับข่าวสารการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมจากสื่อโทรทัศน์ นิตยสาร กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน นายอำเภอ ตำรวจ ทหาร พระสงฆ์ เพื่อนบ้าน และสื่อเฉพาะกิจทั้งหมด มีความสัมพันธ์ทักษะคิดในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมอันเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจแพท่องเที่ยว
- พฤติกรรมกาเปิดรับข่าวสารการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมจากสื่อมวลชน สื่อบุคคล และสื่อเฉพาะกิจ ทั้งหมดมีความสัมพันธ์กับการมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมอันเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจแพท่องเที่ยว
- ความรู้ในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมอันเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจแพท่องเที่ยวมีความสัมพันธ์กับทักษะคิดในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมอันเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจแพท่องเที่ยว
- ความรู้ในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมอันเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจแพท่องเที่ยวไม่มีความสัมพันธ์กับการมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมอันเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจแพท่องเที่ยว
- ทักษะคิดในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมอันเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจแพท่องเที่ยวไม่มีความสัมพันธ์กับการมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมอันเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจแพท่องเที่ยว

มงคล ปิยศิริวัฒน์ (2539) ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการยอมรับการใช้น้ำหยดเสริมไอโอดีนในน้ำดื่มเพื่อป้องกันโรคขาดสารไอโอดีน อำเภอบ้านตาก จังหวัดตาก โดยกลุ่มตัวอย่างสุ่มจากประชากรใน 7 ตำบลของอำเภอบ้านตากจำนวน 420 คน ดำเนินการสัมภาษณ์แบบสอบถามพบว่า

กลุ่มตัวอย่างมีการเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับน้ำหยดเสริมไอโอดีนลงในน้ำดื่มจากสื่อบุคคลมากที่สุด อันได้แก่ เจ้าหน้าที่สาธารณสุข และอาสาสมัครสาธารณสุขประจำหมู่บ้าน (อสม) สำหรับคุณลักษณะทางนวรรรมของน้ำหยดเสริมไอโอดีน ที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสนใจมากที่สุดคือ เป็นสิ่งที่สามารถป้องกันโรคคอกพอกได้ และส่วนใหญ่มีการตัดสินใจใช้น้ำหยดเสริมไอโอดีน

ด้วยตนเองเพียงคนเดียว ส่วนปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการยอมรับการใช้น้ำหยดเสริมไอโอดีน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ คือ การเปิดรับข่าวสาร และรูปแบบการตัดสินใจ

โสภิตสุตา มงคลเกษม (2539) ศึกษาพฤติกรรมการเปิดรับข่าวสาร ความรู้ ทักษะคิดและพฤติกรรมการคาดเดาเข็มขัดนิรภัยของผู้ขับขี่รถยนต์ในกรุงเทพมหานคร โดยใช้แบบสอบถามและทำการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญจำนวน 400 ราย พบว่า

ผู้ขับขี่รถยนต์ที่มีพฤติกรรมการเปิดรับข่าวสารจากเพื่อนและป้ายประชาสัมพันธ์ต่างกัน มีความรู้เรื่องเข็มขัดนิรภัยต่างกัน

ผู้ขับขี่รถยนต์ที่มีพฤติกรรมการเปิดรับข่าวสารจากโทรทัศน์ แผ่นพับ และสติ๊กเกอร์ต่างกัน มีทัศนคติต่อการคาดเดาเข็มขัดนิรภัยต่างกัน

ผู้ขับขี่รถยนต์ที่มีพฤติกรรมการเปิดรับข่าวสารสติ๊กเกอร์ต่างกัน มีพฤติกรรมการคาดเดาเข็มขัดนิรภัยต่างกัน

ผู้ขับขี่รถยนต์ที่มีความรู้เรื่องเข็มขัดนิรภัยต่างกัน มีทัศนคติต่อการคาดเดาเข็มขัดนิรภัย และพฤติกรรมการคาดเดาเข็มขัดนิรภัยไม่แตกต่างกัน

และผู้ขับขี่รถยนต์ที่มีทัศนคติต่อการคาดเดาเข็มขัดนิรภัยต่างกัน มีพฤติกรรมการคาดเดาเข็มขัดนิรภัยต่างกัน

สาวิตรี สุตรา (2539) ศึกษา การเปิดรับสื่อ ความรู้ ทักษะคิด และพฤติกรรมการออมของชาวชนบทในจังหวัดสุรินทร์ พบว่า

1. การเปิดรับสื่อโทรทัศน์ สื่อหนังสือพิมพ์ และการสื่อสารระหว่างบุคคลมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการออมของประชาชน

2. ความรู้มีความสัมพันธ์กับทักษะคิด แต่ ทักษะคิดไม่สัมพันธ์กับพฤติกรรมการออม

วันทนีย์ ศิริสุข (2539) ศึกษาประสิทธิภาพของสื่อประชาสัมพันธ์ในโครงการสะสมไมล์รอยัล ออร์คิด พลัส ของบริษัทการบินไทย จำกัดพบว่า การเปิดรับสื่อประชาสัมพันธ์ของสมาชิกในโครงการสะสมไมล์ รอยัล ออร์คิด พลัส บางประเภทเท่านั้น ได้แก่ นิตยสารสวัสดี แผ่นพับ จดหมายโดยตรงถึงสมาชิก ไปสเตอร์ นิตยสารทั่วไป และสติ๊กเกอร์ ที่มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความรู้ และทัศนคติของสมาชิกเกี่ยวกับโครงการสะสมไมล์ รอยัล ออร์คิด พลัส อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

อุทัยวรรณ โกศลวัฒน์ (2539) ศึกษาพฤติกรรมการเปิดรับข่าวสาร ความรู้ ทักษะคิด และการมีส่วนร่วมในการแก้ปัญหาน้ำเสียในโครงการบำบัดน้ำเสียของผู้บริหารธุรกิจและเจ้าของสถานประกอบการ โดยใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวนทั้งสิ้น 410 คน ที่มีสถานประกอบการอยู่ในเขตพื้นที่โครงการบำบัดน้ำเสีย และใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูล พบว่า

พฤติกรรมการเปิดรับข่าวสารเรื่องการแก้ปัญหาน้ำเสียทั้งจากสื่อมวลชนและสื่อบุคคลมีความสัมพันธ์กับความรู้เรื่องการแก้ไขปัญหาน้ำเสียในโครงการบำบัดน้ำเสียในระดับต่ำ และมีความสัมพันธ์กับการมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาน้ำเสียในโครงการบำบัดน้ำเสียในระดับปานกลาง แต่ไม่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติต่อการแก้ไขปัญหาน้ำเสียในโครงการบำบัดน้ำเสีย

สำหรับความรู้ในเรื่องการแก้ไขปัญหาน้ำเสียไม่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติในการแก้ไขปัญหาน้ำเสียในโครงการบำบัดน้ำเสีย แต่มีความสัมพันธ์กับการมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาน้ำเสียในโครงการบำบัดน้ำเสียระดับปานกลาง

ส่วนทัศนคติในการแก้ไขปัญหาน้ำเสียไม่มีความสัมพันธ์กับการมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาน้ำเสียในโครงการบำบัดน้ำเสีย

दानินท์ กิจนิชี (2540) ศึกษาการเปิดรับข่าวสาร ความรู้ ทักษะคิดและการอนุรักษ์พลังงานในโครงการรวมพลังหารสองของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร จากกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 400 คน มีแบบสอบถามเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล พบว่า

พฤติกรรมการเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับการอนุรักษ์พลังงานจากสื่อวิทยุมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความรู้เกี่ยวกับการอนุรักษ์พลังงาน

พฤติกรรมการเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับการอนุรักษ์พลังงานจากสื่อโทรทัศน์ วิทยุ โทรทัศน์ วิทยุ มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับทัศนคติเกี่ยวกับการอนุรักษ์พลังงาน

และพฤติกรรมการเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับการอนุรักษ์พลังงานจากสื่อวิทยุ หนังสือพิมพ์ มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับพฤติกรรมการอนุรักษ์พลังงาน

ลัดดา ประเสริฐวิริยะกุล (2540) ศึกษาการเปิดรับข่าวสารเรื่องวิกฤติการณ์ทางเศรษฐกิจ การรับรู้ถึงความรุนแรงของวิกฤติการณ์ และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการบริโภคของชาวกรุงเทพฯ จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 418 คน ที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร มีเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล คือ แบบสอบถาม พบว่า

การเปิดรับข่าวสารเรื่องวิกฤติการณ์มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการรับรู้ถึงความรุนแรงของวิกฤติการณ์และการลดปริมาณการบริโภคสินค้าต่างประเทศและการใช้บริการ สำหรับการรับรู้ถึง

ความรุนแรงของวิกฤติการณ์ก็มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการลดปริมาณการบริโภคสินค้าในประเทศและการให้บริการ

อลิสซา วีรพัฒน์กุล (2540) ได้ศึกษาเรื่อง การเปิดรับข่าวสาร ความรู้ ความตระหนักและการปฏิบัติตามกฎจรรยาของผู้ที่บริษัทยนต์ส่วนบุคคลในกรุงเทพมหานคร พบว่า การเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับการจรรยาจากโทรทัศน์มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการปฏิบัติตามกฎจรรยา

อัญชนิ วิชยาภัย บุนนาค (2540) ศึกษาการแสวงหาข่าวสาร ทักษะคิด และพฤติกรรมกรรมการบริโภคผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร โดยใช้แบบสอบถามและกลุ่มตัวอย่างจำนวน 450 คน พบว่า

ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีทัศนคติเป็นกลางต่อผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และมีพฤติกรรมกรรมการบริโภคในระดับต่ำ โดยผู้บริโภคเห็นว่าผลิตภัณฑ์มีความสะดวกและมีประโยชน์ต่อสุขภาพ แต่ยังคงเป็นสิ่งที่ไม่ค่อยและเกินจำเป็น และอาจมีความเสี่ยงจากการบริโภค ผลิตภัณฑ์ที่มีการบริโภคมมากที่สุดคือ วิตามิน อาหารเสริมและเครื่องสำอางต่าง ๆ ผู้บริโภคส่วนใหญ่ซื้อสินค้าเพื่อบริโภคเอง และมีจำนวนไม่น้อยที่ได้รับเป็นของขวัญ เศรษฐกิจมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ในด้านการแสวงหาข่าวสาร ผู้บริโภคส่วนใหญ่แสวงหาข่าวสารในระดับต่ำ โดยนิยมแสวงหาข่าวสารจากสื่อมวลชนและบริโภคข่าวสารประเภทใกล้ตัวมากที่สุด

นอกจากนี้ ผลการวิจัยยังปรากฏอีกว่า การกระทำกิจกรรมที่ส่งเสริมสุขภาพหรือพฤติกรรมสุขภาพ ทัศนคติต่อผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และการแสวงหาข่าวสารเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพจากสื่อประเภทสื่อมวลชน สื่อบุคคลและสื่ออื่น ๆ มีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับพฤติกรรมกรรมการบริโภคผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ โดยข่าวสารใกล้ตัวและสื่ออื่น ๆ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมกรรมการบริโภคผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพสูงที่สุด

สุกัลยา บัณฑิตนุฑ (2541) ศึกษาประสิทธิผลของการประชาสัมพันธ์ของโครงการฉลาดประหยัดไฟ พบว่า พฤติกรรมการเปิดรับข่าวสารโครงการฉลาดประหยัดไฟไม่มีความสัมพันธ์กับความรู้และทัศนคติ เกี่ยวกับการประหยัดไฟ ผู้บริโภคส่วนใหญ่รู้จักและได้รับข่าวสารจากโครงการฉลาดประหยัดไฟจากสื่อมวลชนมากที่สุด และได้รับข้อมูลมากที่สุดจากสื่อมวลชนเช่นกัน ได้แก่ สื่อโทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ และวิทยุ ในระดับใกล้เคียงกัน ส่วนสื่อที่สร้างความเข้าใจมากที่สุดคือ โทรทัศน์ รองลงมาคือ วิทยุและสื่อสิ่งพิมพ์ ส่วนสื่อที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้ออุปกรณ์ประหยัดไฟ คือ สื่อโทรทัศน์ รองลงมาคือ สื่อบุคคลและสื่อเฉพาะกิจ

นันทพร อติเรกโชติกุล (2542) ศึกษา การเปิดรับสื่อความรู้ ทักษะคิด และการตรวจ
 มะเร็งเต้านมของสตรีในเขต อำเภอเมือง จ.นครราชสีมา พบว่า โทรทัศน์เป็นสื่อที่สตรีเปิดรับมากที่สุด
 สตรีที่มีอายุ อาชีพ รายได้ และการศึกษาที่แตกต่างกันมีการเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับโรคมะเร็ง
 เต้านมที่แตกต่างกัน การตรวจมะเร็งเต้านมมีความสัมพันธ์กับทัศนคติ และการเปิดรับข่าวสาร
 เกี่ยวกับโรคมะเร็งเต้านม

อรนุช งามขาว (2543) ศึกษาการเปิดรับข่าวสาร ความรู้ ทักษะคิด และการปฏิบัติตาม
 กฎจราจรของประชาชนคนเดินเท้าในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า การเปิดรับข่าวสารจากสื่อมวลชน
 และสื่อเฉพาะกิจมีความสัมพันธ์กับความรู้เกี่ยวกับการจราจรและการปฏิบัติตามกฎจราจร
 ส่วนการเปิดรับข่าวสารจากสื่อเฉพาะกิจมีความสัมพันธ์กับทัศนคติเกี่ยวกับกฎจราจร ความรู้และ
 ทักษะคิดมีความสัมพันธ์กับการปฏิบัติตามกฎจราจร และพบว่าทัศนคติเป็นตัวแปรที่สามารถ
 อธิบายการปฏิบัติตามกฎจราจรได้ดีที่สุด

จากงานวิจัยดังกล่าวพบว่าทฤษฎี KAP ที่ว่าด้วยเรื่อง การเปิดรับข่าวสาร ความรู้ ทักษะคิด
 และพฤติกรรม มีความสัมพันธ์ในเชิงบวกนั้นเป็นจริงในเฉพาะบางประเด็นเท่านั้น งานวิจัยหลาย
 ชิ้นแสดงให้เห็นว่า ความรู้อาจไม่มีความสัมพันธ์ กันในเชิงบวกกับทัศนคติ หรือ พฤติกรรมก็ได้ ซึ่ง
 ขึ้นอยู่กับประเด็นที่แตกต่างกันไปในนั่นเอง