

ทฤษฎีแนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเรื่องการศึกษาการเปิดรับสื่อ การรับรู้ประโยชน์ และความใฝ่ฝันที่เกี่ยวกับการเข้าเรียนวิชาทหารรักษาดินแดนของนักศึกษาหญิงในเขตกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยได้นำทฤษฎี แนวคิด ตลอดจนงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมาศึกษา เพื่อใช้เป็นแนวทางในการวิจัยดังต่อไปนี้

1. ทฤษฎีการเปิดรับข่าวสาร
2. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับประสิทธิภาพของสื่อมวลชน สื่อบุคคล และสื่อเฉพาะกิจ
3. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการรับรู้ประโยชน์
4. แนวความคิดเกี่ยวกับทัศนคติ
5. แนวความคิดเกี่ยวกับความต้องการของมนุษย์
6. ทฤษฎีแรงจูงใจ
7. ทฤษฎีความใฝ่ฝัน
8. ประวัติและความเป็นมาของการศึกษาวิชาทหารหญิง
9. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีเกี่ยวกับการเปิดรับข่าวสาร

ข่าวสารเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับกิจกรรมต่าง ๆ และการดำเนินชีวิตของมนุษย์ มนุษย์เป็นสัตว์สังคม ซึ่งต้องอาศัยการแลกเปลี่ยนข่าวสาร ความคิดเห็น ความรู้ และประสบการณ์ซึ่งกันและกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เมื่อมนุษย์เกิดความไม่แน่ใจในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ความต้องการข่าวสารก็จะเป็นสิ่งจำเป็น เพราะมนุษย์ต้องการนำข่าวสารนั้นมาเป็นปัจจัย เพื่อพิจารณาประกอบความคิดและการตัดสินใจของตน (พรทิพย์ บุญนิพัทธ์ , 2539)

Cherry (1978) กล่าวว่า การสื่อสารของมนุษย์กระทำเพื่อแบ่งปันข่าวสาร (An act of sharing) นั่นเอง การแบ่งปันข่าวสารระหว่างกันนี้จะก่อให้เกิดความเข้าใจร่วมกัน ซึ่งจะนำไปสู่การตัดสินใจ และกระทำกิจกรรมที่ประสานสอดคล้องกัน

ในเรื่องการเปิดรับข่าวสารนี้ Schramm (1973) ให้ความเห็นว่า ข่าวสารที่เข้าถึงความสนใจของผู้รับสารได้มาก จะมีแนวโน้มทำให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพมากขึ้นด้วย

ทฤษฎีการเปิดรับข่าวสารนี้ มีทฤษฎีที่เกี่ยวข้องคือ ทฤษฎีเกี่ยวกับกระบวนการในการเลือกรับข่าวสาร (Selectivity Process) ซึ่งประกอบด้วย (Klapper , 1960)

### 1. การเลือกรับหรือการเลือกใจ (Selective Exposure)

เป็นการเลือกขั้นแรกในการเลือกช่องทางสื่อสารของมนุษย์ ทักษะและความชำนาญในการรับรู้และเข้าใจข่าวสารของคนนั้น มีความแตกต่างกันบางคนถนัดที่จะเขียนมากกว่าพูด หรือบางคนถนัดที่จะฟังมากกว่าอ่าน สิ่งเหล่านี้เป็นตัวกำหนดในการเลือกเปิดรับหรือใช้สื่อของมนุษย์ จะสังเกตได้ว่าบางคนชอบดูโทรทัศน์มากกว่าอ่านหนังสือ หรือชอบฟังวิทยุมากกว่าอ่านหนังสือ เป็นต้น

### 2. การเลือกใจความสนใจ (Selective Attention)

เนื่องจากสมองของมนุษย์นั้นสามารถรับข้อมูลได้จำกัด คือ รับข้อมูลได้เพียง 500 ส่วนใน 1 วินาที เท่านั้น ในเวลาหนึ่ง ๆ สมองคนเราถูกกระตุ้นจากข่าวสารต่าง ๆ มากมาย ทั้งความคิดของตนเองและสิ่งกระตุ้นจากภายนอก เช่น เสียงพูดคุยหรือเสียงต่าง ๆ สมองเราจะต้องคิดเลือกรับข่าวสารที่มากกว่าส่วนอยู่ตลอดเวลาว่า ข่าวสารนั้นเป็นข่าวสารที่ควรรับรู้และข่าวสารใดที่ไม่ควรรับรู้ ดังนั้นข่าวสารที่ถูกคัดเลือกแล้วมักเป็นข่าวสารที่ตรงตามความสนใจและความต้องการของผู้รับสาร

### 3. การเลือกรับรู้และการเลือกตีความหมาย (Selective Perception and Interpretation)

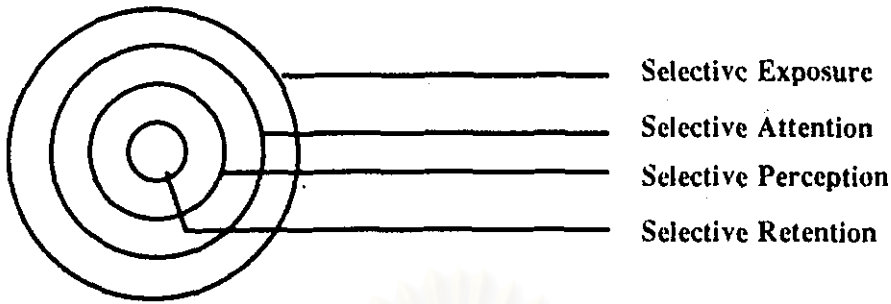
หลังจากเลือกเปิดรับสื่อ เลือกสรรตามความเหมาะสมและความต้องการของตนเองแล้ว ในขั้นต่อไปก็คือ การเลือกรับรู้และเลือกตีความหมายข่าวสารที่ได้รับ เป็นที่ยอมรับแล้วว่า คนเราจะไม่รับข่าวสารทั้งหมด ถึงแม้ว่าข่าวสารนั้นจะเป็นข่าวสารที่ถูกคัดเลือกมาแล้วก็ตาม ในข่าวสารหนึ่ง ๆ คนเรายังจะเลือกรับและเลือกตีความหมายในข้อความที่สอดคล้องกับประสบการณ์ ความรู้สึกนึกคิด การรับรู้ประโยชน์ หรือค่านิยมของตนเองเท่านั้น ข้อความหรือข่าวสารในช่วงใดที่ไม่สอดคล้องกับความคิด ความรู้สึก การรับรู้ประโยชน์ หรือค่านิยมที่ตนเองมีอยู่ก็จะถูกตัดทิ้งไป

ในขั้นของการเลือกรับรู้และเลือกตีความหมายนี้ ก่อนข้างจะสำคัญมากเนื่องจาก แต่ละคน ความรู้สึก ประสบการณ์และค่านิยมที่แตกต่างกันไป ดังนั้นจึงรับรู้เลือกตีความหมายเฉพาะในส่วนที่สอดคล้อง กับประสบการณ์ ความรู้สึกนึกคิด และค่านิยมของตนเอง ซึ่งอาจทำให้การสื่อความหมายไม่ตรงกันซึ่งทำให้เกิดความล้มเหลวทางการสื่อสารได้ (Communication Breakdown)

### 4. การเลือกจดจำ (Selective Retention)

นอกเหนือจากการเลือกรับรู้ และการเลือกตีความหมายแล้ว คนเรายังเลือกจดจำเนื้อหาสาระของสารไว้เป็นประสบการณ์ เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในโอกาสต่อไปอีกด้วยซึ่งข่าวสารที่มนุษย์เลือกจดจำไว้นั้น มักเป็นข่าวสารที่จะช่วยเสริมย้ำ สนับสนุนความรู้สึกนึกคิด การรับรู้ประโยชน์

และค่านิยมของแต่ละคนที่มืออยู่แล้วให้เข้มแข็งหรือชัดเจนยิ่งขึ้น ซึ่งส่วนหนึ่งอาจนำไปใช้ในการสนับสนุนเมื่อเกิดความรู้สึกที่ขัดแย้งและสิ่งที่ไม่สบายใจขึ้นและจากที่กล่าวมาเกี่ยวกับทฤษฎีการเลือกรับข่าวสาร (Selective Process) นำมาเขียนเป็นแผนภาพได้ดังนี้



Wilber Schramm (1973) ได้กล่าวถึงองค์ประกอบที่มีบทบาทสำคัญต่อการเลือกสรรของมนุษย์ ได้แก่

1. ประสบการณ์ทำให้ผู้รับสารแสวงหาข่าวสารแตกต่างกัน
2. การประเมินสาระประโยชน์ของข่าวสารผู้รับข่าวสารจะแสวงหาข่าวสาร เพื่อสนองจุดประสงค์ของตนอย่างใดอย่างหนึ่ง
3. ภูมิหลังแตกต่างกัน ทำให้มีความสนใจแตกต่างกัน
4. การศึกษาและสภาพแวดล้อม ทำให้มีความแตกต่างในพฤติกรรมการเลือกรับสื่อและเนื้อหาข่าวสาร
5. ความสามารถในการรับข่าวสาร เกี่ยวกับสภาพร่างกาย และจิตใจที่ทำให้พฤติกรรมการเปิดรับ ข่าวสารต่างกัน
6. บุคลิกภาพทำให้มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงการรับรู้ประโยชน์การ โน้มโน้มใจและพฤติกรรมของผู้รับสาร
7. อารมณ์ สภาพทางอารมณ์ของผู้รับสาร จะทำให้ผู้รับเข้าใจความหมายของข่าวสาร หรืออาจเป็นอุปสรรคของความเข้าใจความหมายของข่าวสารก็ได้
8. การรับรู้ประโยชน์ จะเป็นตัวกำหนดท่าทีของการรับและตอบสนองต่อสิ่งเร้า หรือข่าวสารที่ได้พบ

โดยทั่วไปผู้รับข่าวสารจะมีพฤติกรรมเปิดรับสื่อที่แตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ เช่นสนองความต้องการของตนเองตามสภาพแวดล้อม เหตุผล และความจำเป็นเกี่ยวกับการเลือกรับสื่อต่าง ๆ นอกเหนือจากปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับพฤติกรรมเปิดรับข่าวสารแล้วผู้รับข่าวสารเอง ก็มักจะแสวงหาที่สอดคล้องและสนับสนุนการรับรู้ประโยชน์ตลอดจนความเชื่อดั้งเดิมของตนด้วย ทั้งนี้ประสบการณ์ ปรัชญา และหลักการดำเนินชีวิตก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่จะเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมของผู้รับสาร

ส่วน McCombs and Becker (1979) มีความเห็นว่า บุคคลใช้สื่อมวลชนเพื่อสนองความต้องการดังต่อไปนี้

1. ต้องการรู้เหตุการณ์ (Surveillance) โดยการสังเกตการณ์และติดตามความเคลื่อนไหวต่าง ๆ จากสื่อมวลชน เพื่อให้รู้ทันต่อเหตุการณ์ และรู้ว่าอะไรมีความสำคัญพอที่จะเรียนรู้
2. ต้องการช่วยการตัดสินใจ (Decision) โดยเฉพาะการตัดสินใจในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวันของตน ซึ่งการรับสื่อมวลชนจะทำให้บุคคลสามารถกำหนดความเห็นของตนต่อสภาวะหรือเหตุการณ์รอบ ๆ ตัว
3. ต้องการข้อมูลเพื่อการพูดคุยหรือสนทนา (Discussion) โดยการรับสื่อมวลชนจะทำให้บุคคลมีข้อมูลที่จะนำไปใช้ในการพูดคุยกับผู้อื่น
4. ต้องการมีส่วนร่วม (Participating) อันได้แก่การมีส่วนร่วมในเหตุการณ์และความเป็นไปที่เกิดขึ้นรอบ ๆ ตัว
5. ต้องการเสริมความคิดเห็นหรือสนับสนุนการตัดสินใจที่ตนเองได้กระทำไปแล้ว (Reinforcement)
6. ต้องการความบันเทิง (Relaxing and Entertaining) เพื่อความเพลิดเพลินและผ่อนคลายอารมณ์ของผู้รับสาร

John C. Merrill and Ralph L. Lowenstein (1971) ได้กล่าวถึงปัจจัยพื้นฐานที่เป็นแรงผลักดันให้บุคคลเลือกเปิดรับสื่อว่าประกอบด้วย

1. ความเหงา เป็นเหตุผลทางจิตวิทยาที่ว่า ปกติคนเราไม่ชอบที่จะอยู่ลำพัง เนื่องจากเกิดความรู้สึก ลับสน วิตกกังวล หวาดกลัว และการเมินเฉยจากสังคม จึงชอบหรือพยายามที่จะรวมกลุ่มเพื่อสังสรรค์กับผู้อื่นเท่าที่โอกาสจะอำนวยได้ เมื่อไม่สามารถที่จะติดต่อกับสังสรรค์กับบุคคลได้โดยตรง สิ่งที่ดีที่สุดคือการได้อยู่กับสื่อต่าง ๆ ที่ใช้ในการสื่อสาร
2. ความอยากรู้อยากเห็นในสิ่งต่าง ๆ เป็นคุณสมบัติพื้นฐานของมนุษย์และเมื่อเป็นเช่นนี้ สื่อมวลชน จึงถือเอาความอยากรู้อยากเห็นเป็นหลักสำคัญอย่างหนึ่งในการเสนอข่าวสาร ซึ่งปกติมนุษย์จะอยากรู้อยากเห็นโดยเริ่มจากสิ่งที่อยู่ใกล้ตัวเองที่สุด ไปจนถึงสิ่งที่อยู่ห่างตัวเองมากที่สุดตามลำดับ ทั้งนี้มิใช่เป็นเพราะว่า สิ่งเหล่านั้นจะมีผลกระทบต่อตนเองทั้งทางตรงและทางอ้อมเท่านั้น แต่เป็นความอยากรู้อยากเห็นในสิ่งที่เกิดขึ้นในแง่ต่าง ๆ เช่น สาเหตุของเหตุการณ์ ผู้ที่เกี่ยวข้องกับเหตุการณ์นั้น รวมทั้งผลกระทบซึ่งอาจจะเกิดขึ้นกับตนเองหรือผู้อื่นด้วย
3. ประโยชน์ใช้สอยของตนเอง โดยพื้นฐานของมนุษย์เป็นผู้เห็นแก่ตัว ในฐานะที่เป็นผู้รับข่าวสาร จึงต้องการแสวงหาและใช้ข่าวสารบางอย่างที่จะใช้เป็นประโยชน์แก่ตนเอง เพื่อช่วยให้ความคิดของตนบรรลุผล เพื่อให้ข่าวสารที่ได้มาเสริมสร้างบารมี เพื่อให้ได้ข่าวสารที่จะช่วยให้ตนเองได้รับความสะดวกสบาย รวมทั้งให้ได้ข่าวสารที่ทำให้ตนเองเกิดความสนุกสนานบันเทิง

4. ลักษณะเฉพาะของสื่อสารมวลชนโดยทั่วไป กล่าวคือ นอกจากองค์ประกอบเกี่ยวกับ อายุ เพศ การศึกษา สถานภาพทางเศรษฐกิจ และสังคม หรือองค์ประกอบอื่นที่ไม่สามารถเห็นเด่นชัด เช่น การรับรู้ประโยชน์ ความใฝ่ฝัน ความกลัว ฯลฯ ของผู้รับสาร จะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมในการใช้สื่อแล้ว สื่อมวลชนแต่ละอย่างก็มีลักษณะเฉพาะที่ผู้รับข่าวสารแต่ละคนแสวงหาและได้ประโยชน์ไม่เหมือนกัน ทั้งนี้เพราะว่าผู้รับข่าวสารแต่ละคนย่อมจะหันเข้าหาดัชนีเฉพาะบางอย่างจากสื่อที่จะสนองความต้องการและทำให้ตนเองเกิดความพึงพอใจ

### แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับประสิทธิภาพของสื่อมวลชน สื่อบุคคลและสื่อเฉพาะกิจ

ในกระบวนการสื่อสารจะประกอบไปด้วยองค์ประกอบ ของการสื่อสารที่สำคัญ ได้แก่ ผู้ส่งสาร (Source) สาร (Message) สื่อ (Media) ผู้รับสาร (Receiver)

องค์ประกอบทั้ง 4 นี้มีความสำคัญอย่างยิ่งในการที่จะเป็นตัวกำหนดความสำเร็จของการสื่อสาร ที่จะทำให้ผู้รับสารเกิดความรู้ ความเข้าใจ มีการรับรู้ประโยชน์ และมีพฤติกรรมไปในแนวที่ผู้ส่งสารปรารถนา (Rogers and Svenning, 1969)

สื่อ (Media) เป็นหนทางหรือวิถีทางที่จะนำข่าวสารไปสู่ผู้รับ (สนั่น ปัทมะทิน, 2520) หรืออาจกล่าวได้ว่า สื่อคือพาหนะที่นำพาข่าวสารจากผู้ส่งสารไปยังผู้รับสาร ซึ่งจำแนกได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ สื่อมวลชน (Mass Media) และสื่อบุคคล (Personal Media) (เสถียร เชยประดับ, 2528)

#### 1. สื่อมวลชน (Mass Media)

หมายถึง สื่อที่ทำให้ผู้ส่งสารซึ่งอาจจะเป็นบุคคลคนเดียวหรือกลุ่มบุคคล สามารถที่ส่งข่าวสารข้อมูลไปยังผู้รับเป้าหมายจำนวนมาก และอยู่กันอย่างกระจัดกระจายได้ในเวลาอันรวดเร็ว

สื่อมวลชน (Mass Media) ในกระบวนการสื่อสารมวลชน (Mass Communication) เป็นรูปแบบหนึ่งของการสื่อสาร ซึ่งมีลักษณะโดยทั่วไปที่แตกต่างจากการสื่อสารในรูปแบบอื่น ๆ 2 ประการ คือ

1. กลุ่มผู้รับสารจะต้องเป็นกลุ่มขนาดใหญ่ซึ่งไม่ใช่ผู้ที่อยู่ในสังคมหรือมีประสบการณ์ร่วมกัน แต่เป็นกลุ่มชนที่มีความหลากหลายและมีลักษณะที่แตกต่างกันไป ไม่จำเป็นต้องเคยรู้จักหรือมีประสบการณ์คล้ายคลึงกันมาก่อน

2. สิ่งที่ใช้ในการสื่อสารมวลชนจะเป็นประเภทสื่อที่สัมผัสได้ด้วยการมองเห็น (Visual Transmitter หรือ Visual Media) เช่น วิทยุและสื่อที่สัมผัสได้ด้วยการมองเห็นและการฟัง (Audio-Visual Transmitter) ได้แก่ โทรทัศน์ เป็นต้น



## 2. สื่อบุคคล (Personal Media)

หมายถึง ตัวบุคคลผู้ที่นำข่าวสารจากบุคคลหนึ่งไปยังอีกบุคคลหนึ่ง โดยอาศัย การติดต่อสื่อสารแบบตัวต่อตัว ระหว่างบุคคล 2 คน หรือมากกว่า 2 คนขึ้นไป

สำหรับประสิทธิภาพของสื่อมวลชนและสื่อบุคคลนั้น นักวิชาการทางการสื่อสารส่วนใหญ่ต่างเห็นพ้องต้องกันว่า สื่อมวลชนจะมีประสิทธิภาพมากกว่าสื่อบุคคลในการให้ข่าวสารแก่คนจำนวนมาก เพื่อก่อให้เกิดความรู้ ความเข้าใจในเรื่องใดเรื่องหนึ่งอย่างถูกต้อง ส่วนสื่อบุคคลจะมีประสิทธิภาพมากกว่าในการชักจูงใจให้บุคคลมีการรับรู้ประโยชน์ต่อเรื่องนั้น ๆ ตามแนวทางที่มุ่งหวัง ดังเช่น

Rogers (1978) ได้กล่าวเปรียบเทียบประสิทธิภาพของสื่อมวลชนและสื่อบุคคลไว้ว่า ผลจากการวิจัยต่าง ๆ พบว่า สื่อมวลชนสามารถเปลี่ยนแปลงการรับรู้ ซึ่งหมายถึง การเพิ่มพูนความรู้ ความเข้าใจ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ แต่การสื่อสารระหว่างบุคคลนั้น มีประสิทธิภาพมากกว่า เมื่อวัตถุประสงค์ของผู้ส่งสารอยู่ที่การเปลี่ยนแปลงทัศนคติ เพราะข่าวสารที่ถ่ายทอดออกจากสื่อมวลชนเพียงอย่างเดียวไม่สามารถก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติที่ฝังแน่นหรือเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้ ซึ่งสอดคล้องกับคำกล่าวของ Bettinhaus (1968) ที่ว่า สื่อมวลชนเป็นเพียงตัวเสริม ความเชื่อ และทัศนคติที่มีอยู่แต่เดิมให้ฝังแน่นมากกว่าจะเปลี่ยนแปลงทัศนคติอย่างสิ้นเชิง แต่อาจเปลี่ยนแปลงการรับรู้ได้บ้างในขอบเขตจำกัดของประสบการณ์ ฉะนั้น สื่อมวลชนจึงเป็นเพียงแหล่งความคิด และเป็นผู้วางแนวทางในการเปลี่ยนแปลงเท่านั้น กิจกรรมต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นระหว่างมนุษย์นั้น เป็นผลจากการติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลแบบเห็นหน้าเห็นตากันทั้งสิ้น

Katz and Lazarsfeld (1955) เห็นว่า การสื่อสารระหว่างบุคคล มีผลต่อการทำให้ผู้รับสารยอมรับที่จะเปลี่ยนแปลงทัศนคติและยอมรับที่จะให้ความร่วมมือในการดำเนินกิจกรรม ต่าง ๆ มากที่สุด ฉะนั้นสื่อบุคคลจึงมีความสำคัญมากกว่าสื่อมวลชนในชั้นสูงใจ ส่วนสื่อมวลชนจะมีความสำคัญกว่าในชั้นของการให้ความรู้ ความเข้าใจที่ถูกต้อง และอาจมีผลบ้างในการสร้างการรับรู้ประโยชน์ในเรื่องที่บุคคลยังไม่เคยรับรู้มาก่อน

สำหรับปัจจัยที่ทำให้การติดต่อสื่อสารโดยผ่านสื่อบุคคลที่มีประสิทธิภาพ ในการเปลี่ยน การรับรู้ประโยชน์ของบุคคลมากกว่า การติดต่อสื่อสารโดยผ่านสื่อมวลชนตามแนวความคิดของ Lazarsfeld and Manzel (1968) มี 4 ประการ คือ

1. การติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคล สามารถจัดการเลือกรับสารของผู้ฟังได้ เนื่องจากการหลีกเลี่ยงการสนทนา หรือรับฟังเป็นไปได้ยากกว่าการรับข่าวสารจากสื่อมวลชน ซึ่งผู้รับสารอาจ

หลีกเลี่ยงไม่รับฟังเนื้อหาที่ขัดแย้งกับการรับรู้ประโยชน์และความเชื่อของตน หรือเรื่องที่ตนไม่สนใจได้ง่าย

2. การติดต่อสื่อสารแบบเผชิญหน้า เปิดโอกาสให้ผู้ส่งสารสามารถปรับปรุง หรือเปลี่ยนแปลงเนื้อหาที่ใช้สนทนากันได้ในเวลาอันรวดเร็ว ถ้าหากเนื้อหาที่สนทนานั้นได้รับการต่อต้านจากคู่สนทนา

3. การติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลนั้น จะมีลักษณะง่าย เป็นกันเอง จึงง่ายต่อการชักจูงใจให้คล้อยตาม

4. ผู้รับสารส่วนใหญ่มักจะเชื่อถือในข้อตัดสินใจ และความคิดเห็นของผู้ที่เขารู้จัก และนับถือ มากกว่าบุคคลที่เขาไม่เคยรู้จักมาก่อน แล้วมาติดต่อสื่อสารด้วย

นอกจากนี้ ทฤษฎีการสื่อสารแบบหลายขั้นตอน (Multi-step flow of Communication) ยังได้กล่าวว่า ข่าวสารส่วนใหญ่ที่เผยแพร่จากสื่อมวลชนไปยังประชาชนเป้าหมายนั้น มักจะผ่านผู้นำความคิดเห็น (Opinion Leader) หรือผู้ที่เข้าถึงสื่อมากกว่าเสียก่อน แล้วบุคคลเหล่านี้จึงจะนำเอาข่าวสารข้อมูลที่ได้รับไปเผยแพร่แก่ประชาชนเป้าหมายคนอื่น ๆ ต่อกันไป ซึ่งในการถ่ายทอดข่าวสารแต่ละครั้งผู้ถ่ายทอดมักจะสอดแทรกการรับรู้ประโยชน์ หรือความคิดเห็นของตนเองลงไปด้วย ทำให้ผู้รับสารคนท้าย ๆ ได้รับข่าวสารที่มีการรับรู้ประโยชน์ของคู่สนทนาแทรกมาด้วย ซึ่งมีผลไม่น้อยที่จะทำให้ผู้รับสารคล้อยตาม (Manzel and Katz, 1955)

นอกจากสื่อทั้งสองประเภทที่กล่าวมาข้างต้น ยังมีสื่ออีกชนิดหนึ่งที่ผู้ส่งสาร ใช้ในการถ่ายทอดข่าวสารข้อมูลไปยังมวลชน บุคคล หรือกลุ่มบุคคล สื่อดังกล่าวนี้ถูกสร้างขึ้นเพื่อให้ติดต่อกับกลุ่มเป้าหมายเฉพาะเรียกว่า สื่อเฉพาะกิจ (Specialized Media) ได้แก่ สื่อประเภทโสตทัศนูปกรณ์ (Audio visual Media) และสื่อสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ (Printed Media) ส่วนสื่อเฉพาะกิจที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ ไปสเตอร์ แผ่นพับ จุลสาร สไลด์ เป็นต้น

ในเรื่องของการเปรียบเทียบประสิทธิภาพระหว่างสื่อบุคคลกับสื่อเฉพาะกิจ ที่ได้กล่าวมาแล้วนั้น Schramm (1973) กล่าวได้ว่า “จากหลักฐานที่ปรากฏชี้ให้เห็นว่า การโน้มน้าวใจโดยการเผชิญหน้า (Face-to-Face) จะมีประสิทธิผลมากกว่าการโน้มน้าวใจด้วยสื่อเฉพาะกิจ (Specialized Media) ประเภทโสตทัศนูปกรณ์ (Audio Visual Media) และสิ่งพิมพ์ (Printed Media)

นอกจากนี้ Adams (1971) ได้กล่าวถึงความสำคัญของสื่อเฉพาะกิจ ไว้ดังนี้ คือ สื่อเฉพาะกิจจัดว่ามีความสำคัญต่อการเผยแพร่ข่าวสารและข่าวสารข้อมูล เพราะสื่อเฉพาะกิจเป็นสื่อที่จัดทำขึ้น เพื่อสนับสนุนกิจกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง โดยเฉพาะการใช้สื่อเฉพาะกิจเป็นการให้ความรู้และข่าวสารที่เป็นเรื่องราวเฉพาะอย่าง โดยมีกลุ่มเป้าหมาย (Target Audience) ที่กำหนดไว้แน่นอน ตัวอย่างสื่อเฉพาะกิจ ได้แก่ การจัดพิมพ์เอกสาร จุลสาร แผ่นพับหรือแผ่นปลิว ออกเผยแพร่ ซึ่งอาจจะ

จัดส่งไปยังกลุ่มเป้าหมายโดยทางไปรษณีย์ (Direct Mail) นอกจากนี้การปิดโปสเตอร์ ตามชุมชนต่าง ๆ การจัดนิทรรศการ การสาธิต ก็เป็นการใช้สื่อเฉพาะกิจที่มีประสิทธิภาพในการรณรงค์เผยแพร่

ในการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการเข้าเรียนวิชาทหารรักษาดินแดนของนักศึกษาหญิงในเขตกรุงเทพมหานครนั้น ได้มีการเผยแพร่โดยใช้สื่อบุคคลซึ่งนับได้ว่ามีผลในการโน้มน้าวใจได้ดีแต่มีข้อจำกัดคือ เผยแพร่ไปยังผู้รับสารได้จำนวนน้อยและใช้เวลานาน การเผยแพร่โดยใช้สื่อมวลชน เช่น การเผยแพร่ โดยใช้วิทยุโทรทัศน์ จะทำให้ข่าวสารเผยแพร่ไปยังกลุ่มเป้าหมายได้คราวละมาก ๆ

### แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการรับรู้ประโยชน์ (Perceived Utility)

มีผู้ให้ความหมายของการรับรู้ไว้หลายท่าน จึงขอนำมากล่าวพอสังเขป ดังนี้

Webster's New Collegiate Dictionary (1981) ระบุว่า การรับรู้ (Perception) หมายถึง ความรู้สึกนึกคิด (Consciousness) เป็นผลของการที่ได้เข้าใจ (a result of perceiving) และเป็นความตระหนักในสิ่งต่าง ๆ รอบ ๆ ตัวผ่านความรู้สึกภายนอก (awareness of the elements of environment through sensation) เช่น สี เป็นต้น

Gamson and Magoon (1972) ให้คำจำกัดความไว้ว่า การรับรู้ หมายถึง กระบวนการซึ่งสมองตีความ หรือแปลข้อความที่ได้จากการสัมผัส (Sensation) ของร่างกาย (ประสาทสัมผัสต่าง ๆ ) กับสิ่งแวดล้อมเป็นสิ่งเร้า ทำให้ทราบว่าสิ่งเร้าหรือสิ่งแวดล้อมที่เราสัมผัสนั้นเป็นอะไร มีความหมายอย่างไร มีลักษณะอย่างไร ฯลฯ การที่เราจะรับรู้สิ่งเร้าที่มาสัมผัสได้นั้น จะต้องอาศัยประสบการณ์ของเราเป็นเครื่องช่วยในการตีความหรือแปลความ

Finnegan , et al, (1975) ให้ความหมาย การรับรู้หมายถึง การแสดงออกถึงความรู้ ความสนใจตามความรู้สึกที่เกิดขึ้นในจิตใจของตนเอง

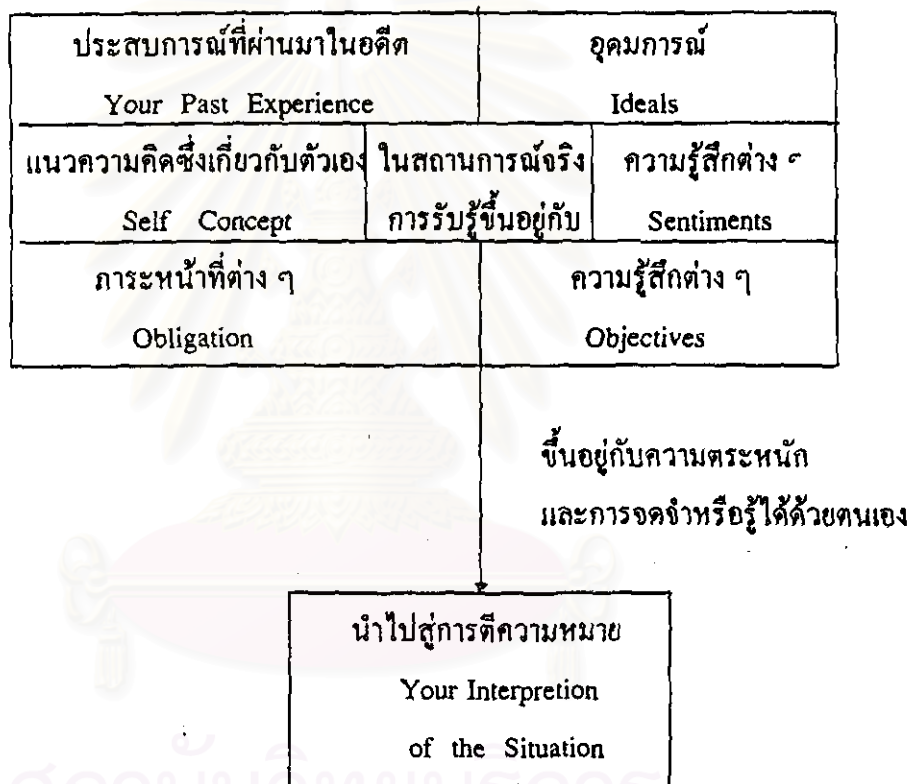
สมัย จิตหมวด (2520) กล่าวว่า การรับรู้ คืออาการสัมผัสที่มีความหมาย (Sensation) และการรับรู้ เป็นการแปลหรือการตีความแห่งสัมผัสที่ได้รับออกมา เป็นสิ่งหนึ่งสิ่งใดที่มีความหมายอันเป็นสิ่งที่รู้จักและเข้าใจกัน และในการแปลความหรือตีความของการสัมผัส นั้น จำเป็นที่อินทรีย์จะต้องใช้ประสบการณ์เดิมหรือความรู้เดิม หรือความชัดเจนที่แต่หนหลัง

จำเนียร ช่วงโชติ และคณะ (2526) กล่าวว่า การรับรู้ หมายถึง กระบวนการที่บุคคลได้นำเอาสิ่งที่ตนได้เห็น ได้ยิน ได้สัมผัส ได้รู้สึก จากสิ่งเร้าภายนอกรอบตัวบุคคลเข้ามาจัดระเบียบ และให้ความหมาย เพื่อให้เกิดเป็นความรู้ความเข้าใจขึ้น



ประนอม สโรชมาน (2520) กล่าวว่า การรับรู้ หมายถึง การแปลความหรือการตีความ การรับความรู้สึก (Sensation) ที่ได้ออกเป็นสิ่งหนึ่งสิ่งใดที่มีความหมายหรือที่รู้จักเข้าใจ

จากการศึกษาความหมายของการรับรู้ดังกล่าวข้างต้น ได้สอดคล้องกับแนวคิดของ Katz (1990) ที่กล่าวว่า ในสถานการณ์จริง ๆ นั้น การรับรู้ของบุคคลจะเกิดจากการกลั่นกรองและตีความจากความรู้สึกที่คนเราได้เห็น ได้ยิน ได้สัมผัส ได้กลิ่น หรือได้ชิมรส ซึ่งจะมีความแตกต่างกันไปตามประสบการณ์ที่ผ่านมาในอดีต แนวความคิดซึ่งเกี่ยวกับตัวเอง ภาระหน้าที่ต่าง ๆ ของแต่ละบุคคล วัตถุประสงค์ ความรู้สึกต่าง ๆ และอุดมการณ์ ตามแบบจำลอง ดังนี้



แบบจำลองการรับรู้ของ Robert L. Katz (1990)

จากสถานการณ์จริงการรับรู้ขึ้นอยู่กับความแตกต่างในบริบทของสถานการณ์ข้างต้น จึงอาจกล่าวได้ว่า เป็นกระบวนการเลือกสรรที่มีอยู่ในตัวของ บุคคลเอง ซึ่ง Klapper (อ้างถึงใน พัทณี เษจรรยา และคณะ 2538) ได้เรียบเรียงไว้ว่า เป็นเสมือนเครื่องกลั่นกรองข่าวสารในการรับรู้ของแต่ละบุคคล อันประกอบไปด้วย

การเลือกเปิดรับ (Selective exposure) คนเรามีแนวโน้มที่จะเปิดตัวเองให้สื่อสารตามแนวความคิดเห็นและความสนใจของตน และหลีกเลี่ยงไม่สื่อสารในสิ่งที่ไม่สอดคล้องกับความคิดเห็นและความสนใจของตน แม้ว่าการเลือกเปิดรับสารจะเอนเอียงไปตามแต่ลักษณะส่วนบุคคลดังกล่าว แต่ส่วนใหญ่แล้วจะเป็นเรื่องที่บุคคลรู้สึกตัว หรืออยู่ในระดับจิตสำนึกนอกจากนี้นักวิชาการบางคนกล่าวว่า การเลือกเปิดรับสื่อนี้เป็นเรื่องที่เป็นไปได้ในระดับจิตไร้สำนึกด้วยเช่นกัน

การเลือกรับรู้ (Selective perception) หมายถึงแนวโน้มของคนเราที่จะเปิดรับและตีความเพื่อให้การสื่อสารนั้นเป็นไปตามความคิดเห็นและความสนใจของตนโดยการบิดเบือนสารให้มีทิศทางเป็นที่พึงพอใจของตน ด้วยเหตุนี้ คน ๆ หนึ่งอาจได้ยินผู้พูดพูดในสิ่งหนึ่ง ขณะที่อีกคนหนึ่งได้ยินผู้พูดคนเดียวกันนั้นพูดในสิ่งที่แตกต่างกัน ในแง่ทฤษฎีแล้วผู้ฟังหลายคนอาจได้ยินสารอย่างเดียวกันแต่แตกต่างกันออกไป

การเลือกจดจำ (Selective retention) การเลือกรับรู้มีความเกี่ยวข้องกับการเลือกจดจำอย่างเห็นได้ชัด Klapper กล่าวว่า ในความเป็นจริงแล้วเส้นแบ่งเขตแดนระหว่างสองกระบวนการนี้มักยุ่งยากในบางสถานการณ์ กล่าวโดยย่อคือความพร้อมที่จะจดจำสารมักเกิดขึ้นกับคนที่สนใจและพร้อมจะเข้าใจ และพร้อมที่จะลืมสาร เมื่อไม่สนใจที่จะรับรู้และไม่พร้อมที่จะเข้าใจ

#### การรับรู้ถึงประโยชน์ของสื่อ

ในการศึกษาเกี่ยวกับการรับรู้ถึงประโยชน์ของสื่อ นั้น Kippax และ Murray (1990) ได้ทำการศึกษากับชาวออสเตรเลีย โดยพัฒนามาจากรูปแบบการศึกษาของ MaQail และคณะในปี 1972 ของ Robinson ในปี 1972 และของ Katz และคณะในปี 1973 ซึ่งสรุปได้ว่านอกจากจะเน้นเรื่องของการใช้สื่อและความพึงพอใจแล้ว ยังได้เพิ่มเรื่องของการรับรู้ถึงประโยชน์ของสื่อ และเพื่อให้เกิดความเหมาะสมกับกลุ่มที่ทำการศึกษาในส่วนของ “ความต้องการ” ซึ่งเป็นตัวแปรหนึ่งที่ศึกษานั้น ได้กำหนดขึ้นให้สอดคล้องกับสภาพสังคมและลักษณะของชาวออสเตรเลีย มีด้วยกัน 30 ความต้องการผู้ตอบคำถามต้องให้ค่าความสำคัญของความต้องการแต่ละข้อ ในระดับ 1-4 ตั้งแต่ “สำคัญ” ถึง “ไม่มีความสำคัญเลย” จุดประสงค์ของการศึกษาค้างนี้ คือ ต้องการหาความสัมพันธ์ของความต้องการใช้สื่อมวลชนกับความพึงพอใจ และการใช้สื่อกับการรับรู้ถึงประโยชน์ของสื่อ ซึ่งพบว่าสื่อโทรทัศน์เป็นที่ยอมรับว่าตอบสนองได้มากที่สุด เป็นสื่อที่มีประโยชน์ในการให้ความบันเทิงมากที่สุด และยังมีบทบาทในการสร้างความสัมพันธ์กับเพื่อนและครอบครัวได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้เป็นแหล่งนำเสนอข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสังคมโลกและออสเตรเลียแล้ว ยังตอบสนองความต้องการด้วยการสร้างความเข้าใจตนเอง ตอบสนองอารมณ์ และช่วยในการหลีกเลี่ยง (escape) จากการศึกษายังพบอีกว่า ปริมาณการใช้สื่อสัมพันธ์กับการรับรู้ถึงประโยชน์ของสื่อ นั้น ๆ ยกเว้นสื่อหนังสือพิมพ์ แต่

ทั้งนี้ต้องคำนึงถึงตัวแปรอื่น ๆ ซึ่งอาจมีอิทธิพลต่อความสัมพันธ์ดังกล่าวด้วย อาทิ ตัวแปรด้านประชากรซึ่งสามารถเชื่อมโยงถึงการรับรู้ประโยชน์และการใช้สื่อ และถึงแม้ว่าสื่อจะมีใช้เพียงแหล่งเดียวที่ตอบสนองของความต้องการต่าง ๆ แต่สื่อยังมีบทบาทสำคัญในชีวิตผู้คน จากผลการศึกษา ได้กล่าวถึงรายละเอียด ดังนี้

1. ปัจจัยด้านประชากร เช่น เพศ อายุ อาชีพ การศึกษา เป็นตัวกำหนดการใช้สื่อ และการรับรู้ในคุณภาพประโยชน์ของสื่อ โดยเฉพาะปัจจัยเกี่ยวกับอายุ ปรากฏว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีอายุมาก คือตั้งแต่ 15 ปีขึ้นไป จะเลือกใช้สื่อเพราะคำนึงถึง ความสำคัญของสื่อมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีอายุน้อย คือตั้งแต่ 9 -11 ปีและกลุ่มที่มีอายุน้อย จะใช้สื่อเพื่อความบันเทิง แต่กลุ่มที่มีอายุมาก จะใช้สื่อ เพราะสนใจที่จะรับรู้เรื่องเกี่ยวกับสังคมและความต้องการของตนเอง เป็นต้น
2. คนที่มีระดับการศึกษาสูง จะเลือกใช้สื่อมากกว่าคนที่มีการศึกษาค่ำ
3. จากประเภทของสื่อที่ทำการศึกษา กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้สื่อโทรทัศน์สูงสุด เพราะเห็นว่าเป็นสื่อที่มีประโยชน์โดยให้ข้อมูลต่าง ๆ ที่เขาสนใจ เช่น เกี่ยวกับ โลกและเหตุการณ์ภายในประเทศ รวมทั้งให้ความบันเทิงได้ด้วย หนังสือพิมพ์ หนังสือ วิทยุ และภาพยนตร์ ถูกเลือกใช้เป็นอันดับรองตามเหตุผลของการเลือกใช้
4. กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีการเลือกใช้สื่ออย่างมีจุดหมาย และเข้าถึงคุณภาพประโยชน์ของสื่อที่มีต่อผู้ใช้

สรุปได้ว่า ความต้องการในการใช้สื่อ มีความสัมพันธ์กับการรับรู้ในคุณภาพประโยชน์ของสื่อ และปัจจัยด้านตัวบุคคล มีอิทธิพล ต่อการเลือกใช้สื่อด้วยซึ่ง Schramm (1973) ได้กล่าวถึงการเลือกรับสารของผู้รับสารว่า ต้องมีการประเมินสาระประโยชน์ของข่าวสาร โดยผู้รับสารแสวงหาข่าวสารเพื่อสนองจุดประสงค์ของตนอย่างใดอย่างหนึ่ง และสอดคล้องกับ Katz (1954) มีแนวคิดเกี่ยวกับการใช้สื่อเพื่อประโยชน์และความพึงพอใจว่า บุคคลต้องการจะเลือกรับสื่อและข่าวสารมีสาเหตุมาจากความคาดหวังเพื่อแสวงหาความพึงพอใจโดยได้รับอิทธิพลมาจากสภาพแวดล้อมในสังคมที่สร้างความต้องการหรือความไม่พึงพอใจดังกล่าวให้แก่บุคคล

ทั้งนี้ ผู้วิจัยได้พิจารณาแนวคิดทฤษฎี เกี่ยวกับการ รับรู้และการรับรู้ถึงประโยชน์ของสื่อ วิเคราะห์ได้ว่าแนวคิดทฤษฎีดังกล่าว เป็นเรื่องของการมีสื่อหลาย ๆ ประเภทให้เลือก เสมือนกับเมนูอาหารที่บุคคลจะเลือกตามความต้องการและความพึงพอใจ ตลอดจนประโยชน์ที่ตนจะได้รับนั่นเอง

ดังนั้น การที่กลุ่มเป้าหมายเลือกและตัดสินใจที่จะเรียน รด. นั้น ด้วยเหตุผลสำคัญคือ การรับรู้ประโยชน์ที่ตนจะได้รับในรูปแบบต่าง ๆ กันไปขึ้นอยู่กับความต้องการของแต่ละบุคคลที่แตกต่างกันออกไป

## แนวความคิดเกี่ยวกับทัศนคติ

ทัศนคติ (Attitude) เป็นดัชนีชี้ว่าคุณคนนั้นคิดและรู้สึกอย่างไรกับคนรอบข้าง วัตถุหรือสิ่งแวดลอม ตลอดจนสถานการณ์ต่าง ๆ โดยทัศนคตินั้นมีรากฐานมาจากความเชื่อ ที่อาจส่งผลถึงพฤติกรรมในอนาคตได้ ทัศนคติจึงเป็นเพียงความพร้อมที่จะตอบสนองต่อสิ่งเร้า และเป็นมิติของการประเมินเพื่อแสดงว่าชอบหรือไม่ชอบต่อประเด็นหนึ่ง ๆ ซึ่งถือเป็นการสื่อสารภายในบุคคล (Intrapersonal Communication) ที่เป็นผลกระทบมาจากการรับสาร อันจะมีผลต่อพฤติกรรมต่อไป (สุรพงษ์ โสภนะเสถียร , 2533)

Allport (1935) กล่าวว่า ทัศนคติ หมายถึง สภาวะของความพร้อมทางด้านจิต ซึ่งเกิดขึ้นจากประสบการณ์ สภาวะความพร้อมนี้จะเป็แรงที่กำหนดทิศทางของปฏิกิริยาของบุคคล สิ่งของหรือสถานการณ์ที่เกี่ยวข้อง

Fishbein (1967) ให้คำจำกัดความของทัศนคติไว้ว่า ทัศนคติคือ ความโน้มเอียง ซึ่งเกิดจากการเรียนรู้ที่จะแสดงตอบต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งในทางสนับสนุนหรือไม่สนับสนุน ทัศนคติเกิดขึ้นก่อนพฤติกรรมและทัศนคติเป็นเครื่องกำหนดพฤติกรรมของบุคคล

Newcomb (1954) ได้อธิบายว่า ทัศนคติเป็นความโน้มเอียงของจิตใจที่มีต่อประสบการณ์ที่ได้รับ อาจเป็น ความพึงพอใจ หรือไม่พึงพอใจ เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย หรือรู้สึกเฉย ๆ ไม่ชอบ ไม่เกลียด

Carter V. Good (1973) กล่าวว่า ทัศนคติ คือความพร้อมที่จะแสดงออกในลักษณะใดลักษณะหนึ่งที่จะเป็นการสนับสนุนหรือต่อต้านสถานการณ์บางอย่างบุคคลหรือสิ่งใด ๆ

Rokeach (1970) ได้ให้ความหมายของทัศนคติว่า ทัศนคติเป็นการผสมผสานหรือจกระเบียบของความเชื่อที่มีต่อสิ่งหนึ่งหรือสถานการณ์ใดสถานการณ์หนึ่ง ผลรวมของความเชื่อนี้จะเป็นตัวกำหนดแนวโน้มของบุคคลในการที่จะมีปฏิกิริยาตอบสนองในลักษณะที่ชอบหรือไม่ชอบ

### การเกิดทัศนคติ

Rensis Likert ได้ศึกษามูลเหตุของการเกิดทัศนคติของคน ซึ่งนับว่าเป็นผลการศึกษาที่เน้นถึงการเกิดทัศนคติตามหลักวิชาด้านการสื่อสารโดยเฉพาะ โดยได้สรุปข้อศึกษาไว้ว่า ทัศนคติเป็นสิ่งที่เกิดจากการเรียนรู้ (Learning) จากแหล่งทัศนคติ (Source of Attitude) ต่าง ๆ ที่มีอยู่มากมาย และแหล่งที่ทำให้คนเกิดทัศนคติที่สำคัญ คือ

1. **ประสบการณ์เฉพาะอย่าง (Specific Experience)** เมื่อบุคคลมีประสบการณ์เฉพาะอย่างต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดในทางที่ดีหรือไม่ดี จะทำให้เขาเกิดทัศนคติต่อสิ่งนั้นไปในทางที่เคยประสบการณ์มาก่อน เช่น นาย ก. เคยพบกับ นาย ข. ด้วยไมตรีที่ดีก็จะทำให้นาย ข. รู้สึกชอบหรือมีทัศนคติที่ดีต่อ นาย ก. เป็นต้น

2. **การติดต่อสื่อสารจากบุคคลอื่น (Communication from others)** การได้รับการติดต่อจากบุคคลอื่น จะทำให้เกิดทัศนคติจากการรับรู้ข่าวสารต่าง ๆ จากผู้อื่นได้ เช่น เด็กที่เคยได้รับการสั่งสอนจากผู้ใหญ่ว่าทำอย่างนี้ดี อย่างนั้นไม่ดี ก็จะทำให้เด็กมีทัศนคติต่อการกระทำต่างๆ ตามที่ได้รับทราบมา

3. **สิ่งที่เป็แบบอย่าง (Models)** การเลียนแบบผู้อื่นทำให้เกิดทัศนคติขึ้นได้ เช่น เด็กมีความเคารพเชื่อฟังพ่อแม่ เมื่อเห็นว่าพ่อแม่แสดงออกว่าไม่ชอบสิ่งใดก็ตาม เด็กจะเลียนแบบ คือไม่ชอบสิ่งนั้นไปด้วย

4. **ความเกี่ยวข้องกับสถาบัน (Institutional Factors)** ทัศนคติของบุคคลหลายอย่างเกิดขึ้นเนื่องจากความเกี่ยวข้องกับสถาบัน เช่น โรงเรียนวัด หน่วยงานต่าง ๆ ซึ่งสถาบันเหล่านี้จะเป็นแหล่งที่มาและสนับสนุนให้คนเกิดทัศนคติบางอย่างขึ้นได้

#### ประเภทของทัศนคติ

บุคคลสามารถแสดงทัศนคติออกได้ 3 ประเภทด้วยกัน คือ

1. **ทัศนคติเชิงบวก** เป็นทัศนคติที่ชักนำให้บุคคลแสดงออก มีความรู้สึกหรืออารมณ์จากสภาพจิตใจ ได้ตอบในด้านดีต่อบุคคลอื่น หรือเรื่องราวใดเรื่องราวหนึ่ง รวมทั้งหน่วยงาน องค์กร สถาบัน และการดำเนินกิจการขององค์กร และการดำเนินกิจการขององค์กรและอื่น ๆ

2. **ทัศนคติเชิงลบ** คือทัศนคติที่สร้างความรู้สึกเป็นไปในทางเสื่อมเสีย ไม่ได้รับความเชื่อถือหรือไว้วางใจ อาจมีความเคลือบแคลงระแวงสงสัย รวมทั้งเกลียดชังต่อบุคคลใดบุคคลหนึ่ง เรื่องราวหรือปัญหาใดปัญหาหนึ่ง หรือหน่วยงาน องค์กร สถาบันและการดำเนินกิจการขององค์กรและอื่น ๆ

3. **ทัศนคติที่บุคคลไม่แสดงความคิดเห็น** ในเรื่องราว หรือปัญหาใดปัญหาหนึ่งหรือต่อบุคคล หน่วยงาน สถาบัน องค์กร และอื่น ๆ โดยสิ้นเชิง

ทัศนคติทั้ง 3 ประเภทนี้ บุคคลอาจจะมีเพียงประเภทเดียวหรือหลายประเภทรวมกันก็ได้ ขึ้นอยู่กับความมั่นคงในเรื่องความเชื่อ ความรู้สึกนึกคิด หรือค่านิยมอื่น ๆ ที่มีต่อบุคคล สิ่งของ การ



กระทำ หรือสถานการณ์ เป็นต้น ยิ่งถ้าทัศนคติของบุคคลแต่ละคนถูกกระตุ้นให้แสดงออกมาในรูปของความเห็นร่วมกัน ก็จะเปลี่ยนเป็น “สาธารณมติ” ไป

### องค์ประกอบของทัศนคติ

Zimbardo and Ebbersen (1977) กล่าวถึงองค์ประกอบของทัศนคติ 3 ประการ คือ

1. องค์ประกอบด้านความรู้ ความนึกคิด (The Cognitive Component) เป็นส่วนที่เป็นความเชื่อของบุคคลเกี่ยวกับสิ่งต่าง ๆ ทั่วไปทั้งสิ่งที่ชอบและไม่ชอบ หากบุคคลมีความรู้หรือความคิดว่าสิ่งใดดีก็มักจะมีทัศนคติที่ดีต่อสิ่งนั้น หากมีความรู้มาก่อนว่าสิ่งใดไม่ดีก็จะมีทัศนคติที่ไม่ดีต่อสิ่งนั้น

2. องค์ประกอบด้านความรู้สึก (The Affective Component) เป็นส่วนที่เกี่ยวข้องกับอารมณ์ที่เกี่ยวข้องเนื่องกับสิ่งต่าง ๆ ซึ่งมีผลแตกต่างกันไปตามบุคลิกภาพของคนนั้นเป็นลักษณะที่เป็นค่านิยมของแต่ละคน

3. องค์ประกอบด้านพฤติกรรม (The Behavioral Component) คือการแสดงออกของบุคคลต่อสิ่งหนึ่งหรือบุคคลใดบุคคลหนึ่ง ซึ่งเป็นผลมาจากองค์ประกอบด้านความรู้ ความคิดและความรู้สึก

จะเห็นได้ว่าถ้าบุคคลไม่มีความเข้าใจ หรือมีแนวความคิดซึ่งเรียกว่า “Concept” เกี่ยวกับสิ่งใดก็จะไม่สามารถมีทัศนคติต่อสิ่งนั้นได้ การที่บุคคลมีทัศนคติต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดต่างกัน ก็เนื่องจากบุคคลมีความเข้าใจหรือมีแนวความคิดซึ่งเรียกว่า “Concept” ต่างกัน

ดังนั้น ส่วนประกอบทางด้านความคิดหรือความรู้ ความเข้าใจ จึงนับได้ว่าเป็นส่วนประกอบชั้นพื้นฐานของทัศนคติ และส่วนประกอบนี้จะเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับความรู้สึกของบุคคล อาจออกมาในรูปแตกต่างกันทั้งในทางบวกและทางลบ ซึ่งขึ้นอยู่กับประสบการณ์ และการเรียนรู้ของความรู้สึกที่เกิดขึ้น ที่มีต่อวัตถุหรือปรากฏการณ์นั้น ๆ เป็นสำคัญ เมื่อนักศึกษาหญิงผู้ที่ได้รับทราบข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการเข้าเรียนวิชาทหารรักษาดินแดน เกิดความสนใจและรับรู้ถึงประโยชน์ที่ได้รับจากการเข้าเรียนแล้ว สิ่งสำคัญที่จะทำให้ตัดสินใจที่จะสมัครเข้าเรียน คือ การมีทัศนคติในเชิงบวก ซึ่งจะช่วยให้พวกเขาเล็งเห็นคุณค่าที่ได้รับจากการสมัครเข้าเรียนด้วยเช่นกัน

### แนวคิดเกี่ยวกับความต้องการของมนุษย์

ความต้องการ (Need) คือ ความไม่พอเพียง (Deficiency) หากมองในภาวะสมดุลของมนุษย์เรา (Homeostatic sense) ความต้องการเกิดขึ้นเมื่อเกิดการไม่สมดุลทางด้านร่างกายหรือจิตใจ เช่น ความต้องการอาหารเกิดขึ้นเมื่อเซลล์ในร่างกายขาดอาหารหรือน้ำ

ความต้องการของมนุษย์อาจแบ่งเป็นประเภทใหญ่ ๆ 2 ประเภท คือ

1. ความต้องการที่เกิดขึ้นโดยธรรมชาติ (Natural needs) เช่น ความหิว ความรู้สึกทางเพศ ความต้องการความปลอดภัย ฯลฯ
2. ความต้องการที่เกิดขึ้นใหม่ หรือความต้องการที่มีได้เกิดแก่บุคคลแต่กำเนิด (Acquire need) แต่เกิดขึ้นจากการสะสมของประสบการณ์ ซึ่งแตกต่างกันไปแต่ละบุคคล ความต้องการลักษณะนี้เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจ

ความต้องการระดับต่าง ๆ ของมนุษย์เป็นจุดสำคัญซึ่งที่จะต้องศึกษาในการสร้างพลังจูงใจ เพราะเป็นที่ยอมรับกันว่า พฤติกรรมในช่วงเวลาหนึ่ง ๆ ของบุคคลขึ้นอยู่กับความต้องการที่มีระดับสูงในขณะนั้น จึงขอนำ ทฤษฎีของนักวิทยาศาสตร์ที่มีชื่อเสียงในการสร้างทฤษฎีแรงจูงใจ ด้าน ต่าง ๆ คือ

### ทฤษฎีแรงจูงใจ

Maslow (1968) เป็นนักจิตวิทยา ได้พัฒนาทฤษฎีการจูงใจของมนุษย์โดยมีแนวคิดที่ว่า ความต้องการของมนุษย์มีขั้นตอน ถ้าความต้องการอันหนึ่งได้รับการตอบสนองจนเป็นที่พอใจแล้ว ความต้องการถัดไปที่สูงกว่าก็จะเกิดขึ้นจึงได้เสนอการแบ่งลำดับความต้องการของมนุษย์ (Hierarchical needs) ออกเป็น 5 ระดับ ดังนี้

#### 1. ความต้องการทางด้านร่างกาย (Physiological)

คือการทำให้เกิดความพึงพอใจให้แก่ร่างกายเมื่อเกิดความหิว ความกระหาย ความง่วง และความปรารถนาทางด้านเพศ สิ่งเหล่านี้เป็นส่วนหนึ่งของแรงขับของมนุษย์ที่สำคัญเพื่อให้ตนเองมีความอยู่รอด Maslow พิจารณาว่า ความต้องการทางด้านร่างกายเป็นเสมือน พื้นฐานที่มาก่อนความต้องการสิ่งอื่นทั้งหมด ดังเช่นคนหนึ่งมีความหิวจัด และต้องการอาหารอย่างรุนแรง ความต้องการอย่างอื่นจะถูกกลืนไปหมดสิ้น

#### 2. ความต้องการทางด้านความปลอดภัย (Safety)

เมื่อความต้องการทางด้านร่างกายได้รับการตอบสนองจนเป็นที่พอใจแล้ว ความต้องการทางด้านความปลอดภัยก็จะเกิดขึ้นตามมา ความต้องการความปลอดภัยมี 2 แบบ คือ

- 2.1 ความต้องการความปลอดภัยทางด้านร่างกาย
- 2.2 ความมั่นคงทางด้านเศรษฐกิจ

Maslow กล่าวว่า ผู้ใหญ่ที่มีสุขภาพดี ร่างกายปกติ และมีการดำรงชีวิตเหมือนบุคคลทั่วไป ส่วนใหญ่จะมีความพอใจในความมั่นคงที่เขาได้อยู่ ถ้าสังคมดำเนินไปด้วยความสงบ ถือเป็นสังคมที่ดีทั่ว ๆ ไป จะทำให้บุคคลหรือสมาชิกของสังคมนั้นรู้สึกว่าคุณเองมีความปลอดภัยมั่นคงจากสัตว์ที่ดุร้ายจากอุทกภัยที่เปลี่ยนแปลง อาชญากรรมการข่มขู่ การฆาตกรรมและการกดขี่

### 3. ความต้องการทางด้านสังคม (Social)

เมื่อบุคคลได้รับสนองความต้องการทั้งทางกายภาพและความปลอดภัยมั่นคงแล้ว บุคคลจะเกิดความต้องการที่จะผูกพันในสังคมมากขึ้น กล่าวคือ เมื่อเวลาจะปฏิบัติงานใด ๆ ก็พยายามที่จะหาทางให้กลุ่มรับว่าตนเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม และเมื่อได้รับการสนองตอบตามความต้องการนี้แล้ว บุคคลก็มีความต้องการในลำดับสูงขึ้นกว่านั้น คือ ประสงค์จะได้รับความยกย่องจากกลุ่มต่อไป อย่างไรก็ตาม บุคคลบางคนอาจมีเพียงความต้องการผูกพันตราบเท่าที่ยังไม่ได้รับการตอบสนองในระดับที่พึงพอใจก็ยังไม่ต้องการที่จะได้รับการยกย่อง แต่ในขณะที่เดียวกันบุคคลบางคนก็พยายามที่จะหาทางสนองความต้องการที่จะได้รับการยกย่อง ทั้ง ๆ ที่ยังไม่ได้รับความพึงพอใจในด้านความผูกพันโดยเต็มที่ก็ได้ ผู้ปฏิบัติตนให้เป็นที่เสียหายแก่กลุ่ม เช่น เกิดอารมณ์เสีย บ่อย ๆ ทำให้เป็นชนวนไปถึงการทะเลาะวิวาทกับเพื่อนร่วมงานหรือผู้ใต้บังคับบัญชาได้

### 4. ความต้องการมีชื่อเสียงมีฐานะเด่นทางสังคม (Esteem)

เมื่อบุคคลได้รับความพอใจจากการสนองตอบในความต้องการ จะได้รับการยกย่องแล้วจะเกิดความรู้สึกว่าตนเป็นผู้มีประโยชน์ต่อผู้อื่น ตนเองสามารถมีอำนาจเหนือบุคคลต่าง ๆ และสิ่งแวดล้อมได้ในบางส่วน บุคคลประเภทนี้จะเป็นผู้ที่มีความมั่นใจในตนเอง รู้สึกว่าตนมี ศักดิ์ศรี ทำให้ความต้องการที่จะประจักษ์ตนเกิดความรุนแรง ก็พยายามที่จะแสดงความสามารถของตนให้เต็มที่ เกิดความต้องการที่จะทำงานให้บรรลุวัตถุประสงค์อย่างกล้าเลิศตามความสามารถที่จะทำได้ของตน

### 5. ความต้องการที่จะมีความสำเร็จ ตามความนึกคิดของตนเอง (Self-Actualization)

สำหรับความต้องการในระดับที่ 5 โดยทั่วไปมักจะเข้าใจกันอย่างคลุมเครือ แม้แต่ผู้สร้างทฤษฎีเอง คือ Maslow ก็ยังไม่สามารถหาคำตอบที่แน่ชัดว่า คนชนิดใดจึงจะเรียกว่าเป็นผู้ตระหนักถึงความจริงในตนเอง หรือประจักษ์ตน (Self-actualization) Maslow ได้อธิบายเรื่องการประจักษ์ตนว่าเป็นเรื่องเกี่ยวกับความพอใจในขั้นสูงสุด (peak experience) ของตนไว้อย่างละเอียดในหนังสือ Toward a Psychology of Being ซึ่งสรุปแล้ว หมายถึงบุคคลที่มีความรู้สึก สมประสงค์ที่จะแสดงบทบาทความสามารถที่เลิศเลิศในการปฏิบัติสิ่งต่าง ๆ บุคคลจะเกิดความต้องการนี้มาน้อยเพียงใด ขึ้นอยู่กับความสำเร็จที่เขาได้รับในลำดับต้น ๆ ที่ผ่านมา เมื่อได้ความสำเร็จในลำดับต้น ๆ ก็เกิดความมานะ และมองเห็นว่าความต้องการในลำดับถัด ๆ ขึ้นไปเป็นสิ่งท้าทายที่จะต้องเอาชนะให้ได้ จึงเกิดอารมณ์เร่งเร้าให้พยายามปรับปรุงเปลี่ยนแปลงสิ่งต่าง ๆ ให้เป็นไปเพื่อบำบัดความต้องการใน

ลำดับสูงขึ้น เป็นที่น่าสังเกตว่าบุคคลประเภทนี้โดยมากเป็นคนที่มียาญน้อย แต่การศึกษาและตำแหน่งการทำงานสูง แสดงถึงขีดการพัฒนาตนเองที่รวดเร็วกว่าระดับเฉลี่ย เพราะว่าประสบความสำเร็จในสิ่งท้าทายความรู้ความสามารถอยู่เสมอ

### ความสำคัญของขั้นตอนของความต้องการ (Significance of the Need Hierarchy)

ขั้นตอนของความต้องการก็คือ

1. ความต้องการตามแนวตั้ง ตัวที่เป็นกลยุทธ์ในการจูงใจให้เกิดพฤติกรรมในการทำงานก็คือความต้องการทางด้านร่างกายและทางด้านความมั่นคงปลอดภัย ทำให้เกิดความพึงพอใจได้ในแง่ของการให้ค่าจ้างตอบแทนนั่นเอง

หากความต้องการทางด้านเศรษฐกิจยังไม่ได้รับการตอบสนองให้อยู่ในขั้นที่น่าพอใจ ความต้องการขั้นสูงกว่าจะยังไม่เกิดขึ้น และจะยังไม่เป็นสิ่งจูงใจให้คนทำงาน เช่น ถ้าบุคคลหนึ่งพบว่าตนได้รับค่าจ้างโดยทั่วไปอยู่ในระดับต่ำ และมีปัญหาความยุ่งยากในการหาซื้ออาหารให้แก่ครอบครัวคน ๆ นี้อาจจะไม่ตอบสนองต่อรางวัลที่กำหนดให้ ในแง่ของการเป็นที่ยอมรับในสังคม ความมีชื่อเสียงหรือการทำอะไรได้สำเร็จสมตามความปรารถนา

2. ความต้องการในสิ่งที่ไม่มี หากความต้องการได้รับการตอบสนองอยู่ในขั้นที่พึงพอใจแล้ว ความต้องการนั้นจะลดความสำคัญน้อยลง และไม่เป็นแรงจูงใจที่สำคัญที่จะทำให้เกิดพฤติกรรมที่ต้องการได้มากอีก ตามเหตุผลแล้ว คำว่า การตอบสนองอยู่ในขั้นที่พึงพอใจ หมายความว่า การได้รับการตอบสนองแล้ว 70, 80 หรือ 85 เปอร์เซ็นต์ มีน้อยมากที่ความต้องการอันหนึ่งจะได้รับการตอบสนองอย่างสมบูรณ์ และความต้องการนั้นก็จะไม่หยุดเป็นสิ่งจูงใจไปเสียทั้งหมดเลย คือยังเป็นแรงจูงใจอยู่ แต่ก็น้อยมากนั่นเอง เช่น เมื่อบุคคล ๆ หนึ่งมีความรู้สึกที่ว่า ค่าจ้างที่เขาได้รับนั้น สมเหตุสมผลและมีความทัดเทียมกัน และมีความรู้สึกว่ามี ความมั่นคงในการที่จะได้รับเช่นนี้เรื่อย ๆ ไป ความพยายามในการที่จะกระตุ้นหรือจูงใจให้เขาปฏิบัติงานให้มีระดับสูงขึ้น โดยการให้ค่าจ้างเป็นสิ่งจูงใจอย่างเดียว จะทำให้การจูงใจนั้นประสบความสำเร็จน้อยมาก ในจุดนี้คนงานจะมีความโน้มเอียงในการที่จะตอบสนองต่อรางวัลที่ให้พวกเขา มีโอกาสในการที่จะได้รับความพึงพอใจในแง่ของความ ต้องการทางด้านสังคม การมีเกียรติยศชื่อเสียงหรือการประสบความสำเร็จสมใจปรารถนามากกว่า ตามความคิดของทฤษฎีความต้องการของ Maslow ความต้องการที่ได้รับการตอบสนองแล้ว จะไม่เป็นสิ่งจูงใจให้เกิดพฤติกรรมที่พึงปรารถนาต่อไป

## ทฤษฎีการงูใจ E.R.G. (E.R.G. Theory)

Alderfer (อ้างใน สิทธิโชค วรานุสันติกุล, 2530) ผู้สร้างทฤษฎีการงูใจ E.R.G. ได้จำแนกความต้องการออกเป็น 3 กลุ่ม คือ

1. ความต้องการเพื่อการดำรงชีวิต (Existing Needs) ความต้องการที่จัดอยู่ในกลุ่มนี้รวมความต้องการทางด้านกายภาพกับความต้องการทางด้านความปลอดภัยทางด้านวัตถุ ที่อธิบายถึงความต้องการสองขั้นตอนแรกในทฤษฎีแรงงูใจของ Maslow เข้าไว้ด้วยกัน และความต้องการแบบนี้จะเป็นแบบที่ว่า หากมีผู้หนึ่งได้รับความต้องการที่ว่าเป็น อีกฝ่ายหนึ่งก็จะต้องเป็นฝ่ายเสียความต้องการไป

2. ความต้องการสัมพันธ์ (Relatedness Needs) ความต้องการนี้ก็คือ ความต้องการในด้านที่จะมีสัมพันธ์กับบุคคลอื่น ๆ อาทิกับสมาชิกภายในครอบครัว กับเพื่อน กับบุคคลที่ตนเองมีความเกี่ยวพันด้วย ความต้องการนี้ตรงกันข้ามกับความต้องการเพื่อการดำรงชีวิต ความพอใจของพวกเขาจะขึ้นอยู่กับ การแบ่งส่วนซึ่งกันและกัน ความเข้าใจร่วมกัน และอิทธิพลของปฏิสัมพันธ์ที่มีต่อกัน

3. ความต้องการความเจริญก้าวหน้า (Growth Needs) ความต้องการนี้เป็นผลจากการที่บุคคลเข้ามีส่วนร่วมอย่างจริงจังกับสภาพแวดล้อมของเขา อาทิ ครอบครัว งาน และกิจกรรมด้านสันตนาการ ความพอใจในการเจริญก้าวหน้านี้ได้มาจากการที่บุคคลนั้นเผชิญปัญหาในสภาพแวดล้อมที่ทำให้เขาได้ใช้ความสามารถที่มีอยู่อย่างเต็มที่ หรือได้พัฒนาความสามารถให้เพิ่มมากขึ้น

- ความต้องการเพื่อการดำรงชีวิต เป้าหมายก็คือ สิ่งของที่เป็นวัตถุ และขบวนการก็เป็นเพื่อให้ได้วัตถุนั้นมาให้พอเพียงแก่ความต้องการเท่านั้น และเมื่อสิ่งของนั้นมีน้อยหรือหายาก ขบวนการก็จะกลายเป็นการแพ้ - ชนะและการที่คนหนึ่งได้รับประโยชน์ก็จะมีสัมพันธ์กับฝ่ายที่เสียประโยชน์

- ความต้องการความสัมพันธ์ เป้าหมายคือ การมีสัมพันธ์ภาพกับบุคคลอื่น (บุคคลหรือกลุ่มและขบวนการเพื่อให้ได้มาซึ่งเป้าหมายนั้น คือ การแลกเปลี่ยนความคิดและความรู้สึก ร่วมที่มีต่อกัน

- ความต้องการความเจริญก้าวหน้า เป้าหมายก็คือ สภาพสิ่งแวดล้อมที่มีอยู่ และจะมีขบวนการร่วมแบบต่าง ๆ ของบุคคลคนหนึ่งที่จะสามารถแยกแยะความแตกต่างและการผสมผสานตัวเองได้ในฐานะที่เป็นมนุษย์ที่จะดำเนินชีวิตในสภาพแวดล้อมนั้นได้



จะเห็นได้ว่า ความต้องการของมนุษย์จะแตกต่างกันออกไปขึ้นอยู่กับแรงจูงใจที่คนมีอยู่ สำหรับความต้องการของนักศึกษาวิชาทหารหญิง อาจเนื่องมาจากแรงจูงใจทางด้านสังคม เช่น การได้รับเกียรติยศ มีชื่อเสียง หรือ ได้รับความสำเร็จดังที่ตนปรารถนาในรูปแบบต่าง ๆ กัน

### แนวความคิดเกี่ยวกับความใฝ่ฝัน

ความใฝ่ฝัน (Aspiration) เป็นแนวความคิดที่พัฒนามาจากแนวทฤษฎีพฤติกรรมและแรงจูงใจ (Action / Motivation Perspective) แนวความคิดความใฝ่ฝันนี้ใช้แนวทางการอธิบายพฤติกรรม การรับสารด้วยหลักการเดียวกันกับ แนวทฤษฎีพฤติกรรมแรงจูงใจ โดยเน้นการเกิดพฤติกรรม อย่างมีเป้าหมายและเหตุผลตามหลักการที่ Alfred Schutz (1972) นักสังคมวิทยาได้เสนอแนวทฤษฎีเชิงโครงสร้าง (Structural Approach) ว่าพฤติกรรมของมนุษย์ล้วนแล้วแต่เป็นพฤติกรรมที่เกิดขึ้นโดยตั้งใจ เนื่องจากก่อนที่มนุษย์จะลงมือทำสิ่งใด และจะต้องวาดภาพไว้ในใจก่อนแล้วว่าอะไรคือสิ่งที่ตนต้องการกระทำนักวิชาการสื่อสารจึงได้นำแนวทฤษฎีนี้มาใช้กับพฤติกรรมกรเปิดรับสารของมนุษย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสถานการณ์ที่การใช้สื่อมีลักษณะเกิดขึ้นอย่างมีเป้าหมายและผู้รับสารสามารถอธิบายทางเลือกของเขาได้

Whittaker (1970) ได้กล่าวว่าความใฝ่ฝันที่จะประสบความสำเร็จได้นั้น บุคคลจะมีระดับของความใฝ่ฝันแตกต่างกัน โดยขึ้นอยู่กับองค์ประกอบทางด้านวัฒนธรรม บุคลิกลักษณะและประสบการณ์ที่ผ่านมาในอดีต บางคนอาจฝ่าฟันไปถึงจุดหมายได้ไกลกว่าความสามารถ ในขณะที่บางคนอาจใช้ความพยายามน้อยที่สุด (least effort) เพื่อที่จะไปสู่จุดหมาย ระดับของความใฝ่ฝันจึงหมายถึง ความคาดหวังที่จะประสบความสำเร็จ ซึ่งตัดสินจากองค์ประกอบด้านวัฒนธรรม บุคลิกลักษณะและประสบการณ์

ระดับของความใฝ่ฝัน ขึ้นอยู่กับผลการปฏิบัติงานจริง (Actual Performance) ถ้าหากเขายังประสบความสำเร็จ เขายังสร้างจุดหมายให้สูงขึ้น แต่หากเขายังประสบความสำเร็จล้มเหลว เขาจะลดระดับของจุดหมายลง แต่บางทีบางคนอาจจะเพิ่มความพยายามขึ้นก็ได้

อิทธิพลของกลุ่ม (Group Influence) เป็นองค์ประกอบหนึ่งในการกำหนดระดับความใฝ่ฝัน เช่น ถ้านักเรียนทั้งห้องสอบได้คะแนนดี เราก็คาดหวังว่าจะได้คะแนนดีไปด้วย อิทธิพลของกลุ่มจึงรวมไปถึงอิทธิพลทางสังคม (Social Influence) แต่ระดับของความใฝ่ฝันยังขึ้นอยู่กับความรู้สึกตัวเองด้วย

บุคคลที่ถูกหล่อหลอมในวัฒนธรรม จะค่อย ๆ สร้างแนวคิด ( Concept ) เกี่ยวกับตนเอง ขึ้น รวมถึงความรู้สึกนับถือตนเอง ( Self Esteem ) และความภาคภูมิใจ ( Prestige ) ซึ่งรวมเรียกว่า Ego หรือ Self

Munn (1966) ได้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความใฝ่ฝันเพิ่มเติมว่า ความใฝ่ฝันในระดับบุคคล ที่จะสามารถทำให้ประสบความสำเร็จได้นั้น จะมีระดับแตกต่างกันโดยความใฝ่ฝันจะสร้างแรงขับในการเลือกเป้าหมายของชีวิต หรือในการดำเนินชีวิตของบุคคลที่แตกต่างกัน ดังนั้นระดับของความใฝ่ฝันจึงขึ้นอยู่กับ การรับรู้ประโยชน์ของบุคคลที่มีต่อตนเองและโดยการประมาณการสถานภาพในกลุ่มของเขา

Frank ( 1941 ) ชี้ให้เห็นว่า “ ระดับของความใฝ่ฝันนั้น มักจะถูกความนับถือในตนเอง ( Self Esteem )” เพราะไม่เพียงแต่เขาจะต้องแสดงความสามารถให้ผู้อื่นเห็นแล้ว แต่เขาจะต้องสัญญาอย่างเปิดเผยกับตนเองที่จะก้าวไปสู่ความคาดหวังในความสำเร็จในอนาคต การที่จะต้องเกี่ยวข้องกับ ความนับถือตนเองนั้น ส่วนมากจะอ้างมาจากความเครียด ความพยายามที่จะทำดี ความตระหนักของผู้ทดลอง และสัญลักษณ์อื่น ๆ ที่เขามองเห็น “ค่า” ที่เขาเกี่ยวข้องกับด้วย

ในการกำหนดเป้าหมายหรือความใฝ่ฝันของแต่ละคนนั้น พวกเขาจะปฏิบัติไปตามขอบประเพณี เพื่อที่จะรักษาความนับถือตนเองของพวกเขาในระดับที่สูงที่สุดที่สามารถกระทำได้

จากการทดสอบกับเด็กในมหาวิทยาลัย พบว่า แต่ละคนมีแนวโน้มที่จะเลือกจุดมุ่งหมายตามความสามารถที่เขาจะกระทำได้ การเลือกนั้นจะต้องสามารถทำให้เขาประสบความสำเร็จในจุดมุ่งหมายที่ตั้งไว้และเขาได้พิจารณาแล้วว่าตัวเองมีความดีเพียงพอที่จะรักษาความชื่นชมของตนเองได้

ความรู้สึกเกี่ยวกับ “คุณค่า” ( Worth ) หรือ “ การนับถือตนเอง ” ไม่ใช่เพียงแต่ต้องสัมพันธ์กับความสามารถแต่ยังสัมพันธ์กับบุคลิก ลักษณะ บทบาท หรือหน้าที่ในสังคม ครอบครัว ประเทศ โรงเรียน การครอบครองทรัพย์สินสมบัติ หรือแม้แต่ความคิด การถูกคามสิ่งเหล่านี้ ซึ่งเราได้ตีความหมายว่าจะมีผลต่อความวิตกกังวลที่เกี่ยวข้องกับความรู้สึกเกี่ยวกับ “คุณค่า” และ “ การนับถือตนเอง ”

มนุษย์เรามีการเปิดรับสื่อเพราะเห็นประโยชน์จากเนื้อหาที่ได้รับจากสื่อและสามารถตอบสนองความต้องการของตนเองได้ ซึ่งประโยชน์นั้นไม่เพียงเพื่อนำไปใช้ในการดำรงชีวิตประจำวัน หุดคุดสนทนา แลกเปลี่ยนหรือเผยแพร่ไปยังบุคคลอื่นเท่านั้น แต่ยังรวมถึงประโยชน์ในการเป็นการเสริมแรงย้ำความคิดเดิมหรือเพื่อช่วยในการตัดสินใจในสิ่งที่ตนปรารถนาหรือใฝ่ฝันในอนาคตด้วย

เช่นเดียวกับนักศึกษาวิชาทหารหญิงที่จะมีความใฝ่ฝันที่เกี่ยวกับการเข้าเรียนวิชาทหารรักษาดินแดนใน รูปแบบที่ต่างกันไป

### ประวัติการศึกษาวิชาทหารหญิง

ปี 2528 สมัย พลเอก อาทิตย์ กำลังเอก เป็นนายกรัฐมนตรี ได้มอบนโยบายให้กองทัพบก สนับสนุนเปิดโอกาสให้นักศึกษาหญิงสมัครเข้ารับการฝึกวิชาทหารได้ โดยสั่งให้กรมการรักษาดินแดนดำเนินการจัดทำหลักสูตรให้เหมาะสมกับการฝึกนักศึกษาหญิง เพื่อเป็นการส่งเสริมบทบาทสตรีให้มีสิทธิเสรีในการเลือกเรียน เลือกเป็น โดยมีวัตถุประสงค์ดังนี้ คือ

1. เพื่อให้นักศึกษาหญิง ได้มีความรู้วิชาทหารเบื้องต้น แบบธรรมเนียมทหาร การบรรเทาสาธารณภัย การปฐมพยาบาล และเวชกรรมป้องกัน มีระเบียบวินัย เชื่อฟังและปฏิบัติตามคำสั่งผู้บังคับบัญชาโดยเคร่งครัด มีสุขภาพพลานามัยที่สมบูรณ์แข็งแรง มีความอดทนทั้งทางร่างกายและจิตใจ สามารถปฏิบัติภารกิจตามที่ได้รับมอบหมายอย่างมีประสิทธิภาพ

2. ปลุกฝังนักศึกษาวิชาทหารให้มีความเชื่อมั่นในกองทัพ และมีความรู้ ความสามารถที่จะเข้ารับใช้ประเทศชาติ ในด้านการข่าวและอาสาสมัครสนับสนุนทางการช่วยรบ ในด้านการปฐมพยาบาล และเวชกรรมป้องกัน ตลอดจนการบรรเทาสาธารณภัยได้เมื่อมีความจำเป็น

3. สร้างจิตสำนึกนักศึกษาวิชาทหาร ให้มีอุดมการณ์ มีความเลื่อมใสในการปกครองระบอบประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์เป็นประมุข เทิดทูน และยึดมั่นในสถาบันชาติ ศาสนา พระมหากษัตริย์

4. เพื่อให้นักศึกษาวิชาทหารมีขีดความสามารถ มีความพร้อมในการป้องกันประเทศ และมีส่วนร่วมในกิจกรรม การพัฒนาชาติอย่างมีประสิทธิภาพ

5. เพื่อให้นักศึกษาวิชาทหารเป็นสื่อของกองทัพในการประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนมีความเชื่อมั่นศรัทธา รวมทั้งให้ความร่วมมือกับสถาบันทหาร

6. เพื่อให้นักศึกษาวิชาทหาร มีความรู้ ความเข้าใจในเรื่องสิทธิมนุษยธรรมขั้นพื้นฐาน เพื่อการอยู่ร่วมในสังคมได้เป็นอย่างดี อีกทั้งให้เป็นผู้มีวัฒนธรรมและรักษาไว้ซึ่งขนบธรรมเนียมประเพณีอันดีงามของชาติ

7. เพื่อให้นักศึกษาวิชาทหารได้รับความรู้ทั่วไป โดยสอดคล้องกับการพัฒนาไปสู่การสงครามในอนาคต

นักศึกษาหญิงที่สมัครเข้ารับการฝึกนักศึกษาวิชาทหาร จะได้รับสิทธิระหว่างการฝึกและเมื่อสำเร็จการฝึกดังนี้

#### การแต่งเครื่องแบบ

บุคคลที่กรมการรักษาดินแดน หรือจังหวัดทหารบก มณฑลทหารบกประกาศมีสภาพเป็นนักศึกษาวิชาทหาร หลังจากได้รับฝึกวิชาทหารไม่น้อยกว่า 16 ชั่วโมง มีสิทธิแต่งเครื่องแบบวิชาทหารได้ตาม พรบ.เครื่องแบบนักศึกษาวิชาทหาร พ.ศ.2521

#### การเพิ่มคะแนนพิเศษ

นักศึกษาวิชาทหารหญิง เมื่อสำเร็จการฝึกวิชาทหารตั้งแต่ชั้นปีที่ 1 ขึ้นไปมีสิทธิในการเพิ่มคะแนนตามชั้น เมื่อสอบเข้าศึกษาต่อวิชาพยาบาล หรือสอบบรรจุเป็นข้าราชการกระทรวงกลาโหม

- 2.1 สำเร็จการฝึกวิชาทหารชั้นปีที่ 1 เพิ่มให้ 3 ใน 100 คะแนน
- 2.2 สำเร็จการฝึกวิชาทหารชั้นปีที่ 2 เพิ่มให้ 4 ใน 100 คะแนน
- 2.3 สำเร็จการฝึกวิชาทหารชั้นปีที่ 3 เพิ่มให้ 5 ใน 100 คะแนน
- 2.4 สำเร็จการฝึกวิชาทหารชั้นปีที่ 4 เพิ่มให้ 6 ใน 100 คะแนน
- 2.5 สำเร็จการฝึกวิชาทหารชั้นปีที่ 5 เพิ่มให้ 7 ใน 100 คะแนน

#### สิทธิในการขอแต่งตั้งยศ

นักศึกษาวิชาทหารหญิงที่สำเร็จการฝึกศึกษา จะได้รับการแต่งตั้งยศตามระเบียบกระทรวงกลาโหม ว่าด้วยการแต่งตั้งยศ ผู้สำเร็จการฝึกศึกษาวิชาทหาร พ.ศ.2524 ตามหลักเกณฑ์การขอแต่งตั้งยศ ตามตาราง 1 ดังนี้

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตาราง 1 สิทธิการแต่งตั้งยศ

สำเร็จการฝึกวิชาทหาร	สำเร็จการศึกษาตามหลักสูตร / เทียบเท่า	รับราชการในกองประจำการครบกำหนด	แต่งตั้งยศเป็น
ชั้นปีที่ 1	- ม.6 หรือเทียบเท่า	ครบกำหนด	สิบตรี,จ่าตรี, จ่าอากาศตรี
ชั้นปีที่ 1	- วิชาชีพไม่น้อยกว่า 2 ปี	ครบกำหนด	สิบตรี,จ่าตรี, จ่าอากาศตรี
ชั้นปีที่ 2	- แต่ไม่สำเร็จการศึกษาตามหลักสูตร	ครบกำหนด	สิบตรี,จ่าตรี, จ่าอากาศตรี
ชั้นปีที่ 1	- อนุปริญญาขึ้นไป	ครบกำหนด	สิบโท,จ่าโท,จ่าอากาศโท
ชั้นปีที่ 2	- ม.ปลายหรือเทียบเท่า	ครบกำหนด	สิบโท,จ่าโท,จ่าอากาศโท
ชั้นปีที่ 2	- วิชาชีพ 2 ปีต่อจาก ม.3	ครบกำหนด	สิบโท,จ่าโท,จ่าอากาศโท
ชั้นปีที่ 3	- แต่ไม่สำเร็จการศึกษาตามหลักสูตร		
ชั้นปีที่ 3	- ม.6 หรือ ปวช.	ปลดเป็นทหารกองหนุนตามกฎหมาย	สิบเอก,จ่าเอก,จ่าอากาศเอก
ชั้นปีที่ 3	- ปริญญา, อนุปริญญา	..	จ่าสิบตรี, พันจ่าตร, พันจ่าอากาศตรี
ชั้นปีที่ 4	- ไม่สำเร็จการศึกษาระดับปริญญา, อนุปริญญา	..	จ่าสิบตรี, พันจ่าตรี, พันจ่าอากาศตรี
ชั้นปีที่ 4	- ปริญญาตรีหรือเทียบเท่าปริญญาตรี	ปลดเป็นทหารกองหนุนตามกฎหมาย	จ่าสิบเอก, พันจ่าเอก, พันจ่าอากาศเอก
ชั้นปีที่ 5	- แต่ไม่สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี	..	จ่าสิบเอก, พันจ่าเอก, พันจ่าอากาศเอก
ชั้นปีที่ 5	- สำเร็จการศึกษาได้รับปริญญาตรี, อนุปริญญาหรือเทียบเท่าอนุปริญญา	ปลดเป็นทหารกองหนุนตามกฎหมาย	ว่าที่ ร้อยตรี, ว่าที่เรือตรี ว่าที่เรืออากาศตรี

(การตรวจเชื่อมกรมการรักษาคินแดน 23 : สิงหาคม 2529)



### หลักสูตรการฝึกนักศึกษาวิชาทหารหญิง

การฝึกนักศึกษาวิชาทหารหญิง ตามระเบียบและหลักสูตรนี้เป็นการฝึกเยาวชนในลักษณะการฝึกวิชาทหารเบื้องต้น เพื่อเป็นการปูพื้นฐานในการฝึกในระดับที่สูงขึ้น ตั้งแต่ชั้นปีที่ 1 - ชั้นปีที่ 5 ซึ่งประกอบด้วยวิชาการฝึกตามตาราง 2 ดังต่อไปนี้

ตาราง 2 หลักสูตรวิชาทหารหญิง

ลำดับ	เรื่อง	นศท.หญิง ชั้นปีที่									
		1		2		3		4		5	
		ชม.	คะแนน	ชม.	คะแนน	ชม.	คะแนน	ชม.	คะแนน	ชม.	คะแนน
1	การฝึกเบื้องต้น	(36)	(60)	(20)	(60)	(12)	(20)	(12)	(20)	(12)	(20)
	1.1 การฝึกบุคคล มือเปล่า	12	20	4	10	4	10	4	10	4	10
	1.2 การฝึกบุคคล ทำอาวุธ	16	30	12	40	8	10	8	10	8	10
	1.3 การฝึกแถวซิด	8	10	4	10	-	-	-	-	-	-
2	วิชาทหารทั่วไป	(16)	(200)	(26)	(200)	(40)	(260)	(44)	(320)	(44)	(320)
	2.1 แบบธรรมเนียม ทหาร	2	60	2	20	2	20	2	20	2	20
	2.2 การกำลังพล สำรอง	2	10	2	20	2	10	2	20	2	20
	2.3 การข่าวเบื้องต้น	2	10	2	10	4	20	4	20	4	20
	2.4 การปฐมพยาบาล และเวชกรรม ป้องกัน	4	80	12	100	16	120	16	120	16	120
	2.5 บรรเทา สาธารณภัย	2	30	4	40	8	40	6	60	6	60

ตาราง 2 (ต่อ)

ลำดับ	เรื่อง	นศท.หญิง ชั้นปีที่									
		1		2		3		4		5	
		ชม.	คะแนน	ชม.	คะแนน	ชม.	คะแนน	ชม.	คะแนน	ชม.	คะแนน
	2.6 การติดต่อสื่อสาร	2	10	2	10	-	-	-	-	-	-
	2.7 การอ่านแผนที่ และการใช้เข็มทิศ	-	-	2	10	2	20	4	30	4	30
	2.8 ครูทหาร/ผู้นำ	-	-	-	-	2	10	4	20	4	20
	2.9 นิวเคลียร์, ชีวเคมี	-	-	-	-	2	10	4	20	4	20
	2.10 ฝ่ายอำนวยการ	-	-	-	-	-	-	2	10	2	10
3.	วิชากิจการพลเรือน	(12)	(160)	(12)	(100)	(12)	(160)	(10)	(140)	(10)	(140)
	3.1 ความมั่นคง ของชาติ	4	60	4	60	-	60	4	60	4	60
	3.2 การประชา- สัมพันธ์	2	20	2	20	2	20	2	20	2	20
	3.3 ประวัติศาสตร์ สงคราม	2	20	2	20	2	20	-	-	-	-
	3.4 กิจกรรมบำเพ็ญ สาธารณประโยชน์	4	60	4	60	4	60	4	60	4	60
4.	วิชาการสงครามพิเศษ	-	-	(2)	(20)	(6)	(50)	(5)	(60)	(6)	(60)
5.	วิชาอาวุธ	(10)	(120)	(8)	(60)	(4)	(40)	(4)	(30)	(4)	(30)
	5.1 คุณลักษณะและ ขีดความสามารถ อาวุธ	2	40	2	20	-	-	-	-	-	-
	5.2 ปลย.11	8	80	6	40	2	20	2	10	2	10
	5.3 ปลย.เอ็ม.16	-	-	-	-	2	20	-	-	-	-
	5.4 ปท.86	-	-	-	-	-	-	2	20	2	20
6.	วิชายุทธวิธี	(4)	(60)	(8)	(100)	(6)	(50)	(4)	(30)	(4)	(30)
	6.1 ลักษณะการรบ ทั่วไป	2	30	2	30	-	-	-	-	-	-

## ตารางที่ 2 (ต่อ)

ลำดับ	เรื่อง	นศ.หญิง ชั้นปีที่									
		1		2		3		4		5	
		ชม.	คะแนน	ชม.	คะแนน	ชม.	คะแนน	ชม.	คะแนน	ชม.	คะแนน
	6.2 บุคคลทำการรบ ในเวลากลางวัน	2	30	2	20	2	20	-	-	-	-
	6.3 บุคคลทำการรบ ในเวลากลางคืน	-	-	2	20	2	20	-	-	-	-
	6.4 การเดิน , การพัก แรม และการ ระวังป้องกัน	-	-	2	30	2	10	4	30	4	30
7.	การฝึกยิงปืน	(4)	(50)	(4)	(50)	-	(50)	-	(50)	-	(50)
8.	การฝึกภาคสนาม	(120)	(350)	(120)	(350)	(168)	(350)	(168)	(350)	(240)	(350)
9.	การดูงาน	-	-	-	-	-	-	-	-	(48)	-
	รวมทั้งสิ้น	200	1000	200	1000	248	1000	248	1000	368	1000

หมายเหตุ การฝึกยิงปืนปี 3, 4, 5 ทำการฝึกในภาคสนาม (คิด ชม.อยู่ในภาคสนาม)

(ที่มา : การตรวจเยี่ยมกรมการรักษาดินแดน 24 - 26 :2529)

### งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.

#### งานวิจัยในประเทศ

ศิริชัย ศิริกายะ (2525) ได้ศึกษาเรื่องสื่อมวลชนเพื่อการพัฒนาในเมืองปทุมธานี โดยศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 903 ครอบครัว ในเขตอำเภอคลองหลวงและอำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี พบว่า ความมากน้อยของการเปิดรับสื่อมวลชนขึ้นอยู่กับความแตกต่างของค่านิยม ระดับการศึกษา อาชีพ และระดับสถานภาพทางเศรษฐกิจ

อรณี ผู่วรรณลักษณ์ (2537) ทำการวิจัยเรื่อง การเปิดรับ การคาดหวังประโยชน์ และความพึงพอใจในรายการธรรมะทางสื่อโทรทัศน์ของสมาชิกชมรมทางพระพุทธศาสนาใน กทม. จำนวนกลุ่มตัวอย่าง 322 คน พบว่า เพศ อายุ อาชีพ และสถานภาพทางครอบครัว มีความสัมพันธ์กับการเปิดรายการธรรมะทางสื่อโทรทัศน์ของสมาชิกชมรมทางพระพุทธศาสนา นอกจากนี้ ยังศึกษาพบว่า ผู้ดูมักคาดหวังประโยชน์ในแง่ที่ต้องการจะแสวงหาและอยากจะได้รับความรู้ทางศาสนามากขึ้น เพื่อนำไปประยุกต์ใช้กับชีวิตประจำวันของตน

ศิริณี อนุศิลปชาญ (2530) ศึกษาการใช้สื่อและการรับรู้ประโยชน์ของสาระข่าวภายหลังการรู้หนังสือใหม่ของผู้ร่วมโครงการณรงค์เพื่อการรู้หนังสือ จังหวัดพิจิตร พบว่า การใช้สื่อแต่ละประเภทนั้นมีความสัมพันธ์กับการรับรู้สาระประโยชน์ของข่าวสาร การรู้หนังสือมีอิทธิพลให้การใช้สื่อแต่ละประเภทเพิ่มขึ้น และการรับรู้ประโยชน์ของข่าวสารที่ได้จากสื่อในช่วงระยะที่ประชากรยังไม่มีความสามารถในการอ่านและเขียนหนังสือมีความแตกต่างจากช่วงที่ประชากรมีความสามารถในการอ่านและเขียนหนังสือ ตลอดจนปัจจัยบุคคลเป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วยสนับสนุนให้ผู้รู้หนังสือใหม่ มีการรับรู้ในสาระประโยชน์ของข่าวสารดีขึ้น

#### งานวิจัยต่างประเทศ

Palmgreen and Rayburn (1979) ได้วิจัยเกี่ยวกับการใช้สื่อเพื่อประโยชน์และความพึงพอใจในการเปิดรับโทรทัศน์ โดยศึกษาความคาดหวังและความพึงพอใจในการชมโทรทัศน์ด้านการศึกษา ในรัฐเคนตักกีด้วยการเก็บข้อมูลสัมภาษณ์ทางโทรทัศน์ในด้านการผ่อนคลายความเครียด การเรียนรู้สิ่งต่าง ๆ การใช้ประโยชน์ เป็นสื่อสัมพันธ์ การช่วยเหลือปัญหาต่าง ๆ การฆ่าเวลา เป็นเพื่อนแก้เหงาและเพื่อความบันเทิง จากการวิจัยพบว่า ความคาดหวังและความพึงพอใจของผู้ชม มีความแตกต่างกันสูง จึงมีความสัมพันธ์เชิงลบ คือ ความคาดหวังสูง - ความพึงพอใจต่ำ หรือความคาดหวังต่ำ - ความพึงพอใจสูง

Greenbery and Kumara ศึกษาพบว่า ระดับการศึกษาและรายได้ของครอบครัว มีความสัมพันธ์กับเวลาที่ใช้ในการฟังวิทยุ ของกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษาใน 5 ประเทศ คือ ฟินแลนด์ ญี่ปุ่น คอสตาริกา เม็กซิโก และสหรัฐอเมริกา โดยตัวแปรทั้ง 2 ตัว เป็นตัวแปรที่มาก่อน ของ เวลาที่ใช้ในการฟังวิทยุ และเมื่อมีตัวแปรทั้งสองร่วมกันจะสามารถอธิบายพฤติกรรมการใช้เวลากับสื่อวิทยุได้มากกว่าตัวแปรแต่ละตัวโดด ๆ และจากการศึกษาของ Seif (1988) ก็ยืนยันว่า การศึกษาและรายได้ เป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลในการทำนายพฤติกรรมของการเลือกใช้สื่อ

Klapper (1960) ศึกษาและสรุปงานวิจัยที่สำคัญเกี่ยวกับผลหรืออิทธิพลของการสื่อสารมวลชน และสรุปให้เห็นถึงความสามารถของการสื่อสารมวลชนในการเปลี่ยนแปลงทัศนคติและพฤติกรรมของบุคคลว่า โดยปกติการสื่อสารมวลชนไม่ใช่สาเหตุสำคัญเพียงประการเดียวที่ทำให้เกิดผลในผู้รับสาร แต่จะทำหน้าที่ร่วมกัน หรือผ่านปัจจัย และอิทธิพลที่เป็นตัวกลางอื่น ๆ มากกว่าและประสิทธิภาพของการสื่อสารมวลชน ขึ้นอยู่กับลักษณะต่าง ๆ ของสาร แหล่งสาร หรือสถานการณ์ของการสื่อสาร