



บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาเรื่องการเปิดรับข่าวสาร รูปแบบการสื่อสารในครอบครัว และการตัดสินใจในครอบครัวของคู่สามีภรรยาครั้งนี้ผู้วิจัยได้นำทฤษฎี แนวความคิด ตลอดจนงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมาศึกษา เพื่อประกอบการทำแบบสอบถาม และการอภิปรายผลดังต่อไปนี้

1. ทฤษฎีและแนวคิดด้านการสื่อสาร ซึ่งได้แก่ ทฤษฎีทางด้านการสื่อสาร, การเปิดรับข่าวสาร, ทฤษฎีเกี่ยวกับการสื่อสารระหว่างบุคคล, แนวความคิดเกี่ยวกับความเชื่อถือ และทฤษฎีการตัดสินใจ
2. ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับครอบครัวและการสื่อสารในครอบครัว
3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. ทฤษฎีทางการสื่อสาร

การสื่อสาร หมายถึง กระบวนการถ่ายทอดข่าวสาร (Message) จากบุคคลฝ่ายหนึ่งซึ่งเรียกว่าผู้ส่งสาร (Source) ไปยังบุคคลอีกฝ่ายหนึ่งซึ่งเรียกว่าผู้รับสาร (Receiver) โดยผ่านสื่อ (Channel) (ปรเม สตะเวทิน, 2538 : 13-14) ซึ่งสามารถแบ่งเป็นองค์ประกอบย่อย ๆ ได้แก่ ผู้ส่งสาร, สาร, สื่อหรือช่องทางในการสื่อสาร, ผู้รับสาร และปฏิกิริยาตอบกลับ

จอร์จ เกร็บเนอร์ (George Gerbner, 1956) ได้ให้ความหมายของการสื่อสารไว้ว่า การสื่อสารคือกระบวนการที่ผู้ส่งสารและผู้รับสารมีปฏิสัมพันธ์กันในสภาพแวดล้อมทางสังคมเฉพาะ

การสื่อสารจึงมีความสำคัญและเป็นพื้นฐานของการมีปฏิริยาของมนุษย์ มนุษย์เราจึงศึกษาว่ามีอะไรเกิดขึ้นบ้าง เมื่อมีการกระทำทางการสื่อสาร หรือในกระบวนการสื่อสารมีองค์ประกอบอะไรบ้าง และในองค์ประกอบเหล่านั้นมีความสัมพันธ์กันอย่างไร ดังนั้นทฤษฎีทางการสื่อสารจะช่วยทำหน้าที่เป็นตัวเปรียบเทียบกับสิ่งที่กำลังศึกษา เพื่อสร้างความเข้าใจให้แจ่มชัดขึ้น เพราะจะสามารถลดความเป็นนามธรรมให้น้อยลง

ทฤษฎีการสื่อสารมวลชน

การสื่อสารมวลชน หมายถึง การที่ผู้ส่งสารส่งข่าวผ่านสื่อมวลชน ไปยังผู้รับสารจำนวนมากได้ในระยะเวลาอันรวดเร็ว กระบวนการสื่อสารมวลชนประกอบด้วยองค์ประกอบที่สำคัญ คือ องค์การสื่อมวลชน ในฐานะผู้ส่งสาร, มวลชน ในฐานะผู้รับสาร ผู้รับสารแต่ละคนมีได้อยู่โดดเดี่ยว แต่จะมีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกับกลุ่มต่าง ๆ ในสังคม ซึ่งกลุ่มสังคมเหล่านี้มักจะมีอิทธิพลต่อการรับรู้ข่าวสารต่าง ๆ จากสื่อมวลชนเสมอ ซึ่งช่องทางในการถ่ายทอดข่าวสาร หรือสื่อมวลชนนั้น สามารถแบ่งเป็น 3 ประเภทใหญ่ ๆ คือ สื่อสิ่งพิมพ์, สื่อวิทยุกระจายเสียง และสื่อโทรทัศน์

บทบาทของสื่อมวลชนต่อสังคม

เนื่องจากว่าการสื่อสารมวลชนเป็นช่องทางการสื่อสารที่สำคัญในการเชื่อมโยงระหว่างผู้ส่งสาร กับผู้รับสารจำนวนมาก จึงทำให้สื่อมวลชนกลายเป็นสถาบันที่มีบทบาทและอิทธิพลสูงมากในสังคมปัจจุบัน การขาดความเข้าใจในสื่อมวลชน ก็จะทำให้ขาดความเข้าใจถึงสังคมในแก่นแท้ เพราะสื่อมวลชนเป็นภาพสะท้อนของสังคมได้อย่างแจ่มชัด ยิ่งกว่านั้น หากปราศจากสื่อมวลชนแล้ว ก็เสมือนหนึ่งสังคมที่ขาดความมีชีวิต ขาดความเคลื่อนไหว

จากหน้าที่และภารกิจของสื่อมวลชนดังกล่าวเกี่ยวข้องกับภารกิจครั้งนี้ คือ ในการที่สื่อมวลชนจะเสนอข่าวสารต่าง ๆ ไปยังประชาชนนั้น จะต้องเป็นไปตามหน้าที่ หรือภารกิจที่เหมาะสม และเป็นข้อมูลที่ถูกต้อง การเสนอข่าวสารของสื่อมวลชนจึงน่าจะสามารถถ่ายทอดให้ น่าสนใจ ไม่ว่าจะเป็นตัวรูปแบบรายการหรือรูปแบบในการนำเสนอ ฯลฯ เพราะเป็นภารกิจในแง่ของการเสริมสร้าง ความรู้ ความเข้าใจ ถูกต้องแก่กลุ่มเป้าหมายซึ่งเป็นสมาชิกของสถาบันครอบครัว ที่มีบทบาทสำคัญยิ่งในตัดสินใจเลือกทางเดินเพื่อการพัฒนาครอบครัวของตน ซึ่งเป็นสถาบันพื้นฐานที่สำคัญยิ่งของสังคม

ทฤษฎีเกี่ยวกับประสิทธิภาพของสื่อมวลชน และสื่อบุคคล

สื่อมวลชนแต่ละประเภท อาจมีผลต่อสังคมในระดับต่าง ๆ กัน เช่น ในสหรัฐอเมริกา สื่อที่มีอิทธิพลหรือผลสูงสุดในสังคม ได้แก่ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร และวิทยุ ในระดับกลาง ได้แก่ หนังสือ และภาพยนตร์ สื่อทั้งสองประเภทนี้เคยมีอิทธิพลในประเทศดังกล่าวมาในอดีต แต่ปัจจุบันมิได้มีอิทธิพลสูงเท่าเก่า ส่วนในระดับที่มีอิทธิพลน้อย ได้แก่ สื่อต่าง ๆ ที่เหลืออยู่ อาทิ แผ่นประกาศ จดหมายเวียน และอื่น ๆ

ในการเปรียบเทียบสื่อประเภทต่าง ๆ จะเห็นว่าสื่อทางอิเล็กทรอนิกส์เหนือกว่าสื่อสิ่งพิมพ์ในบางลักษณะ แต่ก็ด้อยกว่าในบางลักษณะเช่นกัน จากการศึกษาของ ชรามม์ (Schramm, 1972) พบว่า ยิ่งคนมีการศึกษามาเท่าใดก็มีแนวโน้มที่จะสนใจสื่อสิ่งพิมพ์มากกว่าสื่ออิเล็กทรอนิกส์เท่า่นั้น ขณะเดียวกันการศึกษาของ โรเจอร์ (Roger, 1978) พบว่า ถ้าคนถูกจำกัดให้เลือกรับสื่อใดสื่อหนึ่ง โทรทัศน์จะเป็นสื่อที่คนต้องการมากที่สุด และเห็นว่าเป็นสื่อที่น่าเชื่อถือที่สุด (พัชนี เขจรธยา และคณะ, แนวคิดหลักนิเทศศาสตร์ : 2538)

ในกระบวนการสื่อสารมีองค์ประกอบที่สำคัญ 4 ประการ ได้แก่

1. ผู้ส่งสาร (Source)
2. สาร (Message)
3. สื่อ (Media)
4. ผู้รับสาร (Receiver)

องค์ประกอบทั้ง 4 นี้ มีส่วนสำคัญในการกำหนดความสำเร็จของการสื่อสารที่จะทำให้ผู้รับสาร เกิดความตระหนัก มีทัศนคติ และพฤติกรรมไปในแนวทางที่ผู้ส่งสารตั้งใจ

สื่อ (Media) คือ พาหนะที่นำพาข่าวสารจากผู้ส่งสารไปยังผู้รับสาร ซึ่งจำแนกได้ 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ (เสถียร เขยประทับ. 2538)

- สื่อมวลชน (Mass Media)
- สื่อบุคคล (Personal Media)

1. สื่อมวลชน หมายถึง สื่อที่สามารถจะเข้าถึงกลุ่มผู้รับสารที่มีจำนวนมากและอยู่กันอย่างกระจัดกระจายได้อย่างรวดเร็ว เป็นการแพร่กระจายข่าวสาร ซึ่งสื่อมวลชนของการวิจัยในครั้งนี้ ได้แก่ โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร แผ่นพับ โบชัวร์ ป้ายประกาศ และโปสเตอร์

คุณลักษณะของสื่อมวลชน คือ

1. สามารถเข้าถึงผู้รับหรือกลุ่มเป้าหมายจำนวนมากได้ในเวลาอันรวดเร็ว
2. สามารถให้ความรู้และข่าวสารได้ดี
3. สามารถนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงทัศนคติที่ไม่พึงปรารถนาได้

โจเซฟ ที. แคลปเปอร์ (Joseph T. Klapper, 1960) กล่าวถึงอิทธิพลของการสื่อสารมวลชนต่อบุคคลในสังคมว่า เป็นเพียงแรงเสริมในกระบวนการโน้มน้าวใจต่อความคิดเห็น หรือทัศนคติที่มีอยู่แล้ว สื่อสารมวลชนมิได้มีอิทธิพลโดยตรงต่อบุคคล จึงต้องอาศัยปัจจัยอื่น ๆ ที่นอกเหนือจากการสื่อสารร่วมด้วย จึงจะมีอิทธิพลต่อบุคคลได้ ซึ่งได้แก่อุปนิสัย บรรทัดฐานของกลุ่ม กระบวนการเลือกรับสาร การเผยแพร่ข่าวสารโดยบุคคลหรือผู้นำความคิดเห็น ระบบการปกครอง และระบบสื่อสารมวลชน

เดอเฟลอร์ (De Fleur M.L, 1966) ยังได้แสดงกรอบแนวความคิดพื้นฐานเกี่ยวกับอิทธิพลของสื่อต่อ การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม โดยการพิจารณาปัจจัยต่างๆที่เกิดขึ้นเป็นตัวแปรแทรก (Intervening Variables) ระหว่างสื่อ ซึ่งเป็นตัวกระตุ้น (Stimulus) กับพฤติกรรมการตอบสนอง (Response) โดยแยกเป็นทฤษฎีต่าง ๆ คือ

1. ทฤษฎีความแตกต่างระหว่างบุคคล (The Individual Differences Theory) ทฤษฎีนี้เชื่อว่า การที่มนุษย์เรียนรู้ และมีสภาวะแวดล้อมที่เติบโตขึ้นมาต่างกัน เป็นผลให้เกิดรูปแบบทัศนคติ ค่านิยม ความเชื่อ ประกอบกับเป็นบุคลิกภาพส่วนบุคคลที่ต่างกัน โครงสร้างทางบุคลิกภาพเหล่านี้ จะมีส่วนสำคัญต่อการกำหนดพฤติกรรม แบบของการรับรู้ หรือการเรียนรู้ของมนุษย์ในเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น ตลอดจนการรับข่าวสารที่ต่างกันด้วย นอกจากนี้ ข่าวสารในสังคมเปรียบเทียบเสมือนสิ่งเร้าที่ทำให้ผู้รับสารแต่ละคนมีการตอบสนองต่างกัน รวมทั้งสร้างลักษณะความแตกต่าง

2. ทฤษฎีการจัดลำดับชั้นในสังคม (The Social Categories Theory) ทฤษฎีนี้ได้แยกแยะบุคคลในสังคมออกเป็นกลุ่ม โดยยึดถือเพศ อายุ รายได้ สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมมารวมเข้าไว้ในกลุ่มเดียวกัน และถือว่ามีโครงสร้างทางสังคมใกล้เคียงกัน ตัวแปรเหล่านี้มีผลต่อการเปิดรับข่าวสารจากสื่อมวลชนและเป็นตัวแปรแทรกระหว่างพฤติกรรมการเปิดรับข่าวสาร และปฏิกิริยาตอบสนองที่คล้าย ๆ กัน

3. ทฤษฎีความสัมพันธ์ทางสังคม (The Social Relationship Theory) ทฤษฎีนี้กล่าวถึงความสัมพันธ์ภายในกลุ่มว่ามีอิทธิพลต่อการสื่อสาร โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้นำความคิดเห็นในสังคมจะเป็นบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการแพร่กระจายข่าวสาร ความคิดและการตัดสินใจยอมรับของบุคคลในสังคมนั้น

4. ทฤษฎีบรรทัดฐานทางวัฒนธรรม (The Cultural Norms Theory) ทฤษฎีนี้ให้ความสำคัญของบรรทัดฐานทางวัฒนธรรมและเหตุการณ์แวดล้อมในสังคมว่ามีผลต่อพฤติกรรม เพราะโดยปกติแล้ว บุคคลย่อมประพฤติตามแนวบรรทัดฐานของสังคม สิ่งที่มีเนื้อหาสาระเป็นไปตามบรรทัดฐานอย่างใดอย่างหนึ่ง จะมีผลให้บุคคลคล้อยตาม

วิลเบอร์ ชรามม์ (Wilber Schramm, 1973) ได้กล่าวว่า การสื่อสารเข้ามามีบทบาทต่อการพัฒนาได้ 3 ลักษณะ คือ

- ประชาชนต้องได้รับสารเกี่ยวกับการพัฒนา
 - ประชาชนมีโอกาสเข้าร่วมในกระบวนการตัดสินใจที่จะเปลี่ยนแปลง
 - ทักษะที่จำเป็นต้องได้รับการอบรมสั่งสอน เช่น เด็กต้องได้รับการศึกษา
- ผู้ประกอบการอาชีพต่าง ๆ ต้องได้รับการอบรม เรียนรู้ในการปรับปรุงอาชีพของตนให้ก้าวหน้า

ทฤษฎีการสื่อสารระหว่างบุคคล (Interpersonal communication)

การสื่อสารระหว่างบุคคลเป็นการสื่อสารรูปแบบหนึ่งที่ไม่ได้กินความหมายเฉพาะว่าต้องเป็นการสื่อสารระหว่างบุคคลสองคน หรือมากกว่านั้น แต่ยังหมายความถึงการมีปฏิสัมพันธ์กันระหว่างบุคคลในทุกลักษณะ คือ ทั้งในเชิงวัจนภาษา และอวัจนภาษา โดยมีองค์ประกอบที่สำคัญ ดังนี้คือ บุคคล ข่าวสาร และผลที่เกิดขึ้น

บุคคล : การสื่อสารระหว่างบุคคลต้องประกอบด้วยบุคคลอย่างน้อย 2 คน คือ ผู้ทำหน้าที่เป็นผู้ส่งสารกับผู้รับสาร และทั้งผู้ส่งสารและผู้รับสารต่างก็ไม่จำเป็นต้องทำหน้าที่ของตนอย่างเดี๋ยวมองไป อาจสลับเปลี่ยนหมุนเวียนกันทำหน้าที่ส่งสารและรับสารได้ ซึ่งการสื่อสารระหว่างบุคคลนั้นมีข้อดีอยู่ที่ ทั้งผู้ส่งสารและผู้รับสารสามารถที่จะซักถามทำความเข้าใจ และมีปฏิริยาโต้ตอบซึ่งกันและกันได้ทันทีเพราะการสื่อสารระหว่างบุคคลนั้นมีองค์ประกอบของการสื่อสารอยู่อย่างครบถ้วน คือ ผู้ส่งสาร (Source) สาร (Message) สื่อ (Media) ผู้รับสาร (Receiver) ผล (Effect) และปฏิริยาสนองกลับ (Feedback)

ข่าวสาร : ข่าวสารหรือที่บางคนเรียกว่า “สาร” ที่ใช้ในกระบวนการสื่อสารระหว่างบุคคล มีทั้งที่เป็นวัจนสาร และอวัจนสาร วัจนสารที่พบมากในการสื่อสารระหว่างบุคคลก็คือ คำพูดที่ใช้สื่อสารระหว่างกัน ส่วนอวัจนภาษาที่พบมา ก็คือ การมองหน้า การพยักหน้า การยิ้ม เป็นต้น

ผลที่เกิดขึ้น : ผลของการสื่อสารระหว่างบุคคลอาจจะเป็นไปในรูปแบบของการเพิกเฉย ปฏิเสธ หรือการตอบรับข่าวสาร ซึ่งอาจเป็นได้ทั้งปฏิกริยาด้านกายภาพ ด้านจิตใจ หรือด้าน อารมณ์

โรเจอร์ และชูเมกเกอร์ (Roger and Shoemaker, 1971) กล่าวว่า ในกรณีที่ต้องการ ให้นำบุคคลใด ๆ เกิดการยอมรับในสารที่เสนอออกไปหรือจะทำการสื่อสารให้มีประสิทธิภาพที่สุด เพื่อให้เกิดการยอมรับสารนั้น ควรที่จะใช้การสื่อสารระหว่างบุคคล โดยใช้สื่อบุคคลเป็นผู้เผยแพร่ ข่าวสาร สื่อบุคคลนี้จะมีประโยชน์มากในกรณีที่ผู้ส่งสารหวังผลให้ผู้รับเกิดการเปลี่ยนแปลงใน ระดับทัศนคติ และพฤติกรรมในการรับสาร นอกจากนี้ยังเป็นวิธีช่วยให้ผู้รับสารมีความเข้าใจ กระจ่างชัด และตัดสินใจรับสารได้อย่างมั่นใจยิ่งขึ้นอีกด้วย

ประสิทธิภาพของสื่อบุคคล

เสถียร เขยประทับ (2533) ได้กล่าวถึงประสิทธิภาพของสื่อบุคคลไว้ดังนี้

1. สามารถทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนข่าวสารแบบบุคคลวิติ ถ้าผู้รับสารไม่เข้าใจในสาร ก็สามารถที่จะไต่ถาม หรือขอข่าวสารเพิ่มเติมจากผู้ส่งสารได้ในเวลาอันรวดเร็ว ส่วนตัวผู้ส่งสาร ก็สามารถปรับปรุงแก้ไขสารที่ส่งออกไปให้เข้ากับความต้องการ และความเข้าใจของผู้รับสารใน เวลาอันรวดเร็วเช่นกัน

การที่ช่องทางที่เป็นสื่อระหว่างบุคคลมีปฏิกริยาตอบสนองหรือปฏิกริยาสะท้อนกลับ สามารถทำให้ลดอุปสรรคของการสื่อสารที่เกิดจากการเลือกรับสาร การเลือกแปลหรือตีความสาร และการเลือกจำสารได้

2. สามารถที่จะจูงใจบุคคลให้เปลี่ยนแปลงทัศนคติที่ฝังรากลึกได้

การสื่อสารระหว่างบุคคลแบ่งเป็น 2 ประเภท (เสถียร เขยประทับ, 2525) คือ

1. การติดต่อโดยตรง (Direct Contact) การติดต่อโดยตรงนี้ใช้สื่อบุคคลในการเผยแพร่ ข่าวสารโดยวิธีเยี่ยมบ้าน เพื่อสร้างความเข้าใจอันดีกับประชาชน วิธีนี้หากประชาชนหรือผู้รับสาร ไม่เข้าใจก็สามารถซักถามทำความเข้าใจได้เป็นอย่างดี

2. การติดต่อโดยกลุ่ม (Group Contact of Community Public) คือ การติดต่อโดยผ่านกลุ่ม กลุ่มจะมีอิทธิพลต่อบุคคลส่วนรวม กลุ่มต่างๆ ช่วยให้การสื่อสารของบุคคลบรรลุเป้าหมายได้

ซึ่งการติดต่อโดยกลุ่มอาจทำได้โดยการสนทนาภายในกลุ่ม ประชุมสัมมนา คือจัดกลุ่มคนที่มีความสนใจร่วมกัน ตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปให้สนทนาแลกเปลี่ยนความคิดเห็นมีปฏิริยาโต้ตอบกัน ซึ่งจะมีส่วนช่วยในการตัดสินใจยอมรับหรือปฏิเสธข่าวสารได้

เบตติงเฮาส์ (Bettinghaus, 1968 : 180 อ้างใน ลดาวัลย์ พอใจ, 2536) กล่าวว่า สื่อมวลชนเป็นเพียงตัวเสริมความเชื่อและทัศนคติที่มีอยู่เดิมให้ฝังแน่นมากกว่าจะเปลี่ยนแปลงทัศนคติอย่างสิ้นเชิง แต่อาจเปลี่ยนแปลงการรับรู้ได้บ้างในขอบเขตอันจำกัดของประสบการณ์ ฉะนั้น สื่อมวลชนจึงเป็นเพียงแหล่งความคิดและเป็นผู้วางแนวทางในการเปลี่ยนแปลงเท่านั้น กิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นของมนุษย์นั้นเป็นผลมาจากการติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลแบบเห็นหน้ากันทั้งสิ้น

นอกจากนี้ทฤษฎีการสื่อสารแบบหลายขั้นตอน (Multi-Step Flow of Communication) ยังกล่าวไว้ว่า ข่าวสารส่วนใหญ่ที่เผยแพร่จากสื่อมวลชนไปยังประชาชนเป้าหมายนั้น มักจะผ่านผู้นำความคิดเห็น (Opinion Leader) หรือผู้ที่เข้าถึงสื่อมากกว่าก่อน แล้วบุคคลเหล่านี้จะนำเอาข่าวสารข้อมูลที่ได้รับไปเผยแพร่แก่ประชาชนเป้าหมายคนอื่นต่อไป ซึ่งในการถ่ายทอดข่าวสารแต่ละครั้ง ผู้รับสารคนท้ายๆ จะได้รับข่าวสารที่มีทัศนคติของคู่สนทนาแทรกลงไปด้วย ซึ่งอาจมีผลไม่น้อยที่ทำให้ผู้รับสารคล้อยตาม (Katz and Paul, 1955)

การนำเอาสื่อมวลชนมาใช้ควบคู่กับสื่อระหว่างบุคคลสามารถลดอุปสรรคของการสื่อสารที่เกิดจากการเลือกรับสาร (Selective exposure) ได้ สื่อระหว่างบุคคลจะทำหน้าที่สนับสนุนผลหรืออิทธิพลที่เกิดจากสารของสื่อมวลชน และ Media Forums จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของสารที่จะเปลี่ยนแปลงทัศนคติและพฤติกรรมของผู้รับสาร โดยช่วยลดอุปสรรคของการสื่อสารอันอาจจะเกิดจากการเลือกรับสาร (Selective exposure) และการตีความสาร (Selective perception) (เสถียร เขยประทับ, 2525)

ทฤษฎีความแตกต่างระหว่างบุคคล (Individual Differences Theory)

เดอเฟลอร์ (De Fleur, 1966) ได้ตัดแปลงหลักการเชิงกลไกของสิ่งเร้า-ตอบสนอง โดยมองว่าผู้รับสารจากสื่อมวลชนแต่ละคนนั้น ต่างก็มีความแตกต่างกันในทางจิตวิทยา เช่น ทัศนคติ, ค่านิยม และความเชื่อ ทำให้ความสนใจในการเปิดรับข่าวสาร หรือตีความหมายข่าวสาร จากสื่อมวลชนแตกต่างกัน และได้เสนอหลักการพื้นฐานเกี่ยวกับทฤษฎีความแตกต่างระหว่างบุคคลไว้ ดังนี้

- มนุษย์เรามีความแตกต่างอย่างมากในองค์ประกอบทางจิตวิทยาส่วนบุคคล
- ความแตกต่างนี้ บางส่วนมาจากลักษณะแตกต่างทางชีวภาพ หรือทางร่างกายของแต่ละบุคคล แต่ส่วนใหญ่แล้วจะมาจากความแตกต่างที่เกิดจากการการเรียนรู้
- มนุษย์ซึ่งถูกเลี้ยงดูภายใต้สภาพการณ์ต่าง ๆ จะเปิดรับความคิดเห็นแตกต่างกันไปอย่างกว้างขวาง
- จากการเรียนรู้สิ่งแวดล้อมทำให้เกิดการทัศนคติ ค่านิยม และความเชื่อที่รวมเป็นลักษณะทางจิตวิทยาส่วนบุคคลที่แตกต่างกันไป

ความแตกต่างดังกล่าวนี้ กลายเป็นสภาวะเงื่อนไขที่กำหนดการรับรู้ข่าวสารสื่อมวลชน กระบวนการเลือกสรรในการเปิดรับสื่อมวลชนหรือการเลือกจดจำข่าวสาร (มหาวิทยาลัยสุโขทัย ธรรมาธิราช, หลักและทฤษฎีการสื่อสาร : 2529)

ทฤษฎีการแบ่งกลุ่มทางสังคม (Social Categories Theory)

ทฤษฎีนี้อธิบายว่า บุคคลที่มีคุณลักษณะทางสังคมคล้ายคลึงกัน เช่น การศึกษา รายได้ อาชีพ ศาสนา อายุ เพศ ภูมิภาค ฯลฯ จะมีพฤติกรรมการสื่อสารคล้ายคลึงกัน จะแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และอุปนิสัยการใช้สื่อร่วมกัน ด้วยเหตุผลนี้ลักษณะกลุ่มทางสังคมจะมีอิทธิพลอย่างมากต่อกระบวนการสื่อสารของบุคคล (พัชนี เขยจรรยา และคณะ, 2538)

ในปัจจุบันสื่อมวลชนประเภทต่าง ๆ ก็ได้มองเห็นถึงความสำคัญของทฤษฎีนี้ โดยได้จัดรูปแบบและเนื้อหาของสื่อแต่ละประเภทให้กับกลุ่มคนที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน เพื่อให้สอดคล้องกับความสนใจโดยรวมของแต่ละกลุ่ม

ทฤษฎีทางการสื่อสารที่ได้กล่าวมาทั้งหมดในข้างต้นนั้นจะสามารถช่วยในการศึกษาถึงองค์ประกอบต่าง ๆ รวมถึงปัจจัยสำคัญที่จำเป็นด้านการสื่อสาร และจะมีส่วนช่วยในการศึกษาผู้ส่งสาร สาร สื่อ ผู้รับสาร รวมถึงปฏิกิริยาตอบกลับที่จะเกิดขึ้นในแง่มุมมองต่าง ๆ ในงานวิจัยชิ้นนี้

แนวความคิดเกี่ยวกับการเปิดรับข่าวสาร (Media Exposure)

ก่อนที่จะตัดสินใจในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง มนุษย์ต้องการข่าวสารเกี่ยวกับเรื่องนั้น ๆ มาประกอบการตัดสินใจเสมอ โดยเฉพาะหากเป็นเรื่องที่ไม่แน่ใจด้วยแล้ว มนุษย์ยังต้องการข้อมูลข่าวสารมากเป็นพิเศษ ข่าวสารจึงนับเป็นปัจจัยสำคัญที่ใช้ประกอบการตัดสินใจ นอกจากนี้ในการรับข่าวสารนั้น มนุษย์จะไม่รับข่าวสารทุกอย่างที่ผ่านเข้ามา แต่จะเลือกรับรู้เพียงบางส่วนที่คิดว่าเป็นประโยชน์ต่อตน แรงผลักดันที่ทำให้บุคคลหนึ่ง ๆ ได้มีการเลือกรับข่าวสารเกิดจากคุณสมบัติพื้นฐานของผู้รับสารในด้านต่าง ๆ ได้แก่

1. องค์ประกอบทางด้านจิตใจ เช่น กระบวนการเลือกรับข่าวสาร การเลือกรับรู้ตามทัศนคติ และประสบการณ์เดิมของตน
2. องค์ประกอบทางด้านสังคม สภาพแวดล้อม เช่น ครอบครัว วัฒนธรรม ประเพณี ลักษณะทางประชากร เช่น อายุ เพศ ภูมิฐานะ การศึกษา ตลอดจนสถานภาพทางสังคม

การเปิดรับข่าวสารของผู้รับสารจากสื่อมวลชนนั้น จะเกิดจากปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการรับรู้ข่าวสาร ซึ่งได้มีแนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการเปิดรับข่าวสาร ดังนี้

การเลือกสรรในการรับสาร

กระบวนการเลือกสรรข่าวสาร จะเป็นปัจจัยในการกำหนดความสำเร็จหรือความล้มเหลวของการส่งสารไปยังผู้รับสาร ข่าวสารต่าง ๆ แม้ว่าจะได้รับการเตรียมมาอย่างพิถีพิถัน ใช้ผู้ถ่ายทอดที่มีความสามารถและความน่าเชื่อถือสูง หรือใช้สื่อที่มีประสิทธิภาพมากก็ตาม แต่สิ่งเหล่านี้มิได้ประกันความสำเร็จของการสื่อสารตามที่ผู้ส่งสารต้องการ ทั้งนี้เพราะผู้รับสารจะมีกระบวนการเลือกรับรู้ข่าวสารที่แตกต่างกันไปตามประสบการณ์ ความต้องการตามความเชื่อทัศนคติ ฯลฯ ที่ไม่เหมือนกัน

ในการเปิดรับข่าวสารจากสื่อมวลชน ผู้รับสารอาจเปิดรับสารโดยผ่านกระบวนการในการเลือกรับข่าว (Selective Process) ซึ่งมีขั้นตอนต่าง ๆ คือ (Klapper, 1960 : 5)

1. การเลือกรับหรือการเลือกใช้ (Selective Exposure) บุคคลจะเลือกเปิดรับสื่อ และข่าวสารจากแหล่งสารต่าง ๆ ตามความสนใจ และความต้องการของตน เพื่อนำมาใช้แก้ปัญหา และเป็นข้อมูล เพื่อสนองความต้องการของตน

2. การเลือกให้ความสนใจ (Selective Attention) นอกจากบุคคลจะเลือกเปิดรับข่าวสารแล้ว บุคคลยังเลือกให้ความสนใจต่อข่าวสารที่ได้รับ ซึ่งสอดคล้องหรือเข้ากันได้กับทัศนคติ และความเชื่อดั้งเดิมของบุคคลนั้น ๆ ในขณะเดียวกันก็พยายามหลีกเลี่ยงการรับข่าวสารที่ขัดต่อทัศนคติ หรือความเชื่อดั้งเดิม ทั้งนี้เพราะการได้รับข่าวสารที่ไม่สอดคล้องกับความรู้สึกของเขา จะทำให้บุคคลเกิดความรู้สึกไม่พึงพอใจ และสับสนได้

3. การเลือกรับรู้และตีความหมาย (Selective Perception and Selective Interpretation) เมื่อบุคคลเปิดรับข่าวสารจากแหล่งใดแหล่งหนึ่งแล้ว ผู้รับสารอาจมีการเลือกรับรู้ และเลือกตีความสารที่ได้รับตามประสบการณ์ของแต่ละคน ผู้รับสารจะมีการตีความข่าวสารที่ได้รับมาตามความเข้าใจของตนเองหรือตามทัศนคติ ประสบการณ์ ความเชื่อถือ ความต้องการ และแรงจูงใจของตนในขณะนั้น

4. การเลือกจดจำ (Selective Retention) หลังจากที่บุคคลเลือกให้ความสนใจเลือกรับรู้ และตีความข่าวสารไปในทิศทางที่สอดคล้องกับทัศนคติ และความเชื่อของตนแล้ว บุคคลยังเลือกจดจำเนื้อหาสาระของสารในส่วนที่ต้องการจำเข้าไว้เป็นประสบการณ์ ในขณะเดียวกันก็มักจะลืมข่าวสารที่ไม่ตรงกับความสนใจของตนเอง

ขั้นตอนในการรับสื่อนี้ ชแรมม์ได้อธิบายว่า ข่าวสารที่เข้าถึงระดับความสนใจของผู้รับสาร จะมีแนวโน้มที่จะทำให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพมากขึ้น

นอกจากนี้ นักสื่อสารหลายท่านได้กล่าวถึง การเปิดรับสื่อมวลชน ไว้ต่าง ๆ กัน (อ้างใน ไพลิน ศศิธนากรแก้ว, 2537 :12-14) ดังนี้

แม็คคอมบส์ และ เบ็คเคอร์ (McCombs and Becker, 1979) ได้ให้ความเห็นว่าบุคคลเปิดรับข่าวสารจากสื่อมวลชน เพื่อตอบสนอง ความต้องการ 4 ประการ คือ

1. เพื่อต้องการรู้เหตุการณ์ (Surveillance) โดยการติดตามความเคลื่อนไหว และสังเกตการณ์สิ่งต่าง ๆ รอบตัวจากสื่อมวลชน เพื่อจะได้รู้ทันเหตุการณ์ ทันสมัย และรู้ว่าอะไรเป็นสิ่งที่สำคัญที่ควรรู้
2. เพื่อต้องการช่วยตัดสินใจ (Decision) โดยเฉพาะการตัดสินใจในเรื่องที่เกี่ยวกับชีวิตประจำวัน การเปิดรับข่าวสารทำให้บุคคลสามารถกำหนดความเห็นของตนต่อสภาวะ หรือเหตุการณ์ต่าง ๆ รอบตัวได้
3. เพื่อการพูดคุยสนทนา (Discussion) การเปิดรับข่าวสารจากสื่อมวลชนทำให้บุคคลมีข้อมูลที่จะนำไปใช้ในการพูดคุยกับคนอื่นได้
4. เพื่อความต้องการมีส่วนร่วม (Participation) เพื่อรับรู้ และมีส่วนร่วมในเหตุการณ์ความเป็นไปต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในสังคม และรอบ ๆ ตัว

สำหรับเหตุผลในการที่มนุษย์เลือกสนใจหรือตั้งใจรับข่าวสารอย่างไรจากสื่อ นั้น นักวิชาการหลายท่าน ที่มีความเห็นสอดคล้องกันดังนี้

ทฤษฎีการเปิดรับข่าวสารนี้จะสามารถช่วยอธิบายในการศึกษาเกี่ยวกับลักษณะ และพฤติกรรมในการเปิดรับข่าวสารของกลุ่มเป้าหมายในการวิจัยครั้งได้เป็นอย่างดี เนื่องจาก การเปิดรับข่าวสารของแต่ละบุคคลนั้นแตกต่างกัน อันเนื่องมาจากความแตกต่างกันของสภาพแวดล้อมทางสังคม การเลือกรับข่าวสาร รวมถึงปัจจัยอื่น ๆ อีกมาก ดังนั้นในการถ่ายทอดข่าวสารผ่านสื่อมวลชนไปยังกลุ่มเป้าหมาย จะต้องคำนึงถึงปัจจัยเหล่านี้ เพื่อให้สามารถถ่ายทอดข่าวสารเรื่องเกี่ยวกับครอบครัวทั้งในส่วนที่เป็นประเด็นปัญหา และส่วนของการพัฒนาครอบครัว ได้อย่างเกิดประสิทธิภาพสูงสุด

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ทฤษฎีการตัดสินใจ

ความหมายของการตัดสินใจ

คำนิยามที่ครอบคลุมองค์ประกอบของการตัดสินใจเข้าไว้ด้วยกันและมีลักษณะของการตัดสินใจที่ชัดเจนขึ้นว่า การตัดสินใจแต่ละครั้งมีอะไรเข้ามาเกี่ยวข้องบ้าง ดังเช่นนี้ที่นักวิชาการบางคนได้อธิบายไว้ว่า การตัดสินใจเป็นเหตุการณ์สร้างสรรค์ทางจิต ที่ความรู้ ความคิด ความรู้สึก และจินตนาการผสมผสานกันเพื่อผลในทางปฏิบัติ คำอธิบายดังกล่าวชี้ให้เห็นว่า การตัดสินใจนั้นจะต้องเกี่ยวข้องกับความรู้ ความคิด และจินตนาการพร้อมกัน

โดยสรุปแล้ว การตัดสินใจ คือ กระบวนการเลือกในระหว่างทางเลือกต่าง ๆ ซึ่งเป็นเทคนิคที่จะลดจำนวนทางเลือกจากหลาย ๆ ทางมาให้เหลือเท่ากับจำนวนทางเลือกที่ต้องการนั่นเอง ซึ่งจะเป็นทางเลือกที่ผู้เลือกพอใจมากที่สุดตามหลักเกณฑ์ของแต่ละคน

อย่างไรก็ตามในการใช้นิยามเชิงปฏิบัติการของ “การตัดสินใจในครอบครัว” ของสามีภรรยาสิ่งที่จะต้องคำนึงถึงคือ การตัดสินใจมีลักษณะเป็นกระบวนการหลายขั้นตอน และแต่ละขั้นตอนของการตัดสินใจจะครอบคลุมมิติต่าง ๆ ของอำนาจ เช่น อิทธิพลและสิทธิอำนาจ (Influence and authority)

อิทธิพล (Influence) หมายถึง ระดับแรงกดดันทั้งอย่างเป็นทางการ และไม่เป็นทางการ มีลักษณะเปิดเผยหรือซ่อนเร้นที่คู่สมรสฝ่ายหนึ่งกระทำต่ออีกฝ่ายหนึ่งจนประสบผลสำเร็จอันเป็นผลให้การตัดสินใจในลำดับต่อมาของคู่สมรสฝ่ายที่อยู่ใต้อิทธิพลมีลักษณะคล้ายตามคู่สมรสฝ่ายที่มีอิทธิพล แม้อันแรกจะมีความขัดแย้งก็ตาม

ส่วนสิทธิอำนาจ (Authority) หมายถึง การที่คู่สมรสฝ่ายหนึ่งมีสิทธิที่จะทำการตัดสินใจ หรือมีอำนาจสูงสุดในครอบครัว เมื่อบรรทัดฐานทางวัฒนธรรม หรือบรรทัดฐานทางสังคมมอบให้เขาในฐานะผู้มีอำนาจอย่างแท้จริงโดยตำแหน่ง (The Ex officio of “right full” person) ในกรณีของสิทธิอำนาจนี้ Salfilios-Rothschild (1970) กล่าวว่า บุคคลที่มีสิทธิอำนาจไม่จำเป็นต้องใช้อิทธิพลเหนือบุคคลอื่น นอกจากว่าเขาจะถูกท้าทายอำนาจอย่างรุนแรง หรือเกิดความเปลี่ยนแปลงทางสังคม หรือวัฒนธรรมที่บ่อนทำลายตำแหน่งทางสิทธิอำนาจที่เขาครอบครองอยู่

นอกจากนี้ ในแง่มุมมองของการประเมินว่าใครเป็นผู้มีอำนาจสูงสุดในครอบครัว Salfilios-Rothschild ยังได้ให้ข้อสังเกตว่า เป็นสิ่งที่เป็นไปได้ยากที่จะประเมินว่า ใครเป็นผู้มีอำนาจสูงสุด โดยเห็นด้วยกับ Ryder (1970) ที่ได้ตั้งคำถามว่า เราเพียงแต่ต้องการที่จะรู้ว่าใครคือผู้ชนะ ในความขัดแย้งที่เกิดขึ้น หรือสิ่งที่สำคัญว่า คือต้องรู้ว่าใครคือผู้ตัดสินใจ ว่าใครคือผู้ชนะ หรือใครคือคนที่เป็นผู้กำหนดว่าใครควรจะตัดสินใจ เช่น คู่สมรสฝ่ายหนึ่งอาจจะตัดสินใจว่างานอะไรใครที่ควรทำ และถึงแม้ว่าคุณคลนี้จะได้ชื่อว่าเป็นผู้มีอำนาจ แต่จะเป็นการฉลาดกว่า ถ้าจะสามารถกำหนดได้ว่า ใครคือผู้ที่ทำการตัดสินใจ บุคคลนี้สามารถที่จะมีอำนาจดังกล่าว Komarovsky (1967) และ Salfilios-Rothschild (1969) เสนอว่า คู่สมรสฝ่ายหนึ่ง อาจมอบอำนาจการตัดสินใจบางอย่างให้กับคู่สมรสอีกฝ่ายหนึ่ง เพราะตระหนักว่าการตัดสินใจดังกล่าวไม่มีความสำคัญ และใช้เวลามาก การผลัดภาระในการตัดสินใจนี้ไม่ได้แสดงว่า ผู้มอบการตัดสินใจจะมีอำนาจน้อยกว่า ในทางตรงกันข้าม เขาได้รับพิจารณา มีอำนาจมากกว่าผู้ที่ทำการตัดสินใจ (Implementing person) เพราะว่าเขาสามารถที่จะกำกับดูแลโครงสร้างอำนาจในครอบครัวตามปรารถนา หรือตามความพอใจของเขา และฝ่ายที่รับไปปฏิบัติก็จะไม่ล่วงล้ำขอบเขตที่กำหนดไว้ โดยคู่ครองฝ่ายที่มีอำนาจ เพราะเป็นบรรทัดฐานที่วางไว้สำหรับทุกคนในครอบครัว (Salfilios-Rothschild, 1970 : 541)

นอกจากแนวความคิดเรื่อง “สิทธิอำนาจ” ที่ Salfilios-Rothschild เสนอไว้เป็นแง่มุมหนึ่งในการศึกษาถึงอำนาจในครอบครัว หรืออำนาจระหว่างคู่สมรสแล้ว อีกแนวความคิดหนึ่งที่มีอิทธิพลและมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการศึกษาถึงโครงสร้างอำนาจในครอบครัวก็คือ “แนวความคิดเรื่องทรัพยากร” อันเป็นผลงานของ Blood and Wolfe (Blood and Wolfe, 1960) ที่ได้พัฒนาขึ้นจากแนวความคิดของ Herbst (1952 อ้างถึงใน Olsen and Cromwell, 1975) ที่ประยุกต์ทฤษฎีสถาน (Field Theory) ของ Lewin (1951) ซึ่งเป็นทฤษฎีหนึ่งในแนวทัศน์เชิงจิตวิทยาสังคม มาใช้ในการอธิบายถึงความสัมพันธ์ระหว่างคู่สมรส งานของ Herbst เสนอว่า การปฏิสัมพันธ์กันระหว่างคู่สมรสประกอบขึ้นจากมิติสองมิติ คือ มิติของกิจกรรมและมิติของการตัดสินใจ โดยนิยามคำว่า “อำนาจ” ว่าคือ ความสามารถในการควบคุมมิติการตัดสินใจ มิติทั้งสองนี้ประเมินจากการวัดว่าใครทำอะไร และในแต่ละกิจกรรมที่ทำให้ใครเป็นผู้ตัดสินใจ หลังจากนั้นได้จำแนกอำนาจออกเป็น 4 ประเภทคือ สามิครอบงำ (Husband dominance) ภรรยาครอบงำ (Wife dominance) ทั้งสามีและภรรยาต่างคนต่างตัดสินใจ (Autonomic) และประเภทสุดท้ายคือ ทั้งสามีและภรรยาตัดสินใจร่วมกัน (Syncretic) และได้กำหนดลักษณะโครงสร้างอำนาจออกเป็น 3 มิติ จากความถี่ของแบบแผนการปฏิสังสรรค์ 4 ประเภทข้างต้นคือ

1. Autocratic คือ สามัญหรือภรรยาเป็นใหญ่ เป็นมิติที่ปรากฏเมื่อการตัดสินใจในกิจกรรมต่าง ๆ ของการสมรสกระทำโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งเพียงคนเดียว

2. Syncretic คือทั้งสามัญและภรรยาตัดสินใจร่วมกัน หรือเท่าเทียมกัน มิติดังกล่าวนี้ปรากฏเมื่อการตัดสินใจในกิจกรรมต่าง ๆ ดำเนินร่วมกัน

3. Autonomic คือ ต่างฝ่ายต่างเป็นอิสระต่อกันในการดำเนินกิจกรรม และการตัดสินใจ

Wolfe ได้นำตัวแบบความสัมพันธ์ระหว่างคู่สมรสของ Herbst ดังที่ได้เสนอข้างต้นมาใช้ พร้อมกับเสนอโมโนทัศน์ที่สำคัญ 2 ตัว คือ “อำนาจ” (Power) และ “สิทธิอำนาจ” (Authority) มาใช้ในการอธิบายถึงความหมายเชิงอำนาจระหว่างคู่สมรส ส่วนโมโนทัศน์ “อำนาจ” นำมาจากแนวคิดของ Lewin (1951) หมายถึง ความแตกต่างกันในความสามารถที่จะควบคุมทรัพยากรอันมีค่า ที่ใช้ตอบสนองความต้องการของตนและของผู้อื่น และคำว่า “สิทธิอำนาจ” ได้อาศัยแนวคิดจาก Dubin (1951) โดยหมายถึง ลักษณะหนึ่งของข้อบัญญัติตามบทบาทและบรรทัดฐานของกลุ่มงาน

Blood and Wolfe (1960) กล่าวว่า อำนาจในการตัดสินใจแต่เดิม เป็นไปตามแบบแผนทางสิทธิอำนาจ (Authority pattern) ที่แต่ละสังคมกำหนดขึ้นมา ในสังคมแบบบิดาปกครอง ทั้งสามัญและภรรยาต่างถือว่า สามัญควรเป็นผู้ตัดสินใจในเกือบทุกเรื่อง ทั้งนี้เพราะสามัญได้รับการยืนยันสิทธิอำนาจจากบรรทัดฐานทางสังคม ในขณะที่ภรรยามีหน้าที่ต้องปฏิบัติตาม อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่ภรรยามีอำนาจการตัดสินใจมากขึ้น สิ่งที่น่ามาพิจารณา ก็คือ น่าจะมีแหล่งอำนาจแหล่งอื่นที่นอกเหนือจาก “สิทธิอำนาจ” และเป็นแหล่งที่ไม่ใช่ความรุนแรง ในกรณีเช่นนี้ Blood และ Wolfe เสนอว่า แหล่งของอำนาจที่สำคัญในความสัมพันธ์ระหว่างคู่สมรสก็คือ “ทรัพยากร” ซึ่งหมายถึง อะไรก็ตามที่คู่สมรสฝ่ายหนึ่งนำมาให้แก่อีกฝ่ายหนึ่ง ในลักษณะที่ช่วยในการตอบสนองความต้องการหรือการบรรลุเป้าประสงค์ (Blood และ Wolfe, 1960 : 12) ตามความหมายนี้ ฝ่ายใดที่นำทรัพยากรมาสู่การสมรสได้มากกว่า ฝ่ายนั้นก็คือผู้มีอำนาจในการตัดสินใจ

Blood และ Wolfe ได้วิจัยเกี่ยวกับอำนาจระหว่างคู่สมรสชาวอเมริกันในเมืองดีทรอยต์ ได้รับความนิยมนสูงสุด เนื่องจากแกนนำในการวัดอำนาจระหว่างสามัญภรรยาของเขา ถูกใช้เป็นเกณฑ์ในการวัดอำนาจระหว่างสามัญภรรยาได้สะดวก โดยมี 8 ประเด็นคำถาม ในเรื่องอำนาจการตัดสินใจเกี่ยวกับกิจกรรมต่าง ๆ ในครอบครัว คือ

1. ใครเป็นผู้ตัดสินใจเลือกงานที่สามีประกอบอาชีพ
2. ใครเป็นผู้ตัดสินใจว่าควรซื้อรถยนต์ยี่ห้ออะไร
3. ใครเป็นผู้ตัดสินใจว่าจะซื้อประกันชีวิตหรือไม่
4. ใครเป็นผู้ตัดสินใจว่าควรไปพักผ่อนที่ไหน
5. ใครเป็นผู้ตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัย
6. ใครเป็นผู้ตัดสินใจว่าภรรยาควรออกไปประกอบอาชีพนอกบ้านหรือไม่
7. ใครเป็นผู้ตัดสินใจเลือกแพทย์ในการรักษาสมาชิกครอบครัวที่เจ็บป่วย
8. ใครเป็นผู้ตัดสินใจเกี่ยวกับค่าใช้จ่าย อาหารประจำสัปดาห์

จาก 8 ประเด็นที่ศึกษา พบว่า ทรัพยากรของคู่สามีภรรยา ที่เป็นทรัพยากรทางเศรษฐกิจ ได้แก่ การศึกษา อาชีพ รายได้ เป็นสิ่งที่มีความสัมพันธ์กับอำนาจการตัดสินใจในครอบครัว

สำหรับนักวิชาการไทย ก็ได้ให้ความหมายของกระบวนการตัดสินใจไว้เหมือนกัน ดังนี้

สมยศ นาวิการ แบ่งกระบวนการตัดสินใจออกเป็น 6 ขั้นตอน คือ

1. การยอมรับความจำเป็นที่จะต้องตัดสินใจ (Need)
2. การสร้างหลักเกณฑ์ในการตัดสินใจ (Criteria)
3. การสร้างลำดับความสำคัญ น้ำหนัก และข้อจำกัดของหลักเกณฑ์ (Priorities, weights, limits)
4. ระบุถึงทางเลือกต่าง ๆ ที่เหมาะสม (Relevant alternatives)
5. ประเมินทางเลือกแต่ละทางด้วยหลักเกณฑ์ที่วางไว้ (Evaluate)
6. ตัดสินใจเลือกหนทางที่ดีที่สุด

กระบวนการตัดสินใจทั้ง 6 ขั้นตอนดำเนินไปดังนี้ คือ เมื่อมีการยอมรับถึงความจำเป็นในการตัดสินใจแล้ว จะต้องมียหลักเกณฑ์ที่ได้คาดหมายผลที่จะได้รับในอนาคตไว้แล้ว หลักเกณฑ์ที่จะพิจารณาผลที่เกิดขึ้นในอนาคตนั้นจะต้องมีการลำดับความสำคัญ และให้น้ำหนักตามความสำคัญ หลังจากนั้นก็จะระบุหนทางเลือกต่าง ๆ ที่จะใช้ในการตัดสินใจ หนทางเลือกต่าง ๆ เหล่านี้ จะได้รับการประเมิน โดยเปรียบเทียบกับหลักเกณฑ์ที่วางไว้ การตัดสินใจเลือกขั้นสุดท้ายย่อมขึ้นอยู่กับว่าหนทางเลือกใดจะเป็นไปตามหลักเกณฑ์นั่นเอง

2. ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับครอบครัวและรูปแบบการสื่อสารในครอบครัว

ความหมายของครอบครัว

ครอบครัว คือ กลุ่มคนที่มีความเกี่ยวพันกันทางสายโลหิต และกฎหมายที่อยู่ร่วมกันในบ้านเดียวกัน และมีปฏิสัมพันธ์กัน มีการให้ความรักและความเอาใจใส่ต่อกัน มีความปรารถนาดีต่อกัน ซึ่งความสัมพันธ์นั้นอาจจะแน่นแฟ้นมั่นคงหรือไม่ กระชับ สั้นคลอน หรือร้าวราน แต่ยังไม่ถึงแตกแยก ก็ยังนับว่าเป็นครอบครัวอยู่ (สมาคมคหเศรษฐศาสตร์แห่งประเทศไทย, 2524 : 1)

ครอบครัวเป็นสถาบันหนึ่งที่มีบทบาทในส่วนบุคคลให้รู้จักสถานภาพของตนเองตามความเห็นพ้องต้องกันของสังคม เช่น สอนว่า สถานภาพการเป็นหญิงเป็นอย่างไร สถานภาพการเป็นชายเป็นอย่างไร เป็นต้น

ครอบครัวนับเป็นกลุ่มสังคมที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคลมาก เพราะครอบครัวเป็นกลุ่มปฐมภูมิที่มีความสัมพันธ์แน่นแฟ้นต่อกัน มีความรู้สึกขั้นพื้นฐานในการสร้างพฤติกรรมและแบบแผนของท่าทีของแต่ละบุคคล (สมพงษ์ เกษมสิน, 2517 : 54-55) ในครอบครัวนี้เองที่จะเกิดการถ่ายทอดความรู้ ค่านิยมต่าง ๆ จากพ่อแม่ไปสู่เด็ก กระบวนการถ่ายทอดนี้คือการสื่อสารนั่นเอง ซึ่งในแต่ละครอบครัวก็จะแตกต่างกัน เพราะในแต่ละครอบครัวก็ย่อมมีการพัฒนารูปแบบลักษณะเฉพาะขึ้นมา

ความแตกต่างของการสื่อสารภายในครอบครัวเหล่านี้ มีอิทธิพลต่อแบบแผนในการคิดและความสนใจที่เป็นแนวทางในการหล่อหลอม หรือพัฒนาบุคลิกภาพของบุคคล นักทฤษฎีส่วนมากเชื่อว่าประสบการณ์ของบุคคลที่มาจากครอบครัวแบบต่าง ๆ ย่อมจะแตกต่างกัน จึงได้แบ่งบรรยากาศการเลี้ยงดู ที่บุคคลได้รับจากครอบครัวดังนี้ (สมาคมคหเศรษฐศาสตร์แห่งประเทศไทย, 2524 : 113-115)

แบบการสื่อสารภายในครอบครัวของบุคคล : ความหมายและการอธิบายแนวคิด

แบบการสื่อสารภายในครอบครัวของบุคคล (Family Communication Patterns) ในแนวคิดนี้ มีคำที่เกี่ยวข้องประกอบเป็นแนวคิดคือ

“แบบ รูปแบบ หรือแบบแผน” (Pattern) หมายถึง พฤติกรรม การประพฤติปฏิบัติที่กระทำซ้ำ ๆ จนเกิดเป็นลักษณะที่ชัดเจน แน่นอน มีแนวโน้มที่สามารถทำนายได้

“การสื่อสาร” (Communication) ซึ่งก็คือ “กระบวนการที่ความคิดหรือข่าวสาร ถูกส่งจากแหล่งสารไปยังผู้รับสารด้วยเจตนาที่จะเปลี่ยนพฤติกรรมบางประการของผู้รับสาร” (Rogers, 1972 : 45) วัตถุประสงค์ที่สำคัญยิ่งของการสื่อสารก็คือ การก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งคือ การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม

เมื่อรวมคำทั้งสองแล้ว “แบบการสื่อสารภายในครอบครัวของบุคคล” จึงหมายถึง ลักษณะที่เด่นชัดของพฤติกรรมหรือการประพฤติปฏิบัติที่กระทำซ้ำ ๆ ในการสื่อสารระหว่างบุคคลในครอบครัวนั่นเอง

แต่อย่างไรก็ตาม คำว่า “การสื่อสาร” ก็ยังมีความหมายค่อนข้างกว้าง เป็นนามธรรมและครอบคลุมพฤติกรรมหลาย ๆ อย่าง ทั้งการสื่อสารด้วยวาจา (Verbal Communication) และการสื่อสารอวัจนะ (Non-Verbal Communication) เพื่อให้เข้าใจชัดเจนขึ้น การศึกษาถึงแบบการสื่อสารภายในครอบครัวของบุคคล จึงจะกำหนดความหมายอยู่ในขอบเขตเป็นเพียง

1. การสื่อสารระหว่างบุคคล (Interpersonal Communication) คือ การสื่อความหมาย ความเข้าใจ การถ่ายทอดข่าวสารต่าง ๆ จากบุคคลหนึ่งไปยังอีกบุคคลหนึ่ง ซึ่งในที่นี้คือระหว่างสามีกับภรรยา

2. พฤติกรรมการสื่อสาร คือการแสดงออกของสามีภรรยาในรูปของการบอกข่าวสาร ด้วยวิธีการต่าง ๆ เช่น ให้การอบรม (Instruction) การแนะนำ (Advise) ด้วยคำพูด คำสอน และการแสดงตนให้เป็นแบบอย่างหรือเป็นที่ประจักษ์ (Modeling)

“ภายในครอบครัว” (Family) คือความสัมพันธ์ที่แสดงออกโดยสื่อบุคคลในครอบครัวเดียวกัน ซึ่งในที่นี้คือระหว่างสามีกับภรรยา เป็นการพิจารณาในระดับบุคคล (Individual) ที่เริ่มดำเนินมาและเป็นไปในช่วงวัยเด็ก และหรือจนกระทั่งเติบโตเป็นผู้ใหญ่

จึงอาจสรุปได้ว่า แบบการสื่อสารภายในครอบครัวของบุคคล หมายถึง รูปแบบหรือลักษณะของพฤติกรรมการสื่อสารภายในครอบครัวระหว่างสามีกับภรรยา ซึ่งรูปแบบลักษณะพฤติกรรมดังกล่าว แสดงออกโดยวิธีการสื่อสารโดยใช้ภาษาพูด ภาษาเขียน และอวัจนภาษาระหว่างสามีกับภรรยา

พฤติกรรมการสื่อสารภายในครอบครัวมีหลายลักษณะ ไม่ว่าจะเป็นการพูดคุยติดต่อกัน โดยทั่วไป การปรึกษาหารือ การแนะนำ การอบรมสั่งสอน การตักเตือน แต่ในความหมายของ ลักษณะพฤติกรรมที่ก่อให้เกิดเป็น “แบบ” ของการสื่อสารคือ ความบ่อยครั้งของพฤติกรรม การสื่อสารระหว่างสามีภรรยา โดยพิจารณาจากการให้คำแนะนำอบรมสั่งสอนที่ผ่านพ้นมาในช่วงชีวิต ของบุคคล

แคนเทอร์ และ เลห์ (Kantor and Lehr, 1976) ผู้เชี่ยวชาญการศึกษาวิจัยใน สาขาการสื่อสารในครอบครัว ได้แบ่งคุณลักษณะหรือแบบวิธีการสื่อสารในครอบครัวออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ การสื่อสารในครอบครัวแบบปิด (Closed family communication) การสื่อสาร ในครอบครัวแบบเปิด (Open family communication) การสื่อสารในครอบครัว แบบปล่อย (Random family communication) แต่ละแบบมีข้อดีและข้อด้อยในตัวเอง และอาจเป็นแบบ วิธีสร้างสรรค์หรือไม่ก็ได้ ขึ้นอยู่กับการเลือกมาใช้ในแต่ละสถานการณ์

1. การสื่อสารในครอบครัวแบบปิด หมายถึง แบบวิธีการเลือกสารในครอบครัวที่ เข้มงวด มีการวางระเบียบกฎเกณฑ์อย่างรัดกุม ผู้ที่กำหนดกฎเกณฑ์ คือผู้ที่มีอำนาจสูงสุด ซึ่งมักจะได้แก่หัวหน้าครอบครัว ข้อดีของครอบครัวแบบปิดคือครอบครัวแบบนี้ มักจะแก้ไข สถานการณ์ที่ยุ่งยากได้โดยอาศัยวิธีการเชิงอำนาจนิยมซึ่งมีคุณประโยชน์หลายประการ ประการแรก การใช้อำนาจนิยมมักจะมุ่งเน้นให้เกิดประสิทธิผล ประการที่สอง วินัยและการ ควบคุมพฤติกรรมสามารถให้ความรู้สึกมั่นคง และปลอดภัยแก่สมาชิกได้เป็นอย่างดี ในกรณีนี้ สมาชิกปฏิบัติตามครรลองของกฎระเบียบ ประการต่อมา การใช้ทรัพยากรในครอบครัวแบบนี้ มักจะมีการจัดสรรอย่างรอบคอบไม่ปล่อยให้แต่ละคนทำอะไรตามอำเภอใจ ส่วนข้อเสียของ ครอบครัว แบบปิดคือทำให้บุตรหลานไม่มีอิสระอย่างเต็มที่ ปิดกั้นตนเองจากโลกภายนอก ดำเนินกิจวัตรประจำวันอย่างเต็มไปดด้วยข้อกำหนด

2. การสื่อสารในครอบครัวแบบเปิด หมายถึง แบบวิธีการสื่อสารในครอบครัวที่สมาชิก แต่ละคนมีส่วนร่วมในการตัดสินใจความเป็นไปต่าง ๆ ภายในครอบครัวสูง แต่ละคนมีบทบาท ค่อนข้างมากและมีความยืดหยุ่นสูง โครงสร้างของอำนาจก็ไม่ได้เป็นไปอย่างตายตัว แต่ละคนมี สิทธิที่จะเสนอ ร่วมตัดสินใจและดำเนินการได้ ครอบครัวแบบนี้มีการติดต่อสื่อสารกับบุคคล ภายนอกมากพร้อมกันนั้นก็รับอิทธิพลจากภายนอกอยู่เสมอ ไม่มีการสะกดกันข้อมูลข่าวสารจาก สื่อต่าง ๆ ที่หลั่งไหลมาสู่ครอบครัวเหมือนครอบครัวแบบปิด

ข้อดีของครอบครัวแบบเปิด คือ สมาชิกแต่ละคนมีสิทธิ์ที่จะปรับความต้องการของตนเองให้เข้ากับครอบครัวเพราะใช้วิธีการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจและยึดถือเสียงข้างมากเป็นสำคัญ แต่ละคนสามารถมีอิทธิพลต่อครอบครัวได้ ครอบครัวแบบเปิดให้โอกาสแก่บุคคลในการเจริญเติบโตสูง ทั้งทางด้านอารมณ์ สังคม และสติปัญญา อย่างไรก็ตาม ข้อเสียของครอบครัวประเภทนี้ก็มี ได้แก่ การมีสภาพที่ง่ายต่อการแตกแยก ขาดความปรองดองกัน เพราะต่างก็ยึดมั่นในความคิดเห็นของตนเมื่อมีข้อขัดแย้งขึ้นสมาชิกในครอบครัวมักมีทัศนคติที่จะเอาชนะกัน การหวังที่จะเอาชนะเสียงเกินกว่ากึ่งหนึ่งนั้นจะพอเป็นไปได้ แต่ที่หวังจะให้ทุกคนเห็นพ้องต้องกันเป็นเอกฉันท์นั้นเป็นไปได้ยาก

3. การสื่อสารในครอบครัวแบบปล่อย หมายถึง แบบวิธีการสื่อสารในครอบครัวที่สมาชิกแต่ละคนสามารถทำอะไรได้ตามที่ตนต้องการได้ กฎระเบียบต่าง ๆ มีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ การอยู่ร่วมกันของสมาชิกในครอบครัวแบบนี้เป็นไปตามสบายในแบบฉบับของแต่ละคน เรื่องที่แต่ละคนสนใจมักเป็นเรื่องในปัจจุบัน ไม่มีเป้าหมายระยะยาวสำหรับอนาคต การใช้ทรัพยากร หรือดำเนินกิจกรรมต่างๆ ในครอบครัวนี้มักเป็นไปเพื่อจัดการกับปัญหาเฉพาะหน้า ครอบครัวแบบนี้ติดต่อสื่อสารกับบุคคลภายนอกสูง และรับอิทธิพลจากภายนอกมาตามอัธยาศัยของสมาชิกแต่ละคน ความเป็นอยู่เป็นตามความพอใจของแต่ละคน เช่น ในขณะที่คนอื่น ๆ นอนหลับอาจจะมีการทำงานหรือรับประทานอาหาร เวลาอาหารแต่ละมื้อไม่คงที่ขึ้นอยู่กับการจัดการในชีวิตประจำวันของสมาชิกแต่ละคน ในสภาพการณ์ที่ทำอะไรตามสบาย หากเมื่อใดที่ดำเนินไปอย่างราบรื่น เมื่อนั้นเราก็จะมองเห็นว่าครอบครัวแบบนี้ให้โอกาสแก่บุคคลที่จะดำเนินชีวิตอย่างมีเสรีภาพ สร้างสรรค์ แต่หากเมื่อใดที่ดำเนินไปอย่างซุกซน เราก็จะมองเห็นว่าครอบครัวแบบนี้เป็นหนทางไปสู่ความแตกร้างได้ง่าย

แนวคิดเกี่ยวกับประสิทธิผลของการสื่อสาร (Effective Communication) ระหว่างสามีภรรยา

นักวิชาการซึ่งศึกษาเกี่ยวกับครอบครัว พบว่า คู่สมรสที่ประสบกับความสำเร็จและมีความสุขในชีวิตสมรสนั้น มีการสื่อสารระหว่างกัน เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ โดยแต่ละฝ่ายสามารถเปิดเผยความรู้สึกนึกคิด และทำให้อีกฝ่ายหนึ่งซึ่งมีการปฏิสัมพันธ์พึงพอใจได้ จากการศึกษาของ Navran (1967) พบว่า การสื่อสารที่ดีมีความสัมพันธ์กับความสุขในชีวิตสมรส โดยเขาเลือกตัวอย่างคู่สมรสที่มีความสุข จำนวน 24 คู่ และคู่สมรสที่ไม่มีความสุขในชีวิตสมรสทำการทดสอบผลปรากฏว่า คู่สมรสที่มีความสุขในชีวิตสมรส มีความแตกต่างจากคู่สมรสที่ไม่มีความสุขดังนี้

1. มีความถี่ในการพูดระหว่างกันมากกว่าเมื่อมีปัญหาเกิดขึ้น
2. แสดงความรู้สึกว่าเข้าใจสิ่งที่กำลังพูดในขณะนั้นต่อกัน
3. มีการเปิดโอกาสในการเป็นผู้พูด ผู้ฟังที่ดี
4. แสดงความรู้สึกรับรู้ความรู้สึกของอีกฝ่ายหนึ่ง ในขณะที่กำลังสื่อสาร

Levinger และ Senn (1967) เช่นเดียวกันได้สนับสนุนว่าการสื่อสารระหว่างคู่สมรสที่เป็นไปอย่างเปิดเผย มีความสัมพันธ์ในทางบวกกับความพึงพอใจในชีวิตสมรส โดยคู่สมรสที่มีการสื่อสารกันอย่างเปิดเผยตัวเอง จะมีความพึงพอใจในชีวิตสมรส มากกว่าคู่สมรสที่เปิดเผยความรู้สึกที่แท้จริงของตัวเองน้อยในขณะที่สื่อสาร

Nick Stinnett, Jame Walters, Evelyn Kaye (1975) ได้ศึกษาแรงจูงใจในการถ่ายทอดความรู้สึกความปรารถนาของคู่สมรสว่าเกิดขึ้นจากสาเหตุ

1. เป็นการถ่ายทอดความรู้สึกนึกคิดต่าง ๆ เพื่อให้คู่สมรสฝ่ายหนึ่งได้รับรู้ถึงความรู้สึกนึกคิดของอีกฝ่ายหนึ่ง
2. ปรารถนาที่จะเข้ามามีส่วนร่วมในความรู้สึกนึกคิด ต้องการจะแสดงความเป็นเพื่อนคู่ชีวิตซึ่งกันและกัน
3. เมื่อความประทับใจในชีวิตสมรสถูกทำลายลง คู่สมรสฝ่ายหนึ่งฝ่ายใด หรือทั้งสองฝ่าย ต้องการให้อีกฝ่ายหนึ่งได้รับรู้ถึงความก้าวร้าวและความเจ็บปวด

นอกจากนี้ Stinnett, Walters, Kays (1975) ยังได้ระบุว่าปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการสื่อสารระหว่างคู่สมรส ได้แก่

1. ความแตกต่างทางด้านวัฒนธรรม (Cultural differenc) หมายถึง ปัจจัยทางด้านวัฒนธรรม จะเป็นสาเหตุทำให้เกิดความไม่เข้าใจในสิ่งที่คู่สมรสฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง หรือทั้งสองต้องการที่จะสื่อความหมายให้อีกฝ่ายหนึ่งสามารถรับรู้ให้เป็นที่เข้าใจได้ตรงกัน มีการแปลความหมายผิดไปจากความหมายที่แท้จริงที่ผู้สื่อต้องการจะสื่อความหมายให้ผู้รับเข้าใจได้ตรงกับที่ผู้สื่อต้องการ
2. ความแตกต่างในการเรียนรู้บทบาททางเพศ (Difference in sex role learning) ในสังคมตะวันตก หรือแม้แต่สังคมตะวันออกก็ตาม ผู้ชายจะถูกให้ภาพพจน์ว่า เป็นเพศที่เข้มแข็ง เป็นผู้นำ กระตือรือร้น มีความสามารถ ส่วนผู้หญิงจะถูกให้ภาพพจน์ว่า เป็นเพศที่อ่อนแอกว่า

การเรียนรู้บทบาททางเพศในลักษณะนี้จะเป็นการถ่ายทอดการเรียนรู้ให้แก่เพศทั้งสองที่ถูกกำหนดว่า หญิงต้องมีลักษณะเป็นแม่บ้าน เป็นแม่ของลูก ส่วนภรรยาจะมองสามีว่าเป็นพ่อบ้าน เป็นผู้นำ หากทั้งสองฝ่ายไม่สามารถยอมรับในบทบาทดังกล่าวนี้ได้ เมื่อดำเนินชีวิตร่วมกันแล้ว การจะสื่อสารให้เป็นที่เข้าใจได้ตรงกันนั้น จะเป็นไปอย่างไม่ราบรื่น ความหมายในสิ่งที่ต้องการจะสื่อให้อีกฝ่ายหนึ่งรับรู้นั้น โอกาสที่จะไม่เข้าใจย่อมเกิดขึ้นได้ง่าย

3. การสื่อสารทางอ้อม (Indirect Communication) วิธีการสื่อสารระหว่างคู่สมรสวิธีนี้ถูกนำมาใช้ในการอยู่ร่วมกันระหว่างสามีภรรยาในสังคมปัจจุบันมาก ทั้งนี้เนื่องจากหากคู่สมรสขาดความไว้วางใจ ไม่สามารถเรียนรู้ในบทบาทของอีกฝ่ายหนึ่งได้อย่างถูกต้อง และไม่ทราบความคาดหวังของอีกฝ่ายหนึ่งแล้ว การปฏิสัมพันธ์ที่เกิดขึ้น ฝ่ายที่สื่อความหมายจะเป็นไปด้วยความสงสัย และกลัวถูกปฏิเสธ กลัวเสียหน้า ดังนั้น ในแง่จิตวิทยา เพื่อเป็นการหลีกเลี่ยงความอึดอัดที่จะเกิดขึ้น หากถูกปฏิเสธก็จะไม่เสียหน้ามากนัก เมื่อจะสื่อความหมายให้อีกฝ่ายหนึ่งเข้าใจ หรือทราบความต้องการแล้ว จะนำวิธีการสื่อทางอ้อมมาใช้ แต่วิธีการนี้จะเป็นสาเหตุนำไปสู่ความไม่พึงพอใจในชีวิตสมรสได้ หรือเกิดความขัดแย้งขึ้นได้ หากผู้สื่อและผู้รับเข้าใจในความหมายไม่ตรงกัน ดังนั้น การเรียนรู้วิธีการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ จึงเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญที่จะส่งผลกระทบต่อความพึงพอใจในชีวิตสมรส เช่น ภรรยาต้องการชวนสามีไปดูภาพยนตร์ แต่กลัวว่าสามีจะปฏิเสธ จึงใช้วิธีการพูดกับสามีว่า “คืนนี้มีโปรแกรมหนังดีเข้าฉาย” สามีเมื่อได้ยินภรรยาพูดก็คิดว่าเป็นการชวนคุยธรรมดา ไม่มีอะไรเป็นพิเศษ ก็เพียงแต่พยักหน้าเป็นการรับรู้เฉย ๆ ฝ่ายภรรยาเมื่อเป็นอากัปกิริยาของสามีเช่นนี้ ก็คิดว่าสามีปฏิเสธ ดังนั้น ปัญหาที่เกิดขึ้นเช่นนี้ ย่อมนำไปสู่ความไม่พึงพอใจในชีวิตสมรสได้หากเกิดขึ้นบ่อย ๆ ก่อให้เกิดความไม่เข้าใจซึ่งกันและกันได้ ความสุขในชีวิตสมรสเกิดขึ้นได้ยาก หากทั้งคู่ไม่เรียนรู้วิธีการสื่อสารที่จะใช้ให้เหมาะสมกับคู่สมรสของตน แต่การสื่อสารจะเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่ นั้น ยังขึ้นอยู่กับคู่สมรสจะต้องเรียนรู้ความคาดหวังของคู่สมรสของตนและการให้ความไว้วางใจ การให้อิสระกัน การยอมรับซึ่งกันและกัน จะทำให้การสื่อสารเกิดขึ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะการใช้วิธีการสื่อสารทางอ้อมให้บังเกิดผลสำเร็จในการสื่อความหมายด้วย

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เนื่องจากการวิจัยครั้งนี้ มีจุดประสงค์ที่จะหาคำตอบว่า การเปิดรับสื่อของสามีภรรยาเกี่ยวกับเรื่องครอบครัว รูปแบบการสื่อสารในครอบครัวของสามีภรรยา และคุณสมบัติทางประชากรมีความสัมพันธ์การตัดสินใจในครอบครัวของสามีภรรยาที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครอย่างไร ผู้วิจัยจึงพยายามค้นคว้างานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อนำมาเป็นข้อมูลประกอบงานวิจัยดังนี้

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับ “การเปิดรับข่าวสาร”

แคลปเปอร์ (Klapper, 1960) ได้ศึกษาและสรุปการวิจัยที่สำคัญ ๆ เกี่ยวกับผล หรือ อิทธิพลของการสื่อสารมวลชนและสรุปให้เห็นถึงความสามารถของการสื่อสารมวลชนในการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ และพฤติกรรมของบุคคลว่า โดยปกติ การสื่อสารไม่ใช่สาเหตุที่สำคัญ เพียงประการเดียวที่ทำให้เกิดผลในผู้รับสาร แต่จะทำหน้าที่ร่วมกันหรือผ่านปัจจัย และอิทธิพลที่เป็นตัวกลางอื่น ๆ มากกว่า และประสิทธิภาพของการสื่อสารมวลชนขึ้นอยู่กับลักษณะต่าง ๆ ของ การสื่อสาร แหล่งสาร หรือสถานการณ์ของการสื่อสาร

ศิริชัย ศิริกาเยะ (2525) ศึกษาเรื่องบทบาทของสื่อมวลชน เพื่อการพัฒนาในเขตเมือง ในชนบท ในเขตคลองหลวง ัญบุรี พบว่าการเปิดรับสื่อมวลชนขึ้นอยู่กับความแตกต่างของ ค่านิยมสมัยใหม่ ระดับการศึกษา อาชีพ ระดับการมีส่วนร่วมทางการเมือง และระดับสถานภาพ ทางเศรษฐกิจของประชาชน

พัชรินทร์ เศวตสุทธิพันธ์ (2537) ศึกษาเรื่อง การสำรวจทัศนคติและพฤติกรรม การเลือกรับชมรายการข่าวโทรทัศน์ของผู้ชมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล พบว่า ผู้ชม มีความต้องการข่าวสารจากรายการโทรทัศน์ทุกวัน และมีความจำเป็นต้องใช้ข่าวสารเพื่อประโยชน์ ในชีวิตประจำวัน ซึ่งกลุ่มตัวอย่างมีเหตุผลในการเปิดรับ คือ เพื่อติดตามข่าวสารบ้านเมือง เป็นอันดับแรก รองลงมาคือ เพื่อการผ่อนคลายอารมณ์ รวมไปถึงการนำเรื่องราวที่พบเห็น ไปสนทนากับผู้อื่น

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับ “การตัดสินใจ”

เงื่อนไขสำคัญ ๆ ที่กำหนดอำนาจในการตัดสินใจในครอบครัว 4 ประการคือ การศึกษา รายได้ อายุและภูมิหลังของสตรี เงื่อนไขดังกล่าวมีบทบาทดังนี้ (วีระา คล้ายนาทร, 2526 และ บวร ประพฤติดี และคณะ , 2520)

1. ถ้าสตรีมีการศึกษาสูง อำนาจการตัดสินใจในครอบครัวจะสูงขึ้น ภรรยาที่มีการศึกษา ระดับปริญญาตรีจะมีอำนาจในการตัดสินใจไม่ต่างจากสามีภรรยาที่จบการศึกษาระดับปริญญาโท จะไม่ปรึกษาผู้อื่นก่อนตัดสินใจ และไม่เปิดโอกาสให้มีการตัดสินใจในลักษณะอื่น ๆ เลย ในขณะที่ ภรรยาที่จบปริญญาเอก จะไม่ปรึกษาผู้อื่นเช่นกัน แต่จะตัดสินใจด้วยตนเองเพียงร้อยละ 40 และ ให้มีการตัดสินใจในลักษณะอื่นถึงร้อยละ 60

2. ผู้ที่มีรายได้มากจะมีอำนาจในการตัดสินใจมาก ถ้าสามีเป็นผู้หาเลี้ยงครอบครัวฝ่ายเดียว จะกระจายอำนาจในการตัดสินใจให้ภรรยา แต่ถ้าภรรยาหาเลี้ยงครอบครัวแต่ฝ่ายเดียว มักจะไม่ค่อยกระจายอำนาจในการตัดสินใจให้สามี ข้อค้นพบนี้อธิบายเพิ่มเติมได้ว่า เป็นเพราะภรรยาที่หาเลี้ยงครอบครัวแต่ฝ่ายเดียว มักมีสามีที่ขาดความรับผิดชอบ

3. ในระยะแรกของการสมรส สามีจะใช้อำนาจในการตัดสินใจมากกว่าภรรยา แต่เมื่ออยู่ด้วยกันไปนาน ๆ อำนาจตัดสินใจจะค่อย ๆ เปลี่ยนในลักษณะผกผัน เมื่อสมรสกันนานเกิน 20 ปี สามีจะใช้อำนาจในการตัดสินใจน้อยกว่าภรรยา

4. เมื่อพิจารณาภูมิหลังของสตรี ซึ่งใช้อาชีพของบิดามารดาเป็นตัวบ่งชี้ พบว่า สตรีที่มีบิดาและมารดาเป็นข้าราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจจะมีความเชื่อมั่นในการตัดสินใจในครอบครัวมากกว่าอาชีพอื่น ๆ กรณีนี้เป็นเฉพาะผู้บริหารสตรี

งานวิจัยเกี่ยวกับการสื่อสารในครอบครัว

การศึกษาเกี่ยวกับรูปแบบการสื่อสารภายในครอบครัวมีน้อยและยังมีการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบการสื่อสารภายในครอบครัวกับทัศนคติต่อสถานภาพเสรี ผู้วิจัยจึงขอยกงานวิจัยเรื่องรูปแบบการสื่อสารภายในครอบครัวกับปัจจัยอื่น ๆ มากล่าว

แมคคลาวด์, ฮาร์เบิร์ก และ ไพรซ์ (McLeod, Harburg and Price, 1972) ได้ศึกษาเกี่ยวกับการโน้มน้าวจิตใจและการสื่อสารภายในครอบครัว พบว่า แต่ละบุคคลได้รับการเรียนรู้ จากการสื่อสารภายในครอบครัวนับตั้งแต่วัยเด็กและการเรียนรู้นี้ส่งผลให้เกิดสังคมประกิต (Socialization) ซึ่งความแตกต่างในด้านนี้ทำให้บุคคลแต่ละคนถูกโน้มน้าวใจได้ในระดับที่แตกต่างกัน

Truxal & Merrill พบว่าลักษณะงานอาชีพ (occupational aspect) บางอย่างอาจนำไปสู่การหย่าร้างได้ เขากล่าวว่า งานอาชีพบางอย่างมีโครงสร้างหรือลักษณะที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งหรือตึงเครียดภายในครอบครัวได้ เช่น อาชีพธุรกิจ, การค้าขายที่ต้องเดินทางจากบ้านบ่อย ๆ, อาชีพนักแสดง, นักดนตรี, นักวิทยาศาสตร์ ฯลฯ ทำให้คู่สมรสต้องแยกกันอยู่เป็นเวลานาน ๆ และงานอาชีพบางอย่างก็เปิดโอกาสให้สามีได้พบกับหญิงอื่นที่มีความสวยงามหรือดึงดูดใจมากกว่าภรรยา เช่น อาชีพ แพทย์ หรือทนายความ และในที่สุดชีวิตสมรสก็จบลงด้วยการหย่าร้าง

สำหรับประเทศไทยงานวิจัยเกี่ยวกับรูปแบบการสื่อสารภายในครอบครัว โดยเฉพาะงานที่ใช้เกณฑ์ของ แคนเทอร์ และ เลห์ร แทบไม่มีเลย นอกจากงานวิจัย พัทณี เขยจรรยา และ ประทุม ฤกษ์กลาง (2531) เรื่องรูปแบบการสื่อสารภายในครอบครัว และการเปิดรับสื่อมวลชนของในกรุงเทพมหานคร ซึ่งกลุ่มที่ศึกษาคือกลุ่มนักเรียนมัธยมในโรงเรียนต่างๆ ในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่ารูปแบบการสื่อสารภายในครอบครัวแบบเปิดและแบบปล่อยมีความสัมพันธ์กับการเปิดรับนิตยสาร และวิทยุ ส่วนรูปแบบการสื่อสารภายในครอบครัวแบบปิดมีความสัมพันธ์กับการเปิดรับ นิตยสารนิตยสาร

ในประเทศไทยการศึกษาวิจัยส่วนใหญ่ที่เกี่ยวกับสตรี หรือภรรยา มักจะมุ่งไปที่การศึกษาสถานภาพบทบาททางเศรษฐกิจ และครอบครัวของสตรีไทย ซึ่งสามารถเห็นได้จากผลงานวิจัยหลาย ๆ เรื่องที่ผ่านมา ตัวอย่างเช่น

1. ผลงานวิจัยของบุญเต็ม ไพเราะ (2519) เรื่อง “สถานภาพและบทบาทของสตรีในสังคมไทย” ซึ่งการวิจัยได้ข้อมูลจากทั้งทางเอกสาร และการศึกษาในกลุ่มและสมาคมสตรีในสังคมไทยทางการศึกษา สมาคมสตรีทางการเมืองและอื่น ๆ จำนวนทั้งหมด 26 สมาคม จากผลการวิจัยพบว่า ในประเด็นสถานภาพและบทบาทของภรรยาในครอบครัว สำหรับภรรยาในยุคปัจจุบัน จะมีบทบาทสำคัญในครอบครัวทั้งในครอบครัวเมืองและชนบท โดยเฉพาะอย่างยิ่งเป็นผู้มีส่วนสำคัญต่อบทบาททางเศรษฐกิจของครอบครัว และการที่ภรรยาเข้าไปมีส่วนช่วยเหลือครอบครัวเป็นผู้หารายได้ให้แก่ครอบครัว จะทำให้ภรรยาเป็นผู้มีสิทธิ มีเสียง มีอำนาจในการตัดสินใจเกี่ยวกับปัญหาต่าง ๆ ในครอบครัว ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ภรรยามีสถานภาพสูงขึ้น

2. ผลงานวิจัยเรื่อง “ผลการออกไปทำงานนอกบ้านของภรรยาที่มีต่อความสัมพันธ์ในครอบครัว” ศึกษาโดย นภาพร หะวานนท์ (2520) โดยศึกษาเกี่ยวกับผลของการออกไปทำงานนอกบ้านของภรรยาที่มีต่อการแบ่งงานในครอบครัว และความสัมพันธ์ทางอำนาจระหว่างคู่สมรส ทั้งในด้านความคิดและพฤติกรรมของคู่สมรส ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างครอบครัวที่มีอยู่ในคณะชุมชนคลองจั่น จำนวน 100 ครอบครัว ซึ่งแบ่งเป็นครอบครัวที่ภรรยาไม่ได้ทำงานนอกบ้าน 50 ครอบครัว และครอบครัวที่ภรรยาทำงานนอกบ้าน 50 ครอบครัวโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์ภรรยา และการตอบแบบสอบถามด้วยตนเองของสามี ผลการวิจัยปรากฏว่าการออกไปทำงานนอกบ้านของภรรยา เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ระหว่างสามีและภรรยา ในเรื่องการแบ่งงานในครอบครัว และโครงสร้างทางอำนาจในครอบครัวอย่างมาก

3. ผลงานวิจัยของชิตชม วัชรเนตร (2522) เรื่อง “สตรีที่ทำงานกับภาระความรับผิดชอบในครอบครัว” ที่ศึกษาถึงสาเหตุที่สตรีในปัจจุบันต้องออกไปทำงานนอกบ้าน สถานภาพการทำงานนอกบ้านของสตรี ภาระภายในครอบครัว และทัศนคติต่าง ๆ ของสตรีในปัจจุบัน ที่มีต่อการทำงานนอกบ้านและในบ้าน โดยผู้วิจัยได้ทำการศึกษาเฉพาะสตรีที่ทำงานในธนาคารพาณิชย์ 5 แห่ง ผลการวิจัยปรากฏว่า สตรีส่วนใหญ่มีความเห็นว่า ในปัจจุบันสตรีควรจะต้องออกไปทำงานนอกบ้าน เพื่อช่วยรับภาระทางเศรษฐกิจของครอบครัว และสตรีที่ทำงานจะมีภาระความรับผิดชอบครอบครัวน้อยลง (ชิตชม วัชรเนตร, 2522 : 216 - 217)

4. การตัดสินใจในครอบครัวของสตรี สตรีมีอำนาจในการตัดสินใจสูงในเรื่องที่เกี่ยวกับตนโดยตรง คือเรื่องการวางแผนครอบครัว รองลงมาคือเรื่องการใช้จ่ายในบ้าน ซึ่งเป็นเรื่องสำคัญมาก ไม่ว่าจะรายได้จะมาจากฝ่ายใด แต่สตรีจะมีอำนาจในการตัดสินใจเรื่องนี้มากกว่าสามีเรื่องอื่น ๆ ที่ลดหลั่นลงมาก็คือ เรื่องการใช้ผลผลิตจากแรงงานในครอบครัว การกู้ยืมเงิน การศึกษาและอนาคตของลูก การช่วยงานสังคม การมีครอบครัวของลูก การเซ็นสัญญาขี้มเงิน การเลือกอาชีพ และการปลูกและซ่อมแซมบ้าน ในประเด็นเหล่านี้เรื่องที่บุรุษมีอำนาจตัดสินใจอย่างเด่นชัดคือเรื่องการกู้ยืมเงิน การเซ็นสัญญาขี้มเงิน การปลูกและซ่อมแซมบ้าน ส่วนประเด็นอื่น ๆ ที่บุรุษมีอำนาจตัดสินใจเหนือกว่าอย่างชัดเจน คือ การขายส่งผลผลิต การซื้อบ้านและที่ดิน และการย้ายถิ่นที่อยู่ (ศิริรัตน์ ธานีสถานนท์, 2526)

5. งานวิจัยงานวิจัยของบวร ประพศิตติ และคณะ (2520) ได้แสดงให้เห็นว่า การตัดสินใจแก้ไขปัญหภายในครอบครัวของนักบริหารสตรี มีลักษณะตัดสินใจด้วยตนเองสูงถึงร้อยละ 62 และมีลักษณะที่ปรึกษาผู้อื่นก่อนแล้วจึงตัดสินใจอีกร้อยละ 7 เมื่อรวมสองลักษณะนี้แล้วก็เป็น การตัดสินใจเองถึงร้อยละ 69 คงมีเพียงร้อยละ 31 ที่มีการตัดสินใจในลักษณะอื่น โดยสรุปแล้ว ผู้บริหารสตรีจะมีความเชื่อมั่นในตนเอง ที่จะตัดสินใจในครอบครัวสูงมาก สำหรับรายละเอียดของประเด็นที่ตัดสินใจนั้นไม่ได้ระบุไว้

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องทั้งหมดข้างต้นมีส่วนคล้ายคลึงกับการวิจัยในครั้งนี้ ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงจะนำแนวคิดทั้งหมดมาเป็นส่วนหนึ่งของการวิจัยด้วย