

บทที่ 6

วิเคราะห์บทบาทการใช้ข่าวสารในการดำเนินกิจกรรมเพื่อจัดการกับความเล็ง

ผลการวิเคราะห์ในบทนี้เพื่อตอบวัตถุประสงค์การวิจัยข้อที่ 2 ที่ต้องการวิเคราะห์บทบาทการใช้ข่าวสารในการดำเนินกิจกรรมเพื่อจัดการกับความเล็งของผู้รับสาร หลังจากได้รับข่าวสารเกี่ยวกับโครงการจากแหล่งข้อมูลต่างๆ โดยผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องของ วรณี พฤทธิถาวร (2530: 12-13, 17) * และทัศนะในงานเขียนของ Rucht (1990: 162) ** ที่อ้างถึงแนวคิดของ Turner (1970: 147-149) *** ในเรื่องยุทธวิธีในขบวนการทางสังคม เป็นแนวทางในการวิเคราะห์ โดยแบ่งหัวข้อนำเสนอเป็น 3 ประเด็น

(ก) ประเด็นของยุทธวิธีที่ผู้รับสารใช้

แบ่งยุทธวิธีออกเป็น 3 รูปแบบ คือ

1. การเจรจาต่อรอง (Bargaining)

เป็นการประสานประโยชน์ระหว่างกลุ่มต่างๆ เพื่อแลกเปลี่ยนการสนับสนุนซึ่งกันและกันในเป้าหมายที่แต่ละกลุ่มต้องการหรืออีกนัยหนึ่ง คือ การหาแนวร่วม

* วรณี พฤทธิถาวร. การศึกษาปัจจัยที่เป็นที่เป็นตัวกำหนดการเลือกยุทธวิธีในขบวนการทางสังคม: ศึกษากรณีการคัดค้านการสร้างเขื่อนน้ำโจน. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต คณะสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2530, หน้า 12-13, 17.

** cited in Russell J. and Kuechler M. (ed.). Challenging the Political Order: New Social and Political Movements in Western Democracies (Cambridge: Polity Press, 1990, p. 162.

*** Turner R.H. 'Determinants of Social Movement Strategies' in Tamotsu Shibutani (ed.) Human Nature and Collective Behavior: Prentice Hall, 1970., pp.147-149.

2. การชักจูงใจ (Persuasion)

เน้นความชำนาญในการสื่อสารผ่านสื่อ เช่น การผลิตและเผยแพร่ข่าวสารหรือการแถลงข่าวผ่านสื่อมวลชน รวมถึงการใช้สื่อบุคคลเป็นตัวแทนในการเจรจาต่อรอง การร่วมประชุมระหว่างกลุ่มต่างๆเพื่อหาแนวทางแก้ไข การจัดประชุม อภิปราย เป็นต้น

3. การใช้กำลัง (Coercion)

เป็นการใช้กำลังคุกคามเพื่อข่มขู่กลุ่มที่มีเป้าหมายไม่ตรงกันว่าจะอาจได้รับอันตราย หากการเคลื่อนไหวไม่ได้รับการสนองตอบ หรือไม่ยอมทำตามความต้องการของกลุ่มในขบวนการทางสังคม

ในการสำรวจความคิดเห็นของผู้รับสารทั้งสองกลุ่มในช่วงหลังจากรัฐบาล สังเคราะห์โครงการ ได้ตั้งคำถามว่า "หลังจากผู้รับสารได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับโรงไฟฟ้าพลังความร้อนจากขยะ จังหวัดเชียงใหม่ ผู้รับสารได้ทำกิจกรรมเหล่านี้หรือไม่" คำตอบที่ได้รับพบว่าผู้รับสารใช้ยุทธวิธีในขบวนการทางสังคมในรูปแบบต่างๆ ดังนี้

1. ชักจูงใจให้คนอื่นเห็นด้วย หรือคัดค้านโครงการ
2. เจรจาต่อรองเพื่อผลประโยชน์ของชุมชนในท้องถิ่น และเพื่อประโยชน์ร่วมกันทุกฝ่าย
3. ชักชวนผู้รับสารคนอื่นร่วมก่อฝูงชนเพื่อสนับสนุน หรือคัดค้านโครงการ

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ยุทธวิธีในขบวนการทางสังคม		กลุ่มผู้รับสาร		1 และ 2	
		1	2		
ชักจูงให้คนอื่น	เห็นด้วยกับโครงการ	2.25 %	14.93 %	7.69 %	30.12 %
	ร่วมคัดค้านโครงการ	30.34	11.94	22.43	
เจรจาต่อรองเพื่อผลประโยชน์ของชุมชนในท้องถิ่น และเพื่อผลประโยชน์ร่วมกันทุกฝ่าย		16.85	29.85	22.44	
ชวนกันก่อฝูงชน	เพื่อสนับสนุนโครงการ	7.87	1.49	5.13	16.67
	เพื่อคัดค้านโครงการ	11.23	11.94	11.54	
ไม่ระบุ		31.46	29.85	30.77	

ตารางที่ 22 ยุทธวิธีในกระบวนการทางสังคมที่ผู้รับสารใช้ดำเนินกิจกรรมเพื่อสื่อสารในภาวะความเสี่ยง

ที่มา - การสำรวจความคิดเห็นผู้รับสารในช่วงหลังจากรัฐบาลสั่งชะลอโครงการ

ผลการวิจัยดังตารางที่ 22 แสดงให้เห็นว่าผู้รับสารส่วนใหญ่ไม่ว่าจะคัดค้านหรือสนับสนุนโครงการก็ตาม จะเลือกใช้ยุทธวิธีในการดำเนินกิจกรรมด้านข่าวสารในลักษณะที่นุ่มนวล โดยใช้การชักจูงใจและการเจรจาต่อรองเป็นสำคัญ ไม่ใช้ความรุนแรงจากการใช้กำลังในการจัดการกับความเสี่ยง

การที่ผู้รับสารเลือกใช้ยุทธวิธีการชักจูงใจมากกว่าการเจรจาต่อรอง อาจเป็นเพราะผู้รับสารยังไม่มีข้อมูลมากพอสำหรับไปต่อรองกับ กฟผ.และรัฐบาลได้ จึงหันมาใช้วิธีชักจูงใจเพื่อหาแนวร่วมมากกว่า

(ข) เหตุผลที่ผู้รับสารเลือกใช้แต่ละยุทธวิธี

1. เหตุผลที่ชักจูงใจให้คนอื่นร่วมคัดค้านโครงการ	
- 1.1 ไม่ต้องการให้มีการก่อสร้างโรงไฟฟ้า	ร้อยละ 22.86
- 1.2 เป็นอันตรายต่อชีวิตประชาชน	ร้อยละ 14.29
1.3 - สร้างมลภาวะให้ชุมชนในท้องถิ่น	ร้อยละ 8.57
- ก่อให้เกิดปัญหาตามมาภายหลัง	ร้อยละ 8.57
1.4 ไม่ชอบขยะ	ร้อยละ 5.71
1.5 ไม่ระบุ	ร้อยละ 40.00
2. เหตุผลที่ชักจูงใจให้คนอื่นเห็นด้วยกับโครงการ	
2.1 - ต้องการให้มีสถานที่กำจัดขยะถาวร	ร้อยละ 16.67
ทำให้บ้านเมืองสะอาด	ร้อยละ 16.67
2.2 - สนใจโครงการนี้	ร้อยละ 8.33
- เพื่อให้คนอื่นเข้าใจวัตถุประสงค์การ-	ร้อยละ 8.33
ก่อสร้างโรงไฟฟ้า	
- นำความเจริญสู่ท้องถิ่น	ร้อยละ 8.33
2.3 ไม่ระบุ	ร้อยละ 41.67
3. เหตุผลที่เจรจาต่อรองเพื่อผลประโยชน์ของชุมชนในท้องถิ่น	
3.1 ต้องการให้ประชาชนในท้องถิ่นมีไฟฟ้าใช้	ร้อยละ 7.42
3.2 - ต้องการรับทราบประโยชน์จากการ-	ร้อยละ 3.70
ก่อสร้างโรงไฟฟ้า	
- เพื่อสร้างความเจริญในท้องถิ่น	ร้อยละ 3.70
- ลดปัญหาการจัดการด้านขยะ	ร้อยละ 3.70
- ไม่เชื่อประสิทธิภาพการจัดการของคนไทย	ร้อยละ 3.70
- เกรงมลภาวะจะเกิดขึ้นในท้องถิ่น	ร้อยละ 3.70
3.3 ไม่ระบุ	ร้อยละ 74.08

4. เหตุผลที่เจรจาค่าครองเพื่อผลประโยชน์ร่วมกันทุกฝ่าย

- เป็นการตกลงอย่างยุติธรรม ร้อยละ 25.00
- เพื่อแก้ไขปัญหาในทางที่ถูกต้อง ร้อยละ 25.00
- ต้องการรับทราบประโยชน์จากการ- ร้อยละ 25.00
ก่อสร้างโรงไฟฟ้า
- ไม่ระบุ ร้อยละ 25.00

5. เหตุผลที่ชักชวนกันก่อนผู้ลงทุนเพื่อคัดค้านโครงการ

- 5.1 กลัวมลภาวะ ร้อยละ 11.11
- 5.2 เกรงว่าองค์กรที่เกี่ยวข้องถือโอกาส ร้อยละ 5.55
เข้ามาแสวงหาผลประโยชน์
- 5.3 ไม่ระบุ ร้อยละ 83.33

6. เหตุผลที่ชักชวนกันก่อนผู้ลงทุนเพื่อสนับสนุนโครงการ

- ไม่ระบุ

เมื่อพิจารณาอัตราส่วนการเลือกใช้ยุทธวิธีของผู้รับสารในภาพรวม พบว่าเลือกใช้ยุทธวิธีชักจูงใจมากที่สุด ในอัตราส่วนร้อยละ 30.12 รองลงมา คือ เกรงาค่าครอง ร้อยละ 22.44 และก่อนผู้ลงทุน หรือใช้กำลัง ร้อยละ 16.67

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ผลการเลือกใช้ยุทธวิธีต่างๆ ของผู้รับสารที่แตกต่างกันตามอัตราส่วนนั้น สอดคล้องกับแนวคิดของ Turner (1970) * วรณี พฤฒิดาวร (2530) ** และ Rucht (1990) *** กล่าวคือ ผู้รับสารใช้ยุทธวิธีที่มีความโน้มเอียงมุ่งต่อผล คือใช้การชักจูงใจ และการเจรจาต่อรอง มากกว่ามุ่งสนองอารมณ์ ซึ่งหมายถึงการใช้กำลัง โดยคำนึงถึง หลักเหตุผลและประสิทธิภาพจากการใช้ยุทธวิธีเพื่อบรรลุเป้าหมายให้ผู้รับสารอื่นๆ คล้อยตามในทิศทางเดียวกัน ซึ่งหมายถึงผู้รับสารอาศัยสติปัญญาในการเลือกใช้ยุทธวิธี มากกว่าอาศัยอารมณ์โดยไม่มีเหตุผล

1. เหตุผลของกลุ่มผู้รับสารที่ใช้ยุทธวิธีชักจูงใจ

1.1 การชักจูงใจให้คนอื่นร่วมคัดค้านโครงการ

สำหรับผู้รับสารกลุ่มที่ดำเนินกิจกรรมชักจูงใจให้คนอื่นร่วมคัดค้านโครงการ นั้น ไม่ต้องการให้มีการก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังความร้อนจากขยะฯ เพราะเกรงจะเป็นอันตรายต่อชีวิต ด้วยไม่มั่นใจว่าเทคโนโลยีที่ใช้จะมีความปลอดภัยต่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อมของผู้รับสาร ประกอบกับยังฝังใจในเหตุการณ์มลพิษจากโรงไฟฟ้าแม่เมาะ หรืออาจเกี่ยวเนื่องกับปัจจัยความไม่มั่นใจในการดำเนินการของ กฟผ. ว่าอาจเข้ามาแสวงหาผลประโยชน์จากโครงการความไม่มั่นใจในประสิทธิภาพในการจัดการของคนไทย หรืออาจเป็นเพราะกลัวสูญเสียผลประโยชน์ทางธุรกิจ หากมีการก่อสร้างตามโครงการ

* อ่างแก้ว วรณี พฤฒิดาวร. การศึกษาปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการเลือกยุทธวิธี ในขบวนการทางสังคม: ศึกษากรณีการคัดค้านการสร้างเขื่อนน้ำโจน.

** อ่างแก้ว Russell J. Dalton and Kuechler M. (ed.). Challenging the Political Order: New Social and Political Movements in Western Democracies

*** อ่างแก้ว Turner R.H. 'Determinants of Social Movement Strategies' in Tamotsu Shibutani (ed.) Human Nature and Collective Behavior

เช่น เกรงว่าราคาที่ดินจะตกต่ำธุรกิจบ่อดินหรือบ้านจัดสรรที่ตนเองมีส่วนเกี่ยวข้องจะไม่สามารถดำเนินต่อไปได้อย่างราบรื่น เพราะมีโรงไฟฟ้าเผาขยะอยู่ใกล้ที่ดินของตน (ตารางที่ 15 หน้า 71 ดูรายละเอียดในเหตุการณ์รับรู้ความเสี่ยงของผู้รับสารในหน้า 71-78) และเป็นไปได้ว่าผู้รับสารกลุ่มนี้อาจคล้อยตามการชักจูงใจของสื่อบุคคล สื่อมวลชน และกลุ่มคัดค้านได้มากกว่ากลุ่มอื่น

สำหรับเหตุผลที่ผู้รับสารใช้ยุทธวิธีชักจูงใจเพื่อสนับสนุนโครงการนั้น ผู้รับสาร ระบุว่าต้องการมีสถานที่กำจัดขยะถาวรและเพื่อให้บ้านเมืองสะอาด ซึ่งจะช่วยสร้างภาพลักษณ์สิ่งแวดล้อมที่ดีในชุมชนในท้องถิ่นจังหวัดเชียงใหม่ และลบภาพที่สื่อมวลชนประโคมข่าวว่าจังหวัดเชียงใหม่กลายเป็นเมืองที่เต็มไปด้วยขยะส่วนแนวทางการจัดการกับความเสี่ยงที่ผู้รับสารก่อผู้ชนเพื่อสนับสนุนโครงการ กลับไม่มีการระบุเหตุผลที่ใช้ยุทธวิธีอย่างชัดเจน อาจตีความได้ว่าผู้รับสารดำเนินกิจกรรมโดยมีวัตถุประสงค์แอบแฝงที่ไม่สามารถเปิดเผยได้

2. เหตุผลของกลุ่มผู้รับสารที่ใช้ยุทธวิธีเจรจาต่อรอง

2.1 การเจรจาต่อรองเพื่อผลประโยชน์ของชุมชนในท้องถิ่น

ผู้รับสารกลุ่มนี้ส่วนใหญ่เจรจาต่อรองเพื่อผลประโยชน์ของท้องถิ่นเป็นสิ่งสำคัญ โดยในผลประโยชน์เชิงบวก ได้แก่ ความต้องการให้ผู้รับสารในท้องถิ่นมีไฟฟ้าใช้ เพื่อสร้างความเจริญและลดปัญหาการจัดการขยะ ขณะเดียวกันผู้รับสารอีกกลุ่มมีการเจรจาต่อรองเพื่อปกป้องประโยชน์สุขของผู้รับสารด้วยกันเองจากผลกระทบด้านมลพิษ ซึ่งได้แก่ กลุ่มที่ให้เหตุผลว่าไม่เชื่อประสิทธิภาพการจัดการของคนไทย กลุ่มที่เกรงว่ามลพิษจะเกิดขึ้นในท้องถิ่น และกลุ่มที่ต้องการรับทราบประโยชน์จากการก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังความร้อนจากขยะ

2.2 การเจรจาต่อรองเพื่อผลประโยชน์ร่วมกันทุกฝ่าย

ผู้รับสารกลุ่มนี้ระบุท่าทีประนีประนอมเพื่อแสวงหาจุดร่วมของความพอใจระหว่างผู้รับสารกับ กฟภ. โดยระบุเหตุผลของการเจรจาต่อรองเพื่อเป็นการตกลงอย่างยุติธรรม เพื่อแก้ไขปัญหาในทิศทางที่ถูกต้อง และต้องการรับทราบประโยชน์จากการก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังความร้อนจากขยะ สำหรับเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณายอมรับหรือปฏิเสธที่จะให้ กฟภ. ก่อสร้างตามโครงการในพื้นที่ได้

3. เหตุผลของผู้รับสารที่ใช้ยุทธวิธีการใช้กำลัง

อัตราส่วนของผู้รับสารที่ชักชวนคนอื่นก่อฝูงชนเพื่อคัดค้านโครงการด้วยเหตุผลเกรงมลภาวะและการแสวงหาผลประโยชน์จาก กฟภ. อยู่ในระดับที่ไม่มากนัก (ตารางที่ 22 หน้า 120) ซึ่งเมื่อวิเคราะห์ปริมาณผู้ก่อฝูงชนจากเหตุการณ์สำคัญกรณีโรงไฟฟ้าพลังความร้อนจากขยะฯ (ภาคผนวก ก) ที่สูงถึง 5,000 - 6,000 คน ในช่วงขณะเกิดเหตุการณ์รุนแรง ทำให้ทราบว่าปริมาณผู้ก่อฝูงชนส่วนใหญ่ที่ออกมาคัดค้านโครงการไม่ใช่ผู้รับสารที่ได้รับผลกระทบโดยตรง กรณีมีการก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังความร้อนจากขยะฯ ซึ่งจากรายงานการดำเนินงานด้านมวลชนสัมพันธ์ของ กฟภ. ในช่วงขณะเกิดเหตุการณ์รุนแรง ระบุว่าผู้ก่อฝูงชนเป็นชาวบ้านในพื้นที่อื่นในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งน่าแปลกใจว่าชาวบ้านกลุ่มนี้ไม่ได้เป็นผู้ที่เผชิญกับความเสี่ยงโดยตรงเหมือนผู้รับสารกลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2 แต่กลับเป็นแนวร่วมกับสื่อบุคคลและกลุ่มคัดค้านโดยใช้ยุทธวิธีการใช้กำลังเพื่อก่อฝูงชนคัดค้านโครงการ

เมื่อแยกพิจารณาแนวทางจัดการกับความเสี่ยงของผู้รับสารแต่ละกลุ่มปรากฏว่ามีการเลือกใช้ยุทธวิธีแต่ละรูปแบบแตกต่างกัน กล่าวคือ ผู้รับสารกลุ่มที่ 1 ส่วนใหญ่ใช้ยุทธวิธีชักจูงใจมากกว่าก่อฝูงชนและเจรจาต่อรอง โดยดำเนินกิจกรรมในเชิงคัดค้าน ในขณะที่ผู้รับสารกลุ่มที่ 2 ใช้ยุทธวิธีเจรจาต่อรองมากกว่าชักจูงใจและก่อฝูงชน โดยดำเนินกิจกรรมในเชิงประนีประนอมและเห็นด้วยกับโครงการ ซึ่งอาจตีความได้ว่าผู้รับสาร

กลุ่มที่ 2 เห็นประโยชน์ของการต่อรองในการจัดการกับความเสี่ยมากกว่าการใช้ยุทธวิธีอื่น เป็นไปตามแนวคิดของ Groom (1985) * ที่ว่า "การต่อรองเป็นวิธีที่มีบทบาทในการประนีประนอมเพื่อผลประโยชน์ได้ดีกว่าการใช้กำลัง"

จากที่กล่าวแล้วว่าผู้รับสารส่วนใหญ่ไม่ว่าจะคัดค้านหรือสนับสนุนโครงการก็ตาม จะเลือกใช้ยุทธวิธีในการดำเนินกิจกรรมด้านข่าวสารในลักษณะที่นุ่มนวล โดยใช้การชักจูงใจและการเจรจาต่อรองเป็นสำคัญ ไม่ใช่ความรุนแรงจากการใช้กำลังในการจัดการกับความเสี่ย ซึ่งเมื่อวิเคราะห์จากผลการรับรู้แนวทางจัดการกับความเสี่ยของผู้รับสารในตารางที่ 11 หน้า 61 ที่ปรากฏว่าแหล่งข้อมูลแปรเปลี่ยนจุดยืนในการกำหนดแนวทางจัดการกับความเสี่ยไปตามแนวทางจัดการกับความเสี่ยของผู้รับสาร แสดงถึงอิทธิพลทางความคิดและพฤติกรรมการสื่อสารในภาวะความเสี่ยของผู้รับสารที่มีต่อการปรับเปลี่ยนแนวทางในการจัดการกับความเสี่ยของแหล่งข้อมูลต่างๆ

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

* cited in Burton J. and Dukes F. (ed.) Conflict: Readings in Management and Resolution (London: Macmillan, 1990), pp.88-89.