

บทที่ 2

ทฤษฎี แนวความคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเรื่อง การเปิดรับสาร ความรู้ ทักษะคติ และการมีส่วนร่วมในโครงการโรงเรียนสีขาวของครูและอาจารย์ระดับมัธยมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร นี้ ผู้วิจัยได้นำทฤษฎีแนวความคิด ตลอดจนงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมาศึกษาเพื่อใช้เป็นแนวทางในการวิจัย ดังต่อไปนี้

1. ทฤษฎีและแนวความคิดเกี่ยวกับเรื่องการสื่อสาร
2. ทฤษฎีเกี่ยวกับประสิทธิภาพของสื่อมวลชน สื่อบุคคล สื่อเฉพาะกิจ
3. แนวความคิดเกี่ยวกับ ความรู้ ทักษะคติ และพฤติกรรม
4. แนวความคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ ทักษะคติ และพฤติกรรม
5. แนวความคิดเกี่ยวกับการมีส่วนร่วม
6. การแพร่ระบาดของสารเสพติดในสถานศึกษา
7. บทบาทของสถานศึกษาในการแก้ไขปัญหายาเสพติด
8. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีและแนวความคิดเกี่ยวกับเรื่องการสื่อสาร

คำศัพท์ว่า Communication หรือภาษาไทยว่า การสื่อสาร นั้นมีผู้ให้ความหมายไว้ต่าง ๆ กัน เช่น อริสโตเติล (Aristotle) ให้คำจำกัดความว่า การสื่อสาร คือการแสวงหา “วิธีการชักจูงใจที่พึงมีอยู่ทุกรูปแบบ”

ดร. ประมะ สตะเวทิน ให้คำจำกัดความว่า การสื่อสาร คือ กระบวนการของการถ่ายทอดสาร (Message) จากบุคคลฝ่ายหนึ่ง ซึ่งเรียกว่า ผู้ส่งสาร (Source) ไปยังบุคคลอีกฝ่ายหนึ่ง ซึ่งเรียกว่าผู้รับสาร (Receiver) โดยผ่านสื่อ (Channel)

ดร. กฤษ สืบสนธิ์ ให้คำจำกัดความว่า การสื่อสารเป็นกระบวนการถ่ายทอดที่ไม่หยุดนิ่ง มีการรับรู้และได้ตอบ การถ่ายทอดสาระ (ข่าวสาร , ข้อมูล , ความคิด , อารมณ์ ,

ความรู้สึก) จะเป็นไปตามทักษะประสบการณ์ ความรู้ ความสนใจทั้งของผู้ส่งสารและผู้รับสาร (ผู้ฟัง , ผู้อ่าน) จะเป็นผู้ตีความกำหนดความหมาย สิ่งที่เขาได้ยิน ได้เห็น ได้รับรู้ บางครั้ง จึงพูดกันว่า ผู้รับสารคือ ผู้กำหนดสาร คนฟังหลายคน ก็จะตีความออกไปหลายทาง (เข้าใจไม่ตรงกัน) ซึ่งเป็นอุปสรรคหรือปัญหาในการสื่อสารที่เกิดขึ้นเสมอ ผู้ส่งสารจึงต้องระมัดระวังในการเสนอสาร โดยปรับให้เหมาะสมกับผู้ฟังแต่มิได้หมายความว่า จะต้องแก้ไขสารเพื่อเอาใจผู้ฟัง

เสถียร เขยประทับ (พ.ศ. 2538) ให้คำจำกัดความว่า “การสื่อสาร คือ กระบวนการที่ความคิด หรือข่าวสารถูกส่งจากแหล่งสารไปยังผู้รับสาร ด้วยเจตนาที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมบางประการของผู้รับสาร”

นอกจากนี้ยังมี นักทฤษฎีการสื่อสารอีกหลาย ๆ ท่านที่เป็นนักทฤษฎีชาวตะวันตกได้ให้คำนิยามแตกต่างกันอีกมากมาย เช่น

จอร์จ เอ มิลเลอร์ (George A. Miller) การสื่อสาร หมายถึง การถ่ายทอดข่าวสารจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง

จอร์จ เกรย์เนอร์ (George Gerbner) คือ การแสดงกิริยาสัมพันธ์ทางสังคม (Social Interaction) โดยใช้สัญลักษณ์และระบบสาร (Message Systems)

วิลเบอร์ ชแรมม์ (Wilbur Schramm) การสื่อสารคือการมีความเข้าใจ ร่วมกันต่อเครื่องหมายที่แสดงว่าข่าวสาร (Informational Signs)

เอเวอเรท เอ็ม โรเจอร์ส และเอฟ ฟลอยด์ ชูแมคเกอร์ (Everett M. Rogers And F. Floyd Shoemaker) การสื่อสาร คือกระบวนการซึ่งสารถูกส่งจากผู้ส่งสารไปยัง ผู้รับสาร

ชาร์ลส์ อี ออสกู๊ด (Charles E. Osgood) ในความหมายโดยทั่วไปแล้ว การสื่อสารเกิดขึ้นเมื่อฝ่ายหนึ่ง คือผู้ส่งสารมีอิทธิพลต่ออีกฝ่ายหนึ่ง คือ ผู้รับสารโดยใช้สัญญาณต่าง ๆ ซึ่งถูกส่งผ่านสื่อที่เชื่อมระหว่างสองฝ่าย

และนักทฤษฎีการสื่อสารชาวตะวันตกอีกมากมาย เป็นต้น

ซึ่งจากคำจำกัดความ หรือนิยามดังกล่าว จะเห็นได้ว่าแม้จะมีผู้ให้ความหมายของคำว่า “การสื่อสาร” แตกต่างกันไป แต่ทุกคำนิยามหรือคำจำกัดความ จะอยู่บนพื้นฐานแนวคิดเดียวกัน กล่าวคือ การสื่อสารของมนุษย์ จะต้องประกอบไปด้วยสองฝ่ายที่มีความสัมพันธ์ คือฝ่ายผู้ส่งสารฝ่ายหนึ่ง กับ ฝ่ายผู้รับสารอีกฝ่ายหนึ่ง การสื่อสารจึงจะเกิดขึ้นได้โดยส่งข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ (Message) ผ่านทางสื่อ (Channel)

วัตถุประสงค์ของการสื่อสาร

การสื่อสารของมนุษย์ ประกอบไปด้วยฝ่ายผู้ส่งสาร กับ ฝ่ายผู้รับสาร ดังนั้น วัตถุประสงค์ของการสื่อสารจึงต้องมอง 2 แง่มุม คือ ในแง่มุมของฝ่ายผู้ส่งสาร (Source) กับแง่มุมของฝ่ายผู้รับสาร (Receiver)

ซึ่งโดยทั่วไป เราสรุปกันถึงวัตถุประสงค์ของการสื่อสารทั้งสองฝ่ายได้ดังนี้ คือ

วัตถุประสงค์ของผู้ส่งสาร	วัตถุประสงค์ของผู้รับสาร
1. เพื่อแจ้งให้ทราบ (Inform)	2. เพื่อทราบ (Inform)
2. เพื่อสอนหรือให้การศึกษา (Teach)	3. เพื่อศึกษา (Learn)
3. เพื่อความบันเทิง (Entertain)	3. เพื่อความพอใจ (Enjoy)
4. เพื่อเสนอหรือชักจูงใจ (Propose or Persuade)	4. เพื่อกระทำหรือตัดสินใจ (Dispose or Decide)

ซึ่งจากตารางสรุป วัตถุประสงค์ของการสื่อสารดังกล่าวข้างต้นนี้ แสดงให้เห็นว่าการสื่อสารจะประสบความสำเร็จ หรือมีประสิทธิภาพ จะต้องดำเนินการให้วัตถุประสงค์ทั้งของ

ผู้รับ และวัตถุประสงค์ของผู้ส่งสารตรงกัน (ตามตาราง) เช่น ผู้ส่งสาร ต้องการสื่อสาร เพื่อการจูงใจ ให้ผู้รับสารเกิดการตัดสินใจ เป็นต้นว่า ผู้ส่งสารสื่อสารโดยการโฆษณาสินค้า เพื่อจูงใจให้ผู้รับสารตัดสินใจซื้อสินค้านั้นแต่ปรากฏว่า ผู้รับสารไม่เกิดการตัดสินใจ แต่กลับเพียงแต่รับทราบเท่านั้น เป็นต้น ซึ่งเท่ากับว่า การสื่อสารครั้งนี้ประสบความล้มเหลว (Communication Breakdown) ดังนั้น จึงต้องตระหนักถึงการใช้การสื่อสารให้ถูกต้องเพื่อเสริมสร้างให้เกิดประสิทธิภาพในการสื่อสารอย่างเต็มที่

นอกจากนั้น สิ่งที่เป็นปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่งของความสำเร็จ หรือ ประสิทธิภาพในการสื่อสารจะต้องคำนึงถึงอย่างมากก็คือ ช่องทางหรือสื่อ (Channel) ในการสื่อสาร

ทฤษฎีเกี่ยวกับประสิทธิภาพของสื่อมวลชน สื่อเฉพาะกิจ และสื่อบุคคล

ในกระบวนการสื่อสารมีองค์ประกอบที่สำคัญ 4 ประการ ได้แก่

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

องค์ประกอบทั้ง 4 นี้ มีส่วนสำคัญในการกำหนดความสำเร็จของการสื่อสารที่จะ ทำให้ผู้รับสารเกิดความตระหนัก มีทัศนคติและพฤติกรรมไปในแนวทางที่ผู้ส่งสารตั้งใจ

สื่อ (Media) คือพาหนะที่นำพาข่าวสารจากผู้ส่งสารไปยังผู้รับสาร ซึ่งจำแนกได้ 3 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

- สื่อมวลชน
- สื่อเฉพาะกิจ
- สื่อบุคคล

1. สื่อมวลชน

สื่อมวลชน หมายถึง สื่อที่สามารถจะเข้าถึงกลุ่มผู้รับสารที่มีจำนวนมาก และอยู่กันอย่างกระจัดกระจายได้อย่างรวดเร็ว เป็นการแพร่กระจายข่าวสาร ซึ่งสื่อมวลชนของการวิจัยในครั้งนี้ ได้แก่ วิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ และนิตยสาร

คุณสมบัติของสื่อมวลชน คือ

1. สามารถเข้าถึงผู้รับหรือกลุ่มเป้าหมายจำนวนมากได้ในเวลาอันรวดเร็ว
2. สามารถให้ความรู้และข่าวสารได้ดี
3. สามารถนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงทัศนคติที่ไม่พึงรำลึกได้

แคทซ์ และ ลาซาร์สเฟลด์ (Katz and Lazarsfeld , 1955 : 27)

เห็นว่าการสื่อสารระหว่างบุคคลมีผลต่อการทำให้ผู้รับสารยอมรับที่จะเปลี่ยนแปลงทัศนคติ และยอมรับที่จะให้ความร่วมมือในการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ มากที่สุด ฉะนั้นสื่อบุคคลจึงมีความสำคัญมากกว่าสื่อมวลชนในชั้นจิตใจ ส่วนสื่อมวลชนจะมีความสำคัญในชั้นของการให้ความรู้ ความเข้าใจที่ถูกต้อง และอาจมีผลบ้าง ในการสร้างทัศนคติในเรื่องที่บุคคลยังไม่เคยรับรู้มาก่อน

อิทธิพลของสื่อมวลชน

โจเซฟ ที แคลปเปอร์ (Joseph T. Klapper อ้างใน ประมะ สตะเวทิน , 2533: 142) ได้เสนอแนวความคิดเกี่ยวกับอิทธิพลของสื่อมวลชนประเภทต่าง ๆ ที่มีต่อทัศนคติและพฤติกรรมด้านต่าง ๆ ของประชาชนไว้ดังนี้

1. อิทธิพลของสื่อมวลชนที่มีต่อประชาชนนั้น ไม่ใช่อิทธิพลโดยตรง แต่เป็นอิทธิพลโดยอ้อม เพราะมีปัจจัยต่าง ๆ ที่กั้นอิทธิพลของสื่อมวลชน ปัจจัยดังกล่าวได้แก่

1.1 ความมีใจโน้มเอียงของผู้รับสาร (Predisposition)

ประชาชนจะมีความคิดเห็น ค่านิยม และมีความโน้มเอียงที่จะประพฤติปฏิบัติอย่างใดอย่างหนึ่งอยู่ก่อน ซึ่งได้รับอิทธิพลจากการคบหาสมาคมกับคนอื่น และสถาบัน

สังคมที่ตนเป็นสมาชิก เมื่อบุคคลผู้นั้นสัมผัสกับสื่อมวลชน ก็จะทำเอาทัศนคติ ค่านิยม และพฤติกรรมเหล่านั้นติดตัวมาด้วย

1.2 การเลือกของผู้รับสาร (Selective Processes)

ประชาชนจะเลือกรับสารที่สอดคล้องกับความคิดเห็น และความสนใจของตนและจะหลีกเลี่ยงไม่ยอมรับสารที่ไม่สอดคล้อง หรือที่ขัดแย้งกับความคิดเห็น และความสนใจของตน ประชาชนจะพยายามตีความตามความเชื่อของตน

1.3 อิทธิพลของบุคคล (Personal Influence)

ข่าวสารจากสื่อมวลชน อาจไม่ได้ไปถึงประชาชนทั่วไปในทันที แต่จะผ่านสื่อบุคคล หรือผู้นำความคิดเห็นก่อนจะไปถึงประชาชน ผู้นำความคิดเห็นมักสอดแทรกความรู้สึกนึกคิดของตนเข้าไปด้วย ผู้นำความคิดเห็น มักจะเป็นคนที่ได้รับความเชื่อถือเสมอ และไว้วางใจจากประชาชนทั่วไป จึงเป็นผู้มีอิทธิพลต่อความคิดเห็นและการตัดสินใจของประชาชน

1.4 ลักษณะของธุรกิจด้านสื่อมวลชน (Economic Aspects)

1. การดำเนินธุรกิจด้านสื่อมวลชน ในสังคมเสรีนิยม ซึ่งมีระบบเศรษฐกิจแบบเสรีนั้น สื่อมวลชนสามารถแข่งขันกันได้อย่างเสรี ต่างฝ่ายต่างเสนอความคิดเห็น และค่านิยมแตกต่างกันออกไป และประชาชนก็มีเสรีภาพในการที่จะเลือกเชื่อถือความคิดเห็นใดความคิดเห็นหนึ่งได้ และตัดสินใจว่าจะเชื่อสื่อมวลชนไหนดี

2. อิทธิพลที่สื่อมวลชนมีต่อประชาชน เป็นเพียงผู้สนับสนุนเท่านั้น คือ สื่อมวลชนจะสนับสนุนทัศนคติ ค่านิยม ความมีใจโน้มเอียง ตลอดจนแนวโน้มด้านพฤติกรรมของประชาชน ให้มีความเข้มแข็งขึ้น และพร้อมที่จะแสดงให้ปรากฏออกมาเมื่อมีแรงจูงใจเพียงพอหรือเมื่อมีโอกาสเหมาะสม

3. สื่อมวลชนอาจทำหน้าที่เป็นผู้เปลี่ยนแปลงประชาชนได้เช่นกัน จะเกิดขึ้นต่อเมื่อบุคคลมีความโน้มเอียงที่จะเปลี่ยนแปลงอยู่ก่อนแล้ว หากสื่อมวลชนสามารถเสนอสิ่งที่สอดคล้องกับความต้องการของเขา เขาก็จะเปลี่ยนทัศนคติ และพฤติกรรมได้ สื่อมวลชนจึงทำหน้าที่เป็นเพียงผู้เสนอหนทางในการเปลี่ยนทัศนคติและพฤติกรรมเท่านั้น

4. สื่อมวลชนสามารถสร้างทัศนคติ และค่านิยมใหม่ให้เกิดแก่ประชาชนได้ในกรณีที่บุคคลนั้น ๆ ไม่เคยมีความรู้หรือประสบการณ์เกี่ยวกับสิ่งนั้นมาก่อน ทัศนคติและค่านิยมใหม่นี้ จะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อบุคคลผู้นั้นรับสารที่เสนอเรื่องราวในแนวเดียว

กันบ่อย ๆ เป็นอิทธิพลในลักษณะสะสมมิใช่อิทธิพลที่ก่อให้เกิดผลได้ทันทีทันใด หรือในระยะเวลายันสั้น

2. สื่อเฉพาะกิจ

สื่อเฉพาะกิจ กล่าวได้ว่าเป็นแขนงหนึ่งของสื่อมวลชน แต่โดยเหตุที่ใช้ “เฉพาะกิจ” ตามที่เรียกขาน จึงมีลักษณะพิเศษออกไป (อรวรรณ ปิรันธโรวาท , 2537)

ดร. สมควร กวียะ (อ้างถึงใน อรวรรณ ปิรันธโรวาท , 2537 : 196) ได้ให้คำจำกัดความสื่อเฉพาะกิจว่า คือ สื่อที่สร้างขึ้นหรือซื้อหรือเช่าโดยองค์กรใดองค์กรหนึ่ง เพื่อใช้ในการสื่อสารหรือการประชาสัมพันธ์ขององค์กรนั้น ๆ เฉพาะ สื่อเฉพาะกิจนี้จัดว่าเป็นแขนงหนึ่งของสื่อมวลชน แต่ได้พัฒนาเนื้อหาเพื่อประโยชน์เป็นเรื่อง ๆ ไป ฉะนั้น สื่อเฉพาะกิจนี้โดยทั่วไปมีกลุ่มประชากรที่เป็นเป้าหมายแน่นอน มีการส่งเนื้อหาต่าง ๆ อันจะเป็นประโยชน์เฉพาะแก่ประชาชนกลุ่มนั้น ๆ การผลิตไม่ยุ่งยาก การนำเสนอเนื้อหาเป็นไปอย่างง่าย ๆ

ประสิทธิภาพของสื่อเฉพาะกิจ

อาดัมส์ (Adams, 1971) ได้กล่าวถึงความสำคัญของสื่อเฉพาะกิจไว้ดังนี้ คือ สื่อเฉพาะกิจจัดว่ามีความสำคัญต่อการเผยแพร่ข่าวสารและข่าวสารข้อมูล เพราะสื่อเฉพาะกิจเป็นสื่อที่จัดทำขึ้น เพื่อสนับสนุนกิจกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งโดยเฉพาะ การใช้สื่อเฉพาะกิจเป็นการให้ความรู้และข่าวสารที่เป็นเรื่องราวเฉพาะอย่าง โดยมีกลุ่มเป้าหมาย (Target Audience) ที่กำหนดไว้แน่นอน ตัวอย่างสื่อเฉพาะกิจ ได้แก่ การจัดพิมพ์เอกสาร จุลสาร แผ่นพับ หรือแผ่นปลิวออกเผยแพร่ ซึ่งอาจจะจัดส่งไปยังกลุ่มเป้าหมายโดยทางไปรษณีย์ (Direct Mail) นอกจากนี้ การปิดโปสเตอร์ตามชุมชนต่าง ๆ การจัดนิทรรศการ การสาธิต (Demonstration) ก็เป็นการใช้สื่อเฉพาะกิจที่มีประสิทธิภาพในการรณรงค์เผยแพร่ประดิษฐ์กรรมแปลก ๆ และทันสมัยในสังคมนั้น ๆ

3. สื่อบุคคล

สื่อบุคคล หมายถึง ตัวบุคคลผู้นำพาข่าวสารจากบุคคลหนึ่งไปยังบุคคลหนึ่ง โดยอาศัยการติดต่อสื่อสารแบบตัวต่อตัว ระหว่างบุคคล 2 คน หรือมากกว่า 2 คนขึ้นไป

การสื่อสารระหว่างบุคคล (Interpersonal Communication)

ในการสื่อสารระหว่างบุคคล ทั้งผู้ส่งสารและผู้รับสารสามารถที่จะซักถาม ทำความเข้าใจ และมีปฏิริยาโต้ตอบซึ่งกันและกันได้ทันที การสื่อสารระหว่างบุคคลนั้นมี องค์ประกอบของการสื่อสารอยู่อย่างครบถ้วน คือ ผู้ส่งสาร (Source) สาร (Message) สื่อ (Media) ผู้รับสาร (Receiver) ผล (Effect) และปฏิริยาสนองกลับ (Feedback)

โรเจอร์ และ ชูเม็คเกอร์ (Rogers และ Shoemaker) กล่าวว่า ในกรณีที่ต้องการให้บุคคลใด ๆ เกิดการยอมรับในสารที่เสนอออกไปหรือจะทำการสื่อสารให้มี ประสิทธิภาพที่สุด เพื่อให้มีการยอมรับสารนั้น ควรที่จะใช้การสื่อสารระหว่างบุคคล โดยใช้สื่อ บุคคลเป็นผู้เผยแพร่ข่าวสาร สื่อบุคคลนี้จะมีประโยชน์มากในกรณีที่ผู้ส่งสารหวังผลให้ผู้รับ เกิดการเปลี่ยนแปลง ในระดับทัศนคติและพฤติกรรมในการรับสาร นอกจากนี้ ยังเป็นวิธี ช่วยให้ผู้รับสารมีความเข้าใจกระจ่างชัด และตัดสินใจรับสารได้อย่างมั่นใจยิ่งขึ้นอีกด้วย

ประสิทธิภาพของบุคคล

เสถียร เขยประทับ (2525) ได้กล่าวถึงประสิทธิภาพของสื่อบุคคลไว้ดังนี้

1. สามารถทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนข่าวสารแบบยุควิถี ถ้าผู้รับสารไม่เข้าใจใน สารก็สามารถที่จะไต่ถามหรือ ขอสื่อสารเพิ่มเติมจากผู้ส่งสารได้ในเวลาอันรวดเร็ว ส่วนตัว ผู้ส่งสารก็สามารถปรับปรุงแก้ไขสารที่ส่งออกไปให้เข้ากับความต้องการ และความเข้าใจของ ผู้รับสารได้ในเวลาอันรวดเร็ว เช่นกัน

การที่ช่องทางที่เป็นสื่อระหว่างบุคคลมีปฏิริยาตอบสนองหรือปฏิริยาสะท้อนกลับ สามารถทำให้ลดอุปสรรคของการสื่อสารที่เกิดจากการเลือกรับสาร การเลือกแปลหรือตีความสาร และการเลือกจำสารได้

2. สามารถที่จะจูงใจบุคคลให้เปลี่ยนแปลงทัศนคติที่ฝังรากลึกได้

ลาซาร์สเฟลด์ และ แมนเซล (Lazarsfeld and Manzel , 1968) ได้ให้เหตุผลในควมามีประสิทธิภาพของสื่อบุคคลว่า

1. การพูดคุยเป็นกันเองเป็นส่วนตัวทำให้ผู้พูดและผู้ฟังเกิดความเป็นกันเอง และทำให้ผู้ฟังยอมรับความคิดเห็นของผู้พูดได้ง่ายขึ้น
2. การสื่อสารแบบเผชิญหน้ากัน ทำให้ผู้พูดสามารถด้นแปลงเรื่องต่าง ๆ ให้ตรงกับความต้องการของผู้ฟังได้อย่างเหมาะสม
3. การสื่อสารแบบนี้ทำให้ผู้ฟังรู้สึกว่าได้รับรางวัล หรือมีส่วนร่วมในเรื่องที่ว่าสามารถแสดงความคิดเห็นกับผู้พูดได้

การสื่อสารระหว่างบุคคล แบ่งเป็น 2 ประเภท (เสถียร เขยประทับ , 2525)

1. การติดต่อโดยตรง (Direct Contact) การติดต่อโดยตรงนี้ใช้สื่อบุคคลในการเผยแพร่ข่าวสารโดยวิธีเยี่ยมบ้าน เพื่อสร้างความเข้าใจอันดีกับประชาชน วิธีนี้หากประชาชนหรือผู้รับสารไม่เข้าใจก็สามารถซักถามทำความเข้าใจได้เป็นอย่างดี

นอกจากนี้ผู้เผยแพร่ข่าวสารยังสามารถสำรวจข้อเท็จจริงเกี่ยวกับผู้รับสารได้ด้วย ฉะนั้น ในกิจการเผยแพร่ข่าวสาร เพื่อสร้างความเข้าใจหรือชักจูงใจ โน้มน้าวใจ จึงนิยมใช้การติดต่อสื่อสารโดยตรง แต่มีข้อจำกัดคือ การสื่อสารประเภทนี้ต้องใช้สื่อบุคคลเป็นจำนวนมากสิ้นเปลืองเวลา ค่าใช้จ่าย และแรงงานในการเผยแพร่ข่าวสาร

2. การติดต่อโดยกลุ่ม (Group Contact of Community Public) คือการติดต่อโดยผ่านกลุ่ม กลุ่มจะมีอิทธิพลต่อบุคคลส่วนรวม กลุ่มต่าง ๆ ช่วยให้การสื่อสารของบุคคลบรรลุเป้าหมายได้

นอกจากนี้ทฤษฎีการสื่อสารแบบหลายขั้นตอน (Multi-Step Flow of Communication) ยังกล่าวไว้ว่า ข่าวสารส่วนใหญ่ที่เผยแพร่จากสื่อมวลชนไปยังประชาชนเป้าหมายนั้น มักจะผ่านผู้นำความคิดเห็น (Opinion Leader) หรือผู้ที่เข้าถึงสื่อมากกว่าก่อนแล้ว บุคคลเหล่านี้จะนำเอาข่าวสารข้อมูลที่ได้รับไปเผยแพร่แก่ประชาชนเป้าหมายคนอื่นต่อไป ซึ่งในการถ่ายทอดข่าวสารแต่ละครั้งของผู้รับสารคนท้าย ๆ จะได้รับข่าวสารที่มีทัศนคติของคู่สนทนาแทรกลงไปด้วย ซึ่งอาจมีผลไม่น้อยที่ทำให้ผู้รับสารคล้อยตาม (Katz , 1955)

แนวความคิดเกี่ยวกับความรู้ (Knowledge)

บิคฮาร์ด เฮช มาร์ค (Bickhard H. Mark, 1980) ได้ให้คำจำกัดความ คำว่า "ความรู้" หมายถึง ความสามารถของผู้เรียนที่จะรู้เกี่ยวกับสิ่งนั้น ๆ โดยแบ่งเป็นความรู้ต่อสถานการณ์ หรือความรู้ในระดับกว้าง

วิชัย วงษ์ใหญ่ (2523 : 130) กล่าวว่า "ความรู้" เป็นพฤติกรรมเบื้องต้นที่ ผู้เรียนสามารถจดจำได้หรือระลึกได้ โดยการมองเห็น ได้ยิน ความรู้ในที่นี้คือ ข้อเท็จจริง กฎเกณฑ์ คำจำกัดความ เป็นต้น

ประภาเพ็ญ สุวรรณ (2526 : 16) กล่าวว่า "ความรู้" เป็นพฤติกรรมขั้นต้นซึ่งผู้เรียนเพียงแต่จำได้ อาจจะได้โดยการนึกได้หรือโดยการมองเห็น หรือได้ยินจำได้ ความรู้ขั้นนี้ได้แก่ ความรู้เกี่ยวกับคำจำกัดความ ความหมาย ข้อเท็จจริง ทฤษฎี รูปแบบ กฎ โครงสร้าง และวิธีการแก้ปัญหาเหล่านี้

กล่าวโดยสรุป ความรู้ หมายถึง ความรู้เกี่ยวกับข้อเท็จจริง รูปแบบ วิธีการ กฎเกณฑ์ แนวปฏิบัติ เหตุการณ์ หรือบุคคล ซึ่งได้จากการสังเกตประสบการณ์ หรือจากสื่อต่าง ๆ ประกอบกัน

ความรู้จึงเป็นความสามารถในการใช้วิธีเท็จจริง (Facts) หรือ ความคิด (Idea) ความหยั่งรู้ หยั่งเห็น (Insight) หรือสามารถเชื่อมโยงความคิดเข้ากับเหตุการณ์

ความรู้ทำให้ผู้เรียนได้รู้ถึงความสามารถในการจำ และระลึกถึงเหตุการณ์ และประสบการณ์ที่เคยพบมาแล้ว แบ่งได้ดังนี้

- ก) ความรู้เกี่ยวกับเนื้อหา
- ข) ความรู้เกี่ยวกับวิธี และการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับสิ่งใดสิ่งหนึ่ง
- ค) ความรู้เกี่ยวกับการรวบรวมแนวความคิด และโครงสร้าง

การประเมินความรู้ หมายถึง การประเมินการเปลี่ยนแปลงความรู้เดิมในเนื้อหา และทักษะในการใช้เนื้อหาความรู้ ตามที่นักวิชาการชื่อ บลูม (Bloom) และคณะ ได้แยก ระดับความรู้ไว้ 6 ระดับ คือ

1. ระดับที่ระลึกได้ (Recall) หมายถึง การเรียนรู้ในลักษณะที่จำเรื่องเฉพาะวิธี ปฏิบัติกระบวนการ และแบบแผนได้ ความสำเร็จในระดับนี้ คือ ความสามารถในการดึง ข้อมูลจากความจำออกมาได้

2. ระดับที่รวบรวมสาระสำคัญได้ (Comprehension) หมายถึง บุคคลสามารถ ทำบางสิ่งบางอย่างได้มากกว่าการจำเนื้อหาที่ได้รับ สามารถเขียนข้อความเหล่านั้นได้ด้วย ถ้อยคำของตนเอง สามารถแสดงให้เห็นได้ด้วยภาพ ให้ ความหมายแปลความ และเปรียบเทียบความคิดอื่น ๆ หรือคาดคะเนผลที่เกิดขึ้นต่อไปได้

3. ระดับของการนำไปใช้ (Application) สามารถนำเอาข้อเท็จจริงและความ คิดที่เป็นนามธรรม (Abstract) ปฏิบัติอย่างเป็นรูปธรรม

4. ระดับของการวิเคราะห์ (Analysis) สามารถใช้ความคิดในรูปของการ นำความคิดมาแยกเป็นส่วน เป็นประเภท หรือการนำข้อมูลมาประกอบกันเพื่อการปฏิบัติของ ตนเอง

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

6. ระดับของการประเมิน (Evaluation) คือ ความสามารถในการใช้ข้อมูลเพื่อ ตั้งเกณฑ์ (Criteria) การรวบรวมผล ผลัดข้อมูลตามมาตรฐาน เพื่อให้ตั้งข้อตัดสินถึงระดับ ของกิจกรรมแต่ละอย่าง

อย่างไรก็ตาม การเกิดความรู้ไม่ว่าระดับใดก็ตามย่อมมีความสัมพันธ์กับความรู้สึกนึกคิด ซึ่งเชื่อมโยงกับสภาพจิตใจในบุคคลต่างกัน อันมีปัจจัยมาจากประสบการณ์ที่สั่งสมมา และสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลทำให้บุคคลมีความคิด และแสดงออกตามความคิด ความรู้สึกของตน ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่า ความรู้เป็นบ่อเกิดแห่งทัศนคติ

แนวความคิดเกี่ยวกับทัศนคติ (Attitude)

อัลพอร์ต (Allport, 1935 อ้างในศศิวิมล ปานศรี) กล่าวว่า ทัศนคติ หมายถึง สภาวะของความพร้อมทางด้านจิต ซึ่งเกิดขึ้นจากประสบการณ์ สภาวะความพร้อมนี้จะเป็แรงที่กำหนดทิศทางของปฏิกิริยาของบุคคล สิ่งของหรือสถานการณ์ที่เกี่ยวข้อง

นิวคอมบ์ (Newcomb, 1954 : 128-221) ได้อธิบายว่า ทัศนคติ เป็นความโน้มเอียงของจิตใจที่มีต่อประสบการณ์ที่ได้รับ อาจเป็นความพึงพอใจ หรือไม่พึงพอใจ เห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วย หรือรู้สึกเฉย ๆ ความชอบ ความเกลียด เป็นต้น

คาร์เตอร์ วี กู๊ด (Carter V. Good , 1973 : 48) กล่าวว่า ทัศนคติ คือ ความพร้อมที่จะแสดงออกในลักษณะใดลักษณะหนึ่งที่จะเป็นการสนับสนุนหรือต่อต้านสถานการณ์บางอย่าง บุคคลบางคน หรือสิ่งหนึ่งสิ่งใด

ฟิชบายส์ (Fishbein, 1976) ให้คำจำกัดความของ ทัศนคติ ไว้ว่า ทัศนคติ คือ ความโน้มเอียง ซึ่งเกิดจากการเรียนรู้ที่แสดงออกต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งในทางสนับสนุนหรือไม่สนับสนุน ทัศนคติเกิดขึ้นก่อนพฤติกรรม และทัศนคติเป็นเครื่องกำหนดพฤติกรรมของบุคคล

โรคีส (Rokeach , 1970) ได้ให้ความหมายของ ทัศนคติ ไว้ว่า ทัศนคติเป็นการผสมผสานหรือจัดระเบียบของความเชื่อที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งหรือสถานการณ์ใดสถานการณ์หนึ่ง ผลรวมของความเชื่อนี้จะเป็นตัวกำหนดแนวโน้มของบุคคลในการที่จะมีปฏิกิริยาตอบสนองในลักษณะที่ชอบหรือไม่ชอบ

คุนด์เลอ (Kundler, 1974) ให้คำจำกัดความว่า ทักษะคิด คือ ความพร้อมของบุคคลที่จะแสดงพฤติกรรมตอบสนองต่อสิ่งเร้าในสิ่งแวดล้อมตัวหรือแนวโน้มที่จะแสดงพฤติกรรมในทางสนับสนุน หรือต่อต้านแนวความคิด สถาบัน บุคคลหรือสถานการณ์บางอย่าง

โสภา ชูพิกุลชัย (2522) กล่าวว่า "ทักษะคิดเป็นการรวมความรู้สึกนึกคิด ความเชื่อ ความคิดเห็นและความจริง " ซึ่งได้แก่ ความรู้ต่าง ๆ รวมทั้งความรู้สึก ซึ่งเป็นการประเมินค่าทั้งทางบวกและทางลบ ซึ่งทั้งหมดจะเกี่ยวพันกัน ซึ่งมีแนวโน้มที่จะก่อให้เกิดพฤติกรรมขึ้น

สุชา จันท์ธอม (2524) ให้คำนิยามว่า ทักษะคิด หมายถึง ความรู้สึกหรือท่าทีของบุคคลที่มีต่อบุคคล วัตถุสิ่งของ หรือสถานการณ์ต่าง ๆ ความรู้สึกหรือท่าทีนี้จะนำไปในทำนองที่พึงพอใจหรือไม่พึงพอใจ เห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วยก็ได้

ประภาเพ็ญ สุวรรณ (2526) สรุปความหมายของทักษะคิดว่า ทักษะคิดเป็นความคิดเห็นซึ่งมีอารมณ์เป็นส่วนประกอบ เป็นส่วนที่พร้อมที่จะมีปฏิกิริยาเฉพาะอย่างต่อสถานการณ์ภายนอก ทักษะคิดมิได้มีมาแต่กำเนิด แต่เป็นสิ่งที่เกิดจากการเรียนรู้ประสบการณ์ การเลียนแบบ

พะยอม วงศ์สารศรี (2526) กล่าวว่า ทักษะคิด เป็นสภาพทางจิตใจที่มีอิทธิพลต่อความคิด การกระตุ้นให้เกิดการกระทำ ทักษะคิด สามารถเปลี่ยนแปลงได้ถ้าสภาพแวดล้อมหรือเหตุการณ์ต่าง ๆ เปลี่ยนแปลงไป หรือได้รับข้อมูลใหม่ โดยทั่วไปเชื่อกันว่า ทักษะคิดมีผลต่อการปฏิบัติของบุคคล

จระไน แกลโกศล (2529) กล่าวว่า "ทักษะคิด คือ ความโน้มเอียงในการประเมินสัญลักษณ์วัตถุ หรือแง่มุมใดแง่มุมหนึ่งของโลกในลักษณะที่เราชอบหรือไม่ชอบ ทักษะคิดเป็นสิ่งที่ครอบคลุมถึงความรู้และความรู้สึก อารมณ์ ทักษะคิดในส่วนที่เกี่ยวกับความรู้ หมายถึง ส่วนที่ได้รับอิทธิพลจากเหตุผล และความรู้ตามที่เป็นจริง และพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับลักษณะการแสดงออก การมีปฏิกิริยาตอบกลับ ตลอดจนการประพฤติปฏิบัติต่าง ๆ ซึ่ง

ทัศนคติอาจจะสะท้อนให้เห็นในรูปของพฤติกรรม เช่น การแสดงออกโดยการกล่าวให้ความเห็นเกี่ยวกับสิ่งหนึ่งสิ่งใด เพราะเหตุใดเราจึงชอบหรือไม่ชอบสิ่งเหล่านั้น

มิลตัน โรเซนเบิร์ก และคาร์ล ฮอฟแลนด์ (Milton J. Rosenberg and Carl I. Hovland) ได้เสนอรูปแบบแผนภูมิขององค์ประกอบทัศนคติ ดังนี้

ส่วนประกอบของทัศนคติ			
สิ่งเร้าหรือจินตนาการต่าง ๆ ที่บุคคลเข้าไปเกี่ยวกับ	ทัศนคติ	ความรู้ ความเข้าใจ (Cognitive)	การรับรู้แสดงถึงความรู้ ความเข้าใจ
		อารมณ์ ความรู้สึก (Affective)	เร้าความคิดที่แสดงความรู้สึกในทางที่ดี
		พฤติกรรม (Behavior)	หรือไม่ดี ปฏิกิริยาที่แสดงออก สนองตอบต่อสิ่งเร้า

ที่มา : Milton J. Rosenberg and Carl I. Hovland. Attitude Organization and Change. New Haven, Yale University Press, 1960 , P : 3 (อ้างในปริทัศน์ มั่นคง 2534 : 24-25)

เครช , ครัทซ์ฟิลด์ และบาร์เลียชี (Krech, Crutchfield Baliachy, 1948 อ้างใน ศศิวิมล ปานศรี) ได้ให้ความเห็นว่า ทัศนคติอาจจะเกิดขึ้นจากปัจจัย ดังนี้

1. การสนองตอบความต้องการของบุคคล นั่นคือ สิ่งใดตอบสนองความต้องการของตนได้ บุคคลก็มีทัศนคติที่ดีต่อสิ่งนั้น หากสิ่งใดตอบสนองความต้องการของตนไม่ได้ บุคคลก็จะมีทัศนคติไม่ดีต่อสิ่งนั้น

2. การได้เรียนรู้ความจริงต่าง ๆ อาจโดยการอ่าน หรือจากคำบอกเล่าของผู้อื่น ก็ได้ ฉะนั้นบางคนจึงอาจเกิดทัศนคติไม่ดีต่อผู้อื่น โดยการฟังคำติชมที่ใคร ๆ มาบอกไว้ก่อนก็ได้

3. การเข้าไปเป็นสมาชิกหรือสังกัดกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง คนส่วนมากมักยอมรับเอาทัศนคติของกลุ่มมาเป็นของตน หากทัศนคตินั้นไม่ขัดแย้งกับทัศนคติของตนเกินไป

4. ทัศนคติมีส่วนสัมพันธ์กับบุคลิกของบุคคลนั้นด้วย คือ ผู้ที่มีบุคลิกภาพสมบูรณ์มักมองผู้อื่นในแง่ดี ส่วนผู้ปรับตัวยากจะมีทัศนคติในทางตรงกันข้าม คือ มักมองว่าคนอื่นยอใจฉวยวิชา หรือคิดร้ายต่าง ๆ ต่อตน

การเกิดทัศนคติ

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

1. ประสบการณ์เฉพาะอย่าง (Specific Experience) เมื่อบุคคลมีประสบการณ์เฉพาะอย่าง ต่อสิ่งใดในทางที่ดีหรือไม่ดี จะทำให้เขาเกิดทัศนคติต่อสิ่งนั้นไปในทางที่ดีหรือไม่ดีจะทำให้เขาเกิดทัศนคติต่อสิ่งนั้นไปในทางที่เคยมีประสบการณ์มาก่อน
2. การติดต่อสื่อสารจากบุคคลอื่น (Communication from others) การได้รับการติดต่อจากบุคคลอื่น จะทำให้เกิดทัศนคติจากการรับรู้ข่าวสารต่าง ๆ จากผู้อื่นได้
3. สิ่งที่เป็นแบบอย่าง (Models) การเลียนแบบผู้อื่นทำให้เกิดทัศนคติขึ้นได้
4. ความเกี่ยวข้องกับสถาบัน (Institutional Factors) ทัศนคติของบุคคลหลายอย่างเกิดขึ้น เนื่องจากความเกี่ยวข้องกับสถาบัน

ลักษณะของทัศนคติ

1. ทัศนคติเป็นสิ่งที่เกิดจากการเรียนรู้หรือประสบการณ์ของแต่ละคน มิใช่เป็นสิ่งที่ติดตัวมาแต่กำเนิด
2. ทัศนคติเป็นสภาพทางจิตใจที่มีอิทธิพลต่อการคิดและการกระทำของบุคคลเป็นอันมาก

3. ทักษะคิดเป็นสภาพทางจิตใจที่มีความถาวรพอสมควร ทั้งนี้เนื่องจากแต่ละบุคคลต่างก็ได้รับประสบการณ์ และผ่านการเรียนรู้มามาก อย่างไรก็ตาม ทักษะคิดก็อาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ อันเนื่องมาจากอิทธิพลของสิ่งแวดล้อมต่าง

“การเปลี่ยนแปลงทักษะคิดขึ้นอยู่กับความรู้ คือ ถ้ามีความรู้ ความเข้าใจกันดี ทักษะคิดก็จะเปลี่ยนแปลงได้ และเมื่อทักษะคิดเปลี่ยนแปลงแล้ว ก็จะมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม ทั้ง 3 อย่างนี้ก็มีความเชื่อมโยงกัน ฉะนั้น ในการที่จะให้มีการยอมรับหรือปฏิเสธในสิ่งใดต้องพยายามเปลี่ยนทักษะคิดเสียก่อน โดยให้ความรู้ (Zimbardo, Ebberson และ Maslach, 1977)

ทักษะคิดของบุคคลสามารถถูกทำให้เปลี่ยนแปลงได้หลายวิธี อาจจะเป็นโดยวิธีที่บุคคลได้รับข่าวสารต่าง ๆ ซึ่งข่าวสารนี้ อาจจะมาจกบุคคลอื่น หรือมาจากอุปกรณ์สื่อมวลชนต่าง ๆ ซึ่งทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงส่วนประกอบของทักษะคิดด้านความรู้หรือการรับรู้ (Cognitive Component) เป็นที่เชื่อกันว่า ถ้าส่วนประกอบส่วนใดส่วนหนึ่งเปลี่ยนแปลง ส่วนประกอบด้านอื่นก็จะมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงด้วยเช่นกัน เช่น ถ้าส่วนประกอบของทักษะคิดด้านความรู้เปลี่ยนแปลง ก็จะมีแนวโน้มทำให้ส่วนประกอบทางด้านอารมณ์ (Affective Component) และส่วนประกอบด้านการปฏิบัติ (Behavioral Component) เปลี่ยนแปลงด้วย

แมคกายร์ (McGuire, 1968) ได้อธิบายขั้นตอนของขบวนการเปลี่ยนแปลงทักษะคิด ซึ่งประกอบด้วยขั้นตอนต่าง ๆ 5 ขั้นตอน คือ

1. การใส่ใจ
2. ความเข้าใจ
3. การยอมรับ
4. การเก็บเอาไว้
5. การกระทำ

แมคกายร์ ได้อธิบายเพิ่มเติมว่า ถ้าขบวนการสื่อความหมายหรือการติดต่อข่าวสารทำให้ผู้รับเกิดการเปลี่ยนแปลงทักษะคิดแล้ว จะเกิดขบวนการ คือการใส่ใจ

ความเข้าใจ การยอมรับ การเก็บเอาไว้ และการกระทำในตัวผู้รับ การที่ขั้นตอนเหล่านี้จะเกิดในตัวบุคคลหรือไม่นั้น จะต้องอาศัยองค์ประกอบต่างๆ หลายประการ เช่น ความสามารถทางสติปัญญา ฐานะทางเศรษฐกิจ การศึกษาและอื่น ๆ สิ่งเหล่านี้อาจจะมีส่วนทำให้บางขั้นตอนไม่เกิดขึ้นก็ได้

การเปลี่ยนแปลงทัศนคติ (Attitude Change)

ในการเปลี่ยนแปลงทัศนคติต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งของมนุษย์นั้น มีกระบวนการเปลี่ยนแปลงอยู่ 3 ระดับ คือ (จุมพล รอดคำดี, 2532)

1. การเปลี่ยนแปลงความคิด สิ่งที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวนี้จะมาจากข้อมูลข่าวสาร ซึ่งอาจมาจากสื่อมวลชนและสื่อบุคคลอื่น
2. การเปลี่ยนความรู้สึก การเปลี่ยนในระดับนี้จะมาจากประสบการณ์หรือความประทับใจ หรือสิ่งทำให้เกิดความสะเทือนใจ
3. การเปลี่ยนพฤติกรรม เป็นการเปลี่ยนแปลงวิธีการดำเนินชีวิตในสังคม ซึ่งไม่มีผลต่อบุคคล ทำให้ต้องประพฤติดิเดิมเสียใหม่

การเปลี่ยนแปลงดังกล่าว มีส่วนเกี่ยวข้องกันโดยตรง ถ้าความคิด ความรู้สึก และพฤติกรรมถูกกระทบในระดับใดก็ตาม จะมีผลต่อการเปลี่ยนทัศนคติทั้งสิ้น นอกจากนี้ องค์ประกอบต่าง ๆ ในกระบวนการสื่อสาร อาทิเช่น คุณสมบัติของผู้ส่งสาร ลักษณะของข่าวสาร คุณสมบัติของช่องทางการสื่อสาร และคุณสมบัติของผู้รับสาร ล้วนมีผลกระทบต่อกระบวนการเปลี่ยนแปลงทัศนคติได้

การเปลี่ยนแปลงทางสังคม ทำให้บุคคลต้องเผชิญปัญหา เหตุการณ์ต่าง ๆ มากมาย บางคนเปลี่ยนทัศนคติได้ง่าย แต่บางคนเปลี่ยนทัศนคติได้ยาก เพราะทัศนคติของบุคคลเมื่อเกิดขึ้นแล้ว แม้จะคงทนพอสมควร แต่ก็สามารถเปลี่ยนแปลงได้ โดยการรับข่าวสารที่ทำให้เกิดการยอมรับในสิ่งใหม่ แต่จะต้องมีความสัมพันธ์กับบุคคลนั้น ๆ

เฮอริเบิร์ต ซี. เคลแมน (herbert C, Kelman, 1967) ได้เสนอขบวนการที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงทัศนคติของบุคคล คือ

1. การยินยอม (Compliance) จะเกิดขึ้นเมื่อบุคคลยอมรับอิทธิพลของผู้อื่น เพราะต้องการให้ผู้อื่นปฏิบัติต่อตนในทางที่ตนต้องการ
2. การลอกเลียนแบบ (Identification) จะเกิดขึ้นจากการที่บุคคลยอมรับอิทธิพลของบุคคลอื่น เพราะต้องการสร้างพฤติกรรมของตนให้เหมือนกับบุคคลในสังคม
3. การที่บุคคลยอมรับพฤติกรรมในสังคมที่เหมาะสมกับค่านิยมที่มีอยู่ในตัวเราแล้ว (Internalization)

ในการเปลี่ยนแปลงทัศนคติของบุคคลนั้นมีอยู่ 2 ประเภท คือ

1. การเปลี่ยนแปลงไปในทางเดียวกัน หมายถึง ทัศนคติของบุคคล ที่เป็นไปในทางบวกก็จะเพิ่มขึ้นในทางบวกด้วย แต่ถ้าทัศนคติไปในทางลบก็จะเพิ่มขึ้นทางลบด้วย
2. การเปลี่ยนแปลงไปคนละทาง หมายถึง การเปลี่ยนเดิมของบุคคลที่เป็นไปในทางบวกก็จะลดลงในทางลบ แต่ถ้าเป็นไปในทางลบก็จะเป็นไปในทางตรงกันข้าม

การเปลี่ยนแปลงทัศนคติไปในทางเดียวกันก็จะเปลี่ยนแปลงได้ง่ายกว่า มันคงกว่าคงที่กว่าทัศนคติที่เปลี่ยนแปลงไปในคนละทาง ซึ่งทัศนคติของบุคคลสามารถถูกทำให้เปลี่ยนแปลงได้หลายวิธี วิธีหนึ่งคือ การที่บุคคลได้รับข่าวสารต่าง ๆ ซึ่งข่าวสารนั้นอาจจะมาจากสื่อบุคคล สื่อกลุ่มและสื่อมวลชนต่าง ๆ ข่าวสารต่าง ๆ ที่ได้รับนี้จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่อทัศนคติด้านความรู้ หรือการรับรู้ (Cognitive Component) และการเปลี่ยนแปลงทัศนคติก็มีแนวโน้มทำให้ส่วนประกอบด้านอารมณ์ (Affective Component) และส่วนประกอบทางพฤติกรรม (Behavioral Component) เปลี่ยนแปลงไปด้วย ดังนั้น จึงอาจสรุปได้ว่า หากได้รับข่าวสารในระดับที่แตกต่างกันก็ย่อมทำให้มีทัศนคติ หรือแนวโน้มของพฤติกรรมมีความแตกต่างกันออกไปด้วย ซึ่งการเปลี่ยนแปลงส่วนมากไม่ได้มาจากการเปลี่ยนค่านิยม ((Value) ของบุคคล แต่มาจากการเปลี่ยนแปลงการยอมรับข่าวสารซึ่งสัมพันธ์กับบุคคลนั้น ปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งที่มีส่วนทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ คือ "สื่อ" (Media) ซึ่งอาจจะเป็นสื่อบุคคล หรือสื่อมวลชน ซึ่งเป็นช่องทางในการส่ง "ข่าวสาร" (Message) ให้แก่ผู้รับ

ข่าวสาร แต่อิทธิพลของ “ข่าวสาร” และ “สื่อ” จะมีมากหรือน้อยเพียงใดนั้นย่อมขึ้นอยู่กับข่าวสารและผู้รับสารว่ามีความสอดคล้องกันหรือไม่ระหว่างข่าวสารกับความรู้และทัศนคติของผู้รับสาร ซึ่งอาจจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง หรือไม่เปลี่ยนแปลงก็ได้

อรสา ปานขาว (2526) พบว่า ผู้ที่มีสถานภาพ การศึกษา อายุ แตกต่างกันมีทัศนคติต่อสารด้านการป้องกันยาเสพติดทางวิทยุและโทรทัศน์แตกต่างกัน

ชัยเคน และอีกลีย์ (Chaiken และ Eagly, 1976) พบว่า ทัศนคติของคนจะแตกต่างกันก็ต่อเมื่อข่าวสารนั้นยากต่อการเข้าใจ เขาได้เปรียบเทียบสื่อทางด้านสิ่งพิมพ์กับวิทยุว่า วิทยุสามารถสร้างทัศนคติทางบวกได้มากกว่าหนังสือพิมพ์

เดอเฟลอร์ (Melvin L. De Fleur, 1975) ให้ความเห็นว่า มนุษย์มีความแตกต่างกันในด้านจิตวิทยา คือ มีทัศนคติ ความเชื่อ และค่านิยมต่างกัน ในด้านสังคมวิทยา คือ ความแตกต่างระหว่างบุคคล ทำให้มนุษย์เลือกเปิดรับสารต่างกัน

ทัศนคติของบุคคลสามารถถูกทำให้เปลี่ยนแปลงได้หลายวิธี อาจจะโดยวิธีที่บุคคลได้รับข่าวสารต่าง ๆ ซึ่งข่าวสารเหล่านี้อาจจะมาจากบุคคลอื่น หรือมาจากสื่อมวลชนต่าง ๆ ข่าวสารนี้จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง ในองค์ประกอบของทัศนคติในส่วนของความรู้หรือความคิด (Cognitive Component) และเมื่อองค์ประกอบส่วนใดส่วนหนึ่งเปลี่ยนแปลงไป องค์ประกอบส่วนอื่นจะมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงด้วยเช่นกัน คือ เมื่อองค์ประกอบทางด้านความรู้ หรือความคิดเปลี่ยนแปลง ก็จะมีแนวโน้มทำให้องค์ประกอบทางด้านความรู้สึก (Affective Component) และองค์ประกอบทางด้านพฤติกรรม (Behavior Component) เปลี่ยนแปลงไปด้วย

แนวความคิดเกี่ยวกับพฤติกรรม (Practice)

นิยะดา ชุนหวงศ์ และนินนาท โอฟารวรุฒิ (2520) กล่าวว่า พฤติกรรม หมายถึง อากัปกริยาของคนเราที่แสดงออกถึงความชอบ และไม่ชอบกิจกรรมบางอย่าง ซึ่งสามารถสังเกตได้

สุรพงษ์ โสธนะเสถียร (สุรพงษ์ โสธนะเสถียร : 2533) กล่าวว่า พฤติกรรมคือ การกระทำ หรือพฤติกรรมใด ๆ ของคนเรา ส่วนใหญ่เป็นการแสดงออกของบุคคล ก็เนื่องมาจากการมีความรู้และทัศนคติที่แตกต่างกัน เกิดขึ้นได้ก็เพราะความแตกต่างอันเนื่องมาจากการเปิดรับสื่อ และความแตกต่างในการแปลความสารที่ตนเองได้รับ จึงก่อให้เกิดประสบการณ์ สังคมที่แตกต่างกัน อันจะมีผลกระทบต่อพฤติกรรมของบุคคล

ปกิจ พรหมยาน (2531 : 29) ได้กล่าวว่า พฤติกรรม หมายถึง การกระทำหรือ การตอบสนองของมนุษย์ต่อสถานการณ์หนึ่งสถานการณ์ใด หรือสิ่งกระตุ้นต่าง ๆ โดยกระทำนั้นเป็นไปโดยมีจุดมุ่งหมาย และเป็นไปอย่างใคร่ครวญมาแล้ว หรือเป็นไปอย่างไม่รู้สึกรู้ตัว และไม่ว่าสิ่งมีชีวิต และบุคคลอื่นสามารถสังเกตการกระทำนั้นได้หรือไม่ก็ตาม

พฤติกรรม จึงเป็นกิจกรรมต่าง ๆ ซึ่งบุคคลแสดงออกโดยผู้อื่นอาจเห็นได้ เช่น การยิ้ม การเดิน หรือผู้อื่นอาจเห็นได้ยากต้องใช้เครื่องมือช่วย เช่น การเต้นของหัวใจ พฤติกรรมทุกอย่างที่บุคคลแสดงออกนั้น มีผลจากการเลือกปฏิกิริยาตอบสนองที่เห็นว่าเหมาะสมที่สุดตามสถานการณ์นั้น ๆ (เพ็ญจันทร์ สุทธิพิเชษฐกุล , 2534 : 32)

องค์ประกอบของพฤติกรรม

ครอนบาช (Crobach อ้างถึงใน ปกิจ พรหมยาน , 2531 : 29-30) ได้อธิบาย พฤติกรรมของบุคคลเกิดขึ้นเพราะองค์ประกอบ 7 ประการ ต่อไปนี้

1. ความมุ่งหมาย (Goal) เป็นความต้องการหรือวัตถุประสงค์ที่ทำให้เกิดกิจกรรม คนเราต้องทำกิจกรรมเพื่อสนองความต้องการที่เกิดขึ้น กิจกรรมบางอย่างก็ให้ความพอใจหรือสนองความต้องการได้ทันที แต่ความต้องการหรือวัตถุประสงค์บางอย่างก็ต้องใช้

เวลานาน จึงจะสามารถบรรลุความต้องการ คนเราจะมีความต้องการหลาย ๆ อย่างในเวลาเดียวกัน และมักจะต้องเลือกสนองความต้องการที่รีบด่วนก่อน และสนองความต้องการที่ห่างออกไปในภายหลัง

2. ความพร้อม (Readiness) หมายถึง ระดับวุฒิ ภาวะ หรือความสามารถที่จำเป็นในการทำกิจกรรมเพื่อสนองความต้องการ คนเราไม่สามารถสนองตอบความต้องการได้หมดทุกอย่าง ความต้องการบางอย่างอยู่นอกเหนือความสามารถของเขา

3. สถานการณ์ (Situation) เป็นเหตุการณ์ที่เปิดโอกาสให้เลือกทำกิจกรรมเพื่อสนองความต้องการ

4. การแปลความหมาย (Interpretation) ก่อนที่คนเราจะทำกิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่งลงไป เขาจะต้องพิจารณาสถานการณ์เสียก่อนแล้วตัดสินใจเลือกวิธีการที่คาดว่าจะให้ความพอใจมากที่สุด

5. การตอบสนอง (Response) เป็นการทำกิจกรรมเพื่อสนองความต้องการ โดยวิธีการที่ได้เลือกแล้วในขั้นการแปลความหมาย

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

7. ปฏิกริยาต่อความผิดหวัง (Reaction to Thrashing) หากคนเราไม่สามารถสนองความต้องการได้ ก็กล่าวได้ว่าเขาประสบกับความผิดหวัง ในกรณีเช่นนี้เขาอาจจะย้อนกลับไปแปลความหมายเสียใหม่ และเลือกวิธีการตอบสนองใหม่ก็ได้

นักศึกษาด้านมนุษยวิทยาหลายท่านได้ให้ข้อสรุปเกี่ยวกับพลังที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของมนุษย์ไว้ ดังนี้ (ประจวบ อินฮืด อ่างโน เพ็ญจันทร์ สุทธิพิเชษฐกุล, 2534)

1. มนุษย์แต่ละคนมีแรงขับ และพลังที่จะต้องประพฤติปฏิบัติ เพื่อความอยู่รอดและความมั่นคงแห่งชีวิต อันเป็นความจำเป็นพื้นฐานของสัตว์ทั้งหลาย เช่น ความอยู่รอดในชีวิตประจำวัน

2. มนุษย์แต่ละคนเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมที่หล่อหลอมรอบตัว จึงมักจะต้องประพฤติปฏิบัติไปตามครรลองของสังคมแวดล้อม ซึ่งสอดคล้องประสานกับเป้าหมายส่วนตัว

3. พลังทางสังคมที่มีอิทธิพลต่อมนุษย์มากที่สุด ได้แก่ ครอบครัวของบุคคล
ผู้ันเอง เพื่อนบ้าน กลุ่มเพื่อนฝูง ตลอดจนกลุ่มอ้างอิงหรือผู้นำทางความคิดในชุมชน

4. ความจำเป็นเบื้องต้นของชีวิตมนุษย์ และประสบการณ์ได้หล่อหลอมให้เกิด
เป็นรูปแบบของมนุษย์แต่ละคนที่เรียกว่า บุคลิกภาพ

5. แม้ว่ามนุษย์แต่ละคนจะมีบุคลิกภาพของตนเองก็ตาม เมื่อมนุษย์รวมกันอยู่ใน
กลุ่มเดียวกัน มีผลประโยชน์ร่วมกันภายในสิ่งแวดล้อมเช่นเดียวกัน ก็ย่อมเกิดเป็นบุคลิกภาพ
ของกลุ่มขึ้นได้ ซึ่งจะมีผลต่อการแสดงออกของกลุ่มด้วย เช่น จะพบว่าคนบางกลุ่มมีลักษณะ
ก้าวร้าว รุกราน บางกลุ่มมีลักษณะหัวโบราณ ฯลฯ เป็นต้น

6. มนุษย์จะมีสัญลักษณ์ในการสื่อความหมาย ที่เขามีต่อโลกรอบตัวเขาออกมา
ในรูปต่าง ๆ ซึ่งเราจะสามารถสืบสาวไปถึงพลังภายในที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมนั้น ๆ ได้ เช่น
จากคำพูด วัตถุ การกระทำ ตลอดจนสิ่งที่สื่อถึงการกระทำทั้งในจิตสำนึก และ ภายใต้อ
จิตสำนึก เช่น เราจะนึกถึงภาพของผู้ที่นิยมฟังเพลงสากลว่า เป็นบุคคลเช่นไร ซึ่งแตกต่าง
กับบุคคลที่นิยมฟังเพลงไทยเดิม

การศึกษาถึงสาเหตุของพฤติกรรมของคนเรานั้น นักจิตวิทยาได้เห็นพ้องต้องกันว่า
จิตลักษณะที่ทำนายพฤติกรรมได้แม่นยำที่สุด คือ ทักษะคติของบุคคลที่มีต่อพฤติกรรมนั้น

**แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ ทักษะคติ และพฤติกรรม
(KAP)**

ทฤษฎีนี้ เป็นทฤษฎีที่ให้ความสำคัญกับ 3 ตัวแปร คือ ความรู้ (Knowledge)
ทักษะคติ (Attitude) และการยอมรับปฏิบัติ (Practice) ของผู้รับสารอันอาจจะมีผลกระทบ
ต่อสังคมต่อไป จากการรับสารนั้น ๆ ทฤษฎีนี้อธิบายการสื่อสารหรือสื่อมวลชนว่าเป็นตัวแปร
ต้นที่สามารถเป็นตัวนำการพัฒนาเข้าไปสู่ชุมชนได้ ด้วยการอาศัย KAP เป็นตัวแปรตามใน
การวัดความสำเร็จของการสื่อสารเพื่อการพัฒนา (สุรพงษ์ ไสธนะเสถียร 2533 : 118)

จะเห็นได้ว่า สื่อมวลชนมีบทบาทสำคัญในการนำข่าวสารต่าง ๆ ไปเผยแพร่เพื่อ
ให้ประชาชนในสังคมได้รับทราบว่าจะขณะนี้ในสังคมมีปัญหาอะไร เมื่อประชาชนได้รับทราบข่าว
สารนั้น ๆ ย่อมก่อให้เกิดทักษะคติ และพฤติกรรมต่อไป ซึ่งมีลักษณะสัมพันธ์เป็นลูกโซ่เป็นที่

ยอมรับกันว่า การสื่อสารมีบทบาทสำคัญในการดำเนินโครงการต่าง ๆ ให้บรรลุผลสำเร็จตามที่เป้าหมายไว้ การรณรงค์ให้ประชาชนอนุรักษ์พลังงานก็ต้องอาศัยการสื่อสารเป็นเครื่องมืออันสำคัญในการเพิ่มพูนความรู้ สร้างทัศนคติที่ดี และเกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมไปในทางที่เหมาะสม โดยผ่านสื่อชนิดต่าง ๆ ไปยังประชาชนกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งต้องประกอบด้วย (สุรพงษ์ โสภนะเสถียร 2533 : 120-121)

ความรู้ (Knowledge) เป็นการรับรู้เบื้องต้น ซึ่งบุคคลส่วนมากจะได้รับผ่านประสบการณ์โดยการเรียนรู้จากการตอบสนองสิ่งเร้า (S-R) แล้วจัดระบบเป็นโครงสร้างของความรู้ที่ผสมผสานระหว่างความจำ (ข้อมูล) กับสภาพจิตวิทยาด้วย เหตุนี้ความรู้จึงเป็นความจำที่เลือกสรร ซึ่งสอดคล้องกับสภาพจิตใจของตนเอง ความรู้จึงเป็นกระบวนการภายในอย่างไรก็ตาม ความรู้ก็อาจส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมที่แสดงออกของมนุษย์ได้ และผลกระทบที่ผู้รับสารเชิงความรู้ในทฤษฎีการสื่อสารนั้นอาจปรากฏได้จากสาเหตุ 5 ประการ คือ

1. การตอบข้อสงสัย (Ambiguity Resolution) การสื่อสารมักจะสร้างความสับสนให้สมาชิกในสังคม ผู้รับสารจึงมักแสวงหาสารสนเทศโดยการอาศัยสื่อทั้งหลายเพื่อตอบข้อสงสัยและความสับสนของตน

2. การสร้างทัศนคติ (Attitude Formation) ผลกระทบเชิงความรู้ต่อการปลูกฝังทัศนคตินั้น ส่วนมากนิยมใช้กับสารสนเทศที่เป็นนวัตกรรมเพื่อสร้างทัศนคติให้คนยอมรับการแพร่วัตกรรมนั้น ๆ (ในฐานะความรู้)

3. การกำหนดวาระ (Agenda Setting) เป็นผลกระทบเชิงความรู้ที่สื่อกระจายออกไปเพื่อประชาชนตระหนัก และผูกพันกับประเด็นวาระที่สื่อกำหนดขึ้น หากตรงกับภูมิหลังของปัจเจกชน และค่านิยมของสังคมแล้ว ผู้รับสารจะเลือกสารสนเทศนั้น

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

5. การรู้แจ้งต่อค่านิยม (Value Clarification) ความขัดแย้งในเรื่องค่านิยม และอุดมการณ์เป็นภาวะปกติของสังคม สื่อมวลชนที่นำเสนอข้อเท็จจริงในประเด็นเหล่านี้ ย่อมทำให้ประชาชนผู้รับสารเข้าใจค่านิยมเหล่านั้นแจ่มชัดขึ้น

ทัศนคติ (Attitude) เป็นดัชนีชี้ว่าบุคคลนั้นคิด และรู้สึกอย่างไรกับคนรอบข้าง วัตถุ หรือสิ่งแวดล้อม ตลอดจนสถานการณ์ต่าง ๆ โดยทัศนคตินั้นมีรากฐานมาจากความเชื่อที่อาจส่งผลถึงพฤติกรรมในอนาคตได้ ทัศนคติจึงเป็นเพียงความพร้อมที่จะตอบสนองต่อสิ่งเร้า และเป็นมิตรของการประเมินเพื่อแสดงว่าชอบต่อประเด็นหนึ่ง ๆ (สุรพงษ์ โสธนะเสถียร 2533 : 122)

นอกจากนี้ Thrustone Lotus และ Chave E. มีความคิดเห็นต่อเรื่องทัศนคติ ว่า “ A verbal expression of attitude An opinion symbolizes an attitude ... We shall use opinions as the means for measuring attitude” สามารถถอดความได้ว่า การแสดงทัศนคติทางคำพูด ความคิดเห็น เป็นสัญลักษณ์ของทัศนคติ ... เราสามารถใช้ความคิดเห็นเป็นเครื่องวัดทัศนคติ

Katz และ Stotland ได้แยกส่วนประกอบของทัศนคติไว้ 3 ส่วนด้วยกัน คือ

1. ส่วนประกอบทางด้านความคิดหรือความรู้ ความเข้าใจ ที่เรียกว่า “Cognitive component” ได้แก่ ความคิดซึ่งเป็นส่วนประกอบของมนุษย์ในการคิด ซึ่งความคิดนี้อาจจะอยู่ในรูปใดรูปหนึ่งแตกต่างกันออกไป

2. ส่วนประกอบทางด้านอารมณ์ ความรู้สึก เรียกว่า “Affective Component” ซึ่งเป็นตัวเร้าความคิดอีกทอดหนึ่ง ถ้าหากบุคคลมีภาวะความรู้สึกที่ดีหรือไม่ดีก็จะแสดงออกขณะคิดถึงสิ่งนั้นออกมาในลักษณะที่แตกต่างกัน เช่น ความรู้สึกในด้านบวก เรียกว่า “Positive Affective Component” ก็จะมีความรู้สึกในด้านบวกเป็นไปในทางที่ดี ในทางตรงข้ามบุคคลที่มีความรู้สึกในด้านลบ เรียกว่า “Negative Affective Component” ก็จะมีความรู้สึกในด้านลบเป็นไปในทางที่ไม่ดี

3. ส่วนประกอบทางด้านพฤติกรรม เรียกว่า “Behavioral Component” ซึ่งมีแนวโน้มไปในทางการ กระทำ หรือพฤติกรรมในลักษณะที่ว่า เมื่อมีสิ่งเร้าก็จะเกิดปฏิกิริยาอย่างใดอย่างหนึ่งขึ้น เช่น เมื่อบุคคลมีความรู้สึกในด้านบวก พฤติกรรมที่แสดงออกก็จะเป็นไปในทางที่ดี (ปาริฉัตร มั่นคง 2534 : 22)

จะเห็นได้ว่า ถ้าบุคคลไม่มีความเข้าใจ หรือมีแนวความคิดที่เรียกว่า “Concept” เกี่ยวกับสิ่งใดก็จะไม่สามารถมีทัศนคติต่อสิ่งนั้นได้ การที่บุคคลมีทัศนคติต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งต่างกันก็เนื่องจากบุคคลมีความเข้าใจ หรือมีแนวความคิดซึ่งเรียกว่า “Concept” ต่างกัน

ดังนั้น ส่วนประกอบทางด้านความคิด หรือ ความรู้ ความเข้าใจ จึงนับได้ว่าเป็นส่วนประกอบขั้นพื้นฐานของทัศนคติ และส่วนประกอบนี้จะเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับความรู้สึกรู้สีกของบุคคล อาจออกมาในรูปแตกต่างกันทั้งในทางบวก และทางลบซึ่งขึ้นอยู่กับประสบการณ์ และการเรียนรู้ของความรู้สึกที่เกิดขึ้น ที่มีต่อวัตถุหรือปรากฏการณ์นั้น ๆ เป็นสำคัญ

นอกจากนี้ ยังมีนักวิชาการให้ความคิดเห็นว่า สิ่งที่จะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคตินั้น เริ่มต้นด้วยองค์ประกอบที่สำคัญหนึ่ง คือ แหล่ง (Source) ของการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ อาจจะเป็นบุคคลเดี่ยว กลุ่มบุคคล หนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ หรือสิ่งทีก่อให้เกิดทัศนคติโดยตรง โดยทั่วไปแหล่งข่าวสารต่าง ๆ จะมีลักษณะแตกต่างกันในด้านต่าง ๆ เช่น ความสามารถ ความเป็นที่สามารถดึงดูดความสนใจ ความคุ้นเคย ความเป็นมิตร จากการศึกษาพบว่า แหล่งข่าวสารที่มีความสามารถ มีความคุ้นเคย สามารถดึงดูดความสนใจ และมีอำนาจ จะมีผลทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติมากกว่าแหล่งข่าวสารที่ไม่มีคุณสมบัติเหล่านี้ นอกจากนี้องค์ประกอบอื่น ๆ เช่น เนื้อหาของข่าวสาร (ควรพิจารณาถึงภาษา ความยากง่าย ค่าที่ใช้ ฯลฯ) และตัวผู้รับ (เช่น ทักษะในการสื่อความหมาย ทัศนคติ ความรู้ระบบสังคม เป็นต้น) ก็เป็นองค์ประกอบในการก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ (สุภาพงษ์ วรรวยทรง 2535 : 18)

พฤติกรรม (Practice) เป็นการแสดงออกของบุคคลโดยมีพื้นฐานมาจากความรู้ และทัศนคติแตกต่างกัน ความแตกต่างของความรู้ และทัศนคติเกิดขึ้นเพราะความแตกต่างในการเปิดรับสื่อ และความแตกต่างในการแปลความสารที่ตนได้รับจึงก่อให้เกิดประสบการณ์ สิ่งสมที่แตกต่างกันอันมีผลต่อพฤติกรรมของบุคคล โดยทั่วไป การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวพฤติกรรมนั้น สามารถเกิดขึ้นได้ทุกระดับ ตั้งแต่ปัจเจกชนคนข้างเคียง (กลุ่ม) ไปจนถึงระดับสังคม (สถานการณ์) การโน้มน้าวพฤติกรรมในทุกะดับของการสื่อสาร อาจผ่านสื่อโดยอาศัยวิธีการ ดังนี้ ๆ (สุรพงษ์ โสธนะเสถียร 2533 : 123-124)

1. การปลุกเร้าอารมณ์ (Emotional Arousal) เพื่อให้เกิดความตื่นตัวเร้าใจในการติดตาม ไม่ว่าจะด้วยภาพหรือเสียง เช่น บรรยากาศในการประกาศปฏิบัติรัฐประหาร สถานการณ์ที่น่าวิตกและน่าเป็นห่วงต่าง ๆ

2. การเห็นอกเห็นใจ (Empathy) ด้วยการแสดงความอ่อนโยน เสียสละ และความกรุณาปราณี ยอมแพ้เพื่อความเป็นพระก็อาจจะโน้มน้าวใจให้ผู้คนยอมรับได้ เช่น คนไปลงคะแนนเสียงเลือกตั้งให้ก็เพราะเห็นผู้สมัครนั้นถูกโจมตีจากผู้สมัครคนอื่น ๆ

3. การสร้างแบบอย่างขึ้นในใจ (Internalized Norms) เป็นการสร้างมาตรฐานอย่างหนึ่งขึ้นเพื่อให้มาตรฐานนั้นปลุกศรัทธา และเป็นตัวอย่างแก่ผู้รับสารที่จะต้องปฏิบัติตาม

4. การให้รางวัล (Reward) เช่น การลด แลก แจก แถม ในการโฆษณาเพื่อเป็นการจูงใจให้เลือกซื้อสินค้ายี่ห้อนั้น ๆ

และผลของการโน้มน้าวด้วยวิธีการข้างต้น ก่อให้เกิดพฤติกรรมพื้นฐาน 2 แบบ คือ

1. กระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมใหม่ๆ หรือมีพฤติกรรมที่ต่อเนื่อง (Activation)
2. หยุดยั้งพฤติกรรมเก่า (Deactivation)

ทั้งการกระตุ้นและการหยุดยั้งเป็นพฤติกรรมพื้นฐานที่ก่อให้เกิดพฤติกรรมอื่นๆ ตามมา เช่น การตัดสินใจวินิจฉัยต่อประเด็นปัญหา การจัดหายุทธวิธีการดำเนินงานและการสร้างพฤติกรรมเพื่อสวนรวม

Rosenberg and Hovland (อ้างถึงใน อารยา ศุพุทรมงคล 2535 : 30) กล่าวว่า การเปลี่ยนแปลงด้านพฤติกรรมเป็นการกระทำที่สามารถสังเกตได้ การเปลี่ยนแปลงการกระทำนี้เป็นไปได้ค่อนข้างยาก แต่หากผู้ส่งสารสามารถทำให้ผู้รับสารเปลี่ยนแปลงความรู้ หรือการรับรู้ได้ การเปลี่ยนแปลงนี้จะเป็พื้นฐานให้มีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในภายหน้าได้ เมื่อรับสารที่โน้มน้าวใจต่อ ๆ ไป

อย่างไรก็ตาม ได้มีการศึกษาของนักวิชาการหลายท่านที่ชี้ให้เห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่าง ความรู้ ทศนคติ และพฤติกรรม เช่น ซาลานิค (Salanick) และคอนเวย์ (Conway) ได้ศึกษาพบว่า ความรู้ ทศนคติ และพฤติกรรมมีความสอดคล้องกันภายในสภาพ

การันที่แตกต่างกันในขณะที่ ซานน่า (Zanna) พบว่า มีความสอดคล้องระหว่างความรู้ทัศนคติ และพฤติกรรมในระดับความแตกต่างของปัจเจกบุคคล

การกระทำหรือพฤติกรรมใด ๆ ของคนเราส่วนใหญ่ ตามปกติมักเกิดจากทัศนคติของบุคคลผู้นั้น ทัศนคติจึงเป็นเสมือนทางเลือกของพฤติกรรม คือ เป็นเครื่องควบคุมการกระทำของบุคคล พฤติกรรมส่วนใหญ่ของคนถูกควบคุมด้วยทัศนคติของเขา ถ้าเราต้องการพยากรณ์ และควบคุมพฤติกรรมของคน เราต้องศึกษาเรื่อง “ทัศนคติ” อย่างกว้างขวางลึกซึ้ง

แนนซี ซวาทซ์ (Nancy E. Sxhwartz, อ้างในเพ็ญจันทร์ สุทธิพิเชษฐกุล , 2534) กล่าวถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของคนว่า ความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ ทัศนคติ และการปฏิบัติตัวในรูปแบบ 4 ประการ ดังนี้

1. ทัศนคติเป็นตัวกลางที่ทำให้เกิดการเรียนรู้และการปฏิบัติ ดังนั้น ความรู้มีความสัมพันธ์กับทัศนคติ และมีผลต่อการปฏิบัติ
2. ความรู้และทัศนคติมีความสัมพันธ์กัน และทำให้เกิดการปฏิบัติตามมา
3. ความรู้และทัศนคติต่างทำให้เกิดการปฏิบัติได้ โดยที่ความรู้และทัศนคติไม่จำเป็นต้องมีความสัมพันธ์กัน
4. ความรู้มีผลต่อการปฏิบัติทั้งทางตรงและทางอ้อม

ยังมีทฤษฎีที่เกี่ยวข้องในเรื่องความรู้ ทัศนคติ และพฤติกรรมที่น่าสนใจอีกอันหนึ่ง คือ ทฤษฎีเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ และพฤติกรรม (Theories of Attitude and Behavior Change) ซึ่งกล่าวว่า การเปลี่ยนทัศนคติขึ้นอยู่กับความรู้ ความเข้าใจ ทัศนคติก็จะเปลี่ยนแปลง และเมื่อทัศนคติเปลี่ยนแปลงแล้ว ก็จะมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทั้ง 3 อย่างนี้ มีความเชื่อมโยงกัน ฉะนั้นในการจะให้มีการยอมรับปฏิบัติในสิ่งใดต้องพยายามเปลี่ยนทัศนคติเสียก่อนโดยให้ความรู้

นอกจากนี้ทฤษฎีการให้ความรู้ ทัศนคติ และพฤติกรรม สามารถใช้วัดความสำเร็จในการพัฒนาประชาชนดังที่กล่าวมาแล้ว ทฤษฎีนี้ยังเป็นทฤษฎีที่ใกล้เคียงกับการ

เผยแพร่ข่าวสาร โดยมีส่วนสนับสนุนซึ่งกันและกัน มีนักวิชาการหลายท่านที่มักเห็นว่าทฤษฎีทั้งสองเป็นทฤษฎีเดียวกัน เนื่องจากเป็นส่วนเสริมกัน เพราะการเผยแพร่ข่าวสารสามารถเป็นตัวแปรต้น ในขณะที่ความรู้ ทักษะคติ พฤติกรรม เป็นตัวแปรตาม กล่าวคือ การเผยแพร่ข่าวสารเน้นกลไกของการยอมรับข่าวสาร (นวัตกรรม) ของผู้รับสาร เมื่อรับสารแล้วจะเกิดผลกระทบอย่างไร ด้วยเหตุนี้ ความรู้ ทักษะคติ พฤติกรรม จึงเป็นผลที่สามารถวัดได้จากการเผยแพร่ข่าวสาร (สุรพงษ์ ไสธนะเสถียร 2533 : 119)

ช่องว่างของความรู้ ทักษะคติ และการยอมรับปฏิบัติ

โรเจอร์ส (Rogers 1971 : 288-289) อ้างใน สุวรรณี โพธิศรี 2535 : 42-43) เรียกว่าช่องว่างของความรู้ ทักษะคติ และการยอมรับปฏิบัติ หรือ KAP-GAP และได้อธิบายว่า ทักษะคติ และพฤติกรรมของบุคคลนั้นไม่สัมพันธ์กันอย่างต่อเนื่องเสมอไป กล่าวคือ เมื่อการสื่อสารก่อให้เกิดความรู้ และทักษะคติ ในทางบวกต่อสิ่งที่เผยแพร่แล้ว แต่ในขั้นการยอมรับปฏิบัติอาจมีผลในทางตรงกันข้ามก็ได้ ถึงแม้ว่าโดยส่วนใหญ่เมื่อบุคคลมีทักษะคติอย่างไรแล้ว จะมีความโน้มเอียงที่จะปฏิบัติตามทักษะคติของตนก็ตาม แต่พฤติกรรมเช่นนี้จะไม่เกิดขึ้นเสมอไป ทั้งนี้เพราะในบางกรณีอาจเกิด KAP-GAP ขึ้นได้ กล่าวโดยสรุปก็คือ ในกรณีทั่วไปเมื่อบุคคลมีความรู้ ทักษะคติ เช่นไร จะแสดงพฤติกรรมไปตาม ความรู้และทักษะคติที่มีอยู่นั้นคือ K (Knowledge) A (Attitude) P (Practice) จะเกิดขึ้นอย่างสอดคล้องหรือสัมพันธ์กัน แต่จะไม่เกิดขึ้นเสมอไปในทุกกรณี

ในการเปิดช่องว่างของความรู้ ทักษะคติ และการปฏิบัติ KAP-GAP นี้ โรเจอร์ส (Rogers 1983 : 289-290) ได้เสนอวิธีแก้ไข 4 ประการ คือ

1. การให้ความรู้เกี่ยวกับวิธีการให้ให้มากขึ้น กล่าวคือ ต้องให้ความรู้เกี่ยวกับวิธีการให้กลุ่มเป้าหมายเข้าใจอย่างแท้จริงถึงวิธีการใช้ หรือวิธีปฏิบัติต่อสิ่งที่เผยแพร่ให้
2. ให้คำแนะนำในการปฏิบัติ ซึ่งสามารถทำได้โดยใช้เจ้าหน้าที่ส่งเสริมเข้าไปติดต่อกับสมาชิกที่ต้องการรับนวัตกรรม โดยให้คำแนะนำอย่างใกล้ชิด
3. โดยการให้รางวัลแก่ผู้ที่ยอมรับนวัตกรรม หรือยอมรับปฏิบัติเพื่อเป็นการจูงใจแก่สมาชิกอื่น ๆ ที่ยังไม่ยอมรับ

4. การใช้กลยุทธ์ในการโน้มน้าวโดยวิธีการใช้สื่อบุคคลเป็นเจ้าหน้าที่ส่งเสริม ผู้นำทางความคิดเข้าไปติดต่อกับสมาชิกหรือกลุ่มเพื่อนฝูงเพื่อโน้มน้าวใจสมาชิก ให้เกิดการยอมรับปฏิบัติอีกต่อหนึ่ง

แนวคิดเกี่ยวกับการมีส่วนร่วม

นิรันดร์ จาวุฒิเศย์ (2527) กล่าวว่า การมีส่วนร่วมเป็นการเกี่ยวข้องทางจิตใจ และอารมณ์ (Mental and Emotional Involvement) ของบุคคลในสภาพการณ์กลุ่ม (Group Situation) ซึ่งผลของการเกี่ยวข้องดังกล่าวจะเป็นเหตุเร้าใจให้กระทำการให้ (Contribution) บรรลุจุดมุ่งหมายของกลุ่มนั้น และทำให้เกิดความรู้สึกรับผิดชอบกับกลุ่มดังกล่าวด้วย

รุสโซ (Rousseau) อ้างในบุญชัย เกิดปัญญาวัฒน์ (2535) ได้เขียนถึงทฤษฎีเกี่ยวกับการมีส่วนร่วมไว้ดังนี้

1. การมีส่วนร่วมต้องอยู่บนพื้นฐานของเสรีภาพ ในการตัดสินใจว่า จะเลือกการมีส่วนร่วมหรือไม่ ที่สำคัญคือจะต้องไม่มีใครเป็นนายใครหรือเป็นนายแห่งชีวิต
2. กระบวนการมีส่วนร่วมนั้นจะต้องอยู่บนพื้นฐานของความเสมอภาคและความสามารถพึ่งพาตนเอง ซึ่งจะทำให้เกิดการตระหนัก รับผิดชอบในความสำคัญของการมีส่วนร่วมตนเอง

การมีส่วนร่วมจะประกอบด้วยปัจจัย 3 ประการ ดังนี้

1. การเกี่ยวข้องทางด้านจิตใจและอารมณ์ เป็นการเกี่ยวข้องทั้งหมด มิใช่เพียงแต่ด้านกำลังหรือทักษะ
2. การกระทำการให้ เมื่อผู้มีส่วนร่วมได้เกิดความเกี่ยวข้องทางด้านจิตใจ และอารมณ์แล้ว เท่ากับเปิดโอกาสให้แสดงความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ กระทำการเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่ม เป็นการสื่อสารสองทางระหว่าง บุคคลและกลุ่ม การร่วมรับผิดชอบเมื่อเกิดการเกี่ยวข้องด้านจิตใจ อารมณ์ และได้กระทำการให้แก่สถานการณ์กลุ่มนั้นแล้ว ผู้มีส่วนร่วมจะเกิดความรู้สึกร่วมรับผิดชอบกับกลุ่มด้วย เนื่องจากการมีส่วนร่วมเป็นกระบวนการทาง

สังคมที่บุคคลเข้าไปเกี่ยวข้องกับกลุ่มและต้องการเห็น ผลสำเร็จของการทำงานนั้นด้วย

เงื่อนไขของการมีส่วนร่วมที่แท้จริง อาจแยกแยะได้ดังนี้

1. การที่จะเกิดการมีส่วนร่วมที่แท้จริง โดยปกติแล้วจำเป็นจะต้องมีการกระจายอำนาจเสียใหม่ กล่าวคือ อำนาจทางการเมืองต้องถูกกระจายออกไปในทุกระดับ การผูกขาดอำนาจ การรวมอำนาจสู่ศูนย์กลาง ลักษณะการปกครองแบบเผด็จการย่อมไม่ก่อให้เกิดการมีส่วนร่วมอย่างแท้จริง

2. ยุทธวิธีในการพัฒนาแบบเก่า ๆ จะต้องเปลี่ยนแปลง เพราะถ้าไม่เปลี่ยนแปลงการมีส่วนร่วมที่แท้จริงจะไม่เกิดขึ้น และในอีกด้านหนึ่ง ยุทธวิธีที่ถูกต้องในการพัฒนาจะต้องได้มาจากการเปิดโอกาสให้ประชาชนมีส่วนร่วมอย่างแท้จริงนั่นเอง

3. การปฏิบัติหน้าที่ของกลไกต่าง ๆ ที่จะยังผลให้เกิดการมีส่วนร่วมจะเป็นไปได้ดี หรือไม่ขึ้นอยู่กับสภาพการณ์หรือสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ทางเศรษฐกิจ การเมืองและวัฒนธรรม

การแพร่ระบาดของยาเสพติดในสถานศึกษา

การแพร่ระบาดของยาเสพติดในสถานศึกษาในปัจจุบันมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น จากสถิติการบำบัดรักษาในระหว่างปี พ.ศ. 2533 - 2538 พบว่า นักเรียนในระดับมัธยมศึกษาตอนต้นมาขอรับการบำบัดรักษามากที่สุด รองลงมาคือนักเรียนอาชีวะในระดับ ปวช. ในระดับมัธยมศึกษาตอนต้นมีการเพิ่มขึ้นของนักเรียนที่เข้ารับการบำบัดรักษาอย่างน่าเป็นห่วง ในปี พ.ศ. 2533 มีนักเรียนที่เข้ารับการบำบัดรักษาเพียง 148 ราย ต่อมาในปี พ.ศ. 2538 พบว่ามีนักเรียนที่เข้ารับการบำบัดรักษาถึง 2,186 ราย พื้นที่ที่พบการแพร่ระบาดของยาเสพติดในสถานศึกษามากที่สุดคือ กรุงเทพมหานคร รองลงมาคือภาคกลาง ภาคเหนือ ภาคอีสาน และภาคใต้ตามลำดับ แนวโน้มการใช้ยาและสารเสพติดในกลุ่มนักเรียนมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น ทั้งจำนวนผู้เข้ารับการบำบัดรักษา ชนิดของสารเสพติดที่รุนแรงขึ้น และพื้นที่ที่พบปัญหามีแนวโน้มจะขยายตัวไปยังจังหวัด ชลบุรี นนทบุรี และลำปาง

สถานการณ์การแพร่ระบาดของยาเสพติดในสถานศึกษา จากเอกสารการดำเนินงานและ
แก้ไขปัญหาเสพติดในสถานศึกษา (2540) มีดังนี้

1. เฮโรอีน สถานการณ์ระบาดของเฮโรอีนในกลุ่มนักเรียนมีน้อยมากเมื่อเทียบกับยา
เสพติดชนิดอื่น เท่าที่สำรวจพบในสถานศึกษาในเขตภาคใต้บางจังหวัด กรุงเทพมหานคร
ซึ่งนักเรียนที่ติดเฮโรอีนนั้นส่วนใหญ่จะอาศัยอยู่ในแหล่งที่มีการซื้อขายเฮโรอีนกันมาก และมีวิธี
การพัฒนาวิธีเสพยาเฮโรอีนโดยผสมกับน้ำใสในหลอดฉีดยาแล้วฉีดเข้าที่หัวเล็บซึ่งจะมองไม่เห็น
รอยฉีด

2. กัญชา สถานการณ์ระบาดของกัญชาในสถานศึกษา มีการระบาดกระจายตัวอยู่
เกือบทุกเขตการศึกษา แต่มีปริมาณนักเรียนที่เสพยาติดกัญชาไม่มากนัก นักเรียนที่ติดโดยส่วน
ใหญ่จะเสพยาในลักษณะเหมือนบุหรี่ (ยัดใส่ใบบุหรี่) และในลักษณะการเสพยากัญชาพร้อมกับยา
เสพติดชนิดอื่น

3. ยาม้า (ยาบ้า) สถานการณ์ระบาดของยาม้า (ยาบ้า) จะมีการจำหน่ายและเสพ
กันในพื้นที่ที่มีการผลิตยาม้า กระบวนการจำหน่ายยาม้า จะมีการจำหน่ายที่สถานที่ที่เป็น
แหล่งเริงรมย์ แล้วกระจายไปสู่ผู้เสพที่เป็นนักเรียนโดยเพื่อนที่เป็นนักเรียนด้วยกัน การเสพ
ยาม้าของนักเรียนในปัจจุบันมุ่งเสพเพื่อความบันเทิงมากกว่าการเสพเพื่อการดูหนังสือได้
นานๆ การระบาดในกลุ่มนักเรียนเป็นไปอย่างรวดเร็วและมีจำนวนผู้เสพติดยาม้าเพิ่มสูงขึ้น

4. สารระเหย สำรวจพบว่ามีระบาดมากในพื้นที่เขตการศึกษาภาคตะวันออกเฉียง
เหนือและกรุงเทพมหานคร เนื่องจากสารระเหยมีราคาถูก หาซื้อง่าย พกพาได้สะดวก ทำให้
การแพร่ระบาดของสารระเหยยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่องต่อไป เนื่องจากยังไม่มีกฎหมายที่ควบคุม
การผลิตการซื้อขายสารระเหย

5. ยาเสพติดอื่น ๆ

- บุหรี่และสุรา มีการแพร่ระบาดในกลุ่มนักเรียนมากกว่ายาเสพติดชนิดอื่นๆ ทั้งนี้เพราะหาซื้อได้ง่าย ฤทธิ์รุนแรงน้อยกว่ายาเสพติดชนิดอื่นๆ สังคมโดยส่วนใหญ่ยอมรับได้ พบว่า นักเรียนที่ติดยาหรือมีโอกาที่จะไปเสพยาเสพติดชนิดอื่นๆได้ง่าย

- โคเคนและยาอี มีการระบาดในกลุ่มนักเรียนทั่วไปน้อย แต่มักจะพบในกลุ่มนักเรียนที่มีฐานะทางการเงินดี หรือกลุ่มนักเรียนที่หารายได้อยู่ในวงการบิน

- แอลกอฮอล์และยาเสพติดประสาท มีการระบาดในกลุ่มนักเรียนที่อาศัยอยู่ในเขตเมืองโดยเฉพาะกรุงเทพมหานคร ยาชนิดนี้มีลักษณะเป็นเม็ดสีฟ้า สีเหลือง ฯลฯ มีจำหน่ายตามร้านขายยาทั่วไป ราคาถูก พบว่า กลุ่มนักเรียนหญิงจะมีการใช้ยาดังกล่าวกันมาก

บทบาทของสถานศึกษาในการแก้ไขปัญหาเสพติด

1. การจัดตั้งทีมงานป้องกันและแก้ไขปัญหาเสพติดในโรงเรียน ซึ่งอาจจะประกอบด้วยครู อาจารย์ จากหลายๆฝ่าย เช่น ฝ่ายแนะแนว ฝ่ายปกครอง ฝ่ายกิจกรรม เป็นต้น โดยอาจจะมีผู้ช่วยผู้อำนวยการเป็นหัวหน้าทีมหรือบุคคลอื่นที่ผู้บริหารสถานศึกษาเห็นว่าเหมาะสม

2. การจัดตั้งทีมงานของนักเรียนที่จะช่วยครู / อาจารย์ โดยเป็นผู้ปฏิบัติงานป้องกันและแก้ไขปัญหาเสพติดในสถานศึกษาหรือในลักษณะของกลุ่มเพื่อนช่วยเพื่อน

3. การประเมินปัญหาเสพติดในโรงเรียนและในชุมชนที่ใกล้สถานที่ตั้งของโรงเรียน เช่น

- การสำรวจปัญหาเสพติดในโรงเรียนและชุมชน รวมทั้งปรึกษากับเจ้าหน้าที่ท้องถิ่นเกี่ยวกับสภาพปัญหาเสพติดในพื้นที่

- การค้นหาสถานที่ซึ่งคิดว่าเป็นแหล่งการแพร่ระบาดของยาเสพติดในโรงเรียนและบริเวณใกล้เคียง เช่น ห้องน้ำ ร้านค้าใกล้โรงเรียน

- การพบปะผู้ปกครองนักเรียนที่มีพฤติกรรมเบี่ยงเบนหรือติดยาเสพติด เพื่อให้ทราบถึงปัญหาที่เกิดขึ้น

- เผยแพร่ข่าวสารแก่ชุมชนเพื่อขอความร่วมมือในการสอดส่องดูแลบุตรหลานของตน

4. การสร้างกฎระเบียบเพื่อใช้ในการป้องกันและแก้ไขปัญหาสุขภาพจิตในโรงเรียนให้ชัดเจน เช่น

- การให้ผู้ปกครองนักเรียนที่มีปัญหาสุขภาพจิต เช่น รับทราบถึงปัญหาที่เกิดขึ้น และตกลงที่จะให้ความร่วมมือส่งเด็กที่ติดยาเสพติดไปบำบัดรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพ

- การอนุญาตให้เด็กที่ติดยาเสพติดพักการเรียนชั่วคราว เพื่อทำการบำบัดรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพ รวมถึงการเปิดสอนนอกเวลาหรือใช้การศึกษาพิเศษเพื่อเปิดสอนนักเรียนที่เรียนไม่ทันเพื่อน

- การโยกย้ายนักเรียนที่มีปัญหาสุขภาพจิตออกจากสถานที่เรียนเดิมไปยังสถานที่เรียนใหม่ เพื่อปรับเปลี่ยนสภาพแวดล้อมและเงื่อนไขที่นำไปสู่การใช้และการแพร่กระจายของยาเสพติด แต่ไม่ควรใช้วิธีการไล่นักเรียนที่มีปัญหาสุขภาพจิตออก

- กรณีเด็กนักเรียนที่นำยาเสพติดเข้ามาจำหน่ายในโรงเรียน ถ้าจับได้ครั้งแรกตักเตือน ภาคทัณฑ์ การดำเนินทางกฎหมายควรจะใช้เมื่อเกิดปัญหาเกินกำลังที่ทางโรงเรียนจะแก้ไขได้

- การออกมาตราการการตรวจบัตรผ่านเข้า - ออกโรงเรียน เพื่อป้องกันคนภายนอกไปสร้างปัญหา

5. การจัดแผนการทำงาน โครงการ หรือกิจกรรม เพื่อเป็นการป้องกันและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในโรงเรียนอย่างสม่ำเสมอ เช่น

- การตรวจปัสสาวะเพื่อค้นหาข้อเท็จจริงเกี่ยวกับการเสพยาเสพติดของนักเรียน พฤติกรรมเสี่ยง โดยใช้วิธีการตรวจสุขภาพทั่วไปเพื่อป้องกันผลกระทบต่อจิตใจของนักเรียน และเมื่อผลตรวจพิสูจน์ออกมาควรจะปกปิดเป็นความลับ

- การค้นหาตัวผู้ใช้ หรือผู้ติดยาเสพติดไปรับการบำบัดรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพ

- การให้บริการแนะแนวกับเด็กนักเรียนที่มีปัญหา

- การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างโรงเรียนและครอบครัวของนักเรียนที่มีปัญหาเพื่อร่วมมือกันแก้ไขปัญหา

- การให้ความรู้โดยผ่านช่องทางต่างๆ

- การจัดกิจกรรมทางเลือกให้เหมาะสมกับความต้องการในแต่ละกลุ่มเป้าหมาย

- การนำเอาสถาบันทางศาสนาเข้ามามีส่วนร่วมในการป้องกันและแก้ไขปัญหาเพื่อขัดเกลานิสสัยและพฤติกรรมของนักเรียน
- การจัดกิจกรรมเพื่อเป็นการสร้างความมีวินัย ความรับผิดชอบในตนเองให้กับนักเรียน
- การจัดกิจกรรมที่มีส่วนร่วมของชุมชนและโรงเรียนในการป้องกันและแก้ไขปัญหายาเสพติด

6. การสอนให้เด็กรู้ถึงวิธีป้องกันยาเสพติด

- โรงเรียนจะต้องเข้าถึงระดับของปัญหายาเสพติดที่เกิดขึ้น โดยจะต้องทำความเข้าใจว่าทำไมเด็กถึงติดยา เพื่อหาทางแก้ปัญหาลงและสอนเด็กให้รู้ถึงวิธีลดแรงกดดันจากสิ่งแวดล้อม
- โรงเรียนจะต้องพัฒนาเครื่องมือในการป้องกันยาเสพติด รวมไปถึงการบรรจุไว้ในหลักสูตรการสอนในโรงเรียนให้แก่แก่นักเรียนทุกระดับ
- จะต้องมีการสอนให้เด็กรู้จักใช้ยาให้ถูกต้อง รวมทั้งอันตรายที่จะเกิดขึ้นจากการใช้ยาในทางที่ผิดและสารเสพติด

7. การขอรับความช่วยเหลือจากชุมชน

โรงเรียนควรจะต้องตระหนักดีว่าปัญหายาเสพติดที่เกิดขึ้นในโรงเรียน ถ้าพึ่งแต่โรงเรียนไม่สามารถแก้ไขอะไรได้ต้องอาศัยความร่วมมือจากภายนอกด้วย โดยการ

- พยายามอธิบายให้ชุมชนเข้าใจถึงปัญหายาเสพติด
- พยายามขอรับการสนับสนุนการจัดกิจกรรมตามแนวทางการแก้ไขปัญหายาของโรงเรียนจากทางชุมชน
- ประสานงานกับเจ้าหน้าที่รัฐที่เกี่ยวข้อง เพื่อช่วยการแก้ไขปัญหายาเสพติด
- ขอความร่วมมือและสนับสนุนทางการเงินจากองค์กรภาคเอกชนในการจัดกิจกรรมเพื่อการป้องกันยาเสพติด

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ลาดทองใบ ภูอภิรมย์ (2530) ศึกษา บทบาทของครอบครัวในการป้องกันการติดยาเสพติด พบว่า การอบรมเลี้ยงดูแบบใช้เหตุผล แบบให้ความรักความเอาใจใส่ และทัศนคติของเด็กต่อการควบคุมการรับชมวิทยุ โทรทัศน์ ของผู้ปกครอง มีความสัมพันธ์ทางบวกกับภูมิ

ต้านทานการเสพติดของเด็กทั้ง 3 ด้าน คือ ความรู้เกี่ยวกับสาเหตุของการเสพติด ปริมาณการชักจูงจากเพื่อน และปริมาณการใกล้ชิดกับยาเสพติด

อำไพ สวัสดิ์พงษ์ (2533) ศึกษา การดำเนินงานป้องกันยาเสพติดในโรงเรียนอาชีวศึกษาเอกชน พบว่า การดำเนินงานป้องกันยาเสพติดในโรงเรียนอาชีวศึกษาในโรงเรียนอาชีวศึกษาเอกชนมีการให้ความรู้เรื่องยาเสพติด มีการจัดสภาพแวดล้อมให้เอื้ออำนวยต่อการป้องกันยาเสพติดและในด้านการจัดกิจกรรมเพื่อให้นักเรียนพัฒนาตนเอง ผลการเปรียบเทียบปัญหาการดำเนินงานป้องกันยาเสพติดในโรงเรียนอาชีวศึกษาตามประเภทวิชา พบว่าโรงเรียนทั้ง 3 ประเภทวิชา มีปัญหาการดำเนินงานไม่แตกต่างกัน และพบว่าโรงเรียนประเภทวิชาพาณิชยกรรมมีปัญหาในเรื่องครูมีชั่วโมงสอนมากจนไม่มีเวลาให้ความรู้เรื่องยาเสพติดมากกว่าโรงเรียนอีก 2 ประเภท และโรงเรียนประเภทวิชาช่างอุตสาหกรรมและพาณิชยกรรมมีปัญหาในเรื่องนักเรียนยังไม่ให้ความสนใจเข้าร่วมกิจกรรมเท่าที่ควร

จรัสรัตน์ เนาวจำเนียร (2534) ศึกษา ทศนคติของผู้บริหารต่อการสร้างภูมิคุ้มกันการพึ่งยาเสพติดในโรงเรียนมัธยมศึกษาของรัฐบาลในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้บริหารส่วนใหญ่ไม่เคยรับรู้เกี่ยวกับการสร้างภูมิคุ้มกันการพึ่งยาเสพติด ในด้านการนำการสร้างภูมิคุ้มกันการพึ่งยาเสพติดไปปฏิบัติในโรงเรียนนั้นผู้บริหารส่วนใหญ่มีความเห็นด้วย และให้ข้อเสนอแนะว่าการให้กรมสามัญศึกษาควรจัดอบรมสมมนาหรือส่งผู้เชี่ยวชาญไปบรรยายแนะแนวทางปฏิบัติให้บุคลากรที่เกี่ยวข้อง ส่วนปัญหาการบริหารงานในโรงเรียน พบว่า ขาดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ ขาดงบประมาณ ความร่วมมือจากผู้ปกครองและครู ซึ่งผู้บริหารได้เสนอให้มีการบรรจุเรื่องการสร้างภูมิคุ้มกันนี้ลงในแผนปฏิบัติงานของโรงเรียนและให้สามารถปฏิบัติได้จริง

กรมพลศึกษา (2536) ศึกษา ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการใช้สารเสพติดในกลุ่มนักเรียนไทย พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการใช้สารเสพติดได้แก่ สภาพแวดล้อมทางกายภาพของโรงเรียน เช่น เขตที่พักอาศัย ร้านค้า ตลาด สารเสพติดที่ใช้ครั้งแรกคือ เครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ สารระเหย มอร์ฟิน และบุหรี่ โดยมีสาเหตุของการใช้ คือ อยากรอง บรรเทา

อาการป่วยทางร่างกาย และเพื่อนชวน ส่วนความคิดเห็นของนักเรียนเกี่ยวกับการเลิกใช้สารเสพติดนั้น นักเรียนคิดว่าสามารถรักษาให้หายขาดได้โดยการบำบัดรักษา และกลุ่มที่มีอิทธิพลต่อการเลิกใช้สารเสพติดมากที่สุด คือ บิดามารดา

สุมาลี สังข์ศรี และคณะ (สำนักงาน ป.ป.ส. 2536) ศึกษา การวิจัยการประเมินผลแผนป้องกันยาเสพติด พ.ศ. 2535 - 2539 ระยะเวลาที่ 1 เรื่อง การสำรวจความรู้ ความเข้าใจ และเจตคติต่อด้านยาเสพติดของกลุ่มเยาวชนในสถานศึกษา เยาวชนนอกสถานศึกษา และประชากรวัยแรงงาน พบว่า ในการพิจารณาแนวโน้มของความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ ความเข้าใจ และเจตคติต่อด้านยาเสพติด กลุ่มตัวอย่างที่มีความเข้าใจเกี่ยวกับยาเสพติดมาก มีแนวโน้มที่จะมีเจตคติต่อด้านยาเสพติดมากด้วย แต่เป็นที่น่าสังเกตว่าในกลุ่มมัธยมศึกษาชั้น นักเรียนยังมีเจตคติต่อด้านยาเสพติดไม่สูงนักและต่ำกว่ากลุ่มตัวอย่างอื่นๆ ได้แก่ กลุ่มตัวอย่างระดับประถมศึกษา อาชีวศึกษา เยาวชนนอกสถานศึกษา และประชากรวัยแรงงาน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่า นักเรียนกลุ่มนี้เป็นกลุ่มวัยรุ่นที่อยากรู้อยากลอง ดังนั้นผู้ที่เกี่ยวข้องควรให้ความสนใจ และรณรงค์ให้มากขึ้น

รัศมี วิสทเวทย์ (2537) ศึกษา การป้องกันและแก้ไขปัญหาระยะเหยในกรุงเทพมหานคร พบว่า สารระเหยพระบาดในเด็กที่มีอายุ ต่ำกว่า 20 ปี เจ้าหน้าที่มีความรู้อยู่ในระดับสูง ประชาชนในชุมชนแออัดที่มีการดำเนินงานป้องกันยาเสพติดมีทัศนคติต่อด้านปัญหาระยะเหยในระดับสูง ส่วนประชาชนที่อยู่ในชุมชนแออัดที่ไม่มีการดำเนินการป้องกันยาเสพติด มีทัศนคติต่อด้านปัญหาระยะเหยในระดับกลาง เจ้าหน้าที่มีการปฏิบัติหน้าที่เพื่อป้องกันและแก้ไขปัญหาระยะเหยอยู่ในระดับต่ำ

ปัจฉิมา พิตรสาร (2538) ศึกษา สภาพและปัญหาการดำเนินงานป้องกันยาเสพติดในโรงเรียนมัธยมศึกษา สังกัดกรมสามัญศึกษาในภาคใต้ พบว่า สภาพการดำเนินงานป้องกันยาเสพติดในโรงเรียน ส่วนใหญ่มีคณะกรรมการดำเนินงาน มีการวางแผน มีการนิเทศและประเมินผลการดำเนินงาน มีการสำรวจการใช้ยาเสพติดของนักเรียน มีกิจกรรมเสริมความรู้เกี่ยวกับการป้องกันยาเสพติด และมีการแนะแนวเกี่ยวกับปัญหาเสพติดแก่นักเรียน นอกจากนี้การดำเนินงานป้องกันยาเสพติดในโรงเรียน มีปัญหาระดับปานกลาง

ได้แก่ การขอความร่วมมือจากผู้ปกครองในการแก้ไขปัญหายาเสพติด การดูแลสถานที่ลับตาที่เอื้อต่อการเสพยาเสพติด การวิเคราะห์สาเหตุที่ทำให้เด็กติดยาเสพติดและการรับภาระนิเทศงานป้องกันยาเสพติดจากสถานศึกษาในเทศน์

ศิริพร เชิดวงศ์สุข (2539) ศึกษา พฤติกรรมการรับข่าวสารเรื่องยาม้าของครูโรงเรียนมัธยมศึกษา ศึกษาเฉพาะกรณีโรงเรียนกรมสามัญศึกษา กลุ่มที่ 1 ในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า ลักษณะทางประชากรของครู ได้แก่ เพศ อายุ คุณวุฒิทางการศึกษา ตำแหน่ง ระยะเวลาในการปฏิบัติการสอน และวิชาที่สอน ไม่มีความสัมพันธ์กับการเปิดรับข่าวสารจากสื่อมวลชนและการเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับสิ่งเสพติด ส่วนตำแหน่งและวิชาที่สอน มีความสัมพันธ์กับความรู้เกี่ยวกับโทษและพิษภัยของยาม้า แต่เพศ อายุ คุณวุฒิทางการศึกษา และระยะเวลาในการปฏิบัติการสอน ไม่มีความสัมพันธ์กับความรู้เกี่ยวกับโทษและพิษภัยของยาม้า นอกจากนี้ ตำแหน่ง มีความสัมพันธ์กับทัศนคติในการเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับยาม้า ในขณะที่ เพศ อายุ คุณวุฒิทางการศึกษา ระยะเวลาในการปฏิบัติการสอนและวิชาที่สอน ไม่ทำให้มีทัศนคติในการเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับยาม้าต่างกัน และพบว่า การเปิดรับข่าวสารเรื่องยาม้า ไม่มีความสัมพันธ์กับความรู้โทษและพิษภัยของยาม้า และการเปิดรับข่าวสารเรื่องยาม้า ไม่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติในการเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับยาม้า

ปวีณา ศรีบุญ (2539) ศึกษา สภาพและปัญหาการดำเนินงานป้องกันยาเสพติดในโรงเรียนมัธยมศึกษา สังกัดกรมสามัญศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ ในกรุงเทพมหานคร พบว่า การดำเนินงานป้องกันยาเสพติดในโรงเรียน ส่วนใหญ่มีคณะกรรมการดำเนินงานป้องกันยาเสพติด มีการวางแผนการดำเนินงาน มีการนิเทศและประเมินผลการดำเนินงาน มีการให้ คำปรึกษาแก่ นักเรียนที่มีปัญหายาเสพติด มีการจัดกิจกรรมเสริมความรู้เรื่องยาเสพติด มีการสำรวจการใช้ยาเสพติดของนักเรียน ซึ่งพบว่ามีการใช้บุหรี่มากที่สุด รองลงมาคือสารระเหย แอมเฟตามีน สุรา ภัฏชา และเฮโรอีน ตามลำดับ การขอความร่วมมือจากผู้ปกครองในการแก้ไขปัญหายาเสพติด การได้รับการนิเทศงานป้องกันยาเสพติดจากสถานศึกษาในเทศน์ การดูแลสถานที่ลับตาที่เอื้อต่อการเสพยาเสพติด และประสบการณ์ของครูในเรื่องการป้องกันยาเสพติด เป็นปัญหาระดับปานกลาง สำหรับการดำเนินงานป้องกันยาเสพติดระหว่างโรงเรียนขนาดกลาง ขนาดใหญ่ และขนาดใหญ่พิเศษ พบว่าปัญหาไม่แตกต่างกัน