

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง "บทบาทด้านสังคมประภคตของนักรจัดรายการเพลงไทยสากล" มีแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับตัวแปรต่าง ๆ ที่ใช้เป็นแนวทางในการศึกษา ดังนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับการสังคมประภคต
2. แนวคิดเกี่ยวกับลักษณะทางประชากร
3. แนวคิดเรื่องรูปแบบการดำเนินชีวิต
4. ทฤษฎีการุงใจ
5. แนวคิดเกี่ยวกับการพูด

แนวคิดเกี่ยวกับการสังคมประภคต (Socialization)

"การสังคมประภคต (Socialization)" (ช้างถึงใน พัทธนี เขยจรรรยา และ ประทุม ฤกษ์กลาง, 2534) คำนี้มีผู้เรียกใช้ในภาษาไทยแตกต่างกันไป เช่น การขัดเกลาทางสังคม (สุพัตรา สุภาพ, 2540) การสังคมภรณ์ (เสรี วงษ์มณฑา, 2531) การเรียนรู้ระเบียบสังคม (สัญญา สัญญาวิวัฒน์, 2523) และการอบรมมณิสัย (ไพฑูรย์ สิ้นลารัตน์, 2520) ซึ่งคำที่ต่างกันเหล่านี้ล้วนหมายถึงการให้การเรียนรู้แบบแผนความประพฤติ ความเชื่อ และบรรทัดฐานของสังคมที่เด็ก ๆ นั้นจะเข้ามามีส่วนร่วมเป็นสมาชิก การเรียนรู้แบบนี้ นอกจากจะทำให้สมาชิกใหม่คือเด็กได้เรียนรู้วัฒนธรรมของสังคมแล้ว ยังเป็นการถ่ายทอดวัฒนธรรม จากคนรุ่นหนึ่งให้สืบทอดไว้กับคนอีกรุ่นหนึ่งด้วย (ไพฑูรย์ สิ้นลารัตน์, 2520)

นอกจากนี้ยังมีผู้ให้ความหมายของคำว่า "การสังคมประภิต" (Socialization) ไว้ต่าง ๆ กัน ดังต่อไปนี้

Broom and Selznick (1977 : 86) กล่าวว่า "การสังคมประภิตเป็นสิ่งที่มนุษย์ ต้องประสบ ตั้งแต่เด็กจนเป็นผู้ใหญ่ โดยเรียนรู้ถึงค่านิยม กฎเกณฑ์ ระเบียบแบบแผนที่มีมนุษย์ ในสังคมนั้น ๆ วางไว้เพื่อให้ความสัมพันธ์และการอยู่ร่วมกัน สามารถดำเนินต่อไปได้ด้วยดี ฉะนั้นการสังคมประภิต จึงเป็นการถ่ายทอดทางวัฒนธรรม ทำให้บุคคลสามารถปรับตัวเข้ากับ วิถีชีวิต ระเบียบ บรรทัดฐานที่เป็นแนวทางในการดำเนินชีวิต" (อ้างถึงใน ชัยยุทธ ดาผา, 2534 : 17)

Brembeck กล่าวว่า "การสังคมประภิตเป็นกระบวนการที่ช่วยให้บุคคลเกิดการเรียนรู้ วิถีทางแห่งสังคมที่เขาอาศัยอยู่ และกระบวนการนี้จะเป็นไปได้โดยการที่คนในสังคมมีการติดต่อสื่อสารกันในชีวิตประจำวันโดยการที่มนุษย์มีการปะทะสังสรรค์ต่อเนื่องกันไม่ขาดสาย" (อ้างถึงใน ชัยยุทธ ดาผา, 2534 : 17)

เสรี วงษ์มณฑา (2531) กล่าวว่า "เป็นกระบวนการเตรียมมนุษย์เข้าสู่สังคมในแต่ละช่วงตอนของชีวิตเพื่อให้มนุษย์เข้าใจบทบาท สิทธิ และหน้าที่ของตนในฐานะเป็นสมาชิกของสังคม ซึ่งเกิดขึ้นตั้งแต่มนุษย์แรกเกิดไปจนตาย"

พัทธยา สายบุญ (2529) กล่าวว่า "การสังคมประภิต คือ กระบวนการที่สังคมหรือกลุ่มสังคม โดยทางตรงหรือทางอ้อมให้ผู้ที่จะเป็นสมาชิกของกลุ่มได้เรียนรู้และรับเอาระเบียบวิธี กฎเกณฑ์ ความประพฤติและคุณค่าต่าง ๆ ที่กลุ่มนั้นได้กำหนดไว้เป็นระเบียบของความประพฤติและความสัมพันธ์ของสมาชิกของสังคม"

ชนิดา รัชภพลเมือง (2531) กล่าวว่า "การสังคมประภิตเป็นการเรียนรู้กฎเกณฑ์ ของสังคม ถือเป็นแนวทางปฏิบัติร่วมกัน การสังคมประภิตนี้เกิดขึ้นตลอดชีวิตของคนเรา การให้การศึกษาจึงเป็นกระบวนการขัดเกลาทางสังคม ซึ่งช่วยให้บุคคลดำรงชีวิตอยู่ได้อย่างมีความสุข มีชีวิตที่มีระเบียบแบบแผน"

พัชนี เขยจรรยา เมตตา วิวัฒนานุกูล และกิรนนท์ อนุวัชศิริวงศ์ (2538 : 121) กล่าวว่า "การสังคมนับประกิตเป็นกระบวนการอันยาวนานในชีวิตทางจิตวิทยาสังคม ซึ่งบุคคลพยายามหล่อหลอมตนเองให้เป็นส่วนหนึ่งของสังคมที่มีรูปแบบบรรทัดฐาน ค่านิยม และ พฤติกรรมตามที่สังคมนั้น ๆ เน้นหนัก"

สุพัตรา สุภาพ (2540) กล่าวว่า "การสังคมนับประกิต หมายถึง กระบวนการทั้งทางตรงและทางอ้อมที่มนุษย์ในสังคมหนึ่ง ๆ ได้เรียนรู้คุณค่า กฎเกณฑ์ ระเบียบแบบแผนของกลุ่มหนึ่ง ๆ กำหนดหรือวางไว้เพื่อเป็นแบบแผนของการปฏิบัติต่อกันเพื่อที่จะพัฒนาตนเองให้เป็นสมาชิกที่ดีของสังคม และเพื่อให้บุคคลได้พัฒนาบุคลิกภาพของตนเอง"

กระบวนการสังคมนับประกิตแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ กระบวนการแบบที่เป็นทางการ (formal) และแบบไม่เป็นทางการ (informal)

กระบวนการสังคมนับประกิตแบบเป็นทางการ คือ กระบวนการเรียนรู้จากแหล่งการศึกษา โดยตรงหรือจากสถานการณ์ที่เป็นพิธีการต่าง ๆ ซึ่งบุคคลตั้งใจหรือรู้ตัวที่กำลังเรียนรู้บางสิ่งบางอย่าง

ส่วนกระบวนการสังคมนับประกิตแบบไม่เป็นทางการ คือ กระบวนการเรียนรู้ซึ่งบุคคล เรียนรู้จากเพื่อน ครอบครัว และอื่น ๆ ในที่ที่ไม่เป็นทางการต่างๆ กล่าวคือ บุคคลได้เรียนรู้ สิ่งต่าง ๆ โดยไม่ได้ตั้งใจหรือโดยไม่รู้ตัว (พัชนี เขยจรรยา เมตตา วิวัฒนานุกูล และกิรนนท์ อนุวัชศิริวงศ์, 2538 : 122)

ตัวแทนของการสังคมนับประกิต

การสังคมนับประกิตทั้ง 2 ประเภทดังที่กล่าวไว้ข้างต้นเป็นกระบวนการที่ผ่านตัวแทน กลุ่มต่าง ๆ ของสังคมซึ่งกลุ่มต่าง ๆ เหล่านี้ก็คือ สถาบันที่บุคคลเข้าไปเป็นสมาชิกอยู่ ซึ่ง สุพัตรา สุภาพ (2538 : 42-45) ได้อธิบายถึงตัวแทนกลุ่มต่าง ๆ ทั้ง 6 กลุ่มไว้ ดังนี้

1. **ครอบครัว** - เป็นสถาบันพื้นฐานที่ขัดเกลาให้มนุษย์รู้ว่าสิ่งใดควรทำสิ่งใดไม่ควรทำ หรืออะไรถูกอะไรผิดเป็นต้น เป็นสถาบันที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาบุคลิกภาพอย่างลึกซึ้งและมีอิทธิพลต่ออารมณ์ทัศนคติและความประพฤติของเด็กเป็นอย่างยิ่ง การอบรมของครอบครัวนี้ ทำได้ทั้งทางตรงและทางอ้อม ทางตรงก็บอกกันตรง ๆ ว่าต้องทำอะไรอย่างไรเพื่อจะได้วางตัวได้ ถูกต้องเหมาะสม เช่น สอนให้มีวินัย มีสัมมาคารวะ รู้จักไหว้เมื่อพบผู้ใหญ่ ส่วนการอบรม ทางอ้อมเป็นการอบรมแบบไม่ได้ทำเป็นทางการ อาจจะเป็นการเลียนแบบหรือรับเข้าไป โดยไม่รู้ตัว เช่น พ่อแม่สกปรก ลูกก็สกปรก พ่อแม่ชอบใช้คำหยาบ ลูกก็ใช้คำหยาบด้วย เป็นต้น

การสังคมนีระกิตผ่านตัวแทนครอบครัวนี้ บุคคลที่มีความสำคัญและมีอิทธิพลที่สุด ก็คือพ่อแม่และผู้ปกครองที่จะทำหน้าที่ถ่ายทอดและอบรมสั่งสอนให้เด็กมีบุคลิกภาพที่พึงประสงค์

ชัยพร วิชชาวุธ กล่าวว่่า "ลักษณะบุคลิกภาพที่พึงประสงค์ในตัวเด็กย่อมแตกต่างกัน ไปในแต่ละสังคม เช่น สังคมไทยเน้นการเคารพเชื่อฟังผู้ใหญ่ สังคมญี่ปุ่นเน้นหน้าที่ต่อครอบครัว สังคมโซเวียตเน้นความร่วมมือ และ สังคมอเมริกันเน้นความเป็นตัวของตัวเอง (อ้างถึงใน ยนต์ ชุ่มจิต, 2528 : 118)

นอกจากนี้ครอบครัวยังอบรมสั่งสอนให้เด็ก ๆ รู้จักช่วยเหลือตัวเอง รู้จักแบ่งเวลาเล่น กินนอน มีสัมมาคารวะ ซื่อสัตย์ รักความสะอาด และปลูกฝังคุณธรรม เจตคติต่าง ๆ เพื่อ เป็นเด็กที่ดี

2. **กลุ่มเพื่อน** - เป็นกลุ่มที่มีระดับใกล้เคียงกันโดยอาจจะรวมกันเป็นกลุ่มเพื่อนธรรมดา จนถึงชมรม สมาคมที่ตนสนใจ กลุ่มเพื่อนนี้มีอิทธิพลต่อทัศนคติของวัยรุ่นเป็นอย่างยิ่ง เพราะเด็กวัยนี้มีแนวโน้มที่ต้องการอยู่กับเพื่อนที่มีรสนิยมใกล้เคียงกัน ไม่ว่าจะเป็นในด้านความคิด การแต่งกาย หรือแบบของการแสดงออก เพื่อให้เพื่อนยอมรับตนเป็นสมาชิกคนหนึ่งของกลุ่ม เพื่อนจึงอาจสอนให้เด็กทำตามกฎเกณฑ์ที่สังคมต้องการหรือในทางตรงข้ามสอนเด็ก ให้ทำอะไรผิดกฎเกณฑ์ของสังคมเพราะวัยนี้ชอบลอง

การสังคมนี้อาจเกิดขึ้นผ่านกลุ่มเพื่อน ทำให้สมาชิกแต่ละคนในกลุ่มได้เรียนรู้กฎเกณฑ์ต่าง ๆ จากการมีส่วนร่วม เช่น การเล่นเกมฟุตบอล ถ้าฝ่าฝืนก็จะต้องถูกตัดกันไม่ให้เล่นด้วยใครอยากเล่นก็ต้องทำตามกฎเป็นต้น

3. โรงเรียน - เป็นสถานที่สำคัญในเรื่องการให้การขัดเกลาแก่เด็ก ตลอดจนทำให้เด็กพบปะสมาคมกับเพื่อนในวัยเดียวกัน โรงเรียนจึงมีอิทธิพลและมีผลต่อการพัฒนา บุคลิกภาพของเด็กเพราะเด็กสมัยใหม่มักจะใช้ชีวิตอยู่ในโรงเรียนเป็นระยะเวลานาน โดยเฉพาะลูกหลานของชนชั้นกลางและมั่งมีซึ่งนิยมให้ลูกศึกษาเล่าเรียนในระดับสูงขึ้นไปเรื่อย ๆ เพื่อความก้าวหน้าของชีวิต โรงเรียนมีโอกาสหล่อหลอมทัศนคติ นิสัยใจคอของเด็กได้ไม่ยาก เนื่องจากเด็กต้องศึกษาเล่าเรียนหลายปีในแต่ละระดับทำให้เด็กได้รับคุณค่าและความรู้บางอย่าง ทั้งแบบรู้ตัวและไม่รู้ตัว

ประเสริฐ แยมกลิ่นฟุ้ง กล่าวว่า "สถาบันการศึกษา มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อ กระบวนการสังคมนี้อาจเกิดขึ้น เพราะเป็นสถาบันที่ทำหน้าที่ถ่ายทอดความรู้ และคุณธรรมที่สังคม เห็นว่ามีความจำเป็นและเป็นสิ่งตั้งามสำหรับการเป็นสมาชิกที่ดีของสังคม นอกจากนี้จะให้ความรู้และทักษะต่าง ๆ แล้วสถาบันการศึกษายังมีผลในการพัฒนาบุคลิกภาพในทางที่สังคมเห็นว่าตั้งาม (อ้างถึงใน สิทธิชัย ธาดาณัติ, 2529 : 17)

บทบาทด้านการสังคมนี้อาจเกิดขึ้นของสถาบันการศึกษา ประกอบไปด้วย การส่งเสริมและ พัฒนาความรู้ความสามารถในการอ่าน-เขียน ปลูกฝังให้นักเรียนนิสิตนักศึกษา มีศีลธรรม วัฒนธรรม และค่านิยมที่ตั้งามรู้จักสิทธิหน้าที่ของตน ส่งเสริมให้บุคคลเป็นสมาชิกที่ดีของสังคม

4. กลุ่มอาชีพ - เป็นกลุ่มอาชีพต่าง ๆ ในสังคม ซึ่งแต่ละกลุ่มอาชีพจะมีคุณค่า หรือระเบียบกฎเกณฑ์ไปตามอาชีพของงาน แต่ละอาชีพจึงมีบุคลิกภาพแตกต่างกันไป และถ้าบุคคลใดอยู่ในอาชีพนั้นมาเป็นเวลานานพอสมควร อาจเกิดความรู้สึกยึดถือระเบียบ กฎเกณฑ์นั้น ๆ ว่าเป็นครอบครัว (identification) ไม่มากก็น้อย ซึ่งช่วยให้ปฏิบัติในสิ่งที่อาชีพ นั้นยอมรับ

5. ตัวแทนทางศาสนา - เป็นตัวแทนที่ขัดเกลาคนหรือแนะแนวทางให้คนที่ยึดเหนี่ยวจิตใจ เพื่อเป็นเป้าหมายในการกระทำ ศาสนามีส่วนสร้างเจตคติที่ดี มีจิตใจที่งดงามที่ประกอบด้วยคุณธรรม ความสุจริต ซึ่งช่วยให้บุคคลเข้าใจความจริงแห่งชีวิต

ตัวแทนทางศาสนาจึงมีส่วนในการสังคมประภคิตให้คนมีทัศนคติ และแนวคิดในการดำรงชีวิต ของมนุษย์ผ่านหลักเกณฑ์ของศีลธรรม จริยธรรม ความประพฤติ ที่ถูกที่ควร ตลอดจนหลักปรัชญาในการดำเนินชีวิต

6. สื่อมวลชน - มีหลายประเภท เช่นวิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ หนังสือรายสัปดาห์ นวนิยาย วรรณคดี เป็นต้น สื่อมวลชนเหล่านี้เป็นเครื่องมือที่สำคัญและมีส่วนในการสังคมประภคิตในด้านต่าง ๆ ตั้งแต่เรื่องคุณค่า ความเชื่อ แบบของความประพฤติ ฯลฯ โดยเฉพาะ ในสังคมที่เจริญก้าวหน้า สื่อมวลชนจะแผ่ขยายและมีอิทธิพลต่อครอบครัวทำให้บุคคลได้รับ ค่านิยม และวิธีการปฏิบัติทั้งในด้านบวก และด้านลบมากขึ้น

บทบาทด้านการสังคมประภคิตของสื่อมวลชนที่สำคัญอย่างยิ่งก็คือการให้ข่าวสารและความรู้ อย่างมีระบบและกรรมวิธีเพื่อให้ผู้รับสารได้รับการศึกษา และอยู่ร่วมสังคมกับผู้อื่น ได้รวมถึงการถ่ายทอดค่านิยมและบทบาทหน้าที่ทางสังคมที่ยอมรับกันโดยทั่วไป อันประกอบ ไปด้วย

1. การสร้างความคิดและความรู้สึกโดยการถ่ายทอดมรดกทางวัฒนธรรม และอารย-ธรรม
2. การสร้างความคิดเห็นโดยการวิจารณ์เชิงอธิบายเหตุการณ์ วัฒนธรรม และอารย-ธรรม
3. การพัฒนาด้านอาชีพ โดยการศึกษาเกี่ยวกับวิชาชีพและการทำมาหากินอื่น ๆ (สมควร

กวียะ, 2539 : 41)

สุรพงษ์ โสณะเสถียร (2533, 333-335) อธิบายว่า "สื่อมวลชนแสดงบทบาทด้านสังคม ประภคิตด้วยการ

1. สื่อมวลชนเป็นแหล่งสารปฐมภูมิ ทำหน้าที่คอยสอดส่องเหตุการณ์ต่าง ๆ ของ สังคม จึงมีบทบาทสำคัญในการรายงานข่าวสาร ทำให้ผู้รับสารเรียนรู้ความเป็นไปของบ้านเมือง ในด้านต่าง ๆ ประกอบไปด้วยด้านการเมือง เศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม อาชญากรรม และ สิ่งแวดล้อม

2. สื่อมวลชนสร้างทัศนคติ การรับรู้ และความเชื่อถือ ด้วยการนำเสนอความคิด หรือ พฤติกรรมของบุคคล ในบางกรณีอย่างบ่อยครั้ง และต่อเนื่องจนทำให้เกิดพิมพ์ของบุคคล (stereotype) เช่น การนำเสนอความจริงอย่างสุดโต่ง เพื่อให้ผู้รับสารตระหนักถึงสารอย่างรวดเร็ว ตัวอย่างเช่น การแสดงความประมาทในรายการอุบัติเหตุทางโทรทัศน์อย่างเกินจริง เพื่อให้บุคคลเกิดความหลาบจำ หรือการแทรกซึมความคิดบางอย่างในตัวผู้รับสาร ทำให้ผู้รับสารรับแบบแผนที่ปรากฏในสื่อมวลชนมา ปฏิบัติทั้งโดยรู้ตัวและไม่รู้ตัว

นอกจากนี้ สื่อมวลชนยังแสดงบทบาทด้านการสังคมประกิต ด้วยการทดแทนปรากฏการณ์ที่ ขาดไปในตัวผู้รับสาร เต็มเต็มประสบการณ์ให้ชีวิต เช่น ชาวชนบทเรียนรู้ชีวิตของชาวกรุงเทพได้จาก สื่อมวลชนจึงนับได้ว่าสื่อมวลชนมีอิทธิพลในการสังคมประกิตอย่างยิ่ง

แต่อิทธิพลของสื่อมวลชนนี้จะมีมากน้อยเพียงไรขึ้นอยู่กับแต่ละบุคคลขึ้นอยู่กับภูมิหลังของ ครอบครัวว่าได้สอนลูกมาให้รู้จักเหตุผลหรือเลือกเฟ้นข่าวสารต่าง ๆ ได้แค่ไหนหรือ ขึ้นอยู่กับเจตคติ ของแต่ละบุคคลต่อสิ่งที่ตนได้รับ

สรุปแล้วทั้งครอบครัว โรงเรียน กลุ่มเพื่อน กลุ่มอาชีพ ตัวแทนศาสนา และสื่อมวลชน เป็น แหล่งสำคัญที่ให้ความคิดกับบุคคล และมีส่วนสำคัญในการหลอมบุคลิกภาพของบุคคล ตามที่สังคม ต้องการเพื่อเป็นกำลังสำคัญในการเป็นสมาชิกที่ดีตามที่สังคมมุ่งหวัง

ความมุ่งหมายของการสังคมประกิต

1. ปลูกฝังระเบียบวินัย (discipline) เพื่อให้สมาชิกมีแบบของความประพฤติ ความที่กลุ่ม กำหนดหรืออนุญาต เป็นการแสดงความพอใจในปัจจุบันเพื่อผลประโยชน์ ในวันข้างหน้า เช่น เด็กส่วน

ใหญ่จะไม่ชอบให้ผู้ใหญ่มายกให้ทำตัวให้เรียบร้อย แต่เด็กต้องทำเพราะอยากให้ผู้ใหญ่รักหรือไม่
อยากถูกลงโทษ หรือตอนเป็นนักเรียนพอครูบอกว่าจะทำ การลอบส่วนมากจะไม่ค่อยชอบเพราะต้อง
ดูหนังสือ จะเล่นหรือเที่ยวเตร่ไม่ได้ แต่ความกลัว จะตกซ้ำชั้นจึงต้องชอบเพื่อจะได้ขึ้นชั้นได้

ระเบียบวินัยจึงมีผลต่อบุคลิกลักษณะและความประพฤติของบุคคลโดยตรงโดยบุคคล จะเกิด
ความเคยชินและจะทำไปโดยไม่รู้ตัว เช่น คนที่เคยรับประทานอาหารโดยใช้ช้อนกลาง จะเกิดความ
เคยชินและหากไม่มีช้อนกลางจะรับประทานไม่ค่อยลง นอกจากแบบแผนของความประพฤติแล้ว
จุดมุ่งหมายในข้อนี้ยังรวมไปถึงระเบียบวิธีของศาสตร์ หรือความรู้ต่าง ๆ

2. **ปลูกฝังความมุ่งหวัง (aspiration)** ความมุ่งหวังจะช่วยให้บุคคลมีกำลังใจ ทำตาม
ระเบียบวินัยต่าง ๆ เช่น อยากได้ปริญญาก็ต้องเรียนหนังสือ อยากได้เลื่อนขั้นเลื่อนตำแหน่งก็ต้องขยัน
ทำงาน ส่วนมากจะมุ่งหวังในสิ่งที่สังคมยกย่องหรือถือว่าดีงาม จึงเป็นเหตุหนึ่งที่ทำให้คนเรามีกำลังใจ
หรือบังคับตัวเองให้ปฏิบัติตามระเบียบวินัยไม่ว่าจะพอใจหรือไม่ ก็ตามเพื่อจะได้ในสิ่งที่ตนหวังไว้

สังคมไม่ได้ถ่ายทอดเฉพาะคุณค่าวัฒนธรรม (cultural values) ในการดำรงชีวิตของมนุษย์
แต่ยังให้ความมุ่งหมายเฉพาะบางอย่าง เช่น สังคมยกย่องคนที่มีการศึกษา ยกย่องอาชีพ บางอย่าง
เช่น เป็นหมอ เป็นครู เป็นข้าราชการ เป็นทหาร เป็นตำรวจ ฯลฯ ซึ่งเป็นหลัก เป็นกำลังใจให้คนอยาก
เป็นไปในทางที่สังคมยกย่องสรรเสริญ ความมุ่งหมายดังกล่าวทำให้ คนยอมบังคับตนเองให้ปฏิบัติ
ตามระเบียบแม้ว่าจะชอบหรือไม่ก็ตามเพื่อให้ได้มาซึ่ง ความมุ่งหมายที่ตั้งไว้

3. **สอนให้รู้จักบทบาทและทัศนคติต่าง ๆ (social role and supporting attitude)**
บุคคลจะสามารถอยู่ในสังคมได้ด้วยดีถ้ารู้จักแสดงบทบาทของตนเองอย่าง เหมาะสมในการติดต่อ
สัมพันธ์กับผู้อื่นตามกาลเทศะและโอกาสต่าง ๆ ที่เป็นเช่นนี้เพราะบทบาทของแต่ละคนมีไม่เหมือนกัน
จึงควรจะเรียนรู้และทำตามบทบาทของตนให้ดีที่สุด เช่น นายจ้างกับลูกจ้าง นักเรียนกับครูมีบทบาท
ต่างกันมีกฎเกณฑ์ทำที่บุคลิกลักษณะต่างกันออกไป เช่น ครูต้องมีเมตตาอดทนต่อการ ดื้อรั้นของเด็ก
เป็นนักเรียนต้องตั้งใจเรียนไม่เกียจคร้าน เป็นพ่อแม่ต้องเลี้ยงลูก เป็นลูกต้องเชื่อฟังพ่อแม่อบรมสั่ง
สอนด้วยการทำตัวให้ดีที่สุด เป็นพนักงานขับรถต้องรู้กฎจราจร เป็นนายต้องเฉลียวฉลาด รู้จักสั่งงาน

4. **สอนให้มีทักษะ (skills)** เป็นการเตรียมบุคคลให้มีความชำนาญเฉพาะอย่าง เช่น การประกอบอาหารการเขียนจดหมาย การใช้โทรศัพท์ การเป็นวิศวกร การเป็นแพทย์ การมีส่วนร่วมทางการเมือง เป็นต้น เพื่อสังคมจะได้รับประโยชน์จากสมาชิกในหลาย ๆ ด้าน เรื่องทักษะนี้เป็นสิ่งที่มีการเน้นและขัดเกลาในทุกระดับไม่ว่าจะเป็นสังคมที่เจริญแล้วหรือล้าหลังก็ตาม โดยในสังคมที่ล้าหลังจะเรียนรู้ด้วยการลอกเลียนแบบหรือสัมผัสกับชีวิตจริง เช่น ล่าสัตว์ ห่อผ้า ทำนา ส่วนในสังคมที่เจริญแล้วจะสอนอย่างเป็นทางการและไม่เป็นทางการ ด้วยการ เรียนจากสถาบันต่าง ๆ เช่น แพทย์ วิศวกร พยาบาล ช่างกล ช่างไม้ เป็นต้น ทำให้บุคคลมีความถนัดเฉพาะอย่างในการที่จะประกอบอาชีพหรือช่วยเหลือกันต่อไป หรือสอนกันเองในครอบครัว เช่น แม่สอนลูกให้ทำกับข้าว เย็บเสื้อผ้า พ่อสอนให้ซ่อมเครื่องใช้ ทำนา ทำไร่ เป็นต้น

สังคมจึงเป็นที่รวมของบุคคลหลายอาชีพ ซึ่งมีลักษณะแตกต่างกันออกไป และได้อาศัยความแตกต่างนี้พึ่งพาอาศัยกัน สร้างสรรค์ความเป็นอยู่ของสมาชิกให้ดียิ่ง ๆ ขึ้นไป (สุพัตรา สุภาพ, 2540 : 52-53)

แนวคิดเกี่ยวกับลักษณะทางประชากร (Demographics)

ผู้ส่งสารแต่ละคนจะมีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างกันในหลาย ๆ ด้าน ทั้งลักษณะภายนอกและลักษณะภายในจิตใจ เช่น อายุ เพศ การศึกษา อาชีพ รายได้ ฐานะทางเศรษฐกิจ และสังคม ศาสนา บุคลิกภาพ ทัศนคติ ทักษะ ประสบการณ์ แรงจูงใจ และรูปแบบ การดำเนินชีวิต เป็นต้น คุณสมบัติเหล่านี้มีอิทธิพลต่อผู้ส่งสารในการสื่อสาร การวิเคราะห์ผู้ส่งสารโดยศึกษาตัวแปรที่มีความชัดเจนอันเป็นลักษณะส่วนตัวของบุคคล คือ อายุ เพศ การศึกษา รายได้ อาชีพ ภูมิฐานะ ศาสนา ฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมฯลฯ ลักษณะตัวแปรกลุ่มนี้รวมเรียกว่าตัวแปรทางประชากรศาสตร์ (demographics variables)

แนวคิดด้านประชากรศาสตร์นี้เป็นแนวทฤษฎีที่มีหลักการของความเป็นเหตุเป็นผล กล่าวคือ พฤติกรรมต่าง ๆ ของมนุษย์เกิดขึ้นตามแรงบังคับจากภายนอกมากระตุ้น เป็นความเชื่อว่ามีมนุษย์

ดำเนินชีวิตตามแบบฉบับที่สังคมวางเป็นแม่บทไว้ให้ พฤติกรรมของคนที่มีอายุในวัยเดียวกันจะเป็นเช่นเดียวกันเนื่องจากสภาพสังคมได้วางแบบอย่างไว้ให้แล้วสำหรับ คนรุ่นนั้น ๆ สังคมทำให้ผู้หญิงมีลักษณะนิสัยและพฤติกรรมแตกต่างจากผู้ชาย คนที่มีการศึกษามีพฤติกรรมแตกต่างไปจากคนที่ด้อยการศึกษา กล่าวโดยสรุปคือแนวคิดด้านประชากรศาสตร์เชื่อในความคิดที่ว่า คนที่มีคุณสมบัติทางประชากรที่แตกต่างกัน จะมีพฤติกรรมที่แตกต่างกันไปด้วย

การสื่อสารจัดเป็นพฤติกรรมสำคัญอย่างหนึ่งของมนุษย์ เมื่อบุคคลที่มีคุณสมบัติทางประชากรศาสตร์แตกต่างกันจะมีพฤติกรรมทั่ว ๆ ไปแตกต่างกัน ดังนั้นนักวิชาการสื่อสารบางกลุ่มจึงเชื่อว่า พฤติกรรมเกี่ยวกับการสื่อสารของบุคคลนั้น ๆ จึงน่าจะแตกต่างกันด้วย พฤติกรรมการสื่อสารดังกล่าว นอกจากจะหมายถึงการเลือกใช้ถ้อยคำในภาษาหรือการใช้วจนภาษา ตลอดจนกลยุทธ์ในการสื่อสารให้สำเร็จตามประสงค์แล้วยังรวมไปถึงการเลือกใช้ช่องทางในการสื่อสารตามและผู้ส่งสารต้องการ งานวิจัยที่ใช้แนวทฤษฎีประชากรศาสตร์ มักจะมองหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรด้านประชากรศาสตร์กับพฤติกรรมในการสื่อสาร (ยุบล เบญจวงคกิจ, 2534 : 65)

ในการวิเคราะห์ผู้ส่งสารนั้น นอกจากจะพิจารณาลักษณะทางประชากรศาสตร์อันเป็นปัจจัยส่วนบุคคลแล้ว สามารถพิจารณาลักษณะทางจิตวิทยาอันเป็นปัจจัยส่วนบุคคลแล้ว สามารถพิจารณาลักษณะทางจิตวิทยาอันเป็นปัจจัยภายนอก ซึ่งมีบทบาทอย่างยิ่งต่อพฤติกรรมของผู้ส่งสาร

แนวคิดเกี่ยวกับรูปแบบการดำเนินชีวิต

ลักษณะทางจิตวิทยา (Psychographic Characteristics) เป็นเกณฑ์ที่นักการตลาดใช้แบ่งพฤติกรรมของผู้บริโภคด้วยการวิเคราะห์ถึงความรู้สึกนึกคิดและศึกษาพฤติกรรม การแสดงออกของผู้บริโภคด้วยการอาศัยเกณฑ์ของลักษณะทางจิตวิทยา คือ รูปแบบการดำเนินชีวิต (Lifestyle)

Strid (1988 : 4) ให้ความหมายของรูปแบบการดำเนินชีวิต (lifestyle) ไว้ว่า เป็นพฤติกรรมในชีวิตประจำวันของบุคคลที่ทำให้บุคคลแต่ละคนมีความแตกต่างกัน บุคคลที่มีลักษณะความต้องการ

ภายในที่ต่างกัน จะมีอิทธิพลต่อรูปแบบการดำเนินชีวิตที่แตกต่างกัน ในขณะที่เดียวกัน ลักษณะด้านวัฒนธรรม ชั้นของสังคม ลักษณะของกลุ่มอิทธิพล และครอบครัว จะทำให้บุคคลมีรูปแบบการดำเนินชีวิตที่ต่างกันด้วย

แนวความคิดเรื่องรูปแบบการดำเนินชีวิต (lifestyle concepts) เป็นแนวคิดที่ถูกนำเสนอขึ้นเป็นครั้งแรกในปี 1963 โดย William Lazer (Joseph T. Plummer : 1974) Lazer ได้ให้คำจำกัดความของรูปแบบการดำเนินชีวิตเอาไว้ว่า เป็นการแสดงให้เห็นถึงภาพรวมของ วิธีการใช้ชีวิตที่แตกต่างกัน โดยการสร้างเป็นรูปแบบที่พัฒนามาจากความต่อเนื่องของการดำเนินชีวิตในสังคม (William Lazer : 1963) ณัฐวดี ศรีกตัญญู (2540 : 6) ได้อธิบายถึงลักษณะการใช้ชีวิตของผู้บริโภคว่าเป็นการจัดสรรเวลาต่อกิจกรรมต่าง ๆ อย่างไม่ให้มีความสนใจในเรื่องใดเป็นพิเศษ และมีความคิดเช่นไรต่อสภาพแวดล้อมทางสังคม

การศึกษารูปแบบการดำเนินชีวิตของนักจัดรายการเพลงไทยสากลในฐานะผู้ส่งสาร จึงเป็นเรื่องสำคัญในการเข้าใจถึงความต้องการ ความรู้สึกนึกคิด พฤติกรรมในการสื่อสาร อันจะเป็นประโยชน์ต่อการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ทางการสื่อสารเพื่อให้สอดคล้องกับ รูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้ส่งสาร

วิธีการศึกษารูปแบบการดำเนินชีวิต (lifestyle) ได้ใช้วิธีการวัดทางจิตวิทยา ซึ่งเป็นการวัดเชิงปริมาณ (Quantitative) ในรูปแบบของกิจกรรม ความสนใจ และความคิดเห็น (Activities Interests and Opinions ; AIOs) William D. Wells and Douglas J. Tigert ได้อธิบาย การวัดแบบ AIOs ไว้ว่าเป็นการวัดรูปแบบการดำเนินชีวิตในรูปของการจัดสรรเวลาต่อกิจกรรมต่าง ๆ เรื่องที่ให้ความสนใจหรือเอาใจใส่เป็นพิเศษ และความคิดเห็นต่อสภาพแวดล้อมของแต่ละบุคคล (William D. Wells and Douglas J. Tigert : 1971) ซึ่งสามารถเรียกได้โดยย่อว่า "AIOs" ในกลุ่มตัวแปรกิจกรรม (Activities) ความสนใจ (Interests) และความคิดเห็น (Opinions) ซึ่งประกอบไปด้วยตัวแปรย่อยดังต่อไปนี้

กิจกรรม (Activities)	ความสนใจ (Interests)	ความคิดเห็น (Opinions)
การทำงาน	ครอบครัว	เกี่ยวกับตัวเอง
งานอดิเรก	บ้าน	ประเด็นทางสังคม
กิจกรรมทางสังคม	งาน	การเมือง
การพักผ่อน	ชุมชน	ธุรกิจ
บันเทิง	สันตนาการ	เศรษฐกิจ
สมาชิกสโมสร	แฟชั่น	การศึกษา
กิจกรรมในชุมชน	อาหาร	สินค้าและบริการ
เลือกซื้อสินค้า	สื่อต่าง ๆ	อนาคต
กีฬา	การประสบความสำเร็จ	วัฒนธรรม

Reynold and Darden ให้คำจำกัดความของกิจกรรม ความสนใจ และความคิดเห็นไว้ว่า

กิจกรรม หมายถึงการแสดงออกอย่างเด่นชัด เช่น การซื้อสินค้า หรือการคุยกับ เพื่อนบ้าน เกี่ยวกับบริการใหม่ ๆ ซึ่งแม้ว่าการแสดงออกเหล่านี้จะสามารถสังเกตเห็นได้ แต่ก็เป็นเรื่องยากที่จะวัดถึงเหตุผลของการกระทำได้โดยตรง

ความสนใจ เป็นความสนใจในบางวัตถุประสงค์บางเรื่อง หรือบางสถานการณ์ ซึ่งหมายถึงระดับของความตื่นตัวที่เกิดขึ้นพร้อมกับความเอาใจใส่เป็นพิเศษ หรือ ความเอาใจใส่แบบต่อเนื่อง

ความคิดเห็น เป็นคำตอบของแต่ละบุคคลในการตอบสนองต่อสิ่งเร้าที่เกิดขึ้น ซึ่งเปรียบเสมือนเป็นคำถามในลักษณะของการตีความ ความคาดหวัง และการประเมินผลทั้ง ด้านบวกและลบ ในการเลือกที่จะกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่ง (อ้างถึงใน ณัฐวุฒิ ศรีรัตบุญ, 2540 : 7)

นักการตลาดได้ใช้ลักษณะทางจิตวิทยา (psychographic characteristic) เป็นเกณฑ์แบ่งส่วนแบ่งทางการตลาด ซึ่งเกณฑ์ที่นำมาใช้จะประกอบไปด้วย

บุคลิกภาพ (personality) ได้แก่ ความทะเยอทะยาน เชื่อมมั่นในตนเอง ก้าวร้าว สนใจตนเอง เป็นต้น

นอกจากนี้ M. Burgoon and M. Ruffner (1978 : 72-77) ได้อธิบายลักษณะทางบุคลิกตามของผู้รับสารไว้ 6 ประการ ดังนี้

1. ความมีจิตใจคับแคบ (dogmatism) เป็นผู้ที่เชื่อมั่นในความคิดของตนเองมากกว่า ว่าความคิดของตนถูกต้อง ความคิดของผู้อื่นผิด ประเมินสิ่งต่าง ๆ ภายใต้อกรอบความเชื่อ ของตน ดังนั้นความคิดหรือความเชื่อของคนประเภทนี้จึงเปลี่ยนแปลงได้ยาก

2. ความนับถือตนเอง (self - esteem) ผู้ที่มีความนับถือตนเองมากจะเชื่อมั่นใน ความคิด เหตุผลและการตัดสินใจของตนเอง อาจเป็นเพราะมีประสบการณ์ของความผิดพลาด ในชีวิตน้อย ส่วนผู้ที่นับถือตนเองน้อยมักจะมีประสบการณ์ชีวิตที่ผิดพลาดบ่อยครั้งทำให้ขาด ความมั่นใจในความคิดของตนเอง ถูกโน้มน้าวได้ง่าย

3. ความก้าวร้าวและความเป็นศัตรู (aggressiveness and hostility) เป็นปฏิกิริยาของบุคคลหนึ่งที่แสดงต่อบุคคลอื่นด้วยอารมณ์แข็งกร้าว ด้วยจุดมุ่งหมายที่จะเอาชนะฝ่ายตรงข้าม ทำให้ปิดกั้นข่าวสารที่ส่งมาจากผู้อื่น

4. ความกังวลใจ (anxiety) เกิดจากการคิดมาก และหนักใจในการแก้ไขความสับสน ของการต้องตัดสินใจ ผู้ส่งสารที่กังวลใจจะเป็นคนที่ถูกชักจูงง่าย และมีแนวโน้มปิดกั้นข่าวสาร

5. ทักษะคติเบื้องต้น (prior attitude) เป็นทัศนคติที่เกิดจากประสบการณ์ ความรู้สึก ซึ่งมีทั้งด้านบวกและด้านลบ ซึ่งมีผลต่อการยอมรับ หรือปฏิเสธ ตัวเนื้อหาของสาร

6. เล่นเหลี่ยมหลอกหลวง (machiavellianism) ผู้ที่มีเล่นเหลี่ยมหลอกหลวงมักจะไม่ให้ ความจริงใจกับผู้อื่น ไม่สนใจจริยธรรม ระเบียบ กฎเกณฑ์ของสังคม พยายามบิดเบือนข้อเท็จจริง

รูปแบบการดำเนินชีวิต (Lifestyle) (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2537 : 49-50) ก็ถูกนำมาเป็นเกณฑ์ในการแบ่งส่วนการตลาดของกลุ่มเป้าหมาย เช่น คนเปิดเผย คนชอบเข้าสังคม คนอนุรักษ์นิยม คนทันสมัย คนรักษาสุขภาพ คนตรง คนชอบตื่นเต้นผจญภัย นอกจากนี้ สุรพงษ์ โสธนะเสถียร (2534 : 41) ได้ยกตัวอย่างรูปแบบการดำเนินชีวิตได้ดังต่อไปนี้ พวกผู้บริโภคที่คำนึงถึงราคาเป็นหลัก

(Price Conscious) พวกห่อสินค้าใหม่ (New Brand Tryer) พวกศิลปิน (Art Enthusiast) พวกคำนึงถึงส่วนรวม (Community Minded) พวกเน้นเด็ก (Child Oriented) พวกเจ้าระเบียบ (Compulsive Housekeeper) พวกนำสังคม (Self-Designated Opinion Leader) พวกชอบอาหารกระป๋อง (Canned Food User) พวกรักษาหุ่น (Dieter) พวกใช้บัตรเครดิต (Credit User) พวกชอบกีฬา (Sport Spectators) และพวกชอบข่าวสาร (Information Seeker) เป็นต้น

การนำรูปแบบการดำเนินชีวิตมาเป็นตัวแปรในการศึกษาวิจัยเรื่อง "บทบาทด้านสังคมประภิตของนักจัดรายการเพลงไทยสากล" จะทำให้สามารถวิเคราะห์และเข้าใจพฤติกรรมของนักจัดรายการเพลงไทยสากลในฐานะของผู้ส่งสารได้มากขึ้น นอกเหนือไปจากการพิจารณาตัวแปรด้านประชากรศาสตร์

ทฤษฎีการจูงใจ (Motivation Theory)

การจูงใจ (Motivation) เป็นกระบวนการของพฤติกรรมที่เริ่มต้นด้วยความต้องการ (Need) แล้วเกิดแรงขับ (Drive) นำไปสู่การแสดงออกของพฤติกรรมที่มีเป้าหมาย (motivated behavior) และที่เป้าหมาย (Goal) นี้เอง พฤติกรรมจะกลับเข้าสู่ภาวะปกติ หรือมีอารมณ์ ทำซ้ำต่อไป เช่น คนหิวกระวนกระวายแสวงหาอาหารซึ่งเริ่มต้นที่ร่างกายต้องการอาหาร กระตือรือร้นที่จะทำงานเพื่อให้ได้อาหารหรือเงิน (อาจจะทำงานสุจริต หรือ หุจริต เช่น ปล้น ขโมยก็ได้) ในที่สุดพฤติกรรมนี้อาจจะยุติหรืออาจทำซ้ำก็ได้ (ไพบูลย์ เทวรักษ์, 2537 : 113)

นักจิตวิทยาที่สนใจเรื่องการจูงใจเป็นพิเศษ ต่างก็พยายามเสนอแนวคิดทฤษฎี เพื่ออธิบายหรือทำความเข้าใจในพฤติกรรมจูงใจทั้งหลาย ซึ่งทฤษฎีที่ได้รับความสนใจนำมาศึกษาถึงความต้องการที่อยู่ภายในตัวมนุษย์ เพื่อนำมากำหนดกลยุทธ์ทางการสื่อสาร ก็คือ ทฤษฎีการจูงใจของมาสโลว์ (Maslow's theory of motivation) ซึ่งมีข้อสมมติฐานดังต่อไปนี้

- (1) มนุษย์มีความต้องการหลายประการและเป็นความต้องการที่ไม่มีที่สิ้นสุด

- (2) ความต้องการจะมีความแตกต่างกัน มนุษย์จึงสามารถจัดลำดับความสำคัญของความต้องการ (hierarchy of needs) โดยจัดตามความสำคัญจากมากไปหาน้อย
- (3) มนุษย์จะแสวงหาความต้องการที่สำคัญที่สุดหรือมากกว่าก่อน
- (4) เมื่อบุคคลได้รับสิ่งที่บำบัดความต้องการของตนแล้ว ความจำเป็นในสิ่งนั้นจะหมด และเกิดความต้องการในขั้นที่สูงต่อไป
- (5) บุคคลจะสนใจในความต้องการที่มีความสำคัญรองลงมาในลำดับขั้นต่อไป

ตามทฤษฎีของมาสโลว์ได้จัดประเภทความต้องการของมนุษย์ โดยจัดตามลำดับความสำคัญเป็น 5 ระดับ จากระดับต่ำไปหาระดับสูงดังนี้

- 1) ความต้องการทางด้านร่างกาย (physiological needs) เป็นความต้องการ พื้นฐานเพื่อความอยู่รอด เช่น ต้องการอาหาร เครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่อาศัย ยารักษาโรค อากาศ ความต้องการพักผ่อน และความต้องการทางเพศ
- 2) ความต้องการความปลอดภัย (safety needs) เป็นความต้องการความมั่นคงทางจิตใจ และความต้องการที่จะได้รับความคุ้มครองจากอันตรายต่าง ๆ ที่จะมีต่อร่างกาย ซึ่งเป็นความต้องการหรือความปรารถนาที่พัฒนามาจากข้อ 1
- 3) ความต้องการความรักความผูกพัน (love and belonging needs) คือ ความต้องการเป็นที่รักและเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มสังคม ต้องการการยอมรับจากกลุ่ม ความต้องการนี้โดยทั่วไปแล้วจะมีมากขึ้นเมื่อรู้ว่า กายปลอดภัยและใจมั่นคง
- 4) ความต้องการยอมรับนับถือจากผู้อื่น (self - esteem needs) คือ ความต้องการให้คนหรือกลุ่มคนนับถือตน ต้องการความมีชื่อเสียงเป็นคนเด่นดังของสังคม ความต้องการนี้จะพัฒนามาจากการเข้าสังคมได้แล้ว หรือเมื่อบรรลุนั่นเป็น somebody ของกลุ่มแล้ว (หลุยส์ จาปาเทค, 25__ : 7)
- 5) ความต้องการเป็นตัวของตัวเองและเข้าใจตนเองอย่างถ่องแท้ (self - actualization needs) คือ ความต้องการอันดับหลังสุดที่ยากต่อการบรรลุของคน คือความต้องการพัฒนาศักยภาพ (potentiality) เพื่อบรรลุความสำเร็จและความสมหวังแห่งตน (หลุยส์ จาปาเทค, 25__ : 7) เป็นความสุขสมบูรณ์และเป้าหมายของชีวิต ความต้องการด้านนี้เกิดขึ้นและตอบสนองได้บ้างไม่ได้บ้าง ขึ้นอยู่กับองค์ประกอบทางสังคมหลายประการ (ไพบูลย์ เทวรักษ์, 2537 : 119)

การศึกษาเรื่องการจูงใจนี้กระทำได้เฉพาะแรงจูงใจที่กระตุ้นให้ร่างกายเกิดพฤติกรรมเท่านั้น เพราะเป็นสิ่งที่สังเกตได้แต่ก็ต้องประสบกับความยุ่งยากเพราะเป็นเรื่องที่สลับซับซ้อน ดังที่ สุชา จันทร์อม (2539, 104-105) ได้อธิบายถึงข้อเท็จจริงหรือบางอย่างเกี่ยวกับการจูงใจไว้ดังต่อไปนี้

ปรากฏการณ์บางอย่างเกี่ยวกับการจูงใจ (Some Phenomena of Motives)

1. การจูงใจเป็นสิ่งที่ได้จากการเรียนรู้ และประสบการณ์ ดังนั้นจึงมีการแสดงออกที่แตกต่างกันไปในแต่ละบุคคลไม่ว่าบุคคลนั้นจะอยู่ในวัฒนธรรมเดียวกันหรือต่างกันก็ตาม
2. การจูงใจอย่างเดียวกัน อาจทำให้มีพฤติกรรมการแสดงออกที่ต่างกัน เช่น การแสดงความโกรธ อาจแสดงออกด้วยการทุบตี ผลักไส หรือหลบหนีก็ได้
3. การจูงใจที่ต่างกันอาจทำให้คนเรามีพฤติกรรมการแสดงออกเหมือนกัน เช่น เด็กบางคนรีบทำการบ้านทันทีที่ถึงบ้านอาจเป็นเพราะเป็นเด็กที่รักการเรียน หรืออาจต้องการ หลบเลี่ยงจากการถูกพ่อแม่ใช้งาน
4. การแสดงออกของการจูงใจ อาจปรากฏในรูปของการปิดบังอำนาจ เช่น ไม่แสดงออกทางสีหน้าว่าเสียใจ แต่อาจเกิดการเปลี่ยนแปลงทางร่างกายเช่น ความดันโลหิตสูงขึ้นหรือ ลดลง
5. พฤติกรรมที่แสดงออก อาจได้รับการกระตุ้นจากการจูงใจหลาย ๆ อย่าง เช่น นักวิทยาศาสตร์ประดิษฐ์สิ่งใหม่ ๆ เพราะ อยากมีชื่อเสียง ต้องการข้อเท็จจริง และต้องการสร้าง ประโยชน์ให้แก่มนุษยชาติ เป็นต้น

การจูงใจส่วนบุคคล (Personal Motive)

การจูงใจในเชิงจิตวิทยาของมนุษย์มีพัฒนาการอยู่อย่างสม่ำเสมอ แต่จะเป็นการพัฒนาในบางบุคคลเท่านั้น เราจึงอาจเรียกได้ว่าเป็นการจูงใจส่วนบุคคล (Personal Motive) ซึ่งเป็นเหตุจูงใจในระดับตติยภูมิ (Tertiary Motive)

ด้อย ชุมสาย (2508 : 141 - 147) กล่าวว่าในเบื้องหลังสุดของการตอบสนองความต้องการส่วนบุคคลก็คือ เพื่อสนองความต้องการในระดับปฐมภูมิ เช่น ภาวะทางสรีระวิทยาของร่างกาย หรือ สัญชาติของคนนั่นเองการมุ่งใจส่วนบุคคลปรากฏอยู่ในภาวะทางจิตต่าง ๆ กันคือ

1. การหน้าที่อย่างเป็นอัตโนมัติ (autonomous function) มนุษย์ได้สร้างและกระทำ นิสัยบางอย่าง เพื่อตอบสนองความต้องการเชิงสรีระวิทยา เมื่อตอบสนองได้แล้วและกระทำเป็นประจำอย่างสม่ำเสมอ นาน ๆ เข้าก็ลืมเหตุจริงใจอันดั้งเดิมแต่จะสร้างนิสัยขึ้นมาใหม่ ซึ่งกลายเป็นเหตุจริงใจส่วนบุคคลไปในที่สุด เช่น คนทำงานเพื่อหาเงินมาเลี้ยงชีพ แต่การคบหา สมาคมกับเพื่อนร่วมงานนั้นก็ เป็นความสุขและกลายเป็นเหตุจริงใจที่สำคัญ ต่อมาแม้ไม่ต้องการ รายได้จากการทำงานแล้วก็ตาม แต่ก็ยังถูกใจให้ไปด้วยความเคยชิน

2. ความมั่นคงและภาวะความขัดแย้ง (security and frustration) ความมั่นคง ในระดับหนึ่ง จะเกิดขึ้นกับมนุษย์ที่ตอบสนองความต้องการเชิงสรีระวิทยาได้ แต่ต่อมา เหตุการณ์บางอย่างอาจทำให้เขาเกิดความไม่มั่นคงขึ้นได้ เช่น คนทำงานหาเลี้ยงตัวเอง และประสบความสำเร็จในระดับหนึ่ง แต่ อาจเกิดความไม่มั่นคงเมื่อประสบภาวะเศรษฐกิจ ปัญหาสุขภาพซึ่งเป็นสาเหตุของการสิ้นสละเทือน ความมั่นคงในฐานะของคนเมื่อนั้นเขาจะอยู่ ภาวะขัดแย้ง และจะพยายามทุกอย่างที่จะสร้างความมั่นคง ให้เกิดขึ้นกับฐานะของตน ดังนั้น ความต้องการความมั่นคงในฐานะของตนจึงกลายเป็นเหตุจริงใจส่วนบุคคลไป และในสังคมของ นายจ้างไม่ว่าจะเป็นรัฐบาล รัฐวิสาหกิจ องค์กรเอกชน มักใช้ความต้องการความมั่นคง ของมนุษย์ มาเป็นสิ่งที่ล่อใจคนทำงาน โดยแปรออกมาในรูปของ ประกันสังคม บำเหน็จบำนาญ เป็นต้น

3. ระดับความปรารถนา มนุษย์แต่ละคนอยู่ในสังคมและสภาพแวดล้อมที่แตกต่างกัน เป็นเหตุให้มีประสบการณ์ที่ต่างกัน จากความแตกต่างของประสบการณ์นี้เองที่ทำให้มนุษย์ มีระดับของความปรารถนาสูงบ้างต่ำบ้างไม่เหมือนกัน นักจิตวิทยาได้วัดระดับความปรารถนาของเด็กกว่ามีส่วน เกี่ยวพันกับประสบการณ์ก่อน ๆ นี้ของเด็กอย่างไร และมีความเกี่ยวพันกับ องค์ประกอบอื่นใดอีกบ้าง ผลปรากฏว่าระดับความปรารถนาของคนขึ้นอยู่กับตัวประกอบ ดังต่อไปนี้

ธรรมชาติเดิมของมนุษย์ เช่น เป็นคนคล่องแคล่ว หรือเฉื่อยชา อ่อนแอหรือแข็งแรง ฯลฯ ประสบการณ์เดิม เช่น ได้รู้ได้เห็นมาก หรือจำกัด ไม่มีทางเห็นอะไรที่ดีได้ไปกว่านี้ ความพัวพันของ Ego กับเหตุการณ์ เช่น เหตุการณ์บังเอิญที่เกิดขึ้น ๆ ทำให้ ต้องมีเรื่องบาดใจบ่อย ๆ ประสบเคราะห์กรรมหลายครั้งจนไม่ปรารถนาจะเอื้อมให้สูงนัก

อย่างไรก็ตาม คนส่วนมากปรารถนาจะป็นให้สูงกว่าระดับแห่งวิสัยสามารถและภาวะทางจิตของตนเล็กน้อย ระดับแห่งความปรารถนาจึงเป็นสิ่งล่อใจอย่างหนึ่งที่ทำให้เกิดภาวะรับ การรุนแรง

4. ความปรารถนาที่จะให้ความรู้สึกใหม่ ๆ เกิดขึ้น เมื่อมนุษย์ได้ทำงานเพื่อสนอง เหตุจริงอันเกิดจากกำลังขับเคลื่อนเชิงปฐมภูมิแล้ว ก็อาจแสวงหาทางออกต่อไปที่เป็นประโยชน์ ด้วยการเสาะหาสิ่งเข้าใหม่ ๆ เช่น ขยายขอบเขตความรู้สึกของตัวเองออกไป ขอบผจญภัย ได้พบได้เห็นได้ยินสิ่งแปลก ๆ ใหม่ ๆ ขอบที่จะหาความชำนาญที่แปลกใหม่และจะมีส่วนทำอะไรด้วยตัวเองอย่างจริง ๆ จัง ๆ การที่คนมีความอยากรู้อยากเป็นและชอบค้นคว้าหาสิ่งต่าง ๆ เป็นเพราะคนมีความปรารถนาที่จะมีความรู้สึกใหม่ ๆ เกิดขึ้นเป็นความปรารถนาที่ทำให้คนเป็นผู้สร้างมากกว่าเป็นผู้ทำลาย

5. ความปรารถนาที่จะรู้สึกว่าตนมีคุณค่า และรู้สึกว่าภาระกระทำของตนเป็นที่ยกย่องของสังคมคนทุกคนต้องการที่จะเป็นคนที่มีคุณค่าของสังคม แต่เมื่อบุคคลใดอยู่ในสังคมซึ่งไม่รับรองคุณค่าแห่งตน ความรู้สึกที่นึกว่าตนเป็นคนมีค่าก็จะหมดไป ทำให้เกิดปมด้อยขึ้นได้หรือความนับถือและเชื่อถือตัวเองก็จะหมดไป และเพื่อเป็นการแก้ไขสิ่งที่เกิดขึ้น บุคคลนั้นอาจจะ

- 1) ละไปหาสังคมอื่นที่เหมาะสมกับฐานะของตัวเอง หรือ
- 2) ทำประการใดประการหนึ่งเพื่อเพิ่มคุณค่าของตนจนผู้อื่นรับรอง

เพราะฉะนั้น ความปรารถนาที่จะรู้สึกว่าตนมีค่าจึงเป็นเหตุจริงใจให้คนมีพฤติกรรม ที่ไม่หยุดนิ่ง เพื่อให้ตนเป็นคนมีคุณค่าและเป็นที่ยกย่องของสังคม

1. CLEANLINESS	ความสะอาด
2. SANITARY	ความถูกต้องลักษณะ
3. HUNGER	ความหิว
4. PLEASURE	ความรื่นรมย์
5. REST	ความผ่อนคลาย การหย่อนอารมณ์
6. HEALTH	ความมีสุขภาพ
7. PROTECTION	ความคุ้มครองอย่างปลอดภัย
8. GROUP SPIRIT	การแสดงน้ำใจต่อหมู่คณะ
9. FEAR	ความกลัว
10. COOPERATION	ความร่วมมือ
11. CONFLICT	ความขัดแย้ง
12. VALUE	ค่านิยม
13. MOTHERING	ความรู้สึกลับกั้นท์แม่
14. APPROVAL	ความเห็นชอบจากวงสังคม
15. DOMESTICITY	การชอบบ้านเรือน
16. POWER	การมีอำนาจ
17. APPETIZING	ความอยากในรสและกลิ่น
18. ACTIVITY	การชอบกิจกรรม
19. MATING	การดึงดูดใจเพศตรงข้าม
20. COMFORT	ความสุขสบาย
21. FIGHTING	การชอบต่อสู้
22. SAFETY	ความปลอดภัย
23. CONFORMITY	ความสอดคล้องต้องกันกับสังคม
24. ANGER	ความโกรธ
25. GREGARIOUSNESS	ความชอบหมู่เหล่า
26. ACQUISITION	การได้มาซึ่งทรัพย์สินของและอื่น ๆ ที่มีใช้ทรัพย์สิน
27. COMPANIONSHIP	การชอบมีเพื่อน

28. SYMPATHY	ความเห็นอกเห็นใจผู้อื่น
29. SEX	ความต้องการด้านกามารมณ์
30. DEITY	ความเชื่อถือในพระเจ้า
31. QUALITY	ความมีคุณภาพ
32. REPUTATION	ความมีชื่อเสียง
33. COMPETITION	การแข่งขัน
34. AMBITION	ความทะเยอทะยาน
35. CURIOSITY	ความอยากรู้อยากเห็น
36. CREATING	ความชอบสร้างสรรค์
37. ENJOYMENT	ความบันเทิงใจ
38. DEVOTING	การอุทิศตัว
39. SOCIAL DISTINCTION	ความมีชื่อเสียงในสังคม
40. WEALTH	ความมั่งคั่ง
41. ADVENTURE	การชอบผจญภัย
42. INDEPENDENCE	ความมีอิสระภาพไม่ต้องพึ่งพาใคร ไม่ต้องอยู่ใต้อำนาจใคร
43. PROPERTY	การชอบทรัพย์สินสมบัติ
44. ACHIVEMENT	การไฝ่สัมฤทธิ์

การวิเคราะห์โดยอาศัยหลักแรงจูงใจจะมุ่งศึกษาว่าเมื่อผู้ส่งสารเสนอสาร ผู้ส่งสาร ได้รับแรงจูงใจอะไรในการเลือกและนำเสนอสาร อันเป็นที่มาของการสังคมนประกิตซึ่งเป็นอีกบทบาทหนึ่งที่สำคัญของนักจัดรายการเพลงไทยสากล

แนวคิดเกี่ยวกับการพูด

ความหมาย

สวิต ยมาภัย และภิกนันท์ ธนวัชศิริวงศ์ (2535 : 1) ได้ให้นิยามของ "การพูด" ว่า หมายถึง "พฤติกรรมการสื่อสารของมนุษย์ในส่วนที่เกี่ยวกับการใช้ถ้อยคำ น่าเสียง รวมทั้ง กิริยาอาการเพื่อถ่ายทอดความคิด ความรู้ ความรู้สึก และความต้องการของผู้พูดให้ผู้ฟังรับรู้ และเกิดการตอบสนอง" ถ้าการตอบสนองสอดคล้องหรือตรงตามจุดมุ่งหมายของผู้พูด ก็ถือว่าการพูดนั้นสัมฤทธิ์ผลหรือเป็นการพูดที่ดี แต่ถ้าการตอบสนองเป็นไปในทางตรงกันข้ามก็ถือว่า การพูดนั้นล้มเหลวหรือเป็นการพูดที่ไม่ดี

จากความหมายข้างต้น จ้านง วิบูลย์ศรี (2538 : 23) ได้กล่าวเพิ่มเติมว่าการพูด เป็น การถ่ายทอดความในใจของผู้พูดไปสู่ผู้ฟังนั่นเอง ยิ่งโลกเจริญมากขึ้นเท่าใด และสังคมสลับ ซับซ้อนมากยิ่งขึ้นเพียงไหน การพูดก็จะยิ่งทวีความสำคัญและความจำเป็นเพิ่มขึ้นตามลำดับ ทั้งนี้เพราะการพูดสามารถทำให้มนุษย์เราเข้าใจกันก็ได้ ผิดใจกันก็ได้ รักกันก็ได้ และเกลียดกันก็ได้

ธรรมชาติของการพูด

คำว่า "ธรรมชาติของการพูด" หมายถึง ลักษณะโดยทั่วไปของกระบวนการพูด ซึ่งแบ่งได้เป็น 3 ลักษณะใหญ่ ๆ คือ

1. เป็นกระบวนการที่ไม่คงที่ (dynamic) คือมีความผันแปรไปตามสภาพแวดล้อมและเหตุการณ์ที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ บทบาทของผู้พูดและผู้ฟังอาจจะสลับกันแล้วแต่กรณี เช่น ผู้ฟังเปลี่ยนบทบาทมาเป็นผู้พูดเมื่อต้องการถามปัญหา และผู้พูดก็เปลี่ยนบทบาทเป็นผู้ฟัง คำถามแทน
2. เป็นกระบวนการที่ต่อเนื่องกัน (ongoing) มีลักษณะเวียนแบบกันหอย (helix) ซึ่งดำเนินต่อไปเรื่อย ๆ ตามสภาพของโอกาส กาละเทศะและบุคคลที่เกี่ยวข้อง
3. เป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับความต้องการร่วมกันเป็นพื้นฐานและมักจะกำหนดเป้าหมายไว้อย่างแน่นอนทั้งทางตรงและก็ทางอ้อมด้วย

การพูดทางวิทยุกระจายเสียง

การพูดทางวิทยุกระจายเสียงเป็นทั้งการพูดที่ง่ายกว่าและยากกว่าการพูดประเภทอื่นที่ว่าง่าย ก็เป็นเพราะว่า ผู้พูดไม่ต้องคำนึงถึงปัจจัยทางด้านบุคลิกภาพด้านอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นการแสดงออกทางสีหน้า แววตา ท่าทาง อากัปกริยา การเคลื่อนไหว และที่ว่ายากกว่าการพูด ประเภทการแสดงออกทางสีหน้า แววตา ท่าทาง อากัปกริยา การเคลื่อนไหว และที่ว่ายากกว่า การพูดประเภทอื่นก็เป็นเพราะตัวของผู้พูดเองจะต้องมีคุณสมบัติของนักเขียน นักพูดและนักแสดงในเวลาเดียวกัน ดังนั้นผู้ที่พูดทางวิทยุกระจายเสียงจะทราบความจริงว่า "เสียง" เป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่สุดที่จะเป็นสื่อให้การพูดนั้นประสบความสำเร็จ ผู้พูด จึงต้องใช้ความสามารถในด้านการออกเสียง และการใช้เสียงให้มากที่สุด (ฉัตรวรุณ ตันนะรัตน์, 2517 : 172-173)

ผู้เชี่ยวชาญในด้านวิทยุกระจายเสียงหลายท่านกล่าวว่า "จงยิ้มไว้เสมอขณะที่ท่านพูด แล้วน้ำเสียงของท่านจะแจ่มใสชวนฟัง" (อุฬาร เนื่องจำนงค์, 2520 : 52) แต่การพูดทางวิทยุกระจายเสียงไม่ได้อาศัยแต่เพียงน้ำเสียงเพราะอย่างเดียว เสน่ห์ที่เกิดจากลีลาการพูด การมีลูกเล่นความเป็นกันเองกับคนฟัง การดำเนินรายการที่แปลกใหม่สร้างสรรค์ เป็นปัจจัยสำคัญในการจัดรายการให้ประสบความสำเร็จ (อิทธิ ยุทธนา, 2531 : 9) และสิ่งที่ถือว่าสำคัญที่สุด ของการพูดทางวิทยุกระจายเสียงที่นักจัดรายการวิทยุต้องให้ความสำคัญและระลึกไว้เสมอ เพราะจะมีผลต่อการพูดที่ประสบความสำเร็จในการพูดครั้งนั้น ๆ ก็คือวัตถุประสงค์ของการพูด

วัตถุประสงค์ของการพูด

การกำหนดวัตถุประสงค์ หรือจุดมุ่งหมายในการพูดนั้น แบ่งได้เป็น 3 ประเภท ดังต่อไปนี้

1. การพูดเพื่อให้ความรู้ เป็นการพูดที่มุ่งให้ผู้ฟังได้ความรู้ และความเข้าใจใน เรื่องราวหรือข่าวสารต่าง ๆ ที่คิดว่าจะเป็นประโยชน์ต่อคนฟัง แต่การพูดประเภทนี้ผู้พูดมิได้มี เจตนาจะเปลี่ยนแปลงทัศนคติของผู้ฟังแต่อย่างใด ส่วนผู้ฟังจะเปลี่ยนแปลงทัศนคติหรือไม่เป็น ดุลยพินิจของผู้ฟังเอง (จำนง วิบูลย์ศรี, 2538 : 277) ดังนั้นลักษณะการพูดประเภทนี้ จึงประกอบไปด้วยสาระประโยชน์เป็นสำคัญ อาจมีการแทรกความคิดเห็นส่วนตัวของผู้พูด ลงไปได้บ้างแต่ต้องไม่ส่งผลกระทบต่อความเสียหายของผู้ใด (ลักษณะ สตะเวทิน, 2536 : 62)

2. การพูดเพื่อโน้มน้าวใจ เป็นการพูดที่ผู้พูดมุ่งหมายจะให้ผู้ฟังมีความเชื่อถือหรือ คล้อยตาม หรือกระทำตาม เป็นความพยายามที่จะเสริมหรือเปลี่ยนทัศนคติที่มีอยู่เดิมในตัว ผู้ฟังเพื่อตอบสนอง อากาาร อย่างใดอย่างหนึ่ง ดังต่อไปนี้

- เพื่อให้ผู้ฟังเชื่อถือในสิ่งที่ตนไม่เคยเชื่อถือมาก่อน
- เพื่อให้ผู้ฟังล้มเลิกหรือคลายความเชื่อถือในสิ่งที่ตนเคยเชื่อถืออยู่เดิม
- เพื่อซ้ำให้ผู้ฟังเกิดความเชื่อถืออย่างแน่นแฟ้นยิ่งขึ้น

ส่วนการกระทำนั้น จะมีลักษณะอย่างใดอย่างหนึ่งดังต่อไปนี้

- เพื่อให้กระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่ง
- เพื่อให้เลิกกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่ง
- เพื่อต้องการให้กระทำในสิ่งที่กระทำอยู่เดิมต่อไป

3. การพูดเพื่อจรรโลงใจ หรือเพื่อความบันเทิง เป็นการพูดเพื่อมุ่งหวังให้ผู้ฟัง เกิดความ เพลิดเพลิน เป็นการผ่อนคลายความตึงเครียด หรือขจัดความเบื่อหน่าย การพูดแบบนี้ ไม่จำเป็นต้อง ตลกขบขันอย่างไร้สาระ แต่ผู้พูดควรจะแทรกคุณค่าที่เป็นประโยชน์กับผู้ฟังเข้า ไปด้วย

อารมณ์ขัน (sense of humor) ในการพูดเป็นส่วนหนึ่งของบุคลิกภาพภายในของบุคคล ซึ่ง เป็นความรู้สึกทางอารมณ์อย่างหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับการหัวเราะ โดยทั่วไปคนเราจะหัวเราะก็ต่อเมื่อเกิด ความรู้สึกขบขัน ดังนั้น ผู้พูดจึงควรใส่อารมณ์ขันลงไป ในการพูดเพื่อเรียกเสียงหัวเราะจากผู้ฟังเป็น การช่วยให้ผู้ฟังผ่อนคลายความตึงเครียดได้ทั้งทางร่างกายและจิตใจ

ประเภทของการพูด

ได้มีการจำแนกประเภทของการพูดออกเป็น 4 วิธี (methods) คือ

1. การพูดโดยฉับพลัน (impromptu speech)

เป็นการพูดแบบปัจจุบันทันด่วนโดยไม่มีการเตรียมตัวล่วงหน้า ผู้พูดจำเป็นต้องอาศัยปฏิภาณ ไหวพริบ ประสบการณ์ และความรู้ความเชี่ยวชาญในการพูด หรือที่จะพูดได้ตอบในเวลาอันรวดเร็ว จึงมักจะมีผู้เรียกการพูดประเภทนี้หลายอย่าง เช่น การพูดแบบกลอนสดบ้าง การพูดแบบกระทันหันบ้าง (ลักษณะา ตตะเวทิน, 2536 : 59) ดังนั้นผู้พูดจะต้องตั้งสติให้มั่นคงและรวดเร็วเพื่อจับประเด็นในสิ่งที่

ต้องการจะพูด เมื่อจับประเด็นแล้วก็ต้องจัดลำดับสิ่งที่จะพูดไว้ในสมองแล้วกำหนดหัวข้อต่าง ๆ ไว้ในใจว่า จะเริ่มต้นอย่างไร หยิบประเด็นใดขึ้นมาพูดก่อนหรือหลัง (ถวัลย์ มาศจรัส, 2539 : 80) ซึ่งการพูดประเภทนี้จะเหมาะสำหรับการพูดสั้น ๆ เพราะเป็นธรรมชาติ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ถ้าได้พูดในสิ่งที่เรารู้เป็นอย่างดี แต่จะไม่เหมาะสำหรับการพูดที่เป็นทางการหรือพูดในเชิงวิชาการ (ถวัลย์ บรรเทิงสุข, 2530 : 28)

2. การพูดโดยมีการเตรียมตัวล่วงหน้า (extemporaneous speech)

เป็นการพูดที่มีการค้นคว้าและเตรียมตัวล่วงหน้ามาเป็นอย่างดี ผู้พูดต้องทำความเข้าใจ ในเนื้อหาของสารอย่างถ่องแท้ มีการจดหัวข้อสำคัญเพื่อเตือนความจำในขณะพูด มีการเรียง ลำดับเนื้อหาสารที่จะพูด ตั้งประเด็น กำหนดแนวคิดหลัก และมีบทสรุป นับเป็นการพูดที่ดีที่สุดในการพูดทั้ง 4 วิธี เพราะมีสรรพคุณ มีชีวิตชีวา รวบรวมวิธีการพูดแบบต่าง ๆ ไว้อย่างครบถ้วน เช่น ตอนใดควรทอ้งก็ทอ้งจำเอาไว้เพื่อให้การพูดงดงาม ตอนใดควรมีการอ่านจากต้นฉบับ ก็นำมาปฏิบัติให้ถูกจังหวะ ทำให้ผู้พูดพูดด้วยความสนุกสนานมีชีวิตชีวาและท้าทายความสามารถ

3. การพูดโดยท่องจำ (memorized speech)

ถวัลย์ มาศจรัส (2539 : 81-82) กล่าวว่า การพูดโดยวิธีท่องจำเป็นวิธีลำบากที่สุด เพราะผู้พูดจะต้องเสียเวลากับการท่องจำเนื้อหาต่าง ๆ จำนวนมากมายนั้นให้ได้ทุกคำพูด เมื่อท่องจำ เนื้อหาได้หมดแล้วก็ต้องรีบพูดเพื่อให้จบลงอย่างรวดเร็ว ไม่เช่นนั้นจะทำให้ลืมบางวรรค บางประโยค บางครั้งเมื่อลืมเพียงประโยคเดียวก็ไม่สามารถพูดประโยคต่อไปได้ จนอาจทำให้ พะวัคพะวงและในที่สุดก็พูดวกวนหาเนื้อหาสาระไม่ได้ นอกจากนี้การพูดแบบท่องจำ ยังทำให้ ขาดความมีชีวิตชีวา ไม่เป็นธรรมชาติและขาดความน่าสนใจ

4. การพูดโดยการอ่านจากต้นฉบับ (manuscripted speech)

เป็นการพูดด้วยการอ่านจากต้นฉบับ หรือร่างที่ได้มีการจัดเตรียมไว้ล่วงหน้าโดยไม่มีการเปลี่ยนแปลงข้อความแต่อย่างใด และผู้พูดก็ไม่จำเป็นต้องคิดหาถ้อยคำใดมาใช้เป็นพิเศษ แต่จะเป็นการใช้ น้ำเสียงที่เป็นธรรมชาติ อ่านออกเสียงได้อย่างถูกต้องและตรงกับอารมณ์ของ เนื้อหาสาร

ฉัตรารุณ ต้นนระรัตน์ (2517 : 180-181) ได้กล่าวถึง วิธีการพูดโดยการอ่านตามต้นฉบับ ตามวิทยุกระจายเสียงไว้ว่า ผู้ที่จะพูดทางวิทยุกระจายเสียงควรจะต้องทราบความจริงว่า เสียงเป็นองค์ประกอบสำคัญที่สุดที่จะเป็นสื่อให้การพูดนั้นประสบความสำเร็จ เพราะผู้พูดไม่สามารถจะเรียกถึงความสนใจหรือให้ความบันเทิงแก่ผู้ฟังด้วยสีหน้า หรือ ท่าทางได้ ดังนั้นจึงควรฝึกฝนในด้านการออกเสียงให้มากที่สุด และ ผู้พูดควรมีอารมณ์ดี และยิ้มแย้มอยู่เสมอ

งานวิจัยและบทความที่เกี่ยวข้อง

เนื่องจากยังไม่มีผู้ทำการวิจัยเกี่ยวกับบทบาทด้านสังคมประภิตของนักจัดรายการเพลงไทยสักคนเอาไว้ ผู้วิจัยจึงได้รวบรวมงานวิจัยและบทความที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้เป็นแนวทาง ในการวิเคราะห์ข้อมูลไว้ดังต่อไปนี้

อุณาตติ คงมั่นวัฒนา (2537) ศึกษาการสื่อสารและการสังคมประภิตด้านวัฒนธรรมทางจิตใจของ นิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย พบว่า นิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยได้รับการสังคมประภิตด้านวัฒนธรรมทางจิตใจทั้งในเรื่องของคุณธรรมเกี่ยวกับความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ การทำประโยชน์ ให้กับสังคมและการที่นิสิตมีวัฒนธรรมทางจิตใจที่เห็นว่า จิตใจและวัตถุมีความสำคัญเท่าเทียม กันนั้นผ่านช่องทางการสื่อสารระหว่างบุคคลเป็นหลัก โดยมีช่องทางการสื่อสารมวลชน เป็นช่องทางการสื่อสารเสริมคอยตอกย้ำ หรือ สนับสนุนวัฒนธรรมทางจิตใจที่นิสิตได้รับ การสังคมประภิต ผ่านช่องทางการสื่อสารระหว่างบุคคลให้เด่นชัด และกลายเป็นพฤติกรรมขึ้น

เจตน์ศักดิ์ แสงสิงแก้ว (2524) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมกรรมการสื่อสาร กับกระบวนการสังคมประภิตทางการเมืองของประชาชนในท้องถิ่นบางชั้น เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร พบว่า ปัจจัยประชากรบางประการคืออายุ สถานภาพสมรสและขนาดครอบครัว มีความสัมพันธ์กับกระบวนการสังคมประภิตทางการเมืองของผู้รับสารสัมภาษณ์ในเรื่องทัศนคติทางการเมืองแบบประชาธิปไตย

สมมิตร โชติแก้ว (2524) ได้ศึกษาเรื่องการศึกษาพฤติกรรมการรับฟังรายการวิทยุกระจายเสียงและความต้องการวิทยุเพื่อการศึกษาของประชาชนในเขตเมืองและเขตชนบทจังหวัดพิษณุโลก พบว่า รูปแบบวิธีการนำเสนอรายการควรเสนอในลักษณะพูดคุยเป็นกันเองกับผู้ฟัง

ใช้ภาษาที่เข้าใจง่ายพูดมีสาระและแทรกอารมณ์ขันบ้าง ผู้ดำเนินรายการควรเป็นคนวัยเดียวกันกับกลุ่มผู้ฟังเป้าหมาย ซึ่งจะช่วยให้การจัดรายการสอดคล้องกับความต้องการและรสนิยมของกลุ่มผู้ฟังเป้าหมายได้มากขึ้น

อรวรรณ วิจักขณะ (2534) ศึกษาเรื่องการเปิดรับและการใช้ประโยชน์จากสื่อมวลชนของนิสิต นักศึกษามหาวิทยาลัยในกรุงเทพมหานคร พบว่า นักศึกษาจะนิยมเปิดรับรายการประเภทสันทนาการ เพลิดเพลินและบันเทิงใจ เช่น ภาพยนตร์ วิดีโอ

โจเซฟ ที แคลปเปอร์ (Joseph T. Klapper อ้างถึงในปรมะ สตะเวทิน, 2533) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับอิทธิพลของสื่อสารมวลชนประเภทต่าง ๆ ที่มีต่อทัศนคติ และ พฤติกรรมด้านต่าง ๆ ของประชาชนว่า สื่อมวลชนสร้างทัศนคติและค่านิยมใหม่ให้เกิดแก่ประชาชนได้ในกรณีที่บุคคลนั้น ๆ ไม่เคยมีความรู้หรือมีประสบการณ์เกี่ยวกับสิ่งนั้นมาก่อน อย่างไรก็ตาม ทัศนคติและค่านิยมใหม่นี้จะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อบุคคลรับสารที่เสนอเรื่องราวในแนวเดียวกันบ่อย ๆ เป็นอิทธิพลของสื่อมวลชนในลักษณะสะสม (commutative impact)

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย