



บทที่ 2

ทฤษฎี แนวความคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาวิจัยเรื่อง "ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติและพฤติกรรมการสื่อสารของหญิงโสด" ผู้วิจัยได้แบ่งทฤษฎี แนวความคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ตอนที่ 1 ทฤษฎี และแนวความคิดด้านการสื่อสาร ซึ่งได้แก่ การโน้มน้าวใจ ทัศนคติ การรับรู้ แนวคิดเกี่ยวกับตนเอง ทฤษฎีการเรียนรู้ กรอบอ้างอิง กลุ่มอ้างอิง พฤติกรรมการสื่อสาร การเปิดรับข่าวสาร การสื่อสารระหว่างบุคคล และความน่าเชื่อถือของแหล่งสาร

ตอนที่ 2 แนวความคิดด้านปัญหาโสดและการให้การสงเคราะห์ ซึ่งจะกล่าวถึงประวัติความเป็นมา การแก้ไขปัญหาโสด การสงเคราะห์หญิงโสด และการดำเนินงานของสถานสงเคราะห์หญิงบ้านเกร็ดกระการ

ตอนที่ 3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัญหาโสดในเรื่องทัศนคติ พฤติกรรมการสื่อสาร และอื่นๆ

ตอนที่ 1 ทฤษฎีและแนวความคิดด้านการสื่อสาร

ในการที่จะให้งานด้านการสงคมสงเคราะห์ดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุวัตถุประสงค์นั้น เราสามารถนำการสื่อสารเข้ามาเป็นเครื่องมือ เพื่อให้เกิดความเข้าใจที่ตรงกัน เกิดการเปลี่ยนแปลง และร่วมมือกันในการพัฒนาและช่วยเหลือในที่สุด

Rogers (1973) ได้ให้ความหมายของคำว่า "การสื่อสาร" ดังนี้
 "การสื่อสาร" คือ กระบวนการที่ความคิดหรือข่าวสารถูกส่งจากแหล่งสาร ไปยัง
 ผู้รับสาร โดยมีเจตนาที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมบางประการของผู้รับสาร ซึ่งผล
 ของการสื่อสารนี้จะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง 3 ประการ คือ

1. การเปลี่ยนแปลงความรู้ของผู้รับสาร (Knowledge)
2. การเปลี่ยนแปลงทัศนคติของผู้รับสาร (Attitude)
3. การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้รับสาร (Practice)

การที่เราจะสามารถเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมบางประการของผู้รับสารได้นั้น
 กระบวนการสื่อสารประเภทหนึ่งซึ่งจะเข้ามาเกี่ยวข้องด้วยได้แก่ "การโน้มน้าวใจ"

การโน้มน้าวใจ (Persuasion)

การโน้มน้าวใจเป็นกระบวนการสื่อสารประเภทหนึ่ง โดยผู้ส่งสารจะต้องมี
 ความตั้งใจที่จะมีอิทธิพลเหนือผู้รับสาร หรือต้องการการตอบสนอง สิ่งที่ผู้ส่งสารคาดหวัง
 จากผู้รับสาร ได้แก่ การที่ผู้รับสารเกิดการเปลี่ยนแปลง หรือการสร้างหรือการดำรงไว้
 ซึ่ง "ความคิดเห็น" "ทัศนคติ" "ค่านิยม" และ "ความเชื่อ" หรือเกิดอิทธิพลต่อการรับรู้
 อารมณ์ ความรู้สึก ตลอดจนพฤติกรรมในผู้รับสาร ในการโน้มน้าวใจนั้นผู้ส่งสารจะ
 คำนึงถึงการกำหนดทางเลือกให้แก่ผู้ที่เราต้องการจะโน้มน้าวใจ และจะพยายามที่จะมี
 อิทธิพลเหนือทางเลือกนั้น

ในการสื่อสารนั้น เราจะเรียกว่าเป็นการโน้มน้าวใจก็ต่อเมื่อเป็นความพยายาม
 อย่างจงใจ (conscious attempt) ในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้อื่น นอกจากนี้
 การโน้มน้าวใจต่างจากการคล้อยตามเพราะการคล้อยตามจะไม่มี การเปลี่ยนแปลงการรับรู้
 ในขณะที่การโน้มน้าวใจจะประกอบด้วย การเปลี่ยนแปลงในด้านการรับรู้เป็นประการแรก
 ก่อนที่จะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงทางด้านอารมณ์ ความรู้สึก และพฤติกรรมในที่สุด

Hovland และ Janis (1959) กล่าวว่า

ผลของการโน้มน้าวใจจะสามารถสังเกตได้จากการเปลี่ยนแปลงทัศนคติซึ่งเป็น
สิ่งแรกสุดในการตอบสนอง และหลังจากนั้นจะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงความคิดเห็น
การเปลี่ยนแปลงการรับรู้ การเปลี่ยนแปลงความรู้สึก และการเปลี่ยนแปลง
การกระทำในที่สุด

นอกจากนี้ Rosenberg และ Hovland (1960) ได้เสนอแนะเกี่ยวกับ
ผลของการโน้มน้าวใจว่า

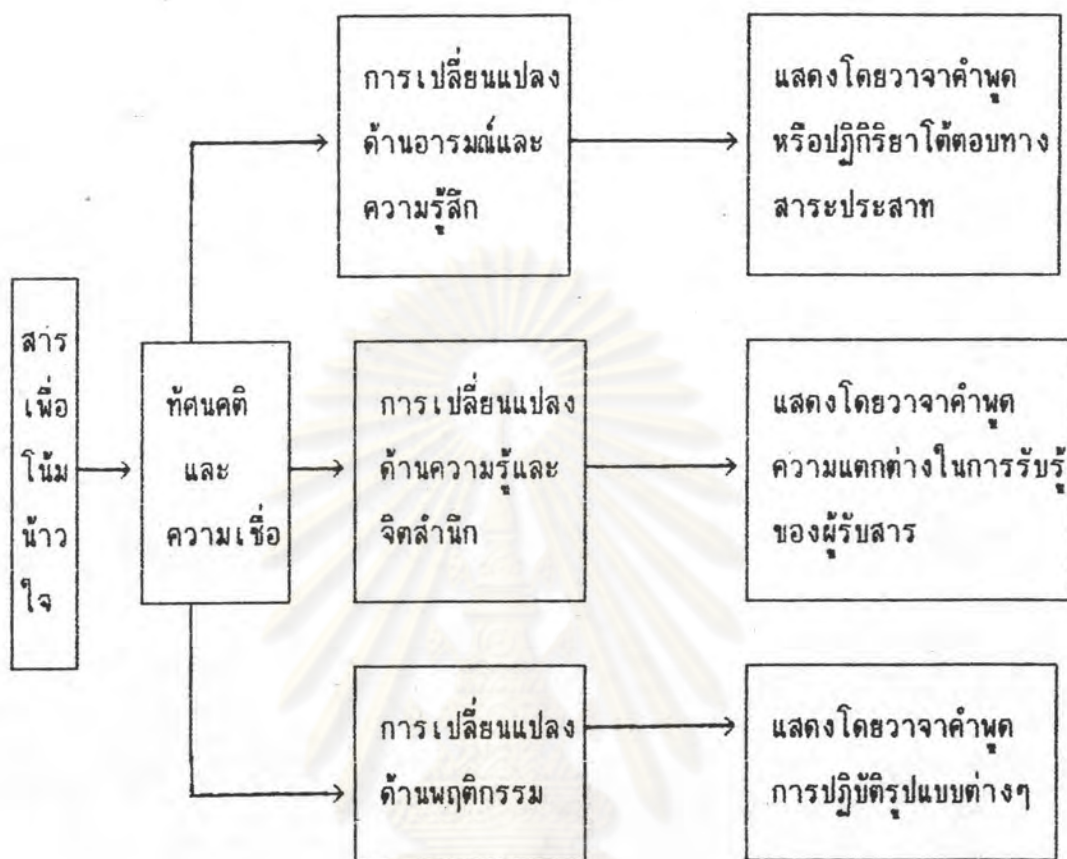
ผลของการโน้มน้าวใจจะสามารถสังเกตได้ว่าจะเกี่ยวข้องกับทัศนคติเมื่อมี
การตอบสนอง และกล่าวว่าการโน้มน้าวใจสามารถแยกได้เป็นการเปลี่ยนแปลง
ความรู้และจิตสำนึก (cognition) การเปลี่ยนแปลงอารมณ์และความรู้สึก
(affection) และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม (behavior)

Zimbardo (1977) ได้กล่าวเสริมเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงทัศนคติไว้ว่า
"การเปลี่ยนแปลงทัศนคติ" ขึ้นอยู่กับความรู้ กล่าวคือ ถ้ามีความรู้ ความเข้าใจดี
ทัศนคติก็จะเปลี่ยนแปลง และเมื่อทัศนคติเปลี่ยนแปลงแล้ว ก็จะมีการเปลี่ยนแปลง
พฤติกรรม ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงความรู้ ทัศนคติ และพฤติกรรมเป็นสิ่งที่เชื่อมโยงกัน
ในการที่จะให้มีการยอมรับปฏิบัติในสิ่งใด ต้องพยายามเปลี่ยนแปลงทัศนคติเสียก่อน
โดยการให้ความรู้

Bettinghaus (1980) ได้เสนอแบบจำลองการเกิดผลในการโน้มน้าวใจ
โดยชี้ให้เห็นความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติและการเปลี่ยนแปลงอื่นๆ ดังนี้

การเปลี่ยนแปลงภายใน

การเปลี่ยนแปลงภายนอก



DeFleur (1970) ได้กล่าวว่า

กุญแจสำคัญของ การโน้มน้าวใจอย่างมีประสิทธิภาพอยู่ที่การปรับเปลี่ยนโครงสร้างเชิงจิตวิทยาภายในของปัจเจกบุคคล และการปรับเปลี่ยนนี้จะทำให้บรรลุจุดมุ่งหมายซึ่งได้แก่ การตอบสนองทางพฤติกรรมดังปรารถนา นอกจากนี้เขายังได้เสนอแบบจำลองดังนี้



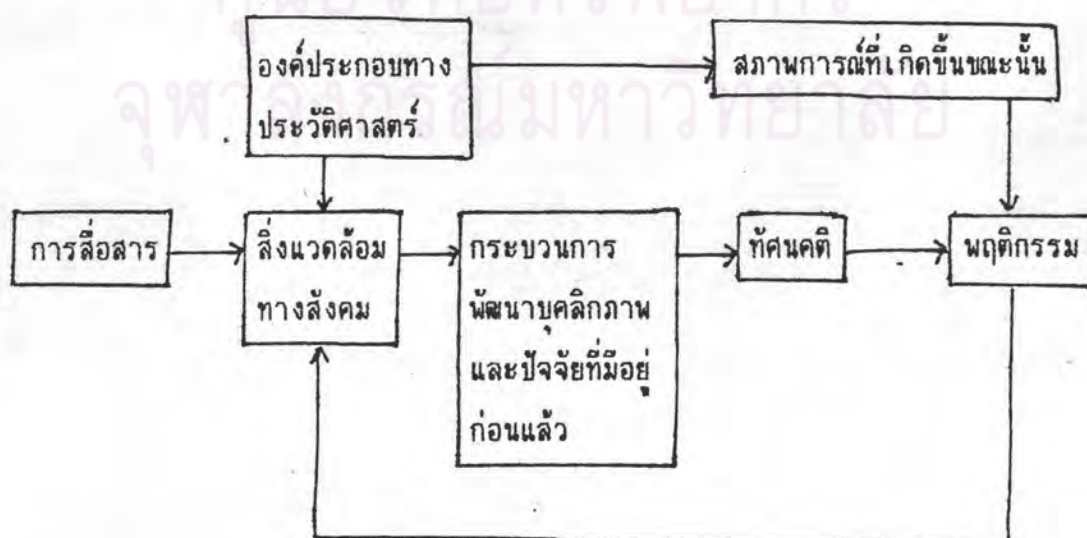
ทัศนคติ (Attitude)

ทัศนคติ หรือ เจตคติ หมายถึง ความรู้สึกชอบหรือไม่ชอบต่อสิ่งต่างๆ ซึ่งอาจจะเป็นบุคคล สิ่งของ ความคิด คำพูด เหตุการณ์ หรือสถานที่ใดที่หนึ่ง ทัศนคติเกิดขึ้นมาจากประสบการณ์ส่วนบุคคล มีลักษณะค่อนข้างที่จะคงทนแต่ก็เปลี่ยนแปลงได้ ถ้ามีเหตุผลหรือเหตุการณ์สำคัญเพียงพอ และทัศนคติมีความพร้อมที่จะแสดงออกเมื่อถูกกระตุ้น

Thiandis (Attitude and Attitude Change, 1971) กล่าวว่า องค์ประกอบที่สำคัญของทัศนคติมี 3 ประการคือ

1. การเรียนรู้ (Cognitive Component) ทัศนคติเป็นสิ่งที่เกิดจากการเรียนรู้หรือเกิดจากประสบการณ์ของแต่ละคน
2. ความรู้สึก (Affective Component) ทัศนคติเป็นสภาพทางจิตใจเกิดจากอารมณ์ ซึ่งจะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงความคิด ถ้าคนมีความรู้สึกชอบหรือไม่ชอบต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เขาก็จะมีสภาพจิตใจที่สนับสนุนหรือต่อต้านสิ่งนั้นอย่างถาวรพอสมควร
3. พฤติกรรมที่แสดงออก (Behavioral Component) ทัศนคติเป็นสภาพจิตใจที่มีอิทธิพลต่อความคิดและการกระทำของบุคคลเป็นอันมาก เพราะถ้ามีความรู้สึกต่อสิ่งใดแล้ว ก็จะมีท่าทีต่อสิ่งนั้นในลักษณะอันจำกัด

Newson และ Siegfried (Newson and Siegfried, 1981) ได้เสนอแบบจำลองของกระบวนการพื้นฐานในการเกิดทัศนคติ ดังนี้



จากแบบจำลองนี้จะเห็นได้ว่า การก่อตัวของทัศนคติมีความสัมพันธ์กับสิ่งต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. องค์ประกอบทางประวัติศาสตร์ (Historical Factor) หมายถึง ลักษณะทางด้านประวัติของบุคคลได้แก่ สถานที่เกิด ภูมิลาเนา สภาพทางเศรษฐกิจ บรรทัดฐานทางสังคม บุคลิกภาพ และการพิจารณาเรื่องเกี่ยวกับการเมืองและสังคมที่ผ่านมา ซึ่งสิ่งต่างๆ เหล่านี้จะเป็นสิ่งที่ช่วยกำหนดลักษณะของบุคคล
2. สิ่งแวดล้อมทางสังคม (Social Environment) ซึ่งประกอบด้วย การติดต่อสื่อสารกับบุคคลต่างๆ การโน้มน้าวใจ กลุ่มและบรรทัดฐานของกลุ่ม สถานการณ์ต่างๆ ในชีวิตของบุคคล ประสบการณ์ และองค์ประกอบทางด้านประวัติศาสตร์ที่มีอยู่ สิ่งต่างๆ เหล่านี้มีบทบาทในการสร้างทัศนคติซึ่งมีผลต่อความรู้สึกริเริ่มกิดของบุคคลในเรื่องต่างๆ
3. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพและปัจจัยที่มีอยู่แล้ว (Personality Process and Perdispositions) ซึ่งเป็นกระบวนการพื้นฐานในการสร้างทัศนคติของบุคคล ได้แก่ความเห็นในเรื่องต่างๆ ในสังคม การป้องกันตัวเอง ลักษณะเฉพาะของบุคคล ความเชื่อความรู้ อารมณ์ และพฤติกรรม ซึ่งทำให้บุคคลแต่ละคนมีทัศนคติที่ไม่เหมือนกัน
4. ทัศนคติ (Attitude) ทัศนคติของบุคคลที่มีต่อเรื่องต่างๆ นั้น เกิดเนื่องจากการมองแบบเหมารวมพวก (Stereotype) การได้รับข่าวสารเกี่ยวกับการกระทำและนโยบายต่างๆ การได้รับทัศนคติอื่นๆ ทั้งที่เข้ามาอยู่ร่วมกับทัศนคติเดิมและทัศนคติที่บุคคลได้รับ ซึ่งอาจเป็นเพราะทัศนคติเหล่านี้เป็นทัศนคติที่บุคคลไม่เห็นด้วย ดังนั้นเราอาจกล่าวได้ว่า ทัศนคติของบุคคลเป็นสิ่งที่เกิดจากรอบแห่งประสบการณ์ (Frame of Reference)
5. การสื่อสาร (Communication) การสื่อสารเป็นองค์ประกอบสำคัญในการเชื่อมโยงให้มนุษย์เกิดทัศนคติต่อสิ่งต่างๆ ไม่ว่าทัศนคติจะเกิดจากอะไรก็ตาม ก็จะต้องมีการสื่อสารเป็นองค์ประกอบอยู่ด้วยเสมอ จนสามารถกล่าวได้ว่า การสื่อสารหรือการแลกเปลี่ยนข่าวสารระหว่างกันเป็นกิจกรรมที่สำคัญ และมีผลให้เกิดทัศนคติต่อสิ่งต่างๆ

การรับรู้ (Perception)

การรับรู้ คือ กระบวนการในการรวบรวมข่าวสารสนเทศและการให้ความหมายต่อสิ่งที่เกิดขึ้น (Weaver, 1984) โดยที่ข้อมูลข่าวสารต่างๆที่ก่อให้เกิดกระบวนการรับรู้มาจากการรับสัมผัสโดยประสาทสัมผัสทั้งห้า ซึ่งได้แก่ การเห็น การได้ยิน การได้กลิ่น การได้ลิ้มรส และการสัมผัส

การรับรู้ของแต่ละบุคคลจะมีความสัมพันธ์กับความสนใจ ความต้องการ และสภาพเฉพาะตัวของบุคคล เช่น พื้นฐานทางสังคมและวัฒนธรรม นอกจากนี้การรับรู้ของคนเรายังได้รับอิทธิพลจากความคาดหวัง ทัศนคติ อารมณ์ ภาษา ความรู้ และประสบการณ์ต่างๆอีกด้วย

กระบวนการการรับรู้ที่เกิดขึ้นในตัวผู้รับสารประกอบด้วยกระบวนการย่อยๆ 3 กระบวนการ ได้แก่ การเลือก การรวบรวม และการแปลความหมายข่าวสารที่เรารับมา โดยมีปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการรับรู้ คือ รูปแบบตายตัว (stereotype) ความใกล้ (proximity) และบทบาท (role) (จารย์ไน แกลโกศล, 2532)

รูปแบบตายตัว (stereotype) คือ กระบวนการระบุหรือจำแนกสิ่งหนึ่งสิ่งใดหรือบุคคลหนึ่งบุคคลใดที่เราเกี่ยวข้องกับ หรือการจัดคนหรือสิ่งของที่เรากำลังเกี่ยวข้องกับตามประเภทหรือเกณฑ์ที่เราใช้อยู่แล้ว ซึ่งอาจส่งผลให้เรามองบุคคลหรือสิ่งต่างๆผิดไปจากความจริงในบางกรณี

ความใกล้ (proximity) ประกอบด้วย ความใกล้ตัว (physical proximity) และความใกล้ใจ (psychological proximity) การที่มองดูคนคนที่อยู่ใกล้หรือไกลเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อความชัดเจนในการมองเห็นบุคคลนั้น การรับรู้และขอรายละเอียดต่างๆเกี่ยวกับคนนั้น นอกจากนี้การที่เรามีความรู้สึกนึกคิดคล้ายคลึงหรือใกล้เคียงกันจะมีแนวโน้มต่อการรู้และเข้าใจในกันและกัน ตลอดจนมีแนวโน้มที่จะรับรู้ในสิ่งที่ที่คนที่มีความรู้สึกนึกคิดใกล้เคียงกับเรารับรู้

บทบาท (role) บทบาทเป็นปัจจัยที่มีผลต่อความมุ่งหวัง ความต้องการทัศนคติ สถานการณ์ และการรับรู้ การที่คนเรามีบทบาทหลายบทบาทมีส่วนทำให้การรับรู้ในแต่ละบทบาทแตกต่างกันไป ในขณะที่เดียวกันการมีบทบาทมากเป็นแนวโน้มให้เรามีโอกาสรับรู้ได้มาก

แนวคิดเกี่ยวกับตนเอง (Self Concept)

แนวคิดเกี่ยวกับตนเอง เป็นพื้นฐานที่สำคัญประการหนึ่งในการเปิดตนเองออกสู่การติดต่อสื่อสารกับผู้อื่น ประกอบด้วย การรู้ตนเอง (self-awareness) การยอมรับตนเอง (self-acceptance) การรู้จักตนเอง (self-actualization) และการเปิดตนเอง (self-disclosure)

1. การรู้ตนเอง (self-awareness) คือ การที่เราสามารถวิเคราะห์หรือระบุได้ว่าเราเป็นคนอย่างไร การที่เราจะรู้ตัวเองนั้นขึ้นอยู่กับประสบการณ์และการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น การที่เราจะรู้เกี่ยวกับตนเองอยู่เสมอเราควรจะมีการคาดการณ์ายความสำเร็จเกี่ยวกับตนเองอย่างสม่ำเสมอ และการสร้างความคิดต่อตนเองในเชิงลบและเชิงบวก

2. การยอมรับตนเอง (self-acceptance) คือ การยอมรับความรู้สึก ความเชื่อ เป้าหมาย และความสัมพันธ์ต่างๆ ตลอดจนธรรมชาติ เจื่อนไขต่างๆ และข้อเท็จจริงเกี่ยวกับตัวเรา การที่เรายอมรับตนเองจะเป็นหนทางเบื้องต้นที่จะนำไปสู่การสร้างแนวทางในการปรับปรุงประสิทธิภาพของการสื่อสารระหว่างบุคคลของเรา

3. การรู้จักตนเอง (self-actualization) การรู้จักตนเองเป็นผลมาจากการรู้ตนเองและการยอมรับตนเอง คนที่รู้จักตนเองมักจะมีลักษณะที่สำคัญ 3 ประการ คือ การพอใจในการใช้ความสามารถเท่าที่มีอยู่เพื่อคุณแลตนเอง การเชื่อในการตัดสินใจของตนเอง และการมีความยึดหยุ่น ซึ่งจะนำไปสู่ความเต็มใจที่จะยืนหยัดอยู่ด้วยตนเอง การไว้วางใจตนเอง และความพร้อมที่จะเปลี่ยนเมื่อรู้ว่าการตัดสินใจของตนผิด

4. การเปิดตนเอง (self-disclosure) การเปิดตัวเองเป็นสิ่งที่ทำให้การสื่อสารระหว่างคู่สื่อสารมีประสิทธิภาพและตรงเป้าหมาย เนื่องจากการเปิดตนเองเกี่ยวข้องกับเปิดเผยความรู้สึก การกล้าที่จะแสดงความคิดเห็น และยังช่วยให้คู่สื่อสารรู้จักกันดีขึ้น

Joseph และ Harrison (อ้างใน จาระไน แกลโกศล, 2532) ได้สร้างแผนภูมิเกี่ยวกับแนวคิดเรื่องการเปิดตัวเอง เรียกว่า "Johari Window" ดังนี้

| | |
|-------------------------------|---------------------------------|
| บริเวณเปิด Open Pane | บริเวณจุดบอด Blind Pane |
| | |
| | |
| บริเวณซ่อนเร้น Hidden Pane | บริเวณที่ไม่รู้ Unknowh Pane |
| | |
| | |

กรอบสี่เหลี่ยมทั้งหมดเป็นแนวความคิดแทนความเป็นตนของบุคคลโดยบุคคลหนึ่งเส้นย่อยต่างๆเป็นกรอบที่สามารถเปลี่ยนให้กว้างหรือแคบได้เมื่อเปลี่ยนบุคคลที่เราสื่อสารด้วย เนื้อที่ในกรอบแต่ละกรอบจะหดเข้าหรือขยายออกตามการรับรู้ต่อพฤติกรรม ความรู้สึก และแรงกระตุ้นต่อตัวเอง และต่อคู่สื่อสาร กรอบต่างๆก่อให้เกิดบริเวณดังต่อไปนี้

1. บริเวณที่เปิด (The Open Pane) บริเวณในกรอบของการเปิดเผยแสดงปริมาณของความเปลี่ยนแปลงอันเกิดจากการสื่อสารระหว่างบุคคล ยิ่งเมื่อความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลมากขึ้นหรือลึกซึ้งขึ้น อาณาเขตของการเปิดก็จะเพิ่มมากขึ้นซึ่งแสดงถึงความเต็มใจในอันที่จะเปิดตนเองออกติดต่อกับคู่สื่อสารมากขึ้น

2. บริเวณจุดบอด (The Blind Pane) เป็นบริเวณที่เปรียบเหมือนความ เป็นตนเองที่คนอื่นรู้ แต่เจ้าตัวไม่รู้ ทำให้เกิดภาวะที่บุคคลเข้าใจว่าตนเองเป็นอย่างหนึ่ง แต่ผู้อื่นมองเห็นว่าบุคคลผู้นั้นเป็นอีกอย่างหนึ่ง

3. บริเวณซ่อนเร้น (The Hidden Pane) เป็นบริเวณที่ผู้ที่เป็นเจ้าของตน เท่านั้นที่จะมีความเกี่ยวข้องอยู่ บริเวณดังกล่าวนี้เป็นสัญลักษณ์แทนความรู้สึก พฤติกรรม และแรงกระตุ้นของผู้ที่เป็นเจ้าของที่ไม่ยอมเปิดเผยให้ผู้อื่นทราบ

4. บริเวณที่ไม่รู้ (The Unknown Pane) เป็นบริเวณที่ทั้งบุคคลและผู้อื่นไม่รู้ ซึ่งบริเวณนี้อาจจะลดลงได้เมื่อมีการติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลให้มากขึ้น

ในการที่บุคคลจะเปิดตัวเองสู่การติดต่อกับผู้อื่นนั้น บุคคลควรมีการพัฒนา ทักษะต่างๆในด้านการสื่อสาร เช่น ความกล้าในการแสดงออก การเปิดเผยตนเอง การมีความรู้สึกร่วมกับผู้อื่น การหาโอกาสในการติดต่อสื่อสารกับผู้อื่น การรอจังหวะและ ความเหมาะสมในการสื่อสาร และการสื่อสารให้ชัดเจน ทั้งนี้เพื่อให้การสื่อสารมี ประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ทฤษฎีการเรียนรู้ (Learning Theory)

การเรียนรู้เป็นกระบวนการส่วนหนึ่งของพฤติกรรมมนุษย์ คนเราจะเรียนรู้หรือ เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมจากเหตุการณ์ต่างๆในสภาวะแวดล้อม เนื่องจากการสื่อสารมี ลักษณะสองทาง (two-way communication) เราจึงไม่สามารถมองข้ามเรื่องการ เรียนรู้ไปได้ (Bettinghaus, 1980)

แนวคิดพื้นฐานของทฤษฎีการเรียนรู้ ได้แก่ ความสัมพันธ์ระหว่าง "สิ่งเร้า" (stimuli) และ "การตอบสนอง" (response)

สิ่งเร้า ได้แก่ เหตุการณ์ที่อวัยวะภายในร่างกายจะรับรู้ ในสถานการณ์ การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจนั้นสิ่งเร้าได้แก่ "สาร" โดยแหล่งสารหรือผู้ส่งสารจะเป็นผู้ ส่งสิ่งเร้า

การตอบสนอง ได้แก่ สิ่งที่ได้รับสารแสดงออกมาหลังจากได้รับ"สิ่งเร้า" ซึ่ง ถ้าพิจารณาจากแบบจำลองการเกิดผลในการโน้มน้าวใจ เราจะพบว่าการตอบสนองได้แก่ การเปลี่ยนแปลงความรู้และจิตสำนึก การเปลี่ยนแปลงอารมณ์ความรู้สึก และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม โดยมีการเปลี่ยนแปลงทัศนคติเกิดขึ้นก่อนการเปลี่ยนแปลง ต่างๆเหล่านี้

โดยทั่วไปแล้วผู้ส่งสารโน้มน้าวใจจะต้องการการตอบสนองจากผู้รับสาร หรือ กลุ่มผู้รับสาร บางครั้งเราจะพบว่าผู้ส่งสารจะสามารถส่งสารและรออยู่เฉยๆจนผู้รับสาร มีปฏิกิริยาตอบสนองตามที่ผู้ส่งสารต้องการ หรือบางครั้งผู้ส่งสารจะส่งสารซ้ำภายใต้ เงื่อนไขต่างๆเพื่อให้ผู้รับสารตอบสนองตามที่ผู้ส่งสารต้องการ การมองเกี่ยวกับเรื่อง การตอบสนอง 2 รูปแบบนี้มีชื่อเรียกว่า การเรียนรู้โดยการปฏิบัติ (instrumental learning) และการเรียนรู้ภายใต้เงื่อนไข (conditioned learning) ซึ่งการ เรียนรู้ทั้ง 2 ประเภทนี้มีลักษณะดังต่อไปนี้

1. สถานการณ์การเรียนรู้โดยการปฏิบัติ (instrumental or operant learning)

ในสถานการณ์การเรียนรู้ประเภทนี้ สิ่งเร้าจะถูกส่งไปยังอวัยวะ และ เมื่อมีการตอบสนองตามที่ผู้ส่งสารต้องการแล้ว หลังจากนั้นอาจจะมีการใช้แรงเสริมย่ำ (reinforcement) หรือ การให้รางวัล (reward) เพื่อให้การตอบรับสารนั้นมีลักษณะที่ ถาวรต่อไป

2. สถานการณ์การเรียนรู้ภายใต้เงื่อนไข (conditioned learning)

ในสถานการณ์การเรียนรู้ภายใต้เงื่อนไขนี้ จะมีการส่งสิ่งเร้าที่อวัยวะคุ้นเคย และเคยตอบสนอง โดยได้รับรางวัลจากการตอบสนองนั้นไปยังอวัยวะหรือมุกกับการส่งสิ่งเร้าที่อวัยวะยังไม่คุ้นเคยไปด้วยกัน หลังจากอวัยวะได้ลองแล้ว สิ่งเร้าสิ่งใหม่จะสามารถทำให้เกิดการตอบสนองในลักษณะเดียวกับที่อวัยวะเคยตอบสนองสิ่งเร้าที่คุ้นเคย ตัวอย่างของการเรียนรู้ในลักษณะนี้ที่เป็นที่รู้จักกันดีได้แก่ กรณีการทดลองกับสุนัขของ Pavlov (Pavlov's dog) โดยสิ่งเร้าได้แก่อาหารไปก่อให้เกิดการตอบสนองอันได้แก่สุนัขน้ำลายไหล หลังจากนั้นได้มีการให้อาหารสุนัขพร้อมกับการลั่นกระดิ่งสุนัขก็จะน้ำลายไหลเช่นเดิม และหลังจากที่ได้มีการทดลองหลายๆครั้งก็จะมีกระดิ่งอย่างเดียวโดยไม่มีอาหาร ปฏิกริยาตอบสนองจากสุนัขก็จะ เป็นน้ำลายไหลเช่นเดิม

ทฤษฎีการเรียนรู้จะเกี่ยวข้องกับ "สิ่งเร้า" และ "การตอบสนอง" เสมอ ในบางทฤษฎีอาจมุ่งถึงความสนใจไปยังการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการตอบสนองและสนใจเรื่องอวัยวะที่ก่อให้เกิดการตอบสนองเพียงเล็กน้อยเท่านั้น ซึ่งทฤษฎีเหล่านี้เราเรียกว่า "ทฤษฎีสื่อสิ่งเร้า-การตอบสนอง" (Stimulus-Response Theory or S-R Theory) ในบางทฤษฎีจะสนใจการวิเคราะห์สภาวะภายในของอวัยวะของบุคคลที่จะตอบสนองสิ่งเร้า หรือที่รู้จักกันว่าเป็น "ทฤษฎีสื่อสิ่งเร้า-บุคคล-การตอบสนอง" (Stimulus-Organism-Response Theory or S-O-R Theory)

บุคคลจะแตกต่างกันไปตามวิธีการเรียนรู้และการตอบสนอง วิธีการรับรู้และการให้สิ่งเร้า คนเราจะเรียนรู้สิ่งเร้าที่เข้ากับกรอบอ้างอิงของตนได้เร็ว ในขณะที่เดียวกัน บางครั้งในการเรียนรู้บางครั้งจำเป็นต้องมีการเรียนรู้ซ้ำหลายครั้งเพื่อให้ผู้เรียนรู้รับเรื่องนั้นให้เข้ากับกรอบอ้างอิงเดิมของตน ดังนั้นในการโน้มน้าวใจเราจึงจำเป็นต้องตระหนักถึงการตอบสนองและการเรียนรู้ ซึ่งจะทำการสื่อสารที่ต้องการโน้มน้าวใจผู้รับสารกลายเป็นส่วนหนึ่งของกรอบอ้างอิงของผู้รับสารไปในที่สุด

เพื่อให้การโน้มน้าวใจประสบความสำเร็จ เราจำเป็นต้องรู้กรอบอ้างอิงของผู้รับสาร พัฒนาการของกรอบอ้างอิงจะขึ้นอยู่กับความต้องการและการรับข้อมูลเข้ามา ซึ่งองค์ประกอบนี้จะถูกควบคุมโดยกระบวนการเรียนรู้ เมื่อกรอบอ้างอิงพัฒนาขึ้นมา กรอบอ้างอิงนั้นจะเปลี่ยนแปลงไปก็ด้วยเพียงกระบวนการเรียนรู้เกี่ยวกับสิ่งใหม่ๆที่จะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในที่สุด

กรอบอ้างอิง (Frames of Reference)

กรอบอ้างอิงเป็นองค์ประกอบที่สำคัญประการหนึ่งในการพิจารณาเกี่ยวกับผลของการโน้มน้าวใจ กรอบอ้างอิง คือทัศนคติพื้นฐานที่คนเรามีอยู่ ประกอบด้วยทัศนคติและความเชื่อที่เรามีอยู่ ในการที่เราจะพิจารณาถึงทัศนคติที่จะเกิดขึ้นใหม่นั้น เราจำเป็นต้องพิจารณาถึงกรอบอ้างอิงของบุคคลผู้นั้นประกอบกันไป

Bettinghaus (1980) กล่าวว่า "พัฒนาการของกรอบอ้างอิงจะเกี่ยวข้องกับองค์ประกอบทางกรรมพันธ์ สภาวะแวดล้อมและประสบการณ์ต่างๆ ซึ่งสิ่งต่างๆเหล่านี้ มีอิทธิพลต่อพัฒนาการของทัศนคติและกรอบอ้างอิงของแต่ละคน"

คนเราจะมีประสบการณ์ที่แตกต่างกันไปไม่มีมนุษย์คู่ใดที่จะมีประสบการณ์ที่เหมือนกันทุกอย่าง นั่นหมายความว่ามนุษย์แต่ละคนจะมีรูปแบบของความเชื่อและทัศนคติที่เป็นของตนเอง โดยจะมีองค์ประกอบทางกรรมพันธ์และโครงสร้างของทัศนคติที่ได้มาจากประสบการณ์เป็นตัวกำหนดปฏิกิริยาที่บุคคลจะมีต่อสารโน้มน้าวใจ

การที่บุคคลได้สร้างรูปแบบของทัศนคติที่มีต่อสิ่งต่างๆโดยมีพื้นฐานมาจากประสบการณ์ต่างๆที่เคยประสบมาในอดีต เขาก็จะใช้ทัศนคติเหล่านั้นในรูปของกรอบอ้างอิงในการประเมินสารต่างๆที่เกี่ยวข้องกับทัศนคตินั้น การโน้มน้าวใจจะเกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงทัศนคติและความเชื่อซึ่งมีพื้นฐานจากการสร้างกรอบอ้างอิงใหม่ คนเราจะไม่ละทิ้งกรอบอ้างอิงเดิมของตนแต่เราจะปรับกรอบอ้างอิงเดิมให้เข้ากับข้อมูลใหม่ที่เขาเห็นว่ามีความ

ความยากลำบากสำหรับผู้ส่งสารโน้มน้าวใจคือการประเมินผู้รับสารโดยพิจารณาจากกรอบอ้างอิงของผู้รับสาร ได้แก่

1. ถ้ากรอบอ้างอิงของผู้รับสารกว้างและค่อนข้างสมบูรณ์ ข้อมูลใหม่ที่ขัดแย้งกับกรอบอ้างอิงจะทำให้ผู้รับสารเปลี่ยนพฤติกรรมเพียงเล็กน้อยเท่านั้น
2. ถ้ากรอบอ้างอิงของผู้รับสารกว้างและค่อนข้างสมบูรณ์ ข้อมูลใหม่ที่ไม่ขัดแย้งกับกรอบอ้างอิงจะช่วยเสริมกรอบอ้างอิงให้สมบูรณ์ขึ้น
3. ถ้ากรอบอ้างอิงของผู้รับสารคลุมเคลือและไม่ค่อยสมบูรณ์ ข้อมูลใหม่ที่ขัดแย้งกับกรอบอ้างอิงจะทำให้ผู้รับสารเริ่มไม่มั่นใจมากขึ้น และมีแนวโน้มที่จะทำให้ผู้รับสารใช้กรอบอ้างอิงเดิมในการตัดสินใจน้อยลง
4. ถ้ากรอบอ้างอิงของผู้รับสารคลุมเคลือและไม่ค่อยสมบูรณ์ ข้อมูลใหม่ที่ไม่ขัดแย้งกับกรอบอ้างอิงเดิมจะช่วยให้ผู้รับสารมีความมั่นใจมากขึ้น และมีแนวโน้มที่จะช่วยให้กรอบอ้างอิงของผู้รับสารสมบูรณ์ยิ่งขึ้นจนกระทั่งมันอาจจะเป็นส่วนสำคัญในการตัดสินใจของเขา

สิ่งหนึ่งที่ผู้ส่งสารต้องคำนึงถึง คือ ในการที่จะโน้มน้าวใจให้ผู้รับสารตัดสินใจกระทำนั้น ผู้ส่งสารไม่สามารถทำได้ในช่วงเวลาสั้น ถึงแม้ว่าสารโน้มน้าวใจจะมีผลต่อกรอบอ้างอิง แต่เนื่องจากคนเรามีกรอบอ้างอิงที่แตกต่างกันไปตามสถานการณ์และโอกาสต่างๆ

กลุ่มอ้างอิง (Reference Group)

นอกจากกรอบอ้างอิงแล้ว "กลุ่มอ้างอิง" ก็เป็นสิ่งที่มีความหมายต่อทัศนคติ กลุ่มอ้างอิงคือ กลุ่มใดก็ได้ที่บุคคลในกลุ่มมีส่วนสัมพันธ์กับทัศนคติของคนหนึ่งๆ กลุ่มอ้างอิงแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. กลุ่มอ้างอิงที่บุคคลเป็นสมาชิกอยู่
2. กลุ่มอ้างอิงที่บุคคลไม่ได้เป็นสมาชิกแต่เป็นกลุ่มที่มีอิทธิพลต่อของบุคคล

ผู้ส่งสารโน้มน้าวใจจำเป็นต้องเข้าใจเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงด้วยเพราะกรอบอ้างอิงสร้างขึ้นมาจากการติดต่อกับสมาชิกในกลุ่ม การที่เราเข้าใจเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงจะช่วยผู้ส่งสารในการคาดเดาผลที่จะเกิดจากสาร กลุ่มอ้างอิงมีหน้าที่สำคัญ 2 ประการ คือ

1. หน้าที่ในการกำหนดพฤติกรรมของบุคคลโดยใช้มาตรฐานของกลุ่ม และบรรทัดฐานของพฤติกรรมเป็นเกณฑ์
2. หน้าที่ในการเป็นมาตรฐานหรือตัวกำหนดการตัดสินใจเกี่ยวกับสารโน้มน้าวใจที่ได้รับ

เราจะเห็นว่าหน้าที่ทั้ง 2 ประการของกลุ่มอ้างอิงเป็นหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกัน Kelly (1965) ได้กล่าวว่า "หน้าที่ประเภทที่ 2 ของกลุ่มอ้างอิงเป็นหน้าที่ในเชิงเปรียบเทียบของบุคคลที่มีในขอบเขตของพฤติกรรม ทศนคติ สภาวะการณ์ และลักษณะอื่นๆในการแสดงมาตรฐานหรือเปรียบเทียบสิ่งที่เขาใช้ตัดสินใจและประเมินค่า"

จากสิ่งที่กล่าวมาทั้งหมดนั้นเราพอจะกล่าวได้ว่า สืบเนื่องจากมนุษย์เป็นผู้ที่รับข้อมูลข่าวสารจากโลกรอบตัวเสมอ ดังนั้นนับตั้งแต่มนุษย์เกิดมาจนกระทั่งมนุษย์ตาย ความคิดต่างๆของมนุษย์จะอยู่ในกระบวนการของกรอบอ้างอิงที่สลับซับซ้อน กรอบอ้างอิงจะเป็นตัวกำหนดสิ่งใดที่เราจะเข้าไปยุ่งเกี่ยว สิ่งใดที่เราจะเชื่อ สิ่งใดที่เราจะชอบหรือเกลียด และวิธีการที่เราจะตอบสนองสารที่เรารับจะเป็นอย่างไร

กรอบอ้างอิงของเราจะมีการพัฒนาและจะปรับเปลี่ยนไปตามการรับรู้ของแต่ละบุคคล ในสถานการณ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจนั้น กรอบอ้างอิงจะมีส่วนช่วยในการกำหนดพฤติกรรมที่เราจะปฏิบัติและจะปรับเปลี่ยน กรอบอ้างอิงประกอบด้วยทัศนคติและความเชื่อต่างๆการโน้มน้าวใจที่จะประสบความสำเร็จได้นั้นก็จะเกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงทัศนคติและความเชื่อ

พฤติกรรมกรรมการสื่อสาร (Communication Behavior)

พฤติกรรมกรรมการสื่อสาร คือ การกระทำ การแสดงออกซึ่งสัญญาณลักษณะ บ่งบอกว่าเป็นการสื่อความหมาย โดยอาศัยกระบวนการถ่ายทอดและแลกเปลี่ยน ข่าวสาร ความรู้สึกนึกคิด ทักษะ ทักษะ ทักษะ ทักษะ ทักษะ ทักษะ ทักษะ ทักษะ เพื่อวัตถุประสงค์หลัก คือ ความเข้าใจร่วมกัน (ขวัญเรือน กิตติวัฒน์, 2527)

พฤติกรรมกรรมการสื่อสารมีลักษณะที่สำคัญดังต่อไปนี้ (ขวัญเรือน กิตติวัฒน์, 2527)

1. พฤติกรรมกรรมการสื่อสารมีลักษณะเป็นกระบวนการ โดยกระบวนการของ พฤติกรรมกรรมการสื่อสารจะเกิดขึ้นในลักษณะที่เป็นวงจรต่อเนื่องกันไปตลอดเวลา วงจร ของพฤติกรรมกรรมการสื่อสารประกอบด้วยพฤติกรรมกรรมการเข้ารหัส (encoding behavior) พฤติกรรมกรรมการถ่ายทอดและการรับ (transmitting and receiving behavior) พฤติกรรมกรรมการถอดรหัส (decoding behavior) และพฤติกรรม การตีความหมาย (interpretive behavior) โดยไม่มีจุดเริ่มต้นและจุดสิ้นสุด ไม่มีขอบเขตที่แน่ชัด ผู้ส่งสารและผู้รับสารจะสลับบทบาทไปมาอย่างแน่ชัดและต่าง แสดงปฏิกริยาตอบโต้และตอบสนองระหว่างกันและกัน จนกระทั่งเกิดความเข้าใจ ร่วมกันในที่ที่สุด

2. พฤติกรรมกรรมการสื่อสารเป็นกระบวนการที่มีความสัมพันธ์กับกระบวนการ ทางด้านจิตวิทยา กระบวนการทางสังคม และกระบวนการทางวัฒนธรรม โดยมี แรงกระตุ้นจากปัจจัยภายในตัวบุคคลได้แก่ ความทรงจำ ความหวัง ทักษะ เป็น ต้น และแรงกระตุ้นจากปัจจัยภายนอกตัวบุคคล ได้แก่ บทบาท จารีตประเพณี จรรยาบรรณ กฎหมาย และวัฒนธรรม เป็นต้น แรงกระตุ้นต่างๆเหล่านี้จะร่วมกัน ผลักดันให้การแสดงออกของพฤติกรรมกรรมการสื่อสารของมนุษย์เป็นไปตามกรอบแห่ง การเรียนรู้ การรับรู้ ความเชื่อ ค่านิยม ฯลฯ ทำให้ผลตอบสนองของพฤติกรรม การสื่อสารเป็นไปตามลักษณะเฉพาะตัวบุคคลหรือเฉพาะกลุ่มสังคม

3. พฤติกรรมการสื่อสารเป็นกระบวนการที่เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมภายนอกกระบวนการสื่อสาร กระบวนการสื่อสารจะเกิดขึ้นภายใต้เงื่อนไขของสภาพการณ์หรือสภาพแวดล้อมภายนอกกระบวนการสื่อสาร ซึ่งประกอบด้วย สภาพแวดล้อมทางกายภาพ การเมือง การเศรษฐกิจ ฯลฯ ตลอดจนปัจจัยต่างๆ ด้านสรีระ เวลา โอกาส ระยะทาง การเงิน ฯลฯ ซึ่งมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งต่อการส่งเสริม หรือสกัดกั้นการกระทำการติดต่อสื่อสาร

4. พฤติกรรมการสื่อสารเป็นกระบวนการที่เกิดขึ้นจากสัญชาตญาณและการเรียนรู้ทางสังคม โดยที่โครงสร้างและส่วนประกอบของระบบสังคม ต่างมีส่วนในการเตรียมและกำหนดรูปแบบของพฤติกรรมการสื่อสาร พฤติกรรมการสื่อสารของมนุษย์จะมีทั้งที่เป็นพฤติกรรมเปิดเผย (overt behavior) เช่น การพูด การเขียน สีน้หน้าทำทาง และส่วนที่เป็นพฤติกรรมปกปิด (covert behavior) เช่น การรับรู้ ความคิด เป็นต้น โดยที่บุคคลแต่ละคนจะแสดงออกแตกต่างกันไปตามการขัดเกลาจากสภาวะแวดล้อมทางสังคมและวัฒนธรรมในท้องถิ่นที่บุคคลผู้นั้นอาศัยอยู่

ถ้านำเอาแนวคิดเกี่ยวกับองค์ประกอบพื้นฐานของกระบวนการสื่อสาร ซึ่งได้แก่ ผู้ส่งสาร สาร ช่องทางการสื่อสาร ผู้รับสาร และการตอบสนอง มาอธิบายเกี่ยวกับพฤติกรรมการสื่อสารในสถานสงเคราะห์หญิงบ้านเกร็ดตระการอย่างกว้างๆ นั้น จะจำแนกได้ดังนี้ คือ

ผู้ส่งสาร ได้แก่ เจ้าหน้าที่ของสถานสงเคราะห์ หญิงที่เข้ารับการสงเคราะห์ และบุคคลภายนอกอื่นๆ

สาร ได้แก่ เนื้อหาเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานในการดำรงชีวิต เช่น ความรู้เกี่ยวกับทักษะในการอ่าน การเขียนภาษาไทย เป็นต้น ความรู้ในการพัฒนาอาชีพ ข่าวสารบ้านเมืองที่เกิดขึ้นประจำวัน ฯลฯ เพื่อให้ผู้รับการสงเคราะห์ได้นำมาปรับและประยุกต์ใช้ในการพัฒนาตนเองต่อไป

ผู้รับสาร ได้แก่ หญิงซึ่งเข้ารับการสงเคราะห์ ซึ่งแต่ละคนจะมีภูมิหลังที่แตกต่างกันไป

ช่องทางการสื่อสาร ได้แก่ ช่องทางการสื่อสารระหว่างบุคคล เช่น การพูดคุยกันเป็นรายบุคคล การสื่อสารในกลุ่ม เช่น การอภิปรายกลุ่มย่อย การสื่อสารสาธารณะ เช่น การบรรยายหน้าที่ประชุมและการสื่อสารมวลชนเช่น สื่อสิ่งพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ เป็นต้น โดยนำสื่อประเภทต่างๆมาใช้ประสานกัน

พฤติกรรมสื่อสารนี้จะเป็นพฤติกรรมที่ต่อเนื่องเป็นพลวัต (dynamic) ผู้รับสารจะมีการเปิดรับสารต่างๆที่เข้ามาสู่ตน (input) และในขณะเดียวกันก็จะแสดงพฤติกรรมตอบสนอง (output) และในบางครั้งผู้รับสารก็อาจจะมาเป็นผู้ส่งสารก็ได้ ซึ่งพฤติกรรมในการสื่อสารนี้จะทำให้เกิดกระบวนการสื่อสารที่จะให้บุคคลเกิดการตื่นตัว รับรู้ และเข้าใจข่าวสาร เพื่อที่จะได้เกิดความคิด ความรู้สึก และความรู้เท่าทันต่อสิ่งต่างๆที่มีการเปลี่ยนแปลงในสังคม ตลอดจนสามารถนำความรู้ที่ได้ไปพัฒนาชีวิตตนเพื่อการดำรงอยู่กับผู้อื่นในสังคมอย่างมีความสุขต่อไป

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยมุ่งที่จะศึกษา "พฤติกรรมสื่อสาร" โดยเน้นถึงการเปิดรับข่าวสาร พฤติกรรมสื่อสารภายหลังการเปิดรับข่าวสาร และความพร้อมในการเปิดรับข่าวสารประเภทต่างๆของหญิงโสเภณี

การเปิดรับข่าวสาร (Media Exposure)

ในการเปิดรับข่าวสารของบุคคลนั้น เชื่อว่าแต่ละบุคคลจะรับข่าวสารทุกอย่างไม่ได้อยู่หรือที่ผ่านเข้ามาสู่ตนทั้งหมด แต่บุคคลจะมีการเปิดรับสารและเลือกรับรู้เพียงบางส่วน ของสิ่งเร้าที่บุคคลผู้นั้นคิดว่ามีประโยชน์ต่อตน แรงผลักดันที่ทำให้บุคคลหนึ่งได้มีการเลือกรับสื่อ นั้น เกิดจากคุณลักษณะพื้นฐานของผู้รับสารในด้านต่างๆ ซึ่งได้แก่

1. องค์ประกอบด้านจิตใจ เช่น กระบวนการเลือกรับข่าวสาร การเลือกรับรู้ทัศนคติ ประสบการณ์

2. องค์ประกอบทางสังคม สภาพแวดล้อม เช่น ครอบครัว สถาบันทางการศึกษา วัฒนธรรมประเพณี และลักษณะทางประชากร เช่น อายุ เพศ ภูมิฐานะทางการศึกษา และสถานภาพทางสังคม

นอกจากนี้บุคคลแต่ละคนยังมีขั้นตอนและกระบวนการในการเลือกรับข่าวสารที่แตกต่างกันไป Klapper (1960) ได้เสนอทฤษฎีเกี่ยวกับกระบวนการในการเลือกรับสาร (Selectivity Process) ดังนี้

1. การเลือกเปิดรับ (Selective Exposure) กล่าวคือ บุคคลจะเลือกเปิดรับสื่อ และข่าวสารจากแหล่งสารต่างๆ ตามความสนใจ และความต้องการ เพื่อนำมาใช้แก้ปัญหาหรือสนองความต้องการของตน

2. การเลือกให้ความสนใจ (Selective Attention) นอกจากบุคคลจะเลือกเปิดรับข่าวสารแล้ว บุคคลยังเลือกให้ความสนใจเฉพาะข่าวสารที่สอดคล้องกับทัศนคติและความเชื่อดั้งเดิม และจะหลีกเลี่ยงที่จะให้ความสนใจกับข่าวสารที่ขัดแย้งกับทัศนคติและความเชื่อดั้งเดิมของตนด้วย

3. การเลือกรับรู้ (Selective Perception) บุคคลจะเลือกรับรู้หรือเลือกตีความข่าวสารที่ได้รับไปในทางที่สอดคล้องกับทัศนคติและประสบการณ์ที่มีอยู่ก่อน ในกรณีที่ข่าวสารที่ได้รับมาใหม่มีความขัดแย้งกับทัศนคติและความเชื่อดั้งเดิม บุคคลมักบิดเบือนข่าวสารนั้นเพื่อให้สอดคล้องกับทัศนคติและความเชื่อของตน

4. การเลือกจดจำ (Selective Retention) หลังจากที่บุคคลเลือกรับเลือกให้ความสนใจ และเลือกตีความข่าวสารไปในทิศทางที่สอดคล้องกับทัศนคติ และความเชื่อของตนแล้ว บุคคลยังเลือกจดจำ เนื้อหาสาระของสารในส่วนที่ต้องการจำเข้าไปเก็บไว้เป็นประสบการณ์ เพื่อที่จะนำไปใช้ในโอกาสต่อไป และจะพยายามลืมในส่วนที่ต้องการจะลืมอีกด้วย

ในการเปิดรับข่าวสารของผู้รับสารนั้น Davis (อ้างใน Cutlip & Center, 1978) กล่าวว่า ผู้ส่งสารมีวัตถุประสงค์ที่คาดหวังต่อผู้รับสาร 5 ประการคือ

1. สามารถรับข่าวสารนั้นได้
2. เข้าใจเนื้อหาของข่าวสารนั้น
3. รับทราบข่าวสารนั้น
4. เกิดการปฏิบัติหรือการตอบสนอง
5. มีปฏิกิริยาตอบสนอง

ดังนั้นจะเห็นได้ว่า เมื่อผู้ส่งสารส่งข่าวสารไปยังผู้รับ ผู้ส่งสารต้องการให้ข่าวสารนั้นถึงผู้รับสาร เพื่อให้ผู้รับสารได้ทราบข่าวสาร ทิศความ และทำความเข้าใจกับเนื้อหาที่ได้รับ และนำข่าวสารไปปฏิบัติหรือแสดงออก นอกจากนั้นผู้รับสารอาจจะมีปฏิกิริยาตอบสนองส่งผู้ส่งสาร

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยจะศึกษาว่า หนึ่งผู้เข้ารับการสงเคราะห์มีพฤติกรรมการสื่อสารอย่างไร โดยศึกษาจาก

1. การเปิดรับข่าวสาร ได้แก่ การเปิดรับข่าวสารจากสื่อบุคคล และสื่อประเภทอื่นๆ
2. พฤติกรรมสื่อสารภายหลังการเปิดรับข่าวสาร ได้แก่ การมีปฏิกิริยาตอบสนองโดยการซักถามสื่อบุคคล และการนำข่าวสารที่ได้รับไปเผยแพร่ต่อ
3. ความพร้อมในการเปิดรับข่าวสารประเภทต่างๆ ได้แก่ ความเต็มใจในการเปิดรับข่าวสารประเภทต่างๆ ความเข้าใจเนื้อหาของข่าวสารประเภทต่างๆ ความสนใจเกี่ยวกับข่าวสารของสถานสงเคราะห์ และความสนใจข่าวสารทั่วไป

การสื่อสารระหว่างบุคคล (Interpersonal Communication)

ดังนั้น ปัทมะโยกิน (2520) ได้ให้ความหมายของคำว่า "การสื่อสารระหว่างบุคคล" ดังนี้

"การสื่อสารระหว่างบุคคล" หมายถึง กระบวนการของการติดต่อสื่อสาร หรือ การแสดงปฏิกิริยาโต้ตอบระหว่างบุคคลสองคน หรือมากกว่านั้นขึ้นไป อาจเป็น สามคน หรือกลุ่มย่อยแล้วแต่จำนวนคนที่เกี่ยวข้องในแต่ละสถานการณ์ การสื่อสาร ระดับระหว่างบุคคลนี้มียุคประกอบต่างๆของการสื่อสารครบถ้วน ซึ่งอาจจำแนก แยกแยะออกได้ชัดเจน นับตั้งแต่ผู้ส่งสาร สาร สื่อ ผู้รับสาร ผล และปฏิกิริยา ตอบสนอง

ปรเม สตะเวทิน (2531) กล่าวว่า

การสื่อสารระหว่างบุคคลคือ การสื่อสารที่ประกอบด้วยบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป มาทำการสื่อสารกันในลักษณะตัวต่อตัว (person-to-person) กล่าวคือ ทั้งฝ่าย ผู้ส่งสารและผู้รับสารสามารถที่จะติดต่อแลกเปลี่ยนสารกันได้โดยตรง (direct) ในขณะที่คนหนึ่งทำหน้าที่เป็นผู้ส่งสารคนอื่นทำหน้าที่เป็นผู้รับสาร ดังนั้นการสื่อสาร ระหว่างบุคคลจึงเกิดขึ้นได้ทั้งในกรณีคน 2 คน เช่น การพูดคุยกัน การเขียน จดหมายถึงกัน การใช้โทรศัพท์คุยกัน และในกรณีของกลุ่มย่อย (small group) ซึ่งมีคนมากกว่า 2 คนมารวมตัวกันในลักษณะที่สามารถติดต่อแลกเปลี่ยนสารกันได้ โดยตรง เช่น การประชุมกลุ่มย่อย การเรียนในชั้นเรียน เป็นต้น

Weaver (1984) กล่าวว่า

การสื่อสารระหว่างบุคคลเป็นการสื่อสารที่เกี่ยวข้องกับบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป แต่ต้องเป็นกลุ่มคนที่มีขนาดไม่ใหญ่นัก โดยที่มักจะมีปฏิกิริยาตอบสนอง (Feedback) เข้ามาในกระบวนการสื่อสาร การสื่อสารระหว่างบุคคลอาจจะเป็นการสื่อสารใน ลักษณะที่สื่อสารต่อหน้ากัน หรือใช้โทรศัพท์พูดคุยกันก็ได้นอกจากนี้การสื่อสารระหว่าง บุคคลไม่จำเป็นต้องเป็นการสื่อสารแบบจงใจ อาจเกิดขึ้นเมื่อใดก็ได้ และมักก่อให้เกิด ผลอย่างใดอย่างหนึ่งขึ้น เนื่องจากโอกาสที่สารจะไปถึงผู้รับสารมีมากกว่า ตรงกว่า เปิดโอกาสให้เข้าใจได้มาก เพราะโอกาสในการโต้ตอบระหว่างผู้ส่งสาร กับผู้รับสารสามารถดำเนินไปอย่างรวดเร็ว นอกจากนี้การสื่อสารระหว่างบุคคลมัก ถูกกระทบด้วยองค์ประกอบแวดล้อม เช่น สิ่งแวดล้อมทางกายภาพจิตวิทยา สังคม และวัฒนธรรม เป็นต้น

สื่อบุคคล (Personal Media) หมายถึง ตัวบุคคลผู้นำข่าวสารจากบุคคลหนึ่งไปยังอีกบุคคลหนึ่ง โดยอาศัยการติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคล ทั้งในลักษณะเป็นทางการและไม่เป็นทางการ โดยการติดต่อสื่อสารจะเป็นลักษณะตัวต่อตัวระหว่างบุคคล 2 คน หรือมากกว่า 2 คนขึ้นไป

สื่อบุคคลมีประสิทธิภาพในการชักจูงใจให้บุคคลมีทัศนคติต่อเรื่องนั้นๆ ตามแนวทางที่มุ่งหวังไว้ Rogers (1978) กล่าวว่า "การสื่อสารระหว่างบุคคลจะมีประสิทธิภาพมากเมื่อวัตถุประสงค์ของผู้ส่งสารอยู่ที่การเปลี่ยนแปลงทัศนคติ" ในขณะที่ Bettinghaus (1968) กล่าวว่า "กิจกรรมต่างๆที่เกิดขึ้นระหว่างมนุษย์นั้นเป็นผลจากการติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลแบบเผชิญหน้าทั้งสิ้น" ส่วน Katz และ Lazarsfeld (1955) กล่าวว่า "การสื่อสารระหว่างบุคคลมีผลต่อการทำให้ผู้รับสารยอมรับที่จะเปลี่ยนแปลงทัศนคติและยอมรับที่จะให้ความร่วมมือในการดำเนินกิจกรรมต่างๆมากที่สุด"

นอกจากนี้โดย Lazarsfeld และ Menzel (1968) ได้ให้เหตุผลที่ทำให้การติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลมีประสิทธิภาพว่า

1. การติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลสามารถจัดการเลือกรับสารของผู้ฟังได้ เนื่องจากการหลีกเลี่ยงการสนทนาหรือรับฟังเป็นไปได้อย่างกล่าวรับฟังข่าวสารจากสื่อมวลชนโดยในการรับข่าวสารจากสื่อมวลชนนั้น ผู้รับสารอาจหลีกเลี่ยงไม่รับฟังเนื้อหาที่ขัดแย้งกับทัศนคติและความเชื่อของตน หรือเรื่องที่ตนไม่สนใจได้ง่าย
2. การติดต่อสื่อสารแบบเผชิญหน้ากัน เปิดโอกาสให้ผู้ส่งสารสามารถปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงเนื้อหาที่ใช้ในการสนทนากันได้ในเวลาอันรวดเร็ว หากว่าเนื้อหาที่สนทนานั้นได้รับการต่อต้านจากคู่สนทนา
3. การติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคล มักจะมีลักษณะง่าย เป็นกันเอง จึงง่ายต่อการชักจูงใจให้คล้อยตาม
4. ผู้รับสารส่วนใหญ่มักจะเชื่อถือในข้อตัดสินใจและความคิดเห็นของผู้ที่เขารู้จักและนับถือมากกว่าบุคคลที่เขาไม่เคยรู้จักมาก่อนแล้วมาติดต่อสื่อสารด้วย

Rogers (1983) กล่าวไว้ในเรื่องของ Innovation and Decision Process ว่า

สื่อบุคคลสามารถก่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนข่าวสาร 2 ทาง (two-way exchange) บุคคลสามารถซักถามเพิ่มเติมเพื่อให้เข้าใจกระจ่างขึ้น และการสื่อสารระหว่างบุคคลนี้สามารถเอาชนะปัญหาทางด้านจิตวิทยาและสังคมในการเลือกเปิดรับ เลือกรับรู้ และเลือกจดจำ (กระบวนการเลือกสรร) ของผู้รับสารได้ในบางครั้ง

นอกจากนี้สื่อบุคคลยังสามารถสร้างหรือเปลี่ยนทัศนคติที่ฝังรากลึกได้โดยการแลกเปลี่ยนข่าวสารในลักษณะเผชิญหน้า (face to face exchange) นอกจากนี้การใช้สื่อบุคคลยังมีจุดเด่นอยู่ที่การชักนำบุคคลจากชั้นจูงใจสู่ชั้นอื่นๆต่อไป

ความน่าเชื่อถือของแหล่งสาร (Credibility of Source)

แหล่งสาร (Source) ซึ่งอาจจะเป็นบุคคล กลุ่มบุคคล หรือสื่อมวลชน จะเป็นผู้ผลิตข่าวสารผ่านทางคำพูด ทางกรกระทำของบุคคล ทางการตัดสินใจของกลุ่ม เป็นต้น แหล่งสารที่น่าเชื่อถือจะมีอิทธิพลทำให้เกิดความเห็นคล้อยตามหรือมีการเปลี่ยนแปลงทัศนคติได้

ความน่าเชื่อถือ คือ ระดับของความรู้สึกที่ผู้รับสารรู้สึกว่ามีแหล่งสารเป็นผู้ที่น่าไว้วางใจ (trustworthy) และมี ความเชี่ยวชาญ (competent) โดย Rogers (1969 : p.184) กล่าวว่า

ปัจจัยที่ทำให้แหล่งสารน่าเชื่อถือ ประกอบด้วย

1. ปัจจัยความน่าไว้วางใจ (Trustworthiness Factor or Safety Factor) ซึ่งเป็นคุณลักษณะหนึ่งของผู้ส่งสาร ประกอบด้วย ความมีเมตตา กรุณา ความเข้ากันได้กับผู้อื่น ความเป็นมิตร ความอ่อนโยน ความน่าคบ ความสุภาพ ความไม่เห็นแก่ตัว ความเป็นที่ยอมรับของของสังคม เป็นต้น

2. ปัจจัยความสามารถของผู้ส่งสาร (Qualification Factor or Expertness Factor) ความเชี่ยวชาญหรือความสามารถของผู้ส่งสารนี้เป็นสิ่งที่อยู่ในตัวของผู้ส่งสารที่ผู้รับสารให้ความยอมรับนับถือในด้านนั้นๆ และผู้รับสารมีความเชื่อว่า ผู้ส่งสารเป็นผู้ที่ได้รับการฝึกฝนอบรมมาอย่างดี มีประสบการณ์มาก มีความสามารถ มีความรู้ความชำนาญเพียงพอ และมีสติปัญญาเฉียบแหลม เป็นต้น

3. ปัจจัยความคล่องตัว (Dynamic Factor) ประกอบด้วยความจริงใจ ความเข้าใจผู้อื่น ความมีอำนาจ และความกระตือรือร้น เป็นต้น

Hovland, Janis และ Kelley (อ้างใน วิชญ สุวรรณเพิ่ม, 2523)

กล่าวว่า

ความตั้งใจของบุคคลว่า "ความเชื่อถือได้" ของคนนั้นขึ้นอยู่กับองค์ประกอบหลัก 2 ประการ คือ

1. ความสามารถ (Competent) หรือความเชี่ยวชาญ (Expertness) ซึ่งผู้รับสารมองเห็นได้จากผู้สื่อสารนั่นเอง
2. ความซื่อสัตย์ (Trustworthiness) หรือความน่าไว้วางใจที่ผู้รับสารมีต่อผู้สื่อสาร

ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ปัจจัยหรือคุณลักษณะดังกล่าวคือ ความน่าไว้วางใจ ความเชี่ยวชาญ หรือความสามารถของผู้ส่งสาร และความคล่องตัว เป็นปัจจัยหรือคุณลักษณะสำคัญที่ทำให้แหล่งสารเกิดความน่าเชื่อถือ ซึ่งเอื้อให้เกิดบรรยากาศที่ดีในการดำเนินการสื่อสารให้บรรลุตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ที่ผู้ส่งสารตั้งไว้

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตอนที่ 2 แนวความคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องด้านปัญหาโลภะณีและการให้การสงเคราะห์

ปัญหาโลภะณีเป็นปัญหาที่สำคัญและมีผลกระทบต่อบุคคล ชุมชน และประเทศชาติ ในด้านต่างๆ อาทิเช่น ปัญหาการแพร่กระจายของเชื้อกามโรค และโรคเอดส์ ปัญหา ยาเสพติด ตลอดจนปัญหาอาชญากรรม การล่อลวง การลักพาตัวกักขัง เป็นต้น นอกจากนี้ปัญหาโลภะณียังสะท้อนให้เห็นถึงปัญหาด้านเศรษฐกิจและสังคม รวมทั้งค่านิยมต่างๆ ที่ควรได้รับการเอาใจใส่

มาตรการหนึ่งในการแก้ปัญหาโลภะณีของรัฐบาล ได้แก่ "มาตรการด้านการสงเคราะห์"

การให้การสงเคราะห์แก่หญิงโลภะณีเริ่มขึ้นครั้งแรกในสมัยรัชกาลที่ 5 โดยได้มีการออกพระราชบัญญัติป้องกันสัญจรโรค ร.ศ.127 ซึ่งส่งผลให้โลภะณีมีความเป็นอยู่อย่างเป็นระเบียบขึ้น มีนายแพทย์ควบคุมป้องกันโรคให้ และต้องได้รับอนุญาตจากเจ้าหน้าที่พนักงานเสียก่อนจึงจะเป็นหญิงโลภะณีได้ (ปัญญา อุไรฤกษ์, 2502)

ต่อมาประเทศไทยในฐานะเป็นประเทศหนึ่งของภาคีสหประชาชาติ ได้ปฏิบัติตามอนุสัญญาฉบับรวม ลงวันที่ 2 ธันวาคม พ.ศ.2492 เกี่ยวกับการป้องกันและปราบปรามการค้าทาส รวมทั้งสตรีและเด็ก และการขจัดพวกแสวงหาผลประโยชน์จากหญิงโลภะณี โดยได้ตราพระราชบัญญัติปราบการค้าประเวณี พ.ศ. 2503 ขึ้น (วัชร จายะนิยะโยธิน, 2514)

ในส่วนของการให้การช่วยเหลือหญิงโลภะณีของภาครัฐบาลนั้น ได้มีการระบุในมาตรา 12 ของพระราชบัญญัติปราบการค้าประเวณี พ.ศ. 2503 ว่า "ให้กรมประชาสงเคราะห์จัดตั้งสถานสงเคราะห์ สำหรับรักษาและอบรมฝึกอาชีพผู้รับการสงเคราะห์" โดยรัฐบาลได้มอบให้กรมประชาสงเคราะห์วางโครงการสงเคราะห์หญิงโลภะณี ตลอดจนหาทางปรับปรุงสวัสดิภาพและความเป็นอยู่ของโลภะณีให้ดีขึ้นตามสมควรแก่สภาพ ทั้งนี้เพื่อความปลอดภัยและความเป็นระเบียบเรียบร้อยในสังคม

กรมประชาสงเคราะห์จึงได้ตั้ง " แผนกสงเคราะห์หญิงบางจำพวก " ขึ้นในกอง
 สัมมาอาชีวะสงเคราะห์ เพื่อให้รับผิดชอบในการวางโครงการและดำเนินการสงเคราะห์
 หญิงโสเภณีตลอดมาจนถึงปัจจุบัน (ขวัญวงศ์ เจริญวงศ์, 2529)

การสงเคราะห์หญิงบางประเภทของกองสัมมาอาชีวะสงเคราะห์ กรม
 ประชาสงเคราะห์มีวัตถุประสงค์เพื่อ บำบัดรักษาแกมโรคและโรคทั่วไป การให้การศึกษา
 สลายสามัญและการฝึกอบรมวิชาชีพ การอบรมฟื้นฟูและปรับสภาพจิตใจด้วยการอบรม
 ศิลธรรมและความประพฤติ ทั้งนี้เพื่อให้ผู้รับการสงเคราะห์สามารถช่วยเหลือตนเองได้
 ด้วยการมีอาชีพที่ถูกต้องตามกฎหมาย และศีลธรรม มีรายได้ และสามารถดำรงชีวิตใหม่
 ในสังคมได้อย่างมีความสุขต่อไป (กองสัมมาอาชีวะสงเคราะห์, อัครสำเนา)

การรับตัวหญิงโสเภณีเข้ารับการสงเคราะห์จะกระทำเมื่อเจ้าพนักงานสอบสวน
 ได้ดำเนินการจับกุมหญิงผู้กระทำความผิดตามพระราชบัญญัติปราบการค้าประเวณี พ.ศ. 2503
 และส่งฟ้องศาลดำเนินคดี เมื่อคดีสิ้นสุดตามคำพิพากษาของศาลแล้ว อธิบดี
 กรมประชาสงเคราะห์ หรือผู้ว่าราชการจังหวัด มีอำนาจสั่งให้นำตัวหญิงผู้พ้นโทษจาก
 การกระทำความผิดนั้น ส่งเข้ารับการสงเคราะห์ในสถานสงเคราะห์ฯ การส่งตัวหญิง
 โสเภณีที่พ้นโทษแล้วเพื่อเข้ารับการสงเคราะห์นั้นให้ถือว่า ถ้าหากในภาคใดมีสถาน
 สงเคราะห์ ให้ส่งไปสถานสงเคราะห์ในภาคนั้น ถ้าไม่มีก็ให้ไปอยู่สถานสงเคราะห์ใด
 สถานสงเคราะห์หนึ่งตามความเหมาะสม โดยมีระยะเวลาในการอยู่รับการสงเคราะห์มี
 กำหนดไม่เกิน 1 ปี

นอกจากนี้สถานสงเคราะห์ยังได้ให้การอุปการะแก่หญิงประเภทอื่นๆคือ

1. หญิงที่กลับใจขอสมัครเข้ารับการสงเคราะห์โดยมิได้ถูกจับกุม
2. หญิงที่ถูกล่อลวงซึ่งเจ้าพนักงานสอบสวนกันไว้เป็นนยานระหว่างดำเนินคดีกับ

เจ้าสำนัก

3. หญิงหรือเด็กที่มีความประพฤติเสื่อมเสียหรือโน้มเอียงไปในทางเป็นโสเภณี
 ซึ่งบิดามารดา หรือผู้ปกครองนำฝาก

สถานสงเคราะห์หญิงโสภณีในความรับผิดชอบของกรมประชาสงเคราะห์ในปัจจุบันมี 2 แห่ง คือ

1. สถานสงเคราะห์หญิงบ้านเกร็ดตระการ ตั้งอยู่ที่ ตำบลเกาะเกร็ด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
2. สถานสงเคราะห์หญิงบ้านนารีสวัสดิ์ ตั้งอยู่ที่ ตำบลจอหอ อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา

ในส่วนของสถานสงเคราะห์หญิงบ้านเกร็ดตระการจะให้บริการผู้เข้ารับการสงเคราะห์ในด้านต่างๆ ดังนี้ (สถานสงเคราะห์หญิงบ้านเกร็ดตระการ, แผ่นพับ)

1. บริการด้านเลี้ยงดู มีอาหาร 3 มื้อ จัดที่พักอาศัยให้ โดยทุกคนจะได้รับแจกเครื่องนอน เครื่องนุ่งห่ม ของใช้ประจำตัว กับให้การอุปการะเลี้ยงดูบุตรที่ติดครรภ์และที่คลอดในสถานสงเคราะห์ฯ กับบุตรที่ขาดผู้อุปการะเลี้ยงดู โดยจะเลี้ยงดูตามหลักวิชาการบริหารสาธารณสุข

2. การบำบัดรักษาโรค ให้การตรวจรักษาแกมโรค โรคนยาธิ โรคผิวหนัง และโรคอื่นๆ โดยนายแพทย์ประจำสถานสงเคราะห์ฯ และหากเจ็บป่วยมากจะส่งไปรับการรักษาโรคเฉพาะทางยังโรงพยาบาลภายนอก

3. การอบรมฟื้นฟูและปรับสภาพจิตใจ มีการอบรมอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องในทุกบ่ายวันศุกร์ตามโครงการอบรมและฟื้นฟูจิตใจ การอบรมทางศีลธรรมจรรยา ตลอดจนกิริยามารยาท โดยมุ่งที่จะพัฒนาจิตใจ พัฒนาบุคลิกภาพ รู้จักการปรับตัวเองให้เข้ากับสังคมและอยู่ร่วมกับผู้อื่นได้ ปลูกฝังความรับผิดชอบต่อตนเองและผู้อื่น

การอบรมจะเชิญผู้ทรงคุณวุฒิมาอบรม นิมนต์พระสงฆ์มาแสดงธรรมเป็นประจำทุกเดือน นอกจากนั้นจะเป็นการอบรมจากผู้ปกครอง ผู้ช่วยผู้ปกครอง นักสังคมสงเคราะห์ นักจิตวิทยา แม่บ้าน และเจ้าหน้าที่เวรประจำวันเป็นประจำทุกวัน ก่อนขึ้นเรือนนอนจะต้องสวดมนต์ไหว้พระ ร้องเพลงสวดคัมภีร์ราชาและเพลงสรรเสริญพระบารมี

4. การศึกษาสายสามัญ จัดให้มีการสอนหนังสือแบบการศึกษาผู้ใหญ่ตามหลักสูตรของกระทรวงศึกษาธิการ สำหรับผู้ที่ไม่เคยเรียนหนังสือมาก่อน หรือผู้ที่เคยเรียนแต่ไม่จบชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 โดยจัดให้เรียน 2 ระดับชั้น คือ ระดับ 1 (เทียบเท่าชั้นประถมศึกษาปีที่ 2) และระดับ 2 (เทียบเท่าชั้นประถมศึกษาปีที่ 4) เมื่อครบหลักสูตรแล้ว กระทรวงศึกษาธิการจะมาดำเนินการสอบวัดผลเทียบความรู้ให้ และออกประกาศนียบัตรรับรองให้แก่ผู้ที่สอบไล่ได้

ผู้ที่เรียนสายสามัญทั้ง 2 ระดับ จะเรียนครั้งวันในภาคเช้า ส่วนภาคบ่ายจะต้องไปเรียนวิชาชีพภาคสมทบในสาขาวิชาต่างๆตามความสนใจ ซึ่งมีหลักสูตรสาขาวิชาละ 9 เดือน เมื่อเรียนครบหลักสูตรแล้วจะทำการสอบวัดผลและผู้สำเร็จจะได้รับประกาศนียบัตรของกรมประชาสงเคราะห์

5. การฝึกอบรมวิชาชีพ สำหรับผู้ที่จบชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 มาแล้ว จะได้รับการฝึกอบรมวิชาชีพในสาขาต่างๆ ซึ่งมีหลักสูตร 6 เดือน และ 9 เดือน ตามความสมัครใจ ประกอบกับพื้นความรู้ วิชาสามัญ สภาพร่างกายและสภาพจิตใจของผู้เข้ารับการสงเคราะห์แต่ละคนเป็นเกณฑ์ในการคัดเลือกเข้าฝึกอาชีพ เมื่อเรียนครบหลักสูตรแล้วจะได้รับการสอบวัดผลจากสถาบันภายนอกทั้งของทางราชการและเอกชน ผู้ที่สำเร็จการฝึกอบรมจะได้รับวุฒิบัตรรับรอง นอกจากนี้ผลผลิตที่ได้จากการฝึกอาชีพ เมื่อจำหน่ายได้จะแบ่งให้ผู้รับการฝึกอบรม 70 % ของผลกำไร โดยเฉลี่ยจ่ายให้ตามผลงานและความสามารถ

6. บริการทางสังคมสงเคราะห์และทางจิตวิทยา โดยการจัดทำประวัติ วินิจฉัยปัญหาส่วนตัวและครอบครัว วัดระดับเชาวน์ปัญญา ให้คำแนะนำปรึกษา ช่วยเหลือระหว่างที่อยู่รับการสงเคราะห์ ด้วยวิธีการทางสังคมสงเคราะห์ เฉพาะราย และสังคมสงเคราะห์กลุ่ม

7. การนันทนาการ จัดให้มีวิทยุ เสียงตามสาย โทรทัศน์ วิทยุทัศน์ ห้องสมุด การแสดงดนตรีและการฉายภาพยนตร์ การออกกำลังกายตอนเช้าการกีฬา ตลอดจนการจัดงานในโอกาสเทศกาลต่างๆ ที่สำคัญประจำปีเช่น วันขึ้นปีใหม่ วันสงกรานต์

วันเข้าพรรษา วันลอยกระทง วันแม่แห่งชาติ ฯลฯ เพื่อให้ผู้รับการสงเคราะห์ได้มีโอกาสศึกษาศึกษาด้วยการปฏิบัติโดยใช้กิจกรรมเป็นสื่อและได้เข้าร่วมในกิจกรรมที่เกี่ยวกับการส่งเสริมวัฒนธรรมและประเพณีอันดีงามของไทย

8. บริการให้ความช่วยเหลือ เมื่อพ้นอุปการะแล้วจะได้รับการช่วยเหลือ โดยส่งกลับภูมิลำเนาเดิม ซึ่งจะทำให้การนัดหมายกับบิดามารดาหรือผู้ปกครอง เพื่อสวัสดิภาพและความปลอดภัย พร้อมกับบอกค่าพาหนะ ค่าเบี้ยเลี้ยงเดินทางให้ สำหรับผู้ที่อยู่ในกรุงเทพฯ หรือจังหวัดใกล้เคียงนักสงฆ์สงเคราะห์จะนำส่งถึงบ้าน นอกจากนี้ผู้ที่ประสงค์จะหางานทำจะบริการจัดหางานให้ตามความเหมาะสม โดยติดต่อประสานงานกับศูนย์กลางจัดหางานของกองสังฆมาวาชีวสงเคราะห์

9. การติดตามผลภายหลังพ้นอุปการะ จะดำเนินการติดตามผลการให้การสงเคราะห์ทุกรายรวม 4 ครั้ง ในระยะเวลา 3 เดือน 6 เดือน 9 เดือน และ 12 เดือน เพื่อสอบถามทุกข์สุขและความต้องการที่จะให้ทางราชการช่วยเหลือ ตลอดจนการประเมินผลเพื่อให้ความช่วยเหลือและแก้ไขข้อบกพร่องต่อไป

ในส่วนของการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่นั้น ในปัจจุบันได้มีการทำงานเป็นทีม เช่น ทีมสังฆสงเคราะห์และจิตวิทยา ซึ่งใช้วิชาการทั้ง 2 ประสานกัน มีการจัดทำกลุ่มแก้ปัญหาผู้รับการสงเคราะห์ที่มีพฤติกรรมต่างๆ เช่น ก้าวร้าว ซึมเศร้า หรือโง่เง่าอ่อนเป็นต้น นอกจากนั้นยังมีทีมครูแม่บ้าน ซึ่งใกล้ชิดกับผู้รับการสงเคราะห์บนเรือนนอน คอยแก้ปัญหาขั้นต้น และได้จัดเจ้าหน้าที่ทั้งสถานสงเคราะห์แบ่งกันออกเป็นทีมย่อย อีก 4 ทีม เพื่อรับขอรผู้รับการสงเคราะห์ในการจัดกิจกรรมทุกบ่ายวันศุกร์ ให้มีการสร้างสรรค์บันเทิง รวมทั้งให้ความรู้ นอกจากนั้นยังได้เน้นหนักในการพัฒนาสถานที่ให้สะอาด โดยมีทีมงานชายบางส่วนจากยามและครูฝึกอาชีพ ร่วมกับผู้รับการสงเคราะห์ ช่วยกันรักษาความสะอาดให้เหมือนบ้านของตนเอง การที่ให้มีการทำงานกันเป็นทีมนั้น เพื่อเป็นการสร้างสัมพันธ์ภาพระหว่างผู้ร่วมงานและผู้รับการสงเคราะห์ และเพื่อเป็นผลดีต่อสุขภาพจิตของผู้รับการสงเคราะห์ โดยในการดำเนินงานนั้นจะถือว่าการปรับสภาพและฟื้นฟูจิตใจ

เพื่อพยายามปรับเปลี่ยนพฤติกรรมเป็นความจำเป็นสูงสุดก่อนที่จะพัฒนาในด้านต่างๆตามที่
สถานสงเคราะห์ได้วางไว้ (เสาวณี ถวิลแก้ว, 2533)

นอกจากนี้ในส่วน of สถานสงเคราะห์บ้านเกร็ดตระการยังได้จัดทำโครงการ
ชุมชนบำบัดขึ้น ภายใต้ชื่อว่า "แผนกเสริมทักษะและฟื้นฟูคุณภาพชีวิต" โดยการคัดเลือกผู้รับ
การสงเคราะห์ที่เข้ามาอยู่ในบ้านเกร็ดตระการ และฝึกอาชีพใดอาชีพหนึ่งตามหลักสูตร
จนครบ 6 เดือนแล้ว ให้เข้ามาอยู่ในชุมชนบำบัด โดยคัดจากผู้เข้ารับการสงเคราะห์ที่
ไม่มีโรคจิตประสาท และอยู่ในเกณฑ์ใช้ได้เข้าสู่แผนกดังกล่าวในช่วง 4 เดือน ก่อนนั้น
อุปการะ แผนกใหม่นี้จะมีการฝึกเป็น 2 ส่วน คือ ในส่วนพัฒนาอาชีพ จะมีการสอนอาชีพ
ใหม่ที่สอดคล้องกับความต้องการของท้องตลาดให้อีก 1 อาชีพ คือ การเย็บจักร
อุตสาหกรรม โดยฝึกในระบบโรงงาน คือเย็บเป็นชิ้นๆเพื่อหาความชำนาญ หากชำนาญ
แล้วจะรับงานมาทำเพื่อให้มีรายได้เป็นตัวจริง สำหรับในส่วนที่เกี่ยวกับชุมชนบำบัด
(Therapeutic Community) คือการใช้เครื่องมือหรือกิจกรรมของบ้าน (Tools of
the House) กับชุมชน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เกิดพลังกลุ่ม เป็นเครื่องช่วยใน
การปรับเปลี่ยนพฤติกรรม และแก้ไขทัศนคติของบุคคลเพื่อนำพัฒนาไปสู่เป้าหมายในการ
เปลี่ยนแปลงคุณภาพชีวิต

ตอนที่ 3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในส่วน of งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติและพฤติกรรมการสื่อสารของหญิง
โสเภณีนั้น ได้มีผู้ศึกษาในเรื่องต่างๆที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

อัญชัญ กาญจนบุ (2517) ได้ศึกษาเกี่ยวกับทัศนคติของหญิงบางประเภทต่อ
การสงเคราะห์ของรัฐบาล พบว่า ผู้รับการสงเคราะห์พอใจกับการจัดสถานที่
ของสถานสงเคราะห์ และการฝึกอาชีพ แต่ต้องการให้มีการช่วยเหลือในเรื่องการจัด
หางานหรือทุนประกอบอาชีพเมื่อออกจากสถานสงเคราะห์ไปแล้ว เพื่อจะได้มีโอกาสกลับ
ไปดำรงชีวิตในแนวทางที่สังคมยอมรับ

ชัยพร วิทยานุกูล (2524) ได้ศึกษาเรื่องการปรับตัวทางสังคมของหญิงโสเภณี โดยได้ศึกษาถึงผลของการฝึกอาชีพที่มีต่อการมองตนเองและการคาดหวังที่จะเปลี่ยนอาชีพ ของหญิงในสถานสงเคราะห์ พบว่ากลุ่มหญิงที่เพิ่งเข้ารับการสงเคราะห์และกลุ่มที่สิ้นสุด ระยะเวลาสงเคราะห์ (1 ปี) ไม่มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญในด้านการมองตนเอง และความคาดหวังที่จะเปลี่ยนอาชีพในอนาคต

อรชร ทิลกอุดมชัย (2530) ได้ศึกษาเกี่ยวกับความคาดหวังต่อสภาพแวดล้อมที่มีผลต่อการปรับตัวของตนเอง โดยศึกษาเฉพาะกรณีผู้เข้ารับการฝึกอบรม สถานสงเคราะห์ หญิงบ้านเกร็ดตระการ พบว่า ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีความคาดหวังที่ดีต่อการปรับตัวให้ เข้ากับครอบครัวและชุมชน เนื่องจากส่วนใหญ่คิดเล็กประกออาชีพการค้าประเวณีและ กลับไปอยู่ในชุมชนเดิม และคาดหวังว่าจะได้รับการต้อนรับจากครอบครัวเหมือนเดิมและ รู้สึกอบอุ่นใจและมีความสุขหากได้กลับไปอยู่กับครอบครัว นอกจากนี้ผู้เข้ารับการอบรมยัง ต้องการความช่วยเหลือจากสมาชิกในครอบครัวและบุคคลที่ใกล้ชิดอยู่

ในเรื่องของพฤติกรรมกรรมการสื่อสารของโสเภณีนั้น สิริชัย วงษ์สาธิตศาสตร์ (2532) ได้ศึกษาเกี่ยวกับความสัมพันธ์ในครอบครัว พฤติกรรมการสื่อสาร และรูปแบบ การสื่อสารในครอบครัวของโสเภณีชาย พบว่า ในด้านความสัมพันธ์กับบิดามารดา กลุ่ม โสเภณีชายและกลุ่มชายที่ประกอบอาชีพอื่น มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ เฉพาะใน ด้านความรู้สึกเวลาที่บิดามารดาไม่เข้าใจกัน หรือทะเลาะกัน การแสดงออก เวลาเมื่อเรื่องขัดแย้งกับบิดามารดา และความต้องการเวลาคุยหรือใกล้ชิดกับบิดามารดา ในด้านความสัมพันธ์กับพี่น้อง กลุ่มโสเภณีชายและกลุ่มชายที่ประกอบอาชีพอื่นมีความแตกต่าง กันอย่างมีนัยสำคัญในด้านความสนิทสนมและเห็นอกเห็นใจกันกับพี่น้องเท่านั้น

นอกจากนี้ยังมีการวิจัยเกี่ยวกับทัศนคติของกลุ่มบุคคลต่างๆที่มีต่อหญิงโสเภณี และการสงเคราะห์หญิงโสเภณี ดังนี้

ร.ต.ต.วันชัย ศรีนวนนิต (2511) ได้ศึกษาเกี่ยวกับทัศนคติของนายตำรวจต่อหญิงโสเภณี พบว่า นายตำรวจส่วนใหญ่เห็นว่าอาชีพขายบริการหาเงินง่าย ไม่เหน็ดเหนื่อยไม่ต้องลงทุน นอกจากนี้ยังเห็นว่าการศึกษาอย่างน้อยก็เป็นเพียงสาเหตุหนึ่งในหลายสาเหตุเท่านั้นที่ทำให้หญิงต้องขายบริการทางเพศ มิใช่เป็นสาเหตุโดยตรง

ร.ต.ต.ก่อเกียรติ เอี่ยมมณูชล (2520) ได้ศึกษาเกี่ยวกับทัศนคติต่อการจดทะเบียนของหญิงบริการตามโรงแรมในใจกลางกรุงเทพฯ 4 แห่ง เจ้าของ ผู้ดูแลหรือผู้จัดการสำนัก และนายตำรวจชั้นสัญญาบัตรและชั้นประทวน พบว่าหญิงขายบริการและเจ้าหน้าที่ตำรวจส่วนใหญ่เห็นด้วยกับการจดทะเบียนหญิงบริการ แต่ไม่อาจสรุปได้ว่าเจ้าของ ผู้ดูแล หรือผู้จัดการสำนักขายบริการเหล่านั้นเห็นด้วยกับการจดทะเบียนเนื่องจากมีความเห็นก้ำกึ่งกัน

สถาบันวิจัยสังคมจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (2524) ได้สำรวจประชามติเกี่ยวกับการจดทะเบียนหญิงบริการ โดยสัมภาษณ์หญิงบริการที่ประกอบอาชีพอิสระ นาร์ตเนอร์ และหมอนวดครึ่งหนึ่ง อีกครึ่งหนึ่งเป็นกลุ่มคนอาชีพต่างๆ ข้อสรุปที่สำคัญคือหญิงบริการ ส่วนใหญ่ไม่ยอมให้เอาผิดทางอาญากับตน ครึ่งหนึ่งเห็นด้วยกับการจดทะเบียน ซึ่งน่าจะเป็นเพราะต้องการให้อาชีพของตนถูกกฎหมายไม่ต้องการถูกรบกวน รีดไถขณะที่กลุ่มอาชีพอื่นๆ เห็นด้วยกับการจดทะเบียนถึง 56% และหนึ่งในสามคัดค้านข้อที่น่าสังเกตคือ ประชากรทั้ง 2 กลุ่มจำนวนมากไม่ออกความเห็นว่ารัฐบาลมีความจริงใจหรือไม่ในการแก้ไขปัญหาค้าบริการทางเพศ

สมศรี เปี่ยมสมบุรณ์ (2527) ได้สำรวจทัศนคติของประชาชนทั่วไปในชุมชนคลองจั่น กรุงเทพฯ ต่อการจดทะเบียนหญิงบริการ โดยใช้กรอบทฤษฎีทางสังคมวิทยา คือ ทฤษฎีการหน้าที่และความขัดแย้งมาเป็นฐานในการมองทัศนคติของประชาชน โดยทฤษฎีหน้าที่ว่าหญิงบริการทางเพศเป็นปรากฏการณ์ปกติในสังคมและยอมรับให้มีการ

ขายบริการทางเพศ ส่วนทฤษฎีความขัดแย้งไม่เชื่อตามทฤษฎีการหน้าที่ว่าการขายบริการทางเพศเป็นปรากฏการณ์ปกติ แต่เป็นเพราะโครงสร้างทางเศรษฐกิจการเมืองของสังคมที่มีลักษณะกดขี่ขูดรีดทำให้การขายบริการทางเพศคงอยู่มาได้ ผลการวิจัยสรุปว่า ประชาชนส่วนใหญ่ไม่แน่ใจว่าการจดทะเบียนจะช่วยแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศได้ ควรที่จะสนใจศึกษาปัญหาอื่นๆประกอบกันไปด้วย และประชาชนที่ไม่เห็นด้วยกับการจดทะเบียนมีมากกว่าผู้ที่เห็นด้วย

จิริติ ดิงคัมภ์ (2527) ศึกษาทัศนคติของสื่อมวลชนประเภทหนังสือพิมพ์ต่อปัญหาหญิงบริการทางเพศจากข่าวที่ปรากฏในหนังสือพิมพ์ไทยรัฐและเดลินิวส์ในรอบ 2 ปี (พ.ศ. 2525-2526) และนำเสนอทั้งภาพบวกและภาพลบของหนังสือพิมพ์ กล่าวคือ ภาพบวก ได้กระตุ้นปัญหาให้สาธารณชนทราบถึงขบวนการค้าหญิงในประเทศ ต่างประเทศ เสนอภาพความยากจนว่าเป็นสาเหตุของปัญหาการขายบริการทางเพศ และให้ความเห็นว่าหญิงบริการมิใช่เป็นสาเหตุ แต่เป็นผลพวงของปัญหาอื่นๆ รวมทั้งเสนอปัญหาการบังคับใช้กฎหมายของเจ้าหน้าที่รัฐ แต่ในทางลบหนังสือพิมพ์ได้เสนอทัศนคติว่าโสเภณีเป็นเรื่องธรรมดาโลก โดยไม่ได้กล่าวถึงปัจจัยทางวัฒนธรรมที่ชายใช้เงินตราซื้อหญิงได้ไฉไลเลย ทั้งยังมีได้เสนอแนวทางแก้ไขในระดับโครงสร้างที่ชัดเจน รวมทั้งการใช้ถ้อยคำเหยียดหยามหญิงบริการ อันสะท้อนถึงจิตสำนึกที่ยังไม่ยอมรับสถานะทางสังคมของหญิงเหล่านั้นอีกด้วย

ขวัญวงศ์ เจริญวงศ์ (2529) ได้ศึกษาทัศนคติของเจ้าหน้าที่ระดับต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการสงเคราะห์หญิงว่าจะสามารถนำระบบการแก้ไขผู้กระทำผิดในชุมชน (Community based Correlation) หรือการคุมประพฤติโดยการสังคมสงเคราะห์ มาใช้ในการสงเคราะห์หญิงโดยให้อยู่ในชุมชนแทนการบังคับการสงเคราะห์ได้หรือไม่ เพียงใด การศึกษาครั้งนั้นพบว่าเจ้าหน้าที่ส่วนใหญ่เห็นด้วยกับแนวคิดนี้ โดยเห็นว่าสถานสงเคราะห์ควรเป็นผู้กำหนดคุณสมบัติหญิงเองและติดตามผลการคุมประพฤติ หากไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขก็นำหญิงกลับเข้ารับการสงเคราะห์ใหม่

ในด้านของการฝึกอาชีพของหญิงโสเภณีนั้น สุวรีย์ ฅ ระนอง (2525) ศึกษาเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคในการฝึกอบรมวิชาชีพแก่หญิงโสเภณี พบว่า ปัญหาในการฝึกอาชีพแก่หญิงในสถานสงเคราะห์ว่ายังไม่อาจนำไปประกอบอาชีพได้อย่างจริงจังเมื่อพ้นการสงเคราะห์ไปแล้ว และมีข้อเสนอจากหญิงเหล่านี้ขอให้ปรับปรุงบริการฝึกอาชีพ

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้อาศัยแนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังกล่าวมาเป็นแนวทางในการออกแบบสอบถาม



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย