

## บทที่ 2

### ทฤษฎีแนวความคิดและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในบทนี้จะกล่าวถึงทฤษฎี แนวความคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาวิจัยในครั้งนี้โดยนำเลือกแนวทฤษฎีการสื่อสารที่ต้องนำไปพิจารณาเพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินงานวิจัยครั้งนี้ดังนี้

1. แนวคิดและทฤษฎีด้านการสื่อสาร
2. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการเปิดรับข่าวสาร (Media Exposure)
3. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับประสิทธิภาพของสื่อมวลชน
4. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับประสิทธิภาพของสื่อมวลชน สื่อบุคคล และสื่อเฉพาะกิจ
5. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับลักษณะทางประชากรของผู้รับสาร
6. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับทัศนคติ
7. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับเรื่องความรุนแรงต่อผู้หญิง
8. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

#### แนวคิด ทฤษฎีด้านการสื่อสาร

การสื่อสาร เป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับกิจกรรมต่างๆในการดำเนินชีวิตมนุษย์ มนุษย์เป็นสัตว์สังคมที่ต้องอาศัยการแลกเปลี่ยนความรู้ ข่าวสาร และประสบการณ์ซึ่งกันและกัน ทั้งนี้เพื่อจะได้มีความรู้ความเข้าใจ จูงใจหรือมีอิทธิพลต่อเพื่อนมนุษย์ด้วยกัน ซึ่งการที่จะบรรลุผลสำเร็จได้ต้องอาศัยการสื่อสาร

E.M. Rogers and F.F. Shoemaker (1971) กล่าวว่า "การสื่อสารเป็นกระบวนการส่งสารไปยังผู้รับสาร"

Wilbur Shramm (1947) กล่าวว่า การสื่อสารคือการมีความเข้าใจในเครื่องหมายที่แสดงข่าวสารบางอย่างเหมือนกัน เช่น พูดภาษาเดียวกัน เข้าใจตรงกันว่าผู้ที่พูดถึงอยู่นี้คือใคร คือทั้งผู้ให้และผู้รับมีสารเดียวกัน เข้าใจตรงกัน

วิรัช อภิรัตน์กุล (2532) การสื่อสารหมายถึง ศิลปะแห่งการถ่ายทอดข่าวสาร ความรู้สึกนึกคิด และทัศนคติจากบุคคลหนึ่งไปสู่บุคคลหนึ่ง

การสื่อสาร คือ กระบวนการที่ความคิดหรือข่าวสารถูกส่งจากแหล่งสารไปยังผู้รับสารด้วยเจตนา จากค่านิยมดังกล่าวข้างต้น สรุปได้ว่า การสื่อสาร คือ กระบวนการถ่ายทอดสาร (Message) จากบุคคลหนึ่ง ซึ่งเรียกว่า ผู้ส่งสาร (Source) ไปยังบุคคลอีกฝ่ายหนึ่ง ซึ่งเรียกว่า ผู้รับสาร (Receiver) โดยผ่านสื่อ (Channel) ซึ่งจะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมบางประการของผู้สื่อสาร Rogers (1971)

ซึ่งผลของการสื่อสารมี 3 ประการ คือ

1. การเปลี่ยนแปลงความรู้ (Change in Receiver's Knowledge)
2. การเปลี่ยนแปลงทัศนคติ (Change in Receiver's Attitude)
3. การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม (Change in Receiver's Behavior)

การเปลี่ยนแปลงทั้ง 3 ประเภทนี้ จะเกิดในลักษณะที่ต่อเนื่องกัน คือ หลังจากผู้รับสารได้รับสาร โดยผ่านสื่อแล้ว เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมจะเริ่มเปลี่ยนตามลำดับเริ่มจากการเปลี่ยนแปลงระดับความรู้ ก่อน และเมื่อผู้รับสารได้รับความรู้มากขึ้นก็จะเข้าสู่การเปลี่ยนแปลงทัศนคติและเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม ในที่สุด

วัตถุประสงค์ในการสื่อสารมี 4 ประการดังนี้

1. เพื่อแจ้งให้ทราบ (To inform)
2. เพื่อให้ข้อมูลเพิ่มเติม (To education)
3. เพื่อโน้มน้าวใจ (To persuade)
4. เพื่อให้ความบันเทิง (To entertain)

เสถียร เขยประทีป (2528) กล่าวว่า ในกระบวนการสื่อสารในแต่ละครั้งจะต้องมีองค์ประกอบอย่างน้อย 6 ประการ อันได้แก่ แหล่งสาร สาร ช่องทาง ผู้รับสาร ผลที่เกิดจากการสื่อสารและปฏิกิริยาตอบสนอง ซึ่งได้ให้คำจำกัดความของการสื่อสารว่า "การสื่อสาร คือกระบวนการที่ผู้ส่งสารผ่านช่องทางไปยังผู้รับสารแล้ว ก่อให้เกิดผลบางประการขึ้น โดยผู้รับสารมีปฏิกิริยาตอบสนอง"

## ทฤษฎีด้านการสื่อสาร

### แนวคิด ทฤษฎีกับการเปิดรับข่าวสาร (Media Exposure)

การสื่อสารมีความจำเป็นต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์เป็นอย่างมากต่อการดำเนินชีวิตและ กิจกรรมต่างๆ ซึ่งปัจจุบันเทคโนโลยีด้านการสื่อสารได้พัฒนาไปอย่างรวดเร็ว สะดวกและกว้างขวาง ตลอดจนมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น จนกล่าวได้ว่า สังคมเราทุกวันนี้เป็นสังคมข้อมูลข่าวสาร (Information Society) คือ ข่าวสารต่างๆ เข้ามามีส่วนสำคัญหรือมีบทบาทในการดำรงชีวิตของมนุษย์เกือบทุกรูปแบบ (ศุภรศม์ วุฒิกุลเจริญ: 2540) อย่างไรก็ตาม ในการแสวงหาข่าวสาร หรือการเปิดรับสารของมนุษย์นั้น เป็นสิ่งที่ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ และสื่อก็เป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่ใช้ในการประกอบการ ตัดสินใจในกิจกรรมต่างๆ ของมนุษย์

ปรมะ สตะเวทิน (2533) ให้ความหมายว่า “การสื่อสารคือ กระบวนการถ่ายทอดสารจากบุคคล ฝายหนึ่ง ซึ่งเรียกว่าผู้ส่งสาร ไปยังบุคคลอีกฝายหนึ่งซึ่งเรียกว่าผู้รับสารโดยสารสื่อ”

วุฒิชัย จำนง (2549) กล่าวว่า การเปิดรับข่าวสารเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับกิจกรรมต่างๆ ใน ชีวิตมนุษย์ เนื่องจากมนุษย์เป็นสัตว์สังคมที่ต้องอาศัยการติดต่อ แลกเปลี่ยนข้อมูล ความรู้ ข่าวสาร ความ คิดเห็น ความต้องการของตน ตลอดจนประสบการณ์และความเข้าใจซึ่งกันและกัน และที่สำคัญข่าวสาร นั้นเป็นปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการประกอบการตัดสินใจของมนุษย์

เสถียร เขยประทับ (2542) กล่าวว่า การสื่อสารเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับกิจกรรมต่างๆ ในชีวิต มนุษย์ เนื่องจากมนุษย์เป็นสัตว์สังคมที่ต้องอาศัยการแลกเปลี่ยนข้อมูล ความรู้ ข่าวสาร และ ประสบการณ์ซึ่งกันและกัน ทั้งนี้เพื่อจะได้มีความรู้ความเข้าใจ ชูใจ หรือมีอิทธิพลต่อเพื่อนมนุษย์ด้วยกัน การที่จะบรรลุสิ่งเหล่านี้ได้จำเป็นต้องอาศัยการสื่อสาร

Cherry (1978) กล่าวว่า การสื่อสารของมนุษย์เป็นการกระทำร่วมกัน (An Act of Sharing) นั้นเอง การกระทำร่วมกันนี้จะก่อให้เกิดความเข้าใจร่วมกัน ซึ่งจะนำไปสู่การตัดสินใจและกระทำกิจกรรมที่ ประสานสอดคล้องกัน

Charles K. Atkin (1973) กล่าวว่า “บุคคลที่เปิดรับข่าวสารมากยิ่งมีหูตากว้างไกล มีความรู้ความ เข้าใจในสภาพแวดล้อมและเป็นคนที่ทันสมัยทันเหตุการณ์กว่าบุคคลที่เปิดรับข่าวสารน้อย”

แซมมวล เบคเกอร์ (Samuel L. Backer, 1971) ให้ความหมายของการเปิดรับข่าวสาร โดยจำแนกตามพฤติกรรมการเปิดรับข่าวสาร ดังนี้

1. แสวงหาข้อมูล (Information Receptivity) กล่าวคือ บุคคลจะแสวงหาข้อมูลเมื่อต้องการให้มีความคล้ายคลึงกับบุคคลอื่นในเรื่องใดเรื่องหนึ่งหรือเรื่องทั่วไป
2. การเปิดรับข้อมูล (Information Receptivity) บุคคลจะเปิดรับข่าวสารเมื่อต้องการทราบข้อมูลที่ตัวเองสนใจ อยากรู้ เช่น เปิดดูโทรทัศน์เฉพาะรายการที่สนใจ หรืออ่านหนังสือพิมพ์เฉพาะเรื่องที่ตัวเองสนใจเท่านั้น หากมีข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับตัวเองก็จะให้ความสนใจเป็นพิเศษ
3. การเปิดรับประสบการณ์ (Experience Receptivity) กล่าวคือ บุคคลจะเปิดรับข่าวสารเรื่องใดเรื่องหนึ่งเพราะต้องการจะกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่ง หรือ เพื่อผ่อนคลายอารมณ์

จากการศึกษาการเปิดรับสื่อของผู้รับสารมีความคาดหวังจากสื่อว่า การรับข่าวสารจากสื่อจะช่วยตอบสนองความต้องการของเขาได้ ซึ่งจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ หรือเปลี่ยนลักษณะนิสัย และพฤติกรรมบางอย่างได้ ดังนั้นการเลือกรับข้อมูลข่าวสารเป็นปัจจัยสำคัญที่ใช้ประกอบการตัดสินใจในกิจกรรมต่างๆ ของบุคคล บุคคลจะไม่รับข่าวสารทุกอย่างที่เข้ามาสู่ตนทั้งหมด แต่จะเลือกรับรู้เพียงบางส่วนที่คิดว่ามีประโยชน์ต่อตน บุคคลแต่ละคนมีขั้นตอนและกระบวนการในการเลือกรับข่าวสารที่แตกต่างกันออกไป โดยทฤษฎีทางการสื่อสารตามความรู้สึกและความต้องการ (Selectivity Process) มีขั้นตอนต่างๆ ดังต่อไปนี้

#### 1. การเลือกรับหรือเลือกใช้เลือกสนใจ (Selective Exposure)

เป็นการเลือกช่องทางในการสื่อสารของมนุษย์ ทักษะความชำนาญในการรับรู้และเข้าใจสารของแต่ละบุคคลมีความแตกต่างกัน บางคนถนัดที่จะเขียนมากกว่าพูด หรือบางคนถนัดที่จะฟังมากกว่าอ่าน สิ่งเหล่านี้จะเป็นตัวกำหนดในการเลือกเปิดรับหรือใช้สื่อของมนุษย์

#### 2. การเลือกให้ความสนใจ (Selective Attention)

ในเวลาหนึ่งๆสมองคนเราจะถูกกระตุ้นจากข่าวสารต่างๆมากมาย ทั้งความคิดของตนเอง และสิ่งกระตุ้นจากภายนอก สมองจะต้องคัดเลือกข่าวสารที่มากกระตุ้นอยู่ตลอดเวลาว่าข่าวสารใดที่ควรรับรู้ และข่าวสารใดที่ไม่ควรรับรู้ ดังนั้นผู้รับสารจึงมีแนวโน้มที่จะเลือกสนใจข่าวสารจากแหล่งใดแหล่งหนึ่ง

โดยมักจะเลือกตามความคิดเห็น ความสนใจของตน เพื่อสนับสนุนทัศนคติที่มีอยู่เดิม และหลีกเลี่ยงในสิ่งที่ไม่สอดคล้องกับความรู้ ความเข้าใจของตน เพื่อไม่ให้เกิดภาวะทางจิตใจที่ไม่สมดุลหรือมีความไม่สบายใจที่เรียกว่า Cognitive Dissonance ฉะนั้นการจะลด หรือหลีกเลี่ยงภาวะดังกล่าวได้ก็ต้องแสวงหาข่าวสารหรือเลือกสรรเฉพาะข่าวที่สอดคล้องกับความคิดของตน

### 3. การเลือกรับรู้และตีความหมาย (Selective Perception and Interpretation)

หลังจากการเลือกเปิดรับข่าวสารแล้วผู้รับสารจะเลือกรับรู้และตีความข่าวสารที่ได้รับแตกต่างกันไปตามประสบการณ์ ทัศนคติ ความต้องการ ความหวัง แรงจูงใจ สภาพร่างกายหรือสภาวะอารมณ์ในขณะนั้น ฉะนั้นในบางครั้งผู้รับสารอาจจะบิดเบือนข่าวสารเพื่อให้สอดคล้องกับทัศนคติและความเชื่อของตนเองด้วย

### 4. การเลือกจดจำ (Selective Retention)

เป็นแนวโน้มในการเลือกจดจำเฉพาะข่าวสารที่ตรงกับความสนใจ ความต้องการ ทัศนคติของตนเอง โดยจะลืมในส่วนที่ตนเองไม่สนใจ หรือเรื่องขัดแย้ง เรื่องที่ขัดกับความเห็นของตนเองได้ง่าย ดังนั้นการเลือกจดจำเนื้อหาของข่าวสารที่ได้รับจึงเท่ากับเป็นการช่วยเสริมให้ทัศนคติหรือความเชื่อเดิมของผู้รับสารมั่นคงยิ่งขึ้น เปลี่ยนแปลงได้ยากขึ้น

นอกจากนั้น วิลเบอร์ แชรรมม์ (Wilbur Schramm) ยังได้กล่าวถึงองค์ประกอบที่มีบทบาทสำคัญในการเลือกรับข่าวสารของผู้รับสาร ดังนี้

1. ประสบการณ์ ผู้รับสารแต่ละคนต่างมีประสบการณ์เกี่ยวกับข่าวสาร วัตถุ และสิ่งของที่ไม่เหมือนกัน ผู้รับสารจึงแสวงหาข่าวสารแตกต่างกัน
2. การประเมินสารประโยชน์ของข่าวสาร ผู้รับสารจะแสวงหาข่าวสารเพื่อสนองจุดประสงค์ของตนอย่างใดอย่างหนึ่ง
3. ภูมิหลังที่แตกต่างกันทำให้มีความสนใจแตกต่างกัน
4. การศึกษาและสภาพแวดล้อม ทำให้มีพฤติกรรมที่แตกต่างกันในการเลือกรับสื่อ

โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การศึกษาจะมีส่วนช่วยให้บุคคลมีความสามารถในการอ่านออกเขียนได้ ซึ่งจะช่วยเพิ่มพูนความรู้กว้างขวางขึ้น

5. ความสามารถในการรับข่าวสาร ซึ่งเกี่ยวกับสภาพร่างกายและจิตใจ ทำให้มีพฤติกรรม การเปิดรับข่าวสารแตกต่างกัน บุคคลที่มีร่างกายสมบูรณ์แข็งแรง ประสาทสัมผัสทุก อย่างทำงานได้ปกติ ย่อมอยู่ในสภาพที่จะรับข่าวสารได้ดีกว่าผู้ที่บกพร่องทางร่างกาย และประสาทสัมผัส ซึ่งบุคคลที่มีสุขภาพดีก็จะมีสุขภาพจิตดีตามไปด้วย

9. บุคลิกภาพ ทำให้มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ การโน้มน้าวจิตใจและพฤติกรรมของผู้รับ ข่าวสาร

10. อารมณ์ สภาพทางอารมณ์ของผู้รับสารจะเป็นตัวแปรสำคัญที่ทำให้ผู้รับสารเข้าใจ

ความหมายของข่าวสารหรืออาจเป็นอุปสรรคของความเข้าใจความหมายของข่าวสารนั้นๆ หากผู้รับสารมีอารมณ์ปกติ มีความพร้อม และสมาธิต่อข่าวนั้น ประสิทธิภาพของการสื่อสาร จะมีมากกว่าผู้รับสารที่ไม่มีอารมณ์กับข่าวนั้น

11. ทัศนคติ เป็นตัวกำหนดท่าทีของการรับและตอบสนองต่อสิ่งเร้า หรือข่าวสารที่ได้ผลเป็น

คุณสมบัติหรือท่าทีที่ผู้รับสารแต่ละคนมีอยู่ก่อนที่จะรับข่าวสารอย่างใดอย่างหนึ่ง

ความต้องการข่าวสารมีลักษณะที่แตกต่างกันในช่วงของชีวิตมนุษย์ ดังนั้นข่าวสารที่มนุษย์เลือก มักจะมีลักษณะที่เชื่อต่อรูปแบบการดำเนินชีวิตประจำวัน การเรียนรู้ และการประกอบอาชีพการงาน ดังนั้นผู้รับข่าวสารมีพฤติกรรมในการเปิดรับข่าวสารตามแบบเฉพาะของแต่ละคนแตกต่างกันไป เนื่องจาก แรงผลักดันที่ทำให้บุคคลใดบุคคลหนึ่งได้มีการเลือกรับสื่อ นั้น เกิดจากปัจจัยพื้นฐานหลายประการดังนี้ คือ

1. ความเหงา เป็นเหตุผลทางจิตวิทยาที่มนุษย์มักจะไม่ชอบอยู่ตามลำพัง เพราะจะเกิด

ความรู้สึกวิตกกังวล หวาดกลัว และการเฝ้าเฉยจากสังคม บุคคลจึงพยายามจะรวมกลุ่ม เพื่อสร้างสรรค์และติดต่อกับบุคคลโดยตรง แต่ถ้าไม่มีโอกาสสังสรรค์กับผู้อื่นได้โดยตรง ก็ จะหันมาหาสื่อต่างๆแทน แท้จริงแล้วบางคนชอบที่จะอยู่กับสื่อมวลชนมากกว่าสื่อบุคคล ด้วยซ้ำไป เนื่องจากสื่อมวลชนสามารถเป็นเพื่อนคลายเหงาได้ ไม่สร้างความกดดันในการ สนทนา หรือทางสังคมแก่ผู้รับสาร

2. ความอยากรู้อยากเห็น มนุษย์ทุกคนอยากรู้อยากเห็น โดยเริ่มจากสิ่งที่อยู่ใกล้ตัวที่สุดจนไปถึงสิ่งที่อยู่ห่างจากตัวเองมากที่สุดเป็นลำดับ สื่อมวลชนจึงถือเอาความอยากรู้อยากเห็นเป็นหลักสำคัญอย่างหนึ่งในการเสนอข่าวสาร

3. ประโยชน์ใช้สอยของตัวเอง (Self – Aggrandizement) โดยพื้นฐานแล้วมนุษย์เป็นผู้เห็นแก่ตัว ในฐานะเปิดรับข่าวสารจึงต้องการการแสวงหาข่าวสารบางอย่างนั้น มนุษย์ทุกคนจะเสาะแสวงหาและใช้ข่าวสารให้เป็นประโยชน์แก่ตนเองทั้งในแง่ของการเสริมสร้างบารมีการช่วยให้ตนเอง เกิดความสะดวกสบายหรือสนุกสนานบันเทิง ซึ่งข่าวสารเหล่านี้สามารถหาได้จากสื่อมวลชนเป็นส่วนใหญ่

โดยทั่วไปแล้วผู้รับข่าวสารจะมีพฤติกรรมทางเลือกและการรับสื่อข่าวสารแตกต่างกัน โดยขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการตามความต้องการของแต่ละบุคคล สภาพแวดล้อม เหตุผลและความจำเป็นของตนเองเกี่ยวกับการเลือกรับสื่อต่างๆ Wilbur Schramm (1974) ได้ตระหนักว่า คนย่อมเลือกสื่อที่ใช้ความพยายามน้อยที่สุด (least effect) และได้ประโยชน์ตอบแทนสูงสุด (promise of reward) ที่ว่าใช้ความพยายามน้อยที่สุดในการรับสื่อมาจากหลายปัจจัยด้วยกัน เช่น ความพร้อม ความสะดวก ค่าใช้จ่าย เวลาที่รับสื่อซึ่งย่อมแตกต่างกันไปในแต่ละบุคคลรวมทั้งบทบาท นิสัย และประเพณีนิยม ซึ่งทั้งหมดนี้รวมเป็นกิจกรรมอันเป็นพฤติกรรมทางสังคมก็มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้สื่อด้วย

4. ลักษณะเฉพาะของสื่อมวลชน ผู้รับสารแต่ละคนจะมีลักษณะที่แตกต่างกันไปตามอายุ

เพศ การศึกษาสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคม รวมถึงทัศนคติ ความคาดหวัง ฯลฯ

แมคคอมบ์และเบคเกอร์ (McCombs and Becker, 1979) ได้กล่าวไว้ว่า คนเราเปิดรับข่าวสารจากสื่อมวลชน เพื่อตอบสนองความต้องการ 4 ประการ คือ

1. เพื่อต้องการรู้เหตุการณ์ (Surveillance) โดยการติดตามความเคลื่อนไหวและสังเกตการณ์สิ่งต่างๆรอบตัวจากสื่อมวลชน เพื่อจะได้รู้ทันเหตุการณ์ ทันสมัย และรู้ว่าอะไรเป็นสิ่งสำคัญที่ควรรู้

2. เพื่อต้องการช่วยตัดสินใจ (Decision) โดยเฉพาะการตัดสินใจในเรื่องที่เกี่ยวกับชีวิตประจำวัน การเปิดรับข่าวสารทำให้บุคคลสามารถกำหนดความเห็นของตนต่อสภาวะ หรือเหตุการณ์ต่างๆ รอบตัวได้

3. เพื่อการพูดคุยสนทนา (Discussion) การเปิดรับข่าวสารจากสื่อมวลชนทำให้บุคคลมีข้อมูลที่จะนำไปใช้ในการพูดคุยกับผู้อื่นได้

4. เพื่อความต้องการมีส่วนร่วม (Participation) เพื่อรับรู้ และมีส่วนร่วมในเหตุการณ์ความเป็นไปต่างๆ ที่เกิดขึ้นในสังคม

นอกจากนี้พฤติกรรมที่เปิดรับข่าวสาร ยังสามารถแบ่งเป็นได้ 2 ลักษณะคือ

#### 1. พฤติกรรมปฏิบัติการ (Consummatory Behavior)

เป็นปฏิกริยาในการรับสารที่เกิดขึ้นพร้อมกับกระบวนการสื่อสารในทันทีที่มีสิ่งเร้าใจ (Stimulus) หรือมีข่าวสาร (Message) มากกระตุ้นผู้รับปฏิกริยานั้นหากสังเกตได้หรือสังเกตไม่ได้ แต่จะสิ้นสุดในทันทีที่สิ่งเร้านั้นหมดแรงกระตุ้น หรือเมื่อยุติการรับข่าวสาร เช่น เมื่อผู้รับข่าวสาร ฟังวิทยุ ดูโทรทัศน์ หรือภาพยนตร์แล้วเกิดอารมณ์คล้อยตาม คิดสร้างภาพต่างๆตามไปแต่เมื่อเลิกอ่าน เลิกฟัง หรือเลิกดูแล้ว อารมณ์หรือปฏิกริยาต่างๆก็หยุดลงเพียงนั้น ปฏิกริยาทำนองนี้จัดเป็นพฤติกรรมปฏิบัติการ

#### 2. พฤติกรรมอุปกรณ์ (Instrumental Behavior)

เป็นปฏิกริยาในการรับสารที่เกิดขึ้น เช่นเดียวกับพฤติกรรมปฏิบัติการ แต่ต่างกันตรงพฤติกรรมอุปกรณ์นั้นปฏิกริยาที่เกิดขึ้นอาจก่อให้เกิดแรงกระตุ้นและพฤติกรรมอย่างอื่น เช่น เมื่อรับสารฟัง ดู หรืออ่านข้อความแล้วอาจนำไปวิพากษ์วิจารณ์ต่อ เล่าให้ผู้อื่นฟัง แนะนำให้ผู้อื่นปฏิบัติตามหรือนำมาใช้เป็นหลักความคิดประจำตน เป็นต้น ปฏิกริยาเช่นนี้ถือว่าเป็นพฤติกรรมอุปกรณ์

แนวคิดและทฤษฎีการเปิดรับข่าวสารมีประโยชน์ต่องานวิจัยครั้งนี้ เนื่องจากสามารถอธิบายถึงสาเหตุของการที่คนจะเลือกรับหรือไม่รับข้อมูลข่าวสารจากผู้ส่งสาร ซึ่งจะเห็นได้ว่าการเปิดรับข้อมูลข่าวสารนั้นขึ้นอยู่กับความรู้ของแต่ละบุคคลเป็นสำคัญ

เราสามารถสรุปได้ว่า กระบวนการเลือกสรรการเปิดรับข่าวสารต่าง ๆ นั้นมีตัวแปรและองค์ประกอบต่างๆ เข้ามาเกี่ยวข้องซึ่งในการที่ผู้รับสารต้องการที่จะแสวงหาข้อมูลข่าวสารต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของตนเอง เพื่อนำไปใช้ในการตัดสินใจการแก้ไขปัญหาต่างๆ รวมทั้งการมีส่วนร่วมในด้านการช่วยเหลือสังคมในปัจจุบันอีกด้วย



## ทฤษฎีเกี่ยวกับการสื่อสารมวลชน

การสื่อสารมวลชน (Mass Communication) เป็นการสื่อสารประเภทหนึ่งที่มีผู้ส่งสารมุ่งส่งสารไปยังมวลชนหรือกลุ่มบุคคลที่มีจำนวนมาก โดยอาศัยสื่อมวลชน (Mass Media) ซึ่งเป็นสื่อที่เข้าถึงตัวคนจำนวนมากที่มีความหลากหลายได้อย่างรวดเร็วภายในเวลาเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน การสื่อสารมวลชนเป็นการสื่อสารที่มีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างไปจากการสื่อสารประเภทอื่น ดังนี้

1. ผู้ส่งสาร (Source) ผู้ส่งสารของการสื่อสารมวลชนเป็นองค์กรขนาดใหญ่ที่มีเงินลงทุนสูง และมีการจัดแบ่งทำหน้าที่การทำงานอย่างเป็นระบบระเบียบ
2. สาร (Message) เนื้อหาสาระของสารมีความสดใหม่ ไม่ยั่งยืน และไม่ได้มีเนื้อหาเฉพาะเจาะจงถึงใครคนใดคนหนึ่ง
3. สื่อ (Channel) เป็นสื่อที่มีความสลับซับซ้อนทางเทคโนโลยี สามารถที่จะส่งสารไปยังผู้รับสารที่ไม่รู้จักกันเป็นจำนวนมากได้อย่างรวดเร็วภายในเวลาเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน ทั้งที่ผู้รับสารเหล่านั้นอยู่ห่างไกลกัน
4. ผู้รับสาร (Receiver) ผู้รับสารมีเป็นจำนวนมาก ทั้งยังมีหลากหลายด้วยเพศ อายุ การศึกษารายได้ สถานภาพสมรส โดยผู้รับสารเหล่านี้ไม่เป็นที่รู้จักของผู้ส่งสาร และผู้ส่งสารเอง ก็ไม่อาจจะเลือกผู้รับสารได้

Harold Lasswell (อ้างในปรมะ สตะเวทิน, 2538) นักรัฐศาสตร์ซึ่งบุกเบิกทำการวิจัยด้านกา  
สื่อสารมวลชน ได้กล่าวถึงหน้าที่สำคัญ 4 ประการของสื่อมวลชน ดังนี้

1. สอดส่องระวังเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม (Surveillance of the Environ) หมายถึง การแสวงหาและเผยแพร่ข่าวสารเกี่ยวกับเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้น ทั้งภายในและภายนอกสังคม หน้าที่ด้านนี้ก็คือ การรายงานข่าว (News Reporting) หรือการแจ้งข่าวสาร (Informing)
2. ประสานส่วนต่างๆ ในสังคมเพื่อแสดงปฏิกิริยาตอบสนองสิ่งแวดล้อม (Correlation of the parts of society in responding to the environment) หมายถึง การที่สื่อมวลชนแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับสิ่งที่เกิดเป็นข่าว โดยวิเคราะห์และเสนอแนะว่าควรทำอย่างไรกับสิ่งนั้นๆ หน้าที่นี้ เรียกว่า หน้าที่ในการชักจูงใจ (Persuasion)
3. การถ่ายทอดมรดกทางสังคม (Transmission of the Social Heritage from one Generation to the next) หมายถึง การเผยแพร่ความรู้ ค่านิยม และบรรทัดฐานของสังคมแก่สมาชิกรุ่น

ใหม่ของสังคม เพื่อให้วิทยาการและวัฒนธรรมนั้นๆอยู่ต่อไป หน้าที่ในด้านนี้ก็คือ การให้การศึกษา (Education function) ของสื่อมวลชน

4. การให้ความบันเทิง (Entertainment) นอกจากหน้าที่ของสื่อมวลชน 3 ประการ ดังกล่าวข้างต้นแล้ว ยังมีนักการสื่อสารบางท่าน ได้แก่ Wilber Schramm และ Charles R. Wright (1975) เป็นต้น ได้เพิ่มเติมหน้าที่ประการที่ 4 คือให้ความบันเทิงว่า หมายถึงการเผยแพร่การแสดง, ดนตรี และศิลปะ เพื่อสร้างความจรรโลงใจแก่มวลชน

#### **บทบาทของสื่อมวลชนต่อสังคม**

เนื่องจากการสื่อสารมวลชนเป็นช่องทางทางการสื่อสารที่สำคัญในการเชื่อมโยงระหว่างผู้ส่งสาร (สถาบันต่างๆ เช่น รัฐบาล หรือ สถาบันบริษัทขนาดใหญ่) กับ ผู้รับสาร (ประชาชน) จำนวนมาก จึงทำให้สื่อมวลชนกลายเป็นสถาบันที่มีบทบาทและอิทธิพลสูงมากในสังคมปัจจุบัน การขาดความเข้าใจในสื่อมวลชนก็จะขาดความเข้าใจถึงสังคมในแก่นแท้ด้วย เพราะสื่อมวลชนเป็นภาพสะท้อนของสังคมที่เห็นได้ชัด ยิ่งกว่านั้นหากขาดสื่อมวลชนเสมือนสังคมขาดความมีชีวิตขาดความเคลื่อนไหว ดังจะเห็นได้จากอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน ความสำคัญและความจำเป็นของสื่อมวลชนต่อสังคมไทยมีมากขึ้นอย่างเห็นได้ชัด ทั้งนี้โดยสังเกตจากการเติบโตของอุตสาหกรรมในวงการสื่อมวลชน ทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ นอกจากนี้หากพิจารณาในแง่บทบาทของสื่อมวลชนก็จะพบว่าสื่อมวลชนยังคงมีบทบาทหน้าที่หลักๆ 4 ด้าน คือ การรายงานข่าวสาร การเสนอแนะความคิดเห็นต่างๆ ในการแก้ไขปัญหา การสอน หรือการให้ความรู้และการให้ความบันเทิง

#### **แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับประสิทธิภาพ ของสื่อมวลชน**

สื่อมวลชน (Mass Media) หมายถึง สื่อที่ทำให้ผู้ส่งสารซึ่งอาจจะเป็นบุคคลเดียวหรือกลุ่มบุคคลสามารถส่งข่าวสารข้อมูลไปยังผู้รับกลุ่มเป้าหมายจำนวนมาก และอยู่กันอย่างกระจัดกระจายในเวลาอันรวดเร็ว ได้แก่ โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ และนิตยสาร

อิทธิพลของสื่อมวลชน Joseph T. Klapper (1960) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับอิทธิพลของสื่อมวลชนประเภทต่างๆ ที่มีต่อทัศนคติ และพฤติกรรมด้านต่างๆ ของผู้รับสารไว้ดังนี้

1. อิทธิพลของสื่อมวลชนที่มีต่อประชาชน ไม่ใช่อิทธิพลโดยตรง แต่เป็นอิทธิพลโดยอ้อมเพราะปัจจัยต่างๆ ที่กันอิทธิพลของสื่อมวลชน ได้แก่

- 1.1 ความมีใจโน้มเอียงของผู้รับสาร (Predisposition) ประชาชนจะมีค่านิยม ความคิดเห็น และมีความโน้มเอียงที่จะปฏิบัติอย่างใดอย่างหนึ่งอยู่ก่อนแล้ว ซึ่งสิ่งเหล่านี้ได้รับอิทธิพลมาจากการคบคาสมาคมกับผู้อื่น และสถาบันสังคมที่ตนเป็นสมาชิก เมื่อบุคคลนั้นมาสัมผัสกับสื่อมวลชน ก็จะนำเอาทัศนคติ ค่านิยม และพฤติกรรมเหล่านี้ติดตัวมาด้วย
  - 1.2 การเลือกรับสารของผู้รับสาร (Selective Process) ประชาชนจะเลือกรับสารที่สอดคล้องกับทัศนคติ ความคิดเห็น และความสนใจของตน ประชาชนจะหลีกเลี่ยงไม่ยอมรับสารที่ไม่สอดคล้องหรือขัดแย้งกับความคิดเห็นของตน ทั้งยังเลือกที่จะตีสารตามความเชื่อและค่านิยมที่ตนมีอยู่เดิม และเลือกจดจำเฉพาะสิ่งที่สนับสนุนความคิดเห็นและค่านิยมของตน
  - 1.3 อิทธิพลของบุคคล (Personal Influence) ข่าวสารจากสื่อมวลชนอาจจะไม่ได้ไปถึงประชาชนโดยทันที แต่จะผ่านสื่อบุคคลหรือผู้นำทางความคิดเห็นก่อนจะไปถึงประชาชน ผู้นำความคิดเห็นมักสอดแทรกความรู้สึกนึกคิดของตนเข้าไปด้วย
  - 1.4 ลักษณะของธุรกิจด้านสื่อสารมวลชน (Economic Aspect) การดำเนินธุรกิจด้านการสื่อสารมวลชนในสังคมเสรีนิยม ซึ่งมีระบบเศรษฐกิจแบบเสรีนั้น สื่อมวลชนสามารถแข่งขันกันได้โดยเสรี ต่างฝ่ายต่างเสนอความคิดเห็นและค่านิยมที่แตกต่างกันออกไป และประชาชนมีเสรีภาพในการที่จะเลือกเชื่อถือความคิดเห็นใดความคิดเห็นหนึ่งได้ รวมทั้งการเลือกที่จะตัดสินใจว่าควรเชื่อถือสื่อมวลชนใดดี
2. อิทธิพลที่สื่อมวลชนมีต่อบุคคลเป็นเพียงผู้สนับสนุนเท่านั้น คือ สื่อมวลชนจะสนับสนุน ทัศนคติ ทัศนคติ รสนิยม ความมีใจโน้มเอียง ตลอดจนแนวโน้มด้านพฤติกรรมของบุคคลให้มีความเข้มแข็งขึ้น และพร้อมที่จะแสดงให้ปรากฏออกมา เมื่อมีแรงจูงใจเพียงพอหรือเมื่อมีโอกาสเหมาะสม
  3. สื่อมวลชนเป็นผู้เปลี่ยนแปลงประชาชนได้เช่น หากสื่อมวลชนสามารถเสนอสิ่งที่สอดคล้องกับความต้องการของบุคคล เขาก็จะเปลี่ยนทัศนคติและพฤติกรรมได้ เช่น แนะนำแหล่งให้ความช่วยเหลือเด็กและสตรีที่ถูกรังแกทางเพศเพื่อฟื้นฟูสภาพจิตใจ เป็นต้น
  4. สื่อมวลชนสามารถสร้างทัศนคติ และค่านิยมให้เกิดแก่ประชาชนในกรณีที่บุคคลไม่มีความรู้หรือประสบการณ์เกี่ยวกับเรื่องนั้นมาก่อน ทัศนคติใหม่จะเกิดขึ้นได้เมื่อบุคคลได้รับข่าวสาร

หรือเรื่องราวในแนวเดียวกันบ่อยๆ เป็นอิทธิพลในลักษณะสะสม ไม่ใช่อิทธิพลที่ก่อให้เกิดผลทันทีทันใด หรือในระยะเวลาอันสั้น

Bettinghaus (1968) ได้กล่าวถึงบทบาทของสื่อมวลชนในสังคมไว้ว่า สื่อมวลชนเป็นเพียงตัวเสริมความเชื่อและทัศนคติที่มีอยู่เดิมให้ฝังแน่นมากกว่าจะเปลี่ยนแปลงทัศนคติอย่างสิ้นเชิง แต่อาจเปลี่ยนการรับรู้ได้บ้างในขอบเขตที่จำกัดของประสบการณ์ สิ่งที่สื่อมวลชนเปลี่ยนแปลงได้มากที่สุด คือ อารมณ์ ส่วนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมยังไม่ปรากฏผลจากการวิจัยแน่นอนว่าสื่อมวลชนมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมแต่อย่างใด กิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นเป็นผลมาจากการสื่อสารระหว่างบุคคลทั้งสิ้น

Schramm (1973) ได้กล่าวว่า การสื่อสารเข้ามามีบทบาทต่อการพัฒนาได้ 3 ลักษณะ ลักษณะที่หนึ่งคือ ประชาชนต้องได้รับข่าวสารเกี่ยวกับการพัฒนา ลักษณะที่สองคือ ประชาชนได้มีโอกาสเข้าร่วมในกระบวนการตัดสินใจที่จะเปลี่ยนแปลง ลักษณะที่สาม คือ ทักษะที่จำเป็นต้องได้รับการอบรมสั่งสอน เด็กต้องได้รับการศึกษา ผู้ประกอบอาชีพต่างๆ ต้องได้รับการเรียนรู้ในการปรับปรุงอาชีพของตนให้ก้าวหน้า

สื่อบุคคล (Human Media หรือ Personal Media) เป็นสื่อที่ใช้ในการถ่ายทอดข่าวสาร ความรู้ความเข้าใจและความคิดเห็นต่างๆ ที่มีมาก่อน การใช้สื่อประเภทอื่นๆ โดยมี "คำพูด" เป็นพาหนะสำคัญที่สุด

สื่อบุคคลเป็นช่องทางสำคัญในการสื่อสารระหว่างบุคคล กล่าวคือ สื่อบุคคล หมายถึง ตัวบุคคลผู้ที่จะนำพาข่าวสารจากบุคคลหนึ่งไปยังอีกบุคคลหนึ่ง โดยอาศัยการติดต่อสื่อสารแบบตัวต่อตัวระหว่างบุคคล 2 คน หรือมากกว่า 2 คนขึ้นไป ได้แก่ สมาชิกในครัวเรือนเดียวกัน ญาติพี่น้อง เพื่อน ผู้นำความคิดเห็น เป็นต้น

การสื่อสารระหว่างบุคคล (Interpersonal Communication)

ทฤษฎีการสื่อสารระหว่างบุคคล กล่าวคือ ในกรณีที่ต้องการให้บุคคลใดๆ เกิดการยอมรับในสารที่เสนอไป หรือการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพที่สุด ที่ใช้ในการกระตุ้นให้เกิดการตัดสินใจยอมรับสารนั้น ควรใช้การสื่อสารระหว่างบุคคล โดยใช้สื่อบุคคลเป็นผู้เผยแพร่ข่าวสาร สื่อบุคคลนั้นจะเป็นประโยชน์มากในกรณีที่ผู้ส่งสารหวังผลให้ผู้รับสารเกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติในการยอมรับสารนั้น นอกจากนี้ ยังเป็นวิธีที่ช่วยให้ผู้รับสารมีความเข้าใจกระจ่างชัดต่อสารและตัดสินใจรับสารนั้นได้อย่างมั่นใจยิ่งขึ้นด้วย

## ประสิทธิภาพของสื่อบุคคล

การสื่อสารระหว่างบุคคลเป็นการสื่อสารแบบสองทาง ผู้ส่งสารและผู้รับสารสามารถซักถามทำความเข้าใจและมีปฏิกิริยาโต้ตอบซึ่งกันและกันได้โดยทันที จัดเป็นลักษณะที่เป็นประโยชน์มากในการใช้เครื่องซักงูใจ โน้มน้าวใจผู้รับสาร ดังที่เสถียร เชนประทับ (2525) ได้กล่าวถึง ประสิทธิภาพของสื่อบุคคลไว้ดังนี้

1. สามารถทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนข่าวสารแบบบุคคลวิधि ถ้าผู้รับสารไม่เข้าใจก็สามารถไต่ถามหรือขอความช่วยเหลือ ขอข่าวสารเพิ่มเติมจากผู้ส่งสารได้ในเวลาอันรวดเร็ว ส่วนผู้ส่งสารก็สามารถปรับปรุงแก้ไขสารที่ส่งออกไปให้ตรงกับความต้องการและความเข้าใจของผู้รับสารได้ในเวลาอันรวดเร็วเช่นกัน การที่ช่องสารที่เป็นสื่อระหว่างบุคคลมีระดับปฏิกิริยาตอบสนองหรือปฏิกิริยาสะท้อนกลับสูงสามารถทำให้ลดอุปสรรคของการสื่อสารที่เกิดจากการเลือกสรร การเลือกแปลหรือตีความสารและการเลือกจำสารได้
2. สามารถจูงใจบุคคลให้เปลี่ยนแปลงทัศนคติที่ฝังลึกได้ การสื่อสารระหว่างบุคคลนี้แบ่งออกเป็น การติดต่อสื่อสารโดยตรง และการติดต่อสื่อสารโดยกลุ่ม ดังนี้
  - 2.1 การติดต่อโดยตรง (Direct Contact) การติดต่อโดยตรงนี้ใช้สื่อบุคคลในการเผยแพร่ข่าวสารโดยวิธีเยี่ยมบ้าน เพื่อสร้างความเข้าใจอันดีกับประชาชน วิธีนี้หากประชาชนหรือผู้รับสารสงสัยไม่เข้าใจ ก็สามารถซักถามทำความเข้าใจได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ผู้เผยแพร่ข่าวสารยังสามารถสำรวจข้อเท็จจริงเกี่ยวกับตัวผู้รับสารได้ด้วย ฉะนั้น ในการเผยแพร่ข่าวสารสร้างความเข้าใจหรือซักงูใจโน้มน้าวใจ จึงนิยมใช้การติดต่อสื่อสารโดยตรง แต่มีข้อจำกัด คือ การสื่อสารประเภทนี้ต้องใช้สื่อบุคคลเป็นจำนวนมาก ลิ่นเปลืองเวลา ค่าใช้จ่าย และแรงงานในการเผยแพร่ข่าวสาร
  - 2.2 การติดต่อโดยกลุ่ม (Group Contact of Communication Public) คือ การติดต่อโดยผ่านกลุ่ม กลุ่มจะมีอิทธิพลต่อบุคคลส่วนรวม กลุ่มต่างๆ ช่วยให้การสื่อสารของบุคคลบรรลุ เป้าหมายได้ ดังที่ Blumer กล่าวไว้ว่า "สังคมมนุษย์ประกอบด้วยกลุ่มที่ต่างชนิดกัน ส่วนใหญ่ชีวิตที่ร่วมกันอยู่ ทั้งหมดจะประกอบกันเป็นแบบแผนปฏิบัติ และมีพฤติกรรมร่วมกันของบุคคล เมื่อกลุ่มมีความสนใจในทางนั้นด้วย" การติดต่อโดยกลุ่มนี้อาจทำได้โดยการประชุม อภิปราย และสนทนาภายในกลุ่ม คือ จัดกลุ่มที่มีความสนใจ

กันตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ให้สนทนาแลกเปลี่ยนความคิดเห็นมีปฏิริยาตอบโต้กัน ซึ่งจะมี  
ส่วนในการตัดสินใจยอมรับหรือปฏิเสธข่าวสาร

สำหรับประสิทธิภาพของสื่อมวลชนและสื่อบุคคลนั้น นักวิชาการทางการสื่อสารส่วนใหญ่  
ต่างเห็นพ้องต้องกันว่า สื่อมวลชนจะมีประสิทธิภาพมากกว่าสื่อบุคคลในการให้ข่าวสารแก่คน  
จำนวนมากเพื่อก่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจในเรื่องใดเรื่องหนึ่งอย่างถูกต้อง ส่วนสื่อบุคคลจะมี  
ประสิทธิภาพมากกว่าในการชักจูงใจให้บุคคลมีทัศนคติต่อเรื่องนั้นๆ ตามแนวทางที่มุ่งหวังดังเช่น

Rogers (1978) ได้กล่าวเปรียบเทียบประสิทธิภาพของสื่อมวลชนและสื่อบุคคลไว้ดังนี้จาก  
ผลงานวิจัยต่างๆ พบว่าสื่อมวลชนสามารถเปลี่ยนแปลงการรับรู้ ซึ่งหมายถึง การเพิ่มพูนความรู้  
ความเข้าใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ แต่การสื่อสารระหว่างบุคคลนั้นมีประสิทธิภาพมากกว่าเมื่อ  
วัตถุประสงค์ของผู้ส่งสารอยู่ที่การเปลี่ยนแปลงทัศนคติ เพราะข่าวสารที่ถ่ายทอดออกจาก  
สื่อมวลชนเพียงอย่างเดียวไม่สามารถก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติที่ฝังแน่นหรือ  
เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้ ซึ่งสอดคล้องกับคำกล่าวของ Bettinghaus (1968) ที่ว่าสื่อมวลชน  
เป็นเพียงตัวเสริมความเชื่อและทัศนคติที่มีอยู่เดิมให้ฝังแน่นมากกว่าจะเปลี่ยนแปลงทัศนคติอย่าง  
สิ้นเชิงแต่อาจเปลี่ยนแปลงการรับรู้ได้บ้างในขอบเขตจำกัดของประสบการณ์ ฉะนั้น สื่อมวลชน  
จึงเป็นเพียงแหล่งความคิดและเป็นผู้วางแนวทางในการเปลี่ยนแปลงเท่านั้น กิจกรรมต่างๆ ที่  
เกิดขึ้นระหว่างมนุษย์นั้นเป็นผลจากการติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลแบบเห็นหน้าเห็นตากันทั้งสิ้น

Katz and Lazarsfeld (1955) กล่าวว่า การสื่อสารระหว่างบุคคลมีผลต่อการทำให้ผู้รับสาร  
ยอมรับที่จะเปลี่ยนแปลงทัศนคติ และยอมรับที่จะให้ความร่วมมือในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ  
มากที่สุด ฉะนั้น สื่อบุคคลจึงมีความสำคัญมากกว่าสื่อมวลชนในชั้นจูงใจส่วนสื่อมวลชนจะมี  
ความสำคัญกว่าในชั้นของการให้ความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องและอาจมีผลบ้างในการสร้าง  
ทัศนคติในเรื่องที่บุคคลยังไม่เคยรับรู้มาก่อน สำหรับปัจจัยที่ทำให้เกิดการติดต่อสื่อสารโดยผ่าน  
สื่อบุคคลมีประสิทธิภาพในการเปลี่ยนทัศนคติของบุคคลมากกว่าการติดต่อสื่อสารโดยผ่าน  
สื่อมวลชนมี 4 ประการ คือ

1. การติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคล สามารถจัดการเลือกรับในการรับสารของผู้ฟังได้ เนื่องจากการหลีกเลี่ยงการสนทนาหรือรับฟังเป็นไปได้อย่างกว่าการรับข่าวสารจากสื่อสารมวลชน นั้นผู้รับสารอาจหลีกเลี่ยงไม่รับฟังเนื้อหาที่ขัดแย้งกับทัศนคติและความเชื่อถือของตนหรือเรื่อง ที่ตนไม่สนใจได้ง่าย

2. การติดต่อสื่อสารแบบเผชิญหน้า เปิดโอกาสให้ผู้ส่งสารสามารถปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงเนื้อหาที่ใช้สนทนากันได้ในเวลาอันรวดเร็ว ถ้าหากเนื้อหาที่สนทนานั้นได้รับการต่อต้านจากคู่สนทนา

3. การติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลนั้นจะมีลักษณะง่าย ๆ เป็นกันเอง จึงง่ายต่อการชักจูงใจให้คล้อยตาม

4. ผู้รับสารส่วนใหญ่มักจะเชื่อถือในข้อตัดสินใจและความคิดเห็นของผู้ที่เขารู้จักและนับถือมากกว่าบุคคลที่เขาไม่เคยรู้จักมาก่อน แล้วมาติดต่อสื่อสารด้วย

นอกจากนี้ทฤษฎีการสื่อสารแบบหลายขั้นตอน (Multi-Step Flow of Communication) ยังได้กล่าวไว้ว่า ข่าวสารส่วนใหญ่ที่เผยแพร่จากสื่อมวลชนไปยังประชาชนเป้าหมายนั้นมักจะผ่านผู้นำความคิดเห็น (Opinion Leader) หรือผู้ที่เข้าถึงสื่อมากกว่าเสียก่อน แล้วบุคคลเหล่านี้จะนำเอาข่าวสารข้อมูลที่ได้รับไปเผยแพร่แก่ประชาชนเป้าหมายคนอื่นๆ ต่อไป ซึ่งในการถ่ายทอดข่าวสารแต่ละครั้ง ผู้ถ่ายทอดมักจะสอดแทรกทัศนคติหรือความคิดเห็นของตนลงไป ทำให้ผู้รับสารคนต่างๆ ได้รับข่าวสารที่มีทัศนคติของคู่สนทนาแทรกมาด้วย ซึ่งมีผลไม่น้อยที่จะทำให้ผู้รับสารคล้อยตาม (Katz, 1955)

**สื่อเฉพาะกิจ (Specialized Media)** สื่อเฉพาะกิจเป็นสื่ออีกชนิดหนึ่งที่ผู้ส่งสารใช้ในการถ่ายทอดข้อมูลข่าวสารไปยังมวลชน บุคคล หรือกลุ่มบุคคล เพื่อใช้ติดต่อกับกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ

สมควร กวียะ 2530 (อ้างใน อรวรรณ ปิลาญธิโวาท, 2537) ได้ให้คำจำกัดความของสื่อเฉพาะกิจไว้ว่า สื่อเฉพาะกิจคือ สื่อที่สร้างขึ้น หรือซื้อ หรือเช่า โดยองค์กรใดองค์กรหนึ่ง เพื่อใช้ในการสื่อสารประชาสัมพันธ์ขององค์กรนั้นโดยเฉพาะ สื่อเฉพาะกิจจัดว่าเป็นแขนงหนึ่งของ

สื่อมวลชนแต่ได้พัฒนาเนื้อหาเพื่อให้ประโยชน์เป็นเรื่องราวๆ ไป ฉะนั้นสื่อเฉพาะกิจโดยทั่วไปจึงมีกลุ่มประชาชนที่เป็นเป้าหมายที่แน่นอน มีการส่งเนื้อหาต่างๆ อันจะเป็นประโยชน์เฉพาะแก่กลุ่มประชาชนนั้นๆ มีการผลิตที่ไม่ยุ่งยากและการนำเสนอเนื้อหาเป็นไปอย่างง่าย

### ประสิทธิภาพของสื่อเฉพาะกิจ

Adams (1971) ได้กล่าวถึงความสำคัญของสื่อเฉพาะกิจไว้ดังนี้ คือ สื่อเฉพาะกิจจัดว่ามีความสำคัญต่อการเผยแพร่นวัตกรรมและข่าวสารข้อมูล เพราะสื่อเฉพาะกิจเป็นสื่อที่จัดทำขึ้นเพื่อสนับสนุนกิจกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งโดยเฉพาะ การใช้สื่อเฉพาะกิจเป็นการให้ความรู้และข่าวสารที่เป็นเรื่องราวเฉพาะอย่าง โดยมีกลุ่มเป้าหมาย (Target Audience) ที่กำหนดไว้แน่นอน ตัวอย่างสื่อเฉพาะกิจ ได้แก่ การจัดพิมพ์เอกสาร จุลสาร แผ่นพับ หรือใบปลิวออกเผยแพร่ ซึ่งอาจจะจัดส่งไปยังกลุ่มเป้าหมายทางไปรษณีย์ (Direct Mail) นอกจากนี้การปิดโปสเตอร์ตามชุมชนต่างๆ การจัดนิทรรศการ การสาธิต (Demonstration) ก็เป็นการใช้สื่อเฉพาะกิจที่มีประสิทธิภาพในการรณรงค์เผยแพร่ประดิษฐ์กรรมแปลกๆ และทันสมัยในสังคมนั้นๆ

### แนวคิดเกี่ยวกับลักษณะทางประชากรของผู้รับสาร

ผู้รับสารแต่ละคนจะมีลักษณะที่แตกต่างกันในหลายด้าน ทั้งในลักษณะภายนอกและลักษณะภายในจิตใจ เช่น อายุ เพศ การศึกษา อาชีพ รายได้ ฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม ศาสนา บุคลิกภาพ ทศนคติ ประสบการณ์แรงจูงใจ และรูปแบบการดำเนินชีวิต เป็นต้น คุณสมบัติเหล่านี้จะมีอิทธิพลต่อผู้รับสารในการสื่อสาร การวิเคราะห์ผู้รับสารโดยการศึกษาตัวแปรที่มีความชัดเจนอันเป็นลักษณะส่วนตัวของบุคคล คือ อายุ เพศ รายได้ การศึกษา อาชีพ ภูมิฐานะ ศาสนา ฐานะทางสังคม ฯลฯ ลักษณะตัวแปรกลุ่มนี้เรียกว่าลักษณะทางประชากรศาสตร์ (Demographic Variables)

แนวคิดเกี่ยวกับลักษณะทางประชากรศาสตร์ของผู้รับสารนี้เป็นแนวทฤษฎีของความเป็นเหตุเป็นผล กล่าวคือ พฤติกรรมต่างๆ ของมนุษย์ เกิดขึ้นตามแรงบังคับจากภายนอกมากระดับหนึ่ง เป็นความเชื่อที่ว่า มนุษย์ดำเนินชีวิตตามแบบฉบับที่สังคมวางเป็นแม่บทไว้ พฤติกรรมของคน



อายุวัยเดียวกันจะเป็นเช่นเดียวกัน เนื่องจากสภาพสังคมได้วางแบบอย่างไว้ให้แล้วสำหรับคนรุ่นนั้นๆ สังคมทำให้ผู้หญิงมีลักษณะนิสัย และพฤติกรรมแตกต่างจากผู้ชาย คนที่มีการศึกษามีพฤติกรรมแตกต่างจากคนด้อยการศึกษา กล่าวโดยสรุปคือ แนวคิดเกี่ยวกับลักษณะทางประชากรเชื่อว่า คนที่มีคุณสมบัติทางประชากรที่แตกต่างกัน จะมีพฤติกรรมที่แตกต่างกันไปด้วย

การสื่อสารจัดเป็นพฤติกรรมอย่างหนึ่งของมนุษย์ เมื่อบุคคลที่มีคุณสมบัติทางประชากรศาสตร์แตกต่าง มีพฤติกรรมทั่วไปแตกต่างกัน ดังนั้นนักวิชาการสื่อสารบางกลุ่ม พฤติกรรมเกี่ยวกับการสื่อสารของบุคคลนั้นๆ จึงแตกต่างกันด้วย พฤติกรรมการสื่อสารดังกล่าว นอกจากจะหมายถึงการใช้ถ้อยคำในภาษา หรืออวัจนภาษา ตลอดจนกลยุทธ์ในการสื่อสารให้สำเร็จตามประสงค์แล้ว ยังรวมไปถึงการเลือกใช้สื่อ หรือการเลือกเปิดรับข้อมูลข่าวสารจากสื่อต่างๆ ตามที่ผู้รับสารต้องการ งานวิจัยที่ใช้แนวคิดเกี่ยวกับลักษณะทางประชากรของผู้รับสารมักมองหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรด้านประชากรศาสตร์ กับพฤติกรรมการเปิดรับข่าวสารจากสื่อต่างๆ

โดยทั่วไปแล้วนั้นผู้รับสารจะมีลักษณะที่แตกต่างกันออกไป โดยเฉพาะลักษณะทางประชากรอันได้แก่ อายุ เพศ การศึกษา สถานะทางสังคมและเศรษฐกิจ (ปรเม สตะเวทิน, 2533)

#### 1. อายุ (Age)

อายุของผู้รับสารเป็นลักษณะประการหนึ่งที่เราสามารถใช้ในการวิเคราะห์ผู้รับสารอายุเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้คนมีความแตกต่างกันในเรื่องของความคิดและพฤติกรรม โดยทั่วไปแล้วคนที่มีอายุน้อยกว่ามักมีความคิดเสรีนิยมมากกว่า (More Liberal) คนที่มีอายุมาก ในขณะที่คนที่มีอายุมากมักจะมีความคิดอนุรักษนิยมมากกว่า (More Conservative) คนที่มีอายุน้อย และคนที่มีอายุน้อยมักจะมีคติอุดมการณ์มากกว่า (More Idealistic) ใจร้อนกว่า (More Impatient) และมองโลกในแง่ดีกว่า (More Optimistic) คนที่มีอายุมาก ในขณะที่คนที่มีอายุมากมักจะเป็นคนที่ยึดถือการปฏิบัติมากกว่า (More Pragmatic) มีความระแวดระวัง (Cautious) และมองโลกในแง่ร้าย (Pessimistic) ที่เป็นเช่นนั้นเนื่องจากคนที่มีอายุมาก มีประสบการณ์ชีวิตมากกว่าคนที่มีอายุน้อย และมักไม่ค่อยยอมให้มีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นใน

สังคม เพราะการเปลี่ยนแปลงในสังคมย่อมทำให้มีผลกระทบในทรัพย์สิน สถานะทางสังคม และความลำบากในการปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงในขณะที่คนรุ่นใหม่ไม่เคยประสบมาก่อน ทำให้ทัศนคติและความรู้สึกนึกคิดของคนรุ่นต่างวัยไม่เหมือนกัน

## 2. เพศ (Sex)

จากการวิจัยทางจิตวิทยา แสดงให้เห็นว่าผู้ชายและผู้หญิงมีความแตกต่างกันอย่างมาก ทั้งในเรื่องความคิด ค่านิยม และทัศนคติ ทั้งนี้เพราะวัฒนธรรมและสังคมกำหนดบทบาทและกิจกรรมของคนสองเพศไว้ต่างกัน ผู้หญิงมักจะเป็นคนที่มีจิตใจอ่อนไหวหรือเจ้าอารมณ์ โอนอ่อน ผ่อนตาม และเป็นแม่บ้านแม่เรือน และยังพบอีกว่าผู้หญิงจะถูกชักจูงใจได้ง่ายกว่าผู้ชาย

## 3. การศึกษา (Education)

การศึกษาหรือความรู้ (Knowledge) เป็นลักษณะอีกประการหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อผู้รับสาร ดังนั้นคนที่ได้รับการศึกษาในระดับที่ต่างกันย่อมจะมีความรู้สึกนึกคิด อุดมการณ์และความต้องการที่แตกต่างกันไป คนที่มีการศึกษาสูงหรือความรู้ดีจะได้เปรียบในการที่เป็นผู้รับสารที่ดี เพราะมีความรู้กว้างขวาง สามารถทำความเข้าใจได้มากกว่าไม่เชื่ออะไรง่ายๆ โดยทั่วไปคนที่มีการศึกษาสูงจะใช้สื่อมวลชนมากกว่าคนที่มีการศึกษาน้อย และคนที่มีการศึกษาสูงมักจะใช้สื่อมวลชนประเภทสิ่งพิมพ์มากกว่าสื่อชนิดอื่น

## 4. สถานะทางสังคมและเศรษฐกิจ (Socio – economic Status)

สถานะทางสังคมและเศรษฐกิจ หมายถึง อาชีพ รายได้ เชื้อชาติ และชาติพันธุ์ตลอดจนภูมิหลังของครอบครัว จากการวิจัยพบว่า สถานะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้รับสารมีอิทธิพลอย่างสำคัญต่อปฏิกิริยาของผู้รับสารที่มีต่อผู้ส่งสารและสาร เพราะว่าคนที่มีสถานะทางสังคมและเศรษฐกิจที่แตกต่างกัน จะมีวัฒนธรรม ประสบการณ์ ค่านิยม ทัศนคติ และเป้าหมายที่ต่างกันไป

งานวิจัยของ Schramm และ White (1949) ซึ่งศึกษาการเปิดรับสารในอเมริกา พบว่าผู้ที่มีรายได้สูงมักเป็นผู้ที่นิยมเปิดรับสื่อสิ่งพิมพ์และเนื้อหาที่ค่อนข้างหนัก ไม่ค่อยสนใจเนื้อหาด้านความบันเทิง McNally และคณะ (1968) พบว่าคนที่มีฐานะดีและมีการศึกษาสูงเป็นกลุ่มที่ได้รับ

ข่าวสารที่มีเนื้อหาสาระจากสื่อมวลชนมากที่สุด ผลที่ได้จากการวิจัยในลักษณะนี้สามารถอธิบายได้เช่นเดียวกับกรณีของการศึกษาที่ว่า ผู้ที่มีรายได้สูงมักจะเป็นคนที่มีการศึกษาสูง และมีตำแหน่งหน้าที่การงานที่ดี จึงมักถูกผลักดันให้จำเป็นต้องเรียนรู้หาข้อมูลข่าวสารต่างๆ ให้ทันเหตุการณ์อยู่เสมอ (อ้างถึงโน ยุกล เบญจรงค์กิจ, 2534)

### ลักษณะของผู้รับสาร (Characteristics of Audience)

โดยทั่วไปบุคคลย่อมมีลักษณะนิสัย และพฤติกรรมที่เปิดรับสื่อแตกต่างกันออกไป โดยพิจารณาจากเหตุผลขั้นพื้นฐาน คือ ความแตกต่างกันทางด้านสรีระ ภูมิหลัง และสภาพแวดล้อม ตามที่ Schramm (1962) กล่าวไว้ว่า

1. การศึกษา  
ผู้ที่มีการศึกษาดีจะแสวงหาผลประโยชน์จากสื่อต่างๆ และเพิ่มความรู้
2. เศรษฐกิจ  
ผู้ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดี จะให้ความสนใจในการอ่านหนังสือนิตยสารมาก และชอบบทบรรณาธิการ เรื่องราวเกี่ยวกับการเมือง ตลอดจนปัญหาทางสังคมเศรษฐกิจ
3. อายุ  
ผู้ที่มีอายุมากขึ้นมักจะนิยมเปิดรับข่าวสารที่เป็นทางการมากกว่าข่าวสารบันเทิงและสนใจการเมืองอย่างจริงจังมากกว่า
4. เพศ  
เพศหญิงมักจะสนใจ อ่าน ฟัง ชมรายการแม่บ้านบันเทิง ในขณะที่ผู้ชายจะสนใจข่าวกีฬา
5. ศาสนา  
ในสังคมหนึ่งๆ มักมีผู้นับถือศาสนาต่างกัน ดังนั้นในการเสนอเรื่องที่ขัดแย้งกันทางศาสนาจึงไม่ควร
6. ที่อยู่อาศัย  
ผู้รับสารที่อยู่ในท้องถิ่นต่างกัน มักมีความสนใจต่างกันในบางสิ่ง ทั้งนี้เพราะวิถีการดำเนินชีวิตต่างกัน
7. ทักษะคติ ความเชื่อ และแนวคิดของแต่ละบุคคลย่อมแตกต่างกันไป

สำหรับความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะทางประชากรกับพฤติกรรมการเปิดรับข่าวสาร กล่าวโดยสรุปจากงานวิจัยของนักวิชาการหลายท่านได้ว่า คนที่มีคุณสมบัติทางประชากรต่างกัน จะมีพฤติกรรมการเปิดรับสื่อต่างกันซึ่งสามารถแยกพิจารณาได้ดังนี้ (ยุบล เบญจรงค์กิจ, 2534)

#### 1. เพศกับการเปิดรับข่าวสาร

ผู้ชายกับผู้หญิงมีการเปิดรับข่าวสารต่างกัน ผู้หญิงใช้เวลาในการดูโทรทัศน์และฟังวิทยุ มากกว่าเพศชาย โดยรายการที่ผู้หญิงนิยมคือรายการละคร ในขณะที่ผู้ชายนิยมอ่านหนังสือพิมพ์ มากกว่า หากดูโทรทัศน์ผู้ชายจะนิยมดูรายการข่าวและกีฬา อย่างไรก็ตามเมื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้รับสารทั้งผู้ชายและผู้หญิงในขณะที่ชมโทรทัศน์แล้วพบว่า การดูโทรทัศน์ของผู้ชายนั้นมักเกิดขึ้น ในขณะที่พักผ่อน แต่สำหรับผู้หญิงแล้วมักจะดูโทรทัศน์ไปพร้อมๆ กับทำงานอื่นๆ ที่ต้องใช้สมาธิ และพลังงานมากพอควร

#### 2. อายุกับการเปิดรับข่าวสาร

อายุและการศึกษามีความสัมพันธ์ค่อนข้างสูงกับการเปิดรับข่าวสารทางสื่อมวลชนจากการศึกษาเกี่ยวกับการเปิดรับสื่อมวลชนของเด็กอเมริกัน พบว่าเด็กวัยตั้งแต่ 2 ขวบ จนถึง 8 ขวบ ดูโทรทัศน์เพิ่มขึ้นเมื่อวัยเพิ่มขึ้น และเปิดรับสื่อทุกชนิดเมื่อวัยมากขึ้น โดยส่วนใหญ่แล้วเด็กจะใช้สื่อเพื่อความบันเทิง เช่น รายการบันเทิง การ์ตูน เพลงสมัยใหม่ เด็กจะเริ่มฟังวิทยุมากโทรทัศน์ มากกว่าสื่ออื่นๆ ทั้งหมด และเริ่มอ่านหนังสือเมื่ออายุมากขึ้นมากกว่าการดูโทรทัศน์

สำหรับวัยผู้ใหญ่ นั้น การเปิดรับสื่อโทรทัศน์ วิทยุ และหนังสือพิมพ์มีมากพอกันแต่เมื่อถึงช่วงอายุ 40 ปี ปริมาณการอ่านหนังสือจะลดลงเล็กน้อย อาจเนื่องมาจากสายตาที่เสื่อมลงและเมื่อถึงวัยทำงาน 55 -60 ปี ปริมาณการดูโทรทัศน์ก็กลับเพิ่มขึ้นอีกครั้ง ซึ่งคงเนื่องมาจากมีเวลาว่างมากขึ้น ส่วนใหญ่แล้วการใช้สื่อมวลชนของผู้สูงอายุเพื่อความคลายเหงา

สำหรับปริมาณการอ่านหนังสือพิมพ์นั้นมีลักษณะการเพิ่มขึ้นหรือลดลงในตัวเองเดียวกัน ผู้ใหญ่ที่มีวัย 50 ปี อ่านหนังสือพิมพ์ถึง 77% แต่เมื่อถึงอายุ 65 ปี ปริมาณก็ลดลงอย่างมากในหมู่วัยรุ่นและหนุ่มสาว เวลาที่ให้กับการอ่านหนังสือพิมพ์มีไม่สูงเท่ากับเวลาที่มีให้กับการชมโทรทัศน์ ในยุคที่ความนิยมโทรทัศน์เฟื่องฟูนี้ ตัวเลขการชมภาพยนตร์ของผู้รับสารลดลงมาก

อย่างไรก็ดี นิตยสารและภาพยนตร์ก็เป็นสื่อที่วัยรุ่นหนุ่มสาวให้ความสนใจ และเปิดรับมากกว่าวัยอื่นเนื่องจากเป็นสื่อที่ช่วยให้ผู้รับสารในวัยรุ่น สร้างความคิดและแสวงหาแบบแผนการดำเนินชีวิตได้มากกว่าสื่อประเภทอื่น

### 3. การศึกษากับการเปิดรับข่าวสาร

การศึกษามีความสัมพันธ์ค่อนข้างสูงกับการเปิดรับข่าวสาร กล่าวคือ การเลือกเปิดรับสื่อมวลชนและระดับการศึกษา จะมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการเปิดรับข่าวสารและเรื่องที่เกี่ยวข้องกับสาธารณชน และยังมีความสัมพันธ์เชิงลบกับการเปิดรับเนื้อหาด้านบันเทิงจากสื่อ ผู้รับสารที่มีการศึกษาสูงจะเปิดรับสื่อสิ่งพิมพ์มากกว่าผู้ที่มีการศึกษาน้อย ส่วนผู้ที่มีการศึกษาน้อยจะฟังวิทยุมากกว่า นอกจากนี้ยังพบว่าในหมู่ผู้สูงวัยที่มีการศึกษาสูง การชมภาพยนตร์จะมีน้อยมากกล่าวโดยสรุปคือ เมื่อคนที่มีการศึกษาในระดับสูงต้องการจะจัดสรรเวลาในการเปิดรับสื่อให้เหมาะสมจะลดเวลาที่ให้กับสื่ออิเล็กทรอนิกส์ลงมากกว่าที่จะลดเวลาให้กับสื่อสิ่งพิมพ์

นอกจากความแตกต่างกันด้านปริมาณการเปิดรับสื่อแล้ว ยังพบความแตกต่างเกี่ยวกับเนื้อหาที่ผู้รับสารนิยมรับจากสื่อด้วย คนที่มีการศึกษาสูงและมีอายุมากนิยมเปิดรับข่าวและเรื่องที่เกี่ยวข้องกับสาธารณชนมากกว่ากลุ่มที่มีการศึกษาน้อยและอายุน้อย ผลจากการศึกษาวิจัยทั้งหลายทำให้มองเห็นค่อนข้างชัดเจนว่า ยิ่งคนที่มีการศึกษาสูงเท่าไร ความสนใจข่าวสารบทบาทบรรณาธิการ และคอลัมน์ที่มีเนื้อหาหนักก็ยิ่งมีมากขึ้นเท่านั้น สถานีโทรทัศน์สาธารณะ (Public Television) ซึ่งเสนอรายการที่เน้นเนื้อหาเพื่อสาธารณชน รายการเพื่อการศึกษา จึงมีผู้รับสารเป็นกลุ่มที่มีการศึกษาสูงมากกว่าผู้ที่มีการศึกษาน้อย

### 4. รายได้กับการเปิดรับข่าวสาร

รายได้เป็นตัวแปรสำคัญที่กำหนดฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม (Socio - Economic Status) ของบุคคล รายได้นั้นเป็นตัวแปรที่มีบทบาทใกล้เคียงกันกับตัวแปรด้านการศึกษา เนื่องจากเป็นตัวแปรที่มีความสัมพันธ์ระหว่างกันสูงมาก โดยเฉพาะแล้วคนที่มีการศึกษาสูงมักจะมีรายได้สูงตามไปด้วย ส่วนคนที่มีการศึกษาน้อยนั้นมักมีรายได้น้อยถึงปานกลาง ดังนั้นตัวแปรทั้งสองนี้จึงมองรวมกัน ไม่ว่าจะจะเป็นฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม ผู้ที่มีรายได้สูงมักเป็นผู้นิยมเปิดรับสื่อ

สิ่งพิมพ์และนิยมนี้อาจค่อนข้างหนัก ไม่ค่อยสนใจเนื้อหาด้านบันเทิง คนที่มีฐานะดีและมีการศึกษาสูงเป็นกลุ่มคนที่ได้รับข่าวสารที่มีเนื้อหาสาระจากสื่อมวลชนมากที่สุด

ผู้มีรายได้สูงนั้นมักมีการศึกษาสูง มีตำแหน่งหน้าที่การงานดี จึงมักถูกผลักดันให้มีความจำเป็นต้องเรียนรู้ หาข้อมูลข่าวสารต่างๆ ให้ทันเหตุการณ์อยู่เสมอ การเปิดรับข่าวสารจึงจำเป็นสำหรับผู้รับสารกลุ่มนี้มากกว่า นอกจากนี้ตำแหน่งหน้าที่การงานมักทำให้ผู้รับสารกลุ่มนี้ ต้องมีกิจกรรมและงานสังคมมากมาย การชมโทรทัศน์จึงเป็นไปได้น้อย ในขณะที่การอ่านหนังสือพิมพ์ทำได้ง่ายกว่ามาก อาจอ่านในขณะที่นั่งรถไปทำงาน ในขณะที่พักก็ได้ และความบันเทิงของคนกลุ่มนี้อาจแสวงหาได้ง่ายจากสถานเริงรมย์โดยไม่ต้องพึ่งพาโทรทัศน์ โทรทัศน์จัดเป็นสื่อที่ใช้ความพยายามน้อย (Low Effort) และทักษะต่ำ (Low Skills) ดังนั้นกลุ่มผู้รับสารที่มีการศึกษาน้อยและรายได้ต่ำซึ่งมีทักษะในการอ่านน้อย และขาดเงินในการที่จะไปแสวงหาความบันเทิงอื่นๆ จึงมักอาศัยเครื่องรับโทรทัศน์เป็นเครื่องช่วยให้ชีวิตประจำวันรื่นรมย์และน่าสนใจมากขึ้น

#### แนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติ (Conceptual Attitude)

ปัญหาด้านความรุนแรงซึ่งการกระทำทารุณในเด็กและสตรีจะสามารถแก้ไขและยุติความรุนแรงนั้น ต้องอาศัยการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพเข้าช่วย การสื่อสาร นับว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญยิ่งในชีวิตมนุษย์นอกเหนือจากปัจจัย 4 ซึ่งสามารถอาศัยการสื่อสารเป็นเครื่องมือเพื่อใช้ในการดำเนินงานเกี่ยวกับการยุติความรุนแรงต่อเด็กและสตรี (Violence Against Children & Women) แก่ประชาชน โดยมีจุดมุ่งหมายสำคัญเพื่อต้องการยุติการกระทำทารุณต่อเด็กและสตรี ซึ่งเป็นปัญหาสังคมที่มีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ และส่งผลกระทบต่อสุขภาพและจิตใจของผู้ถูกกระทำทารุณ ในขณะที่ปัจจุบัน มีองค์กรอิสระและองค์กรภาครัฐร่วมมือกันเพื่อต่อต้านและยุติการความรุนแรงในเด็กและสตรี แต่ก็ยังคนอีกจำนวนมากที่ยังคงรู้สึกเฉยต่อเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นในสังคม เนื่องมาจากการเปิดรับข่าวสารและทัศนคติที่แตกต่างกันต่อการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่จากสื่อมวลชนเป็นสำคัญ

ทัศนคติ หมายถึง ระดับความรู้สึกที่เกี่ยวข้องกับภาวะทางจิตใจของบุคคลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งที่ได้รับข่าวสารนั้น ก่อให้เกิดพฤติกรรมในด้านบวกหรือด้านลบต่อข่าวสารนั้น

ทัศนคติเป็นคำที่มาจากรากศัพท์ภาษาละตินว่า "Aptus" (Gardon W. Allport: 1976) แปลว่า โน้มเอียงเหมาะสม และนอร์เทน แอล มัน (Norman L. Mun) ให้ความหมายว่า เป็นความรู้สึกและความคิดเห็นของบุคคลที่มีต่อสิ่งของ บุคคล สถานการณ์ และข้อเสนอใดๆ ในทางที่ยอมรับหรือปฏิเสธ ซึ่งมีผลทำให้บุคคลพร้อมที่จะแสดงปฏิกิริยาตอบสนองด้วยพฤติกรรมตามแนวคิดนั้นๆ นอกจากนั้นยังมีคำจำกัดความดังต่อไปนี้

โรเจอร์ส (Rogers, 1978: 208-209) ได้กล่าวถึง ทัศนคติว่า เป็นดัชนีชี้ว่าบุคคลนั้นคิดและรู้สึกอย่างกับคนรอบข้าง วัตถุ หรือสิ่งแวดล้อม ตลอดจนสถานการณ์ต่างๆ โดยทัศนคตินี้มีรากฐานความเชื่อที่อาจส่งผลต่อพฤติกรรมในอนาคตได้ ดังนั้นทัศนคติจึงเป็นความพร้อมที่จะตอบสนองสิ่งเร้า และเป็นมิติของการประเมินเพื่อแสดงว่าชอบหรือไม่ชอบต่อประเด็นหนึ่งๆ ซึ่งถือเป็นการสื่อสารภายในบุคคล (Intrapersonal Communication) อันเป็นผลมาจากการรับสาร ซึ่งจะส่งผลต่อพฤติกรรมต่อไป (สุรพงษ์ โสภนะเสถียร, 2533: 122)

แคทซ์และสก็อตแลนด์ (Katz and Stotland: 1960) ได้แยกส่วนประกอบของทัศนคติเป็น 3

ส่วนดังนี้คือ

1. ส่วนประกอบทางด้านความคิด หรือความรู้ความเข้าใจ เรียกว่า "Cognitive Component" ได้แก่ ความคิดซึ่งเป็นส่วนประกอบของมนุษย์ในการคิด ซึ่งความคิดนี้อาจจะอยู่ในรูปใดรูปหนึ่งแตกต่างกันออกไป
2. ส่วนประกอบทางด้านอารมณ์ ความรู้สึก เรียกว่า "Affective Component" ซึ่งเป็นตัวเร้าความคิดอีกทอดหนึ่ง ถ้าหากบุคคลมีภาวะความรู้สึกที่ดีหรือไม่ดี ก็จะได้แสดงออกขณะที่คิดถึงสิ่งนั้นออกมาในลักษณะที่ต่างกัน เช่น ความรู้สึกในด้านบวก เรียกว่า "Positive Affective Component" ก็จะมีความรู้สึกในด้านบวกไปในทางที่ดี ในทางตรงกันข้าม บุคคลที่มีความรู้สึกในด้านลบ เรียกว่า "Negative Affective Component" ก็จะมีความรู้สึกในด้านลบเป็นไปในทางที่ไม่ดี
3. ส่วนประกอบทางด้านพฤติกรรม เรียกว่า "Behavioral Component" ซึ่งมีแนวโน้มเน้นไปในทางกระทำ หรือพฤติกรรมลักษณะที่ว่า เมื่อมีสิ่งเร้า ก็จะ

เกิดปฏิกิริยาอย่างใดอย่างหนึ่งขึ้น เช่น เมื่อบุคคลมีความรู้สึกในด้านบวก พฤติกรรมที่แสดงออก ก็จะเป็นไปในทางที่ดี (อ้างใน ปาริฉัตร มั่นคง: 22)

แมคกายร์ (W.J. Mc. Quire: 1968) ได้อธิบาย ขั้นตอนของกระบวนการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ ซึ่งประกอบด้วยขั้นตอนต่างๆ 5 ขั้นตอนด้วยกัน คือ

1. การใส่ใจ (Attention)
2. ความเข้าใจ (Comprehension)
3. การยอมรับ (Yielding)
4. การเก็บเอาไว้ (Retention)
5. การกระทำ (Action)

สิ่งที่จะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคตินั้น เริ่มต้นด้วยองค์ประกอบที่สำคัญอันหนึ่ง คือ แหล่ง (Source) ของการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ อาจเป็นบุคคลเดี่ยว กลุ่มบุคคล หนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ หรือสิ่งทีก่อให้เกิดทัศนคติโดยตรง โดยทั่วไปแหล่งข่าวสารต่างๆ จะมีลักษณะที่แตกต่างกันในด้านต่างๆ เช่น ความสามารถ ความเป็นที่ดึงดูดความสนใจ ความคุ้นเคย ความเป็นมิตร จากการศึกษาพบว่า แหล่งข่าวที่มีความสามารถ มีความคุ้นเคย สามารถดึงดูดความสนใจ และมีอำนาจ จะมีผลทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ มากกว่าแหล่งข่าวที่ไม่มีคุณสมบัติเหล่านี้ นอกจากนี้องค์ประกอบอื่นๆ เช่น เนื้อหาของข่าวสาร (ควรพิจารณาถึงภาษา ความยากง่าย คำที่ใช้ ฯลฯ) วิธีการส่งข่าวสาร เช่น การพูดในชุมชน การสัมภาษณ์ การจัดโครงการรณรงค์ต่างๆ ฯลฯ และผู้รับสาร เช่น ทักษะในการสื่อความหมาย ทัศนคติ ความรู้ระบบสังคม เป็นต้น เป็นองค์ประกอบก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ

การเปลี่ยนแปลงทัศนคติให้ผลที่แตกต่างกัน ซึ่งขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง ทั้งทางด้าน สรีรวิทยา วัตถุสังคม และอื่นๆ เชื่อว่า "อายุ" มีผลต่อทัศนคติของบุคคล ผู้ใหญ่มักจะปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงได้ยาก ซึ่งตรงข้ามกับวัยรุ่นที่พร้อมจะเปลี่ยนแปลง ขณะที่การเปลี่ยนแปลงนี้ มีผลต่อการสร้างทัศนคติของบุคคลเหล่านั้นด้วย



## ประเภทของทัศนคติ

บุคคลสามารถแสดงทัศนคติออกมาได้ 3 ประเภทด้วยกัน คือ

1. ทัศนคติเชิงบวก เป็นทัศนคติที่ชักนำให้บุคคลแสดงออก มีความรู้สึกหรืออารมณ์จากสภาพจิตใจได้ตอบในด้านดีต่อบุคคลอื่น หรือเรื่องราวใดเรื่องราวหนึ่ง รวมทั้งหน่วยงาน องค์กร สถาบัน และการดำเนินกิจการขององค์กรและอื่นๆ
2. ทัศนคติเชิงลบ คือ ทัศนคติที่สร้างความรู้สึก เป็นไปในทางที่เสื่อมเสีย ไม่ได้ได้รับความเชื่อถือหรือไว้วางใจ อาจมีความเคลือบแคลงระแวงสงสัย รวมทั้งเกลียดชังต่อบุคคลใดบุคคลหนึ่ง รวมไปถึงเรื่องหรือปัญหาใดปัญหาหนึ่งหรือหน่วยงาน องค์กร สถาบัน และการดำเนินกิจการขององค์กรและอื่นๆ
3. ทัศนคติที่บุคคล ไม่ได้แสดงความคิดเห็น ในเรื่องราวและปัญหาใดปัญหาหนึ่ง หรือต่อบุคคล หน่วยงาน องค์กร และอื่นๆโดยสิ้นเชิง

ทัศนคติทั้ง 3 ประเภทนี้ บุคคลอาจจะมีเพียงประเภทเดียว หรือหลายประเภทรวมกันได้ ขึ้นอยู่กับความมั่นคง ในเรื่องความเชื่อ ความรู้สึกนึกคิด หรือค่านิยมอื่นๆ ที่มีต่อบุคคล สิ่งของการกระทำ หรือสถานการณ์ เป็นต้น ยิ่งถ้าทัศนคติของบุคคลแต่ละคน ถูกกระตุ้นให้แสดงออกมา ในรูปของความเห็นร่วมกันก็จะเปลี่ยนแปลงเป็น "สาธารณมติ" ไป

เธอสโตน (Thurstone: 1976) ได้สรุปลักษณะบางประการเกี่ยวกับการวัดทัศนคติที่ต้องทำความเข้าใจก่อนที่จะทำการวัดทัศนคติไว้ดังนี้

1. ทัศนคติ เป็นสิ่งที่มีความซับซ้อน ไม่สามารถอธิบายได้ด้วยตัวเลขเพียงตัวเดียว อย่างไรก็ตาม เราสามารถหยั่งรู้ทัศนคติของมนุษย์ได้ ถึงแม้ว่าจะมีความซับซ้อน และมีลักษณะเชิงคุณภาพอยู่มากก็ตาม
2. ทัศนคติต่อเรื่องใดเรื่องหนึ่ง หมายถึง ผลรวมของความรู้สึก ความโน้มเอียงอคติ ความกลัว ความคิดอื่นๆ ต่อเรื่องนั้นๆ
3. เราสามารถวัดทัศนคติ โดยใช้ความคิดเป็น (Opinion) เป็นเครื่องมือ แต่การใช้ความคิดเห็น เป็นเครื่องมือบ่งชี้ถึงทัศนคตินั้น ทำให้มีความคลาดเคลื่อน

ในการวัด จึงขอเสนอแนะว่า การกระทำของคน อาจเป็นเครื่องบ่งชี้ถึงทัศนคติที่ดีกว่าสิ่งที่เขาพูด แต่ก็เป็นไปได้ที่คนคนนั้นอาจบิดเบือนการกระทำของตนเอง ดังนั้น จึงยังใช้ความคิดเห็น หรือการกระทำบางรูปแบบเพื่อใช้บ่งชี้ทัศนคติ

4. มีคลาดเคลื่อนเกิดขึ้นอย่างแน่นอน ในการวัดความคิดเห็นหรือการกระทำที่เราใช้เป็นเครื่องบ่งชี้ทัศนคติ แต่ความคลาดเคลื่อนระหว่าง "เครื่องบ่งชี้" และความจริงถือว่าเป็น "สากล" (Universal)
5. ทัศนคติของคนคนหนึ่ง ไม่จำเป็นจะทำนายการกระทำของคนคนนั้นได้ถูกต้องเสมอไป
6. ทัศนคติ สามารถเปลี่ยนแปลงได้ อย่างไรก็ตาม การเปลี่ยนแปลงที่วัดได้ อาจเกิดจากการผิดพลาดในการวัด ดังนั้นจึงมีแนวความคิดที่จะใช้ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน (Standard Error of Measurement) เพื่อแยกความผิดพลาดของเครื่องมือที่ใช้วัดจากความเปลี่ยนแปลงของตัวทัศนคติเอง

โรเซนเบิร์ก และโฮฟแลนด์ (Resenberg and Hoveland: 1960, อ้างใน อารยา ศุภทรมงคล 2535: 30) กล่าวว่า การเปลี่ยนแปลงในด้านพฤติกรรมนี้ เป็นไปได้ค่อนข้างยาก แต่หากผู้ส่งสารสามารถทำให้ผู้รับสาร เปลี่ยนแปลงความรู้สึกหรือการรับรู้ได้ การเปลี่ยนแปลงนี้จะเป็นพื้นฐานให้มีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมภายนอกได้

โรเจอร์ส (Rogers : 1971) ได้อธิบายว่า ทัศนคติกับพฤติกรรมของบุคคลนั้น ไม่ได้สัมพันธ์กันอย่างต่อเนื่องเสมอไป กล่าวคือ เมื่อการสื่อสารก่อให้เกิดความรู้ และทัศนคติในทางบวกต่อสิ่งที่เผยแพร่แล้วนั้น แต่ในขั้นการยอมรับปฏิบัติ อาจมีผลในทางตรงกันข้ามก็ได้ ถึงแม้ว่าโดยส่วนใหญ่ เมื่อบุคคลมีทัศนคติที่เกิดขึ้นแล้ว และมีแนวโน้มว่าจะปฏิบัติตามทัศนคตินั้นๆ ก็ตาม แต่พฤติกรรมอาจจะไม่เกิดขึ้นเสมอไป ทั้งนี้เพราะบางกรณีอาจเกิด KAP – GAP (ช่องว่างของความรู้ ทัศนคติ และการปฏิบัติ) ขึ้นได้ กล่าวคือ โดยทั่วไปเมื่อบุคคลมีความรู้ ทัศนคติเช่นไร จะแสดงพฤติกรรมตามความรู้ และทัศนคติที่มีอยู่นั้น คือ

K – Knowledge

A – Attitude

P – Practice

ทั้งนี้เราอาจสรุปได้ว่า การสื่อสารเป็นหัวใจสำคัญที่เป็นองค์ประกอบเชื่อมโยงให้เกิดทัศนคติต่อสิ่งต่างๆต่อผู้รับสาร

### **แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับเรื่องความรุนแรงต่อผู้หญิง**

การศึกษาครั้งนี้ ได้นำแนวคิดและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องโดยรวบรวมจากเอกสารทางวิชาการ ผลงานวิจัย บทบัญญัติแห่งกฎหมายและเอกสารข้อมูลเผยแพร่ผ่าน Websites ประกอบด้วย

1. ความหมายของความรุนแรง
2. แนวคิดและทฤษฎีแนวสตรีนิยมด้านความรุนแรง

#### **1. ความหมายของความรุนแรง**

**ความรุนแรง** หมายถึง การทำให้เกิดความเสียหายต่อชีวิตและทรัพย์สิน ซึ่งอาจเกิดจากธรรมชาติ อุบัติเหตุ หรือจากน้ำมือมนุษย์ก็ได้ (อาจารย์ชัยวัฒน์ สถาอานันท์ : 2551)

**ความรุนแรงต่อเด็ก หรือ การกระทำทารุณต่อเด็ก** (สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมและประสานงานสตรีแห่งชาติสำนักงานปลัดสำนักนายกรัฐมนตรี, 2551) หมายถึง การที่เด็กได้รับการปฏิบัติจากผู้ใหญ่ไม่ว่าจะเป็นในหรือนอกครอบครัว ในลักษณะที่ไม่เป็นที่ยอมรับตามบริบททางสังคม วัฒนธรรมที่เด็กอยู่ใน ช่วงเวลานั้น จนเป็นเหตุให้เด็กได้รับอันตราย บาดเจ็บ กระแทกกระเทือน ทางด้านร่างกาย จิตใจ และทางเพศ ตลอดจนการถูกละเลยไม่สนองตอบความต้องการพื้นฐาน เช่น อาหาร การดูแลสุขภาพ และการอบรมเลี้ยงดู ทั้งนี้ อนุสัญญาว่าด้วยสิทธิเด็ก ของสหประชาชาติ ได้ระบุไว้ว่า เด็ก คือ ผู้มีอายุต่ำกว่า 18 ปี และได้กล่าวถึงความรุนแรงต่อเด็ก ดังนี้ "รัฐภาคีจะดำเนินการที่เหมาะสมทั้งปวง ด้านนิติบัญญัติ บริหารสังคม และการศึกษา ในอันที่จะคุ้มครองเด็กจาก

รูปแบบทั้งปวง ของความรุนแรง ทั้งทางร่างกายและจิตใจ การทำร้ายหรือ การกระทำอันมิชอบ การทอดทิ้งหรือการปฏิบัติโดยประมาท การปฏิบัติที่ผิดหรือการแสวงประโยชน์ รวมถึงการกระทำที่มีขอบทางเพศ ขณะอยู่ในความดูแล ของบิดามารดา ผู้ปกครองตามกฎหมายหรือบุคคลอื่นใด ซึ่งเด็กนั้นอยู่ในความดูแล”

**การกระทำรุนแรงทางเพศ** หมายถึง การกระทำที่มีผลให้ผู้ถูกกระทำได้รับกระทบกระเทือนหรือเสียหาย เกี่ยวข้องกับเรื่องเพศ ได้แก่ การถูกข่มขืน การถูกลวนลาม อนาจารและการถูกบังคับค้าประเวณี (สำนักพัฒนาระบบบริการสุขภาพ, 2549)

**การทารุณกรรมในเด็กหรือความรุนแรงต่อเด็ก** หมายถึง การกระทำหรือละเว้นการกระทำ ด้วยประการใดๆ จนเป็นเหตุให้เด็กเสื่อมเสียเสรีภาพหรือเกิดอันตรายแก่ร่างกายและจิตใจ การกระทำผิดทางเพศต่อเด็ก การใช้เด็กให้กระทำหรือประพฤตินลักษณะที่น่าจะเป็นอันตรายแก่ร่างกายหรือจิตใจหรือขัดต่อกฎหมาย หรือศีลธรรมอันดี ทั้งนี้ไม่ว่าเด็กจะยินยอมหรือไม่ก็ตาม (พ.ร.บ.คุ้มครองเด็ก, 2546 มาตรา 4)

**ความรุนแรงต่อสตรี** (องค์การสหประชาชาติ UNDP, 2005) หมายถึง

“การกระทำใด ๆ ที่เป็นความรุนแรงที่เกิดจากอคติทางเพศ ซึ่งเป็นผลให้เกิดความทุกข์ทรมานแก่สตรี รวมทั้งการขู่เข็ญ คุกคาม กีดกันเสรีภาพทั้งในที่สาธารณะและในชีวิตส่วนตัว นอกจากนี้ยังให้ รวมถึงความรุนแรงต่อไปนี้

1. ความรุนแรงต่อร่างกาย ทางเพศและจิตใจที่เกิดขึ้นในครอบครัว รวมทั้งการทุบตี การทารุณกรรมทางเพศต่อเด็กและสตรี ในบ้าน ความรุนแรงอันมีเหตุมาจากของหมั้นที่ฝ่ายหญิงให้กับครอบครัวสามี การข่มขืนโดยคู่สมรส การขลิบอวัยวะเพศสตรี และข้อปฏิบัติตามประเพณีต่างๆ อันเป็นอันตรายต่อสตรี ความรุนแรงที่ไม่ได้เกิดจากคู่สมรส และความรุนแรงที่เป็นการหาประโยชน์จากสตรี
2. ความรุนแรงต่อร่างกาย เพศ และจิตใจที่เกิดขึ้นภายใน ชุมชนทั่วไป รวมถึงการข่มขืน การทารุณกรรมทางเพศ การลวนลามทางเพศ การข่มขู่ในสถานที่ทำงาน ในสถาบันการศึกษาและสถานที่ต่าง ๆ การค้าหญิงและการบังคับค้าประเวณี
3. ความเพิกเฉยของรัฐต่อความรุนแรง ไม่ว่าจะเกิดความรุนแรงที่เกิดทางร่างกาย ทางเพศ และจิตใจขณะที่นักวิชาการหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้อธิบายความหมายของคำว่า ความรุนแรงในครอบครัว (Domestic Violence หรือ Family Violence) ไว้สรุปได้ดังนี้

### การนิยามของความรุนแรงในครอบครัวในด้านสังคมจิตวิทยา (Psycho-social)

Mary Ann Dutton (1990) หมายถึง รูปแบบพฤติกรรมการใช้อำนาจควบคุมด้วยวิธีการใช้กำลังประทุษร้ายต่อร่างกาย เพศ และจิตใจของผู้ถูกกระทำ นอกจากนี้ยังหมายความรวมถึงการใช้อำนาจควบคุมกระทำต่อเด็ก ททรัพย์สิน สัตว์เลี้ยง หรือบุคคลอื่น ซึ่งผู้ใช้ความรุนแรงหรือเชื่อว่าจะใช้ความรุนแรงต่อเด็กย่อมมีแนวโน้มว่าจะกระทำต่อผู้หญิงในครอบครัวเช่นกัน

Buzawa, S. & Buzawa G. (1990) หมายถึง ความรุนแรงระหว่างชายหญิง ซึ่งอยู่ด้วยกันหรือเคยอยู่ด้วยกันอย่างฉันทสามีภริยาเป็นการนิยามในความหมายอย่างกว้าง โดยการสมรสจะชอบด้วยกฎหมายหรือไม่ก็ตามและผู้ก่อเหตุรุนแรงอาจเป็นชายหรือหญิงก็ได้

Walter หมายถึง การได้รับบาดเจ็บจากการทำร้ายซึ่งทั้งทางร่างกายและกระทบกระเทือนอารมณ์ความรู้สึกทางจิตใจด้วย (อ้างในเหมววรรณ เหมะนัด, 2533)

Star หมายถึง การข่มขู่หรือการใช้กำลังบังคับสมาชิกของครอบครัวเดี่ยวและสมาชิกของครอบครัวขยาย (อ้างในเหมววรรณ เหมะนัด, 2533)

มูลนิธิผู้หญิง หมายถึง การทำร้ายร่างกายกันทั้งร่างกายและจิตใจระหว่างสมาชิกในครอบครัว โดยรูปแบบและระดับความรุนแรงที่แตกต่างกัน เริ่มตั้งแต่การทะเลาะและโต้เถียงไปจนถึงการทำร้ายด้วยอวัยวะหรืออาวุธ และรุนแรงถึงขั้นการทำลายชีวิตซึ่งกันและกัน (มูลนิธิผู้หญิง , 2533)

ดังนั้น “ความรุนแรงในครอบครัว” ในความหมายทางสังคมจิตวิทยา หมายถึง รูปแบบพฤติกรรมการใช้ความรุนแรงของบุคคลในครอบครัว โดยใช้กำลังประทุษร้าย บังคับ ขู่เข็ญ คุกคาม ทำอันตรายหรือรบกวนก่อนความรำคาญทั้งร่างกายและจิตใจ

### แนวคิดและทฤษฎีแนวสตรีนิยมด้านความรุนแรง

1. แนวคิดทฤษฎีเรื่องการค้าผู้หญิง (Trafficking in women) กล่าวถึง การสร้างความเข้าใจเรื่องมิติของการแสวงหาความสำคัญทางเพศในรูปแบบต่างๆ ของผู้ชายโดยไม่ได้จำกัดรูปแบบของการค้าผู้หญิงอยู่เฉพาะการบังคับ ทำร้าย หรือเพื่อการร่วมเพศกับผู้หญิงนั้น

ซึ่งแนวคิดนี้จะทำให้เข้าใจ กระบวนการค้ำมนุษย์และอุตสาหกรรมทางเพศที่อยู่ในพื้นที่ต่างๆ ในมิติของสังคม

2. แนวคิดทฤษฎีเรื่องความรุนแรงต่อผู้หญิง เป็นเครื่องมือเพื่อคิดวิเคราะห์ที่จะทำให้เห็นร่างกายได้สถานการณ์ที่ผู้หญิงถูกทำให้เป็นเหยื่อ ผู้หญิงต้องเผชิญความรุนแรงที่ส่งผลกระทบต่อทั้งร่างกายและจิตใจ และความรุนแรงโครงสร้างทางสังคมและวัฒนธรรมที่ผู้หญิงต้องเผชิญ

Johan Galtung (อ้างใน ซลิตาภรณ์, 2545) ได้จัดรูปแบบความรุนแรงออกเป็น 3 ระดับ เพื่อชี้ให้เห็นความซับซ้อนของความรุนแรงที่มีปัจจัยเกี่ยวพันทั้งในระดับโครงสร้าง และที่เป็นระบบความเชื่อความของสังคม ซึ่งไม่สามารถมองเห็นได้ชัดเจน

ความรุนแรงประเภทแรก ความรุนแรงทางตรง (Direct Violence) เป็นปรากฏการณ์ที่เห็นได้ง่ายและชัดเจนที่สุด ซึ่งคนทั่วไปเห็นพ้องต้องกันว่าเป็นความรุนแรง อาทิ การทำร้ายร่างกายที่มีร่องรอยปรากฏเห็นชัดเจน การข่มขืน ถูกกระทำจนสูญเสียชีวิตหรือวัตถุ ทรัพย์สิน การทำทารุณในรูปแบบต่างๆ Galtung ยังรวมการกระทำที่ไม่ก่อให้เกิดการบาดเจ็บทางกายหรือสูญเสียชีวิตในทันที แต่กระทบต่อความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ไว้ในหมวดหมู่ของความรุนแรงทางตรงด้วย เช่น ทำร้ายด้วยวาจา การบังคับขู่เข็ญทางจิตใจ การทำให้เกิดสภาพการขาดอาหารหรือความทรุดโทรมทางกาย การยึดเยียดวิถีชีวิตแบบใหม่ที่ส่งผลกระทบต่อความต้องการที่จะดำรงอัตลักษณ์ของตัวเอง

ความรุนแรงประเภทสอง ความรุนแรงเชิงโครงสร้าง (Structural Violence) Galtung จัดว่าเป็นระดับที่ไม่สามารถมองเห็นได้ชัดเจน หมายถึงโครงสร้างที่ทำให้เกิดความได้เปรียบเสียเปรียบระหว่างผู้ที่มีอำนาจมากกว่าเขาเปรียบผู้มีอำนาจน้อยกว่าในกระบวนการปฏิสัมพันธ์ และแลกเปลี่ยนระหว่างกันที่ส่งผลกระทบต่อร่างกาย ความทุกข์ทรมานจากความยากจนแร้งแค้น ความอดอยากขาดแคลนปัจจัยสี่มักถูกมองว่าเป็นผลมาจากความด้อยพัฒนา และรวมผลกระทบต่อทางจิตวิญญาณของผู้คนในสังคมผ่านกระบวนการควบคุมการพัฒนาสำนึกร่วมที่มักส่งผลให้เสียเปรียบในโครงสร้างที่เป็นอยู่ อาทิ การจำกัดการรับรู้ข้อมูลข่าวสาร การผลักดันให้กลุ่มคนมี

อำนาจน้อยไปอยู่ที่ชายขอบของสังคม ทำให้ปัญหาและเรื่องราวของคนกลุ่มนี้กลายเป็นเรื่องที่ไม่มีความสำคัญ ทำให้คนในสังคมมองไม่เห็นสภาพของการกดขี่เอารัดเอาเปรียบที่เป็นอยู่

ความรุนแรงเชิงวัฒนธรรม (Cultural Violence) วัฒนธรรมในฐานะที่เป็นกรอบความเชื่อ การให้ความหมายทางด้านความคิดความเชื่อทำให้ผู้คนส่วนใหญ่มองข้ามและเห็นเป็นเรื่องธรรมดา ทำให้เกิดความรุนแรงทางตรง และเชิงโครงสร้างที่คนในสังคมยอมรับได้หรือคิดว่าเป็นเรื่องถูกต้อง เช่น การที่ผู้หญิงถูกข่มขืนเพราะแต่งกายยั่วยวน หรือโสเภณีคือความจำเป็นของสังคมเพื่อที่จะปกป้อง “หญิงดี” ให้หลุดพ้นจากความเสี่ยงต่อการถูกข่มขืน การกีดกันหญิงโสเภณีออกจากสังคม ทำให้ผู้หญิงรู้สึกแปลกแยก ไม่เข้าพวกการสะท้อนให้เห็นว่ามีความรุนแรงหลายระดับ ทับซ้อนอยู่บนผู้หญิงที่อยู่ในการค้าประเวณี

### งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผลการศึกษาของศุภลักษณ์ จันทรเจริญ (2542) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความรุนแรงในครอบครัว สรุปไว้ดังนี้

1) ปัจจัยพื้นฐานทางสังคมจิตวิทยา ได้แก่ พฤติกรรมการดื่มสุราในครอบครัว พบว่าครอบครัวของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เคยดื่มสุรา โดยพบว่าสามีหรือภรรยา (ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง) เคยดื่มสุราจนถึงระดับมีนเมา ความโดดเดี่ยวทางสังคม พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความรู้สึกว่าการครอบครัวของตนถูกทอดทิ้งให้อยู่คนเดียวในชุมชนแห่งนี้ และชุมชนแห่งนี้ไม่ได้ให้ความสนใจใยดีครอบครัวของตนเลย ความเครียดในชีวิตประจำวัน พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เมื่อเกิดความเครียดในชีวิตประจำวัน ได้ใช้วิธีการลดความเครียดโดยการคิดถึงสิ่งที่เขาสามารถทำอะไรได้สำเร็จ แล้วก็จะรู้สึกสบายใจขึ้น

2) สภาพแวดล้อมทั่วไปเกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ในครอบครัว พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะทะเลาะวิวาททำร้ายร่างกายกับเพื่อนและเมื่อวัยเด็กเคยถูกพ่อแม่ลงโทษโดยวิธีเฆี่ยนตีหรืออื่นๆ ได้ประสบเหตุการณ์เกี่ยวกับการใช้ความรุนแรงโดยการเห็นสามีภรรยาในครอบครัวใกล้เคียง

ทะเลาะวิวาทต่อกัน เป็นต้น และการสังเกตการใช้ความรุนแรงทางอ้อม พบว่าหนังสือพิมพ์ เป็นสื่อให้ข้อมูลความรุนแรงมากที่สุด

3) อายุมีอิทธิพลต่อความรุนแรงในครอบครัว พบว่า สามีภรรยาที่มีอายุต่ำกว่า 30 ปีจะใช้ความรุนแรงในครอบครัวมากที่สุด ความเครียดในชีวิตประจำวัน สามีภรรยาที่เคยดื่มสุราจนเมินเมาทั้งคู่ การได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับความรุนแรงในครอบครัวผ่านสื่อหนังสือพิมพ์ และความโดดเดี่ยวทางสังคม

ผลการศึกษาของวัชรินทร์ ปัจเจกวิญญูสกุล และคณะ (2546) ได้วิเคราะห์สาเหตุของการเกิดอุบัติเหตุความรุนแรงในครอบครัวไว้หลายทฤษฎี เช่น

1) สาเหตุจากตัวบุคคล ในกรณีที่มีประสบการณ์ความรุนแรงในวัยเด็ก หรือมีปัญหาด้านสุขภาพร่างกายและจิตใจ หรือเป็นบุคคลที่มีบุคลิกก้าวร้าวแปรปรวน

2) สาเหตุจากครอบครัวเกี่ยวกับความประพฤติของคู่สมรส เช่น ดื่มสุรา เสพยาเสพติด เล่นการพนัน เป็นต้น ประการสุดท้าย สาเหตุจากความสัมพันธ์เชิงโครงสร้างอำนาจระหว่างชายหญิงที่ไม่เท่าเทียมกัน ทั้งนี้การวิเคราะห์สาเหตุของความรุนแรงในครอบครัวไม่อาจใช้ทฤษฎีใดทฤษฎีหนึ่งอธิบายได้อย่างสมบูรณ์จำต้องอาศัยหลายทฤษฎีร่วมกัน จึงอาจกล่าวได้ว่าสาเหตุของความรุนแรงในครอบครัว เกิดจากปัจจัยหลายด้านร่วมกัน

ผลการศึกษาของ Murray A. Straus (1977) ได้ศึกษาต่างวัฒนธรรมเรื่องการทะเลาะวิวาทระหว่างสามีภรรยา พบสาเหตุที่เป็นปัจจัยรุนแรงนำไปสู่การทะเลาะวิวาท 4 ประการ

1. การบ่มเพาะความอึดอัดไม่พอใจระหว่างสามีภรรยาเป็นเวลานาน
  2. กิจกรรมของครอบครัว และความสนใจของสามีภรรยาที่แตกต่างกัน
- กล่าวคือ เวลาของสามีและภรรยาจะไม่ตรงกันในการกระทำกิจกรรมของครอบครัว
3. เวลาของสามีและภรรยามุ่งไปสู่การทำงานเฉพาะกิจของตนเองขาดความเข้าใจใส่
- ต่อกัน



4. ความไม่เสมอภาคระหว่างเพศ โดยเฉพาะความสัมพันธ์ภายในครอบครัว ที่สามีจะแสดงบทบาทผู้มีอำนาจ เหนือต้องการให้ภรรยาสมยอมในทุกเรื่อง และทำให้ภรรยาต้องอยู่ในภาวะพึ่งพาสามี โดยเห็นว่าการหย่าร้างจะนำผลร้ายมาสู่ลูกๆ

ผลการวิจัยของสถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล และมูลนิธิผู้หญิง (2546) ศึกษาเรื่องความรุนแรงในชีวิตคู่กับสุขภาพผู้หญิง

ผลการศึกษาของพันตำรวจหญิง จรรย์วรรณ พุทธธำรงค์, ชายไทย รักษาชาติ, ณรัตน์ สมสวัสดิ์ (2550) ศึกษาเรื่อง "การค้ำมนุษย์ พินิจในแนวสตรีนิยม ในพื้นที่อินเทอร์เน็ต กระบวนการทางกฎหมาย และหน่วยงานภาครัฐ"

เอกภพ อินทรวิวัฒน์ (2542) ศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความรุนแรงในการก่ออาชญากรรมทางเพศ ศึกษาเฉพาะกรณีผู้ต้องขังคดีข่มขืนกระทำชำเรา

วันทนีย์ วาสิกะสิน (2543) สังคมสงเคราะห์แนวสตรีนิยม ทฤษฎีและการปฏิบัติงาน

เราอาจกล่าวได้ว่า ความรุนแรงต่างๆที่เกิดขึ้นนั้น เป็นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นทุกสังคม ชนชั้น ฐานะและระดับการศึกษา โดยอาจมีรูปแบบและระดับความรุนแรงแตกต่างกันไป ผู้ถูกกระทำนั้นแม้จะมีทั้งเด็ก ผู้ใหญ่ ผู้ชาย และผู้สูงอายุ แต่โดยส่วนใหญ่แล้วผู้หญิงและเด็กจะตกเป็นเหยื่อของการกระทำความรุนแรงจากบุคคลในครอบครัว โดยการใช้กำลัง ประทุษร้ายต่อจิตใจ ร่างกาย เพศ ชีวิต เสรีภาพหรือกระทำด้วยประการใดอันไม่เป็น ธรรมเนียมระหว่างคู่สมรสหรือเคยเป็นคู่สมรสหรือ ระหว่างบุคคลที่อยู่ในครอบครัวเดียวกันจนเกิดอันตรายแก่ชีวิต ร่างกาย หรือจิตใจยอมถือเป็นความรุนแรงในครอบครัวทั้งสิ้น