

บทที่ 2

แนวคิดและทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง การสื่อสารระหว่างหมอดูกับผู้เข้ารับบริการ ในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์คือ 1. เพื่อศึกษาถึงวิธีการสื่อสารของหมอดู 3 ประเภทได้แก่ หมอดูประเภทคนทรงเจ้าหรือนั่งทางใน, หมอดูประเภท 12 ราศี (วันเดือนปีเกิด) หรือโหราศาสตร์, และหมอดูประเภทไฟยิปซีหรือไพทาโรต์ 2. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลทำให้เกิดเป็นความพึงพอใจของผู้ที่เข้ามาใช้บริการจากหมอดู โดยในการศึกษานี้เป็นการศึกษาเพื่อต้องการที่จะทำความเข้าใจถึงพฤติกรรมการสื่อสารของมนุษย์เป็นสำคัญ โดยเลือกบริบททางโหราศาสตร์เป็นบริบทที่ใช้ในการศึกษาเนื่องจากมีความเห็นว่าบริบทดังกล่าวจัดว่าเป็นอีกบริบทหนึ่งที่มีบทบาทต่อคนในสังคมอย่างมาก ซึ่งสิ่งที่ได้จากการศึกษาในครั้งนี้ น่าที่จะสามารถอธิบายถึงพฤติกรรมการสื่อสารของมนุษย์ที่เกิดขึ้น โดยรวมและเป็นอยู่ในปัจจุบันได้

สำหรับแนวคิดทฤษฎีที่จะนำมาใช้ในการวิเคราะห์นี้ ผู้วิจัยเลือกแนวคิดทฤษฎีที่เน้นในเรื่องของเหตุแห่งการเกิดพฤติกรรมการสื่อสารเป็นสำคัญ โดยจะนำทฤษฎีทางนิเทศศาสตร์เข้ามาเป็นตัวเสริมในการทำความเข้าใจ

ทฤษฎีการสื่อสารระหว่างบุคคล

ปรมะ สตะเวทิน (2533) กล่าวว่า การสื่อสารระหว่างบุคคลคือ การสื่อสารที่ประกอบด้วยบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปมาทำการสื่อสารกันในลักษณะตัวต่อตัว (person-to-person) กล่าวคือ ทั้งฝ่ายผู้ส่งสารและผู้รับสารสามารถติดต่อแลกเปลี่ยนสารกันได้โดยตรง (direct) ในขณะที่หนึ่งคนหนึ่งจะทำหน้าที่เป็นผู้ส่งสารคนอื่น ๆ จะทำหน้าที่เป็นผู้รับสาร ดังนั้นการสื่อสารระหว่างบุคคลจึงเกิดขึ้นได้ทั้งในกรณีคน 2 คน เช่น การพูดคุยกันระหว่างคน 2 คน การเขียนจดหมายถึงกัน หรือการใช้โทรศัพท์พูดคุยกัน เป็นต้น ในทำนองเดียวกันการสื่อสารระหว่างบุคคลก็เกิดขึ้นได้ในกรณีของกลุ่มย่อย (small group) ซึ่งมีมากกว่า 2 คนขึ้นไปมารวมตัวกันในลักษณะที่สามารถแลกเปลี่ยนสารกันได้โดยตรง เช่น การประชุมกลุ่มย่อย การเรียนในชั้นเรียน เป็นต้น

Magaret L. Pluckhan (1978) กล่าวว่า การติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลคือ กระบวนการของมนุษย์ในการที่จะเสริมสร้างความเข้าใจระหว่างกัน หรือหมายถึงศิลปะในการติดต่อสื่อสาร การแลกเปลี่ยนความคิด ข่าวสารและอื่นๆ

ยุบล เบ็ญจรงค์กิจ (2528) ได้กล่าวถึงหน้าที่ของการสื่อสารตามทฤษฎีหน้าที่การสื่อสารระหว่างบุคคล (Function Theory) ของ Frank Dance และ Carl Larson ว่า การสื่อสารระหว่างบุคคลทำหน้าที่สำคัญ 3 ประการ คือ

หน้าที่เชื่อมโยง (Linking Function) หมายถึง การสื่อสารจะทำหน้าที่เชื่อมโยงบุคคลกับสิ่งแวดล้อมอื่นๆ ทำให้มนุษย์เห็นความแตกต่างระหว่างตนเองกับผู้อื่น การสื่อสารช่วยสร้างภาพความสัมพันธ์ระหว่างตนเองกับผู้อื่นและสามารถทำให้เรามองเห็นด้วยว่า ผู้อื่นมองเราอย่างไร

หน้าที่ไตร่ตรอง (Mentation Function) หมายถึง การสื่อสารทำให้เราสามารถคิดอย่างจดจำ สามารถวางแผน คาดคะเน รวมถึงการประเมินคุณค่าในสิ่งต่างๆ ได้อย่างไม่มีขีดจำกัด โดยอาศัยภาษาและความหมาย สามารถมีจินตนาการไปได้ไกลกว่าสถานที่และเวลาที่เราดำรงอยู่ ช่วยให้เราสร้างภาพเกี่ยวกับผู้อื่นและนำไปสู่การเข้าใจผู้อื่นได้

หน้าที่กำหนดกฎเกณฑ์ (Regulatory Function) หมายถึง การสื่อสารทำให้มนุษย์สามารถกำหนดกฎเกณฑ์ในสิ่ง 3 สิ่ง คือ

- กำหนดให้ผู้อื่นกำหนดพฤติกรรมตนเอง
- กำหนดพฤติกรรมของตนเอง
- กำหนดพฤติกรรมของผู้อื่น

ซึ่งในการศึกษาในเรื่องการสื่อสารระหว่างหมอดูกับผู้เข้ารับบริการนี้ การแสดงออกถึงหน้าที่การสื่อสารในเรื่องของการกำหนดกฎเกณฑ์จะมีความเด่นชัด ผู้เข้ารับบริการที่จะใช้การสื่อสารเพื่อกำหนดให้ผู้อื่นในที่นี้ก็คือหมอดูเป็นผู้กำหนดพฤติกรรมของตนและส่งผลให้เกิดเป็นการกำหนดพฤติกรรมของตนเอง นอกจากนั้นยังสามารถพบในตัวของหมอดูผู้ซึ่งจะทำหน้าที่เป็นคนกำหนดพฤติกรรมของตนเองในการแสดงออกถึงบทบาทความเป็นหมอดูตามความเชื่อของตนและเป็นผู้กำหนดพฤติกรรมของผู้อื่น ซึ่งก็คือผู้เข้ารับบริการ ดังนั้น บทบาทที่เกิดขึ้นในส่วนของการสื่อสาร ซึ่งในที่นี้คือตัวหมอดู จึงถือได้ว่ามีความสำคัญต่อการสื่อสารในบริบทนี้เป็นอย่างยิ่ง

ประสิทธิภาพของสื่อบุคคล

สื่อบุคคล เป็นเครื่องมือสื่อสารที่เก่าแก่ และคุ้นเคยที่สุดของมนุษย์ ถึงแม้กาลเวลา และวิวัฒนาการทางการสื่อสารจะเจริญไปเพียงใดก็ตาม สื่อบุคคลยังคงมีบทบาทสำคัญตลอดมา รวมทั้งสื่อบุคคลมีประสิทธิภาพในการสื่อสารบางรูปแบบได้ดีกว่าสื่ออื่นๆ เพราะสื่อบุคคลมีคุณลักษณะพิเศษและข้อได้เปรียบกว่าสื่อประเภทอื่น

คุณสมบัติของสื่อบุคคล

สื่อบุคคลเป็นสื่อที่มีประสิทธิภาพ และความสำคัญ โดยเฉพาะในขั้นการจูงใจ และการตัดสินใจของผู้รับสาร เนื่องจากสื่อบุคคลมีลักษณะที่เด่นๆ ดังนี้ (กิติมา สุรสนธิ, 2528)

1. การไหลของข่าวสารเป็นลักษณะสองทาง (two way communication) ทำให้ง่ายต่อการตอบโต้ระหว่างกันได้ทันที นอกจากนี้ผู้ส่งสารยังสามารถอธิบายเนื้อหาสารได้อย่างชัดเจนกว่าสื่ออื่น

2. การสื่อสารเป็นไปในลักษณะตัวต่อตัว หากผู้รับสารมีความเชื่อถือในตัวผู้ส่งสาร ก็จะทำให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพมากขึ้น

3. ปริมาณของปฏิกริยาตอบสนองในขณะที่ทำการสื่อสารเกิดขึ้นในระดับสูง

4. ช่วยลดกระบวนการทางเลือกรับสารของผู้รับสาร [selective exposure]

สื่อบุคคลไม่เพียงแต่มีอิทธิพลกับผู้รับสารแต่การให้ข่าวสารเท่านั้น ในบางครั้งสื่อบุคคลก็สามารถควบคุมผู้รับสารได้ด้วย หากสารที่ให้มีความสำคัญมาก ผู้ส่งสารก็จะสามารถจูงใจผู้รับสารได้ไม่ยาก ดังนั้นผล หรือกิจกรรมที่เกิดจากอิทธิพลของการสื่อสารระหว่างบุคคลจึงอาจมีมากกว่าเนื้อหาสาระที่ได้จากการสื่อสารก็ได้ แต่การที่สื่อบุคคลจะสามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ดีมากน้อยเพียงใดนั้น ก็ขึ้นอยู่กับการยอมรับของผู้รับสารซึ่งสื่อบุคคลจะต้องสร้างความน่าเชื่อถือให้เกิดแก่ผู้รับสารให้ได้ เช่นเดียวกับหมอผู้ที่จะต้องสร้างความน่าเชื่อถือให้เกิดแก่ผู้ที่เข้ามาใช้บริการดูแลสุขภาพเช่นกัน

พอล ลาซาเฟล (Lazarfeld, 1971) ได้กล่าวถึงความสำคัญของการสื่อสารระหว่างบุคคลไว้ว่า การสื่อสารระหว่างบุคคลนั้น ช่วยให้เกิดความคุ้นเคยกันระหว่างคู่สื่อสาร โดยทำให้บุคคล

ยอมรับความคิดเห็นของฝ่ายหนึ่งได้ง่ายขึ้น นอกจากนั้นเมื่อเกิดความไม่เข้าใจในสารก็ยังสามารถซักถามหรือขอข้อมูลเพิ่มเติมได้จากต้นแหล่งสารได้ในทันที ส่วนผู้ส่งสารหรือหมอดูก็สามารถปรับปรุงแก้ไขเนื้อหาสารให้เหมาะสมหรือสอดคล้องต่อความต้องการ และความเข้าใจของลูกค้าแต่ละคนได้อย่างรวดเร็วเช่นกัน นอกจากนั้นยังสามารถก่อให้เกิดอิทธิพลในการโน้มน้าวใจระหว่างกันเพื่อนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงทัศนคติ ความคิด หรือแม้แต่คำนิยมได้ ทั้งนี้เพราะการสื่อสารระหว่างบุคคลแบบมีการเผชิญหน้ากัน (face-to-face) ย่อมทำให้รู้สึกกระตือรือร้นในอันที่จะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างกัน

การวิจัยครั้งนี้จึงถือว่ากระบวนการถ่ายทอดข่าวสารของสื่อบุคคลซึ่งเป็นหมอดูกับผู้เข้ารับบริการย่อมมีความใกล้ชิด และมีความเชื่อถือศรัทธาเป็นพื้นฐานรองรับอยู่ ซึ่งคาดว่าสื่อบุคคลในที่นี้คือ หมอดู น่าจะมีอิทธิพลในฐานะที่เป็นแหล่งข้อมูลข่าวสารที่ถูกค้ายอมไปหาถึงที่ เพื่ออยากรับรู้เรื่องราวเกี่ยวกับโชคชะตา หรือผลที่เกิดจากการกระทำในอนาคต เพื่อให้เกิดความมั่นใจมากยิ่งขึ้น

การพิจารณาถึงคุณลักษณะของสื่อบุคคลในฐานะที่เป็นแหล่งข่าวที่สำคัญ อาจแยกได้ออกเป็น 3 มิติ คือ

1. ความรู้สึกใกล้ชิดผูกพัน
2. บุคคลที่มีความน่าเชื่อถือ
3. คุณลักษณะ หรือพันธุมิหลังที่คล้ายกันระหว่างคู่สื่อสาร

1. ความรู้สึกใกล้ชิดผูกพัน หมอดู ถือว่าเป็นผู้ที่มีบทบาทในการเผยแพร่ความรู้ ความคิด และความเชื่อ ตลอดจนการสร้างให้เกิดแรงจูงใจแก่ผู้ที่นิยมไปหา เข้าไปรับบริการ หรือแม้กระทั่งการยอมเปลี่ยนแปลงการกระทำในเรื่องสำคัญ โดยเฉพาะผู้ที่ชอบไปดูหมอดู หรือให้หมอดูทำหน้าที่เป็นผู้ให้คำปรึกษาในอาชีพการงาน และเรื่องราวต่างๆ ช่วยแก้ไขสะเดาะเคราะห์ หรือเตือนให้รู้ถึงเรื่องไม่ดีที่จะเกิดขึ้น โดยให้ความสำคัญกับหมอดูเปรียบเสมือนญาติสนิท

2. บุคคลที่มีความน่าเชื่อถือ โดยจะเป็นผู้อาวุโส หรืออายุน้อยกว่าก็ได้ ปราพดา (Pravda) กล่าวว่า ยิ่งบุคคลมีความน่าเชื่อถือเท่าใด ความน่าเชื่อถือดังกล่าวก็จะยิ่งไปช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของการสื่อสารมากขึ้นเท่านั้น ฉะนั้น ในการเผยแพร่ หรือแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร ผู้ส่งสารจำเป็นต้องมีความน่าเชื่อถือในสายตาผู้รับสาร จึงจะทำให้การสื่อสารประสบความสำเร็จในการชักจูงใจ ในกรณีของหมอดู เรื่องของบุคลิกภาพ และปัจจัยประกอบอื่นๆ ในสภาพแวดล้อมย่อมช่วยให้บรรยากาศการสื่อสารเกิดความศรัทธา น่าเชื่อถือ และเกิดการคล้อยตามในสิ่งที่ถูกโน้มน้าวใจได้โดยง่าย

ความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร

ความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสารขึ้นอยู่กับปัจจัย 2 ประการ คือ ความสามารถ หรือ ความเป็นผู้เชี่ยวชาญ (Competence of Expertness) และความน่าไว้วางใจ (Trustworthiness) ซึ่งปัจจัยทั้ง 2 ประการนี้ ผู้รับสารต้องมองเห็น (perceive) ว่ามีอยู่ในตัวผู้ส่งสาร ความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสารนี้ ไม่ใช่สิ่งที่ผู้ส่งสารจะประกาศให้ทุกคนทราบและได้รับการยอมรับได้ ความน่าเชื่อถือมิได้มีอยู่ในลักษณะใดๆ (single characteristic) เหมือนอย่างอายุ เพศ แต่ต้องเป็นสิ่งที่ผู้รับสารมองเห็นรับรู้ และเชื่อเช่นนั้น ความสามารถ หรือความเป็นเชี่ยวชาญเป็นลักษณะที่เฉพาะเจาะจง นอกจากความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสารยังจะต้องเกิดจาก วาทศิลป์ของผู้พูด ผู้ส่งสาร ก็ถือเป็นสิ่งที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง หมอดูก็เช่นเดียวกัน สานิต (2547) กล่าวว่า หมอดูนั้นเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ กล่าวคือ นอกจากจะมีความรู้ ความสามารถในการท่องจำกฎเกณฑ์การพยากรณ์แล้ว หมอดูยังต้องมีทักษะในการพูด การใช้ถ้อยคำอีกด้วย ความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสารตามหลักของอริสโตเติลนั้น มีอยู่ 3 ประการ คือ (อรวรรณ ปีลันชน์โอวาท.2542)

1. ตัวผู้พูด (Ethos) คือ บุคลิกลักษณะของผู้พูด (Character) เป็นการสร้างบุคลิกลักษณะของผู้พูดที่จะทำให้ผู้ฟังเกิดความเชื่อ ความประทับใจ และความศรัทธา สิ่งที่จะช่วยเสริมสร้างบุคลิกภาพของผู้พูดได้นั้น คือ การรู้จริงในเรื่องที่จะพูด การมีทัศนคติที่ดีต่อคนฟัง โดยเฉพาะอย่างยิ่งคือ การเป็นผู้พูดที่แสดงออกถึงความเป็นผู้มีคุณธรรม

2. อารมณ์ของผู้ฟัง (Pathos) คือการที่ผู้พูดต้องทำความเข้าใจในสภาพอารมณ์ของผู้ฟัง รวมถึงเข้าใจในธรรมชาติของผู้ฟังแต่ละคน และแต่ละความเหมาะสมของสถานการณ์ เพื่อที่จะสามารถสื่อสารให้เหมาะสมได้

3. เหตุผลในวาทะ_(Logos) คือการแสดงความจริง ซึ่งประกอบเป็นเหตุเป็นผล (logic) เพื่อมาสนับสนุนในคำพูดให้มีความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น เช่น ข้อเท็จจริง (fact) หลักฐาน (evidence) และเหตุผล (reasoning)

ซึ่งในเรื่องความน่าเชื่อถือของผู้พูดนั้น สอดคล้องกับงานวิจัยเรื่อง ความน่าเชื่อถือของ หมอคู่กับความตั้งใจกระทำพฤติกรรมของผู้ใช้บริการ ของ พรทิพย์ จงเจดศักดิ์ (2540) ที่ แสดงให้เห็นถึงพฤติกรรมสื่อสารระหว่างหมอและผู้ป่วยที่พบว่า องค์ประกอบ ความน่าไว้วางใจ ความรู้ความสามารถ ความแคล่วคล่องว่องไว และความน่าเชื่อถือโดยรวมของ หมอคู่ มีความสัมพันธ์กับความตั้งใจในการกระทำพฤติกรรมของผู้ใช้บริการ กล่าวคือ ยิ่งหมอคู่มีความน่าไว้วางใจ ความรู้ความสามารถ ความแคล่วคล่องว่องไว และความน่าเชื่อถือโดยรวมสูง ผู้ใช้บริการก็จะมีความตั้งใจจะปฏิบัติตามคำแนะนำของหมอมากยิ่งขึ้น รวมถึงแนวโน้มในการ กลับมาใช้บริการกับหมอคู่คนเดิมก็จะมีความถี่มากขึ้นไปด้วย

3. คุณลักษณะ หรือพื้นฐานหลังที่คล้ายกันระหว่างคู่สื่อสาร ปัจจัยสำคัญที่จะช่วยให้เกิด อิทธิพลในการจูงใจ ก็คือ ลักษณะทางบุคลิกภาพของบุคคลที่มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างกัน นั่นคือ มีความเข้าใจร่วมกัน ทักษะคิด ความเชื่อ และวิธีการคิด มีความใกล้เคียงกัน ส่วนใหญ่แล้วผู้ที่ตั้งใจ จะไปหาหมอคู่ มักจะมีลักษณะทางจิตวิทยาและภูมิหลังที่คล้ายคลึงกัน คือยอมรับ หรือมีความเชื่อในเรื่องอำนาจที่เหนือธรรมชาติ จิตวิญญาณ ดังนั้นจึงย่อมเป็นการง่ายต่อการเชื่อในคำ บอกล่า ชักชวน บรรยายภาพที่สามารถก่อให้เกิดการชักจูงใจ เนื่องจากปัจจัยที่เกิดจากอิทธิพลของ กลุ่มบุคคลรอบข้างนั่นเอง ซึ่งในที่นี้หมายความว่าถึงทั้งเพื่อนฝูงญาติมิตร คนรอบข้างที่มีความเชื่อ ในเรื่องหมอคู่ และตัวหมอคู่

ด้วยเหตุนี้ สื่อบุคคลจึงนับเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการที่จะเป็นปัจจัยเพื่อการส่งเสริม หรือก่อให้เกิดเป็นอุปสรรคในการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล แนวคิดทางจิตวิทยา โดยเฉพาะในเรื่องของ บุคลิกภาพ ความเชื่อ ทักษะคิด และความต้องการของบุคคล จึงสามารถที่จะนำมาใช้ประโยชน์ในการวิเคราะห์ เพื่อหาความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการสื่อสารระหว่าง หมอคู่กับผู้เข้ารับบริการได้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น

แนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาความสัมพันธ์

เมื่อคนเรามีการพบเจอกัน หรือต้องมีการสื่อสารต่อกันในครั้งแรกนั้น เราจะมี ความพยายามที่จะคาดเดาถึงพฤติกรรมของอีกฝ่ายเพื่อที่จะได้รู้สีกว่าตัวเรานั้นสามารถที่จะควบคุม สถานการณ์ที่กำลังเกิดขึ้นได้ โดยความรู้สึกและความคิดดังกล่าวเป็นไปเพื่อการลดความไม่แน่ใจ ของตนเอง ซึ่งกระบวนการในการสื่อสารลักษณะดังกล่าวนี้จะประกอบไปด้วย 3 ขั้นที่สำคัญ คือ (Berger and Calabrese, 1975 : Infante,2003)

1 ขั้นเริ่มแรกของการพัฒนาความสัมพันธ์ ในขั้นนี้จะถูกควบคุมและกำหนดให้ เป็นไปตามกฎเกณฑ์ มาตรฐาน และวัฒนธรรมของสังคมที่บุคคลนั้นยึดถืออยู่ เช่น คนไทยเจอ กันก็ไหว้หรือกล่าวสวัสดี ถ้าเป็นอเมริกันก็ใช้การจับมือ เรื่องที่จะทำการพูดคุยก็เป็นการถามทุกข์ สุข หรือเป็นหัวข้อทั่วไป แต่ถ้าเมื่อใดที่หัวข้อที่ใช้ในการสนทนาเริ่มมีเรื่องของทัศนคติ ค่านิยม ความเชื่อ หรือเกี่ยวข้องกับข้อมูลส่วนตัวมากขึ้น นั่นหมายถึงการเริ่มเข้าสู่กระบวนการสื่อสารใน ขั้นถัดไป

2 ขั้นแสดงความเป็นกันเองหรือขั้นเข้าสู่การพัฒนาความสัมพันธ์ ในขั้นนี้สิ่ง ต่างๆที่เคยเป็นระเบียบ กฎเกณฑ์ต่างๆให้เราเริ่มจะลดบทบาทลง ความเป็นทางการเริ่มน้อยลงจะ เป็นการเข้าสู่ความเป็นส่วนตัวหรือมีความเป็นกันเองมากขึ้น การสื่อสารที่มีระหว่างกันจะมีการ ใช้ความรู้สึกเข้ามาเป็นส่วนประกอบในการสื่อสาร เริ่มแสดงออกถึงการรับรู้และตอบสนองต่อ กัน จนถึงช่วงเวลาที่มีการสื่อสารครั้งนั้นกำลังจะยุติ

3 ขั้นประเมินถึงความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้น ในขั้นนี้ถือเป็นขั้นสุดท้ายที่จะเกิดขึ้นใน การสื่อสาร จะเป็นขั้นที่ผู้สื่อสารทั้งคู่จะพิจารณาว่าจากการสนทนาที่ได้เกิดขึ้นตั้งแต่ช่วงแรกเริ่ม มาจนถึงขณะนี้ความรู้สึกที่ได้รับจากการสื่อสารระหว่างกันดังกล่าวเป็นอย่างไร เป็น ขั้นตอนที่จะทำไปสู่การตัดสินใจว่าจะยุติความสัมพันธ์ไว้เพียงแค่นี้หรือต้องการที่จะขยาย ความสัมพันธ์ระหว่างกันต่อไปอีก ความรู้สึกประทับใจจะเป็นสิ่งที่คนส่วนใหญ่มักเลือกที่จะ นำมาใช้ในการประเมิน

ในกรณีของการสื่อสารที่เกิดขึ้นระหว่างหมอดูกับผู้เข้ารับบริการนั้น ลำดับขั้นตอนต่างๆ ก็จะมีการดำเนินไปตามขั้นตอนในการสร้างสัมพันธ์นี้เช่นกันแต่ผู้ที่จะเป็นคนตัดสินใจในการ ประเมินถึงความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นนี้ ผู้เข้ารับบริการจะเป็นผู้ที่มีบทบาทดังกล่าวมากกว่า หาก หลังจากที่ได้เข้ารับบริการกับหมอดูท่านนี้ในครั้งแล้วไม่พึงพอใจ ไม่ประทับใจ ต่อไปก็คงที่จะ

ไม่กลับมาใช้บริการอีก แต่หากพิจารณาแล้วรู้สึกพึงพอใจ ประทับใจในการสื่อสารที่เกิดขึ้นใน ครั้งนี้โอกาสที่จะกลับมาใช้บริการกับหมอคุณเดิมอีกก็มีสูง

ปัจจัยกำหนดความดึงดูดใจในการสื่อสารระหว่างบุคคล

จากการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับปัจจัยกำหนดความดึงดูดใจในการสื่อสารระหว่างบุคคล พบว่า คนส่วนใหญ่จะทำการสื่อสารระหว่างบุคคลกับคนอื่น ๆ ได้มากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับปัจจัยสำคัญ 5 ประการได้แก่(บุชบา สุธีธร,2531 ; อ้างถึงใน วารุณี สุวรรณพิสิทธิ์, 2543)

1. ลักษณะดึงดูดใจของคู่สื่อสาร (Attractiveness) หมายถึง

- ลักษณะดึงดูดใจในรูปร่างหน้าตา มนุษย์เรียนรู้ลักษณะด้านร่างกายที่สวยงามรูปร่างที่ได้สัดส่วน จากประสบการณ์ที่ให้คุณค่ากับสิ่งต่างๆของคุณ จากการเรียนรู้ทำให้แต่ละบุคคลกำหนดความชอบในสิ่งต่างๆตามลักษณะสังคมที่ตนอยู่

- ลักษณะดึงดูดใจในบุคลิกภาพ บุคลิกภาพที่มีลักษณะดึงดูดใจของคนแต่ละคนจะมีลักษณะแตกต่างกันออกไป เช่น บุคลิกภาพของคนก้าวร้าวชอบแสดงอำนาจเหนือกว่า อาจเป็นบุคลิกภาพที่น่าสนใจสำหรับคนๆหนึ่ง ในขณะที่คนขี้อายและประนีประนอมอาจเป็นบุคลิกภาพที่อีกคนพอใจ

2. ความใกล้ชิดของคู่สื่อสาร (Proximity)

มนุษย์มีธรรมชาติที่จะสื่อสารกับคนใกล้ชิด เพราะเมื่อใกล้ชิดสิ่งใดแล้วก็มักจะเอาความรู้สึกของตนเข้าไปผูกพันและมักมีทัศนคติที่ดีกับคนที่ตนได้ใกล้ชิดด้วย ดังนั้นเมื่อบุคคลได้มีโอกาสใกล้ชิดกันไม่ว่าจะเป็นการใกล้ชิดในลักษณะการทำกิจกรรมร่วมกันหรือทำงานร่วมกัน ก็มีแนวโน้มที่จะเลือกสื่อสารกับคนที่ใกล้ชิดกับตนนั้นมากกว่าคนที่ไกลตัวออกไปเป็นธรรมดา ยกเว้นคนที่มีความเกลียดชังกันหรือเป็นศัตรูกันอยู่ก่อน

3. การให้แรงเสริมแก่คู่สื่อสาร (Reinforcement)

คนเรานั้นมีแนวโน้มที่จะสื่อสารกับคนที่ให้สิ่งที่ทำให้เราพอใจ นั่นคือ คนที่สามารถให้แรงเสริมกับตนนั่นเอง แรงเสริมนี้อาจเป็นวัตถุ สิ่งของ หรือเป็นแรงเสริมทางสังคมได้แก่ การพูดจาไพเราะ การยกย่องชมเชยก็ได้ เรามักไม่อยากสนทนากับคนที่ชอบขัดคอหรือโต้แย้งกับเรา เรามักชอบพูดคุยกับเพื่อนที่ยินดีและแสดงความนับถือยกย่องในความสำเร็จของเราเหล่านี้เป็นตัวเสริมแรงทางสังคมทั้งสิ้น อย่างไรก็ตาม การพูดจาไพเราะหรือคำยกย่องนั้นจะต้องมีลักษณะของความจริงใจโดยไม่แอบแฝงผลประโยชน์ที่รับรู้ได้อีกด้วย

4. ความคล้ายคลึงกันของคู่สื่อสาร (Similarity)

โดยทั่วไปเรามักจะชอบพูดคุยกับคนที่มิลักษณะคล้ายๆกับตน ความคล้ายคลึงกันนี้หมายถึง ความคล้ายคลึงทางกายภาพ เช่น ลักษณะสีผิว หน้าตา บุคลิกภาพ รวมไปถึงความคล้ายคลึงกันทางจิตใจ ได้แก่ ความชอบ ทักษะคติ ความเชื่อ ค่านิยม ฯลฯ ทั้งนี้เพราะความคล้ายคลึงกันนี้ทำให้คู่สื่อสารสามารถเข้าถึงกันและกันในการสื่อสารได้มากขึ้น สามารถคาดเดาทำนายความคิดความรู้สึกของคู่สื่อสารได้ดีขึ้น

5. การเสริมความแตกต่างของคู่สื่อสาร (Complementarity)

บางครั้งคนเราในบางสถานการณ์ก็ชอบที่จะสื่อสารกับคนที่มิลักษณะแตกต่างไปจากตัวเอง ทั้งนี้เพราะสิ่งที่แตกต่างไปจากคนนั้นได้สนองตอบความต้องการของตน เป็นส่วนที่ทำให้ตนเองสมบูรณ์ขึ้น

ปัจจัยทั้ง 5 ประการนี้เป็นปัจจัยทั่วไปที่เป็นเครื่องชี้ให้เราได้เข้าใจถึงพฤติกรรมในการสื่อสารของมนุษย์ส่วนใหญ่ในสังคม และหากวิเคราะห์ดูจะเห็นว่าในแต่ละคนย่อมมีปัจจัยกำหนดความดึงดูดใจของแต่ละบุคคลแตกต่างกันออกไป ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะเป็นตัวส่งผลให้เกิดหรือไม่เกิดเป็นความสัมพันธ์ และการสร้างสัมพันธ์ระหว่างกันต่อไป

แนวคิดเรื่องสัมพันธ์ภาพในการสื่อสาร

เมื่อบุคคลหนึ่งมาสัมพันธ์กับอีกบุคคลหนึ่งสัมพันธ์ภาพในการสื่อสารก็ย่อมเกิดขึ้น การสื่อสารระหว่างบุคคลตั้งอยู่บนพื้นฐานของความสัมพันธ์อย่างหนึ่งอย่างใดเสมอ ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 แบบ ดังนี้ (เมตตา วิวัฒนานุกูล, 2547)

1. สัมพันธ์ภาพแบบประกอบกัน (complementary) หรือแบบอสมมาตร (asymmetrical) สัมพันธ์ภาพแบบประกอบกันเป็นความสัมพันธ์ที่ฝ่ายหนึ่งอยู่เหนือฝ่ายหนึ่ง ได้แก่ ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อแม่กับลูก ครูกับนักเรียน ผู้บังคับบัญชากับผู้ใต้บังคับบัญชา และอื่นๆ สำหรับความสัมพันธ์แบบสมมาตร เป็นความสัมพันธ์ที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของความเสมอภาคกัน หรือต่างฝ่ายต่างก็มีอิทธิพลเหนือกัน ความสัมพันธ์ส่วนใหญ่ที่เราพบมักเป็นความสัมพันธ์แบบประกอบกัน ขณะเดียวกันความสัมพันธ์แบบสมมาตรนั้นสามารถถูกทำลายได้ง่ายไม่ว่าจะโดยการพยายามสร้างอำนาจเหนือคู่สื่อสาร เช่น การพูดข่มคู่สนทนา หรือจากปัจจัยอื่นๆ เช่น การเลื่อนตำแหน่งของเพื่อนร่วมงานทำให้ความสัมพันธ์เปลี่ยนไป เป็นต้น ส่งผลให้ความสัมพันธ์แบบสมมาตรกลายเป็นความสัมพันธ์แบบประกอบกันหรือไม่มีความสัมพันธ์ต่อกันเลยก็ได้

2. สัมพันธภาพแบบร่วมมือกัน (cooperative) หรือแข่งขันกัน (competitive) สัมพันธภาพแบบแรกนั้นเน้นการสร้างความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับผู้อื่นและร่วมกันบรรลุเป้าหมายที่ต้องการ ส่วนสัมพันธภาพแบบแข่งขันนั้นเกิดขึ้นเนื่องจากแต่ละฝ่ายก็พยายามเอาชนะอีกฝ่ายหนึ่ง

ดังนั้นการทราบถึงรูปแบบสัมพันธภาพจะช่วยให้เราวิเคราะห์ความสัมพันธ์ที่พบในการสื่อสารระหว่างบุคคล เป็นการช่วยให้ทราบบทบาทและสถานภาพของตนในแต่ละความสัมพันธ์ และแสดงพฤติกรรมสื่อสารได้อย่างเหมาะสม

ซึ่งในการติดต่อสื่อสาร หรือการพูดคุยกันที่เกิดขึ้นระหว่างกันนั้น ผลของการสื่อสารจะประสบผลอย่างไร จะต้องมีลำดับขั้นตอนตามทฤษฎีของแมคไควว์ (Mcquail) ดังนี้ (อ้างถึงใน บุษบา มณีวรรณ, 2538)

1. การเปิดรับ (Exposure) ต้องศึกษาว่า ผู้ที่เข้ามาใช้บริการจากหมอดูนั้น มีทัศนคติต่อการดูหมอ หรือศาสตร์นั้นอย่างไร ถ้ามีทัศนคติที่เป็นไปในทางบวก หรือมีความเชื่อเป็นพื้นฐานอยู่แล้ว นั่นแสดงว่า คนนั้นพร้อมที่จะรับฟังคำทำนาย การสื่อสารที่เกิดขึ้นก็จะตรงความต้องการ และเกิดเป็นความเข้าใจที่ตรงกันของทั้ง 2 ฝ่าย

2. ความสนใจ (Attention) ลักษณะการทำนาย เนื้อหาที่พูดถึงตรงกับความต้องการ ความสนใจของผู้ที่เข้ามาใช้บริการหรือไม่ ความสนใจของผู้ที่เข้ามาใช้บริการควรมีตั้งแต่ต้นจนจบ ซึ่งหมอดูจะมีลักษณะของการพูดคุย สื่อสารที่จะทำให้ผู้ที่เข้ามาใช้บริการเกิดความอยากรู้อยากเห็น กระตือรือร้นที่จะรับฟัง

3. ต้องมีความเข้าใจ (Comprehension) สิ่งที่หมอดูทำนาย สิ่งที่หมอดูตักเตือน หรือการสื่อสารในด้านต่างๆ จากหมอดูไปสู่ผู้ที่เข้ามาใช้บริการนั้นตรงกับความต้องการของผู้ที่เข้ามาใช้บริการหรือไม่ บางคนไม่ชอบหมอดูที่พูดมากชอบให้ทำนายให้ตรงจุดไปเลย ชอบการทำนายแบบฟันธง บางคนชอบให้หมอดูแสดงข้อคิด ให้คำปรึกษา หรือต้องการให้เป็นที่รับฟังปัญหา ฯลฯ ซึ่งเนื้อหาสาระของคำทำนาย หรือลักษณะการสื่อสารนั้นควรที่จะตรงกับความต้องการของผู้ที่เข้ามาใช้บริการ

4. การคล้อยตาม (Yieding) การทำนายนั้น ต้องมีความเป็นเหตุเป็นผล เพื่อให้ผู้ที่เข้ามาใช้บริการเกิดการคล้อยตาม ไม่ต่อต้าน หรือโต้แย้งในคำทำนาย หากผู้ที่เข้ามาใช้บริการมีการโต้แย้ง หมอคู่ต้องมีเหตุผลในการอธิบายให้บุคคลนั้นหายข้องใจได้

5. การกระทำตาม (Action) ถ้าหากทุกๆลำดับขั้น ของการสื่อสารระหว่างหมอกับผู้เข้ารับบริการดำเนินไปได้ครบตาม 4 ข้อข้างต้น ทั้งในส่วนของ การเปิดรับ, ความสนใจ, ความเข้าใจ, และการคล้อยตาม ความเข้าใจ ความศรัทธา และความเชื่อถือที่ผู้เข้ารับบริการจะมีต่อหมอ ก็จะเป็นสิ่งที่จะเกิดขึ้น และจะเกิดเป็นการนำคำทำนายที่ได้จากหมอคูมาเป็นสิ่งที่เชื่อถือ และใช้ประกอบการตัดสินใจในการกระทำต่างๆตามมา

ทฤษฎีการใช้สื่อเพื่อประโยชน์และความพึงพอใจ

การศึกษาตามทฤษฎีการใช้สื่อเพื่อประโยชน์และความพึงพอใจนี้เป็นการศึกษาในเรื่องของการสื่อสารในอีกแนวทางหนึ่ง โดยมองจะมองผู้รับสารในแง่จิตวิทยาสังคม อธิบายได้ว่าความต้องการของผู้รับสารนั้นเป็นผลมาจากกระบวนการทางสังคมและจิตวิทยาของผู้รับสารเอง ผู้รับสารจะเป็นผู้กำหนดการเลือกรับสื่อและสารเพื่อนำมาตอบสนองความต้องการของตนตามสภาพพื้นฐานทางจิตใจที่แตกต่างกันของบุคคล หรืออาจเรียกได้ว่าเราเลือกที่จะใช้สื่อเพื่อสนองความพึงพอใจของตัวเอง

แนวคิดในเรื่องการใช้สื่อเพื่อประโยชน์และความพึงพอใจหรือเพื่อตอบสนองความต้องการของมนุษย์นี้ คือการที่ผู้รับสารเป็นผู้กำหนดว่าตนต้องการอะไร ใช้สื่อ และสารอะไรจึงจะสนองความพอใจของตนได้เป็นการเน้นความสำคัญของผู้รับสารในฐานะผู้กระทำการสื่อสาร (active person) ผู้รับสารจะเลือกใช้สื่อและรับสารที่สามารถสนองตอบความต้องการและความพอใจของตน แนวคิดนี้เป็นแนวคิดหนึ่งทางด้านการสื่อสารในแง่ที่ผู้รับสารคือตัวจักรที่จะตัดสินใจ โดยอาศัยความต้องการของตนเป็นหลัก (บุบล เบ็ญจรงค์กิจ, 2534)

ในการศึกษาครั้งนี้ได้ปรับแนวคิดเกี่ยวกับการใช้ประโยชน์และความพึงพอใจจากสื่อมวลชน (Use and gratification approach) นี้มาใช้เป็นวิธีการสื่อสารของผู้เข้ารับบริการในการเลือกที่จะเข้ารับบริการจากหมอกูซึ่งจะอยู่ในฐานะสื่อบุคคล

ตามแนวคิดของทฤษฎีนี้อาจกล่าวในอีกนัยหนึ่งได้ว่ามีความสัมพันธ์โดยตรงกับการเลือก (Choice) การรับ (Reception) รวมไปถึงท่าทีการสนองตอบของผู้รับสารโดยหลักการสำคัญที่เป็นหัวใจของทฤษฎีนี้คือ การมองว่าผู้รับสารแต่ละคนนั้นมีจิตสำนึก มีเจตนา และแรงจูงใจในจิตใจของตนแล้วผลักดันให้เกิดการเลือกช่องทางและเนื้อหาต่างๆที่ถูกนำเสนอมา (McQuail, 1997) ซึ่งแนวคิดนี้จะเน้นที่การอธิบายเหตุผลเชิงต่อเนื่อง ซึ่งความต้องการและที่มาของความต้องการ แรงจูงใจ พฤติกรรม และความพึงพอใจที่ติดตามมาจะเชื่อมโยงต่อเนื่องกันเป็นลูกโซ่

ข้อคิดเห็นพื้นฐานอีกประการหนึ่งของทฤษฎีนี้คือ ความหมายที่ได้รับจากการเปิดรับสื่อเป็นสิ่งสามารถเรียนรู้ได้เฉพาะบุคคลเท่านั้น การตีความหมายเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นภายในเฉพาะบุคคลแล้วจึงทำการโต้ตอบข้อมูลซึ่งกันตามที McQuail และคณะได้กล่าวไว้ว่าการใช้สื่อนั้นมีลักษณะเฉพาะในกระบวนการตอบโต้สัมพันธ์กัน มีความสัมพันธ์กับเนื้อหาสื่อ ความต้องการส่วนบุคคล การรับรู้ เข้าใจบทบาทและคุณค่า รวมไปถึงบริบททางสังคมที่คนนั้นอยู่

ผู้ที่มีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาแนวความคิดนี้คือ Katz และคณะ โดยได้แสดงความเห็นว่า สภาพสังคมและลักษณะทางจิตวิทยานั้นเป็นต้นกำเนิดของความต้องการ (needs) อันเป็นที่มาของการเกิดความคาดหวังที่จะใช้สื่อมวลชนหรือใช้ข้อมูลจากแหล่งอื่นซึ่งจะนำไปสู่รูปแบบการเปิดรับสื่อที่แตกต่างกันหรือทำกิจกรรมในรูปแบบอื่น ส่วนผลที่จะตามมาคือความพึงพอใจที่ได้รับการตอบสนองต่อความต้องการนั้นและในบางครั้งก็อาจได้ผลลัพธ์ในแนวทางอื่นอันมีสาเหตุจากการที่ไม่ได้รับการตอบสนองตามที่ได้คาดหวังไว้ (McQuail, 1997)

จากข้างต้นสามารถกล่าวได้ว่าในการที่แต่ละบุคคลมีความต้องการที่จะเข้าไปรับบริการจากหมอดูโดยบางคนอาจมีการเฉพาะเจาะจงในการเลือกถึงประเภท เลือกตัวบุคคล หรือมีความพึงพอใจในสิ่งใดสิ่งหนึ่งที่มีความแตกต่างจากบุคคลอื่นนั้น การกระทำดังกล่าวถือได้ว่าเป็นลักษณะทางจิตวิทยาที่เป็นผลมาจากทัศนคติ ความเชื่อ หรือภูมิหลังบางอย่างทำให้เกิดเป็นความคิด มุมมอง โลกทัศน์ที่แตกต่างกันออกไป ซึ่งสิ่งต่างๆเหล่านี้ล้วนก็ให้เกิดเป็นความต้องการ หรือ needs ส่วนบุคคลอันจะนำไปสู่ความคาดหวังว่าการเลือกเข้ารับบริการจากหมอดูประเภทใดประเภทหนึ่งหรือจากหมอดูคนใดคนหนึ่งนั้นจะสามารถนำไปสู่การตอบสนองต่อความต้องการได้ จึงได้มีการเลือกหรือให้ความสนใจกับสิ่งใดสิ่งหนึ่งด้วยตัวเองหรืออาจใช้ข้อมูลจากแหล่งอื่น โดยเฉพาะเพื่อน บุคคลใกล้ชิด หรือแม้แต่การที่หมอดูแต่ละคนสนใจและเลือกที่จะเป็นหมอดูประเภทต่างๆ การกระทำดังกล่าวล้วนมาจากทัศนคติ ความเชื่อ ภูมิหลัง ความคิด มุมมอง โลกทัศน์ ความต้องการ และความคาดหวังทั้งสิ้น

เมื่อเราพิจารณาถึงสาเหตุของการที่คนเราทำการสื่อสารหรือเลือกใช้สื่อต่าง ๆ นั้นพบว่า เป็นผลมาจากการนำสื่อมาใช้เพื่อแก้ปัญหาหรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือการนำมาเพื่อตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันไป เช่น เพื่อการรับรู้ถึงข้อมูลข่าวสาร เพื่อทำการติดต่อสัมพันธ์กับสังคม เพื่อสร้างลดความทุกข์ใจ หรือแม้กระทั่งเพื่อการหลบหนีไปจากสภาพความเป็นจริง

การศึกษาโดยใช้ทฤษฎีการใช้สื่อเพื่อประโยชน์และความพึงพอใจถูกนำมาศึกษาอย่างต่อเนื่อง ผลงานที่น่าสนใจเป็นของ McQuail, Blumler, และ Brown ในปี ค.ศ.1972 แสดงให้เห็นถึงความพึงพอใจที่จะได้รับจากสื่อ แยกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

1. เพื่อหลีกเลี่ยงความซ้ำซากจำเจหรือปัญหาที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวันเพื่อความผ่อนคลายทางอารมณ์
2. เพื่อสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล สร้างมิตรภาพ และความสัมพันธ์ทางสังคม
3. เพื่อสร้างอัตลักษณ์ส่วนบุคคล อ้างอิง หรือระบุดังความเป็นตัวตนได้ สืบค้นความเป็นจริงให้ปรากฏ ช่วยเสริมสร้างคุณค่าแห่งตน
4. เพื่อใช้ข้อมูลข่าวสารนั้นในการควบคุม ตรวจสอบ ดูแล รับผิดชอบต่อความเป็นไปในสังคม

สำหรับ Katz ผู้ซึ่งเป็นคนแรกที่มีความเห็นว่าควรให้ความสนใจเกี่ยวกับผลหรืออิทธิพลของสื่อมวลชนให้น้อยลง และควรหันมาสนใจงานวิจัยเกี่ยวกับการใช้สื่อของบุคคลให้มากขึ้น โดย Katz ชี้ให้เห็นว่าสื่อจะไม่มีอิทธิพลต่อบุคคลที่ไม่เลือกใช้สื่ออย่างแน่นอน และการใช้สื่อนั้นก็สืบเนื่องมาจากเหตุผลทางจิตวิทยาและความต้องการทางสังคมของแต่ละบุคคลนั้นๆ (พัทณี เขยจรรรยา, เมตตา กฤตวิทย์, และถิรนนท์ อนุวัชศิริวงศ์, 2530)

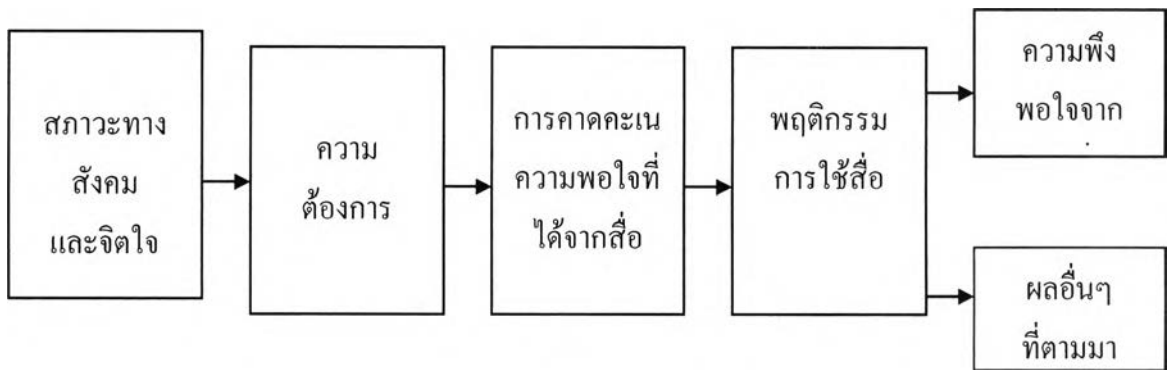
Davidson ได้สนับสนุนแนวคิดของ Katz โดยให้ข้อคิดว่าบุคคลทุกคนมีความเกี่ยวข้องกันอย่างยิ่งต่อสังคมและสภาพแวดล้อมรอบๆตัว ซึ่งสภาพแวดล้อมดังกล่าวเป็นสาเหตุให้แต่ละบุคคลมีความต้องการเลือกใช้สื่อหรือเลือกรับข่าวสารเพื่อสนองความพึงพอใจและสอดคล้องกับความต้องการของสังคม

นอกจากนี้การที่บุคคลมีความต้องการที่จะเลือกรับข่าวสารนั้นเป็นเพราะ สาเหตุจากความคาดหวังเพื่อแสวงหาความพึงพอใจโดยได้รับอิทธิพลจากสภาพแวดล้อมในสังคมที่สร้างความต้องการดังกล่าวนี้ให้เกิดแก่บุคคลอย่างแน่นอน(พัทณี เขยจรรรยา และคณะ, อ่างแล้ว)

Katz และคณะ (อ้างถึงใน ยุบล เบ็ญจรงค์กิจ, 2528) ได้ศึกษาเกี่ยวกับการใช้สื่อเพื่อประโยชน์และการได้รับความพึงพอใจของผู้รับสารโดยมีแบบแผน ดังนี้

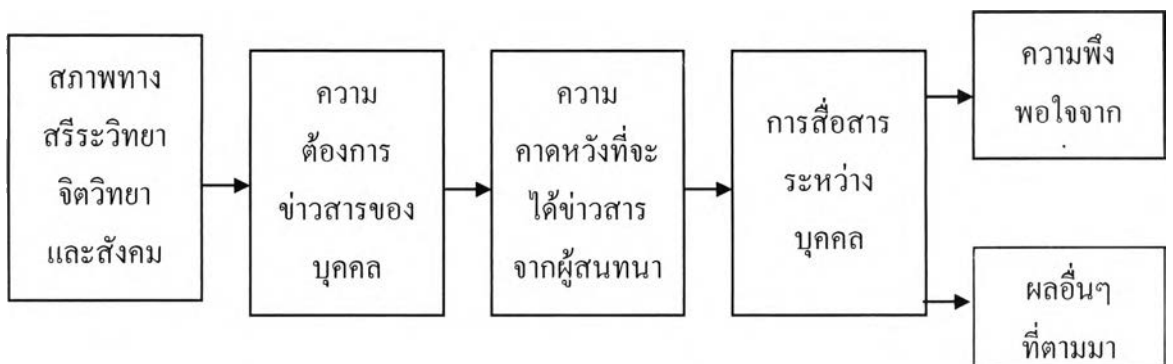
1. สภาพาสงของสังคคและจิตใจที่มีผลต่อ
2. ความต้องการของบุคคลซึ่งนำไปสู่
3. การคาดคะเนเกี่ยวกับ
4. สื่อและแหล่งที่มาของสาร
5. ความแตกต่างกันในการใช้สื่อและพฤติกรรมอื่นๆของแต่ละบุคคล
6. ความพึงพอใจที่ได้รับจากสื่อ
7. ผลอื่นๆที่บางครั้งมิได้คาดหมายมาก่อน

ซึ่งสรุปเป็นแบบจำลองได้ ดังนี้



ภาพที่ 1 : แบบจำลองการใช้สื่อเพื่อสนองความพึงพอใจของ Katz

แบบจำลองนี้เป็นการอธิบายถึงสภาวะของสังคคและจิตใจที่แตกต่างกันก่อให้เกิดมนุษย์มีความต้องการแตกต่างกันไป ความต้องการที่แตกต่างนี้ทำให้แต่ละคนคาดคะเนว่าสื่อแต่ละประเภทจะสนองความพอใจได้ต่างกันออกไปด้วย ดังนั้นลักษณะการใช้สื่อบุคคลที่มีความต้องการไม่เหมือนกันจะแตกต่างกัน ขึ้นสุดท้ายคือความพอใจที่ได้รับจากการใช้สื่อก็จะต่างกันออกไปด้วย (ยุบล เบ็ญจรงค์กิจ, 2534)



ภาพที่ 2 : แบบจำลองที่ปรับใช้ในการสื่อสารระหว่างบุคคล (เปรียบเทียบให้เห็นการปรับทฤษฎี)

ที่มา : สมควร กวียะ, 2532 (อ้างถึงใน สุวิชา ทองสีมา, 2539)

จากภาพที่ 2 อธิบายได้ว่าความต้องการของมนุษย์เกิดขึ้นจากสภาพทางสรีระวิทยา จิตวิทยา และสังคมวิทยา แต่ความต้องการต่างๆจะบรรลุผลได้ต้องอาศัยระบบสารสนเทศภายในและภายนอกร่างกายบุคคล เช่น ความต้องการอยากรู้ความเป็นไปที่เกี่ยวข้องกับชีวิต, การหาทางหลีกเลี่ยงจากปัญหา ความทุกข์ใจ ความกังวลใจ, การได้รับความช่วยเหลือ จากนั้นระบบความคิดและสมองก็จะเกิดการสื่อสารซึ่งกันและกันและเกิดการรู้ว่า สิ่งที่ต้องการหรือมีความอยากได้นั้นจะต้องทำอย่างไร ต่อจากนั้นมนุษย์ก็จะใช้การสื่อสารระหว่างบุคคลเพื่อทำการให้ได้มาซึ่งข้อมูลข่าวสาร ความต้องการข่าวสาร (information needs) จากบุคคลอื่นจึงนำไปสู่ความคาดหวังที่จะได้ข่าวสารและการเปิดรับสื่อมนุษย์ (human media exposure) ซึ่งก่อให้เกิดการสื่อสารระหว่างบุคคลที่จะให้ประโยชน์ ให้ความสมหวัง และความพึงพอใจ

ทฤษฎีนี้จึงชี้ให้เห็นว่า ประโยชน์ของการสื่อสารยังมีความสำคัญที่ต้องคำนึงถึงอยู่เสมอ และผู้ที่ประสบความสำเร็จในการสื่อสารนั้นก็คือ ผู้ที่สามารถให้ข่าวสารที่ตอบสนองความพึงพอใจของผู้รับสารหรือทำให้ผู้รับสารได้รับประโยชน์จากการสื่อสาร และที่สำคัญทฤษฎีนี้ให้ความสำคัญต่อผู้รับสารเป็นอย่างมากเพราะผู้รับสารมีความสำคัญในการติดต่อสื่อสารโดยเป็นจัดเป็นองค์ประกอบหลักอย่างหนึ่งของการสื่อสารและมีอิทธิพลต่อองค์ประกอบอื่นๆของการสื่อสารด้วย ดังนั้นความพึงพอใจที่ได้รับจากการติดต่อสื่อสารก็คือการที่ผู้รับสารนั้นมีความรู้สึกว่าได้ตนได้รับในสิ่งที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการที่มีในขณะนั้นได้ไม่ว่าจะเป็นความต้องการด้านสรีระวิทยา จิตวิทยา หรือสังคมวิทยา โดยรู้สึกว่สิ่งนั้นสามารถให้ประโยชน์บางอย่างเกิดขึ้นกับตนซึ่งอาจจะเป็นทางตรงหรือทางอ้อมก็ได้นั่นเอง ประโยชน์ทางตรงสำหรับผู้ที่ต้องการจะเข้ารับบริการจากหมอคู่อาจจะเป็นการสามารถแก้ไขปัญหาดังๆที่เกิดขึ้นลงไปได้สำเร็จ สามารถตัดสินใจเลือกทำบางสิ่งที่ก่อให้เกิดเป็นผลดีผลประโยชน์ตามมา หรืออาจจะเพียงแค่อพยวลดความกังวลใจ ความไม่สบายใจที่มีอยู่ขณะนั้นลงไปได้เสมือนเป็นประโยชน์ทางอ้อมก็อาจจะเพียงพอแล้วสำหรับผู้เข้ารับบริการในบางคน

แนวคิดเกี่ยวกับผู้รับสาร

ในกระบวนการสื่อสารของมนุษย์นั้นมืองค์ประกอบที่เป็นมนุษย์เกี่ยวข้องอยู่ 2 ฝ่ายคือ ผู้ส่งสารฝ่ายหนึ่งและผู้รับสารอีกฝ่ายหนึ่งซึ่งทั้งผู้ส่งสารและผู้รับสารมีความเกี่ยวข้องซึ่งกันและกัน การสื่อสารจะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อผู้ส่งสารได้ทำการส่งสารออกไป แล้วมีผู้รับสาร ในการส่งสารออกไปนั้นผู้ส่งสารต้องคำนึงถึงผู้รับสารอยู่เสมอเพราะผู้รับสารจะเป็นตัวกำหนดความสำเร็จหรือประสบความสำเร็จหรือไม่ของการสื่อสาร (ปรมะ สตะเวทิน, 2533) ทั้งนี้ผู้รับสารอาจเป็นคณาหนึ่งคนกลุ่มหนึ่ง หรือเป็นองค์กรก็ได้ ในการที่ผู้รับสารจะสามารถรับรู้หรือทำความเข้าใจในตัวสารได้ดีเพียงใดนั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยในตัวผู้รับสาร อันได้แก่ ทักษะในการสื่อสาร ทักษะ ทักษะ ความรู้ และระดับของสังคมวัฒนธรรมของผู้รับสารซึ่งหากมีความสอดคล้องกับปัจจัยเหล่านี้ในตัวผู้ส่งสารเพียงใดก็จะยิ่งทำให้เกิดผลในตัวผู้ส่งสารมากขึ้นเพียงนั้น Berlo, 1960 (อ้างถึงใน สุวิชา ทองสีมา, 2539)

จะเห็นได้ว่าผู้รับสารมีความสำคัญต่อการสื่อสารเป็นอย่างมากโดยมีความสัมพันธ์ในฐานะที่เป็นองค์ประกอบหนึ่งของกระบวนการติดต่อสื่อสารซึ่งก่อให้เกิดเป็นความสัมฤทธิ์ผลในการสื่อสาร เพราะการสื่อสารจะสัมฤทธิ์ผลเพียงใดนั้นขึ้นอยู่กับความสามารถรับสารและเข้าใจในสารนั้นได้มากน้อยเพียงใด เมื่อเป็นเช่นนี้ความพึงพอใจในการติดต่อสื่อสารจะไม่เกิดขึ้นถ้าหากไม่ได้พิจารณาถึงปัจจัยผู้รับสารหรือคุณลักษณะของผู้รับสารในฐานะที่เป็นผู้รับสารโดยตรง กริช สืบสนธิ์ (2525) กล่าวว่า “ เมื่อใดก็ตามที่ผู้ส่งสารมีความพึงพอใจในการสื่อสารของตนเอง จงเตือนตนเองไว้เสมอว่า อาจจะประสบความสำเร็จได้ ความพึงพอใจในการติดต่อสื่อสารของตนเองมักจะตัดสินใจจากการที่ตนได้ติดต่อสื่อสารไปตามรสนิยมความรู้สึก ทักษะ และตัดสินใจด้วยตัวเองว่าได้ผลเป็นที่น่าพึงพอใจ ดังนั้นการที่จะบอกว่าข่าวสารที่ส่งไปนั้นเป็นที่น่าพอใจเพียงใด น่าที่จะกำหนดโดยผู้รับสาร “ ทั้งนี้เนื่องจากบุคคลแต่ละคนมีภูมิหลังส่วนตัวที่ต่างกัน มีความคาดหวังส่วนตัวที่ต่างกัน ดังนั้นจุดที่จะนำมาใช้ในการพิจารณาและตีความสารที่ได้ออกมาอาจจะทำให้เกิดเป็นความแตกต่างกันออกไปทั้งขณะทำการรับสารหรือการส่งสารออกหรือการส่งสารตอบ สำหรับปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับผู้รับสารนั้นประกอบด้วยปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

สุวิชา ทองสิมา (2539) กล่าวถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับตัวผู้รับสาร ว่าประกอบไปด้วย

1. ความต้องการของผู้รับสาร ซึ่งจะนำไปเพื่อตอบสนองความต้องการของตน ซึ่งประกอบไปด้วยความต้องการข่าวสารที่เป็นประโยชน์กับตน, ที่สอดคล้องกับความเชื่อ ทศนคติ และค่านิยมของตน, เป็นประสบการณ์ใหม่, และมีความสะดวกรวดเร็วในการรับสาร

2. ความแตกต่างของผู้รับสาร ได้แก่

- วัย หรืออายุ ที่ส่งอาจผลให้คนมีความแตกต่างกันในเรื่องของความคิด พฤติกรรม รวมถึงความสนใจในสิ่งใดสิ่งหนึ่ง

- เพศ ที่อาจส่งผลให้คนมีความแตกต่างกันในเรื่องของพฤติกรรม การสื่อสารและความต้องการในการรับข่าวสาร

- การศึกษา ที่อาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการสื่อสารของผู้รับสารหรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่าทักษะในการสื่อสาร ได้แก่ การรับรู้ การตีความ การทำความเข้าใจ เป็นต้น

- ฐานะทางเศรษฐกิจ โดยรวมถึงภูมิหลังของครอบครัว เชื้อชาติและชาติพันธุ์ อาชีพ รายได้ และความเป็นอยู่ สิ่งเหล่านี้อาจจะมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของผู้รับสาร

3. ความตั้งใจและประสบการณ์เดิม ซึ่งอาจจะทำให้เกิดเป็นความสนใจและความสามารถในการทำความเข้าใจ

4. ความคาดหวังและความพึงพอใจ ซึ่งจะเป็นสิ่งที่สะท้อนให้เห็นถึงความต้องการของคนในการที่จะตีความสภาพแวดล้อมเพื่อให้ได้มาซึ่งสิ่งที่ตนต้องการ

ภรินทร์ ทองลิ้ม (2544) มองว่าการจะวิเคราะห์ถึงตัวผู้รับสารนั้น ควรพิจารณาจาก

1. ลักษณะทางกายภาพหรือประชากรศาสตร์และทางเศรษฐกิจสังคม (physical / demographic and socioeconomic) ประเด็นที่จะนำมาวิเคราะห์ ได้แก่ รูปร่างหน้าตา ระดับการศึกษาและสาขาการศึกษา ประสบการณ์ ภูมิหลังทางครอบครัว อาชีพ รายได้ ศาสนา ฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม บทบาททางสังคม / ตำแหน่ง ชมรมหรือสโมสรที่เป็นสมาชิกอยู่ เป็นต้น

2. ลักษณะทางจิตวิทยา (psychological) ประเด็นที่จะนำมาวิเคราะห์ ได้แก่ ทศนคติ ความเชื่อ ค่านิยม แรงกระตุ้นหรือแรงจูงใจ ความต้องการ ความคาดหวัง ความสนใจ อารมณ์และความรู้สึก สมาธิ อคติหรือความโน้มเอียง ความเข้าใจ ความไม่ไว้วางใจ เป็นต้น

3. ลักษณะบุคลิกนิสัย (personality / characteristics) ประเด็นที่จะนำมาวิเคราะห์ ได้แก่ การเปิดตัว-การปิดตัว ใจกว้าง-ใจแคบ ขอมรับการเปลี่ยนแปลง-ดื้อรั้น รัก

ความก้าวหน้า-เฉื่อยชา พุดแก่ง-พุดน้อย มีลักษณะเป็นเผด็จการ / ประชาธิปไตย มีความเชื่อมั่นในตัวเอง-ขาดความเชื่อมั่น เป็นต้น

4.ประเภทของผู้รับสาร ประเด็นที่จะนำมาวิเคราะห์ ได้แก่ ความสนใจหรือสนใจที่จะสื่อสารด้วย ถูกเกณฑ์หรือมอบหมายให้มาฟังหรือสื่อสารด้วย สัญจรไปมาและสนใจเพียงชั่วคราว

เมตตา กฤตวิทย์ (2532) ให้ความสำคัญกับการวิเคราะห์ผู้รับสารในแง่ต่างๆ ดังนี้

- 1.ลักษณะทางกายภาพ เช่น มีความสมบูรณ์ทางร่างกาย หรือสามารถรับรู้ผ่านประสาทการรับรู้ทั้ง 5 ได้หรือไม่
- 2.ลักษณะทางประชากรศาสตร์ เช่น อายุ เพศ การศึกษา ประสบการณ์ บทบาทและสถานภาพ
- 3.ลักษณะทางจิตวิทยา เช่น ความต้องการ ทศนคติ อารมณ์
- 4.ลักษณะบุคลิกนิสัย เช่น เป็นคนมีความเชื่อมั่นในตนเอง เป็นคนเปิดกว้างยอมรับฟังความคิดผู้อื่น เป็นต้น

อรวรรณ ปิรันธน์โอวาท (2542) กล่าวว่า การที่ผู้รับสารคนหนึ่งๆมีความละเอียดอ่อน (susceptible) ต่อการถูกโน้มน้าวใจเพียงใดอาจพิจารณาได้จาก

- ลักษณะของประชากร ได้แก่ เพศ อายุ เชื้อชาติ การศึกษา อาชีพ
- ทรรศนะ และทัศนคติ
- ความรู้ซึ่งผู้รับสารมีเกี่ยวกับสารนั้นๆ
- ลักษณะด้านอารมณ์
- ความสำคัญที่ผู้รับสารให้แก่หัวข้อหนึ่งๆ
- วิธีการที่ผู้รับสารรับรู้สภาพการณ์หนึ่ง

ซึ่งจากการแบ่งปัจจัยที่เกี่ยวข้องในตัวผู้รับสารเป็นประเด็นต่างๆดังที่ได้มีผู้ทีกล่าวมาแล้วข้างต้นนั้น ผู้วิจัยจึงมองว่าปัจจัยที่เกี่ยวข้องในตัวผู้รับสารที่มีความสำคัญสามารถแบ่งออกได้เป็นประเด็นหลัก ได้ดังนี้

1. ลักษณะของประชากรทางกายภาพ รวมถึงภูมิหลังที่เกี่ยวข้อง
2. บุคลิกภาพ
3. ความรู้สึกและความสามารถในการรับรู้
4. ความรู้ ความคิด

5. ความเชื่อ ทศนคติ
6. ความต้องการ ความคาดหวัง
7. ระดับของเจตนา ความตั้งใจในการที่จะสื่อสาร
8. ประสบการณ์ทางการสื่อสาร ความสามารถทางการสื่อสาร

ทั้งหมดนี้จะส่งผลออกมาเป็นรูปแบบของพฤติกรรมทางการสื่อสารระหว่างหมอดูกับผู้เข้ารับบริการที่จะเกิดขึ้น โดยผู้วิจัยมองว่า ความเชื่อ ทศนคติ และบุคลิกภาพหรือนิสัย จะเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดเป็น พฤติกรรมและมีผลต่อการสื่อสาร มากที่สุด โดยเฉพาะการสื่อสารระหว่างกันครั้งแรก

แนวคิดเกี่ยวกับบุคลิกภาพทางการสื่อสาร

แนวคิดเรื่องบุคลิกภาพทั่วไปและบุคลิกภาพทางการสื่อสารใช้เพื่ออธิบายพฤติกรรมในอดีต ปัจจุบัน และทำนายพฤติกรรมในอนาคตที่จะเกิดขึ้นในการสื่อสารบริบทต่างๆ คำว่าบุคลิกภาพ (Personality)

พจนานุกรมราชบัณฑิตยสถาน (2493) กล่าวว่า บุคลิกภาพหมายถึงสภาพนิสัยจำเพาะคน

นอกจากนั้น Hjelle and Ziegler, 1981 (อ้างถึงใน วราภา จิระรัตนวรรณ, 2544) กล่าวถึงการให้คำจำกัดความของคำว่าบุคลิกภาพตามมุมมองของแต่ละนักทฤษฎีบุคลิกภาพ ดังนี้

บุคลิกภาพ คือสิ่งที่เป็นตัวตนที่ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ เป็นการยึดถือตัวเองเป็นหลักในการกระทำต่างๆ โดยผ่านประสบการณ์ของตัวเอง (Carl Roger)

บุคลิกภาพ คือสิ่งที่เป็นตัวตนแท้จริงของบุคคล โดยมีแรงขับ แรงผลักดันภายในบางอย่างเป็นตัวชี้้นำทำให้เกิดเป็นการกระทำเช่นนั้นออกมา (Gordon Allport)

บุคลิกภาพ คือผลที่เกิดจากประสบการณ์ที่ผ่านมา จากการดำเนินชีวิตที่ได้ผ่านเหตุการณ์และสถานการณ์ต่างๆ (Erik Erikson)

บุคลิกภาพ เป็นวิธีที่แต่ละคนจะนำมาทำความเข้าใจถึงประสบการณ์ต่างๆในชีวิตของตน (George Kelly)

โครงสร้างของบุคลิกภาพประกอบด้วย id ego และ superego (Sigmund Freud)

Infante, Rancer and Womack (1997) มีแนวคิดว่าบุคลิกภาพแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ บุคลิกภาพทั่วไปของบุคคล (Personality Trait) หมายถึงภาพรวมทั้งหมดของบุคคลที่ปรากฏและไม่ปรากฏต่อการสังเกตและ บุคลิกภาพทางการสื่อสาร (Communication Trait) หมายถึง ภาพที่ปรากฏผ่านการสื่อสารหรือเมื่อต้องมีการสื่อสาร บุคลิกภาพทางการสื่อสารจึงเป็นส่วนหนึ่งในบุคลิกภาพทั่วไป

คนเราแต่ละคนนั้นมีความแตกต่างกันทั้งในเรื่องของ ความต้องการ แรงจูงใจ บุคลิกภาพ ค่านิยม โลกทัศน์ ประสบการณ์ วัฒนธรรม รวมทั้งสภาพแวดล้อมต่างๆรวมกันเป็นลักษณะของแต่ละบุคคล ซึ่งความแตกต่างของแต่ละคนมีมาจาก 3 ประการที่สำคัญ นั่นคือ ความแตกต่างทางด้านสรีระหรือทางกายภาพ, แตกต่างกันด้วยความรู้สึกที่มีต่อผู้อื่น, และแตกต่างกันด้วยวิธีการเรียนรู้และประสบการณ์ซึ่งทำให้เรามีมุมมอง วิธีการคิด โลกทัศน์ต่างกัน และความแตกต่างกันทั้ง 3 เมื่อนำมาประกอบเป็นพฤติกรรมที่มองเห็นได้ เราเรียกว่า บุคลิกภาพ (อรวรรณ ปิณฑน์ โอวาท,2542)

จึงถือได้ว่าคุณลักษณะหรือบุคลิกภาพของคนเรานี้ จัดเป็นสิ่งหนึ่งที่มีความสำคัญในการกำหนดถึงพฤติกรรมการสื่อสารในรูปแบบต่างๆที่เกิดขึ้น สำหรับบุคลิกลักษณะทางการสื่อสารที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการสื่อสารระหว่างหมอดูกับผู้ใช้บริการครั้งนี้ ผู้วิจัยได้เลือกคุณลักษณะต่างๆที่เห็นว่าน่าที่จะมีผลต่อการสื่อสารที่เกิดขึ้น ดังนี้

◆**บุคลิกลักษณะในการสร้างภาพลักษณ์ของผู้ส่งสาร (Communicator Style)** Robert Norton (1978) กล่าวว่า คุณลักษณะเฉพาะที่มีอยู่ในตัวของแต่ละบุคคลนั้นจะเป็นส่วนหนึ่งที่สามารถสร้างให้เกิดเป็นความพึงพอใจ ความประทับใจ เกิดเป็นภาพลักษณ์เฉพาะตัวของบุคคลหนึ่ง และสามารถส่งผลให้เกิดเป็นความเข้ากันได้ระหว่างคู่สื่อสารได้เช่นกัน โดยในแต่ละคนอาจจะมีลักษณะต่างๆประกอบกันอยู่ในตัวเองมากกว่า 1 ลักษณะก็ได้ ซึ่งคุณลักษณะในการสร้างภาพลักษณ์ดังกล่าว ประกอบไปด้วย

การสร้างความประทับใจ Impression leaving, การโต้แย้ง Contentious, การเปิดเผย Open, การสร้าง การแสดงออกทางอารมณ์ Dramatic, การครอบงำ Dominant การเคร่งครัด จริงจัง Precise, การผ่อนคลาย Relaxed, ความเป็นมิตร Friendly, ความสนใจ เอาใจใส่ Attentive ความมีชีวิตชีวา Animated

◆ บุคลิกลักษณะที่เกี่ยวข้องกับการปรับตัว (*Adaptation Traits*) Hart, Carlson, & Eadie, 1980 (; cite Infante, 2003)

บุคลิกลักษณะแบบ Noble Self เป็นคนมีความเชื่อมั่นในตัวเองสูง และมักที่จะไม่สนใจผู้อื่น การพูดจาก็มักที่จะใช้คำพูดตรงไม่อ้อมค้อมไม่สนใจความรู้สึกของใคร

บุคลิกลักษณะแบบ Rhetorical Reflectors ที่เป็นคนทีพร้อมจะทำตามความต้องการของผู้อื่น และยินดีที่จะเปลี่ยนแปลงตัวเองเพื่อความพึงพอใจของผู้อื่นนั้น การพูดจาที่เกิดขึ้นจึงมักจะมี การพูดจาดี จะมีการใช้คำพูดเพื่อพูดในสิ่งที่ผู้อื่นอยากฟัง แต่ในบุคคลที่มีบุคลิกเช่นนี้จะ เป็นไปได้ 2 ลักษณะ คือ บุคลิกที่มีลักษณะนิสัยที่ยอมคนอื่นเสมอการพูดจาที่เกิดขึ้นก็เพื่อเป็น การรักษาน้ำใจ ไม่อยากให้คนอื่นเสียใจ หรือไม่อยากให้คนอื่นรู้สึกไม่ดีกับตน ในกรณีนี้จะเป็น การแสดงออกโดยคำนึงถึงคนอื่นมากกว่าตัวเอง แต่ในอีกกรณีนั้นจะมีความแตกต่างกันอย่าง สิ้นเชิง การพูดจาดีของคนในลักษณะนี้จะมิได้เป็นไปเพื่อคนอื่นแต่จะเป็นไปเพื่อประโยชน์ของ ตนเองมากกว่า จะเป็นการพูดจาดีเพื่อหลอกให้คนอื่นตายใจ และเชื่อตนในที่สุด

บุคลิกลักษณะแบบ Rhetorical sensitivity บุคคลที่มีบุคลิกลักษณะเช่นนี้จะเป็นการผสม กันระหว่างลักษณะความเชื่อมั่นในตนเองของแบบที่ 1 Noble Self กับ การใส่ใจในความรู้สึกผู้อื่น (ผู้ฟัง) ของแบบที่ 2 Rhetorical Reflectors เข้าไว้ด้วยกัน บุคคลในลักษณะเช่นนี้จึงเป็นเหมือน การรวมจุดแข็งของทั้ง 2 ฝ่ายเอาไว้ ซึ่งในการสื่อสารที่เกิดขึ้นนั้น การคำนึงและเชื่อในตัวเองเป็น สิ่งที่บุคคลในลักษณะเช่นนี้จะกระทำแต่ในขณะเดียวกันก็จะรับฟังความคิดเห็นของคนอื่นด้วย ในการสื่อสารจะเป็นการคำนึงถึงประโยชน์ของทั้ง 2 ฝ่าย การพูดจาที่เกิดขึ้นจึงจะมีลักษณะที่แข็ง หรือใช้คำพูดที่ตรงในบางครั้ง แต่ขณะเดียวกันก็จะมีการอธิบายทำความเข้าใจ ที่แสดงถึงความ เอาใจใส่และสนใจผู้ฟังรวมอยู่ด้วย

กล่าวได้ว่าการสื่อสารเพื่อการปรับตัวให้เข้ากับผู้อื่นสามารถแสดงออกได้ 3 ลักษณะคือ 1 การตอบสนองผู้อื่น (Responsiveness) 2 การรับรู้เกี่ยวกับผู้อื่น (Perceptiveness) และ 3 การให้ ความสนใจผู้อื่น (Attentiveness)

◆ บุคลิกลักษณะที่เกี่ยวข้องกับการคล้อยตาม (*Persuasibility*) เป็นลักษณะของบุคคลที่ แสดงได้ถึงระดับความสามารถในการถูกโน้มน้าว ซึ่งลักษณะดังกล่าวนี้จะสามารถวัดได้ว่าบุคคล นั้นจะเป็นผู้ที่ยากหรือง่ายต่อการโน้มน้าวใจ เป็นการแสดงออกถึงลักษณะความคิดและ พฤติกรรมในเชิงคล้อยตาม

♦ **การนับถือตนเอง (Self - Esteem)** เป็นลักษณะที่แต่ละบุคคลคนจะมีการประเมินคุณค่า ความพอใจ หรือมีความเชื่อมั่นในตัวเองลักษณะนี้เป็นสิ่งที่ก่อให้เกิดเป็นพฤติกรรมที่แสดงออกถึงระดับความเชื่อมั่นหรือความมั่นใจในตัวเองออกมา อรธรรม ปิรันธน์โอวาท(2542) กล่าวว่า คนที่มีความนับถือตนเองสูงจะมีความมั่นใจ มองโลกในแง่ดี และมีประสิทธิภาพ เขาจะไม่รู้สึกถูกปิดกั้นจากสังคมและไม่ปิดกั้นตัวเองจากสังคม ในทางกลับกันคนที่มีความนับถือตัวเองต่ำจะรู้สึกกระวนกระวายใจเมื่อต้องตัดสินใจ มองโลกในแง่ร้าย ไม่ค่อยมีประสิทธิภาพ และไม่รู้สึกมั่นใจเวลาที่เผชิญกับสังคม คนที่มีความนับถือตัวเองน้อยจะต้องคอยปรึกษาคนอื่นก่อนที่จะตัดสินใจในเรื่องใดใด

♦ **การยึดติดในความคิดตัวเองเป็นหลัก (Dogmatic)** เป็นลักษณะของการที่บุคคลนั้นจะให้ความสนใจและให้ความสำคัญต่อสิ่งที่เกี่ยวข้องกับระบบความคิดหรือความเชื่อของตัวเองเป็นหลักและมีแนวโน้มว่าจะให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก ดังนั้นพฤติกรรมการสื่อสารที่แสดงออกของบุคคลที่มีคุณลักษณะเช่นนี้จะไม่ค่อยมีการเปิดใจหรือเปิดกว้างกับอื่นๆเท่าใดนัก มักจะยึดตัวเอง ความคิดของตัวเองเป็นศูนย์กลางไม่ค่อยรับฟังความคิดของคนอื่นๆ และไม่ว่าจะอย่างไรก็จะเชื่อว่าตนเองนั้นถูกต้องและดีกว่าผู้อื่นอยู่เสมอ นอกจากนั้นยังจะพบว่าคนผู้นี้มักจะมองปัญหาและแสวงหาคำตอบอย่างแคบๆ

ทฤษฎีการตัดสินใจจากสังคมและพันธะผูกพัน (social judgement involvement theory)

ทฤษฎีนี้เป็นการอธิบายถึงลักษณะวิธีการสร้างหรือพัฒนากรอบอ้างอิงทางความคิดของมนุษย์หรือใช้คำที่เรียกว่าจุดทอดสมอกรอบความคิดของตัวเอง ซึ่งสิ่งนี้จะเกิดจากการที่คนเรามีปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่นๆในสังคมและผลจากการปฏิสัมพันธ์ระหว่างกันนี้ จึงทำให้เราผูกพันตัวเองกับสิ่งใดสิ่งหนึ่ง

Muzafer Sherif ผู้เป็นเจ้าของทฤษฎีนี้ (อ้างถึงใน อรธรรม ปิรันธน์โอวาท, 2542) กล่าวว่า ทฤษฎีนี้ใช้ผู้รับสารเป็นจุดเริ่มต้นในการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ โดยมี 2 แนวคิดที่สำคัญ

แนวคิดที่ 1

Anchor points คือ จุดทอดสมอหรือจุดอ้างอิงภายในตัวเอง เราใช้จุดนี้เมื่อเราต้องมีการประเมินเกี่ยวกับบุคคล ประเด็น เหตุการณ์ ฯลฯ

Latitude of Acceptance คือ การยอมรับสาร ซึ่งจะเกิดขึ้นเมื่อข้อเสนอของผู้ส่งสารตกอยู่ในเขตที่เรายอมรับได้ เมื่อเทียบกับจุดอ้างอิงภายในตัวเรา

Latitude of Rejection คือ การปฏิเสธสาร จะเกิดขึ้นเมื่อข้อเสนอของผู้ส่งสารตกอยู่ในเขตที่ยอมรับไม่ได้ เรามองดูว่าข้อเสนอของผู้ส่งสารไม่ยุติธรรม มีอคติ ไม่น่าเชื่อถือ

Latitude of Noncommitment คือการพิจารณา การรอดู ซึ่งภาวะเช่นนี้จะเกิดขึ้นเมื่อข้อเสนอของผู้ส่งสารอยู่ในเขตที่ผู้รับสารรู้สึกเฉยๆ ในกรณีเช่นนี้ผู้รับสารจะมีทีท่าว่าจะรอดูไปก่อน แล้วถึงค่อยจะมีการตัดสินใจ (wait and see)

โดยสรุป ผู้รับสารจะถูกโน้มน้าวใจได้ง่ายที่สุดเมื่ออยู่ในเขตของการยอมรับ (Latitude of Acceptance) จะถูกโน้มน้าวใจได้ยากที่สุดเมื่ออยู่ในเขตของการไม่ยอมรับ (Latitude of Rejection) และจะเปิดกว้างต่อการถูกโน้มน้าวใจถ้าผู้รับสารอยู่ในเขตของการพิจารณา ซึ่งถือเป็นเขตที่ไม่ยินดียินร้ายยังไม่มีการผูกพันตนเองกับสิ่งใดสิ่งหนึ่ง

แนวคิดที่ 2

Ego – Involvement คือ ความรู้สึกผูกพันตนเองเข้ากับข้อโต้แย้งข้อใดข้อหนึ่ง คนพวกนี้จะถูกโน้มน้าวใจได้ยาก มักจะมีการมองและตัดสินใจในสิ่งต่างๆ แต่เพียงด้านใดด้านหนึ่งแต่เพียงด้านเดียว มองเห็นไม่เป็นสีดำก็ต้องเป็นสีขาว ถ้าไม่ถูกก็คือต้องผิด จะมองไม่เห็นสีเทาหรือไม่มีความคิดเห็นแบบกลางๆ ที่พอดีๆ คนในลักษณะเช่นนี้ถ้าได้รับสารหรือข้อมูลใหม่ที่คล้ายกับจุดยืนของตนก็จะรับรู้ในสิ่งดังกล่าวนั้นกลมกลืนกับจุดยืนเก่าของตน เรียกว่า (Assimilation) และมักจะมองสารหรือข้อมูลใหม่ที่แตกต่างจากจุดยืนของตนอย่างห่างไกลเกินความจริง อย่างบิดเบือนหรือมีอคติ เรียกว่า (contrast effect) จึงกล่าวได้ว่าผู้รับสารที่มีมีระดับของความรู้สึกผูกพันตัวเองกับสิ่งใดสิ่งหนึ่งที่ค่อนข้างมากจะถูกโน้มน้าวใจได้ยาก หรือในทางตรงข้ามอาจจะกลายเป็น ผู้ถูกชักจูงได้อย่างง่ายมากเช่นเดียวกัน ถ้าหากสิ่งที่นำมาชักจูงนั้นตรงกับความเชื่อหรือจุดยืนของผู้รับสาร

ทฤษฎีแนวโน้มนำการคิดขยายรายละเอียด Elaboration likelihood model (ELM)

การคิดขยายรายละเอียดในที่นี้ หมายถึง การผูกพันความคิดของตนเองเข้ากับสารชิ้นหนึ่ง แต่จะมีปริมาณหรือน้อยเพียงไรนั้นขึ้นอยู่กับสภาพการณ์ต่างๆ การคิดแบบขยายรายละเอียดนี้เป็นเส้นต่อเนื่อง (continuum) และการโน้มน้าวใจหรือการยอมรับในบางสิ่งก็อาจจะเกิดขึ้น ณ.

จุดใดจุดหนึ่งบนเส้นต่อเนื่องนี้ แบบจำลอง ELM แยกความแตกต่างระหว่าง 2 เส้นทางอันจะนำไปสู่ระดับที่แตกต่างกันในการโน้มน้าวใจหรือการยอมรับ คือ

1. เส้นทางหลัก (Central route) ผู้การโน้มน้าวใจหรือการยอมรับ หมายถึง กระบวนการที่เกิดเป็นการพิจารณาในส่วนของเนื้อหาที่มีอยู่ในสารนั้นเป็นไปอย่างละเอียด กล่าวคือ ในการที่ผู้รับสารจะทำการยอมรับในสารหรือข้อมูลและผู้ส่งสารได้ทำการส่งมา มากหรือน้อยเพียงใดนั้น ผู้รับสารจะทำการพิจารณาถึงความเป็นจริง ความเป็นไปได้ของตัวเนื้อหาของสารเป็นหลัก จะมีการตรวจสอบข้อมูลที่มีอยู่ในสาร ข้อโต้แย้งในสาร หรือ ส่วนประกอบ สารอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจะใช้การพิจารณา หลักการใช้เหตุผลเป็นหลัก รวมถึง อาจจะมีการทบทวนความจำในบางส่วนของตนเองเกิดขึ้นด้วย ซึ่งในงานวิจัยชิ้นนี้จะพบว่าผู้เข้ารับบริการที่มีการเลือกใช้เส้นทางหลักในการ พิจารณาถึงการยอมรับจะเป็นผู้เข้ารับบริการที่ยังมีความเชื่อต่อต่อหมอหรือต่อศาสตร์ประเภทนั้นๆยังไม่มากนัก รวมถึงผู้เข้ารับบริการที่มีบุคลิกลักษณะที่เป็นคนมีความมั่นใจในตัวเอง มีความเคารพในตัวเอง และเป็นผู้ที่ใช้เหตุผลในการตัดสินใจ มีแนวโน้มที่จะเลือกใช้เส้นทางหลักในการ พิจารณาถึงการยอมรับเป็นอย่างมาก

ตัวแปรที่จะมีผลต่อการยอมรับจากผู้รับสารที่มีลักษณะการคิดขยายในรายละเอียดที่สูง หรือมีแนวโน้มที่จะใช้เส้นทางหลัก(Central route) ในการพิจารณาและยอมรับ จะประกอบด้วย 2 ตัวแปรที่สำคัญ

ตัวแปรแรก คือ สารที่สนับสนุนทัศนคติหรือสารที่ตรงข้ามกับทัศนคติของผู้รับสารภายใต้สภาพการณ์ที่ผู้รับสารมีความผูกพันกับสารมาก การยอมรับจะขึ้นอยู่กับว่าผู้รับสารมีแนวโน้มที่จะคิดขยายรายละเอียดไปในทิศทางต่างๆมากน้อยเพียงใด ทัศนคติแรกเริ่มของผู้รับสารผนวกกับจุดยืนของสารที่ตรงใจผู้รับสาร (proattitudinal message) จะมีผลต่อทิศทางการขยายรายละเอียด กล่าวโดยสรุปก็คือ ถ้าสารนั้นตรงกับใจ ตรงกับความรู้สึก ตรงกับความ ต้องการหรือทัศนคติ ของผู้รับสาร สารนั้นจะกระตุ้นให้เกิดความคิดที่คล้ายคลึงกับผู้ส่งสารนั้น คือผู้รับสารจะถูกโน้มน้าวใจและเกิดเป็นการยอมรับในสารนั้น แต่ในทางตรงข้าม ถ้าสารนั้นตรงข้ามกับจุดยืนหรือทัศนคติ (counterattitudinal message) ของผู้รับสาร ผู้รับสารก็จะเกิดอาการไม่ถูกโน้มน้าวใจหรืออาจไม่ยอมรับในสารนั้น แต่ทุกอย่างอาจมีข้อยกเว้นมิฉะนั้น คนเราจะถูกโน้มน้าวใจด้วยสารที่ตรงข้ามกับจุดยืนของเราไม่ได้เลยดังนั้นตัวแปรที่มีผลตัวที่สองจึงเกิดขึ้น (อรรณพ ปิณฑน์โอวาท,2542)

ตัวแปรที่สอง คือ ข้อโต้แย้งเชิงเปรียบเทียบภายในสาร (strength of argument) ยิ่งสาร กระตุ้นหรือทำทาบความคิดของผู้รับสารเท่าใดผู้รับสารก็จะคิดถึงประเด็นต่างๆในสารนั้น แต่ถ้า สารนั้นเสนอข้อโต้แย้งที่ขาดน้ำหนักก็ย่อมที่จะโน้มน้าวใจทำให้เกิดการยอมรับจากผู้รับสารได้น้อย หมายถึง ถ้าสารนั้นเสนอหลักฐานที่ดีมีข้อมูลที่เพียบพร้อมการยอมรับของผู้รับสารก็สามารถที่จะเกิดขึ้นได้การถูกโน้มน้าวใจให้เปลี่ยนทัศนคติก็สามารถเกิดขึ้นได้เช่นกัน

ซึ่งข้อโต้แย้งที่เปรียบเทียบนี้จะต้องมีลักษณะที่สามารถทำให้ผู้รับสารเกิดเป็นความรู้สึกชัดเจนในเชิงประจักษ์ให้ได้มากที่สุด เห็นจริงได้ตามนั้น ไม่ใช่เพียงแค่เป็นความรู้สึก

2. เส้นทางริม (Peripheral route) สู่การโน้มน้าวใจหรือการยอมรับ หมายถึง กระบวนการที่เกิดเป็นการพิจารณาในส่วนของเนื้อหาที่มีอยู่ในสารนั้นเป็นไปอย่างต่ำหรือเกิดขึ้นน้อย กล่าวคือ ในการที่ผู้รับสารจะทำการยอมรับในสารหรือข้อมูลที่ผู้ส่งสารได้ทำการส่งมามากหรือน้อยเพียงใดนั้น ขึ้นอยู่กับองค์ประกอบอื่นๆไม่ใช่เนื้อหาของสาร และองค์ประกอบหลักที่ผู้รับสารในลักษณะนี้จะใช้ในการพิจารณาก็คือ บุคลิกลักษณะ ความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร (ที่ผู้รับสารรับรู้ได้จากการมองเห็นภายนอก) หรืออาจกล่าวได้ว่าในการยอมรับสารหรือข้อมูลต่างๆที่เกิดขึ้นนั้น ผู้รับสารในลักษณะนี้จะไม่ค่อยมี การพิจารณา ไตร่ตรองถึงความ เป็นจริง ความเป็นไปได้ หรือใช้หลักเหตุผลเข้ามาเกี่ยวข้องมากนัก และในกรณีที่ผู้รับสารมีการเลือกที่จะใช้เส้นทางริมในการยอมรับนั้น ในบางครั้งจะมาจากสาเหตุที่ว่า ผู้รับสารมีความรู้สึกว่าคุณเองยังไม่มีความรู้ในเนื้อหาของสารนั้นมากนัก (มองว่าผู้ส่งสารมีความรู้ในเนื้อหาของสารมากกว่าตน) ดังนั้นการเลือกที่จะใช้เส้นทางนี้ในการยอมรับจึงเกิดขึ้น ซึ่งในงานวิจัยชิ้นนี้จะพบว่าผู้เข้ารับบริการที่มีการเลือกใช้เส้นทางริมในการพิจารณาถึงการยอมรับจะเป็นผู้เข้ารับบริการที่มีความเชื่อต่อต่อหมอดูหรือต่อศาสตร์ประเภทนั้นๆค่อนข้างมาก รวมถึงผู้เข้ารับบริการที่มีบุคลิกลักษณะที่เป็นคนมีความมั่นใจในตัวเอง มีความเคารพในตัวเองค่อนข้างน้อย และเป็นผู้ที่มักจะใช้อารมณ์ ความรู้สึกเป็นตัวตัดสินใจมากกว่าใช้เหตุผล ก็จะมีแนวโน้มที่จะเลือกใช้เส้นทางริมในการ พิจารณาถึงการยอมรับเป็นอย่างมาก

ตัวแปรที่จะมีผลต่อการยอมรับจากผู้รับสารที่มีลักษณะการคิดขยายใน รายละเอียดที่สูง หรือมีแนวโน้มที่จะใช้เส้นทางริม (Peripheral route) ในการพิจารณาและยอมรับ จะประกอบด้วย 2 ตัวแปรที่สำคัญ โดยตัวแปรที่เกิดขึ้นนี้มาจากตัวแปรที่มีผลต่อการคิด เราจึงเรียกตัวแปรในลักษณะนี้ว่าเป็นหลักสามัญสำนึก ซึ่งหลักสามัญสำนึกนี้ จะประกอบด้วย 3 หลักที่สำคัญ คือ

1.ความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร หลักนี้อธิบายว่าความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสารจะโน้มน้าวใจผู้รับสารได้และในสภาพการเช่นนั้นการคิดขยายรายละเอียดจะอยู่ในระดับต่ำ มีงานวิจัยแสดงให้เห็นว่ายิ่งผู้รับสารมีความผูกพันในสารสูงมากขึ้นเท่าใดความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสารจะลดลงเท่านั้น

2.ความชอบ หลักนี้อธิบายว่าความรู้สึกชอบพอ หรือชอบใจที่ผู้รับสารมีในตัวผู้ส่งสารสามารถทำให้เกิดเป็นการยอมรับได้ หมายถึง ยิ่งผู้รับสารชอบผู้ส่งสารมากเพียงใด การยอมรับของผู้รับสารก็มีแนวโน้มที่จะมากขึ้นเพียงนั้น

3.ความเห็นชอบจากกลุ่ม หลักนี้มีแนวคิดที่ว่า “ถ้าคนอื่น ๆ เชื่อสารนี้แล้ว สารนี้น่าจะจริง” ดังนั้นผู้รับสารมีความรู้สึกถึงการยอมรับในสารขั้นต้นโดยอาศัยกลุ่มเป็นตัวตัดสิน

กล่าวโดยสรุปแบบจำลอง ELM ช่วยให้เราสามารถอธิบายถึงปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการยอมรับของผู้รับสาร โดยสามารถตอบคำถามบางคำถามได้ว่าเหตุใดบางครั้งความชอบในตัวผู้ส่งสารจึงมีผลกระทบอย่างมากต่อการโน้มน้าวใจหรือการยอมรับแต่ในบางครั้งสิ่งนี้ก็แทบจะไม่มีผลกระทบใดๆเลยซึ่งคำตอบที่ได้จากการคิดขยายรายละเอียดที่แตกต่างกันไปของผู้รับสารนี้ทำให้เกิดเป็นหลักสามัญสำนึกที่แตกต่างกันไป ซึ่งถือเป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องต่อการยอมรับดังกล่าว และด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงจะนำแนวคิดในเรื่องการคิดขยายรายละเอียดมาใช้ในการอธิบายในส่วนของการทำให้เกิดเป็นความพึงพอใจของผู้เข้ารับบริการ

แนวคิดในเรื่องของการรับรู้และการเข้าถึงความจริง

นอกจากนั้นยังมีแนวคิดที่สามารถอธิบายได้ถึง การรับรู้ และการเกิดเป็นความรู้สึกบางอย่างของผู้รับสารได้อีกแนวคิดหนึ่ง โดยแนวคิดดังกล่าวนี้เป็นแนวคิดที่ผู้วิจัยได้รับฟังมาจากการบรรยาย ในเรื่อง สถานการณ์ชายแดนภาคใต้ : วาทกรรมบนความหลากหลาย. บรรยาย เมื่อวันที่ 14 กันยายน 2548 เมื่อเวลา 13.00-16.00 น ณ ห้องประชุมดร.เทียม (เล็ก) คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดย คุณโสภณ สุภาพงษ์ ส.ว.กทม. และกรรมการอิสระเพื่อความสมานฉันท์แห่งชาติ (กอส.)

แนวคิดนี้เป็นแนวคิดที่สามารถจะนำมาใช้ในการพิจารณาถึงการสร้างสารของผู้ส่งสาร และการรับรู้ที่เกิดขึ้นของผู้รับสารที่สามารถจะเกิดได้เป็น 2 ลักษณะ เกิดเป็นการรับรู้ได้เป็น 2 ทาง แนวคิดดังกล่าวมาจากความเชื่อที่ว่า การรับรู้ถึงข้อเท็จจริงที่เกิดขึ้นที่เราได้รับรู้นั้น

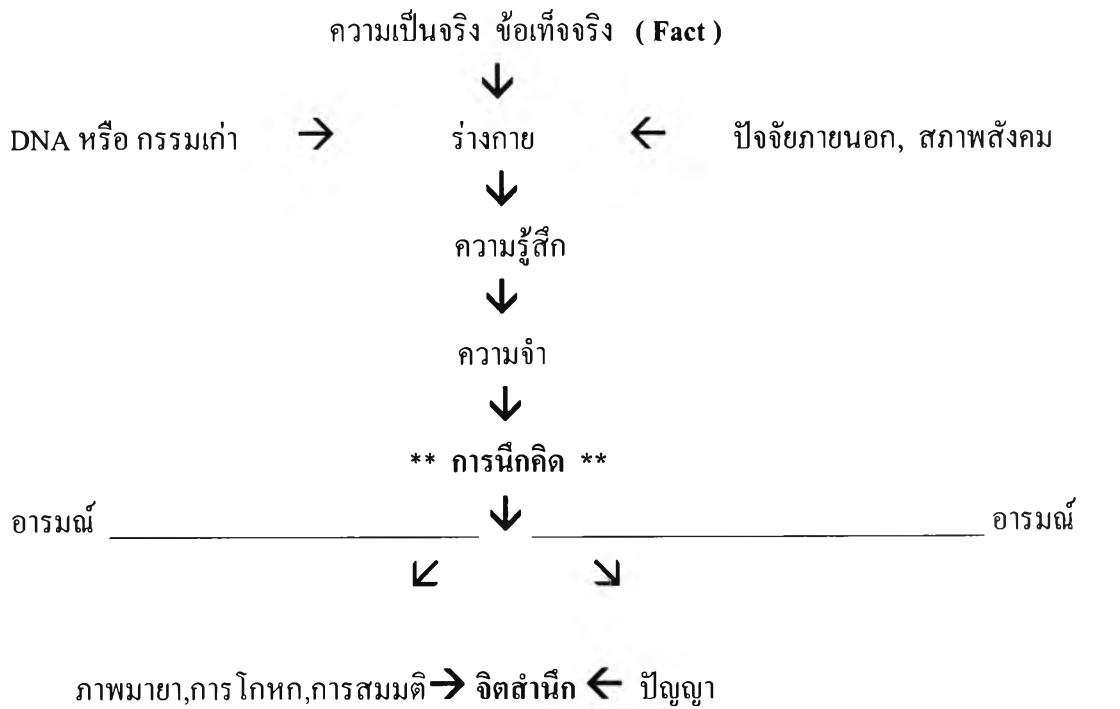
บางครั้งสิ่งเหล่านี้ไม่ได้มาจากกระบวนการของเหตุผล แต่มาจากธรรมชาติของชีวิต ธรรมชาติของสังคม ที่มาจาก บุคลิก และจิตวิญญาณของคนแต่ละคน

การรับรู้ตามความหมายที่ได้มีการจัดเสริมเติมแต่งเนื้อหาของสารให้บิดเบือนจากความเป็นจริง เป็นการสร้างสารเพื่อให้ตรงกับความรู้สึก ตรงกับความต้อง ตรงกับอารมณ์ของผู้ส่งสารแล้วผลักดันความรู้สึกดังกล่าวให้เกิดขึ้นกับผู้รับสาร ให้มีความรู้สึกเช่นเดียวกันกับผู้ส่งสาร

การรับรู้ตามความหมายที่แท้จริง (fact) คือการรับรู้ในข้อเท็จจริง สิ่งที่เกิดขึ้นจริง สิ่งที่เป็นความจริง

และในการที่จะเข้าถึงความจริงได้นั้น โสภณ สุภาพงศ์ (2548) กล่าวไว้ว่า “ความจริงมันที่อยู่ของมันอยู่อย่างนั้น เพียงแต่อย่าใส่สิ่งที่มีมันไม่จริงเข้าไปให้มากก็พอ “ แต่ก็ยังมีสิ่งที่ชอบเข้ามาขวางไม่ให้เราสามารถเข้าถึงความจริงได้อีกอย่างหนึ่ง คือ อารมณ์ หรือ ภาวะทางจิต เช่น ความอยากได้ อยากใหญ่ ใจแคบ ฯลฯ ซึ่งอารมณ์ของคนนี้เอง จึงเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดเป็นการสร้างภาพของมายา ซึ่งเป็นสิ่งที่จะทำให้เราไม่สามารถเข้าถึงซึ่งความจริงได้

แนวคิดในเรื่องของการรับรู้และการเข้าถึงความจริง สามารถแสดงลำดับขั้นตอนการเกิดขึ้น ของการรับรู้ได้ ดังนี้



(illusion)

(wisdom)

จากแผนภูมิแสดงแนวคิดในเรื่องของการรับรู้และเข้าถึงความจริงข้างต้นสามารถอธิบายได้ว่า ในการที่คนเราจะรับรู้ในสิ่งใดสิ่งหนึ่งนั้น ซึ่งในที่นี่จะเรียกสิ่งดังกล่าวว่า ความเป็นจริง, ข้อเท็จจริง (Fact) การรับรู้ดังกล่าวจะมีปัจจัยที่เข้ามามีส่วนเกี่ยวข้องในเบื้องต้นที่สำคัญอยู่ 2 ประการ ประการแรก คือ DNA หรือ กรรมเก่า เชื่อกันว่าสิ่งนี้มีส่วนให้เกิดเป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องเป็นตัวคนของเรามากที่สุด มีผลต่อองค์ประกอบพื้นฐานในตัวคนแต่ละคนเป็นการถ่ายทอดบางสิ่งที่เป็นผลมาจากอดีตมาสู่ตัวเราและกลายมาเป็นตัวตน ส่งผลให้เกิดเป็นรูปร่างหน้าตา ท่าทาง นิสัย รวมถึงพฤติกรรมในเบื้องต้น ประการที่ 2 ปัจจัยภายนอก, สภาพสังคม สิ่งนี้จะเป็นตัวหล่อหลอมหรือขัดเกลาความเป็นตัวตนของเราให้เกิดขึ้นภายหลัง นั่นคือพฤติกรรม ความคิด ความเชื่อบางอย่างที่เคยมีอยู่เดิมตามที่ได้รับจาก DNA หรือ กรรมเก่ามา อาจจะเริ่มมีการเพิ่มเติม ตกย้าย หรือ สันคลอน เปลี่ยนแปลงได้จากปัจจัยนี้ แต่ส่วนใหญ่อิทธิพลจากปัจจัยภายนอก, สภาพสังคมจะมีผลต่อเรื่องแนวความคิด ความเชื่อเป็นสำคัญ

จึงกล่าวได้ว่า ปัจจัย 2 ประการนี้ เปรียบเสมือนเป็นสิ่งที่ทำให้คนเราเกิดเป็นการรับรู้ในสิ่งใดสิ่งหนึ่งในช่วงแรก

เมื่อเกิดการรับรู้ผ่านทางกาย หรืออายตนะทั้ง 6 แล้ว การรับรู้ดังกล่าวจะทำการเปลี่ยนเป็นการรับรู้ทางความรู้สึก เราจะเริ่มมีการพิจารณาถึงสิ่งที่เราได้รับรู้ว่า สิ่งที่เราได้รับรู้ดังกล่าวมีผลต่อความรู้สึกของเราเช่นไร เมื่อการรับรู้ในส่วนของการรับรู้ได้เกิดขึ้นแล้ว เราก็จะเริ่มมีการเก็บบันทึกข้อมูลที่เกิดขึ้นนั้นไว้ การบันทึกข้อมูลของระบบความคิดที่ซ้ำๆ การกระทำของเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง จะส่งผลให้เกิดเป็นการจดจำ ซึ่งการจดจำดังกล่าวจะมาจากความซ้ำหรือความเคยชินเป็นหลัก

และเมื่อเกิดเป็นความจำมากขึ้นและบ่อยขึ้น การสะสมของข้อมูลต่างๆเริ่มมีมากขึ้น กระบวนการในการคิดที่มีอยู่ในตัวของมนุษย์ก็จะเริ่มทำงาน ซึ่งจุดของความนึกคิดนี้เองที่ถือเป็นจุดสำคัญที่จะทำให้เกิดเป็นการรับรู้ในข้อเท็จจริง ในความเป็นจริงที่ได้รับมาเกิดขึ้น เป็นจุดสำคัญที่จะทำการเปลี่ยน fact ที่ได้รับรู้มาว่า จะให้ไปในทางใด ซึ่งทางที่จะให้ความนึกคิดนี้ไหลออกไปนั้น จะมีอยู่ 2 ทาง คือ

1. การเข้าถึงซึ่งภาพมายา, การโกหก, การสมมติ

(illusion)

2. การเข้าถึงซึ่งปัญญา หรือความเป็นจริง (wisdom)

โดยในการที่จะเกิดเป็นทางใดทางหนึ่งนั้น สิ่งสำคัญที่จะเข้ามาเป็นส่วนและมีบทบาทในการประเมินความคิดดังกล่าว ก็คืออารมณ์ต่างๆที่มีอยู่ในตัวของเรานั่นเอง ที่จะทำให้เกิดเป็นการบิดเบือน ปิดบัง หลีกเลี่ยง จากความเป็นจริง

เมื่อความนึกคิดได้ทำการประเมินสิ่งที่ได้รับมา จนเกิดเป็นการรับรู้แล้ว การรับรู้ดังกล่าวก็จะกลายเป็นจิตสำนึก ซึ่งก็คือการรับรู้และมีความเชื่อในเรื่องใดเรื่องหนึ่งที่มีความฝังแน่นลงไป ในความรู้สึกมากขึ้นกว่าเดิม เกิดเป็นวิถีของความคิด (ที่ได้มาจากการรับรู้ ความเชื่อ) นำไปสู่การเลือกใช้วิธีที่จะคิด เกิดเป็นพฤติกรรม และนำไปสู่การดำเนินวิถีชีวิต, วัฒนธรรม, สังคม, สภาพแวดล้อม

จึงกล่าวได้ว่าเมื่อคนเราได้กระบวนการคิด เกิดเป็นการรับรู้ตามขั้นตอนตามกระบวนการต่างๆจนครบรอบแล้ว วงจรดังกล่าวก็จะวนกลับไปเริ่มเป็นการรับรู้ เป็นผลที่ได้จากการรับรู้เดิมแล้วส่งไปเป็นปัจจัยภายนอก, สภาพสังคมใหม่ แล้ววนส่งผลต่อไปอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการรับรู้ความคิดต่างๆที่เราสร้างขึ้นมานี้เอง ที่เป็นตัวกำหนดวิถีชีวิต ความเป็นอยู่ของเรา แต่วิถีชีวิตดังกล่าวจะเป็นวิถีทางที่ดีหรือไม่นั้น การนึกคิด การแต่งเติมความคิดของเรามีที่มั่น นั่นคือสิ่งสำคัญที่จะกำหนดความเป็นไป

ซึ่งจากแนวคิดดังกล่าวผู้วิจัยจึงมองว่า แนวคิดนี้น่าที่จะสามารถอธิบายได้ถึงวิธีการคิดที่เกิดขึ้นของผู้เข้ารับบริการจากหมอดูได้เป็นอย่างดี เนื่องจากแนวคิดนี้เป็นการแสดงได้ถึงกระบวนการที่เกิดขึ้นในส่วนของความคิดที่จะนำไปสู่พฤติกรรมและการกระทำต่างๆได้ การเข้าใจในขั้นตอนของกระบวนการคิด การเกิดเป็นการรับรู้ จนนำไปสู่ความเชื่อได้นั้น จึงน่าที่จะเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้เราสามารถเข้าใจถึงพฤติกรรมการสื่อสารของมนุษย์ได้เป็นอย่างดี

แนวความคิดเกี่ยวกับแต่ละศาสตร์ของหมอดู

1. ที่มาและความเชื่อ ของหมอดูประเภทคนทรงเจ้าหรือนั่งทางใน

ชาคริต อนันทรวัน (2538) กล่าวว่า ลัทธิทรงเจ้าเข้าผีดั้งเดิมมีกำเนิดมาในสังคมมนุษย์ควบคู่กับศาสนาและไสยศาสตร์เป็นความเชื่อทางศาสนาอย่างหนึ่งที่อยู่ในวิถีชีวิตของคนในสังคม

ดั้งเดิม เป็นการอ้างถึงองค์เทพหรือวิญญาณต่างๆ ที่จู่ดีอยู่บนสวรรค์แล้วลงมาเพื่อช่วยเหลือมนุษย์ที่เดือดร้อน

หมอดูประเภทคนทรงเจ้านี้มีความเชื่อกันว่า ได้มีขึ้นมาเป็นเวลานานแล้ว โดยในสมัยก่อนคนทรงเจ้าจะมีบทบาทเป็นเสมือนหมอพื้นบ้าน คือหมอที่รักษาคนป่วยไข้โดยอาศัยสมุนไพร เวทมนตร์คาถาอาคาเป็นเครื่องมือในการรักษา โดยในการรักษาคนป่วยก็จะใช้สมุนไพรและใช้คาถาอาคมเสกเป่าหรือสวดและมีพิธีกรรมทางไสยศาสตร์มาประกอบเล็กๆน้อยๆ โดยเขามีความเชื่อว่า คาถาอาคมจะมีผลต่อการรักษาหรือไม่ก็ไม่อาจพิสูจน์ได้ด้วยตาหรือการสัมผัสแต่อย่างน้อยก็อาจมีผลต่อจิตใจผู้ป่วย

หมอดูประเภทคนทรงเจ้าหมายถึงร่างทรงของเจ้าเป็นคนทั่วไปเป็นเพศชายหรือหญิงก็ได้ การเป็นร่างทรงส่วนมากเป็นไปโดยบังเอิญ ผู้เป็นร่างทรงไม่ได้มีความตั้งใจหรือเจตนาที่จะเป็นร่างทรงแต่ประการใดแต่ร่างทรงเจ้าจะเป็นไปโดยอำนาจจิตวิญญาณของเจ้าซึ่งมักจะมาดลบันดาลให้คนซึ่งต่อไปจะเป็นร่างทรงต้องประสบกับเหตุการณ์ต่างๆ เช่น ป่วยไข้โดยไม่รู้สาเหตุรักษาไม่หาย หรือมีนิมิตหรือเหตุการณ์ใดๆ มาเป็นเครื่องเตือนให้รับเข้าทรงเจ้าองค์ใดองค์หนึ่งหรือดวงวิญญาณต่างๆ หากผู้เป็นร่างทรงไม่สามารถต่อต้านกับเจ้าองค์นั้นหรือดวงวิญญาณดวงนั้นๆ ได้ก็จะมีอาการเข้าทรงเกิดขึ้น โดยเจ้าที่เข้าทรงก็จะตอบแทนผู้ที่เข้าทรงด้วยการตั้งค่าคาถาหรือค่าธรรมเนียมในการทรงหรือค่าสะเดาะเคราะห์จากผู้มาหาขอให้ทรงเพื่อตรวจดูโชคชะตาหรืออนาคตรวมถึงการแก้เคราะห์ด้วย ค่าธรรมเนียมในส่วนนี้ผู้เข้าทรงก็จะรับไปใช้จ่ายในชีวิตประจำวันของร่างทรง

Firth (อ้างถึงใน รตพร ปัทมเจริญ, 2543) ได้ให้นิยามของคำว่าร่างทรง (spirit mediumship) ว่าคือ การที่บุคคลใดบุคคลหนึ่งถูกควบคุมโดยวิญญาณหรือมีวิญญาณอยู่ในร่างถูกคนในสังคมใช้เป็นสื่อกลางในการติดต่อสื่อสารกับวิญญาณหรืออำนาจเหนือธรรมชาติ อย่างไรก็ตามสามารถกล่าวได้ว่า การเข้าทรง เป็นภาวะที่บุคคลหนึ่งมีสภาพทางจิตใจและพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปไม่สามารถควบคุมตัวเองได้ สูญเสียความสามารถในการรับรู้ปลະความจำ ดังนั้นการเข้าทรงจึงเป็นหนทางหนึ่งของการนำเสนอเอกลักษณ์บางลักษณะของบุคคล คำกล่าวในเรื่องของ การนำเสนอเอกลักษณ์บางลักษณะของบุคคล สอดคล้องกับ การบันทึกภาคสนามของ ศิลปกิจ ตีฆันติกุล (2538) ที่พบว่า การเปิดตำหนักรับแขกของร่างทรงนั้น เป็นการปฏิบัติหน้าที่ตามคำบัญชาขององค์เทพ เนื่องจากเชื่อว่าองค์เทพดังกล่าวต้องการช่วยเหลือมนุษย์ผู้เดือดร้อน องค์เทพในร่างทรงจะเป็นผู้กำหนดว่าร่างทรงควรทำหรือไม่ควรทำอะไร และมีไม่มีความสามารถในด้านใด ร่างทรงเกือบทุกท่านมักจะเน้นอยู่ตลอดเวลาว่า “แล้วแต่องค์จะพาไป” ซึ่งการเปิดตำหนักรับแขกดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการยอมรับและการพัฒนา

เอกลักษณ์ (identity) ของการเป็นช่างทรง ซึ่งเอกลักษณ์ดังกล่าวนี้เป็นส่วนหนึ่งของประวัติชีวิตและจินตภาพเกี่ยวกับตนเอง ทั้งที่เป็นจินตภาพโดยตนเองและโดยผู้อื่น เอกลักษณ์ของการเป็นช่างทรงจึงขึ้นอยู่กับการเรียนรู้และการยอมรับของตัวช่างทรงเอง ซึ่งจากการศึกษาได้พบว่าช่างทรงสามารถเปลี่ยนเอกลักษณ์ของตนเองได้หลายทาง เพื่อที่จะทำหน้าที่เป็นตัวแทนขององค์กรและส่วนร่างกายของมนุษย์(ตัวของผู้ที่เป็ช่างทรง) เช่น การใช้ภาษาของช่างทรง การแต่งกาย ข้อปฏิบัติ บุคลิกภาพและอุปนิสัย และได้ข้อสังเกตว่า มีหลายกรณีที่ช่างทรงเลือกที่จะรับงานที่ตนเองคิดว่ามีภาพลักษณ์และอุปนิสัยใจคอที่สอดคล้องกับบุคลิกดั้งเดิมของช่างในภาคที่เป็นมนุษย์

นอกจากนั้น Fry , 1976 (อ้างถึงใน รตพร ปีทมเจริญ, 2543) กล่าวถึงบทบาทของช่างทรงว่า พื้นฐานของช่างทรงทุกคนก็คือการทำนาย จากความเชื่อที่ว่าวิญญาณมีความรอบรู้ ช่างทรงสามารถที่จะรู้มูลเหตุของความเคราะห์ร้าย ในการเข้าทรงพวกเขาจะถูกคาดหวังให้เปิดเผยหรือแสดงให้เห็นถึงสาเหตุความทุกข์ของลูกค้า แต่คนที่ไปหาช่างทรงเพื่อการทำนายก็มีความคาดหวังที่อยากจะฟังคำอธิบายบางอย่าง ซึ่งช่างทรงมีหน้าที่ที่จะต้องหาสิ่งนั้นและพยายามแสดงออกมาแก่ลูกค้าด้วยการทำนายในสิ่งที่ลูกค้าคาดหวัง การทำนายจึงเป็นเสมือนหน้าที่ของช่างทรง

โรสแมรี่ อัลเทีย ช่างทรงผู้หนึ่ง ซึ่งเธอถือว่าสิ่งที่เธอทำอยู่นี้คือ การบำบัด ยังได้กล่าวถึง ความเชื่อในเรื่องบทบาทของการเป็นช่างทรงซึ่งเรียบเหมือนเป็นผู้รักษาบำบัด ดังนี้

มีหลายคนคิดว่าการให้การบำบัดนั้นคือการพยายามให้การรักษาทางกายซึ่งความจริงก็ใช่ เพียงแต่ว่าก่อนอื่นใดจะต้องมีการบำบัดแกจิตวิญญาณของคนไข้ก่อนเพื่อทำให้จิตนั้นสว่างยิ่งขึ้น การช่วยสอนให้พวกเขาผู้ที่ต้องการเรียนรู้เกี่ยวกับโลกแห่งจิตวิญญาณมีความรู้ความเข้าใจในตัวเอง มีการรับรู้ที่ถูกต้องเกี่ยวกับตัวเองจะช่วยให้จิตวิญญาณและแสงสว่างในตัวพวกเขาเติบโตขึ้น

นักบำบัดจะใช้ใจ ความคิด และพลังงานเพื่อส่งความคิดของตนออกไปยังจักรวาล จักรวาลได้รับความคิดซึ่งเป็นแรงส่งแห่งพลังงาน บวกเข้ากับพลังของจักรวาลเองแล้วก็จะส่งพลังนั้นกลับมายังผู้ให้การบำบัดซึ่งถ่ายทอดตรงไปให้ผู้รับการบำบัด การบำบัดนี้มีพลังยิ่งใหญ่หากพร้อมกันก็เป็นศิลปะอันนุ่มนวลอย่างยิ่ง

“องค์กรของฉันเป็นเพียงเฟืองซี่หนึ่งซึ่งช่วยให้การต่อสู้นั้นดำเนินไปแต่ก็ด้วยเฟืองๆหนึ่งนั้นและด้วยความช่วยเหลือจากพระเจ้าที่ทำให้ปาฏิหาริย์เกิดขึ้นได้”

นอกจากนั้นเธอได้กล่าวถึงภาวะของการเป็นร่างทรงว่า “ภาวะการเข้าทรงและการช่วยเหลือวิญญาณที่หลงทาง ฉันพยายามที่จะเล่าเรื่องเกี่ยวกับความลึกถึบของพรสวรรค์ที่ฉันมีต่างหาก พรสวรรค์ที่มีค่ายิ่ง แม่บอกว่าฉันเป็นคนแปลกๆมาตั้งแต่ยังเป็นเด็กตัวเล็กๆ แปลกมากเสียจนกระทั่งในตอนนั้นแม่เชื่อว่าในที่สุดฉันจะต้องไปใช้ชีวิตในโรงพยาบาลบ้า” โรสแมรี่ อัลเทีย (อ้างถึงใน ฉัตรนกร องคสิงห์, 2545)

ในเรื่องภาวะของการเป็นร่างทรงนี้ Demetrio, 1978 (อ้างถึงใน รตพร ปัทมเจริญ, 2543) มองว่า ร่างทรงเปรียบเสมือนจิตแพทย์ เนื่องจากเขาเข้าใจภาวะทางจิตใจและธรรมชาติของมนุษย์เป็นอย่างดี ซึ่งความรู้ของเขาเกี่ยวกับจิตใญ่มนุษย์เกิดจากประสบการณ์ของเขาที่เคยเป็นผู้ป่วยทางจิตมาก่อนและสามารถรักษาให้หายได้ เขาจึงเข้าใจและรู้ถึงวิธีการรักษาอาการทางจิต และทั้งนี้จากการที่เขาเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มวัฒนธรรมที่เขาอาศัยอยู่ทำให้เขาเข้าใจถึงวิถีชีวิต ความรู้สึกนึกคิด และการปฏิสัมพันธ์ของคนในวัฒนธรรมเป็นอย่างดี และด้วยความฉลาดเขาใช้ศิลปะทางการแต่งกายซึ่งเหมือนเป็นสัญลักษณ์อย่างหนึ่งที่ช่วยทำให้ภาพของเจ้าหรือเทพในจินตนาการเป็นจริง และทำให้เขาสามารถที่จะมีอิทธิพลหรือความสามารถในการควบคุมเหนือความรู้สึกนึกคิดและอารมณ์ผู้อื่นได้

จึงกล่าวได้ว่าศาสตร์ในประเภทของคนทรงเจ้าหรือนั่งทางในนั้น อาศัยการใช้อำนาจความมหัศจรรย์ทางจิต หรือในส่วนที่เรียกว่าจิตวิญญาณ รวมทั้งสิ่งที่อยู่เหนือธรรมชาติ มาเป็นบรรทัดฐานในความเชื่อ และเป็นสิ่งที่ทำไปสู่การให้คำทำนาย

ความสามารถที่เกิดขึ้นของหมอดูประเภทนี้นั้นจะถือได้ว่าเป็นความสามารถพิเศษที่จะเกิดขึ้นเฉพาะบุคคล คือคนนั้นจะต้องมีสิ่งศักดิ์สิทธิ์หรือมีอำนาจจิตบางอย่างที่อยู่นอกเหนือจากตัวเองหรือนอกเหนือการรับรู้ทั่วไปอยู่ในตัวเองอยู่แล้ว ไม่ใช่การที่จะมาเรียนรู้เองทีหลัง โดยหมอดูประเภทนี้จะทำหน้าที่เสมือนเป็นสื่อที่เชื่อมโยงทั้งสองโลกเข้าด้วยกัน (โลกมนุษย์กับโลกของวิญญาณ)

วัตถุประสงค์ที่สำคัญในการให้คำทำนายตามความเชื่อของหมอดูที่อยู่ในประเภทนี้ ก็คือเพื่อช่วยเหลือผู้ที่มีปัญหา ที่ไม่สามารถหาคำตอบหรือแก้ไขปัญหามาบางอย่างได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัญหาบางอย่างที่ไม่สามารถแก้ไขได้ด้วยวิธีการทางวิทยาศาสตร์ ซึ่งในบางครั้งหมอดูประเภทนี้จะเชื่อและเรียกการช่วยเหลือที่เกิดขึ้นของคน ว่าเป็นการรักษา

รูปแบบที่ใช้ในการทำนาย

ร่างทรงเจ้าเป็นบุคคลที่ให้เจ้าหรือดวงวิญญาณต่างๆมาสิงสู่เพื่อจะได้สื่อสารกับมนุษย์ได้ เพื่อจะได้สื่อสารกับบุคคลอื่นๆที่ต้องการความช่วยเหลือและสามารถบอกหรือให้ความช่วยเหลือแก่บุคคลผู้นั้นได้ ซึ่งโดยส่วนใหญ่จะกล่าวว่สิ่งที่มาประทับร่างนั้นเป็นองค์เทพหรือสิ่งศักดิ์สิทธิ์มากกว่า

เนื่องจากจากองค์เทพมีบุคลิก ลักษณะ ความสามารถพิเศษ และอำนาจศักดิ์สิทธิ์ไม่เหมือนกัน ดังนั้นร่างทรงแต่ละที่อาจมีความสามารถในการช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์แตกต่างกัน แต่ส่วนใหญ่ที่มีความคล้ายคลึงกันก็คือ การใช้ไสยศาสตร์รูปแบบต่างๆเพื่อให้ผู้ที่เข้ามาใช้บริการบรรลุความต้องการ เช่น น้ำมันต์ เป่าหรือเสกคาถา นั่งทางใน ไขห่วย ลงยันต์ เจริญ สะเดาะเคราะห์ต่อดวงชะตา ดูดวง ทำเสน่ห์ แสดงอภินิหารต่างๆ เป็นต้น

ร่างทรงมีความเชื่อว่า การเกิดขึ้นของคนทรงเจ้าหรือหมอดูประเภทคนทรงเจ้านี้เป็น พระประสงค์ขององค์เทพไม่ใช่ความต้องการของผู้เป็นร่างทรงผู้เป็นมนุษย์ร่างทรง แต่การเป็นร่างให้เทพต่างๆได้ลงมาประทับหรือการรับเป็นหมอดูประเภทคนทรงเจ้านี้ถือได้ว่าเป็นการทำบุญกุศลเพื่อเสริมสร้างบารมีและยังได้ช่วยเหลือผู้เดือดร้อนซึ่งถือได้ว่าเป็นการทำทานอีกประการหนึ่ง

ลักษณะของการให้บริการหรือการให้คำทำนายก็จะเป็นการบอกหรือตอบในสิ่งที่ผู้เข้ารับบริการถาม อยากรู้ โดยจะใช้อำนาจทางจิตหรือที่เรียกกันว่านิมิตเป็นสิ่งที่บอกถึงคำทำนายซึ่งลักษณะของการกระทำดังกล่าวจะแสดงออกได้ถึงความสามารถพิเศษในการมองเห็นหรือการได้ยินที่มีมากกว่าคนธรรมดาทั่วไป คล้ายกับมีหูทิพย์ ตาทิพย์ สามารถเห็นสิ่งต่างๆได้จึงมีความชัดเจนเป็นรูปธรรม

หมอดูประเภทร่างทรงกับนั่งทางในนั้นจะมีความสามารถพิเศษที่คล้ายกันเพียงแต่ลักษณะในการเป็นผู้ถ่ายทอดสารหรือคำทำนายอาจจะมีความแตกต่างกัน เนื่องจากร่างทรงนั้นจะเป็นการเกิดขึ้นโดยที่องค์เทพ สิ่งศักดิ์สิทธิ์ หรือวิญญาณต่างๆจะเป็นผู้ที่เข้ามาสิงสู่ในร่างของร่างทรงหรือหมอดูผู้นั้นและเป็นผู้ถ่ายทอดสารหรือคำทำนายต่างๆไปยังผู้เข้ารับบริการด้วยตัวเอง เพียงแต่อาศัยร่างทรงเป็นตัวกลางหรือช่องทางในการส่งสารเพียงเท่านั้น แต่หมอดูประเภทนั่งทางในจะไม่ใช้การถ่ายทอดสารด้วยวิธีดังกล่าว องค์เทพ สิ่งศักดิ์สิทธิ์ หรือวิญญาณต่างๆจะไม่ใช้ผู้ที่มาบอกหรือถ่ายทอดสารหรือคำทำนายไปยังผู้ที่เข้ามาใช้บริการโดยตรงแต่การถ่ายทอดสารหรือคำทำนายนั้นจะใช้วิธีการบอกผ่าน โดยบอกผ่านมาทางผู้ที่เป็นหมอดูนั่นเอง

ดังเช่นคำพูดบางส่วนของหมอดูประเภทคนทรงเจ้าหรือนั่งทางใน ดังต่อไปนี้

“ การดูของเราเป็นการดูในลักษณะของการเข้ามาเราเห็น เราบอกคุณได้”

“ นี่เห็นเลย ทะเลาะกันตลอด ปีที่แล้วปลายๆปีนี้นักสุดเลย”

“ ตอนที่ต้องมีการเล่าถึงประสบการณ์เกี่ยวกับสิ่งประหลาดเหนือมนุษย์ให้กับคนอื่นฯฟัง รวมถึงไอริน และ พอล ผู้ซึ่งเป็นนักบำบัดแล้วก็เกี่ยวข้องกับวงการจิตวิญญาณ เขากล่าวว่า หากคุณจะยอมเปิดใจให้เรา เปิดใจเข้าหาเรา พูดคุยกับเรา บางทีเราอาจช่วยคุณได้ จากนั้นฉันก็เริ่มเล่าเกี่ยวกับเหตุการณ์ประหลาดไปเรื่อยๆยิ่งพูดมากเท่าไรก็ดูเหมือนมีเรื่องที่ต้องเล่ามากขึ้น อย่างไม่รู้ตัวว่าเกิดอะไรขึ้น ฉันก้าวเข้าสู่ภาวะ “เข้ามา” อันนำไปสู่ประสบการณ์หนึ่งซึ่งเปลี่ยนแปลงทั้งชีวิตของฉันอย่างสิ้นเชิง “ (จากคำพูดของ โรสแมรี อัลเทีย ร่างทรงและนักบำบัดที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในประเทศอังกฤษ)

นอกจากนั้น โรสแมรี ยังได้กล่าวถึงรูปแบบในการรับรู้และการให้คำทำนาย ไว้ดังนี้ (ฉัตรนคร องค์กรสิงห์, 2545)

ฉันซึ่งเป็นคนทรง เห็นได้อย่างไร ? เห็นได้ด้วยทุกๆส่วนที่ประกอบกันขึ้นมาเป็นฉันซึ่งบางครั้งก็ดูราวฉันกำลังมองดูจากที่ไกลๆแต่บางครั้งก็ใกล้เสียจนกระทั่งอาจเอื้อมมือออกไปสัมผัสพวกเขาได้

ฉันซึ่งเป็นคนทรง ได้เห็นอะไร ? เห็นผู้คนไม่ใช่วิญญาณหากเป็นผู้คน เพราะเมื่อเราจากเรือนมนุษย์ไปนั้น เราพาร่างของเราไปด้วย ร่างที่ไม่อาจถูกทำลายได้นี้จะกลายเป็นพาหนะช่วยให้เราเดินทางต่อไป

ฉันซึ่งเป็นคนทรง รับรู้ได้อย่างไร ? ก็ด้วยการทำตัวให้อ่อนไหวต่อการรับรู้มากยิ่งขึ้น ด้วยการปรับเข้าหา ฉันส่งกระแสความคิดของตัวเองออกไปและกระแสเหล่านั้นก็ได้รับการตอบสนองจากเหล่าเขาในโลกแห่งวิญญาณที่ส่งกระแสความคิดของพวกเขากลับมายังฉัน แล้วเราก็สื่อสารกัน

ฉันซึ่งเป็นคนทรง รู้สึกได้อย่างไร ? ฉันรู้สึกว่าเขา เคลื่อนเข้ามาใกล้ ฉันรู้สึก ฉันสัมผัสถึงความรู้สึกของพวกเขาผ่านทางคลื่นซึ่งกระแทกสะท้อนไปมา มันเป็นการติดต่อ2ทาง ความคิดของพวกเขาสัมผัสส่วนที่รู้ของฉัน แล้วฉันก็กลายเป็นหนึ่งเดียวกับพวกเขา

ฉันซึ่งเป็นคนทรง สัมผัสได้อย่างไร ? ฉันพูดกับผู้นำทางของฉัน เกรย์ อีเกิล ฯลฯ

ฉันซึ่งเป็นคนทรง ได้ยินได้อย่างไร ? บางทีก็ด้วยวิธีการเดียวกับที่ฉันได้ยินผู้ที่ยังมีชีวิตอยู่และบางครั้งก็ได้ยินผ่านทางผิวหนังของฉัน ผ่านทางคลื่นเสียงที่ดูเหมือนซึมผ่านเข้ามาทางผิวหนังของฉัน

และสำหรับความรู้สึกของฉันเองเล่า ฉันผู้เป็นร่างทรงรู้สึกอย่างไร ? ความรู้สึกของฉัน ถูกหลอมรวมเข้าไปด้วย ความอ่อนไหวของฉันทำให้เป็นไปได้ที่ฉันจะอยู่เฉยๆเหมือนมิได้ถูกแตะต้อง ฉันรับรู้ถึงความเสียใจและเจ็บปวดครวคร่ำ ความโศกเศร้าที่แสนลึกลับ แต่ฉันก็มีความสุขด้วย ฉันได้หัวเราะมากมาย นอกจากนั้นเธอได้กล่าวว่า คนบางกลุ่มต้องการเหลือเกินที่จะได้เป็นร่างทรง พวกเขาอาจไม่ได้เพียงต้องการติดต่อกับผู้อยู่ในโลกแห่งวิญญาณเท่านั้น แต่ยังต้องการให้คนอื่นได้เห็นว่าคุณมีความสามารถนี้ แต่ส่วนใหญ่แล้วเป็นการหลอกลวงตัวเองมากกว่าที่จะหลอกคนอื่น เพราะพวกเขาคิดว่ามันคุณนั่นเอง

ดังนั้นจึงจะพบว่า คำทำนายที่จะได้รับจากหมอดูประเภทนี้จะเป็นคำทำนายที่มีลักษณะของการบอกหรือสามารถเห็นในสิ่งที่มีความเป็นรูปธรรมและสามารถรู้สึกและรับรู้ถึงสิ่งนั้นได้จริง โดยการใช้คำพูดในลักษณะที่แสดงออกได้ถึงความสามารถพิเศษทางด้านการมองเห็นการได้ยินการรู้สึกเป็นหลักซึ่งถือได้ว่าเป็นการรับรู้ที่ใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากที่สุด แต่ในขณะที่เดียวกันก็อาจจะมีหมอดูบางคนที่ยายายจะแสดงออกในลักษณะดังกล่าวเพียงเพื่อต้องการสร้างภาพให้ดูน่าเชื่อถือ เพียงเท่านั้น ซึ่งการกระทำดังกล่าวนี้เป็นสิ่งที่พิสูจน์ได้ยาก เนื่องจากที่มาของความเชื่อและการรับรู้ในศาสตร์ดังกล่าวนี้มันเอง

คำทำนายของหมอดูประเภทนี้จะไม่มียุทธศาสตร์ของการให้คำทำนาย ขั้นตอน หรือลำดับของเรื่องราวที่จะให้คำทำนายอย่างแน่นอน ประเภทของเรื่องที่จะทำนายขึ้นอยู่กับผู้เข้ารับบริการเป็นผู้ถามซึ่งก็อาจจะเป็นเรื่องราวที่แตกต่างกันออกไป

2. ที่มาและความเชื่อ หมอดูประเภท 12 ราศี (วันเดือนปีเกิด)

ภิญโญ พงศ์เจริญ (2548) กล่าวว่า โหราศาสตร์นั้นมีต้นกำเนิดมาจากอินเดีย เชื่อในเรื่องของดวงดาว จักรราศีและศัพทต่างๆล้วนแต่เป็นภาษาบาลีและสันสกฤตทั้งสิ้น โหราศาสตร์จึงเป็นวิถีในการดำรงชีวิตของคนไทย

ในเรื่องความเชื่อเกี่ยวกับวิถีชีวิตนั้น มนุษย์เรามีความเชื่อในเรื่องดังกล่าวที่แตกต่างกันออกไป บางคนเชื่อว่าชีวิตนั้นขึ้นอยู่กับอำนาจความเพียรพยายาม ถ้ามีความพยายามมาก ความสำเร็จผลก็ย่อมมีมาก หากมีความเพียรพยายามน้อยผลสำเร็จก็น้อย ชีวิตที่เป็นไปตามครรลองของความเพียรพยายาม เรียกว่า อาตมาลิขิต

แต่บางคนเชื่อว่าชีวิตตกอยู่ใต้กฎแห่งกรรมคือ ทำดีได้ดีทำชั่วได้ชั่ว เป็นแบบสมเหตุสมผลไม่กลับกลายตราบใดที่ยังมีตัวตนชาติภพ ก็หลบหลีกแก้ไขวิบากกรรมไปไม่พ้นตราบนั้น ชีวิตที่เป็นไปตามครรลองของกรรม เรียกว่า กรรมลิขิต

ส่วนอีกพวกหนึ่งเชื่อว่าชีวิตเป็นไปตามกาลเวลาหมุนเวียนแห่งโลกธรรม ซึ่งสิ่งที่ประสบมีน่าชอบบ้าง-ไม่น่าชอบบ้างแล้วแต่นิยม ฝ่ายชอบก็ว่าดีฝ่ายไม่ชอบก็ว่าไม่สิ้นสุด ชีวิตที่ขึ้นอยู่กับอำนาจของกาลเวลานี้ เรียกว่า ดาวลิขิต หรือ จักรลิขิต

โหราศาสตร์มีคิดว่า สรรพสิ่งย่อมตกอยู่ภายใต้อิทธิพลของดวงดาว ดวงดาวทำให้เกิดกาลเวลาจึงทำให้สรรพสิ่งตกอยู่ภายใต้ห้วงเวลาอันล้าลึก ดังนั้นคน สัตว์ สิ่งของที่ได้เกิดมาและดำรงอยู่ในห้วงเวลาและพื้นที่ที่ต่างกัน จึงทำให้มีวิถีแห่งการดำรงอยู่แตกต่างกันออกไป

สุชาติ ศุภประเสริฐ (อ้างถึงใน ภิญโญ พงศ์เจริญ, 2542) กล่าวว่า หัวใจของโหราศาสตร์คือ หมายความว่าวิชาโหราศาสตร์เมื่อเราทำการผูกดวงแล้วเราจะดูในเรื่องของกรรมกรรมที่เกิดขึ้น กรรมก็คือการกระทำ กระทำอะไร กระทำความดีหรือกระทำความชั่วก็จะปรากฏในดวงชะตา เพราะฉะนั้นวิชาโหราศาสตร์เป็นเพียงเครื่องมืออันหนึ่งซึ่งชี้ผลอันเกิดจากกรรมนั้น แต่ไม่ได้เป็นวิชาที่จะบันดาลอะไร

ที่มาของคำทำนายในลักษณะนี้มาจากการพิจารณาการโคจรของดวงดาว การทำมุมต่างๆระหว่างดวงดาวแต่ละดวง เชื่อกันว่าการเฝ้าสังเกตจดจำการโคจรมาต้องกัน การพิจารณาถึงระยะเชิงมุมถึงกันของดวงดาว จะสามารถอธิบายและทำให้ทราบถึงลักษณะของความสัมพันธ์ในเรื่องต่างๆที่จะเกิดในดวงชะตาได้ เช่น ถ้าถูกคู่มิตรแล้วเป็นให้คุณ ตรงกันข้ามถ้าถูกคู่ศัตรูแล้วเป็นให้โทษทันที หลักการง่ายๆก็คือ ในดวงชะตาราศีจากที่ประกอบขึ้นมาคือดาวที่ส่งคุณหนุนนำหักล้าง เช่น คู่มิตร คู่ธาตุ คู่ศัตรู คู่สังเคราะห์ให้ผลเป็นประการใดทั้งในดวงเดิมและดวงจรตามภูมิโหราศาสตร์ สุชาติ กล่าวว่า โหรเป็นผู้สามารถรู้เหตุการณ์ในอนาคตได้ จึงสามารถช่วยในการ

วางแผนชีวิตในอนาคตให้แก่บุคคลได้ หรือบุคคลนำข้อมูลจากโหราไปใช้เป็นเครื่องมือในการวางแผนอนาคตได้

เพ็ญพิมล ธรรมรัศคิต (2535) ผู้เขียนหนังสือ เรียนรู้บุคลิกภาพจาก 12 ราศี กล่าวว่า โดยหลักพื้นฐานของโหราศาสตร์คือ แบบแผนของดวงดาวและดาวพระเคราะห์บนท้องฟ้าในเวลาเกิดของคนๆหนึ่งซึ่งจะเป็นตัวบ่งถึงบุคลิกลักษณะที่มีมาของคนๆนั้น โดยอาศัยแผนที่ซึ่งเรียกว่า ดวงชะตา (horoscope)

โหราศาสตร์จะทำให้เราทราบว่าดวงดาวต่างๆไม่ได้เป็นตัวกำหนดชีวิตของเรา มันเพียงแต่ทำให้คนเรามีแนวโน้มที่จะมีความสามารถพิเศษบางอย่างและบุคลิกนิสัยจำเพาะบางอย่างที่แฝงอยู่ภายในตัวเรา แต่จะปรับแต่งพัฒนาให้เป็นอย่างไรนั้นขึ้นอยู่กับตัวของเราเอง

จังหวะการเกิดของคนเราขณะที่ดวงดาวทำมุมต่างๆกันก็จะส่งผลต่อบุคลิกภาพของเราอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ซึ่งนี่คือเรื่องราวของจักรราศี

โหราศาสตร์ คืออะไร โหราศาสตร์เป็นวิชาที่ว่าด้วยการทำนายและการพยากรณ์ โชคชะตามนุษย์ ปรากฏการณ์ต่างๆของบ้านเมืองและของโลก โดยอาศัยตำแหน่งของดวงดาวต่างๆบนท้องฟ้าเป็นเครื่องชี้ แล้วบันทึกไว้เป็นสถิติ

โหราศาสตร์ เป็นวิชาพยากรณ์ชนิดหนึ่งซึ่งอาศัยเวลา และตำแหน่งดวงดาวบนท้องฟ้าเป็นสำคัญ มิได้หมายถึงการพยากรณ์ด้วยวิธีอื่น เช่น การดูลายมือ การดูไฟ หรือการดูด้วยวิธีนับเลข

โหราศาสตร์มีความเกี่ยวพันแนบแน่นกับดวงดาวทั้งหลาย ดังนั้นสิ่งแรกที่จำเป็นต้องเรียนรู้ก็คือเรื่องของดวงดาว ตามปกติเมื่อคุณอยากจะอ่านใครสักคนให้ออก คุณจะต้องเฝ้าสังเกตบุคคลนั้นจนกว่าจะรู้นิสัยใจคอ ต้องจับตามองพฤติกรรม คำพูด ฯลฯ ในทำนองเดียวกัน การอ่านดวงก็เหมือนอ่านคน แต่แทนที่จะอ่านจากตัวบุคคลนั้น คุณก็ต้องเปลี่ยนมาอ่านจากดวงดาวที่ปรากฏในช่วงที่คนผู้นั้นเกิดแทน (จาก www.pavakom.com)

सानิต วิศิษฐ์กุล (2547) ผู้เขียนหนังสือ โหราศาสตร์ : ศาสตร์หรือความมกมาย ? กล่าวว่า ดวงดาวนั้นมีอิทธิพลต่อวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของมนุษย์ โหราศาสตร์จึงได้อาศัยการเคลื่อนตัว การโคจรของดวงดาวต่างๆมาพยากรณ์ความเป็นไปในชีวิตมนุษย์ ดังนั้นวิชาโหราศาสตร์จะให้ความสำคัญกับการคำนวณวิถีการโคจรของดวงดาวต่างๆในระบบสุริยจักรวาลอย่างละเอียด

ชนิดา จริยาธิมุตต์ (2523) ผู้เขียนหนังสือ อ่านคนจากดวงดาว ซึ่งเป็นหนังสือทำนายชีวิตตามจักรราศี ฉบับสมบูรณ์ โดยปรับปรุงมาจากต้นฉบับขายดีของ Linda Goodman กล่าวว่า คำ

ทำนาย(หรือจะเรียกได้ว่าเป็นคำชี้แจงที่เกิดขึ้นนี้) จะเป็นการใช้กำหนดคนแต่ละราศี เช่น พฤษภ มิน หรือกันย์ คำทำนายดังกล่าวไม่ได้มีหรือเหมารวมไปหมดทั้ง 12 ราศี แต่เป็นการคำนวณทางคณิตศาสตร์ของวงโคจรดวงอาทิตย์และดาวเคราะห์อื่นในเวลาเกิดของผู้เข้ารับบริการ ซึ่งจะ เป็นองศาที่แน่นอนที่สุดเท่าที่จะทำได้ ถ้าเวลาเกิดของคุณไม่ทราบองศาที่แน่นอนของดวงอาทิตย์ หรือวงโคจรของดาวเคราะห์รวมทั้งดวงจันทร์ ก็อาจจะทำให้เกิดเป็นข้อบกพร่องได้

จึงกล่าวได้ว่าศาสตร์ในประเภทของ 12 ราศี (วันเดือนปีเกิด) นั้น อาศัยวิชาทางด้านสถิติ และด้านดาราศาสตร์มาเป็นบรรทัดฐานในความเชื่อ และเป็นสิ่งที่จะนำไปสู่การให้คำทำนาย

ความสามารถที่เกิดขึ้นของหมอดูประเภทนี้นั้นจะเป็นความสามารถที่เกิดจากการเรียนรู้เองได้ โดยผู้ที่เรียนรู้นั้นจะต้องมีความเข้าใจในเรื่องของดวงดาว ความสัมพันธ์ การทำมุมต่างๆ ของดวงดาว คำตอบที่ได้นี้นั้นมาจากสถิติ การเก็บรวบรวมข้อมูลความน่าจะเป็น เป็นส่วนใหญ่ โดยหมอดูประเภทนี้จะทำหน้าที่เป็นสื่อที่เชื่อมโยงระหว่างความสัมพันธ์ของดวงดาว การโคจรของดวงดาว กับวิถีการดำเนินชีวิตของมนุษย์

วัตถุประสงค์ที่สำคัญในการให้คำทำนายตามความเชื่อของหมอดูที่อยู่ในประเภทนี้ ก็คือ เพื่อให้ผู้เข้ารับบริการได้รู้ถึงความเป็นไปที่จะเกิดขึ้นในวิถีชีวิต รู้วงจรชีวิตอย่างคร่าวๆ มองได้ เป็นภาพรวมอย่างกว้างๆ สามารถรู้ช่วงเวลา เหนือต่างๆที่สำคัญของชีวิต สามารถที่จะคาดเดา เหตุการณ์สถานการณ์บางอย่าง โดยนำสิ่งที่ได้รู้ดังกล่าวนำไปใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจ, เพื่อคอยระวัง เตือนใจให้ตั้งตนอยู่ในความไม่ประมาท เป็นทั้งสิ่งที่จะทำให้คอยระวังและส่งเสริมความมั่นใจในการกระทำบางอย่าง

รูปแบบที่ใช้ในการทำนาย

รูปแบบหลักในการให้คำทำนายของหมอดูประเภทนี้นั้นจะเป็นการทำนายถึงเรื่องต่างๆที่ครอบคลุมถึงวิถีชีวิตของมนุษย์ โดยจะเป็นการวิเคราะห์จากเรือนชะตา (ซึ่งก็คือแผ่นดวงที่มีลักษณะคล้ายวงกลมและมีช่องต่างๆ 12 ช่องอยู่ภายในวงกลมนั้น) โดยในเรือนชะตาดังกล่าวจะมีความหมายของเรื่องต่างๆแยกออกไป โดยเรือนชะตานี้จะแบ่งออกเป็น 12 ตำแหน่งที่เรียกว่า ภพ แต่ละภพก็จะมี ความหมายในตัวเอง ซึ่งภพต่าง ๆ นี้จะเป็นตัวกำหนดเรื่องราวของคำทำนายที่หมอดูจะมีให้กับผู้เข้ารับบริการ ซึ่งจะประกอบไปด้วย

เรือนชะตาที่ 1 ภพตनु หมายถึงตัวตนของเจ้าของดวงชะตา ซึ่งจะบ่งบอกถึง
บุคลิกลักษณะนิสัยใจคอของผู้ที่เป็นเจ้าของดวง

เรือนชะตาที่ 2 ภพระคุมกะ จะบ่งบอกถึงฐานะทางการเงินของเจ้าชะตา

เรือนชะตาที่ 3 ภพสหัชชะ หมายถึงเพื่อนฝูง เพื่อนบ้าน การคบหาสมาคม การ
ได้รับข่าวสาร นอกจากนี้ยังหมายรวมถึงสัตว์เลี้ยงอันเป็นที่รัก
ด้วย

เรือนชะตาที่ 4 ภพพันธุ หมายถึงญาติพี่น้อง ที่ดิน หลักทรัพย์ บิดามารดา
ความมั่นคง สถานภาพทางครอบครัวของบิดามารดา สถานภาพ
สมรสของบิดามารดา

เรือนชะตาที่ 5 ภพปุตตะ หมายถึงบุตร หลาน ญาติพี่น้อง บริวาร ผู้ที่อ่อนวัย
กว่า

เรือนชะตาที่ 6 ภพอริ หมายถึงศัตรู การถูกคิดร้าย การถูกปองร้าย อุปสรรค
ขวากหนาม

เรือนชะตาที่ 7 ภพปัตนิ หมายถึงเนื้อคู่ คู่สมรส หุ่นส่วน คู่สัญญา คู่คิดความ

เรือนชะตาที่ 8 ภพมรณะ หมายถึงความตาย การหยุดนิ่ง ความทุกข์ ไสย

ศาสตร์

เรือนชะตาที่ 9 ภพศุภะ หมายถึงคุณงามความดี การเดินทางไกล ปรัชญา

ศาสนา

เรือนชะตาที่ 10 ภพกัมมะ หมายถึงอาชีพ หน้าที่การงาน ตำแหน่งทางสังคม

เรือนชะตาที่ 11 ภพลาภะ หมายถึงการมีโชคลาภ ลากผลจากการลงทุน เรื่อง
ที่ดินปลูกสร้าง ผลกำไร ความสุขุม ความเป็นผู้ใหญ่

เรือนชะตาที่ 12 ภพวินาศ หมายถึงความสูญเสีย ความเจ็บป่วย ความสันโดษ
การใช้จ่ายเงินเกิน ความวุ่นวาย ความกระวนกระวายใจ

ประเด็นต่างๆนี้เป็นประเด็นหลักที่หมอดูจะต้องรู้และจะนำมาใช้ในการให้คำทำนาย ซึ่ง
นอกจากนั้นก็ยังอาจจะมีการพิจารณาถึงสิ่งอื่นๆที่เกี่ยวข้องซึ่งจะขึ้นอยู่กับ วิธีการ การเลือกใช้
การเลือกลำดับเรื่องราว รวมถึงความสามารถของหมอดูแต่ละคนที่จะทำให้เกิดเป็นรูปแบบของ
การให้คำทำนาย การถ่ายทอดเป็นเรื่องราวออกมา แต่โดยรวมแล้วเรื่องราวต่างๆที่อยู่ในคำทำนาย
ก็จะเป็นเรื่องราวที่เกี่ยวข้องกับประเด็นหลักทั้ง 12 ประเด็นข้างต้น

3. ที่มาและความเชื่อ ของหมอดูประเภทไพ่ยิปซี

การทำนายโดยใช้ไพ่ยิปซีนั้น เป็นการทำนายโดยใช้ความเข้าใจเกี่ยวกับ จิต เฉพาะบุคคล เป็นสำคัญ โดยเฉพาะในส่วนของเรื่องจิตใต้สำนึก

กรทริส บั๊วสรวง (2547) ผู้เขียนหนังสือ ไพ่ยิปซีขั้นสูง ระบบกระแสจิต (Psychic Tarod Cards) กล่าวว่า ไพ่ยิปซีหรือที่คนรู้จักกันในนาม Tarot card เป็นอีกศาสตร์ที่นิยมแพร่หลายและเชื่อว่ามีความแม่นยำสูง ไม่ใช่จะใช้แค่ทำนายเหตุการณ์ในอดีตจนถึงปัจจุบันและอนาคต แม้แต่จะใช้วิเคราะห์ลักษณะนิสัย ความคิด ความรู้สึกก็สามารถรู้ได้อย่างทะลุปรุโปร่ง นอกจากนั้น ตัวผู้เขียนมีความเชื่อว่า ไพ่ยิปซีนั้นก็มีลักษณะเหมือนกับโหราศาสตร์แขนงอื่นๆที่มีลำดับขั้นการพัฒนาจากพื้นฐานไปสู่ขั้นที่สูงขึ้น มีความลึกซึ้ง เป็นศาสตร์และเป็นศิลปะที่จะนำมาพยากรณ์แบบลึกซึ้งชนิดชี้เป็นชี้ตายได้ โดยอาศัยอำนาจและพลังที่ไม่เห็นตัวตนนั้นคือกระแสจิต (Psychic) ผสมผสานกับจิตวิญญาณ (Soul)

นอกจากนั้น หมอดูท่านหนึ่งได้กล่าวว่า “ ไพ่นี้คือ ไพ่ทาโรต์ แต่ไพ่ยิปซีนี ขุนทองนำเข้ามา เลยทำให้คนรู้จัก

ความแตกต่างก็คือ ทาโรต์ บอกถึงความรู้สึกนึกคิดในการตัดสินใจได้ชัดเจน และมีการบอกได้ว่า ทำไมสิ่งนั้นต้องมีการเกิดขึ้นด้วย ทำให้เราได้คำตอบ สิ่งที่เราได้จากเค้าก็คือ เค้าทำนายอดีตได้ ปัจจุบันได้ อนาคตได้ ที่กลับมาหมุนเวียนในตำแหน่ง ณ. ตอนนี้ ที่เราคิด สิ่งที่มีนเป็น

ทาโรต์ มันเป็นวิทยาศาสตร์นะ ไม่ใช่ว่ามันจะเลื่อนลอย ทาโรต์ มันก็เป็นหลักตรรก มันคำนวณมาเรียบร้อยแล้ว มันสามารถวิเคราะห์ออกมาได้เลย ถามว่า มันรู้ได้ไง มันคือประสบการณ์

มันเป็นอย่างนี้ ทาโรต์เนี่ย คนที่ดูดวง จะมีอยู่ 2 ลักษณะ ลักษณะคนที่ดูเก่งเนี่ย จะดูตามความหมาย อย่างของพีเนี่ย จะดูตาม concept ของคำทำนายว่า เจาะลึกถึงอดีต ปัจจุบัน อนาคต และความเป็นเพื่อน ช่วยแก้ปัญหาให้เค้าไปในตัว “

Alexandra Genetti (1997) ผู้เขียนหนังสือ The Wheel of Change Tarot กล่าวว่า เป้าหมายที่แท้จริงของการเขียนหนังสือเล่มนี้คือ เพื่อให้ผู้ที่อ่านได้รู้จักตนเอง รู้ความเป็นตัวตนที่

แท้จริงของตัวเอง (self – knowledge) เป็นเหมือนกระจกส่องตัวเองได้ และในขณะที่เดียวกันก็สามารถที่จะทำความเข้าใจผู้อื่นได้ด้วย ซึ่งสิ่งที่ผู้เขียนต้องการที่อยากจะให้ผู้อ่านได้รับรู้นั้นก็หมายถึงความสามารถพิเศษที่มีของไพ่ทาโรต์นั่นเอง

สุกิจ ภักดีดินแดน (2546) ผู้เขียนหนังสือ Tarot ศาสตร์แห่งการพยากรณ์ชะตาชีวิตด้วยไพ่ทาโรต์ ได้กล่าวว่า การพยากรณ์ชีวิตด้วยไพ่ทาโรต์นั้น เป็นการพยากรณ์ด้วยวิธีจิตวิเคราะห์ เพื่อพยากรณ์ว่า ปมปัญหาจะมีแนวทางในการแก้ไขอย่างไร หรือสิ่งที่มุ่งหวังจะสำเร็จผลหรือไม่ โดยใช้ความเข้าใจเกี่ยวกับจิตเฉพาะบุคคลเป็นหลักสำคัญ โดยใช้ไพ่เป็นสื่อพยากรณ์ ผู้เขียนมีความเชื่อว่า จิตวิเคราะห์นั้นมีประโยชน์ในการปรึกษา วิเคราะห์ หากำตอบ คำแนะนำเฉพาะเรื่องนั้นๆ ในช่วงระยะสั้นหรือจนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงเรื่องราวไป ผู้เขียนได้มองว่า การรู้และทำความเข้าใจในเรื่องของจิตได้สำนึกนั้นเป็นเรื่องที่ควรทำความรู้จักและใช้พลังของมันให้เกิดประโยชน์ต่อชีวิต

สุกิจ กล่าวว่า “ คำตอบที่ได้มาจากไพ่ทาโรต์นี้ได้มาจากการดึงพิวส์ของภาพออกมา คำทำนายที่ได้นั้นมันคือคำตอบแต่ก็ไม่ใช่คำตอบที่แน่นอนที่สุดแต่มันสามารถใช้เป็นคำแนะนำให้กับเราได้ตลอดเวลา เพราะมันมาจากข้างในของเราเอง มันเป็นเรื่องของจิตนะ “

รวมถึง ขุนเดช วรกันต์ (2547) ผู้เขียนหนังสือ Tarot Psychology ไพ่ปซีจิตวิทยา ที่กล่าวว่าไพ่ปซี คือเครื่องมือทางจิตวิทยาที่มีประโยชน์อีกชนิดหนึ่งที่ได้ถูกนำมาใช้ในการบำบัดความเครียดและความกังวลของผู้เข้ารับบริการในเชิงจิตวิทยา Tarot Psychology หรือพยากรณ์บำบัด หมายถึงศาสตร์แห่งการบำบัดคลายเครียดที่ผสมผสานศาสตร์แห่งการพยากรณ์และศาสตร์แห่งจิตวิทยา โดยบูรณาการออกมาเป็นศาสตร์แขนงใหม่เพื่อนำมาใช้ประโยชน์ในการช่วยเหลือและให้คำปรึกษาแก่ผู้เข้ารับบริการ วิธีการนี้จะช่วยขจัดปัญหาของอารมณ์และช่วยแก้ไขพฤติกรรมที่เหมาะสมให้แก่ผู้ที่เข้ารับบริการ

จึงกล่าวได้ว่าศาสตร์ในประเภทของไพ่ปซีนั้น จะอาศัยวิชาทางด้านจิตวิเคราะห์ การสื่อความหมายที่เกิดจากสัญลักษณ์ที่อยู่บนรูปภาพบางอย่างมาเป็นบรรทัดฐานในความเชื่อ และนำไปสู่การให้คำทำนาย

ความสามารถของหมอดูประเภทไฟิปซิณีเป็นความสามารถที่เกิดจากการเรียนรู้เองได้ โดยผู้ที่เรียนรู้จะต้องมีความเข้าใจในเรื่องของรูปภาพความหมายต่างๆที่ปรากฏอยู่บนไฟ คำตอบที่ได้มาจากการอ่านความหมายของไฟ และการเชื่อมโยง เพราะไฟใบหนึ่งจะมีความหมาย อย่างหนึ่งแต่หากนำไปรวมเข้ากับไฟใบอื่นๆก็จะทำให้มีความหมายเปลี่ยนไปโดยสิ้นเชิง โดยหมอดูประเภทนี้จะเป็นสื่อที่เชื่อมโยงระหว่างรูปภาพและสัญลักษณ์ที่ปรากฏอยู่บนรูปภาพกับความหมายในเรื่องของความคิด ความรู้สึก และเรื่องราวต่างๆของผู้เข้ารับบริการ

วัตถุประสงค์ที่สำคัญในการให้คำทำนายตามความเชื่อของหมอดูที่อยู่ในประเภทนี้ ก็คือ เพื่อให้ทราบถึงความรู้สึกนึกคิดที่เกิดขึ้นของตัวเอง รับรู้ในความเป็นไปที่กำลังเกิดขึ้นและเป็นอยู่ รวมถึงสถานการณ์ที่กำลังจะเกิดขึ้น หรือเป็นเหตุการณ์ที่เป็นอยู่ขณะนั้นช่วงขณะหนึ่ง ซึ่งจะเป็นการช่วยในการประเมินถึงคำตอบ ทางออก และวิธีที่จะนำมาช่วยแก้ไขในเหตุการณ์หรือสถานการณ์ดังกล่าวนี้ให้พอบรรเทาลง

รูปแบบที่ใช้ในการทำนาย

รูปแบบหลักในการให้คำทำนายของหมอดูประเภทนี้นั้นจะเป็นการทำนายถึงเหตุการณ์ หรือสถานการณ์ต่างๆที่กำลังเกิดขึ้นหรือเป็นอยู่ โดยความหมายของตำแหน่งต่างๆในการวางไฟ จะเป็นตัวบอกถึงเรื่องราวของคำทำนายที่หมอดูจะมีให้กับผู้เข้ารับบริการ ซึ่งประเด็นหลักที่สำคัญจะประกอบไปด้วย

- ตำแหน่งที่ 1 บอกเหตุการณ์ความเป็นไปของเจ้าชะตาหรือบอกถึงลักษณะนิสัยความคิด
- ตำแหน่งที่ 2 บอกถึงสภาวะแวดล้อมรอบตัวเจ้าชะตาหรือเป็นสิ่งที่บอกถึงว่าขณะนี้สิ่งใดที่มีอิทธิพลและส่งผลอย่างไรในปัจจุบัน
- ตำแหน่งที่ 3 เป็นการแสดงถึงสิ่งที่มุ่งหวังหรือความตั้งใจ เหตุการณ์ในอนาคตช่วงใกล้
- ตำแหน่งที่ 4 แสดงถึงเหตุการณ์หรือเรื่องราวที่ผ่านมาแล้วในอดีต
- ตำแหน่งที่ 5 จะเป็นการบอกว่าเหตุการณ์ในอดีตที่ผ่านมา (ในตำแหน่งที่ 4) นั้นจบไปรึยัง อดีตซึ่งเพิ่งผ่านพ้นหรือกำลังส่งผลอยู่
- ตำแหน่งที่ 6 เป็นการแสดงถึงเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

- ตำแหน่งที่ 7 เป็นการแสดงถึงความอยากรู้ของเจ้าของชะตา(ผู้เข้ารับบริการ)ว่ามี ปัญหาหรือคำถามใด อยากรู้สิ่งใด อยากรู้เรื่องใด หรือแสดงถึงจุด ที่เกิดปัญหาหรือลักษณะของปัญหาว่าเป็นอย่างไร
- ตำแหน่งที่ 8 เป็นคำแนะนำและการแก้ไข หรือสถานการณ์แวดล้อมที่สามารถ สนับสนุนให้การช่วยเหลือในการแก้ปัญหา
- ตำแหน่งที่ 9 เป็นการอ่านถึงสภาวะ สภาพจิตใจ สิ่งซ่อนเร้นหรือปมปัญหา ภายในจิตใจว่าเป็นอย่างไร รวมถึงเหตุการณ์ที่เกี่ยวข้องกับความ กลัวหรือความหวัง
- ตำแหน่งที่ 10 เป็นไฟแสดงผลลัพธ์ว่าเรื่องราวนี้จะออกมาในรูปแบบใด หรือคำ พยากรณ์เกี่ยวกับอนาคตเพิ่มเติม

นอกจากนั้นก็ยังอาจจะมีการพิจารณาถึงสิ่งอื่นๆที่เกี่ยวข้องซึ่งจะขึ้นอยู่กับวิธีการ การ เลือกใช้ การเลือกลำดับเรื่องราว รวมถึงความสามารถของหมอดูแต่ละคนที่จะทำให้เกิดเป็น รูปแบบของการให้คำทำนาย การถ่ายทอดเป็นเรื่องราวออกมา แต่โดยรวมแล้วเรื่องราวต่างๆที่อยู่ใน คำทำนายก็จะเป็นเรื่องราวที่เกี่ยวข้องกับประเด็นหลักทั้ง 10 ประเด็นข้างต้น โดยลักษณะใน การให้คำทำนายจะแตกต่างกันไปตามวิธีการที่หมอดูแต่ละคนเลือกใช้ ซึ่งหมายถึงความสามารถ ของหมอดูในการอ่านความหมายและการเชื่อมโยงความสัมพันธ์ต่างๆที่เกิดขึ้นในคำทำนายให้ได้ อย่างครบถ้วน ชัดเจนนั่นเอง

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องในส่วนของ หมอคู

พิไรรัตน์ รุจิวิชัยกุล (2524) ได้ศึกษาเรื่องปัญหาสุขภาพจิตของผู้มารับบริการจากหมอคู : ศึกษาเฉพาะกรณีผู้มารับบริการจากหมอคูของสมาคมโหราศาสตร์แห่งประเทศไทย

ผลการศึกษาพบว่า ผู้มารับบริการจากหมอคูส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย มีอายุอยู่ในช่วง 15-30ปี และอยู่ในระหว่างการศึกษามากที่สุด ส่วนมากเป็นโสด การศึกษาขั้นสุดท้ายปรากฏว่าผู้มารับบริการจากหมอคูมีระดับการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีมากที่สุด สำหรับฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวส่วนใหญ่อยู่ในระดับปานกลาง มีรายได้พอดีกับรายจ่าย มีบ้านพักส่วนตัวเป็นส่วนใหญ่ ผู้มารับบริการจากหมอคูมีสถานภาพทางครอบครัวเป็นบุตรมากที่สุดและไม่มีรายได้เป็นของตนเอง อยู่ในปกครอง หรือว่างงานมากที่สุด

สุขภาพจิตของผู้มารับบริการจากหมอคูในแง่ความรู้สึกต่อตนเอง ส่วนใหญ่จะตอบว่า สามารถควบคุมความผิดหวังได้ รองลงมาคือ รู้สึกโกรธเวลาไม่พอใจ และมีความวิตกกังวลเป็นอันดับสาม สำหรับสุขภาพจิตในแง่ความรู้สึกต่อบุคคลอื่นๆ ส่วนใหญ่ตอบว่ามีความรู้สึกเป็นส่วนหนึ่ง หรือมีส่วนร่วมในครอบครัว ในเพื่อนร่วมงาน และเพื่อนฝูง ส่วนความสามารถในการดำเนินชีวิต ส่วนใหญ่ตอบว่า มีความรับผิดชอบหน้าที่ของตน และสามารถแก้ไขปัญหาได้ด้วยตนเอง แต่ก็มีส่วนที่ตอบว่า สามารถหาความพึงพอใจในชีวิต หรือ ประสบความสำเร็จได้น้อย คือจัดให้อยู่ในอันดับสุดท้าย

ผู้มารับบริการจากหมอคูส่วนใหญ่เคยไปหาหมอคูมาก่อน แม้ว่าส่วนใหญ่จะตอบว่าจะไปหาหมอคูไม่บ่อยนัก และเหตุที่ไปหาหมอคูก็เพราะอยากรู้อนาคตมากที่สุด ส่วนปัญหาของผู้มารับบริการจากหมอคูมีความคาดหวังว่า เมื่อมาหาหมอคูแล้ว หมอคูจะทำให้สบายใจขึ้นมากที่สุด นอกนั้นมีบางส่วนตอบว่า มีความหวัง คลายความวิตกกังวล และหลังจากเข้ารับบริการจากหมอคูแล้ว ส่วนใหญ่ตอบว่า รู้สึกสบายใจขึ้น

สำหรับความรู้เรื่องงานสังคมสงเคราะห์ ผู้มารับบริการส่วนใหญ่เคยทราบว่ามีหน่วยงานสังคมสงเคราะห์ ที่ให้บริการช่วยเหลือบรรเทาความเดือดร้อนของประชาชน แต่ส่วนมากไม่เคยไปรับบริการจากหน่วยงานประเภทดังกล่าว เนื่องจากเห็นว่ายังไม่มีความจำเป็นมากขนาดนั้น มีบางส่วนบอกว่าสาเหตุที่ไม่ไปรับบริการจากหน่วยงานสังคมสงเคราะห์ เพราะไม่เชื่อว่านักสังคมสงเคราะห์จะช่วยอะไรได้ และเบื่อหน่ายต่อระบบราชการ ดังนั้นเมื่อมีความเดือดร้อน ผู้มารับบริการจากหมอคูส่วนใหญ่จะเลือกไปปรึกษา เพื่อน พ่อแม่ ญาติพี่น้อง สามีหรือภรรยา ก่อน รองลงมาคือเลือกที่จะไปหาหมอคู ส่วนนักสังคมสงเคราะห์จะเลือกไปปรึกษาเป็นอันดับสุดท้าย

सानิต ศิริวิศิษฐ์กุล (2535) ได้ศึกษาเรื่อง หมอดู : กระบวนการสร้างตัวตนและความสัมพันธ์ทางสังคม ผลการวิจัยพบว่า ในส่วนของลักษณะวิชา โหราศาสตร์ดั้งเดิมนั้น มีลักษณะเป็นศาสตร์บริสุทธิซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับศาสนาและไสยศาสตร์ แบ่งออกเป็น 2 ภาค คือ ภาคคำนวณและภาคพยากรณ์ แต่โหราศาสตร์ที่มีอยู่ในสังคมไทยมีความหลากหลาย คือ มีภาคพิธีกรรมเข้ามาเกี่ยวข้อง ทั้งนี้เป็นผลมาจากความเชื่อดั้งเดิมของหมอดูแต่ละท่าน อันมีผลมาจากการผสมผสานกลมกลืนทางวัฒนธรรม และความเชื่อดังกล่าวจะถูกสอดแทรกในกระบวนการพยากรณ์ นอกจากนี้ในส่วนของกระบวนการสร้างตัวตน ซึ่งมีความสัมพันธ์กับความเชื่อดั้งเดิมสามารถสรุปได้เป็น 3 ขั้นตอนคือ

1. ขั้นตอนการนิยามวิชาชีพล่วงหน้า ซึ่งเป็นความเชื่อต่อวิชาโหราศาสตร์เบื้องต้น อันเป็นผลมาจากการจัดเวลาทางสังคม และประสบการณ์ทางสังคมเป็นปัจจัยผลักดันให้ปัจเจกบุคคลเข้าสู่สถาบันฝึกอบรม และความเชื่อดังกล่าวจะมีผลโดยตรงต่อการสร้างตัวตนของหมอดู

2. ขั้นตอนการก่อรูปในกระบวนการฝึกอบรม เป็นการเรียนรู้กฎเกณฑ์ทางดาราศาสตร์ ธรรมเนียมปฏิบัติ บทบาทและหน้าที่ ซึ่งหมอดูจะสร้างตัวตนให้เป็นที่ยอมรับในสถานภาพความเป็นหมอดูของตัวเองในหมู่สมาชิก โดยจะมีกระบวนการฝึกหัดบทบาทเป็นหัวใจของการพัฒนาตัวตน

3. ขั้นตอนการเป็นผู้ปฏิบัติ เป็นการพัฒนาตัวตนไปสู่สถานภาพของความเป็นหมอดู ซึ่งความคาดหวังของผู้เข้ารับบริการจะมีความสำคัญอย่างมากต่อการก่อรูปตัวตนของหมอดู และสุดท้ายในส่วนของความเชื่อ ความคาดหวังของผู้เข้ารับบริการ และสถานการณ์ในสังคมที่บุคคลผู้นั้นเผชิญอยู่นั้น จะมีผลต่อความเชื่อที่มีต่อคำพยากรณ์ของหมอดู และการมองรูปลักษณะของโหราศาสตร์

บุษบา มณีวรรณ (2538) ทำการวิจัยเรื่อง การวิเคราะห์กระบวนการปฏิสัมพันธ์ระหว่างหมอดูอาชีพกับบุคคลต่างฐานะทางสังคมและเศรษฐกิจ ในเขตกรุงเทพมหานคร

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะวิเคราะห์ถึงการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างหมอดูอาชีพกับบุคคลจากต่างสถานะทางเศรษฐกิจและสังคมที่ไปดูหมอดู รวมถึงปัจจัยที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการไปดูหมอดู นอกจากนั้นคือเพื่อต้องวิเคราะห์ประเภทของข้อมูลที่ใช้สื่อสารกันในเชิงธุรกิจของหมอดู รวมถึงผลทางจิตใจและพฤติกรรมที่เกิดขึ้นจากการไปดูหมอดู

ซึ่งผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยสำคัญในการเลือกหมอดู คือ ชื่อเสียง บุคลิกภาพ อัตราค่าดูสถานที่ และประเภทของหมอดู ซึ่งพบว่า คนทรงเจ้า ได้รับความนิยมนมากที่สุด สำหรับบุคคลที่ชอบไปดูหมอดูส่วนมากจะอยู่ในกลุ่มอายุ 25-42ปี มีการศึกษาดี และมีบุคลิกภาพที่เป็นลักษณะที่

ต้องการมีผู้ที่คอยให้ความหวัง กำลังใจ, เชื้อคนง่าย และบุคลิกที่ร่าเริงความเพ้อฝัน ซึ่งบุคลิกเหล่านี้มาจากพื้นภูมิหลังที่แตกต่างกันไป นอกจากนี้ยังพบว่า ส่วนใหญ่เมื่อไปดูหมอที่ให้คำทำนายในทางที่ดี จะสามารถมองเห็นทางออกในการแก้ไขปัญหา ช่วยให้รู้สึกสบายใจ มีความหวัง กำลังใจ คลายความวิตก และลดความเครียด เพราะมีความเชื่อ ศรัทธาว่า คำแนะนำจากหมอดูสามารถนำไปใช้ช่วยประกอบการตัดสินใจในการดำเนินกิจการต่างๆที่ยังขาดความมั่นใจ และยังให้แนวทางในการดำรงชีวิตที่จะบังเกิดผลดีต่อไปภายหน้า

ศุมน ทิพยมาศโกเมน (2539) ทำการวิจัยเรื่อง การวิเคราะห์ข้อเขียนที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับ โหราศาสตร์การเมืองผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ ระหว่างปี พ.ศ. 2534-2536

โดยมีวัตถุประสงค์ คือ ประการแรก เพื่อศึกษากระบวนการสร้างความหมายทางการเมืองในข้อเขียนที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับโหราศาสตร์ทางการเมือง ประการที่สอง เพื่อศึกษากระบวนการสร้างความชอบธรรมทางการเมืองในข้อเขียนที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับโหราศาสตร์ทางการเมือง ซึ่งถือเป็นกลไกที่สำคัญอย่างหนึ่งในสังคมที่มีอิทธิพลต่อผู้รับสาร ในการโน้มน้าวชักจูง การสร้างความไว้วางใจ และนำไปสู่การยอมรับในที่สุด

ผลการวิจัยพบว่า ข้อเขียนที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับโหราศาสตร์ มีกระบวนการสร้างความหมายดังต่อไปนี้ คือ

1. กระบวนการสร้างความหมายให้โหราศาสตร์ โดยการสร้างความหมายด้านรูปแบบ คือ การใช้ศัพท์เฉพาะทางโหราศาสตร์ การใช้ภาพดวงชะตาประกอบข้อเขียน และการสร้างความหมายทางด้านเนื้อหา คือ การแสดงให้เห็นว่าโหราศาสตร์ช่วยให้เห็นอนาคตทางการเมือง โหราศาสตร์เป็นเรื่องของอำนาจเหนือธรรมชาติ และสิ่งศักดิ์สิทธิ์เป็นเรื่องของความเชื่อบางอย่างในสังคมไทย เป็นเรื่องที่เชื่อถือได้ เพราะเป็นความเชื่อที่มีมาแต่โบราณและมีพื้นฐานอยู่บนหลักสถิติ

2. กระบวนการสร้างความหมายให้นักการเมือง หรือ พรรคการเมือง รวมทั้งทหาร และรัฐบาล ให้สอดคล้องกับคุณสมบัติของดวงดาว ซึ่งตีความจากการที่ดวงดาวแต่ละดวงมีความหมายเฉพาะตัว ความสัมพันธ์ระหว่างดาวต่อดาวในช่วงระยะเวลาหนึ่ง การเดินทางของดวงดาว

3. กระบวนการสร้างความหมายให้นักการเมือง หรือ พรรคการเมือง โดยชี้ให้เห็นเหตุการณ์ทางการเมืองซึ่งจะเปลี่ยนไปตามการโคจรของดาว หรือตำแหน่งดวงดาวของผู้นำแต่ละคน และการกำหนดและให้เหตุผล อธิบายสถานการณ์ โดยการแสดงให้เห็นว่า บ้านเมืองเต็มไปด้วยปัญหาและความวุ่นวาย ซึ่งสามารถจำแนกปัญหาได้เป็น 2 ประเภท คือ ปัญหาที่เกิดจาก

มนุษย์ ได้แก่ ปัญหาการเมือง ปัญหาเศรษฐกิจ และปัญหาสังคม และปัญหาอีกประเภทหนึ่งที่เกิดจากเทพบันดาล ได้แก่ อุบัติภัย หรือภัยธรรมชาติ

นอกจากนี้ยังพบว่า ในข้อเขียนที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับโหราศาสตร์ทางการเมือง มีกระบวนการสร้างความชอบธรรมถ่ายโอนเป็นลำดับชั้น การสร้างความชอบธรรมให้กับโหราศาสตร์ไปสู่โหราจารย์ และผู้ปกครอง ไปจนถึงคำทำนายที่สุด กล่าวคือ

- กระบวนการสร้างความชอบธรรมให้กับโหราศาสตร์ เพื่อสื่อความหมายให้เกิดความขลัง และศักดิ์สิทธิ์
- กระบวนการสร้างความชอบธรรมให้กับโหราจารย์ โดยการอวดอ้างความมีชื่อเสียงของตัวบุคคล และการอวดอ้างความเชี่ยวชาญของตัวบุคคล
- กระบวนการสร้างความชอบธรรมให้กับผู้ปกครอง โดยการบอกความเหมาะสมของตัวเอง และการบอกความไม่เหมาะสมของฝ่ายตรงข้าม
- กระบวนการสร้างความชอบธรรมให้กับคำทำนาย โดยการนำเหตุการณ์ในอดีตมาอธิบายปัจจุบัน และบอกที่มาของข้อมูล การนำเสนอซ้ำ การอ้างพยาน และการเว้นที่จะไม่พูดถึงความไม่แม่นยำ

จากงานวิจัยดังกล่าว สรุปได้ว่า การนำเสนอข้อเขียนที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับโหราศาสตร์การเมืองในสื่อสิ่งพิมพ์ทั้งฉบับดังกล่าวนี้ มีกลยุทธ์ร่วมในการสื่อสารที่คล้ายกัน แตกต่างกันในด้านของความละเอียดเท่านั้น ข้อเขียนส่วนใหญ่ทำหน้าที่รายงานเหตุการณ์ต่างๆที่เกิดขึ้น และให้ข้อมูลเพิ่มเติมบางส่วน ซึ่งมติชนสุดสัปดาห์ และแนวหน้าสุดสัปดาห์ ยังมีลักษณะเป็นเวทีทางการเมืองในการแสดงความคิดเห็น และวิพากษ์วิจารณ์โดยผ่านข้อเขียนที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับโหราศาสตร์การเมือง ซึ่งผู้ส่งสารจะเสนอเรื่องราวตามมุมมองของตนเอง โดยอยู่บนหลักของโหราศาสตร์ เป็นการนำเสนอเรื่องราวต่างๆเพื่อแสดงความคิดเห็นของตน และต้องการเสนอแนวคิดบางอย่าง ซึ่งเป็นลักษณะของการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ ดังนั้นผู้เขียนจึงต้องนำเสนอสารด้วยภาษาและลีลาที่น่าเชื่อถือ การสื่อสารตั้งอยู่บนพื้นฐานของการแสดงผล เหตุการณ์ หรือบุคคลที่ผู้เขียน เขียนถึงก็เป็นเรื่องที่กำลังได้รับการสนใจ และยังหาคำตอบไม่ได้ ผู้เขียนจึงต้องใช้กลยุทธ์ต่างๆเพื่อโน้มน้าวใจให้ผู้รับสารคล้อยตามความคิดตน

นวฤทธิ์ เอ็บอิม (2540) ได้ทำการวิจัยเรื่อง แนวทางการสร้างความเชื่อของนักโหราศาสตร์ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ในบริบททางโหราศาสตร์และทางธุรกิจ ซึ่งผลการวิจัยมีดังต่อไปนี้

1. นักโหราศาสตร์ใช้วิธีการทางสัญลักษณ์วิทยาสร้างความเชื่อด้านโหราศาสตร์ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ โดยทำนายในเชิงสร้างความผิดหวัง มีการนำเสนอข่าวสารทางโหราศาสตร์ด้าน Negative มากกว่าด้าน Positive

2. ด้านความเหมือนกัน จะพบว่า นักโหราศาสตร์ที่ใช้วิธีการทางวิทยาศาสตร์และนักโหราศาสตร์ที่ใช้วิธีการทางไสยศาสตร์หรือจิตวิญญาณ มีการใช้วิธีการทางสัตยวิทยาสรางความเชื่อ โดยใช้วิธีการให้ความรู้ หรือการแนะนำ ปรีกษาปัญหาชีวิตผ่านสื่อสิ่งพิมพ์

3. ด้านความเหมือนกัน จะพบว่า นักโหราศาสตร์ที่ใช้วิธีการทางวิทยาศาสตร์และนักโหราศาสตร์ที่ใช้วิธีการทางไสยศาสตร์หรือจิตวิญญาณ มีการใช้กลยุทธ์ในการโน้มน้าวใจเพื่อสร้างชื่อเสียงให้กับตัวนักโหราศาสตร์ในบริบททางโหราศาสตร์ในฐานะโหราจารย์ หมอดูชื่อดัง คอลัมนิสต์ที่มีผลงานตามสื่อสิ่งพิมพ์ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากสื่อมวลชน

4. ด้านความแตกต่างจะพบว่า ในบริบททางโหราศาสตร์มีความแตกต่างในด้านจุดเด่นหรือสไตล์การดูหมอดูของหมอดูแต่ละคน ความแตกต่างในด้านความสามารถในการพยากรณ์ไม่เท่ากัน และความแตกต่างในด้านผลงานเขียน ส่วนในบริบททางด้านธุรกิจพบว่ามีความแตกต่างในด้านความสามารถพิเศษ ความแตกต่างในด้านสถานภาพประสบการณ์ดูหมอดู อายุ การศึกษา และความแตกต่างทางด้านรายได้

5. นักโหราศาสตร์ได้สร้างความเชื่อทางด้านโหราศาสตร์ทั้งในบริบททางโหราศาสตร์และทางธุรกิจโดยอาศัยการจูงใจ ด้านการโฆษณาชวนเชื่อ ด้านการโฆษณา ด้านการตลาด ผ่านสื่อมวลชนประเภทสื่อสิ่งพิมพ์

พรทิพย์ จงเจดศักดิ์ ได้ทำการวิจัยเรื่อง ความน่าเชื่อถือของหมอดูกับความตั้งใจกระทำพฤติกรรมของผู้ใช้บริการ (2540) โดยงานวิจัยชิ้นนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาความสัมพันธ์ของปัจจัยทางด้านประชากรของผู้ใช้บริการจากหมอดูกับความตั้งใจกระทำพฤติกรรมของผู้ใช้บริการ และศึกษาความน่าเชื่อถือของหมอดูกับความตั้งใจกระทำพฤติกรรมของผู้ใช้บริการ

ซึ่งผลการวิจัยสรุปได้ ดังนี้

1. ข้อมูลทางด้านประชากรศาสตร์ของผู้ใช้บริการ กลุ่มตัวอย่างผู้ให้บริการดูหมอดู ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุของผู้ที่ให้บริการส่วนใหญ่ จะอยู่ระหว่าง 26-30 ปี และจะอยู่ในสถานภาพโสดมากกว่าสถานภาพอื่น ระดับการศึกษาขั้นปริญญาตรี/สูงกว่า จัดได้ว่าเป็นระดับการศึกษาส่วนใหญ่ของผู้ที่เข้ารับบริการ อาชีพที่พบมากที่สุด ได้แก่ รับจ้างทั่วไป/ทำงานบริษัท รองลงมาได้แก่ ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ นักเรียน/นักศึกษา ค้าขาย/ประกอบธุรกิจส่วนตัว และอื่นๆ เช่น ข้าราชการบำนาญ ผู้ที่อยู่ในวัยเกษียณ ตามลำดับ ในส่วนของเรื่องรายได้ของผู้เข้ารับบริการนั้นส่วนใหญ่จะอยู่ระหว่าง 10,001-15,000 บาท

2. การปฏิบัติตามคำแนะนำของหมอดู ในการดูหมอดูที่ผ่านมา พบว่า กลุ่มตัวอย่างของผู้ใช้บริการมักจะปฏิบัติตามคำแนะนำของหมอดูมากกว่าที่จะไม่ปฏิบัติตาม ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วหมอดูก็มักที่จะมีการแนะนำให้มีการปฏิบัติตามอยู่เสมอ

3. ปัญหา/คำถามที่กลุ่มตัวอย่างดูเหมือนจะใช้ในการสอบถามจากหมอดูครั้งนี้ ปัญหาในเรื่องการงาน/การเงิน จัดเป็นปัญหา/คำถามที่กลุ่มตัวอย่างใช้ในการสอบถามหมอดูมากที่สุด รองลงมาคือ เรื่องครอบครัว/ความรัก เรื่องโรคภัย/ความปลอดภัย และในเรื่องการศึกษาตามลำดับ

4. แนวปฏิบัติที่หมอดูแนะนำในการดูหมอดูครั้งนี้ คือ การแนะนำให้ประกอบพิธีกรรม เช่น การทำบุญ การสักการะสิ่งศักดิ์สิทธิ์ การปล่อยสัตว์ การสะเดาะเคราะห์ การแก้เคล็ดต่างๆ การสวมมนต์ ฯลฯ ในขณะที่การแนะนำในเรื่องการดำเนินชีวิต เช่น การปรับเปลี่ยนนิสัย การปฏิบัติตน การทำงาน การเรียน การแต่งกาย รองลงมา และการว่าให้ระวังภัย เช่น อุบัติเหตุ อุบัติภัย ทรัพย์สิน การค้าประกัน สุขภาพ ภัยต่อบุคคลรอบข้าง จัดเป็นอันดับสุดท้าย แต่ก็มีกลุ่มตัวอย่าง จำนวนหนึ่งที่ไม่ระบุแนวปฏิบัติ

5. แนวโน้มการกลับมาใช้บริการจากหมอดูคนเดิมอีกครั้ง พบว่า ผู้ใช้บริการหมอดูส่วนใหญ่มีแนวโน้มในการกลับมาใช้บริการจากหมอดูคนเดิมอีกครั้ง แต่ก็มีตัวอย่างบางรายที่มองว่าครั้งต่อไปมีแนวโน้มในการที่จะไปรับบริการจากหมอดูคนอื่นแทนการกลับมาใช้บริการจากหมอดูคนเดิม

กัญชัช ศศิธร (2541) ได้ศึกษาบทบาทของหมอดูในสังคมไทย : กรณีศึกษาเฉพาะกรุงเทพมหานคร ซึ่งงานวิจัยชิ้นนี้มีเหตุผลด้วยกัน 3 ประการ คือ 1. เพื่อศึกษาความเชื่อ แบบแผน และวิธีการให้บริการของหมอดู 2. เพื่อศึกษาบทบาทของหมอดูที่มีต่อผู้ใช้บริการ และสังคม 3. เพื่อศึกษาถึงเหตุผลของการมารับบริการจากหมอดู

ผลการศึกษาที่สำคัญพบว่า ผู้ประกอบอาชีพหมอดูที่ได้ศึกษาส่วนใหญ่ จะเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง และอายุจะอยู่ในช่วงระหว่าง 51-80ปี ระดับการศึกษาส่วนใหญ่จะสูงกว่าระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย และมีรายได้อยู่ระหว่าง 10,000-30,000บาทต่อเดือน หมอดูส่วนใหญ่จะสมรสแล้วและเป็นหัวหน้าครอบครัว

ในด้านความเชื่อ ส่วนใหญ่จะเชื่อในคำทำนายของตนเอง และมีความเชื่อในเรื่องครูบาอาจารย์ อีกทั้งเชื่อในเรื่องศาสนา ไสยศาสตร์ และวิญญูณผสมปนเปกันไป

ในด้านผู้มารับบริการจากหมอดูที่ได้ศึกษา พบว่า ส่วนใหญ่จะเป็นเพศหญิง อายุุน้อย และเป็นโสด การศึกษาค่อนข้างต่ำ รายได้ค่อนข้างน้อย

เหตุผลของการมารับบริการจากหมอดูส่วนใหญ่ เพราะต้องการรับรู้ดวงชะตา และอนาคต เพื่อสร้างกำลังใจและความหวัง ความถี่ของการมารับบริการจากหมอดูในรอบหนึ่งปี ส่วนใหญ่จะมารับบริการเพียงปีละ 1 ครั้ง ค่าใช้จ่ายในการไปรับบริการจากหมอดูส่วนใหญ่ครั้งละไม่เกิน 350 บาท

บทบาทของหมอดูในทัศนะของผู้เข้ารับบริการ ส่วนใหญ่เห็นว่า หมอดูมีบทบาทเรียงตามลำดับคือ บทบาททางด้านจิตใจ เช่น ทำให้เกิดความเชื่อมั่นที่จะกระทำการอย่างใด ถ้าหากว่าหมอดูทำนายว่าจะสำเร็จ และบางครั้งอาจหมอดูกำลังใจที่จะต่อสู้ปัญหา หากหมอดูทำนายว่าดวงกำลังตกอับ บทบาททางครอบครัว เช่น ในครอบครัวที่มีความเชื่อเรื่องหมอดู ถ้าหมอดูทำนายว่าไม่ใช่เนื้อคู่กัน หรือสามีจะมีเมียน้อย แม้ว่าเหตุการณ์นั้นจะเกิดหรือไม่ก็ตาม แต่อาจก่อให้เกิดความทะเลาะเบาะแว้ง หรือถึงขั้นครอบครัวแตกแยกได้ สำหรับบทบาททางสังคมนั้น ผู้รับบริการส่วนใหญ่ เห็นว่ามีใครมีบทบาทเท่าใด

ในด้านการปรับปรุงพัฒนาอาชีพหมอดูนั้น ผู้รับบริการส่วนใหญ่เห็นว่าควรมีการปรับปรุงและพัฒนาในอาชีพหมอดูอีกหลายด้าน เช่น ควรจัดตั้งเป็นสถาบันสอนวิชาชีพ และมีหน่วยงานควบคุมดูแล

รตพร ปัทมเจริญ (2543) ได้ศึกษา กระบวนการเข้าสู่การเป็นร่างทรง : กรณีศึกษาร่างทรงในเขต อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

ซึ่งงานวิจัยชิ้นนี้มีวัตถุประสงค์ที่จะศึกษาถึงแบบแผน ที่บุคคลได้ก้าวเข้าสู่การเป็นร่างทรง โดยจะพิจารณาการเข้าสู่การเป็นร่างทรงอย่างเป็นขั้นเป็นตอน โดยจะแบ่งกระบวนการดังกล่าวออกเป็น 3 ระยะ ซึ่งจากผลการวิจัยพบว่า

ระยะที่หนึ่ง เงื่อนงายที่นำมาสู่การเป็นร่างทรง จากคำบอกเล่าของร่างทรงพบว่า ความเจ็บป่วยเป็นจุดหักเหของบุคคลในการตัดสินใจเข้าสู่การเป็นร่างทรง

ระยะที่สอง การเข้าสู่การเป็นร่างทรง ในระยะนี้การที่บุคคลได้ประกอบพิธีกรรมการรับเข้าสู่การเป็นร่างทรงอย่างเป็นทางการและการได้รับคำแนะนำจากร่างทรงที่เป็นครู ทำให้บุคคลกลายเป็นร่างทรงที่สมบูรณ์มากขึ้น

ระยะที่สาม คือระยะการดำรงความเป็นร่างทรง การปฏิสังสรรค์กับผู้ที่มารับบริการมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำรงสภาพความเป็นร่างทรง

นอกจากนั้นข้อมูลในส่วนของผู้เข้ารับบริการ พบว่า ผู้ที่มารับบริการจากร่างทรงส่วนใหญ่จะเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย มีอายุเฉลี่ยอยู่ในช่วง 41-50 ปี มีการศึกษาอยู่ในระดับชั้นประถมศึกษา และมีอาชีพเป็นผู้ใช้แรงงาน / รับจ้าง ส่วนสาเหตุที่มารับบริการมากที่สุดคือ ต้องการมารักษาโรคภัยไข้เจ็บ โดยผู้ที่เข้ามารับบริการนั้นส่วนใหญ่จะมีความเชื่อเกี่ยวกับการเข้าทรงอยู่แล้ว