



บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง "พฤติกรรมแสวงหาข่าวสาร ความพึงพอใจในข่าวสาร และสื่อที่มีผลต่อการตัดสินใจย้ายถิ่นของคนชนบทในชุมชนแออัดของกรุงเทพมหานคร" ผู้วิจัยขอเสนอกรอบแนวความคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

- 1.แนวความคิดและทฤษฎีด้านการสื่อสาร
- 2.แนวความคิดเครือข่ายการสื่อสาร
- 3.แนวความคิดการแสวงหาข่าวสาร
- 4.ทฤษฎีการใช้ประโยชน์และความพึงพอใจ
- 5.แนวความคิดเกี่ยวกับการตัดสินใจ
- 6.ทฤษฎีการย้ายถิ่น
- 7.งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวความคิดและทฤษฎีด้านการสื่อสาร

ในกระบวนการสื่อสารประกอบด้วยองค์ประกอบของการสื่อสารที่สำคัญ ได้แก่ ผู้ส่งสาร (Source) สาร (Message) ช่องทางการสื่อสารหรือสื่อ (Channel) และผู้รับสาร (Receiver)

องค์ประกอบทั้ง 4 นี้ มีความสำคัญอย่างยิ่งในการที่จะทำให้การสื่อสารนั้นประสบผลสำเร็จ ในการศึกษานี้ ผู้วิจัยจะขอลำดับถึงช่องทางการสื่อสาร (Channel) ซึ่งเป็นวิถีทางที่ผู้ส่งสารนำข่าวสารไปยังผู้รับสาร หรือผู้รับสารได้รับสารโดยผ่านช่องทางการสื่อสารหรือสื่อต่างๆ อันได้แก่ (เสถียร เขยประทับ: 2525)

1. ช่องทางที่เป็นสื่อมวลชน คือ ช่องทางที่สามารถทำให้แหล่งสารที่ประกอบด้วยบุคคลคนหนึ่งหรือบุคคลไม่กี่คนสามารถส่งสารไปยังผู้รับเป้าหมายจำนวนมากๆ ได้ เช่น ภาพยนตร์ วิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ ซึ่งคุณลักษณะของช่องทางที่เป็นสื่อมวลชนได้แก่

- ความสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายจำนวนมากๆ ได้ในเวลารวดเร็ว
- ความสามารถให้ความรู้และแพร่กระจายข่าวสารได้ดี
- ความสามารถนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงทัศนคติที่ไม่พึงปรารถนาได้

2. ช่องทางที่เป็นสื่อระหว่างบุคคล คือ ช่องทางที่เกี่ยวข้องในการแลกเปลี่ยนข่าวสารแบบเผชิญหน้าระหว่างบุคคลสองคน หรือมากกว่า ซึ่งคุณลักษณะของช่องทางที่เป็นสื่อระหว่างบุคคล ได้แก่

- ความสามารถทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนข่าวสารแบบสองทาง ถ้าผู้รับสารไม่เข้าใจสาร ก็สามารถซักถามหรือขอข่าวสารเพิ่มเติมจากผู้ส่งสารได้ในเวลาอันรวดเร็ว ส่วนผู้ส่งสารก็สามารถปรับปรุงแก้ไขข่าวสารที่ส่งออกไปให้ตรงตามความต้องการและความเข้าใจของผู้รับสารได้ในเวลาอันรวดเร็วเช่นกัน

- ความสามารถในการจูงใจบุคคลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติดั้งเดิมที่ยึดถืออยู่ได้

แคลปเปอร์ (Klapper:1968) กล่าวถึงบทบาทของสื่อที่มีต่อผู้รับสารว่า สื่อบุคคลเป็นส่วนสำคัญที่ก่อให้เกิดผลต่อผู้รับสารและสื่อบุคคลเป็นตัวการสำคัญที่จะสกัดกั้นหรือส่งเสริมในสังคมให้ยอมรับหรือไม่ยอมรับการเปลี่ยนแปลง และบทบาทของ

สื่อบุคคลจะยิ่งมีความสำคัญมากขึ้น หากสื่อบุคคลนั้นเป็นผู้นำความคิดเห็นในเรื่องที่ต้องการเปลี่ยนแปลง

โรเจอร์สและสเวนนิ่ง (Rogers and Svenning, 1969:125 อ้างถึงใน ปรมะ สตะเวทิน, 2538:162-163) ได้เปรียบเทียบคุณลักษณะของสื่อบุคคลและสื่อมวลชน ไว้ ดังนี้

ตารางที่ 2 แสดงการเปรียบเทียบคุณลักษณะของสื่อบุคคลและสื่อมวลชน

คุณสมบัติในการสื่อสาร	สื่อบุคคล	สื่อมวลชน
1. ลักษณะของการสื่อสาร	แบบสองทาง	แบบทางเดียว
2. ความรวดเร็วในการส่งสารไปยังคนจำนวนมาก	ช้า	เร็ว
3. ความถูกต้องของสารเมื่อส่งไปยังคนจำนวนมาก	น้อย	มาก
4. ความสามารถในการเลือกผู้รับสาร	มาก	น้อย
5. ความสามารถในการที่จะขจัดการเลือกของผู้รับสาร	มาก	น้อย
6. โอกาสที่จะได้รับการสื่อสารกลับ	มาก	น้อย
7. ผล (effect)	เปลี่ยนทัศนคติผู้รับสาร	เปลี่ยนความรู้ผู้รับสาร

นอกจากนี้ยังมีนักการศึกษาวิจัยอีกหลายท่าน เช่น โรเจอร์ส (Rogers:1978) เบตทิงฮอส (Bettinghaus:1968) และแคทซ์และลาซาลเฟล (Katz and Lazarsfeld:1964) ที่เห็นพ้องต้องกันว่า การสื่อสารระหว่างบุคคลมีความสำคัญในการจูงใจหรือเปลี่ยนแปลงทัศนคติของคนได้ดีกว่าสื่อมวลชน และสื่อมวลชนจะมีความสำคัญมากกว่าในด้านการให้ความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้อง และอาจมีผลบ้างในการสร้างทัศนคติในเรื่องที่บุคคลยังไม่เคยรับรู้มาก่อน

สื่อบุคคลที่เป็นแหล่งข่าวสารที่สำคัญ อาจแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ (วัฒนา เจริญรงค์, 2535:36)

1.บุคคลที่มีความผูกพัน เป็นบุคคลที่มีความใกล้ชิด อยู่ในท้องถิ่นเดียวกัน เช่น คนในครอบครัว เพื่อนบ้าน เพื่อนร่วมงาน เป็นต้น บุคคลที่มีความน่าเชื่อถือ อาจเป็นผู้อยู่ในหรือนอกท้องถิ่นก็ได้ ออพเพนไฮเมอร์ และปราดา (Oppenheimer and Prada) กล่าวว่า บุคคลซึ่งมีความน่าเชื่อถือมากเท่าใด การสื่อสารก็ยิ่งมีประสิทธิภาพมากขึ้นเท่านั้น ฉะนั้นในการเผยแพร่ข่าวสาร ผู้ส่งสารจำเป็นต้องมีความน่าเชื่อถือในสายตาของผู้รับสาร จึงจะทำให้การสื่อสารประสบผลสำเร็จ (ปรมะ สตะเวทิน, 2526:81-82) หรืออีกนัยหนึ่ง บุคคลที่เป็นผู้นำความคิดเห็น จะเป็นผู้มีบทบาทในการเผยแพร่ความรู้ ความคิด ตลอดจนชักจูงใจให้คนในท้องถิ่นยอมรับในสิ่งต่างๆ

2.คุณลักษณะที่ละม้ายคล้ายคลึงกันของผู้ส่งสารและผู้รับสาร ปัจจัยที่สำคัญอย่างหนึ่งของการสื่อสารระหว่างบุคคลที่มีอิทธิพลในการโน้มน้าวใจ คือ ลักษณะหรือคุณสมบัติที่คล้ายคลึงกันของผู้ส่งสารและผู้รับสาร ซึ่งโรเจอร์สและชูเมคเกอร์ (Rogers and Shoemaker, 1971:210-214) กล่าวว่า การสื่อสารจะราบรื่นมีประสิทธิภาพมากขึ้น ถ้าผู้ส่งสารและผู้รับสารมีคุณสมบัติที่ละม้ายคล้ายคลึงกัน มีความเข้าใจร่วมกัน มีทัศนคติและความเชื่อและภาษาเหมือนๆ กัน

สำหรับปัจจัยที่ทำให้การติดต่อสื่อสารโดยผ่านสื่อบุคคลมีประสิทธิภาพในการเปลี่ยนทัศนคติของบุคคลมากกว่าการติดต่อสื่อสารโดยผ่านสื่อมวลชน ตามแนวความคิดของลาซาลเฟลและเมนเซล (Lazarsfeld and Menzel, 1963:97) มี 4 ประการ ได้แก่

1.การติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคล สามารถจัดการเลือกรับสารของผู้ฟังได้ เนื่องจากการหลีกเลี่ยงการสนทนาหรือรับฟังเป็นไปได้อย่างกว่า ส่วนการรับข่าวสาร

จากสื่อมวลชน ผู้รับสารอาจหลีกเลี่ยงไม่รับฟังเนื้อหาที่ขัดแย้งกับทัศนคติและความเชื่อของตน หรือเรื่องที่ไม่สนใจได้ง่าย

2. การติดต่อสื่อสารแบบเผชิญหน้า เปิดโอกาสให้ผู้ส่งสารสามารถปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงเนื้อหาที่ใช้สนทนากันได้ในเวลาอันรวดเร็ว ถ้าเนื้อหาที่สนทนานั้นได้รับการต่อต้านจากคู่สนทนา

3. การติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคล จะมีลักษณะง่าย ๆ เป็นกันเอง จึงง่ายต่อการชักจูงใจ

4. ผู้รับสารส่วนใหญ่มักเชื่อในข้อตัดสินใจและความคิดเห็นของผู้ส่งสารที่เขารู้จักและนับถือมากกว่าผู้ที่เขาไม่เคยรู้จักมาก่อน

นอกจากนี้ทฤษฎีการสื่อสารแบบหลายขั้นตอน (Multi-Step Flow of Communication) ได้เสนอว่า ข่าวสารส่วนใหญ่ที่แพร่จากสื่อมวลชนไปยังประชาชนเป้าหมายนั้นมักจะผ่านผู้นำความคิดเห็น (Opinion Leader) ซึ่งเป็นผู้ที่เข้าถึงผู้รับสารได้มากกว่าสื่ออื่นๆ แล้วผู้นำความคิดเห็นจะนำข่าวสารที่ได้รับไปเผยแพร่แก่ประชาชน กลุ่มเป้าหมายคนอื่นๆ ต่อไป ซึ่งในการถ่ายทอดข่าวสารแต่ละครั้งผู้ถ่ายทอดมักจะสอดแทรกทัศนคติหรือความคิดเห็นของตนลงไปทำให้ผู้รับสารคนต่างๆ ได้รับข่าวสารที่มีทัศนคติของคู่สนทนาแทรกมาด้วย ยังผลให้ผู้รับสารรู้สึกคล้อยตามได้ (Katz, 1955 : 377-452, อ้างถึงใน ลดาวัลย์ พอใจ, 2536:18)

นอกจากนี้ทฤษฎีที่ว่าด้วยระบบการสื่อสารแบบสองขั้นตอน ที่นำมาใช้ในการรวมช่องทางการสื่อสารทั้ง 2 แบบเข้าด้วยกัน แคทซ์และลาซาลเฟล (Katz and Lazarsfeld, 1964:32) ได้กล่าวไว้ว่า

1. ในสังคมที่การติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลมีอิทธิพลสูง ข่าวสารจากสื่อมวลชนไม่ได้มีส่วนโดยตรงต่อการตัดสินใจของบุคคล แต่ข่าวสารจะมีบทบาททางอ้อมคือ

-ข่าวสารจะแพร่กระจายผ่านสื่อมวลชนไปยังบุคคลที่เป็นผู้นำความคิดเห็น

-และข่าวสารจะถูกถ่ายทอดจากผู้นำความคิดเห็นไปยังบุคคลต่างๆ ภายในกลุ่มอีกทอดหนึ่ง

2.บุคคลที่จัดว่าเป็นผู้นำความคิดเห็นนี้ มักมีความสนใจต่อข่าวสารจากสื่อมวลชนมากกว่าบุคคลอื่นทั่วไป ซึ่งสอดคล้องกับ ศิริชัย ศิริกายะ (2525:109) ที่กล่าวไว้ในรายงานการวิจัยว่า ผู้ที่มีอิทธิพลต่อความคิดเห็น หรือผู้นำความคิดเห็นในกระบวนการตัดสินใจของบุคคลมักจะเป็นผู้ใช้สื่อมวลชนอย่างมาก เพราะฉะนั้นจึงเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ที่สื่อมวลชนต้องสามารถป้อนข่าวสารผ่านทางสื่อสารของบุคคลเพื่อให้บุคคลได้รับข่าวสารเพียงพอโดยที่ข่าวสารเหล่านั้นเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับการตัดสินใจ

ส่วน เดอ เฟลอร์ (De Fleur, 1970:118-139) ได้ให้แนวคิดพื้นฐานเกี่ยวกับอิทธิพลของสื่อต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของบุคคลไว้ ดังนี้

1. ทฤษฎีความแตกต่างของแต่ละบุคคล กล่าวว่า โครงสร้างทางบุคลิกภาพส่วนบุคคลที่แตกต่างกัน เช่น ทักษะคิด ค่านิยม และความเชื่อ จะมีส่วนสำคัญต่อการกำหนดแบบของการรับรู้หรือการเรียนรู้ของมนุษย์เกี่ยวกับเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นหรือข่าวสารต่างๆ ที่แตกต่างกัน ตามทฤษฎีนี้สื่อมวลชนจึงมีอิทธิพลในด้านการสร้างการเรียนรู้หรือย้ำในสิ่งที่เขารู้อยู่แล้ว

ซึ่งความแตกต่างของแต่ละบุคคลนั้น เราอาจจำแนกผู้รับสารออกเป็นกลุ่มต่างๆ ตามลักษณะทางประชากร เช่น อายุ เพศ การศึกษา สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคม ดังนี้ (ปรมะ สตะเวทิน ,2538:112-116)

1.อายุ เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้คนมีความแตกต่างกัน ในเรื่องความคิดและพฤติกรรม โดยทั่วไปแล้วคนที่มีอายุน้อยมักมีความคิดอิสระแนวเสรีนิยม ยึดถืออุดมการณ์และมองโลกในแง่ดีกว่าคนที่มีอายุมาก ผู้ที่อายุมากมักเป็นคนที่ยึดถือการปฏิบัติ

มีความระมัดระวังและมีความคิดอนุรักษ์นิยมมากกว่าคนที่มีอายุน้อย เนื่องจากประสบการณ์ที่แตกต่างกัน นอกจากนั้นอายุยังเป็นตัวกำหนดความแตกต่างในเรื่องความยากง่ายในการชักจูงใจด้วย การวิจัยทางจิตวิทยาพบว่า เมื่อคนมีอายุมากขึ้นโอกาสที่คนจะเปลี่ยนใจหรือถูกชักจูงใจจะน้อยลง ดังนั้นกลุ่มคนที่อายุต่างกัน มีความสนใจต่างกัน ก็ย่อมมีการเลือกใช้สื่อเพื่อประโยชน์ที่แตกต่างกันไปด้วย

2.เพศ ผู้หญิงกับผู้ชายมีความแตกต่างกันอย่างมากในเรื่องความคิด ค่านิยมและทัศนคติ ทั้งนี้เพราะวัฒนธรรมและสังคมเป็นตัวกำหนดบทบาทและกิจกรรมของคนสองเพศไว้ต่างกัน งานวิจัยหลายชิ้นที่ผ่านมาพบว่า ผู้หญิงมักเป็นคนที่มีจิตใจอ่อนไหว และถูกชักจูงได้ง่ายกว่าผู้ชาย ส่วนผู้ชายมักใช้เหตุผลและจดจำข่าวได้มากกว่าผู้หญิง และผู้หญิงมักโทษตัวเองเมื่อมีความผิดพลาดในขณะที่ผู้ชายมักโทษคนอื่น

3.สถานภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ หมายถึง อาชีพ รายได้ เชื้อชาติ และชาติพันธุ์ ตลอดจนภูมิหลังของครอบครัว การวิจัยที่ผ่านมาชี้ให้เห็นว่าสถานภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้รับสารมีอิทธิพลอย่างมากต่อการสื่อสาร สถานภาพทางสังคมและเศรษฐกิจทำให้คนมีวัฒนธรรมที่แตกต่างกัน มีประสบการณ์ ทัศนคติ ค่านิยม และเป้าหมายที่ต่างกัน

4.การศึกษา คนที่ได้รับการศึกษาในระดับที่ต่างกันย่อมมีความรู้สึกนึกคิด อุดมการณ์ และความต้องการที่แตกต่างกัน คนที่มีการศึกษาสูง หรือความรู้ดีจะได้เปรียบคนมีการศึกษาต่ำกว่าหรืออ่านไม่ออกเขียนไม่ได้ และมักใช้สื่อมวลชนมากกว่า คนเหล่านี้จึงมีความรู้กว้างขวางในหลายเรื่อง ทำให้มีความเข้าใจในข่าวสารต่างๆได้ดีกว่า

มีงานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับลักษณะทางประชากร กับการเปิดรับข่าวสารและการใช้สื่อ เช่น เชียร์ส และ ฟรีดแมน (Sears and Freedman, 1967:194-213) ศึกษาเกี่ยวกับการเลือกเปิดรับข่าวสารของบุคคลและพบว่ากลุ่มตัวแปรทางด้านบุคคลที่เป็นตัวทำนายพฤติกรรมการเปิดรับสื่อมวลชนที่ดีที่สุดคือ ระดับการศึกษาและระดับชั้นทางสังคม ซึ่งตัวแปรตัวหลังนี้ใช้อาชีพเป็นเครื่องชี้ได้ กรีนเบอร์กและคูมาตา (Greenberg and Kumata, 1968:641-647) ศึกษาพบว่า ระดับการศึกษาและรายได้ของครอบครัว มีความสัมพันธ์กับเวลาที่ใช้ในการฟังวิทยุของกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาใน 5

ประเทศ คือ ฟินแลนด์ ญี่ปุ่น คอสตาริกา เม็กซิโก และสหรัฐอเมริกา และหากใช้ตัวแปรทั้งสองร่วมกัน จะทำให้สามารถอธิบายพฤติกรรมการใช้เวลากับสื่อวิทยุได้มากกว่าตัวแปรแต่ละตัวโดดๆ (ชิบ จิตนิยม, 2534:28)

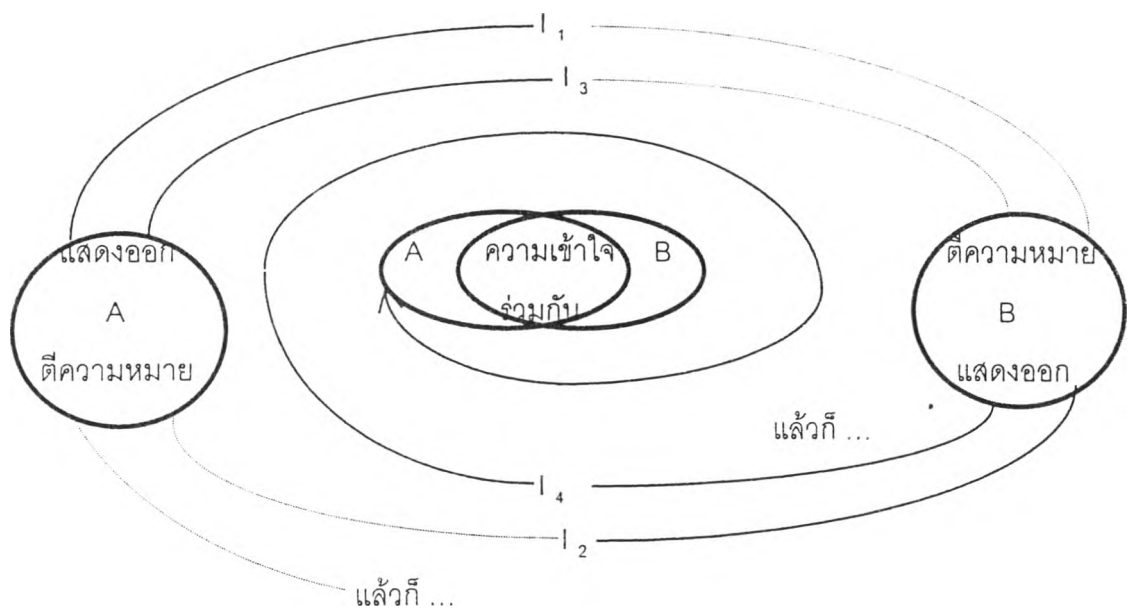
2. ทฤษฎีการจัดประเภททางสังคม กล่าวว่าบุคคลในกลุ่มเดียวกัน ย่อมเปิดรับสารและมีปฏิกิริยาตอบสนอง ต่อเนื้อหาของข่าวสารที่คล้ายคลึงกัน ทั้งนี้ เนื่องมาจากความใกล้ชิดสนิทสนมผูกพันของกลุ่ม ฉะนั้น สื่อมวลชนจะมีอิทธิพลต่อคนกลุ่มนี้ ก็ต่อเมื่อส่งมาในลักษณะที่สอดคล้องกับบรรทัดฐานของกลุ่ม

3. ทฤษฎีความสัมพันธ์ทางสังคม กล่าวว่า ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลภายในกลุ่มแบบไม่เป็นทางการมีอิทธิพลต่อการสื่อสาร นักสังคมวิทยาชนบทเชื่อว่า เครือญาติในสังคมชนบทมีส่วนสำคัญต่อการตัดสินใจยอมรับหรือไม่ยอมรับการเปลี่ยนแปลงใหม่ๆ และชาวชนบทมีความผูกพันทางสังคมอย่างแน่นแฟ้นกับเพื่อนบ้าน ผู้นำความคิดเห็นในสังคมจะเป็นผู้มีอิทธิพลต่อการเผยแพร่ข่าวสาร และการตัดสินใจยอมรับนวัตกรรมของบุคคลในสังคมนั้น ในกรณีเช่นนี้สื่อมวลชนจะมีอิทธิพลต่อบุคคลได้ในลักษณะของทฤษฎีการสื่อสารสองขั้นตอน (Two-Step Flow Theory) ซึ่งต้องอาศัยอิทธิพลของบุคคลเข้าร่วมด้วย

แนวความคิดเครือข่ายการสื่อสาร (Communication Network)

การสื่อสารเป็นความสัมพันธ์ระหว่างกันของบุคคล ซึ่งถูกเชื่อมโยงเข้าด้วยกันเป็นรูปแบบการไหลของการสื่อสาร และการวิเคราะห์เครือข่ายการสื่อสารเป็นการศึกษาถึง การเชื่อมโยงระหว่างกันของบุคคลที่เกิดขึ้นโดยการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารในโครงสร้างการสื่อสารระหว่างบุคคล (โรเจอร์ส; Rogers, 1986:203 อ้างถึงใน Windahl, Signitzer and Olson, 1992 :71)

แนวความคิดเกี่ยวกับเครือข่ายการสื่อสารนั้น ได้มีการศึกษาและสร้างเป็นแบบจำลองขึ้น ซึ่งในที่นี้ผู้วิจัยขอเสนอแบบจำลองการสื่อสารเชิงลู่เข้า (The Convergence Model of Communication) ซึ่งได้ให้คำจำกัดความของการสื่อสารว่า หมายถึง กระบวนการที่บุคคลสองคนหรือมากกว่าหรือกลุ่มคน ใช้ข้อมูลข่าวสารร่วมกัน เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันระหว่างแต่ละบุคคลหรือแต่ละกลุ่ม (ศิริชัย ศิริกายะ และจำนงค์ วิบูลย์ศรี, 2525:52)



แผนภูมิที่ 1 แบบจำลองเชิงลู่เข้าของโรเจอร์สและคินเซต (Rogers and Kincaid, 1981)

ผู้สื่อสาร A และ B กระทำการสื่อสารโดย แลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารซึ่งกันและกันภายใต้สถานการณ์หนึ่ง ส่วนที่คาบเกี่ยวกันนั้น จะเป็นส่วนที่ ผู้สื่อสาร A และ B มีความเข้าใจร่วมกัน (mutual understanding) ซึ่งเป็นส่วนประกอบสำคัญของแบบจำลองเชิงลู่เข้า และมีกระบวนการที่แวดล้อมอยู่เป็นการแสดงการแลกเปลี่ยน และการให้ความหมายของข่าวสารซึ่งกันและกัน (วินดาห์ล, ซิกนิตเซอร์ และฮอลสัน; Windahl, Signitzer and Olson, 1992 :73)

กระบวนการสื่อสารเริ่มต้นด้วยคำว่า “แล้วก็...” เพื่อเตือนให้ทราบว่าเหตุการณ์หรือบางสิ่งบางอย่างเกิดขึ้นมาก่อนแล้ว ผู้สื่อสาร A อาจพิจารณาหรือไม่พิจารณาเหตุการณ์ที่ผ่านมาแล้วก็ได้ ก่อนที่จะรับและตีความแลกเปลี่ยนข่าวสารครั้งแรก (I_1) กับผู้สื่อสาร B ผู้สื่อสาร B ต้องรับรู้และตีความข่าวสารครั้งแรก ซึ่ง A ถ่ายทอดออกมาด้วยความคิดของเขาและในทำนองกลับกัน B จะตอบสนองโดยการสร้างข่าวสารขึ้นใหม่ (I_2) เพื่อมีส่วนร่วมกับผู้สื่อสาร A ผู้สื่อสาร A จะตีความข่าวสารอันใหม่และถ่ายทอดออกมาเป็นความคิดของเขาอีกครั้งหนึ่ง (I_3) ภายในหัวข้อเดียวกัน ต่อจากนั้น ผู้สื่อสาร B ก็ตีความข่าวสารอีก ซึ่งกระบวนการเช่นนี้จะดำเนินต่อไปเรื่อย ๆ ($I_4 \dots I_n$) จนกระทั่งผู้สื่อสารแต่ละคนหรือทั้งสองคนมีความพอใจร่วมกันในเรื่องนั้นๆ

แบบจำลองการสื่อสารเชิงลู่เข้านี้ จะเป็นตัวแทนการสื่อสารของมนุษย์ในลักษณะที่เป็นกระบวนการ โดยอาศัยช่วงเวลา และมีลักษณะดังนี้

1. มีสาเหตุร่วมกันมากกว่าสาเหตุในเชิงกลไกแบบทางเดียว คือเน้นเหตุผลของการร่วมกันระหว่างผู้ส่งสารและผู้รับสาร แทนที่จะเน้นการส่งสารจากผู้ส่งสารไปยังผู้รับสารดังเช่นการทำงานของเครื่องจักรกล

2. เน้นความสัมพันธ์ที่พึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันของผู้ร่วมสื่อสารมากกว่าการเน้นแต่เพียงผู้รับสารหรือผู้ส่งสาร คือ ความเข้าใจร่วมกันและตกลงกันได้เป็นจุดมุ่งหมายที่สำคัญของกระบวนการสื่อสาร เพราะฉะนั้น ผู้ที่เข้าร่วมกิจกรรมการสื่อสารจึงมุ่งหมายเฉพาะการใช้ข้อมูลข่าวสารร่วมกัน ซึ่งอาจทำให้เกิดสภาวะลู่เข้าหรือสภาวะลู่ออกก็ได้ นั่นคือ ความเข้าใจร่วมกันเป็นสิ่งที่จำเป็นสำหรับกระบวนการสื่อสารของมนุษย์ (โรเจอร์สและคินเซต; Rogers and Kincaid, 1981 :31-34)

ดังนั้นแบบจำลองเชิงลู่เข้านี้ จึงสามารถนำมาอธิบายถึงกรณีพฤติกรรมการสื่อสารของมนุษย์กับความพึงพอใจและการตัดสินใจย้ายถิ่นได้ กล่าวคือ ผู้ส่งสารอาจให้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการย้ายถิ่นเข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานคร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อโน้มน้าวใจให้ผู้รับสารเกิดความต้องการย้ายถิ่นเข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานครเช่นเดียวกับตน หรือกรณีที่ผู้รับสารได้รับข้อมูลข่าวสารดังกล่าวในฐานะที่เป็นผู้แสวงหาข่าว

สารนั่นเอง ดังนั้นจึงต้องทำการสื่อสารในลักษณะแลกเปลี่ยนข่าวสารซึ่งกันและกันตามความต้องการของตน โดยที่ต่างฝ่ายจำเป็นต้องใช้ทักษะในการรับรู้ ดีความและถ่ายทอดข่าวสารไปยังอีกฝ่ายหนึ่ง เพื่อให้เกิดความเข้าใจที่ตรงกัน การสื่อสารจึงจะสัมฤทธิ์ผลได้ แต่ถ้าการสื่อสารเป็นไปในสภาวะลู่ออก นั่นคือ เกิดความไม่เข้าใจกัน มีความขัดแย้งเกิดขึ้นไม่สามารถปรับแนวคิดให้เข้าหากันได้ การสื่อสารก็ไม่ประสบผลสำเร็จ

เครือข่ายความสัมพันธ์ของบุคคล แบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่

1. เครือข่ายความสัมพันธ์ส่วนบุคคลแบบกระจาย (Radial Personal Network) คือ การที่บุคคลหนึ่งมีการติดต่อสื่อสารกับคนหลายๆ คน ซึ่งไม่มีความสัมพันธ์ระหว่างกันเลย ส่วนใหญ่จะมีลักษณะผูกพันแบบผิวเผิน (Weak Ties) เช่น เป็นเพียงคนรู้จัก เพื่อนร่วมงาน และจะเป็นการติดต่อสัมพันธ์ของบุคคลที่มีลักษณะแตกต่างกัน

2. เครือข่ายความสัมพันธ์ส่วนบุคคลแบบเกี่ยวซ้อนกัน (Interlocking Personal Network) คือ การที่บุคคลหนึ่งมีการติดต่อสื่อสารกับคนหลายๆ คน ซึ่งเป็นผู้มีความสัมพันธ์กันอย่างทั่วถึงกันหมดและแบบสนิทสนมแน่นแฟ้น (Strong Ties) เช่น เพื่อนสนิท ญาติ โดยจะมีลักษณะที่เหมือนกันหรือคล้ายกันมาก (โรเจอร์สและคินเซต; Rogers and Kincaid, 1981 :135)

นอกจากความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในลักษณะผิวเผินหรือสนิทสนมแน่นแฟ้นกัน จะมีผลต่อประสิทธิภาพการสื่อสารแล้ว ลักษณะที่เหมือนกันและแตกต่างกันของผู้สื่อสารก็เป็นปัจจัยสำคัญเช่นกัน กล่าวคือ ผู้ที่มีคุณลักษณะเหมือนกัน (Homophily) คือผู้สื่อสารที่มีระดับความเหมือนกันในด้านต่างๆ เช่น ความเชื่อ ค่านิยม การศึกษา สถานภาพทางสังคม เป็นต้น จะเป็นผลให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพมากกว่าสื่อสารกับผู้ที่มีคุณลักษณะที่แตกต่างกัน (Heterophily) คือมีระดับความแตกต่างกันในด้านต่างๆ ดังที่กล่าวไปแล้ว (โรเจอร์สและคินเซต; Rogers and Kincaid, 1981 :127)

โรเจอร์สและชูเมคเกอร์ (Rogers and Shoemaker, 1971:210) กล่าวว่า การสื่อสารจะราบรื่นเมื่อผู้สื่อสารมีลักษณะที่เหมือนกัน และการสื่อสารที่ราบรื่นนี้จะก่อผลดีแก่ผู้สื่อสาร เมื่อแหล่งสารและผู้รับสารมีทัศนคติ ความเชื่อ ค่านิยม ภาษา เหมือนๆ กัน กล่าวอีกนัยหนึ่งคือมีสภาพประสบการณ์คล้ายๆ กัน การสื่อสารก็จะมีแนวโน้มที่จะเป็นไปโดยมีประสิทธิภาพ เพราะผู้ที่เหมือนกัน จะสามารถเอาใจเขามาใส่ใจเรา (Empathy) ได้ดีกว่าผู้ที่ต่างกัน (อ้างถึงในสุนันทา มวลชุมพล, 2527:17-21)

แนวความคิดการแสวงหาข่าวสาร (Information Seeking)

ในสังคมปัจจุบันมีข่าวสารที่ผลิตขึ้นมา และเผยแพร่ออกไปสู่สาธารณชนในรูปแบบต่างๆ มากมายจนกลายเป็นเรื่องยุ่งยากสำหรับบุคคลแต่ละคน ในการที่จะค้นหาข่าวสารให้ตรงกับความต้องการของตนเอง ซึ่งเรื่องนี้ทำให้นักวิจัยจำนวนหนึ่งสนใจที่จะศึกษาว่า คนเราจะแสวงหาข่าวสารตามที่ตนเองต้องการได้อย่างไร (สวณิต ยมาภัย และระวีวรรณ ประกอบผล, 2537:139)

แอทกิน (Atkin,1973:208) ได้กล่าวถึงความต้องการในการรับข่าวสารของมนุษย์ว่า ในกรณีที่มนุษย์เกิดความไม่แน่ใจในเรื่องใดเรื่องหนึ่งมากเท่าไร ความต้องการในการรับข่าวสารของมนุษย์ก็จะมีมากขึ้นเท่านั้น โดยการแสวงหาข่าวสารเพื่อตอบสนองความต้องการพื้นฐาน 4 ประการ คือ

1. ต้องการรู้ในเหตุการณ์
2. ต้องการคำแนะนำในการปฏิบัติให้ถูกต้อง
3. ต้องการข่าวสารเพื่อเสริมสร้างความมั่นคงให้กับตนเอง
4. ต้องการข่าวสารเพื่อนำไปใช้ในการสนทนากับผู้อื่น

ในการนี้ บุคคลแต่ละคนมีขั้นตอน และกระบวนการในการเลือกรับข่าวสารที่แตกต่างกันออกไป แคลปเปอร์ (Klapper, 1960:5,19) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับกระบวนการในการเลือกรับสาร (Selective Process) ดังนี้

1. การเลือกเปิดรับ (Selective Exposure) คือบุคคลจะเลือกเปิดรับสื่อและข่าวสารจากแหล่งสารต่างๆ ตามความสนใจและความต้องการเพื่อนำมาใช้ในการแก้ปัญหาหรือสนองความต้องการของตน

2. การเลือกให้ความสนใจ (Selective Attention) คือ นอกจากบุคคลจะเลือกเปิดรับสารแล้ว บุคคลยังเลือกให้ความสนใจเฉพาะข่าวสารที่สอดคล้องกับทัศนคติและความเชื่อดั้งเดิมของตน และหลีกเลี่ยงที่จะให้ความสนใจกับข่าวสารที่ขัดแย้งกับทัศนคติและความเชื่อดั้งเดิมของตนด้วย

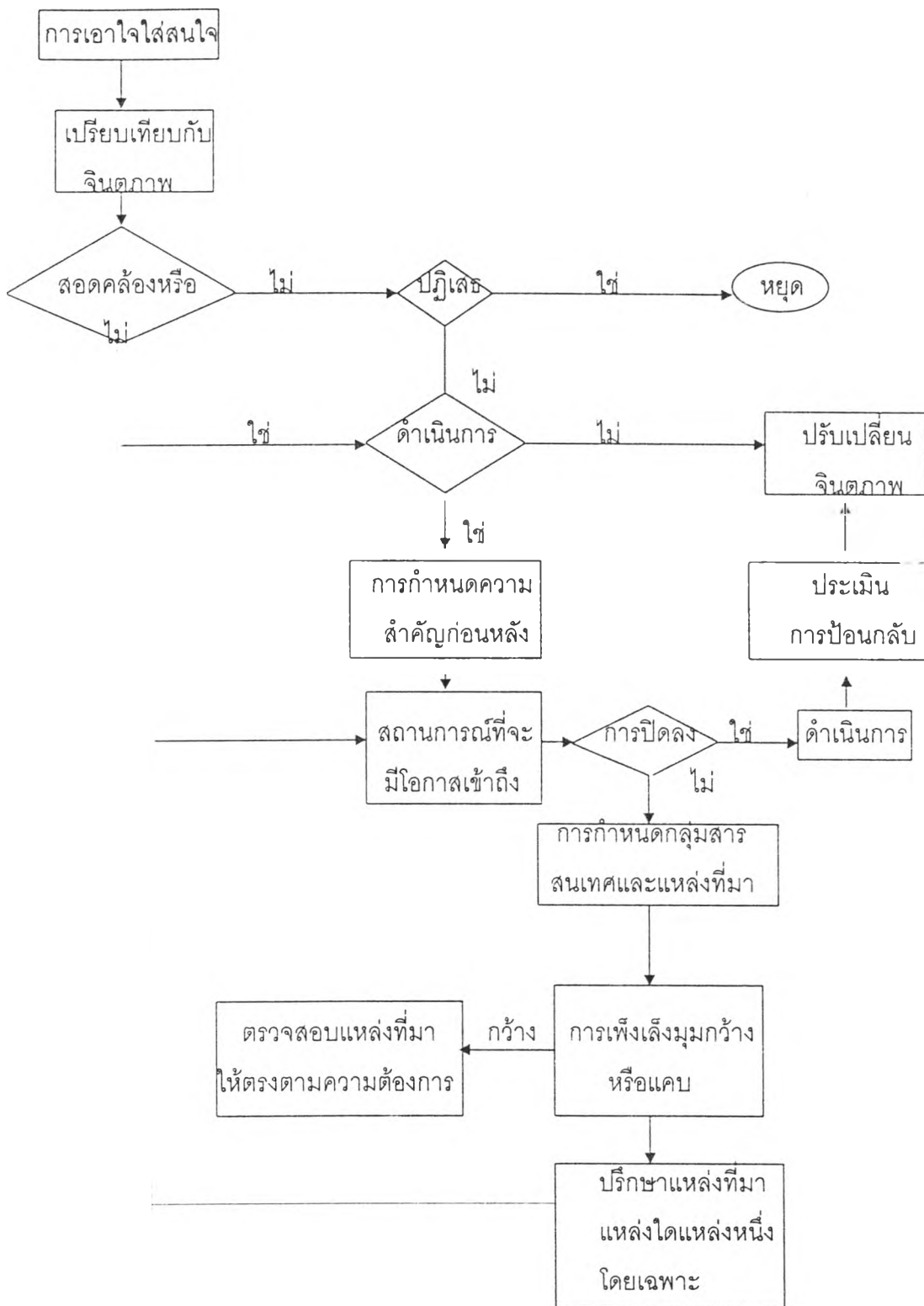
3. การเลือกรับรู้ (Selective Perception) คือบุคคลจะเลือกรับรู้หรือตีความข่าวสารที่ได้รับไปในทางที่สอดคล้องกับทัศนคติและประสบการณ์ที่มีอยู่เดิม ในกรณีที่ข่าวสารที่ได้รับมาใหม่มีความขัดแย้งกับทัศนคติและความเชื่อดั้งเดิม บุคคลมักจะบิดเบือนข่าวสารนั้น เพื่อให้สอดคล้องกับทัศนคติและความเชื่อของตน

4. การเลือกจดจำ (Selective Retention) คือ บุคคลเลือกจดจำเนื้อหาสาระของสารในส่วนของที่ต้องการจำเก็บไว้เป็นประสบการณ์ เพื่อนำไปใช้ในโอกาสต่อไป และมักจะลืมข่าวสารในส่วนที่ไม่ต้องการจะจำอีกด้วย

สรุปได้ว่า ส่วนใหญ่บุคคลมีแนวโน้มที่จะเปิดรับข่าวสารจากสื่อ หรือเลือกใช้สื่อบางชนิดที่มีการเผยแพร่ข่าวสารตรงกับทัศนคติหรือความสนใจของตน จากแนวโน้มดังกล่าว ทำให้นักวิจัยหลายท่านหันมาศึกษาโดยมุ่งความสนใจในตัวผู้รับสารมากกว่าที่จะศึกษาผู้ส่งสารหรือตัวสื่อ หรือข่าวสารโดยตรง มีการศึกษาถึงพฤติกรรม การเลือกเปิดรับข่าวสารว่า มีสาเหตุหรือมีปัจจัยอะไรบ้างที่เป็นตัวกำหนดทำให้บุคคลต้องเลือกหรือหลีกเลี่ยงการรับข่าวสาร

โรเจอร์สและสเวนนิ่ง (Rogers and Svenning, 1969:126) ให้ความเห็นที่สอดคล้องกันว่า สารที่มีลักษณะเสริมแรง (reinforce) หรือมีเนื้อหาสอดคล้องกับความเชื่อ และทัศนคติดั้งเดิม จะถูกรับและทำความเข้าใจได้ง่าย ในขณะที่สารซึ่งมีลักษณะขัดแย้งกับความเชื่อ และทัศนคติดั้งเดิมจะถูกต่อต้านโดยสภาพภายในจิตใจของแต่ละบุคคลที่มีต่อการเปิดรับและการเลือกรับรู้ ตัวอย่างเช่น ชาวนาเลือกที่จะให้ความสนใจรายการดนตรีและรายการบันเทิงอื่นๆ จากสื่อวิทยุมากกว่าที่จะเลือกรับฟังข่าวสารที่เป็นเรื่องของการพัฒนาหรือเทคนิควิทยาการต่างๆ ซึ่งอาจมีเนื้อหาที่ขัดแย้งหรือไม่สอดคล้องกับความเชื่อในจารีตประเพณีดั้งเดิมของเขาเหล่านั้น

นอกจากนี้ได้มีนักวิชาการสื่อสารหลายท่านทำการศึกษาถึงวิธีการแสวงหาข่าวสารของแต่ละบุคคล มีการสร้างแบบจำลองการแสวงหาข่าวสารที่น่าสนใจ คือแบบจำลองของดันเนอฮิว และทิปตัน (Donohew and Tipton:1973) ซึ่งว่าด้วยการแสวงหา การหลีกเลี่ยง และการจัดกระบวนการสารสนเทศหรือข้อมูลข่าวสาร โดยมีรากฐานมาจากจิตวิทยาสังคมที่เกี่ยวกับการลงรอยของทัศนคติ (Attitude Congruence) ซึ่งระบุว่า หนึ่งในสมมติฐานต่างๆ ในแบบจำลอง คือปัจเจกบุคคลมีแนวโน้มจะหลีกเลี่ยงข้อมูลข่าวสารที่ไม่ลงรอยกับจินตภาพของความเป็นจริง (Image of Reality) ที่ตนมีอยู่ เพราะข้อมูลแบบนั้นก่อให้เกิดความรู้สึกที่ต่อต้านถูกคุกคาม (ดูแผนภูมิที่ 2) ในเรื่องนี้มีนักวิชาการหลายท่านได้อภิปรายไว้เช่นกัน เช่น ฟรีดแมนและเซียร์ส (Freedman and Sears:1966) (อ้างถึงใน สวณิต ยมาภัย และระวีวรรณ ประกอบผล, 2537:139-145)



แผนภูมิที่ 2 แบบจำลองแผนภูมิสายงานเกี่ยวกับการแสวงหา การหลีกเลี่ยง และการจัดกระบวนการข่าวสาร

จากแผนภูมิแบบจำลองกระบวนการแสวงหาข่าวสาร เริ่มจากการที่คนสนใจข่าวสาร นำมาเปรียบเทียบกับความรู้สึกรู้สึกนึกคิดของตนเอง ถ้าข่าวสารนั้นสอดคล้องกับทัศนคติ ก็จะมีการติดตามค้นหารายละเอียดต่อไป แต่ถ้าข่าวสารนั้นเป็นเรื่องที่ขัดแย้งกับแนวความคิด ผู้รับสารจะเลิกให้ความสนใจ หรือหันไปเลือกรับข่าวสารอื่น หรือในอีกด้านหนึ่ง ถ้าผู้รับสารทำการทบทวนเนื้อหาของสารใหม่ และเห็นว่าเป็นเรื่องที่มีแนวโน้มเป็นไปได้ ก็อาจกลับมาสนใจข่าวสารนั้นอีกครั้ง ถ้าไม่เห็นด้วยก็จะปฏิเสธอย่างสิ้นเชิง คือไม่มีการรับข่าวสารนั้นอีกต่อไป ในสถานการณ์เช่นนี้ผู้ปฏิเสธไม่รับข่าวสาร อาจต้องมีการเปลี่ยนแปลงหรือ ปรับแนวความคิดให้เบี่ยงเบนไปจากทัศนคติเดิม ซึ่งเป็นการปรับเปลี่ยนจินตภาพของผู้รับสารให้สามารถดำรงอยู่ได้ภายในสถานการณ์ หรือข่าวสารที่ตนปฏิเสธการยอมรับ

สำหรับกรณีที่ผู้รับสารมีความคิดเห็นสอดคล้องกับข่าวสารนั้น จะมีการจัดลำดับความสำคัญก่อนหลัง และพยายามเข้าถึงข่าวสาร เมื่อได้รับข่าวสารนั้นมาแล้ว มีขั้นตอนที่อาจเกิดขึ้นและต้องเลือกกระทำ 2 ประเด็น คือ ถ้ายอมรับข่าวสารก็จะนำไปประเมินกับผลประโยชน์ตอบแทนที่จะได้ ซึ่งนำไปสู่การปรับเปลี่ยนจินตภาพของผู้รับสาร แต่ถ้ายังไม่ตกลงยอมรับ ก็อาจจะแสวงหาข่าวสารหรือแหล่งที่มาเพิ่มเติม ซึ่งในขั้นตอนนี้ ขึ้นอยู่กับลักษณะเฉพาะของแต่ละบุคคล เพราะบางคนอาจมีโลกทัศน์มองสถานการณ์กว้างไกล จะพยายามแสวงหาเหตุผลต่างๆ มาสนับสนุนข่าวสารนั้น มีการตรวจสอบแหล่งที่มาของข่าวสารให้ถูกต้องตรงตามความต้องการของตนเองแล้วจึงเข้าไปสู่สถานการณ์ของข่าวสารนั้น แต่ถ้าเป็นบุคคลที่มองในมุมแคบอาจจะศึกษาเปรียบเทียบข่าวสารจากแหล่งที่มาเพียงแหล่งใดแหล่งหนึ่งโดยเฉพาะ แล้วเข้าสู่สถานการณ์ของข่าวสารนั้น ถ้ายอมรับก็จะดำเนินการประเมินผล แล้วนำไปสู่การปรับเปลี่ยนจินตภาพ ซึ่งเป็นเป้าหมายสุดท้ายของการแสวงหาข่าวสาร (ตันเนอฮิว, ทิปตัน และฮานีย์ ; Donohew, Tipton and Haney, 1978:26, อ้างถึงในประวิณ พัฒนะพงษ์; 2534:16-17)

ทฤษฎีการใช้ประโยชน์และความพึงพอใจ

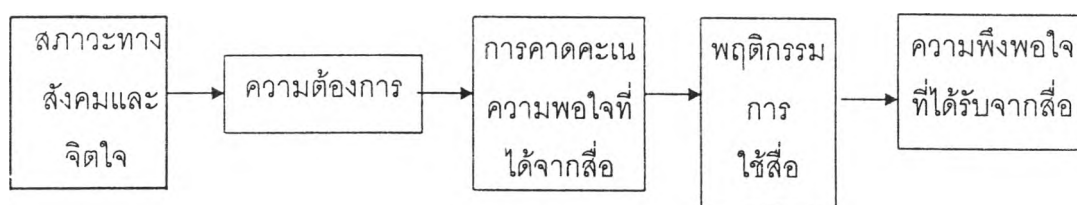
(The Uses and Gratification Theory)

ทฤษฎีการใช้ประโยชน์และความพึงพอใจ เป็นทฤษฎีที่เน้นความสำคัญของผู้รับสารในฐานะเป็นผู้เลือกใช้สื่อประเภทต่างๆ และเลือกรับเนื้อหาที่ตอบสนองความต้องการของตน

แคทซ์และคณะ (Katz and others, 1974:20 อ้างถึงใน ยุบล เบญจรงค์กิจ, 2528:35) ได้ทำการศึกษาการใช้สื่อเพื่อประโยชน์และการได้รับความพึงพอใจ โดยศึกษาเกี่ยวกับ

1. สภาวะทางสังคมและจิตใจที่มีผลต่อ
2. ความต้องการของบุคคล ซึ่งนำไปสู่
3. การคาดคะเนเกี่ยวกับ
4. สื่อและแหล่งที่มาของสาร การคาดคะเนนำไปสู่
5. ความแตกต่างกันในการใช้สื่อและพฤติกรรมอื่นๆ ของแต่ละบุคคล
ยังผลให้เกิด
6. ความพอใจที่ได้รับจากสื่อ และ
7. ผลอื่นๆ ที่บางครั้งมิได้คาดหมายมาก่อน

ซึ่งสามารถสรุปเป็นแบบจำลองได้ ดังนี้



แผนภูมิที่ 3 แบบจำลองการใช้สื่อเพื่อประโยชน์และความพึงพอใจ

แบบจำลองนี้ สามารถอธิบายได้ว่า สภาวะของสังคมและจิตใจที่แตกต่างกัน ทำให้มนุษย์มีความต้องการแตกต่างกันไป ความต้องการที่แตกต่างกันนี้ ทำให้แต่ละคนคาดคะเนว่า สื่อแต่ละประเภทจะสนองความต้องการได้ต่างกันไปด้วย ดังนั้น ลักษณะของการใช้สื่อของบุคคลที่มีความต้องการไม่เหมือนกันจะแตกต่างกันไป รวมทั้งความพึงพอใจที่ได้รับจากสื่อก็จะต่างกันไปด้วย

ดังนั้น จะเห็นได้ว่า ทฤษฎีการใช้ประโยชน์และความพึงพอใจนี้ มีความเกี่ยวข้องกับการรับข่าวสาร และการแสวงหาข่าวสารของผู้รับสารจากสื่อต่างๆ ทั้งนี้ก็เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้รับสารนั่นเอง

ในเรื่องนี้ แม็คคอมบ์สและเบ็คเคอร์ (Mc Combs and Becker, 1979:3, อ้างถึงในจุฑาภรณ์ เอื้อละพันธ์, 2534:33) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับการใช้ประโยชน์และความพึงพอใจจากการใช้สื่อมวลชน พบว่า บุคคลใช้สื่อมวลชนเพื่อตอบสนองความต้องการ 6 ประการ คือ

1. เพื่อต้องการรู้เหตุการณ์ (Surveillance) โดยการติดตามความเคลื่อนไหวและการสังเกตการณ์รอบตัว เพื่อจะรู้ว่าเกิดอะไรขึ้น เพื่อให้ทันต่อเหตุการณ์และเรียนรู้ว่าอะไรเป็นสิ่งสำคัญที่ควรรู้
2. เพื่อต้องการคำแนะนำ (Guidance) ในการปฏิบัติตัวให้ถูกต้องและช่วยในการตัดสินใจแต่ละวัน เพื่อความอยู่รอดในสังคมปัจจุบัน
3. เพื่อความตื่นเต้น (Excitement) เพื่อสร้างความรู้สึกว่าได้รวมอยู่ในเหตุการณ์ที่กำลังเกิดขึ้นด้วย
4. เพื่อเสริมความคิดเห็น (Reinforcement) ช่วยเสริมความคิดเห็นเดิมให้มั่นคงยิ่งขึ้น หรือช่วยสนับสนุนการตัดสินใจที่ได้กระทำลงไปแล้ว
5. เพื่อนำเอาไปใช้ในการสนทนา (Anticipated Communication)
6. เพื่อความบันเทิง (Entertainment) เพื่อความเพลิดเพลิน รวมทั้งการผ่อนคลายอารมณ์

นอกจากนี้มีการศึกษาวิจัยที่น่าสนใจ โดย เวนเนอร์ (Wenner :1985., อ้างถึงใน ชิบ จิตนิยม, 2534:19-20) ได้แบ่งความพึงพอใจในการบริโภคสื่อข่าวสาร (Media News Gratifications) ออกเป็น 4 กลุ่มได้แก่

1. Orientational Gratifications หมายถึง การใช้ข่าวสารเพื่อประโยชน์ทางด้านข้อมูล เพื่อการอ้างอิง และเพื่อเป็นแรงเสริมย้ำในความสัมพันธ์ระหว่างปัจเจกบุคคลกับสังคม เช่น การติดตามข่าวสาร เพื่อช่วยในการตัดสินใจในการลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง (Vote Guidance) เป็นต้น

2. Social Gratifications หมายถึง การใช้ข่าวสารเพื่อเชื่อมโยงข้อมูลเกี่ยวกับสังคมที่รับรู้มา เข้ากับเครือข่ายส่วนบุคคลของปัจเจกชน เช่น การนำข้อมูลไปใช้ในการสนทนากับผู้อื่นเพื่อการชักจูงใจ เป็นต้น

3. Para-social Gratifications หมายถึง กระบวนการใช้ประโยชน์จากข่าวสารเพื่อดำรงเอกลักษณ์ของบุคคล หรือเพื่ออ้างอิงผ่านตัวบุคคลที่เกี่ยวข้องกับสื่อหรือที่ปรากฏในเนื้อหาของสื่อ เช่น การยึดถือหรือความชื่นชมพิธีกรในรายการโทรทัศน์ เป็นแบบอย่างในทางพฤติกรรม เป็นต้น

4. Para-orientational Gratifications หมายถึง กระบวนการใช้ข่าวสารเพื่อประโยชน์ในการลดหรือผ่อนคลายความตึงเครียด หรือเพื่อปกป้องตนเอง เช่น การชมรายการตลก หรือละครน้ำเน่า เพื่อความสนุกสนาน เพลิดเพลิน หรือเพื่อหลีกเลี่ยงจากสิ่งที่ไม่พึงพอใจอย่างอื่น เป็นต้น

ตามทฤษฎีการใช้ประโยชน์และความพึงพอใจนี้ เราอาจสรุปได้ว่า (เสรีวงษ์มณฑา, 2523., อ้างถึงในเรื่องศิลป์ แก้วดอนรี : 2539)

1. มนุษย์มีความสนใจและแสวงหาข่าวสารด้วยตนเอง ไม่ได้ถูกยัดเยียด และพร้อมที่จะหลบเลี่ยงข่าวสารได้ถ้าต้องการ
2. มนุษย์ใช้สื่อมวลชนโดยมีจุดมุ่งหมายหรือเป้าหมาย
3. สื่อมวลชนต้องแข่งขันกับสิ่งเร้าอื่นๆ ที่อาจตอบสนองความต้องการรับรู้ของมนุษย์ได้

4. มนุษย์เป็นผู้กำหนดความต้องการของตนเองได้จากความสนใจ และแรงจูงใจที่เกิดขึ้นในกรณีต่างๆ

การที่มนุษย์ใช้สื่อมวลชนอย่างมีจุดมุ่งหมายหรือเป้าหมาย หมายความว่า มนุษย์ได้คาดหวังไว้ก่อนแล้วว่า จะได้รับการตอบสนองความต้องการจากสื่อ ซึ่งมี การศึกษาวิจัยเกี่ยวกับความคาดหวัง และความพึงพอใจที่ได้รับจากสื่อมวลชน เช่น

เกลโลเวย์และมีค (Galloway and Meek :1981) ได้ทำการวิจัยเกี่ยวกับแบบจำลองที่คาดหวังการใช้ประโยชน์จากสื่อมวลชนของผู้รับสาร โดยใช้แบบสอบถามเก็บข้อมูลจากนักศึกษาวิชาการสื่อสาร จำนวน 30 คน ของมหาวิทยาลัยแมคควีน พบว่า นักศึกษามีความคาดหวังว่าจะได้รับความพึงพอใจจากการชมรายการโทรทัศน์

เวนเนอร์ (Wenner :1986) ได้ทำการวิจัยเกี่ยวกับความคาดหวังและความพึงพอใจที่ได้รับจากการชมรายการโทรทัศน์ โดยการวัดค่าการใช้สื่อเพื่อประโยชน์และความพึงพอใจ ทั้งในด้านความต้องการ การเฝ้าสังเกตเพื่อติดตามข่าวสาร ด้านความบันเทิง การใช้ประโยชน์ระหว่างบุคคล และปฏิสัมพันธ์ทางสังคมโดยอ้อม รวม 12 รายการ ผลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างทางโทรศัพท์ จำนวน 306 คน พบว่า ความพึงพอใจที่ได้รับจากการชมโทรทัศน์มีความสัมพันธ์กับความคาดหวังในเรื่องเดียวกัน และไม่มีความสัมพันธ์กับความคาดหวังในเรื่องต่างกัน (เรื่องศิลป์ แก้วดอนรี ,2539:31)

แนวความคิดเกี่ยวกับการตัดสินใจ

มีนักวิชาการหลายท่านได้ให้ความหมายของคำว่า "การตัดสินใจ" ไว้มากมาย เช่น

วุฒิชัย จ้านงค์ (2523:3) กล่าวว่า การตัดสินใจเป็นกระบวนการเลือกในระหว่างทางเลือกหลายๆ ทาง

ไซมอน (Simon: 1960) กล่าวถึง การตัดสินใจว่า มี 3 ขั้นตอน ได้แก่

1. ระดับกิจกรรมทางด้านเขาวงกตปัญหา (Intelligence activity)

ประกอบด้วย

1.1 การแยกแยะตัวปัญหา (Problem identification)

1.2 การหาข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับตัวปัญหานั้น (Information search)

2. ระดับกิจกรรมในการสร้างแบบหรือออกแบบ (Design activity)

ประกอบด้วย

2.1 การประเมินค่าข่าวสาร (Evaluation information)

2.2 การกำหนดทางเลือก (Listing of alternative)

3. ระดับกิจกรรมในการเลือก (Choice activity) ประกอบด้วย

3.1 การเลือกทางเลือก (Selection of alternative)

3.2 การปฏิบัติตามการตัดสินใจ (Implement of decision)

บาร์นาร์ด (Barnard, 1968:14) กล่าวว่า กระบวนการตัดสินใจ เป็นเทคนิควิธีในการลดจำนวนทางเลือกลงมา การเลือกนั้นใช้เทคนิควิธีใดก็ตาม เพื่อที่จะลดทางเลือกหลายทางลงมาให้เหลือเพียงทางเดียว หรือการเลือกทางใดทางหนึ่งนั่นเอง

สำหรับการตัดสินใจของบุคคลในการอพยพย้ายถิ่นนั้น जानิสและมานน์ (Janis and Mann : 1981) ได้เสนอรูปแบบขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจเพื่อใช้อธิบายถึงสาเหตุของการย้ายถิ่น ดังนี้

ขั้นแรก ความอยากลอง

จากความอยากลองของมนุษย์ โดยเมื่อบุคคลได้รับข่าวสารบางอย่างของผู้ที่ย้ายถิ่นไปแล้ว หรือเผชิญปัญหาเหตุการณ์บีบบังคับให้มีความคิดอยากย้ายถิ่นไปสู่ถิ่นใหม่ที่ดีกว่า ก็เกิดความคิดที่จะลองย้ายถิ่น

ขั้นที่สอง การสำรวจทางเลือกหรือหาทางเลือกที่ดีที่สุด

หลังจากที่เกิดความคิดอยากจะทำอย่างอื่นแล้ว บุคคลเหล่านั้นก็จะพยายามศึกษาสภาพต่างๆ รอบตัว ซึ่งเป็นเหตุการณ์ที่กำลังเผชิญอยู่ และทบทวนประสบการณ์ที่ผ่านมา ต่อจากนั้นก็หาข่าวสารต่างๆ เพื่อประกอบการตัดสินใจ

ขั้นที่สาม การเปรียบเทียบทางเลือก

ผู้ที่อยู่ในระหว่างการตัดสินใจย้ายถิ่น จะทำการเปรียบเทียบข้อดีข้อเสียของทางเลือกต่างๆ และตัดสินใจที่จะเลือกทางที่เห็นว่า เขาจะได้รับสิ่งที่ต้องการมากที่สุด เช่น การเปรียบเทียบระหว่างโอกาสทางเศรษฐกิจระหว่างในชนบทกับกรุงเทพมหานคร

ขั้นที่สี่ การขอคำปรึกษา

หลังจากที่ตัดสินใจเลือกทางใดทางหนึ่งแล้ว ผู้ที่ตัดสินใจย้ายถิ่นมักจะปรึกษาหรือ ขอคำแนะนำจากบุคคลอื่นๆ เช่น พ่อแม่ ญาติ พี่น้อง เพื่อนบ้าน ผู้นำความคิดเห็น เพื่อประมวลความคิดในแง่ต่างๆ ประกอบการตัดสินใจ

ขั้นที่ห้า ตัดสินใจย้ายถิ่น

หลังจากพิจารณาข้อมูลข่าวสารจากบุคคลอื่นเรียบร้อยแล้ว รวมทั้งนำมาประมวลกับความคิดของตนเองจะก่อให้เกิดการตัดสินใจทันที แม้ว่าการตัดสินใจนั้นจะมีผลตอบสนองในทางลบก็ตาม

จากแนวความคิดนี้ จะเห็นว่า ข่าวสารได้เข้ามามีส่วนสำคัญอย่างมากต่อกระบวนการตัดสินใจของบุคคล จากสถานการณ์สภาพปัญหาต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ปัจจัยด้านเศรษฐกิจที่มีส่วนผลักดันให้บุคคลเกิดความต้องการที่จะใช้ชีวิตหรือมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นกว่าเดิม ทำให้บุคคลต้องแสวงหาข่าวสารจากสื่อต่างๆ เพื่อหาทางเลือกที่ดีที่สุดสำหรับตนเอง โดยเปรียบเทียบทางเลือกต่างๆ ในหลายๆ ด้านด้วยกัน ทั้งนี้อาศัยความคิดเห็นจากบุคคลที่ตนเชื่อถือหรือคิดว่ามีความรู้มาประกอบการตัดสินใจ

ทฤษฎีการย้ายถิ่น

ทฤษฎีเกี่ยวกับการย้ายถิ่นนั้น ได้มีผู้วิจัยและให้ความเห็นถึงสาเหตุไว้ว่ามีสาเหตุจากปัจจัยต่างๆ มากมาย ซึ่งจะขอกล่าวในบางประเด็นที่เกี่ยวข้อง เช่น

ทฤษฎีของราเวนสไตน์ (Ravensteine : 1885) ได้กล่าวถึงปัจจัยหลักที่นำมาพิจารณา คือ

ปัจจัยผลัก (Push Factor) หมายถึง ปัจจัยที่มีอยู่แล้วในท้องถิ่น ซึ่งบีบบังคับให้ผู้อาศัยอยู่ ณ ที่ดินใดที่หนึ่งต้องละทิ้งถิ่นไปอาศัยอยู่ ณ ที่อื่น

ปัจจัยดึง (Pull Factor) หมายถึง ปัจจัยที่พบอยู่ในท้องถิ่นที่ซึ่งสามารถดึงดูดให้ผู้อพยพย้ายถิ่นไปอยู่ที่นั่นได้

ลี (Lee : 1966, อ้างถึงในเกื้อ วงศ์บุญสิน, 2538:47-57) ได้อธิบายถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจย้ายถิ่นและกระบวนการย้ายถิ่น ไว้ว่า

ปัจจัยผลักดัน เป็นปัจจัยที่เป็นแรงผลักดันให้เกิดการอพยพย้ายถิ่น ได้แก่ การมีทรัพยากรธรรมชาติน้อยลง ปัญหาการว่างงาน การถูกกีดกันเรื่องเชื้อชาติ ศาสนา หรือไม่เป็นที่ยอมรับในสังคม การประสบปัญหาจากภัยธรรมชาติ เช่น สภาพดินแห้ง ฝนแล้ง เป็นต้น จึงจำเป็นต้องย้ายไปอยู่ที่แห่งใหม่เพราะคาดว่าจะสามารถยกระดับฐานะทางเศรษฐกิจ และสังคมได้ดีขึ้นกว่าเดิม

ปัจจัยดึงดูด เป็นปัจจัยที่มีส่วนโน้มน้าวหรือจูงใจให้ประชาชนเคลื่อนย้ายไปหาที่ทำมาหากินแห่งใหม่ หรือคิดไปแสวงโชค ได้แก่ การมีโอกาสที่จะทำงานโดยได้รับค่าตอบแทนสูงกว่าที่อยู่เดิมของตน การย้ายตามครอบครัว คู่ครอง หรือเพื่อนที่ย้ายไปก่อนแล้ว เพราะหวังจะได้รับโอกาสทางการศึกษาที่ดีกว่า และเพราะนิยมความ

สะดวกสบายและความเจริญของความเป็นเมือง อาจกล่าวได้ว่า สาเหตุที่ชาวชนบทต้องละทิ้งถิ่นที่อยู่เดิมเข้ามาหางานทำใน กทม. เนื่องมาจากปัจจัยหลัก 2 ประการ คือ

1. ด้านเศรษฐกิจ คนชาวชนบทประสบกับปัญหาความยากจนแร้นแค้น ส่วนหนึ่งก็เนื่องมาจาก สภาพดินฟ้าอากาศผิดปกติ แปรปรวน เกิดภัยพิบัติต่าง ๆ เช่น น้ำท่วม ฝนแล้ง ซึ่งเกษตรกรชนบทยังคงอาศัยหรือพึ่งพาทรัพยากรธรรมชาติอยู่ เกิดปัญหาการเกษตรไม่ได้ผล (ส่วนมากประกอบอาชีพเกษตรกรรม) เหล่านี้มีส่วนผลักดันให้ชาวชนบทต้องละทิ้งบ้านเกิดมาหางานทำใน กรุงเทพมหานคร เพื่อหลีกเลี่ยงสภาพปัญหาที่ซ้ำซากจำเจและไม่มีทางแก้ไขได้ เป็นการออกมาเผชิญโชคหรือแสวงหาสิ่งใหม่ ให้แก่ชีวิต กล่าวได้ว่าเป็นการสร้างโอกาสให้กับตัวเอง

2. ด้านสังคม จากสภาพสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป การศึกษาได้แพร่กระจายลงไปถึงคนชนบทมากขึ้น ประกอบกับการติดต่อสื่อสารและการคมนาคมที่สะดวกรวดเร็วขึ้น ทำให้คนชนบทได้รับความรู้ ข้อมูลข่าวสารจากแหล่งต่าง ๆ มากขึ้น รวมถึงความเจริญในด้านต่าง ๆ ที่เป็นตัวกระตุ้นและดึงดูดให้คนชนบทย้ายถิ่นเข้ามาหางานทำในเมือง เพื่อที่ว่าจะได้มีโอกาสใช้ชีวิตที่ดีขึ้นกว่าเดิม

นอกจากนี้ มีผู้ให้การสนับสนุนถึงสาเหตุของการอพยพย้ายถิ่นที่ เกิดจากปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจเป็นสำคัญ เช่น

กันนาร์ ไมร์ดัล (Gunnar Myrdal: 1972) เสนอความเห็นที่เห็นว่า โอกาสทางเศรษฐกิจที่ดีกว่าเป็นปัจจัยดึงดูดให้มีการย้ายถิ่นเข้า โดยกล่าวว่า "ท้องถิ่นที่มีการขยายตัวทางเศรษฐกิจจะดึงดูดให้มีการย้ายถิ่นจากส่วนต่าง ๆ ของประเทศ" กล่าวคือ เมื่อชุมชนหนึ่งมีความกดดันทางประชากรเกิดขึ้น เช่น การทำมาหากินฝืดเคือง การขาดแคลนที่ทำกิน ในขณะที่อีกชุมชนหนึ่งมีการขยายตัวทางด้านพาณิชย์ ด้านอุตสาหกรรม และเกิดความต้องการแรงงานเพิ่มขึ้น จึงดึงดูดให้เกิดการย้ายถิ่นเข้าสู่ชุมชนที่มีโอกาสทางเศรษฐกิจดีกว่า

เฟรด อาร์โนลด์ และซูซาน เอช.โคเชรน (Arnold & Cochrane:1980) ได้ศึกษาเปรียบเทียบระหว่าง อิทธิพลของแรงจูงใจของความเจริญในความเป็นเมืองต่อการย้ายถิ่นและได้ให้ความเห็นว่าเศรษฐกิจเป็นปัจจัยที่กำหนดการย้ายถิ่นเข้าสู่กรุงเทพมหานครมากกว่าความท้าทายของความเป็นเมืองและความต้องการแสงสี

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จงจิต เทียมทอง (2527: อ้างถึงในประไพศรี สุภีโพธิ์, 2539:14) ได้ทำการศึกษานักเรียนที่ย้ายถิ่นเข้ามาเป็นแรงงานในเมืองของจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 500 คน ในเรื่องของอิทธิพลของสื่อที่มีผลต่อการย้ายถิ่น พบว่า ก่อนการย้ายถิ่นสตรีชนบทเปิดรับข่าวสารทั่วไปจากสื่อต่อไปนี้ วิทย์ ไทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ และสื่อบุคคลตามลำดับ และข่าวสารเกี่ยวกับสถานที่ปลายทาง (เมืองเชียงใหม่) ได้รับจากสื่อบุคคลมากกว่าสื่อมวลชน มีการรับรู้ว่ายเชียงใหม่เป็นสถานที่น่าท่องเที่ยว (69.8%) สูงกว่ามองว่าเป็นแหล่งงานทำ (38.25%) และเลือกรับสารจากสื่อมวลชนเฉพาะรายการบันเทิงหรือข่าวทั่วไป ทำให้มองภาพเมืองเชียงใหม่ในเชิงบวกมากยิ่งขึ้น การได้รับคำปรึกษา ก่อนย้ายถิ่น ได้รับจากผู้ปกครองมากที่สุด และรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับงานที่ทำอยู่ในปัจจุบันจากสตรีด้วยกันมากที่สุด (79.2%) ขณะที่ได้รับจากวิทยุน้อยที่สุด(1.8%) สรุปได้ว่า อิทธิพลจากการสื่อสารระหว่างบุคคลมีผลต่อการตัดสินใจย้ายถิ่น โดยจากสตรีเพศเดียวกันที่สุด

เพ็ญพร ธีระสวัสดิ์ (2513 : 5- 6) ได้ทำการวิจัยเรื่อง ปัจจัยอันเป็นมูลเหตุของการย้ายถิ่นของประชากรในชนบทของประเทศไทย พบว่า ปัจจัยที่สำคัญบางประการต่อความต้องการย้ายถิ่น ได้แก่ ปัจจัยทางเศรษฐกิจ และปัจจัยทางสังคม นอกจากนี้ยังได้กล่าวถึงผลการศึกษาเกี่ยวกับลักษณะทางสังคมเศรษฐกิจของผู้ที่อาจจะย้ายถิ่น โดยดร.วิศิษฐ์ ประจวบเหมาะ (วิศิษฐ์ ประจวบเหมาะ : 2511)พบว่า ผู้ที่เผชิญปัญหาในการทำมาหากินมีแนวโน้มในอันที่จะย้ายถิ่นมากกว่าผู้ที่ไม่ประสบปัญหาในการทำมาหากิน และผู้มีระดับการศึกษาสูงมีแนวโน้มที่จะเห็นว่า ท้องถิ่นอื่นเหมาะแก่การทำมาหากินมากกว่าท้องถิ่นที่ตนอาศัยอยู่ ประกอบกับการติดต่อกับสังคมภายนอก

ทำให้คนได้มีโอกาสไปเห็นชุมชนอื่น การได้รับข่าวคราวความเป็นไปของสังคมอื่น จะทำให้คนเห็นความแตกต่างและสามารถตัดสินใจได้ว่า ท้องถิ่นใดเหมาะแก่การทำมาหากินของตน และสิ่งที่ช่วยส่งเสริมให้เกิดการย้ายถิ่นเพิ่มขึ้น ได้แก่ ความสะดวกรวดเร็วในเรื่องการคมนาคม และการติดต่อสื่อสาร

ธงชัย สวัสดิทธิสระ (อ้างถึงใน สมบูรณ์ ศิริประชัย, 2528 : 501 - 502) ศึกษาปัจจัยที่มีส่วนต่อการย้ายถิ่น พบว่า ปัจจัยที่มีใช้เศรษฐกิจแต่มีบทบาทต่อการย้ายถิ่นประการหนึ่งคือ การได้ติดต่อกับสังคมภายนอก ซึ่งชี้ให้เห็นถึงสารสนเทศต่าง ๆ ที่ผ่านไปมาระหว่างหมู่บ้านกับเมือง เช่น จากการเดินทางท่องเที่ยว หนังสือพิมพ์ หนังสือวารสาร การฟังวิทยุ และการชมโทรทัศน์ สิ่งเหล่านี้ทำให้เกิดการเปรียบเทียบระหว่างเมืองกับชนบท จึงมีผลต่อการย้ายถิ่น (วัฒนา เจริญยงค์, 2535 : 22)

วรรณพร เนตรอำนาจ (2529) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยบุคคลกับการสื่อสารเพื่อแสวงหาข่าวสารเกี่ยวกับงานในต่างประเทศ : ศึกษาเฉพาะคนงานที่จะเดินทางไปทำงานในกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลเกี่ยวกับการศึกษา อาชีพเดิม รายได้เดิม และเหตุจูงใจในการหางานต่างกัน จะแสวงหาข่าวสารจากแหล่งต่างๆ ต่างกัน มีเพียงปัจจัยด้านอายุเท่านั้น ที่มีผลต่อการแสวงหาข่าวสารจากแหล่งต่างๆ ไม่ต่างกัน

เวทย์ ธโนปัจจัย (2517) ได้ศึกษาเปรียบเทียบ การเปิดรับสื่อมวลชนและความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลของประชากรในเขตเมืองและชนบท ในส่วนของประชากรในชนบทนั้น พบว่า มีการสื่อสารในรูปแบบของความสัมพันธ์ส่วนบุคคลเป็นส่วนใหญ่ และผู้ที่มีการเปิดรับสื่อมวลชนและความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลมาก จะเป็นผู้ที่มีอายุมาก มีประสบการณ์จากการย้ายถิ่น และเป็นผู้ที่มีการศึกษาสูง สำหรับผู้ที่มีสถานภาพทางเศรษฐกิจสูงจะเปิดรับสื่อมวลชนมากกว่าผู้ที่มีสถานภาพทางเศรษฐกิจต่ำกว่า

ประไพศรี สุภีโพธิ์ (2539) ได้ทำการศึกษาการแสวงหาข้อมูลข่าวสารเพื่อมาทำงานในเมืองของแรงงานต่างถิ่น จังหวัดชลบุรี โดยสัมภาษณ์เชิงเจาะลึกผู้ที่เป็น

แรงงานต่างถิ่นของจังหวัดชลบุรี จำนวน 30 คน พบว่า แรงงานต่างถิ่นที่มีความปรารถนาในการมาทำงานต่างถิ่นแตกต่างกัน จะมีพฤติกรรมการแสวงหาข้อมูลข่าวสารแตกต่างกัน และแรงงานต่างถิ่นจะมีการแสวงหาข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการทำงานในเมืองจากการสื่อสารระหว่างบุคคลมากที่สุด เนื่องจากมีความเชื่อถือและมีโอกาสเข้าถึงมากที่สุด พร้อมทั้งยังชี้ถึง บทบาทที่สำคัญ 3 ประการของการสื่อสารระหว่างบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจมาทำงานในเมือง ได้แก่ การให้ข้อมูลข่าวสาร การให้ความช่วยเหลือ และผู้มีอำนาจสูงสุดในครอบครัวอนุญาตให้มา

เสาวลักษณ์ กิตติประภาส (Sauwalak Kittiprapas:1989) ได้ศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การตัดสินใจย้ายถิ่นและบทบาทของการสื่อสาร: ศึกษาเปรียบเทียบสองหมู่บ้าน (Factors Affecting Migration Decision and Role of Information : A comparative Study of Two Villages) เพื่อศึกษาปัจจัยที่กำหนดกระบวนการตัดสินใจย้ายถิ่น และการเปลี่ยนแปลงของรูปแบบการย้ายถิ่น ในหมู่บ้านแม่โชค (Mae-Chok) อำเภอคลอง และหมู่บ้านดงสุระ (Dong-Sura) อำเภอเด่นชัย จังหวัดแพร่ พบว่า นอกจากปัจจัยทางเศรษฐกิจแล้ว ปัจจัยทางการสื่อสารก็มีส่วนสำคัญ มีผลกระทบต่อ การตัดสินใจย้ายถิ่นด้วย ทั้งในด้านการติดต่อกับสังคมภายนอก การได้รับข้อมูลข่าวสาร และการย้ายถิ่นเพื่อการทำงาน เกี่ยวข้องกับเครือข่ายการสื่อสารของเพื่อนและผู้มีความสัมพันธ์ในหมู่บ้านเดียวกัน นอกจากนี้ปัจจัยส่วนบุคคลและด้านครอบครัวก็มีนัยสำคัญต่อการย้ายถิ่น คือ ผู้ที่ย้ายถิ่นส่วนมากมักอยู่ในช่วงวัยหนุ่มสาว เป็นโสด มีการศึกษาสูงมาจากครอบครัวที่ขาดแคลนที่ดินทำกิน มีรายได้น้อย

ในเอกสารประกอบการสัมมนาเรื่อง ตัวกำหนดการย้ายถิ่นจากต่างจังหวัดเข้าสู่กรุงเทพมหานคร:สำรวจสถานะความรู้ ของสมบูรณ์ ศิริประชัย ได้กล่าวถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการย้ายถิ่นของชาวชนบทเข้าสู่เมือง เช่น

โตดาโร (Todaro, 1969:138-148), แฮริส และโตดาโร (Harris and Todaro, 1970:126-142) นักเศรษฐศาสตร์ได้อธิบายกระบวนการตัดสินใจย้ายถิ่นของ

ชาวชนบทเข้าสู่เมือง โดยมีความเชื่อว่า บุคคลสามารถมีความสมเหตุสมผลในการคำนวณถึงการตัดสินใจย้ายถิ่น หรือไม่ย้ายถิ่น ซึ่งรวมถึงผลที่คาดว่าจะต้องว่างงานในเมือง คือ การย้ายถิ่นจากชนบทสู่เมือง เป็นการตอบสนองต่อการคาดหวังรายได้จากการทำงาน มากกว่าที่จะเป็นการตอบสนองต่อรายได้จากการทำงานที่แท้จริง ซึ่งมีเหตุผลว่า ผู้พร้อมจะย้ายถิ่นตัดสินใจจากโอกาสต่างๆ ของตลาดแรงงานเท่าที่สารสนเทศมีอยู่ และเลือกโดยคาดว่า จะเป็นประโยชน์สูงสุดที่ตนได้รับจากการย้ายถิ่น

นอกจากปัจจัยทางเศรษฐกิจแล้ว การที่เขตชนบทถูกผนวกเข้าเป็นส่วนหนึ่งของระบบเมือง ในแง่ความสะดวกของการคมนาคม การติดต่อสื่อสารแบบเป็นทางการและไม่เป็นทางการระหว่างผู้ย้ายถิ่นในเขตเมืองกับผู้ที่จะย้ายถิ่น มีส่วนสนับสนุนให้มีการย้ายถิ่นออกจากชนบทมากยิ่งขึ้น (คยเนลและคณะ, Connell et.al : 1976 ; โรดา, Rhoda:1979, 1983 และ บาลาน, Balan:1983)

งานวิจัยของสาวิตรี กาญจนกฤษ (Garnjana-Goonchorn:1974, 1980) มีพื้นฐานมาจากแนวความคิดของ กรีนวูด (Greenwood:1969) ในแง่อิทธิพลของเพื่อนฝูงและญาติพี่น้อง (Friend and Relative Effect) ที่ย้ายถิ่นเข้าไปในกรุงเทพมหานครอยู่ก่อนแล้ว ซึ่งให้เห็นว่า ผู้ที่ย้ายถิ่นนั้นได้รับข่าวสารมาก่อนเป็นอย่างดีและไม่เป็นการย้ายถิ่นอย่างสุ่มเสี่ยง

นอกจากนี้ ฮูโก (Hugo:1988) ได้กล่าวเกี่ยวกับความผูกพันของชุมชนบรรทัดฐานของชุมชน และเครือข่ายทางสังคมกับการตัดสินใจย้ายถิ่นของประชากรในประเทศกำลังพัฒนา ซึ่งได้สรุปผลการศึกษาและกล่าวถึงงานวิจัยของผู้วิจัยบางท่าน เช่น ริทเชย์ (Ritchey:1976), ลานซิง และมิวเลอร์ (Lansing and Mueller:1967) ที่กล่าวว่า ผู้ที่ย้ายถิ่นส่วนใหญ่จะย้ายถิ่นไปยังที่มีญาติหรือเพื่อนของเขาอยู่แล้ว แสดงให้เห็นว่าญาติและเพื่อนเหล่านี้เป็นแหล่งข้อมูลข่าวสารสำคัญเกี่ยวกับพื้นที่ที่จะย้ายถิ่นไป เห็นได้ว่าข้อมูลข่าวสารในการย้ายถิ่นมีความสัมพันธ์กับเครือข่ายทางสังคม (อ้างถึงในประไพศรีสุภีโพธิ์:2539)

ซึ่งมีผลงานวิจัยที่กล่าวสนับสนุนความคิดดังกล่าว เช่น บราวน์นิง (Browning, 1971:298) กล่าวว่า ลักษณะการย้ายถิ่นเข้าเมืองใหญ่ของประเทศกำลังพัฒนา 2 ใน 3 ของผู้ย้ายถิ่นจะมีญาติหรือเพื่อนอยู่ก่อน สอดคล้องกับการศึกษาของอาบู ลุกฮอด (Abu-Lughod, 1961:25) ในกรุงไคโร ประเทศอียิปต์ ที่พบว่า ผู้ย้ายถิ่นจากชนบทจะได้รับความช่วยเหลือจากผู้ย้ายถิ่นที่เข้ามาก่อน (อ้างถึงในอุษณีย์ พึ่งปาน :2529)