

2. ทราบนะของนักพฤติกรรมสังคม

ทฤษฎีแรงจูงใจ (Theory of Motivation)

Maslow (1970) ได้อธิบายถึงพฤติกรรมของมนุษย์ที่เกี่ยวข้องกับความต้องการชั้นพื้นฐานที่เกิดจากความพึงพอใจ ความต้องการเหล่านี้เกิดขึ้นรักลักษณะของความต้องการจากน้อยไปมาก เมื่อความต้องการใดเกิดขึ้นแล้วไม่ได้รับการบำบัดเพียงพอ ความต้องการเหล่านั้นก็ยังคงอยู่และจะเป็นแรงสนับสนุนให้บุคคลมีพฤติกรรมโน้มเอียงไปในทางที่จะบ่มบัดความต้องการเหล่านั้นอยู่เสมอ

Maslow ได้จัดลำดับชั้นความต้องการชั้นพื้นฐานไว้ 5 ชั้นคือ

ก. ความต้องการทางด้านร่างกาย (the physiological needs) ได้แก่ น้ำ อากาศ อาหาร ความต้องการที่จะซับด่ายลิ่งที่ร่างกายไม่ต้องการ ความต้องการที่จะบ่มบัดความต้องการทางเพศ

ข. ความต้องการ ความปลอดภัย (the safety needs) ความต้องการป้องกันเป็นธรรมชาติของมนุษย์หรือลิ่งที่มีชีวิตในสิ่งที่จะดำรงไว้ซึ่งชีวิตของตน

ค. ความต้องการ เป็นเจ้าของและความรัก (the belongingness and love needs) เป็นมีความพึงพอใจในความต้องการ 2 ประการแรกแล้วบุคคลจะรู้สึกต้องการความรัก ความชอบพอ ความอบอุ่นใจ ความรู้สึกเป็นเจ้าของนั้นก็จะเกิดขึ้นตามมา ญาติ เพื่อน และบุคคลที่เกี่ยวข้อง

๑. ความต้องการมีเกียรติในสังคม (the esteem needs) เป็นความต้องการมีหน้ามีตา เป็นที่ยอมรับของสังคม ความต้องการประทับตรา สำเร็จในชีวิต และหน้าที่การงาน

๒. ความต้องการแสดงความสามารถของตนให้เกิดผลก่อสังคม (the needs for self-actualization) เป็นความต้องการที่จะแสดงให้ดูอันประจักษ์ว่าตนเป็นผู้ที่มีความสามารถ ความสามารถในด้านต่าง ๆ เช่น ความสามารถในการศึกษา ความสามารถในการทำงาน คือ มีความสามารถที่จะทำให้งานก้าวหน้าและประสบความสำเร็จ

ทฤษฎีทัศนคติ (Attitude Theory)

Gordon Allport (1954) ได้ให้ความหมายของทัศนคติว่า เป็นสภาวะความพร้อมทางด้านจิต ซึ่งเกิดขึ้นจากประสบการณ์สภาวะความพร้อมนี้จะเป็นแรงที่จะก่อให้เกิดทางของปฏิกิริยาของบุคคลที่จะมีต่อบุคคล สิ่งของหรือสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติทั่วไป ของบุคคลนั้น สร้างขึ้นหรือมีขึ้นจากการที่เกิดขึ้นมาซึ่งในครอบครัวของตน จากเพื่อนฝูงทัศนคติสามารถเรียนรู้จากประสบการณ์โดยตรง ทัศนคติมีความสำคัญและมีอิทธิพลที่อาจจะทำให้บุคคลแสดงออกเชิงพฤติกรรม คือความพร้อมที่จะกระทำ หรือการร่วมมือ องค์ประกอบในการสร้างทัศนคติมีอยู่ ๓ ประการ ดังที่อยู่นี้

๑. องค์ประกอบทางความคิด (cognitive component) บุคคลได้รับรู้และสัมผัสสิ่งทั่วไป มากมาย ในชีวิตระจราณ บุคคลมักจะแบ่งกลุ่มของสิ่งที่ผ่านมาจากภายนอกเพื่อให้เกิดความง่ายในการให้ความหมายหรือคิดเกี่ยวกับสิ่งที่ได้รับรู้

กับเรื่องนั้น โดยรวมสิ่งที่เหมือนกันหรือคล้ายกันเข้าไว้กัน การจัดหมวดหมู่จะช่วยบุคคลในการรับรู้ (perception) แต่ในทางตรงกันข้ามอาจทำให้บุคคลเข้าใจสิ่งแวดล้อมในทางที่ผิดไป โดยบุคคลนั้นสรุปคุณภาพของ อย่างประการจากข้อมูลที่ถูกต้อง การรับรู้เกี่ยวกับสิ่งเร้าทาง ๆ นี้เป็นส่วนประกอบทางด้านความรู้ของทัศนคติ

2. องค์ประกอบทางอารมณ์ (affective component)
ซึ่งไก่แก่ความรู้สึกหรืออารมณ์ที่เป็นด้านบวกหรือลบ ในทางสociobiology อารมณ์จะเกี่ยวข้องโดยตรงกับการผู้ที่มาเรียนหรือจากบุคคลนั้นแปลความหมายหรือในความหมายสิ่งเร้าแล้วก็จะทำให้ทราบทิศทางของอารมณ์หรือความรู้ว่าเป็นในทางบวกหรือลบไป

3. องค์ประกอบทางพฤติกรรม (behavioral component)
ปัจจุบันทางสังคม จะมีอิทธิพลจากการเกิดทัศนคติของคน ปัจจุบันทางสังคม เป็นสิ่งที่กำหนดกว่าอะไรเป็นสิ่งที่ถูกต้องหรือไม่ถูกต้อง ซึ่งจะมีอิทธิพลในการควบคุมการประพฤติหรือการแสดงออกของแทบทุกบุคคล

ทฤษฎีประจาร์กัวของทัศนคติ 3 ประการ

1. มีสากษะคงเส้นคงวา (consistency) ในอาจเปลี่ยนแปลงได้
2. มีทิศทาง (direction) ที่แน่นอนก่อสิ่งแวดล้อมหรือเป้าหมายทางทัศนคติและอย่าง

3. มีปรินามความเชื่อขั้นของมันเองที่สิ่งแวดล้อมที่ค่อนข้างถาวร
แท่อ่าจะเปลี่ยนแปลงไปตามความเปลี่ยนแปลงของค่านิยม

Charles R. Foster ໄກສຽปແນວความคิดที่เกี่ยวกับการเกิด
หักคนคิดว่า ชื่อนយູ້ກົງມູລເຫດຸ 2 ປະກາດສຶກ

1. ประสมการณ์ที่บุคคลมีกับสิ่งของ บุคคล หรือสถานการณ์
หักคนคิดซึ่งเกิดขึ้นในศีวบุคคลจากการໄก້ພົມເຫັນຄຸນເຫຍ ໄກທອດອາລາ
ອັນດີອີເປັນประสมการณ์ໂຄຍກຮງແລະຈາກประสมการณ์ໂຄບທາງອ້ອມ ໄກແກ່ການໄກ້
ອິນ ໄກສັງ ໄກເຫັນພາຫ ນີ້ໄກ້ອໍານາເກື່ອງກົງສິ່ງນີ້ ຊາ

2. ค่านิยมและการหักดิบค่านิยม ເນື່ອງຈາກຄຸນຂັ້ນແກ່ຄຸນມີກໍາ
ນິຍມແລະກາրหักดิบค่านิยมໄນ່ເໜືອນກັນ ດັນແກ່ລະຄຸນຈິງອາຈະມີຫັນຄີກ່ອສິ່ງເກີຍ
ກັນແທກກ່າງກັນໄກ້

บຸກຄະເຮົາຈະມີຫັນຄີກ່ອສິ່ງໃກນີ້ ມັກຈະຈັດຂຶ້ນຍູ້ກົນພາວະກາຮັກສິ່ງ
ແກ່ລົມກ່າວສຶກ ບຸກຄະໄກດ້າມີກວາມພອໃຈໃນການໄກ້ມີประสมກາຮັກສິ່ງໃກນີ້ດີ
ໄກ້ວ່າ ບຸກຄອນນີ້ມີແນວໂນ້ມີທີ່ຈະມີຫັນຄີກ່ອສິ່ງນີ້ແກ້ຄ້າກົງກັນຂ້າມ ກົດີວ່າມີແນວ
ໂນ້ມີທີ່ຈະມີຫັນຄີກ່ອສິ່ງນີ້ກ້ວຍ

Cognitive Dissonance Theory ທຸກຢູ່ນີ້ສ່ວັງຈັດໂກຍ
Leon Festinger (1965) ແນວດກວາມຄົດ ທຸກຢູ່ນີ້ມີກິນຽາພາຈາກຫຼາມຈາກ
ກຳໄກຂອງການປັບຕົວຂອງນຸ່ມຍື່ງສຽງປ່າວ່ານຸ່ມຍື່ງໄມ້ສໍາຄັນທົ່ວໄວ້ທີ່ເປົ່ານແປ່ງ
ຫຼັກແຍ້ງ ນີ້ໄນ້ລົງຮອຍກັນໄກ້ ເນື່ອກາວະຫາງຈີກຍູ້ໃພາວະທີ່ຫຼັກແຍ້ງນີ້ໄນ້ລົງ
ຮອຍກັນພາວະຫາງຈີກນີ້ຈະທ່າໄໝເກີດສິ່ງສອງສິ່ນໃນศົວບຸກຄະ ຕີອກຮະຫຼຸນໃຫ້ບຸກຄະມີ

กิจกรรมอย่างไรอย่างหนึ่ง เพื่อจะทำให้ภาวะความไม่สบายนั้นเกิดจากความชักด้วยของความคิดกล่องใจ

Festinger กล่าวว่าความชักด้วยระหว่างความคิด ความเชื่อใจ จะมีผลต่อพฤติกรรมหรือการกระทำการของบุคคล ภาวะความชักด้วยระหว่างความคิด ความเชื่อใจเกิดขึ้นเมื่อ

1. บุคคลรับรู้เหตุการณ์หรือข้อมูลใหม่ซึ่งชักด้วยกับความรู้ของตน ที่ไม่ได้คาดเดาไว้
2. บุคคลได้พบเห็นเหตุการณ์หรือข้อมูลที่ไม่คาดคิดมาก่อน
3. การไม่เห็นพ้องกับบุคคลอื่นในสังคม
4. การบังคับให้ยอมตาม ทำให้บุคคลเกิดความชักด้วยระหว่างความคิดกับการกระทำการ

เมื่อเกิดการชักด้วยขึ้น บุคคลสามารถลดความชักด้วยการ

1. หาข้อมูลใหม่มาสนับสนุนความคิดหรือพฤติกรรมของตน
2. ในรับหรือหลีกเลี่ยงที่จะรับข้อมูล
3. เปลี่ยนพฤติกรรมให้สอดคล้องกับความคิดหรือเปลี่ยนความคิด ในสอดคล้องกับพฤติกรรมของตน
4. เปลี่ยนความคิดให้สอดคล้องกับสิ่งแวดล้อม

ทฤษฎีความสอดคล้องกัน (Consistency Theories)

ทฤษฎีนี้กล่าวว่าการที่บุคคลมีทัศนคติอย่างไรนั้น เกิดจากความสอดคล้องขององค์ประกอบของทัศนคติทั้งด้านความคิด ความเชื่อ ความรู้ สึก พฤติกรรม และองค์ประกอบใดเกิดความไม่สอดคล้องขึ้นจะทำให้องค์ประกอบอื่นเปลี่ยนไปด้วย และทัศนคติจะเปลี่ยนไป Rosenberg and Abelson (1958) กล่าวว่าความสอดคล้องเกิดขึ้นในลักษณะที่ความคิดกับความรู้สึกของบุคคลสอดคล้องกัน ทัศนคติที่มีท่อส่องถ่าง ๆ จะคงที่แต่เมื่อใดที่ความคิดกับความรู้สึกเกิดขึ้นซักแหงกัน จนกระทั่งถึงระดับที่บุคคลไม่สามารถจะทนท่อไปได้ บุคคลจะลดการซักแหงโดยการ

1. คงทัศนคติของตนไว้โดย

- 1.1 ในรูปชื่อชื่อ模因 ฯ ที่จะทำให้เกิดการซักแหงขึ้น
- 1.2 แยกแยะและเลือกวิธีทางชื่อ模因 ที่สอดคล้องกับความรู้สึกและความคิดของตน

2. เปลี่ยนทัศนคติไปตามชื่อ模因 ที่โครงร่าง

ทฤษฎีความสัมพันธ์ของบุคคล (Theory of Interpersonal Relations)

Heider (1958) ให้ข้อบัญญัติงสัมพันธภาพระหว่างบุคคลก่อ มุกคล อันจะมีผลต่อการกระทำและความคิดของบุคคล ในการศึกษาของเขาระ ลังที่เขานำมาใช้ในการอธิบายถึงสัมพันธภาพระหว่างบุคคลก็คือความเชื่อหรือค่านิยม จะเป็นกรอบพื้นที่ทางจิตใจของบุคคลหนึ่ง ไปยังอีกบุคคลหนึ่ง เขากล่าวว่า ด้วยความเชื่อของคนเดียวนั้นทางที่จะบอก

ถึงอนาคตของคนๆ นั้นໄก็ความเชื่อถือความสามารถด้านภาษาและความสามารถทางการกระทำของเขากลับเปลี่ยนไป

ภาษาคือสื่อของแนวความคิด หมายความว่าภาษาจะเป็นสัญลักษณ์ หรือสื่อของสัมภันธภาพระหว่างบุคคล

- การวิเคราะห์คำพูด (word analysis)
- การวิเคราะห์สถานการณ์ (situation analysis)
- ความเชื่อใจเกี่ยวนี้องค์ลั่งแวดล้อม (the underlying concept) ประสมการณ์เกี่ยวกับความยากลำบากและยอดของการกระทำ เหตุผล ความสามารถ ความพยายาม ความต้องการ ความรู้สึกหรือ อารมณ์ความเป็นเจ้าของและการคาดคะเนของบุคคล

ผลจากการศึกษาของ Heider เขาพบว่าสัมภันธภาพ ระหว่างบุคคลยังมีผลต่อความรู้สึกนิยมและ การกระทำของบุคคลนั้นขึ้นอยู่กับ

1. ความเชื่อใจที่บุคคลอื่น (perceiving the other person)
2. ความเชื่อใจของบุคคลอื่น (the other person as perceiver)
3. การวิเคราะห์พฤติกรรมหรือการกระทำในขณะที่สัมภันธภาพ (the naive analysis of action)
4. การมีผลกระทบในขณะที่สัมภันธภาพกับบุคคลอื่น (desire and pressure คือมีความปราดนาและความกด逼迫)
5. สิ่งแวดล้อม (environmental effect) ที่มีผลต่อสัมภันธภาพระหว่างบุคคล (relations)

6. อารมณ์ ความรู้สึก หรือเจตเลิก (sentimental)
7. ความคิดเห็นและค่านิยม (ought and value)
8. การขอร้องและการบังคับที่มีผลก่อซึมพื้นชากำราหัวงบุคคล
(request and command)
9. การคำนึงถึงประโยชน์และโทษหมายถึงผลที่จะได้รับ
(benefit and harm)
10. การเกิดผลก่อคนส่วนใหญ่ ที่มีผลก่อซึมพื้นชากำราหัวงบุคคลเช่นกัน (reaction to the lot of the other person)

ทฤษฎีการมีส่วนร่วมทางสังคม

(Social Participation Theories)

เป้าหมายที่สำคัญที่สุดของโครงการพัฒนาชุมชน คือ การมีส่วนร่วมของประชาชน การมีส่วนร่วมของประชาชน หมายถึง กระบวนการส่งเสริมให้ประชาชนในระดับท้องถิ่นเข้ามามีบทบาทในการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงชุมชนอย่างกว้างขวาง

Spicer (1952 : 292) ได้ให้เห็นว่า พนักงานส่งเสริมการเกษตรควรจะให้ใช้วิธีการส่งเสริมให้ประชาชน เข้ามาร่วมในกระบวนการข้อมูลวิทยาการแผนใหม่ๆ กัน กอง การมีส่วนร่วมที่แท้จริงของประชาชน หมายถึง การที่ประชาชนเข้าร่วมในการวางแผนอภิปราย และคงความคิดเห็น และขอเสนอแนะก่อนมีผู้ทางาน ๆ ตลอดจนผลประโยชน์ที่จะได้รับ การแนะนำวิทยาการแผนใหม่ และการบริหารงาน การมีส่วนร่วมในกิจกรรมทางสังคม ขององค์กร ไม่เพียงแค่ทำให้ประชาชนนั้นลึกซึ้งเข้ามีโอกาสที่จะพัฒนาความรู้ สัก ความต้องการเปลี่ยนแปลง แก้ไขปัญหาให้เข้าสามารถดำเนินการปรับปรุงวิธีหรือความเป็นอยู่ของเข้าให้ดีขึ้น

Reeder (1947) กล่าวว่าการมีส่วนร่วมทางสังคมคือ การมีส่วนร่วมในการประทับสัมสรรถทางสังคม (social interaction) ซึ่งรวมทั้งการมีส่วนร่วมของบุคคล และการมีส่วนร่วมของกลุ่ม

Anderson (1953 : 28) ได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการมีส่วนร่วมทางสังคมก็คือในนี้ "การมีส่วนร่วมทางสังคม คือ การที่บุคคลร่วม

ทำกิจกรรมกับผู้อื่นในสนาคมอาสาสมัครไทยทรง และการเข้าร่วมกิจกรรมของสนาคมก็เป็นไปด้วยความสมัครใจ”

โดยปกติ การที่คุณารวมกันเพื่อทำกิจกรรมบางอย่างนั้น อาจจะมีหัวหน้ากลุ่มบังคับให้เข้าร่วม การบังคับให้เข้าร่วมกิจกรรมไม่ถือว่าเป็นการมีส่วนร่วมทางสังคม แนวความคิดของการมีส่วนร่วมทางสังคม มีลักษณะคล้ายคลึงกัน แนวความคิดของการพัฒนาชุมชน ในเรื่องการพัฒนาชุมชนนั้น อาจกล่าวได้ว่า ประชาชนเข้ามาร่วมกิจกรรมพัฒนาโดยความสมัครใจ

การมีส่วนร่วมในการกระทำการทางสังคมอาจแบ่งออกเป็น 4 ประการ ได้แก่

1. การมีส่วนร่วมในการยอมรับความคิดและการปฏิบัติใหม่ ๆ เช่น การยอมรับข้าวโพดใหม่ การใช้ปุ๋ยเคมี การวางแผนครอบครัว การยอมรับทางค่านอนแม้น
2. การมีส่วนร่วมในการปรับปรุงสิ่งแวดล้อมของชุมชน เช่น การสร้างถนน บ้าน ศาลา ห้วยน้ำร่อง เชื่อม สถาปัตยกรรม เป็นที่น่าประทับใจ
3. การมีส่วนร่วมในกิจกรรมขององค์การที่เป็นทางการ และองค์การที่ไม่เป็นทางการ เช่น กลุ่มเกษตรกร กลุ่มอาชีพ กลุ่มออมทรัพย์ เพื่อการบริการ กิจกรรมทางศาสนา กิจกรรมพัฒนาหมู่บ้าน และการปักธงทองแขวงส่วนห้องถีน
4. การเขียนเขียนเพื่อหมายและกิจกรรมของกลุ่มเล็ก ๆ โดยปกติ การยอมรับวิทยาการแผนใหม่ และการมีส่วนร่วมทางสังคม มีความ

สมัชชีงกันและกัน การมีส่วนร่วมทางสังคมนั้นอาจพิจารณาได้ว่า ยอมมาก่อน
การยอมรับวิชาการแบบใหม่

นักวิจัยทางสังคมศาสตร์ให้พยายามสร้างเครื่องมือวัดการมีส่วน
ร่วมที่เป็นมาตรฐาน โดยการพัฒนาและศึกษาแปลงจากผลงานของนักวิจัยก่อน ๆ
เช่น Chapin , Howthrown , Hypes , Hirkpatrick , Lindstrom,
Mangus & Cottom , Goldhamer , Hay , Kaufman and
Duncan & Artis ทั้งการนำเอาองค์ประกอบทั้ง ๆ ที่แยกกันมา
สร้างมาตราส่วน (scale) การมีส่วนร่วม ซึ่งมีลักษณะคล้ายคลึงกันมากก็
เครื่องมือของ Chapin องค์ประกอบของการมีส่วนร่วม 5 ประการ ได้แก่

1. การ เป็นสมาชิก (membership)
2. การ เข้าร่วมประชุม (attendance)
3. การ สัมสนธิจกรรมทาง ๆ (contribution)
- 4 . การ เป็นกรรมการ (membership on committies)
5. การ ดำรงตำแหน่งทาง ๆ (holding offices)

องค์ประกอบทั้ง 5 ประการนี้พัฒนาขึ้นมาโดยยึดหลักการรักให้จาก
ลักษณะภายนอก (explicite) มุ่งหมายในการใช้เครื่องมือวัดนี้อยู่ที่การปรับ
ปรุงใช้ให้เหมาะสมกับกลุ่มทั่ว ๆ ซึ่งไม่เหมือนกัน

หุ้นส่วนร่วมกันวิทยาการและนิยม

(Adoption of Innovation Theories)

Everett M. Rogers and F. Floyed Shoemaker

(1971) ได้ร่วมร่วมผลงานวิจัยเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ยอมรับวิทยาการใหม่ ซึ่งกระบวนการยอมรับวิทยาการใหม่มี 5 ขั้น คือ

1. ขั้นรู้ (awareness stage) หมายความว่าบุคคลต้องให้ความสนใจต่อวิทยาการใหม่หรือความคิดใหม่เป็นครั้งแรก แท้จริงจากความรู้อย่างแย่ๆ แต่ในวิทยาการใหม่นี้ เป็นการรับรู้วิทยาการใหม่นี้อยู่ แท้จริงไม่แสร้งหัวใจสารเดิม

2. ขั้นความสนใจ (interest stage) หมายความว่าบุคคลเริ่มสนใจความรู้ใหม่ และพยายามเสาะแสวงหาความรู้ใหม่เพิ่มเติม

3. ขั้นประเมิน (evaluation stage) หมายความว่าบุคคลศึกษาหานักวิเคราะห์ที่เชื่อถือได้และผลลัพธ์ของความรู้ใหม่อยู่ในใจก่อนที่จะตัดสินใจว่าจะทดลองทำหรือไม่ทำต่อไป

4. ขั้นทดลอง (trial stage) หมายความว่าบุคคลลองใช้ความรู้ใหม่ในการทดลองเล็กๆ เป็นการทดลองเพื่อศึกษาและตัดสินใจยอมรับโดยเด็ดขาดที่จะนำไป

5. ขั้นยอมรับ (adoption stage) หมายความว่าเป็นขั้นตอนที่บุคคลทดลองใช้นวิทยาการใหม่ในชีวิตประจำวันอย่างเต็มที่ ซึ่งเป็นการยอมรับผลการทดลองในขั้นก่อนว่าใช้ได้ดี

นอกเหนือจากที่ศพภาพของบุญยอมรับในคุณลักษณะ ๕ ประการของวิทยาการใหม่คงกล่าวแล้ว Rogers ให้แนวคิดเพิ่มอีกว่า น่าจะมีปัจจัยอื่น ๆ อีก ๔ ประการ ที่มีผลต่ออัตราการยอมรับ คือ

1. แบบของการตัดสินใจยอมรับวิทยาการใหม่ (the type of innovation decision) มีส่วนสืบพันธ์กับอัตราการยอมรับวิทยาการใหม่ มี ๓ แบบ คือ

1.1 การตัดสินใจยอมรับวิทยาการใหม่ที่ร่วกเร้า เป็นการตัดสินใจของผู้มีอำนาจชั้นนำ (authority)

1.2 การตัดสินใจยอมรับวิทยาการใหม่ที่รองลงมา เป็นการตัดสินใจแบบมีโอกาสเสือก (optional) คือ มีทางเลือกให้เจ้าของหลายทาง

1.3 การตัดสินใจยอมรับวิทยาการใหม่ที่ถอนข้างข้า เป็นแบบการตัดสินใจที่ไม่ได้อาสาพนั้น ๆ ไป แสดงความคิดเห็นที่ยังไม่ถูกกำหนดส่วนใหญ่แน่ใจจึงตัดสินใจ (collection)

2. ช่องทางการสื่อความรู้ที่ใช้เป็นตัวอย่างแพร่กระจายวิทยาการใหม่ ซึ่งมีหน้าที่ทาง ๆ กัน ในกระบวนการตัดสินใจของบุญยอมรับวิทยาการใหม่ (the nature of communication channels) Rogers ให้แนวคิดเกี่ยวกับกับความสัมพันธ์ของเรื่องนี้ดังนี้

2.1 ชั้นการรับรู้ (knowledge stage) ลักษณะทางท่านความสอดคล้องกันและความเข้มข้นของวิทยาการใหม่น่าจะมีความสำคัญมากที่สุด

2.2 ขั้นตักขาน (persuasion stage)

สังเกตของวิทยาการใหม่ก้านความໄก์เบรย์ลันก์ และความสามารถสังเกตໄก์ มีความสำคัญมากที่สุด

2.3 ขั้นตัดใจ (decision stage) ความสามารถ
แยกย่อยไปทดสอบทำໄก์ (triability) ของวิทยาการใหม่มีความสำคัญ
มากที่สุด

3. ลักษณะธรรมชาติของระบบสังคม (the nature of the social system) ที่สำคัญอย่างยิ่งคือปัจจัยของสังคม ในสังคมที่หันสมัย อัตราการยอมรับวิทยาการใหม่คงแข็งจะรุ่งเรืองกว่าสังคมที่ล้าสมัย หรือสังคมโบราณ เพราะว่าสังคมที่หันสมัย หันศรีษะต่อต้านการยอมรับความคิดใหม่เมื่อถูกว่าสังคมโบราณ ซึ่งเป็นสังคมที่อัตราการยอมรับคงแข็งที่

4. ความพากเพียรพยายามของผู้นำการเปลี่ยนแปลงในการแพร่กระจายวิทยาการใหม่เมื่อผลของการพยายาม (the extent of change agents promotion efforts) Rogers กล่าวว่า ความสำเร็จระหว่างอัตราการยอมรับก็มีความพากเพียรพยายามของผู้นำการเปลี่ยนแปลงที่มุ่งเน้นความพยายามไปหนึ่งหน่วย ของอัตราการยอมรับอาจจะออกมากจากหรือน้อยกว่านั้นหน่วยໄก์

ทฤษฎีการจัดลำดับชั้นทางสังคม

(Social Stratification Theory)

การจัดลำดับชั้นทางสังคม หรือจัดลำดับสภาพทางบุคคล คือ การพิจารณาในสังคมอยู่ในอ้อดูในลักษณะที่แทรกค้างกัน โดยอาศัยทำแหน่งทางสังคมเป็นเครื่องรักบุคคลที่อยู่ในทำแหน่งสูงที่มีเกียรติ จะถูกจัดอยู่ในลำดับชั้น หรือสถานภาพที่สูงกว่าบุคคลที่อยู่ในทำแหน่งท่าทางนั้นซึ่งมีค่านิยม ทัศนคติ โอกาสในชีวิต แบบแผนการดำเนินชีวิตที่แทรกค้างกันบุคคลที่อยู่ในทำแหน่งที่ต่ำกว่า

Karl Marx กล่าวถึงการแบ่งบุคคลในสังคมออกเป็นชั้นทางๆ ซึ่งนำมาสู่แนวความคิดของพวกคอมมิวนิสต์ที่แบ่งกลุ่มคนเป็น 2 กลุ่ม กลุ่ม ค้าในกิจการทางเศรษฐกิจและทรัพย์สิน คือ พวกพ่อค้า พวกนายหุน กิม พวกเออชนหุกคนทำงานเพื่อสรุรวมความความสามารถ แต่บริโภคเท่าที่แท้จะคิดได้ ซึ่งก่อให้เกิดความยุติธรรมเรื่องของการ Karl Marx กล่าวว่า ชนชั้นเกี่ยวข้องมีจิตส่องประการ ประการแรกให้แก่ สภาพทางเศรษฐกิจ ประการที่สองให้แก่ ความรู้สึกว่าตนอยู่ในชนชั้นใด (class consciousness)

Max Weber กล่าวถึงการจัดลำดับชั้นของสังคมทั่วไป ว่ามี 3 ปัจจัยจากมีจิต 3 ประการคือ

ก. การเป็นเจ้าของทรัพย์สิน หมายถึง การเป็นเจ้าของ กิจการเองหรือเป็นลูกจ้าง การได้มาซึ่งทรัพย์สิน คือการผลิตของหรือก่องซ้อมา

ช. การมีอำนาจทางการเมือง หมายถึง การมีอำนาจและกำหนดทางการเมือง จะเป็นส่วนที่ทำให้บุคคลมีอำนาจแทรกซึ้งกันไป อำนาจทางการเมืองอาจมีผลถึงอำนาจทางดังนี้และเศรษฐกิจ ความความเป็นจริงดูที่มีอำนาจอย่างไรอย่างหนึ่งสามารถจะเอาอำนาจนั้นไปใช้กับผู้ใดได้ บุคคลซึ่งมีความมั่งคั่งสามารถจะให้ทั้งสถานภาพและอำนาจทางการเมือง บุคคลซึ่งมีสถานภาพสูงจะมีอิทธิพลทางการเมืองได้ และนักการเมืองก็จะมีผลประโยชน์ในทางสังคมและเศรษฐกิจ

ก. การมีเกียรติภูมิหรือเชื่อเดียงในสังคม โดยรู้จักฐานะหรือสถานภาพทางสังคม เช่น ฐานะความเป็นอยู่ การศึกษาหน้าที่การทำงาน ภาระในครอบครัว เช่น แสดงความโ้ออ่า ภูมิฐาน หรือแสดงความค่าท้อยทางคนอาจจะมีทรัพย์สินน้อยแค่ไหน ก็ออกในรูปของกรองหรือทอยอย่างโ้ออ่า ภูมิฐาน สังคมอาจยกย่องให้เกียรติเป็นกลุ่มนี้ฐานะสูงได้

Bredemirer and Stephenson (1962 : 318) กล่าวว่า การจัดลำดับขั้นทางสังคม หมายถึงความไม่เท่าเทียมกันในเรื่องท่อไปนี้

ก. ความไม่เท่าเทียมกันทางด้านเศรษฐกิจ หมายถึง ความไม่เท่าเทียมกันในเรื่องการกระจายสินค้าและบริการไปสู่ส่วนราชการในสังคม ทำให้บุคคลมีฐานะทางเศรษฐกิจแทรกซึ้งกัน และโอกาสความก้าวหน้าในชีวิต ค่านิยม ความเชื่อ และประสบการณ์ทางสังคมและรัฐธรรม์แทรกซึ้งกันไปด้วย

๙. ความไม่เท่าเทียมกันทางค้านเกียรติภูมิ หมายถึง การประเมินความหมายการให้รับความยกย่องเมื่อถือให้อยู่ในสภาพภาพและบทบาทในสังคมสูงต่ำไม่เท่ากัน กรณีที่สถานภาพทางสังคมแตกต่างกัน มักจะมีแบบแผนการคำนวณเชิงวิพากษ์ เช่น การศึกษา การแต่งกาย แบบแผนการบุคลิก การซักข้อสอบของใจที่แยกกัน

๑๐. ความไม่เท่าเทียมกันทางค้านอ่อนน้ำ อ่อนน้ำในที่นี้หมายถึง ความสามารถที่จะห้ามไว้ตามแนวทางที่ตนท้องการ อาจจะเป็นการห้ามหักอื่นยอมรับในสิ่งที่เราต้องการ หรือในทางครั้งอาจจะมีการใช้อ่อนน้ำไปในทางที่เด็กอยู่หมาย

Talcott Parsons (1962) กล่าวถึง การจัดลำดับชั้นทางสังคมว่า เป็นผลที่เกิดจากกระบวนการกระทำการทำของมนุษย์ กล่าวคือ มนุษย์เป็นผู้ประเมิน ความหมายของสิ่งทั่ว ๆ ในแบบของการกระทำ และคุณภาพของสิ่งเหล่านั้น ล้วนที่ใช้ในการประเมินความหมายคือ กำนันยมในสังคม สังคมจะค่าแรงอยู่ไก่ ก็ถูกการปฏิบัติในทำแผนที่แยกกัน ทำแผนที่มีความสำคัญมาก อาจจะหักห้องอาศัยความสามารถและความชำนาญมากกว่าทำแผนอื่น ๆ ซึ่งนั้นทำแผนนั้นจึงให้รับค่าตอบแทนสูง การให้ค่าตอบแทนหรือรางวัลในทำแผนทั่ว ๆ ไม่เท่ากันจึงทำให้เกิดการจัดลำดับชั้นทางสังคมขึ้น

แนวความคิดทฤษฎีหน้าที่ประโภชน์ (structural functional theory) พวกลักษณะหน้าที่ประโภชน์มีความเห็นว่า ช่วงชั้น เป็นเรื่องจำเป็นของสังคม และเป็นสิ่งที่จะพบในทุกสังคม โดยหน้าที่เพื่อให้สังคมคงอยู่ และมีระเบียบจากทฤษฎีนี้จึงจำเป็นท้องมีการให้รางวัล ซึ่งออก มาในรูปของการให้รับเกียรติ การยกย่อง การให้เส้นทาง

Young & Mack (1956) กล่าวว่า ชนชั้นทางสังคมที่แทรกต่างกันย่อมจะก่อให้เกิดความแทรกต่างกันในเรื่องศักดิ์โภปนี้

ก. แบบแผนการดำเนินชีวิต ไก้แก่ การค้าขายชีวิต การศึกษา สังคมของครอบครัวชีวิตความเป็นอยู่ประจำวัน รสนานธรรม รสนิยม และถุย ค่าทางรัฐธรรมนูญ ตลอดจนหัตถศิลป์ และบุคลิกภาพของคนในชนชั้นนั้น

ก. โอกาสของชีวิต ชนชั้นสูงจะมีโอกาสในชีวิตมากกว่าชนชั้น กำ เนื่อง โอกาสทางค้านการศึกษา ลุขภาพอนามัย การเลือกประกอบอาชีพ ตลอดจนการไก้รับการศักดิ์เกจทางสังคม ในการเข้าสังคมก็ย่อมมีโอกาสกว่า ชนชั้น กำ

จะเห็นได้ว่าสถานภาพทางสังคม หรือชั้นทางสังคมเป็นเครื่อง มืออย่างหนึ่งที่สามารถจะกำหนดพฤติกรรมหรือความประพฤติของบุคคลในสังคม ไก่เพราะว่าในชั้นเดียวตน (strata) บันนีปฏิสัมพันธ์กันมากกว่าบุคคล ที่อยู่กันละชั้น ตั้งนั้นพวกเขาก็จะมีความรู้สึกนิยม หัตถศิลป์ เป้าหมาย ประสมการณ์ในชีวิต รวมทั้งไก้รับและประโยชน์อย่าง ๆ กัน ตั้งนี้การศึกษา ถึงชั้นของคนในสังคมก็จะสามารถทำให้เข้าใจดี ความประณญา ความหมายของภาษา คำนิยม ความเชื่อ โอกาสและการศักดิ์สิทธิ์ของบุคคลนั้น

ในการศึกษาชั้นทางสังคมนี้ก็ว่ากันว่า ที่นี่ใช้เป็นเครื่องสำคัญ คือชั้นทางสังคมไก้แก่ อาชีพ การศึกษา รายได้ ชนิดของที่อยู่อาศัย และบริเวณที่อยู่อาศัย (Gordon , 1958)

ความแตกต่างของชนชั้นทางสังคมมักจะพบอยู่ในทุกสังคม จึงแม้
ว่าหลักเกณฑ์ที่นำมาใช้ในการรักษาชนชั้นทางสังคมจะแตกต่างกันไปก็ตาม
หลัก Marxian ให้อธิบายไว้ว่า ค่าตอบแทนหรือแรงงานในค่าแรงนั่งแทรกต่าง^{กัน}เนื่องจาก ชนชั้น (class) เกรดของชนชั้นทางสังคมของประชากร
สามารถนำมาพิจารณาหรืออธิบายถึงการมีส่วนร่วมทางสังคม โดยเชื่อว่าบุคคล
ที่มีความแตกต่างกันในเรื่อง อาชีพ การศึกษา รายได้ จะมีส่วนร่วมทาง^{เศรษฐกิจและสังคม}ในปริมาณที่แตกต่างกัน

ทฤษฎีการกระทำการทางสังคม (Theory of Social Action)

Parsons (1962) ให้อธิบายถึงการกระทำการทางสังคม ซึ่งรวมเอาผู้
กระทำการและผู้ที่สนับสนุนกระทำการที่มีผลต่อสถานการณ์ ดูเบ็นที่สำคัญ
ของทฤษฎีนี้คือ ผู้สนับสนุนกระทำการ ที่คนที่นี้เรียกว่าอย่างหนึ่งว่า
orientation พฤติกรรมของบุคคลมีลักษณะที่สำคัญ 4 ประการ

- ก. พฤติกรรมนั้นมีเป้าหมายหรือจุดหมายปลายทาง
- ข. พฤติกรรมนั้นเกิดขึ้นในสถานการณ์
- ค. พฤติกรรมนั้นมีข้อกำหนด
- ง. พฤติกรรมนั้นเกี่ยวข้องกับการใช้สังกัดความสามารถหรือแรง
จูงใจ

กัวย่างเข็น นายแคง ศิบะดยันท์ไปกดปุ่มที่หัวเสื้อแบบนั่ง

- (1) การกดปุ่มเป็นจุดหมายปลายทาง
- (2) สถานการณ์ คือ ถนน รถบัส
- (3) การใช้สังกัดเป็นข้อกำหนด

วิธีการที่จะไปถึงทางเดียว (4) เขาต้องใช้สังเพื่อที่จะไปให้ถึงที่นั่น ดังนั้นพฤติกรรมซึ่งถูกวิเคราะห์แล้วก็กล่าวข้างต้น เรียกว่า การกระทำ (action) ซึ่งจะต้องทำการวิเคราะห์ในเงื่อนไขที่นี้ กิจกรรมที่คาดหวัง สถานการณ์ซึ่งกำหนดของพฤติกรรม และผลลัพธ์ที่ได้ไป หรือแรงจูงใจที่เกี่ยวข้อง พฤติกรรมซึ่งวิเคราะห์ในเงื่อนไขเหล่านี้คือ การกระทำ การกระทำของแก่บุคคลเป็น การกระทำของผู้ที่ซึ่งเกิดขึ้นในสถานการณ์ที่ประกอบด้วย objects และ objects ในที่นี้อาจจะเป็น ผู้กระทำ หรือวัสดุทางวัฒนธรรม หรือภัยภาพผู้กระทำแต่ละคนมีระบบความสัมพันธ์กับ objects เช่น ทรัพยากร เงื่อนไข อุปสรรค หรือ ศัญลักษณ์ซึ่งเรียกว่า "systems of orientation" หมายถึง แนวความคิดที่ว่าผู้กระทำเข้าใจว่าเขาต้องการอะไร และเขาเห็นเป็นอย่างไร เป็นตน Parsons กล่าวว่า การกระทำไก่ ๆ ของมนุษย์ย่อมจะชี้ให้เห็นอยู่กับ

1. บุคลิกภาพของแก่บุคคล (personality)
2. ระบบสังคมที่บุคคลนั้นเป็นสมาชิกอยู่ (social system)
3. ระบบวัฒนธรรม (culture) ในสังคมที่บุคคลนั้นเป็นสมาชิกอยู่ และวัฒนธรรมนี้จะเป็นศักดิ์สิทธิ์กับการกระทำที่เกี่ยวกับความคิดหรือความเชื่อ (ideas or beliefs) ความสนใจ (primary of cathectic interest) และระบบค่านิยมของบุคคล (system of value orientation)

ปัจจัยที่ 3 ประการที่กล่าวข้างต้นจะมีความเกี่ยวพันซึ่งกันและกันและเป็นการกระทำ (action) ของบุคคลซึ่งมา

ทฤษฎีระบบสังคม (theory of social system)

Loomis (1960) ได้กำหนดขอบเขตในการวิเคราะห์โครงสร้างสังคม (social structure) ระบบสังคม (social system) ประกอบด้วยองค์ประกอบ (elements) มากมายหลายชนิดที่ขอมูลกัน elements เป็นหน่วยของการวิเคราะห์ (unit of analysis) Loomis กล่าวว่า การกระทำทางสังคมเป็นกิจกรรมของหน่วยสังคม (social unit) สังคมวิทยาสนใจศึกษาการกระทำการหรือปฏิบัติทางสังคม ที่เกิดขึ้นเป็นกิจกรรม จะถูกจัดเป็นความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล โครงสร้างของสังคม หมายถึง สังคมและความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบ (elements) ทั่ว ๆ ที่ทำให้การดำเนินกิจกรรมเป็นไปอย่างมีระเบียบและเป็นระบบ ระบบสังคม มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับ บุคคลทั่ว ๆ ในสถานการณ์ สังคม (society) ประกอบไปด้วยกิจกรรม ที่มีการแลกเปลี่ยนกันซึ่งจะมีลักษณะแตกต่างกัน ทั้งในสังคม ระบบสังคมบางอย่างมีความมั่นคง มีโครงสร้างที่แน่นอนและคงอยู่ตลอดไป แต่บางระบบอาจจะมีลักษณะซึ่วคราว สังคมและระบบสังคม มีองค์ประกอบ และขั้นตอนการเหมือนกัน ซึ่งมีความสำคัญในการวิเคราะห์การกระทำทางสังคม Loomis กล่าวถึงองค์ประกอบของโครงสร้างสังคม 9 ประการด้วยกันคือ ความเชื่อ ความรู้สึก ความรู้สึก ความหล่อหลอม ปัจจัยภายนอก ลักษณะ บทบาทและสถานภาพ อ่านจากการบังคับใช้ และสิ่งอันนวยความสะดวก และขั้นตอนการ (processes) 6 ประการ ที่ใช้ในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของระบบทั่ว ๆ และปรับปรุงให้เข้ากับแรงเสริมจากภายนอกในการเปลี่ยนแปลง ซึ่งได้แก่ การสื่อสาร สารสนเทศ ความเกี่ยวเนื่อง

ของระบบและความเป็นสถาบัน การอบรมในเรียนรู้ระเบียบทางสังคม และการควบคุมทางสังคม และเข้าใกล้เสนอเงื่อนไข ๓ ประการของการกระทำทางสังคม ไก้แก่ อาชญาเชก ชนาค และเวลา นอกจากนี้ยังมีรูปแบบของการปฏิสัมพันธ์กัน ๒ ชนิด ประเททที่หนึ่งไก้แก่ external pattern ซึ่งเป็นรูปแบบของการปฏิสัมพันธ์ระหว่างโครงสร้างกับองค์ประกอบและขบวนการที่ถูกควบคุม ประเททที่สองไก้แก่ internal pattern ซึ่งเป็นรูปแบบของการปฏิสัมพันธ์กัน ประกอบด้วยความสัมพันธ์ ซึ่งมีอุปรวณอยู่ที่การแสดงออกซึ่งความรู้สึกของสมาชิกกลุ่มนั้น องค์ประกอบปฐมภูมิในแบบนี้ไก้แก่ ความรู้สึก (sentiments) องค์ประกอบ (elements) และขบวนการ (processes) บางทัวเป็นศูนย์รวมที่มีอยู่ทั้งในรูปแบบภาษาในและภาษาของ

ทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงแบบมีแผน (Theory of Planned Change,)

Lippitt, Watson and Westley (1964) ไก้อธิบาย เกี่ยวกับการที่จะปรับปรุงระบบบุคลิกภาพ (personality system) หรือระบบสังคม (social system) การที่จะเปลี่ยนแปลงทัศนคติของคน เขาอธิบายว่า เป้าหมาย (goals) และค่านิยม (value) เป็นสิ่งที่ชี้ นำพฤติกรรมของบุคคล การเปลี่ยนแปลงทัศนคติจะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลง พฤติกรรม และการที่จะเปลี่ยนแปลงทัศนคติของบุคคลให้จะท่องคำนึงถึงหัว ศูนย์นำการเปลี่ยนแปลงผู้รับการเปลี่ยนแปลง เทคนิคและวิธีการที่จะใช้ใน การเปลี่ยนแปลง และที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือ การบังคับ (forces) ซึ่งประกอบด้วยค่านิยม (value) และเป้าหมาย (goals) ที่จะเป็นหัว กระตุ้นให้เกิดการเปลี่ยนแปลงไก่เร็วขึ้น หากเราแบ่งการบังคับ (forces) ออกเป็น ๓ ประเทท ไก้แก่

1. **Change forces** เป็นศักยภาพที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพุทธิกรรม โดยที่บุคคลอาจจะแสดงความไม่พอใจกับสภาพเดิมที่เป็นอยู่ ซึ่งอาจจะท้องเบชิญ์กับความอุดมยากชากัดดัน มีจิตใจ เช่น อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ยาภูษาโรค และที่อยู่อาศัย เกิดแรงจูงใจที่จะเปลี่ยนแปลงสภาพธิวัต ความเป็นอยู่ให้ดีขึ้น
2. **Resistance forces** เป็นศักยภาพที่บุคคลไม่ยอมรับการเปลี่ยนแปลงใหม่ ๆ ซึ่งอาจจะเกิดขึ้นจากความไม่รู้ หรือไร้ความสามารถที่จะเปลี่ยนแปลง หัวอย่างของการท้อท้าน ไก้แก่ ความกลัว ถูความรู้สึกเสียง ความล้มเหลว หรือปัญมั่นในวิธีการหรือชนธรรมเนียมประเพณีดังเดิมอย่างยังคงนั้น ไม่ยอมรับและปฏิบัติการลิ่งใหม่ ๆ หรืออาจจะมีประสมการณ์ที่ไม่เกิดสถานการณ์น้ำก่อน จึงทำให้เกิดความรู้สึกผึ้งใจไม่ยอมรับลิ่งใหม่
3. **Interference forces** เป็นที่ที่จะเข้าไปรบกวนและซัก查วังไม่ยอมให้มีการเปลี่ยนแปลง หมายang ครั้งอาจจะไม่เกี่ยวข้องโดยตรงกับขบวนการเปลี่ยนแปลงและอาจจะสูญเสียไปจากการณ์ แท้ในทางครั้งที่จะเป็นศักยภาพที่ก่อให้การเปลี่ยนแปลงบรรลุผลสำเร็จได้

นอกจากนี้พวกเขายังได้เสนอกลยุทธ์สำหรับผู้นำการเปลี่ยนแปลง และระยะเวลาทั้ง ๆ ของการเปลี่ยนแปลง กลอกรัฐธรรมนูญเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพล ต่อระบบผู้รับการเปลี่ยนแปลงในการยอมรับความคิดเห็นของรัฐบาลใหม่ ๆ ปัจจัยเหล่านี้ได้แก่

ก. เป้าประสงค์ (goals) ใน การนำการเปลี่ยนแปลง มาสู่ระบบผู้รับบริการนั้น ผู้นำการเปลี่ยนแปลงจำเป็น ต้องให้การช่วยเหลือระบบผู้รับบริการ โดยการสร้าง เป้าประสงค์ของการเปลี่ยนแปลง พวกเขายังต้อง แนะนำระบบผู้รับบริการว่าควรจะทำอะไรและคุณวิธี การอย่างไรเพื่อให้บรรลุเป้าประสงค์เหล่านั้น

ข. ความคาดหวัง (expectations) ความคาดหวัง ของผู้นำการเปลี่ยนแปลงควบคู่กับความคาดหวังของ เพื่อนและญาติพี่น้องของผู้รับบริการ ผู้รับการเปลี่ยน แปลงอาจรู้สึกว่าการเปลี่ยนแปลงถูกเนื้อหาเป็นสิ่งที่เข้า ต้องการมีเหตุผลเหมาะสมดี และผู้อื่นก็ต้องการให้เข้า เปลี่ยนแปลง ความรู้สึกที่ผู้อื่นมีต่อเขาจะเป็นผลสัมฤทธิ์ ไปผลักดันให้ระบบผู้รับบริการยอมรับความคิดเห็นของรัฐบาลใหม่ ๆ

- ก. ข้อสูญเสีย (commitment) ข้อสูญเสียเป็นแรงจูงใจ
ที่ต้องการให้เกิดการเปลี่ยนแปลง Lippit ,
Watson and Westley ได้กล่าวว่าสูญเสียการเปลี่ยน
แปลงหมายความที่ทำงานกับองค์กรและชุมชน ได้ยัง^{ไม่}
ในเรื่องความร่วมมือร่วมใจกันว่าเป็นมิจฉัยที่สำคัญที่สุด
อิทธิพลของการทำงานรวมกัน ของระบบผู้รับการ
เปลี่ยนแปลง ถ้าผู้รับบริการมีความสัมพันธ์กันอย่างใกล้
ชิด ก็แสดงว่าผู้รับบริการมีความรู้สึกสูญเสียการเปลี่ยนแปลง
กังวลกังวลน้ำใจการเปลี่ยนแปลงจะกระทบอย่างไรยานสร้างความ
สัมพันธ์และความเป็นอิสระหันหนึ่งอันเดียวแก่กันระหว่างผู้รับ
บริการ หันหนึ่งเพื่อจะเป็นแรงกระตุ้นให้เกิดการเปลี่ยน
แปลงในที่สุด
- ก. การบังคับ (force) มีจดหมายฯ ชี้แจงอาจนำไปเพิ่ม
หรือไปลดความพึงอ่อนของระบบผู้รับการเปลี่ยนแปลง
คือ การบังคับ (force) การบังคับ แม้จะออกเป็น
3 ชนิด ได้แก่ (1) การบังคับให้เปลี่ยนแปลง
(2) 恫吓ทาง (3) การรบกวน การบังคับให้
มีการเปลี่ยนแปลงมีจุดกำเนิดอยู่ในสถานการณ์ซึ่งช่วย
ทำให้ผู้รับบริการเก็บใจที่จะยอมรับการเปลี่ยนแปลง
สิ่งใหม่ ๆ ส่วนการที่อ่านนั้นก็มีจุดกำเนิดอยู่ในสถาน
การณ์เช่นเดียวกัน แต่จะไปลดความเก็บใจที่จะเปลี่ยน
แปลงลง ส่วนการรบกวนนั้นก็เป็นกิจกรรมสำคัญผู้รับบริการ

ให้ยอมรับgradeทำพฤติกรรมใหม่ หรืออาจจะเข้าไปรัก
ช้างไม้ให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในศักดิ์ของผู้รับบริการ

๑. โอกาส (opportunity) ทฤษฎีนี้เน้นในเรื่องความ
สมศักดิ์ระหว่างผู้นำการเปลี่ยนแปลงและระบบผู้รับบริการ
โดยที่ผู้นำการเปลี่ยนแปลงเสนอหรือเปิดโอกาสให้ระบบ
ผู้รับบริการได้ทดสอบวิธีการหรือเทคนิคใหม่ ๆ ก่อนที่
จะขยายผลไปทั่วทั้งบริษัท ฯ เช่น การแนะนำให้
เกณฑ์การรู้สึกการใช้ปุ่มเคนเมื่อข้าวพันธุ์ใหม่ก็จะต้อง
มีการสาธิตทดลองให้เห็นประโยชน์ของการใช้ปุ่มเคน
และข้าวพันธุ์ใหม่ และเปิดโอกาสให้เราสามารถลอง
ปฏิบัติภารกิจของตนเองเสียก่อน เมื่อเราเห็นว่าได้ประโยชน์
คุณค่า เชา ก็จะยอมรับและนำไปปฏิบัติคือไป
๒. ความสามารถ (ability) ในทางกรังผู้รับบริการ
จะเกิดความกลัวที่จะยอมรับการเปลี่ยนแปลงในสิ่งใหม่ๆ
ทั้งนี้เพราะเราอาจจะรู้สึกว่าเราไม่มีความสามารถที่จะปฏิบัติ
ให้ ดังนั้นการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มศูนความรู้และทักษะให้
แก่ระบบผู้รับบริการ เพื่อให้เกิดความสามารถที่จะ
ปฏิบัติการให้สำเร็จเป็นสิ่งที่จำเป็นอย่างยิ่ง
๓. การสนับสนุน (support) ในทางกรังการช่วยเหลือ
จากผู้นำการเปลี่ยนแปลงโดยตรง มีบทบาทสำคัญมาก
ในขั้นตอนการของการเปลี่ยนแปลง ซึ่งจะช่วยสนับสนุน
ให้ระบบผู้รับบริการเข้าร่วมในโครงการเปลี่ยนแปลงทั้งๆ

ทฤษฎีการตัดสินใจและการกระทำการทางสังคม (The Multiple Factors

Theory of Decision Making and Social Action)

ทฤษฎีที่กล่าวมาแล้วข้างต้นได้อธิบายถึงปัจจัยทั่วๆ ที่มีอิทธิพลต่อการกระทำการทางสังคมอย่างมุชย์ ซึ่งปัจจัยดังกล่าวมีทั้งที่เห็นอกเห็นใจและแยกกันออกไว้ ซึ่งให้มีอิทธิพลต่อความคิดเห็นของบุคคลที่มีผลต่อการกระทำการทางสังคมเป็นหลักเช่นเดียวกับอิทธิพลของบุคคลที่มีผลต่อการกระทำการทางสังคม ท่านผู้นี้คือ William W. Reeder (1971) ซึ่งเข้าเห็นว่าโดยทั่วไปแล้วรูปแบบทางคิดวิทยาสังคม (social psychology) ที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจและการกระทำการทางสังคมของมนุษย์นั้น มักสังคมวิทยาส่วนใหญ่มักจะมองในแง่ที่ว่า สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอกจะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจและการกระทำการทางสังคม แต่ Reeder เชื่อว่าปัจจัยภายนอกจริง ๆ แล้ว ในมิติอิทธิพลโดยตรงของการตัดสินใจ แยกออกจะแบ่ง成 สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมเหล่านี้มาสู่หัวคน ๆ นั้น ซึ่งการแบ่งปันปัจจัยภายนอกมาสู่หัวบุคคลนี้จะอยู่ในรูปของความเชื่อ (beliefs) และความไม่เชื่อ (disbeliefs) ซึ่งความเชื่อและความไม่เชื่อนี้จะเป็นเหตุผลที่จะทำให้บุคคลตัดสินใจเลือกกระทำการทางสังคม ดังนั้นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจไม่ได้เกิดจากปัจจัยภายนอกโดยตรง ในการตัดสินใจและการกระทำการทางสังคมของบุคคลจะประกอบด้วยความเชื่อและความไม่เชื่อนหลาย ๆ อย่างรวมกัน เขายังอธิบายว่า การกระทำการทางสังคม (social action) นั้นประกอบด้วยปัจจัยของบุคคลหลายประการ ไม่ใช่แค่ปัจจัยเพียงปัจจัยหนึ่ง และบุคคลอาจจะตัดสินใจกระทำการทางสังคมของบุคคลหลายประการ หรือปัจจัยที่ทำให้เกิดการตัดสินใจจะแยกกันก็ได้ Reeder จึงให้ความร่วมกันของปัจจัยที่จะมีผลต่อการ

กระทำของมนุษย์ และໄກແຍກรูปแบบของการแสดงออกชิ้นการกระทำทางสังคม (forms of social action expression) ไว้ในทฤษฎีระดับที่ 5 ของ เขากล่าวว่า ก็อ ล จ า ว น ที่ 5 คือ สิ่งท่าง ๆ ทั้งกล่าวมีอิทธิพลต่อการกระทำทางสังคมของมนุษย์ รูปแบบของการแสดงออกชิ้นการกระทำทางสังคม (forms of social action expression) 4 รูปแบบໄກແຍກ

- ก. ความคิดเห็น (opinions) เป็นความเชื่อหรือความคิดของบุคคลที่มีค่าลึกลับไว้ในหัวใจ ซึ่งความคิดเห็นของบุคคลจะแทรกซ่อนอยู่ในประสมการณ์และความรู้ที่เข้าใกล้รับ
- ข. อารมณ์หรือความรู้สึก (sentiments) หมายถึงความรู้สึกหรืออารมณ์ที่บุคคลมีต่อบางสิ่งบางอย่างที่อยู่รอบ ๆ ตัวเอง ซึ่งจะมีความรู้สึกที่ดีและไม่ดี อาจจะแสดงออกมาทางสันดานและทางเนื้อคิกรือพูดถึงสิ่งนั้น เช่น ความรู้สึกที่ค้านลิ่งไก่สิ่งหนึ่งและเนื่อเข้าพูดสิ่งนั้นเข้าจะเกิดอารมณ์หรือรู้สึกโกรธและไม่พอใจในสิ่งนั้น
- ค. การคาดคะเนเหตุการณ์ของตน (hypothetical action) ก็อ ล จ า ว น ที่ 5 ของการแสดงออกชิ้นการกระทำทางสังคมที่เข้าจะแสดงออกไปโดยเขาระทึกใจจากผู้อื่นยังคงที่ ผลเสียของกิจกรรมที่จะกระทำการที่จะกระทำทุกครั้งนั้นก่อน ๆ ถ้าพฤติกรรมที่เข้าจะแสดงออกไป จะໄດ້ผลเสียมากกว่าผลที่เข้าก็จะไม่กระทำ

๔. พฤติกรรมที่แสดงออก (gross behavioral response)

หมายถึง พฤติกรรมที่แสดงออกจริง ๆ หลังจากผ่านชั้นตอนของ การคาดคะเนพฤติกรรมของบุคคลนั้น ๆ และ

Reeder ให้อธิบายถึงเหตุผลในการกระทำสิ่งหนึ่งหนึ่งในของ นิยมที่น้อยกว่าปัจจัยหลายประการ ซึ่งเรียกว่า ความเชื่อและความไม่เชื่อ (beliefs and disbelief) เหตุผลในการกระทำของนิยมที่ Reeder กล่าวถึงคือ

ปัจจัยดึงดูด (pull factors)

1. เป้าหมาย (goals)
2. ความเชื่อ (belief orientation)
3. ค่านิยม (value standard)
4. นิสัยและชุมชนนิยมประเพณี (habits and custom)

ปัจจัยบังคับ (push factors)

5. ความคาดหวัง (expectations)
6. ข้อผูกพัน (commitments)
7. การบังคับ (force)

ปัจจัยสนับสนุน (able factors)

8. โอกาส (opportunity)
9. ความสามารถ (ability)
10. การสนับสนุน (support)

Reeder ໄກ້ຂົນຍືງແນວຄວາມຄີກເກີ່ວກນົ່ງຈົບຮູ້ອສາເຫຼຸ້າ
ຈະມີຜລທົກກາຣກະທ່າທາງສັງຄນ ກັນນີ້

1. ໃນສຖານກາຣພ້ອງກາຣກະທ່າທາງສັງຄນ ຈະເກີ່ວຂອງກົມ
ພຸດທິກາຣນຂອງນຸກຄລ່າຍຄນ ຊຶ່ງແກ່ລະຄນີຈະມີເຫຼຸ້າໃນກາຣສົນໃຈທີ່ຈະກະທ່າ
ຮູ້ອີນກະທ່າ

2. ນຸກຄລ່ອງກາຣຈະກົດສົນໃຈຫົ້ວແສກງກາຣກະທ່າບັນຫຼຸງານ
ຂອງກຸ່ມເຫຼຸ້າໃໝ່ສອກລ້ອງຫົ້ວກຽງກັບຄວາມທ້ອງກາຣຂອງເຂົາໃນສຖານກາຣນີ້ ។

3. ມົ່ງຈົບຮູ້ອີນເຫຼຸ້າໃໝ່ຜົນປົງກົດສົນໃຈເອງຈະກະນັກນົ້ວໃຫ້ນັກ
ທີ່ແກກກໍາງົນໃນກາຣເລືອກເຫຼຸ້າໃໝ່ມົ່ງຈົບທີ່ຈະມາມີອີ່ພິພລທົກກາຣສົນໃຈ

4. ເຫຼຸ້າໃໝ່ມີອີ່ພິພລທົກກາຣສົນໃຈນີ້ ອາຈຈະມີເຫຼຸ້າ 5 ຮູ້
6 ປະກາຣນົ້ວມາກວາຈາກຈໍານວນເຫຼຸ້າໃໝ່ມົ່ງຈົບທີ່ມີອີ່ພິພລທົກກາຣກະທ່າ
ທັງ 10 ປະກາຣທີ່ກໍລ້າວນາແລ້ວ

5. ເຫຼຸ້າໃໝ່ກົດສົນໃຈນີ້ໃໝ່ເປັນຈະກົດເກີ່ວົນພັກວົມກົນ
ທັງ 10 ປະກາຣໃນກາຣສົນໃຈໃນເຮືອງໜຶ່ງ ។

6. ກຸ່ມຂອງມົ່ງຈົບ ຮູ້ເຫຼຸ້າໃໝ່ມີອີ່ພິພລທົກກາຣກະທ່າທາງ
ສັງຄນນີ້ຍ່ອມຈະມີກາຣເບີລື່ນແປ່ງໄດ້

7. ໃນນາງສຖານກາຣພື້ນ້ອຍກັງທີ່ຈະນິທາງເລືອກສອງຮູ້ອສາ
ທາງ ເພື່ອທີ່ຈະສອນກອບທົກສຖານກາຣນີ້

8. ພູ້ກະທ່າຫົ້ວພູ້ກົດປິໃຈອາຈຈະເລືອກທາງເລືອກໂກຍເຊົາ
ຊຶ່ງແກກກໍາງົນອອກໄປໃນແກ່ລະນຸກຄລ

9. ເຫຼຸ້າໃໝ່ທີ່ຈະກົດສົນໃຈສາມາດທີ່ຈະເໜີໄກ້ຈາກທາງເລືອກທີ່ຖູກ
ເລືອກແລ້ວ

สรุปแนวความคิดที่นฐานของทฤษฎีการศึกษาใจและ
การกระทำทางสังคม

1.

យុទ្ធសាស្ត្ររបាយការងារ

- ប្រភេទនៃយុទ្ធសាស្ត្ររបាយការងារ**
1. ឯកតា
 2. ការណែនាំ
 3. ឯកសារ
 4. អងគារខ្លាតិន្នូរ

2.

សរាប់លើងព័ត៌មាន

1. ឯកតា
2. អងគារ
3. ឯកសារ ឬវិធាន
4. ស៊ីវិជ្ជកម្ម
5. ភីស
6. តួនាទីនៃវិទ្យិវិក
7. គុណភាពធម៌
8. ការងារ
9. ស្នូលក្ខណៈ
10. ការក្រោមឱ្យរឹងកិច្ចការ
11. ផែនីមួយៗនៃតាមរឿង
12. ប្រិយាយ
13. គុណភាព
14. តួនាទីកុំព្យូទ័រនិងយុទ្ធសាស្ត្ររបាយការងារ

3. คุณลักษณะของบุคคล และสมាជิกรขององค์การ

- | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>ก. คุณลักษณะที่นำไป</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. อายุ 2. เพศ 3. เขื่อชาติ 4. สัญชาติ 5. การศึกษา 6. สถานภาพทางเศรษฐกิจ-สังคม 7. รายได้ 8. สถานที่อยู่อาศัย 9. สุขภาพอนามัย 10. สถานภาพการสมรส | <p>ก. คุณลักษณะเฉพาะ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. อาชีพ 2. การนิยมพัฒนาการเมือง 3. การมีมืออาชีวะ 4. การเป็นสมาชิกขององค์การ 5. การดำรงตำแหน่ง 6. งานอดิเรก 7. ความสามารถพิเศษ 8. การประสมความสำเร็จ 9. การห่วงเหี้ยง 10. การเป็นหน้าร |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

4. รูปแบบของการกระทำทางสังคม (รูปแบบพฤติกรรมโถกตอบ)

1. ความเชื่อและความคิดเห็น
2. อารมณ์หรือความรู้สึก
3. การกระทำทางสังคม
4. พฤติกรรมที่แสดงออก

15.

ขบวนการภายนอก

1. ข้อมูลนำเข้า
2. ประชุมการพัฒนา
3. ข้อมูลนำเข้าในสถานการณ์ครisis
4. การกระทำทางสังคม (พฤติกรรมโถกต้อม)

16.

การเลือกของผู้ทำ

ขบวนการ การเลือกของผู้ทำ 6 ขั้น

1. การเลือกกลุ่มอ้างอิง
2. การเลือกตามลำดับความมีอิทธิพลของกลุ่มอ้างอิง
3. การศึกษาใจยอมรับหรือไม่ยอมรับข้อมูล เชื่อหรือไม่เชื่อ
4. การศึกษาใจในเรื่องกลุ่มมีจิตยานิสตานการณ์และการเปลี่ยน
เดิมนำหน้ากันในแต่ละมิติ
5. การเลือกฐานแบบของพฤติกรรมโถกต้อมที่สังคมเป็นอยู่เสนอ
6. การศึกษาใจที่จะถูกความรักແ Ying โดยการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม
หรือการเปลี่ยนแปลงความเชื่อ

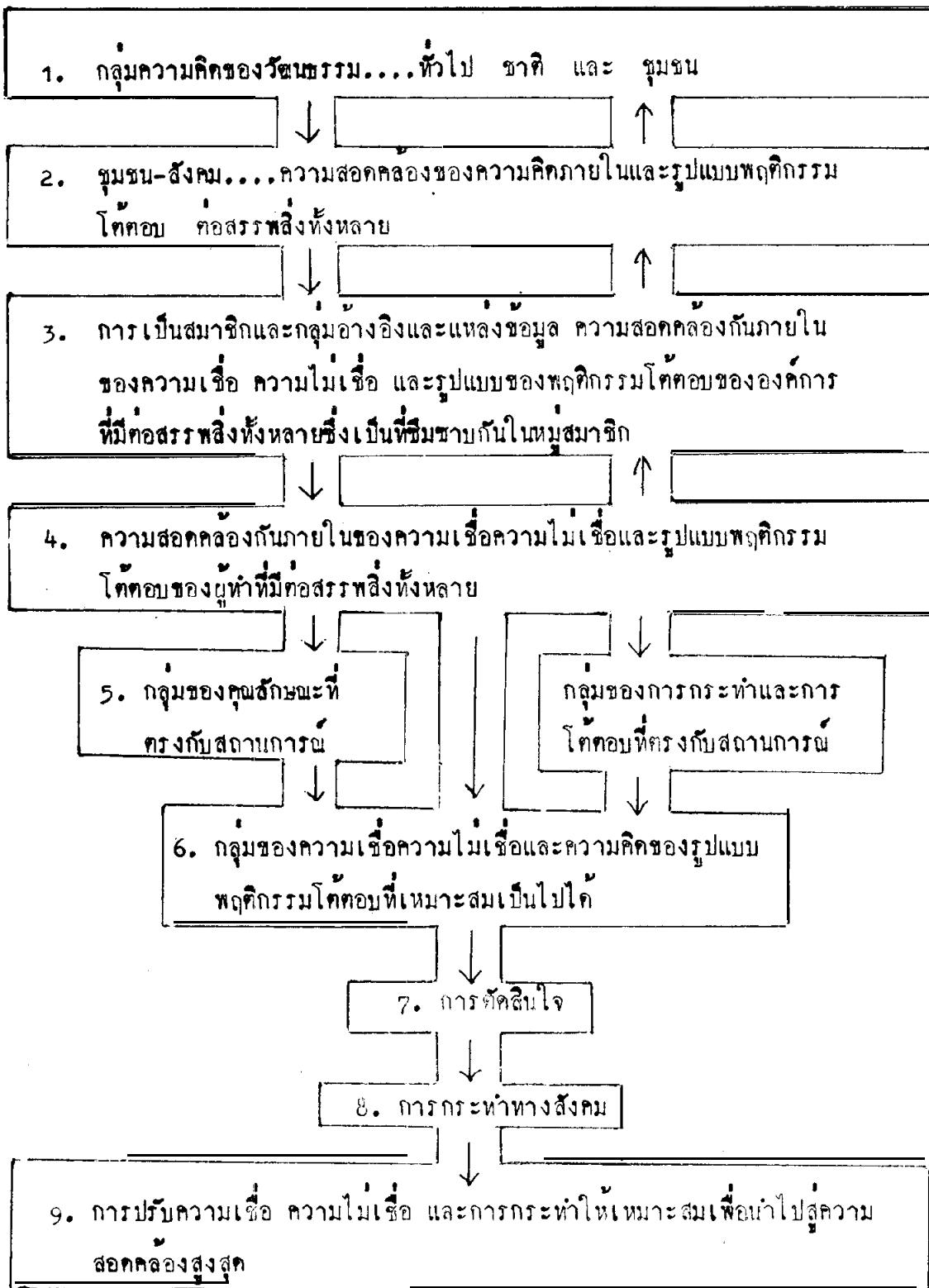
17.

การมีส่วนร่วมของผู้ทำ

แบบของการมีส่วนร่วม

1. การมีส่วนร่วมในขบวนการ สังเกตการณ์และการแสวงความคิด
2. การมีส่วนร่วมใน พิธีการหรือรูปแบบที่เสนอโดยผู้อื่น
3. การมีส่วนร่วมในรูปแบบที่ได้เลือกสรรแล้วโดยผู้ทำ
4. การมีส่วนร่วมในรูปแบบที่ผู้ทำได้ทำการศึกษาแล้วจากคลาย
แบบหรือได้พัฒนารูปแบบของการมีส่วนร่วมอย่างที่ต้องการแล้ว

18. ความสัมพันธ์ระหว่างแนวความคิดที่สำคัญในหดยีการศึกษาและกระบวนการ
กระทำทางสังคม



19. ความสัมพันธ์ระหว่างแนวความคิดที่สำคัญในทฤษฎีการศักดิ์สิทธิ์และการกระทำทางสังคม

ระดับที่ 1 - ความสัมพันธ์ภายใน

ในสถานการณ์-กุญแจของปัจจัยความเชื่อและความไม่เชื่อ.....

องค์ประกอบของการศักดิ์สิทธิ์และการกระทำทางสังคม

ปัจจัยคิงกูก

1. ความเชื่อ
2. เป้าหมาย
3. ค่านิยม
4. นิสัยและชีวเมือง

ปัจจัยบวก

5. ความคาดหวัง
6. ข้อมูลพื้น
7. การบังคับ

ปัจจัยส่งเสริม

8. โอกาส
9. ความสามารถ
10. การสนับสนุน

เนื้อหาประกาย

ความคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมโถกคอบที่เหมาะสมที่มี
ต่อสรรษสิ่งทั้งหลายในสถานการณ์

การศักดิ์สิทธิ์เกี่ยวกับรูปแบบของการกระทำ (การโถกคอบ)

ทิศทางและการปฏิบัติสังคม

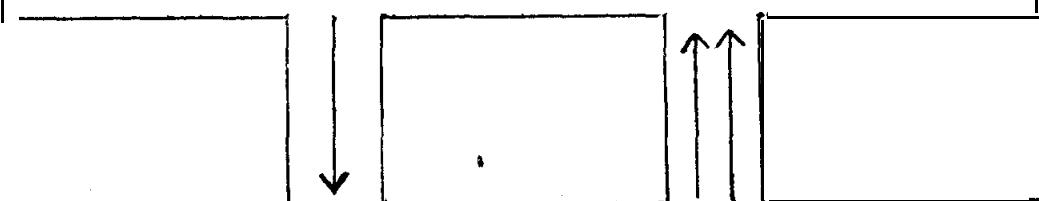
ระดับที่ 2
ความสัมพันธ์ภายนอก

การกระทำทางสังคมในสถานการณ์ "x" พฤติกรรมโถกคอบ

1. การแสดงความคิดเห็นและความเชื่อ
2. การแสดงอารมณ์และความรู้สึก
3. การคาดคะเนพฤติกรรม
4. การแสดงพฤติกรรมโถกคอบของมา

20. การปฏิสัมพันธ์ระหว่างการกระทำและความเชื่อและความไม่เชื่อ

ความเชื่อและความไม่เชื่อของผู้ท่า
เกี่ยวกับสรรพลักษณะน้ำ



การกระทำของผู้ท่าก่อสรรพลักษณะน้ำ

21. การเปลี่ยนแปลงทางสังคม

แบบของการเปลี่ยนแปลงทางสังคม

1. การเปลี่ยนแปลงทางรัฐธรรม...ความหมาย
2. การเปลี่ยนแปลงทางสังคม...รูปแบบการกระทำ
3. การเปลี่ยนแปลงของชุมชนและภาค...รูปแบบการกระทำในท้องถิ่น
4. การเปลี่ยนแปลงขององค์กร...ความเชื่อและความไม่เชื่อ และรูปแบบพฤติกรรมโดยชอบขององค์กร
5. การเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพ...ความเชื่อ, ความไม่เชื่อ และรูปแบบพฤติกรรมโดยชอบของบุคคล
6. การเปลี่ยนแปลงสถานการณ์การกระทำการทางสังคม...
การเปลี่ยนแปลงผู้ทำ สิ่งทั่ง ๆ ปัญหา
ความเชื่อ และความไม่เชื่อ หรือรูปแบบพฤติกรรมโดยชอบของผู้ทำ

การเลือกองค์ประกอบในนโยบาย

พื้นฐานมาจากหลักความสอด

คล้องกันจะนำไปสู่.....

ความมั่นคงของความเชื่อ

→ ความไม่เชื่อและรูปแบบ

ของพฤติกรรมโถกคบ

องค์ประกอบของข้อมูลที่ไม่สอด

คล้องกันจากแหล่งที่เข้มแข็งจะ

นำไปสู่.....

แหล่งที่เข้มแข็ง

1. ประสบการณ์ส่วนตัว

2. การยอมรับประสบการณ์

ส่วนตัวของผู้อื่น

3. ภูมิ관ิจฉารณ์

4. แหล่งที่มีอำนาจหรือมีอิทธิพลเช่นชาญ

5. กลุ่มอาชีวะ

6. แหล่งที่ยอมรับว่ามีอำนาจพิเศษ

7. ข้อมูลพิเศษที่เกี่ยวกับลุ่มน้ำ

ประกายที่เข้มแข็ง

การเปลี่ยนแปลงความเชื่อ

→ ความไม่เชื่อและรูปแบบ

พฤติกรรมโถกคบ

ความมุกพันอย่างเห็นได้ชัดความ

มั่นใจในความเชื่อและระดับของ

อารมณ์และความรู้สึกที่รุนแรงจะ

นำไปสู่.....

ความมั่นคงของความเชื่อ

→ ความไม่เชื่อและรูปแบบของ

พฤติกรรมโถกคบ

ความมุกพัน ความเชื่อมั่นและ

ความรู้สึกในระดับปานกลาง

จะนำไปสู่.....

ความง่ายในการเปลี่ยน

→ แปลงความเชื่อ ความไม่เชื่อ

และรูปแบบของพฤติกรรมโถกคบ