

เอกสารประกอบการสอน  
ชุดวิชา 91350 การเป็นผู้นำ มนุษย์สัมพันธ์ และจิตวิทยา  
สำหรับเกษตรกร

หน่วยที่ 9 แนวคิดเกี่ยวกับจิตวิทยากับงานส่งเสริมการเกษตร

อาจารย์เจนณรงค์ เทียนสว่าง

สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

## สารบัญ

เนื้อหา	หน้า
แบบประเมินตนเองก่อนเรียน	3
แผนผังความคิดประจำหน่วย	6
แผนการสอนประจำตอนที่ 9.1	9
สาระสำคัญเรื่องที่ 9.1.1	10
สาระสำคัญเรื่องที่ 9.1.2	12
สาระสำคัญเรื่องที่ 9.1.3	14
กิจกรรมตอนที่ 9.1	17
แผนการสอนประจำตอนที่ 9.2	18
สาระสำคัญเรื่องที่ 9.2.1	19
สาระสำคัญเรื่องที่ 9.2.2	22
สาระสำคัญเรื่องที่ 9.2.3	25
กิจกรรมตอนที่ 9.2	29
แผนการสอนประจำตอนที่ 9.3	30
สาระสำคัญเรื่องที่ 9.3.1	31
สาระสำคัญเรื่องที่ 9.3.2	34
สาระสำคัญเรื่องที่ 9.3.3	36
กิจกรรมตอนที่ 9.3	39
แนวตอบกิจกรรม	40
แบบประเมินตนเองหลังเรียน	42
เฉลยแบบทดสอบก่อนเรียนหลังเรียน	44
บรรณานุกรม	45

## แบบประเมินตนเองก่อนเรียนหน่วยที่ 9

จงเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงคำตอบเดียวจากตัวเลือก (1) (2) (3) (4) และ (5) สำหรับคำถามแต่ละข้อโดยใส่เครื่องหมาย ✓ หน้าตัวเลือกที่นักศึกษาคิดว่าเป็นคำตอบที่ถูกต้องที่สุด

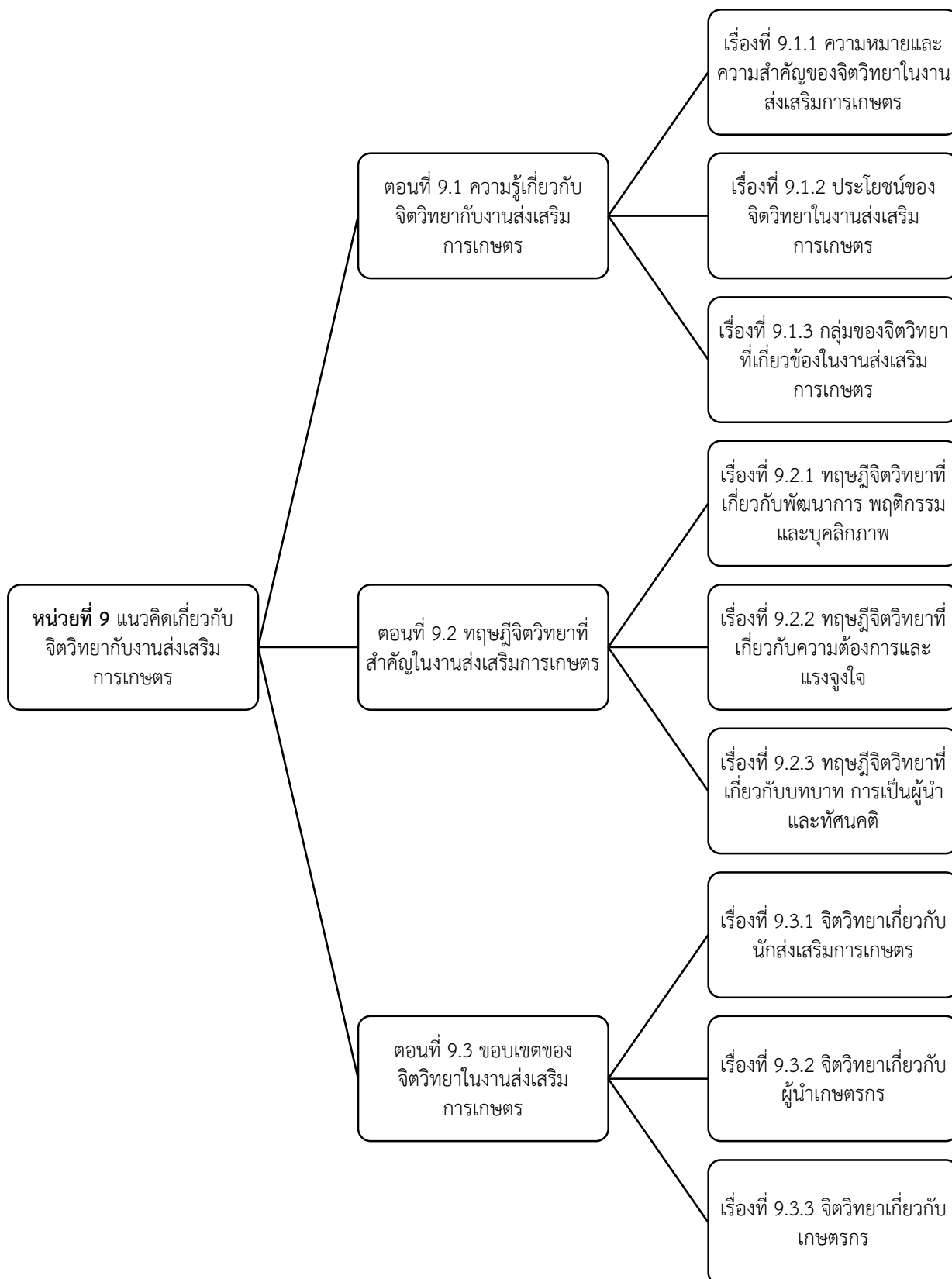
1. เมื่อศึกษาจิตวิทยาแล้วได้คำตอบเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์ในแง่มุมต่างๆ และช่วยให้ผู้ศึกษานำไปเปรียบเทียบกับตนและเกิดความเข้าใจตนเอง คือความสำคัญของจิตวิทยาในข้อใด
  - 1) จิตวิทยาช่วยให้ผู้ศึกษาเกิดความเข้าใจตนเอง
  - 2) จิตวิทยาช่วยให้ผู้ศึกษาเกิดความเข้าใจผู้อื่น
  - 3) จิตวิทยาช่วยเสริมสร้างพัฒนาคุณภาพชีวิต
  - 4) จิตวิทยาช่วยให้ได้แนวทางในการวางกฎเกณฑ์ทางสังคม
  - 5) จิตวิทยาช่วยบรรเทาปัญหาพฤติกรรมและปัญหาสังคม
2. เพราะเหตุใดนักส่งเสริมการเกษตรจึงต้องมีการศึกษาจิตวิทยา
  - 1) เพื่อให้เข้าใจถึงปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมของตนเอง
  - 2) เพื่อให้รู้ว่ามียุคบุคลิกภาพแบบใด
  - 3) เพื่อสร้างทัศนคติที่ดีในการทำงาน
  - 4) เพื่อให้มีความเข้าใจในเรื่องสุขภาพจิตของตนเอง
  - 5) ถูกทุกข้อ
3. ข้อใดคือนักจิตวิทยาในกลุ่มหน้าที่นิยม
  - 1) Wilhelm Wundt
  - 2) William James
  - 3) John B. Watson
  - 4) Burrhus F. Skinner
  - 5) Kurt Lewin
4. การศึกษาที่เน้นกระบวนการการเรียนรู้สิ่งแวดล้อมที่เป็นตัวปรับเปลี่ยนพฤติกรรม คือมุมมองเกี่ยวกับกลุ่มของจิตวิทยาในยุคปัจจุบันกลุ่มใด
  - 1) มุมมองในเชิงพฤติกรรม
  - 2) มุมมองเชิงจิตวิทยาการรู้คิด
  - 3) มุมมองเชิงวิวัฒนาการ
  - 4) มุมมองเชิงสังคมวัฒนธรรม
  - 5) มุมมองในเชิงชีวะวิทยา
5. ข้อใดคือทฤษฎีจิตวิทยาในกลุ่มทฤษฎีทางจิตวิทยาที่เกี่ยวกับบุคลิกภาพ
  - 1) ทฤษฎีพัฒนาการทางจริยธรรม 6 ขั้น ของโคลเบอร์ก

- 2) ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของ Jung
  - 3) ทฤษฎีพัฒนาการทางสังคมของ อีริคสัน
  - 4) ทฤษฎีพัฒนาการทางสติปัญญาของเพียเจต์
  - 5) ทฤษฎีเกี่ยวกับพัฒนาการทางด้านร่างกาย กีเซล
6. ข้อใด **ไม่ใช่** วิธีการเพิ่มแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์
- 1) ในการทำงานทุกอย่างควรตั้งจุดมุ่งหมายเป็นขั้นตอน
  - 2) สำนวจจุดบกพร่องในการทำงานของตน
  - 3) การฝึกการคาดการณ์ล่วงหน้า
  - 4) พยายามเลียนแบบบุคคลตัวอย่างที่เขาทำงานดี
  - 5) พยายามควบคุมความอ่อนแอและท้อถอย
7. ทฤษฎีจิตวิทยาใดที่อยู่ในกลุ่มทฤษฎีทางจิตวิทยาที่เกี่ยวกับบทบาท
- 1) ทฤษฎีผู้นำตามสถานการณ์ของฟิตเลอร์
  - 2) ทฤษฎีวิถีสู่เป้าหมายของเฮาส์
  - 3) ทฤษฎีแห่งการยอมรับ
  - 4) ทฤษฎีของพาร์สัน
  - 5) ทฤษฎีความสมดุลโดยไฮเดอร์
8. ข้อใดคือทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวกับทัศนคติ
- 1) ทฤษฎีการวางเงื่อนไขและการให้แรงเสริม
  - 2) ทฤษฎีความขัดแย้งทางความคิด
  - 3) ทฤษฎีสิ่งล่อใจ
  - 4) ทฤษฎีความสอดคล้อง
  - 5) ถูกทุกข้อ
9. การรู้วิธีรักษาสุขภาพจิตของตนเอง สามารถเอาชนะปมด้อยแก้ปัญหาการขัดแย้งภายในจิต และขจัดความวิตกกังวลต่างๆ ได้ คือประโยชน์ของจิตวิทยาในข้อใด
- 1) การช่วยให้วางโครงการสำหรับอาชีพได้อย่างเหมาะสม
  - 2) การช่วยให้เกิดการตัดสินใจเกี่ยวกับตนเองและผู้อื่นได้ดีขึ้น
  - 3) การช่วยให้บุคคลสามารถวิเคราะห์ และทำความเข้าใจตนเองได้ดีขึ้น
  - 4) การช่วยให้ผู้สอนสามารถใช้วิธีการถ่ายทอดความรู้จากครูหรือผู้สอนไปสู่ผู้เรียนได้อย่างเหมาะสม
  - 5) การช่วยให้คู่สมรสสามารถครองรัก ครองเรือนร่วมกันได้อย่างมีความสุข
10. ข้อใด **ไม่ใช่** ลักษณะสำคัญของทฤษฎีความขัดแย้งกันทางความคิด
- 1) ความขัดแย้งของการรับรู้เกิดจากความแตกต่างระหว่างการรับรู้
  - 2) ความขัดแย้งนั้นถ้ายังมีมาก บุคคลนั้นก็จะมีแรงบังคับน้อย
  - 3) บุคคลสามารถลดความขัดแย้งโดยการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตน

- 4) ความมากน้อยของความขัดแย้งขึ้นอยู่กับความแตกต่างกันของความคิดเห็นเหล่านั้น
  - 5) บุคคลสามารถลดความขัดแย้งโดยการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ
-

## แผนผังความคิด

### หน่วยที่ 9 แนวคิดเกี่ยวกับจิตวิทยากับงานส่งเสริมการเกษตร



## แผนการสอนประจำหน่วยที่ 9

### แนวคิดเกี่ยวกับจิตวิทยากับงานส่งเสริมการเกษตร

#### ตอนที่

- 9.1 ความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยากับงานส่งเสริมการเกษตร
- 9.2 ทฤษฎีจิตวิทยาที่สำคัญในงานส่งเสริมการเกษตร
- 9.3 ขอบเขตของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร

#### แนวคิด

1. ความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยากับงานส่งเสริมการเกษตร กล่าวถึง ความหมายจิตวิทยาในงานส่งเสริมความสำคัญของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร ประโยชน์ของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร และกลุ่มของจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องในงานส่งเสริมการเกษตร ประกอบด้วย กลุ่มโครงสร้างนิยม กลุ่มหน้าที่นิยม กลุ่มพฤติกรรมนิยม กลุ่มเกสตัลท์นิยม กลุ่มจิตวิเคราะห์ และกลุ่มมนุษยนิยม

2. ทฤษฎีจิตวิทยาที่สำคัญในงานส่งเสริมการเกษตร ประกอบด้วย ทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาการ พฤติกรรม และบุคลิกภาพ ทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวกับความต้องการและแรงจูงใจ และทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องกับบทบาท การเป็นผู้นำและทัศนคติ

3. ขอบเขตของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร ประกอบด้วย จิตวิทยาสำหรับนักส่งเสริมการเกษตรเกี่ยวข้องกับบทบาทหน้าที่ที่เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรต้องปฏิบัติ จิตวิทยาสำหรับผู้นำเกษตรกรบุคคลที่จะมาเป็นผู้หน้านั้นจะต้องมีลักษณะหรือบุคลิกภาพบางอย่างที่เป็นปัจจัยเด่นพิเศษที่ทำให้สามารถก้าวมาสู่ความเป็นผู้นำได้ และขึ้นอยู่กับสถานการณ์ที่ผู้นำต้องเผชิญ และจิตวิทยาเกี่ยวกับเกษตรกรเป็นเรื่องเกี่ยวกับพฤติกรรมของเกษตรกร ซึ่งเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรต้องทำความเข้าใจ โดยเฉพาะในเรื่องกระบวนการเรียนรู้ กระบวนการแพร่กระจายแนวความคิดใหม่และกระบวนการยอมรับ

#### วัตถุประสงค์

เมื่อศึกษาหน่วยที่ 9 จบแล้ว นักศึกษาสามารถ

1. อธิบายความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยากับงานส่งเสริมการเกษตรได้
2. อธิบายทฤษฎีจิตวิทยาที่สำคัญในงานส่งเสริมการเกษตรได้
3. อธิบายขอบเขตของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตรได้

#### กิจกรรมระหว่างการเรียนรู้

1. ทำแบบประเมินผลตนเองก่อนเรียนหน่วยที่ 9
2. ศึกษาเอกสารการสอนตอนที่ 9.1 – 9.3 ปฏิบัติกิจกรรมตามที่ได้รับมอบหมายในเอกสารการสอนแต่ละเรื่อง
3. ทำกิจกรรมประจำชุดวิชาเพื่อเก็บคะแนน(ถ้ามี)
4. ฟังรายการวิทยุกระจายเสียงและเทปเสียงประกอบชุดวิชา(ถ้ามี)
5. ชมรายการวิทยุโทรทัศน์(ถ้ามี)
6. ชมรายการสอนเสริมผ่านระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์(ถ้ามี)

7. เข้ารับการสอนเสริมแบบเผชิญหน้าหรือผ่านดาวเทียม(ถ้ามี)
8. ทำแบบประเมินผลตนเองหลังเรียนหน่วยที่ 9

### สื่อการสอน

1. เอกสารการสอน
2. แบบฝึกปฏิบัติ
3. รายการสอนทางวิทยุโทรทัศน์ (ถ้ามี)
4. ซีดีและวีซีดี (ถ้ามี)
5. การสอนเสริม

### ประเมินผล

1. ประเมินผลจากแบบประเมินตนเองก่อนเรียนและหลังเรียน
2. ประเมินผลกิจกรรมและแนวตอบท้ายเรื่อง
3. ประเมินผลจากการสอบไล่ประจำภาคการศึกษา

เมื่ออ่านแผนการสอนแล้ว ขอให้ทำแบบประเมินตนเองก่อนเรียน  
หน่วยที่ 9 ในแบบฝึกปฏิบัติ แล้วจึงศึกษาเอกสารการสอนต่อไป



## แผนการสอนตอนที่ 9.1

### ความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยากับงานส่งเสริมการเกษตร

โปรดอ่านหัวเรื่อง แนวคิด และวัตถุประสงค์ของตอนที่ 9.1 แล้วจึงศึกษารายละเอียดต่อไป

- 9.1.1 ความหมายและความสำคัญของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร
- 9.1.2 ประโยชน์ของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร
- 9.1.3 กลุ่มของจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องในงานส่งเสริมการเกษตร

#### แนวคิด

1. จิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร คือ วิทยาศาสตร์สาขาหนึ่งที่มีการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรม กระบวนการทำงานของจิตของบุคคลที่เกี่ยวข้องในงานส่งเสริมการเกษตร เพื่อให้ทราบถึงสาเหตุต่างๆ ที่ส่งผลให้แต่ละคนมีพฤติกรรมที่แตกต่างกันไป และทำให้เกิดความเข้าใจในพฤติกรรมของแต่ละบุคคล ความสำคัญของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร ช่วยให้นักส่งเสริมการเกษตร ผู้นำเกษตรกร และเกษตรกร เกิดความเข้าใจตนเอง แก้ปัญหาทางจิตใจของตนเอง รู้วิธีจะรักษาสุขภาพจิตของตนเอง ช่วยให้เกิดความเข้าใจผู้อื่น

2. ประโยชน์ของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร เพื่อให้ให้นักส่งเสริมการเกษตร และเกษตรกรเกิดความเข้าใจในพฤติกรรมของตนเอง เข้าใจในอารมณ์ และบุคลิกภาพของตน เพื่อการสร้างทัศนคติที่ดีต่องานที่ตนเองทำ และสามารถมองถึงปัญหาในอนาคตที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมมนุษย์ได้และความสามารถในการตัดสินใจได้ดีขึ้น

3. กลุ่มของจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องในงานส่งเสริมการเกษตร ประกอบด้วย กลุ่มโครงสร้างนิยม กลุ่มหน้าที่นิยม กลุ่มพฤติกรรมนิยม กลุ่มเกสตัลท์นิยม กลุ่มจิตวิเคราะห์ และกลุ่มมนุษยนิยม และมีนักจิตวิทยาในยุคปัจจุบันไม่มองว่าตนเองเป็นคนในกลุ่มใดแต่จะใช้วิธีการแก้ปัญหาทางจิตวิทยาอย่างเหมาะสมโดยใช้มุมมองซึ่งแบ่งได้ดังนี้ มุมมองในเชิงชีวะวิทยา มุมมองทางด้านจิตใจ มุมมองในเชิงพฤติกรรม มุมมองเชิงจิตวิทยาการรู้คิด มุมมองของนักมนุษยนิยม มุมมองเชิงวิวัฒนาการ และมุมมองเชิงสังคมวัฒนธรรม

#### วัตถุประสงค์

เมื่อศึกษาตอนที่ 9.1 จบแล้ว นักศึกษาสามารถ

1. อธิบายความหมายและความสำคัญของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตรได้
2. อธิบายประโยชน์ของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตรได้
3. อธิบายกลุ่มของจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องในงานส่งเสริมการเกษตรได้

**สาระสำคัญและกิจกรรมตอนที่ 9.1**  
**ความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยากับงานส่งเสริมการเกษตร**  
**สาระสำคัญและกิจกรรมเรื่องที่ 9.1.1**  
**ความหมายและความสำคัญของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร**

**สาระสำคัญ**

**ความหมายของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร**

จิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร หมายถึง วิทยาศาสตร์สาขาหนึ่งที่มีการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรม กระบวนการทำงานของจิต ของบุคคลที่เกี่ยวข้องในงานส่งเสริมการเกษตร ทั้งนักส่งเสริมการเกษตร ผู้นำเกษตรกร และเกษตรกร เพื่อให้ทราบถึงสาเหตุต่างๆ ที่ส่งผลให้แต่ละคนมีพฤติกรรมที่แตกต่างกันไป และทำให้เกิดความเข้าใจในพฤติกรรมของแต่ละบุคคล

**ความสำคัญของจิตวิทยา**

จิตวิทยาเป็นศาสตร์ที่ได้รับความสนใจค่อนข้างมากในปัจจุบัน มีบางคนถึงกับกล่าวว่าหากปราศจากความรู้ความเข้าใจในจิตวิทยาแล้วก็อาจจะดำรงตนอย่างไม่สุราปรินันท์ (Atkinson et. Al. 1993 อ้างถึงใน ปรานี รามสูต 2542 : 4-5) ทั้งนี้เนื่องจากจิตวิทยามีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับมนุษย์ในทุกแง่มุมของชีวิต งานของนักจิตวิทยา คือ การศึกษาค้นคว้าหาคำตอบเพื่อให้ได้ทฤษฎีหรือคำอธิบายอันเป็นประโยชน์ในหลายประการต่อบุคคลและสังคม สามารถสรุปถึงความสำคัญของจิตวิทยาได้ดังนี้

1. **ช่วยให้ผู้ศึกษาเกิดความเข้าใจตนเอง** โดยธรรมชาติของมนุษย์นั้น มักให้ความสนใจตนเองมากกว่าผู้อื่น และอยากรู้อยากเห็นเกี่ยวกับตนเอง การศึกษาจิตวิทยาซึ่งให้คำตอบเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์ในแง่มุมต่างๆ จึงช่วยให้ผู้ศึกษานำไปเปรียบเทียบกับตนและเกิดความเข้าใจตนเองไปด้วย

2. **ช่วยให้ผู้ศึกษาเกิดความเข้าใจผู้อื่น** ศาสตร์ทางจิตวิทยาซึ่งเป็นข้อสรุปธรรมชาติพฤติกรรมของคนส่วนใหญ่นั้นนอกจากช่วยให้ผู้ศึกษาเกิดความเข้าใจพฤติกรรมของบุคคลทั่วไปแล้ว ยังเป็นแนวทางให้เข้าใจพฤติกรรมของผู้ที่อยู่แวดล้อมด้วย

3. **ช่วยให้ได้แนวทางในการวางกฎเกณฑ์ทางสังคม** กฎเกณฑ์ทางสังคม เช่น กฎหมายบ้านเมือง ระเบียบปฏิบัติ หรือแนวปฏิบัติบางประการ มักเกิดขึ้นหรือถูกยกสร้างขึ้นโดยอาศัยพื้นฐานความเข้าใจเกี่ยวกับธรรมชาติพฤติกรรมของมนุษย์

4. **ช่วยบรรเทาปัญหาพฤติกรรมและปัญหาสังคม** ความรู้ทางจิตวิทยาในบางแง่มุมช่วยให้ผู้ศึกษาเกิดความเข้าใจในอิทธิพลของสิ่งเร้าและสิ่งแวดล้อมที่มีผลต่อการหล่อหลอมบุคลิกภาพบางลักษณะ เช่น ลักษณะความเป็นหญิง ลักษณะความเป็นชาย ลักษณะผิดเพี้ยนบางประการ รวมไปถึงอิทธิพลของสื่อมวลชน บางประเภท หรือเกิดความเชื่อที่ผิด หรือเกิดการลอกเลียนแบบอันไม่เหมาะสม ซึ่งมีผลกระทบต่อการทำงานในเชิงลบ เป็นต้น

5. **ช่วยเสริมสร้างพัฒนาคุณภาพชีวิต** ความรู้ทางจิตวิทยาที่ว่าด้วยการเลี้ยงดูในวัยเด็กอันมีผลต่อบุคคลเมื่อเจริญเติบโตเป็นผู้ใหญ่ ส่งผลให้เกิดความพยายามในการสร้างรูปแบบการเลี้ยงดูที่เหมาะสมเพื่อ

เสริมสร้างพัฒนาคนทั้งทางกาย อารมณ์ สังคม และสติปัญญา เพื่อให้ได้คนดีมีประสิทธิภาพหรือคนที่มีคุณลักษณะอันพึงปรารถนาของสังคมนั้นๆ

หลังจากอ่านสาระสำคัญของเรื่องที่ 9.1.1 นี้แล้ว โปรดศึกษารายละเอียดของเนื้อหาสาระในเอกสารการสอนชุดวิชาหน่วยที่ 9 ตอนที่ 9.1 เรื่องที่ 9.1.1 และประกอบกิจกรรมระหว่างเรียนตามที่กำหนดไว้ท้ายเอกสารการสอนชุดวิชาเรื่องที่ 9.1.1

**สาระสำคัญและกิจกรรมตอนที่ 9.1**  
**ความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยากับงานส่งเสริมการเกษตร**  
**สาระสำคัญและกิจกรรมเรื่องที่ 9.1.2**  
**ประโยชน์ของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร**

**สาระสำคัญ**

**ประโยชน์ของจิตวิทยากับงานส่งเสริมการเกษตร**

งานส่งเสริมการเกษตรนั้นถือว่านักส่งเสริมการเกษตรและเกษตรกรเป็นผู้ที่มีความสำคัญในการพัฒนาเกษตรกร ฉะนั้นนักส่งเสริมการเกษตรและเกษตรกรจะต้องเป็นผู้มีสุขภาพจิตที่ดี มีบุคลิกภาพที่ดี มีความคิดสร้างสรรค์และเป็นผู้ที่เข้าใจพฤติกรรมมนุษย์ นักส่งเสริมการเกษตรและเกษตรกรจำเป็นต้องมีความรู้ทางด้านจิตวิทยาเพื่อพัฒนาตนเองและผู้อื่น นักส่งเสริมการเกษตรและเกษตรกรจะต้องพัฒนาตนเองในประเด็นต่อไปนี้ (ปรับจาก ศิริินภา จามรมาน 2544 : 19-20)

**ประโยชน์ของจิตวิทยากับนักส่งเสริมการเกษตร**

1. **เข้าใจพฤติกรรมของตนเอง** เข้าใจสาเหตุของพฤติกรรมของตนเอง และเข้าใจถึงปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมของตนเอง ตัวอย่างเช่น บางวันเมื่อนักส่งเสริมการเกษตรออกไปปฏิบัติหน้าที่การงาน ได้พบกับเกษตรกรบางคนแล้วรู้สึกหงุดหงิดโยมีสาเหตุเพียงเล็กน้อย แต่ถ้าไม่จัดการความหงุดหงิดนั้นๆ ออกไปจากจิตใจ วันนั้นทั้งวันอาจทำงานไม่ดีเท่าที่ควร แต่ถ้ารู้จักวิเคราะห์ตนเองว่าความหงุดหงิดนั้น อาจไม่ได้มาจากเกษตรกรคนนั้น แต่มาจากระดับความนึกคิดของเราเอง

2. **เข้าใจในลักษณะทางด้านจิตวิทยาของตนเอง** เช่น เรื่องอารมณ์ เราเป็นคนที่มีมักจะแสดงอารมณ์แบบใดควบคุมการแสดงอารมณ์ได้ดีหรือไม่ ความสามารถในการแก้ปัญหาเป็นแบบใด มีบุคลิกภาพแบบใด มีแรงจูงใจอะไรมากน้อยแค่ไหน คำถามเหล่านี้เป็นคำถามที่นักส่งเสริมการเกษตรจะต้องถามตนเองและพัฒนาปรับเปลี่ยน

3. **สร้างทัศนคติที่ดีในการทำงาน** นักส่งเสริมการเกษตรจะต้องมีทัศนคติที่ดีต่องานที่ตนเองทำ เพราะถ้ามีทัศนคติที่ไม่ดีต่อการทำงาน ก็จะไม่มีความสุขในการทำงาน ฉะนั้นนักส่งเสริมการเกษตรนอกจากจะเปลี่ยนทัศนคติของเกษตรกรแล้วยังต้องปรับเปลี่ยนทัศนคติของตนเองอีกด้วย

4. **มีความเข้าใจในเรื่องสุขภาพจิตของตนเอง** สุขภาพจิตก็เหมือนกับสุขภาพร่างกาย ซึ่งอาจมีการเจ็บป่วยได้เมื่อมีปัญหาทางด้านสุขภาพจิต และไม่ได้จัดการอะไรก็เป็นปัญหาสะสม นำไปสู่ความเครียดสะสม เป็นปัญหาทางด้านสุขภาพมากขึ้นและนำไปสู่โรคประสาทและโรคจิตได้ แต่ถ้าเข้าใจสุขภาพจิตของตนเองและพยายามจัดการแก้ไขก็จะก่อให้เกิดสุขภาพจิตดีขึ้น

**ประโยชน์ของจิตวิทยากับเกษตรกร**

1. **เข้าใจพฤติกรรมของตนเอง** บุคคลเป้าหมายของในงานส่งเสริมการเกษตรจะมีตั้งแต่กลุ่มเยาวชน กลุ่มเกษตรกร กลุ่มแม่บ้าน ตลอดจนถึงกลุ่มผู้สูงอายุซึ่งกลุ่มเป้าหมายเหล่านี้จำเป็นต้องได้รับการพัฒนา ฉะนั้นความรู้ทางจิตวิทยาหลายๆ เรื่องสามารถทำให้เข้าใจ ธรรมชาติของคนแต่ละกลุ่ม ความต้องการของคน จะสามารถปรับโครงการส่งเสริมการเกษตรและวิธีส่งเสริมให้สอดคล้องกับคนแต่ละกลุ่มได้

2. ป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในชุมชน เช่น เกษตรกรที่เป็นผู้นำเกษตรกรสามารถใช้เทคนิคการรับรู้ เทคนิคการเรียนรู้และเทคนิคแรงจูงใจ ออกมาใช้ในการประชาสัมพันธ์เพื่อป้องกันการรวมกลุ่มของเกษตรกร (mob) และใช้เทคนิคทางจิตวิทยาเพื่อแก้ปัญหาเช่น เมื่อเกิดการรวมกลุ่มขึ้นก็สามารถสลายกลุ่มได้
3. ความรู้ทางด้านจิตวิทยาจะทำให้เกษตรกรเข้าใจอิทธิพลของสิ่งแวดล้อมรอบตัว ที่มีผลต่อพฤติกรรมมนุษย์ก่อให้เกิดการจัดการสภาพแวดล้อม เช่น การให้สิ่งที่เหมาะสมที่เอื้ออำนวยให้เกิดการเรียนรู้ต่างๆ ได้ดีขึ้น และเกิดสุขภาพจิตที่ดี
4. แนวคิดทางจิตวิทยาทำให้เกษตรกรเข้าใจธรรมชาติมนุษย์ได้ดียิ่งขึ้น สามารถมองถึงปัญหาในอนาคตที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมมนุษย์ได้และสามารถตัดสินใจได้ดีขึ้น ตัวอย่างเช่น รู้ว่าควรติดต่อกับแหล่งใดที่จะทำให้คำปรึกษาเกี่ยวกับคนในกลุ่มที่ตนเองเกี่ยวข้องอยู่

หลังจากอ่านสาระสำคัญของเรื่องที่ 9.1.2 นี้แล้ว โปรดศึกษารายละเอียดของเนื้อหาสาระในเอกสารการสอนชุดวิชาหน่วยที่ 9 ตอนที่ 9.1 เรื่องที่ 9.1.2 และประกอบกิจกรรมระหว่างเรียนตามที่กำหนดไว้ท้ายเอกสารการสอนชุดวิชาเรื่องที่ 9.1.2

**สาระสำคัญและกิจกรรมตอนที่ 9.1**  
**ความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยากับงานส่งเสริมการเกษตร**  
**สาระสำคัญและกิจกรรมเรื่องที่ 9.1.3**  
**กลุ่มของจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องในงานส่งเสริมการเกษตร**

**สาระสำคัญ**

**กลุ่มของจิตวิทยา**

**1. กลุ่มโครงสร้างนิยม (Structuralism)**

1.1 นักจิตวิทยากลุ่มโครงสร้างนิยมมีผู้นำกลุ่มที่เด่นๆ ดังนี้ วิลเฮล์ม วุนด์ท์ (Wilhelm Wundt, 1832-1920) เอ็ดวาร์ด บี ทิชเชเนอร์ (Edward B. Titchener, 1867-1927) และ กุสตาฟ เฟชเนอร์ (Gustav Fechner, 1807-1887)

1.2 แนวคิดของกลุ่มโครงสร้างนิยม

- วิลเฮล์ม วุนด์ท์ เป็นนักจิตวิทยาชาวเยอรมัน ได้ชื่อว่า “บิดาแห่งจิตวิทยาการทดลอง” จากการที่เขาสร้างห้องปฏิบัติการทางจิตวิทยาขึ้นเป็นแห่งแรกในเมืองไลป์ซิกประเทศเยอรมัน และได้มีการศึกษาทดลองเกี่ยวกับจิตวิทยาเชิงสรีระไว้หลายเรื่อง เช่น การตอบสนองต่อสิ่งเร้าที่สัมพันธ์กับเวลา จิตสำนึก ความตั้งใจและอารมณ์ต่างๆ ของมนุษย์

- กุสตาฟ เฟชเนอร์ เป็นผู้ริเริ่มการสำรวจตนเองที่เป็นวิทยาศาสตร์มากขึ้น โดยผู้สังเกตต้องได้รับการฝึกฝนและมีเกณฑ์มาตรฐานในการตัดสินผลการสังเกต

- เอ็ดวาร์ด บี ทิชเชเนอร์ เป็นชาวอังกฤษที่ไปศึกษาในเยอรมันแล้วนำวิธีการไปใช้ในอเมริกา ขณะที่ศึกษาอยู่มหาวิทยาลัยคอร์เนลได้ศึกษาและเขียนตำราจิตวิทยาเกี่ยวกับความรู้สึกละกระบวนการทางความคิดของบุคคล

**2. กลุ่มหน้าที่นิยม (Functionalism)**

2.1 นักจิตวิทยากลุ่มหน้าที่นิยมมีผู้นำกลุ่มที่เด่นๆ ดังนี้ วิลเลียม เจมส์ (William James, 1842-1910) และ จอห์น ดิวอี้ (John Dewey, 1859-1952)

2.2 แนวคิดกลุ่มหน้าที่นิยม

- วิลเลียม เจมส์ เป็นนักวิชาการที่ได้รับแต่งตั้งเป็นศาสตราจารย์ทางจิตวิทยาคนแรกของอเมริกา เขาจบการศึกษาทางแพทย์และฟิสิกส์แต่สนใจทางด้านปรัชญาและคุณธรรม ผลงานของเขามีหลายเรื่อง เช่น การศึกษาเรื่องอารมณ์ จิตสำนึก จิตใจและการรับรู้ตน

- จอห์น ดิวอี้ นั้นเป็นทั้งนักปรัชญา นักการศึกษา และนักจิตวิทยาชาวอเมริกัน คำพูดอันแสดงแนวคิดที่มีชื่อเสียงไปทั่วโลกของเขาก็คือ “การเรียนรู้เกิดขึ้นได้จากการกระทำ” (Learning by doing) ซึ่งเป็นการให้ความสำคัญกับประสบการณ์ของมนุษย์ (กมลรัตน์ หล้าสูงษ์ 2524:21) แม้ทุกวันนี้แนวคิดดังกล่าวก็ยังเป็นหลักการที่สำคัญในการจัดการศึกษา

**3. กลุ่มพฤติกรรมนิยม (Behaviorism)**

3.1 นักจิตวิทยาในกลุ่มพฤติกรรมนิยม เช่น จอห์น บี. วัตสัน (John B. Watson, 1878-1958) อีแวน พี. ฟาฟลอฟ (Ivan P. Pavlov, 1849-1936) เอ็ดวาร์ด แอล. ธอร์นไดค์ (Edward L. Thorndike,

1874-1949) คลาร์ก แอล. ฮัล (Clark L. Hull, 1884-1959) เอ็ดวาร์ด ซี โทลแมน (Edward C. Tolman, 1886-1959) และ เบอร์ริส เอฟ สกินเนอร์ (Burrhus F. Skinner, 1904-1990)

### 3.2 แนวคิดกลุ่มพฤติกรรมนิยม

- จอห์น บี. วัตสัน เป็นนักจิตวิทยาชาวอเมริกันที่ริเริ่มวิธีการศึกษาโดยวิธีวิทยาศาสตร์ (scientific method) เข้ามาใช้ในการศึกษาพฤติกรรมของมนุษย์ เป็นผู้ซึ่งลดความสำคัญของ “จิตใจ” แต่หันมาให้ความสำคัญกับ “พฤติกรรม” เขาได้ชื่อว่า “บิดาแห่งจิตวิทยาแผนใหม่”

- อีแวน พี. ฟาฟลอฟ นักจิตวิทยาชาวรัสเซียซึ่งได้ชื่อว่า “บิดาแห่งทฤษฎีการเรียนรู้โดยวางเงื่อนไข” จากคำอธิบายที่ว่าเมื่อสิ่งเร้าหนึ่งไปไม่สามารถทำให้เกิดพฤติกรรมได้ก็ต้องหาสิ่งเร้าที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมนั้นๆ มาเข้าคู่เพื่อให้ได้พฤติกรรมตามต้องการ สิ่งที่น่ามาเข้าคู่กันคือเงื่อนไข (conditions)

- เอ็ดวาร์ด แอล. ธอร์นไดค์ ซึ่งเป็นนักจิตวิทยาชาวอเมริกันที่รู้จักกันดีจากการที่เขาศึกษาทดลองเรื่องการเรียนรู้แบบลองผิดลองถูกแล้วถือผิดเป็นครู และจากคำอธิบายเรื่องกฎแห่งผลที่ว่ามนุษย์เราถ้าทำอะไรแล้วได้ผลก็เป็นที่น่าพอใจก็มีแนวโน้มจะกระทำซ้ำ รวมทั้ง 2 กฎ ที่ใช้กันแพร่หลายทั่วไป คือ กฎแห่งการฝึกหัดและกฎแห่งความพร้อม ซึ่งจะได้กล่าวถึงต่อไปในบทที่ว่าด้วยการเรียนรู้

- คลาร์ก แอล. ฮัล ซึ่งเดิมเป็นนักวิทยาศาสตร์ชาวอเมริกัน เขาได้นำพื้นฐานความรู้ทางคณิตศาสตร์ของเขามาอธิบายพฤติกรรมว่าเหมือนสูตรคณิตศาสตร์ คือ พฤติกรรมมีความสัมพันธ์กับภาวะแวดล้อม เมื่อภาวะแวดล้อมเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมก็เปลี่ยนแปลง

- เอ็ดวาร์ด ซี โทลแมน นั้นมีชื่อเสียงเรื่องแนวคิดเกี่ยวกับการเรียนรู้โดยมีเป้าหมายและการมีบรรยากาศที่เอื้ออำนวยต่อการเรียนรู้ การอธิบายของเขาเน้นทั้งปฏิกิริยาภายในและภายนอกอินทรีย์ และยังยอมรับว่าการเรียนรู้มีการลองผิดลองถูกด้วยบ้าง

- เบอร์ริส เอฟ สกินเนอร์ ซึ่งเป็นนักจิตวิทยาชาวอเมริกันอีกผู้หนึ่งนั้น ก็นับว่ามีชื่อเสียงอย่างยิ่งโดยทำการทดลองเรื่องการเรียนรู้ซึ่งเป็นการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมแบบวางเงื่อนไขที่จงใจกระทำโดยใช้สัตว์หลายประเภทเป็นตัวทดลอง ชื่อเสียงของเขาโด่งดังที่สุดในเรื่องทฤษฎีการเสริมแรงอันเป็นเครื่องมือที่สำคัญมากในการกำหนดพฤติกรรมของบุคคล

## 4. กลุ่มเกสตัลท์นิยม (Gestalt psychology)

4.1 นักจิตวิทยากลุ่มเกสตัลท์นิยมมีผู้นำกลุ่มที่เด่นๆ ดังนี้ แมกซ์ เวอร์ธไฮเมอร์ (Max Wertheimer, 1880-1943) เคอร์ท คอฟก้า (Kurt Koffka, 1886-1941) วอล์ฟกัง โคลเลอร์ (Wolfgang Kohler, 1887-1968) และเคอร์ท เลวิน (Kurt Lewin, 1890-1947)

### 4.2 แนวคิดกลุ่มเกสตัลท์นิยม

- แมกซ์ เวอร์ธไฮเมอร์ ซึ่งเป็นผู้นำกลุ่มได้พยายามเผยแพร่ความคิดเรื่องการพิจารณาคนในภาพรวม และอิทธิพลของสิ่งแวดล้อมทั้งหมด รวมทั้งคุณลักษณะทุกประการในตัวคนที่มีผลต่อพฤติกรรม จนผลงานเป็นที่สนใจและรู้จักกันโดยทั่วไป

- เคอร์ท คอฟก้า นั้นจัดว่าเป็นผู้นำอีกคนหนึ่งของกลุ่มเกสตัลท์ที่ผลักดันให้ผู้ที่ศึกษาจิตวิทยาให้ความสนใจกับโลกในความคิดและความรู้สึกของมนุษย์ในการรับรู้โลกภายนอกที่มีใช้รับรู้ตามรูปธรรมของวัตถุสิ่งของที่เห็นเสมอไป

- วอลฟกัง โคเลอร์ ก็เป็นผู้นำอีกคนหนึ่งในกลุ่มนี้ที่มีชื่อเสียงเป็นอย่างมากจากการศึกษาทดลองเรื่องการเรียนรู้โดยใช้ความคิดภายใน ในการแก้ปัญหาแบบหยั่งรู้หรือหยั่งเห็น (insight) ของลิงชิมแปนซี ซึ่งนำมาใช้ในการอธิบายพฤติกรรมกรรมการเรียนรู้ของมนุษย์ ที่มองเห็นช่องทางแก้ปัญหามาจากการพฤติกรรมสภาวะแวดล้อมรอบด้าน

- เคอร์ท เลวิน ที่ได้นำแนวคิดของกลุ่มเกสตัลท์มาประยุกต์ ศึกษาเพิ่มเติม และแตกตัวแยกกลุ่มออกไปเป็นกลุ่มทฤษฎีสถาน (field theory) ซึ่งอธิบายพฤติกรรมโดยเน้นความสำคัญของทุกอย่างในชีวิต (life space) ของแต่ละคน ซึ่งแยกได้ 2 ส่วน คือ ส่วนที่อยู่ภายนอกตัวและส่วนที่อยู่ภายในตัว

### 5. กลุ่มจิตวิเคราะห์ (Psychoanalysis)

5.1 นักจิตวิทยาในกลุ่มจิตวิเคราะห์ที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักกันทั่วไป เช่น ซิกมันด์ ฟรอยด์ (Sigmund Freud : 1856-1939) อัลเฟรด แอดเลอร์ (Alfred Adler : 1870-1937) และคาร์ล จี. จุง (Carl G. Jung : 1875-1961)

#### 5.2 แนวคิดกลุ่มจิตวิเคราะห์

ซิกมันด์ ฟรอยด์ นักจิตวิทยาชาวออสเตรีย สำหรับลูกศิษย์ของฟรอยด์นั้นตอนหลังๆ ได้แยกตัวออกไปตั้งเป็นกลุ่มจิตวิทยาใหม่ขึ้น เรียกว่า “Neo-Freudian” ซึ่งมีแนวคิดและจุดเน้นในการศึกษาพฤติกรรมที่แตกต่างไปจากกลุ่มจิตวิเคราะห์เดิมในบางส่วน

### 6. กลุ่มมนุษยนิยม (Humanism)

6.1 ผู้นำที่สำคัญในกลุ่มมนุษยนิยม ได้แก่ คาร์ล อาร์. โรเจอร์ (Carl R. Roger, 1902-1987) และอับราฮาม เอช. มาสโลว์ (Abraham H. Maslow, 1908-1970)

#### 6.2 แนวคิดกลุ่มมนุษยนิยม

คาร์ล อาร์. โรเจอร์และอับราฮาม เอช. มาสโลว์เป็นนักจิตวิทยาชาวอเมริกันทั้งคู่ มีแนวคิดโดดเด่นออกไปจากกลุ่มจิตวิทยาเดิมๆ ที่กล่าวมาแล้วทั้งหมด จนได้ชื่อว่าเป็น “พลังที่สาม” (third force) ของจิตวิทยาซึ่งยอมรับกันมากที่สุดในปัจจุบัน ถือว่าใหม่ล่าสุด จากกลุ่มจิตวิเคราะห์ที่เป็น “พลังที่หนึ่ง” (first force) และกลุ่มพฤติกรรมนิยมที่เป็น “พลังที่สอง” (second force) กลุ่มมนุษยนิยมนี้ไม่ยอมรับคำอธิบายทั้งของกลุ่มจิตวิเคราะห์ที่เน้นเรื่องสิ่งผลักดันจากภายในตัว และของกลุ่มพฤติกรรมนิยมที่เน้นเรื่องอิทธิพลของสิ่งเร้า โรเจอร์มีชื่อเสียงมากในเรื่องวิธีการให้คำปรึกษาและจิตบำบัดที่เน้นผู้รับคำปรึกษาเป็นศูนย์กลาง ส่วนมาสโลว์มีผลงานการศึกษาค้นคว้าหลายเรื่องที่สำคัญและกล่าวถึงกันทั่วไปในวิชาการหลายสาขา คือ แนวคิดเรื่องลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์ซึ่งจะได้กล่าวต่อไปในตอนที่ว่าด้วยความต้องการ

หลังจากอ่านสาระสำคัญของเรื่องที่ 9.1.2 นี้แล้ว โปรดศึกษารายละเอียดของเนื้อหาสาระในเอกสารการสอนชุดวิชาหน่วยที่ 9 ตอนที่ 9.1 เรื่องที่ 9.1.2 และประกอบกิจกรรมระหว่างเรียนตามที่กำหนดไว้ท้ายเอกสารการสอนชุดวิชาเรื่องที่ 9.1.2



**สาระสำคัญและกิจกรรมตอนที่ 9.1**  
**ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจท่องเที่ยวเชิงเกษตร**

**กิจกรรม 9.1.1**

จงบอก ความหมายของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร มาพอสังเขป

---

---

---

---

**กิจกรรม 9.1.2**

จงบอก ประโยชน์ของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร มาพอสังเขป

---

---

---

---

**กิจกรรม 9.1.3**

กลุ่มของจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องในงานส่งเสริมการเกษตร ประกอบด้วยจิตวิทยาในกลุ่มใด

---

---

---

หลังจากประกอบกิจกรรม 9.1.1-9.1.3 แล้ว โปรดตรวจสอบคำตอบจากแนวตอบที่กำหนดไว้ท้ายหน่วยที่ 9 ในคู่มือการศึกษาเล่มนี้

## แผนการสอนตอนที่ 9.2

### ทฤษฎีจิตวิทยาที่สำคัญในงานส่งเสริมการเกษตร

โปรดอ่านหัวเรื่อง แนวคิดและวัตถุประสงค์ของตอนที่ 9.2 แล้วจึงศึกษารายละเอียดดังต่อไปนี้

#### หัวเรื่อง

- 9.2.1 ทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวกับพัฒนาการ พฤติกรรม และบุคลิกภาพ
- 9.2.2 ทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวกับความต้องการและแรงจูงใจ
- 9.2.3 ทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวกับบทบาท การเป็นผู้นำและทัศนคติ

#### แนวคิด

1. ทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวกับพัฒนาการ พฤติกรรม และบุคลิกภาพ ทฤษฎีที่สำคัญ 1) ทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวกับพัฒนา ประกอบด้วย ทฤษฎีเกี่ยวกับพัฒนาการทางด้านร่างกาย ทฤษฎีเกี่ยวกับพัฒนาการทางด้านสติปัญญา ทฤษฎีเกี่ยวกับพัฒนาการทางอารมณ์ ทฤษฎีเกี่ยวกับพัฒนาการทางสังคม และทฤษฎีเกี่ยวกับพัฒนาการทางจริยธรรม 2) ทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวกับพฤติกรรม ประกอบด้วย ทฤษฎีการรับแนะ ทฤษฎีการเลียนแบบ และทฤษฎีการปฏิบัติตามระเบียบแบบแผน และ3) ทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวกับบุคลิกภาพ ประกอบด้วย ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของ فروยด์ ทฤษฎีจิตวิทยารายบุคคลของ แอดเลอร์ ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของ จุง และทฤษฎีแห่งตนของ โรเจอร์

2. ทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวกับความต้องการและแรงจูงใจ ทฤษฎีที่สำคัญ 1) ทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวกับความต้องการ ประกอบด้วย ทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของ มาสโลว์ และทฤษฎีความต้องการของ พรอมม์ 2) ทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวกับแรงจูงใจ ประกอบด้วย ทฤษฎีแรงจูงใจไฟสัสมฤทธิ ทฤษฎีแรงจูงใจไฟสัสมพันธ์ และทฤษฎีแรงจูงใจไฟอำนาจ

3. ทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวกับบทบาท การเป็นผู้นำและทัศนคติ ทฤษฎีที่สำคัญ 1) ทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวกับบทบาท ประกอบด้วยทฤษฎีของ ลินตัน ทฤษฎีของ พาร์สัน ทฤษฎีของ ฮอร์แมน และทฤษฎีของ นาเดล 2) ทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวกับการเป็นผู้นำ ประกอบด้วยทฤษฎีลักษณะผู้นำ ทฤษฎีผู้นำตามสถานการณ์ของ พิทเลอร์ และทฤษฎีเกี่ยวกับอำนาจผู้นำ และ3) ทฤษฎีจิตวิทยาเกี่ยวกับทัศนคติ ประกอบด้วยทฤษฎีการวางเงื่อนไขและการให้แรงเสริม ทฤษฎีความขัดแย้งทางความคิด และทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงทัศนคติโดยการปรับตัวให้เข้ากับสังคม

#### วัตถุประสงค์

เมื่อศึกษาตอนที่ 9.2 จบแล้ว นักศึกษาสามารถ

1. อธิบายทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวกับพัฒนาการ พฤติกรรม และบุคลิกภาพได้
2. อธิบายทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวกับความต้องการและแรงจูงใจได้
3. อธิบายทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวกับบทบาท การเป็นผู้นำและทัศนคติได้

**สาระสำคัญและกิจกรรมตอนที่ 9.2**  
**ทฤษฎีจิตวิทยาที่สำคัญในงานส่งเสริมการเกษตร**  
**สาระสำคัญและกิจกรรมเรื่องที่ 9.2.1**

**ทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวกับพัฒนาการ พฤติกรรม และบุคลิกภาพ**

**สาระสำคัญ**

**ทฤษฎีทางจิตวิทยาเกี่ยวกับพัฒนาการ**

นักจิตวิทยาได้แบ่งพัฒนาการของมนุษย์ออกเป็น 4 ด้าน ดังนี้

1. **พัฒนาการทางร่างกาย** หมายถึง ความเจริญเติบโตที่เกี่ยวกับร่างกายทั้งหมดของมนุษย์ในแต่ละช่วงวัยว่าอวัยวะต่างๆ มีขนาด สัดส่วน และหน้าที่เป็นอย่างไร นับตั้งแต่ปฏิสนธิไปจนถึงวัยชรา
2. **พัฒนาการทางสติปัญญา** หมายถึง การเปลี่ยนแปลงทางด้านสมอง การคิด ความจำ ความมีเหตุผล การมีปฏิภาณไหวพริบ ความสามารถในการแก้ปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นในได้อย่างรวดเร็ว
3. **พัฒนาการทางด้านอารมณ์** หมายถึง กระบวนการเปลี่ยนแปลงสภาพการเกิดอารมณ์ การแสดงออกทางอารมณ์ของบุคคล ความสามารถในการควบคุมอารมณ์ หรือควบคุมพฤติกรรมให้อยู่ในภาวะที่สังคมยอมรับ
4. **พัฒนาการทางด้านสังคม** หมายถึง การเปลี่ยนแปลงทางสังคมและการแสดงพฤติกรรมทางสังคมของบุคคลในวัยต่างๆ ความสามารถในการที่จะปรับตัวให้เข้ากับสังคมที่ตนอยู่ได้เป็นอย่างดี และสามารถปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมรอบตัวไป

**1. ทฤษฎีเกี่ยวกับพัฒนาการทางด้านร่างกาย**

กีเซล (Arnold Gesell) ได้กล่าวสรุปถึงแบบแผนของพัฒนาการจากการศึกษาเรื่องวุฒิภาวะไว้หลายประการนอกจากนี้ยังมีผู้สนใจศึกษารวบรวมแบบแผนการพัฒนาการของมนุษย์เพิ่มเติมอีก ซึ่งมีการแบ่งขั้นตอนของพัฒนาการของมนุษย์ไว้ดังนี้

ขั้นที่ 1 นับตั้งแต่ปฏิสนธิ และเจริญเติบโตอยู่ในครรภ์มารดา จนกระทั่งคลอดออกมา จึงถึงวัยที่หมดความเป็นเด็ก คือ ตั้งแต่วัยก่อนคลอดจนถึงอายุ 12 ปี

ขั้นที่ 2 เป็นช่วงที่วัยเด็กสิ้นสุดลง เด็กเริ่มเปลี่ยนเข้าสู่วัยรุ่น มีความคิดอ่านที่เป็นของตนเองมากขึ้น ซึ่งแบ่งเป็นวัยแรกสู่อายุ 12-14 ปี วัยรุ่นอายุ 15-20 ปี หรือ 25 ปี ที่ถือว่าความเป็นเยาวชนสิ้นสุด

ขั้นที่ 3 จะเริ่มเมื่อบุคคลพ้นจากสภาพวัยรุ่นมาสู่ ความเป็นผู้ใหญ่ที่มีความรับผิดชอบต่อตนเอง และต่อสังคม เริ่มประกอบอาชีพเป็นหลักฐาน แต่งงานและมีบุตร โดยแบ่งเป็น วัยผู้ใหญ่ตอนต้น อายุ 20-40 ปี วัยกลางคนอายุ 40-60 ปี

ขั้นที่ 4 เป็นช่วงสุดท้ายของพัฒนาการ เป็นระยะที่หยุดการเจริญงอกงาม มีความเสื่อมทั้งทางร่างกายและจิตใจ เรียกว่าวัยชรา มีอายุตั้งแต่ 60 ปี ขึ้นไป

**2. ทฤษฎีเกี่ยวกับพัฒนาการทางด้านสติปัญญา**

ทฤษฎีพัฒนาการทางสติปัญญาของเพียเจท์ (Piaget's Theory of Intellectual Development) เพียเจท์ (Jean Peaget) อธิบายว่า ความคิดและสติปัญญาของคนเราพัฒนามาจากการปฏิสัมพันธ์ (interaction) กับสิ่งแวดล้อมมีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงตนเอง (adaptation) เพื่อให้สมดุลกับสิ่งแวดล้อมอยู่ตลอดเวลา เพียเจท์ได้แบ่งพัฒนาการทางสติปัญญา หรือพัฒนาการพุทธิพิสัย ออกเป็น 4

ขั้นตอน ดังนี้ 1) ขั้นความรู้สึกร่างกาย (sensorimotor stage) 2) ขั้นเริ่มคิดเริ่มเข้าใจ (pre-operational stage) 3) ขั้นใช้ความคิดเชิงรูปธรรม (concrete operational stage) และ 4) ขั้นใช้ความคิดเชิงนามธรรม หรือขั้นวุฒิภาวะ (formal operational stage)

### 3. ทฤษฎีเกี่ยวกับพัฒนาการทางอารมณ์

ทฤษฎีของเจมส์-แลง (James-Lange theory) เจมส์ (William James) ได้เสนอแนวความคิดเกี่ยวกับอารมณ์ว่า “ประสบการณ์การสัมผัสจากสิ่งแวดล้อมจะทำให้เกิดการตอบสนองของกระบวนการภายในอินทรีย์ และระบบกล้ามเนื้อในลักษณะต่างๆ และการเปลี่ยนแปลงของร่างกายก็เป็นผลมาจากการแปลความหมาย และสามารถบอกได้ว่าบุคคลอยู่ในสภาวะอารมณ์ชนิดใด” นั่นก็คือบุคคลจะไม่สามารถรับประสบการณ์ทางอารมณ์ได้จนกว่าร่างกายจะถูกกระตุ้น และก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของร่างกาย ดังนั้นอารมณ์จึงเป็นผลมาจากการย้อนกลับของความรู้สึกทางด้านร่างกายอีกทอดหนึ่ง

### 4. ทฤษฎีเกี่ยวกับพัฒนาการทางสังคม

ทฤษฎีพัฒนาการทางสังคมของ อีริกสัน (Erik Erikson Theory) อีริกสันได้อธิบายถึงอิทธิพลของสังคมที่มีต่อผลทางด้านจิตใจว่า ก่อให้เกิดความพอใจหรือทำให้เกิดการขัดแย้งกันในแต่ละขั้นของการพัฒนาการไว้ 8 ลำดับขั้น ดังนี้ 1) ความไว้วางใจหรือความไม่ไว้วางใจในผู้อื่น (trust versus mistrust) 2) ความเป็นอิสระหรือความไม่แน่ใจ (autonomy versus self-doubt) 3) การริเริ่มหรือความรู้สึกผิด (initiative versus guilt) 4) เอาการเอางานหรือการมีปมด้อย (industry versus inferiority) 5) การค้นพบอัตลักษณ์แห่งตนหรือความสับสนในตัวเอง (identity versus role confusion) 6) ความใกล้ชิดสนิทสนมหรือความเปล่าเปลี่ยว (intimacy versus isolation) 7) การอนุเคราะห์ที่เกื้อกูลหรือความเห็นแก่ตัว (generativity versus self-absorption) และ 8) ความมั่นคงทางใจหรือความสิ้นหวัง (integrity versus despair)

### 5. ทฤษฎีเกี่ยวกับพัฒนาการทางจริยธรรม

ทฤษฎีพัฒนาการทางจริยธรรม 6 ขั้น ของโคลเบอร์ก (Kohlberg's six stages of moral development) โดยโคลเบอร์ก (Lawrence Kohlberg) ได้ศึกษาเกี่ยวกับเหตุผลเชิงจริยธรรมของบุคคลโดยทั่วไป และได้สรุปผลการศึกษาเป็นทฤษฎีพัฒนาการทางจริยธรรม ซึ่งแบ่งขั้นตอนต่างๆ ออกเป็น 6 ขั้น

### ทฤษฎีทางจิตวิทยาเกี่ยวกับพฤติกรรม

พฤติกรรม คือ กิริยา อากักร บhaba ทลีลา ท่าที การประพฤติปฏิบัติ การกระทำที่แสดงออกไปปรากฏสัมผัสได้ด้วยประสาทสัมผัสทางใดทางหนึ่ง อันได้แก่ ทางตา ปาก จมูก หู และผิวหนัง พฤติกรรมบางอย่างสามารถรับรู้ได้ง่ายจาก รูป รส กลิ่น เสียง สัมผัส ซึ่งจะเป็นประเภทที่สังเกตเห็นได้ง่าย เช่น การนอนนิ่ง ยืน เดิน วิ่ง กระโดด การกิน การพูด เป็นต้น แต่พฤติกรรมบางอย่างที่บุคคลพยายามปกปิดซ่อนเร้นนั้น เป็นพฤติกรรมที่ไม่สามารถจะสังเกตเห็นได้อย่างชัดเจน เช่น ความรู้สึกนึกคิด จินตนาการ จะต้องอาศัยเครื่องวัด เช่น เครื่องจับเท็จ แบบทดสอบ เครื่องวัดคลื่นหัวใจ เป็นต้น

พฤติกรรมทางสังคมของมนุษย์ นั้นมีทฤษฎีที่อธิบายอยู่หลายทฤษฎีด้วยกัน แต่มีทฤษฎีที่สำคัญๆ อยู่ 4 ทฤษฎี คือ ทฤษฎีการรับแนะ ทฤษฎีการเลียนแบบ และทฤษฎีการปฏิบัติตามระเบียบแบบแผน

## ทฤษฎีทางจิตวิทยาเกี่ยวกับบุคลิกภาพ

บุคลิกภาพเป็นเรื่องที่สำคัญต่อการที่บุคคลจะอยู่ร่วมกัน และทำงานในหน่วยงานหรือองค์การต่างๆ อย่างราบรื่น มีความสุข โดยทั่วไปแล้วเวลาเราพูดถึงบุคลิกภาพเรามักจะหมายถึง ลักษณะส่วนรวมของพฤติกรรมของบุคคลทั้งในด้านชีวิตส่วนตัว การทำงานและในสังคมทั่วไปนั่นก็คือ เราเข้าใจบุคลิกภาพในความหมายรวมๆ ไม่เจาะจงว่าเป็นเรื่องเกี่ยวกับ รูปร่าง หรือนิสัย หรือจิตใจ

สำหรับในทางจิตวิทยาแล้วบุคลิกภาพหมายถึงรูปแบบต่างๆ ของลักษณะพฤติกรรม และวิธีการคิด ซึ่งกำหนดแนวทางการปรับตัวของบุคคลต่อสิ่งแวดล้อม โดยนักทฤษฎีบุคลิกภาพมีความคิดเห็นหลายแนวทาง โดยบางคนเชื่อว่าพฤติกรรมเป็นสิ่งที่ถูกควบคุมจากภายใน ซึ่งถูกกำหนดโดยลักษณะเฉพาะของแต่ละบุคคล และค่อนข้างจะคงที่ แต่บางคนก็มีความเห็นว่า พฤติกรรมเป็นสิ่งที่ถูกควบคุมจากภายนอก ซึ่งถูกกำหนดโดยสถานการณ์เฉพาะอย่าง พฤติกรรมเป็นสิ่งที่ไม่คงที่ แต่เปลี่ยนไปตามลักษณะของสถานการณ์

ทฤษฎีต่างๆ ที่เกี่ยวกับบุคลิกภาพสามารถสรุปเป็น 4 กลุ่มแนวคิดใหญ่ๆ ดังนี้

1. กลุ่มนักทฤษฎีที่มีความเชื่อทางด้านพลังแรงขับ ได้แก่ ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของฟรอยด์
2. กลุ่มนักทฤษฎีที่เชื่อว่าบุคลิกภาพมาจากสังคมสิ่งแวดล้อมของบุคคล ได้แก่ ทฤษฎีจิตวิทยา

รายบุคคลของแอดเลอร์

3. กลุ่มนักทฤษฎีที่เชื่อในการแยกประเภทของบุคลิกภาพ ได้แก่ ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของจุง
4. กลุ่มนักทฤษฎีที่เชื่อว่าบุคลิกภาพเป็นส่วนรวมทั้งร่างกายและจิตใจ ได้แก่ ทฤษฎีแห่งตนของโรเจอร์ส

เจอร์ส

หลังจากอ่านสาระสำคัญของเรื่องที่ 9.2.1 นี้แล้ว โปรดศึกษารายละเอียดของเนื้อหาสาระในเอกสารการสอนชุดวิชาหน่วยที่ 9 ตอนที่ 9.2 เรื่องที่ 9.2.1 และประกอบกิจกรรมระหว่างเรียนตามที่กำหนดไว้ท้ายเอกสารการสอนชุดวิชาเรื่องที่ 9.2.1

**สาระสำคัญและกิจกรรมตอนที่ 9.2**  
**ทฤษฎีจิตวิทยาที่สำคัญในงานส่งเสริมการเกษตร**  
**สาระสำคัญและกิจกรรมเรื่องที่ 9.2.2**  
**ทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวกับความต้องการและแรงจูงใจ**

**สาระสำคัญ**

**ทฤษฎีทางจิตวิทยาเกี่ยวกับความต้องการ**

สำหรับทฤษฎีทางจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องกับความต้องการที่สำคัญ ดังนี้

1. **ทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์ (Maslow's hierarchy of needs)** มาสโลว์ได้กล่าวถึงความต้องการพื้นฐาน (basic needs) ของมนุษย์ไว้ในทฤษฎีการจูงใจ ซึ่งอธิบายมูลเหตุแห่งพฤติกรรมมนุษย์ โดยมีสมมติฐานดังนี้

1. มนุษย์ทุกคนมีความต้องการ และความต้องการพื้นฐานนี้จะมีอยู่ตลอดเวลาไม่มีที่สิ้นสุด
2. ความต้องการที่ได้รับการตอบสนองแล้ว ก็จะไม่เป็นแรงจูงใจสำหรับพฤติกรรมนั้นอีกต่อไปอีก นั่นคือความต้องการที่ยังไม่ได้รับการตอบสนองเท่านั้นที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของมนุษย์

3. ความต้องการของมนุษย์จะมีลักษณะเป็นลำดับขั้น ตามลักษณะความสำคัญจากต่ำไปสูง โดยเมื่อความต้องการขั้นต่ำได้รับการตอบสนองแล้ว ความต้องการขั้นสูงขั้นต่อไปก็จะตามมาเป็นลำดับ

ในการศึกษาช่วงต้นๆ มาสโลว์ ได้จัดลำดับขั้นความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ ตามลำดับความจำเป็นไว้ 5 ขั้น ตามที่นักศึกษาได้ศึกษาแล้วในหน่วยที่ 7 ต่อมามาสโลว์ได้ทำการศึกษาเพิ่มเติมและแบ่งขั้นสูงสุดของความต้องการให้ละเอียดออกไปอีก 1 ขั้น รวมเป็น 6 ขั้น และในการศึกษาช่วงสุดท้าย มาสโลว์ได้แบ่งลำดับขั้นสูงสุดต่อไปอีก รวมเป็น 7 ขั้น โดยบุคคลจะต้องได้รับการตอบสนองความต้องการจากขั้นต่ำสุดเป็นลำดับแรกๆ ก่อนจนรู้สึก “พอ” แล้วจึงจะแสวงหาการตอบสนองขั้นสูงสุดขึ้นไปเป็นลำดับ ทั้ง 7 ลำดับความต้องการ ดังแสดงในภาพที่ 9.1 โดยที่ความต้องการใน 4 ลำดับแรกนั้น เป็นความระดับต้น หรือความต้องการที่เกิดจากความขาดแคลน (deficiency needs) และความต้องการในลำดับที่ 5-7 เป็นความต้องการระดับสูง หรือความต้องการพัฒนาตนเอง (being or growth needs)



ภาพที่ 9.1 แสดงลำดับชั้นความต้องการของมนุษย์

2. ทฤษฎีความต้องการของฟรอมม์ ฟรอมม์ (Erich Fromm) เสนอว่าคนทุกคนมีธรรมชาติแบบมนุษย์ คือถูกตั้งต้นระหว่างความต้องการมีอิสรภาพ และความปรารถนาในการเป็นเจ้าของหรือถูกครอบครอง หรือความมั่นคงใจอบอุ่นใจที่มาจากบุคคลอื่นหรือกลุ่มสังคม และเชื่อว่าทุกคนมีพื้นฐานบุคลิกภาพคล้ายกัน คือมีแรงขับอยู่ 2 ประเภท คือ แรงขับทางร่างกาย และแรงขับประเภทที่ไม่ใช่ความต้องการทางร่างกาย

ทฤษฎีทางจิตวิทยาเกี่ยวกับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ใฝ่สัมพันธ์ และใฝ่อำนาจ

### 1. ทฤษฎีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (need for Achievement)

แมคเคลแลนด์ (David MC Clelland) เป็นนักจิตวิทยาสังคมอีกคนหนึ่งที่น่าสนใจศึกษาเกี่ยวกับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ โดยเห็นว่า “สิ่งจูงใจสำคัญอย่างแรกของมนุษย์คือความต้องการความสัมฤทธิ์ผล”

แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (เขียนย่อว่า nAch) หมายถึง ความต้องการความสำเร็จที่จะแข่งขันเอาชนะเกณฑ์มาตรฐาน คนที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ มักจะชอบคิดที่จะทำงานให้ดีขึ้น ทำงานให้สำเร็จ หาทางก้าวหน้าในอาชีพของตน และมีความรู้สึกพึงพอใจกับการเรียกร้องหาความสำเร็จเสมอ

## 2. ทฤษฎีแรงจูงใจใฝ่สัมพันธ (Need for Affiliation)

โดยธรรมชาติ มนุษย์มีความต้องการที่คล้ายคลึงกัน คือความต้องการที่จะมีเพื่อน ไม่ชอบอยู่อย่างโดดเดี่ยว พยายามที่จะอยู่ในกลุ่ม ด้วยเหตุนี้มนุษย์จึงต้องสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นด้วยการยิ้มทักทายทำความรู้จัก เป็นต้น ซึ่งนักจิตวิทยาเรียกพฤติกรรมการสร้างสัมพันธ์นี้ว่า การสร้างแรงจูงใจใฝ่สัมพันธ

แรงจูงใจใฝ่สัมพันธ (เขียนว่า nAff) หมายถึง ความต้องการความอบอุ่นใจจากการมีสัมพันธ์ที่ดีกับผู้อื่นคนที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมพันธ มักจะมีพฤติกรรมในลักษณะชอบการสนทนา ชอบงานเลี้ยง และให้ความสนใจแก่การให้การสนับสนุนทางอารมณ์แก่ผู้อื่น เช่น การปลอบใจผู้อื่น เป็นต้น

## 3. ทฤษฎีแรงจูงใจใฝ่อำนาจ (Need for Power)

นอกจากแรงจูงใจใฝ่สัมพันธแล้วบุคคลยังมีความต้องการทางอำนาจซึ่งนับว่าเป็นแรงจูงใจที่มีพลังอำนาจมาก แรงจูงใจชนิดนี้ เกิดจากสัญชาตญาณในการเป็นผู้นำของมนุษย์ เพื่อที่จะให้ได้มาซึ่งอำนาจ และอำนาจจะบันดาลให้เกิดผลตามที่ต้องการอีกหลายอย่างอันอาจเป็นที่ยอมรับหรือยกย่องของสังคม ซึ่งทำให้บุคคลแสวงหาอำนาจกันอย่างมากมาย ทั้งที่เป็นอำนาจที่ชอบธรรมและไม่ชอบธรรม

แรงจูงใจใฝ่อำนาจ (เขียนย่อว่า nPow) หมายถึง ความต้องการที่จะมีอิทธิพลเหนือผู้อื่น และความต้องการที่จะควบคุมให้ผู้อื่นอยู่ในอำนาจของตนเอง ผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่อำนาจสูงจะคิดและหาวิธีที่จะได้มาซึ่งอำนาจ หาทางใช้อำนาจและอิทธิพลเอาชนะผู้อื่น และเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้อื่น พฤติกรรมที่สังเกตเห็นได้ชัดของผู้มีแรงจูงใจใฝ่อำนาจสูง มีหลายอย่าง เช่น เสนอตัวรับเลือกตั้งการพยายามดำเนินการต่างๆ เพื่อเข้าสู่ตำแหน่งองค์การ เป็นต้น แรงจูงใจใฝ่อำนาจสามารถพบได้ในบุคคลผู้มีชื่อเสียงระดับประเทศ ซึ่งจะมีความต้องการมีอำนาจเหนือผู้อื่นสูงมากเมื่อเทียบกับคนทั่วไป

หลังจากอ่านสาระสำคัญของเรื่องที่ 9.2.2 นี้แล้ว โปรดศึกษารายละเอียดของเนื้อหาสาระในเอกสารการสอนชุดวิชาหน่วยที่ 9 ตอนที่ 9.2 เรื่องที่ 9.2.2 และประกอบกิจกรรมระหว่างเรียนตามที่กำหนดไว้ท้ายเอกสารการสอนชุดวิชาเรื่องที่ 9.2.2



**สาระสำคัญและกิจกรรมตอนที่ 9.2**  
**ทฤษฎีจิตวิทยาที่สำคัญในงานส่งเสริมการเกษตร**  
**สาระสำคัญและกิจกรรมเรื่องที่ 9.2.2**  
**ทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวกับบทบาท การเป็นผู้นำและทัศนคติ**

**สาระสำคัญ**

**ทฤษฎีทางจิตวิทยาเกี่ยวกับบทบาท**

สำหรับทฤษฎีทางจิตวิทยาที่เกี่ยวกับบทบาทที่สำคัญ ได้แก่

1. **ทฤษฎีของลินตัน (Linton)** ลินตัน ได้กล่าวว่า สถานภาพหรือตำแหน่งเป็นตัวกำหนดบทบาทให้แก่บุคคล ดังนั้นเมื่อกำหนดตำแหน่งใดขึ้นก็จำเป็นต้องมีบทบาทหรือภาระหน้าที่กำกับตำแหน่งนั้นเสมอ เช่น สถานภาพของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ก็จะต้องกำหนดบทบาทให้ชัดเจนว่าจะต้องมีบทบาทใดบ้าง อาทิเช่น จะต้องเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่มปฏิบัติตามหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายจากกลุ่ม หากเป็นเหรียญก็จะต้องมีหน้าที่ควบคุมแลบัญชีรายรับรายจ่ายของกลุ่ม เป็นต้น

2. **ทฤษฎีของพาร์สัน (Parson)** พาร์สันได้กล่าวว่าความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลทำให้แต่ละคนมีบทบาทเพิ่มขึ้น เพราะจะต้องติดต่อและทำความเข้าใจซึ่งกันและกัน ตามความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้น เช่น ทรงวุฒิอยู่ที่บ้านมีบทบาทเป็นพ่อ และในสังคมเขายังมีสถานภาพในการเป็น กำนัน ประธานกลุ่มเกษตรกร สมาชิกกลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์ด้วยจะเห็นว่าทรงวุฒิมีหลายสถานภาพ ดังนั้นเขาก็ย่อมจะต้องแสดงบทบาทเพิ่มขึ้นเป็นเงาตามตัว

3. **ทฤษฎีของฮอแมนส์ (Homanns)** ฮอแมนส์ได้กล่าวว่า ตำแหน่งทำให้มีความสัมพันธ์กันกับผู้อื่น และเป็นสิ่งจูงใจให้เกิดการกระทำต่างๆ ซึ่งก่อให้เกิดประโยชน์ต่อตนเอง ซึ่งบุคคลจะเปลี่ยนบทบาทไปตามตำแหน่งเสมอ เช่น ทรงวุฒิเมื่ออยู่บ้านก็จะมีบทบาทในการอบรมบุตรเพราะมีตำแหน่งเป็นพ่อ และเมื่อมีการประชุมกลุ่มเกษตรกรเขาก็จะต้องเป็นประธานในที่ประชุมเพราะเขามีตำแหน่งเป็นประธานกลุ่ม เป็นต้น

4. **ทฤษฎีของนาเดล (Nadel)** นาเดลได้กล่าวว่า บทบาทประกอบด้วยส่วนประกอบที่สำคัญของพฤติกรรมหลายลักษณะ เช่น

1) ส่วนประกอบที่เสริมบทบาท เช่น เป็นวิทยากรเกษตรกรจะต้องพูดเก่ง มีทักษะในการถ่ายทอดความรู้ สามารถอุทิศเวลาว่าในการถ่ายทอดความรู้ให้เกษตรกรที่สนใจได้ เป็นต้น

2) ส่วนประกอบที่เป็นตัวสำคัญหรือแกนของบทบาท ซึ่งจะขาดไม่ได้ เช่น เป็นเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรก็จะต้องมีผู้บังคับบัญชามีเกษตรกร หรือเป็นสมาชิกกลุ่มสหกรณ์ ก็จะต้องมีประธานกลุ่ม มีเลขานุการกลุ่ม เป็นต้น

3) ส่วนประกอบที่เป็นไปตามกฎหมาย เช่น เป็นสมาชิกกลุ่มสหกรณ์ ก็จะต้องมีทะเบียนเป็นสมาชิกสหกรณ์ ต้องเปิดบัญชีสหกรณ์อย่างต่ำ 100 บาท เป็นต้น

**ทฤษฎีทางจิตวิทยาเกี่ยวกับการเป็นผู้นำ**

สำหรับทฤษฎีทางจิตวิทยาที่เกี่ยวกับผู้นำที่สำคัญที่จะกล่าวถึงต่อไป มี 4 ทฤษฎี ดังนี้

1. **ทฤษฎีลักษณะของผู้นำ (Trait Theory of Leadership)**

เป็นทฤษฎีดั้งเดิมที่มีความเชื่อว่า บุคคลที่จะมาเป็นผู้นำนั้นจะต้องมีลักษณะหรือบุคลิกภาพบางอย่างที่เป็นปัจจัยเด่นพิเศษที่ทำให้สามารถก้าวมาสู่ความเป็นผู้นำได้ คนที่ขาดลักษณะดังกล่าวหรือมีลักษณะดังกล่าวน้อย ก็ไม่สามารถที่จะเป็นผู้นำได้ หรือถ้าเป็นได้ก็ไม่ดี และยังมีเชื่อว่าความเป็นผู้นำนั้นจะมีมาตั้งแต่กำเนิด ซึ่งส่งผลต่อความเชื่อว่า คนที่จะมาเป็นผู้นำได้นั้น จะต้องมียุทธศาสตร์หรือคุณสมบัติพิเศษบางอย่างประจำตัว หรือเกิดมาเพื่อเป็นผู้นำ นอกจากนี้พระสัมมาสัมพุทธเจ้ายังได้ตรัสถึง คุณสมบัติของผู้นำไว้ 6 ประการ คือ ขันติ สติ วิริยะ จาคะ เมตตากรุณา และปัญญา

เดวิส (Keith Devis) ได้สรุปลักษณะที่สำคัญบางประการของผู้นำที่สามารถนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จ 4 ประการ คือ ความเฉลียวฉลาด (intelligence) การบรรลุวุฒิภาวะทางสังคม (social maturity) มีการจูงใจภายในและมีแรงขับทางด้านความสำเร็จ (inner motivation and achievement drive) และมีทัศนคติทางด้านมนุษยสัมพันธ์ (human relation attitude)

สต็อกคิล (Stogdill) ได้กล่าวถึงลักษณะโดยทั่วไปของผู้นำไว้ 7 ลักษณะใหญ่ๆ คือ คุณลักษณะทางกาย (physical or constitutional factor) สติปัญญา (intelligence) ความเชื่อมั่นในตัวเอง (self confidence) การเข้าสังคม (sociability) ความมุ่งมั่น (will) ความมีอำนาจเหนือผู้อื่น (dominance) และความคล่องตัว (surgency) อันประกอบด้วย ความกระตือรือร้น ความตื่นตัว ร่าเริง เป็นต้น

## 2. ทฤษฎีผู้นำตามสถานการณ์ของฟิตเลอร์ (Fiedler's Contingency Theory)

ฟิตเลอร์ กล่าวว่าแบบของการบริหารที่เหมาะสมขึ้นอยู่กับสภาพการณ์ของสิ่งแวดล้อมของผู้นำเป็นสำคัญมากกว่าลักษณะเฉพาะตัวของผู้นำนั้นๆ ทฤษฎีนี้เน้นเกี่ยวกับความสำคัญของสถานการณ์ของกลุ่มที่อาจเกิดการเปลี่ยนแปลงผู้นำได้ เพราะงานบางอย่างเหมาะสมกับผู้นำบางคนเท่านั้น ไม่ใช่เหมาะสมกับทุกคนเสมอไป เช่น ผู้นำเกษตรกรที่จะมาเป็นวิทยากรเกษตรประจำจุดสาธิต ก็เหมาะสมสำหรับผู้นำที่มีความรู้ ความสามารถในการถ่ายทอดความรู้

ฟิตเลอร์ ได้ระบุถึงลักษณะของสภาพการณ์ 3 ประการ ที่มีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพของความเป็นผู้นำไว้ ดังนี้ ความสัมพันธ์ระหว่างผู้นำกับสมาชิกกลุ่ม (leader member relations) โครงสร้างงาน (task structure) และอำนาจผู้นำ (leader position power)

## 3. ทฤษฎีวิถีสู่เป้าหมายของเฮาส์ (House's Path-Goal Theory)

เป็นทฤษฎีที่กล่าวว่าผู้ตามจะยอมรับและพอใจกับพฤติกรรมของผู้นำเมื่อได้รับว่าพฤติกรรมนั้นนำไปสู่การที่ตนเองจะสามารถบรรลุเป้าหมายของตนได้ โดยเฮาส์กล่าวว่าภารกิจของผู้นำในการจูงใจผู้ตาม คือ การเพิ่มผลลัพธ์ตอบแทนจากการที่ลูกน้องสามารถทำงานบรรลุเป้าหมายได้ แม้ยังต้องเป็นผู้แผ้วถางทางไปสู่การได้ผลลัพธ์ตอบแทนดังกล่าวให้สะดวกแก่ความก้าวหน้าในการทำงานของลูกน้อง อนึ่งผู้นำยังต้องหาวิธีเพิ่มโอกาสความพึงพอใจจากการทำงานของลูกน้องด้วย

ซึ่งทฤษฎีนี้เน้นว่า ผู้นำจะทำหน้าที่ได้ดีที่สุด ย่อมขึ้นอยู่กับสถานการณ์และได้เสนอแนวทางพฤติกรรมของผู้นำที่ควรทำในสถานการณ์ต่างๆ ได้ 4 แบบ ดังนี้

1. พฤติกรรมแบบสนับสนุน ได้แก่ ผู้นำที่มุ่งสัมพันธ์กับผู้ตาม เช่น แสดงความสนใจในความเป็นอยู่ สร้างบรรยากาศที่เป็นมิตรในการทำงาน

2. พฤติกรรมแบบชี้แนะ ได้แก่ ผู้นำที่มุ่งงาน โดยทำให้ผู้ตามรู้สึกว่าเขาได้รับความคาดหวังว่า จะต้องทำอะไรได้คำแนะนำที่ชี้แจง การให้ผู้ตามทำตามกฎเกณฑ์และขั้นตอน กำหนดการณ์ที่วางไว้

เป็นต้น

3. พฤติกรรมแบบมุ่งความสำเร็จ ได้แก่ กลุ่มพฤติกรรมประเภทที่ผู้นำตั้งเป้าหมายการทำงานที่ท้าทายความสำเร็จของลูกน้อง เน้นความเป็นเลิศของผลงาน และแสดงความมั่นใจว่าผู้ตามจะทำงานไปสู่มาตรฐานระดับสูง

4. พฤติกรรมแบบให้มีส่วนร่วม ได้แก่ กลุ่มพฤติกรรมที่มีการปรึกษากับผู้ตาม และนำเอาความคิดเห็นของผู้ตามมาประกอบการพิจารณาประกอบการตัดสินใจด้วย

#### 4. ทฤษฎีเกี่ยวกับอำนาจผู้นำ

ทฤษฎีเกี่ยวกับอำนาจผู้นำที่สำคัญมีดังนี้

4.1 *ทฤษฎีเกี่ยวกับอำนาจหน้าที่อย่างเป็นทางการ (Formal Authority Theory)* คืออำนาจหน้าที่ของผู้นำเป็นทางการ ซึ่งได้รับมาจากสถาบันทางสังคม หรือที่หน่วยงานตั้งขึ้นตามกฎหมาย ซึ่งการมอบอำนาจให้หนึ่งจะเป็นการมอบให้กับตำแหน่งที่บุคคลนั้นได้รับมิใช่ให้กับบุคคล เช่น นายสมศักดิ์ เป็นประธานกลุ่มสหกรณ์ ซึ่งประธานกลุ่มมีอำนาจอนุมัติในเรื่องที่กำหนดไว้ เวลานายสมศักดิ์ลงนามอนุมัติจึงต้องมีการกำกับไว้เสมอว่าตำแหน่งประธานกลุ่มสหกรณ์ จะเห็นว่าอำนาจที่กำหนดให้หนึ่งจะให้กับตำแหน่งประธานกลุ่มสหกรณ์ มิใช่ให้นายสมศักดิ์ เป็นต้น

4.2 *ทฤษฎีแห่งการยอมรับ (Acceptance Theory)* เป็นอำนาจที่มาจากผู้ใต้บังคับบัญชาให้การยอมรับผู้นำคนนั้นๆ ซึ่งอำนาจนี้จะมีผลก็ต่อเมื่อผู้ใต้บังคับบัญชายอมรับ หรือให้ผู้นำมีอำนาจเหนือตน ซึ่ง บาร์นาร์ด (Chester Barnard) ได้เสนอว่า การยอมรับอำนาจผู้นำของผู้ใต้บังคับบัญชาก็ต่อเมื่อเขาเข้าใจคำสั่ง เชื่อว่าจะบรรลุเป้าหมาย ไม่ทำให้เขาเสียประโยชน์ และไม่มีการเอาเปรียบหรือเห็นแก่ตัวของผู้นำ ซึ่งเป็นอำนาจที่ไม่ได้มากับตำแหน่งหน้าที่

4.3 *ทฤษฎีอำนาจหน้าที่ที่ได้มาเพราะความสามารถ (The Competence Theory)* เป็นอำนาจที่ได้มาจากความสามารถพิเศษ หรือคุณลักษณะพิเศษของผู้นำที่จะทำให้ผู้ใต้บังคับบัญชา หรือผู้อื่นยอมรับในอำนาจของผู้นำด้วยความเต็มใจซึ่งเป็นอำนาจบารมี

#### ทฤษฎีทางจิตวิทยาเกี่ยวกับทัศนคติ

ทฤษฎีเกี่ยวกับทัศนคติ ที่สำคัญ ประกอบด้วย

1. *ทฤษฎีการวางเงื่อนไขและการให้แรงเสริม (Conditioning and reinforcement)* เป็นทฤษฎีที่ช่วยให้ทัศนคติก่อรูปขึ้นไปตัวบุคคลได้ โดยการสร้างเสริมบุคคลให้มีทัศนคติที่ดี รู้จักใช้ความคิดเปรียบเทียบตามเงื่อนไขที่มีอยู่รู้จักใช้วิจารณ์ญาณ ที่ดีในการตัดสินใจ รวมทั้งการให้เห็นแบบอย่างที่ดี ก็จะเป็นการช่วยให้บุคคลมีทัศนคติที่ดีตามผู้อื่นไปด้วย

2. *ทฤษฎีสิ่งล่อใจ (Incentive Theory)* แคทซ์ (Katz) กล่าวว่า “บุคคลจะมีทัศนคติต่อสิ่งใดจะต้องเชื่อแล้วว่าสิ่งนั้นมีประโยชน์หรือสามารถสร้างความพึงพอใจให้แก่ตนได้” ซึ่งกล่าวถึงการก่อตั้งทัศนคติไว้ว่า การที่บุคคลเปลี่ยนทัศนคติหรือมีทัศนคติรูปแบบใหม่เกิดขึ้นในตัวบุคคลนั้น ย่อมมีสาเหตุมาจาก เครื่องล่อที่มาจูงใจให้บุคคลต้องประพฤติปฏิบัติจนเกิดทัศนคติใหม่ขึ้น เช่น หากเกษตรกรเปลี่ยนมาใช้ข้าวพันธุ์ใหม่ จะทำให้ผลผลิตเพิ่มขึ้นอีก 25 เปอร์เซ็นต์ เป็นต้น

**3. ทฤษฎีความสอดคล้องกันในการรับรู้** ทฤษฎีนี้ตั้งอยู่บนรากฐานที่ว่าเมื่อข้อมูลใหม่ที่บุคคลรับรู้ ไม่มีความสอดคล้องกับข้อมูลเดิมที่มีการรับรู้มาก่อน แล้วจะทำให้เกิดภาวะไม่สบายใจ ซึ่งจะชักนำให้บุคคลมี พฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง หรือมีการเปลี่ยนความรู้ความเข้าใจใหม่ เพื่อให้เกิดความสอดคล้องกันในการรับรู้

**4. ทฤษฎีความขัดแย้งทางความคิด (Cognitive Dissonance Theory)** เฟสติงเจอร์ (Leon Festinger) กล่าวว่ามียุทธศาสตร์สำคัญของทฤษฎีนี้ คือ ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเรื่องหนึ่งๆ ที่เรารับรู้ใหม่อาจจะ ไม่ลงรอยหรือขัดแย้งกับความรู้ความเข้าใจเดิมที่มีอยู่แล้ว ภาวะไม่ลงรอยจะผลักดันให้บุคคลพยายามหาทาง ลดขนาดของความขัดแย้งให้หมดไป หรือหลีกเลี่ยงไม่ให้ภาวะนี้เพิ่มขึ้นอีก วิธีการที่มีจะทำ คือ เปลี่ยนความ เข้าใจ เปลี่ยนพฤติกรรมยอมรับข้อมูลและความคิดเห็นใหม่ๆ คือการเปลี่ยนทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องนั้นๆ นั่นเอง

**5. ทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงทัศนคติโดยการปรับตัวให้เข้ากับสังคม (The Social Judgment Theory of Attitude Change)** เซอร์ริฟและฮอฟแลนด์ (Sherif, Hovland) เชื่อว่ากระบวนการในการ ปรับตัวของบุคคลนั้นเกิดจากปฏิกริยาของทัศนคติของบุคคลนั้นกับสิ่งแวดล้อม และในขบวนการของการ เปลี่ยนทัศนคตินี้ มีขั้นของกระบวนการเกิดขึ้น 2 ขั้นตอน คือ

ขั้นที่ 1 บุคคลจะตัดสินใจและให้การวินิจฉัยข่าวสารที่เขาได้รับมาใหม่ โดยการนำเอาความรู้ หรือข่าวสารที่เขาเคยได้รับมามีส่วนเกี่ยวข้องด้วย

ขั้นที่ 2 ทัศนคติจะเกิดขึ้นภายหลังจากได้ทำการวินิจฉัยหรือตัดสินใจแล้ว

**6. ทฤษฎีเกี่ยวกับการมีส่วนร่วม (Action Participation Theory)** ทฤษฎีนี้เกิดจากผลงาน วินิจฉัยของนักจิตวิทยาสังคม หลายๆ คน ที่เสนอแนะว่า “การเปลี่ยนแปลงทัศนคติและพฤติกรรมของบุคคล กระทำได้โดยการสร้างสถานการณ์ ให้บุคคลได้มีส่วนร่วมในการทานของกลุ่มอย่างมีประสิทธิภาพ” ดังนั้นการ เปลี่ยนแปลงทัศนคติของบุคคลให้เป็นไปในรูปใด ก็ควรจะต้องสร้างสถานการณ์ขึ้น เพื่อให้บุคคลได้มีส่วนร่วม ในกิจกรรมนั้น ๆ

หลังจากอ่านสาระสำคัญของเรื่องที่ 9.2.3 นี้แล้ว โปรดศึกษารายละเอียดของเนื้อหาสาระใน เอกสารการสอนชุดวิชาหน่วยที่ 9 ตอนที่ 9.2 เรื่องที่ 9.2.3 และประกอบกิจกรรมระหว่างเรียนตามที่ กำหนดไว้ท้ายเอกสารการสอนชุดวิชาเรื่องที่ 9.2.3

**สาระสำคัญและกิจกรรมตอนที่ 9.2**  
**ทฤษฎีจิตวิทยาที่สำคัญในงานส่งเสริมการเกษตร**

**กิจกรรม 9.2.1**

ทฤษฎีทางจิตวิทยาที่เกี่ยวกับบุคลิกภาพ ได้แก่ ทฤษฎีอะไรบ้าง

---

---

---

**กิจกรรม 9.2.2**

ทฤษฎีทางจิตวิทยาที่เกี่ยวกับความต้องการและแรงจูงใจ ได้แก่ ทฤษฎี อะไรบ้าง

---

---

---

**กิจกรรม 9.2.3**

ทฤษฎีทางจิตวิทยาที่เกี่ยวกับบทบาท การเป็นผู้นำและทัศนคติ ได้แก่ ทฤษฎีอะไรบ้าง

---

---

---

หลังจากประกอบกิจกรรม 9.2.1-9.2.3 แล้ว โปรดตรวจสอบคำตอบจากแนวตอบที่กำหนดไว้ท้าย  
หน่วยที่ 9 ในคู่มือการศึกษาเล่มนี้

## แผนการสอนตอนที่ 9.3

### ขอบเขตของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร

โปรดอ่านหัวเรื่อง แนวคิด และวัตถุประสงค์ของตอนที่ 9.3 แล้วจึงศึกษารายละเอียดต่อไป

9.3.1 จิตวิทยาเกี่ยวกับนักส่งเสริมการเกษตร

9.3.2 จิตวิทยาเกี่ยวกับผู้นำเกษตรกร

9.3.3 จิตวิทยาเกี่ยวกับเกษตรกร

#### แนวคิด

1. จิตวิทยาสำหรับนักส่งเสริมการเกษตรเกี่ยวข้องกับบทบาทหน้าที่ที่เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรต้องปฏิบัติ คือ บทบาทครู ผู้นำการเปลี่ยนแปลง ที่ปรึกษา และผู้ประสานงาน ซึ่งต้องอาศัย คุณสมบัติที่สำคัญในพฤติกรรมหรือการปฏิบัติงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการส่งเสริม เผยแพร่ความรู้ การจูงใจให้เกิดการยอมรับและปฏิบัติ

2. จิตวิทยาสำหรับผู้นำเกษตรกร บุคคลที่จะมาเป็นผู้นำนั้นจะต้องมีลักษณะหรือบุคลิกภาพบางอย่างที่เป็นปัจจัยเด่นพิเศษที่ทำให้สามารถก้าวมาสู่ความเป็นผู้นำได้ และขึ้นอยู่กับสถานการณ์ที่ผู้นำต้องเผชิญ

3. จิตวิทยาเกี่ยวกับเกษตรกรเป็นเรื่องเกี่ยวกับพฤติกรรมของเกษตรกร ซึ่งเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรต้องทำความเข้าใจ โดยเฉพาะในเรื่องกระบวนการเรียนรู้ กระบวนการแพร่กระจายแนวความคิดใหม่และกระบวนการยอมรับ

#### วัตถุประสงค์

เมื่อศึกษาตอนที่ 9.3 จบแล้ว นักศึกษาสามารถ

1. อธิบายจิตวิทยาเกี่ยวกับนักส่งเสริมการเกษตรได้
2. อธิบายจิตวิทยาเกี่ยวกับผู้นำเกษตรกรได้
3. อธิบายจิตวิทยาเกี่ยวกับเกษตรกรได้

## แผนการสอนตอนที่ 9.3

### ขอบเขตของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร

#### สาระสำคัญและกิจกรรมเรื่องที่ 9.3.1

#### จิตวิทยาเกี่ยวกับนักส่งเสริมการเกษตร

#### สาระสำคัญ

#### จิตวิทยาสำหรับนักส่งเสริมการเกษตร

งานส่งเสริมการเกษตรเป็นกระบวนการศึกษา หรือเป็นกระบวนการสอนการเรียนรู้ (teaching-learning process) ที่มุ่งส่งเสริมเผยแพร่ความรู้หรือสอนบุคคลเป้าหมาย คือ ชาวชนบท โดยเฉพาะอย่างยิ่งเกษตรกรรวมทั้งสมาชิกในครอบครัวให้เกิดการเรียนรู้ในวิธีการใหม่ๆ หรือแนวความคิดใหม่ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อกิจกรรมทางเกษตร ทำให้สามารถแก้ปัญหาหรือปรับปรุงอาชีพที่ทำอยู่ให้พัฒนาก้าวหน้ายิ่งขึ้น อันจะส่งผลให้ชีวิตความเป็นอยู่ ครอบครัวยิ่งดีขึ้น (ปรับจาก บุญธรรม จิตต์อนันต์ และเชิญ บำรุงวงศ์ 2544 : 428-434) ซึ่งสามารถสรุปจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องกับนักส่งเสริมการเกษตรได้ดังนี้

**1. การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมอันพึงประสงค์** การสอนนั้นเป็นกระบวนการที่มุ่งแนะนำผู้เรียนให้เกิดการเรียนรู้ในสิ่งที่ต้องการ หรืออีกนัยหนึ่งเป็นการกระทำเพื่อก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมอันพึงประสงค์ (desirable changes) ในตัวผู้เรียน อาจเป็นด้านความรู้ ด้านทัศนคติ หรือด้านทักษะ อย่างใดอย่างหนึ่งหรือทั้งหมดแล้วแต่กรณี ดังตัวอย่าง

1.1 การเปลี่ยนแปลงในด้านความรู้ (knowledge) เช่น การมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องราวต่างๆ เช่น ชนิดของเมล็ดพืช พันธุ์สุกร และการเลี้ยงสุกร ชนิดและปริมาณของปุ๋ยที่จะใช้ ประโยชน์จากการรวมตัวเป็นกลุ่มเกษตรกร เป็นต้น

1.2 การเปลี่ยนแปลงด้านทัศนคติ (attitudes) เป็นการเปลี่ยนด้านความรู้สึกนึกคิดและการแสดงออกของความรู้สึกทางจิตใจ เช่น เลิกถือโชคกลาง ยอมรับในความคิดเห็นใหม่ๆ มีความต้องการที่จะเรียนรู้ในสิ่งใหม่ๆ เพื่อพัฒนาอาชีพเกษตร มีความเห็นคล้อยตามคำแนะนำของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร เป็นต้น

1.3 การเปลี่ยนแปลงด้านทักษะ (skills) มี 2 ประเภท ได้แก่

1) ทักษะในการคิด (thinking skill) คือ สามารถคิดทำอะไรได้ สร้างอะไรขึ้นมาได้ คิดแก้ปัญหาได้ หรือคิดแนวทางที่จะเผชิญกับปัญหาได้ เช่น สามารถวางแผนจัดระบบปลูกพืช สามารถออกแบบโรงเรียนสุกร สำหรับการเกษตรแบบไร่นาสวนผสม เป็นต้น

2) ทักษะในการกระทำ หรือทักษะทางกาย (manual skill) เช่น สามารถทาบกิ่งมะม่วงได้ สามารถขับรถไถนาแบบติดจานพรวนได้ เป็นต้น

**2. การส่งเสริมและเผยแพร่ความรู้** เป็นกระบวนการสอน (teaching process) ที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการเรียนรู้ (learning process) ที่แยกกันไม่ออก คือเป็นการสอนบุคคลเป้าหมาย หรือเกษตรกรให้เกิดการเรียนรู้ในสิ่งที่เรียน หรือวิทยาการต่างๆ ที่จะนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่ออาชีพเกษตร กระบวนการสอนนั้นมีกิจกรรมเป็นขั้นตอนที่นำไปสู่ขั้นสุดท้าย คือ ผู้เรียน หรือมีการเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมดังได้กล่าวแล้ว

กระบวนการสอนจัดขึ้นโดยเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร ซึ่งเปรียบเทียบกับเมื่อครู ส่วนกระบวนการเรียนรู้เกิดขึ้นในตัวผู้เรียน การสอนมีกิจกรรมที่จะกระตุ้นส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้ 3 ขั้นตอนคือ

- 2.1 การวางแผนการสอน (planning)
- 2.2 ดำเนินการสอนและติดตามผล (implementation)
- 2.3 การประเมินผล (evaluation)

เกี่ยวกับการวางแผนการสอน หรือส่งเสริมเผยแพร่ความรู้ มีหลักสำคัญที่นักส่งเสริมการเกษตรควรยึดถือปฏิบัติ ดังนี้

1) เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับโครงสร้างส่งเสริมเผยแพร่ความรู้ที่จะต้องมีการวางแผน โดยการศึกษาสภาพการณ์ในท้องถิ่นอย่างจริงจัง เพื่อจะได้ทราบถึงความเป็นไปในท้องถิ่น ปัญหาความสนใจและความต้องการของเกษตรกร ตลอดจนจนสมาชิกในครอบครัว เพื่อจะได้นำมาเป็นข้อมูลพื้นฐานในการพิจารณาทำโครงการส่งเสริมเผยแพร่ความรู้ว่าควรเป็นเรื่องใด และวัตถุประสงค์ควรเป็นอย่างไรเพื่อก่อให้เกิดการเรียนรู้แก่เกษตรกรต่อไป

สิ่งที่ต้องคิดพิจารณาโดยรอบคอบก็คือเกษตรกรที่เป็นบุคคลเป้าหมาย ซึ่งมีความแตกต่างกันไปในด้านระดับความรู้พื้นฐาน สถานะความเป็นอยู่ อายุ เพศ ค่านิยม ความสนใจ ความต้องการ และปัจจัยอื่นๆ ในท้องถิ่นที่อาจเป็นสิ่งเกื้อกูล หรือเป็นอุปสรรคต่อการส่งเสริมเผยแพร่

2) เลือกเรื่องที่จะส่งเสริมและเผยแพร่ให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมในท้องถิ่น ตรงกับความต้องการและความสนใจของเกษตรกร เป็นเรื่องที่จะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อเกษตรกรและสามารถใช้ได้ทันที ไม่ขัดกับสภาพการณ์ที่เกี่ยวข้อง เช่น นโยบายของรัฐ นโยบายของกระทรวงหรือกรม ทั้งนี้ เพราะเรื่องบางเรื่องเมื่อส่งเสริมเผยแพร่ไปแล้ว อาจมีปัญหาด้านตลาดหรือการเมือง เป็นต้น

3) ตั้งวัตถุประสงค์ให้มีความชัดเจน พฤติกรรมอะไรที่หวังให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในตัวเกษตรกรต้องเขียนไว้ให้แน่ชัด จึงจะก่อให้เกิดความสะดวกในการดำเนินงานและการประเมินผล

4) เพื่อให้บรรลุผลตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ จำเป็นต้องคิดหาวิธีการในการสอน หรือส่งเสริมเผยแพร่ความรู้ (extension teaching methods) ซึ่งมี 3 ประการด้วยกันคือ

(1) การส่งเสริมรายบุคคล (individual approach) เช่น การไปเยี่ยมตามบ้านเรือนหรือไร่นา การให้มาติดต่อ ณ สำนักงาน เป็นต้น

(2) การส่งเสริมแบบกลุ่ม (group approach) เช่น การสาธิต การประชุม อบรม เป็นต้น

(3) การส่งเสริมมวลชน (mass approach) เช่น การจัดนิทรรศการ การส่งเสริมทางวิทยุและโทรทัศน์ เป็นต้น

5) การให้มีส่วนร่วม (participation) เป็นเรื่องสำคัญที่ก่อให้เกิดความรู้ที่กว้างขวางส่งเสริมเผยแพร่ความรู้ขึ้นเป็นการร่วมมือกันทำเพื่อพัฒนาบุคคลในท้องถิ่น เกษตรกรหรือผู้นำในท้องถิ่นจะบังเกิดความพอใจหากได้มีส่วนร่วมให้ข้อคิดเห็นในการวิเคราะห์ปัญหา การหาแนวทางแก้ปัญหา และช่วยดำเนินการในโครงการต่างๆ เพื่อแก้ปัญหาหรือส่งเสริมเผยแพร่ความรู้ ทั้งนี้เพื่อเสริมให้เขาช่วยตนเองหรือท้องถิ่นของตนเองมากขึ้น



6) เพื่อสร้างความสนใจ ความเข้าใจ และสร้างบรรยากาศที่น่าเรียน จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องเตรียมสื่อการสอน (teaching media) ประกอบการถ่ายทอดความรู้ของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร สื่อการสอนมีหลายประเภทหลายชนิด เช่น ของจริง ของจำลอง ภาพถ่าย ภาพนิ่ง โปสเตอร์ เอกสารเผยแพร่ ภาพยนตร์ โทรทัศน์ เป็นต้น สื่อแต่ละอย่างมีข้อดีและข้อจำกัดซึ่งจำเป็นที่เจ้าหน้าที่ส่งเสริมต้องรู้ และเลือกใช้ให้เหมาะสมปรากฏว่าเมื่อใช้สื่อหลายๆ อย่างประกอบกันอย่างถูกวิธีทำให้การส่งเสริมเผยแพร่ได้ผลดียิ่งขึ้น

หลังจากอ่านสาระสำคัญของเรื่องที่ 9.3.1 นี้แล้ว โปรดศึกษารายละเอียดของเนื้อหาสาระในเอกสารการสอนชุดวิชาหน่วยที่ 9 ตอนที่ 9.3 เรื่องที่ 9.3.1 และประกอบกิจกรรมระหว่างเรียนตามที่กำหนดไว้ท้ายเอกสารการสอนชุดวิชาเรื่องที่ 9.3.1

## แผนการสอนตอนที่ 9.3

### ขอบเขตของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร

#### สาระสำคัญและกิจกรรมเรื่องที่ 9.3.2

#### จิตวิทยาเกี่ยวกับผู้นำเกษตรกร

#### สาระสำคัญ

##### จิตวิทยาสำหรับผู้นำเกษตรกร

งานส่งเสริมการเกษตรนอกจากจะรับผิดชอบเกี่ยวกับการพัฒนาด้านการเกษตรแล้วยังจะต้องรับผิดชอบในการสร้างและพัฒนาการเป็นผู้นำของบุคคลที่เกี่ยวข้องด้วยไม่ว่าจะเป็นตัวนักส่งเสริมการเกษตรหรือเกษตรกรเป้าหมายเองก็ตาม เพราะนักส่งเสริมการเกษตรก็เปรียบเสมือนผู้นำการเปลี่ยนแปลงด้านความรู้ทัศนคติ และพฤติกรรมไปสู่กลุ่มเกษตรกรเป้าหมาย และจะต้องคัดเลือกและสร้างผู้นำเกษตรกรขึ้นมาเพื่อทำงานร่วมกับเจ้าหน้าที่ในการถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยีใหม่ๆ ไปสู่เกษตรกรอื่นๆ ต่อไป

จิตวิทยาสำหรับผู้นำเกษตรกร สรุปได้ดังนี้ บุคคลที่จะมาเป็นผู้นำนั้นจะต้องมีลักษณะหรือบุคลิกภาพบางอย่างที่เป็นปัจจัยเด่นพิเศษที่ทำให้สามารถก้าวมาสู่ความเป็นผู้นำได้ คนที่ขาดลักษณะดังกล่าวหรือมีลักษณะดังกล่าวน้อย ก็ไม่สามารถที่จะเป็นผู้นำได้ หรือถ้าเป็นได้ก็ไม่ดี และยังมีกลุ่มแนวคิดที่เชื่อว่าความเป็นผู้นำนั้นจะมีมาตั้งแต่กำเนิด ซึ่งส่งผลต่อความเชื่อว่าคนที่มาเป็นผู้นำได้นั้น จะต้องมีความรู้หรือคุณสมบัติพิเศษบางอย่างประจำตัว หรือเกิดมาเพื่อเป็นผู้นำ ลักษณะที่สำคัญบางประการของผู้นำที่สามารถนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จ 4 ประการ คือ ความเฉลียวฉลาด (intelligence) การบรรลุวุฒิภาวะทางสังคม (social maturity) มีการจูงใจภายในและมีแรงขับเคลื่อนด้านความสำเร็จ (inner motivation and achievement drive) และมีทัศนคติทางด้านมนุษยสัมพันธ์ (human relation attitude)

สถานการณ์ 3 ประการ ที่มีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพของความเป็นผู้นำไว้ ดังนี้

1. ความสัมพันธ์ระหว่างผู้นำกับสมาชิกกลุ่ม (leader-member relations) ผู้นำจะได้รับการยอมรับจากกลุ่มมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับ การยอมรับของสมาชิกกลุ่ม ในสภาพการณ์ที่ผู้นำและสมาชิกกลุ่มสามารถเข้ากันได้เป็นอย่างดีผู้นำย่อมมีอิทธิพลต่อลูกน้องมากกว่ากรณีที่ทั้งสองฝ่ายไม่สามารถเข้ากันได้ และผู้นำไม่ได้รับการยอมรับจากลูกน้อง
2. โครงสร้างงาน (task structure) หมายถึง งานที่มีการกำหนดขั้นตอนในการปฏิบัติไว้มากน้อยขนาดใด ถ้ามีการกำหนดอย่างมีระเบียบ ก็จะเป็นการง่ายต่อผู้นำในการบริหารงานแต่ถ้าไม่ได้กำหนดไว้ กลุ่มก็ต้องการผู้นำที่มีความคิดสร้างสรรค์
3. อำนาจผู้นำ (leader position power) หมายถึงอำนาจที่เป็นทางการที่กลุ่มหรือองค์กรให้กำหนดไว้ ถ้ามีการกำหนดอำนาจหรือหน้าที่ของผู้นำไว้มาก ผู้นำย่อมมีอิทธิพลเหนือผู้อื่นอย่างชัดเจน

ผู้นำจะทำหน้าที่ได้ดีที่สุด ย่อมขึ้นอยู่กับสถานการณ์และได้เสนอแนวทางพฤติกรรมของผู้นำที่ควรทำในสถานการณ์ต่างๆ ได้ 4 แบบ ดังนี้

1. พฤติกรรมแบบสนับสนุน ได้แก่ ผู้นำที่มุ่งสัมพันธ์กับผู้ตาม เช่น แสดงความสนใจในความ เป็นอยู่ สร้างบรรยากาศที่เป็นมิตรในการทำงาน

2. พฤติกรรมแบบชี้หน้า ได้แก่ ผู้นำที่มุ่งงาน โดยทำให้ผู้ตามรู้สึกว่าเขาได้รับความคาดหวังว่า จะต้องทำอะไรได้คำแนะนำที่ชี้แจง การให้ผู้ตามทำตามกฎเกณฑ์และขั้นตอน กำหนดการณ์ที่วางไว้ เป็นต้น

3. พฤติกรรมแบบมุ่งความสำเร็จ ได้แก่ กลุ่มพฤติกรรมประเภทที่ผู้นำตั้งเป้าหมายการทำงานที่ท้าทายความสำเร็จของลูกน้อง เน้นความเป็นเลิศของผลงาน และแสดงความมั่นใจว่าผู้ตามจะทำงานไปสู่มาตรฐานระดับสูง

4. พฤติกรรมแบบให้มีส่วนร่วม ได้แก่ กลุ่มพฤติกรรมที่มีการปรึกษากับผู้ตาม และนำเอาความคิดเห็นของผู้ตามมาประกอบการพิจารณาประกอบการตัดสินใจด้วย

จะเห็นได้ว่าจิตวิทยาสำหรับผู้นำเกษตรกรนั้น บุคคลที่จะมาเป็นผู้นำนั้นจะต้องมีลักษณะหรือบุคลิกภาพบางอย่างที่เป็นปัจจัยเด่นพิเศษที่ทำให้สามารถก้าวมาสู่ความเป็นผู้นำได้ และขึ้นอยู่กับสถานการณ์ที่ผู้นำต้องเผชิญ

หลังจากอ่านสาระสำคัญของเรื่องที่ 9.3.2 นี้แล้ว โปรดศึกษารายละเอียดของเนื้อหาสาระในเอกสารการสอนชุดวิชาหน่วยที่ 9 ตอนที่ 9.3 เรื่องที่ 9.3.2 และประกอบกิจกรรมระหว่างเรียนตามที่กำหนดไว้ท้ายเอกสารการสอนชุดวิชาเรื่องที่ 9.3.2

## แผนการสอนตอนที่ 9.3

### ขอบเขตของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร

### สาระสำคัญและกิจกรรมเรื่องที่ 9.3.3

### จิตวิทยาเกี่ยวกับเกษตรกร

#### สาระสำคัญ

#### จิตวิทยาสำหรับเกษตรกร

จิตวิทยาสำหรับเกษตรกร เมื่อมีการแพร่กระจายแนวความคิดใหม่ เกษตรกรซึ่งเป็นบุคคลเป้าหมายหลักของการส่งเสริมการเกษตร ต้องเรียนรู้แนวความคิดใหม่ ทางการเกษตรหรือเกี่ยวข้องและท้ายที่สุดก็นำไปสู่การยอมรับไปปฏิบัติให้เกิดผลสำเร็จอันจะเป็นประโยชน์ต่ออาชีพตนเองและครอบครัว แต่การจะมาถึงจุดสุดท้ายนี้ได้ นั้น ผู้ที่เกี่ยวข้องจำเป็น ต้องศึกษาทำความเข้าใจกับกระบวนการเรียนรู้ กระบวนการแพร่กระจายแนวความคิดใหม่ กระบวนการยอมรับ ซึ่งล้วนเป็นหลัก หรือกระบวนการทางจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องกับตัวเกษตรกร(ปรับจาก บุญธรรม จิตต์อนันต์ และเชิญ บำรุงวงศ์ 2544 : 435-441)

#### หลักในการเรียนรู้ (principles of learning)

นักการศึกษาและนักจิตวิทยาได้ทำการศึกษาค้นคว้าว่าคนเราเรียนรู้กันอย่างไร แล้วประมวลผลไว้เป็น “หลักในการเรียนรู้” ซึ่งมีหลายข้อแตกต่างกันไปในแง่ของการเขียน อย่างไรก็ตาม มีหลักใหญ่ๆ ในการเรียนรู้ที่เห็นพ้องต้องกันว่าเป็นแนวทางในการเรียนรู้ของคนเราที่เป็นผู้ใหญ่โดยเฉพาะอย่างยิ่งบุคคลเป้าหมายที่เป็นเกษตรกร

1. มีความต้องการที่จะเรียน ความต้องการที่จะเรียนเป็นสิ่งจำเป็นที่ทำให้การเรียนได้ผล จะเห็นได้ชัดในกรณีที่เกษตรกรไปฟังการอบรมชี้แจง หรือการประชุมโดยสมัครใจทำให้ได้ผลดี ความต้องการที่จะเรียนอาจเกิดขึ้นจากความสนใจในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง เกี่ยวกับอาชีพของเกษตรกรเอง อาจเพื่อแก้ปัญหา หาความรู้ หรือแนวความคิดใหม่ๆ นอกจากนี้อาจเป็นเพราะถูกเจ้าหน้าที่ส่งเสริม หรือเพื่อนบ้านกระตุ้นให้เกิดความสนใจ จึงเกิดความต้องการเรียนรู้ในสิ่งใหม่ๆ

2. มีความประทับใจตั้งแต่ต้น โดยปกติ ความประทับใจครั้งแรกนั้นยากที่จะลืม หมายความว่า การพบกันครั้งแรกกับเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร หรือการประชุมอบรมครั้งแรกๆ นั้นมีความสำคัญ เพราะเป็นขั้นแรกที่จะถูกกระตุ้นความสนใจให้มากยิ่งขึ้น เกิดความรู้สึกลึกซึ้งว่าไม่ผิดทาง เป็นการเริ่มต้นด้วยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีด้วยความเป็นมิตร และด้วยความเป็นกันเอง ซึ่งจะช่วยให้การเรียนการสอนเป็นไปด้วยดี

3. รู้และเข้าใจแนวทางปฏิบัติเพื่อไปถึงจุดหมาย บุคคลเป้าหมาย หรือเกษตรกรจะต้องเข้าใจอย่างแจ่มแจ้งว่ามีแนวทางหรือกิจกรรมอะไรบ้างที่จะต้องปฏิบัติเพื่อให้บรรลุผลคือการเรียนรู้ในสิ่งที่ประสงค์ คือ ต้องรู้ว่าตนเองจะต้องทำอะไรบ้างเพื่อให้บรรลุผลดังกล่าว เช่น การไปประชุมอบรมเพื่อฟังคำชี้แจงจากเจ้าหน้าที่ การอ่านเอกสารที่ได้รับมอบ หรือการทำงานตามขั้นตอนจากคำแนะนำ เป็นต้น ถ้าเกษตรกรรู้หน้าที่ของตนแน่ชัดก็ทำให้เขาเรียนรู้ได้เร็ว ผลจะเกิดขึ้นตรงกันข้ามถ้าเกษตรกรไม่ได้รับคำชี้แจงให้เข้าใจในแนวทางปฏิบัติ เหมือนกับปล่อยให้เขาอยู่ในความมืดซึ่งมองไม่เห็นทิศทางที่จะไปสู่จุดหมายหรือเป้าหมายที่ตั้งมุ่งหวังไว้

4. มีการปฏิบัติฝึกฝนด้วยตนเอง การเรียนรู้ทั้งหลายเป็นผลมาจากกิจกรรมในส่วนของผู้เรียนเอง (selfactivity) อาจเป็นกิจกรรมทางกาย หรือทางจิตใจหรือทั้งสองอย่าง ทั้งผู้เรียนจะต้องปฏิบัติหรือฝึกฝน เพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรม นั่นคือ เกิดการเรียนรู้ สำหรับหน้าที่ของผู้สอนหรือผู้ถ่ายทอดความรู้ ก็คือจัดลำดับขั้นตอนการสอนเพื่อนำไปสู่การเรียนรู้ โดยกระตุ้นผู้เรียนให้เกิดการปฏิบัติในกิจกรรมการเรียน การเรียน

5. มีความสัมพันธ์หรือการต่อเนื่องในสิ่งที่เรียน การเรียนแต่ละเรื่องที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวเนื่องต่อกันนั้นย่อมก่อให้เกิดการเรียนรู้ที่ดีกว่าการเรียนเก็บไว้ทีละอย่าง ซึ่งยังมองไม่เห็นว่าจะไปสัมพันธ์กับอะไร ผู้เรียนจะเข้าใจง่ายขึ้น ถ้ามีการชี้แจงให้ทราบถึงความสัมพันธ์ระหว่างกัน เช่น จากชิ้นเล็กๆ ไปประกอบกันเข้าเป็นชิ้นใหญ่ (whole) หรือจากชิ้นใหญ่แยกย่อยลงมาเป็นชิ้นเล็กๆ (parts) แล้วให้เรียนเป็นชิ้นๆ ไป

6. มีความพอใจในผลการเรียน การเรียนอาจจะให้ความพอใจ หรือความไม่พอใจ โดยปกติแล้ว ผู้เรียนจะเรียนดีขึ้นถ้าการเรียนการสอนเป็นไปอย่างน่าสนใจ สภาพแวดล้อมดี และผลจากการเรียนเป็นที่พอใจโดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเขารู้สึกว่าเขามีความก้าวหน้าในการเรียน หรือกำลังประสบผลสำเร็จ

#### **การแพร่กระจายแนวความคิดใหม่ (diffusion process)**

นอกจากจะมองงานส่งเสริมในลักษณะเป็นกระบวนการศึกษา หรือกระบวนการสอนการเรียน (teaching learning process) ดังที่ได้กล่าวมาแล้ว อาจมองได้อีกลักษณะหนึ่งว่างานส่งเสริมเป็นกระบวนการติดต่อสื่อสาร (communication process) ที่เกิดขึ้นระหว่างผู้ส่งกับผู้รับสารหรือเป็นกระบวนการแพร่กระจายและการยอมรับแนวความคิดใหม่ (diffusion-adoption process)

1. *กระบวนการแพร่กระจายแนวความคิดใหม่ (diffusion process)* เป็นกระบวนการที่แนวความคิดใหม่แพร่จากแหล่งเกิดหรือแหล่งที่มาแห่งความคิดไปยังผู้รับหรือแหล่งที่จะรับความคิดนั้นไปใช้หรือปฏิบัติตาม การแพร่กระจายแนวความคิดอาจเกิดขึ้นระหว่างหน่วยงานกับบุคคล หรือบุคคลต่อบุคคล เช่น ระหว่างเจ้าหน้าที่ส่งเสริมกับเกษตรกร

การแพร่กระจายแนวความคิดใหม่เป็นกระบวนการที่เป็นไปตามขั้นตอน ซึ่งแนวความคิดใหม่จะถูกแพร่จากแหล่งเกิดหรือแหล่งที่มาไปยังผู้รับ จุดสำคัญของกระบวนการนี้ก็คือ มีการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้ส่งและผู้รับสารหรือแนวความคิดใหม่

การแพร่กระจายแนวความคิดใหม่เป็นกระบวนการที่เชื่อมโยงกับกระบวนการยอมรับ (adoption process) ซึ่งเกิดขึ้นในตัวบุคคลที่รับสาร

2. *กระบวนการยอมรับ (adoption process)* กระบวนการยอมรับแนวความคิดใหม่ไปปฏิบัติตาม หรือเรียกสั้นๆ ว่า กระบวนการยอมรับ (adoption process) เป็นกระบวนการทางจิตใจของบุคคลซึ่งเริ่มต้นด้วยการเริ่มรู้หรือได้ยินเกี่ยวกับแนวความคิดใหม่ แล้วไปสิ้นสุดลงด้วยการตัดสินใจยอมรับไปปฏิบัติ

กระบวนการยอมรับ แตกต่างจากกระบวนการแพร่กระจายแนวความคิดใหม่ (diffusion process) กล่าวคือ กระบวนการแพร่กระจายนั้นเป็นการแพร่แนวความคิดระหว่างบุคคลต่อบุคคล หรือระหว่างแหล่งที่มาของความคิดกับบุคคลที่จะรับแนวความคิดนั้น ซึ่งเป็นความสัมพันธ์ระหว่างผู้ส่งกับผู้รับ โดยเฉพาะ ส่วนกระบวนการยอมรับนั้น แต่ละขั้นตอนของกระบวนการเกิดขึ้นในตัวบุคคลคนเดียว

กระบวนการยอมรับ เป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการเรียนรู้และการตัดสินใจ จากการวิจัยพบว่า ที่บุคคลจะรับแนวความคิดใหม่ไปปฏิบัติจะผ่านขั้นตอนที่สำคัญ 5 ขั้นตอนด้วยกันคือ ขั้นเริ่มรู้หรือรับรู้ ขั้นสู่ความสนใจ ขั้นไตร่ตรอง ขั้นทดลองทำ และขั้นนำไปปฏิบัติ

กล่าวโดยสรุป จิตวิทยาเกี่ยวกับเกษตรกรเป็นเรื่องเกี่ยวกับพฤติกรรมของเกษตรกร ซึ่งเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรต้องทำความเข้าใจ โดยเฉพาะในเรื่องกระบวนการเรียนรู้ กระบวนการแพร่กระจายแนวความคิดใหม่และกระบวนการยอมรับซึ่งล้วนมีหลักหรือกระบวนการทางจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องกับตัวเกษตรกร

หลังจากอ่านสาระสำคัญของเรื่องที่ 9.3.3 นี้แล้ว โปรดศึกษารายละเอียดของเนื้อหาสาระในเอกสารการสอนชุดวิชาหน่วยที่ 9 ตอนที่ 9.3 เรื่องที่ 9.3.3 และประกอบกิจกรรมระหว่างเรียนตามที่กำหนดไว้ท้ายเอกสารการสอนชุดวิชาเรื่องที่ 9.3.3

**สาระสำคัญและกิจกรรมตอนที่ 9.3**  
**ขอบเขตของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร**

**กิจกรรม 9.3.1**

จงอธิบาย จิตวิทยาสำหรับนักส่งเสริมการเกษตรมาพอสังเขป

---

---

---

**กิจกรรม 9.3.2**

จงอธิบาย จิตวิทยาสำหรับผู้นำเกษตรกรมาพอสังเขป

---

---

---

**กิจกรรม 9.3.3**

จงอธิบาย จิตวิทยาสำหรับเกษตรกรมาพอสังเขป

---

---

---

หลังจากประกอบกิจกรรม 9.3.1-9.3.3 แล้ว โปรดตรวจสอบคำตอบจากแนวตอบที่กำหนดไว้ท้าย  
หน่วยที่ 9 ในคู่มือการศึกษาเล่มนี้

## แนวตอบกิจกรรมหน่วยที่ 9

### ขอบเขตของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร

#### ตอนที่ 9.1 ความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยากับงานส่งเสริมการเกษตร

##### แนวตอบกิจกรรม 9.1.1

ความหมายจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร หมายถึง วิทยาศาสตร์สาขาหนึ่งที่มีการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรม กระบวนการทำงานของจิต ของบุคคลที่เกี่ยวข้องในงานส่งเสริมการเกษตร ทั้งนักส่งเสริมการเกษตร ผู้นำเกษตรกร และเกษตรกร เพื่อให้ทราบถึงสาเหตุต่างๆ ที่ส่งผลให้แต่ละคนมีพฤติกรรมที่แตกต่างกันไป และทำให้เกิดความเข้าใจในพฤติกรรมของแต่ละบุคคล

##### แนวตอบกิจกรรม 9.1.2

ประโยชน์ของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร เพื่อให้ นักส่งเสริมการเกษตร และเกษตรกรเกิดความเข้าใจในพฤติกรรมของตนเอง เข้าใจในอารมณ์ และบุคลิกภาพของตน เพื่อการสร้างทัศนคติที่ดีต่องานที่ตนเองทำ และสามารถมองถึงปัญหาในอนาคตที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมมนุษย์ได้และความสามารถในการตัดสินใจได้ดีขึ้น

##### แนวตอบกิจกรรม 9.1.3

กลุ่มของจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องในงานส่งเสริมการเกษตร ประกอบด้วย กลุ่มโครงสร้างนิยม กลุ่มหน้าที่นิยม กลุ่มพฤติกรรมนิยม กลุ่มเกสตัลท์นิยม กลุ่มจิตวิเคราะห์ และกลุ่มมนุษยนิยม

#### ตอนที่ 9.2 ทฤษฎีจิตวิทยาที่สำคัญในงานส่งเสริมการเกษตร

##### แนวตอบกิจกรรม 9.2.1

ทฤษฎีทางจิตวิทยาที่เกี่ยวกับบุคลิกภาพ ได้แก่ ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของฟรอยด์ ทฤษฎีจิตวิทยาของบุคคัลของแอดเลอร์ ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของจุง และทฤษฎีแห่งตนของโรเจอร์

##### แนวตอบกิจกรรม 9.2.2

ทฤษฎีทางจิตวิทยาที่เกี่ยวกับความต้องการ ได้แก่ ทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์ และทฤษฎีความต้องการของฟรอมม์

ทฤษฎีทางจิตวิทยาที่เกี่ยวกับแรงจูงใจ ได้แก่ ทฤษฎีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ทฤษฎีแรงจูงใจใฝ่สัมพันธ์ และทฤษฎีแรงจูงใจใฝ่อำนาจ

##### แนวตอบกิจกรรมที่ 9.2.3

ทฤษฎีทางจิตวิทยาที่เกี่ยวกับบทบาท ได้แก่ ทฤษฎีของลินตัน ทฤษฎีของพาร์สัน ทฤษฎีของฮอร์แมน และทฤษฎีของนาเดล

ทฤษฎีทางจิตวิทยาที่เกี่ยวกับการเป็นผู้นำ ได้แก่ ทฤษฎีลักษณะผู้นำ ทฤษฎีผู้นำตามสถานการณ์ของฟีดเลอร์ และทฤษฎีเกี่ยวกับอำนาจผู้นำ

ทฤษฎีทางจิตวิทยาเกี่ยวกับทัศนคติ ได้แก่ ทฤษฎีการวางเงื่อนไขและการให้แรงเสริม ทฤษฎีความขัดแย้งทางความคิด และทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงทัศนคติโดยการปรับตัวให้เข้ากับสังคม



## ตอนที่ 9.3 ขอบเขตของจิตวิทยาในงานส่งเสริมการเกษตร

### แนวตอบกิจกรรม 9.3.1

จิตวิทยาสำหรับนักส่งเสริมการเกษตรเกี่ยวข้องกับบทบาทหน้าที่ที่เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรต้องปฏิบัติ คือ บทบาทครู ผู้นำการเปลี่ยนแปลง ที่ปรึกษา และผู้ประสานงาน ซึ่งต้องอาศัย คุณสมบัติที่สำคัญในพฤติกรรมหรือการปฏิบัติงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการส่งเสริม เผยแพร่ความรู้ การจูงใจให้เกิดการยอมรับ และปฏิบัติ

### แนวตอบกิจกรรม 9.3.2

จิตวิทยาสำหรับผู้นำเกษตรกรนั้น บุคคลที่จะมาเป็นผู้นำนั้นจะต้องมีลักษณะหรือบุคลิกภาพบางอย่างที่เป็นปัจจัยเด่นพิเศษที่ทำให้สามารถก้าวมาสู่ความเป็นผู้นำได้ และขึ้นอยู่กับสถานการณ์ที่ผู้นำต้องเผชิญ

### แนวตอบกิจกรรม 9.3.3

จิตวิทยาเกี่ยวกับเกษตรกรเป็นเรื่องเกี่ยวกับพฤติกรรมของเกษตรกร ซึ่งเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรต้องทำความเข้าใจ โดยเฉพาะในเรื่องกระบวนการเรียนรู้ กระบวนการแพร่กระจายแนวความคิดใหม่และกระบวนการยอมรับ

## แบบประเมินตนเองหลังเรียนหน่วยที่ 9

จงเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงคำตอบเดียวจากตัวเลือก (1) (2) (3) (4) และ (5) สำหรับคำถามแต่ละข้อโดยใส่เครื่องหมาย ✓ หน้าตัวเลือกที่นักศึกษาคิดว่าเป็นคำตอบที่ถูกต้องที่สุด

1. เมื่อศึกษาจิตวิทยาแล้วได้คำตอบเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์ในแง่มุมต่างๆ และช่วยให้ผู้ศึกษานำไปเปรียบเทียบกับตนเองและเกิดความเข้าใจตนเอง คือความสำคัญของจิตวิทยาในข้อใด
  - 1) จิตวิทยาช่วยให้ผู้ศึกษาเกิดความเข้าใจตนเอง
  - 2) จิตวิทยาช่วยให้ผู้ศึกษาเกิดความเข้าใจผู้อื่น
  - 3) จิตวิทยาช่วยเสริมสร้างพัฒนาคุณภาพชีวิต
  - 4) จิตวิทยาช่วยให้ได้แนวทางในการวางกฎเกณฑ์ทางสังคม
  - 5) จิตวิทยาช่วยบรรเทาปัญหา
2. การรู้วิธีรักษาสุขภาพจิตของตนเอง สามารถเอาชนะปมด้อยแก้ปัญหาการขัดแย้งภายในจิต และขจัดความวิตกกังวลต่างๆ ได้ คือประโยชน์ของจิตวิทยาในข้อใด
  - 1) การช่วยให้วางโครงการสำหรับอาชีพได้อย่างเหมาะสม
  - 2) การช่วยให้เกิดการตัดสินใจเกี่ยวกับตนเองและผู้อื่นได้ดีขึ้น
  - 3) การช่วยให้บุคคลสามารถวิเคราะห์ และทำความเข้าใจตนเองได้ดีขึ้น
  - 4) การช่วยให้ผู้สอนสามารถใช้วิธีการถ่ายทอดความรู้จากครูหรือผู้สอนไปสู่ผู้เรียนได้อย่างเหมาะสม
  - 5) การช่วยให้คู่สมรสสามารถครองรัก ครองเรือนร่วมกันได้อย่างมีความสุข
3. ข้อใดคือนักจิตวิทยาในกลุ่มจิตวิเคราะห์
  - 1) Carl R. Roger
  - 2) Wilhelm Wundt
  - 3) John B. Watson
  - 4) Sigmund Freud
  - 5) William James
4. ข้อใด **ไม่ใช่** ทฤษฎีจิตวิทยาในกลุ่มทฤษฎีทางจิตวิทยาที่เกี่ยวกับบุคลิกภาพ
  - 1) ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของฟรอยด์
  - 2) ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของจุง
  - 3) ทฤษฎีแห่งตนของโรเจอร์ส
  - 4) ทฤษฎีพัฒนาการทางจริยธรรม 6 ขั้น ของโคลเบอร์ก
  - 5) ทฤษฎีจิตวิทยารายบุคคลของแอดเลอร์
5. การศึกษาที่เน้นกระบวนการการเรียนรู้สิ่งแวดล้อมที่เป็นตัวปรับเปลี่ยนพฤติกรรม คือมุมมองเกี่ยวกับกลุ่มของจิตวิทยาในยุคปัจจุบันกลุ่มใด

- 1) มุมมองในเชิงพฤติกรรม
  - 2) มุมมองเชิงจิตวิทยาการรู้คิด
  - 3) มุมมองเชิงวิวัฒนาการ
  - 4) มุมมองเชิงสังคมวัฒนธรรม
  - 5) มุมมองในเชิงชีววิทยา
6. ข้อใดคือความหมายของคำว่า แรงจูงใจใฝ่สัมพันธ์
- 1) ความต้องการความอบอุ่นใจจากการมีสัมพันธที่ดีกับผู้อื่น
  - 2) ความต้องการความสำเร็จที่จะแข่งขันเอาชนะเกณฑ์มาตรฐาน
  - 3) ความต้องการที่จะมีอิทธิพลเหนือผู้อื่น
  - 4) ความต้องการที่จะควบคุมให้ผู้อื่นอยู่ในอำนาจของตนเอง
  - 5) ไม่มีข้อถูก
7. ทฤษฎีจิตวิทยาใดที่อยู่ในกลุ่มทฤษฎีทางจิตวิทยาที่เกี่ยวกับบทบาท
- 1) ทฤษฎีผู้นำตามสถานการณ์ของพิตเลอร์
  - 2) ทฤษฎีวิถีสู่เป้าหมายของเฮาส์
  - 3) ทฤษฎีแห่งการยอมรับ
  - 4) ทฤษฎีของพาร์สัน
  - 5) ทฤษฎีความสมดุลโดยไฮเดออร์
8. ข้อใด **ไม่ใช่** ลักษณะสำคัญของทฤษฎีความขัดแย้งกันทางความคิด
- 1) ความขัดแย้งของการรับรู้เกิดจากความแตกต่างระหว่างการรับรู้
  - 2) ความขัดแย้งนั้นถ้ายังมีมาก บุคคลนั้นก็จะมีแรงบังคับน้อย
  - 3) บุคคลสามารถลดความขัดแย้งโดยการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตน
  - 4) ความมากน้อยของความขัดแย้งนี้ขึ้นอยู่กับความแตกต่างกันของความคิดเห็นเหล่านั้น
  - 5) บุคคลสามารถลดความขัดแย้งโดยการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ
9. ข้อใดคือทฤษฎีจิตวิทยาที่เกี่ยวกับทัศนคติ
- 1) ทฤษฎีการวางเงื่อนไขและการให้แรงเสริม
  - 2) ทฤษฎีความขัดแย้งทางความคิด
  - 3) ทฤษฎีสั่งล่อใจ
  - 4) ทฤษฎีความสอดคล้อง
  - 5) ถูกทุกข้อ
10. ข้อใด **ไม่ใช่** จิตวิทยาสำหรับนักส่งเสริมการเกษตรที่กล่าวถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมอันพึงประสงค์
- 1) การเปลี่ยนแปลงด้านทัศนคติ
  - 2) การเปลี่ยนแปลงด้านทักษะในการคิด
  - 3) การเปลี่ยนแปลงในด้านความรู้

- 4) การเปลี่ยนแปลงด้านทักษะทางกาย
  - 5) การเปลี่ยนแปลงด้านทักษะทางการพูด
- 

**เฉลยแบบทดสอบก่อนเรียนหลังเรียน  
หน่วยที่ 9 แนวคิดเกี่ยวกับจิตวิทยากับงานส่งเสริมการเกษตร**

ก่อนเรียน	หลังเรียน
1. 1)	1. 1)
2. 5)	2. 3)
3. 2)	3. 4)
4. 1)	4. 4)
5. 2)	5. 1)
6. 3)	6. 1)
7. 4)	7. 4)
8. 5)	8. 2)
9. 3)	9. 5)
10. 2)	10. 5)

## บรรณานุกรม

- นิรันดร์ จุลทรัพย์ จิตวิทยาการประชุม อบรม สัมมนา สงขลา มหาวิทยาลัยทักษิณ คณะศึกษาศาสตร์ ภาควิชา  
จิตวิทยาและการแนะแนว 2550
- บุญธรรม จิตต์อนันต์ และเชิญ บำรุงวงศ์ จิตวิทยากับงานบริหาร ในเอกสารการสอนชุดวิชาการบริหารและ  
นิเทศงานส่งเสริมการเกษตร นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช 2544
- ปราณี รามสุต จิตวิทยาทั่วไป กรุงเทพมหานคร สถาบันราชภัฏธนบุรี 2542
- พรทิพย์ อุดมสิน และสินีนุช ครุฑเมือง “ทฤษฎีทางจิตวิทยาที่สำคัญในงานส่งเสริมการเกษตร” ในเอกสารการ  
สอนชุดวิชาการเป็นผู้นำ มนุษย์สัมพันธ์ และจิตวิทยาสำหรับเกษตรกร นนทบุรี  
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช 2544
- ลักขณา สรีวัฒน์ จิตวิทยาเบื้องต้น (จิต101) กรุงเทพมหานคร สำนักพิมพ์โอเดียนสโตร์ 2530
- ศิริรภา จามรมาน “จิตวิทยากับงานส่งเสริมการเกษตร” ใน เอกสารการสอนชุดวิชา การเป็นผู้นำ มนุษย์  
สัมพันธ์ และจิตวิทยาสำหรับเกษตรกร นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช 2544
- ศรีเรือน แก้วกังวาล และคณะ จิตวิทยาทั่วไป กรุงเทพมหานคร สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ 2550
- สมจิต โยธะคง บำเพ็ญ เขียนหวาน และสุนันย์ รันดาเว “เกษตรกรกับสังคมชนบท” ใน ประมวลสาระชุดวิชา  
สังคมไทยกับการบริหารการส่งเสริมและพัฒนาการเกษตร นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช  
2554
- สุกัญญา อธิปอนันต์ และสำราญ สาราบรรณ “บทบาทของนักส่งเสริมการเกษตร” ใน เอกสารการสอนชุดวิชา  
ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการส่งเสริมการเกษตร นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช 2553
- สุวรี ศิวะแพทย์ จิตวิทยาทั่วไป (general psychology) กรุงเทพมหานคร โอเอสพริ้นติ้งเฮาส์ 2549
- อารี พันธุ์มณี จิตวิทยาการเรียนการสอน กรุงเทพมหานคร บริษัท ต้นอ้อ 1999 จำกัด