



ศุ

ธ

ก

จ

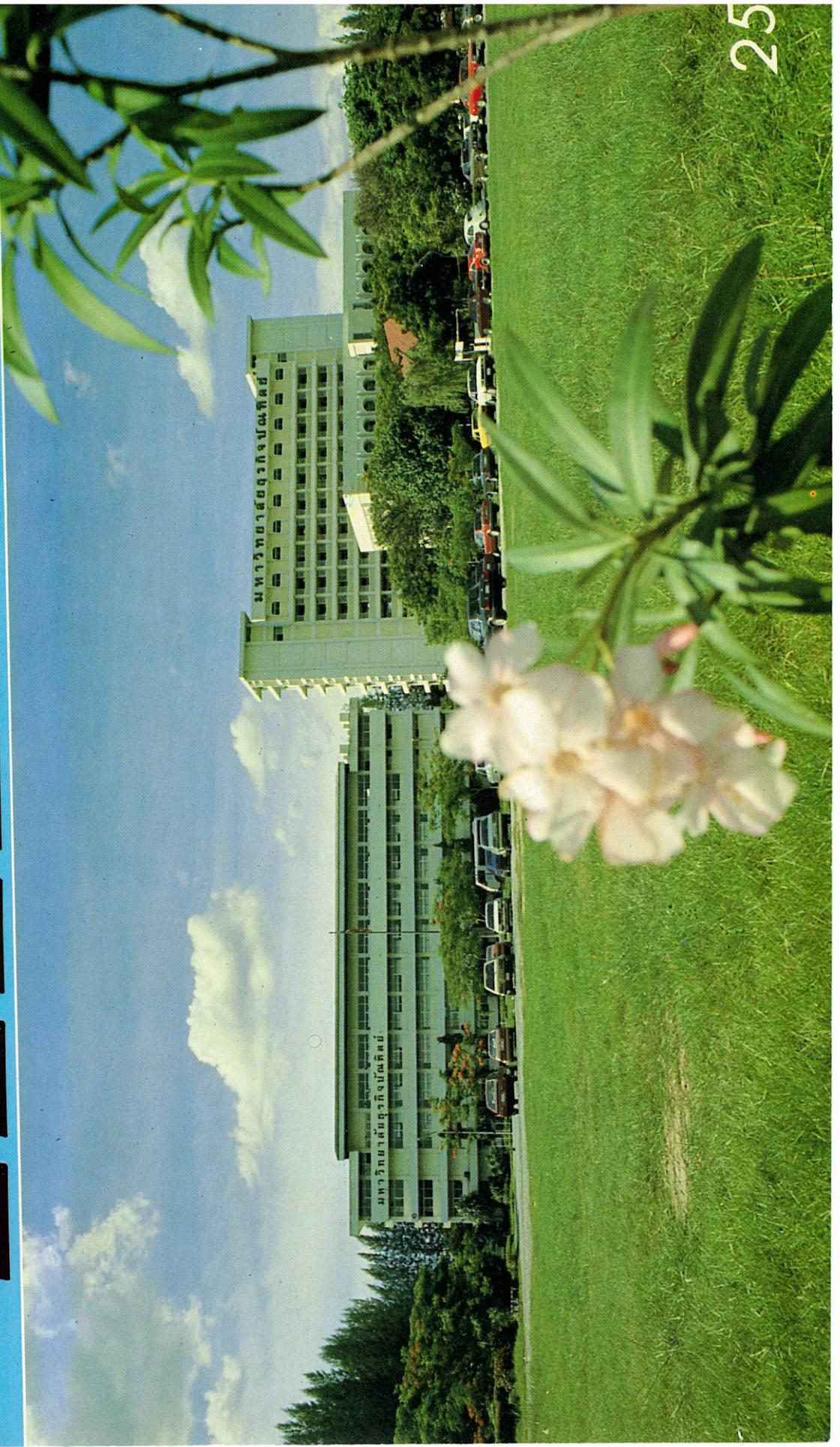
ป

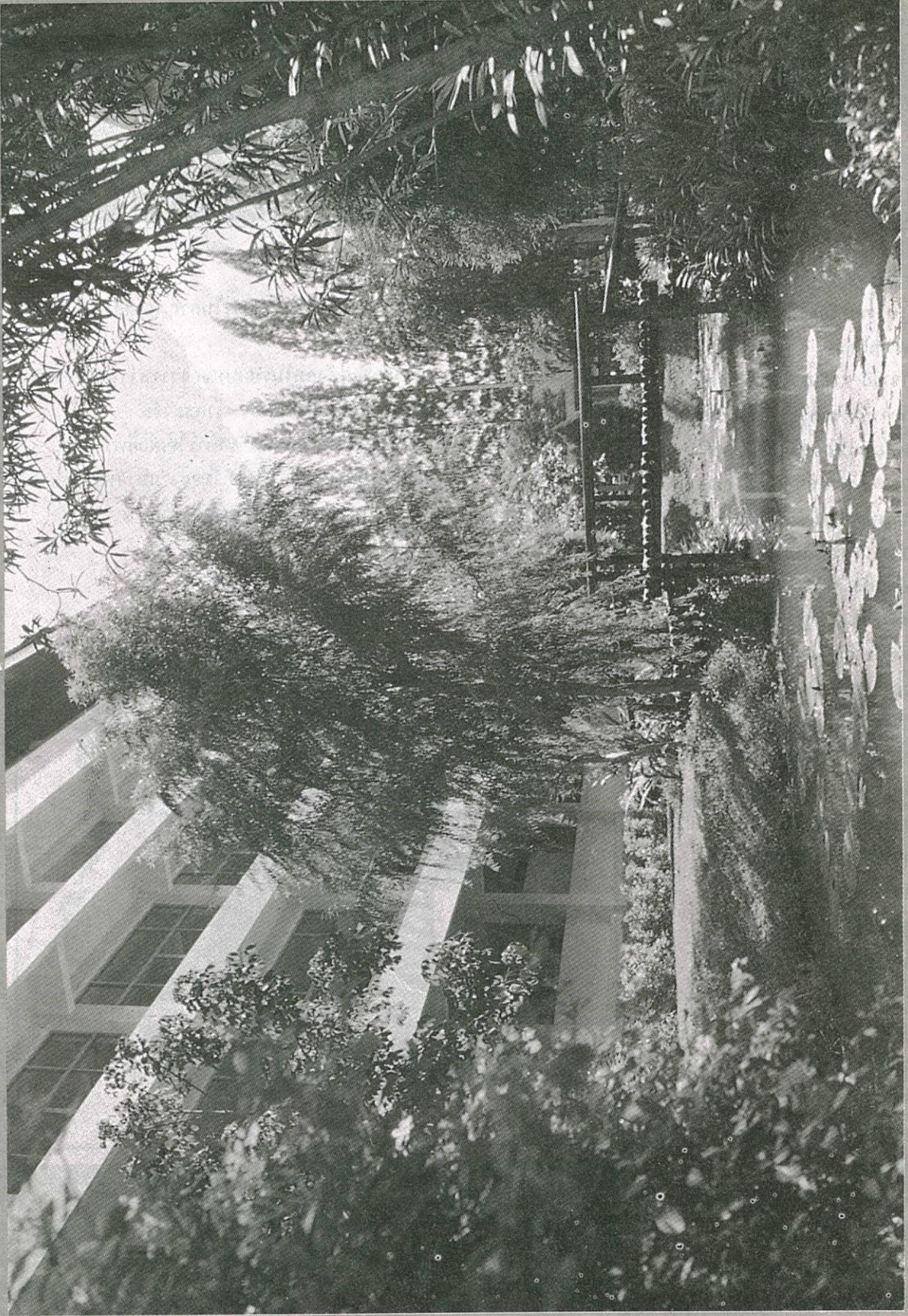
ณ

ทิ

ต

ย์





ภาพโดย ธงชัย หงษ์จิว



ISSN 0857 2670

วารสาร

มหาวิทยาลัย

ธุรกิจบัณฑิตย์

เจ้าของ:

มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์

คณะที่ปรึกษา

อาจารย์ ดร.ไสว สุทธิพิทักษ์

อาจารย์ประเสริฐ ประภาสะโนบล

รศ.น.พ.เมืองทอง แจมมณี

อาจารย์ ดร.เลิศลักษณ์ ส.บุรุษพัฒน

บรรณาธิการ: ผู้พิมพ์/ผู้โฆษณา

อาจารย์อรสา กุมารี ปุกหุด

ผู้ช่วยบรรณาธิการ

อาจารย์ ดร.พิรุณ อักษรนิตติตระกูล

กองบรรณาธิการ

อาจารย์นิจ เนื่องทอง

อาจารย์ ดร.สุนัย ไชยชนะ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ประกอบ ทองมา

อาจารย์ชำนาญ ปิยวนิชพงษ์

อาจารย์ ดร.พรชัย เลื่อนฉวี

อาจารย์ธนิดา จิตรน้อมรัตน์

อาจารย์จิตรา มลารัตน์

อาจารย์พิทัด แก้วประกอบ

อาจารย์วิศรุต สุวรรณวิเวก

ฝ่ายศิลป์

อาจารย์ธงชัย หงษ์จร

ฝ่ายประชาสัมพันธ์

อาจารย์วิเชียร ชูติมาเทวินทร์

อาจารย์สิริพร วิจुरเวท

เลขานุการ

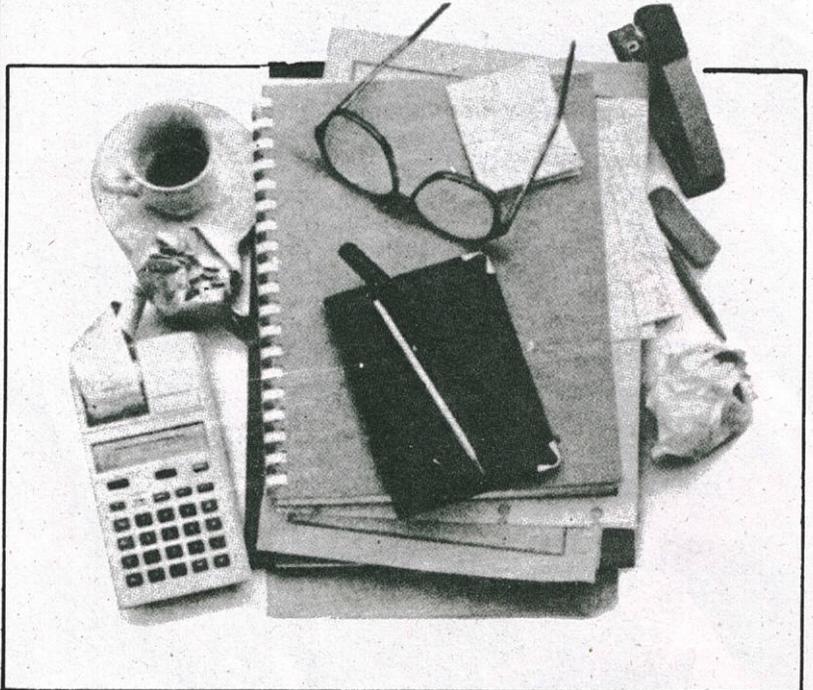
อาจารย์สรสัณฑ์ สุวรรณประกร

ฝ่ายจัดการ และเหรียญก

อาจารย์อรรวรรณ สุทธิพิทักษ์

วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อเป็นการเผยแพร่ความรู้ทางด้านวิชาการในศาสตร์สาขาต่าง ๆ แก่ นักศึกษาและประชาชนทั่วไป
- 2) เพื่อให้บริการทางวิชาการแก่สังคมในรูปแบบของวารสารทางวิชาการ
- 3) เพื่อส่งเสริมการแสดงความคิดเห็นการค้นคว้าและวิจัย
- 4) เพื่อให้ ผู้ทรงคุณวุฒิ คณาจารย์ และนักวิชาการได้เผยแพร่ผลงาน
- 5) เพื่อเป็นการเผยแพร่เกียรติคุณทางด้านวิชาการของ มหาวิทยาลัยฯ ใน ฐานะที่เป็นสถาบันการศึกษาระดับอุดมศึกษาแห่งหนึ่ง



บทความหรือข้อคิดเห็นของผู้เขียนทุกท่านที่ปรากฏอยู่ในวารสาร มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ทุกฉบับ เป็นทัศนะ วิจาร์ณอิสระ ซึ่งทาง คณะผู้จัดทำไม่จำเป็นต้องเห็นด้วย

สารบัญ

ประสิทธิภาพ-ธุรกิจ _____	4
ดร.ไสว สุทธิพิทักษ์	
ความพร้อมของระบบงานในโครงการพัฒนา : ปัจจัยสำคัญสำหรับความสำเร็จของการสื่อสาร _____	6
ดร.เลิศลักษณ์ ส.บุรุษพัฒน์	
บัญชีเกี่ยวกับการซื้อขายสินค้ากับต่างประเทศ และสาขาต่างประเทศ _____	16
ศจ.ไพบุลย์ สุวรรณโพธิ์ศรี	
THE "APTISC APPROACH" TO THE DEVELOPMENT OF INFORMATION, EDUCATION AND COMMUNICATION PROGRAMMES _____	45
Muangtong Khemmani	
การถูกทำให้เป็นวัตถุ : ความแตกร้างของมนุษย์แห่งยุคสมัย : บทวิเคราะห์จากเรื่องสั้น _____	50
อ.เลิศชาย ศิริชัย	
ปัญหาที่น่าสนใจในการรับช่วงสิทธิของผู้รับประกันภัย _____	59
อ.พนารัตน์ เฉลิมวุฒิศักดิ์	
การทัศนศึกษา ดูนาน และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นทางด้านธุรกิจ กับ นักศึกษา นักกฎหมาย และนักธุรกิจออสเตรเลีย _____	66
อ.ศิริพร พงศ์ศรีโรจน์	
ทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผล : มิติใหม่ในการศึกษาพฤติกรรม การลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของคนไทย _____	81
อ.รังสิมา ศิริรังษี	
การคิดหาอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง...ของการผ่อนส่ง _____	89
อ.ชนะใจ เดชวิทยาพร	
แนะนำหนังสือ _____	97
อ.สุพดี ประจงแต้ม	

ประสิทธิภาพ-ธุรกิจ

โดย ดร.ไสว สุทธิพิทักษ์
อธิการบดี มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์

โอกาส

ความคิดใหม่ ๆ นั้น มีอยู่ในที่ที่ท่านจะพบได้ แม้แต่ในวงการสนทนา ในการคิดนั้นควรยึดหลักสังเกต เปรียบเทียบ และสร้าง

ถ้าท่านต้องการจะมีเงินสำหรับลงทุนในกิจการใด ๆ ในตอนที่มิชีวิตอย่างเข้าวัยเริ่มชรา ท่านจะต้องมีเงินลงทุนสร้างตัวของท่านเอง เมื่อชีวิตของท่านยังหนุ่มแน่นอยู่

ความเศร้าสลดใจในชีวิตของนักธุรกิจยิ่งใหญ่สิ่งหนึ่งก็คือ การที่คนหนุ่ม ๆ ผู้ซึ่งน่าจะเจริญรุ่งเรือง เป็นผู้นำในทางการค้า หรือการอุตสาหกรรม ยังคงดำรงฐานะเป็นเสมียนของกิจการนั้นอยู่จนตลอดชีวิต

งานอดิเรก มีธุรกิจใหญ่ ๆ ไมใช่น้อย ซึ่งเกิดมาจากการเริ่มต้นโดยงานอดิเรก งานอดิเรกที่คนหนึ่ง ๆ ทำนั้น อาจนำไปสู่ผลกำไรดีกว่างานที่คนนั้นทำอยู่ประจำจริง ๆ ก็ได้ มีตัวอย่างอยู่มากหลายทีเดียว

เพื่อน ๆ ของผมอยู่ต่างจังหวัดหลายคน บอกว่า ถ้ามาอยู่ในกรุงเทพฯ จะทำกิจการอะไรที่ใหญ่โตสักอย่าง แต่ในจังหวัดที่เขาอยู่ไม่เห็นเขาทำอะไรเป็นเรื่องเป็นราวเลย

ธุรกิจ

อะไร ๆ ก็ไม่เท่ากับการกระทำ การพูดเป็นแต่สี่อย่างหนึ่งเท่านั้น ในทางธุรกิจนั้น การพูดคือว่าไม่มีความหมายอะไร นอกจากว่าการพูดนั้น จะนำไปสู่การกระทำในสิ่งหนึ่งเท่านั้น

ในชีวิตธุรกิจนั้น เกือบจะกล่าวได้ว่า ไม่มีใครเล็ก ไม่มีใครใหญ่ หรือว่าเพราะโชคชะตา แต่คนเล็กที่ฉลาดนั้น ไม่ทิ้งโอกาสที่จะเรียนจากคนใหญ่ด้วยความมั่นใจว่า วันหนึ่งข้างหน้าเขาต้องเป็นคนใหญ่อย่างนั้นให้ได้เหมือนกัน

จงพยายามเถิด ชีวิตส่วนใหญ่ของนักธุรกิจนั้นอยู่ที่ความเพียรพยายามในสิ่งนั้น ๆ จะเป็นผลสำเร็จหรือไม่ บางทีในจำนวนนักธุรกิจสิบคน เก้าคนพยายามในสิ่งนั้น ๆ ไม่เป็นผลสำเร็จเลย แต่คนที่สิบสำเร็จร่ำรวยและมีชื่อเสียงโด่งดัง

อย่าลังเลใจ การลังเลใจนั้น สำหรับนักปรัชญาแล้ว ก็อาจจะเป็นคุณมากกว่าเป็นโทษ แต่สำหรับนักธุรกิจแล้ว เป็นโทษทีเดียว



ประสิทธิภาพ

ความเร็วไม่ใช่ประสิทธิภาพ แต่เป็นผลของประสิทธิภาพซึ่งสองอย่างนี้แตกต่างกันมาก

คนเรายังเรียนก็ยิ่งหายใจ ความสำเร็จในชีวิตของคนนั้น เกิดจากการกำจัดความโง่งม ยิ่งหมดไปเท่าใด ความสำเร็จก็ยิ่งใกล้เข้ามาเท่านั้น แต่ถึงกระนั้นก็ยังมีความโง่งมที่ปล่อยให้เวลาว่างเลยไปโดยไม่ยอมเรียนอะไรเลย

ประสิทธิภาพ หมายถึง การกระทำการใด ๆ โดยให้เสียเวลาน้อยที่สุด เสียแรงน้อยที่สุด และเสียเงินน้อยที่สุด เป็นเรื่องของส่วนได้ส่วนเสียทีเดียว

สิ่งที่จำเป็นที่สุด ในบางครั้งที่สุดในชีวิตของคนก็คือ กำลังใจ เพื่อเผชิญกับความยุ่งยาก และความท้อแท้ แต่ก็ไม่น้อยนักที่เราจะพบกับความยุ่งยาก และความท้อแท้ในคราวเดียวกัน

การบริหารธุรกิจ

ย่อมจะเป็นการปลอดภัยกว่า มีเหตุผลกว่า และมีกำไรดีกว่า ถ้าบริษัทจะปลดท่านกรรมการที่ไม่ได้ทำอะไรออกเสีย แล้วเอากระสอบทรายวางบนเก้าอี้ที่เขานั่งแทนที่ คราวนี้แหละบริษัทจะเดินหน้าไปได้

บางที การที่ท่านกรรมการผู้จัดการใช้เวลาไปตั้งเดือน เพื่อหาคนที่เหมาะสมกับงานนั้น ย่อมได้รับผลคุ้มค่าเหมือนกัน

การบริหารธุรกิจนั้น หมายถึง การทำงาน คนที่ทำงานยากที่สุดและหนักที่สุดในบริษัทนั้นก็คือ กรรมการผู้จัดการ นี่คือความจริง ที่พวกคอมมิวนิสต์ไม่ทราบ ตามทฤษฎีอันโง่บัดซบของพวกคอมมิวนิสต์นั้น คือว่า นายจ้างหากินบนหลังลูกจ้างทำเดียว

กรรมการผู้จัดการผู้ใด ที่ใช้เวลาส่วนมากของตนในการศึกษา คิด วางแผนการและสร้างเสริม เป็นการแน่ว่าเขาผู้นั้น เป็นผู้สร้างธุรกิจที่ประสบผลสำเร็จโดยแท้

ความพร้อมของระบบงาน ในโครงการพัฒนา

: ปัจจัยสำคัญสำหรับความสำเร็จของการสื่อสาร

เกี่ยวกับผู้เขียน

ดร.เลิศลักษณ์ ส.บุรุษพัฒน์
รองอธิการบดีฝ่ายบริหาร
มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

การศึกษา

อ.บ. (เกียรตินิยม) จุฬาฯ

M.A.T. Linguistics

Ph.D. Instructional Systems Technology

Indiana University, U.S.A.

ประสบการณ์การทำงาน

- ผู้เชี่ยวชาญด้านวางแผนการสื่อสารและฝึกอบรม

UNDP/Development Training & Communication
Planning, 1972-1982

- ที่ปรึกษาด้านการวางแผนการสื่อสาร องค์การสหประชาชาติ

- อาจารย์พิเศษ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และ
มหาวิทยาลัยมหิดล

บทความนี้เขียนขึ้นจากประสบการณ์ของผู้เขียนซึ่งทำงานในตำแหน่งผู้วางแผนการสื่อสารเพื่องานพัฒนาของโครงการพัฒนาต่าง ๆ ในหน่วยงานหนึ่งขององค์การสหประชาชาติ ตำแหน่งสูงสุดของผู้เขียนคือ senior planner/programmer หรือเรียกว่า communication programme officer ก็ได้ ในตำแหน่งนี้ผู้เขียนมีหน้าที่วางแผนงานสื่อสารในโครงการต่าง ๆ ซึ่งส่งเข้ามายัง UNDP (United Nations Develop-

ment Programme) เพื่อขอทุน สำนักงานซึ่งผู้เขียนสังกัดอยู่มีชื่อว่า Asia and Pacific Programme for Development Training and Communication Planning ซึ่งเป็นหน่วยงานในสังกัดของ UNDP หน่วยงานนี้ถูกตั้งขึ้นเมื่อประมาณ 15 ปีมาแล้ว โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะเพิ่มประสิทธิภาพของโครงการพัฒนาต่าง ๆ ในภูมิภาคเอเชียและแปซิฟิก

ท่านผู้อ่านอาจจะสงสัยว่าโครงการพัฒนาต่าง ๆ ไม่มีประสิทธิภาพและไม่บรรลุเป้าหมายอย่างไร ในเมื่อเงินทุนต่าง ๆ ก็ถูกใช้ไปหมด ผู้เชี่ยวชาญก็เข้ามาทำงานกันครบถ้วน วัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ก็ถูกส่งเข้ามาพร้อมเพรียง และในบางโครงการการก่อสร้างก็เป็นไปตามกำหนดการและงบประมาณที่ตั้งไว้แล้วก็กันได้หมดหรือบางครั้งไม่พอเสียด้วยซ้ำ

ท่านผู้อ่านซึ่งเป็นนักพัฒนา หรือผู้ทำงานเกี่ยวข้องกับการพัฒนา คงทราบดีว่าจุดมุ่งหมายที่แท้จริงของ "การพัฒนา" นั้น มิได้อยู่ที่การพัฒนาทางวัตถุ หากอยู่ที่การพัฒนา "คน" ดังนั้น โครงการซึ่งมีวัสดุอุปกรณ์ดี ๆ พาหนะ ฯลฯ ตามแผนงานจึงมิได้หมายถึงโครงการที่บรรลุจุดมุ่งหมายเสมอไป ท่านคงจะเคยเห็นโครงการที่จัดสร้างสถานีอนามัยที่ทันสมัยเป็นจำนวนมาก แต่ขาดบุคลากรสาธารณสุขที่จะเข้าไปทำงาน ขาดการดูแลเฝ้าระวังและผลที่ตามมาคือไม่มีคนไข้เข้าไปรักษา โครงการเช่นนี้ ย่อมจะเรียกว่าบรรลุเป้าหมายไม่ได้ เพราะจุดมุ่งหมายที่แท้จริงของโครงการคือการที่ประชาชน

โครงการพัฒนาที่ลืมนึกถึง “คน” หรือกลุ่มเป้าหมายหลัก โดยไปมุ่ง

เรื่องการนำวิชาการและผู้เชี่ยวชาญมาใช้แต่เพียงอย่างเดียว จึงไม่

ประสบผลสำเร็จ

ในเขตที่ตั้งของสถานีอนามัยนั้น ได้รับการรักษาพยาบาล และมีสุขภาพอันดี มิใช่การสร้างสถานีอนามัยแต่เพียงอย่างเดียว

ในโครงการพัฒนาชนบทในด้านต่าง ๆ เช่น การสาธารณสุข การเกษตร และการศึกษาบ่อยครั้งที่เราพบว่าโครงการไม่ประสบผลสำเร็จเท่าที่ควร ทั้ง ๆ ที่มีงบประมาณ อุปกรณ์ และนักวิชาการพร้อม ทั้งนี้ ถ้าเราวิเคราะห์ปัญหาอุปสรรคต่าง ๆ ให้ละเอียดจะพบว่าโครงการเหล่านี้ ขาดสิ่งที่สำคัญยิ่งขาดไป คือ ผู้วางแผนและดำเนินงาน ลืมนึกถึง “คน” (human element) ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายของโครงการ “คน” ซึ่งจะได้รับผลประโยชน์จากโครงการโดยตรง ถ้ามองในแง่ของผู้บริหารโครงการ ผลประโยชน์ที่เขาได้เตรียมไว้ให้ นั้นเป็นสิ่งที่ดีเหลือหลาย แต่ถ้ามองจากสายตาของกลุ่มเป้าหมาย บางครั้งจะพบว่า เขาไม่คิดว่าผลประโยชน์เหล่านั้นคือสิ่งมีคุณค่ากับเขาเลย เพราะเขาจะต้องเปลี่ยนพฤติกรรม ความเป็นอยู่อย่างมากมายเพื่อที่จะได้รับการ “พัฒนา” จุดมุ่งหมายของโครงการพัฒนาก็เพื่อปรับปรุงให้ชีวิตความเป็นอยู่ของกลุ่มเป้าหมายดีขึ้นในทางใดทางหนึ่ง โดยการนำเอาวิชาการสมัยใหม่เข้ามาให้เขาเหล่านั้น โครงการพัฒนาจะบรรลุผลสำเร็จหรือไม่ จึงขึ้นอยู่กับที่ว่ากลุ่มเป้าหมายได้ “พัฒนา” หรือเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมไปตามที่ผู้บริหารโครงการ (หรือตามนโยบายของรัฐบาล) ต้องการหรือไม่

การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของคนซึ่งรวมทั้งด้านความรู้ ทักษะคิดและวิธีการปฏิบัติในชีวิตประจำวัน เป็นสิ่งสลับซับซ้อน ดังนั้น โครงการพัฒนาจึงต้องมีการวางแผนและดำเนินการอย่างระมัดระวังและมีระบบ โครงการพัฒนาที่ลืมนึกถึง “คน” หรือกลุ่มเป้าหมายหลัก โดยไปมุ่งเรื่องการนำวิชาการและผู้เชี่ยวชาญมาใช้แต่เพียงอย่างเดียวจึงไม่ประสบผลสำเร็จ จากประสบ-

การณ์ของผู้เขียนในองค์การสหประชาชาติ ได้พบตัวอย่างของโครงการพัฒนาซึ่งไม่นึกถึงความต้องการและความพร้อมของกลุ่มเป้าหมายเป็นจำนวนมาก อาทิ โครงการเกษตร ซึ่งใช้งบประมาณหลายสิบล้านเพื่อสร้างเขื่อน โดยหวังว่าราษฎรในเขตนั้นจะได้ขุดคลองส่งน้ำจากเขื่อนไปยังไร่นาของตนเพื่อจะได้ผลผลิตทางเกษตรที่ดีขึ้น แต่เมื่อโครงการได้ดำเนินไปเป็นเวลาหลายปีก็ปรากฏว่าราษฎรไม่เคยทราบว่ามีประโยชน์อย่างไร และสร้างเพื่อใคร ไม่มีราษฎรผู้ใดคิดที่จะ “พัฒนา” โดยการขุดคลองส่งน้ำเพื่อนำน้ำมาใช้ในไร่นาของตน และยังมีราษฎรจำนวนมากที่มีความโกรธเคืองต่อการถูกไล่ที่ ทำมาหากินเพื่อสร้างเขื่อนในหุบเขานั้น ๆ ทั้งนี้ ถ้าพิจารณาให้ดีท่านจะพบว่าโครงการนี้ลืมนึกถึงความสำคัญของราษฎรที่เป็นกลุ่มเป้าหมายไปโดยสิ้นเชิง แต่มุ่งเน้นไปในการก่อสร้างเขื่อนให้ถูกหลักวิชาการอย่างเดียว ที่จริงแล้ว ก่อนดำเนินการ ราษฎรที่จะต้องถูกไล่ที่ควรจะได้รับแจ้งถึงเหตุผลที่จะต้องย้ายที่อยู่ ตลอดจนประโยชน์ของเขื่อนที่จะมีต่อพวกตน และเมื่อเขื่อนเสร็จแล้วจะต้องได้รับคำแนะนำถึงวิธีที่จะนำประโยชน์มาใช้ เช่น เทคนิคการขุดคลองส่งน้ำ ประโยชน์ของไฟฟ้า ฯลฯ ซึ่งการจะสื่อสารถึงราษฎรในเรื่องเหล่านี้ได้นั้น ผู้บริหารโครงการจะต้องมีพนักงานส่งเสริมการเกษตร ซึ่งได้รับการอบรมอย่างดี นอกจากนี้ยังมีโครงการสาธารณสุขหลายโครงการที่มุ่งเน้นถึงวิชาการและเทคโนโลยีใหม่ ๆ โดยไม่คำนึงถึงความพร้อมและความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มเป้าหมายหลัก (intended beneficiaries) เช่น การแนะนำวิธีป้องกันโรคด้วยการฉีดวัคซีน การแนะนำวิธีคุมกำเนิดแบบใหม่ หรือการแนะนำให้รับประทานอาหารชนิดใหม่ที่ถูกหลักโภชนาการ เหล่านี้ล้วนแต่เป็นสิ่งที่มีความกระทบต่อความรู้สึกนึกคิดและความ

เป็นอยู่ของกลุ่มเป้าหมายอย่างมาก จนบางครั้งดูเป็นการก้าวท้าวในเรื่องส่วนตัวเสียด้วยซ้ำไป

เนื้อหาของบทความนี้ จะไม่เป็นทฤษฎีหรือเป็นการเสนอคำตอบตายตัวเกี่ยวกับงานสื่อสารในงานพัฒนา หากแต่เป็นการประมวลประสบการณ์ในช่วงเวลา 12 ปี ที่ได้ทำงานด้านวางแผน งานบริหาร และงานฝึกอบรมในโครงการต่าง ๆ ในประเทศกำลังพัฒนาในเอเชียและแปซิฟิก ซึ่งมีทั้งโครงการที่ประสบผลสำเร็จ และโครงการที่ล้มเหลว โครงการเหล่านี้ได้ให้บทเรียนแก่ผู้เขียนพอที่จะทำให้สรุปได้ถึงหลักกว้าง ๆ ว่า โครงการพัฒนาจะประสบผลสำเร็จหรือไม่ ขึ้นอยู่กับปัจจัยอะไรบ้าง

ผู้เขียนขอแบ่งงานโครงการพัฒนาต่าง ๆ ออกเป็น 3 ระยะ คือ

- (1) ก่อนดำเนินการ
- (2) ระยะระหว่างดำเนินการ
- (3) ระยะหลังดำเนินการ

การนำเทคนิคและอุปกรณ์การสื่อสารมาใช้เพื่อทำให้งานพัฒนามีประสิทธิภาพนั้น สามารถนำมาใช้ได้ ในทั้งสามระยะ อย่างไรก็ตาม ในบทความนี้ผู้เขียนจะขอเสนอเฉพาะเรื่องการเตรียมการก่อนดำเนินการ คือการพิจารณาถึงความพร้อมในระบบงาน ซึ่งโครงการพัฒนานั้นตั้งอยู่ เพื่อจะดูว่าจะสามารถนำการสื่อสารเข้าไปใช้ได้หรือไม่ และจะได้ผลดีมากน้อยแค่ไหน ทั้งนี้ เนื่องจากนักสื่อสารมักจะลืมดูถึงปัจจัยต่าง ๆ ซึ่งมีความจำเป็นต้องเตรียมการเป็น prerequisite ก่อนจะดำเนินการสื่อสารและเริ่มการสื่อสารไปโดยวิธีแก้ปัญหาเฉพาะหน้าไปเป็นจุด ๆ ทำให้การสื่อสารไม่ได้ผลเท่าที่ควร

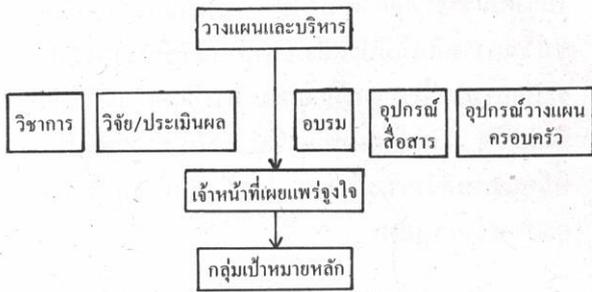
เพื่อให้ผู้อ่านได้เข้าใจในเรื่องความพร้อมของระบบงานซึ่งจะนำการสื่อสารไปใช้ ผู้เขียนขอยกตัวอย่างในระบบงานโครงการวางแผนครอบครัวในกระทรวงสาธารณสุข ซึ่งมีจุดมุ่งหมายที่จะเผยแพร่การวางแผนครอบครัวไปในหมู่ประชาชนทุกระดับ เพื่อให้ประชาชนเข้ามารับบริการวางแผนครอบครัว ผู้บริหารโครงการเห็นว่าโครงการนี้จำเป็นต้องมีการสื่อสาร โดยการจูงใจให้มิผู้มารับบริการให้มากที่สุด ผู้บริหารได้นำโครงการเสนอมายังหน่วยงานสหประชาชาติ คือกองทุนเพื่อกิจการประชากร เพื่อขอเงินซื้อและผลิตอุปกรณ์การ

สื่อสารและอบรมเจ้าหน้าที่เผยแพร่เพื่อให้ออกไปทำงานสนาม ตลอดจนใช้สื่อมวลชนกระจายข่าวสารทั่วประเทศ ผู้อ่านจะเห็นได้ว่าโครงการเน้นเรื่องการสื่อสาร โดยการใช้เจ้าหน้าที่เผยแพร่และวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ตลอดจนสื่อมวลชน ถ้าดูเผิน ๆ โครงการนี้ก็น่าจะได้รับการส่งเสริมสนับสนุน แต่การที่จะแน่ใจว่าโครงการจะบรรลุผลหรือไม่นั้น ไม่สามารถตัดสินได้จากแผนงานต่าง ๆ ที่เสนอมานั้น เพราะงานสื่อสารไม่สามารถจะดำเนินการไปเองโดด ๆ ได้ ถ้าเราจะพิจารณาถึงโครงการวางแผนครอบครัวว่าเป็นระบบบริหาร (management system) ระบบหนึ่งแล้ว เจ้าหน้าที่และอุปกรณ์สื่อสารจะเป็นเพียงองค์ประกอบหรือระบบย่อย (sub-system) ระบบหนึ่งเท่านั้น และเป็นระบบย่อยซึ่งมีความสัมพันธ์กับระบบย่อยอื่น ๆ อีกหลายระบบ แต่ละระบบย่อยมีความสำคัญในตัวของมันเอง จะขาดเสียซึ่งระบบใดระบบหนึ่งไม่ได้ ระบบย่อยเหล่านี้อาจแยกออกได้ ดังนี้

- (1) ระบบงานเผยแพร่และจูงใจ (Field workers)
- (2) ระบบงานผลิต สรรหาและแจกจ่ายอุปกรณ์วางแผนครอบครัว (Production and Distribution of Supply Inputs)
- (3) ระบบงานผลิต สรรหาและแจกจ่ายอุปกรณ์สื่อสาร (communication Media)
- (4) ระบบงานฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากร (Training)
- (5) ระบบงานวิจัย ติดตามผลงานและการประเมินผล (Research and Evaluation)
- (6) ระบบงานทางด้านวิชาการ (Technology Generation)
- (7) ระบบงานวางแผนและการจัดการให้เป็นไปตามแผน (Programme Planning and Management)

ระบบงานทั้ง 7 ข้างบนนี้ จำเป็นต้องมีความพร้อมก่อนที่จะทำการสื่อสารเพื่อเผยแพร่จูงใจเรื่องการวางแผนครอบครัว เพื่อสรุปข้างต้น แผนภูมิข้างล่างนี้ แสดงถึงระบบงานทั้ง 7 (ซึ่งอาจเรียกใหม่ว่าเป็นหน่วยงานหรือกลุ่ม

บุคคล 7 กลุ่ม) ซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญในการดำเนินการสื่อสาร แผนภูมินี้มีใช้ฝ่ายการบริหารของโครงการวางแผนครอบครัว)



ต่อไปนี้ ผู้เขียนจะได้อธิบายถึงระบบงานหรือหน่วยงานในแผนภูมิจ้างค้น โดยแยกทีละระบบโดยละเอียด

(1) หน่วยงานเผยแพร่จิตใจ

หน่วยงานเผยแพร่จิตใจ ในที่นี้มีได้หมายถึงเฉพาะหน่วยงานสื่อสารโดยตรงอย่างเดียว แต่หมายถึงกลุ่มบุคคลผู้ช่วยส่งเสริมงานในระดับล่าง คือ ติดต่อกับประชาชนโดยตรง หน่วยงานสื่อสาร (เช่น ในกรณีกระทรวงสาธารณสุข หมายถึงกองสุขศึกษาหรือฝ่ายเผยแพร่โครงการวางแผนครอบครัว) มีเจ้าหน้าที่สื่อสารและเจ้าหน้าที่ผลิตอุปกรณ์สื่อสารอยู่เพียงไม่กี่สิบคน และอยู่กันในส่วนกลาง เจ้าหน้าที่ภาคสนามที่เป็นเจ้าหน้าที่สื่อสารมีน้อยหรือไม่มีเลย ดังนั้น งานสื่อสารในโครงการวางแผนครอบครัวจึงใช้เครือข่ายเจ้าหน้าที่สาธารณสุขทั่วประเทศ (โดยเฉพาะพยาบาล พนักงานอนามัย ผดุงครรภ์ ซึ่งมีจำนวนมากและกระจายอยู่ทั่ว) เจ้าหน้าที่เหล่านี้ ได้รับการอบรมจากเจ้าหน้าที่สื่อสารอีกทีหนึ่งก่อนที่จะทำงานด้านการสื่อสาร

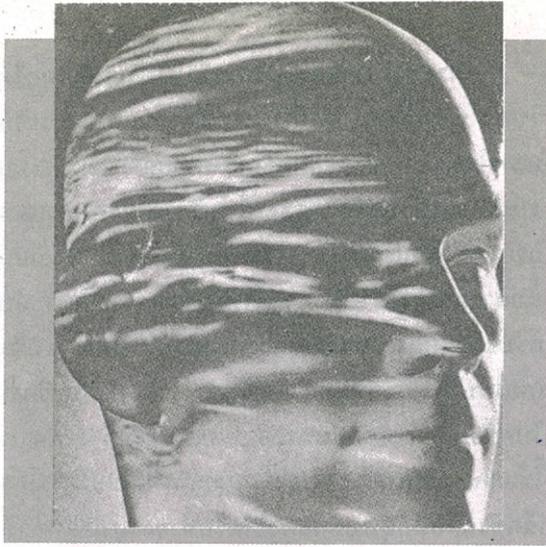
บุคลากรในระบบสาธารณสุขซึ่งมีหน้าที่เผยแพร่จิตใจและส่งเสริมงานสาธารณสุขเป็นหัวใจของการสื่อสารในโครงการวางแผนครอบครัว เพราะเป็นสื่อกลางระหว่างผู้บริหาร วิทยาการใหม่ ๆ กับกลุ่มเป้าหมายหลัก เจ้าหน้าที่ซึ่งอยู่ในระดับล่างซึ่งรับผิดชอบทางด้านนี้ (field worker) จะเป็นผู้ใกล้ชิดจิตประชาชนซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักมากที่สุดและมักจะมีจำนวนมากกว่าเจ้าหน้าที่ระดับอื่น ๆ ที่สูงขึ้น

โครงการวางแผนครอบครัวในประเทศไทยได้รับความสำเร็จจนเป็นที่ประจักษ์ต่อชาวต่างประเทศหลายโครงการ เนื่องจากประเทศไทยโชคดีที่ได้เริ่มระบบงานสื่อสารควบคู่ไปกับระบบให้บริการในงานวางแผนครอบครัวคือประเทศไทยใช้เจ้าหน้าที่สาธารณสุขเป็นผู้สื่อสารและจิตใจไปในตัว เจ้าหน้าที่สาธารณสุขระดับล่างเช่น พนักงานอนามัย และผดุงครรภ์ได้รับการอบรมเพื่อให้บริการวางแผนครอบครัวและจิตใจผู้มารับบริการไปพร้อม ๆ กัน ซึ่งในหลาย ๆ ประเทศที่กำลังพัฒนาใช้แยกระบบการสื่อสารจิตใจออกจากระบบบริการโดยเด็ดขาดคือมีกลุ่มบุคคลและเครือข่ายงานที่ทำหน้าที่จิตใจโดยเฉพาะไปเลย ซึ่งผลปรากฏว่าการจิตใจไม่ได้ผลสำเร็จเท่าที่ควรเพราะผู้จิตใจไม่ได้ให้บริการในทันทีหรือบางครั้งมีการจิตใจไปโดยไม่มีบริการพร้อม คนที่เข้าไปขอรับบริการต้องผิดหวังกลับไป

เจ้าหน้าที่สาธารณสุขในประเทศไทยส่วนใหญ่นับได้รับความเชื่อถือไว้วางใจจากประชาชน เนื่องจากเขาสามารถช่วยเหลือประชาชนในเรื่องปัญหาโรคภัยไข้เจ็บได้ นอกจากนั้น เจ้าหน้าที่จำนวนมากเป็นคนในท้องถิ่น ๆ ตนประจำอยู่ จึงสามารถพูดภาษาพื้นเมืองและเข้าใจขนบธรรมเนียมประเพณีของประชาชนได้อย่างดี สามารถพูดให้ประชาชนเชื่อถือและปฏิบัติตามได้

หลักสำคัญที่นักสื่อสารจะต้องพิจารณาคือความสามารถในการให้บริการของเจ้าหน้าที่เหล่านี้ สมมติว่านักสื่อสารต้องการให้ประชาชนมารับยาเม็ดคุมกำเนิดจะต้องแน่ใจเสียก่อนว่าก่อนที่จะชักจูงประชาชน (จะโดยวิธีใดก็ตาม) เจ้าหน้าที่สาธารณสุขมีความสามารถ (ได้รับการอบรม) ในการจ่ายยานั้น ๆ แล้ว และมียาเพียงพอที่จะแจกได้ทั่วถึง เมื่อแน่ใจในข้อนี้แล้ว จึงจะเริ่มวางแผนการสื่อสาร ซึ่งถ้าเห็นว่าการสื่อสารแบบบุคคลต่อบุคคลหรือบุคคลต่อกลุ่มเหมาะสมที่สุดก็อาจพิจารณาใช้เจ้าหน้าที่สาธารณสุขเหล่านี้เป็นผู้สื่อสารและจิตใจเสียเอง

ในประเทศที่กำลังพัฒนาหลายประเทศ ปัญหาของโครงการสาธารณสุขเกิดขึ้นเนื่องจากเจ้าหน้าที่สาธารณสุขไม่มีประสิทธิภาพ ซึ่งเป็นปัญหาที่ใหญ่ที่สุดและยากที่จะแก้ไข โดยเฉพาะในประเทศที่มีประชากรหนาแน่นและได้มีการบรรจุเจ้าหน้าที่กระจายไปยัง



ห้องถิ่นต่าง ๆ โดยไม่มีการนิเทศงาน สาเหตุที่เจ้าหน้าที่สาธารณสุข ไม่มีประสิทธิภาพเกิดจาก

1. การคัดเลือกไม่เหมาะสม บางครั้งผู้ที่เข้ามาทำงานไม่ได้มีใจรักอย่างแท้จริง หากเข้ามาเรียนเพราะสอบเข้าอะไรไม่ได้ นอกจากนั้น เด็กที่เติบโตในเมืองหลวง เมื่อเรียนจบแล้วถูกส่งไปยังท้องถิ่นกันดารไม่สามารถปรับตัวเองได้

2. การฝึกอบรมไม่ดี โรงเรียนที่ผลิตเจ้าหน้าที่สาธารณสุขระดับต่ำกว่าแพทย์ พยาบาล บางครั้งไม่ค่อยได้รับความสำคัญ (และงบประมาณ) จากผู้บริหาร จึงขาดอุปกรณ์และสถานที่ที่จำเป็น ตลอดจนวิธีการฝึกอบรมก็ไม่ได้รับการพัฒนาให้ทันสมัย นอกจากนั้นในหลาย ๆ ประเทศไม่มีระบบอบรมระหว่างประจำการเลย ผู้ที่เรียนจบไปแล้วจะถูกส่งไปอยู่ที่ไกล ๆ ไม่ได้รับการฟื้นฟูความรู้อีกเลย

3. ขาดแรงจูงใจและสิ่งตอบแทน ปัญหานี้เกิดขึ้นในแทบทุกประเทศที่กำลังพัฒนา สืบเนื่องจากสภาพการทำงานที่ทุรกันดาร ไกลจากความเจริญทั้งมวล ขาดอุปกรณ์ ยา และพาหนะที่จำเป็น เจ้าหน้าที่สาธารณสุขจะรู้สึกว่าคุณถูกทอดทิ้งโดยเฉพาะในกรณีที่ไม่มีการนิเทศงานหรืออบรมระหว่างประจำการ นอกจากนั้นค่าตอบแทนในรูปเงินเดือนก็น้อย เจ้าหน้าที่จึงไม่มีกำลังใจทำงานเท่าที่ควรและในบางแห่งก็ละเลยงานประจำไปหารายได้ส่วนตัวโดยการเปิดสถานบริการแข่งกับของรัฐ การเปิดโอกาสให้เจ้าหน้าที่ได้ศึกษาต่อเพื่อปรับวุฒิและเลื่อนตำแหน่ง ควรจะมีขึ้นเพื่อเป็นการเพิ่มแรงจูงใจ

เนื่องจากสาเหตุข้างต้น การผลิตและบรรจุเจ้าหน้าที่สาธารณสุขจึงต้องกระทำอย่างระมัดระวัง เพื่อให้เกิดปัญหาน้อยที่สุด การมีเจ้าหน้าที่จำนวนมากไม่จำเป็นว่าจะต้องดีเสมอไป รัฐบาลควรจะเน้นถึงขบวนการผลิตที่มีประสิทธิภาพและใช้เวลาปรับปรุงระบบการคัดเลือก การฝึกอบรม การนิเทศงานให้ดีกว่าเดิม จึงค่อย ๆ ผลิตเจ้าหน้าที่ออกไป ดังนั้น การมีเจ้าหน้าที่ที่มีคุณภาพดีจำนวนน้อย ๆ ย่อมดีกว่าเจ้าหน้าที่ที่ด้อยคุณภาพจำนวนมาก

(2) หน่วยงานวิจัยและประเมินผล

การวิจัย

การวางแผนต่าง ๆ ไม่ว่าจะในเรื่องใด ๆ นักวางแผนจำเป็นต้องมีข้อมูลให้พร้อมเพื่อช่วยในการตัดสินใจในกรณีของสื่อสารก็เช่นกัน สิ่งที่ขาดไม่ได้คือ ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับกลุ่มเป้าหมายต่าง ๆ ในเรื่องที่จะสื่อสาร เช่น ความรู้และทัศนคติเกี่ยวกับการวางแผนครอบครัว ฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งจะมีผลกระทบต่อการวางแผนครอบครัว ช่องทางการสื่อสารซึ่งเหมาะกับกลุ่มเป้าหมายต่าง ๆ การวิจัยเพื่อหาข้อมูลเหล่านี้มักไม่ได้รับความสำคัญเพียงพอ เนื่องจากสาเหตุ 2 ประการ คือผู้วางแผนมักคิดว่าตนรู้จักกลุ่มเป้าหมายดีแล้ว สามารถที่จะเข้าไปสื่อสารได้โดยไม่ต้องมีข้อมูลเพิ่มเติม และผู้วางแผนส่วนใหญ่เข้าใจว่า “การวิจัย” คือ การวิจัยทางวิชาการ ซึ่งมีทฤษฎีและศัพท์เทคนิคมากมาย ยากที่จะเข้าใจได้และไม่มีประโยชน์ต่อการทำงานของตน

การวิจัย นอกจากจะออกมาในรูปของการหาข้อมูลเบื้องต้นก่อนดำเนินงาน (pre-operational research) ข้างต้นแล้ว การทดสอบประสิทธิภาพของวิธีการหรืออุปกรณ์ต่าง ๆ (pre-testing) ก่อนนำมาใช้ก็จัดได้ว่าเป็นการวิจัยอย่างหนึ่ง เช่น การทำ pilot project และการทดสอบว่าแบบร่างของโปสเตอร์ที่ผลิตขึ้นมาเป็นที่เข้าใจและยอมรับของกลุ่มเป้าหมายหรือไม่ก่อนที่จะผลิตจำนวนมาก ๆ ข้อมูลที่ได้จากการวิจัยเหล่านี้ จะช่วยให้ผู้วางแผนตัดสินใจได้ว่า ควรทำอย่างไรต่อไป

๘ การประเมินผล

เช่นเดียวกับการวิจัยที่กล่าวแล้วข้างต้น การประเมินผลในที่นี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อการแก้ไขปรับปรุง ตัวอย่างของการประเมินผลได้แก่การประเมินผลการฝึกอบรมต่าง ๆ การประเมินผลงานของเจ้าหน้าที่สาธารณสุข การประเมินว่ากลุ่มเป้าหมายหลักเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมไปตามที่เราต้องการหรือไม่ การลงทุนไปในงานต่าง ๆ ตามงบประมาณที่วางไว้คุ้มค่าหรือไม่ ฯลฯ

นอกจากการประเมินผลเมื่องานเสร็จสิ้นไปดังที่ได้กล่าวแล้วข้างต้น การประเมินผลระหว่างที่งานกำลังดำเนินอยู่ หรือการติดตามผลงาน (monitoring) ก็เป็นสิ่งสำคัญมาก นักสื่อสารจำเป็นต้องทราบว่าจะงานดำเนินไปอย่างไรในทุกขณะเพื่อที่จะแก้ไขข้อบกพร่องได้ทันทีทั้งที่ การติดตามผลงานอย่างมีแผน มักไม่มีใครได้กระทำกัน เนื่องจากมีความยุ่งยากซับซ้อนพอสมควร ดังนั้นเมื่อเกิดปัญหาขึ้นก็ไม่ได้มีการแก้ไข เพราะผู้บริหารไม่ทราบจนเมื่องานเสร็จสิ้นลงไปแล้วอย่างไม่บรรจุเป้าหมาย

จึงสรุปได้ว่า นักสื่อสารจะต้องรู้จักใช้การวิจัยเพื่อช่วยในการวางแผนของตน ตลอดจนรู้จักติดตามควบคุมผลงานในระหว่างที่การสื่อสารกำลังดำเนินอยู่ และสามารถประเมินผลงานเมื่การสื่อสารเสร็จสิ้นไปแล้ว การที่นักสื่อสารจะสามารถทำสิ่งข้างต้นได้นั้น จำเป็นจะต้องได้รับความสนับสนุนจากหน่วยงานวิจัยหรือกลุ่มบุคคลผู้มีความสามารถในการวิจัยและประเมินผล ทั้งนี้ เป็นเพราะนักสื่อสารอาจจะไม่มีความสามารถหรือความถนัดในงานด้านนี้พอเพียง อย่างไรก็ตาม นักสื่อสารจะต้องสามารถรู้ว่าเมื่อไรควรจะมีการวิจัยหรือประเมินผลประเภทใดควรให้ใครทำ และสามารถควบคุมให้งานวิจัยเป็นไปในแบบที่ตนต้องการได้

(3) หน่วยงานทางด้านวิชาการ

งานวิชาการในที่นี้หมายถึงวิชาการที่หน่วยงานจะต้องนำไปเผยแพร่เช่น ในกรณีการวางแผนครอบครัว หน่วยงานสาธารณสุขจะต้องมีเจ้าหน้าที่วิชาการเช่น แพทย์ พยาบาล นักวิจัยซึ่งมีความพร้อมทางด้านวิชาการสามารถแน่ใจได้ว่าเนื้อหาวิชาการ (สาร) ที่จะสื่อไปยังกลุ่มเป้าหมายนั้นถูกต้องทันสมัยและใช้ได้ในสภาพ

แวดล้อมของกลุ่มเป้าหมาย

ตัวอย่างของปัญหาความร่วมมือในด้านนี้เกิดขึ้นในบางประเทศที่ยังด้อยพัฒนามาก ๆ กล่าวคือเมื่อผู้เชี่ยวชาญจากประเทศตะวันตกนำยาฉีดคุมกำเนิดเข้าไปแนะนำผู้บริหารที่รับไว้และดำเนินการชักชวนให้ประชาชนมารับบริการด้านนี้ โดยไม่ได้ศึกษาวิจัยดูว่ายาฉีดซึ่งเพิ่งจะมีการคิดค้นขึ้นมาได้นั้น จะมีผลกระทบหรืออาการข้างเคียงต่อประชาชนอย่างไรบ้าง นักสื่อสารและผู้จูงใจเองก็ไม่สามารถพูดถึงประโยชน์ของยาฉีดได้อย่างหนักแน่น เพราะไม่ทราบเหมือนกันว่าจริง ๆ แล้ว มันมีโทษหรือไม่ ทั้งนี้เพราะขาดนักวิชาการ ตำรา และเอกสารวิชาการใหม่ ๆ ที่จะศึกษา ตลอดจนข้อมูลจากการวิจัยในสภาพของกลุ่มเป้าหมายในประเทศของตน การที่จะโฆษณาว่ายาฉีดจะได้ผลในประเทศปาปัว-นิวกินี เพราะว่าเคยได้ผลดีจากการใช้ของหญิงชาวอเมริกันมาแล้วนั้น จึงไม่ควรจะทำอย่างยิ่ง

ปัญหาอีกด้านหนึ่งของวิชาการ ก็คือการเห่อตามประเทศตะวันตก ผู้บริหารมักจะยินดีรับวิทยาการก้าวหน้าของประเทศซึ่งพัฒนาแล้วเข้ามาใช้ในประเทศของตน โดยไม่ได้คำนึงถึงความเหมาะสม ที่จริงแล้ววิชาการบางอย่างสามารถนำมาปรับให้เหมาะสมกับสภาพของกลุ่มเป้าหมายใหม่ได้โดยใช้การวิจัยเข้าช่วย ดังนั้นจำเป็นต้องมีการประสานงานกันระหว่างหน่วยวิจัยทางวิชาการและผู้ที่จะนำวิชาการนั้นไปใช้ (เช่นนักสื่อสาร) มิฉะนั้นแล้วผลงานวิจัยวิชาการที่ดี ๆ อาจไม่ได้นำออกมาใช้เลย หรืองานวิจัยก็ทำไปโดยไม่คำนึงถึงความต้องการของประชาชนในประเทศเลยก็ได้

บางครั้งหน่วยงานเผยแพร่ละเลยที่จะหาข้อมูลทางวิชาการจากนักวิชาการ ทั้ง ๆ ที่ข้อมูลมีพร้อมอยู่แล้ว ทำให้ตนเองไม่มั่นใจว่าเนื้อหาที่จะสื่อสารนั้นถูกต้องหรือไม่ และทำการสื่อสารไปทั้ง ๆ ที่ไม่มีความแน่ใจ เมื่อผู้ฟังถาม ก็ตอบคำถามไม่ได้ แก่ข่าวลือไม่ได้ เช่น ข่าวลือที่ว่า การใส่ห่วงอนามัยจะทำให้เกิดมะเร็งที่มดลูก ซึ่งข่าวนี้ทำให้ประชาชนพากันมาที่สถานอนามัยเพื่อถอดห่วงออกเป็นจำนวนมาก บางครั้งนักสื่อสารถึงกับสื่อสารในเรื่องที่ข้อมูลคลาดเคลื่อนอย่างมากก็มี เช่น อธิบายวิธีการทำหมันผิดจนผู้ฟังเข้าใจว่าเหมือนกับการตอน ซึ่งผลจากการสื่อสารอย่างนี้จะเสียหายกับ

งานวางแผนครอบครัวเป็นอย่างมาก

(4) หน่วยงานผลิตและแจกจ่ายวัสดุอุปกรณ์วางแผนครอบครัว

นักสื่อสารบางท่านอาจจะแปลกใจว่าทำไมการผลิตและแจกจ่ายเวชภัณฑ์ต่าง ๆ จึงจะมากเกี่ยวกับงานสื่อสารของตน ที่จริงแล้วถ้าดูเพียงผืน ๆ จะเห็นว่าเวชภัณฑ์ไม่น่าจะมากเกี่ยวข้องด้วย แต่ตามความเป็นจริงปัญหาเรื่องความพร้อมของวัสดุอุปกรณ์สาธารณสุขนั้น สำคัญมากพอ ๆ กับตัวเจ้าหน้าที่สาธารณสุขผู้ให้บริการเลยทีเดียว ในหลาย ๆ ประเทศ งานสื่อสารทางการสาธารณสุขล้มเหลวโดยสิ้นเชิง เพราะกระทรวงสาธารณสุขไม่สามารถแจกจ่ายวัสดุอุปกรณ์ไปยังประชาชนได้เช่น ในการมุ่งใจให้ประชาชนมารับบริการวางแผนครอบครัว ประชาชนที่เชื่อถือไม่รู้ว่าจะไปรับบริการได้ที่ไหน เพราะสถานีอนามัยใกล้บ้านไม่มี หรือบางแห่งมีสถานีอนามัยแต่ขาดยาที่จำเป็นสำหรับคนผู้ที่มาขอรับบริการย่อมเกิดความเบื่อหน่ายที่จะปฏิบัติตามคำแนะนำของผู้จูงใจ เพราะไม่ได้รับความสะดวกเท่าที่ควร และเกิดความรู้สึกไม่เชื่อถือผู้จูงใจ เพราะสิ่งที่เขาพูดนั้นไม่ตรงกับความเป็นจริงที่ได้ประสบ ดังนั้น นักสื่อสารจะต้องแน่ใจว่าวัสดุอุปกรณ์สาธารณสุขมีอยู่พร้อมที่จะให้บริการตามที่ตนได้สื่อสารไปเพื่อให้กลุ่มเป้าหมายสามารถเปลี่ยนพฤติกรรมไปได้ตามจุดมุ่งหมายที่ตั้งไว้

สาเหตุที่ทำให้วัสดุอุปกรณ์ขาดแคลนหรือแจกจ่ายไปไม่ถึงถึงมีหลายประการ สาเหตุที่พบบ่อย คือ การที่ประเทศนั้น ๆ ไม่สามารถผลิตวัสดุอุปกรณ์หรือเวชภัณฑ์ได้ด้วยตนเอง จึงต้องสั่งซื้อจากภายนอกด้วยราคาแพงหรือรอรับบริจาคจากองค์กรช่วยเหลือต่าง ๆ ซึ่งบางครั้งจะกินเวลานาน หรือบางครั้งได้ของมาไม่ตรงตามความต้องการ ทำให้ใช้ไม่ได้ หรือใช้ไม่ได้ดี อีกสาเหตุหนึ่ง คือการขาดระบบขนส่งที่มีประสิทธิภาพ บางครั้งยาและเวชภัณฑ์มีอย่างล้นเหลือในสำนักงานใหญ่ในเมืองหลวงหรือในตัวจังหวัด แต่ไม่มีผู้รับผิดชอบที่จะแจกจ่ายออกไปหรือขาดยานพาหนะที่จะบรรทุกไป นอกจากนี้ บางครั้งเจ้าหน้าที่สาธารณสุขไม่มีความรู้ในเรื่องการเก็บรักษาเวชภัณฑ์ต่าง ๆ หรือขาดอุปกรณ์ที่

จะช่วยเก็บรักษา ยา เช่น ตู้เย็น ทำให้ยาเกิดเสื่อมคุณภาพหมดอายุใช้งานไปทั้ง ๆ ที่ได้ถูกส่งไปจนถึงสถานีอนามัยในระดับตำบลและหมู่บ้านแล้ว หากเจ้าหน้าที่สาธารณสุขรู้จักเก็บรักษา ยา ควบคุมปริมาณที่มีอยู่ และดำเนินการสั่งหรือเบิกเพิ่มเติมเป็นประจำ ไม่ให้ยาที่จำเป็นขาดแคลนได้ ปัญหาเหล่านี้อาจจะแก้ไขได้บ้าง นอกจากนั้น ประชาชนผู้มารับบริการจะต้องได้รับคำแนะนำที่ถูกต้องในการใช้ยา วิธีเก็บรักษา ยา เพื่อที่จะได้ผลในการป้องกันและรักษาตามที่ต้องการด้วย

(5) หน่วยงานฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากร

จุดมุ่งหมายของการอบรมก็เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของเจ้าหน้าที่ในระดับต่าง ๆ ในระยะหลังช่วง 10 ปีมานี้ หน่วยงานต่าง ๆ ในประเทศไทยมีความตื่นตัวทางด้าน การอบรมมากขึ้น มีการนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้ในการอบรมและมีการให้งบประมาณสำหรับการอบรมเพิ่มมากขึ้น การอบรมที่ทำกันอยู่พอแบ่งตามเนื้อหาออกได้เป็น 2 แบบ คือ

1. อบรมวิชาการ (Technical Training) เช่น เทคนิคการคุมกำเนิด วิธีเขียนรายงานของพนักงานอนามัย
2. อบรมวิธีการสื่อสารและเผยแพร่ (Communication Training) เช่น วิธีการจูงใจ วิธีใช้สื่อทัศนูปกรณ์ในการเผยแพร่

ในโครงการวางแผนครอบครัวของประเทศไทย เจ้าหน้าที่สาธารณสุขได้รับการอบรมทั้ง 2 อย่างข้างต้นไปพร้อม ๆ กัน ซึ่งทำให้เขาสามารถจูงใจและให้บริการไปด้วยกัน ในหลาย ๆ ประเทศที่ผู้เขียนทำงานอยู่ การอบรมนี้มักจะแยกออกจากกันโดยเด็ดขาดตามเครือข่ายงานของบุคลากร คือ บุคลากรสาธารณสุขก็จะได้รับการอบรมด้านวิชาการอย่างเดียว และบุคลากรเผยแพร่ก็จะได้ถูกอบรมเรื่องวิธีการสื่อสารเป็นหลัก ในประเทศไทยการอบรมทั้งสองด้านได้ก้าวหน้าไปมาก อย่างไรก็ตามด้าน การสื่อสารนั้น ยังขาดผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์และตำราต่าง ๆ ยังเป็นภาษาต่างประเทศอยู่ ทำให้การอบรมในบางครั้งเป็นการสอนทฤษฎีเสียมากกว่าการปฏิบัติ

โดยทั่วไป การฝึกอบรมเจ้าหน้าที่ภาคสนาม เช่น เจ้าหน้าที่สาธารณสุขนั้น ยังไม่ได้ผลดีเท่าที่ควร เกิดจากสาเหตุหลายประการ เช่น

1. ผู้บริหารบางคนเห็นว่าการอบรมจะแก้ไขปัญหาได้ทุกอย่าง บางครั้งเจ้าหน้าที่ทำงานบกพร่องนั้น ไม่ใช่เพราะเขาไม่รู้งาน แต่เป็นเพราะขาดขวัญและกำลังใจ ดังนั้น การแก้ไขโดยการอบรมให้รู้เทคนิคการปฏิบัติงานก็ช่วยอะไรไม่ได้ ในโครงการบางโครงการ บางครั้งการอบรมมีอยู่พำเพ็ญจนเกินไป จนเจ้าหน้าที่แทบไม่มีเวลาอยู่ปฏิบัติงานที่สถานีอนามัยเลย เช่น ผดุงครรภ์ซึ่งต้องรับงานสาธารณสุขทุกด้าน จะถูกเรียกไปอบรมเรื่องอนามัยโรงเรียนจากกองอนามัยโรงเรียน อบรมเรื่องวางแผนครอบครัวจากกองอนามัยครอบครัว อบรมเรื่องสาธารณสุขมูลฐานจากกองฝึกอบรม อบรมเรื่องสุขศึกษาจากกองสุขศึกษา ฯลฯ ซึ่งการอบรมซึ่งซ้ำซ้อนกันนี้อาจจะสามารถทำรวมกันได้ ถ้าหน่วยงานที่ให้การอบรมจะมีการประสานงานกันให้ดีกว่านี้

2. การอบรมบางครั้งจัดขึ้นตามความต้องการของผู้สอน หรือทำตามคำแนะนำและหลักสูตรที่ผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศทำไว้ แทนที่จะมีการค้นหาความต้องการของผู้เรียน ว่าผู้เรียนมีปัญหาในการทำงานอย่างไรบ้าง และควรอบรมเรื่องอะไรบ้างเพื่อจะได้แก้ปัญหาเหล่านั้น ข้อมูลเหล่านี้อาจได้จากการนิเทศงาน ซึ่งผู้นิเทศงานจะต้องนำมาป้อนกลับให้ผู้อบรมทราบเพื่อว่าจะได้จัดอบรมเพื่อแก้ปัญหาที่ผู้นิเทศได้ไปพบมา อย่างไรก็ตาม ในประเทศที่กำลังพัฒนาหลายประเทศยังขาดระบบนิเทศงาน และผู้ปฏิบัติงานภาคสนามมักจะต้องทำงานเองโดยไม่เคยได้รับการเยี่ยมชมจากผู้นิเทศเลย ดังนั้น จึงเท่ากับไม่เคยมีการฝึกในระหว่างการปฏิบัติงานเลย

3. ครูผู้ฝึกอบรมขาดความรู้ที่สำคัญทั้งสองด้าน คือ

3.1 ความรู้ในวิชาการที่จะนำไปสอน เช่น เทคนิคการวางแผนครอบครัว และ

3.2 ความรู้ในเรื่องเทคนิคการเรียนการสอน (วิชาการ)

ในประเทศที่ทำการอบรมอย่างกว้างขวางให้ครอบคลุมผู้เรียนจำนวนมาก ๆ บางครั้งผู้สอนอาจมีไม่พอ โดยเฉพาะในท้องที่ห่างไกลความเจริญซึ่งในบางแห่งใช้วิธีแก้โดยการจับทเรียนสำเร็จรูป (บทเรียนด้วยตนเอง) ซึ่งก็มีทั้งข้อดีและข้อจำกัด ส่วนในเรื่องวิชาครูนั้นเป็นสิ่งสำคัญมาก แต่มักไม่มีใครสนใจเพราะนักวิชาการที่เป็นผู้ฝึกอบรมมักจะเข้าใจว่าผู้ที่มีความรู้จะสอนได้ทุกคน ซึ่งไม่จริง ดังนั้น ครูผู้ฝึกอบรมควรได้รับการอบรมทางด้านเทคนิคการเรียนการสอน (การถ่ายทอด การเขียนหลักสูตร การใช้อุปกรณ์การสอน การประเมินผล ฯลฯ) เสียก่อน

4. การขาดแคลนอุปกรณ์และสถานที่ที่เหมาะสมสำหรับการอบรม การใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาในการอบรมเป็นสิ่งที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของการอบรมและผลงานของผู้ฝึก แต่การนำเทคโนโลยีมาใช้นั้นจะต้องทำอย่างระมัดระวังและประหยัด และผู้ใช้จะต้องรู้ว่าอุปกรณ์แพง ๆ นั้นเป็นเพียงเครื่องช่วยสนับสนุนการอบรม ไม่ใช่เป็นสิ่งที่ขาดเสียมิได้ สิ่งที่ทำเป็นคือ เอกสาร ตำรา และหนังสืออ้างอิงต่าง ๆ ซึ่งควรมีเป็นภาษาไทยให้พร้อมและมีเนื้อเรื่องเหมาะสมกับประเทศไทย เอกสารเหล่านี้ควรมีใช้ในขณะฝึกอบรม และควรส่งไปให้ผู้ได้รับการอบรมภายหลังที่เขากลับไปยังสถานีอนามัยแล้วเป็นระยะ ๆ เป็นการช่วยฟื้นฟูความรู้ให้ด้วย

5. วิธีการสอนซึ่งควรปรับปรุงให้ได้ผลดีขึ้น การอบรมส่วนใหญ่ยังใช้แต่วิธีบรรยาย ซึ่งบางครั้งก็ได้ผลดี แต่บางครั้งก็ทำให้ผู้ฟังเบื่อ ผู้สอนควรใช้วิธีการหลาย ๆ อย่างตามกลุ่มผู้เรียน และจุดมุ่งหมายของการสอน โดยเฉพาะการสอนเพื่อให้เกิดทักษะจำเป็นต่อการปฏิบัติและลงมือฝึกปฏิบัติโดยใช้อุปกรณ์ซึ่งผู้ปฏิบัติงานจะต้องใช้เวลากลับไปปฏิบัติงานจริง ๆ

6. การปรับปรุงการประเมินผล การประเมินผลการฝึกอบรมมักจะไม่ค่อยทำกัน ทั้งนี้เพราะเป็นสิ่งที่ยุ่งยากและเสียเวลาพอสมควร นอกจากนั้นผู้สอนมักจะเน้นการประเมินผู้เรียนมากกว่าจะให้ผู้เรียนประเมินผู้สอน ซึ่งที่จริงแล้วควรจะมีการประเมินกันทั้งสองฝ่ายเพื่อข้อข้อบกพร่องซึ่งจะได้ปรับปรุงแก้ไขต่อไป

(6) หน่วยงานผลิต สรรหา และแจกจ่าย อุปกรณ์การสื่อสาร

ดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นว่า หน่วยงานสื่อสาร เช่น กองศึกษา หรือฝ่ายเผยแพร่โครงการวางแผนครอบครัวมีนักสื่อสารอยู่เป็นจำนวนมาก นักสื่อสารเหล่านี้จะกระจายงานผ่านเครือข่ายเจ้าหน้าที่สาธารณสุขภาคสนามซึ่งได้รับการอบรมทางด้านเทคนิคการสื่อสาร เจ้าหน้าที่เหล่านี้ช่วยในการเผยแพร่และจูงใจประชาชนให้มารับบริการวางแผนครอบครัว อุปกรณ์สื่อสารต่าง ๆ ช่วยให้งานของเขามีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม ผู้เขียนพบว่าในบางประเทศซึ่งมีงบประมาณช่วยเหลือจากองค์การนาชาติดูสูงมักจะผลิตและซื้ออุปกรณ์เป็นจำนวนมากโดยไม่มีความจำเป็น อุปกรณ์ที่ซื้อมักมีราคาแพง เช่น เครื่องผลิตและฉายภาพยนตร์ เทปโทรทัศน์ วัสดุอุปกรณ์สื่อสารมวลชน ซึ่งจากการวิจัยในหลายประเทศพบว่ามิใช่ประโยชน์ในการจูงใจน้อยกว่าการใช้บุคคลพูดจากันโดยไม่ต้องมีอุปกรณ์อะไรเสียอีก นอกจากนั้นปัญหาที่ตามมาคือรัฐบาลไม่สามารถจะห้งบประมาณรองรับเมื่อโครงการนาชาติจบไปแล้ว ทำให้อุปกรณ์เหล่านี้ขาดคนดูแล ขาดอะไหล่ตลอดจนวัสดุ เช่น ม้วนเทปและฟิล์ม และทำให้ต้องเลิกใช้ไปในที่สุด ในบางครั้งอุปกรณ์แพง ๆ และใช้ยาก ๆ เหล่านี้ถูกนำเข้าประเทศโดยมีผู้เชี่ยวชาญมาประจำโครงการ ผู้เชี่ยวชาญเหล่านี้บางครั้งก็ลืมไปว่ามีหน้าที่ต้องฝึกอบรมเจ้าของประเทศให้เขายืนอยู่ด้วยตนเองได้ จึงไม่ได้ถ่ายทอดความรู้อะไรไว้ให้ เมื่อผู้เชี่ยวชาญกลับไปแล้ว เจ้าหน้าที่ของประเทศนั้น ๆ ก็ยังไม่ได้มีความรู้ความสามารถเพิ่มขึ้นอีกเลย

อุปกรณ์สำหรับการสื่อสารนั้น ไม่จำเป็นต้องเป็นของราคาแพงหรือของแปลกใหม่เสมอไป ของธรรมดา เช่น ภาพพลิก โปสเตอร์ ฯลฯ ก็ให้คุณประโยชน์ได้ ถ้ามีเจ้าหน้าที่ที่มีความรู้ช่วยอธิบายให้ผู้ฟังได้เข้าใจอย่างถ่องแท้ ดังนั้น ก่อนที่จะทำการผลิตอุปกรณ์ควรจะได้มีการวิจัยถึงกลุ่มเป้าหมายก่อน และเมื่อเริ่มผลิตแล้วควรจะได้ทำการทดสอบกับกลุ่มเป้าหมายว่าอุปกรณ์นั้น ๆ มีความเหมาะสม กลุ่มเป้าหมายดูแล้วเข้าใจดีและยอมรับ การทดสอบนี้ เป็นขั้นตอนสำคัญในการผลิตอุปกรณ์

เมื่อผลิตอุปกรณ์เสร็จเรียบร้อยแล้ว และนำไปใช้กับกลุ่มเป้าหมายในสถานการณ์จริง ๆ แล้ว ก็ควรจะประเมินผลดูว่ากลุ่มเป้าหมายเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมไปตามที่ต้องการหรือไม่

วัสดุอุปกรณ์การสื่อสารสามารถแบ่งกว้าง ๆ ได้เป็น 3 ประเภท

1. วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้อบรมนักสื่อสารและผู้ให้บริการ (training materials) ได้แก่ เอกสารประกอบการสอนเรื่องการจูงใจในการวางแผนครอบครัว ภาพยนตร์เรื่องการทำคลอดตามบ้าน สไลด์เรื่องวิธีจัดคลินิก เป็นต้น

2. วัสดุอุปกรณ์ที่นักสื่อสารนำไปใช้กับประชาชน (field worker materials หรือ communication materials for field workers) เช่น ภาพพลิกที่ผดุงครรภ์ใช้กับผู้มารับบริการที่สถานีอนามัย หุ่นจำลองการใส่ห่วงคุมกำเนิด เป็นต้น

3. วัสดุอุปกรณ์สำหรับสื่อสารมวลชน (mass media materials) ได้แก่ รายการวิทยุ โทรทัศน์ ข่าวในหน้าหนังสือพิมพ์ เป็นต้น

วัสดุอุปกรณ์ทั้ง 3 ชนิดนี้ มีความสำคัญในตัวของมันเองและมีความสัมพันธ์กันด้วย ในการสื่อสารหรือเผยแพร่เรื่องใดเรื่องหนึ่ง เช่น การวางแผนครอบครัว โดยวิธีทำหมัน จะเห็นว่าก่อนอื่นจะต้องมีการอบรมเจ้าหน้าที่สาธารณสุขให้ทำหมันเป็น และจูงใจประชาชนให้เข้ามาทำหมันได้ ดังนั้น วัสดุอุปกรณ์เพื่อใช้อบรมจึงจะต้องถูกผลิตขึ้นมาเป็นอันดับแรก ขึ้นต่อไปเมื่อเจ้าหน้าที่สาธารณสุขได้รับการอบรมเรียบร้อยแล้ว จำเป็นต้องมอบอุปกรณ์ให้เขาไปใช้กับประชาชน ดังนั้น จึงต้องผลิตคู่มือวางแผนครอบครัว รูปภาพแสดงการทำหมัน และภาพพลิกให้เขาได้นำกลับไปใช้ที่สถานีอนามัย วัสดุอุปกรณ์เหล่านี้คือเครื่องมือของนักสื่อสารขั้นที่สามเพื่อช่วยสนับสนุนงานสื่อสารของเจ้าหน้าที่สาธารณสุขซึ่งทำแบบบุคคลต่อบุคคล และบุคคลต่อกลุ่ม เราควรผลิตวัสดุอุปกรณ์สื่อสารมวลชนขึ้น เช่น รายการวิทยุเกี่ยวกับการทำหมัน เป็นต้น

การวางแผนผลิตวัสดุอุปกรณ์อย่างมีขั้นตอนต่อเนื่องกันข้างต้นมีความสำคัญมาก เพราะเป็นการประกันว่าเนื้อเรื่องที่จะพูดเกี่ยวกับการทำหมันนั้น สอด

คล่องเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันและมีจุดมุ่งหมายร่วมกันในอันที่จะให้ประชาชนมารับการทำให้มัน อย่างไรก็ดี โครงการสาธารณสุขทั่ว ๆ ไป มิได้เล็งเห็นภาพรวม เช่นนี้ การผลิตวัสดุอุปกรณ์จึงเป็นแบบต่างคนต่างทำ ฝ่ายอบรมก็มุ่งผลิตวัสดุอุปกรณ์สำหรับอบรม ฝ่ายเผยแพร่ก็มุ่งผลิตแต่วัสดุอุปกรณ์สำหรับจูงใจ ซึ่งบางครั้งเนื้อหาขัดกันก็มี และเป็นการทำงานซ้ำซ้อนกัน ทำให้เสียงบประมาณมาก

(7) หน่วยงานวางแผนและบริหารงาน

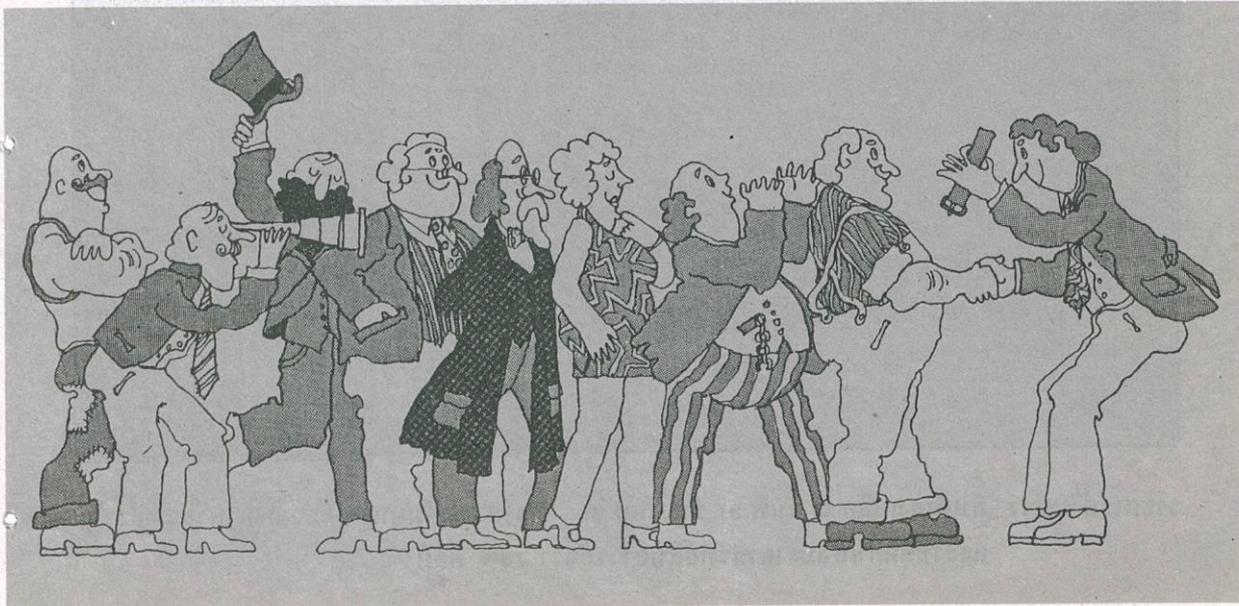
การวางแผนและการบริหารงานที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารในที่นี้ คือ การที่ผู้บริหารมีความเข้าใจถึงความสำคัญของระบบงานสื่อสารทั้งหมดคั้งที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น และสามารถบริหารงานโดยใช้ทรัพยากรจากระบบงานย่อยหรือหน่วยงานทั้งหมดมาประสานกันได้อย่างได้ผล หน่วยงานที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ควรได้รับความสำคัญจากผู้บริหารโดยทั่วถึงกันและมีโอกาสเข้ามาทำงานร่วมกันเพื่อจุดมุ่งหมายเดียวกัน เพราะถ้าขาดไปเสียอย่างใดอย่างหนึ่ง งานสื่อสารก็จะไม่ได้ผลดีเท่าที่ควร เช่น การสื่อสารที่ดำเนินไปโดยอุปกรณ์ยังผลิตไม่เสร็จ หรือเจ้าหน้าที่สาธารณสุขต้องให้บริการยามืดกุมกำเนิด ทั้ง ๆ ที่ยังไม่เคยรู้เรื่อง ยังไม่ได้รับการอบรมเรื่องเทคนิคการจ่ายยามาก่อน

โดยทั่ว ๆ ไปจะพบว่า การสื่อสารข่าวสารจากระดับบนลงไปแล้ว มักจะเกิดขึ้นมากกว่าในทางตรงข้าม คือมี

การสั่งการจากผู้บริหารระดับสูงไปยังผู้บริหารระดับต่ำลงไปจนถึงผู้ปฏิบัติงานมากกว่าจะมีข้อมูลสะท้อนกลับ (feed-back) จากผู้ถูกสั่ง ขึ้นมายังผู้บริหาร และนอกจากนั้นการสื่อสารขึ้นลงตามโครงสร้างการบริหาร (vertical flow of information) มีมากกว่าการสื่อสารระหว่างหน่วยงานในระดับเดียวกัน (horizontal flow of information) ดังนั้น การที่ผู้บริหารจะประสานงานจากหน่วยทั้งห้า นั้น จึงยุ่งยากพอสมควร ในบางครั้งผู้บริหารไม่มีอำนาจในการควบคุมหน่วยงานเหล่านี้ จึงไม่สามารถใช้ทรัพยากรจากหน่วยงานเหล่านี้ได้อย่างเต็มที่ นอกจากนั้น ปัญหาเกี่ยวกับโครงสร้างของหน่วยงาน การเมือง งบประมาณ กำลังคน ฯลฯ ยังเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงได้ยาก ผู้บริหารที่ดีจำเป็นจะต้องทราบถึงเทคนิคการเข้ากับคนในขณะเดียวกันก็ต้องเข้มแข็งพอที่จะใช้คนให้ถูกกับงานและจะต้องสามารถปรับตัวให้เข้ากับเส้นสายทางการเมือง

เอกสารอ้างอิง

Woods, J.L. Making Rural Development Projects More Effective : A System Approach. Bangkok : DTCP, 1982.
Lertlak S. Burusphat. An Integrated Training/Motivation Strategy For a National Family Planning Programme. Bangkok : DTCP, 1979. 1975.
Lertlak S. Burusphat. Some Problems Related to the Training Process. Bangkok : DTCP, 1977.



บัญชีเกี่ยวกับ การซื้อขายสินค้ากับต่างประเทศ และสาขาต่างประเทศ

FOREIGN PURCHASE & SALES AND FOREIGN BRANCHES ACCOUNTING

โดย ศจ. ไพบุลย์ สุวรรณโพธิ์ศรี คณบดี คณะการบัญชี มธบ.

สมมุติว่า งบทดลองของสำนักงานใหญ่ ที่กรุงนิวยอร์กเมื่อปิดบัญชี 31 ธันวาคม 25.... ปีเดียวกัน เป็นเงินเหรียญดอลลาร์ มีดังนี้.-

งบทดลองสำนักงานใหญ่
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 25....

ประเภทบัญชี	หน้า บ/ข	เงินเหรียญดอลลาร์	
		ด.น.	จ.น.
เงินสด		49,100	
ลูกหนี้		62,000	
เดินสะพัดสาขาลอนดอน		55,800	
เงินส่งไปสาขา		8,360	
สินค้าคงเหลือยกมา 1 มกราคม		10,000	
เจ้าหนี้			9,000
เงินรับจากสาขา			61,460
ทุนหุ้นสามัญ			100,000
ขาย			300,000
สินค้าส่งไปสาขา			55,800
ซื้อ		300,000	
ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ (ระบุประเภท)		29,000	
ทรัพย์สินถาวรต่าง ๆ (ระบุประเภท)		15,000	
กำไรสะสม			3,000
	\$	529,260	529,260

รายการปรับปรุง สินค้าคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 25... ตีราคาเท่าต้นทุนรวม 20,000 เหรียญดอลลาร์ และให้คิดค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินถาวรอัตรา 10% ต่อปี

ต่อไปนี้เป็นรายการในด้านสำนักงานใหญ่ทำ ซึ่งจะปฏิบัติอย่างเดียวกับสาขาในประเทศทุกประการ โดยทำเป็นขั้น ๆ ดังนี้.-

ในสมุดบัญชีของสำนักงานใหญ่

ขั้นที่ 1 บันทึกกำไรหรือขาดทุนที่สาขาลอนดอนนำมาหาได้ในงวดปี 25... เมื่อแปลงเป็นเงินเหรียญดอลลาร์ แล้วคือกำไร 16,900 เหรียญดอลลาร์ โดยผ่านเจอร์นัล ณ วันงบบัญชี 31 ธันวาคม ดังนี้:-

	<u>ด.น.</u>	<u>จ.น.</u>
บ/ช เงินสะพัดสาขาลอนดอน	16,900	
จาก บ/ช กำไรและขาดทุนของสาขาต่าง ๆ		16,900
(บันทึกกำไรสุทธิที่สาขาลอนดอนได้รับปี 25... จำนวน 16,900 เหรียญดอลลาร์)		

ขั้นที่ 2 หาผลกำไรและขาดทุนของสำนักงานใหญ่ และทำงานดุลของสำนักงานใหญ่ขึ้นมา ดังนี้.-

สำนักงานใหญ่กรุงนิวยอร์ก สหรัฐอเมริกา งบกำไรและขาดทุน (หรือบัญชีทำการค้า, กำไรและขาดทุน) สำหรับงวด 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 25...

	จำนวนเงิน	รวมเงิน เหรียญดอลลาร์
ขาย		300,000
หัก ต้นทุนสินค้าที่ขาย.-		
สินค้าคงเหลือยกมา 1 มกราคม	10,000	
ซื้อ	300,000	
หัก สินค้าส่งไปสาขา	55,800	244,200
รวมสินค้ามีไว้เพื่อขายที่ สนง.	254,200	
หัก สินค้าคงเหลือ 31 ธันวาคม	20,000	234,200
กำไรขั้นต้น		65,800
บวก กำไรของสาขาต่าง ๆ - สาขาลอนดอน		16,900
รวม		82,700
หัก ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการดำเนินงาน (ระบุประเภท)	29,000	
ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินถาวร (10% × 15,000)	1,500	30,500
กำไรสุทธิปีนี้ โอนไปบัญชีกำไรสะสม	\$	52,200

งบดุลของสำนักงานใหญ่
เพียง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 25...

		จำนวนเงิน	รวมเงิน
ทรัพย์สินหมุนเวียน			
เงินสด	<u>สินทรัพย์</u>	49,100	
ลูกหนี้		62,000	
สินค้าคงเหลือ		20,000	
เดินสะพัดสาขาตอนคอน		19,600	150,700
ทรัพย์สินถาวร.-			
ทรัพย์สินต่าง ๆ (ระบุประเภท)		15,000	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		1,500	13,500
		รวมสินทรัพย์-เหรียญดอลลาร์	164,200
หนี้สินหมุนเวียน.-			
เจ้าหนี้	<u>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</u>		9,000
ส่วนของผู้ถือหุ้น.-			
ทุนหุ้นสามัญ		100,000	
กำไรสะสม:-			
ยกมาจากงวดปีก่อน		3,000	
บวก กำไรสุทธิปีนี้		52,200	155,200
		รวมหนี้สินฯ เหรียญดอลลาร์	164,200

รายการปรับปรุงและปิดบัญชีต่าง ๆ ผ่านเจอร์นัลในสมุดบัญชีของสำนักงานใหญ่ จะเป็นดังนี้:-

เจอร์นัล

วันที่	ประเภทบัญชี	หน้า บ/ช	ล.น.	จ.น.
25...				
ธ.ค.31	บ/ช ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินถาวร (ระบุประเภท) ล.น. จาก บ/ช ค่าเสื่อมราคาสะสมของ... (บันทึกค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินถาวรปี 25...(10% × 15,000) = 1,500 เหรียญดอลลาร์)		1,500	1,500
ธ.ค.31	บ/ช สินค้าส่งไปสาขา จาก บ/ช ชื้อ (ปิดบัญชีสินค้าส่งไปสาขาโอนไปหักจากบัญชีซื้อ หรือจะโอน ไป บ/ช ทำการค้าก็ได้ ณ วันงบบัญชีสิ้นปี)		55,800	55,800
ธ.ค.31	บ/ช ทำการค้า จาก บ/ช สินค้าคงเหลือ (ต้นงวด) จาก บ/ช ชื้อ (300,000 - 55,800) (ปิดบัญชีสินค้าคงเหลือ (ต้นงวด) และบัญชีซื้อโอนไปเข้าบัญชี ทำการค้า ณ วันงบบัญชีสิ้นปี)		254,200	10,000 244,200
ธ.ค.31	บ/ช สินค้าคงเหลือ (ปลายงวด) ล.น. บ/ช ขาย ล.น. จาก บ/ช ทำการค้า (บันทึกสินค้าคงเหลือ 31 ธันวาคม 25... และปิดบัญชีขายโอนไป เข้าบัญชีทำการค้า)		20,000 300,000	320,000
ธ.ค.31	บ/ช ทำการค้า (320,000 - 254,000) ล.น. บ/ช กำไรและขาดทุนของสาขาต่าง ๆ ล.น. จาก บ/ช กำไรและขาดทุน (สำนักงานใหญ่) (ปิดบัญชีทำการค้าและบัญชีกำไรและขาดทุนของสาขาต่าง ๆ (สาขาลอนดอน) โอนไปเข้าบัญชีกำไรและขาดทุนของสำนักงาน ใหญ่ เพื่อเป็นรายได้ ณ วันงบบัญชีสิ้นปี)		65,800 16,900	82,700

เจอร์นัล

วันที่	ประเภทบัญชี	หน้า บ/ช	ด.น.	จ.น.
25...	บ/ช กำไรและขาดทุน จาก บ/ช ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ (ระบุประเภท) จาก บ/ช ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินถาวร (ปิดบัญชีรายจ่ายต่าง ๆ โอนไปเป็นรายจ่ายในบัญชีกำไรและขาดทุน ณ วันงบบัญชีสิ้นปี)	ด.น.	30,500	29,000 1,500
ธ.ค.31	บ/ช กำไรและขาดทุน จาก บ/ช กำไรสะสม (ปิดบัญชีกำไรและขาดทุนของสำนักงานใหญ่โอนกำไรสุทธิ 52,200 เหรียญดอลลาร์ ไปเข้าบัญชีกำไรสะสม)	ด.น.	52,200	52,200

บัญชีเดินสะพัดสาขาลอนดอน
(ในสมุดบัญชีของสำนักงานใหญ่)

ด.น.

จ.น.

25...	มกร์1-ธค.31	บ/ช สินค้าส่งไปสาขา	3	55,800	ธค.31	โอนมาจาก บ/ช เงินสด		
	ธค.31	โอนมาจาก บ/ช เงินสด				รับจากสาขา	9+10	61,460
		ส่งไปสาขา	1 + 2	8,360	ธค.31	ยอดเงินคงเหลือยกไป		19,600
	ธค.31	กำไรสุทธิปีนี้	13	16,900				
	25..(ปีที่ 2)			81,060				81,060
	มกร์ 1	ยอดเงินคงเหลือยกมา		19,600				

ขั้นที่ 3 สำนักงานใหญ่จะจัดทำงบดุลรวมทั้งของสำนักงานใหญ่และสาขาลอนดอนเข้าด้วยกันเป็นงบดุลของบริษัทเพื่อเสนอผู้ถือหุ้นต่อไป
เพื่อให้การทำงานงบดุลรวมสะดวกรวดเร็วและเห็นได้ง่ายควรจัดทำโดยผ่านกระดาษทำการ (Working papers) เสียก่อนแล้วจึงนำรายการในช่องงบดุลรวมมาเข้าแบบฟอร์มงบดุลต่อไป

ต่อไปนี้เป็นการจัดทำงบดุลรวม (Combined Balance Sheet) โดยผ่านกระดาษทำการ

งบดุลรวมของบริษัท - กระดาษทำการ
เพียง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 25...

ประเภทบัญชี	งบดุล สำนักงานใหญ่นิวยอร์ก		งบดุล สาขาลอนดอน		รายการปรับปรุง และตัดออก		งบดุลรวม	
	ด.น.	จ.น.	ด.น.	จ.น.	ด.น.	จ.น.	ทรัพย์สิน	หนี้สิน
เงินสด	49,100	-	5,600	-	-	-	54,700	-
ลูกหนี้	62,000	-	5,600	-	-	-	67,600	-
สินค้าคงเหลือ (31 ธันวาคม 25...)	20,000	-	11,200	-	-	-	31,200	-
เงินสะสม	19,600	-	-	-	-	(A) 19,600	-	-
ทรัพย์สินถาวร (ระบุประเภท)	15,000	-	-	-	-	-	15,000	-
สำรองค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินถาวร	-	1,500	-	-	-	-	-	1,500
เจ้าหนี้	-	9,000	-	2,800	-	-	-	11,800
ทุนหุ้นสามัญ	-	100,000	-	-	-	-	-	100,000
กำไรสะสม	-	55,200	-	-	-	-	-	55,200
เงินสะสมสำนักงานใหญ่	-	-	-	19,600	(A) 19,600	-	-	-
เหรียญดอลลาร์	165,700	165,700	22,400	22,400	19,600	19,600	168,500	168,500

รายการปรับปรุงและตัด (A) = บัญชีเงินสะสมสาขาลอนดอน กับบัญชีเงินสะสมสำนักงานใหญ่ซึ่งเป็นบัญชีตรงกันข้าม โดยที่ค่าฝ่ายต่างตั้งเป็นลูกหนี้เจ้าหนี้ระหว่างกัน จึงตัดออกไม่นำแสดงในงบดุลรวม เพราะสาขาและสำนักงานใหญ่เป็นบริษัทเดียวกัน

แล้วนำรายการในช่องงบดุลรวมมาทำงบดุลของบริษัทเพื่อเสนอแก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทต่อไป ตามแบบฟอร์มที่นิยมกัน

บริษัทสรรพสินค้าจำกัดแห่งนิวยอร์ก

งบดุล

เพียง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 25..

สินทรัพย์	จำนวนเงิน	รวมเงิน
ทรัพย์สินหมุนเวียน.-		
เงินสด	54,700	
ลูกหนี้	67,600	
สินค้าคงเหลือ	31,200	153,500
ทรัพย์สินถาวร.-		
ทรัพย์สินถาวรต่าง ๆ (ระบุประเภท)	15,000	
<u>หัก</u> ค่าเสื่อมราคาสะสม	1,500	13,500
รวมสินทรัพย์	เหรียญดอลลาร์	167,000
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		
หนี้สินหมุนเวียน.-		
เจ้าหนี้		11,800
ส่วนของผู้ถือหุ้น		
ทุนหุ้นสามัญ	100,000	
กำไรสะสม:-		
คงเหลือยกมาจากงวดปีก่อน	3,000	
<u>บวก</u> กำไรสุทธิปีนี้	<u>52,200</u>	155,200
รวมหนี้สินฯ	เหรียญดอลลาร์	167,000

ข้อสังเกต

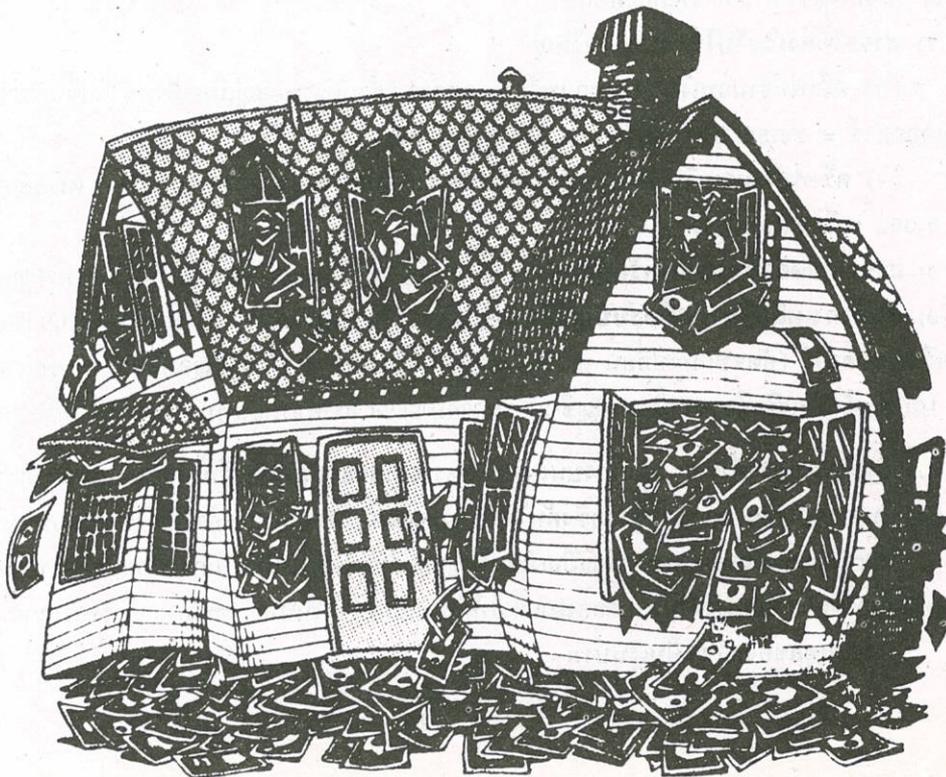
(1) การปรับปรุงและตัดทอนรายการในกระดาษทำการตามข้างบนมีเพียงรายการเดียว คือบัญชีเดินสะพัดสาขาลอนดอนและบัญชีเดินสะพัดสำนักงานใหญ่ จำนวนเงิน 19,600 เหรียญดอลลาร์ ซึ่งจำนวนเงินคงเหลือในบัญชีทั้งสองนี้คงเหลือหลังจากที่ได้โอนเงินรับจากสำนักงานใหญ่ และเงินส่งไปสำนักงานใหญ่เข้าไปในบัญชีเดินสะพัดสาขาลอนดอน หรือบัญชีเดินสะพัดสำนักงานใหญ่รวมทั้งกำไรสุทธิที่สาขาลอนดอนหาได้โดยเรียบร้อยแล้ว

(2) แต่ถ้ายังไม่ได้ปิดบัญชีเงินรับจากหรือส่งไปให้สำนักงานใหญ่นำมาเข้าบัญชีเดินสะพัด แต่ได้โอนเงินกำไร (หรือขาดทุน) สุทธิของสาขามาเข้าเรียบร้อยแล้วจะมียอดเงินคงเหลือในบัญชีเดินสะพัดสาขาลอนดอนและเดินสะพัดสำนักงานใหญ่เท่ากันคือ 72,700 เหรียญดอลลาร์ เฉพาะรายการที่เป็นบัญชีตรงกันข้าม (Reciprocal Accounts) ในงบดุลของสำนักงานใหญ่และสาขา ซึ่ง จะพิจารณาปรับปรุงตัดออก ในกระดาษทำการและ

ไม่นำไปแสดงในงบดุลรวม จะมีรายการบัญชีต่าง ๆ ดังนี้.-

ประเภทบัญชี	งบดุลสำนักงานใหญ่		งบดุลสาขาลอนดอน		รายการปรับปรุงและตัดออก	
	ด.น.	จ.น.	ด.น.	จ.น.	ด.น.	จ.น.
๑๓๑						
เดินสะพัดสำนักงานใหญ่				72,700	(A) 72,700	
เดินสะพัดสาขาลอนดอน	72,700					(A) 72,700
เงินรับจากสำนักงานใหญ่				8,360	(B) 8,360	
เงินส่งไปให้สาขาลอนดอน	8,360					(B) 8,360
เงินรับจากสาขาลอนดอน		61,460			(C) 61,460	
เงินส่งไปให้สำนักงานใหญ่			61,460			(C) 61,460
๑๓๑						
รวม เหยียดคอลลาร์					142,520	142,520

จำนวนที่ปรับปรุงตัดออกไม่ว่าจะทำตามวิธีแรกหรือวิธีหลังนี้ผลสรุปคงเท่ากัน คือไม่ทำให้จำนวนเงินของรายการต่าง ๆ ที่จะปรากฏในงบดุลรวมเปลี่ยนแปลงไปแต่อย่างใด และบัญชีเงินรับจากหรือส่งไปให้สำนักงานใหญ่ ผลสุดท้ายก็จะต้องปิดโอนไปเข้าบัญชีเดินสะพัดสาขาลอนดอน และเดินสะพัดสำนักงานใหญ่ต่อไปเพื่อหายอดเงินคงเหลือเมื่อจบบัญชีสิ้นปีหนึ่ง ๆ และเป็นยอดเงินคงเหลือยกมาต้นปีใหม่



ตัวอย่าง 2 บริษัทไทยรุ่งเรืองพาณิชย์จำกัดในกรุงเทพมหานครได้เปิดสาขาขึ้นในกรุงวอชิงตัน สหรัฐอเมริกา ต่อไปนี้เป็นรายการค้าที่เกิดขึ้นในงวดปี 2528 ระหว่างสำนักงานใหญ่กับสาขาและรายการที่เกิดขึ้นเฉพาะในด้านของสาขาเองโดยสรุป:-

1) สำนักงานใหญ่ได้ส่งเงินไปให้สาขา

(ก) ครีฟท์จำนวนเงิน 4,000 เหรียญดอลลาร์ (สำนักงานใหญ่จ่ายเงินซื้อ อัตรา 1 เหรียญดอลลาร์ = 26.50 บาท เป็นเงิน 106,000 บาท)

(ข) ครีฟท์ จำนวนเงิน 159,600 บาท (สาขานำไปขึ้นเงินในวันที่ได้รับ อัตราแลกเปลี่ยน 26.60 บาท = 1 เหรียญดอลลาร์ ได้เงิน 6,000 เหรียญดอลลาร์)

2) สำนักงานใหญ่ได้ส่งสินค้าไปให้สาขา

(ก) สินค้าราคาทุน 267,000 บาท (อัตราแลกเปลี่ยนเงินในวันที่ส่งสินค้าไป 26.70 บาท = 1 เหรียญดอลลาร์ และสาขาได้นำลงบัญชีโดยใช้อัตรานี้รวมเป็นเงิน 10,000 เหรียญดอลลาร์)

(ข) สินค้าราคาทุน 159,000 บาท (อัตราแลกเปลี่ยนเงินในวันที่ส่งสินค้าไป 26.50 บาท = 1 เหรียญดอลลาร์ และสาขาได้นำลงบัญชีโดยใช้อัตรานี้รวมเป็นเงิน 6,000 เหรียญดอลลาร์)

3) สาขาขายสินค้า เป็นเงินเชื่อรวม 16,000 เหรียญดอลลาร์ และเป็นเงินสด 6,000 เหรียญดอลลาร์

4) สาขาเก็บเงินจากลูกหนี้ ค่าขายสินค้าได้รวม 12,000 เหรียญดอลลาร์

5) สาขาได้ทรัพย์สินถาวรมา และบันทึกทรัพย์สินถาวรเหล่านี้ในสมุดบัญชีของสาขา

(ก) สำนักงานใหญ่ซื้อส่งไปให้สาขารวมราคา 26,600 บาท (อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ซื้อ 26.60 บาท = 1 เหรียญดอลลาร์ และสาขาได้บันทึกลงในบัญชี โดยใช้อัตรานี้เป็นเงิน 1,000 เหรียญดอลลาร์)

(ข) สาขาจ่ายเงินสดซื้อเองเป็นเงิน 1,600 เหรียญดอลลาร์ (อัตราแลกเปลี่ยนเงิน ณ วันที่ สาขาซื้อ 1 เหรียญดอลลาร์ = 26.45 บาท)

6) สาขาได้จ่ายเงินเป็นค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เกี่ยวกับการดำเนินงานรวม 800 เหรียญดอลลาร์ และยังคงจ่าย ณ วันงบบัญชีอีก 600 เหรียญดอลลาร์

7) สาขาได้ส่งเงินไปให้สำนักงานใหญ่

(ก) ครีฟท์จำนวนเงิน 10,000 เหรียญดอลลาร์ (สำนักงานใหญ่เมื่อได้รับนำไปขึ้นเงินได้อัตรา 1 เหรียญดอลลาร์ = 26.50 บาท ได้เงินรวม 265,000 บาท)

(ข) ครีฟท์จำนวนเงิน 158,700 บาท (สาขาจ่ายเงินซื้ออัตรา 26.45 บาท ต่อ 1 เหรียญดอลลาร์ รวมจ่าย 6,000 เหรียญดอลลาร์)

8) สาขาได้คิดค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินถาวร เมื่องบบัญชีสิ้นปี 2528 รวมเป็นเงิน 260 เหรียญดอลลาร์

9) สินค้าคงเหลือที่สาขาเมื่องบบัญชีสิ้นปีก่อน (31 ธันวาคม 2527) ติราคาเท่าต้นทุนรวมเป็นเงิน 5,000 เหรียญดอลลาร์ (อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันงบบัญชีเมื่อสิ้นปีก่อน 1 เหรียญดอลลาร์ = 26.75 บาท)

10) สินค้าคงเหลือที่สาขา เมื่องบบัญชี 31 ธันวาคม 2528 ติราคาเท่าต้นทุนรวม 7,000 เหรียญดอลลาร์

ให้ทำ

(ก) บันทึกรายการต่าง ๆ ตามข้างบนลงในสมุดรายวันเจอร์นัลทั้งในด้านสาขา และสำนักงานใหญ่

(ข) ในสมุดบัญชีของสาขารุงวอชิงตันให้ทำงบทดลอง, บัญชีทำการค้า, กำไรและขาดทุน (หรือ งบกำไรและขาดทุน) และงบดุลเป็นเงินเหรียญดอลลาร์เพื่อส่งไปให้สำนักงานใหญ่ที่กรุงเทพมหานคร

(ค) เมื่อสำนักงานใหญ่ได้รับงบทดลองมาแล้วให้นำมาแปลงเป็นเงินบาท และหาผลกำไรหรือขาดทุนสุทธิ และงบดุลของสาขาเป็นเงินบาท

หมายเหตุ อัตราแลกเปลี่ยนเงินสำหรับงวดปี 2528 มีดังนี้ :-

อัตราตัวเฉลี่ยตลอดปี 1 เหรียญดอลลาร์ = 26.50 บาท (A = Average Rate)

อัตรา ณ วันบัญชี 31 ธ.ค. 2528; (C = Current rate) 1 เหรียญดอลลาร์ = 26.40 บาท

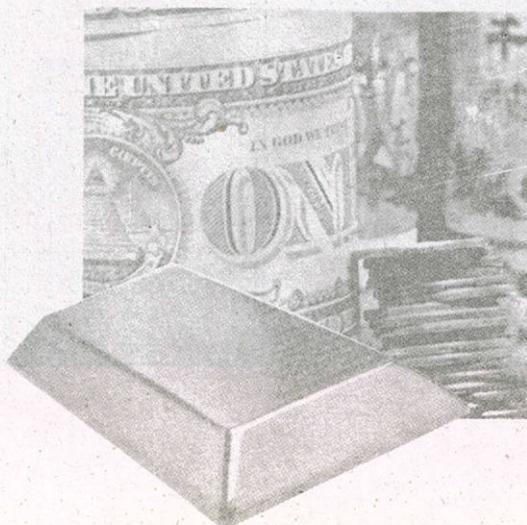
วิธีทำ (ก) บันทึกรายการในเจอรันด์ทั้งด้านสำนักงานใหญ่และสาขา

เจอรันด์ (สมุดรายวันทั่วไป)

รายการ ที่	ในสมุดบัญชีของสาขาวอชิงตัน (เงินเหรียญดอลลาร์)			ในสมุดบัญชีของสำนักงานใหญ่ (เงินบาท)		
	ประเภทบัญชี	ด.น.	จ.น.	ประเภทบัญชี	ด.น.	จ.น.
ปี 2528						
1-(ก)	บ/ช เงินสด จาก บ/ช เงินรับ จากสำนักงาน ใหญ่	4,000	4,000	บ/ช เงินส่งไปสาขา จาก บ/ช เงินสด	106,000	106,000
1-(ข)	บ/ช เงินสด จาก บ/ช เงินรับ จากสำนักงานใหญ่	6,000	6,000	บ/ช เงินส่งไปสาขา จาก บ/ช เงินสด	159,600	159,600
2-(ก)	บ/ช สิ้นค้ารับจากสำนัก งานใหญ่ จาก บ/ช เงินสะพัด สำนักงานใหญ่	10,000	10,000	บ/ช เงินสะพัดสาขา วอชิงตัน จาก บ/ช สิ้นค้า ส่งไปสาขา	267,000	267,000
2-(ข)	บ/ช สิ้นค้ารับจากสำนัก งานใหญ่ จาก บ/ช เงินสะพัด สำนักงานใหญ่	6,000	6,000	บ/ช เงินสะพัดสาขา วอชิงตัน จาก บ/ช สิ้นค้า ส่งไปสาขา	159,000	159,000
3	บ/ช เงินสด บ/ช ลูกหนี้ จาก บ/ช ขาย	6,000 16,000	22,000	ไม่มีการลงบัญชี		
4	บ/ช เงินสด จาก บ/ช ลูกหนี้	12,000	12,000	ไม่มีการลงบัญชี		

เจอร์นัล (ต่อ)

รายการ ที่	ในสมุดบัญชีของสาขาอชิงตัน (เงินเหรียญดอลลาร์)			ในสมุดบัญชีของสำนักงานใหญ่ (เงินบาท)		
	ประเภทบัญชี	ด.น.	จ.น.	ประเภทบัญชี	ด.น.	จ.น.
5-(ก)	บ/ช ทรัพย์สินถาวร (ระบุประเภท) จาก บ/ช เงินสด สำนักงานใหญ่	1,000		บ/ช เงินสด สาขา จาก บ/ช เงินสด	26,600	26,600
5-(ข)	บ/ช ทรัพย์สินถาวร (ระบุประเภท) จาก บ/ช เงินสด	1,600	1,600	ไม่มีการลงบัญชี		
6	บ/ช ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ (ระบุประเภท) จาก บ/ช เงินสด จาก บ/ช ค่าใช้จ่าย ค้างจ่าย (หรือ บ/ช เจ้าหนี้)	1,400	800 600	ไม่มีการลงบัญชี		
7-(ก)	บ/ช เงินส่งไปให้สำนัก งานใหญ่ จาก บ/ช เงินสด	10,000	10,000	บ/ช เงินสด จาก บ/ช เงินรับ จากสาขา	265,000	265,000
7-(ข)	บ/ช เงินส่งไปให้สำนัก งานใหญ่ จาก บ/ช เงินสด	6,000	6,000	บ/ช เงินสด จาก บ/ช เงินรับ จากสาขา	158,700	158,700



เจอร์นัล (ต่อ)

รายการ ที่	ในสมุดบัญชีของสาขาท้องถิ่น (เงินเหรียญดอลลาร์)			ในสมุดบัญชีของสำนักงานใหญ่ (เงินบาท)		
	ประเภทบัญชี	ด.น.	จ.น.	ประเภทบัญชี	ด.น.	จ.น.
8	บ/ช ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน สินถาวร (ระบุ ประเภท) จาก บ/ช ค่าเสื่อม ราคาสะสม ของ...(ระบุ ประเภท)	260		ไม่มีการลงบัญชี		
9	บ/ช สินค้าคงเหลือ จาก บ/ช เงินสะพัด สำนักงานใหญ่ (สินค้านี้) ก่อนที่จะมี ยอดรวมอยู่ในบัญชี เงินสะพัดสำนักงาน ใหญ่เมื่อปิดบัญชี ทำการค้ากำไรขาดทุน ของสาขาโอนกำไรไป เข้า บ/ช เงินสะพัด สำนักงานใหญ่)	5,000	5,000	ไม่มีการลงบัญชี		



(ข) ในสมุดบัญชีของสาขากรุงวอชิงตัน

เมื่อนำรายการในเจอรันัลของสาขากรุงวอชิงตันไปลงบัญชีแยกประเภท และเก็บยอดมาทำงบทดลอง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2528 จะเป็นดังนี้.-

งบทดลองสาขากรุงวอชิงตัน
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2528

ประเภทบัญชี	หน้า บ/ช	เงินเหรียญดอลลาร์	
		ล.น.	จ.น.
เงินสด		9,600	
ลูกหนี้		4,000	
เจ้าหนี้ - ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย			600
ขาย			22,000
ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ (ระบุประเภท)		1,400	
สินค้าคงเหลือ (ยกมา 1 มกร)		5,000	
สินค้ารับจากสำนักงานใหญ่		16,000	
ทรัพย์สินถาวร (ระบุประเภท)		2,600	
เงินรับจากสำนักงานใหญ่			10,000
เงินส่งไปให้สำนักงานใหญ่		16,000	
เดินสะพัดสำนักงานใหญ่			22,000
ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน		260	
ค่าเสื่อมราคาสะสมทรัพย์สินถาวร (ระบุประเภท)			260
	\$	54,860	54,860

สินค้าคงเหลือ 31 ธันวาคม 2528 ตีราคาเท่าต้นทุนรวม 7,000 เหรียญดอลลาร์

**บัญชีเดินสะพัดสำนักงานใหญ่กรุงเทพฯ
(ในสมุดบัญชีของสาขากรุงวอชิงตัน)**

ด.น. จ.น.

2528				2528			
ธค.31	โอนมาจาก บ/ช เงินส่งไปให้สำนักงานใหญ่	7	16,000	มกร์ 1	ยอดเงินคงเหลือยกมา	9	5,000
ธค.31	เงินคงเหลือยกไป		22,340	มกร์1-ธค.31	บ/ช สิ้นค้ารับจากสำนักงานใหญ่	2	16,000
				มกร์1-ธค.31	บ/ช ทรัพย์สินดาว	5	1,000
				ธค.31	โอนมาจาก บ/ช เงินรับจากสำนักงานใหญ่	1	10,000
				ธค.31	กำไรสุทธิปีนี้	10	6,340
		\$	38,340			\$	38,340
				ปีที่ 2 (2529)			
				มกร์ 1	ยอดเงินคงเหลือยกมา		22,340

**สาขากรุงวอชิงตัน
งบกำไรและขาดทุน
สำหรับงวด 1 ปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2528**

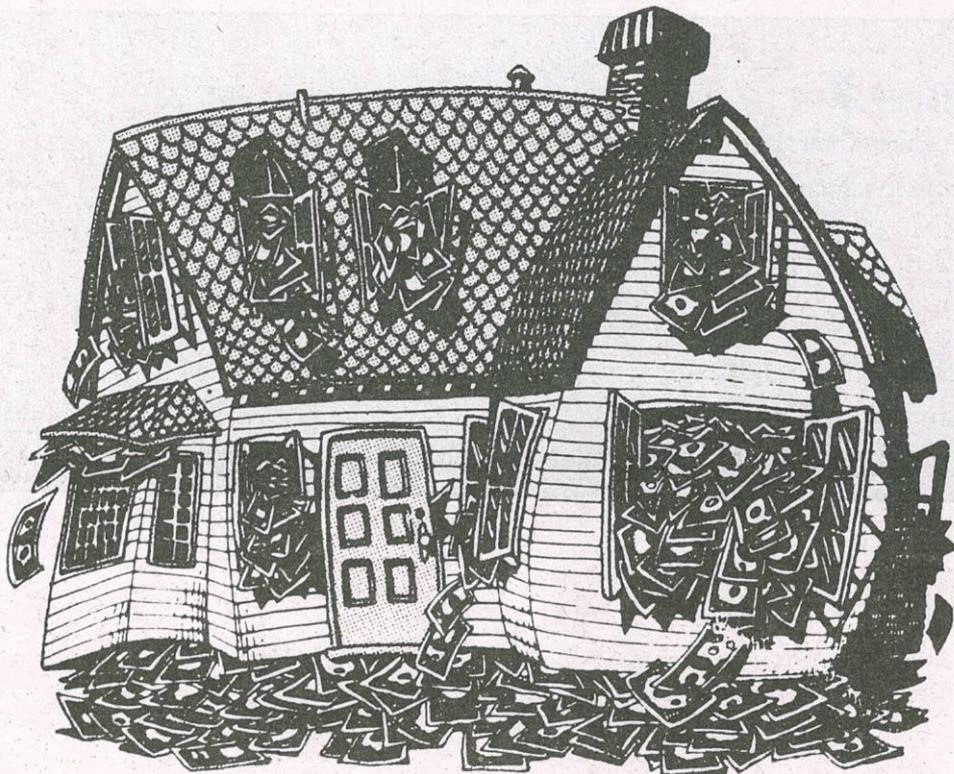
ขาย		22,000
หัก ต้นทุนสินค้าที่ขาย:-		
สินค้าคงเหลือยกมา 1 มกร์ 2528	5,000	
สินค้ารับจากสำนักงานใหญ่	16,000	
รวม	21,000	
หัก สินค้าคงเหลือ 31 ธันวาคม 2528	7,000	14,000
กำไรขั้นต้น		8,000
หัก ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ (ระบุประเภท)	1,400	
ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินดาว	260	1,660
กำไรสุทธิปีนี้โอนไปบัญชีเดินสะพัดสำนักงานใหญ่ (10)	เหริยดุลคลลลลลล	6,340

สาขากรุงวอชิงตัน

งบดุล

เพียง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2528

สินทรัพย์		
เงินสด		9,600
ลูกหนี้		4,000
สินค้าคงเหลือ		7,000
ทรัพย์สินถาวรต่าง ๆ	2,600	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	260	2,340
รวมสินทรัพย์		<u>22,940</u>
	หนี้ผูกมัดลาร์	
		<u>22,940</u>
หนี้สิน		
เจ้าหนี้ - ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย		600
เดินสะพัดสำนักงานใหญ่.-		
ยอดเงินคงเหลือยกมา	16,000	
บวก กำไรสุทธิปีนี้	6,340	22,340
รวมหนี้สิน		<u>22,940</u>
	หนี้ผูกมัดลาร์	<u>22,940</u>



(ค) เมื่อสำนักงานใหญ่ที่กรุงเทพฯ ได้รับบทลงมาจากสาขากรุงวอชิงตัน จะนำมาแปลงเงินเหรียญดอลลาร์เป็นเงินบาทดังต่อไปนี้.-

งบทดลองสาขากรุงวอชิงตัน
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2528

ประเภทบัญชี	เหรียญดอลลาร์		ใช้อัตรา แลกเปลี่ยน	เงินบาท	
	ด.น.	จ.น.		ด.น.	จ.น.
เงินสด	9,600		C	253,440	
ลูกหนี้	4,000		C	105,600	
เจ้าหนี้-ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย		600	C		15,840
ขาย		22,000	A		583,000
ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ (ระบุประเภท)	1,400		A	37,100	
สินค้าคงเหลือยกมา 1 มกราคม	5,000		C _p	133,750	
สินค้ารับจากสำนักงานใหญ่	16,000		R	426,000	
ทรัพย์สินถาวร (ระบุประเภท)	2,600		P	68,920	
เงินรับจากสำนักงานใหญ่		10,000	R		265,600
เงินส่งไปให้สำนักงานใหญ่	16,000		R	423,700	
เดินสะพัดสำนักงานใหญ่		22,000	R		586,350
ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน (10%)	260		E	6,892	
ค่าเสื่อมราคาสะสมทรัพย์สินถาวร		260	E		6,892
เหรียญดอลลาร์	54,860	54,860			
ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน (ผลต่าง)				2,280	
			บาท	1,457,682	1,457,682
สินค้าคงเหลือ 31 ธันวาคม 2528 ที่ราคาเท่าทุน รวม 7,000 เหรียญดอลลาร์			C =		184,800 บาท

หมายเหตุ สำหรับบัญชีเงินรับจากสำนักงานใหญ่ และบัญชีเงินส่งไปให้สำนักงานใหญ่ สินค้าจะถูกโอนไปเข้าบัญชีเดินสะพัดของสาขาและของสำนักงานใหญ่ต่อไป อัตราแลกเปลี่ยนเงินใช้อักษรย่อ (Conversion Symbols) ดังนี้.-

C = Current Rate อัตรา ณ วันงวันที่ 31 ธันวาคม 2528 (1 เหรียญดอลลาร์ = 26.40 บาท)
A = Average Rate อัตราถ่วงเฉลี่ยตลอดปีที่ทำการค้า 1 เหรียญดอลลาร์ = 26.50 บาท
R = Balance in reciprocal account on home office books จำนวนเงินในบัญชีตรงกันข้ามซึ่งทางสำนักงานใหญ่บันทึกลงไว้ในบัญชี
C_p = Current Rate of Past Period อัตรา ณ วันงบบัญชีปีกลายที่ผ่านมา 1 เหรียญดอลลาร์ = 26.75 บาท

P = Rate at Date of Purchase fixed assets สาขาซื้อทรัพย์สินถาวร 1,800 เหรียญดอลลาร์ อัตราแลกเปลี่ยนวันที่ซื้อ 1 เหรียญ = 26.45 สำนักงานใหญ่ ซื้อส่งมาให้ 1,000 เหรียญดอลลาร์ = 26.600 บาท หรือ 1 เหรียญดอลลาร์ = 26.60 บาท
E = Percentage of Depreciation charges on fixed assets = $\frac{260}{2,600} \times 100 = 10\%$ เมื่อแปลงจำนวนเงินค่าของทรัพย์สินถาวรเป็นเงินบาทแล้วก็คิดค่าเสื่อมราคาไว้ 10% จากยอดนั้น

เมื่อแปลงบทลงของสาขากรุงวอชิงตันจากเงินเหรียญดอลลาร์มาเป็นเงินบาทแล้ว สำนักงานใหญ่ จะคำนวณหาผลกำไรเป็นเงินบาท และทำงบดุลของสาขากรุงวอชิงตันเป็นเงินบาทดังต่อไปนี้

สาขากรุงวอชิงตัน - สหรัฐอเมริกา

งบกำไรและขาดทุน

สำหรับงวด 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2528

ขาย		583,000
หัก ต้นทุนสินค้าที่ขาย.-		
สินค้าคงเหลือยกมา 1 มกร์	133,750	
สินค้ารับจากสำนักงานใหญ่	426,000	
รวม	559,750	
หัก สินค้าคงเหลือ 31 ธันว 2528	184,800	374,950
กำไรขั้นต้น		208,050
หัก ขาดทุนในการเปลี่ยนเงินตรา	2,280	
ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการดำเนินงาน (ระบุประเภท)	37,100	
ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินถาวร	6,892	46,272
กำไรสุทธิปีนี้ยกไปบัญชีเดินสะพัดสำนักงานใหญ่ (10)	บาท	161,778

หรือถ้าจะแสดงเป็นรูปบัญชีทำการค้า, กำไรและขาดทุนเป็นเงินบาทจะเป็นดังนี้

สาขากรุงวอชิงตัน - สหรัฐอเมริกา

บัญชีทำการค้า, กำไรและขาดทุน

สำหรับงวด 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2528

ด.น.

จ.น.

	บาท		บาท
สินค้าคงเหลือยกมา 1 มกร์	133,750	ขาย	583,000
สินค้ารับจากสำนักงานใหญ่	426,000	สินค้าคงเหลือ 31 ธันว	184,800
คงเหลือเป็นกำไรขั้นต้นยกไป	208,050		
	767,800		767,800
		กำไรขั้นต้นยกมา	208,050
ขาดทุนในการเปลี่ยนเงินตรา	2,280		
ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการดำเนินงาน	37,100		
ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินถาวร	6,892		
คงเหลือเป็นกำไรสุทธิปีนี้			
ยกไปบ/ชเดินสะพัดสำนักงานใหญ่	161,778		
บาท	208,050	บาท	208,050

สำหรับบัญชีเดินสะพัดสำนักงานใหญ่ในสมุดบัญชีของสาขากรุงวอชิงตันถ้านำมาแปลงเป็นเงินบาท
จะเป็นดังนี้

บัญชีเดินสะพัดสำนักงานใหญ่ (เป็นเงินบาท)

ด.น.

จ.น.

2528		J.		2528		J.	
ธค.31	โอนมาจากบ/ชเงินส่ง			มกร์ 1	ยอดเงินคงเหลือยกมา	9	133,750
	ไปให้ สนง.	7	423,700	มกร์1-ธค.31	บ/ชสินค้ารับจากสนง.	2	426,000
ธค.31	เงินคงเหลือยกไป		592,028	มกร์1-ธค.31	บ/ชทรัพย์สินถาวร	5	26,600
				ธค.31	โอนมาจากบ/ชเงินรับ		
					จาก สนง.	1	265,600
				ธค.31	กำไรสุทธิปีนี้	10	161,778
	บาท		1,015,728		บาท		1,015,728
				2529			
				มกร์ 1	ยอดเงินคงเหลือยกมา		592,028

หมายเหตุ สำหรับบัญชีเดินสะพัดสาขากรุงวอชิงตันในสมุดบัญชีของสำนักงานใหญ่จะมีรายการเหมือนกัน
แต่อยู่ตรงกันข้ามคนละด้านกับบัญชีเดินสะพัดสำนักงานใหญ่ข้างบนนี้
สำหรับ J. = Journal หมายเลขเท่านั้นเท่านั้น (ดูหน้า 43, 44, 45 และ 45-53 ประกอบ)

งบดุลสาขากรุงวอชิงตัน - สหรัฐอเมริกา เพียง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2528

<u>สินทรัพย์</u>		
เงินสด		253,440
ลูกหนี้		105,600
สินค้าคงเหลือ		184,800
ทรัพย์สินถาวรต่าง ๆ	68,920	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	<u>6,892</u>	62,028
	<u>รวมสินทรัพย์</u>	บาท 605,868
<u>หนี้สิน</u>		
เจ้าหนี้ - ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย		15,840
เดินสะพัดสำนักงานใหญ่:-		
ยอดเงินคงเหลือยกมา	428,250	
บวก กำไรสุทธิปีนี้	<u>161,778</u>	590,028
	<u>รวมหนี้สิน</u>	บาท 605,868

สมุดวิ้งบทดลองโดยสรุปของบริษัท ไทยรุ่งเรืองพาณิชย์ จำกัด สำนักงานใหญ่ที่กรุงเทพฯ มีรายการ
ณ วันงบบัญชี 31 ธันวาคม 2528 ดังต่อไปนี้.-

งบทดลอง สำนักงานใหญ่ที่กรุงเทพฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2528

ประเภทบัญชี	หน้า บ/ช	ล.น.	ล.น.
		(บาท)	(บาท)
เงินสด		735,000.-	
เงินฝากธนาคาร		46,018,750.-	
ลูกหนี้การค้า		320,000.-	
สำรองเพื่อหนี้สูญ			16,000.
เจ้าหนี้การค้า			250,000.
ตัวเงินรับ		50,000.-	
ตัวเงินจ่าย			100,000.
สินค้าคงเหลือ 31 ธค. 2527		1,700,000.-	
ซื้อ		1,500,000.-	
สินค้าส่งไปสาขา (กรุงวอชิงตัน)	5		426,000.
ขาย			2,800,000.
เงินส่งไปสาขาอวอชิงตัน	3	265,600.-	
เงินรับจากสาขาอวอชิงตัน			423,700.
เดินสะพัดสาขากรุงวอชิงตัน		586,350.-	
ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการดำเนินงาน (ระบุประเภท)		520,000.-	
ทรัพย์สินถาวรต่าง ๆ (ระบุประเภท)		5,800,000.-	
ค่าเสื่อมราคาสะสมของทรัพย์สิน (ระบุประเภท)			580,000.
ทุนหุ้นสามัญ (50,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1,000 บาท)			50,000,000.
เงินปันผลจ่าย		1,500,000.-	
กำไรสะสม			4,400,000.
บาท		58,995,700.-	58,995,700.

รายการปรับปรุง ณ วันงบบัญชี 31 ธันวาคม 2528 มีดังนี้.-

- 1) สินค้าคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2528 ตรวจสอบและตีราคาเท่าต้นทุนรวม 1,200,000 บาท
- 2) ให้คิดค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินถาวรสำหรับงวดปี 2528 อัตรา 5% ต่อปี
- 3) ให้สำรองเพื่อหนี้สูญรวม 20,000 บาท
- 4) มีค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ก้างจ่ายรวม 30,000 บาท

- ให้ทำ** (ก) หาผลกำไรขาดทุนสุทธิ ของบริษัทสำหรับงวดปี 2528
 (ข) แสดงงบดุลรวมของบริษัท (รวมสาขากรุงวอชิงตัน) เพื่อเสนอผู้ถือหุ้น
 (ค) บัญชีต่าง ๆ ที่สำคัญ และจำเป็นรวมกระดาษาทำการเพื่อได้ตัวเลขมาทำงบดุลของบริษัท ตามข้อ (ข)

วิธีทำ ขั้นที่ 2

ในสมุดบัญชีของสำนักงานใหญ่

ข้อ (ค) บัญชีแยกประเภทบางบัญชีจะมีดังนี้ :-

ด.น.		บ/ช สิ้นค้าส่งไปสาขา (กรุงวอชิงตัน)				จ.น.	
วัน เดือน ปี	รายการ	หน้า บ/ช	จำนวนเงิน	วัน เดือน ปี	รายการ	หน้า บ/ช	จำนวนเงิน
2528 ธค.31	โอนไปบ/ช ทำการค้า	5	426,000	2528 มกร์1-ธค.31	โดยบ/ชเดินสะพัด สาขากรุงวอชิงตัน		426,000
			426,000				426,000

ด.น.		บ/ช เงินส่งไปสาขา (กรุงวอชิงตัน)				จ.น.	
วัน เดือน ปี	รายการ	หน้า บ/ช	จำนวนเงิน	วัน เดือน ปี	รายการ	หน้า บ/ช	จำนวนเงิน
2528 มกร์1-ธค.31	จากบ/ชเงินสด		265,600	2528 ธค.31	โอนไปบ/ชเดินสะพัด สาขากรุงวอชิงตัน	3	265,600
			265,600				265,600

ด.น.		บ/ช เงินรับจากสาขา (กรุงวอชิงตัน)				จ.น.	
วัน เดือน ปี	รายการ	หน้า บ/ช	จำนวนเงิน	วัน เดือน ปี	รายการ	หน้า บ/ช	จำนวนเงิน
2528 ธค.31	โอนไปบ/ชเดินสะพัด สาขากรุงวอชิงตัน	4	423,700	2528 มกร์1-ธค.31	โดยบ/ชเงินสด		423,700
			423,700				423,700

ด.น.		บ/ช กำไรขาดทุนของสาขาต่าง ๆ				จ.น.	
วัน เดือน ปี	รายการ	หน้า บ/ช	จำนวนเงิน	วัน เดือน ปี	รายการ	หน้า บ/ช	จำนวนเงิน
2528 ธค.31	โอนไปบ/ชกำไร- ขาดทุน สำนักงานใหญ่	7	161,778	2528 ธค.31	โดยบ/ชเดินสะพัด ของสาขา กรุงวอชิงตัน	6	161,778
			161,778				161,778

อนึ่ง สำหรับบัญชีเดินสะพัดสาขากรุงวอชิงตัน ในสมุดบัญชีของสำนักงานใหญ่ที่กรุงเทพมหานคร ก็จะปิดบัญชีเงินรับจาก สาขากรุงวอชิงตัน; บัญชีเงินส่งไปให้สาขากรุงวอชิงตัน; และเงินกำไรจากสาขา กรุงวอชิงตัน มาเข้าบัญชีเดินสะพัดสาขากรุงวอชิงตัน ณ วันงบบัญชี 31 ธันวาคม 2528 เพื่อทยอยคงเหลือ ที่สาขากรุงวอชิงตันเป็นลูกหนี้คงเหลือรวมเป็นเงินเท่าใด ดังในหน้า 59

การปิดบัญชีต่าง ๆ ดังกล่าวนี้จะต้องบันทึกผ่านสมุดรายวันทั่วไป (เจอร์นัล) ดังต่อไปนี้.-

สมุดรายวันทั่วไป (เจอร์นัล)

วัน, เดือน, ปี	ประเภทบัญชี	หน้า บ/ช	ล.น. (บาท)	จ.น. (บาท)
2528 ธค.31	บ/ชเดินสะพัดสาขากรุงวอชิงตัน	3	265,600	265,600
	จากบ/ชเงินส่งไปสาขา (ปิดบัญชีเงินส่งไปสาขากรุงวอชิงตัน จำนวน 265,600 บาท โอนไปเข้าบัญชีเดินสะพัด สาขากรุงวอชิงตัน)	3		
ธค.31	บ/ชเงินรับจากสาขากรุงวอชิงตัน	4	423,700	423,700
	จากบ/ชเดินสะพัดสาขากรุงวอชิงตัน (ปิดบัญชีเงินรับจากสาขากรุงวอชิงตัน จำนวน 423,700 บาท โอนไปเข้าบัญชี เดินสะพัดสาขากรุงวอชิงตัน)	4		
ธค.31	บ/ชเดินสะพัดสาขากรุงวอชิงตัน	6	161,778	161,778
	จากบ/ชกำไรขาดทุนของสาขาต่าง ๆ (ปิดบัญชีกำไรขาดทุนของสาขาต่าง ๆ กำไร ของสาขากรุงวอชิงตัน จำนวน 161,778 บาท ไปเข้าบัญชีเดินสะพัด สาขา กรุงวอชิงตัน ดูหน้า 59 ประกอบ)	6		

ข้อ (ค)

ด.น. บ/ช เงินสะพัดสาขากรุงวอชิงตัน (หลังปิดบัญชีต่างๆ มาเข้าแล้ว) จ.น.

2528			2528		
มกร์ 1	สินค้าคงเหลือยกมา	133,750	ธค.31	โอนมาจากบ/ชเงินรับ	
มกร์1-ธค.31	สินค้ารับจากสำนักงานใหญ่	426,000		จากสาขา	4 423,700
มกร์1-ธค.31	ทรัพย์สินถาวรรับจากสำนักงานใหญ่	26,600	ธค.31	เงินคงเหลือยกไป	590,028
ธค.31	โอนมาจากบ/ชเงินส่งไปสาขา	3 265,600			
ธค.31	บ/ชกำไรขาดทุนของสาขาต่างๆ	6 161,778			
		1,013,728			1,013,728
2529					
มกร์ 1	ยอดเงินคงเหลือยกมา	590,028			

ข้อ (ก) นำเสนอผู้ถือหุ้นรูปบัญชี

บริษัทไทยรุ่งเรืองพาณิชย์จำกัด - สำนักงานใหญ่

บัญชีทำการค้า, กำไรและขาดทุน

สำหรับงวด 1 ปี สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2528

ด.น. จ.น.

สินค้าคงเหลือ 31 ธค. 2527	1,700,000	ขาย	2,800,000
ซื้อ 1,500,000		สินค้าคงเหลือ 31 ธค. 28	1,200,000
หัก ส่งไปสาขา 426,000	1,074,000		
คงเหลือเป็นกำไรขั้นต้นยกไป	1,226,000		
	4,000,000		4,000,000
ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ (ระบุประเภท)	550,000	กำไรขั้นต้นยกมา	1,226,000
ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน (5% x 5,800,000)	290,000	กำไรของสาขากรุงวอชิงตัน	161,778
สำรองเผื่อหนี้สูญ (หรือหนี้สูญ) ใหม่ 20,000			
หัก เก่า 16,000	4,000		
คงเหลือเป็นกำไรสุทธิยกไปบ/ชกำไรสะสม	543,778		
บาท	1,387,778	บาท	1,387,778

ด.น.	บ/ช กำไรสะสม (นำเสนอผู้ถือหุ้นของบริษัท)		จ.น.
2528			2528
มกร์ 1-ธค.31	เงินปันผลจ่าย	1,500,000	มกร์ 1
ธค.31	เงินคงเหลือยกไป	3,443,778	ธค.31
			กำไรสุทธิปีนี้ออมมาจาก บ/ชกำไรและขาดทุน
		4,943,778	
			2529
			มกร์ 1
			ยอดเงินคงเหลือยกมา
			3,443,778

หรือถ้าจะแสดงเป็นรูปงบกำไรและขาดทุน (Report Form) เพื่อเสนอผู้ถือหุ้นของบริษัท ก็ได้ดังนี้:-

ข้อ (ก)

บริษัทไทยรุ่งเรืองพาณิชย์ จำกัด - สำนักงานใหญ่
งบกำไรและขาดทุน
สำหรับงวด 1 ปี สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2528

	จำนวนเงิน	รวมเงิน
ขาย		2,800,000
หัก ต้นทุนสินค้าที่ขาย:-		
สินค้าคงเหลือยกมา 31 ธันวาคม 2527	1,700,000	
ซื้อ	1,500,000	
หัก ส่งไปสาขากรุงวอชิงตัน	426,000	
รวมมีสินค้าไว้เพื่อขาย	2,774,000	
หัก สินค้าคงเหลือ 31 ธันวาคม 2528	1,200,000	1,574,000
คงเหลือเป็นกำไรขั้นต้น		1,226,000
บวก กำไรของสาขากรุงวอชิงตันปีนี้		161,778
รวมกำไรก่อนหักรายจ่าย		1,387,778
หัก รายจ่ายในการดำเนินงาน (ระบุประเภท)	550,000	
ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน (5%×5,800,000)	290,000	
สำรองเผื่อนี้สูญเพิ่ม (หรือหนี้สูญ)	4,000	844,000
คงเหลือเป็นกำไรสุทธิปีนี้ออมไปบัญชีหรืองบกำไรสะสม บาท		543,778

บัญชีกำไรสะสมนำมาแสดงเป็นรูปรายงาน (Report Form) เพื่อเสนอผู้ถือหุ้น จะเป็นดังนี้:-

บริษัทไทยรุ่งเรืองพาณิชย์ จำกัด (นำเสนอผู้ถือหุ้น)
งบกำไรสะสม (Statement of Retained Earnings)
สำหรับงวดปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2528

	จำนวนเงิน	รวมเงิน
ยอดเงินกำไรสะสมคงเหลือยกมาจากปีก่อน ๆ	4,400,000	
บวก กำไรสุทธิปีนี้	543,778	4,943,778
หัก จ่ายเงินปันผลงวดปี 2527		1,500,000
เงินกำไรสะสมคงเหลือยกไป	บาท	3,443,778



สำหรับงบดุลเฉพาะของสำนักงานใหญ่ จะเป็นดังนี้:-

งบดุลของสำนักงานใหญ่กรุงเทพฯ
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2528

		จำนวนเงิน	รวมเงิน
<u>สินทรัพย์</u>			
ทรัพย์สินหมุนเวียน			
เงินสด ณ สำนักงาน		735,000	
เงินฝากธนาคาร		46,018,750	
ลูกหนี้การค้า	320,000		
หัก สำรองเผื่อหนี้สูญ	<u>20,000</u>	300,000	
ตัวเงินรับ		50,000	
สินค้าคงเหลือ		1,200,000	
บัญชีเดินสะพัดสาขากรงวอชิงตัน		590,028	
รวมทรัพย์สินหมุนเวียน			48,893,778
ทรัพย์สินถาวร			
ทรัพย์สินประเภทต่าง ๆ (ระบุประเภท)		5,800,000	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม (ระบุประเภท)		870,000	4,930,000
รวมสินทรัพย์			58,823,778
<u>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</u>			
หนี้สินหมุนเวียน:-			
ตัวเงินจ่าย		100,000	
เจ้าหนี้การค้า		250,000	
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย		30,000	
รวมหนี้สินหมุนเวียน			380,000
ส่วนของผู้ถือหุ้น:-			
ทุนหุ้นสามัญ (50,000 หุ้น, มูลค่าหุ้นละ 1,000 บาท)		50,000,000	
กำไรสะสม:-			
คงเหลือยกมาจากปีก่อน ๆ	4,400,000		
บวก กำไรสุทธิปีนี้	<u>543,778</u>		
รวม	4,943,778		
หัก จ่ายเงินปันผล	<u>1,500,000</u>	3,443,778	
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น			53,443,778
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น			58,823,778

ขั้นที่ 3

ทำงบดุลรวมของบริษัท ไทยรุ่งเรืองพาณิชย์ จำกัด เพื่อเสนอผู้ถือหุ้นให้ทราบฐานะการเงินของบริษัททั้งหมดโดยนำงบดุลของสาขากรุงวอชิงตันมารวมกับงบดุลของสำนักงานใหญ่ และปรับปรุงตัดรายการที่เป็นลูกหนี้เจ้าหนี้ระหว่างสาขากับสำนักงานใหญ่ออก คือบัญชีเดินสะพัดสาขากรุงวอชิงตันซึ่งสำนักงานใหญ่ถือเป็นลูกหนี้ในสมุดบัญชีของตน และบัญชีเดินสะพัดของสำนักงานใหญ่ ซึ่งสาขากรุงวอชิงตันถือเป็นเจ้าหนี้ออก เพราะบริษัทเดียวกันจะถือสาขาเป็นลูกหนี้ หรือสาขาจะถือว่าสำนักงานใหญ่เป็นเจ้าหนี้ไม่ได้ (เป็นบัญชีตรงกันข้าม Reciprocal Account)

การปรับปรุงตัดและรวมทรัพย์สินหนี้สินที่เหมือนกันเข้าด้วยกันเพื่อให้ฝ่ายบัญชีได้ตัวเลขมาเร็วก็จะกระทำโดยผ่านกระดาษทำการ (Working papers) ดังต่อไปนี้:-



บริษัท ไทยรุ่งเรืองพาณิชย์ จำกัด
งบดุลรวมสาขากรุงวอชิงตัน และสำนักงานใหญ่ - กระดาษทำการ
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2528

ประเภทบัญชี	งบดุลสำนักงานใหญ่		งบดุลสาขากรุงวอชิงตัน		รายการปรับปรุงและตัดออก		งบดุลรวม	
	ด.น.	จ.น.	ด.น.	จ.น.	ด.น.	จ.น.	ด.น.	จ.น.
เงินสด ณ สำนักงาน	735,000	-	253,440	-	-	-	988,440	-
เงินฝากธนาคาร	46,018,750	-	-	-	-	-	46,018,750	-
ลูกหนี้การค้า	320,000	-	105,600	-	-	-	425,600	-
สำรองเพื่อหนี้สูญ	-	20,000	-	-	-	-	-	20,000
ตัวเงินรับ	50,000	-	-	-	-	-	50,000	-
สินค้าคงเหลือ	1,200,000	-	184,800	-	-	-	1,384,800	-
บัญชีเดินสะพัดสาขากรุงวอชิงตัน	590,028	-	-	-	590,028 (ก)	-	-	-
ทรัพย์สินถาวร (ระบุประเภท)	5,800,000	-	68,920	-	-	-	5,868,920	-
ค่าเสื่อมราคาสะสม (ระบุประเภท)	-	870,000	-	6,892	-	-	-	876,892
ตัวเงินจ่าย	-	100,000	-	-	-	-	-	100,000
เจ้าหนี้การค้า	-	250,000	-	-	-	-	-	250,000
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	-	30,000	-	15,840	-	-	-	45,840
ทุนหุ้นสามัญ	-	50,000,000	-	-	-	-	-	50,000,000
กำไรสะสม	-	3,443,778	-	-	-	-	-	3,443,778
บัญชีเดินสะพัดสำนักงานใหญ่	-	-	-	590,028	590,028 (ก)	-	-	-
บาท	54,713,778	54,713,778	612,760	612,760	590,028	590,028	54,736,510	54,736,510

หมายเหตุและข้อสังเกต

1) ถ้าบุคคลด้านสำนักงานใหญ่ ยังไม่ปิดบัญชีเงินรับจากสาขา, เงินส่งไปสาขากรุงวอชิงตัน ไปเข้าบัญชีเดินสะพัดสาขากรุงวอชิงตัน แต่นำแสดงในงบดุลของสำนักงานใหญ่อยู่ และทำนองเดียวกันในงบดุลของสาขากรุงวอชิงตัน เมื่อเปลี่ยนเป็นเงินบาทแล้วยังไม่ปิดบัญชีเงินรับจากสำนักงานใหญ่ และบัญชีเงินส่งไปสำนักงานใหญ่ เมื่อนำมาแสดงในงบดุลรวม กระดาษทำการ และตัดออกในช่องปรับปรุง และตัดออก (Adjustments and Eliminations) ซึ่งถือเป็นบัญชีตรงกันข้าม และตัดใช้อักษร :-

ในงบดุลสำนักงานใหญ่	ในงบดุลของสาขากรุงวอชิงตัน	จำนวนเงินบาท
(ข) บัญชีเงินรับจากสาขา	ตรงข้ามกับ บัญชีเงินส่งไปสำนักงานใหญ่	= 423,700 บาท
(ค) บัญชีเงินส่งไปสาขา	” ” บัญชีเงินรับจากสำนักงานใหญ่	= 265,600 บาท

2) ยอดเงินคงเหลือในบัญชีเดินสะพัดของสาขากรุงวอชิงตันในสมุดบัญชีสำนักงานใหญ่จะเหลื่อมมาทางด้านด.น. (Debit) และในสมุดบัญชีของสาขากรุงวอชิงตัน จะเปิดบัญชีเดินสะพัดสำนักงานใหญ่เป็นเจ้าหนี้ คิดเป็นเงินบาท = 748,128 บาท และนำมาตัดออกตามข้อ (ก) ในกระดาษทำการผลออกมางบดุลรวมก็จะเท่ากัน

เมื่อได้ยอดเงินรวมเกี่ยวกับทรัพย์สินและหนี้สินต่าง ๆ ทั้งของสาขากรุงวอชิงตัน และสำนักงานใหญ่ ที่กรุงเทพมหานคร จากกระดาษทำการครั้งสุดท้ายแล้ว สำนักงานใหญ่ก็จะมาจัดทำงบดุลของ บริษัท ไทยรุ่งเรืองพาณิชย์ จำกัด ตามแบบฟอร์มเพื่อสนองผู้ถือหุ้นของบริษัทให้ทราบฐานะการเงินของบริษัท ทั้งหมด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2528 ต่อไป ดังงบดุลต่อไปนี้ :-

3) การปรับปรุงตัดรายการคงทำเฉพาะในกระดาษทำการเท่านั้น แต่ในด้านบัญชี บัญชีเดินสะพัดคงมียอดคงเหลือเท่าเดิมในบัญชีของแต่ละฝ่าย



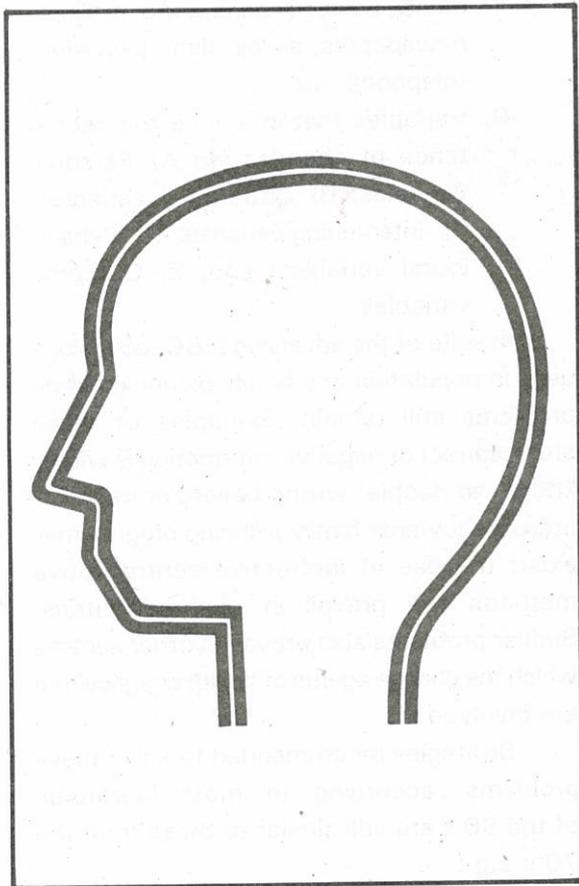
บริษัท ไทยรุ่งเรืองพาณิชย์ จำกัด (เสนอผู้ถือหุ้น)
 งบดุลรวม (สำนักงานใหญ่และสาขากรุงเทพฯ)
 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2528

สินทรัพย์		จำนวนเงิน	รวมเงิน
ทรัพย์สินหมุนเวียน :-			
เงินสด ณ สำนักงาน		998,440	
เงินฝากธนาคาร		46,018,750	
ตัวเงินรับ		50,000	
ลูกหนี้การค้า	425,600		
หัก สำรองเผื่อหนี้สูญ	<u>20,000</u>	405,600	
สินค้าคงเหลือ		1,384,800	
รวมทรัพย์สินหมุนเวียน	บาท		48,847,590
ทรัพย์สินถาวร :-			
ทรัพย์สินถาวรประเภทต่าง ๆ (ระบุประเภท)		5,868,920	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม (ระบุประเภท)		876,892	4,992,028
รวมสินทรัพย์	บาท		53,839,618
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น			
หนี้สินหมุนเวียน :-			
ตัวเงินจ่าย		100,000	
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย		45,840	
เจ้าหนี้การค้า		250,000	
รวมหนี้สินหมุนเวียน	บาท		359,840
ส่วนของผู้ถือหุ้น :-			
ทุนหุ้นสามัญ (50,000 หุ้น, มูลค่าหุ้นละ 1,000 บาท)			
ชำระมูลค่าเต็มแล้ว		50,000,000	
กำไรสะสม :-			
คงเหลือยกมาจากรายปีก่อน ๆ	4,400,000		
บวก กำไรสุทธิปีนี้	<u>543,778</u>		
รวม	4,943,778		
หัก จ่ายเงินปันผล	<u>1,500,000</u>	3,443,778	53,443,778
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	บาท		53,839,618

THE "APTISC APPROACH" TO THE DEVELOPMENT OF INFORMATION, EDUCATION AND COMMUNICATION PROGRAMMES

รองศาสตราจารย์นายแพทย์เมืองทอง แคมมณี

- รองอธิการบดีฝ่ายวางแผนและพัฒนามหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต
- ผู้เชี่ยวชาญด้านการฝึกอบรม UNDP/Development Training & Communication Planning



This paper introduces a new approach to solving some of the problems which Information, Education and Communication programmes (IEC) have been facing in their attempts to support population and family planning programmes during the last few decades. The approach is based on the use of the "Appropriate Practical & Technical Information Selection cube" (APTISC). The APTISC model can systematically identify sixty-four different types of IE&C programme. By using the model we can precisely describe the scope of the IE&C needed by our audience, and we can thereby ensure that our programme is relevant and cost-effective.

IE&C has been an important and integral part of population and family planning programmes since the 1950's. It became increasingly important with the proliferation of these programmes in the 1960's, when technical and professional information in both fields expanded greatly. As a consequence, IE&C became an important strategy for the National Family Planning Programmes in many countries in the 1970's. With the advanced developments in communication technology in that same decade, IE&C programmes appeared to be progressing at a rapid pace while claiming credits for reducing population growth rates.

As a result of the development of IE&C during these part three decades several types of outputs emerged:

1. Information Institutes; at various levels from the national to the international
2. IE&C programmes; for various purposes from simple to integrated
3. IE&C specialists in communication, information, training and education
4. IE&C research; from the academic to the applied
5. IE&C media; from appropriate, simple and low-cost, to advanced, sophisticated and high cost.

In addition to the population and family planning sector, IE&C programmes, were used, and claimed to be beneficial, in sectors such as health, agricultural and others related to rural development.

The experiences gained in IE&C programmes have given support to numerous concepts which have been developed regarding communications:

1. The main factor in the communication process are Sender, Message, Channel and Receiver. Other factor can be added to this basic SMCR model e.g. Media, Feed-back, and Barriers.
2. The Stages in the adoption process of the individual are awareness, interest, evaluation, trial and adoption.
3. The four major perspectives of IE&C programmes are A) Fitting supply and service to existing demand; B) Changing individual attitudes, values, and behaviours; C) The group approach to behavioural change; and, D) The use of incentives and disincentives.
4. The Information needs of the programmes depend on A) The nature of the information itself; B) The characteristics of users; and C) The timing of the application of the information.

5. Population programmes in the form of population education can be developed alone or integrated into other educational or development programmes. Integration must be relevant to the clients needs, and the supporting organizational system must be capable of functioning in an integrated manner.
6. Communication methods consist of A) Face-to-Face Communication, B) Mass communication; and, C) A combination of these two.
7. The three main types of campaign used in Family Planning Programmes are A) Public information; B) Commercial distribution of contraceptives, with media support; and, C) Intensive campaigns for the acceptance of permanent contraceptive methods.
8. The media used in population/family-planning IE&C programmes are: documents, posters, charts, radio, mailings, newspapers, slides, films television, telephone, etc.
9. Variables that influence the acceptance of changes are A) Personal variables; B) Situational variables; C) Intervening variables; D) Behavioural variables; and, E) Outcome variables.

In spite of the advanced IE&C technology used in population and family planning, some problems still remain. Examples of these are: incorrect or negative information is widely known to people; wrong beliefs or negative attitudes towards family planning programmes exist; the use of ineffective contraceptive methods still prevail in many countries. Similar problems also prevail in other sectors which the change agents of health or agriculture are involved in.

Strategies recommended to solve these problems, according to most literatures of the 80's are still similar to those from the 70's e.g.:

- A. Use mass media;
- B. Encourage use of trusted peers;
- C. Facilitate talk among group;
- D. Plan educational strategies;
- E. Select communicators who are acceptable
- F. Broaden focus of communication programme to strengthen service delivery infrastructure.

This phenomenon indicates that IE&C strategies seem to have remained unchanged during the past decade. It can also be anticipated that they will remain so during the present decade.

In order to supplement the above mentioned strategies for solving population/family planning problems in the 80's, the author would like to propose the "APTISC Approach" for the development of IE&C programmes. This is simply a selection guide which IE&C Programme Planners or Managers can use in developing their programmes.

The existing body of technical knowledge concerning IE&C, and any additional knowledge which may be added to this by future research, will continue to be the main resource used in developing IE&C programmes. However, the proposed approach aims to systematically limit exactly what knowledge is used by means of three simple questions. This process, which may drastically limit the scope of population/family planning programmes, may well conflict with a number of existing conceptions of how such programmes should be developed. Nevertheless, the approach logically arises from the following principles of effective IE&C, and should therefore be acceptable to all who support these:

1) Problem-oriented

The IE&C programmes should always be oriented to tackle only specific problems e.g. Use of ineffective contraceptive methods. It should not cover other general information which does not directly related to the problems to be solved.

2) People-oriented

The IE&C programmes should always be oriented towards the "Real Needs" of the people. The man, the message, method and media used in IE&C programmes should meet the needs of the audience.

3) Practical-oriented

The IE&C programme should be practical, with specific aims as follows:

- to provide knowledge
- to change attitude
- to initiate new practises
- to encourage people to provide relevant IE&C to other people.

4) Professional or Technical-oriented

The IE&C programme should be based upon accepted professional or technical information. All information must be valid from the professional and technical point of view. Any heresy or non-scientific quotations should not be used.

With these four principles agreed upon, we can now proceed to the APTISC Model. In order to start developing the IE&C programme systematically, we can begin by asking these simple questions.



I. What is the problem?

The problem may be lack of Knowledge (K), Attitude (A), Practice (P) or IE&C Capabilities (I). One of these four, or any combination of them could be identified as the problem. The second question is :

II. Who are the people responsible for these problems?

A lack of KAPI can arise from various groups of people, and these groups must be identified. For example one might identify the following groups: 1) Policy-makers; 2) Physicians; 3) IE&C specialist; 4) Research and evaluation specialists; and, 5) Trainers. (Bradshaw, 1974) The third question is :

III. What type of professional or technical knowledge is needed to solve the lack of KAPI?

This can be simply divided into 4 type i.e.

- 1) **Technical Information (TI)** which is pure facts and figures type of knowledge
- 2) **Technical Application (TA)** which is more advanced than TI as it has been developed into a system of concepts.
- 3) **Technical Practice (TP)** which is the level of knowledge needed to be able to put these concepts into practice.
- 4) **Technical Supervision (TS)** This is the highest level, in that one not only possesses the proper knowledge, attitude and practice by oneself, but, is able to supervise or teach others as well.

After answering these questions, we can now turn to our APTISC model (model 1) and

identify the "Specific Cube" which will define the perimeters of our IE&C programme. Suppose our answers lead us to identify that we need Cube No.1. According to this cube, the scope the IE&C programme is to develop **Knowledge** of the **Administrator** at the **Technical Information Level**. Cube No.2 describes a programme which will develop the **attitudes** of **academics** at the **Technical Supervision level**. It may be the case that more than one specific cube is identified, but this still provides us with a precise description of the scope of our programme.

By asking three simple questions the APTISC model forces us to systematically identify the problems which **need** to be tackled, as opposed to those which **could** be tackled. As a consequence we can concentrate the use of our limited resources in those areas where they will be most productive. Precise descriptions of the purpose of our programme, like those above, therefore lay the foundation for IE&C which efficiently tackles population and family planning problems.

For the purpose of actually developing this programme we can break down the identified cube into four main components:

- M 1 = Man (Who is the Communicator)
- M 2 = Message (to be received by the audience)
- M 3 = Method (to transmit the message, and,)
- M 4 = Media (to convey the message)

Each of the above has to be identified before the programme can be initiated. Other supporting components can also be considered e.g.

- M 5 = Management (which includes organizational Communication,)
- M 6 = Material
- M 7 = Morale, and
- M 8 = Money.

These should be analyzed in relation to IE&C programmes being developed.

It can be concluded that IE&C programmes have developed and progressed during the past three decades such that the main elements (i.e. Man, Message, Method and Media) as well as support elements are available for use. However, due to the decreasing financial resources and the simultaneous increase in the need for solving population/family planning problems, it is worth considering the application of the APTISC Approach in developing IE&C programmes. This approach will help

maximize the effectiveness of available resources by concentrating them on the areas of greatest need.

The author believes that this approach can be useful in a systematic and comprehensive analysis for developing IE&C programmes, especially in the 1980's. With the availability of the IE&C elements mentioned earlier, the future prospects for IE&C programmes are promising if these elements are judiciously applied.

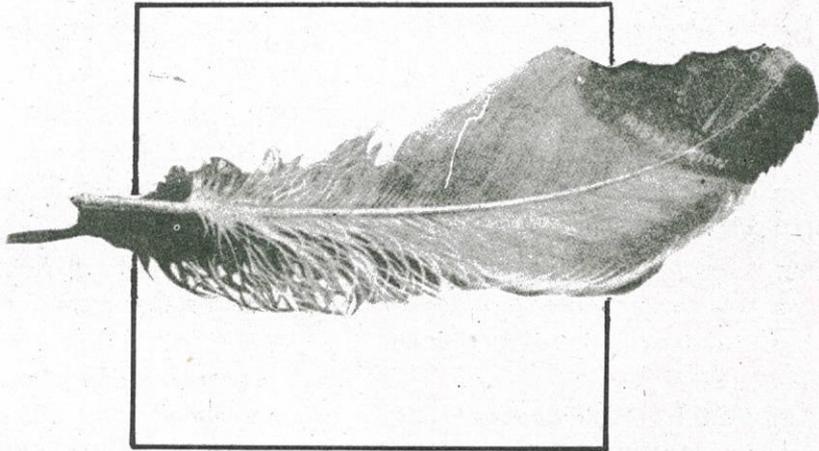
REFERENCES

- AMRITMAHAL, G.R.**, *Training in Communication for Family Planning: Retrospect and Prospects*. East-West Center, 1977.
- DAE WOO HAN et al**, *Reducing Problem Groups in Family Planning IE&C Programme, A Secondary Analysis of Korean Surveys*. Korean Institute for Family Planning, 1977.
- GECOLEA, ROMEO H.**, *The Process of Communication*, UNDP/DTCP Paper RB # 373, 1980.
- KHEMMANI, M.**, *Organizational or Administrative Communication*, UNDP/DTCP Paper RB = 102 //
- LIONBERGER, HERBERT F. AND PAUL H. GWIN**, *Communication Strategies, A Guide for Agricultural Change Agent*. Interstate Printers & Publishers, Inc., 1982.
- PUBLIC RELATIONS AND INFORMATION SECTION**, *The Information and Communication of The National Family Planning Programme, Recommendations for the National IE&C Programmes 1982-1986*, Ministry of Public Health, Bangkok, 1982.
- RADEL, DAVID J. AND SUMIYE KONO SHIMA**, *Professional and Technical Information for Population Programmes*, East-West Center, 1977.
- SAUNDERS, LYIE**, *A Report on the International Conference on Information, Education and Communication Strategies: Their Role in Promoting Behaviour Change in Family and Population Planning*. Honolulu, Hawaii : East-West Communication Institute, 1975.
- SWEENEY, WILLIAM O' NEILL**, *Population Family Planning Media Communications in 25 Countries*. East-West Communication Institute, 1977.
- WOODS, JOHN L.**, *Integrated Development Programmes can be Counterproductive*, UNDP/DTCP Paper RB# 337, 1976.
- WOODS, JOHN L.**, *Time For A New Approach To Population Communication*, UNDP/DTCP Paper RB# 394, 1982.

การถูกทำให้เป็นวัตถุ : ความแตกร้างของมนุษย์แห่งยุคสมัย :

บทวิเคราะห์จากเรื่องสั้น

อาจารย์เลิศชาย ศิริชัย
หมวดวิชาภาษาไทย ภาควิชาพื้นฐานทั่วไป
มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต



มนุษย์เป็นสิ่งมีชีวิตทางสังคม (social being) หรือเป็นสิ่งมีชีวิตทางเผ่าพันธุ์ (species being) หมายความว่า มนุษย์จะยังชีพอยู่ได้รอดและสามารถประจักษ์ลักษณะความเป็นมนุษย์ของตนได้ก็ต่อเมื่ออยู่รวมกันเป็นสังคม หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ ถ้ามนุษย์ไม่อยู่รวมกันเป็นสังคม มนุษย์ก็จะไม่สามารถพัฒนาตนเองได้แตกต่างจากสัตว์ ไม่สามารถมีชีวิตอยู่รอดได้ และไม่สามารถพัฒนาสมรรถภาพและศักยภาพใด ๆ ขึ้นมาได้ ดังนั้นมนุษย์จะพัฒนาความเป็นมนุษย์ได้ก็ต่อเมื่อมนุษย์อยู่ร่วมกับคนอื่น การดำรงอยู่ของมนุษย์เช่นนี้จึงเป็นการดำรงอยู่ที่คำนึงถึงความมีอยู่ของคนอื่น เป็นการดำรงอยู่ที่มนุษย์เห็นว่ามนุษย์คนอื่น ๆ มีเสรีภาพ มีศักดิ์ศรีเหมือนตน ไม่ใช่เป็นเครื่องมือหรือเป็นเป้าหมายบางอย่างของตน (Fromm, 1974 : 37-38) ดังนั้น โดยแก่นแท้ (essence) แล้วมนุษย์จะต้องอยู่ด้วยความร่วมมือกัน เอื้ออาทรกัน เป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน

ในประวัติศาสตร์ของมนุษย์ชาติมักเกิดการสวนทางกันอยู่เสมอระหว่างแก่นแท้ (essence) และการดำรงอยู่ (existence) ของมนุษย์ กล่าวคือ มนุษย์ได้ถูกพรากลักษณะที่กำหนดนิยามความเป็นมนุษย์ไป เช่น ในสังคมทุนนิยมได้มีปรากฏการณ์อย่างหนึ่งให้เห็น คือ ปรากฏการณ์ของความแตกร้างหรือความเป็นอื่นในหมู่มนุษย์ ทำให้แก่นแท้ของมนุษย์ที่เป็น social being หรือ species being หมดลื่นไป ทั้งนี้ เพราะระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมนั้น มุ่งที่จะผลิตสินค้าเพื่อแสวงหากำไร โดยมีเงินตราเป็นสื่อกลาง ระบบดังกล่าวทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์ผู้ผลิตเปลี่ยนไปเป็นความสัมพันธ์ระหว่างผลผลิต มนุษย์ไม่จำเป็นต้องติดต่อกันโดยตรง เพราะเขาสามารถได้สิ่งดำรงชีวิตจากตลาด ผลประโยชน์เรื่องเงินทองเป็นหัวใจสำคัญของระบบผู้ผลิตสินค้าไม่จำเป็นต้องรู้ว่าผู้บริโภคของเขาคือใคร มีหน้าตาอย่างไร ผู้บริโภคก็ไม่จำเป็นต้องรู้ว่าสิ่งของ

นั้น ๆ ใครเป็นผู้ผลิตและผลิตอย่างไร ผู้ผลิตรู้แต่เพียงว่าสินค้าของตนจะนำเงินตรามาให้ ผู้บริโภคก็จะรู้อย่างเดียวว่า ถ้ามีเงินตราตนก็สามารถจะซื้อหาของบริโภคได้ ความมนุษย์เองก็กลายเป็นเหมือนวัตถุที่สามารถซื้อขายกันได้ในตลาด กฎว่าด้วยอุปสงค์-อุปทาน (demand-supply) ในทุก ๆ เรื่องได้เข้าแทนที่กฎดั้งเดิมไม่ว่าจะเป็นระบบเครือญาติ เพื่อนบ้านหรือระบบช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ท่ามกลางสภาพเช่นนี้ ผู้คนในสังคมจะมีความสัมพันธ์กันโดยมีผลประโยชน์ทางวัตถุและเงินตราเป็นตัวเชื่อม แต่ละฝ่ายแสวงหาผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน ถ้ามีผลประโยชน์ก็จะติดต่อกัน ถ้าไม่มีความสัมพันธ์จะไม่เกิดขึ้น ทุกสิ่งทุกอย่างจะวัดกันที่เงินทองและวัตถุทั้งสิ้น ความสัมพันธ์ระหว่างคนจึงไม่ใช่ความสัมพันธ์แบบมนุษย์แต่กลายเป็นความสัมพันธ์แบบวัตถุ

นอกจากนี้ลักษณะงานในระบบทุนนิยมจะมีการแบ่งงานกันเป็นส่วนย่อย ๆ อย่างสลับซับซ้อนและชัดเจน ใครมีหน้าที่ใดก็ทำงานในส่วนของตนไม่เกี่ยวข้องกับคนอื่น มนุษย์จึงถูกแบ่งแยกออกจากกันโดยอัตโนมัติ พวกเขาจึงไม่มีความรู้สึกผูกพันกัน ไม่มีขนบประเพณีในการทำงานร่วมกัน ปราศจากความเข้าใจซึ่งกันและกัน ที่กล่าวมาทั้งหมดนี้ เป็นผลทำให้การดำรงอยู่ของมนุษย์ในสังคมทุนนิยมอยู่ในลักษณะที่แตกร้าง ต่างคนต่างกลายเป็นอื่นของคนอื่น ๆ ทุกคนอยู่อย่างไม่มีใครสนใจใคร ไม่มีใครเห็นใจใคร ไม่มีใครเอื้ออาทรซึ่งกันและกันอย่างที่มนุษย์ควรจะมี ทุกคนมุ่งแต่ผลประโยชน์ทางการเงินทอง หรือวัตถุที่ตนเองจะได้รับเป็นสิ่งสำคัญ การติดต่อกันของพวกเขาที่เพื่อผลประโยชน์ที่ว่านี้ แม้ว่าการกระทำเช่นนั้นอาจจะเหยียบย่ำเสรีภาพศักดิ์ศรีของเพื่อนมนุษย์ หรือกดเพื่อนมนุษย์ลงเป็นเพียงสินค้าอย่างหนึ่งก็ตาม ลักษณะเช่นนี้เรียกว่ามนุษย์ถูกทำให้เป็นวัตถุ (reification)

อิทธิพลของระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมเริ่มเข้ามามีอิทธิพลในประเทศไทยตั้งแต่การทำสนธิสัญญาเบาว์ริงในรัชกาลที่ 4 แต่อิทธิพลได้ปรากฏชัดเจนมากที่สุดและพัฒนาอย่างรวดเร็วก็ตั้งแต่สมัยจอมพลสฤษดิ์หรือในปี 2501 เป็นต้นมา โดยจอมพลสฤษดิ์ได้เร่งส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรม การลงทุนจากต่างประเทศ และมีการประกาศใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม-

แห่งชาติตามอำนาจของกรมการของประเทศทุนนิยมศูนย์กลาง ผลของการพัฒนาประเทศภายใต้อิทธิพลของระบบทุนนิยมมีผลทำให้ประชาชนถูกทำให้เป็นวัตถุไป ถ้าพิจารณาในแวดวงวรรณกรรมจะเห็นได้ว่านักเขียนได้สะท้อนปัญหาดังกล่าวไว้ในงานเขียนของตนไม่น้อย ดังจะเห็นได้จากเรื่องสั้นที่นำมาศึกษาในบทความนี้ ซึ่งเป็นเรื่องสั้นที่ตีพิมพ์ครั้งแรกในช่วง พ.ศ. 2509-2519 เพราะในช่วงดังกล่าว ปัญหาที่เกิดจากการพัฒนาเศรษฐกิจแบบทุนนิยมได้เริ่มปรากฏขึ้น และพัฒนาเด่นชัดขึ้นเป็นลำดับ

ในปี 2509 มีเรื่องสั้นชื่อ *ไอรีน-ภาษาและน้ำตา* ได้เริ่มชี้ให้เห็นปรากฏการณ์ของประชาชนที่ถูกทำให้เป็นวัตถุ โดยผู้เขียนชี้ให้เห็นว่าการพัฒนาประเทศแบบใหม่ทำให้กรุงเทพฯ เปลี่ยนไปมาก ซึ่งก็คือ “บางกอกกำลังทิ้งร่างอันสวยงามร่างหนึ่งไปเสียแล้ว” เพราะการพัฒนาดังกล่าวทำให้ “คนแปลกหน้ากันมากขึ้น ของแพงขึ้น และคนอึดก้นน้อยลง” (ธัญญา ผลอนันต์ 2518 : 19-41) ต่อจากนี้เรื่อง *บทสนทนาทางโทรศัพท์ในคำคืนแห่งความว้าวุ่น* (พ.ศ. 2512) ก็กล่าวถึงปัญหานี้ชัดเจนขึ้น โดยชี้ให้เห็นว่าคนในสังคมเมืองนั้น “รู้จักกันจริงๆ ยากขึ้นทุกที ยิ่งเรามีโอกาสพบหน้าคนมากขึ้น เราก็ยิ่งรู้จักคนแต่ละคนน้อยลง” และในสังคมเช่นนี้คำว่าเพื่อน น่าจะต้องเปลี่ยนคำนิยามใหม่ เพราะผู้เขียนชี้ให้เห็นว่าคนประเภทที่ “พอจะเป็นเพื่อนคุณอย่างจริงใจเวลาคุณมีทุกข์ร้อน และคนที่ไม่อิงฉ้อคุณอย่างจริงใจเวลาคุณประสบผลสำเร็จ” นั้นหายากมาก การที่คนจะสนทนาวิสาสะกับผู้อื่นโดยไม่มีผลประโยชน์เป็นสิ่งแลกเปลี่ยนนั้นเป็นสิ่งที่ทำได้ยากเช่นกัน ผู้เขียนย้ำให้เห็นว่าถึงแม้การพัฒนาประเทศแบบทุนนิยมจะก่อให้เกิด “ความเจริญที่วิทยาการแผนใหม่นำมาให้” แต่ก็นำเสียดายที่ความเจริญนี้ได้นำมาซึ่ง “ความล้มเหลวของมนุษย์ในฐานะที่เป็นสัตว์สังคมลงละ คุณไม่ได้สังเกตถึงสิ่งนี้หรือ ความล้มเหลวที่จะติดต่อกันสื่อสารทำความเข้าใจกัน ความล้มเหลวที่จะขจัดอคติและความระแวงซึ่งกันและกัน ความล้มเหลวที่จะร่วมมือกันทำงานเพื่อสังคมส่วนรวมอย่างแท้จริง” (วิทยากร เชียงกูล 2521 : 183 - 195) และชายในเรื่อง *กำแพง* (พ.ศ. 2512) ก็พบว่า “ผู้คนที่เดินทางสวนผม



ต่างไม่รู้จักผม แต่เมื่อเขายิ้ม ผมก็ยิ้ม ความจริงเขาอาจไม่อยากยิ้ม เขาอาจต้องการบดขยี้ความมีอยู่ของผมให้สูญสิ้นลงไปก็ได้” และ “บนรถไฟ หลอนนั่งตรงข้ามกับผมตลอดเวลาเกือบสิบปี ผมคิดว่าหลอนนั่งรถไฟขบวนเดียวกับผมมาทำงานในเมือง ผมไม่เคยรู้จักหลอนเลย ไม่รู้จักแม้แต่ชื่อทั้ง ๆ ที่เห็นหน้าคุ้นเคยทั้งเช้าและเย็น ผมมองดูหลอน แต่สิ่งที่ขวางกั้นอยู่ก็คือความแปลกหน้า” (สุชาติ สวัสดิ์ศรี 2527 : 48-51) นอกจากนี้เรื่อง *บันทึกของผู้คน* (พ.ศ. 2514) ได้เสริมรายละเอียดในประเด็นที่ว่า คนที่คบกันอยู่ในสังคมนั้น ไม่มีใครคบกันอย่างจริงจัง ทุกคนเหมือนใส่หน้ากากเข้าหากัน “หน้ากากที่มองไม่เห็น บนใบหน้าของผู้คนในสังคมที่เราอาศัยอยู่ ดูเป็นสิ่งที่ไม่อาจหยั่งรู้ได้เลย ซึ่งยังแฝงไว้ด้วยพิษร้ายที่คุกคาม และทำร้ายจิตใจของกันอย่างเงียบเชียบ” (ตึก วงศ์รัฐ 2514 : 131) หรือในเรื่อง *วันหนึ่ง* (พ.ศ. 2514) ก็เป็นเช่นเดียวกัน เพราะผู้คนในสังคมเมืองนั้นไม่มีใครสนใจใคร ทุกคนจะสนใจเฉพาะหน้าที่การงานของตน “ผู้คนมากมายเดินสวนทางฉันไปด้วยใบหน้าที่บึ้งตึง และด้วยเล่ห์เหลี่ยมเหมือนเครื่องจักร” และไม่แปลกที่แม้แต่ผู้คนที่ทำงานในที่เดียวกันจะไม่สนใจกันเพราะเขาอยู่กันแบบงานใคร

งานมัน ดังนั้น “ผู้คนมากมายกำลังเดินพรึงพร้อออกจากที่ทำงานบนตึกชั้นที่แปดไปตามทางแคบ ๆ ที่ผนังทั้งสองข้างเป็นสีขาวเรียบ ฉันเดินตามกลุ่มคนออกมาเหมือนกิ่งไม้ที่ลอยตามน้ำ ฉันไม่เคยรู้จักพวกเขา แม้ว่าบางคนจะเคยเห็นหน้ากันอยู่บ่อยครั้ง เราทำงานอยู่ในตึกเดียวกันและชั้นเดียวกัน เราต่างคนต่างยุ่งกับชีวิตตัวเองจนไม่มีเวลาหรือไม่มีความจำเป็นอะไรที่ต้องรู้จักกัน” (วีระประวัติ วงศ์พัทพันธุ์ 2514 : 209-226)

ปัญหาของคนที่ถูกทำให้เป็นวัตถุอีกแง่มุมหนึ่ง ที่เรื่องสั้นเสนอไว้ก็คือ คนในเมืองไม่มีใครสนใจใคร ถ้าใครไม่มีเงิน ไม่มีข้าวกินก็ไม่ไช้เรื่องที่อยู่จะวิตกทุกข์ร้อนไปด้วย เป็นเรื่องของผู้นั้นที่จะต้องทนหิวเอาเอง หรือไม่ก็ตายไปเสียเลย เช่นเรื่อง *ถนนสายที่นำไปสู่ความตาย* (พ.ศ. 2513) กล่าวถึงชายคนหนึ่งตกงานไม่มีเงินใช้ ในท่ามกลางผู้คนมากมายเขากลับพบว่า “วันอาทิตย์ที่เงียบเหงา ไม่มีเพื่อนที่พอจะรับความรู้สึกเบื่อหน่ายร่วมสักคน” เมื่อเขาไม่มีเงินก็หมายความว่า จะต้องทนหิว อย่างหวังว่าใครจะเมตตาช่วยเหลือ “ท้องฉันเริ่มร้องทุกข์ ไอ้ท้องเจ้าสำราญถ้าไม่มีแกเสียสักคน เราก็ไม่ต้องมาหวังเรื่องการกินมากนัก...ฉันเห็นที่จะ

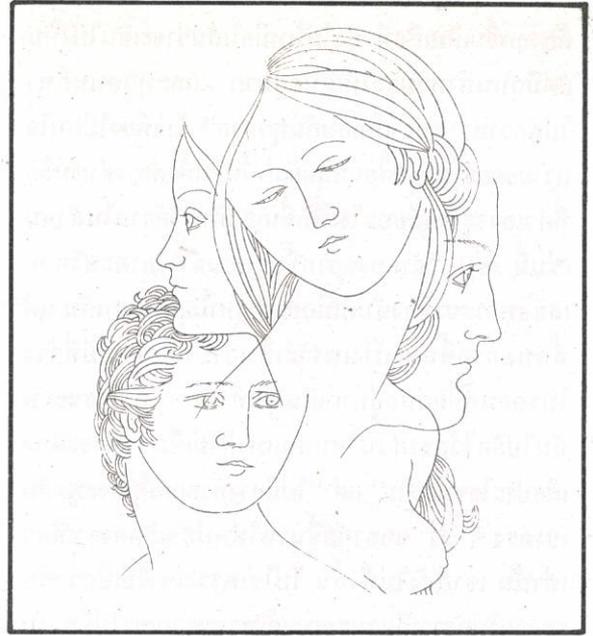
ต้องลุกขึ้นเดินเสียที ยังไม่รู้เหมือนกันว่าจะเดินไปไหน แต่มีถนนสำหรับจะให้เดินอยู่มาก และทุกถนนก็พาไปสู่ความว่างเปล่าเหมือนกันทุกสาย” ไม่เพียงไม่สนใจความคอดอยากของเพื่อนมนุษย์เท่านั้น แม้แต่การช่วยเหลือที่ตัวเองจะไม่เสียอะไรเพิ่มขึ้นเลยก็หาได้ยากในสังคม เช่น “ฉันเองอยากขึ้นรถยนต์ขึ้นมาตะหงิด ๆ เลย เพราะขาของมันก็เมื่อยและเหนียวเหมือนกัน แต่ที่ฉันอยากขึ้นมาบ้างเพราะเห็นว่ามันออกจะมีที่ว่างในรถยนต์ที่แล่นอยู่มากเกินไปเท่านั้น ถ้าใครจะจับฉันไปยึดไว้ตรงส่วนไหนสักแห่งก็ไม่เห็นว่าเขาจะต้องเสียประโยชน์อะไร” แต่ “ไม่มีทางหรอกแม้ฉันจะพูดกับเขาตรง ๆ ว่า ขออาศัยขึ้นรถไปหน่อยเถิดคราวเดียวเท่านั้น เขาก็คงไม่ฟังฉัน ไม่ใช่เพราะเขาไม่เชื่อว่าฉันจะตายในคราวเดียวหรอก แต่เพราะพวกเขาไม่มีความคิด หรือความเข้าใจอะไรเหลืออยู่ต่างหาก เขาก็เป็นเหมือนรถยนต์ที่เขาขึ้นนั่นแหละ เป็นอยู่และเคลื่อนไหวได้โดยอัตโนมัติ” (วิทยากร เชียงกูล 2518 : 55-62) ในทำนองเดียวกันเรื่อง บทเพลงเปลี่ยวที่ภูเขาและบันทึกรักของจนจาด (พ.ศ. 2516) ก็กล่าวถึงชายคนหนึ่งตกงานอยู่ในกรุงเทพฯ เขาไม่มีแม้แต่อาหารจะกิน แต่ก็ไม่มีความหวังหรือสงสารเขา และด้วยความขมขื่นของเขาแทนที่ใครจะสงสาร กลับมีแต่ผู้รังเกียจและสมน้ำหน้า ทั้งนี้ เพราะผู้คนในปัจจุบันจะยอมรับ และยกย่องผู้ที่แต่งตัวดีเท่านั้นหรือก็คือจะยอมรับคนโดยการพิจารณาเฉพาะการแต่งกายภายนอก ซึ่งก็แสดงให้เห็นว่ามนุษย์ด้วยกันเองได้สูญเสียความสัมพันธ์แบบมนุษย์ที่จะฟังจะเข้าใจเพื่อนมนุษย์ด้วยกันไปแล้ว ดังนั้น ด้วยความขมขื่นของชายหนุ่ม เขาเดินเข้าไปหาชาวจีนคนหนึ่งเพื่อจะถามเวลาปรากฏว่า “พอฉันจะเหยอปากพูดเท่านั้น เขาก็หันหลังกลับและวิ่งอ้าวไปทันที” (พิบูลศักดิ์ ละครพล 2519 : 67-76) สาระทำนองนี้จะเห็นได้เด่นชัดขึ้นจากเรื่อง ข้าว (พ.ศ. 2519) ซึ่งกล่าวถึงเด็กน้อย 3 คน ที่ต้องเผชิญชะตากรรมกันตามลำพังเพราะแม่ถูกตำรวจจับขังคุก ผู้เป็นพี่ถึงแม้อายุไม่มาก แต่ก็พยายามชวนขวายหาข้าวมาเลี้ยงน้อง เขาเข้าไปในเมืองเพื่อขอข้าว แต่ส่วนใหญ่แล้ว หนูน้อยผู้นี้จะพบแต่คนที่ดูถูกดูแคลน หากคนสงสารเห็นใจอยากมาก เช่น เขาเห็นที่ร้านอาหารแห่งหนึ่งมีเศษอาหารที่ผู้รับประทาน

เหลือไว้มาก เขาจึงตรงไปขอเศษอาหารเหล่านั้นกับเจ้าของร้านแต่สิ่งที่เขาได้รับก็คือ “มาอีกแล้ว...เจ้าเด็กเวรนี้ทำให้บรรยากาศในร้านอาหารของข้าเสียหมด...ไปขอที่อื่นเถอะ...ของพวกนั้นตอนเย็นเขาจะเอาไปให้หมู...ยังมายื่นมองอีก ไปออกไป” หรือเมื่อหนูน้อยผู้นี้ เข้าไปขอข้าวสารในบ้านอีกหลังหนึ่งซึ่งมีฐานะร่ำรวย สิ่งที่เขาได้รับก็ไม่แตกต่างกัน “ไป ๆ บอกพวกขอทานพวกนี้ออกไปที่เดียว ข้าบอกแก่ก็ครั้งที่หนแล้วว่ อย่าเปิดหน้าบ้านทิ้งไว้” (พิบูลศักดิ์ ละครพล 2519 : 33-44)

การพิจารณาปัญหาที่ว่ามนุษย์จะไม่สนใจหรือเห็นใจชะตากรรมของเพื่อนมนุษย์ ยกเว้นชะตากรรมของเพื่อนมนุษย์จะทำให้พวกตนได้ผลประโยชน์นั้นควรจะต้องหันกลับไปในเรื่อง ถนนสายที่นำไปสู่ความตาย (พ.ศ. 2513) อีกครั้งหนึ่ง เมื่อชายหนุ่มคนหนึ่งคิดจะกระโดดสะพานเพื่อฆ่าตัวตาย มีประชาชนเห็นเหตุการณ์มากมาย แต่ความสนใจของประชาชนคือ “กระหายใคร่จะรู้ ใครที่จะมีส่วนร่วมในเหตุการณ์ที่เขาคิดว่าน่าตื่นเต้นครั้งนี้...เขาพูดกันเบา ๆ และน้อยคำ เพราะต่างก็ไม่อยากกละสายตาไปจากภาพที่เขาอยากเห็น ไม่มีใครยิ้มหรือมีวีแววเป็นมิตรเลย ไม่มีใครแสดงความเห็นอกเห็นใจออกมา ไม่ว่าจะเป็แนวตาหรือท่าทาง พวกเขาเป็นเพียงคนดูเท่านั้น คนดูที่บังเอิญได้บัตรฟรีเข้ามาดูการแสดงอันหนึ่งซึ่งเขาไม่เคยมีโอกาสสมาก่อน” คนที่มายืนมุงดูนี้ มีหลายกลุ่ม หลายวัย หลายอาชีพ มีทั้งเด็ก ผู้หญิง ผู้ใหญ่ และแม้แต่พระสงฆ์ก็มีความสนใจในชะตากรรมของผู้นี้ ไม่แตกต่างไปจากผู้อื่น ดังที่ว่า “พระหนุ่มสองรูปที่ยืนตรงนั้น พอมีท่าทางสำรวจมากกว่าคนอื่น แต่ฉันก็รู้สึกว่าดวงตาของท่านคงไม่ได้สำรวจด้วย มันก็ฉายแววกระหายใคร่รู้เหมือนผู้อื่นนั่นแหละ” และตำรวจซึ่งตามหน้าที่แล้วจะต้องทำหน้าที่เพื่อหยุดพฤติกรรมการฆ่าตัวตายของประชาชน แต่เขาก็จำต้องทำเพียงคิดว่ามันเป็นหน้าที่เท่านั้น แต่จริง ๆ แล้วเขาไม่ยอมทำ ความเมตตากรุณา เป็นสิ่งที่ไม่เคยคิดถึง ดังนั้น “ตำรวจชายสิบคนหนึ่งก็มาถึง เขามายืนเก้ ๆ กัง ๆ แล้วก็ยกไหล่ เขามีมือกับกลุ่มคนเหล่านั้นคล้ายกับบอกว่าไม่รู้จะช่วยเหลืออย่างไรได้แล้วนี้” นอกจากนี้ ยังมีคนอื่นอีกพวกหนึ่งนอกจากจะไม่เห็นใจในชะตากรรมของชายหนุ่มคนนี้แล้วเขายังฉกฉวยหาผลประโยชน์จาก

เหตุการณ์นี้ คนกลุ่มนี้ได้แก่นักหนังสือพิมพ์และพวกช่างภาพ “เขาวิงกระหืดกระหอบเพราะกลัวว่าจะมาไม่ทันตอนที่ฉันทะโดดลงไป...ฉันคงเป็นเหยื่อชิ้นสำคัญที่เขาไม่เคยได้พบมานานทีเดียว รูปถ่ายของฉันตอนที่กระโดดลงไปคงจะทำให้เขาเด่นขึ้นในวงงานที่เขาทำอยู่ไม่น้อย มันอาจหมายถึงเงินสักก้อนหนึ่งซึ่งคงจะพอให้เขาไปซื้อเหล้าและผู้หญิง” หรือ “มันคงหมายถึงรางวัลที่เขาจะได้ในการประกวดภาพถ่ายที่ไหนสักแห่งด้วยซ้ำ” (วิทยากร เชียงกุล 2518 : 55-73)

เรื่อง ความกดดันส่วนที่ 32 (พ.ศ. 2517) ก็แสดงปัญหาสอดคล้องกับเรื่องข้างต้น โดยเริ่มกล่าวถึงคนในกรุงเทพฯ นั้นไม่มีใครสนใจใคร ทุกคนต่างก็เป็นคนแปลกหน้าซึ่งกันและกัน เช่นในช่วงที่ออกไปทำงานนั้นเป็น “เวลาประชาชนของคนกรีตจะพรั่งพรูออกมาจากรูตึกที่กั้นขนานถนนสายเล็ก ๆ ในเมืองเป็นแสนเป็นล้านทีเดียว มายืนรอกันอยู่ที่ป้ายรถเมล์ ทุกคนเป็นคนแปลกหน้าสำหรับฉันแม้ว่าฉันจะยืนรออยู่ที่ป้ายรถเมล์เก่าสายเก่า” และนอกจากคนจะไม่สนใจกันแล้ว เรื่องนี้ยังชี้ให้เห็นว่าผู้ชายจะไม่มองผู้หญิงในฐานะเป็นเพื่อนมนุษย์มีศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์เท่าเทียมกับตน แต่ผู้ชายจะมองผู้หญิงเป็นเพียงวัตถุอย่างหนึ่งที่ตนจะนำมาบำบัดความใคร่ ดังนั้น ในภาวะที่ผู้คนต่างไม่สนใจซึ่งกันและกันนี้จะมีผู้ชายจำนวนหนึ่งจ้องที่จะลวนลามหรือข่มขืนผู้หญิง ดังนั้น “ระหว่างเดินสวนทางกับผู้คนที่สำคัญรอบนฟุตบอลบาส จึงต้องระวังมากที่สุด เตรียมพร้อมเสมอที่จะรับสภาวะการฉกฉวยผู้ชายแปลกหน้าที่เดินสวนทางไปมาที่ละคน ราวกับเดินผ่านทหารทั้งกองทัพ สายตาเพ่งมองที่หน้าอกฉัน อวัยวะเพศของฉัน เขาเบียดกันเข้ามาไม่น้อยทีเดียว มือวัดที่หน้าอกและบางมือตบมาที่ก้นของฉัน” และ “บางครั้งก็มีเสียงผู้ชายแหบพร่าแว่วขึ้น “น้องสาวคินนั้นเป็นไงบ้าง” คุณคิดว่าฉันควรจะทำอย่างไรดีไปที่สถานีตำรวจหรือร้องให้ตีโพยตีพายกับสารวัตร บอกว่าฉันถูกผู้ชายแปลกหน้าหลายคนจับหน้าอก ตบก้นพูดจาลวนลามอย่างนั้นหรือ ฉันมองไม่เห็นวิถีทางที่จะทำอย่างที่คุณคิดได้ ในเมื่อโรงพักผู้หญิงนับสิบคนนั่งร้องไห้ระงมอยู่เต็ม บางคนมีเลือดไหลเป็ยกเต็มกระโปรง เสื้อชั้นในขาดกระรุ่งกระริ่ง ยังมีผู้หญิงอีก



จำนวนมากที่เผชิญปัญหาที่ร้ายกาจกว่าฉัน และประการสุดท้ายฉันไม่เห็นได้ประโยชน์อะไร ที่จะทำอย่างนี้ทุกวัน”

และเรื่องนี้ยังชี้ให้เห็นว่ากลุ่มคนหนังสือพิมพ์นั้นเป็นกลุ่มที่ชอบจกจกย่นเอาชะตากรรมของมนุษย์ซึ่งก็คือข่าวและภาพของผู้หญิงที่ถูกข่มขืนไปสร้างผลประโยชน์ให้ตนเอง โดยไม่ได้สนใจแม้แต่อย่างว่าข่าวและภาพที่ปรากฏบนหนังสือพิมพ์นั้นจะก่อให้เกิดผลเสียหายกับผู้หญิงและครอบครัวคนนั้น ๆ สักเพียงใด แต่จะคิดเพียงว่าผู้เสียหายเป็นเพียงวัตถุที่จะทำให้เขาได้เงิน (สุวัฒน์ ศรีเชื้อ 2518 : 171-183)

มีเรื่องสั้นหลายเรื่องของผู้เขียนยึดเอาเหตุการณ์บนรถเมล์เป็นสิ่งที่แสดงให้เห็นว่าคนในสังคมเมืองนั้นถูกทำให้เป็นวัตถุไป เช่นเรื่อง ออกไปจากความมืด (พ.ศ. 2515) ผู้เขียนเรียกสภาพของคนที่แออัดอยู่บนรถเมล์ว่าปลากะป๋อง ปัญหาคือ “คุณเคยอยู่ในปลากะป๋องบ้างไหม ถ้าคุณเคย คุณต้องหันตาเห็นภาพแบบที่เกาะกันเป็นราวระโยงระยางเหมือนตุ๊กตาในร้านขายของเด็กเล่น พวกเขาไม่พูดจากันเลยแม้แต่คำเดียว ก้มหน้าก้มตาเกาะหรือไมก็ท่าที่ขีต” (สุชาติ สวัสดิ์ศรี 2527 : 91-92) ซึ่งก็คือผู้คนล้วนไม่สนใจซึ่งกันและกัน และในเรื่อง รถมล (พ.ศ. 2517) ก็ชี้ให้เห็นแนวความคิดนี้ชัดเจนขึ้นว่าประชาชนผู้ใช้รถเมล์นั้นต่างก็พยายามแย่งกันขึ้นรถ โดยไม่มีใครเห็นใจใคร ทุกคนไม่ยอมที่จะเป็น

ผู้พลาดจากรถเมล์คันนั้น ๆ ไม่ว่าผู้ที่แย่งกันขึ้นรถเมล์นั้นจะเป็นเด็ก ผู้หญิง คนชรา และเมื่อขึ้นไปแล้วทุกคนก็แย่งกันเพื่อจะเป็นเจ้าของที่นั่ง จะไม่มีใครคิดว่าผู้อื่นสมควรจะได้ที่นั่งมากกว่ากัน เช่น “ผมเห็นหญิงท้องแก่คนหนึ่งอุ้มลูกเล็ก ๆ ของหล่อนก้าวขึ้นบนรถอย่างทุลักทุเล ที่บันไดมีทางเปิดให้หล่อนบ้าง แต่ในรถเมล์หล่อนถูกกดกลืนเข้าไปในกลุ่มคน ท้องและลูกของหล่อนถูกบังเสียดชิด ชายหนุ่มแข็งแรงที่นั่งอยู่บนเก้าอี้ตัวแรกจึงมองผ่านไปอย่างไม่สนใจ” (ชัชวรินทร์ ไชยวัฒน์ 2518 : 333-339) ในทำนองเดียวกัน เรื่องก่อนไปสูขบพ (พ.ศ. 2519) ก็ให้ภาพคนในกรุงเทพฯ ว่า “เมื่อรถเมล์ออกต่างก็รีบสาวเท้าและแย่งกันขึ้นรถ ชายหนุ่มคนหนึ่งแต่งกายภูมิฐาน ก้าวแข่งพระกับผู้หญิงและเด็กนักเรียนจนเซลด้า” โดยผู้เขียนให้เหตุผลไว้ว่าเป็นเพราะคนในกรุงเทพฯ ต้อง “ทำทุกอย่างเพื่อความอยู่รอด โดยไม่มีเวลามานั่งไตร่ตรองมากนักว่าสิ่งที่ทำไปนั้นถูกต้องหรือไม่” (ประสิทธิ์ รุ่งเรืองรัตนกุล 2522 : 92-107)

ปรากฏการณ์ของการที่มนุษย์ถูกทำให้เป็นวัตถุอีกลักษณะหนึ่ง ที่เรื่องสั้นแสดงให้เห็นคือมนุษย์ไม่เพียงไม่สนใจ ไม่เอื้ออาทรซึ่งกันและกัน แต่เมื่อพวกเขาจำเป็นที่จะสนทนาหรือสมาคมกัน พวกเขาจะมีแต่ความเสแสร้งหรือทำตามธรรมเนียม ตามพิธีเท่านั้นไม่ตรงกับจิตใจของพวกเขาอย่างแท้จริง เช่นในเรื่อง บทสนทนาทางโทรศัพท์ในคำคืนแห่งความว้าเหว (พ.ศ. 2512) แสดงให้เห็นว่า การคบหาของผู้คนในสังคมนั้น “ต่างฝ่ายอาจจะต้องระมัดระวังคำที่ได้สนทนากัน เพราะเรารู้ว่าเราต้องคบหากันต่อไป” (วิทยากร เชียงกุล 2522 : 188) ดังนั้น จึงไม่แปลกที่ชายคนหนึ่งในเรื่องซึ่งก็มีชีวิตและเลือดเนื้อ (พ.ศ. 2517) ไปงานแต่งงานแล้ว “ดื่มกินกันอย่างอูดอูด มือถือแก้วเหล้าชูขึ้นร่วมกับคนมากมายก่ายกอง แล้วก็เปล่งเสียงตะโกนร้องไชโยโห่ฮิ้ว อวยพรให้คู่บ่าวสาวสมสู่กัน มีลูกออกมาปีละคน ให้มีความสุขจนกว่าจะตายจากกัน คอยดบมือกันเกรียวกราวเมื่อผู้มีเกียรติกล่าวสุนทรพจน์ห่วย ๆ จบลงซึ่งก็ไม่มีใครสนใจฟังกันเลย” หลังจากงานแต่งงานนี้ประมาณ 1 ชั่วโมงชายคนดังกล่าวก็ไปงานศพอีกงานหนึ่งสิ่งที่เขาต้องทำก็คือ “ในท่ามกลางความหมองเศร้า

หนักนี้ฉันต้องทำหน้าที่โสกสลด” ซึ่งผู้เขียนชี้ให้เห็นว่าลักษณะเช่นนี้เป็นการเล่นละครอย่างหนึ่งของสังคมมนุษย์ “ซึ่งมนุษย์จะต้องเปลี่ยนอารมณ์ให้เข้ากับบทให้ได้” (กรณ์ ไกรลาศ 2519 : 129-141) เช่นเดียวกับเรื่อง วันหนึ่งผมจะฆ่าคนทั้งโลก (พ.ศ. 2516) ผู้เขียนชี้ให้เห็นว่าคนในเมืองหลวงนั้นไม่มีใครจริงจังกับใคร ต่อหน้าอาจพูดจาปราศรัยดี แต่เบื้องลึกแล้วเป็นอีกอย่างหนึ่งดังที่ว่า “ในสังคมที่คุณเห็นอยู่ทุกวันนี้ คุณปฏิเสธหรือว่าคุณไม่ได้เสแสร้งแกล้งทำหรือปิดบังพฤติกรรมของคุณ คุณปฏิเสธหรือว่าคุณไม่ได้นอนหลับตาโพรงในความมืดขณะที่ความคิดล่องลอยออกไป รู้สึกถึงภัยจนนั้นคนนี่ บางครั้งก็คั่งแค้น กัดเขี้ยวกัดฟัน ง้างกำปั้นซัดความว่างเปล่า” ทั้ง ๆ ที่ “ชั่วโมงที่ผ่านมากุณยกแก้วเหล้าขึ้นจิบพร้อมกับเขา และโปรยยิ้มอย่างมีไมตรีต่อกัน หลังจากที่เขาและคุณได้กล่าวสุนทรพจน์ อันไพเราะทางอักษรศาสตร์” (อุคร ทองน้อย 2518 : 342-343)

ดูเหมือนความแปลกหน้าซึ่งกันและกันจะกลายเป็นคุณธรรมแบบใหม่ ที่คนทั่วไปยอมรับนับถือกันโดยปริยาย ดังที่เรื่อง คำตอบในเวลาทีรวดเร็ว (พ.ศ. 2518) ให้เหตุผลไว้ว่าเพราะในทุก ๆ วันนั้น ทุกคนพบแต่ “คนแปลกหน้ามีเท่าไรไม่รู้ และไม่มีรอยยิ้มใด ๆ ฉายอยู่บนใบหน้าเหล่านั้นให้เห็นเลย” และทุกคน “อยู่กันอย่างหวาดระแวง อยู่กันอย่างสงสัยในกันและกัน และต้องป้องกันตัวเองก่อนอื่น ใครจะไวใจใครในยุคสมัยเช่นนี้ ความแปลกหน้าและบางอย่างที่ได้เกิดขึ้นมามากมายแล้วในโลก หรือในสังคม หรือบนท้องถนนสายนี้ ย่อมจะทำให้ทุกคนต้องหวาดระแวงไม่ไวใจกัน” ซึ่งทั้งหมดนี้ผู้เขียนชี้ให้เห็นว่า “ไม่ใช่ความคิดของคน ๆ นั้น ไม่ใช่เรื่องที่เขาจะต้องโกรธในความไม่มีน้ำใจของคนเหล่านั้น” เพราะถ้ามนุษย์คนใดเกิดมีเจตนาดีต่อเพื่อนมนุษย์ด้วยกัน เข้าไปทักทายพูดคุย สิ่งที่เขาจะได้อรับก็คือผู้หนึ่ง “จะมองเราเป็นเพียงไอ้ผู้ชายบ้า ๆ บอ ๆ ที่ชอบคุยหรือจะเกะแอะผู้หญิง” หรือผู้ที่เข้าไปทักทายเป็นผู้หญิง เธอก็จะ “ถูกตีเจตนาไปอย่างมากมาย” (ไพบุลย์ สุขสุเมธ 2518 : 357-371) ซึ่งประเด็นนี้ได้รับการย้ำอย่างชัดเจนอีกครั้งในเรื่อง “คนแปลกหน้า” (พ.ศ. 2519) โดยกล่าวถึงชายหนุ่มคนหนึ่งที่มีเจตนาดีต่อหญิงสาวที่เดินเข้าไป ในทางเปลี่ยว

เวลากลางคืน โดยเขาสังเกตเห็นเธออยู่ในอาการหวั่นวิตก เขาจึงคิดที่จะช่วยปกป้องเธอด้วยการรับอาสาเดินเข้าไปส่งแต่ผลก็คือเธอผู้นั้นมองเขาด้วยความหวาดระแวงพร้อมกับ “เดินไปข้างหน้าอย่างร้อนรน และหวาดหวั่นมากขึ้น” ความหวังดีของชายหนุ่มดังกล่าวจึงล้มเหลว กลับสร้าง ความหวาดระแวงให้หญิงสาวยิ่งขึ้นทั้งนี้เพราะในปัจจุบัน “คนแปลกหน้ากันไปหมด” ดังนั้น ความหวังดีของชายหนุ่มจึงไม่มีใครเชื่อถือ (นิเวศน์ กันไทยราษฎร์ 2521 : 39-53) และควรจะสรุปในช่วงนี้ด้วยเรื่อง คำตอบในเวลาที่รวดเร็ว (พ.ศ. 2518) อีกครั้งว่า “ถนนสายนี้มีไซหรือที่ความหิวโหยเกิดขึ้น แต่คนจนบางคนที่ ยืนมองอยู่เป็นเวลานานที่หน้าร้านขายเปิดอย่าง อดทนต่อไปไม่ไหวยิ่งขึ้น เมื่อนึกถึงลูกเล็กในเพิงใต้สะพาน ตัดออกไปอีกสองถนนที่คอยอยู่และเขาก็จกจกขยับมัน ออกไปโดยที่ยังไม่ทันได้แตะกับปลายลิ้น เขาก็ถูกจับ และได้รับการช้อมอย่างเจ็บปวด” และ “เพราะบนถนนสายนี้มีไซหรือที่หญิงสาวคนหนึ่งซึ่งเดินอยู่อย่างโดดเดี่ยวเพราะหากคนที่ต้องการไม่เจอ และสิ่งที่ได้รับคือ ความเอือมอารีของผู้ชายบางคนที่น่าความดีมากับใบหน้า และวาจา เพื่อสิ่งที่ได้พบต่อมาก็คือชะตากรรมและความ โหดร้าย ของชีวิตที่ต้องถูกหลอกไป” และ “เพราะคนเหล่านี้ไม่มีไซหรือที่ชายชราต้องล้มคว่ำลงไปในท่อระบายน้ำเพียงแต่ว่าชายคนนี้ทั้งเนื้อทั้งตัวไม่มีอะไร เลยนอกจากมิด ได้มองเห็นสร้อยคอที่คล้องอยู่บนคอของชายชราผู้นั้น” และ “เพราะบนถนนสายนี้มีไซหรือที่รถติดกันอย่างแออัดเลยทำให้รถชนคันหนึ่งเฉี่ยวเอาจักรยานจนชายสองคนที่นั่งกันมาล้มคว่ำลงไปได้แผล และหลังจากนั้นชายที่นั่งมาในรถก็ได้รับการตอบแทนถึงความเจ็บปวดอย่างพอเพียง” (ไพบุลย์ สุขสุเมฆ 2518 : 368-371)

ที่กล่าวมาทั้งหมดเป็นเรื่องสั้นที่แสดงว่าคนในเมืองถูกทำให้เป็นวัตถุ แต่เรื่องสั้นบางเรื่องแสดงให้เห็นว่าคนในชนบทก็ถูกทำให้เป็นวัตถุไปไม่น้อย ทั้งนี้เพราะอิทธิพลของระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมได้แผ่อิทธิพลเข้าไปครอบคลุมวิถีชีวิตของคนในชนบทด้วย เช่นเรื่อง “กลับบ้าน” (พ.ศ. 2511) ผู้เขียนกล่าวถึงหญิงชนบทที่จากบ้านไปประกอบอาชีพที่อื่นเสียนาน เมื่อเธอกลับบ้านเกิดอีกครั้งหนึ่ง เธอก็พบว่าสภาพ

ที่ชาวบ้านแถบนั้นเคยเอื้อเพื่อเผื่อแผ่ มีความเห็นอกเห็นใจ ใกล้ชิดสนิทสนมเหมือนเครือญาติกันได้เปลี่ยนแปลงไป กลายเป็นผู้ที่ห่างเหินกัน “หล่อนมองดูบ้านตลาดมองดูผู้คนซึ่งล้วนแปลกหน้าไป หล่อนเห็นคนในร้านตัดเสื้อผู้หญิง คนในร้านก๋วยเตี๋ยว คนบ้านนอกได้ค้นไม่...หญิงสาวอ้ำว้างในความรู้สึก ขาดความอบอุ่นสันติ” ที่เป็นเช่นนี้เพราะ “ย่านตลาดของอำเภอเปลี่ยนแปลงไปจากเมื่อสี่ห้าปีก่อนจนหล่อนนึกไม่ถึง” และสิ่งที่ทำให้เปลี่ยนไปก็คือถนนที่ตัดเข้ามาสู่ตัวอำเภอ ระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมที่ถือว่า การค้าขายเอากำไรเป็นหัวใจนั้น ก็ขายอิทธิพลเข้ามาด้วย (สุรัชย์ จันทิมาร 2525 : 66-71) ต่อจากนี้เรื่อง “เรายังไม่ชนะดอกหรือพ่อ” (พ.ศ. 2518) ได้ชี้ให้เห็นปัญหาชัดเจนยิ่งขึ้น โดยผู้เขียนกล่าวถึงชายชวาวานคนหนึ่งโดยสารรถประจำทางจากอำเภอเข้าหมู่บ้าน แต่เขามีเงินไม่พอดึงถูกระเบิดรถเมตีไล่ลงกลางทาง ก่อนที่เขาจะเดินลงจากรถ เขาพยายามมองดูผู้โดยสารคนอื่น ๆ เพื่อขอความเห็นใจ แต่สิ่งที่เขาได้รับก็คือ “หลายคนนิ่งเฉยเหมือนไม่มีอะไรเกิดขึ้น เด็กสาวสองสามคนแต่งตัวดีที่นั่งถัดไปทางซ้ายมือ มองพ่อด้วยสายตาที่เต็มไปด้วยการดูหมิ่นเหยียดหยาม ชายแต่งกายภูมิฐาน เงยหน้าขึ้นจากหนังสือพิมพ์มองมายังพ่ออย่างกินเลือดกินเนื้อ” (สมคิด สิงสง 2518 : 306-307) และเรื่อง นกล่ากบ (พ.ศ. 2519) ก็ชี้ว่า ในชนบทนั้น “สภาพแห้งแล้งในหัวใจคนดูมันจะมีมากกว่า การกล่าวหาใส่ความกันก็เป็นสิ่งหนึ่งที่แกเพิ่งพบเห็นที่เคยเอื้อเพื่อเผื่อแผ่ต่อกัน ดูเหมือนจะไม่มียึดต่อไป นับวันก็จะอยู่แบบตัวใครตัวมัน” สภาพการณ์เก่า ๆ ที่ว่า “เรามีความสุขความสามัคคีกลมเกลียวกันดี ไม่มีใครส่อเสียดใคร” และ “พริกอยู่บ้านเหนือเกลืออยู่บ้านใต้ หัวตะไคร้อยู่บ้านอื่นก็พอแบ่งปันกันได้ไม่มีใครห้ามหวงใคร ต่างพึ่งพาอาศัยกัน” ได้สูญสิ้นไปเพราะ “สิ่งของทุกอย่างมันเป็นเงินทองไปเสียหมด” (ประเสริฐ จันดำ 2525 : 17)

ในเรื่อง สองมือเรามีแรง (พ.ศ. 2519) ก็แสดงให้เห็นว่าประชาชนในชนบทได้ถูกทำให้เป็นวัตถุไปในอีกแง่มุมหนึ่ง โดยผู้เขียนชี้ให้เห็นว่าสภาพของชาวชนบทที่ร่วมแรงร่วมใจกันทำสิ่งต่าง ๆ เพื่อเป็นของส่วนรวม ร่วมกันใช้ภายในหมู่บ้านนั้นไม่มีอีกต่อไปแล้ว ทุกคน

เอกสารอ้างอิง

- กรณ์ ไกรลาศ (นามแฝง) “ซึ่งก็มีชีวิตและเลือดเนื้อ” ใน *บันทึกของคนแซ่ปึง* หน้า 129-141 ผ่านฟ้าพิทยา 2519
- _____ “จดหมายจากกรุงเทพฯ” ใน *บันทึกของคนแซ่ปึง* หน้า 187-197 ผ่านฟ้าพิทยา 2519
- ชัชรินทร์ ไชยวัฒน์ “รถเมล์” ใน *ถนนสายที่นำไปสู่ความตาย* หน้า 334-339 ดวงกมล 2518
- ตึก วงศ์รัฐ (นามแฝง) “บันทึกของผู้คน” ใน *รวมเรื่องสั้นของตึก วงศ์รัฐ* หน้า 121-132 โรงพิมพ์รุ่งวัฒนา 2514
- ธัญญา ผลอนันต์ “ไอริน-ภาษาและน้ำตา” ใน *คำขานรับ* หน้า 37-42 ดวงกมล 2519
- นิเวศน์ กันไทยราษฎร์ “คนแปลกหน้า” ใน *คนแปลกหน้า* หน้า 39-53 วิทวัส 2521
- ประสิทธิ์ รุ่งเรืองรัตนกุล “ก่อนสู่ชนบท” ใน *สนามหญ้า* หน้า 92-107 เม็ดทราย 2522
- ประเสริฐ จันดำ “นักร้อง” ใน *แดนดินที่ดาลเดือด* หน้า 8-21 นกสูท 2518
- พิบูลศักดิ์ ละครพล “บทเพลงเปลี่ยนที่ภูเขาและบันทึกของคนจรจัด” ใน *ถนนสีแดง* หน้า 67-74 ผ่านฟ้าพิทยา 2519
- _____ “ข้าว” ใน *ถนนสีแดง* หน้า 33-43 ผ่านฟ้าพิทยา 2519
- ไพบุลย์ สุขสุเมฆ “คำตอบในเวลาทีรวดเร็ว” ใน *คำขานรับ* หน้า 357-371 ดวงกมล 2519
- วิทยากร เชียงกุล “บทสนทนาทางโทรศัพท์ในคำคืนแห่งความหว้าเหว่” ใน *ฉันทนาหาความหมาย* หน้า 183-195 เม็ดทราย 2521
- _____ “ถนนสายที่นำไปสู่ความตาย” ใน *ถนนสายที่นำไปสู่ความตาย* หน้า 55-73 ดวงกมล 2518
- วีรประวัติ วงศ์พัทพันธุ์ “วันหนึ่ง” ใน *หม่อมหน้าสาวสวย ชุด 3* หน้า 209-226 ประพันธ์สาส์น 2519
- ศรีดาวเรือง (นามแฝง) “สองมือเรามีแรง” ใน *แก้วหยดเดียว* หน้า 153-161 เม็ดทราย 2526
- สมคิด สิงสง “เรายังไม่ชนะดอกหรือพ่อ” ใน *แล้งเข็ญ* หน้า 303-313 ดวงกมล 2518
- สุชาติ สวัสดิ์ศรี “กำแพง” ใน *วิเคราะห์ลักษณะแอบเลิร์ต ในเรื่องสั้นของสุชาติ สวัสดิ์ศรี ภาคผนวก ก. ปริชญานิพนธ์ กศ.ม. 2527* อัดสำเนา
- _____ “ออกจากความมืด” ใน *วิเคราะห์ลักษณะแอบเลิร์ต ในเรื่องสั้นของสุชาติ สวัสดิ์ศรี ภาคผนวก ก. ปริชญานิพนธ์ กศ.ม. 2527* อัดสำเนา
- สุรัชย์ จันทิมาร “กลับบ้าน” ใน *ก่อนเคลื่อนคาราวาน* หน้า 66-77 แมลงปอ 2525
- สุวัฒน์ ศรีเชื้อ “ความกดดันส่วนที่ 32” ใน *สงครามในหลุมฝังศพ* หน้า 171-183 ประพันธ์สาส์น 2528
- อุดร ทองน้อย “วันหนึ่งผมจะฆ่าคนทั้งโลก” ใน *ถนนสายที่นำไปสู่ความตาย* หน้า 341-348 ดวงกมล 2518
- Fromm, Erich. *Marx's Concept of Man*. 21st ed., New York, Frederick Ungar Publishing Co. 1974. 263 p.
- Lukács, Georg. *History and Class Consciousness*. 5th ed. Massachusetts, the MIT Press, 1976. 356 p.
- Marx, Carl. 'Economic and Philosophical Manuscript', in *Early Writing*. p. 58-198 London, Penguin Books 1975.

ปัญหาที่น่าสนใจ

ในการรับช่วงสิทธิ ของผู้รับประกันภัย

รวบรวมโดย อาจารย์พนารัตน์ เกลิมวุฒิศักดิ์
อาจารย์ประจำคณะนิติศาสตร์
มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

ในสัญญาประกันภัยนั้น ผู้รับประกันภัยถือว่าเป็น
ผู้หนึ่งที่เป็นส่วนสำคัญของสัญญา ดังนั้น ผู้รับประกันภัย
จึงมีสิทธิและหน้าที่ที่สำคัญอยู่หลายประการ โดยเฉพาะ
หน้าที่ที่สำคัญหน้าที่หนึ่งก็คือ หน้าที่ชดใช้ค่าสินไหม
ทดแทน

การจ่ายค่าสินไหมทดแทนอาจแบ่งออกได้เป็น
4 วิธีคือ

- ก. การจ่ายเป็นตัวเงิน (cash payment)
- ข. การซ่อมแซม (repair)
- ค. การเอาของแทน (replacement)
- ง. การกลับคืนสภาพเดิม (reinstatement)

หลังจากที่ผู้รับประกันภัยได้ชดใช้ค่าสินไหมทด
แทนให้กับผู้เอาประกันหรือผู้รับประโยชน์ไปแล้ว ก็
จะทำให้ผู้รับประกันภัยเกิดสิทธิในการรับช่วงสิทธิของ
ผู้เอาประกันหรือผู้รับประโยชน์ ไปเรียกร้องเอาค่าสินไหม
ทดแทนที่ตนได้จ่ายไปแล้วนั้นจากบุคคลภายนอกผู้ทำ
ละเมิด

การรับช่วงสิทธิ หมายถึง การที่บุคคลคนหนึ่งเข้า
แทนที่บุคคลอีกคนหนึ่ง (1) แนวความคิดนี้ได้รับมาจาก

กฎหมายโรมันที่ว่า บุคคลที่ 3 สามารถที่จะชำระหนี้
แทนลูกหนี้โดยฝืนใจลูกหนี้ได้ และบุคคลที่ 3 นั้นก็จะ
เข้ารับช่วงสิทธิของเจ้าหนี้แทน

แนวความคิดของหลักการรับช่วงสิทธินี้เกิดจาก
การที่ศาลอังกฤษ (2) (Courts of Chancery and
Admiralty) ได้รับเอาแนวความคิดนี้มาจากระบบกฎ-
หมายของโรมัน ซึ่งหลักการรับช่วงสิทธิที่ปรากฏใน
กฎหมายโรมันนั้น ไม่ได้มีความเกี่ยวข้องกับการรับช่วง
สิทธิของกฎหมายอังกฤษที่นำเอามาใช้อยู่ในปัจจุบันนี้

หลักการรับช่วงสิทธิได้รับการยอมรับอย่างกว้าง
ขวางในกฎหมายอังกฤษมาก เช่น ในเรื่องการค้ำประกัน
(sureties) การประกันภัย (insurance) เป็นต้น โดยเฉพาะการประกันภัยนั้นได้ถูกยอมรับว่าได้เริ่มมีกำเนิด
ขึ้นเมื่อศตวรรษที่ 18 เพราะได้มีการแบ่งแยกการรับช่วง
สิทธิออกเป็น การรับช่วงสิทธิโดยผลของกฎหมายประ-
การหนึ่ง และการรับช่วงสิทธิโดยผลของสัญญาชดใช้
ค่าสินไหมทดแทนอีกประการหนึ่ง ซึ่งเป็นผลให้เกิด
การรับช่วงสิทธิตามสัญญาประกันภัยด้วยนั่นเอง (3)

(1) Compact Edition of the Oxford English Dictionary, sub. tit 'Subrogation' Generally see Goff and Jones, The Law of Restitution (2nd ed., 1987), Chap. 27; Halsbury, Laws of England (4th ed.), Vol. 16 (Equity), paras. 1438-1443.

(2) John Birds, *Modern Insurance Law*, (London : Sweet and Maxwell, 1982), P 253

(3) Macgillivray & Parkington, *Insurance Law relating to all risks other than marine*, serenth Edition (London:- Sweet & Maxwell, 1981) P 471.



การรับช่วงสิทธิในสัญญาประกันภัย

อันว่าสัญญาประกันภัยนั้นหมายถึง สัญญาซึ่งบุคคลหนึ่งเรียกว่า “ผู้รับประกัน” ตกลงที่จะใช้ค่าสินไหมทดแทนหรือเงินจำนวนหนึ่ง แก่บุคคลอีกฝ่ายหนึ่งเรียกว่า “ผู้เอาประกันภัย” เพื่อความวินาศภัยหามีขึ้นหรือในเหตุอย่างอื่นในอนาคต ดังระบุไว้ในสัญญา และในกรณีนี้ผู้เอาประกันภัยได้ส่งใช้เงินที่เรียกว่า “เบี้ยประกันภัย” เป็นการตอบแทน (ป.พ.พ.มาตรา 861)

สัญญาประกันภัยเป็นสัญญาที่กฎหมายมิได้บัญญัติให้ต้องทำตามแบบแต่อย่างใด หากแต่เพียงบัญญัติว่าสัญญาประกันภัยนั้นถ้ามิได้มีหลักฐานเป็นหนังสืออย่างหนึ่งอย่างใด ลงลายมือชื่อฝ่ายที่ต้องรับผิดชอบ หรือตัวแทนของฝ่ายนั้นเป็นสำคัญท่าน่าจะฟ้องร้องบังคับคดีกันหาได้ไม่ ดังนั้น สัญญาประกันภัยจึงต้องทำเป็นหนังสือ และกฎหมายก็ได้บัญญัติเป็นหน้าที่ของผู้รับประกันภัยที่จะต้องออกหลักฐานดังกล่าวนี้ และมอบแก่ผู้เอาประกันภัยเรียกว่า “กรมธรรม์ประกันภัย” ซึ่งก็จะต้องมีรายการตามที่กฎหมายบัญญัติไว้และได้รับความเห็นชอบจากนายทะเบียนประกันวินาศภัย หรือนายทะเบียนประกันชีวิตแล้วแต่กรณี (ทั้งนี้ คงวางหลักเกณฑ์ไว้ในประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 867 และพระราชบัญญัติประกันวินาศภัยนี้เอง จะปรากฏสัญญาอยู่ข้อหนึ่ง

ที่กล่าวถึงการเข้าสวมสิทธิของผู้เอาประกันภัยโดยผู้รับประกันภัยในกรณีที่มีความเสียหายเกิดขึ้นจากการกระทำของบุคคลภายนอกและผู้รับประกันภัยได้ใช้ค่าสินไหมทดแทนเพื่อความวินาศภัยนั้นไปแล้ว ซึ่งเรียกว่า “การรับช่วงสิทธิ”

ลักษณะของการรับช่วงสิทธิ

การรับช่วงสิทธิมีในสัญญาประกันวินาศภัยเท่านั้น เราได้ทราบแล้ว ว่าการประกันภัยนั้นอาจทำกันได้หลายชนิด แต่เมื่อพิจารณาถึงการแตกต่างกันแห่งสัญญาประกันภัยที่ทำกันขึ้นแล้ว ๆ มา จะแบ่งออกได้เป็น 2 พวกเท่านั้น คือ ประกันวินาศภัยส่วนหนึ่ง และประกันชีวิตอีกส่วนหนึ่ง การประกันภัยสองชนิดนี้มีลักษณะแตกต่างกันในทางกฎหมาย ที่สำคัญคือ (4) การประกันวินาศภัย ผู้รับประกันภัยใช้ค่าสินไหมทดแทนตามจำนวนวินาศภัยอันแท้จริง แต่ไม่เกินจำนวนเงินที่เอาประกันไว้ แต่ในทางประกันชีวิต ผู้รับประกันภัยใช้เงินจำนวนหนึ่งตามที่สัญญาไว้ โดยไม่ต้องคำนึงถึงว่าเป็นความเสียหายแก่ใครเท่าใดหรือไม่

(4) นายประมวล สุวรรณศรี, กฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยประกันภัย, (กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยวิชาธรรมศาสตร์ และการเมือง ; 2485) หน้า 55 - 56.

หลักการรับช่วงสิทธิได้ถูกนำมาใช้ในสัญญาประกันภัยซึ่งเป็นสัญญาชดใช้ค่าสินไหมทดแทนทั้งหมด (contracts of indemnity) มักจะเป็น Unvalued Policy Contract ซึ่งได้แก่ กรมธรรม์ประกันภัยทางทะเล (Marine Insurance Policies) ⁽⁵⁾ และกรมธรรม์อื่น ๆ ที่ไม่ใช่กรมธรรม์ประกันภัยทางทะเล (Non-marine Policies) เช่น กรมธรรม์ประกันภัยเครื่องบิน อัญมณี ความซื่อสัตย์ การขโมย ความปลอดภัย เป็นต้น

แต่การรับช่วงสิทธินี้ไม่นำไปใช้กับการประกันชีวิต ⁽⁶⁾ หรือประกันอุบัติเหตุ ⁽⁷⁾ อย่างไรก็ตามแม้ว่าในบางกรณีจะมีการกำหนดจำนวนเงินไว้แน่นอนหรืออาจกำหนดไว้เป็นอัตราส่วน (fixed scale) ว่าถ้าประสบอุบัติเหตุจะชดใช้ค่าเสียหายให้ไว้เท่าไร ผู้รับประกันภัยก็จะจ่ายให้เท่านั้น เช่น ถ้านิวก๊อชขาดจะจ่ายให้ 1,000 บาท ซึ่งส่วนมากมักจะมีการกำหนดไว้ในกรมธรรม์ประกันเพื่อสุขภาพ (Health Insurance Policy) หรือกรมธรรม์ที่มีการกำหนดค่ารักษาพยาบาลของอวัยวะเป็นส่วน ๆ ไว้ไม่ถือว่ากรมธรรม์เหล่านี้เป็นกรมธรรม์ชดใช้ค่าสินไหมทดแทน ⁽⁸⁾ (Indemnity Policies) แม้ว่าจะได้มีการจ่ายเงินภายใต้ข้อกำหนดในกรมธรรม์แล้วก็ตาม ผู้รับประกันภัยก็ไม่มีสิทธิที่จะได้รับช่วงสิทธิ ⁽⁹⁾

สำหรับกรณีของปัญหาที่เกี่ยวข้องกับการรับช่วงสิทธิ ในการประกันวินาศภัยนี้ มีปัญหาที่น่าสนใจหลายประเด็นแต่ผู้เขียนใคร่จะขอหยิบยกเอามากว่าไว้ ณ ที่นี้แต่เฉพาะประเด็นที่เป็นปัญหาสำคัญและน่าสนใจเท่านั้นซึ่งได้แก่ปัญหาดังต่อไปนี้ คือ

(5) Marine Insurance Act 1906, S. 79.

(6) Dalby V India and London Life Assurance Co. (1854).- 15 C.B.365.

(7) See Thebald V. Railway Passengers Assurance Co.,- (1854), 10 Exch 45 at 53 'This is not a contract of indemnity, because a person cannot be indemnified for the loss of life, as he can in the ease of a house of ship' (per Alderson, B.) : Bradburn B. Great Western Railway Co. (1878), L.R. 10 Exch 1.

(8) E.R. Hardy Ivamy ; General Principles of Insurance Law (London, Sweet and Maxwell, 1981) P. 415.

(9) John Birds, supra note., footnote P. 252

1. ทำไมจึงมีการรับช่วงสิทธิในการประกันวินาศภัย
2. เพราะเหตุใดถึงต้องมีบทบัญญัติมาตรา 880 อีก ในเมื่อการรับช่วงสิทธิได้มีบัญญัติไว้ในแล้วในมาตรา 227 และ มาตรา 229
3. การรับช่วงสิทธิตามมาตรา 226 กับ มาตรา 880 จะมีการรับช่วงสิทธิเพียงบางส่วนได้หรือไม่

1. ทำไมถึงมีการรับช่วงสิทธิในการประกันวินาศภัย

สาเหตุที่ทำให้มีการรับช่วงสิทธิในการประกันวินาศภัยก็เพราะว่า เมื่อเกิดความเสียหายแก่ทรัพย์สินที่เอาประกันภัยไว้ โดยมีบุคคลภายนอกเป็นผู้ก่อโดยปกติผู้เอาประกันภัยย่อมมีสิทธิที่จะเลือกใช้สิทธิของตนได้ 2 ทางคือ ทางหนึ่งเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนจากผู้รับประกันภัย ซึ่งเป็นสิทธิที่เกิดโดยผลของสัญญาที่ได้ทำกันไว้ อีกทางหนึ่งผู้เอาประกันภัยก็สามารถที่จะใช้สิทธิเรียกร้องให้ผู้กระทำละเมิดชดใช้ค่าเสียหายให้แก่ตน กรณีหลังนี้ เป็นสิทธิที่เกิดจากผลของกฎหมาย จะเห็นได้ว่าหากผู้เอาประกันภัยเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนจากฝ่ายผู้ทำละเมิด หรือจากผู้รับประกันภัยแต่ทางใดทางหนึ่ง ความยุ่งยากหรือความไม่เป็นธรรมก็ย่อมไม่เกิดขึ้น แต่โดยมีเกรงว่าผู้เอาประกันภัยที่ไม่สุจริตจะใช้สิทธิทั้ง 2 ทาง จะทำให้ได้รับชดใช้ความเสียหายถึง 2 ครั้ง ซึ่งเท่ากับเป็นทางขัดกับหลักการของการประกันวินาศภัยในฐานะที่เป็นสัญญาชดใช้ค่าเสียหาย ⁽¹⁰⁾ เพราะถ้าผู้เอาประกันภัยได้รับชดใช้จากผู้ทำละเมิดจนครบจำนวนแล้ว จะถือว่าผู้เอาประกันภัยยังมีความเสียหายอีกต่อไปย่อมไม่ได้ และเมื่อไม่มีความเสียหายผู้รับประกันภัยก็ไม่ควรมีหน้าที่ชดใช้ค่าเสียหายให้อีก แต่ถ้าผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับประโยชน์ได้รับค่าสินไหมทดแทนจากผู้รับประกันภัยแล้ว สิทธิของผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับประโยชน์ต่อบุคคลภายนอกหาหมดสิ้นไปไม่ เพราะแม้จำนวนเงินที่ผู้รับประกันภัยชดใช้ให้จะเรียกว่า

(10) ไชยศ เหมะรัชตะ ; กฎหมายว่าด้วยประกันภัย (กรุง-เทพฯ ; พิมพ์ที่จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย) หน้า 142-143.

ค่าสินไหมทดแทนก็ตามแต่แท้จริงหาใช่จำนวนเงินชดเชยความเสียหายเพราะบุคคลภายนอกกระทำผิดต่อผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับประกันภัยไม่ แต่เป็นเงินที่ผู้รับประกันภัยต้องจ่ายตามเงื่อนไขแห่งสัญญาประกันภัยต่างหาก เป็นแต่กฎหมายไม่ให้จ่ายเกินความเสียหายที่แท้จริงเท่านั้น (มาตรา 877) แต่ถ้าจะยอมให้ผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับประกันภัยใช้สิทธิที่เขายังมีอยู่นั้น เรียกร้องจากบุคคลภายนอกผู้ทำความเสียหายได้อีกหลังจากที่ได้รับชดเชยจากผู้รับประกันภัยแล้ว ย่อมเป็นทางให้ผู้เอาประกันหรือผู้รับประกันภัยได้รับค่าทดแทนเกินความเสียหายที่แท้จริง ซึ่งกฎหมายไม่ยอมให้เป็นเช่นนั้น จึงได้บัญญัติมาตรา 880 นี้ขึ้นไว้ เป็นการห้ามมิให้ผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับประกันภัยใช้สิทธิเรียกค่าทดแทนต่อบุคคลภายนอก ในเมื่อตนได้รับค่าทดแทนจากผู้รับประกันภัยแล้ว แต่เพื่อมิให้บุคคลภายนอกที่ทำความเสียหายขึ้นหลุดพ้นจากความรับผิดชอบไปลอย ๆ กฎหมายจึงบัญญัติให้สิทธิของผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับประกันภัยที่จะเรียกร้องเอาจากบุคคลภายนอกนั้นตกไปเป็นของผู้รับประกันภัยโดยวิธีการ “รับช่วงสิทธิ”

2. เพราะเหตุใดถึงต้องมีบทบัญญัติมาตรา 880 อีก ในเมื่อการรับช่วงสิทธิได้มีบัญญัติไว้แล้ว ในมาตรา 227 และ มาตรา 229

เพราะเหตุว่า ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ได้บัญญัติการรับช่วงสิทธิตามมาตรา 227 ไว้ว่า “เมื่อเจ้าหนี้ได้รับค่าสินไหมทดแทนความเสียหายเต็มราคาทรัพย์สินหรือสิทธิ ซึ่งเป็นวัตถุแห่งหนี้แล้ว ท่านว่าลูกหนี้ย่อมเข้าสู่ฐานะเป็นผู้รับช่วงสิทธิของเจ้าหนี้อันเกี่ยวกับทรัพย์สินหรือสิทธินั้น ๆ ด้วยอำนาจกฎหมาย” จึงน่าจะคิดว่า ถ้ามาตรา 227 ใช้ในกรณีประกันภัยได้แล้ว เหตุใดจึงบัญญัติไว้ในมาตรา 880 อีก ในข้อนี้จะเห็นได้ว่า ที่ต้องมีมาตรา 880 ก็เพราะการที่ผู้รับประกันภัยใช้ค่าสินไหมทดแทนไปนั้น แท้จริงไม่ใช่เป็นการใช้ค่าเสียหายโดยฐานที่มีการละเมิดแก่ทรัพย์สิน เป็นแต่การใช้เงินตามเงื่อนไขแห่งสัญญาประกันภัยดังได้กล่าวมาแล้วเท่านั้น และยังเห็นได้ว่าทรัพย์สินที่ถูกทำลายวินาศไปนั้น ไม่ใช่วัตถุแห่งหนี้ของสัญญาประกันภัย ตามมาตรา 195

เป็นแต่ทรัพย์สินที่สัญญาประกันภัยอาศัยเป็นมูลในการกำหนดเงื่อนไขการจ่ายเงินเท่านั้น (11) นอกจากนี้ตามมาตรา 227 จะต้องได้ใช้ค่าสินไหมทดแทนเต็มราคาสินทรัพย์จึงจะได้รับช่วงสิทธิ แต่การรับประกันภัยอาจรับประกันภัยไม่เต็มราคาสินทรัพย์ก็ได้ จึงนำมาตรา 227 มาใช้สัญญาประกันภัยไม่ได้ ทั้งกรณีที่ไม่เข้า มาตรา 229 ที่บัญญัติถึงการรับช่วงสิทธิทั่ว ๆ ไปไว้ด้วย (12) ทั้งนี้เพราะในมาตรา 229 (3) ได้กำหนดให้บุคคลผู้มีความผูกพันร่วมกับผู้อื่นหรือเพื่อผู้อื่นในอันจะต้องใช้หนี้มีส่วนได้เสียด้วยการใช้หนี้นั้น ถ้าบุคคลใดได้เข้าไปใช้หนี้นั้น บุคคลนั้นย่อมได้รับช่วงสิทธิของเจ้าหนี้

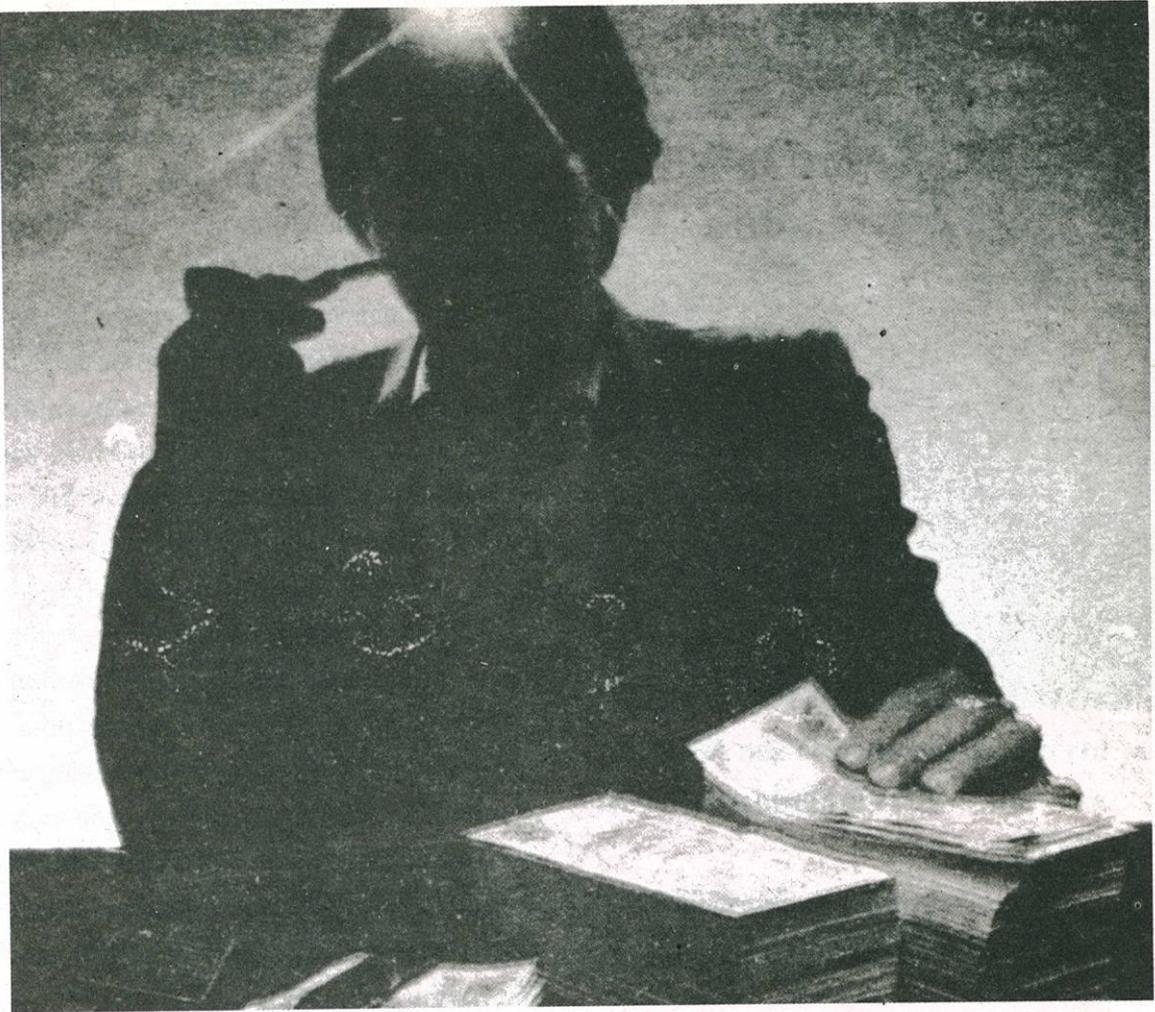
บุคคลผู้มีความผูกพันร่วมกับผู้อื่นนั้น หมายถึง ลูกหนี้ร่วมกัน (13) บุคคลที่มีความผูกพันในอันที่จะต้องใช้หนี้เพื่อผู้อื่นนั้น มิใช่เป็นลูกหนี้ร่วมกับเขา แต่ถ้าเขาไม่ใช้หนี้ตนเองจะต้องรับผิดชอบผูกพัน เช่น ผู้ค้ำประกันหรือเช่นผู้ที่เอาทรัพย์สินมาจำนองหรือจำนำเพื่อประกันการที่คนอื่นเขาเป็นลูกหนี้ตามมาตรา 724 และนัยแห่งมาตรา 747, 767 วรรค 1 (14) ส่วนผู้รับประกันนั้น ไม่ได้มีความผูกพันกับผู้ที่ละเมิดแต่ประการใด เพราะถ้าผู้ที่จะละเมิดชดเชยค่าสินไหมทดแทนให้แก่ผู้เอาประกันไปตามที่ตนทำละเมิดให้เขาเสียหาย ผู้รับประกันภัยก็ยังมีหน้าที่ต้องชดเชยค่าสินไหมทดแทนให้แก่ผู้เอาประกันภัยตามสัญญาประกันภัย เพียงแต่ว่าเมื่อผู้เอาประกันภัย

(11) ทรัพย์สินเป็นวัตถุแห่งหนี้ให้ดูมาตรา 195 คือ ทรัพย์สินที่ต้องส่งมอบ อนึ่ง ควรสังเกตว่าผู้รับประกันภัยรับช่วงสิทธิตามมาตรา 227 ไม่ได้ ได้แต่รับช่วงสิทธิตามมาตรา 880 ส่วนลูกหนี้ที่ชำระค่าสินไหมทดแทนตามมาตรา 227 ก็รับช่วงสิทธิไปได้เบียดจากผู้รับประกันภัยไม่ได้ เพราะตนเองเป็นฝ่ายทำความเสียหายให้เกิดขึ้น ซึ่งกลับเป็นเหตุที่ตนจะถูกไล่เบียดตามมาตรา 880

(12) จิตติ ดิงศกัทธิ, : กฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยประกันภัย, (กรุงเทพฯ ; โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, พ.ศ. 2520) หน้า 110

(13) ดูพฤติการณ์อันจะเกิดเป็นลูกหนี้ร่วมกันได้ตามมาตรา 291, 297, 301, 472, 618 และ 2,967

(14) ม.ร.ว. เสนีย์ ปราโมช, ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยนิติกรรมและหนี้เล่ม 2. (ภาคจบบริบูรณ์), (กรุงเทพฯ ; โรงพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช, 2527) หน้า 767

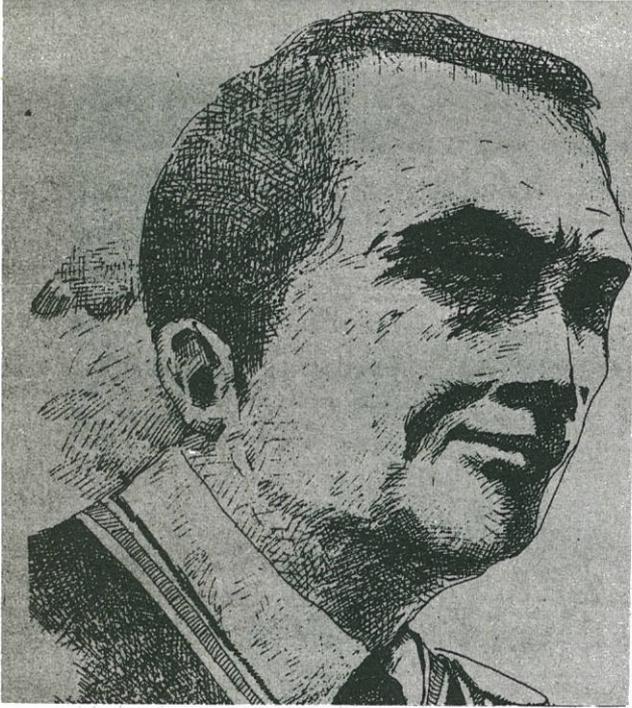


ได้รับชดใช้ค่าสินไหมทดแทนจากผู้ทำละเมิดแล้วความเสียหายก็หมดไป ผู้รับประกันภัยจึงไม่ต้องจ่ายค่าสินไหมทดแทนให้เพราะมิฉะนั้นจะไปขัดกับหลักกฎหมายที่ว่า ผู้รับประกันภัยจำต้องใช้ค่าสินไหมทดแทนตามจำนวนวินาศภัยอันแท้จริง (ม.877(1) แต่ไม่เกินกว่าจำนวนเงินที่เอาประกันไว้ มาตรา 877 วรรคท้าย) และถ้าบุคคลผู้ทำละเมิดไม่ยอมจ่ายค่าสินไหมทดแทนให้แก่ผู้เอาประกันภัย ผู้รับประกันภัยก็ต้องจ่ายให้กับผู้เอาประกันภัยไปตามมูลค่าสัญญาประกันภัย มิใช่จ่ายให้ในฐานะบุคคลผู้มีความผูกพันในอันจะต้องใช้หนี้แต่อย่างใด

เมื่อเปรียบเทียบมาตรา 227 กับมาตรา 880 จะเห็นความแตกต่างและความจำเป็นที่จะต้องมีบทบัญญัติมาตรา 880 อย่างเห็นได้ชัด กล่าวคือ กรณีการรับช่วงสิทธิตามมาตรา 227 เป็นกรณีที่ลูกหนี้เป็นผู้ก่อให้เกิดความเสียหายขึ้น แต่กรณีตามมาตรา 880 เป็นกรณีบุคคลภายนอกเป็นผู้ก่อให้เกิดวินาศภัย กรณีตามมาตรา

227 เป็นกรณีการใช้ค่าสินไหมทดแทนเพราะหนี้จากมูลละเมิดเท่านั้น แต่ตามมาตรา 880 เกิดจากการรับช่วงสิทธิจากการใช้ค่าสินไหมทดแทนตามสัญญาประกันภัย และข้อแตกต่างอีกประการหนึ่ง คือ ตามมาตรา 227 จะเกิดอำนาจรับช่วงสิทธิได้ก็ต่อเมื่อลูกหนี้ได้ใช้ค่าสินไหมทดแทนเต็มราคาทรัพย์สิน แล้วเท่านั้น แต่ตามมาตรา 880 แล้วเกิดการรับช่วงสิทธิขึ้นได้แม้จะมีการใช้ค่าสินไหมทดแทนไปไม่เต็มราคาทรัพย์สินหากแต่จะใช้สิทธิให้เป็นที่เสื่อมสิทธิผู้เอาประกันภัย หรือผู้รับประกันภัย ในกรณีที่เขาจะเรียกร้องเอาค่าสินไหมทดแทนจากบุคคลภายนอกถือเศษแห่งจำนวนวินาศภัยนั้นหาได้ไม่ ทั้งกรณีก็ไม่ต้องด้วยการรับช่วงสิทธิตามมาตรา 229 อีกด้วย

ฉะนั้น ถ้าไม่มีการบัญญัติมาตรา 880 ผู้รับประกันภัยก็ไม่สามารถที่จะเข้ารับช่วงสิทธิได้ตามมาตรา 227, 229 ดังได้กล่าวมาแล้วข้างต้น เพราะถือว่าไม่ได้เป็นผู้มีส่วนได้เสียในการใช้หนี้เหล่านั้นแต่อย่างใด



3. การรับช่วงสิทธิตามมาตรา 226 กับ มาตรา 880 จะมีการรับช่วงสิทธิเพียงบางส่วนได้หรือไม่

เมื่อพิจารณามาตรา 226 นั้นเป็นกรณีที่ผู้รับช่วงสิทธิมีสิทธิที่จะใช้สิทธิทั้งหลายบรรดาที่เจ้าหนี้มีอยู่ได้ในเมื่อตนได้ใช้หนี้ทั้งหมดของเจ้าหนี้ หรืออีกนัยหนึ่งตัวผู้รับช่วงสิทธิได้เข้าเป็นเจ้าหนี้แทนเจ้าหนี้เดิมและมีอำนาจที่จะใช้สิทธิทั้งปวงของเจ้าหนี้นั้น (15) เสมือนหนึ่งว่าผู้รับช่วงสิทธิเข้าไปยื่นอยู่ในรองเท้าของเจ้าหนี้ แต่ปัญหามีว่า (16) หากบุคคลภายนอกได้ใช้หนี้ของเจ้าหนี้แต่เพียงบางส่วนแล้ว จะถือว่าเขาได้รับช่วงสิทธิอย่างน้อยบางส่วนได้หรือไม่ ปรากฏตามวรรค 2 แห่งมาตรา 230 ว่า “ถ้าบุคคลภายนอกผู้ใดมาใช้หนี้แทนจนเป็นที่พอใจของเจ้าหนี้แล้ว บุคคลผู้นั้นย่อมเข้ารับช่วงสิทธิเรียกร้องของเจ้าหนี้ แต่สิทธิเรียกร้องอันนี้จะบังคับให้เป็นที่เสื่อมเสียแก่เจ้าหนี้หาได้ไม่” ซึ่งก็หมายความว่า การใช้หนี้แก่เจ้าเพียงบางส่วน แต่ก็ใช้หนี้

แทนจนเป็นที่พอใจของเจ้าหนี้แล้ว ย่อมมีผลให้บุคคลผู้นั้นรับช่วงสิทธิบางส่วนนั้นได้ เช่น สมมติว่า ก. เป็นเจ้าหนี้ ข. อยู่ 1,000 บาท ก. ใช้หนี้แทน ข. ลูกหนี้ 500 บาท อันไม่เป็นที่เสื่อมเสียแก่ ก. เจ้าหนี้ ดังนี้ ก. ก็ได้รับช่วงสิทธิบางอย่างอันเป็นที่พอใจของ ก. เจ้าหนี้ และ ก. ก็ยังคงเป็นเจ้าหนี้ ข. อยู่อีก 500 บาท

ส่วนในกรณีของมาตรา 880 วรรค 2 ได้บัญญัติว่า “ถ้าผู้รับประกันภัยได้ใช้ค่าสินไหมทดแทนไปแต่เพียงบางส่วนไซ้ ท่านห้ามมิให้ผู้รับประกันภัยนั้นใช้สิทธิของตนให้เสื่อมเสียสิทธิของผู้เอาประกันภัย หรือผู้รับประกันภัยในการที่เขาจะเรียกร้องเอาค่าสินไหมทดแทนจากบุคคลภายนอกเพื่อเศษแห่งจำนวนวินาศนั้น” หมายความว่า (17) ถ้าผู้รับประกันภัยได้ใช้ค่าสินไหมทดแทนให้แก่ผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับประกันภัยแต่เพียงบางส่วน คือไม่เต็มจำนวนความเสียหายที่ผู้เอาประกันภัยได้รับจากวินาศภัยนั้น ผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับประกันภัยยังมีสิทธิจะเรียกร้องเอาส่วนที่ยังขาดจากบุคคลภายนอกผู้ต้องรับผิดชอบในการทำให้เกิดวินาศภัย จนเต็มจำนวนความเสียหายที่แท้จริง จึงห้ามมิให้ผู้รับประกันภัยใช้สิทธิของตนทำให้สิทธิของผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับประกันภัยเสียไป และผู้รับประกันภัยจะรับช่วงสิทธิได้เฉพาะจำนวนที่ตนได้จ่ายไปจริงเท่านั้น (18) ตัวอย่างเช่น ก. ประกันภัยรถยนต์ไว้กับบริษัท ข. เป็นเงิน 100,000 บาท ต่อมารถยนต์คันนี้ถูกไฟไหม้เสียหายหมดทั้งคันซึ่งตามสัญญาบริษัท ข. จะต้องจ่ายค่าสินไหมทดแทนให้ทั้งหมดตามทุนประกัน แต่บังเอิญฐานะทางการเงินของบริษัท ข. ไม่ดี ขาดเงินทุนหมุนเวียนชั่วคราว สามารถจ่ายเงินประกันให้ ก. ไว้ได้ก่อนเพียง 80,000 บาท โดยขอค้างไว้ก่อน 20,000 บาท ในกรณีตามตัวอย่างนี้ แม้จะยังจ่ายค่าสินไหมทดแทนไม่ครบจำนวนก็ตาม บริษัท ข. ย่อมรับช่วงสิทธิจาก ก. ฟ้องเรียกค่าเสียหายคืนจากผู้ทำละเมิดเป็นเงิน 80,000 บาท

(15) ดร.จัต เศรฐบุญตร, หลักกฎหมายแพ่งและพาณิชย์และหนี้ 4, (กรุงเทพฯ : ห้างหุ้นส่วนจำกัดภาพพิมพ์ 2526) พิมพ์ครั้งที่ 4, หน้า 489

(16) เพิ่งอ้าง, หน้า 17

(17) จำรัส เขมะจารุ, อนุสรณ์เนื่องในงานฌาปนกิจศพนายเจียก เขมะจารุ, (กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์รุ่งเรืองธรรม 2524) หน้า 132.

(18) ไชยยศ เขมะรัชตะ, อ้างแล้วเชิงอรรถที่ 10, หน้า 8, (อ็ดสำเนา)

ได้ทันทีโดยไม่ต้องรอจ่ายเงินประกันให้ครบเสียก่อน ส่วนในกรณีที่ห้ามไม่ให้ผู้รับประกันภัยใช้สิทธิของตนทำให้สิทธิของผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับประกันภัยเสียหายไป เช่น เมื่อผู้รับประกันภัยได้รับช่วงสิทธิมาแล้วได้ฟ้องร้องบุคคลภายนอกและชดเชยทรัพย์ของบุคคลภายนอกมาชำระให้ผู้รับประกันภัยจนหมดสิ้น ทำให้ผู้เอาประกันภัยไม่อาจที่จะบังคับเอาจากบุคคลภายนอกในส่วนที่ยังขาดอยู่นั้นได้อีก ทั้งนี้ เป็นหลักอันเดียวกับ มาตรา 230 วรรค 2 ของบทบัญญัติทั่วไปในเรื่องการรับช่วงสิทธิที่ว่าไม่มีใครจะยอมให้มีการรับช่วงสิทธิอันเป็นที่เสียหายแก่ตน กล่าวคือ ถ้าถึงคราวต้องเฉลี่ยทรัพย์บุคคลภายนอกชำระหนี้ระหว่างผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับประกันภัยกับผู้รับประกันภัย เช่น ในกรณีที่ทรัพย์สินของบุคคลภายนอกไม่พอใช้หนี้แก่ผู้เอาประกันภัยและผู้รับประกันภัยที่ฟ้องโดยรับช่วงสิทธิต้องให้ผู้เอาประกันภัยมีสิทธิได้รับชำระหนี้ไปเต็มจำนวนก่อน ที่เหลือจึงจะเอาใช้ให้กับผู้รับประกันภัยได้ (19)

แต่ถ้าผู้เอาประกันภัยหรือผู้รับประกันภัยใช้สิทธิของตนในทางที่จะกระทบกระเทือนผู้รับประกันภัยในการใช้สิทธิตามที่รับช่วงมา เป็นต้นว่า ภายหลังที่ได้รับชดเชยค่าสินไหมทดแทนจากผู้รับประกันภัยมาแล้ว ผู้เอาประกันภัยอาจเรียกร้องจากผู้ก่อความเสียหายอีก โดยการทำสัญญาประนีประนอมยอมความกับผู้ก่อความเสียหายโดยยอมลดค่าสินไหมทดแทนให้หรือปลดหนี้ให้แก่ผู้ก่อความเสียหาย ฯลฯ ในกรณีดังกล่าวนี้ จะเห็นได้ว่าสิทธิของผู้รับประกันภัยยังได้รับความกระทบกระเทือนเป็นอันมาก แต่ปรากฏว่าไม่มีบทบัญญัติของกฎหมายในลักษณะประกันภัยกล่าวถึงปัญหานี้ว่าผลจะเป็นอย่างไร

เมื่อพิจารณาตามตรา 421 ซึ่งบัญญัติว่า “การใช้สิทธิซึ่งมีแต่จะให้เกิดเสียหายแก่บุคคลอื่นนั้น ท่านว่าเป็นการอันมิชอบด้วยกฎหมาย” ประกอบกับบทบัญญัติในมาตรา 5 ซึ่งบัญญัติไว้ว่า “ในการใช้สิทธิแห่งตนที่ดีในการชำระหนี้ก็ดี ท่านว่าบุคคลทุกคนต้องกระทำโดย

สุจริต” คงจะให้ความคุ้มครองแก่ผู้รับประกันภัยเพียงพอแล้วก็ได้ (20)

การใช้สิทธิตามมาตราที่กล่าวนี้เบื้องต้นต้องมีสิทธิที่จะทำได้ แต่ที่จะเป็นละเมิดตามมาตรา 420 จะต้องเป็นการทำโดยผิดกฎหมาย การกระทำโดยมีสิทธิหาเป็นการผิดกฎหมายไม่ จึงต้องมีมาตรา 421 บัญญัติไว้ดีกว่า “การใช้สิทธิซึ่งมีแต่จะให้เกิดความเสียหาย” เป็นการอันมิชอบด้วยกฎหมาย เป็นการทำโดยผิดกฎหมายตามหลักเกณฑ์ในมาตรา 420 (21) ได้เคยมีแนววินิจฉัยของศาลฎีกาในเรื่องนี้ไว้ว่า

ในกรณีที่ผู้เอาประกันภัยไปตกลงทำสัญญาประนีประนอมยอมความกับบุคคลภายนอก โดยบุคคลภายนอกยอมชดเชยค่าเสียหายให้แก่ผู้เอาประกันภัยเป็นเงินจำนวนหนึ่ง เมื่อบุคคลภายนอกยังมีได้ปฏิบัติตามสัญญาประนีประนอมยอมความ คือ ยังไม่ได้ชำระเงิน ความผูกพันตามสัญญาประกันภัยจะต้องจ่ายค่าสินไหมทดแทนแก่ผู้เอาประกันภัยยังไม่ระงับ ดังนั้น เมื่อผู้รับประกันภัยจ่ายค่าเสียหายแก่ผู้เอาประกันภัยไปแล้ว ผู้รับประกันภัยย่อมเข้ารับช่วงสิทธิของผู้เอาประกันภัยได้ตามจำนวนเงินที่จ่ายไปจริง แต่ต้องไม่เกินจำนวนที่ผู้เอาประกันภัยมีสิทธิเรียกร้องเอาแก่บุคคลภายนอกตามสัญญาประนีประนอมยอมความ (ฎีกาที่ 1227/2523) ที่ประนีประนอมกับผู้เอาประกันภัยตามมาตรา มาตรา 421, มาตรา 5 และ มาตรา 420

ฉะนั้น ทั้งมาตรา 226 และ มาตรา 880 ต่างก็สามารถที่จะเข้ารับช่วงสิทธิเพียงบางส่วนได้แต่ว่าการจะเข้ารับช่วงสิทธิตามมาตรา 226 จะต้องเป็นกรณีที่ได้ชำระหนี้บางส่วนให้เป็นที่พอใจของเจ้าหนี้ก่อนจึงจะสามารถเข้ารับช่วงสิทธิได้ แต่มาตรา 880 เข้ารับช่วงสิทธิได้ทันทีเลยเพราะเป็นไปตามผลของกฎหมายไม่ต้องรอให้เจ้าหนี้พอใจแต่อย่างใด

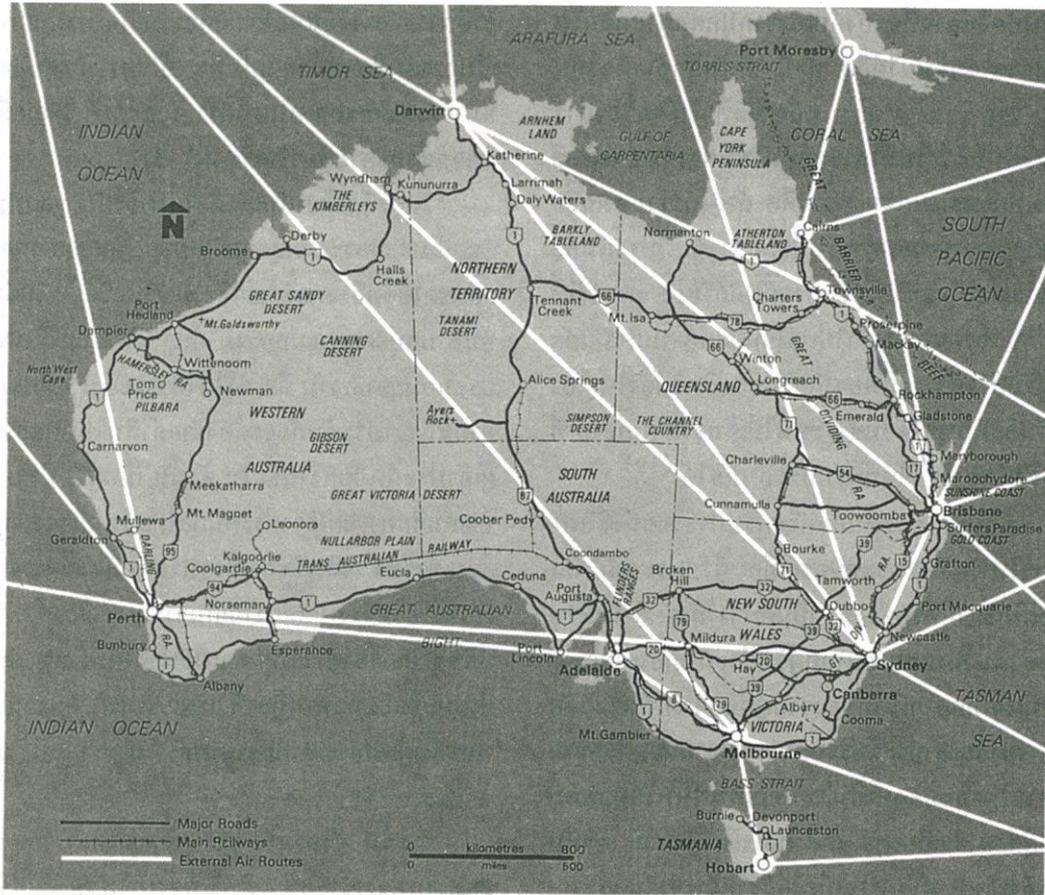
(20) ปัญจะ เปี่ยมพงศ์สานต์, “ประกันวินาศภัยสิทธิและความรับผิดชอบของคู่สัญญาและผู้รับประกันภัย” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ แผนกวิชานิติศาสตร์บัณฑิตวิทยาลัยจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2517) หน้า 44

(21) พจนี ปุษปาคม, ละเมิด, (กรุงเทพฯ : กรุงเทพมหานครพิมพ์ 2525), หน้า 81

(19) จิตติ ดิงศกัทัย, กฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยประกันภัย, (กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, พ.ศ. 2524) หน้า 97

From Europe and South East Asia

From South East Asia and Japan

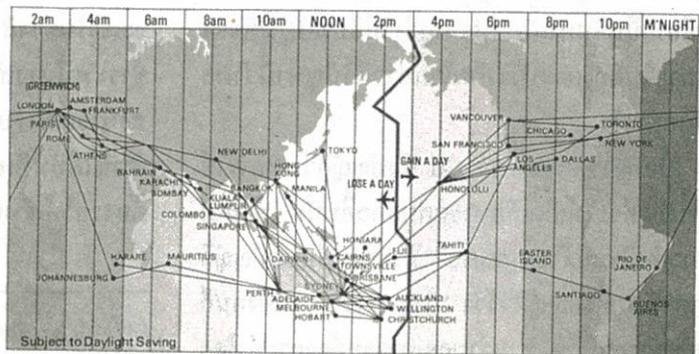
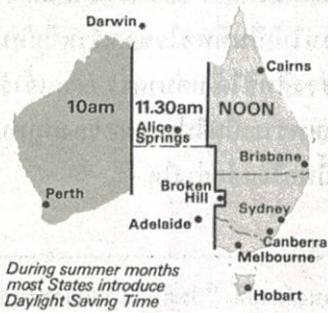


- From South Pacific
- From North America
- From Honiara
- From New Zealand
- From Pacific and North America
- From New Zealand
- From New Zealand
- From New Zealand

From Bombay

From South Africa

Time Zones



การทัศนศึกษา ดูงาน และแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ทางด้านธุรกิจ กับ นักการศึกษา นักกฎหมาย และนักธุรกิจ ออสเตรเลีย

โดย อาจารย์ศิริพร พงศ์ศรีโรจน์
คณบดีคณะบริหารธุรกิจ

เมื่อวันที่ 21 มีนาคม พ.ศ. 2530 นี้ ข้าพเจ้าได้รับ
ทุนจากทางมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตให้เดินทางไปทัศน
ศึกษา ดูงาน และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นทางด้านธุรกิจ
กับนักการศึกษา นักกฎหมาย และนักธุรกิจออสเตรเลีย

ณ กรุง Melbourne ประเทศออสเตรเลีย (ระหว่างวันที่
22 มีนาคม - 2 เมษายน 2530 รวม 11 วัน) โดยได้เดิน
ทางไปพร้อมกับคณะอาจารย์จากสถาบันอื่น นักกฎหมาย
และนักธุรกิจไทยอีก จำนวน 17 คน รวม 18 คน



ก่อนหน้านี้นี้ คือเมื่อวันที่ 2 พฤศจิกายน พ.ศ. 2526 ข้าพเจ้าก็เคยได้รับเกียรติทำนองนี้จากสถาบัน Carl Duisberg Gesellschaft e.v. (CDG) แห่งสหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมัน ร่วมกับศูนย์ฝึกอบรมการส่งออกกรมพาณิชย์สัมพันธ์ ให้เดินทางไปรับการฝึกอบรมสัมมนา และดูงาน ภายใต้โครงการสนับสนุนของศูนย์ฝึกอบรมการส่งออก ในหัวข้อเรื่อง Training Methodology ระหว่างวันที่ 3 - 26 พฤศจิกายน พ.ศ. 2526 ณ ประเทศสหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมันและประเทศเนเธอร์แลนด์ โดยเดินทางไปพร้อมกับข้าราชการกรมพาณิชย์สัมพันธ์ 6 คน และอาจารย์จากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์อีก 1 คน รวม 8 คน

สำหรับเกียรติที่ได้รับในครั้งก่อนนั้น ข้าพเจ้ารู้สึกภูมิใจในรัฐบาลไทยที่มีหน่วยราชการที่ “ใจกว้าง” อย่างเช่นกรมพาณิชย์สัมพันธ์ ที่ให้เกียรติอาจารย์โดยเสมอหน้ากัน โดยมีได้แยกว่าอาจารย์จาก “เอกชน” หรือจากมหาวิทยาลัยของรัฐ หากมีความสามารถก็ให้สิทธิ์ และให้อย่างยุติธรรม ทำให้ข้าพเจ้าได้มีโอกาสเรียนรู้และได้รับประสบการณ์ใหม่ ๆ มาใช้ประโยชน์ในการเรียนการสอนให้กับสถาบันของตนเอง และสถาบันอื่นในสังคมเป็นการช่วยพัฒนาการศึกษาของชาติไปในตัว

สำหรับทุนที่ได้รับในครั้งนั้นนั้น ก็เช่นกัน ข้าพเจ้ารู้สึกดีใจมากที่ได้รับทุนทำนองเดียวกันจากสถาบันที่ตนเองได้ร่วมพัฒนามาจนเป็นที่ปรากฏดังเช่นปัจจุบันนี้ เป็นการให้โอกาสไปปรับความรู้และเสริมสร้างประสบการณ์มาใช้เป็นประโยชน์ต่อการเรียนการสอนและการปกครองแก่นักศึกษาและผู้อยู่ได้บังคับบัญชา ในมหาวิทยาลัยต่อไปได้ดียิ่งขึ้น

รายละเอียดของการทัศนศึกษาดูงานและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นทางด้านธุรกิจกับนักการศึกษา นักกฎหมาย และนักธุรกิจออสเตรเลียในครั้งนี้ เป็นการนำชมสถาบันการศึกษา โรงงานอุตสาหกรรมผลิตสินค้าและกิจกรรมผลิตบริการ รวมทั้งได้เข้าพบกับนักศึกษานักกฎหมาย และนักธุรกิจออสเตรเลีย เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ณ สถานที่ดังต่อไปนี้ :-

สถานที่ทัศนศึกษา

- Parliament
- Nauru House
- Opera House (Victorian Arts Centre)

- Healsville Wild Life Sanctuary
- Queen Victoria Market (Sunday Market)
- Phillip Island
- Saint Patrick's Cathoric
- Monash University
- Melbourne University

สถานที่ดูงานและพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็น

- Philip Institute of Technology
- Australian Institute of Management
- Melbourne Chamber of Commerce
- Australian Council of Trade Unions
- Victorian and Federal Government Personnel
- Stock Exchange
- ANZ Bank
- International Trade Development Centre.
- World Trade Centre

สำหรับสถานที่เข้าชมโรงงานมีดังนี้ :-

- Kodak Factory
- Myers Department Store
- Commonwealth Industrial Gases Plant (CIGELD)
- Ericsson's Computer Companies
- Imperial Chemical Industries Pty.Ltd.
- Fords Plant

ข้อมูลที่ได้จากสถานที่ที่ไปดูงานที่น่าสนใจมีดังนี้ :-

Australian Institute of Management (AIM)

จัด Course ให้ความรู้และฝึกอบรมด้านบริหารทุกระดับ บริการตามคำเรียกร้องของลูกค้า (AIM Training and Advisory Service) สถาบันนี้เป็นที่รู้จักกันในนาม National Management Organization เพราะเป็นสถานที่ผลิต Professional managers โดยมี Courses ให้เลือกถึง 1000 Programs ต่อปี ทั่วประเทศ แม้ใน Melbourne Victoria เองมีถึง 250 Course ต่อปีจัดไว้บริการบริษัทสมาชิกถึง 4,500 บริษัท

จำนวนสมาชิกทั้งสิ้นขณะนี้ มีถึง 18,000 คน
และมีระยะเวลาของการฝึกอบรมแต่ละ program ตั้งแต่
1 วัน จนถึง 4 สัปดาห์

สมาชิกทุก ๆ คนจะได้รับสิ่งพิมพ์คือ

- Management Review
- AIM News Bulletin

สำหรับอัตราค่าสมาชิกรุ่นนี้จะแตกต่างกัน
ตามจำนวนพนักงานขององค์กรดังนี้

จำนวนพนักงาน	อัตราค่าสมาชิกต่อปี
1-50 คน	\$ 240
51-200 คน	\$ 360
201-500 คน	\$ 480
501-1000 คน	\$ 960
1001-ขึ้นไป	\$ 96 ต่อพนักงาน 100 คน อัตราสูงสุดไม่เกิน 1,800 บาท

Courses ที่ Offer เช่น :-

- Effective Communication
- Motivation (Self & Others)
- Developing Leadership Skills
- The New Supervisor
- Customer Contact Skills
- Sales Skills
- Sales Management
- The Effective Secretary
- Finance for Non-Finance Executives
- Staff Selection Technics
- Business Letter/Report Writing
- "Get the Job Done Properly"
- Train the Trainer
- Presentation Technics
- Budgeting and Cost Control
- The Experienced Supervisor
- How to Interview and Select Employees
- Interpreting the Balance Sheet



Melbourne Chamber of Commerce

เข้าเยี่ยมชมเมื่อปลายวันที่ 26 มีนาคม 2530
หน้าที่หลักของสถาบันนี้คือ :-

1. **Advisory Service**.....ช่วยเหลือและให้คำแนะนำปรึกษาทั้งด้านการผลิต-ออกแบบ และการจำหน่าย โฆษณา
2. **Market Information**.....ช่วยเหลือและให้คำปรึกษาด้านการส่งเสริมการขาย รวมทั้งการช่วยเหลือในเรื่อง Trade Mission, Trade Document
3. **Seminars**.....จัดให้บริการแก่ผู้ส่งออกด้านการส่งเสริมพัฒนาผลิตภัณฑ์กฏ-

เกณฑ์การนำเข้า รวมทั้งจัด Show-room และสถานที่ไว้ให้แสดงสินค้า ซึ่งสามารถดูคนได้ถึง 15

สมาชิกจะมีการประชุมทุกเดือน โดยมีการเชิญ Guest Speaker ซึ่งเป็นผู้ชำนาญการจากรัฐบาลและทางเอกชน เพื่อให้ความรู้

นอกจากนี้ สมาชิกทุกคนจะได้รับทรมข่าวการเคลื่อนไหวในวงการธุรกิจการค้าจาก :

1. -Business Bulletin และ 2. -Commerce- สำหรับรายละเอียดเกี่ยวกับการค้าของไทยที่ทำกับรัฐบาลออสเตรเลีย มีดังนี้ :-

AUSTRALIAN TRADE WITH THAILAND S'000**Principal Commodities (a)**

Exports	1985-1986		
Milk & cream	11,664	Iron or steel ingots	3,502
Butter	4,084	Iron or steel universals, plates & sheets	1,076
Wheat	6,955	Other iron & steel	1,839
Cereal & flour prep	1,289	Aluminium & aluminium alloys, un worked (country details confid until 1.9.83)	39,583
Other food & live animals, chiefly for food	3,046	Lead & lead alloys, un worked	3,097
Cattle hides	1,512	Zinc & zinc alloys, un worked	3,231
Cotton	3,426	Cutlery	921
Crude fertilisers, minerals (excl, petroleum & prec stones)	2,275	Other manuf of metal, nes	1,872
Other crude materials, inedible (excl fuel)	2,018	Power-generating mach & equip	141
Coal	3,223	Agricultural mach (excl tractors) & parts	268
Petroleum prod, refined	7,402	Other mach specialised for particular industries	1,639
Animal oils & fats	972	General industrial mach & equip, nes & parts	2,885
Dyeing, tanning & colouring materials	1,247	Office mach & ADP equip	1,567
Medicinal & pharm prod	2,176	Elec mach, apparatus & appliances, nes & parts	658
Soap, cleansing & polishing prep	934	Road vehicles	1,548
Chemical materials & prod, nes	1,857	Aircraft & associated equip & parts	1,452
Other chemicals & related prod, nes	2,412	Measuring, checking, etc instruments, nes & parts	1,052
Paper & paperboard	751		
Textiles	1,082		
Pearls, prec & semi-prec stones	6,258		

Photo & cinematographic supplies	11,495
Misc manuf articles, nes	662
Items for which details are not separately-available	12,657
Other	6,337

Imports

Fish, f.c.f.	1,890
Crustaceans & molluscs, f.c.f., salted, etc	8,108
Fish, crustaceans & molluscs, prep or pres, nes	15,721
Rice	3,938
Fruit, pres & prep	3,363
Other vegetables & fruit	2,208
Coffee & substitutes	8,671
Feeding-stuff for animals (excl unmilled cereals)	19,770
Edible prod & prep, nes	3,426
Tobacco, unmanuf	3,663
Textile fibres (excl wool tops) & their wastes	2,099
Metalliferous ores & metal scrap	3,146
Crude animal & vegetable materials, nes	2,675
Organic chemicals	1,079
Medicinal & pharm prod	889
Leather, leather manuf, nes & dressed furskins	5,997
Materials of rubber	2,363
Rubber tyres, tyre cases, inner tubes, etc	5,302
Veneers, plywood, etc, nes	769
Wood manuf, nes	1,530
Textile yarn (incl wool tops)	19,758
Cotton fabrics, woven	2,583
Woven mmf fabrics	3,765
Special textile fabrics & related prod	1,265
Made-up articles, textile materials, nes	7,922
Clay & refractory construction materials	3,462
Pearls, prec, & semi-prec stones	3,143
Other non-metallic mineral manuf, nes	1,349

Iron or steel tubes, pipes & fittings	2,271
Metal containers	2,281
Nails, screws nuts, etc of iron, steel or copper	1,192
Other manuf of metal, nes	1,677
General industrial mach & equip, nes & parts	1,642
Elec mach, apparatus & appliances, nes & parts	4,870
Other mach & transport equip	1,423
Furniture & parts	2,835
Travel goods, handbags, etc	7,316
Outer garments, men's & boy's (excl knitted)	456
Outer garments, women's girls' & infants' (excl knitted)	2,630
Outer garments, knitted or crocheted	1,304
Under garments, knitted or crocheted	563
Other clothing	706
photo apparatus, equip optical goods, watches	853
Articles of artificial resins, plastics, etc	4,273
Perambulators, toys, games & sporting goods	1,851
Jewellery & gold & silversmiths' wares	3,390
Special transactions & commodities, nes	161
Items for which details are not separately-available	7,392
Other	11,205

Australia and New Zealand Banking Group Ltd. (ANZ Bank)

ANZ Bank มีสินทรัพย์ทั้งสิ้น 56,630,603,000 เหรียญ มีสาขาอยู่ถึง 1657 แห่งใน 47 ประเทศ (เฉพาะใน Australia มี 1229 แห่ง) มีพนักงานทั้งสิ้น 39,018 คน โดยมีใน Australia 24,355 คน

ลูกค้าของ Bank นับถึง 30 มิถุนายน 1986 มีทั้งสิ้น 15,974,000 คน เป็นชาย 7,969,000 คนหญิง 8,005,000 คน แยกรายละเอียดตามรัฐได้ดังนี้

New South Wales	5,543,000 คน-
Victoria	4,165,000 คน
Queensland	2,593,000 คน
Western Australia	1,441,000 คน
South Australia	1,373,000 คน
Tasmania	447,000 คน
Australian Capital Territory	264,000 คน
Northern Territory	146,000 คน

Australian Council of Trade Unions (A.C.T.U.)

ประเทศออสเตรเลีย มี Union ทั้งหมด 329 Union (นับถึงปี คศ. 1984) เป็น Union ระดับใหญ่ที่สุดถึง 25 Union มีจำนวนพนักงานเป็นสมาชิก 60% ของสมาชิกทั้งหมดของประเทศ และ Union ระดับนี้จะมีสมาชิกกว่า 20,000 คน

การสำรวจคนงานในปี 1984 พบว่า 55% ของคนงาน (เท่ากับ 3028,000 คน) จะเป็นสมาชิก โดยแยกเป็นผู้ชาย 61% ของคนงานชาย (=2,041,200 คน) ผู้หญิง 45% ของคนงานหญิง (=987,300 คน)

การเข้าเป็นสมาชิกของกลุ่ม Union ดังกล่าว จะแยกตามอาชีพ เช่น :-

- Worker
- Banking and Finance
- Education
- Food and Liquor
- Health
- Manufacturing
- Metals and Mining Group
- Retail
- Services Groups

- Transport/Distribution Group
- Technical Service

รายชื่อ **Union** ที่จัดว่าเป็น **Union** ระดับใหญ่ เช่น-
Amongst the larger unions in Australia are:

- . Amalgamated Metal Workers Union
- . Australian Bank Employees Union
- . Australian Public Service Federation
- . Australian Teachers Federation
- . Australian Workers' Union
- . Electrical Trades Union
- . Federated Clerks Union of Australia
- . Federated Ironworkers' Association of Australia
- . Federated Liquor and Allied Industries Employees Union of Australia
- . Federated Miscellaneous Workers' Union of Australia
- . Federated Storemen and Packers' Union of Australia
- . Shop, Distributive and Allied Employees Association
- . Transport Workers' Union

บริษัท Ericsson

เป็นบริษัทที่ผลิตสินค้าดังต่อไปนี้ :-

1. **Public Telecommunication**
 - Telephone Exchange
 - Transmission Equipment
 - Textex and data Equipment
2. **Information Systems**
 - Communication Systems
 - Data Systems
 - Office Equipment
3. **Cable**
 - Telecommunication Cable
 - Optical fiber cable
 - Power cables
 - Specially cable
4. **Radio Communications**
 - Mobile radio systems
 - Radio transmission
5. **Defense Systems**
 - Strategic and tactical communication
 - Command and Control system
 - Local mobile defense systems

6. Network Engineering

- Network construction
- Signal systems for railroad, road, highway etc.

บริษัทมีโรงงานผลิตใน 32 ประเทศ และติดต่อทำธุรกิจกับประเทศทั่วโลกถึง 100 ประเทศ (ในออสเตรเลีย มีโรงงานผลิต 6 แห่ง) มีคนงานทั้งสิ้น 78,000 คน ยอดขายปี 1985 ถึง 32,496 ล้านดอลลาร์

ห้างสรรพสินค้า Myer

คณะได้ไปเยี่ยมชม Myer Department Store ที่ Melbourne ซึ่งทีมผู้บริหารของห้างฯ เรียกตนเองว่า 'Myer Melbourne'

Myer Melbourne ที่คณะไปเยี่ยมชมนี้ ได้รับการต้อนรับอย่างดีจากคุณ Barbara Davlin ประธานสัมพันธ์ของห้างฯ ซึ่งเคยอยู่เมืองไทยถึง 3 ปี เมื่อสิบปีที่แล้วมา

Myer Melbourne นี้ เป็นห้างสรรพสินค้าที่ใหญ่ที่สุดในออสเตรเลีย มีเนื้อที่ทั้งหมด 87,000 ตารางเมตร

ในอาคารหลังใหญ่ 2 หลัง (2 ฟังถนน) และนับเป็นห้างสรรพสินค้าที่ใหญ่ที่สุดห้างหนึ่งของโลก มีลูกค้าเข้าห้างฯ ปีละกว่า 1 ล้าน 5 แสนคน

Myer Melbourne นี้ มีผู้บริหารและเจ้าหน้าที่รวมทั้งสิ้น 4,000 คน และจำนวนไม่น้อยที่มีอายุการทำงานกว่า 25 ปี

สินค้าที่ขายในห้างฯ ก็เช่นเดียวกับสินค้าที่ขายในห้างสรรพสินค้าทั่ว ๆ ไป

นอกจากนี้ Myer Melbourne ยังให้บริการพิเศษแก่ลูกค้าอีก เช่น

- ธนาคาร
- ร้านแต่งผม บุรุษ-สตรี
- บริการท่องเที่ยว
- ที่รับคำปรึกษาด้านการแต่งกายของผู้บริหาร
- ที่ปรึกษาด้านการตกแต่ง
- คลินิก
- ภัตตาคาร
- สถานที่บริการจัดเลี้ยง



บริษัท CIGWELD

ก่อตั้งเมื่อ 50 ปีที่แล้ว มีคนงานทั้งสิ้น 1,200 คน แบ่งเป็น 3 กะ ผลิตแก๊สไนโตรเจน ออกซิเจน ไฮ-โตรเจน น้ำแข็งแห้ง และไนโตรเจนเหลว

ผู้ให้การต้อนรับคือ George Aetken ผู้จัดการทั่วไป และ Andrew Brown ผู้จัดการฝ่ายบุคคล.

อนึ่ง เนื่องจากสถานที่ ๆ ไปทัศนศึกษาดูงาน ฯลฯ ในครั้งนี้ อยู่ในประเทศออสเตรเลียทั้งสิ้น จึง ขอกล่าวถึง ประเทศออสเตรเลีย บ้างเล็กน้อย

ประเทศออสเตรเลียเป็นประเทศที่ใหญ่อันดับ 6 ของโลก มีประชากรทั้งสิ้น 15.6 ล้านคน (สำรวจเมื่อ เดือนธันวาคม พ.ศ. 2524) โดยมีรายละเอียดดังนี้

รัฐ	เมืองหลวง	จำนวนประชากร	คิดเป็น%
New South Wales	Sydney	5,436,900	35 %
Victoria	Melbourne	4,096,800	26 %
Queensland	Brisbane	2,524,600	5 %
South Australia	Adelaide	1,357,300	9 %
Western Australia	Perth	1,392,800	9 %
Tasmamia	Hobart	439,500	3 %
Northern Territory	Darwin	141,200	1 %
Australian Capital Territory	Canberra	255,900	2 %
		15,645,000	100 %



อาณาเขตจากตะวันออกถึงตะวันตก 4,025 กิโลเมตร (2,415 ไมล์) จากเหนือถึงใต้ 3,220 กิโลเมตร (1,932 ไมล์) ถือเป็นพื้นที่ของประเทศทั้งสิ้น 7,686,850 ตารางกิโลเมตร หรือ 2,967,909 ตารางไมล์ มี Canberra เป็นเมืองหลวง ปกครองโดยใช้ระบอบประชาธิปไตย โดยมีพรรคการเมือง 4 พรรค การบริหารมี 3 ระดับคือระดับ Federal Government, State Government และ Local Councils

การผลิตในประเทศประกอบด้วย :-

ด้านอุตสาหกรรม - (Steel, aluminum, vehicles textiles, machines)

ด้านเกษตรกรรม - (Cattle, sheep, pigs, sugar cane cereal crops, fruit, vegetable)

เหมืองแร่ - (bauxite, iron ore, coal tin copper zine, lead, gold, uranium)

การจับปลา

ชาวออสเตรเลีย เห็นความสำคัญของ "Holiday" มาก จะเห็นว่าเวลาทำงานใน Weekday นั้น จะเปิดไม่เกิน 17.45 น. ส่วนวันเสาร์นั้นเปิดครึ่งวัน วันอาทิตย์จะไม่เปิดร้าน

โดยเวลาทำการจะมีดังนี้ :-

ธนาคาร วันจันทร์ - วันศุกร์

เวลา 10.00 - 17.00 น.

ห้างสรรพสินค้า วันจันทร์ - วันศุกร์

เวลา 09.30 - 17.30 น.

วันเสาร์ เวลา 09.00 - 12.00 น.

ทั้งนี้ เพราะเขาเห็นคุณค่าของการพักผ่อน ว่ามีความสำคัญ โดยจัดระดับการพักผ่อนเป็น 2 ระยะคือ ระยะสั้น และระยะยาว

ถ้าวันหยุดระยะสั้น ๆ หรือ Long weekend ก็จะไป Camping หรือ Bush Walking แต่หากเป็น Vacation หลาย ๆ วัน ก็เดินทางออกนอกประเทศทันที (ทราบจากปากคำของเขาเองว่า เงินที่เขาไวนั้นเพื่อการท่องเที่ยวออกประเทศโดยเฉพาะ)

ด้านกีฬา คนออสเตรเลียชอบกีฬาทุกประเภท เช่น การเล่นกอล์ฟ การดำน้ำพร้อมอุปกรณ์ช่วยหายใจ การตกปลา การเล่นเรือออร์ซ

สำหรับผู้ที่ชอบผจญภัย ก็มีการเดินป่า การล่องแพ

หรือล่องเหิรฟ้าด้วยเครื่องร่อนริมหาดก็ได้

สำหรับอาหารนั้น มีอาหารทะเลครบครัน โดยเฉพาะ กุ้งสด เนื้อวัว เนื้อแกะที่มีคุณภาพดีเลิศ มีบริการในภัตตาคารชั้นเยี่ยม ทั้งสำหรับผู้ที่ชอบรสชาติอาหารแบบยุโรปหรือแบบเอเชีย โดยเฉพาะชาวเอเชียของเรา ภัตตาคารจะบริการอาหาร ไทย จีน มาเลย์ อินเดีย อินโดนีเซีย และอาหารจานพิเศษอื่น ๆ

ด้านที่พักแรมนั้น ประเทศออสเตรเลีย มีที่พักแรมตั้งแต่โรงแรมหรูหรารวมเตรียมเครื่องอำนวยความสะดวกครบครัน จนถึงโรงแรมที่อยู่อย่างสบาย ๆ และโฮเต็ลในเมือง และในชนบท ที่พักแรมตามเกาะต่าง ๆ สถานที่ตากอากาศริมทะเล

สำหรับที่พักของคณะของพวกเราพักที่ Crossley Lodge Motel พักชื่อแล้วคล้าย ๆ โมเต็ล หรือห้องพักเล็ก ๆ แต่จริง ๆ แล้วเป็นที่พักแรมขนาดกลางที่สมบูรณ์แบบที่สุดอยู่ในใจกลางเมืองติดกับ China Town จึงสะดวกในการเดินทางไปและกลับ โดยเฉพาะเดินทางไปรับประทานอาหารเย็น ทำให้อยู่แล้วมีความรู้สึกว่าได้อยู่ในประเทศของเราเอง

นอกจากการทัศนศึกษา ดูงาน ๆ ตามที่ต่าง ๆ ดังกล่าวข้างต้นแล้ว คณะฯ ยังได้รับเกียรติจากท่านกงสุลไทยประจำกรุง Melbourne (เป็นชาวออสเตรเลีย) โดยท่านจัดงานเลี้ยงรับรองให้ ณ บ้านพักของท่านเอง โดยเฉพาะท่านเชิญ ชาวไทย และชาวออสเตรเลียทุกคน (ในกรุง Melbourne) ที่มีสามี หรือภริยาเป็นคนไทย มาร่วมงานเลี้ยงรับรองในครั้งนี้ด้วย ซึ่งยังความประทับใจให้กับคณะของพวกเราเป็นอย่างมาก

ตลอดเวลา 11 วัน นับจากวันที่คณะฯ ถึงสนามบินของกรุง Melbourne การเดินทางไปทัศนศึกษาดูงาน และเดินทางไปเพื่อพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับชาวออสเตรเลีย ดังกล่าวข้างต้น รวมทั้งการไปรับประทานอาหารเย็นทุกมื้อ จนถึงวันที่คณะฯ เดินทางกลับกรุงเทพฯ โดยขึ้นเครื่องบินที่สนามบินนั้น คณะฯ ของพวกเราได้รับการดูแลเอาใจใส่อย่างดียิ่งจากคณาจารย์ของ Phillip Institute of Technology ซึ่งพวกเราทุกคนยอมรับว่าสร้างความประทับใจให้แก่พวกเราเป็นอย่างมาก เพราะการดูแลเอาใจใส่ดังกล่าวนี้ ท่านเหล่านั้นได้กระทำอย่างจริงจังเสมอต้นเสมอปลาย และด้วย



ความจริงใจ ไม่เฉพาะในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย เท่านั้น แต่รวมถึงการดูแลเอาใจใส่และให้การช่วยเหลือเป็นส่วนตัวด้วย

สำหรับรายชื่อของท่านเหล่านั้น และความประทับใจ (บางเรื่อง) จะมีดังนี้

รายชื่อ

1. Mr. Brian Sheehan-Head of School of Business
2. Mr. Clive Gregory-Head, Department of Accounting & E.D.P.

3. Mr. Ken Wright-Head, Department of Admin & Law

4. Mr. Ron Woolley-Senior Lecturer in Accounting

5. Mr. Mike Thong-Senior Lecturer in Management

6. Mr. Keith Ross-Lecturer in Management

7. Mrs. Barbara

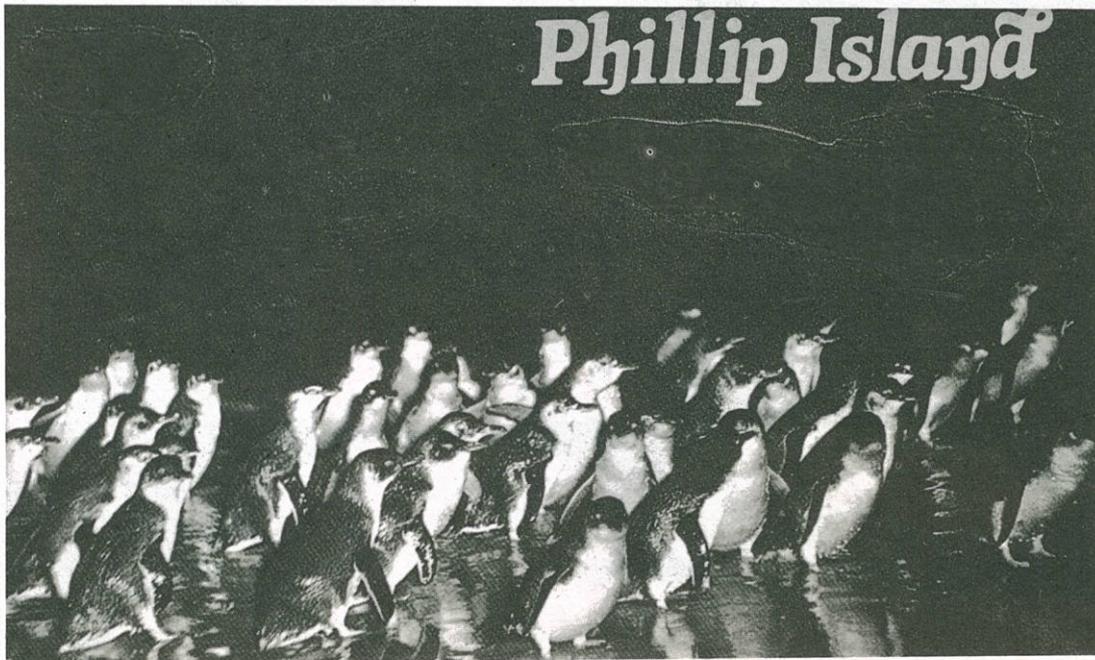
8. Mr. Leo Foster



ความประทับใจ

ท่านที่ 1 นั้น นอกจากจะไม่ถือตัวแล้ว ยังสั่งการให้ลูกน้องของท่านทุกคนให้การต้อนรับดูแลเอาใจใส่พวกเราเป็นอย่างดี และยังมอบภรรยา มาคอยให้บริการพวกเราในหลาย ๆ ครั้ง โดยเฉพาะพาพวกเราไปชม Opera เรื่อง Traviata ที่ Opera House (Victorian Arts Centre)

ท่านที่ 2 และที่ 4 นอกจากจะติดตามคอยบริการพวกเราไปดูงานตามสถานที่ต่าง ๆ แล้ว ยังพาพวกเราไปที่สวนสัตว์ เพื่อดูหมี Koara และจิงโจ้ แล้วยังพาพวกเราไปชม Penquin on Parade ที่ Phillip Island ทำให้ได้เห็นนก Penquin จำนวนนับร้อย ๆ ตัว เดินขึ้นจากหาดรอรวมกลุ่มกัน และเดินเข้าแถวมาพร้อมกันเพื่อแยกย้ายกลับเข้าที่พัก



สำหรับความดีของ Ron เพิ่มเติมนั้นก็คือการหา “เครื่องหนาว” เตรียมให้พวกเราไปดู Penquin เตรียม “รม” ให้พวกเราไปสวนสัตว์ เพราะฝนตกทั้งวัน และเป็นช่างภาพให้กับพวกเราในทุกโอกาส และเนื่องจาก อัยยาศัยและความร่ำรวยเป็นกันเองของท่านผู้นี้ จึงทำให้ท่านชนะใจพวกเราทุกคน

ส่วนอาจารย์หมายเลข 3 และ 5 นั้น ก็คอยให้บริการและร่วมเดินทางไปกับคณะของพวกเราเพื่อดูงานตามที่ตั้งต่าง ๆ หลายแห่ง โดยเฉพาะหมายเลข 3 ซึ่งบ่อยครั้งที่ร่วมทานอาหารค่ำกับเรา ซึ่งท่านต้องคอยจนเราเสร็จรายการอาหารค่ำ จะดึกแค่ไหนท่านก็จะคอยเพื่อรอส่งพวกเรากลับบ้านที่พัก

สำหรับคุณ Keith นั้น ยิ่งให้ความสนใจและเอาใจใส่กับพวกเราเป็นพิเศษเพราะเราเป็น “คนไทย” ทั้งนี้ เพราะคุณ Keith พูดไทยได้และมีภรรยาเป็นคนไทย ซึ่งภรรยาของคุณ Keith เองก็เป็นคนไทยที่น่ารักมาก คอยมาได้ตามทุกข์สุขของพวกเราตลอดเวลา และเกรงว่าพวกเราจะคิดถึงอาหารไทย ได้ทำอาหารไทยเลี้ยงพวกเราที่บ้าน โดยทำเองคนเดียว พวกเราทานแล้วต้องละอวยใจไปตาม ๆ กัน เพราะอาหารที่คุณมะลิวัลย์ทำนั้น รส และฝีมือในการจัดโต๊ะอาหาร กระทำได้เหมือนภัตตาคารจัด พวกเราจะช่วยจัดก็ไม่ยอม อาหารมีหลายอย่าง ทั้งอาหารธรรมดาและขนมจีนแกงเขียวหวาน รวมทั้งทำลาบ ส้มตำ ข้าวเหนียว ให้รับประทานตามคำขอของพวกเราด้วย



คุณ Barbara นั้น ได้มารับเราไป Shopping
ซึ่งเรามีโอกาสเพียงวันเดียวเท่านั้นคือ วันเสาร์ที่ 28
มีนาคม 2530 เพื่อซื้อ Souvenir ไปฝากพรรคพวก

อีกท่านหนึ่งที่คณะของข้าพเจ้าประทับใจใน
น้ำใจของท่านก็คือ ดร.เดชา ศรีรัตน์ ซึ่งเป็นคนไทยและ
เป็นอาจารย์บรรยายที่ Monash U. ซึ่งได้จัดอาหารไทย



ท่านสุดท้ายนั้น ท่านไม่ได้มาร่วมผจญภัยกับเรา
แต่ในนามของ "Phillip Institute of Technology"
ท่านได้จัดงานเลี้ยงลา (Farewell Party) อย่างเป็นทางการ
ให้กับพวกเรา ณ โรงแรมใหญ่แห่งหนึ่ง

เลี้ยงต้อนรับพวกเราที่บ้านของท่านเอง โดยท่าน ภรรยา
และลูกทั้งสองได้จัดอาหารร่วมกับนักเรียนไทยที่ไปเรียน
ที่ Monash U. มาร่วมให้การต้อนรับด้วย
คณะของพวกเราที่สร้างความประทับใจกันเอง



ด้วย คือใน 2 วันแรกที่ไปถึง Melbourne ทุกคนในคณะต่างคนต่างดูท่าทีของกันและกันอยู่ จะมีเพียง 2 คนเท่านั้นที่นิ่งไม่ได้คือ Organizer ดร.มานิต และอาจารย์เรณู ทั้งนี้เพราะพวกเขาไม่ได้ทำความรู้จักกันก่อนตอนไปถึงใหม่ ๆ ครั้นเมื่อไปถึงก็เริ่ม “ออกโรง” “พบแขก” ตามโปรแกรมเลย ต่างคนจึงต่างสรวนท่าทีกัน

สำหรับตัวข้าพเจ้าเอง ก็กระทำเช่นว่าเหมือนกัน และขณะเดียวกันก็พยายามทำความเข้าใจกับภาษาด้วย (To-Die-is-Sun-die = Today is Sunday) ครั้นพอถึงวันที่ 3 ข้าพเจ้าเริ่มคุ้นเคยกับภาษา และทราบหน้าที่ดีเลยต้องทำหน้าที่ “หน้าม้า” ทุกรายการทางวิชาการที่มี จนในคณะฯ ดำริจะเตรียมรางวัลให้ เพราะสามารถหาคำถามมาถามวิทยากรได้ทุกคน แม้ในบางรายการพรรคพวกแอบเห็นว่า ขณะฟังนั้นนั่งหลับ แต่ในที่สุดก็มีคำถาม ถามวิทยากรจนได้

Roommate ของข้าพเจ้าเป็นคนน่ารักมาก ท่านเป็นคนคบคึกคะนองเสนาะสุภาพ มหาวิทยาลัยหอการค้าเราสนิทสนมกันมาก

มี “ข้าวใหม่ปลามัน” คู่หนึ่งในคณะของเรา ซึ่งอันที่จริงแต่งงานกันมา 3 ปีแล้ว แต่ก็ยังเป็นคู่ “ข้าวใหม่ปลามัน” จนปัจจุบัน จนสามีได้รับรางวัล “สามีตัวอย่าง” จากพรรคพวกชาวจังหวัดลำปาง คู่นี้ก็สนิทสนมกับข้าพเจ้าเป็นอย่างดี แทบทุกมือเรานั่งรับประทานอาหารเช้าเดียวกัน โดยเฉพาะท่านสุภาพบุรุษ ท่านจะให้ความนับถือข้าพเจ้าในฐานะที่มีความคล้ายคลึงกับคุณแม่ของท่าน

อีกคู่หนึ่ง สุภาพบุรุษเป็น “M.D.” จากบริษัทการเงินชั้นนำของเมืองไทย พากรรษาไป “ฮันนีมูน” (ท่านบอก) 4 วันแรก ท่านไม่พูดกับผู้ใดเลยนอกเสียจากภรรยาของท่านเพียงคนเดียว แต่พอถึงวันที่ 5 และวันต่อ ๆ มา ท่านหมาพูดคนเดียว และเกรงว่าพวกเขาจะไม่ยอมให้พูด ท่านลงทุนซื้อเครื่องดื่มทุกประเภทสำหรับทุกคน เพื่อดื่มและเพื่อเปิดโอกาสให้มี “Dinner Talk” โดยตัวท่านเอง ซึ่งเราก็ตีโอกาสท่านเป็นอย่างดี และเปิดโอกาสให้ท่านทำหน้าที่ซักถามวิทยากรแทนพวกเราในวันหลัง ๆ ด้วย ซึ่งท่านเองก็พอใจมาก

สุภาพบุรุษในกลุ่มอีกท่านหนึ่ง พรรคพวกเรียกท่านว่า “เทวดาน่ารัก” เพราะชื่อของท่านแปลได้เช่นนั้น

และท่านเองก็ประพุดคิดตนเป็นผู้นำรักจริง ๆ น่ารักในสายตาของหลาย ๆ คน แต่หลายคนในคณะฯ ก็หมั่นไส้ในความน่ารักนี้เหมือนกัน สำหรับข้าพเจ้านั้น ยกให้ท่านเป็น “น้องชายผู้น่ารัก” เพราะท่านปฏิบัติตนเป็นน้องชายที่นำรักจริง ๆ

กลุ่มสุดท้ายที่ออกจะคิดถึงท่านไม่ได้ คือ กลุ่ม “5 เสือ” ซึ่งพรรคพวกแยกเรียกว่า “Big Four” และ 1 ท่านซึ่งเป็นคหบดี “เจ้าของโรงสีข้าว” จากแดนอีสาน ท่านไปกับคณะฯ เพื่อหาประสบการณ์ชีวิตที่ประเทศออสเตรเลีย (ท่านเดินทางเกือบจะรอบโลกแล้ว) ด้วยภาษาเพียงภาษาเดียวเท่านั้น คือ ภาษา “อีสาน” พวกเราอิจฉาความสุขของท่านเหล่านั้นกัน และเฉพาะกลุ่มท่านเหล่านี้เท่านั้นที่มีโอกาสไปใช้เงินที่ Sydney

กล่าวโดยสรุปได้ว่า ในการเดินทางไปที่ศนศึกษา ดูงาน ฯลฯ ที่ประเทศออสเตรเลียในครั้งนี้นั้น นอกจากข้าพเจ้าจะได้รับความรู้และประสบการณ์ทางด้านวิชาการแล้ว ข้าพเจ้ายังได้รับความประทับใจในหลายด้าน ทั้งจากเจ้าของสถานที่ที่ไปที่ศนศึกษาฯ จากทีมคณาจารย์จาก Phillip Institute of Technology จากคณะเดินทางของพวกเขาเอง รวมถึงจากท่านอธิการบดีของมหาวิทยาลัยที่ข้าพเจ้าสังกัดอยู่ที่โปรดอนุมัติโอกาสในครั้งนี้ให้แก่ข้าพเจ้าด้วย

นอกจากนี้ ข้าพเจ้ายังระลึกถึงเจ้าหน้าที่ของมหาวิทยาลัยที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการเดินทางของข้าพเจ้าในครั้งนี้อีก 3 ท่าน ด้วยคือ อาจารย์สุนันทา อาจารย์ชำนาญ และคุณจำเนียร

จากความรู้และความประทับใจดังกล่าว จะเป็นแรงจูงใจอย่างดียิ่งในการนำความรู้และประสบการณ์ดังกล่าวมาใช้ให้เกิดประโยชน์และยังความเจริญแก่สถาบันฯ ที่ข้าพเจ้าสังกัดได้ดียิ่ง ๆ ขึ้นไป สมตามปณิธานของข้าพเจ้า

ทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผล : มิติใหม่ในการศึกษาพฤติกรรม การลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของ คนไทย

อาจารย์รังสิมา ศิริรังษี
อาจารย์ประจำภาควิชาพื้นฐานทั่วไป

การเลือกตั้งเป็นกิจกรรมที่สำคัญในกระบวนการทางการเมือง และเป็นกิจกรรมที่มีอยู่ในแทบทุกประเทศ ไม่ว่าจะเป็นประเทศนั้นจะปกครองด้วยระบอบใดหรือลัทธิการเมืองใด ต่างจัดให้มีการเลือกตั้งแทบทั้งสิ้น ไม่ว่าจะเป็นการเลือกตั้งที่โหน หรือแบบใด จุดร่วมสำคัญของการเมืองนั้น ได้แก่ การระดมความคิดเห็นเพื่อสร้างความชอบธรรมในการปกครอง (สุจิต บุญบงการ และพรศักดิ์ ผ่องแผ้ว 2527 : 1-2) โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในระบอบการปกครองประชาธิปไตย ซึ่งใช้ประชาชนเป็นที่มาของอำนาจอันชอบธรรม โดยถือว่าอำนาจในการปกครองมีอยู่กับประชาชนโดยธรรมชาติ และประชาชนได้ตกลงใจร่วมกันที่จะมอบอำนาจนี้ให้แก่ตัวแทนของตนเพื่อทำการบริหารประเทศให้ตรงตามเจตนารมณ์ของประชาชน (กนก วงษ์ตระหง่าน 2527 : 239) ดังนั้น การเลือกตั้งจึงเป็นกระบวนการที่สำคัญยิ่งในระบอบการปกครองแบบประชาธิปไตย การเลือกตั้งไม่เพียงแต่จะเป็นกระบวนการที่ทำให้ประชาชนเลือกผู้ปกครองเท่านั้น แต่ยังเป็นกระบวนการสร้างความชอบธรรมให้ผู้ปกครองด้วย การเลือกตั้งเป็นวิถีทางหนึ่งซึ่งเชื่อมโยงทัศนคติของประชาชน และนโยบายของรัฐบาล ให้แนวทางสันติในการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง และแก้ไขความขัดแย้งของกลุ่มทางสังคมโดยสันติวิธี (Neimi and Weisberg 1984 : 3)

ด้วยความสำคัญดังกล่าวทำให้การเลือกตั้งเป็นกิจกรรมทางการเมืองที่เกือบจะขาดไม่ได้สำหรับการเมืองในสมัยใหม่ทุกระบบ ความพยายามที่จะทำความเข้าใจแบบแผนของพฤติกรรมลงคะแนนเสียงเลือกตั้งจึงเป็นสิ่งที่นักรัฐศาสตร์ โดยเฉพาะในประเทศตะวันตกให้ความสนใจศึกษาพฤติกรรมดังกล่าวนี้มาร่วมถึงศตวรรษ

สำหรับแนวความคิดที่ใช้อธิบายปัจจัยที่ผลักดันให้เกิด พฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งนั้นแบ่งออกได้เป็น 3 แนวทาง คือ

1. ปัจจัยส่วนบุคคลที่เป็นตัวกำหนดพฤติกรรมการไปลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง โดยเฉพาะปัจจัยเกี่ยวกับฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมของบุคคล เป็นแนวทางศึกษาที่เน้นหนักไปในด้านสถานภาพของผู้ไปลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง เช่น รายได้ การศึกษา อาชีพ ที่อยู่อาศัย ฯลฯ
2. อิทธิพลของความสำนึกเชิงเหตุผลของบุคคลที่มีผลต่อการไปลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง เป็นแนวทางศึกษาที่ให้ความสำคัญเกี่ยวกับผู้สมัครรับเลือกตั้ง พรรคการเมือง การรณรงค์หาเสียง การแถลงนโยบาย รวมตลอดถึงการบริหารการเลือกตั้ง เช่น ทัศนคติต่อบทบาทของสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร ทัศนคติต่อการเลือกตั้ง ความเชื่อทางการเมืองโดยทั่วไป ฯลฯ

3. ปัจจัยเชิงสถานการณ์ของระบบ ซึ่งเป็นระบบรวมทั้งแง่ของเวลา (ระยะเวลา) และขนาด (ทั้งระบบ) นั่นคือ เน้นอิทธิพลของปัจจัยที่อยู่ในระดับมหภาค เช่น อิทธิพลของสถานการณ์แต่ละช่วงสมัย ปัจจัยเกี่ยวกับนโยบายและประสิทธิภาพในการดำเนินงานตามนโยบายของพรรค สถานการณ์ภายในและภายนอก เป็นต้น แนวความคิดดังกล่าวของพฤติกรรมการณ์ลงคะแนนเสียงเลือกตั้งในแง่ของระบบ ปัจจัยสำคัญในการศึกษาจึงได้แก่ ปัจจัยที่ก่อให้เกิดดุลภาวะ หรือปัจจัยที่ทำให้เกิดสภาพเสียดุลภาวะในระบบที่มีผลต่อการเลือกตั้ง (สุจิต บุญบงการ และพรศักดิ์ ผ่องแผ้ว 2527 : 4-5)

การศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมการณ์ลงคะแนนเสียงเลือกตั้งในช่วงสมัยแรกนั้น มุ่งศึกษาถึงปัจจัยส่วนบุคคลอันได้แก่ อิทธิพลของสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของบุคคล (ที่บ่งชี้โดยระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ และเพศ) ที่มีต่อการไปลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง เช่น การศึกษาวิจัยของ Merriam และ Gosnell พบว่าในกลุ่มผู้มีฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมต่ำมีความรู้สึกนึกคิดทางการเมืองคล้ายคลึงกัน และมักจะมีพฤติกรรมในทางการเมืองคล้ายคลึงกัน (Merriam & Gosnell 1924 อ้างใน สุจิต บุญบงการ และพรศักดิ์ ผ่องแผ้ว 2527 : 16-17)

การศึกษาพฤติกรรมการณ์ลงคะแนนเสียงเลือกตั้งอย่างมีระบบ เริ่มขึ้นจากการศึกษาวิจัยของกลุ่มนักวิจัยของมหาวิทยาลัยโคลัมเบีย (Lazarsfeld, Berelson และ Gaudet) ในปี ค.ศ. 1944 พวกเขาพยายามอธิบายการตัดสินใจลงคะแนนเสียงเลือกตั้งประธานาธิบดีสหรัฐฯ ในปี ค.ศ. 1944 โดยใช้วิธีการศึกษาแบบสำรวจเป็นชุด (Panell) กับประชาชนในมณฑล อีรี (Erie) ในมลรัฐ โอไฮโอ (Ohio) พวกเขาให้ความสนใจแก่ปัจจัยด้านประชากร บทบาทสื่อมวลชน และกระบวนการในการสื่อสารระหว่างบุคคล (Ajzen & Fishbein 1980 : 174) พวกเขาพบว่า สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของบุคคล (เช่น การศึกษา รายได้ และชนชั้น) ศาสนา และสถานที่พำนัก (อยู่ในเมืองหรือชนบท) มีความเกี่ยวข้องอย่างแน่นแฟ้นกับการลงคะแนนเสียงของบุคคล ตัวอย่างเช่น พวกที่นับถือศาสนาคริสต์นิกายโปรเตสแตนต์ซึ่งอยู่ในเขตเมือง และมีสถานภาพทางเศรษฐกิจสังคมสูง

ส่วนมากจะเลือกพรรครีพับลิกัน แต่การศึกษาวิจัยของพวกเขาไม่สามารถอธิบายได้ว่า ทำไมพวกที่นับถือศาสนาคริสต์นิกายโปรเตสแตนต์จึงลงคะแนนเสียงให้พรรครีพับลิกันมากกว่าพวกคาทอลิก และกรอบแนวความคิดนี้ไม่สามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงในการเลือกตั้งได้ว่า ทำไมพรรคต่าง ๆ จึงถูกเลือกแตกต่างกันไปในแต่ละปี ทั้ง ๆ ที่คุณลักษณะบุคลิกภาพทางสังคมของบุคคลไม่ได้เปลี่ยนแปลงไปมากเลย (Neimi & Weisberg 1984 : 12)

ในปี ค.ศ. 1952 กลุ่มนักวิจัยของมหาวิทยาลัยมิชิแกน (Cambell, Converse, Miller และ Stokes) ได้ทำการวิเคราะห์การเลือกตั้งในปี 1952 โดยใช้ตัวแบบทางสังคมและจิตวิทยา เขาตั้งคำถามแนวความคิดในด้านปัจจัยทางสังคมที่กลุ่มนักวิจัยของมหาวิทยาลัยโคลัมเบียให้ความสนใจ และชี้ว่า การสร้างคุณลักษณะบุคลิกภาพทางสังคมของบุคคลเปลี่ยนแปลงไปอย่างช้า ๆ และต้องใช้เวลานาน ในขณะที่การเลือกตั้งระดับชาติมีลักษณะแกว่งกลับไปมาจากการเลือกตั้งหนึ่งไปสู่การเลือกตั้งหนึ่ง (Cambell et al., 1960 : 17) พวกเขาเสนอว่า ปัจจัยทางด้านจิตวิทยาเป็นตัวกำหนดที่สำคัญของพฤติกรรมการณ์ลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง โดยให้คำจำกัดความ “พลังด้านจิตวิทยา” หรือ “ปัจจัยจิตใจ” (Ajzen and Fishbein 1984 : 175) โดยแบ่งปัจจัยดังกล่าวออกเป็น 3 ด้าน คือ ความผูกพันหรือความนิยมที่บุคคลมีต่อพรรค (party identification) ความโน้มเอียงที่บุคคลมีต่อประเด็นในการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้ง (issue partisanship) ความโน้มเอียงหรือความนิยมของบุคคลที่มีต่อผู้สมัคร (Candidate Partisanship) ความนิยมที่บุคคลมีต่อพรรคเป็นปัจจัยระยะยาวที่มีผลต่อพฤติกรรมการณ์ลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง แต่การเปลี่ยนรูปแบบในการเลือกตั้งแต่ละครั้งขึ้นอยู่กับปัจจัยระยะสั้น คือ ความนิยมที่บุคคลมีต่อผู้สมัครและความโน้มเอียงที่บุคคลมีต่อประเด็นปัญหาในการรณรงค์หาเสียงเลือกตั้ง Neimi and Weisberg 1984 : 13)

ถึงแม้ว่ากรอบแนวความคิดของกลุ่มนักวิจัยของมหาวิทยาลัยมิชิแกน จะสามารถอธิบายการเลือกตั้งในอเมริกา เช่น ในปี ค.ศ. 1952, 1956 ได้เป็นอย่างดี แต่ตัวแบบในเรื่องความนิยมที่บุคคลมีต่อพรรคนั้นไม่สามารถ

อธิบายการเลือกตั้งแบบอื่นได้ เช่น การเลือกตั้งขั้นต้นซึ่งผู้สมัครอยู่ในพรรคเดียวกันทั้งหมด หรือการเลือกตั้งที่ไม่มีการแข่งขันระหว่างพรรค เช่น การเลือกตั้งในเทศบาล ในการเลือกตั้งดังกล่าวตัวแบบที่ใช้อธิบายจึงมุ่งไปที่ทัศนคติหรือความนิยมที่บุคคลมีต่อผู้สมัครแทน

แนวความคิดที่ใช้อธิบายพฤติกรรมลงคะแนนเสียงเลือกตั้งอีกแนวหนึ่ง ก็คือ ทฤษฎีความสำนึกเชิงเหตุผล ตามทฤษฎีนี้ผู้ใช้สิทธิออกเสียงเลือกตั้งตัดสินใจไปใช้สิทธิหรือไม่ จะเลือกผู้สมัครคนใด ขึ้นอยู่กับความสำนึกเชิงเหตุผล ซึ่งเน้นการกระทำที่ทำให้ผู้ใช้สิทธิได้ผลประโยชน์มากที่สุด เขาจะไปเลือกตั้งเพราะเขาจะได้ประโยชน์จากการเลือกตั้งมากกว่าต้นทุนที่เขาเสียไปในการเลือกตั้ง (Neimi and Weisberg 1984 : 14)

สำหรับในประเทศไทยนั้น ความสนใจพฤติกรรมลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของคนไทย ได้เกิดขึ้นหลังจากที่มีนักสังคมศาสตร์ที่สนใจด้านพฤติกรรมศาสตร์สำเร็จการศึกษาจากต่างประเทศมากขึ้นในช่วงระยะเวลาไม่นานมานี้ แต่การศึกษาพฤติกรรมลงคะแนนเสียง

เลือกตั้งของคนไทยที่เป็นระบบและเน้นคุณภาพอย่างพืธีพิถันยังมีอยู่ไม่มากนัก และการศึกษาพฤติกรรมลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของคนไทยเท่าที่ผ่านมา ให้ความสำคัญกับปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมเป็นหลัก สำหรับทัศนคตินั้น มีผู้สนใจศึกษาโดยมุ่งศึกษาในแง่ทัศนคติที่มีต่อสถาบันและบุคคล* เช่น ทัศนคติที่มีต่อการเมืองรัฐบาล และสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร จากการศึกษาดังกล่าว พบว่า ทัศนคติที่มีต่อสถาบันและบุคคลมีความสัมพันธ์ค่อนข้างอ่อนกับพฤติกรรมลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง จากผลการศึกษาวิจัยดังกล่าวทำให้เกิดข้อสงสัยที่ว่า ทัศนคติไม่ได้มีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดและแจ่มชัดกับพฤติกรรมลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง ซึ่งทำให้เกิดข้อสงสัยต่อไปว่า ทัศนคติไม่ได้เป็นปัจจัยหลักในการกำหนดพฤติกรรมลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง ยังมีปัจจัยอื่นที่เป็นตัวกำหนดพฤติกรรมดังกล่าว และจากการศึกษาวิจัยพฤติกรรมลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของคนไทยเท่าที่ผ่านมา ยังไม่มีผู้ใดให้ความสำคัญต่อปัจจัยอื่น ๆ นอกเหนือจากปัจจัยที่กล่าวถึงข้างต้นเลย

*โปรดดูรายละเอียดในการศึกษากรณีต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ เสรีน ปุณณะหิตานนท์ และเน่งน้อย นะมาตร์, การวิจัยเกี่ยวกับทัศนคติและความรู้ความเข้าใจทางการเมืองและพฤติกรรมในการลงคะแนน (กรุงเทพมหานคร : สถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2520) ; นรินทร์ พานิชกิจ, การเลือกตั้งกับสภาพสังคมไทยปัจจุบัน (คณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ 2515) ; สุรพล สายพันธ์, การมีส่วนร่วมในการปกครองตนเองของประชาชนในกรุงเทพมหานคร : ศึกษาเฉพาะกรณีการเลือกตั้งผู้ว่าราชการ และสมาชิกสภากรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2518 (ภาควิชาการปกครอง คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2519) ; สรสิทธิ์ โรจนพานิช, การเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร และผลสะท้อนที่มีต่อการปฏิบัติหน้าที่ของสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร (ภาควิชาการปกครอง คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2516) ; คณาจารย์มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ มหาสารคาม, การศึกษา ความสนใจ ความรู้พื้นฐานทางการเมืองและเหตุผลในการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร จังหวัดมหาสารคาม (มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ มหาสารคาม 2518) ; เสริมศักดิ์ พงษ์พานิช, การสมัครรับเลือกตั้งในนามของพรรคการเมืองในประเทศไทย (กรุงเทพมหานคร : คณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ 2519) ; คณาจารย์วิทยาลัยครู

นครปฐม, การสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรครั้งที่ 11 ของอาจารย์และนักศึกษาในวิทยาลัยครูนครปฐม (วิทยาลัยครูนครปฐม 2518) ; พิษย์ อยู่คง, พฤติกรรมการเลือกตั้งของประชาชนในเขตเลือกตั้งที่ 2 จังหวัดลพบุรี (ภาควิชาการปกครอง คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2520) ; สมเกียรติ ส่งสัมพันธ์, ทัศนคติของประชาชนในการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร 4 เมษายน 2519 : ศึกษาเฉพาะกรณีอำเภออินทร์บุรี จังหวัดปราจีนบุรี (ภาควิชาการปกครอง คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2512) ; ธาธิณี ภาวะสิทธิการ, ระบบการเลือกตั้งและผลสะท้อนต่อพรรคการเมืองในประเทศไทย (ภาควิชาการปกครอง คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2516) ; กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย รายงานผลการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร พ.ศ. 2522 (กระทรวงมหาดไทย 2523) ; พรศักดิ์ ผ่องแผ้ว, ข่าวสารการเมืองของคนไทย (กรุงเทพมหานคร : เจ้าพระยาการพิมพ์ 2526), บทที่ 4 และ 5 ; ลุจิต บุญบงการ และ พรศักดิ์ ผ่องแผ้ว, พฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของคนไทย : ศึกษาจากการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร 2522 (กรุงเทพมหานคร : คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2522).

ผู้เขียนจึงขอเสนอมิติใหม่ในการศึกษาพฤติกรรม การลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของคนไทยเพื่อศึกษาพฤติกรรมดังกล่าวอย่างเป็นระบบ โดยใช้ทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผล (Theory of Reasoned Action) ของ Fishbein เป็นกรอบแนวความคิดในการอธิบาย ซึ่งตามทฤษฎีนี้ เห็นว่า ความตั้งใจ (intention) ที่จะกระทำหรือไม่กระทำ พฤติกรรมนั้นเป็นปัจจัยที่ใกล้ชิดมากที่สุดของการแสดงออกของบุคคล แต่จากหลักการดังกล่าวไม่สามารถทำให้เราเข้าใจพฤติกรรมได้ ดังนั้น เราจะต้องสามารถระบุได้ว่าปัจจัยอะไรบ้างที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจของมนุษย์ สำหรับทฤษฎีนี้ให้ความสนใจต่อปัจจัยด้านเศรษฐกิจและสังคม คุณลักษณะทางบุคลิกภาพ ทัศนคติที่มีต่อเป้าหมายกว้าง ฯลฯ เป็นเพียงตัวแปรภายนอก (external variable) ของพฤติกรรม ตัวแปรภายนอกเหล่านี้ มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคลในแง่ที่ว่าปัจจัยเหล่านี้มีอิทธิพลต่อทัศนคติ และทัศนคติทางสังคมที่มีต่อพฤติกรรมที่จะแสดงออกของบุคคลเท่านั้น ปัจจัยดังกล่าวไม่ได้เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลโดยตรงต่อพฤติกรรม

ทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผล

(Theory of reasoned action)

Ajzen and Fishbein ได้เสนอทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผล (theory of reasoned action) เพื่ออธิบาย (explain) และทำนาย (predict) พฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง ทฤษฎีของเขาเป็นผลของการวิจัยในปี ค.ศ. 1950 และได้รับการศึกษาพัฒนาและทดสอบตลอดมา โดย Ajzen และ Fishbein (1984 : 176) ได้นำเอาทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผลนี้มาใช้ในการศึกษาการเลือกตั้งในหลายรูปแบบ เช่น การศึกษาวิจัยการเลือกตั้งประธานาธิบดีอเมริกันในปี ค.ศ. 1976 การศึกษาวิจัยการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรอังกฤษในปี ค.ศ. 1974 การออกเสียงประชามติ (Referendum) เรื่องการป้องกันอาวุธนิวเคลียร์ของรัฐไอโรคอนในปี ค.ศ. 1976 ซึ่งจะเห็นได้ว่า การเลือกตั้งและการออกเสียงลงประชามติดังกล่าวข้างต้น มีความแตกต่างกันหลายประการ สำหรับการเลือกตั้งประธานาธิบดีสหรัฐอเมริกา นั้น พฤติกรรม การลงคะแนนเสียงเลือกตั้งได้รับอิทธิพลอย่างมากจากความเชื่อที่ว่า การเลือกตั้งผู้สมัครคนหนึ่งคนใดโดย

เฉพาะเจาะจงจะนำไปสู่นโยบายการปฏิบัติที่แน่นอน สำหรับการเลือกตั้งในอังกฤษนั้น พฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งถูกกำหนดโดยความเชื่อที่ว่า การเลือกตั้งผู้สมัครที่แน่นอนจะมีอิทธิพลต่อองค์ประกอบของคณะรัฐบาล ทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผลนี้ สามารถเอามาใช้ในการทำนายและอธิบายการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งได้หลายรูปแบบไม่ว่าจะเป็นพฤติกรรมทางการเมืองหรือพฤติกรรมอื่น ๆ ซึ่งอยู่ภายใต้การควบคุมของจิตใจ ดังนั้น ทฤษฎีนี้จึงสามารถมาใช้อธิบายและทำนาย พฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของคนไทยได้ โดยจะเป็นมิติใหม่ในการศึกษาพฤติกรรมดังกล่าว

ทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผลนี้ มีสมมติฐานเบื้องต้นว่า มนุษย์โดยปกติแล้วเป็นผู้ที่มีเหตุผลและสามารถใช้ข่าวสารที่ตนได้รับอย่างเป็นระบบ (Ajzen and Fishbein 1984 : 5) ทฤษฎีนี้จึงไม่ให้ความสนใจที่จะพิจารณาถึงอิทธิพลของแรงจูงใจจากจิตใต้สำนึก (unconscious-motives) หรือพลังของความอยาก (desires) ตลอดจนการกระทำที่ปราศจากความนึกคิดทั้งหลาย เช่น พฤติกรรมที่เกิดขึ้นอย่างอัตโนมัติ นั่นคือ การกระทำหรือพฤติกรรมทั้งหลายของมนุษย์นั้น มีระบบที่สามารถทำความเข้าใจได้

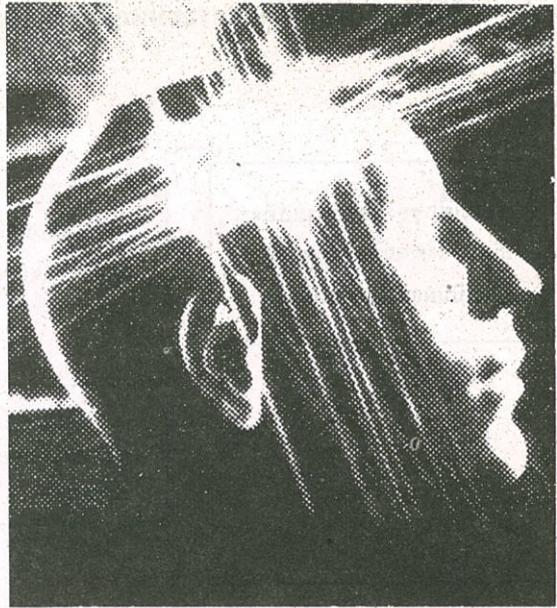
การทำความเข้าใจ อธิบายหรือทำนายพฤติกรรมของบุคคลได้นั้น เราจะต้องสามารถระบุพฤติกรรมและวัดค่าพฤติกรรมนั้นได้ (identify and measure) เมื่อระบุนิยามพฤติกรรมได้อย่างชัดเจนแล้ว จึงสามารถค้นคว้าต่อไปได้ว่ามีปัจจัยอะไรบ้างที่เป็นตัวกำหนดพฤติกรรมนั้น จากพื้นฐานของทฤษฎีที่เห็นว่า การกระทำทางสังคมเกือบทั้งหมดของมนุษย์อยู่ภายใต้การควบคุมของจิตใจ ดังนั้น ความตั้งใจ (intention) ที่จะกระทำหรือไม่กระทำพฤติกรรมนั้น จึงเป็นปัจจัยกำหนดที่ใกล้ชิดมากที่สุดของการกระทำของบุคคล แต่จากหลักการที่ว่า ความตั้งใจของบุคคลเป็นตัวกำหนด พฤติกรรมนั้น ไม่สามารถบอกเหตุผลที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมได้ทั้งหมด เราไม่ต้องการเพียงแต่จะทำนายพฤติกรรมเท่านั้น แต่เรายังต้องการทำความเข้าใจ พฤติกรรมของมนุษย์ด้วย ดังนั้น ขั้นที่ 2 ก็คือ เราจะต้องสามารถระบุได้ว่ามีปัจจัยอะไรที่กำหนดหรือมีอิทธิพลต่อความตั้งใจของมนุษย์

ตามทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผล ความตั้งใจของบุคคลขึ้นอยู่กับปัจจัยกำหนดพื้นฐาน 2 ประการ คือ

1. ธรรมชาติของบุคคล
2. อิทธิพลจากสังคม

ปัจจัยแรก คือ ปัจจัยด้านธรรมชาติของบุคคล ได้แก่ การประเมินพฤติกรรมที่บุคคลจะแสดงออกซึ่งอาจเป็นไปได้ในทางบวกหรือลบก็ได้ เราเรียกปัจจัยนี้ว่า “ทัศนคติที่มีต่อพฤติกรรม” (attitude toward the behavior) ทัศนคติดังกล่าว เป็นการตัดสินใจพฤติกรรมที่ตนจะกระทำว่า “ดี” หรือ “เลว” บุคคลอาจเห็นชอบหรือต่อต้านการกระทำดังกล่าวก็ได้ ปัจจัยที่ 2 ที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจของมนุษย์ ได้แก่ ความสำนึกถึงแรงกดดันของสังคมที่จะให้บุคคลกระทำหรือไม่กระทำพฤติกรรมนั้น ความสำนึกดังกล่าว เป็นสภาพการรับรู้ปทัสถานทางบุคคลของสังคม เราจึงเรียกปัจจัยนี้ว่า “ปทัสถานทางสังคมของบุคคล” (subjective norm) บุคคลตั้งใจที่จะแสดงพฤติกรรมเมื่อเขาประเมินพฤติกรรมนั้นในด้านบวกและเขาเชื่อว่าบุคคลอื่น ๆ ที่มีความสำคัญต่อเขาคิดว่าเขาควรแสดงพฤติกรรมนั้น นั่นคือ ในการกระทำหรือไม่กระทำพฤติกรรมของบุคคลขึ้นอยู่กับความตั้งใจของเขาและความตั้งใจดังกล่าวขึ้นอยู่กับทัศนคติต่อการกระทำดังกล่าวประการหนึ่ง และขึ้นอยู่กับปทัสถานทางสังคมของตัวเองในเรื่องนั้นอีกประการหนึ่ง

ประเด็นต่อไปที่น่าพิจารณาอีกคือ ถ้าหาก “ทัศนคติที่มีต่อพฤติกรรม” กับ “ปทัสถานทางสังคม” ของบุคคลขัดแย้งกัน บุคคลจะแสดงออกอย่างไร จากการศึกษาวิจัยของ Ajzen และ Fishbein พบว่า โดยทั่วไปแล้ว ความตั้งใจของบุคคลอาจแตกต่างกันเป็นกรณีไป ในบางกรณีทัศนคติที่มีต่อพฤติกรรมมีอิทธิพลมากกว่า แต่ในบางกรณีปทัสถานทางสังคมมีอิทธิพลมากกว่า นอกจากนี้ น้ำหนักของปัจจัยทั้งสองซึ่งเป็นปัจจัยกำหนดความตั้งใจนั้น ยังแตกต่างกันออกไปในแต่ละบุคคล การทำความเข้าใจความตั้งใจต้องวัดทัศนคติที่มีต่อพฤติกรรม วัดปทัสถานทางสังคม และประเมินน้ำหนักสัมพัทธ์ (relative weight) หรือความสำคัญสัมพัทธ์ของปัจจัยทั้งสองนั้น อย่างไรก็ตาม การที่จะทำความเข้าใจความตั้งใจของบุคคล เราต้องสามารถ

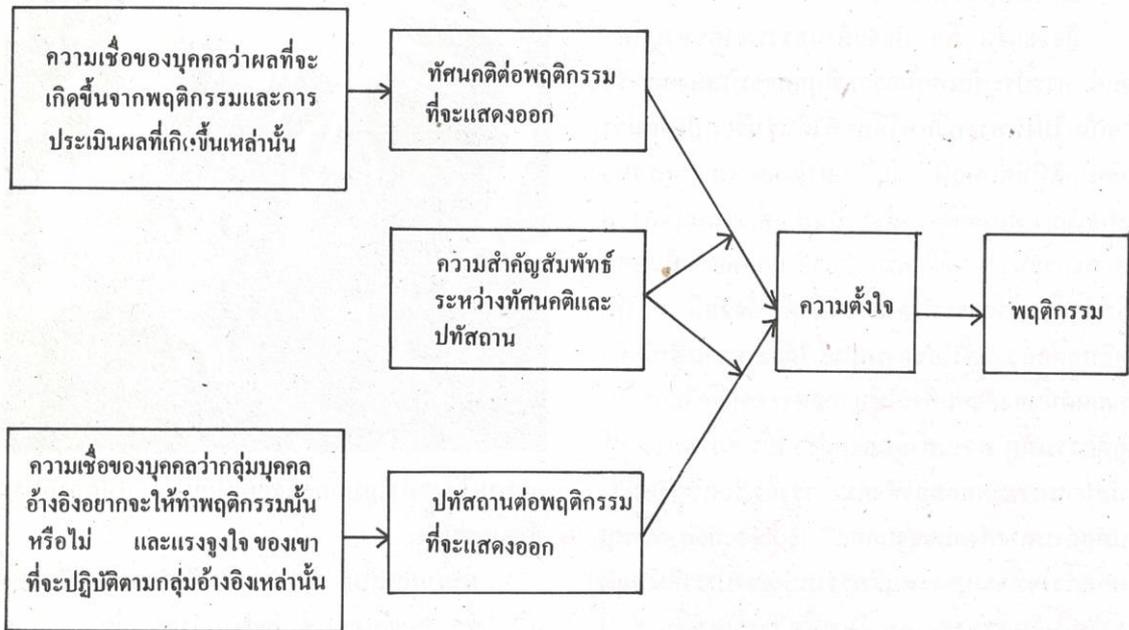


อธิบายได้ว่าทำไมบุคคลจึงมีทัศนคติและปทัสถานทางสังคมเช่นนั้น

ตามนัยทฤษฎี ทัศนคติเป็นปัจจัยอย่างหนึ่งของความเชื่อ (beliefs) กล่าวอย่างกว้าง ๆ คือ ถ้าบุคคลเชื่อว่าการแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งจะก่อให้เกิดผลในทางบวกแก่เขา เขาก็จะมีทัศนคติที่ดีต่อการที่จะแสดงพฤติกรรมนั้น ในขณะที่บุคคลหนึ่งเชื่อว่าการแสดงพฤติกรรมอย่างหนึ่งจะก่อให้เกิดผลในทางลบแก่เขา เขาก็จะมีทัศนคติที่ไม่ดีต่อการที่จะแสดงพฤติกรรมเช่นนั้น ความเชื่อที่เป็นพื้นฐานของการแสดงออกของบุคคลนี้ เราเรียกว่า “ความเชื่อเชิงพฤติกรรม” (behavioral beliefs)

ปทัสถานทางสังคมของบุคคลก็เป็นปัจจัยอย่างหนึ่งของความเชื่อ แต่ความเชื่อที่ว่านี้ เป็นคนละอย่างจากความเชื่อเชิงพฤติกรรม ความเชื่อที่เกี่ยวกับปทัสถานทางสังคม เป็นความเชื่อที่บุคคลตระหนักว่ามีบุคคลหรือกลุ่มบุคคลหนึ่ง ๆ อยากให้เขาทำหรือไม่อยากให้เขาทำพฤติกรรมบางอย่าง บุคคลจะได้รับแรงผลักดันจากสังคมที่จะแสดงหรือไม่แสดงพฤติกรรมตามที่เขาคิดว่าบุคคลอื่นซึ่งเป็นกลุ่มอ้างอิง (referent group) ที่บุคคลยอมรับ ต้องการให้เขาทำหรือไม่กระทำพฤติกรรมนั้น พื้นฐานของความเชื่อของบุคคลชนิดนี้ ได้แก่ ปทัสถานทางสังคมของบุคคล เราจึงเรียกว่า “ความเชื่อเชิงปทัสถาน” (normative beliefs)

โดยสรุป ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อพฤติกรรมแสดงได้ดังรูปที่ 1



รูปที่ 1 ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดพฤติกรรม

จากแผนผังในรูปที่ 1 จะพบว่าทฤษฎีนี้ได้ละเอียดที่จะกล่าวถึงปัจจัยอื่น ๆ นอกเหนือจากทัศนคติต่อพฤติกรรมทางสังคม ซึ่งนักสังคมศาสตร์และนักพฤติกรรมศาสตร์จำนวนไม่น้อยได้ใช้อธิบายพฤติกรรม ปัจจัยเหล่านั้นได้แก่ คุณลักษณะทางบุคลิกภาพ (personality characteristics) เช่น คุณลักษณะอำนาจนิยม (authoritarianism) การปกปิด และเปิดเผย (introversion-extraversion) และแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (achievement motivation) เป็นต้น หรือปัจจัยที่เป็นตัวแปรทางประชากร (demographic variables) เช่น เพศ อายุ ชั้นทางสังคมและชาติพันธุ์ เป็นต้น หรือปัจจัยทางสังคมอื่น ๆ เช่น บทบาททางสังคม สถานภาพทางสังคม การอบรมกล่อมเกลาทางสังคม ความเฉลียวฉลาด และแบบแผนความสัมพันธ์ด้านเครือญาติ เป็นต้น

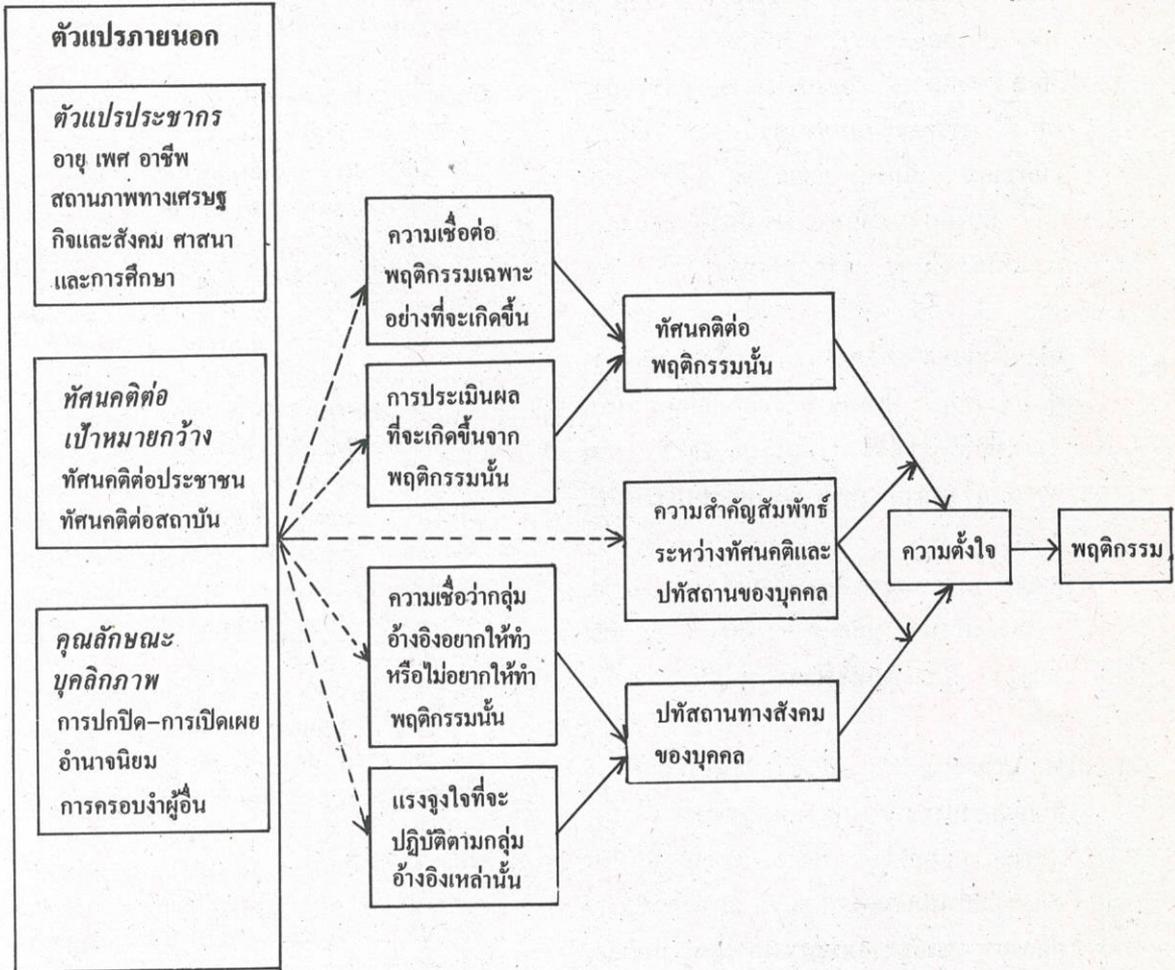
จากการศึกษาจำนวนมากพบว่า ปัจจัยทางด้าน

บุคลิกภาพหรือปัจจัยด้านตัวแปรประชากรมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมที่ทำการศึกษา อย่างไรก็ตาม ปัจจัยต่าง ๆ เหล่านั้นไม่ใช่องค์ประกอบภายในของการก่อเกิดพฤติกรรม หากแต่เป็นตัวแปรภายนอก (external variables) ของพฤติกรรม ตัวแปรภายนอกเหล่านี้ ต่างมีอิทธิพลต่อความเชื่อของบุคคลซึ่งมีผลกระทบต่อปทัคติและปทัสถานทางสังคมของบุคคล ตัวอย่างเช่น เราอาจพบว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบเปิดเผยมีความสนใจต่อการรวมกลุ่มสังสรรค์กันยิ่งกว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบปกปิด เหตุที่เป็นเช่นนั้น เพราะบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบเปิดเผยมีความไวต่อการกดดันทางสังคมมากกว่า ในลักษณะเช่นนี้ สิ่งที่น่าสนใจยิ่งกว่าบุคลิกภาพแบบปกปิด เปิดเผย จึงได้แก่ ปทัสถานทางสังคมของบุคคลซึ่งจะมีอิทธิพลโดยตรงต่อความตั้งใจที่จะไปร่วมงานสังสรรค์ของบุคคลนั้น

จากกรอบความคิดดังกล่าว จะพบว่า ตัวแปรภายนอกทั้งหลายเหล่านี้ ต่างมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคล แต่อิทธิพลดังกล่าวนี้ไม่ใช่อิทธิพลโดยตรง

ต่อพฤติกรรม หากแต่เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อทัศนคติและปทัสถานทางสังคมที่มีต่อพฤติกรรมที่จะแสดงออกของบุคคล ดังรายละเอียดในรูปที่ 2

รูปที่ 2



ทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผลนี้ ไม่เพียงแต่จะนำมาใช้ศึกษาพฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งในรูปแบบต่าง ๆ กันได้แล้ว แต่ยังสามารถนำไปอธิบายพฤติกรรมในรูปแบบอื่น ๆ ซึ่งเป็นพฤติกรรมที่อยู่ภายใต้การควบคุมของจิตใจได้เป็นอย่างดีอีกด้วย ดังนั้น หากนักวิชาการไทย จะได้นำเอาทฤษฎีนี้มาเป็นกรอบในการศึกษา

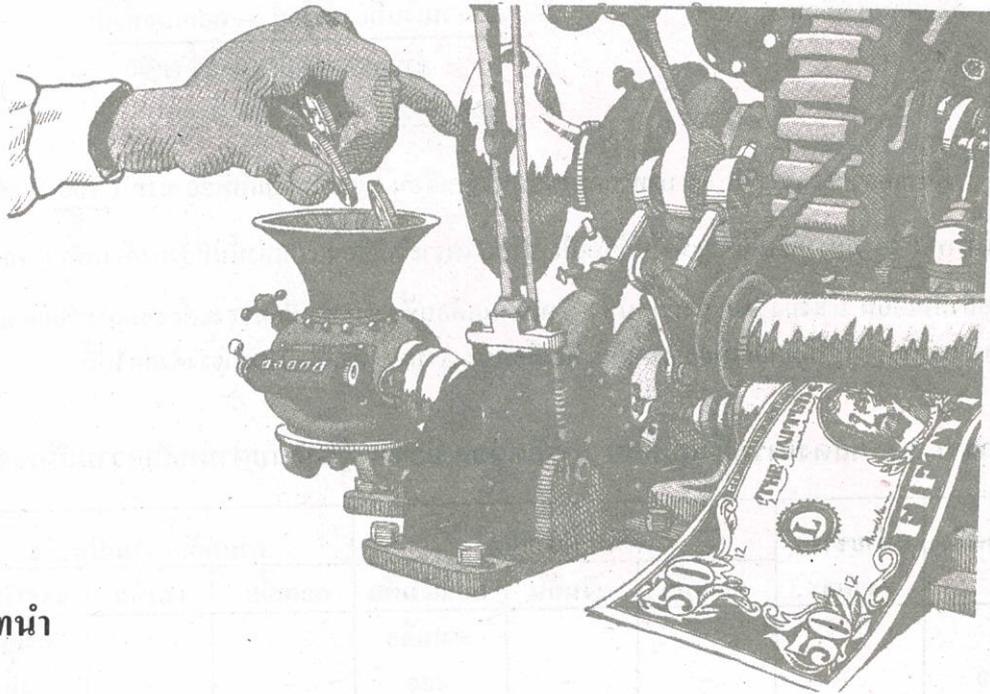
เพื่อเพิ่มแนวทาง (approach) ใหม่ ๆ และถือว่าเป็นมิติ (dimension) ใหม่ในการศึกษาพฤติกรรม และนำทฤษฎีนี้ไปตรวจสอบกับพฤติกรรมที่เป็นจริงที่ปรากฏในสังคมไทยแล้ว ทฤษฎีนี้ก็จะนำประโยชน์และความก้าวหน้ามาสู่การศึกษาและแวดวงวิชาการของไทยได้มากขึ้น

บรรณานุกรม

1. กนก วงศ์ตระหง่าน. การเมืองในระบบประชาธิปไตยไทย. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2527.
2. พรศักดิ์ ฝ่องแผ้ว. “กรอบการมองพฤติกรรมการเมือง”. วารสารสังคมศาสตร์ ปีที่ 17 ฉบับที่ 1 (มกราคม - มีนาคม 2523), หน้า 77 - 99.
3. พรศักดิ์ ฝ่องแผ้ว. ข่าวสารการเมืองของคนไทย. กรุงเทพมหานคร : เจ้าพระยาการพิมพ์, 2526.
4. พรศักดิ์ ฝ่องแผ้ว. พฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งและการบริหารการเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร : ศึกษาจากกรณีการเลือกตั้งแทนตำแหน่งที่ว่างของจังหวัดบุรีรัมย์ 28 สิงหาคม 2526. กรุงเทพมหานคร : เจ้าพระยาการพิมพ์, 2527.
5. สุจิต บุญบงการ และพรศักดิ์ ฝ่องแผ้ว. พฤติกรรมการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งของคนไทย กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2527.
6. สุรพล สายพันธุ์. การมีส่วนร่วมในการปกครองตนเองของประชาชนในกรุงเทพมหานคร : ศึกษาเฉพาะการเลือกตั้งผู้ว่าราชการและผู้ว่าการสมาชิกสภากรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2518. ภาควิชาการปกครอง คณะรัฐศาสตร์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2519.
7. เสริน ปุณณะหิตานนท์ และเน่งน้อย นະมาตร์. การวิจัยเกี่ยวกับทัศนคติและความรู้ความเข้าใจทางการเมือง และพฤติกรรมในการลงคะแนนเสียงเลือกตั้ง. กรุงเทพมหานคร : สถาบันวิจัยสังคม 2520.
8. Ajzen and Fishbein. Understanding Attitude and Predicting Social Behavior. New Jersey: Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, 1980.
9. Berelson, Bernard R.; Lazarsfeld, Paul F; and McPhee, William M. Voting : A study of Opinion Formation in a Presidential Campaign. Chicago : University of Chicago Press, 1945.
10. Campbell, Angus; Gurin, Gerald ; and, Miller, Warren E. The Voter Decides. Evanston : Row, Peterson, 1954.
11. Lazarsfeld, Paul F ; Berelson, Benard ; Gardet, Hazel. The People Choices : How the Voter Makes Up His Mind in a Presidential Campaign. New York : Duell, Sloan & Pearce, 1944.
12. Milbrath, Lester W. and Goel, M.L. Political Participation : Why and How People Get Involved in Politics. Chicago : Rand McNally. 1977.
13. Miller, Gerald. "A Crucial Problem in Attitude Research." The Process of Social Attitude. ed. by Beisecker and Parson. New Jersey Prentice - Hall Inc., Englewood Cliffs, 1972.
14. Neimi, Richard and Weisberg, Herbert. Controversies in Voting Behavior. Washington, D.C. : A Division of Congressional Quarterly Inc., 1984.
15. Zimbardo, Ebbesen and Maslach. Influencing Attitudes and Changing Behavior. London : Addison - Wesley Publishing Company, 1977.

การคิดหาอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง... ของการผ่อนส่ง

อาจารย์ชนะใจ เดชวิทยาพร



บทนำ

ในภาวะปัจจุบันนี้ คงจะปฏิเสธไม่ได้ว่าการผ่อนส่งนับเป็นส่วนหนึ่งของแทบจะทุกครัวเรือน เมื่อต้องการจะได้ของใช้สักชิ้นหนึ่ง ถ้ามีราคาไม่มากนักก็อาจจะรอนเก็บเงินได้ครบจึงไปจัดซื้อหามา แต่ถ้าสินค้านั้นมีราคาแพงการรอให้เก็บเงินได้ครบ ก็คงจะไม่ทันกับความต้องการ การผ่อนส่งจึงมีส่วนช่วยให้ผู้บริโภคได้สินค้ามาสนองตามความต้องการ ในเวลาทันที่

เมื่อมีการผ่อนส่ง ดอกเบี้ยจึงต้องมาเกี่ยวข้อง เป็นเรื่องธรรมดาที่ผู้ขายเมื่อไม่ได้รับเงินสดทั้งหมด ก็จำเป็นต้องคิดค่าดอกเบี้ยของเงินส่วนที่ยังไม่ได้รับชำระ ผู้ซื้อทุกคนก็ยินดีที่จะให้ส่วนชดเชยค่าดอกเบี้ย แต่ปัญหาที่เกิดขึ้นคือผู้ซื้อจะทราบได้อย่างไรว่าจะได้รับความยุติธรรมจากการผ่อนส่งนั้น

ถูกไหม...ที่คิดดอกเบี้ยโดยไม่ลดเงินต้น

ผู้ขายรายย่อยที่นำสินค้าราคาไม่แพงนักมาขายเงินผ่อนโดยเก็บเงินทุกวันเงินเดือนออก ร้านค้าย่อยร้านค้าขนาดกลางจนถึงร้านค้าขนาดใหญ่ในบางแห่ง จะนำราคาเงินสดของสินค้าหักด้วยเงินดาวน์ เพื่อเป็นเงินต้นใช้ในการคำนวณดอกเบี้ยตลอดระยะเวลาที่ผ่อนส่ง เช่น

ร้านค้าแห่งหนึ่งขายเตารีดไฟฟ้า ราคาเงินสด 500 บาท ถ้าผ่อนส่งจะคิดเงินดาวน์ 100 บาท ที่เหลือผ่อนส่งในเวลา 5 เดือน เดือนละ 84 บาท โดยบริษัทแจ้งว่าคิดดอกเบี้ยในอัตรา 12% ต่อปี

$$\begin{aligned}
 \text{วิธีการคิด จำนวนเงินที่ยังค้างอยู่} &= \text{ราคาเงินสด} - \text{เงินคาวน} \\
 &= 500 - 100 \\
 &= 400 \text{ บาท} \\
 \text{สูตร ดอกเบี้ย} &= \frac{\text{เงินต้น} \times \text{อัตราดอกเบี้ย} \times \text{เวลา}}{100} \\
 \text{เงินต้น} &= 400 \text{ บาท} \\
 \text{อัตราดอกเบี้ย} &= 12\% \text{ ต่อปี} \\
 \text{เวลา} &= 5 \text{ เดือน} \\
 \therefore \text{ดอกเบี้ยทั้งสิ้น} &= \frac{400 \times 12 \times 5}{100 \times 12} = 20 \text{ บาท} \\
 \therefore \text{ต้องผ่อนส่งเดือนละ} &= \frac{\text{จำนวนเงินที่ยังค้างอยู่} + \text{ดอกเบี้ยทั้งสิ้น}}{\text{จำนวนงวดที่ต้องผ่อนชำระ}} \\
 &= \frac{400 + 20}{5} = 84 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

ผู้ชายคิดว่าจำนวนเงิน 84 บาท ที่ต้องผ่อนส่งทุกเดือน แยกเป็นเงินต้น 80 บาท ($\frac{400}{5}$) และดอกเบี้ย 4 บาท ($\frac{20}{5}$) การคิดเช่นนี้จะทำให้ผู้ซื้อเสียเปรียบ เพราะในเดือนแรกเท่านั้นที่ยังคงค้างหนี้อยู่ 400 บาท แต่เมื่อถึงสิ้นเดือน นำเงินงวดแรกไปผ่อนส่ง ดังนั้น ในเดือนที่สองดอกเบี้ยควรจะต้องลดลงตามยอดเงินต้นที่ลดลง แต่ผู้ชายยังคงคิดดอกเบี้ยอยู่เท่าเดิม คือเดือนละ 4 บาท ดังแสดงในตารางดังต่อไปนี้

ตาราง 1.1 แสดงการเปรียบเทียบ การคิดดอกเบี้ยของผู้ชายกับตามหลักความเป็นจริง

งวดที่	จ่ายชำระ งวดละ	ตามที่ผู้ชายคิด			ตามหลักความเป็นจริง		
		ดอกเบี้ย	เงินต้น	ยอดเงินต้น	ดอกเบี้ย	เงินต้น	ยอดเงินต้น
0	-	-	-	400	-	-	400
1	84	4	80	320	4	80	320
2	84	4	80	240	3.20	80.80	239.20
3	84	4	80	160	2.39	81.61	157.59
4	84	4	80	80	1.58	82.42	75.17
5	84	4	80	-	0.75	83.25	(8.08)

จากตาราง 1.1 จะพบว่าในงวดแรกที่ผ่อนส่ง 84 บาท นั้น แบ่งเป็นการจ่ายค่าดอกเบี้ย 4 บาท ($400 \times 12 \times 1$) ที่เหลือ 80 บาท ($84 - 4$) เป็นการผ่อนส่งเงินต้น ซึ่งจะตรงกันทั้งตามที่ผู้ชายคิดและตามหลักความเป็นจริง แต่เมื่อถึงงวดที่สอง จะต่างกัน เพราะจริง ๆ ต้องใช้เงินต้น 320 บาท ($400 - 80$) ในการคิดดอกเบี้ย ซึ่งจะเป็นดอกเบี้ย 3.20 บาท ($\frac{320 \times 12 \times 1}{100 \times 12}$) แต่ผู้ชายก็ยังคงคิดดอกเบี้ย 4 บาทเช่นเดิม

ดังนั้น ถ้าผู้ชายคิดดอกเบี้ยตามหลักความเป็นจริง ผู้ซื้อจะจ่ายค่าดอกเบี้ยเพียง 11.92 บาท ($4 + 3.20 + 2.39 + 1.58 + 0.75$) แต่การคิดของผู้ชายทำให้ผู้ซื้อต้องเสียดอกเบี้ยถึง 20 บาท ($4 + 4 + 4 + 4 + 4$) ซึ่งจ่ายเกิน

ไป 8.08 บาท (20-11.92) อัตราดอกเบี้ยที่ผู้ขายแจ้งแก่ผู้ซื้อว่า 12% ต่อปี จึงเป็นไปได้ แต่ต้องมากกว่า ซึ่งจะเป็นเท่าใดนั้นจะคำนวณให้ทราบในตอนต่อไป

การคิดหาจำนวนเงินที่ต้องผ่อนส่งในแต่ละงวด

ในหัวข้อที่แล้วมาเป็นเพียงรูปแบบหนึ่งที่ผู้ขายใช้ในการคิด ซึ่งจริง ๆ แล้วอาจมีอีกมากมายหลายรูปแบบ แต่ที่แน่นอนคือทุกรูปแบบทำให้ผู้ซื้อต้องจ่ายดอกเบี้ยสูงกว่าความเป็นจริงทั้งสิ้น ผู้ซื้อจึงควรต้องทำความเข้าใจ และสามารถคิดคำนวณด้วยตนเองได้ว่าถ้าผู้ขายแจ้งให้ทราบถึง ราคาเงินสด เงินดาวน์ จำนวนงวดที่ต้องผ่อนส่ง อัตราดอกเบี้ยต่อปี ผู้ซื้อสามารถบอกได้ว่าต้องผ่อนส่งงวดละเท่าใด จึงทำให้ดอกเบี้ยที่เสียไปทั้งหมดเท่ากับที่ผู้ขายแจ้งให้ทราบจริง ๆ เพื่อป้องกันการเสียเปรียบที่จะเกิดขึ้น

$$\text{สูตร} \quad \text{เงินผ่อนในแต่ละงวด} = \frac{\text{เงินที่ยังค้างอยู่}}{\text{ปัจจัยคิดลด}}$$

$$\begin{aligned} 1 \text{ ปัจจัยคิดลด} &= \sum_{t=1}^n \frac{1}{(1+r)^t} \\ &= \frac{1 - \frac{1}{(1+r)^n}}{r} \end{aligned}$$

r = อัตราดอกเบี้ยต่อปี

n = จำนวน ปี ที่ต้องผ่อนส่ง

หมายเหตุ

สูตรนี้ใช้ในการผ่อนส่งทุกปี แต่ในทางปฏิบัติ การผ่อนส่งอาจจะเป็นทุกวัน ทุกสัปดาห์ ทุกเดือน ทุก 3 เดือน หรือทุก 6 เดือน เป็นต้น จึงสามารถปรับจากสูตรเดิมมาเป็น

$$\text{ปัจจัยคิดลด} = \frac{1 - \frac{1}{(1+r/m)^{mn}}}{r/m}$$

โดย m = จำนวนครั้งที่ผ่อนส่งใน 1 ปี (ถ้าเป็นการผ่อนส่งทุกวัน m = 365, ทุกสัปดาห์ m = 52, ทุกเดือน m = 12, ทุก 3 เดือน m = 4, ทุก 6 เดือน m = 2)

จากตัวอย่างเดิม จึงสามารถคำนวณเงินที่ต้องผ่อนส่งในแต่ละงวด โดยใช้สูตรได้ดังนี้

$$r = 12\% \text{ ต่อปี (เมื่อแทนค่า} = \frac{12}{100} = .12)$$

$$n = \frac{5}{12} \text{ ปี} \therefore mn = 12 \times \frac{5}{12} = 5$$

$$\begin{aligned}
 \text{ปัจจัยคิดลด} &= 1 - \frac{1}{\frac{(1 + .12/12)^5}{.12/12}} \\
 &= 4.8534 \\
 \text{เงินผ่อนในแต่ละงวด} &= \frac{\text{เงินที่ยังค้างอยู่}}{\text{ปัจจัยคิดลด}} \\
 &= \frac{400}{4.8534} = 82.42 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

ทุกงวดที่ผ่อนส่ง 82.42 บาท แยกเป็นการจ่ายดอกเบี้ยและเงินต้น ดังแสดงในตารางดังต่อไปนี้

ตาราง 1.2 แสดงการจ่ายดอกเบี้ยและเงินต้นในแต่ละงวดของการผ่อนส่ง

งวดที่	จ่ายชำระงวดละ	ดอกเบี้ย	เงินต้น	ยอดเงินต้นคงเหลือ
0	—	—	—	400
1	82.42	4	78.42	321.58
2	82.42	3.22	79.20	242.38
3	82.42	2.42	80.00	162.38
4	82.42	1.62	80.80	*81.58
5	82.42	0.82	*81.60	—

จากตาราง 1.2 จะพบว่า ดอกเบี้ยที่คิดในแต่ละงวดจะลดลงตามยอดเงินต้นที่ลดลง และเมื่อดอกเบี้ยในแต่ละงวดลดลง ทำให้เหลือเงินไปหักยอดเงินต้นเพิ่มมากขึ้นทุกงวด จนงวดสุดท้ายเงินที่เหลือจากการหักดอกเบี้ยจะพอดีกับยอดเงินต้นที่ค้างในงวดก่อนสุดท้ายพอดี (*ในตารางค่าที่ได้ 81.60 ไม่เท่ากับยอดเงินต้นคงเหลือ 81.58 เนื่องจากการคำนวณมีการปัดเศษทศนิยม ทำให้ค่าคลาดเคลื่อนกันเล็กน้อย)

การใช้ตารางปัจจัยคิดลด เพื่อทำให้การคำนวณง่ายขึ้น

การคำนวณหาปัจจัยคิดลด จะพบว่ามีตัวแปรเพียง 3 ตัว คือค่าของ r , m , n และส่วนมากการผ่อนส่งจะเป็นการผ่อนส่งรายเดือน เพื่อความสะดวกในการคำนวณ จึงได้คิดตารางปัจจัยคิดลดที่ค่าของ r และ n ต่าง ๆ กันออกไป แต่ค่าของ $m = 12$ (ผ่อนส่งรายเดือน $m = 12$) ดังนั้น mn จึงเท่ากับจำนวนเดือนทั้งหมดที่ต้องผ่อนส่ง บรรจุใส่ไว้ในตารางดังต่อไปนี้

(แนวนอนคือค่าของอัตราดอกเบี้ยต่อปี และแนวตั้งคือค่าของจำนวนเดือนทั้งหมดที่ต้องผ่อนส่ง)

ตาราง 1.3 แสดงปัจจัยคิดลดของการผ่อนส่ง

จำนวน งวดที่ส่ง ผ่อนส่ง (เดือน)	อัตราดอกเบี้ย คงที่ % (เดือน)	6	7	8	9	10	10.25	10.75	11.25	11.75	12.00	12.25	13.00
1		0.9950	0.9942	0.9934	0.9925	0.9917	0.9915	0.9911	0.9907	0.9903	0.9901	0.9899	0.9893
2		1.9851	1.9826	1.9802	1.9777	1.9753	1.9747	1.9734	1.9722	1.9710	1.9704	1.9698	1.9680
3		2.9702	2.9653	2.9604	2.9555	2.9507	2.9495	2.9470	2.9446	2.9422	2.9410	2.9398	2.9362
4		3.9505	3.9432	3.9342	3.9261	3.9180	3.9160	3.9120	3.9080	3.9040	3.9020	3.9000	3.8940
5		4.9259	4.9137	4.9015	4.8894	4.8774	4.8744	4.8684	4.8624	4.8564	4.8534	4.8505	4.8415
6		5.8964	5.8794	5.8624	5.8456	5.8288	5.8246	5.8163	5.8079	5.7996	5.7955	5.7913	5.7789
7		6.8621	6.8395	6.8170	6.7946	6.7724	6.7668	6.7557	6.7447	6.7337	6.7282	6.7227	6.7063
8		7.8229	7.7940	7.7652	7.7366	7.7081	7.7010	7.6869	7.6728	7.6587	7.6517	7.6447	7.6237
9		8.7791	8.7430	8.7072	8.6716	8.6362	8.6274	8.6098	8.5922	8.5747	8.5660	8.5573	8.5313
10		9.7304	9.6865	9.6429	9.5996	9.5565	9.5458	9.5244	9.5031	9.4819	9.4713	9.4607	9.4291
11		10.6770	10.6245	10.5724	10.5207	10.4693	10.4565	10.4310	10.4056	10.3803	10.3676	10.3550	10.3173
12		11.6189	11.5571	11.4958	11.4350	11.3745	11.3595	11.3295	11.2996	11.2699	11.2551	11.2403	11.1960
15		14.4166	14.3255	14.2293	14.1370	14.0455	14.0228	13.9774	13.9323	13.8874	13.8651	13.8428	13.7761
18		17.1728	17.0401	16.9089	16.7792	16.6508	16.6189	16.5555	16.4923	16.4295	16.3983	16.3671	16.2740
24		22.5629	22.3551	22.1105	21.8891	21.6708	21.6168	21.5091	21.4023	21.2961	21.2434	21.1909	21.0341
36		32.8710	32.3865	31.9118	31.4468	30.9912	30.8788	30.6556	30.4347	30.2158	30.1075	29.9997	29.6789
48		42.5503	41.7602	40.9619	40.1648	39.4282	39.2421	38.8738	38.5103	38.1513	37.9740	37.7978	37.2752
60		51.7256	50.5020	49.3184	48.1734	47.0654	46.7940	46.2578	45.7304	45.2110	44.9550	44.7012	43.9501
72		60.3395	58.6544	57.0345	55.4768	53.9787	53.6131	52.8925	52.1856	51.4916	51.1504	50.8124	49.8154
84		68.4530	66.2573	64.1593	62.1540	60.2367	59.7706	58.8538	57.9570	57.0792	56.6485	56.2224	54.9693
96		76.0952	73.3476	70.7380	68.2584	65.9015	65.3306	64.2100	63.1170	62.0501	61.5277	61.0117	59.4981
108		83.2934	79.9599	76.8125	73.8394	71.0293	70.3511	69.0226	67.7304	66.4725	65.8575	62.2515	63.4776
120		90.0734	86.1263	82.4215	78.9417	75.6712	74.8845	73.3467	71.8551	70.4068	69.7005	69.0048	66.9744
132		96.4596	91.8771	87.6006	83.6064	79.8730	78.9780	77.2320	75.5428	73.9070	73.1108	72.3274	70.0471
144		102.4747	97.2402	92.3828	87.8711	83.6765	82.6743	80.7250	78.8399	77.0209	76.1372	75.2688	72.7471
156		108.1404	102.2417	96.7985	91.7700	87.1195	86.0120	83.8596	81.7877	79.7911	78.8229	77.8727	75.1196
168		113.4770	106.9061	100.8758	95.3346	90.2362	89.0258	86.6780	84.4232	82.2557	81.2064	80.1778	77.2044
180		118.5035	111.250	104.6406	98.5934	93.0574	91.7472	89.2102	86.7796	84.4483	83.3217	82.2184	79.0363
240		139.5808	128.9825	119.5543	111.1450	103.6246	101.8700	98.4999	95.3056	92.2735	90.8194	89.4025	85.3551

ตาราง 1.3 นี้จึงใช้ได้เฉพาะการผ่อนส่งรายเดือน โดยถ้าผู้ซื้อทราบว่าผู้ขายคิดอัตราดอกเบี้ยเท่าไรต่อปี ให้ผ่อนส่งกี่งวด ก็สามารถมาเปิดตารางหาปัจจัยคิดลดได้ เช่น จากตัวอย่างเดิม อัตราดอกเบี้ย = 12% ต่อปี ผ่อนส่งเป็นเวลา 5 เดือน ก็เปิดตารางโดยดูตามแนวนอนที่ 12% และดูตามแนวตั้งที่ 5 ค่าตรงที่ทั้ง 2 ตัดกันพอดี คือค่าของปัจจัยคิดลดที่ต้องการ ในที่นี้คือ 4.8534 ซึ่งจะเท่ากับพหุคูณที่ได้จากการคำนวณโดยใช้สูตร แต่การใช้ตารางปัจจัยคิดลดจะประหยัดเวลาได้มาก โอกาสจะผิดพลาดเป็นไปได้น้อย

ในบางครั้งเป็นไปได้ที่อัตราดอกเบี้ยต่อปี และจำนวนงวดที่ต้องผ่อนส่งตามที่ผู้ขายแจ้งให้ทราบนั้น ไม่ปรากฏในตาราง ผู้ซื้อจึงต้องคำนวณโดยใช้สูตรเอง เพราะเป็นไปได้ที่จะบรรจุกำหนดหมดลงไป เพราะอัตราดอกเบี้ยอาจมีได้ตั้งแต่ 1% จนถึง 100% และอาจไม่ใช่ค่าจำนวนเต็มด้วย (ในตารางมีค่า อัตราดอกเบี้ย 10.25%, 10.75%, 11.25%, 11.75% และ 12.25% เพราะขณะนั้นธนาคารอาคารสงเคราะห์และธนาคารพาณิชย์ บางแห่งใช้อัตราดอกเบี้ยดังกล่าวเพื่อคิดกับลูกค้าผ่อนส่งที่อยู่อาศัย ซึ่งนับว่ามีลูกค้าจำนวนมากจึงเห็นควรนำมาบรรจุใส่ไว้ในตาราง) และจำนวนงวดที่ต้องผ่อนส่งก็มีได้ตั้งแต่ 2 งวดขึ้นไป ถ้าจะนำทุกค่ามาใส่ไว้ในตาราง ก็จะทำให้มากเกินควร

การคำนวณหาอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงของการผ่อนส่ง

ถ้าทราบเงินที่ยังค้างอยู่ทั้งหมด เงินผ่อนในแต่ละงวด จำนวนงวดที่ต้องผ่อนส่ง ก็สามารถคำนวณหาได้ว่าผู้ขายคิดอัตราดอกเบี้ยจากผู้ซื้อในอัตราเท่าไร เพื่อนำมาเปรียบเทียบกับที่แจ้งให้ทราบว่าตรงกันหรือไม่ ถ้าไม่ตรงกันแต่สูงกว่า สูงกว่ามากแค่ไหน ผู้ซื้อพอจะรับได้หรือไม่ เช่น จากตัวอย่างเดิม

$$\begin{aligned} \text{เงินผ่อนในแต่ละงวด} &= \frac{\text{เงินที่ยังค้างอยู่}}{\text{ปัจจัยคิดลด}} \\ \text{ปัจจัยคิดลด} &= \frac{\text{เงินที่ยังค้างอยู่}}{\text{เงินผ่อนในแต่ละงวด}} \\ &= \frac{400}{84} = 4.7619 \end{aligned}$$

ทราบว่าปัจจัยคิดลด = 4.7619 และต้องผ่อนส่งใน 5 งวด จึงไปเปิดตารางปัจจัยคิดลด โดยดูตามแนวนอนที่ = 5 งวด ว่ามีค่า 4.7619 อยู่ตรงที่ใด ปรากฏว่าไม่มีค่า 4.7619 เลย มีแต่ค่าใกล้เคียง จึงต้องใช้วิธีเทียบบัญญัติไตรยางค์ ดังนี้

อัตราดอกเบี้ย	19%	ระยะเวลาผ่อนส่ง 5 เดือน	ปัจจัยคิดลดเท่ากับ 4.7710
อัตราดอกเบี้ย	<u>20%</u>	ระยะเวลาผ่อนส่ง 5 เดือน	ปัจจัยคิดลดเท่ากับ <u>4.7594</u>
อัตราดอกเบี้ยต่างกัน (1)%			ปัจจัยคิดลดต่างกัน <u>0.0116</u>
ปัจจัยคิดลดต่างกัน 0.0116	ทำให้อัตราดอกเบี้ยต่างกัน		= 1%
ปัจจัยคิดลดต่างกัน 4.7710 - 4.7619 = .0091	ทำให้อัตราดอกเบี้ยต่างกัน		= $\frac{1 \times .0091}{0.0116}$
			= 0.7845%

ผู้ขายคิดอัตราดอกเบี้ยจากผู้ซื้อ = 19% + 0.78% = 19.78% ต่อปี จึงทราบได้ทันทีว่าที่แจ้งให้ผู้ซื้อทราบว่าจะคิดอัตราดอกเบี้ย 12% ต่อปีนั้น จริง ๆ แล้วผู้ซื้อต้องเสียอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง 19.78% ต่อปี

สรุป

เมื่อได้ศึกษาเรื่องนี้ให้เข้าใจอย่างถ่องแท้ จะเป็นการคุ้มค่าเพราะสามารถนำไปใช้ได้ในชีวิตประจำวัน เพื่อป้องกันการถูกเอาเปรียบจากผู้ขายที่มีกะโหมฆาชวนเชื่อให้ผู้ซื้อหลงเข้าใจผิดว่าอัตราดอกเบี้ยของการผ่อนส่งนั้นต่ำ นอกจากนี้ยังสามารถให้คำปรึกษาแนะนำแก่ผู้อื่นได้อีกด้วย เพราะยังมีอีกมากมายหลายบุคคลที่ยังไม่เข้าใจในเรื่องนี้ดีพอ

บรรณานุกรม

1. เบญจวรรณ รัชนีสุทธิ, การเงินธุรกิจ. โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ : กรุงเทพมหานคร, 2526.
2. พูนทรัพย์ รามัญและสุขใจ น้ำผุด, การบริหารการเงินบุคคล. โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ : กรุงเทพมหานคร, 2526.
3. เพชรี ขุมทรัพย์และคณะ, หลักการบริหารการเงิน. โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ : กรุงเทพมหานคร, 2523.
4. สัจจว ปัญญาติสส, การเงินธุรกิจ. โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย : กรุงเทพมหานคร, 2527.
5. Weston, Fred J. & Brigham, Eugene F. *Managerial Finance*, Eight Edition. Hinsdale, Illinois: The Dryden Press. 1986.

แนะนำหนังสือ



สร้างทีมเสือ

แปลจาก Your Team of Tigers
 ครก เอส. ไรซ์ ผู้แต่ง
 ดร.ประภาวดี สืบสนธิ์ ผู้เรียบเรียง
 บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด จดพิมพ์
 พิมพ์ครั้งที่ 1 พ.ศ. 2530
 310 หน้า ราคา 75 บาท
 สุพดี บรรจงแท้ ผู้แนะนำ

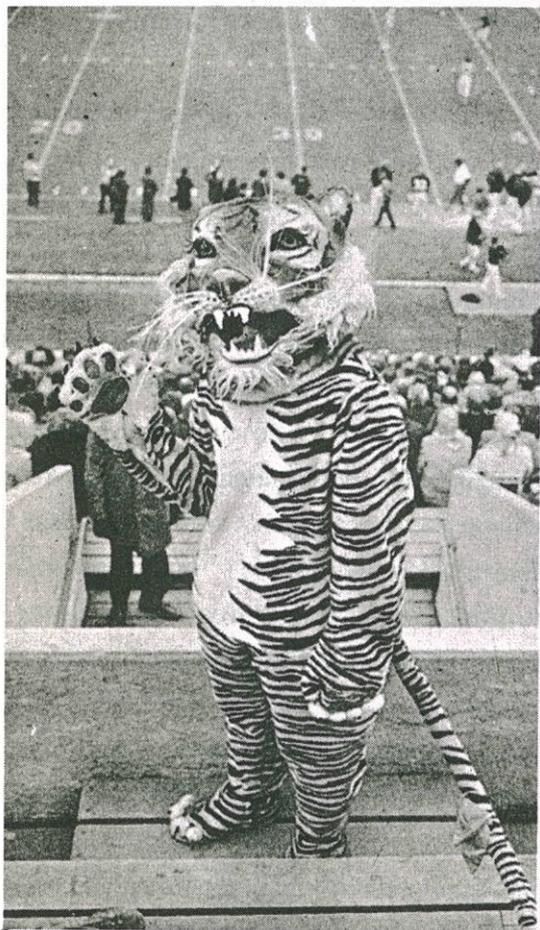
ครก เอส. ไรซ์ ได้กล่าวถึง คนเก่ง คนดีมีฝีมือ หรือคนที่มีคุณภาพสูงว่าเปรียบเหมือนเสือร้ายในวงการต่าง ๆ ซึ่งคนเหล่านี้สามารถเพิ่มพลัง กำไร ผลงานดีเด่น ชื่อเสียง และภาพพจน์ที่ดีให้เกิดขึ้นแก่องค์กร แต่ผู้บริหารทุกระดับทั่วโลกต่างก็คิดว่า คนดีฝีมือสูงหรือเสือร้ายมีน้อย การค้นหาและรักษาไว้กับองค์กรนั้นเป็นปัญหาสำคัญอันดับหนึ่ง

เอกลักษณ์ใหม่ของการจัดการหรือการบริหารงานบุคคล

สร้างทีมเสือ เป็นหนังสือที่กล่าวถึงเทคนิคการสร้างและรักษาคนดีมีฝีมือโดยเสนอแนวทางการจัดการที่มุ่งสู่ความเป็นเลิศของบุคลากรที่มีคุณภาพสูง มีฝีมือและทำงานดีโดยไม่ได้กล่าวถึงบุคลากรระดับสามัญและบุคลากรที่อยู่ในระดับต่ำกว่าระดับปกติเลย ผู้เขียนได้แสดงเจตนาของการเขียนเรื่องนี้ไว้ในคำนำว่า เพื่อมุ่งเสนอความคิดเกี่ยวกับคนที่มีความสามารถเหนือคนปกติ เพราะเชื่อว่าใครก็ตามที่ทำงานกับทีมคนเหนือคนหรือคนดีมีฝีมือแล้ว เขาก็จะกลายเป็นคนที่ประสบความสำเร็จและมีความรู้ความสามารถเหนือคนทั่วไปโดยเฉลี่ยตามไปด้วย ดังคำกล่าวที่ว่า “คบคนพาลพาลพาไปหาผิด คบบัณฑิตบัณฑิตพาไปหาผล” และด้วยความเชื่อว่าคนที่มีคุณภาพสูงนี้มีความสำคัญกับองค์กร 3 ประการคือ 1. ด้วยพลังของคนเก่งระดับเสือร้ายจะทำให้ผลงานของทีมเพิ่มขึ้นอย่างมากมาย 2. เสือร้ายสามารถกระตุ้นให้คนอื่น ๆ ในทีมปรับปรุงการทำงานและสร้างผลงานทั้งในเชิงคุณภาพและปริมาณเพราะมีการเปรียบเทียบ 3. คนเก่งเหนือคนอื่นสามารถทำงานได้ผลคุ้มค่าเกินเงินเดือน

หนังสือเล่มนี้แบ่งเนื้อหาเป็นสองตอน ตอนแรก สำหรับผู้จัดการที่ต้องการให้บุคลากร กลุ่ม หน่วยงาน หรือทีมงาน ฯลฯ ทำงานให้ได้ผลงานดีขึ้น ส่วนในตอนที่สองสำหรับตัวผู้จัดการเองที่ต้องแสดงออกถึงความเห็นอกเห็นใจในการทำงาน และรักษาคุณสมบัตินี้ให้คงอยู่กับคนตลอดไป ในฐานะที่คุณเองเป็นผู้บริหารบริษัทหรือองค์กรอยู่ คุณอยากจะสร้างทีมเสียของคุณเองหรือไม่ เพื่อตัวคุณเองจะได้กลายเป็นพ่อเสือหรือเสือร้ายในวงการในที่สุด

เทคนิคและรายละเอียดต่าง ๆ ที่นำเสนอในหนังสือนี้ ผู้เขียนได้รวบรวมจากประสบการณ์จริงในความสำเร็จของผู้จัดการหลายสิบคนที่ได้สร้างทีมเสียขึ้นมา ดังนั้นเทคนิคที่นำเสนอแต่ละเทคนิคจะมีกรณีตัว



อย่างจากบริษัทที่ได้นำไปประยุกต์ใช้ และได้ผลจริง ๆ มาแล้วมากกว่า 80 บริษัทในสหรัฐอเมริกา เช่น บริษัทโคลัมเบียบรอดคาสติงซิสเต็ม (ซีบีเอส) บริษัทคอลลเกตปาล์มโอลีฟ บริษัทจอห์นสันแอนด์จอห์นสัน บริษัทโทรศัพทเอทีแอนด์ที บริษัทพรอคเตอร์แอนด์แกมเบล บริษัทโกดัก บริษัท 3เอ็ม บริษัทไค้ก ฯลฯ ซึ่งกรณีตัวอย่างจะแสดงให้เห็นว่าผู้อ่านจะได้ประโยชน์อะไรจากการใช้เทคนิคนี้ นอกจากนั้นในแต่ละบทจะจบลงด้วยบัญญัติ 10 ประการ ซึ่งเป็นการสรุปเทคนิคต่าง ๆ ที่นำเสนอไปแล้วอย่างสั้น ๆ รวมทั้งได้สรุปย่อจนเหลือเป็นความคิดเดียวที่ดีที่สุดสำหรับบท

การจับเสือและใช้เสือให้เป็นประโยชน์

นี่คือชื่อของเนื้อหาตอนที่ 1 ซึ่งแบ่งย่อยเป็น 12 บท บทแรกจะชี้ให้เห็นความสำคัญของคนที่ฝีมือสูง และสิ่งที่เขาสามารถสร้างให้กับองค์กรได้ ถ้าคุณเป็นนักบริหารคุณควรมีวิธีการที่จะแสวงหาและใช้คนที่มีความสามารถสูง เพราะผู้บริหารที่สามารถคุมทีมเสียได้สำเร็จนั้นแหละคือผู้ที่ประสบความสำเร็จเป็นเลิศทางธุรกิจ โดยจะต้องถือว่าบุคลากรหรือคนนั้นแหละก็คือหัวใจของการดำเนินงาน จะต้องรู้จักลูกน้องราวมือกับเท้าของตน บทต่อ ๆ ไปผู้เขียนได้เสนอความคิดและกลวิธีในการหาเสือร้าย หาผู้ที่มีฝีมือมาสมัครงานกับองค์กร การคัดเลือกผู้สมัครที่ดีที่สุดโดยใช้แผนภูมิ OX หรือ วงกลมและกาละบาดง่าย ๆ ที่เคยมีคนเอาไปใช้เป็นแนวทางได้อย่างดีมาแล้ว นอกจากนั้นได้เสนอวิธีการที่มีประสิทธิภาพในการฝึกอบรม ให้คำปรึกษา จูงใจ และจบลงด้วยการจับหัวใจเสือไว้กับทีมเพื่อนำชัยชนะมาสู่หน่วยงาน ดังความตอนหนึ่งกล่าวว่า “มือหนึ่งสำหรับเรืออีกมือหนึ่งสำหรับตนเอง” (หน้า 50) คุณอยากรู้ไหมว่า ทำไมผู้เขียนจึงเสนอให้ผู้บริหารยึดถือสโลแกนนี้

จะเป็นคนเก่งระดับเสือร้ายกับเขาได้อย่างไร

ถ้าคุณเป็นคนทำงานที่มุ่งสู่ความเป็นเลิศ ต้องการก้าวไปสู่ตำแหน่งที่มีอำนาจ สร้างผลงานและสร้างชื่อ

เสียงให้กับตนเองอย่างไม่ทอดย ุ่ คุณต้องอ่าน ตอน
ที่ 2 : ตัวคุณเองในฐานะเสื่อที่มีฝีมือ ซึ่งในตอนนี้มี
เนื้อหาย่อยอีก 12 บทเช่นกัน เริ่มจากการสำรวจเอก—
ลักษณะของตัวเอง หลังจากนั้นจะให้ความคิดเกี่ยวกับ
โอกาสในการทำงาน เป้าหมายส่วนตัว การจัดการสร้าง
ตัวและการวางตัวในการสัมพันธ์กับคนอื่นไม่ว่าจะเป็น
ลูกน้องหรือเจ้านาย และคุณจะได้รู้จักกับบัตร “การพูด
สำเร็จรูป” ที่จะช่วยแก้ไขสถานการณ์ที่คับขันของคุณ
ได้อย่างไร เนื้อหาของตอนที่สองนี้จะช่วยให้คุณเป็นคน
เก่งยิ่งขึ้น รู้จักใช้คนให้ช่วยทำงานให้คุณจนเป็นที่ยอมรับ
และได้ผลงานเป็นที่น่าพอใจ ดังที่มาร์คคีเวลลีได้
กล่าวไว้ว่า “อนาคตของเราครึ่งหนึ่งอยู่ที่ตัวเราเอง
อีกครึ่งหนึ่งอยู่ที่สถานการณ์ ไม่ต้องไปสนใจว่าครึ่ง
ไหน แต่ขอให้ดูโอกาสใหม่ ๆ หรือพัฒนาการใหม่ ๆ
ที่จะเข้าข้างเรา”

ผู้เขียนหนังสือเล่มนี้เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ใน
การบริหารธุรกิจเป็นอย่างดี เคยผ่านงานระดับประธาน
บริษัทชั้นนำของโลกมาแล้ว และปัจจุบันก็เป็นทั้งผู้
บริหารสูงสุดขององค์กรแห่งรัฐ และเป็นอาจารย์ผู้สอน
ในมหาวิทยาลัยด้วย อีกทั้งผู้แปลก็เป็นอาจารย์ผู้ทรง
คุณวุฒิ จึงเรียบเรียงเนื้อหาโดยใช้ถ้อยคำสำนวนภาษา
ไทยที่อ่านแล้วเข้าใจง่าย ชวนอ่าน ผู้อ่านทั่ว ๆ ไปที่
มิใช่คนบริหารก็อ่านได้ไม่เบื่อ เพราะการพิมพ์นั้นใช้
ตัวอักษรหลายขนาด ผู้อ่านสามารถเลือกอ่านแต่ละหัว
ข้อที่สนใจได้อย่างชัดเจน ตัวเนื้อหา และตัวอย่างกรณี
ศึกษาก็มองเห็นได้ง่าย แม้ว่าในเนื้อหาจะมีการพิสูจน์
อักษรผิดอยู่บ้างก็ไม่ทำให้เกิดปัญหาแต่อย่างใด ดังนั้น
หากคุณเป็นผู้บริหารบริษัทหรือองค์กรต่าง ๆ ที่คิดจะ
สร้างทีมเสื่อ หรือตัวคุณเองอยากจะเป็นคนเก่งระดับ
เสื่อร้ายในวงการ คุณควรจะอ่านหนังสือเล่มนี้ เพราะ
หนังสือเล่มนี้จะชี้ให้เห็นว่า คนดีมีฝีมือสามารถหาได้
จ้างและมาทำงานกับองค์กรได้ และถ้าดูแลเขาอย่างดี
เขาจะทำประโยชน์ให้กับหน่วยงานมากกว่าเงินเดือนที่
เขาได้รับซึ่งอันนี้จะเป็นทัศนคติในปัจจุบันของนายจ้าง



เรื่องสั้นของหมอชนิกา เล่ม 2

ศจ.พญ.ชนิกา ตูจินดา ผู้แต่ง
บริษัท แพลน พับลิชชิ่ง จำกัด จัดพิมพ์
พิมพ์ครั้งที่แรก ตุลาคม 2529
151 หน้า ราคา 50 บาท
สุพดี บรรจงแท้ ผู้แนะนำ

มนุษย์ทุกคนที่เกิดมาก็อยากมีความสุขสำราญ มีความแข็งแรง ไม่เจ็บป่วย มีอายุยืนนาน บางคนเกิดมาในตระกูลที่เป็นเศรษฐีและอายุยืน บ้างก็สุขภาพไม่ดีเจ็บป่วยออกแอด ๆ พิกการเป็นง่อยเปลี้ยเสียขาหรือเป็นอัมพาต ชีวิตก็ไม่มีความสุขอะไร สู้คนจนหรือพอมือพอกิน แต่มีความสุขสบายกาย สบายใจ ไม่เจ็บป่วยออกแอด ไปเที่ยวไหนเที่ยวได้ ร้องเพลงสีซอได้ไม่มีความทุกข์ ดังที่มีผู้กล่าวไว้ว่า “มนุษย์ทุกคนต้องการจิตใจที่สงบ เพื่อปกป้องร่างกายและรักษาร่างกายที่สงบ และเราต้องการร่างกายที่สงบ เพื่อปกป้องจิตใจที่สงบ และเราต้องการทั้งร่างกายที่สงบร่วมกับจิตใจที่สงบไปพร้อมกัน เพื่อให้ได้มาซึ่งความสำเร็จสมประสงค์ทุก ๆ อย่างที่เราพึงปรารถนาแล้วท่านละ! ปรารถนาสิ่งดังกล่าวหรือไม่

เรื่องสั้นดูแลสุขภาพ

หนังสือหรือข้อเขียนต่าง ๆ ที่ว่าด้วยหลักเกณฑ์ในการปฏิบัติตนเพื่อให้อายุยืนและมีความแข็งแรงคืนนั้น ได้มีผู้ทรงคุณวุฒิได้เขียนกันไว้มากมาย ซึ่งส่วนใหญ่แล้วจะเขียนออกมาในรูปของตำราหรือบทความทางวิชาการแต่ “เรื่องสั้นของหมอชนิกา เล่ม 2” นี้ เป็นหนังสือที่เขียนแนวใหม่ ด้วยลีลา ถ้อยคำสำนวนที่ชวนอ่าน อ่านง่าย อ่านแล้วเข้าใจลึกซึ้งถึงโรคภัยไข้เจ็บต่าง ๆ เพราะผู้เขียนคือ ศาสตราจารย์ แพทย์หญิงชนิกา ตูจินดานันท์ท่านเป็นทั้งแพทย์และอาจารย์ผู้บรรยายที่มีความรู้ความชำนาญทางด้านการศึกษาแพทย์อย่างยิ่ง ไม่ว่าจะเป็นสาขากุมารเวชศาสตร์ วิชาอายุรศาสตร์ หรือวิชาสรีระ-

วิทยา และได้เขียนหนังสือเพื่อสุขภาพที่ได้รับการต้อนรับจากผู้อ่านมาแล้ว คือ “คู่มือเลี้ยงลูก” ซึ่งอ่านได้ทั้งคุณพ่อและคุณแม่และเป็นที่ยอมรับกันมาก หรือหนังสือชุดสุขภาพเด็ก “เรื่องสั้นของหมอชนิกา เล่ม 1” ซึ่งเขียนขึ้นเพื่อสุขภาพของเด็กโดยเฉพาะ

การเขียนเรื่องราวซึ่งเน้นเกี่ยวกับการดูแลชีวิตและสุขภาพในรูปแบบเรื่องสั้นนี้ ผู้เขียนมีจุดประสงค์เพื่อชีวิตและสุขภาพที่ดีของทุกคนในครอบครัว ดังนั้นในเรื่องสั้นทั้ง 13 เรื่องนี้ แต่ละเรื่องผู้อ่านจะได้สัมผัสกับครอบครัวหลาย ๆ แบบ หลายชนชั้น ยากดี มีเงิน แร้น แค้นจนถึงร่ำรวย โรคภัยไข้เจ็บในเด็กซึ่งมีมากมายนับตั้งแต่ความพิการแต่กำเนิด การกินยาขับเลือดให้เด็กออกและอันตรายที่เกิดกับเด็ก เด็กขาดแม่ เด็กถูกทอดทิ้ง ความผูกพันระหว่างแม่-ลูก-ย่า-หลาน ความรู้สึกของเด็ก ๆ ยามถูกทอดทิ้งเมื่อแม่ต้องไปคลอดน้องที่โรงพยาบาล ความรู้สึกสับสนของเด็กเมื่อเริ่มไปโรงเรียนอนุบาล และความต้องการของเด็กวัยนี้ บางเรื่องผู้เขียนได้แสดงถึงวิทยาการก้าวหน้าทางการแพทย์ที่จะช่วยให้ผู้อ่านสมปรารถนาในการมีบุตร คือเรื่อง “ลูกใครกันแน่” นอกจากนี้ยังมีเรื่องแสดงถึงอุปสรรคในการประกอบอาชีพแพทย์ซึ่งอาจมีผลต่อการรักษาผู้ป่วย ในตอนท้ายของเรื่องสั้นแต่ละเรื่องจะมีบทสรุปซึ่งผู้เขียนจะสรุปเป็นข้อคิด ข้อแนะนำเพิ่มเติมบางส่วนที่ผู้อ่านจะได้จากเรื่องที่เพิ่งอ่านจบ หนังสือนี้นอกจากเทคนิคการเขียนที่น่าอ่านแล้ว รูปเล่ม ลักษณะการพิมพ์ก็สมบูรณ์แบบ ตัวพิมพ์ชัดเจน มีทั้งตัวพิมพ์หนา บาง หลายขนาดทำให้น่าอ่าน และพิมพ์ด้วยกระดาษอย่างดี แต่ละเรื่องจะมีภาพวาดที่สวยงามประกอบ ซึ่งแต่ละภาพจะสื่อความหมายของเรื่องได้ดีด้วย

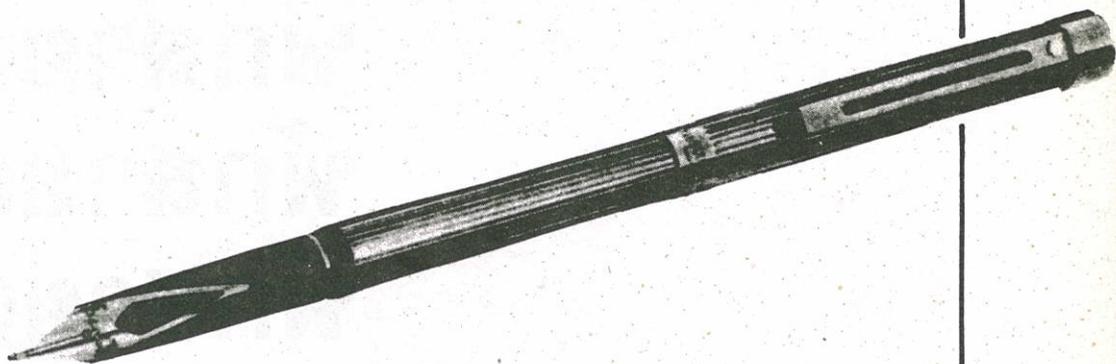
หนังสือเล่มนี้จึงเหมาะสำหรับผู้อ่านทุก ๆ ท่านที่มีความสนใจเรื่องราวของตนเองและสภาพแวดล้อม เพราะมนุษย์กับสิ่งแวดล้อมนั้นเป็นของคู่กัน ไม่ว่าจะ เป็นสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติหรือสภาพแวดล้อมทางสังคม

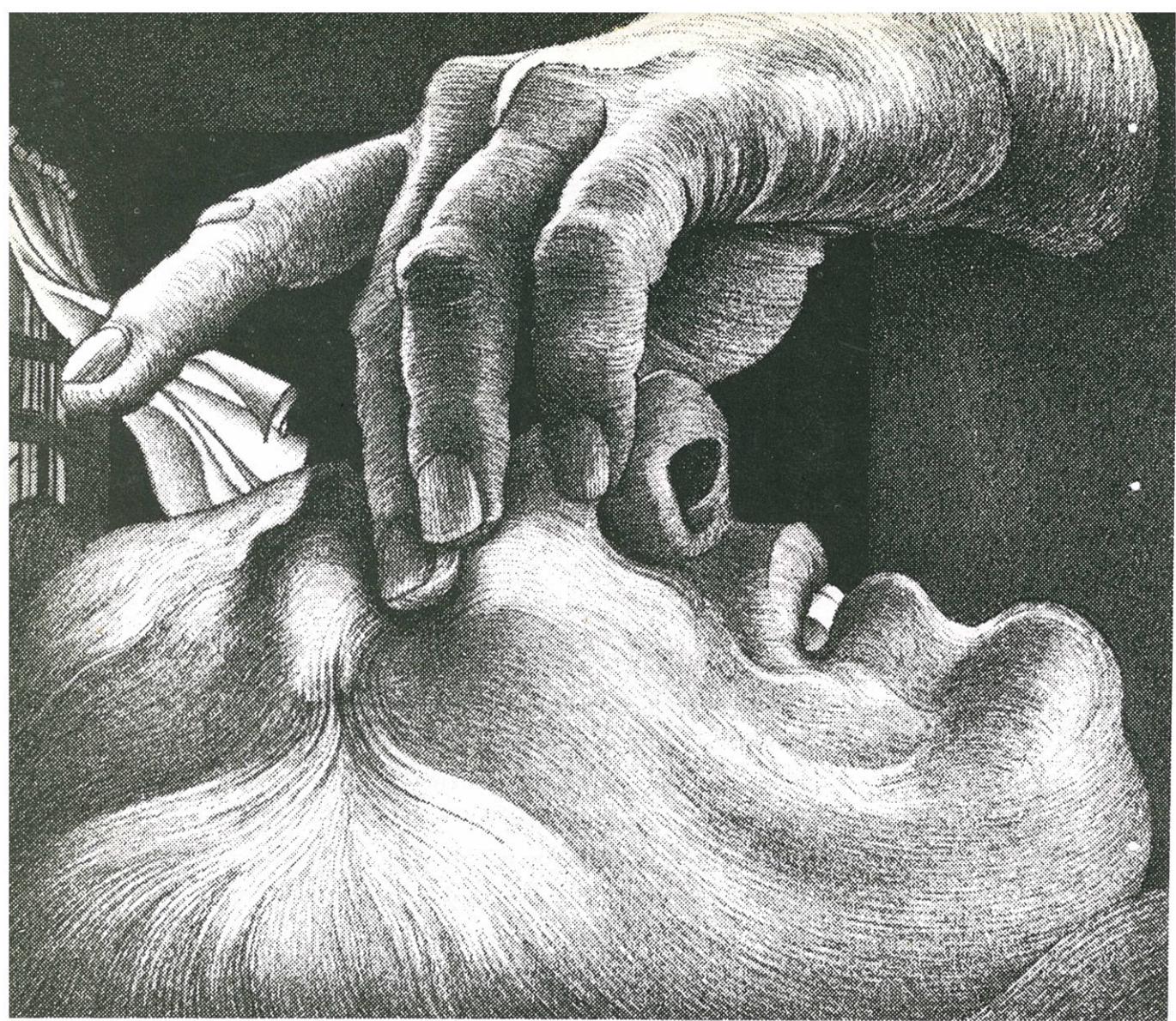
จากบรรณาธิการ

เวลาผ่านไปรวดเร็ว จนบัดนี้วารสารมหาวิทยาลัย-
ธุรกิจบัณฑิต ฉบับนี้ เป็นฉบับแรกของปีที่สองแล้ว
นอกจากความหลากหลายของเรื่องที่ปรากฏใน
เล่มสิ่งที่กองบรรณาธิการปลื้มใจอยู่เงียบ ๆ ก็คือ
จำนวนสมาชิกของเราเพิ่มจำนวนขึ้นด้วย ส่วนคำติชมนั้น
เราได้รับค่อนข้างน้อยมาก ซึ่งก็หวังต่อไปว่าท่านผู้อ่าน
คงจะให้ความกรุณาแก่เราในเรื่องนี้มากขึ้น เพื่อให้เป็น
แนวทางในการปรับปรุงคุณภาพของวารสารนี้ให้ดียิ่ง
ขึ้น

พบกันใหม่ ฉบับหน้านะคะ

อรสา กุมาริ ปุกหุต





พักสายตา
พักสายตา
พักสายตา
พักสายตา
พักสายตา



ธนาคารกรุงเทพ จำกัด

สาขาราชวัตร

ให้บริการแก่นักศึกษาต่างจังหวัด
ที่จะได้รับเงินโอนจากผู้ปกครองตรงเวลา
โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายใด ๆ

โปรดสอบถามบริการ “เงินโอนเพื่อการศึกษา”
ได้ตั้งแต่บัดนี้

อภินันทนาการจาก

นายประสงค์ นิจสุวรรณ

พนักงานขายเครื่องพิมพ์ดีด โอลิมเปียไทย

โทร. 2340770-8

พี เอส พี เทรตติ้ง

1230/50 ถนนเจริญนคร บุคคโล คลองสาน กทม. 10600

โทร. 4387735

จำหน่าย แบบเรียน เครื่องเขียน กระดาษ
เครื่องกีฬาทุกชนิด สินค้าช่างเขียนแบบ
และรับทำตรายางต่าง ๆ

อภินันทนาการจาก

มิตรภาพการพิมพ์

108-109 ตรงข้ามโรงพยาบาลมิตรพิรามิต อ.ปากช่อง

จ.นครราชสีมา

โทร. 311085

รับพิมพ์ งานพิมพ์ทุกชนิด

บริษัท ไฟน์สยามโปรดักส์ จำกัด FINE SIAM PRODUCTS CO., LTD

58/3-4 PRACHARAJ 1 ROAD DUSIT BANGKOK THAILAND 5853151
ถนนประชาธิปไตย 1 คูสิต กรุงเทพฯ 10800 โทร. 5872526
5874047

★★ ผู้แทนจำหน่าย ผู้สั่งซื้อและส่งออก วัสดุอุปกรณ์ทางการพิมพ์ทุกชนิด



กระดาษคาร์บอนในตัวทั้งชนิดม้วนชนิดแผ่นให้ความคมชัดทุกชั้น ไม่ว่าจะพิมพ์ด้วยระบบออฟเซ็ท เลตเตอร์-เพรส พิมพ์ดีด หรือการเขียนด้วยมือ

OFFSET MASTER PAPER
WHITE-OM

เพลทกระดาษ ELECTROSTATIC ชนิด DRY % LIQUID TYPE พร้อมเคมีภัณฑ์ทั้งชนิดผงและน้ำครบชุด สำหรับเพลทแต่ละชนิด

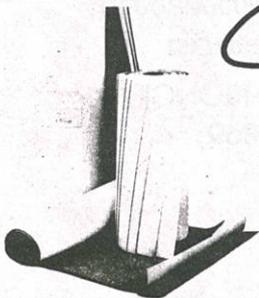
DENA

เพลทกระดาษอีเล็กโทรสแตติก (โอ-อี) เพลท DIRECT IMAGE, น้ำยาเอทซิง (ETCHING), ผงเคมี DEVELOPER, TONER, REMOVER



หมึกและเคมีภัณฑ์ทางการพิมพ์ "ดีน่า"

น้ำยาฟาวเทนสำหรับเพลทและแท่นพิมพ์ทุกยี่ห้อ, น้ำยาทำความสะอาดเพลท, น้ำยาล้างลูกกวาด, น้ำยาทำความสะอาดผ้ายางและล้างเครื่อง, น้ำยาล้างทำความสะอาดลูกน้ำ และหมึกพิมพ์ทุกชนิด

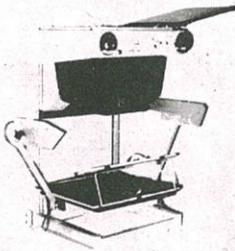


Cow BLANKET

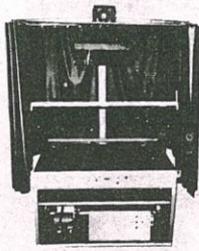
ผ้ายางแบบสังกะตื้นเนียน เหมาะสำหรับงานพิมพ์ลายสกรีนพื้นตายและลายเส้น มีให้เลือกทุกชนิดทุกเกรด สำหรับงานพิมพ์ทุกรูปแบบ มีขนาดความหนาของผ้ายางทุกขนาดทั้งชนิดธรรมดาและฟองอากาศ

ผ้าลูกน้ำ COTTON Plusch จากเยอรมัน

ขนนุ่ม เหนียว ทนทาน
มีให้เลือกทุกขนาด



กล้องถ่ายภาพทางการพิมพ์
(PROCESS CAMERA)



เครื่องถ่ายเพลท
(PLATE MAKER)



เครื่องเย็บกระดาษ
(STITCHING MACHINE)

QUALITY WORK — QUALITY SERVICE

อนันตนาการจาก

สมพงษ์ จันทรศรีเกษ
Sompong Jansrikasorn



126/15 หมู่ที่ 2 ถนนลาดพร้าว ซอย 109 แขวงคลองจั่น
เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240 โทร. 378-1869
126/15 MOO 2 LADPRAO RD; SOI 109 KLONGJUN
BANGKAPI BANGKOK 10240 TEL; 378-1869

รับแขกสี่สแกนเนอร์ เลขเอาท์

ทำพาน ปฐพี 4 ลี

**บริษัท
เอดิสัน เพรส โปรดักส์
จำกัด**



94/10 ซอยมีสุวรรณ 1 ถนนสุขุมวิท 71 พระโขนง กทม. 10110
โทร. 391-4386, 391-0081

พื้นที่โฆษณา

1,000 บาท

พื้นที่โฆษณา

1,000 บาท



พื้นที่โฆษณา
2,000 บาท



พื้นที่โฆษณา

2,000 บาท



วารสาร
มหาวิทยาลัย

ธุรกิจบัณฑิตย์

ใบสมัครสมาชิก

ชื่อ.....นามสกุล.....

ในนาม (ชื่อสถาบัน).....

ที่อยู่/บ้านเลขที่.....ตรอก/ซอย.....

ถนน.....ตำบล.....

อำเภอ.....จังหวัด.....

รหัสไปรษณีย์.....โทรศัพท์.....

ขอบอกรับเป็นสมาชิก “วารสารมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์”

1 ปี (3 เล่ม) ราคา 70 บาท

10 เล่ม ราคา 200 บาท

พร้อมกันนี้ได้ส่งเงินทาง ธนาณัติ ตัวแลกเงิน

ในนามอาจารย์อรรธรณ สุทธิพิทักษ์ ส่งจ่าย ปณ.ดุสิต มาเรียบร้อยแล้ว

ลงชื่อ.....ผู้สมัคร

สำนักงาน : มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์

110/1-4 ประชาชื่น กทม.

589-2334-8 ต่อ 341





บริษัท เอดิสัน เพรส โปรดักส์ จำกัด
EDISON PRESS PRODUCTS CO., LTD.

94/10 ซ.มีสุขว55ถน1 ถ.พระโขนง-คลองตัน กทม.10110 โทร. 3914386



วารสาร

มหาวิทยาลัย
ธุรกิจบัณฑิต

ใบสมัครสมาชิก

ชื่อ.....นามสกุล.....

ในนาม (ชื่อสถาบัน).....

ที่อยู่/บ้านเลขที่.....ตรอก/ซอย.....

ถนน.....ตำบล.....

อำเภอ.....จังหวัด.....

รหัสไปรษณีย์.....โทรศัพท์.....

ขอสมัครเป็นสมาชิก “วารสารมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต”

1 ปี (3 เล่ม) ราคา 70 บาท

10 เล่ม ราคา 200 บาท

พร้อมกันนี้ได้ส่งเงินทาง ธนาณัติ ตัวแลกเงิน

ในนามอาจารย์อรรธรณ สุทธิพิทักษ์ ส่งจ่าย ปณ.ดุสิต มาเรียบร้อยแล้ว

ลงชื่อ.....ผู้สมัคร

สำนักงาน : มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

110/1-4 ประชาชื่น กทม.

589-2334-8 ต่อ 341



ดิ ร์ กิ จ บั ณ ฑิ ต ย์



“สงบ...เย็นและร่มรื่น”

ภาพโดย ธงชัย หงษ์จร

ระหว่างรอ...เรียน

ระหว่างรอ...สอน

ระหว่างใคร ๆ...เขากำลังวุ่นวาย

“มธบ.” มีสถานที่อันสงบ...เย็นและร่มรื่นไว้ให้พักผ่อน



TRUNK MAIN COMPANY LIMITED.

"WHERE THE PIPES ARE LAID"



WATER POWER COMPANY LIMITED.

"PUT THE POWER IN THE BUILDINGS"



200 THOSAPOL BLDG , RACHADAPHISEK RD , HUAIKHUANG , BANGKOK .10310...

TELEX : 72252 THAIWAL - 6C,D - TH . TEL. 2776875 , 2778495 .