

บทที่ 2

การตรวจเอกสาร

2.1 รูปแบบการติดต่อสื่อสารของกลุ่มที่ไม่เป็นทางการ

Roger และ Burdge (1972) ได้แบ่งแยกประเภทของกลุ่มที่ไม่เป็นทางการออกได้ดังนี้

1. กลุ่มท้องถิ่น (neighbour or locality group) เป็นกลุ่มที่สมาชิกอยู่ใกล้ชิด โดยยึดถือทำเลที่ตั้งทางภูมิศาสตร์เป็นสำคัญ สมาชิกมีความรู้จักและคุ้นเคยกันเป็นอย่างดี มีบรรทัดฐานทางสังคมที่สอดคล้องต้องกัน กลุ่มท้องถิ่นนี้อาจอยู่ในรูปของละแวกบ้าน (neighbourhood) หรือหมู่บ้านก็ได้

2. กลุ่มเครือญาติ (relative or kinship group) เป็นกลุ่มที่ยึดถือสายสัมพันธ์ทางสายโลหิตเป็นสำคัญ มีการให้ความเคารพนับถือ ขำเกรงผู้อาวุโส กลุ่มเครือญาตินี้อาจอยู่ในละแวกเดียวกัน หรือกระจัดกระจายอยู่ในละแวกบ้านอื่น

3. กลุ่มเพื่อน (friendship or clique group) เป็นกลุ่มที่มีความสนใจและความรักผูกพันที่แนบแน่น มีการพบปะและดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ร่วมกันที่ค่อนข้างบ่อย

Lionberger (1960) ได้ชี้ให้เห็นถึงความเป็นไปได้ของสถานการณ์ที่อาจเกิดขึ้นจากการติดต่อสื่อสารของกลุ่มต่าง ๆ ทางสังคมไว้ 5 รูปแบบด้วยกัน (ภาพที่ 2.1) ดังนี้

รูปแบบ ก ผู้หาข่าวสารและผู้ให้ข่าวสารเป็นสมาชิกในกลุ่มทางสังคมเดียวกัน

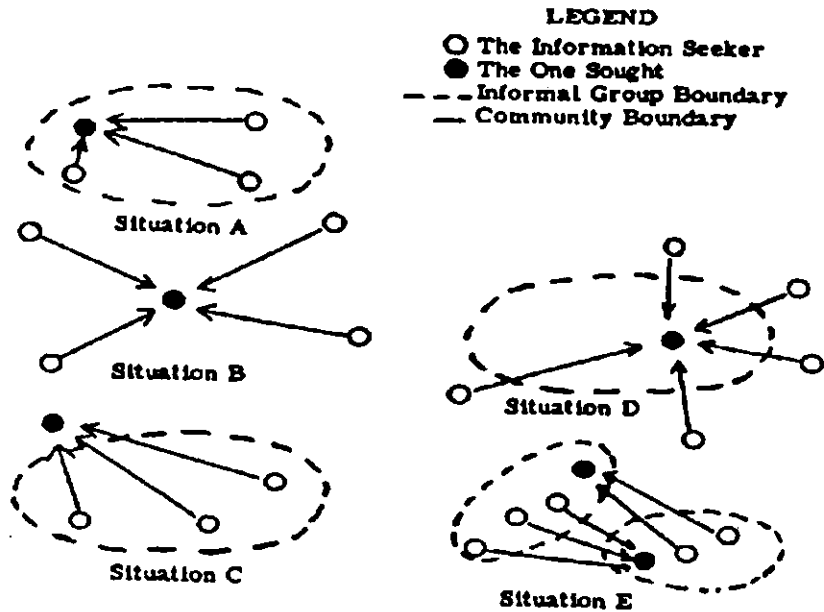
รูปแบบ ข ผู้หาข่าวสารและผู้ให้ข่าวสารไม่ได้เป็นสมาชิกในกลุ่มใดเลย

รูปแบบ ค ผู้หาข่าวสารเป็นสมาชิกในกลุ่ม แต่ผู้ให้ข่าวสารเป็นบุคคลภายนอก

รูปแบบ ง ผู้ให้ข่าวสารเป็นสมาชิกของกลุ่ม และผู้หาข่าวสารเป็นบุคคลภายนอก

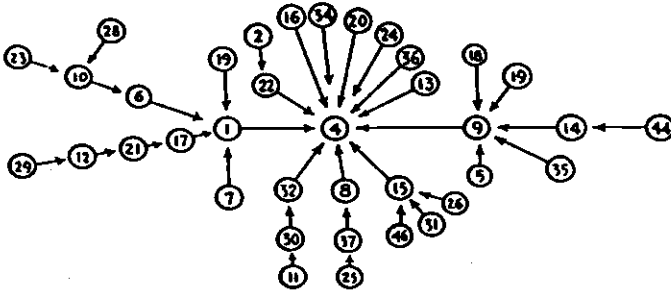
กลุ่ม

รูปแบบ จ ผู้หาข่าวสารและผู้ให้ข่าวสารเป็นสมาชิกต่างกลุ่มกัน

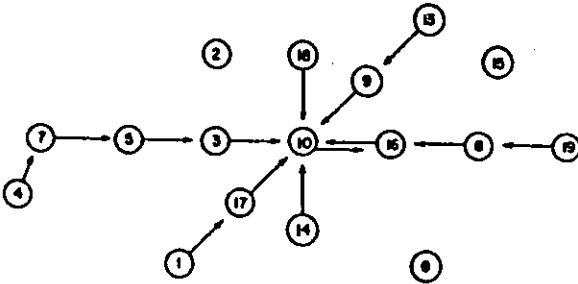


ภาพที่ 2.1 รูปแบบของการติดต่อสื่อสารในสถานการณ์ต่าง ๆ ของกลุ่มที่ไม่เป็นทางการ
ที่มา : Lionberger, 1960.

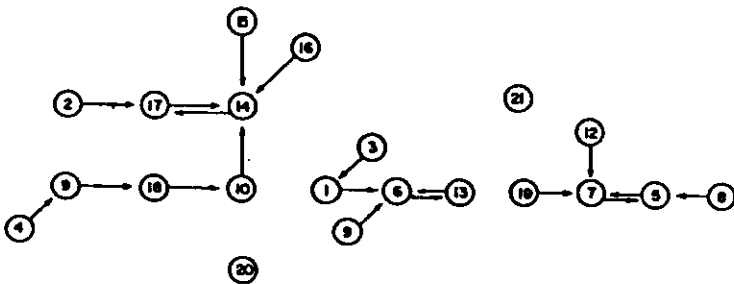
เกี่ยวกับความสัมพันธ์ของสมาชิกในกลุ่ม ความสัมพันธ์ของสมาชิกมีได้หลายรูปแบบ จากภาพที่ 2.2 จะเห็นได้ว่าความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกมีความแตกต่างกันออกไป



(ก) ความสัมพันธ์ที่มารวมกันที่ศูนย์กลางเพียงจุดเดียว



(ข) ความสัมพันธ์ที่มีลักษณะรวมกันที่จุดศูนย์กลาง



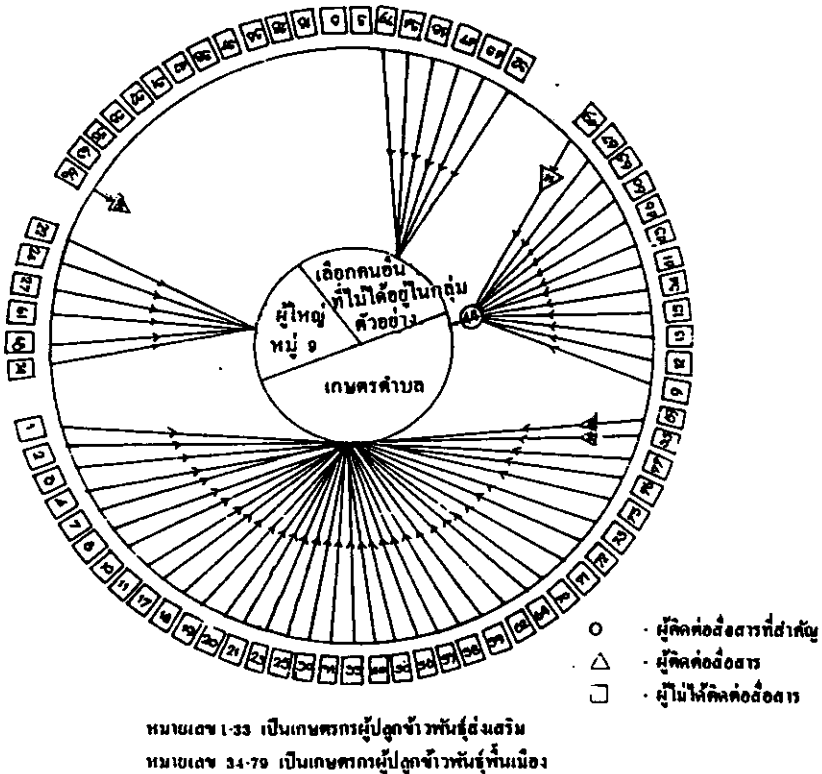
(ค) ความสัมพันธ์ที่มีลักษณะฟุ้งกระจาย

ภาพที่ 2.2 โครงสร้างของความสัมพันธ์ของกลุ่ม

ที่มา: เกรียงศักดิ์ ปัทมเรขา, 2533.

2.2 สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมกับความเป็นผู้นำ

จากการศึกษาโดย เกรียงศักดิ์ ปัทมเรขา (2529) ถึงเรื่องของการขยายทางสังคม (social network) ของเกษตรกรที่ปลูกข้าวพันธุ์ กข.ชนิดต่าง ๆ กับเกษตรกรผู้ปลูกข้าวพันธุ์พื้นเมือง ในเขตอำเภอรัตถุมิ จังหวัดสงขลา ในส่วนที่เกี่ยวกับการติดต่อสื่อสารเพื่อขอคำปรึกษาหารือปัญหาทางการเกษตร ก็พบเหตุการณ์ที่สอดคล้องกัน กล่าวคือ ผู้นำทางการเกษตรที่เป็นเกษตรกร ได้แก่ ผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 9 และเกษตรกรหมายเลข 44 ซึ่งแท้ที่จริงแล้วเกษตรกรหมายเลขที่ 44 ก็คือผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 4 จึงจะเห็นได้ว่า ผู้นำของเกษตรกรที่ปลูกข้าวทั้งสองกลุ่มมีสถานภาพทางสังคมที่สูงกว่า คือการเป็นผู้ใหญ่บ้าน (ภาพที่ 2.3)



ภาพที่ 2.3 สังคมมิติบุคคลที่ให้คำปรึกษาปัญหาทางการเกษตร
ที่มา : เกรียงศักดิ์ ปัทมเรขา, 2529.

Dubey และ Dwivedi (1972) ได้ทำการศึกษาถึงลักษณะของผู้นำทางความคิดที่เกี่ยวข้องกับเรื่องต่าง ๆ คือ การเกษตร สัตวบาล การเมือง และศาสนา จากการศึกษาพบว่าในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการเกษตรนั้นมีความแตกต่างกันอย่างมากภายในหลายลักษณะระหว่างผู้นำทางความคิดและผู้ที่ไม่ใช่ผู้นำ ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของลักษณะทางสังคม เศรษฐกิจ การติดต่อกับโลกภายนอก รวมทั้งลักษณะทางจิตวิทยาโดยที่ผู้นำมีพฤติกรรมที่มากกว่าในลักษณะดังกล่าวดังตารางที่ 2.1

ตารางที่ 2.1 ลักษณะของผู้นำความคิดทางการเกษตร

ประเภทข้อมูล	ค่าเฉลี่ย		ค่าการกระจายตัว แบบที่
	ผู้นำ	ผู้ที่ไม่ใช่ผู้นำ	
ลักษณะทางสังคม			
ชั้นวรรณะ	3.01	2.59	.08**
มาตรฐานความเป็นอยู่	6.78	1.52	.06**
การศึกษา	1.92	0.87	.08**
ลักษณะทางเศรษฐกิจ			
ขนาดเนื้อที่ถือครอง	8.72	6.22	.11*
ความรู้ในวิชาการแผนใหม่	5.23	3.36	.08**
การยอมรับในวิชาการแผนใหม่	4.11	2.01	.15*
การติดต่อกับโลกภายนอก			
การเดินทางไปในเมือง	25.72	21.22	.08**
การดูภาพยนตร์	2.22	0.87	.13*
การติดต่อกับเจ้าหน้าที่ส่งเสริม	5.21	3.22	.11*

ตารางที่ 2.1 (ต่อ)

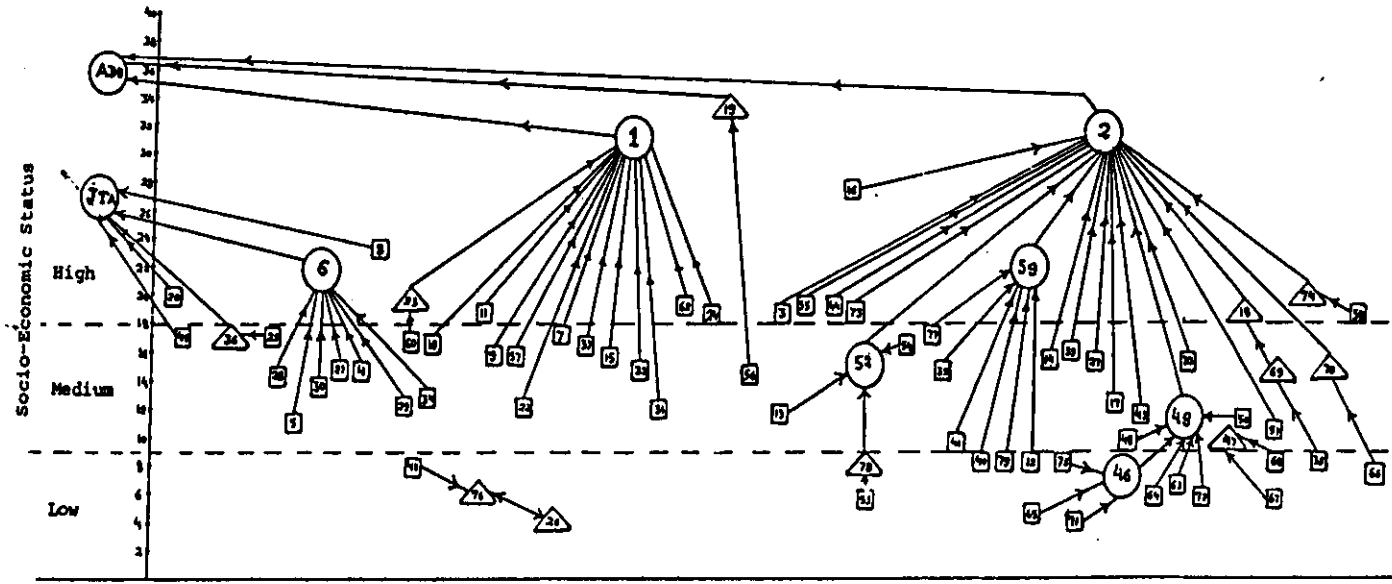
ประเภทข้อมูล	ค่าเฉลี่ย		ค่าการกระจายตัว แบบที
	ผู้นำ	ผู้ที่ไม่ใช่ผู้นำ	
ลักษณะทางจิตวิทยา			
ความเชื่อมั่นในตนเอง	2.78	2.32	.06**
ค่านิยมต่อการเปลี่ยนแปลง	4.27	3.01	.12*
ความเบิกบานใจต่อรายได้	40.28	27.39	.16*
การเป็นกรรมการต่างๆ	4.23	2.68	.13*

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ที่มา : ดัดแปลงจาก Dubey and Dwivedi, 1972.

Khadka (1979) ได้ทำการศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการแพร่กระจายและการยอมรับการปลูกข้าวพันธุ์ที่ให้ผลผลิตสูง พบว่า รูปแบบของการติดต่อสื่อสารของเกษตรกรมีส่วนสัมพันธ์กับสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคม ผู้นำมักจะมีการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ของรัฐ ขณะที่เกษตรกรที่ไม่ได้เป็นผู้นำ (non-communicator) มีแนวโน้มที่ติดต่อกับผู้นำ (key communicator) สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้นำดีกว่าเกษตรกรโดยทั่วไป ผู้นำหมายเลข 1,2,6 และ 59 มีระดับของฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมที่สูงมาก (ภาพที่ 2.4)



- = Key Communicator
 △ = Communicator
 □ = Non-Communicator

- ADO = Agricultural Development Officer
 JT = Junior Technician

ภาพที่ 2.4 รูปแบบของการติดต่อสื่อสารและสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคม

ที่มา : Khadka, 1979.

2.3 ความเป็นผู้นำในการยอมรับวิธีปฏิบัติ

Humphreys (1981) ได้ศึกษาถึงผู้นำของเกษตรกรที่เลี้ยงโคนมในประเทศออสเตรเลียก็พบเหตุการณ์ที่สอดคล้องเช่นเดียวกัน โดยมีสถานการณ์ทั้งหมด 7 สถานการณ์ด้วยกัน ได้มีการจัดเรียงผู้นำตามลำดับคะแนนออกเป็น 5 อันดับจากคะแนนสูงสุด ในสถานการณ์เพื่อนที่ดี ผู้นำที่ได้คะแนนสูงสุดคือหมายเลข 1 ในสถานการณ์เกษตรกรที่ดีที่สุด การให้คำปรึกษาทั่วไป การให้อาหารโค และการจัดการฟาร์ม ผู้นำได้แก่หมายเลข 14 ส่วนในสถานการณ์ที่เกี่ยวกับการปลูกแปลงหญ้าและความรู้เชิงอุตสาหกรรม ผู้นำที่ได้คะแนนสูงสุดคือหมายเลข 6 (ภาพที่ 2.5) จึงจะเห็นได้ว่าในสถานการณ์ที่ต่างกันออกไปจะได้ผู้นำที่แตกต่างกันออกไปด้วย และก็มีความเป็นไปได้ว่า ในสถานการณ์ที่แตกต่างกันออกไป อาจได้ผู้นำที่เป็นคน ๆ เดียวกัน เช่น เกษตรกรหมายเลขที่ 14 เป็นผู้นำในสถานการณ์ต่าง ๆ กันถึง 4 สถานการณ์ด้วยกัน

ลำดับ ที่	เพื่อนที่ดี ที่	เกษตรกร ที่ดี	การให้คำ ปรึกษา ทั่วไป	การให้ อาหารโค	การปลูก แปลงหญ้า	การจัดการ ฟาร์ม	ความรู้เชิง อุตสาหกรรม
1	1	14	14	14	6	14	6
2	14	3	6	6	14	3	23
3	7	7	1,23,24,40	7	1	13	7,40
4	23	1,6	36	1	23,3	1	41
5	24,25	24	2,5	24	24,28	6	14

ภาพที่ 2.5 ลำดับของผู้นำในสถานการณ์ต่างกันโดยวิธีการสังคมนิติ

ที่มา : Humphreys, 1981.

นอกจากนี้เขายังได้ทำการศึกษาถึงลักษณะของผู้นำบางประการ ในการศึกษานี้ได้แบ่งเกษตรกรออกเป็น 3 กลุ่มด้วยกัน คือ (1) กลุ่มที่มีการติดต่อสื่อสารกันอย่างมาก (key communicator) (2) กลุ่มที่มีการติดต่อสื่อสารกันบ้าง (communicator) และ (3) กลุ่มที่ไม่ได้มีการติดต่อสื่อสารกับบุคคลใดเลย (isolates) ได้มีการกำหนดสถานการณ์ต่างๆ ขึ้น 7 สถานการณ์ด้วยกัน คือ (1) ความเป็นเพื่อนที่ดี (2) ความเป็นเกษตรกรที่ดี (3) การให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการทำฟาร์มโดยทั่วไป (4) การปลูกแปลงหญ้า (5) การเลี้ยงดูโค (6) การจัดการฟาร์ม และ (7) ความรู้เกี่ยวกับการอุตสาหกรรม ผลจากการศึกษาได้พบความแตกต่างทางสถิติในลักษณะที่ 2-6 ส่วนลักษณะที่ 1 และ 7 ไม่พบความแตกต่าง กลุ่มที่เป็นผู้นำมีพฤติกรรมที่มากกว่าในลักษณะดังกล่าว (ตารางที่ 2.2) กลุ่มผู้นำที่มีการติดต่อสื่อสารกันอย่างมากนั้นมี 15 คน ผู้นำ 6 คน มีความสามารถหรือถนัดเพียงด้านเดียว (monomorphic) ขณะที่ผู้นำ 9 คน มีความถนัดในหลายๆ ด้าน (polymorphic) แต่ผู้นำที่มีระดับกับคะแนนสูงมักเป็นผู้นำที่มีความถนัดหลายด้าน

ตารางที่ 2.2 คะแนนเฉลี่ยการยอมรับในสถานการณ์ต่างๆ ของกลุ่ม

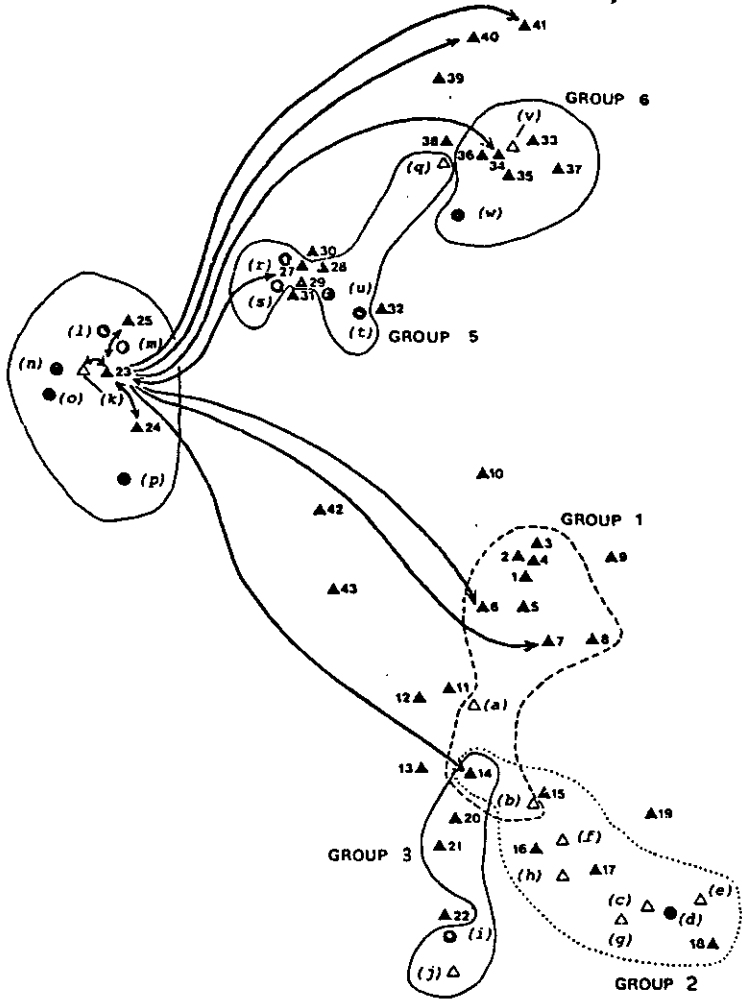
สถานการณ์ต่างๆ	กลุ่มที่มีการ ติดต่อสื่อสาร มาก	กลุ่มที่มีการ ติดต่อสื่อสาร	กลุ่มที่ไม่ได้ ติดต่อเลย	ความแตกต่างทางสถิติ
1. ความเป็นเพื่อนที่ดี	101.4	84.1	87.8	ns
2. ความเป็นเกษตรกรที่ดี	124.1	117.0	66.5	1>3** 2>3**
3. การให้คำปรึกษา เกี่ยวกับการทำฟาร์ม	118.9	155.4	78.9	2>1** 2>3**
4. การปลูกแปลงหญ้า	128.8	119.6	70.3	1>3** 2>3**
5. การเลี้ยงดูโค	122.3	117.5	73.4	1>3** 2>3**
6. การจัดการฟาร์ม	117.6	111.5	73.5	1>3** 2>3**
7. ความรู้เกี่ยวกับ อุตสาหกรรม	95.9	98.4	88.6	ns

ns ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ที่มา : Humphreys, 1981.

นอกจากนี้เขายังได้ศึกษาการเชื่อมโยงบทบาทระหว่างกลุ่ม พบว่า แต่ละกลุ่มท้องถิ่นจะมีผู้นำและผู้นำในแต่ละกลุ่มก็มีพฤติกรรมในการเชื่อมโยงบทบาทเข้าด้วยกัน เช่น เกษตรกรหมายเลขที่ 23 จะมีบทบาทที่สำคัญในการเชื่อมโยง (linking role) กับกลุ่มอื่นๆ (ภาพที่ 2.6)

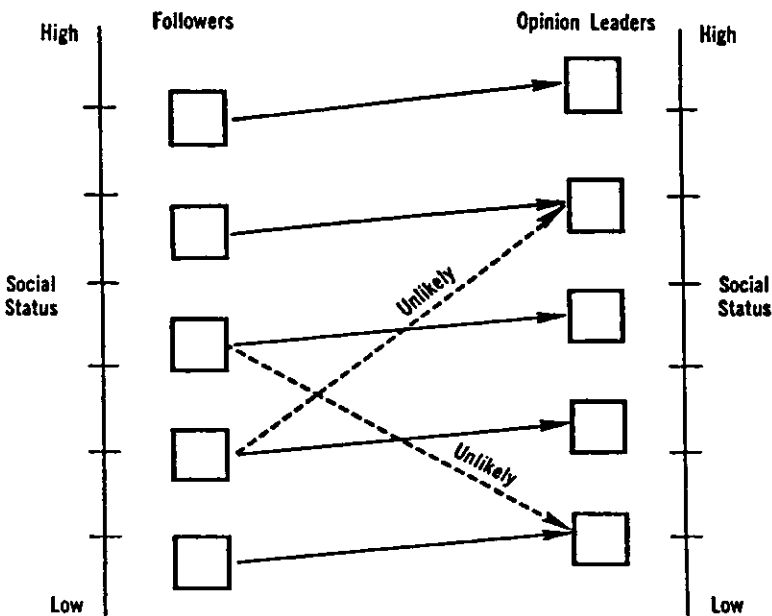


ภาพที่ 2.6 การเชื่อมโยงบทบาทระหว่างกลุ่ม

ที่มา : Humphreys, 1981.

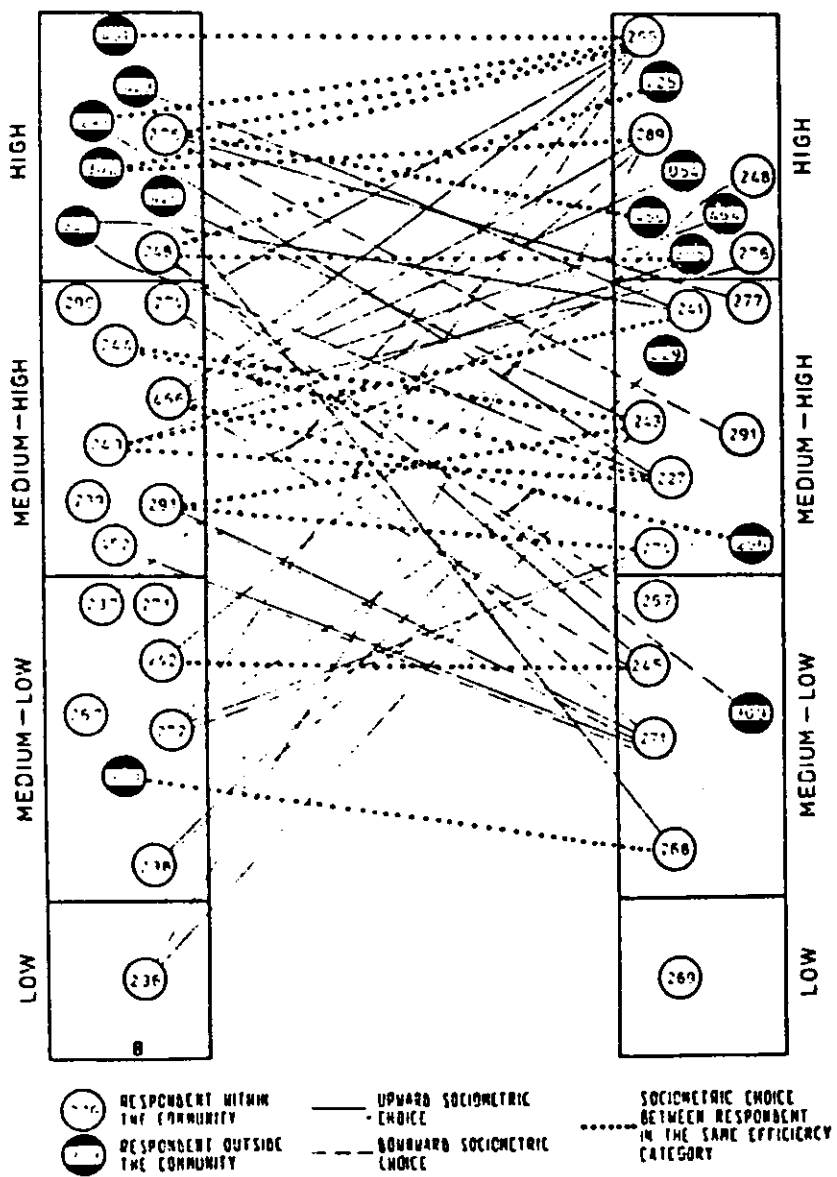
2.4 ความเป็นผู้นำกับการติดต่อสื่อสาร

Rogers และ Shoemaker (1971) ได้ชี้ให้เห็นว่า สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคม จะมีส่วนสำคัญต่อการติดต่อสื่อสารของกลุ่มคนในชุมชน ความเหมือนหรือความคล้ายกัน (homophily) ของสมาชิกในกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของความเชื่อ ค่านิยม การศึกษา สถานภาพทางสังคม ฯลฯ จะมีส่วนช่วยในการติดต่อสื่อสารได้ดีเป็นอย่างยิ่ง เพราะปัญหา ในการติดต่อสื่อสารจะหมดไปอันเนื่องมาจากความละม้ายคล้ายคลึงกันของสิ่งดังกล่าว ในทางตรงข้าม หากสมาชิกในกลุ่มมีความแตกต่างกันมาก (heterophily) การติดต่อสื่อสาร ระหว่างสมาชิกในกลุ่มก็จะประสบกับปัญหาต่างๆ ขึ้นได้ อย่างไรก็ตาม มักจะมีแนวโน้มว่า การติดต่อสื่อสารระหว่างกันระหว่างผู้นำกับผู้ที่ไม่ใช่ผู้นำจะเกิดขึ้นได้บ่อยเมื่อมีความ คล้ายคลึงกัน และผู้นำมีสถานภาพทางสังคมที่อยู่ในระดับที่สูงกว่าผู้ที่ไม่ใช่ผู้นำเพียงเล็กน้อย หรือมีความรอบรู้ที่คิดว่าผู้ที่ไม่ใช่ผู้นำ ดังภาพที่ 2.7



ภาพที่ 2.7 การติดต่อสื่อสารระหว่างเกษตรกรผู้นำกับเกษตรกรที่ไม่ใช่ผู้นำ
ที่มา : Rogers and Shoemaker, 1971.

Bembridge และBurger (1976) ได้พบเหตุการณ์ที่สุดคล้องกับแนวความคิดของ Rogers และ Shoemaker ได้พบว่าสถานการณ์คล้ายกันหรือใกล้เคียงกัน จะมีารติดต่อสื่อสารกันค่อนข้างบ่อย สถานภาพต่างกันการติดต่อสื่อสารจะมีน้อยมาก ดังภาพที่ 2.8



ภาพที่ 2.8 สังคมมิติสำหรับการให้คำแนะนำปรึกษาเกี่ยวกับประสิทธิภาพในการหย่านมลูกโค
ที่มา : Bembridge and Burger, 1976.

**Central Library
Prince of Songkla University**

นอกจากนี้ ยังพบอีกด้วยว่าในสถานการณ์ที่แตกต่างกัน การรับรู้ในสถานการณ์ต่าง ๆ ของความเป็นผู้นำเป็นแบบของผู้นำที่มีความสามารถหลายด้าน (polymorphic leadership) โดยเกษตรกรหมายเลข 17 และ 26 ได้รับการยอมรับในเกือบทุกสถานการณ์ ยกเว้นในเรื่องของการรู้ข้อมูลตลาดยางดีที่สุด ที่เป็นการยอมรับที่ข้ามเขตกลุ่ม (ภาพที่ 2.10)

ลำดับที่	แก้ปัญหาคดีที่สุด	ทำยางแผ่นดีที่สุด	อุทิศตนมากที่สุด	รู้ข้อมูลตลาดยางดีที่สุด
1	17 (7)	26 (15)	26, 17 (6)	<input type="checkbox"/> 40 (16)*
2	26 (2)	17, 67 (3)	12 (2)	<input type="checkbox"/> 48 (4)
3	-	9 (2)	-	17 (2)

* ตัวเลขในวงเล็บแสดงจำนวนคะแนนเสียงที่ได้รับการยอมรับ

- เป็นสมาชิกนอกกลุ่ม

ภาพที่ 2.10 การยอมรับทางสังคมในรูปสังคมมิติของสถานการณ์ต่าง ๆ ของกลุ่มปรับปรุงคุณภาพยางแผ่น

ที่มา: เกรียงศักดิ์ ปัทมเรชา และบัญชา สมบูรณ์สุข, 2544.

2.5 กรอบแนวคิดทางทฤษฎี

ในการวิจัยนี้ได้ใช้ทฤษฎี เพื่อเป็นกรอบในการศึกษา (theoretical framework) ดังนี้

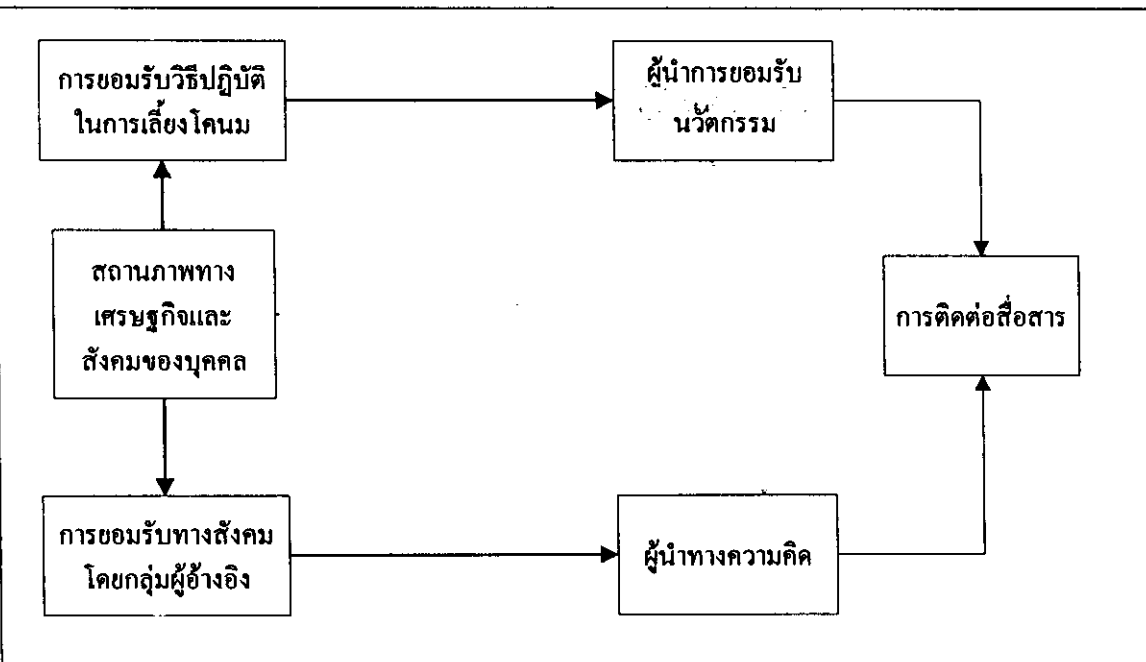
1. ทฤษฎีการแพร่กระจายและการยอมรับนวัตกรรม (diffusion and adoption of innovations theory) ทฤษฎีนี้มีแนวความคิดที่ว่า สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของบุคคล มีผลต่อการยอมรับความรู้หรือสิ่งประดิษฐ์ใหม่ๆ (innovation) บุคคลที่มีสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมในระดับสูง การยอมรับความรู้หรือสิ่งประดิษฐ์ใหม่จะเป็นไปอย่างรวดเร็ว ในทางตรงข้ามบุคคลที่มีสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมในระดับต่ำ การยอมรับในเรื่องดังกล่าวจะยากและใช้เวลาค่อนข้างมาก

2. ทฤษฎีการยอมรับทางสังคม (social acceptance theory) ทฤษฎีนี้มีแนวความคิดที่ว่า การยอมรับทางสังคมจะทำให้เกิดความผูกพันในฐานะที่เป็นกลุ่มอ้างอิง (reference group) เกิดขึ้นมา เมื่อมีกลุ่มอ้างอิงเกิดขึ้น การติดต่อสื่อสารจะเกิดขึ้นตามมาอันเป็นผลจาก

การยอมรับทางสังคม ทฤษฎีนี้ได้ใช้วิธีการทางสังคมมิติ เป็นวิธีการที่จะโยงความสัมพันธ์ของกลุ่ม

2.6 แบบจำลองแนวความคิดการวิจัย

ภาพที่ 2.11 ได้เสนอแนวความคิดการวิจัย (conceptual model) ซึ่งจะเห็นได้ว่า สถานภาพทางเศรษฐกิจของบุคคลจะมีผลต่อความเป็นผู้นำของเกษตรกร โดยผู้นำอาจอยู่ในรูปของการยอมรับทางสังคมโดยกลุ่มอ้างอิง นอกจากนี้ ผู้นำอาจมองได้จากการเป็นผู้ที่มีหัวหน้าหน้าในการยอมรับวิทยการต่างๆ ที่ได้มีการนำออกไปส่งเสริมเผยแพร่โดยเจ้าหน้าที่ของรัฐ ผู้นำทั้งสองสถานการณ์อาจเป็นกลุ่มบุคคลกลุ่มเดียวกันหรือต่างบุคคลกันก็ได้ (แสดงโดยใช้เส้นประ) ความเป็นผู้นำจะมีผลอย่างยิ่งต่อการติดต่อสื่อสารกับเกษตรกรด้วยกัน โดยผู้นำมักจะให้ข้อมูลแก่เพื่อนเกษตรกรมากกว่าการที่เพื่อนเกษตรกรให้ข้อมูลแก่ผู้นำ



การวัดความเป็นผู้นำทางความคิดของเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนมจะใช้วิธีการทางสังคมมิติเป็นการวัดความเป็นผู้นำในด้านการยอมรับทางสังคม โดยให้สมาชิกในแต่ละกลุ่มเป็นผู้เสนอชื่อ ส่วนผู้นำการยอมรับนวัตกรรมจะวัดจากช่วงเวลาเริ่มต้นในการเลี้ยงโคนม

2.7 สมมุติฐานการวิจัย

จากแบบจำลองแนวความคิดการวิจัย สามารถที่จะกำหนดเป็นข้อเสนอเบื้องต้น (proposition) ได้ว่า สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมมีผลต่อความเป็นผู้นำของเกษตรกร ไม่ว่าจะอยู่ในรูปของการยอมรับทางสังคมโดยกลุ่มอ้างอิง หรือการยอมรับจากบุคคลภายนอกที่มีประสบการณ์และความคุ้นเคยกับท้องที่ หรือการยอมรับวิธีปฏิบัติต่างๆ ในการเลี้ยงโคนม ผู้นำไม่ว่าจะอยู่ในรูปแบบใดย่อมมีผลต่อการติดต่อสื่อสารกับเพื่อนเกษตรกรด้วยกันเอง ดังนั้นสมมุติฐานจึงสามารถที่จะกำหนดขึ้นได้ ดังนี้

สมมุติฐานข้อที่ 1 : ผู้นำทางความคิดจะมีสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมในระดับที่สูงกว่าเกษตรกรที่ไม่ใช่ผู้นำ

สมมุติฐานข้อที่ 2 : ผู้นำการยอมรับนวัตกรรมจะมีสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมที่สูงกว่าเกษตรกรที่ไม่ใช่ผู้นำ

สมมุติฐานข้อที่ 3 : ผู้นำทางความคิดจะมีการยอมรับวิธีปฏิบัติต่าง ๆ ในการเลี้ยงโคนมในระดับที่สูงกว่าเกษตรกรที่ไม่ใช่ผู้นำ

สมมุติฐานข้อที่ 4 : ผู้นำทางความคิดจะมีบทบาทในด้านการเป็นผู้ให้ข้อมูล (information giver or receive contact) มากกว่าที่จะเป็นผู้รับข้อมูล (information seeker or initiate contact)

สมมุติฐานข้อที่ 5 : ผู้นำการยอมรับนวัตกรรมจะมีบทบาทในด้านการเป็นผู้ให้ข้อมูลมากกว่าที่จะเป็นผู้รับข้อมูล

สมมุติฐานข้อที่ 6 : ผู้นำทางความคิดจะมีการเดินทางไปหาเกษตรกรที่ไม่ใช่ผู้นำมากกว่าเกษตรกรที่ไม่ใช่ผู้นำเดินทางไปหาเกษตรกรผู้นำทางความคิด

สมมุติฐานข้อที่ 7 : ผู้นำการยอมรับนวัตกรรมจะมีการเดินทางไปหาเกษตรกรที่ไม่ใช่ผู้นำมากกว่าเกษตรกรที่ไม่ใช่ผู้นำเดินทางไปหาเกษตรกรผู้นำการยอมรับนวัตกรรม