

รหัสวิชา MTM3202 การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ

Business Network Buildings



Panida Ninaroon
อาจารย์ ดร.พนิดา นิลอรุณ



panida.ni@ssru.ac.th



Facebook.com/Panida Ninaroon



Twiter.com/Panida Ninaroon



Chapter 2

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการสร้างเครือข่าย

เครือข่าย (Network)

การเชื่อมโยงของคนกลุ่มของคนหรือกลุ่มองค์กรที่สมัครใจที่จะ
แลกเปลี่ยนข่าวสารร่วมกันหรือทำกิจกรรมร่วมกัน ภายใต้
เป้าหมายและวิธีการทำงานร่วมกันอย่างเป็นระบบ มีการจัด
ระเบียบโครงสร้างของคนในเครือข่ายด้วยความเป็นอิสระ
เท่าเทียมกันภายใต้พื้นฐานของความ เคารพสิทธิ เชื่อถือ เอื้อ
อาทรซึ่งกันและกัน



รูปแบบ ความสัมพันธ์ทางสังคม (Social Network) ที่แตกต่างจาก กลุ่ม



“กลุ่ม” จะมีขอบเขตชัดเจน รู้ว่าใคร
เป็นสมาชิก มีความเป็นรูปธรรม มี
โครงสร้างทางสังคม

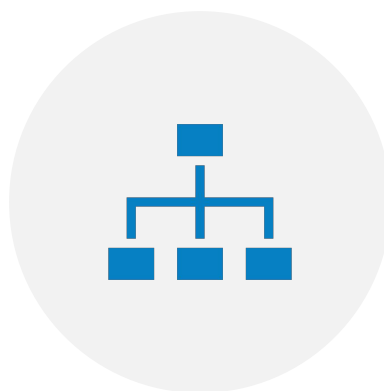


“เครือข่าย” เป็นรูปแบบความ
สัมพันธ์ทางสังคมที่ไม่มีขอบเขต
ไม่มีโครงสร้างแน่นอนตายตัว อาจ
มีการออกแบบ โครงสร้างขึ้นมาทำ
หน้าที่สานความสัมพันธ์ระหว่างคน
กลุ่มองค์กรให้ต่อเนื่อง

สมาชิกในเครือข่าย 3 ลักษณะ



1) **ปัจเจก (INDIVIDUAL)** หมายถึง สมาชิกที่เป็นตัวบุคคล ไม่มีกลุ่มหรือองค์กรใด ๆ รองรับบุคคลอาจมีศักยภาพ และความสัมพันธ์ที่กว้างขวางแตกต่างกัน



2) **จุด ประสานหรือองค์กรประสาน (NODE)** หมายถึง สมาชิกที่เป็นกลุ่ม องค์กรหรือสถาบันที่มีศักยภาพในการ จัดการประสานเชื่อมโยงกับบุคคล กลุ่มหรือองค์กรอื่น ๆ



3) **เครือข่าย (NETWORK)** หมายถึง สมาชิกที่มีเครือข่ายย่อย ๆ อยู่ข้างหลังและพร้อมที่จะเข้าร่วมกิจกรรมสาธารณะต่าง ๆ ตามจังหวะ โอกาสและประเด็นที่สนใจ



การรวมพลัง (Synergy) ของเครือข่าย

- เป็นการผนึกกำลังในลักษณะที่มากกว่า $1+1 = 2$ แต่ต้องเป็น $1+1 > 2$
- เกิดผลลัพธ์ที่มีคุณค่าหรือเข้มแข็งมากกว่าการที่แต่ละองค์กรจะทำงานโดยลำพัง

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับเครือข่าย และการประยุกต์ใช้

- แนวคิดความคล้ายคลึง (Homophily) และแนวคิดความใกล้ชิด (Propinquity)
- แนวคิดความคล้ายคลึง ภายใต้เงื่อนไขอื่นที่เหมือนกัน บุคคลชอบจะมีความสัมพันธ์กับผู้อื่นที่มีคุณลักษณะที่คล้ายกัน
- แนวคิดความใกล้ชิด ภายใต้เงื่อนไขอื่นที่คงที่ บุคคลชอบที่จะมีความสัมพันธ์กับคนที่มีระยะทางใกล้ชิดกัน



กลุ่มทฤษฎีการ แลกเปลี่ยนทางสังคม (Social Exchange Theories)

การกระทำระหว่างกันของบุคคล เป็นการ
โต้ตอบของบุคคลต่อรางวัลกับการลงโทษ
หรือความพอใจกับความไม่พอใจ บุคคลจะ
กระทำโดยคำนึงถึงการจะได้รับ ความพึง
พอใจสูงสุด (กำไร) เมื่อได้ลงมือทำ (ลงทุน)
และการตอบแทนจากผู้อื่นที่ทำให้ตนเองมีค
วามพอใจ

พฤติกรรมทางสังคมคือปฏิสัมพันธ์ของคน
หรือกลุ่มคนที่เกิดขึ้นเมื่อกลุ่มคนได้วิเคราะห์
ถึงความคุ้มค่ากับผลประโยชน์และตัดสินใจ
แล้วว่าสิ่งนั้นเป็นความเสี่ยงหรือเป็น
ประโยชน์ที่จะได้รับ

พฤติกรรมมนุษย์ต่อ รางวัล

1) บุคคลที่ได้รางวัลจากการกระทำ มีแนวโน้มที่จะ
กระทำสิ่งนั้นซ้ำอีก

2) ที่ผ่านมา หากสิ่งกระตุ้นเป็นผลให้ได้รางวัลบ่อยครั้ง
บุคคลมีแนวโน้มที่จะตอบสนองต่อสิ่งกระตุ้นนั้นอีก

3) ที่ผ่านมาหากคนยังได้รางวัลบ่อยครั้ง คุณค่าของ
รางวัลนั้นจะยิ่งลดลง

Peter M. Blau การแลกเปลี่ยนทางสังคมเกิดขึ้น จากความสมัครใจของบุคคลที่ถูกจูงใจด้วยผลกำไรหรือรางวัลตอบแทนที่คาดหวังว่าจะได้รับจากผู้อื่น การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์จึงเป็นกลไกการสร้างความสัมพันธ์ การพึ่งพาอาศัยที่ก่อให้เกิดความผูกพันที่ดีต่อกัน โดยปทัสถานและค่านิยมในสังคมเป็นตัวเชื่อมประสานระหว่างโครงสร้างทางสังคม และทำให้การแลกเปลี่ยนทางอ้อมเข้าไปแทนที่การแลกเปลี่ยนโดยตรง เช่น การที่สมาชิกของกลุ่มคนหนึ่ง (ปัจเจกบุคคล) ได้ปฏิบัติตน ตามปทัสถานของกลุ่ม (สังคม) จึงได้รับการยอมรับจากกลุ่ม



Richard Emerson ความเชื่อมโยงปัจเจกบุคคลสู่ การเป็นกลุ่มและพัฒนาเป็นเครือข่าย โดยบูรณาการเรื่องอำนาจ (Power) การใช้อำนาจ ความสมดุลเชิง อำนาจ และการพึ่งพาบุคคลหรือหมู่คณะเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาความสัมพันธ์เชิงแลกเปลี่ยนและเครือข่าย โดยการมีปฏิสัมพันธ์กันในลักษณะของการแลกเปลี่ยนกันภายในเครือข่ายของตนเอง และอำนาจเป็นศักยภาพในเชิงโครงสร้างที่มาจากความสัมพันธ์ที่พึ่งพาระหว่างผู้คน และโครงสร้างอำนาจเป็นสิ่งกำหนด แบบแผนและลักษณะของการแลกเปลี่ยนระหว่างสมาชิกในกลุ่มที่มีอ านาจไม่เท่าเทียมกัน ในความสัมพันธ์ เชิงอำนาจแบบพึ่งพาที่ไม่เสมอภาค เช่น ความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ที่ฝ่ายที่พึ่งพาและฝ่ายที่ให้การพึ่งพามีความ ไม่สมดุลของอำนาจ ฝ่ายที่ให้การพึ่งพาจะ ได้เปรียบเชิงอำนาจต่ออีกฝ่ายหนึ่ง

อำนาจจะสมดุลหากต่างคนต่างพึ่งพาอาศัยกันอย่างตัดเทียม การพึ่งพาอาศัยระหว่างผู้คน
ในกลุ่มจะ ช่วยบ่มเพาะให้สมาชิกของกลุ่มมีความสัมพันธ์ต่อกัน และช่วยพัฒนาความ
สัมพันธ์ให้แน่นแฟ้น

บทบาทขององค์กรขนาดเล็กที่ไม่มีอำนาจสั่งการ เป็นผู้เชื่อมประสานตรงกันข้ามถ้าเป็นองค์กร
ประสานที่มีขนาดใหญ่และมีอำนาจหรือมีงบประมาณมาก มักจะครอบงำเครือข่าย ความร่วมมือจึงอยู่
บนพื้นฐานของความเกรงใจและผลประโยชน์ชั่วคราวมากกว่าความทุ่มเทจิตใจ

ความสัมพันธ์เชิงอำนาจ ~ ความสัมพันธ์แบบพึ่งพา
ความสมดุลของอำนาจ = การพึ่งพากันและกันอย่างเท่าเทียม
ความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ ผู้อุปถัมภ์เป็นผู้ให้การพึ่งพา รูปแบบการให้อาจเป็นเงินทอง
ความก้าวหน้า การศึกษาจะมีอำนาจเหนือกว่าผู้รับการอุปถัมภ์หรือพึ่งพา



ทฤษฎีแนวร่วมการกระทำ Theory Logic of collective action

• Mancur Olson เสนอไว้ว่า กลุ่มคนมักมีใจโอนเอียงที่จะกระทำสิ่งที่เป็นสินค้าสาธารณะ (public good) สินค้าสาธารณะ หมายถึง สินค้าหรือบริการที่ทุกคนในสังคมได้ใช้ร่วมกัน โดยไม่จำเป็นต้องเสีย ค่าตอบแทนในการใช้สินค้าหรือบริการดังกล่าว ตัวอย่างสินค้าสาธารณะ ได้แก่ อากาศที่ไม่มีมลภาวะ กลุ่มยังมี ขนาดใหญ่แนวร่วมการกระทำเพื่อสินค้าสาธารณะยิ่งน้อยด้วย หลากหลายเหตุผล



ความสำคัญของขนาดของกลุ่ม ต่อการลดโอกาสการมีส่วนร่วม
ในสินค้าสาธารณะ เนื่องจากทุน เช่น เงิน เวลา และกำลังคนมี
จำกัด เช่นเดียวกับการเข้าถึงโปรแกรมสาธารณะ ดังนั้นกลุ่มยิ่ง
ขนาดใหญ่ผลประโยชน์ที่ได้ยิ่งน้อย ผลตอบแทนการลงทุนของ
บุคคลยิ่งต่ำ บุคคลสามารถสร้างผลตอบแทนได้ มากโดยกระทำ
ภายใต้ผลประโยชน์ของตนเอง แต่โอกาสในการเลือกกระทำภายใต้
ผลประโยชน์ร่วมของกลุ่ม จะยิ่งน้อย

กลยุทธ์สำคัญในทฤษฎี

- การจำกัดขนาดของกลุ่มและการเสริมแรงด้วยสิ่ง
จูงใจที่เฉพาะเจาะจง การทำให้กลุ่มมีขนาดเล็กช่วย
ให้การกระทำที่เป็นผลจากแรงจูงใจในตัวเองลดลง
ขณะที่การให้แรงจูงใจทาง สังคมจะไปกระตุ้นให้
สมาชิกกลุ่มแฝงที่พร้อมจะถอนตัวเองออกมา เข้าไปมี
ส่วนร่วมมากขึ้น โดยไม่คำนึงถึง ผลกระทบที่มาจาก
การกระทำของตนเอง