

เอกสารประกอบการสอน

วิชา 241161 จิตวิทยาสังคมเบื้องต้น

บงกช นักเสียง

ภาควิชาจิตวิทยา

- 5 ส.ค. 2552

25 1458

เริ่มบริการ

17 ส.ย. 2552

ได้รับทุนสนับสนุนจากงบประมาณเงินรายได้ ประจำปี 2550

คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

มหาวิทยาลัยบูรพา

คำนำ

เอกสารประกอบการสอนวิชา จิตวิทยาสังคมเบื้องต้นจัดทำขึ้นเพื่อใช้เป็นแนวทางประกอบการสอนรายวิชา 241161 จิตวิทยาสังคมเบื้องต้นซึ่งเป็นวิชาเอกบังคับ ในหลักสูตรวิทยาศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยา โดยผู้เขียนได้รวบรวมสาระสำคัญต่างๆ จากหนังสือตำรางานวิจัยทางจิตวิทยาสังคมที่ผู้เรียนควรศึกษาและทำความเข้าใจ เพื่อใช้ประกอบการเรียนการสอน

ผู้เขียนหวังเป็นอย่างยิ่งว่าเอกสารประกอบการสอนนี้จะเป็นส่วนหนึ่งที่สามารถช่วยให้ผู้ที่มีความสนใจจิตวิทยาสังคมทุกท่านและนิสิตเข้าใจจิตวิทยาสังคมมากยิ่งขึ้นและสามารถนำสาระความรู้ต่างๆ ในรายวิชาไปประยุกต์ในชีวิตประจำวันให้เกิดประโยชน์ต่อตนเองและการอยู่ร่วมกันในสังคม

บงกช นักเสียง

สิงหาคม 2551

สารบัญ

คำนำ	หน้า
สารบัญภาพ	ง
สารบัญตาราง	จ
บทที่ 1 ความรู้พื้นฐานจิตวิทยาสังคม (Introduction to Social Psychology)	1
บทที่ 2 การถ่ายทอดทางสังคม (Socialization)	23
บทที่ 3 การรับรู้ทางสังคม (Social Perception)	38
บทที่ 4 เจตคติ (Attitude)	58
บทที่ 5 อิทธิพลทางสังคม (Social Influences)	71
บทที่ 6 อิทธิพลของกลุ่ม (Group Influence)	86
บทที่ 7 ความก้าวร้าว (Aggression)	101
บทที่ 8 ความดึงดูดระหว่างบุคคล ความชอบพอและความรัก (Interpersonal attraction, Liking and Love)	118
บทที่ 9 พฤติกรรมช่วยเหลือ (Helping Behavior)	136
บทที่ 10 บทบาทของเพศ (Gender Role)	151
บรรณานุกรม	164

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
5.1 ผลการประมาณการเคลื่อนที่ของจุดแสงไฟ	74
5.2 เส้นมาตรฐานและเส้นเปรียบเทียบ ในการทดลองของแอช	75
5.3 ผู้เข้าร่วมการทดลองของแอช	76
5.4 ร้อยละของผู้เข้าร่วมการทดลองที่เชื่อฟังและกดปุ่มช็อกไฟฟ้าจนถึงที่สุดโดย มิลแกรม	82
7.1 เหตุการณ์การปะทะกันระหว่างกลุ่มพันธมิตรประชาชนเพื่อประชาธิปไตยกับกลุ่ม ชาวบ้าน ต. เสาธงชัย อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ ในวันที่ 17 กรกฎาคม 2551	103
7.2 การศึกษาการเลียนแบบพฤติกรรมก้าวร้าวของเด็กก่อนวัยเรียนกับตุ๊กตาส้มลูกโดย แบนดูรา	108
8.1 ทฤษฎีสมดุลโดยไฮเดอร์	126
8.2 รูปแบบความรัก 6 รูปแบบโดยจอร์น อาลัน ลี	129
8.3 รูปแบบความสัมพันธ์รัก 7 รูปแบบโดย โรเบิร์ต สเตรนเบิร์ก	131
9.1 กระบวนการช่วยเหลือผู้อื่นในสถานการณ์ฉุกเฉิน	141

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	ลำดับผลงานการศึกษา ดำรง เหตุการณ์สำคัญของจิตวิทยาสังคมตั้งแต่การทดลองครั้งแรกในปลายศตวรรษที่ 19	8
2	หลักการอนุมานสาเหตุพฤติกรรมตามแนวคิดของไวเนอร์	54
3	ลักษณะบทบาทของเพศจากการศึกษาของเบม	155

ข้อมูลรายวิชา

ชื่อวิชา

241161 จิตวิทยาสังคมเบื้องต้น (Introduction to Social Psychology)

จำนวนหน่วยกิต

3(3-0-6)

คำอธิบายรายวิชา

ปัจจัยทางสังคมที่มีต่อพฤติกรรมและจิตใจของบุคคล กระบวนการถ่ายทอดทางสังคม เจตคติ การรับรู้ทางสังคม การชอบพอกันระหว่างบุคคล ความก้าวร้าว บทบาทตามเพศ และพฤติกรรมช่วยเหลือผู้อื่นในสังคม

ความมุ่งหมายรายวิชา

1. สามารถอธิบายขอบเขตของวิชาจิตวิทยาสังคมได้
2. สามารถอธิบายแนวคิดและการศึกษาทางจิตวิทยาสังคมและจิตวิทยาสังคมประยุกต์ได้
3. สามารถนำหลักวิชาจิตวิทยาสังคมไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้
4. สามารถแสดงความคิดเห็นในแง่มุมต่างๆ ในเนื้อหาวิชา กับสถานการณ์และเหตุการณ์ต่างๆ ในสังคมไทยได้

แผนการสอน

ลำดับ	เนื้อหา
1	ปฐมนิเทศวิชา
2	ความรู้เบื้องต้น ขอบข่ายของจิตวิทยาสังคม (Introduction to social psychology)
3	วิธีการศึกษาวิจัยทางจิตวิทยาสังคม (Research method in social psychology)
4	การถ่ายทอดทางสังคมหรือสังคมประกิต (Socialization)
5	การถ่ายทอดทางสังคมหรือสังคมประกิต (Socialization) (ต่อ)
6	การรับรู้ทางสังคม (Social perception)
7	การรับรู้ทางสังคม (Social perception) (ต่อ)
8	เจตคติ (Attitude)
9	การเปลี่ยนเจตคติ (Attitude change)
10	อิทธิพลทางสังคม (Social influence)

ลำดับ	เนื้อหา
11	อิทธิพลของกลุ่ม (Group influence)
12	อิทธิพลของกลุ่ม (Group influence) (ต่อ)
13	ความก้าวร้าว (Aggression)
14	ความดึงดูดระหว่างบุคคล ความชอบพอและความรัก (Interpersonal attraction, liking and love)
15	พฤติกรรมช่วยเหลือ (Helping behavior)
16	บทบาทของเพศ (Gender role)

วัสดุและอุปกรณ์การสอน

1. แผ่นใส
2. เอกสารนำเสนอผ่านโปรแกรม powerpoint
3. รูปภาพ
4. งานวิจัยและบทความ
5. กรณีศึกษาเหตุการณ์ในปัจจุบัน
6. เอกสารประกอบการบรรยาย
7. ใบงาน

การประเมินผล

- | | |
|----------------------------------|-----|
| 1. การสอบกลางภาค | 35% |
| 2. การสอบปลายภาค | 35% |
| 3. การเสนอผลงานและการร่วมกิจกรรม | 20% |
| 4. การมีส่วนร่วมในชั้นเรียน | 10% |

บทที่ 1

จิตวิทยาสังคมเบื้องต้น

(Introduction to social psychology)

ความมุ่งหมายของบทเรียน

1. อธิบายความหมาย พฤติกรรมทางสังคมและจิตวิทยาสังคมได้
2. บอกความสำคัญของการศึกษาจิตวิทยาสังคมได้
3. อธิบายกระบวนการศึกษาและการวิจัยในจิตวิทยาสังคมได้
4. อธิบายความสัมพันธ์ระหว่างจิตวิทยาสังคมกับสาขาวิชาอื่นๆ ได้

เนื้อหาบทเรียน

1. ความหมายและจุดมุ่งหมายของการศึกษาทางจิตวิทยาสังคม
2. ความเป็นมาของจิตวิทยาสังคม
3. การศึกษาและวิจัยทางจิตวิทยาสังคม
4. ความสัมพันธ์ระหว่างจิตวิทยาสังคมกับสาขาวิชาอื่น

กิจกรรมการเรียนรู้การสอน

1. ผู้เรียนอภิปรายพฤติกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากเหตุการณ์ในปัจจุบัน
2. ผู้สอนบรรยายความหมายพฤติกรรมทั่วไป พฤติกรรมทางสังคมและจิตวิทยาสังคม
3. ผู้เรียนวิเคราะห์ จำแนก พฤติกรรมทั่วไปกับพฤติกรรมทางสังคมและขอบเขตของจิตวิทยาสังคม
4. ผู้สอนบรรยายความเป็นมาของจิตวิทยาสังคมและเสนอตัวอย่างงานวิจัยทางจิตวิทยาสังคมให้ผู้เรียนร่วมอภิปราย
5. ผู้เรียนและผู้สอนร่วมอภิปรายความสำคัญของวิชาจิตวิทยาสังคม
6. ผู้สอนบรรยายวิธีการศึกษา วิจัย ด้วยวิธีการต่างๆ พร้อมยกตัวอย่างประกอบ
7. ผู้สอนและผู้เรียนวิเคราะห์ตัวอย่างงานวิจัยทางจิตวิทยาสังคมตามวิธีการศึกษาวิจัยรูปแบบต่างๆ
8. ผู้สอนและผู้เรียนร่วมกันสรุปความเกี่ยวข้องระหว่างจิตวิทยาสังคมและสาขาวิชาอื่นๆ

สื่อการเรียนรู้การสอน

1. แผ่นโปสเตอร์ / ข้อมูล เรื่อง จิตวิทยาสังคมเบื้องต้น : ความรู้เบื้องต้นและการวิจัยทางจิตวิทยาสังคม เสนอผ่านโปรแกรม powerpoint

2. เอกสาร เรื่อง จิตวิทยาสังคมเบื้องต้น : ความรู้เบื้องต้นและการวิจัยทางจิตวิทยาสังคม
3. ข้อคำถาม เรื่อง งานวิจัยทางจิตวิทยาสังคมกับสามัญสำนึก
4. แบบฝึกหัดท้ายบท
5. ตัวอย่างงานวิจัยจิตวิทยาสังคมในประเทศไทย

เอกสารนี้เป็นฉบับลิขสิทธิ์
สงวนลิขสิทธิ์

การวัดและการประเมินผล

1. การร่วมอภิปราย
2. การแสดงความคิดเห็น
3. การทำแบบฝึกหัดท้ายบท
4. ผลจากการตอบคำถาม เรื่อง งานวิจัยทางจิตวิทยาสังคมกับสามัญสำนึก

จิตวิทยาสังคมเบื้องต้น : ความรู้เบื้องต้นและการวิจัยทางจิตวิทยาสังคม

(Introduction to social psychology)

มนุษย์มีความปรารถนาที่จะอยู่ร่วมกันเพื่อช่วยเหลือกัน พึ่งพาอาศัยกัน เมื่อมนุษย์อยู่ร่วมกัน ความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันระหว่างมนุษย์จึงเกิดขึ้น การอยู่ร่วมกันเป็นสังคมนำไปสู่การแสดงออกทางสังคมเพื่ออยู่ร่วมกันได้อย่างปกติสุข การแสดงออกของคนที่อยู่ร่วมกันนอกเหนือจากการกระทำหรือพฤติกรรมอันเกิดจากการตอบสนองขึ้นพื้นฐานแล้ว การอยู่ร่วมกันยังทำให้มนุษย์เรียนรู้ที่จะแสดงออกทางสังคม เมื่อการดำเนินชีวิตมีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กัน เกิดการปฏิสัมพันธ์ต่อกัน เกิดผลกระทบระหว่างกัน การแสดงออกส่งอิทธิพลซึ่งกันและกันทั้งความคิด ความรู้สึกและพฤติกรรมอย่างต่อเนื่องตลอดช่วงดำเนินชีวิตของมนุษย์

การอยู่ร่วมกันในสังคมจึงนำไปสู่การแสดงพฤติกรรมที่มีความซับซ้อน นักจิตวิทยาสังคมได้ให้ความสำคัญกับพฤติกรรมต่างๆ เหล่านี้ที่เกิดขึ้นทั้งในระดับตัวบุคคลที่เป็นผู้กระทำหรือมีส่วนเกี่ยวข้อง และในระดับกลุ่มคนเพื่อทำความเข้าใจอธิบายถึงมูลเหตุและปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กัน ดังนั้นพฤติกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นภายใต้เงื่อนไขของสังคมหรือเรียกว่าเป็นพฤติกรรมทางสังคมเป็นสิ่งที่นักจิตวิทยาสังคมให้ความสนใจและศึกษา การศึกษาทางจิตวิทยาสังคมจึงมีความเกี่ยวข้องกับเรื่องราวในชีวิตประจำวันของเราทุกคน พฤติกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการอยู่ร่วมกัน พฤติกรรมที่มีผู้อื่นเข้ามาเกี่ยวข้อง ข้อค้นพบจากการศึกษาพฤติกรรมทางสังคมจึงเป็นประโยชน์อย่างยิ่งกับการนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันทำให้เกิดความเข้าใจพฤติกรรมทางสังคมของตนเองและผู้อื่น นำไปสู่การอยู่ร่วมกันในสังคมอย่างสันติสุขได้

ความหมายของจิตวิทยาสังคม

การอธิบายความหมายของจิตวิทยาสังคม มีผู้กล่าวถึงไว้มาก อาทิ

อัลพอร์ท (Allport, 1985; cited in Philipchalk, 1995, p. 30) อธิบาย จิตวิทยาสังคม ว่าเป็น ความพยายามจะอธิบาย ความคิด ความรู้สึก และพฤติกรรมของบุคคลที่ได้รับอิทธิพลจากบุคคลอื่น ทั้งปรากฏอยู่ต่อหน้าอยู่ในความนึกคิด จินตนาการและปรากฏอยู่โดยอ้อม (การปรากฏอยู่โดยอ้อมอธิบายได้ว่า การที่บุคคลมีตำแหน่ง บทบาท โครงสร้างทางสังคมที่ซับซ้อนและวัฒนธรรมที่บุคคลนั้นเป็นสมาชิกอยู่และตระหนักถึงตำแหน่ง สถานภาพและบทบาทที่ตนเป็นหรือได้รับจากสังคมซึ่งสิ่งเหล่านี้มีอิทธิพลต่อความคิด ความรู้สึกและพฤติกรรมของบุคคลนั้น)

ฟิลิปแชลค์ (Philipchalk, 1995) อธิบายความหมาย จิตวิทยาสังคม คือ การศึกษาว่าบุคคลอื่นมีอิทธิพลต่อความคิด ความรู้สึกและพฤติกรรมของบุคคลอย่างไร

บาร์อนและเบียร์น (Baron & Byrne, 2004) อธิบายความหมาย จิตวิทยาสังคม คือ วิทยาศาสตร์สาขาหนึ่งที่ศึกษา สาเหตุและธรรมชาติของพฤติกรรม ความคิดของคนภายใต้สถานการณ์ทางสังคม

มายเออร์ (Myers, 2005) อธิบาย จิตวิทยาสังคม หมายถึง การศึกษาทางวิทยาศาสตร์เกี่ยวกับสิ่งที่บุคคลคิด ความคิดทางสังคมของคนซึ่งได้รับอิทธิพลจากสังคมและความสัมพันธ์ของบุคคลกับสังคม

การอธิบายความหมายจิตวิทยาสังคม มีผู้ให้ความหมายไว้มากแต่การอธิบายความหมายล้วนแล้วมีแนวความคิดพื้นฐานที่เหมือนกัน ที่กล่าวได้ว่า จิตวิทยาสังคมนำวิธีการทางวิทยาศาสตร์มาศึกษาหาความรู้ อธิบายเกี่ยวกับพฤติกรรมทางสังคม ดังนั้นการทำความเข้าใจความหมายของพฤติกรรมทางสังคมจึงเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้เข้าใจในความหมายจิตวิทยาสังคมและสิ่งที่นักจิตวิทยาสังคมศึกษา

ก่อนที่จะทำความเข้าใจความหมายของพฤติกรรมทางสังคมนั้น ควรมีความเข้าใจความหมายของพฤติกรรมซึ่งเป็นสิ่งที่นักจิตวิทยาทุกสาขาให้ความสำคัญและมุ่งศึกษาวิจัย

พฤติกรรม (behavior)

พฤติกรรม หมายถึง การกระทำของบุคคลในทุกลักษณะทั้งที่จงใจกระทำหรือไม่จงใจกระทำ อาจจะรู้ตัวหรือไม่รู้ตัวและเป็นการกระทำที่สังเกตได้ชัดเจนจากประสาทสัมผัสหรือสังเกตโดยทางอ้อมจากการใช้เครื่องมือ

พฤติกรรม แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

1. พฤติกรรมภายนอก (overt behavior)

หมายถึง พฤติกรรมที่สามารถสังเกตได้อย่างชัดเจนแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

1.1 พฤติกรรมองค์รวม (molar behavior) พฤติกรรมที่สังเกตได้โดยไม่ต้องใช้เครื่องมือหรืออุปกรณ์ช่วย เช่น การเคลื่อนไหวร่างกาย อิริยาบถต่างๆ การพูด เป็นต้น

1.2 พฤติกรรมย่อย (molecular behavior) พฤติกรรมที่สังเกตได้โดยต้องใช้เครื่องมือช่วย เช่น การทำงานของคลื่นสมอง หัวใจ กระเพาะ ปริมาณสารเคมีในร่างกาย ปฏิกริยาชีวเคมีในร่างกาย เป็นต้น

2. พฤติกรรมภายใน (covert behavior)

หมายถึง พฤติกรรมที่ไม่สามารถสังเกตได้โดยตรงหรือไม่สามารถใช้เครื่องมือวัดได้อย่างตรงไปตรงมาต้องอาศัยการสรุปสันนิษฐานจากพฤติกรรมภายนอก มีเจตนาทำนั้นที่จะรู้ เช่น ความจำ การรับรู้ ความคิด การตัดสินใจ เจตคติ จินตนาการ อารมณ์ ความรู้สึกต่างๆ การได้ยิน ความหิว เป็นต้น

พฤติกรรมทางสังคม (social behavior)

สิทธิโชค วรานุสันติกุล (2546) กล่าวว่า พฤติกรรมทางสังคม หมายถึง การกระทำหรือการตอบสนองของบุคคลต่อสิ่งเร้าทางสังคม หรือการตอบสนองของบุคคลต่อคนอื่นๆ ไม่ว่าสิ่งเร้าทางสังคมหรือคนอื่นๆ นั้นจะปรากฏอยู่ในเวลานั้นหรือไม่ ก็ไม่สำคัญ

จรุงกุล บุรพวงศ์ (2533; อ้างถึงใน โยธิน ศันสนยุทธและคณะ, 2533, หน้า 327) อธิบายความหมายพฤติกรรมทางสังคมไว้ว่า เป็นพฤติกรรมของบุคคลที่ถูกลิทธิพลโดยปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยทางสถานการณ์

เจเลียว บุรีภักดี (2517; อ้างถึงใน ถวิล ชาราโกชน์, 2532, หน้า 4) กล่าวว่า พฤติกรรมทางสังคมเป็นการแสดงออกหรือการกระทำซึ่งมีส่วนเกี่ยวข้องอยู่กับบุคคลอื่น อาจจะเป็นคนเดียวหรือกลุ่มคนหรือกลุ่มคนหลายกลุ่มก็ได้และอาจจะเป็นตัวบุคคลจริงๆ ที่มองเห็นอยู่หรือเป็นภาพพจน์ของบุคคลซึ่งเป็นนามธรรมอยู่ในความนึกคิดหรือความทรงจำก็ได้

ดังนั้นพฤติกรรมทางสังคมสามารถอธิบายความได้ว่า เป็นพฤติกรรมของบุคคลในสังคมหรือเป็นพฤติกรรมของบุคคลที่มีสิ่งเร้าทางสังคมเป็นต้นเหตุ สิ่งเร้าทางสังคมได้แก่ตัวคนและสถานการณ์ที่มีอิทธิพลกับบุคคล สิ่งเร้านี้เป็นได้ทุกรูปแบบทั้งอยู่ในความคิด ปรากฏอยู่ต่อหน้า การมีสถานภาพ บทบาทหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายหรือสั่งสอนมาให้ปฏิบัติ ส่งผลกระทบซึ่งกันและกัน ไม่ว่าจะส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมภายในตัวบุคคล ระหว่างบุคคลและระดับกลุ่มบุคคล

พฤติกรรมทางสังคมจึงมีความหมายกว้าง เพราะพฤติกรรมที่เกิดขึ้นกับบุคคลในชีวิตประจำวันล้วนได้รับผลกระทบและได้รับอิทธิพลที่มีความเกี่ยวข้องกับบุคคลอื่นและสถานการณ์ต่างๆ เกือบทั้งสิ้น ตั้งแต่เกิดจนกระทั่งเสียชีวิต ซึ่งพฤติกรรมต่างๆ เหล่านี้ล้วนอยู่ในความสนใจของนักจิตวิทยาสังคม จึงกล่าวได้ว่าจิตวิทยาสังคมมีขอบเขตที่กว้างขวางเพราะศึกษาพฤติกรรมทางสังคม เป็นเรื่องราวที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินชีวิตของทุกคนตลอดเวลา

ขอบเขตการศึกษาวิชาจิตวิทยาสังคม

การอธิบายความหมายพฤติกรรมทางสังคมมีความหมายกว้างครอบคลุมถึงพฤติกรรมมากมายในชีวิตประจำวันของเรา มีผลให้การศึกษาทางจิตวิทยาสังคมมีหลายประเด็นให้ศึกษา ผู้สนใจศึกษาจิตวิทยาสังคมจึงได้จัดขอบเขตการศึกษาพฤติกรรมทางสังคมไว้ 3 ระดับ ดังนี้

1. การศึกษาอิทธิพลทางสังคมที่มีต่อพฤติกรรมระดับบุคคล (individual behavior) ความสนใจในประเด็นนี้เกี่ยวข้องกับความคิดทางสังคม (social thinking) บุคคลคิดอย่างไร เมื่อได้รับอิทธิพลจากผู้อื่น หัวข้อนี้เน้นถึงกระบวนการภายในตัวปัจเจกบุคคล เมื่อบุคคลถูกสิ่งเร้าทางสังคมหรือผู้อื่น ส่งผลให้บุคคลเกิดการรับรู้ แรงจูงใจ เกิดการเรียนรู้อย่างไร การศึกษาพฤติกรรมระดับนี้อธิบายเกี่ยวกับอัตมโนทัศน์ เจตคติ การเปลี่ยนเจตคติ การรับรู้บุคคล การเรียนรู้ แรงจูงใจ การอนุมานสาเหตุพฤติกรรม การถ่ายทอดทางสังคม เป็นต้น

2. การศึกษาพฤติกรรมปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (interpersonal behavior) พฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ทางสังคม ปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล บุคคลมีผลต่อกันอย่างไร ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นอย่างไร หัวข้อที่สำคัญ เช่น ความชอบพอ การดึงดูดระหว่างบุคคล ความรัก การช่วยเหลือกัน การร่วมมือ การแข่งขัน ความขัดแย้ง ความก้าวร้าว เป็นต้น

3. การศึกษาพฤติกรรมปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับกลุ่ม (group behavior) เป็นการศึกษาพฤติกรรมที่ได้รับสิ่งเร้าหรืออิทธิพลทางสังคมในสถานการณ์ที่มีบุคคลหลายคนหรือกลุ่มคน ทั้งในรูปแบบกลุ่มคนกับตัวบุคคลและรูปแบบกลุ่มต่อกลุ่ม ประเด็นสำคัญจึงศึกษา เกี่ยวกับ พฤติกรรมกลุ่ม พฤติกรรมบุคคลในฝูงชน ผู้นำ การคล้อยตาม การยอมทำตาม การเชื่อฟัง ค่านิยมของกลุ่ม จารีต ขนบธรรมเนียมประเพณีที่ส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมของเพศ เป็นต้น

การจัดกลุ่มเนื้อหาสาระของจิตวิทยาสังคมทำให้ง่ายต่อการทำความเข้าใจ เห็นขอบเขตของสาขาวิชาชัดเจนยิ่งขึ้น แต่การจะกำหนดนิยามความหมาย ระบุรายละเอียดพฤติกรรมลงไปอย่างชัดเจน นั้นเป็นไปได้ยากเนื่องจากพฤติกรรมทางสังคมมีการเปลี่ยนแปลงไปตามสภาพสังคมที่เปลี่ยนไปมีผลให้การศึกษาวินัยพฤติกรรมทางสังคมเปลี่ยนแปลงไปตามปรากฏการณ์และเหตุการณ์สำคัญที่น่าสนใจ สาธิตความรู้จึงมีรายละเอียดที่เพิ่มขึ้นต่อไปได้อีกมาก

จุดมุ่งหมายการศึกษาทางจิตวิทยาสังคม

1. เพื่อทำความเข้าใจ อธิบาย ทำนายและควบคุมพฤติกรรมทางสังคมของมนุษย์
2. ศึกษา วิจัย ค้นหาความรู้ สร้างทฤษฎีเพื่ออธิบายพฤติกรรมทางสังคมที่เกิดขึ้น
3. เพื่อทำความเข้าใจพฤติกรรมทางสังคมที่เป็นปัญหา สร้างความเดือดร้อนให้กับผู้อื่นและหาทางช่วยเหลือ แก้ไข ป้องกัน
4. เพื่อประยุกต์ความรู้ไปใช้กับศาสตร์สาขาวิชาอื่นๆ เช่น การเมือง การโฆษณา การทำงานในองค์กร หรือแม้แต่ในการพิพากษาคดีคดี เป็นต้น

ความเป็นมาของวิชาจิตวิทยาสังคม

จิตวิทยาสังคมเป็นศาสตร์ทางจิตวิทยาสาขาหนึ่งเพิ่งเป็นที่รู้จักในช่วงปลายศตวรรษที่ 19 นี้เอง จิตวิทยาสังคมจึงศาสตร์ที่มีความเป็นมาไม่ยาวนานนัก เมื่อเทียบกับศาสตร์อื่นๆ แต่เมื่อพิจารณาถึงความสนใจเกี่ยวกับพฤติกรรมทางสังคมที่นักจิตวิทยาสังคมสนใจศึกษานั้นกลับมีการศึกษาวินัยพฤติกรรมทางสังคมของมนุษย์มาเป็นเวลานานแล้ว เริ่มต้นด้วยการอธิบายพฤติกรรมตามแนวความคิดของนักปราชญ์ก่อนวิธีการทางวิทยาศาสตร์จะเกิดขึ้น มีผู้อธิบายแนวความคิดและอธิบายพฤติกรรมทางสังคมไว้ก่อนที่จะใช้วิธีการทางวิทยาศาสตร์เพื่อศึกษาหาความรู้ที่น่าเชื่อถือพอสมควรดังจะกล่าวต่อไป

จิตวิทยาสังคมก่อนศึกษาความรู้ด้วยวิธีทางวิทยาศาสตร์

ความเป็นมาของวิชาจิตวิทยาสังคมในด้านเนื้อหานั้นเป็นวิชาที่มีมาเนิ่นนาน เนื่องจากจิตวิทยาสังคมมีความเกี่ยวข้องและแทรกอยู่ในสาขาวิชาต่างๆ อาทิ ปรัชญา สังคมวิทยา มนุษยวิทยา เพราะพฤติกรรมทางสังคม เริ่มเกิดขึ้นตั้งแต่มนุษย์มีการอยู่รวมกันเป็นกลุ่ม มีความสัมพันธ์กัน มีการกระทำที่ส่งผลกระทบซึ่งกันและกัน แต่ต้องยอมรับว่าในทางวิธีการแสวงหาความรู้ยังใหม่อยู่

ในยุคแรกของการศึกษาจิตวิทยาสังคม การศึกษาพฤติกรรมทางสังคมใช้หลักเหตุผลแสวงหาความรู้ การคิดซึ่งเป็นวิธีการของนักปรัชญา เป็นยุคเริ่มต้นของการศึกษาหาความรู้ของมนุษย์ในช่วงสองพันปีก่อน นักปรัชญาชาวกรีกเพลโต (Plato) ได้เขียนหนังสือชื่อ The Republic และ อริสโตเติล (Aristotle) ได้เขียนเรื่อง The Politics แสดงให้เห็นถึง การอยู่ร่วมกันและความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ผลงานนี้แสดงให้เห็นถึงความสนใจพฤติกรรมทางสังคมของบุคคลได้เริ่ม เป็นที่สนใจมานานแล้ว เพียงแต่วิธีการแสวงหาความรู้ให้เป็นที่น่าเชื่อถือยังไม่เกิดขึ้น

ในช่วงปลายศตวรรษที่ 18 มีนักปราชญ์อธิบายถึงพฤติกรรมทางสังคมด้วยการอธิบายที่ไม่ยุ่งยาก ความพยายามอธิบายคำตอบแบบง่ายๆ โดยอธิบายว่า พฤติกรรมทางสังคมที่เกิดขึ้นทุกพฤติกรรมนั้น บุคคลกระทำไปเพื่อการแสวงหาความสุขและการแสวงหาอำนาจ การอธิบายเช่นนี้มีผลกระทบกับการแสวงหาคำตอบของพฤติกรรมทางสังคมที่แท้จริง เนื่องจากบุคคลเกิดความพอใจในคำตอบนั้น (ธีระพร อูวรรณ โณ, 2537)

การแสวงหาความสุข กล่าวได้ว่า คนทุกคนนิยมความสุข (hedonism) มีแนวโน้มมุ่งแสวงหาความสุขและหลีกเลี่ยงความทุกข์ ส่งผลให้แสดงพฤติกรรมทางสังคมหลายรูปแบบเพื่อให้เกิดความสุข เช่น การพูดคุยกับผู้อื่น การคบเพื่อน ความชอบพอ ความก้าวร้าว เป็นต้น พฤติกรรมต่างๆ กระทำไปเพื่อให้ได้มีความสุข

การแสวงหาอำนาจ แนวความคิดนี้เกี่ยวข้องกับการนิยมความสุขเพราะเชื่อว่า อำนาจทำให้มนุษย์หาความสุขได้ง่ายขึ้น

ต่อมาเมื่อวิธีการทางวิทยาศาสตร์เริ่มเจริญก้าวหน้าในปลายศตวรรษที่ 19 และนักจิตวิทยายอมรับและนำแนวคิดวิธีการทางวิทยาศาสตร์มาใช้ศึกษาพฤติกรรมอย่างมีระบบและกฎเกณฑ์ นักจิตวิทยาสังคมเริ่มนำวิธีการทางวิทยาศาสตร์มาศึกษาพฤติกรรมทางสังคมด้วยเช่นกัน และได้รับการยอมรับว่าเป็นสาขาวิชาที่สำคัญมากสาขาหนึ่งในพฤติกรรมศาสตร์สามารถอธิบายพฤติกรรมทางสังคมได้อย่างเป็นเหตุเป็นผลน่าเชื่อถือ

เมื่อจิตวิทยาสังคมเริ่มนำวิธีการทางวิทยาศาสตร์มาแสวงหาความรู้

หลังจากได้นำวิธีการทางวิทยาศาสตร์มาแสวงหาความรู้ด้านพฤติกรรมทางสังคมแล้ว ได้มีผลงานทางจิตวิทยาสังคมเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ตารางที่ 1 ลำดับผลงานการศึกษา ตำรา เหตุการณ์สำคัญของจิตวิทยาสังคมตั้งแต่การทดลองครั้งแรก
ในปลายศตวรรษที่ 19

ปี ค.ศ.	ชื่อนักจิตวิทยา	ผลงาน
1897	Norman Triplett	ทดลองทางจิตวิทยาสังคมครั้งแรกเรื่องการหนุนจากสังคม (social facilitation)
1908	William McDougall และ Edward Ross	เขียนหนังสือจิตวิทยาสังคม (social psychology) เล่มแรก
1921	-	The journal of abnormal psychology ได้เปลี่ยนชื่อเป็น The journal of abnormal and social psychology
1924	Floyd Allport	เขียนหนังสือจิตวิทยาสังคมเกี่ยวกับอิทธิพลของสังคมที่มีต่อพฤติกรรมของบุคคล
1928	Thurstone	เริ่มมีการสร้างมาตรวัดเจตคติ
1935	-	หนังสือ Handbook of social psychology พิมพ์ครั้งแรก
1936	Muzafir Sherif	ศึกษาการคล้อยตามและบรรทัดฐานทางสังคม
1939	John Dollard และคณะ Kurt Lewin	ศึกษาทฤษฎี ความก้าวร้าว ความคับข้องใจและบุกเบิกการศึกษากระบวนการกลุ่มศึกษาเรื่องผู้นำและกระบวนการกลุ่ม จัดวางระเบียบการศึกษาทางจิตวิทยาสังคมให้เป็นวิทยาศาสตร์มากขึ้น
1941	Neal Miller และ John Dollard	เสนอทฤษฎี social learning and imitation
1945	Kurt Lewin	ตั้งศูนย์วิจัยพลวัตกรกลุ่ม (Research centre for group dynamics)
1951	Asch	พิมพ์งานวิจัยการคล้อยตามภายใต้ความกดดันของกลุ่ม
1954	Leon Festinger Gardner Lindzey เป็นบรรณาธิการ	เสนอทฤษฎีการเปรียบเทียบทางสังคม (A theory of social comparison process) หนังสือ Handbook of social psychology ฉบับพิมพ์ครั้งแรก
1957	Leon Festinger	เขียนหนังสือทฤษฎีความไม่สอดคล้องด้านการรู้คิด (A theory of cognitive dissonance)

ตารางที่ 1 ลำดับผลงานการศึกษา ตำรา เหตุการณ์สำคัญของจิตวิทยาสังคมตั้งแต่เกิดการทดลองครั้งแรก
ในปลายศตวรรษที่ 19 (ต่อ)

ปี ค.ศ.	ชื่อนักจิตวิทยา	ผลงาน
1958	Fritz Heider	ศึกษาทฤษฎีการอนุมานสาเหตุพฤติกรรม (Attribution theory) และพิมพ์หนังสือชื่อ The psychology of interpersonal behavior และได้รับการยอมรับมาก
1960	-	The journal of abnormal and social psychology ได้แยกออกเป็น Journal of Abnormal Psychology และ Journal of Personality and Social Psychology (JPSP)

ช่วงปี ค.ศ. 1960 – ค.ศ. 1970 นักจิตวิทยาสังคมเกิดความสนใจใหม่หลายด้าน เช่น การวิจัยเกี่ยวกับความชอบพอ การดึงดูดระหว่างบุคคล ความรัก พฤติกรรมการช่วยเหลือผู้อื่น ความก้าวร้าว เป็นต้น

ช่วงปี ค.ศ. 1971 – ค.ศ. 1980 มีการวิจัยที่โดดเด่น เช่น การอนุมานสาเหตุพฤติกรรม บทบาทของเพศ อิทธิพลของสภาพแวดล้อมต่อพฤติกรรมทางสังคมของมนุษย์ เช่น ความร้อนของอากาศ

ช่วงปี ค.ศ. 1980 เป็นต้นมา เน้นการศึกษาที่หลากหลายและจิตวิทยาสังคมประยุกต์ เช่น การศึกษาลักษณะรูปร่างหน้าตาที่มีผลต่อการตัดสินใจของคณะลูกขุน และเน้นงานวิจัยในสถานการณ์จริง เช่น ในวงการธุรกิจ อุตสาหกรรม การแพทย์ การพิจารณาคดี การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม เป็นต้น

การทดลองครั้งแรก

การทดลองของนอร์แมน ทริฟเฟิลท์ (Norman Triplett) ในปี ค.ศ. 1897 สังเกตว่า นักแข่งจักรยานเมื่อมีคนอื่นขี่อยู่เคียงข้างจะขี่จักรยานได้เร็วกว่าเมื่อขี่เพียงคนเดียว

ทริฟเฟิลท์ ทดลองโดยจัดให้นักแข่งจักรยานขี่จักรยานภายใต้สภาพการทดลอง 3 เงื่อนไข ดังนี้

1. ขี่จักรยานคนเดียวและมีการจับเวลา
2. ขี่จักรยานคู่กับอีกคนหนึ่งและมีการจับเวลา แต่ไม่มีการแข่งขัน
3. ขี่จักรยานแข่งขันจับเวลากับอีกคนหนึ่ง

ผลพบว่า นักแข่งจักรยานที่ ขี่คนเดียว ขี่คู่กับอีกคนหนึ่ง และขี่แข่งขันจับเวลา มีค่าเฉลี่ยความเร็วในการขี่จักรยาน จากน้อยไปมากตามลำดับ

จากนั้นมีการทดลองคล้ายกันอีกเพื่อยืนยันผล ด้วยการให้นับเลข การกระโดดขึ้นลง หมุนคันเบ็ดที่ต้องทำถ้าฟังกับมีผู้อื่นทำงานอยู่ด้วยกันและต่อมา ฟลอยด์ ออลพอร์ต (Floyd Allport) ได้ศึกษา

เพิ่มเติมและเรียกปรากฏการณ์นี้ว่า การหนุนจากสังคม หรือ การเอื้ออำนวยทางสังคม (social facilitation) และในปี ค.ศ. 1965 ไซออนส์ (Zajonc) ทบทวนการวิจัยและพบว่า ผลงานของคนจะดีขึ้น เมื่อมีคนอื่นอยู่ด้วยและได้ทำงานในสิ่งที่คนนั้นมีความชำนาญอยู่แล้ว แต่ถ้าเป็นงานที่บุคคลนั้นทำได้ไม่ดียังไม่ชำนาญ เพิ่งเรียนรู้ใหม่หรือต้องใช้ทักษะที่ซับซ้อน ผลงานจะแย่งลงแทนที่จะดีขึ้น นั่นคือเกิดการหน่วงเหนี่ยวจากสังคม (social inhibition)

ความรู้ทางจิตวิทยาสังคมกับการคาดเดาด้วยสามัญสำนึก

ในสมัยก่อนเราอาจอธิบายพฤติกรรมทางสังคมจากการคาดเดาได้ไม่ยากจนทำให้บางครั้งคิดว่าไม่ต้องไปศึกษาด้วยกระบวนการที่ยู่ยากซับซ้อนก็สามารถเข้าใจอธิบายได้ เนื่องจากพฤติกรรมทางสังคมล้วนเกิดจากการที่ทุกคนจะต้องปฏิบัติตามบรรทัดฐานของสังคม วัฒนธรรม จารีตต่างๆ ด้วยกันทั้งสิ้น แต่เมื่อสังคมเกิดการเปลี่ยนแปลงทั้งแนวทางในการดำเนินชีวิตเกิดการแลกเปลี่ยนทางสังคม ทำให้การคาดเดาด้วยสามัญสำนึก (common sense) ของเราอาจไม่ถูกต้องเลยก็เป็นได้ เช่น เราคิดว่าคนมักจะชอบบุคคลที่มีลักษณะนิสัย ทัศนคติ เจตคติ คล้ายๆ กัน ซึ่งไม่ต้องไปวิจัยกันจะตอบได้ แต่ในความเป็นจริงแล้วจากการศึกษาวิจัย ผลออกมาตรงกันข้ามกับสามัญสำนึกของเรา จากการวิจัยพบว่าหลักการชอบพอของบุคคลพบว่าบุคคลจะชอบคนที่มีความคล้ายคลึงกันนั้น ไม่เป็นจริงเสมอไป บางครั้งคนเราอาจชอบอีกคนหนึ่ง เพราะเขามีอะไรที่ต่างออกไปก็เป็นได้ โดยเฉพาะความแตกต่างนั้นส่งเสริมซึ่งกันและกัน

มีคำถามที่น่าสนใจจากการวิจัยทางจิตวิทยาสังคมเพื่อทดสอบดูว่าเราสามารถคาดเดาคำตอบของปรากฏการณ์ต่างๆ ทางจิตวิทยาสังคมได้ดีมากน้อยเพียงใดจากคำถามต่อไปนี้

จงตอบคำถามต่อไปนี้ (งานวิจัยจิตวิทยาสังคมกับสามัญสำนึก)

คำชี้แจง ข้อใดท่านคิดว่า ถูกให้ทำเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความนั้น ถ้าข้อความใดท่านคิดไม่ถูกต้องให้ทำเครื่องหมาย ✕ หน้าข้อนั้น

- การให้เงินเมื่อบุคคลทำในสิ่งที่ชอบจะเพิ่มความชื่นชอบในสิ่งที่เขาทำมากขึ้น
- ถ้ามีโอกาสเลือกคู่ครอง คนส่วนมากจะเลือกบุคคลที่มีรูปร่างหน้าตาดี
- ถ้าไม่ต้องการให้เด็กแสดงนิสัยที่ไม่ดี ผู้ใหญ่ควรกำหนดการลงโทษให้สูงไว้เพราะจะได้ผลดีกว่าการกำหนดโทษไว้ต่ำ
- การตัดสินใจเป็นรายบุคคลมักจะตัดสินใจในความเสี่ยงที่สูงกว่าการตัดสินใจเป็นกลุ่ม
- ถ้าท่านเกิดความคับข้องใจหรือโกรธใครมา การระบายด้วยการขว้างปาสิ่งของ เศษ ของจะช่วยลดพฤติกรรมก้าวร้าวของท่านลงได้
- การอบรมเด็กให้ก้าวร้าวน้อย ผู้ใหญ่ควรตีเด็กเมื่อเห็นเด็กแสดงพฤติกรรมก้าวร้าว
- หากท่านประสบเหตุร้ายหรือได้รับบาดเจ็บในสถานที่ที่มีคนอยู่มาก ท่านมีโอกาสได้รับการช่วยเหลือมากกว่าในสถานที่ที่มีคนอยู่น้อย

8. บุคคลที่ได้รับบาดเจ็บอย่างรุนแรงจะได้รับความช่วยเหลือจากผู้อื่นที่อยู่ใกล้เคียงเร็วกว่าผู้ที่ได้รับบาดเจ็บไม่รุนแรง

เฉลย พลิกไปที่หน้า 20

จากตัวอย่างงานวิจัยจะพบว่าพฤติกรรมทางสังคมที่ปรากฏขึ้นเราไม่สามารถคาดคะเนได้ถูกต้องทั้งหมด มีคำตอบอีกมากที่การคิดโดยสามัญสำนึกของเราคาดไม่ถึง การศึกษาพฤติกรรมทางสังคมจึงจำเป็นต้องมีการค้นคว้าแสวงหาความจริงอย่างเป็นระบบเพื่อเข้าใจพฤติกรรมทางสังคมและปรากฏการณ์ต่างๆ เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมทางสังคม

การศึกษาวิจัยทางจิตวิทยาสังคม

การค้นพบความรู้ทางจิตวิทยาสังคมมีความก้าวหน้า เป็นที่ยอมรับกันมาก หลังจากนำวิธีการทางวิทยาศาสตร์ (scientific method) มาศึกษาหาความรู้ สร้างทฤษฎี นำไปสู่การวิจัย ตรวจสอบความรู้ทำให้เกิดความก้าวหน้าในศาสตร์สาขาจิตวิทยาสังคมอย่างต่อเนื่อง

ลักษณะสำคัญของวิธีการศึกษาทางวิทยาศาสตร์

สิทธิโชค วรรณสันติกุล (2546) อธิบายถึงลักษณะที่สำคัญของวิธีการศึกษาทางวิทยาศาสตร์ ไว้ดังนี้

1. ปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นล้วนเป็นผลจากเหตุที่เกิดขึ้นก่อน ทุกสิ่งทุกอย่างที่มีขึ้นล้วนมีความเป็นเหตุและผลทั้งสิ้น
2. เน้นการหาข้อเท็จจริงเชิงประจักษ์ (empirical approach) และความจริงนั้นต้องตรวจสอบพิสูจน์ได้
3. มีการกำหนดคำจำกัดความมโนทัศน์ (concept) และนิยามเชิงปฏิบัติการ (operational definition) ในการศึกษาเพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันและกำหนดแนวทางวิธีการวัดสำหรับการเก็บข้อมูลได้ชัดเจน
4. มีความเป็นปรนัย (objectivity) ในการเก็บรวบรวมข้อมูล วิธีการเก็บข้อมูลที่ไม่นำเอาความคิดเห็นส่วนตัวเข้ามาเกี่ยวข้อง ผู้ใดก็ตามที่ใช้กระบวนการและกลุ่มที่ศึกษาเดียวกัน ข้อมูลที่ได้จะต้องเหมือนกัน

วิธีการทางวิทยาศาสตร์และทฤษฎี

การศึกษาหาความรู้ด้วยวิธีการทางวิทยาศาสตร์ ทำให้เกิดองค์ความรู้ ที่เป็นที่ยอมรับ องค์ความรู้ที่เกิดขึ้นมากมายนั้น เมื่อมีการจัดระบบข้อมูลรวบรวมข้อเท็จจริงจะได้เป็น กฎ หลักการ อธิบาย ปรากฏการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นจริง เราเรียกรวมกันว่าเป็นทฤษฎี ทฤษฎีต่างๆ ที่สร้างขึ้นทำให้เกิดประโยชน์

ต่อการอธิบาย ทำนายพฤติกรรมทางสังคมที่สำคัญ ทฤษฎียังมีความสำคัญต่อการวิจัย การศึกษาค้นคว้าความรู้ในศาสตร์ให้ลึกซึ้งและกว้างขวางออกไป

ทฤษฎีจิตวิทยาสังคมเป็นข้อความหรือประโยคที่อธิบายกฎ หลักการ อธิบายความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันระหว่างตัวแปรหรือพฤติกรรมทางสังคมที่ต้องการศึกษามีลักษณะไม่เฉพาะเจาะจง ไม่สามารถชี้เฉพาะลงไปว่าเป็นความจริงหรือไม่ ทฤษฎีจะเป็นความจริงได้เมื่อมีการยอมรับหรือได้รับการรับรองและแม้ว่าจะมีผู้เห็นด้วยกับทฤษฎีนั้นแล้วก็ตาม ทฤษฎีนั้นก็ยังอาจจะไม่ถูกต้องก็เป็นได้

ก่อนจะเป็นทฤษฎีที่เป็นที่ยอมรับได้ จะต้องผ่านขั้นตอนสำคัญหลายขั้นเพื่อยืนยันความน่าเชื่อถือขององค์ความรู้ที่ได้ โดยเริ่มจากการสังเกตปรากฏการณ์หรือพฤติกรรมทางสังคมตามความเป็นจริงที่ปรากฏ ผู้สนใจศึกษาจะต้องรวบรวมเป็นข้อมูลพื้นฐาน ข้อมูลจากปรากฏการณ์ต่างๆ ให้มากพอเพื่อจะใช้วิธีการอุปมาน (induction) วิเคราะห์ สรุป ข้อมูลพื้นฐานต่างๆ สร้างเป็นทฤษฎีขึ้นมา จากทฤษฎีที่สร้างขึ้นนี้ใช้วิธีการอุปมาน (deduction) ทำนายคาดการณ์ปรากฏการณ์ ตั้งเป็นสมมติฐาน คำทำนายสิ่งที่จะเกิดขึ้น แล้วจึงนำไปตรวจสอบ (verification) ข้อเท็จจริง ผลที่ได้จะทำให้ได้พบข้อเท็จจริงซึ่งอาจสนับสนุนทฤษฎีเกิดความรู้ที่แตกยอดลึกซึ้งหรือในทางตรงกันข้ามอาจพบข้อเท็จจริงที่ต่างออกไปเกิดความรู้ใหม่นำไปสู่การสร้างเป็นทฤษฎีใหม่ให้เป็นที่ยอมรับต่อไป

วัตถุประสงค์หลักของการวิจัยทางจิตวิทยาสังคม

1. การพรรณนา (description) เป็นการบรรยาย พฤติกรรมทางสังคมอย่างถึถ้วนเป็นระบบ
2. การอธิบาย หรือทำความเข้าใจเหตุการณ์ (explanation) ความสัมพันธ์เชิงเหตุและผลของความรู้ซึ่งสามารถนำมาอธิบายเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวันได้
3. การทำนาย (prediction) หรือ การคาดคะเนเหตุการณ์ การคาดคะเนอาจจะคาดคะเนเชิงประจักษ์โดยสังเกตจากข้อมูลที่ปรากฏขึ้นแล้ว เห็นความสัมพันธ์เชิงเหตุผลก็พอที่จะสามารถคาดคะเนได้ หรือการคาดคะเนจากหลักทฤษฎีเป็นการคาดคะเนจากการใช้หลักเหตุและผลตามทฤษฎีที่อธิบายไว้นำมาคาดคะเนกับเหตุการณ์อื่นๆ นั่นคือถ้ามีเหตุเช่นนี้เกิดจะทำนายได้ว่าผลจะเป็นเช่นไรโดยอ้างอิงการค้นพบจากทฤษฎีนั้น
4. การควบคุม (controlling) ความรู้ ข้อค้นพบที่อธิบายความสัมพันธ์ระหว่างเหตุและผล ทำให้เราสามารถควบคุม สาเหตุจัดการไม่ให้พฤติกรรมทางสังคมบางอย่างเกิดขึ้น โดยเฉพาะพฤติกรรมที่ทำให้ผู้อื่นต้องเดือดร้อน

วิธีการศึกษาวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์ มีกระบวนการพื้นฐานสำคัญ คือ

1. การตั้งคำถาม รวบรวมพฤติกรรมและปรากฏการณ์ที่สนใจ สงสัยเพราะเหตุใดจึงเป็นเช่นนั้น เป็นเป้าหมายที่ต้องการศึกษาค้นคว้าหาความรู้และทำความเข้าใจ
2. ตั้งสมมติฐาน คาดคะเน พยากรณ์ คำตอบไว้ล่วงหน้าจากปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นตาม

ธรรมชาติข้อมูลหลักฐานที่ได้มีการศึกษาไว้ หรือจากทฤษฎีที่ได้ค้นพบไว้แล้ว

3. การทดสอบสมมติฐาน ตรวจสอบข้อมูลตามสมมติฐานที่ตั้งไว้เพื่อค้นหาคำตอบด้วยวิธีการต่างๆ เช่น การสังเกต การสัมภาษณ์ การทดสอบ การสำรวจ การใช้แบบสอบถาม การทดลอง เป็นต้น

4. วิเคราะห์ข้อมูลจากวิธีการที่ศึกษา ด้วยวิธีการทางสถิติ

5. สรุปผลการวิเคราะห์ สังเคราะห์ ความรู้ อภิปรายผล เพื่อตอบคำถามที่ได้คาดคะเนไว้ ถ้าคำตอบไม่ตรงตามที่ตั้งสมมติฐานไว้ อาจมีการตรวจสอบใหม่หรือถ้าคำตอบสอดคล้องกับที่คาดคะเนไว้ นับว่าเป็นการสนับสนุนความรู้หรือทฤษฎีที่นำมาอ้างอิงนำไปสู่การเผยแพร่ต่อไป

ตัวแปรในการวิจัย

ตัวแปรมีคุณสมบัติที่แปรเปลี่ยนไปต่างๆ กันได้สามารถกำหนดค่าเป็นตัวเลขได้และเป็นสิ่งที่สนใจศึกษา เช่น อายุ ระดับสติปัญญา การเต้นของหัวใจ เป็นต้น หรือเป็นคุณลักษณะถาวรบางอย่างของกลุ่มประชากรหรือกลุ่มที่ศึกษาที่มีความแตกต่างกัน เช่น สถานภาพเพศ ระดับการศึกษา เป็นต้น

ประเภทของตัวแปร

การแบ่งประเภทตัวแปรโดยพิจารณาจากความเป็นเหตุเป็นผล แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

1. ตัวแปรอิสระหรือตัวแปรต้น (independent variable)

ตัวแปรที่เกิดขึ้นก่อน เป็นตัวแปรเหตุ มีอิทธิพลหรือส่งผลกับตัวแปรอื่นๆ

2. ตัวแปรตาม (dependent variable)

ตัวแปรที่เกิดขึ้นตามมา เป็นผลมาจากตัวแปรอิสระหรือตัวแปรต้น

วิธีการวิจัยทางจิตวิทยาสังคม

ออสแคมป์ (Oskamp, 1977; อ้างถึงใน ชีระพร อุวรรณโณ, 2530, หน้า 1/3 – 1/8) แบ่งการวิจัยทางจิตวิทยาสังคมเป็น 8 วิธี

1. การวิจัยโดยอาศัยหลักฐานเก่าเป็นข้อมูล (archival research)
2. การสำรวจ (survey)
3. การศึกษาในสนาม (field study)
4. การทดลองจากธรรมชาติ (natural experiment)
5. การวิจัยกึ่งทดลอง (quasi-experimental research)
6. การทดลองภาคสนาม (field experiment)
7. การวิจัยโดยการจำลอง (stimulation research)
8. การทดลองในห้องทดลอง (laboratory experiment)

จากวิธีการวิจัยทางจิตวิทยาสังคมที่กล่าวไป เป็นวิธีการที่นักจิตวิทยาสังคมนำมาใช้เก็บรวบรวมข้อมูลที่ต้องการศึกษาซึ่งเราสามารถจัดประเภทและแบ่งวิธีการการวิจัยได้เป็น 2 ประเภท คือ การวิจัยโดยการทดลอง (experimental research) และการวิจัยที่ไม่ทำการทดลอง (non - experimental research) จากวิธีการทั้งหมด นักจิตวิทยาสังคมนิยมใช้วิธีการทดลองเพื่อศึกษาหาความรู้เพราะวิธีการทดลองอธิบายความสัมพันธ์ของตัวแปรเหตุและผลได้เป็นอย่างดี การวิจัยที่จัดอยู่ในกลุ่มการทดลองได้แก่ การทดลองจากธรรมชาติ การวิจัยกึ่งทดลอง การทดลองภาคสนาม การวิจัยโดยการจำลองและการทดลองในห้องทดลอง ส่วนวิธีการวิจัยที่ไม่ใช่การทดลอง แม้จะไม่สามารถอธิบายเหตุและผลได้มากนักแต่สามารถอธิบายด้านความสัมพันธ์ (correlation) ระหว่างตัวแปรที่ต้องการศึกษาได้เป็นอย่างดี เช่น การวิจัยโดยอาศัยหลักฐานเก่าเป็นข้อมูล เป็นต้น

การวิจัยโดยอาศัยหลักฐานเก่าเป็นข้อมูล (archival research)

การศึกษาข้อมูลจากหลักฐานเก่า อาทิ การบอกเล่า หนังสือ บทความ จดหมาย บันทึก ข้อมูลทางประวัติศาสตร์ เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของเหตุการณ์หรือปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้น ข้อดีของวิธีการนี้คือเป็นการศึกษาข้อมูลที่รวบรวมได้จากอดีต ดังนั้นการเก็บข้อมูลผู้วิจัยจึงไม่มีอิทธิพลกับเหตุการณ์หรือผู้ถูกวัดอย่างแน่นอน แต่มีข้อเสียที่อาจจะมีหลักฐานไม่เพียงพอ เช่น หาข้อมูลยาก ข้อมูลไม่สมบูรณ์ และต้องใช้เวลาการวิเคราะห์เนิ่นนาน

การสำรวจ (survey)

การศึกษาวิธีนี้เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้สนใจศึกษา เช่น ความคิดเห็น เจตคติ ค่านิยม ด้วยวิธีการสัมภาษณ์ หรือการใช้แบบสอบถาม ผู้วิจัยจะต้องให้ความสำคัญกับการสร้างแบบสำรวจและการใช้คำถามในการสัมภาษณ์เพื่อกระตุ้นให้ผู้ตอบบอกข้อมูลตามความเป็นจริง ไม่คลาดเคลื่อนจากสิ่งที่ศึกษา ส่วนผู้ที่รับการสำรวจควรเป็นกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งเป็นตัวแทนประชากรที่ต้องการศึกษาอย่างแท้จริง การเก็บรวบรวมข้อมูลจึงควรใช้การสุ่มตัวอย่าง (random sampling) ประชากรทุกคนมีสิทธิเท่าเทียมกันที่จะเข้ามาเป็นกลุ่มตัวอย่างหรือตอบแบบสำรวจ วิธีการนี้มีข้อดี เช่น ข้อมูลที่ได้รับสามารถเป็นตัวแทนคำตอบจากประชากรทั้งหมด ผู้วิจัยสามารถเก็บข้อมูลจำนวนมากด้วยระยะเวลาสั้นแต่มีสิ่งที่จะต้องระมัดระวังคือเรื่องความตั้งใจในการตอบและให้ข้อมูลตรงตามความเป็นจริงจากผู้ตอบแบบสำรวจ

การศึกษาในสนาม (field study)

การศึกษาในสนามผู้วิจัยจะเข้าไปมีส่วนร่วมในสถานการณ์จริงเข้าไปบันทึกสังเกตการณ์รวบรวมเก็บข้อมูลจากสถานที่จริงที่ต้องการศึกษา โดยไม่เปลี่ยนแปลงหรือจัดกระทำใดๆ การวิจัยนี้มีข้อดีที่ผู้วิจัยสามารถอธิบายผลของเหตุการณ์ได้ทันทีเห็นการเปลี่ยนแปลงที่ต่อเนื่อง ข้อมูลเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติจริงๆ และมีส่วนสำคัญในการทดสอบทฤษฎีจากข้อเท็จจริงค้นที่พบว่าสนับสนุน

ทฤษฎีนั้นหรือ ไม่อย่างไร แต่ต้องระมัดระวังวิธีการเข้าไปในสนามเพื่อป้องกันไม่ให้สถานการณ์ที่ควรจะเป็นเปลี่ยนแปลงไป บางครั้งต้องใช้เทคนิคการเข้าไปภาคสนามโดยไม่ให้ผู้ให้ข้อมูลรู้ตัว สิ่งที่ต้องระวังอีกประการหนึ่งคือการเข้าไปในสนามบางครั้งก็ไม่สามารถควบคุมสถานการณ์ได้ ผู้วิจัยจึงต้องระมัดระวังและวางแผนเป็นอย่างดี

การทดลองจากธรรมชาติ (natural experiment)

การทดลองจากเหตุการณ์ธรรมชาติที่เกิดขึ้นจริง ไม่ได้ไปจัดกระทำหรือทำให้เกิด ประชากรที่ศึกษาต้องเผชิญกับเหตุการณ์ตามธรรมชาติที่แท้จริง และสิ่งที่ต้องการศึกษาเป็นเหตุการณ์ที่ส่งผลกระทบกับคนจำนวนมากในสังคม สำหรับการทดลองจากธรรมชาติ ผู้วิจัยจะต้องค้นหากลุ่มควบคุมซึ่งมีลักษณะคล้ายกับกลุ่มทดลองเพื่อเปรียบเทียบผลของสิ่งที่ต้องการศึกษาซึ่งการทดลองจะช่วยทดสอบตัวแปรต้นที่เกิดขึ้นว่าส่งผลกับตัวแปรตามหรือมีผลโดยตรงกับคนในสังคมอย่างไร เช่น การออกกฎหมาย กฎระเบียบต่างๆ เมื่อนำมาใช้แล้วให้ผลต่างจากก่อนหน้านี้ที่ยังไม่ใช้อย่างไร การศึกษาวิธีการนี้มีข้อดีคือสามารถอธิบายได้โดยตรงจากเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจริงแต่ผู้วิจัยไม่อาจใช้วิธีการนี้ได้บ่อยนักเพราะไม่อาจสามารถคาดการณ์ได้ว่าตัวแปรอิสระจะเกิดขึ้นตามธรรมชาติเมื่อใด ผู้วิจัยจึงพบปัญหาเพราะไม่สามารถศึกษาเหตุการณ์นั้นได้ทัน

การวิจัยกึ่งทดลอง (quasi-experimental research)

การวิจัยที่ผู้วิจัยไม่สามารถควบคุมตัวแปรอิสระได้หรือไม่สามารถกำหนดให้เกิดขึ้นเองได้ แต่ผู้วิจัยจะต้องกำหนดตัวแปรอิสระให้ชัดเจน เพื่อเลือกกลุ่มตัวอย่างเข้ากลุ่มทดลองซึ่งมีลักษณะของตัวแปรอิสระเกิดขึ้นก่อนอยู่แล้วจากสถานการณ์ตามธรรมชาติ เพื่อวัดตัวแปรตามและเปรียบเทียบกับกลุ่มที่ไม่มีลักษณะตัวแปรปรากฏ การวิจัยเช่นนี้สามารถอธิบายปรากฏการณ์ได้จริง แต่มีจุดอ่อนที่ผู้วิจัยไม่สามารถควบคุมตัวแปรอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากสภาพการณ์จริงตามธรรมชาติได้

การทดลองภาคสนาม (field experiment)

การทดลองที่กระทำกับสถานการณ์จริง ผู้วิจัยไปจัดสถานการณ์ขึ้นในสถานที่ที่จะเกิดเหตุการณ์นั้นได้จริงโดยผู้วิจัยหรือผู้ทดลองเป็นผู้จัดกระทำตัวแปรอิสระเพื่อศึกษาตัวแปรตามในสภาพการณ์จริงๆ วิธีการเช่นนี้ช่วยแก้ปัญหาการทดลองในห้องทดลองที่บางครั้งไม่สามารถนำผลมาอธิบายหรือใช้ในชีวิตจริงและอ้างอิงนอกห้องทดลองได้ จุดอ่อนสำหรับการทดลองภาคสนามคืออาจเกิดเหตุการณ์ที่คาดไม่ถึงเพราะไม่ได้เตรียมรับเหตุการณ์ สถานการณ์บางอย่างและอาจจะมีผลกระทบต่อจรรยาบรรณของผู้วิจัยได้ นอกจากนี้ผู้วิจัยยังไม่สามารถสุ่มผู้เข้าร่วมการทดลองเข้ากลุ่มทดลองได้ จึงไม่สามารถควบคุมคุณสมบัติที่แตกต่างกันของกลุ่มตัวอย่างได้ แต่ถ้าผู้วิจัยออกแบบการทดลอง วางแผนไว้อย่างดีแล้ว วิธีการนี้จะได้

ศึกษาพฤติกรรมตามธรรมชาติอย่างแท้จริง เพราะผู้เข้ารับการทดลองจะไม่ว่าตนกำลังเข้าร่วมการทดลอง

การวิจัยโดยการจำลอง (stimulation experiment)

การทดลองรูปแบบนี้เป็นการจำลองสภาพตามธรรมชาติเพื่อการทดลอง แตกต่างจากการทดลองภาคสนามตรงที่ไม่ได้อยู่สถานการณ์จริง แต่เป็นสภาพการณ์ที่จำลองให้เหมือนจริง มีการจัดฉากให้สมจริงในสถานที่ที่ผู้วิจัยเตรียมไว้ ข้อดีของวิธีการนี้คือสามารถคุมสถานการณ์ต่างๆ ได้มาก แต่พบปัญหาว่าผลการศึกษาอาจจะไม่สามารถอธิบายกับเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติได้ เพราะเกิดจากการจำลองสถานการณ์ซึ่งถ้าเกิดขึ้นในสถานการณ์จริง เหตุการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นอาจแตกต่างไปจากสถานการณ์การจำลอง วิธีการนี้ยังได้รับคำวิจารณ์เรื่องจรรยาบรรณของผู้วิจัยมากด้วยเช่นกัน

การทดลองในห้องทดลอง (laboratory experiment)

การทดลองที่จัดขึ้นในสถานที่ที่สามารถควบคุมตัวแปรได้มากที่สุด เพื่อเข้าใจถึงเหตุผลอิทธิพลของตัวแปรต้นที่จะมีผลต่อตัวแปรตามและยังสามารถสุ่มกลุ่มตัวอย่างเข้ารับการทดลองอย่างเท่าเทียมกันได้ สำหรับวิธีการนี้แม้จะเป็นที่นิยมแต่ผู้วิจัยควรระวังความลำเอียงต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้น เช่น ผู้ร่วมการทดลองรู้ตัวว่ากำลังอยู่ในการทดลองจึงอาจสร้างภาพพจน์ตนให้ดูดีหรือทราบดีว่าผู้วิจัยต้องการอะไรจึงแสดงออกไม่ตรงตามความเป็นจริง เป็นต้น สิ่งที่จะเป็นข้อด้อยอีกประการหนึ่งสำหรับการทดลองในห้องทดลองคือการไม่ยอมรับคำอธิบายในสถานการณ์จริงนอกห้องทดลองเพราะสถานการณ์จริงย่อมไม่เหมือนสถานการณ์ในห้องทดลองซึ่งสามารถควบคุมตัวแปรอื่นๆ ได้เป็นอย่างดี

ข้อควรระวังสำหรับการวิจัยทางจิตวิทยาสังคม

ในการศึกษาวิจัย รวบรวมข้อมูลแต่ละครั้ง ผู้วิจัยจะต้องวางแผนอย่างรอบคอบเนื่องจากมีปัจจัยหลายประการที่สามารถส่งผลให้การทดลองมีความคลาดเคลื่อน นอกจากการควบคุมการทดลองและตัวแปรต่างๆ แล้ว ยังมีสิ่งที่ต้องระมัดระวังอื่นๆ อีก อาทิ

1. ความลำเอียงจากผู้ร่วมการทดลอง (subject bias)

- การแสดงตัวให้เป็นที่น่าพึงปรารถนาทางสังคม (social desirability) ผู้เข้ารับการทดลองรู้ตัวว่ากำลังอยู่ในการทดลองจึงไม่ปฏิบัติตามตามธรรมชาติแต่พยายามแสดงพฤติกรรมที่เป็นที่น่าพึงพอใจในสังคมเพื่อรักษาภาพพจน์ที่ดีไว้
- การหวั่นในการประเมิน (evaluation apprehension) ผู้เข้ารับการทดลองเกิดความประหม่าตื่นเต้น ทำให้แสดงออกผิดธรรมชาติความเป็นจริง

- ผู้วิจัยจัดสภาพการณ์สถานการณ์อุปกรณ์ต่างๆ ที่มีผลต่อการแสดงออกของผู้เข้าร่วมการวิจัย (demand characteristic) ส่งผลให้ผู้วิจัยมีการแสดงออกเป็นไปตามสภาพการณ์ที่จัดไว้มากกว่าการกระทำที่จะเกิดขึ้นอย่างแท้จริง

2. การเลือกกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้เข้าร่วมการทดลอง (subject selection)

การเลือกกลุ่มตัวอย่างเข้าร่วมการทดลองประชากรที่ศึกษาจะต้องมีโอกาสเท่าเทียมกันในการเข้ารับการทดลอง สำหรับการทดลองแล้วผู้เข้าร่วมการทดลองทุกคนต้องมาจากการสุ่มเข้ารับการทดลอง (random assignment) ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการสำรวจ การตอบแบบสอบถาม ผู้วิจัยต้องมียุทธวิธีที่เท่าเทียมกันเข้าเป็นกลุ่มตัวอย่างเช่นกัน

3. ความลำเอียงจากผู้วิจัยหรือผู้ทดลอง (experimenter bias)

สำหรับผู้วิจัยหรือผู้ทดลองต้องมีความระมัดระวังด้วยเช่นกันเพราะพฤติกรรมบางอย่างของผู้วิจัยอาจเป็นสิ่งที่ส่งผลโดยไม่เจตนา กรณีที่ผู้วิจัยต้องเข้าไปมีส่วนร่วมในการทดลองจึงต้องมีการควบคุมให้เป็นมาตรฐานให้เหมือนกันทุกกลุ่ม ดังนั้นผู้วิจัยต้องฝึกฝนตนเองให้ดำเนินการให้เป็นมาตรฐาน เช่น ใช้เทปบันทึกเสียง การเขียนให้อ่าน บันทึกภาพวิดีโอ อีกประการหนึ่งผู้วิจัยอาจมีผู้ช่วยผู้วิจัยที่ไม่รู้ว่ากลุ่มที่เข้าร่วมการทดลองนั้นเป็นกลุ่มทดลองหรือกลุ่มควบคุม เพราะถ้าทราบอาจเกิดความคาดหวังส่วนบุคคลซึ่งจะมีผลต่อการบันทึกข้อมูลได้

จรรยาบรรณในการวิจัยของนักจิตวิทยาสังคม

คณะกรรมการสภาวิจัยแห่งชาติ สาขาสังคมวิทยา นิยาม จรรยาบรรณนักวิจัยเพื่อเป็นแนวทางในการประพฤติปฏิบัติในการทำงานวิจัย โดยอธิบายความหมาย ดังนี้

จรรยาบรรณนักวิจัย หมายถึง หลักเกณฑ์ควรประพฤติปฏิบัติของนักวิจัยทั่วไป เพื่อให้การดำเนินงานวิจัยตั้งอยู่บนพื้นฐานของจริยธรรมและหลักวิชาการที่เหมาะสมตลอดจนประกันมาตรฐานของการศึกษาค้นคว้าให้เป็นไปอย่างสมศักดิ์ศรีและเกียรติภูมิของนักวิจัย

ในการวิจัยทางจิตวิทยาโดยเฉพาะจิตวิทยาสังคมที่นิยมแสวงหาความรู้ด้วยการทดลองงานวิจัยมีความเกี่ยวข้องกับคน งานวิจัยจึงอาจส่งผลกระทบต่อบุคคลหลายคน นักวิจัยควรต้องระวังปัญหาทางจรรยาบรรณของนักวิจัยเนื่องจากมีปัญหาคิดขึ้นหลายประการ ดังนี้

ปัญหาจรรยาบรรณ

1. ผู้รับการทดลองหรือผู้เข้าร่วมวิจัยไม่รู้ตัวและไม่ยินยอม
2. ผู้วิจัยหรือผู้ทดลองกดดันให้เข้าร่วมวิจัย
3. ผู้วิจัยปกปิดวัตถุประสงค์ที่แท้จริง
4. หลอกผู้ร่วมวิจัย
5. ทำให้ผู้วิจัยลดการนับถือตัวเอง
6. ละเมิดสิทธิ เช่น การเปลี่ยนเจตคติหรือพฤติกรรมแล้วไม่เปลี่ยนคืน

7. ละเมิดเรื่องส่วนตัว
8. ผู้ร่วมวิจัยเกิดความกดดันและวิตกกังวล
9. ผู้วิจัยระงับการได้รับประโยชน์ของผู้ร่วมการทดลองหรือผู้เข้าร่วมการวิจัย
10. ปฏิบัติคนไม่เคารพผู้ร่วมการวิจัย

ข้อพึงปฏิบัติของนักจิตวิทยาทุกสาขา

1. ต้องรับผิดชอบการประเมินอย่างรอบคอบ
2. รับผิดชอบต่อการใช้ปฏิบัติต่อผู้ร่วมวิจัย
3. ผู้วิจัยต้องบอกผู้ร่วมวิจัยทราบและเต็มใจเข้าร่วมการวิจัย
4. เปิดเผย ชื่อตรง บอกความจำเป็นที่บางครั้งต้องปกปิด
5. เคารพอิสรภาพผู้ร่วมวิจัย
6. มีข้อตกลงร่วมกันที่ชัดเจน
7. ปกป้องอันตรายต่อร่างกายและจิตใจ
8. ต้องอธิบายธรรมชาติการวิจัย และขจัดความเข้าใจผิด
9. รับผิดชอบต่อแก้ไขผลกระทบที่เกิดขึ้นทั้งระยะสั้นและระยะยาว
10. ปกป้องข้อมูลที่ต้องเป็นความลับ

จรรยาบรรณของนักจิตวิทยายังมีข้ออื่นๆ ซึ่งการดูแลควบคุมการวิจัยนั้นมีหลายระดับ เช่น สมาคมจิตวิทยาอเมริกา (American Psychological Association : APA) แหล่งทุนวิจัย สถาบันต่างๆ เป็นต้น และการจะทำวิจัยทางจิตวิทยาเรื่องใดต้องเสนอเค้าโครงการวิจัยเพื่อพิจารณาอนุมัติจากสถาบันที่เกี่ยวข้องนั้นก่อน

ความสัมพันธ์ระหว่างจิตวิทยาสังคมกับศาสตร์อื่น

จิตวิทยาสังคมกับสังคมวิทยา

สังคมวิทยา เน้นการศึกษาพฤติกรรมกลุ่มคนมากกว่าตัวบุคคล เช่น โครงสร้างทางสังคม โครงสร้างการแบ่งชนชั้นของกลุ่มในสังคม บรรทัดฐาน สถานภาพ บทบาท เป็นต้น

จิตวิทยาสังคม เน้นการศึกษาที่ตัวบุคคลที่อยู่ในสังคมแสดงพฤติกรรมทางสังคมต่างๆ เช่น พฤติกรรมความก้าวร้าว การร่วมมือ การช่วยเหลือ การรับรู้ทางสังคมของบุคคลในสภาพแวดล้อมทางสังคม (เช่น องค์การ กลุ่ม วัฒนธรรม) การคล้อยตาม การยอมทำตาม เป็นต้น

จิตวิทยาสังคมกับจิตวิทยา

จิตวิทยา ศึกษาพฤติกรรมระดับบุคคล อิทธิพลที่ทำให้เกิดพฤติกรรม เช่น อารมณ์ สติปัญญา การจำ การลืม การนอนหลับ การรับรู้

จิตวิทยาสังคม เน้นการศึกษาพฤติกรรมบุคคลที่ได้รับอิทธิพลจากผู้คน บุคคลอื่น สถานการณ์ต่างๆ พฤติกรรมที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์กับบุคคลอื่น

จิตวิทยาสังคมกับมนุษยวิทยา

มนุษยวิทยา ให้ความสำคัญกับ การศึกษาเปรียบเทียบวัฒนธรรม ความเชื่อ ความศรัทธา ระบบเครือญาติของบุคคลต่างเชื้อชาติต่างเผ่าพันธุ์ จารีตประเพณี วิถีชีวิต ที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินชีวิต

จิตวิทยาสังคม สนใจศึกษาบุคลิกภาพของคนในวัฒนธรรม เช่น บทบาทของเพศ การถ่ายทอดทางสังคมว่ามีผลต่อการแสดงพฤติกรรมของบุคคลในสังคมนั้นอย่างไรเพื่อเข้าใจพฤติกรรมและการดำเนินชีวิตที่มีความแตกต่างกัน

จิตวิทยาสังคมประยุกต์

จิตวิทยาสังคมบริสุทธิ์ ศึกษาพฤติกรรมทางสังคมเพื่อ อธิบาย บรรยาย เข้าใจ ทำนาย ควบคุม พฤติกรรมที่เกิดขึ้นว่า บุคคลนั้นมีความคิด ความรู้สึกอย่างไร เมื่อต้องสัมพันธ์และได้รับอิทธิพลจากบุคคลอื่น เป็นการเสาะแสวงหาความรู้ หลักการ และข้อเท็จจริงต่างๆ เป็นองค์ความรู้พื้นฐาน

จิตวิทยาสังคมประยุกต์ มุ่งศึกษาทำความเข้าใจอธิบาย ทำนาย ควบคุม และสรุปสาเหตุ พฤติกรรมทางสังคม ปรากฏการณ์ต่างๆ ในสังคมเพื่อแก้ปัญหา พัฒนวิธีการแก้ปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นจริง ในสังคมทั้งระดับบุคคล กลุ่ม องค์กร ชุมชนให้มีพฤติกรรมทางสังคมที่ดี จึงเป็นการประยุกต์ความรู้ทางจิตวิทยาสังคมบริสุทธิ์ไปใช้ให้เกิดประโยชน์ในสังคม

จิตวิทยาสังคมประยุกต์ในด้านต่างๆ

ด้านการศึกษา ศึกษาเกี่ยวกับ การสร้างแรงจูงใจในการเรียน วิธีการจัดการเรียนการสอนที่ส่งเสริมการเรียนรู้ของผู้เรียน บรรยายภาสการเรียน การจัดชั้นเรียน บุคลิกภาพครูที่จะส่งเสริมผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน การจัดการความก้าวร้าว เหตุการณ์รุนแรงในโรงเรียนและการจัดสภาพแวดล้อมในโรงเรียน เป็นต้น

ด้านปัญหาอาชญากรรม ศึกษาความรู้เกี่ยวกับ การศึกษาสาเหตุความก้าวร้าว การลดความก้าวร้าว การตัดสินใจพิพากษาคดีต่างๆ การให้ข้อมูลจากผู้เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจคดี (ทนาย ผู้พิพากษา คณะลูกขุน พยาน) เพื่อจะลดความผิดพลาดในการตัดสินใจคดี การจัดสภาพแวดล้อมภายในเรือนจำให้มีผลกับการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล มีผลต่อการปรับปรุงตัวและลดความเสี่ยงในการกระทำความผิดซ้ำ

ด้านธุรกิจ เช่น ศึกษาเพื่อโน้มน้าวในงานโฆษณา การแนะนำและเสนอสินค้า การเปลี่ยนเจตคติ เพื่อส่งเสริมผลประโยชน์ทางด้านธุรกิจ

ด้านอุตสาหกรรม เช่น การสร้างขวัญกำลังใจ การจูงใจพนักงาน การเจรจาต่อรอง การสื่อสาร การเพิ่มประสิทธิผลและประสิทธิภาพการทำงาน การสร้างความพึงพอใจในการทำงาน การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ การป้องกันความผิดพลาดจากการตัดสินใจเป็นกลุ่มและการทำงานเป็นทีม

ด้านการเมือง เช่น การหาเสียง การสร้างความประทับใจ การเปลี่ยนเจตคติให้เกิดความชื่นชอบในพรรคการเมือง นโยบายพรรคและนักการเมือง

ด้านกีฬา เช่น การสร้างทีมนักกีฬาให้เข้มแข็ง ปราบปรามการฉ้อโกง ทีมที่มีประสิทธิภาพ

ด้านสุขภาพ เช่น การพัฒนาคุณภาพชีวิต เทคนิคการณรงค์เชิญชวนให้ดูแลสุขภาพ การเปลี่ยนเจตคติโดยใช้ความกลัวเพื่อระมัดระวังเรื่องสุขภาพ การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการดูแลสุขภาพ การสร้างโปรแกรมป้องกันการติดสารเสพติดและการดื่มสุราในเยาวชนโดยการร่วมมือของชาวบ้าน เพื่อน ครู อิทธิพลของครอบครัวต่อพฤติกรรมทางเพศของวัยรุ่น การใช้กลุ่มเพื่อช่วยบรรเทาความตึงเครียดและช่วยเหลือผู้ป่วยให้มีอารมณ์ที่ดีขึ้น

จิตวิทยาสังคมถือเป็นศาสตร์สาขาใหม่ที่ยังคงมีการศึกษาวิจัยอย่างต่อเนื่อง แม้จะเป็นศาสตร์ความรู้ใหม่เพื่อได้รับการยอมรับเริ่มตั้งแต่ ค.ศ. 1930 เป็นต้นมา และในขณะนี้ จิตวิทยาสังคมได้พยายามพัฒนาศึกษาพฤติกรรมทางสังคมของมนุษย์ในสภาพการณ์จริงมากขึ้น ด้วยการกระบวนการวิจัยทางวิทยาศาสตร์ และวิธีการที่หลากหลายและน่าเชื่อถือภายใต้สภาพสังคมที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

(เฉลยคำตอบหน้า 10 คำถาม งานวิจัยจิตวิทยาสังคมกับสามัญสำนึกจากงานวิจัยจิตวิทยาสังคมพบว่า ข้อความทั้ง 8 ข้อ ต้องตอบผิดทุกข้อ)

แบบฝึกหัดท้ายบท

1. จงอธิบายความหมายพฤติกรรมทางสังคมและจิตวิทยาสังคม
2. การศึกษาจิตวิทยาสังคมมีความสำคัญอย่างไร
3. จงอธิบายเทคนิควิธีการวิจัยทางจิตวิทยาสังคมพร้อมเปรียบเทียบความแตกต่างวิธีการต่างๆ
เหล่านั้น
4. งานวิจัยเรื่องใดที่มีความสำคัญและถือเป็นจุดเริ่มต้นของการศึกษาวิจัยในสาขาวิชาจิตวิทยาสังคม
งานวิจัยนี้ค้นพบอะไรและมีความเกี่ยวข้องกับจิตวิทยาสังคมอย่างไร
5. จิตวิทยาสังคมมีความเกี่ยวข้องกับสาขาวิชาอื่นอย่างไร
6. จงยกตัวอย่างการนำความรู้ทางจิตวิทยาสังคมไปประยุกต์ใช้กับงานด้านธุรกิจ

เอกสารอ้างอิง

- ถวิล ธาราโกชน. (2532). *จิตวิทยาสังคม*. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์.
- ธีระพร อุวรรณโน. (2537). *จิตวิทยาสังคม*. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: คณะครุศาสตร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- โยธิน ศันสนยุทธ์. (2533). *จิตวิทยา*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.
- โยธิน ศันสนยุทธ์และจุมพล พูลภัทรชีวิน. (2529). *จิตวิทยาสังคม*. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ:
ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.
- สิทธิโชค วรานุสันติกุล. (2546). *จิตวิทยาสังคม: ทฤษฎีและการประยุกต์*. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- Baron, A. B., & Byrne, D. (2004). *Social Psychology*. (10th ed.). New York: Pearson Education.
- Myers, D. G. (2005). *Social Psychology*. (8th ed.). New York: McGraw-Hill.
- Philipchalk, R. P. (1995). *Invitation to Social Psychology*. Florida: Harcourt Brace & Company.
- Schneider, F. W., Gruman, J. A., & Coutts, L. M. (2005). *Applied Social Psycholog : Understanding
and Addressing Social and Practical Problems*. California: Sage Publication.

บทที่ 2

การถ่ายทอดทางสังคม (socialization)

ความมุ่งหมายของบทเรียน

1. อธิบายความหมายของการถ่ายทอดทางสังคมหรือสังคมประกิตได้
2. เปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างความหมายของการถ่ายทอดทางสังคมหรือสังคมประกิตทางจิตวิทยาสังคมกับสาขาวิชาอื่นๆ ได้
3. บอกความสำคัญของตัวแทนสังคมในกระบวนการถ่ายทอดทางสังคมได้
4. อธิบายหลักการเรียนรู้ที่เกิดขึ้นในกระบวนการถ่ายทอดทางสังคมได้
5. อธิบายผลที่เกิดจากการถ่ายทอดทางสังคมได้

เนื้อหาบทเรียน

1. ความหมายของการถ่ายทอดทางสังคมหรือสังคมประกิต
2. ตัวแทนสังคมในกระบวนการถ่ายทอดทางสังคม
3. การเรียนรู้พฤติกรรมในกระบวนการถ่ายทอดทางสังคม
4. ผลจากการถ่ายทอดทางสังคม
 - 4.1 ตัวตน (self)
 - 4.2 พัฒนาการจริยธรรม (moral)

กิจกรรมการเรียนรู้การสอน

1. ผู้สอนบรรยายความหมายของการถ่ายทอดทางสังคมหรือสังคมประกิต
2. ผู้เรียนอภิปรายพฤติกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการถ่ายทอดทางสังคม
3. ผู้สอนและผู้เรียนอภิปรายถึงบุคคลหรือตัวแทนผู้ทำหน้าที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการถ่ายทอดทางสังคมและร่วมกันสรุปบุคคลผู้เป็นตัวแทนการถ่ายทอดทางสังคม
4. ผู้สอนบรรยายการเรียนรู้พฤติกรรมทางสังคมจากกระบวนการถ่ายทอดทางสังคม
5. ผู้เรียนยกตัวอย่างการถ่ายทอดทางสังคมตามวิธีการเรียนรู้แบบต่างๆ
6. ผู้สอนบรรยายถึงผลที่ได้รับจากการถ่ายทอดทางสังคม
7. ผู้เรียนสรุปความสัมพันธ์ของกระบวนการถ่ายทอดทางสังคมกับประสบการณ์ของตนเอง

สื่อการเรียนการสอน

25 1458

1. แผ่นโปร่งใส / ข้อมูล เรื่อง การถ่ายทอดทางสังคม เสนอผ่านโปรแกรม powerpoint
2. เอกสาร เรื่อง การถ่ายทอดทางสังคม

302

บทที่ 2

๑. 5

3. แบบฝึกหัดท้ายบท

การวัดและการประเมินผล

1. การร่วมอภิปราย
2. การแสดงความคิดเห็น
3. การทำแบบฝึกหัดท้ายบท

การถ่ายทอดทางสังคม (socialization)

มนุษย์ทุกคนเมื่ออยู่รวมกันเป็นกลุ่มย่อมต้องมีกฎเกณฑ์ กฎระเบียบให้กับสมาชิกได้ยึดถือปฏิบัติ เพื่อให้อยู่ด้วยกันอย่างราบรื่น สมาชิกในกลุ่มจึงต้องเรียนรู้ในสิ่งที่สังคมคาดหวังให้สมาชิกทุกคนยึดถือปฏิบัติ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มขนาดเล็กหรือใหญ่เพียงใด ย่อมมีความคาดหวังให้สมาชิกทุกคนปฏิบัติตามที่สังคมต้องการ ถ้าสมาชิกคนใดไม่ยินดีปฏิบัติตามความคาดหวังของกลุ่มหรือสังคมที่ตนเองอยู่ย่อมจะนำไปสู่ปัญหาและความยุ่งยากใจในการอยู่ร่วมกัน

การที่สมาชิกในกลุ่มหรือสังคมที่อยู่รวมกันจะรู้ว่าควรจะต้องประพฤติปฏิบัติอย่างไรนั้นต้องอาศัยการถ่ายทอดทางสังคมหรือสังคมประกิตซึ่งจะมีการถ่ายทอดแนวความคิด ความเชื่อ ทศนคติ เจตคติ การแสดงออกที่เหมาะสมกับความต้องการของสังคม สมาชิกใหม่ในกลุ่มหรือในสังคมจึงต้องเรียนรู้การถ่ายทอดทางสังคมจากการปฏิสัมพันธ์กับบุคคลในสังคมและนำสิ่งที่ได้รับมายึดถือประพฤติปฏิบัติ แสดงออกตามหาที่ยังอยู่ในกลุ่มหรือสังคมนั้น

ความหมายและความสำคัญของการถ่ายทอดทางสังคม (socialization)

socialization มีผู้แปลเป็นคำภาษาไทยหลากหลายแตกต่างกัน เช่น สังคมประกิต การถ่ายทอดทางสังคม สังคมกรรม การขัดเกลาทางสังคม การอบรมขัดเกลา การอบรมเรียนรู้จากสังคม การหล่อหลอมทางสังคม อีกทั้งยังมีการอธิบายความหมายของการถ่ายทอดทางสังคมไว้ในสาขาวิชาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยาอีกด้วย สำหรับในทางจิตวิทยาสังคมมีผู้ให้ความหมายไว้มากเช่นกันดังตัวอย่างต่อไปนี้

สัทธิโซล วรานูสันติกุล (2546) กล่าวว่า สังคมประกิตเป็นกระบวนการที่บุคคลเรียนรู้และรับเอา ค่านิยม ความเชื่อ บรรทัดฐานของสังคมที่ตนเองอาศัยอยู่นั้นมาอยู่ในบุคลิกภาพ

ราชบัณฑิตยสถาน (2550) อธิบายไว้ว่า การถ่ายทอดทางสังคม กระบวนการเรียนรู้ทางสังคม หมายถึง กระบวนการในการอบรมสั่งสอนสมาชิกในครอบครัวและสังคม โดยการสอนด้วยวาจา แสดงแบบอย่างให้ดู ให้รางวัลเมื่อสมาชิกทำพฤติกรรมที่พึงประสงค์และลงโทษเมื่อแสดงพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ สิ่งที่ถ่ายทอดครอบคลุมเรื่องทุกเรื่องที่มนุษย์สามารถถ่ายทอดจากคนรุ่นหนึ่งไปยังอีกรุ่นหนึ่งได้ เช่น ความเชื่อ เจตคติ ค่านิยม จารีต ประเพณี มาตรฐานทางจริยธรรม

จรรยา สุวรรณทัต (อ้างถึงใน บุญศรี ไพรัตน์, 2547, หน้า 333) ให้ความหมายของสังคมกรรมว่า หมายถึง กระบวนการที่บุคคลโดยเฉพาะเมื่อยังอยู่ในวัยเด็ก ได้รับการอบรมดูแลให้เจริญเติบโตเป็นบุคคลซึ่งสามารถเรียนรู้เพื่อเข้ากับบุคคลอื่นๆ ได้ในสังคม มีลักษณะและพฤติกรรมซึ่งสอดคล้องกับความต้องการและความคาดหวังของสังคม

สรุปความหมายของการถ่ายทอดทางสังคมหรือสังคมประกิดได้ว่า เป็นกระบวนการที่บุคคลเรียนรู้และรับเอาค่านิยม ความเชื่อ บรรทัดฐาน ของสังคมที่ตนเองอาศัยอยู่มาปฏิบัติเป็นตัวตนของบุคคลนั้นซึ่งช่วยให้สามารถดำรงชีวิตอยู่ในสังคมได้อย่างมีความสุข

การถ่ายทอดทางสังคมในสาขาวิชาต่างๆ

จิตวิทยาสังคม อธิบาย สังคมประกิดหรือการถ่ายทอดทางสังคมว่า เป็นกระบวนการพัฒนาบุคคลให้เป็นไปตามที่สังคมต้องการ จากการเรียนรู้ เช่น ค่านิยม เจตคติ พฤติกรรมที่เหมาะสมกับความต้องการของสังคม

สังคมวิทยา อธิบาย สังคมประกิดว่า เป็นกระบวนการที่สังคมกล่อมเกลา ฝึกฝน ให้บุคคลมีพฤติกรรมที่เหมาะสมจากการเรียนรู้ สถานภาพ บทบาทและบรรทัดฐานของสังคม

มานุษยวิทยา อธิบาย สังคมประกิดว่า เป็นกระบวนการที่บุคคลเรียนรู้ วัฒนธรรมของสังคมที่ตนเป็นสมาชิก ความเข้าใจร่วมกันของคนในสังคมทำให้สังคมอยู่รอดและพัฒนาทำให้กลมเกลียวไม่ขัดแย้ง ทำให้สังคม มั่นคง

แต่ละสาขาวิชาแม้จะมีมุมมองหรือประเด็นความสนใจในการอธิบายการถ่ายทอดทางสังคมที่แตกต่างกัน แต่ก็ล้วนสะท้อนให้เห็นถึงการเข้าเป็นสมาชิกในสังคม บุคคลนั้นจะต้องเรียนรู้และประพฤติปฏิบัติตามความคาดหวังของสังคมเพื่อการอยู่ร่วมกันด้วยความสงบ ปฏิบัติตนเมื่อต้องอยู่ร่วมกันได้อย่างมีความสุข

การถ่ายทอดทางสังคมถือเป็นกระบวนการถ่ายทอดสิ่งที่สังคมปรารถนาและจะดำเนินต่อเนื่องไปตลอดชีวิตของบุคคลคนหนึ่งตั้งแต่เกิดจนกระทั่งเสียชีวิต ความสำเร็จของการถ่ายทอดทางสังคมที่แต่ละบุคคลได้รับนั้นจะประสบความสำเร็จมากน้อยต่างกันมีปัจจัยหลายประการที่เกี่ยวข้อง

ปัจจัยสำคัญสำหรับการส่งเสริมกระบวนการถ่ายทอดทางสังคม

1. ปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

กระบวนการถ่ายทอดทางสังคมย่อมไม่เกิดขึ้นถ้าบุคคลอยู่คนเดียวเพียงลำพัง แต่โดยธรรมชาติของมนุษย์ไม่พึงปรารถนาที่จะอยู่คนเดียวโดยไม่ข้องเกี่ยวกับบุคคลอื่น การที่มนุษย์อยู่ร่วมกันมีการแลกเปลี่ยนซึ่งกันและกัน มีโอกาสปฏิสัมพันธ์ต่อกันถือเป็นช่องทางสำคัญที่จะทำให้กระบวนการถ่ายทอดทางสังคมเกิดขึ้นมีเด็กหลายคนที่ขาด โอกาสปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นพวกเขาขอมมีโอกาได้รับการขัดเกลา แนะนำสั่งสอนถ่ายทอดความคิด ความเชื่อ บรรทัดฐานทางสังคมน้อยกว่าเด็กที่มีผู้เลี้ยงดูอย่างใกล้ชิด

2. การใช้ภาษา

ภาษาถือเป็นเครื่องมือสำคัญสำหรับการถ่ายทอดทางสังคม เพราะภาษาเป็นสัญลักษณ์ที่

สามารถสื่อสารให้บุคคลมีความเข้าใจที่ตรงกัน การเข้าใจความหมายของคำ ช่วยให้รับรู้เข้าใจเรื่องราว การถ่ายทอดประสบการณ์ต่างๆ จากรุ่นหนึ่งสู่อีกรุ่นหนึ่ง โดยผู้ได้รับการถ่ายทอดไม่จำเป็นต้องเกิด ประสบการณ์นั้นโดยตรงเพราะผู้แนะนำสั่งสอนจะถ่ายทอดความรู้ ความคิด ความเชื่อ บรรทัดฐานต่างๆ ผ่านการสื่อสาร โดยใช้ภาษาเป็นสื่อ

3. ความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดและความรัก

ความรัก และความไว้วางใจต่อบุคคลใดบุคคลหนึ่งเป็นสิ่งสำคัญต่อการถ่ายทอดทาง สังคม เด็กที่ได้รับการรัก ความเอาใจใส่ ความอบอุ่น ความคุ้นเคย ความปรารถนาดีต่างๆ จากพ่อแม่ มี ผลอย่างยิ่งต่อการอบรมสั่งสอน การควบคุมพฤติกรรมต่างๆ ของลูก นอกจากนี้เด็กยังเกิดการเลียนแบบ บุคคลอันเป็นที่รักของตน การแสดงออกให้รับรู้ถึงความรักความผูกพันจะทำให้ลูกรับรู้และยินดีที่จะ เรียนรู้สิ่งต่างๆ จากบุคคลอันเป็นที่รักของเขา ในทางตรงกันข้ามบุคคลที่รับรู้ว่ามีใครรักตน ไม่มีใคร สนใจเขาหรือยอมรับในตัวเขา บุคคลนั้นย่อมทำสิ่งต่างๆ ตามความพอใจไม่คำนึงถึงผลที่อาจจะกระทบ ต่อผู้อื่น ยึดถือตนเองเป็นหลัก ใครจะว่ากล่าวตักเตือนหรือชี้แนะสิ่งใดก็จะไม่ใส่ใจยอมรับหรือไม่เห็น ความสำคัญต่อการแนะนำนั้น

ปัจจัยทั้งสามประการนี้เป็นส่วนสำคัญที่จะสนับสนุนให้การถ่ายทอดทางสังคมดำเนิน ไปได้แต่ทั้งนี้ยังมีปัจจัยสำคัญที่ทำให้กระบวนการถ่ายทอดทางสังคมเกิดขึ้นและดำเนิน ไปอย่างต่อเนื่อง นั่น คือตัวแทนการถ่ายทอดทางสังคมหรือบุคคลผู้ทำหน้าที่ถ่ายทอดทางสังคมและการเรียนรู้การถ่ายทอดทาง สังคมที่ทำให้บุคคลเกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตนอย่างค่อนข้างถาวรกลายเป็นบุคลิกภาพของตน และสามารถปฏิบัติตามที่สังคมคาดหวัง

ตัวแทนสังคมในกระบวนการถ่ายทอดทางสังคม

ตัวแทนสังคมประกอบไปด้วยตัวบุคคล กลุ่มคน สถาบันต่างๆ ในสังคมที่บุคคลจะต้องเข้าร่วม เป็นสมาชิกตั้งแต่เกิดจนสิ้นชีวิต การได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกย่อมต้องปฏิบัติตามแนวทางที่กลุ่มคนเหล่านั้น ยึดถือปฏิบัติจึงนับว่าเป็นแหล่งสำคัญที่ทั้งอบรม ชัดเกล้า ชี้แนะสั่งสอน กฎเกณฑ์ กฎระเบียบที่เห็นชอบ ที่สมาชิกทุกคนจะต้องเรียนรู้และนำมาปฏิบัติ ตัวแทนสังคมมีดังนี้

1. สถาบันครอบครัว ได้แก่ พ่อ แม่ ผู้ปกครอง ญาติ เป็นสถาบันแรกที่อบรมสั่งสอน และให้การ เลี้ยงดู ถ่ายทอด หล่อหลอม ความรู้สึนึกคิด เจตคติ ความเชื่อ ค่านิยม แนวทางการดำเนินชีวิต บรรทัดฐานที่สังคมยอมรับ ควบคุมพฤติกรรมต่างๆ ที่ไม่เหมาะสม อธิบายเหตุผลให้เข้าใจว่าสิ่งใดควร และไม่ควรปฏิบัติทั้งทางตรงและทางอ้อมภายใต้พื้นฐานที่สำคัญคือความรักความอบอุ่น ใกล้ชิดห่วงใย การชื่นชม การยอมรับ การวางเงื่อนไขต่างๆ รวมถึงการลงโทษ จนกลายเป็นพฤติกรรมและลักษณะนิสัย ติดตัวผู้นั้นไปตลอดชีวิต

2. สถาบันการศึกษา ได้แก่ ครู โรงเรียน บุคคลที่ช่วยอบรมสั่งสอน ถ่ายทอดความเชื่อ ค่านิยม ปณิธาน ค่านิยม คุณธรรม จริยธรรม บรรทัดฐานของสังคม เรียนรู้การปฏิบัติตามกฎระเบียบ การมีวินัย

บุคลากรในสถาบันการศึกษาเป็นตัวแทนของสังคมที่ให้การอบรมอย่างมีระบบแบบแผน เพื่อให้เด็กได้เรียนวิชาการ จริยธรรม วัฒนธรรม ขนบธรรมเนียมประเพณี และกฎเกณฑ์ต่างๆ ของสังคม

3. กลุ่มเพื่อน ได้แก่ เพื่อนบ้าน เพื่อนเรียน เพื่อนทำงาน ทำให้เกิดการเรียนรู้เมื่อต้องเล่นภายใต้กติกาด้วยกัน การรู้จักพวกพ้อง การทำงานร่วมกัน มีการถ่ายทอดความเชื่อ การปฏิบัติตนที่เหมาะสมในแต่ละวัย เช่น การปฏิบัติตัวเป็นสุภาพสตรี สุภาพบุรุษในสังคมไทยจะต้องปฏิบัติอย่างไร ปฏิบัติตนอย่างไรจึงจะเป็นที่ยอมรับของกลุ่มเพื่อน เป็นต้น

4. สถาบันศาสนา ได้แก่ พระสงฆ์ บาทหลวงหรือผู้ทำหน้าที่ถ่ายทอดหลักคำสอนของแต่ละศาสนา เป็นสถาบันที่มีอิทธิพลต่อความเชื่อ ค่านิยม หลักการแนวทางประเพณีปฏิบัติตามหลักธรรมคำสอน สอนสิ่งใดควรทำ สิ่งใดไม่ควรทำ การทำความดีเพื่อสันติสุข ไม่สร้างความเดือดร้อนให้กับตนเองและผู้อื่น เป็นผู้มีคุณธรรมจริยธรรม

5. สื่อสารมวลชน ได้แก่ สารต่างๆ ที่ส่งผ่านสื่อ วิทยุ โทรทัศน์ ภาพยนตร์ หนังสือพิมพ์ และอื่นๆ ล้วนมีอิทธิพลต่อความคิดความรู้สึก ความเชื่อ เจตคติ ค่านิยมของคนในสังคม การรับรู้ข้อมูลข่าวสารต่างๆ จึงมีผลให้บุคคลจดจำและนำไปปฏิบัติ

กลไกการเรียนรู้พฤติกรรมในกระบวนการถ่ายทอดทางสังคม

แนวความคิดเรื่องการเรียนรู้กับกระบวนการถ่ายทอดทางสังคม

การถ่ายทอดทางสังคมต้องอาศัยกลไกที่สำคัญคือการเรียนรู้ สิ่งต่างๆ ที่สังคมมีความต้องการให้สมาชิกทุกคนยึดถือปฏิบัติ สังคมมีความประสงค์ให้สมาชิกทุกคนเกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมตามความคาดหวังของสังคม การที่สมาชิกจะมีการแสดงออกตามสังคมต้องการได้นั้นจะต้องทำให้สมาชิกเกิดการเรียนรู้ในสิ่งต่างๆ ผ่านรูปแบบการเรียนรู้ที่สำคัญอย่างใดอย่างหนึ่ง ดังจะเสนอรูปแบบการเรียนรู้ที่สำคัญต่อไปนี้

1. การวางเงื่อนไขแบบคลาสสิก (classical conditioning)

โดย อีวาน เอฟ พาฟลอฟ (Ivan P. Pavlov)

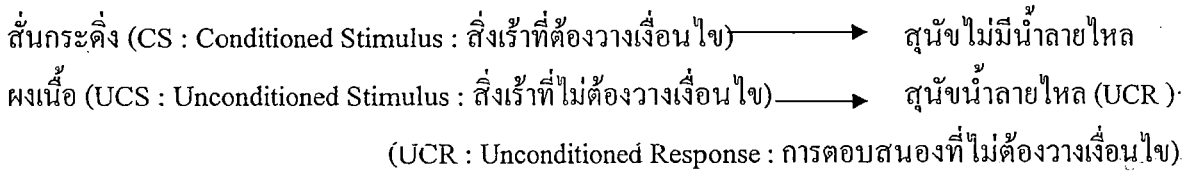
การนำสิ่งเร้าที่สามารถกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมอยู่แล้วไปควบคู่กับสิ่งเร้าใหม่เป็นผลให้สิ่งเร้าใหม่สามารถกระตุ้นการตอบสนองเป็นพฤติกรรมรูปแบบเดียวกันกับสิ่งเร้าที่สามารถกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมได้โดยตรงปรากฏการณ์เช่นนี้ถือว่าผู้เรียนเกิดการเรียนรู้จากการวางเงื่อนไขแล้ว

การทดลองของพาฟลอฟ

ทดลองกับสุนัข โดยการสั่นกระดิ่งก่อนนำผงเนื้อให้สุนัข ทำเช่นนี้ติดต่อกันหลายครั้ง จากนั้นหยุดให้ผงเนื้อแล้ว สั่นกระดิ่งเพียงอย่างเดียวการสั่นกระดิ่งครั้งนี้มีผลทำให้สุนัขเกิดการน้ำลายไหลได้น้ำลายไหลในครั้งหลังนี้เป็นการเรียนรู้การวางเงื่อนไขแบบคลาสสิก

ขั้นตอนการวางเงื่อนไขแบบคลาสสิก

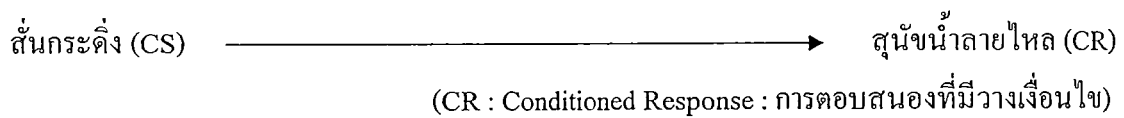
ปกติก่อนการวางเงื่อนไข



การวางเงื่อนไขการทดลอง



หลังการวางเงื่อนไข



ผลจากการทดลอง

- หลังจากที่เกิดการเรียนรู้การวางเงื่อนไขสิ่งเร้าแล้ว ถ้าสัมผัส (CS) เพียงอย่างเดียว โดยไม่ให้ผงเนื้อ (UCS) น้ำลายของสุนัข (CR) ที่เคยไหลก็จะค่อยๆ น้อยลงจนหยุดไหล เรียกว่า การหยุดยั้ง (extinction) หรือการหยุดพฤติกรรมเนื่องจากการตอบสนองอ่อนกำลังลง
- การหยุดพฤติกรรม น้ำลายหยุดไหล ไม่ได้หายไปโดยถาวร เมื่อทิ้งไว้สักครู่ การสัมผัสเพียงอย่างเดียว (CS) โดยไม่ให้ผงเนื้อ (UCS) จะทำให้สุนัขเกิดน้ำลายไหลได้ (CR) อีก หลังจากพักไปสักระยะหนึ่ง เรียกปรากฏการณ์นี้ว่า การกลับคืนสู่สภาพเดิม (spontaneous recovery)
- หลังจากการเรียนรู้การวางเงื่อนไขสิ่งเร้า ด้วยการสัมผัส (CS) ต่อไปถ้าเสนอสิ่งเร้าที่มีลักษณะใกล้เคียงกันเช่น ใช้เสียงระดับที่สูงกว่าหรือต่ำกว่า สุนัขก็จะเรียนรู้ตอบสนองโดยน้ำลายไหลได้เช่นกัน ปรากฏการณ์นี้เรียกว่า การแผ่ขยายของสิ่งเร้า (generalization)

การเรียนรู้พฤติกรรมการตอบสนองนี้เป็นพฤติกรรมจากระบบประสาทอัตโนมัติหรือเป็นปฏิกิริยาสะท้อน เช่น น้ำลายไหล ม่านตาหด การตกใจ หรือเป็นพฤติกรรมภายใน เช่น เจตคติ ค่านิยม อารมณ์ (ความกลัว) เป็นต้น

สำหรับการถ่ายทอดทางสังคมการเรียนรู้การวางเงื่อนไขแบบคลาสสิกเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา เป็นรากฐานสำคัญในการปลูกฝังความเชื่อ เจตคติ ค่านิยมและความรู้สึกที่มีต่อสิ่งต่างๆ เช่น

- การชื่นชอบ รัก ผูกพันกับเสียงหรือหน้าตาของแม่
- ความรู้สึกที่มีต่อวิชาที่เรียนอันเป็นผลเนื่องมาจากการแสดงออกของครูผู้สอนวิชานั้น
- ความรู้สึกสบายใจเมื่อได้ไปวัด

- ความรู้สึกที่มีต่อเพื่อนที่มาพร้อมกับปัญหาย่อมแตกต่างจากเพื่อนที่ไม่กล่าวถึงปัญหาหรือเพื่อนที่ทำให้เกิดความสุขสนุกสนานเมื่อพบเจอกัน

2. การวางเงื่อนไขการกระทำ (operant conditioning)

โดย บี เอฟ สกินเนอร์ (B. F. Skinner)

คนหรือสัตว์จะเรียนรู้หรือเกิดพฤติกรรมซ้ำเมื่อมีการเสริมแรงทันที เนื่องจากผลจากการกระทำนั้น นำไปสู่ความพึงพอใจแต่ถ้าไม่พึงพอใจ การแสดงพฤติกรรมจะไม่เกิดขึ้นอีก

การเสริมแรงที่สำคัญนั้นคือการได้รับสิ่งที่ปรารถนา เช่น รางวัล รางวัลนั้นจะต้องเป็นสิ่งที่บุคคลนั้นต้องการ ชื่นชอบ เช่น อาหาร ของขวัญ เงิน ทรัพย์สินต่างๆ การยกย่อง ชมเชย ให้เกียรติ ได้รับการยอมรับ เป็นต้น

การเรียนรู้พฤติกรรมที่เกิดขึ้นในสังคม

บุคคลกระทำตามบรรทัดฐานของสังคม ถ้าทำได้ แล้วได้รับรางวัลเป็นการเสริมแรง เมื่อได้รับรางวัลหลังจากกระทำแล้ว บุคคลจะทำเช่นนั้นอีก แต่ในทางตรงกันข้าม ถ้าบุคคลนั้นไม่สามารถทำได้ตามบรรทัดฐานของสังคม และได้รับการลงโทษ เช่น ตำหนิ บุคคลจะหยุดหรือลดพฤติกรรมนั้น เช่น

- ปฏิบัติตามคำสั่งสอนของพ่อแม่ ครู แล้วได้รับการชมเชย ยิ้ม สัมผัส โอบกอด เด็กเกิดการเรียนรู้จะปฏิบัติตามคำสั่งสอนต่อไป
- ปฏิบัติตามหน้าที่ รักษากฎระเบียบ มีวินัยในการทำงาน มีผลงาน ทำแล้วได้รับเกียรติบัตร การยอมรับจากเพื่อนร่วมงาน หัวหน้างานและคนในสังคมบุคคลจะเกิดการเรียนรู้ที่จะปฏิบัติตามในสิ่งที่สังคมปรารถนาซึ่งถ่ายทอดกันมาในสังคมการทำงานนั้น

3. การเรียนรู้จากการสังเกต (observational learning)

โดย Albert Bandura

- การเรียนรู้เกิดขึ้นเมื่อรับรู้สาร มีการแปลงสารเก็บข้อมูลไว้ และจะแสดงพฤติกรรมนั้น เมื่อมีสถานการณ์ที่เหมาะสมหรือมีการจูงใจให้แสดงออก
- การเรียนรู้แยกจากการกระทำและการเรียนรู้ไม่ใช่การลอกแบบ

ขั้นตอนการเรียนรู้จากการสังเกตตัวแบบ

ขั้นที่ 1 กระบวนการสร้างความเข้าใจ (attention processes)

ปัจจัยสำคัญต่อการรับรู้คือ สิ่งเร้า และตัวอย่างพฤติกรรมในการเลียนแบบ ต้องเห็นตัวแบบแสดงพฤติกรรมได้ชัดเจนเด่นชัด สะดุดก่อให้เกิดความใส่ใจ ประกอบกับ คุณสมบัติของผู้เรียน เช่น การจูงใจ ความชอบ ทักษะ ความสามารถของผู้เลียนแบบเป็นส่วนสำคัญทำให้เกิดความตั้งใจจะเรียนรู้จากตัวแบบ

ขั้นที่ 2 กระบวนการจำ (retention processes)

ขั้นการจดจำพฤติกรรมที่เลียนแบบไว้ให้เป็นสัญลักษณ์ เก็บไว้ที่สมอง อาจเป็นภาพหรือภาษา เช่น นักกีฬาเรียนรู้เทคนิคการเล่นกีฬาจากการดูภาพการแข่งขันนัคสำคัญ และพยายามทำท่าทาง ด้วยภาษาท่าทาง เก็บไว้ในความทรงจำ

ขั้นที่ 3 กระบวนการกระทำ (production processes)

ขั้นตอนนี้ผู้สังเกตแปลงสัญลักษณ์ที่เก็บจำไว้มาสู่การกระทำ การจะทำได้ดีหรือไม่ขึ้นขึ้นอยู่กับความสามารถในการจำจากการสังเกต ความสามารถทางกาย ทักษะย่อยๆ เพื่อช่วยให้มีพฤติกรรมคล้ายตัวแบบ

ขั้นที่ 4 กระบวนการจูงใจ (motivation processes)

เมื่อบุคคลเกิดการเรียนรู้แล้วจะเกิดพฤติกรรมหรือไม่ขึ้นอยู่กับกระบวนการจูงใจซึ่งประกอบด้วย สิ่งล่อใจภายนอก สิ่งล่อใจภายในตนเอง การประเมินตนเองหรือการเปรียบเทียบทางสังคม

การเรียนรู้พฤติกรรมทางสังคม

การได้เห็นตัวแบบที่ดีมีความสำคัญกับสมาชิกใหม่ในสังคมเพราะผู้เรียนรู้จะเรียนรู้การปฏิบัติตัวเมื่อเข้าสังคมไปตามตัวแบบที่สามารถสร้างความสนใจให้กับเขา เริ่มตั้งแต่เด็กเล็กเลียนแบบการกระทำจากผู้ที่เขาสนใจ เช่น เลียนแบบบทบาทของเพศจากพ่อแม่ เลียนแบบการปฏิบัติตนเป็นพลเมืองที่ดีจากบุคคลตัวอย่างในสังคม การเลียนแบบผู้ประสบความสำเร็จในการทำงาน การเล่นกีฬา

การเรียนรู้จากตัวแบบนอกจากจะทำให้เกิดพฤติกรรมที่ดีแล้ว ยังรวมไปถึงการยับยั้งพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์จากการสังเกตเห็นตัวแบบหยุดยั้งพฤติกรรมที่ไม่ดีได้อีกด้วย ดังนั้นเมื่อใดก็ตามที่ตัวแบบได้รับผลที่ไม่พึงประสงค์จากการกระทำ ผู้สังเกตสามารถเรียนรู้จะยับยั้งการกระทำเพื่อไม่ให้ได้รับผลที่ไม่พึงประสงค์เช่นเดียวกับการเห็นจากตัวแบบ

การถ่ายทอดทางสังคมกับจริยธรรม

จริยธรรม หมายถึง ลักษณะและพฤติกรรมทางสังคมหลายลักษณะ ที่สังคมต้องการให้สมาชิกมี และเป็นเกณฑ์มาตรฐานความถูกหรือผิดของการกระทำ

พัฒนาการจริยธรรมในบุคคล

การเรียนรู้จริยธรรม

- เริ่มตั้งแต่แรกเกิด จากการวางเงื่อนไขตามธรรมชาติและเงื่อนไขจากสังคม พฤติกรรมใดทำไปแล้วได้รับการเสริมแรงหลังจากแสดงพฤติกรรมไปบุคคลจะแสดงพฤติกรรมนั้นอีกแต่ถ้าถูกทำโทษจะหยุดทำพฤติกรรมนั้น

- จริยธรรมของบุคคลต้องใช้สติปัญญาในการคิดหาเหตุและมีประสบการณ์ตัดสินความถูกต้องตามเกณฑ์มาตรฐาน

ทฤษฎีเกี่ยวกับจริยธรรม

ทฤษฎีจิตวิเคราะห์

โดย ซิกมันด์ ฟรอยด์ (Sigmund Freud)

กระบวนการทางจิตและพลังผลักดัน 3 พลัง แยกจากกันแต่ทำงานประสานกัน

id (อิด) - เป็นพลังที่ติดตัวมาแต่เกิด เช่น ความต้องการทางเพศ ความก้าวร้าว

- การตอบสนองความพอใจ (pleasure principle)

ego (อีโก้) - พลังพัฒนาจากการเรียนรู้โลกตามความจริง (reality principle)

- ทำงานประสานกับ id และ superego

superego (ซูเปอร์ อีโก้)

พัฒนามาจากกระบวนการเรียนรู้ในสังคม ส่วนของความดี ความถูกต้อง การมีมโนธรรม
สำนึก รู้จักผิดชอบชั่วดี (conscience) จริยธรรม (moral) อุดมการณ์แห่งตน (ego ideal)

Psychosexual Development stage

ขั้นพัฒนาการจิตเพศ (psychosexual development stage) ตามแนวความคิดของฟรอยด์ บุคคลจะแสวงหาความพอใจหรือความสุขจากส่วนต่างๆ ของร่างกายซึ่งมีความแตกต่างกันตามวัย ถ้าไม่ได้รับความพอใจจะเกิดภาวะการยึดติด (fixation) และจะแสวงหาความพอใจต่อไปแม้พ้นช่วงวัยไปแล้วลำดับพัฒนาการมีทั้งหมด 5 ขั้น เปลี่ยนแปลงไปตามการแสวงหาความพึงพอใจจากอวัยวะส่วนต่าง ดังนี้ ขั้นแสวงหาความสุขจากปาก (oral stage) ขั้นแสวงหาความสุขจากทวารหนัก (anal stage) ขั้นแสวงหาความสุขจากอวัยวะเพศ (phallic stage) ขั้นแฝง (latency stage) และขั้นแสวงหาความสุขจากแรงกระตุ้นทางเพศ (genital stage)

จริยธรรมจะพัฒนาขึ้นในพัฒนาการขั้นแสวงหาความสุขจากอวัยวะเพศ (phallic stage) ช่วงอายุ 3 ถึง 6 ปี เด็กจะมีความสนใจอวัยวะเพศ เด็กชายจะรักและหวงแม่ อิจฉาพ่อที่ได้รับความรักจากแม่ เรียกว่า Oedipus complex ในที่สุดเกิดการเลียนแบบบทบาทตามเพศ เด็กหญิงจะรักพ่อและอิจฉาแม่ที่ได้รับความรักจากพ่อ เรียกว่า Electra complex ความขัดแย้งนี้นำไปสู่การเลียนแบบบทบาทพ่อแม่เพศเดียวกับตัวและเด็กจะเรียนรู้จริยธรรมสิ่งใดควรทำไม่ควรทำจากพ่อแม่ซึ่งเป็นตัวแบบของเขาด้วย

ทฤษฎีพัฒนามนุษย์

โดย อีริก เอช. อีริกสัน (Erik H. Erikson)

กระบวนการทางจิตและสังคม หล่อหลอมบุคลิกภาพ ในแต่ละช่วงวัยจะพบวิกฤตความ

ขัดแย้ง การแก้ปัญหาความขัดแย้งที่เกิดขึ้นได้ มีผลให้บุคคลนั้นมีลักษณะที่พึงประสงค์หรือในทางตรงกันข้ามถ้าแก้ปัญหาความขัดแย้งที่เกิดขึ้นไม่ได้ บุคคลนั้นจะมีลักษณะที่ไม่พึงประสงค์เกิดเป็นบุคลิกภาพที่เป็นปัญหา อิริคสันอธิบายไว้ทั้งหมด 8 ขั้น สำหรับการปลูกฝังจริยธรรมแล้ว ขั้นที่ 1 ความไว้วางใจ หรือความไม่ไว้วางใจ (trust vs. mistrust) การได้รับการเลี้ยงดูจากแม่หรือผู้เลี้ยงดูที่ดี จะพัฒนาความไว้วางใจกับสิ่งแวดล้อมที่อยู่ ซึ่งเป็นพื้นฐานการพัฒนาจริยธรรม การอบรมสั่งสอนชี้แนะสิ่งที่ดีงาม ในทางตรงกันข้ามเด็กที่ไม่ได้รับการเลี้ยงดูให้ความรักความอบอุ่นจะเกิดลักษณะ ข้างสงสัย หินสังคมและไม่ไว้วางใจใคร ไม่คิดว่าจะมีใครปรารถนาดีกับเขาอย่างจริงใจ การปลูกฝังจริยธรรมย่อมเป็นไปได้ยาก เพราะเด็กไม่ยอมรับ มองโลกในแง่ร้าย

ทฤษฎีจิตวิทยากลุ่มปัญญานิยม (cognitive theory)

ทฤษฎีพัฒนาการจริยธรรมของเพียเจต์

โดย ฌอง เพียเจต์ (Jean Piaget)

ก่อนมีจริยธรรม (pre-moral stage) อยู่ในช่วงอายุ แรกเกิด ถึง 1 ปี ในระยะนี้เด็กยังไม่มีความรู้คิดที่ซับซ้อน ยังไม่สามารถเข้าใจความรู้สึกที่ลึกซึ้ง การกระทำต่างๆ ยึดตัวเองเป็นศูนย์กลาง (egocentric) ไม่มีความรู้ทางศีลธรรมจรรยา การศึกษาของเพียเจต์จึงอธิบายการพัฒนาจริยธรรมเป็น 2 ขั้น ดังนี้

พัฒนาการทางจริยธรรม 2 ขั้น

ขั้นที่ 1 จริยธรรมตามกฎเกณฑ์ (heteronomous stage)

- อายุ 1 ถึง 6 ปี
- เด็กจะพิจารณาความถูกต้องของการกระทำโดยยึดตามกฎเกณฑ์ ต้องเชื่อฟังผู้ใหญ่ ยินดีที่จะปฏิบัติตาม ไม่คิดถึงเหตุและผล
- ตัดสินความผิดจากสภาพที่มองเห็น

ขั้นที่ 2 จริยธรรมอย่างมีเหตุผล (autonomous stage)

- อายุ 7 ปี ขึ้นไป
- การพิจารณาสิ่งใดถูก สิ่งใดผิด คำนึงถึงสิทธิของผู้อื่น และความเสมอภาค
- ตัดสินจริยธรรมอย่างมีเหตุผล คำนึงถึงเจตนาของการกระทำ

ปัจจัยที่ส่งผลต่อจริยธรรม ประกอบด้วย สติปัญญา วุฒิภาวะ ประสบการณ์ การถ่ายทอดทางสังคมและตัวแบบ

ทฤษฎีพัฒนาการทางจริยธรรมของโคลเบอร์ก

โดย ลอเรนซ์ โคลเบอร์ก (Lawrence Kohlberg)

การสร้างทฤษฎีพัฒนาการจริยธรรม โคลเบอร์กได้วิเคราะห์พัฒนาการจริยธรรมจากการสมมติสถานการณ์ขึ้นและให้ผู้ตอบสมมติตัวเองเป็นตัวละครในเหตุการณ์เพื่อตอบคำถาม และเสนอเหตุผลของการเลือกกระทำหรือไม่เลือกกระทำ จากนั้นนำคำตอบมาวิเคราะห์จัดเป็นพัฒนาการทางจริยธรรม

โคลเบอร์ก นำคำตอบมาวิเคราะห์ อธิบายพัฒนาจริยธรรม 3 ระดับๆ ละ 2 ขั้น ดังนี้

1. ระดับก่อนมีจริยธรรมอย่างเป็นเหตุเป็นผล (preconventional level)

พัฒนาขึ้นในช่วงอายุ 2 – 10 ปี

ขั้นที่ 1 ระดับจริยธรรมของผู้อื่น (heteronomous morality)

การตัดสินใจหรือผิด ขึ้นอยู่กับผู้มีอำนาจเหนือตน เช่น พ่อ แม่ ครู เป็นต้น การทำความดีทำไปเพราะต้องการหลบเลี่ยงการลงโทษ

ขั้นที่ 2 ผลประโยชน์ของตนเป็นใหญ่ (individualism and instrumental purpose and exchange)

พฤติกรรมที่ดี ขึ้นอยู่กับทำแล้วได้รับรางวัล สิ่งของ

2. ระดับมีจริยธรรมอย่างมีกฎเกณฑ์ (conventional level)

พัฒนาขึ้นในช่วงอายุ 10 – 16 ปี

ขั้นที่ 3 การยอมรับของกลุ่ม (mutual interpersonal expectations relationships and interpersonal conformity)

พฤติกรรมที่ดี คือ พฤติกรรมที่เป็นที่ยอมรับของเพื่อนหรือกลุ่ม

ขั้นที่ 4 ระเบียบระบบของสังคม (social system and conscience)

พฤติกรรมที่ดี คือการได้ปฏิบัติตามระเบียบ กฎเกณฑ์ของสังคม

3. ระดับมีจริยธรรมอย่างมีวิจารณญาณ (post conventional level)

พัฒนาขึ้นในช่วงอายุ 16 ปีเป็นต้นไป

ขั้นที่ 5 สัญญาสังคม (social contract or utility and individual rights)

พฤติกรรมที่ดี คือ พฤติกรรมที่เสียส่วนมากในสังคมยอมรับ เช่น การช่วยเหลือคนจน การจัดพิธีแต่งงานก่อนอยู่ร่วมกัน

ขั้นที่ 6 คุณธรรมสากล (universal ethical principle)

ความถูกต้องที่เป็นสากล ความถูกต้องที่ได้รับการยอมรับจากคนในสังคม เช่น มีความเมตตาต่อกัน การมีใจยุติธรรมเป็นสิ่งที่ดี

แนวคิดที่สำคัญของทฤษฎีนี้พัฒนาการจะเป็นไปตามลำดับขั้นแต่สำหรับการกำหนดช่วงอายุของพัฒนาการขั้นต่างๆ ไม่สามารถทำได้อย่างชัดเจน เพราะการมีจริยธรรมระดับสูงหรือต่ำขึ้นอยู่กับความสามารถในการให้เหตุผลการกระทำ การใช้เหตุผลอธิบายการกระทำจึงมีความเกี่ยวข้องกับ

ความสามารถทางสติปัญญา จึงพบว่า ผู้ที่มีพัฒนาการขั้นสูงอาจให้เหตุผลจริยธรรมขั้นต่ำกว่าได้ แต่ผู้ที่มีจริยธรรมขั้นต่ำไม่สามารถให้เหตุผลในระดับสูงกว่าได้

ผลของการถ่ายทอดทางสังคม

เมื่อมีการถ่ายทอดทางสังคมจากคนหนึ่งสู่คนอื่นอีกคนหนึ่ง คนรุ่นใหม่ที่ได้รับการถ่ายทอดจากตัวแทนด้วยการอบรมสั่งสอน ควบคุมพฤติกรรมด้วยวิธีการต่างๆ เช่น การเสริมแรง การลงโทษ การอบรมเลี้ยงดูรูปแบบต่างๆ เหล่านี้ ทำให้เด็กเกิดการเรียนรู้ นำสิ่งที่ได้รับการถ่ายทอดไปประพฤติปฏิบัติเป็นประจำสม่ำเสมอจนกระทั่งเป็นบุคลิกภาพ (personality) และตัวตน (self) ของผู้นั้น

บุคลิกภาพ หมายถึง คุณลักษณะต่างๆ ที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะบุคคลรวมกันแล้วทำให้บุคคลนั้นแตกต่างจากบุคคลอื่น แสดงออกเป็นพฤติกรรมที่มีความคงเส้นคงวา ภายใต้สิ่งแวดล้อมที่บุคคลนั้นกำลังเผชิญอยู่ พฤติกรรมหรือลักษณะต่างๆ นั้น สามารถสังเกตได้ทั้งง่ายและยาก ได้แก่ ลักษณะภายนอก เช่น รูปร่าง หน้าตา การกระทำต่างๆ กิริยามารยาท การแต่งตัว การพูด การนั่ง การยืน เป็นต้น และลักษณะภายใน เช่น ค่านิยม นิสัย ความสนใจ ความถนัด ทักษะคติ เป้าหมาย อุดมการณ์การดำเนินชีวิต สติปัญญา อารมณ์ เป็นต้น

บุคลิกภาพของแต่ละบุคคลจะถูกหล่อหลอมและผสมผสานระหว่างพันธุกรรม สังคม วัฒนธรรม ตลอดจน การเรียนรู้ประสบการณ์ ตั้งแต่วัยเด็ก บุคลิกภาพของแต่ละคนจะมีความซับซ้อนที่สามารถเข้าใจได้ง่ายและเข้าใจได้ยากและลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลแต่ละคนก็จะมีทั้งที่เป็นส่วนรวม เป็นสากลและมีลักษณะที่เป็นเฉพาะตัว เมื่อการถ่ายทอดทางสังคมอยู่บนพื้นฐานความคิด ความเชื่อ ค่านิยม สภาพแวดล้อมที่เหมือนกันหรือคล้ายกัน การหล่อหลอมขัดเกลาบุคคลย่อมมีผลทำให้บุคคลนั้นมีลักษณะร่วมบางอย่างที่ใกล้เคียงกันแต่ถึงอย่างไรก็ตามแต่ละบุคคลจะยังคงความเป็นเอกลักษณ์ที่ไม่อาจมีใครเหมือนได้

การถ่ายทอดทางสังคมยังช่วยให้บุคคลรู้จักตัวตนของตนเอง รู้ความแตกต่างของตนจากคนอื่น การได้รับการอบรมเลี้ยงดู สั่งสอน ชี้แนะให้ปฏิบัติและการเรียนรู้ประสบการณ์ต่างๆ ทำให้รู้จักตนเอง เกิดมโนทัศน์ตนเอง รู้ว่าตนเองคือใคร เป็นคนอย่างไร ชอบไม่ชอบอะไร การที่บุคคลได้มีโอกาสรู้จักตนเองทำความเข้าใจตนเองได้อย่างแท้จริงย่อมจะทำให้บุคคลนั้นมีความเจริญก้าวหน้า สามารถพัฒนาตนเองได้อย่างเหมาะสมและจะเป็นตัวแทนของสังคมเพื่อถ่ายทอดสิ่งที่ดีงามของสังคมต่อไป

กระบวนการถ่ายทอดทางสังคมหรือสังคมประภคินั้น เป็นกระบวนการเรียนรู้ที่บุคคลในสังคมทุกคนต้องผ่าน เพื่อปรับตัวให้ดำรงชีวิตอยู่ในสังคม โดยเริ่มตั้งแต่เกิดจนกระทั่งสิ้นชีวิต การเรียนรู้บทบาทหน้าที่ การรับความเชื่อ ค่านิยม การมีคุณธรรมจริยธรรมและการเรียนรู้บรรทัดฐานของสังคมผ่านตัวแทนทางสังคมเกิดขึ้นตลอดเวลา การเรียนรู้นี้ช่วยให้เราเข้าใจตัวตนมากขึ้นและเรียนรู้ว่าควรจะแสดงพฤติกรรมตามที่สังคมต้องการอย่างไรจึงจะสามารถอยู่ร่วมกับผู้อื่นในสังคมได้อย่างปกติสุข

แบบฝึกหัดท้ายบท

1. จงอธิบายความหมายการถ่ายทอดทางสังคม
2. การถ่ายทอดทางสังคมในทางจิตวิทยาสังคมสนใจศึกษาและอธิบายสาระความรู้แตกต่างกับสาขาวิชาสังคมวิทยาอย่างไร
3. ตัวแทนผู้ทำหน้าที่ถ่ายทอดทางสังคม ได้แก่ใครบ้าง และตัวแทนเหล่านี้มีความสำคัญต่อการถ่ายทอดทางสังคมอย่างไร
4. เมื่อเข้าเรียนในมหาวิทยาลัย ท่านได้รับการถ่ายทอดทางสังคมในเรื่องใดเพิ่มขึ้นบ้าง
5. จงยกตัวอย่างวิธีการถ่ายทอดทางสังคมที่ท่านได้รับ อธิบายตามหลักการเรียนรู้ 1 ตัวอย่าง
6. ผู้ที่มีจริยธรรมขั้นสูงตามแนวคิดของโคลเบิร์ตก็มีลักษณะและมีคุณสมบัติอย่างไร
7. การถ่ายทอดทางสังคมมีความเกี่ยวข้องกับบุคลิภาพของบุคคลในสังคมอย่างไร โปรดอธิบาย

เอกสารอ้างอิง

- ธีระพร อูวรรณโณ. (2537). *จิตวิทยาสังคม*. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- บุญศรี ไพรัตน์, บรรณาธิการ. (2547). *จิตวิทยาและจิตวิทยาพัฒนาการ*. กรุงเทพฯ: พัฒนาศึกษา.
- โยธิน ศันสนยุทธและจุมพล พูลภัทรชีวิน. (2529). *จิตวิทยาสังคม*. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.
- ราชบัณฑิตยสถาน. (2550). *พจนานุกรมศัพท์จิตวิทยา อักษร A-L ฉบับราชบัณฑิตยสถาน*. กรุงเทพฯ: ราชบัณฑิตยสถาน.
- สิทธิโชค วรรณสันติกุล. (2546). *จิตวิทยาสังคม: ทฤษฎีและการประยุกต์*. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเกชั่น.
- Baron, A. B., & Byrne, D. (2004). *Social Psychology*. (10th ed.). New York: Pearson Education.
- Myers, D. G. (2005). *Social Psychology*. (8th ed.). New York: McGraw-Hill.
- Philipchalk, R. P. (1995). *Invitation to Social Psychology*. Florida: Harcourt Brace & Company.

บทที่ 3

การรับรู้ทางสังคม (social perception)

ความมุ่งหมายของบทเรียน

1. อธิบายความหมายการรับรู้ทางสังคมได้
2. บอกปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการรับรู้ทางสังคมได้
3. อธิบายวิธีการรับรู้ทางสังคมได้
4. อธิบายความผิดพลาดของการรับรู้ทางสังคมที่เกิดขึ้นได้
5. สามารถอธิบายวิธีการอนุมานสาเหตุพฤติกรรมของบุคคล โดยอ้างอิงจากทฤษฎีการอนุมานสาเหตุพฤติกรรมได้

เนื้อหาบทเรียน

1. ความหมายและความสำคัญของการรับรู้ทางสังคม
2. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการรับรู้ทางสังคมของบุคคล
3. วิธีการรับรู้ทางสังคมของบุคคล
4. ความผิดพลาดในการรับรู้ทางสังคม
5. การอนุมานสาเหตุพฤติกรรม (attribution)
 - 5.1 ทฤษฎีการอนุมานสาเหตุพฤติกรรม
 - 5.2 ความลำเอียงในการอนุมานสาเหตุพฤติกรรม

กิจกรรมการเรียนรู้การสอน

1. ผู้สอนบรรยายความหมายการรับรู้ทางสังคมและการรับรู้วัตถุ
2. ผู้เรียนสรุปความแตกต่างระหว่างการรับรู้ทางสังคมกับการรับรู้วัตถุและยกตัวอย่างการรับรู้ทางสังคมในชีวิตประจำวัน
3. ผู้สอนและผู้เรียนอภิปรายและร่วมกันสรุปปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการรับรู้ทางสังคม
4. ผู้สอนบรรยายและยกตัวอย่างความผิดพลาดของการรับรู้ทางสังคม
5. ผู้สอนอธิบายความหมายการอนุมานสาเหตุพฤติกรรมและบรรยายทฤษฎีที่สำคัญของการอนุมานสาเหตุพฤติกรรม
6. ผู้เรียนทำแบบฝึกหัดการอนุมานสาเหตุพฤติกรรม
7. ผู้เรียนยกตัวอย่างเหตุการณ์จากประสบการณ์ส่วนบุคคล 1 ตัวอย่างพร้อมอธิบายสาเหตุการกระทำโดยอ้างอิงทฤษฎีการอนุมานสาเหตุพฤติกรรม

สื่อการเรียนการสอน

1. แผ่นโปร่งใส / ข้อมูล เรื่อง การรับรู้ทางสังคม เสนอผ่านโปรแกรม powerpoint
2. เอกสาร เรื่อง การรับรู้ทางสังคม
3. แบบฝึกหัดท้ายบท

การวัดและการประเมินผล

1. การร่วมอภิปราย
2. การแสดงความคิดเห็น
3. กรณีตัวอย่างจากประสบการณ์ของตนเองอธิบายโดยใช้ทฤษฎีการอนุมานสาเหตุพฤติกรรม
4. การทำแบบฝึกหัดประกอบการบรรยายและแบบฝึกหัดท้ายบท

การรับรู้ทางสังคม

(social perception)

เมื่อเราต้องอยู่ร่วมกันในสังคมเพื่อความสัมพันธ์อันดี เราทุกคนพยายามที่จะทำความรู้จักและเข้าใจผู้ที่เราต้องเกี่ยวข้องกับสัมพันธ์ด้วย การทำความเข้าใจผู้อื่นที่เราปฏิสัมพันธ์ด้วยนี้จะนำไปสู่ความรู้สึกที่มีต่อกันและการแสดงออกที่เหมาะสมระหว่างกัน ความพยายามที่จะทำความเข้าใจการนึกคิดและพฤติกรรมต่างๆ ของผู้อื่นจะเป็นพื้นฐานสำคัญในการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างกันต่อไป ความพยายามในการรับรู้ ตีความพฤติกรรมและการแสดงออกของผู้ที่เราพบปะพูดคุยเพื่อทำความเข้าใจบุคคลต่างๆ ไม่ใช่เรื่องง่ายที่เราจะสามารถเข้าใจได้อย่างถูกต้องเพราะมีความบกพร่องในการรับรู้และตีความของเราอีกมากที่ทำให้เราเข้าใจบุคคลอื่นคลาดเคลื่อนไปจากความเป็นจริง

นักจิตวิทยาสังคมจึงมีความสนใจศึกษาหลักการและวิธีการทำความเข้าใจบุคคลอื่นที่เข้ามาเกี่ยวข้องกับสัมพันธ์กัน สิ่งใดบ้างที่เข้ามามีอิทธิพลต่อการรับรู้ทางสังคมของบุคคล ปรากฏการณ์ต่างๆ ในสังคมบุคคลมีวิธีการรับรู้และตีความกันอย่างไร ทำอย่างไรจึงจะตีความให้ตรงตามความเป็นจริง รวมถึงการอธิบายสาเหตุเมื่อบุคคลประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวจากการกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่ง การอธิบายสาเหตุของความล้มเหลวของคนนี้มีผลต่อแรงจูงใจที่จะกระทำสิ่งต่างๆ ต่อไป ทั้งหมดนี้เป็นการรับรู้ทางสังคมที่นักจิตวิทยาสังคมให้ความสนใจเพื่อทำความเข้าใจ อธิบายการรับรู้บุคคลซึ่งจะมีผลต่อการตอบสนองระหว่างบุคคลในสังคม ข้อค้นพบต่างๆ ช่วยให้เกิดความเข้าใจวิธีการรับรู้ทางสังคม รวมถึงความผิดพลาดคลาดเคลื่อนของการรับรู้ทางสังคมที่ควรระมัดระวัง ความเข้าใจเรื่องต่างๆ เหล่านี้ส่งผลทำให้เราอยู่ร่วมกันในสังคมได้อย่างราบรื่นและเข้าใจกันมากขึ้น

การรับรู้ทางสังคม (social perception)

การรับรู้ทางสังคม หมายถึง การรับรู้ของบุคคล (person perception) ที่นำตนเองเข้าไปสัมพันธ์กับผู้อื่นซึ่งเป็นสิ่งเร้า เพื่อบันทึกข้อมูลเอาไว้เป็นพื้นฐานสำหรับความสัมพันธ์ต่อไปในอนาคต

การรับรู้ของบุคคล หมายถึง การรับรู้ที่ตัวบุคคลมีต่อเรื่องราวในด้านต่างๆ ของบุคคลอื่น จากการตีความข้อมูลซึ่งสังเกตได้จากพฤติกรรมภายนอก เช่น การแสดงอารมณ์ การแสดงภาษาท่าทาง คำพูด และอื่นๆ

โยธิน ศันสนยุทธและจุมพล พูลภัทรชีวิน (2529) กล่าวว่า การรับรู้ของบุคคลที่มีต่อบุคคลอื่นมีความเกี่ยวข้องกับมิติ 3 ด้าน ดังนี้

1. ด้านกายภาพ (physical dimension) ได้แก่ ลักษณะทางกาย รูปร่างลักษณะ ลักษณะตัวใหญ่ ตัวเล็ก อ้วน ผอม สูง เตี้ย บาดแผล ริ้วรอยต่างๆ การแต่งกาย เครื่องนุ่งห่มที่ใช้ เป็นต้น
2. ด้านพฤติกรรม (behavioral dimension) ได้แก่ การกระทำ คำพูดต่างๆ ความร่าเริง ยิ้มแย้ม ใจดี เจ็บขริบ ก้าวร้าว เป็นต้น

3. ด้านปฏิริยาสัมพันธ์ (interaction dimension) เช่น การพึ่งพาอาศัยกัน การชื่นชมกันและกัน การเห็นคุณค่า การให้ความสำคัญ การบอกเล่าเรื่องราวจากผู้อื่น เป็นต้น

การรับรู้ของบุคคลเป็นความพยายามที่จะรับรู้เกี่ยวกับความรู้สึกนึกคิดต่างๆ ความเชื่อ ค่านิยมของบุคคลหนึ่งโดยอาศัยลักษณะทางกายภาพ พฤติกรรมจากการมีปฏิริยาสัมพันธ์ระหว่างกันและปรากฏการณ์ต่างๆ ในสังคม การรับรู้ทางสังคมนี้ นอกจากจะช่วยให้เข้าใจบุคคลอื่นแล้ว ยังเกิดความเข้าใจสังคมโลกอีกด้วย การจะทำความเข้าใจสิ่งที่อยู่ภายในตัวบุคคลโดยอาศัยการสันนิษฐานจากลักษณะภายนอกที่ปรากฏให้ตรงกับความเป็นจริงจึงเป็นเรื่องยากเพราะต้องอาศัยการตีความที่ซับซ้อน แต่เราก็ไม่อาจหลีกเลี่ยงได้ เมื่อเราเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของสังคมแล้ว ความพยายามตีความสิ่งเร้าทางสังคมย่อมเกิดขึ้นทุกครั้งเมื่อมีการปฏิสัมพันธ์ระหว่างกัน จากการศึกษาวิจัยการรับรู้ทางสังคมจึงมีส่วนช่วยให้บุคคลเกิดความเข้าใจ การรับรู้ทางสังคมของตนเองและผู้อื่นได้อย่างเป็นระบบมากขึ้น

การรับรู้ทางสังคม จึงเป็นการรับรู้หรือตีความพฤติกรรมของแต่ละฝ่ายเมื่อเกิดการปฏิสัมพันธ์กัน การแสดงพฤติกรรมของฝ่ายหนึ่งกระตุ้นให้อีกฝ่ายหนึ่งตีความและตอบสนองต่อพฤติกรรมนั้น ในทำนองเดียวกันพฤติกรรมของอีกฝ่ายหนึ่งก็จะไปกระตุ้นให้ฝ่ายแรกตีความและแสดงพฤติกรรมตอบสนองด้วยเช่นกัน โดยทั้งสองฝ่ายต่างรับรู้พฤติกรรมของกันและกัน หรืออาจกล่าวได้ว่า เราจะตีความหรือลงความเห็นว่าเขาเป็นคนที่อย่างไร จากพฤติกรรมที่สังเกตเห็นและผู้รับรู้จะตอบสนองหรือแสดงพฤติกรรมกลับไปตามการตีความนั้น

การเปรียบเทียบการรับรู้ทางสังคมกับการรับรู้วัตถุ

การรับรู้วัตถุ เป็นการรับรู้สิ่งเร้าจากลักษณะทางกายภาพที่ไม่สามารถตอบสนองได้ เช่น อุณหภูมิ แสง ความดัน สิ่งของ สัญลักษณ์ต่างๆ สิ่งเหล่านี้ สามารถรับรู้จากประสาทสัมผัสได้ สามารถวัดได้ ไม่ซับซ้อน ตีความอย่างตรงไปตรงมาถ้าอวัยวะรับสัมผัสและการรับสัมผัสไม่เกิดปัญหา การรับรู้วัตถุทำได้ค่อนข้างสมบูรณ์ นำไปสู่การตีความและการตอบสนองตรงตามความเป็นจริง

การรับรู้ทางสังคม เป็นการรับรู้เกี่ยวกับ บุคคล กลุ่มบุคคล ปรากฏการณ์ในสังคม ลักษณะที่เป็นนามธรรมไม่สามารถสังเกตได้โดยตรง เช่น ทศนคติ เจตคติ ค่านิยม ความรู้สึก เจตนา อารมณ์ แรงจูงใจ ยากแก่การรับสัมผัสและตีความให้ตรงตามเจตนา การรับรู้ทางสังคมจึงพบว่ามี ความคลาดเคลื่อนจากความเป็นจริงได้

สิ่งที่มีอิทธิพลต่อการรับรู้ทางสังคม

สิทธิโชค วรานุสันติกุล (2546) อธิบายถึงสิ่งที่มีอิทธิพลต่อการรับรู้ไว้ 3 ประการ ดังนี้

1. ลักษณะประจำตัวของบุคคล

ลักษณะประจำตัวของบุคคล หมายถึง ลักษณะทางกายภาพ รูปลักษณะ บุคลิกภาพ

การปรากฏกาย ท่าทาง อากัปกริยา การแต่งกาย ความน่าดึงดูดใจ ความสวยงาม รวมถึง สถานภาพทาง เศรษฐกิจสังคม บทบาท หน้าที่ที่ได้รับ ลักษณะประจำตัวของบุคคลทั้งหมดนี้ล้วนมีอิทธิพลต่อการรับรู้ ทางสังคมจากผู้อื่นและมีผลทำให้การรับรู้ทางสังคมเกิดความคลาดเคลื่อน ไปจากความเป็นจริงได้ เช่น บุคคลที่มีรูปร่างหน้าตาดี มีเสน่ห์ มีผลต่อการรับรู้เรื่องอื่นๆ ไปในทางที่ดีทั้งหมด ปรากฏการณ์เช่นนี้ เรียกว่า halo effect อธิบายได้ว่า เมื่อบุคคลหนึ่งรับรู้บุคคลอีกคนหนึ่งไปในทิศทางใดแล้วจะมีผลต่อการ รับรู้เรื่องอื่นๆ ของบุคคลนั้นไปในทิศทางทางเดียวกันทั้งหมด หรืออาจกล่าวได้ว่า ถ้าเห็นว่าดีแล้วก็คิดว่า เขาจะดีไปทุกๆ เรื่อง รับรู้ว่าเขาแย่ก็จะเห็นเขาแย่ไปทุกๆ เรื่อง เช่นเดียวกันบุคคลที่มีตำแหน่งทางสังคมมี ตำแหน่งหน้าที่ มีสถานภาพทางสังคมสูง จะได้รับการยอมรับ และได้รับการมองไปในทางที่ดีเกินกว่า ความเป็นจริงเกิดการรับรู้บุคคลนั้นตามสถานภาพและบทบาทที่เขาได้รับและนำไปสู่การมีปฏิสัมพันธ์ ตามการรับรู้ของตนเองด้วย เช่น นักการเมืองที่ได้รับตำแหน่งสำคัญมีสถานภาพสูง เราจะเคารพยกย่องให้ เกียรติและคิดว่าเขาจะมีคุณสมบัติอื่นๆ ดีไปด้วย เช่น คิดว่าเขาเป็นคนดี เก่งมีความสามารถแต่ในความเป็นจริงแล้วอาจไม่ได้เป็นเช่นนั้น

2. สถานการณ์แวดล้อมตัวบุคคล

สภาพแวดล้อมรอบตัวบุคคลได้แก่ สถานที่ บรรยากาศ สถานการณ์ สิ่งเหล่านี้มีอิทธิพล ต่อการรับรู้จากผู้พบเห็น เมื่อพบเห็นบุคคลเข้าไปมีส่วนร่วมหรือเกี่ยวข้องในสถานการณ์หรืออยู่ภายใต้ บรรยากาศแบบใด ผู้พบเห็นจะตีความพร้อมกับทำความเข้าใจว่าบุคคลนั้นจะมีคุณลักษณะบางประการ สอดคล้องกับสถานการณ์นั้นด้วย เช่น ถ้าเราบังเอิญเข้าไปร่วมฟังการปราศรัยต่อต้านการทำรัฐประหาร ใน ปี พ.ศ. 2550 ที่สนามหลวง บุคคลที่ยืนฟังจะถูกตีความว่าเป็นผู้ไม่เห็นด้วยหรือมีเจตคติทางลบกับการทำ รัฐประหารจากฝ่ายทหารหรือเป็นกลุ่มแนวร่วมประชาธิปไตยขับไล่เผด็จการ(นปท.) หรือผู้หญิงทำงาน ตอนกลางคืนในสถานเริงรมณ์หรือในสถานที่ที่มีหญิงขายบริการก็มักจะถูกมองว่าเป็นหญิงที่ขายบริการ ไปด้วย

3. คุณลักษณะของผู้รับรู้

คุณลักษณะของผู้รับรู้ หมายถึง สภาพภายในที่เกิดขึ้นกับตัวบุคคลนั้น เช่น ความรัก ความชื่นชอบ ความปรารถนาหรืออาจจะเป็นความรู้สึกกับสิ่งนั้นทั้งในทางบวกหรือลบ ลักษณะต่างๆ นี้มี อิทธิพลต่อการรับรู้ทางสังคมของบุคคลเพราะบุคคลจะเกิดการเลือกรับรู้ มีความลำเอียงในการรับรู้ เช่น ถ้าบุคคลมีเจตคติทางบวกกับสิ่งใดแล้ว บุคคลจะพุ่งความสนใจไปรับรู้คุณลักษณะที่ดีของบุคคลนั้นมาก เป็นพิเศษ พร้อมทั้งจะเพิกเฉยลักษณะที่ไม่ดีอื่นๆ การรับรู้แล้วตีความจะนำไปสู่ความคลาดเคลื่อนจากความเป็นจริง เช่น กรณีที่ท่านต้องการได้รับเงินบริจาคจำนวนมากแล้วมีเศรษฐีซื้อขายสินค้าหนีภาษีมาบริจาค เงินให้ ผู้รับบริจาคก็จะไม่สนใจในรายละเอียดอื่นๆ แต่กลับชื่นชมในการเสียสละทรัพย์สิน แท้ที่จริงแล้ว การบริจาคเงินอาจมีเหตุผลอื่นแอบแฝงไม่ตรงกับที่ผู้รับบริจาคคิดก็เป็นได้

ความรัก ความชอบพอ ก็เป็นปัจจัยสำคัญต่อความคลาดเคลื่อนของการรับรู้ทางสังคมอีก

ประการหนึ่งเพราะเมื่อรักหรือชอบ ต่อสิ่งใดแล้วบุคคลมักจะมองไม่เห็นความผิดพลาดเหมือนคำกล่าวที่ว่า ความรักทำให้คนตาบอด การจะตีความสิ่งเร้าทางสังคมให้ตรงตามที่เป็นจริงจึงไม่ใช่เรื่องง่ายนัก แม้ว่าเราจะสามารถเห็นและรับรู้ทุกอย่างได้ตามที่มีอยู่จริง แต่เราก็ไม่สามารถรับรู้ทุกสิ่งอย่างตามที่มันเป็นจริงได้ เพราะเราจะมอง จะฟังและเลือกรับข้อมูลในสิ่งที่เราอยากรับ ที่เราชอบ พอใจและพร้อมจะเพิกเฉยข้อมูลต่างๆ ที่เกิดขึ้นทั้งที่รู้ตัวและไม่รู้ตัว

สำหรับการรับรู้ทางสังคมเกี่ยวกับการรับรู้อารมณ์ของบุคคล การตีความค่อนข้างมีความได้เปรียบกว่าการตีความลักษณะอื่นๆ เช่น เจตนา ค่านิยม เจตคติ เพราะการแสดงออกของอารมณ์มีความเป็นสากล ช่วยให้เราทุกคนสามารถรับรู้อารมณ์บุคคลได้เป็นอย่างดี อารมณ์เป็นความรู้สึกที่เกิดขึ้นภายในตัวบุคคล เป็นลักษณะที่เราไม่สามารถรับรู้ได้โดยตรง การรับรู้อารมณ์จึงต้องอาศัยการสันนิษฐานจากการแสดงออกทางสีหน้า น้ำเสียง อากัปกริยาต่างๆ ลักษณะการแสดงออกของอารมณ์ของมนุษย์แม้จะต่างเผ่าพันธุ์แต่ก็พบว่า มนุษย์เรามีลักษณะที่บ่งบอกถึงอารมณ์ในรูปแบบเดียวกัน เช่น ดีใจ เศร้า โกรธ กลัว วิตกังวล ตื่นเต้น ตกใจ ขยะแขยง เป็นต้น

แต่อย่างไรก็ตามการรับรู้อารมณ์ก็ยังมีข้อจำกัดเนื่องจากวัฒนธรรมที่แตกต่างกันมีรายละเอียดของการแสดงออกของอารมณ์ที่ละเอียดมากกว่าอารมณ์พื้นฐาน เช่น อารมณ์มัน อารมณ์แข็ง นอกจากนี้ยังมีอากัปกริยาที่แสดงออกมานั้นแตกต่างกัน เช่น คนไทยเมื่อเกิดความไม่พอใจจะยื่นเท้าสะเอว ในสังคมอื่นๆ อากัปกริยาเช่นนี้อาจจะไม่ได้บ่งบอกถึงความไม่พอใจก็เป็นได้ (ชัยพร วิชชาวุธ, 2532)

วิธีการที่บุคคลใช้ในการรับรู้บุคคลอื่น

การใช้ทฤษฎีบุคลิกภาพส่วนบุคคล (implicit personality theory)

บุคคลมีแนวโน้มที่จะเห็นว่าลักษณะบางประการในตัวบุคคลจะเกิดควบคู่กับลักษณะอื่นบางประการ ลักษณะที่เกิดควบคู่กันนี้ เป็นความเชื่อที่บุคคลสร้างขึ้นมาเองว่าลักษณะอะไรควรเกี่ยวข้องกับลักษณะอะไร เช่น

- ชายผู้หนึ่งมีท่าทางใจดี เราก็จะคิดว่า เขาจะเป็นคนที่อบอุ่น เป็นมิตร ใจดี อ่อนโยน
- คนที่มีรูปร่างอ้วนก็คิดว่าจะมีลักษณะอื่นๆ เช่น อารมณ์ดี สนุกสนาน เฮฮา ใจเย็น ร่วมด้วยความเชื่อนี้ถือเป็นทฤษฎีบุคลิกภาพส่วนบุคคล เกิดขึ้นจากความคิดของบุคคลเองซึ่งแต่ละคน

อาจมีความคิดถึงลักษณะควบคู่กันนี้ต่างกันออกไป การมีทฤษฎีบุคลิกภาพส่วนตัวนี้ ช่วยให้คนมีความสัมพันธ์กับผู้อื่นในสังคมได้ง่ายขึ้นเพราะถ้าไม่รู้จักกันมาก่อน เมื่อได้เห็นลักษณะบางประการ ทฤษฎีบุคลิกภาพส่วนบุคคลจะช่วยให้เราคาดหวังได้ ว่าเพื่อนใหม่จะมีลักษณะอย่างไรและเขาควรแสดงออกเช่นไรเพื่อเสริมสร้างความสัมพันธ์ให้ราบรื่นจนกระทั่งบุคคลนั้นจะได้รับรู้ข้อมูลอื่นๆ ตามความเป็นจริง

การใช้ลักษณะแกน (central traits)

จากการศึกษาของ ศาสตราจารย์ไซโลมอน แอช (Asch, 1946; cited in Baron & Byrne, 2004, p. 65) ทดลองโดยนำคำคุณศัพท์บรรยายลักษณะของบุคคลให้ผู้ร่วมการทดลองอ่าน ตัวอย่างรายการที่ให้อ่านมีดังนี้

รายการที่ 1 : intelligent, skillful, industrious, warm, determined, practical, cautious

รายการที่ 2 : intelligent, skillful, industrious, cold, determined, practical, cautious

ทั้งสองรายการมีคำคุณศัพท์ที่ต่างกันคือ เปลี่ยนคำคุณศัพท์จาก warm เป็น cold จากนั้นให้ผู้ร่วมการทดลองกลุ่มที่หนึ่งอ่านคำบรรยายลักษณะบุคคลหนึ่งโดยกลุ่มคำบรรยายในกลุ่มคำชุดที่ 1 มีคำว่า warm ประกอบอยู่ด้วยและอีกกลุ่มหนึ่งให้อ่านกลุ่มอธิบายลักษณะบุคคลที่มีคำว่า cold จากนั้นให้ผู้ร่วมการทดลองเขียนคำบรรยายเกี่ยวกับบุคคลที่เป็นเจ้าของลักษณะที่ตนได้รับทราบลักษณะบางประการจากกลุ่มคำที่บรรยายถึงบุคคลนั้น ไปบางส่วนแล้ว จากการศึกษาครั้งนี้พบว่า กลุ่มที่อ่านรายการที่หนึ่งได้รับคำ warm จะเขียนบรรยายลักษณะบุคคลนั้นว่าเขาเป็นคนใจกว้าง มีความสุข อารมณ์ขัน ส่วนอีกกลุ่มที่ได้คำว่า cold จะสันนิษฐานว่าบุคคลนั้นเป็นคนใจแคบ เจ้าทุกข์ หยาบคาย ดังนั้นความประทับใจเกิดขึ้นจากส่วนหนึ่งของข้อมูลที่ได้รับซึ่งมีลักษณะแกนสำคัญ (คำว่า warm และ cold) คำทั้งสองเป็นลักษณะแกนสำคัญที่ส่งผลต่อการรับรู้ของผู้อื่นและทำให้เกิดความประทับใจมากกว่าคำคุณศัพท์อื่นๆ ในที่สุดเราก็จะปฏิบัติตัวต่อผู้อื่นสอดคล้องตามการรับรู้ที่มีต่อเขา

การบรรยายและการใช้คำอธิบายคุณลักษณะที่เป็นลักษณะแกนนี้จึงมีความสำคัญต่อการรับรู้บุคคลอื่น โดยเฉพาะบุคคลที่ไม่รู้จักกันมาก่อน

ความผิดพลาดในการรับรู้ทางสังคม

การใช้ภาพทางความคิดหรือการเหมารวม (stereotype)

ความเชื่อของบุคคลหรือกลุ่มคน มีต่อคนกลุ่มหนึ่ง เกี่ยวกับนิสัยใจคอหรือลักษณะบางประการที่ค่อนข้างถาวร โดยไม่คำนึงถึงความแตกต่างระหว่างบุคคล ซึ่งมีทั้งลักษณะที่ดีและไม่ดี เช่น มีความรู้หรือมีประสบการณ์ตรงกับชาวจีนว่าเป็นคนขยัน เมื่อพบชาวจีนคนอื่นๆ ก็เหมารวมว่าชาวจีนทุกคนเป็นคนขยันทำมาหากิน อดทน ความเชื่อนี้อาจเป็นจริงหรือไม่เป็นจริงก็ได้ แต่ส่วนมากแล้วไม่เป็นจริงตามนี้ แม้จะส่งผลให้เกิดความผิดพลาดในการรับรู้ของบุคคล แต่การเหมารวมก็มีข้อดีตรงที่ช่วยจัดหมวดหมู่ข้อมูลเกี่ยวกับคนอื่นๆ ที่มีจำนวนมากเข้าเป็นกลุ่ม มีผลให้เกิดการรับรู้บุคคลดีความและตัดสินใจกับคนกลุ่มนั้นได้เร็วขึ้น

ราชบัณฑิตยสถาน (2550) อธิบายความหมาย stereotype หรือ การเหมารวม ว่าเป็นทัศนคติการมองจากประสบการณ์ที่คับแคบและสั้น แล้วนำมาเอามาเป็นภาพเฉพาะของบุคคลหรือสังคมซึ่งมักตั้งอยู่บนพื้นฐานของความรู้ที่ลำเอียงหรืออคติ

ผลของการเหมารวม

- เกิดความสัมพันธ์ลวง (illusory correlation)

การประมาณความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่มีมากเกินไปจนความเป็นจริง เกิดการจดจำ สังเกตข้อมูลที่ตรงกับความคาดหวัง แต่ไม่สังเกตข้อมูลที่ไม่สอดคล้องกับความคาดหวังและเลือกรับข้อมูลที่สัมพันธ์กับสิ่งที่คาดหวัง (confirmation bias) เช่น เหมารวมว่าผู้ที่ขับรถยนต์แข่ง จะต้องเป็นผู้หญิงดังนั้นเมื่อพบเห็นรถยนต์ที่ขับเก๋า เก๋ๆ มองเห็นในรถยนต์เป็นผู้หญิงขับ ก็จะเก็บข้อมูลนั้นไว้ แต่ถ้าเห็นเป็นผู้ชายก็จะไม่สนใจเก็บข้อมูล จึงเป็นการแสวงหาข้อมูลความจริงให้สอดคล้องกับความคาดหวังของตนเป็นผลให้เกิดความลำเอียงและอคติกับบุคคลมากขึ้น

- การรับรู้ความเหมือนของบุคคลต่างกลุ่มเกินความเป็นจริง

การรับรู้ภายในกลุ่มพวกเดียวกันมีความแตกต่างระหว่างกันมากเกินไปจนเกินความจริง แต่ถ้ากลุ่มอื่นกลุ่มคนที่ไม่ใช่กลุ่มพวกเดียวกันกับเราจะคิดว่าคนต่างกลุ่มต่างพวกเหมือนกันไปหมด ความแตกต่างระหว่างบุคคลมีไม่มากเท่ากลุ่มพวกของเรา นั่นเป็นเพราะคนต่างกลุ่มเรามองว่ามีความแตกต่างภายในกลุ่มน้อยกว่าที่คิด หรืออาจกล่าวได้ว่า They are alike, we are diverse มนุษย์มีความคลาดเคลื่อนในการรับรู้ทางสังคมในเรื่องเช่นนี้เสมอ เช่น คนไทยมองเห็นว่าคนผิวดำมีความคล้ายคลึงเหมือนกันหมด แยกแยะไม่ได้ว่าใครเป็นใคร มองไม่ออก การรับรู้เช่นนี้อธิบายได้ว่า คนจะจำพวกเดียวกันได้ดีกว่าแต่ถ้าเป็นพวกอื่นเรามองเห็นความแตกต่างรายละเอียดในกลุ่มของเราได้มาก ส่วนคนกลุ่มอื่นเราจะจำรายละเอียดต่างๆ ได้ไม่ดีเพราะไม่คุ้นเคยจึงมองเห็นคนที่ต่างจากพวกของตนว่าพวกเขามีลักษณะต่างๆ เหมือนกันไปหมด แต่ในความเป็นจริงแล้วพวกเขาก็มีความเหมือนและแตกต่างกัน พอๆ กับที่กลุ่มเราเป็น

ความทรงจำบิดเบือนจัดสร้างขึ้นใหม่ (constructing memories)

ความทรงจำของมนุษย์ตอนนำข้อมูลเข้าไปกับตอนที่ระลึกความจำดึงข้อมูลออกมาใช้ ความทรงจำที่ดึงออกมาจะสอดคล้องคล้อยตามกับความคิดปัจจุบันมากกว่าความคิด ความรู้สึกที่เกิดขึ้นในอดีต ทั้งนี้เนื่องจากความรู้สึกปัจจุบันส่งผลต่อความรู้สึกในอดีต คิดว่าความรู้สึกในอดีตไม่แตกต่างจากปัจจุบัน ไม่ใช่เพราะลืมอดีต แต่ในอดีตไม่มีอะไรเด่น ความคิดตอนหลังจึงครอบคลุมความทรงจำแรกหมด เกิดการผนวกข้อมูลที่บิดเบือนไปในความทรงจำ หลังจากประสบเหตุการณ์นั้น ความทรงจำของมนุษย์จึงยากที่จะบอกว่าอะไรเป็นจริง เพราะมนุษย์แทรกความคิดใหม่ไปกลบทับความทรงจำที่มีโดยไม่รู้ตัว เช่น พ่อแม่เลี้ยงลูกวัยรุ่นจะไม่พอใจพฤติกรรมของลูกวัยรุ่น เช่น ดิดเพื่อนสนิทพัฒนาการแต่งตัว คิดว่าสิ่งวัยรุ่นทำไม่เหมาะสมแต่ถ้าย้อนกลับไปเมื่อตนเองอยู่ในช่วงวัยรุ่น พ่อแม่เองอาจจะทำเช่นนี้ ด้วยเหมือนกัน แต่ด้วยความคิดในปัจจุบันมีผลมากกว่าความคิดในอดีตจึงเกิดความรู้สึกไม่พอใจในตัวลูกวัยรุ่น แต่ถ้าพ่อแม่มีประสบการณ์ในช่วงวัยรุ่นที่โดดเด่น ประทับใจก็จะเข้าใจพฤติกรรมลูกวัยรุ่นเพราะย้อนนึกถึงอดีตที่ตนเองมีพฤติกรรมที่ไม่ต่างไปจากลูกวัยรุ่นเหมือนกัน

การเกิดความรู้สึกประทับใจ (impression formation)

ความรู้สึกที่ได้รับจากลักษณะและการแสดงพฤติกรรมของบุคคลโดยลักษณะที่โดดเด่นนั้นจะมีอิทธิพล เป็นผลให้เกิดการรับรู้เป็นภาพติดตาตรงใจของตัวผู้รับรู้ ลักษณะและการแสดงออกที่มีผลต่อการเกิดความรู้สึกประทับใจ เช่น สถานภาพ เกียรติยศชื่อเสียง การปรากฏกายที่ดึงดูดความสนใจ ผลต้น (primacy effect) และผลปลาย (recency effect)

ผลต้น หมายถึงข้อมูลแรกๆ ที่บุคคลได้รับ มีอิทธิพลก่อตัวเป็นความรู้สึกประทับใจและยึดถือข้อมูลนั้น มากกว่าข้อมูลที่น่าเสนอในตอนหลังหรือผลปลาย ข้อมูลตอนแรกๆ จะได้รับการจดจำไว้ได้ดีกว่าข้อมูลที่ได้รับมาภายหลังแต่ถ้าต้องการให้ผลปลายมีอิทธิพลต่อความรู้สึกประทับใจมากกว่าผลต้นสามารถกระทำโดย เมื่อมีการเสนอข้อมูลส่วนแรก แล้วมีกิจกรรมขัดจังหวะชั่วคราวก่อนเสนอข้อมูลส่วนหลังการเบี่ยงเบนความสนใจช่วงหนึ่งจะทำให้ผลปลายมีอิทธิพลต่อความรู้สึกประทับใจมากกว่าผลต้นแต่อย่างไรก็ตามบุคคลจะเกิดความรู้สึกประทับใจกับข้อมูลที่มาก่อนหรือผลต้นมากกว่าข้อมูลที่มาภายหลัง

การจัดการกับความรู้สึกประทับใจ (impression management)

▪ การนำเสนอตน (self-presentation)

ราชบัณฑิตยสถาน (2550) อธิบายความหมายการนำเสนอตนเองไว้ว่า เป็นการที่บุคคลพยายามแสดงตนในด้านต่างๆ เพื่อสร้างความประทับใจให้แก่ผู้อื่นการแสดงตน แสดงภาพลักษณ์ของตนให้เป็นที่ยอมรับใจแก่ผู้อื่นมีผลทำให้ บุคคลอื่นเหล่านั้นตอบสนองต่อเราในทิศทางตามภาพลักษณ์ของเรา ที่แสดงออกให้เขารับรู้ด้วย เช่น หญิงไทยแสดงกิริยาท่าทางต่อชายหนุ่มด้วยความสุภาพเรียบร้อย รักนวลสงวนตัว กิริยาที่เรียบร้อยย่อมมีผลต่อความรู้สึกประทับใจและชายหนุ่มก็จะแสดงท่าที ที่สุภาพเพราะเกรงใจในท่าทีสุภาพตามภาพลักษณ์ของสุภาพสตรีที่ตนรับรู้มา

▪ การกำกับการแสดงออกของตน (self-monitoring theory)

ราชบัณฑิตยสถาน (2550) อธิบายความหมายการกำกับการแสดงออกของตน ไว้ว่า เป็นการใส่ใจกับปฏิกิริยาของผู้อื่นที่มีต่อการแสดงออกของตนแล้วปรับการแสดงออกของตนให้เหมาะสมกับสถานการณ์นั้นๆ

การกำกับการแสดงออกของตนมีผลต่อการสร้างความประทับใจให้ผู้อื่นโดยตรง สำหรับผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูง (high self-monitoring) บุคคลกลุ่มนี้ต้องการให้ผู้อื่นเกิดความรู้สึกประทับใจในตนเองตลอดเวลา ลักษณะที่สำคัญนั้นคือ พวกเขาจะมีความไวต่อการรับรู้บุคคลอื่น มีความละเอียด สังเกตสถานการณ์ บุคคลรอบข้าง สภาพแวดล้อมต่างๆ อาศัยสิ่งเร้าภายนอกเป็นตัวกำกับการแสดงออกของตน พิจารณาว่าควรแสดงพฤติกรรมออกไปอย่างไร บุคคลเหล่านี้จะแสดงออกให้เข้ากับสถานการณ์ จึงเป็นผู้ที่สามารถเข้าสังคมได้ดี ส่วนบุคคลที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ (low self-monitoring) บุคคลประเภทนี้จะอาศัยสัญญาณภายในตนเองเป็นตัวกำกับการแสดงออกของตนว่าควรแสดงพฤติกรรมอย่างไร บุคคลเหล่านี้จึงทำอะไรตามความรู้สึกของตน ไม่สนใจใครคิดอย่างไร บุคคล

รอบข้างสภาพแวดล้อมจะเป็นอย่างไรไม่ได้ใจสนใจรับรู้สิ่งใด แต่จะทำการต่างๆ ตามที่ตนปรารถนาจึงเข้าสังคมได้ไม่ดีเท่าใด

บุคคลที่สามารถกำกับการแสดงออกของตนสูงจะเป็นบุคคลที่สามารถจัดการให้เกิดความประทับใจกับผู้อื่นเสมอ ซึ่งจะมีผลต่อการควบคุมการแสดงออกที่บุคคลอื่นมีต่อเขาได้อีกด้วย

การจัดให้ผู้อื่นประทับใจหรือเกิดการรับรู้ตัวเราสามารถกระทำได้โดยการแสดงออกของเรา เราต้องการให้ผู้อื่นตีความเราไปในทิศทางใด เราสามารถแสดงออกให้เป็นเช่นนั้นได้เพราะบุคคลอื่นจะตีความตามที่เขาเห็นและตอบสนองกับเราไปในทิศทางนั้น แต่ถ้าจะให้ดีแล้ว บุคคลควรฝึกตนเองให้เป็นคนที่มีความประพฤติไปในทางที่ดี การแสดงออกเพื่อให้เกิดความประทับใจควรเป็นการกระทำที่จริงใจมากกว่าการสร้างภาพเพื่อให้อื่นเกิดความประทับใจ

การศึกษาการรับรู้ทางสังคมจึงเป็นความพยายามทำความเข้าใจลักษณะและพฤติกรรมของบุคคลอื่นเพื่อค้นหาว่าบุคคลนั้นมีเจตนาหรือความต้องการอย่างไรเพื่อนำไปสู่การตอบสนอง ตามการรับรู้ของบุคคล แต่การตีความการรับรู้ทางสังคมไม่ง่ายอย่างที่คิดมีความผิดพลาดคลาดเคลื่อนจากการตีความเสมอ การเหมารวม รับผิดชอบคนอื่นอย่างเร่งด่วนจากข้อมูลเพียงเล็กน้อยทำให้การตีความคลาดเคลื่อนไปจากความเป็นจริง ข้อมูลที่มีมากขึ้นจะช่วยให้การตีความบุคคลอื่นใกล้เคียงกับความจริงมากที่สุด

ขณะเดียวกันถ้าต้องการให้ผู้อื่นรับรู้ตัวเราได้ตรงตามที่เราเป็นอยู่จริง เราควรนำเสนอข้อมูลต่างๆ ของเราตามความเป็นจริงจะส่งผลให้บุคคลอื่นตีความคลาดเคลื่อนลดน้อยลง แต่ก็มีอีกสิ่งหนึ่งต้องคำนึงถึงในการรับรู้จากบุคคลอื่นคือ ข้อมูลหรือสิ่งที่ผู้อื่นสังเกตเห็นจากการพบกันครั้งแรกจะมีอิทธิพลต่อการรับรู้ของผู้พบเห็นมากและจะประทับใจในความทรงจำดังนั้น ข้อมูลในครั้งแรกจึงสำคัญต่อการปฏิสัมพันธ์ของคนทั้งสองฝ่าย เราจึงต้องตระหนักและควรทำให้การพบกันครั้งแรกเป็นที่น่าประทับใจ เช่น แต่งกายสุภาพ การพูดจาไพเราะ การแสดงศักยภาพของตน การปฏิบัติต่อผู้อื่นด้วยความสุภาพและให้เกียรติรู้กาลเทศะ สิ่งเหล่านี้ช่วยให้ผู้อื่นรับรู้ตัวเราในทางที่ดี เป็นการสร้างความประทับใจกับผู้อื่นนำไปสู่การตอบสนองที่พึงพอใจระหว่างกันต่อไป

การอนุมานสาเหตุพฤติกรรม

การอนุมานสาเหตุพฤติกรรม (attribution)

ความพยายามอธิบายสาเหตุของพฤติกรรมหรือการกระทำต่างๆ ของบุคคล เพื่อสันนิษฐานถึงเจตนา และทำความเข้าใจบุคคลนั้น ซึ่งจะนำไปสู่การตอบสนองต่อบุคคลนั้นอย่างเหมาะสม

ความสำคัญของการอนุมานสาเหตุพฤติกรรม

1. เพื่ออธิบายเหตุผลว่าการกระทำของบุคคลอื่นนั้นมีสาเหตุอะไรอยู่เบื้องหลัง
2. การรับรู้และอนุมานสาเหตุมีอิทธิพลต่อ ความคิด ความรู้สึก และนำไปสู่การแสดงพฤติกรรม

- ส่งเสริมความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ผู้ที่อนุมานสาเหตุพฤติกรรมจะเข้าใจเจตนา ลักษณะของบุคคลนั้นและสามารถคาดคะเนพฤติกรรมกันได้

ขั้นตอนการอนุมานสาเหตุของพฤติกรรม

สิทธิโชค วรรณสันติกุล (2546) กล่าวถึงขั้นตอนการอนุมานสาเหตุพฤติกรรมไว้ดังนี้

1. ขั้นสังเกตการกระทำหรือพฤติกรรม
2. ขั้นพิจารณาเจตนาของผู้กระทำ
3. ขั้นอนุมานสาเหตุของการกระทำว่ามีสาเหตุอะไร

สาเหตุการอธิบายพฤติกรรมจำแนกได้ 2 สาเหตุ

1. การอนุมานสาเหตุจากภายใน (internal attribution) การอธิบายสาเหตุของการกระทำว่ามาจากภายในตัวบุคคลจาก เช่น บุคลิกภาพ ค่านิยม นิสัย ความเชื่อ ลักษณะภายในของบุคคล เป็นต้น
2. การอนุมานสาเหตุจากภายนอก (external attribution) การอธิบายสาเหตุการกระทำว่ามาจากภายนอกตัวบุคคล สถานการณ์ เหตุการณ์ ปัจจัยภายนอก เป็นต้น

ทฤษฎีการอนุมานสาเหตุพฤติกรรม

ทฤษฎีการสมนัยแห่งข้อสันนิษฐานหรือทฤษฎีความสอดคล้องของการอนุมาน

(Correspondence of Inferences Theory)

เสนอโดยโจนส์และเควิส (Edward Jones & Keith Davis, 1965) อธิบายปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการอนุมานสาเหตุพฤติกรรมของบุคคลอื่นจากการพิจารณาความสอดคล้องระหว่างพฤติกรรมกับบุคลิกลักษณะภายในตัวบุคคลมีมากน้อยเพียงใดเพื่อให้เกิดความแน่ใจว่าพฤติกรรมที่เกิดขึ้นมานั้นมีสาเหตุมาจากลักษณะเฉพาะของเขาสาเหตุการแสดงพฤติกรรมมาจากภายในตัวเขา พฤติกรรมที่พบเห็นนี้เกิดขึ้นจากเจตนาของเขา แรงจูงใจและความปรารถนาจากตัวเขาเอง การอนุมานสาเหตุนี้จะทำให้เราเข้าใจและทำความรู้จักตัวบุคคลที่เรา กำลังสังเกตเพื่อเข้าใจในบุคลิกภาพและรู้จักเขาได้มากยิ่งขึ้น

ปัจจัยที่ส่งผลต่อการอนุมานสาเหตุพฤติกรรมว่ามีสาเหตุมาจากลักษณะส่วนบุคคลหรือสาเหตุจากภายในตัวบุคคล

จากการสังเกตพฤติกรรมภายนอก ข้อมูลที่จะอนุมานเหตุพฤติกรรมว่ามาจากคุณลักษณะภายในตัวบุคคลประกอบด้วย

1. พฤติกรรมเกิดขึ้นอย่างอิสระ (freely chosen) ไม่มีใครบังคับให้ทำ เช่น การเลือกทำกิจกรรมต่างๆ อย่างอิสระ เลือกกระทำด้วยตนเอง

2. พฤติกรรมนั้นแตกต่างไปจากความนิยมหรือความน่าปรารถนาทางสังคม (social desirability) พฤติกรรมนี้เป็นพฤติกรรมที่สังคมไม่นิยมให้ทำ เป็นการทำความตรงกันข้ามกับสิ่งที่สังคมปรารถนา เช่น พฤติกรรมของผู้สูบบุหรี่ในบริเวณที่มีป้ายห้ามสูบบุหรี่หรือการคุยเสียงดังในห้องสมุด

3. พฤติกรรมนั้นให้ผลที่ไม่สามัญ (noncommon effect) ผลการกระทำมีความโดดเด่นและมีความแตกต่างไปจากผลลักษณะอื่นๆ เปรียบได้ว่าลักษณะการแสดงพฤติกรรมที่ปกติแล้วคนส่วนใหญ่จะไม่เลือกทำกันแต่บุคคลที่เราสังเกตกลับกระทำ ทำให้การกระทำนั้นมีความโดดเด่นแตกต่างไปจากที่คนส่วนใหญ่เลือกทำ ผู้รับรู้จะอนุมานสาเหตุพฤติกรรมนี้มาจากลักษณะส่วนบุคคลหรือมาจากภายในตัวบุคคล เช่น การเลือกไปเป็นครูในชนบททั้งที่สามารถเลือกบรรจุเป็นครูโรงเรียนที่อยู่ในเมืองมีความสะดวกสบายได้เพราะคนส่วนใหญ่อยากจะได้เลือกโรงเรียนในเมืองมากกว่าการเลือกโรงเรียนชนบททำให้อนุมานสาเหตุการเลือกครั้งนี้ว่ามาจากภายในตัวบุคคลเขาเป็นผู้มีอุดมการณ์ ในการดำเนินชีวิตเมื่อพิจารณาปัจจัยอื่นร่วมด้วยแล้วพบว่าเขามีอิสระที่จะเลือกเองและยังทำในสิ่งที่คนส่วนใหญ่ไม่นิยมทำกัน

ทฤษฎีการอนุมานสาเหตุพฤติกรรมของโจนส์และเดวิด ให้ความรู้ ว่าผู้สังเกตพฤติกรรมจะอนุมานเจตนาการกระทำ จากการได้สังเกตแล้วจึงสันนิษฐานจากภายนอกมุ่งเข้าสู่ลักษณะภายในโดยพิจารณาความสอดคล้องกันของปัจจัยทั้ง 3 ประการ ดังที่ได้กล่าวไป ถ้ามีความสอดคล้องกันของทั้ง 3 ปัจจัยบ่งบอกไว้ว่าการกระทำนั้นมีเหตุมาจากภายในตัวบุคคลนั้นอย่างแน่นอน

องค์ประกอบอื่นๆ

การอนุมานสาเหตุพฤติกรรมมาจากลักษณะภายในตัวบุคคล อธิบายได้ด้วยปัจจัยอื่นๆ อาทิ

■ ความสัมพันธ์กับอัตสุข (hedonic relevance)

การรับรู้ที่ผู้สังเกตมีต่อผู้กระทำว่าการกระทำนั้นคล้อยจองหรือขัดกับเจตคติ ความเชื่อ ค่านิยมของผู้สังเกตเพียงใด ถ้าการกระทำนั้นขัดกับความเชื่อ ทศนคติ เจตคติและค่านิยม อย่างเด่นชัดผู้อนุมานสาเหตุพฤติกรรมจะมั่นใจระบุเหตุพฤติกรรมนั้นว่ามาจากลักษณะส่วนบุคคลหรือสาเหตุจากภายในตัวบุคคลนั้น เช่น ผู้ที่มีค่านิยมเกี่ยวกับการรักษาความสะอาดสถานที่สาธารณะสมบัติ เมื่อพบเห็นคนทิ้งขยะในที่สาธารณะ เราจะอนุมานพฤติกรรมนั้นว่าผู้กระทำเป็นคนที่มีนิสัยมักง่าย แต่ถ้าเราไม่มีค่านิยมเรื่องนี้อย่างชัดเจน เราจะไม่สนใจ อนุมานเหตุพฤติกรรมดังกล่าว

■ ความมุ่งตรงต่อผู้สังเกต (personalism)

อนุมานสาเหตุเมื่อการกระทำของผู้อื่นมุ่งตรงต่อตัวผู้อนุมานสาเหตุ ถ้าการกระทำนั้นมุ่งกระทำกับผู้อนุมานสาเหตุมาก พฤติกรรมที่พบเห็น ผู้อนุมานสาเหตุจะระบุเหตุว่าการกระทำนั้นมีเหตุมาจากสาเหตุภายในส่วนบุคคลเช่น มีเพื่อนมาทำดีกับเรา เราจะอนุมานสาเหตุพฤติกรรมว่า สาเหตุที่เขาทำเพราะเขาเป็นคนดี แต่ถ้าเราเห็นเพื่อนคนนี้ทำดีกับผู้อื่นเราจะ ไม่ใส่ใจกับการอนุมานสาเหตุพฤติกรรมการทำความดีของเขามากเท่ากับที่เขาแสดงกับเรา

ทฤษฎีการแปรผันร่วม (Covariation Theory)

เสนอโดย แฮร์โรลด์ เคลลี (Harold Kelley, 1972)

ในชีวิตประจำวันอาจมีหลายเหตุการณ์ที่เราอยากรู้ว่าเพราะเหตุใดบุคคลจึงกระทำเช่นนั้น ทำไมนัดแล้วไม่มา ฝากข้อความแล้วไม่โทรกลับเพราะสาเหตุใดจึงเป็นเช่นนั้น เรามีเหตุผลอะไรอยู่เบื้องหลังการที่ไม่มาตามนัดเป็นเพราะเขาเป็นคนไม่รักษาสัญญา (สาเหตุจากภายในต่อบุคคล) หรือเป็นเพราะประสบเหตุร้าย ลูกเงิน (สาเหตุจากภายนอกต่อบุคคล) ก่อนที่เราจะทำความเข้าใจอธิบายการกระทำของเขาควรจะต้องพิจารณาเหตุการณ์และการกระทำที่เกิดขึ้นว่ามาจากสาเหตุภายใน (คุณลักษณะของบุคคล แรงจูงใจภายใน เจตนา) หรือว่ามีสาเหตุมาจากภายนอก (สภาพแวดล้อม สภาพสังคม)

การอนุมานสาเหตุพฤติกรรมว่าเกิดจากสาเหตุภายในจะทำให้เกิดความเข้าใจตัวบุคคลนั้นได้มากขึ้น แต่ถ้าพฤติกรรมที่แสดงไปนั้นเป็นผลจากเหตุปัจจัยภายนอกไม่เกี่ยวข้องกับตัวเขา พฤติกรรมที่ทำไปนั้นเป็นเพราะถูกบังคับ ควบคุมหรือสภาพแวดล้อมมีผลให้ต้องทำเช่นนั้น การสังเกตพฤติกรรมนั้นไม่สามารถช่วยให้เราเข้าใจตัวบุคคลนั้นได้มากขึ้นแต่อย่างใด

การอนุมานสาเหตุพฤติกรรมเกิดขึ้นเมื่อใด

1. สังเกตเห็นการกระทำของบุคคลนั้น
2. พบเห็นการกระทำของบุคคลนั้นในโอกาสต่างๆ
3. สามารถสังเกตเห็นการกระทำของคนอื่นๆ ในสถานการณ์ที่คล้ายกัน

ข้อมูลสำคัญสำหรับการอนุมานสาเหตุพฤติกรรมมี 3 ด้าน คือ

1. ความพ้องกันหรือความเป็นเอกฉันท์ (consensus)

บุคคลอื่นในสถานการณ์เดียวกันนั้นแสดงพฤติกรรมเหมือนกันหรือไม่ ถ้ามีพฤติกรรมเหมือนกัน ในสถานการณ์นั้น คนส่วนใหญ่แสดงพฤติกรรมเช่นเดียวกันแสดงถึงความพ้องกันสูง (high consensus) แต่ถ้าบุคคลอื่นในสถานการณ์เดียวกันไม่กระทำเช่นนี้ในสถานการณ์เดียวกันแสดงถึงความพ้องกันต่ำ (low consensus)

2. ความคงเส้นคงวา (consistency)

บุคคลนั้นไม่ว่าสถานการณ์ใด เวลาใด เขาจะทำอย่างเดียวกันหรือไม่ ถ้ากระทำอย่างเดียวกันในทุกสถานการณ์ ทุกเวลา แสดงถึงความคงเส้นคงวาสูง (high consistency) แต่ถ้าทำบางสถานการณ์ ไม่ทำบางสถานการณ์หรือบางเวลา แสดงถึงความคงเส้นคงวาต่ำ (low consistency)

3. ความโดดเด่น (distinctiveness)

ผู้กระทำ กระทำต่อที่หมายนั้นโดดเด่นแตกต่างไปจากที่กระทำต่อที่หมายอื่นอย่างไร ถ้ากระทำต่อที่หมายอื่นๆ เหมือนกัน แสดงถึงความโดดเด่นต่ำ (low distinctiveness) แต่ถ้ากระทำต่อที่หมายนี้เพียงที่เดียว ที่หมายอื่นๆ ไม่ได้กระทำเช่นนี้ด้วย แสดงถึงความโดดเด่นสูง (high distinctiveness)

การอนุมานสาเหตุพฤติกรรม

1. การอนุมานสาเหตุพฤติกรรมจะระบุไปที่สาเหตุภายนอกตัวบุคคล เมื่อพฤติกรรมที่สังเกตเห็นอยู่ภายใต้เงื่อนไข ดังนี้ พฤติกรรมนั้น มีความป้องกันสูง ความคงเส้นคงวาสูง ความโดดเด่นสูง
2. การอนุมานสาเหตุพฤติกรรมจะระบุไปที่สาเหตุภายในตัวบุคคล เมื่อพฤติกรรมที่สังเกตเห็นอยู่ภายใต้เงื่อนไข ดังนี้ พฤติกรรมนั้น มีความป้องกันต่ำ ความคงเส้นคงวาสูง ความโดดเด่นต่ำ

ถ้าหากอยากทำความเข้าใจว่าเพื่อนของเราคนนี้เพราะเหตุใดจึงตั้งหน้าตั้งตาส่งเสียงกรี๊ดขณะชมการแสดงคอนเสิร์ตของนักร้องคนนี้นัก นัก สามารถอนุมานสาเหตุพฤติกรรมตามแนวคิดของเคลลีโดยมีองค์ประกอบทั้ง 3 ด้าน ได้ดังนี้

1. ความป้องกัน (consensus)

ความป้องกันสูง (high consensus) ทุกคนส่งเสียงกรี๊ดให้กับการแสดงคอนเสิร์ตของนักร้องคนนี้ ถ้ามีความป้องกันต่ำ (low consistency) เกือบไม่มีใครส่งเสียงกรี๊ดให้กับการแสดงคอนเสิร์ตของนักร้องคนนี้เลย

2. ความคงเส้นคงวา (consistency)

ความคงเส้นคงวาสูง (high consistency) ในอดีตเพื่อนคนนี้ส่งเสียงกรี๊ดให้กับการแสดงคอนเสิร์ตของนักร้องคนนี้บ่อยและตลอดทุกครั้งที่มีไม่ว่าจะชมการแสดงครั้งไหนที่ไหน ถ้ามีความคงเส้นคงวาต่ำ (low consistency) เพื่อนของเราไม่ได้ส่งเสียงกรี๊ดให้กับการแสดงคอนเสิร์ตของนักร้องคนนี้บ่อยนัก นานๆ และไม่ได้กรี๊ดทุกครั้งที่มีคอนเสิร์ต

3. ความโดดเด่นของพฤติกรรม (distinctiveness)

ความโดดเด่นของพฤติกรรมสูง (high distinctiveness) เพื่อนของเราไม่เคยส่งเสียงกรี๊ดให้กับการแสดงคอนเสิร์ตของนักร้องคนอื่นเลยถ้ามีก็น้อยมาก เพื่อนของเราจะส่งเสียงร้องกรี๊ดกับนักร้องคนนี้นั่นแหละ และถ้ามีความโดดเด่นต่ำ (low distinctiveness) เพื่อนของเราจะส่งเสียงกรี๊ดให้กับการแสดงคอนเสิร์ตของนักร้องทุกคน

ดังนั้นการอนุมานสาเหตุพฤติกรรมการส่งเสียงร้องกรี๊ดของเพื่อนเรามาจากเหตุอะไร เป็นเพราะนักร้องคนนี้เก่งร้องเพลงไพเราะสร้างความสนุกสนานให้กับผู้ชม ถือว่าเป็นสาเหตุจากภายนอกตัวบุคคล สามารถอธิบายองค์ประกอบทั้ง 3 ด้าน ได้ดังนี้ ผู้เข้ามาชมการแสดงคอนเสิร์ตส่งเสียงร้องกรี๊ดกันทุกคน เพื่อนคนนี้ส่งเสียงกรี๊ดให้กับการแสดงคอนเสิร์ตของนักร้องคนนี้ตลอดไม่ว่าเมื่อไหร่เวลาใดเพื่อนของเราไม่เคยส่งเสียงกรี๊ดให้กับการแสดงคอนเสิร์ตของนักร้องคนอื่นเลยถ้ามีก็น้อยมาก เพื่อนของเราจะส่งเสียงร้องกรี๊ดกับนักร้องคนนี้นั่นแหละ

แต่ในทางตรงกันข้าม ถ้าพบว่าไม่มีใครส่งเสียงกรี๊ดให้กับการแสดงคอนเสิร์ตของนักร้องคนนี้มีเพื่อนของเรากรี๊ดอยู่คนเดียวและส่งเสียงกรี๊ดให้กับการแสดงคอนเสิร์ตของนักร้องคนนี้ตลอดไม่ว่าจะชม

การแสดงที่ไหนเมื่อไหร่ สุดท้ายเพื่อนของเราจะส่งเสียงกรี๊ดให้กับการแสดงของนักร้องทุกคนเสมอ ไม่ใช่แค่คนร้องคนนี้เท่านั้น ถ้าเหตุการณ์เป็นเช่นนี้ เราสามารถอนุมานได้ว่าที่เพื่อนเราส่งเสียงกรี๊ดจากการชมการแสดงคอนเสิร์ตในครั้งนี้เป็นเพราะสาเหตุภายในตัวบุคคล นิสัยชอบกรี๊ดเวลาชมคอนเสิร์ต เพื่อนของเราคนนี้นี้อาจส่งเสียงกรี๊ดแสดงความรู้สึกพอใจ สนุก ชื่นชอบ เมื่อชมคอนเสิร์ตไม่ใช่เพราะการแสดงของศิลปินและถ้าชวนไปดูการแสดงคอนเสิร์ตที่ไหนเขาก็จะกรี๊ดให้กับการแสดงนั้นอย่างแน่นอน

ทฤษฎีการอนุมานสาเหตุพฤติกรรม (Attribution Theory)

เสนอโดย ไวนเนอร์ (Weiner) แนวความคิดนี้ให้ความสนใจกับการอนุมานสาเหตุพฤติกรรมของผู้อื่นและตนเองเกี่ยวกับผลสัมฤทธิ์ในการทำงานอย่างเป็นเหตุเป็นผลเพราะการอนุมานสาเหตุพฤติกรรมนั้นส่งผลต่อพฤติกรรม ความรู้สึก แรงจูงใจทั้งกับตนเองและผู้อื่น

ผลจากการกระทำที่สำเร็จ จะทำให้มองตนเองในด้านดี ภูมิใจในตนเอง คาดหวังผลสำเร็จการกระทำนั้นในครั้งต่อไป และเกิดมโนทัศน์ที่ดีกับตนเอง ในทางตรงกันข้าม ถ้าผลการกระทำพบกับความล้มเหลวบ่อยๆ อาจทำให้บุคคลนั้นท้อแท้หมดกำลังใจ ละเอียดใจ เป็นคนขาดการนับถือในตนเองและเกิดความรู้สึกหมดกำลังใจตายอยาก (learned helplessness) ได้ในที่สุด ผู้ที่เกิดความรู้สึกหมดกำลังใจตายอยากเกิดการเรียนรู้ว่า ตนเองไม่สามารถควบคุมหรือคาดการณ์ในสิ่งแวดล้อมได้ จึงเกิดความท้อแท้สิ้นหวัง ขมขื่น ไม่อยากทำอะไร ไม่ดีร่นเฉยๆ ไม่สามารถทำตัวให้รอดได้ ไม่ช่วยเหลือตนเอง ดังนั้นการอนุมานสาเหตุพฤติกรรมของตนเองและผู้อื่นจึงมีอิทธิพลต่อแรงจูงใจ อารมณ์ ความรู้สึกทั้งต่อตนเองและผู้อื่น

ความสำคัญการอนุมานสาเหตุพฤติกรรมตามแนวคิดของไวนเนอร์

1. การอนุมานสาเหตุความสำเร็จหรือล้มเหลวจะยึดติดกับการรับรู้และมีผลต่อพฤติกรรมในอนาคต
2. การอนุมานสาเหตุความสำเร็จจากความสามารถจะมีแรงจูงใจให้ทำกิจกรรมที่มีลักษณะใกล้เคียงกันได้ดี
3. การอนุมานสาเหตุความล้มเหลวว่างานนั้นเกินความสามารถของตนมีผลให้หลีกเลี่ยงไม่ทำงานเช่นนั้นอีก

สาเหตุของผลการกระทำที่สำเร็จและล้มเหลว ประกอบด้วย

1. ตำแหน่งของความสำเร็จหรือความล้มเหลว (locus of causality)
 - 1.1 สาเหตุจากภายในตัวบุคคล (internal cause) เมื่อทำกิจกรรมใดแล้วประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว อธิบายว่าสาเหตุมาจาก ความสามารถ ลักษณะทางกายภาพ ความพยายาม อารมณ์ ความเมื่อย เหนื่อยล้า
 - 1.2 สาเหตุจากภายนอกตัวบุคคล (external cause) เมื่อทำกิจกรรมใดแล้วประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว อธิบายว่าสาเหตุมาจาก โชค โอกาส ความยากง่ายของงาน
2. ความคงที่ของสาเหตุ (stable or unstable of causality)

- 2.1 คงที่หรือถาวร ไม่เปลี่ยนแปลง (stable)
- 2.2 ไม่คงที่หรือชั่วคราว เปลี่ยนแปลงได้ (unstable)
3. ความเชื่อในการควบคุมสถานการณ์ (controllability of causality)
 - 3.1 สามารถควบคุมได้
 - 3.2 ไม่สามารถควบคุมได้

วิธีการอนุมานสาเหตุพฤติกรรมจากผลสัมฤทธิ์ของงาน มีดังนี้

วิธีที่ 1 การอนุมานสาเหตุความสำเร็จหรือความล้มเหลวมาจาก ความสามารถ ลักษณะทางกาย เป็นการอนุมานสาเหตุผลสัมฤทธิ์ของงานว่ามาจากสาเหตุภายใน มีความคงที่และควบคุมไม่ได้ (external-unstable - uncontrollable) เพราะความสามารถไม่ได้เปลี่ยนแปลงกันได้ง่าย เมื่อเปรียบเทียบกับอารมณ์ที่เปลี่ยนแปลงได้รวดเร็ว ผลของการอนุมานสาเหตุถ้าประสบความสำเร็จจะรู้สึกภาคภูมิใจ แต่ถ้าล้มเหลว เช่น การสอบไม่ผ่านครั้งนี้เป็นเพราะความสามารถทางสติปัญญาของฉันมีน้อย ฉันเป็นคนโง่ จะมีผลทำให้เกิดความท้อแท้ได้ เพราะสาเหตุของความล้มเหลวเป็นลักษณะที่เปลี่ยนแปลงได้ยากและควบคุมไม่ได้

วิธีที่ 2 การอนุมานสาเหตุความสำเร็จหรือความล้มเหลวมาจาก ความพยายามถือว่าการอนุมานสาเหตุว่ามาจากสาเหตุภายใน มีความไม่คงที่และควบคุมได้ (internal - unstable - controllable) ความสำเร็จที่เกิดจากความพยายามข้มทำให้เกิดความภาคภูมิใจ เกิดความคาดหวังกับการทำงานในครั้งต่อไป แต่ถ้าการทำงานเกิดความล้มเหลว การอนุมานสาเหตุความล้มเหลวเกิดจากความไม่พยายาม ไม่ขยัน ไม่อดทน เสมือนว่าเป็นการกล่าวโทษตนเอง แต่บุคคลนั้นก็ยังสามารถอธิบายได้ว่าถ้าครั้งหน้าพยายามมากขึ้นกว่านี้ก็จะมีโอกาสประสบความสำเร็จได้ ความพยายามที่จะมีมายน้อยเพียงใดนั้น เป็นสิ่งที่ตัวบุคคลสามารถควบคุมได้ว่าครั้งหน้าจะพยายามให้มากขึ้นกว่าเดิมอีก

วิธีที่ 3 การอนุมานสาเหตุความสำเร็จหรือความล้มเหลวว่ามาจาก โชค ชะตา โอกาสที่ได้รับเป็นการอนุมานสาเหตุว่าเป็นผลจากสาเหตุภายนอก มีความไม่คงที่และควบคุมไม่ได้ (external - unstable - uncontrollable) การระบุเหตุความสำเร็จเกิดจาก โชค ชะตาและโอกาส แม้จะประสบความสำเร็จแต่ความรู้สึกภาคภูมิใจและความคาดหวังความสำเร็จในงานครั้งหน้าจะมีไม่มากนัก เพราะตนไม่สามารถควบคุมหรือกำหนดให้โชคได้ทุกครั้ง และถ้าหวังพึ่งโชคหรือโอกาสอาจมีผลทำให้บุคคลนั้นมีความพยายามในการทำงานลดลง แต่ถ้าระบุสาเหตุความล้มเหลวนั้นเป็นเพราะโชคไม่ดี การอธิบายเช่นนี้ไม่กล่าวโทษหรือมองตนเองในด้านลบมีส่วนช่วยให้บุคคลนั้นมีความคาดหวังกับความสำเร็จในการทำงานครั้งหน้าเพราะสาเหตุนี้ไม่คงที่และอาจเกิดความบังเอิญ โชคดีในครั้งหน้าได้

วิธีที่ 4 การอนุมานสาเหตุความสำเร็จหรือความล้มเหลวมาจาก ความยาก-ง่ายของงานที่ทำการอนุมานสาเหตุว่ามาจากสาเหตุภายนอก มีความคงที่และควบคุมไม่ได้ (external - stable - uncontrollable) การอนุมานเหตุความสำเร็จเกิดจาก งานมีความง่าย ไม่ยากนัก ความภาคภูมิใจในความสำเร็จจะมีไม่มาก งานในครั้งหน้ายังคงคาดหวังว่าจะทำได้เหมือนเดิม แต่ถ้าอนุมานสาเหตุความล้มเหลวเกิดจากความยากของงานงานมีความยาก การระบุเหตุเช่นนี้บ่อยๆ มีผลให้บุคคลนั้นจะเกิดความ

ท้อแท้ สิ้นหวังมากในการทำงาน เพราะงานที่ต้องทำมีความยาก ซึ่งไม่สามารถเปลี่ยนแปลงลักษณะงานตามความพอใจได้ ถ้าเป็นเช่นนี้ บุคคลนั้นอาจเกิด การหมดอาลัยตายอยาก ไม่คิดจะทำอะไรเพราะสิ่งที่เผชิญยิ่งใหญ่ ยากเกินกว่าที่จะทำแม้พยายามมากเท่าใดก็ไม่สามารถทำสำเร็จได้ บุคคลนั้นก็จะไม่ทำ ไม่ต่อสู้ดิ้นรนกับงานครั้งต่อไป นั้นสอบไม่ผ่านวิชานี้เพราะเนื้อหาวิชาและข้อสอบยากมาก (จะเรียนอีกก็รอบก็ไม่เข้าใจ สอบก็ไม่ผ่าน)

ตารางที่ 2 หลักการอนุมานสาเหตุพฤติกรรมตามแนวคิดของไวเนอร์

	ไม่คงที่	คงที่
เหตุภายใน	ความพยายาม อารมณ์ ความล้า	ความสามารถ สถิติปัญญา ลักษณะทางกาย
เหตุภายนอก	โชค โอกาส	ความยาก ง่ายของงาน

ที่มา สัทธิโชค วรรณสันติกุล (2546)

การอนุมานสาเหตุความสำเร็จหรือล้มเหลวจากการทำงาน การเรียนมีผลต่อความรู้สึกที่มีกับตนเอง ความภาคภูมิใจในตนเองและแรงจูงใจที่จะทำงานครั้งต่อไป ดังนั้นผู้ที่มีส่วนในการรับรู้ความสำเร็จหรือล้มเหลวจึงควรระมัดระวังการอนุมานสาเหตุพฤติกรรมเพื่อไม่ให้เกิดความผิดพลาด เกิดความรู้สึกที่ไม่ดีต่อตนเองและผู้อื่นเพราะจะมีอิทธิพลกับความสำเร็จและความล้มเหลวกับการทำกิจกรรมในครั้งต่อไปได้

ความลำเอียงในการอนุมานสาเหตุพฤติกรรม

การอนุมานสาเหตุพฤติกรรม เป็นกระบวนการที่มีเหตุผลช่วยให้ผู้สังเกตรับรู้ สันนิษฐานผู้อื่นได้ถูกต้อง แต่การอนุมานสาเหตุก็ยังพบความผิดพลาดและคลาดเคลื่อนได้ ในกรณีต่อไปนี้

1. ความบกพร่องพื้นฐาน (fundamental attribution error)

คนเราส่วนมากจะอนุมานสาเหตุพฤติกรรมของผู้อื่นว่ามีสาเหตุจากภายในมากกว่าภายนอกและอนุมานสาเหตุพฤติกรรมตนเองว่ามีเหตุมาจากภายนอกมากกว่าภายใน ที่เป็นเช่นนี้อธิบายได้ว่า คนส่วนมากคิดว่ารู้จักตนเองดีแล้ว จึงไม่สนใจที่จะอธิบายการกระทำของตนว่ามาจากเหตุภายในแต่กลับสนใจสถานการณ์ภายนอกมากกว่าแต่กับบุคคลอื่นกลับอนุมานสาเหตุพฤติกรรมไปที่ลักษณะภายในนิสัยใจคอของบุคคลนั้นเพราะเราพยายามทำความเข้าใจ นิสัย จิตใจผู้อื่น จึงมุ่งความสนใจว่าทุกสิ่งที่ทำไปเป็นเพราะลักษณะภายในของบุคคลรวมถึงในบางสิ่งที่เราไม่เข้าใจความรู้สึกตนเอง เราจะใช้วิธีสังเกตตัวเองจากภายนอกเพื่อสันนิษฐานความรู้สึกภายในที่ตนเองไม่เข้าใจ จึงเพ่งความสนใจไปยัง ลักษณะภายในตนเองมากกว่าสิ่งแวดล้อมหรือสถานการณ์ภายนอก

2. ความลำเอียงเข้าข้างตนเอง (self-serving bias)

เมื่อประสบความสำเร็จจากการกระทำ เราจะอนุมานสาเหตุว่ามีสาเหตุจากภายใน ความสำเร็จนั้นมาจากความสามารถของเรา แต่เมื่อล้มเหลวจากการทำกิจกรรม เราจะอนุมานสาเหตุว่ามาจากภายนอก ปัดความรับผิดชอบ กล่าวหาว่าเป็นเพราะคนอื่นหรือสิ่งอื่น เพื่อป้องกันตนเองและความรู้สึกที่ไม่ดีต่อของตนเอง

ความคาดหวังของเรามีอิทธิพลต่อผู้ที่ถูกคาดหวัง (self-fulfilling prophecy)

จากการศึกษาของโรเซนทอลและจาคอบสัน (Rosenthal & Jacobson, 1968; cited in Baron & Byrne, 2004, p. 82-83) ได้นำแบบทดสอบวัดสติปัญญาไปวัดนักเรียนและก่อนกลับได้ส่งรายชื่อนักเรียนจากการสุ่มชื่อให้กับครูและบอกว่าเป็นรายชื่อนักเรียนที่มีระดับสติปัญญาสูงต่อจากนั้น 6 เดือน ได้กลับมาทดสอบระดับสติปัญญาเด็กกลุ่มนี้อีกครั้ง พบว่า เด็กกลุ่มที่สุ่มรายชื่อมอบกลับไปให้ครูมีคะแนนจากการทดสอบระดับสติปัญญาสูงกว่าเด็กคนอื่นๆ อย่างชัดเจน

โรเซนทอลและจาคอบสัน อธิบายว่า ครูเกิดความคาดหวังกับเด็กที่ได้รับการบอกว่ามีสติปัญญาสูง จึงปฏิบัติกับเด็กกลุ่มนี้ต่างจากเด็กคนอื่นตามความคาดหวังที่มีอยู่ ในที่สุดผลจากการปฏิบัติของครูจึงทำให้เด็กรับรู้ว่าเป็นคนเก่ง ทำให้เด็กสนใจเรียนมากขึ้นกว่าเดิมจึงเป็นผลให้การวัดระดับสติปัญญาดีขึ้นกว่าเดิม ต่อมาจึงได้นำผลการศึกษานี้ไปขยายผลในกลุ่มตัวอย่างที่หลากหลายมากขึ้น เช่น พนักงานบริษัท ทหาร ได้ผลเช่นเดียวกัน ว่าความคาดหวังจากผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าสามารถควบคุมบุคคลที่สถานภาพต่ำกว่าได้ ทำให้ผู้ที่สถานภาพต่ำกว่าปฏิบัติตามความคาดหวังที่ได้รับ

การอนุมานสาเหตุพฤติกรรมจึงเป็นเรื่องสำคัญเพราะส่วนใหญ่ในชีวิตประจำวันเราจะมี การอนุมานสาเหตุพฤติกรรมเพื่อทำความเข้าใจเหตุผล โดยพยายามอนุมานอย่างเป็นเหตุเป็นผล แต่ถึงอย่างไรก็ต้องระมัดระวังความลำเอียงหรืออคติที่จะเกิดขึ้นเพราะหลังจากที่มีการอนุมานสาเหตุพฤติกรรม จะตามมาด้วยพฤติกรรมที่เป็นผลจากการอนุมานสาเหตุนั้นเสมือนกับที่เราได้ตัดสินใจการกระทำของบุคคลหนึ่งแล้ว

สำหรับการพิจารณาที่ดีต่างๆ ในศาล การอนุมานสาเหตุเป็นเรื่องที่มีความสำคัญเพราะหลังจากที่มีการสืบสวนจากผู้เกี่ยวข้องและเหตุการณ์ต่างๆ แล้วจะต้องมีการพิจารณาคดีเพื่อตัดสินลงโทษ ดังนั้น ข้อมูล ข้อเท็จจริง จึงต้องมีการรวบรวมให้ได้มาก ถ้ามีข้อมูลมากความคลาดเคลื่อนในการอนุมานสาเหตุจะลดน้อยลง ผู้พิพากษาจะต้องพิจารณาการกระทำของผู้ต้องหาด้วยความระมัดระวังเพื่อการตัดสินคดีพิจารณาเจตนาในการกระทำผิดเพราะจะนำไปสู่การกำหนดบทลงโทษอย่างเหมาะสม ตรงตามความเป็นจริงและมีความยุติธรรม ปราศจากอคติความคลาดเคลื่อนทั้งหลายเพื่อให้ผู้ที่กระทำความผิดได้รับโทษอย่างสมเหตุสมผล

แบบฝึกหัดท้ายบท

1. จงอธิบายความหมายการรับรู้ทางสังคมและอธิบายความแตกต่างกับการรับรู้วัตถุทั่วไป
2. ปัจจัยใดบ้างที่มีอิทธิพลต่อการรับรู้ทางสังคม
3. ความผิดพลาดจากการรับรู้ทางสังคมมีอะไร โปรดอธิบาย
4. การเหมารวม (stereotype) มีข้อดีและข้อเสียอย่างไร
5. จงอธิบายหลักการอนุมานสาเหตุพฤติกรรมตามแนวทฤษฎีการแปรผันร่วม (covariation theory) ของ เคลลี (Kelley)
6. การอนุมานสาเหตุความสำเร็จหรือความล้มเหลวมีอิทธิพลต่อแรงจูงใจกับการทำกิจกรรมครั้งถัดไปอย่างไร
7. เมื่อพบความล้มเหลวในการทำงานหรือกิจกรรม การอนุมานสาเหตุความล้มเหลวจะอนุมานสาเหตุอย่างไรจึงจะทำให้มีกำลังใจที่ดีกับการทำงานหรือกิจกรรมใหม่ในภายภาคหน้า

เอกสารอ้างอิง

ชัยพร วิชชาวุธ. (2532). เอกสารการสอนชุดวิชา 10131 มนุษย์กับสังคม. นนทบุรี:

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.

ธีระพร อุวรรณโน. (2537). จิตวิทยาสังคม. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: คณะครุศาสตร์

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

โยธิน ศันสนยุทธและจุมพล พูลภัทรชีวิน. (2529). จิตวิทยาสังคม. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ:

ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.

ราชบัณฑิตยสถาน. (2550). พจนานุกรมศัพท์จิตวิทยา อักษร M-Z ฉบับราชบัณฑิตยสถาน. กรุงเทพฯ:

ราชบัณฑิตยสถาน.

สิทธิโชค วรรณสันติกุล. (2546). จิตวิทยาสังคม: ทฤษฎีและการประยุกต์. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดเคชั่น.

Baron, R.A., & Byrne, D. (2004). *Social Psychology*. (10th ed.). Boston: Pearson Education.

Myers, D. G. (2005). *Social Psychology*. (8th ed.). New York: McGraw-Hill.

บทที่ 4

เจตคติ (attitude).

ความมุ่งหมายของบทเรียน

1. อธิบายความหมายของเจตคติได้
2. บอกความสำคัญของการศึกษาเจตคติได้
3. อธิบายการเกิดเจตคติได้
4. อธิบายความเกี่ยวข้องระหว่างเจตคติกับพฤติกรรมได้
5. อธิบายวิธีการเปลี่ยนเจตคติได้

เนื้อหาบทเรียน

1. ความหมายและความสำคัญของเจตคติ
2. การเกิดขึ้นของเจตคติ
3. เจตคติกับพฤติกรรม
 - 3.1 เจตคติทำนายพฤติกรรม
 - 3.2 พฤติกรรมมีอิทธิพลต่อเจตคติ
4. การวัดเจตคติ
5. การเปลี่ยนเจตคติ

กิจกรรมการเรียนรู้การสอน

1. ผู้สอนบรรยายความหมายเจตคติ
2. ผู้สอนบรรยายองค์ประกอบเจตคติและผู้เรียนร่วมอภิปรายตัวอย่างองค์ประกอบของเจตคติ
3. ผู้สอนอธิบายความสัมพันธ์ระหว่างเจตคติกับพฤติกรรม
4. ผู้สอนยกตัวอย่างงานวิจัยที่พฤติกรรมมีอิทธิพลต่อเจตคติและให้ผู้เรียนเสนอตัวอย่างจากประสบการณ์ของตนเอง
5. ผู้สอนบรรยายและยกตัวอย่างวิธีการวัดเจตคติ
6. ผู้เรียนยกตัวอย่างการเปลี่ยนแปลงเจตคติที่พบได้ในชีวิตประจำวัน
7. ผู้สอนบรรยายวิธีการเปลี่ยนเจตคติ
8. ผู้เรียนอภิปรายการเปลี่ยนเจตคติของเยาวชนในสังคมปัจจุบัน

สื่อการเรียนรู้การสอน

1. แผ่นโปสเตอร์ / ข้อมูล เรื่อง เจตคติ เสนอผ่านโปรแกรม powerpoint
2. เอกสาร เรื่อง เจตคติ

3. รูปภาพงานโฆษณาสินค้า
4. แบบฝึกหัดท้ายบท

การวัดและการประเมินผล

1. การร่วมอภิปราย
2. การแสดงความคิดเห็น
3. การทำแบบฝึกหัดท้ายบท

เจตคติ (attitude)

เจตคติเป็นสาระสำคัญเรื่องหนึ่งที่นักจิตวิทยาสังคมให้ความสนใจศึกษาเจตคติเป็นพฤติกรรมภายในที่ได้รับอิทธิพลมาจากบุคคลและสภาพแวดล้อมอื่นๆ สามารถเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา แต่ไม่ได้หมายความว่าเจตคตินั้นเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา บุคคลที่เกิดเจตคติต่อเรื่องใดเรื่องหนึ่งแล้วจะยังคงมีเจตคติต่อเรื่องนั้นคงที่อยู่เป็นช่วงระยะเวลาหนึ่ง ถ้ายังไม่มีเหตุการณ์ประสบการณ์ใหม่ การรับข้อมูลข่าวสารใหม่หรือการเรียนรู้สิ่งใหม่เกี่ยวกับสิ่งนั้น เจตคติที่มีต่อเรื่องนั้นๆ ก็จะยังคงอยู่และจะมีอิทธิพลกับการแสดงออกของบุคคลนั้น นักจิตวิทยาสังคมจึงให้ความสนใจเพราะถ้าเราสามารถรู้ว่าคุณคนมีเจตคติต่อสิ่งหนึ่งอย่างไรแล้ว เราสามารถคาดการณ์พฤติกรรม การแสดงออกหรือมีความเข้าใจในความคิด ความรู้สึก และพฤติกรรมของบุคคลนั้นมากยิ่งขึ้น

ความหมายเจตคติ

สำหรับคำว่า “attitude” เดิมนั้นนักวิชาการไทยใช้คำว่า “ทัศนคติ” แต่ต่อมาเริ่มมีการเปลี่ยนแปลงโดยเปลี่ยนจากทัศนคติเป็นเจตคติ

ธีระพร อุวรรณโณ (2537) อธิบาย ไว้ว่า ทั้งสองคำในภาษาไทยมีความหมายตรงกับภาษาอังกฤษที่แตกต่างกัน คำว่า ทัศนคติ หมายถึง ความคิดเห็น ตรงกับความหมายของ คำว่า opinion ส่วนคำว่า attitude ควรใช้คำว่า เจตคติ

มีนักจิตวิทยาอธิบายความหมายเจตคติไว้มากมายและมีความคิดเห็นที่แตกต่างกันไปดังนี้

โอสันและแซนนา (Olson & Zanna, 1993; cited in Myer, 2005, p. 130) อธิบายความหมายเจตคติไว้ว่า เป็นการตอบสนองต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งหรือบุคคลใดบุคคลหนึ่งจากการประเมินไปทางชอบหรือไม่ชอบและแสดงออกเป็นความเชื่อ ความรู้สึกและแนวโน้มของพฤติกรรมของบุคคลนั้น

ฟิชบายและไอเซน (Fishbein & Ajzen, 1975; อ้างถึงใน โยธิน ศันสนยุทธและจุมพล พูลภัทรชีวิน, 2529, หน้า 35) นิยามเจตคติว่า เป็นความโน้มเอียงที่ได้เรียนรู้ที่จะตอบสนองต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งในทางที่ชอบหรือไม่ชอบอย่างคงเส้นคงวา

เนื่องจากมีผู้ให้นิยามเจตคติไว้มากเมื่อพิจารณาคำนิยามต่างๆ พบว่ามีการอธิบายความหมายที่สอดคล้องตรงกันดังนี้

1. เจตคติต้องมีที่หมาย เช่น คน สัตว์ สิ่งของ แนวความคิด สถานที่ เป็นต้น
2. มีการประเมินไปในทางบวกหรือลบ ชอบหรือไม่ชอบ พอใจหรือไม่พอใจ
3. มีความมั่นคงไม่แปรเปลี่ยนง่าย
4. มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับพฤติกรรมเป็นแนวโน้มของการแสดงออก พร้อมจะตอบสนอง

ความสำคัญของเจตคติ

เจตคติของบุคคลต่อที่หมาย (attitude object) เกิดขึ้นเมื่อบุคคลได้พบเจอที่หมายหรือสิ่งต่างๆ แต่ละคนจะมีการประเมินที่หมายที่ได้พบ เกิดเป็นแนวโน้มที่จะแสดงออกต่อที่หมายนั้นหลังจากพบเจอ และประเมินที่หมายดังนั้นการรู้ถึงเจตคติของบุคคลที่มีต่อที่หมายต่างๆ ทำให้คาดการณ์แนวโน้มมีการโต้ตอบต่อที่หมายเดิมหรือที่หมายซึ่งมีลักษณะใกล้เคียงกันของบุคคลได้ สำหรับผู้ที่ความต้องการเปลี่ยนแปลงเจตคติต่อที่หมายของผู้อื่นยังสามารถนำความเข้าใจนี้ไปประยุกต์ใช้เพื่อให้เกิดการประเมินที่หมายไปในทางบวกหรือลบได้เช่นกัน นอกจากนี้การศึกษาเจตคติมีความสำคัญอีกหลายประการดังนี้

1. ช่วยจัดระบบต่อที่หมายต่างๆ ทำให้ง่ายต่อการแสดงออกต่อที่หมายนั้นในครั้งต่อไป
2. บุคคลจะมีเจตคติสอดคล้องกับค่านิยมส่วนบุคคล การรู้และเข้าใจเจตคติของบุคคลสามารถช่วยสะท้อนค่านิยมของบุคคล
3. ความสอดคล้องระหว่างเจตคติต่อที่หมายต่างๆ กับค่านิยมส่วนบุคคล ช่วยให้เข้าใจมโนทัศน์ของบุคคลนั้นชัดเจนยิ่งขึ้น
4. สามารถเลือกวิธีการเปลี่ยนแปลงเจตคติด้วยแนวทางอันเหมาะสมสามารถประยุกต์ใช้เพื่อการรณรงค์ การประชาสัมพันธ์แนวความคิดหรือส่งเสริมการขายสินค้าหรือบริการต่างๆ ได้

องค์ประกอบของเจตคติ

การมีเจตคติต่อที่หมายใดก็ตามควรพิจารณาถึงองค์ประกอบสำคัญ 3 ประการ องค์ประกอบทั้ง 3 ประการที่มีความสอดคล้องกันจะแสดงถึงความชัดเจนในเจตคติของบุคคลนั้น ทำให้เกิดความเข้าใจผู้ นั้นคาดการณ์ความคิดและท่าที ที่จะมีต่อสิ่งนั้นของบุคคลตรงมากขึ้น

องค์ประกอบของเจตคติ 3 องค์ประกอบ มีดังนี้

1. องค์ประกอบด้านปัญญา (cognitive component)

ความเชื่อ ความคิด ความรู้ที่มีต่อที่หมายคือการที่บุคคลมีความรู้ ความเข้าใจข้อมูล ข้อเท็จจริงของที่หมาย เมื่อนำความรู้และข้อเท็จจริงเชื่อมโยงกับการพิจารณาถึงความเป็นไปได้การเชื่อมโยงขึ้นทำให้เกิดความเชื่อเกี่ยวกับที่หมายนั้น รู้มาและคิดว่าจะเป็นอย่างไจึงเชื่อตามนั้น ความเชื่อนี้ถือเป็นส่วนหนึ่งขององค์ประกอบด้านปัญญา เช่น รู้ว่านักการเมืองต้องการได้รับการเลือกตั้งมาก ตอนหาเสียงพูดสัญญากับประชาชนมากแต่เมื่อได้รับเลือกตั้งแล้วกลับไม่ทำตามคำพูด ข้อเท็จจริงนี้ทำให้เชื่อว่า นักการเมืองที่สมัครลงเลือกตั้งเป็นตัวแทนประชาชนส่วนใหญ่แล้วเชื่อถือไม่ได้ ไม่เชื่อตรง ไม่ทำตามคำพูดที่กล่าวไว้

2. องค์ประกอบด้านอารมณ์-ความรู้สึก (affective component)

ความรู้สึกที่มีต่อที่หมายเป็นการประเมินและให้คุณค่าไปในทางบวกหรือทางลบในทางดีหรือไม่ดี ชอบหรือไม่ชอบ เห็นค่าหรือไม่เห็นค่า ดีหรือเลว เป็นต้น องค์ประกอบด้านอารมณ์นี้ถือว่ามี ความสำคัญต่อการเกิดเจตคติต่อที่หมายที่ชัดเจนกว่าองค์ประกอบด้านอื่น เช่น แม้เราจะมีความรู้ว่าการ

สุขบุหรืไม่ดี มีผลเสียต่อสุขภาพ เชื่อว่าต้องเป็นโรคที่ทรمانก่อนเสียชีวิต แต่ถ้าได้สุขแล้วรู้สึกมีความสุข บุคคลนั้นจะรู้สึกดีและมีเจตคติทางบวกกับบุหรื แม้ว่าจะมีความรู้ ความเชื่อว่าเป็นสิ่งที่ไม่ดี ก่อผลเสียกับร่างกายของเราแทนที่จะมีเจตคติทางลบกับสิ่งนั้นกลับมีเจตคติไปทางบวก ดังนั้นองค์ประกอบด้านอารมณ์ ความรู้สึกจึงมีน้ำหนักมากกว่าองค์ประกอบด้านปัญญา

3. องค์ประกอบด้านพฤติกรรม (behavioral component)

แนวโน้มของการตอบสนอง การแสดงพฤติกรรมต่อที่หมายของเจตคตินั้น เช่น รู้ว่าบุหรืเป็นอันตรายต่อร่างกาย ไม่ชอบบุหรื บุคคลนี้มีแนวโน้มก่อนข้างชัดเจนว่าจะไม่สุขบุหรืและไม่ต้องการอยู่ใกล้คนที่กำลังสุขบุหรื

การเกิดขึ้นของเจตคติ

เจตคติเกิดขึ้นจากการเรียนรู้ทั้งประสบการณ์ตรงและประสบการณ์อ้อมเกิดจากการได้รับอิทธิพลจากผู้ใกล้ชิดในครอบครัว โรงเรียน สถานที่ทำงาน ในสังคมทั่วไป สื่อสารมวลชน เจตคติเกิดขึ้นเมื่อได้มีความเกี่ยวข้องกับสัมพันธ์กับสิ่งนั้นและการเกิดเจตคติส่วนใหญ่เมื่อพิจารณาจากองค์ประกอบจะพบว่า การเกิดเจตคติของบุคคลเริ่มจากการมีความรู้ ความเข้าใจ ความเชื่อในสิ่งนั้น การได้มีโอกาสได้รับรู้ข้อเท็จจริง จะทำให้เกิดการประเมินความรู้สึกต่อสิ่งนั้นไปในทิศทางบวกหรือลบ แล้วจึงนำไปสู่การแสดงออกต่อที่หมายซึ่งจะตรงกับความรู้สึก อารมณ์และความเชื่อของบุคคล

การได้มีประสบการณ์ต่อที่หมายจึงเป็นสิ่งสำคัญต่อการเกิดเจตคติ ประสบการณ์นี้ทำให้เกิดความรู้ ความคิด ความรู้สึกและพฤติกรรม จึงกล่าวได้ว่าบุคคลเกิดการเรียนรู้ต่อสิ่งต่างๆ จากสิ่งที่เขาได้รับโดยตรงหรือจากการสังเกตผู้อื่น การเรียนรู้ซึ่งทำให้บุคคลมีเจตคติต่อที่หมายเกิดขึ้นได้หลายรูปแบบดังต่อไปนี้

1. การเรียนรู้จากการวางเงื่อนไขแบบคลาสสิก (Classical condition)

จากแนวคิดนี้อธิบายได้ว่า ความรู้สึกกลางๆ ที่มีต่อสิ่งๆ หนึ่งเกิดขึ้นพร้อมกับสิ่งที่บุคคลนั้นมีเจตคติทางบวกหรือมีความชอบซ้ำๆ หลายครั้ง ในที่สุดบุคคลจะเกิดเจตคติทางบวกกับสิ่งเร้าที่รู้สึกกลางๆ ตามสิ่งเร้าที่มีเจตคติดีหรือชอบ

2. การเรียนรู้จากการวางเงื่อนไขการกระทำ (Operant conditioning)

เมื่อแสดงเจตคติออกมาเป็นพฤติกรรมซึ่งทำให้ผู้อื่นรับรู้แล้วได้รับการเสริมแรง เจตคตินั้นจะคงอยู่ แต่ถ้าผลที่กระทำออกมาไม่น่าพอใจ บุคคลนั้นจะเปลี่ยนเจตคติต่อที่หมายใหม่หรือเกิดเจตคติทางลบกับที่หมายที่มีผลทำให้ได้รับความไม่พอใจ

3. การเรียนรู้โดยการสังเกต (Observational learning)

เจตคติเกิดจากการเลียนแบบหรือสังเกตเห็นจากพฤติกรรมหรือเจตคติของตัวแบบที่น่าเลื่อมใส

ความสัมพันธ์ระหว่างเจตคติและพฤติกรรม

จากการนิยามความหมายของเจตคติแสดงให้เห็นความสัมพันธ์ระหว่างเจตคติและพฤติกรรมที่มีความสัมพันธ์กันค่อนข้างสูง เมื่อใดก็ตามสังเกตเห็นบุคคลกระทำต่อที่หมายเจตคติอย่างไร เราจะสามารถสันนิษฐานถึงเจตคติของบุคคลที่มีต่อสิ่งนั้นได้ ในทำนองเดียวกันถ้าเราสามารถทราบเจตคติของบุคคลที่มีต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดแล้วเราก็จะสามารถคาดการณ์ได้เช่นกันว่าเขาจะมีท่าทีหรือตอบสนองกับสิ่งนั้นอย่างไร แต่เมื่อมีผู้สนใจศึกษาวิจัยเจตคติกับพฤติกรรมมากขึ้น กลับมีการพบผลการวิจัยที่ตรงกับข้ามกับข้อความที่กล่าวข้างต้น

งานวิจัยของ ลาปีแอร์ (Lapierre) เป็นงานวิจัยหนึ่งที่ทำให้เกิดการตั้งข้อสังเกตว่า เมื่อทราบเจตคติแล้วสามารถทำนายพฤติกรรมได้จริงหรือไม่ ลาปีแอร์ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างเจตคติกับพฤติกรรมโดยการพาผู้แต่งงานชาวจีนไปร้านอาหารในรัฐต่างๆ ของประเทศสหรัฐอเมริกา 184 แห่ง ในช่วงที่ยังมีการรังเกียจเชื้อชาติและสีผิว ปรากฏว่ามีร้านเพียง 1 ร้านที่ปฏิเสธการต้อนรับ หลังจากนั้นอีก 6 เดือนเขาส่งจดหมายไปถามทุกร้านที่ไป ว่ายินดีต้อนรับและให้บริการกับผู้แต่งงานชาวจีนหรือไม่ พบว่า 92% ตอบกลับมว่าไม่ยินดีต้อนรับเมื่อผลการต้อนรับและการตอบแบบสอบถาม ไม่สอดคล้องกัน แสดงให้เห็นว่าเจตคติที่พวกเขามีต่อชาวจีนกับพฤติกรรมที่แสดงออกไม่สอดคล้องกัน ลาปีแอร์จึงอธิบายว่าเจตคติไม่สามารถทำนายพฤติกรรมได้

สำหรับการศึกษาของลาปีแอร์ครั้งนี้ได้รับการวิจารณ์หลายประเด็น เช่น คนตอบกลับกับคนต้อนรับอาจเป็นคนละคนกันได้ (อ้างถึงใน สิทธิโชค วรานุสันติกุล, 2546, หน้า 123) สถานการณ์จริงกับสถานการณ์ขณะที่ตอบแบบสอบถามต่างกัน ผู้ตอบรับอาจมองภาพชาวจีนในทางลบ (พูดภาษาอังกฤษไม่ได้ แต่งตัวแบบโบราณ ไว้ผมเปียยาวๆ) แต่เมื่อพบเจอชาวจีนกลับไม่เป็นเช่นที่คิดไว้จึงยินดีต้อนรับชาวจีน ด้วยข้อวิจารณ์ต่างๆ จึงมีความเห็นว่าการไม่ควรด่วนสรุปความไม่สอดคล้องระหว่างเจตคติกับพฤติกรรม

ผลการศึกษาในครั้งนี้ทำให้ต้องเพิ่มความรอบคอบเพราะการแสดงพฤติกรรมของบุคคลไม่ได้มีสาเหตุมาจากเจตคติเพียงอย่างเดียว สาเหตุที่เจตคติไม่สอดคล้องกับพฤติกรรมนั้น ยังมีปัจจัยอื่นที่มีอิทธิพลต่อการแสดงพฤติกรรมได้อีก ดังนั้นถ้าต้องการคาดการณ์แนวโน้ม การแสดงพฤติกรรมจะต้องศึกษาและวัดเจตคติให้ชัดเจนและเฉพาะเจาะจงมากขึ้นเพื่อที่จะเห็นความสัมพันธ์ระหว่างเจตคติกับพฤติกรรมอย่างชัดเจน

เจตคติเพื่อการทำนายพฤติกรรม

เจตคติจะสามารถทำนายการเกิดพฤติกรรมที่สอดคล้องตามเจตคติได้นั้น ก่อนอื่นจะต้องทราบเจตคติต่อที่หมายของผู้นั้นอย่างชัดเจนด้วยการวัดเจตคติและตรวจสอบพฤติกรรมที่สอดคล้องกันเพราะ

ความสอดคล้องและความชัดเจนมีส่วนทำให้การทราบเจตคติสามารถทำนายพฤติกรรมได้ตรงตามที่ต้องการ ดังนั้นการสร้างเครื่องมือวัดเจตคติจึงมีแนวทางที่สำคัญดังนี้

1. การตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือหรือมาตรวัดเจตคติ ข้อคำถามที่สร้างขึ้นควรอยู่บนฐานแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง
2. เจตคติและพฤติกรรมที่ต้องการทราบจะต้องมีความเฉพาะเจาะจงและสอดคล้องกัน เช่น ถ้าต้องการทราบเจตคติเรื่องการทุจริตการสอบในห้องสอบปลายภาคของนิสิต จะต้องใช้มาตรวัดที่ถามเกี่ยวกับเรื่องการทุจริตในห้องสอบตอนปลายภาค มิใช่ถามเจตคติต่อการทุจริตการสอบทั่วไป และจะต้องเก็บข้อมูลพฤติกรรมที่วัดเจตคติให้สอดคล้อง เช่น ไปสังเกตการณ์ในสถานการณ์สอบปลายภาคว่ามีพฤติกรรมการทุจริตหรือไม่ ไม่ควรใช้แบบสอบถามถามข้อมูลเพราะอาจไม่ได้ข้อเท็จจริง
3. การวัดเจตคติและพฤติกรรมจะต้องระบุอย่างเฉพาะเจาะจง ประกอบด้วย
 - 3.1 บอกการกระทำ (action) ต้องระบุการกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งชัดเจน เช่น ดื่มน้ำ รุ่งเหยาะๆ เดินเร็ว เป็นต้น
 - 3.2 มีเป้าหมายการกระทำ (target) ระบุเป้าหมายชัดเจน เช่น ดื่มน้ำเปล่า 6 แก้ว เดินเร็วเพื่อออกกำลังกาย เป็นต้น
 - 3.3 กำหนดบริบทที่เกิดการกระทำ (content) ในสถานการณ์หรือสภาพแวดล้อม เช่น ดื่มน้ำเปล่าวันละ 6 แก้ว ก่อนแปรงฟัน เดินเร็วเพื่อออกกำลังกายในสวนสาธารณะใกล้บ้าน เป็นต้น
 - 3.4 กำหนดเวลาที่เกิดการกระทำ (time) ช่วงเวลาที่เกิดขึ้น เช่น ดื่มน้ำเปล่าวันละ 6 แก้ว ก่อนแปรงฟันหลังจากตื่นนอนตอนเช้า เดินเร็วเพื่อออกกำลังกายในสวนสาธารณะใกล้บ้านตอนเย็นหลังเลิกงาน เป็นต้น

การระบุเจตคติและพฤติกรรมที่ต้องการทำนาย ถ้ามีการกำหนดรายละเอียดให้มีความเฉพาะเจาะจงมากเท่าใดการทำนายจะมีความใกล้เคียงความเป็นจริงมากขึ้นเท่านั้น

4. ต้องระมัดระวังพฤติกรรมที่เป็นผลจากเจตคติที่เราต้องการศึกษา เพราะอาจมีปัจจัยหรือตัวแปรอื่นๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมนั้นได้ เช่น สถานการณ์ บรรทัดฐานของสังคม โอกาส ความสามารถ บุคลิกภาพ คุณลักษณะบางประการ ความขัดแย้ง เป็นต้น
5. ระยะเวลาของการวัดเจตคติและการสังเกตพฤติกรรมนั้นไม่ควรทิ้งระยะเวลานานเพราะอาจเกิดการเปลี่ยนแปลงเจตคติได้ การถามเจตคติในช่วงก่อนเกิดพฤติกรรมจะสามารถทำนายพฤติกรรมได้แม่นยำมากขึ้น

พฤติกรรมสามารถกำหนดเจตคติได้

เมื่อทราบเจตคติของบุคคลทำให้สามารถคาดคะเนพฤติกรรมบุคคลนั้นได้ ขณะเดียวกันการแสดงพฤติกรรมของบุคคลก็จะสามารถส่งผลต่อเจตคติหรือสามารถเปลี่ยนแปลงเจตคติได้เช่นกัน

- การได้รับบทบาท เมื่อบุคคลต้องแสดงออกตามบทบาทที่ได้รับแม้ว่าการทำตามบทบาทจะขัดแย้งหรือตรงกันข้ามกับเจตคติที่มีอยู่เดิม การทำเช่นนี้มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงเจตคติหรือนำไปสู่การปรับเปลี่ยนเจตคติให้เกิดความสอดคล้องกับพฤติกรรมที่กระทำหรือได้รับบทบาทได้

- การได้รับประสบการณ์ตรงกับที่หมายของเจตคติ การเข้าไปมีความเกี่ยวข้องกับที่หมายโดยตรง มิใช่ได้ฟังจากบุคคลอื่น ฟังจากวิทยุหรือดูจากโทรทัศน์ แม้การกระทำเช่นตัวอย่างที่กล่าวไปอาจจะมีผลต่อการเปลี่ยนเจตคติได้บ้างแต่ถ้าบุคคลได้เข้าไปร่วมทำ ร่วมปฏิบัติจะส่งผลให้บุคคลนั้นเกิดเจตคติสอดคล้องไปกับประสบการณ์ตรงที่ได้รับมากยิ่งขึ้น เช่น ผู้เข้าร่วมชุมนุมกับกลุ่มพันธมิตรประชาชนเพื่อประชาธิปไตยย่อมเกิดเจตคติสอดคล้องกับแนวความคิดของกลุ่มพันธมิตรมากกว่าการได้อ่านข่าวหรือฟังจากผู้อื่น

การวัดเจตคติ

การจะทราบเจตคติของบุคคลจำเป็นต้องอาศัยเครื่องมือช่วยวัด ผู้ศึกษาจึงต้องเรียนรู้วิธีการสร้างเครื่องมือหรือสร้างมาตรวัดเจตคติ สำหรับรูปแบบของมาตรวัดเจตคตินั้นมีหลายรูปแบบอาทิ

1. มาตรประมาณค่าของเซอร์สโตน (Thurstone)

มาตรประมาณค่าของเซอร์สโตน หรือ มาตรอันตรภาคปรากฏเท่ากัน (equal – appearing interval scale) การสร้างมาตรวัดประเภทนี้มีความยุ่งยากพอสมควร เริ่มจากต้องสร้างข้อคำถามเรื่องที่ต้องการศึกษาจำนวนมากเพื่อนำไปให้กลุ่มคนตัดสินข้อความกำหนด 11 ช่วง (0 - 11) (ไม่เห็นด้วย - เห็นด้วย) จากนั้นนำคะแนนจากการประเมินในแต่ละข้อมาหาค่ามัธยฐานของแต่ละข้อ เรียกว่า ค่ามาตร (scale value) และคำนวณหาค่าส่วนเบี่ยงเบนควอไทล์ (quartile deviation) คัดเลือกข้อความที่ดีไว้จำนวนหนึ่งประมาณ 10 – 22 ข้อ

การคัดเลือกข้อคำถามพิจารณาจากข้อความที่ค่ามาตรมีระยะห่างเท่าๆ กันหรือระยะห่างของช่วงตัวเลขมีค่าเป็น 1 การคัดข้อคำถามจึงต้องพิจารณาค่ามาตรก่อน มาตรที่ดีควรมีค่ามาตรเรียงลำดับได้อย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ จากนั้นจึงพิจารณาคัดเลือกข้อที่มีค่าส่วนเบี่ยงเบนควอไทล์ที่ต่ำซึ่งแสดงถึงความสอดคล้องของผู้พิจารณาคัดสินการกระจายความคิดเห็นในข้อคำถามนั้นมีไม่มาก เมื่อได้ข้อคำถามที่คัดเลือกแล้วให้จัดเรียงข้อใหม่เพื่อนำไปเป็นมาตรวัดเจตคติ โดยผู้ตอบจะต้องเลือกตอบข้อที่ตรงกับความคิดมากที่สุด ข้อที่เลือกนั้นจะมีค่ามาตรประจำข้อซึ่งจะบ่งบอกถึงระดับเจตคติของบุคคลที่มีต่อที่หมายนั้น

2. มาตรลิเคิร์ต (Likert scale)

มาตรประมาณค่าลิเคิร์ตหรือมาตรรวมการประมาณค่า (summated ratings scale) ประกอบ

ด้วยชุดคำถามเรื่องเดียวกัน มีทั้งข้อความทางบวกและลบ ทุกข้อกำหนดการประเมินเท่านั้น 5, 7 หรือ 11 มาตรฐานอย่าง ระดับการประเมิน 5 มาตรฐาน เมื่ออ่านข้อคำถามแล้วจะต้องประเมินความคิดเห็นที่มีต่อ ข้อความนั้น ประกอบด้วย เห็นด้วยอย่างยิ่ง เห็นด้วย คัดสินใจไม่ได้ ไม่เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง ผู้สร้างมาตรจะต้องสร้างข้อคำถาม นำไปให้กลุ่มคนที่คล้ายกับกลุ่มที่ต้องการวัดเจตคติตอบเพื่อนำข้อมูล มาวิเคราะห์ข้อคำถามและตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือก่อนนำไปใช้จริง

3. มาตรจำแนกความหมาย (semantic differential scale)

มาตรจำแนกความหมายที่พัฒนาโดย ชาลส์ ออสกู๊ด (Charles Osgood) เป็นมาตรวัดเจตคติที่ นำคำคุณศัพท์ที่มีความหมายตรงกันข้ามกันมาอธิบายที่หมายของเจตคติที่ต้องการวัดได้ การสร้างมาตร วัดทำโดยการคัดเลือกคำคุณศัพท์แบ่งเป็นสองขั้วเป็นทางบวกและทางลบ กำหนดมาตรระยะห่างเป็น 5, 7 หรือ 11 ช่วง แต่ละช่วงมีความต่อเนื่องสามารถกำหนดตัวเลขเพื่อแสดงน้ำหนักจากการประเมิน ความรู้สึกของผู้ประเมินแสดงถึงความสัมพันธ์กับเจตคติที่ต้องการวัด

กลุ่มคำคุณศัพท์ มี 3 มิติ ประกอบด้วยคำคู่

- มิติการประเมินค่า (evaluation dimension) เช่น ดี – เลว ชอบ-ไม่ชอบ
- มิติทางศักยภาพ (potency dimension) เช่น แข็งแรง – อ่อนแอ หนัก- เบา
- มิติทางกิจกรรม (activity dimension) เช่น ช้า – เร็ว ขยัน-เฉื่อยชา

การเปลี่ยนเจตคติ

การเปลี่ยนแปลงเจตคติในตัวบุคคลเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นตลอดเวลา เมื่อเปิดโทรทัศน์ ฟังวิทยุ หรือ พบปะบุคคลที่ต้องการ โน้มน้าวให้เรามีความคิดในทางที่ดีหรือไม่ดีกับสิ่งต่างๆ รอบตัวเรา จึงพบบุคคล ถูกทำให้เกิดการเปลี่ยนเจตคติตลอดเวลาโดยเฉพาะ การเปลี่ยนเจตคติโดยนำหลักการของกระบวนการ สื่อสารมาใช้ (อ้างถึงใน สติธิโชค วรานุสันติกุล, 2546, หน้า 129-133)

กระบวนการสื่อสาร มี 4 องค์ประกอบสำคัญ คือ

1. แหล่งที่มาของสาร (source)

แหล่งที่มาของสารหรือเป็นผู้ที่ทำหน้าที่ส่งข่าวสาร จะประสบความสำเร็จต่อการเสนอ ข้อมูลเพื่อนำไปสู่การเปลี่ยนเจตคติได้จะต้องมีลักษณะดังนี้

1.1 สามารถสร้างความใส่ใจในสารให้กับผู้รับสารได้

1.2 แหล่งที่มาของสารหรือผู้ส่งสารจะต้องมีความเชี่ยวชาญในสาร มีความน่าเชื่อถือ น่า ไว้วางใจ มีเสน่ห์ชวนชื่นชม

1.3 ผู้ส่งสารมีทัศนคติร่วมหรือมีความคล้ายคลึงกับผู้ฟัง

ด้วยคุณสมบัติเบื้องต้นตามที่ได้อธิบายไปแล้ว แหล่งที่มาของสารหรือผู้ที่ทำหน้าที่ส่งสาร ไปยังบุคคลอื่นๆ สามารถสร้างความใส่ใจในสารมีแนวโน้มทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงเจตคติได้

2. สาร (message)

สารที่มีคุณสมบัติสามารถนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงเจตคติของบุคคลได้ สารนั้นจะต้องมีลักษณะต่างๆ ได้ ดังนี้

- 2.1 เนื้อหาสารต้องสร้างความเข้าใจให้กับผู้รับสารเกิดความใส่ใจในสาร
- 2.2 สารจะต้องสอดคล้องกับความต้องการของผู้รับสาร
- 2.3 การจัดลำดับการส่งสาร สารที่เสนอให้ผู้รับสารได้ทราบก่อนหรือเรียกว่าผลต้น (primacy effect) จะมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนเจตคติได้มากกว่า สารที่ส่งตามหลังหรือผลปลาย (recency effect) เพราะผู้รับสารเกิดการยอมรับผลต้นหรือสารที่นำเสนอมาก่อนแล้ว สารที่ส่งมาภายหลังจะมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนเจตคติน้อย
- 2.4 กรณีผู้รับสารพร้อมรับฟังสาร ให้เสนอสารด้านเดียว (ข้อมูลด้านที่ต้องการให้ทราบ)
- 2.5 กรณีผู้รับสารไม่เห็นด้วย ช่างซักถาม มีข้อสงสัยในข้อมูลที่ต้องการให้เปลี่ยนเจตคติควรนำเสนอสารสองด้าน (สารที่ต้องการเสนอและสารที่มีลักษณะตรงกันข้าม) แล้วควรมีการสรุปตอนท้ายหลังเสนอสารนั้น
- 2.6 เลือกว่าจะใช้วิธีการเสนอสารเป็นเหตุเป็นผล (central route) หรือ สารที่เน้นการกระตุ้นอารมณ์ (peripheral route)
- 2.7 การเสนอสารประเภทกระตุ้นความกลัว จะเปลี่ยนเจตคติได้ง่าย แต่ถ้าเกิดความกลัวมากเกินไปจะไม่รับฟังข้อเท็จจริง
- 2.8 การเสนอสารตอนอารมณ์เสีย บุคคลจะพิจารณาสารนั้นละเอียดแต่ถ้าขณะผู้รับสารมีอารมณ์ดีจะไม่รับฟังรายละเอียดมาก พร้อมจะเปลี่ยนเจตคติได้โดยง่าย
- 2.9 การใช้สารสั่งการแบบไม่รู้ตัว (subliminal message) ผู้เสนอสารเพื่อการเปลี่ยนเจตคติจะเสนอสารกับผู้รับสารโดยผู้รับสารไม่ทันรู้ตัว เช่น สารมาในรูปของการฉายภาพแล้วหายไปอย่างรวดเร็ว หรือเสียงที่แทรกอยู่ในเสียงอื่น สารที่แทรกเข้ามาเกิดขึ้นในระยะเวลาอันสั้น เกิดขึ้นชั่วขณะ ผู้รับสารจะรับข้อมูลไปแบบไม่ทันรู้ตัว การเสนอสารเพื่อเปลี่ยนเจตคติในลักษณะเช่นนี้จะสำเร็จได้ต้องควบคุมตัวแปรแทรกซ้อนจากสถานการณ์แวดล้อม สถานการณ์ต่างๆ จึงไม่อาจทำได้สำเร็จ

3. ผู้รับสาร (receiver)

คุณลักษณะของผู้รับสารมีผลต่อการส่งสาร ถ้าต้องการให้บุคคลเกิดการเปลี่ยนเจตคติ ผู้ส่งสารหรือแหล่งที่มาของสารจะต้องทราบถึงคุณลักษณะของผู้รับสาร เพื่อจัดส่งสารให้มีความเหมาะสมกับผู้รับ

- 3.1 ผู้ส่งสารหรือแหล่งข้อมูลของสารจะต้องทำความเข้าใจความต้องการซึ่งแต่ละบุคคลย่อมมีความแตกต่างเพราะการส่งสารที่สอดคล้องหรือตรงกับความต้องการ ผู้รับสารจะรับสารนั้นได้อย่างง่ายดายและยอมรับสารนั้นอย่างรวดเร็ว
- 3.2 ผู้รับสารเลือกรับสารที่สอดคล้องกับเจตคติ ความคิด ความเชื่อเดิมที่มีอยู่แล้ว
- 3.3 ถ้าผู้รับสารรู้ว่าตนกำลังถูกเกลี้ยกล่อมจะเกิดการต่อต้าน ไม่ยอมรับสารนั้นในทันที ดังนั้นจึงต้องเสนอสารด้วยความระมัดระวัง และแสดงให้เห็นว่าไม่ได้ต้องการบังคับแต่อย่างใด
- 3.4 ผู้นับถือตนเองต่ำ มีความภาคภูมิใจในตนเองน้อย จะเปลี่ยนจุดยืนง่ายและเปลี่ยนแปลงเจตคติได้โดยง่าย
- 3.5 ผู้มีสติปัญญาค่าควรใช้สารจูงใจด้วยอารมณ์มากกว่า เสนอความเป็นจริง
- 3.6 วัยรุ่นเปลี่ยนแปลงเจตคติง่ายกว่าวัยอื่น

4. ช่องทางการเสนอสาร (channel)

ช่องทางการเสนอสารเป็นส่วนที่ช่วยให้สารเดินทางไปถึงผู้รับสาร เพื่อให้ผู้รับได้รับสาร เกิดความเข้าใจ ยอมรับและจดจำในสาร ช่องทางการสื่อสารจึงสามารถทำให้ผู้รับเกิดการเปลี่ยนแปลงเจตคติได้จึงควรเลือกวิธีการนำเสนอสารอย่างเหมาะสม

4.1 การพบหน้ากันโดยตรงเพื่อนำเสนอสารถือเป็นช่องทางที่ดีที่สุดสามารถทราบได้ว่าผู้รับสารได้รับสารครบถ้วนหรือมีความเข้าใจสารอย่างไร

4.2 ช่องทางการสื่อสารโดยใช้การสื่อสารมวลชนโดย โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ อินเทอร์เน็ต และอื่นๆ มีข้อดีสำหรับการส่งสารให้กับคนหมู่มาก สารกระจายได้อย่างทั่วถึงกัน มีความสะดวกรวดเร็ว แต่เมื่อเทียบการได้มีโอกาสพบหน้ากันโดยตรงแล้ว การพบกันโดยตรงมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงเจตคติมากกว่าวิธีการนี้ นักการเมืองจึงต้องพยายามค้นหาเสียงลงพบปะผู้คนเพื่อนำเสนอแนวความคิด และเพื่อให้เกิดความชื่นชอบในพรรคตนหรือตัวของนักการเมืองเองมากกว่าการโฆษณาผ่านสื่อเพียงอย่างเดียว

4.3 ถ้าต้องการนำเสนอรายละเอียดของสาร การใช้สื่อ สิ่งพิมพ์ ป้ายประกาศ แผ่นพับ ใบปลิวจะสามารถทำให้ลงรายละเอียดต่างๆ ได้ดี

การเปลี่ยนเจตคติเกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาตั้งแต่เราเริ่มมีการสื่อสาร ข้อมูลที่ได้รับจากการสื่อสารจะพบว่ามีวัตถุประสงค์ต้องการเปลี่ยนเจตคติต่อสิ่งต่างๆ เช่น สินค้า ผลิตภัณฑ์ ดารา นักร้อง ตลอดจนแนวความคิด ปรัชญา ทัศนคติต่างๆ ส่วนให้ข้อมูล ความรู้ ความเชื่อ ความรู้สึที่ดีหรือไม่ดีกับสิ่งที่เสนอตลอดเวลา การศึกษาทำความเข้าใจเจตคติจึงมีความสำคัญเพราะจะช่วยให้เราตระหนักรู้ในตนเองและผู้อื่นสามารถเข้าใจแนวทางการเปลี่ยนแปลงเจตคติ และรู้ทันการเปลี่ยนแปลงเจตคติที่เกิดขึ้นเสมอในชีวิตประจำวัน

แบบฝึกหัด

1. จงอธิบายความหมายและองค์ประกอบของเจตคติ
2. การศึกษาและอธิบายเจตคติมีประโยชน์อย่างไร
3. จงยกตัวอย่างเจตคติต่อที่หมายของท่าน หนึ่งตัวอย่างพร้อมกับอธิบายที่มาของการเกิดเจตคติต่อที่หมายนั้น
4. เจตคติเป็นสิ่งที่อยู่ภายในตัวบุคคลมีลักษณะเป็นนามธรรม แต่ถ้าต้องการทราบเจตคติต่อที่หมายใดที่หมายหนึ่งแล้ว สามารถทราบได้หรือไม่ อย่างไร
5. จงยกตัวอย่างงานโฆษณาสินค้าจากโทรทัศน์หรือสิ่งพิมพ์ 1 ตัวอย่าง อธิบายหลักการที่นำมาใช้เพื่อให้ผู้ชมหรือผู้รับสารเกิดการเปลี่ยนเจตคติต่อสินค้านั้น
6. ถ้าทราบเจตคติของบุคคลต่อที่หมายหนึ่งแล้ว สามารถคาดการณ์แนวโน้มพฤติกรรมของบุคคลที่จะกระทำต่อที่หมายนั้นได้หรือไม่ อย่างไร

เอกสารอ้างอิง

- ธีระพร อุวรรณโน. (2537). *จิตวิทยาสังคม*. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: คณะครุศาสตร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- โยธิน ศันสนยุทธและจุมพล พูลภัทรชีวิน. (2529). *จิตวิทยาสังคม*. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ:
ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.
- สิทธิโชค วรรณสันติกุล. (2546). *จิตวิทยาสังคม: ทฤษฎีและการประยุกต์*. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- Baron, A. B., & Byrne, D. (2004). *Social Psychology*. (10th ed.). New York: Pearson Education.
- Myers, D. G. (2005). *Social Psychology*. (8th ed.). New York: McGraw-Hill.
- Philipchalk, R. P. (1995). *Invitation to Social Psychology*. Florida: Harcourt Brace & Company.

บทที่ 5

อิทธิพลทางสังคม (social influence)

ความมุ่งหมายของบทเรียน

1. อธิบายความหมายของอิทธิพลทางสังคมและบอกความแตกต่างของ การคล้อยตาม การยอมทำตามและการเชื่อฟังได้
2. อธิบายปัจจัยที่ส่งผลทำให้เกิดการคล้อยตาม การยอมทำตามและการเชื่อฟังได้
3. อธิบายการทดลองเกี่ยวข้องกับการคล้อยตามและการเชื่อฟังได้
4. อธิบายและวิเคราะห์เหตุการณ์ในปัจจุบันที่เกี่ยวข้องกับการคล้อยตาม การยอมทำตามและการเชื่อฟังได้

เนื้อหาบทเรียน

1. ความหมายและความสำคัญของการศึกษาอิทธิพลทางสังคม
2. การคล้อยตาม (conformity)
 - 2.1 ความหมาย
 - 2.2 การศึกษาวิจัยที่สำคัญในเรื่องการคล้อยตาม
 - 2.3 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการคล้อยตาม
3. การยอมทำตาม (compliance)
 - 3.1 ความหมาย
 - 3.2 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการยอมทำตาม
 - 3.3 วิธีการทำให้นักคนอื่นยอมทำตาม
4. การเชื่อฟัง (obedience)
 - 4.1 ความหมาย
 - 4.2 การศึกษาวิจัยที่สำคัญในเรื่องการเชื่อฟัง

กิจกรรมการเรียนการสอน

1. ผู้เรียนดูภาพที่เกี่ยวข้องกับการคล้อยตามและจินตนาการว่าถ้าตนเองเข้าไปอยู่ในสถานการณ์เช่นนี้จะทำอย่างไร
2. ผู้สอนบรรยายความหมายของอิทธิพลทางสังคม
3. ผู้สอนบรรยายความหมาย หัวข้อต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการอิทธิพลทางสังคม ได้แก่ การคล้อยตาม การยอมทำตามและการเชื่อฟัง

4. ผู้สอนยกตัวอย่างเหตุการณ์ปัจจุบันที่เกี่ยวข้องกับอิทธิพลทางสังคมและให้ผู้เรียนร่วมอภิปราย
5. ผู้สอนอธิบาย ปัจจัยเกี่ยวข้อง ผลกระทบที่เกิดขึ้นและยกตัวอย่างงานวิจัยเกี่ยวกับการคล้อยตามพร้อมให้ผู้เรียนร่วมอภิปราย แลกเปลี่ยนประสบการณ์เกี่ยวกับการคล้อยตามที่เกิดขึ้นในสังคม
6. ผู้สอนอธิบาย ปัจจัยเกี่ยวข้อง ผลกระทบที่เกิดขึ้นและยกตัวอย่างงานวิจัยเกี่ยวกับการยอมทำตามพร้อมให้ผู้เรียนร่วมอภิปราย แลกเปลี่ยนประสบการณ์เกี่ยวกับการยอมทำตามที่เกิดขึ้นในสังคม
7. ผู้สอนอธิบาย ปัจจัยเกี่ยวข้อง ผลกระทบที่เกิดขึ้นและยกตัวอย่างงานวิจัยเกี่ยวกับการเชื่อฟังพร้อมให้ผู้เรียนร่วมอภิปราย พร้อมแลกเปลี่ยนประสบการณ์เกี่ยวกับการเชื่อฟังที่เกิดขึ้นในสังคม
8. ผู้เรียนวิเคราะห์อิทธิพลทางสังคมที่เกิดขึ้นในสังคมไทย

สื่อการเรียนการสอน

1. แผ่นโปสเตอร์ / ข้อมูล เรื่อง อิทธิพลทางสังคม เสนอผ่าน โปรแกรม powerpoint
2. เอกสาร เรื่อง อิทธิพลทางสังคม
3. รูปภาพการ์ตูนล้อเลียนอิทธิพลทางสังคม
4. ภาพงานวิจัยอิทธิพลทางสังคม
5. แบบฝึกหัดท้ายบท

การวัดและการประเมินผล

1. การร่วมอภิปราย
2. การแสดงความคิดเห็น
3. การทำแบบฝึกหัดท้ายบท

อิทธิพลทางสังคม

(social influence)

ในชีวิตประจำวันมีหลายสถานการณ์ที่เราต้องตกอยู่ภายใต้อิทธิพลของผู้อื่น เช่น เราถูกขอร้องให้ทำบางสิ่งบางอย่างที่เราไม่อยากทำแต่สุดท้ายเราก็ทำ หรือการกระทำบางอย่างเราเห็นเขาทำกัน เราจึงทำบ้างทั้งที่ไม่ได้ตั้งใจจะทำตั้งแต่แรก หรือมีพนักงานขายมาเสนอขายสินค้าทั้งที่เราไม่ปรารถนาจะซื้อสินค้านั้น แต่สุดท้ายเราก็ต้องซื้อเพราะเหตุใดจึงเป็นเช่นนี้ ปรัชญาการณืเช่นนี้เกิดขึ้นได้อย่างไร เพราะเหตุใดบุคคลอื่นจึงเข้ามามีอิทธิพลเปลี่ยนแปลงความคิด เจตคติ ความเชื่อ การรับรู้ การตัดสินใจและพฤติกรรมต่างๆ ของเราได้ ทำให้เราต้องกระทำอะไรบางอย่างตามที่อีกฝ่ายต้องการทั้งๆ ที่ไม่ใช่สิ่งที่เราต้องการ พฤติกรรมที่เกิดขึ้นจากการกระทำของผู้อื่นการต้องตกอยู่ภายใต้อิทธิพลของผู้อื่นเรียกปรัชญาการณืเหล่านี้ว่า อิทธิพลทางสังคม (social influences) (อ้างถึงใน สติธิโชค วรรณสันติกุล, 2546, หน้า 189-190)

อิทธิพลทางสังคมที่เกิดขึ้นมีหลายรูปแบบ รูปแบบที่นักจิตวิทยาสังคมศึกษาและจะกล่าวถึงมีดังนี้

1. การคล้อยตาม (conformity)
2. การยอมทำตาม (compliance)
3. การเชื่อฟัง (obedience)

การคล้อยตาม (conformity)

บาร์อนและเบิร์น (Baron & Byrne, 2004) อธิบายความหมายไว้ว่า เป็นรูปแบบหนึ่งของอิทธิพลทางสังคมที่บุคคลยอมเปลี่ยนเจตคติหรือพฤติกรรมเพื่อที่จะเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของบรรทัดฐานทางสังคม

เคิสเลอร์ (Kiesler, 1969; อ้างถึงใน นวลศิริ เปาโรหิตย์, 2544, หน้า 80) อธิบายความหมาย การคล้อยตามไว้ว่า การที่บุคคลเปลี่ยนพฤติกรรม อันเป็นผลเนื่องมาจากความกดดันของกลุ่ม (group pressure) นอกจากเปลี่ยนพฤติกรรมแล้วยังเปลี่ยนความคิด ความเชื่อจากจุดยืนเดิม ให้รู้สึกนึกคิดเกิดความเชื่อหรือปฏิบัติเหมือนๆ กับบุคคลอื่นในกลุ่มปฏิบัติกันอันเป็นผลเนื่องมาจากถูกกดดันจากกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มนั้นจะปรากฏขึ้นจริงหรือเป็นความเข้าใจที่นึกคิดขึ้นมาเองก็ตาม

ราชบัณฑิตยสถาน (2550) ให้ความหมายการคล้อยตามไว้ดังนี้

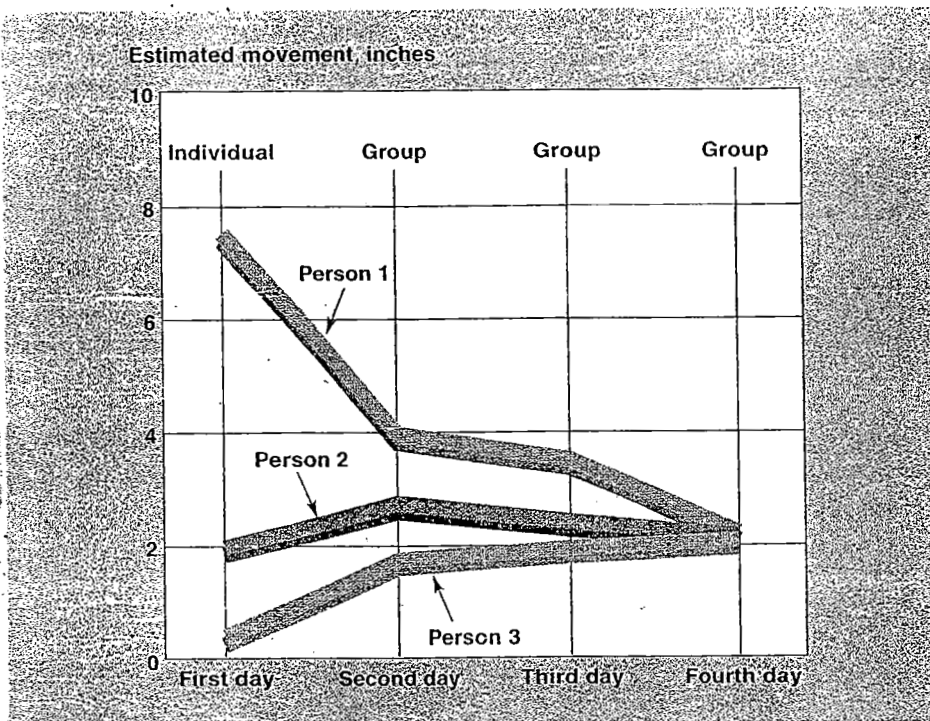
1. พฤติกรรมทางสังคมที่ปฏิบัติตามกันมา
2. แนวโน้มที่จะคัดแปลงความคิด บรรทัดฐานทางสังคมหรือพฤติกรรมให้เป็นไปตามกลุ่มเฉพาะทางสังคม เช่น กลุ่มเพื่อนหรือกลุ่มผู้ร่วมงาน

สรุปว่า การคล้อยตาม หมายถึง การที่บุคคลยอมเปลี่ยนความคิดและพฤติกรรมให้เป็นไปตามบรรทัดฐานของกลุ่มหรือการกระทำบางอย่างที่กลุ่มยอมรับภายใต้แรงกดดันจากกลุ่ม

งานวิจัยเกี่ยวกับการคล้อยตาม

งานวิจัยที่มีชื่อเสียงเกี่ยวกับการคล้อยตามในระยะแรก ปี ค.ศ. 1937 เป็นการทดลองของ มุซาเฟอร์ เชอริฟ (Muzafer Sherif) นักจิตวิทยาชาวอเมริกา เขาเริ่มต้นการทดลองเรื่องการคล้อยตาม โดยให้ผู้ร่วมทดลองมองจุดแสงไฟบนจอสีดำในห้องมืด ระยะห่างระหว่างที่นั่งกับจอสีดำ 15 ฟุต ผู้เข้าร่วมการทดลองจะต้องมองจุดนั้นซึ่งในนาทีกแรกจะไม่เห็นการเปลี่ยนแปลงใดแต่เมื่อผ่านไป 2-3 นาที จะมองเห็นว่าจุดนั้นมีการเคลื่อนที่ ผู้ร่วมการทดลองจะต้องประมาณระยะของจุดที่มีการเคลื่อนที่ไปจากตำแหน่งเดิม การที่มองดูจุดที่มีแสงเมื่อมองได้สักครู่จะมองเห็นว่าจุดนั้นมีการเคลื่อนที่ ปรากฏการณ์การรับรู้แสงที่มีการเคลื่อนที่ไปมาได้ เมื่อมองแสงที่เป็นจุดเล็กในบริเวณพื้นที่ที่มีดสนิทหรือมีสีดำเช่นนี้ เรียกว่า autokinetic phenomenon ในความเป็นจริง จุดนั้นไม่มีการเคลื่อนที่แต่อย่างใด (Myers, 2002)

การประเมินระยะห่างของแสงระหว่างจุดเดิมกับเมื่อมีการเคลื่อนที่ ครั้งแรกผู้ร่วมการทดลองประมาณความยาวการเคลื่อนที่ของแสงเพียงลำพังคนเดียวก่อน และต่อไปอีก 3 ครั้ง ให้มีผู้อื่นเข้าร่วมกัน ประมาณระยะห่างร่วมกัน ผลพบว่า เมื่อมีการประมาณระยะห่างร่วมกับผู้อื่น บุคคลจะมีการเปลี่ยนระยะความห่างของแสงเคลื่อนเข้าหาความคิดเห็นของกลุ่มและยอมรับตัวเลขที่คนที่กลุ่มยอมรับ จากกราฟจะเห็นได้ว่า เมื่อเข้ากลุ่มได้รับทราบการประมาณจากผู้อื่น บุคคลก็ค่อยๆ เปลี่ยนแปลงความคิดการประมาณตัวเลขของตนเองเข้าหากลุ่มจนในที่สุดประมาณระยะห่างของจุดที่เคลื่อนที่ไม่แตกต่างกันเลย



ภาพที่ 5.1 ผลการประมาณการเคลื่อนที่ของจุดแสงไฟ

ที่มา Myers (2002)

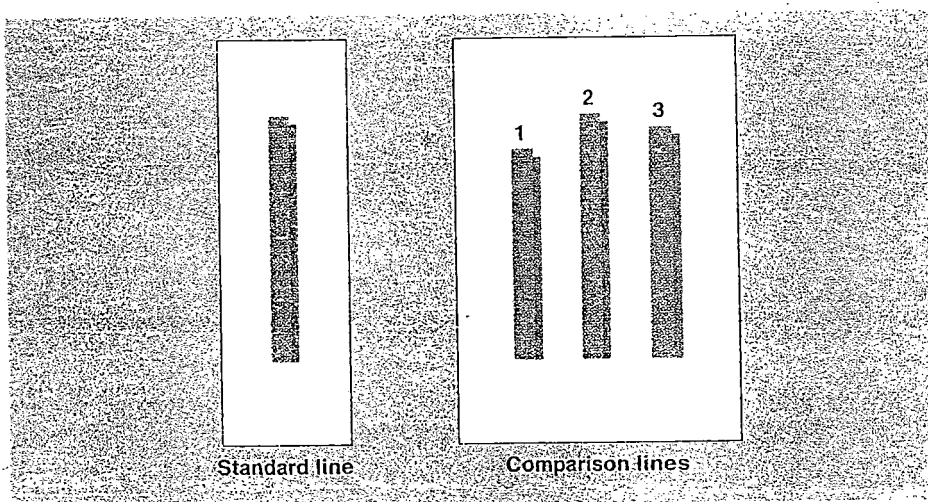
การทดลองของ Solomon Asch

แอส (Asch) ศึกษาทดลองเกี่ยวกับการคล้อยตาม ในปี ค.ศ.1951 งานทดลองของเขาได้รับการกล่าวถึงมาก แอสจัดห้องทดลองให้มีการนั่งเป็นกลุ่ม กลุ่มละ 7 คน นั่งเรียงตามลำดับ ผู้ร่วมการทดลองตัวจริงถูกกำหนดให้หนึ่งเป็นลำดับที่ 6 ผู้เข้าร่วมการทดลองที่เหลือเป็นผู้ช่วยผู้วิจัยที่ได้เตรียมไว้ ผู้ร่วมการทดลองทุกคนรวมถึงผู้ช่วยผู้วิจัยจะต้องเปรียบเทียบความยาวของเส้นตรง ระหว่างเส้นมาตรฐานกับเส้นที่ต้องการให้เปรียบเทียบอีก 3 เส้น

การเปรียบเทียบเส้นมาตรฐานกับเส้นเปรียบเทียบมีทั้งหมด 18 ครั้ง ครั้งที่ 1 และ ครั้งที่ 2 ผู้ช่วยวิจัยทั้ง 6 คน จะตอบคำตอบที่ตรงตามความจริง ครั้งที่ 3 ผู้ช่วยวิจัยจะต้องตอบคำตอบที่ผิด เพื่อบันทึกพฤติกรรมการคล้อยตามของผู้ร่วมการทดลองตัวจริง จำนวนที่เหลืออีก 15 ครั้ง ให้มีการตอบสลับคำตอบที่ถูกบ้าง (4 ครั้ง) และคำตอบที่ผิดบ้าง (11 ครั้ง) พบว่า ผู้ร่วมการทดลอง ยอมคล้อยตามคำตอบที่ผิดอย่างน้อย 1 ครั้ง ร้อยละ 76 มีการคล้อยตามคำตอบที่ผิดทุกครั้งร้อยละ 12 และไม่ยอมคล้อยตามคำตอบที่ผิดเลยร้อยละ 24 (สิทธิโชค วรานุสันติกุล, 2546)

สาเหตุที่บุคคลคล้อยตามกลุ่มแม้จะเป็นคำตอบที่ไม่ถูกต้อง ที่เป็นเช่นนั้น เนื่องจากกลุ่มมีอิทธิพลกดดันให้บุคคลคล้อยตาม และตัวบุคคลเองก็ต้องการ การยอมรับจากกลุ่ม ไม่ต้องการเป็นคนที่เป็นคนแปลกไปจากกลุ่ม จึงคล้อยตามคำตอบที่ผิด

ต่อมาทีมงานวิจัยทดสอบคล้ายรูปแบบเดิม แต่มีการเปลี่ยนวิธีการตอบ ผู้วิจัยให้ผู้ร่วมทดลองใช้วิธีการเขียนคำตอบแทนที่จะมีการตอบด้วยวาจา พบว่า การคล้อยตามลดลง จากการค้นพบนี้ทำให้ทราบวิธีการหนึ่งที่สามารถช่วยลดอิทธิพลของการคล้อยตามได้โดยมีการปกปิดไม่ต้องแสดงพฤติกรรมอย่างเปิดเผย ดังจะเห็นได้จากการลงคะแนนเสียงเลือกผู้นำหรือตัวแทนต่างๆ ไม่ต้องการให้สมาชิกคนอื่นในกลุ่มเข้ามามีอิทธิพลกดดันต่อการเลือกตัวแทน จึงขอให้มีการลงคะแนนลับ ไม่ให้รู้ว่าใครเลือกใคร ผู้เลือกจะได้ลดการคล้อยตามบรรทัดฐานของกลุ่มลง



ภาพที่ 5.2 เส้นมาตรฐานและเส้นเปรียบเทียบ ในการทดลองของแอส
ที่มา Myers (2002)



ภาพที่ 5.3 ผู้เข้าร่วมการทดลองของแอช
ที่มา Myers (2002)

การทดลองของ Crutchfield

ครัชฟิลด์ (Crutchfield) ศึกษาและทดลองเรื่องการคล้อยตาม ในปี ค.ศ.1955 เช่นกัน งานการทดลองนี้ออกแบบวิธีการทดลองเพื่อแก้ปัญหาการเผชิญหน้าและไม่ต้องใช้ผู้ช่วยวิจัยเข้าร่วมการทดลอง จึงเครื่องมือเพื่อศึกษาการคล้อยตาม ลักษณะเครื่องมือที่นำไปใช้ครั้งนี้ทดลองได้ครั้งละ 5 คน เครื่องมือแบ่งเป็นช่องเช่นเดียวกับการเข้าคู่อเลือกผู้แทนในประเทศไทย ภายในช่องคู่นั้นติดแผงป้ายสัญญาณไฟฟ้า สำหรับติดต่อกันและช่วยให้รับทราบคำตอบของผู้อื่นแต่ในความเป็นจริงแล้วสิ่งต่างๆ ที่ปรากฏขึ้นบนแผงป้ายสัญญาณไฟฟ้านั้นถูกกำหนดขึ้นโดยผู้วิจัยทั้งหมด

วิธีการทดลองผู้ร่วมการทดลองทุกคนจะได้ดูภาพสไลด์ในอุหา ภาพที่ให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยดูนั้นมี 2 ภาพเป็นภาพดาวและภาพวงกลม คำถามที่ผู้วิจัยถามคือพื้นที่ภายในภาพวงกลมกับภาพดาว ภาพใดมีพื้นที่มากกว่ากัน ในความเป็นจริงแล้วภาพวงกลมมีพื้นที่มากกว่าดาว

ก่อนที่ผู้เข้าร่วมวิจัยจะตอบคำถาม แสงสัญญาณไฟฟ้าก็จะทำหน้าที่รายงานผลการตอบของผู้เข้าร่วมคนอื่นๆ (ผู้วิจัยเตรียมไว้) เมื่อมีการรายงานผลผู้เข้าร่วมคนอื่นๆ ตอบภาพดาวใหญ่กว่าภาพวงกลมอย่างเป็นเอกฉันท์ พบว่า ผู้ร่วมการทดลองยอมคล้อยตามความเห็นของกลุ่มที่ผิดอย่างเป็นเอกฉันท์ ถึงร้อยละ 46 ที่เป็นเช่นนี้อธิบายได้ว่า เพียงแค่บุคคลทราบมาตรฐานของกลุ่มทราบว่าคุณคิดเห็นหรือทำกันอะไร อย่างไรแล้ว บุคคลก็ยินดีที่จะคล้อยตามมาตรฐานหรือบรรทัดฐานของกลุ่มแล้ว แม้ไม่ได้เผชิญหน้ากันก็ตาม (ถวิล ธาราโกชน, 2532)

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการคล้อยตาม

1. ขนาดกลุ่ม (group size)

จำนวนคน 3 – 5 คน สามารถกดดันให้ผู้อื่นเกิดการคล้อยตามได้สูงสุด

2. ความเป็นเอกฉันท์ (consensus)

- ความคิดที่เป็นเอกฉันท์ของสมาชิกในกลุ่มทำให้เกิดการคล้อยตามสูง แม้คำตอบจะไม่ถูกต้องก็ตาม
- ถ้าในกลุ่มสมาชิกมีเพียงคนเดียวแสดงความคิดแตกต่าง การคล้อยตามจะลดลงอย่างมากไม่ว่ากลุ่มจะมีขนาดเท่าใด
- เสียงส่วนน้อยในกลุ่มสามารถทำให้เสียงส่วนใหญ่คล้อยตามได้ ถ้าเสียงส่วนน้อยมีความคงเส้นคงวา มีข้อมูลทำให้เกิดการยอมรับได้และเสียงส่วนน้อยมีความเห็นไปในแนวทางเดียวกัน

3. การแลกเปลี่ยนทางสังคม (social exchange)

การคล้อยตามผู้อื่นก่อนถือเป็นการแลกเปลี่ยนเพื่อได้รับการยอมรับและหวังการสนับสนุนจากคนอื่นในภายภาคหน้า

4. กลุ่มอ้างอิง (reference group)

บุคคลยินดีคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงของเขา เช่น วัยรุ่นมีกลุ่มอ้างอิงคือ กลุ่มเพื่อน ดารา นักร้อง ครู อาจารย์หรือผู้มีชื่อเสียงที่เขาชื่นชอบ พวกเขายินดีคล้อยตามกลุ่มเหล่านั้นในหลายๆ ด้าน

5. สถานภาพของสมาชิกในกลุ่ม (status)

กลุ่มบุคคลที่มีสถานภาพสูงทำให้บุคคลอื่นเกิดการคล้อยตามได้มากกว่ากลุ่มบุคคลที่มีสถานภาพต่ำกว่า เช่น ข้อมูลที่มาจากแพทย์มีผลให้ผู้ฟังเกิดการคล้อยตามมากกว่าข้อมูลที่มาจากพยาบาล หรือข้อมูลจากนักวิชาการกับนักข่าว

6. วัฒนธรรม (culture)

วัฒนธรรมที่เน้นปัจเจกบุคคล (individualism) กล้าที่จะแตกต่าง เป็นตัวของตัวเองและจะมีการคล้อยตามน้อยกว่าวัฒนธรรมที่เน้นการรวมพวก (collectivism) เน้นการร่วมมือและการรวมกลุ่ม

7. ปัจจัยส่วนบุคคลอื่นๆ

- บุคคลที่มีการนับถือตนเองต่ำ มีความเชื่อมั่นในตนเองต่ำและระดับสติปัญญาต่ำจะมีการคล้อยตามสูง
- เพศชายและหญิงกับการคล้อยตาม นวลศิริ เปาโรหิตย์ (2544) กล่าวถึงเพศกับการคล้อยตามไว้ว่าคนทั่วไปมีความคิดว่าเพศหญิงจะมีการคล้อยตามสูงกว่าเพศชาย แต่จากงานวิจัยยังไม่มีผลสนับสนุนอย่างชัดเจนว่าเพศหญิงจะคล้อยตามมากกว่าเพศชาย การที่คนทั่วไปคิดเช่นนั้น เนื่องจากเพศหญิงมักจะมีสถานภาพทางสังคม หน้าที่การงาน หรือความเชี่ยวชาญในศาสตร์น้อยกว่าชาย อีกทั้งเพศหญิงในบางสังคมได้รับการอบรมให้เป็นผู้ช่วยเหลือ สนับสนุนมากกว่าที่จะเป็นผู้นำ ผู้คิดริเริ่ม ด้วยสถานภาพจึงทำให้เพศหญิงตกอยู่ในสถานะผู้ปฏิบัติตาม แต่ถ้าเมื่อใดก็ตามเพศหญิงมีความสามารถ มีสถานภาพเท่าเทียมกับเพศชายจะพบว่าเพศหญิงก็ไม่ได้เกิดความคล้อยตามพอๆ กับเพศชาย

การยอมทำตาม (Compliance)

บาร์อนและ เบิร์น (Baron & Byrne, 2004) อธิบายความหมายไว้ว่า การยอมทำตามเป็น อิทธิพลทางสังคมรูปแบบหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับบุคคลหนึ่งขอร้องบอกให้ผู้อื่นกระทำการบางอย่างตามที่ตนขอ

นวลศิริ เปาโรหิตย์ (2544) อธิบายความหมายว่า การที่บุคคลคนหนึ่งสั่งหรือขอร้องให้บุคคลอีกคนหนึ่งทำสิ่งหนึ่งและบุคคลผู้นั้นก็ยินยอมที่จะทำตามคำขอร้องนั้นโดยดี

สรุปได้ว่า การยอมทำตาม หมายถึง พฤติกรรมหรือการกระทำที่เกิดขึ้นเนื่องมาจาก การได้รับคำขอร้องจากผู้อื่นให้กระทำการบางอย่างทั้งที่ต้องการจะปฏิเสธและไม่ตั้งใจที่จะกระทำในสิ่งที่ผู้อื่นขอร้อง

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการยอมทำตาม

1. การแลกเปลี่ยน (exchange)

เมื่อบุคคลได้รับสิ่งของหรือได้รับการช่วยเหลือจากบุคคลหนึ่ง เมื่อผู้ให้ขอร้องให้ทำบางสิ่งใด กลับคืนบ้าง บุคคลนั้นมักจะต้องทำตามคำขอเพราะถือเป็นการแลกเปลี่ยนจากการได้รับความช่วยเหลือในตอนแรก

2. การชอบพอ (liking)

บุคคลยินดียอมทำตามคำขอร้องจากบุคคลที่เขาชื่นชอบ ปัจจัยที่ทำให้บุคคลเกิดความ

ชอบพอ เช่น รูปร่างลักษณะ ความใกล้ชิด ความคล้ายคลึงกันในการคิด เจตคติ ค่านิยม ฯ

3. การยอมทำตามโดยอัตโนมัติ (automatic conformity)

บุคคลยอมทำตามคำขอหรืออย่างอัตโนมัติได้ แม้การขอร้องนั้นเป็นเหตุผลที่ไม่สมเหตุสมผลก็ตาม โดยเฉพาะการขอร้องด้วยเรื่องเล็กๆ น้อยๆ การมีผู้มาขอร้องเราด้วยเรื่องเล็กน้อย เรามักจะรับปากโดยไม่ทันคิด และพอคิดได้เราก็ต้องทำตามที่เราไปไปแล้ว

4. การรับรู้เปรียบเทียบ (perceptual contrast)

เป็นการรับรู้ที่ไม่ตรงกับความเป็นจริง เนื่องจากการรับรู้ครั้งแรกมีอิทธิพลต่อการรับรู้ครั้งถัดไป

เทคนิคการทำให้ยอมทำตาม

1. เทคนิคการขออน้อยก่อนแล้วขอมากทีหลัง (foot in the door technique)

เป็นวิธีการหนึ่งที่ทำให้ต้องยอมทำตาม โดยเริ่มจาก คำขอด้วยเรื่องเล็กน้อยก่อน การยอมทำตามคำด้วยเรื่องเล็กน้อยนี้จะนำไปสู่การยอมทำตามคำขอร้องในเรื่องที่ใหญ่มากขึ้น ตามที่เราปรารถนา แต่ถ้าเราขอสิ่งที่ปรารถนาที่เป็นสิ่งใหญ่ไปก่อนครั้งแรก โอกาสจะถูกระงับจะไม่ทำตามคำขอจะมีมากกว่า

2. เทคนิคการขอมากก่อนแล้วขออน้อยทีหลัง (door in the face technique)

เป็นอีกวิธีการหนึ่งที่ยอมให้ทำตามโดยการขอร้องสิ่งที่มากไปก่อน การขอครั้งนี้เป็นการขอที่มากเกินไปจนผู้ถูกขอร้องต้องปฏิเสธในครั้งแรก จากนั้นให้ขอร้องใหม่เป็นการขอร้องที่น้อยลงกว่าเดิมแต่เป็นสิ่งที่เราต้องการ ผู้ถูกขอร้องจะยินดียอมทำตามคำขอร้องที่ลดลงนั้นมากขึ้น

3. การขอให้ทำตามโดยสร้างความรู้สึกผิด (guilt)

เมื่อบุคคลทำอะไรให้เกิดความเสียหายกับผู้อื่น บุคคลนั้นจะเกิดความอยากทำอะไรบางอย่างให้ เพื่อเป็นการไถ่บาป

4. การเพิ่มเงื่อนไขหลังจากการยอมทำตามไปอย่างหนึ่งแล้ว

เป็นการทำให้ยอมทำตามคำขอร้องเรื่อง หนึ่งก่อนเมื่อหลอมตัวตกลงทำตามแล้วจึงค่อยๆ เพิ่มให้ทำอย่างอื่นมากขึ้น (low-balling technique)

5. ปฏิกริยาสะท้อนกลับในทางตรงกันข้าม (reactance)

เมื่อการขอร้องทำให้บุคคลรู้สึกถูกคุกคามเสรีภาพความเป็นตัวของตัวเอง เขาจะแสดงปฏิกริยาสะท้อนกลับในทางตรงกันข้าม บอกทางนี้จะไปทางโน้น ดังนั้นการขอร้องที่เกี่ยวข้องกับสิทธิส่วนบุคคลควรเปิดช่องทางให้ได้เลือกด้วยตัวเองบ้าง

การเชื่อฟัง (Obedience)

เคนริค นูเบิร์กและเกียลคินี (Kenrick, Neuberg & Cialdini, 2007) อธิบายความหมายของการเชื่อฟังไว้ว่า เป็นยอมเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมตามคำสั่งผู้ที่มีอำนาจเหนือกว่าตนและถือว่าเป็นประเภทหนึ่งของการยอมทำตาม

ราชบัณฑิตยสถาน (2500) อธิบายความหมายไว้ว่า การที่บุคคลหรือกลุ่มบุคคลรับคำสั่งจากคนอื่นให้ทำพฤติกรรมบางอย่าง และผู้รับคำสั่งก็ทำตามคำสั่งนั้น จัดเป็นการมีอิทธิพลทางสังคมรูปแบบหนึ่ง

สรุปความหมาย การเชื่อฟัง ได้ว่าบุคคลหรือกลุ่มคนยอมแสดงพฤติกรรมตามคำสั่งของผู้อื่น

ความสนใจศึกษาอิทธิพลทางสังคมเกี่ยวกับการเชื่อฟังเริ่มต้นเมื่อสงครามโลกครั้งที่ 2 ชาววิวยุคทำร้ายและฆ่าตายอย่างโหดเหี้ยมโดยไม่คำนึงถึงเพศอายุใดๆ ทั้งสิ้น ภายใต้คำสั่งของผู้นำเพียงคนเดียวทำให้ผู้คนต้องเสียชีวิตจำนวนมาก จึงเกิดข้อสงสัยเกี่ยวกับผู้สังหารคนเหล่านั้นว่า ทำไมจึงยอมทำตามคำสั่งของผู้นำ ไม่รู้สึกผิดกับการกระทำของตนเองบ้างหรือและต่อไปถ้าผู้นำสั่งให้เขาเหล่านั้นไปทำในสิ่งที่ไม่ถูกต้องอีกเขาจะยอมทำอีกหรือไม่ การที่มีอำนาจเหนือกว่าสั่งให้ทำในสิ่งที่ไม่สมควร ผู้รับคำสั่งควรจะเชื่อฟังและทำตามไปทั้งๆ ที่รู้ว่าผิดอีกหรือไม่ และถ้าเปลี่ยนผู้ทำหน้าที่สั่งการให้เป็นผู้ไม่มีอำนาจในการให้คุณให้โทษ ผู้ฟังคำสั่งยังจะยอมเชื่อฟังอีกหรือไม่ คำถามเหล่านี้นำไปสู่การทดลองเกี่ยวกับการเชื่อฟัง

งานวิจัยเกี่ยวกับการเชื่อฟัง

สแตนเลย์ มิลแกรม (Stanley Milgram) ในปี ค.ศ. 1963 ศึกษาหัวข้อ Behavioral study of obedience (อ้างถึงใน ธีระพร อุวรรณโณ, 2530, หน้า 1/3 – 1/8)

มิลแกรมออกแบบการทดลอง มีวัตถุประสงค์สำคัญ เพื่อศึกษาว่า คนธรรมดาสามัญจากวัยและอาชีพต่างๆ จะเชื่อฟังบุคคลซึ่งไม่มีอำนาจเหนือตนมากสักเพียงใด โดยเฉพาะเมื่อคนคนนั้นถูกบอกให้ไปทำร้ายผู้อื่นด้วยการใช้ไฟฟ้าช็อก

มูลเหตุสำคัญของงานวิจัยนี้เกิดจากทหารนาซีในเยอรมันยอมทำตามคำสั่งฆ่าคนจำนวนมากในระหว่างสงครามโลกครั้งที่ 2 ทำไมจึงเป็นเช่นนี้ได้ มิลแกรมจึงจำลองสถานการณ์การพุดชกุงให้เชื่อฟังตามคำสั่งของผู้ทดลอง คำสั่งนี้สามารถทำให้ผู้ร่วมการทดลองทำตามได้หรือไม่ และถ้าคำสั่งนั้นก่อให้เกิดอันตรายกับคนอื่นจะยอมทำตามมากน้อยเพียงใด

การทดลองเริ่มขึ้นโดยประกาศรับอาสาสมัครร่วมการทดลองผ่านทางหนังสือพิมพ์จำนวน 40 คน ผู้เข้าร่วมการทดลอง จะได้คำตอบแทน จากนั้นให้ผู้ร่วมการทดลองมาอยู่ที่นัดหมายที่ละคน เมื่อมาถึงตามเวลาที่นัดผู้ร่วมการทดลองจะได้พบกับผู้เข้าร่วมการทดลองอีกคนซึ่งเป็นผู้ช่วยผู้วิจัยซึ่งรู้จักกันดีกับผู้วิจัยรออยู่เขาทั้งสองจะต้องจับฉลากเพื่อรับบทบาทและหน้าที่เป็นครูหรือนักเรียน แต่ในความเป็นจริงแล้วผู้เข้าร่วมการทดลองตัวจริงจับฉลากจะได้ฝ่ายครูทุกคน ฝ่ายผู้ช่วยผู้วิจัยจะได้เป็นฝ่ายนักเรียน

สถานการณ์การทดลองผู้วิจัยอธิบายกับผู้เข้าร่วมงานวิจัยว่าเป็นการทดลองเกี่ยวกับเรียนรู้คำคุณ และการจำซึ่งจะกำหนดให้มีฝ่ายครูและฝ่ายนักเรียน ครูจะต้องสอนคำคุณตามรายการที่กำหนดมาให้ ถ้า ฝ่ายนักเรียนตอบผิดครูต้องกดไฟฟ้าช็อก 1 ครั้งและครั้งต่อไปจะต้องกดปุ่มไฟที่กำลังสูงขึ้นกว่าเดิม เพิ่มขึ้นไปเรื่อยๆ อย่างต่อเนื่องและฝ่ายครูสามารถบอกเลิกการช็อกไฟฟ้าเมื่อใดก็ได้

ขั้นตอนการทดลอง

- มีการช็อกไฟฟ้าให้ฝ่ายครูเห็นเป็นตัวอย่างเพื่อให้แน่ใจว่าเป็นเครื่องช็อกไฟฟ้าจริง
- พาคูไปคุนนักเรียนนั่งบนเก้าอี้ที่มีสายรัดแขน ผู้วิจัยอธิบายว่าเพื่อป้องกันไม่ให้นักเรียน เคลื่อนไหว
- ฝ่ายครูกลับมาที่ห้องทดลองใหญ่ฝึกอ่านคำ เพื่อให้ฝ่ายนักเรียนตอบ ถ้าฝ่ายนักเรียนตอบผิดจะมี ไฟสัญญาณขึ้น การใช้ไฟฟ้าช็อกจะเป็นไปตามจำนวนข้อที่ตอบผิด
- แนะนำปุ่มช็อกไฟฟ้ามีตั้งแต่ ระดับอ่อน เหนือสวิตช์ไฟ ติดตัวเลขไว้ 15 โวลต์, 30 โวลต์, 45 โวลต์ ต่อไปเรื่อยๆจนถึงปุ่มที่ 25 เป็นปุ่มที่บอกว่า ช็อกระดับสูงและรุนแรง อันตราย และปุ่มต่อไป ใช้สัญลักษณ์ XXX
- ขณะที่ความรุนแรงของระดับกระแสไฟฟ้าเพิ่มสูงขึ้น ผู้ที่ได้รับบทบาทหน้าที่เป็น นักเรียนส่งเสียงตะโกนร้องแสดงความเจ็บปวด เมื่อเพิ่มระดับกระแสไฟฟ้าสูงขึ้น ก็ร้อง ขอความช่วยเหลือ หลังจากระดับกระแสไฟฟ้าสูงเพิ่มขึ้นไปอีกเสียงร้องก็เงียบไป
- ขณะที่ผู้เข้าร่วมการทดลองกำลังกดปุ่มลงโทษนักเรียน ผู้วิจัยใช้คำพูดบอกกับผู้เข้าร่วม การทดลองให้ทำต่อไป โดยพูดว่า “โปรดทำต่อไป คุณควรจะทำต่อไป เป็นสิ่งที่คุณ จะต้องทำต่อไปให้เสร็จสิ้นและคุณไม่มีทางเลือกคุณจะต้องทำต่อไป” การพูดเช่นนี้ เปรียบเสมือนคำสั่งที่ต้องการให้เชื่อฟังและปฏิบัติตาม

ผู้ทดลองให้กลุ่มคนทำนายผลการทดลอง

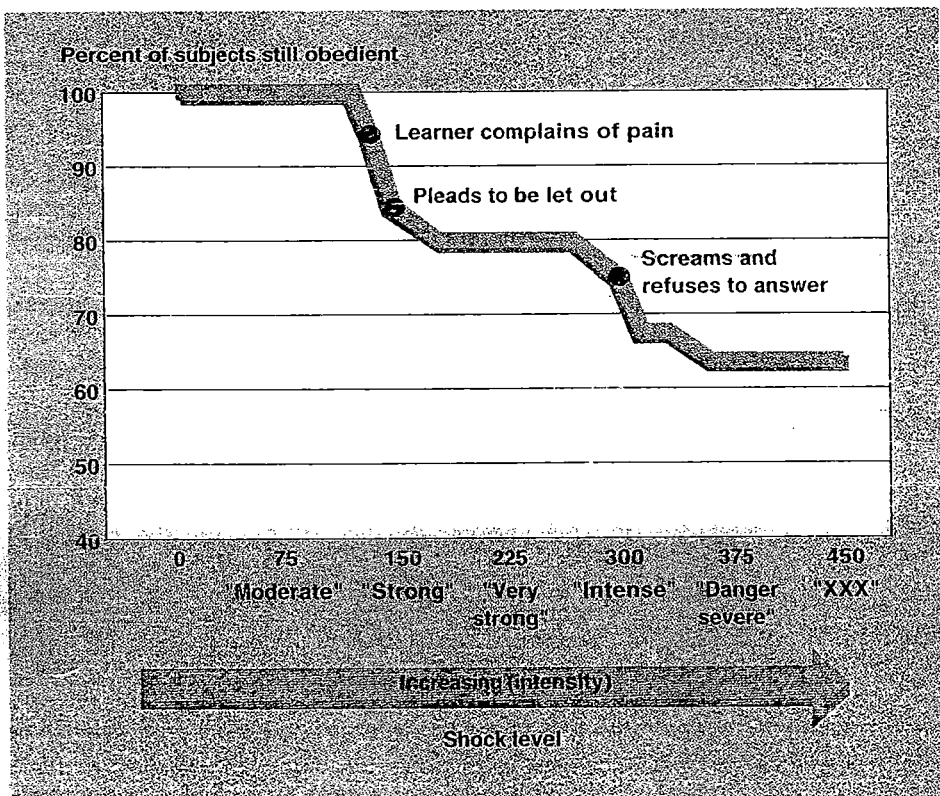
นักศึกษาคิตวิทยา จำนวน 14 คนทำนายว่า ถ้ามีนักเรียนจำนวน 100 คน ฝ่ายนักเรียนจะถูกช็อก ไฟฟ้าถึงกำลังสูงสุดเพียง ร้อยละ 3 เท่านั้น

ผลการทดลอง

พบว่าจากจำนวน 40 คน ผู้ร่วมวิจัยฝ่ายครูจำนวน 26 คน (ร้อยละ 65) ช็อกไฟฟ้าถึงระดับสูงสุด (ระดับ XXX) ระดับอันตราย (375-420 โวลต์) และระดับสูงมาก (315-360 โวลต์) จำนวน 8 คนและกดถึง ระดับสูง (255-300 โวลต์) จำนวน 5 คน ผลดังกล่าวเป็นที่น่าประหลาดใจมากเพราะคาดไม่ถึงว่าจะมีผู้กด ไฟฟ้าช็อกเพื่อเป็นการลงโทษได้ถึงระดับสูงสุดจำนวนมากเท่านี้ เพราะเหตุใดจึงทำให้ผู้ร่วมการทดลอง เชื่อฟังคำสั่งยอมกดกระแสไฟฟ้าช็อกผู้เข้าร่วมวิจัยฝ่ายนักเรียนต่อไปเรื่อยๆ

มิลแกรมอธิบายผลการทดลองโดยพบว่า ผู้ร่วมการทดลองที่กดไฟฟ้าช็อกถึงระดับ XXX บอก เหตุผลไว้ว่า

- มีความเชื่อในตัวผู้ทดลองและสถานศึกษา (สถานที่ทดลอง) ไม่ปล่อยให้เกิดอันตรายกับผู้ร่วมทดลองที่ถูกชักจูง
- อาสาสมัครเชื่อว่าสิ่งที่ทำลงไปทำเพื่อความก้าวหน้าทางวิชาการจึงยอมเสียสละความไม่สบายใจชั่วคราว
- อาสาสมัครเห็นว่าโอกาสที่ตนจะได้รับบทบาทให้เป็นนักเรียนมีเท่าเทียมกันจากการจับฉลากได้เป็นครู เขาจึงพยายามร่วมการทดลองตามบทบาทที่ตนเองได้รับจนจบ



ภาพที่ 5.4 ร้อยละของผู้เข้าร่วมการทดลองที่เชื่อฟังและกดปุ่มช็อกไฟฟ้าจนถึงที่สุดโดยมิลแกรม
ที่มา Myers (2002)

จากการวิจัยนี้เห็นว่าการทำนายโดยใช้สามัญสำนักผิดพลาดไม่ถึงในเรื่องการเชื่อฟังว่า บุคคล นอกจากจะยอมฟังคำสั่งผู้มีอำนาจเหนือกว่าแล้ว บุคคลที่ไม่มีอำนาจเหนือไปกว่าตนอย่างแท้จริงก็ยังสามารถออกคำสั่งให้ผู้อื่นเชื่อฟังยอมทำตามในสิ่งที่ไม่ถูกต้องได้ อย่างไม่น่าเชื่อ

จากการทดลองปัจจัยที่มีผลต่อการเชื่อฟัง มีดังนี้

- คำสั่งนั้นสั่งเร็ว ไม่ทัน ได้คิดจึงยอมทำตาม
- ได้รับแรงกดดันจากผู้อื่นที่ยืนกรานขอให้ทำต่อ
- การฟังข้อมูลจากแหล่งเดียวภายใต้สถานการณ์ที่ไม่แน่ใจจึงทำตามแหล่งข้อมูลนั้น

นวลศิริ เปาโรหิตย์ (2544) เสนอแนวความคิดว่า การทำตามคำสั่งของผู้อื่นเกิดขึ้นได้เพราะเราได้ให้อำนาจการสั่งกับเขาและพร้อมกันนั้นบุคคลที่รับคำสั่งก็ยินยอมทำตาม และถ้าผู้สั่งมีอำนาจสิทธิ์ขาดในการสั่ง การรับรู้ถึงอำนาจของผู้สั่งก็มีผลต่อการปฏิบัติตาม การใช้อำนาจจึงเป็นสิ่งที่ต้องระมัดระวังเพราะบุคคลพร้อมที่จะฟังคำสั่งจากผู้มีอำนาจ กระทำพฤติกรรมต่างๆ ได้ แม้จะฝืนใจมากก็ตาม

แบบฝึกหัดท้ายบท

1. จงอธิบายความหมายของการคล้อยตาม การยอมทำตามและการเชื่อฟัง
2. จงยกตัวอย่างเหตุการณ์ที่ท่านต้องอยู่ภายใต้อิทธิพลทางสังคม พร้อมกับวิเคราะห์เหตุการณ์ว่ามีความเกี่ยวข้องกับ การคล้อยตาม การยอมทำตามหรือการเชื่อฟังอย่างไร
3. เพราะเหตุใดบุคคลจึงยอมคล้อยตามผู้อื่นและถ้าท่านไม่ต้องการคล้อยตามใครท่านควรทำอย่างไร
4. จงวิเคราะห์ข้อดีและข้อเสียของการคล้อยตาม
5. วิธีการที่ทำให้บุคคลการยอมทำตามมีอะไรบ้าง อธิบาย
6. มีปัจจัยอะไรบ้างที่เป็นสาเหตุทำให้บุคคลยอมเชื่อฟังคำสั่งจากผู้อื่น

เอกสารอ้างอิง

ธีระพร อุวรรณ โณ. (2537). *จิตวิทยาสังคม*. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: คณะครุศาสตร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

นวลศิริ เปาโรหิตย์. (2544). *จิตวิทยาสังคมเบื้องต้น*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
ราชบัณฑิตยสถาน. (2550). *พจนานุกรมศัพท์จิตวิทยา อักษร A-L ฉบับราชบัณฑิตยสถาน*.
กรุงเทพฯ: ราชบัณฑิตยสถาน.

———. (2550). *พจนานุกรมศัพท์จิตวิทยา อักษร M-Z ฉบับราชบัณฑิตยสถาน*.
กรุงเทพฯ: ราชบัณฑิตยสถาน.

สิทธิโชค วรรณสันติกุล. (2546). *จิตวิทยาสังคม: ทฤษฎีและการประยุกต์*. กรุงเทพมหานคร:
ซีเอ็ดยูเคชั่น.

Baron, A. B., & Byrne, D. (2004). *Social Psychology*. (10th ed.). New York: Pearson Education.

Kenrick, D. T., Neuberg, S. L., & Cialdini, R. B. (2007). (4th ed.). *Social Psychology Goals in
Interaction*. Boston: Pearson.

Myers, D. G. (2002). *Social Psychology*. (7th ed.). New York: McGraw-Hill.

บทที่ 6

อิทธิพลของกลุ่ม (group influence)

ความมุ่งหมายของบทเรียน

1. อธิบายความหมายของกลุ่มและโครงสร้างกลุ่มได้
2. เข้าใจความสำคัญและประโยชน์ของการทำงานร่วมกันเป็นกลุ่มได้
3. อธิบายปรากฏการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากในการทำงานร่วมกันเป็นกลุ่มได้
4. สรุปปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมของสมาชิกกลุ่มขณะทำงานกลุ่มได้
5. อธิบายปัจจัยที่ส่งผลให้การทำงานกลุ่มมีประสิทธิภาพและขาดประสิทธิภาพได้

เนื้อหาบทเรียน

1. ความหมายและความสำคัญของกลุ่ม
2. โครงสร้างกลุ่ม
3. กระบวนการกลุ่ม
4. ปรากฏการณ์ของกลุ่มที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของสมาชิกภายในกลุ่ม
 - 4.1 การหลุนจากสังคม (social facilitation)
 - 4.2 การลู่กันในกลุ่ม (social loafing)
 - 4.3 การมีทัศนคติที่หนักแน่นในทิศทางเดียวกัน (group polarization)
 - 4.4 ความคิดเป็นกลุ่ม (groupthink)
5. การทำงานกลุ่มให้มีประสิทธิภาพ

กิจกรรมการเรียนรู้การสอน

1. ผู้สอนซักถามความรู้สึทักของผู้เรียนเมื่อต้องทำงานกลุ่มและทำงานคนเดียว
2. ผู้สอนร่วมอภิปรายข้อดีข้อเสีย ลักษณะงานที่เหมาะสมกับงานกลุ่มและงานทำคนเดียว
3. ผู้สอนและผู้เรียนร่วมกันสรุปความหมาย ความสำคัญของกลุ่มและปัจจัยที่มีผลทำให้บุคคลเกิดการรวมกลุ่ม
4. ผู้สอนยกตัวอย่างการทำงานร่วมกันเป็นกลุ่มจากเหตุการณ์ปัจจุบัน
5. ผู้สอนอธิบาย โครงสร้างของกลุ่มและกระบวนการกลุ่ม
6. ผู้สอนยกตัวอย่างปรากฏการณ์การรวมกลุ่มที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของสมาชิกกลุ่ม
7. ผู้เรียนวิเคราะห์ปรากฏการณ์ของกลุ่มที่ส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมของสมาชิกกลุ่มจากตัวอย่างเหตุการณ์ปัจจุบัน
8. ผู้เรียนทำกิจกรรมกลุ่มเรื่อง เกิดอะไรขึ้น อภิปรายและสรุปผลการทำกิจกรรมกลุ่ม

สื่อการเรียนการสอน

1. แผ่นโปสเตอร์ / สารความรู้ เรื่อง อิทธิพลกลุ่ม เสนอผ่าน โปรแกรม powerpoint
2. เอกสาร เรื่อง อิทธิพลกลุ่ม
3. กิจกรรมกลุ่ม เรื่อง เกิดอะไรขึ้น
4. แบบฝึกหัดท้ายบท

การวัดและการประเมินผล

1. การร่วมอภิปราย
2. การแสดงความคิดเห็น
3. การร่วมกิจกรรมกลุ่มและผลการทำงานของกลุ่ม
4. การทำแบบฝึกหัดท้ายบท

อิทธิพลของกลุ่ม

(group influence)

การทำงานร่วมกันเป็นกลุ่มมีความสำคัญและจำเป็นมากต่อการปฏิบัติงานในทุกหน่วยงานและองค์กรเพื่อให้การทำงานสำเร็จตามเป้าหมายที่ต้องการ เนื่องจากการทำงานลำพังคนเดียวไม่อาจทำให้งานต่างๆ ที่มนุษย์ต้องการสร้างสรรค์ประสบความสำเร็จได้เพราะแต่ละบุคคลมีข้อจำกัดมากมายที่แตกต่างกันไป จึงมีงานวิจัยที่สนใจศึกษาการทำงานร่วมกันเป็นกลุ่มเพื่อค้นหาแนวทางหรือวิธีการที่ทำให้การทำงานร่วมกันเป็นกลุ่มมีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จ แม้จะพบว่าการทำงานกลุ่มจะทำให้เกิดความสำเร็จได้ดีมากก็แต่พบอีกเช่นกันว่าการรวมกลุ่มเป็นการรวมผู้คนที่มีความหลากหลายเข้ามาทำงานร่วมกัน การทำงานร่วมกันย่อมส่งผลกระทบระหว่างกัน สมาชิกภายในกลุ่มจึงเกิดการเปลี่ยนแปลงความคิด ความรู้สึกและพฤติกรรมของตนตลอดเวลา เมื่อต้องทำงานร่วมกันและต้องการให้งานสำเร็จตามเป้าหมาย นักจิตวิทยาสังคมจึงมีความสนใจศึกษาอิทธิพลระหว่างบุคคลที่เกิดขึ้นเมื่อมีการรวมกลุ่มกัน และได้พบปรากฏการณ์ที่เกิดจากพฤติกรรมของผู้คนที่มารวมกันเป็นกลุ่มที่น่าสนใจหลายประการ ตั้งแต่เชื้ออำนาจให้การรวมกลุ่มกันประสบความสำเร็จตามเป้าหมายจนกระทั่งสมาชิกที่มารวมกันทำงานไม่สำเร็จล้มเหลวจึงเป็นข้อสังเกตได้ว่าแม้ว่าการรวมกลุ่มกันจะมีข้อดีหลายประการแต่ก็ยังมีสิ่งที่ควรระมัดระวังอีกมากที่ต้องตระหนักเพื่อไม่ให้เกิดการรวมกลุ่มเกิดความผิดพลาดไม่ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายของการรวมกลุ่ม

ความหมายของกลุ่ม (group)

มีผู้อธิบายความหมายของกลุ่มไว้มาก อาทิ

ฟอร์ซิท (Forsyth, 2006) ให้นิยาม กลุ่ม หมายถึง บุคคลสองคนหรือมากกว่ามารวมกันเพื่อติดต่อและปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอีกคนหนึ่ง

มายเออร์ (Myer, 2005) อธิบายว่า กลุ่ม หมายถึง บุคคลสองคนหรือมากกว่ามารวมกันในระยะเวลาหนึ่ง โดยมีปฏิสัมพันธ์และมีอิทธิพลต่อกันและรับรู้ถึงการรวมกันเป็นกลุ่ม

ชอว์ (Shaw, 1981) อธิบายความหมายของกลุ่มไว้ว่า บุคคลสองคนหรือมากกว่ามีปฏิสัมพันธ์ต่อกัน แต่ละบุคคลมีอิทธิพลซึ่งกันและกัน

ลีทริโซค วรานูสันติกุล (2546) อธิบายความหมายของกลุ่มไว้ว่ากลุ่มในความหมายทางจิตวิทยา หมายถึง การรวมตัวของคนตั้งแต่สองคนขึ้นไปแล้วมีปฏิสัมพันธ์ต่อกันอย่างสม่ำเสมอในช่วงเวลาหนึ่ง มีบรรทัดฐานร่วมกัน และมีเอกลักษณ์อย่างเดียวกัน คนเหล่านี้จะมีการรับรู้ในตนเองว่า เขาร่วมกันและกันในการที่จะปฏิบัติการเพื่อบรรลุเป้าหมายร่วมกันของเขาเหล่านั้น

จากการอธิบายความหมายของการรวมกลุ่มจะเห็นได้ว่าพื้นฐานความหมายนั้นไม่แตกต่างกันมาก การนิยามความหมายให้ความสำคัญกับการรวมกันของบุคคลซึ่งมีตั้งแต่สองคนโดยบุคคลที่รวมกัน

นั้นจะต้องรับรู้ถึงการรวมกัน มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างกัน ต่างฝ่ายต่างมีอิทธิพลระหว่างกันหรือบุคคลหนึ่งได้รับอิทธิพลจากการรวมกันเพื่อปฏิบัติงาน ทำกิจกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งให้บรรลุเป้าหมายร่วมกัน การรวมกันของบุคคลที่ขาดการแสดงความสัมพันธ์ระหว่างกันนั้นถือว่าขาดคุณลักษณะของกลุ่ม

เหตุผลสำคัญของการรวมกลุ่ม

มีเหตุผลมากมายที่ทำให้มนุษย์มีความต้องการรวมกลุ่มจึงขอยกตัวอย่างมูลเหตุที่สำคัญดังนี้

1. เพื่อความอยู่รอดในการดำเนินชีวิต การดำรงชีพ การเลี้ยงชีพและการทำงาน
2. มนุษย์แต่ละบุคคลมีข้อจำกัดที่จะทำสิ่งที่ปรารถนาให้สำเร็จได้เพียงลำพังคนเดียวในทุกๆ เรื่อง จึงต้องรวมกลุ่มกันเพื่อความสำเร็จที่พึงปรารถนาซึ่งไม่มีที่สิ้นสุด
3. เพื่อตอบสนองความต้องการซึ่งกันและกัน ทั้งทางด้านอารมณ์ สังคม เช่น ความรัก ความเอาใจใส่ ห่วงใย การให้เกียรติยศ การได้เป็นเจ้าของกลุ่ม การมีส่วนร่วม การได้มีส่วนแบ่งปันข้อมูลความรู้และสิ่งของ

นอกจากนี้ โยธิน ศันสนยุทธและจุมพล พูลภัทรชีวิน (2529) กล่าวถึงเหตุแห่งการเข้ากลุ่มไว้

ดังนี้

1. การดึงดูดระหว่างบุคคล บุคคลหนึ่งมีแรงดึงดูดต่ออีกบุคคลหนึ่ง ตัวแปรที่เกี่ยวข้อง เช่น ทัศนคติ ค่านิยม ที่คล้ายคลึงกัน บุคลิกภาพที่สอดคล้องกัน เป็นต้น
2. กิจกรรมกลุ่ม เป็นที่ชื่นชอบทำให้เกิดความสนใจอยากเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มด้วย
3. เป้าประสงค์ของกลุ่ม บุคคลเห็นในคุณค่าของวัตถุประสงค์ของกลุ่มจึงตัดสินใจเข้าร่วมกลุ่ม
4. สมาชิกภาพของกลุ่ม การเข้าร่วมเป็นสมาชิกในกลุ่ม ช่วยลดความวิตกกังวล การถูกคุกคาม ช่มชู้ สร้างความรู้สึกมั่นคงปลอดภัย

โครงสร้างของกลุ่ม (group structure)

การรวมกันเป็นกลุ่มทำงานเพื่อให้กลุ่มบรรลุเป้าหมายที่กำหนดร่วมกันไว้ ภายในกลุ่มจึงต้องมีการจัดระบบระเบียบ แสดงลักษณะความสัมพันธ์ให้สมาชิกภายในกลุ่มทุกคนจะยอมรับและปฏิบัติร่วมกัน ประกอบด้วย

ตำแหน่ง (position)

บ่งบอกความสัมพันธ์ของสมาชิกภายในกลุ่ม แต่ละตำแหน่งจะมีการกำหนดหน้าที่และบทบาทที่ต้องปฏิบัติให้กับสมาชิกกลุ่มทุกคน

สถานภาพ (status)

ความสัมพันธ์ในเชิงอำนาจ หน้าที่ระหว่างสมาชิกกลุ่ม บ่งบอกคุณค่า ความสำคัญ ศักดิ์ศรีของตำแหน่งบุคคลในกลุ่มที่ได้รับแตกต่างกัน และยังเป็นลำดับตำแหน่งที่ให้กับสมาชิกของกลุ่ม ซึ่งแสดงมิติของอำนาจ ความเป็นผู้นำที่มีความสัมพันธ์กันอย่างเป็นระบบ

บทบาท (role)

หมายถึง พฤติกรรม การกระทำที่แสดงออกตามตำแหน่งและสถานภาพที่ได้รับ อีกทั้งยังเป็นความคาดหวังจากผู้อื่นที่ปรารถนาให้ผู้มีตำแหน่งนั้นกระทำ

บรรทัดฐาน (norms)

หมายถึง มาตรฐานหรือกฎเกณฑ์ที่สมาชิกกลุ่มควรปฏิบัติเพื่อความเสมอภาค ถ้าสมาชิกไม่สามารถปฏิบัติตามบรรทัดฐานที่กำหนดจะส่งผลกระทบต่อการทำงานร่วมกันเป็นกลุ่ม ซึ่งในที่สุดสมาชิกผู้ไม่ปฏิบัติตามบรรทัดฐานของกลุ่มจะไม่ได้รับการยอมรับจากกลุ่ม เช่น ถูกตำหนิ ไม่ยินดีให้ร่วมกลุ่มและถูกกลั่นแกล้ง เป็นต้น

ความเหนียวแน่นของกลุ่ม (group cohesiveness)

หมายถึง ระดับความสัมพันธ์ของสมาชิกที่ดึงดูดกัน นำไปสู่ความพยายามร่วมมือของสมาชิกกลุ่ม เกิดขวัญ (morale) กำลังใจ เกิดความยินดี รักดีพร้อมร่วมมือกิจกรรมกลุ่มและต้องการรวมกลุ่ม ไม่ต้องการแยกออกจากกลุ่ม

ปัจจัยที่มีผลต่อความเหนียวแน่นของกลุ่ม

- ขนาดของกลุ่มหรือจำนวนสมาชิกภายในกลุ่ม
- ความคล้ายคลึงกันระหว่างสมาชิกภายในกลุ่ม
- ความมั่นคงถาวรของการเป็นสมาชิก
- ความสำเร็จจากการทำงานร่วมกัน
- การถูกคุกคามจากภายนอกกลุ่ม
- กระบวนการเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่ม

กระบวนการกลุ่ม (group process)

กระบวนการที่ทำให้สมาชิกกลุ่มทำงานร่วมกัน มีปฏิสัมพันธ์ต่อกันส่งอิทธิพลซึ่งกันและกัน มีผลทำให้พฤติกรรมสมาชิกเกิดการเปลี่ยนแปลง ขับเคลื่อนการทำงานร่วมกันทำให้เกิดประสิทธิผลและประสิทธิภาพจากการทำงานร่วมกัน

เป้าหมายของกลุ่ม (group goals)

เป้าหมายของกลุ่มเป็นสิ่งสำคัญประการหนึ่งที่กำหนดทิศทางการทำงานร่วมกันของสมาชิก นำไปสู่กิจกรรมต่างๆ ที่สมาชิกภายในกลุ่มจะกระทำร่วมกัน มีผลให้เกิดความสำเร็จตามเป้าหมายที่หมายไว้ และเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้เกิดการรวมกลุ่มกันของสมาชิก เป้าหมายของกลุ่มยังเป็นแรงดึงดูดใจให้สมาชิกตัดสินใจเข้ากลุ่มและเมื่อมีการรวมกันเป็นกลุ่มแล้ว กลุ่มอาจมีการตกลงในเป้าหมายของกลุ่มร่วมกันให้ชัดเจนมากขึ้นเพื่อสนองความปรารถนาของสมาชิกและความสำเร็จจากการทำงานร่วมกัน

การสื่อสาร (communication)

กระบวนการถ่ายทอดข้อมูลข่าวสารที่เกิดขึ้นภายในกลุ่ม สมาชิกในกลุ่มเกิดการติดต่อ แลกเปลี่ยน ความคิด ความรู้สึก ข่าวสาร ข้อมูลต่างๆ ระหว่างกัน โดยมีสื่อเป็นช่องทางการส่งและรับสาร การสื่อสารภายในกลุ่มจะพบรูปแบบและวิธีการนำข่าวสารไปยังผู้รับได้หลายวิธีตามความเหมาะสม แต่สิ่งที่สำคัญที่สุดสำหรับการสื่อสารนั้นคือ สมาชิกผู้ส่งสารจะต้องส่งสารให้ผู้รับสารสามารถรับสารได้ครบถ้วนเกิดความรู้ ความเข้าใจ ตรงกับสารที่ผู้ส่งสารปรารถนา สำหรับการทำงานกลุ่มแล้วการสื่อสารระหว่างกันมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง เพราะมีผลสืบเนื่องกับปัจจัยอื่นๆ หลายประการ อาทิ ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิก ความเหนียวแน่นของกลุ่ม ความสำเร็จของการทำงานกลุ่มและประสิทธิภาพของการทำงานกลุ่ม

อิทธิพลของกลุ่ม

เมื่อบุคคลตั้งแต่สองคนรวมกัน มีปฏิสัมพันธ์ต่อกันเพื่อทำงานร่วมกันให้สำเร็จ การกระทำของบุคคลหนึ่งย่อมส่งผลกระทบต่อการทำงานของอีกคนหนึ่ง ผลกระทบจากการรวมกลุ่มทำให้เกิดปรากฏการณ์หลายลักษณะดังนี้

การหนุนจากสังคมหรือการเอื้ออำนวยทางสังคม (social facilitation)

ผู้ที่ให้ความสนใจศึกษาปรากฏการณ์การการหนุนจากสังคมคือ นอร์แมน ทริฟเพิลท์ (Norman Triplett) ในช่วงปี ค.ศ. 1898 ทริฟเพิลท์ ให้ความสนใจและศึกษาเรื่องนี้จากข้อมูลสถิติการแข่งขันปั่นจักรยาน โดยตั้งข้อสังเกตความเร็วที่นักปั่นจักรยานคนเดียวกันทำได้ ในสถานการณ์ต่างๆ กัน ทริฟเพิลท์พบว่าเมื่อปั่นจักรยานคนเดียวนักปั่นทำความเร็วได้น้อยกว่าปั่นจักรยานโดยมีผู้อื่นร่วมปั่นหรือร่วมแข่งขันปั่นจักรยานด้วย เพื่อยืนยันข้อค้นพบนี้ เขาได้จัดการทดลองเกี่ยวกับการหนุนจากสังคมอีกมากและเปลี่ยนกิจกรรมที่ทำเป็นอย่างอื่น เช่น การทดลองให้เขียนคำ การนับสิ่งของผลที่ได้ยืนยันข้อค้นพบของเขา

จากปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นนี้ โรเบิร์ต ไชออนซ์ (Robert Zajonc, 1965) เป็นอีกคนหนึ่งให้ความสนใจและศึกษาการหนุนจากสังคมเช่นกัน เขาอธิบายว่าเมื่อบุคคลกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งแล้วมีคนอื่นปรากฏอยู่ในเหตุการณ์นั้นด้วย บุคคลนั้นจะมีผลการทำงานที่ดีขึ้นกว่าเดิมหรือแย่ลงกว่าที่เคยทำได้ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลักษณะงาน ถ้างานที่บุคคลนั้นมีความถนัด มีความชำนาญ งานไม่ยุ่งยากซับซ้อน บุคคลนั้นจะทำการกิจกรรมต่างๆ ได้คล่องตัวมากขึ้นกว่าเดิม ผลงานจะดีขึ้นเมื่อได้ทำการกิจกรรมต่อหน้าคนอื่นหรือบุคคลนั้นรับรู้ว่ามีผู้อื่นรู้เห็นการกระทำของตนอยู่เขาจะมีแรงผลักดันให้สามารถแสดงผลงานที่โดดเด่น เนื่องจากการปรากฏตัวของบุคคลอื่นมีผลต่อการกระตุ้นทางสรีรวิทยา เช่น มีอัตราการเต้นของหัวใจเร็วขึ้น เมื่อบุคคลรู้สึกกังวลใจเหตุการณ์ไม่เป็นไปตามปกติจึงมีผลให้บุคคลนั้นตั้งใจจดจ่อกับงานที่ถนัด

สามารถทำได้คืออยู่แล้ว ความตั้งใจกับงานที่ถนัดยิ่งส่งผลให้บุคคลนั้นแสดงผลงานได้ดีมากกว่าเดิม (cited in; Breckler, Olson & Wiggins, 2007, p. 210)

แต่ในทางกลับกัน ถ้ากิจกรรมหรืองานนั้นเป็นสิ่งที่เรียนรู้ใหม่ ไม่ถนัด ยังไม่ชำนาญมีความยุ่งยากซับซ้อน การจะรวบรวมความสนใจจดจ่อกับสิ่งที่ต้องทำนั้นค่อนข้างยากเพราะต้องคำนึงถึงสิ่งต่างๆ รอบตัว กังวลกับการทำงานต่อหน้าผู้อื่นมีผลให้เกิดความวิตกกังวลขึ้น ผลงานแทนที่จะดีขึ้นกลับแย่ลงไปกว่าเดิม เราเรียกปรากฏการณ์นี้ว่าการหน่วงเหนี่ยวจากสังคม (social inhibition)

การทำงานร่วมกันมีผลทำให้บุคคลทำงานได้ดีกว่าทำงานนั้นตามลำพัง เมื่อทำในสิ่งที่เขาถนัดได้รับการฝึกฝนมาแล้ว งานไม่ยุ่งยากซับซ้อนมากนัก แต่ถ้างานยุ่งยากซับซ้อนและยังต้องรับรู้ความคาดหวังจากผู้อื่นซึ่งมีผลรบกวนจิตใจ เมื่อต้องทำงานร่วมกันเป็นกลุ่ม ผลงานกลับแย่ลง ด้วยความไม่มั่นใจและความประหม่า

การอุ้งงานในกลุ่ม (social loafing)

ปรากฏการณ์ที่สมาชิกกลุ่มเกิดอุ้งงานหรืออ้อมแรงเป็นลักษณะที่เกิดขึ้นได้บ่อยในการทำงานเป็นกลุ่มเมื่อต้องทำงานสิ่งเดียวกันร่วมกับสมาชิกคนอื่นๆ และไม่สามารถระบุผลงานว่าเป็นของใครได้อย่างชัดเจน สมาชิกในกลุ่มจะออกแรงน้อยลง ผ่อนกำลัง ไม่ให้ความพยายามอย่างเต็มที่เหมือนกับขณะทำงานนั้นคนเดียว เมื่อเปรียบเทียบกับภาระงานจากสังคมจะพบว่า การอุ้งงานในกลุ่ม แรงงู้อิถายในตัวบุคคลลดลง รู้สึกผ่อนคลายมากขึ้นเพราะไม่สามารถบ่งชี้ว่าผลงานที่เกิดขึ้นเป็นของใคร ยิ่งถ้ามีสมาชิกจำนวนมากขึ้นเท่าใด ยิ่งรับรู้แรงกดดันของการทำงานน้อยลง ทำให้ออกแรงน้อยลงและอ้อมแรง

การศึกษาการอุ้งงานเกิดขึ้นหลายวิธี เช่น การร้องเพลงเชียร์ การฟังเสียงปรบมือ การออกแรงดึงเชือกและอื่นๆ เมื่อนำผลงานที่ทำเพียงคนเดียวมาเปรียบเทียบกับการทำงานเป็นกลุ่ม จะพบว่าผลงานที่ต้องรับผิดชอบเพียงลำพังผู้เดียวจะเกิดการทุ่มเท ผลงานดีกว่า เช่น บุคคลจะเชียร์และปรบมือน้อยกว่าเมื่อเข้าเชียร์และปรบมือไปพร้อมๆ กับผู้อื่น บุคคลเมื่อรวมกันหลายคนจะไม่ออกแรงเต็มที่เหมือนขณะทำคนเดียว แต่เมื่อใดก็ตามที่บุคคลรับรู้ว่าการที่ทำงานร่วมกันหลายคนนั้นเป็นผลงานของพวกเขาเองหรือสามารถบ่งชี้ได้ว่าใครทำอะไรในงานนั้นพบว่าการทำงานในกลุ่มลดลงไปทันที

แนวทางการป้องกันไม่ให้เกิดการอุ้งงานเมื่อต้องทำงานร่วมกันเป็นกลุ่มสามารถทำได้หลายวิธี อาทิ

- กำหนดจำนวนสมาชิกกลุ่มให้เหมาะสมกับลักษณะงาน
- ระบุผลการทำงานรายบุคคลเมื่อต้องทำงานกลุ่ม
- สร้างความสามัคคีให้กับสมาชิกกลุ่ม
- สมาชิกมีแรงดึงดูดใจระหว่างกันเกิดความยินดีร่วมมือในการทำงาน
- การทำให้บุคคลรับรู้ว่าการที่ทำงานร่วมกันนั้นมีความท้าทายน่าสนใจ ทำให้สมาชิกเห็นคุณค่าของเป้าหมายกลุ่ม

- เพิ่มแรงจูงใจโดยการให้รางวัลที่มีคุณค่ากับการทำงาน

การลดเอกลักษณ์ของบุคคล (deindividuation)

การลดเอกลักษณ์ของบุคคล เป็นสภาวะการณ์ที่การแสดงตัวตนไม่ชัดเจน บุคคลลดความเป็นเอกลักษณ์ของตัวเองลง ลดการสังเกตตนเอง ลดการประเมินตนเอง ลดการคำนึงถึงการประเมินของผู้อื่น ลดการควบคุมยับยั้งตนเองและการลดความอดทนอดกลั้นจากสถานการณ์ที่เคียดแค้นได้ สภาวะนี้เกิดขึ้น เมื่ออยู่ในกลุ่มคน ผุ่ชน การอยู่ในแสงไฟสลัว การอยู่ในสภาวะนิรนาม สถานการณ์ที่ปิดไฟ การทาสีหน้า สวมหน้ากาก บดบังใบหน้าทำให้เห็นหน้าไม่ชัดเจน การไม่แสดงตนอย่างชัดเจนและเมื่อมีการรวมกันเพื่อทำงานเป็นกลุ่มบุคคลจะเกิดสภาวะการณ์ลดเอกลักษณ์ของตนเอง บุคคลนั้นแฝงตัวในกลุ่มเกิดการกระจายความรับผิดชอบเพราะไม่รู้ใครเป็นใคร เจ้าของผลงานคือใคร สภาวะนิรนามนี้ส่งผลต่อประสิทธิผลและประสิทธิภาพของการทำงานร่วมกันเป็นกลุ่ม

อิทธิพลกลุ่มกับการตัดสินใจของกลุ่ม

การมีทัศนคติที่หนักแน่นในทิศทางเดียวกัน (group polarization)

เมื่อต้องมีการตัดสินใจเป็นกลุ่ม สมาชิกในกลุ่มมีโอกาสได้ร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็น เราจะพบปรากฏการณ์ของกลุ่มคิดไปในทิศทางเดียวกันการอภิปรายในกลุ่มมีผลทำให้สมาชิกในกลุ่มเพิ่มการตอบสนองเข้าสู่ปลายสุดขั้วของความคิดไปในทิศทางบวกหรือทางลบ เกิดความหนักแน่นในทัศนคติร่วมกันบางประการสูงเมื่อฟังข้อมูลจากสมาชิกกลุ่มการอภิปรายกลุ่มสามารถโน้มน้าวให้เพิ่มจุดยืนของตน สมาชิกจะเลื่อนความคิดไปสู่ขั้วของความคิดซึ่งจะนำไปสู่การตัดสินใจที่เพิ่มความเสี่ยง (risky shift) ให้สูงขึ้น

โยธิน ศันสนยุทธ (2530) กล่าวถึง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการมีทัศนคติที่หนักแน่นในทิศทางเดียวกันพิจารณาได้ 3 แนวความคิด

1. ทฤษฎีการเปรียบเทียบทางสังคม (social comparison theory) เมื่อเข้ากลุ่มสมาชิกมีการอภิปรายกลุ่ม สมาชิกกลุ่มจะเรียนรู้ความคิดเห็นของสมาชิกคนอื่นๆ เกิดการเปรียบเทียบแนวความคิดของตนเองกับผู้อื่น มองเห็นมาตรฐานแนวความคิดของกลุ่มเพื่อให้ได้รับการยอมรับจากกลุ่ม สมาชิกผู้นั้นจะเปลี่ยนแนวความคิดของตนให้สอดคล้องกับเกณฑ์มาตรฐานของกลุ่มและในที่สุดก็จะเพิ่มความเห็นด้วยตามเกณฑ์มาตรฐานของกลุ่ม แสดงตนให้อยู่เหนือกว่าระดับเกณฑ์มาตรฐานของกลุ่ม ยิ่งถ้ามีการอภิปรายแนวความคิดนั้นเพิ่มมากขึ้นบุคคลนั้นจะเปลี่ยนแปลงตำแหน่งของตนเองไปให้สอดคล้องกับทิศทางความคิดของกลุ่มอย่างสุดโต่ง

2. สมมติฐานข้อโต้แย้งที่ชักจูง (the persuasive argument hypothesis) ข้อโต้แย้งต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการอภิปราย มีอิทธิพลต่อสมาชิกในกลุ่มอภิปราย สมาชิกของกลุ่มจะได้รับข้อมูลที่แตกต่างไปจากแนวความคิดเดิม ข้อมูลที่เพิ่มขึ้นนี้มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงความคิดของตนเองไปจากไม่เห็นด้วยมาก

เปลี่ยนเป็นกลางๆ และในที่สุดก็เห็นคล้อยไปในแนวทางเดียวกันมากขึ้นซึ่งจะมีผลต่อการตัดสินใจที่มีความเสี่ยงมากขึ้นได้อีก

3. การกระจายความรับผิดชอบ (diffusion of responsibility) เมื่อทิศทางความคิดเกิดการเปลี่ยนแปลงทั้งจากการเปรียบเทียบกับสมาชิกผู้อื่นหรือได้รับข้อมูลเพิ่มขึ้นจากการโต้แย้ง เมื่อการอภิปรายดำเนินมาถึงช่วงสุดท้ายที่ต้องร่วมกันพิจารณาต้องตัดสินใจร่วมกัน สมาชิกจะลดความรับผิดชอบในงานลง ผลของการตัดสินใจของกลุ่มไม่ได้ตกอยู่ที่ตัวบุคคลเพียงคนเดียวเป็นความรับผิดชอบร่วม สมาชิกอาจลดความเป็นเอกลักษณ์ของตัวเองลงอีกด้วย จึงมีผลทำให้การตัดสินใจร่วมกันของสมาชิกถ้าเสี่ยงต่อผลที่จะเกิดมากขึ้นและมุ่งไปในแนวทางที่เป็นที่ยอมรับกันมากกว่า ในที่สุดทิศทางความคิดก็จะมี ความหนักแน่นไปในทิศทางเดียวกันเพราะผลการตัดสินใจไม่ต้องรับผิดชอบเพียงผู้เดียว

การคิดเป็นกลุ่ม (groupthink)

ราชบัณฑิตยสถาน (2550) ให้นิยาม การคิดเป็นกลุ่ม ว่า เป็นวิธีการคิดของสมาชิกกลุ่มที่มีความเห็นเยื้องกันเป็นพิเศษ เพื่อแสวงหาความเป็นเอกฉันท์ โดยขจัดแรงจูงใจที่จะประเมินทางเลือกอื่นๆ ตามที่ น่าจะเป็น เป็นคำศัพท์ซึ่ง เออร์วิง เจนิส (Irving Janis) คิดขึ้น

เจนิส (Janis, 1983) อธิบายความหมายการคิดเป็นกลุ่ม (groupthink) ว่าเป็นความคิดที่บิดเบือน และเป็นความผิดพลาดของมนุษย์จากสาเหตุต่างๆ (distortions of thinking and other sources of human error) ความบกพร่องนี้เกี่ยวข้องกับการรบกวนพฤติกรรมของบุคคลแต่ละคนในกลุ่มซึ่งต้องมีการตัดสินใจร่วมกัน มีผลทำให้สมาชิกในกลุ่มไม่สามารถตัดสินใจได้อย่างมีเหตุผล สมาชิกในกลุ่มต่างได้รับอิทธิพลจากพฤติกรรมของสมาชิกคนอื่นในกลุ่มของตน

การคิดเป็นกลุ่ม หมายถึง สมาชิกกลุ่มมีแนวโน้มคิดเห็นไปทางเดียวกันกับกลุ่ม ก่อนมีความรู้ความเข้าใจ การพิจารณาไตร่ตรองให้ดี ประกอบกับสมาชิกกลุ่มบางคนไม่เห็นด้วยกับกลุ่มแต่จำเป็นต้องเห็นด้วยกับความคิดและการตัดสินใจของกลุ่มเป็นผลทำให้เกิดความเสียหายจากการตัดสินใจและการทำงานของ กลุ่ม

เงื่อนไขก่อนเกิดการคิดเป็นกลุ่ม (antecedent groupthink condition)

ลักษณะหรือสัญญาณบางประการที่เกิดก่อนเป็นเงื่อนไขนำไปสู่การคิดเป็นกลุ่ม มีดังนี้

1. กลุ่มมีความเห็นเยื้องกันยึดเหนี่ยวระหว่างสมาชิกสูง สมาชิกบางคนจึงไม่แสดงความคิดที่แตกต่างไปจากกลุ่ม แม้ว่าในสถานการณ์การตัดสินใจกลุ่มต้องการความคิดที่แตกต่างหลากหลาย
2. กลุ่มขาดความรอบคอบในการประเมินข้อดีข้อเสียของทางเลือกขาดการตรวจสอบการตัดสินใจของกลุ่มและขาดกระบวนการตัดสินใจอย่างมีระบบ

3. ผู้นำกลุ่มกุมอำนาจ ไม่รับฟังความคิดเห็นของสมาชิก พยายามใช้อำนาจควบคุม ชี้นำการตัดสินใจของกลุ่ม ขาดความยุติธรรมต้องการให้สมาชิกในกลุ่มยอมรับความคิดที่ตนเห็นว่าดี จึงพยายามกดดันให้สมาชิกยอมรับ ยินยอมทำตาม
4. เมื่ออยู่ในสถานการณ์ที่ตึงเครียดถูกบีบบังคับ สมาชิกในกลุ่มคิดว่าคำตอบของบุคคลสำคัญ หรือผู้นำกลุ่มเป็นคำตอบที่ดีที่สุดแล้ว เชื้อมั่นในความคิดของผู้นำและเกิดความเชื่อว่าไม่มีแนวความคิดใดดีกว่าแล้ว
5. สมาชิกกลุ่มไม่ให้อุทกคนนอกกลุ่มร่วมอภิปรายรับรู้และขัดขวางแผนการของกลุ่ม
เงื่อนไขต่างๆ เหล่านี้เป็นปัจจัยเบื้องต้นที่จะนำไปสู่การคิดเป็นกลุ่ม เมื่อกลุ่มที่ต้องตัดสินใจร่วมกันและสมาชิกในกลุ่มมีลักษณะตามเงื่อนไขดังกล่าวจะต้องระมัดระวัง แกไขสถานการณ์ก่อนให้กลุ่มร่วมกันตัดสินใจไม่เช่นนั้นันผลการตัดสินใจจะเกิดความผิดพลาดได้

ลักษณะการคิดเป็นกลุ่ม (symptoms of groupthink)

1. สมาชิกไม่สบายใจในความคิดที่ขัดแย้งกับมติที่เป็นเอกฉันท์ของกลุ่ม แต่ไม่เสนอความคิดเห็นของตนที่ไม่เห็นด้วย
2. เกิดการยอมตามเสียงข้างมากและคิดว่าสมาชิกกลุ่มที่ไม่แสดงความคิดเห็นได้แย้งในการอภิปรายเห็นด้วยกับการตัดสินใจของกลุ่ม
3. สมาชิกกลุ่มสร้างความกดดันให้ยอมรับมติจากการตัดสินใจของกลุ่มทั้งที่ยังมีข้อสงสัยและไม่เห็นด้วย บุคคลที่คิดเห็นต่างหรือขัดแย้งกับความคิดของกลุ่มจะถูกกดดัน ทำให้ยอมรับการตัดสินใจของกลุ่มให้ได้
4. สมาชิกกลุ่มบางคนพยายามปกป้องการตัดสินใจของกลุ่ม โดยขัดขวาง สมาชิกคนอื่นที่ไม่เห็นด้วยกับกลุ่ม ไม่ยอมรับข้อโต้แย้ง พยายามป้องกันข้อมูลที่ตรงกันข้ามและจัดข้อมูลที่ขัดแย้งให้เป็นข้อมูลที่ไม่น่าเชื่อถือ
5. สมาชิกกลุ่มมั่นใจในศักยภาพของกลุ่มมากเกินไป การตัดสินใจของกลุ่มถูกต้องที่สุด ไม่มีข้อผิดพลาดแล้ว การตัดสินใจของกลุ่มสามารถเอาชนะปัญหาต่างๆ ได้ดีแล้ว ถือว่าเป็นความเชื่อมั่นที่เกินความเป็นจริง
6. เมื่อตัดสินใจแล้วสมาชิกคิดหาเหตุผลต่างๆ ป้องกันการค้นพบข้อผิดพลาด พยายามหาเหตุอธิบายเข้าข้างตนเอง ป้องกันข้อมูลที่อาจนำไปสู่การพิจารณาตัดสินใจใหม่
7. การตัดสินใจละเลยผลทางจริยธรรมสมาชิก บิดเบือนโดยคิดว่าการตัดสินใจของกลุ่มถูกต้องดีแล้ว เพิกเฉยต่อผลทางจริยธรรมที่เกิดขึ้นจากการตัดสินใจของกลุ่ม—
8. สมาชิกกลุ่มมีความคลาดเคลื่อนในการรับรู้และประเมินคู่แข่งหรือกลุ่มอื่นๆ โดยมองไปในแง่ลบ

การป้องกันการคิดเป็นกลุ่ม

1. ผู้นำไม่ควรประกาศจุดยืนของตนก่อนเพื่อเป็นการเปิดโอกาสให้สมาชิกได้แสดงความคิดเห็นกันอย่างเต็มที่ จึงไม่ควรสร้างความกดดันการแสดงความคิดเห็นที่แตกต่าง
2. ควรสนับสนุนให้เกิดความคิดขัดแย้งก่อนที่จะสรุปมติกลุ่มที่เป็นเอกฉันท์เพราะความคิดที่หลากหลายย่อมสร้างทางเลือกให้ได้มากก่อนตัดสินใจเลือกแนวทางที่ดีที่สุด
3. จัดให้มีการประชุมกลุ่มย่อย เพื่อสร้างอิสระทางความคิด
4. เปิดโอกาสให้วิพากษ์ความคิดของผู้นำ
5. ควรมีการประเมินผลกระบวนการตัดสินใจของกลุ่มตั้งแต่เริ่มต้นจนกระทั่งสิ้นสุดการทำงาน เพื่อนำไปสู่การปรับปรุงแก้ไขสถานการณ์ที่ขัดต่อการตัดสินใจที่มีประสิทธิภาพ

ลักษณะกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ

กลุ่มที่มีสมาชิกร่วมกันทำงานได้เป็นอย่างดี ย่อมจะทำให้ผลงานดีไปด้วย แต่สำหรับการทำงานกลุ่มให้ตีมีประสิทธิภาพก็มิได้เกิดขึ้นเมื่อมีการรวมกลุ่มทุกครั้ง เนื่องจากมีปัจจัยที่ส่งผลกระทบกับการทำร่วมกันเป็นกลุ่มมากมาย ดังนั้นเพื่อให้การทำงานกลุ่มมีประสิทธิภาพกลุ่มควรมีลักษณะดังนี้

1. มีกระบวนการทำงานกลุ่มที่ดี สมาชิกกลุ่มมีเป้าหมายร่วมกัน สมาชิกเข้าใจตรงกันชัดเจน เห็นดีด้วยกับเป้าหมายนั้นและส่งเสริมให้สมาชิกปรารถนาที่จะทำงานร่วมกัน
2. การสื่อสารภายในกลุ่มทั่วถึงช่วยให้สมาชิกได้รับข้อมูลข่าวสารครบถ้วนและเกิดความเข้าใจกัน
3. ผู้นำเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตน

ทิสนา แชมมณี (2545) กล่าวถึงบทบาทของผู้นำกับการทำงานกลุ่ม มีดังนี้

- 3.1 จัดระเบียบและควบคุมระเบียบของกลุ่ม ช่วยให้งานกลุ่มทำงานอย่างเป็นระบบ เรียบร้อย เปิดโอกาสให้สมาชิกมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็น
- 3.2 ดูแลสมาชิกให้สามารถแสดงบทบาทสมาชิกที่ดีของกลุ่มอย่างทั่วถึงเพื่อให้สมาชิกทุกคนรู้สึกว่าคุณค่าเมื่อทำงานร่วมกันเป็นกลุ่ม
- 3.3 รับฟังและพิจารณาความคิดเห็นของสมาชิกกลุ่มทั่วถึงและเท่าเทียมกัน
- 3.4 ช่วยให้ผู้ในกลุ่มมีความกระตือรือร้นในประเด็นต่างๆ ประสานความคิด ความเข้าใจเรื่องต่างๆ ให้เกิดขึ้นกับสมาชิกกลุ่ม
- 3.5 สร้างบรรยากาศที่เป็นมิตร การช่วยเหลือกัน มีความไว้วางใจระหว่างสมาชิกด้วยกัน
- 3.6 ขจัดและลดความขัดแย้งที่เกิดขึ้นภายในกลุ่ม

4. สมาชิกกลุ่มมีส่วนร่วมในการทำงาน เข้าใจบทบาทของการเป็นสมาชิกกลุ่มและขจัดลักษณะพฤติกรรมที่จะก่อให้เกิดปัญหาและความขัดแย้งภายในกลุ่ม

ทิสนา แชมมณี (2545) กล่าวถึง บทบาทของสมาชิกกลุ่มประกอบด้วย

4.1 บทบาทด้านการทำงาน มีลักษณะดังนี้

- เป็นผู้ที่มีความคิดริเริ่มและควรเสนอแนวความคิดใหม่หลากหลาย
- ควรแสวงหาข้อมูล ความรู้ ข้อเท็จจริงต่างๆ มาใช้กับการทำงานกลุ่ม
- สามารถให้ความรู้ ความคิดเห็นที่เป็นประโยชน์ต่อการทำงานกลุ่ม
- สามารถให้รายละเอียดต่างๆ ขยายความ ยกตัวอย่างเพื่อช่วยสร้างความเข้าใจให้สมาชิกคนอื่น
- เป็นได้ทั้งผู้สรุป ผู้ประเมินผลการทำงานเพื่อพัฒนาการทำงานกลุ่มให้ก้าวหน้าต่อไป
- ร่วมกันกำหนดบรรทัดฐานของกลุ่มและมาตรฐานของงานจะช่วยให้กลุ่มได้ประเมินผลและพัฒนาการทำงานของกลุ่ม
- สมาชิกจะต้องทำงานเพื่อกลุ่ม เช่น ค้นหารวบรวมข้อมูลข้อเท็จจริง แสดงความคิดเห็น ร่วมลงมือปฏิบัติงาน เป็นต้น

4.2 บทบาทเกี่ยวกับการรวมกลุ่ม

- สนับสนุนและกระตุ้นการทำงานร่วมกัน
- ควบคุมการสนทนาเพื่อให้บรรลุเป้าหมายของกลุ่ม
- ประสานความคิด แนวคิดที่หลากหลายและช่วยลดปัญหาความขัดแย้ง
- ผ่อนคลายความตึงเครียดภายในกลุ่ม สร้างบรรยากาศที่ดีลดการปะทะกัน
- สังเกตและชื่นชมการทำงานร่วมกันของสมาชิกคนอื่น ๆ

นอกจากนี้ลักษณะที่สมาชิกกลุ่มควรหลีกเลี่ยงเนื่องจากเป็นพฤติกรรมที่เป็นอุปสรรคต่อการทำงานกลุ่ม อาทิ เป็นผู้คล้อยตามเสมอ มีความปรารถนาบรรยากาศที่ราบรื่นมากไม่ต้องการให้เกิดความขัดแย้งตึงเครียด มีพฤติกรรมก้าวร้าว ชอบขัดขวาง ได้แย้งอย่างไรเหตุผล ชอบบดขยี้รายละเอียดปลีกย่อย ชอบวางอำนาจ ข่มผู้อื่น เรียกร้องการยอมรับและยกย่อง แสดงตนเป็นผู้ผูกขาดไม่เปิดโอกาสให้สมาชิกอื่นมีส่วนร่วม หลีกเลี่ยงการมีส่วนร่วมในการปฏิบัติงานต่างๆ ไม่แสดงความคิดเห็นแม้ไม่เห็นด้วย ไม่ให้ความสำคัญไม่ใส่ใจกับการทำงานกลุ่ม ถ้าหากต้องมีการตัดสินใจของกลุ่มจะเร่งรีบให้งานเสร็จไม่พิจารณาอย่างถี่ถ้วน เป็นต้น

5. มีการประสานงานติดตามการทำงานของสมาชิกในกลุ่ม

6. ประเมินผลการทำงานและผลงานหากพบข้อผิดพลาดควรแก้ไขนำไปปรับปรุงการทำงานครั้งต่อไป

แม้ว่าการทำงานกลุ่มจะมีอุปสรรคขัดขวางให้สมาชิกต้องระมัดระวังการทำงานกลุ่มก็ยังคง

สำคัญและจำเป็นต่อการทำงานเพราะงานส่วนใหญ่ต้องอาศัยการมีส่วนร่วมกันของสมาชิก สมาชิกทุกคนจึงควรตระหนักในปรากฏการณ์ต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นและพยายามพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานเพื่อให้งานกลุ่มเกิดประสิทธิผล หากสมาชิกทุกคนเรียนรู้และพัฒนาการทำงานร่วมกันเป็นกลุ่มได้เป็นอย่างดี กลุ่มจะช่วยให้สมาชิกมีพลัง การรวมกันจะมีผลทำให้สมาชิกร่วมมือร่วมใจกัน ผลงานกลุ่มจะดีมากกว่าการทำงานเพียงลำพังคนเดียว ถ้าสมาชิกทุกคนร่วมกันรับผิดชอบในบทบาทและหน้าที่ของสมาชิกกลุ่ม

แบบฝึกหัดท้ายบท

1. จงอธิบายความหมายของกลุ่ม
2. จงอธิบายข้อดีและข้อเสียของการทำงานกลุ่ม
3. ตำแหน่ง บทบาทและสถานภาพในกลุ่มมีความสำคัญอย่างไรต่อการรวมกันเป็นกลุ่ม
4. จงอธิบายข้อดีข้อเสียของความเหนียวแน่นภายในกลุ่มเมื่อต้องทำงานกลุ่ม
5. จงยกตัวอย่างความผิดพลาดจากการทำงานกลุ่ม
6. การทำงานกลุ่มให้เกิดประสิทธิภาพควรจะต้องคำนึงถึงสิ่งใดบ้าง
7. จงยกตัวอย่างประสบการณ์การทำงานกลุ่มของท่าน วิเคราะห์การทำงานกลุ่ม มีสิ่งที่ดีและสิ่งที่ควรปรับปรุงหรือไม่ อย่างไร

เอกสารอ้างอิง

ทศนา แหมมณี. (2545). *กลุ่มสัมพันธ์เพื่อการทำงานและการจัดการเรียนการสอน*. กรุงเทพฯ:

นิชิตแอดเวอร์ไทซิง กรุ๊ป.

โยธิน ศันสนยุทธและจุมพล พูลภัทรชีวิน. (2549). *จิตวิทยาสังคม*. (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพมหานคร :

ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.

โยธิน ศันสนยุทธ. (2530). *พลวัตรกลุ่ม*. กรุงเทพฯ: คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ราชบัณฑิตยสถาน. (2550). *พจนานุกรมศัพท์จิตวิทยา อักษร A-L ฉบับราชบัณฑิตยสถาน*. กรุงเทพฯ:

ราชบัณฑิตยสถาน.

สิทธิโชค วรานุสันติกุล. (2546). *จิตวิทยาสังคม: ทฤษฎีและการประยุกต์*. กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ดยูเคชั่น.

Breckler, S. J., Olson, J. M., & Wiggins, E. C. (2007). *Social Psychology*. London: Thomson.

Forsyth, D. R. (2006). *Group Dynamics*. Australia: Thomson Wadsworth.

Janis, I. T. (1983). *Groupthink: Psychological studies of policy decisions and fiascoes*. Boston:

Houghton Mifflin.

Shaw, M. E. (1981). *Dynamics: the psychology of small group behavior*. (3rd ed.). New York:

McGraw-hill Book.

บทที่ 7

ความก้าวร้าว (aggression)

ความมุ่งหมายของบทเรียน

1. อธิบายความหมายพฤติกรรมก้าวร้าวได้
2. อธิบายแนวความคิดสำคัญที่อธิบายพฤติกรรมก้าวร้าว
3. สรุปปัจจัยที่มีผลต่อความก้าวร้าวของบุคคลได้
4. อธิบายวิธีการลดและการควบคุมความก้าวร้าวในตัวบุคคลได้

เนื้อหาบทเรียน

1. ความหมายและความสำคัญของความก้าวร้าว
2. แนวความคิดสำคัญที่อธิบายความก้าวร้าว
 - 2.1 กลุ่มฮิโธโลจีส์
 - 2.2 กลุ่มจิตวิเคราะห์
 - 2.3 กลุ่มการเรียนรู้ทางสังคม
3. ปัจจัยที่มีผลต่อความก้าวร้าว
4. การลดและการควบคุมความก้าวร้าว

กิจกรรมการเรียนรู้การสอน

1. ผู้สอนยกตัวอย่างภาพหรือเหตุการณ์ที่แสดงถึงความก้าวร้าวของมนุษย์และตั้งคำถามให้ผู้เรียนร่วมอภิปรายถึงลักษณะพฤติกรรม ผลของการกระทำ
2. ผู้สอนและผู้เรียนร่วมกันสรุปความหมายของการแสดงความก้าวร้าวแลกเปลี่ยนการมีส่วนร่วมของนิสิตที่เกี่ยวข้องกับความก้าวร้าว
3. ผู้สอนและผู้เรียนร่วมอภิปรายถึงสาเหตุที่ทำให้มนุษย์แสดงความก้าวร้าว
4. ผู้สอนอธิบายแนวความคิดที่อธิบายความก้าวร้าวของมนุษย์
5. ผู้สอนอธิบายปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการลดและการควบคุมความก้าวร้าว
6. ผู้เรียนร่วมอภิปรายแนวทางการลดและการควบคุมความก้าวร้าวที่เหมาะสม

สื่อการเรียนการสอน

1. แผ่นโปสเตอร์ / ข้อมูล เรื่อง ความก้าวร้าว เสนอผ่านโปรแกรม powerpoint
2. เอกสาร เรื่อง ความก้าวร้าว
3. เหตุการณ์ความก้าวร้าวที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน

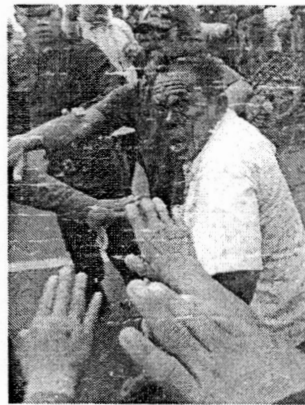
4. ภาพเหตุการณ์ที่แสดงพฤติกรรมก้าวร้าว
5. แบบฝึกหัดท้ายบท

การวัดและการประเมินผล

1. การร่วมอภิปรายและซักถาม
2. การแสดงความคิดเห็น
3. การทำแบบฝึกหัดท้ายบท

ความก้าวร้าว (aggression)

เหตุการณ์ความรุนแรงและการทำร้ายกันนับวันจะมีเพิ่มมากขึ้น ปัจจุบันคนในสังคมกลุ่มหนึ่งนิยมตัดสินปัญหาด้วยความรุนแรง ใช้กำลังทำร้ายกัน ก่ออาชญากรรมหลายรูปแบบ มีการจงใจทำร้ายและโจมตีกันให้ได้รับความเสียหาย บาดเจ็บ เค็ดรื้อน เหตุการณ์ต่างๆ เหล่านี้พบเห็นได้บ่อยๆ บางครั้งมีความรุนแรงจนหน้าแปลกใจ แม้ผลที่ตามมาจากการกระทำที่รุนแรงผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกคนย่อมหลีกเลี่ยงไม่พ้นที่ต้องได้รับความเค็ดรื้อนไปด้วยกันแต่ความเสียหายที่เกิดขึ้นไม่สามารถส่งผลให้มนุษย์ทุกคนสำนึกรักสันติและอยู่ร่วมกันอย่างสงบได้ สถิติการทำร้ายกันกลับเพิ่มสูงขึ้น ทั้งในระดับบุคคล กลุ่ม จนกระทั่งก่อตัวเป็นสงครามสู้รบกันระหว่างประเทศ แม้จะมีผู้คนจำนวนมากปรารถนาการอยู่ร่วมกันอย่างสงบสันติ มีเมตตาต่อกัน สิ่งที่เกิดขึ้นในสังคมกลับไม่ได้เป็นเช่นนั้น การกระทบกระทั่งและการใช้ความรุนแรงระหว่างเพื่อนมนุษย์ด้วยกันยังคงเกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ นักจิตวิทยาสังคมจึงให้ความสำคัญกับพฤติกรรมก้าวร้าวศึกษาและอธิบายเหตุปัจจัยที่มีผลทำให้มนุษย์เกิดความก้าวร้าว ปรารถนาที่จะลดเหตุปัจจัยและควบคุมพฤติกรรมก้าวร้าวในสังคมให้ลดลงน้อย



ภาพที่ 7.1 เหตุการณ์การปะทะกันระหว่างกลุ่มพันธมิตรประชาชนเพื่อประชาธิปไตยกับกลุ่มชาวบ้าน

ต. เสารงชัย อ.กันทรลักษ์ จ.ศรีสะเกษ วันที่ 17 กรกฎาคม 2551

ที่มา ปะทะเค็ดแล้ว ฝ่ายค้าน ไล่ตีพันธมิตร. (2550). <http://forum.serithai.net//index.php?topic=30277.msg325056>, <http://forum.serithai.net/index.php?topic=30277.msg325073> ตามลำดับ

ความหมาย

ความก้าวร้าวเป็นพฤติกรรมที่ก่อปัญหาสร้างความเสียหายและเป็นอันตรายต่อบุคคลและสังคม จึงมีผู้สนใจศึกษาความก้าวร้าวและอธิบายความหมายความก้าวร้าวไว้มาก อาทิ

บัส (Buss, 1961; อ้างถึงใน หรรษา แก้วพูลปรณ์, 2541, หน้า 5) อธิบายความก้าวร้าวไว้ว่า ความก้าวร้าวเป็นการตอบสนองต่อสิ่งที่มากระตุ้น ในรูปของการกระทำอย่างทันที โดยมีเจตนาจะทำให้ผู้อื่นเจ็บปวด แบ่งออกเป็น 2 ชนิดคือ

1. ความก้าวร้าวทางกาย (physical aggression) เป็นความก้าวร้าวที่แสดงออกโดยการใช้อวัยวะทางกาย เช่น แขน ขา ฟัน หรือใช้อวัยวะทางกายร่วมกับอาวุธ เช่น มีด ไม้ ปืน เพื่อทำให้ผู้อื่นเจ็บปวด

2. ความก้าวร้าวทางวาจา (verbal aggression) เป็นการสนองตอบต่อสิ่งที่มากระตุ้นโดยใช้ถ้อยคำให้ผู้อื่นได้รับความเจ็บปวด ซึ่งจำแนกออกเป็น 2 ลักษณะคือ

2.1 การปฏิเสธ บุคคลจะแสดงท่าทางประกอบด้วย เช่น หลบหน้า แสดงท่าทาง

รังเกียจ ไม่ยอมเข้ากลุ่ม ส่วนคำพูดที่ใช้ในการปฏิเสธ ได้แก่ การพูดตรงๆ หรือการพูดให้ร้าย ร่วมกับการแสดงอารมณ์เพื่อทำร้ายความรู้สึกของผู้อื่น

2.2 การบงกช เป็นการพูดเพื่อให้ได้สิ่งที่ตนเองต้องการ โดยทำให้ผู้อื่นได้รับความเจ็บปวดไม่พอใจ

ซิลล์มันน์ (Zillmann, 1979; อ้างถึงใน รังสิมา สีนะพงษ์พิพิธ, 2540, หน้า 4) อธิบายพฤติกรรมก้าวร้าวเป็นการรุกรานบุคคลอื่นพยายามทำให้ผู้อื่นได้รับอันตรายหรือเป็นการป้องกันตนเองจากการรุกรานของบุคคลอื่น ด้วยการทำให้ผู้รุกรานเป็นอันตราย

เบญจพร ปัญญา (2545) อธิบายความก้าวร้าวของเด็กไว้น่าสนใจว่า หมายถึง พฤติกรรมที่แสดงออกถึงการเรียกร้องสิทธิของตน โดยไม่สนใจว่าจะไปก้าวก่ายสิทธิของผู้อื่นหรือไม่ ซึ่งการแสดงออกจะมีลักษณะของการข่มขู่ บีบบังคับ เรียกร้องหรือลักษณะของการแสดงออกที่รุนแรง

มายเออร์ (Myer, 2008) อธิบายความก้าวร้าว หมายถึง พฤติกรรมทางกายและทางวาจามีเจตนามุ่งที่จะทำร้ายผู้อื่นสามารถแบ่งพฤติกรรมก้าวร้าวเป็น 2 ประเภท คือ

1. ความก้าวร้าวที่มุ่งประสงค์จะทำร้ายผู้อื่นโดยตรง (hostile aggression) เป็นการแสดงพฤติกรรมก้าวร้าวที่มีเป้าหมายต่อบุคคลนั้นโดยตรง อาจเกิดจากความโกรธ ไม่พอใจเกลียดกลัว เป็นต้น

2. ความก้าวร้าวที่เกิดขึ้นโดยผู้กระทำไม่ได้เจตนาทำร้ายผู้อื่นแต่เป็นผลจากมีเป้าหมายอื่นที่ต้องการจะบรรลุให้ได้ (instrumental aggression) ความต้องการที่จะทำบางอย่างให้สำเร็จ การกระทำนั้นอาจส่งผลทำให้ผู้อื่นต้องเดือดร้อน เช่น การปราบจลาจล การป้องกันตนเองจากเหตุการณ์ฉุกเฉิน เป็นต้น

สรุปได้ว่าความก้าวร้าว หมายถึง พฤติกรรมที่ตั้งใจหรือมีเจตนามุ่งทำร้ายผู้อื่น ทำให้ผู้อื่นได้รับความเสียหายแสดงออกได้ทั้งทางวาจา เช่น พูดโจมตี เยาะเย้ย ดุฉุน พุดข่มขู่และก้าวร้าวทางร่างกายด้วยการทำร้ายร่างกายผู้อื่น จากการทำให้เจ็บปวดเล็กๆ น้อยๆ การแสดงท่าทางทำร้าย ทำหน้าบึ้ง แสดงแววตาเหยียดหยาม จนถึงขั้นทำร้ายให้อีกแก่ชีวิต

แนวความคิดเกี่ยวกับความก้าวร้าว (aggression)

แนวคิดที่กล่าวถึงความก้าวร้าวในช่วงแรกนั้นแทรกอยู่ในทฤษฎีวิวัฒนาการ (evolution) ของชาร์ลส์ ดาร์วิน (Charles Darwin) ที่ได้อธิบายถึงความอยู่รอดของมนุษย์และสัตว์ต้องปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อม ผู้ที่แข็งแรงกว่าย่อมจะมีชีวิตรอดสะท้อนให้เห็นถึงความพยายามที่จะทำตัวเองให้รอด การต่อสู้ทุกรูปแบบเพื่อความอยู่รอดนั้นก็แฝงไปด้วยความก้าวร้าว รุนแรง เพื่อให้ตนและกลุ่มของตนอยู่รอด

ในระยะต่อมาการอธิบายความก้าวร้าวมี แนวคิดที่สำคัญอธิบายธรรมชาติของความก้าวร้าว 3 แนวทาง ได้แก่

1. ความก้าวร้าวเป็นสัญชาตญาณของมนุษย์ (instinct) ตามแนวความคิดหลักของนักจิตวิทยา กลุ่มจิตวิเคราะห์ (psychoanalysis) และกลุ่มอีโธโลจิสต์ (ethologist)
2. ความก้าวร้าวที่เกิดจากการตอบสนองความคับข้องใจ (frustration)
3. ความก้าวร้าวที่เกิดจากการเรียนรู้จากสังคม (social learning)

ความก้าวร้าวเป็นสัญชาตญาณของมนุษย์ (instinct)

แนวคิดของกลุ่มจิตวิเคราะห์

โดย ซิกมันด์ ฟรอยด์ (Sigmund Freud) มีแนวความคิดว่าพฤติกรรมของมนุษย์ส่วนใหญ่เกิดมาจากสัญชาตญาณที่สำคัญคือ สัญชาตญาณแห่งการมีชีวิต (life instinct) และสัญชาตญาณแห่งความตาย (death instinct) ความก้าวร้าวถือว่าเป็นสัญชาตญาณของมนุษย์ติดตัวมาตั้งแต่กำเนิดเกิดมาพร้อมกับตัวเราเป็นส่วนหนึ่งของอิด (id) ต้องการการระบายออกไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมทั้งในรูปแบบที่สังคมยอมรับได้ เช่น การแข่งขันกีฬา การได้วาที หรือการแสดงออกที่ไม่เป็นที่ยอมรับของสังคม เช่น การทำร้ายร่างกาย การพูดจาต่อว่าพูดให้ร้ายต่อกัน เป็นต้น ฟรอยด์ เชื่อว่า ความก้าวร้าวเกิดจากสัญชาตญาณการทำลายหรือสัญชาตญาณแห่งความตาย (death instinct) การแสดงออกนั้นอาจมุ่งไปที่ผู้อื่นหรืออาจจะกลับมามุ่งทำลายตนเองถึงขั้นรุนแรงที่สุดคือการฆ่าตัวตาย

ฟรอยด์เห็นว่าสังคมเป็นส่วนสำคัญสามารถกำกับ ควบคุมสัญชาตญาณแห่งการทำลายไม่ให้มีการแสดงความก้าวร้าวอย่างเปิดเผยได้ และจะพยายามหาวิธีการแสดงความก้าวร้าวโดยไม่เป็นอันตรายกับผู้อื่นแต่สามารถปลดปล่อยแรงขับแห่งความก้าวร้าวออกไปในรูปแบบที่สังคมยอมรับได้ ไม่มีใครต้องเสียหาย บาดเจ็บ เดือดร้อน เช่น การได้วาที การเล่นเกม การแข่งขันกีฬา การได้เห็นฉากภาพยนตร์ที่แสดงถึงการต่อสู้ แม้จะไม่ช่วยลดความก้าวร้าวในตัวบุคคลได้แต่เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้แรงผลักดันภายในได้ระบายออกมา

แนวคิดของกลุ่มอีโธโลจิสต์ (Ethologist)

ลอเรนซ์ (Lorenz) ปี ค.ศ. 1966 เป็นนักสัตววิทยา กลุ่มอีโธโลจิสต์นับว่าเป็นแขนงหนึ่งของชีววิทยาที่ศึกษาเกี่ยวกับสัญชาตญาณและแบบแผนของพฤติกรรมที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติของสิ่งมีชีวิตประเภทเดียวกัน ลอเรนซ์อธิบายความก้าวร้าวเป็นสัญชาตญาณการต่อสู้ของสัตว์และมนุษย์ที่มุ่งกระทำ

ต่อสิ่งมีชีวิตชนิดเดียวกัน เป็นการปรับตัวเพื่อความอยู่รอด ดำรงเผ่าพันธุ์ของตนเอง ทั้งเป็นการขยายเผ่าพันธุ์และลดปริมาณสมาชิกเมื่อมีความหนาแน่นของสมาชิกให้เหมาะสม (อ้างถึงใน ชีระพร อุวรรณ โณ, 2529, หน้า 6/3)

แนวความคิดความก้าวร้าวของลอเรนซ์คล้ายกับแนวคิดของนักจิตวิทยากลุ่มจิตวิเคราะห์ตรงที่ความก้าวร้าวเป็นสิ่งที่ติดตัวมาหรือเป็นสัญชาตญาณมีอยู่แล้วภายในตัวและต้องการที่จะระบายออก แต่แนวความคิดเหล่านี้มิได้มุ่งเน้นให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อมที่มากระตุ้นเร้าความก้าวร้าวภายในตัวบุคคลให้แสดงออกมา จึงมีการนำเสนอแนวคิดความก้าวร้าวที่ไม่เป็นเพียงแต่การต่อสู้หรือการสัญชาตญาณที่เกิดขึ้นเฉพาะตัวบุคคลเท่านั้น แต่ยังมีปัจจัยอื่นที่มีผลทำให้ความก้าวร้าวของบุคคลแสดงออกมาเป็นแนวความคิดต่างๆ ดังจะกล่าวต่อไป

แนวความคิดความก้าวร้าวเกิดจากการตอบสนองความคับข้องใจ (Frustration)

แนวคิดความคับข้องใจและความก้าวร้าว (frustration - aggression) เสนอว่า ความก้าวร้าวมักเกิดจากความคับข้องใจเสมอ ความคับข้องใจ หมายถึง สภาพการณ์ที่บุคคลถูกขัดขวาง กีดกัน ทำให้ไม่สามารถบรรลุสิ่งที่ประสงค์ได้ ความคับข้องใจเกิดจากการที่บุคคลมีความตั้งใจ คาดหวังที่จะบรรลุเป้าหมายอย่างมากแต่กลับไม่สามารถทำได้ตามความต้องการนั้น ความคับข้องใจจะก่อให้เกิดแรงผลักดัน (drive) นำไปสู่พฤติกรรมก้าวร้าว บุคคลนั้นจะแสดงความก้าวร้าวไปยังสิ่งที่ขัดขวางหรืออาจแสดงความก้าวร้าวกับสิ่งอื่นที่ไม่ใช่เป้าหมายนั้นก็ได้ เช่น เด็กอยากเล่นเกมคอมพิวเตอร์ แต่ผู้ปกครองห้ามไม่ให้เล่น เด็กเกิดความคับข้องใจก่อให้เกิดแรงผลักดันความก้าวร้าวและต้องการแสดงความก้าวร้าวโดยอาจจะโต้ตอบกับผู้ปกครองหรือเดินไปเตะสุนัขที่กำลังนอนอยู่ใกล้ๆ

ข้อคิดสำหรับแนวความคิดนี้มีการวิจารณ์ว่าความคับข้องใจไม่จำเป็นต้องแสดงออกเป็นความก้าวร้าวเสมอไป บางคนอาจใช้วิธีการหลบเลี่ยงหรืออาจใช้ความพยายามให้ตนบรรลุเป้าหมายต่อไป ดังนั้นความคับข้องใจอาจนำไปสู่พฤติกรรมหลากหลายแต่การแสดงออกประเภทหนึ่งคือความก้าวร้าว ในทางตรงกันข้ามผู้ที่แสดงความก้าวร้าวบางครั้งก็ไม่ได้มีสาเหตุมาจากความคับข้องใจเสมอ เราไม่สามารถระบุได้ว่าความก้าวร้าวที่แสดงออกมาเป็นเพราะเขามีความคับข้องใจ เนื่องจากมูลเหตุของพฤติกรรมก้าวร้าวไม่ได้มีสาเหตุมาจากความคับข้องใจเพียงอย่างเดียวแต่มีความมุ่งหวังอื่นแอบแฝง เช่น โจรทำร้ายผู้คนที่ไม่เคยรู้จักมุ่งหวังจะเอาทรัพย์สินเป็นต้น

เบอร์โรวิทซ์ (Berkowitz, 2003) เสนอว่า ควรพิจารณาการแสดงความก้าวร้าวเมื่อเกิดความคับข้องใจร่วมกับปฏิกิริยาสภาวะอารมณ์ (emotion state) และสิ่งชี้แนะจากสภาพแวดล้อม (environmental cues) ควบคู่กัน

- คนที่มีความคับข้องใจจะมีอารมณ์โกรธซึ่งเป็นสภาวะอารมณ์ที่มีความพร้อมแสดง ความก้าวร้าว

- สิ่งชี้แนะจากสภาพแวดล้อมหรือสิ่งกระตุ้นจากภายนอก มีความสำคัญที่จะส่งเสริมให้แสดงพฤติกรรมก้าวร้าวได้มากเช่นกัน

ดังนั้นเมื่อบุคคลมีความคับข้องใจจะมีอารมณ์โกรธพร้อมที่จะตอบสนองสิ่งชี้แนะความก้าวร้าวด้วยพฤติกรรมก้าวร้าว เด็กนักเรียนมีเรื่องไม่พอใจคู่อริ จึงใช้มีดลัดเตอร์ที่พกติดประจำตัวทำร้ายคู่อริ

นอกจากนี้เบอร์โกวิทซ์และผู้ช่วยของเขายังพบอีกว่าอาวุธนับเป็นสิ่งกระตุ้นให้เกิดความก้าวร้าวได้มาก (weapon effect) จะเห็นได้ว่าเมืองหรือสถานที่ใดก็ตามที่อนุญาตให้มีการพกอาวุธได้ สถิติการก่อการร้ายหรืออาชญากรรมก็จะสูงตามไปด้วย แต่ถ้ามมีการจำกัดหรือไม่อนุญาตให้พกพาอาวุธสถิติการทำร้ายกันจะลดลง มีผลให้รัฐบาลหลายประเทศเริ่มมีการเข้มงวดในเรื่องการพกพาอาวุธมากขึ้นเพื่อลดสถิติการทำร้ายกัน

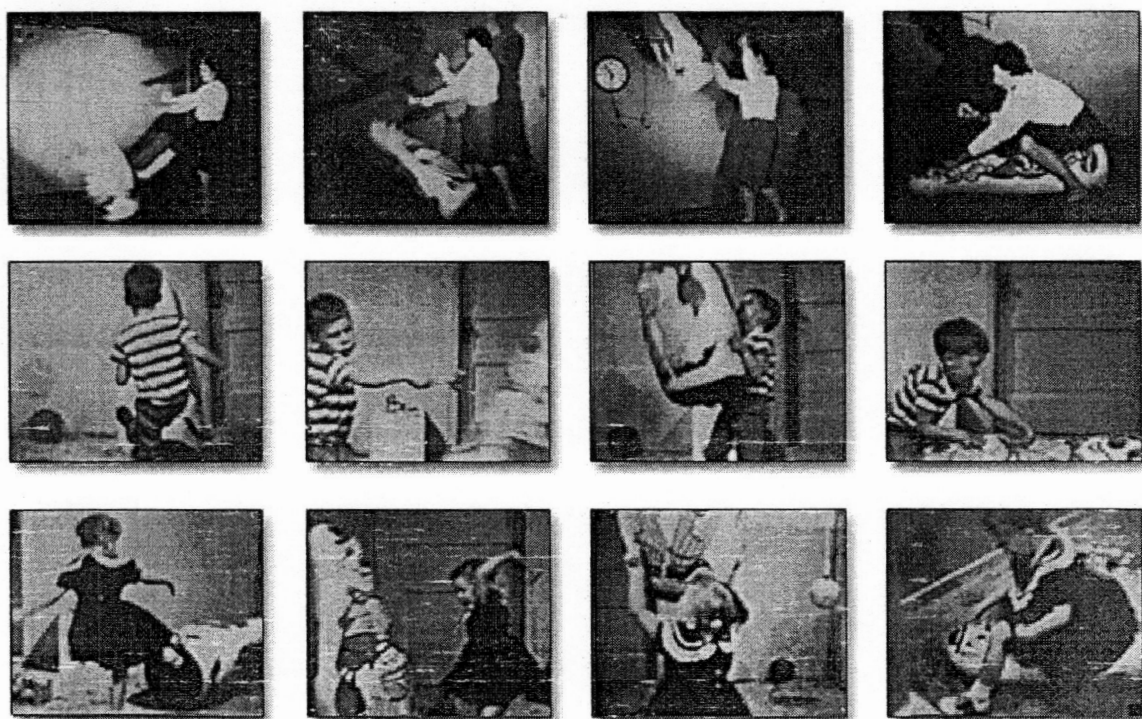
ความก้าวร้าวที่เกิดจากการเรียนรู้ในสังคม

ทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม (social learning theory) มีผู้นำคนสำคัญ คือ อัลเบิร์ต แบนดูรา (Albert Bandura) อธิบายถึงพฤติกรรมทางสังคมทั่วไปและอธิบายความก้าวร้าวของคนโดยแบนดูราพบว่าความก้าวร้าวเป็นพฤติกรรมทางสังคมซึ่งเกิดจากการเรียนรู้ของมนุษย์ มีองค์ประกอบสองประการในการพิจารณาพฤติกรรมก้าวร้าว คือ ประการที่หนึ่ง พฤติกรรมนั้นก่อให้เกิดการบาดเจ็บกับผู้อื่นหรือความเสียหายกับสิ่งอื่น ประการที่สองความก้าวร้าวขึ้นอยู่กับความคิดเห็นของคนในสังคม (ธีระพร อูวรรณ โณ, 2529) เช่น ครูติ่นักเรียนในสังคมไทยอาจเห็นว่าไม่ใช่เรื่องก้าวร้าวแต่สำหรับชาวอเมริกันแล้ว พฤติกรรมติ่นักเรียนเป็นพฤติกรรมที่มีความก้าวร้าว

แบนดูรา อธิบายว่า ความก้าวร้าวเป็นการเรียนรู้พฤติกรรมทางสังคมผ่านการสังเกตตัวแบบ แบนดูราศึกษาความก้าวร้าวจากการทดลองกับเด็กก่อนวัยเรียนโดยการแบ่งเด็กออกเป็น 3 กลุ่ม กลุ่มหนึ่งเห็นตัวแบบที่มีพฤติกรรมก้าวร้าว (เตะ ทบ นั่งทับฯ) กลุ่มที่สองตัวแบบไม่แสดงพฤติกรรมก้าวร้าวและกลุ่มสุดท้ายไม่มีตัวแบบ การวิจัยเริ่มโดยให้เด็กและตัวแบบได้เล่นตุ๊กตากล้มลุกด้วยกันจากนั้นจึงพาเด็กไปในห้องที่มีของเล่นแต่ห้ามเด็กไม่ให้เล่น แล้วจึงพาเด็กที่ละคนไปในห้องที่มีตุ๊กตากล้มลุกซึ่งเหมือนกับที่เห็นตัวแบบเล่นตั้งแต่แรกเริ่ม เมื่อสังเกตพฤติกรรมของเด็กพบว่า เด็กที่เห็นตัวแบบแสดงความก้าวร้าวจะแสดงพฤติกรรมก้าวร้าวมากกว่าเด็กกลุ่มอื่น แบนดูรายังคงศึกษาการแสดงความก้าวร้าวต่อไป และพบว่าเด็กที่สังเกตเห็นตัวแบบแสดงพฤติกรรมก้าวร้าว จะแสดงพฤติกรรมก้าวร้าวสูงมากกว่าเด็กที่ไม่มีโอกาสเห็นตัวแบบที่ก้าวร้าว

สภาพแวดล้อมจึงเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับการเรียนรู้พฤติกรรมทางสังคม เด็กจะเรียนรู้จากการเห็นตัวแบบ พ่อแม่ถือเป็นแบบอย่างที่สำคัญในการหล่อหลอม เช่น เมื่อพ่อแม่มีความคับข้องใจ เกิดอารมณ์โกรธ พ่อแม่ได้ตอบความรู้สึกที่เกิดขึ้นอย่างไร เด็กจะสังเกตและเลียนแบบต่อมาเด็กก็จะใช้วิธีการเดียวกันกับการโต้ตอบที่สังเกตเห็น ประกอบกับการมีความคาดหวังในผลกรรม ถ้าเด็กแสดงความก้าวร้าวออกไปแล้วจะไม่มีใครต่อว่าอะไรเขาและยังได้รับผลตามที่ต้องการ เขาก็จะใช้วิธีการโต้ตอบนี้อีก

ต่อไป แต่ถ้าแสดงความก้าวร้าวออกไปแล้วไม่เป็นที่ต้องการของสังคม ประสบการณ์นี้ก็จะเป็นส่วนหนึ่งที่จะทำให้เด็กเกิดการเรียนรู้ที่จะคาดหวังผลกระทบในสถานการณ์หรือบุคคลที่ต่างกันออกไป แต่ถ้าพ่อแม่เป็นแบบอย่างที่ดีเมื่อกับข้อใจ โกรธรู้จักข่มใจ นิ่ง ไม่แสดงความก้าวร้าว เด็กก็จะเรียนรู้ผ่านการสังเกตและปฏิบัติตามที่สังเกตเห็นจากตัวแบบด้วยเช่นกัน



ภาพที่ 7.2 การศึกษาการเลียนแบบพฤติกรรมก้าวร้าวของเด็กก่อนวัยเรียนกับตุ๊กตาล้มลุก

โดย แบนดูรา ปี ค.ศ. 1965

ที่มา Observation and imitation of aggression. (1965).

http://openlearn.open.ac.uk/file.php/3048/ED209_1_005i.jpg&imgrefurl

นอกจากพ่อแม่แล้วอิทธิพลจากโทรทัศน์ การ์ตูน ละคร ภาพยนตร์ เกมและอื่นๆ ที่เด็กได้สังเกตเห็นปัจจุบันนี้ถือว่าเป็นตัวแบบที่ใกล้ชิดเด็กไม่ต่างจากพ่อแม่ ถ้าเด็กใช้เวลาส่วนใหญ่นั่งดูสิ่งเหล่านี้ เช่น ดูการ์ตูนต่อสู้ทำร้ายกัน ละครที่ใช้คำพูดทำให้เกิดความเจ็บช้ำใจ ภาพยนตร์ที่มีการทารุณโหดเหี้ยม เกมที่ทำร้ายผู้อื่นแล้วจะได้ชัยชนะยกย่องให้เป็นคนเก่ง เป็นต้น จากงานวิจัยและสถิติต่างๆ ไม่ปฏิเสธว่าตัวแบบสิ่งเหล่านี้มีอิทธิพลต่อการแสดงความก้าวร้าวของเด็กมาก เมื่อเปรียบเทียบกับเด็กที่ไม่ได้สังเกตเห็นพฤติกรรมก้าวร้าวจากตัวแบบเหล่านี้

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความก้าวร้าว

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความก้าวร้าวอาจเป็นสถานการณ์ สิ่งกระตุ้นเร้าหรือลักษณะบางอย่างที่คาดว่าจะมีผลต่อความก้าวร้าว ประกอบไปด้วยหลายปัจจัย ดังนี้

1. ความคับข้องใจ

ตามที่ได้อธิบายไปแล้วจากแนวคิดที่อธิบายเรื่องก้าวร้าวกับความคับข้องใจ เมื่อบุคคลถูกขัดขวาง ไม่สามารถบรรลุถึงเป้าหมายที่ต้องการ ได้จะกระตุ้นให้เกิดอารมณ์โกรธมีความตื่นตัว ในที่สุดจะนำไปสู่พฤติกรรมก้าวร้าว

2. การทำร้ายทางกายและการโจมตีด้วยวาจา

พฤติกรรมก้าวร้าวเกิดได้จากการถูกโจมตีด้วยวาจาคำพูดประชดประชัน กระแนะ กระแหน เปรียบเปรย การใช้คำพูดประหัดประหารผู้อื่นโดยไม่ตระหนักถึงความโกรธและความอดกลั้นที่จะไม่ได้ตอบของผู้ฟัง การกระทำเช่นนี้เกิดขึ้นบ่อยในชีวิตประจำวันตามสภาพสังคมที่มีการแข่งขัน เช่น พบการพูดจาโจมตีด้วยความรุนแรง การสบประมาทที่สามารถก่อให้เกิดความเจ็บแค้น ถ้าบุคคลที่ถูกโจมตีไม่สามารถตอบโต้ในทันที บุคคลนั้นอาจรอโอกาสตอบโต้กลับเป็นพฤติกรรมก้าวร้าวรุนแรงมากกว่าที่ตนได้รับในตอนแรก

การทำร้ายทางกายให้เกิดความเจ็บปวด ผู้เจ็บปวดอาจไม่ได้ตอบกลับด้วยความก้าวร้าว เพราะขึ้นอยู่กับความรู้และตีความหรือการอนุมานสาเหตุของการกระทำนั้นเป็นไปโดยเจตนาของผู้กระทำหรือเป็นเพราะอุบัติเหตุบังเอิญ ถ้าผู้เจ็บปวดรับรู้ว่าเป็นไปโดยเจตนา โอกาสตอบโต้กลับด้วยความก้าวร้าวจะเป็นไปได้มาก

3. การได้รับรู้ถึงความไม่เท่าเทียมกัน

การได้รับสิ่งต่างๆ จากผู้อื่นจะทำให้เกิดความสุขมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับว่าตัวบุคคลนั้นได้รับความยุติธรรมและเท่าเทียมกันหรือไม่เมื่อเปรียบเทียบกับสิ่งที่ผู้อื่นได้รับ ถ้ารับรู้ถึงความไม่เท่าเทียมโดยตนเองได้รับปริมาณน้อยกว่าหรือด้อยกว่าจะเกิดความรู้สึกคับข้องใจ เกิดความโกรธแค้น ในที่สุดก็จะแสดงความไม่พอใจด้วยพฤติกรรมก้าวร้าว เช่น การเลื่อนชั้น เลื่อนตำแหน่ง ปรับเงินเดือน หรือการได้รับของแจกและอื่นๆ สิ่งเหล่านี้สามารถนำไปสู่การ รวมตัวกันประท้วงและการทะเลาะวิวาทได้

4. อิทธิพลของผู้เห็นเหตุการณ์

จากการศึกษาของบาร์เดน (Borden, 1975; อ้างถึงใน ธีระพร อุวรรณ โณ, 2529, หน้า 6/20) ความก้าวร้าวเกิดขึ้นเมื่อผู้ที่เห็นเหตุการณ์ยอมรับความก้าวร้าวได้ เช่น นักกีฬาคาราเต้ ผู้คุมขัง นักโทษ เป็นต้น บุคคลเหล่านี้จะมีส่วนส่งเสริมให้บุคคลกล้าแสดงความก้าวร้าวรุนแรงมากกว่าบุคคลที่ไม่ยอมรับความก้าวร้าว บุคคลที่ไม่ยอมรับความก้าวร้าวเป็นปัจจัยหนึ่งทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมก้าวร้าวน้อยลง เช่น เด็กที่เจริญเติบโตมาในครอบครัวที่ปล่อยปละละเลยให้เด็กทำในสิ่งที่ตนต้องการเสมอ ยอมให้เด็กแสดงความก้าวร้าวรุนแรงได้ เด็กคนนั้นจะมีพฤติกรรมที่ก้าวร้าวมากกว่าเด็กที่เติบโตมากับครอบครัวที่เข้มงวดกวดขันห้ามปรามไม่ปรารถนาให้เด็กแสดงพฤติกรรมก้าวร้าว

5. สุราและกัญชา

แอลกอฮอล์ในสุรามีผลโดยตรงให้คนเกิดความก้าวร้าว ปริมาณแอลกอฮอล์ในร่างกายมากจะทำให้บุคคลตระหนักรู้ในตนเองลดลง ลดความสามารถในการพิจารณาผลของการกระทำ ขาดการยับยั้งชั่งใจ ความสามารถในการตัดสินใจ การใช้เหตุผลและการควบคุมร่างกายจะลดน้อยลง ผู้ที่ดื่มเหล้าเข้าไปมากจึงแสดงความก้าวร้าวได้มากโดยเฉพาะเมื่อถูกทำให้โกรธ ถูกทำร้ายร่างกายหรือถูกโจมตีด้วยวาจา ส่วนผู้ที่ดื่มสุราเล็กน้อยปริมาณแอลกอฮอล์ในร่างกายไม่มากมักจะมีความสุขและสนุกจะแสดงความก้าวร่ววน้อยกว่าผู้ที่ดื่มเหล้ามาก

ส่วนผู้ที่เสพกัญชาจะมีอารมณ์ดี มีความสุข หัวเราะได้โดยไม่มีสาเหตุ การเสพกัญชาจะส่งผลกระทบต่อร่างกายในระยะยาวแต่ด้วยสารในกัญชาทำให้คนเคลิบเคลิ้มผู้เสพกัญชาปริมาณมากจึงแสดงความก้าวร่ววน้อยกว่าผู้ที่ดื่มสุราปริมาณมาก

6. ความตื่นตัว

ความตื่นตัวเป็นภาวะที่ร่างกายเกิดการเปลี่ยนแปลงหลายด้าน เช่น หัวใจเต้นเร็ว เลือดสูบฉีดแรง ความตื่นตัวเชื่อมโยงกับอารมณ์อย่างซับซ้อน ความตื่นตัวเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้มนุษย์พร้อมจะตอบสนองเป็นความก้าวร้าวตามการตีความจากสถานการณ์ขณะนั้น เช่น บุคคลมีความตื่นตัวในเหตุการณ์ได้แย่งจะรับรู้ตีความอารมณ์ขณะนั้นว่าเป็นความโกรธและจะแสดงออกเป็นความก้าวร้าวในที่สุด

7. การลดเอกลักษณ์ของบุคคล (deindividuation)

สภาวะที่ไม่สามารถระบุตัวบุคคลได้อย่างชัดเจนเป็นสภาวะนิรนาม ทำให้บุคคลลดการสังเกตตนเอง ลดการประเมินตนเอง ลดการคำนึงถึงการประเมินจากผู้อื่น ลดการควบคุมตนเอง ลดความอดทนอดกลั้นจากสถานการณ์ที่เคียดแค้นได้ สภาวะนี้เกิดขึ้นได้เมื่ออยู่ในกลุ่มฝูงชนมีคนจำนวนมาก กลุ่มคนที่มีการแต่งกายเหมือนกัน กันแยกแทบไม่ออกว่าใครเป็นใคร การสวมหน้ากาก การอยู่ในแสงไฟสลัว

เมื่อบุคคลระมัดระวังการกระทำของตนน้อยลงย่อมกล้าแสดงพฤติกรรมที่ปกติไม่กล้าทำ มีผลทำให้บุคคลกล้าแสดงความก้าวร้าวมีพฤติกรรมที่รุนแรงควบคุมตัวเองน้อยกว่าสภาวะที่แสดงตัวตนของตนให้เห็นอย่างชัดเจน ดังนั้นเมื่อมีการชุมนุมเกิดขึ้นหรือมีการรวมกลุ่มกันจำนวนมาก จนเกิดภาวะนิรนาม จับมือใครดมไม่ได้ จำเป็นต้องระมัดระวังการก่อเหตุที่รุนแรงเพราะเหตุการณ์ความรุนแรงเกิดขึ้นได้เสมอ

8. มีตัวแบบก้าวร้าว

การได้สังเกตตัวแบบ (model) แสดงพฤติกรรมก้าวร้าวหรือแก้ปัญหาต่างๆ ในชีวิตประจำวันด้วยความก้าวร้าว พฤติกรรมก้าวร้าวที่สังเกตเห็นจะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมก้าวร้าวของผู้สังเกต การวิจัยจำนวนมากมุ่งความสนใจไปที่เด็ก เนื่องจากสิ่งชี้แนะความก้าวร้าวจากสิ่งแวดล้อมภายนอกมีอิทธิพลมากกว่าการควบคุมมาจากภายใน นั่นคือพฤติกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นกับเด็ก ปัจจัยจากภายนอกมี

อิทธิพลมากการเห็นตัวแบบแสดงความก้าวร้าวได้จึงมีผลทำให้เด็กเกิดความก้าวร้าวได้ง่าย (Bandura, Ross & Ross, 2003) แต่อย่างไรก็ตามสำหรับเด็กแล้วยังสามารถปรับปรุงพฤติกรรมไปในทางที่ดีได้

แบนดูรา รอสและรอส (Bandura, Ross & Ross, 2003) ศึกษาพฤติกรรมก้าวร้าวกับเด็กก่อนวัยเรียนในปี ค.ศ. 1963 โดยให้เด็กสังเกตเห็นตัวแบบแสดงความก้าวร้าวในสภาวะการณ์ต่างกัน คือ ตัวแบบจริง ตัวแบบภาพยนตร์ ตัวแบบแต่งตัวการ์ตูน ตัวแบบที่ไม่ก้าวร้าว และไม่ได้เห็นตัวแบบใดๆ จากนั้นสร้างสภาวะการณ์ให้เกิดความคับข้องใจ เพื่อกระตุ้นความก้าวร้าวและสังเกตเด็กผ่านกระจกด้านเดียว พบว่า ตัวแบบจริง ตัวแบบภาพยนตร์ และตัวแบบที่แต่งตัวการ์ตูนส่งผลต่อพฤติกรรมก้าวร้าวของเด็กมากกว่าตัวแบบที่ไม่ก้าวร้าวและไม่ได้เห็นตัวแบบใดๆ ส่วนตัวแบบที่ไม่ก้าวร้าวสามารถสอนให้เด็กมีความอดทนอดกลั้น ไม่แสดงพฤติกรรมก้าวร้าวได้มากกว่าการไม่ได้เห็นตัวแบบใด

การเรียนรู้และการกระทำไม่ว่าจะเป็นเด็กหรือผู้ใหญ่ เมื่อได้สังเกตเห็นการกระทำของตัวแบบ จะจดจำการกระทำนั้นมาแสดงเป็นการกระทำของตนเองที่แตกต่างกันไป และการแสดงความก้าวร้าวจะมีมากขึ้นเพียงใดขึ้นอยู่กับความตั้งใจ ผลกระทบที่ได้รับจากการกระทำ

ตัวแบบที่มีความก้าวร้าวสามารถมีอิทธิพลต่อผู้พบเห็น การสังเกตเห็นพฤติกรรมก้าวร้าวทำให้เกิดการเรียนรู้ เมื่อผู้เรียนใส่ใจกับตัวแบบที่แสดงพฤติกรรมก้าวร้าวแล้วจะจดจำพฤติกรรมที่ตัวแบบทำแม้ไม่สามารถทำเหมือนตัวแบบได้ทุกประการ แต่เมื่อมีโอกาสแสดงพฤติกรรมตามตัวแบบแล้ว การกระทำนั้นทำให้เกิดความพอใจ การกระทำเช่นนี้จะเกิดบ่อยขึ้น ในที่สุดเกิดความชินชากับความก้าวร้าวรุนแรงและถือเป็นเรื่องปกติที่ปฏิบัติกันได้

9. ครอบครัว

สำหรับครอบครัวที่อบรมเลี้ยงดูลูกด้วยการทำโทษ ทุบตี หยิก หรือการลงโทษที่ทำให้ร่างกายต้องได้รับความเจ็บปวด เด็กที่ถูกทำโทษด้วยการทำร้ายทางกายสามารถขยายไปสู่การกระทำที่รุนแรงเมื่อเขาเติบโตต่อไปได้ เด็กได้เห็นตัวแบบที่เป็นพ่อแม่ทำเช่นนี้ แก้ปัญหาด้วยความรุนแรง เด็กจะเลียนแบบพฤติกรรมที่ก้าวร้าวของพ่อแม่ เมื่อมีโอกาสเขาก็จะใช้วิธีการที่ได้เคยเห็นหรือประสบกับตนเองมา โดยเฉพาะครอบครัวที่มีปัญหา ถ้าเด็กประสบปัญหาครอบครัวแตกแยกตั้งแต่ยังอยู่ในวัยประถมศึกษา เด็กเหล่านี้มีโอกาสเสี่ยงต่อการมีพฤติกรรมก้าวร้าวสูง แตกต่างไปจากเด็กที่มีครอบครัวสมบูรณ์มีญาติมิตรช่วยเหลือดูแลอบรมสั่งสอนให้รู้จักยับยั้งพฤติกรรมก้าวร้าว

10. วัฒนธรรม

วัฒนธรรมในสังคมโดยยอมรับให้แสดงความก้าวร้าวรุนแรงได้ ผู้คนก็จะแสดงความก้าวร้าวและเห็นความก้าวร้าวเป็นเรื่องปกติ เช่น ชนกลุ่มน้อยบางกลุ่มยังคงต้องปกป้องหรือมีการต่อสู้กับชนกลุ่มอื่นๆ คนที่อยู่ในชนกลุ่มน้อยนี้จะฝึกถูกหลานให้ใช้อาวุธ พร้อมรบ ทำลายศัตรูและเห็นเรื่องเหล่านี้เป็นเรื่องปกติ

11. เพศ

การศึกษาของ ริชาร์ดสัน (Richardson, 1978; อ้างถึงใน ชีระพร อุวรรณโณ, 2529, หน้า

6/44) อธิบายว่าตามปกติ ผู้หญิงจะก้าวร้าวน้อยกว่าผู้ชาย เนื่องจากคนในสังคมมีความคาดหวังผู้หญิงให้มีความอ่อนโยน ไม่ควรแสดงความก้าวร้าวรุนแรงมากกว่าผู้ชาย ไม่ใช่เพราะธรรมชาติของผู้หญิงจะก้าวร้าวน้อยกว่าผู้ชาย สังคมไม่ยอมรับให้ผู้หญิงแสดงความก้าวร้าวได้มากเท่ากับผู้ชาย

12. พันธุกรรมและโครโมโซม

จากการศึกษาโครโมโซมของนักโทษ พบว่านักโทษชายจำนวนไม่น้อยที่มีโครโมโซมเป็น XYY นักโทษเหล่านี้จะมีความสูงมากกว่าปกติ สติปัญญาต่ำกว่าปกติ การระบายอารมณ์ออกมีความรุนแรงมาก ทำให้ผู้ศึกษาเชื่อกันว่ามีโครโมโซม Y ที่มากกว่าปกติหนึ่งตัวเป็นสิ่งกำหนดให้คนเหล่านี้เกิดความก้าวร้าวมากเป็นพิเศษ

นอกจากนี้ฮอร์โมนเทสโทสเตอโรน (testosterone) ในเพศชายมีความสัมพันธ์กับการแสดงความก้าวร้าว เดบส์และคณะ (Debbs & others, 2001; cited in Myer, 2008, p. 348) พบว่านักโทษที่ก่อคดีรุนแรงจะมีระดับเทสโทสเตอโรนสูงกว่านักโทษที่ก่อคดีไม่รุนแรง นอกจากนี้ยังพบว่าวัยรุ่นชายซึ่งมีระดับเทสโทสเตอโรนสูงชอบจะแสดงความแกล้ง มีการใช้ยาเสพติดและพร้อมโต้ตอบด้วยความก้าวร้าวจากการถูกข่มขู่ (Olweus & others, 1988; cited in Myer, 2008, p. 348) และเมื่อชายหนุ่มอายุมากขึ้นระดับเทสโทสเตอโรนลดลง ความเลือดร้อนและอัตราการก่อความรุนแรงจะลดลงด้วย ดังนั้นเทสโทสเตอโรนจึงส่งผลกับพฤติกรรมก้าวร้าวในเพศชายและทำให้ชายมีความก้าวร้าวสูงกว่าเพศหญิง โดยเฉพาะผู้ที่ไม่มีเทสโทสเตอโรนสูง

นอกจากนี้ มายเออร์ (Myer, 2008) กล่าวว่า พันธุกรรม (heredity) มีอิทธิพลต่อระบบประสาทการรับรู้สิ่งซึ่งเน้นความก้าวร้าว ถ้าจะเปรียบเทียบให้เข้าใจ เราจะพบว่าสุนัขบางสายพันธุ์ พร้อมเข้าสู่ทำร้ายศัตรูแต่สำหรับมนุษย์แล้วแม้จะได้รับอิทธิพลจากพันธุกรรมแต่ยังมีอีกส่วนหนึ่งที่สำคัญในการบ่มเพาะความก้าวร้าว นั่นคือรูปแบบการอบรมเลี้ยงดู เด็กที่ถูกเลี้ยงดูด้วยการทารุณ ความรุนแรง เด็กสามารถรับรู้และมีความก้าวร้าวสูงมากกว่า การเลี้ยงดูที่ไม่ใช้ความรุนแรง

13. ความรุนแรงเรื่องเพศ

สถิติการกระทำทารุณทางเพศ การแสดงความก้าวร้าวรุนแรงต่อเพศหญิงมีเพิ่มมากขึ้น การกระทำความรุนแรงทางเพศเป็นรูปแบบหนึ่งของพฤติกรรมก้าวร้าว สื่อลามก ความรุนแรงทางเพศที่พบเห็นจากภาพยนตร์ โทรทัศน์ ภาพจากการ์ตูน นิตยสาร อีกทั้งในวงการธุรกิจผลิตสื่อกระตุ้นเร้าทางเพศ ดึงดูดความสนใจเพื่อขายสินค้า การถูกเร้าความสนใจด้วยเพศเป็นการยั่วยุให้เกิดการกระทำทางเพศกับผู้ที่ยอ่อนแอกว่า ทั้งผู้หญิง เด็กหญิงและ เด็กชาย โดยเฉพาะเรื่องราวลามกที่แสดงความก้าวร้าว ข่มขู่ คุกคาม การใช้กำลังบังคับให้ตอบสนองความต้องการทางเพศที่ผ่านออกมาทางสื่อหลายรูปแบบ ล้วนส่งผลต่ออัตราการเกิดคดีข่มขืนและการกระทำความรุนแรงทางเพศ และพบว่าผู้กระทำความรุนแรงทางเพศ รายงานถึงการใช้สื่อลามกต่างๆ มากกว่าผู้ที่กระทำผิดอื่นๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกับความรุนแรงทางเพศ

14. สภาพการณ์อื่นๆ

ปัจจัยอื่นๆ ที่ส่งผลต่อพฤติกรรมก้าวร้าว

● **ความเจ็บปวด** ความเจ็บปวดทั้งกายและใจ สามารถกระตุ้นเราให้บุคคลแสดง ความก้าวร้าวเมื่อถูกกระทำจนเจ็บกายก็อยากจะโต้ตอบ เอาคืน เหมือนนักมวยที่ถูกชกจนเลือดออก สามารถชกต่อผู้ต่อไปจนชนะทั้งๆ ที่เกือบจะแพ้แล้ว ส่วนเจ็บใจมีขึ้นเมื่อไม่ได้ตามสิ่งที่มุ่งหวังทำให้เกิด ความคับข้องใจ เมื่อมีสิ่งใดมากระทบความรู้สึกในทางลบหรือถูกทำให้ไม่พอใจ ความก้าวร้าวจะถูก กระตุ้นให้แสดงออกได้ทันที

● **ความร้อนของอากาศ** ยิ่งร้อนมากยิ่งทำให้คนก้าวร้าวมากขึ้น ความร้อนทำให้คนมี ความฉุนเฉียว เพิ่มความตื่นตัว พร้อมทั้งจะได้ตอบความคิดและความรู้สึกไปในทางก้าวร้าวรุนแรง แต่ถ้า อากาศร้อนมากจนเกิดความไม่สบายตัวไม่สบายใจ ด้วยความร้อนที่มีสูงทำให้ผู้คนไม่อยากจะแสดง ความก้าวร้าวออกไปและพฤติกรรมก้าวร้าวจะลดลงเพราะต้องการจัดการความไม่สบายกายนั้นออกไปมากกว่า นอกจากนี้ รอททอนและเฟรย์ (Rotton & Frey, 1985; cited in Myer, 2008, p. 356) พบว่า กลิ่นที่น่า รังเกียจ ควันบูหรี่ มลพิษทางอากาศยังสามารถกระตุ้นพฤติกรรมก้าวร้าวได้อีกด้วย

การป้องกันและการควบคุมความก้าวร้าว

1. การเลี้ยงดูและการเป็นต้นแบบที่ไม่ก้าวร้าว

เนื่องจากตัวแบบมีอิทธิพลต่อความก้าวร้าวของเด็กมาก พ่อแม่ ผู้ปกครอง ครู ตัวการ์ตูน ดาราจากภาพยนตร์ โทรทัศน์ เป็นตัวแบบที่มีความสำคัญต่อการเลียนแบบพฤติกรรมก้าวร้าว การลด ความก้าวร้าวจึงควรให้เด็กเห็นตัวแบบที่ดี ได้รับการอบรมสั่งสอนด้วยความรัก เมื่อทำผิดควรชี้แจง แนะนำและควรใช้วิธีการเสริมแรงมากกว่าลงโทษพรีาเพรื่อ

2. การลงโทษ

การลงโทษสามารถยับยั้งความก้าวร้าวที่เกิดขึ้นในขณะนั้นได้ แต่ไม่อาจจะลดความ ก้าวร้าวในตัวของผู้ที่ได้รับการลงโทษได้โดยเฉพาะการลงโทษทางกาย ผู้ที่ถูกทำโทษกลับจะให้เห็นตัว แบบแสดงความก้าวร้าวส่งผลเสียมากกว่าผลในทางที่ดี แม้จะมีสำนวนไทย รักวัวให้ผูก รักลูกให้ตี การตี อาจจะช่วยยับยั้งไม่ให้เด็กแสดงพฤติกรรมต่อหน้าผู้ใหญ่คนนั้นได้ แต่ภายหลังเด็กจะนำวิธีการทำโทษ เช่นนี้ไปใช้กับผู้ที่อ่อนแอกว่าได้ การลงโทษทางกายบ่อยไม่เกิดผลในทางที่ดีเพราะผู้รับโทษเกิดความชิน ชากับการถูกทำโทษ มีผลให้การทำโทษขาดประสิทธิภาพ ผู้รับโทษไม่พอใจเหลือเกิน ผู้ทำโทษจึงไม่มี โอกาสอบรมสั่งสอนได้อย่างจริงจัง

3. การระบายออก

ความก้าวร้าวเป็นพลังที่ต้องระบายออกหรือเรียกว่า คาตาร์ซิส (catharsis) การระบาย อารมณ์ การปลดปล่อยอารมณ์ก็เพื่อลดความตึงเครียด การที่คนได้แสดงความก้าวร้าวออกไปจะช่วยลด ความตึงเครียดแนวโน้มลดความก้าวร้าวลงได้ ด้วยเหตุผลที่ว่าคนที่ได้แสดงความก้าวร้าวออกไปสามารถ ช่วยลดความตื่นตัวโดยเฉพาะระบายกับบุคคลที่แสดงพฤติกรรมก้าวร้าวกับเราก่อนความตื่นตัวจะลดลง เร็ว แต่ถ้าระบายออกกับสิ่งอื่นทดแทน การลดความตื่นตัวจะเป็นไปได้ช้ากว่า แต่มีผลงานวิจัยพบว่าคนที่

ระบายความก้าวร้าวด้วยการขว้างปาวัตถุ ภาพยนตร์มีฉากก้าวร้าว รุนแรงแม้จะรู้สึกผ่อนคลายความตึงเครียด ได้ระบายพลังความก้าวร้าวออกแต่กลับไม่ช่วยให้แนวโน้มพฤติกรรมก้าวร้าวในตัวบุคคลลดลง แม้ว่าการระบายความก้าวร้าวด้วยความรุนแรงจะทำให้เกิดความสุข พอใจ ความรู้สึกเหล่านี้ก็กลับเป็นการเสริมแรงให้บุคคลนั้นระบายความก้าวร้าวด้วยความรุนแรงเช่นนี้ต่อไปอีก

4. การตอบสนองที่เข้ากันไม่ได้กับความก้าวร้าว

เนื่องจากพฤติกรรมของมนุษย์มีบางพฤติกรรมที่เกิดพร้อมกันไม่ได้เป็นไปได้อย่าง จึงมีการศึกษาการตอบสนองที่เกิดพร้อมกันไม่ได้เพื่อช่วยลดความก้าวร้าว

4.1 การเสริมแรงพฤติกรรมที่เข้ากันไม่ได้กับความก้าวร้าว

จากการศึกษาของ บราวน์และอีลลิออต (Brown & Elliott, 1965; อ้างถึงใน ชีระพร อุวรรณโณ, 2529, หน้า 6/50) การเสริมแรงในเด็กเล็กจากครูสามารถลดพฤติกรรมก้าวร้าวทางวาจาและก้าวร้าวทางกายของเด็กได้ โดยครูให้การเสริมแรงทางบวกกับพฤติกรรมที่พึงปรารถนา เช่น การให้ความร่วมมือ การเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ การทำเช่นนี้เด็กจะรับรู้ว่ามีผู้ที่เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ช่วยเหลือผู้อื่นจะไม่ทำร้ายคนอื่น และในขณะเดียวกันครูต้องไม่ให้ความสำคัญกับพฤติกรรมก้าวร้าวของเด็กเพื่อไม่เป็นการเสริมแรง การแสดงความก้าวร้าวจะลดลงไป

4.2 ความสงสาร

ภายหลังจากแสดงความก้าวร้าวต่อผู้อื่นแล้ว ผู้ถูกกระทำแสดงถึงความเจ็บปวด ร้องไห้ ผลจากการกระทำนี้จะไปกระตุ้นผู้กระทำให้รู้สึกสงสารผู้ถูกกระทำแต่ยังคงมีความไม่แน่นอนจากการศึกษาของบาร์อนและเบียร์น (Baron & Byrne, 1981; อ้างถึงใน ชีระพร อุวรรณโณ, 2529, หน้า 6/53) สรุปว่า หากผู้เคราะห์ร้ายไม่ทำให้ผู้ก้าวร้าวโกรธประกอบกับมีลักษณะบางอย่างที่คล้ายคลึงกับผู้แสดงความก้าวร้าว เช่น อายุ ภูมิหลัง และอื่นๆ สัญญาณแห่งความเจ็บปวดจากผู้ถูกกระทำจะทำให้ความก้าวร้าวของผู้กระทำลดลงได้ เนื่องจากเกิดความสงสาร แต่ในทางกลับกันถ้าผู้แสดงความก้าวร้าวโกรธและผู้ถูกกระทำมีลักษณะที่แตกต่างจากผู้กระทำหลายด้าน สัญญาณแห่งความเจ็บปวดนั้นไม่สามารถทำให้ผู้ก้าวร้าวเกิดความสงสารและลดความก้าวร้าวได้ ดังนั้นการฝึกให้คนมีความเมตตาสงสารบุคคลอื่นนั้นสามารถลดความก้าวร้าวได้เนื่องจากความสงสารไม่สามารถเกิดขึ้นพร้อมกับความก้าวร้าวได้

4.3 ความขำขัน

ความตลกและความขำขันที่เกิดขึ้นภายหลังความโกรธจะช่วยลดการแสดงพฤติกรรมความก้าวร้าวได้ การกระตุ้นให้ขำขันทำได้หลายรูปแบบ เช่น ภาพการ์ตูนตลก ฟังเรื่องเล่าขำขัน แต่ถ้าเป็นความตลกที่เกิดจากการแสดงความก้าวร้าว เช่น ตีหัว ทำร้ายการ คำทอกลั่น จะไม่ช่วยให้ความก้าวร้าวลดลงได้

5. การลดอิทธิพลของความก้าวร้าวทางโทรทัศน์

การดูโทรทัศน์ของเด็กโดยไม่มีบุคคลคอยชี้แนะ วิพากษ์วิจารณ์พฤติกรรมก้าวร้าว

รุนแรง เด็กจะเลียนแบบโดยไม่อาจแยกแยะได้ว่าอะไรดี ไม่ดี การชี้แนะการแสดงออกที่ไม่ก้าวร้าวขณะนั่งดูโทรทัศน์ด้วยกันกับเด็ก จะช่วยให้เด็กลดการแสดงออกก้าวร้าวเมื่อพบเห็นความก้าวร้าวในสถานการณ์จริงได้ การชี้ให้เห็นผลดีของการกระทำดีและผลร้ายจากการทำไม่ดีทุกครั้งที่มีโอกาสจะช่วยให้เด็กได้รับอิทธิพลจากโทรทัศน์ในทางที่ดีได้

ความก้าวร้าวแม้ว่ามีติดตัวกันมาทุกคนตามแนวความคิดความก้าวร้าวจากสัญชาตญาณ เมื่อพบกับสิ่งแวดล้อมที่ยอมรับได้กับความก้าวร้าวบุคคลเกิดการเรียนรู้ส่งผลให้ บุคคลนั้นมีความก้าวร้าวยิ่งขึ้น การควบคุมความก้าวร้าวจึงต้องให้ความสำคัญ อาศัยสังคมและสิ่งแวดล้อมเข้าช่วยควบคุมและเรียนรู้ให้มาก การเรียนรู้จากการอยู่ร่วมกันอย่างสงบสันติสุข ปราศจากการเบียดเบียนกันและกัน ทุกคนมีส่วนรับผิดชอบสิ่งที่เกิดขึ้นในสังคม จึงควรส่งเสริมให้บุคคลรู้จักให้อภัยกัน ปฏิบัติตนนี้กับรับผิดชอบต่อสังคมควรช่วยกันทำให้สังคมสงบสุข ถ้าไม่ร่วมกันรับผิดชอบต่อสังคมลดความรุนแรงในสังคมแล้ว สถิติการทำร้ายกันจะเพิ่มมากขึ้นและมีความรุนแรงมากยิ่งขึ้นต่อไป

แบบฝึกหัดท้ายบท

1. จงอธิบายความหมายของความก้าวร้าว
2. เมื่อเกิดเหตุการณ์ร่วมตัวกันเป็นฝูงชน หรือมีการชุมนุมรวมตัวกันเพื่อเรียกร้องความยุติธรรม บางอย่าง เช่น สวัสดิการ ค่าตอบแทน การยกเลิกกฎเกณฑ์ เป็นต้น จงแสดงความคิดเห็นว่าการร่วมตัวกันเช่นนี้มีโอกาสทำให้ผู้อยู่ในเหตุการณ์แสดงพฤติกรรมก้าวร้าวได้มากน้อยเพียงใด
3. จงยกตัวอย่างเหตุการณ์ความก้าวร้าวที่เกิดขึ้นในสังคมไทย วิเคราะห์ สาเหตุที่ทำให้บุคคลในเหตุการณ์แสดงความก้าวร้าวนั้นออกมา
4. เพราะเหตุใดสื่อโทรทัศน์จึงมีอิทธิพลทำให้คนเกิดความก้าวร้าวได้
5. จงยกตัวอย่างวิธีการที่สามารถช่วยลดความก้าวร้าวรุนแรงในตัวบุคคล
6. การอบรมเลี้ยงดูส่งผลต่อกับพฤติกรรมก้าวร้าวของเด็กได้อย่างไร อธิบาย

เอกสารอ้างอิง

- นพมาศ อุ้งพระ(ธีรเวคิน). (2542). *จิตวิทยาสังคมกับชีวิต*. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- เบญจพร ปัญญา. (2545). *สุขภาพจิตเด็กวัยเรียนคู่มือสำหรับครูแนะแนว*. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ปะทะเคียดแล้ว ฝ่ายด้าน ไส้ดีพันมิตร. (2550). เข้าถึงได้จาก: <http://forum.serithai.net/index.php?topic=30277.msg325056> (วันที่ค้นข้อมูล: 4 สิงหาคม 2551).
- . (2550). เข้าถึงได้จาก <http://forum.serithai.net/index.php?topic=30277.msg325073> (วันที่ค้นข้อมูล: 4 สิงหาคม 2551).
- ธีระพร อุวรรณโน. (2537). *จิตวิทยาสังคม*. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- รังสิมา สีนะพษ์พิพิธ. (2540). *ผลของการใช้ตัวแบบในนิทานหุ่นมือต่อการลดพฤติกรรมก้าวร้าวในเด็กวัยก่อนเข้าโรงเรียน*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาวิชาจิตวิทยาพัฒนาการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สิทธิโชค วรรณสันติกุล. (2546). *จิตวิทยาสังคม: ทฤษฎีและการประยุกต์*. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเลชั่น.
- หรรษา แก้วพูลปกรณ. (2541). *ผลของการฝึกควบคุมความโกรธและทักษะทางสังคมที่มีต่อการลดพฤติกรรมก้าวร้าวของนักศึกษาอาชีวศึกษา*. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาการศึกษา บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (2003). Imitation of film-mediated aggression Models. *Social Psychology*. (2), 191-204.
- Berkowitz, L. (2003). Frustration-aggression hypothesis : examination and reformulation. *Social Psychology*. (2), 205-235.
- Myers, D. G. (2008). *Social Psychology*. (9th ed.). Boston: McGraw-Hill.
- Observation and imitation of aggression*. (1965). Available: http://openlearn.open.ac.uk/file.php/3048/ED209_1_005i.jpg&imgrefurl (Access date: August 4, 2008).
- Shelley, E. T. & Ect. (2000). *Social Psychology*. (10th ed.). New York: Prentice Hall International.

บทที่ 8

ความดึงดูดระหว่างบุคคล ความชอบพอและความรัก (Interpersonal attraction, liking and love)

ความมุ่งหมายของบทเรียน

1. อธิบายความหมายของความดึงดูดระหว่างบุคคลและความชอบพอได้
2. อธิบายปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดความดึงดูดระหว่างบุคคลและความชอบพอกัน
3. อธิบายรูปแบบความรักจากแนวคิดที่สำคัญๆ ได้
4. เสนอแนวทางการรักษา ถนอมความรักให้ยั่งยืนยาว
5. เสนอแนวทางการปรับตัวเมื่อคนสองคนหมักหมมรักต่อกันได้

เนื้อหาบทเรียน

1. ความหมายความดึงดูดระหว่างบุคคล ความชอบพอและความรัก
2. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความชอบพอ
 - 2.1 ความใกล้ชิด
 - 2.2 ความพอใจ
 - 2.3 ความคล้ายคลึง
 - 2.4 การเปิดเผยตนเอง
 - 2.5 คุณสมบัติส่วนบุคคล
 - 2.6 ทฤษฎีสมดุลหรือทฤษฎีดุลยภาพ (balance theory)
3. ความรัก
 - 3.1 รูปแบบความรัก
 - 3.2 ผิดหวังในรัก หมักหมมรักต่อกันและการหย่าร้าง

กิจกรรมการเรียนรู้การสอน

1. ผู้สอนให้ผู้เรียนอธิบายความหมาย ความชอบพอ ความรักตามความเข้าใจ และผู้สอนสรุปความหมาย
2. ตัวแทนผู้เรียนเล่าประสบการณ์อันน่าประทับใจเกี่ยวกับ ความดึงดูดใจระหว่างบุคคล ความชอบพอและความรัก กรณีไม่มีอาสาสมัครผู้สอนยกตัวอย่างเรื่องราวของคู่รัก
3. ผู้สอนและผู้เรียนอภิปรายปัจจัยที่ทำให้เกิดความดึงดูดระหว่างบุคคล ความชอบพอและความรัก

4. ผู้สอนอธิบาย ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการดึงดูดระหว่างบุคคล ความชอบพอและความรัก จากผลงานการศึกษาวิจัย
5. ผู้สอนอธิบายรูปแบบความรักตามทฤษฎีต่างๆ
6. ผู้เรียนทำแบบวัดเจตคติต่อรูปแบบความรัก ประเมินผลและสรุปผล
7. ผู้สอนและผู้เรียนอภิปรายถึงการดูแลรักษาความรัก ถนอมรัก การหมั้นรักและการเลือกคู่ที่มีส่วนสำคัญให้ความรักยืนยาว

สื่อการเรียนการสอน

1. แผ่นโปร่งใส/ข้อมูล เรื่อง ความดึงดูดระหว่างบุคคล ความชอบพอและความรัก เสนอผ่านโปรแกรม powerpoint
2. เอกสาร เรื่อง ความดึงดูดระหว่างบุคคล ความชอบพอและความรัก
3. แบบวัดเจตคติต่อรูปแบบความรัก
4. แบบฝึกหัดท้ายบท

การวัดและการประเมินผล

1. การร่วมอภิปราย
2. การแสดงความคิดเห็น
3. การทำแบบวัดเจตคติ
4. การทำแบบฝึกหัดท้ายบท

ความดึงดูดระหว่างบุคคล ความชอบพอและความรัก

(Interpersonal attraction, liking and love)

ธรรมชาติพื้นฐานอย่างหนึ่งของมนุษย์ต้องการอยู่ร่วมกับผู้อื่น ไม่ต้องการอยู่อย่างโดดเดี่ยว มนุษย์จึงเกิดแรงจูงใจที่จะสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นแสวงหาบุคคลที่ตนพอใจ แล้วอะไรเป็นเหตุและปัจจัยที่ช่วยส่งเสริมการดึงดูดระหว่างบุคคล อะไรทำให้บุคคลเกิดความชอบพอ ความรัก ปัจจัยใดที่มีผลให้คนที่ไม่เคยรู้จักกันมาก่อนเกิดความชอบพอ พอใจหรือเกิดความรักระหว่างกันและเหตุใดคนบางคนถึงได้รับความชื่นชอบได้รับความรักมากกว่าคนอื่น เพราะเหตุใดบุคคลจึงถูกใจและพอใจคนบางคนมากกว่าคนอื่น การศึกษาอธิบายความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลจะช่วยทำให้เราเข้าใจความต้องการของกันและกันและอยู่ร่วมกันด้วยความเข้าใจ เนื่องจากวิถีชีวิตของมนุษย์ การอยู่ร่วมกัน การสร้างความสัมพันธ์ ความผูกพัน ความชอบพอ ความรักเป็นพื้นฐานสำคัญของการดำเนินชีวิตร่วมกันของมนุษย์ตั้งแต่เกิดจนกระทั่งสิ้นชีวิต

ความดึงดูดระหว่างบุคคล (Interpersonal attraction)

สไนเดอร์ กรูมันและคอตท์ (Schneider, Gruman & Coutts, 2005) อธิบาย ความหมาย สรุปได้ว่าการดึงดูดระหว่างบุคคลเป็นความรู้สึกของบุคคลที่เกิดขึ้นอย่างเฉพาะเจาะจงกับบุคคลอื่น ความดึงดูดที่เกิดขึ้นระหว่างกันนั้นไม่ใช่ลักษณะทางกายภาพที่พบเห็นหรือเป็นลักษณะเฉพาะของตัวบุคคลเพียงอย่างเดียว ปัจจัยภายนอกยังมีอิทธิพลต่อการดึงดูดใจกันได้ เช่น ความใกล้ชิดและความคุ้นเคย

บาร์อนและเบียร์น (Baron & Byrne, 2004) อธิบายความหมายของความดึงดูดระหว่างบุคคล โดยอ้างถึงเจตคติของบุคคลหนึ่งที่มีกับบุคคลอื่น เมื่อมีการพบปะกัน บุคคลแต่ละคนจะประเมินผู้ที่เราพบไปในทางบวกหรือลบและจะนำไปสู่ความรู้สึกชอบหรือไม่ชอบบุคคลนั้นตามมา การประเมินนี้ยังขึ้นอยู่กับอารมณ์ทางบวกและทางลบที่เกิดขึ้นในขณะที่มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเกิดขึ้น โดยผู้ที่เรารู้สึกชื่นชอบรู้สึกดีด้วยเราก็จะติดต่อสร้างสัมพันธ์กับผู้นั้นต่อไป อารมณ์ทางบวกจะมีผลการประเมินไปทางบวก ในที่สุดเกิดเป็นความชอบ มีความสำคัญอย่างยิ่งที่ทำให้เกิดการดึงดูดใจระหว่างบุคคลให้มีสัมพันธภาพที่ดีระหว่างกันต่อไป

การดึงดูดระหว่างบุคคลจึงเป็นเรื่องของความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไป บุคคลหนึ่งรู้สึกดี มีอารมณ์ในทางบวก เมื่อพบอีกบุคคลหนึ่งซึ่งอาจเป็นผลมาจากลักษณะภายในหรือภายนอกของตัวบุคคลนั้นเข้ามามีอิทธิพลทำให้ผู้พบเห็นมีความรู้สึกที่ดีและเกิดการดึงดูดใจระหว่างบุคคลเมื่อพบกัน นำไปสู่การยึดและผูกพัน คบหากันพัฒนาเป็นมิตรภาพที่ดีระหว่างกันต่อไป

ความชอบพอ (liking)

บารอนและเบียร์น (Baron & Byrne, 2004) อธิบายความหมายของการชอบพอไว้ว่าเป็นการแสดงออกต่อบุคคลนั้นไปในทางบวก เมื่อบุคคลมีโอกาสดูพบกัน การกระทำเช่นนี้บ่งบอกถึงความชอบพอในทางตรงกันข้ามถ้าไม่ชอบบุคคลนั้นก็จะแสดงออกต่อบุคคลไปในทางลบ โดยปฏิกิริยาที่แสดงออกอาจจะได้รับอิทธิพลจากอุปลักษณะที่น่าดึงดูดใจประสบการณ์ในอดีต การเหมารวมจากลักษณะบางประการของบุคคลนั้น การอนุมานสาเหตุพฤติกรรมที่อาจจะตรงหรือคลาดเคลื่อนกับความเป็นจริงรวมถึง การมีเจตคติไปในทางเดียวกันกับสิ่งที่มีความคล้ายคลึงกัน

มายเออร์ (Myer, 2008) อธิบายว่า ความชอบพอเป็นความรู้สึกร่วมกันที่เกิดขึ้นเมื่อมีบุคคลและมีสิ่งอื่นเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย สิ่งที่น่าดึงดูดใจให้คนรู้สึกชอบกันมีหลายประการ เช่น ความใกล้ชิด ความดึงดูดใจ ความคล้ายคลึงและเมื่อใดก็ตามบุคคลนั้นเกิดความปรารถนาจะครอบครองหรืออยากพบกันอีกนั้นบ่งบอกได้ว่า ความรู้สึกชอบและการยอมรับได้เกิดขึ้นแล้ว

นพมาศ อึ้งพระ (ธีรเวคิน) (2542) อธิบายความชอบว่าเป็นขั้นตอนที่อาจนำไปสู่ความรัก คนเราเมื่อพบกันใหม่ๆ จะมีการประเมินฝ่ายตรงกันข้ามแบบง่ายๆ คือ ชอบหรือไม่ชอบ ดังนั้นเมื่อบุคคลมาพบกันโอกาสที่จะชอบหรือไม่ชอบกันเกิดขึ้นได้เสมอ

สรุปได้ว่า ความชอบพอ หมายถึง ความรู้สึกที่มีต่อบุคคลหนึ่งในทางบวก มีความพึงพอใจ บุคคลหนึ่งเกิดความปรารถนาที่จะสร้างความสัมพันธ์กันต่อไป

ปัจจัยที่ทำให้เกิดความดึงดูดใจและความชอบพอ

1. ความใกล้ชิด
2. ความพอใจ
3. ความคล้ายคลึง
4. การเปิดเผยตนเอง
5. คุณสมบัติส่วนบุคคล
6. ทฤษฎีสมดุลหรือทฤษฎีดุลยภาพ

1. ความใกล้ชิด (proximity)

ความใกล้ชิดกันมีโอกาสทำให้อุบัติบุคคลเกิดความดึงดูดใจและมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันมากกว่า ความห่างไกลกัน ความใกล้ชิดเกิดได้จากบ้านใกล้กัน ห้องพักใกล้กันชั้นเดียวกัน สถานที่ทำงานใกล้กันเรียนชั้นเดียวกัน ที่นั่งในห้องทำงานหรือในชั้นเรียนใกล้กันและอื่นๆ ความใกล้ชิดกันจากสถานที่ที่จะช่วยให้บุคคลได้มีโอกาสพบเห็นพูดคุย ติดต่อกัน ได้สังสรรค์กันบ่อย ความถี่ของการได้พบเห็นมีผลต่อการเกิดความคุ้นเคย (familiarity) ผู้ที่มีโอกาสพบเห็นบ่อยๆ เมื่อพบเห็นอีกในครั้งต่อไปก็จะจำได้และเริ่มทักทายกันและกัน

คนที่รู้จักคุ้นเคยหรือได้เห็นรูปใบหน้าที่คุ้นเคยจะมีผลให้เกิดความรู้สึกปลอดภัยและอารมณ์ความรู้สึกทางบวกอื่นๆ ได้ จึงนำไปสู่ความชอบพอ หลายคนแต่งงานกับเพื่อนที่เคยเรียนหรือทำงานร่วมกันมาก่อนหรือบ้านอยู่ไม่ห่างไกลกันมากนัก ความใกล้ชิดเป็นการเปิดโอกาสให้ได้พบกันทำกิจกรรมที่มีส่วนเกี่ยวข้องกัน ได้ปฏิสัมพันธ์กันบ่อยมากขึ้น เกิดความดึงดูดกันมากขึ้นเกิดการปรับตัวแลกเปลี่ยนลักษณะที่ตนเป็นอยู่ให้เกิดความสบายใจเข้ากันได้ดีและในที่สุดบุคคลที่ใกล้ชิดกันก็จะเกิดความชอบพอกันได้ในที่สุด

2. ความพอใจ

ความพอใจเกิดขึ้นจากการได้อยู่ใกล้ชิดกับบุคคลอื่นแล้วมีผลทำให้เกิดความชอบพอและการดึงดูดระหว่างกันและกัน เพราะความพอใจเป็นสิ่งที่เราชอบ คนที่ทำให้เราเกิดความพอใจเราจะชอบเขาด้วย บุคคลที่ทำให้ผู้ที่อยู่ใกล้เกิดความอึดอัด ไม่สบายใจจะนำไปสู่ความรู้สึกไม่ชอบบุคคลนั้นและอาจส่งผลไปถึงบุคคลที่มีลักษณะคล้ายกับบุคคลนั้นด้วย เมื่อเราพบเห็นใครที่มีลักษณะคล้ายกับคนที่เราไม่ชอบหรือสร้างความรู้สึกในทางลบกับเราไว้แล้วนั้น เราก็ไม่ชอบบุคคลที่มีลักษณะคล้ายบุคคลนั้นไปด้วย แต่ในทางตรงกันข้าม ถ้าบุคคลที่เราอยู่ใกล้แล้วมีความรู้สึกพอใจ เราจะชอบเขาและมีแนวโน้มจะชื่นชอบคนที่มีความใกล้เคียงกับคนที่เราชอบ ตัวบุคคลนั้นจะสามารถดึงดูดใจให้อยากใกล้ชิดและชอบพอกันได้

ความพอใจจากการรับรู้ว่าคุณคนนั้นชอบเราเป็นแนวโน้มอย่างหนึ่งที่ดึงดูดใจของเราให้ชอบบุคคลนั้นด้วยเช่นกัน โดยเฉพาะเมื่อบุคคลนั้นชื่นชมเรากับผู้อื่น เราจะให้ความสนใจบุคคลนั้นมากขึ้น แต่ถ้าเราทราบว่าการชื่นชมเราทำไปเพื่อการประจบประแจงหรือพยายามทำให้เกิดความพอใจโดยหวังผลประโยชน์ โอกาสชอบบุคคลนั้นจะลดลงมาก

3. ความคล้ายคลึง (similarity)

ความคล้ายคลึงมีหลายด้าน เช่น ทักษะคติ เจตคติ ความเชื่อ ค่านิยม ความสนใจ อาชีพ สถานภาพ อายุ เชื้อชาติ วัฒนธรรม ศาสนา เป็นต้น ดังที่ได้กล่าวถึงไปข้างแล้วว่าคุณคนจะสนใจผู้ที่มีลักษณะหลายๆ อย่างที่คล้ายคลึงกัน ความคล้ายคลึงกันจะดึงดูดใจให้คุณคนนั้นคบหากันได้ง่ายและนานมากขึ้น บารอนและเบียร์น (Baron & Byrne, 2004) การมีลักษณะนิสัยเหมือนกัน ยึดถือประเพณีเดียวกัน เครื่องศาสนาเหมือนกัน แม้แต่หัวเราะกับมุขตลกลักษณะเดียวกัน ชอบละครประเภทเดียวกันและอื่นๆ ถือถือเป็นความคล้ายคลึงกันที่มีผลต่อความชอบพอทั้งสิ้น แต่พบว่ามีข้อยกเว้นความคล้ายคลึงในเรื่องของคุณลักษณะสำหรับการเลือกคู่ครอง ความคล้ายคลึงด้านบุคลิกภาพอาจไม่ใช่สิ่งที่ทำให้เกิดความชอบพอกัน เพราะผู้คนมักเลือกผู้ที่มีบุคลิกภาพประกอบสมบูรณ์กับตนเพื่อเป็นเพื่อนหรือคู่ชีวิต เช่น ชายก้าวร้าวเลือกคบกับหญิงที่ไม่ก้าวร้าว หรือ หญิงที่ชอบคุยเลือกคบชายรักฟังมากกว่า เป็นต้น ลักษณะบุคลิกภาพที่ต่างกัน เป็นการเสริมแรงให้กับความต้องการของอีกคนหนึ่ง เช่น ถ้าเป็นคนชอบพูด การที่มีคนตั้งใจฟัง เป็นการ

เสริมแรง ดังนั้นบุคลิกภาพที่ตรงกันข้ามกันทำให้เกิดความรู้สึกชอบกันได้เพื่อเติมส่วนที่ตนขาดหายไป
สมบูรณ์

4. การเปิดเผยตนเอง (self-disclosure)

การเปิดเผยตนเองเป็นการทำให้ผู้อื่นรู้จักตัวของเราในหลายๆ ด้าน เช่น ข้อมูลส่วนตัว ความลับ
ความคิด ความรู้สึกที่เรามีต่อสิ่งต่างๆ ความเชื่อ ค่านิยมและอื่นๆ ที่ตนมีอยู่ให้ผู้อื่น ได้รู้

คอลลินส์และมิลเลอร์ (Collins & Miller, 1994; อ้างถึงใน วิริยญา ชาญวิชัย, 2543, หน้า 19)
ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความชอบพอกับการเปิดเผยตนเองพบว่า

1. คนที่เปิดเผยตนเองแบบเจาะลึกนั้นมีแนวโน้มที่จะเป็นที่ชอบพอกับผู้อื่นมากกว่าคนที่
เปิดเผยแบบผิวเผิน
2. เราจะเปิดเผยตนเองต่อคนที่เราชอบเขาอยู่ก่อนแล้วมากกว่าคนที่เราไม่ได้ชอบ
3. การเปิดเผยตนเองทำให้เราชอบบุคคลที่เราเปิดเผยตนด้วย

การเปิดเผยตนเองเป็นจุดเริ่มต้นของความสัมพันธ์และความรู้สึกในทางบวก การเปิดเผย
เรื่องราวของตนผู้ฟังจะเกิดความรู้สึกที่ดีเพราะผู้ที่เปิดเผยตนเองจะได้รับการมองว่าเป็นคนที่น่าไว้วางใจ
เชื่อถือได้ เป็นมิตรและอบอุ่น ดังนั้นเมื่อมีใครเต็มใจเปิดเผยเรื่องของตน ความรู้สึกในทางบวกกับบุคคล
นั้นจะเพิ่มสูงมากกว่าผู้ที่เปิดเผยตนเพียงเล็กน้อยผิวเผิน (วิริยญา ชาญวิชัย, 2543) แต่เรื่องของ การเปิดเผย
ตนเองกับความชอบพอยังคงมีปัจจัยที่ต้องพิจารณาเพิ่มอีก เช่น ความเหมาะสมในการเปิดเผยทั้งระดับ
ข้อมูลและกาลเทศะ การเสนอข้อมูลส่วนตัวของตนเองมากและเร็วเกินไปก็ไม่เกิดผลไปในทางที่ดี
ทั้งหมดเพราะอาจถูกมองว่าเป็นคนที่มีปัญหาในเรื่องการปรับตัวและจะมีผลทำให้ความชอบพอลด
น้อยลงไปได้

ดังนั้นการเปิดเผยตนเองจึงต้องพิจารณาปัจจัยด้านอื่นๆ ประกอบ เช่น ระดับความมากน้อยในการ
เปิดเผยข้อมูล สถานการณ์ สภาพแวดล้อม เพศของผู้ที่เราเปิดเผยเรื่องราวต่างๆ โดยเฉพาะเพศหญิงจะ
ชอบฟังผู้ที่เปิดเผยเรื่องราวของตนเองมากกว่าเพศชาย รวมแล้วก็ต้องรู้จักเปิดเผยตนเองให้เหมาะสมกับ
กาลเทศะและไม่ควรหวังว่า การเปิดเผยความลับของตนเองจะนำไปสู่การชอบพอเพราะอาจเกิดผล
ตรงกันข้าม จากที่ต้องการให้รู้สึกในทางบวกกลับเป็นความรู้สึกในทางลบ คำหยาบ คำดูถูก แม้การเปิดเผย
ตนเอง สามารถสื่อถึงความน่าไว้วางใจ เป็นมิตรก็ตาม แต่ไม่ควรที่จะละเลยพิจารณาองค์ประกอบอื่นๆ
ก่อนเปิดเผยตัวเอง

5. คุณสมบัติส่วนบุคคล

คุณสมบัตินี้และลักษณะบุคคลที่น่าดึงดูดใจ

5.1 การแสดงอารมณ์ในทางบวกหรือทางลบ

การแสดงอารมณ์มีอิทธิพลต่อการรับรู้ การตัดสินใจและเป็นแรงดึงดูดใจ จูงใจของผู้ที่

พบเห็น ผู้ที่มีอารมณ์ด้านบวกมองสิ่งต่างๆ ในด้านดีย่อมมีส่วนทำให้ผู้ใกล้ชิดรู้สึกมีความสุขไปด้วย ในทางตรงกันข้าม บุคคลที่เจ้าอารมณ์ สะสมอารมณ์ด้านลบอยู่เสมอผู้ที่อยู่ใกล้ย่อมไม่มีความสุข ผู้มีอารมณ์ในทางบวกจึงเป็นที่ดึงดูดใจแก่ผู้พบเห็น

5.2 ลักษณะบุคลิกภาพที่พึงประสงค์

มีส่วนช่วยสร้างความดึงดูดใจระหว่างบุคคล เช่น จริงใจ ซื่อสัตย์ เข้าใจผู้อื่น จงรักภักดี ในทางตรงกันข้ามไม่ชอบผู้ที่มีลักษณะ เช่น โกหก หลอกลวง คดโกง ชอบกลั่นแกล้ง เป็นต้น

5.3 ความสวย ความหล่อ (physical attractiveness)

งานวิจัยเกี่ยวกับความดึงดูดทางกายศึกษาผ่านการเลือกนัดออกเดทของนักศึกษา ผู้เข้าร่วมการทดลอง (Feingold, 1990, 1991; Sprecher & others, 1994; cited in Myer, 2008, p. 390) พบว่าส่วนใหญ่ชายให้ความสนใจกับความสวยของหญิงสาวด้วยเหตุนี้ทำให้ผู้หญิงส่วนใหญ่ พิถีพิถันกับการปรากฏกายให้เป็นที่น่าดึงดูดใจ เช่น แต่งหน้า ศัลยกรรม ทำให้ตนดูดีเป็นที่ดึงดูดความสนใจเพศตรงข้าม ส่วนฝ่ายหญิงก็ให้ความสำคัญกับลักษณะทางกายที่ปรากฏของชายด้วยเช่นกัน เพราะความสวย หล่อ เกี่ยวเนื่องกับผลล้าเอียงในทางดี (halo effect) คนสวยคนหล่อมักได้รับการมองว่ามีลักษณะอื่นๆ ดีไปด้วย แท้จริงอาจไม่เป็นเช่นนั้น แต่อย่างไร คนสวยคนหล่อยังคงได้รับการประเมินด้านบุคลิกภาพ สถานภาพ แนวโน้มชีวิตการแต่งงานและมีความสุขในชีวิตสูงกว่าคนไม่สวยและคนไม่หล่อ ในความเป็นจริงแล้ว ไม่ได้เป็นเช่นนั้น

ความสวยความหล่อกับการเลือกคู่

คนทั่วไปมีแนวโน้มตัดสินใจเพื่อนมนุษย์กันที่หน้าตาดีก่อน แต่สำหรับการเลือกคู่แล้ว คุณสมบัติอื่นสำคัญมากกว่า สมมติฐานการเลือกคู่ (matching phenomenon) เป็นแนวโน้มการเลือกคู่ที่ดีที่สุดของทั้งชายและหญิง สำหรับการเลือกคู่แล้ว คนเราจะเลือกผู้ที่มีความน่าดึงดูดระหว่างบุคคลและคุณลักษณะอื่นๆ เช่น ระดับสติปัญญา แบบสมดุลใกล้เคียงกันหรือมีพอๆ กับตนเอง แต่มีงานวิจัยที่แสดงให้เห็นว่า บางครั้งการเลือกคู่ก็ไม่ใช่เช่นนั้น บ่อยครั้งที่พบว่าผู้ที่มีความดึงดูดน้อยจะหาบุคคลที่มีคุณสมบัติชดเชยในสิ่งที่ตนเองขาดไป (Myer, 2008) เช่น ชายผู้มีฐานะทางสังคมและเศรษฐกิจดีจะสนใจเลือกหญิงที่อายุน้อย มีเสน่ห์น่าสนใจ ฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมไม่ดี ขณะที่หญิงอายุน้อย รูปร่างดี มีความดึงดูดใจ สนใจเลือกคบหาชายที่อบอุ่น มีความสามารถสูงมีความพร้อมหลายๆ ด้านมากกว่าตน เราจึงอาจพบว่า หญิงสาวบ่อยครั้งที่แต่งงานกับชายที่สถานทางสังคมสูงกว่าและมีอายุมากกว่ามาก เช่นเดียวกันกับการเลือกคู่เพื่อชดเชยลักษณะบางอย่างที่ตนขาดหายไป เช่น หญิงที่ชอบพูดคุยจะสนใจเลือกชายที่ชอบฟัง ชายที่เรียบง่ายนิ่งเฉยชอบหญิงที่คล่องแคล่ว ชอบดูแลเอาใจใส่ หญิงที่มีภาวะผู้นำจะสนใจเลือกชายที่ยินดีทำตามมากกว่า

การเหมารวมกับความสวยความหล่อ

ความสวย ความหล่อ ส่งผลให้คนอื่นๆ มองบุคคลเหล่านี้แบบเหมารวมไปในทางที่ดี เช่นเดียวกับผู้ที่มีรูปร่างหน้าตาคนอื่นๆ จากประสบการณ์ในวัยเด็ก นิทาน เรื่องเล่าต่างๆ มีพระเอกหล่อ

นางเอกสวยทั้งสองจะได้พบความสุขในที่สุด เมื่อเติบโตขึ้นมายังคงมีเรื่องเล่าความสำเร็จของผู้ที่มีความหล่อและสวย ข้อมูลต่างๆ เหล่านี้จึงมีผลทำให้เราคิดเอาเองว่าผู้ที่มีความสวยหล่อจะต้องพบกับความสุข มีความอบอุ่น ฉลาดและประสบความสำเร็จในชีวิต เหมือนกับเรื่องเล่าและคงเป็นเช่นนั้นเหมือนกันหมดทุกคน

จากแนวความคิดที่คลาดเคลื่อนและรับการถ่ายทอดทางสังคมมาเช่นนั้นผู้คนจึงให้ความสำคัญกับรูปร่างหน้าตาที่น่าดึงดูดใจเพราะผู้คนส่วนใหญ่ให้ความสนใจและปฏิบัติกับผู้ที่มีความน่าดึงดูดใจแตกต่างจากผู้ที่มีความน่าดึงดูดใจน้อยกว่า ด้วยเหตุนี้ การลดน้ำหนัก การตกแต่งฟัน การทำศัลยกรรม การดึงหน้า ทำผม เสริมสวย รวมถึงผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับความสวยงามความหล่อจึงเป็นที่นิยม เพราะเราเชื่อว่าผู้ที่มีคุณลักษณะภายนอกที่น่าดึงดูดใจจะเป็นที่ชอบพอและรักใคร่จากผู้อื่น

ความประทับใจเมื่อแรกพบ

เมื่อความดึงดูดระหว่างบุคคลเกิดจากรูปลักษณ์ที่น่าประทับใจจึงเป็นผลให้การปรากฏกายที่น่าดึงดูดความสนใจเป็นสิ่งสำคัญเหนือคุณสมบัติอื่น หลายคนตัดสินคนอื่นจากลักษณะที่เขามองเห็น (Livingston, 2001; cited in Myer, 2008, p. 394) การปรากฏกายครั้งแรกให้น่าดึงดูดใจจึงมีความสำคัญ เกิดเป็นความประทับใจในครั้งแรกที่พบ (first impression) ความรู้สึกนี้คงอยู่ในระยะเวลาหนึ่งและเป็นข้อมูลสำคัญในการปฏิบัติตนต่อกันในครั้งถัดไป ดังนั้นการเตรียมตนเองไปสมัครงานหรือการสัมภาษณ์งานจึงควรตระหนักในเรื่องนี้เพราะรูปลักษณ์ที่พบเห็นกันครั้งแรกมีอิทธิพลต่อความคิด ดังนั้นการแต่งกาย บุคลิกภาพภายนอกที่ดีจึงมีผลทำให้เกิดกระบวนการรับรู้ตัวบุคคลนั้นไปในทางบวกและเกิดความชอบพอได้ในที่สุด

ทฤษฎีสมดุลหรือทฤษฎีดุลยภาพ (balance theory)

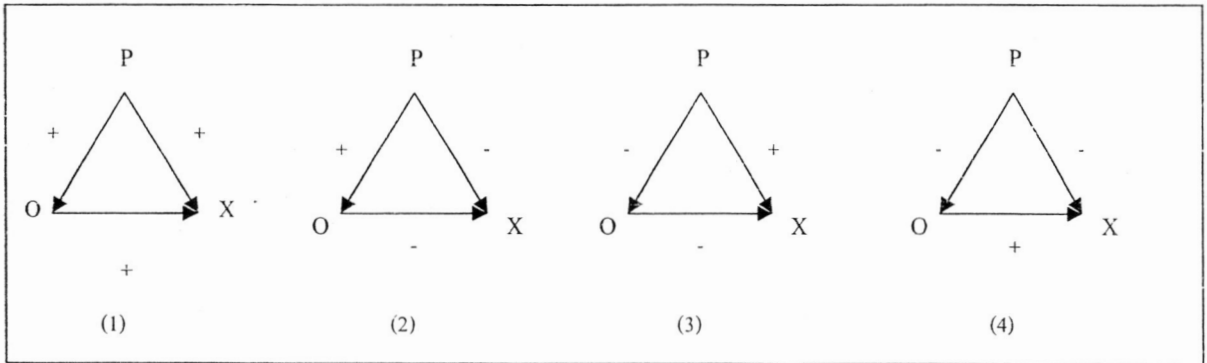
ทฤษฎีสมดุลเกี่ยวข้องกับความดึงดูดใจระหว่างบุคคลและความชอบพอกันในลักษณะของความมีเจตคติต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งเหมือนกัน อาจจะเป็น ความเชื่อ ค่านิยม ความสนใจวัตถุสิ่งของ เหตุของความดึงดูดระหว่างกันและความชอบพอรหว่างบุคคลสามารถอธิบายด้วยทฤษฎีสมดุลซึ่งมีผู้เสนอแนวคิดนี้ไว้คือ นิวคอมบ (Newcomb) และ ไฮเดอร์ (Hider) สาระสำคัญคือองค์ประกอบสามส่วนที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์กันซึ่งได้แก่ บุคคลสองคนที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์กันและสิ่งอื่นอีกสิ่งหนึ่ง ทั้งสามส่วนนี้มีความสัมพันธ์ที่สมดุล ความสมดุลนี้จะทำให้ความสัมพันธ์ราบรื่น เกิดความสุข ความพอใจ สบายใจ แต่ถ้าเมื่อใดความสัมพันธ์ของทั้งสามส่วนไม่สมดุลขาดดุลยภาพ บุคคลที่เกี่ยวข้องจะรู้สึกอึดอัด ไม่พอใจ ไม่สบายใจ ในที่สุดก็ต้องยอมปรับเปลี่ยนความสัมพันธ์กับสิ่งใดสิ่งหนึ่งซึ่งอาจเป็นบุคคลหรือสิ่งอื่นๆ เพื่อทำให้ความสัมพันธ์ทั้งสามส่วนเกิดความสมดุล

ระบบความสัมพันธ์ประกอบไปด้วย 3 องค์ประกอบ คือ

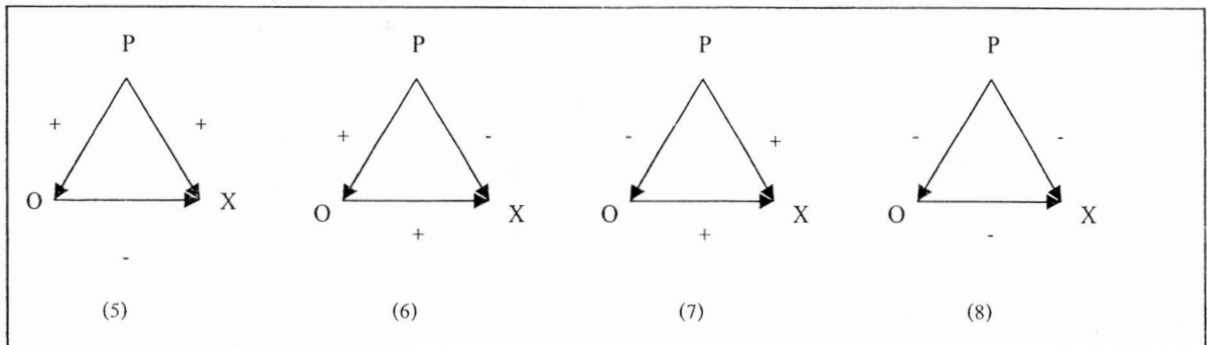
- P หมายถึง บุคคลที่หนึ่งหรือผู้รับรู้
- O หมายถึง ผู้อื่นหรือบุคคลอีกคนหนึ่ง
- X หมายถึง สิ่งอื่นอีกอย่างหนึ่ง อาจจะเป็นวัตถุสิ่งของ หรือสถานการณ์

รูปแบบความสัมพันธ์แสดงเป็นรูปภาพได้ 8 รูป แต่ละคู่จะมีความสัมพันธ์กันทางบวก (+1) หรือความสัมพันธ์เป็นลบ (-1) ถ้านำความสัมพันธ์ทั้งหมดทุกคู่มาคูณกัน สุดท้ายเป็นบวกหมายความว่าความสัมพันธ์มีความสมดุล แต่ถ้าผลลัพธ์สุดท้ายเป็นลบแสดงว่าขาดสมดุล บุคคลที่หนึ่งหรือผู้รับรู้จะเกิดความไม่สบายใจ ไม่พอใจและจะนำไปสู่การเปลี่ยนเจตคติต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งและจะมีผลต่อความดึงดูดระหว่างบุคคลและความชอบพอในที่สุด

สภาพสมดุล



สภาพไม่สมดุล



ภาพที่ 8.1 ทฤษฎีสมดุลโดยไฮเดอร์

ที่มา สัทธิโชค วรานุสันติกุล (2546)

จากแผนภาพที่ 8.1 สมมติ ให้ P เป็น นายแดง , Q เป็น นายดำ และ X เป็น แมว (สัตว์) อธิบายได้ดังนี้

รูปที่ 1 แดงชอบดำ แดงชอบแมว และ ดำก็ชอบแมวด้วย ดังนั้นความสัมพันธ์ของสามส่วนจึงอยู่ในสภาพสมดุล ราบรื่น

รูปที่ 2 แดงชอบดำ ทั้งคู่มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน และทั้งแดงและดำต่างก็เกลียดแมวเหมือนกัน ความสัมพันธ์ยังคงอยู่ในสภาพสมดุลอยู่ เพราะต่างก็ไม่ชอบในสิ่งเดียวกัน

รูปที่ 3 แดงไม่ชอบดำ แดงชอบแมว ขณะที่ดำไม่ชอบแมว ลักษณะนี้ความสัมพันธ์ก็ยังคงอยู่ในสภาพสมดุลเช่นกัน เพราะคนที่แดงไม่ชอบ (ดำ) เกลียดแมวซึ่งเป็นสัตว์เลี้ยงที่แดงชอบ

รูปที่ 4 แดงไม่ชอบดำและแดงก็ไม่ชอบแมวด้วย แต่ดำกลับชอบแมว ความสัมพันธ์เช่นนี้ยังคงอยู่ในสภาพสมดุลเช่นกัน เพราะสิ่งที่แดงไม่ชอบ ทั้งคู่มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน

รูปที่ 5 แดงชอบแมวและแดงก็มีความสัมพันธ์อันดีกับดำ แต่ดำกลับไม่ชอบแมว ความสัมพันธ์อยู่ในลักษณะที่ไม่สมดุล ส่งผลทำให้เกิดความไม่ราบรื่นในความสัมพันธ์ ดังนั้นเพื่อความสบายใจแดงอาจจะต้องเปลี่ยนจากที่ชอบแมวเป็นไม่ชอบแมวหรืออาจจะเปลี่ยนใจจากเดิมมีความสัมพันธ์อันดีกับดำเป็น ไม่ชอบดำเหมือนแต่ก่อน เพราะดำเกลียดแมวที่แดงชอบ เพื่อทำให้ความสัมพันธ์อยู่ในสภาพสมดุล หรืออีกกรณีหนึ่ง ดำเองก็จะต้องเปลี่ยนจากไม่ชอบแมวเป็นชอบแมวหรือไม่ก็เปลี่ยนเป็นไม่ชอบแดง เพราะแดงมาชอบสิ่งที่เขาเกลียด การเผชิญกับสภาพความไม่สมดุลนี้จะทำให้เกิดความรู้สึกไม่สบายใจ ขัดแย้งในใจ เพื่อลดความรู้สึกเหล่านี้จึงต้องพยายามทำให้เกิดความสมดุลในความสัมพันธ์

รูปที่ 6 แดงไม่ชอบแมว แดงและดำมีความสัมพันธ์อันดีต่อกันแต่ดำชอบแมว สภาพเช่นนี้ก็รูปแบบความสัมพันธ์ที่ไม่สมดุลรูปแบบหนึ่ง เพื่อความสมดุลจึงต้องมีการเปลี่ยนแปลงจากเดิมแดงไม่ชอบแมวก็อาจจะต้องหันมาชอบแมวหรือไม่เช่นนั้นก็ไม่ชอบดำไปด้วยเลย หรือขณะเดียวกันดำก็อาจจะเปลี่ยนจากชอบแมวเป็นไม่ชอบแมวหรือไม่ชอบแดงไปเลยเพื่อให้กลับเข้าสู่สภาพสมดุล

รูปที่ 7 แดงชอบแมว แดงไม่ชอบดำแต่ดำกลับเป็นคนรักแมว คนที่ไม่ชอบกลับมาชอบในสิ่งที่เราชอบเหมือนกัน สภาพเช่นนี้ก็อีกรูปแบบที่ไม่สมดุลด้วยเช่นกัน เพื่อทำให้เกิดความสมดุลแดงอาจจะต้องกลับมาชอบดำหรืออาจจะเปลี่ยนเป็นไม่ชอบแมว หรือ ดำต้องปรับมาชอบแดงหรือเปลี่ยนเป็นไม่ชอบแมว

รูปที่ 8 ทั้งสามส่วนมีความสัมพันธ์แบบไม่ลงรอยกัน แดงไม่ชอบดำและแมว ดำก็ไม่ชอบแดงและแมว ทั้งสามไม่มีส่วนที่สัมพันธ์กันในเชิงบวก ทำให้เกิดความไม่สบายใจเมื่อต้องเกี่ยวข้องกัน ลักษณะเช่นนี้ก็อยู่ในสภาพไม่สมดุลเช่นกัน เพื่อความราบรื่นและสบายใจแดงหรือดำจะต้องเปลี่ยนจากไม่ชอบเป็นชอบ การเปลี่ยนนี้จะมีผลทำให้เกิดความสมดุลขึ้นได้ ความสัมพันธ์เดิมที่ไม่ดีก็จะเปลี่ยนไปในทางที่ดีขึ้น

รูปแบบความสัมพันธ์ตามทฤษฎีสมดุลนี้อธิบายให้เราเข้าใจถึงความปรารถนาของบุคคลที่ต้องการความราบรื่นและสมดุลเมื่อต้องสัมพันธ์กับสิ่งอื่นๆ ซึ่งเป็นเหตุผลหนึ่งที่ทำให้คนเกิดความชอบพอระหว่างกันได้

ความรัก (love)

ความรักยากจะนิยามมีความซับซ้อนมากกว่าความชอบพอ เมื่อยากจะนิยามจึงยากต่อการวัดความรักเป็นสิ่งที่ทุกคนปรารถนา มีความหมายต่อการมีชีวิตอยู่และยอมตายเพื่อความรัก ความรักยังทำให้คนผูกพันรักกัน มีสัมพันธ์ภาพที่ดีต่อกัน เปิดเผยตนเอง เชื่อใจกันและกัน จริงใจ ยากเล่าเรื่องต่างๆ ให้ฟัง มีอะไรก็อยากให้อีกคนหนึ่งรู้ มีความเคารพ ชื่นชม มีแรงดึงดูดต่อกันทั้งร่างกายและจิตใจ ไม่เห็นแก่ตน เห็นแก่ประโยชน์ของคนที่ตนรักมากกว่า ความเสียสละเพื่อคนรักโดยไม่เห็นแก่ตัวนับว่าเป็นคุณสมบัติสำคัญของความรัก พื้นฐานความสัมพันธ์รัก เกิดจากบุคคลสองคนมีความเข้าใจกัน เกื้อหนุนกันรู้จักให้และรับ มีความสุขจากความรักที่มอบให้แก่กัน การอธิบายเรื่องความรักยังมีอีกหลากหลายคุณลักษณะ พฤติกรรมที่บุคคลหนึ่งแสดงถึงว่ารักอีกบุคคลหนึ่งอาจแสดงออกได้หลายทาง เช่น สีหน้า ท่าทาง สายตา หรือการกระทำอื่นๆ และยังขึ้นอยู่กับขนบธรรมเนียมประเพณีและวัฒนธรรมแต่ละท้องถิ่นที่ต่างกัน

จอห์น ออลัน ลี (John Alan Lee, 1988; วาริน เทพยายน, 2542, หน้า 4-7) อธิบาย ความรักเหมือนสีส้มมีแม่สีและการผสมผสานกันของแม่สีเป็นสีต่างๆ รวมแล้วเป็นสีส้มความรัก 6 รูปแบบ รูปแบบความรักพื้นฐาน (primary love styles) ประกอบไปด้วยแม่สี ได้แก่

- สีแดง แทน ความรักแบบเสน่หา (eros)
- สีน้ำเงิน แทน ความรักแบบไม่ผูกมัด (ludus)
- สีเหลือง แทน ความรักแบบมิตรภาพ (storge)

และรูปแบบสีที่ผสมผสานออกมาในลำดับขั้นถัดมาในรูปแบบความรักขั้นที่สอง (secondary love styles) มีอีก 3 รูปแบบ ได้แก่

- สีเขียว แทน ความรักแบบใช้เหตุผล (pragma)

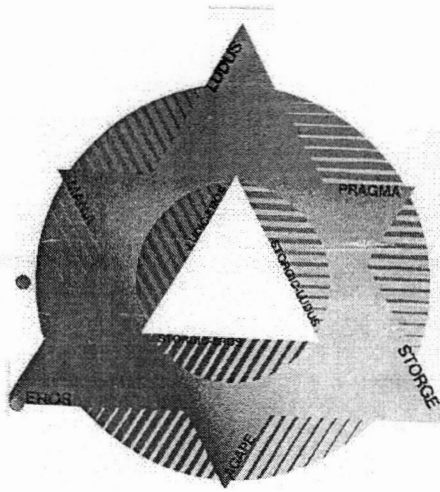
ประกอบด้วยความรักแบบไม่ผูกมัดและความรักแบบมิตรภาพ

- สีม่วง แทน ความรักแบบลุ่มหลง (mania)

ประกอบด้วยความรักแบบเสน่หาและความรักแบบไม่ผูกมัด

- สีส้ม แทนความรักแบบเสียสละ (agape)

ประกอบด้วยความรักแบบเสน่หาและความรักแบบมิตรภาพ



ภาพที่ 8.2 รูปแบบความรัก 6 รูปแบบโดยจอร์น อาลัน ลี

ที่มา Love Triangle. (2008). www.johnalanlee.ca/chapters/chapter_16.htm

รายละเอียดความรักรูปแบบต่างๆ มีดังนี้ (คัตนangk มณีศรี, 2545)

1. ความรักแบบเสน่หา (eros)

เป็นความรักที่ต้องการความผูกพันทางร่างกายและจิตใจ มีอารมณ์เร่าร้อนรุนแรง พัฒนาความสัมพันธ์อย่างรวดเร็วจะยอมเปิดเผยตนเองด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์ ต้องการมีสัมพันธ์รักที่ลึกซึ้งกับคู่รัก เมื่อรักแล้วต้องการให้คู่รักแสดงความรักตอบ จึงมีการหึงหวง ไม่สนใจคนอื่นนอกจากคู่รักของตน เช่น รักแรกพบที่เกิดความดึงดูดใจจากรูปร่างหน้าตา ถูกใจทันทีเมื่อแรกพบ

2. ความรักแบบไม่ผูกมัด (ludus)

เป็นความรักที่มีความผูกพันกันเพียงชั่วคราว พยายามหลีกเลี่ยงการสร้าง ความผูกพันทางอารมณ์อย่างลึกซึ้งกับคู่รัก เพื่อรักษาความเป็นอิสระของตน คล้ายการเล่นเกม คู่รักเป็นเกมที่ท้าทายที่ต้องการพิชิต ต้องการทำให้เกิดความประทับใจ ต้องการเพียงความสนุกสนานเดียวกัน ไม่ต้องการให้คู่ของตนต้องเจ็บปวด จึงมีการโกหก ไม่ซื่อสัตย์ ไม่แสดงการหึงหวงเป็นเจ้าของ และอาจจะไปมีความสัมพันธ์กับผู้อื่นได้ มีความปรารถนาในเพศสัมพันธ์แต่ไม่ต้องการการผูกมัดใดๆ เป็นเพียงเพื่อความสนุกเท่านั้น คู่รักจะไม่แน่ใจว่าเป็นคู่รักกันจริงหรือไม่เพราะไม่ยอมผูกมัดกับใครนานๆ

3. ความรักแบบมิตรภาพ (storge)

เป็นความรักที่มีความสุขกับการได้มีคู่รักเป็นเพื่อนใกล้ชิด ความสัมพันธ์พัฒนามาจากความเป็นเพื่อน มีโอกาสร่วมทำกิจกรรมและรู้จักกันมานาน คู่รักแบบมิตรภาพต้องการเรียนรู้กันและกันอย่างค่อยเป็นค่อยไป ไม่ตื่นเต้นเร้าใจ ไม่แสดงความรู้สึกเป็นเจ้าของมากเกินไป ไว้ใจกันและกัน มองความรักในฐานะที่เป็นพื้นฐานของสังคมและครอบครัว

4. ความรักแบบใช้เหตุผล (pragma)

เป็นความรักที่อยู่บนพื้นฐานของความเป็นจริง แสวงหาคู่ครองที่เหมาะสมกับตนเองอย่างมีเหตุผล พิจารณาถึงคุณลักษณะของคู่รัก เช่น ความคล้ายคลึงกันในทัศนคติ ระดับการศึกษา เป้าหมาย ปรัชญาชีวิต บุคลิกภาพมีความคล้ายคลึงกันหรือเติมเต็มซึ่งกันและกัน เพื่อความพึงพอใจระหว่างกันสูงสุด จึงพึงพอใจกับคู่รักที่มีรูปแบบความรักแบบเดียวกัน มีความต้องการรู้จักคู่รักของตนให้มากขึ้นเรื่อยๆ เพื่อพิจารณาความเหมาะสมซึ่งกันและกัน จุดมุ่งหมายของความรักต้องการมีความสัมพันธ์ในระยะยาว

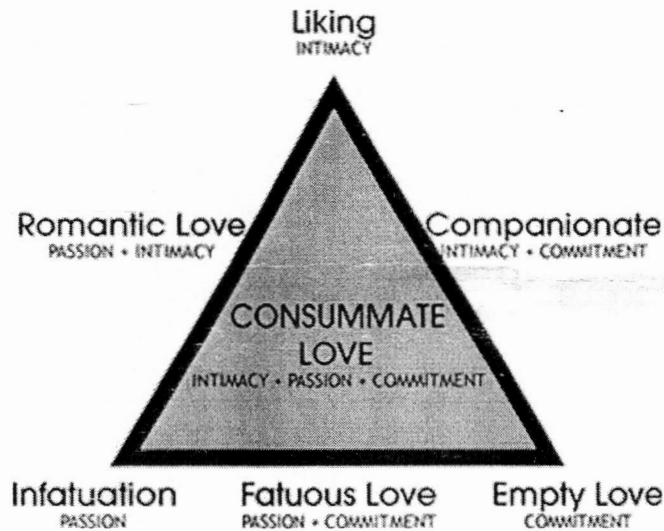
5. ความรักแบบลุ่มหลง (mania)

เป็นความรักที่ต้องการความใกล้ชิดมีความต้องการเป็นเจ้าของและต้องการครอบครองสูง แสดงความหึงหวง มีการเข้าใจผิดกันและแสดงออกทั้งร่างกายและอารมณ์ คิดวนเวียนอยู่กับเรื่องต่างๆ ของคู่รัก ต้องการใช้เวลาอยู่ด้วยตลอดเวลา เกิดความวิตกกังวลเมื่อคู่รักไม่ให้ความสำคัญ สนใจหรือแสดงความรักได้ตามแบบที่ตนปรารถนา มีความเชื่อว่าถ้าชีวิตปราศจากความรัก ชีวิตของตนจะไม่มีค่าอะไร

6. ความรักแบบเสียสละ (agape)

เป็นความรักที่ผู้รักต้องการเป็นฝ่ายให้มากกว่าฝ่ายรับ คิดถึงความสุข ประโยชน์ของคู่รักโดยไม่คำนึงถึงความต้องการความสุขและประโยชน์ของตนเอง มีความห่วงใย ใส่ใจ ช่วยเหลือคู่รักโดยไม่หวังสิ่งใดตอบแทน การได้ให้อือเป็นสิ่งสำคัญที่สุดในความรักแบบนี้

นอกจากนี้ โรเบิร์ต สเตนเบิร์ก (Robert Sternberg, 1988; cited in Myer, 2008, p. 407 – 408) เสนอทฤษฎีความรัก อธิบายรูปแบบความรักแบบสามเหลี่ยมของสเตนเบิร์ก มีองค์ประกอบหลัก 3 องค์ประกอบ (three basic component) คือ ความรักแบบรุ่มร่าแรง หัวใจปรารถนาทางกาย (passionate) ความรักแบบใกล้ชิด ผูกพันไว้วางใจ (intimacy) และความรักแบบพันธสัญญาต่อกัน (commitment) เมื่อนำองค์ประกอบหลังสามองค์ประกอบมาผสมผสานร่วมกันจะเกิดเป็นลักษณะความสัมพันธ์ 7 รูปแบบ



ภาพที่ 8.3 ความสัมพันธ์รัก 7 รูปแบบ โดย โรเบิร์ต สเตรนเบิร์ก

ที่มา Love's gay fool: autobiography of John Alan Lee. (1988).

[www.http://blackgirladventures.blogspot.com/2008/03/love...](http://blackgirladventures.blogspot.com/2008/03/love...)

ความสัมพันธ์รัก 7 รูปแบบ มีรายละเอียดดังนี้

1. ความรักแบบชอบพอ (liking) เป็นความรักที่มีความใกล้ชิดสนิทสนม (intimacy) รู้จักกันดี กล้าเปิดเผยตนเองรู้ในรายละเอียดของกันและกัน รักใคร่ชอบพอกัน หวังดีและปรารถนาดีต่อกัน มีความผูกพันและไว้วางใจซึ่งกันและกัน
2. ความรักแบบรักแรกพบ (infatuation) เป็นความรักที่ร้อนแรง มีความปรารถนาทางกายเป็นแรงดึงดูด (passion หรือ eros) มองเห็นได้จากสายตาที่มองกันและกัน ทำให้รู้สึกเหมือนตกหลุมรัก หลงรัก อยากอยู่ใกล้อยากเห็นอยากเป็นเจ้าของ ปรารถนาการมีสัมพันธ์ทางเพศ คู่รักจะมีความเข้าใจกัน หลงใหลกัน เป็นทั้งผู้ให้และผู้รับสนับสนุนอารมณ์ความรู้สึกซึ่งกันและกัน เกิดความรู้สึก ตื่นเต้น ซาบซ่า ปลื้มใจในกันและกัน สามารถทำให้เราเริ่มมีความสุขมาก และทำให้ทุกข์ใจ เศร้าหุดหุดได้เช่นเดียวกัน
3. ความรักแบบว่างเปล่า (empty love) เป็นความรักแบบ มีพันธสัญญาต่อกัน มีลักษณะเป็นคู่รักที่อยู่ด้วยกันแต่ไม่มีความสัมพันธ์ทางเพศ อาจเป็นเพราะเพื่อรักษาหน้าตาทางสังคม
4. ความรักแบบโรแมนติก (romantic love) เป็นความรักแบบที่มีความปรารถนาทางกายและมีความใกล้ชิดผูกพันต่อกันและกัน ต่างฝ่ายต่างตอบสนองซึ่งกันและกันให้สมบูรณ์ รู้ใจกันและกันเป็นอย่างดี มีความสุข เช่นเดียวกับความรักที่เกิดขึ้นขณะเป็นแฟนหรือคู่รักที่ยังไม่ได้แต่งงานกัน
5. ความรักแบบมิตรภาพ (companionate love) เป็นความรักที่เกิดจากความรักความผูกพันและพันธสัญญา แต่ขาดความปรารถนาทางกาย เป็นคู่ที่อยู่ด้วยกันฉันเพื่อน (storge) ไม่หวือหวา

แต่ยาวนาน เกิดจากการรู้จักและอยู่ร่วมกันมานาน กลายเป็นคู่ทุกข์คู่ยาก เหมือนคำพังเพยอยู่กันจนถือนมไม้เท้ายอดทองกระบองยอดเพชร

6. ความรักแบบรักดวง (fatuous love) เป็นความรักที่มีความปรารถนาทางเพศและพันธสัญญา แต่ไม่มีความผูกพันต่อกัน คู่รักแม้จะอยู่ด้วยกันแต่ไม่เข้าใจกัน ต่างคนต่างอยู่
7. ความรักแบบสมบูรณ์แบบ (consummate love) เป็นความรักที่ผสมผสานความสัมพันธ์รักหลักพื้นฐานทั้งสามองค์ประกอบเข้าด้วยกัน มีทั้งความผูกพัน ใ้วางใจกัน มีสัญญาใจว่าจะไม่ทอดทิ้งกันและมีความปรารถนาทางกายอย่างเหมาะสม

คู่รักทุกคู่มีความสำคัญต่อการรักษาและถนอมความรักให้ยาวนาน ถ้าปรารถนาจะมีความสุขจากความรักคู่รักควรดูแล พยายามให้ความสัมพันธ์ทั้งสามองค์ประกอบมีความสมดุลกันอย่างสม่ำเสมอ เวลาใดที่เห็นความผูกพันลดลง ก็ควรเพิ่มความใกล้ชิด สนับสนุน มีกิจกรรมร่วมกันให้มากขึ้น ถ้าความรู้สึกคิดดูทางใจและทางกาย ความตื่นเต้นหลงใหลต่อกันลดลง ก็ควรเพิ่มให้เหมาะสมเพื่อเป็นการถนอมความรักและความรู้สึกที่ดีต่อกันตลอดไป

ผิดหวังในรัก หมกมุ่นต่อกันและการหย่าร้าง

เมื่อคู่รักหมดความรักต่อกัน ความรักไม่เป็นเหมือนที่วาดฝันไว้ ความสัมพันธ์กับคู่รักสิ้นสุดลง สถานการณ์เช่นนี้เป็นเรื่องที่ไม่มีการคาดการณ์จะประสบ แต่เมื่อเกิดขึ้นก็ต้องเผชิญกับการสูญเสียความรัก ซึ่งอาจจะเกิดจากสาเหตุหลายประการ เช่น พบว่ามีบางสิ่งบางอย่างที่ไม่อาจจะปรับตัวให้เข้าใจและยอมรับกันได้ มีความประทับใจบุคคลอื่นมากกว่าคู่รักของตน ไม่ต้องการที่จะอดทนความทุกข์ความไม่สบายใจต่อไป คู่รักที่สมรสแล้วก็จะนำไปสู่การหย่าร้าง ในปัจจุบันนี้สถิติการหย่าร้างมีเพิ่มมากขึ้น เมื่อบุคคลหมกมุ่นแล้ว ย่อมนำอารมณ์ด้านลบมาพร้อมกันด้วย เช่น เสรีหมอง เสียใจ หดหู่ ทุกข์ เครียด แค้น ชิงชัง เกลียด โกรธ หมกมุ่นใจ อารมณ์ด้านลบต่างๆ ไม่เป็นผลดีต่อตัวเองจึงต้องหาทางระบายความรู้สึกในด้านลบออกไปด้วยวิธีการที่ไม่สร้างความเดือดร้อนให้กับตนเองและผู้อื่น ยอมรับกับสิ่งที่เกิด มองสิ่งที่เกิดขึ้นในแง่บวก คิดในแง่ดี เพื่อดูแลรักษาอารมณ์ให้เป็นไปในทางบวก ปรับเปลี่ยนความคิดให้ดีขึ้นเมื่อปรับเปลี่ยนความคิด คิดไปในทางบวกถือเป็นประสบการณ์ชีวิตที่จะทำให้มีความเข้มแข็ง ทำเช่นนี้ไปได้สักระยะหนึ่ง ความรู้สึกด้านลบจะค่อยหมดไปต้องอาศัยความอดทนและเวลาช่วยเยียวยาความรู้สึกและอารมณ์ทางด้านลบจากพิษรักที่เกิดขึ้น โดยไม่คาดคิด

ดังนั้นถ้าไม่ต้องการทนทุกข์กับพิษรักและการหย่าร้างซึ่งจะส่งผลกระทบทางจิตใจแล้วยังส่งผลกระทบต่อสังคม คู่รักจึงพึงระมัดระวังในการเลือกคู่ครอง เนื่องจากความเสี่ยงของการหย่าขึ้นอยู่กับความรักที่ตัดสินใจเลือกแต่งงานด้วย (Fergusson & other, 1984; Myer, 2000; Tzeng, 1992; cited in Myer, 2008, p. 422) กล่าวถึงสิ่งที่มีอิทธิพลทำให้คู่รักอยู่ร่วมกันอย่างยั่งยืนยาวนานไม่หย่าร้างกันควรพิจารณาสิ่งต่างๆ ต่อไปนี้

- ควรแต่งงานหลังอายุ 20 ปี

- ทั้งคู่ควรเติบโตมาจากครอบครัวที่สมบูรณ์ มั่นคง ไม่แตกแยก
- ควรมีการออกเดท (dating) หรือการคบหากันในระยะเวลาที่ยาวนานก่อนแต่งงาน
- มีการศึกษาที่ดี
- มีรายได้จากการทำงานที่ดี มีความมั่นคง
- มีภูมิลำเนาในเมืองเล็กๆ หรืออยู่ในสวน ไร่ นา หรือ ฟาร์ม
- ไม่ควรอยู่กินกันก่อนหรือตั้งครรภ์ก่อนแต่งงาน
- ปฏิบัติตามคำสอนของศาสนา
- มีอายุ มีความเชื่อและระดับการศึกษาที่ใกล้เคียงกัน

การหย่าร้างเมื่อเกิดขึ้นแล้วย่อมทำให้สังคมอ่อนแอ บุตรที่เกิดจากพ่อแม่ที่หย่าร้างย่อมได้รับการอบรมเลี้ยงดูให้ได้ดีได้ไม่เท่ากับเด็กที่ได้รับการอบรมเลี้ยงดูจากพ่อแม่ที่อยู่ด้วยกันอย่างมีความสุข การเลือกคู่ครองเป็นเรื่องสำคัญที่ต้องพิจารณาให้ดี เมื่อสมรสแล้วคู่สมรสควรร่วมกันเติมเต็มความรักให้สมบูรณ์ สมดุลมีทั้ง ความผูกพัน พ้นทศสัญญาทางใจต่อกันมีความปรารถนาทางกาย สามารถดึงดูดใจและสร้างความสุขให้กันและกันอย่างเหมาะสม เด็กที่เกิดจากครอบครัวที่อบอุ่นได้รับความรักมาเป็นอย่างดี เขาจะเติบโตเป็นพลเมืองที่ดีของสังคม พร้อมจะมอบความรักให้กับผู้อื่น เป็นที่ขอบพอบและเป็นที่รักของคนอื่นๆ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญกับการอยู่ร่วมกันในสังคม

แบบฝึกหัดท้ายบท

1. จงอธิบายความหมายของ ความดึงดูดใจระหว่างบุคคล ความชอบพอและความรัก
2. ความชอบพอแตกต่างจากความรักอย่างไร
3. มีปัจจัยใดบ้างที่ทำให้ผู้คนเกิดความชอบพอและความรักต่อกัน
4. ความประทับใจเมื่อแรกพบมีความสำคัญหรือไม่และมีอิทธิพลต่อความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลอย่างไร
5. จงยกตัวอย่างความสัมพันธ์ของท่านที่มีต่อเพื่อนหรือคู่รักและวิเคราะห์ความสัมพันธ์นั้นเริ่มต้นด้วยเหตุและปัจจัยใดบ้าง
6. จงอธิบายและเปรียบเทียบแนวความคิดเห็นเรื่องความรักของ John Alan Lee และ Robert Sternberg
7. มีวิธีการใดบ้างที่จะช่วยให้ความรักที่มีต่อกันระหว่างบุคคลยืนยาว
8. ถ้าบุคคลใกล้ชิดคาดหวังในความรักท่านสามารถให้คำแนะนำและช่วยเหลือเขาอย่างไร อธิบาย

เอกสารอ้างอิง

- คัดนางค์ มณีสรี. (2545). “ชายและหญิงรักต่างกันหรือไม่” ใน *จิตวิทยาเพื่อคุณ: บทสารคดีทางวิทยุ เล่ม 1*. หน้า 43-47. กรุงเทพฯ: คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- นพมาศ อึ้งพระ(ธีรเวคิน). (2542). *จิตวิทยาสังคมกับชีวิต*. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- วรัญญา ชาญวิชัย. (2543). *การเปิดเผยตนเองและความชอบพอกู้สนทนาทางอินเทอร์เน็ตของนิสิต นักศึกษา*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วาริน เทพายน. (2542). *ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพ ความพึงพอใจในความสัมพันธ์กับ รูปแบบความรักของคู่รัก*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- Baron, R.A., Byrne, D., & Branscombe, N. R. (2004). *Social Psychology*. (10th ed.). Boston: Allyn and Bacon.
- Love's gay fool: autobiography of John Alan Lee. (1988). Available: http://www.johnalanlee.ca/chapters/chapter_16.htm (Access date: June 21, 2008).
- Love Triangle. (2008). Available: <http://www.blackgirladventures.blogspot.com/2008/03/love...> (Access date: June 21, 2008).
- Myers, D. G. (2008). *Social Psychology*. (9th ed.). Boston: McGraw-Hill.
- Philipchalk, R. P. (1995). *Invitation to Social Psychology*. Florida: Harcourt Brace & Company.
- Schneider, F. W., Gruman, J. A., & Coutts, L. M. (2005). *Applied Social Psychology : Understanding and Addressing Social and Practical Problems*. California: Sage Publication.

บทที่ 9

พฤติกรรมช่วยเหลือ (helping behavior)

ความมุ่งหมายของบทเรียน

1. อธิบายความหมายพฤติกรรมกรรมการช่วยเหลือได้
2. อธิบายปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดการช่วยเหลือได้
3. วิเคราะห์และอธิบายพฤติกรรมช่วยเหลือที่เกิดขึ้นในสังคมไทยได้
4. ปฏิบัติตนได้เหมาะสมเมื่อต้องการความช่วยเหลือและเมื่อต้องให้การช่วยเหลือผู้อื่น

เนื้อหาบทเรียน

1. ความหมายและความสำคัญของพฤติกรรมกรรมการช่วยเหลือ
2. กระบวนการเกิดพฤติกรรมช่วยเหลือ
3. ปัจจัยที่ทำให้บุคคลเกิดพฤติกรรมช่วยเหลือ
4. การส่งเสริมให้เกิดพฤติกรรมช่วยเหลือ

กิจกรรมการเรียนรู้การสอน

1. ผู้สอนยกกรณีตัวอย่างที่ผู้เคราะห์ร้ายได้รับการช่วยเหลือและเหตุการณ์ที่ผู้เคราะห์ร้ายไม่ได้รับการช่วยเหลือจากเหตุการณ์ปัจจุบัน และให้ผู้เรียนยกตัวอย่างประสบการณ์การช่วยเหลือและการไม่ช่วยเหลือผู้อื่นของตน
2. ผู้สอนยกตัวอย่างเหตุการณ์ที่เป็นจุดเริ่มต้นของการศึกษาพฤติกรรมกรรมการช่วยเหลือของนักจิตวิทยาสังคมและร่วมอภิปรายในเหตุการณ์นั้น
3. ผู้สอนอธิบายกระบวนการภายในตัวบุคคลก่อนตัดสินใจแสดงพฤติกรรมกรรมการช่วยเหลือ
4. ผู้เรียนและผู้สอนอภิปรายปัจจัยที่ทำให้บุคคลเกิดพฤติกรรมช่วยเหลือ
5. ผู้สอนอธิบายปัจจัยที่ทำให้การช่วยเหลือผู้อื่นลดลงพร้อมยกตัวอย่างการศึกษาวิจัยและให้ผู้เรียนร่วมอภิปรายปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมกรรมการช่วยเหลือ
6. ผู้เรียนและผู้สอนร่วมกันวิเคราะห์ อภิปราย วิธีการส่งเสริมให้เกิดพฤติกรรมช่วยเหลือ

สื่อการเรียนรู้การสอน

1. แผ่นโปสเตอร์ / ข้อมูล เรื่อง พฤติกรรมช่วยเหลือ เสนอผ่าน โปรแกรม powerpoint
2. ภาพเหตุการณ์ฉุกเฉิน
3. กรณีตัวอย่างพฤติกรรมกรรมการช่วยเหลือจากเหตุการณ์ปัจจุบัน
4. แบบฝึกหัดท้ายบท

การวัดและการประเมินผล

1. การร่วมอภิปราย
2. การแสดงความคิดเห็น
3. การทำแบบฝึกหัดท้ายบท

พฤติกรรมความช่วยเหลือผู้อื่น (helping behavior)

จากเหตุการณ์สำคัญต่างๆ ที่เกิดขึ้นในเมืองไทยไม่ว่าจะเป็นภัยพิบัติน้ำท่วม ไฟไหม้ แผ่นดินไหว สึนามิ คนในประเทศต่างส่งความช่วยเหลือรูปแบบต่างๆ กันไปให้กับผู้ประสบภัยมากมาย แต่เป็นที่น่าสังเกตกลุ่มคนไม่กี่คนเท่านั้นที่ไม่เพียงแต่ส่งความช่วยเหลือแต่จะเข้าไปมีส่วนร่วมเพื่อช่วยเหลือผู้ประสบเหตุร้ายอย่างขยันขันแข็ง ขอมเสียสละ ทุ่มเท กำลังกายใจอย่างเอาจริงเอาจัง เพื่อกอบกู้สถานการณ์ให้ดีขึ้น และก็พบว่ามีหลายเหตุการณ์เช่นกันเมื่อพบคนที่ต้องการความช่วยเหลือแบบฉุกเฉิน กลับไม่ให้ความช่วยเหลือ เช่น พบคนที่ประสบอุบัติเหตุหรือได้ยินเสียงร้องขอความช่วยเหลือ หลายคน กลับเดินหนี ทำเป็นไม่เห็น ไม่ได้ยินหรือเพียงแค่มองแล้วเดินจากไปหลายเหตุการณ์ที่ควรจะต้องตั้งคำถามว่า เหตุใดบางเหตุการณ์จึงมีการช่วยเหลือกันและอีกหลายเหตุการณ์ที่ไม่เข้าไปช่วยเหลือกัน แม้ว่าสังคมไทย จะได้รับการถ่ายทอด อบรม ให้มีความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ต่อกัน

จุดเริ่มต้นสำคัญที่นักจิตวิทยาสังคมสนใจพฤติกรรมความช่วยเหลือผู้อื่น เริ่มมาจากคดีฆาตกรรม ในเมืองนิวยอร์ก ปี ค.ศ. 1964 คดีนี้เป็นเหตุการณ์ที่หญิงสาวคนหนึ่งชื่อ คิตตี้ จิน โนวิส (Kitty Genovese) (Myer, 2008, p. 445) เป็นผู้จัดการบาร์ หลังเลิกงานเธอขับรถยนต์กลับบ้านที่อพาร์ทเมนต์ของเธอ ขณะที่เธอกำลังข้ามถนนมายังที่พัก มีคนร้ายถือมีดเข้ามาทำร้าย เธอพยายามหนีแต่คนร้ายก็ตามทันและแทงเธอ เธอร้องขอความช่วยเหลือ ขณะเดียวกันแสงไฟห้องต่างๆ ในอพาร์ทเมนต์ก็เปิดหลายห้องมีคนยืนหน้า มองมาที่ถนนว่าเกิดอะไรขึ้น ในช่วงนั้นคนร้ายรีบหนีไป แต่แล้วสักครู่เมื่อแสงไฟดับ คนร้ายเห็นว่าไม่มีใครมาช่วยคิตตี้จึงกลับมาอีกครั้งเพื่อที่จะฆ่าเธอ เธอส่งเสียงร้องอีกแต่ก็ไม่มีใครมาช่วยจนกระทั่งคนร้ายแทงเธอจนเสียชีวิต ช่วงเวลาที่เกิดเหตุใช้เวลาไปทั้งหมด 45 นาที ตั้งแต่เธอถูกทำร้ายครั้งแรกจนกระทั่งเสียชีวิต หลังจากสอบสวนคนที่พักอาศัยในบริเวณนั้นมีผู้ร่วมรู้เหตุการณ์ที่เกิดขึ้น 38 คน แต่ไม่มีใครสักคนที่จะช่วยเหลือเธอแม้แต่จะโทรศัพท์แจ้งตำรวจ จึงเป็นที่น่าสนใจว่าทำไมพวกเขาไม่ช่วยเหลือเป็นเพราะเหตุใดกัน การศึกษาพฤติกรรมช่วยเหลือและการไม่ช่วยเหลือผู้อื่นจึงเกิดขึ้นและได้เป็นข้อสรุปที่น่าสนใจมากมาย

ความหมาย

ธีระพร อูวรรณ โณ (2537) อธิบายไว้ว่า การช่วยเหลือผู้อื่น หมายถึง พฤติกรรมที่ผู้กระทำ กระทำประโยชน์เพื่อผู้อื่นด้วยความสมัครใจ ต้องลงทุนลงแรงมากและไม่หวังผลตอบแทนใดๆ การช่วยเหลือนี้เรียกว่า พรหิตนิยัม (altruism)

บารอนและเบียร์น (Baron & Byrne, 2004) อธิบาย การเอื้อเฟื้อ (altruism) หมายถึง ความไม่เห็นแก่ตัว (unselfish) มุ่งเอื้ออำนวยประโยชน์ให้บุคคลอื่น โดยไม่เห็นแก่ประโยชน์ของตนเอง

การช่วยเหลือผู้อื่นจึงเป็นการกระทำบางอย่างเพื่อประโยชน์ของผู้อื่นตั้งแต่เรื่องเล็กๆ น้อย ไปจนถึงการช่วยชีวิตโดยผู้ช่วยเหลือจะต้องทำบางสิ่งบางอย่างให้กับบุคคลอื่น

การช่วยเหลือจะเกิดขึ้นเมื่อใด

งานวิจัยทางจิตวิทยาสังคมศึกษาพฤติกรรมการช่วยเหลือจากสถานการณ์การทดลองหลายสถานการณ์หลายรูปแบบ โดยเฉพาะเหตุการณ์ฉุกเฉินทั้งร้ายแรงและไม่ร้ายแรงที่ต้องการความช่วยเหลือ ลาทานและดาร์ลีย์ (Latane & Darley, 1970; cited in Baron & Byrne, 2004, p. 393-398) เสนอพัฒนาการ การช่วยเหลือในสถานการณ์ฉุกเฉิน มีทั้งหมด 5 ขั้นตอน คือ

ขั้นที่ 1 สังเกตเห็นเหตุการณ์ว่าเป็นเหตุการณ์ฉุกเฉิน

ขั้นนี้เป็นจุดเริ่มต้นของผู้ช่วยเหลือ ผู้ช่วยเหลือจะต้องรับรู้สถานการณ์ที่ต้องการความช่วยเหลือ เช่น การเห็นเหตุการณ์ การได้ยินเสียงที่ต้องการความช่วยเหลือ หรือเห็นสัญญาณอื่นๆ อย่างชัดเจนที่บ่งบอกว่าเกิดเหตุการณ์ที่มีบุคคลต้องการความช่วยเหลือ ซึ่งในความเป็นจริงอาจจะมีอุปสรรคมากมายที่ทำให้ผู้ช่วยเหลือไม่สามารถรับรู้ว่ามีผู้ต้องการความช่วยเหลืออยู่ เช่น มีความตั้งใจกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งมากจึงไม่สนใจเหตุการณ์รอบข้าง (ขับรถไม่ได้มองข้างทาง) อยู่ในระหว่างที่ยุ่งวุ่นวาย อยู่ในสถานการณ์ที่มีเสียงดังทำให้ไม่ได้ยินเสียงหรือสัญญาณ เหตุการณ์อยู่ในความมืดมองไม่เห็น เหตุการณ์เกิดขึ้นและสิ้นสุดรวดเร็วมากจนไม่ทันรับรู้เหตุการณ์ เป็นต้น แต่ถ้าสังเกตเห็นเหตุการณ์ก็จะดำเนินสู่ขั้นที่สอง

ขั้นที่ 2 แปลความหมายเหตุการณ์ว่าต้องการความช่วยเหลือ

เมื่อรับรู้เหตุการณ์แล้วลำดับขั้นต่อมา ผู้ช่วยเหลือจะแปลความหมายของเหตุการณ์ว่าต้องการความช่วยเหลือจริงหรือไม่ เหตุการณ์นี้มีความจำเป็นหรือไม่ที่ต้องเข้าไปช่วย ถ้าไม่สามารถรับรู้เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นได้อย่างชัดเจน ผู้ที่ต้องการความช่วยเหลือไม่ได้ส่งสัญญาณว่าต้องการความช่วยเหลือหรือไม่ หรือร้องขอความช่วยเหลือแล้วแต่ไม่ชัดเจน ผู้เห็นเหตุการณ์หลายคนอาจแปลความผู้ที่ต้องการความช่วยเหลือว่า ไม่หนักหนาน่าจะช่วยตัวเองได้หรือไม่ควรยุ่งเป็นเรื่องของสามีภรรยาหรือวัยรุ่นกำลังหยอกล้อ ซอมนะครหรือเกรงว่าตนจะถูกกลืนหลง เป็นต้น ไม่ต้องการเข้าไปยุ่งเกี่ยวหรือเขาอาจจะช่วยเหลือตัวเองได้หรือคิดว่าคนอื่นจะช่วยเหลือได้ดีกว่า

ในบางครั้งถ้าตัดสินใจไม่ได้ผู้ช่วยเหลืออาจสังเกตหรือเปรียบเทียบกับผู้อื่นว่าคิดอย่างไรต่อเหตุการณ์นั้น เพราะเกรงว่าตนจะแปลความจากเหตุการณ์ผิดพลาดหรือกลัวหน้าแดงที่เข้าไปช่วยเหลือ มีผลให้การตัดสินใจให้ความช่วยเหลือลดลงไปอีก แต่ถ้าแปลความจากสถานการณ์นั้นว่า ต้องการความช่วยเหลืออย่างชัดเจนแล้วจะเข้าสู่ขั้นต่อไป

ขั้นที่ 3 ตัดสินใจที่จะช่วยเหลือ

เมื่อแปลความแล้วว่าผู้ที่ต้องการความช่วยเหลือควรได้รับความช่วยเหลือและอยู่ในความรับผิดชอบของผู้เห็นเหตุการณ์ที่จะต้องช่วยเหลือ ผู้ช่วยเหลือก็จะตัดสินใจที่จะช่วยเหลือ ตัดสินใจที่จะกระทำหลังจากผ่านกระบวนการประเมินสถานการณ์นั้น มีสิ่งที่พิจารณาประกอบหลายประการดังนี้

- เหตุการณ์ที่ผู้ต้องการความช่วยเหลือบ่งบอกให้รับรู้ว่าการความช่วยเหลืออย่างชัดเจน
- มีความสำคัญทำให้ผู้ช่วยเหลือตัดสินใจช่วยเหลืออย่างรวดเร็ว
- การเปรียบเทียบการตัดสินใจกับผู้อื่น เช่น ถ้าเป็นผู้อื่นเขาจะตัดสินใจช่วยหรือไม่ จากที่ผ่านมาเหตุการณ์เช่นนี้สมควรช่วยหรือไม่
- ผลได้ผลเสียจากการช่วยเหลือ เช่น แม้ว่าเขาต้องการความช่วยเหลือจริง แต่ตอนนี้เราไม่มีเวลาต้องรีบไปทำธุระด่วนหรือผู้ช่วยเหลืออาจได้รับความเสียหายจากการช่วยเหลือ เช่น รถแท็กซี่บางคนไม่รับผู้ที่บาดเจ็บสาหัสไปส่งโรงพยาบาลเพราะเกรงว่าเบาะรถจะเลอะ
- ความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกับผู้เคราะห์ร้าย
- ผู้คนที่พบเห็นเหตุการณ์คนอื่นๆ ในขณะนั้นมีมากน้อย ถ้ามีผู้พบเห็นเหตุการณ์มาก จะเกิดปรากฏการณ์การวางเฉยจากคนมุงดู

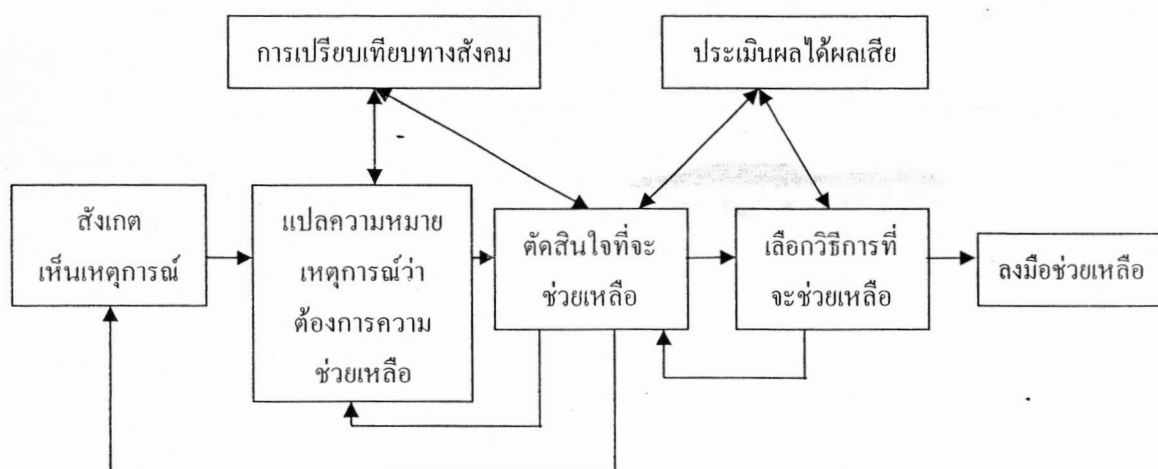
ขั้นที่ 4 เลือกวิธีที่จะช่วยเหลือ

เมื่อตัดสินใจช่วยเหลือแล้วจะช่วยด้วยวิธีการใด อย่างไร จะช่วยเหลือโดยตรงด้วยตัวของตัวเองหรือจะช่วยเหลือทางอ้อมด้วยการไปหาบุคคลที่สามารถช่วยได้หรือแจ้งผู้ช่วยเหลือคนอื่น เช่น แจ้งตำรวจหรือจะแจ้งขอรับบริการมูลนิธิต่างๆ ในขั้นนี้ผู้ช่วยเหลือจะประเมินว่าตนมีความสามารถพอหรือไม่ มีวิธีการอื่นที่พอจะช่วยหรือไม่และพิจารณาผลได้ผลเสียจากวิธีการช่วยเหลือของตนเอง ดังนั้นการมีความรู้ มีทักษะการช่วยเหลือ อาจจะทราบหมายเลขโทรศัพท์ฉุกเฉิน (191) หรือมีทักษะในการปฐมพยาบาลเบื้องต้น ความสามารถเหล่านี้จะช่วยให้การช่วยเหลือมีเพิ่มมากขึ้น

ขั้นที่ 5 ลงมือช่วยเหลือ

ขั้นตอนสุดท้ายผู้ช่วยเหลือเข้าไปช่วยเหลือผู้ประสบเหตุที่ต้องการความช่วยเหลือซึ่งอาจพบปัญหาหรือความไม่ราบรื่นขณะช่วยเหลือได้

กระบวนการเกิดพฤติกรรมช่วยเหลือผู้อื่นในสถานการณ์ฉุกเฉิน แสดงเป็นแผนภาพได้ดังนี้



ภาพที่ 9.1 กระบวนการช่วยเหลือผู้อื่นในสถานการณ์ฉุกเฉิน (ดัดแปลงจาก Latane and Darley, 1970)
ที่มา ชีระพร อุวรรณโน (2537)

ตัวแปรต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการช่วยเหลือ

ปัจจัยที่ส่งผลทำให้เกิดพฤติกรรมการช่วยเหลือ

1. การแลกเปลี่ยนทางสังคม (social exchange)

การช่วยเหลือผู้อื่นนั้นเป็นไปเพื่อผลประโยชน์ของตนเองในภายภาคหน้า การช่วยเหลือผู้อื่นเต็มไปด้วยความคาดหวังที่จะได้รับการช่วยเหลือกลับ ไม่ว่าจะเป็นวัตถุ ค่าตอบแทนหรือรางวัลจากสังคม เช่น ความช่วยเหลือกลับ การได้รับความรักชื่นชม การได้สถานภาพทางสังคม ชื่อเสียง การได้แลกเปลี่ยนข้อมูลที่ดีต่างฝ่ายต่างปรารถนาแต่ต้องพึ่งพากันและกัน

การช่วยเหลือผู้อื่นยังช่วยให้ผู้ช่วยเหลือมองตนในทางที่ดี เกิดภาพลักษณ์ที่ดีต่อตนเอง รู้สึกสบายใจที่ได้ช่วยเหลือและสามารถช่วยลดความรู้สึกด้านลบที่มีต่อตนเองในขณะนั้น แม้จะต้องเสียสละเวลา แรงกายแต่ก็ยังทำให้เกิดความรู้สึกดี ตรงกันข้ามถ้าไม่ช่วยเหลือจะรู้สึกไม่สบายใจ รู้สึกผิด กังวลใจ แต่สำหรับบางคนอาจจะต้องขังใจว่าความรู้สึกแบบใดจะมีน้ำหนักและสำคัญมากกว่า การคิดเปรียบเทียบความรู้สึกทางใจที่เกิดขึ้นก็ถือว่าเป็นการแลกเปลี่ยนทางสังคมด้วยเช่นกัน

2. บรรทัดฐานทางสังคม (social norms)

การแสดงความช่วยเหลือผู้อื่นเป็นหนึ่งในความคาดหวังจากสังคมที่ต้องการให้ผู้คนช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เป็นสิ่งที่ควรจะทำ เช่น ผู้แข็งแรงควรช่วยเหลือผู้อ่อนแอกว่า พบสิ่งของควรนำไปคืนเจ้าของ บรรทัดฐานทางสังคมมีผลต่อพฤติกรรมการช่วยเหลือผู้อื่น สิ่งที่สังคมยึดถือต้องการให้คนในสังคมปฏิบัติตาม พฤติกรรมช่วยเหลือด้วยเช่นกันสังคมควรมีการใช้ชีวิตในสังคมตามบรรทัดฐานของการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน (reciprocity norm) เช่น การให้สมาชิกทุกคนยึดถือความกตัญญูต่อผู้

มีพระคุณหรือเมื่อเราได้รับการช่วยเหลือจากใคร เราควรจะให้การช่วยเหลือกลับคืนด้วยความเต็มใจ เป็นการแลกเปลี่ยนเพื่อความสมดุลเสมือนบุญคุณต้องทดแทน เมื่อได้รับความช่วยเหลือแล้วก็ควรจะหาโอกาสช่วยเหลือกลับ

บรรทัดฐานทางสังคมอีกประการหนึ่งคือความรับผิดชอบต่อสังคม (social responsibility norm) ในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของสังคม เมื่อคนในสังคมส่วนหนึ่งต้องการความช่วยเหลือ มีความเดือดร้อน ต้องการที่พึ่งพิง การช่วยเหลือเกิดขึ้นได้โดยไม่คำนึงว่าเป็นผู้ที่รู้จักคุ้นเคยหรือไม่ เคยได้รับการช่วยเหลือจากคนเหล่านั้นมาก่อนหรือไม่และไม่ใช้การแลกเปลี่ยนทางสังคมที่คาดหวังผลการตอบแทนกลับคืน ไม่คิดว่าคุ้มหรือไม่คุ้มแต่ด้วยการมีส่วนร่วมเกี่ยวข้องกับสังคมทำให้เกิดความรับผิดชอบต่อสังคมเมื่อมีคนในสังคมต้องการความช่วยเหลือ เราเป็นส่วนหนึ่งของสังคมจึงยินดีให้ความช่วยเหลือ

3. การเสริมแรง (reinforcement)

เมื่อบุคคลได้รับสิ่งที่พึงพอใจหลังจากที่ได้มีพฤติกรรมการช่วยเหลือผู้อื่นแล้วจะมีผลให้บุคคลนั้นยังคงความปรารถนาที่จะช่วยเหลือผู้อื่นต่อไป ตัวเสริมแรงมีได้หลายรูปแบบ เช่น รางวัลในรูปแบบต่างๆ คำชม การเชิดชูเกียรติ หรืออาจเป็นความรู้สึกที่ดีของตนเองที่ได้กระทำการที่ดี เกิดความภาคภูมิใจในตนเอง รางวัลจึงเป็นแรงจูงใจสำคัญอย่างหนึ่งที่จะกระตุ้นให้คนเกิดพฤติกรรมช่วยเหลือ

4. การวางเฉยจากคนมุงดู (bystander effect)

ลาทาเนและดาร์ลีย์ (Latane & Darley, 1970; cited in Baron & Byrne, 2004, p. 396-397) ทดสอบสมมติฐาน การช่วยเหลือผู้เคราะห์ร้ายในเหตุการณ์ฉุกเฉิน ถ้ารู้เห็นเหตุการณ์คนเดียวจะมีการช่วยเหลือผู้เคราะห์ร้ายมากกว่ามีผู้รู้เห็นเหตุการณ์หลายคน ที่เป็นเช่นนี้เนื่องจาก เกิดการกระจายความรับผิดชอบ (diffusion of responsibility) ต่างฝ่ายต่างนึกว่าไม่ใช่ความรับผิดชอบของตนเพียงผู้เดียวที่ต้องช่วยเหลือผู้อื่น ผู้ที่อยู่ในสถานการณ์คนอื่นๆ ควรจะช่วยมากกว่าและอาจช่วยเหลือได้ดีกว่าที่ตนจะทำ และอีกประการหนึ่งของการไม่ช่วยเหลือเพราะเกิดความขัดแย้งระหว่างการช่วยเหลือกับความกลัวว่าตนอาจทำในสิ่งที่ไม่ถูกต้องและกลัวขายหน้าผู้อื่น ลาทาเนและดาร์ลีย์ได้ทดลองให้ผู้เข้าร่วมวิจัยไปอยู่ในห้องทดลองเขาบอกให้ผู้ร่วมทดลองตอบคำถามในห้องที่จัดเตรียมไว้ โดยมีวัตถุประสงค์ที่แท้จริงคือ ต้องการทราบว่าจะระยะเวลานานเท่าใดที่ผู้เข้าร่วมการทดลองจะออกมาแจ้งเหตุการณ์ฉุกเฉินเมื่อผู้วิจัยปล่อยควันเข้าห้องนั้นผ่านทางช่องลม ในสถานการณ์อยู่ในห้องคนเดียวและหลายคน ผลปรากฏว่าอยู่ในห้องคนเดียวเมื่อเห็นควันปรากฏ ส่วนใหญ่ ร้อยละ 75 จะหยุดทำและออกมาแจ้งเหตุการณ์ให้ผู้ทดลองทราบ แต่ถ้ามีผู้อยู่ในห้องจำนวนสามคน มีเพียง ร้อยละ 38 เท่านั้นที่ออกมาแจ้งและเมื่อมีควันในห้องหนาแน่นมากจนไม่สามารถทำแบบสอบถามต่อไปได้และอีกร้อยละ 62 ไม่ยอมทำอะไรยอมเสี่ยงตายดีกว่าที่จะทำให้คนอื่นมองว่าตนเป็นตัวตลก ที่ดันตระหนก จากผลการวิจัยทำให้เข้าใจได้ว่าทำไมยังคนมากการให้ความช่วยเหลือจากบุคคลจึงลดลงเหตุผลส่วนหนึ่งนั้นเป็นเพราะเกิดการกระจายความรับผิดชอบและกลัวขายหน้า

การวางแผนจากคนมุ่งจะลดลงเมื่อ ผู้รู้เห็นเหตุการณ์เป็นเพื่อนที่รู้จัก คู่เนคกันดี ไม่ใช่คนแปลกหน้า พวกเขาจะให้การช่วยเหลือผู้เคราะห์ร้ายเร็วกว่าและมากกว่าการเห็นเหตุการณ์กับผู้ที่ไม่รู้จักกันเพราะพวกเขาสามารถปรึกษาหารือว่าควรจะทำอย่างไร การเกี่ยงกันก็จะลดน้อยลง

5. การมีตัวแบบ (modeling)

การได้เห็นตัวแบบแสดงพฤติกรรมช่วยเหลือหรือเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่เป็นส่วนสำคัญทำให้ผู้พบเห็นมีพฤติกรรมการช่วยเหลือ ตามแบบ ผู้ที่ปฏิบัติก่อนเป็นตัวแบบที่มีผลทำให้ผู้พบเห็นปฏิบัติตาม เช่น เมื่อพบว่ามิชชันนารีขอร้องเงินจากผู้คน ถ้ามีคนใดคนหนึ่งให้เงินขอร้อง ผู้ที่ร่วมเห็นเหตุการณ์หรือคนที่เดินตามมามีแนวโน้มจะทำตามสูง เช่น กรณีการบริจาคเงิน ครั้งแรกอาจจะไม่ได้ตั้งใจบริจาคแต่เมื่อพบเห็นตัวแบบผู้มีจิตใจอยากบริจาค บริจาคเงินใส่ลงตู้บริจาค เมื่อเห็นตัวแบบบริจาคตนก็บริจาคเงินตามที่ตัวแบบทำให้เห็นเป็นตัวอย่าง แม้แต่เหตุการณ์ที่ต้องการความช่วยเหลือแต่ไม่ได้รับการช่วยเหลือ การมีตัวแบบเข้าไปช่วยเหลือสามารถช่วยเพิ่มพฤติกรรมการช่วยเหลือให้กับผู้เห็นเหตุการณ์มากขึ้นได้ ไบรอันและเทสท์ (Bryan & Test, 1967; cited in Baron & Byrne, 2004, p. 401) ศึกษาตัวแบบกับพฤติกรรมการช่วยเหลือด้วยการทดลองในสนามกำหนดสถานการณ์ให้มีหญิงสาว (ผู้ช่วยผู้วิจัย) ต้องความช่วยเหลือเนื่องจากรถยนต์ของเธอยางแบนจอดอยู่ริมถนนบริเวณที่มีจุดสามารถจอดรถได้สะดวก พบว่าการช่วยเหลือหญิงสาวยางรถยนต์แบนจากผู้ขับรถผ่านจะมีมากขึ้น เมื่อพวกเขาได้เห็นการช่วยเหลือหญิงสาวที่มีรถยนต์แบนมาก่อนหน้านี้ นั่นคือกรณีที่ผู้วิจัยจัดให้มีตัวอย่างการช่วยเหลือหญิงสาวเปลี่ยนยางรถยนต์ ก่อนจะมาพบผู้หญิงที่เป็นผู้ช่วยผู้วิจัยคนนี้ ผู้ขับรถผ่านในเหตุการณ์จะหยุดลงมาช่วยเปลี่ยนยางรถยนต์มากกว่าเงื่อนไขที่ไม่ได้เห็นตัวแบบช่วยเหลือมาก่อน

นอกจากนี้เด็กเล็กที่มีโอกาสได้ดูการ์ตูน ละคร ที่แสดงพฤติกรรมช่วยเหลือเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ต่อกันยังมีผลทำให้เด็กทำตามและมีพฤติกรรมช่วยเหลือสังคมมากกว่าเด็กเล็กที่ไม่ได้ดูหรือไม่เคยเห็นตัวแบบแสดงพฤติกรรมช่วยเหลือ เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่มาก่อน

6. ความกำกวมของสถานการณ์ (Ambiguity of the situation)

ยาคิม โยวิทซ์และซอลท์ (Yakimowitz & Saltz, 1971; อ้างถึงใน ชีระพร อุวรรณโน, 2537, หน้า 7/11) พบว่าสถานการณ์ขณะเกิดเหตุมีผลต่อการช่วยเหลือเนื่องจากผู้เห็นเหตุการณ์จะพิจารณาตีความว่า เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นเป็นเหตุการณ์ฉุกเฉินจริงหรือไม่ต้องการความช่วยเหลือจริงหรือไม่ ดังนั้น ถ้าสถานการณ์ ขณะเกิดเหตุผู้เคราะห์ร้ายต้องการความช่วยเหลืออย่างชัดเจน โอกาสเข้าช่วยเหลือผู้เคราะห์ร้ายนั้นจะมีมากขึ้น ดังนั้นผู้เคราะห์ร้ายหรือผู้ประสบเหตุที่ต้องการความช่วยเหลือ ไม่ควรปล่อยให้ผู้เห็นเหตุการณ์ตีความเข้าข้างตนเอง เมื่อต้องการความช่วยเหลือ ควรแสดงตนหรือร้องขอความช่วยเหลือ ผู้เห็นเหตุการณ์จะได้รับทราบและรับรู้ว่ามีส่วนรับผิดชอบต่อผู้เคราะห์ร้ายนั้น เพราะถ้าผู้เห็นเหตุการณ์ไม่แน่ใจว่าตนควรทำอย่างไรเนื่องจากสถานการณ์ที่ต้องการความช่วยเหลือมีความกำกวม ไม่มีข้อบ่งชี้แสดงถึงความต้องการการช่วยเหลือที่ชัดเจน ดังนั้นผู้เคราะห์ร้ายที่ต้องการความช่วยเหลือจึงต้องบอกหรือร้องขอความช่วยเหลือเพื่อให้ผู้พบเห็นตีความไม่คลาดเคลื่อน

ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับการช่วยเหลือ

1. ความสำเร็จและความล้มเหลว (success and failure) ผู้เห็นเหตุการณ์ที่เพิ่งประสบความสำเร็จ ได้รับความสำเร็จก่อน เมื่อพบกับสถานการณ์ฉุกเฉินบุคคลเหล่านี้ มีแนวโน้มช่วยเหลือผู้อื่นมากกว่าผู้ที่ ประสบความล้มเหลว

2. การคำนึงถึงตนเอง (self concern) ถ้าผู้เห็นเหตุการณ์ ห่วงตนเอง คำนึงถึงตัวเองมาก การช่วยเหลือผู้อื่นจะลดลง

3. ความอารมณ์ดี (good emotion) ผู้เห็นเหตุการณ์อยู่ในช่วงที่มีอารมณ์ดีจะยินดีให้ความช่วยเหลือเร็วและง่ายกว่าผู้มีอารมณ์เสีย อารมณ์ดีเกิดได้จากหลายสาเหตุ เช่น ได้รับสิ่งที่ไม่คาดคิด รู้สึกว่า โชคดีจากการได้พบเงินที่มีคนทำตกไว้แม้จะจำนวนไม่มาก พบเหรียญในช่องทอนเหรียญของตู้โทรศัพท์สาธารณะ การได้กลิ่นหอมกลั่นที่ชื่นชอบสามารถทำให้มีอารมณ์ดีได้เช่นกัน เมื่อพบสถานการณ์ที่ต้องการความช่วยเหลือหรือสถานการณ์ที่คลุมเครือในความช่วยเหลือผู้ที่มีอารมณ์ดีจะเข้าช่วยเหลือมาก และง่ายกว่า แม้ว่าอารมณ์ที่เกิดจากการนึกคิดก็มีส่วนช่วยให้ช่วยเหลือผู้อื่นมากขึ้น ได้ด้วยเช่นกัน

4. ความรู้สึกที่เป็นผลมาจากเห็นผู้อื่นถูกทำร้าย

คาร์ลสมิทท์และกรอสส์ (Carlsmith & Gross, 1969; อ้างถึงใน ธีระพร อุวรรณ โณ, 2537, หน้า 7/21) พบว่า บุคคลช่วยเหลือผู้ที่ถูกทำร้ายหลังจากเห็นเขาถูกทำร้ายหรือหลังจากที่เข้าตัวเป็นผู้ทำร้ายเสียเอง ผู้ลงมือทำร้ายจะมีพฤติกรรมช่วยเหลือเกิดขึ้นได้ ที่เป็นเช่นนี้เพราะ

- เกิดการสำนึกในความผิด (guilt)
- เกิดความรู้สึกร่วม (sympathy) นำไปสู่ความรู้สึกเห็นใจ
- ลดความไม่สบายใจจากการเห็นเหตุการณ์

5. ผลกระทบจากแอลกอฮอล์ (effect of alcohol) ผู้ที่ดื่มแอลกอฮอล์จะลดความวิตกกังวลต่อเรื่องต่างๆ ทำให้การช่วยเหลือผู้อื่นลดน้อยลง พวกเขาจะนิ่งดูค้ายกับเหตุการณ์ฉุกเฉินเหมือนไม่มีอะไรเกิดขึ้นเพราะมองเห็นว่าเป็นเรื่องเล็กน้อย

6. ถ้ารู้ว่าผู้ร่วมเห็นเหตุการณ์มีความถนัดและมีความสามารถพิเศษ เช่น หมอ พยาบาล หน่วยกู้ชีพ เป็นต้น ผู้เห็นเหตุการณ์จะช่วยเหลือผู้เคราะห์ร้ายน้อยลง เพราะประเมินว่าตนเองอาจจะให้การช่วยเหลือได้ไม่ดีและไม่ถูกต้อง

7. การยึดมั่นในจริยธรรม (moral integrity) ผู้ที่ยึดมั่นในคุณธรรม จริยธรรม รักษาความยุติธรรมอย่างสม่ำเสมอจะมีแรงจูงใจให้ปฏิบัติในสิ่งที่ถูกต้องดีงาม โดยเฉพาะเมื่อเขาตระหนักในคุณค่าของการทำดี

8. การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (empathy) ความเห็นอกเห็นใจประกอบด้วยส่วนของอารมณ์ความรู้สึก (affective component) และส่วนของปัญญา (cognitive component) ในส่วนปัญญาทำให้รู้และเข้าใจว่าความเจ็บปวด ความทุกข์ยากนั้นเป็นอย่างไรและเข้าใจในความรู้สึกที่ผู้ประสบเหตุพบเจอขณะนั้น นำไปสู่ความรู้สึกเห็นใจเกิดความสงสารผู้ที่ได้รับความเจ็บปวด ประสบความทุกข์ยากเดือดร้อน

รู้จักเอาใจเขามาใส่ใจเรา เข้าใจได้ว่าถ้าเป็นตัวเราต้องประสบเหตุการณ์จะเป็นอย่างไร ทำให้เกิดความเห็นอกเห็นใจและพยายามจะทำบางสิ่งบางอย่างเพื่อลดความเจ็บปวด ความทรมานทุกข์ทั้งหลายให้หมดไป

9. การสูญเสียประโยชน์ของผู้ให้ความช่วยเหลือ ความสูญเสียประโยชน์แห่งตนเป็นไปได้ตั้งแต่เล็กน้อยจนถึงมาก เช่น การถามเรื่องเวลาผู้ให้การช่วยเหลือเสียเวลาเพียงกัมน้ำมองนาฬิกาเพื่อบอกเวลาจนถึงขั้นผู้ช่วยต้องสูญเสียในระดับที่สูงมากจนอาจเสี่ยงชีวิตหรือเอาชีวิตเข้าแลก ผู้ช่วยเหลือรู้ว่ตนต้องสูญเสียประโยชน์ยังต้องสูญเสียประโยชน์มากเท่าใดการช่วยเหลือผู้อื่นก็จะยิ่งลดน้อยลง แต่ถ้าการช่วยเหลือพบกับการสูญเสียหรือเดือดร้อนเล็กๆ นุคคลเหล่านั้นจะยินดีให้ความช่วยเหลือมากกว่า

ตัวแปรเกี่ยวกับผู้รับการช่วยเหลือ

1. การต้องพึ่งพาผู้อื่น (dependency)

- ลักษณะบุคคลเป็นผู้พิการ เจ็บป่วยไม่สบาย เป็นลม เป็นต้น
- เป็นเด็ก ผู้สูงอายุ ที่ไม่สามารถช่วยเหลือตนเองได้
- มีสาเหตุของการต้องพึ่งพาผู้อื่น เช่น ประสบอุบัติเหตุ ประสบอภคภัย เป็นต้น

2. ผู้ใกล้ชิดและคนที่รู้จักญาติและเพื่อนจะได้รับการช่วยเหลือก่อน เช่น เพื่อน ญาติ โดยเฉพาะญาติที่มีความใกล้ชิดทางสายโลหิต พันธุกรรมมีความเกี่ยวข้องกัน การให้ความช่วยเหลือกันถือว่าเป็นการรักษาเผ่าพันธุ์ของตนให้ดำรงอยู่ ผู้ที่ใกล้ชิดมากที่สุดทางพันธุกรรม เช่น แม่แท้จะช่วยเหลือกันมากที่สุดเรียงลำดับความใกล้ชิดทางพันธุกรรมตามลำดับจากลูก พี่น้องไปถึงหลาน ส่วนผู้ที่มีความใกล้ชิด ยังมีความผูกพันต่อกันมากความช่วยเหลือย่อมสูงมากขึ้นด้วย เช่น เพื่อนช่วยเพื่อน สามีและภรรยาช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

3. ความคล้ายคลึงระหว่างผู้ให้และผู้รับการช่วยเหลือ ผู้ที่มีความคล้ายคลึงกับผู้ช่วยเหลือจะมีโอกาสได้รับความช่วยเหลือมากกว่า เช่น บ้านใกล้เคียงมีที่พักรถอยู่ใกล้กัน มีลักษณะทางกายคล้ายกัน (เช่น สีผิว ฯ) ศาสนา เพศ เชื้อชาติ อายุ สถานภาพทางเศรษฐกิจ เป็นต้น เมื่อพบเห็นผู้ที่มีคุณลักษณะคล้ายคลึงกับเรา ทำให้เกิดความพึงพอใจและเป็นพื้นฐานของความชอบพอกัน รู้สึกทางบวกนี้ทำให้ได้รับการช่วยเหลือจากผู้ชื่นชอบมากกว่าคนที่ไม่ชอบ

4. ความชอบพอ ผู้ร่วมการทดลองจะช่วยหน้าม้าที่ตนรู้สึกชอบมากกว่า

5. ผู้เคราะห์ร้ายมีลักษณะที่น่าสนใจดึงดูดใจ เช่น หญิงที่มีรูปร่างลักษณะบุคลิกภาพหน้าตาดี แต่งกายดึงดูดความสนใจ ปัจจัยเหล่านี้ทำให้ผู้เห็นเหตุการณ์ใส่ใจให้ความสำคัญ เข้ามาช่วยเหลือมากกว่าผู้ที่มีลักษณะไม่น่าดึงดูดใจ

6. เพศ จากการศึกษาของ อีเกลและคราวเลย์ (Eagle & Crowley, 1986; อ้างถึงใน สรรณะ วิจิฉัยกุล, 2544, หน้า 10) พบว่า เพศชายจะให้ความช่วยเหลือมากกว่าเพศหญิง แม้ว่าผู้หญิงจะมีจิตใจโอบอ้อมอารีเห็นอกเห็นใจผู้อื่นก็ตาม แต่เมื่อต้องลงมือช่วยเหลือแล้ว เพศหญิงช่วยเหลือผู้อื่นน้อยกว่าเพศชายนั้นอาจเป็นเพราะการช่วยเหลือในกรณีต่างๆ ต้องอาศัยทักษะความรู้ ต้องได้รับการอบรม เช่น

งานช่าง การซ่อมอุปกรณ์ต่างๆ เพศชายจะทำให้คล่องแคล่ว รวดเร็วและมีผลงำลังมากกว่าเพศหญิง เพศชายจึงช่วยเหลือมากกว่าเพศหญิง นอกจากนี้ยังพบว่าชายช่วยเหลือหญิงมากกว่าการช่วยเหลือระหว่างหญิงต่อหญิง ชายต่อชายและหญิงต่อชาย โดยเฉพาะหญิงสาวที่มีรูปร่างหน้าตามีลักษณะที่ดี แต่งกายดึงดูดความสนใจแก่ผู้พบเห็นเขาจะได้รับการช่วยเหลือมากยิ่งขึ้น

คุณสมบัติ บุคลิกภาพแบบใดที่ยินดีช่วยเหลือคนอื่น

ภูมิหลังของผู้ให้การช่วยเหลือ

1. ภูมิหลังของผู้ให้การช่วยเหลือ

1.1 ภูมิหลังทางครอบครัว

บุคคลที่เติบโตในครอบครัวที่มีจิตใจ โอบอ้อมอารีชอบช่วยเหลือผู้อื่น มีแนวโน้มจะแสดงพฤติกรรมการช่วยเหลือผู้อื่น ตามค่านิยมที่เคยพบเห็น

1.2 ภูมิลำเนาเดิม

เกลเฟนด์ ฮาร์ทแมน วัลเดอร์และเพจ (Gelfand, Hartmann, Walder & Page, 1973; อ้างถึงใน ชีระพร อุวรรณโณ, 2537, หน้า 7/27) พบว่า บุคคลที่เติบโตในเมืองใหญ่จะช่วยเหลือผู้อื่นน้อยกว่าผู้ที่เจริญเติบโตในชนบท เพราะเหตุใดจึงเป็นเช่นนั้น อธิบายได้ว่า คนในชนบทต้องพึ่งพาอาศัยกันช่วยเหลือกันในสถานการณ์และเหตุการณ์ฉุกเฉิน มากกว่าในเมืองใหญ่ เพราะในเมืองใหญ่มีบุคคลที่ปฏิบัติหน้าที่และรับผิดชอบในสถานการณ์และเหตุการณ์ฉุกเฉิน เช่น ตำรวจ พนักงานดับเพลิง เป็นต้น

ในชนบทหรือเมืองเล็กพบการช่วยเหลือกันมากกว่าคนในเมืองใหญ่ ไม่เพียงแต่เมืองเล็กเท่านั้น เรายังพบการช่วยเหลือในโรงเรียนขนาดเล็ก ชุมชนเล็กๆ ทีมงานเล็กๆ ที่มีจำนวนสมาชิกไม่มาก จำนวนของกลุ่มที่มีไม่มากจะนำมาซึ่งจิตใจที่จะช่วยเหลือดูแลซึ่งกันและกัน แตกต่างกับการมีผู้คนมารวมกันมากๆ เช่น เมืองใหญ่ ชุมชนขนาดใหญ่ โอกาสที่ผู้คนเหล่านั้นจะได้ข้องเกี่ยวสัมพันธ์กันมีน้อย การยินดีให้ความช่วยเหลือกันและกันจึงมีไม่มากเท่าชุมชนที่มีขนาดเล็ก (Hedge & Yousif, 1992; Steblay, 1987; cited in Myer, 2008, p. 439)

2. บุคลิกภาพที่เห็นแก่ประโยชน์ของคนอื่น บารอนและเบียร์น (Baron & Byrne, 2004) เสนอคุณลักษณะ 5 ประการในบุคคลที่บ่งบอกว่าผู้นั้น พร้อมจะเสียสละและยินดีทำประโยชน์เพื่อส่วนร่วมและผู้อื่น ลักษณะทั้ง 5 ประการได้แก่

- ความเห็นใจผู้อื่น (empathy) การช่วยเหลือผู้อื่นถือว่าเป็นความรับผิดชอบต่อที่มีต่อผู้อื่น เป็นการทำความประโยชน์ให้กับสังคมฝึกให้รู้จักควบคุมตัวเองเข้าใจผู้อื่นและยังเป็นแรงจูงใจสำคัญทำให้เกิดความประทับใจกับการได้ทำความดี
- เชื่อว่าโลกนี้มีความยุติธรรม (belief in a just world) สำหรับผู้ที่กระทำความดีย่อมได้รับผลดี ผู้ที่ไม่ดีย่อมได้รับการลงโทษ การช่วยเหลือผู้อื่นเป็นความดีที่ควรทำและในที่สุดก็จะได้รับผลในทางที่ดีจากการทำความดีนั้น

- รับผิดชอบต่อสังคม (social responsibility) ผู้ที่รับผิดชอบต่อสังคมมีความเชื่อว่าแต่ละบุคคลควรจะมีบทบาทหน้าที่ที่มีส่วนช่วยเหลือผู้อื่นและสังคมอย่างสุดความสามารถ
- มีความเชื่อในอำนาจควบคุมจากภายในตน (internal locus of control) จะรับรู้เหตุการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นในชีวิตเป็นผลมาจากการกระทำของตนหรือลักษณะของตนซึ่งตรงกันข้ามกับผู้ที่เชื่อว่าเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นกับตนเป็นผลมาจากโชคชะตาเคราะห์กรรม ความบังเอิญ อำนาจหรืออิทธิพลจากผู้อื่นที่ไม่อาจคาดเดาได้ บุคคลที่เชื่อในสิ่งนี้จะช่วยเหลือผู้อื่นด้วยตัวของเขาเองทันทีเพราะทุกสิ่งที่เกิดอยู่ภายใต้การกระทำของเขา บุคคลพวกนี้ไม่ร้อพ้อผู้อื่น หวังในโชคหรือรอคอยอย่างไร้ความหวัง
- ยึดตัวเองเป็นศูนย์กลางน้อยลง (low egocentrism) บุคคลที่ช่วยเหลือผู้อื่นน้อยจะเป็นผู้ที่เห็นแก่ตน ยึดตัวเองเป็นศูนย์กลางและชอบแข่งขัน เมื่อลดการยึดทุกสิ่งทุกอย่างที่เป็นของตนเองแล้วบุคคลนั้นเริ่มมองเห็นความต้องการของผู้อื่นและยินดีช่วยพวกเขามากขึ้น

การส่งเสริมพฤติกรรมการช่วยเหลือ

1. การสังเกตเห็นตัวแบบของการช่วยเหลือ

พ่อแม่ คนในครอบครัวและตัวแบบอื่นๆ ที่เสนอผ่านสื่อต่างๆ เช่น โทรทัศน์ ภาพยนตร์ ต่างมีอิทธิพลต่อการพัฒนาความมีน้ำใจ รู้จักให้และช่วยเหลือผู้อื่นหรือแม้แต่การได้เห็นตัวแบบแสดงพฤติกรรมการช่วยเหลือบุคคลอื่นก่อน ก็มีแนวโน้มทำให้ผู้ที่พบเห็นเกิดพฤติกรรมการช่วยเหลือในลักษณะเดียวกับที่ตัวแบบทำ

2. การอบรมเลี้ยงดูให้เห็นคุณค่าของการช่วยเหลือ

พ่อแม่อบรมด้วยความรัก ความอบอุ่นอย่างแท้จริง อบรมสั่งสอนแนะนำด้วยเหตุและผล ไม่ควบคุมเด็กด้วยการลงโทษทางกายหรือเน้นกฎเกณฑ์เพียงอย่างเดียว เด็กจะเกิดการเรียนรู้ที่จะควบคุมตนเอง(ตามกฎเกณฑ์) มีมาตรฐานในการควบคุมตนเองแม้ไม่มีกฎควบคุม พ่อแม่ควรสอนแนะนำสิ่งใดสิ่งใดไม่ควรทำ รู้จักคิดถึงผู้อื่นมากกว่าคำนึงถึงแต่ตนเอง เนื่องจากวัยเด็กยังง่ายต่อการเรียนรู้เชื่อฟังการอบรมสั่งสอน ส่งผลให้เด็กผู้ที่ได้รับการอบรมสั่งสอนจะมีมโนธรรมสำนึกได้สิ่งใดดีเหมาะสมหรือไม่เหมาะสม

การส่งเสริมให้เด็กได้รู้จักเลี้ยงดูสัตว์จัดได้ว่าเป็นวิธีการหนึ่งเพื่อส่งเสริมความรู้จักเห็นอกเห็นใจผู้อื่นโดยเฉพาะเลี้ยงสัตว์ที่เลี้ยงลูกด้วยนม ความรู้สึกผูกพันเป็นห่วงเป็นใยจะเกิดขึ้นได้ดีกว่าการเลี้ยงสัตว์ประเภทอื่น เช่น สัตว์เลี้ยงลูกด้วยนม ปลา เป็นต้น สาเหตุประการหนึ่งเพราะสัตว์เลี้ยงลูกด้วยนมจัดอยู่ในกลุ่มสายพันธุ์เดียวกับมนุษย์ ผู้ที่เลี้ยงสัตว์เลี้ยงเหล่านี้ไว้จะยิ่งเสริมสร้างการเห็นอกเห็นใจและการช่วยเหลือผู้อื่นสูงมากกว่าผู้ที่เลี้ยงสัตว์ประเภทอื่น (Baron & Byrne, 2004)

3. การอบรมนิสัยในสถานศึกษา

สถานศึกษามีส่วนสำคัญอย่างยิ่งในการอบรม พัฒนาความรู้สึกเห็นอกเห็นใจและอยาก

ช่วยเหลือ ผู้อื่น อาทิ

- การมอบบทบาทหน้าที่ทำให้เขาสามารถช่วยเหลือผู้อื่น
- สอนโดยตรงให้รู้จักการแบ่งปัน ซื่อสัตย์ เคารพผู้อื่น มีความรับผิดชอบ ประพฤติตนไปในทางที่ดีไม่สร้างความเดือดร้อนวุ่นวาย
- ฝึกให้เล่นด้วยกัน เล่นเป็นกลุ่ม
- ให้เด็กได้มีโอกาสสอนน้องเรื่องการช่วยเหลือ
- ให้การเสริมแรงเพื่อเกิดการเรียนรู้การช่วยเหลือ

4. การเผยแพร่ของสื่อมวลชน

เช่น การยกย่องผู้กระทำความดีช่วยเหลือผู้อื่น เป็นต้น

5. การฝึกปฏิบัติวิธีช่วยเหลือกันในสถานการณ์ฉุกเฉิน

ควรให้มีการฝึกปฏิบัติวิธีการช่วยเหลือกันในสถานการณ์ฉุกเฉิน เช่น การเกิดอัคคีภัย การช่วยเหลือคนจมน้ำ การปฐมพยาบาลในกรณีฉุกเฉินต่างๆ เป็นต้น

พฤติกรรมช่วยเหลือในสังคมจะเพิ่มมากขึ้น ถ้าคนในสังคมได้รับการอบรมชี้แนะให้รู้จักเห็นอกเห็นใจผู้อื่น รับผิดชอบต่อส่วนรวม ลดความเห็นแก่ตัวรู้จักทำตนให้เป็นประโยชน์ เห็นคุณค่าของการเอื้อเพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน พร้อมกับยกย่อง บุคคลตัวอย่างที่ทำความดีช่วยเหลือผู้อื่นและที่สำคัญควรเสริมสร้างความรู้ ทักษะและวิธีการปฐมพยาบาล การช่วยเหลือในสถานการณ์ฉุกเฉินเบื้องต้นเพิ่มเพื่อความเชื่อมั่นกับการช่วยเหลือ ผู้ประสบเหตุร้ายต่างๆ เมื่อทุกคนตระหนักเรื่องการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน และมีความสามารถที่จะช่วยเหลือผู้อื่นแล้ว พฤติกรรมการช่วยเหลือในสังคมมีเพิ่มมากขึ้น คนในสังคมก็จะอยู่ร่วมกันได้อย่างมีความสุข

แบบฝึกหัดท้ายบท

1. จงอธิบายความหมายของพฤติกรรมความช่วยเหลือ
2. จงอธิบายกระบวนการเกิดพฤติกรรมช่วยเหลือ
3. มีปัจจัยใดบ้างที่ทำให้การช่วยเหลือมีน้อยลง
4. ปัจจัยใดบ้างที่มีผลทำให้การลงมือช่วยเหลือผู้เคราะห์ร้ายเกิดขึ้นล่าช้า
5. จงอธิบายการวางเฉยจากคนมุงดู (bystander effect) เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมความช่วยเหลืออย่างไร
6. ถ้าต้องการส่งเสริมให้คนมีนิสัยเอื้อเฟื้อและช่วยเหลือกันมากขึ้นสามารถทำอะไรได้บ้าง

เอกสารอ้างอิง

- ธีระพร อุวรรณโน. (2537). จิตวิทยาสังคม. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพมหานคร: คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สรณะ วินิจญ์กุล. (2544). การทดลองภาคสนามเกี่ยวกับความแตกต่างทางเพศในพฤติกรรม การช่วยเหลือ จำแนกตามทักษะในการให้ความช่วยเหลือของแต่ละเพศ. วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- Baron, A. B., & Byrne, D. (2004). *Social Psychology*. (10th ed.). New York: Pearson Education.
- Myers, D. G. (2008). *Social Psychology*. (9th ed.). Boston: McGraw-Hill.

บทที่ 10

บทบาทของเพศ (gender role)

ความมุ่งหมายของบทเรียน

1. อธิบายความหมายและความสำคัญของบทบาทของเพศได้
2. อธิบายบทบาทของเพศชายและเพศหญิงได้
3. อธิบายปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการมีบทบาทของเพศชายและเพศหญิง
4. อธิบายบทบาทของเพศที่พัฒนาขึ้นในช่วงวัยที่สำคัญได้

เนื้อหาบทเรียน

1. ความหมายและความสำคัญของบทบาทของเพศ
2. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อบทบาทของเพศ
3. ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับบทบาทของเพศ
4. การศึกษาบทบาทของเพศชายและเพศหญิง

กิจกรรมการเรียนรู้การสอน

1. ผู้สอนบรรยายความหมายของเพศและบทบาทของเพศ
2. ผู้เรียนเสนอลักษณะที่บ่งบอกความเป็นเพศชายและเพศหญิง
3. ผู้เรียนบอกลักษณะพฤติกรรมที่สังคมคาดหวังให้ชายและหญิงประพฤติปฏิบัติ
4. ผู้สอนและผู้เรียนร่วมกันอภิปราย สาเหตุและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมที่แตกต่างกันระหว่างชายและหญิง
5. ผู้สอนบรรยายทฤษฎีที่อธิบายเกี่ยวกับบทบาทของเพศ
6. ผู้สอนบรรยายผลงานการวิจัยและการศึกษาเกี่ยวกับบทบาทของเพศ
7. ผู้เรียนทำมาตรวัดบทบาทของเพศ
8. ผู้เรียนร่วมกันอภิปรายการมีบทบาทของเพศที่ไม่ตรงกับเพศของตน
9. ผู้เรียนร่วมกันอภิปรายและสรุปวิธีการส่งเสริมให้ บุคคลแต่ละคนแสดงบทบาทของเพศได้เหมาะสมกับลักษณะเพศของตน

สื่อการเรียนรู้การสอน

1. แผ่นโปสเตอร์ / ข้อมูลเรื่อง บทบาทของเพศ เสนอผ่าน โปรแกรม powerpoint
2. เอกสาร เรื่อง บทบาทของเพศ
3. มาตรวัดบทบาทของเพศ

การวัดและการประเมินผล

1. การร่วมอภิปราย
2. การแสดงความคิดเห็น
3. การทำมาตรวัดบทบาทของเพศ

บทบาทของเพศ

(gender role)

มนุษย์นั้นมีความแตกต่างกันมากมายหลายประการ ความแตกต่างทางเพศนับเป็นการจำแนกผู้คนอย่างชัดเจนประการหนึ่ง จุดเริ่มต้นของความแตกต่างนี้เกิดขึ้นพร้อมกับการกำเนิดชีวิตใหม่และพัฒนาอย่างต่อเนื่องแบ่งมนุษย์เป็นชายและหญิงตามลักษณะทางชีวภาพและความแตกต่างนี้มีผลต่อการปฏิบัติจากบุคคลอื่นและยังเกี่ยวข้องกับสิ่งที่ตัวของบุคคลนั้นควรกระทำหรือแสดงออกต่อสังคมอีกด้วย

เมื่ออยู่ร่วมกันในสังคมมนุษย์ทุกคนจะได้รับความคาดหวังให้เป็นไปตามที่สังคมกำหนด ผู้ใดปฏิบัติได้ก็จะได้รับการยอมรับและอยู่ร่วมกันในสังคมได้อย่างมีความสุข แต่ในทางตรงกันข้ามถ้าปฏิบัติไม่ได้ตามความคาดหวังของสังคมย่อมส่งผลกระทบต่อความคิด ความรู้สึกและการกระทำของผู้ นั่นด้วย การถ่ายทอดทางสังคมช่วยหล่อหลอมขัดเกลาทำหน้าที่ถ่ายทอดบรรทัดฐานของสังคมเพื่อให้สมาชิกใหม่ได้เรียนรู้และปฏิบัติตามจากรุ่นแล้วรุ่นเล่าปฏิบัติกันมา และเมื่อครอบครัวใดมีสมาชิกใหม่ การถ่ายทอดทางสังคมที่สำคัญมากอย่างหนึ่งคือการเรียนรู้บทบาทของเพศให้เหมาะสมกับลักษณะทางเพศของตน

นักจิตวิทยาสังคมมีความสนใจบทบาทของเพศเพราะนอกจากจะเป็นผลจากการถ่ายทอดทางสังคมแล้ว ยังมีความสำคัญเกี่ยวกับการเข้าใจตัวตน (self) อีกด้วย ความเข้าใจและการปฏิบัติตัวให้เหมาะสมกับเพศ การชื่นชอบและการเห็นคุณค่าในบทบาทของเพศของตนเองมีความสำคัญกับการเข้าใจตนเอง ความภาคภูมิใจในตนเองและพร้อมจะถ่ายทอดสิ่งเหล่านี้ให้กับรุ่นลูกรุ่นหลานต่อไป

ความหมายบทบาททางเพศ (gender role)

ก่อนที่จะทำความเข้าใจความหมายของบทบาทของเพศ ควรทำความเข้าใจคำสำคัญที่ปรากฏอยู่คือคำว่า บทบาทและเพศ บทบาท (role) หมายถึง ลักษณะการกระทำของบุคคลตามสถานภาพของตนที่เป็นส่วนหนึ่งของสังคม บุคคลอยู่ในสถานภาพใด ก็จะได้รับ ความคาดหวังให้แสดงบทบาทตามสถานภาพของตนเองที่มีอยู่อย่างเหมาะสม เมื่อบุคคลมาอยู่ร่วมกันมีการกำหนดตำแหน่ง ตำแหน่งนั้นช่วยบ่งบอกบทบาทรวมถึงสถานภาพ เช่น ผู้มีตำแหน่งเป็นหัวหน้า ย่อมมีสถานภาพสูง มีบทบาทในการเป็นผู้นำหรือผู้ตัดสินใจเรื่องต่างๆ การอยู่ร่วมกันในสังคมก็มีการแบ่งแยกเพศชาย หญิง สังคมจึงมีการมอบบทบาทตามเพศที่ตนมีเพื่อช่วยเหลือเกื้อกูลเมื่ออยู่ร่วมกันในสังคม

ส่วนคำว่าเพศควรจะใช้คำว่า sex หรือ gender เพราะทั้งสองคำหมายถึง เพศเช่นเดียวกัน บารอนและเบียร์น (Baron & Byrne, 2004) กล่าวว่ามีการใช้คำสองคำกันอย่างสับสนและอธิบายความแตกต่างของการใช้คำสองคำนี้ไว้ว่า sex อธิบายถึงความแตกต่างของเพศชายหญิงที่เน้นทางชีววิทยา กายวิภาค และสรีรวิทยา ส่วน gender อธิบายถึงพฤติกรรม ลักษณะบุคลิกภาพและความคาดหวังจากสังคมตามเพศของบุคคลที่กำเนิดมาหรือลักษณะทางเพศที่ปรากฏทางร่างกายให้เป็นไปตามสังคม วัฒนธรรม เพศใน

ความหมายนี้ถือว่าเป็นการเรียนรู้ที่เกิดขึ้นร่วมกับลักษณะเพศที่ปรากฏ ส่วนความหมายของคำว่าบทบาทของเพศนั้นมีผู้อธิบายความหมายไว้หลายความหมาย อาทิ

เฮอร์ล็อก (Hurlock, 1981; อ้างถึงใน กรรณิกา เฉลิมกุล, 2534, หน้า 2) อธิบายความหมายไว้ว่า บทบาทของเพศเป็นรูปแบบของพฤติกรรมที่สมาชิกปฏิบัติและได้รับการยอมรับจากสังคมที่ตนอยู่ซึ่ง บทบาทของเพศจะเป็นตัวกำหนดแบบแผนพฤติกรรมของเพศหญิงและเพศชาย

จิราวัฒน์ ธรรมเกษร (2543) อธิบายไว้ว่า บทบาททางเพศ หมายถึง ลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลที่แสดงถึงความเป็นชายหรือความเป็นหญิงซึ่งเกิดจากการเรียนรู้จากการสังเกตบุคคลรอบๆ ข้าง ทั้งที่ใกล้ชิดและไม่ใกล้ชิด รวมถึงการอบรมสั่งสอนโดยตรงของพ่อแม่และตัวแทนต่างๆ ในสังคม ตั้งแต่วัยเด็ก ทำให้นิสัยบุคคลจึงมีเอกลักษณ์บทบาทของเพศที่เหมาะสมเป็นของตนเอง และเป็นที่ยอมรับจากคนในสังคม

โดยสรุปบทบาทของเพศเป็นการแสดงลักษณะความเป็นชายและหญิงตามความคาดหวังจากสังคมเป็นผลจากการเรียนรู้ที่เกิดขึ้นควบคู่กับการรับรู้ ลักษณะทางเพศที่ปรากฏในช่วงต้นของชีวิต

บทบาทของเพศแบ่งเป็น 2 ลักษณะ

1. ลักษณะความเป็นชาย (masculine) พฤติกรรมที่แสดงถึงความสามารถผลักดันตนไปสู่ความสำเร็จเน้นบทบาทผู้นำ กล้าหาญ กล้าแสดงออก กล้าได้กล้าเสีย กล้าเสี่ยง มีอิสระไม่ขึ้นกับใครพึ่งพาตนเองได้ เป็นตัวของตัวเอง กล้ายืนยงในสิทธิ์ของตนเอง มีอำนาจ ชอบชักนำและมีอิทธิพลเหนือคนอื่น เข้มแข็ง ทะเยอทะยาน ชอบแข่งขัน เอาชนะ ก้าวร้าว ตัดสินใจง่าย รอบรู้ทันต่อเหตุการณ์ สุขุมรอบคอบ มองการณ์ไกล เก็บความรู้สึก ชอบเกี่ยวกับการกีฬา มีอารมณ์หนักแน่น ควบคุมสติในยามคับขันได้ดี มีความภูมิใจและทะนงในตนเอง ชอบอวดในความสามารถของตน เชื่อเรื่องเครื่องรางของขลัง ใช้คำหยาบ มีการสาปสาบาน เป็นที่พึ่งได้ มีความมานะพยายาม เป็นต้น (อ้างถึงใน กรรณิกา เฉลิมกุล, 2534, หน้า 52-53)

2. ลักษณะความเป็นหญิง (feminine) พฤติกรรมที่แสดงถึงความสามารถปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น เช่น ไวต่อความรู้สึก มีน้ำใจ ตระหนักถึงความรู้สึกของผู้อื่น ละเอียดย่อนเป็นมิตร ช่วยเหลือผู้อื่น ชอบปลอบใจผู้อื่น พุดจาไพเราะ อ่อนหวาน ช่างพูด แสดงความรู้สึกเปิดเผย ช่างสงสาร ร้องไห้ง่าย ให้อภัยผู้อื่น ช่างเกรงใจ เข้าใจผู้อื่นง่าย ช่างปรนนิบัติ ช่างประจบประแจง ขี้อาย วิตกกังวล หวาดกลัวง่าย ยิ้มง่าย เรียบร้อย นุ่มนวล ใจน้อย มีเสน่ห์ รักเด็ก พึ่งพิงผู้อื่น ให้ความร่วมมือกับผู้อื่นได้ดี อิงฉฉา ชอบนินทาผู้อื่น เชื่อเรื่องโชคชะตาราศี โលเลเปลี่ยนใจง่าย ชอบการเยินยอ เป็นต้น (อ้างถึงใน กรรณิกา เฉลิมกุล, 2534, หน้า 53-54)

บุคคลที่มีบทบาททางเพศ (gender role) ตรงกับเอกลักษณ์ทางเพศ (sexual identity) และใน

ลักษณะที่เหมาะสม จะเป็นผู้ที่มีความสุขจิตใจดี การรับรู้สภาพแวดล้อมทางเพศจะพัฒนาไปในทางที่ดี มีความมั่นคง แต่ถ้ามพบทางเพศตรงกันข้ามกับเอกลักษณ์ทางเพศ พฤติกรรมนี้จะส่งผลให้บุคคล มีความยุ่งยากและลำบากในการดำเนินชีวิตประจำวัน

จากการศึกษาของเบม (Bem, 1974; cited in Larsen & Buss, 2003 p. 538) พัฒนาแบบสำรวจ คุณลักษณะความเป็นหญิง เป็นชาย อธิบายบทบาทของเพศแบ่งได้เป็น 4 ลักษณะ

ตารางที่ 3 ลักษณะบทบาทของเพศจากการศึกษาของเบม

ลักษณะบทบาทของเพศ	ลักษณะความเป็นชายต่ำ (low masculinity)	ลักษณะความเป็นชายสูง (high masculinity)
ลักษณะความเป็นหญิงต่ำ (low femininity)	ไม่ชัดเจนในบทบาททั้งคู่ (undifferentiated)	บทบาทเพศชาย (masculine)
ลักษณะความเป็นหญิงสูง (high femininity)	บทบาทเพศหญิง (feminine)	บทบาทแอนโดรจีเนียส (androgynous)

เบม ได้แบ่งบทบาทของเพศออกเป็น 4 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มที่มีลักษณะทางเพศหญิงสูงเพียงลักษณะเดียว (feminine) กลุ่มที่มีลักษณะของเพศชายสูงเพียงลักษณะเดียว (masculine) กลุ่มที่มีลักษณะของเพศหญิงและเพศชายสูงด้วยกันทั้งคู่ (androgynous) และกลุ่มที่ลักษณะของเพศชายและเพศหญิงต่ำลักษณะบทบาทของเพศทั้งคู่ไม่เด่นชัด (undifferentiated) ดังนั้นบุคคลหนึ่งไม่จำเป็นจะต้องมีลักษณะบทบาทของเพศตรงกับเอกลักษณ์ทางเพศของตนเพียงอย่างเดียว เนื่องจากลักษณะของเพศเป็นอิสระต่อกันเราจึงสามารถพบบุคคลที่มีลักษณะบทบาทของเพศชายและหญิงสูงหรือต่ำได้ทั้งคู่ ดังนั้นทั้งหญิงและชายจึงปรากฏลักษณะทั้งสองอยู่ในตนเองได้ แต่โดยปกติแล้วจะพบว่าผู้ชายส่วนมากจะมีลักษณะบทบาทของเพศชายสูง ส่วนผู้หญิงโดยมากจะมีลักษณะบทบาทของเพศหญิงสูงมากกว่าบทบาทของเพศชาย

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการแสดงออกในบทบาททางเพศ

การแสดงบทบาททางเพศของคนได้อย่างเหมาะสมมีความสำคัญทำให้บุคคลนั้นได้รับการยอมรับมากยิ่งขึ้นจากสังคม ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อบทบาทของเพศสามารถอธิบายได้ 2 ปัจจัยได้แก่

1. ปัจจัยทางชีวภาพ (biological factors)

ปัจจัยที่เกิดติดตัวมาตั้งแต่กำเนิดชีวิต แบ่งได้ 2 ลักษณะ

- 1.1 ด้านกายภาพ เป็นลักษณะที่ปรากฏให้เห็นตามความแตกต่างของเพศ เช่น โครงสร้างร่างกาย อวัยวะเพศ ลักษณะอวัยวะต่างๆ และระบบการทำงานของอวัยวะของชายและหญิง

1.2 ด้านชีวภาพ เช่น โครโมโซม (chromosome) ฮอร์โมน (hormone) ที่มีในชายหญิง และส่งผลให้ชายหญิงมีลักษณะต่างๆ ทางด้านกายภาพที่แตกต่างกัน

ชายมีฮอร์โมนแอนโดรเจน (androgen hormone) และเทสโทสเตอโรน (testosterone hormone) มีผลทำให้ชาย มีโครงสร้างร่างกาย โครงกระดูกที่ใหญ่โต แข็งแรงกว่าหญิง มีหนวดเครา เสียงใหญ่ เป็นต้น ส่วนหญิงมีฮอร์โมนเอสโตรเจน (estrogen hormone) และ โปรเจสเตอโรน (progesterone hormone) ทำให้หญิง มีรูปร่างบอบบาง มีหน้าอกสามารถให้นมบุตรได้ สามารถตั้งครรภ์ได้ มีประจำเดือน เป็นต้น

โรบินและแมคเนล (Robin & Mcneil, 1981; อ้างถึงใน ธิดารัตน์ ธรรมเกษร, 2543, หน้า 9) ทดลองฉีดฮอร์โมนแอนโดรเจน ให้กับลิงตัวเมียที่กำลังตั้งท้อง ผลพบว่า ลูกลิงตัวเมียเกิดมามีอวัยวะเพศของตัวผู้ด้วยและมีลักษณะแสดงออกเหมือนลิงตัวผู้มากกว่าลิงตัวเมีย

นอกจากนี้ยังมีการศึกษาพฤติกรรมความก้าวร้าวกับฮอร์โมน Joslsn (1973; อ้างถึงใน กรรณิกา เถลิงกุล, 2534, หน้า 32) ศึกษาระดับความก้าวร้าวกับฮอร์โมนเพศชาย โดยฉีดฮอร์โมนเพศชายให้กับลิงตัวเมีย โดยมีลิงตัวผู้เป็นกลุ่มควบคุม และพบว่าก่อนฉีดฮอร์โมน ลิงตัวผู้มีความก้าวร้าวสูงกว่าลิงตัวเมีย แต่เมื่อฉีดฮอร์โมนให้กับลิงตัวเมียแล้ว ลิงตัวเมียที่ฉีดฮอร์โมนมีความก้าวร้าวเพิ่มขึ้นเท่ากับลิงตัวผู้

ลักษณะทางชีวภาพจึงมีความสำคัญกับการแสดงพฤติกรรมตามระดับฮอร์โมนที่มีจึงเป็นจุดเริ่มต้นให้สังคมคาดหวังพฤติกรรมอื่นๆ จากลักษณะทางกายและคุณลักษณะที่ปรากฏซึ่งเป็นผลจากการมีระดับฮอร์โมนเพศที่แตกต่างกัน

2. ปัจจัยทางสภาพแวดล้อม (environmental factors)

การอบรมเลี้ยงดู เจตคติของพ่อแม่ต่อลูก ความคาดหวังของสังคม ความคาดหวังในพฤติกรรม อิทธิพลของสื่อ ครู กลุ่มเพื่อน อื่นๆ ปัจจัยแวดล้อมนี้มีส่วนส่งเสริมการแสดงออกที่ถูกต้องทั้งทางตรง ชี้นำ บอกล่า และทางอ้อม เช่น การสังเกตจากการแสดงออกของตัวแบบที่ชื่นชอบและเป็นที่ยอมรับ

บทบาทของเพศที่บ่งบอกความเป็นชายหรือความเป็นหญิงล้วนได้รับอิทธิพลจากปัจจัยแวดล้อม นับได้ว่าเป็นผลที่เกิดจากการเรียนรู้โดยเฉพาะการเรียนรู้ในสังคม การสั่งสอนและจากการสั่งสมประสบการณ์โดยตรงบุคคลจึงมีเอกลักษณ์ของเพศ (gender identity) ตามความคาดหวังของสังคมที่เหมาะสมกับตนและเป็นที่ยอมรับของสังคม การสร้างเอกลักษณ์ทางเพศให้มีความเสมอภาคอย่างเหมาะสม บทบาทของเพศทั้งสองเพศจะก่อให้เกิดความช่วยเหลือเกื้อกูลกันในสังคมอย่างสมดุลย์

ทฤษฎีพัฒนาการบทบาทของเพศ

ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ (Psychoanalytic theory)

ซิกมันด์ ฟรอยด์ (Sigmund Freud) เป็นผู้นำสำคัญ ในแนวความคิดของนักจิตวิทยากลุ่มจิตวิเคราะห์ ฟรอยด์อธิบายว่ามนุษย์ทุกคนมีสัญชาตญาณติดตัวมาตั้งแต่เกิด สัญชาตญาณแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ สัญชาตญาณการมีชีวิต (life instinct) เพื่อการดำรงชีวิต และสัญชาตญาณแห่งความตาย (death instinct) เพื่อทำร้ายทำลาย ในการดำรงชีวิตของเราฟรอยด์อธิบายว่าเรามีพลังสัญชาตญาณเพื่อการ

แสวงหาความพึงพอใจและความสุข เริ่มตั้งแต่วัยทารกจนกระทั่งถึงผู้ใหญ่ ในร่างกายของเราจะมีส่วนที่ไวต่อความรู้สึก (erogenous zone) เมื่อได้รับการกระตุ้นจะทำให้เกิดความสุขความพึงพอใจ ส่วนที่ไวต่อความรู้สึกจะมีการเปลี่ยนแปลงไปตามลำดับเริ่มจาก ปาก (oral) ทวารหนัก (anal) อวัยวะเพศ (genital) ฟรอยด์อธิบายว่าในช่วงวัยทารกทั้งเด็กชายและหญิงต่างก็สามารถหาความสุขจากปากและทวารหนักเหมือนกัน แต่เมื่อเริ่มเข้าสู่ช่วงอายุ 3 – 6 ปี เด็กเริ่มมีความสนใจอวัยวะเพศของตน เด็กชายจะมีความสุขกับการจับต้อง มีความพอใจกับการมีอวัยวะเพศของตน มีความปรารถนาทางเพศกับแม่ มีความผูกพัน คิดแม่ ต้องการเป็นเจ้าของแม่แต่ผู้เดียว ลักษณะเช่นนี้ฟรอยด์เรียกว่า ปมเอดิปัส (Oedipus complex) นอกจากนี้เด็กชายยังมีความต้องการจะกำจัดพ่อ เพราะรู้ว่าตนเองด้อยกว่าพ่อทุกประการ แต่ถ้าพ่อรู้ก็จะได้อตอบรุนแรง ทำให้เด็กชายเกิดความวิตกกังวลว่าพ่อจะตัดอวัยวะเพศของตนไป จึงเก็บกดความรู้สึกที่ต้องการครอบครองแม่ไว้และกลับมายอมรับว่าไม่สามารถเป็นเจ้าของแม่ได้ จึงทำตามแบบที่พ่อเป็น (identification) ดังนั้นเด็กชายจะรับและเลียนแบบสิ่งที่พ่อปฏิบัติ คิด เชื่อ ค่านิยม เจตคติต่อเรื่องต่างๆ ตลอดจนจริยธรรมคุณธรรมที่พ่อปฏิบัติยึดถือมาเป็นของตนเด็กชายได้เกิดการถอดแบบ เลียนแบบและเรียนรู้บทบาทของเพศที่ตรงกับเพศของตนแล้ว

ส่วนเด็กหญิงในช่วงระยะเวลานี้เด็กหญิงมีความสนใจในอวัยวะเพศของตนเช่นกัน แต่ก็ต้องพบความจริงว่าตนมีอวัยวะเพศไม่เหมือนกับเด็กชาย เกิดความรู้สึกด้อยกว่า อิจฉาเด็กผู้ชายที่มีอวัยวะเพศชาย แม่ในเริ่มต้นเด็กหญิงจะรักแม่เหมือนเด็กชาย เมื่อโตขึ้นพบว่าตนไม่มีอวัยวะเพศชาย จึงคิดว่าแม่ผู้ใกล้ชิดจะต้องรับผิดชอบ แม่ทำให้เกิดมาโดยไม่มีอวัยวะเพศชาย แต่ก็ไม่สามารถทำอะไรได้ และไม่สามารถทำให้มีอวัยวะเพศเหมือนของเด็กชายได้โดยตรง จึงเปลี่ยนความต้องการเป็นต้องการมีเด็กหรือตั้งครรภ์แทนสำหรับแม่แม้จะมีความรักและผูกพันกันมากมาก่อน แต่ความเข้าใจที่ว่าแม่ทำให้เด็กหญิงต้องเป็นเช่นนี้จึงทำให้เกิดความรู้สึกโกรธ ไม่รักแม่มากเหมือนก่อนและหันไปสนใจให้ความรักผูกพันกับพ่อแทน เช่นเดียวกันเด็กหญิงพยายามแข่งขันเอาชนะใจพ่อ แต่ก็รู้ว่าตนไม่สามารถเอาชนะแม่ได้ จึงเก็บกดความรู้สึกความต้องการของตนไว้เรียกว่า อีเล็กตรา คอมเพลกซ์ (Electra complex) แต่ในที่สุดเด็กหญิงแก้ปัญหาโดยเปลี่ยนจากโกรธแม่เป็นรักแม่ ทำตัวเหมือนแม่ ถอดแบบ เลียนแบบ เรียนรู้ความประพฤติ ค่านิยม ทักษะคติ ความเชื่อและบทบาทของเพศหญิงจากแม่

ความแตกต่างที่เกิดขึ้นระหว่างเด็กชายและเด็กหญิงในขั้นนี้จะเห็นได้ว่า เด็กชายมีความภูมิใจในอวัยวะเพศของตน ส่วนเด็กหญิงไม่มีจึงรู้สึกอิจฉาอวัยวะเพศของเด็กชาย ความรู้สึกเช่นนี้ส่งผลต่อการพัฒนาบุคลิกภาพหญิงเกิดความรู้สึกว่าด้อยกว่าชายจึงติดความรู้สึกอิจฉาริษยาและเด็กหญิงยังไม่สามารถแก้ปัญหาปมอีเล็กตราของตนเองได้ ฟรอยด์อธิบายว่าจึงเป็นผลให้เด็กหญิงพัฒนาส่วนของคุณธรรมจริยธรรม มโนธรรมได้ดีไม่เท่าเด็กชาย เด็กชายสามารถดูแลอวัยวะเพศของตนไม่ให้ถูกตัดจึงผ่านการแก้ปัญหาในช่วงวัยนี้ได้สมบูรณ์กว่าหญิง

แนวความคิดเรื่องบทบาทของเพศจึงเกิดขึ้นในช่วงอายุนี้เด็กหญิงจะเรียนรู้บทบาทของเพศหญิงจากแม่ เด็กชายจะเรียนรู้บทบาทของเพศชายจากพ่อ โดยเริ่มจากลักษณะเพศทางกายภาพที่ปรากฏ เด็ก

สนใจใส่ใจวัยวะเพศของตนจนกระทั่งเกิดการถอดแบบ เลียนแบบการแสดงออกต่างๆ ทั้งเพศชายและหญิง ดังนั้นถ้าเด็กขาดแบบอย่างที่ตรงกับตนหรือมีการเลียนแบบผู้ที่มีเพศตรงกันข้ามกับตนด้วยความรู้สึกพอใจหรือชื่นชมผู้ที่มีเพศตรงกันข้ามกับตน เกิดความรู้สึกรังเกียจ เห็นความต่ำต้อยในการเลียนแบบผู้ที่มีเพศเดียวกับตนย่อมส่งผลกระทบต่อการแสดงออกของบทบาททางเพศที่ไม่เหมาะสมกับเอกลักษณ์เพศของผู้นั้นต่อไป

ทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม (social learning theory)

บทบาทของเพศเกิดจากการเรียนรู้พฤติกรรมตามเพศซึ่งเป็นไปตามที่สังคมยอมรับ เมื่อมีบทบาทของเพศที่ตรงกับเอกลักษณ์เพศและเหมาะสมตามที่สังคมต้องการก็จะได้รับการเสริมแรง การยอมรับนำไปสู่การยึดถือปฏิบัติต่อไป

การเรียนรู้บทบาทของเพศจากการเสริมแรง (reinforcement)

การเรียนรู้บทบาทของเพศเกิดขึ้นภายใต้สภาพแวดล้อมและสังคมที่เด็กอยู่ สังคมจะหล่อหลอมขัดเกลา บทบาทของเพศให้กับเด็กหญิงและเด็กชาย โดยอาศัยการเสริมแรงเมื่อแสดงออกตรงกับเอกลักษณ์ทางเพศทางชีววิทยาและเป็นที่ยอมรับจากสังคม พร้อมกับลงโทษการแสดงออกที่ไม่ตรงกับเอกลักษณ์ทางเพศหรือสังคมไม่ยอมรับ เช่น เด็กหญิงจะได้รับการส่งเสริมให้ เล่นทำครัว เล่นตุ๊กตา แต่งตัว เล่นอยู่กับบ้านหรือช่วยทำงานบ้าน ส่วนเด็กชายจะอนุญาตให้เล่นซุกซน เล่นนอกบ้าน เตะต๋อย ผจญภัย เล่นของเล่นประเภทรถ หรือปืน แม้จะมีความรุนแรงจากการเล่นแต่ก็ยังคงไม่ห้ามหรือลงโทษไม่ให้เล่นกลับเห็นว่าเป็นสิ่งดีและชื่นชม

ทั้งเด็กหญิงและเด็กชายจึงเกิดการเรียนรู้ว่าการกระทำใดเหมาะสม ตนควรกระทำ ทำแล้วได้รับการยอมรับ การกระทำใดตนเองไม่ควรทำ การเรียนรู้ได้เกิดขึ้นและสืบต่อเนื่องไป จนแบ่งแยกเป็นบทบาทของเพศที่หญิงและชายควรประพฤติปฏิบัติอย่างสมบูรณ์เมื่อเจริญเติบโต

การเรียนรู้จากการเลียนแบบหรือการสังเกตตัวแบบ (observational learning)

การเรียนรู้จากการเลียนแบบการมีพฤติกรรมตามตัวแบบที่ตนได้สังเกต และจดจำไว้ แม้ว่าจะไม่ได้แสดงออกอย่างทันทีทันใดขณะที่เรียนรู้ แต่เมื่อได้รับการจูงใจ พฤติกรรมที่ได้เรียนรู้จากการสังเกตจะแสดงออกมาตามความเหมาะสมของผู้เรียน

ความผูกพันใกล้ชิดที่เด็กได้รับจากแม่และพ่อเป็นส่วนสำคัญของการเลียนแบบ เด็กมีความพอใจเมื่อพ่อแม่เอาใจใส่ เด็กได้รับความอบอุ่น เขาจะปฏิบัติตามคำแนะนำและการเสริมแรงจากผู้ใกล้ชิด ในขณะที่เดียวกันก็จะเกิดการแผ่ขยายสิ่งเร้าจากแม่ที่เป็นหลักแผ่ขยายไปสู่สิ่งเร้าอื่นที่มีความคล้ายกับแม่ เช่น ผู้ใหญ่คนอื่นๆ (ธีระพร อุวรรณโณ, 2526, หน้า 337) ผู้ใหญ่เหล่านี้จะทำหน้าที่เสริมแรงพฤติกรรมที่

เหมาะสมกับเพศของเด็กต่อไป สำหรับเด็กชายพอจะเป็นแหล่งเสริมแรงให้แสดงพฤติกรรมเหมาะสมกับความเป็นชาย

นอกจากการเสริมแรงและการสังเกตตัวแบบ การเรียนรู้บทบาทของเพศยังขึ้นกับความเด่น ความน่าสนใจของตัวแบบ เด็กจะรับรู้ว่าคุณใหญ่สามารถทำสิ่งต่างๆ ได้มากกว่าตน มีอำนาจในตนเองซึ่งความมีอำนาจนี้เป็นสิ่งที่เด็กสนใจพร้อมจะสังเกต เลียนแบบพฤติกรรมโดยมีแนวโน้มว่าเด็กจะสังเกตและเลียนแบบพฤติกรรมตามผู้ใหญ่ที่มีเอกลักษณ์ทางเพศเหมือนกับตน นอกจากนี้ ชีระพร อุวรรณโน (2526) ยังกล่าวไว้อีกด้วยว่าเด็กจะมีความคาดหวังผลที่ตามมาจากการกระทำพฤติกรรมโดยที่ไม่จำเป็นต้องกระทำแต่พอจะทราบได้ว่าหลังจากกระทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดไปแล้วจะได้รับรางวัลหรือถูกลงโทษเด็กก็จะเรียนรู้ทั้งสิ่งที่เหมาะสมพฤติกรรมที่ควรทำและควรหลีกเลี่ยงให้เหมาะสมกับเอกลักษณ์ทางเพศของตน

ทฤษฎีพัฒนาการทางสติปัญญา (cognitive development theory)

ผู้นำเสนอแนวคิดนี้ คือ โคลเบอร์ก (Kohlberg) (ชีระพร อุวรรณโน, 2526) จากแนวความคิดของเพียเจต์ (Piaget) อธิบายถึงความเข้าใจเกี่ยวกับความคงที่ของสิ่งต่างๆ เริ่มเกิดขึ้นในช่วง 6 ปีเป็นต้นไป เด็กจะเข้าใจในเรื่องความคงที่ จากการทดสอบเรื่องความคงที่ในด้านต่างๆ เช่น น้ำหนัก ความยาว ปริมาตร พื้นที่ และอื่นๆ รวมถึงลักษณะทางเพศหรือเอกลักษณ์ทางเพศของตน เด็กจะมีความเข้าใจความคงที่ของเอกลักษณ์ทางเพศ เอกลักษณ์ทางเพศไม่มีการเปลี่ยนแปลงเมื่อเจริญเติบโตขึ้น และมีความมั่นคงในเพศของตนเอง บทบาทของเพศเริ่มพัฒนาขึ้นเมื่อเด็กสามารถบอกเพศของตนเองได้และมีความมั่นคงในเพศของตนเมื่อได้รับการเรียนรู้สิ่งที่ควรกระทำตามเพศที่เหมาะสมกับตน จากการอบรมสั่งสอนหรือสังเกตเห็นจากผู้ใหญ่ที่มีเพศเดียวกับตน ผวนกับการได้รับการยอมรับ ชื่นชมในบทบาทที่แสดงออกนั้น เด็กก็จะเรียนรู้และพัฒนาบทบาทของเพศของตนอย่างมั่นคงต่อไป

ทฤษฎีสถิตีทางเพศ (gender schema theory)

เบม (Bem, 1984) และ เอกลีและวูด (Eagly & Wood, 1999; cited in Baron & Byrne, 2004, p. 186) เน้นให้ความสำคัญในกระบวนการทางปัญญา เด็กพร้อมที่จะแผ่ขยายความเข้าใจเกี่ยวกับตัวตน (self) ไปตามลักษณะความเป็นชายและความเป็นหญิงอย่างเหมาะสมตามที่สังคมและวัฒนธรรมกำหนด เด็กจะมีโอกาสได้เรียนรู้จากการสังเกตพ่อแม่และพยายามทำให้เหมือนพวกเขา ลักษณะที่เหมาะสมของเพศชายเพศหญิงไม่ได้เกิดการสั่งสอนหรือบอกโดยตรงเพียงเท่านั้น เขายังสามารถรับรู้ข้อมูลซึมซับจากสภาพแวดล้อม สังคม วัฒนธรรม ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะความเป็นเพศที่เหมาะสม ไม่เหมาะสมรวมถึงการแยกแยะความแตกต่างระหว่างเพศจะมีการดูดซึม (assimilate) ความรู้ความเข้าใจต่างๆ เข้าไปจัดระเบียบเป็นโครงสร้างทางความคิดทางด้านเพศ พัฒนาเป็นสถิตีทางเพศ

สถิตีทางเพศเกิดขึ้นได้ต้องอาศัยพัฒนาการทางสติปัญญาและการเรียนรู้ทางสังคม ประกอบกัน ความเข้าใจทางด้านการมีลักษณะต่างๆ ที่เหมาะสมกับเพศของตนต้องเริ่มจากเด็กรับรู้เพศของตน เข้า

ใจความคงที่ของเพศซึ่งจะไม่มีทางเปลี่ยนแปลงไปได้ จากนั้นจึงเริ่มที่จะเรียนรู้ความเหมาะสมและไม่เหมาะสมในการแสดงออกถึงความเป็นหญิงชาย

บาร์อนและเบียร์น (Baron & Byrne, 2004) อธิบายถึงพัฒนาการเอกลักษณ์ทางเพศ (gender identity) โดยเริ่มจากเพศถูกกำหนดจากโครโมโซมเพศและยีนที่ได้รับมาเป็นพื้นฐานสำคัญของการบ่งบอกความเป็นชาย หญิง จากนั้นเมื่ออายุได้ 2-4 ปี เด็กจะเรียนรู้การแบ่งชายหญิงจากผู้อื่น ที่บอกว่าเขาเป็นเด็กชายหรือเด็กหญิง แต่เด็กยังมีข้อจำกัดอยู่ในเรื่องของความเข้าใจความแตกต่างอย่างแท้จริง จนกระทั่งเข้าอายุได้ 5 ปี เด็กเริ่มมีความกระจำชัดมากขึ้นในเอกลักษณ์บทบาททางเพศของตนและเริ่มพัฒนาอัตมโนทัศน์ (self concept) เด็กๆ ได้เรียนรู้จากสังคม วัฒนธรรม ว่าสิ่งใดเป็นสิ่งที่ควรทำเป็นลักษณะที่เหมาะสมและไม่เหมาะสมตามเพศนั้นๆ และเมื่อเข้าสู่วัยรุ่นและวัยผู้ใหญ่ เอกลักษณ์บทบาททางเพศจึงจะมีความมั่นคงมีความเข้าใจลักษณะของบทบาทของเพศแต่ละเพศอย่างชัดเจน และมีความเป็นไปได้แต่ละคนจะแสดงพฤติกรรมหรือมีบทบาทของเพศที่ไม่ตรงกับเอกลักษณ์ทางเพศที่ปรากฏ (sex identity) ของพวกเขาได้

พัฒนาการทางบทบาทของเพศเกี่ยวข้องกับการเรียนรู้ทางสังคม เรียนรู้บทบาทของเพศควรแสดงออกอย่างไรจึงจะเหมาะสมตามสังคมกำหนด การแสดงออกบทบาทของเพศที่สอดคล้องกับสังคมอย่างเหมาะสมจะทำให้อยู่ร่วมกันในสังคมได้อย่างสบายใจ ดังนั้นการพัฒนารูปแบบบทบาทของเพศที่เหมาะสมให้กับเด็กจึงเป็นเรื่องสำคัญเพื่อให้เขาแสดงบทบาทของเพศให้เหมาะสมกับการดำรงชีวิตอยู่ในสังคม

การศึกษาบทบาทของเพศ

การศึกษาบทบาทของเพศมีข้อค้นพบมากมายที่เกี่ยวกับบทบาทเพศชายและหญิงที่มีความแตกต่างกัน มีข้อดีข้อเสียต่างกัน บาร์อนและเบียร์น (Baron & Byrne, 2004) ได้รวบรวมงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความแตกต่างบทบาทของเพศไว้ จากผลงานของเพลค ซีเนนสไตน์และคู (Pleck, Senenstein & Ku, 1993) พบว่าผู้ที่มีบทบาทของเพศชายที่ยึดถือธรรมเนียมของความเป็นชายมักจะสร้างปัญหาให้เกิดขึ้น เช่น ความเจ้าชู้ มีคู่คงหลายคน หรือการทำให้ผู้ตั้งครภักเป็นสิ่งที่แสดงความเป็นชาย ลิปปา มาตินและเฟรนด์ (Lippa, Martin & Friend, 2000) พบว่าผู้ที่มีบทบาทของเพศชายจะพบกับความเสี่ยงและต้องเผชิญกับการเสียชีวิตสูงกว่าบทบาทของเพศหญิง ลู (Lau, 1989) อธิบายว่าผู้ที่มีบทบาทของเพศในลักษณะความเป็นหญิงสูงมากจะมีลักษณะการนับถือตนเอง (self esteem) ต่ำ บรูมเบอเกอร์และมัททิว (Bromberger & Matthew, 1996; cited in Baron & Byrne, 2004, p. 192) ยังพบอีกว่า ผู้หญิงกลุ่มนี้เกี่ยวข้องกับการซึมเศร้าโดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่ออยู่ในช่วงของวัยทอง

บาร์อนและเบียร์นยังสรุปอีกว่า ผู้ที่แสดงบทบาทของเพศชายสูง (hypermasculinity) จะมีลักษณะการแสดงออกซึ่งแสดงถึงความเป็นลูกผู้ชายสูงมากเกินไป เช่น แสดงความหยาบกระด้างกับการปฏิบัติต่อหญิง เชื่อว่าการก่อความรุนแรงเป็นเรื่องที่แสดงความเป็นชาย มีความสุขกับเรื่องที่เกี่ยวข้องอันตรายและแหล่งที่ก่อให้เกิดความตื่นเต้น ขณะที่ผู้ที่แสดงบทบาทของเพศหญิงสูง (hyperfemininity) จะมี

ลักษณะการแสดงออกในความเป็นหญิงสูงมากเกินไป เช่น มีความเชื่อว่าการแต่งงานเป็นสิ่งสำคัญในชีวิต ความมีเสน่ห์ของหญิงและความสัมพันธ์ทางเพศเป็นส่วนสำคัญในการดึงดูดใจและครอบครองชายเป็นเหตุผลหนึ่งเพื่อความมีเสน่ห์น่าหลงใหลและดึงดูดใจแล้ว บางครั้งผู้หญิงมักจะกล่าวคำปฏิเสธแต่การปฏิเสธมีความหมายเป็นนัย แท้จริงแล้วการพูดว่าไม่หมายถึงตอบรับ ไม่ปฏิเสธ (sometimes say no but mean yes)

บทบาทของเพศกับการทำงาน

ความสำเร็จในงานและอาชีพชายและหญิงมีการอธิบายถึงความสำเร็จที่แตกต่างกัน บทบาทเพศชายถูกระบุความสำเร็จไปที่ ความแข็งแกร่ง การแข่งขัน ความสามารถทางคณิตศาสตร์ ส่วนบทบาทเพศหญิงการประสบความสำเร็จอยู่ในเรื่องของความสวยงาม ความร่วมมือและความคิดสร้างสรรค์ แม้ว่าการแสดงผลแห่งความสำเร็จจะแตกต่างกัน แต่สังคมยังมีความคาดหวังให้ชายประสบความสำเร็จในชีวิตมากกว่าหญิง

บาโซว (Basow, 1986) บาซุและชาโครบอร์ตี้ (Basu & Chakroborty, 1996) ลี (Li, 1981) แพคเรียและเคนเนคาร์ (Pathare & Kanekar, 1990) และ ปราเกอร์ (Prager, 1983) (อ้างถึงใน ธิดารัตน์ ธรรมเกษร, 2543, หน้า 33) จากการศึกษา ตัวแปรต่างๆ เช่น การประสบความสำเร็จด้านวิชาการ การนับถือตนเอง การมุ่งมั่น มุ่งความสำเร็จ การแข่งขัน จากกลุ่มตัวอย่างวัยรุ่นทั้งชายและหญิง ผลการศึกษาจากงานวิจัยหลายเรื่อง มีความสอดคล้องกันโดยพบว่าบทบาทของเพศมีผลกระทบต่อการประสบความสำเร็จด้านวิชาการกับกลุ่มตัวอย่างที่มีลักษณะความเป็นชายสูงและพบว่าเพศหญิงและเพศชายที่มีบทบาทของเพศแบบแอนโดรจีเนียส มีคะแนนเรื่องการนับถือตนเอง มุ่งงาน การมุ่งความสำเร็จและการแข่งขัน ความสำเร็จทางวิชาการมากกว่าผู้ที่มีลักษณะบทบาทของเพศไม่เด่นชัดทั้งชายและหญิง

อย่างไรก็ตามการแสดงบทบาทของเพศของ มนุษย์ทุกคนถูกกำหนดจากชีววิทยา โครโมโซมที่ได้รับมา ปรากฏเป็นเพศต่อจากนั้น บุคคลในสังคมและคนรอบข้างจะแสดงและปฏิบัติกับเด็กคนนั้นไปตามที่สังคมและวัฒนธรรมยึดถือปฏิบัติกันมา เมื่อเด็กผู้นั้นเจริญเติบโตเขาเริ่มรับรู้ถึงบทบาทของเพศที่เหมาะสมกับตัวเขาเอง ความชัดเจนในเรื่องเพศของเขาและบทบาทของเพศเริ่มชัดเจนมากขึ้นจนกระทั่งมีความมั่นคงในการรับรู้ตน ผู้ที่แสดงบทบาทของเพศที่สอดคล้องกับเอกลักษณ์ทางสรีระเพศของตนได้จะเกิดความรู้สึกไม่กังวลใจนักเมื่อต้องอยู่ร่วมกันในสังคม แต่อย่างไรก็ตามการที่บุคคลนั้นจะมีลักษณะบทบาทของเพศอย่างไรก็ควรจะต้องมีการเรียนรู้และพร้อมปรับบทบาทของเพศของตนให้เหมาะสมกับสถานการณ์และสภาพสังคมที่เปลี่ยนแปลง หญิงบางคนต้องทำหน้าที่รับผิดชอบดูแลคนในครอบครัว ก็ควรที่จะพัฒนาคุณลักษณะของความเป็นผู้นำ คุณสมบัติของชายบางประการเพื่อทำหน้าที่เป็นที่พึ่งพิงของคนในครอบครัว ขณะเดียวกันชายควรจะมีลักษณะอบอุ่น อ่อนโยน เอาใจใส่ความรู้สึกของบุคคลรอบข้างบ้าง ผู้ใดที่ปรับตัวได้ บุคคลนั้นจะเป็นผู้มีสุขภาพจิตดีและมีความสุขในการดำเนินชีวิตของตนต่อไป

แบบฝึกหัดท้ายบท

1. จงอธิบายความหมายที่แตกต่างกันระหว่าง sex กับ gender
2. จงอธิบายบทบาทของเพศตามแนวความคิดจิตวิเคราะห์ การเสริมแรง การสังเกตตัวแบบและ พัฒนาการทางสติปัญญา
3. จงอธิบายบทบาทของเพศชายและบทบาทของหญิงมีความแตกต่างกันอย่างไร
4. จงอธิบายพัฒนาการบทบาทของเพศชายและบทบาทของเพศหญิงตามแนวคิด 4 แนวความคิด
5. จงยกตัวอย่างการเรียนรู้ทางสังคมเกี่ยวกับบทบาทของเพศจากประสบการณ์ของท่าน
6. จงแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับผู้ที่มีลักษณะบทบาทของเพศแบบแอนโดรจีเนียสกับ โอกาสการประสบความสำเร็จในชีวิตทั้ง 3 ด้าน ดังนี้ ในด้านการประกอบอาชีพ ด้านครอบครัวและด้าน สัมพันธภาพกับบุคคลอื่น

เอกสารอ้างอิง

- กรรณิกา เกลิมกุล. (2534). การเปรียบเทียบความพึงพอใจในชีวิตสมรสของผู้ที่มีเอกลักษณ์บทบาททางเพศ แตกต่างกัน. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ธิดารัตน์ ธรรมเกษร. (2543). บทบาททางเพศ สัมฤทธิ์ผลทางอาชีพ และการอนุมานสาเหตุความสำเร็จในอาชีพของผู้หญิงทำงาน. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม บัณฑิตศึกษา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ธีระพร อุวรรณโน. (2526). เอกสารการสอนชุดวิชา 21201 พฤติกรรมวัยเด็ก. พิมพ์ครั้งที่ 5. นนทบุรี: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมราชา.
- Baron, A. B., & Byrne, D. (2004). *Social Psychology*. (10th ed.). New York: Pearson Education.
- Brannon, L. (2005). *Gender: Psychological perspectives*. (4th ed.). Boston: Pearson/Allyn and Bacon.
- Larsen, R. J., & Buss, D. M. (2008). *Personality Psychology: Domain of knowledge about human nature*. (3rd ed.). New York: McGraw-Hill.

บรรณานุกรม

- กรณีกา เฉลิมกุล. (2534). *การเปรียบเทียบความพึงพอใจในชีวิตสมรสของผู้ที่มีเอกลักษณ์บทบาททางเพศแตกต่างกัน*. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- คัตนาค มณีสรี. (2545). “ชายและหญิงรักต่างกันหรือไม่” ใน *จิตวิทยาเพื่อคุณ: บทสารคดีทางวิทยุ เล่ม 1*. หน้า 43-47. กรุงเทพฯ: คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ชัยพร วิชชาวุธ. (2532). *เอกสารการสอนชุดวิชา 10131 มนุษย์กับสังคม*. นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- ถวิล ชาราโกชน. (2532). *จิตวิทยาสังคม*. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์.
- ทิสนา แยมมณี. (2545). *กลุ่มสัมพันธ์เพื่อการทำงานและการจัดการเรียนการสอน*. กรุงเทพฯ: นิซิดแอคเวอร์ไทซิง กรุ๊ป.
- ปะทะเดือดแล้ว ฝ่ายค้าน ไล่ตีพันธมิตร. (2550). เข้าถึงได้จาก: <http://forum.serithai.net/index.php?topic=30277.msg325056> (วันที่ค้นข้อมูล: 4 สิงหาคม 2551).
- . (2550). เข้าถึงได้จาก <http://forum.serithai.net/index.php?topic=30277.msg325073> (วันที่ค้นข้อมูล: 4 สิงหาคม 2551).
- ธิดารัตน์ ธรรมเกษร. (2543). *บทบาททางเพศ สัมฤทธิ์ผลทางอาชีพ และการอนุมานสาเหตุความสำเร็จในอาชีพของผู้หญิงทำงาน*. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ธีระพร อุวรรณโณ. (2526). *เอกสารการสอนชุดวิชา 21201 พฤติกรรมวัยเด็ก*. พิมพ์ครั้งที่ 5. นนทบุรี: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- . (2537). *จิตวิทยาสังคม*. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- นพมาศ อึ้งพระ(ธีระเวคิน). (2542). *จิตวิทยาสังคมกับชีวิต*. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- นวลศิริ เปาโรหิตย์. (2544). *จิตวิทยาสังคมเบื้องต้น*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- บุญศรี ไพรัตน์, บรรณาธิการ. (2547). *จิตวิทยาและจิตวิทยาพัฒนาการ*. กรุงเทพฯ: พัฒนาศึกษา.
- เบญจพร ปัญญาขง. (2545). *สุขภาพจิตเด็กวัยเรียนคู่มือสำหรับครูแนะแนว*. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- โยธิน ศันสนยุทธ. (2530). *พลวัตรกลุ่ม*. กรุงเทพฯ: คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- . (2533). *จิตวิทยา*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.
- โยธิน ศันสนยุทธและจุมพล พูลภัทรชีวิน. (2529). *จิตวิทยาสังคม*. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.

รังสิมา สีนะพงษ์พิพิช (2540). ผลของการใช้ตัวแบบในนิทานหุ่นมือต่อการลดพฤติกรรมก้าวร้าวในเด็กวัยก่อนเข้าโรงเรียน. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาวิชาจิตวิทยาพัฒนาการ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ราชบัณฑิตยสถาน. (2550). พจนานุกรมศัพท์จิตวิทยา อักษร A-L ฉบับราชบัณฑิตยสถาน. กรุงเทพฯ: ราชบัณฑิตยสถาน.

———. (2550). พจนานุกรมศัพท์จิตวิทยา อักษร M-Z ฉบับราชบัณฑิตยสถาน. กรุงเทพฯ: ราชบัณฑิตยสถาน.

วรัญญา ชาญวิชัย. (2543). การเปิดเผยตนเองและความชอบพอก่อนสนทนาทางอินเทอร์เน็ตของนิสิตนักศึกษา. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

วาริน เทพายน. (2542). ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพ ความพึงพอใจในความสัมพันธ์กับรูปแบบความรักของคู่รัก. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ศักดิ์ไทย สุรกิจบรร. (2545). จิตวิทยาสังคม: ทฤษฎีและปฏิบัติการ. กรุงเทพฯ: สุวีริยาสาส์น.

สรณะ วินิจัยกุล. (2544). การทดลองภาคสนามเกี่ยวกับความแตกต่างทางเพศในพฤติกรรมความช่วยเหลือจำแนกตามทักษะในการให้ความช่วยเหลือของแต่ละเพศ. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สิทธิโชค วรรณสันติกุล. (2546). จิตวิทยาสังคม: ทฤษฎีและการประยุกต์. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.

หรรษา แก้วพูลปรกรณ์. (2541). ผลของการฝึกควบคุมความโกรธและทักษะทางสังคมที่มีต่อการลดพฤติกรรมก้าวร้าวของนักศึกษาอาชีวศึกษา. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาวิชาจิตวิทยาการศึกษา บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

Argyle, M. (1992). *The Social Psychology of Everyday Life*. New York: Routledge.

Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (2003). Imitation of film-mediated aggression Models. *Social Psychology*. (2), 191-204.

Baron, A. B., & Byrne, D. (2004). *Social Psychology*. (10th ed.). New York: Pearson Education.

Baron, R.A., Byrne, D., & Branscombe, N. R. (2004). *Social Psychology*. (10th ed.). Boston: Allyn and Bacon.

Berkowitz, L. (2003). Frustration-aggression hypothesis : examination and reformulation. *Social Psychology*. (2), 205-235.

Brannon, L. (2005). *Gender: Psychological perspectives*. (4th ed.). Boston: Pearson/Allyn and Bacon.

Breckler, S. J., Olson, J. M., & Wiggins, E. C. (2007). *Social Psychology*. London: Thomson.

Forsyth, D. R. (2006). *Group Dynamics*. Australia: Thomson Wadsworth.

- Janis, I. T. (1983). *Groupthink: Psychological studies of policy decisions and fiascoes*. Boston: Houghton Mifflin.
- Kenrick, D. T., Neuberg, S. L., & Cialdini, R. B. (2007). (4th ed.). *Social Psychology Goals in Interaction*. Boston: Pearson.
- Larsen, R. J., & Buss, D. M. (2008). *Personality Psychology: Domain of knowledge about human nature*. (3rd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Love's gay fool: autobiography of John Alan Lee*. (1988). Available: http://www.johnalanlee.ca/chapters/chapter_16.htm (Access date: June 21, 2008).
- Love Triangle. (2008). Available: <http://www.blackgirladventures.blogspot.com/2008/03/love...> (Access date: June 21, 2008).
- Myers, D. G. (2002). *Social Psychology*. (7th ed.). Boston: McGraw-Hill.
- . (2005). *Social Psychology*. (8th ed.). Boston: McGraw-Hill.
- . (2008). *Social Psychology*. (9th ed.). Boston: McGraw-Hill.
- Observation and imitation of aggression*. (1965). Available: http://openlearn.open.ac.uk/file.php/3048/ED209_1_005i.jpg&imgrefurl (Access date: August 4, 2008).
- Philipchalk, R. P. (1995). *Invitation to Social Psychology*. Florida: Harcourt Brace & Company.
- Schneider, F. W., Gruman, J. A., & Coutts, L. M. (2005). *Applied Social Psychology : Understanding and Addressing Social and Practical Problems*. California: Sage Publication.
- Shaw, M. E. (1981). *Group Dynamics: the psychology of small group behavior*. (3rd ed.). New York: McGraw-hill Book.
- Shelley, E. T., & ect. (2000). *Social Psychology*. (10th ed.). New York: Prentice Hall International.