# บทที่ 13
# มนุษย์กับสังคม

## โครงร่างเนื้อหา

1. มนุษย์กับบริบททางสังคม (Human and Social Context)
2. ระยะห่างระหว่างบุคคล (Personal Space )
3. ความต้องการการเข้ากลุ่ม (Need for Affiliation)
   - ทฤษฎีการเปรียบเทียบทางสังคม
   - ความดึงดูด
   - ทฤษฎีการแลกเปลี่ยนทางสังคม
4. อิทธิพลทางสังคม (Social Influence)
5. อำนาจทางสังคม (Social Power)
6. เจตคติ (Attitude)
   - การวัดเจตคติ
   - การเปลี่ยนเจตคติ
7. อคติ (Prejudice)
   - อคติระหว่างกลุ่ม หรือความขัดแย้งระหว่างกลุ่ม
8. ความก้าวร้าว (Aggression)
9. พฤติกรรมการช่วยเหลือ (Helping Behavior)
10. พฤติกรรมการกล้าแสดงออกที่เหมาะสม
11. แนวทางการนำความรู้ไปใช้ในชีวิตประจำวัน

## สาระสำคัญ

1. บริบททางสังคมของบุคคลคือ กลุ่มที่บุคคลเป็นสมาชิกอยู่ ซึ่งในกลุ่มจะมีตำแหน่งเป็นสิ่งชี้ให้เห็นบทบาท และสถานภาพของบุคคล นอกจากนั้นกลุ่มยังประกอบด้วยโครงสร้าง ความสามัคคี และปทัสถานของกลุ่ม

2. ระยะห่างระหว่างบุคคลเป็นอาณาเขตรอบ ๆ ตัวบุคคลที่มองไม่เห็น มี 4 ระยะคือ ระยะสนิทสนม ระยะส่วนตัว ระยะสังคม และระยะสาธารณะ ถ้าขยายจากส่วนนี้ออกไปจะ

เป็นอาณาเขตครอบครอง ซึ่งเป็นการแสดงความเป็นเจ้าของพื้นที่หรือสถานที่

3. บุคคลต้องการเข้ากลุ่มเพื่อเปรียบเทียบทางสังคม ในการเข้ากลุ่มก่อให้เกิดความดึงดูดใจระหว่างกัน และการสร้างมิตรภาพขึ้น ซึ่งมิตรภาพจะคงอยู่ได้เมื่อเกิดผลได้มากกว่าผลเสีย

4. อิทธิพลทางสังคม หมายถึง การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมอันเนื่องมาจากพฤติกรรมของผู้อื่น มี 5 สถานการณ์ คือ สถานการณ์การเสนอแนะ คล้อยตาม อภิปรายกลุ่ม ชักจูง และล้างสมอง ทั้งนี้การคล้อยตามมีอิทธิพลมากที่สุดในชีวิตประจำวันและเกิดขึ้นได้จากปัจจัยส่วนบุคคล หรือปัจจัยด้านกลุ่ม

5. อำนาจทางสังคมมี 5 ประเภท คือ อำนาจในการให้รางวัล อำนาจในการบังคับ อำนาจตามกฎหมาย อำนาจตามการอ้างอิง และอำนาจตามความเชี่ยวชาญ อำนาจทางสังคมนี้ก่อให้เกิดการเชื่อฟังผู้มีอำนาจขึ้น อันอาจนำไปสู่พฤติกรรมไร้เหตุผลได้

6. เจตคติเป็นความพร้อมที่จะตอบสนองต่อสิ่งต่างๆ ทั้งทางบวกและทางลบ มีองค์ประกอบ 3 อย่างคือ องค์ประกอบทางความเชื่อ อารมณ์ และการกระทำ เกิดได้จากการมีประสบการณ์ทั้งทางตรงและทางอ้อม การอบรมเลี้ยงดู และสื่อมวลชน เจตคติ เป็นสิ่งที่ใช้เครื่องมือวัดได้ และทำให้เปลี่ยนแปลงได้

7. อคติเป็นเจตคติทางลบ มีทั้งอคติส่วนบุคคลและอคติของกลุ่ม อคติระหว่างกลุ่มเกิดเพราะสถานภาพไม่เท่าเทียมกัน และเกิดควบคู่กับการรับรู้ภาพพจน์ของกลุ่ม

8. ความก้าวร้าวมีสาเหตุจากสัญชาตญาณ ลักษณะทางชีววิทยา ความคับข้องใจ และการเรียนรู้ทางสังคม

9. กระบวนการช่วยเหลือมี 4 ขั้นตอนคือ การสังเกต การแปลความ การแสดงความรับผิดชอบ และการรู้วิธีช่วยเหลือ

## จุดประสงค์การเรียนรู้

เมื่อศึกษาบทนี้จบแล้ว นักศึกษาสามารถ

1. อธิบายความสำคัญของบริบททางสังคมได้
2. อธิบายความหมายของระยะห่างระหว่างบุคคล และยกตัวอย่างประกอบได้
3. ระบุสาเหตุที่บุคคลเข้ากลุ่ม และยกตัวอย่างประกอบได้
4. แยกประเภทของอิทธิพลทางสังคมและอำนาจทางสังคมประเภทต่าง ๆ ได้
5. อธิบาย ความหมาย การวัด และการเปลี่ยนเจตคติได้
6. อธิบายสาเหตุของความก้าวร้าวและกระบวนการก่อนที่บุคคลจะตัดสินใจช่วยเหลือได้
7. เปรียบเทียบความรู้สึกของคู่ปฏิสัมพันธ์ในสถาพการณ์ที่มีการแสดงพฤติกรรมก้าวร้าว พฤติกรรมไม่กล้าแสดงออกและพฤติกรรมการแสดงออกที่เหมาะสมได้

เราคงปฏิเสธไม่ได้ว่ามนุษย์เป็นสัตว์สังคม เพราะนับแต่วันแรกที่ลืมตาขึ้นดูโลกจนวันสุดท้ายของชีวิต มนุษย์มักไม่ได้อยู่คนเดียว หากต้องเกี่ยวข้องกับบุคคลอื่นๆ ในสังคมเสมอ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มบุคคลที่เป็นทางการ เช่น สถาบัน องค์กรฯ หรือกลุ่มบุคคลที่ไม่เป็นทางการ เช่น ครอบครัว เพื่อนๆ ซึ่งบุคคลเหล่านี้จะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของมนุษย์เราเสมอ จึงได้มีการศึกษาพฤติกรรมที่บุคคลประพฤติปฏิบัติเมื่อมีบุคคลอื่นอยู่ด้วย (ไม่ว่าจะเป็นการปรากฏตัวอยู่ด้วยจริงๆ หรือไม่ก็ตาม)

การศึกษานี้เรียกว่าจิตวิทยาสังคม เนื้อหาที่ศึกษาในวิชาจิตวิทยาสังคมนั้นครอบคลุมกว้างขวางมาก ในที่นี้จะกล่าวถึงหัวข้อที่น่าสนใจบางหัวข้อเท่านั้น โดยมุ่งจะตอบคำถามที่มักสงสัยกันดังนี้

- สมาชิกของกลุ่มมีผลต่อพฤติกรรมของบุคคลอย่างไร
- ระยะห่างระหว่างบุคคลคืออะไร
- ทำไมบุคคลจึงต้องการจะเข้ากลุ่ม
- ปัจจัยอะไรบ้างที่มีอิทธิพลต่อการดึงดูดใจระหว่างบุคคล
- นักจิตวิทยาสังคมได้เรียนรู้อะไรบ้างเกี่ยวกับการคล้อยตาม อำนาจทางสังคมและการเชื่อฟัง
- เจตคติคืออะไร
- เจตคติมีการเกิด การวัด และการเปลี่ยนอย่างไร
- อคติ และความขัดแย้งระหว่างกลุ่มมีสาเหตุมาจากอะไร
- นักจิตวิทยาอธิบายความก้าวร้าวของมนุษย์อย่างไร
- ทำไมผู้อยู่ในเหตุการณ์ฉุกเฉินจึงไม่เต็มใจให้ความช่วยเหลือ

## 1. มนุษย์กับบริบททางสังคม

เมื่อเกิดมามนุษย์ก็อยู่ในสังคมที่มีการจัดระเบียบไว้แล้ว ระเบียบนี้ได้แก่ค่านิยม ความคาดหวัง แบบแผนของพฤติกรรม รวมทั้งวัฒนธรรม วัฒนธรรมเป็นแบบแผนของชีวิตที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษสู่ลูกหลาน เช่น ภาษา ประเพณีการแต่งงาน และบทบาทตามเพศของบุคคล เป็นต้น สิ่งเหล่านี้มีในทุกกลุ่มสังคม

กลุ่มทุกกลุ่มที่บุคคลเป็นสมาชิกอยู่จะเป็นบริบททางสังคม หรือสิ่งแวดล้อมทางสังคมของบุคคลนั้นๆ ซึ่งบุคคลแต่ละคนจะเป็นสมาชิกของหลายกลุ่มในขณะเดียวกัน เช่น เป็นสมาชิกของครอบครัว สมาชิกของทีมบาสเก็ตบอล สมาชิกของบริษัท เป็นต้น ในแต่ละกลุ่มจะมีตำแหน่งต่างๆ กัน ตำแหน่งเหล่านี้เป็นตัวกำหนดบทบาทซึ่งเป็นแบบแผนของพฤติกรรมที่ถูกคาดหวังไว้ เช่น ตำแหน่ง แม่ ครู ลูกจ้าง นักเรียน ฯลฯ ต่างก็ได้รับการคาดหวังให้มีบทบาท

เฉพาะอย่าง บางบทบาทเป็นสิ่งที่ได้รับมา ซึ่งบุคคลไม่อาจควบคุมได้เช่น บทบาทตามเพศชายหรือหญิงของตน หรือบทบาทของวัยรุ่น เป็นต้น แต่บางบทบาทก็เป็นสิ่งที่หามาเองด้วยความสมัครใจ หรือด้วยการใช้ความพยายามเป็นพิเศษ เช่น บทบาทภรรยา บทบาทครู บทบาทนักวิทยาศาสตร์ เป็นต้น

บทบาทต่างๆ ในสังคมล้วนมีผลต่อพฤติกรรม เพราะทำให้เราสามารถคาดเดาพฤติกรรมของบุคคลอื่นได้เมื่อทราบบทบาทของเขา เช่น เมื่อทราบว่าเขามีบทบาทเป็นนักศึกษาก็คาดเดาได้ว่าควรจะมีพฤติกรรมเช่นไร นอกจากนั้นบทบาทยังมีประโยชน์ในการวางรูปแบบการปฏิสัมพันธ์ของบุคคลไว้ด้วย ดังเช่น เมื่อมีบทบาทเป็นพ่อ และลูก ก็จะมีรูปแบบการปฏิสัมพันธ์ที่ต่างจากบทบาทของครู และศิษย์ แต่ถ้าบุคคลมีบทบาทที่ขัดแย้งกันสองบทบาทขึ้นไปก็จะเกิดความอึดอัดหรือคับข้องใจขึ้น เช่น ผู้พิพากษาที่ต้องตัดสินคดีลูกสาวตนเองในศาล จะเกิดความขัดแย้งระหว่างบทบาทของพ่อและบทบาทของผู้พิพากษา เป็นต้น ซิมบาร์โดและคณะ (Zimbardo et. al, 1973) ได้ทดลองให้เห็นว่าบทบาทมีผลต่อพฤติกรรมของบุคคล โดยว่าจ้างนักศึกษาชายแห่งมหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ดที่มีสุขภาพจิตปกติ และสุขภาพกายแข็งแรงวันละ 15 เหรียญสหรัฐ ให้สวมบทบาทเป็นนักโทษและผู้คุม โดยจะนำรถตำรวจไปจับนักโทษถึงบ้าน มีการสวมกุญแจมือ พิมพ์ลายนิ้วมือ ถ่ายรูป ให้หมายเลขแทนชื่อทำทุกอย่างเหมือนจริง ส่วนผู้คุมก็จะสวมชุดสีกากี สวมแว่นกันแดด มีกระบอง และนกหวีดเพื่อใช้ในการรักษากฎระเบียบ ในวันที่สองนักโทษได้ก่อการขึ้น แต่ก็ถูกผู้คุมใช้ความรุนแรงสยบอย่างรวดเร็ว ยิ่งนานวัน ทั้งสองฝ่ายก็สวมบทบาทเหมือนจริงมากขึ้น โดยผู้คุมมีพฤติกรรมโหดเหี้ยมมากขึ้น นักโทษถูกลงโทษมากขึ้น จนวันที่สี่ของการทดลองต้องปล่อยผู้สวมบทบาทนักโทษออกมาสี่คน เพราะเริ่มมีอาการทางจิต มีอาการเศร้าซึมอย่างรุนแรงและมีอาการแบบฮิสทีเรีย หลังจากทำการทดลองไปได้หกวันก็ต้องยุติการทดลองลงก่อนกำหนดเดิมที่ตั้งใจไว้ จากการทดลองนี้จะเห็นได้ว่าบทบาทนักโทษและผู้คุมที่นักศึกษาทั้งสองกลุ่มสวมอยู่นั้นมีผลต่อพฤติกรรมของบุคคลเหล่านี้มาก เพราะเขาจะถือเป็นจริงเป็นจัง ภายหลังผู้สวมบทบาทผู้คุมได้กล่าวว่า เขาแทบจะไม่เชื่อว่าตนเองจะมีพฤติกรรมโหดร้ายได้เช่นนั้นเพราะเขาได้ให้นักโทษล้างส้วมด้วยมือเปล่า และเห็นนักโทษเป็นเยี่ยงสัตว์

นอกจากตำแหน่งของบุคคลในกลุ่มจะเป็นสิ่งกำหนดบทบาทแล้วยังสอดคล้องกับสถานภาพของบุคคลด้วย คนที่มีสถานภาพสูงจะได้รับการเคารพนับถือและมีอภิสิทธิ์ สถานภาพจึงมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคล เช่น ในการทดลองครั้งหนึ่ง หน้าม้าแกล้งลืมเหรียญไว้ในตู้โทรศัพท์สาธารณะแล้วย้อนกลับไป ถามคนที่กำลังใช้โทรศัพท์อยู่ว่าเห็นเหรียญที่ตนลืมไว้หรือไม่ พบว่ามี 77% ที่คืนเหรียญให้หน้าม้าที่แต่งตัวดี ซึ่งแสดงถึงสถานภาพสูง ขณะที่มีเพียง 38% เท่านั้นที่คืนเหรียญให้คนแต่งตัวไม่ดี (Bickman, 1974)

กลุ่มนั้น ประกอบด้วยคนตั้งแต่สองคนที่มาปฏิสัมพันธ์กัน กลุ่มทุกกลุ่มจึงมีสิ่งสำคัญๆ

อยู่ 2 ประการคือ โครงสร้างของกลุ่มและความสามัคคีในกลุ่ม โครงสร้างของกลุ่มหมายถึง การจัดระบบ บทบาท วิธีการสื่อสาร และอำนาจในกลุ่ม กองทัพ และทีมฟุตบอล เป็นตัวอย่างของกลุ่มที่มีการจัดโครงสร้างไว้อย่างดี ส่วนความสามัคคีในกลุ่มจะเป็นตัวชี้ให้เห็นระดับความดึงดูดใจระหว่างสมาชิกในกลุ่มและเป็นพื้นฐานของอำนาจต่าง ๆ ที่กลุ่มจะมีเหนือสมาชิก

หน้าที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งของกลุ่ม คือการกำหนดปทัสถาน หรือบรรทัดฐานของกลุ่ม ปทัสถานนี้เป็นมาตรฐานของความประพฤติที่ชี้แนะหรือกำหนดพฤติกรรมที่บุคคลควรประพฤติปฏิบัติในสถานการณ์หนึ่ง ๆ มูซาเฟอร์ เชอริฟ (Muzafer Sherif, 1935) ได้ศึกษาการสร้างปทัสถานของกลุ่ม โดยใช้ภาพมายาที่เรียกว่า Autokinetic effect โดยการฉายแสงเพียงจุดเล็ก ๆ จุดเดียวไปบนผนังห้องที่มืดสนิท ให้จุดแสงนี้อยู่คงที่พบว่าไม่นานจะเกิดภาพมายา ทำให้มองเห็นว่าแสงนี้เคลื่อนที่ไปจากเดิม ถ้าให้กลุ่มตัวอย่างกะประมาณระยะที่เห็นแสงเคลื่อนที่ไปจากเดิม พบว่าแต่ละคนบอกระยะที่แตกต่างกันมาก แต่เมื่อให้บุคคลเหล่านี้มาอยู่ด้วยกัน การกะระยะการเคลื่อนที่ของแสงจะเริ่มใกล้เคียงกันมากขึ้น นั่นคือได้มีการสร้างปทัสถานของกลุ่มขึ้น ซึ่งลักษณะเช่นนี้เกิดขึ้นระหว่างสมาชิกในกลุ่มทั้งในเรื่องของเจตคติ ความเชื่อ และพฤติกรรมต่าง ๆ นอกจากนั้นก็ยังเห็นได้ชัดจากระยะห่างระหว่างบุคคล (Personal space) ดังจะกล่าวต่อไปนี้

## 2. ระยะห่างระหว่างบุคคล-อาณาเขตที่มองไม่เห็น

พฤติกรรมสังคมที่น่าสนใจอย่างหนึ่งของบุคคลคือความพยายามที่จะควบคุมพื้นที่รอบ ๆ ร่างกายของตน บุคคลแต่ละคนมีพื้นที่ที่มองไม่เห็นรอบ ๆ ตนเอง เรียกว่า ระยะห่างระหว่างบุคคล การรักษาและควบคุมระยะห่างระหว่างบุคคลไว้ได้เพียงไรนั้นย่อมมีผลโดยตรงต่อการปฏิสัมพันธ์ทางสังคม มีกฎที่รู้กันโดยไม่ต้องกล่าวออกมาเป็นคำพูดเกี่ยวกับระยะห่างที่เหมาะสมระหว่างบุคคลในการติดต่อธุรกิจ การพูดคุยระหว่างเพื่อน การเข้าแถวระหว่างคนแปลกหน้า และสถานการณ์อื่น ๆ เราอาจทดลองดูว่าระยะห่างระหว่างบุคคลมีจริงหรือไม่ ด้วยวิธีง่าย ๆ คือ ขณะที่กำลังยืนคุยกับคนรู้จักอยู่ ให้ก้าวเข้าไปยืนใกล้ ๆ และสังเกตปฏิกิริยาของเขา จะเห็นเขาแสดงความรู้สึกอึดอัด และก้าวถอยหลังไปเพื่อรักษาระยะห่างที่พอเหมาะไว้ หรือหากไม่ก้าวถอยไปก็จะกอดอก หันข้างให้ และมองไกลออกไปเพื่อเป็นกำแพงทางจิตวิทยาป้องกันการรุกล้ำ ถ้ายังคงก้าวเข้าไปหาเขาอีก เขาก็จะถอยไปจากจุดเดิมอีกหลายก้าว พฤติกรรมเหล่านี้อาจไม่เกิดขึ้นถ้าสนิทสนมกัน เพราะระยะห่างระหว่างบุคคลขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลด้วย การศึกษาระยะห่างระหว่างบุคคลนี้เรียกว่า Proxemic ฮอล (Hall, 1966) ได้แบ่งระยะห่างระหว่างบุคคลเป็น 4 ระยะคือ

1. ระยะสนิทสนม (Intimate Distance) 0-18 นิ้ว เป็นระยะใกล้ชิดที่มีการสื่อสารทุก ๆ ทาง ใช้เฉพาะคนพิเศษ หรือในเหตุการณ์เฉพาะอย่าง เช่นใช้ระหว่างคู่รัก คนในครอบครัว ใช้ในการปลอบโยนผู้อื่น ในการกอดรัดเด็กรวมทั้งในมวยปล้ำ

2. ระยะส่วนตัว (Personal Distance) 1-4 ฟุต เป็นระยะที่ใช้เมื่ออยู่กับเพื่อน มักเอื้อมมือถึงกันได้ ระดับเสียงพูดปกติ

3. ระยะสังคม (Social Distance) 4-12 ฟุต เป็นระยะที่ใช้พูดคุยทางสังคมและธุรกิจ ไม่สามารถเอื้อมมือถึงกันได้ ภาษาที่ใช้เป็นทางการมากขึ้น พูดเสียงดังขึ้น โต๊ะของนักธุรกิจในระดับผู้บริหารมักใช้ขนาดเท่าระยะสังคมนี้เอง

4. ระยะสาธารณะ (Public Distance) 12 ฟุตขึ้นไป เป็นระยะที่เป็นทางการมากขึ้น ต้องใช้เสียงพูดดังขึ้นไปอีก เช่น การกล่าวสุนทรพจน์ การบรรยาย หรือการพบปะกันทางธุรกิจ เป็นต้น

ขนาดของแต่ละระยะอาจแตกต่างกันไปตามวัฒนธรรม เมื่อระยะห่างระหว่างบุคคลถูกรุกล้ำ อาจมีการปกป้องด้วยวิธีการต่างๆ เช่น กอดอก หันข้างๆ หรืออาจออกไปจากที่นั่นเลย

ระยะห่างระหว่างบุคคลอาจขยายออกไปเป็นอาณาเขตครอบครอง (Territoriality) ได้ เช่น ในห้องสมุด ผู้ใช้ห้องสมุดแสดงอาณาเขตครอบครองของตนโดยนำของใช้ส่วนตัวมาวางไว้รอบๆ ไม่ว่าจะเป็นกระเป๋า หนังสือ หรืออื่นๆ เพื่อแสดงว่าอาณาเขตบริเวณนี้เป็น “ของฉัน” การแสดงความเป็นเจ้าของอาณาเขตเกิดขึ้นได้ทุกแห่ง ไม่ว่าจะเป็นห้องเรียน ร้านอาหารเจ้าประจำ ห้องสมุด หรือสำนักงาน นักวิจัยพบว่า ถ้าเราผูกพันกับสถานที่มากเท่าใด ก็แสดงความเป็นเจ้าของมากเท่านั้น ทั้งนี้อาจใช้เครื่องหมายแสดงอาณาเขตครอบครองหลายอย่าง เช่น การตกแต่ง ต้นไม้ รูปภาพ ฯ การแสดงอาณาเขตครอบครองนี้ ทำให้บุคคลสามารถอยู่ร่วมกันได้โดยไม่มีความสับสน หรือความคับแค้นใจเนื่องจากการแย่งกันเป็นเจ้าของ

**กิจกรรมการเรียนที่ 1**

**เมื่ออ่านหัวข้อที่ 1 และ 2 จบแล้วให้ตรวจสอบความรู้ของตนเองโดยตอบคำถามต่อไปนี้**

**1. ชาย หญิง และวัยรุ่น เป็นตัวอย่างของบทบาทประเภท.....**

**2. “สถานภาพ หมายถึง พฤติกรรมที่คาดหวังไว้ในตำแหน่งทางสังคมนั้นๆ” ถูก หรือ ผิด**

**3. “ตัวอย่างการทดลองเรื่องนักโทษของซิมบาร์โด เป็นการแสดงให้เห็นอิทธิพลของAutokinetic Effect ต่อพฤติกรรม” ถูก หรือ ผิด**

**4. จิตวิทยาสังคมเป็นการศึกษาสิ่งที่มนุษย์ประพฤติปฏิบัติเมื่อ.....**

**5. ในการติดต่อกันทางธุรกิจมักใช้ระยะห่างระหว่างบุคคลที่เรียกว่า.....**

## 3. ความต้องการการเข้ากลุ่ม (Need for Affiliation)

ดังที่เราทราบแล้วว่า ความต้องการเข้ากลุ่มเป็นลักษณะพื้นฐานอย่างหนึ่งของมนุษย์ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะการอยู่รวมกัน ทำให้ได้รับการยอมรับ การสนับสนุน มิตรภาพ ข้อมูล ข่าวสาร และเพื่อลดความกลัวหรือความวิตกกังวลด้วย มีการทดลองพบว่า หญิงที่วิตกกังวลต้องการเข้ากลุ่มมากกว่าผู้ที่ไม่วิตกกังวล และยังพบต่อไปอีกว่า บุคคลเหล่านี้ต้องการเข้ากลุ่มกับผู้ที่อยู่ในสภาวการณ์เดียวกับตนมากกว่าผู้ที่ไม่ได้มีสภาวะเหมือนตน ทั้งนี้เพื่อเปรียบเทียบปฏิกิริยาของตนกับของผู้อื่น โดยเฉพาะในสภาพการณ์ที่ไม่คุ้นเคย สภาพการณ์ที่ถูกข่มขู่ หรือเกิดความสงสัย การเปรียบเทียบทางสังคม (Social comparison) จะเป็นสิ่งชี้นำพฤติกรรมที่ควรปฏิบัติในขณะนั้นได้ ดังนั้น บุคคลมักต้องการเข้ากลุ่มเพื่อจะได้มีการเปรียบเทียบทางสังคม

**ทฤษฎีการเปรียบเทียบทางสังคม**

การประเมินบางอย่างมีเกณฑ์มาตรฐานอยู่แล้ว เช่นต้องการทราบว่าสูงเท่าไรก็ใช้ไม้เมตรวัดแล้วเปรียบกับเกณฑ์มาตรฐาน แต่การประเมินอีกหลาย ๆ อย่างไม่มีเกณฑ์มาตรฐานปรากฏอยู่เช่น :-

- เป็นพ่อแม่ที่ดีหรือไม่
- เพื่อเพื่อนที่ดีหรือยัง
- ความคิดเห็นทางการเมืองและศาสนาถูกต้องหรือไม่

ฯลฯ

คำตอบเหล่านี้หาได้โดยการเปรียบเทียบการกระทำของตนเองกับผู้อื่น เฟสตินเจอร์ (Festinger, 1954) ชี้ให้เห็นว่าสมาชิกกลุ่มต้องการการเปรียบเทียบทางสังคม เราจะเปรียบเทียบกับผู้อื่น เพื่อประเมินการกระทำ ความรู้สึก ความคิดเห็นและความสามารถของเรา เมื่อไม่มีเกณฑ์มาตรฐาน เฟสตินเจอร์เห็นว่าการเปรียบเทียบทางสังคมนั้นไม่ได้ทำแบบสุ่มสี่สุ่มห้า หรือเปรียบกับมาตรฐานสูงสุดในเรื่องนั้น ๆแต่บุคคลจะเปรียบเทียบตนเองกับผู้ที่มีภูมิหลังความสามารถและสภาพการณ์คล้าย ๆ ตน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับกลุ่มที่บุคคลต้องการเกี่ยวข้องด้วย เช่น ถ้าเป็นนักกีฬา ย่อมต้องการเปรียบเทียบกับผู้ที่เป็นแชมป์ แต่ถ้าเป็นเพียงผู้เล่นกีฬาเพื่อออกกำลังกาย ย่อมเปรียบเทียบกับผู้สนใจในกลุ่มเดียวกันที่เริ่มเล่นพร้อม ๆ กัน และไม่ต้องการเปรียบกับแชมป์

การอยู่รวมกันนี้นำไปสู่*ความดึงดูดใจระหว่างกัน* (Interpersonal Attraction) นักจิตวิทยาชื่อ อรอนสัน (Aronson, 1969) ได้กล่าวถึงปัจจัยที่ดึงดูดใจให้คนเป็นมิตรกันดังนี้

**ความใกล้ชิดทางกาย** ความใกล้ชิดมักนำมาสู่มิตรภาพเสมอ เพราะทำให้มีการติดต่อไปมาหาสู่กันบ่อย ๆ เกิดเสน่ห์ดึงดูดใจระหว่างกัน ทำให้เกิดมิตรภาพ รวมถึงความรักขึ้นได้

**ความมีเสน่ห์ดึงดูดทางกาย** คนที่มีรูปร่างหน้าตาสวย มีเสน่ห์ดึงดูดมากกว่าคนหน้าตาธรรมดาๆ คนสวยมักได้รับการมองว่า ฉลาด ซื่อสัตย์ มีปฏิภาณ มีอารมณ์ขันและอื่นๆ สมัยหนึ่งบุคคลมักตัดสินผู้หญิงจากความงาม และผู้ชายจากการประสบความสำเร็จ แต่ปัจจุบันจะมองที่คุณภาพของผู้หญิงมากขึ้น

**ความสามารถ** คนที่ฉลาดและมีความสามารถมักมีความดึงดูดใจมากกว่า จากการวิจัยพบว่าคนที่ฉลาด แต่ซุ่มซ่ามบ้าง ดูมีเสน่ห์มากกว่าคนที่ฉลาดและดีพร้อม กล่าวคือคนทั่วไปชอบคนฉลาดที่มีความเป็นปุถุชนธรรมดาอยู่ด้วย

**ความคล้ายคลึงกัน** เพื่อนในกลุ่มเดียวกันมักมีอะไรคล้ายๆ กัน เช่น อายุ ภูมิหลัง ความสนใจ เจตคติ ความเชื่อ เพศ เชื้อชาติ ฯลฯ ความคล้ายกันนี้ทำให้เกิดความดึงดูดระหว่างกัน เพราะเป็นการสนับสนุนว่าความเชื่อ และเจตคติของเราถูกต้อง ซึ่งเป็นการเสริมแรงอย่างหนึ่ง ความคล้ายกันจึงทำให้เกิดความชอบกัน

**คนเราสร้างมิตรภาพอย่างไร**

คนเราจะรู้จักกันและสร้างมิตรภาพที่แน่นแฟ้นต่อกันได้ก็ด้วยการเปิดเผยตนเอง (Self-disclosure) คือต้องมีการแลกเปลี่ยนความคิด ความรู้สึก และแสดงตัวจริงของเราออกมา การจะเปิดเผยตนเองได้ต้องมีความไว้วางใจซึ่งกันและกันในระดับหนึ่ง การเปิดเผยตนเองระดับปานกลางนำไปสู่การแลกเปลี่ยนมิตรภาพซึ่งกันและกัน ทำให้เกิดความไว้วางใจและความสนิทสนมกัน แต่การเปิดเผยตนเองมากเกินไป ย่อมทำให้อีกฝ่ายหนึ่งเกิดความสงสัย และทำให้ความดึงดูดใจลดลง เพราะไม่แน่ใจว่ามีอะไรอยู่เบื้องหลังหรือไม่ ในการสร้างมิตรภาพต่อกันนั้น ควรทำความเข้าใจทฤษฎีการแลกเปลี่ยนทางสังคม (Social Exchange Theory) ด้วย การคบกันนับเป็นการแลกเปลี่ยนทางสังคมอย่างหนึ่ง ดังคำกล่าวที่มักได้ยินว่า "ฉันไม่เห็นจะได้อะไรจากการคบกับเขาเลย" นั่นคือ คนเรามักประเมินผลได้-ผลเสีย จากการคบกัน เมื่อรู้สึกว่าต้องสูญเสีย มากกว่าได้รับ ก็จะทำให้มิตรภาพชะงักงัน มิตรภาพจะคงอยู่นานถ้าทั้งสองฝ่ายรู้สึกว่า "ได้" (มีผลได้มากกว่าผลเสีย) ความดึงดูดระหว่างบุคคลจึงอาจอธิบายได้ละเอียดยิ่งขึ้นด้วยทฤษฎีผลได้-ผลเสีย (Gain-Loss theory) ของ อรอนสัน ผลได้ในที่นี้หมายถึง การได้รับความชอบพอหรือการยอมรับเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นการเสริมแรงอย่างหนึ่ง

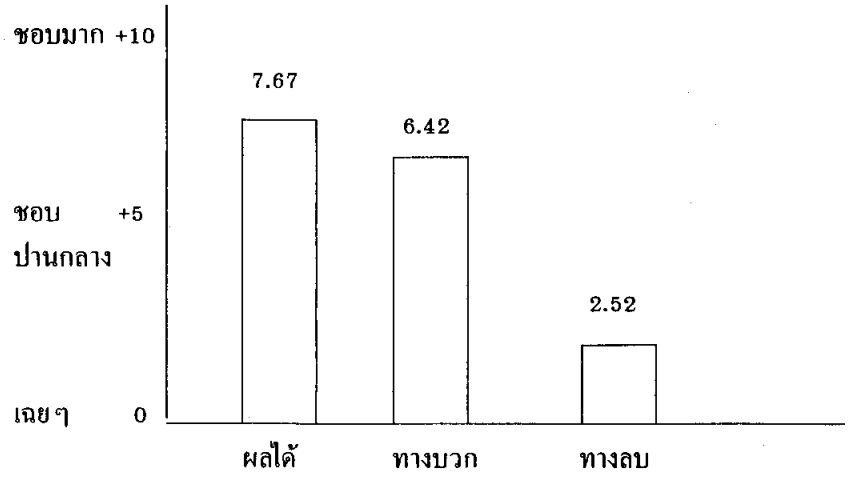
อรอนสัน และลินเดอร์ (Aronson and Linder, 1965) ได้ทำการทดลองโดยให้นักศึกษาซึ่งเป็นกลุ่มตัวอย่างแอบได้ยินนักศึกษาอีกคน (หน้าม้า) แสดงความคิดเห็นอย่างจริงใจเกี่ยวกับตัวเธอ โดย

กลุ่มหนึ่ง ได้ยินคำชม (สถานการณ์ทางบวก)

กลุ่มสอง ได้ยินคำติ (สถานการณ์ทางลบ)

กลุ่มสาม ได้ยินการติในครั้งแรก ต่อมาได้ยินคำชม (สถานการณ์ที่มีผลได้)

จากนั้น สัมภาษณ์ ความชอบที่กลุ่มตัวอย่างมีต่อหน้าม้า ผลการวิจัยพบ ดังนี้




**รูปที่ 13.1** แสดงผลการทดลองของอรอนสันและลินเดอร์

ผลการทดลองเป็นไปตามที่อรอนสันคาดไว้ คือกลุ่มตัวอย่างจะชอบคนที่อยู่ในสภาพการณ์ที่ทำให้ตนรู้สึกว่า "ได้" (หันมาชอบตนหลังจากที่เคยไม่ชอบมาก่อน) มากกว่าคนที่ชอบตนอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนั้น อรอนสัน ยังกล่าวอีกว่าในกรณีที่เรารู้สึกสูญเสีย (คนที่เคยชอบแล้วกลับมาเกลียดเรา) เราจะรู้สึกว่าถูกทำโทษมากกว่ากรณีที่ถูกติ หรือไม่ชอบมาอย่างสม่ำเสมอเขากล่าวว่า การเกิดผลเสีย หรือสูญเสียนี้เป็นส่วนสำคัญของการคงอยู่ของมิตรภาพ ตามทฤษฎีผลได้ผลเสียนี้ คนเราจะรู้สึกพอใจเมื่อได้รับคำชมจากคนแปลกหน้ามากกว่าจากเพื่อนหรือคู่สมรส เพราะทำให้รู้สึกว่า "ได้" มากกว่า เนื่องจากคำชมของผู้ใกล้ชิดนั้นเป็นสิ่งที่คาดหวังอยู่ว่ายังไงเสียก็ต้องได้ เช่นเดียวกัน การได้รับคำติจากเพื่อนหรือคู่สมรสจะทำให้เรารู้สึกว่าสูญเสียมากกว่าได้รับคำติจากคนแปลกหน้า ซึ่งเราคิดว่าเขาไม่รู้จักเราดีจึงไม่มีผลต่อเรามากนัก

**กิจกรรมการเรียนที่ 2**

**จงตอบคำถามต่อไปนี้ว่าถูกหรือผิดถ้าตอบไม่ได้ให้กลับไปอ่านเนื้อหาในหัวข้อที่ 3 ใหม่**

**1. ผู้หญิงที่ถูกขู่ว่าจะถูกช็อคไฟฟ้าในขณะรอการทดลองนั้นมักเลือกที่จะนั่งรอคนเดียว**

**2. ความต้องการที่จะเข้ากลุ่มมักเกี่ยวข้องกับความสนใจที่จะเปรียบเทียบทางสังคมกับผู้อื่น**

**3. การเปรียบเทียบทางสังคมมักทำแบบสุ่มเอา**

4. ความดึงดูดใจระหว่างบุคคลจะเพิ่มขึ้นตามคุณค่าทางสังคม
5. การเปิดเผยตนเองอย่างมากจะทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนมิตรภาพระหว่างกันมาก
6. คำชมจากคนแปลกหน้ามีค่ามากกว่าคำชมจากเพื่อน

## 4. อิทธิพลทางสังคม - การตามผู้นำ

บริเวณสี่แยกแห่งหนึ่ง ที่สัญญาณจราจรเป็นไฟเขียว รถกำลังวิ่งขณะที่มีคนคอยข้ามถนนอยู่บนฟุตบาธ ถ้ามีชายหนุ่มแต่งกายดีเดินข้ามถนนในขณะนั้น จะมีคนเดินตามหรือไม่ กรณีเดียวกันหากเป็นชายหนุ่มแต่งกายไม่ดีเดินข้ามถนนขณะไฟเขียว จะมีคนข้ามตามหรือไม่ จากการทดลองมักพบว่า ในกรณีแรก (ชายหนุ่มแต่งตัวดี) จะมีคนข้ามตามมากกว่ากรณีหลัง นั่นคือ เกิดอิทธิพลทางสังคมที่บุคคลมีต่อกัน เพื่อให้ง่ายขึ้น แมคไกวร์ (McGuire, 1969) ได้แบ่งสถานการณ์ที่อาจเกิดอิทธิพลทางสังคมขึ้น 5 สถานการณ์ คือ

*1. สถานการณ์การเสนอแนะ* (Suggestion Situations) เป็นสถานการณ์ที่มีการสื่อสารซ้ำๆ โดยปราศจากการอธิบาย

*2. สถานการณ์การคล้อยตาม* (Conformity Situations) เป็นสถานการณ์ซึ่งมีการสื่อสารที่แตกต่างกันระหว่างบุคคล กับพฤติกรรมของกลุ่ม ปทัสถานของกลุ่ม หรือค่านิยมของกลุ่ม

*3. การอภิปรายกลุ่ม* (Group Discussion) เป็นสถานการณ์ที่มีการโต้แย้งเกิดขึ้นโดยผ่านกระบวนการพลวัตรกลุ่ม และการปฏิสัมพันธ์ทางสังคม

*4. สารชักจูง* (Persuasive messages) เป็นสารหรือข้อความที่ได้มีการพิจารณา และขัดเกลาคำพูดเป็นอย่างดีแล้ว และใช้การสื่อสารทางเดียว

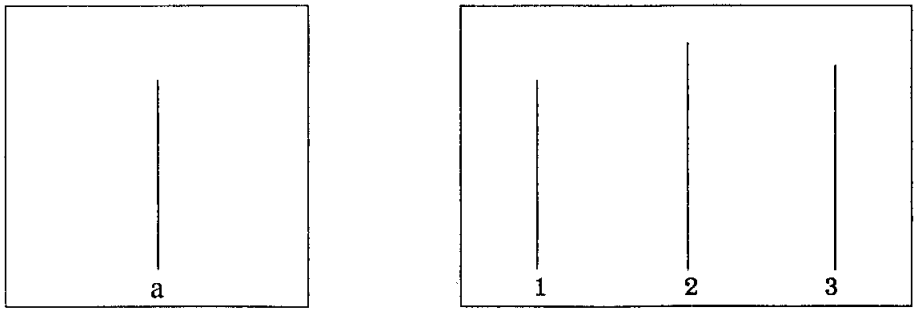
*5. การยัดเยียดความคิดให้ผู้อื่น* หรือการล้างสมอง (Intensive indoctrination (brainwashing) เป็นสถานการณ์ที่ใช้ทั้ง 4 ลักษณะข้างต้นพร้อมๆ กัน

ในชีวิตประจำวันเรามักพบกับทุกสถานการณ์ข้างต้น ยกเว้นสถานการณ์ที่ 5 สถานการณ์ที่มีผลในการเกลี้ยกล่อมโน้มน้าวมากที่สุด คงจะเป็นสถานการณ์การคล้อยตาม ซึ่งจะได้กล่าวในรายละเอียดต่อไป

**การคล้อยตาม**

คนเรามักคล้อยตามปทัสถานของกลุ่ม (ซึ่งเป็นพฤติกรรมที่กลุ่มยอมรับ) ไม่ว่าจะชอบหรือไม่ก็ตาม พฤติกรรมในชีวิตประจำวันมักมีการคล้อยตามอยู่ด้วยเสมอ เช่น คล้อยตามในด้านสำนวนการพูด การแต่งกาย ทรงผมและอื่นๆ การคล้อยตามมักเกิดจากอิทธิพลของกลุ่ม ดังจะเห็นได้ชัดจากการทดลองของแอช (Asch) ในต้นปี 1950 แอชบอกกลุ่มตัวอย่างว่าจะทำ

การทดลองเรื่องการรับรู้ โดยให้ตัดสินว่า เส้นมาตรฐานยาวเท่ากับเส้นใดในเส้นเปรียบเทียบทั้ง 3 เส้น ดังภาพ




**รูปที่ 13.2 แสดงภาพเส้นตรงที่แอชใช้ในการทดลองเรื่องการคล้อยตาม**

การศึกษานี้มีผู้ร่วมการทดลองทั้งหมด 7 คน โดยเป็นหน้าม้า 6 คน และกลุ่มตัวอย่าง 1 คน ให้รายงานการตัดสินความยาวของเส้นตรงด้วยวาจาให้ทุกคนในกลุ่มได้ยิน ผู้ร่วมการทดลองทั้งหมดจะดูภาพจำนวนหนึ่งพร้อมๆ กัน ในบางภาพหน้าม้าทั้ง 6 คน ให้คำตอบที่ผิดเหมือนกันหมดเพื่อดูว่ากลุ่มตัวอย่างคล้อยตามหรือไม่ พบว่า มีการคล้อยตาม 1 ใน 3 ของจำนวนครั้งที่หน้าม้าแกล้งตอบผิด มี 75% ที่คล้อยตามอย่างน้อย 1 ครั้ง ทั้งที่เมื่อให้กลุ่มตัวอย่างทำการทดลองเพียงคนเดียว มีการตอบผิดน้อยมากคือน้อยกว่า 1% นี่ย่อมแสดงว่า คนเรามีการคล้อยตามกลุ่มแม้สิ่งนั้นจะขัดแย้งกับสิ่งที่ตนมองเห็นก็ตาม

การคล้อยตามอาจเกิดขึ้นเพราะปัจจัยส่วนบุคคล หรือปัจจัยด้านกลุ่ม ในด้านปัจจัยส่วนบุคคลนั้น การคล้อยตามเกิดขึ้นได้ 3 ระดับคือ

1. ระดับการรับรู้ (Perceptual level) คนที่คล้อยตามในระดับการรับรู้นั้นจะยืนยันว่าตนรับรู้หรือเห็นความยาวของเส้นเช่นเดียวกับที่หน้าม้ารายงานจริงๆ ซึ่งมักมีอยู่เป็นจำนวนน้อย

2. ระดับการตัดสินใจ (Judgmental level) เป็นระดับที่บุคคลคล้อยตามผู้อื่น เพราะรู้สึกว่าตนไม่เข้าใจวิธีทำการทดลอง หรือเพราะไม่อยากให้การทดลองล้มเหลวมักเป็นกลุ่มตัวอย่างที่สายตาสั้น หรือมีปัญหาทางสายตา

3. ระดับการกระทำ (Action level) เป็นระดับที่บุคคลรู้ตัวว่ากำลังทำตามผู้อื่นและรู้สึกอึดอัด แต่ต้องคล้อยตาม เพราะกลัวไม่เป็นที่ยอมรับของกลุ่ม จะมีคนจำนวนมากอยู่ในระดับนี้

แต่ละคนมีการคล้อยตามกลุ่มไม่เท่ากัน คนที่คล้อยตามผู้อื่นได้ง่ายมักมีลักษณะดังนี้

- ต้องการการยอมรับจากผู้อื่นมาก
- มีความเชื่อมั่นในตนเองต่ำ

- ต้องการความแน่นอน
- มักมีความกระวนกระวายใจ

**ปัจจัยด้านกลุ่ม**

เมื่ออยู่ในกลุ่มบุคคลมักได้รับรางวัลจากการคล้อยตามกลุ่ม และได้รับการปฏิเสธเมื่อไม่คล้อยตาม การปฏิเสธนี้เรียกว่า Group sanction ซึ่งมีตั้งแต่การหัวเราะเยาะ การจ้องมอง หรือการไม่ยอมรับ จนถึงการเนรเทศออกจากกลุ่ม Group sanction จะได้ผลหรือไม่ขึ้นอยู่กับสิ่งต่างๆ ดังนี้

1. ความสำคัญของกลุ่มต่อบุคคล ถ้ากลุ่มมีความสำคัญต่อบุคคลมาก บุคคลย่อมต้องคล้อยตามมาก เพื่อไม่ให้เกิด Group sanction ขึ้น

2. ขนาดของกลุ่ม จากการทดลองในกลุ่มแบบเผชิญหน้าของแอช พบว่า กลุ่มขนาด 3 คน มีผลต่อการคล้อยตามเท่ากับกลุ่มขนาด 8 คน นั่นคือ กลุ่มขนาด 3 คน ก็ทำให้เกิดการคล้อยตามสูงแล้ว

3. ความเป็นเอกฉันท์ของกลุ่ม ถ้ากลุ่มเป็นเอกฉันท์ การคล้อยตามจะสูง แต่ถ้ามีคนหนึ่งคนใดไม่เห็นด้วยกับกลุ่ม การคล้อยตามลดลงทันที ดังนั้นกลุ่ม 3 คนที่มีความเห็นเป็นเอกฉันท์ย่อมมีการคล้อยตามสูงกว่ากลุ่ม 8 คนที่มีคนไม่เห็นด้วย 1 คน

**กิจกรรมการเรียนที่ 3**

**จงตอบคำถามต่อไปนี้ ถ้าตอบไม่ได้ ให้กลับไปทบทวนหัวข้อที่ 4 ใหม่**

**1. การที่พฤติกรรมของบุคคลหนึ่งมีผลต่อพฤติกรรมของอีกบุคคลหนึ่ง เรียกว่า .....**

**2. "การคล้อยตามเป็นสิ่งปกติที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวัน" ถูกหรือผิด**

**3. การไม่คล้อยตามกลุ่มจะได้รับการลงโทษโดยการ.....จากกลุ่ม**

**4. "ขนาดของกลุ่ม ไม่มีผลต่อการคล้อยตาม" ถูกหรือผิด**

## 5. อำนาจทางสังคม - ใครทำอะไรเพื่อใครบ้าง

อำนาจ (Power) เป็นสิ่งที่มีอยู่ในสังคม เมื่อบุคคลมีการปฏิสัมพันธ์กัน ในการทำความเข้าใจอิทธิพลที่บุคคลมีต่อกันนั้นต้องเข้าใจอำนาจทางสังคมด้วยซึ่งมีอยู่ด้วยกัน 5 ประเภทคือ

**1. อำนาจในการให้รางวัล (Reward Power)** คือความสามารถในการให้รางวัลแก่บุคคลที่สามารถแสดงพฤติกรรมตามที่ปรารถนาได้ เช่น ครูมีอำนาจในการให้รางวัลนักเรียนด้วยคะแนน นายจ้าง ให้รางวัลลูกจ้างที่แสดงพฤติกรรมตามที่ตนต้องการ ในรูปของเงินเดือน

และโบนัส เป็นต้น

2. **อำนาจในการบังคับ (Coercive power)** ขึ้นอยู่กับความสามารถในการลงโทษผู้ที่ไม่ยอมตามได้ อำนาจนี้มักเป็นพื้นฐานของกฎหมายและระเบียบต่างๆ โดยใช้การจำคุกและการปรับสินไหมเป็นเครื่องควบคุมพฤติกรรม

3. **อำนาจตามกฎหมาย (Legitimate power)** เกิดจากการยอมรับว่าบุคคลหนึ่งบุคคลใดเป็นตัวแทนของระเบียบทางสังคม เช่น ผู้แทนที่ได้รับการเลือกตั้งก็จะมีอำนาจตามที่กฎหมายให้ไว้ หรือครูขณะที่อยู่ในห้องเรียนก็มีอำนาจนี้

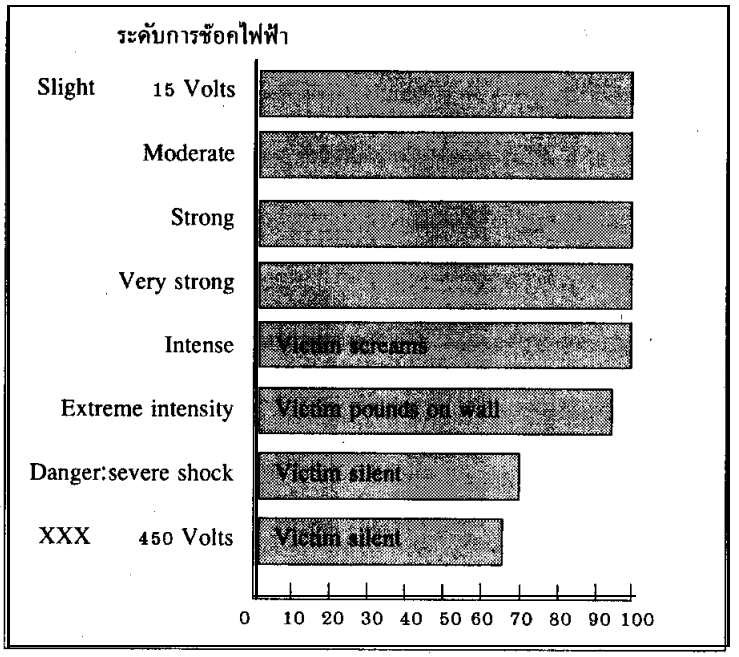
4. **อำนาจตามการอ้างอิง (Referent power)** มีพื้นฐานมาจากการเคารพนับถือหรือการถือตนตามอย่างบุคคล หรือกลุ่ม บุคคลมัก "อ้างถึง" แหล่งของอำนาจตามการอ้างอิงเพื่อเป็นแนวปฏิบัติ

5. **อำนาจตามความเชี่ยวชาญ (Expert power)** มีพื้นฐานมาจากการที่ยอมรับว่าบุคคลที่เรายอมตามนั้นเป็นผู้มีความสามารถ เชี่ยวชาญ และนำไปสู่จุดหมายปลายทางได้

บุคคลไม่ได้มีอำนาจในทุกสถานการณ์เสมอไป บางสถานการณ์อาจมีมาก บางสถานการณ์อาจมีน้อย ตอนต่อไปนี้จะได้กล่าวถึงการเชื่อฟังผู้มีอำนาจ (Obedience)

การเชื่อฟังผู้มีอำนาจมีให้เห็นอยู่เสมอๆ ในสังคม บ่อยครั้งที่การเชื่อฟังนี้นำไปสู่พฤติกรรมที่ไร้เหตุผลและไร้มนุษยธรรม ดังเช่นวิกฤตการณ์ทางการเมืองที่เกิดขึ้นในประเทศไทยเมื่อเดือนพฤษภาคม 2535 มีการปะทะกันระหว่างประชาชนและทหาร จนเกิดเหตุนองเลือดขึ้น ทหารหลายคนให้เหตุผลในการกระทำของเขาว่า "ทำตามคำสั่งผู้บังคับบัญชา"

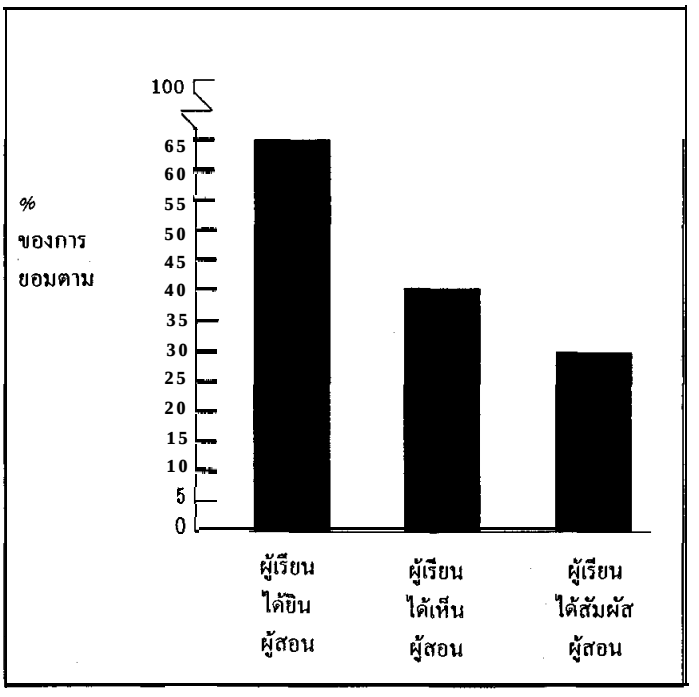
*มิลแกรม (Milgram)* แห่งมหาวิทยาลัยเยล ได้ทำการทดลองเรื่องการเชื่อฟังผู้มีอำนาจขึ้น โดยให้กลุ่มตัวอย่างเข้าร่วมการทดลองกับผู้ร่วมการทดลองอีกคนซึ่งเป็นหน้าม้าจากนั้นมีการจับสลากเพื่อแบ่งบทบาทกัน กลุ่มตัวอย่างจับได้บทบาท "ผู้สอน" เสมอ หน้าม้าได้บทบาทเป็นผู้เรียน จากนั้นแยกกันอยู่คนละห้อง ผู้สอนอ่านคำที่เป็นคู่จำนวนหนึ่งให้ผู้เรียนจำ ถ้าผู้เรียนตอบผิด ถูกลงโทษด้วยการช็อคไฟฟ้าที่ข้อมือ โดยผู้สอนกดสวิตช์ไฟฟ้าตั้งแต่ระดับ 15-450 โวลท์ ที่ระดับ 100 โวลท์ ผู้สอนได้ยินเสียงผู้เรียนครวญครางด้วยความเจ็บปวด ที่ระดับ 150 โวลท์ ผู้เรียนร้องขอให้ปล่อย ที่ระดับ 300 โวลท์ มีเสียงหวีดร้องและไม่มีการตอบสนองอีก ขณะทำการทดลอง กลุ่มตัวอย่างที่สวมบทบาทเป็นผู้สอนแสดงความอึดอัดต้องการเลิกแต่ผู้ทำการทดลองซึ่งเป็นผู้มีอำนาจในห้องทดลอง บอกให้ดำเนินการทดลองต่อไป มิลแกรมต้องการดูว่ากลุ่มตัวอย่างจะเชื่อฟังคำสั่งนี้หรือไม่ ปรากฏว่ามีถึง 65% ที่เชื่อฟังโดยลงโทษ ผู้เรียนถึงระดับ 450 โวลท์ ซึ่งเป็นระดับสูงสุด มีจำนวนน้อยเท่านั้นที่ปฏิเสธไม่ขอทำการทดลองจนจบดังกราฟ




เปอร์เซ็นต์ของกลุ่มตัวอย่างที่เชื่อฟังคำสั่งในแต่ละระดับการช๊อค

**รูปที่ 13.3** แสดงการเชื่อฟังผู้มีอำนาจจากการทดลองของมิลแกรม

ที่จริงแล้ว เสียงร้องต่าง ๆ ของผู้เรียนเป็นเสียงจากเทป และไม่มีการถูกช๊อคไฟฟ้าจริง ๆ มิลแกรม รู้สึกไม่สบายใจที่เห็นการเชื่อฟังผู้มีอำนาจอย่างไร้เหตุผล จึงพยายามทำการทดลองเพื่อดูว่ามีปัจจัยใดบ้างที่สามารถลดการเชื่อฟังลงได้ เขาพบว่าระยะระหว่างผู้สอนและผู้เรียนเป็นปัจจัยสำคัญ ถ้ากลุ่มตัวอย่างและผู้สวมบทบาทผู้เรียนอยู่ห้องเดียวกัน การเชื่อฟังลดเหลือ 40% ถ้าเผชิญหน้ากันและสัมผัสกันได้ การเชื่อฟังเกิดขึ้น 30% เช่นเดียวกัน ระยะระหว่างกลุ่มตัวอย่างและผู้มีอำนาจก็มีผลต่อการเชื่อฟัง ถ้าผู้ทำการทดลองออกคำสั่งทางโทรศัพท์มีเพียง 22% เท่านั้นที่เชื่อฟัง มิลแกรมให้เหตุผลว่าการเชื่อฟังเกิดเพราะมีความรู้สึกว่าตนไม่ต้องรับผิดชอบผลที่เกิดขึ้น และเขายังพบอีกว่า การสนับสนุนจากกลุ่มจะทำให้การเชื่อฟังลดลงเช่นถ้ามีผู้สวมบทบาทผู้สอน สัก 1-2 คน ไม่ปฏิบัติตามคำสั่ง การเชื่อฟังผู้มีอำนาจจะลดลงเหลือเพียง 10% เท่านั้น




**รูปที่ 13.4** ระยะห่างทางกายระหว่างผู้สอนและผู้เรียนที่มีต่อการเชื่อฟัง

**กิจกรรมการเรียนที่ 4**

จงตอบคำถามต่อไปนี้ ถ้าตอบไม่ได้ให้ทบทวนเนื้อหาในหัวข้อที่ 6 ใหม่

1. ความสามารถที่จะลงโทษผู้ไม่เชื่อฟัง เรียกว่า อำนาจ .....
2. นักศึกษาจะลงโทษผู้อื่นด้วยการช็อคไฟฟ้าหรือไม่ .....
3. การเชื่อฟังในการทดลองของมิลแกรม ขึ้นอยู่กับอะไรบ้าง
   ก. ระยะระหว่างผู้เรียนกับผู้สอน ข. ระยะระหว่างผู้สอนกับผู้มีอำนาจ
   ค. การเชื่อฟังของผู้สอนคนอื่นๆ ง. ถูกทุกข้อ
4. การเชื่อฟังเป็นการคล้อยตาม .....

## 6. เจตคติ - ความเชื่อ + อารมณ์ + การกระทำ

**เจตคติ** เป็นความพร้อมที่จะตอบสนองต่อบุคคล วัตถุ สถานการณ์ หรือสถาบันทั้งในทางบวกและทางลบ ไม่ว่าจะเป็นรสนิยม มิตรภาพระหว่างบุคคล การไปออกเสียงเลือกตั้ง ความชอบและจุดมุ่งหมาย ล้วนเกี่ยวข้องกับเจตคติทั้งสิ้น ดังนั้น เจตคติจึงเป็นการสรุปพฤติกรรมจากประสบการณ์เดิม และทำนายหรือชี้นำพฤติกรรมในอนาคตได้

เจตคติมีองค์ประกอบ 3 อย่างคือ

*1. องค์ประกอบทางความเชื่อ* (Belief compoment) เกี่ยวข้องกับความเชื่อความเข้าใจที่มีต่อที่หมายทางเจตคติ

*2. องค์ประกอบทางอารมณ์* (Emotional compoment) เกี่ยวข้องกับอารมณ์ และความรู้สึกที่มีต่อที่หมายทางเจตคติ

*3. องค์ประกอบทางการกระทำ* (Action component) เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมที่มีต่อที่หมายทางเจตคติ

ตัวอย่างเช่น การกล่าวถึงเจตคติของนาย ก ที่มีต่อการมีอาวุธปืนในครอบครอง สามารถพิจารณาได้ 3 ทาง คือ ดูว่า นาย ก เชื่อหรือไม่ว่าการมีอาวุธปืนไว้ในครอบครองมีผลทำให้อัตราการประกอบอาชญากรรมเพิ่มขึ้น (องค์ประกอบทางความเชื่อ) นาย ก มีอารมณ์ตอบสนองต่อปืนอย่างไร คิดว่าปืนนั้นน่าสนใจ น่ามีไว้ครอบครอง หรือเป็นสิ่งที่น่ากลัว (องค์ประกอบทางอารมณ์) และ นาย ก มีแนวโน้มที่จะแสวงหาปืนไว้ในครอบครองหรือไม่ ให้การสนับสนุนองค์กรที่คัดค้านการมีอาวุธปืนไว้ในครอบครองหรือไม่ (องค์ประกอบทางการกระทำ)

**การเกิดเจตคติ**

เจตคติเกิดได้หลายวิธี คือ

1. การมีประสบการณ์ตรง เช่น นาย ก มีเจตคติในการต่อต้านมลพิษ เพราะมีบ้านอยู่ริมน้ำ และใกล้โรงงาน จึงเห็นโรงงานทั้งหลายปล่อยน้ำเสียลงแม่น้ำ

2. การมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นที่มีเจตคติเหมือนกัน เช่น ถ้าอยู่ในกลุ่มมังสวิรัติ ก็มีแนวโน้มจะเป็นมังสวิรัติด้วย

3. การอบรมเลี้ยงดู แคมเบล และคณะ (Campbell et. al.) พบว่า ถ้าพ่อแม่ชอบพรรคการเมืองพรรคเดียวกัน ลูกประมาณ 2 ใน 3 ก็จะชอบพรรคเดียวกับพ่อแม่ด้วย

4. อิทธิพลของสมาชิกกลุ่ม กลุ่มจะกดดันให้สมาชิกมีเจตคติเหมือนกัน ถ้าใครยืนยันที่จะมีเจตคติแตกต่างจากกลุ่ม มักถูกทอดทิ้ง และกีดกันให้ออกจากกลุ่ม

5. สื่อมวลชน สื่อมวลชนทุกแขนง โดยเฉพาะ โทรทัศน์ มีผลต่อการเกิดเจตคติมาก เช่น คนที่ดูรายการโทรทัศน์ที่ก้าวร้าวบ่อย ๆ มักมีเจตคติที่ดีต่อความก้าวร้าว

**การวัดเจตคติ**

เพื่อให้ทราบข้อมูลเกี่ยวกับความรู้สึกของคนส่วนมาก อาจทำได้ด้วยการวัดเจตคติ ซึ่งทำได้หลายวิธี คือ

1. สัมภาษณ์โดยใช้แบบสอบถามปลายเปิด เช่น ถามว่า คุณรู้สึกอย่างไรเกี่ยวกับการทำกิจกรรมในมหาวิทยาลัยควบคู่กับการเรียน

2. มาตรวัดระยะห่างทางสังคม (Social distance scale) ใช้เพื่อวัดเจตคติที่มีต่อชนกลุ่มต่าง ๆ ระยะห่างทางสังคมเป็นสิ่งชี้ให้เห็นระดับความพอใจที่จะติดต่อเกี่ยวข้องกับผู้อื่นโดยเฉพาะคนที่เชื้อชาติต่างกัน ตั้งแต่ระดับที่ยอมรับให้แต่งงานกับคนในครอบครัว จนถึงระดับที่ให้ออกไปจากประเทศ

3. มาตรวัดเจตคติ (Attitude scale) เป็นเครื่องมือที่นิยมใช้ มาตรวัดเจตคตินี้ประกอบด้วยข้อความที่แสดงให้เห็นเจตคติต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งเช่นวัดเจตคติที่มีต่อวัดโดยใช้ข้อความว่า

- วัดทำให้คนงมงาย
- วัดเป็นที่อบรมสั่งสอนให้คนเป็นคนดี
- วัดเป็นศูนย์รวมของจิตใจ

ฯลฯ

จากนั้น ให้ผู้ตอบแสดงความรู้สึกจากเห็นด้วยอย่างยิ่ง จนถึงไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 5 ระดับด้วยกัน แล้วคำนวณหาค่าเฉลี่ยทั้งหมด เพื่อหาค่าเจตคติ

**การเปลี่ยนเจตคติ**

แม้เจตคติจะคงทนพอสมควร แต่ก็เปลี่ยนแปลงได้ เจตคติบางอย่างอาจเปลี่ยนได้เนื่องจากสิ่งต่อไปนี้

1. **การเปลี่ยนกลุ่มอ้างอิง** เจตคติของบุคคลมักสอดคล้องกับเจตคติของกลุ่มที่เขาอ้างอิงอยู่ ถ้ามีการเปลี่ยนกลุ่มอ้างอิง เจตคติอาจเปลี่ยนตามไปด้วย เช่นในปี 1930 นิวคอมบ์ (New Comb) ได้ศึกษาเจตคติของนักศึกษาวิทยาลัยเบนนิงตัน พบว่า ส่วนใหญ่มาจากครอบครัวอนุรักษ์นิยม ในปีแรกที่เพิ่งเข้าเรียน นักศึกษามีเจตคติสอดคล้องกับเจตคติของครอบครัว เมื่อเรียนอยู่ในวิทยาลัย 4 ปี นักศึกษาส่วนหนึ่งเปลี่ยนเจตคติไปตามเพื่อน ๆ ในวิทยาลัยซึ่งเป็นผู้มีหัวก้าวหน้า นั่นคือแม้นักศึกษาจะเป็นสมาชิกของทั้งกลุ่มครอบครัว และกลุ่มเพื่อนในวิทยาลัย แต่นักศึกษาจะยึดกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งเป็นกลุ่มอ้างอิงของตนเท่านั้น

2. **การเกลี้ยกล่อมชักจูง** (Persuasion) เป็นการพยายามเปลี่ยนเจตคติโดยการให้ข้อมูล การเกลี้ยกล่อมชักจูงในชีวิตประจำวันมีได้ตั้งแต่การใช้สื่อโฆษณา จนถึงการอภิปรายในกลุ่มเพื่อน การชักจูงจะประสบความสำเร็จ หรือล้มเหลวต้องพิจารณาคุณสมบัติของผู้ส่งสาร (Communicator) ข่าวสาร (message) และผู้รับสาร (audience) จากงานวิจัย พบว่า การเปลี่ยนเจตคติได้ผลดีเมื่อ :-

(1) ผู้ส่งสารเป็นผู้ที่เราชอบ ไว้ใจ เป็นผู้เชี่ยวชาญ หรือมีลักษณะคล้ายผู้รับสาร
(2) ข่าวสารที่ให้เกี่ยวข้องกับความรู้สึกโดยเฉพาะความกลัวหรือความวิตกกังวล
(3) ข่าวสารนั้นต้องไม่คลุมเครือ เพื่อลดความวิตกกังวล
(4) ข่าวสารต้องสรุปให้เห็นชัดเจน
(5) เสนอข้อมูลสองด้าน สำหรับผู้ที่รู้เรื่องนั้นดี

(6) เสนอข้อมูลด้านเดียว สำหรับผู้ที่ไม่รู้เรื่องนั้นๆ มาก่อน

(7) ผู้เกลี้ยกล่อมชักจูงไม่ได้ผลประโยชน์อะไรในการชักชวนให้เชื่อข่าวสาร

(8) เสนอข่าวสารซ้ำๆ หลักการนี้ใช้ได้ในการโฆษณา และขายทุกอย่างตั้งแต่การขายน้ำยาดับกลิ่น จนถึงการหาเสียงเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร

**3. ทฤษฎีการขัดกันของความคิดความเข้าใจ** (Cognitive Dissonance Theory) ทฤษฎีนี้อธิบายว่า การขัดแย้งกัน หรือขัดกันของความคิด ความเข้าใจ ก่อให้เกิดความไม่สบายใจเพื่อให้เกิดความสบายใจต้องเกิดความคงที่ของความคิด หรือการรับรู้ขึ้น ดังนั้นถ้าการกระทำของบุคคลขัดกับเจตคติ เขาอาจเปลี่ยนความคิดให้สอดคล้องกับการกระทำ คือมีการเปลี่ยนเจตคติเกิดขึ้นเช่น คนสูบบุหรี่ ได้รับการเตือนจากข้อความบนซองถึงอันตรายที่ตนได้รับ ซึ่งเขาก็เชื่อแต่ยังคงสูบบุหรี่อยู่ เขาจะแก้ความขัดแย้งระหว่างข้อมูลที่ได้รับกับพฤติกรรมของเขาอย่างไร เขาอาจกระทำโดย :-

- ยืนยันกับตนเองว่า การสูบบุหรี่ไม่มีอันตรายเสียทีเดียว โดยหาตัวอย่างของผู้ที่สูบบุหรี่มากๆ แล้ว ยังคงมีชีวิตยืนยาว
- ติดต่อสมาคมกับผู้สูบบุหรี่คนอื่น ๆ ซึ่งสนับสนุนเจตคตินี้
- หลีกเลี่ยงที่จะรับข้อมูลใด ๆ อันแสดงให้เห็นว่าการสูบบุหรี่ก่อให้เกิดมะเร็ง
- ปฏิเสธที่จะรับข้อมูลใหม่ ซึ่งขัดแย้งกับความคิดเดิมของตน

นั่นคือการกระทำที่ขัดกับเจตคติ อาจไม่นำไปสู่การเปลี่ยนเจตคติเสมอไป ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับรางวัลที่ได้ และความสมเหตุสมผล

**กิจกรรมการเรียนที่ 5**

**จงตอบคำถามต่อไปนี้ ถ้าตอบไม่ได้ให้กลับไปอ่านเนื้อหาข้อที่ 6 ใหม่**

**1. เจตคติมีองค์ประกอบ 3 อย่างคือ.....**

**2. ข้อใดต่อไปนี้เกี่ยวข้องกับการเกิดเจตคติ**

**ก. สมาชิกกลุ่ม** **ข. การอบรมเลี้ยงดู**

**ค. ประสบการณ์** **ง. สื่อมวลชน**

**จ. ทั้งหมดข้างต้น** **ฉ. ข้อ ก และ ข้อ ง**

**3. ข้อความที่ว่า "จะให้ออกจากประเทศไป" "จะยอมให้แต่งงานกับคนในครอบครัว" พบได้ในการวัดเจตคติประเภทใด**

**ก. มาตรวัดกลุ่มอ้างอิง** **ข. มาตรวัดระยะห่างทางสังคม**

**ค. มาตรวัดเจตคติ** **ง. แบบสัมภาษณ์ปลายเปิด**

**4. การเปลี่ยนเจตคติอาจเกิดจากการพยายามหลีกเลี่ยงความขัดกันของความคิดตามทฤษฎี.....**

## 7. อคติ (Prejudice)

อคติเป็นเจตคติทางลบ หรือการตัดสินล่วงหน้า เกิดจากความสงสัย ความกลัว และความเกลียดอย่างไม่สมเหตุสมผล บ่อยครั้งที่เจตคติเกิดจากโครงสร้างของอำนาจทางสังคม ซึ่งมักเป็นอคติเกี่ยวกับเชื้อชาติ เพศ หรืออายุ และนำมาสู่การแบ่งแยก (Discrimination)

อคติเป็นรูปแบบหนึ่งของแพะรับบาป (scape goating) ซึ่งเป็นความก้าวร้าวแบบทดแทน คือการที่บุคคลแสดงความก้าวร้าวต่อผู้อื่นที่ไม่ใช่ผู้ทำให้ตนเกิดความไม่พอใจโดยตรง เช่นในค่ายฤดูร้อนแห่งหนึ่ง ผู้วิจัยให้กลุ่มตัวอย่างทำแบบทดสอบชุดหนึ่งซึ่งยากและแน่ใจได้ว่าทุกคนไม่ผ่าน การทำแบบทดสอบนี้ทำให้กลุ่มตัวอย่างพลาดโอกาสไปชมละครอันเป็นสิ่งที่พวกเขาต้องการไปมาก มีการวัดเจตคติต่อชาวเม็กซิกัน และชาวญี่ปุ่นก่อนและหลังจากการทำแบบทดสอบไม่ผ่านและพลาดการชมละคร พบว่าเจตคติเปลี่ยนไป คือ เจตคติต่อชาวเม็กซิกัน และชาวญี่ปุ่นลดลง หลังจากไม่ประสบความสำเร็จตามต้องการนั่นคือ ชาวเม็กซิกันและชาวญี่ปุ่นกลายเป็นแพะรับบาปในกรณีนี้ไป (Miller and Bugelski, 1970)

อคติอาจเกิดขึ้นได้จากการมีประสบการณ์โดยตรงกับผู้ที่เราไม่ยอมรับ ออลพอร์ท (Allport, 1958) สรุปว่าอคติมีที่มาที่สำคัญ 2 อย่างคือ

1. อคติส่วนบุคคล (Personal prejudice) เกิดเมื่อสมาชิกของคนอีกเชื้อชาติหนึ่งเป็นตัวแทนให้เกิดความไม่ปลอดภัย หรือไม่สบายใจแก่บุคคลนั้นๆ เช่น คนจีนได้รับการมองว่าเป็นคู่แข่งในการสมัครงานด้านคอมพิวเตอร์ของนายจอห์น เป็นต้น

2. อคติของกลุ่ม (Group prejudice) เกิดเนื่องจากบุคคลยึดติดกับปทัสถานของกลุ่ม (Group norms) เช่น โดยส่วนตัวแล้วไม่มีเหตุผลอะไรที่ นาย ก จะไม่ชอบ นาย ข แต่ที่ไม่ชอบเพราะได้รับการคาดหวังจากกลุ่มของตนให้มีพฤติกรรมเช่นนั้น

คนบางคนมีแนวโน้มที่จะมีอคติมากกว่าคนอื่นๆ จากการวิจัยพบว่าคนมีอคติมักมีบุคลิกภาพ ดังนี้

- ยึดมั่น
- อัตตนิยม
- ชาตินิยม
- ยึดอำนาจ
- เชื่อฟัง
- เคยถูกลงโทษอย่างรุนแรง หรือเรียนรู้ที่จะกลัวการใช้อำนาจตั้งแต่วัยเด็ก

ฯลฯ

**ความขัดแย้งระหว่างกลุ่ม หรืออคติระหว่างกลุ่ม**

ความขัดแย้งระหว่างกลุ่มมักเกิดควบคู่กับการรับรู้ภาพพจน์ของกลุ่ม (stereotype)

ซึ่งเป็นภาพพจน์ที่บุคคลมีต่อสมาชิกนอกกลุ่ม stereotype ทำให้ง่ายแก่การแบ่งบุคคลเป็น "เรา" เป็น "เขา" มักเป็นภาพพจน์ที่เกินจริง เป็นได้ทั้งทางบวกและทางลบ stereotype ที่ยึดถือโดยผู้มีอคตินั้นมักเป็นสิ่งที่ไม่สมเหตุสมผล ผู้มีอคติมักมีภาพพจน์ทางลบต่อคนกลุ่มอื่นๆ แต่ถ้าเขาเกิดความพึงพอใจคน นอกกลุ่มขึ้นมาสักคน เขาจะให้เหตุผลว่ารายนี้เป็นกรณีพิเศษเหนือกฎ stereotype ที่เขายึดอยู่

สถานภาพที่ไม่เท่าเทียมกันเป็นอีกสาเหตุหนึ่งที่ก่อให้เกิดอคติระหว่างกลุ่มขึ้น เช่น การทดลองของปีเตอร์ส (Peters, 1971) ที่กำหนดให้ครูชั้นประถมคนหนึ่งให้ประสบการณ์เกี่ยวกับอคติกับนักเรียนโดยตรง โดยเมื่อเริ่มการทดลอง ครูได้ให้นักเรียนที่มีตาสีน้ำตาลนั่งอยู่ข้างหลัง และห้ามดื่มน้ำจากตู้น้ำ ส่วนนักเรียนที่มีตาสีฟ้าให้มีเวลาพักเพิ่มขึ้น และได้สิทธิเดินออกไปรับประทานอาหารกลางวันก่อน นักเรียนตาสีน้ำตาลไม่ได้รับความช่วยเหลือในการเติมอาหารกลางวันเป็นครั้งที่สอง ขณะที่นักเรียนตาสีฟ้าได้รับคำบอกกล่าวว่าเป็นคนสะอาดและฉลาด นอกจากนั้นครูยังวิพากษ์วิจารณ์นักเรียนที่มีตาสีน้ำตาลด้วย พบว่านักเรียนที่มีตาสีฟ้าจะร่วมวิจารณ์ด้วย และรู้สึกว่าตนเองเหนือกว่า ผลจากการกระทำนี้ทำให้เด็กตาสีน้ำตาลรู้สึกว่าตนเองแย่ และผลการเรียนตกต่ำ เมื่อครูกระทำต่อเด็กตาสีฟ้าและน้ำตาลในลักษณะกลับกันก็ได้ผลอย่างเดียวกัน การทดลองนี้ทำให้เด็กๆ เกลียดกันเพราะสีตา และสถานภาพที่ไม่เท่าเทียมกันซึ่งในชีวิตจริงอคติที่มีต่อเชื้อชาตินี้มีพลังมาก และก่อให้เกิดการทำลายล้างสูงเช่นเหตุการณ์เหยียดผิวซึ่งเกิดขึ้นที่ประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นต้น อคติส่วนนี้ลดลงได้ด้วยการเปลี่ยนองค์ประกอบด้านความเชื่อของเจตคติด้วยการที่ให้ชนกลุ่มใหญ่ตระหนักว่าชนกลุ่มน้อยมีความรู้สึก ความคับข้องใจ ความทะเยอทะยาน และเป้าหมายในชีวิตเช่นเดียวกับตน ถ้าคนสองกลุ่มนี้ได้มีการติดต่อกันในสถานภาพที่เท่าเทียมกันมากขึ้นจะมีส่วนในการลดอคติหรือความขัดแย้งระหว่างกลุ่มและ stereotype ได้มากขึ้น นอกจากนั้นอคติระหว่างกลุ่มยังอาจลดลงได้ด้วยการให้ทำงานเพื่อเป้าหมายพิเศษบางอย่างซึ่งสมาชิกกลุ่มทั้งสองต้องมีการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน เช่น ร่วมต้านภัยบางอย่างที่มีผลต่อทั้งสองกลุ่ม เป็นต้น

อคติอาจก่อให้เกิดความก้าวร้าวได้ ความก้าวร้าวเป็นพฤติกรรมสังคมทางลบ อย่างหนึ่งที่มักพบได้เสมอๆ ในสังคม และเป็นพฤติกรรมที่ก่อให้เกิดปัญหาสังคมขึ้น ดังจะได้กล่าวในรายละเอียดต่อไป

## 8. ความก้าวร้าว

สัตว์ที่ก้าวร้าวที่สุดในโลกคือมนุษย์ อาจกล่าวได้ว่ามีการฆ่ากันตายโดยเฉลี่ยประมาณ 1 คนต่อ 1 นาที ความก้าวร้าวในมนุษย์แสดงออกได้หลายรูปแบบ เช่น สงคราม การฆาตกรรม การจลาจล การลอบสังหาร การข่มขืน การโจรกรรม การสบประมาท เป็นต้น สาเหตุของความ

ก้าวร้าวมีต่าง ๆ กัน เช่น

**สัญชาตญาณ**

นักทฤษฎีบางคนเชื่อว่าความก้าวร้าวเป็นสัญชาติญาณที่มนุษย์ได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษที่เป็นสัตว์ คอนราด ลอเรนซ์ (Konrad Lorenz, 1966, 1974) นักวิทยาศาสตร์ที่ศึกษาพฤติกรรมของสัตว์ เชื่อว่า ความก้าวร้าวนั้นเป็นสัญชาตญาณที่มีในสัตว์ทุกประเภทรวมทั้งมนุษย์และเขายังเชื่อว่ามนุษย์ขาดแบบแผนของการยับยั้งความก้าวร้าว แต่สัตว์มี เช่น เมื่อมีการรุกล้ำอาณาเขตครอบครอง หรือต้องการแสดงความเป็นใหญ่ในหมู่สัตว์นั้น มักไม่จบลงด้วยการตายหรือบาดเจ็บ โดยสัตว์ตัวที่ยอมรับความมีอำนาจของอีกฝ่ายหนึ่งจากสภาพการส่งเสียงข่มขู่ แยกเขี้ยว พองขน ฯลฯ ก็จะหลบลี้หนีไป แต่การเผชิญหน้าของมนุษย์นั้นมักจบลงด้วยการบาดเจ็บ หรือตาย แต่มีนักทฤษฎีหลายคนตั้งข้อสงสัยในแนวคิดนี้ เพราะมีชนบางเผ่าที่มีความก้าวร้าวน้อยกว่าคนทั่ว ๆ ไป เช่น ชาวเอสกิโม นาวาโจ อราเพซ เป็นต้น

**ชีววิทยา**

มีการวิจัยทางกายภาพ หลายชิ้นที่แสดงให้เห็นว่า สมอง บางส่วนทำหน้าที่กระตุ้นหรือยุติความก้าวร้าวได้ และยังพบความสัมพันธ์ระหว่างความก้าวร้าวกับอาการทางกายภาพบางอย่างด้วย เช่น ความสัมพันธ์ระหว่างความก้าวร้าวกับปริมาณน้ำตาลในเลือดต่ำ กับอาการภูมิแพ้ รวมทั้งการทำงานผิดปกติของสมองบางส่วน แต่ทั้งหมดนี้ไม่ใช่สาเหตุโดยตรงของความก้าวร้าว เป็นเพียงสาเหตุที่ทำให้เกิดความก้าวร้าวได้ง่ายขึ้น

**ความคับข้องใจ**

เมื่อเกิดความคับข้องใจ (ความต้องการไม่ได้รับการตอบสนอง) อาจก่อให้เกิดความก้าวร้าวได้ สมมติฐานความคับข้องใจความก้าวร้าว (Frustration aggression hypothesis) กล่าวว่าความคับข้องใจเกี่ยวข้องอย่างมากกับความก้าวร้าว แม้กระนั้นความคับข้องใจก็ไม่ได้นำไปสู่ความก้าวร้าวเสมอไป และความก้าวร้าวอาจเกิดขึ้นโดยไม่มีความคับข้องใจได้ เช่น คนดูกีฬาที่ขว้างปาขวดลงสนาม และฉีกโปสเตอร์ด้วยความดีใจที่ทีมของตนชนะ ความคับข้องใจอาจก่อให้เกิดความก้าวร้าวได้โดยทำให้ไวต่อการรับรู้สิ่งชี้แนะ หรือสิ่งกระตุ้น (cue) ที่ทำให้เกิดความก้าวร้าว สิ่งชี้แนะหรือสัญญาณสำหรับความก้าวร้าวอาจเป็นสิ่งที่อยู่ภายใน เช่น ความคิดที่จะโกรธ หรืออาจเป็นสิ่งที่อยู่ภายนอก เช่น คำพูด การกระทำและท่าทางของผู้อื่นที่กระตุ้นให้เกิดความก้าวร้าว หรืออาจเป็นสิ่งของ เช่น ไม้ อาวุธ ฯลฯ ดังเช่นการทดลองหนึ่งที่เปิดโอกาสให้กลุ่มตัวอย่างช็อคไฟฟ้ากลับต่อบุคคลที่เคยช็อคไฟฟ้าตนมาก่อน แต่ก่อนที่จะช็อคไฟฟ้ากลับให้กลุ่มตัวอย่างกลุ่มหนึ่งเห็นไม้ตีแบดมินตัน และอีกกลุ่มหนึ่งเห็นปืน พบว่า กลุ่มที่เห็นปืนช็อคไฟฟ้ากลับในปริมาณ ที่รุนแรงกว่ากลุ่มแรก (Berkowitz, 1968) นั่นคือปืนเป็นสิ่งชี้แนะหรือสิ่งกระตุ้นให้เกิดความก้าวร้าวหลังจากที่เกิดความคับข้องใจเพราะถูกทำให้บาดเจ็บมาก่อน

**การเรียนรู้ทางสังคม**

แนวคิดที่อธิบายสาเหตุของความก้าวร้าวซึ่งได้รับการยอมรับมากที่สุด คือทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม ทฤษฎีนี้อธิบายว่าคนเราเรียนรู้ความก้าวร้าวจากผู้อื่น (Bandura, 1973) นั่นคือความก้าวร้าวเป็นการเรียนรู้ไม่ใช่สัญชาตญาณ ทฤษฎีนี้ทำนายว่าคนที่เกิดในวัฒนธรรมที่ไม่มีความก้าวร้าวก็ไม่ก้าวร้าว แต่ถ้าเกิดในวัฒนธรรมที่มีตัวแบบก้าวร้าวอยู่ ได้เห็นตัวแบบไม่ว่าจะโดยทางตรงหรือทางอ้อมย่อมทำให้เป็นคนก้าวร้าว ความก้าวร้าวอาจไม่เกิดขึ้นถ้าไม่ได้รับแรงเสริม หรือไม่มีการเลียนแบบ สังคมปัจจุบันมีการเรียนรู้ความก้าวร้าวมาก ทำให้มีพฤติกรรมก้าว-ร้าวมาก อาจเป็นเพราะคนก้าวร้าวได้รับแรงเสริม เช่น ได้รับคำชมว่าเก่ง หรือไม่ได้รับการลงโทษตามกฎหมาย จึงมีการเลียนแบบมาก ทั้งที่โดยความจริงแล้ว สังคมของเรายังต้องการพฤติกรรมการช่วยเหลือ ความเอื้อเฟื้อ และการเห็นแก่ประโยชน์ผู้อื่น (Altruism) อยู่อีกมาก

## 9. พฤติกรรมการช่วยเหลือ

จากอุบัติเหตุหรือเหตุการณ์ที่ต้องการความช่วยเหลือต่างๆ ที่เกิดขึ้นในแต่ละวัน ไม่ว่าจะเป็นรถชนคน หรือไฟไหม้ ฯลฯ พบว่ามีบ่อยครั้งที่ผู้เห็นเหตุการณ์ไม่ยื่นมือเข้าไปให้ความช่วยเหลือ ทั้งนี้นักจิตวิทยาบางคนอธิบายว่าเป็นเพราะความรู้สึกแปลกแยกของคนในเมือง บางคนอธิบายว่าเป็นเพราะมีคนอยู่ในเหตุการณ์หลายคน จึงเกิดการกระจายความรับผิดชอบ ผู้เห็นเหตุการณ์คิดว่า แม้ตนไม่ช่วย ผู้อื่นก็ช่วย ยิ่งมีคนอยู่ในเหตุการณ์ฉุกเฉินมาก แต่ละคนก็ยิ่งรู้สึกรับผิดชอบน้อย ดังนั้นการให้ความช่วยเหลือจึงลดลง (Latané & Nida, 1981)

ลาตาเน่ และดาร์เลย์ (Latané & Darley, 1970) กล่าวว่าก่อนที่บุคคลจะลงมือให้ความช่วยเหลือนั้น ต้องผ่านกระบวนการ 4 ขั้นตอนคือ

1. ต้องสังเกตเห็นบุคคลหรือเหตุการณ์ที่ต้องการช่วยเหลือ เช่น เห็นว่ามีอุบัติเหตุหรือการจี้ปล้น

2. ต้องแปลความว่าเป็นเหตุการณ์ฉุกเฉิน ต้องการความช่วยเหลือ

3. ต้องคิดว่าเป็นสิ่งที่ตนควรรับผิดชอบ อาจเพราะเป็นผู้เห็นเหตุการณ์เพียงคนเดียวหรือเพราะเหตุอื่น ๆ ก็ตาม

4. รู้วิธีการช่วยเหลือที่เหมาะสม

นอกจากนั้นบุคคลยังให้ความช่วยเหลือมากขึ้น เมื่อผู้รับการช่วยเหลือนั้นมีลักษณะของการพึ่งพาสูง เช่น เป็นเด็ก คนแก่ หรือคนพิการ ฯลฯ หรือเมื่อมีตัวแบบ เช่นได้เห็นผู้อื่นให้ความช่วยเหลือมาก่อน

**กิจกรรมการเรียนที่ 6**

เมื่อศึกษาเนื้อหาในหัวข้อที่ 7, 8, 9 จบแล้วให้ตอบคำถามต่อไปนี้

ข้อต่อไปนี้ข้อใดถูกข้อใดผิด

1. อคติมีที่มาที่สำคัญ 2 อย่าง คือ อคติส่วนบุคคล และอคติของกลุ่ม
2. stereotype เป็นได้ทั้งทางบวกและทางลบ
3. อคติอาจเกิดจากสถานภาพที่เท่าเทียมกัน
4. นักวิจัยบางคนพบว่าความก้าวร้าวสัมพันธ์กับอาการภูมิแพ้ และปริมาณน้ำตาลในเลือดต่ำ
5. ความคับข้องใจมักก่อให้เกิดความก้าวร้าว เมื่อมีสิ่งชี้แนะหรือสิ่งกระตุ้นความก้าวร้าวปรากฏอยู่
6. ทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม กล่าวว่า การได้เห็นความก้าวร้าวบ่อย ๆ ก่อให้เกิดการเรียนรู้ที่จะไม่ก้าวร้าว
7. คนให้ความช่วยเหลือน้อยลง เพราะมีการกระจายรางวัล
8. กระบวนการให้ความช่วยเหลือมี 3 ขั้นตอนคือ การเห็นเหตุการณ์ การแปลความรับผิดชอบ และการลงมือให้ความช่วยเหลือ

## 10. พฤติกรรมการแสดงออกที่เหมาะสม (Assertive Behavior)

บ่อยครั้งที่เราตกอยู่ในสถานการณ์ต่อไปนี้

- ตอบรับทั้งที่ใจอยากตอบปฏิเสธ
- ไม่กล้าถามคะแนนจากอาจารย์ ทั้งที่คิดว่าได้คะแนนที่ไม่ยุติธรรม
- ไม่กล้าที่จะขอเปลี่ยนตำแหน่งงาน

ฯลฯ

เมื่อมีพฤติกรรมดังกล่าวข้างต้น คนเรามักรู้สึกอึดอัดใจ วิตกกังวล และมีความทุกข์ แต่ก็ไม่กล้าแสดงความรู้สึกและความปรารถนาที่แท้จริงของตนเองออกไปเพราะกลัวเป็นเป้าสายตา กลัวคนอื่นไม่ชอบ ไม่ยอมรับ เป็นต้น ทั้งนี้อาจเป็นเพราะมนุษย์เราเคยได้รับแรงเสริมเมื่อยอมตามและเชื่อฟังบุคคลอื่นมาแต่เล็กจนเติบใหญ่ เพื่อให้พ้นจากความอึดอัดใจดังที่กล่าวมา ปัจจุบันได้มีการฝึกพฤติกรรมการแสดงออกที่เหมาะสมขึ้น

พฤติกรรมการแสดงออกที่เหมาะสมนี้ไม่ใช่พฤติกรรมก้าวร้าว แต่เป็นพฤติกรรมที่แสดงความคิดเห็น ความรู้สึก ความปรารถนาและความเชื่อของตนอย่างตรงไปตรงมา ซื่อสัตย์ต่อกัน และเหมาะสมกับกาลเทศะ ทั้งนี้ต้องคำนึงถึงสิทธิส่วนบุคคลของผู้อื่นด้วย หลุย จำปาเทศ (2533) ได้สรุปว่า การแสดงออกที่เหมาะสม เป็นการแสดงออกที่ก่อประโยชน์แก่ตนเองและแก่

คู่สนทนาโดยคำนึงถึงสิทธิและความเหมาะสมของทั้งสองฝ่าย เป็นพฤติกรรมที่เน้นเรื่องของการมีความเชื่อมั่น การเก็บอารมณ์ได้ การแก้ไขปัญหาอย่างมีประสิทธิภาพ ความละเอียดอ่อนของสิ่งต่าง ๆ เช่น ระดับเสียง กิริยาท่าทาง การแสดงออกของสีหน้า จังหวะการพูด การฟัง การคิด และการเอาใจเขามาใส่ใจเรา พฤติกรรมก้าวร้าว (Aggressive Behavior) นั้นเป็นการแสดงการต่อสู้อย่างตรงไปตรงมาเพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิ แสดงให้เห็นความคิด ความรู้สึกและความเชื่อของตนในทุกวิถีทาง โดยไม่คำนึงถึงความรู้สึกและสิทธิของผู้อื่น ส่วนพฤติกรรมการไม่กล้าแสดงออก (Nonassertive Behavior) เป็นพฤติกรรมที่แสดงถึงการคุกคามสิทธิของตนเอง โดยไม่กล้าแสดงความคิดความรู้สึก และความเชื่อของตนออกมา ขาดความเชื่อมั่นในตนเอง จึงยอมให้ผู้อื่นคุกคามตนเอง

**ตารางที่ 13.1** เปรียบเทียบพฤติกรรมไม่กล้าแสดงออก ก้าวร้าว และการแสดงออกที่เหมาะสม

| ตัวแปร | พฤติกรรมก้าวร้าว | พฤติกรรมไม่กล้าแสดงออก | พฤติกรรมการแสดงออกที่เหมาะสม |
|---|---|---|---|
| ลักษณะของพฤติกรรม | มีอารมณ์ที่ไม่เหมาะสมแสดงออกมาตรง ๆ ทำให้ผู้อื่นเสียหาย กล้าแสดงความรู้สึก | มีอารมณ์ไม่เหมาะสม ซ่อนเร้นปิดบัง ปฏิเสธตนเอง มีการไตร่ตรอง | มีอารมณ์ที่เหมาะสม แน่นอน จริงใจ ถูกต้อง เชื่อมั่นในตนเองกล้าที่จะแสดงความรู้สึก |
| ความรู้สึกของผู้แสดงพฤติกรรม | ชอบการตรงไปตรงมา มาค่อนข้างมาก เหยียดหยามเป็นบางครั้ง และอาจจะรู้สึกผิดในเวลาต่อมา | รู้สึกเจ็บปวด กังวลใจ ร้อนใจในขณะนั้น และอาจจะโกรธในเวลาต่อมา | มีความรู้สึกเชื่อมั่น ยอมรับนับถือตนเองทั้งในเวลานั้นและเวลาต่อมา |
| ความรู้สึกของบุคคลอื่นที่เกิดจากการสื่อสัมพันธ์ด้วย<br>ความรู้สึกของผู้อื่นที่มีต่อตัวผู้แสดงพฤติกรรม | รู้สึกเจ็บปวด ถูกทำร้ายจิตใจ ทำให้เสียหน้าเสียศักดิ์ศรี<br>รู้สึกโกรธ หาทางแก้แค้นถ้ามีโอกาส | รู้สึกผิด ก้าวร้าว หรือมีความรู้สึกเด่นกว่าเหนือกว่า<br>รู้สึกน่าสงสาร ยั่วโทสะ น่าเบื่อหน่าย เกิดความโกรธ | รู้สึกเห็นคุณค่าที่ได้รับการยอมรับและอยากสนทนาด้วย<br>รู้สึกว่าเป็นผู้น่าศรัทธา ทำให้เกิดการยอมรับนับถือ |

ในการฝึกพฤติกรรมแสดงออกที่เหมาะสมนั้น อาจทำได้หลายวิธี เช่น การฝึกเป็นกลุ่ม การใช้วิดิทัศน์ และกระจก โดยผู้เรียนจะได้รับการฝึกให้รู้จักการแสดงออกถึงความรู้สึก ความเชื่อของตนอย่างตรงไปตรงมา แสดงความไม่เห็นด้วย ถามคำถามผู้มีอำนาจ ตลอดจนการแสดงกิริยาท่าทางที่เหมาะสม จากนั้นจะมีการฝึกภาคสนาม โดยผู้ฝึกจะพาออกไปตามร้านค้า หรือภัตตาคารเพื่อจะได้นำสิ่งที่เรียนรู้มาใช้ และจะต้องหัดบ่อย ๆ จนเกิดความเคยชินแสดงออกมาได้โดยอัตโนมัติ หากสนใจสามารถศึกษาต่อได้ในหนังสือชื่อ Your Perfect Right ของ Alberti และ Emmons (1978)

## 11. แนวทางการนำความรู้ไปใช้ในชีวิตประจำวัน

เนื่องจากมนุษย์ต้องอยู่ในสังคม จึงไม่อาจหลีกเลี่ยงอิทธิพลทางสังคม หรือการปฏิสัมพันธ์ทางสังคมได้ การศึกษาพฤติกรรมต่าง ๆ ในสังคมที่มนุษย์ปฏิบัติต่อกันหรือมีอิทธิพลต่อกันจึงเป็นสิ่งจำเป็น เพราะจะทำให้เข้าใจตนเองและเข้าใจผู้อื่นได้ดียิ่งขึ้น ว่าเหตุใดบุคคลจึงแสดงพฤติกรรมนั้น ๆ การเข้าใจสาเหตุของพฤติกรรมย่อมทำให้บุคคลสามารถคาดเดาหรือทำนายได้ว่า พฤติกรรมนั้น ๆ จะเกิดขึ้นเมื่อใด และย่อมสามารถที่จะควบคุมให้มีพฤติกรรมที่พึงประสงค์เกิดขึ้น ในเวลาที่ต้องการได้ จากความรู้ต่าง ๆ เกี่ยวกับพฤติกรรมสังคมในหัวข้อ จิตวิทยาสังคมนี้สามารถนำมาเป็นแนวทางที่จะใช้ในชีวิตประจำวันดังที่เสนอบางแนวทางดังนี้

1. **จากการศึกษาเรื่องบทบาท** ทำให้เราเข้าใจพฤติกรรมของบุคคลรอบ ๆ ตัวได้ว่าเหตุใด คน ๆ เดียวกันนี้จึงมีพฤติกรรมต่างกัน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะเราพบเขา ขณะที่เขาสวมบทบาทต่างกันก็ได้ เพราะเราแต่ละคนมีบทบาทที่จะต้องแสดงพฤติกรรมมากมาย เช่นในคน ๆ เดียวกันอาจเป็นทั้งลูก, พ่อ, สามี, พี่, น้อง, ลุง, อา, ผู้จัดการฝ่าย, ผู้ใต้บังคับบัญชา, ประชาชน เป็นต้น ในแต่ละบทบาทอาจเรียกร้องให้แสดงพฤติกรรมที่ต่างกัน หากบุคคลได้แสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมกับบทบาทในขณะนั้น ๆ ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลย่อมเป็นไปด้วยดีแต่ถ้าแสดงพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม ปัญหาต่าง ๆ ย่อมเกิดขึ้น เช่น ในขณะที่สวมบทบาทเป็นลูกแต่บุคคลนั้นกลับสวมบทบาท เป็นพ่อ พฤติกรรมของบุคคลนั้นย่อมเปลี่ยนไป คือแทนที่จะเคารพ เชื่อฟัง และดูแลพ่อแม่ ก็กลับเป็น ว่ากล่าวสั่งสอน ติติง และลงโทษพ่อแม่ หรือเป็นสามีแต่ไม่แสดงบทบาทที่สามีควรกระทำก็ย่อมทำให้ครอบครัวไม่เป็นครอบครัว ปัญหาต่าง ๆ ในครอบครัวย่อมเกิดขึ้นและนำมาสู่ปัญหาสังคมในที่สุด ดังนั้นจึงควรแสดงพฤติกรรมให้เหมาะสมกับบทบาทที่สวมอยู่ในขณะหนึ่ง ๆ

2. **จากการศึกษาเรื่องความก้าวร้าว** ทำให้ทราบว่าการที่บุคคลแสดงความก้าวร้าวออกมานั้น อาจเป็นเพราะการเรียนรู้และเกิดการเลียนแบบขึ้น หรือเกิดจากความคับข้องใจ และมีอาวุธอยู่ใกล้ตัว ความก้าวร้าวเป็นพฤติกรรมที่สังคมไม่ปรารถนา แต่หากสังเกตดูจาก

พฤติกรรมของบุคคลที่อยู่รอบ ๆ ตัว จากสื่อมวลชน หรือแม้แต่จากตัวเรา จะพบว่าคนในสังคมมีพฤติกรรมก้าวร้าวสูงขึ้น ทั้งนี้เพราะมีตัวแบบความก้าวร้าวให้เห็นมากมาย โดยเฉพาะจากสื่อมวลชนทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็นหนังสือพิมพ์ ทีวี วิดิทัศน์ฯลฯ บ่อยครั้งที่เราพบว่าอาชญากรประกอบอาชญากรรมตามที่เห็นจากภาพยนตร์ โดยเฉพาะเด็ก ๆ พบว่ามีการเลียนแบบสิ่งต่าง ๆ จากสื่อมวลชนรวมทั้งความก้าวร้าวด้วย ทั้งนี้อาจเป็นเพราะรายการต่าง ๆ ที่เผยแพร่ทางสื่อมวลชนโดยเฉพาะอย่างยิ่ง โทรทัศน์ ซึ่งเป็นสื่อที่เด็กสนใจมากมีรายการสำหรับเด็กน้อยมากเด็กจึงต้องดูรายการที่ไม่เหมาะสมกับตนเอง และเลียนแบบพฤติกรรมต่าง ๆ เหล่านี้มากขึ้น ดังนั้นวิธีการหนึ่งที่จะลดพฤติกรรมก้าวร้าวในสังคมลงได้ก็คือการควบคุมสาระที่สื่อออกมาทางสื่อมวลชนด้วยการสื่อสิ่งที่ก้าวร้าวให้น้อยลง และมีรายการโทรทัศน์สำหรับเด็กให้มากขึ้น เพื่อเด็กจะได้เรียนรู้และเลียนแบบพฤติกรรมที่เหมาะสม

สาเหตุที่สำคัญอีกประการหนึ่งของความก้าวร้าว คือการที่ความต้องการถูกสกัดกั้นไม่ให้บรรลุเป้าหมายได้ ก่อให้เกิดความคับข้องใจขึ้น นักจิตวิทยาพบว่าความคับข้องใจแต่เพียงอย่างเดียวอาจไม่ก่อให้เกิดความก้าวร้าวได้เสมอไป แต่หากมีอาวุธอยู่ใกล้ตัวแล้ว จะทำให้บุคคลแสดงความก้าวร้าวออกมาทันที ซึ่งถ้าพิจารณาข่าวความก้าวร้าวต่าง ๆ ที่ปรากฏอยู่ตามหน้าหนังสือพิมพ์จะเห็นได้ว่าเป็นความก้าวร้าวที่เกิดจากความคับข้องใจและมีอาวุธอยู่ใกล้ตัวมิใช่น้อยทีเดียว เช่นขับรถสวนกันในซอยแคบ ๆ ต่างไม่ยอมหลบกัน มีปากเสียงกัน อีกฝ่ายก็คว้าปืนในรถออกมายิงฝ่ายตรงข้าม หรือ ลูกขอเงินพ่อไม่ได้ ถูกพ่อว่ากล่าว จึงเข้าบ้านคว้าขวานมาจามหัวพ่อเป็นต้น เหตุการณ์ทำนองนี้เกิดขึ้นอยู่เสมอ ๆ หากไม่มีอาวุธอยู่ใกล้ตัว ความก้าวร้าวคงลดน้อยลง แต่ประเทศไทยมีกฎหมายให้พกพาอาวุธได้ ความก้าวร้าวที่เกิดขึ้นในลักษณะเช่นนี้จึงมีมากเมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้านบางประเทศ เช่น มาเลเซีย ซึ่งห้ามการพกพาอาวุธ แม้ราชการจะพยายามจะให้สถานที่บางแห่งเป็นเขตปลอดอาวุธ เช่น สถานเริงรมย์ต่าง ๆ แต่ก็ยังไม่ค่อยได้ผล เพราะไม่ได้มีการปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัดจริงจัง นอกจากนี้ตามบ้านเรือนต่าง ๆ ที่มีอาวุธอยู่ในบ้าน ก็ควรจะเก็บงำอาวุธเหล่านั้นให้อยู่ไกลมืออย่าให้หยิบฉวยได้โดยง่าย มิฉะนั้นอาจเกิดความเศร้าสลดที่ไม่ควรจะเกิดขึ้นบ่อยครั้ง คือการที่เด็ก ๆ หยิบอาวุธปืนของพ่อมาเล่นโดยรู้เท่าไม่ถึงการณ์ และยิงพี่ น้อง หรือเพื่อน ๆ ถึงแก่ความตายตามที่ปรากฏเป็นข่าวในหน้าหนังสือพิมพ์อยู่เนือง ๆ

## สรุป

1. มนุษย์เป็นสัตว์สังคมที่มีความสัมพันธ์ทางสังคมต่อกัน จิตวิทยาสังคมจึงเป็นการศึกษามนุษย์ในฐานะที่เป็นสมาชิกของกลุ่ม โดยมุ่งเน้นที่จะศึกษาพฤติกรรมของบุคคลที่ได้รับอิทธิพลจากการปรากฏตัวของผู้อื่นทั้งโดยตรงและโดยอ้อม

2. วัฒนธรรมจัดให้มีบริบททางสังคมอย่างกว้างขวางสำหรับพฤติกรรมของเรา ตำแหน่งของบุคคลในกลุ่มเป็นสิ่งชี้ให้เห็นบทบาทของผู้นั้นบทบาท(ทั้งที่ได้รับมาและที่หามาเอง) เป็นแบบแผนเฉพาะอย่างของพฤติกรรมที่สัมพันธ์กับตำแหน่งทางสังคม บทบาทอาจเกิดความขัดแย้งกันขึ้นได้ ถ้าบทบาทสองบทบาทในคนเดียวกันเรียกร้องให้กระทำพฤติกรรมต่างกัน

3. ตำแหน่งในกลุ่มชี้ให้เห็นสถานภาพในกลุ่ม ผู้ที่มีสถานภาพสูงมักมีอภิสิทธิ์และได้รับการเคารพนับถือ

4. โครงสร้างของกลุ่มหมายถึงการจัดระบบบทบาท วิธีการสื่อสาร และอำนาจภายในกลุ่ม ความสามัคคีของกลุ่มชี้ให้เห็นระดับของความดึงดูดใจระหว่างสมาชิกกลุ่ม ปทัสถานคือมาตรฐานของความประพฤติที่ถูกกำหนด (อย่างเป็นทางการหรือไม่เป็นทางการก็ตาม) โดยกลุ่ม เช่นที่เห็นจากการทดลองผลของ Autokinetic

5. การศึกษาระยะห่างระหว่างบุคคล เรียกว่า proxemics ระยะห่างระหว่างบุคคลมี 4 ระยะคือ ระยะสนิทสนม ระยะส่วนตัว ระยะสังคม และระยะสาธารณะ นอกจากนั้นบุคคลยังมีอาณาเขตครอบครองซึ่งเป็นการแสดงความเป็นเจ้าของพื้นที่หรือสถานที่โดยใช้สิ่งต่างๆ เป็นเครื่องหมายแสดงอาณาเขตครอบครองของตน

6. ความต้องการที่จะเข้ากลุ่มเกี่ยวข้องกับความต้องการ การยอมรับ การสนับสนุน มิตรภาพ ข้อมูล และการลดความวิตกกังวล ทฤษฎีการเปรียบเทียบทางสังคมชี้ให้เห็นว่า คนเราอยู่รวมกันเพื่อประเมินการกระทำ ความรู้สึก และความสามารถของตน

7. ความดึงดูดใจระหว่างบุคคลจะเพิ่มขึ้น เมื่อมีความใกล้ชิด มีเสน่ห์ มีความสามารถ และมีความคล้ายคลึงกัน

8. การเปิดเผยตนเองมีได้มากขึ้น เมื่อบุคคลทั้งสองชอบซึ่งกันและกัน ความดึงดูดใจระหว่างบุคคล อาจอธิบายได้ด้วยทฤษฎีผลได้-ผลเสีย

9. โดยทั่วไป อิทธิพลทางสังคม หมายถึง การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมอันเนื่องมาจากพฤติกรรมของผู้อื่น แต่โดยความหมายเฉพาะเจาะจงแล้ว หมายถึงผลของการเสนอแนะ การคล้อยตามการชักจูง การอภิปรายกลุ่ม และการยัดเยียดความคิดให้ผู้อื่น

10. ในความเป็นจริงแล้ว คนทุกคนมีการคล้อยตามปทัสถานทางวัฒนธรรม และปทัสถานทางสังคม แรงกดดันของการคล้อยตามมีแม้ในกลุ่มเล็กๆ การทดลองของแอชแสดงให้เห็นว่า การคล้อยตามมีได้ทั้งในระดับการรับรู้ การตัดสินใจ และการกระทำ การลงโทษของกลุ่มด้วยวิธีการต่างๆ นั้นเพื่อให้เกิดการคล้อยตาม

11. อิทธิพลทางสังคมเกี่ยวข้องกับอำนาจทางสังคม ซึ่งมีอยู่ 5 ประเภทคือ อำนาจในการให้รางวัล อำนาจในการบังคับ อำนาจตามกฎหมาย อำนาจตามการอ้างอิง และอำนาจตามความเชี่ยวชาญ

12. จากการทดลองของมิลแกรม พบว่า การเชื่อฟังผู้มีอำนาจจะลดลงเมื่อผู้ถูกกระทำอยู่ห้องเดียวกันกับกลุ่มตัวอย่าง หรือเมื่อมีการเผชิญหน้ากัน เมื่อผู้ออกคำสั่งไม่อยู่ และเมื่อมีผู้อื่นปฏิเสธที่จะเชื่อฟัง

13. เจตคติเป็นการเรียนรู้ที่จะตอบสนอง ประกอบด้วยองค์ประกอบทางความเชื่อ องค์ประกอบทางอารมณ์ และองค์ประกอบทางการกระทำ

14. เจตคติอาจเกิดจากการมีประสบการณ์ตรง การมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น การอบรมเลี้ยงดู อิทธิพลของสมาชิกกลุ่ม และสื่อมวลชน

15. เจตคติวัดได้โดยใช้แบบสัมภาษณ์ปลายเปิด มาตรวัดระยะห่างทางสังคม และมาตรการวัดเจตคติ เจตคติที่วัดได้นี้อาจไม่สอดคล้องกับพฤติกรรมที่แท้จริง

16. การเปลี่ยนเจตคติเกี่ยวข้องกับสมาชิกภาพของกลุ่มอ้างอิง การชักจูง และการมีประสบการณ์ส่วนตัว

17. การคงอยู่และการเปลี่ยนเจตคติ เกิดขึ้นเพราะต้องการให้ความคิดและการกระทำคงที่ซึ่งอธิบายได้โดยทฤษฎีความขัดกันของความคิด ความเข้าใจ

18. อคติเป็นเจตคติทางลบที่มีต่อสมาชิกนอกกลุ่ม อคติอาจเกิดจากการต้องการ แพะรับบาป เหตุผลส่วนตัว หรือการยึดปทัสถานของกลุ่ม

19. ความขัดแย้งระหว่างกลุ่มทำให้เกิดการทำร้ายกันและเกิด Social stereotype นอกจากนั้นสถานภาพที่ไม่เท่ากันยังก่อให้เกิดอคติด้วย การลดอคติอาจทำได้โดยการให้มีสถานภาพเท่ากันและให้ทำงานที่มีเป้าหมายพิเศษร่วมกัน

20. ความก้าวร้าวเป็นปัญหาทางสังคมที่สำคัญอย่างหนึ่งในปัจจุบัน นักทฤษฎีกล่าวว่าความก้าวร้าวเกิดจากสัญชาตญาณที่สืบต่อกันมา จากกลไกของสมองและปัจจัยทางกายภาพ จากความคับข้องใจซึ่งต้องมีสิ่งกระตุ้นที่เหมาะสม และจากการเรียนรู้ที่มีตัวแบบ

21. พฤติกรรมการช่วยเหลือจะลดลงเมื่อมีการกระจายความรับผิดชอบและความรู้สึกแปลกแยก กระบวนการช่วยเหลือมี 4 ขั้นตอนคือขั้นสังเกตเห็นเหตุการณ์ ขั้นแปลความว่าต้องการให้ช่วย ขั้นตัดสินว่าควรรับผิดชอบ และขั้นที่เลือกวิธีการช่วยเหลือที่เหมาะสมได้ การช่วยเหลือจะเพิ่มขึ้นเมื่อผู้ต้องการความช่วยเหลือ มีลักษณะพึ่งพาสูง และมีตัวแบบ

22. พฤติกรรมการแสดงออกที่เหมาะสม เป็นการแสดงออกที่ก่อประโยชน์แก่ตนเองและคู่สนทนาโดยคำนึงถึงสิทธิของทั้งสองฝ่าย เน้นความเชื่อมั่น การเก็บอารมณ์ และการแก้ไขปัญหาอย่างมีประสิทธิภาพ

# แบบฝึกหัดท้ายบท

จงเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียว

1. บริบททางสังคมของบุคคล คือข้อใด
   ก. สมาชิกคนอื่น ๆ ในครอบครัว
   ข. สมาชิกทีมเทนนิส
   ค. เพื่อนนักเรียน
   ง. ทุกกลุ่มที่บุคคลเป็นสมาชิกอยู่
   จ. บทบาทที่บุคคลรวมอยู่
2. ตำแหน่งผู้จัดการบริษัท เป็นบทบาทประเภทใด
   ก. บทบาทที่ได้รับมา
   ข. บทบาทที่ถูกคาดหวัง
   ค. บทบาทที่หามาเอง
   ง. บทบาทที่เกิดจากการปฏิสัมพันธ์
   จ. บทบาทเฉพาะอย่าง
3. ข้อใดต่อไปนี้ **ไม่ได้** ใช้ระยะสนิทสนม
   ก. คู่รัก
   ข. สามี-ภรรยา
   ค. เพื่อนขณะโกรธกัน
   ง. พี่กอดน้อง
   จ. นาย ก และ นาย ข กำลังเล่นมวยปล้ำกัน
4. บุคคลประเภทใดต่อไปนี้ที่มีความดึงดูดใจน้อยที่สุด
   ก. คนสวย
   ข. คนที่อยู่ใกล้กันมาก ๆ
   ค. คนที่มีเจตคติคล้ายกัน
   ง. คนที่ฉลาดและดีพร้อม
   จ. คนที่เปิดเผยตนเองในระดับปานกลาง
5. บุคคลจะชอบคนประเภทใดมากกว่ากัน
   ก. คนที่ติตนตลอดเวลา
   ข. คนที่ติแล้วต่อมาชมตน
   ค. คนที่ชมตนตลอดอย่างสม่ำเสมอ

ง. คนที่ชมแล้วต่อมาติ

จ. ข้อ ก และ ค เพราะเสมอต้นเสมอปลายดี

6. ในการทดลองเรื่องการคล้อยตามของแอช คนส่วนใหญ่มีการคล้อยตามในระดับใด

ก. ระดับการรับสัมผัส

ข. ระดับการรับรู้

ค. ระดับการแปลความ

ง. ระดับการตัดสินใจ

จ. ระดับการกระทำ

7. ในการทดลองเรื่องการเชื่อฟังของมิลแกรม มีคนกี่เปอร์เซ็นต์ที่เชื่อฟังผู้มีอำนาจโดยช๊อคไฟฟ้าในระดับสูงสุด

ก. 75%

ข. 65%

ค. 55%

ง. 40%

จ. 30%

8. ในการเกลี้ยกล่อมชักจูงให้เปลี่ยนเจตคตินั้น ต้องคำนึงถึงสิ่งใด

ก. ผู้ส่งสาร

ข. ข่าวสาร

ค. ช่องทางในการสื่อสาร

ง. ผู้รับสาร

จ. ทุกข้อ

9. ข้อใดไม่ใช่ลักษณะของผู้มีอคติ

ก. ยึดมั่น

ข. ไม่เชื่อฟัง

ค. ชาตินิยม

ง. อัตตนิยม

จ. กลัวอำนาจ

10. ความคับข้องใจจะก่อให้เกิดความก้าวร้าวมากขึ้น เมื่อมีสิ่งใดปรากฏอยู่ด้วย

ก. ความกลัว

ข. ความผิดปกติทางสมอง

ค. สิ่งชี้แนะ

ง. การเผชิญหน้า

จ. การรุกล้ำอาณาเขต

# บรรณานุกรม


Insko, C., Verbal reinforcement of attitude. **Journal of Personality and Social Psychology, 1965, 2, 261-263.**

Kraut, R.F. Effects of social labelling on giving to charity. **Journal of Experimental Social Psychology, 1973, 9, 551-562.**

Latane, B., & Darley, J.M. The unresponsive bystander **: Why doesn' the help? New** York : Appleton-Century-Crofts, 1970.

Milgram, S. Behavioral study of obedience. **Journal of Abnormal and Social Psychology, 1963, 67, 371-378.**

Price, R.H. Glickstein, M., Horton, D.L. & Bailey, R.H. **Principles of Psychology.** New York : Holt, Rinehart and Winston, **1982.**

Schachter, S. **The Psychology of Affiliation.** Stanford, Calif. : Stanford University Press, 1959.

Thibaut, J.W. & Kelley, H.H. The Social Psychology of groups. New York : Wiley, 1959.