

การแก้ปัญหาเรื่องอคติ

การนำหลักวิชาการทางจิตวิทยาสังคมไปพิจารณา เพื่อแก้ปัญหาสังคมในรูปของอคตินั้น อาจทำได้โดยพิจารณาจากข้อเสนอแนะต่าง ๆ หลาย ๆ ประการในการช่วยบรรเทาความรู้สึก รุนแรงระหว่างกลุ่มจากแนวทางดังจะได้อกล่าวต่อไปนี้:-

การลดอคติโดยวิธีการของทฤษฎี Symptom (Symptom-Theory Approach)

จากแนวคิดของทฤษฎี Symptom “ที่ว่า อคติถูกจุดขึ้นมาและคงรูปอยู่เช่นนั้น โดยแรงของ ความขัดแย้งทางจิตใจ”

ฉะนั้น บรรดาผู้ที่ยอมรับแนวคิดของทฤษฎีนี้ ก็มีแนวโน้มที่พยายามจะแก้ปัญหาเรื่องอคติ โดยใช้วิธีการที่เกี่ยวข้องกับจิตใจ ใช้หลักการที่มุ่งไปที่ประเด็นของความขัดแย้งทางจิตต่าง ๆ ที่เข้าใจกันว่าเป็นตัวหนุนให้อคติขึ้นมา

และถ้าหากว่าเรายอมรับหลักการของทฤษฎี Symptom เราจะเห็นได้ชัดเลยว่าความพยายาม ที่จะเปลี่ยนแปลงตรงที่ตัว “อคติ” โดยตรง โดยไม่ได้แก้ที่ต้นตอในใจของอคติก่อน จะไม่เกิดผล ด้วยเหตุผลต่อไปนี้:-

1. อคติจะมีปฏิกิริยาต่อต้านโต้กลับอย่างรุนแรง ถ้าหากพยายามโดยตรงที่จะแก้ไขมัน

ตามทฤษฎี Symptom นั้น อคติเป็นตัวช่วยแก้ปัญหาขัดแย้งในใจพื้นฐาน บางประการของบุคคลได้ หรือบางที่อคติก็ช่วยบิดเบือนระบายความตึงเครียด หรือความวิตกกังวลกระวนกระวายใจได้ ฉะนั้นจึงเป็นเหตุผลที่ว่าบุคคลต้องต่อต้านกับความพยายามใด ๆ ที่จะมาดึงความศรัทธาที่เคยมีอยู่เดิม นั้น ๆ

2. ความพยายามโดยตรงที่จะลดอคติให้ได้ อาจส่งผลให้เกิดความขาดขันติ (intolerance) อย่างสูงขึ้นมาทันควันได้ตอบ

นั่นคือถ้าเมื่อใดบุคคลถูกบีบบังคับเร่งเร้าให้ล้มเลิกอคติที่ฝังแน่นอยู่ อาจทำให้ บุคคลมีความขัดแย้งทางจิตใจเพิ่มขึ้น เพราะเท่ากับว่าต้องปรับตัวปรับใจใหม่หมด

ต้องเปลี่ยนแปลงระบบในใจที่ยึดมั่นมานานเสียใหม่ และในเมื่อการทำเช่นนั้นย่อมก่อให้เกิดความขัดแย้งทางใจเพิ่มขึ้น ความขัดแย้งที่ทวีขึ้นอาจย้อนกลับไปผลักดันให้ยังมีอคติมากขึ้นกว่าเดิมก็ได้

3. ถ้าหากอคติ (ซึ่งทฤษฎีนี้ถือว่าเป็น symptom อย่างหนึ่ง) ได้รับการบำบัดไปให้หมดไป แต่ตัวความขัดแย้งในใจที่เป็นต้นเหตุของอคตินั้นไม่ได้หมดตามไปด้วย ความขัดแย้งที่ยังไม่หมดอาจจะก่อให้เกิดอาการหรือ symptom ชนิดใหม่ในตัวบุคคลขึ้นมาอีกได้

ตัวอย่างเช่น อคติของนาย ก. ที่มีต่อต้านพวกเปอโตรโก มีพื้นฐานดั้งเดิมจากอารมณ์รุนแรงเกลียดชังที่ได้รับจากสภาพการณ์คับข้องใจ ยุ่งเหยียดในครอบครัว ดังนั้นถ้าจะเปลี่ยนเฉพาะอคติต่อต้านเปอโตรโกเฉย ๆ อารมณ์รุนแรงที่ยังคงค้างอยู่จะหาทางออกไปที่ประเด็นอื่น หรือลักษณะอื่น เช่นอารมณ์อาจจะถ่ายเทเปลี่ยนไปเป็นอคติกับคนกลุ่มอื่น ๆ อีก หรือเป่าเหยื่ออารมณ์ที่เหมาะสมอื่นต่อไป

ดังนั้นทฤษฎี Symptom จึงให้ข้อเสนอแนะว่าถ้าจะลดอคติของบุคคล ให้ใช้วิธีการทางอ้อมดีกว่าวิธีตรง วิธีการทางอ้อมที่ทฤษฎี Symptom เสนอแนะไว้มี 6 ประการกว้าง ๆ คือ

1. จิตบำบัด (Psychotherapy)
2. การฝึกให้ทำความเข้าใจตัวเองให้กระจ่าง (self-insight training)
3. การปรึกษา
4. หาสิ่งชดเชยอื่น ๆ มาช่วยลดความตึงเครียด
5. เปลี่ยนแปลงวิธีการเลี้ยงดูอบรมลูก
6. พยายามลดลักษณะความขัดแย้งต่าง ๆ ภายในสิ่งแวดล้อม

1. วิธีการจิตบำบัด หรือ Psychotherapy

วิธีการที่เห็นชัดที่สุดที่มาจากทฤษฎี Symptom ก็คือวิธีการ Psychotherapy

ถ้าหากว่าจริง ๆ แล้ว อคติเป็นผลลัพธ์ของความขัดแย้งในใจที่ชุกชอนอยู่ และเป็นผลลัพธ์ของแรงกระตุ้นเร้าบางอย่างที่เก็บกดไว้ วิธีที่น่าจะสามารถช่วยลดความรู้สึกรุนแรงเกลียดชังทางชาติพันธุ์ หรือความรู้สึกในทางลบได้ก็ต้องเน้นที่โครงสร้างพื้นฐานทางบุคลิกภาพของแต่ละบุคคล ซึ่งวิธีการ Psychotherapy จะช่วยได้ในแนวนั้น

วิธีการจิตบำบัด หรือ psychotherapy มีเทคนิคแตกต่างกันไปหลายประการ แล้วแต่ว่า

จะดำเนินการตามหลักของ فروยด์ หรือ Adler หรือ Roger ฯลฯ ต่าง ๆ เหล่านี้เป็นต้น แต่ไม่ว่าจะใช้หลักการตามแนวใคร ต่างก็มีเป้าหมายเพื่อเพิ่มพูนบูรณาการ (integration) ของบุคลิกภาพซึ่งจะมีผลตกทอดทำให้คน ๆ นั้นผ่อนคลายการใช้ defense mechanisms ที่ใช้เป็นประจำลงไปได้* วิธีการจิตบำบัดจะช่วยเพิ่มบูรณาการของบุคลิกภาพและในขณะเดียวกันก็จะช่วยกล่อมเกล่าผ่อนคลายอารมณ์รุนแรงเกลียดชังแบบอคติต่อคนกลุ่มอื่นไปด้วย

Brown (1942) มีความคิดว่าการจะลดอคติโดยอาศัยวิธี Psychotherapy แบบรายบุคคล เป็นเรื่องที่ยากลำบากค่าใช้จ่ายและกินเวลานาน ไม่เหมาะที่จะเป็นวิธีที่จะใช้ลดอคติในหมู่คนกลุ่มใหญ่

แต่ถ้าเป็นการใช้ Psychotherapy ต่อคนเป็นกลุ่ม (group therapy) อาจจะได้ดีกว่ามาก ดังเช่น Axline (1948) พบว่าการใช้วิธีการจิตบำบัดเป็นกลุ่มแบบ Play therapy ที่ปล่อยให้กลุ่มเด็ก ๆ เชื้อชาติต่าง ๆ กันขนาดอายุ 6-7-8 ขวบ มาเล่นด้วยกัน ปะปนกันบ่อย ๆ เป็นกลุ่มเล็ก ๆ ผสมผสานกัน โดยที่ Therapist ซึ่งเป็นผู้ใหญ่ ไม่เข้าไปยุ่ง ไม่เข้าไปเกี่ยวข้องกับโดยตรงให้เห็นชัด ผลคือช่วยลดความขัดแย้งระหว่างเชื้อชาติของเด็กที่วิจัยดังกล่าวได้ Axline ตีความหมายของความขัดแย้งที่ลดลงไปว่าเป็นเพราะเด็กได้เรียนรู้ที่จะควบคุมความก้าวร้าว จากการที่ได้มาอยู่ด้วยกันเป็นกลุ่ม ช่วยกันแก้ปัญหาของกลุ่มที่มีขึ้น

Haimowitz & Haimowitz (1950) ได้ทดลองกับผู้ใหญ่ เพื่อดูว่าวิธีการ Group Therapy จะช่วยลดอคติได้หรือไม่ โดยการใช้เทคนิคตามแบบของ Rogerian Therapy* ในการเปลี่ยนทัศนคติระหว่างกลุ่มในหมู่บุคคลต่างชาติพันธุ์ 24 คนที่ทำงานฝ่ายบริหารทหารผ่านศึก เริ่มแรกให้ทั้ง 24 คนทำแบบทดสอบ Bogardus social distance scale เพื่อดูทัศนคติเกี่ยวกับกลุ่มศาสนา ชาติพันธุ์ อาชีพ และบ้านเมือง หลังจากนั้นทำ Group Therapy อีกเป็นเวลารวม 35 ชั่วโมง แล้วกลับมาทำแบบทดสอบ Bogardus อย่างเดิมอีกครั้ง พบว่าคะแนน social-distance score ซึ่งบอกถึงระดับอคติที่

*White, R.W. *The Abnormal Personality* (3rd ed.) New York: Ronald Press, 1964, p. 287.

*เทคนิคแบบ Rogerian Therapy จะเป็นวิธีรักษาหรือบำบัดชนิด client-centered และ non-directive ผู้บำบัดหรือ therapist จะไม่ควบคุมหรือนำตลอดระยะที่ให้ therapy แต่จะกระตุ้นให้ client ริเริ่มแล้วผู้บำบัดจะสร้างบรรยากาศที่ให้ client รู้ว่าตนเป็นที่ยอมรับของผู้บำบัด และตนไม่ได้ถูกผู้บำบัดข่มขู่ บีบบังคับ ผู้บำบัดจะเป็นฝ่ายสะท้อนให้ client เห็นความคิดต่าง ๆ และอารมณ์ต่าง ๆ ของ client เองเพื่อให้ client เกิด idea ของตนเองได้ชัดเจน และคิดหาทางแก้ปัญหาได้เองในที่สุด

บุคคลมีอยู่ ได้ลดลงไปหลังการให้ Therapy อีก 2 ปีต่อมามีการทดสอบใหม่เพื่อติดตามผล ก็ยังพบว่า ความเปลี่ยนแปลงทางทัศนคติที่ได้จาก Therapy ครั้งกระนั้นยังคงมีอยู่อีกมาก ถึงแม้จะไม่เต็ม ครบถ้วนเท่าเดิมเมื่อครั้ง 2 ปีก่อนก็ตาม

Rubin (1967) พบว่าถ้าหากใช้ Psychotherapy โดยวิธี Sensitivity training เป็นกลุ่ม จะช่วยลดอคติต่อต้านผิวดำได้ และว่าวิธี Sensitivity training ช่วยทำให้บุคคลเกิดการยอมรับตัวเองมากขึ้น และเมื่อมีการยอมรับตัวเองมากขึ้นเท่าไร อคติก็ยิ่งจะลดลงไปมากขึ้นเท่านั้น เขาว่าการบำบัดจะได้ผลก็ด้วยเหตุที่บุคคลมีการเปลี่ยนแปลงความคิดเกี่ยวกับตัวเอง (หรือ self-concept) คือยิ่งยอมรับตัวเองมากขึ้นเท่าไร ก็จะช่วยให้ยอมรับคนอื่นหรือพวกนอกกลุ่มที่ไม่ใช่กลุ่มตัวได้มากเท่านั้น

2. การฝึกให้ทำความเข้าใจตัวเองให้กระจ่าง (Self-insight Training)

มีหลักการหนึ่งทางจิตวิทยาสังคมกล่าวว่า ทัศนคติของบุคคลอาจมาจากแรงจูงใจต่าง ๆ กัน หรือทัศนคติของบุคคลอาจบรรลุถึง functions ได้แตกต่างกัน หนึ่งในบรรดา functions เหล่านี้ ก็คือ ego-defense

Katz, Sarnoff และ Mc Clintock (1956) ให้เหตุผลว่าถ้าอคติเป็นไปเพื่อ เป็นการป้องกันตัวเอง (หรือ ego-defense) เป็นส่วนใหญ่แล้ว ถ้าเช่นนั้นเราก็จะทำให้ อคติลดลงได้ โดยการจัดให้บุคคลเกิดความเข้าใจอย่างกระจ่าง (*insight*) ถึงลำดับ ความเป็นมาที่ทำให้มีอคติเช่นนั้นขึ้น แต่ทั้ง Katz, Sarnoff และ Mc Clintock มีความ คิดว่าไม่ใช่ว่าอคติทุกอย่างทั้งหมดจะเป็น ego-defense เสมอไป แต่ถ้าคนที่มียอคติ เกิดความเข้าใจถึงธรรมชาติของอคติอย่างกระจ่าง ความเข้าใจเช่นนี้ย่อมนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพพื้นฐานได้ เมื่อบุคลิกภาพพื้นฐานเกิดเปลี่ยนแปลง จะทำให้บุคคลพึงพากลไกการป้องกันตัวเอง (ego defensive mechanisms) ยามเมื่อ มีความตึงเครียด หรือยามมีปัญหา ลดน้อยลงไปตามกันเป็นลูกโซ่

ในการทดลองของ Katz กับคณะได้จัดวางเงื่อนไขเกี่ยวกับ self-insight ไว้ โดยให้กลุ่มทดลอง อ่านบทความเรื่อง “อารมณ์กับทัศนคติ” ซึ่งบรรยายถึงจุดเริ่มต้นและความเป็นมาของวิธีการ แพะรับบาป วิธีการป้ายโทษโยนบาปให้คนอื่น และวิธีการชดเชยทดแทนอารมณ์ โดยเนื้อหาของ บทความความได้เน้นที่ประเด็นของพัฒนาการเกี่ยวกับทัศนคติต่อคนกลุ่มน้อยว่าเริ่มอย่างไรได้บ้าง และเป็นไปอย่างไร หลังจากนั้นให้ทุกคนอ่านประวัติโดยละเอียดเกี่ยวกับบุคคลผู้หนึ่ง ซึ่งเนื้อเรื่อง ประวัติที่ให้มาจะขยายความของบทความ “อารมณ์และทัศนคติ” ที่อ่านมาแล้วให้เห็นชัดยิ่งขึ้น

นอกจากจะวางเงื่อนไขคนกลุ่มหนึ่งเกี่ยวกับ self-insight ทั้ง 2 รายการดังกล่าวมาแล้ว Katz และคณะยังจัดให้มีการวางเงื่อนไขเกี่ยวกับข้อมูล (หรือวาง “Information” condition) สำหรับคนอีกกลุ่มหนึ่ง โดยให้กลุ่มนี้อ่านบทความซึ่งมีเนื้อความที่พยายามจะแก้ไขข้อมูลผิด ๆ ต่าง ๆ ซึ่งเป็นต้นเหตุให้บุคคลเหล่านั้นมีอคติต่อต้านผิวดำขึ้นมา

ผลที่ได้แสดงว่าในการเปลี่ยนทัศนคตินั้น วิธีการให้บุคคลเกิดความเข้าใจอย่างกระจ่างด้วยตัวเองจะได้ผลดีกว่าการใช้วิธีให้ข้อเท็จจริงธรรมดา ๆ เฉย ๆ

ส่วน Stotland และคณะ (1959) ได้กล่าวถึงวิธีการให้บุคคลเกิดความเข้าใจตัวเองอย่างกระจ่าง 2 ลักษณะ ดังนี้ คือ :-

1. การที่บุคคลมีความเข้าใจอย่างกระจ่างถึงเรื่องวิธีการป้ายโทษโยนความผิด โยนความคับข้องใจไปยังคนอื่น และวิธีการเพาะรับบาป ว่าส่งผลอะไร อย่างไรขึ้นมาบ้าง จะช่วยทำให้ลดอคติลงไปได้เฉพาะเพียงเมื่อตัวอย่างที่นำมาสอนนั้นเกี่ยวกับอคติทางชาติพันธุ์

Stotland และคณะมีความเห็นว่าการใช้ประวัติโดยละเอียด (Case history) ที่บรรยายความรู้สึก และทัศนคติต่าง ๆ ภายในสภาพการณ์ของครอบครัวที่ยกขึ้นมาอ้างประกอบเนื้อหาความเป็นมาของกลไกการป้องกันตนเองโดยอัตโนมัติ (defense mechanisms) ของมนุษย์จะไม่ช่วยให้อคติลดลงไปได้

และหากว่าการฝึกหัดให้บุคคลมีความเข้าใจตนเองอย่างกระจ่างทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงปรับปรุงทางบุคลิกภาพ อันจะมีผลให้อคติลดลงไปได้โดยแท้จริงแล้วละก็ ไม่ว่าจะใช้ตัวอย่างเกี่ยวกับความขัดแย้งระหว่างชาติพันธุ์คู่ใดคู่หนึ่ง หรือจะใช้ตัวอย่างเกี่ยวกับความขัดแย้งระหว่างพ่อแม่กับลูกก็ควรจะได้ผลเหมือนกัน ไม่ใช่ว่าถ้าใช้ตัวอย่างเรื่องความขัดแย้งทางชาติพันธุ์ แล้วได้ผลแบบหนึ่งพอใช้ตัวอย่างเรื่องความขัดแย้งระหว่างพ่อแม่ลูกแล้วได้ผลอีกอย่างหนึ่ง สิ่งสำคัญอยู่ที่ว่าธรรมชาติของความเกลียดชังนั้นมีลักษณะที่ไม่มีเหตุผลเลยต่างหาก

2. การใช้วิธี self-insight training จะได้ผลดีเมื่อใช้ควบคู่ไปกับการสนับสนุนให้มี self-consistency

ตัวอย่างเช่นสนับสนุนให้มีแบบฉบับที่ Consistent ระหว่างทัศนคติ ค่านิยมกับการแสดงพฤติกรรม ให้ทั้ง 3 อย่างสอดคล้องคงที่ไปด้วยกันได้

จะเห็นได้ว่าความเห็นของ Stotland และคณะกล่าวเสนอแนะว่าคนเราจะเปลี่ยนทัศนคติหรืออคติได้ เมื่ออคตินั้นเกิดไม่สอดคล้องกับภาพพจน์เกี่ยวกับตัวเอง (self-image) ก็เท่ากับว่าอคติจะลดได้หรือไม่อยู่ที่ประเด็นของ Consistency หรือมีฉันทะนั้นวิธีการ self-insight โดยสอนให้รู้ว่าอคติเป็นสิ่งไม่ดีก็ยิ่งนับว่าเป็นวิธีการที่ดีกว่าบอกเล่าเรื่องอคติเฉย ๆ และการฝึกหัดให้มี self-insight จะได้ผลดีขึ้นถ้าหากกระตุ้นให้บุคคลนั้น ๆ เกิดความปรารถนา consistency ในตัวเองขึ้นมาด้วย ไม่ใช่เพียงแต่ฝึกให้มี self-insight แล้วนอนใจได้เลยว่าบุคลิกภาพจะเปลี่ยนแปลงปรับปรุงจนอคติลดลงไปได้เลยเหมือนดังที่ Katz และคณะกล่าวเอาไว้

อย่างไรก็ตาม โดยสรุปแล้ว ทั้งวิธีการจิตบำบัดแบบแรกกับวิธีแรก Self-insight training นี้ต่างก็ช่วยดึงความขัดแย้งในใจของบุคคลออกมาตีแผ่ให้บุคคลนั้นทำความเข้าใจ หรือให้เห็นแจ้งชัดว่าตนมีอยู่ เมื่อได้รู้ได้เข้าใจว่าตนมีความขัดแย้งในใจบางอย่าง จะช่วยให้บุคคลนั้นหันมาเผชิญกับปัญหาทางใจเหล่านั้น คิดแก้ไขปัญหานั้นให้ตรงจุด โดยที่ไม่ต้องหลีกเลี่ยงหลบหนีไปใช้กลไกการป้องกันตัวเอง (defense mechanisms) เพื่อลดความตึงเครียดด้วยการใช้วิธีป้ายโทษไปที่คนอื่น หรือวิธีระบายอารมณ์กับคนอื่นที่ไม่ใช่ต้นเหตุของปัญหาของตนหรือคนอื่น ๆ ที่ไม่ใช่ต้นตอที่ทำให้ตนเกิดปัญหาทางใจหรือเกิดความคับข้องใจ

3. Catharsis

ตามหลักทฤษฎีของฟรอยด์ “Catharsis” หมายถึงการบันเทาผ่อนคลายของอารมณ์ โดยวิธีการนานาประการใด ๆ ก็ตาม เช่น ใช้วิธีแสดงความรู้สึกรุนแรงเกลียดชังออกโดยคำพูด เป็นต้น

Catharsis เป็นเหมือนบันไดขั้นต้นที่จะนำไปสู่การลดอคติและความไม่ชอบชนต่างชาติพันธุ์ กลุ่มน้อยจะผ่อนคลายเป็นดีขึ้น โดยลดความรุนแรงของอารมณ์ (โดยเฉพาะอย่างยิ่งอารมณ์ในทางก้าวร้าว) ที่เป็นตัวสนับสนุนลงไปเสีย

นักจิตวิทยาที่ทำการศึกษถึงการใช่วิธี Catharsis ในการลดอคติมีเพียงคนเดียว คือ Allport (1945) ซึ่งกล่าวว่า การบรรเทาอารมณ์เหมือนกับการปล่อยให้อิหร่าน้ำมีทางออก อาจช่วยให้ทัศนคติทางชาติพันธุ์เปลี่ยนแปลงได้

4. หาล้างชดเชยอื่น ๆ มาแทนเพื่อช่วยลดความตึงเครียด

ทั้ง Catharsis และวิธีการหาล้างชดเชยอื่นมาเป็นตัวเลือกแทนเพื่อลดความตึงเครียด ต่างเป็น

เพียงวิธีการทำนองหาทางออกให้ไอน้ำเดือดเท่านั้น ซึ่งตามหลักทฤษฎี Symptom ทั้งแบบที่ 3 และ 4 ควรจะช่วยลด *ความต้องการ* ที่จะมียอดคิดลงไปได้

อย่างไรก็ตาม มีข้อมูลทางจิตวิทยาสังคมจำนวนไม่น้อยที่ชี้บ่งว่าการปล่อยให้ไอน้ำเดือดออกได้ หรือการปล่อยให้ทำนบอารมณ์ให้ไปไหลบ่าไปได้ทางหนึ่ง ก็มักจะทำให้ความก้าวร้าวทวีขึ้นได้เช่นกัน จึงเป็นปัญหาอยู่ว่า ทั้งวิธีการแบบที่ 3 และแบบที่ 4 จะมีผลช่วยลดอคติได้จริงหรือไม่ หรือในทำนองเดียวกัน ทั้งแบบ 3 และ 4 ก็อาจเป็นต้นเหตุทำให้มียอดคิดเพิ่มขึ้น และมีความไม่ชอบระหว่างกลุ่มมากขึ้นก็ได้พอ ๆ กัน

5. การเปลี่ยนแปลงวิธีการเลี้ยงดูอบรมเด็ก

ตามหลักการเรื่อง “บุคลิกภาพเผด็จการ” ที่เคยกล่าวไว้ เน้นความสำคัญให้กับ การเลี้ยงดูอบรมเด็ก คือ มีความเห็นว่าอคติจะลดได้อย่างแท้จริงและถาวรโดยการเปลี่ยนแปลงวิธีการอบรมเลี้ยงดูเด็กรุ่นต่อ ๆ ไปเท่านั้น ซึ่งความสัมพันธ์ของพ่อแม่กับลูกก็เท่ากับเป็นการสอนโดยตรงนั่นเองให้ลูกมีอคติหรือไม่ อย่างไร

Selma Hirsch* (1955) เห็นว่าถ้าหากพ่อแม่มีความมั่นคงในสถานภาพทางสังคม ถ้าพ่อแม่ประพฤติปฏิบัติต่อลูกอย่างเสมอภาคกัน และมีขันติ

ถ้าพ่อแม่หลีกเลี่ยงการใช้ระเบียบวินัยรุนแรงเข้มงวด ลงโทษรุนแรง เช่นนั้นแล้วองค์ประกอบทางบุคลิกภาพที่คิดกันว่าเป็นสิ่งที่ทำให้อคติก่อตัวขึ้นมา ก็จะลดลงไปเห็นได้ชัด หรือบางทีก็จะมีอคติใด ๆ เลยด้วยซ้ำไป Selma Hirsch แนะนำวิธีที่ดีที่สุดที่จะลดอคติที่เห็นจะต้องแก่ที่พ่อแม่ ให้ความรู้ความเข้าใจแก่ผู้ที่เป็นพ่อเป็นแม่

Bayton* (1946) เสนอแนะวิธีผ่อนคลายนลดความตึงเครียดระหว่างคนในกลุ่มต่าง ๆ ที่มีต่อกัน และวิธีลดปัญหาสังคมอื่น ๆ ว่าผู้เป็นพ่อแม่ช่วยได้มากสำหรับคนรุ่นต่อไป ถ้าหากพ่อแม่ลดการควบคุมลูกอย่างเผด็จการ ลดการบังคับขู่เข็ญ และลดความไม่สม่ำเสมอไม่คงที่ลงไป

อย่างไรก็ตามโดยสรุปแล้วการเปลี่ยนแปลงวิธีการอบรมเลี้ยงดูเด็กอาจมีผลช่วยด้านอคติได้เหมือนกัน แต่ถ้ามาคำนึงถึงแง่ปฏิบัติจริง ๆ แล้ว การจะเปลี่ยนวิธีการเลี้ยงดูอบรมเป็นเรื่องง่าย

*Selma Hirsch, *The Fears Men live by*. N.Y. : Harper, 1955.

*Bayton, J.A., "Personality and Prejudice," *J. Psychol*, 22, 1946, 59.65.

จริงหรือ ก็ในเมื่อถ้าพ่อแม่เป็นคนที่เผด็จการวางอำนาจมาก ๆ อยู่เป็นนิสัย เขาจะเปลี่ยนวิธีการที่เคยชินได้ง่าย ๆ อย่างไรก็ตาม

เราจึงเพียงแต่อาจพูดได้กว้าง ๆ ว่าการลดลักษณะเผด็จการหรือลักษณะวางอำนาจของพ่อแม่ออกไปจะช่วยให้คนรุ่นต่อ ๆ ไปมีอคติลดลงได้ โดยที่เราคาดการณ์ประมาณเอาไม่ได้ว่าอคติที่คิดว่าน่าจะลดลงไปนั้นจะลดไปได้มากน้อยแค่ไหน

6. ลดลักษณะความขัดแย้งต่าง ๆ ภายในสิ่งแวดล้อม

การอธิบายเรื่องอคติในฐานะที่มันเป็น “symptom” อย่างหนึ่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งตามแนวทฤษฎี Scapegoat ได้เสนอแนะว่าเราจะสามารถลดอคติโดยทั่วไปในวงกว้างได้เฉพาะเมื่อทำให้ลักษณะที่น่าคับข้องใจซึ่งมีอยู่ในอารยธรรมของเราหลาย ๆ ประการผ่อนคลายเป็นบางไปเท่านั้น

Dicks (1959) บอกว่าถ้าหากคิดตามทัศนะดังกล่าว เราก็ควรจะมีผลกีดกันกลุ่มเกลียดชังลักษณะข่มขู่คุกคามต่าง ๆ ที่มีอยู่ในระบบสังคมและระบบเศรษฐกิจของเราให้ดีขึ้น ถ้าระบบเหล่านี้ดีขึ้น ก็เท่ากับว่าช่วยโยกย้ายแหล่งที่มาของอคติไปเสียได้ ท้ายที่สุดก็จะทำให้ความรู้สึกรุนแรงเกลียดชังระหว่างกลุ่มพลอยลดลงไปด้วย

*Bettelheim และ Janowitz (1964) กล่าวว่าอคติมีความสัมพันธ์เกี่ยวโยงกับความรู้สึกว่าตนเองขาดแคลน และความกลัวว่าตนจะว่างงาน สื่อมวลชนจะมีส่วนช่วยได้โดยหลีกเลี่ยงจากการเสนอเนื้อหาข่าวที่ย้ำจุดเด่นเรื่องเป้าหมายที่ยากจะสำเร็จทั้งหลายแหล่ให้กับสาธารณะชนซ้ำซาก

จะเห็นได้ว่าการเปลี่ยนแปลงทางสังคมและเศรษฐกิจเป็นเป้าหมายสำคัญ ที่อาจช่วยลดอคติได้ตามแนวคิดของ Dicks, Bettelheim และ Janowitz ซึ่งมีปัญหาในทางปฏิบัติอยู่เช่นเดียวกัน การเปลี่ยนแปลงการประพฤติปฏิบัติทางสังคมและทางเศรษฐกิจนับว่าเป็นเรื่องลำบาก ถึงแม้เราอาจทำได้ แต่เราจะยังไม่เห็นผลลัพธ์ในทันทีทันใด จะเป็นเรื่องที่ยากยิ่งกว่าเพราะฉะนั้นการเปลี่ยนแปลงทางสังคมและเศรษฐกิจอาจเป็นวิธีการอย่างหนึ่งที่จะใช้ต่อสู้กับอคติ หรือใช้บำบัดเอาอคติได้แบบโครงการระยะยาว

การลดอคติโดยใช้วิธีการทางสังคมวัฒนธรรม

บรรดาผู้ที่เชื่อว่าเราสามารถอธิบายเรื่องของ “อคติ” ได้ โดยดูที่พื้นฐานองค์ประกอบ

*Bettelheim, B., and M. Janowitz, *Social Change and Prejudice*, N.Y.: The Free Press, 1964.

ทางสังคม วัฒนธรรม ได้กล่าวถึงวิธีการกว้าง ๆ 2 ประการ ที่จะใช้เพื่อลดอคติ คือ

1. จัดหาข้อมูลให้ (Providing Information)
2. เปลี่ยนแปลงแบบแผนความเกี่ยวข้องกันในระหว่างกลุ่มต่อกลุ่ม

1. จัดหาข้อมูลให้

มีอคติไม่น้อยที่มีจุดเริ่มจากทั้งขบวนการเรียนรู้ทางสังคมหรือ socialization ซึ่งให้ข้อมูลที่ผิด ๆ ไปและกระตุ้นให้บุคคลสรุปกว้าง แบบเกินความจริง และจากการให้เหตุผลอย่างผิด ๆ เป็นต้นว่ามีความคิดคลุ้มไปว่าคนที่มาจากชนกลุ่มน้อยกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งเป็นคนที่ด้อยกว่า ต่ำต้อยกว่า โดยเพียงเพราะคนพวกนี้มักจะทำงานประเภทรับใช้

ดังนั้นการจัดหาข้อมูลที่เป็นไปตรงกันข้ามกับข้อมูลผิด ๆ ที่เคยรับรู้มา อาจช่วยทำให้อคติลดลงไปได้ วิธีการกว้าง ๆ ในการจัดหาข้อมูลให้ก็มี 2 ประการ คือ

- การโฆษณาชวนเชื่อ (Propaganda)
- การให้การศึกษา (Education)

การโฆษณาชวนเชื่อ

เราอาจถือเอาว่า การโฆษณาชวนเชื่อเป็นการติดต่อสื่อสารหรือสื่อความหมายแบบชักจูงโน้มน้าวที่สามารถแพร่ออกไปได้ทางสื่อมวลชนทั้งหลาย

ดังเช่นจากการวิจัยของ Peterson และ Thrustone (1933) Rosen (1948) Goldberg (1956) และ Kraus (1960) ได้ข้อมูลที่แสดงตัวอย่างว่า ภาพยนตร์สามารถช่วยทำให้อคติเกี่ยวกับชาติพันธุ์ลดลงได้อย่างมาก แต่ไม่มีใครรู้จริง ๆ ว่าลักษณะที่สำคัญลักษณะใดของภาพยนตร์เช่นนั้น ที่เป็นต้นเหตุตัดสินผลักดันให้ผู้ชมลดอคติลงไปได้ และข้อเท็จจริงก็มีอยู่ว่าคนมักจะหลีกเลี่ยงถ้าได้รู้ว่าตนถูกเสนอด้วยโฆษณาชวนเชื่อ คือถ้ารู้ว่าเป็นโฆษณาชวนเชื่อแล้วมักจะเลี่ยง ดังเช่นเมื่อปี ค.ศ. 1945 Bureau of Applied Social Research ทำการวิจัยพบว่าในคอลัมน์ตลกที่มีเนื้อหาต่อต้านอคติในหนังสือพิมพ์แรงงานฉบับหนึ่ง มีคนอ่านคอลัมน์นี้เพียง 10% เท่านั้น

หรือมีฉะนั้นการรณรงค์หาเสียงเพื่อที่จะกำจัดทำลายอคติก็มักจะไปถึงเพียงที่หมู่คนที่ไม่ได้อยู่ในเป้าหมาย ดังเช่น Lazarsfeld (1944) ยกตัวอย่าง

ระยะสงครามโลกครั้งที่สอง มีการรณรงค์ทางวิทยุกระจายเสียงเพื่อลดอคติระหว่างคนกลุ่มต่าง ๆ ที่มีต่อกัน โดยมีเนื้อหาบทความ ข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มชาติพันธุ์ต่าง ๆ พบว่า ในหมู่คนฟังผลออกมาเป็นว่า ถ้าเป็นบทความเพื่อที่จะช่วยให้คนอื่นที่ไม่ใช่ชาวโปแลนด์ฟังแล้วมีอคติต่อชาวโปแลนด์น้อยลงตามเป้าหมายเดิมการรณรงค์กลับเป็นว่าชาวโปแลนด์ฟังรายการเกี่ยวกับโปแลนด์เอง ชาวอิตาลีก็ฟังรายการที่มีเรื่องเกี่ยวกับคนอิตาลีต่าง ๆ ดังกล่าวแทบทั้งนั้น

อย่างไรก็ตาม ที่กล่าวว่า การโฆษณาชวนเชื่อที่วางแผนเพื่อบรรเทาอคติ จะเป็นไปได้ก็อยู่ที่ว่าผู้ถูกโฆษณาชวนเชื่อ นั้น ๆ มีอคติอยู่เพียงเล็กน้อยเป็นประการสำคัญอย่างหนึ่ง

การศึกษา

จากปัญหาที่ว่าการศึกษาโดยทั่วไปทำให้อคติของบุคคลลดลงไปได้หรือไม่?

เรายังไม่มีการวิจัยอย่างกว้างขวางในประเทศนี้ จึงขออ้างผลการวิจัยในประเทศสหรัฐอเมริกา เช่นของ Bettelheim และ Janowitz (1964) Harding กับคณะ ปี 1954 Samelson ปี 1945 ซึ่งได้ข้อมูลชี้บ่งว่าคนอเมริกันที่มีการศึกษาดี ๆ มีอคติน้อยกว่าคนอเมริกันที่มีการศึกษาน้อย แต่ข้อมูลที่ชี้บ่งเช่นนี้ ก็ไม่ได้ทำให้เป็นที่แน่ใจได้แท้จริงว่า การศึกษาเป็นตัวที่ทำให้คนมีอคติลดลง เพราะถ้าคนอเมริกันที่มีการศึกษาก็ย่อมมีความแตกต่างจากคนอเมริกันที่มีการศึกษาน้อยอยู่หลายประการอยู่แล้ว ไม่ว่าจะเป็นเรื่องสติปัญญา รายได้ สถานภาพทางสังคม ฯลฯ ผลลัพธ์จากการได้รับการศึกษาจึงมีตัวแปรดังกล่าวผสมปนเปอยู่ด้วย ดังนั้นระดับอคติค่อนข้างต่ำที่ปรากฏให้บุคคลมีการศึกษาดี ๆ อาจเนื่องมาจากมีสถานภาพที่ไม่ต่ำต้อยทางเศรษฐกิจสังคมของเขาก็เป็นได้ ดังนี้ เป็นต้น

Charles Stember* บอกว่าอิทธิพลของการศึกษามีอยู่แน่แต่มีจำกัด ผลลัพธ์สำคัญที่เกิดมาจากการศึกษาเห็นจะเป็นช่วยลดการมองแคบ ๆ ตามแบบพื้นบ้านที่เคยมีมานาน ช่วยทำให้มีปฏิริยากับความคิดที่มีต่อ ๆ กันมาว่าคนกลุ่มน้อย คนต่างชาติพันธุ์เป็นเหมือนสัตว์ประหลาดทำอะไรพิลึกผิดแปลก และช่วยลดความรู้สึกกลัวที่จะไปติดต่อสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับคนเหล่านั้นลงไป

*Charles Stember, *Education and Attitude Change : the Effect of Schooling on Prejudice Against Minority Groups*. N.Y. : Institute Of Human Relations Press, 1961, p. 171.



“การศึกษาอาจช่วยลดอคติของบุคคลลงไปได้”

อย่างไรก็ตามแม้ว่าการศึกษาโดยทั่วไปไม่ได้ทำให้อคติลดลงอย่างกว้างขวางได้ แต่การศึกษาก็สามารถทำให้อคติที่มีอยู่มีโอกาสจะเปลี่ยนแปลงได้ง่ายขึ้น

2. การเปลี่ยนแปลงแบบแผนปฏิริยาโต้ตอบที่กลุ่มต่าง ๆ มีต่อกัน

คนที่เชื่อว่าจะสามารถอธิบาย “อคติ” ได้ในแง่เหตุผลองค์ประกอบทางสังคมวัฒนธรรม เห็นว่าอคติจะลดลงไปได้ถ้าเราเปลี่ยนแบบแผนของปฏิริยาโต้ตอบระหว่างกลุ่มที่มีต่อกันเสียใหม่เพิ่มเติมต่อจากการใช้วิธีการโดยตรงแบบโฆษณาชวนเชื่อ และให้การศึกษาที่กล่าวข้างต้น

ทำไมเมื่อแบบแผนของปฏิริยาโต้ตอบระหว่างกลุ่มมีการเปลี่ยนแปลง ระดับอคติจะเปลี่ยนแปลงตามไปด้วย?

เขาอธิบายว่าปกติแล้ว ทัศนคติแบบรุนแรงเกลียดชังระหว่างกลุ่มซึ่งมีต่อกัน เมื่อเกิดขึ้นแล้ว จะมีการควบคุมตามมาด้วย คือควบคุมการประพฤติปฏิบัติและความคิดเห็นในกลุ่มให้ไปในแนวเดียวกัน ไม่ว่าจะป็นทั้งควบคุมอย่างเป็นทางการ หรือควบคุมอย่างไม่เป็นกิจลักษณะบังคับเป็นทางการก็ตาม *เมื่อใดที่จัดการควบคุมเหล่านี้ได้ และเสริมสร้างให้มีการติดต่อระหว่างกลุ่มขึ้นมาจะช่วยให้อคติลดลงได้อย่างน่าพอใจ

* Amis, Y., “Contact Hypothesis in Ethnic Relations,” *Psychol. Bull.* 71, 1969, pp. 319-342.

การเสริมสร้างให้มีการติดต่อระหว่างกลุ่ม (Intergroup Contact) ซึ่งจะมีผลให้ทัศนคติของแต่ละกลุ่มมีต่อกันเกิดเปลี่ยนแปลงได้ โดยมุ่งที่จะขจัดทัศนคติที่เป็นอคติเป็นสำคัญ อาจทำให้เกิดกลไกของพฤติกรรมที่เรียกว่า *Unlearning Mechanisms* 3 ประการดังนี้:-

1. ขจัด Stereotype

ถ้าคนที่มีอคติได้ติดต่อเกี่ยวข้องกับ contact กับคนนอกกลุ่มซึ่งมาจากกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งก็ตาม จะทำให้ผู้ที่มีอคติได้มีโอกาสเรียนรู้ว่า stereotype เกี่ยวกับคนกลุ่มนั้น ๆ ที่เคยมีอยู่กับลักษณะที่แท้จริงของคนกลุ่มนั้นเป็นเช่นใดแน่ ถ้าหากได้เรียนรู้ว่า Stereotype ที่มีอยู่ผิดไปจากข้อเท็จจริงที่ได้จากการติดต่อคบหาเกี่ยวข้องกับ Stereotype ก็จะถูกกำจัดไป เมื่อขจัด Stereotype ได้ก็จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในด้านความรู้สึกอคติเสียใหม่ ตลอดจนจนพฤติกรรมแบบอคติก็จะเปลี่ยนแปลงไปด้วยเป็นลูกโซ่

เช่น *Mac Kenzie (1948) ได้สรุปผลจากการวิจัยของเธอว่า การได้คุ้นเคยกับนิโกรที่มีตำแหน่งหน้าที่การงานสูง ๆ ก็จะเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ช่วยให้พวกผิวขาวมีทัศนคติต่อนิโกรดีขึ้น น่าพอใจขึ้น

แต่ปัญหาการขจัด Stereotype ก็มีอยู่ในแง่ที่ว่า เมื่อมีการเกี่ยวข้องกับระหว่างกลุ่มซึ่งกันและกันเมื่อเผชิญหน้ากับคนที่มาจากต่างกลุ่มต่างพวกกัน ผู้ที่มีอคติก็มักพร้อมที่จะมองหรือพร้อมที่จะรับรู้พวกนั้นตามที่เรียนรู้มาหรือขึ้นใจจำอยู่แล้ว Deutsch กับ Collins จึงเสนอแนะว่า ดังนั้น การเกี่ยวข้องกับติดต่อระหว่างกลุ่มจะช่วยให้อคติลดลงได้ก็ต่อเมื่อการเกี่ยวข้องกับติดต่อเป็นไปอย่าง *ใกล้ชิดสนิทสนม* และ *มีความสำคัญมาก* เพียงพอที่จะเอาชนะการรับรู้ผิด ๆ ที่ขึ้นใจมาแต่เดิมได้

2. ผลตามในรูปของ Role Interpretation

การติดต่อเกี่ยวข้องกับคนต่างกลุ่มต่างพวก จะไม่ทำให้ผู้ที่มีอคตินั้น ๆ เปลี่ยนแปลงความคิดเห็นแบบ Stereotype เกี่ยวกับกลุ่มนั้นโดยทั่ว ๆ ไปในวงกว้างได้ทั้งหมด เพียงแต่ว่าจะมีการเปลี่ยนเพียง Stereotype ที่เชื่อมโยงกับ Contact Situation นั้น ๆ เท่านั้นก็ได้

ตัวอย่างเช่น จากการมี contact หรือติดต่อเกี่ยวข้องกับเรื่องงานกัน อาจทำให้ค่อย ๆ เรียนรู้ รู้จักคนนอกกลุ่มดีขึ้นกว่าเดิม ทำให้เริ่มที่จะยอมรับนับถือคนนอก

*Mac Kenzie, B.K., "The Importance of Contact in Determining Attitudes toward Negroes," *J. Abnorm. Soc. Psychol.* 43, 1948. 439.

กลุ่มนั้น ๆ เมื่อพวกนั้นมีบทบาทในฐานะผู้ร่วมงาน คือยอมรับพวกนี้ในเรื่องที่เกี่ยวกับงาน

หรือถ้าหากบังเอิญได้ติดต่อเกี่ยวข้องกับพวกนอกกลุ่มในฐานะเพื่อนบ้าน การติดต่อนั้นก็อาจนำไปสู่การยอมรับพวกนี้มากขึ้นในแง่ของการมีบทบาทเป็นเพื่อนบ้านกันได้

3. การขจัดความเชื่อที่ไม่เหมือนกัน ไม่สอดคล้องกัน

หมายความว่า การที่กลุ่มได้ติดต่อเกี่ยวข้องกับซึ่งกันและกัน จะทำให้ผู้ที่มือคดได้มีโอกาสเห็นว่าคนนอกกลุ่ม หรือคนพวกอื่นก็ไม่ได้มีความเชื่อต่าง ๆ ผิดแปลกขัดแย้งไปจากของตนแบบหน้ามือเป็นหลังมือทุกประการดังที่เคยคาดคิดไว้ เมื่อได้มีโอกาสจะรับรู้เช่นนี้ ก็จะทำให้คนที่มือคดเกิดความชอบพอกคนนอกกลุ่มนั้น ๆ และชอบพอกกลุ่มนั้น ๆ เพิ่มขึ้นได้

เป็นที่น่าสังเกตว่า นอกเหนือจากการใช้ Intergroup Contact ตามวิธีการที่กล่าวมาแล้ว นักจิตวิทยาสังคมยังมีความเห็นว่า ยังมีวิธีการอีกแบบหนึ่ง ที่เรียกว่า *The Shared Coping Approach* อาจช่วยลดอคติได้

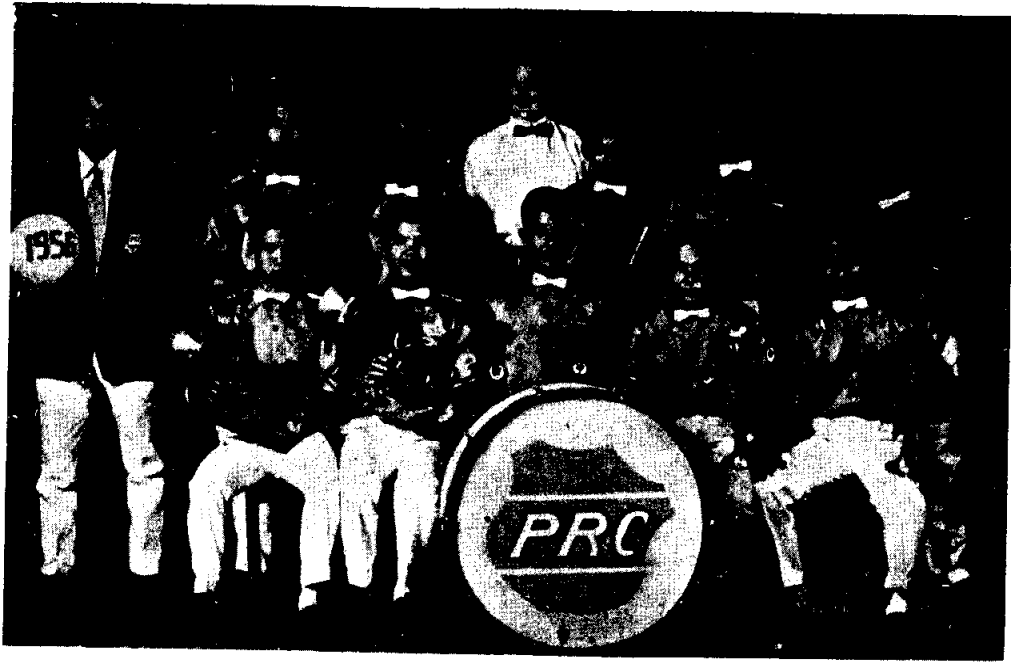
THE SHARED-COPING APPROACH

การเปลี่ยนแปลงแบบแผนของปฏิกริยาที่กลุ่มมีต่อกันโดยใช้ Intergroup contact ในลักษณะของ The Shared-coping approach มีความหมายอย่างไร?

ลักษณะของ The Shared-coping approach จะต้องอยู่บนสมมติฐานที่ว่า การเกี่ยวข้องกับติดต่อระหว่างกลุ่มจะเป็นไปโดยมีเป้าหมายวัตถุประสงค์ร่วมกัน มีความรับผิดชอบร่วมกันในการที่จะดำเนินการเพื่อบรรลุเป้าหมายดังกล่าว การติดต่อเกี่ยวข้องกับเช่นนี้ จะช่วยให้อคติลดลงไป

ตามหลักการของ The Shared-coping approach ยังเชื่อต่อไปว่า เมื่อระดับของความร่วมมือ พึงพียงกันและกันมีมากขึ้น จะช่วยให้อคติลดไปได้มากขึ้น ไปด้วย และ การมีประสบการณ์ร่วมกัน (shared coping experience) จะช่วยลดความรู้สึกรุนแรงเกลียดชังที่กลุ่มมีต่อกัน เนื่องจากประสบการณ์เช่นนั้นทำให้เกิดไมตรีจิตมิตรภาพต่อกันในหมู่คนที่มาจากกลุ่มต่าง ๆ กัน คนละพวกกันเหล่านั้น

เป้าหมายร่วมกัน : หมายถึงเป้าหมายใดก็ตามที่ทุกคนในกลุ่มไม่ว่าจะมาจากกลุ่มเดิมประเภทใด จะต้องทำด้วยกัน ร่วมมือกันดำเนินการทั้งหมดทุกคน เป้าหมายอาจจะเป็นได้ใน 2 ลักษณะ คือ



การมีเป้าหมายร่วมกัน จะเป็นทางหนึ่งที่จะช่วยลด
อคติระหว่างคนต่างกลุ่ม ต่างพวกกันลงไปได้

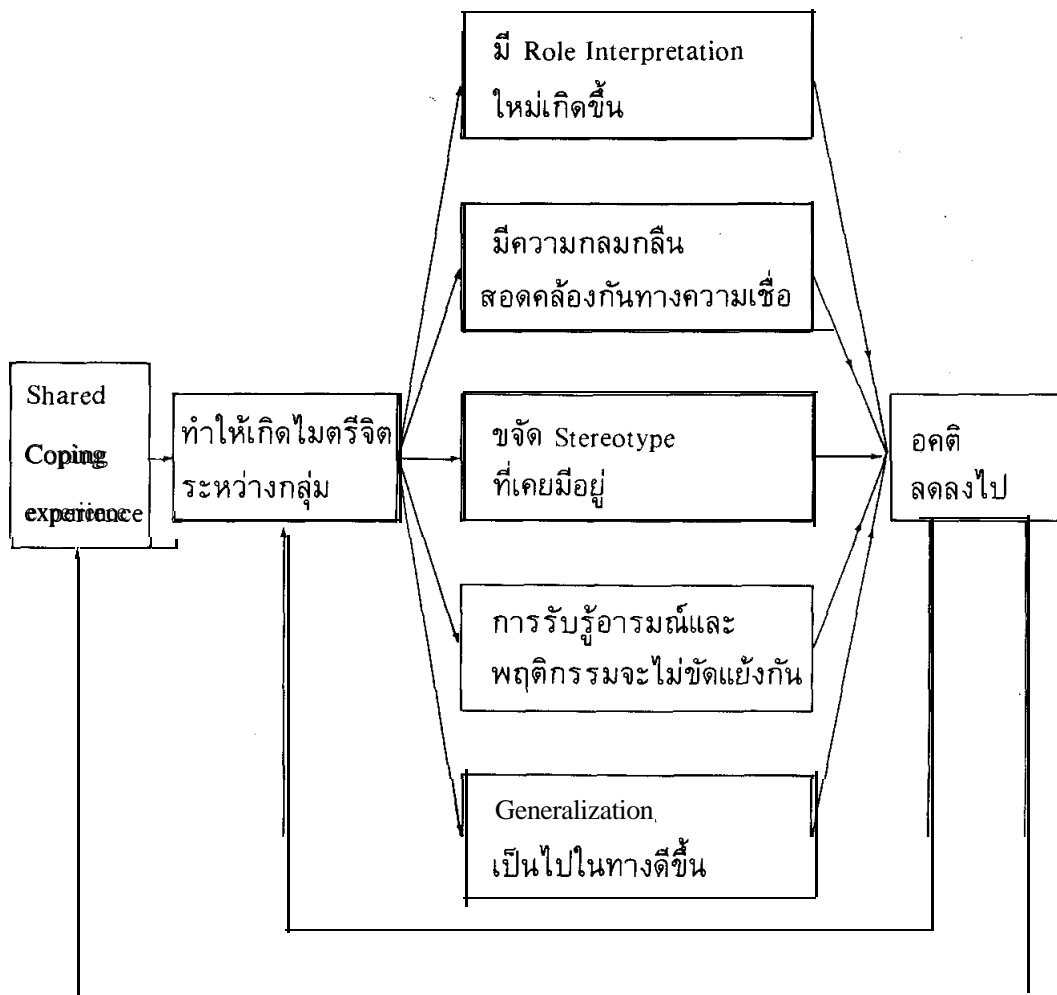




สิ่งแวดล้อมมีผลต่อการพัฒนาความคิดของเด็ก



แผนผังแสดง *The Shared-Coping Approach*



– เป็นเป้าหมายในสิ่งที่คนทั้งหมดกลุ่มต่างแฉใจ ตัดสินใจว่าเป็นสิ่งที่เขาต่างคนต่างต้องการเหมือนกัน

เช่น กลุ่มศาสนาที่ร่วมกันจัดงานรีนริ่งเพื่อเก็บเงินบำรุงวัดและสถานศาสนาต่าง ๆ

– เป็นสถานการณ์ที่บังคับให้แต่ละคนในกลุ่มอยู่ในฐานะที่ต้องดำเนินการเป็นกลุ่มเพื่อที่จะช่วยให้บรรลุเป้าหมายส่วนตัวของแต่ละคนได้

เช่น กลุ่มคนที่อยู่ในเรือยางชูชีพที่ต่างคนต่างก็ต้องช่วยกันพยายามทำให้เรือทรงตัวลอยอยู่ได้ เพื่อจะได้รอดตายด้วยกัน มีโอกาสถึงฝั่งได้ในที่สุด

เมื่อมีเป้าหมายร่วมกัน ก็ทำให้มีการพึ่งพาอาศัยกัน และจะมีโชคชะตา (common fate) บางอย่างคล้าย ๆ กันอยู่บ้างบางประการ ที่กล่าวเช่นนี้มีความหมายแคบเพียงว่า สภาพสิ่งแวดล้อมหรือสถานการณ์ที่ทำให้ต้องมีเป้าหมายบางอย่างร่วมกัน จะบังคับจัดการทุกคนในกลุ่ม ให้ดำเนินการไปในทางเดียวกัน ความเคลื่อนไหวของแต่ละคนในกลุ่มที่ไปสู่เป้าหมายต่างมีส่วนช่วยคนอื่น ๆ ในกลุ่มให้บรรลุเป้าหมายนั้น ๆ ด้วยกันทั้งสิ้น คือถ้าหากกลุ่มประสบความสำเร็จเป้าหมายบรรลุผล ก็หมายถึงว่า สมาชิกทุกคนในกลุ่มได้รับความสำเร็จด้วย และถ้ากลุ่มเกิดล้มเหลว ดำเนินไปถึงเป้าหมาย ทุกคนในกลุ่มก็พลาดกันหมด ทุกคนมีส่วนได้รับโทษ หรือได้รับความเสียประโยชน์ร่วมกันทั้งกลุ่ม

Shared coping : หมายถึง ความต้องการของบุคคลต่าง ๆ ที่จะทำงานด้วยกัน หรือดำเนินการด้วยกันเพื่อบรรลุเป้าหมายอย่างใดอย่างหนึ่งที่มีเหมือนกันให้ได้ สมาชิกแต่ละคนของกลุ่มต่างก็จะต้องการซึ่งกันและกันให้ร่วมกันผลักดันให้บรรลุเป้าหมายนั้น ๆ การพึ่งพากันอย่างเต็มที่โดยสิ้นเชิง (absolute interdependence) จะเกิดขึ้นเมื่อสถานการณ์บังคับให้แต่ละคนกลายเป็นความจำเป็นอย่างยิ่งยวดถ้าหากจะให้กลุ่มบรรลุเป้าหมาย ดังเช่นกลุ่มวิจัยกลุ่มหนึ่งที่ถูกส่งไปสำรวจเขตน้ำแข็งแถบแอนตาร์คติก (Wilkins, 1967, p. 283) ทุกคนต้องอยู่ที่สถานที่ที่เล็กที่สุด กลุ่มประกอบด้วยนักวิทยาศาสตร์ 4 คน นักอุตุนิยมวิทยา 1 คน แล้วมีกลาสีเรืออีก 6 คน ที่มีทั้งช่างวิทย์ ช่างต่อท่อบุรุษพยาบาล ฯลฯ สถานการณ์บีบให้แต่ละคนต้องทำงานในส่วนที่เป็นความรับผิดชอบที่เป็นความถนัดของตนให้เต็มที่ เพราะทุกคนต่างต้องพึ่งความสามารถเฉพาะ ที่แต่ละคนชำนาญมาในการปฏิบัติการขั้นนี้ที่ได้รับการมอบหมายเพื่อความอยู่รอดของทุกคนด้วย ดังนั้นเป็นต้น

สถานการณ์ที่เป็นแบบ Shared-coping จะโน้มนำให้บุคคลที่เคยมีการรับรู้ผิด ๆ (misperception) เกี่ยวกับคนอื่น ๆ รับรู้ข้อเท็จจริงที่ถูกต้องมากขึ้น เพราะถ้ายังคงดำเนินการร่วมกันโดยรับรู้ซึ่งกันและกันผิด ๆ อยู่ จะทำให้โอกาสที่จะช่วยกันผลักดันให้บรรลุเป้าหมายมีน้อยลง นอกจากนี้สถานการณ์แบบ Shared-coping ยังทำให้คนที่มือคดมีโอกาสดำเนินการตามมติฐานเดิมที่ว่า คนต่างกลุ่มต่างพวกมีความขัดแย้งไม่สอดคล้องกับคน เพราะสถานการณ์ที่ทุกคนในกลุ่มต้องร่วมมือกันจะทำให้อิทธิพลทางสังคมของกลุ่ม อิทธิพลของกลุ่มจะนำให้แต่ละคนภายในกลุ่มด้วยกันเองกลมกลืนเข้าหากันคล้ายคลึงกันมากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้ความขัดแย้งกันทางความเชื่อลดน้อยตามไปด้วยในที่สุด ทั้งจะช่วยลดความรู้สึกรุนแรงเกลียดชังทางชาติพันธุ์ซึ่งกันและกัน กลับเกิดมิตรภาพระหว่างกันดีขึ้น

ตัวแปรที่มีส่วนแทรกแซงการขจัดอคติแบบ Shared-Coping Approach

ถึงแม้ว่าวิธีการลดอคติตามแบบ Shared-Coping Approach จะทำให้เราเห็นความสำคัญต่อการจัดให้คนต่างกลุ่มมาติดต่อเกี่ยวข้องกัน คือทำให้รู้ว่า intergroup contact มีประโยชน์ช่วยลดอคติลงได้ ถึงกระนั้น เรายังจะต้องคำนึงถึงองค์ประกอบอื่น ๆ ที่จะมาแทรกแซงระหว่างที่มี intergroup contact แล้วเลยผลักดันให้การลดอคติที่เราคิดว่าจะต้องมีขึ้น กลับไม่ปรากฏผล หรือได้ลดน้อยกว่าที่ควรจะเป็น หรือลดอคติได้เพิ่มขึ้นกว่าที่คาดไว้ได้ ๆ ก็ได้ ตัวแปรดังกล่าวมีหลายอย่างแต่ในที่นี้จะกล่าวอย่างคร่าว ๆ ถึงตัวแปรเพียง 4 ประการ คือ

1. ผลลัพธ์ของการร่วมมือกัน
2. สัมพันธภาพของ status ขณะที่มีการติดต่อเกี่ยวข้องกัน
3. บรรทัดฐานของชุมชนรอบ ๆ ของสถานการณ์ติดต่อเกี่ยวข้องนั้น ๆ
4. บุคลิกภาพ และตัวแปรทางด้าน demography

1. ผลลัพธ์ของการร่วมมือกัน ไปสู่เป้าหมายที่มีร่วมกันนั้น ๆ

ผลลัพธ์ในที่นี้หมายถึงว่าหลังจากได้ช่วยกันดำเนินการไปสู่เป้าหมายร่วมกันแล้ว เกิดผลสำเร็จขึ้นมาตามที่หวังหรือว่ากลับล้มเหลว ความสำเร็จ หรือความล้มเหลว มีอำนาจผลักดันสัมพันธภาพระหว่างกันระหว่างคนต่างกลุ่มต่าง ๆ เหล่านี้ได้อย่างไร?

Myer (1962) พบว่าความสามัคคีกลมเกลียวของกลุ่มที่มาจากต่างพวกกันที่เคยมีอยู่อย่างมากจากการที่ต้องมาต่อสู้กับศัตรูในสงครามที่เป็นคน ๆ เดียวกัน แต่เมื่อการดำเนินการต่อสู้ร่วมกันกลับพบกับความสำเร็จน้อยมากความสามัคคีกลมเกลียวก็พลอยลดลงไปด้วยอย่างมาก

Stouffer กับคณะ (1949) ได้ศึกษาทหารราบหลายกองที่มีทหารหลายชาติพันธุ์อยู่รวม ๆ

กัน พบความร่วมมือซึ่งกันและกันในบรรดาบุคคลเหล่านั้นเป็นอย่างดี เนื่องจากขณะนั้นกองทหารที่อยู่รวม ๆ กันต่างชาติพันธุ์ มาร่วมดำเนินการหน้าที่ในอาชีวะในช่วงใกล้สงครามโลกครั้งที่ 2 จะเลิก ซึ่งเป็นช่วงที่ฝ่ายสัมพันธมิตรมีชัยชนะในแทบทุกสนามรบ และทหารทั้งหลายต่างก็ให้เห็นความพ่ายแพ้ของทหารนาซีอยู่เป็นประจำ

Brophy (1946) ได้ยกตัวอย่างบรรดาเรือเดินทะเลบรรทุกสินค้า ที่มีความร่วมมือต่อกันและกันดี ถึงแม้คนที่ทำงานจะเชื่อชาติแตกต่างกัน แต่ต่างคนต่างก็ร่วมมือกันทำงานเพื่อว่าแต่ละคนก็จะได้กลับเข้าฝั่งท่าเรืออย่างปลอดภัยด้วยกัน

ในการวิจัยของ Collins และ Raven (1969) เกี่ยวกับความสามัคคีหรือความพึงพอใจเป็นส่วนตัวระหว่างกันในบรรดากลุ่มขนาดเล็กกลุ่มต่าง ๆ ได้ผลชี้บ่งว่าตัวแปรเกี่ยวกับความสำเร็จ-ความล้มเหลวของกลุ่ม เป็นสิ่งสำคัญเป็นอย่างมากที่จะทำให้กลุ่มสามัคคีกันหรือไม่แค้ไหน หรือที่จะทำให้แต่ละคนในกลุ่มพึงพอใจกันหรือไม่ มากน้อยประการใดอีกด้วย

ข้อมูลเหล่านี้ชี้ให้เห็นว่ากิจกรรมที่มีลักษณะ Shared-Coping ถ้าหากว่า*ไม่สัมฤทธิ์ผล อาจไม่ช่วยนำให้อคติต่อกันลดลงไปได้* และอาจกลับมีปัญหาขึ้นมาใหม่ก็ได้ ในกรณีที่กลุ่มที่ประกอบด้วยคนต่างเชื้อชาติพันธุ์กันมาร่วมทำงานในโครงการหนึ่งด้วยกัน แล้วการถกถกถกถกถกถก ผลลัพธ์เช่นนี้อาจจุดชนวนเพิ่มอคติต่อกันยิ่งขึ้นก็ได้เช่นกัน จากการทำต่างฝ่ายก็โทษกันหรือฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งป้ายเปี่ยงไปตำหนิอีกฝ่ายหนึ่งว่าเป็นต้นเหตุ เพื่อรักษาหน้า หรือรักษาศักดิ์ศรีของตนไว้ หรือบางทีก็ตำหนิกล่าวโทษไปยังอีกฝ่ายหนึ่ง หรือคนต่างพวกคนอื่น ๆ ในกลุ่มเพื่อจะได้มองดูมีเหตุผล มีน้ำหนักที่จะอ้างขึ้นมาบ้าง

ตัวอย่างเช่นคนผิวขาวกับนิโกรทำงานด้วยกันชิ้นหนึ่ง เป็นงานที่ต้องร่วมมือกันเพื่อทั้งกลุ่มจะได้ประสบความสำเร็จร่วมกัน แต่งานบังเอิญล้มเหลว คนผิวขาวอาจพิจารณาเอาว่าความล้มเหลวของกลุ่มเนื่องมาจากผลงานส่วนที่เป็นความรับผิดชอบของนิโกรนั้นไม่ได้ความ ไม่มีประสิทธิภาพตามที่ควรจะเป็น (เพราะว่าตนเองเคยมี Stereotype เกี่ยวกับนิโกรอยู่แล้วว่าเป็นคนเกียจคร้าน เป็นคนไม่มีความสามารถดีพอ)

2. สัมพันธภาพทาง Status ขณะที่มีการติดต่อเกี่ยวข้องกัน

แม้แต่ในสถานการณ์ที่เป็น intergroup-contact ที่ทุกคนในกลุ่มในสถานการณ์นั้นมีเป้าหมายร่วมกัน มี shared-coping ด้วยกัน แต่อคติอาจไม่ลดลงไปก็ได้โดยสาเหตุของความไม่เท่าเทียมกันความ

ไม่เสมอภาคกันทางสถานภาพ (status) ในระหว่างสมาชิกภายในกลุ่ม ที่มาจาก majority group และ minority group

ตัวอย่างเช่น การติดต่อเกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิดสม่ำเสมอตามลักษณะงาน อาจไม่ได้ผลช่วยลดอคติต่อต้านผิวดำลงไปได้ ถ้าหากบรรดาพวกผิวดำทั้งหลาย ที่มีการติดต่อเกี่ยวข้องกับผิวดำตามลักษณะงานดังกล่าว อยู่ในตำแหน่งบริหาร หรือมีฐานะแบบฝ่ายจัดการ ในขณะที่พวกผิวดำทั้งหมดอยู่ในสถานภาพที่ต่ำกว่า ได้ทำงานที่อยู่ในฐานะต่ำกว่าทั้งสิ้น

ความแตกต่างทางสถานภาพเช่นนั้นเป็นอุปสรรคขัดขวางการลดอคติ ด้วยเหตุที่ว่า สถานการณ์ดังกล่าวทำให้เกิดความยากลำบากที่ทั้ง 2 ฝ่ายจะสร้างสัมพันธ์ไมตรีระหว่างกัน คือไม่มีสิ่งล่อใจ หรือภาวะหนุนนำให้ต่างฝ่ายต่างมาผูกมิตร มีไมตรีจิตกัน จึงกล่าวได้ว่าสถานการณ์ เช่นนี้ทำให้ไมตรีจิตมิตรภาพระหว่างกันเกิดขึ้นได้ยาก

แม้แต่ในกลุ่มที่ประกอบด้วยคนชาติพันธุ์เดียวกันก็ยังปรากฏว่า ความสมานสามัคคีพอใจ ซึ่งกันและกันระหว่างคนที่มีสถานภาพต่างระดับกันเป็นเรื่องที่สร้างขึ้นได้ลำบากยิ่งกว่าถ้าหาก จะสร้างมิตรภาพไมตรีจิตระหว่างคนที่มีระดับสถานภาพระดับเดียวกัน

นอกจากนี้ สถานภาพที่แตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัดระหว่างคนที่มาจาก majority group กับคนที่เป็นฝ่าย minority group จะยิ่งทำให้ stereotype ที่มีต่อกันคงรูปอยู่ไม่เสื่อมเลือน เพราะฉะนั้น ยิ่งทำให้เกิดปฏิกิริยาแบบอยากหลีกเลี่ยงซึ่งกันและกัน ทั้งมีความรู้สึกรุนแรงเกลียดชังกันได้ง่าย

3. บรรทัดฐานของชุมชนโดยรอบของสถานการณ์ที่มีการติดต่อเกี่ยวข้องนั้น ๆ

บรรทัดฐาน (norms) หรือบางทีก็หมายถึงบรรยากาศโดยรอบของสถานการณ์แบบ shared-coping นั้นจะมีอิทธิพลเป็นอย่างมาก

Wilner, Walkley และ Cook (1955) ได้ผลจากการวิจัยว่าแม่บ้านผิวดำ ในแถบอาคารที่พักแบบไม่แบ่งแยกเชื้อชาติผู้ซึ่งมีความคิดว่าบรรทัดฐานของที่นั้น สนับสนุนให้มีการเกี่ยวข้องกับคนต่างเชื้อชาติพันธุ์ จะเป็นผู้ที่มีอคติต่อต้านนิโกร น้อยกว่าบรรดาแม่บ้านในแถบนั้นซึ่งคิดว่าบรรทัดฐานของแถบนั้นต้องการให้ หลีกเลี่ยงการคบหาสมาคมติดต่อกับคนต่างเชื้อชาติพันธุ์

Yarrow & Yarrow (1958) ทดลองได้ผลว่าอคติในบรรดาเยาวชนชายพักแรม

ซึ่งมาจากกลุ่มต่าง ๆ จะลดลงเมื่อสร้างสถานการณ์ของค่ายพักแรมให้ทุกคนไม่ว่าจะมาจากกลุ่มใดต้องร่วมมือกัน โดยมีบรรทัดฐานแห่งความเสมอภาคกันตลอดเวลาไม่ว่าจะเป็นกรณีใด

โดยสรุปแล้ว สิ่งที่เป็นไปได้ซึ่งต้องคำนึงถึงอยู่ด้วยในการลดอคติของบุคคล ก็คือว่า บรรทัดฐานแห่งความเสมอภาคและบรรทัดฐานที่กำหนดความไม่มีอคติต่อกัน ทั้งภายในสถานการณ์แบบ intergroup-contact และทั้งในสังคมรอบ ๆ สถานการณ์นั้นล้วนแล้วแต่จะสามารถช่วยให้อคติลดลงไปได้โดยง่ายทั้งสิ้น บรรทัดฐานที่ส่งเสริมอคติจะทำให้ความพยายามที่จะขจัดอคติล้มเหลวไปได้ง่าย ๆ

4. บุคลิกภาพ และตัวแปรทางด้าน demography

องค์ประกอบทางบุคลิกภาพของบุคคล และสภาพทาง demography เป็นปัจจัยที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งที่จะมีผลแทรกแซงให้การขจัดอคติเป็นไปได้ง่ายหรือยากแค่ไหนหรือไม่ประการใดด้วย

ลักษณะส่วนตัว และทัศนคติส่วนบุคคล ที่แต่ละคนมีอยู่แล้ว และติดตัวมาด้วยตลอดเวลาที่เข้าร่วมในสถานการณ์ shared-coping เป็นสิ่งที่จะละลายไปเสียไม่ได้ถ้าหากจะขจัดอคติหรือต้องการจะลดอคติ

ลักษณะส่วนตัวที่สำคัญดังกล่าวก็คือ

- อายุ
- ความเป็นเผด็จการหรือการชอบวางอำนาจ (Authoritarianism)
- และความโน้มเอียงที่จะก้าวร้าว

Allport (1958) ได้กล่าวถึงผลการวิจัยของผู้วิจัยมากมาย ซึ่งพบว่าทัศนคติเกี่ยวกับเชื้อชาติและความตระหนักในเรื่องของเชื้อชาติ จะมีมากขึ้นเรื่อย ๆ ตามอายุ ดังนั้นจึงมีการเสนอแนะว่า ถ้าจะลดอคติตามวิธีการของ Shared-Coping Approach บางทีอาจจะได้ผลมากขึ้น แน่นนอนขึ้น ถ้าหากใช้กับกลุ่มเด็ก ๆ

Newcomb* กล่าวว่าลักษณะชอบวางอำนาจเป็นเผด็จการหรือ Authoritarianism มีความเกี่ยวพัน 2 ประการกับสถานการณ์แบบ intergroup-contact ซึ่งมีลักษณะ shared-coping ดังนี้คือ:-

*Newcomb, T.M., *The Acquaintance Process*. N.Y.: Holt, Rinehart, and Winston, 1961, pp. 132-139.

ก. ลักษณะชอบวางอำนาจเป็นเผด็จการ (Authoritarianism) โดยทั่วไปแล้วจะเกี่ยวข้องกับ การมีอคติ

หมายความว่าคนที่ยิ่งมีลักษณะชอบวางอำนาจเป็นเผด็จการมาก มักจะยิ่งมีอคติมาก และคนที่มือคดมาก ก็มักจะต่อต้านขัดขึ้นกับแรงผลักดันในสถานการณ์ shared-coping ที่จะโน้มนำให้อคติของเขาลดลง ตรงกันข้ามกับคนที่มีอคติน้อย มักจะไม่แข่งขันกับการโน้มนำชักจูง ให้ลดอคติระหว่างที่มีสถานการณ์แบบ shared-coping (*Burnstein และ Mc Rae, 1962)

ข. คนที่มีลักษณะชอบวางอำนาจเป็นเผด็จการ (Authoritarianism) เป็นอย่างมาก อาจจะ ปฏิเสธไม่ยอมรับร่วมในสถานการณ์แบบ shared-coping เลยก็ได้ เพราะมันขัดกับความรู้สึกอคติ ที่เขามีอยู่ หรือไม่ก็อาจจะรับรู้ประสบการณ์ที่เป็นแบบ shared-coping ไปอย่างผิด ๆ ไม่ตรงกับ ข้อเท็จจริงด้วยเหตุที่ว่าเขามีอคติฝังแน่นอยู่

Mussem (1950) พบว่าความโน้มเอียงที่จะก้าวร้าวซึ่งพบจากการทดสอบ ตามแบบ Projective Technigue จะบอกให้รู้ถึงปฏิกิริยาของเด็กเมื่ออยู่ในสถานการณ์ แบบ shared-coping ที่จะจัดให้ได้เป็นอย่างมาก โดยพบว่าเด็กที่มีความก้าวร้าวสูง จะยิ่งมีอคติมากขึ้น หลังจากไปอยู่ในสถานการณ์แบบ shared-coping ในทางตรง กันข้ามบรรดาเด็กที่มีความก้าวร้าวน้อย อคติจะลดลงเป็นอย่างมากหลังจากได้ ร่วมงาน และเกี่ยวข้องกับเด็ก ๆ ที่ตนเคยมีอคติด้วย ในสถานการณ์แบบ shared-coping ที่จัดให้

Burnstein, E., and A.V. MC Rae, "Some Effects of Shared Threat and Prejudice in Racially Mixed Groups," *J.Abn. Soc. Psychol.* 64, 1962, pp. 257-263.