

## บทที่ 2

### แนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาเรื่องทัศนคติที่มีต่อพฤติกรรมการทะเลาะวิวาทระหว่างสถาบันของนักเรียนระดับอาชีวศึกษา มีแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับพัฒนาการชีวิตช่วงวัยรุ่น
2. แนวคิดเกี่ยวกับอารมณ์และพฤติกรรมนักเรียนวัยรุ่น
3. แนวคิดเกี่ยวกับบุคลิกภาพและพฤติกรรมนักเรียนวัยรุ่น
4. แนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติ
5. ทฤษฎีการรับรู้
6. แนวคิดเกี่ยวกับอิทธิพลกลุ่มอ้างอิง
7. แนวคิดวัฒนธรรมย่อยของวัยรุ่น
8. แนวคิดวัฒนธรรมย่อยของผู้เป็ยงเบน
9. แนวคิดเกี่ยวกับการประทับตรา
10. เทคนิคการฉายความคิด
11. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

### แนวคิดเกี่ยวกับพัฒนาการชีวิตช่วงวัยรุ่น

คำว่า “วัยรุ่น” ซึ่งตรงกับภาษาอังกฤษว่า “Adolescence” มีรากศัพท์เดิมมาจากภาษาละติน “Adolescere” ซึ่งหมายถึงการเจริญเติบโต หรือการเจริญเติบโตเพื่อไปสู่วุฒิภาวะ (ศรัณย์ ดำริสุข, 2525, น. 135)

ช่วงความเป็นวัยรุ่น (Adolescent) ในทศวรรษที่ผ่านมา คือประมาณอายุตั้งแต่ 12-18 ปี แต่ในปัจจุบันเป็นที่ยอมรับกันว่า ช่วงความเป็นวัยรุ่นได้ขยายออกไป โดยประมาณอย่างหลวม ๆ ตั้งแต่ 12-25 ปี โดยให้เหตุผลว่า เนื่องจากเด็กทุกวันนี้ต้องอยู่ในสถาบันการศึกษานานขึ้น การเป็นผู้ใหญ่ที่พึ่งตัวเองได้ทางเศรษฐกิจต้องยืระยะเวลาออกไป อีกทั้งรูปแบบชีวิตสมัยใหม่ทำให้เด็กมีวุฒิภาวะทางจิตใจ (Maturity) ช้ากว่ายุคที่ผ่านมา ในช่วงยาวของความเป็นวัยรุ่นนั้น อาจแบ่งเป็น 3 ระยะ โดยใช้เกณฑ์ความเป็นเด็ก-ผู้ใหญ่ตัดสิน คือ ช่วงอายุประมาณ 12-15 ปี เป็นช่วงวัยแรกรุ่น ยังมีพฤติกรรมค่อนข้างไปทางเป็นเด็กอยู่มาก ช่วงอายุ 16-17 ปี เป็นระยะวัยรุ่นตอนกลาง มีพฤติ

กรรมกำลังระหว่างความเป็นเด็ก-ผู้ใหญ่ ช่วงอายุ 18-25 ปี เป็นระยะวัยรุ่นตอนปลาย กระบวนพฤติกรรมก่อนไปทางเป็นผู้ใหญ่ (ศรีเรือน แก้วกังวาล, 2540, น. 329)

วัยรุ่นอาจเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า “Teenagers” ลักษณะทั่วไป คือเป็นวัยหัวเลี้ยวหัวต่อของชีวิต (Turning Point) ระหว่างความเป็นเด็กกับผู้ใหญ่ที่จะจัดเข้าฝ่ายใดไม่ได้ เป็นวัยที่สภาพร่างกายและสภาพทางอารมณ์ไม่คงที่ วอล์คเกอร์ (Walker อ้างถึงใน พรพิมล เจียมนาครินทร์, 2539, น. 12-13) กล่าวว่า หากเปรียบเทียบชีวิตเหมือนการเดินทาง ช่วงวัยรุ่นจะเป็นช่วงการเดินทางที่ยุ่งยากมากเป็นพิเศษ เพราะมีความสับสนวุ่นวายใจอยู่ตลอดเวลาเนื่องจากการไม่รู้ว่าตัวเองเป็นเด็กหรือเป็นผู้ใหญ่กันแน่ ทั้งนี้เพราะลักษณะของผู้ใหญ่คือ การตัดสินใจจากความเป็นอิสระในด้านเศรษฐกิจ อารมณ์ สังคม จากครอบครัวหรือผู้ปกครอง สามารถยอมรับความรับผิดชอบ การวางแผนการของอนาคต และมีพฤติกรรมที่มีวุฒิภาวะแล้ว แต่เด็กวัยรุ่นยังไม่สามารถทำเช่นนั้นได้

พรพิมล เจียมนาครินทร์ (2539, น. 13-14) ได้กล่าวถึงลักษณะที่สำคัญของวัยรุ่นไว้ดังนี้

1. เป็นวัยแห่งหัวเลี้ยวหัวต่อของชีวิต ผลลัพธ์ของพฤติกรรมในวัยนี้จะมีผลต่อบุคคลในระยะยาวในช่วงวัยอื่นต่อมา ทั้งด้านการเรียน การทำงาน การใช้ชีวิตคู่ เจตคติที่มีต่อสิ่งต่าง ๆ ในสังคม ความสับสนในบทบาทที่ไม่ชัดเจนของตนเอง เช่น ไม่แน่ใจว่าตนเองเป็นเด็กหรือเป็นผู้ใหญ่ ความคาบเกี่ยวระหว่างความเป็นเด็กกับความเป็นผู้ใหญ่ มีผลต่อความรู้สึกนึกคิดของเด็กมาก เด็กจะรู้สึกวางตัวยาก ไม่รู้ว่าจะทำตัวอย่างไรจึงจะถูกต้องและเหมาะสม

2. เป็นวัยแห่งการเปลี่ยนแปลง การเปลี่ยนแปลงทางพฤติกรรมและเจตคติในวัยรุ่นจะคู่ไปกับการเปลี่ยนแปลงทางด้านร่างกายที่เกิดขึ้น เช่น การเปลี่ยนแปลงความสนใจ ความไม่มั่นใจเกี่ยวกับความสามารถและความถนัดของตนเอง

3. เป็นวัยแห่งปัญหา อาจกล่าวได้ว่าวัยรุ่นเป็นวัยเจ้าปัญหามากที่สุด ส่วนใหญ่ปัญหาที่เกิดขึ้นนั้นเกิดจากสาเหตุที่มีการเปลี่ยนแปลงทางร่างกายนั่นเอง ภาวะความวุ่นวาย ไม่สบายตัว ไม่สบายใจ ทำให้เกิดความหงุดหงิด วิตกกังวล อารมณ์เสื่อง่าย ไม่อยากพูดกับใคร หรือพูดจาขี้นายจนทำให้เกิดความไม่เข้าใจกันในกลุ่มเพื่อน หรือพี่น้อง เกิดปัญหาทางอารมณ์และปัญหาทางสังคมของเด็กวัยนี้

4. เป็นวัยที่ต้องการการเรียนรู้ความเป็นตัวของตัวเอง เด็กจะแสดงให้เห็นว่าเขาต้องการการยอมรับจากกลุ่ม และถือเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม แต่กระนั้น เด็กเองยังไม่แน่ใจในบทบาทของตน เขาต้องการรู้ว่าเขาต้องแสดงบทบาทใดในสังคม เขามีความสำคัญอย่างไรในสังคม หรือเขายังเป็นเด็กอยู่หรือเป็นผู้ใหญ่แล้ว สิ่งหนึ่งที่แสดงให้เห็นว่าเขาต้องการความเป็นตัวของเขา

ตัวเองคือ พยายามหาเอกลักษณ์ของตนเองจากการแต่งกาย การใช้คำพูดที่เข้าใจกันเฉพาะกลุ่มวัยรุ่นเท่านั้น

5. เป็นช่วงวัยแห่งจินตนาการ วัยรุ่นชอบฝันสร้างวิมานในอากาศ จินตนาการตนเองเป็นสิ่งต่าง ๆ หรือบุคคลต่าง ๆ ที่ตนเองชอบ เด็กสามารถแสดงออกในรูปของการประพันธ์เพลง เขียนบทกลอนประกอบเพลง หรือแม้กระทั่งการแต่งกายตามแบบบุคคลในสังคมที่ตนชื่นชอบและต้องการเอาอย่าง

### การเลียนแบบและการค้นหาตัวเอง

ความต้องการเลียนแบบผู้ที่ตนนิยมชมชอบ มีมาแล้วตั้งแต่วัยเด็กก่อนวัยรุ่นแต่ความต้องการประเภทนี้มีความรุนแรงในระยะวัยรุ่น เพราะเหตุผลสองประการ (ศรีเรือน แก้วกังวาล อ้างถึงใน ศรัณย์ ดำริสุข, 2525, น. 146)

1. ต้องการรู้จักตนเอง การยกบุคคลมาเป็นแบบให้นับถือและเลียนแบบช่วยลดความไม่รู้จักไม่เข้าใจตัวเอง

2. เป็นการแสวงหาแบบอย่างเพื่อดำเนินรอยตามแนวทางที่ถูกที่ควร เพื่อดำเนินชีวิตอย่างผู้ใหญ่ ผู้ที่เป็นตัวแบบ (Model) หนึ่งคน หรือมากกว่านั้น อาจเป็นเพศเดียวกันกับเด็กหรือต่างเพศ วัยเดียวกัน หรือต่างวัย ต่างสมัย หรือร่วมสมัย อาจเป็นบุคคลสำคัญในประวัติศาสตร์ บุคคลในวรรณคดี ดาราภาพยนตร์ ฯลฯ ตัวแบบที่เด็กจะเลือกเอาเป็นแบบอย่าง จึงมีทั้งบุคคลจริง ๆ และบุคคลนึกคิด เช่นบุคคลในนวนิยาย อย่างก็ตามมีข้อสังเกตว่า การเลือกบุคคลที่น่านิยมมาเลียนแบบนั้นในระยะวัยรุ่นผิดจากระยะวัยเด็กเล็ก กล่าวคือวัยเด็กเล็กอาศัยความใกล้ชิดสนิทสนมเป็นแรงจูงใจ สำหรับเด็กวัยรุ่นใช้เหตุผลและขึ้นอยู่กับอิทธิพลของกลุ่มเพื่อน การค้นหาตัวเอง (Ego identity) มีความสัมพันธ์กับการเลียนแบบบุคคล การแสวงหาอุดมคติ ค่านิยม ปรัชญาชีวิต เด็กวัยรุ่นที่ยังไม่มีความรู้สึกริเริ่มค้นหาตัวเองจะยังไม่พร้อมที่จะเข้าสู่ภาวะความเป็นผู้ใหญ่

วัยรุ่นนับเป็นวัยหัวเลี้ยวหัวต่อของชีวิต เป็นวัยแห่งการเปลี่ยนแปลงทั้งทางด้านร่างกาย อารมณ์และความคิด ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษาถึงทัศนคติที่มีต่อพฤติกรรมและการทะเลาะวิวาทระหว่างสถาบันของนักเรียนนักศึกษาระดับอาชีวศึกษา ซึ่งเป็นวัยรุ่น ผู้วิจัยจึงนำแนวคิดเกี่ยวกับพัฒนาการชีวิตช่วงวัยรุ่นมาประกอบการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ เพื่อศึกษาว่าพัฒนาการชีวิตช่วงวัยรุ่นส่งผลต่อทัศนคติและพฤติกรรมของนักเรียนนักศึกษาระดับอาชีวศึกษาในด้านใดและในลักษณะใด

### แนวคิดเกี่ยวกับอารมณ์และพฤติกรรมนักเรียนวัยรุ่น

อารมณ์เป็นความรู้สึกที่เกิดจากการที่ร่างกายถูกสิ่งอื่นมาเร้า โดยปกติคนเราทุกคนมีอารมณ์อยู่เสมอทุก ๆ นาที โดยเฉพาะวัยรุ่นมักเกิดอารมณ์ง่ายและรุนแรง จึงเป็นเรื่องง่ายในการรู้แหย่หรือชักนำให้เกิดความรู้สึก และอยากลองดีทั้งทางดีและทางชั่ว การคิดเพียงวูบเดียวอาจจะทำให้เด็กแสดงออกมาซึ่งหมายถึงชีวิตและอนาคตของเขา เช่น อารมณ์โกรธ เกลียด รัก ชอบ (สมศักดิ์ เกียรติदानุสรณ์, 2533, น. 71)

องค์ประกอบที่มีอิทธิพลต่ออารมณ์ของนักเรียนวัยรุ่น (พรพิมล เจียมนาครินทร์, 2539, น. 70-71)

1. อิทธิพลจากลักษณะทางชีววิทยา เช่น การผลิตฮอร์โมนในร่างกายเมื่อเด็กเข้าสู่วัยรุ่นซึ่งมีผลทำให้อารมณ์รุนแรง เปลี่ยนแปลงง่าย
2. สภาพร่างกายที่บกพร่องหรืออ่อนแอ สุขภาพไม่ดี ความเหน็ดเหนื่อยจากการทำงาน การพักผ่อนและรับประทานอาหารไม่เพียงพอ ระบบการย่อยไม่ดี มีโรคประจำตัว
3. อิทธิพลจากครอบครัว มีการลอกเลียนแบบหรือดูดซึมความเชื่อ เจตคติต่าง ๆ จากสมาชิกในครอบครัว การถ่ายทอดความหวาดกลัวในเรื่องต่าง ๆ ให้เด็ก การอบรมสั่งสอนแบบผิด ๆ สอนให้เชื่ออย่างไม่มีเหตุผล นอกจากนั้น จากการศึกษาพบว่า ลำดับการเกิดของเด็กก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อการแสดงออกทางอารมณ์ด้วย
4. อิทธิพลจากสิ่งแวดล้อมนอกบ้าน ได้แก่ สิ่งแวดล้อมทางสังคม วิธีการเลี้ยงดูของสถานบริการเด็กในวัยเด็ก การฝึกอบรมวินัย และกิจกรรมต่าง ๆ ที่ใช้ในการควบคุมพฤติกรรมของเด็ก ทำให้เด็กพัฒนานิสัยต่าง ๆ ขึ้นมา นอกจากนั้น คำบอกเล่าของเพื่อนร่วมชั้น หรือเพื่อนสนิท หนังสือที่เด็กอ่านที่เกี่ยวข้องกับเรื่องราวต่าง ๆ ที่ถูกถ่ายทอดทางสื่อมวลชน ในรูปของภาพยนตร์ โทรทัศน์ วิทยุ หรือหนังสือพิมพ์ สิ่งเหล่านี้ทำให้เด็กเกิดความรู้สึกคล้อยตามได้ง่าย เพราะเด็กวัยรุ่นมีจินตนาการสูงสามารถคิดการต่อไปเองได้

### ลักษณะสำคัญของอารมณ์ของนักเรียนวัยรุ่น

อารมณ์ของนักเรียนวัยรุ่นมักเกิดขึ้นได้ง่าย เปรี้ยว รุนแรง และเปลี่ยนแปลงได้ง่าย นักจิตวิทยาได้เรียกการแสดงออกของอารมณ์ของนักเรียนวัยรุ่นว่า วยพายุบูแคม (Storm and stress) ซึ่งหมายความว่าอารมณ์ที่เปลี่ยนแปลงได้ง่าย รุนแรง อ่อนไหว สามารถเปลี่ยนจากอารมณ์หนึ่งไปเป็นอีกอารมณ์หนึ่งได้ค่อนข้างง่ายและรวดเร็ว (ปรีชา คัมภีรปกรณ์, 2531, น. 55)

เกี่ยวกับลักษณะของนักเรียนวัยรุ่นสามารถอธิบายได้ดังนี้ (ปรียา เกตุทัต, 2527, น. 192-193)

1. มีความรุนแรง บางทีสาเหตุของอารมณ์จะเป็นสาเหตุเพียงเล็กน้อย เช่น การที่พ่อแม่ห้ามเที่ยว หรือห้ามคบเพื่อนบางคน อาจจะทำให้เด็กวัยรุ่นบางคนมีอารมณ์รุนแรงจนถึงกับคิดฆ่าตัวตาย
2. เปลี่ยนแปลงได้ง่าย อารมณ์ของนักเรียนวัยรุ่น ส่วนใหญ่จะไม่คงที่ ไม่สม่ำเสมอ อารมณ์บางอย่างอาจเกิดขึ้นได้อย่างรวดเร็ว และหายไปได้อย่างรวดเร็ว เช่น อารมณ์โกรธ อารมณ์ดีใจ เป็นต้น
3. ขาดการควบคุมการแสดงออกทางอารมณ์ เมื่อวัยรุ่นมีอารมณ์จะแสดงออกมาอย่างเปิดเผย เช่น การถกเถียง การกระทบกระทั่ง เป็นต้น แต่อย่างไรก็ตาม การควบคุมอารมณ์ของนักเรียนวัยรุ่นนี้ขึ้นอยู่กับอายุด้วย กล่าวคือ ถ้าหากมีอายุมากการควบคุมอารมณ์ก็ยิ่งทำได้มากขึ้น
4. อารมณ์บางชนิดโดยเฉพาะอย่างยิ่งอารมณ์ที่เกิดจากความผิดหวัง แม้ในตอนแรกจะแสดงออกอย่างรุนแรง แต่เมื่อนานเข้าแม้จะลดความรุนแรง ลงไปก็ตาม แต่อารมณ์นี้จะติดค้างอยู่ในใจของนักเรียนวัยรุ่นอยู่นาน จนบางครั้งทำให้จิตใจเศร้า ว้าเหว่ จนกระทั่งเกิดความเครียดขึ้นได้

### สาเหตุของการเกิดอารมณ์รุนแรงในนักเรียนวัยรุ่น

นักเรียนวัยรุ่นนั้นมักจะแสดงอารมณ์รุนแรง วู่วาม และเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ สาเหตุสำคัญที่ทำให้เกิดลักษณะเช่นนี้มี 2 ประการ คือ

1. สาเหตุจากการเปลี่ยนแปลงทางกาย สาเหตุนี้แบ่งได้เป็น 2 ประการคือ

1.1 การเปลี่ยนแปลงทางร่างกายรวดเร็ว นักเรียนวัยรุ่นเป็นช่วงระยะเวลาที่ร่างกายมีการเปลี่ยนแปลงทั้งด้านรูปร่าง สัดส่วน และสรีระภายใน การปฏิบัติงานต่าง ๆ ของต่อมไร้ท่อ สิ่งเหล่านี้จะทำให้นักเรียนวัยรุ่นเกิดความวิตกกังวลเกี่ยวกับร่างกายของตน นอกจากนี้วัยรุ่นยังเป็นวัยที่ชอบออกกำลังกายและต้องการอาหาร พักผ่อนอย่างเพียงพอด้วย ดังนั้นถ้าหากขาดอาหารหรือได้รับการพักผ่อนไม่เพียงพอแล้วจะทำให้เกิดอารมณ์เสียได้ง่าย

1.2 การเข้าสู่สภาวะทางเพศหรือสรีระเร็วหรือช้า นักเรียนวัยรุ่นที่เข้าสู่สภาวะทางเพศหรือสรีระช้าหรือเร็วกว่าเพื่อนจะทำให้เกิดอารมณ์วิตก เพราะเกรงว่าตนเองจะผิดปกติไปจากคนอื่น ทำให้ไม่เป็นที่ยอมรับของสังคมได้

2. สาเหตุทางสภาพแวดล้อม การที่ได้วัยรุ่นมีอารมณ์รุนแรงนั้นมีสาเหตุมาจากสภาพแวดล้อมทางสังคมมากกว่าสาเหตุอื่นเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงทางร่างกาย เพราะวัยรุ่นเป็นวัยที่ต้องการปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมใหม่ทั้ง โรงเรียน เพื่อน และสิ่งอื่น การที่ต้องทำดังนี้ทำให้นักเรียนวัยรุ่นมีความรู้สึกว่าตนขาดความมั่นคง เปลี่ยนแปลงได้ง่าย สาเหตุที่ทำให้นักเรียนวัยรุ่นมีความรู้สึกเช่นนี้ คือ

2.1 การปรับตัวต่อสิ่งแวดล้อมใหม่ ในระยะตอนต้นของวัยรุ่นคือระยะที่นักเรียนกำลังเริ่มเข้าสู่โรงเรียนมัธยมศึกษา เป็นระยะที่เด็กต้องปรับตัวค่อนข้างมากความจริงในระยะนี้เด็กยังต้องการความอบอุ่นและความรักจากพ่อแม่ แต่ในขณะเดียวกันก็พยายามปิดบังสิ่งเหล่านี้เพื่อแสดงให้เห็นว่าตนเป็นอิสระ และสามารถช่วยตนเองได้เท่าเทียมกับเพื่อน ๆ สาเหตุนี้บางครั้งทำให้นักเรียนเกิดความกังวล หงุดหงิด ไม่แน่ใจตนเอง เก่งกว่าจะไม่สามารถทำได้ตามที่ผู้ใหญ่มุ่งหวัง

2.2 การปรับตัวทางสังคมต่อเพื่อนต่างเพศ ปัญหานี้นักเรียนวัยรุ่นจะมีความวิตกกังวลเป็นอย่างมากที่จะทำให้ตัวเหมาะสมกับเพศตรงข้าม ทั้งในด้านการพูดการวางตัว จนบางครั้งทำให้เกิดการวิตกกังวลและเกิดความเครียด หรือเกิดความตื่นเต้นในบางครั้ง

2.3 ปัญหาทางการศึกษาเล่าเรียน การเรียนในระดับมัธยมศึกษาหรือระดับวิทยาลัย เป็นระดับการศึกษาที่นักเรียนวัยรุ่นจะต้องช่วยตนเองมากกว่าการเรียนในระดับประถมศึกษา การเรียนจะต้องใช้ความพยายามมากขึ้นยิ่งถ้าหากคิดถึงการเลือกเรียนวิชาชีพในอนาคตด้วยแล้วก็ยิ่งจะทำให้เกิดความวิตกกังวลมากขึ้น กลัวว่าจะได้เงินเดือนน้อย เป็นต้น

2.4 ปัญหาอื่น ๆ นอกจากนี้ยังมีปัญหาอื่น ๆ อีกหลายประการ เช่น ปัญหาเรื่องการอบรมเลี้ยงดู สภาพเศรษฐกิจของครอบครัว ความสัมพันธ์ภายในครอบครัว เป็นต้น สิ่งเหล่านี้ย่อมมีผลทำให้นักเรียนวัยรุ่นมีอารมณ์รุนแรงได้

### ความสัมพันธ์ระหว่างอารมณ์และพฤติกรรมของเด็กนักเรียนวัยรุ่น

เมื่อนักเรียนวัยรุ่นมีอารมณ์รุนแรงแล้ว แต่ละคนอาจจะแสดงพฤติกรรมที่แตกต่างกันได้นี้

1. การแสดงอาการตึงเครียดทางประสาท การแสดงพฤติกรรมประเภทนี้ทำในรูปแบบที่แตกต่างกันออกไป เช่น การดูดนิ้ว กัดเล็บ ดึงผม ลูบหน้า ชบหน้ากับฝ่ามือ เป็นต้น

2. การแสดงอารมณ์ออกอย่างรุนแรง เรียกว่าเป็นการ “ระเบิด” อารมณ์ออกมาก็ว่าได้ การระเบิดอารมณ์คือการที่นักเรียนวัยรุ่นเปลี่ยนแปลงอารมณ์จากอารมณ์หนึ่งเป็นตรงข้ามในเวลาอันรวดเร็วและไม่สมเหตุสมผล

3. ก้าวร้าว ได้แก่ การทะเลาะวิวาท โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อรวมกันเป็นกลุ่ม พฤติกรรมที่แสดงออกค่อนข้างชัด เช่น การยกพวกตีกัน

4. อารมณ์เศร้าหมอง เมื่อผิดหวังนักเรียนวัยรุ่นที่มีอารมณ์อ่อนไหวจะเกิดการเศร้าหมองและการกระทำอย่างที่ไม่คาดคิดได้ เช่น เมื่อถูกห้ามคบเพื่อนหรือออกนอกบ้าน บางคนจะแสดงกริยาเจ็บเหวี่ยงซ้ำเติม แต่บางคนอาจแสดงกริยารุนแรงถึงทำร้ายตนเองได้

5. หลบหลีกปัญหา เมื่อเผชิญปัญหานักเรียนวัยรุ่นอาจแสดงออกโดยการไม่ยอมรับรู้และหลีกเลี่ยงปัญหา ซึ่งกรณีเช่นนี้อาจจะเป็นอันตรายภายหลังได้ โดยการที่นักเรียนวัยรุ่นไปจินตนาการ หรือสร้างโลกของตนเองโดยพยายามหลีกเลี่ยงความจริง จนในที่สุดหลุดจากความเป็นจริงได้

การนำแนวคิดเกี่ยวกับอารมณ์และพฤติกรรมนักเรียนวัยรุ่นมาประกอบการศึกษาในครั้งนี้ เพราะผู้วิจัยเล็งเห็นว่าการก่อเหตุทะเลาะวิวาทระหว่างสถาบันของนักเรียนนักศึกษาในระดับอาชีวศึกษา นั้นอาจมีสาเหตุมาจากการเปลี่ยนแปลงจากวัยเด็กสู่ผู้ใหญ่ ซึ่งทำให้เกิดการแปรปรวนทางอารมณ์ซึ่งอาจส่งผลสู่พฤติกรรมที่นักเรียนปฏิบัติออกมาด้วย

### **แนวคิดเกี่ยวกับบุคลิกภาพและพฤติกรรมนักเรียนวัยรุ่น**

บุคลิกภาพเป็นส่วนหนึ่งของมนุษย์ บุคลิกภาพเกิดจากการผสมผสานขององค์ประกอบด้านอื่น ๆ อันได้แก่ ทางกาย อารมณ์ สติปัญญา และสังคม นักจิตวิทยา กล่าวว่าบุคลิกภาพเป็นผลงานของความคิด ความรู้สึกที่บุคคลมีต่อตนเอง โดยประเมินจาก 2 แหล่งคือ การประเมินจากความคิดของตนเอง และความเข้าใจหรือความรู้สึกที่เจ้าตัวคิดว่าคนอื่นมีต่อตน บุคลิกภาพเป็นลักษณะและพฤติกรรมเฉพาะตัวที่บุคคลแสดงออกหรือตอบสนองต่อสิ่งแวดล้อม ไม่ว่าจะเป็นบุคคล สังคม หรือเหตุการณ์ต่าง ๆ

### **องค์ประกอบของบุคลิกภาพ**

โดยทั่วไปนักจิตวิทยาแบ่งองค์ประกอบของบุคลิกภาพออกเป็น 2 ส่วน ซึ่งสัมพันธ์และเป็นเหตุเป็นผลซึ่งกันและกันคือ

1. มโนภาพแห่งตน (self concept) เป็นแกนหลักของบุคลิกภาพเป็นแนวคิดหรือความรู้สึกนึกคิดว่าตนเองเป็นใคร เป็นอะไร มโนภาพแห่งตนแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ ตัวตนภายนอก อันได้แก่ รูปร่าง หน้าตา เป็นบุคลิกลักษณะที่มองเห็นได้จากภายนอก ในส่วนนี้นักเรียน

วัยรุ่นจะมีความรู้สึกมาก โดยสังเกตเห็นได้ว่านักเรียนในวัยนี้จะพิถีพิถันในด้านรูปร่างหน้าตา พยายามเลียนแบบกันทั้งในด้านการแต่งกายและกิริยาท่าทาง ในส่วนที่สองคือตัวตนภายในเป็น ส่วนที่เรียกว่าจิต ซึ่งได้แก่ ความรู้สึก ความคิด และการรู้แจ้งหรือการรับรู้ เป็นสิ่งที่เราไม่สามารถ มองเห็นได้แต่ส่วนนี้เองจะเป็นตัวบ่งการให้นักเรียนวัยรุ่นแสดงพฤติกรรมหรือการกระทำของตัวตน ภายนอก ทั้งในด้านดีและทางชั่ว การพัฒนาตัวตนภายในนี้เกิดจากการเรียนรู้หรือสิ่งแวดล้อมเป็น ส่วนใหญ่

2. ลักษณะนิสัยหรือพฤติกรรมที่บุคคลแสดงออกบ่อย ๆ (Traits) ลักษณะนิสัยนี้มีต้น กำเนิดมาจากมโนภาพแห่งตนกล่าวคือ คนเราจะมีมโนภาพแห่งตนเป็นอย่างไรนั้น ไม่มีใครจะ ทราบได้จนกว่าบุคคลนั้นจะแสดงออกมาเป็นพฤติกรรมหรือลักษณะนิสัย ยกตัวอย่างเช่น นักเรียน วัยรุ่นคนหนึ่งมีความคิดว่าตนเก่งและมีความสามารถกว่าคนอื่น ก็มักจะแสดงตนเหนือกว่าคนอื่น แสดงกิริยาท่าทางหยิ่งไม่ยอมใครก็ได้เป็นต้น

### **ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อบุคลิกภาพ**

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อบุคลิกภาพนั้น มี 2 ประการคือ พันธุกรรม และการเรียนรู้ พันธุกรรมเป็นเครื่องกำหนดตัวตนภายนอก ได้แก่ รูปร่างหน้าตา อันเป็นลักษณะทางกาย นอกจากนั้นการมีวุฒิภาวะทางกาย การกระทำของบุคคลภายในครอบครัว การเรียนรู้ จะทำให้ บุคคลสามารถสร้างมโนภาพแห่งตนและลักษณะนิสัยขึ้นมาได้

ลักษณะนิสัยส่วนใหญ่เกิดจากการเรียนรู้ แม้จะมีพันธุกรรมเป็นพื้นฐานก็ตาม บุคคล จะพัฒนาส่วนนี้จากการฝึกฝน จากการเอาตัวเองไปเทียบเคียงกับตัวแบบที่เกี่ยวข้อง เช่น เพื่อน คนที่ตนเองยกย่องนิยม เป็นต้น ลักษณะนิสัยของเด็กจะพัฒนาไปเรื่อยตามระดับของวุฒิภาวะ และการเรียนรู้

### **การแสวงหาเอกลักษณ์แห่งตนและพฤติกรรมที่แสดงออก**

วัยรุ่นเป็นวัยที่อยู่ในระหว่างเด็กและผู้ใหญ่ แม้ว่าตามสภาพร่างกายนักเรียนวัยรุ่นจะมี สภาพร่างกายใกล้เคียงกับผู้ใหญ่ก็ตาม แต่ก็ยังไม่สามารถควบคุมพฤติกรรมของตนได้ ความรู้สึก นึกคิดบางส่วนยังต้องการเป็นเด็กอยู่คือ ต้องการความรัก ความเอาใจใส่ ต้องการให้ผู้ใหญ่เข้าใจ แต่ในขณะเดียวกันก็มีความต้องการที่จะเป็นอิสระ ต้องการแสดงความสามารถของตน ดังนั้น

ในวัยนี้จึงมีความสับสน นักเรียนวัยรุ่นนี้จึงต้องการแสวงหาเอกลักษณ์ของตนเองเพื่อให้รู้แน่ชัดว่าตนเป็นใคร มีความสามารถในด้านใด และมากน้อยแค่ไหน และชีวิตตนเองจะดำเนินต่อไปอย่างไร

ในการแสวงหาเอกลักษณ์ของวัยรุ่นนี้สามารถจะแบ่งออกได้ 4 ระยะคือ

ระยะที่ 1 เป็นระยะที่ยังไม่มีประสบการณ์เพียงพอ ยังไม่ยอมรับเอกลักษณ์ใด ๆ ทั้งสิ้น ระยะนี้ยังอยู่ในระยะที่สับสน พฤติกรรมที่แสดงออกในระยะนี้ เช่น รักสนุก แสดงออกโดยไม่สนใจว่าคนอื่นจะเดือดร้อน พยายามหลีกเลี่ยงสถานการณ์วิกฤตต่าง ๆ โดยการหลีกเลี่ยงแบบคนที่ตนประทับใจ พร้อมทั้งจะเปลี่ยนความคิดเป็นต้น

ระยะที่ 2 เป็นระยะที่ยอมรับเอกลักษณ์ของคนอื่น โดยการถูกบีบบังคับ เช่น ถูกพ่อแม่อบรมสั่งสอนให้เป็นคนเรียบร้อย ประพฤติดี เป็นต้น พฤติกรรมที่แสดงออกในระยะนี้ ได้แก่ การแสดงออกที่ดูเหมือนว่ามีเอกลักษณ์ของตนเอง แล้วพยายามหนีทุกสิ่งตามที่ถูกสั่งให้ทำ คิด พยายามทำในสิ่งที่พ่อแม่พอใจ ไม่ยืดหยุ่น ชอบทำตามคำสั่ง มีเจตคติที่ดีต่อการศึกษา พยายามลอกเลียนแบบคนที่ตนยกย่อง เป็นต้น

ระยะที่ 3 มีประสบการณ์มาก เป็นระยะที่พยายามหาคำตอบใหม่เพื่อหาเอกลักษณ์ของตนเอง แต่ยังไม่เลือกเอกลักษณ์ที่แน่ชัดของตนเอง พฤติกรรมที่แสดงออกในระยะนี้มี ชอบทดลอง เปลี่ยนใจบ่อยคบเพื่อนต่างเพศมาก ฉาบฉวย ซ้ายจัดหรือขวาจัด ไม่ต้องการให้ใครควบคุม ให้ความร่วมมือกับคนอื่นน้อย เป็นต้น

ระยะที่ 4 เป็นระยะที่มีเอกลักษณ์ของตนเอง หลังจากผ่านประสบการณ์และวิกฤตการณ์มามากแล้ว และตัดสินใจที่จะเลือกทางเดินของตนเองแล้วว่าจะดำเนินชีวิตอย่างไร พฤติกรรมของนักเรียนวัยรุ่นนี้จะมีดังนี้ มีความเป็นตัวของตัวเองสูง มั่นคง ยอมรับตนเอง มีค่านิยมต่างจากพ่อแม่แต่มั่นใจในตนเอง รู้จักตนเอง ตั้งเป้าหมายที่เป็นจริงได้และประเมินได้ เป็นต้น

กล่าวโดยสรุป วัยรุ่นเป็นวัยที่พยายามสร้างบุคลิกภาพของตนเองขึ้นมา ซึ่งในระยะแรกอาจเป็นการลอกเลียนแบบของคนอื่น การพยายามปรับตัวเข้ากับเกณฑ์ทางสังคม และในที่สุดพยายามปรับและสร้างบุคลิกภาพของตน

บุคลิกภาพเป็นสิ่งที่เกิดจากความคิด ความรู้สึกของบุคคล และบุคลิกภาพส่งผลต่อพฤติกรรมดังนั้นในการศึกษาวิจัยเรื่องทัศนคติที่มีต่อพฤติกรรมการทะเลาะวิวาทระหว่างสถาบันของนักเรียนนักศึกษาในระดับอาชีวศึกษานั้นจึงนำแนวคิดเรื่องบุคลิกภาพและพฤติกรรมนักเรียนวัยรุ่นมาประกอบในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ เพื่อศึกษาว่าบุคลิกภาพส่งผลต่อพฤติกรรมในลักษณะใดบ้าง

### แนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติ

แนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติมีรากฐานมาจากวิชาทางจิตวิทยา และเป็นสาขาหนึ่งที่มีผู้สนใจศึกษากันมากที่สุด เห็นได้จากการที่มีผู้ให้คำนิยาม หรือความหมายของทัศนคติไว้แตกต่างกันกว่า 100 นิยาม (Martin Fishbein อ้างถึงใน ธนาพงษ์ จันทรชอน, 2546, น. 44)

ธีระพร อุวรรณโน (2535, น. 2-10) ได้แบ่งทัศนคติออกเป็นสามกลุ่มหลักโดยอาศัยองค์ประกอบของเจตคติเป็นเกณฑ์ ดังนี้

ทัศนคติที่มีหนึ่งองค์ประกอบ คือ องค์ประกอบด้านความรู้สึก (Affective Component) ซึ่งมีแกนกลางอยู่ที่ การประเมิน (Evaluation) เทอร์สโตน (Thurstone) เป็นนักจิตวิทยาผู้หนึ่งที่ริเริ่มการสร้างมาตรวัดทางเจตคติและเขียนบทความไว้ภายใต้เรื่อง “Attitudes can be measured” ทัศนะของเขาในระยะแรกมองเจตคติเป็นเรื่องที่มีความซับซ้อนมาก แต่ต่อมาเขาหันมาใช้นิยามที่ง่ายขึ้นว่า เจตคติ หมายถึง ความเข้มของอารมณ์ความรู้สึกทางบวกหรือทางลบในทางสนับสนุนหรือต่อต้านที่หมายทางจิต ทั้งนี้คำว่าอารมณ์ความรู้สึก (Affect) ส่วนที่เป็นทางบวกได้แก่ การชอบพอ การปกป้อง หรือการทำดีกับที่หมายทางจิต ส่วนอารมณ์ความรู้สึกที่เป็นทางลบได้แก่ การเกลียด ไม่ชอบ ทำลาย หรือมีปฏิกิริยาต่อต้านที่หมายทางจิต ส่วนคำว่าที่หมายทางจิต (Psychological Object) อาจหมายถึงวัตถุ ความคิด แผนการกระทำ รูปแบบความประพฤติ อุดมการณ์ หลักจริยธรรม คำขวัญ หรือสัญลักษณ์ที่บุคคลอาจแสดงอารมณ์ความรู้สึกทางบวกหรือทางลบได้ ออสกู๊ด และคณะ (Osgood, Suci and Tannenbaum) เห็นว่าเจตคติเป็นแนวโน้มในการประเมินของบุคคล การเข้าหาหรือการหลีกเลี่ยง หรือการสนับสนุน หรือการต่อต้านที่หมายของเจตคติ ออสกู๊ด และคณะ ได้แนวคิดมาจากการวิจัยในการแสวงหามิติของความหมายโดยนัย (Dimensions of Connotative Meaning) โดยใช้มาตราจำแนกความหมาย (Semantic Differential Scale) ให้คนตอบว่า มโนทัศน์หนึ่ง ๆ ซึ่งอาจเป็นวัตถุ บุคคล หรือที่หมายอื่น ๆ มีความหมายสำหรับเขาอย่างไรบนข้อกระทงที่มีคุณศัพท์ขั้วคู่ (Bipolar Adjectives) ที่มีความหมายตรงกันข้าม เช่น ดี-เลว แข็งแรง-อ่อนแอ รวดเร็ว-เชื่องช้า จากนั้นนำคำตอบทั้งหมดของคนจำนวนมากมาวิเคราะห์ห่องค์ประกอบ ซึ่งก็พบว่าองค์ประกอบที่มีมิติปรากฏออกมาบ่อยที่สุด และมีคู่คุณศัพท์เข้ากลุ่มด้วยมากที่สุด คือมิติการประเมิน (Evaluation Dimension) ออสกู๊ด และคณะ เห็นว่ามิติการประเมินนี้เป็นมิติของการวัดเจตคติ

ทัศนคติที่มีสององค์ประกอบ คือองค์ประกอบด้านอารมณ์ความรู้สึก (Affection) และองค์ประกอบด้านปัญญา (Cognition) นักวิชาการที่มีแนวคิดในกลุ่มนี้ได้แก่ โรเซนเบิร์ก (Rosenberg) ซึ่งได้กล่าวไว้ว่า เจตคติมีองค์ประกอบด้านอารมณ์ความรู้สึก และองค์ประกอบด้านปัญญา โดย

องค์ประกอบด้านอารมณ์ความรู้สึกหมายถึงความรู้สึกที่บุคคลมีเมื่อถูกกระตุ้นโดยที่หมายของเจตคติ ส่วนองค์ประกอบด้านปัญญาหมายถึง กลุ่มของความเชื่อที่บุคคลมีว่าที่หมายของเจตคติจะเป็นตัวส่งเสริมหรือขัดขวางการบรรลุถึงค่านิยมของเขา ซึ่งสอดคล้องกับแคตส์ นักจิตวิทยาสังคมที่มีแนวคิดที่ว่าเจตคติมีสององค์ประกอบ ซึ่งได้กล่าวไว้ว่า เจตคติเป็นแนวโน้มที่บุคคลจะประเมินสัญลักษณ์หรือที่หมายหรือแง่มุมของโลกของตนในทางดีหรือไม่ดี เจตคติดวมองค์ประกอบสององค์ประกอบเข้าด้วยกัน คืออารมณ์ความรู้สึก หรือความรู้สึกซึ่งเป็นแกนกลางของความชอบหรือไม่ชอบ และปัญญาหรือความเชื่อที่เป็นส่วนของการบรรยายที่หมายของเจตติ บรรยายลักษณะ และบรรยายความสัมพันธ์กับที่หมายอื่น

ทัศนคติที่มีสามองค์ประกอบ คือ องค์ประกอบด้านอารมณ์ความรู้สึก (Affection) องค์ประกอบด้านปัญญา (Cognition) และองค์ประกอบด้านพฤติกรรม (Behavior) โรเซนเบิร์กและโฮฟแลนด์ (Rosenberg and Hovland) ได้ให้คำนิยามไว้ว่า เจตคติ หมายถึงแนวโน้มในการตอบสนองต่อสิ่งเร้าบางประเภทด้วยการตอบสนองบางประเภทซึ่งมีสามประเภทหลัก คือ ปัญญา อารมณ์ความรู้สึก และพฤติกรรม สิ่งเร้าก็คือที่หมายของเจตคติที่วัดได้หรือตัวแปรอิสระที่วัดได้ เช่น บุคคล สถานการณ์ เรื่องได้แย้งกันในสังคม หรือกลุ่มทางสังคม สิ่งเหล่านี้ทำให้บุคคลมีตัวแปรภายในคิริระ (Intervening Variables) เกิดขึ้น 4 ตัว คือ เจตคติจะเป็นตัวทำให้เกิดการตอบสนองภายในเป็น 3 ประเภท คือ อารมณ์ความรู้สึก (Affection) ปัญญา (Cognition) และพฤติกรรม (Behavior) ตัวแปรภายในคิริระเหล่านี้ในทางจิตวิทยาเรียกอีกชื่อหนึ่งว่าภาวะสันนิษฐาน (Construct) นักจิตวิทยาอีกกลุ่มหนึ่งที่สนับสนุนแนวความคิดนี้คือ เครชต์, ครัชฟิลด์, และบอลลาชี (Kretch, Crutchfield and Ballachey) พวกเขาให้คำนิยามว่า เจตคติหนึ่งอาจนิยามได้ว่าเป็นระบบที่คงคนขององค์ประกอบสามองค์ประกอบที่มีศูนย์รวมอยู่ที่ที่หมายหนึ่ง ความเชื่อเกี่ยวกับที่หมาย เป็นองค์ประกอบด้านปัญญา อารมณ์ความรู้สึกเกี่ยวกับที่หมาย เป็นองค์ประกอบด้านอารมณ์ความรู้สึก และการกำหนดล่วงหน้าให้มีการกระทำต่อที่หมาย เป็น องค์ประกอบด้านแนวโน้มในการกระทำ

Charles R. Foster (อ้างถึงใน วีรพงษ์ พวงเล็ก, 2547, น. 30-31) สรุปไว้ว่าสาเหตุที่บุคคลจะเกิดทัศนคติ มี 2 ประการ คือ

1. ประสบการณ์ที่บุคคลมีต่อสิ่งของ บุคคล หรือสถานการณ์ ก่อให้เกิดทัศนคติในตัวบุคคลจากการที่ได้พบเห็น คั่นเคย ทดลอง ซึ่งเป็นประสบการณ์ตรง (Direct Experience) นอกจากนั้นยังมีประสบการณ์อ้อม (Indirect Experience) ซึ่งเกิดจากการได้ยิน ได้ฟัง หรือได้อ่านเกี่ยวกับสิ่งนั้น แต่ไม่ได้พบเห็นหรือทดลองกับของจริงด้วยตนเองก็ทำให้เกิดทัศนคติได้เช่นกัน

2. ค่านิยมและการตัดสินค่านิยม เนื่องจากแต่ละกลุ่มชนมีค่านิยมและการตัดสินค่านิยมต่อสิ่งเดียวกันแตกต่างกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับวัฒนธรรม ค่านิยม หรือมาตรฐานของกลุ่มซึ่งบุคคลนั้นร่วมชีวิตอยู่

พัฒนาการทางด้านทัศนคติของบุคคล เกิดจากประสบการณ์ต่าง ๆ ที่ได้รับการปรับตัวของบุคคลเพื่อให้เข้ากับสังคม หรือการเลียนแบบในสังคม จะรวมตัวกันและสร้างสมกลายเป็นแบบแผนทัศนคติของแต่ละบุคคลขึ้น หรืออาจกล่าวได้ว่า พัฒนาการด้านทัศนคติของบุคคลเกิดจากการติดต่อสัมพันธ์กันของบุคคล (Association) การถ่ายทอดแบบอย่างของบุคคลอื่นมาเป็นของตน (Transfer) และการค้นพบสิ่งที่ตนต้องการ (Need Satisfaction) การที่สภาพแวดล้อมในสังคมมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ย่อมมีผลให้ทัศนคติของบุคคลเปลี่ยนแปลงและหันเหไปตามสภาพการณ์ในสังคมได้บ้าง

ทัศนคติแบ่งเป็น 3 ประเภทตามการแสดงออกของบุคคล ได้แก่ (วัรัช ลภวิรัตนกุล, 2524, น. 200)

1. ทัศนคติในทางบวก (Positive Attitude) เป็นทัศนคติที่ชักนำบุคคลให้แสดงปฏิกิริยาในด้านดีต่อบุคคลอื่น เรื่องราว หรือสิ่งต่าง ๆ ซึ่งก่อให้เกิดความร่วมมือในกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับเรื่องนั้น ๆ นับเป็นพื้นฐานที่ดีในการยอมรับความคิดหรือข้อมูลใหม่ ๆ

2. ทัศนคติในทางลบ (Negative Attitude) เป็นทัศนคติที่ไม่ดีต่อผู้อื่น เรื่องราวหรือสิ่งต่าง ๆ มักเกิดขึ้นร่วมกับความไม่พอใจ นำไปสู่การดวนสรุปตัดสินใจในเรื่องต่าง ๆ แม้จะยังไม่เข้าใจในเรื่องนั้น ๆ อย่างถ่องแท้

3. ทัศนคตินิ่งเฉย (Passive Attitude) บางครั้งบุคคลอาจไม่มีความคิดเห็นต่อบุคคลอื่น เรื่องราว หรือสิ่งต่าง ๆ โดยสิ้นเชิง จนกลายเป็นความรู้สึกนิ่งเฉยต่อเรื่องนั้น ๆ

Daniel Katz ได้กล่าวถึงบทบาทของทัศนคติไว้ว่ามี 3 ประการ (Daniel Katz, อ้างถึงใน จาระไน แกลโกศล, 2529, น. 590) คือ

1. การปรับเพื่อใช้งาน (Adjustment Utility) เกิดในกรณีที่บุคคลชอบสิ่งที่ตอบสนองความต้องการของบุคคลนั้น

2. การปกป้องความรู้สึกต่าง ๆ (Ego Defense) เช่น เมื่อบุคคลสร้างทัศนคติขึ้นเพื่อปกป้องความไม่มั่นคงทางความรู้สึกของเขา หรือปกป้องตัวเองเมื่อมีสิ่งขมขื่นเกิดขึ้น

3. การแสดงออกซึ่งค่านิยม (Value Expression) เช่น เมื่อใช้ทัศนคติเป็นเครื่องช่วยในการทำความเข้าใจสิ่งแวดล้อม โดยการรวบรวมและปะติดปะต่อข้อมูลเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

ทัศนคติเป็นสิ่งที่ไม่ได้เกิดขึ้นเองแต่กำเนิด แต่เป็นสิ่งที่เกิดจากการเรียนรู้จากแหล่งต่าง ๆ ของมนุษย์ โดยแหล่งสำคัญที่ทำให้เกิดทัศนคติ (ประภาเพ็ญ สุวรรณ, 2520, น. 64-65) คือ

1. ประสบการณ์เฉพาะอย่าง (Specific Experience) เมื่อบุคคลมีประสบการณ์เฉพาะอย่างต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดในทางที่ดีหรือไม่ดี จะทำให้เขาเกิดทัศนคติต่อสิ่งนั้นไปในทิศทางที่เคยมีประสบการณ์มาก่อน เช่น นาย ก. เคยพูดกับนาย ข. ด้วยไมตรีที่ดี ก็ทำให้นาย ก. รู้สึกชอบหรือมีทัศนคติที่ดีต่อนาย ข. เป็นต้น

2. การติดต่อสื่อสารจากบุคคลอื่น (Communication from others) การได้รับการติดต่อจากบุคคลอื่น จะทำให้เกิดทัศนคติจากการรับรู้ข่าวสารต่าง ๆ จากผู้อื่นได้ เช่น เด็กที่เคยได้รับการสั่งสอนจากผู้ใหญ่ว่าทำอย่างนี้ดีอย่างนั้นไม่ดี ก็จะทำให้เด็กมีทัศนคติต่อการกระทำต่าง ๆ ตามที่ได้รับทราบมา

3. สิ่งที่เป็นแบบอย่าง (Models) การเลียนแบบผู้อื่น ทำให้เกิดทัศนคติขึ้นได้ เช่น เด็กที่มีความเคารพเชื่อฟังพ่อแม่ เมื่อพ่อแม่แสดงว่าไม่ชอบสิ่งใดก็ตาม เด็กจะเลียนแบบคือไม่ชอบสิ่งนั้นไปด้วย

4. ความเกี่ยวข้องกับสถาบัน (Institute Factors) ทัศนคติของบุคคลหลายอย่างเกิดขึ้น เนื่องจากความเกี่ยวข้องกับสถาบัน เช่น โรงเรียน วัด หน่วยงานต่าง ๆ ซึ่งสถาบันเหล่านี้จะเป็นที่มาและสนับสนุนให้คนเกิดทัศนคติบางอย่างขึ้นได้

โดยทั่วไป ทัศนคติที่เกิดขึ้นในบุคคลจะมีลักษณะค่อนข้างมั่นคง แต่ก็อาจเปลี่ยนแปลงได้ถ้ามีเหตุผลหรือเหตุการณ์ที่สำคัญเพียงพอ เคลแมน (Kelman) ได้อธิบายกระบวนการที่จะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติของบุคคลไว้ 3 ประการคือ

1. การยินยอม (Compliance) การเปลี่ยนแปลงทัศนคติแบบนี้จะเกิดขึ้นเมื่อบุคคลยอมรับสิ่งที่มีอิทธิพลต่อเขา และเพื่อมุ่งหวังจะให้เกิดความพึงพอใจจากบุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่มีอิทธิพลนั้น การเปลี่ยนแปลงแบบนี้จึงไม่ถาวรขึ้นอยู่กับผลประโยชน์หรือรางวัลที่คาดว่าจะได้รับการยินยอมมักเป็นไปในแง่ของการปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมของบุคคลในสังคม กล่าวได้ว่าการยินยอมนี้จะผลักดันให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติได้มากหรือน้อยขึ้นอยู่กับความมากน้อยหรือความรุนแรงของรางวัลและการลงโทษ

2. การเลียนแบบ (Identification) เป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นเมื่อบุคคลยอมรับสิ่งเร้าหรือสิ่งกระตุ้น และเป็นผลจากความต้องการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีหรือพึงพอใจระหว่างตัวเขากับบุคคลหรือกลุ่มคนอื่น ความสัมพันธ์นี้อาจจะออกมาในรูปการรับเอาบทบาททั้งหมดของบุคคลหรือกลุ่มบุคคลมาเป็นของตน หรือแลกเปลี่ยนบทบาทซึ่งกันและกัน ทัศนคติของบุคคลจะเปลี่ยนไปมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับสิ่งเร้าที่ทำให้เกิดการเลียนแบบนั้น อีกนัยหนึ่ง การเลียนแบบนี้จะผลักดันให้เกิดการเปลี่ยนแปลงมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับ “การเป็นที่ดึงดูดความสนใจ” (Attractiveness) และพลัง (Power) ของแหล่งข่าวนั้น

3. ความต้องการที่อยากเปลี่ยนแปลง (Internalization) กระบวนการการเปลี่ยนแปลงทัศนคติแบบนี้จะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อบุคคลยอมรับสิ่งที่มีอิทธิพลเหนือกว่า อันสืบเนื่องจากสิ่งนั้นตรงกับความต้องการภายในและค่านิยมของเขา พฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปโดยกระบวนการนี้จะสอดคล้องกับค่านิยมที่เขามีอยู่เดิม

ทิศทางการเปลี่ยนแปลงทัศนคติของบุคคลมีอยู่ 2 ทิศทาง คือ (อรวรรณ ปิณฑนโฆวาท, 2542, น. 38)

1. การเปลี่ยนแปลงไปในทางเดียวกัน หมายถึง ทัศนคติเดิมของบุคคลที่เป็นไปในทางบวกก็จะเพิ่มมากขึ้นในทางบวก แต่ถ้าทัศนคติไปในทางลบก็จะเพิ่มขึ้นในทางลบด้วย

2. การเปลี่ยนแปลงไปคนละทาง คือ การเปลี่ยนแปลงทัศนคติของบุคคลไปในทิศทางตรงกันข้าม การเปลี่ยนแปลงทัศนคติไปในทางเดียวกันจะเปลี่ยนแปลงได้ง่ายกว่า มั่นคงและคงที่กว่าทัศนคติที่เปลี่ยนแปลงไปคนละทาง

อัลพอร์ท วิลลาต (Allport Willard อ้างถึงใน ปาวิฉัตร มั่นคง, 2534, น. 26) ได้ให้ความเห็นเรื่องทัศนคติว่าอาจเกิดขึ้นจากสิ่งต่าง ๆ ดังนี้

1. เกิดจากการเรียนรู้สิ่งต่าง ๆ ที่อยู่รอบตัว เช่น วัฒนธรรม คำสั่งสอนจากครอบครัว เป็นต้น
2. เกิดจากความสามารถในการแยกแยะสิ่งต่าง ๆ เช่น แยกสิ่งที่ดีและไม่ดี
3. เกิดจากประสบการณ์ของแต่ละบุคคลซึ่งแตกต่างกันออกไป เช่น บางคนมีทัศนคติที่ไม่ดีต่อครูของตน เพราะครูคนนั้นเคยตำหนิตนเอง แต่บางคนกับมีทัศนคติที่ดีต่อครูคนเดียวกัน เพราะครูชมเชยตนอยู่เสมอ
4. เกิดจากการเลียนแบบหรือรับเอาทัศนคติของผู้อื่นมาเป็นของตน

### **ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติและพฤติกรรม**

ทัศนคติมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับพฤติกรรมการแสดงออก คือ ทัศนคติมีผลต่อพฤติกรรมการแสดงออกของบุคคล และในขณะเดียวกัน พฤติกรรมก็แสดงออกก็มีผลต่อทัศนคติของบุคคลด้วย ทั้งนี้เพราะทัศนคติเกี่ยวข้องกับสิ่งที่บุคคลคิด รู้สึกและต้องการปฏิบัติ และพฤติกรรมหรือการปฏิบัตินั้นก็ไม่ได้เกิดจากการที่บุคคลนั้นต้องการหรือชอบที่จะปฏิบัติอย่างเดียว แต่เกิดจากองค์ประกอบอื่น ๆ อีกหลายประการ เช่น บรรทัดฐานของสังคม นิสัย เป็นต้น (วีรพงษ์ พวงเล็ก, 2547, น. 35)

ทัศนคติและพฤติกรรมการแสดงออกต่างมีความสัมพันธ์และมีผลซึ่งกันและกันเสมอ กล่าวคือทัศนคติมีผลต่อการแสดงออกของบุคคล ขณะเดียวกับการแสดงออกของบุคคลก็มีผลต่อทัศนคติของบุคคลด้วย ทั้งนี้เพราะทัศนคติเกี่ยวข้องกับสิ่งที่บุคคลคิด รู้สึก และความต้องการที่จะปฏิบัติอย่างใดอย่างหนึ่งในสถานการณ์อย่างใดอย่างหนึ่ง (ประภาเพ็ญ สุวรรณกร, 2520, น. 5)

แม้ว่าจะมีแนวคิดของนักวิชาการหลายท่านที่ให้ความคิดเห็นตรงกันว่าทัศนคติและพฤติกรรมมีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน แต่ในบางสถานการณ์อาจจะมีตัวแปรอื่น ๆ เข้ามาเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมด้วย ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์ของทัศนคติและพฤติกรรม คือ ทำให้พฤติกรรมที่เกิดขึ้นไม่สอดคล้องกับทัศนคติของบุคคลนั้น ๆ มิได้ ดังแนวคิดของทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผลของฟิชบายน์ ซึ่งกล่าวว่าพฤติกรรมของคนเรานั้นแสดงออกมาในลักษณะใดลักษณะหนึ่ง อันประกอบไปด้วยทัศนคติและตัวแปรอื่น ๆ ที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของคน (บุญญา จันทรากุลพงษ์, 2542, น. 36)

นอกจากนี้มีการศึกษาที่สนับสนุนว่าทัศนคติและพฤติกรรมของคน อาจไม่ตรงกันเสมอไป หมายความว่าสิ่งที่คนคนหนึ่งกล่าวว่าเป็นทัศนคติของเขา อาจไม่ใช่พฤติกรรมที่เขาปฏิบัติในความเป็นจริงก็ได้ ลาปีแอร์ (Lapierre อ้างถึงใน นวลศิริ เปาโรหิตย์, 2527, น. 137) ได้ศึกษาเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติและพฤติกรรมไว้เมื่อปี ค.ศ. 1934 ซึ่งในขณะนั้นชาวอเมริกันยังมีทัศนคติที่ไม่เป็นมิตรต่อคนเอเชียโดยเฉพาะคนจีน เขาจึงทำการทดลองโดยการร่วมเดินทางกับคนจีน 2 คน ไปยังเมืองต่าง ๆ รวมทั้งหมด 250 แห่ง โดยมีเพียง 2 แห่งเท่านั้นที่ปฏิเสธการต้อนรับแก่คนจีนทั้งสอง หลังจากการเดินทางสิ้นสุดลง ลาปีแอร์ได้ส่งแบบทดสอบไปยังโรงแรมที่พักทั้งหมด เพื่อสอบถามเกี่ยวกับทัศนคติที่มีต่อคนจีนว่าจะต้อนรับเข้าพักในโรงแรมหรือไม่ ผลการทดสอบปรากฏว่า 90 เปอร์เซ็นต์ ของผู้ตอบแบบทดสอบปฏิเสธที่จะให้คนจีนเข้าพักในโรงแรมของตนและไม่ค่อยต้อนรับในร้านอาหารด้วย

ผลการทดลองข้างต้นชี้ให้เห็นว่า แม้ทัศนคติจะทำให้มนุษย์มีแนวโน้มที่จะประพฤติตนสอดคล้องกับทัศนคตินั้น แต่ก็ไม่ใช่กฎที่ตายตัวเสมอไป เพราะว่าพฤติกรรมอาจจะไม่เป็นไปตามทัศนคติก็ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสิ่งแวดล้อม สถานการณ์ และการยึดถือทัศนคติของบุคคลนั้น

แนวคิดด้านทัศนคติข้างต้นชี้ให้เห็นว่าทัศนคติและพฤติกรรมของบุคคล อาจมีความสัมพันธ์กันหรือไม่ก็ได้ และถ้าทัศนคติและพฤติกรรมของบุคคลมีความสัมพันธ์กัน ความสัมพันธ์นั้นก็ได้ถูกกำหนดขึ้นจากประสบการณ์ส่วนตัวเกี่ยวกับเรื่องนั้น หรือการติดต่อสื่อสารกับผู้อื่นเท่านั้น แต่ยังคงขึ้นอยู่กับสิ่งแวดล้อมของบุคคลนั้นด้วย ทั้งนี้ทัศนคติของบุคคลมีการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลาเมื่อบุคคลมีการเรียนรู้และมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องนั้นเปลี่ยนแปลงไป

งานวิจัยนี้ผู้ศึกษามุ่งศึกษาถึงทัศนคติที่มีต่อพฤติกรรมการทะเลาะวิวาทระหว่างสถาบันของนักเรียนนักศึกษาในระดับอาชีวศึกษา การประเมินทางบวก-ลบของนักเรียนนักศึกษาต่อพฤติกรรมการทะเลาะวิวาทระหว่างสถาบัน เป็นความรู้สึก อารมณ์ โดยรวมของนักเรียนนักศึกษาที่เป็นทางบวก กลาง ลบ หรือสับสน เป็นกลาง ต่อต้าน พฤติกรรมการทะเลาะวิวาทระหว่างสถาบันของ ในการศึกษาทัศนคติที่ เกี่ยวข้องกับ สถาบัน กลุ่มเพื่อน กลุ่มอ้างอิง การรักษาศักดิ์ศรีของนักเรียนนักศึกษาด้วย ซึ่งศึกษาทัศนคติมุ่งเน้นในด้านความรู้สึกที่มีต่อพฤติกรรมการทะเลาะวิวาทระหว่างสถาบัน ของนักเรียนนักศึกษาในระดับอาชีวศึกษา โดยใช้แนวคิดทัศนคติที่มีหนึ่งองค์ประกอบ คือ องค์ประกอบด้านความรู้สึก (Affective Component) เป็นแนวทางในการศึกษาครั้งนี้

### ทฤษฎีการรับรู้

การรับรู้เป็นกระบวนการทางจิตวิทยา เป็นกระบวนการที่มีความสำคัญมาก ทำให้มีความรู้ความเข้าใจและอธิบายพฤติกรรมได้มากขึ้น (บุญเดิม พันธอบ, 2532, น. 12) เนื่องจากบุคคลจะตัดสินใจและมีพฤติกรรมโดยถือเกณฑ์จากสิ่งที่เขารับรู้ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2539, น. 123)

คำว่า การรับรู้ ตรงกับคำว่า Perception การรับรู้ หมายถึงกระบวนการซึ่งแต่ละบุคคลเลือกสรร จัดระเบียบและตีความหมายสิ่งกระตุ้นออกเป็นภาพที่มีความหมายและเป็นภาพรวมขึ้นมา (Schiffman and Kanuk อ้างถึงใน ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2539, น. 123) หรือ อาจหมายถึง วิธีการที่เรามองโลกที่อยู่รอบ ๆ ตัวเรา (Schiffman and Kanuk อ้างถึงใน ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2539, น. 123) บุคคลสองคนซึ่งได้รับสิ่งกระตุ้นอย่างเดียวกัน เจือปนไขอย่างเดียวกันแต่จะมีอิทธิพลแสดงอาการรู้จัก เลือก การจัดระเบียบ และการตีความหมาย เป็นกระบวนการของแต่ละบุคคลซึ่งขึ้นกับความจำเป็น (Needs) ค่านิยม (Values) และความคาดหวัง (Expectation) อิทธิพลซึ่งแต่ละตัวแปรเหล่านี้จะเกี่ยวข้องกับกระบวนการรับรู้ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2539, น. 123)

การรับรู้เป็นกระบวนการที่ซับซ้อน ประกอบด้วยขั้นตอน 3 ขั้น คือการเลือก (Selection) การจัดระบบ (Organization) และการแปลความหมาย (Interpretation) ของสิ่งเร้า ซึ่งขั้นตอนทั้งสามเกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว (ศักดิ์ไทย สุรกิจบวร, 2545, น. 82)

ขั้นตอนที่สำคัญของการรับรู้ประกอบด้วย การเลือก การจัดระบบและการแปลความ แต่ละขั้นมีลักษณะโดยสรุปดังนี้ (สิทธิโชค วรรณุสันตติกุล อ้างถึงใน ศักดิ์ไทย สุรกิจบวร, 2545, น. 82-84)

1. การเลือก (Selection) เป็นกระบวนการเลือกเพื่อที่จะเรียนรู้สิ่งเร้าบางสิ่งจากบรรดาสิ่งเร้าทั้งหลาย เช่นเมื่อเราพบเพื่อนหรือคนแปลกหน้า เราไม่ได้สัมผัสเขาหมดทั้งตัว แต่เราเลือกมองในบางสิ่งจากบรรดาสิ่งเร้าทั้งหลาย ซึ่งอาจจะเป็นเสื้อ กางเกง ทรงผม เป็นต้น

2. การจัดระบบสิ่งเร้า (Organization) โดยปกติคนเรามักจะจัดระบบสิ่งเร้าภายนอกได้ 2 วิธีคือ

2.1 ภาพและพื้น (Figure and Ground) คนเรานั้นเมื่อเลือกจะรับรู้สิ่งเร้ายังแยกสิ่งเร้าที่เลือกออกเป็นส่วนที่น่าสนใจไปยังส่วนนั้นเป็นพิเศษ ส่วนที่ได้รับความพอใจเป็นพิเศษเรียกว่า ภาพ (Figure) และส่วนอื่นของสิ่งเร้าที่ไม่สนใจเราเรียกว่า พื้น (Ground) สังเกตตัวเราเองขณะที่กำลังสนทนากับคนอื่น จะพบว่าความสนใจของเราจะเบนไปมาระหว่างคำพูดของการสนทนาและรูปร่างภายนอกของเขา เช่นขณะที่เขากำลังพูดเราอาจจะฟังแล้วไปสนใจไฝ่ช่างเก็ม พอเขาตอบมาเราฟังแล้วตาเราก็ไปสนใจเสื้อผ้าที่เขาสวมใส่ว่าสวยดี เป็นต้น

2.2 การทำให้ง่าย (Simplification) แนวโน้มการรับรู้ของบุคคลโดยทั่วไปอีกลักษณะหนึ่งคือการจัดสิ่งเร้าให้อยู่ในรูปที่ง่ายมากขึ้น ตัดสิ่งที่เป็นรายละเอียดซับซ้อนสืบสนทั้งไปตัวอย่างพบบ่อย ๆ คือการไปในสถานที่ที่เราไม่รู้จัก ถ้าเราถามตำรวจหรือคนในพื้นที่นั้น เรามักจะต้องการใจความสำคัญ เช่น เลี้ยวขวา 2 ครั้ง เลี้ยวซ้าย 1 ครั้ง และข้ามสะพานไม้จะถึงทันที การพูดคุยในวงสนทนา ท่านจะเห็นว่าเรามักจะเดาคำพูดของคู่สนทนาไว้ล่วงหน้าก่อนพูดจบประโยคเนื่องจากเรามักจะจัดระบบสิ่งเร้าภายนอกปะติดปะต่อและผสมผสานกับประสบการณ์ของเราเพื่อให้เรื่องราวเต็มตามที่เราเคยมีประสบการณ์มาก่อน ซึ่งจัดว่าเป็นธรรมชาติที่สำคัญอย่างหนึ่งของการรับรู้

3. การแปลความ (Interpretation) เป็นขั้นสุดท้ายของกระบวนการรับรู้ขั้นนี้คนเราจะอาศัยคุณสมบัติที่มีอยู่ภายในตนเอง เช่น เจตคติ ประสบการณ์ ค่านิยม ความต้องการ ฯลฯ เพื่อช่วยในการพัฒนาสิ่งเร้าภายนอกโดยการผสมผสานสิ่งเร้าภายนอกกับคุณสมบัติภายใน ดังนั้นการแปลความจึงขึ้นอยู่กับอัตวิสัย (Subjective) ของการรับรู้ ดังนั้นสิ่งเร้าอย่างเดียวกันเสนอต่อบุคคลต่างกัน บุคคลเหล่านั้นอาจจะแปลความหมายแตกต่างกัน กระบวนการแปลความหมายนี้เป็นกระบวนการสองลักษณะ คือ การเทียบเคียง (Identification) และ การประเมิน (Evaluation) กระบวนการทั้งสองลักษณะนี้จะเกิดขึ้นในเวลาใกล้เคียงกันอย่างมาก

## องค์ประกอบที่มีอิทธิพลต่อการรับรู้

การที่คนเราจะประเมินหรือรับรู้ผู้คนและสถานการณ์ต่าง ๆ ได้อย่างถูกต้องใกล้เคียงความเป็นจริงหรือผิดพลาดไปจากความเป็นจริงนั้น จะขึ้นอยู่กับองค์ประกอบหลายอย่างทั้งในส่วนที่เกี่ยวข้องกับตัวผู้รับรู้หรือผู้ประเมิน ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับผู้ถูกรับรู้ และส่วนที่เกี่ยวข้องกับสถานการณ์ในขณะที่มีการรับรู้ องค์ประกอบที่มีอิทธิพลต่อการรับรู้ ได้แก่ (สงวนศรี วิรัชชัย, 2527, น. 54-57)

### 1. องค์ประกอบที่เกี่ยวข้องกับตัวผู้รับรู้ หรือผู้ประเมิน

1.1 การสรุปว่าคนอื่นคล้ายตนเอง (Assumed Similarity) ธรรมชาติอย่างหนึ่งของคนเรา คือ การมีแนวโน้มที่จะคิดและเข้าใจว่า คนอื่น ๆ จะมีความคิด ความต้องการ เจตคติ ค่านิยม และปฏิกิริยาต่อสิ่งต่าง ๆ เหมือนกับตน ลักษณะเช่นนี้ทำให้เกิดการรับรู้ที่ผิดพลาดได้ง่าย เช่น คนที่ชอบโกหก ก็มักจะประเมินว่า คนอื่น ๆ ก็ชอบโกหกเหมือนกับตน คนที่ยึดหลักความยุติธรรมเป็นสำคัญ ก็มักจะคิดและเข้าใจว่า คนอื่น ๆ จะเห็นความสำคัญและยอมรับหลักความยุติธรรมด้วย โดยปกติคนที่ยอมรับความเป็นจริงเกี่ยวกับลักษณะที่ไม่ดีของตนเอง และเข้าใจเรื่องความแตกต่างระหว่างบุคคล จะสามารถรับรู้และเข้าใจคนอื่น ๆ ได้ใกล้เคียงกับสภาพความเป็นจริงได้มากกว่าคนที่ไม่ยอมรับความเป็นจริงเกี่ยวกับตนเอง หรือไม่เข้าใจเรื่องความแตกต่างระหว่างบุคคล แต่ถึงกระนั้นโอกาสของการรับรู้ที่ผิดพลาดเนื่องจากการสรุปเอาเองว่า คนอื่น ๆ จะมีความคิด ความต้องการ เจตคติ ความสนใจ ค่านิยม ฯลฯ เหมือน ๆ กับตนก็ยังมีอยู่

1.2 Halo Effect เป็นลักษณะการรับรู้ที่เกิดในกรณีที่เรารู้ได้ประเมินบุคคลในทางดีหรือเลวไว้ก่อน และเมื่อได้รับประสบการณ์ใหม่หรือข้อมูลใหม่ ก็ประเมินลักษณะที่ได้รับรู้ใหม่นั้นไปในทางเดียวกับที่เราได้ประเมินไว้แล้ว กล่าวคือถ้าเราได้ประเมินว่าคนคนหนึ่งเป็นคนดี เมื่อเราได้ประสบการณ์เกี่ยวกับพฤติกรรมของบุคคลนั้นเพิ่มเติมอีก เราก็จะประเมินพฤติกรรมที่ได้รับรู้ใหม่นั้นไปในทางดีด้วย และถ้าเราประเมินว่าคนคนหนึ่งเป็นคนไม่ดี เมื่อเขาทำพฤติกรรมอย่างใหม่เพิ่มขึ้น เราก็จะประเมินพฤติกรรมนั้นไปในทางไม่ดี เช่นเวลาที่เราชอบหัวเราะเสียงดัง เราจะประเมินว่าเขาเป็นคนเปิดเผย ไม่เสแสร้ง แต่ถ้าคนที่เราไม่ชอบหัวเราะเสียงดังในสถานการณ์แบบเดียวกัน เรามักจะประเมินว่า เขาเสแสร้งหัวเราะเพราะต้องการให้คนอื่น ๆ สนใจ การรับรู้ในลักษณะเช่นนี้ คือ Halo Effect ซึ่งจะมีผลทำให้การรับรู้ของคนเราผิดพลาดไปจากความเป็นจริงได้ เพราะอาจเป็นไปได้ว่า คนที่เราชอบเสแสร้งหัวเราะ ในขณะที่คนที่เราไม่ชอบเขาหัวเราะตามปกติธรรมชาติของเขาโดยไม่เสแสร้ง

1.3 การใช้เหตุผลที่ผิด (Logical Error or Stereotype) เกิดเพราะคนเรามีการเชื่อมโยงลักษณะบางอย่างที่ไม่เกี่ยวข้องกันไว้ด้วยกัน เช่น เชื่อมโยงความตระหนี่ถี่เหนียวกับเชื้อชาติผิว

หรือเชื่อมโยงลักษณะบางอย่างกับคนที่ภูมิลำเนาในท้องถิ่นบางแห่ง ดังเช่นที่บางคนมีการรับรู้ว่ามีสาวเหนือใจง่าย คนใต้ใจดำ เป็นต้น ซึ่งความเป็นจริงแล้ว ลักษณะนิสัยของบุคคลย่อมไม่เกี่ยวข้องกับเชื้อชาติหรือถิ่นที่อยู่ แต่คนบางคนเชื่อมโยงลักษณะเหล่านี้เข้าด้วยกัน ประสบการณ์และการเชื่อมโยงที่ผิดเหล่านี้จะทำให้เกิดการรับรู้ผิดพลาดได้ เพราะเวลาที่ได้รู้จักกับผู้คน เมื่อได้รับทราบว่ามีลักษณะอย่างหนึ่งก็จะประเมินต่อไปทันทีว่าเขาจะต้องมีลักษณะที่ตนเชื่อมโยงกันไว้ด้วย

1.4 การตัดสินจากข้อมูลเพียงเล็กน้อย (Prejudice) หมายถึง กรณีที่คนบางคนรีบด่วนตัดสินและประเมินผู้คนทั้ง ๆ ที่มีข้อมูล หรือประสบการณ์จำกัด เช่น ได้พบกันครั้งเดียวก็ตัดสินเลยว่าเขาเป็นอย่างไรอย่างนั้น ทั้ง ๆ ที่ไม่เคยมีประสบการณ์เกี่ยวกับพฤติกรรมของเขา คนที่ประเมินผู้คนหรือมีการรับรู้ในลักษณะนี้มักจะเชื่อมั่นด้วยว่าตนประเมินหรือตัดสินผู้อื่นอย่างถูกต้องแม่นยำ

การตัดสินหรือการประเมินจากข้อมูลที่ไม่เพียงพอ จะมีลักษณะใกล้เคียงกับการใช้เหตุผลที่ผิดและมักจะเกิดรวมกับการใช้เหตุผลที่ผิดด้วย ความแตกต่างระหว่างการใช้เหตุผลที่ผิดกับการตัดสินจากข้อมูลเพียงเล็กน้อย จะอยู่ที่จำนวนประสบการณ์ คือ ถ้าเป็นการตัดสินใจจากข้อมูลเพียงเล็กน้อย จะเป็นการประเมินผู้คนจากประสบการณ์น้อยครั้ง แต่การเชื่อมโยงลักษณะที่ไม่เกี่ยวข้องกันเข้าด้วยกัน หรือการใช้เหตุผลที่ผิดจะเป็นผลจากการมีประสบการณ์มากครั้ง เช่น เวลาที่ครูเข้าสอนครั้งแรก ผู้เรียนบางคนที่ไม่เข้าใจคำอธิบายของครู มักจะประเมินว่าครูสอนไม่ดีหรือสอนไม่เก่งทั้ง ๆ ที่ได้พบกันเพียงครั้งเดียว กรณีเช่นนี้คือการตัดสินด้วยข้อมูลเพียงเล็กน้อย แต่ถ้านักเรียนเคยเรียนกับครูหลายคน และครูหลายคนนั้นมีพฤติกรรมที่ทำให้นักเรียนประเมินว่า จู้จี้ขี้นั่นจนเป็นผลให้นักเรียนสรุปเป็นความคิดความเข้าใจความเข้าใจของตนว่า ครูต้องจู้จี้ขี้นทุกคน ลักษณะเช่นนี้คือการใช้เหตุผลที่ผิด

การตัดสินจากข้อมูลเพียงเล็กน้อยอาจเกิดรวมกับ Halo Effect ได้ด้วย เช่น กรณีที่เราเห็นคนคนหนึ่งแล้วรู้สึกว่าเขาดี หรือชอบลักษณะบางอย่างของเขาเวลาที่เขาแสดงพฤติกรรม เราก็มักจะประเมินพฤติกรรมนั้นไปในทางที่ดีเพราะเราชอบเขา หรือถ้ารู้สึกไม่ชอบคนบางคนตั้งแต่ได้พบกันครั้งแรก เมื่อได้พบเห็นพฤติกรรมของคนผู้นั้นในครั้งต่อไป เราก็จะประเมินพฤติกรรมของเขาไปในทางไม่ดี ลักษณะเช่นนี้แสดงถึงการรับรู้ที่มีการตัดสินจากข้อมูลเพียงเล็กน้อยรวมกับ Halo Effect

1.5 การคาดหวังความสัมพันธ์ที่จะมีต่อกัน (Anticipated Interaction) ในบางครั้งที่เรามีความมุ่งหวังบางสิ่งบางอย่างจากคนบางคน หรือกรณีที่เราได้ทราบว่า จะต้องมีความสัมพันธ์กับคนที่ได้รู้จักนั้นต่อไปอีก เราก็มักจะประเมินผู้คนเหล่านั้นในทางที่ดีไว้ก่อน เพราะการประเมิน

เขาเหล่านั้นในทางที่ดีจะช่วยให้เราสบายใจได้มากกว่าการประเมินเขาในทางไม่ดีโดยที่รู้ว่าจะต้องติดต่อกี่ยวข้องกับเขาต่อไปอีก การประเมินผู้คนในทางดีเพราะการคาดหวังความสัมพันธ์ที่ดีต่อไปข้างหน้านี้อาจผิดพลาดได้

1.6 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับผู้อื่น (Knowledge of the Others) พื้นฐานความรู้ความเข้าใจบางอย่างเกี่ยวกับธรรมชาติของผู้คนและกลุ่มเป็นสิ่งที่มียุติพลต่อการรับรู้ เช่น เรามีความรู้ความเข้าใจว่า คนที่อยู่ในกลุ่มเดียวกันมักจะมีลักษณะบางอย่างเหมือน ๆ กันเวลาที่เรารู้ว่า คนคนหนึ่งเป็นสมาชิกของกลุ่ม ถ้าเรามีความรู้เกี่ยวกับลักษณะของกลุ่มนั้น เราก็จะประเมินว่าคนผู้นั้นมีลักษณะเหมือนกับกลุ่มที่เขาเป็นสมาชิก ทั้ง ๆ ที่เราไม่เคยได้มีความรู้หรือมีประสบการณ์เกี่ยวกับคนผู้นั้นนอกเหนือไปจากการได้ทราบว่าเขเป็นสมาชิกของกลุ่มนั้น ดังนั้นถ้าเรามีความรู้เกี่ยวกับลักษณะของกลุ่มอย่างถูกต้อง เราก็อาจจะประเมินลักษณะของบุคคลได้ใกล้เคียงความเป็นจริง แต่ถ้าเรามีความรู้ที่ผิดเกี่ยวกับลักษณะของกลุ่ม เราก็จะประเมินบุคคลผู้เป็นสมาชิกของกลุ่มผิดพลาดไปด้วย และถึงแม้เราจะมีความรู้เกี่ยวกับกลุ่มอย่างถูกต้อง แต่ถ้าพื้นฐานความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับผู้อื่นของเราไม่ดีพอ ก็อาจประเมินบุคคลที่เป็นสมาชิกกลุ่มผิดพลาดได้เช่นกัน

## 2. องค์ประกอบเกี่ยวกับสถานการณ์การรับรู้

ลำดับของประสบการณ์เป็นสิ่งที่มียุติพลต่อการรับรู้ ผลการศึกษาของนักจิตวิทยาสังคมหลายคนพบว่า ประสบการณ์ครั้งแรกที่ประทับใจ (First Impression) จะมีอิทธิพลกับการประเมินและการรับรู้ไปได้นาน และอาจทำให้ผู้รับรู้หรือผู้ประเมินมีการตัดสินใจจากข้อมูลที่ไม่เพียงพอ มี Halo Effect และมีการใช้เหตุผลที่ผิดได้มาก ส่วนประสบการณ์ในครั้งต่อ ๆ มาและประสบการณ์ครั้งสุดท้ายก็จะมีผลต่อความคิดความเข้าใจของผู้รับรู้ด้วย ประสบการณ์ในวันแรกของเด็กที่เริ่มเข้าเรียนจึงมีผลต่อความคิดความเข้าใจและการรับรู้ของเด็กเกี่ยวกับครูและโรงเรียนอยู่เป็นเวลานาน แต่ประสบการณ์ในครั้งต่อ ๆ มาจะช่วยเปลี่ยนแปลงความคิดความเข้าใจ และการรับรู้ของเด็กได้ที่ละเล็กละน้อย

## 3. ลักษณะของผู้ถูกรับรู้

3.1 ความเปิดเผย ถ้าผู้ถูกรับรู้เป็นคนเปิดเผย ตรงไปตรงมา ไม่ปิดบังซ่อนเร้น ผู้ที่ได้พบเห็นเกี่ยวข้องก็จะสามารถรับรู้ได้อย่างใกล้เคียงความเป็นจริงมากกว่ากรณีที่ผู้ถูกรับรู้มีการซ่อนเร้น ปิดบัง หรือกลบเกลื่อนความรู้สึกนึกคิดที่แท้จริงของเขา

3.2 ลักษณะเด่นของผู้ถูกรับรู้ มีหลายกรณีที่บุคคลพยายามจะปิดบังซ่อนความรู้สึกนึกคิดและพฤติกรรมบางอย่าง แต่เขาก็จะไม่สามารถปกปิดลักษณะเด่นชัดประจำตัวของเขาได้ตลอดไป และลักษณะเด่นชัดนั้นก็ปรากฏให้เห็นได้ในบางครั้งถึงแม้ว่า เขาพยายามจะกลบ

เคลื่อนปิดบังอย่างไรก็ตาม ดังนั้นการรับรู้เกี่ยวกับลักษณะเด่นประจำตัวบุคคลจึงไม่ค่อยมีการผิดพลาด หรือผิดพลาดไม่มากนัก

3.3 ลักษณะของกลุ่มที่ผู้ถูกรับรู้เป็นสมาชิกอยู่ ตามปกติคนเรามักจะเข้าเป็นสมาชิกของกลุ่มที่มีลักษณะคล้ายกับตน หรือกลุ่มที่มีลักษณะบางอย่างที่ตนพอใจ และบุคคลก็มักจะพัฒนาลักษณะนั้น ๆ ให้เหมือน ๆ กับสมาชิกคนอื่น ๆ ในกลุ่ม หรือพัฒนาลักษณะที่จะช่วยให้ตนคงสภาพการเป็นสมาชิกของกลุ่มได้ ดังนั้นคุณสมบัติและลักษณะของกลุ่มจึงมีอิทธิพลในการทำให้เกิดการรับรู้ หรือประเมินค่าว่า คนที่เป็นสมาชิกของกลุ่มหนึ่งย่อมมีลักษณะเหมือน ๆ กับลักษณะของกลุ่มนั้น หรือมีลักษณะที่สอดคล้องกับลักษณะของกลุ่ม

#### 4. ความสัมพันธ์ระหว่างผู้รับรู้และผู้ถูกรับรู้

การที่ผู้รับรู้และผู้ถูกรับรู้มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกัน หรือมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคมต่อกันบ่อย ๆ จะทำให้ทั้งสองฝ่ายรับรู้และประเมินกันและกันได้อย่างใกล้เคียงความเป็นจริงมากกว่า กรณีที่ผู้รับรู้และผู้ถูกรับรู้อยู่ห่างไกลกัน ไม่ได้เป็นสมาชิกในกลุ่มเดียวกัน หรือมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคมต่อกันน้อยครั้ง แต่ก็มีข้อสังเกตด้วยว่า คนที่มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดสนิทสนมชอบพอกันมาก มักจะมีแนวโน้มที่จะประเมินอีกฝ่ายหนึ่งด้วยอิทธิพลของการสรุปว่าคนอื่นคล้ายตนเอง และหลาย ๆ ครั้งก็จะมี Halo Effect หรือประเมินพฤติกรรมของอีกฝ่ายหนึ่งในทางที่ดี ด้วยอิทธิพลของความรู้สึกผูกพันชอบพอกันที่มีต่อกัน

#### อิทธิพลของการรับรู้ที่มีต่อพฤติกรรม

ลักษณะการรับรู้ของบุคคล จะทำให้บุคคลมีเจตคติต่อผู้คน สถานการณ์ และสภาพแวดล้อมทางสังคมในรูปแบบต่าง ๆ กัน การรับรู้และเจตคติที่เกิดขึ้นจะมีผลทำให้พฤติกรรมที่บุคคลแสดงโต้ตอบต่อผู้คนและสถานการณ์ต่าง ๆ เป็นไปในทางที่สอดคล้องกับการรับรู้และเจตคติของเขาด้วย เช่น ถ้านักเรียนรับรู้ว่าคุณสอนมีความสามารถ สนใจ เอาใจใส่นักเรียน เต็มใจช่วยเหลือนักเรียน มีบุคลิกลักษณะดี ฯลฯ นักเรียนก็จะชอบและมีเจตคติที่ดีต่อครู อันจะเป็นผลให้นักเรียนสนใจเรียน และเชื่อฟังครู แต่ถ้านักเรียนรับรู้ว่าคุณไม่สนใจนักเรียน ไม่ชอบเด็ก ถือตัว นักเรียนก็จะมีเจตคติที่ไม่ดีต่อครู ทำตัวเหินห่าง ไม่ซักถาม ไม่ขอคำปรึกษา อันจะเป็นผลเสียกับการพัฒนาการของนักเรียนได้ ในทำนองเดียวกัน ถ้าครูรับรู้พฤติกรรมของนักเรียนไปในทางไม่ดี เช่น รับรู้หรือประเมินว่า นักเรียนไม่เชื่อฟัง หรือลองดีกับครู ก็จะเกิดเจตคติที่ไม่ดีต่อนักเรียนซึ่งจะมีผลต่อพฤติกรรมที่ครูแสดงต่อนักเรียนด้วย เช่น อาจทำให้ครูเข้มงวดกับนักเรียนมากขึ้น การกระทำดังกล่าวย่อมทำให้

นักเรียนรับรู้ครูไปในทางไม่ดี อาจมีปฏิกิริยาต่อต้าน เป็นผลให้ความสัมพันธ์ระหว่างครูกับนักเรียนเลวลงเรื่อย ๆ (สงวนศรี วิรัชชัย, 2527, น. 57-58)

สิ่งที่มีอิทธิพลต่อการรับรู้ อาจจะแทรกซ้อนเกิดขึ้นในตัวบุคคลผู้รับรู้ได้ การรับรู้ก็จะผันแปรเปลี่ยนแปลงได้ เมื่อการรับรู้เปลี่ยนแปลงไป พฤติกรรมการตอบสนองก็เปลี่ยนแปลงรูปแบบไป ฉะนั้นการรับรู้ต่อสิ่งเร้าชนิดหนึ่ง ไม่แน่ว่าจะตอบสนองในรูปแบบเดียวกันตลอดไป อาจเปลี่ยนแปลงไปตามอิทธิพลต่าง ๆ (สถิต วงศ์สวรรค์, 2529, น. 207)

การรับรู้มีผลต่อเจตคติและพฤติกรรมของบุคคล ดังนั้นในการศึกษาวิจัยถึงทัศนคติที่มีต่อพฤติกรรมการทะเลาะวิวาทระหว่างสถาบันของนักเรียนนักศึกษาประเภทวิทยาลัยเทคนิค ในครั้งนี้จึงนำแนวคิดเกี่ยวกับการรับรู้มาใช้ในการศึกษา เพื่อทดสอบว่าการรับรู้เกี่ยวกับพฤติกรรมการทะเลาะวิวาทของนักเรียนนักศึกษาระดับอาชีวศึกษา ส่งผลต่อทัศนคติ และพฤติกรรมในระดับใด

### แนวคิดเกี่ยวกับอิทธิพลกลุ่มอ้างอิง

คำว่ากลุ่มอ้างอิง หมายถึง บุคคลหรือกลุ่มที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคลอื่น กลุ่มนี้ให้บรรทัดฐานหรือมาตรฐานและค่านิยมซึ่งเป็นตัวกำหนดวิถีทางที่บุคคลคิดและประพฤติปฏิบัติ (อดุลย์ จาตุรงค์กุล และ ดลยา จาตุรงค์กุล, 2545, น. 425)

เมื่อบุคคลเข้าร่วมอยู่ด้วยกันในกลุ่มต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบบริษัท สมาคม สโมสร แก๊งหรือกลุ่มประเภทอื่น ๆ ก็ตาม ความสัมพันธ์ระหว่างอันสลับซับซ้อนภายในกลุ่มก็จะเกิดขึ้นตามมา ได้แก่ ระดับของอำนาจหน้าที่ (Authority) อำนาจ (Power) และฐานะ (Status) เป็นต้น บทบาทพิเศษต่าง ๆ เหล่านี้รวมถึงสิทธิและความรับผิดชอบที่ติดมากับบทบาทดังกล่าวด้วย และสมาชิกทั้งหลายก็จะดำเนินบทบาทตามที่กลุ่มกำหนดไว้ ซึ่งอาจจะเป็นในรูปแบบที่ไม่เป็นทางการหรือเป็นทางการได้ (อดุลย์ จาตุรงค์กุล และ ดลยา จาตุรงค์กุล, 2545, น. 410) เมื่อพูดถึงกลุ่มเรามักจะพูดถึง การรวมคนตั้งแต่สองคนมารวมอยู่ด้วยกัน แต่ในทางจิตวิทยาการที่มีคนมาอยู่ด้วยกันและ ทำอะไรบางอย่างคล้ายคลึงกันไม่จำเป็นที่คนเหล่านั้นจะเป็นกลุ่มทางสังคม แต่อาจจะเป็นเพียงการรวมกันของคนหลาย ๆ คนเท่านั้น แต่สิ่งสำคัญก็คือจะต้องมีการจัดระเบียบภายในหน่วยร่วมนั้นให้ส่วนย่อย ๆ มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันเป็นระบบ (ศักดิ์ไทย สุรกิจบวร, 2545, น. 189) ซึ่งมีนักวิชาการให้คำจำกัดความของกลุ่มไว้มากมาย ดังนี้

Shaw (Shaw อ้างถึงใน นวลศิริ เปาโรหิตย์, 2527, น. 162) กล่าวถึงคำจำกัดความของกลุ่มว่า กลุ่มคือ บุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันในลักษณะที่ต่างฝ่ายต่างมีอิทธิพลต่อกัน

Loudon and Bitta (Loudon and Bitta, 1993, p. 198) ได้พูดถึงกลุ่มว่า กลุ่มประกอบไปด้วย บุคคลซึ่งมีความรู้สึกเกี่ยวข้องกันซึ่งประเมินผลจากปฏิสัมพันธ์ระหว่างกัน

Schiffman and Kanuk (Schiffman and Kanuk อ้างถึงใน ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2539, น. 255) กล่าวว่ากลุ่ม คือบุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไปซึ่งมีปฏิสัมพันธ์อย่างสม่ำเสมอหรือไม่สม่ำเสมอ เพื่อให้บรรลุจุดมุ่งหมายของบุคคลใด บุคคลหนึ่ง หรือจุดมุ่งหมายร่วมกัน

Belkin and Skydell (Belkin and Skydell, 1997, p. 440) อธิบายว่า กลุ่มคือคนตั้งแต่สองคนขึ้นไปที่มีวัตถุประสงค์ร่วมกันโดยต่างก็ตระหนักและรับรู้ในวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายร่วมกันอยู่

Bales (Bales อ้างถึงใน ศักดิ์ไทย สุรกิจบวร, 2545, น. 190) ได้ให้ความหมายของกลุ่มโดยเน้นที่การรับรู้ (Perception) ซึ่งกล่าวว่า กลุ่มเป็นบุคคลจำนวนหนึ่งที่มีส่วนในเรื่องปฏิสัมพันธ์ (Interaction) ต่อกัน ในการพบกันสมาชิกได้รับรู้ซึ่งกันและกันอย่างชัดเจน พอเพียงที่เขาจะสามารถตอบคำถามในขณะนั้น หรือ ในเวลาต่อมาเกี่ยวกับแต่ละคนในกลุ่มได้แม้แต่เพียงว่าสามารถระลึกได้ว่ามีคนอื่นอยู่ในกลุ่มขณะนั้น

McDavid and Harari (McDavid and Harari อ้างถึงใน ศักดิ์ไทย สุรกิจบวร, 2545, น. 190) ได้ให้ความหมายของกลุ่มบนพื้นฐานลักษณะทางองค์การ (Organization Characteristics) ของกลุ่มว่า กลุ่มทางสังคม-จิตวิทยา คือ ระบบที่จัดไว้อย่างมีระเบียบของบุคคลสองคนหรือมากกว่าซึ่งผู้เกี่ยวข้องสัมพันธ์กันเพื่อให้ระบบดังกล่าวก่อให้เกิดการกระทำบางอย่างเกิดบทบาทของความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกของกลุ่มอย่างเป็นมาตรฐาน มีเกณฑ์ปกติซึ่งคอยกำหนดการกระทำของกลุ่มและของสมาชิกกลุ่ม

Lewin and Fiedler (Lewin and Fiedler อ้างถึงใน ศักดิ์ไทย สุรกิจบวร, 2545, น. 190) ได้เน้นลักษณะสำคัญของการรวมกันของบุคคลเพื่อทำให้เกิดกลุ่มก็คือ การขึ้นต่อกัน (Interdependency) ของบุคคล โดยให้ความหมายของกลุ่มไว้ว่า กลุ่มหมายถึง ชุดของบุคคลผู้ซึ่งแบ่งชะตากรรมร่วมกัน นั่นคือผู้ซึ่งขึ้นอยู่ต่อกันและกันในความหมายที่ว่าเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่งมีผลต่อสมาชิกคนหนึ่งจะต้องมีผลต่อสมาชิกทั้งหมดด้วย

สรุปแล้วกลุ่มก็คือการรวมตัวกันของบุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไป มีลักษณะเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันในลักษณะที่ต่างฝ่ายต่างมีอิทธิพลต่อกัน และมีวัตถุประสงค์อย่างใดอย่างหนึ่งร่วมกัน การรวมกลุ่มกันนั้นเพื่อให้วัตถุประสงค์บรรลุผลหรือประสบความสำเร็จ บุคคลในกลุ่มจะมีความสัมพันธ์หรือชะตากรรมร่วมกันเมื่อมีเหตุการณ์ใดส่งผลกระทบต่อสมาชิกคนใดคนหนึ่งในกลุ่มก็จะส่งผลกระทบต่อบุคคลอื่น ๆ ในกลุ่มด้วย

### **ความสำคัญของกลุ่ม (The Importance of Groups)**

(อดุลย์ จาตุรงค์กุล และ ดลยา จาตุรงค์กุล, 2545, น. 410-411)

ความสำคัญที่แท้จริงของกลุ่มขึ้นอยู่กับบทบาทที่กระทำโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในการอบรมให้รู้จักระเบียบทางสังคม (Socialization) การอบรมดังกล่าวเป็นกระบวนการที่สร้าง (โดยผ่านการปฏิบัติต่อกันกับสมาชิกในกลุ่มอื่น) แบบแผนเกี่ยวกับพฤติกรรมซึ่งเกี่ยวข้องกับสังคมโดยเฉพาะ รวมทั้งประสบการณ์ การอบรมให้รู้จักระเบียบของสังคมนั้นไม่ได้จำกัดอยู่ที่การเรียนรู้ที่เกิดขึ้นระหว่างวัยเด็กหรือภายในครอบครัว แต่กลับประยุกต์ใช้กับพฤติกรรมตลอดช่วงชีวิตของบุคคล โดยเมื่อเด็กเติบโตขึ้นผ่านขั้นตอนทั้งหลายในวงจรชีวิตโดยไม่คำนึงถึงอายุ จะมีการเรียนรู้ติดต่อกันไปจนทำให้เกิดการปรับตัวให้เข้ากับบทบาทใหม่หรือเปลี่ยนแปลงบทบาทและเลิกใช้บทบาทที่ล้าสมัย นอกจากนี้การอบรมให้รู้จักระเบียบของสังคมภายในกลุ่มจะทำให้มีการวางมาตรฐานของกลุ่ม (Group Standard) โดยผ่านกระบวนการเลียนแบบ การเสริมแรงและการปฏิบัติต่อกันทางสังคมขึ้นด้วยในเวลาเดียวกัน

การเป็นแบบอย่าง (Modeling) เกี่ยวข้องกับการเอาอย่างหรือเลียนแบบต้นแบบ (Imitations) ไม่ว่าจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับการพยายามเอาอย่างสมาชิกผู้อื่นในกลุ่ม หรือพฤติกรรมที่ถูกกำหนดมาเป็นเพียงทางเลือกเดียวเท่านั้นที่มีอยู่ ตัวอย่างเช่น มีผู้สังเกตว่าวิธีที่ทำให้เกิดความสำเร็จในการแพร่พันธุ์ใหม่ไปยังกลุ่มสตรีที่เป็นผู้ซื้อเสื้อผ้าแฟชั่น ซึ่งเป็นที่ยอมรับในขณะนี้ได้แก่การใช้ผู้นำทางด้านความคิดเห็น (Opinion Leaders) แทนที่ที่ผู้นำแฟชั่นยอมรับในแฟชั่นใหม่ กลุ่มนี้ก็ดำเนินบทบาทเป็นต้นแบบและแหล่งข่าวสารสำหรับผู้ซื้อรายต่อไป

การเสริมแรง (Reinforcement) การเสริมแรงนั้นขึ้นอยู่กับกลไกของรางวัลหรือการลงโทษ สมาชิกในกลุ่มจะก่อพฤติกรรมซ้ำเมื่อได้รับรางวัล และหลีกเลี่ยงที่จะก่อพฤติกรรมถ้ากระทำแล้วถูกลงโทษ ตัวอย่างเช่น ในการกีฬาฟันนั้น ถ้วยรางวัลและความกลัวที่จะแพ้ทำให้ผู้เล่นกีฬาเล่นได้ดีในการแข่งขัน

ปฏิริยาตอบสนองทางสังคม (Social Interaction) เป็นกลไกเกี่ยวกับความคาดหวังของกลุ่มจากสมาชิกแต่ละคน ความคาดหวังเหล่านี้เกิดขึ้นตามบทบาทของสมาชิกในกลุ่มตัวอย่าง เช่นสมาชิกของลัทธิหนึ่งคาดหวังที่จะมอบวัสดุ เช่นเงินและสิ่งของที่มีให้แก่กลุ่ม ผู้นำกลุ่มลัทธิเท่านั้นที่ได้รับอนุมัติให้ถือครองเงินทุนและทรัพย์สินได้

การแบ่งชนิดของกลุ่มอ้างอิง (H. Assael อ้างถึงใน อดุลย์ จาตุรงค์กุล และ ดลยา จาตุรงค์กุล, 2545, น. 426) แบ่งได้หลายวิธีดังนี้

### 1. Primary Versus Secondary

Primary Membership Group คือ กลุ่มทางสังคมที่มีขนาดเล็กเพียงพอที่จะทำให้ความสัมพันธ์ไม่จำกัดแบบตัวต่อตัว มีความผูกพันกันเหนียวแน่น และมีการจูงใจให้ร่วมมือกัน สมาชิกจะมีความเชื่อและพฤติกรรมเหมือน ๆ กัน เช่น กลุ่มครอบครัว เพื่อน เพื่อนร่วมงาน เป็นต้น กลุ่มนี้สมาชิกปฏิบัติต่อกันเป็นประจำทั้งพบหน้ากันและสัมพันธ์กันอย่างไม่เป็นทางการ

Secondary Membership Group คือ กลุ่มทางสังคมที่มีความสัมพันธ์แบบตัวต่อตัวเช่นกัน แต่ไม่บ่อยมากนัก มีความเหนียวแน่นของกลุ่มน้อยกว่า มีอิทธิพลต่อความคิดและพฤติกรรมน้อยกว่า เช่น กลุ่มอาชีพ สหภาพแรงงาน องค์การชุมชน กวนตีกอล์ฟ กลุ่มช้อปปิ้ง (ไปนาน ๆ ครั้ง) เป็นต้น

### 2. Aspirational Versus Dissociative

Aspirational Group คือ กลุ่มที่สมาชิกมีการยอมรับและอยากเข้าร่วมกลุ่มด้วยบรรทัดฐาน ค่านิยม และพฤติกรรมของบุคคลหนึ่ง ๆ ทำให้แต่ละบุคคลในกลุ่มมีแรงดลใจที่จะปฏิบัติตามและปฏิบัติให้สอดคล้องการเป็นสมาชิกของกลุ่มไม่ได้เป็นรูปแบบที่ชัดเจน อาจแบ่งย่อยได้ดังนี้

ก. กลุ่มคาดหวังจะติดต่อกันนาน (Anticipatory Aspiration Group) เป็นที่คาดหวังของบุคคลว่าจะติดต่อกันในอนาคตอันยาวนาน มักมีการติดต่อโดยตรงเช่นกลุ่มผู้บริหารชั้นสูง

ข. กลุ่มที่ปรารถนาจะใช้สัญลักษณ์ (Symbolic Aspiration Group) บุคคลนิยมชมชอบกลุ่มแต่ไม่ต้องการเป็นสมาชิก ตั้งแต่รับความเชื่อและทัศนคติ รวมถึงต้องการเลียนแบบ เช่น ขอบนักฟุตบอลทีมชาติเลยใช้เสื้อมีตราทีมชาติแต่เวลาทีมชาติขาดผู้เล่นไม่ยอมสมัครเข้าไปแทน

Dissociative Group คือ กลุ่มของบุคคลที่ไม่ต้องการเข้าร่วมอยู่ในกลุ่มและหลีกเลี่ยงออกจากกลุ่มนั้น ๆ

### 3. Formal Versus Informal

Formal Group กลุ่มสมาชิก องค์การ โครงสร้างองค์การ ระบุเป็นลายลักษณ์อักษรชัดเจน เช่นองค์การ บริษัท ห้าง ร้าน ฯลฯ

Informal Group กลุ่มที่รวมตัวกันบนพื้นฐานของความเป็นเพื่อน การร่วมงาน ความสนใจที่เหมือนกัน ไม่มีการกำหนดสมาชิกองค์การเป็นลายลักษณ์อักษร

### สภาพของกลุ่มอ้างอิง

(อดุลย์ จาตุรงค์กุล และ ดลยา จาตุรงค์กุล, 2545, น. 427-428)

บรรทัดฐาน (Norms) เป็นกฎหรือมาตรฐานในการประพฤติปฏิบัติที่กลุ่มตั้งขึ้นและสมาชิกของกลุ่มต้องปฏิบัติตามให้สอดคล้องกับบรรทัดฐานเหล่านี้ ไม่ว่าจะเป็นเสื้อผ้าที่สวมใส่นิสัยในการรับประทานอาหาร รุ่นของรถยนต์ ตราของเครื่องสำอาง เป็นต้น บรรทัดฐานอาจปรากฏชัด (Well Defined) หรืออาจไม่ปรากฏชัดก็ได้

ค่านิยม (Values) สมาชิกของกลุ่มร่วมกันให้ความเชื่อต่าง ๆ กลุ่มหนึ่ง ความเชื่อเหล่านี้จะกำหนดว่าพฤติกรรมอย่างนั้นอย่างนี้ทำได้หรือไม่น่าทำ เพราะฉะนั้น สมาชิกบางกลุ่มอาจมีอิสรภาพและเสรีภาพในการประพฤติปฏิบัติบางอย่างเหนือกลุ่มอื่น

บทบาท (Roles) หมายถึง หน้าที่ที่บุคคลต้องทำ หรือไม่กลุ่มก็มอบหมายให้ทำเพื่อให้บรรลุเป้าหมายของกลุ่ม

สถานะ (States) หมายถึง ตำแหน่งที่บุคคลดำรงอยู่ในกลุ่ม สถานะสูงหมายถึงมีอำนาจและอิทธิพลสูง

การอบรมให้รู้จักระเบียบของสังคม (Socialization) เป็นกระบวนการที่บุคคลเรียนรู้บรรทัดฐานและบทบาทหน้าที่คาดหวังให้บุคคลนั้น ๆ ทำ เช่น ถ้าคนเปลี่ยนงานใหม่ก็ต้องเรียนรู้ใหม่

อำนาจ (Power) อิทธิพลที่กลุ่มมีต่อบุคคล อำนาจของกลุ่มอาจมาจากหลายแหล่งดังนี้

1. อำนาจผู้เชี่ยวชาญ (Expert Power) เกิดจากการที่บุคคลมีความรู้ที่มีคุณค่าและหาได้ยาก ซึ่งความรู้นั้นนำมาซึ่งรางวัลสูงมาก ผู้นำด้านความเห็นซึ่งมีความสำคัญในเรื่องแพชชั่นหรือการใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่อาจมีอำนาจดังกล่าวซึ่งจะมีอิทธิพลต่อผู้ซึ่งต้องการความรู้ชนิดนั้น

2. อำนาจอ้างอิง (Reference Power) อำนาจอ้างอิงจะเห็นได้เมื่อบุคคลเกิดความชอบในบุคคลอื่นมากเพราะเป็นผู้ที่ให้รางวัลแก่เขา ซึ่งเป็นสาเหตุทำให้เขาแสดงตัวออกมาได้ว่าเป็นสมาชิกของกลุ่ม

3. อำนาจรางวัล (Reward Power) อำนาจรางวัลขึ้นอยู่กับการรับรู้จากบุคคลว่าบุคคลอื่นสามารถใช้อิทธิพลกับเขา อันเป็นผลให้เกิดรางวัลกับเขาได้

นอกจากกลุ่มอ้างอิงสามารถจะให้รางวัลแก่บุคคลแล้ว มันสามารถบังคับเขาได้ด้วย กลุ่มอ้างอิงมีความสามารถที่จะบังคับบุคคลให้ยินยอมตามบรรทัดฐานและมาตรฐานต่าง ๆ ของกลุ่ม ความแข็งแกร่งของแหล่งอำนาจและอิทธิพลของมันขึ้นอยู่กับ ขนาดของรางวัลหรือการลงโทษที่เกี่ยวข้อง และทัศนคติของคนต่ออำนาจของกลุ่มที่ทำให้บุคคลต้องเลือกดำเนินวิธีการอย่างใดอย่างหนึ่ง

กล่าวโดยสรุป ยิ่งกลุ่มมีความสำคัญมากเท่าใด ก็ยิ่งมีอำนาจที่จะบอกได้ว่าพฤติกรรมอย่างนี้กลุ่มไม่อนุมัติให้ทำ บางทีกลุ่มดังกล่าวนี้อาจถึงกับลงโทษได้ อิทธิพลของกลุ่มอ้างอิง 3 แหล่งนี้อาจไม่แยกกันโดยเด็ดขาด กลุ่มอาจใช้อิทธิพลทั้ง 3 อย่าง กับบุคคลในกรณีต่าง ๆ ก็ได้

### กลุ่มอ้างอิงและทัศนคติ

กลุ่มอ้างอิงจะมีความสัมพันธ์โดยใกล้ชิดกับทัศนคติ โดยกลุ่มอ้างอิงมีสภาพเป็นบรรยากาศทางสังคมสำหรับการสร้างทัศนคติ กล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ กลุ่มอ้างอิงต่าง ๆ จะเป็นศูนย์กลางของการสร้างสังคม รักษาและเปลี่ยนแปลงทัศนคติต่าง ๆ เสมอ Theodore M. Newcomb ได้ทำการศึกษาที่เรียกว่า The Bernington Study ค้นพบว่า ทัศนคติทางด้านแนวคิดทางการเมืองของนักศึกษาหญิงในมหาวิทยาลัยมักจะมีการเปลี่ยนแปลงไป อันสืบเนื่องมาจากอิทธิพลต่าง ๆ ที่มาจากกลุ่มเพื่อนนักศึกษาเสมอ การค้นพบจากการทดลองดังกล่าวนี้เองจึงทำให้ Newcomb สรุปได้ว่า “ทัศนคติต่าง ๆ ที่มีอยู่นั้นมิใช่ว่าจะสร้างสม หรือก่อตัวขึ้นมาได้เองภายในสภาพว่างเปล่าของสังคม หากแต่ได้รับมาไม่ว่าทางใดก็ทางหนึ่งจากการที่บุคคลดังกล่าวได้ไปเกี่ยวข้องกับกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง หรือหลาย ๆ กลุ่มเท่านั้น” (Theodore M. Newcomb อ้างถึงใน ธงชัย สันติวงษ์, 2540, น. 219-220)

ในปัจจุบันนี้เป็นที่ยอมรับทั่วกันในบรรดานักจิตวิทยาสังคมแล้วว่า กลุ่มที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ จะเป็นปัจจัยสำคัญยิ่งในการกำหนดทัศนคติ สาระสำคัญต่าง ๆ ในเรื่องดังกล่าวอาจสรุปให้เห็นได้ชัดดังนี้ (ธงชัย สันติวงษ์, 2540, น. 220)

1. กลุ่มอ้างอิงถึงจะเป็นสื่อกลางสำหรับการประเมินทัศนคติต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในระหว่างตัวบุคคลหลาย ๆ ฝ่ายในกลุ่ม
2. กลุ่มอ้างอิงจะสามารถใช้เป็นเครื่องคาดการณ์ทัศนคติต่าง ๆ ภายใต้อสถานการณ์ทางสังคม (Social conditions) ที่แตกต่างกันได้
3. การวิเคราะห์กลุ่มอ้างอิงจะช่วยให้สามารถวิเคราะห์ถึงเกณฑ์ทางสังคม (The Social Basis) ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องราวของความมั่นคงทางทัศนคติ หรือการต่อต้านการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ได้
4. การวิเคราะห์กลุ่มอ้างอิงจะช่วยให้ทราบถึงวิธีการที่จะให้มีการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ หรือวิธีการที่จะให้มีการเพิ่มแรงต้านทานเพื่อต่อต้านการเปลี่ยนแปลงทางทัศนคติทั้งหลายได้

### อิทธิพลของกลุ่มที่มีต่อพฤติกรรมของสมาชิกในกลุ่ม

(ศักดิ์ไทย สุรกิจบรร, 2545, น. 196-199)

กลุ่มมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของคนที่เป็นสมาชิกอย่างชัดเจนและแน่นอนทั้งพฤติกรรมภายนอกและพฤติกรรมภายใน

วิธีการที่กลุ่มจะใช้อิทธิพลกระตุ้นสมาชิกกลุ่มอาจจะเป็นวิธีกดดันโดยตรงจากสังคม (Social pressure) ซึ่งหมายถึง การกดดันโดยกลุ่มนั่นเอง กลไกที่สำคัญที่กลุ่มใช้กดดันสมาชิก ให้แสดงพฤติกรรมตามที่กลุ่มต้องการได้แก่ ปทัสถาน กล่าวคือ กลุ่มจะใช้ปทัสถานเป็นเกณฑ์ว่า ทุกคนที่เป็นสมาชิกกลุ่มจะต้องปฏิบัติตามถ้าหากผู้ใดไม่กระทำตามจะได้รับโทษ ด้วยเหตุนี้ผู้ที่จะเป็นสมาชิกกลุ่มต่อไปต้องทำตามแม้ว่าจะไม่เห็นด้วย นับว่าเป็นการเปลี่ยนแปลงแต่ภายนอกเท่านั้น (Public compliance)

สาเหตุที่สำคัญซึ่งทำให้สมาชิกกลุ่มยอมทำตามแรงกดดันของกลุ่มก็คือ ความกลัวถูกการลงโทษหรือการไม่ได้รับการยอมรับจากสมาชิกในกลุ่ม ซึ่งโดยทั่วไปกลุ่มมีเทคนิคในการทำโทษสมาชิกที่ไม่คล้อยตามกลุ่มหลายวิธี เช่น การเยาะเย้ยถากถาง การข่มขู่ การแซว การทำร้าย การทำลายสมบัติส่วนตัว เป็นต้น

นอกจากการสร้างแรงกดดันโดยตรงแล้ว ในด้านที่เป็นพฤติกรรมภายในกลุ่มมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงเจตคติ ความคิดเห็น และความเชื่อของสมาชิกได้ เมื่อสมาชิกกลุ่มได้เข้ามาร่วมในประสบการณ์เดียวกัน พวกเขาจะพัฒนาเจตคติและความเชื่อออกไปในทางเดียวกัน ยิ่งถ้าหากกลุ่มมีความรู้สึกที่ตนเองเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม และกลุ่มนั้นเป็นกลุ่มอ้างอิงของเขา เขาจะรับเอาเจตคติ ความเชื่อ และค่านิยมของกลุ่มมาเป็นของเขาอย่างเต็มที่

นอกจากนี้กลุ่มยังสามารถที่จะกระตุ้นพฤติกรรมของสมาชิกโดยการเลียนแบบจากบทบาทของคนอื่นในกลุ่ม (Role Modeling) จากการศึกษาวิจัยพบว่า คนงานในระดับต่ำจะเลียนแบบพฤติกรรมที่น่าสนใจของผู้ที่ทำงานในระดับสูงกว่า ทั้งในแบบผู้เลียนแบบตั้งใจเลียนแบบและแบบเกิดขึ้นโดยไม่รู้ตัว อย่างไรก็ตามพฤติกรรมที่ไปเลียนแบบมาจะถูกนำออกมาปฏิบัติก็ต่อเมื่อทำไปแล้วจะได้รับแรงเสริมจากสมาชิกคนอื่น ๆ หรือผู้ที่ตนไปเลียนแบบมาเท่านั้น

### ปรากฏการณ์ต่าง ๆ ที่กลุ่มมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคลที่เป็นสมาชิกของกลุ่ม

1. การอำนวยความสะดวกและการขัดแย้งทางสังคม ในบางครั้งบุคคลเมื่ออยู่ในกลุ่มก็สามารถทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของบุคคลได้เหมือนกัน เช่น ปรากฏการณ์ที่เรียกว่า การอำนวยความสะดวก (Social facilitation) และการขัดแย้งทางสังคม (Social inhibition)

การอำนวยความสะดวกเป็นปรากฏการณ์ที่บุคคลจะทำกิจกรรมได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น เมื่อมีผู้อื่นอยู่ในเหตุการณ์ด้วย เช่น การขี่จักรยานคนเดียวจะได้รับความเร็วต่ำกว่าเมื่อมีคนอื่นมาขี่ร่วมด้วย โดยทั่วไปการอำนวยความสะดวกช่วยให้คนเราแสดงพฤติกรรมได้ดี มีประสิทธิภาพมากขึ้นกว่าเดิมเฉพาะกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับอวัยวะต่าง ๆ และประสาทส่วนต่าง ๆ ถ้าเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการใช้ความสามารถทางสมองในการคิด การที่มีผู้อื่นอยู่ด้วยจะทำให้การทำงานด้านสมองมีประสิทธิภาพน้อยลง ตัวอย่าง เมื่อนักศึกษากำลังทำข้อสอบถ้ามีผู้คุมมายืนอยู่ข้างหลัง เขาจะคิดไม่ค่อยออกและขาดสมาธิในการคิด ปรากฏการณ์ที่เรียกว่า การขัดแย้งทางสังคม

2. การยอมแรงในสังคม (Social Loafing) เป็นปรากฏการณ์ของกลุ่มอย่างหนึ่งซึ่งหมายถึง การไม่ทำงานให้เต็มที่ตามแรงงานที่มีอยู่ นักจิตวิทยาได้พบปัญหานี้มานานกว่า 50 ปี ซึ่งเรียกว่า “Ringelmann Effect” ตามชื่อคนที่ได้ทำการทดลองเรื่องเป็นคนแรก นักจิตวิทยาปัจจุบันให้เหตุผลว่าเมื่อสังคมกดดันต่อกลุ่ม คนที่อยู่ในกลุ่มจะรู้สึกว่าตนเองเฉลี่ยเอาแรงกดดันนั้นไว้ทุกคน ดังนั้นจึงมีจำนวนคนมากเท่าไรทุกคนจะยิ่งรู้สึกว่าตนเองรับเอาแรงกดดันนั้นน้อยลง (Baron and Byrne, 1981, p. 418)

3. พฤติกรรมไม่เป็นตัวของตัวเอง (Deindividuation) พฤติกรรมไม่เป็นตัวของตัวเองเป็นพฤติกรรมที่เกิดจากสภาพจิตใจของบุคคลเมื่ออยู่ในกลุ่ม คนที่ตกอยู่ในสภาพเช่นนี้จะมีความรู้ตัวน้อยลงกว่าปกติ เขาจะขาดความสามารถในการวิเคราะห์และการประเมินผลสถานการณ์รอบตัวอย่างมีสติสัมปชัญญะ เขาจะไม่สามารถควบคุมพฤติกรรมบางอย่างซึ่งเวลาปกติเขาจะไม่ทำเช่นนั้น พฤติกรรมของเขาจึงถูกแสดงออกมาตามสิ่งเร้าในสภาพการณ์อย่างปราศจากการไตร่ตรอง ความรุนแรงของพฤติกรรมจึงมีมากขึ้นกว่าปกติ เช่น พฤติกรรมของคนในขณะที่มีการจลาจล คนที่อยู่ในเหตุการณ์จะกระทำการหลายอย่างไม่เป็นตัวของตัวเอง บางคนขว้างปาก้อนหินใส่ตำรวจ บางคนเผารถยนต์ บางคนถือโอกาสโจรกรรมทรัพย์สิน

การที่คนเราคิดว่าตนเองสามารถปกปิดเอกลักษณ์ของตนเองได้ การที่จิตใจได้รับการกระตุ้นเร้าอย่างรุนแรง การเพ่งจุดสนใจออกไปนอกตนเอง และการที่อยู่ในกลุ่มที่มีความใกล้ชิดสนิทสนมกันอย่างมาก เป็นเงื่อนไขที่อาจจะทำให้คนเราเกิดพฤติกรรมไม่เป็นตัวเองขึ้นมา เช่น เมื่อวัยรุ่นได้เข้ากลุ่มกับเพื่อนเขามักจะกล้ากระทำความรุนแรงได้

### ผลกระทบของกลุ่มอ้างอิงต่อพฤติกรรม

(อดุลย์ จาตุรงค์กุล และ ดลยา จาตุรงค์กุล, 2545, น. 426-427)

กลุ่มอ้างอิงเป็นกลุ่มที่มีลักษณะต่าง ๆ ทางจิตวิทยาและความสำคัญชนิดพิเศษสำหรับบุคคล ประการแรก เป็นกลุ่มที่สร้างจุดเปรียบเทียบให้บุคคล สำหรับใช้ในการประเมินค่าตนเอง (Self-appraisals and self-judgements) ประการที่สอง กลุ่มอ้างอิงใช้เป็นกรอบ (Frame of reference) สำหรับบุคคลในการอ้างอิงเพื่อปฏิบัติการต่าง ๆ และประการที่สาม กลุ่มอ้างอิงเป็นที่พึงปรารถนาสำหรับบุคคล

Francis S Bourne ชี้ให้เห็นว่ากลุ่มอ้างอิงมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคลสองประการ ประการแรก กล่าวว่า กลุ่มอ้างอิงมีอิทธิพลต่อระดับความปรารถนาของบุคคล (One's Aspiration Level) บุคคลจะทำการประเมินค่าทัศนคติของเขาใหม่และจะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมให้เป็นไปในทิศทางเดียวกับระดับของกลุ่มอ้างอิง ประการที่สอง กลุ่มอ้างอิงมีอิทธิพลต่อพฤติกรรม Bourne เน้นว่า กลุ่มอ้างอิงมีผลกับการแสดงสัญลักษณ์ของบุคคล เช่นการออกแบบและตกแต่งประดับบ้าน เลือกลีลาและสวมใส่เสื้อผ้า หรือการปฏิบัติอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาแบบแผนของการใช้ชีวิต

มองในแง่ตัวบุคคล กลุ่มอ้างอิงมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมเนื่องจากกลุ่มดังกล่าวมีอำนาจอำนาจนี้หมายความว่ากลุ่มอ้างอิงสามารถจะสร้างข้อห้ามต่าง ๆ (Taboos) และใช้ระดับการบังคับต่าง ๆ (Sanctions) ด้วย ในแง่นี้กลุ่มอ้างอิงสร้างความสอดคล้องและความพอใจในรูปแบบของการแลกเปลี่ยน กลุ่มอ้างอิงอาจจะให้ทั้งรางวัลทางจิตวิทยาและการลงโทษต่าง ๆ ทางจิตวิทยา

ผู้วิจัยมีข้อสังเกตว่าการก่อเหตุทะเลาะวิวาทระหว่างสถาบันของนักเรียนนักศึกษาในระดับอาชีวศึกษา นั้น ส่วนมากเป็นการยกพวกทำร้ายกัน ซึ่งมีผู้ร่วมก่อเหตุมากกว่าสองคนขึ้นไป ผู้วิจัยจึงสันนิษฐานว่ากลุ่มน่าจะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมทะเลาะวิวาทระหว่างสถาบัน จึงนำแนวคิดเรื่องอิทธิพลของกลุ่มอ้างอิงมาประกอบการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ด้วย

### แนวคิดวัฒนธรรมย่อยของวัยรุ่น

ในสังคมใหญ่ ๆ ที่ซับซ้อน จะพบว่ามีการมีประชากรมาจากหลายเชื้อชาติอาศัยอยู่ ประชากรเหล่านั้นนอกจากจะมีส่วนร่วมและรับเอาวัฒนธรรมในฐานะสมาชิกของสังคมแล้ว จะมีวัฒนธรรมและสภาพความเป็นอยู่เฉพาะกลุ่มอีกด้วย เช่นประเทศไทยประกอบด้วยคนซึ่งมีเชื้อชาติต่าง ๆ กัน เช่น จีน ไทย เขมร ซึ่งแต่ละเชื้อชาติก็มีแนวทางปฏิบัติของตนเอง แต่เมื่อทุกคนเป็นคนไทยก็จะมี

หลายสิ่งหลายอย่างที่เรียกได้ว่าเป็นวัฒนธรรมของคนไทย เช่น รักเทิดทูนพระมหากษัตริย์ เคารพผู้อาวุโส เป็นต้น (รพีพรรณ สุวรรณนัฐโชติ, 2530, น. 39)

วัยรุ่นมีพฤติกรรม การแสดงออกและวิถีชีวิตที่ต่างไปจากคนกลุ่มอื่น ๆ ในสังคมอย่างเห็นได้ชัด พวกเขามีแบบแผนของประสบการณ์ชีวิตทั้งเชิงสังคมและเชิงวัตถุคล้าย ๆ กัน เช่นเดียวกับที่มีผู้กล่าวว่าวัฒนธรรมของกลุ่ม/ชนชั้นต่างก็เป็น “วิถีชีวิต” ที่มีลักษณะเฉพาะและแยกแตกต่างกันออกไปในแต่ละกลุ่ม เป็นความหมาย คุณค่า และความคิดเข้าใจที่ปรากฏรูปร่างในทางสถาบันในความสัมพันธ์ทางสังคม ในระบบความเชื่อ ในประเพณีและธรรมเนียมปฏิบัติ ในการใช้วัตถุและชีวิตเชิงวัตถุต่าง ๆ เรียกว่ามี “แผนที่แห่งความหมาย” ของกลุ่มตัวเอง และวัฒนธรรมกลุ่มย่อยเหล่านี้ต่างก็อยู่ภายใต้ความสัมพันธ์ทางชนชั้นที่ดำรงอยู่ในสังคม (Clarke et al. อ้างถึงใน สรัญญา ธรรมพรพิพัฒน์, 2548, น. 15) พวกเขาแยกตัวออกจากวัฒนธรรมที่ให้อำนาจ (parent culture) แต่ในขณะเดียวกันก็มีความผูกพันและมีรูปร่างบางอย่างร่วมกับวัฒนธรรมให้อำนาจ วัฒนธรรมย่อยของวัยรุ่นมักจะแสดงลักษณะและโครงสร้างที่เป็นเอกลักษณ์ของตัวเองอย่างแตกต่างโดดเด่นจากวัฒนธรรมให้อำนาจ โดยจะเห็นได้ผ่านวิถีชีวิต กิจกรรมต่าง ๆ การใช้เวลาร่วม ค่านิยมในการใช้สิ่งของ การแต่งกาย การใช้พื้นที่ ฯลฯ (Clarke et al. อ้างถึงใน สรัญญา ธรรมพรพิพัฒน์, 2548, น. 15) ซึ่งมีทั้งการโต้ตอบ/ต่อต้าน ต่อรอง และท้าทายวัฒนธรรมหลักของสังคม

#### **วัฒนธรรมย่อยอาจแบ่งออกได้เป็น 4 ลักษณะคือ**

(Broom and Selznick อ้างถึงใน รพีพรรณ สุวรรณนัฐโชติ, 2530, น. 39-43)

1. วัฒนธรรมย่อยทางเชื้อชาติและศาสนา (Ethnic Subculture) ได้แก่วัฒนธรรมย่อยที่แตกต่างกันในระหว่างคนที่มีเชื้อชาติและศาสนาต่าง ๆ กันในสังคมเดียวกัน เช่น ในสังคมไทยประกอบด้วยบุคคลหลายเชื้อชาติ คือ คนไทยเชื้อสายจีน คนไทยเชื้อสายมอญ คนไทยเชื้อสายญวน คนไทยเชื้อสายอินเดีย ฯลฯ ในหมู่คนไทยเชื้อชาติต่าง ๆ กันนี้ นอกจากจะมีวัฒนธรรมโดยส่วนรวมแล้ว ยังมีวัฒนธรรมย่อยที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตนอีกด้วย เช่น ในหมู่คนไทยเชื้อสายจีน ประเพณีไหว้เจ้าหรือเคารพบรรพบุรุษในบางเทศกาล
2. วัฒนธรรมย่อยตามท้องถิ่น (Regional Subculture) สภาพทางภูมิศาสตร์มีส่วนทำให้ชนบทร่วมประเพณี ภาษา สำเนียง ฯลฯ แตกต่างกันไป ในประเทศไทย จะเห็นว่าแต่ละภาคมีชนบทร่วมประเพณีและวัฒนธรรมแตกต่างกันออกไปไม่ว่าด้านภาษา เครื่องแต่งกาย ความเป็นอยู่ และการละเล่นต่าง ๆ

3. วัฒนธรรมย่อยตามเกณฑ์อายุ (Age Subculture) ในสังคมหนึ่ง ๆ ย่อมประกอบด้วยบุคคลที่อยู่ในวัยต่าง ๆ กัน บุคคลเหล่านี้ย่อมมีความแตกต่างกันทั้งในด้านประสบการณ์ ท่าทีต่อสังคม อารมณ์ ความรู้สึกและแนวทางในการดำเนินชีวิต ด้วยเหตุนี้บุคคลที่อยู่ในกลุ่มอายุเดียวกันหรือใกล้เคียงกันจึงอาจมีวัฒนธรรมเฉพาะกลุ่มของตน เป็นต้นว่า กลุ่มวัยรุ่นนิยมฟังดนตรี แต่งกายทันสมัย มีสำนวนภาษาพูดเฉพาะกลุ่มวัยรุ่นของตน

4. วัฒนธรรมย่อยทางอาชีพ (Occupational Subculture) อาชีพแต่ละอาชีพมักมีแบบในการดำเนินชีวิตของตนเอง จึงเป็นเหตุให้เกิดวัฒนธรรมย่อยทางอาชีพขึ้นมา เช่น ชาวไร่ ชาวนา ย่อมมีวิถีในการดำเนินชีวิตแตกต่างจากชาวสวนหรือชาวประมง เป็นต้น

วัฒนธรรมย่อยบางอย่างไม่ได้สอดคล้องกับวัฒนธรรมหลัก แต่จะเป็นปฏิปักษ์และต่อต้านวัฒนธรรมหลักอย่างเข้มแข็ง ลักษณะของวัฒนธรรมย่อยแบบนี้บางครั้งเราเรียกว่า วัฒนธรรมต่อต้าน (Counterculture) เช่น วัฒนธรรมต่อต้านของพวกติดยาเสพติด วัฒนธรรมต่อต้านของพวกอาชญากรกลุ่มของพวกรักร่วมเพศที่ต้องการอิสระ เป็นต้น

สังคมส่วนใหญ่มักจะมองว่ากลุ่มวัยรุ่นเป็นช่วงวัยแห่งปัญหา วัยแห่งการสับสน วัยแห่งการแสดงออกที่ก้าวร้าว แต่วัยรุ่นมองว่าสิ่งที่พวกเขาทำนั้นไม่ได้เป็นปัญหาของสังคม และมักคิดว่าสิ่งที่พวกเขาได้ทำนั้นเป็นสิ่งที่บุคคลที่อยู่ในวัยของพวกเขานิยมทำกัน ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้นำแนวคิดเกี่ยวกับวัฒนธรรมย่อยของกลุ่มวัยรุ่นมาประกอบการศึกษาในครั้งนี้ด้วย เพื่อศึกษาว่าวัฒนธรรมย่อยของกลุ่มนักเรียนนักศึกษาอาชีวศึกษาส่งผลต่อทัศนคติที่มีต่อพฤติกรรมการทะเลาะวิวาทระหว่างสถาบันของนักเรียนนักศึกษาอาชีวศึกษาหรือไม่

### แนวคิดเกี่ยวกับวัฒนธรรมย่อยของผู้เป่ียงเบน

ตามแนวคิดเกี่ยวกับวัฒนธรรมย่อยของผู้เป่ียงเบนแล้ว แนวคิดนี้กล่าวว่า วัฒนธรรมของกลุ่มมักประกอบด้วย ค่านิยม ทัศนคติ พฤติกรรม และวิถีชีวิตที่ไม่สอดคล้องกับวัฒนธรรมหลักของสังคม (Kornblum, 1994, p. 218) แต่ในขณะเดียวกัน สมาชิกของกลุ่มวัฒนธรรมย่อยทุกคนก็ยังคงเป็นสมาชิกของสังคมใหญ่อยู่ดังเดิม กล่าวคือ พวกเขาก็มีครอบครัว มีเพื่อน และคนอื่น ๆ ที่อยู่นอกกลุ่มวัฒนธรรมย่อย ซึ่งเขาก็อ่ร่วมใช้ค่านิยม และบรรทัดฐานของสังคมร่วมด้วย เพียงแต่ในบางขณะที่พวกเขาอยู่ภายใต้กลุ่มวัฒนธรรมย่อยนั้น พวกเขาได้มีปฏิสัมพันธ์กับเพื่อนร่วมกลุ่ม ก่อให้เกิดความรู้สึกต่าง ๆ มากมาย ซึ่งรวมทั้งความรู้สึกเห็นด้วยกับค่านิยม และวิธีปฏิบัติของกลุ่มของพวกเขา และใช้ชีวิตเป็นส่วนตัวบางขณะแยกห่างออกจากกลุ่มทางสังคมอื่นๆ โดยพัฒนากิจกรรม

บางอย่างขึ้นมา เช่น ภาษา การแต่งกาย กฎระเบียบ และ บรรทัดฐานต่าง ๆ เพื่อให้กลุ่มวัฒนธรรมย่อยของพวกเขาดำรงอยู่ได้

กล่าวโดยทั่วไป ผู้คนมักให้นิยามคำว่า ความเบี่ยงเบน (Deviance) ว่าเป็นการกระทำที่ฝ่าฝืนบรรทัดฐานของสังคม แต่ในปรากฏการณ์จริงผู้วิจัยคิดว่าจะมีความซับซ้อนมากกว่าความหมายดังกล่าว ซึ่งสิ่งที่พอจะบอกได้ว่าเป็นความเบี่ยงเบนหรือไม่นั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัย 3 ประการ คือ เวลา สถานที่ และอำนาจหรือความคิดเห็นส่วนใหญ่ของสังคม (Kornblum, 1994, p. 218) ซึ่งพอจะอธิบายเพิ่มเติมได้ดังนี้ ประการแรก ความเบี่ยงเบนเกิดขึ้น ผันแปรตามแต่ละช่วงเวลา กล่าวคือ ในกิจกรรมเดียวกันในช่วงเวลาหนึ่งอาจถือเป็นเรื่องปกติ แต่เมื่อเวลาเปลี่ยนแปลงไปอาจเป็นความเบี่ยงเบนได้ เช่น ผีน โคนเคน แอมเฟตามีน เคยถูกกฎหมายและหาได้ง่ายใช้คล่องเหมือนยาธรรมดาทั่วไป แต่เมื่อเวลาเปลี่ยนไปมาในปัจจุบันการใช้อย่างดังกล่าวถือเป็นสิ่งผิดกฎหมาย ประการที่สอง การนิยามความเบี่ยงเบนผันแปรไปตามแต่ละสถานที่ เช่น การนำแอมเฟตามีนมาใช้ในการรักษาผู้ป่วยในโรงพยาบาลโดยความควบคุมดูแลของแพทย์หรือผู้เชี่ยวชาญ ไม่ถือว่าเป็นผิดกฎหมาย แต่ถ้านักเรียนนำไปใช้ในโรงเรียนหรือสถานที่อื่น ๆ ถือเป็นกระทำผิดกฎหมาย และถูกสังคมมองว่าเบี่ยงเบนไปจากบรรทัดฐานของสังคม ประการที่สาม การจะกล่าวว่ากระทำใดเป็นความเบี่ยงเบนหรือไม่ขึ้นอยู่กับความคิดเห็นของคนส่วนใหญ่ ตัวอย่างเช่น การฆาตกรรม ซึ่งน้อยคนที่จะสงสัยว่าเป็นการเบี่ยงเบนหรือไม่ เพราะว่าโดยส่วนใหญ่คิดว่าเป็นความเบี่ยงเบนเนื่องจากคนเกือบทั้งหมดเห็นพ้องกันว่าเป็นการทำลายชีวิต เว้นไว้แต่ผู้ที่เป็นฆาตกรเองที่อาจจะคิดเหมือน หรือไม่เหมือนกับที่สังคมส่วนใหญ่ตีตรามาที่พวกเขา ซึ่งก็ได้มีการศึกษาในกลุ่มฆาตกร นักจิตปด้น และอาชญากร พบว่า บุคคลเหล่านี้มีการรับรู้ตนเองไม่เหมือนกับบุคคลทั่วไปในสังคมทั้งหมดเลยทีเดียวกล่าวคือ พวกเขา มองตนเองว่าเป็นผู้มีคุณธรรม และให้ความเมตตาต่อบุคคลที่เขาลงมือกระทำลงไปนั้น (Thio อ้างถึงใน นิรนาท แสนสา, 2543, น. 37)

ผลของการเกิดขึ้นของวัฒนธรรมย่อยได้ให้คำตอบแก่ปัญหาร่วมที่เป็นประสบการณ์ของบุคคลในสถานการณ์นั้น แต่ประสบการณ์ที่มีปัญหาที่ไม่สามารถที่จะนำไปสู่การเกิดขึ้นของวัฒนธรรมย่อยได้ ถ้าบุคคลมิได้มีการพูดคุยกันถึงปัญหาร่วมของพวกเขา เรียกว่าพวกเขามาปฏิสังสรรค์กันบนพื้นฐานของปัญหาร่วมกัน จากจุดของการปฏิสังสรรค์พวกเขาจะต้องฝ่าฟันเพื่อให้ได้คำตอบแก่ปัญหาของพวกเขา ในไม่ช้าบุคคลอื่น ๆ ในสถานการณ์เหมือนกันก็จะเข้าร่วมกับเขาเพราะมีสิ่งดึงดูดใจร่วมกัน นอกจากนี้วัฒนธรรมย่อยยังให้ความรู้ และทักษะในการจัดการกับปัญหาของกิจกรรมเบี่ยงเบนของเขาอีกด้วย บุคคลผู้เข้าร่วมในวัฒนธรรมย่อยนั้นจะช่วยคำจุนสนับสนุน และอาศัยอยู่ในวัฒนธรรมย่อยนั้นตราบเท่าที่มันยังสามารถช่วยให้เขาจัดการกับปัญหา

ของเขาได้ ผู้เปียงเบนจะต้องดำรงความคิดของพวกเขา เพื่อต่อต้านกับอิทธิพลของวัฒนธรรมหลักที่มีอยู่ทั่วไปในสังคม (Albert Cohen อ้างถึงใน Rubington and Weinberg, 1987, pp. 202-205)

ในทางตรงข้าม Simon ได้แย้งว่า วัฒนธรรมย่อยของผู้เปียงเบนโดยแท้จริงแล้วมิได้มีลักษณะของการดักทอระหว่างสมาชิกเข้าด้วยกันอย่างเหนียวแน่น มิได้มีความสมานฉันท์สูง ดังที่ถูกกล่าวถึงในหนังสือหรือหนังสือพิมพ์ หรือในรายงานของผู้ทำหน้าที่ควบคุมทางสังคม มันเป็นเพียงกลุ่มของบุคคลผู้เปียงเบนไป (ever-shifting) ลักษณะการรวมกลุ่มก็ไม่มีเป้าหมายที่แน่นอนและไม่มั่นคง เป้าหมาย จุดประสงค์ หลักเกณฑ์ในทางศีลธรรม และแม้แต่การเป็นสมาชิกของกลุ่มเป็นสิ่งที่เปียงเบนเพียงกึ่งสำนึก (semi-conscious) ความยึดมั่น ผูกพัน และความจงรักภักดีต่อกลุ่มมีอยู่เพียงเล็กน้อยและเป็นไปด้วยความเต็มที่ ในบางโอกาสอาจมีความเป็นพี่เป็นน้องกันมาก แต่ในบางโอกาสอาจจะ “ขาย” ซึ่งกันและกันได้ เพื่อให้ได้ความปลอดภัยของตัวเอง นอกจากนั้นเส้นแบ่งระหว่างการเป็นสมาชิกและไม่เป็นสมาชิกไม่มีความแน่นอน พวกเขาไม่ได้ให้ความชัดเจนในจิตใจว่ากลุ่มต้องการอะไร มีใครบ้างในกลุ่ม อย่างไรก็ตามกลุ่มผู้เปียงเบนนี้ยังคงเป็นกลุ่มที่ถูกกีดกันออกจากสังคมใหญ่ พวกเขาจะมีประเพณีลึกลับ มีภาษาและคำสแลงที่เป็นของตนเอง แต่มีอยู่ในระดับต่าง ๆ กันไป ไม่มีลักษณะคงทนหรือฝังแน่น แต่จากการถูกดำเนินจากสังคม ทำให้พวกเขาต้องสร้างสรรค์ และดำรงความเป็นกลุ่มผู้เปียงเบนเหล่านี้ต่อไป แม้จะไม่มีความเห็นที่สอดคล้องกันของสมาชิกในกลุ่มก็ตาม เพราะพวกเขาไม่มีที่อื่นที่จะขอความช่วยเหลือและให้การสนับสนุนได้ (Simon, 1981, pp. 206-207)

แม้ในสังคมใหญ่จะมีศีลธรรม จารีตประเพณี ค่านิยมหลัก หรือกฎหมายที่เป็นบรรทัดฐานในการจัดระเบียบความสัมพันธ์ของผู้คนเพื่อช่วยให้สังคมอยู่ได้ เช่น การอบรมสั่งสอนของพ่อแม่ การดูแลของครูอาจารย์ การมีหลักธรรมคำสอนของแต่ละศาสนา ตลอดจนกฎหมายที่ควบคุมการก่อเหตุทะเลาะวิวาทของนักเรียนนักศึกษา แต่ในความเป็นจริงก็ยังคงพบว่ามีนักเรียนนักศึกษาส่วนหนึ่งที่ใช้ชีวิตในบางขณะของตนละเมิดบรรทัดฐานดังกล่าว ซึ่งการกระทำดังกล่าวนี้ ในสายตาของคนทั่วไปในสังคมอาจมองว่าพวกเขาเป็นคนไม่ดี เป็นผู้ก่อความเดือดร้อน ตลอดจนเป็นผู้เปียงเบนไปจากบรรทัดฐานของสังคม แต่สำหรับตัวนักเรียนนักศึกษาเองแล้ว พวกเขาจะคิดอย่างไรเราไม่อาจทราบได้ ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่าทักษะที่เกิดจากมุมมองของพวกเขาตนเองในเรื่องของการทะเลาะวิวาทระหว่างสถาบันเป็นสิ่งที่น่าศึกษา ว่าพวกเขาคิดถึงกลุ่มของพวกเขาเองอย่างไร ในการก่อเหตุทะเลาะวิวาทกับนักเรียนต่างสถาบัน ผู้วิจัยจึงได้นำแนวคิดเกี่ยวกับวัฒนธรรมย่อยของผู้เปียงเบนมาประกอบการศึกษาในครั้งนี้ด้วย

### แนวคิดเกี่ยวกับการประทับตรา

แนวคิดเกี่ยวกับการประทับตรา (Labeling) หรือปฏิกิริยาทางสังคม (Societal reaction) นี้ถูกใช้ในการอธิบายปรากฏการณ์การเบี่ยงเบน โดยมองว่าการเบี่ยงเบนเป็นผลมาจากการบวนการปฏิสัมพันธ์ทางสังคม (Social interaction) ซึ่งมีพื้นฐานมาจากทฤษฎีสังสรรค์เชิงสัญลักษณ์นิยม (Symbolic interactionism) ของ George H. Mead

แนวคิดเกี่ยวกับการประทับตรานี้ เกิดขึ้นในปี 1960 เป็นแนวคิดที่ให้ความสนใจเกี่ยวกับการกระทำของบุคคลที่เป็นไปในลักษณะที่ฝ่าฝืนต่อกฎระเบียบของสังคม (Thio อ้างถึงใน นิรนาท แสนสา, 2543, น. 38) ความเบี่ยงเบนถือเป็นผลที่เกิดจากการบวนการประทับตรา กล่าวคือ สังคมได้ให้ความหมายแก่พฤติกรรมของผู้กระทำผิดไปจากข้อกำหนดของสังคมของสังคมว่าเป็นผู้เบี่ยงเบน และการประทับตราโดยมากมักจะกระทำโดยหน่วยงานหรือองค์กรที่ทำหน้าที่ควบคุมทางสังคม เช่น สถาบันทางกฎหมาย สถาบันสุขภาพกายสุขภาพจิต สถาบันการศึกษา สถาบันครอบครัว และสถาบันอื่น ๆ ในสังคม เป็นต้น ซึ่งกระบวนการประทับตรามักมีความสัมพันธ์เชิงอำนาจระหว่างบุคคลที่เป็นผู้ประทับตรา กับผู้ถูกระบุตรา กล่าวคือ โดยทั่วไปแล้วผู้มีอำนาจมักจะประทับตราผู้อื่นว่าเป็นผู้เบี่ยงเบน (Kendall, 1996, p. 265) เช่น การใช้ถ้อยคำในการประทับตราบุคคลที่มีพฤติกรรมต่อต้านสังคมว่า ผู้ก่อความเดือดร้อนวุ่นวาย หัวดี้นักเลงหัวไม้ เด็กเสเพล พวกซี้ชโมย เป็นต้น

ในกระบวนการประทับตรา กลุ่มสังคมจะเป็นผู้กำหนดภาวะความเบี่ยงเบน โดยสร้างระเบียบกฎเกณฑ์ขึ้นมา เมื่อมีผู้ละเมิดระเบียบ กฎเกณฑ์ดังกล่าวบุคคลนั้นก็จะเป็นผู้เบี่ยงเบน และถูกระบุตราว่าเป็นคนนอกกลุ่มสังคม จากทัศนะดังกล่าวนี้ ความเบี่ยงเบนจึงไม่ใช่คุณลักษณะของการกระทำด้วยตัวของมันเอง แต่ผลที่ตามมาจากการนำกฎระเบียบไปใช้ปฏิบัติกับการกระทำของบุคคลแต่ละคน ซึ่งถือว่าเป็นการลงโทษแก่ผู้ละเมิดกฎ โดยนัยนี้ผู้เบี่ยงเบนหมายถึง บุคคลที่ได้รับการประทับตราว่าเป็นผู้ได้ละเมิดกฎ และพฤติกรรมเบี่ยงเบนคือ พฤติกรรมที่สังคมได้กำหนดเอาไว้ว่าเป็นความเบี่ยงเบนถ้าหากมีการกระทำ

### ผลกระทบของการประทับตราที่มีต่อพฤติกรรม

การประทับตราผู้เบี่ยงเบนมีผลเชิงลบสำหรับผู้ถูกระบุตรา และหลักใหญ่อันหนึ่งคือผู้ที่ถูกระบุตราว่าเป็นผู้เบี่ยงเบนในครั้งหนึ่งที่มีผลให้พวกเขามีแนวโน้มเพียงที่จะเห็นด้วยว่าพวกเขาเองที่เป็นผู้เบี่ยงเบน ซึ่งทำให้พวกเขาหันกลับไปดำเนินชีวิตไปสู่สิ่งๆที่เรียกว่า พฤติกรรม

เบี่ยงเบน เป็นผลทำให้พวกเขาเป็นผู้เบี่ยงเบนที่กระทำความผิดขึ้นมามากจริง ๆ และค่อนข้างจะกระทำไปตามธรรมชาติของเขา เมื่อเขาถูกนิยามเป็นผู้เบี่ยงเบนโดยคนอื่น เขามีแนวโน้มจะนิยามตัวเขาเองเป็นผู้เบี่ยงเบน แล้วดำเนินการผูกพันเข้าไปในการกระทำอย่างนั้น และในที่สุดก็กลายเป็นผู้เบี่ยงเบนจริง ๆ (Thio, 1998, p. 56)

Becker (1963) กล่าวว่า “ผลของการประทับตราได้แสดงให้เห็นถึงอิทธิพลของกลุ่มทางสังคมของผู้เบี่ยงเบนว่าเป็นเงื่อนไขสำคัญที่เสริมย้าให้ผู้ถูกนิยามกลายเป็นผู้เบี่ยงเบนเร็วขึ้นหรือง่ายขึ้น” Becker อ้างงานศึกษาของเขาเองว่า “แม้ผู้เบี่ยงเบนจะพยายามทำตนว่าไม่ใช่ผู้เบี่ยงเบนก็ตาม แต่คนภายนอก ยังคงปฏิบัติต่อเขาเหมือนกับเขาเป็นพวกเบี่ยงเบน สิ่งนี้ทำให้เขากลับเข้าไปสู่สังคมได้ยาก ผลตามมาก็คือ เขาจะเข้าสู่กลุ่มเบี่ยงเบนและจะทำให้ทัศนภาพและความเข้าใจเกี่ยวกับโลกที่เขาเผชิญอยู่ และให้วิธีการจัดการปัญหาที่เกิดขึ้น รวมทั้งให้ชุดของกิจกรรมที่อยู่บนพื้นฐานของทัศนภาพนี้ ความเป็นสมาชิกในกลุ่มจะทำให้เอกลักษณ์ผู้เบี่ยงเบนของเขามั่นคงขึ้น” (Becker, 1963, p. 38)

ดังนั้นปฏิกริยาที่มีต่อผู้กระทำความผิด หรือผู้ที่มีพฤติกรรมเบี่ยงเบนอาจจะนำไปสู่การทำให้บุคคลนั้นเข้าไปเกี่ยวข้องกับการเบี่ยงเบนมากขึ้น หรืออาจทำให้บุคคลมีความโน้มเอียงในการเป็นผู้เบี่ยงเบนได้มากขึ้น

Edrin Lemert (1951) ได้แบ่งการเบี่ยงเบนออกเป็น 2 ประเภท คือ

- การเบี่ยงเบนปฐมภูมิ (Primary Deviance) คือ การที่บุคคลมีส่วนเกี่ยวข้องกับการกระทำเบี่ยงเบน แต่ยังคงครองสถานภาพ และบทบาทที่สังคมยอมรับต่อไป นั่นหมายความว่าผู้เบี่ยงเบนขั้นปฐมภูมิจะยังไม่เกิดแนวคิดเกี่ยวกับตนเองเรื่องการเบี่ยงเบน หรือยังไม่ได้มองตนเองในฐานะที่เป็นผู้เบี่ยงเบน (Deviant Self-concept) รวมทั้งยังไม่ยึดมั่นกับบทบาทที่เบี่ยงเบน Palmer and Humphrey (1990) กล่าวว่า การเบี่ยงเบนของบุคคลทำให้เป็นปัญหาเพียงเล็กน้อยสำหรับตัวเอง บุคคลนั้น ๆ ยังสามารถอยู่ร่วมกับบุคคลอื่นต่อไปได้ดีอยู่ ทั้งนี้เพราะว่าการกระทำที่อยู่ในขั้นการเบี่ยงเบนปฐมภูมินั้นยังสอดคล้องกับพฤติกรรมที่เป็นกิจวัตรประจำวันและกิจกรรมปกติของบุคคล แม้ว่าจะได้รับการยอมรับจากสมาชิกของสังคมอื่น ๆ อยู่บ้างก็ตาม แต่การเบี่ยงเบนในขั้นปฐมภูมิของบุคคล ก็ยังไม่ถึงกับทำให้บุคคลนั้นมองตัวเองเป็นผู้มีบทบาทเบี่ยงเบนอย่างมั่นคง

- การเบี่ยงเบนทุติยภูมิ (Secondary Deviance) คือ การเบี่ยงเบนที่พัฒนาจากขั้นปฐมภูมิโดยเฉพาะเมื่อบทบาทเบี่ยงเบนถูกขับส่งเข้าไปมีส่วนร่วมในวัฒนธรรมย่อยของผู้เบี่ยงเบน (Deviant Subculture) และแสดงตัวเองว่าเป็นผู้เบี่ยงเบนกับผู้เบี่ยงเบนด้วยกัน กล่าวโดยสรุปการเบี่ยงเบนแบบทุติยภูมิ เป็นบทบาทเบี่ยงเบนที่ซึ่งเข้าไปเกี่ยวข้องมีส่วนร่วมมากขึ้นกับวัฒนธรรม

ธรรมย่อยของผู้เปียงเบน กระทั่งมีความรู้ความเข้าใจ และความสามารถทำให้การเปียงเบนเป็นสิ่งที่มิมีเหตุผลมากขึ้น ตลอดจนมีทักษะในการหลีกเลี่ยงการลงโทษจากสังคมได้

แนวคิดดังกล่าวนี้ทำให้ผู้วิจัยสนใจศึกษาว่า ในมุมมองของนักเรียนที่เข้าร่วมเหตุการณ์การทะเลาะวิวาทระหว่างสถาบัน และผู้ที่ไม่เคยเข้าร่วม พวกเขารับรู้ว่าจะสังคมได้ประทับตราพวกเขาหรือไม่อย่างไร พวกเขามีความรู้สึก และแสดงปฏิกิริยาตอบสนองต่อการประทับตราของสังคมดังกล่าวนี้อย่างไรบ้าง ในกรณีการศึกษาพฤติกรรมกรรมการทะเลาะวิวาทระหว่างสถาบันนั้น สังคมกำหนดเอาไว้ว่า การทะเลาะวิวาท เป็นการละเมิดกฎหมาย และกฎระเบียบของสังคม ผู้วิจัยสนใจศึกษาว่า ในทัศนะของนักเรียนนักศึกษาในระดับอาชีวศึกษาเองแล้ว พวกเขารับรู้ว่าจะพวกเขาละเมิดกฎหรือเป็นผู้เปียงเบนหรือไม่ และพวกเขาตอบสนองอย่างไรต่อปฏิกิริยาทางสังคมที่ประทับตราพวกเขา

### แนวคิดเทคนิคการฉายความคิด

การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) คือ การดำเนินการวิจัยโดยการเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงสัญญาะ และใช้การวิเคราะห์ ตีความ วิพากษ์ เพื่อจัดกลุ่มหาคุณสมบัติร่วมกันของปรากฏการณ์ที่ศึกษาวิเคราะห์คุณลักษณะเด่นที่มีร่วมกัน ตลอดจนตีความข้อมูลและบริบทต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยการดำเนินการในสถานการณ์ที่เป็นจริง (ปาริชาติ สถาปิตานนท์, 2545, น. 14) กล่าวโดยสรุปก็คือ การวิจัยเชิงคุณภาพนั้นจะมุ่งศึกษาข้อมูลด้านความรู้สึกนึกคิด ความคิดเห็น ความเข้าใจที่ลึกซึ้ง การรับรู้ ความพึงพอใจ ความเชื่อถือของกลุ่มตัวอย่างที่กำลังจะศึกษา ส่วนใหญ่แล้วจะค่อนข้างเป็นข้อมูลทางนามธรรม (Subjective response) โดยจะทำการศึกษากับกลุ่มคนจำนวนน้อย (แอนนา จุมพลเสถียร, 2535, น. 2)

เทคนิคการวิจัยเชิงคุณภาพที่นิยมใช้มีหลายวิธี อาทิเช่น เทคนิคการฉายความคิด (Projective technique) การสัมภาษณ์เชิงลึก (Depth interviews) การสัมภาษณ์คู่ (Dyadic interviews) และการสัมภาษณ์หรือการสนทนากลุ่ม (Focus group interviews) ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยใช้การศึกษาโดยใช้การสัมภาษณ์หรือการสนทนากลุ่มในการศึกษาวิจัย ร่วมกับการใช้เทคนิคการฉายความคิด (Projective technique)

### เทคนิคการฉายความคิด (Projective technique)

อัลเลน ดี เฟลทเชอร์ (Alan D. Fletcher) และ โทมัส เอ เบาเวอร์ (Thomas A. Bowers) (อ้างถึงใน แอนนา จุมพลเสถียร, 2548, น. 138-143) กล่าวว่า เทคนิคการฉายความคิด (Projective technique) เป็นการวิจัยที่เปิดโอกาสให้ผู้ตอบ (Respondents) ตอบคำถามอย่างเป็นอิสระกว่าการตอบคำถามโดยตรง (Direct questioning) ซึ่งสามารถถูกจัดทำได้โดยลำพัง โดยไม่ต้องตามด้วยการวิจัยเชิงสำรวจ (Follow-up survey) การวิจัยแบบนี้ช่วยเอาชนะความไม่สามารถของผู้ตอบในการอธิบายความรู้สึกอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับประเด็นที่ถูกละเลย

วัตถุประสงค์สำคัญของเทคนิคนี้ก็คือ เพื่อเป็นการค้นหาทัศนคติ แรงจูงใจ ปฏิกริยาตอบโต้ในการป้องกันตนเอง และลักษณะวิธีการตอบโต้ของแต่ละบุคคลที่นักวิจัยกำลังศึกษา โดยอาศัยสมมติฐานที่ว่าผู้ถูกซักถามมักจะเปิดเผยความรู้สึกที่แท้จริงของตนออกมา หากถูกถามอย่างตรงไปตรงมาเนื่องจากเหตุผลบางประการ ได้แก่ ผู้ตอบรู้สึกกระอักกระอ่วนใจกับคำตอบของตนเอง ที่อาจแสดงให้เห็นถึงความรู้สึกภายในจิตใจที่ไม่ดีหรือไม่เหมาะสมของเขา หรือคำตอบนั้นอาจกระทบต่อความรู้สึกภายในตัวเขาเอง หรือเขาอาจสร้างความพอใจให้แก่ผู้ถาม ด้วยคำตอบที่คิดว่าเป็นคำตอบที่ถูกต้อง ตลอดจนเมื่อเขาไม่สามารถเปิดเผยความรู้สึกส่วนตัวของจิตใจ เมื่อนักวิจัยต้องการทราบถึงความรู้สึกส่วนตัวเหล่านั้น ก็จะนำเสนอตัวกระตุ้นบางอย่างที่กำกวม น่าสงสัย เช่น ภาพการ์ตูนหรือลายเส้นต่าง ๆ แล้วให้อิสระแก่ผู้ตอบในการตอบโต้ต่อสิ่งกระตุ้นนั้นอย่างเต็มที่ ในกรณีนี้ผู้ตอบจะสามารถแสดงความรู้สึกที่แท้จริงออกมาทันที

### ประเภทของเทคนิคการฉายความคิด

1. การสร้างความสัมพันธ์ของคำ (Words Association) นักวิจัยจะนำเสนอคำหรือวลีต่าง ๆ แล้วให้ผู้ตอบตอบอย่างรวดเร็วถึงสิ่งแรกหรือสิ่งต่าง ๆ ที่นึกถึงเข้าสู่ความคิดเมื่อได้ยินคำต่าง ๆ เหล่านั้น

2. การเติมประโยคหรือเรื่องราวให้สมบูรณ์ (Sentence and Story completion) เป็นวิธีที่มีประโยชน์และน่าเชื่อถือที่สุดเมื่อเทียบกับเทคนิคการฉายความคิดอื่น ๆ วิธีนี้จะให้ผู้ตอบวาดสิ่งต่าง ๆ ที่อยู่ในทัศนคติและความเชื่อของพวกเขาเพื่อทำให้ประโยคหรือเรื่องราวนั้น ๆ มีความสมบูรณ์

การเติมประโยคให้สมบูรณ์นั้น จะให้ผู้ตอบเติมวลีแรกหรือสิ่งต่าง ๆ ที่มีความหมายซึ่งผ่านเข้ามาในความรู้สึกของเขาเข้าไปในประโยคที่กำหนดให้ ซึ่งจะมีลักษณะคล้ายการถามตรง ๆ

ด้วยคำถามเปิด (Open-Ended questions) แต่ข้อแตกต่างก็คือการถามอย่างตรง ๆ (Direct questioning) นั้น ผู้ตอบจะตอบหลังจากผ่านการประเมินและคิดหาคำตอบอย่างมีเหตุผลแล้ว ในขณะที่เทคนิคนี้จะให้ผู้ตอบตอบทันทีหลังจากเห็นประโยคนั้น ซึ่งมักเป็นคำตอบที่ไม่มีการแต่งเติมความคิดแต่อย่างใด

การเติมเรื่องราวให้สมบูรณ์ (Story completion) เป็นวิธีที่ขยายมาจากเทคนิคการเติมคำ นักวิจัยจะอ่านเรื่องราวตอนหนึ่งให้เขาฟัง ในบางขณะที่การอ่านจบลง จะถามผู้ตอบให้เติมเรื่องราวตอนจบของเรื่อง ซึ่งคาดหวังว่าผู้ตอบจะใช้ทัศนคติ ความเชื่อ และประสบการณ์ส่วนตัวในการเติมเรื่องราวนั้น ๆ

3. การเปรียบเทียบสิ่งต่าง ๆ ให้เป็นคน (Personification) และการถือเอารูปร่างและลักษณะของคนหรือสิ่งของให้เป็นบุคคลที่ขึ้นชมหรือศรัทธา (Anthropomorphism) ทั้งสองแบบเป็นเทคนิคเกี่ยวกับการแสวงหาที่จะสร้างภาพหรือคุณสมบัติ โดยเชื่อมโยงไปกับบุคคลที่เป็นที่รู้จัก บุคลิกของตัวละคร หรือแม้แต่สัตว์ แบบนี้จะช่วยให้ผู้เข้าร่วมในการวิจัย (Participants) สามารถสื่อคุณลักษณะอย่างละเอียด

4. การแสดงบทบาท (Role playing) เป็นเทคนิคที่ง่ายที่สุดวิธีหนึ่งของเทคนิคการฉายความคิด แทนที่จะถามตรง ๆ ว่า คิดอะไรอยู่ เทคนิคนี้จะมีความเหมาะสมมากในกรณีในเรื่องที่กำลังศึกษาจะมีผลกระทบต่อผู้ตอบ หรือคำตอบของเขาอาจตรงข้ามกับบรรทัดฐานการยอมรับของสังคมหรือผู้อื่น

5. การเสนอรูปภาพ (Picture projection) เทคนิคนี้ใช้ตัวกระตุ้นที่เป็นภาพหรือสิ่งที่มีมองเห็นมากกว่าที่เป็นคำพูด เพื่อให้ผู้ตอบสร้างเรื่องราวหรือการบรรยายต่าง ๆ โดยการแสดงภาพแล้วขอให้เขาให้รายละเอียดในแง่บทสนทนา ความคิด หรือความรู้สึกของคนอีกคนที่อยู่ในภาพนั้น

6. การจัดประเภทหรือกลุ่มของรูปภาพ (Picture sorts) วิธีนี้มักใช้กับการวิจัยทางโฆษณา ใช้เพื่อระบุวิธีการที่แตกต่างของผู้บริโภคในการมองบุคคลอื่น ยี่ห้อ สินค้า สถานที่ หรือกิจกรรมต่าง ๆ

เทคนิคการฉายความคิดในแต่ละแบบ สามารถช่วยให้ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติหรือความคิดเห็นที่อยู่ลึกภายในจิตใจของแต่ละบุคคลได้เป็นอย่างดี ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้นำเทคนิคการฉายความคิดมาใช้ประกอบการวิจัยในครั้งนี้ โดยเลือกเทคนิคการเติมประโยคให้สมบูรณ์ (Sentence completion) มาใช้เพื่อประกอบในการศึกษาการรับรู้ และทัศนคติของนักเรียนนักศึกษาในระดับอาชีวศึกษาที่มีต่อพฤติกรรมมารยาทและวิชาวาระหว่างสถาบัน

### งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวิจัยเกี่ยวกับทัศนคติที่มีต่อพฤติกรรมการทะเลาะวิวาทระหว่างสถาบันของนักเรียนประเภทวิทยาลัยเทคนิคสังกัดกรมอาชีวศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร 1-2 ในครั้งนี้ นอกจากแนวคิด และทฤษฎีข้างต้นที่ผู้วิจัยนำมาใช้เป็นกรอบในการศึกษา และอภิปรายผลแล้ว ผู้วิจัยยังได้ศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องอีกด้วย

สุภาพันท์ รื่นสำราญ (2525) ศึกษาวิจัยเรื่อง การศึกษาปัญหานักเรียนก่อเหตุทะเลาะวิวาทในเขตกรุงเทพมหานคร ศึกษาโดยการวิจัยภาคสนาม (Field Research) โดยการใช้แบบสอบถาม ทำการศึกษาและวิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ที่เป็นสาเหตุในการก่อเหตุทะเลาะวิวาทของนักเรียน และมาตรการป้องกันและแก้ไขการก่อเหตุทะเลาะวิวาทของนักเรียน ตลอดจนแนวทางพัฒนาจิตใจ อารมณ์ สังคม ของนักเรียน เพื่อป้องกันการก่อเหตุทะเลาะวิวาท จากการศึกษาสรุปได้ว่า สาเหตุที่นักเรียนก่อเหตุทะเลาะวิวาทนั้นมีเหตุเบื้องต้นมาจากตัวนักเรียนเป็นผู้มีนิสัยเกเร มีความคึกคะนอง เสพของมึนเมา โกรธเคืองกันมาก่อน และถูกยั่วยุ ประกอบกับขาดความรัก ความอบอุ่น การเอาใจใส่ดูแล และอบรมสั่งสอนเกี่ยวกับความประพฤติและมารยาท จากบิดามารดา ครูอาจารย์ และโรงเรียน และสิ่งแวดล้อมอื่น ๆ ได้แก่ อิทธิพลของสื่อมวลชน การเป็นตัวอย่างไม่ดีของผู้ใหญ่ การเชียร์กีฬา ด้วยถ้อยคำยั่วยุ การปลอมตัวเป็นนักเรียนและยุยงให้นักเรียนทะเลาะวิวาทกันของบุคคลภายนอก การป้องกันนักเรียนก่อเหตุทะเลาะวิวาท บิดามารดา จะต้องให้การเอาใจใส่ดูแลนักเรียน ให้คำปรึกษาหารือเมื่อนักเรียนมีปัญหา มีความยุติธรรม มีเหตุผล เป็นตัวอย่างที่ดีและสร้างบรรยากาศภายในบ้านให้น่าอยู่ ครูอาจารย์และโรงเรียนจะต้อง กวดขัน เอาใจใส่ เป็นมิตรแก่นักเรียน ด้วย

โอฬาร เอี่ยมประภาส (2541) ได้ทำการศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยต่าง ๆ ที่มีความสัมพันธ์กับการกระทำผิดของเด็กและเยาวชน พบว่า ความรู้สึกผูกพันต่อบิดามารดา ความใกล้ชิดกับเพื่อนที่กระทำความผิด ฐานะทางเศรษฐกิจและลักษณะชุมชนที่อยู่อาศัยนั้น มีความสัมพันธ์กับการกระทำผิดของเด็กและเยาวชน ส่วนอิทธิพลของสื่อมวลชนนั้น ไม่มีความสัมพันธ์กับการกระทำผิดของเด็กและเยาวชน

เสรี ภัทรพิศาล (2546) ศึกษาวิจัยเรื่อง อิทธิพลของสื่อมวลชนที่มีต่อพฤติกรรมการทะเลาะวิวาทของนักเรียนอาชีวะ ศึกษากรณีเฉพาะการทะเลาะวิวาทของนักเรียนในสถาบันประเภทวิทยาลัยเทคนิคสังกัดกรมอาชีวศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร 1 และ 2 ศึกษาเก็บข้อมูลจากภาคสนาม (Field Research) โดยเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม จากการศึกษาพบว่า นักเรียนส่วนใหญ่มีอายุต่ำกว่า 20 ปี กำลังศึกษาอยู่ในระดับ ปวช. นักเรียนส่วนใหญ่มีการรับรู้

ข่าวสารและภาพข่าว ในความถี่ 5 ครั้ง และ 1-3 ครั้งต่อสัปดาห์ และมักจะติดตามข่าวกีฬาและข่าวอาชญากรรมมากที่สุด นอกจากนี้นักเรียนส่วนใหญ่เกินกว่าร้อยละ 70 เห็นว่าสื่อนั้นมีอิทธิพลต่อการทะเลาะวิวาท จากการนำเสนอทั้งในด้านเนื้อข่าวและภาพข่าว

ณัฐนันท์ พิทักษา (2548) ศึกษาวิจัยเรื่อง สาเหตุการกระทำผิดในคดีอุกฉกรรจ์ของเด็กและเยาวชนชาย ศึกษาเฉพาะกรณีศูนย์ฝึกและอบรมเด็กและเยาวชนชายในเขตกรุงเทพมหานคร เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ เก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม พบว่า สาเหตุที่ทำให้เด็กและเยาวชนกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ที่กระทำความผิดนั้นเนื่องมาจากไม่ทราบถึงผลร้ายที่จะตามมา ทำไปด้วยความคะนอง กลัวว่าผู้เสียหายจะแฉความเอาเรื่อง ทำตามเพื่อน ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมของเด็กและเยาวชนคือ มาตรการที่ไม่เด็ดขาด ครอบครัว โรงเรียน และสื่อมวลชน มีความสัมพันธ์กับการกระทำผิดของเด็กและเยาวชน

สำนักหอสมุด