

บทที่ 2

แนวคิดทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาในส่วนของบทนี้ เป็นส่วนของแนวคิดทฤษฎีและผลงานวิจัย ซึ่งเกี่ยวข้องกับเรื่องการศึกษาเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายของวัยรุ่นโดยมีขอบเขตดังนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับวัยรุ่น
2. ทฤษฎีเกี่ยวกับการขัดเกลาทางสังคม (Socialization)
3. แนวคิดเกี่ยวกับชนชั้นทางสังคมหรือการจัดช่วงชั้นทางสังคม (Social Stratification) แนวคิดเกี่ยวกับชนชั้นของ Bourdieu ในหนังสือ Distinction
4. แนวคิดเกี่ยวกับบรรทัดฐาน (Norms)

1. แนวคิดเกี่ยวกับวัยรุ่น

เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาเป็นกลุ่มวัยรุ่น เราจึงจำเป็นต้องทำความเข้าใจกับความหมายของคำคำนี้ให้เข้าใจตรงกันเป็นมาตรฐานเสียก่อน นอกจากนั้นเรายังคงต้องเข้าใจลักษณะของวัยรุ่นที่จะศึกษาว่าเป็นอย่างไร ช่วงระยะของความเป็นวัยรุ่นอยู่ในช่วงไหนจึงจะเรียกได้ว่าเป็นวัยรุ่น และวัยรุ่นเหล่านี้เขามีธรรมชาติเป็นอย่างไร

คำว่า "วัยรุ่น" ตรงกับคำในภาษาอังกฤษว่า Adolescence มีรากศัพท์มาจากภาษาละตินว่า Adulescere ซึ่งหมายถึง การเจริญสู่วุฒิภาวะ (To grow or to grow to maturity)

Hurlock (1976:1) ได้อธิบายเพิ่มเติมว่า การที่เด็กบรรลุถึงขั้นวุฒิภาวะนี้ ไม่ใช่จะเจริญแต่ทางร่างกายด้านเดียวเท่านั้น ทางจิตใจก็จะเจริญเป็นเงาตามตัวไปด้วย นั่นคือจะต้องมีการพัฒนาทั้ง 4 ด้าน ไปพร้อม ๆ กัน ได้แก่ ร่างกาย อารมณ์ สติปัญญา และสังคม

Rogers ก็ได้ให้ความหมายวัยรุ่นว่า หมายถึง การก้าวไปสู่วุฒิภาวะ (To grow into maturity) เช่นกัน (อ้างถึงใน Harlock, 1967:1)

Hall ได้เปรียบวัยรุ่นว่า เป็นวัยแห่งความเร่าร้อน (storm and stress) ซึ่งหมายถึงความไม่สงบ ไม่หยุดนิ่ง (อ้างถึงใน มลวิภา ทรงคุณวุฒิศิลป์, 2526:249)

Stone and Church กล่าวว่า วัยรุ่นเป็นช่วงวัยที่เด็กจะพัฒนาไปสู่ความเป็นผู้ใหญ่ ทั้งทางด้านร่างกาย สติปัญญา อารมณ์ และสังคม ในระยะนี้เด็กเริ่มให้ความสนใจในตนเอง ค้น

หาตนเอง แสวงหาค่านิยม และปรัชญาชีวิต ขณะเดียวกันมักจะมีควมวิตกกังวลเกี่ยวกับตนเอง ส่วนทางด้านจิตใจ วัยรุ่นจะพัฒนาในด้านความรู้สึกนึกคิดและอารมณ์แตกต่างไปจากวัยเด็ก ทั้งนี้เป็นผลสืบเนื่องมาจากลักษณะการเปลี่ยนแปลงทางด้านร่างกาย จึงเป็นสาเหตุให้เกิดความแปรปรวนทางอารมณ์ด้วยการแสดงออกทางอารมณ์ ไม่ว่าจะเป็นรัก โกรธ ดีใจ เสียใจ ก่อนข้างจะรุนแรง (อ้างถึงใน ชัยยุทธ ดาผา , 2534:6)

สุชา จันทรเอม (2529:2)ให้ความหมายวัยรุ่นไว้ว่า เป็นวัยที่สิ้นสุดความเป็นเด็ก เป็นวัยที่เป็นสะพานไปหาวัยผู้ใหญ่ ไม่มีเส้นที่ชัดเจนแน่นอนว่าเริ่มเมื่อใด และสิ้นสุดเมื่อใด แต่เรากำหนดเอาความเปลี่ยนแปลงและรูปร่างเป็นสำคัญ

ศรีเรือน แก้วกังวาล (2530:154)กล่าวถึง วัยรุ่นว่าเป็นกระบวนการรอกงามพ้นจากความเป็นเด็ก

สุพัตรา สุภาพ (2538:40)ได้ให้ความหมายว่า วัยรุ่นเป็นวัยเปลี่ยนจากวัยเด็กไปสู่วัยผู้ใหญ่ หรือเป็นวัยย่างเข้าสู่ความเป็นหนุ่มสาว

ดังนั้นพอสรุปได้ว่า วัยรุ่น หมายถึง วัยที่พัฒนาจากวัยเด็กไปสู่วัยผู้ใหญ่ จะมีการเปลี่ยนแปลงทั้งทางด้านร่างกาย อารมณ์ สังคม และสติปัญญา เป็นผลให้วัยรุ่นมีความสับสนในตัวเอง วัยนี้จึงมักมีพฤติกรรมที่แปลก ๆ ให้เราได้เห็นกันอยู่เสมอ ๆ ทำให้วัยรุ่นเป็นวัยที่ผู้เขียนสนใจและเลือกที่จะทำการศึกษา

1.1 ลักษณะของวัยรุ่น สุพัตรา สุภาพ (2536:41) กล่าวว่า วัยรุ่นเป็นวัยที่เริ่มแตกเนื้อหนุ่มสาว (Puberty) จนกระทั่งบรรลุนิติภาวะ ซึ่งมีผลกระทบต่อความเจริญด้านอื่น ๆ เช่น มีการแปรปรวนของอารมณ์ เป็นเหตุหนึ่งที่ทำให้มีพฤติกรรมแปลก ๆ เช่น รักชอบอะไร ก็รักจนหลง ชอบจนคลั่ง หรือเวลาฟังเพลงที่ชอบอาจจะร้องกรี๊ดกรี๊ด หรือไม่ก็คลั่งไคล้ไหลหลงคาราภาพยนตร์ หรือนักร้อง เป็นต้น วัยนี้เพื่อนมีความหมายมากและมักเห็นว่า เพื่อนเป็นสิ่งจำเป็นที่ขาดเสียมิได้ ในการทำอะไรทุกอย่าง มักต้องอาศัยเพื่อนมีอะไรมักจะเล่าให้เพื่อนฟัง หรือขอความเห็นขอคำปรึกษา และปรับทุกข์ร้อนของตนมากกว่าหันไปหาบิดามารดาเพราะมักจะคิดว่าบิดามารดาไม่เข้าใจตนพอ หรือพูดกันไม่รู้เรื่องเวลาไปเที่ยวก็อยากไปเที่ยวกับเพื่อนมากกว่าบิดามารดา เพราะสนุกสนาน และไม่ต้องระมัดระวังตัว วัยรุ่นโดยทั่วไปมักจะมีควมภักดีต่อกลุ่ม ปัญหาจึงปรากฏเสมอว่าถ้าหากไปร่วมกับกลุ่มเพื่อนไม่ดีก็อาจนำไปในทางที่เสีย แม้เด็กบางคนอาจจะไม่ยอมทำในสิ่งไม่ดี แต่เมื่อเพื่อนพูดสับประมาทหรือกลัวเพื่อนโกรธ ก็อาจจะทำอะไรที่ไม่ดีไปด้วยในด้านการทำตัวเป็นพวกเดียวกัน

ของวัยรุ่นก็มีในด้านต่างๆ เช่น เครื่องแต่งกาย ภาษา แบบของความประพฤติ เพื่อตนเองได้เป็นที่ยอมรับของกลุ่ม ซึ่งมักจะผิดจากที่ผู้ใหญ่ปฏิบัติ

1.2 ระยะเวลาของความเป็นวัยรุ่น นักการศึกษาบางท่านได้แบ่งระยะเวลาของความเป็นวัยรุ่นไว้ ดังนี้ ศรีเรือน แก้วกังวาล(2538:375)ได้กล่าวไว้ว่า ช่วงความเป็นวัยรุ่นในทศวรรษที่ผ่านมาประมาณอายุตั้งแต่ 12-18 ปี แต่ในปัจจุบันเป็นที่ยอมรับกันว่า ช่วงความเป็นวัยรุ่นได้ขยายออกไปโดยประมาณอย่างผลรวม ๆ ตั้งแต่ 12-25 ปี โดยให้เหตุผลว่า เนื่องจากเด็กทุกวันนี้ต้องอยู่ในสถาบันการศึกษานานขึ้น การเป็นผู้ใหญ่ที่พึ่งตัวเองได้ทางเศรษฐกิจ ต้องยืดระยะเวลาออกไปอีกทั้งรูปแบบชีวิตสมัยใหม่ ทำให้เด็กมีวุฒิภาวะทางจิตใจ (Maturity) ซ้ำกว่ายุคสมัยที่ผ่านมาช่วงวัยรุ่นแบ่งได้ 3 ระยะเวลา โดยใช้เกณฑ์ความเป็นเด็ก-ผู้ใหญ่ คือ

- ช่วงอายุ = 12- 15 ปี ช่วงวัยแรกรุ่น
- ช่วงอายุ = 16 -17 ปี ช่วงวัยรุ่นตอนกลาง
- ช่วงอายุ = 18 -25 ปี ช่วงวัยรุ่นตอนปลาย

สุพัทธรา สุภาพ (2536:41)ได้สรุปว่าวัยรุ่นแบ่งเป็นระยะต่าง ๆ 3 ระยะเวลา คือ

- ก่อนวัยรุ่น (pre-adolescence) ระหว่างอายุ 10 - 12 ปี
- วัยแรกรุ่น (early - adolescence) ระหว่างอายุ 13 -16 ปี
- วัยรุ่นตอนปลาย (late - adolescence) ระหว่างอายุ 17-20 ปี

1.3 ธรรมชาติของวัยรุ่น สุชา จันทรเอน (2529:84) ได้อธิบายถึงธรรมชาติของวัยรุ่นไว้ดังนี้ คือ

1. วัยรุ่นเป็นวัยที่มีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นภายในร่างกายมาก เป็นผลให้อารมณ์ของวัยรุ่นเปลี่ยนแปลงด้วย
2. วัยรุ่นต้องการบ้านที่มีความรักความอบอุ่นต้องการบิดามารดาที่อบรมเขาด้วยความเข้าใจ
3. วัยรุ่นมีความต้องการอิสรภาพมาก ไม่ชอบที่จะให้บิดา มารดา มายุ่งเกี่ยวกับเรื่องส่วนตัวของเขา ไม่ชอบการบังคับเข้มงวดจนเกินไป
4. วัยรุ่นมีความรัก และต้องการเพื่อนมาก มักจะเจ็บใจแทนเพื่อน และอยากมีทุกอย่างเหมือนเพื่อน
5. วัยรุ่นเริ่มมีความสนใจเพื่อนต่างเพศ บิดา มารดา ไม่ควรกีดกัน เพราะจะทำให้วัยรุ่นหาทางหลีกหนีผู้ใหญ่ไปพบกันเอง

6. วัยรุ่นชอบที่จะคบเพื่อนเป็นกลุ่ม และแสดงออกว่าตนเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม เป็นต้นว่า มีท่าทาง คำพูดแปลก ๆ การแต่งกายที่คล้ายคลึงกัน
7. วัยรุ่นมักคิดว่าตนเป็นผู้ใหญ่แล้วจึงมักเลียนแบบผู้ใหญ่ แสดงความคิดเห็นต่าง ๆ อย่างรุนแรง และอาจผิดพลาดได้
8. วัยรุ่นไม่ชอบที่จะให้ผู้ใหญ่ปฏิบัติต่อเขาอย่างเด็ก ๆ
9. วัยรุ่นไม่ชอบให้ผู้ใหญ่นำตนไปเปรียบเทียบกับผู้อื่น

2. ทฤษฎีเกี่ยวกับการขัดเกลาทางสังคม

การศึกษาวิจัยที่มีผลกระทบต่อการศึกษาเรื่องเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายของวัยรุ่นครั้งนี้ ได้นำเรื่องการขัดเกลาทางสังคมมาเป็นตัวแปรในการศึกษา 3 ตัวแปรด้วยกันคือ เพื่อนสนิท การเปิดรับสื่อสารมวลชน การอบรมเลี้ยงดู ดังนั้นจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งในการทำความเข้าใจทฤษฎีเกี่ยวกับการขัดเกลาทางสังคมทั้งในเรื่องของความหมาย เนื้อหาของทฤษฎี เพื่อนำมาใช้อธิบายถึงเหตุและผลของพฤติกรรมการเลือกซื้อเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายของวัยรุ่น ประกอบการวิจัย ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ในหนังสือพจนานุกรมทางสังคมวิทยา (Dictionary of Sociology) Duncan (1968:170) ได้กล่าวไว้ว่า "การอบรมให้รู้ระเบียบสังคมคือ กระบวนการเรียนรู้ระยะยาวของมนุษย์ที่จะทำให้บุคคลได้เรียนรู้ถึงค่านิยมที่สำคัญ ๆ ของสังคม ตลอดจนรูปแบบสัญลักษณ์ในระบบสังคมซึ่งบุคคลนั้น ๆ เข้าร่วมอยู่และนำมาใช้เป็นบทบาทในการแสดงออก"

การขัดเกลาทางสังคมถือได้ว่า เป็นกระบวนการของการเรียนรู้ที่จะมีชีวิตอยู่ในสังคมตั้งแต่เกิดจนกระทั่งตาย จึงถือได้ว่าเป็นกระบวนการมากกว่าการศึกษาอย่างเป็นทางการ แต่มันรวมทั้งการยอมรับทัศนคติ ค่านิยม พฤติกรรม อุปนิสัย และทักษะ ซึ่งไม่เพียงแต่ได้รับจากทางโรงเรียนเท่านั้น แต่มันยังได้รับโดยผ่านครอบครัว กลุ่มเพื่อนรุ่นราวคราวเดียวกัน (peer group) สื่อมวลชน (mass media) ยิ่งกว่านั้นเนื้อหาและรูปแบบอันหลากหลายของการขัดเกลาทางสังคม ไม่ได้แบ่งแยกออกจากกันโดยเด็ดขาด (mutually exclusive) ลักษณะประสมการณที่แท้จริงของบุคคลจึงเป็นเรื่องที่มีความซับซ้อนมากมาย และมันจะแสดงให้เห็นความหลากหลายทั้งภายในและระหว่างสังคมในบรรดานักสังคมวิทยาดูเหมือนจะมีความเห็นพ้องต้องกันประการหนึ่งว่า การขัดเกลาทางสังคมทำหน้าที่ในการดำรงรักษากลุ่มทางสังคม โดยมุ่งส่งเสริมการเปลี่ยนแปลงตนเองของบุคคลต่อกลุ่ม ดังนั้น การถูกขัดเกลาทางสังคม ก็คือการเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มทางสังคมนั่นเอง หรืออาจกล่าวโดยทั่วไปได้ว่า การขัดเกลาทาง

สังคมเป็นกระบวนการที่เชื่อมบุคคลกับสังคมเข้าด้วยกันมองในแง่ดังกล่าว การขัดเกลาทางสังคมจึงมีผลดีต่อทั้งบุคคลเองและสังคม การกล่าวในเชิงเช่นนี้ไม่ได้หมายความว่า ผลทั้งหลายจากการขัดเกลาทางสังคมมีแต่ข้อดีหรือมีการหน้าที่ หากแต่หมายถึงว่า การขัดเกลาทางสังคมสนองการหน้าที่สำคัญบางประการสำหรับกลุ่มทางสังคมและบุคคล การขัดเกลาทางสังคมโดยทั่วไปหมายถึง วิถีทางที่บุคคลเรียนรู้ทักษะ ความรู้ ค่านิยม แรงจูงใจ และบทบาทที่เหมาะสมกับตำแหน่งของเขาในกลุ่มหรือในสังคม เพื่อให้สอดคล้องกับนิยามทางสังคมวิทยา การขัดเกลาทางสังคมเป็นวิถีทางที่บุคคลเรียนรู้เพื่อทำตัวให้เหมาะสม (fit) กับสังคม และลำดับต่อไปก็ให้ความสนใจว่า กระบวนการดังกล่าวไม่เพียงแต่เปลี่ยนแปลงบุคคลเท่านั้น แต่ยังเปลี่ยนแปลงสังคมด้วยเช่นกัน ตัวอย่างนิยามการขัดเกลาทางสังคมที่เสนอแนะไว้โดยนักวิชาการบางท่าน เช่น

Broom and Selznick (1977:86) กล่าวว่า การขัดเกลาทางสังคมเป็นสิ่งที่มนุษย์ต้องประสบตั้งแต่เด็กจนเป็นผู้ใหญ่ โดยเรียนรู้ถึงค่านิยม กฎเกณฑ์ ระเบียบแบบแผนที่มีมนุษย์ในสังคมนั้น ๆ วางไว้เพื่อให้ความสัมพันธ์และการอยู่ร่วมกันสามารถดำเนินต่อไปได้ด้วยดี ฉะนั้น การขัดเกลาทางสังคมจึงเป็นการถ่ายทอดวัฒนธรรม ทำให้บุคคลสามารถปรับตัวเข้ากับวิถีชีวิต ระเบียบ บรรทัดฐาน ที่เป็นแนวทางในการดำเนินชีวิต (อ้างถึงใน ชัยยุทธ ดาผา , 2534:17)

ศาสตราจารย์ Brembeck กล่าวว่า "socialization เป็นกระบวนการที่ช่วยให้บุคคลเกิดการเรียนรู้วิถีทางแห่งสังคมที่เขาอาศัยอยู่ และกระบวนการนี้จะเป็นไปได้โดยการที่คนในสังคมมีการติดต่อสื่อสารกันในชีวิตประจำวัน โดยการที่มนุษย์มีการปะทะสังสรรค์ต่อเนื่องกันไม่ขาดสาย" (อ้างถึงใน ชัยยุทธ ดาผา , 2534:17)

Horton and Hunt(1968:521)กล่าวว่า "การขัดเกลาทางสังคมคือกระบวนการที่บุคคลเรียนรู้และปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ของคณะ จนเกิดมีเอกภาพในตนเองที่แน่ชัดขึ้นเป็นบุคคลหนึ่งในหมู่คณะนั้น (อ้างถึงใน ชัยยุทธ ดาผา , 2534:17)

Back (1977:125)กล่าวว่า "การขัดเกลาทางสังคม คือ กระบวนการเรียนรู้ของบุคคลตั้งแต่เกิดเป็นต้นมาจนถึงปัจจุบัน และอนาคตที่เกิดขึ้นในสังคม" (อ้างถึงในชัยยุทธ ดาผา , 2534:17)

Olsen(1968:120)กล่าวว่า "การขัดเกลาทางสังคม คือ กระบวนการรวม(total process) กระบวนการหนึ่งซึ่งเป็นแหล่งที่ปัจเจกบุคคลได้อาศัยพัฒนาบุคลิกภาพของตน และเป็นแหล่งที่เขาอาศัยเรียนหรือฝึกฝนการเป็นสมาชิกของสังคม (social actor) กระบวนการนี้รวมหมายถึงกระบวนการเรียนรู้ ค่านิยม บรรทัดฐาน ความเชื่อ อาชีพ และเทคโนโลยีต่าง ๆ เป็นต้น กล่าวโดยสรุปก็คือ การขัดเกลาทางสังคมเป็นกระบวนการเรียนรู้เรื่องทางสังคม(social Learning) และกระบวนการก่อรูปบุคลิกภาพ (personality formation)

Sewell (1963) กล่าวว่า "การขัดเกลาทางสังคม คือ กระบวนการที่บุคคลสรรรับ (selectively acquired) ทักษะ ความรู้ ทักษะคิด ค่านิยม แรงจูงใจ ที่ปรากฏอยู่ในกลุ่มทั้งหลายที่เขาเป็นหรือเป็นสมาชิก" (อ้างถึงใน พงษ์สวัสดิ์ สวัสดิ์พงษ์, 2529:2)

สุพัตรา สุภาพ (2538:48) กล่าวว่า "การขัดเกลาทางสังคมเป็นกระบวนการทั้งทางตรงและทางอ้อมที่มนุษย์ในสังคมหนึ่ง ๆ ได้เรียนรู้คุณค่ากฎเกณฑ์ ระเบียบแบบแผน ที่กลุ่ม ๆ หนึ่ง กำหนดหรือวางไว้เพื่อเป็นแบบแผนของการปฏิบัติต่อกัน และให้บุคคลได้พัฒนาบุคลิกภาพของตนเอง

กระบวนการขัดเกลาทางสังคม นับได้ว่าเป็นกระบวนการที่สำคัญที่ทำให้สมาชิกในสังคมเกิดภาวะความผูกพันต่อสังคมในแง่ของการยึดถือคุณค่าของสังคมนั้น ๆ และแสดงพฤติกรรมที่แสดงถึงการดำเนินบทบาทตามความคาดหวังของสังคม ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับคุณภาพของกระบวนการขัดเกลาทางสังคมว่า จะสามารถขัดเกลาและอบรมให้สมาชิกเรียนรู้และยอมรับต่อระบบ จนถึงได้ว่าเป็นความรับผิดชอบที่จะนำเอาคุณค่าและความคาดหวังต่อบทบาทนั้น มาเป็นแนวทางปฏิบัติที่ตนเองพึงพอใจ (อ้างถึงใน ศิขริน สูสุข, 2532:17)

การขัดเกลาทางสังคม เป็นกระบวนการซึ่งเชื่อมโยงปัจเจกบุคคลกับวัฒนธรรมเข้าด้วยกัน มักถูกนิยามในฐานะเป็นกระบวนการซึ่งบุคคลซึมซับเอาค่านิยม ขนบธรรมเนียม ประเพณีและวิถีประชาของสังคม โดยทำให้มันเป็นส่วนหนึ่งของอัตตะ ยิ่งกว่านั้นการขัดเกลาทางสังคมมีลักษณะเป็นวิถีทางที่บุคลิกภาพของปัจเจกบุคคลถูกพัฒนาเพื่อรักษาค่านิยมของสังคม หรือค่านิยมของวัฒนธรรมย่อย เด็กที่เกิดใหม่แต่ละคนถึงแม้จะดูคล้าย ๆ กันก็ตาม แต่บุคลิกเฉพาะจะเริ่มเกิดขึ้นขณะเด็กกำลังเจริญเติบโตและมีวุฒิภาวะ โดยการที่การขัดเกลาทางสังคมดำเนินไปด้วยกระบวนการ 2 ทาง โดยพ่อแม่สอนเด็ก และเด็กจะสอนพ่อแม่ด้วยเช่นกัน คนที่อายุมากกว่าจะขัดเกลาคนที่อายุน้อยกว่า โดยให้รางวัล ชมเชย ลงโทษ ตอรอง ขอร้อง(อ้างถึงใน ศิขริน สูสุข, 2532:14)

บุคคลแต่ละคนมักจะมีบทบาทประเภทต่าง ๆ ที่ตนเข้าสวมในแต่ละสภาพแวดล้อม (setting) บุคคลเรียนรู้บทบาทที่จะแสดงในทุกสภาพแวดล้อม จากการขัดเกลาทางสังคมชั้นปฐมภูมิ ส่วนการขัดเกลาชั้นทุติยภูมิเป็นการเรียนรู้บทบาทที่แสดงในบางสภาพแวดล้อมเท่านั้น(อ้างถึงใน วรรณา เต็มสิริพจน์, 2532:14)

จากนันทาพรรณนะเกี่ยวกับการขัดเกลาทางสังคมเพื่อพิจารณาในแง่นี้แล้วจะเห็นว่า การขัดเกลาเป็นกระบวนการที่

1. เป็นกลไกการผลิตซ้ำทางสังคมและวัฒนธรรม (social and cultural reproduction)
2. เป็นกลไกแห่งการควบคุมทางสังคม เนื่องจากสมาชิกของกลุ่มถูกนำไปปฏิบัติตามวิถีทางของกลุ่มโดยสมัครใจหรือไม่ก็ตาม โดยการทำให้บรรทัดฐานและค่านิยมต่าง ๆ

ของกลุ่มกลับกลายเป็นบรรทัดฐานและค่านิยมของตนเอง (โดยผ่านกระบวนการขัดเกลาทางสังคม)

3. เป็นรากฐานแห่งการเรียนรู้บทบาท เนื่องจากเราเกิดความเข้าใจธรรมชาติของโครงสร้างทางสังคม และตำแหน่งแห่งหนของเราภายในโครงสร้างดังกล่าว รวมทั้งความคาดหวังต่าง ๆ สำหรับคนในตำแหน่งแห่งงานนั้น

4. เป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับวิถีทาง ที่เราก่อรูปซ้ำ และเปลี่ยนแปลงเอกลักษณ์ (identity) ของเรา เหตุผลเพราะเราเคยเป็นใคร เราเป็นใคร และเราจะเป็นอะไรต่อไป เป็นสิ่งที่ผุดขึ้นจากเตาหล้อหลอมแห่งประสบการณ์ที่เราเรียกว่า "กระบวนการขัดเกลาทางสังคม"

โดยสรุป การขัดเกลาทางสังคมเป็นกระบวนการทั้งทางตรงและทางอ้อมที่มนุษย์ในสังคมหนึ่ง ๆ ได้เรียนรู้คุณค่า กฎเกณฑ์ ระเบียบแบบแผน ที่กลุ่มหนึ่ง ๆ กำหนดหรือวางไว้ เพื่อเป็นแบบแผนของการปฏิบัติต่อกันและให้บุคคลได้พัฒนาบุคลิกภาพของตนเอง สำหรับขอบเขตของการขัดเกลาทางสังคมนั้น Tallman และคณะ (อ้างถึงใน ศิขริน สูสุข, 2532:4) เมื่อกล่าวถึงเนื้อหาของกระบวนการขัดเกลาทางสังคมโดยทั่วไปพบว่า คือ การหาความรู้และประสบการณ์ที่เป็นความชำนาญเกี่ยวกับบุคลิกภาพเด่นที่เปลี่ยนไป ภายในวงขอบเขตดังนี้

1. ชนิดของสถานภาพ บทบาทตำแหน่งทางสังคมและบุคลิกภาพทางสังคมที่ผู้อยู่ในสถานะนั้น หรือที่กำลังจะเข้าสู่สถานะนั้น เรียนรู้ภายในบริบททางสังคมที่เกี่ยวข้อง

2. พฤติกรรม การแสดงออกและลักษณะนิสัยความเชื่อของกลุ่มแต่ละกลุ่ม มีลักษณะเฉพาะและจะถ่ายทอดกันอยู่ในสังคมแต่ละกลุ่มนั้น ๆ

3. พฤติกรรม การแสดงออก และลักษณะนิสัยความเชื่อถือมีรากฐานมาจากสังคมนั้น ๆ ซึ่งก่อให้เกิดลักษณะแตกต่างไปจากสังคมอื่น

4. การกระทำตอบโต้กันในทางสังคม หรือการกระทำตอบโต้กลับตามความคาดหวัง (expected reaction) ผู้อื่นที่จะกระทำต่อนั้นเป็นไปตามแบบแผนที่กำหนด

5. มีระเบียบแบบแผนทางสังคม เช่น บรรทัดฐาน ความยึดมั่นผูกพัน ความซื่อสัตย์ ระบบต่าง ๆ ที่เกี่ยวโยงกันภายในสังคมนั้น ๆ

การจะซึมซับเนื้อหาดังกล่าว บุคคลจะต้องเรียนรู้พื้นฐานและเพิ่มความรู้สึกของความเป็นตัวของตัวเอง และเรียนรู้ลักษณะของบุคคลอื่นพร้อมไปด้วย บุคลิกลักษณะของบุคคลเกิดขึ้นจากความรู้สึกของตนเองและความรู้สึกทางสังคม กระบวนการขัดเกลาทางสังคมบางอย่างใช้ประเพณีที่มีอยู่มาเป็นของตนโดยไม่คัดค้าน วิธีการเรียนรู้โดยตรง เพื่อรับเอาค่านิยมและทัศนคติดังเช่น พฤติกรรมการซื้อเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายของวัยรุ่นที่แสดงออกถึงผลกระทบจากการขัดเกลาทางสังคมที่แวดล้อมตัวของวัยรุ่นอยู่ ซึ่งมนุษย์ไม่อาจปฏิเสธได้เท่าที่สังคม

ยังคงมีอยู่ ในอดีตที่ผ่านมาได้มีนักคิดหลายท่านที่อธิบายเกี่ยวกับการขัดเกลาทางสังคม โดยอธิบายในแง่มุมที่ต่างกันนักทฤษฎีที่กล่าวถึงกระบวนการขัดเกลาทางสังคมในทศวรรษที่ 20 มีดังนี้คือ

1. Cooley
2. Mead
3. Freud

Cooley ได้ให้แนวคิดเรื่องกระบวนการขัดเกลาทางสังคมโดยให้หลัก looking glass self คือ ความสำนึกของตัวตน (self) เป็นผลสะท้อนมาจากการมีความสัมพันธ์กับผู้อื่น และจากที่คนอื่นดูเราแล้วประเมินตัวเรา หรือกล่าวได้ว่าเป็นการมองตัวเองโดยใช้สายตาคนอื่นเหมือนดูตัวเองจากกระจกเงา (สุพิตรา สุภาพ, 2538:54) แต่ละบุคคลจะสามารถตัดสินใจว่าตัวเองเป็นอะไร แคลไหน โดยเอาความคิดของคนอื่นที่มองตนหรือตัดสินว่าเป็นอย่างไรมาเป็นเกณฑ์

Mead ทฤษฎี ของ Mead ได้พัฒนาความคิดมาจาก Cooley โดยเขาเน้นที่ผลของกระบวนการขัดเกลาทางสังคม ก่อให้เกิดความเป็นตัวตนขึ้นมา โดยเขาอธิบายว่าตัวตนมี 2 ประการคือ

1. ตัวตน I คือ ตัวตนที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ระดับกระแฉะ ตัวตนแบบนี้มักจะเกิดจากสังคมที่ให้อิสราภาพ แก่บุคคลในการแสดงออกบ้าง ไม่เข้มงวดเกินไป

2. ตัวตน Me คือ ตัวตนที่มีแต่ความเฉื่อย ไม่กระฉับกระเฉง ไม่มีความคิดสร้างสรรค์เป็นตัวตนที่ชอบทำตามคำสั่ง ตัวตนแบบนี้มักเกิดจากกลุ่มที่ใช้ระเบียบ กฎเกณฑ์เคร่งครัดในการฝึกอบรม คือ ส่วน Me เป็นความคิดสร้างสรรค์ของตนเอง เป็นส่วนที่บุคคลแสดงออกไม่ใช้ความต้องการของสังคม Me คือ ส่วนที่รับเอาทัศนคติ ความคิดอ่าน กฎเกณฑ์ ระเบียบ ประเพณี ที่มีอยู่มาเป็นของตนโดยไม่คัดค้าน เป็นการยอมรับความต้องการ ของสังคม (Davis, 1969:212)

ทฤษฎีของ Mead สรุปได้ดังนี้ คือ (Baldrige, 1975:119)

1. มนุษย์โดยทั่วไปจะไม่มีความเป็นตัวตน จนกระทั่งสังคมสร้างความเป็นตัวตนให้แก่เด็กโดยผ่านทางพ่อแม่และเพื่อนฝูง

2. เด็ก โดยทั่วไปจะไม่มี ความสำนึกเกี่ยวกับความเป็นตัวของตัวเอง หรือความสำนึกเกี่ยวกับจิตใจของตนเอง จนกว่าจะมีปฏิกริยาสัมพันธ์กันทางสังคมโดยเริ่มจากพ่อแม่ ซึ่งพ่อแม่จะสอนให้เด็กรู้จักตัวเอง พ่อแม่จึงเป็นบุพพาจารย์ที่สอนเด็กในสิ่งต่าง ๆ นอกจากนี้ยังมีบุคคล

อื่น ๆ อีก แต่พ่อแม่ถือได้ว่าเป็นบุคคลที่สำคัญที่สุด (significant other) ซึ่งเป็นผู้มีส่วนหล่อหลอมจิตใจของเด็ก

3. ภาษาเป็นอุปกรณ์สำคัญในการขัดเกลาทางสังคม นอกจากนี้ยังใช้ภาษาควบคุมไปกับการใช้สัญลักษณ์ในการขัดเกลาทางสังคม เพื่อให้เกิดการเข้าใจและติดต่อสื่อสารกันได้ ทฤษฎีของ Mead ถือว่าภาษาและสัญลักษณ์เป็นสิ่งสำคัญมากแต่การสร้างสรรคความเป็นตัวตน ซึ่งเป็นผลมาจากกระบวนการขัดเกลา Mead ได้รับการขนานนามว่าเป็นบิดาแห่งทฤษฎีปฏิสัมพันธ์สัญลักษณ์ (Symbolic Interactionism)

4. เมื่อทารกเติบโตขึ้นจะเริ่มพัฒนาสำนึกว่าอะไรถูกอะไรผิด โดยยึดบุคคลอื่นเป็นเกณฑ์พื้นฐาน นั่นคือ บุคคลเริ่มเข้าใจว่าสังคมต้องการให้เขาปฏิบัติอย่างไร และจากผลสะท้อนที่คนอื่นมีต่อคน เด็กจะเริ่มรู้จักว่าตัวของตัวคือใคร และมีเอกลักษณ์ของตัว (self-identity) ซึ่งในที่สุดเด็กคนนั้นก็ถูกขัดเกลาให้เรียนรู้วัฒนธรรมของสังคม

5. ความเป็นตัวตนทางสังคมไม่ได้หมายความว่าความถึงการยอมรับทุกสิ่งทุกอย่าง โดยคำนึงถึง Me ตรงกันข้ามบุคคลยังมี I ซึ่งเป็นลักษณะของความเป็นตัวของตัวเองที่สามารถจะสำนึกได้ด้วยตัวเอง ดังนั้นในตัวของแต่ละบุคคลจึงมี Me ที่ได้จากการหล่อหลอมทางสังคมและ I ที่สามารถควบคุมตัวเองได้ ความเกี่ยวพันระหว่างส่วนที่ได้รับจากสังคมเป็นส่วนที่ตัวเองนั้นถือได้ว่ามีส่วนช่วยให้บุคคลมีความเป็นมนุษย์อย่างแท้จริง

6. ผลกระทบจากการขัดเกลาเริ่มตั้งแต่เด็ก ทั้งนี้เพราะบุคลิกภาพของแต่ละบุคคลเกิดจากประสบการณ์แต่ในวัยเด็กจนสามารถรู้จักว่าตัวเองคือใคร เพราะความเป็นตัวตนนี้มีได้มีมาแต่กำเนิด แต่ต้องมาสร้างโดยผ่านทางครอบครัวเป็นแกนสำคัญ

Freud ถือว่าปัจจัยทางชีววิทยามีส่วนเกี่ยวข้องกับการพัฒนาบุคลิกภาพ Freud แบ่งตัวตนออกเป็น 3 อย่าง คือ Id Ego และ Super-ego

Id เป็นตัวตนที่เกิดขึ้นโดยสัญชาตญาณ และเป็นตัวกระตุ้นให้บุคคลแสดงพฤติกรรมตามธรรมชาติ เช่น ให้รู้สึกโกรธ ยินดี หิว และความต้องการทางเพศ ตัวตนแบบนี้เป็นส่วนของบุคลิกภาพที่อยู่ในจิตไร้สำนึก

ตามปกติในชีวิตของบุคคลจะมีความรู้สึกใฝ่ต่ำ อยากได้สิ่งต่าง ๆ ถ้าบุคคลปล่อยตัวให้ความรู้สึกเหล่านี้เข้าครอบงำ ก็จะเป็นอันตรายอย่างยิ่งต่อความสงบสุขของสังคมด้วย เหตุที่บุคคลทั่วไปที่มีสภาพทางจิตใจที่เป็นปกติจึงต้องเก็บกอดความรู้สึกนี้ไว้ แต่ถึงแม้บุคคลจะพยายามเก็บกอดไว้เท่าใดก็ตาม ความรู้สึกเหล่านี้ก็ไม่ใช่ว่าจะหายไป ความรู้สึกเหล่านี้ยังคงมีอยู่ในจิตใจ โดยที่บุคคลนั้นไม่รู้สึกรู้สึกรู้ Freud เชื่อว่าบุคคลจะมีจิตไร้สำนึก ในจิตไร้สำนึกนี้ส่วนหนึ่งจะพบ Id หรือความรู้สึกใฝ่ต่ำที่บุคคลเก็บกอดเอาไว้ ตัวตน Id นี้จะกลายเป็นแหล่งพลังซึ่งผลักดันให้บุคคลกระทำการต่าง ๆ ในบางครั้งโดยบุคคลเหล่านี้ไม่รู้สึกรู้สึกรู้

Ego หรืออัตตา หรือตัวตนที่เป็นส่วนบุคลิกภาพที่ทำให้บุคคลรู้สึกรับรู้สิ่งต่าง ๆ ตามความเป็นจริง ตัวตน Ego นี้เป็นศูนย์กลางของชีววิทยา โดยเป็นตัวเชื่อมเพื่อให้เกิดความประนีประนอมระหว่างความต้องการทางชีววิทยากับความต้องการทางสังคม ตัวตนแบบนี้เป็นตัวตนที่พยายามปฏิบัติภารกิจในแต่ละวันให้ดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย และถูกต้องตามครรลองแห่งชีวิตที่นิยมกันอยู่ในแต่ละสังคม

Super-ego หรืออภิอัตตา เป็นส่วนของบุคลิกภาพซึ่งก่อให้เกิดความรู้สึกกลัวในการกระทำผิด หรือเกิดความทรมานในจิตใจ และเป็นส่วนที่กำหนดบุคลิกภาพของแต่ละบุคคลตัวตนแบบที่มีความหมายเท่ากับตัวมโนธรรม

ตามแนวความคิดของ Freud ตัวตนแบบ Super-ego มักจะเกิดจากสังคมที่มีการเน้นระเบียบวินัยและกฎเกณฑ์ต่าง ๆ โดยเคร่งครัด และมีส่วนทำให้เกิดความเป็นปกติขึ้นในสังคมตัวตนแบบนี้อาจจะใกล้เคียงกับตัวตน Me ของ Mead แต่ Freud มองเห็นว่าการมีระเบียบและกฎเกณฑ์โดยเคร่งครัด ไม่ทำให้บรรลุถึงความสุขที่แท้จริงเลย ซึ่งทัศนะของ Freud ดังกล่าวนี้อาจจะเป็นทัศนะที่มองโลกในแง่ร้ายเพราะ Freud คิดว่าการขัดเกลาทางสังคมนี้เป็นกระบวนการที่บุคคลถูกอบรมสั่งสอนให้ละความสุขอันยิ่งใหญ่ที่สุดของตนเพื่อประโยชน์ของกลุ่ม(อ้างถึงใน ชัยยุทธ ดาผา, 2534:22)

นักทฤษฎีที่กล่าวมาทั้ง 3 ท่าน ล้วนพูดถึงกระบวนการขัดเกลาทางสังคมโดยที่แนวความคิดของ Cooley จะยังมีความคลุมเครือเน้นทางจิตมากเกินไป แต่แนวคิดต่าง ๆ ของ Cooley ก็มีอิทธิพลต่อ Mead (พงษ์สวัสดิ์ สวัสดิพงษ์, 2529:27) ดังนั้น Mead จึงนำรากฐานแนวคิดมาอธิบายปอดเกิดของตัวตน (self) ว่าคนเรามีการกระทำมองตนเองในฐานะที่เป็นวัตถุชนิดหนึ่งแล้วก็มีพัฒนาอัตตะโดยกระบวนการขัดเกลาทางสังคม ซึ่งนักจิตวิทยาสำนักนี้เป็นจิตวิทยาสังคม แนวการปฏิสังสรรค์สัญลักษณ์ (Symbolic Interactionism) ซึ่งถือว่าเป็นแนวพฤติกรรมนิยมเชิงสังคม (Social Behaviorism) ต่างจากแนวความคิดของ Freud ซึ่งกล่าวถึงเรื่อง Id Ego Super-ego ซึ่งเน้นเรื่องจิตเป็นหลักถือว่าเป็นจิตวิทยาวิเคราะห์ อาจกล่าวได้ว่านักทฤษฎีในทางจิตวิทยาสังคมที่สนใจศึกษาเรื่องการขัดเกลาสังคม ซึ่งสามารถสรุปได้เป็น 2 แนวคิด คือ

1. ทฤษฎีพฤติกรรม (Behaviorist Theories)
2. ทฤษฎีตัวแบบ (Modeling Theories)

1. ทฤษฎีพฤติกรรม (Behaviorist Theories) เป็นแนวความคิดเกี่ยวกับเรื่องบทบาทของการได้รับประโยชน์ และการเสียผลประโยชน์ของกระบวนการขัดเกลาทางสังคม สารสำคัญของทฤษฎีคือ เครื่องมือพฤติกรรมต่าง ๆ โดยจะปฏิบัติในแบบของพฤติกรรมที่เป็นที่ยอมรับหรือมีการตอบสนองในทางที่ดี ส่วนพฤติกรรมใดที่ไม่ถูกยอมรับหรือได้รับการลงโทษก็

จะไม่ประพฤติปฏิบัติในสิ่งนั้นต่อไป เมื่อเป็นเช่นนี้พฤติกรรมจึงถูกกำหนดในรูปของการให้รางวัล หรือลงโทษ เด็กจะเรียนรู้พฤติกรรมเหล่านี้จากสมาชิกคนอื่น ๆ ในสังคม โดยเฉพาะจากบิดามารดา ว่าอะไรผิดอะไรถูก และอะไรที่เหมาะสม

2. ทฤษฎีตัวแบบ (Modeling Theories) แนวทฤษฎีนี้ถือว่า การเรียนรู้ คือ การลอกตามตัวแบบต่าง ๆ ในปี ค.ศ. 1963 Bandure และ Ross เสนอแนะว่า การขัดเกลาเกิดจากการที่เด็กเลียนแบบผู้ใหญ่ (อ้างถึงใน ชัยยุทธ ดาผา , 2534:23)

เนื้อหาของทฤษฎีนี้ถือว่ามีความสำคัญเท่า ๆ กับทฤษฎีว่าด้วยการให้รางวัล และการลงโทษ เช่น เด็กหญิงที่กำพร้ามารดา ทำให้เด็กคนนั้นไม่มีมารดาเป็นตัวแบบในการลอกเลียน ทำให้มีปัญหาในการเรียนรู้พฤติกรรมที่เหมาะสมและถูกต้อง ดังนั้น ทฤษฎีตัวแบบจึงเป็นความจำเป็นที่จะต้องมิตัวแบบ (model) ของบทบาทที่เหมาะสมในกระบวนการขัดเกลา

จากทฤษฎีดังกล่าวเกี่ยวกับกระบวนการขัดเกลาทางสังคม ซึ่งเป็นการอธิบายถึงความสำคัญของบิดามารดาในการอบรมเลี้ยงดูบุตร ความสำคัญของเพื่อน และ สื่อมวลชน โดยเราถือว่าสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้เป็นตัวเชื่อมหรือมีบทบาทในการขัดเกลาวัยรุ่น ซึ่งส่งผลกระทบต่อพฤติกรรม แบบแผนการกระทำ ทศนคติ ค่านิยม ความรู้สึกนึกคิด และเชื่อมโยงไปถึงการเลือกซื้อเสื้อผ้า เครื่องแต่งกายของวัยรุ่น

จากที่กล่าวมาทั้งหมดจะพบได้ว่า มีแกนร่วมทางสังคมวิทยาบางประการซึ่งถือได้ว่าเป็นลักษณะพื้นฐานในการขัดเกลาทางสังคม คือ

1. การขัดเกลาทางสังคมของมนุษย์ช่วยสร้างบุคลิกภาพ บุคลิกภาพจึงมิใช่มรดกสืบทอดมาทางชีววิทยา
2. ครอบครัวเป็นตัวเชื่อมหรือมีบทบาทสำคัญในการขัดเกลา
3. บทบาทของสังคมทำให้บุคคลสามารถติดต่อสัมพันธ์กันได้

2.1 วัยที่จำเป็นต่อการขัดเกลาทางสังคม สุพัตรา สุภาพ (2540,57) ได้กล่าวถึงเรื่องนี้ว่า วัยที่จำเป็นต่อการอบรมสั่งสอนให้ระเบียบของสังคมอาจแยกออกได้เป็น 2 วัย (ส่วนวัยอื่น ๆ การอบรมจะลดน้อยลง จึงไม่ขอกล่าว) คือ

2.1.1 การอบรมสั่งสอนในระบวัยที่ยังเป็นเด็ก (socializing the child) เป็นช่วงที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาบุคลิกภาพของเด็กมากที่สุด เพราะเป็นสถาบันแรกที่เด็กได้รับการอบรมสั่งสอน ซึ่งเป็นเรื่องที่พ่อแม่ผู้ปกครองโดยเฉพาะ เช่น ตอนที่เด็กยังเป็นทารก เด็กที่ต้องการรับการตอบสนองทางร่างกาย และการเอาใจใส่ ความต้องการขั้นพื้นฐาน คือ อาหาร ซึ่งในเรื่องการอบรมเลี้ยงดูนี้ก็แตกต่างกันไปตามกำหนดเวลา บางคนดื่มนมแม่จนโตเข้าโรงเรียน บางคนก็ดื่มชั้วระยะเวลาอันสั้นหรือไม่เคยดื่มเลย เป็นต้น เป็นการอบรมแบบแฝงระเบียบวิธีในการตอบสนองความต้องการและการไม่ตอบสนองก็เป็นส่วนหนึ่งในการอบรมเช่น

กัน การอบรมนี้เป็นไปตามระยะเวลาของการเจริญเติบโต ในระยะที่เป็นทารก เด็กมักจะต้องการการตอบสนองในเรื่องอาหาร ต้องการการดูแลและความรักความอบอุ่น แต่พอโตขึ้นเด็กจะมีอารมณ์แสดงออก รู้จักความรักความเกลียด ความพอใจความไม่พอใจ ผู้ใหญ่จึงต้องมีการเปลี่ยนจากการให้การตอบสนอง ความต้องการทางร่างกายมาเป็นการอบรม ให้รู้จักควบคุมอารมณ์และหัดให้เด็กช่วยตัวเอง เช่น ให้กินอาหารเองโดยการเลิกล้อป้อน ให้เรียนรู้การรู้จักรักษาความสะอาดโดยไม่ต้องพึ่งแม่ต่อไป เพราะการตอบสนองทางร่างกายจะลดความสำคัญลงไปกว่าการตอบสนองทางใจเป็นการถ่ายทอดสิ่งที่ดีที่ควรแก่เด็ก เพราะการที่เด็กจะมีอารมณ์ในแบบใด เช่น รัก โกรธ เกลียด อ่อนโยน หรือ รุนแรง เกิดจากความสัมพันธ์กับบุคคลที่ตนใกล้ชิดที่สุดคือ พ่อแม่ นั่นเอง

2.12 การอบรมสั่งสอนในระยะที่ยังเป็นวัยรุ่น (socializing the youth)
 วัยรุ่นเป็นวัยที่ได้ผ่านการอบรมมามากพอที่จะรู้และเข้าใจกฎเกณฑ์ของสังคม ซึ่งการอบรมสั่งสอนก็จะได้จากครอบครัว โรงเรียน กลุ่มเพื่อน เป็นต้น เป็นวัยที่เด็กจะพ้นจากสภาพของความเป็นผู้เยาว์ และเริ่มเข้าสู่ภาวะของความเป็นหนุ่มสาว วัยรุ่นจึงเป็นเพียงชั่วระยะหนึ่งของการเจริญเติบโต เป็นระยะที่มีการเปลี่ยนแปลงทางร่างกายและจิตใจ ความแปรปรวนของอารมณ์เป็นสาเหตุให้เขามีพฤติกรรมแปลก ๆ ส่วนความต้องการอื่น ๆ ก็เหมือนเดิมแต่มีสิ่งเพิ่มเติมชัดเจนมากขึ้นคือ ความต้องการที่จะเป็นที่ยอมรับในกลุ่มเพื่อน เป็นต้นว่า รสนิยม การดำรงชีพ การแต่งกาย ถ้าเขาได้เข้ากลุ่มเพื่อนที่ดี ก็จะสนใจในสิ่งที่ดี แต่ถ้าเขาเข้ากลุ่มที่ชักชวนไปในทางเสื่อมต่อต้านสังคมเด็กก็จะพลอยตามกลุ่มไปด้วย สิ่งที่สำคัญที่สุดคือ การที่ครอบครัวและสังคมยอมรับว่า ตัวเขาได้ผ่านระยะวัยเด็กมาแล้วและกำลังก้าวสู่วัยผู้ใหญ่ ยอมรับความคิดเห็นของเขา ให้เขามีส่วนร่วมในการตัดสินใจ เขาต้องการให้พ่อแม่มีความไว้วางใจและเชื่อมั่นว่าเขามีความสามารถจะทำอะไรได้ ในระยะนี้เด็กจะสนใจและต้องการเป็น ในระยะนี้เด็กจะสนใจและต้องการเป็นเพื่อนกับเพศตรงข้าม ถ้าเด็กใดได้รับความอบอุ่นจากพ่อแม่เพียงพอ เด็กจะสร้างสัมพันธภาพกับเพื่อนต่างเพศได้ แต่ถ้าในทางตรงข้าม จะเป็นปัญหาสำหรับเขาทีเดียว ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมว่าจะออกมาในรูปใด เช่น เกลียด โกรธ รัก เป็นต้น

สรุปแล้ว วัยรุ่นเป็นช่วงที่ต้องการให้ผู้ใหญ่เข้าใจ และยอมรับว่าเขาเป็นบุคคลสำคัญคนหนึ่ง ฉะนั้น การอบรมในวัยนี้จึงอาจจะต้องพบกับ การตึงเครียดบ้าง ถ้าเข้าใจเขาไม่ดีพอ ซึ่งในสังคมที่ซับซ้อน วัยรุ่นจะไม่ได้อยู่ใกล้ชิดกับพ่อแม่ผู้ปกครองตลอดเวลา แต่ต้องพบกับกลุ่มต่างๆ ที่มีคุณค่าในแบบต่าง ๆ ทำให้วัยรุ่นมีโอกาสเลือกที่จะยึดคุณค่าใดเป็นหลัก เพราะแต่ละกลุ่มกำหนดไปตามวัตถุประสงค์และความเหมาะสมกลุ่ม พ่อแม่ควรเข้าใจและควรปรับปรุงท่าทีของตัวเพื่อ เพื่อการอบรมสั่งสอนจะได้ผลและเป็นประโยชน์ต่อวัยรุ่นนั้นต่อไป เพื่อเขาจะได้เป็นผู้ใหญ่ที่ดีพร้อมและช่วยตัวเองได้ในอนาคต



2.2 ตัวแทนของการขัดเกลาทางสังคม สุพัตรา สุภาพ(2538:59)กล่าวว่า กลุ่มตัวแทนต่าง ๆ มีส่วนสำคัญในชีวิตมนุษย์ โดยกลุ่มตัวแทนเหล่านี้จะให้การขัดเกลาในชีวิตของมนุษย์ ซึ่งการขัดเกลาอาจจะเป็นไปในรูปของการส่งเสริมกันหรือขัดแย้งกันก็ได้ ซึ่งบางครั้งก็ทำให้สับสน เกิดการขัดแย้งในด้านจิตใจ เพราะไม่รู้จะทำตามฝ่ายใดดี อย่างไรก็ตาม การมีกลุ่มตัวแทนต่าง ๆ เป็นสิ่งจำเป็นในชีวิตมนุษย์ เพราะมนุษย์ได้มีประสบการณ์และมีโอกาสเรียนรู้คุณค่าแบบต่าง ๆ ทำให้มีโอกาสได้เลือกยึดถือเอาแบบที่ตน คิดว่าดีที่สุด การขัดเกลาจึงขึ้นอยู่กับสภาพของสังคม เช่น ในสังคมชนบทที่มีคนเป็นจำนวนน้อยคนรู้จักกันดี มีสภาพความเป็นอยู่ที่เหมือน ๆ กัน ประเพณีปฏิบัติคล้าย ๆ กัน กลุ่มตัวแทนก็สอนระเบียบเดียวกัน ส่งเสริมกัน แต่ในสังคมเมืองหรือสังคมที่ซับซ้อน มีคนอยู่เป็นจำนวนมากมีความเป็นอยู่ต่างกัน ยึดคุณค่าต่าง ๆ กัน กลุ่มตัวแทนมีการอบรมตามแบบฉบับของตนเอง ซึ่งอาจจะขัดกับกลุ่มอื่นได้ คนจึงอาจสับสน และไม่ทราบจะเลือกเชื่อใครดี ด้วยเหตุนี้ คนในเมืองจึงมีโอกาสเป็นโรคประสาทมากกว่าคนในชนบท เพราะมีระเบียบที่จะต้องปฏิบัติตาม และบางครั้งคนก็ต้องเลือกตัดสินใจระหว่างสิ่งที่ขัดกัน แต่มีความสำคัญต่อบุคคลนั้นพอ ๆ กัน อย่างไรก็ตาม ตัวแทนการขัดเกลามี 6 กลุ่ม คือ (อ้างถึงใน สุพัตรา สุภาพ, 2538:59-62)

1. ครอบครัว
2. โรงเรียน
3. กลุ่มเพื่อน
4. กลุ่มอาชีพ
5. ตัวแทนทางศาสนา
6. สื่อมวลชน

2.21 ครอบครัว มีบทบาทมากที่สุดในการวางรากฐานทางความคิด เป็นผู้สร้างค่านิยม ซึ่งมีผลเป็นอย่างยิ่งต่อรสนิยมและค่านิยมการบริโภค (Consumption perferences) และรูปแบบการดำเนินชีวิต (Life style) ของเด็ก จะเห็นได้อย่างชัดเจนว่า ครอบครัวที่ขาดการอบรมในการเห็นคุณค่าของเงินในการใช้ซื้อสินค้าต่าง ๆ และในการใช้อย่างทะนุถนอมหรือเข้าทำนองว่า “หายแล้ว พังแล้ว ซื้อใหม่” หรือการใช้สินค้าอย่างไม่เกิดผลสูงสุดในตัวสินค้านั้น ๆ สิ่งเหล่านี้จะเป็นรากฐานค่านิยมให้เกิดความเคยชิน อันนำมาสู่ความฟุ่มเฟือย ผลกระทบของสังคมที่พ่อแม่มีเวลาให้กับลูกน้อยลง ความผูกพันกันน้อยลง ครอบครัวแสดงความรักต่อกันโดยผ่านทางวัตถุสิ่งของ โดยคิดว่ายิ่งให้เงินมาก ให้ของมีค่า ให้ของที่เด็กต้องการ ก็ยิ่งแสดงว่าพ่อแม่รักลูกมากเท่านั้น สิ่งเหล่านี้บ่งบอกถึงความเสื่อมโทรมทางสังคมไทยซึ่งไม่เพียงทำให้เด็กขาดความอบอุ่นเท่านั้น แต่ยังทำให้เป็นนิสัย ให้เด็กจำนวนมากซื้อ

และหากการชดเชยความรักที่ไม่ได้รับอย่างเต็มที่จากพ่อแม่ด้วยการแสดงออกทางด้าน หันมายึดที่วัตถุสิ่งของมากกว่า ทดแทนความรักจากครอบครัวด้วยการประกวดประชันในกลุ่มถึงความรักที่พ่อแม่มอบให้ออกมาด้วยทางวัตถุ เพราะไม่ได้รับความรักที่เป็นความห่วงใยดูแลอย่างใกล้ชิด

2.22 โรงเรียน เป็นสถานที่ที่เด็กได้มีโอกาสเรียนรู้วิชาการต่าง ๆ อย่างเป็นทางการและยังเป็นสถานที่ที่เด็กได้มีโอกาสคบหาสมาคมกับเพื่อนฝูงวัยเดียวกัน ในขณะที่เดียวกันก็ได้มีโอกาสได้รับความรู้และคุณค่าต่าง ๆ โรงเรียนจึงมีผลต่อการพัฒนาบุคลิกภาพของเด็กได้มาก แต่ก็คือโรงเรียนอาจจะอบรมไม่ตรงกับที่บ้าน ทำให้เด็กสับสนไม่รู้ว่าระหว่างครูกับพ่อแม่ใครถูกกว่ากัน นอกจากนี้โรงเรียนยังสอนในสิ่งที่เป็นทฤษฎีและอุดมคติจนเกินไป อาจไม่ตรงกับกาปฏิบัติจริงในชีวิตเด็กเลยไม่แน่ใจว่าจะเชื่อดีหรือไม่

2.23 เพื่อน โรงเรียนและเพื่อนรุ่นราวคราวเดียวกัน (peers) มีอิทธิพลในการกำหนดพฤติกรรมของเด็กวัยรุ่นได้มาก โดยเด็กวัยประมาณ 5-6 ปี เป็นวัยที่สามารถรับอิทธิพลจากเพื่อนรุ่นราวคราวเดียวกันมากที่สุด และในวัย 14-18 เป็นช่วงที่วัยรุ่นต้องการให้ตนเองเป็นที่ยอมรับของเพื่อน เพราะเกรงว่าตนเองจะถูกทอดทิ้ง ถูกดูถูกเหยียดหยามว่าล้าสมัย ก่อให้เกิดอาการ อยากมี อยากเป็น อยากได้ เหมือนคนอื่น ๆ จากผลการวิจัยทางจิตแพทย์พบว่า วัยรุ่น ร้อยละ 75 ต้องการเสนอภาพพจน์ของตนเองว่าเป็นผู้นำกลุ่ม โดยการแสดงออกถึงการนำหน้าและเข้าซ้ายล้ำหน้ามากกว่าเพื่อนในกลุ่มเดียวกัน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของแฟชั่นการแต่งกายที่ต้องทันสมัย การใช้ของตามสมัยนิยม เช่น ทานอาหารในสถานที่หรู ๆ การมีโทรศัพท์มือถือ การมีรถยนต์ส่วนตัว การใช้สินค้ามีชื่อ การมีเงินค่าขนมติดกระเป๋าจำนวนมาก และจากการวิจัยของยูอิ ฮากามูระ (2539) ก็พบว่า เภทท์ในการเลือกคบเพื่อนของวัยรุ่นจะเลือกคบเพื่อนจากฐานะ ถึงร้อยละ 71.3

2.24 กลุ่มอาชีพ เมื่อบุคคลได้รับการอบรมจากกลุ่มอื่น ๆ ที่กล่าวมาจนถึงระดับที่ต้องประกอบอาชีพเลี้ยงตัวเองและครอบครัว ใครจะทำอาชีพอะไร ก็ควรจะต้องประกอบอาชีพนั้น ๆ ซึ่งในแต่ละอาชีพก็จะมีคุณค่าและวิธีการปฏิบัติที่แตกต่างกันออกไป เช่น ตำรวจก็แตกต่างจากแพทย์ นางพยาบาลก็แตกต่างจากพ่อค้า ครูก็แตกต่างจากวิศวกร เป็นต้น

2.25 ศาสนา มีส่วนและมีบทบาทในการสร้างทัศนคติ และแนวความคิดในการดำรงชีวิตของมนุษย์ เพราะบุคคลย่อมนับถือศาสนา แนวความคิดทางศาสนาที่ยอมรับนั้น จะเป็นพลังในการที่จะให้บุคคลรับหรือไม่รับสิ่งใด คำนิยมที่มาจากศาสนาเป็นเสมือนเครื่องกลั่นกรองความรู้สึกของบุคคลโดยเฉพาะสถาบันที่สำคัญของศาสนา คือ วัด ถ้า

บุคคลใกล้ชิดกับวัดมากเท่าไรก็จะได้รับทัศนคติและความคิดมากขึ้นเท่านั้น สำหรับบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกับศาสนาอย่างใกล้ชิดก็อาจได้รับอิทธิพลของศาสนาหรือถูกขัดเกลาได้เช่นกัน เพราะหลักศีลธรรมหรือจริยธรรมของโลกนั้นก็มาจากศาสนา และหลักจริยธรรมต่าง ๆ เหล่านี้ได้กลายเป็นหลักของกฎหมายทั้งทางแพ่งและทางอาญา ทุกคนจึงต้องปฏิบัติตามกฎหมายเหล่านี้ ข้อห้ามทางสังคมเหล่านี้มีอิทธิพลที่จะยับยั้งการกระทำของบุคคล สิ่งเหล่านี้จึงปรากฏออกมาในรูปของขนบธรรมเนียมประเพณีหรือบรรทัดฐานต่าง ๆ ที่ยึดถือปฏิบัติกันโดยทั่วไปในสังคมหนึ่ง ๆ

2.26 สื่อมวลชน ส่งผลกระทบที่รุนแรงมากต่อการเบี่ยงเบนพฤติกรรมของคนในสังคมให้เกิดความทะยานอยาก ความต้องการ อยากมี อยากเป็น มากยิ่งขึ้นในจิตใจ สื่อมวลชนในปัจจุบันมีอิทธิพลมากในการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ ทำที่ ความคิด ความเชื่อ และพฤติกรรมของคนในสังคม การใส่ความคิด การเสนอข่าวสารข้อมูล การถ่ายทอดวัฒนธรรม การโฆษณาชวนเชื่อด้วยการสร้างภาพลักษณ์ หรือคำนิยมผิด ๆ ของสื่อมวลชนต่อประชาชน นับเป็นความเสี่ยงต่อพฤติกรรมสังคมที่อาจได้รับผลกระทบหรือถูกเบี่ยงเบนไปจากความจำเป็นพื้นฐาน สื่อมวลชนนับเป็นผู้กำหนดรากฐานให้กับสังคม เปรียบเสมือนผู้นำและผู้สร้างภาพพจน์ทางความคิดให้สาธารณชนยอมรับและเห็นด้วยเพราะในแต่ละวันคนในสังคมปฏิเสธไม่ได้ว่าต้องรับสื่อไม่ว่าทางใดก็ทางหนึ่งโดยเฉพาะอย่างยิ่ง การโฆษณา ที่เน้นหนักเพื่อต้องการ ขายสินค้าให้ได้สูงสุด .สามารถมีจุดเด่นดึงดูดให้เหนือกว่าคู่แข่ง สามารถสร้างภาพพจน์ได้ดีเยี่ยมกว่า มีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดในเรื่องของ สินค้า ราคา สถานที่ และการส่งเสริมการขาย เพื่อก่อให้เกิดความปรารถนาต่อสินค้านั้น เริ่มจากความคิดและเห็นอัตรประโยชน์ที่ไม่เคยเห็นมาก่อน สื่อที่กระตุ้นคำนิยมการบริโภคอาจส่งผลให้คนไทย รวมทั้งวัยรุ่น ใช้เงินฟุ่มเฟือย เป็นหนี้เป็นสินและสร้างปัญหาสุขภาพทางอ้อม เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์ มติชนรายวัน (27 สิงหาคม 2539)

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

3. แนวคิดเกี่ยวกับชนชั้นทางสังคม หรือการจัดช่วงชั้นทางสังคม

ชนชั้นทางสังคม (Social Class หรือ Social Stratification)

การศึกษาครั้งนี้อาศัยแนวคิดเกี่ยวกับเรื่องชนชั้นทางสังคม เพื่อจะได้ศึกษาสภาพสังคมและ เศรษฐกิจของครอบครัวที่ต่างกัน จึงนำแนวคิดเรื่องชนชั้นทางสังคมมาเป็นแนวทางในการศึกษา และอธิบายกล่าวคือ สภาพชนชั้นต่างกันก็คือ สภาพสังคม - เศรษฐกิจต่างกัน พบว่าในสังคมไทยมีการแบ่งแยกบุคคลออกเป็นหมู่ เป็นพวก ซึ่งมีฐานะสูงต่ำต่างกัน แต่ละหมู่แต่ละพวกมีแบบของการดำเนินชีวิต (Life style) และโอกาสชีวิต (Life chance) ที่ต่างกัน ดังนั้นผู้เขียนคิดว่าการซื้อเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายซึ่งเป็น แบบของการดำเนินชีวิตก็น่าจะเป็นเรื่องหนึ่งที่มีความแตกต่างกันด้วย

เมื่อพิจารณาถึงชนชั้นแล้ว พบว่าในทุกสังคมมนุษย์จะมีความแตกต่างกันตั้งแต่เกิดมาทางด้านร่างกายและจิตใจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อมนุษย์มีความสัมพันธ์และการกระทำต่อกัน รูปแบบของการกระทำย่อมแตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัดเจนทั้งนี้เพราะมนุษย์มีความแตกต่างกันทั้งในสถานภาพ หรือตำแหน่งทางสังคม (Social position) และบทบาททางสังคม (Social role) โดยที่มนุษย์ได้สถานภาพและบทบาทจากการเป็นสมาชิกของกลุ่มแต่ละกลุ่มจากความแตกต่างที่เกิดขึ้นจึงทำให้เกิดการแบ่งชั้นทางสังคม ซึ่งถือเป็นปรากฏการณ์ธรรมชาติในสังคมที่พบได้ทั่วไป ดังที่ บุญสนอง บุญโยธาน ได้กล่าวไว้ว่า สำหรับในสังคมมนุษย์นั้นการแบ่งชนชั้นทางสังคมเป็นปรากฏการณ์อันมีลักษณะสากลกล่าวคือมนุษย์ในทุกสังคมต่างมีการวัดและกำหนดชั้น หรือระดับในสังคมว่าใครเป็นพรรคพวกเดียวกับตน ใครดีหรือด้อยกว่าตน เพราะฉะนั้นการแบ่งชนชั้นทางสังคมในกลุ่มมนุษย์ดังกล่าวทำให้ทุกสังคมมีระบบการจัดชนชั้นทางสังคม (บุญสนอง บุญโยธาน, 2510:1) ในเรื่องของชนชั้นทางสังคมดังกล่าวนี้ ได้มีนักวิชาการหลายท่านได้ให้แนวคิดความหมายไว้แตกต่างกันไปตามทัศนะของแต่ละท่านดังเช่น

อาานนท์ อภาภิรม กล่าวไว้ว่า เป็นแนวความคิดทางสังคมวิทยา ซึ่งแสดงให้เห็นถึงการแบ่งสมาชิกออกเป็น "ลำดับชั้น" (Strata) ทำให้เห็นถึงความแตกต่างของบุคคลหรือกลุ่มบุคคลตามที่สังคมได้แบ่งเอาไว้ เช่น "ชั้นที่สูงกว่า" หรือ "ชั้นที่ต่ำกว่า" เป็นต้น (อาานนท์ อภาภิรม 2517:25)

ไพฑูรย์ เตรีอแก้ว กล่าวว่า หมายถึงการที่บุคคลในสังคมนั้น ๆ ได้ถูกจัดแบ่งออกเป็นอันดับต่าง ๆ ที่มีระบบอันดับจะชี้ให้เห็นว่า คนที่อยู่ในตำแหน่งหรือฐานะนั้น ๆ มีเกียรติหรือได้รับการยกย่องว่าอยู่ในอันดับที่สูงกว่า เท่ากับหรือต่ำกว่าบุคคลหรือกลุ่มบุคคล ที่อยู่ในฐานะอื่นในสังคมเดียวกัน ชนชั้นของบุคคลในสังคมทำให้มี คนชนชั้นสูง คนชั้นต่ำ ซึ่งมีรากฐานและเนื้อหามาจากความไม่เท่าเทียมกันในสิทธิ ความสะดวกสบาย หน้าที่ความรับผิดชอบ แบบแผน

ของชีวิตในสังคม อำนาจและอิทธิพลที่สมาชิกทั้งหลายของสังคมได้รับ (ไพฑูรย์ เครือแก้ว, 2513:104)

ราชบัณฑิตยสถาน อธิบายว่า หมายถึงช่วงชั้นหนึ่งในสังคมที่ประกอบด้วยกลุ่มของครอบครัวที่อยู่ในระดับเสมอกัน บุคคลทั้งหมดที่อยู่ในระดับสังคมเดียวกัน ทั้งในด้านเกียรติภูมิ ความนิยมนับถือ และที่มองตนเองว่ามีฐานะเท่าเทียมกัน ในทางสังคมวิทยาอาจพิจารณาได้ว่าเป็นชนชั้นทางสังคมหนึ่งให้เห็นได้ชัด (ราชบัณฑิตยสถาน, 2524:337)

ในขณะเดียวกัน บรรพต วีระสัย ได้เสนอเกณฑ์ในการพิจารณาตัดสินเรื่องการจัดช่วงชั้นทางสังคมของในสังคมนั้นมีเกณฑ์หลายอย่าง แต่พอจะสรุปแบ่งเป็นเกณฑ์ใหญ่ ๆ ได้ โดยแบ่งเป็น 3 เกณฑ์ดังต่อไปนี้ (บรรพต วีระสัย, 2520:365)

1. เกณฑ์ในเรื่องอำนาจ (Power)
2. เกณฑ์ในเรื่องเกียรติหรือศักดิ์ศรี (Prestige)
3. เกณฑ์ในเรื่องทรัพย์สินสมบัติ (Wealth)

ในสังคมไทยนั้นมีพระมหากษัตริย์ เป็นประมุขของประเทศนับแต่ก่อรูปเป็นชาติไทย องค์พระมหากษัตริย์ทรงเป็นที่เคารพสักการะของชาวไทยทั้งมวล รวมทั้งพระบรมวงศานุวงศ์ ด้วยการลำดับชั้นทางสังคมของไทยในลักษณะหนึ่งจึงต้องอาศัยปัจจัยหลาย ๆ อย่างรวม ๆ กัน ไปดังที่ นิพนธ์ คันธเสวี ได้กล่าวถึงการจัดลำดับชั้นทางสังคม กล่าวคือ (นิพนธ์ คันธเสวี, 2512:43-44)

1.วงศ์ตระกูล ได้แก่ ฐานันดรศักดิ์โดยกำเนิด เช่น พระบรมวงศานุวงศ์และโดยการแต่งตั้งเช่น เจ้าพระยา พระหลวง เป็นต้น

2.ตำแหน่งทางราชการและการเมือง ซึ่งทางฝ่ายบริหาร ได้แก่ นายกรัฐมนตรี รัฐมนตรี ข้าราชการประจำ ทั้งฝ่ายทหาร ตำรวจ พลเรือนและตุลาการ ส่วนฝ่ายการเมือง ได้แก่ ประธานรัฐสภา ประธานสภาผู้แทนราษฎร หัวหน้าพรรคการเมือง และสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร เป็นต้น

3.อำนาจทางเศรษฐกิจและการเมือง ได้แก่ บุคคลทั่วไปซึ่งมีอำนาจทางเศรษฐกิจ และการเมือง เช่นพวกพ่อค้า นักหนังสือพิมพ์ และหัวหน้ากรรมกร

4.ความมั่นคง พิจารณาจากรายได้ประจำ เงินเดือน ทรัพย์สิน และมรดก

5.ระดับการศึกษา พิจารณาจากการ ศึกษาซึ่งบุคคลได้รับมา เช่น จบมศ.5 อาชีวศึกษา ปริญญาตรี โท เอก สำเร็จการศึกษาจากในประเทศ หรือต่างประเทศเหล่านี้เป็นต้น

6.ประเภทอาชีพ คือประกอบอาชีพชนิดใดชนิดหนึ่ง เช่นรับราชการ ได้แก่ ข้าราชการ พลเรือน ทหารและตำรวจ วิชาชีพ (Professional) ได้แก่ แพทย์ สถาปนิก วิศวกร อาชีพงานฝีมือ เช่น ช่างฝีมือ ซึ่งได้แก่ช่างไม้ ช่างทาสี งานกึ่งฝีมือ เช่น ช่างฟัด ได้แก่ผู้มีความรู้ทาง

ปฏิบัติแต่ไม่ค่อยมีความรู้ทางทฤษฎี งานไร้ฝีมือ (Unskilled labour) เช่น พวกกรรมกรแบกหาม

สุพัตรา สุภาพ (2538:107-112) กล่าวว่า Social Stratification หมายถึง กระบวนการซึ่งทำให้ครอบครัวในแต่ละสังคมแตกต่างกันในด้านอำนาจ สิทธิพิเศษ เกียรติยศ และในสังคมที่ซับซ้อน และใหญ่โต ครอบครัว หรือบุคคลในระดับเดียวกันจะเกิดการรวมกลุ่มกันขึ้น และมีการแบ่งตัวออกเป็นชั้นต่าง ๆ ซึ่งชั้นทางสังคมอาจแบ่งเป็นกี่ระดับก็ได้ โดยอาศัยหลักเกณฑ์ดังนี้ คือ

1. พิจารณาการแยกความแตกต่าง (differentiation) ซึ่งดูจากความผูกพันกันในครอบครัว ความมั่งคั่ง อาชีพ และการศึกษา

2. พิจารณาจากระดับหรือชั้นของสมาชิกที่ได้มาด้วยความสามารถ (achievement) และที่ติดตัวมา (ascription)

3. พิจารณาจากโอกาสของการเลื่อนไหวหรือเลื่อนชั้นภายในชั้น หรือระหว่างชั้น ที่ก่อให้เกิดระบบวรรณะ (caste) ชั้น (class) และฐานันดรศักดิ์ (estate) ซึ่งที่มาของการจัดช่วงชั้นทางสังคม มาจาก 3 แหล่งคือ

1. ระบบวรรณะ (Caste system)
2. ฐานันดรศักดิ์ (Estate system)
3. แบ่งตามชนชั้น (Class system)

3.1 ปรากฏการณ์ของการเปลี่ยนฐานะจากชั้นหนึ่งไปยังอีกชั้นหนึ่งมีปัจจัยสำคัญ 2 ประการ คือ

1. การขยายตัวทางเศรษฐกิจ การขยายตัวก่อให้เกิดแรงดันที่ยิ่งใหญ่ในการผลิตทำให้เกิดโรงงาน และเกิดชนชั้นใหม่ที่เป็นหัวหน้าองค์การธุรกิจที่ยิ่งใหญ่ แต่ขณะเดียวกันก็มีบุคคลภายนอกที่ได้มีโอกาสก้าวหน้า คือ พวกกรรมกรหรือคนงาน และพวกที่อยู่ในระหว่างนายจ้าง(นายทุน) และกรรมกรหรือคนงาน คือ พวกที่ไร้สมองหรือสติปัญญา เจ้าหน้าที่ทางเทคนิค นักวิทยาศาสตร์ และผู้จัดการ และยังมีการพัฒนาเศรษฐกิจขึ้นไปเท่าไร คนจะมีฐานะใหม่เพิ่มมากขึ้น (อาจเกิดขึ้นโดยความสามารถหรือการเลื่อนตำแหน่งหน้าที่ เป็นต้น)

2. ความแตกต่างของอัตราการเกิด ชนชั้นสูงในประเทศตะวันตก ส่วนมากจะนิยมการวางแผนครอบครัว กลุ่มทางสังคมแบบนี้จึงค่อย ๆ ลดน้อยหรือหมดไป และถูกแทนที่จากชนชั้นที่มีสถานภาพต่ำกว่า และบางครั้งการเลื่อนสามารถทำได้เพียงอายุเดียวและแม้เขาจะเลื่อนไม่ได้ เขาก็คิดว่าลูกเขาก็คงเลื่อนชั้นได้สักวัน สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์ (2530:321-322) ได้นำแนวความคิดเรื่องการจัดช่วงชั้นนี้ มาอธิบายกับสังคมไทย คือ ในสังคมไทยชนชั้นนำ

จะทำการลอกเลียนแบบการบริโภคของชาวต่างชาติ แล้วนำมาถ่ายทอดให้กับชนชั้นอื่น ๆ ในสังคม แต่ในขณะเดียวกันถึงแม้ว่าชนชั้นนำจะทำการลอกเลียนแบบแผนการบริโภคจากต่างชาติ ชนชั้นนำก็ได้สร้างแบบแผนการบริโภคของตนด้วย เมื่อรวมกับต่างชาติแล้วก็จะกลายเป็นแบบแผนการบริโภคที่ประสานกัน แตกต่างไปจากการที่มีเพียงแบบแผนใดแบบแผนหนึ่ง ในขณะเดียวกันชนชั้นนำก็หาทางตีตัวออกห่าง จากการบริโภคที่จะทำให้ชนชั้นกลางสามารถลอกเลียนแบบได้ง่าย โดยเฉพาะชนชั้นกลางที่ร่ำรวยขึ้นมาใหม่ (nouveau riches) แม้รูปแบบและสัญลักษณ์ของชนชั้นสูงจะมีการเลียนแบบกันได้แต่ชนชั้นสูงก็ยังคงใช้มูลค่าของสิ่งของมาเป็นตัวบ่งชี้ความแตกต่างของกลุ่มตน เราจึงพบชาวสังคมของเสื้อผ้า กระเป๋า รองเท้า ราคาหลายหมื่น นาฬิกาเรือนแสนที่คนชั้นสูงซื้อหาให้ลูกหลานและตัวเองสวมใส่ ตราบน่าที่อภิสิทธิ์ทางเศรษฐกิจยังคงอยู่จะ เห็นว่าสังคมบริโภคนิยมยอมไม่สามารถทำให้คนในสังคม ไปสู่ความเท่าเทียมกันด้วย มายาภาพแห่งการบริโภคสินค้าได้ ดังที่ Featherstone ตั้งข้อสังเกตว่าคนใช้การแต่งกาย และสินค้าบริโภคต่าง ๆ เป็นตัวสื่อสาร (communicator) เป็นสัญลักษณ์ของสถานะทางชนชั้น ลักษณะเช่นนี้ก็คือ การจัดลำดับชั้นที่มองเห็นได้ (อ้างถึงใน สมรักษ์ ชัยสิงห์กานานนท์, 2537:129)

3.2 แนวคิดเกี่ยวกับชนชั้นของ Bourdieu ในหนังสือ Distinction

Bourdieu (1984) นักสังคมวิทยาชาวฝรั่งเศสได้เขียนงานไว้หลายเล่มด้วยกัน เล่มสำคัญคือ Distinction เขาใช้วิธีทำแบบสอบถามสำรวจว่า คนในสังคมฝรั่งเศสในแต่ละชนชั้นชอบดนตรี กีฬา อาหาร แต่งกาย พักผ่อน อย่างไร โดยเขาเสนอกรอบที่ประกอบด้วย 2 แกน (มิติหลัก) ของ diagram แกนหนึ่ง คือ economic capital จากแบบสอบถามได้แก่สถานะทางการเงิน การครอบครองบ้าน การเป็นเจ้าของรถต่างประเทศ เป็นต้น อีกแกนคือ cultural capital ได้แก่ การศึกษา พื้นฐานครอบครัว ความถนัดในการดูละคร การอ่านหนังสือ เป็นต้น จากการแบ่งดังกล่าว จะระบุว่า คนที่มีทุนเศรษฐกิจน้อย-ทุนวัฒนธรรมน้อย คนที่มีทุนเศรษฐกิจมาก-ทุนวัฒนธรรมน้อย คนที่มีทุนเศรษฐกิจน้อย-ทุนวัฒนธรรมมาก คนที่มีทุนเศรษฐกิจมาก-ทุน วัฒนธรรมมาก คือ คนกลุ่มใด มีรสนิยมเป็นอย่างไรบ้าง

Bourdieu ได้แบ่งชนชั้นในสังคมอุตสาหกรรมตามอาชีพ พร้อมกับให้คำนิยามถึงอาชีพของพ่อ คุณสมบัติทางการศึกษา ซึ่งเป็นทุนทางสังคม (social capital) ของปัจเจกและโอกาสทางเศรษฐกิจ (รายได้ อายุ) ซึ่งประกอบด้วย 3 ชนชั้น ดังต่อไปนี้

1. กระจุกพี ได้แก่ ปัญญาชน นักธุรกิจอุตสาหกรรม และอาชีพอิสระ ชนชั้นนี้มีอำนาจนำ (dominant) ทั้งทางเศรษฐกิจและวัฒนธรรม

2. กระจุกชนชั้นน้อย ได้แก่ ช่างฝีมือ ธุรกิจขนาดเล็ก พนักงานบริษัทระดับกลาง ช่างเทคนิคและครู เป็นต้น ชนชั้นนี้มีลักษณะก้ำกึ่ง บางโอกาสก็มีอำนาจนำ บางโอกาสถูกครอบงำ

3. ชนชั้นแรงงาน ได้แก่ คนงานในโรงงานที่ไม่มีทักษะ แรงงานภาคเกษตรกรรม ชูปเปอร์ไวเซอร์ และคนงานในอุตสาหกรรมบริการ ชนชั้นนี้เป็นชนชั้นที่ถูกชี้นำ (dominated) (อ้างถึงใน สมรภัศร์ ชัยสิงห์กานานนท์, 2537:8-9)

Bourdieu เสนอว่า ในแต่ละชนชั้น ก็มีการแตกกลุ่มย่อย มีการต่อสู้ขัดแย้งทางค่านิยม เช่น ในชนชั้นกรรมพี จะพบว่ากลุ่มปัญญาชน มักนิยมความสันโดษ ไม่ชอบความหรูหราฟุ่มเฟือย ชอบไปพิพิธภัณฑ ในขณะที่กลุ่มนักธุรกิจอุตสาหกรรม และอาชีพอิสระ ซึ่งมีเงินมากจะชอบความหรูหรา สะดวกสบาย ชอบเครื่องประดับเพชรพลอย ชอบเข้าสังคม เป็นต้น เนื่องจากแต่ละกลุ่มมีรากฐานต่างกัน มี collective history ต่างกัน จึงต่อสู้แย่งชิงเพื่อให้ได้ครอบครอง "อำนาจทางโลกและทางจิตวิญญาณ" (temporal and spiritual powers) เพื่อเข้าควบคุม "กระบวนการสร้างความชอบธรรมให้แก่สิ่งของและพฤติกรรม กล่าวคือ สภาวะของการดำรงอยู่แบบวัตถุนิยม ผนวกเข้ากับตำแหน่งในโครงสร้างทางสังคม จะผลิต habitus - โครงสร้างที่ถูกกำกับและไปกำกับกับสิ่งอื่น คือ ระบบของการแบ่งประเภทสิ่งของและการกระทำ ระบบของการรับรู้และชื่นชมหรือ รสนิยมนั่นเอง ซึ่งมันจะไปผลิตงานและการกระทำที่มีผลต่อไลฟ์สไตล์หรือวิถีชีวิตความเป็นอยู่

เขาเสนอให้เห็นว่า การได้มาและการสะสมทุนทางวัฒนธรรมและทุนทางเศรษฐกิจ นั้น ขึ้นอยู่กับสถานะและตำแหน่งของชนชั้นที่ปัจเจกนั้นสังกัดอยู่

ฉะนั้น ประเด็นสำคัญของ Bourdieu ก็คือ การดิ้นรนต่อสู้พยายามความหมายของสิ่งของและโลกสังคม เป็นลักษณะหนึ่งของการต่อสู้ทางชนชั้น ชนชั้นจะสามารถสร้างมาตรฐานที่ตนกำหนดให้ชอบธรรมได้อย่างมั่นคง ก็โดยผ่านทางกระบวนการผลิตซ้ำทางสังคม ทางวัฒนธรรมและความรุนแรงเชิงสัญลักษณ์ (symbolic violence) เช่น การศึกษา สื่อต่าง ๆ สถาบันให้รางวัลแก่ผลงานศิลปะ เป็นต้น

งานวิเคราะห์ของบูร์ดิเยอ น่าสนใจ เนื่องจากเขาได้เสนอว่า แนววิเคราะห์นี้สามารถนำไปใช้ในการศึกษาสังคมอุตสาหกรรมอื่นได้ ไม่ใช่เพียงแต่ฝรั่งเศสเท่านั้น โดยเขาได้แบ่ง ระดับของการบริโภค (class consumption) ออกเป็น 3 ระดับ ดังนี้

1. รสนิยมที่ได้รับการยอมรับ ขยก่อง (legitimized taste) คือ รสนิยมของชนชั้นกรรมพี

2. middle-brow taste คือ รสนิยมของพวกกระจุกชนชั้นน้อย ซึ่งยอมรับและพยายามเรียนรู้ใฝ่หาสิ่งที่สังคมยอมรับว่าดี ถึงแม้ว่าบางอย่างจะไม่ทำตาม เพราะไม่เหมาะกับสภาพของตัวเอง

3. popular taste คือ รสนิยมที่แพร่หลายในหมู่คนจำนวนมาก เช่นใน ชนชั้นแรงงาน ในงานของบูร์ดิเยอ มักเสนอภาพของการดิ้นรนต่อสู้ของปัจเจกในการที่จะค้นหาวิถีที่จะดำรงไว้ หรือเปลี่ยนแปลงการกระจายทุนในรูปแบบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องโดยเฉพาะกับคนปัจเจกผู้เข้าร่วม ในการต่อสู้เหล่านี้อาจมีจุดมุ่งหมายที่แตกต่างกันไป บางคนอาจจะพยายามกดดันเพื่อดำรงไว้ ซึ่งสถานภาพเดิมของตนเองไว้ ในขณะที่คนอื่นต้องการที่จะเปลี่ยนแปลงมันและโอกาสที่จะชนะ หรือพ่ายแพ้ในการต่อสู้เหล่านี้ ก็ขึ้นอยู่กับตำแหน่งที่พวกเขาถูกจัดวางในพื้นที่ที่ถูกกำกับไว้ แต่ไม่ว่าใครจะมีจุดมุ่งหมายอะไร และมีโอกาสประสบผลหรือไม่ก็ตาม สิ่งหนึ่งที่พวกเขารับรู้ และเข้าใจร่วมกัน ก็คือ ผู้ที่เข้าร่วมในการต่อสู้เหล่านี้จะต้องเชื่อถือในเกมที่พวกเขากำลังเล่น และเชื่อในคุณค่าของผลที่พวกเขาจะได้รับจากการดิ้นรนต่อสู้ อย่างไรก็ตาม ข้ออ่อนของการวิเคราะห์ของเขาอยู่ที่ การจำแนกชนชั้นตามอาชีพเป็นหลักแม้เขาจะให้คำนึงถึงระดับการศึกษา และอาชีพของพ่อ หรือ social origin ด้วยก็ตาม แต่ในสังคมอื่น เช่น อังกฤษ อเมริกา หรือ ไทย เป็นต้น ความแข็งของระบบโครงสร้างสังคม และประสิทธิภาพของระบบการศึกษา ซึ่ง เขาให้ความสำคัญ ไม่เหมือนในฝรั่งเศส

ในกรณีของสังคมไทย มีความซับซ้อนของสำนึกในการแบ่งชนชั้น รวมถึงวิธีคิด อื่น ๆ ด้วย จนทำให้การจำกัดความชี้เฉพาะว่าใครจัดอยู่ในชนชั้นใดยังเป็นที่ยกเถียงกันอยู่ และในทางปฏิบัติก็ไม่มี การแบ่งแยกที่ชัดเจนนัก หลายอาชีพที่ได้รับการนับถือในสังคมไทย มี สถานะทางสังคมสูงแต่มีสถานะทางเศรษฐกิจสูง ปานกลางหรือต่ำ แตกต่างกันไป เช่น ครู อาจารย์ แพทย์ เป็นต้น รวมถึงกลุ่มอาชีพที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดีแต่ไม่เป็นที่นับถือใน สังคม เช่น ตลกคาเฟ่ นักร้อง คนขับแท็กซี่ พ่อค้าหาบเร่ แผลลอย ผู้ขายบริการทางเพศ เป็นต้น จึงทำให้มีความซับซ้อนในการแบ่งชนชั้น รวมไปถึงสำนึกทางชนชั้นของคนในสังคม ไทยด้วยอีกทั้งโอกาสในการเลื่อนชั้นทางสังคมภายใต้สภาพการเปลี่ยนแปลงสังคมที่รวดเร็วของ ไทยในระยะกว่า 70 ปีมานี้ ค่อนข้างเลื่อนไหล เช่น เมื่อเกิดสงคราม การปฏิวัติ คนบางกลุ่มก็ เปลี่ยนสถานะอย่างรวดเร็ว รวยขึ้น หรือตกอับอย่างกระทันหัน เป็นต้น นอกจากนี้สังคมไทย ยังถูกกำกับด้วยแนวคิดทางพุทธศาสนาเป็นระยะเวลาอันยาวนานซึ่งทำให้การสร้าง ความชอบธรรม ของการกระทำต่าง ๆ จำต้องอ้างอิงกับหลักบางประการของพุทธศาสนาด้วย (อ้างถึงใน สม รักษ์ ชัยสิงห์กานานนท์ , 2537:12) จากพื้นฐานสังคมที่มีการแบ่งชนชั้น มีระบบเจ้าขุนมูล นาย บ่าวไพร่ ตั้งแต่สมัยโบราณ ทำให้สังคมไทยเกิดการวัดคุณค่ากันที่ความมั่นคง เกียรติยศ ชื่อเสียง ดังกล่าวขึ้นมา

3.4 แนวคิดเกี่ยวกับบรรทัดฐาน (Norms) สุพัตรา สุภาพ (2538:20-25)

กล่าวว่า บรรทัดฐานเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรม และเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างยิ่งในทุกสังคมมนุษย์ บรรทัดฐานเป็นกฎข้อบังคับ หรือมาตรฐานในการปฏิบัติของมนุษย์ บรรทัดฐานไม่ใช่ส่วนเฉลี่ยในทางสถิติ ไม่ใช่ mean หรือ median หรือ mode เพราะพฤติกรรมที่ปฏิบัติเป็นพฤติกรรมที่คาดว่าทุกคนควรจะทำเช่นนั้น บรรทัดฐานเป็นแนวทางในการปฏิบัติที่ทำให้คนเราลดปริมาณการตัดสินใจต่อสถานการณ์ต่าง ๆ ในสังคมที่เขาต้องมีส่วนร่วมด้วยในวันหนึ่ง ๆ บรรทัดฐานจึงเป็นสิ่งที่มิอิทธิพลเหนือความนึกคิดของมนุษย์ เป็นกฎเกณฑ์ให้คนปฏิบัติและควบคุมไปตามที่สังคมต้องการ เพราะมนุษย์ต้องขึ้นอยู่กับสังคม และในการอยู่ร่วมกันเป็นสังคมนั้น สังคมจะเป็นระเบียบได้เพราะบุคคลปฏิบัติตามบรรทัดฐานที่กำหนด

3.5 การแบ่งประเภทของบรรทัดฐาน สามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภท คือ

1. วิถีชาวบ้านหรือวิถีประชา (folkways)
2. จารีตหรือกฎศีลธรรม (mores)
3. กฎหมาย (laws)

3.6 สาเหตุของการปฏิบัติตามบรรทัดฐานเนื่องจาก

1. การอบรมสั่งสอน (indoctrination)
2. การเรียนรู้ทำให้เกิดความเคยชิน เมื่อทำบ่อย ๆ ก็กลายเป็นนิสัย (habituation)
3. ทำตามแล้วได้ประโยชน์ (utility)
4. ทำตาม หมายถึง การทำตัวเป็นพวกเดียวกับกลุ่ม (group identification) เช่นที่วัยรุ่นแต่งตัวเหมือนกับกลุ่มเพื่อน ไม่ใช่เพราะเห็นว่าแต่งตัวแบบนั้นแล้วดีกว่ากลุ่มอื่น แต่ทำเช่นนั้นเพราะต้องการแสดงความเป็นพวกเดียวกันต้องการให้ตนเองเป็นที่ยอมรับในสังคม ในกลุ่มเพื่อน เพราะเกรงว่า ตนเองจะถูกทอดทิ้ง ถูกเหยียดหยามว่าล้าสมัย ก่อให้เกิดอาการอยากมี อยากเป็น อยากได้ เหมือนคนอื่น ๆ

แม้ว่าวิถีประชา กฎศีลธรรม และกฎหมายจะเป็นสิ่งสำคัญในเรื่องบรรทัดฐาน อย่างไรก็ตามยังมีบรรทัดฐานอื่น ๆ อีกหลายอย่างแต่สิ่งหนึ่งที่น่าจะเกี่ยวข้องกับ การเลือกซื้อเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายของวัยรุ่น คือ แฟชั่น

Fashion (แฟชั่น) แฟชั่นเป็นพฤติกรรมเครื่องมือนีทำให้บุคคลเหมือนคนอื่น หรือต่างจากคนอื่น เป็นการทำตามบรรทัดฐาน แต่ในขณะที่เดียวกันได้มีโอกาสแสดงความเป็นตัวของตัวเอง แฟชั่นไม่ใช่เรื่องการแต่งกายแต่อย่างเดียว ยังครอบคลุมไปถึงเรื่องอื่น ๆ ด้วย เช่น ศิลปะ ศาสนา วรรณคดี วิทยาศาสตร์ แต่ที่นิยมใช้มักจะมีหมายถึงเรื่องเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายเป็นส่วนใหญ่

3.7 ปัจจัยที่ทำให้เราปฏิบัติตามบรรทัดฐานทางสังคม งามพิศ สัตย์สงวน (2538,92) กล่าวว่า ทุกสังคมใช้วิธีการต่าง ๆ เพื่อผลักดันให้สมาชิกของสังคมปฏิบัติตามบรรทัดฐานทางสังคมโดยเฉพาะกฎหมายเพราะเราไม่อยากจะอยู่ในคุก ไม่ชอบให้คนดูถูกอยากให้ตนเองเป็นที่ยอมรับของเพื่อน ๆ และคนทั่วไป เมื่อเราทำดีจะได้รับรางวัล ถ้าทำผิดจะได้รับโทษ แต่การคาดหวังว่าจะได้รับรางวัลหรือการกลัวการลงโทษไม่ใช่เป็นเหตุผลเดียวที่ทำให้เราทำตามบรรทัดฐาน ยังมีปัจจัยอีกหลายอย่าง ประการแรก เราถูกสั่งสอนอบรมมาตั้งแต่เล็ก โดยกระบวนการขัดเกลาทางสังคมให้ปฏิบัติตามบรรทัดฐานทางสังคม สิ่งนี้และวัฒนธรรมส่วนอื่น ๆ มีมาก่อนเราเกิด เมื่อเราเกิดมาถูกอบรมให้ทำตามให้ยอมรับแบบแผนพฤติกรรมนั้น ๆ เช่น รับประทานอาหารกลางวันเวลาเที่ยง ใช้ช้อนในการรับประทานอาหาร พูดกับผู้ใหญ่ พ่อ แม่ ครู อาจารย์ด้วยความเคารพ ประการที่สองเราทำตามเพราะมันเคยชินจนกลายเป็นนิสัยของเราเองเมื่อเราเรียนรู้สิ่งต่าง ๆ และทำอะไรซ้ำ ๆ จะกลายเป็นนิสัยและทำได้อย่างอัตโนมัติโดยไม่ต้องใช้ความพยายามเลย จากนั้นยากจะทำอะไรผิดกฎความเคยชินหรือนิสัยจะทำให้เราทำตามกฎเกณฑ์ ข้อบังคับต่าง ๆ อย่างสม่ำเสมอ ประการที่สาม เราทำตามเพราะมันมีประโยชน์ เราจะระลึกถึงประสิทธิภาพของมันเมื่อเราไม่ปฏิบัติตาม เช่น ฝ่าไฟแดงและเกิดอุบัติเหตุขึ้น หรือหนทางยุติธรรมในการขายตัวการแสดงที่มีจำกัด ก็คือ มาก่อนซื้อก่อน หรือเห็นการเข้าคิวเป็นสิ่งจำเป็นไม่เช่นนั้นจะเหยียบกันตาย ดังเหตุการณ์ที่น่าสลดใจที่เกิดขึ้นในเมืองไทยที่เหยียบกันตายเพื่อรับแจกของโดยไม่เข้าคิวกัน ประการสุดท้าย เราทำตามบรรทัดฐาน เพราะต้องการได้ชื่อว่าเป็นพวกเดียวกับกลุ่มที่เราเป็นสมาชิกอยู่

เมอร์ตัน (Merton) พูดถึงกลุ่มอ้างอิงว่า บางคนทำตามบรรทัดฐานของกลุ่มที่เขาหวังจะเป็นสมาชิก และต้องการแสดงว่าเป็นพวกเดียวกัน เช่น นิสิตที่เรียนในคณะแพทยศาสตร์ และนิสิตสาส์นพยาบาลทำตามบรรทัดฐานของนายแพทย์และนักกฎหมายทั้ง ๆ ที่ยังไม่ได้เป็นสมาชิกกลุ่มดังกล่าว บางคนทำตามมารยาทของคนชั้นสูงกว่า เพราะต้องการแสดงว่าเป็นพวกเดียวกับคนชั้นสูง ในทุกสังคมจะมีระดับของการทำตามบรรทัดฐานแตกต่างกันไป บางคนทำตามเต็มที่บางคนทำไม่เต็มที่ บางคนไม่ทำตามเลยแต่จะได้รับการลงโทษ การมีบรรทัดฐานทางสังคมไม่ได้เป็นเครื่องประกันว่าทุกคนจะปฏิบัติเท่ากันหมด แต่ถ้าไม่มีใครทำ

ตามกฎเกณฑ์ก็จะเกิดการเสียระเบียบในสังคมขึ้นได้ บางคนไม่ทำตามบรรทัดฐานทางสังคม แต่ทำตามกฎของกลุ่มตน บรรทัดฐานของกลุ่มต่าง ๆ อาจขัดแย้งกัน นอกจากนั้นแต่ละสังคมมี บรรทัดฐานที่แตกต่างกันไป อะไรที่ผิดในสังคมหนึ่งอาจเป็นพฤติกรรมที่ถูกต้องในอีกสังคมหนึ่ง ได้ บรรทัดฐานจึงมีลักษณะสัมพันธ์ เช่น นิสิตทำตามอุดมการณ์ทางการเมือง อาจทำผิด บรรทัดฐานของครอบครัว หรือบางครั้งทำตามหลักศาสนาแต่อาจผิดกฎหมายได้

ความขัดแย้งดังกล่าวเป็นลักษณะที่เกิดขึ้นในสังคมสมัยใหม่ ทำให้เกิด ปัญหาแก่สมาชิกของสังคม แต่ละคนเป็นสมาชิกอยู่หลายกลุ่มและต้องทำตามบรรทัดฐานที่ต่าง กันไป เมื่อบรรทัดฐานของแต่ละกลุ่มขัดแย้งกัน บังเจกชนต้องตัดสินใจว่าจะทำตามบรรทัดฐาน ของกลุ่มไหน ถ้าทำตามบรรทัดฐานของกลุ่มหนึ่ง อาจขัดแย้งกับอีกกลุ่มหนึ่งได้ เช่น นิสิตทำ ตามเพื่อนอาจขัดใจกับพ่อแม่ได้ ทำให้เกิดปัญหาขึ้น และต้องอาศัยเวลาในการปรับตัวให้เข้า กับบรรทัดฐานของทุกกลุ่มที่เขาเป็นสมาชิกอยู่

ในแนวคิดเกี่ยวกับเรื่องบรรทัดฐานและการจัดช่วงชั้นทางสังคมสามารถ นำมาอธิบายเรื่องการซื้อเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายของวัยรุ่นได้ส่วนหนึ่งว่า วัยรุ่นอาจจะปฏิบัติตาม บรรทัดฐานของกลุ่มและชนชั้นของตน โดยวัยรุ่นที่อยู่ในกลุ่มเพื่อนที่มีกฎเกณฑ์ การปฏิบัติ ในเรื่องการแต่งกายอย่างไรมักก็จะปฏิบัติตัวเหมือนเพื่อน ๆ ในกลุ่ม ซึ่งในกลุ่มนั้น ๆ อาจจะ ใช้เสื้อผ้าเครื่องแต่งกายที่มีราคาแพง ใช้เสื้อผ้าเครื่องแต่งกายที่มียี่ห้อดัง ๆ เพื่อแสดงความ เป็นพวกเดียวกัน เพื่อให้กลุ่มยอมรับ โดยไม่คิดว่าตนเองมีค่าแห่งความเป็นคนอยู่ในตนเองอยู่ แล้ว เพราะสังคมปลูกฝังความคิดที่ไม่ได้มองคนที่คุณค่าแห่งความเป็นคน แต่คนจะมีคุณค่าได้ ต้องมีสารพัดคุณสมบัติ เช่น รวย เรียนเก่ง การศึกษาสูง วงศ์ตระกูลมีชื่อเสียงในสังคม ความ คิดเหล่านี้ ถูกนำมาแสดงออกโดยการใช้สินค้าราคาแพง ๆ ยี่ห้อดัง ๆ เพื่อให้คนอื่นยอมรับว่า เป็นคนทันสมัยหรือเป็นคนที่มีรสนิยมสูง หูหრა มีระดับ

ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาเรื่องนี้โดยตรงมีไม่ค่อยมากนัก ผู้เขียนได้ พยายามค้นคว้าและเรียบเรียงเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการซื้อเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายและสรุปมาได้ดัง นี้

บุญเสริม บุญเจริญผล (2516:1) ได้วิจัยพฤติกรรมการซื้อเสื้อผ้าของผู้บริโภคใน กรุงเทพมหานครในปีพ.ศ.2516 โดยสุ่มร้านค้าเสื้อผ้าที่เป็นร้านเสื้อผ้าสำหรับชาย 12 ร้าน

และร้านเสื้อผ้าสำหรับหญิง 26 ร้าน แล้วเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการสัมภาษณ์และสังเกตผู้ซื้อเสื้อผ้าที่ร้านซึ่งเป็นตัวอย่างพฤติกรรมที่ศึกษา ได้แก่ การต่อรองราคา การเปรียบเทียบราคา การใช้ราคาสินค้าเป็นกรณีศึกษาคุณภาพ ทักษะการตัดสินใจของผู้ซื้อ สถานที่ซื้อ การนิยมสินค้าในประเทศและต่างประเทศ จากการศึกษาสรุปว่า การต่อรองราคา ชายต่อรองราคาน้อยกว่าหญิง เรื่องการเปรียบเทียบราคาระหว่างการค้า ชาย 91% ไม่เปรียบเทียบราคา หญิง 61% จะเปรียบเทียบราคา ในเรื่องการใช้ราคาเป็นกรณีศึกษาคุณภาพสินค้า ชาย 81% ใช้ราคาเป็นกรณีศึกษาหญิง 86% ใช้ราคาเป็นกรณีศึกษา ในเรื่องทักษะการตัดสินใจของผู้ซื้อ ชาย 85% จะซื้อโดยพิจารณาจากความคงทนมากกว่าแฟชั่นส่วนหญิง 87% จะซื้อโดยพิจารณาแฟชั่นมากกว่าความคงทนของเสื้อผ้า ในเรื่องสถานที่ที่นิยมไปซื้อเสื้อผ้า ทั้งชายและหญิงไปซื้อเสื้อผ้าตามร้านค้าในอาคารมากกว่าร้านค้าแผงลอย สำหรับความนิยมระหว่างเสื้อผ้าที่ผลิตในประเทศและต่างประเทศนั้น พบว่า ชาย 85% นิยมซื้อเสื้อผ้าที่ผลิตในต่างประเทศ ส่วนหญิง 86% ก็นิยมซื้อสินค้าที่ผลิตในต่างประเทศเช่นกัน

นางวันทนี ภูมิภักทรคม (2531:1) ได้ทำการศึกษาพฤติกรรมการซื้อเสื้อผ้าของผู้บริโภคในเขตเทศบาลเมืองปทุมธานี สรุปผลการศึกษาได้แบ่งออก 2 ประเด็นคือ

ประเด็นที่ 1. เรื่องพฤติกรรมการซื้อเสื้อผ้าของผู้บริโภค

ประเด็นที่ 2 เรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อเสื้อผ้าของผู้บริโภค

โดยในประเด็นที่ 1 เรื่องพฤติกรรมการซื้อเสื้อผ้าของผู้บริโภคสรุปได้ว่า

1.1 ทักษะการตัดสินใจของผู้บริโภคต่อราคาเสื้อผ้า พบว่า ส่วนใหญ่ของผู้บริโภคทุกเพศทุกกลุ่มอาชีพ และทุกระดับรายได้มีทักษะการตัดสินใจต่อราคาเสื้อผ้าดังนี้ คือ ชอบต่อรองราคาเสื้อผ้าก่อนตัดสินใจซื้อ ไม่ชอบการตั้งราคาเสื้อผ้าแบบตายตัว ชอบเปรียบเทียบราคาเสื้อผ้ากับร้านค้าอื่น ๆ ใช้ราคาและยี่ห้อเป็นสิ่งแสดงคุณภาพของเสื้อผ้าและรสนิยมของผู้สวมใส่

1.2 พฤติกรรมที่มีเหตุผลของผู้บริโภค พบว่า ส่วนใหญ่ของผู้บริโภคซื้อเสื้อผ้าโดยพิจารณาจากความคงทนถาวรของเสื้อผ้ามากกว่าแฟชั่น ซื้อเสื้อผ้าโดยพิจารณาที่ยี่ห้อเสื้อผ้าที่แบบล้าสมัยมาแก้ไขเพื่อใช้ต่อไป

1.3 ความนิยมประเภทร้านค้าของผู้บริโภค พบว่า ส่วนใหญ่ของผู้บริโภคทุกเพศทุกกลุ่มอาชีพ และทุกระดับรายได้นิยมไปซื้อเสื้อผ้าโดยไม่เลือกประเภทร้านค้ายกเว้นผู้บริโภคที่มีรายได้ต่อเดือนมากกว่า 4,000 บาทขึ้นไปส่วนใหญ่นิยมไปซื้อเสื้อผ้าตามห้างสรรพสินค้า

1.4 ความนิยมของผู้บริโภคระหว่างเสื้อผ้าที่ผลิตในประเทศไทย และต่างประเทศ พบว่าส่วนใหญ่ของผู้บริโภคทุกเพศ ทุกกลุ่มอาชีพ และทุกระดับรายได้ นิยมซื้อเสื้อผ้าที่ผลิตในประเทศไทย และส่วนใหญ่ของผู้บริโภคทุกเพศ ทุกกลุ่มอาชีพ และทุกระดับรายได้ มีความเห็นว่าเสื้อผ้าที่ผลิตในประเทศไทยและต่างประเทศมีความคงทนไม่ต่างกัน

ประเด็นที่ 2. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อเสื้อผ้าของผู้บริโภค สรุปได้ว่าพบ

บุคคลหรือสิ่งที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อเสื้อผ้าเรียงตามลำดับจากมากไปหาน้อย ดังนี้ คือ คู่สมรส รายได้ สมาชิกอื่นๆ ในครอบครัว เพื่อน ผู้ชาย และอื่น ๆ เช่น การโฆษณา ปัจจัยที่ผู้บริโภคคำนึง ถึงในการตัดสินใจซื้อเสื้อผ้าเรียงตามลำดับจากมากไปหาน้อยดังนี้คือ ความคงทน ราคา คุณภาพอื่น ๆ เช่น รูปแบบสี เนื้อผ้า และแฟชั่น ส่วนสื่อที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเสื้อผ้าของผู้บริโภคเรียงตามลำดับจากมากไปหาน้อยดังนี้คือ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์วารสารหรือนิตยสาร วิทยุ และอื่น ๆ เช่น ป้ายโฆษณา ตู้แสดงสินค้า เป็นต้น

กมลวรรณ นกแก้ว (2535:1) ได้ทำการศึกษาถึง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปและซื้อบริการเสื้อผ้าสั่งตัดของข้าราชการสตรี โดยสรุปผลการศึกษพบได้ดังนี้

ข้าราชการสตรีส่วนใหญ่นิยมซื้อบริการเสื้อผ้าสั่งตัดมากกว่าเสื้อผ้าสำเร็จรูป ด้วยเหตุผลที่ว่า เสื้อผ้าสั่งตัดสวมใส่ได้สัดส่วนเหมาะสมกับบุคลิก นิยมซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากห้างสรรพสินค้าและสั่งตัดเสื้อผ้าจากร้านตัดเสื้อหรือห้องเสื้อเป็นส่วนใหญ่ เมื่อซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปจะพบปัญหาเกี่ยวกับตะเข็บ และเครื่องเกาะเกี่ยวขาดความทนทาน ส่วนเสื้อสั่งตัดช่างไม่ตรงเวลานัด ปัจจัยที่ใช้พิจารณาในการตัดสินใจซื้อพบว่า เรื่องการตัดเย็บ เนื้อผ้าและแบบเสื้อเป็นปัจจัยสำคัญ

ข้าราชการสตรีที่มีอายุรายได้ การศึกษาต่างกัน ตัดสินใจซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปและซื้อบริการเสื้อผ้าสั่งตัดแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ กลุ่มที่มีอายุและรายได้น้อยนิยมซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูป กลุ่มที่มีอายุกลางคนและรายได้ปานกลางขึ้นไปนิยมซื้อบริการเสื้อผ้าสั่งตัด

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปและการซื้อบริการเสื้อผ้าสั่งตัดพบว่า ข้าราชการสตรีที่มีอายุ รายได้ การศึกษาต่างกัน ตัดสินใจซื้อในเรื่องเนื้อผ้า แบบเสื้อ ความเหมาะสมในการสวมใส่ การโฆษณา สถานที่จำหน่ายและบริการ ทุกรายการไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ ข้าราชการสตรีที่มีรายได้ต่างกันตัดสินใจซื้อแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญในเรื่องสีและลดลวดลายราคา การตัดเย็บ และการบริการรวดเร็วตรงเวลา

บุญภาค ภัทรพงศ์มณี (2537:1) ได้ทำการศึกษาพฤติกรรมการซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปของวัยรุ่นตอนปลาย ในกรุงเทพมหานคร โดยใช้ตัวอย่างเป็นนิสิต/นักศึกษา ชั้นปีที่ 1 ในมหาวิทยาลัยเปิดของรัฐในกรุงเทพฯ จำนวน 600 คน พบว่าวัยรุ่นตอนปลายส่วนใหญ่ใช้เพื่อนเป็นแหล่งข้อมูล มีการวางแผนการซื้อเป็นบางครั้ง โดยชวนเพื่อนไปซื้อเสื้อผ้าและขอคำปรึกษาเกี่ยวกับการเลือกซื้อ นิยมไปซื้อที่ห้างสรรพสินค้า การเลือกแบบเสื้อเลือกตามความชอบและรสนิยมของตนเอง ซึ่งพิจารณาตามความเหมาะสมกับรูปร่างการตัดสินใจซื้อจะเปรียบเทียบราคาก่อนและชอบให้มีบริการลองเสื้อ ราคาเสื้อที่วัยรุ่นตอนปลายส่วนใหญ่พอใจ คือ

100-200 บาท ราคากระโปรงหรือกางเกงที่พอใจคือ 201-300บาท ก่อนซื้อจะอ่านป้ายฉลากสินค้าทุกครั้ง โดยจะซื้อเสื้อยืด กางเกงยีนมากที่สุด ซื้อปีละ 6-10 ครั้ง ครั้งละ 1-2 ตัว

ผลของการเปรียบเทียบพฤติกรรมกรรมการซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูป พบว่า วิทยุรุ่นตอนปลายหญิงปฏิบัติมากกว่าชายในเรื่อง การใช้สถานที่โซเชียลมีเดีย และนิตยสารสิ่งพิมพ์ เป็นแหล่งข้อมูลชวนพ่อแม่ และญาติพี่น้องไปเลือกซื้อเสื้อผ้า ขอคำปรึกษาจากเพื่อนพ่อแม่ และญาติพี่น้อง พิจารณาดูความเหมาะสมกับรูปร่างและแบบเสื้อผ้าก่อนซื้อ เสื้อผ้าที่ซื้อเป็นกางเกงยีน ชุดนิตินิต/นักศึกษา ชุดชั้นใน ชุดนอน กระโปรงและชุดติดกัน

จากแนวคิดทฤษฎีและผลงานการวิจัยของหลาย ๆ ท่าน ผู้เขียนได้พยายามรวบรวมข้อมูลเหล่านั้นเข้ามาเพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาเรื่องการซื้อเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายของวัยรุ่นไม่ว่าจะเป็นเรื่องของตัวแปรต่าง ๆ เหตุผล แนวความคิดที่ถูกนำมาใช้ประกอบการพิจารณาในการสร้างกรอบแนวคิด และการตั้งสมมติฐานของการวิจัยในครั้งนี้

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย