บทที่ 1

หอสมุดกลาง สถาบันวิทยบริการ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

บุคคลทุกคนย่อมเป็นสมาชิกของกลุ่มสังคมกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง การมีชีวิตอยู่ในสังคมจำเป็นต้องอยู่ภายใต้อิทธิพลของสังคมในด้านต่าง ๆ อยู่ตลอดเวลา เพราะลักษณะของสังคมก็คือการรวมกันอย่างมีแบบแผนของกลุ่มชนที่มีความสัมพันธ์ต่อกัน มีเป้าหมายในการดำเนินชีวิตคล้ายคลึงกัน มีความเชื่อบางอย่าง มีทัศนคติและวิธีการปฏิบัติที่คล้ายคลึงกัน ดังนั้น สังคมจึงมีอิทธิพลต่อบุคคลหลายด้าน ตั้งแต่การก่อตั้งบุคลิกภาพ ทัศนคติ ค่านิยมและความเชื่อ เมื่อพิจารณาอย่างละเอียด เราจะเห็นได้ว่าบุคคลแต่ละคนเป็นสมาชิกของกลุ่มสังคมหลาย ๆ ประเภท เมื่ออยู่ในกลุ่มหนึ่งบุคคลอาจจะมีการกระทำที่แตกต่างไปจากเมื่ออยู่ในกลุ่มอื่น เนื่องจากกลุ่มมีอิทธิพลทำให้บุคคลเกิดการเปลี่ยนแปลงทั้งทางด้านพฤติกรรมและทัศนคติ ทั้งนี้เนื่องจากว่ากลุ่มต้องการให้บุคคลภายในกลุ่มแสดงออกและมีความเชื่อถือที่คล้ายคลึงกัน ดังนั้น ในแต่ละกลุ่มสังคมจะสร้างกฎสำหรับพฤติกรรมเพื่อให้สมาชิกของกลุ่มปฏิบัติตาม ซึ่งเราเรียกว่า บรรทัดฐานสังคม (Social Norm)[1]

เนื่องจากกลุ่มสังคมมีอิทธิพลต่อบุคคลในกลุ่ม ทำให้บุคคลเกิดการคล้อยตามสมาชิกภายในกลุ่ม เคลเล่ย์ (Kelley, 1952) กล่าวว่า การคล้อยตามเกิดขึ้นเนื่องจากบุคคลอาศัยกลุ่มอยู่ 2 กรณี คือ

---

[1]M. K. Holland, An Introduction to Human Behavior (D. C. Health and Company, 1974), p. 456.

1. ใช้กลุ่มเพื่อเป็นบรรทัดฐาน (Normative function) บุคคลคล้อยตามกฎหรือบรรทัดฐานของกลุ่มที่วางไว้ เพื่อให้ได้รับการยอมรับจากสมาชิกในกลุ่ม ในกรณีที่กลุ่มเป็นที่ยอมรับของคนส่วนใหญ่ และมีอิทธิพลที่จะไม่ให้การยอมรับต่อบุคคลซึ่งปฏิบัติฝ่าฝืนกฎข้อบังคับของกลุ่ม

2. ใช้กลุ่มเพื่อความรอบรู้ (Information function) บุคคลยอมเชื่อหรือยอมรับกลุ่ม เมื่อตนเชื่อว่ากลุ่มนั้นจะทำให้ตนเองเข้าใจอย่างถูกต้องเกี่ยวกับข่าวสารหรือข้อมูลบางอย่างที่ตนเองไม่แน่ใจ[1]

แม้ว่าบุคคลโดยทั่วไปจะแสดงพฤติกรรมการคล้อยตามกลุ่มอันเนื่องมาจากเหตุผลประการใดประการหนึ่งหรือทั้ง 2 ประการ ที่กล่าวแล้วข้างต้นนั้นก็ตาม แต่พฤติกรรมการคล้อยตามของแต่ละบุคคลมีระดับที่แตกต่างกันและในบุคคลคนเดียวกัน พฤติกรรมการคล้อยตามจะเปลี่ยนแปลงไปตามสภาพการณ์แวดล้อม เบลคและมูตัน (Blake and Mouton, 1961) กล่าวว่า แต่ละบุคคลจะมีลักษณะและระดับของพฤติกรรมการคล้อยตามที่แตกต่างกันออกไป กล่าวคือ บางคนอาจจะคล้อยตามง่าย บางคนอาจจะคล้อยตามยากและในบุคคลคนเดียวกัน อาจจะมีลักษณะของการคล้อยตามมากบ้างน้อยบ้าง หรือบางครั้งอาจจะไม่คล้อยตามเลย ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสภาพการณ์แวดล้อม[2]

---

[1]H. Kelley and E. Volkart, "The resistance to change of group anchored attitudes," American sociological Review, cited by C. A. Kiesler and S. B. Kiesler, Conformity (Addison-Wesley Publishing Company 1969), pp. 28-29.

[2]R. R. Blake and J. S. Mouton, "Conformity, Resistance and Convension," In Conformity and Deviation, ed. I. A. Berg and B. M. Bass (New York: Harper Brother, 1961), pp. 1-8.

สาเหตุสำคัญประการหนึ่งที่ทำให้บุคคลมีพฤติกรรมการคล้อยตามแตกต่างกัน ได้แก่ ลักษณะการเสริมแรงต่อพฤติกรรมการคล้อยตามที่บุคคลพบเห็นมาต่างกัน แคมเบล (Campbell, 1961) กล่าวว่า บุคคลที่เห็นผู้ที่เป็นแบบอย่างแสดงพฤติกรรมการคล้อยตามแล้วได้รับรางวัล บุคคลนั้นจะแสดงพฤติกรรมการคล้อยตามมากขึ้น เนื่องจากมีความต้องการรางวัลเป็นแรงจูงใจให้แสดงพฤติกรรมคล้อยตามในทางตรงกันข้ามบุคคลที่เห็นผู้ที่เป็นแบบอย่างแสดงพฤติกรรมการคล้อยตามแล้วได้รับการลงโทษ บุคคลนั้นจะแสดงพฤติกรรมการคล้อยตามลดน้อยลง เนื่องจากต้องการหลีกเลี่ยงการลงโทษ[1]

ผลดีหรือผลเสียของพฤติกรรมการคล้อยตามของแต่ละบุคคลขึ้นอยู่กับว่าบุคคลทำตามใครในเรื่องอะไร การคล้อยตามผู้นำที่ดีหรือการคล้อยตามบรรทัดฐานของกลุ่ม จะทำให้กลุ่มมีความเป็นเอกลักษณ์และทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่ม ส่วนการไม่คล้อยตามค่านิยม กิจกรรม และวัตถุประสงค์ของกลุ่ม ยอมทำให้กลุ่มไม่ประสบผลสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้[2]

การคล้อยตามต่อกฎเกณฑ์ของสังคมจึงเป็นสิ่งจำเป็นทั้งในกลุ่มสังคมใหญ่และสังคมเล็ก ๆ เช่น การปฏิบัติตามกฎหมาย หรือยึดมั่นในวัฒนธรรมประเพณีของประชาชนในแต่ละประเทศ ยอมนำความเจริญและความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันมาสู่ประเทศชาติของตน หรือการปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับของโรงเรียน เช่น นักเรียนไม่คุยกันในเวลาเรียน ไม่

---

[1]D. T. Campbell, "Conformity in Psychology's Theories of Acquired Behavioral Dispositions," in Conformity and Deviation, ed. I. A. Berg and B. M. Bass, p. 118.

[2]E. D. Evans and B. R. McCandless, Children and Youth Psychosocial Development (New York: Holt Rinehart & Winston, 1978), p. 131.

ประพฤติผิดระเบียบของโรงเรียนย่อมทำให้ การเรียนการสอนประสบผลสำเร็จตามจุดมุ่งหมาย

พฤติกรรมการคล้อยตามจะเกิดผลเสียหายต่อเมื่อบุคคลคล้อยตามเพื่อให้สังคมยอมรับ โดยที่ขัดต่อศีลธรรมจรรยา ขาดความเป็นตัวของตัวเองหรือเมื่อคล้อยตามกลุ่มที่เป็นภัยต่อสังคม[1]

จากงานวิจัยของคณะนิสิตปริญญาโทสังคมเกี่ยวกับบุคลิกภาพแบบไทยกับการพัฒนาประเทศ พบว่าลักษณะของคนไทยเป็นลักษณะของบุคคลที่คล้อยตามผู้อื่น กล่าวคือ คนไทยรักพวกพ้องไม่กล้ากระทำในสิ่งที่แตกต่างจากพวกพ้อง ทั้งนี้เพื่อรักษาไมตรีหรือความสัมพันธ์ต่อบุคคลอื่น[2] ผู้วิจัยจึงมีความเห็นว่าควรจะมีการแก้ไขพฤติกรรมการคล้อยตามที่เป็นผลเสียและส่งเสริมให้เยาวชนไทยมีพฤติกรรมการคล้อยตามในทางที่จะเป็นประโยชน์ต่อตนเองและสังคม

ดังที่ได้กล่าวมาแล้วว่า บุคคลมีพฤติกรรมการคล้อยตามต่างกัน เนื่องมาจากองค์ประกอบหลายประการ เช่น ความแตกต่างระหว่างบุคคล ลักษณะของเรื่องที่จะคล้อยตาม ขนาดของกลุ่ม ลักษณะของการเสริมแรงต่อพฤติกรรมการคล้อยตาม ฯลฯ ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาพฤติกรรมการคล้อยตามของเด็กไทยภายใต้เงื่อนไขการทดลองที่ต่างกัน กล่าวคือ ผู้วิจัยจะจัดเงื่อนไขการทดลอง 2 อย่าง อย่างแรกมีการเสริมแรงโดยให้รางวัล เมื่อเกิดพฤติกรรมการคล้อยตาม และอีกอย่างไม่มีการเสริมแรง เป็นเงื่อนไขที่ไม่ได้รับรางวัลไม่ว่าจะเกิดพฤติกรรมคล้อยตามหรือไม่ นอกจากนี้ผู้วิจัยยังสนใจที่จะศึกษาด้วยว่า เด็กที่มี

---

[1] Ibid., p. 133.

[2] คณะนิสิตปริญญาโทสังคม คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, "บุคลิกภาพแบบไทยกับการพัฒนาประเทศ," ศูนย์ศึกษา 9 (กันยายน-ตุลาคม 2514): 8 - 19.

ระดับอายุต่างกัน และเพศต่างกัน จะมีพฤติกรรมคล้อยตามเปลี่ยนแปรไปตามเงื่อนไขการทดลองหรือไม่ ผลที่ได้คาดว่าจะเกิดประโยชน์ต่อการแก้ไขและส่งเสริมเด็กไทยให้มีพฤติกรรมคล้อยตามในทางที่เกิดประโยชน์แก่ตนเองและสังคมต่อไป

แนวความคิดที่เกี่ยวข้อง

ความสนใจศึกษาเพื่ออธิบายพฤติกรรมการคล้อยตามของบุคคลนั้น นักจิตวิทยาได้แนวความคิดมาจากความเชื่อที่ว่า พฤติกรรมการคล้อยตามเป็นผลเนื่องมาจากอิทธิพลทางสังคม แนวความคิดนี้เป็นของเมสเมอร์ (Mesmer) คือ ความคิดในเรื่องแม่เหล็กในสัตว์ (animal magnetism) โดยคิดว่าคนเรามีแม่เหล็กอยู่ในตัว ถ้าให้การแนะนำบอย ๆ จะทำให้บุคคลมีจิตใจอ่อนไหว และเชื่อฟังหรือปฏิบัติตาม นักจิตวิทยาในสมัยต่อมาจึงมีความเข้าใจเรื่องอิทธิพลทางสังคมที่มีต่อการคล้อยตามของบุคคล[1]

นักจิตวิทยาหลายท่านได้ให้ความหมายและแนวความคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมการคล้อยตามไว้ดังนี้

เฮอร์ลอค (Hurlock, 1978) กล่าวว่า "พฤติกรรมการคล้อยตามเป็นลักษณะที่บุคคลมีพฤติกรรม ทัศนคติ และค่านิยม ตามความต้องการของกลุ่ม"[2]

แบส (Bass, 1961)กล่าวว่า "พฤติกรรมการคล้อยตามเป็นพฤติกรรมที่อยู่ภายใต้อิทธิพลของผู้อื่น เนื่องมาจากผู้คล้อยตามต้องการผลสำเร็จในการรักษาความ

---

[1]ไวรัช เจียมบรรจง, จิตวิทยาสังคม 2 (โรงพิมพ์สถานสงเคราะห์หญิงปากเกร็ด กรมประชาสงเคราะห์, 2523).

[2]E. B. Hurlock, Child Development (New York: McGraw-Hill, 1978), p. 230.

สัมพันธ์ของตนเองกับผู้อื่น[1]

ไอเลน (Allen, 1969) กล่าวว่า "พฤติกรรมการคล้อยตาม หมายถึง การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม หรือความเชื่อให้เป็นไปตามความต้องการของกลุ่ม"[2]

ไคสเลอร์และไคสเลอร์ (Kiesler and Kiesler, 1969) ได้แบ่งลักษณะการคล้อยตามออกเป็น 2 ประเภท ประเภทแรก คือ การทำตาม (Compliance) เป็นการเปลี่ยนพฤติกรรมตามอิทธิพลของกลุ่ม อีกประการหนึ่งคือ การยอมรับเป็นส่วนตัว (private acceptance) อันเป็นการเปลี่ยนทัศนคติและความเชื่อตามอิทธิพลของกลุ่ม[3] ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยจะศึกษาเฉพาะการทำตาม (compliance) เนื่องมาจากบุคคลมักจะกระทำตามกลุ่มคนส่วนใหญ่ในสังคม โดยที่ยังยึดถือความคิดเห็นหรือความเชื่อของตนอยู่ตรงกับคำพังเพยที่ว่า "พวกมากลากไป"

ผู้วิจัยได้เลือกแนวคิดตามทฤษฎีพฤติกรรมระหว่างบุคคล (A General Theory of Interpersonal Behavior) ของแบส (Bass, 1961)[4] และแนวความคิดของ

---

[1] B. M. Bass, "Conformity, Deviation and a General Theory of Interpersonal Behavior," in Conformity and Deviation, ed. I. A. Berg and B. M. Bass, p. 38.

[2] V. L. Allen, "Situational Factors in Conformity," in Advances in Experimental Social Psychology, Vol. 2, ed. L. Berkowitz (New York: Academic Press, 1965), p. 134.

[3] Kiesler and Kiesler, Conformity, pp. 4-6.

[4] Bass, "Conformity, Deviation, and a General Theory of Interpersonal Behavior," in Conformity and Deviation, ed. I. A. Berg and B. M. Bass, pp. 54-70.

แคมเบล (Campbell, 1961)[1] ที่เสนอทฤษฎีการควบคุมพฤติกรรม (Theories of Acquired Behavior Dispositions) สำหรับการศึกษาในครั้งนี้

1. ทฤษฎีพฤติกรรมระหว่างบุคคล (A General Theory of Interpersonal Behavior)

แบส (Bass, 1961) ได้เสนอทฤษฎีพฤติกรรมระหว่างบุคคลซึ่งกล่าวถึงองค์ประกอบที่ทำให้บุคคลมีพฤติกรรมคล้อยตามแตกต่างกันไว้ 5 องค์ประกอบ คือ กลุ่มบุคคลที่ผู้คล้อยตามเกี่ยวข้องด้วย สภาพของเรื่องที่จะคล้อยตาม ความแตกต่างของบุคคลในพฤติกรรมการคล้อยตาม องค์ประกอบทางบุคลิกภาพและสภาพของสิ่งแวดล้อม แต่ละองค์ประกอบมีรายละเอียด ดังนี้

1. กลุ่มบุคคลที่ผู้คล้อยตามเกี่ยวข้องด้วย

1.1 ถ้ากลุ่มเป็นที่รักใคร่ชอบพอ และเชื่อถือของผู้คล้อยตาม โอกาสคล้อยตามจะมีมากขึ้นด้วย

1.2 ถ้าวัตถุประสงค์ของกลุ่มชัดเจนและสมาชิกในกลุ่มมีส่วนร่วมในการตั้งวัตถุประสงค์นั้น โอกาสคล้อยตามจะมากขึ้น

1.3 ถ้ากลุ่มมีจำนวนมาก และความเห็นของกลุ่มเป็นไปในทำนองเดียวกันหมด การคล้อยตามจะมีมากขึ้น

1.4 ขนาดของกลุ่ม กลุ่มที่มีขนาดต่างกัน การคล้อยตามจะแตกต่างกัน จำนวนสมาชิกในกลุ่มเพิ่มมากขึ้น มีผลทำให้บุคคลเกิดพฤติกรรมคล้อยตามมากขึ้นด้วย

---

[1]Campbell, "Conformity in Psychology's Theories of Acquired Behavioral Dispositions," in Conformity and Deviation, ed. I. A. Berg and B. M. Bass, pp. 101-133.

1.5 ภายในกลุ่มขนาดเดียวกัน ปริมาณการคล้อยตามจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับผู้นำกลุ่ม ผู้นำที่มีลักษณะเป็นผู้นำที่ดีจะสามารถชักจูงและก่อให้เกิดแรงศรัทธาต่อสมาชิกในการเชื่อฟังและปฏิบัติตามได้ดี ในกรณีนี้การคล้อยตามก็จะมีมาก

2. สภาพของเรื่องที่จะคล้อยตาม

2.1 ถ้าสิ่งที่จะคล้อยตามสามารถให้ผลประโยชน์แก่ผู้คล้อยตาม เช่น รางวัล คำชมเชย การคล้อยตามจะมีมากขึ้น

2.2 ถ้าบุคคลได้รับการบอกว่า งานที่ให้ทำนั้นจะแสดงถึงระดับสติปัญญาและความสามารถของผู้ทำ การคล้อยตามบุคคลอื่นอาจจะไม่เกิดขึ้น แม้ว่าจะได้รับสัญญาว่าจะได้รับรางวัลสำหรับการคล้อยตาม

2.3 ถ้าบุคคลสามารถพิจารณาจนเห็นเด่นชัดว่าสิ่งที่ถูกต้องนั้นคืออย่างไร การคล้อยตามจะน้อยลง แต่ถ้ายังคลุมเครือตัดสินใจยาก การคล้อยตามจะมีมากขึ้น

3. ความแตกต่างของบุคคลในพฤติกรรมการคล้อยตาม

3.1 ความแตกต่างระหว่างเพศในสภาพแวดล้อมอย่างเดียวกัน เพศหญิงมีแนวโน้มจะทำตามมากกว่าเพศชาย เนื่องจากเพศหญิงไม่ชอบการขัดแย้ง หัวอ่อน ไม่เข้มแข็ง และเป็นผู้นำเช่นเพศชาย

3.2 ความแตกต่างระหว่างอายุ ผู้ที่มีอายุน้อยมีโอกาสคล้อยตามบุคคลในวัยเดียวกันได้ง่ายกว่าที่ผู้มีอายุมากจะคล้อยตามบุคคลในวัยเดียวกัน เนื่องจากผู้ที่มีอายุน้อยมักมีความรู้ประสบการณ์ในสิ่งต่าง ๆ น้อย และผู้ที่มีอายุน้อยมีโอกาสถูกชักจูงจากผู้มีอายุมากกว่าได้ง่ายด้วย

3.3 ความสามารถของบุคคล บุคคลที่มีระดับความสามารถต่ำ หรือไม่ค่อยเฉลียวฉลาด มักจะเป็นผู้คล้อยตามผู้อื่นเสมอ

3.4 สถานภาพทางสังคม บุคคลที่มีสถานภาพต่ำกว่ามักจะคล้อยตามบุคคลที่มีสถานภาพสูงกว่า เพราะบุคคลที่อยู่ในสถานภาพทางสังคมสูงจะทำให้คนอื่นในสังคมเกิดความรู้สึกยกย่องนับถือ เชื่อฟังความคิดเห็นของเขามากกว่าบุคคลที่อยู่ในสถานภาพทางสังคมต่ำ

3.5 ประสบการณ์ที่ผ่านมาในอดีต

3.5.1 ความสำเร็จที่เคยได้รับ การตัดสินใจของบุคคลที่ประสบความล้มเหลวในอดีตมีแนวโน้มที่จะคล้อยตามบุคคลอื่นได้ง่าย ตรงกันข้ามกับบุคคลที่ประสบความสำเร็จในอดีต เขาจะตัดสินใจปัญหาต่าง ๆ ด้วยความคิดของตนเองมากกว่าคล้อยตามบุคคลอื่น เพราะความสำเร็จที่ประสบมาทำให้เขามีความเชื่อมั่นในความสามารถของตน นอกจากนี้ยังทำให้ผู้อื่นเกิดความเชื่อถือและคล้อยตามได้ง่าย

3.5.2 การอบรมเลี้ยงดู บุคคลที่ได้รับการเลี้ยงดูแบบเผด็จการจากพ่อแม่ ไม่ได้มีโอกาสแสดงความคิดเห็นด้วยตัวเอง จะมีพฤติกรรมคล้อยตามผู้อื่นได้ง่าย

4. องค์ประกอบทางบุคลิกภาพ

4.1 บุคคลที่มีความภาคภูมิใจในตัวเองสูง (High Self-esteem) จะมีพฤติกรรมในการคล้อยตามน้อยกว่าบุคคลที่มีความภาคภูมิใจในตัวเองต่ำ เพราะบุคคลที่มีความภาคภูมิใจในตนเองสูง จะเป็นผู้ที่มีความเชื่อในความสามารถและเชื่อในความคิดเห็นของตน มีลักษณะเป็นผู้นำ

4.2 ความวิตกกังวลมีผลทำให้ระดับการคล้อยตามต่างกัน บุคคลที่มีความวิตกกังวลสูงจะมีความรู้สึกที่จะคล้อยตามความคิดเห็นของผู้อื่นมากกว่าที่จะมีความรู้สึกต่อต้าน เพราะบุคคลเหล่านี้พยายามที่จะคล้อยตาม เพื่อที่จะขจัดความกลัวและการไม่ได้รับการยอมรับจากกลุ่ม ซึ่งตรงข้ามกับบุคคลที่มีความวิตกกังวลต่ำ

5. สภาพของสิ่งแวดล้อม

5.1 ในสภาพการณ์คับขันที่ต้องการการตัดสินใจที่ถูกต้องรวดเร็ว บุคคลจะคล้อยตามมากขึ้น ทั้งนี้เพราะบุคคลจะใช้กลุ่มช่วยในการตัดสินใจ

5.2 ถ้าการแสดงพฤติกรรม จำเป็นต้องแสดงออกในที่เปิดเผย และมีผู้อื่นรับรู้มาก การคล้อยตามจะมีมากขึ้น แต่ถ้าเป็นการแสดงความคิดเห็นแบบลับ มีผู้อื่นรับรู้น้อย การคล้อยตามจะน้อยลง

ทฤษฎีของแบสได้กล่าวถึงองค์ประกอบที่ทำให้บุคคลมีพฤติกรรมการคล้อยตามอยู่ในระดับแตกต่างกัน ช่วยให้เราเข้าใจและสามารถอธิบายถึงสาเหตุที่ทำให้บุคคลมีพฤติกรรมการคล้อยตามต่างกันได้อย่างชัดเจน โดยเฉพาะองค์ประกอบด้านผลประโยชน์ที่จะได้รับจากการคล้อยตาม อายุ และเพศ ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่าน่าจะศึกษาองค์ประกอบเหล่านี้กับเด็กไทยที่มีอายุและเพศต่างกันว่า เมื่อได้รับผลประโยชน์ต่างกันแล้วจะมีพฤติกรรมการคล้อยตามต่างกันเพียงใด

2. ทฤษฎีการควบคุมพฤติกรรม (Theories of Acquired Behavior Dispositions)

แคมเบล (Campbell, 1961) ได้เสนอทฤษฎีเกี่ยวกับการควบคุมพฤติกรรม (Theories of Acquired Behavioral Dispositions) ซึ่งกล่าวถึงกฎของการเปรียบเทียบความสำคัญหรือกฎของการคล้อยตาม (Principle of Relative Weighting Conformity) ไว้ว่า ในสภาพการณ์ที่เกิดความขัดแย้งระหว่างข้อมูลที่บุคคลได้รับกับข้อมูลจากสังคม ถ้าบุคคลให้ความสำคัญต่อข้อมูลจากสังคมมาก หรือมีความเชื่อมั่นในตนเองต่ำ ก็จะมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูง ถ้าบุคคลมีความเชื่อมั่นในตนเองสูง พฤติกรรมการคล้อยตามก็จะลดลง

กฎของการคล้อยตาม 5 ข้อมีดังนี้

1. <u>การเรียนรู้และความสามารถ</u> (Learning and Competence)

1.1 บุคคลที่มีความมั่นใจในตนเองมากทั้งในด้าน (ทัศนคติ ความรู้ ความเชื่อ ความคาดหวัง การตอบสนอง ฯลฯ) จะมีการคล้อยตามน้อย

1.1.1 บุคคลที่ได้รับความสำเร็จในอดีต จะมีพฤติกรรมการคล้อยตามน้อย

1.1.2 บุคคลจะมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงขึ้นถ้างานที่ให้ทำนั้นยาก

1.1.3 บุคคลจะมีพฤติกรรมการคล้อยตามลดลงเมื่อเข้ามีความรู้เกี่ยวกับงานที่ให้ทำเป็นอย่างดี

1.1.4 บุคคลที่มีอายุมากขึ้นจะคล้อยตามน้อยลง

1.2 บุคคลยิ่งมีความสามารถในการเรียนรู้ ในการแก้ปัญหามากขึ้น การคล้อยตามจะลดลงมากด้วย

1.2.1 บุคคลที่เคยได้รับรางวัลในการแก้ปัญหา การตัดสินใจ การตอบสนองต่าง ๆ จะมีพฤติกรรมการคล้อยตามน้อยลง เมื่ออยู่ในสภาพการณ์ที่คล้ายคลึงกับที่ผ่านมาแล้ว

1.2.2 บุคคลที่มีสติปัญญาและความสามารถสูงจะมีพฤติกรรมการคล้อยตามต่ำ

1.3 บุคคลที่มีสถานภาพทางสังคมสูงจะมีพฤติกรรมการคล้อยตามต่ำ

1.4 บุคคลที่มีความภาคภูมิใจในตนเองสูงจะมีพฤติกรรมการคล้อยตามต่ำ

1.5 บุคคลที่ต้องการผลสัมฤทธิ์ในงานที่ทำสูงจะมีพฤติกรรมการคล้อยตามน้อยลง

2. <u>การรับรู้</u> (perception)

2.1 ในสภาพการณ์การรับรู้ที่กระจ่างชัด บุคคลจะมีพฤติกรรมการคล้อยตามน้อยลง

2.2 บุคคลที่มีสายตาไม่ดี จะมีการคล้อยตามสูงขึ้น

2.3 การตัดสินข้อมูลจากความจำ จะทำให้บุคคลมีการคล้อยตามสูงกว่าเมื่อให้บุคคลตัดสินข้อมูลที่เสนอให้เห็นอยู่ตลอดเวลา

3. <u>การเรียนรู้จากการสังเกต</u> (Observational learning)

3.1 บุคคลที่สังเกตเห็นผู้ที่เป็นแบบอย่าง (the model) ปฏิบัติพฤติกรรมใดแล้วได้รับรางวัลหรือรอดพ้นจากการลงโทษ บุคคลนั้นก็จะคล้อยตามผู้ที่เป็นแบบอย่างมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าพฤติกรรมที่เป็นแบบอย่างได้รับรางวัลมากขึ้น ผู้ที่สังเกตอยู่จะมีพฤติกรรมคล้อยตามสูงขึ้น Campbell ได้ยึดทฤษฎีการเสริมแรงของ Hull เป็นหลักในการอธิบายกฎการคล้อยตามข้อนี้

3.2 ผู้ที่เป็นแบบอย่างที่เคยได้รับรางวัลจากการกระทำในอดีตที่ผ่านมาจะทำให้ผู้สังเกตคล้อยตามการกระทำของเขา แม้ว่าการกระทำในปัจจุบันจะไม่ได้รับรางวัล

ก็ตาม

3.2.1 ผู้สังเกตจะคล้อยตามพฤติกรรมของผู้ที่เป็นแบบอย่างที่มีสติปัญญาเฉลียวฉลาดได้รับความสำเร็จ และอยู่ในสถานภาพทางสังคมสูง มากกว่าผู้เป็นแบบอย่างที่มีลักษณะตรงกันข้าม

3.2.2 ผู้ที่เป็นแบบอย่างที่เป็นผู้ชำนาญการ จะทำให้ผู้สังเกตคล้อยตามได้มากกว่าแบบอย่างที่ไม่ใช่ผู้ชำนาญการ

3.3 แบบอย่างใหม่ที่เหมือนกับแบบอย่างเก่าที่เคยได้รับรางวัลมาแล้ว จะทำให้ผู้สังเกตคล้อยตามแบบอย่างใหม่นี้มากขึ้น

4. การตอบสนองการเลียนแบบที่ได้รับแรงเสริม (Reinforced Imitative Responding)

4.1 ผู้สังเกตที่ได้รับรางวัลบ่อย ๆ สม่ำเสมอ เมื่อเลียนแบบตัวอย่าง ผู้สังเกตจะมีการเลียนแบบมากขึ้น

4.2 ผู้ที่เป็นแบบอย่างได้รับรางวัลมากขึ้น ผู้สังเกตมีการคล้อยตามสูงขึ้นด้วย

4.3 ผู้ที่เป็นแบบอย่างได้รับการลงโทษมากขึ้นเท่าใด ผู้สังเกตจะมีการคล้อยตามลดลงเท่านั้น

5. การแนะนำด้วยวาจา (Verbal instruction)

บุคคลที่ได้รับรางวัลในอดีต เมื่อปฏิบัติตามคำแนะนำของผู้ส่อสาร บุคคลผู้นั้นก็จะปฏิบัติตามคำแนะนำของผู้ส่อสารมากขึ้น

สรุปทฤษฎีของ Campbell ได้ว่า นอกจาก Campbell จะกล่าวถึงองค์ประกอบที่ทำให้พฤติกรรมการคล้อยตามของบุคคลแตกต่างกันแล้ว Campbell ยังกล่าวถึงการเสริมแรงต่อพฤติกรรมการคล้อยตามที่มีผลทำให้พฤติกรรมการคล้อยตามสูงขึ้นหรือลดลง ผู้วิจัยได้ใช้หลักการเสริมแรงทางบวก (ให้รางวัล) ในเรื่องของการเรียนรู้จากการสังเกต (Observational learning) ตามทฤษฎีของ Campbell มาเป็นหลักในการให้รางวัลในการวิจัยครั้งนี้ พร้อมทั้งศึกษาตัวแปรด้านอายุและเพศ ซึ่งตาม

ทฤษฎีของเบส (Bass) ได้กล่าวไว้ว่า มีอิทธิพลที่จะทำให้การคล้อยตามแตกต่างกันด้วย

วิธีการศึกษาพฤติกรรมการคล้อยตาม

นักจิตวิทยาได้ทำการศึกษาพฤติกรรมการคล้อยตามโดยใช้วิธีการแตกต่างกันดังนี้

เชอรีฟ (Sherif, 1935) ได้ทดสอบพฤติกรรมการคล้อยตามโดยให้กลุ่มตัวอย่างนั่งในห้องที่มืดสนิท มุมสุดของห้องมีจุดแสงซึ่งอยู่กับที่ แต่เป็นภาพลวงตามองเห็นว่าเคลื่อนที่ได้ เรียกว่า ภาพลวงตาเคลื่อนไหวด้วยตัวเอง (the autokinetic illusion) งานที่ให้กลุ่มตัวอย่างทำคือ ให้แต่ละคนบอกระยะทางที่เห็นแสงเคลื่อนที่ในความมืด ครั้งแรกให้ตัดสินตามลำพัง ครั้งที่สองให้ตัดสินในกลุ่ม 2 - 3 คน แต่ไม่ให้ปรึกษากัน ผลปรากฏว่า การตัดสินตามลำพัง กลุ่มตัวอย่างประมาณระยะทางการเคลื่อนไหวของภาพลวงตาต่างกันมาก เช่น บางคนบอกว่า ระยะการเคลื่อนไหว 1 นิ้ว แต่อีกคนตอบว่า 4 นิ้ว หรือต่างกันหลาย ๆ นิ้ว แต่การตัดสินรวมกันเป็นกลุ่มโดยไม่ปรึกษากัน การประมาณระยะทางการเคลื่อนไหวของภาพลวงตาจะไม่ต่างจากกันเท่าใด แสดงถึงอิทธิพลของกลุ่มที่ทำให้เกิดการคล้อยตามกัน[1]

เฟสติงเจอร์และทิบอต (Festinger and Thibaut, 1951) ได้ทดสอบเกี่ยวกับอิทธิพลของกลุ่มที่มีต่อสมาชิกโดยเสนอเรื่องที่แต่งขึ้นเกี่ยวกับเด็กวัยรุ่นที่กระทำผิดกฎหมายมีชื่อว่า จอห์นนี่ รอคโก (Johnny Rocco) ให้กลุ่มตัวอย่างตัดสินว่า จอห์นนี่ตั้งใจประพฤติผิดหรือเนื่องมาจากสภาพการณ์ชักนำไป ผลปรากฏว่า สมาชิกในกลุ่มพยายามที่จะให้สมาชิกคนอื่นมีความเห็นเช่นเดียวกับตน และถ้าตนเองไม่สามารถจะเปลี่ยนความคิด

---

[1] M. Sherif, "A Study of some social factors in perception," Arch. Psychol., cited by H. B. Gerard and E. S. Conolley, "Conformity," in Experimental Social Psychology, ed. C. G. McClintock (New York: Holt, Rinehart & Winston, 1972), p. 245.

เห็นของคนอื่นได้ ก็จะคล้อยตามผู้นั้นไปและจะไม่ยอมรับบุคคลที่ไม่เห็นด้วยกับกลุ่ม[1]

แอสช์ (Asch, 1957) ได้ศึกษาเรื่องการคล้อยตามโดยทำการทดลองกับนักศึกษาระดับวิทยาลัยเพศชาย 31 คน ทดลองทีละคน โดยจัดให้ผู้รับการทดลองเข้านั่งปะปนกับนักศึกษาชายซึ่งเป็นผู้นัดแนะ จำนวน 6 คน งานที่ให้ทำคือ การประมาณความยาวเส้นตรงมาตรฐานไปเปรียบเทียบกับเส้นตรงอีก 3 เส้น ว่าจะมีความยาวเท่ากับเส้นใด ปัญหามีอยู่ 12 ข้อ การตอบให้ตอบเป็นรายบุคคล ผู้นัดแนะทั้ง 6 คนเป็นผู้ตอบก่อนตามที่ได้นัดแนะกับผู้ทดลองไว้ ผลปรากฏว่าคำตอบลวง 7 ข้อที่ผู้นัดแนะแกล้งตอบผิดนั้น กลุ่มตัวอย่าง 31 คนตอบตามกลุ่มนัดแนะคิดเป็นร้อยละ 32 จากการทดลองนี้แสดงให้เห็นว่าความพร้อมเพรียงกันในกลุ่ม มีอิทธิพลทำให้บุคคลทำตามกลุ่ม[2]

เมื่อพิจารณาวิธีการทดสอบพฤติกรรมคล้อยตามทั้ง 3 แบบจะเห็นได้ว่า วิธีของเชอริฟ ใช้สิ่งเร้าที่คลุมเครือ (ambiguous) ไม่สามารถจะสรุปได้อย่างแน่ชัดว่าบุคคลคล้อยตามกลุ่มโดยแท้จริง เพราะไม่มีคำตอบที่ถูกต้องแสดงไว้ชัดเจนว่าในสภาพปกติบุคคลจะตอบอย่างไร ส่วนวิธีการของเฟสติงเจอร์เป็นการแสดงความคิดเห็นโดยใช้เหตุผลโต้แย้งกันซึ่งอาจทำให้มีการเปลี่ยนแปลงความคิดเห็นได้เมื่ออีกฝ่ายมีเหตุผลที่ดีกว่าไม่ได้แสดงถึงลักษณะการคล้อยตามเด่นชัดต่างจากแอสช์ ซึ่งใช้สิ่งเร้าที่กระจ่างชัด (unambiguous) บุคคลสามารถตอบได้ถูกต้องเมื่อรับการทดสอบตามลำพัง โดยไม่ต้องอาศัยความสามารถพิเศษใด ๆ แต่ในสภาพการณ์ทดสอบร่วมกับกลุ่มนัดแนะ สิ่งเร้านี้จะทำให้บุคคลเกิดความขัดแย้ง

---

[1]L. Festinger and J. Thibaut, "Interpersonal communication in small groups," Journal Abnormal and Social Psychology, cited by H. B. Gerard and E. S. Conolley, "Conformity," in Experimental Social Psychology, ed. C. G. McClintock, p. 246.

[2]S. E. Asch, Social Psychology (New Jersey: Prentice Hall, 1957), pp. 451-455.

ว่าจะตอบตามความเป็นจริงที่เห็นหรือจะตอบคล้อยตามกลุ่ม ถ้าบุคคลตอบตามกลุ่มก็แสดงว่าเขามีพฤติกรรมคล้อยตาม ด้วยเหตุผลนี้ผู้วิจัยจึงใช้แบบสอบวัดพฤติกรรมการคล้อยตามของ Asch ในการศึกษาครั้งนี้

การวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. การวิจัยในต่างประเทศ

งานวิจัยในต่างประเทศเกี่ยวกับพฤติกรรมการคล้อยตาม มีนักจิตวิทยาสนใจทำการศึกษาไว้หลายแง่มุม ในที่นี้จะกล่าวถึงเฉพาะในด้านที่เกี่ยวกับการเสริมแรง ที่มีผลต่อพฤติกรรมการคล้อยตามของบุคคล พฤติกรรมการคล้อยตามของบุคคลที่มีระดับอายุและเพศต่างกัน

1.1 การเสริมแรงที่มีผลต่อพฤติกรรมการคล้อยตามของบุคคล

เอนเลอร์ (Endler, 1965) ได้ศึกษาผลของการเสริมแรงต่อพฤติกรรมการคล้อยตามและพฤติกรรมไม่คล้อยตาม กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยนักศึกษาระดับมหาวิทยาลัย 75 คน เป็นชาย 40 คน หญิง 35 คน งานที่ให้ตัวอย่างแต่ละคนทำ มี 2 ประเภทคือ

1. งานที่ใช้สายตาตัดสิน โดยให้เปรียบเทียบพื้นที่รูปทรงเรขาคณิต เช่น รูปสามเหลี่ยม วงกลม ฯลฯ ว่า รูปใดจะมีพื้นที่มากที่สุด

2. ให้ตอบคำถาม โดยจะมีคำตอบให้เลือก

Endler จัดแบ่งผู้รับการทดสอบ เข้าทดลองในเงื่อนไข 3 อย่าง โดยทดลองครั้งละ 1 คน ร่วมกับกลุ่มนัดแนะเป็นชายจำนวน 3 คน

เงื่อนไขการทดลอง มีดังนี้

1. เงื่อนไขที่ 1 ผู้รับการทดสอบจะได้รับการเสริมแรงว่า "ดี ถูกต้องแล้ว" เมื่อคล้อยตามกลุ่มนัดแนะ ผู้รับการทดลองในเงื่อนไขนี้มีจำนวน 26 คน เป็นชาย 14 คน หญิง 12 คน

2. เงื่อนไขที่ 2 ผู้รับการทดสอบจะไม่ได้รับการเสริมแรงไม่ว่าจะแสดงพฤติกรรมการคล้อยตามกลุ่มนัดแนะหรือไม่ ผู้รับการทดสอบในเงื่อนไขนี้มีจำนวน 22 คน เป็นชาย 12 คน หญิง 10 คน

3. เงื่อนไขที่ 3 ผู้รับการทดสอบจะได้รับการเสริมแรงว่า "ดี ถูกต้องแล้ว" เมื่อไม่คล้อยตามกลุ่มนัดแนะผู้รับการทดสอบในเงื่อนไขนี้มีจำนวน 27 คน เป็นชาย 14 คน หญิง 13 คน

ผลการวิจัยพบว่า

1. ผู้เข้ารับการทดสอบที่ได้รับคำชม เมื่อคล้อยตามกลุ่มนัดแนะ มีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงขึ้น

2. ผู้เข้ารับการทดสอบที่ได้รับคำชม เมื่อไม่คล้อยตามกลุ่มนัดแนะ มีพฤติกรรมการคล้อยตามลดลง

3. ผู้เข้ารับการทดสอบในเงื่อนไขที่ไม่มีการเสริมแรง มีพฤติกรรมการคล้อยตามต่ำกว่าผู้รับการทดสอบในเงื่อนไขที่ได้รับรางวัลเมื่อคล้อยตามกลุ่มนัดแนะ แต่มีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่าผู้รับการทดสอบในเงื่อนไขที่ได้รับรางวัล เมื่อไม่คล้อยตามกลุ่มนัดแนะ

4. พฤติกรรมการคล้อยตามของนักศึกษาชายและหญิงไม่ต่างกัน

สรุปได้ว่า ถ้าพฤติกรรมการคล้อยตามได้รับการเสริมแรงทางบวก บุคคลจะมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงขึ้น ในทางตรงกันข้าม ถ้าพฤติกรรมไม่คล้อยตาม ได้รับการเสริมแรงทางบวก บุคคลจะมีพฤติกรรมการคล้อยตามลดลง

---

[1] N. S. Endler, "The Effects of Verbal Reinforcement on Conformity and Daviant Behavior," The Journal of Social Psychology 66 (June 1965): 147-154.

เอนเลอร์ (Endler, 1966) ได้ศึกษาผลของการเสริมแรงต่อพฤติกรรมการคล้อยตาม กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยนักศึกษาระดับมหาวิทยาลัย 120 คน เป็นชายหญิงจำนวนเท่า ๆ กัน งานที่ให้ตัวอย่างแต่ละคนทำมี 2 ประเภท คือ

1. งานที่ใช้สายตาตัดสิน โดยให้เปรียบเทียบความยาวของเส้นตรง 5 เส้นว่า เส้นใดจะยาวที่สุด และให้เปรียบเทียบพื้นที่ของรูปทรงเรขาคณิต เช่น รูปสามเหลี่ยม วงกลม ฯลฯ ว่า รูปใดจะมีพื้นที่มากที่สุด

2. ให้ตอบคำถาม โดยจะมีคำตอบให้เลือก Endler ใช้เครื่องมือที่สร้างขึ้นตามวิธีการของครัทช์ฟิลด์ (Crutchfield) แห่งกลุ่มนัดแนะ ลักษณะของเครื่องมือมีดังนี้ เครื่องมือประกอบด้วยแผงไฟ 6 แผง แต่ละแผงประกอบด้วยดวงไฟ 25 ดวง สวิทช์ไฟ 5 อัน แผงไฟ 5 แผง สำหรับผู้รับการทดสอบ จะมีดวงไฟสีน้ำเงิน และสีแดง ตรงมุมล่างของแผงไฟแต่ละแผง ส่วนแผงไฟอีก 1 แผงเป็นของผู้ทำการทดสอบจะมีสวิทช์สำหรับกดบอกคำตอบถูก-ผิด

สภาพการทดสอบ ทดสอบกับกลุ่มตัวอย่างครั้งละ 5 คน ทุกคนจะได้ที่นั่งหมายเลข 5 (ตอบเป็นคนที่ 5) ผู้รับการทดสอบไม่ทราบความจริงว่าไม่มีหมายเลข 1 - 4 ผู้รับการทดสอบทุกคนนั่งในคูหาของตน ซึ่งมองไม่เห็นซึ่งกันและกัน ข้างหน้ามีแผงไฟคนละ 1 แผง การตอบแบบทดสอบให้กดสวิทช์ไฟข้อที่เลือก คำตอบจะไปปรากฏที่แผงไฟของผู้ทำการทดสอบก่อนที่กลุ่มตัวอย่างแต่ละคนจะตอบ ผู้ทำการทดสอบจะกดคำตอบของคนที่ 1 - 4 ซึ่งจะไปปรากฏบนแผงไฟของผู้รับการทดสอบโดยที่ผู้รับการทดสอบคิดว่าเป็นคำตอบของเพื่อน ถ้าเขาตอบตามคำตอบที่ผู้ทำการทดสอบทำขึ้น ก็ถือว่าเขามีพฤติกรรมคล้อยตาม และผู้ทำการทดสอบจะกดสวิทช์ไฟสีน้ำเงินเป็นการเสริมแรงว่าผู้รับการทดสอบตอบถูก และกดสวิทช์ไฟสีแดงเป็นการเสริมแรงว่าผู้รับการทดสอบตอบผิด

Endler ได้ทำการทดลอง 2 ครั้ง การทดลองครั้งแรกได้จัดเงื่อนไขการทดลองไว้ 6 อย่าง สุ่มนักศึกษาเข้ารับการทดลองเงื่อนไขละเท่า ๆ กันทั้งสองเพศ ผู้เข้ารับการทดลองหนึ่งคนเข้ารับการทดลองภายใต้เงื่อนไขเดียวเท่านั้น เงื่อนไขการทดลองมีดังนี้

1. ผู้รับการทดสอบจะได้รับการเสริมแรงว่าตอบถูก ถ้าเขาคล้อยตามคำตอบผิดทุก ๆ ข้อ ทั้งหมดมี 16 ข้อ

2. ผู้รับการทดสอบจะได้รับการเสริมแรงว่าตอบถูก ถ้าเขาคล้อยตามคำตอบผิด 8 ข้อจาก 16 ข้อ

3. ผู้รับการทดสอบไม่ได้รับการเสริมแรงว่าถูกหรือผิด

4. ผู้รับการทดสอบจะได้รับการเสริมแรงว่าตอบถูกถ้าเขาไม่คล้อยตามคำตอบผิดทุก ๆ ข้อ ทั้งหมดมี 16 ข้อ

5. ผู้รับการทดสอบจะได้รับการเสริมแรงว่าตอบถูก ถ้าเขาไม่คล้อยตามคำตอบผิด 8 ข้อ จาก 16 ข้อ

6. กลุ่มควบคุม ผู้รับการทดสอบ ได้รับการทดสอบตามลำพัง ไม่มีคำตอบแนะและการเสริมแรง

การทดลองที่ 2 ทำซ้ำกับครั้งแรกกับกลุ่มตัวอย่างกลุ่มเดิม แต่ไม่มีคำตอบแนะและการเสริมแรง

ผลการวิจัยพบว่า

1. เงื่อนไขแรกผู้รับการทดสอบมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงสุด และการคล้อยตามลดน้อยลงมาเรื่อย ๆ จนถึงเงื่อนไขสุดท้าย

2. ผู้เข้ารับการทดสอบในการทดลองที่ 1 จะมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่าเมื่อเข้ารับการทดสอบในการทดลองที่ 2

3. เพศหญิงคล้อยตามมากกว่าเพศชายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ[1]

---

[1]N. S. Endler, "Conformity as a function of Different Reinforcement Schedules," Journal of Personality and Social Psychology 4 (August, 1966): 175-180.

จากผลการวิจัยของเอนเลอร์สรุปได้ว่า ถ้าพฤติกรรมการคล้อยตามได้รับการเสริมแรงทางบวก จะทำให้บุคคลมีพฤติการคล้อยตามมากขึ้น

ซิสตรังก์ คลีเมนต์ และอัลแมน (Sistrunk, Clement and Ulman, 1972) ได้ศึกษาผลของการเสริมแรงที่มีต่อพฤติกรรมไม่คล้อยตาม กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษามหาวิทยาลัย 48 คน เป็นชายและหญิงอย่างละเท่า ๆ กัน งานที่ให้ทำได้แก่ การให้ตัดสินเสียง 2 เสียงว่าเสียงใดจะกินเวลานานกว่ากัน

Sistrunk และคณะ ใช้เครื่องมือและสภาพการทดสอบตามวิธีการของครัทช์ฟิลด์ (Crutchfield) เช่นเดียวกับ Endler Sistrunk แบ่งการทดสอบออกเป็น 3 ขั้นตอน ดังนี้

1. การทดสอบเพื่อคัดเลือกผู้ที่มีพฤติกรรมการคล้อยตามสูง โดยใช้เกณฑ์การตอบผิดตามคำตอบนัดแนะ 9 ข้อใน 15 ข้อ เลือกได้ 48 คน ชาย 24 คน หญิง 24 คน

2. นำผู้ที่ได้รับการคัดเลือกว่าเป็นผู้ที่มีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงมาแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม จัดเข้าทดสอบในเงื่อนไขการให้รางวัล 3 เงื่อนไข ดังนี้

2.1 ไม่มีรางวัล

2.2 รางวัลต่ำ 50 เซนต์

2.3 รางวัลสูง 2.50 เหรียญ

โดยในเงื่อนไขรางวัลต่ำและรางวัลสูง ผู้รับการทดสอบทราบเพียงแต่ว่าผู้ที่ตอบถูกต้องจะได้รับรางวัล ผู้ทำการทดสอบจะให้รางวัลทุกข้อที่ผู้รับการทดสอบไม่ตอบผิดตามคำตอบนัดแนะ ซึ่งมีจำนวน 10 ข้อ ใน 25 ข้อ

3. นำกลุ่มตัวอย่างเดิมมาทดสอบวัดพฤติกรรมการคล้อยตามอีกครั้ง โดยไม่มีคำตอบของกลุ่มนัดแนะและการเสริมแรง

---

[1]F. Sistrunk, D. E. Clement and J. D. Ulman, "Effect of Reinforcement Magnitude on Nonconformity," The Journal of Social Psychology 86 (February 1972): 11-22.

หอสมุดกลาง สถาบันวิทยบริการ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ผลการวิจัยพบว่า

1. ผู้เข้ารับการทดสอบในเงื่อนไขการได้รับรางวัลทั้งสูงและต่ำมีพฤติ-กรรมการคล้อยตามลดลงจากการทดสอบในครั้งแรก

2. ผู้เข้ารับการทดสอบในเงื่อนไขการได้รับรางวัลสูงและต่ำ มีพฤติกรรมการคล้อยตามไม่แตกต่างกัน

3. ผู้เข้ารับการทดสอบในเงื่อนไขการได้รับรางวัลทั้งสูงและต่ำมีพฤติกรรมการคล้อยตามน้อยกว่าผู้เข้ารับการทดสอบในเงื่อนไขที่ไม่มีรางวัลและในการทดสอบครั้งสุดท้ายที่ไม่มีคำตอบจากกลุ่มนัดแนะ

บุคคลแต่ละคนอยู่ภายใต้อิทธิพลของสังคมมาตั้งแต่เกิด และสังคมก็ได้กำหนดเงื่อนไขทางสังคม (Social Contingency) ให้กับเด็กตั้งแต่เล็ก โดยใช้การเสริมแรงให้มนุษย์มีพฤติกรรมเป็นไปตามความต้องการของสังคมนั้น ในวัยเด็ก พ่อ แม่ ก็ใช้การเสริมแรง (การให้รางวัลและการลงโทษ) เพื่อควบคุมและปรับพฤติกรรมลูกให้เป็นไปตามความต้องการของตน เมื่อเด็กเข้าเรียนในโรงเรียนก็ถูกครูใช้การเสริมแรงเพื่อให้มีพฤติกรรมสอดคล้องกับกฎเกณฑ์ของโรงเรียน เช่น ถูกลงโทษเมื่อหนีโรงเรียน ได้รับคำชมเชยเมื่อสอบได้คะแนนดี เมื่อบุคคลโตเป็นผู้ใหญ่ เขาก็จะถูกสังคมที่เขาอาศัยอยู่ใช้การเสริมแรงเพื่อให้เขามีพฤติกรรมตามกฎเกณฑ์ที่สังคมวางไว้ เช่น จะต้องถูกตำรวจจับ ถ้าทำผิดกฎหมายที่บ้านเมืองนั้นกำหนดไว้

กล่าวได้ว่า ตลอดชีวิตของมนุษย์ทุกคนต้องอยู่ภายใต้อิทธิพลของการเสริมแรงจากสังคมที่แวดล้อมเขาอยู่ เนื่องจากมนุษย์มีแรงจูงใจพื้นฐาน คือความต้องการรางวัลจากสังคมและการหลีกเลี่ยงการลงโทษ ดังนั้นสังคมจึงสามารถใช้การเสริมแรงเพื่อควบคุมและปรับพฤติกรรมของมนุษย์ได้ทุกเพศและทุกวัย ผู้วิจัยจึงสรุปว่าในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยสามารถใช้การเสริมแรงเพื่อปรับพฤติกรรมการคล้อยตามของเด็กในวัย 9 - 13 ปีได้เช่นเดียวกันกับบุคคลในวัยผู้ใหญ่ตามผลการวิจัยที่ยกมาข้างต้น แม้ว่าจะไม่มีผู้ทำการศึกษาการเสริมแรงต่อพฤติกรรมการคล้อยตามกับเด็กในวัยดังกล่าวมาก่อนก็ตาม

1.2 พฤติกรรมการคล้อยตามของบุคคลที่มีอายุและเพศต่างกัน

อิสโก วิลเลี่ยมส์ และฮาร์วีย์ (Iscoe, Williams and Harvey, 1964) ได้ศึกษาพฤติกรรมการคล้อยตามของบุคคลที่มีอายุและสติปัญญาต่างกัน กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยชนชาติผิวขาว 128 คน ผิวดำ 128 คน มีอายุ 7 ปี 9 ปี 12 ปี และ 15 ปี ในแต่ละกลุ่มอายุประกอบด้วย ชาย 16 คน หญิง 16 คน งานที่ให้ทำได้แก่ การนับจำนวนการกระทบกันของเครื่องเมโทรโนมิเตอร์ (Metronometer) ที่ได้บันทึกเสียงไว้ ผู้วิจัยทำการทดลองกับตัวอย่างครั้งละ 4 คน ผู้รับการทดลองต้องเข้ารับการทดลองใน 2 เงื่อนไขด้วยกันคือ ภายใต้เงื่อนไขที่ให้เขาตัดสินใจตอบตามลำพังและเงื่อนไขที่เขาต้องตัดสินใจร่วมกับกลุ่มนัดแนะ ครั้งแรกให้ผู้รับการทดลองตัดสินตามลำพัง โดยกำหนดให้นับจำนวนครั้งของเสียงกระทบกันของเมโทรโนมิเตอร์ เสียงกระทบกันจัดไว้ในเทปบันทึกเสียง มี 12 ชุดด้วยกัน ครั้งที่ 2 ให้ผู้รับการทดลองทำงานแบบเดิม แต่ทำกับกลุ่มนัดแนะโดยนับเสียงกระทบกัน 24 ชุด ใน 24 ชุดนี้ กลุ่มนัดแนะจะแกล้งตอบให้ผิดกว่าความจริงไป 12 ชุด ผู้วิจัย นำคำตอบที่ได้ในเงื่อนไขทั้งสองมาคิดคะแนนตามเกณฑ์การให้คะแนน 2 แบบ ดังนี้

1. ภายใต้เงื่อนไขที่สอง ให้คะแนนตามจำนวนข้อที่ผู้รับการทดลองตอบผิดตามกลุ่มนัดแนะ ข้อละ 1 คะแนน

2. ให้คะแนนโดยนำจำนวนข้อที่ผู้รับการทดลองตอบผิดในการตัดสินตามลำพังมาหักออกจากจำนวนข้อที่ผู้รับการทดลองตอบตามข้อที่กลุ่มนัดแนะแกล้งตอบผิด (ข้อที่แกล้งตอบผิดมี 12 ข้อ) แล้วให้ข้อละ 1 คะแนน

ผลการวิจัยพบว่า

1. เมื่อใช้เกณฑ์ข้อที่ 1 การคล้อยตามลดลงตามอายุทั้ง 2 เชื้อชาติ

2. เมื่อใช้เกณฑ์ข้อที่ 2 เด็กอายุ 7 - 12 ปี มีพฤติกรรมการคล้อยตามเพิ่มขึ้นตามอายุ และมีพฤติกรรมการคล้อยตามลดลงเมื่ออายุ 15 ปี ทั้ง 2 เชื้อชาติ

3. เมื่อใช้เกณฑ์ข้อที่ 1 และ 2 พบว่า

3.1 เพศชายผิวขาวคล้อยตามน้อยกว่าเพศหญิงผิวขาว แต่เพศชายผิวดำคล้อยตามมากกว่าเพศหญิงผิวดำ

3.2 เพศชายผิวขาวและผิวดำมีการคล้อยตามไม่แตกต่างกัน แต่เพศหญิงผิวขาวคล้อยตามมากกว่าเพศหญิงผิวดำ

4. เมื่อใช้เกณฑ์ข้อที่ 1 และ 2 พบว่า สติปัญญาไม่มีผลทำให้พฤติกรรมการคล้อยตามแตกต่างกัน[1]

เบอเรนดา (Berenda, 1950) ได้ศึกษาพฤติกรรมการคล้อยตามของบุคคลที่มีอายุแตกต่างกัน กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยนักเรียนระดับประถมศึกษาอายุ 7 - 13 ปี จำนวน 90 คน โดยแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 2 กลุ่มคือ กลุ่มอายุมาก (11 - 13 ปี) จำนวน 52 คน และกลุ่มอายุน้อย (7 - 10 ปี) จำนวน 38 คน งานที่ให้ทำ คือ ให้ประมาณความยาวของเส้นตรงมาตรฐานไปเปรียบเทียบกับเส้นตรงอีก 3 เส้น ตามวิธีการของแอสช์ (Asch) ผู้วิจัยจัดกลุ่มตัวอย่างเข้ารับการทดลองร่วมกับกลุ่มนัดแนะ 2 ชุด ได้แก่ กลุ่มนัดแนะที่เป็นครู 2 คน และกลุ่มนัดแนะที่เป็นเพื่อนกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 8 คน ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างอายุน้อยมีพฤติกรรมการคล้อยตามมากกว่ากลุ่มตัวอย่างอายุมากอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ[2]

---

[1] I. Iscoe, M. Williams and J. Harvey, "Age, Intelligence and sex as variables in the Conformity Behavior of Negro and White Children," Child Development 35 (June 1964): 451-460.

[2] R. W. Berenda, The Influence of Group and the Perceive Merit of the Group's Behavior, cited by M. L. Haimowitz and N. R. Haimowitz, Human development (New York: Crowell, 1960), pp. 327-339.

ฮอฟแมน (Hoffman, 1971) ได้ศึกษาพฤติกรรมการคล้อยตามของเด็กที่มีอายุต่างกัน กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยนักเรียน 180 คน แบ่งตามระดับชั้นเรียนเป็น 3 ชั้น คือ ระดับชั้นที่ 8 10 และ 12 แต่ละระดับประกอบด้วยชาย 30 คน หญิง 30 คน แบ่งกลุ่มตัวอย่างแต่ละระดับออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม งานที่ให้ทำได้แก่การนับจำนวนการกระทบกันของเครื่องเมโทรโนมิเตอร์ (Metronometer) ที่ได้บันทึกเสียงไว้ ผู้รับการทดลองแต่ละคนในกลุ่มทดลองจะต้องเข้าร่วมทำงานกับกลุ่มนัดแนะ โดยกลุ่มนัดแนะเป็นผู้เริ่มให้คำตอบก่อน ข้อใดที่ผู้รับการทดลองตอบผิดตามกลุ่มนัดแนะก็จะได้รับคะแนนการคล้อยตาม 1 คะแนน ส่วนกลุ่มควบคุม ผู้รับการทดลองแต่ละคนนับจำนวนการกระทบกันของเครื่องเมโทรโนมิเตอร์ตามลำพังไม่มีกลุ่มนัดแนะ

ผลการวิจัยพบว่า

1. ผู้รับการทดลองที่ตอบร่วมกับกลุ่มนัดแนะมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่าผู้ที่รับการทดลองตามลำพัง

2. ผู้รับการทดลองที่อยู่ในระดับชั้นเรียนที่สูงขึ้นจะมีการคล้อยตามลดลง

3. ไม่พบความแตกต่างระหว่างเพศในเรื่องของพฤติกรรมการคล้อยตาม[1]

งานวิจัยเกี่ยวกับตัวแปรด้านอายุที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการคล้อยตามที่กล่าวแล้วข้างต้นนั้น นับว่าสนับสนุนทฤษฎีของแบส (Bass) ที่ว่า ผู้ที่มีอายุน้อยมีโอกาสคล้อยตามมากกว่าผู้ที่มีอายุมาก แต่ก็ไม่สอดคล้องกับงานวิจัยอีกหลายชิ้น ได้แก่

---

[1] L. J. Hoffman, "Conformity Behavior of Adolescents on an Auditory Discrimination," Dissertation Abstracts 31 (May 1971): 6876-B.

คอสแตนโซและชอว์ (Costanzo and Shaw, 1966) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างระดับอายุและการคล้อยตามกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 96 คน แบ่งเป็น 4 ระดับอายุ ได้แก่ อายุ 7 - 9 ปี 11 - 13 ปี 15 - 17 ปี และ 19 - 21 ปี แต่ละกลุ่มประกอบด้วยชาย 12 คน หญิง 12 คน งานที่ให้ทำเป็นการประมาณความยาวเส้นตรงมาตรฐานไปเปรียบเทียบกับความยาวของเส้นตรงอีก 3 เส้น ว่าจะมีความยาวเท่ากับเส้นใด ตามวิธีการของแอสช์ (Asch) โดยใช้เครื่องมือที่สร้างขึ้นตามวิธีการของครัทช์ฟิลด์ (Crutchfield) เป็นกลุ่มนัดแนะแทนการใช้คน

ผลการวิจัยพบว่า

1. ในระดับอายุ 7 - 9 ปี ผู้รับการทดสอบมีพฤติกรรมคล้อยตามน้อยที่สุด และเพิ่มมากที่สุดเมื่อเข้าสู่ระยะวัยรุ่น 11 - 13 ปี และจะค่อย ๆ ลดลงเมื่ออายุ 15 - 17 ปี และ 19 - 21 ปี

2. เพศชายและเพศหญิงมีพฤติกรรมการคล้อยตามไม่แตกต่างกัน[1]

สแตรสเบอร์กและวิคเกน (Strassberg and Wiggen, 1973) ได้ศึกษาพฤติกรรมการคล้อยตามของเด็กที่มีอายุต่างกัน กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยนักเรียนจำนวน 412 คน เป็นชาย 200 คน หญิง 212 คน แบ่งออกเป็น 6 ระดับอายุ ได้แก่ 8 ปี 9 ปี 10 ปี 11 ปี 12 ปี และ 13 ปี งานที่ให้ทำเป็นการประมาณความยาวเส้นตรงมาตรฐานไปเปรียบเทียบกับความยาวของเส้นตรงอีก 3 เส้น ว่าจะมีความยาวเท่ากับเส้นใดตามวิธีการของ แอสช์ (Asch) โดยใช้เครื่องมือที่สร้างขึ้นตามวิธีการของครัทช์ฟิลด์ (Crutchfield) เป็นกลุ่มนัดแนะแทนการใช้คน

---

[1] P. R. Costanzo and M. E. Shaw, "Conformity as a Function of Age in Preadolescent," The Journal of Social Psychology 91 (October 1973): 61-66.

ผลการวิจัยพบว่า

1. เพศชายที่มีอายุ 8 - 12 ปี มีพฤติกรรมการคล้อยตามลดลงตามอายุ และมีพฤติกรรมการคล้อยตามเพิ่มขึ้นเมื่ออายุ 13 ปี

2. เพศหญิงที่มีอายุ 8 - 11 ปี มีพฤติกรรมการคล้อยตามลดลงตามอายุ และมีพฤติกรรมการคล้อยตามเพิ่มขึ้นเมื่ออายุ 12 - 13 ปี

3. เพศหญิงมีพฤติกรรมการคล้อยตามมากกว่าเพศชายทุกระดับอายุ ยกเว้น อายุ 11 ปี ที่เพศชายคล้อยตามมากกว่าเพศหญิง[1]

อิสโก วิลเลี่ยมส์และฮาร์วีย์ (Iscoe, Williams and Harvey, 1963) ได้ศึกษาพฤติกรรมการคล้อยตามของเด็กที่มีอายุต่างกัน กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยนักเรียนจำนวน 256 คน เป็นนักเรียนจากโรงเรียนในเมืองและในชนบทอย่างละเท่า ๆ กัน กลุ่มตัวอย่างแบ่งออกตามระดับอายุคือ 7 ปี 12 ปี และ 15 ปี ในแต่ละกลุ่มอายุประกอบด้วยชาย 32 คน หญิง 32 คน ผู้วิจัยจัดให้กลุ่มตัวอย่างเข้ารับการทดลองกลุ่มละ 4 คน งานที่ให้ทำได้แก่ การนับจำนวนเสียงกระทบกันของเครื่องเมโทรโนมิเตอร์ (Metronometer) ในแต่ละช่วงว่ากระทบกันกี่ครั้ง โดยแบ่งเป็นงานง่าย (กระทบกัน 5 - 15 ครั้ง) งานยาก (กระทบกัน 21 - 38 ครั้ง) ผู้วิจัยจัดเงื่อนไขการทดลอง 2 อย่างคือ ผู้รับการทดลองตัดสินตามลำพัง และตัดสินรวมกับกลุ่มนัดแนะ เริ่มด้วยการตัดสินตามลำพัง งานที่ให้ตัดสิน มี 12 ชุด แบ่งเป็นงานยาก 6 ชุด งานง่าย 6 ชุด โดยการเสนอแบบสุ่ม ครั้งต่อมาให้ตัดสินรวมกับกลุ่มนัดแนะซึ่งเป็นเสียงที่อัดไว้ เสียงที่อัดไว้แบ่งเป็น 2 แบบ คือ แบบที่ 1 เสียงจะบอกคำตอบที่ถูกต้อง แบบที่ 2 เสียงจะบอกคำตอบที่ไม่ถูกต้อง ในแต่ละแบบจะแบ่งเป็นงานยาก 6 ชุด งานง่าย 6 ชุด ผู้เข้ารับการทดลอง

---

[1] D. S. Strassberg and E. Wiggen, "Conformity as a Function of Age in Preadolescent," The Journal of Social Psychology 91 (October 1973): 61-66.

ทุกคนใส่หูฟัง (earphone) และตอบคำถามของผู้ทำการทดลองผ่านไมโครโฟน เมื่อแสงไฟตรงหน้าผู้รับการทดลองสว่างขึ้น ผู้รับการทดลองแต่ละคนจะไม่ได้ยินคำตอบของผู้อื่น เสียงที่เขาได้ยินเป็นเสียงจากเครื่องบันทึกเสียง

ผลการวิจัยพบว่า

1. ในการตัดสินร่วมกับกลุ่มนัดแนะ ผู้รับการทดลองทั้งชายและหญิงทุกระดับอายุ ตอบผิดมากกว่าเมื่อตัดสินตามลำพัง

2. เด็กชายและเด็กหญิงทุกระดับอายุตอบงานยากผิดมากกว่างานง่ายทั้งในการตัดสินตามลำพังและตัดสินร่วมกับกลุ่มนัดแนะ

3. ในการตัดสินงานยากร่วมกับกลุ่มนัดแนะ เด็กอายุ 7 - 9 ปี มีการคล้อยตามลดลงตามระดับอายุ และการคล้อยตามเพิ่มขึ้นเมื่ออายุ 12 ปี และกลับลดลงอีกเมื่ออายุ 15 ปี ส่วนในการตัดสินงานง่าย เด็กอายุ 7 - 9 ปี มีการคล้อยตามลดลงตามระดับอายุ แต่หลังจากนั้นการคล้อยตามเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จนถึงอายุ 15 ปี

4. ในการตัดสินงานยาก-ง่าย ทั้งตามลำพังและร่วมกับกลุ่มนัดแนะ เด็กชายและเด็กหญิงจากโรงเรียนในชนบทจะคล้อยตามสูงกว่าเด็กจากโรงเรียนในเมือง

5. ทั้งในโรงเรียนชนบทและในเมือง เด็กหญิงคล้อยตามมากกว่าเด็กชายในทุกสภาพการณ์[1]

ซิกสตันและไวท์ (Sigston and White, 1975) ได้ทำการศึกษาพฤติกรรมการคล้อยตามกับกลุ่มตัวอย่างเพศชาย จำนวน 90 คน แบ่งเป็น 9 ระดับอายุ 7 ปี ถึง 15 ปี ระดับอายุละ 10 คน งานที่ให้ทำได้แก่ การให้เปรียบเทียบกลุ่ม

---

[1] I. Iscoe, M. Williams and J. Harvey, "Modification of Children's Judgments By a Simulated Group Technique: A Normative Development Study," Child Development 34 (December 1963): 963-978.

รูปทรงเรขาคณิตที่ประกอบด้วยจุดสีดำ 2 ชุด ว่า ชุดไหนจะมีจำนวนจุดมากกว่ากัน โดยแบ่งงานเป็น 3 ประเภท ได้แก่

1. งานที่ไม่คลุมเครือ มี 20 ข้อ งานที่ให้เปรียบเทียบมี 2 ชุด ชุดแรกมีจุด 13 จุด ชุดที่ 2 มี 7 จุด

2. งานที่คลุมเครือเป็นบางส่วน มี 20 ข้อ ชุดที่ให้เปรียบเทียบมี 2 ชุด ชุดแรกมีจุด 13 จุด ชุดที่ 2 มี 10 จุด

3. งานที่คลุมเครือ ทั้ง 2 ชุด มีจำนวนจุดชุดละ 13 จุดเท่ากัน 10 ข้อ และอีก 10 ข้อ จำนวนจุดในแต่ละชุดต่างกันมากบ้างน้อยบ้าง เช่น 5 จุดกับ 2 จุด 8 จุดกับ 9 จุด

การทดสอบทำกับกลุ่มตัวอย่างทีละคน เมื่อเสนอสิ่งเร้าให้เปรียบเทียบแล้ว ผู้ทำการทดสอบจะบอกว่าข้อใดที่มีผู้ตอบมากที่สุด โดยจะมีแสงสว่างขึ้นเหนือปุ่มคำตอบนั้น แล้วผู้รับการทดสอบก็ตอบโดยกดปุ่มคำตอบ คำตอบแนะที่ถูกต้องมี 30 ข้อ อีก 30 ข้อเป็นคำตอบแนะที่ไม่ถูกต้อง สำหรับกลุ่มควบคุมผู้วิจัยได้ทำการทดลองกับกลุ่มตัวอย่างซึ่งเลือกมาระดับอายุละ 2 คน รวมเป็น 18 คน ด้วยวิธีการเดียวกับกลุ่มทดลอง เพียงแต่ไม่มีคำตอบแนะ

ผลการวิจัยพบว่า

1. เด็กอายุ 10 ปี มีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงสุด

2. ในสภาพงานที่คลุมเครือ กลุ่มตัวอย่างทุกระดับอายุ มีการคล้อยตามมากกว่าในสภาพงานที่ไม่คลุมเครือ และคลุมเครือเป็นบางส่วน[1]

---

[1] A. Sigston and D. G. White, "Conformity in Children as a Function of Age Level," British Journal of Clinical and Psychology 14 (1975): 313-314.

งานวิจัยในประเทศ

สำหรับผลงานวิจัยในประเทศไทยนั้น อรวรรณ สุธีธรรมรักษ์ (2518) ได้ศึกษาอิทธิพลของสภาพการณ์และความเชื่อในเรื่องอัตลิขิตที่มีต่อพฤติกรรมการคล้อยตาม กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาชายและหญิง ระดับประกาศนียบัตรวิชาการศึกษาชั้นปีที่ 2 ปีการศึกษา 2517 โดยทดสอบในสภาพการณ์ที่เป็นกลุ่มครู และสภาพการณ์ที่เป็นกลุ่มเพื่อน ผลการวิจัยพบว่า

1. นักศึกษาที่เข้ารับการทดลองในกลุ่มครูมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่านักศึกษาที่เข้ารับการทดลองในกลุ่มเพื่อน พฤติกรรมการคล้อยตามแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01

2. นักศึกษาที่มีความเชื่อในอัตลิขิตภายนอกมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่านักศึกษาที่มีความเชื่อในอัตลิขิตภายในพฤติกรรมการคล้อยตามแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05

3. นักศึกษาหญิงมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่านักศึกษาชายที่ระดับความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05[1]

ดำรง ศากรวิมล (2516) ได้ศึกษาการทำตามของนักเรียนฝึกหัดครูชั้นประกาศนียบัตรวิชาการศึกษาปีที่ 2 หญิง 45 คน ชาย 45 คน ผลปรากฏว่า

1. เพศหญิงทำตามมากกว่าเพศชาย
2. ผู้ที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงทำตามน้อยกว่าผู้ที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนต่ำ
3. ผู้ที่มีความวิตกกังวลสูงทั้งชายและหญิงทำตามมากกว่าผู้ที่มีความวิตกกังวลต่ำ
4. ผู้ที่มีบุคลิกภาพแสดงตัวเพศชาย มีการทำตามน้อยกว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพเก็บตัวเพศชาย

---

[1]อรวรรณ สุธีธรรมรักษ์, "อิทธิพลของสภาพการณ์และความเชื่อในเรื่องอัตลิขิตที่มีต่อพฤติกรรมการคล้อยตาม" (วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต แผนกวิชาจิตวิทยา บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2518).

5. ผู้ที่มีบุคลิกภาพแสดงตัวเพศหญิง มีการทำตามไม่ต่างจากผู้มีบุคลิกภาพเก็บตัวเพศหญิง

6. ผู้ที่มีความเกรงใจสูง มีการทำตามมากกว่าผู้ที่มีความเกรงใจต่ำ

7. เพศชายที่มีความเกรงใจสูง มีการทำตามไม่แตกต่างจากเพศชายที่มีความเกรงใจต่ำ

8. เพศหญิงที่มีความเกรงใจสูง มีการทำตามมากกว่าเพศหญิงที่มีความเกรงใจต่ำ[1]

นงนิด ธรรมสารสมบัติ (2519) ได้ศึกษาอิทธิพลของลักษณะความเป็นผู้นำแบบมุ่งความสัมพันธ์และแบบมุ่งงานกับขนาดของกลุ่ม 2, 3, 4 และ 5 คน ว่ามีผลต่อการคล้อยตามอย่างไร กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายสายอาชีพ โรงเรียนการช่างจันทบุรี จำนวน 80 คน เครื่องมือที่ใช้เป็นแบบสอบถามวัดความเป็นผู้นำของฟีดเล่อร์ และแบบวัดพฤติกรรมการคล้อยตามของแอสช์

ผลการวิจัยพบว่า

1. บุคคลที่อยู่ในกลุ่มขนาดใหญ่กว่ามีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่าบุคคลที่อยู่ในกลุ่มขนาดเล็ก

2. ในกลุ่มที่มีลักษณะความเป็นผู้นำแบบมุ่งความสัมพันธ์บุคคลที่อยู่ในกลุ่มขนาดใหญ่กว่ามีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่าบุคคลที่อยู่ในกลุ่มขนาดเล็ก

3. ในกลุ่มที่มีลักษณะความเป็นผู้นำแบบมุ่งงาน บุคคลที่อยู่ในกลุ่มขนาดใหญ่ที่สุดมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่าบุคคลที่อยู่ในกลุ่มขนาดเล็กที่สุด

---

[1]ดำรง ศากรวิมล, "การทำตาม (Conformity) ของนักเรียนฝึกหัดครูระดับประกาศนียบัตรชั้นปีที่ 2" (ปริญญานิพนธ์ การศึกษามหาบัณฑิต วิทยาลัยวิชาการศึกษา ประสานมิตร, 2516).

4. บุคคลที่มีลักษณะความเป็นผู้นำแบบมุ่งความสัมพันธ์ในกลุ่มขนาดต่าง ๆ มีพฤติกรรมการคล้อยตามมากกว่าบุคคลที่มีลักษณะความเป็นผู้นำแบบมุ่งงาน[1]

ศักดิ์ไทย สุรกิจบวร ศึกษาผลของแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์และอิทธิพลของกลุ่มที่มีต่อพฤติกรรมการคล้อยตาม กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยนิสิตหญิง จำนวน 36 คน แบ่งเป็น 2 กลุ่มคือ กลุ่มที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงและต่ำ

งานที่ให้ทำคือ การทำดอกไม้กระดาษ โดยแบ่งออกเป็น 3 หน้าที่ คือ ตัดกระดาษ ทาสี และประกอบภาพ นิสิตที่ถูกทดสอบถูกกำหนดให้ทำหน้าที่ตัดกระดาษทุกคน ผู้เข้ารับการทดสอบ จะถูกชักนำโดยสาร ซึ่งใช้ในการติดต่อระหว่างผู้ร่วมงานในขณะทำงานร่วมกัน สารชักจูงมี 3 ประเภทคือ สารชักจูงแบบเป็นกลาง สารชักจูงทางบวก และสารชักจูงทางลบ

ผลการวิจัยพบว่า

1. บุคคลที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ต่ำคล้อยตามเป็นจำนวนไม่แตกต่างกับบุคคลที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง

2. จำนวนบุคคลที่คล้อยตามเพื่อนไม่แตกต่างจากจำนวนบุคคลที่คล้อยตามผู้ชำนาญการ

3. สารชักจูงทางบวก ทำให้ผลผลิตสูงกว่าสารชักจูงทางลบ

4. บุคคลที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ต่ำในกลุ่มเพื่อน คล้อยตามเป็นจำนวนไม่แตกต่างกับบุคคลอื่น

5. บุคคลที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ต่ำ เมื่อถูกชักจูงในทางบวกมีปริมาณการผลิตสูงสุด แต่บุคคลในกลุ่มเพื่อนเมื่อถูกชักจูงในทางลบมีปริมาณการผลิตไม่ต่ำสุด

---

[1]นงนิด ธรรมสารสมบัติ, "ลักษณะความเป็นผู้นำและขนาดของกลุ่มที่มีต่อพฤติกรรมการคล้อยตาม" (ปริญญานิพนธ์การศึกษามหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2518).

6. บุคคลที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ต่ำในกลุ่มเพื่อน เมื่อถูกชักจูงในทางลบจะมีแนวโน้มที่จะมีปริมาณการผลิตไม่ต่ำสุด

7. บุคคลที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ต่ำในกลุ่มเพื่อน เมื่อถูกชักจูงในทางลบมีแนวโน้มที่จะมีปริมาณการผลิตต่ำสุด และบุคคลที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงในกลุ่มผู้ชำนาญการ เมื่อถูกชักจูงในทางบวกมีแนวโน้มที่จะมีปริมาณการผลิตสูงสุดเช่นกัน[1]

สำหรับงานวิจัยในประเทศเกี่ยวกับพฤติกรรมการคล้อยตามนั้น จะเห็นได้ว่ายังไม่มีผู้ใดศึกษาพฤติกรรมการคล้อยตามของเด็ก ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาเพื่อดูพัฒนาการการคล้อยตามของเด็กที่มีอายุต่างกัน นอกจากนี้การศึกษาเกี่ยวกับการเสริมแรงต่อพฤติกรรมการคล้อยตามที่กระทำกันในต่างประเทศก็ศึกษากับผู้ใหญ่ทั้งสิ้น ผู้วิจัยจึงเห็นว่าน่าจะศึกษาว่าการเสริมแรงจะมีผลประการใดต่อพฤติกรรมการคล้อยตามของเด็กไทยที่มีอายุต่างกัน

จากทฤษฎีของ Bass และ Campbell พร้อมทั้งงานวิจัยทั้งต่างประเทศและในประเทศ เกี่ยวกับพฤติกรรมการคล้อยตาม ผู้วิจัยได้สรุปใจความสำคัญเพื่อเป็นพื้นฐานการศึกษาดังนี้

1. บุคคลจะมีพฤติกรรมการคล้อยตามแตกต่างกัน เมื่อได้รับการเสริมแรงต่างกัน กล่าวคือ เมื่อบุคคลแสดงพฤติกรรมคล้อยตามแล้วได้รับการเสริมแรง เช่น ได้รับรางวัลคำชมเชย เขาจะมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่าบุคคลที่แสดงพฤติกรรมแล้วไม่ได้รับผลประโยชน์ตอบแทน จากข้อสรุปนี้ ผู้วิจัยได้ตั้งเป็นสมมุติฐานการวิจัย ข้อที่ 1 ว่า "พฤติกรรมการคล้อยตามของเด็กภายใต้เงื่อนไขการได้รับรางวัลจะสูงกว่าภายใต้เงื่อนไขไม่ได้รับรางวัล"

---

[1]ศักดิ์ไทย สุรกิจบวร, "ผลของแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์และอิทธิพลของกลุ่มที่มีต่อพฤติกรรมการคล้อยตาม" (ปริญญานิพนธ์การศึกษามหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2518).

2. บุคคลที่มีระดับอายุที่ต่างกัน ย่อมมีพฤติกรรมการคล้อยตามต่างกัน กล่าวคือ บุคคลที่มีอายุน้อยมักมีประสบการณ์และความรู้น้อยจึงขาดความเชื่อมั่นในตนเอง เป็นสาเหตุให้มีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่าบุคคลที่มีอายุมาก แต่มีงานวิจัยบางชิ้นพบว่า เด็กในระยะเข้าสู่วัยรุ่นอายุประมาณ 11 - 13 ปี มีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่าในวัยเด็กทั้งนี้เนื่องจากอยู่ในวัยที่ต้องการการยอมรับจากสังคม จึงไม่กล้าทำในสิ่งที่แตกต่างจากกลุ่มเพื่อน

ผู้วิจัยมีความเห็นว่า ควรจะศึกษากับเด็กไทยเพื่อดูผลว่า จะมีพัฒนาการการคล้อยตามเป็นไปในรูปใดและจากทฤษฎีและงานวิจัยที่สนับสนุนว่า บุคคลที่มีอายุน้อยจะมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่าบุคคลที่มีอายุมาก ผู้วิจัยได้ตั้งเป็นสมมุติฐานการวิจัยข้อที่ 2 ว่า "ภายใต้เงื่อนไขการได้รับรางวัลและไม่ได้รับรางวัล เด็กที่มีอายุน้อยจะมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่าเด็กที่มีอายุมาก"

3. ความแตกต่างระหว่างเพศ มีผลทำให้พฤติกรรมการคล้อยตามแตกต่างกัน จากทฤษฎีและงานวิจัยที่กล่าวมาแล้วพบว่า เพศหญิงมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่าเพศชาย เนื่องมาจากเพศชายมีลักษณะความเป็นผู้นำมากกว่า แต่ก็มีงานวิจัยบางส่วนที่พบว่า เพศหญิงและเพศชายมีพฤติกรรมการคล้อยตามไม่แตกต่างกัน ผู้วิจัยเห็นว่าควรจะนำตัวแปรด้านเพศมาศึกษาอีกครั้งหนึ่งเพื่อหาข้อสรุป โดยผู้วิจัยได้ตั้งเป็นสมมุติฐานการวิจัยข้อที่ 3 ว่า "ภายใต้เงื่อนไขการทดลองทั้งสอง เด็กหญิงจะมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่าเด็กชาย"

วัตถุประสงค์ในการวิจัย

1. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบพฤติกรรมการคล้อยตามของเด็กภายใต้เงื่อนไขการได้รับรางวัลและไม่ได้รับรางวัล

2. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบพฤติกรรมการคล้อยตามของเด็กที่มีระดับอายุต่างกันภายใต้เงื่อนไขการได้รับรางวัลและไม่ได้รับรางวัล

3. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบพฤติกรรมการคล้อยตามของเด็กชายและเด็กหญิง

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภายใต้เงื่อนไขการได้รับรางวัลและไม่ได้รับรางวัล

✓สมมุติฐานในการวิจัย

1. พฤติกรรมการคล้อยตามของเด็กภายใต้เงื่อนไขการได้รับรางวัลจะสูงกว่าภายใต้เงื่อนไขไม่ได้รับรางวัล

2. ภายใต้เงื่อนไขการได้รับรางวัลและไม่ได้รับรางวัล เด็กที่มีอายุน้อยจะมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่าเด็กที่มีอายุมาก

3. ภายใต้เงื่อนไขการได้รับรางวัลและไม่ได้รับรางวัล เด็กหญิงจะมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่าเด็กชาย

✓ขอบเขตของการศึกษาค้นคว้า

1. การศึกษาวิจัยครั้งนี้มุ่งเฉพาะกับเด็กอายุ 9 - 13 ปี โดยใช้กลุ่มตัวอย่างในการทดลอง จำนวน 100 คน จากโรงเรียนสังกัดกรุงเทพมหานคร

2. แบบสอบวัดพฤติกรรมการคล้อยตามที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้เป็นการให้เปรียบเทียบความยาวของเส้นตรงมาตรฐานว่าจะมีความยาวเท่ากับเส้นตรงเส้นใดในอีก 3 เส้น

✓ 3. ตัวแปรที่ใช้ในการทดลอง

3.1 ตัวแปรอิสระ

เงื่อนไขการได้รับรางวัลและไม่ได้รับรางวัล

ระดับอายุ

เพศ

3.2 ตัวแปรตาม

คะแนนพฤติกรรมการคล้อยตาม

คำจำกัดความในการวิจัย

การคล้อยตาม (Conformity) หมายถึง การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมตามความต้องการของกลุ่ม

เงื่อนไขการได้รับรางวัล หมายถึง ผู้รับการทดลองจะได้รับรางวัลจากผู้ทำการทดลองเมื่อแสดงพฤติกรรมการคล้อยตาม รางวัลที่ให้ได้แก่ สมุด ดินสอ ปากกา ไม้บรรทัด ยางลบ

เงื่อนไขไม่ได้รับรางวัล หมายถึง ผู้รับการทดลองจะไม่ได้รับรางวัลและการป้อนกลับ (feed back) แต่อย่างใดจากผู้ทำการทดลอง เมื่อแสดงพฤติกรรมการคล้อยตาม

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย

1. การได้ทราบว่านักเรียนทั้งชายและหญิงในระดับอายุต่าง ๆ มีการคล้อยตามมากน้อยเพียงใดนั้น จะเป็นประโยชน์สำหรับครูในการนำมาเป็นแนวทางแก้ไขปรับปรุงเพื่อประโยชน์ในการเรียนการสอน โดยฝึกฝนให้นักเรียนมีความเชื่อมั่นในตนเอง

2. ทำให้ทราบถึงสาเหตุในการทำให้เกิดพฤติกรรมการคล้อยตาม ซึ่งจะเป็นประโยชน์ในการหาวิธีการแก้ไขพฤติกรรมการคล้อยตามได้ถูกต้อง และสามารถส่งเสริมให้เด็กมีพฤติกรรมการคล้อยตามต่อสิ่งที่ถูกต้องเหมาะสม ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการเรียนการสอนและการดำรงชีวิตอยู่ในสังคมอย่างมีความสุข

3. เพื่อขยายการศึกษาวิจัยด้านจิตวิทยาสังคมให้กว้างขวางขึ้น

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย