บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ในการที่มนุษย์ต้องอยู่ร่วมกันเป็นกลุ่มนั้นในบางครั้งพฤติกรรมที่ทำเมื่ออยู่ในกลุ่มก็อาจมีความแตกต่างกับพฤติกรรมที่ทำเมื่อมนุษย์อยู่เพียงลำพังก็เป็นได้ สาเหตุที่เป็นเช่นนี้ก็เนื่องจากว่ามนุษย์ได้รับอิทธิพลทางสังคมนั่นเอง อิทธิพลทางสังคมที่ทำให้มนุษย์ต้องมีความคิดเห็นหรือการกระทำที่เหมือนกับกลุ่มโดยที่ในใจอาจไม่เห็นด้วยนัก เรียกว่า การคล้อยตาม (Conformity) การที่บุคคลต้องมีความคิดและการกระทำคล้อยตามกลุ่ม เนื่องมาจากการได้รับแรงกดดันจากกลุ่ม บุคคลต้องการการยอมรับจากกลุ่มว่าตนเองเป็นสมาชิกของกลุ่ม มีความเหมือนหรือแสดงถึงความเป็นพวกเดียวกันกับกลุ่ม หรือการคล้อยตามเนื่องมาจากกลัวการลงโทษจากกลุ่ม บุคคลไม่อยากแสดงความคิดเห็นหรือทำพฤติกรรมแตกต่างจากคนอื่น เพราะอาจถูกมองว่าเป็นคนแปลกแยก ทำให้ถูกซุบซิบนินทา หัวเราะเยาะ หรือไล่ออกจากการเป็นสมาชิกไม่ให้เข้าร่วมกลุ่มด้วย (Brigham, 1986; Lippa, 1994)

ในชีวิตประจำวันมนุษย์มักได้รับอิทธิพลจากสังคม โดยมีพฤติกรรมของผู้อื่นให้เราทำตาม เช่น การใส่เสียงหัวเราะในรายการตลกเพื่อเพิ่มการตอบสนองของคนดู การใช้ดาราเป็นตัวแบบให้คนทำตามในโฆษณาสินค้า การที่บริกรในร้านอาหารใส่เงินค่าทิปในกล่องเพื่อให้ลูกค้าเห็นว่ามีผู้อื่นให้และควรทำพฤติกรรมแบบเดียวกัน ตัวอย่างเหล่านี้แสดงให้เห็นว่าบ่อยครั้งที่คนมักเลียนแบบพฤติกรรมผู้อื่นอย่างอัตโนมัติโดยปราศจากความคับข้องใจ (Brehm & Kassin, 1996) คนเราจึงเกิดการคล้อยตามขึ้นโดยที่พฤติกรรมบางอย่างก็อาจกระทำไปโดยรู้ตัว เช่น การยืนตรงเคารพธงชาติ แต่พฤติกรรมบางอย่างก็อาจทำไปโดยไม่รู้ตัวได้เช่นกัน เช่น การพูดภาษาไทยเนื่องจากเกิดมาในสิ่งแวดล้อมที่พูดภาษาไทยเราจึงมีภาษาไทยเป็นภาษาพูดโดยปริยาย

การคล้อยตามที่เกิดขึ้นนั้นมีทั้งผลดีและผลเสีย โดยทั่วไปการคล้อยตามถูกมองว่าเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดผลเสีย เช่น ในเหตุการณ์ที่นักเรียนช่างกลยกพวกชักชวนกันไปทะเลาะรุมทำร้ายนักเรียนที่เป็นศัตรูคู่อริ หรือการที่วัยรุ่นชักชวนกันไปมั่วสุมเสพยาเสพติด การนิยมแฟชั่นเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายของใช้ตามกลุ่มเพื่อนทำให้สิ้นเปลืองเงินทอง การคล้อยตามที่ทำให้เกิดผลดี เช่น การปฏิบัติตามกฎระเบียบข้อบังคับของสังคม การเข้าคิวซื้อของ ทำให้ไม่มีคนแซงคิวเกิดความเป็นระเบียบเรียบร้อย (Myers, 1999) ดังนั้นการคล้อยตามที่เกิดขึ้นจะทำให้เกิดผลดีหรือผลเสียก็ขึ้น

อยู่กับว่าบุคคลคล้อยตามในเรื่องอะไร (Shaw, 1976)

เมื่อพิจารณาถึงการคล้อยตามในสังคมไทยพบว่า คนไทยมีนิสัยยอมตามหรือคล้อยตามผู้อื่นได้ง่าย สาเหตุอาจเนื่องมาจากว่าคนไทยมีวัฒนธรรมและได้รับการอบรมสั่งสอนว่าให้เคารพและเชื่อฟังผู้ใหญ่ เคารพผู้อื่นและเก็บอารมณ์ความรู้สึก คนไทยมีนิสัยรักพวกพ้องไม่กล้าทำหรือคิดเห็นในสิ่งที่แตกต่างจากคนส่วนใหญ่ เพื่อรักษาไมตรีหรือความสัมพันธ์อันดี ไม่กล้าแสดงความคิดเห็นขัดแย้งกับผู้อื่น การคล้อยตามถ้าเป็นไปในทางที่ดีก็ย่อมจะเป็นสิ่งที่ดีทำให้เกิดความเป็นระเบียบเรียบร้อย ทุกคนปฏิบัติตามกฎระเบียบ กลุ่มบรรลุเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้ สมาชิกมีความสัมพันธ์อันดีต่อกัน แต่ถ้ามีการคล้อยตามมากเกินไปก็จะไม่ทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ (Crosbie, 1975) เนื่องจากทุกคนเห็นด้วยไปกับสิ่งเดียวกัน มองปัญหาที่เกิดขึ้นเพียงด้านเดียว ไม่มีใครมีความคิดเห็นขัดแย้งหรือแตกต่างจากผู้อื่น ทำให้ไม่เกิดการพิจารณาในสิ่งใหม่ๆ ไม่มีการสร้างสรรค์และพัฒนาสิ่งใหม่ๆให้เกิดขึ้น จึงเป็นอุปสรรคสำคัญยิ่งต่อการพัฒนาประเทศ ดังนั้นในปัจจุบันนี้จึงได้มีการส่งเสริมให้เยาวชนไทยได้รู้จักการวิเคราะห์ เสนอความคิดเห็น กล้าแสดงออก ซึ่งถ้าเป็นความคิดสร้างสรรค์ในด้านดีก็จะเป็นประโยชน์แก่สังคม

การคล้อยตามที่เกิดขึ้นอาจมีความแตกต่างกันออกไปในแต่ละบุคคล ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสถานการณ์และบุคลิกภาพของบุคคล (Forsyth, 1999) บางคนอาจคล้อยตามได้ง่ายกว่าคนอื่น หรือในบางสถานการณ์ก็อาจคล้อยตามได้ยากกว่าคนอื่น เช่น เขาอาจยอมทำตามพฤติกรรมบางอย่างถ้าบิดามารดาเป็นผู้สั่ง ในขณะเดียวกันก็จะปฏิเสธที่จะทำพฤติกรรมอย่างเดียวกันถ้าผู้สั่งเป็นคนแปลกหน้า ในสถานการณ์ที่เรามักพบการคล้อยตาม ส่วนใหญ่มักพบได้ในสถานการณ์ที่ต้องมีการตัดสินใจร่วมกับผู้อื่น เช่น ในการประชุมกลุ่มไม่ว่ากลุ่มจะขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ ทั้งในวัยเรียนและวัยทำงาน เนื่องจากในการประชุมกลุ่มจำเป็นต้องมีการตัดสินใจร่วมกัน การเสนอความคิดเห็นของตนเอง การเสนอความคิดขัดแย้งกับคนส่วนใหญ่ในกลุ่ม ได้รับความกดดันจากกลุ่มเมื่อความเห็นขัดแย้งกับความคิดเห็นของผู้อื่นทำให้เกิดความไม่สบายใจ การแก้ปัญหาก็ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง เช่นบุคคลนั้นมีลักษณะอย่างไร หรือมีอำนาจมากน้อยเพียงไรในกลุ่ม ถ้าคนที่มีลักษณะกล้าแสดงออก มีความมั่นใจในตนเอง มีความคิดเป็นอิสระ ยืนยันในความคิดของตนเอง กล้าแสดงความคิดเห็นต่างจากคนส่วนใหญ่ ก็จะพยายามชักจูงให้สมาชิกในกลุ่มเห็นด้วยไปกับความคิดของตน แต่ในบุคคลที่มีลักษณะขาดความมั่นใจในตนเอง หัวอ่อน มีลักษณะประนีประนอม ก็จะยอมตามและคล้อยตามความคิดเห็นของคนส่วนใหญ่ ซึ่งถ้ามีคนประเภทนี้ในกลุ่มจำนวนมาก ก็ทำให้ไม่เกิดความคิดสร้างสรรค์ ทำให้สมาชิกทุกคนมองปัญหาแต่ในด้านเดียวไม่เกิดมุมมองใหม่ๆขึ้น ในผู้ที่เป็นหัวหน้าหรือมีอำนาจมีบทบาทมากที่สุด

ในกลุ่ม ถ้าเป็นบุคคลที่ต้องการให้ผู้อื่นยอมตามหรือมีความคิดเห็นเหมือนกับความคิดของตนเอง เพราะคิดว่าเป็นสิ่งที่ถูกต้องที่สุด ผู้ใต้บังคับบัญชาหรือลูกน้องก็จะไม่กล้าแสดงความคิดเห็นออกมา ดังนั้นเพื่อให้ได้ข้อสรุปหรือวิธีแก้ปัญหาที่ดีที่สุดสำหรับกลุ่ม ควรให้สมาชิกในกลุ่มได้มีโอกาสวิเคราะห์ วิจารณ์ เสนอความคิดเห็นของตนเองอย่างเต็มที่ รวมทั้งเป็นผู้รับฟังความคิดเห็นของผู้อื่นด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่องานนั้นเป็นงานที่มีความสำคัญมาก สมาชิกทุกคนควรได้มีโอกาสใช้ความคิด สติปัญญาอย่างมากในการวิเคราะห์แก้ปัญหานั้น แต่เมื่องานนั้นมีความยากมาก บุคคลจึงจำเป็นที่ต้องการความถูกต้องแม่นยำมากขึ้น ทำให้ต้องอาศัยความคิดเห็นจากผู้อื่น การเปรียบเทียบความคิดของตนกับความคิดของผู้อื่น ยิ่งเพิ่มความกดดันทางสังคม ทำให้บุคคลมีโอกาสคล้อยตามผู้อื่นได้สูงขึ้น หรือในสถานการณ์ที่สามารถพบเห็นในสังคมไทยเมื่อเร็วๆนี้มีกระแสที่คนให้ความสนใจมากและเกิดการคล้อยตามกันมากมายได้แก่ “กระแสชีวจิต” เนื่องจากเรื่องของชีวจิตเป็นเรื่องที่มีความสำคัญมากเพราะมีผลต่อสุขภาพร่างกายและชีวิตของมนุษย์เกี่ยวข้องกับการดำเนินชีวิตและการบริโภคของมนุษย์ ดังนั้นคนส่วนมากจึงให้ความสนใจ อีกทั้งเรื่องชีวจิตยังเป็นเรื่องใหม่ที่คนส่วนใหญ่ยังไม่มีความรู้ความเข้าใจ ทำให้มีความยากต้องศึกษาทำความเข้าใจ เมื่อได้รับฟังพิจารณาและเห็นว่าคนส่วนใหญ่ปฏิบัติตามจึงทำให้เกิดการคล้อยตามได้ง่าย เพราะเห็นว่าเป็นสิ่งที่มีประโยชน์ต่อตัวเอง

จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาถึงลักษณะของงานที่มีผลต่อการคล้อยตาม ซึ่งจากการศึกษาพบว่าลักษณะความสำคัญและความยากง่ายของงานมีผลต่อพฤติกรรมการคล้อยตาม เนื่องจากเมื่องานมีความสำคัญจึงทำให้บุคคลต้องการข้อมูลและการตัดสินใจที่ถูกต้อง โดยการรับฟังความคิดเห็นของบุคคลอื่นหรือการสังเกตพฤติกรรมของผู้อื่นเป็นข้อมูลมาช่วยในการตัดสินใจให้ตนเอง แต่เมื่องานนั้นเป็นงานง่าย บุคคลมีข้อมูลเพียงพอสามารถตัดสินใจได้เองมีความมั่นใจในข้อคำตอบ บุคคลจะเชื่อตามการรับรู้ของตนเองไม่จำเป็นต้องคล้อยตามความคิดเห็นของผู้อื่น ดังนั้นจึงจะเห็นได้ว่าลักษณะของงานที่แตกต่างกันส่งผลต่อพฤติกรรมการคล้อยตามแตกต่างกัน

แนวคิดเกี่ยวกับการคล้อยตาม

การคล้อยตามเป็นเรื่องหนึ่งในจิตวิทยาสังคมที่ได้มีผู้สนใจศึกษาไว้มากมาย นักจิตวิทยาหลายท่านได้ให้คำจำกัดความและแนวคิดเกี่ยวกับการคล้อยตาม ดังนี้

Krech, Crutchfield, และ Ballachey (1962) กล่าวว่า การคล้อยตามเกิดจากแรงกดดันของกลุ่ม และการคล้อยตามที่เกิดขึ้นทำให้เกิดความขัดแย้งระหว่างตัวบุคคลซึ่งมีแนวโน้มในการกระทำ ค่านิยมและความเชื่อในทางหนึ่ง กับแรงกดดันที่เกิดจากสังคมหรือกลุ่มซึ่งมีแนวโน้มให้บุคคลกระทำไปในอีกทางหนึ่ง

Kiesler และ Kiesler (1969) กล่าวว่า การคล้อยตามเป็นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมหรือความเชื่อไปตามกลุ่ม เนื่องจากแรงกดดันของกลุ่มซึ่งแรงกดดันอาจจะเกิดจากกลุ่มจริงหรือเป็นความเข้าใจที่นึกคิดขึ้นมาของบุคคลผู้นั้นเองก็ได้

Feldman (1995) กล่าวว่า การคล้อยตามเป็นการเปลี่ยนพฤติกรรมหรือเจตคติ ซึ่งเกิดขึ้นโดยความต้องการที่จะเชื่อตามหรือปฏิบัติตามผู้อื่น

Brehm และ Kassin (1996) กล่าวว่า การคล้อยตามเป็นแนวโน้มที่บุคคลเปลี่ยนการรับรู้ความคิดเห็น และพฤติกรรมของพวกเขาในทางที่เห็นพ้องกับบรรทัดฐานของกลุ่ม

จากนิยามดังกล่าวข้างต้นจึงพอสรุปได้ว่า การคล้อยตามเป็นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมอันเกิดจากอิทธิพลของกลุ่ม ทำให้พฤติกรรมที่บุคคลแสดงออกมาเหมือนหรือคล้ายกับคนอื่นๆ ในกลุ่ม

ลักษณะของอิทธิพลทางสังคมที่ทำให้เกิดการคล้อยตาม

Kelman (1958 อ้างถึงใน O'Reilly & Chatman, 1986; Stephan & Stephan, 1990) เสนอว่า อิทธิพลทางสังคมแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภทคือ การยอมตาม (Compliance) การเทียบเคียง (Identification) และ การยอมรับเป็นค่านิยมของตน (Internalization) ลักษณะของอิทธิพลทางสังคมนี้แตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับขั้นตอนของอิทธิพลที่เกิดขึ้น รวมถึงลักษณะของการเปลี่ยนแปลงที่เป็นเหตุจูงใจของผู้คล้อยตาม และที่มาของอิทธิพลที่มีต่อผู้คล้อยตาม

การยอมตาม (Compliance) คือ อิทธิพลทางสังคมที่เกิดจากความคาดหวังที่จะได้รับรางวัลตอบแทน หรือต้องการหลีกเลี่ยงการถูกลงโทษเมื่อคล้อยตามกลุ่ม การคล้อยตามชนิดนี้เป็นการเปลี่ยนเจตคติและพฤติกรรมตามกลุ่ม แต่เจตคติส่วนตัวไม่ได้เปลี่ยนแปลง การที่คนยอมทำตามเหตุผลทางสังคมก็เพื่อที่จะได้รับการตอบสนองในทางบวกหรือเพื่อที่จะหลีกเลี่ยงการตอบสนองในทางลบจากบุคคลอื่นหรือจากกลุ่ม การยอมตามจะเกิดขึ้นเมื่ออำนาจของผู้มีอิทธิพลขึ้นอยู่กับการควบคุมของรางวัลและการลงโทษ ตัวอย่างเช่น เมื่อคุณต้องแกล้งทำเป็นเห็นด้วยกับ

หอสมุดกลาง สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

นายจ้างในการตัดสินใจเรื่องงานเพียงเพื่อต้องการเลื่อนตำแหน่ง คุณกำลังตกอยู่ในสถานการณ์การยอมตาม

การเทียบเคียง (Identification) เป็นอิทธิพลทางสังคมที่เกิดจากความปรารถนาที่จะเสริมสร้างหรือดำรงไว้ซึ่งความสัมพันธ์ที่น่าพอใจกับบุคคลอื่นๆหรือกลุ่ม บุคคลยอมรับอิทธิพลเนื่องจากต้องการรักษาสัมพันธ์ที่ดีไว้ และบุคคลรู้สึกภูมิใจในการเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม บุคคลจะได้รับความพึงพอใจจากการคล้อยตามเพราะ การคล้อยตามนั้นควบคู่ไปกับความสัมพันธ์ที่ดี ลักษณะการเทียบเคียงเกิดขึ้นเมื่ออำนาจของผู้มีอิทธิพลในกลุ่ม ขึ้นอยู่กับความดึงดูดใจหรือลักษณะเฉพาะของเขา เช่น คุณตัดสินใจเข้าร่วมกับพรรคการเมืองเพราะคุณเชื่อว่าหัวหน้าพรรคเป็นคนใจบุญ ตรงกับลักษณะของคนที่คุณอยากจะคบค้าสมาคมด้วย

การยอมรับเป็นค่านิยมของตน (Internalization) เป็นอิทธิพลทางสังคมที่เกิดขึ้นเมื่อความคิดหรือการกระทำของกลุ่ม หรือบุคคลใดบุคคลหนึ่งได้รับการยอมรับ เพราะก่อให้เกิดเจตคติและพฤติกรรมที่สอดคล้องกัน ค่านิยมของบุคคลเหมือนหรือคล้ายกับกลุ่ม การยอมรับเป็นค่านิยมของตนเกิดขึ้นเมื่ออำนาจของผู้มีอิทธิพลขึ้นอยู่กับความน่าเชื่อถือของความเชื่อต่างๆ เช่น ถ้าคุณให้การสนับสนุนพรรคการเมือง เพราะคุณเชื่อว่ามันเป็นการทำตามค่านิยมของคุณ

การตอบสนองต่ออิทธิพลทางสังคม

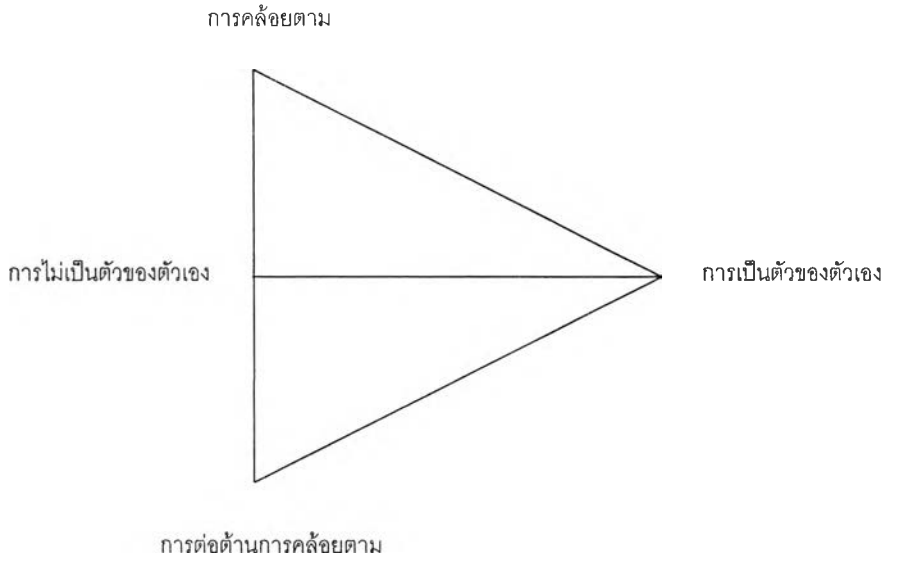
การศึกษาในเรื่องการคล้อยตามนิยมศึกษาในลักษณะมิติเดียว เป็นการคล้อยตามที่มีขั้วการคล้อยตาม และขั้วการไม่คล้อยตามคือเป็นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมไม่ขั้วใดก็ขั้วหนึ่ง โดยดูการเบี่ยงเบนพฤติกรรมว่าไปในทิศทางใด มากน้อยเพียงใด แต่ในความเป็นจริงแล้วในด้านการไม่คล้อยตามบางครั้งยังมีความหมายรวมถึง การเป็นอิสระไม่ขึ้นกับผู้ใด จากการศึกษาของ Willis (1963 อ้างถึงใน Hollander, 1981; Willis & Hollander, 1964) อธิบายถึงความแตกต่างและลักษณะการตอบสนองต่ออิทธิพลทางสังคม 3 รูปแบบ ได้แก่

การคล้อยตาม (Conformity) หมายถึง การตอบสนองหรือกระทำพฤติกรรมตามความคาดหวังของสังคมอย่างสม่ำเสมอ

การเป็นตัวของตัวเอง (Independence) หมายถึง การขาดความสม่ำเสมอในการตอบสนอง หรือแสดงพฤติกรรมตามความคาดหวังของสังคม บุคคลทำการตัดสินใจเองและสมัครใจทำอะไรเอง ซึ่งอาจจะสอดคล้องกับการตัดสินใจของกลุ่มหรือไม่ก็ได้

การต่อต้านการคล้อยตาม (Anticonformity) หมายถึง การตอบสนองหรือแสดงพฤติกรรมแตกต่างจากความคาดหวังของสังคมอย่างสม่ำเสมอ กระทำในสิ่งที่แตกต่างกับคนส่วนใหญ่ภายในกลุ่ม

ความสัมพันธ์ของลักษณะการตอบสนองต่ออิทธิพลทางสังคม ทั้ง 3 รูปแบบนี้ สามารถแสดงเป็นแผนผังในรูปที่ 1



รูปที่ 1 รูปแบบความสัมพันธ์ของลักษณะการตอบสนองต่ออิทธิพลทางสังคม

การคล้อยตามและการต่อต้านการคล้อยตามมีลักษณะเกี่ยวข้องขึ้นอยู่กับการกระทำพฤติกรรมของผู้อื่น แตกต่างกันที่การคล้อยตามเป็นการตอบสนองตามความคาดหวังของกลุ่มในทางบวก แต่การต่อต้านการคล้อยตามเป็นการตอบสนองความคาดหวังของกลุ่มในทางลบ ส่วนการเป็นตัวของตัวเอง คือ การที่บุคคลไม่ได้แสดงความคิดเห็นหรือกระทำพฤติกรรมตามแบบอย่างของผู้อื่นอย่างทันที บุคคลจะทำการตัดสินใจโดยจะไม่ขึ้นกับความคิดหรือการกระทำของผู้อื่น ลักษณะของการเป็นตัวของตัวเองแตกต่างจากการคล้อยตามและการต่อต้านการคล้อยตาม เนื่องจากการกระทำของบุคคลเป็นอิสระจากอิทธิพลทางสังคม ยกตัวอย่างเช่น ในบุคคลที่มีลักษณะเป็นตัวของตัวเอง เด็กผู้หญิงคนหนึ่งไว้ผมยาวเพราะเธอชอบที่จะไว้ผมยาว ต่อมาเมื่อเด็กผู้หญิงคนอื่นหันมานิยมไว้ผมยาวเนื่องจากเป็นแฟชั่นที่กำลังนิยม ดังนั้นการไว้ผมยาวจึงเป็นพฤติกรรมกลุ่มของคนส่วนใหญ่ ถ้าเด็กผู้หญิงต้องการที่จะแตกต่างจากผู้อื่นเธอจะตัดผม พฤติกรรมของเด็กผู้หญิงจะมีลักษณะต่อต้านการคล้อยตาม เนื่องจากการกระทำของเธอขึ้นอยู่กับพฤติกรรมของ

ผู้อื่นและเป็นการกระทำที่ตนเองไม่ชอบ แต่ถ้าเด็กผู้หญิงไว้ผมยาวต่อไป เธออาจถูกมองว่ามีลักษณะคล้อยตามผู้อื่นก็ได้ แต่เมื่อเวลาผ่านไปแฟชั่นไว้ผมยาวหมดความนิยม คนส่วนใหญ่หันไปตัดผมสั้น เด็กผู้หญิงยังคงไว้ผมยาวต่อไป แสดงให้เห็นถึงลักษณะการเป็นตัวของตัวเอง จะเห็นได้ว่าคนที่ไม่เป็นตัวของตัวเองจะอยู่ใต้อิทธิพลของผู้อื่น จะถูกชักจูงให้คล้อยตามหรือต่อต้านก็ได้แต่คนที่เป็นตัวของตัวเองไม่ได้อยู่ใต้อิทธิพลของใคร เป็นอิสระในตนเองเพียงแต่พฤติกรรมของเขาอาจจะไปพ้องหรือคัดค้านกลุ่มก็ได้

ประเภทของการคล้อยตาม

1. **การคล้อยตามแบบยอมตาม** (Public Compliance) เป็นการคล้อยตามภายนอก โดยบุคคลแสดงพฤติกรรมตรงตามความต้องการของกลุ่ม โดยที่ความเป็นจริงบุคคลไม่ได้เชื่อในสิ่งที่ตนเองทำ แสร้งทำเพื่อความพอใจของกลุ่ม เนื่องจากต้องการรางวัล หรือหลีกเลี่ยงการลงโทษ การที่บุคคลไม่เห็นด้วยกับกลุ่มแต่แสดงถึงการคล้อยตามกลุ่มแบบยอมตาม Kiesler และ Kiesler (1969) เสนอว่า การคล้อยตามขึ้นอยู่กับองค์ประกอบดังนี้

1) ความต้องการให้กลุ่มบรรลุเป้าหมาย การที่กลุ่มจะบรรลุเป้าหมายได้นั้น สมาชิกในกลุ่มต้องมีความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน ดังนั้นในสภาพการณ์ที่มีการให้รางวัลกับกลุ่มที่มีความคิดเห็นเป็นเอกฉันท์ บุคคลที่มีความคิดถูกต้องแต่แตกต่างจากสมาชิกส่วนใหญ่ในกลุ่มที่เห็นตรงกัน ไม่สามารถเปลี่ยนความคิดที่ผิดของคนส่วนใหญ่ได้ ต้องเปลี่ยนความคิดเห็นเหมือนกลุ่มโดยตอบผิดตามกลุ่ม

2) ความต้องการเป็นที่ชอบพอ บุคคลรับรู้ว่าสมาชิกในกลุ่มชอบบุคคลที่มีความคิดเห็นและกระทำพฤติกรรมคล้ายคลึงกับตน

3) ความต้องการที่จะคงความสัมพันธ์ที่ดีในกลุ่ม

4) ความต้องการความถูกต้อง ทั้งการกระทำและการแสดงความคิดเห็น ซึ่งถ้าบุคคลไม่แน่ใจในการกระทำของตน บุคคลจะใส่ใจและเปรียบเทียบพฤติกรรมของตนกับสมาชิกคนอื่นๆในกลุ่มเพื่อความถูกต้อง ทั้งนี้บุคคลจะเปรียบเทียบกับบุคคลอื่นที่มีสถานภาพและความสามารถเท่าเทียมกับตน

การคล้อยตามแบบยอมตามที่มีลักษณะของการทำตามคำสั่งจะเรียกว่า การคล้อยตามแบบเชื่อฟัง (Obedience) เช่น การที่ทหารปฏิบัติตามคำสั่งของหัวหน้าหรือผู้บังคับบัญชา

2. **การคล้อยตามแบบยอมรับ** (Private Acceptance) เป็นการคล้อยตามอย่างจริงใจหรือคล้อยตามจากภายใน โดยการเปลี่ยนเจตคติหรือความเชื่อของตน ในทิศทางของเจตคติและความเชื่อของกลุ่ม ในกรณีนี้บุคคลอาจไม่เพียงคล้อยตามเนื่องจากความต้องการกลุ่มแต่เขาเปลี่ยนความคิดเห็นและเหตุผลของตนตามกลุ่มด้วย คือ ไม่เพียงเปลี่ยนพฤติกรรมภายนอกแต่เปลี่ยนภายในจิตใจด้วย

การคล้อยตามแบบยอมตามและการคล้อยตามแบบยอมรับมีความเกี่ยวข้องกัน กล่าวคือ บุคคลอาจเปลี่ยนเจตคติและความเชื่อของตนให้เหมือนกับของกลุ่มภายหลังที่ได้กระทำพฤติกรรม ดังนั้นการคล้อยตามแบบยอมตามอาจทำให้เกิดการคล้อยตามแบบยอมรับได้ หากบุคคลมีความรับผิดชอบในการกระทำของตนมักจะเห็นด้วยกับพฤติกรรมที่ตนได้กระทำ (Myers, 1999)

สาเหตุที่บุคคลคล้อยตามกลุ่ม

การที่บุคคลจะมีพฤติกรรมคล้อยตามกลุ่มมักเกิดจากเหตุผลหลัก 2 ประการ คือ ต้องการความถูกต้องและต้องการความเหมือน โดยที่บุคคลคิดว่าสมาชิกในกลุ่มทำในสิ่งที่ถูกต้องและบุคคลต้องการที่จะเหมือนกับกลุ่ม Deutsch และ Gerard (1955) เสนอว่า การที่บุคคลจำเป็นต้องคล้อยตามกลุ่ม เนื่องจากอิทธิพลดังต่อไปนี้

1. **อิทธิพลของการได้รับข้อมูล** (Informational Influence) เกิดขึ้นเนื่องจากบุคคลต้องการข้อมูลที่ถูกต้องในสิ่งที่ตนเองไม่มีความรู้ หรือข้อมูลเกี่ยวกับสถานที่ที่จะไปและเห็นว่าผู้อื่นเป็นแหล่งข้อมูลที่ถูกต้อง เช่น ในสถานการณ์ที่เราใช้บริการรถไฟฟ้า BTS เป็นครั้งแรก เราไม่รู้ว่าต้องซื้อตั๋วหรือใช้บริการในแต่ละจุดอย่างไร หรือในสถานการณ์ที่เมื่อเราไปต่างประเทศไม่รู้ว่าจะซื้อตั๋วรถไฟหรือปฏิบัติตนอย่างไร เราจำเป็นต้องสังเกตการกระทำของผู้อื่น ดังนั้นเราจึงใช้คนอื่นเป็นแหล่งข้อมูล เราจะสังเกตดูว่าคนอื่นทำพฤติกรรมอย่างไร อิทธิพลของการได้รับข้อมูลจากกลุ่มมีผลกดดันให้บุคคลคล้อยตามแบบยอมรับ บุคคลคล้อยตามกลุ่มเนื่องจากความไว้วางใจว่ากลุ่มจะให้ข้อมูลที่ถูกต้องกับตนจึงมีผลให้บุคคลคล้อยตามกลุ่ม (Taylor, Peplau, & Sears, 2000) เพราะบุคคลเพียงต้องการคำตอบหรือข้อมูลที่ถูกต้องเท่านั้น ไม่ได้เกิดจากความกลัวหรือการกดดันจากกลุ่ม ไม่เกิดความรู้สึกว่าถูกบีบบังคับจากสมาชิกในกลุ่ม เช่น ในการทดลองของ Sherif (1935 อ้างถึงใน Brehm & Kassin, 1996) ซึ่งให้ผู้ร่วมการทดลองทำงานที่มีลักษณะคลุมเครือทำให้เกิดความต้องการข้อมูลจากผู้อื่นที่ร่วมการทดลองและเห็นว่าเป็นข้อมูลที่ถูกต้อง ผู้ร่วมการทดลองจึงรู้สึกเห็นด้วยและคล้อยตามอย่างแท้จริง

2. **อิทธิพลของเกณฑ์ปกติของกลุ่ม** (Normative Influence) เกิดขึ้นเนื่องจากบุคคลต้องการเหมือนกับผู้อื่นในกลุ่ม ปฏิบัติตามความคาดหวังของกลุ่ม ในกรณีนี้แม้บุคคลจะเชื่อว่าผู้อื่นผิดแต่ก็ยังคล้อยตาม เนื่องมาจากต้องการการยอมรับจากกลุ่ม หรือต้องการได้รับรางวัลหรือหลีกเลี่ยงการลงโทษ เช่น เมื่อเราอยู่ในกลุ่มเพื่อนที่ต้องการควบคุมน้ำหนัก เราต้องแกล้งทำเป็นสนใจอาหารจำพวกสลัดผัก แต่ในความเป็นจริงเราไม่ได้ชอบเหมือนกับพวกเขา ดังนั้นเมื่อเราอยู่คนเดียวเราจะทำตามความชอบและความต้องการของเราโดยเราจะสั่งแฮมเบอเกอร์หรืออาหารประเภททอด อิทธิพลของการได้รับเกณฑ์ปกติของกลุ่มมีผลกดดันให้บุคคลคล้อยตามแบบยอมตาม เป็นการหลีกเลี่ยงการลงโทษจากกลุ่ม บุคคลจะยอมตามเฉพาะเมื่ออยู่ในกลุ่มเท่านั้นโดยการแสดงออกว่าเห็นด้วยกับกลุ่ม แต่ภายในใจยังมีความเชื่อหรือความคิดขัดแย้งกับกลุ่ม การคล้อยตามนี้เป็นการเปลี่ยนพฤติกรรมภายนอกเท่านั้นแต่ไม่ได้เปลี่ยนความคิดเห็นส่วนตัว เช่น ในการทดลองของ Asch (1951 อ้างถึงใน Brehm & Kassin, 1996) ใช้งานที่มีลักษณะตัดสินใจได้ง่าย สิ่งเร้ามีความชัดเจน การคล้อยตามของคนส่วนใหญ่จึงเป็นการคล้อยตามผู้อื่น ตามแรงกดดันของกลุ่มแต่โดยส่วนตัวไม่ได้ยอมรับการตัดสินของกลุ่ม

การคล้อยตามความคิดกลุ่มนี้ ในอนาคตอาจมีแนวโน้มที่บุคคลจะเปลี่ยนความเชื่อและเจตคติของตนเองตามกลุ่ม ซึ่งคล้ายกับทฤษฎีความไม่คล้องจองของปัญญา (Cognitive Dissonance Theory) เนื่องจากบุคคลทำพฤติกรรมตามกลุ่มแต่ภายในใจตนเองเกิดความขัดแย้ง ดังนั้นเพื่อให้รู้สึกสบายใจขึ้นบุคคลจึงเปลี่ยนเจตคติของตนเองตามเจตคติของกลุ่ม (Buehler & Griffin, 1994; Griffin & Buehler, 1993)

Brehm และ Kassin (1996) ได้เปรียบเทียบรูปแบบการทดลองของ Sherif และ Asch เพื่อแสดงถึงอิทธิพลของการได้รับข้อมูลและเกณฑ์ปกติของกลุ่มที่มีต่อพฤติกรรมการคล้อยตาม ดังแสดงในตารางที่ 1

ตารางที่ 1

การเปรียบเทียบรูปแบบการทดลองพฤติกรรมการคล้อยตามของ Sherif และ Asch

รูปแบบการทดลอง	ผลที่ได้รับจากกลุ่ม	ลักษณะการคล้อยตาม
การทดลองของ Sherif	อิทธิพลของการได้รับข้อมูล	คล้อยตามแบบยอมรับ
การทดลองของ Asch	อิทธิพลของเกณฑ์ปกติกลุ่ม	คล้อยตามแบบยอมตาม

ตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อการคล้อยตาม

จากการศึกษาแนวคิดเรื่องการคล้อยตาม พบว่ามีผู้แบ่งตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับการคล้อยตามไว้แตกต่างกัน ผู้วิจัยจะขอสรุปตัวแปรสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการคล้อยตามเป็น 4 ตัวแปร ดังนี้

1. **ลักษณะของกลุ่ม**

1.1 **กลุ่มอ้างอิง**

กลุ่มอ้างอิง หมายถึง กลุ่มที่บุคคลคิดว่ามีลักษณะเหมือนตนเอง หรือมีความต้องการที่จะเหมือนกลุ่มเหล่านั้น กลุ่มอ้างอิงช่วยในการตัดสินใจ ช่วยบอกถึงค่านิยม ความเชื่อ บรรทัดฐาน ลักษณะกลุ่มอ้างอิงเป็นกลุ่มที่บุคคลเคารพและเชื่อในความคิดเห็น เนื่องจากปรารถนาที่จะเข้าร่วมกลุ่ม หรือเป็นกลุ่มที่บุคคลมีความใกล้ชิดอยู่แล้วด้วย เช่น ในครอบครัว หรือกลุ่มเพื่อนที่มีความสัมพันธ์ใกล้ชิด แต่ในบางครั้งบุคคลบางกลุ่มอาจใช้กลุ่มที่ไม่มีลักษณะใกล้เคียงกับพฤติกรรมของตนเป็นกลุ่มอ้างอิงก็ได้ เช่น ในกลุ่มคนตาบอดจะใช้การมองเห็นและการรับรู้ของคนอื่นเป็นกลุ่มอ้างอิงในการตัดสินใจของพวกเขา

กลุ่มอ้างอิงสามารถถูกประเมินได้ทั้งในด้านบวกและด้านลบ ในกลุ่มที่มีลักษณะคล้ายกับตัวเรา หรือเราต้องการเหมือนกับเขาจะถูกประเมินในด้านบวก เช่น เมื่อตอนเราเป็นเด็กเราต้องการที่จะเป็นเหมือนผู้ใหญ่ บ่อยครั้งที่เรามักจะใช้บรรทัดฐานของผู้ใหญ่เป็นตัวตัดสินในการทำพฤติกรรม ในทางตรงกันข้ามในกลุ่มที่เราไม่ชอบเรามักจะประเมินในด้านลบ บางครั้งอาจเปรียบเทียบตนเองกับกลุ่มอ้างอิงที่รู้สึกด้านลบเพื่อให้รู้สึกว่าตนเองมีความแตกต่างจากกลุ่มนั้น เช่น ในวัยรุ่นจะปฏิเสธพฤติกรรมของตนเองว่ามีลักษณะเหมือนเด็ก และมีความไม่พอใจเมื่อถูกกล่าวหาหรือนำพฤติกรรมไปเปรียบเทียบว่าเหมือนกับกลุ่มเด็ก

เนื่องจากกลุ่มอ้างอิงมีความสำคัญต่อบุคคล สมาชิกในกลุ่มมีอิทธิพลสามารถทำให้เกิดการคล้อยตามได้ หน้าที่ของกลุ่มอ้างอิง จึงแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ ดังนี้

1) ใช้เป็นบรรทัดฐานในการปฏิบัติตน มีผลต่อการตัดสินใจโดยพิจารณาว่าคนส่วนใหญ่ที่เรารู้จักมีพฤติกรรมอย่างไร มีความคิดเห็นในเรื่องต่างๆอย่างไร

2) ใช้ในการเปรียบเทียบกับตนเอง ในการตัดสินใจเกี่ยวกับตนเองและผู้อื่นในการประเมินพฤติกรรม เจตคติ หรือลักษณะของเรื่องที่ต้องการการตัดสินใจ งานวิจัยเสนอว่าคนเราชอบที่จะเปรียบเทียบตนเองกับคนที่มีลักษณะเหมือนกับตนเอง เช่น เพศเดียวกัน วัยเดียวกัน ทำอาชีพเดียวกัน (Stephan & Stephan, 1990)

1.2 ขนาดของกลุ่ม

คนมักจะคาดการณ์ไว้ล่วงหน้าว่าคนเราจะคล้อยตามกลุ่มที่มีขนาดใหญ่มากกว่ากลุ่มที่มีขนาดเล็ก และยิ่งกลุ่มมีขนาดใหญ่มากขึ้นเท่าไหร่ก็ควรจะมีอิทธิพลทำให้คนเราคล้อยตามมากขึ้น แต่ผลการวิจัยของนักจิตวิทยาสังคมกลับไม่เป็นดังที่ได้กล่าวมา การทดลองในห้องทดลอง ซึ่ง Asch (1955 อ้างถึงใน Lippa, 1994) ทำการทดลองโดยใช้จำนวนกลุ่มนัดแนะต่างกันตั้งแต่ 1 ถึง 15 คน ต่อผู้ร่วมการทดลอง 1 คน พบว่า จำนวนที่ทำให้เกิดระดับการคล้อยตามสูงสุดอยู่ประมาณ 3 ถึง 4 คน ถ้าเพิ่มจำนวนคนมากกว่านี้ก็ไม่มีผลทำให้เกิดการคล้อยตามเพิ่มขึ้นแต่อย่างใด สาเหตุที่เกิดการคล้อยตามอาจเนื่องมาจาก เมื่อมีจำนวนสมาชิกมากกว่า 4 คนขึ้นไป ผู้ร่วมการทดลองอาจเกิดความสงสัยเมื่อสมาชิกทุกคนในกลุ่มตอบความเห็นเหมือนกันหมดทำให้รู้สึกว่าตนเองได้รับอิทธิพลจากการตอบของผู้อื่น การตอบต้องขึ้นอยู่กับกลุ่ม สรุปได้ว่าถ้าจะให้บุคคลคล้อยตามให้ได้มากที่สุดควรใช้จำนวนกลุ่มนัดแนะ 3 ถึง 4 คน จะได้ผลมากที่สุด อย่างไรก็ตามการทดลองของ Asch เป็นการศึกษาพฤติกรรมการคล้อยตามในห้องทดลอง ในการทดลองภาคสนามซึ่งสร้างสถานการณ์จริง Milgram (1969 อ้างถึงใน Myers, 1999) ทำการศึกษาโดยให้บุคคลผู้หนึ่งทำทีเป็นแหงนหน้าขึ้นไปมองบนตึกสูงริมถนนที่ค่อนข้างจะพลุกพล่านแห่งนครนิวยอร์ค เพื่อดูว่าจะมีผู้คนที่สัญจรไปมาหยุดและแหงนมองบนตึกสูงบ้างหรือไม่ โดยเปลี่ยนขนาดของกลุ่มออกเป็น 1, 2, 3, 5, 10 และ 15 คน เพื่อจะดูความแตกต่างและปฏิกริยาของผู้สัญจรไปมา ผลปรากฏว่าเมื่อมีบุคคลเพียงคนเดียวแหงนมองดูบนตึกจะมีคนที่เดินผ่านไปมาเพียง 4 %ที่ทำพฤติกรรมตาม แต่ถ้าเพิ่มขนาดกลุ่มเป็น 5 คน ผู้คล้อยตามจะเพิ่มเป็น 16 % ถ้าขนาดกลุ่ม 10 คน จะมีผู้ทำตาม 22 % แต่ถ้าเพิ่มขนาดเป็น 15 คน จะมีผู้คล้อยตามถึง 40 %

จากการทดลองของ Asch และ Milgram อาจจะกล่าวได้ว่าขนาดของกลุ่มที่เพิ่มขึ้นนั้นไม่จำเป็นต้องสัมพันธ์กับการคล้อยตามเสมอไป บางครั้งการเพิ่มจำนวนคนก็ไม่ทำให้มีการคล้อยตามมากขึ้น แต่ในบางกรณีที่ไม่มีความกดดันมากนัก การเพิ่มเสียงส่วนใหญ่ในกลุ่มก็อาจนำไปสู่การคล้อยตามที่เพิ่มมากขึ้นก็ได้โดยเฉพาะในสถานการณ์ชีวิตประจำวัน ทั้งนี้ต้องขึ้นกับสถานการณ์ที่กลุ่มกำลังเผชิญด้วย

จากการศึกษาของ Wilder (1977) ในเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างอิทธิพลทางสังคมกับขนาดจำนวนคนที่มีอิทธิพลต่อการคล้อยตาม พบว่า พฤติกรรมการคล้อยตามเพิ่มสูงขึ้นเมื่อสมาชิกในกลุ่มรับรู้ว่าตนเองมีอิสระในการตัดสินใจ Wilder ทำการศึกษาโดยให้ผู้ร่วมการทดลองฟังเทปบันทึกเสียงการอภิปรายกลุ่ม ซึ่งเป็นการแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการพิจารณาคดี

ผู้ร่วมการทดลองบางคนได้ฟังการอภิปรายที่มีสมาชิกกลุ่ม 4 คน บางคนได้ฟังการอภิปรายที่มีสมาชิกกลุ่ม 4 คน แต่แยกอภิปรายเป็นกลุ่มย่อย 2 กลุ่มกลุ่มละ 2 คน หลังจากนั้นเมื่อผู้ร่วมการทดลองฟังเทปจบจึงให้แสดงความคิดเห็นของตนเอง ผลการวิจัยพบว่าการอภิปรายแบบแยกเป็น 2 กลุ่มย่อย มีอิทธิพลทำให้เกิดการคล้อยตามสูงกว่าการอภิปรายแบบมีสมาชิกกลุ่ม 4 คน และพบว่า ในกลุ่มย่อย 2 กลุ่ม ที่มีสมาชิกกลุ่มละ 3 คน มีอิทธิพลทำให้เกิดการคล้อยตามมากกว่ากลุ่มที่มีสมาชิก 6 คน และเกิดพฤติกรรมการคล้อยตามมากขึ้น ในกลุ่มย่อย 3 กลุ่ม ที่มีสมาชิกกลุ่มละ 2 คน แสดงให้เห็นว่า สมาชิกในกลุ่มจำนวนเพียงเล็กน้อยที่เห็นตรงกัน ทำให้มีความน่าเชื่อถือ มีอิทธิพลทำให้เกิดการคล้อยตามได้มากกว่ากลุ่มที่มีสมาชิกจำนวนมาก

Campbell และ Fairey (1989) เสนอว่า การเปลี่ยนขนาดกลุ่มมีผลต่อการกดดันของกลุ่มจำนวนสมาชิกกลุ่มจาก 1 คนเพิ่มเป็น 3 คน นำไปสู่การเปลี่ยนแปลงอย่างมากของการคล้อยตามในงานที่ตัดสินใจได้อย่างชัดเจน แต่จะไม่เกิดขึ้นในงานที่มีความกำกวม สิ่งนี้แสดงให้เห็นว่า ขนาดของกลุ่มมีผลอย่างมากต่ออิทธิพลของการได้รับเกณฑ์ปกติของกลุ่มแต่ไม่มีผลต่ออิทธิพลของการได้รับข้อมูล นอกจากนี้ Campbell ยังได้เสนอเพิ่มเติมว่าในการศึกษาเพื่อให้เกิดความเข้าใจถึงความสัมพันธ์ระหว่างขนาดของกลุ่มและอิทธิพลทางสังคม ต้องเข้าใจถึงลักษณะของกลุ่มเพื่อนำไปสู่ลักษณะอิทธิพลทางสังคม

1.3 ความเป็นเอกฉันท์

การที่สมาชิกส่วนใหญ่ในกลุ่มเห็นพ้องต้องกัน ไม่มีใครแสดงความคิดเห็นขัดแย้งหรือคัดค้านมตินั้นๆ เป็นสิ่งที่บีบคั้นให้สมาชิกส่วนน้อยคล้อยตามได้ การที่ต้องเผชิญกับความเห็นของคนส่วนใหญ่ที่เห็นพ้องเป็นหนึ่งเดียวทำให้เกิดความกดดันอย่างมาก กลุ่มที่มีความเป็นเอกฉันท์ภายในกลุ่มสูงทำให้เกิดการคล้อยตามในอัตราที่สูงกว่ากลุ่มที่มีความเป็นเอกฉันท์ต่ำ หากสมาชิกกลุ่มมีความคิดขัดแย้งหรือแตกต่างกัน การคล้อยตามจะลดลง หรือแม้แต่การที่คนเพียงคนเดียวไม่เห็นด้วยกับคนที่เหลือในกลุ่มก็ลดการคล้อยตามได้ ถึงแม้ว่าบุคคลนั้นจะตอบผิดก็ตาม เช่นในสถานการณ์ที่ เมื่อคำตอบที่ถูกต้องคือ A เสียงส่วนใหญ่ของกลุ่มตอบข้อ B และมีคนอื่นอีกในกลุ่มตอบข้อ C จะทำให้เกิดการคล้อยตามน้อยกว่าการที่ทุกๆคนในกลุ่มเห็นด้วยกับคำตอบถึงแม้ว่าจะเป็นคำตอบที่ผิดก็ตาม (Taylor et al., 2000) จะเห็นได้ว่าเมื่อกลุ่มไม่มีความคิดเห็นที่เป็นเอกฉันท์การคล้อยตามจะลดลง โดยมีสาเหตุหลายประการ

1) ความเชื่อใจและความมั่นใจในความถูกต้องของเสียงส่วนใหญ่ในกลุ่มจะลดลงเมื่อเกิดความขัดแย้งขึ้นถึงแม้ว่าผู้ที่ไม่เห็นด้วยจะไม่มีความรู้มากเท่ากับผู้ที่เป็น

เสียงส่วนใหญ่ในกลุ่ม เมื่อมีบางคนไม่เห็นด้วยกับความคิดกลุ่ม แสดงให้เห็นว่าเรื่องนั้นไม่ชัดเจน และเสียงส่วนใหญ่อาจผิดพลาดได้ เกิดความไม่มั่นใจในความคิดเห็นของกลุ่ม ทำให้การคล้อยตามลดลง

2) ถ้ามีสมาชิกคนอื่นในกลุ่มแสดงความคิดเห็นสนับสนุน ทำให้บุคคลมีความมั่นใจมากขึ้น เมื่อบุคคลมีความมั่นใจในการตัดสินใจของตนเอง การคล้อยตามกลุ่มจะลดลง

3) สมาชิกในกลุ่มที่คัดค้านเพียงคนเดียว ไม่กล้าแสดงความคิดเห็นของตน แต่เมื่อมีบุคคลอื่น แสดงความไม่เห็นด้วยออกมา ทำให้บุคคลกล้าแสดงความเห็นขัดแย้งกับกลุ่ม

สาเหตุเหล่านี้แสดงให้เห็นว่าคนที่ไม่คล้อยตามเพียงแค่คนเดียวก็สามารถมีผลกระทบที่สำคัญ เนื่องจากลึกๆในจิตใจของสมาชิกกลุ่มยังรู้สึกไม่เห็นด้วยแต่ไม่กล้าที่จะพูดออกมา ดังตัวอย่างของประเทศคอมมิวนิสต์ ที่ไม่อนุญาตให้มีการแสดงความคิดเห็นขัดแย้ง เนื่องจากเพียงแค่เสียงคัดค้านเพียงน้อยนิดก็สามารถกระตุ้นให้คนอื่นๆกล้าแสดงความไม่เห็นด้วยได้เหมือนกัน เช่น ในการพิจารณาคดีถ้าหนึ่งในคณะลูกขุนกล้าที่จะแสดงความคิดเห็นขัดแย้งกับกลุ่มออกมา อาจทำให้สมาชิกคนอื่นๆในคณะลูกขุนกล้าแสดงความไม่เห็นด้วยออกมาได้เช่นกัน แต่ก็เป็นสิ่งที่ยากลำบากที่คนส่วนน้อยหรือคนเพียงคนเดียวในกลุ่มจะแสดงความเห็นต่อต้านกลุ่ม ดังนั้นจะเห็นได้ว่าการยืนกรานความคิดของเราในเรื่องใด ไม่ใช่เรื่องยากถ้าเรามีผู้ที่เห็นด้วยและยืนกรานกับความคิดของเรา

1.4 ความเหนียวแน่นภายในกลุ่ม

บุคคลจะคล้อยตามคนที่เราชอบหรือคนที่เรารู้จักมากกว่าคนแปลกหน้าหรือคนที่ไม่สนิทสนม กลุ่มที่มีความใกล้ชิดสนิทสนมกันจะกดดันให้สมาชิกในกลุ่มเกิดการคล้อยตามได้มาก เนื่องจากไม่ต้องการที่จะแตกต่างจากกลุ่ม กลัวการปฏิเสธหรือการลงโทษจากกลุ่ม ต้องการรักษามิตรภาพไว้ (Middlebrook, 1986) ดังนั้นกลุ่มที่มีความเหนียวแน่นสูงจะมีแรงกดดันให้เกิดการคล้อยตามได้มากกว่ากลุ่มที่มีความเหนียวแน่นต่ำ (Baron & Byrne, 1991) บุคคลที่อยู่ในกลุ่มที่มีความเหนียวแน่นสูงจะกังวลหรือระวังเรื่องการยอมรับและชอบพอของสมาชิกคนอื่นๆในกลุ่มที่มีต่อตน การคล้อยตามหรือเห็นด้วยกับกลุ่มจะทำให้แน่ใจได้ว่ากลุ่มจะยอมรับตน บุคคลที่อยู่ในกลุ่มที่มีความเหนียวแน่นสูง เมื่อมีความคิดเห็นแตกต่างจากกลุ่ม บุคคลจะคล้อยตามโดยเปลี่ยนความคิดเห็นไปในทางเดียวกับสมาชิกส่วนใหญ่ในกลุ่มมากกว่าบุคคลที่อยู่ในกลุ่มที่มีความเหนียวแน่นต่ำ ทั้งนี้เนื่องจากลักษณะของสมาชิกส่วนใหญ่ในกลุ่มมีลักษณะดังนี้

1) มีความคิดคล้ายคลึงกัน บุคคลรับรู้ว่าในกลุ่มที่มีความเหนียวแน่นสูง สมาชิกคนอื่นในกลุ่มมีความคิดเห็นคล้ายคลึงกับตน เมื่อเข้ากลุ่มแล้วบุคคลเชื่อในสิ่งที่ตนเชื่อและเชื่อว่าคนอื่นก็คิดเหมือนกับตน เมื่อเกิดความไม่แน่ใจจึงเชื่อถือความคิดของคนอื่นในกลุ่มทันที

2) ความชอบพอ การที่บุคคลเชื่อหรือกระทำเหมือนสมาชิกคนอื่นๆในกลุ่มที่มีความสัมพันธ์กันเหนียวแน่น สมาชิกคนอื่นๆน่าจะชอบตนมากขึ้น

3) การเลือกใส่ใจ บุคคลใส่ใจในการบอกเล่าของบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับตนมากกว่าบุคคลที่ไม่มีความสัมพันธ์กับตน

4) ความไว้วางใจ บุคคลเรียนรู้ว่าการที่ตนใส่ใจกับคำบอกเล่าของบุคคลอื่นที่มีความสัมพันธ์กับตนแล้วมีผลทำให้เกิดความเชื่อถือและไว้วางใจ และเมื่อบุคคลนั้นแสดงความไม่เห็นด้วยจึงคิดว่าบุคคลนั้นพูดจริง เนื่องจากมีความเชื่อถือและไว้วางใจในตัวผู้ให้ข้อมูล

1.5 การมีข้อผูกมัด

สมาชิกส่วนใหญ่จะคล้อยตามไปกับบรรทัดฐานของกลุ่มเมื่อพวกเขารู้สึกว่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวเขาและกลุ่มจะต้องมั่นคงและยืนยาว จากงานวิจัยของ Lewis, Langan, & Hollander (1972 อ้างถึงใน Michener & Delamater, 1999) ทำการศึกษาโดยให้ผู้ร่วมการทดลอง 5 คน มานั่งอภิปรายเกี่ยวกับเรื่องกิจกรรมของเมืองใหญ่ ความสัมพันธ์กับนานาชาติ รวมถึงเรื่องมลพิษและประชากร ผู้ร่วมการทดลองบางคนถูกทำให้เชื่อว่าพวกเขาจะมีการพูดคุยเกี่ยวกับปัญหาต่างๆนี้กับสมาชิกกลุ่มอีกในอนาคต ในขณะที่ผู้ร่วมการทดลองบางคนไม่ได้รับทราบข้อมูลเช่นเดียวกันนี้ พบว่า กลุ่มที่จะต้องพูดคุยถึงปัญหาต่างๆอีกในอนาคตคล้อยตามกับความเห็นของกลุ่มมากกว่าผู้ที่อยู่ในกลุ่มที่จะไม่มีการพูดคุยอีกในอนาคต การมีข้อผูกมัดกับความสัมพันธ์ในอนาคตมีผลต่อการคล้อยตามในเรื่องที่ว่าสมาชิกมีความน่าสนใจหรือไม่ ตัวอย่างเช่น ในการประชุมกลุ่มแสดงให้เห็นว่าถึงแม้ว่าบุคคลจะไม่ชอบสมาชิกบางคนในกลุ่ม แต่พวกเขาก็จะเกิดการคล้อยตามในระดับสูง เนื่องจากมีข้อผูกมัดอยู่กับกลุ่มที่จะต้องอยู่ในกลุ่มต่อไปไม่สามารถไปไหนได้ สมาชิกประเภทนี้ต้องเผชิญกับความทรมานและความไม่ลงรอยกัน ในการพูดคุยกับสมาชิกอื่นๆที่เขาไม่ชอบ แต่เขาก็สามารถแก้ไขปัญหานี้ได้โดยการเปลี่ยนเจตคติและความเชื่อของตนเองมาปรับให้เข้ากับมาตรฐานของกลุ่ม การที่บุคคลมีข้อผูกมัดทำให้ต้องเผชิญกับแรงกดดันที่มีต่อตนเอง ในงานวิจัยของ Deutsch และ Gerard (1955) ศึกษาถึงการที่บุคคลมีข้อผูกมัดโดยผู้ร่วมการทดลองถูกขอให้เขียนการตัดสินใจของตนเองก่อนที่จะได้รู้การตัดสินใจของกลุ่มนัดแนะ

ในกลุ่มที่ 1 ให้ผู้ร่วมการทดลองเขียนผลการตัดสินใจของเขาพร้อมเขียนชื่อกำกับด้วย กลุ่มที่ 2 ให้เขียนผลการตัดสินใจของเขาลงบนกระดาษ กลุ่มที่3 ให้เขียนผลการตัดสินใจของเขาด้วยปากกาที่สามารถลบได้ กลุ่มที่4 กลุ่มควบคุม ผู้ร่วมการทดลองไม่ได้ถูกขอให้เขียนและไม่มีข้อผูกมัดใดๆ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ร่วมการทดลองเกิดพฤติกรรมการคล้อยตามสูงที่สุดในกลุ่มควบคุมที่บุคคลไม่มีข้อผูกมัดใดๆ และเกิดพฤติกรรมการคล้อยตามลดลงมาในกลุ่มที่เขียนด้วยปากกาที่ลบได้ อีก 2 กลุ่ม ที่ต้องแสดงการตัดสินใจลงบนกระดาษ เกิดพฤติกรรมการคล้อยตามน้อยที่สุด เนื่องจากบุคคลมีข้อผูกมัดในคำตอบของตนเอง ทำให้ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงความคิดของตนเองได้

โดยสรุปแล้วลักษณะของกลุ่มมีอิทธิพลต่อการคล้อยตามของบุคคลเกี่ยวข้องกับกลุ่มอ้างอิง ขนาดของกลุ่ม ความเป็นเอกฉันท์ ความเหนียวแน่นภายในกลุ่ม และการมีข้อผูกมัด ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยจึงได้จัดกลุ่มให้มีขนาด 4 คน เพื่อให้เกิดพฤติกรรมการคล้อยตามกลุ่มมากที่สุด โดยจัดให้เป็นกลุ่มนัดแนะจำนวน 3 คนที่ทราบคำตอบล่วงหน้าแล้วต่อผู้ร่วมการทดลองคนเดียว ในข้อที่เป็นข้อจัดกระทำให้กลุ่มนัดแนะตอบข้อคำถามผิดไปจากความเป็นจริงโดยเป็นการตอบอย่างเป็นเอกฉันท์

2. **ลักษณะของสมาชิกกลุ่ม**

ลักษณะของบุคคลที่เป็นสมาชิกกลุ่มมีอิทธิพลต่อการคล้อยตามดังนี้

2.1 **สถานภาพของสมาชิกในกลุ่ม**

สถานภาพของบุคคลในกลุ่มมีผลต่อการปฏิบัติตน เนื่องจากกลุ่มมีความคาดหวังในการที่บุคคลจะแสดงออกตามสถานภาพของตน เช่น ในการทำงานลูกน้องต้องเชื่อฟังหัวหน้าหรือผู้บังคับบัญชา จากการศึกษาของ Dittes และ Kelley (1956 อ้างถึงใน Lippa, 1994) พบว่ากลุ่มระดับชนชั้นกลางมักมีการคล้อยตามสูงกว่ากลุ่มระดับชนชั้นสูงและชนชั้นล่าง สาเหตุที่บุคคลต้องคล้อยตามอาจเนื่องมาจาก บุคคลเชื่อว่าถ้าเขาเชื่อฟังหรือคล้อยตามความเห็นของกลุ่มก็สามารถที่จะปรับเปลี่ยนสถานภาพของตนเองได้ แต่ในคนระดับชนชั้นสูงนั้นมักมีอำนาจเหนือกลุ่ม รู้สึกปลอดภัยเมื่ออยู่ในกลุ่มที่ตนมีตำแหน่งและอำนาจ ไม่มีใครมาบังคับให้คล้อยตามได้ (Hollander, 1958) และในคนระดับชนชั้นล่างนั้นบุคคลจะรู้สึกว่าตนถูกสังคมปฏิเสธอยู่แล้วจึงไม่สนใจใยดี ไม่มีความจำเป็นที่ต้องปฏิบัติตนตามบรรทัดฐานกลุ่ม บุคคลที่มีสถานภาพสูงมีอำนาจในการกดดันให้ผู้อื่นคล้อยตามตนได้ (Saks & Krupat, 1988) สถานภาพของแต่ละบุคคลในกลุ่มเกี่ยวข้องกับการคาดหวังในความสามารถของบุคคล ในกลุ่มคนที่มีสถานภาพสูง จะถูกคาดหวังว่าจะมีโอกาสประสบความสำเร็จสูง ลักษณะของสถานภาพมีผลต่อความมีอำนาจและชื่อ

เสียงของสมาชิกในกลุ่ม ลักษณะของสถานภาพแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ สถานภาพโดยทั่วไป เช่น เพศ อายุ สถานภาพแบบเฉพาะ เช่น ความสามารถในการทำงาน ถ้าในกลุ่มที่สมาชิกมีความแตกต่างในลักษณะสถานภาพ เช่น คนที่มีการศึกษาสูง เพศชาย คนที่มีอายุมาก และคนผิวขาว ซึ่งจัดเป็นลักษณะสถานภาพสูงจะถูกคาดหวังว่ามีความสามารถสูงกว่า คนที่มีการศึกษาน้อย เพศหญิง คนอายุน้อย และคนกลุ่มน้อยในสังคม ลักษณะความน่าดึงดูดใจของบุคคลมีผลต่อลักษณะสถานภาพเช่นกัน ในคนที่มีลักษณะน่าดึงดูดใจสูงได้รับการคาดหวังในการทำงานสูงกว่าคนที่มีลักษณะน่าดึงดูดใจต่ำ แต่ในบางครั้งคนที่มีลักษณะสถานภาพแบบเฉพาะ ก็สามารถมีอิทธิพลเหนือกว่าคนที่มีสถานภาพทั่วไปสูงได้เช่น ในเด็กนักเรียนชาวผิวดำ ที่มีความสามารถสูง เรียนดี จะถูกคาดหวังในการประสบความสำเร็จจากเด็กนักเรียนผิวขาว (Stephan & Stephan, 1990)

2.2 เพศ

โดยทั่วไปเพศหญิงมักถูกมองว่ามีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่าเพศชาย เนื่องจากเพศหญิงถูกมองว่ามีลักษณะประนีประนอม หัวอ่อน ยอมตาม และโดยสถานภาพในสังคมของการทำงานเพศหญิงมักได้รับตำแหน่งหรือโอกาสน้อยกว่าเพศชาย เพศหญิงยังไม่ได้รับการยอมรับในการเป็นผู้นำ เช่น เพศหญิงมักได้รับตำแหน่งเลขานุการซึ่งจำเป็นต้องฟังคำสั่งของหัวหน้าที่เป็นเพศชายเสมอ Eagly, Wood, และ Fishbaugh (1981) เสนอว่า ความแตกต่างระหว่างเพศในเรื่องการคล้อยตามอาจเนื่องมาจากลักษณะบทบาททางสังคม และไม่เพียงแต่ความแตกต่างทางเพศเท่านั้น แต่ยังขึ้นอยู่กับความแตกต่างทางสถานภาพด้วย ดังที่กล่าวถึงข้างต้น โดยเพศชายมีแนวโน้มที่จะได้รับตำแหน่งที่มีสถานภาพและอำนาจสูงกว่าเพศหญิง ดังนั้นเราจึงมักพบว่าเพศชายมีอิทธิพลเหนือกว่าเพศหญิงและเพศหญิงก็ยอมรับในอิทธิพลนั้น แต่ในปัจจุบันภาพลักษณ์ของเพศหญิงเปลี่ยนไป มีการยอมรับความสามารถและบทบาทของเพศหญิงมากขึ้น และจากการศึกษาของ Eagly และ Carli (1981) เสนอว่าเพศหญิงและเพศชายมีการคล้อยตามที่ไม่แตกต่างกันในงานที่ตรงกับความถนัดและความสนใจของแต่ละเพศ Sistrunk และ McDavid (1971) ทำการศึกษากับนักศึกษาเพศหญิงและเพศชายโดยให้ผู้ร่วมการทดลองตอบคำถามเกี่ยวกับเรื่องที่เพศชายคุ้นเคยดี เช่น เรื่องเกี่ยวกับฟุตบอล กีฬา วิดีโอเกมส์ และบางส่วนก็เป็นเรื่องที่เพศหญิงคุ้นเคยดีกว่าเพศชาย เช่น เรื่องเกี่ยวกับแฟชั่นเครื่องแต่งกาย และเรื่องที่มีลักษณะกลางๆ ให้นักศึกษาทำแบบทดสอบดังกล่าวโดยที่ตัวแบบทดสอบนั้นได้แสดงคำตอบให้ดูว่านักศึกษาอื่นๆส่วนใหญ่ตอบอย่างไรในแต่ละข้อ โดยกล่าวกับกลุ่มที่ทดสอบว่าไม่ต้องสนใจกับ

คำตอบที่ให้ไว้นั้น ผลการศึกษาพบว่า เพศหญิงและเพศชายมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงในเรื่องที่ตนไม่สนใจ เช่นเดียวกัน

Sistrunk และ McDavid สรุปว่า ความเชื่อที่ว่าเพศหญิงคล้อยตามมากกว่าเพศชายนั้นไม่เป็นความจริงแต่อย่างใด แท้จริงแล้วการคล้อยตามของทั้งเพศหญิงและเพศชายขึ้นอยู่กับความคุ้นเคยกับสถานการณ์หรือสิ่งเร้านั้นๆมากกว่า ซึ่งถ้าเป็นเรื่องที่คุ้นเคยก็จะคล้อยตามน้อยแต่ถ้าเป็นเรื่องที่ไม่คุ้นเคยหรือไม่สนใจทั้งเพศหญิงและชายจะมีการคล้อยตามสูง เช่นเดียวกันอาจกล่าวได้ว่า เรื่องที่เรามีความรู้และมีข้อมูลดีเรามักจะเชื่อในความคิดของตนเอง อัตราการคล้อยตามจึงต่ำ แต่ถ้าเป็นเรื่องที่เราแทบจะไม่มีข้อมูลใดๆเลย เราก็มักจะเชื่อตามและคล้อยตามผู้อื่นได้ง่าย อัตราการคล้อยตามจึงสูง

2.3 บุคลิกภาพ

ลักษณะบุคลิกภาพทำให้บุคคลมีการตอบสนองต่ออิทธิพลของกลุ่มแตกต่างกัน บางคนมีแนวโน้มที่จะคล้อยตามมากกว่าคนอื่น ขึ้นอยู่กับความแตกต่างลักษณะนิสัยของแต่ละบุคคล ผู้ที่มีลักษณะคล้อยตามมีแนวโน้มที่จะยอมให้บุคคลหรือสถานการณ์เข้ามามีอิทธิพลเหนือการรับรู้และความคิดเห็นของตน ในทางตรงกันข้ามคนที่มีลักษณะไม่คล้อยตาม มีลักษณะไม่สนใจการยอมรับจากสังคม มีความเชื่อมั่นในตนเองสูง ในบางกรณี เรียกว่าคนต่อต้านการคล้อยตาม (anticonformist) ปฏิเสธที่จะคล้อยตามคนส่วนใหญ่เนื่องจากต่อต้านรูปแบบของผู้มีอำนาจและมีอิทธิพล Forsyth (1999) ได้สรุปลักษณะการตอบสนองต่ออิทธิพลของผู้อื่น จำแนกตามลักษณะบุคลิกภาพ ดังแสดงในตารางที่ 2

ตารางที่ 2

รูปแบบลักษณะบุคลิกภาพกับพฤติกรรมการคล้อยตาม

ลักษณะบุคลิกภาพ	การตอบสนองต่ออิทธิพล
แบบเผด็จการ (Authoritarianism)	เคารพเชื่อฟังผู้มีอำนาจและเสียงส่วนใหญ่เพื่อรักษาสถานภาพของตนไว้
แบบขึ้นอยู่กับผู้อื่น (Dependency)	มีลักษณะเชื่อฟังและคล้อยตามสูง รับรู้ความรู้สึกของผู้อื่นได้เร็ว
เอกลักษณ์ทางเพศ (Gender identity)	คนที่มีลักษณะความเป็นเพศชายคล้อยตามต่ำกว่าลักษณะความเป็นเพศหญิง
ความเป็นตัวของตัวเอง (Individuation)	คนที่มีลักษณะนี้สูงต้องการทำตนให้แตกต่างจากสังคม แตกต่างจากผู้อื่น คัดค้านความคิดเห็นของผู้อื่น
ความสามารถทางปัญญา (Intelligence)	คนที่ความสามารถทางปัญญาต่ำและไม่แน่ใจในสติปัญญาของตนเองจะคล้อยตามผู้อื่นสูง
การตำหนิตนเอง (Self-blame)	คนที่มีแนวโน้มตำหนิตนเองทางลบคล้อยตามสูงกว่าคนที่ไม่ค่อยตำหนิตนเอง
การประเมินตนเอง (Self-esteem)	คนที่ประเมินตนเองต่ำคล้อยตามมากกว่าคนที่ประเมินตนเองปานกลางและสูง
การกำกับตนเอง (Self-monitoring)	คนที่มีลักษณะกำกับตนเองสูงพยายามแสดงตนเพื่อให้เกิดความประทับใจทางบวกแก่ผู้พบเห็นจึงมีแนวโน้มที่จะคล้อยตามสูง

แหล่งที่มา : Forsyth, 1999

โดยความคิดของคนส่วนใหญ่ทั่วไปจะมองว่า คนที่มีลักษณะประเมินตนเองต่ำจะมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่าคนที่มีลักษณะประเมินตนเองสูง คนที่ต้องการการยอมรับจากสังคมสูงจะมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูง อย่างไรก็ตามมีผู้ที่มีความคิดเห็นขัดแย้ง โดยเสนอว่าลักษณะบุคลิกภาพอาจไม่ส่งผลต่อการคล้อยตามก็ได้ Stephan และ Stephan (1990) เสนอว่าการที่คนเราจะตอบสนองต่อแรงกดดันจนมีผลให้เกิดการคล้อยตามน่าจะขึ้นอยู่กับลักษณะของแต่ละสถานการณ์มากกว่าลักษณะบุคลิกภาพของแต่ละบุคคล ดังนั้นในการจะพิจารณาว่าบุคลิกลักษณะใดจะส่งผลต่อการคล้อยตามจึงควรพิจารณาถึงสถานการณ์ที่เกิดขึ้นควบคู่ไปด้วย

2.4 **ความรู้ความสามารถ**

ถ้าสมาชิกในกลุ่มมีความแตกต่างกันในเรื่องความรู้ความสามารถ บุคคลที่รับรู้ว่าตนเองมีความสามารถมากกว่าสมาชิกคนอื่นในกลุ่มจะรู้สึกและเชื่อในความสามารถของตนเองมากกว่าเชื่อตามความคิดเห็นของกลุ่มทำให้เกิดการคล้อยตามต่ำกว่า บุคคลที่รับรู้ว่าตนเองมีความสามารถน้อยกว่าสมาชิกในกลุ่ม (Endler, Coward, & Wiesenthal, 1975) ผู้ที่เชื่อว่าตนมีความสามารถจะพยายามชักจูงให้ผู้อื่นคล้อยตามตน เนื่องจากเชื่อว่าตนเองมีความสามารถเหนือกว่าผู้อื่นและสมาชิกในกลุ่มเชื่อในความสามารถของเขา ในทางตรงข้าม ผู้ที่รับรู้ว่าตนมีความสามารถในการทำงานระดับต่ำ จะรับฟังความคิดเห็นของกลุ่มเพื่อใช้เป็นแหล่งข้อมูล (Michener & Delamater, 1999) ในกลุ่มที่สมาชิกแต่ละคนมีความสามารถแตกต่างกันมีผลให้สมาชิกในกลุ่มคล้อยตามต่ำกว่าในกลุ่มที่สมาชิกแต่ละคนมีความสามารถไม่แตกต่างกัน (Allen, 1965)

การที่บุคคลเชื่อว่าตนเองมีความสามารถจะส่งผลต่อความมั่นใจในตนเองเพิ่มมากขึ้น พิจารณาได้ว่าการมีความสามารถประสบความสำเร็จได้นั้นต้องควบคู่ไปกับความมั่นใจ ไม่จำเป็นว่าการตัดสินใจต้องถูกต้องเสมอไปเพียงแค่มีความมั่นใจ ความมั่นใจในการตัดสินใจมีความสัมพันธ์กับผลที่ตามมา เมื่อบุคคลเปลี่ยนความคิดเห็นของตนไปเห็นด้วยกับความคิดเห็นของกลุ่มทำให้บุคคลยิ่งรู้สึกมั่นใจมากขึ้นว่าเป็นคำตอบที่ถูกต้อง

3. **ลักษณะของงานและสถานการณ์**

ลักษณะของงานและสถานการณ์ที่มีผลต่อการคล้อยตาม ได้แก่

3.1 **ความสำคัญของงาน**

งานที่มีความสำคัญ เนื้อหาของงานเกี่ยวข้องกับความต้องการความถูกต้อง การตัดสินใจที่ถูกต้องมีผลต่อการได้รับรางวัลหรือการถูกลงโทษเมื่อทำผิด ลักษณะเช่นนี้ทำให้อิทธิพลทางสังคมมีผลกระทบอย่างมากต่อการตัดสินใจ Janis (1972 อ้างถึงใน Baron, Vandello, & Brunsman, 1996) กล่าวว่า วิกฤตทางการเมือง วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี การทหาร ล้วนแต่เป็นเรื่องของการตัดสินใจที่สำคัญมาก และเป็นสิ่งที่กระตุ้นให้เกิดกลไกการคล้อยตามความคิดของกลุ่มที่เรียกว่า การคิดเป็นกลุ่ม (Groupthink) การรับรู้ว่าหากตัดสินใจผิดพลาดจะเกิดผลร้ายตามมา ทำให้การตัดสินใจในเรื่องนั้นๆ มีความสำคัญยิ่งขึ้น แนวคิดในเรื่องการคิดเป็นกลุ่มของ Janis ได้พิสูจน์ให้เห็นว่ายิ่งเรื่องที่ตัดสินใจมีความสำคัญมากเท่าใด อิทธิพลทางสังคมก็จะยิ่งมีบทบาทมากยิ่งขึ้นเท่านั้น งานที่มีความสำคัญทำให้บุคคลเกิดความเครียด

และถูกกดดัน การประเมินตนเองต่ำ หรือต้องการการมีส่วนร่วมจะทำให้ไวต่ออิทธิพลทางสังคมมากขึ้น (Darley, 1966) เมื่องานมีความสำคัญบุคคลจึงต้องการความถูกต้อง ต้องการข้อมูลและความคิดเห็นของผู้อื่นช่วยในการตัดสินใจ ทำให้เกิดพฤติกรรมการคล้อยตามสูง

3.2 ความยากง่ายและความคลุมเครือของงาน

ความคลุมเครือและความชัดเจนของงาน เช่น การตัดสินความยาวของเส้นตรงโดยใช้สายตากะระยะ และการใช้ไม้บรรทัดวัดความยาวของเส้นตรงก่อนจึงตัดสินความยาวของเส้นตรง (Luchins & Luchins 1961 อ้างถึงใน Saks & Krupat, 1988) ความยากง่ายของงาน เช่น การตอบข้อความที่ไม่มีคำตอบที่ถูกต้องชัดเจน และการตอบข้อความที่มีคำตอบที่ถูกต้องเพียงคำตอบเดียว ลักษณะของงานดังกล่าวมีผลต่อความมั่นใจในการตัดสินใจของบุคคล ในงานที่ยากหรือคลุมเครือนั้นบุคคลมักจะฟังข้อมูลและความคิดเห็นของบุคคลอื่นเป็นแนวทางในการตอบของตน แต่ในงานที่ง่ายบุคคลจะมั่นใจในคำตอบของตนมาก ความต้องการข้อมูลจากบุคคลอื่นจะน้อยลง และมีแนวโน้มที่จะคล้อยตามต่ำ บุคคลจึงแสดงพฤติกรรมการคล้อยตามในงานยากสูงกว่างานที่ง่าย (Coleman, Blake, & Mouton, 1958) และบุคคลจะคล้อยตามในงานที่คลุมเครือสูงกว่างานที่ไม่คลุมเครือหรือมีคำตอบที่ถูกต้องชัดเจน (Penner & Davis, 1969)

3.3 ลักษณะของการเสนองานและชนิดของงาน

ในการทำงานที่ต้องอาศัยการรับรู้นั้น บุคคลจะคล้อยตามแตกต่างกันขึ้นอยู่กับลักษณะการเสนอสิ่งเร้าหรืองาน โดยบุคคลจะคล้อยตามในการทำงานเมื่อเสนองานและให้ตอบทันทีต่ำกว่าเมื่อเสนองานแล้วพักสักระยะหนึ่งจึงให้ตอบ การที่บุคคลมองเห็นงานนั้นโดยหยุดพิจารณาระยะหนึ่งและมองเห็นงานนั้นขณะตอบด้วย ทำให้สามารถตรวจคำตอบอีกครั้งหนึ่งโดยพิจารณางานนั้นซ้ำ แต่ในงานที่ต้องใช้ความจำในการตัดสินใจทำให้งานมีความยากมากขึ้นกว่างานที่มีสิ่งเร้าแสดงอยู่ให้เห็น Deutsch และ Gerard (1955) พบว่าบุคคลจะเกิดพฤติกรรมการคล้อยตามสูงเมื่อให้พิจารณาเปรียบเทียบความยาวของเส้นตรงโดยทิ้งช่วงระยะเวลาในการตอบประมาณ 2 ถึง 3 วินาที หลังจากนำสิ่งเร้าที่เสนอออกไป Myers และ Arenson (1968) เสนอว่าบุคคลจะมีพฤติกรรมการคล้อยตามกลุ่มต่ำเมื่อสิ่งเร้าหรือชนิดของงานเป็นสิ่งที่บุคคลคุ้นเคย Endler และคณะ (1975) ทำการศึกษาพฤติกรรมการคล้อยตามโดยใช้ลักษณะของงานแตกต่างกัน มีงาน 2 แบบ คือ งานด้านภาษาและงานที่เกี่ยวข้องกับการรับรู้ของบุคคล พบว่า ลักษณะของงานมีผลต่อพฤติกรรมการคล้อยตามไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

หอสมุดกลาง สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

3.4 ประสบการณ์การทำงาน

ประสบการณ์การทำงาน ความสำเร็จและความล้มเหลวในการทำงานในอดีตมีผลทำให้การคล้อยตามแตกต่างกัน บุคคลที่เคยแสดงความคิดเห็นที่ขัดแย้งกับกลุ่มและประสบความล้มเหลวในงาน มีแนวโน้มจะคล้อยตามในการทำงานนั้นอีกครั้งสูงกว่าบุคคลที่เคยประสบความสำเร็จในการทำงานนั้น (Allen, 1965) การที่บุคคลเคยประสบความล้มเหลวในงานนั้นทำให้ไม่แน่ใจในการทำงานครั้งใหม่ เมื่อไม่แน่ใจในความสามารถของตนจึงต้องพิจารณาข้อมูลจากบุคคลอื่นๆมากกว่าตนเอง

3.5 การเผชิญหน้าหรือเปิดเผยตน

การเผชิญหน้าหรือการเปิดเผยตน เช่น การตอบต่อหน้าคนอื่นๆ การบอกชื่อของตนภายหลังการตอบ การเขียนคำตอบของตนเองลงในกระดาษ (Deutsch & Gerard, 1955) การทำเช่นนี้ทำให้กลุ่มทราบว่าผู้ใดเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วยกับกลุ่ม อาจทำให้สมาชิกในกลุ่มไม่พอใจบุคคลที่มีความคิดเห็นแตกต่างไปจากกลุ่ม เพื่อหลีกเลี่ยงผลทางลบจากกลุ่ม บุคคลจึงมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนคำตอบหรือแสดงความเห็นเหมือนกับกลุ่ม ในทางกลับกัน การไม่เปิดเผยตน การทำงานเพียงลำพังหรือการตอบโดยสมาชิกคนอื่นๆไม่ทราบคำตอบและไม่ทราบว่าสมาชิกคนใดมีความคิดเห็นแตกต่างจากกลุ่ม โอกาสที่บุคคลจะได้รับการปฏิเสธจากกลุ่มจึงมีน้อยลง ดังนั้นในการตอบที่เป็นการเปิดเผยหรือเผชิญหน้ากันจึงมีแนวโน้มที่บุคคลจะคล้อยตามสูงกว่าบุคคลที่ตอบในสถานการณ์ที่ไม่เปิดเผยตน (Mouton, Blake, & Olmstead, 1956)

โดยสรุปลักษณะของงานและสถานการณ์ที่มีอิทธิพลต่อการคล้อยตามได้แก่ ความสำคัญของงาน ความยากง่ายและความคลุมเครือของงาน ลักษณะการเสนองานและชนิดของงาน ประสบการณ์การทำงาน และการเผชิญหน้าหรือเปิดเผยตน ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยได้นำลักษณะความสำคัญและความยากง่ายของงานมาเป็นตัวแปรในการศึกษาด้วย ผู้วิจัยควบคุมลักษณะความสำคัญของงานโดยระบุวัตถุประสงค์ของงานที่มีระดับความสำคัญแตกต่างกัน ลักษณะความยากง่ายของงานเกี่ยวข้องกับระยะเวลาที่ใช้ในการทำงาน ในขั้นตอนการวิจัยจัดให้ทุกคนนั่งแบบเผชิญหน้ากันและสามารถได้ยินคำตอบของทุกคน ในการเสนองานมีการแจกเรื่องให้อ่านหลังจากนั้นจึงทำการเก็บเรื่องคืนผู้ร่วมการทดลองจึงต้องใช้ความจำในการตอบด้วย ซึ่งจะทำให้งานมีความกำกวมบุคคลเกิดความไม่แน่ใจมากขึ้น

4. ความแตกต่างทางวัฒนธรรม

ลักษณะทางวัฒนธรรมที่แตกต่างกันมีผลทำให้การคล้อยตามแตกต่างกัน เนื่องจากในแต่ละวัฒนธรรมต่างก็มีสิ่งแวดล้อม การอบรมเลี้ยงดู ความเป็นอยู่ในชีวิตประจำวันที่แตกต่างกัน ในวัฒนธรรมของชาวตะวันตก เช่น อเมริกา แคนาดา ออสเตรเลีย ฝรั่งเศส และอังกฤษ มีลักษณะแบบปัจเจกนิยม (Individualism) คือ แต่ละบุคคลรับผิดชอบตนเอง มีอิสระเสรี รู้ผิดชอบชั่วดีด้วยตนเอง แต่ในวัฒนธรรมของเอเชีย แอฟริกา ละตินอเมริกา มีการอบรมเลี้ยงดูและมีค่านิยมแบบคติรวมหมู่ (Collectivism) คือ มีลักษณะความเป็นอยู่ร่วมกัน มีกฎระเบียบประเพณีที่เคร่งครัด การทำสิ่งใดจำเป็นต้องคำนึงถึงผู้อื่น เช่น ในสังคมไทย มีการอบรมเลี้ยงดูสั่งสอนให้เชื่อฟังผู้ใหญ่ และเคารพผู้อื่น ดังนั้นประเทศที่มีลักษณะเหล่านี้จึงมีแนวโน้มการคล้อยตามสูง ในประเทศที่มีการปกครองที่แตกต่างกัน ก็มีผลต่อการคล้อยตามเช่นเดียวกัน ในประเทศที่มีการปกครองแบบประชาธิปไตย ประชาชนมีสิทธิเสรีภาพ มีส่วนร่วมในการปกครองสามารถเสนอความคิดเห็นของตนเองได้ แต่ในประเทศที่มีการปกครองแบบคอมมิวนิสต์ประชาชนไม่มีสิทธิเสรีภาพ ต้องเชื่อฟังคำสั่งของผู้มีอำนาจหรือผู้ปกครองประเทศ ต้องปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ข้อบังคับที่เข้มงวด ดังนั้นในประเทศที่มีการปกครองแบบคอมมิวนิสต์จึงมีแนวโน้มเกิดการคล้อยตามสูง จากการศึกษาความแตกต่างทางวัฒนธรรมที่มีผลต่อการคล้อยตาม โดย Milgram (1961 อ้างถึงใน Wiggins,Wiggins, & Zanden, 1994) ศึกษาโดยการใช้รูปแบบการทดลองของ Asch ทำการศึกษาในประเทศฝรั่งเศสและนอร์เวย์ พบว่า ชาวนอร์เวย์มีการคล้อยตามสูงกว่าชาวฝรั่งเศส เนื่องจากชาวฝรั่งเศสมีลักษณะยึดมั่นในความคิดของตนเองและมักมีความคิดเห็นที่แตกต่างกันแม้จะเป็นบุคคลที่คุ้นเคยกัน ชาวนอร์เวย์มีลักษณะสามัคคีกันอย่างเหนียวแน่น มีความรู้สึกรับผิดชอบต่อสังคม ดังนั้นความสามัคคีกันในสังคมนอร์เวย์มีผลให้พบการคล้อยตามกลุ่มสูง Bond และ Smith (1996) รวบรวมงานวิจัยจำนวน 133 ชิ้น ใน 17 ประเทศ ยืนยันว่าความแตกต่างทางวัฒนธรรมมีผลต่อการคล้อยตาม โดยการเปรียบเทียบสังคมที่มีลักษณะแบบปัจเจกนิยมกับสังคมที่มีลักษณะแบบคติรวมหมู่ พบว่า สังคมที่มีลักษณะแบบคติรวมหมู่มีการคล้อยตามสูงกว่าเนื่องจากการได้รับอิทธิพลจากผู้อื่น

จากการศึกษาอิทธิพลที่มีต่อการคล้อยตามพบว่ามีตัวแปรหลายตัวที่ส่งผลต่อการคล้อยตามเช่น ลักษณะกลุ่ม ลักษณะบุคคล ลักษณะของงานและสถานการณ์ ความแตกต่างทางวัฒนธรรม ดังนั้นในการศึกษาพฤติกรรมการคล้อยตาม จึงควรพิจารณาตัวแปรดังกล่าวด้วย

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับการคล้อยตาม โดยสร้างสถานการณ์ให้กลุ่มกดดันและวัดการคล้อยตามของบุคคล วิธีการส่วนใหญ่ที่มักใช้ในการทดลองคือ วิธีการของ Sherif (1935 อ้างถึงใน Kiesler & Kiesler, 1969) Asch (1952 อ้างถึงใน Kiesler & Kiesler, 1969) และ Crutchfield (1955 อ้างถึงใน Kiesler & Kiesler, 1969) เสนอรายละเอียด ดังนี้

วิธีการของ Sherif

ใช้ปรากฏการณ์ของดวงไฟที่บุคคลรับรู้ผิดไปจากความเป็นจริงเมื่ออยู่ในห้องมืดที่เรียกว่าปรากฏการณ์ออโต้คิเนติก (Autokinetic phenomenon) ที่จริงแล้วดวงไฟไม่ได้เคลื่อนที่ การเห็นว่ามันเคลื่อนที่เกิดจากมายาหรือการรับรู้ผิดพลาด โดยผู้ดำเนินการทดลองหลอกว่าดวงไฟจะเคลื่อนที่ แต่ความจริงดวงไฟฟ้าหยุดนิ่ง ในการทดลองจะให้ผู้ร่วมการทดลองเข้าไปในห้องมืดครั้งละ 1 คน ให้ประมาณระยะทางที่ดวงไฟฟ้าเคลื่อนที่ เป็นการศึกษาการเปลี่ยนแปลงการรับรู้ระยะทาง จัดการทดลองเป็น 2 ระยะ คือการเคลื่อนที่ของดวงไฟฟ้าในสภาพการณ์ที่อยู่ลำพังและอยู่ในกลุ่ม ระยะที่ 1 ให้ประมาณระยะทางที่ดวงไฟฟ้าเคลื่อนที่ตามลำพัง ระยะที่ 2 ให้ประมาณระยะทางที่ดวงไฟเคลื่อนที่ร่วมกับสมาชิกคนอื่นๆในกลุ่มที่เป็นผู้นัดแนะ ผลปรากฏว่า ระยะที่ 1 ผู้ร่วมการทดลองบอกระยะทางการเคลื่อนที่ของดวงไฟฟ้าแตกต่างกัน เช่น ผู้ร่วมการทดลองคนหนึ่งบอกระยะทางการเคลื่อนที่เป็น 1 หรือ 2 นิ้ว ผู้ร่วมการทดลองอีกคนหนึ่งบอกระยะทางการเคลื่อนที่เป็น 4 หรือ 6 นิ้ว ระยะที่ 2 ผู้ร่วมการทดลองเข้าร่วมการทดลองพร้อมกับกลุ่มนัดแนะ โดยผู้ร่วมการทดลองจะเริ่มคาดคะเนระยะทางการเคลื่อนที่คล้ายกับกลุ่มแนะมากขึ้น เช่น ผู้ร่วมการทดลองที่คาดคะเนระยะทางการเคลื่อนที่ประมาณ 10 นิ้ว เมื่อกลุ่มนัดแนะบอกระยะทางการเคลื่อนที่ 16 นิ้ว ในการทดลองชุดที่ 2 และ 3 ผู้ร่วมการทดลองนี้มีแนวโน้มจะคาดคะเนระยะทางเพิ่มขึ้น จนในที่สุดจะคาดคะเนระยะทางการเคลื่อนที่ใกล้เคียงกับกลุ่มนัดแนะ

การทดลองตามวิธีการของ Sherif แสดงให้เห็นว่าการกดดันของกลุ่มมีอิทธิพลให้บุคคลคล้อยตามเกณฑ์ปกติหรือคำตอบเหมือนกับสมาชิกส่วนใหญ่ในกลุ่ม แม้ว่าสมาชิกส่วนใหญ่ในกลุ่มนั้นจะให้ข้อมูลที่คลุมเครือ การที่บุคคลคล้อยตามในสถานการณ์ที่คลุมเครือนี้แสดงให้เห็นว่าไม่ใช่เนื่องจากบุคคลได้รับข้อมูลจากกลุ่มเท่านั้น แต่เป็นผลจากการที่บุคคลอื่นตอบแตกต่างจากตนด้วย

วิธีการของ Asch

ใช้การเปรียบเทียบความยาวของเส้นตรง ในการทดลองให้ผู้ร่วมการทดลองเข้าร่วมการทดลองครั้งละ1 คน ทำงานแบบเผชิญหน้ากับผู้นัดแนะ 6 คน ผู้ดำเนินการทดลองจัดให้ทุกคนทำแบบทดสอบ 18 ชุด ชุดหนึ่งประกอบด้วยภาพ 2 ภาพ ภาพแรกมีเส้นตรงอยู่เพียง 1 เส้น ซึ่งเป็นเส้นมาตรฐาน อีกภาพหนึ่งมีเส้นตรงอยู่ 3 เส้น ซึ่งให้เปรียบเทียบกับเส้นตรงมาตรฐาน ให้ผู้ร่วมการทดลองและผู้นัดแนะตัดสินว่าเส้นตรงมาตรฐานในภาพแรกมีความยาวเท่ากับเส้นตรงเส้นใดในภาพที่ 2 โดยให้ตอบทีละคน ซึ่งผู้ดำเนินการทดลองจัดให้ผู้ร่วมการทดลองนั่งในอันดับสุดท้ายและตอบเป็นคนสุดท้าย ในการตอบกลุ่มนัดแนะทุกคนตอบผิดตรงกัน โดยจะแกล้งตอบให้ผิดจากความจริง 12 ชุด จากแบบทดสอบทั้งหมด 18 ชุด ผู้ร่วมการทดลองถูกแบ่งเป็น 2 กลุ่มคือ ในกลุ่มที่ 1 ผู้นัดแนะทั้งหมดมีความเห็นตรงกันและเป็นคำตอบที่ผิด กลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มที่ผู้ร่วมการทดลองทำงานโดยลำพังโดยไม่มีผู้นัดแนะ โดยมีวัตถุประสงค์ให้ปราศจากการกดดันของกลุ่ม การจัดการทดลองเป็น 2 กลุ่มที่แตกต่างกันนี้เพื่อศึกษาว่าการกดดันของกลุ่มมีผลให้บุคคลคล้อยตามกลุ่มแตกต่างจากการทำงานลำพัง หรือไม่มีการกดดันของกลุ่มหรือไม่ ผลปรากฏว่าผู้ร่วมการทดลองในกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีการกดดันของสมาชิกส่วนใหญ่ในกลุ่ม มีพฤติกรรมการคล้อยตาม โดยตอบผิดในทิศทางเดียวกับสมาชิกส่วนใหญ่ในกลุ่มที่เห็นตรงกัน 7% และพบว่ากลุ่มที่ 2 ซึ่งไม่มีการตอบของกลุ่มนัดแนะ ผู้ร่วมการทดลองตอบถูกเกือบทั้งหมด ซึ่งผลการทดลองพบว่า บุคคลจะคล้อยตามเสียงส่วนใหญ่ที่เป็นเอกฉันท์ แม้ว่าเสียงที่เป็นเอกฉันท์นั้นจะผิดอย่างเห็นได้ชัดก็ตาม แสดงให้เห็นอิทธิพลของการกดดันของกลุ่มต่อการคล้อยตาม คือ การกดดันของกลุ่มมีผลให้บุคคลคล้อยตามกลุ่มสูงกว่าการทำงานลำพังโดยไม่มีการกดดันของกลุ่ม

วิธีการของ Crutchfield

ดัดแปลงจากวิธีการของ Asch **แต่ไม่มีการใช้กลุ่มนัดแนะและผู้ดำเนินการทดลองสามารถจัดให้ผู้ร่วมการทดลองเข้าทำการทดลองได้ครั้งละ 5 คน โดยให้นั่งในที่มีแผงกั้นแบ่งเป็นช่องๆ ซึ่งไม่สามารถมองเห็นกัน จัดให้ดูภาพสไลด์จากจอที่อยู่ข้างหน้า ภาพสไลด์แสดงข้อความเกี่ยวกับความจริง ความคิดเห็น และเจตคติที่มีความง่ายและซับซ้อนแตกต่างกันรวม 50 ข้อความ ผู้ร่วมการทดลองจะต้องเลือกคำตอบว่า "เห็นด้วย" หรือ "ไม่เห็นด้วย" และแสดงคำตอบโดยกดปุ่มสัญญาณไฟฟ้าที่อยู่ข้างหน้า สีของสัญญาณไฟฟ้าที่แตกต่างกัน 2 สี แสดงคำตอบที่เห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วย ในแต่ละช่องมีปุ่มสัญญาณทั้งหมด 5 แถว ซึ่งผู้ร่วมการทดลองทุกคนเข้าใจว่า 4 แถวแรกแสดงสัญญาณไฟฟ้าของผู้ร่วมการทดลองคนอื่นๆ แต่ความจริงเป็นสัญญาณไฟฟ้าที่ผู้ดำเนิน**

การทดลองสร้างลวงขึ้นเองทั้งสิ้น จากนั้นสังเกตว่าคำตอบของผู้ร่วมการทดลองจะเหมือนคำตอบที่ผู้ดำเนินการทดลองสร้างลวงขึ้นหรือไม่ ผลการทดลองพบว่าระดับการคล้อยตามในงานวิจัยนี้ต่ำกว่าในการทดลองตามวิธีของ Asch ทั้งนี้เพราะสถานการณ์ในการทดลองของ Asch เป็นการเปิดเผยตนโดยตอบแบบเผชิญหน้ากัน ข้อดีของวิธีการของ Crutchfield คือ สามารถทำการทดลองและเก็บข้อมูลได้ครั้งละ 5 คน และไม่จำเป็นต้องใช้กลุ่มนัดแนะ จึงไม่มีปัญหาในเรื่องการฝึกและจ้างกลุ่มนัดแนะ

งานวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมการคล้อยตามในต่างประเทศ

งานวิจัยที่ศึกษาถึงลักษณะความสำคัญของงานและความยากง่ายของงานที่มีอิทธิพลต่อการคล้อยตาม ดังเช่นงานวิจัยของ Baron และคณะ (1996) ทำการศึกษาโดยดัดแปลงรูปแบบงานวิจัยของ Asch โดยการให้ผู้ร่วมการทดลองดูรูปจากสไลด์ 2 รูปเปรียบเทียบกัน (คล้ายกับเปรียบเทียบความยาวเส้น) ซึ่งในรูปด้านซ้ายจะเป็นภาพผู้ชายหนึ่งคน รูปด้านขวาเป็นภาพผู้ชาย 4 คน ซึ่งจะมี 1 คนในนั้นมีลักษณะตรงกับภาพทางซ้ายมือ ระดับความสำคัญของงาน (แบ่งออกงานสำคัญมากและน้อย) ในเงื่อนไขงานสำคัญมาก บอกผู้ร่วมการทดลองว่าเครื่องมือนี้สร้างขึ้นเพื่อใช้ในการตรวจสอบความถูกต้องในการรับรู้ของพยาน ต้องการให้ผู้ร่วมการทดลองทำด้วยความถูกต้อง ซึ่งผู้ที่ได้คะแนนสูงสุดจะได้รับเงิน 20 ดอลลาร์เป็นรางวัล ในเงื่อนไขงานสำคัญน้อยบอกผู้ร่วมการทดลองว่า เป็นการเก็บข้อมูลในขั้นการตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ ระดับความยากง่ายของงาน (แบ่งออกเป็นงานยากและงานง่าย) ใช้เวลาและความถี่ในการดูภาพแตกต่างกัน ในเงื่อนไขงานยากให้ผู้ร่วมการทดลองดูภาพโดยใช้เวลา 1.5 วินาที จำนวน 1 ครั้ง ในเงื่อนไขงานง่าย ให้ผู้ร่วมการทดลองดูภาพโดยใช้เวลา 15 วินาที จำนวน 2 ครั้ง ภาพที่ให้ดูมีจำนวน 13 ชุด ในการทดลองจัดจำนวนสมาชิกในกลุ่ม 3 คน ให้ผู้ร่วมการทดลองรวมกลุ่มกับกลุ่มนัดแนะอีก 2 คน โดยในข้อที่เป็นข้อจัดกระทำให้กลุ่มนัดแนะตอบผิดไปจากความจริงโดยตอบผิดอย่างเอกฉันท์ตรงกัน ให้ผู้ร่วมการทดลองตอบเป็นคนสุดท้ายเสมอในข้อจัดกระทำ การคล้อยตามดูจากการที่ผู้ร่วมการทดลองตอบผิดตามกลุ่มนัดแนะในข้อจัดกระทำ ผลการวิจัยพบว่า ผู้ร่วมการทดลองเกิดพฤติกรรมการคล้อยตามในเงื่อนไขลักษณะงานง่ายและสำคัญน้อยเกิดการคล้อยตาม 33% แต่เมื่องานมีความสำคัญมากขึ้นเกิดการคล้อยตามเพียง 16% แต่ในงานที่มีความยากเพิ่มขึ้นแต่ความสำคัญน้อยเกิดการคล้อยตาม 35% เมื่องานมีความสำคัญมากขึ้นและมีความยากเกิดการคล้อยตามถึง 54% สรุปได้ว่า ในเงื่อนไขที่งานมีความสำคัญมากและมีระดับความยากของงานสูงทำให้เกิดการคล้อยตามมากที่สุด ในเงื่อนไขงานที่มีความสำคัญมากและมีลักษณะง่าย

ทำให้เกิดการคล้อยตามน้อยที่สุด ส่วนในงานที่มีความสำคัญน้อยทั้งที่มีระดับยากและง่าย การคล้อยตามอยู่ในระดับปานกลางไม่แตกต่างกัน

สำหรับงานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับความสำคัญของงาน บุคคลรับรู้ว่างานที่ได้ทำมีความสำคัญ ต้องการความถูกต้องมีผลประโยชน์จากการทำงาน มีผู้ศึกษาดังต่อไปนี้

Chaiken และ Maheswaran (1994) ศึกษาถึงกระบวนการกระตุ้นความสนใจโดยสารที่มาจากแหล่งที่มีความน่าเชื่อถือ ข้อโต้แย้งกำกวม และความสำคัญของงานที่มีผลต่อเจตคติในการใช้เครื่องตอบรับโทรศัพท์แบบใหม่ ผู้ร่วมการทดลองเป็นนักศึกษา จำนวน 367คน แบ่งผู้ร่วมการทดลองเข้าแต่ละเงื่อนไข โดยบอกให้ผู้ร่วมการทดลองอ่านความคิดเห็นของคนส่วนใหญ่ที่มีต่อเครื่องรับโทรศัพท์ เนื้อหาประกอบด้วยความสำคัญของงาน (งานสำคัญมากและสำคัญน้อย) แหล่งที่มีความน่าเชื่อถือ (สูง-ต่ำ) และลักษณะของข้อความ (ข้อความที่กำกวม ข้อความที่ไม่กำกวม) เมื่ออ่านจบให้ตอบแบบสอบถามประเมินเจตคติที่มีต่อเครื่องรับโทรศัพท์ ในเงื่อนไขงานที่มีความสำคัญมากบอกผู้ร่วมการทดลองว่าบริษัทผู้ผลิตเครื่องตอบรับโทรศัพท์ต้องการสำรวจความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างจำนวนน้อยที่เป็นชาวนิวยอร์ค ในการตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องตอบรับโทรศัพท์ การเก็บข้อมูลนี้เพื่อนำไปใช้ในการตัดสินใจวางแผนการขาย ในเงื่อนไขงานที่มีความสำคัญน้อยบอกผู้ร่วมการทดลองว่าบริษัทผู้ผลิตเครื่องตอบรับโทรศัพท์ต้องการสำรวจความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างจำนวนมากที่เป็นชาวนิวยอร์ค เพื่อสำรวจความเป็นไปได้ทางการตลาดที่จะขยายตลาดเพิ่มขึ้น โดยจะนำความคิดเห็นและข้อมูลในแต่ละบุคคลที่ได้สำรวจไปหาค่าเฉลี่ยกับผู้ตอบแบบสอบถามคนอื่นอีกจำนวนมาก ผลการทดลองพบว่า ผู้ร่วมการทดลองในเงื่อนไขงานสำคัญมากให้ความสนใจในการอ่านคำอธิบายสินค้ามากกว่าในเงื่อนไขงานสำคัญน้อย ในเงื่อนไขงานสำคัญมากผู้ร่วมการทดลองที่ได้รับข้อความที่มีลักษณะกำกวมและมาจากแหล่งที่มีความน่าเชื่อถือสูงมีเจตคติต่อเครื่องรับโทรศัพท์ดีกว่าเมื่อข้อความมีลักษณะไม่กำกวม

Savadori, Rumiati, Bonini, และ Moglia (1999) ศึกษาถึงผลของความสำคัญของงานที่มีต่อลักษณะการตัดสินใจโดยทำการศึกษากับนักศึกษาในประเทศอิตาลี ผู้ร่วมการทดลองถูกขอให้เลือกรูปแบบรถยนต์ 8 แบบ โดยเป็นรถยนต์ที่ผู้ร่วมการทดลองต้องตัดสินใจซื้อ ให้บอกถึงกระบวนการในการตัดสินใจเลือกซื้อและเหตุผลในการตัดสินใจ ในเงื่อนไขงานสำคัญมาก ผู้ร่วมการทดลองถูกบอกว่า บริษัทรถยนต์จะนำข้อมูลที่ได้จากการทดลองไปใช้ในการศึกษาทางการตลาด ในเงื่อนไขงานสำคัญน้อย ผู้ร่วมการทดลองถูกบอกว่าการทดลองเป็นส่วนหนึ่งในการศึกษา

วิชาจิตวิทยาในเรื่องเกี่ยวกับการคิด ผลการทดลองพบว่า ผู้ร่วมการทดลองในเงื่อนไขงานสำคัญมากทำการค้นคว้าข้อมูลจำนวนมาก แสดงให้เห็นถึงการต้องการข้อมูลในการช่วยตัดสินใจมากกว่าในเงื่อนไขงานสำคัญน้อย

Miller, Goldman, และ Schlenker (1978) ศึกษาถึงผลกระทบความสำคัญของงานที่มีต่อการอนุมานสาเหตุไปยังความสำเร็จหรือความล้มเหลวของกลุ่ม โดยบอกผู้ร่วมการทดลองว่าให้ทำแบบทดสอบวัดความรู้สึกไวต่อสังคม ผู้ร่วมการทดลองในเงื่อนไขงานสำคัญมาก ถูกบอกว่าแบบวัดนี้สามารถวัดได้จริงและให้ข้อมูลที่ถูกต้อง ผู้ที่ได้คะแนนสูงแสดงว่ามีความรู้สึกทางสังคมไวในระดับสูง และจะได้รับเงิน 2.5 ดอลลาร์ในข้อที่ตอบได้ถูกต้อง แต่เมื่อตอบผิดต้องเสียเงิน 1 ดอลลาร์ ในทางตรงกันข้ามเงื่อนไขความสำคัญน้อยบอกผู้ร่วมการทดลองว่าแบบทดสอบยังไม่มีความแน่นอนในการวัด อยู่ในช่วงพัฒนาแบบทดสอบ คะแนนที่ได้ไม่สามารถบอกอะไรอย่างแน่ชัดเกี่ยวกับผู้ร่วมการทดลอง เมื่อผู้ร่วมการทดลองแต่ละคนเข้ากลุ่มการทดลอง โดยมีการให้ข้อมูลย้อนกลับ โดยการบอกคะแนนหลังการตอบแบ่งเป็น เงื่อนไขประสบความสำเร็จ ได้ทราบว่ากลุ่มตนได้คะแนนในระดับค่อนข้างสูง ในเงื่อนไขล้มเหลว ผู้ร่วมการทดลองถูกบอกว่ากลุ่มได้คะแนนน้อยอยู่ในระดับต่ำ ผลการศึกษาพบว่า สมาชิกของกลุ่มที่ประสบความสำเร็จจะรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่าต่อกลุ่มมากกว่ากลุ่มที่ล้มเหลว และผู้ร่วมการทดลองจะแสดงความรับผิดชอบกับกลุ่มมากขึ้น และคิดว่าตนเองมีความสำคัญต่อกลุ่มในกลุ่มที่ประสบความสำเร็จมากกว่ากลุ่มที่ล้มเหลว

สำหรับงานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับความยากของงานที่บุคคลรับรู้ว่างานยาก มีความคลุมเครือไม่แน่นอนชัดเจน เกิดความไม่แน่ใจในคำตอบของตนเอง มีผู้ศึกษาดังต่อไปนี้

Coleman และคณะ (1958) ศึกษาถึงผลของระดับความยากง่ายของงานที่มีต่อพฤติกรรมการคล้อยตาม โดยให้ผู้ร่วมการทดลองบอกจำนวนเสียงคลิ๊กที่ได้ยิน ลักษณะความยากง่ายของงานควบคุมโดยการเสนอเสียงที่ได้ยินแตกต่างกัน ในงานยากเสนอเสียงให้ฟังอย่างรวดเร็ว ตรงกันข้ามในงานง่ายเสนอเสียงให้ฟังอย่างช้าๆ ผลการวิจัยพบว่า ในงานยากคนเกิดพฤติกรรมการคล้อยตามสูง สรุปได้ว่า การกดดันให้เกิดพฤติกรรมการคล้อยตามเกิดขึ้นได้เมื่อบุคคลมีข้อมูลน้อย ไม่มีความรู้เกี่ยวกับสิ่งเร้า แต่ถ้าบุคคลทราบคำตอบที่ถูกต้องแน่ชัด บุคคลจะสามารถต่อต้านความกดดันทำให้ไม่เกิดพฤติกรรมการคล้อยตามได้ ซึ่งงานวิจัยนี้สอดคล้องกับงานวิจัยของ Penner และ Davis (1969) พบว่า เมื่องานที่ได้ทำมีความยากมากขึ้นและสมาชิกในกลุ่มแสดงความคิดเห็นอย่างเป็นเอกฉันท์ทำให้เกิดพฤติกรรมการคล้อยตามกลุ่มสูง

Crutchfield (1955 อ้างถึงใน Allen, 1965) ทำการศึกษาโดยใช้สถานการณ์ที่มีความกำกวมไม่มีคำตอบที่ถูกต้อง ให้ผู้ร่วมการทดลองเปรียบเทียบขนาดของรูปวงกลม 2 รูป ว่ารูปใดมีขนาดใหญ่กว่ากัน โดยความเป็นจริงแล้วรูปวงกลมทั้งสองมีขนาดใหญ่เท่ากัน จากการศึกษาพบว่าอิทธิพลทางสังคมมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น เมื่อใช้สิ่งเร้าที่มีความกำกวม เมื่อไม่มีคำตอบที่แน่นอนบุคคลเกิดการคล้อยตามได้ง่าย

Morris, Miller, และ Spangenberg (1977) ทำการศึกษาถึงผลกระทบของตำแหน่งในการตอบของผู้ที่คัดค้านไม่เห็นด้วยกับความคิดเห็นของกลุ่มและความยากง่ายของงานที่มีต่อพฤติกรรมการคล้อยตามและการตอบสนองที่ขัดแย้ง โดยศึกษากับนักเรียนจำนวน 112 คน ที่กำลังศึกษาอยู่ในเกรด10, 11 และ 12 ผู้เข้าร่วมการทดลองถูกแบ่งเข้ากลุ่มการทดลอง 5 คน โดยเป็นกลุ่มนัดแนะ 4 คน ซึ่ง 3 คนจะตอบผิดอย่างเป็นเอกฉันท์ มี 1 คนตอบแตกต่างจากกลุ่มโดยเป็นคำตอบที่ถูกต้องลำดับในการตอบคัดค้านไม่เห็นด้วยแบ่งเป็น 4 ลำดับ และผู้ร่วมการทดลองจะต้องตอบในตำแหน่งสุดท้าย งานที่ให้ทำคือให้ดูภาพสไลด์และบอกว่าจำนวนจุดในภาพมีทั้งสิ้นกี่จุด โดยความยากง่ายแบ่งตามระยะเวลาในการดูภาพ แบ่งออกเป็น (0.75, 1.5, 3.0 วินาที) ผลการทดลองพบว่า งานยากทำให้เกิดการคล้อยตามสูงที่สุด และในตำแหน่งการตอบคัดค้านกับกลุ่ม เกิดพฤติกรรมการคล้อยตามสูงเมื่อผู้คัดค้านอยู่ในตำแหน่งที่ 2 และ 3 มากกว่าเมื่อผู้คัดค้านอยู่ในลำดับการตอบที่ 1 และ 4

Sistrunk และ McDavid (1965) ศึกษาถึงผลของความยากง่ายของงาน แรงจูงใจในการประสบความสำเร็จ และแรงจูงใจในการเข้าร่วมกลุ่มที่มีต่อการตัดสินใจคล้อยตามกลุ่ม โดยใช้รูปแบบการทดลองตามแบบ Crutchfield โดยให้กลุ่มแสดงความคิดเห็นอย่างเป็นเอกฉันท์ งานที่ให้ทำวัดการรับรู้ของบุคคลในเรื่องของการได้ยิน โดยการให้ฟังเสียงแล้วบอกจำนวนเสียงคลิ๊กที่ได้ยิน การรับรู้ทางสายตาโดยให้เปรียบเทียบขนาดของรูปว่ารูปใดมีขนาดใหญ่กว่ากัน แบ่งระดับความยากง่ายของงานเป็น 3 ระดับ (งานง่าย งานยาก และงานที่กำกวมไม่มีคำตอบชัดเจน) ผลการวิจัยพบว่า บุคคลคล้อยตามสูงในงานที่ไม่มั่นใจในคำตอบเนื่องจากงานมีความยากและคลุมเครือมากกว่างานที่มีความมั่นใจในคำตอบ และมีคำตอบที่ชัดเจน บุคคลจะมีการคล้อยตามสูงขึ้นในงานที่มีระดับยากมากขึ้น แรงจูงใจในการเข้าร่วมกลุ่มทำให้เกิดความกดดันในการคล้อยตาม ส่วนแรงจูงใจในการประสบความสำเร็จขึ้นอยู่กับการตัดสินใจของบุคคล เมื่องานมีระดับยากแรงจูงใจในการประสบความสำเร็จจะทำให้เกิดการคล้อยตามพอๆกับแรงจูงใจในการเข้าร่วมกลุ่ม

งานวิจัยในประเทศ

จากการศึกษาพบว่าในประเทศไทยมีการศึกษาถึงอิทธิพลที่มีต่อพฤติกรรมการคล้อยตามไว้ต่างๆ ดังนี้

ดำรง ศากรวิมล (2516) ได้ศึกษาเรื่องพฤติกรรมการคล้อยตามของนักเรียนฝึกหัดครูระดับประกาศนียบัตรชั้นปีที่ 2 โดยใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาวิทยาลัยครูนครปฐม จำนวน 90 คน เป็นหญิง 45 คน เป็นชาย 45 คน จัดสภาพการณ์ทดลองให้ผู้ร่วมการทดลองทำงานร่วมกับกลุ่มนัดแนะ 5 คน โดยทุกคนนั่งเผชิญหน้ากัน งานที่ให้ทำคือเปรียบเทียบเส้นตรงมาตรฐาน 1 เส้น กับเส้นตรงที่กำหนดให้ 3 เส้น ผลการทดลองพบว่า ผู้ร่วมการทดลองเพศหญิงทำตามมากกว่าเพศชาย ผู้ร่วมการทดลองที่มีความวิตกกังวลสูงทำตามมากกว่าผู้ที่มีความวิตกกังวลต่ำ ผู้ร่วมการทดลองเพศหญิงที่มีบุคคลิกภาพแบบเก็บตัวทำตามมากกว่าผู้ร่วมการทดลองเพศชายที่มีบุคลิกภาพแบบแสดงตัว

อรวรรณ สุขีธรรมรักษ์ (2517) ได้ศึกษาอิทธิพลของสถานการณ์และความเชื่อในเรื่องอัตลิขิตที่มีต่อพฤติกรรมการคล้อยตาม กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาชายและหญิงระดับประกาศนียบัตรวิชาการศึกษา ชั้นปีที่ 2 ของวิทยาลัยครูอุตรดิตถ์ โดยให้ผู้ร่วมการทดลองตอบแบบสอบถามวัดความเชื่อในเรื่องอัตลิขิตจากภายใน-ภายนอก ก่อนเข้าร่วมการทดลองทีละคนร่วมกับกลุ่มนัดแนะในสถานการณ์ที่เป็นครูและสถานการณ์ที่เป็นเพื่อน งานที่ให้ทำคือการเปรียบเทียบเส้นตรงมาตรฐานกับเส้นตรง 3 เส้น ที่กำหนดให้ ผลการวิจัยพบว่านักศึกษาที่มีความเชื่อในอัตลิขิตภายนอกมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่านักศึกษาที่มีความเชื่อในอัตลิขิตภายใน นักศึกษาที่เข้าร่วมการทดลองในกลุ่มครูมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่านักศึกษาที่เข้าร่วมการทดลองในกลุ่มเพื่อน และนักศึกษาหญิงมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่านักศึกษาชาย

นงนิด ธรรมสารสมบัติ (2518) ได้ศึกษาอิทธิพลของลักษณะความเป็นผู้นำแบบมุ่งความสัมพันธ์และแบบมุ่งงานกับขนาดของกลุ่ม 2, 3, 4 และ 5 คน ว่ามีผลต่อการคล้อยตามอย่างไร กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายสายอาชีพโรงเรียนการช่างจันทบุรี จำนวน 80 คน เครื่องมือที่ใช้เป็นแบบวัดผู้นำของ Fiedler และแบบวัดพฤติกรรมการคล้อยตามของ Asch ผลการวิจัยพบว่า บุคคลที่อยู่ในกลุ่มที่ใหญ่กว่ามีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่าบุคคลที่อยู่ในกลุ่มขนาดเล็ก ในกลุ่มที่ผู้นำมีลักษณะความเป็นผู้นำแบบมุ่งความสัมพันธ์ บุคคลที่อยู่ในกลุ่มขนาดใหญ่กว่ามีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่าบุคคลที่อยู่ในกลุ่มเล็ก ในกลุ่มที่ผู้นำมีลักษณะแบบมุ่งงานบุคคลที่อยู่ในกลุ่มขนาดใหญ่ที่สุดคล้อยตามสูงกว่าบุคคลที่อยู่ในกลุ่ม

ขนาดเล็กที่สุด ในกลุ่มที่ผู้นำมีลักษณะแบบมุ่งความสัมพันธ์ในกลุ่มขนาดต่างๆมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่าในกลุ่มที่ผู้นำมีลักษณะมุ่งงาน

จินตนา ก้อนเพ็ชร์ (2523) ได้ศึกษาเรื่องการเปรียบเทียบพฤติกรรมการคล้อยตามของเด็กภายใต้เงื่อนไขการได้รับรางวัล และไม่ได้รับรางวัล กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 3-6 ที่กำลังศึกษาในโรงเรียนสังกัดกรุงเทพฯ จำนวน 100 คน เป็นหญิง 50 คน ชาย 50 คน ที่มีระดับอายุและเพศแตกต่างกัน ให้ผู้ร่วมการทดลองเข้ารับการทดลองครั้งละ 1 คน ร่วมกับกลุ่มนัดแนะ 4 คน โดยทุกคนนั่งเผชิญหน้ากัน งานที่ให้ทำคือเปรียบเทียบเส้นตรงมาตรฐาน 1 เส้น กับเส้นตรงที่กำหนดให้ 3 เส้น แบ่งผู้ร่วมการทดลองเป็น 2 เงื่อนไข เงื่อนไขได้รับรางวัล จะได้รับรางวัล ได้แก่ สมุดปากกา ไม้บรรทัด ดินสอ ยางลบ คนละ 1 ชิ้น เมื่อผู้ร่วมการทดลองตอบผิดตามกลุ่มนัดแนะ เงื่อนไขไม่ได้รับรางวัล ไม่ได้รับรางวัลแต่อย่างใดไม่ว่าจะตอบถูกหรือผิด ผลการทดลองพบว่า เด็กที่เข้าร่วมการทดลองในเงื่อนไขการได้รับรางวัลมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่าในเงื่อนไขไม่ได้รับรางวัล ในเงื่อนไขการได้รับรางวัลและไม่ได้รับรางวัลเด็กที่มีระดับอายุต่างกันมีพฤติกรรมการคล้อยตามแตกต่างกัน กล่าวคือเด็กอายุ 13 ปี มีการคล้อยตามต่ำกว่าเด็กอายุ 9, 11 และ12 ปี เด็กชายมีพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่าเด็กหญิงในทั้ง 2 เงื่อนไข

มิษฎา เสริมพงศ์ (2530) ได้ศึกษาการคล้อยตามของนิสิตนักศึกษาไทยอันเนื่องมาจากการกดดันของกลุ่ม กลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จำนวน 30 คน เป็นเพศชาย แบ่งตามสถานการณ์ๆละ 15 คน โดยให้เข้าร่วมกลุ่มแสดงความคิดเห็นต่อข้อความ 6 ข้อความ เข้าร่วมการทดลองครั้งละ 1 คน ร่วมกับกลุ่มนัดแนะ 4 คน ให้บอกระดับความคิดเห็นและเหตุผลที่เห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วย ให้ผู้ร่วมการทดลองนั่งในอันดับที่ 1 ให้แสดงความคิดเห็นโดยบอกระดับความคิดเห็นและเหตุผล ให้ตอบทีละคนโดยผู้ร่วมการทดลองจะได้ตอบก่อน หลังจากผู้นัดแนะคนสุดท้ายตอบแล้วผู้วิจัยให้ผู้นัดแนะคนสุดท้ายบอกเหตุผลเป็นอันดับแรกย้อนกลับไปจนถึงผู้ร่วมการทดลองเป็นคนสุดท้าย ในทำนองเดียวกันเริ่มจากผู้นัดแนะคนสุดท้ายย้อนกลับไปสู่ผู้ร่วมการทดลองจะได้รับอนุญาตให้เปลี่ยนความคิดเห็นของตนได้ ผู้เข้าร่วมการทดลองได้รับการกดดันจากกลุ่มใน 2 สถานการณ์ กลุ่มที่ 1 ผู้ร่วมการทดลองแสดงความคิดเห็นกับผู้นัดแนะ 2 คน จาก 4 คน ที่แสดงความคิดเห็นในระดับเดียวกับผู้ร่วมการทดลอง ผู้นัดแนะอีก 2 คน แสดงความคิดเห็นตรงข้าม กลุ่มที่ 2 ผู้ร่วมการทดลอง แสดงความคิดเห็นกับผู้นัดแนะ 4 คนที่แสดงความคิดเห็นตรงข้ามกับผู้ร่วมการทดลอง ผลการวิจัยพบว่า การเปลี่ยนแปลงระดับความคิดเห็นในกลุ่มที่ 2 มากกว่าในกลุ่มที่ 1 และการใช้เวลาในการคิดก่อนตอบในกลุ่มที่ 2 มากกว่ากลุ่มที่ 1

อัจฉรา กัลยาณชาติ (2531) ศึกษาเรื่องพฤติกรรมการคล้อยตามของเด็กไทยตามระดับอายุและเพศ กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนที่กำลังศึกษาอยู่ในชั้นประถมศึกษาปีที่ 4-6 เป็นเพศชาย 105 คน เพศหญิง 105 คน เครื่องมือที่ใช้สร้างขึ้นตามรูปแบบของ Asch ผู้ร่วมการทดลองเข้าร่วมการทดลองทีละคนร่วมกับกลุ่มนัดแนะ 4 คน เป็นชาย 2 คน หญิง 2 คน ที่เป็นเพื่อนร่วมชั้นกัน โดยทุกคนนั่งเผชิญหน้ากันสร้างความกดดันกลุ่ม โดยให้กลุ่มนัดแนะแกล้งตอบผิดจากความเป็นจริง 8 ข้อ ผลจากการศึกษาพบว่า เด็กชายที่มีระดับอายุต่างกัน มีพฤติกรรมการคล้อยตามแตกต่างกันและพบว่าพฤติกรรมการคล้อยตามเพิ่มขึ้นตามลำดับจนถึงอายุ 12 ปี และเริ่มลดลงในอายุ 13 ปี เด็กหญิงที่มีระดับอายุต่างกัน มีพฤติกรรมการคล้อยตามแตกต่างกันและพบว่าพฤติกรรมการคล้อยตามเพิ่มขึ้นตามลำดับจนถึงอายุ 12 ปี และเริ่มลดลงในอายุ 13 ปีเช่นเดียวกัน แต่เด็กหญิงมีพฤติกรรมการคล้อยตามมากกว่าเด็กชายในทุกระดับอายุ

จากการศึกษาแนวคิดและงานวิจัยต่างๆดังที่ได้กล่าวมาแล้ว พบว่า มีผู้สนใจศึกษาอิทธิพลที่มีผลต่อการคล้อยตามมากมาย แต่ในส่วนของลักษณะความสำคัญของงานที่มีต่อการคล้อยตามนั้นยังไม่มีผู้ให้ความสนใจมากนัก ผู้วิจัยจึงได้สนใจที่จะศึกษาลักษณะความสำคัญของงานที่มีผลต่อการคล้อยตาม นอกจากนี้ผู้วิจัยยังได้สนใจลักษณะความยากง่ายของงานด้วย เนื่องจากเห็นว่าความสำคัญของงานน่าจะมีความเกี่ยวข้องกับความยากง่ายของงาน ซึ่งงานวิจัยในเมืองไทยยังไม่มีผู้ศึกษาลักษณะของงานที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการคล้อยตามว่ามีความแตกต่างจากลักษณะของต่างประเทศหรือไม่ โดยผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษาการคล้อยตามในกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย เนื่องจากเห็นว่าเป็นวัยที่เกิดการคล้อยตามกลุ่มได้ง่าย การศึกษาครั้งนี้จึงใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตปริญญาตรี โดยศึกษาว่าลักษณะความสำคัญและความยากง่ายของงานจะส่งผลต่อพฤติกรรมการคล้อยตามอย่างไร

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาผลของระดับความสำคัญและความยากของงานที่มีต่อพฤติกรรมการคล้อยตาม

สมมติฐานในการวิจัย

1. เมื่องานมีความสำคัญมาก งานยากทำให้เกิดพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่างานง่าย และเมื่องานมีความสำคัญน้อย งานยากและงานง่ายไม่ทำให้เกิดพฤติกรรมการคล้อยตามแตกต่างกัน
2. งานยากทำให้เกิดพฤติกรรมการคล้อยตามสูงกว่างานง่าย

ตัวแปร

ตัวแปรอิสระ

ความสำคัญของงาน แบ่งเป็น 2 ระดับ

สำคัญมาก

สำคัญน้อย

ความยากของงาน แบ่งเป็น 2 ระดับ

งานยาก

งานง่าย

ตัวแปรตาม

พฤติกรรมการคล้อยตาม

คำจำกัดความในการวิจัย

การคล้อยตาม หมายถึง คะแนนการคล้อยตามที่วัดจากการที่บุคคลตอบข้อคำถามผิดตามกลุ่มนัดแนะในข้อที่มีการจัดกระทำให้กลุ่มนัดแนะตอบผิด

ความสำคัญของงาน หมายถึง การรับรู้ว่างานที่ทำมีความสำคัญ โดยการอ่านคำชี้แจงของงานที่ทำ แบ่งระดับเป็นงานสำคัญมากและงานสำคัญน้อย

งานสำคัญมาก เป็นงานที่ต้องการความถูกต้อง บุคคลต้องการข้อมูลเพื่อช่วยในการตัดสินใจ ความสำคัญของงานเน้นถึงประโยชน์การนำไปใช้ในเรื่องการตรวจสอบการให้ข้อมูลที่ถูกต้องของพยานผู้เห็นเหตุการณ์

งานสำคัญน้อย เป็นงานลักษณะทั่วไป เป็นการสำรวจและเก็บข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับการรับรู้และความจำของคนส่วนใหญ่ว่าคนส่วนใหญ่มีการรับรู้อยู่ในระดับใด

ความยากของงาน หมายถึง งานที่ได้ทำมีความยากหรือง่ายโดยการใช้เวลาในการทำงานแตกต่างกัน เมื่อเวลาที่ใช้ในการทำงานน้อยทำให้งานมีระดับยาก มีความคลุมเครือทำให้เกิดความไม่แน่ใจ แบ่งระดับเป็นงานยากและงานง่าย

งานยาก งานที่ให้เวลาในการทำงาน ในงานที่ 1 ใช้เวลา 1.30 นาที งานที่ 2 ใช้เวลา 1 นาที

งานง่าย งานที่ให้เวลาในการทำงาน ในงานที่ 1 ใช้เวลา 3 นาที งานที่ 2 ใช้เวลา 2 นาที

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อทราบเกี่ยวกับพฤติกรรมการคล้อยตาม เมื่องานที่ได้ทำมีความสำคัญและมีความยากแตกต่างกัน เป็นประโยชน์ในการจัดกิจกรรมและการทำงานร่วมกันของกลุ่ม
2. เพื่อให้ทราบถึงสาเหตุในการเกิดพฤติกรรมการคล้อยตาม เป็นประโยชน์ในการหาวิธีแก้ไขพฤติกรรมการคล้อยตามได้ถูกต้อง
3. เพื่อเพิ่มพูนความรู้ทางด้านวิชาการที่เกี่ยวกับอิทธิพลของกลุ่มและการคล้อยตามในอีกแง่มุมหนึ่ง