

จิตวิทยาสังคมกับการปรับพฤติกรรมการรับรู้ของบุคคลในการดำรงชีวิต SOCIAL PSYCHOLOGY AND BEHAVIOR OF INDIVIDUALS PERCEIVED IN LIVING

พระใบฎีกากิตติพงษ์ สีสสุโท *

รัชชานนท์ ศุภพงศ์พิเชฐ **

บทคัดย่อ

จิตวิทยาสังคมทำให้การปรับพฤติกรรมการรับรู้ในการดำรงชีวิตของมนุษย์มีปฏิสัมพันธ์ในสังคมภายใต้สิ่งแวดล้อมทางสังคมที่มีอิทธิพลต่อความเชื่อค่านิยม อุดมคติ เจตคติ และปทัสถานของสังคม การเปลี่ยนทัศนคติการโน้มน้าวและชักชวน การร่วมมือแข่งขันระหว่างบุคคล ภาวะผู้นำ และการตัดสินใจของกลุ่มอิทธิพลของกลุ่มชนในสังคมที่มีต่อพฤติกรรมของสมาชิกกลุ่ม และพฤติกรรมของบุคคลที่แสดงต่อกันในสังคม โดยพฤติกรรมของบุคคลหนึ่งสามารถส่งผลต่อความคิด ความรู้สึก รวมถึงพฤติกรรมของอีกบุคคลหนึ่งได้ เมื่อบุคคลนั้นๆ เกิดการปฏิสัมพันธ์กันทั้งโดยตรงและโดยอ้อม นั่นคือ พฤติกรรมทางสังคมเป็นการศึกษาถึงอิทธิพลของบุคคลและสังคมที่มีผลกระทบต่อพฤติกรรมระหว่างบุคคลในสังคมเดียวกัน พฤติกรรมทางสังคม จึงมีความสำคัญที่ครอบคลุมพฤติกรรมทุกด้านที่มนุษย์แสดงออกต่อสังคมการรับรู้ทางสังคมที่มีต่อพฤติกรรมทางสังคม การปฏิสัมพันธ์ของบุคคลนั้นจะมีการรับรู้ถึงพฤติกรรมและความรู้สึกนึกคิดของบุคคลหรือกลุ่มคนในสถานการณ์ต่างๆ เสมอ การรับรู้ดังกล่าวจำเป็นต้องอาศัยการตีความหมาย และผลจากการตีความนี้ก็จะมียอิทธิพลต่อการแสดงพฤติกรรมตอบสนองของบุคคลแต่ละคนในสังคมด้วย

คำสำคัญ: จิตวิทยาสังคม, ปรับพฤติกรรม, การรับรู้

ABSTRACT

The psycho-social behavior in recognition of the existence of human interaction in the social environment influences the beliefs, values. Saudi sharp motto, attitude and social norms, changing attitudes to influence and persuade. The collaboration between the competition and the decision of the party leadership. The influence of social groups on the behavior of its members. And the behavior of individuals acting together in society. The behavior of one person can affect thoughts, feelings and behaviors of another person has. When that person

* คณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล

** คณะมนุษยศาสตร์ สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา, มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

the interaction of both direct and indirect, that is to study the social behavior of individuals and social influences affect behavior between individuals in the same society.

Social behavior is important to cover all aspects of human expression, behavior, social perception, and social behavior, social. The interaction of the individual to be aware of the behavior and emotions of a person or group of people in different situations, always recognizing the need for interpretation. As a result of this interpretation, it will influence the behavior of the response to each individual in society.

Keywords: Social Psychology, Behavior, Perception.

1. บทนำ

มนุษย์ต้องอยู่ร่วมกันกับบุคคลอื่นในสังคม ไม่มีการแยกตัวออกไปอยู่โดดเดี่ยวตามลำพัง ประสบการณ์ต่างๆ ที่บุคคลได้รับเป็นประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการมีปฏิสัมพันธ์ หรือมีความสัมพันธ์กับบุคคลอื่นในสังคม ความสัมพันธ์ของคนในสังคมจะเกิดขึ้นต่อเมื่อบุคคล 2 คน หรือมากกว่าติดต่อสื่อสารกัน และมีความสัมพันธ์ต่อกัน เช่น พูดคุย วางแผนงานร่วมกัน ร่วมงาน กัน ต่อต้านหรือแข่งขันกัน หรือแม้แต่ขณะอยู่คนเดียวยังนำเอาความคิด และการปฏิบัติของสังคม มาใช้ เช่น การรับประทานอาหาร การแต่งกาย สังคมรอบตัวจะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของมนุษย์ ทั้งในด้านความรู้สึกนึกคิด การรับรู้และการแสดงออกต่าง ๆ (พวงเพชร สุรัตน์กุล, 2545 : 23)

พฤติกรรมทางสังคมที่เกิดขึ้นระหว่างบุคคลในสังคมคือ การศึกษาเกี่ยวกับอิทธิพลของบุคคลอื่นที่มีต่อความคิด ความรู้สึกและพฤติกรรมของบุคคล หรือที่เราเรียกว่าปฏิสัมพันธ์ทางสังคม เช่น พฤติกรรมของอาจารย์มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของนักเรียน ถ้าอาจารย์มองนิสิต นิสิตจะตั้งใจและสนใจมากขึ้น ในขณะที่เดียวกันพฤติกรรมของอาจารย์ด้วย ถ้านิสิตทำท่าเบื่อหน่ายไม่สนใจอาจารย์ อาจารย์ก็เกิดความรู้สึกท้อถอยที่จะสอนต่อไป ถ้าศึกษาทางด้านปฏิสัมพันธ์ทางสังคม คือ การศึกษาทางด้านจิตวิทยาสังคมมีความแตกต่างจากจิตวิทยาสาขาอื่นๆ

นักจิตวิทยาสังคมสนใจศึกษาปฏิบัติการตอบสนองของบุคคลทั่วไปที่มีต่อสถานการณ์ที่กำหนด ขณะที่จิตวิทยาสาขาอื่น เช่น จิตวิทยาบุคลิกภาพ หรือจิตวิทยาพัฒนาการ สนใจการตอบสนองของปัจเจกบุคคล หรือ ประเภทของปัจเจกบุคคลที่มีต่อสถานการณ์ต่างๆ กันอาจยกตัวอย่างได้ดังนี้ นักจิตวิทยาสังคมจะศึกษาว่า คนทั้งหลายมีการตอบสนองอย่างไรเมื่อเกิดไฟไหม้ แต่จิตวิทยาบุคลิกภาพจะศึกษาว่าคนที่ชอบเก็บตัวจะมีพฤติกรรมอย่างไรเมื่ออยู่คนเดียวและเมื่ออยู่ต่อหน้าผู้อื่น (จำรอง เงินดี, 255 : 27)

จิตวิทยาสังคมเน้นโลกตามการรับรู้ซึ่งมีผลต่อการตอบสนองของบุคคล ถ้าเรารับรู้ว่าบุคคลอื่นๆ เป็นคนโกง ดุร้าย ไม่มีความคิด หรือเป็นมิตร สิ่งนี้จะมีผลต่อการตอบสนองหรือพฤติกรรมของเราที่มีต่อบุคคลนั้นๆ ด้วยโลกตามการรับรู้ของบุคคลมักลำเอียง และบิดเบือนไปตาม

ความต้องการและความปรารถนาของผู้รับรู้ เช่น ถ้าเราดูการแข่งฟุตบอลระหว่างทีมไทยกับเกาหลี โดยเราเชียร์ทีมไทย เรามักรู้สึกว่าการกรรมการบงโกของทีมไทยด้วยความลำเอียงแต่ลงโทษทีมเกาหลีด้วยความยุติธรรมหรือน่าจะลงโทษมากกว่านี้ด้วยซ้ำไป และมักจะเห็นว่าผู้ทีมเกาหลีเล่นแรงกว่าผู้เล่นทีมไทย

จิตวิทยาสังคมมุ่งศึกษาบุคคลอิทธิพลของบุคคลที่มีการแสดงพฤติกรรมต่อกันและกัน รวมทั้งการรับรู้และการตอบสนองของบุคคลต่างๆ ไปที่มีต่อสถานการณ์ต่างๆ ได้แก่ อิทธิพลของสังคมและการปฏิสัมพันธ์ ต่อพฤติกรรมและทัศนคติของบุคคลอื่นในลักษณะทางเดียว ส่วนการปฏิสัมพันธ์ทางสังคมเป็นพฤติกรรมของบุคคลมีทัศนคติซึ่งกันและกันในขณะที่มีการโต้ตอบ และมีปฏิริยาต่อกันและกันอิทธิพลทางสังคมที่มีต่อพฤติกรรมของมนุษย์ (วิไลวรรณ ศรีสงครามและคณะ, 2549 : 2)

2. ความหมายของจิตวิทยาสังคม

จากการศึกษาของนักจิตวิทยากลุ่มพฤติกรรมนิยมได้อธิบายความหมายของพฤติกรรมทางสังคมที่ศึกษาถึงพฤติกรรมของกลุ่มคนชนที่มีต่อปรากฏการณ์ต่างๆ ทางสังคม เพื่อสรุปเป็นกฎเกณฑ์สำหรับใช้พยากรณ์และควบคุมพฤติกรรมของกลุ่มชนนั้นๆ ต่างๆ ดังนี้

จิตวิทยาสังคม หมายถึง กระบวนการทางวิทยาศาสตร์ที่ศึกษาหาคำอธิบายว่าความคิด, ความรู้สึก และพฤติกรรมต่างๆ ของคน ได้รับผลกระทบหรืออิทธิพลจากการแสดงออก จากการจินตนาการหรือการแสดงนัยของผู้อื่นอย่างไร นิยามของคำว่า ความคิด ความรู้สึก พฤติกรรม ใช้ในความหมายที่รวมถึงตัวแปรทางจิตวิทยาที่สามารถวัดปริมาณได้ การที่เราสามารถถูกจินตนาการหรือเป็นนัยที่ผู้อื่นแสดงออกมาแสดงให้เห็นว่าคนเรามีแนวโน้มที่จะได้รับอิทธิพลทางสังคม หรืออาจเรียกว่าเป็นแรงกดดันทางสังคม ซึ่งแม้แต่ในสภาพแวดล้อมที่อยู่ตัวคนเดียวก็ได้รับอิทธิพลเช่นกัน เช่นในเวลาที่เราดูโทรทัศน์ การใช้หรือโต้ตอบกับโปรแกรมคอมพิวเตอร์ เกมส์ อินเทอร์เน็ต หรือการทำตามบรรทัดฐานหรือธรรมเนียมของสังคมการร่วมมือ คือเป็นสถานการณ์ที่สมาชิกในกลุ่มมีการทำงานร่วมกัน หรือช่วยกันทำงานให้บรรลุเป้าหมายของกลุ่ม (ถวิล ธาราโภชน, 2532 : 79)

จิตวิทยาสังคม หมายถึง การศึกษาเชิงวิทยาศาสตร์ว่าผู้คนคิดอย่างไรเกี่ยวกับผู้อื่นผู้คนมีความสัมพันธ์กับผู้อื่นอย่างไร และผู้คนมีอิทธิพลต่อกันและกันอย่างไรบางส่วนของผู้คนคิดอย่างไรเกี่ยวกับผู้อื่น ศึกษาเรื่องความเชื่อ เจตคติ ค่านิยม ความคิดเห็นภาพลักษณ์ ภาพในความคิด (Stereotype) การอนุมานสาเหตุ (Attribution) ปัญหาทางสังคม (Social Cognition) มีความสัมพันธ์กับผู้อื่นอย่างไร ศึกษาเรื่องความก้าวร้าว การช่วยเหลือผู้อื่น ภาวะผู้นำ การเปลี่ยนเจตคติของคนอื่น การโน้มน้าวใจคนอื่น การคล้อยตาม การร่วมมือ การแข่งขัน การแสดงตนและการประจบประแจงมีอิทธิพลทางสังคม (งามตา วนินทานนท์, จิตวิทยาสังคม, 2535 : 49)

จิตวิทยาสังคม หมายถึง การศึกษาพฤติกรรม ความคิด และความรู้สึกของบุคคล หรือปฏิสัมพันธ์ของบุคคลซึ่งเกิดจากความสัมพันธ์กับคนอื่น หรือกลุ่มคน เช่น ศึกษาถึงความรัก ความเกลียด การทำงาน การช่วยเหลือ ความเชื่อถือ การต่อสู้ การสื่อสาร เป็นต้น หรืออาจกล่าวได้ว่า

จิตวิทยาสังคม คือการศึกษาถึงความคิด ความรู้สึก และพฤติกรรมของบุคคล ซึ่งได้รับอิทธิพลจากบุคคลอื่นหรือสังคม ไม่ว่าบุคคลหรือสังคมจะอยู่ร่วมด้วยในขณะนั้น อยู่ในความคิดคำนึง หรืออยู่โดยอ้อมก็ตาม (สุชา จันทร์เอม, 2536 : 67)

3. องค์ประกอบของการรับรู้ทางสังคม

การรู้สึกและการรับรู้เป็นกระบวนการในการรับข้อมูลจากสิ่งเร้าภายนอกผ่านอวัยวะรับสัมผัส ความรู้สึกที่รับเข้ามาจะถูกตีความหมาย โดยอาศัยประสบการณ์และการเรียนรู้ทำให้อินทรีย์มีการตอบสนองต่อสิ่งเร้า การรู้สึกและการรับรู้จึงเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของการเกิดพฤติกรรม ถ้าการรู้สึกและการรับรู้บกพร่องหรือผิดพลาดย่อมทำให้พฤติกรรมของอินทรีย์ผิดไปจากปกติ ซึ่งมีองค์ประกอบของการรับรู้ทางสังคมประกอบด้วยดังนี้

1) **เจตคติ** หมายถึง ท่าทีความรู้สึก ความเชื่อ และแนวโน้มของพฤติกรรมของบุคคลที่มีต่อ บุคคล หรือสิ่งของ หรือความคิด แต่ในความหมายของศัพท์ คือ ความพร้อมที่จะปฏิบัติ (Readiness to act) ดังนั้นอาจเขียนได้ใหม่ว่า เจตคติ คือ สภาวะความพร้อมทางจิตที่เกี่ยวข้องกับความคิด ความรู้สึกและแนวโน้มของพฤติกรรมที่บุคคลมีต่อบุคคล สิ่งของและสถานการณ์ต่างๆ ไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่งสภาวะความพร้อมทางจิตจะอยู่นานพอสมควร ถ้าเรามีท่าทีความรู้สึกหรือเจตคติเชิงบวกเราย่อมปฏิบัติออกมาในทางบวก แต่ถ้าเรามีท่าทีความรู้สึกเชิงลบเราก็ปฏิบัติออกมาทางลบ

2) **การรับรู้ภาพพจน์ตนเอง** การรับรู้ภาพพจน์ตนเอง เป็นการทำความเข้าใจตนเองทั้งทางบวกและทางลบบุคคลจะทำความเข้าใจตนเองในด้านต่างๆ ได้แก่ ร่างกาย เช่น สำรवादว่าตนเองมีรูปร่างหน้าตาอย่างไร ด้านจิตใจมีนิสัยใจคอแบบไหน ชอบสีอะไร และไม่ชอบสีอะไร เป็นต้น การทำความเข้าใจตนเองนี้จะทำให้คนสรุปภาพพจน์ของตนเองได้ว่าตนเป็นคนอย่างไร ซึ่งเรียกว่าอัตมโนภาพ (Self Concept) ปัจจัยที่ทำให้เกิดการรับรู้ตนเอง

3) **การรับรู้บุคคลอื่น** การรับรู้ตนเองทำให้บุคคลเกิด ประสบการณ์และรู้ว่าตนเองมีลักษณะที่ควรรับรู้ในเรื่องต่างๆ ความสามารถและความถนัด บุคคลควรรู้ตนเองว่ามีความสามารถและความถนัดในด้านใด เพื่อประโยชน์ ในการตัดสินใจเลือกโปรแกรมการเรียน และการเลือกสาขาอาชีพ ต่อไปในอนาคต หากบุคคลเลือกอาชีพได้ตรงกับความสามารถและความถนัดแล้วย่อมเกิดผลดีต่อบุคคลนั่นเอง และต่อประสิทธิภาพของหน่วยงานในองค์กรนั้นด้วย

4) **การขัดแย้งระหว่างบุคคล** เมื่อบุคคลรับรู้คนอื่นผิดพลาดไปอาจทำให้เกิดปัญหาความขัดแย้งระหว่างบุคคลหรือ ระหว่างกลุ่มตามมาได้ ความขัดแย้งอาจเกิดขึ้นได้ตั้งแต่เรื่องเล็กๆ น้อยๆ จนถึงขั้นเป็นเหตุการณ์ใหญ่โต ลูกกลามเป็นปัญหายุ่่งยาก เช่น ปัญหาครอบครัวแตกแยก ปัญหาเศรษฐกิจและการเมืองของประเทศ มีผลมาจากการขัดแย้งระหว่างบุคคลเป็นส่วนใหญ่ สาเหตุการขัดแย้งระหว่างบุคคล คือ ความต้องการไม่ได้รับการตอบสนอง ความแตกต่างทางความคิดและทัศนคติ ความแตกต่างทางค่านิยม และพฤติกรรมมิได้เป็นไปตามที่คาดหวัง

5) **การสร้างมิตรภาพระหว่างบุคคล** หลักพื้นฐานในการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เพื่อความประทับใจร่วมกัน ความรักใคร่ ความชอบพอกัน เป็นมิตรกัน เป็นหนทางที่นำไปสู่มิตรภาพ การใช้ชีวิตร่วมกัน ตลอดจนการทำงานร่วมกัน โดยความสัมพันธ์ของบุคคล (สงวน สุทธิเลิศอรุณ, 2529: 113)

4. ลักษณะของพฤติกรรมทางสังคม

ลักษณะของพฤติกรรมทางสังคมที่เป็นผลมาจากปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลมีลักษณะดังนี้

1) **การร่วมมือและการแข่งขัน** โดยธรรมชาติมนุษย์อยู่ในสังคมจะมีความพึงพอใจที่อยู่ร่วมกับกลุ่มต้องการที่จะมีส่วนร่วมในกลุ่ม ต้องการมีความสัมพันธ์กับเพื่อนสมาชิกด้วยกัน ความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนสมาชิกจะทำให้มีการถ่ายทอดวัฒนธรรม ค่านิยม รวมทั้งปฏิบัติตามบรรทัดฐานของกลุ่ม และมีภาษาใช้ในกลุ่มของตนโดยเฉพาะทำให้เกิดความร่วมมือของกลุ่มได้ การร่วมมือ (Cooperation) การร่วมมือเป็นการปฏิสัมพันธ์ที่บุคคลตั้งแต่ 2 คน ขึ้นไปมารวมกลุ่มกันทำงาน เพื่อบรรลุเป้าหมายมีการพึ่งพาอาศัยกัน โดยอาจยอมเสียผลประโยชน์ส่วนน้อย เพื่อหวังความสำเร็จอันเป็นผลประโยชน์ส่วนใหม่ ซึ่งเป็นการปฏิสัมพันธ์ที่ตรงกันข้ามกับการแข่งขันการร่วมมือมีหลายระดับตั้งแต่ระดับน้อยไปจนถึงระดับมาก (ลักขณา สรวิวัฒน์, 2544 : 37)

2) **การขัดแย้งและการต่อรอง** การขัดแย้ง (Conflict) เป็นการกระทำระหว่างกัน เพื่อมุ่งบรรลุผลเป้าหมายเช่นเดียวกับการ แข่งขัน แต่ความขัดแย้งจะยึดเป้าหมายโดยมีการทำลายสมรรถนะของฝ่ายตรงกันข้าม ถ้าคู่แข่ง ถูกทำลาย ฝ่ายตนย่อมจะได้ชัยชนะ การขัดแย้งจึงเป็นปฏิสัมพันธ์ที่ฝ่ายหนึ่งได้ประโยชน์จากการเสียผลประโยชน์ของฝ่ายตรงข้าม การขัดแย้งทำให้เกิดความบาดหมาง และอาจเพิ่มความรุนแรง จนถึงขั้นทำลายซึ่งกันและกัน ซึ่งทำให้เกิดปัญหาในการจัดการความขัดแย้งเป็นอย่างมาก

สาเหตุของการขัดแย้ง ทิศนา แคมมณี (2542 : 25) ได้สรุปว่าปัญหาการขัดแย้งระหว่างบุคคล หรือระหว่างกลุ่มอาจมีสาเหตุมาจากกรณี ดังนี้

- 1) ความคิดเห็นต่างกัน เพราะว่าบุคคลมีความแตกต่างกัน จึงมีความคิดเห็นต่างกันอันเป็นสาเหตุทำให้เกิดการขัดแย้งขึ้น
- 2) วิธีการคิดต่างกัน เมื่อบุคคลหรือกลุ่มมีวิธีการคิดต่างกันก็เป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้เกิดการขัดแย้งได้
- 3) การรับรู้ต่างกัน เมื่อบุคคลหรือกลุ่มมีการรับรู้ต่างกัน ย่อมจะเป็นสาเหตุให้เกิดการขัดแย้งได้
- 4) ค่านิยมต่างกัน เมื่อบุคคลหรือกลุ่มมีค่านิยมต่างกัน ก็ทำให้เกิดการขัดแย้งได้
- 5) อคติที่มีต่อกัน เมื่อบุคคลหรือกลุ่มมีอคติในใจ จะทำอะไรก็ย่อมขัดแย้งเสมอ
- 6) ผลประโยชน์ที่ขัดกัน เป็นเรื่องสำคัญที่ทำให้บุคคลหรือกลุ่มขัดแย้งกันได้อย่างรุนแรง

5. รูปแบบอิทธิพลทางสังคม

ปัจจัยที่ทำให้มนุษย์ อยู่ร่วมกันในสังคม มนุษย์นั้นไม่สามารถอยู่ตามลำพังได้ตลอดชีวิต เนื่องจากมนุษย์มีความต้องการในหลายๆ ด้าน และความต้องการดังกล่าวนั้นก็จะมีอยู่และพร้อมที่จะตอบสนองก็แต่ในสังคมเท่านั้นสำหรับความต้องการที่เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้มนุษย์อยู่ร่วมกันเป็นสังคม ได้แก่

1) ความต้องการทางกายภาพ เป็นความต้องการพื้นฐานตามธรรมชาติของมนุษย์อยู่แล้ว เช่น ความหิว ความกระหาย ความต้องการทางเพศ เป็นต้น ความต้องการเหล่านี้สมาชิกในสังคมจะให้การตอบสนองกันและกันเป็นประจำ

2) ความต้องการทางจิตใจ ความต้องการทางกายภาพนั้นมนุษย์สามารถตอบสนองได้เองโดยไม่ต้องพึ่งพาสมาชิกในสังคม เช่น เมื่อหิวก็สามารถเดินไปหาอาหารทานตามลำพังได้ แต่ความต้องการทางจิตใจนั้นเป็นความต้องการที่แสวงหาตลอดเวลา และต้องอยู่ในสังคมเท่านั้นจึงจะตอบสนองความต้องการนี้ได้ เช่น ต้องการความรัก ความอบอุ่น ความนับถือ และความเอาใจใส่ เป็นต้น

3) ความต้องการที่จะสร้างปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่น ถือเป็นปัจจัยสำคัญในการเจริญเติบโตทางวัฒนธรรมในสังคมมนุษย์ ด้วยเหตุที่ความต้องการสร้างปฏิสัมพันธ์ทางสังคมจะเป็นไปได้ ก็ต่อเมื่อมนุษย์เกิดการสร้างสรรค์ภาษาเพื่อใช้ในการสื่อสารไม่ว่าจะเป็นการพูด การเขียน เพื่อการถ่ายทอดไปสู่ชนรุ่นหลัง (ทรงพล ภูมิพัฒน์, 2541: 24)

6. อิทธิพลของสังคมที่มีต่อพฤติกรรมของบุคคล

เนื่องจากวิชาจิตวิทยาสังคมเป็นการศึกษาบุคคลในสังคม ดังนั้น บุคคล จึงเป็นสิ่งที่เราที่มีผลต่อพฤติกรรมของเรา ซึ่งจะกระทำโดยผ่านกระบวนการ 3 กระบวนการ คือ การเร้าการเสริมแรง และการเปรียบเทียบทางสังคม อิทธิพลทางสังคมนี้เกิดขึ้นโดยที่บุคคลอื่นไม่ได้ตั้งใจให้เกิดขึ้น ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

1) การเร้าทางสังคม ถ้าเราสังเกตพฤติกรรมในชีวิตประจำวันจะพบว่า การเพียงแต่ปรากฏกายของบุคคลอื่น ๆ โดยที่เขาไม่ได้ทำอะไรเลยก็มีผลต่อพฤติกรรมของเรา เช่น เราได้ชักชวนการกล่าวสุนทรพจน์ไว้เป็นอย่างดีแต่เมื่อต้องพูดต่อหน้าคนจำนวนมาก เราอาจลืมข้อความบางข้อความที่เตรียมไว้แล้วก็ได้ ถ้าเราวิ่งออกกำลังกายมาพักใหญ่รู้สึกเมื่อยล้าและวิ่งช้าลงแล้ว แต่เมื่อมาพบนักวิ่งอีกกลุ่มหนึ่ง เราจะรู้สึกว่ามีกำลังและวิ่งได้เร็วขึ้น

2) การเสริมแรงทางสังคม การเสริมแรงทางสังคมยังเป็นอีกวิธีหนึ่งที่บุคคลอื่นมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของเราซึ่งมนุษย์ ทำหน้าที่เป็นทั้งแหล่งที่ให้อาหารรางวัลและแหล่งของการลงโทษมนุษย์ด้วยกัน เช่นการให้อาหารรางวัล คือ พวกรางวัล เงิน คะแนน การกอด การจูบ การยกย่อง เป็นต้นการลงโทษ เช่น การชู้ การตี ทำให้รู้สึกผิด ตัดออกจากสังคม เป็นต้นบุคคลจะให้แรงเสริมปฐมนุญ ต่อการดำเนินชีวิต เช่น อาหาร น้ำ ที่อยู่อาศัย บุคคลจะให้แรงเสริมทุติยภูมิ เช่น เงิน การยอมรับ ความรัก เป็นต้น ที่จริงแล้ว ตัวเงิน ไม่อาจให้อาหารรางวัลแก่เราโดยตรงได้ไม่ทำให้เราริမ် หรือหายกระหาย แต่สามารถนำเงินไปซื้ออาหารมาบำบัดได้ความหิวหรือกระหายทำให้เรา มีความสุขได้

3) **การเสริมแรงทางภาษา** เช่น พ่อแม่ มักจะให้การเสริมแรงภาษาในการอบรมสั่งสอนลูก เช่น เมื่อลูกพูดจาไพเราะพ่อแม่ชมว่า เก่ง แต่พ่อแม่มักให้ความสนใจ และความรักแก่ลูกมากเกินไปทำให้การเสริมแรงด้อยประสิทธิภาพลง ถ้ามีคนแปลกหน้าเป็นผู้ให้อาจมีประสิทธิผลการมากกว่า เช่น นักวิจัยพบว่า ในการศึกษาเด็กวัยก่อนเรียนที่กำลังเล่น หยอตุ๊กห็นิง ลงหลุมอยู่นั้นเมื่อผู้ใหญ่แปลกหน้าให้เสริมแรงทางภาษา เช่น เก่ง ยอดไปเลย สุดยอด ซึ่งจะมีอิทธิพลต่อการตอบสนองของเด็กมากกว่าการเสริมแรงที่พ่อแม่ให้อย่างมาก (สิทธิโชค วรานุสันติกุล, 2546 : 52)

7. กระบวนการที่ก่อให้เกิดพฤติกรรมทางสังคม

กระบวนการที่ก่อให้เกิดพฤติกรรมทางสังคมในการทำตามหรือเลียนแบบข้างต้นจะเกิดขึ้นโดยผ่าน 3 กระบวนการ คือ การเร้า การเสริมแรง และการประเมิน ดังกล่าวต่อไปนี้

1) **การเร้าทางสังคม** การที่มนุษย์อยู่ร่วมกันในสังคม พฤติกรรมทางสังคมที่แสดงออกเกิดจากการเร้าทางสังคม ทั้งสิ้น เช่น เร้าให้กระตือรือร้น เร้าให้เกิดการเอาอย่าง หรือเร้าให้เกิดความรู้สึกต่างๆ เป็นต้น สิ่งเร้า ทางสังคม หมายถึง “บุคคล” ที่มีอิทธิพล ซึ่ง “เพียงแต่บุคคลอื่นปรากฏกายเท่านั้นจะมีผลต่อ พฤติกรรมของสังคม” จะเห็นว่า คนไข้เมื่อได้ฟังคำพูดของนายแพทย์ที่ปลอบใจ ก็จะทำให้มีกำลังใจในการต่อสู้กับอาการเจ็บป่วยจากที่เคยเบื่อหน่ายในชีวิต ก็ขยับปฏิบัติตามที่หมอแนะนำ

2) **การเสริมแรงทางสังคม** พฤติกรรมทางสังคม เกิดจากการเร้าโดยบุคคลอื่นที่เข้ามาเกี่ยวข้อง นอกจากการเร้าแล้ว การเสริมแรงทางสังคมก็มีความสำคัญมากในการแสดงถึงอิทธิพลของผู้อื่นที่มีต่อเรา กล่าวคือ “มนุษย์” จะเป็นผู้เสริมแรงทางสังคม ด้วยการให้รางวัลต่างๆ เพื่อกระตุ้นให้บุคคลแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสม

แรงเสริม แบ่งเป็นแรงเสริมปฐมภูมิ และแรงเสริมทุติยภูมิ แรงเสริมปฐมภูมิ เป็นแรงเสริมที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต อันได้แก่ปัจจัย 4 หรือสิ่งที่จะนำมาซึ่งปัจจัย 4 คือ เงิน แรงเสริมทุติยภูมิ เช่น การที่บุคคลให้การยอมรับ ทักทาย ให้ความสนใจ หรือการให้ความ สำคัญการเสริมแรง นอกจากวิธีที่บุคคลอื่นกระตุ้นให้แสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมแล้ว การเสริมแรง ยังให้ในลักษณะกระตุ้นให้หลีกเลี่ยงจากพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม หรือเป็นการช่วยปรับพฤติกรรม ทางสังคม เช่น การตัดสิทธิพิเศษ หรือการจำ กัดผลที่ควรได้ให้มีจำนวนน้อยลง การเสริมแรงทางภาษาทั้งภาษาพูด และภาษากายถือได้ว่า เป็นการเสริมแรงที่มี ประสิทธิภาพมาก คือการกล่าวคำ “ยกย่อง” หรือแสดงอาการ “ยกย่อง” เช่น ยิ้ม พยักหน้า โอบไหล่ หรือประสานสายตา เป็นต้น

การทดลองกับเด็กวัยก่อนเรียนที่กำลังหยอตุ๊กห็นิงอยู่ เมื่อผู้ใหญ่แปลกหน้าให้เสริมแรงทางภาษา เช่น “เก่งจัง เยี่ยมมากเลย” จะมีอิทธิพลให้เด็กตอบสนอง คือ พยายามและพอใจมากกว่า การเสริมแรงทางภาษาจากพ่อแม่ ที่เป็นเช่นนี้เพราะพ่อแม่ให้ความสนใจและรักลูกมาก และ เสริมแรงทางภาษามาโดยตลอด ทำให้ประสิทธิภาพของการเสริมแรงทางภาษาด้อยลง (มาลี จุฑา, 2544 : 67)

8. ปัจจัยส่งเสริมปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

บุคคลจะมีความสัมพันธ์ต่อกันมากขึ้นระหว่างบุคคล ถ้าหากมีปัจจัยเหล่านี้ประกอบด้วย

1) **ความพึงพอใจร่วมกัน** หมายถึง ความพอใจที่จะมีความสัมพันธ์ต่อกัน เกิดเป็นความชอบพอระหว่างบุคคล ความสัมพันธ์ระหว่าง บุคคลขึ้นอยู่กับผลประโยชน์และผลเสียที่ทั้ง 2 ฝ่ายต่างจะได้รับ เช่น ความพอใจ หรือความอาย ความน่าเบื่อ โดยบุคคลจะคาดหวังถึงผลประโยชน์ที่ตนควรได้รับ ถ้าหากเปรียบเทียบหรือ ประเมินผลแล้ว รู้สึกว่าตนได้รับผลประโยชน์ไม่เป็นไปตามระดับที่ตนคาดหวังไว้ก็จะมี ไม่มี ความสุข ความไม่พึงพอใจจะเกิดขึ้น ความพึงพอใจจะเกิดขึ้นทำให้คงความสัมพันธ์นั้นๆ ไว้เมื่อ ผลประโยชน์ที่ได้รับสูงกว่าที่คาดหวังไว้

2) **ความเอื้อเฟื้อ** คือ การที่บุคคลได้ให้ประโยชน์ของตนเองต่อผู้อื่น เพื่อให้ผู้อื่นได้รับ สิ่งที่ต้องการ ซึ่งการให้จะทำให้ผู้อื่นเกิดความรู้สึกที่ดีต่อผู้ให้ ความสัมพันธ์จะคงอยู่ ฉะนั้นผู้แสดงความเอื้อเฟื้อก็จะได้รับประโยชน์จากผู้รับด้วย เพราะรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่าในสายตาผู้อื่น ส่งผลให้ตนรู้สึกภูมิใจตนเองด้วย แต่ข้อควรระวังในการให้หรือการแสดงความรักความเอื้อเฟื้อ ก็คือควรพิจารณาว่าอีกฝ่ายต้องการหรือไม่ การเอื้อเฟื้อบางครั้งจะไม่มีประโยชน์ถ้าอีกฝ่ายไม่ต้องการ เพราะการที่บุคคลยอมรับความช่วยเหลือจากคนอื่น จะรู้สึกตนเอง อ่อนแอ และคุณค่าในตนลดลง ก็ได้

3) **ความไว้วางใจ** การไว้วางใจเป็นสิ่งที่ทำให้ความสัมพันธ์ทางสังคมเพิ่มมากขึ้น เพราะคนที่ไว้วางใจใครจะนำไปสู่การเปิดเผยตนเองด้วยความบริสุทธิ์ใจ บุคคลที่แสดงความ ไว้วางใจผู้อื่นจะมีส่วนกระตุ้นให้อีกฝ่ายรู้สึกในคุณค่าของตนเอง รู้สึกว่าตนเป็นคนดี เขาจึง ไว้วางใจและที่เขาไว้วางใจเรา เพราะเขามีความบริสุทธิ์ใจต่อเรา ความรู้สึกเหล่านี้ที่เกิดขึ้นจะเป็น ตัวกระตุ้นให้อีกฝ่ายเปิดเผยตนเองมากขึ้น และไว้วางใจเป็นการตอบแทนด้วย ความสัมพันธ์ทาง สังคมจะมีระดับสูงมาก

4) **บรรทัดฐานส่วนบุคคล** คนทุกคนย่อมมีบรรทัดฐานส่วนตัวที่ตนยึดมั่นและ การแสดงออก พบว่าคนที่มีความสัมพันธ์กันจะมีบรรทัดฐานส่วนตัวใกล้เคียงกัน (สมโภชน์ เอี่ยมสุภาษิต , 2536: 72)

9. วิธีการปรับพฤติกรรมทางสังคม

การปรับพฤติกรรม (Behavior Modification) คือ การนำเอาหลักการและทฤษฎีต่างๆ ทางจิตวิทยาที่ได้ผ่านการวิจัย ทดสอบแล้ว มาใช้ในการศึกษาและเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมด้วยวิธีการอย่างเป็นระบบ และเป็นวิทยาศาสตร์ โดยเทคนิคในการปรับพฤติกรรมซึ่งมีวิธีการหลักๆ 4 วิธี คือ

1) **การควบคุมตนเองและการบังคับตนเอง** คือการที่บุคคลสามารถควบคุมพฤติกรรมหรือการกระทำของตนเองได้ โดยที่เขาสามารถเลือกพฤติกรรมเป้าหมาย และกระบวนการที่จะนำไปสู่เป้าหมายนั้นด้วยตัวเอง การควบคุมตนเองและการบังคับตนเองถือว่าเป็นเป้าหมายสำคัญของการปรับพฤติกรรม เพราะการปรับพฤติกรรมมุ่งหมายที่จะปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของบุคคลที่ไม่พึงประสงค์ให้เกิดเป็นพฤติกรรมที่พึงประสงค์โดยเขาสามารถบังคับและควบคุมตัวเองได้ ให้ประพฤติปฏิบัติหรือกระทำแต่ในสิ่งที่ถูกต้องดีงาม จึงถือว่าได้บรรลุเป้าหมายของการปรับพฤติกรรม การปรับพฤติกรรม โดยการพัฒนาการควบคุมตนเองนั้น เราสามารถนำเอาเทคนิคต่างๆ มาใช้ได้

หลายประการ เช่นการควบคุมสิ่งเร้าไม่ให้มากระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม การสังเกตตนเองในพฤติกรรมที่แสดงออกต่างๆ และหมั่นยับยั้ง การเสริมสร้างความเชื่อมั่นในตนเองในเรื่องพฤติกรรมที่ถูกต้อง และการพัฒนาความรับผิดชอบให้มากขึ้นหรือในระดับที่สูงขึ้น

2) การสร้างพฤติกรรมใหม่ เป็นเทคนิคสำหรับใช้ในการเสริมสร้างพฤติกรรมใหม่โดยการเสริมแรงต่อพฤติกรรมที่เราคาดหวังว่าจะนำไปสู่พฤติกรรมที่ต้องการเช่นต้องการมาทำงานเช้ากว่าเดิม หรือทำงานให้มีความผิดพลาดน้อยลง โดยดำเนินการตามขั้นตอนคือ ขั้นแรกเลือกพฤติกรรมเป้าหมายที่ต้องการให้เกิดขึ้น ขั้นตอนที่สอง เลือกตัวเสริมแรงทางบวกที่เหมาะสม ขั้นตอนที่สาม ลงมือปฏิบัติแต่งพฤติกรรมพร้อมกับการให้การเสริมแรงคือการให้รางวัลในพฤติกรรมที่แสดงออกอย่างเหมาะสม และให้การลงโทษ ในพฤติกรรมที่บกพร่อง แต่ทั้งนี้มีวิธีหนึ่งที่น่าสนใจคือเทคนิคการเลียนแบบ ซึ่งเป็นกระบวนการเรียนรู้โดยอาศัยการสังเกตจากพฤติกรรมของตัวแบบซึ่งได้แก่พฤติกรรมที่เป็นตัวอย่างที่ดี ซึ่งพฤติกรรมของตัวแบบสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการเสริมสร้างพฤติกรรมใหม่ให้แก่ตนเองหรือบุคคลที่เราต้องการสร้างพฤติกรรม

3) การลดพฤติกรรม การลดพฤติกรรมหมายถึงการตัดทอนหรือลบพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ออกไป ซึ่งพฤติกรรมดังกล่าวอาจจะสร้างปัญหาและความเดือดร้อนให้ตัวเองและผู้อื่นได้ซึ่งเราสามารถใช้เทคนิคต่างๆ เช่น การลงโทษ ซึ่งผู้ลงโทษจะต้องเข้าใจหลักการในการลงโทษ ดังนี้

3.1 ถ้าจะลงโทษต้องลงโทษให้รุนแรงที่สุดโดยพิจารณาให้เหมาะสมกับประสบการณ์ของแต่ละบุคคลว่าเคยได้รับโทษสถานใดมาแล้ว

3.2 การลงโทษไม่ควรเพิ่มโทษอย่างเป็นขั้นเป็นตอน เพราะอาจทำให้ผู้ถูกลงโทษค่อยๆ ปรับตัวและทนต่อการลงโทษได้ จนทำให้การลงโทษไม่ได้ผล

3.3 ลงโทษทันทีและทุกครั้งที่พฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ปรากฏขึ้น

3.4 ควรให้แรงเสริมแก่พฤติกรรมที่พึงประสงค์ควบคู่กันไปด้วย

4) การเพิ่มพฤติกรรมหรือคงพฤติกรรมไว้ เมื่อมีการสร้างพฤติกรรมให้กับบุคคลากรแล้ว สิ่งที่สำคัญยิ่งคือการธำรงรักษาพฤติกรรมให้คงอยู่ถาวรหรือนานที่สุด ซึ่งคงต้องอาศัยหลักการเสริมแรงในทางบวกเป็นหลัก แต่หากจำเป็นอาจเสริมแรงในทางลบก็ได้ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

4.1 การเสริมแรงทางบวก คือ สิ่งเร้าที่ทำให้บุคคลเกิดความพึงพอใจ และส่งผลต่อพฤติกรรมที่จะดำรงอยู่กล่าวคือเกิดการตอบสนองที่จะมีพฤติกรรมนั้นๆ บ่อยขึ้น ซึ่งหลักการเสริมแรงทางบวก

1) โดยให้แรงเสริมทันทีที่พฤติกรรมที่พึงประสงค์เกิด

2) ตัวเสริมแรงที่ให้ต้องมีขนาดและมีปริมาณมากพอ

3) ถ้าเป็นแรงเสริมทางสังคมผู้ให้ต้องแสดงออกอย่างจริงจัง

4) ต้องใช้การเสริมแรงไปตามขั้นตอนเริ่มต้นจากพฤติกรรมย่อยที่เป็นพื้นฐานก่อน

4.2 แรงเสริมทางลบ คือ สิ่งเร้าหรือสถานการณ์ที่บุคคลไม่พึงพอใจ ซึ่งบุคคลอาจหลบเลี่ยงหรือหลีกเลี่ยงได้ด้วยการทำพฤติกรรมบางอย่าง บุคคลจะกระทำพฤติกรรมนั้นมากขึ้น ถ้าเขาเชื่อว่าจะช่วยให้เขาหลีกเลี่ยงสิ่งที่ไม่พึงปรารถนาได้ หลักของการเสริมแรงทางลบก็คือ การให้สิ่งเร้าที่ไม่

พึงพอใจตลอดเวลาเพื่อจะได้แสดงพฤติกรรมหลักหนีจากสิ่งเร้าที่ไม่พึงพอใจนั้น (สมโภชน์ เอี่ยมสุภาษิต, 2541 : 54)

10. บทสรุป

สรุปโดยรวมหลักการที่สำคัญที่สุดของปัจจัยที่ส่งผลต่อการปรับพฤติกรรมทางสังคมอยู่กับการปฏิบัติตามวิธีการต่างๆ ที่กล่าวมาจากอิทธิพลทางสังคมพฤติกรรมของบุคคลหนึ่งมีผลต่อพฤติกรรมและทัศนคติของอีกบุคคลหนึ่งส่วนการปฏิสัมพันธ์ทางสังคมมีอิทธิพลต่อซึ่งกันและกันโดยจิตวิทยาสังคมเป็นการศึกษาอิทธิพลของบุคคลที่มีต่อความคิด ความรู้สึก และพฤติกรรมของบุคคลพฤติกรรมเป็นผลจากสิ่งเร้าทางสังคม โดยผ่านกระบวนการเร้าจากการเสริมแรงและการได้รับข้อมูลการเร้า โดยการปรากฏกายของผู้อื่นจะทำให้พฤติกรรมที่เด่นอยู่แล้วเด่นยิ่งขึ้นและพฤติกรรมที่ด้อยยิ่งด้อยลง ซึ่งบุคคลเป็นแหล่งของแรงเสริมทั้งการให้รางวัล และการลงโทษมีปัจจัยที่ทำให้บุคคลชอบหรือไม่ชอบซึ่งกันและกัน คือ ความใกล้ชิด ความคล้ายคลึงกัน ความแตกต่าง ความคุ้นเคย ความสมดุล และผลประโยชน์ ผลเสียที่จะได้รับ เมื่อบุคคลจะถูกลงโทษถ้ามีพฤติกรรมเบี่ยงเบนจากกลุ่มบุคคลไม่กลัวการลงโทษเมื่ออยู่ในภาวะไร้มนุษยธรรม โดยเราสังเกตพฤติกรรมของบุคคลอื่น เพื่อให้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจที่จะแสดงพฤติกรรมใดๆ ออกมา

กระบวนการเปรียบเทียบทางสังคมจากตัวบุคคลอาจเกิดคล้ายคลึงตามกลุ่ม โดยเปลี่ยนพฤติกรรมหรือความเชื่อของตนตามพฤติกรรมและความเชื่อของกลุ่ม และการยอมทำตามหรือยอมรับเป็นส่วนตน ด้วยกระบวนการเรียนรู้เกี่ยวกับตนเอง โดยศึกษาปฏิกิริยาของผู้อื่นที่มีต่อเราด้วยวิธีการสังเกตพฤติกรรมของตนเองส่งผลต่ออิทธิพลทางสังคมมีความตั้งใจเกิดจากการเชื่อฟังผู้มีอำนาจ และการชักชวนให้เปลี่ยนทัศนคติ ซึ่งจะต้องอาศัยผู้สื่อสารที่น่าเชื่อถือและน่าพึงพอใจ นอกจากนั้นอาจเปลี่ยนทัศนคติ โดยทำในเกิด การขัดแย้งทางความคิด และอิทธิพลทางสังคมโดยตั้งใจที่รุนแรงที่สุด

ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลขึ้นอยู่กับการวิเคราะห์ผลประโยชน์มากกว่าผลเสียความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลจะคงอยู่ เมื่อประโยชน์ที่ได้สูงกว่าระดับความคาดหวังการปฏิสัมพันธ์ทางสังคมขึ้นอยู่กับความรู้ทางสังคม ซึ่งประกอบด้วยการเกิดความประทับใจ และการระบุสาเหตุของพฤติกรรม ความประทับใจครั้งแรกครั้งหลัง ลักษณะที่เป็นแกนกลางและเนื้อเรื่อง ความประทับใจครั้งแรกมีอิทธิพลมากกว่าความประทับใจครั้งหลัง โดยการระบุสาเหตุพฤติกรรม คือ การศึกษาว่าเหตุใดบุคคลจึงแสดงกรณหนึ่งๆ ออกมา ซึ่งอาจมีสาเหตุจากตัวบุคคลเอง หรือจากสิ่งแวดล้อมปัจจัยที่มีผลต่อการระบุสาเหตุของพฤติกรรม คือ ความแตกต่าง ความเป็นเอกฉันท์ และความสม่ำเสมอการปฏิสัมพันธ์ภายในกลุ่มก่อให้เกิดบทบาทต่างๆ ของสมาชิกและอัตราการเสี่ยงที่สูงกว่าการอยู่ตามลำพังความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มคล้ายความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ต่างกันตรงที่ไม่มีสมาชิกคนใดมีอำนาจเด็ดขาดในกลุ่ม และความขัดแย้งระหว่างกลุ่มก่อให้เกิดความสามัคคีภายในกลุ่มสิ่งแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคลจากสถานะทางเสี่ยง

บรรณานุกรม

- งามตา วณิชทานนท์. 2535. **จิตวิทยาสังคม**. กรุงเทพมหานคร: สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร,
- จำรอง เงินดี. 2552. **จิตวิทยาสังคม**. กรุงเทพมหานคร: โอเดียนสโตร์.
- ถวิล ธาราโกชน. 2532. **จิตวิทยาสังคม**. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพมหานคร: โอ.เอส. พรีนติ้งเฮาส์.
- ทิตินา แคมมณี. 2542. “การแก้ความขัดแย้ง”ประมวลบทความทางการบริหารการศึกษา. กรุงเทพมหานคร: รุ่งเรืองการพิมพ์.
- ทรงพล ภูมิพัฒน์, 2541. **จิตวิทยาสังคม**. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร: ศูนย์เทคโนโลยีทางการศึกษา มหาวิทยาลัยศรีปทุม.
- พวงเพชร สุรัตน์กิจกุล. 2545. **มนุษย์กับสังคม**. กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- มาลี จุฑา. 2544. **การประยุกต์จิตวิทยาเพื่อการเรียนรู้**. กรุงเทพมหานคร: อักษรกิจการพิมพ์.
- ลักขณา สรวิวัฒน์. 2544. **จิตวิทยาในชีวิตประจำวัน**. กรุงเทพมหานคร: โอ เอส พรีนติ้ง เฮาส์.
- วิไลวรรณ ศรีสงครามและคณะ. 2549. **จิตวิทยาทั่วไป**. กรุงเทพมหานคร: ทริปปี้ล กรุ๊ป.
- ศักดิ์ไทย สุรกีจาวร. 2545. **จิตวิทยาสังคม ทฤษฎีและปฏิบัติการ**. กรุงเทพมหานคร: สุวีริยาสาส์น,
- สงวน สุทธิเลิศอรุณ. 2529. **ทฤษฎีและปฏิบัติการทางจิตวิทยาสังคม**. กรุงเทพมหานคร: อักษรบัณฑิต.
- สุชา จันทรเฒ. 2536. **จิตวิทยาสังคม**. กรุงเทพมหานคร: แพรวิทย.
- สมโภชน์ เอี่ยมสุภาชิต. 2536. **ทฤษฎีและเทคนิคการปรับพฤติกรรม**. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัย,
- _____. 2541. **ทฤษฎีและเทคนิคการปรับพฤติกรรม**. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สิทธิโชค วรานุสันติกุล. 2546. **จิตวิทยาสังคม: ทฤษฎีและการประยุกต์**. กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ดยูเคชั่น.

