

บทที่ 1

บทนำ



## ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

มนุษย์เป็นสัตว์สังคม ต้องมีปฏิสัมพันธ์กับผู้คนต่าง ๆ มากมายและยังจำเป็นต้องอยู่ร่วมกันเป็นกลุ่ม บุคคลจึงต้องเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มสังคมกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งซึ่งภายในกลุ่มของตนนั้น บุคคลจะรับเอาบรรทัดฐานทางสังคม ความเชื่อ ค่านิยมของกลุ่มมาเป็นของตน และเมื่อเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแล้วบุคคลก็จะเกิดการแบ่งกลุ่มออกเป็นกลุ่มเรา (ingroup) และกลุ่มเขา (outgroup) (Jones, 1983) เมื่อเกิดการแบ่งกลุ่มขึ้นมาแล้วนั้นโดยธรรมชาติของมนุษย์มักจะเชื่อว่ากลุ่มของตนย่อมดีกว่ากลุ่มอื่นส่งผลให้มีความชอบสมาชิกกลุ่มของตน (ingroup favoritism) จะเห็นได้ว่ากลุ่มมีความสำคัญและมีอิทธิพลต่อมนุษย์มากและมนุษย์เองก็มีแนวโน้มที่จะเชื่อและไว้วางใจสมาชิกกลุ่มเรามากกว่าสมาชิกกลุ่มอื่น ความเชื่อและความไว้วางใจนี้จึงเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้เกิดการคล้อยตามกลุ่ม นอกจากนี้เมื่อบุคคลเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแล้วกลุ่มจะคาดหวังให้สมาชิกมีพฤติกรรมและความเชื่อเหมือนกับสมาชิกคนอื่น ๆ ดังนั้นกลุ่มจึงสามารถสร้างแรงกดดันที่ทำให้สมาชิกเกิดการคล้อยตามค่านิยม เจตคติและเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตนไปตามความคาดหวังของกลุ่ม

ความคาดหวังจากกลุ่มถือเป็นแรงกดดันอย่างหนึ่งที่ทำให้บุคคลเกิดการคล้อยตาม และเกิดการเปลี่ยนแปลงเจตคติหรือพฤติกรรมของตน ทั้งนี้เนื่องจากบุคคลมักให้ความสำคัญกับบุคคลอื่น ๆ รอบตัว และมักใส่ใจว่าพฤติกรรมของตนจะแตกต่างจากกลุ่มหรือไม่ และเมื่อพบว่าแตกต่าง บุคคลก็จะรับรู้ว่าเป็นนัยว่าสมาชิกคนอื่น ๆ ในกลุ่มต้องการให้ตนเปลี่ยนแปลงให้เหมือนกับสมาชิกคนอื่น ๆ ในกลุ่ม บุคคลจึงมีแนวโน้มที่จะคล้อยตามแรงกดดันที่ตนรู้สึกว่าคุณจะได้รับ (Kiesler & Kiesler, 1970) นอกจากนี้ยังพบว่าบุคคลคล้อยตามกลุ่มเนื่องมาจากอิทธิพลของการได้รับข้อมูล (informational influence) นั่นคือ บุคคลคล้อยตามกลุ่มเพราะไว้วางใจว่าสมาชิกกลุ่มจะให้ข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้องกับตน และคาดหวังว่าตนเองจะได้คำตอบหรือข้อมูลที่ถูกต้อง (Taylor, Peplau, & Sears, 2006)

สรุปได้ว่านอกจากกลุ่มจะมีอิทธิพลทั้งต่อความคิด ความเชื่อ และพฤติกรรมของบุคคลแล้วกลุ่มยังมีอิทธิพลทำให้บุคคลเกิดการคล้อยตามแรงกดดันจากกลุ่ม นี้แสดงให้เห็นว่ากลุ่มสามารถชี้้นำให้สมาชิกทำในสิ่งที่กลุ่มคาดหวังได้ ทั้งนี้จะพบว่าในปัจจุบันมนุษย์สามารถถูกการ

ชี้แนะโดยหลายปัจจัย และกลุ่มก็สามารถโน้มน้าวและชี้แนะให้สมาชิกมีพฤติกรรมตามความคาดหวังของกลุ่มและเมื่อพิจารณาถึงกระบวนการสืบสวนสอบสวนแล้วนั้น หากผู้ให้ปากคำรับรู้ว่าคุณสอบสวนเป็นสมาชิกในกลุ่มเดียวกับตนก็มักจะเชื่อใจและไว้วางใจผู้สอบสวนมากขึ้น ประกอบกับเมื่อผู้สอบสวนคาดหวังคำตอบอย่างที่ต้องการและมีการใช้คำถามในเชิงชี้แนะ จึงเป็นแรงกดดันอย่างหนึ่งที่ทำให้พยานหรือผู้ต้องสงสัยคล้อยตามคำถามชี้แนะและความคาดหวังของผู้สอบสวนซึ่งอาจทำให้คำตอบนั้นมีการบิดเบือนข้อเท็จจริงและไม่น่าเชื่อถือ

จะพบว่าในกระบวนการสอบสวนคดีโดยเจ้าหน้าที่ตำรวจนั้น บางครั้งการให้ปากคำของพยานหรือผู้ต้องสงสัยไม่สามารถเชื่อถือได้เสมอไป ในบางครั้งผู้ให้ปากคำอาจบิดเบือนข้อเท็จจริงซึ่งอาจเกิดทั้งโดยที่รู้ตัวและไม่รู้ตัว ในกรณีที่ไม่รู้ตัวนั้นอาจเกิดขึ้นเพราะจะจงใจที่จะโกหก ไม่อยากตอบคำถามซ้ำหลายรอบจึงตอบไปตามความคาดหวังของผู้สอบสวน และในบางครั้งอาจต้องการเอาใจผู้สอบสวนหรือเกรงกลัวผู้สอบสวน ส่วนกรณีที่ไม่รู้ตัวนั้นอาจเกิดได้จากการคล้อยตามสิ่งชี้แนะ (suggestibility) หรืออาจเกิดจากการจำข้อมูลที่ผิดพลาดของผู้ให้ปากคำเองเป็นต้น ในกรณีที่บุคคลเกิดการคล้อยตามสิ่งชี้แนะ (suggestibility) นั้นจะพบว่าส่วนหนึ่งมักเกิดขึ้นในขั้นตอนการสอบสวน ซึ่ง Gudjonsson และ Clark (1986) อธิบายว่า การคล้อยตามสิ่งชี้แนะนั้นขึ้นอยู่กับ "กลวิธีในการเผชิญปัญหา" (coping strategies) ของแต่ละคนเมื่อต้องเผชิญกับ "ความไม่แน่นอน" (uncertainty) และ "ความคาดหวัง" (expectations) เมื่อต้องอยู่ในสถานการณ์ที่มีการถามคำถาม บุคคลจะคล้อยตามสิ่งชี้แนะหรือต่อต้านนั้นขึ้นอยู่กับกระบวนการจัดการทางปัญญาของเขาเอง

เมื่อกล่าวถึงจิตวิทยาในกระบวนการยุติธรรม (forensic psychology) แล้วจะพบว่า Gudjonsson เป็นผู้เชี่ยวชาญและเป็นผู้ที่ศึกษาในด้านนี้และยังเป็นผู้พัฒนามาตรวัดการคล้อยตามสิ่งชี้แนะของ Gudjonsson ที่เรียกว่า "Gudjonsson Suggestibility Scale (GSS)" การศึกษาของเขาถือได้ว่าเป็นประโยชน์ในการทำความเข้าใจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการคล้อยตามสิ่งชี้แนะ และเป็นประโยชน์ต่อกระบวนการยุติธรรม วิธีการศึกษาของ Gudjonsson เป็นกระบวนการศึกษาความแตกต่างระหว่างบุคคล (individual differences approach) ซึ่งจะศึกษาปัจจัยด้านความแตกต่างทางปัญญาและบุคลิกภาพมากกว่าจะเน้นไปที่กระบวนการทำงานของสมอง ดังนั้นผู้ให้ปากคำจะตอบสนองต่อผู้สอบสวนและต่อการสอบสวนแตกต่างกันไปตามความสามารถทางปัญญา สภาวะทางจิตและบุคลิกภาพของแต่ละคน (Gudjonsson, 2003) นอกจากนี้ตามรูปแบบของ Gudjonsson และ Clark (1986) ยังพบว่าสิ่งหนึ่งที่ทำให้บุคคลเกิดการคล้อยตามสิ่งชี้แนะได้มาก คือ การให้ความคาดหวัง เมื่อบุคคลได้รับความคาดหวัง จะยิ่งทำให้เกิดความกดดันและ

เกิดความลังเลที่จะบอกว่าตนไม่รู้คำตอบหรือไม่แน่ใจคำตอบจึงทำให้บุคคลพยายามที่จะตอบคำถามให้ได้แม้ว่าตนจะไม่รู้คำตอบก็ตาม และเมื่อมีการใช้คำถามนำประกอบกับการทำให้ผู้ตอบรับรู้ว่าคุณถามเป็นคนในกลุ่มเดียวกันแล้ว ผู้วิจัยคาดว่า การรับรู้ความเป็นกลุ่มจึงน่าจะเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้บุคคลเกิดการคล้อยตามสิ่งชี้นำได้

ดังนั้น ในการวิจัยนี้จึงสนใจที่จะศึกษาถึงผลของกลุ่มเรา-กลุ่มเขาและความคาดหวังในความล้มเหลวว่าจะส่งผลต่อการคล้อยตามสิ่งชี้นำได้จริงหรือไม่ อย่างไร ทั้งนี้เนื่องจากในประเทศไทยยังไม่มีผู้ใดศึกษาเรื่องการคล้อยตามสิ่งชี้นำอย่างจริงจัง และ Gudjonsson เองก็ยังไม่เคยนำเรื่องอิทธิพลของกลุ่มมาใช้ศึกษากับตัวแปรการคล้อยตามสิ่งชี้นำ ผู้วิจัยจึงเห็นว่าเรื่องนี้มีความน่าสนใจและน่าจะเป็นประโยชน์ต่อกระบวนการยุติธรรมในประเทศไทยเพราะอาจจะกระตุ้นให้เกิดการตระหนักถึงการคล้อยตามสิ่งชี้นำและเกิดความระมัดระวังในการสอบสวนมากยิ่งขึ้น โดยพยายามให้การคล้อยตามสิ่งชี้นำเกิดขึ้นน้อยที่สุดและได้รับข้อมูลที่เป็นข้อเท็จจริงมากที่สุดเท่าที่จะทำได้เมื่อมีการสอบสวน นอกจากนี้หากกลุ่มและความคาดหวังมีอิทธิพลต่อการคล้อยตามสิ่งชี้นำแล้วนั้น ผู้วิจัยคาดว่าเมื่อผู้ที่อยู่กลุ่มเดียวกันให้ความคาดหวังแล้วน่าจะมีผลให้เกิดการคล้อยตามสิ่งชี้นำได้สูงกว่าเมื่อคนที่อยู่นอกกลุ่มเป็นผู้ให้ความคาดหวัง

## แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

### การคล้อยตามสิ่งชี้นำในกระบวนการซักถาม (interrogative suggestibility)

#### ความเป็นมาของการคล้อยตามสิ่งชี้นำ

แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการชี้นำเกิดขึ้นจากนักสะกดจิตในช่วงศตวรรษที่ 19 โดยพัฒนามาจากการอธิบายปรากฏการณ์ในการสะกดจิต โดย Bernheim (1910 อ้างถึงใน Gudjonsson, 2003) ได้ขยายความหมายของการชี้นำ และอธิบายถึงขอบเขตของปรากฏการณ์ที่สัมพันธ์กับการชี้นำว่าเป็นทั้งปรากฏการณ์ที่สามารถเกิดขึ้นได้ในชีวิตประจำวันที่บุคคลหนึ่งอาจมีอิทธิพลให้บุคคลอื่นเปลี่ยนแปลงความเชื่อและเจตคติได้

Gheorghiu (1989b อ้างถึงใน Gudjonsson, 2003) กล่าวว่า การชี้นำถือเป็นลักษณะสำคัญประการหนึ่งของการสะกดจิต ดังนั้น การชี้นำจึงถูกมองว่าเป็นสื่อกลางที่ก่อให้เกิดการสะกดจิต นอกจากนี้พบว่า การสะกดจิตจะทำให้บุคคลเกิดการคล้อยตามสิ่งชี้นำได้สูง บุคคลที่ถูกสะกดจิตโดยสมบูรณ์จะกลายเป็นผู้ที่ถูกชี้นำได้ง่าย

การศึกษาเรื่องการคล้อยตามสิ่งชี้้นำเริ่มเข้ามามีบทบาทต่อกระบวนการสอบสวนโดยเริ่มขึ้นจากการทดลองของ Cattell (1895) ที่ชี้ให้เห็นถึงอิทธิพลของสิ่งชี้นำที่มีต่อการให้ปากคำของพยาน โดยการถามคำถามจำนวนมากซึ่งเป็นคำถามที่ทำให้เกิดการบิดเบือนข้อมูล แล้วจึงให้นักศึกษาระบุว่าตนมั่นใจในคำตอบเหล่านั้นเพียงใด แต่ Binet (1900 อ้างถึงใน Gudjonsson, 2003) กลับเป็นผู้เสนอแนวคิดของการคล้อยตามสิ่งชี้นำในกระบวนการสอบสวน (interrogative suggestibility) และเป็นผู้ให้กรอบแนวความคิดในการทดสอบการคล้อยตามสิ่งชี้นำ ทั้งนี้เพราะก่อนที่จะมีงานวิจัยของ Binet นั้นนักจิตวิทยาชาวฝรั่งเศสและชาวเยอรมันจะศึกษาอิทธิพลของการคล้อยตามสิ่งชี้นำที่มีต่อประสาทสัมผัสและการรับรู้ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องการสะกดจิตเท่านั้น Binet ทำการทดลองโดยส่งกระแสไฟฟ้าผ่านมือของผู้ร่วมการทดลองทำให้มีรู้สึกอ่อน และทำซ้ำครั้งที่สองโดยไม่มีกระแสไฟฟ้าซึ่งผู้ร่วมการทดลองไม่ทราบ ในการทดลองที่สองถ้าผู้ร่วมการทดลองรายงานว่ามีรู้สึกอ่อนจะถูกประเมินว่าคล้อยตามสิ่งชี้นำ และผู้ที่ตอบเร็วกว่าก็จะถูกประเมินว่าคล้อยตามสิ่งชี้นำมากกว่าด้วย ต่อมาเมื่อมีการศึกษามากมายที่ได้ศึกษาการคล้อยตามสิ่งชี้นำในลักษณะที่แตกต่างกันออกไป เช่น การชี้นำโดยการถามคำถามเกี่ยวกับรูปภาพที่ได้นำเสนอไป หรือ การถามคำถามโดยใช้การสะกดจิต (hypnotism) เพื่อให้ได้คำตอบตามที่ผู้ตอบต้องการ ซึ่งการทำเช่นนี้ทำให้ผู้ตอบเกิดการบิดเบือนข้อมูล เป็นต้น จนกระทั่ง Gudjonsson ซึ่งเป็นผู้ที่สนใจศึกษาการคล้อยตามสิ่งชี้นำในกระบวนการซักถาม ซึ่งจะเน้นที่การสื่อสารระหว่างบุคคล และเป็นกระบวนการสื่อสารที่มีหลายลักษณะ เช่น การชี้นำคำตอบ การถามคำถามซ้ำ ๆ และการให้ผลป้อนกลับทางลบ สิ่งเหล่านี้ล้วนทำให้บุคคลเกิดการบิดเบือนเรื่องราวที่ตนรับรู้และอาจจินตนาการเรื่องราวขึ้นมาใหม่

Gudjonsson (2003) ได้อธิบายถึงการคล้อยตามสิ่งชี้นำว่ามีวิธีการ 2 รูปแบบ ดังนี้

1. วิธีการทางการทดลอง (experimental approach) เกี่ยวข้องกับสภาวะที่คำถามนำส่งผลต่อการให้ปากคำของพยาน วิธีการนี้เน้นที่กระบวนการทางปัญญาเป็นศูนย์กลาง (central cognitive mechanism) และมักจะใช้นักศึกษาเป็นหน่วยตัวอย่างในการทดลอง ซึ่งการศึกษาเช่นนี้เริ่มขึ้นจากงานของ Loftus (1979) ซึ่งศึกษาโดยให้ผู้ร่วมการทดลองมองภาพและถามคำถามนำที่มีได้มีความเกี่ยวข้องกับภาพ และมักใช้คำจำกัดความการชี้นำในลักษณะนี้ว่าเป็นความทรงจำที่ผิด (False Memory) หรือผลจากการรับรู้ข้อมูลที่ผิดพลาด (misinformation effect) โดยให้คำนิยามของการคล้อยตามสิ่งชี้นำไว้ว่า "การคล้อยตามสิ่งชี้นำเป็นกระบวนการซึ่งบุคคลจะเกิดการรับรู้ข้อมูลที่ตามมาภายหลังจากการรับสารครั้งแรกแล้วจึงประมวล รวบรวมข้อมูลนั้น

ร่วมกับความทรงจำที่มีอยู่เดิม" จากคำนิยามดังกล่าวจึงสรุปได้ว่ากระบวนการนี้เน้นไปที่กระบวนการทางปัญญาของบุคคลในการรับรู้เป็นหลักมากกว่าปัจจัยด้านความแตกต่างระหว่างบุคคล

2. วิธีการด้านความแตกต่างระหว่างบุคคล (individual differences approach) ขึ้นอยู่กับปัจจัยด้านความแตกต่างทางปัญญาและบุคลิกภาพมากกว่าจะเน้นที่กระบวนการทางปัญญาเป็นศูนย์กลาง ดังนั้นพยานหรือผู้ต้องสงสัยจะตอบสนองต่อผู้สอบสวนและต่อการสอบสวนแตกต่างกันไปตามความสามารถทางปัญญา สภาวะทางจิตและบุคลิกภาพของแต่ละคน และมักจะใช้หน่วยตัวอย่างแตกต่างกันไป เช่น คนธรรมดาทั่วไป อาชญากร นักโทษและคนไข้จิตเวช ฯลฯ เป็นต้น

ความแตกต่างระหว่างการชี้แนะ (suggestion) และการคล้อยตามสิ่งชี้แนะ (suggestibility)

การแยกความแตกต่างระหว่างการชี้แนะและการคล้อยตามสิ่งชี้แนะนั้นเป็นสิ่งที่ค่อนข้างยาก แม้ในงานของ Gudjonsson (1987) ก็ยังไม่พบความแตกต่างนี้

McDougall (1908 อ้างถึงใน Gudjonsson, 2003) ได้ให้คำนิยามของการชี้แนะ (suggestion) ไว้ว่า เป็นกระบวนการที่เกิดจากการสื่อสารซึ่งบุคคลยอมรับสารทั้ง ๆ ที่สารนั้นขาดความสมเหตุสมผลเพียงพอ นอกจากนี้ ในทุก ๆ สถานการณ์ที่มีการชี้แนะบุคคลจะมีทางเลือกในการตอบสนองว่าจะคล้อยตามหรือไม่คล้อยตาม โดย Gudjonsson ได้ให้นิยามเพิ่มเติมว่า การชี้แนะเป็นการกระตุ้นที่ทำให้บุคคลเกิดปฏิกิริยาตอบสนองต่อสารซึ่งเป็นตัวชี้แนะ ส่วนการคล้อยตามสิ่งชี้แนะ เป็นแนวโน้มของบุคคลที่จะตอบสนองในทางใดทางหนึ่งต่อการชี้แนะ

Gheorghiu (1989b อ้างถึงใน Gudjonsson, 2003) ได้จำแนกความแตกต่างของการชี้แนะออกเป็น 2 ประเภท คือ การชี้แนะทางตรง และการชี้แนะทางอ้อม ใ้ว่าการชี้แนะทางตรง เป็นความตั้งใจที่จะชักจูงอย่างเปิดเผย ส่วนการชี้แนะทางอ้อม เป็นกระบวนการที่มีชั้นเชิงมากกว่า โดยเป็นการชักจูงให้บุคคลตอบสนองโดยที่บุคคลไม่ทันรู้ตัว นอกจากนี้ การชี้เนายังมีอิทธิพลต่อบุคคลมาก ยกตัวอย่างเช่น หมอดูสามารถชี้แนะให้บุคคลคล้อยตามคำทำนายได้ หรือบุคคลอาจชี้แนะตนเองให้คิดฆ่าตัวตายและเลิกล้มความคิดที่จะฆ่าตัวตายได้ เป็นต้น

## ความหมายของการคล้อยตามสิ่งชี้แนะ

Gudjonsson เป็นผู้ที่พัฒนาทฤษฎีการคล้อยตามสิ่งชี้แนะ โดยสร้างรูปแบบของ Gudjonsson และ Clark (1986) และได้ให้นิยามของการคล้อยตามสิ่งชี้แนะในกระบวนการซักถาม (interrogative suggestibility) ไว้ว่า "สิ่งที่เกิดขึ้นภายใต้ปฏิสัมพันธ์ทางสังคมที่ใกล้ชิด ซึ่งบุคคลจะยอมรับสารที่เกิดขึ้นในขณะที่มีการถามคำถามอย่างเป็นทางการ และจะส่งผลต่อพฤติกรรมตอบสนองที่ตามมาของพวกเขา"

จากคำนิยามดังกล่าวข้างต้น Gudjonsson (1987) จึงอธิบายว่าคำนิยามนี้มีส่วนประกอบที่สัมพันธ์กัน ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 5 ส่วน ดังนี้

1. ปฏิสัมพันธ์ทางสังคม (a social interaction) ซึ่งในกระบวนการยุติธรรมจะหมายถึงปฏิสัมพันธ์ในการสืบสวนสอบสวนระหว่างตำรวจกับพยานหรือผู้ต้องสงสัย โดยมองว่าตำรวจจะมีอำนาจเต็มที่ในการควบคุมสถานการณ์ แต่หากในสถานการณ์ทั่ว ๆ ไปจะหมายถึงปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ถามคำถามชี้แนะกับผู้ตอบ
2. กระบวนการถามคำถาม (a question procedure) ซึ่งประกอบด้วยผู้ที่มีส่วนร่วมในกระบวนการอย่างน้อย 2 คน โดยถามถึงสิ่งที่เห็น ได้ยิน และสิ่งที่ได้ทำไปในอดีต ซึ่งเป็นเรื่องราวที่เหยื่อ พยาน หรือผู้ต้องสงสัยสามารถจดจำได้หรือมีประสบการณ์เกี่ยวกับสิ่งนั้น โดยพวกเขาใส่อารมณ์และความคิดเห็นของตนรวมอยู่ในคำตอบนั้นด้วย
3. คำถามที่ประกอบด้วยการชี้แนะ (a question containing a suggestion) คำถามลักษณะนี้อาจจะมีความคาดหวังที่ผู้ถามมีต่อผู้ตอบอยู่ด้วย ซึ่งความคาดหวังนี้จะสามารถแสดงออกมาได้หลายลักษณะ ทั้งด้วยคำพูด สีหน้า และท่าทาง นอกจากนี้การถามคำถามซ้ำ ๆ ก็ถือเป็นสิ่งชี้แนะอีกประการหนึ่งที่ส่งผลต่อคำตอบได้อีกด้วย
4. การยอมรับการชี้แนะ (acceptance of suggestion) บุคคลจะยอมรับสิ่งชี้แนะได้ง่ายเมื่อเผชิญกับความไม่แน่นอน (uncertainty) ความไว้วางใจผู้อื่น (interpersonal trust) และความคาดหวังความสำเร็จในการตอบคำถาม (expectation of success)
5. การตอบสนองโดยพฤติกรรม (a behavior response) บุคคลสามารถบิดเบือนคำตอบของตนเมื่อได้รับคำวิจารณ์ติชมหรือได้รับผลป้อนกลับทางลบ ผู้ตอบจะรู้สึกว่าการตอบที่ตนได้ตอบไปนั้นไม่ได้รับการยอมรับ จึงเปลี่ยนคำตอบของตนเองให้เป็นไปตามความคาดหวังของผู้ถาม

จากคำนิยามข้างต้นทำให้การคล้อยตามสิ่งชี้แนะในกระบวนการซักถาม (interrogative suggestibility) มีลักษณะที่แตกต่างจากการคล้อยตามสิ่งชี้แนะ (suggestibility) ทั่ว ๆ ไป 4 ลักษณะ (Gudjonsson, 2003) ดังนี้

1. การคล้อยตามสิ่งชี้แนะในกระบวนการซักถาม จะเกี่ยวข้องกับกระบวนการถามคำถามที่เกิดขึ้นในสภาวะที่มีปฏิสัมพันธ์ทางสังคมที่ใกล้ชิด
2. การคล้อยตามสิ่งชี้แนะในกระบวนการซักถาม จะถามคำถามที่เกี่ยวข้องกับประสบการณ์ เหตุการณ์ เรื่องราวที่ได้ผ่านมาในชีวิต และความทรงจำในอดีต ส่วนการคล้อยตามสิ่งชี้แนะ (suggestibility) ในแบบอื่น ๆ จะเป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับประสบการณ์ที่เกิดจากประสาทสัมผัส (sensory) และการเคลื่อนไหว (motor) ที่เกิดขึ้นในสถานการณ์ปัจจุบัน
3. การคล้อยตามสิ่งชี้แนะในกระบวนการซักถาม มีสิ่งสำคัญคือ ความไม่แน่นอน (uncertainty) ซึ่งเกี่ยวข้องกับความสามารถทางปัญญาของแต่ละบุคคลในการจัดการกับความไม่แน่นอนที่เกิดขึ้น
4. จุดเด่นของการคล้อยตามสิ่งชี้แนะในกระบวนการซักถาม คือ เกี่ยวข้องกับสถานการณ์ที่ก่อให้เกิดภาวะกดดันและความเครียด ซึ่งจะส่งผลต่อผู้ตอบ พยาน เหยื่อ และผู้ต้องสงสัย อีกทั้งยังส่งผลต่อผู้ถาม ตำรวจหรือผู้สอบสวนอีกด้วย

#### การจำแนกประเภทของการคล้อยตามสิ่งชี้แนะ

Eysenck (1943 อ้างถึงใน Gudjonsson, 2003) และ Eysenck และ Furneaux (1945 อ้างถึงใน Gudjonsson) ได้จำแนกการคล้อยตามสิ่งชี้แนะเป็น 2 ประเภท ได้แก่

1. การคล้อยตามสิ่งชี้แนะขั้นปฐมภูมิ (primary suggestibility) เริ่มขึ้นจากการทดสอบการเคลื่อนไหว (ideo-motor test) ซึ่งผู้ร่วมการทดลองจะไม่สามารถเคลื่อนไหวตนเองได้ตามต้องการแต่จะต้องทำตามการชี้แนะ ๆ ของผู้วิจัยเท่านั้น เช่น การทดสอบการเอนตัวไปมาของร่างกาย ซึ่งจากการวิจัยพบว่ามีความสัมพันธ์กับการถูกสะกดจิตสูงมาก
2. การคล้อยตามสิ่งชี้แนะขั้นทุติยภูมิ (secondary suggestibility) การศึกษาในขั้นนี้ยังไม่มีความชัดเจนเท่าที่ควรเนื่องจากมีความซับซ้อนมากกว่าในขั้นปฐมภูมิมาก Eysenck (1947 อ้างถึงใน Gudjonsson, 2003) ได้ให้นิยามของการคล้อยตามสิ่งชี้แนะขั้นทุติยภูมินี้ว่าเป็นประสบการณ์ที่บุคคลได้รับจากการถูกชี้แนะทั้งทางตรงและทางอ้อมจากผู้วิจัย และบุคคลจะไม่รับรู้

ถึงการถูกชี้นำนั้น ซึ่งจากการวิจัยไม่พบความสัมพันธ์ของการคล้อยตามสิ่งชี้นำขั้นทุติยภูมิกับการถูกสะกดจิต แต่พบความสัมพันธ์ทางลบกับสติปัญญา

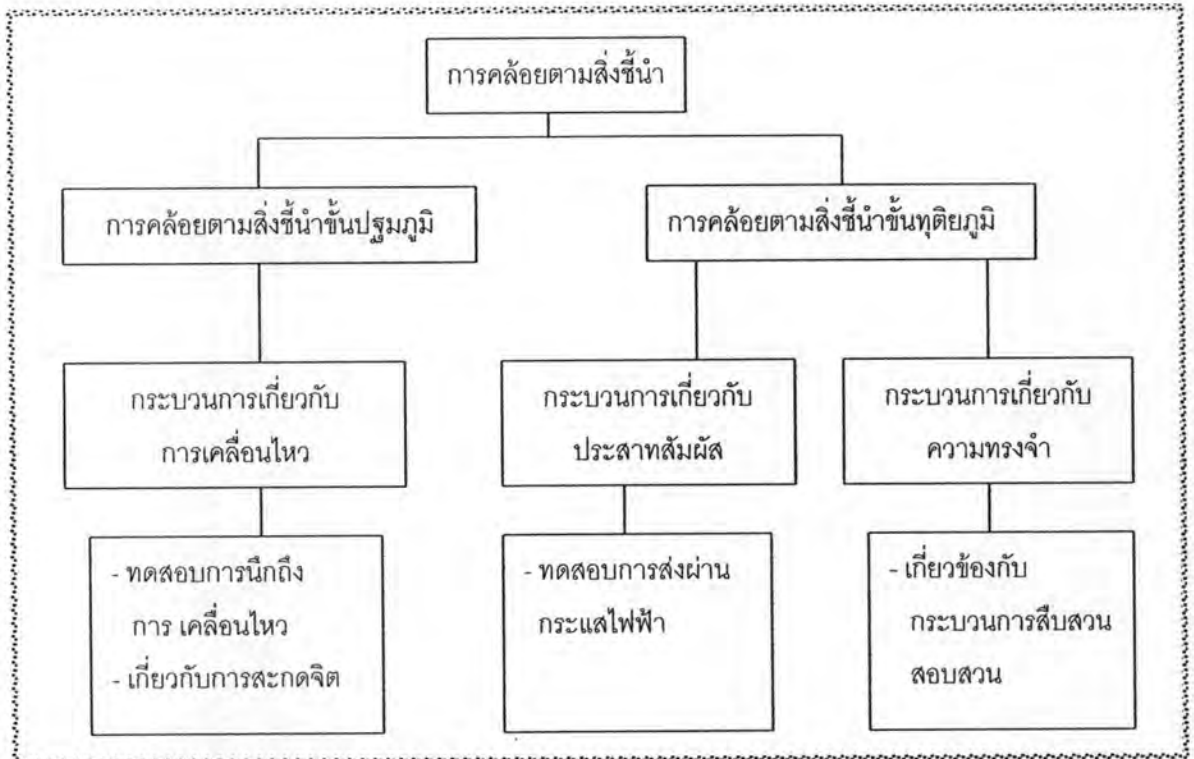
การวิจัยในระยะแรกนั้นไม่ได้ศึกษาการคล้อยตามสิ่งชี้นำในบริบทของการสืบสวนสอบสวนเลย จะมีก็แต่ในงานของ Stukat (1958 อ้างถึงใน Gudjonsson, 2003) เท่านั้นที่ให้ความสำคัญกับการคล้อยตามสิ่งชี้นำในกระบวนการสืบสวนสอบสวน ซึ่งศึกษากับเด็กและผู้ใหญ่ชาวสวีเดน โดยวัดการคล้อยตามสิ่งชี้นำแบบเฉพาะบุคคล และในแบบที่เป็นสากล และจากการทดสอบการใช้คำถามชี้นำ 2 ครั้ง พบว่า การคล้อยตามสิ่งชี้นำขั้นทุติยภูมิมิชอบเขตที่กว้างและแตกต่างจากงานของ Eysenck และ Furneaux (1945 อ้างถึงใน Gudjonsson) โดยมีความแตกต่างทั้งในด้านการชี้นำ ทิศทางของการชี้นำ ความคาดหวัง ลักษณะการคล้อยตาม การรับรู้ทางตรงของบุคคล ความจำ และการตัดสินใจของบุคคล เป็นต้น

Gheorghiu (1989a อ้างถึงใน Gudjonsson, 2003) กล่าวว่า การชี้นำมีอิทธิพลต่อกระบวนการ 3 กระบวนการที่ไม่มีความสัมพันธ์กัน ดังนี้

1. กระบวนการในการเคลื่อนไหว จะสัมพันธ์กับการคล้อยตามสิ่งชี้นำขั้นปฐมภูมิซึ่งเกี่ยวข้องกับการถูกสะกดจิต
2. กระบวนการทางประสาทสัมผัสและการตัดสินใจรับรู้ จะสัมพันธ์กับการคล้อยตามสิ่งชี้นำขั้นทุติยภูมิซึ่งเกี่ยวข้องกับประสบการณ์ที่แตกต่างกัน
3. กระบวนการเกี่ยวกับความจำ จะสัมพันธ์กับการคล้อยตามสิ่งชี้นำขั้นทุติยภูมิ ซึ่งเกี่ยวข้องกับการคล้อยตามสิ่งชี้นำในกระบวนการสืบสวนสอบสวนมากที่สุด



จากการศึกษาต่าง ๆ ข้างต้นจึงสามารถสรุปออกมาเป็นภาพได้ดังนี้



ภาพที่ 1 ประเภทของการคล้อยตามสิ่งชี้นำ

### ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการคล้อยตามสิ่งชี้นำ

McDougall (1908 อ้างถึงใน Asch, 1952; Gudjonsson, 2003) ได้ให้คำนิยามการชี้นำ (suggestion) ซึ่งจะมีส่วนที่เกี่ยวข้องกับการคล้อยตามสิ่งชี้นำ (suggestibility) ไว้ 4 เงื่อนไขดังนี้

1. การชี้นำจะเกิดขึ้นได้เมื่อสมองอยู่ในสถานะที่ไม่สมบูรณ์ เช่น การถูกสะกดจิต นอนหลับ หรืออยู่ในสถานะที่เหนื่อย เป็นต้น
2. ขาดความรู้และขาดทักษะในการจัดระบบองค์ความรู้ในเรื่องที่กำลังสื่อสารกันอยู่
3. เกิดความประทับใจในบุคลิกลักษณะของผู้ที่ทำการชี้นำจึงก่อให้เกิดการคล้อยตามสิ่งชี้นำได้ง่าย
4. ขึ้นกับบุคลิกลักษณะของบุคคลเองว่ามีแนวโน้มถูกชี้นำได้ง่ายเพียงใด

McDougall ได้อธิบายเพิ่มเติมอีกว่า "สัญชาตญาณ (instincts)" "การยืนยันหยัด (assertion)" และ "การถูกครอบงำ (subjection)" เป็นปัจจัยที่บ่งบอกถึงระดับการคล้อยตามสิ่งชี้นำในตัวบุคคลได้ โดยพบว่า คนที่มีการยืนยันหยัดในตนเอง (self-assertion) สูง เมื่อสื่อสารกับคนที่มีสถานะต่ำกว่าจะ

ไม่ถูกทำให้คล้อยตามได้ง่าย นอกจากนี้ยังพบว่าปัจจัยด้านความรู้และความเชื่อมั่นในความรู้ของตนก็เป็นตัวแปรสำคัญที่มีผลต่อการคล้อยตามสิ่งชี้นำ McDougall ยังเน้นที่ปัจจัยด้านแรงจูงใจและปัจจัยทางปัญญา (cognitive) ว่าเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการคล้อยตามสิ่งชี้นำและการคล้อยตามสิ่งชี้นำขั้นทุติยภูมิ (secondary suggestibility) รวมไปถึงการคล้อยตามสิ่งชี้นำในกระบวนการซักถาม (interrogative suggestibility) อีกด้วย

Sherif (1936 อ้างถึงใน Gudjonsson, 2003) อธิบายว่า สิ่งเร้าจะไม่ทำหน้าที่กระตุ้นตนเองได้เพียงลำพังแต่มันจะต้องตอบสนองต่อสิ่งเร้าตัวอื่นที่เกี่ยวข้อง (ทั้งในอดีตหรือปัจจุบัน) โดยเขาได้ใช้คำว่า "กรอบแห่งการอ้างอิง (frame of reference)" เพื่อชี้ให้เห็นว่ากระบวนการเหล่านี้เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่ส่งผลต่อการรับรู้และการตัดสินใจของบุคคล ยกตัวอย่างเช่นในงานวิจัยของ Sherif (1935 อ้างถึงใน Hewstone, Stroebe, Codol, & Stephenson, 1988) ศึกษาปรากฏการณ์การรับรู้แสงเคลื่อนไหวได้เอง (autokinetic effect) โดยให้ผู้ร่วมการทดลองสังเกตการเคลื่อนที่ของดวงไฟในห้องมืดและให้ประเมินด้วยสายตาดวงไฟเคลื่อนที่เป็นระยะทางเท่าไร ผลพบว่าบุคคลจะคล้อยตามการตัดสินใจของคนส่วนใหญ่ในกลุ่มเนื่องจากตนเองไม่มั่นใจในคำตอบของตนเพราะว่างานค่อนข้างมีความคลุมเครือมาก งานวิจัยนี้ชี้ให้เห็นว่าเมื่อบุคคลถูกกระตุ้นด้วยสิ่งเร้าที่มีความคลุมเครือบุคคลจะพยายามทำให้กรอบแห่งการอ้างอิงภายในของตนมีความคงที่ โดยการพยายามตัดสินใจเร้า นั้น แต่เมื่อใดที่มีความคิดเห็นที่หลากหลายของบุคคลอื่นเข้ามา บุคคลก็จะทิ้งกรอบแห่งการอ้างอิงของตนไปในทันทีและรับเอาความคิดเห็นของบุคคลอื่นเข้ามาแทนที่ซึ่งทำให้กรอบแห่งการอ้างอิงของบุคคลอื่นเข้ามามีอิทธิพลแทน และแม้ว่าสิ่งเร้า นั้นจะไม่ปรากฏขึ้นแล้วก็ตามแต่กรอบแห่งการอ้างอิงของบุคคลอื่นก็ยังคงมีอิทธิพลต่อเขาอยู่

Milgram (1974 อ้างถึงใน Gudjonsson, 2003) ศึกษาถึงอิทธิพลของผู้มีอำนาจต่อพฤติกรรม การเชื่อฟัง เขาพยายามศึกษาว่าเหตุใดบุคคลจึงเชื่อฟังคำสั่งของผู้วิจัยทั้ง ๆ ที่คำสั่งนั้นไม่มีเหตุผลหรือเป็นพฤติกรรมที่สังคมรับไม่ได้ เช่น การช็อคไฟฟ้าเหยื่อซึ่งไม่มีทางต่อสู้อยู่ Milgram ได้สรุปไว้ว่าเหตุที่ผู้ร่วมการทดลองยอมเชื่อฟังคำสั่งนั้นเป็นเพราะว่าทั้งผู้วิจัยและผู้ร่วมการวิจัยได้พัฒนาความสัมพันธ์บางอย่างขึ้นมาทำให้ผู้ร่วมการวิจัยรู้สึกว่าจะตกอยู่ภายใต้แรงกดดันบางอย่างซึ่งทำให้ตนต้องยอมฟังคำสั่งของผู้วิจัย ทั้งนี้เพราะเชื่อว่าหากไม่ทำตามคำสั่งแล้วอาจทำให้ผู้วิจัยเสียใจหรือผิดหวัง Milgram ได้จำแนกความแตกต่างระหว่าง การเชื่อฟังและการคล้อยตาม (conformity) ซึ่งเกิดจากแรงกดดันจากกลุ่มของ Asch (1951 อ้างถึงใน Gudjonsson, 2003) ไว้ดังนี้

1. การเชื่อฟังมีลักษณะโครงสร้างที่แตกต่างจากการคล้อยตาม
2. การคล้อยตาม หมายถึง การที่บุคคลเลียนแบบพฤติกรรมและค่านิยมของผู้อื่น แต่การเชื่อฟังจะเป็นการยอมตามโดยไม่มีการเลียนแบบ
3. สารที่ทำให้เกิดการเชื่อฟังนั้นเป็นสารทางตรง (direct) เช่น มาในรูปแบบของคำสั่งหรือคำบังคับบัญชา ขณะที่สารที่ทำให้เกิดการคล้อยตามนั้นเป็นสารทางอ้อม (indirect)
4. การเชื่อฟังที่พบในงานวิจัยของ Milgram นั้นเป็นการยอมตามเนื่องจากแรงกดดันจากภายนอก ในขณะที่การคล้อยตามนั้นเป็นการยอมตามโดยที่บุคคลไม่ตระหนักถึงแรงกดดันที่ทำให้ตนคล้อยตามเลย

Irving และ Hilgendorf (1980 อ้างถึงใน Gudjonsson, 2003) ได้นำงานวิจัยของ Milgram (1974 อ้างถึงใน Gudjonsson) ไปปรับใช้ในสถานการณ์การสอบสวนของเจ้าหน้าที่ตำรวจ เขาพบว่าในระหว่างที่มีการสอบสวนนั้น ผู้ถูกสอบสวนอาจยอมเชื่อฟังคำสั่งของเจ้าหน้าที่ได้ทั้ง ๆ ที่ในเวลาปกติแล้วพวกเขาอาจต่อต้านเจ้าหน้าที่ ดังนั้น จึงสรุปได้ว่างานวิจัยของ Asch (1951 อ้างถึงใน Gudjonsson) นั้นจะให้ความสำคัญกับอิทธิพลของแรงกดดันจากกลุ่มในขณะที่งานวิจัยที่เกี่ยวกับการเชื่อฟังดังเช่นงานวิจัยของ Irving และ Hilgendorf หรืองานวิจัยของ Milgram จะให้ความสำคัญกับปฏิกิริยาตอบสนองของบุคคลเมื่อต้องเผชิญความกดดันจากผู้มีอำนาจ แต่ก็อาจมีปัจจัยอื่นที่มีผลด้วย เช่น ความต้องการเป็นที่รัก อยากรู้อยากเห็นที่มีอำนาจเหนือกว่า ต้องการคงความนับถือตนเองไว้ ต้องทำตามหน้าที่หรือทำตามความคาดหวังของผู้อื่น และความต้องการหลีกเลี่ยงความขัดแย้ง

เมื่อมองในแง่ของทฤษฎีการคล้อยตาม (conformity) จะพบว่า การคล้อยตามนั้นหมายถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมหรือความเชื่อของตนเนื่องจากแรงกดดันจากกลุ่มหรือจากบุคคล Kiesler และ Kiesler (1970) กล่าวว่า การคล้อยตามมีได้ 2 ลักษณะคือ 1) การยอมตาม (compliance) หมายถึงการที่บุคคลเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตนไปตามความคาดหวังของผู้อื่น โดยที่ไม่ได้เชื่อหรือเห็นด้วยกับสิ่งที่ตนทำ และ 2) การยอมรับอย่างแท้จริง (private acceptance) หมายถึง การเปลี่ยนพฤติกรรมของตนไปตามกลุ่มโดยที่มีการเปลี่ยนแปลงเจตคติ ความเชื่อ หรือความคิดเห็นของตนไปตามกลุ่มด้วย ซึ่ง Kiesler และ Kiesler ได้อธิบายเพิ่มว่าการยอมตามนั้นมีลักษณะคล้ายกับการเชื่อฟังที่อยู่ในงานวิจัยของ Milgram (1974 อ้างถึงใน Gudjonsson, 2003) นั่นคือ เกิดการยอมตามโดยไม่มีการยอมรับอย่างแท้จริง ส่วนการยอมตามที่มีการยอมรับอย่างแท้จริงนั้นจะคล้ายกับงานวิจัยในเรื่องการคล้อยตามสิ่งชี้นำ (suggestibility)

รูปแบบของ Gudjonsson และ Clark (1986)

Gudjonsson (1983 อ้างถึงใน Gudjonsson, 2003) กล่าวว่า การคล้อยตามสิ่งชี้นำที่ ตำรวจใช้มีจุดเด่นที่ไม่เหมือนกันซึ่งแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทดังนี้

ประเภทที่ 1 เน้นที่การยอมเชื่อตามคำถามชี้นำ นั่นคือ ผลของคำถามชี้นำที่มีต่อการให้ ปากคำ

ประเภทที่ 2 เน้นที่การเปลี่ยนคำตอบ นั่นคือ เน้นที่ตัวผู้สอบสวนเองที่สามารถทำให้ผู้ถูก สอบสวน “เปลี่ยน” คำให้การที่ผู้สอบสวนไม่ต้องการ ซึ่งทำโดยการคัดค้านหรือการให้ผลป้อนกลับ ทางลบ ทั้ง ๆ ที่ในบางครั้งคำให้การนั้นอาจเป็นความจริง

ดังนั้นการคล้อยตามสิ่งชี้นำทั้ง 2 ประเภทข้างต้นมีแนวคิดที่แตกต่างกัน จากการวิเคราะห์ องค์ประกอบ พบว่าการคล้อยตามสิ่งชี้นำทั้ง 2 ประเภทเป็นอิสระจากกัน และพบอีกว่าการให้ผล ป้อนกลับทางลบในระหว่างที่มีการถามคำถามนั้นมีความสำคัญเพราะจะทำให้เกิดความกดดัน และส่งผลให้เปลี่ยนคำตอบได้ในที่สุด (Gudjonsson, 1984)

หลังจากนั้นเครื่องมือทางจิตวิทยาที่ใช้ในการวัดการคล้อยตามสิ่งชี้นำทั้ง 2 ประเภทจึงได้ ถูกพัฒนาขึ้นพร้อมกับได้พัฒนารูปแบบของ Gudjonsson และ Clark (1986) ซึ่งได้อธิบายถึงการ คล้อยตามสิ่งชี้นำว่าขึ้นอยู่กับ “กลวิธีการเผชิญปัญหา” (coping strategies) ของแต่ละคนเมื่อ ต้องเผชิญกับ “ความไม่แน่นอน” (uncertainty) และ “ความคาดหวัง” (expectations) เมื่อต้อง อยู่ในสถานการณ์ที่มีการถามคำถาม บุคคลจะคล้อยตามสิ่งชี้นำหรือต่อต้านนั้นขึ้นอยู่กับ กระบวนการจัดการทางปัญญาของเขาเอง รูปแบบได้สรุปไว้ว่ากระบวนการเหล่านี้เกี่ยวข้องกับ วิธีการที่แต่ละคนจะจัดการกับความไม่แน่นอน (uncertainty) ความไว้วางใจผู้อื่น (interpersonal trust) และความคาดหวัง (expectations) จากผู้อื่น ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

**ความไม่แน่นอน (uncertainty)** หมายถึง ผู้ตอบไม่รู้คำตอบหรือไม่แน่ใจว่าคำตอบที่ แท้จริงคืออะไร ทำให้เกิดความรู้สึกคลุมเครือหรือเกิดความไม่แน่นอน ซึ่งจะเกิดขึ้นได้เมื่อ เหตุการณ์นั้นไม่ปรากฏขึ้นในความจำของตนหรืออาจปรากฏขึ้นแบบไม่สมบูรณ์หรือตนเองอาจจำ ไม่ได้ ทำให้ผู้ตอบยอมเชื่อตามคำถามชี้นำ และคล้อยตามสิ่งชี้นำนั้นในที่สุด แต่ในบางครั้งผู้ตอบ ยอมรับคำถามชี้นำทั้ง ๆ ที่รู้ว่าเป็นคำตอบที่ผิด ทั้งนี้อาจเป็นเพราะต้องการให้ผู้ถามพึงพอใจหรือ อาจไม่กล้าปฏิเสธคำถามชี้นำอย่างเปิดเผย หากสิ่งเหล่านี้เกิดขึ้นจะถือว่าเป็นการยอมตาม (compliant) มากกว่าจะเป็นการคล้อยตามสิ่งชี้นำ

**ความไว้วางใจระหว่างบุคคล (interpersonal trust)** หมายถึง ผู้ตอบเชื่อว่าผู้ถามจะไม่หลอกลวงหรือมีเล่ห์เหลี่ยมเมื่อถามคำถามตน แต่เมื่อใดที่เกิดความสงสัยในตัวผู้ถาม การคล้อยตามสิ่งซึ่งน่าจะเกิดได้ยากขึ้น นอกจากนี้คำถามซึ่งนำที่ดีจะต้องนำเชื่อถือหรือเป็นคำถามที่มีความเป็นไปได้และไม่มีเล่ห์เหลี่ยม ถ้าไม่เช่นนั้นแล้วผู้ตอบจะจับได้และไม่ยอมรับการซึ่งนำนั้น

**ความคาดหวังในความสำเร็จ (expectations of success)** หมายถึง ผู้ถามได้ให้คาดหวังกับผู้ตอบว่าจะสามารถตอบคำถามได้ทั้งหมด ส่งผลให้ผู้ตอบเกิดความกดดันและลังเลที่จะตอบว่าตนไม่รู้คำตอบ

สาเหตุที่ทำให้ผู้ตอบเกิดความกดดันและเกิดความลังเล มีดังนี้

1. บุคคลถูกทำให้เชื่อว่าตนจะต้องหาคำตอบให้ได้
2. บุคคลถูกทำให้เชื่อว่าตนควรจะมีคำตอบ
3. บุคคลได้รับคาดหวังจากผู้ถามว่าน่าจะรู้คำตอบและน่าจะตอบได้

รูปแบบของ Gudjonsson และ Clark (1986) ให้ความสำคัญกับความคาดหวังมาก เพราะ โดยปกติเมื่อผู้ตอบไม่แน่ใจว่าคำตอบที่ถูกต้องคืออะไร อาจจะตอบว่า "ฉันไม่รู้" "ฉันไม่แน่ใจ" หรือ "ฉันนึกไม่ออก" แต่เมื่อใดที่ได้รับ ความคาดหวัง ผู้ตอบจะรู้สึกกดดันและไม่กล้ายอมรับว่าตนไม่รู้คำตอบแต่จะพยายามตอบคำถามให้ได้ จึงส่งผลเกิดการคล้อยตามสิ่งซึ่งนำได้ง่ายยิ่งขึ้น

สรุปได้ว่าบุคคลจะยอมรับสิ่งซึ่งนำหรือไม่นั้นต้องประกอบไปด้วยความไม่แน่นอน การไว้วางใจผู้อื่นและการได้รับความคาดหวังจากผู้อื่น นอกจากนี้ผู้ตอบจะยอมเชื่อตาม (yield) สิ่งซึ่งนำหรือไม่ยังขึ้นอยู่กับ การประเมินทางปัญญา (cognitive appraisal) เมื่อต้องเผชิญกับสถานการณ์ที่มีการถามคำถามและยังขึ้นอยู่กับกลวิธีการเผชิญปัญหา (coping strategy) ที่บุคคลนำมาใช้อีกด้วย

**กลวิธีการเผชิญปัญหา (coping strategy)** เป็นหนทางที่จะช่วยให้บุคคลสามารถต่อต้านการคล้อยตามสิ่งซึ่งนำได้ ทั้งนี้บุคคลจะต้องไม่ผูกมัดตนเองกับคำตอบเมื่อตนไม่แน่ใจว่าความจริงคืออะไร กลวิธีการเผชิญปัญหาที่ทำให้เกิดการคล้อยตามสิ่งซึ่งนำได้นั้นมาจากกระบวนการประเมินทางปัญญาที่ไม่สมเหตุผลผลและเกิดความลังเลที่จะยอมรับว่าตนมีความจำที่บกพร่องเมื่อตกอยู่ในสถานการณ์ที่มีความไม่แน่นอน

**การให้ผลป้อนกลับ (feedback)** การให้ผลป้อนกลับถือว่าเป็นส่วนสำคัญมากตามรูปแบบของ Gudjonsson และ Clark (1986) การให้ผลป้อนกลับสามารถให้ทั้งทางบวกหรือทางลบ และเป็นการสื่อสารโดยเปิดเผยหรือโดยนัย ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. การให้ผลป้อนกลับทางลบโดยนัย (implicit negative feedback) เช่น การถามคำถามซ้ำ ๆ

2. การให้ผลป้อนกลับทางบวกโดยนัย (implicit positive feedback) เช่น การทำให้ผู้ตอบสดชื่น ยกย่อง หรือ แสดงความเห็นอกเห็นใจเมื่อผู้ตอบตอบคำถามได้ตรงตามที่ต้องการ

3. การให้ผลป้อนกลับทางลบโดยเปิดเผย (explicit negative feedback) เช่น ผู้ถามบอกอย่างตรงไปตรงมาว่าและอย่างเปิดเผยว่าผู้ตอบทำผิดพลาดหรือโกหกตน ทั้งนี้เพื่อลือให้ผู้ตอบรู้ว่าคำตอบนั้นไม่เป็นที่ยอมรับและต้องการให้ตอบใหม่

4. การให้ผลป้อนกลับทางบวกโดยเปิดเผย (explicit positive feedback) เช่น ผู้ถามให้การเสริมแรงกับคำตอบที่ตนต้องการโดยอาจพูดว่า "ดี" หรือ "ถูกต้อง" เป็นต้น

Gudjonsson และ Clark (1986) กล่าวว่า การให้ผลป้อนกลับทางลบมีประสิทธิภาพมากกว่าการให้ผลป้อนกลับทางบวกเพราะจะทำให้ผู้ตอบเปลี่ยนคำตอบของตนและตอบสนองต่อคำถามซ้ำๆ มากยิ่งขึ้น แต่หากผู้ตอบปฏิเสธผลป้อนกลับทางลบหรือเกิดความสงสัย เช่น คิดว่าตนอาจถูกหลอกจะทำให้เกิดพฤติกรรมต่อต้านขึ้นและทำให้การคล้อยตามสิ่งชี้นำลดลง

Tata และ Gudjonsson (1990) ทดสอบอิทธิพลของอารมณ์และผลป้อนกลับด้วยการใช้คำพูดต่อการคล้อยตามสิ่งชี้นำโดยใช้มาตรวัดการคล้อยตามสิ่งชี้นำของ Gudjonsson (Gudjonsson suggestibility scale: GSS) พบว่า ผลป้อนกลับทางลบจะสามารถทำให้กลุ่มตัวอย่างเกิดความเครียดและความวิตกกังวล ทำให้เกิดการคล้อยตามสิ่งชี้นำได้ง่ายและเมื่อวัดซ้ำอีกครั้งหลังจากนั้น 1 สัปดาห์ก็พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีการคล้อยตามสิ่งชี้นำมากขึ้นหลังจากได้ผลป้อนกลับทางลบเช่นเดียวกับในการวัดครั้งแรก

รูปแบบ Gudjonsson และ Clark (1986) ได้สรุปว่าการตอบสนองต่อผลป้อนกลับทางลบนั้นเกิดจากตัวแปรสถานการณ์และอารมณ์มากกว่าเกิดจากคำถามชี้นำ และการคล้อยตามสิ่งชี้นำเป็นสิ่งที่คงที่ข้ามช่วงเวลาทั้งนี้เพราะปัจจัยทางปัญญาและบุคลิกภาพนั้นเป็นสิ่งที่คงที่ ดังนั้นการคล้อยตามสิ่งชี้นำจึงเป็นสิ่งที่สามารถวัดได้และยังเป็นการวัดที่น่าเชื่อถือและสามารถทำนายแนวโน้มที่บุคคลจะตอบสนองต่อคำถามนำที่อาจเกิดขึ้นในชีวิตจริง (Gudjonsson, 1991)

## สมมติฐานและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการคล้อยตามสิ่งชี้แนะของ Gudjonsson

Gudjonsson ได้ศึกษาการคล้อยตามสิ่งชี้แนะกับตัวแปรมากมายดังนี้

### 1. การคล้อยตามสิ่งชี้แนะกับเพศ

Gudjonsson (1984) ได้ทำการวิจัยโดยใช้มาตรวัดการคล้อยตามสิ่งชี้แนะของ Gudjonsson ฉบับที่ 1 (Gudjonsson suggestibility scales: GSS1) พบว่า ผู้หญิงจะมีคะแนนการคล้อยตามสิ่งชี้แนะโดยรวม (total suggestibility) สูงกว่าเพศชายเพียงเล็กน้อย จึงทำให้ไม่พบความแตกต่างระหว่างเพศอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แต่เมื่อใช้ GSS 2 ทดสอบกับเด็กชายอายุ 8 ขวบ พบว่า เด็กชายจะมีคะแนนการเปลี่ยนคำตอบ (shift) สูงกว่าเด็กหญิงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แต่ไม่พบความแตกต่างในช่วงอายุต่าง ๆ (อายุ 6 ปี 10 ปี และ 12 ปี) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (Danielsdottir, Sigurgeirsdottir & Lister, 1984 อ้างถึงใน Gudjonsson, 2003)

Powers, Andriks, และ Loftus (1979 อ้างถึงใน Gudjonsson, 2003) พบว่าเพศหญิงจะคล้อยตามสิ่งชี้แนะได้ง่ายกว่าเพศชายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ นอกจากนี้ยังพบว่า มีความแตกต่างระหว่างเพศในเรื่องความถูกต้องแม่นยำซึ่งขึ้นอยู่กับชนิดข้อมูลด้วย เช่น ผู้หญิงจะมีความแม่นยำมากกว่าเพศชายเมื่อถามสิ่งที่เป็นรายละเอียดเกี่ยวกับเพศหญิง เช่น ถามเรื่องเสื้อผ้าของผู้หญิง หรือการกระทำต่าง ๆ ในขณะที่เพศชายจะมีความแม่นยำกว่าในคำถามที่ถามรายละเอียดเกี่ยวข้องกับเพศชาย เช่น รูปร่างหน้าตาของชาย เป็นต้น

จากงานวิจัยต่าง ๆ จึงสรุปได้ว่าเพศชายและเพศหญิงมีความแม่นยำแตกต่างกันซึ่งขึ้นอยู่กับรายละเอียดของสิ่งที่ถาม เพศหญิงและเพศชายจะให้ความสำคัญกับรายละเอียดที่ตนสนใจ และความสนใจของเพศหญิงและเพศชายก็มีความแตกต่างกันจึงทำให้ความแม่นยำของเพศหญิงและชายแตกต่างกัน แสดงให้เห็นว่าข้อมูลที่ชี้แนะไปในทางที่ผิดเพียงบางประเภทเท่านั้นที่จะมีอิทธิพลต่อความจำและคำตอบ

### 2. การคล้อยตามสิ่งชี้แนะกับอายุ

Gudjonsson (1984) ใช้ GSS 1 ในการวิจัย และไม่พบความแตกต่างระหว่างอายุในกลุ่มผู้ร่วมการทดลองที่เป็นผู้ใหญ่ นอกจากนี้ Warren, Hulse-Trotter, และ Tubbs (1991) ยังพบว่าเด็กที่อายุน้อย (อายุ 7 ปี) จะมีคะแนนยอมเชื่อตาม (yield) และคะแนนเปลี่ยนคำตอบ หลังจากได้รับผลป้อนกลับทางลบ มากกว่าเด็กที่โตกว่า (อายุ 12 ปี) และผู้ใหญ่ (อายุ 39 ปี) แต่

อย่างไรก็ตามทั้งเด็กที่อายุน้อยและเด็กที่โตกว่าจะมีคะแนนเปลี่ยนคำตอบหลังจากได้รับผลป้อนกลับทางลบมากกว่าผู้ใหญ่

Gudjonsson และ Singh (1984a อ้างถึงใน Gudjonsson, 2003) พบว่าเด็กจะคล้อยตามการชี้นำได้พอ ๆ กับผู้ใหญ่หากไม่มีการให้ผลป้อนกลับทางลบ แต่เมื่อมีการให้ผลป้อนกลับทางลบ เด็กจะคล้อยตามการชี้นำได้ง่ายกว่าผู้ใหญ่

Redlich (1999 อ้างถึงใน Gudjonsson, 2003) ไม่พบความแตกต่างของการคล้อยตามการชี้นำในเด็ก 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มที่มีอายุ 12-13 ปี กลุ่มที่มีอายุ 15-16 และ กลุ่มที่มีอายุ 18-26 ปี

สรุปได้ว่าเด็กจะคล้อยตามสิ่งชี้นำไม่แตกต่างจากผู้ใหญ่ แต่เด็กจะตอบสนองต่อผลป้อนกลับทางลบมากกว่าผู้ใหญ่อย่างเห็นได้ชัดคือจะเปลี่ยนคำตอบมากกว่า แสดงว่าเด็กจัดการกับภาวะกดดันได้ไม่ดีเท่ากับผู้ใหญ่ เพราะฉะนั้นการคล้อยตามสิ่งชี้นำในบริบทของ Gudjonsson จึงเชื่อมโยงกับบริบททางสังคมมากกว่าจะเป็นเพียงเรื่องความจำหรือสติปัญญาเท่านั้น (Gudjonsson, 2003)

### 3. การคล้อยตามสิ่งชี้นำกับความจำ

Gudjonsson (1988b) ศึกษาการคล้อยตามสิ่งชี้นำกับสติปัญญา และความจำโดยใช้มาตรวัดการคล้อยตามสิ่งชี้นำของ Gudjonsson ฉบับที่ 1 และ 2 (GSS1 และ GSS2) และให้ผู้ร่วมการทดลองพูดระลึกความจำ (verbal recall) พบว่า การคล้อยตามสิ่งชี้นำสัมพันธ์ทางลบกับสติปัญญา และความจำอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

### 4. การคล้อยตามสิ่งชี้นำกับกลวิธีการเผชิญปัญหา

Gudjonsson (1988a) พบความสัมพันธ์ระหว่างการคล้อยตามสิ่งชี้นำกับกลวิธีการเผชิญปัญหา โดยหลังจากให้ผู้ร่วมการทดลองทำ GSS1 และให้ผู้ร่วมการทดลองตอบว่าตนใช้กลวิธีการเผชิญปัญหาแบบใดขณะทำมาตร GSS1 พบว่า ผู้ที่ใช้กลวิธีการเผชิญปัญหาแบบหลีกเลี่ยงปัญหาจะคล้อยตามสิ่งชี้นำมากกว่าผู้ใช้กลวิธีการเผชิญปัญหาแบบมุ่งแก้ปัญหาทางปัญญาและทางพฤติกรรม



## การรับรู้ความเป็นกลุ่ม

มนุษย์เป็นสัตว์สังคม ต้องมีปฏิสัมพันธ์กับผู้คนต่าง ๆ มากมายและยังจำเป็นต้องอยู่รวมกันเป็นกลุ่ม บุคคลจึงต้องเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มสังคม เมื่อบุคคลเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มใด ๆ บุคคลย่อมได้รับการถ่ายทอดบรรทัดฐานทางสังคม ความเชื่อ ค่านิยมของกลุ่มมาเป็นของตน จากกระบวนการเหล่านี้แสดงให้เห็นว่าอิทธิพลของกลุ่มสามารถทำให้สมาชิกเปลี่ยนแปลงเจตคติ เกิดพฤติกรรมคล้อยตาม หรืออาจเกิดความขัดแย้งอันเนื่องมาจากบทบาทที่ต่างกัน (McGrath, 1964) ดังนั้นพฤติกรรมและเจตคติจึงสามารถเปลี่ยนแปลงได้เมื่อบุคคลมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น

Lewin (1948) อธิบายเรื่องกลุ่มไว้ว่า เพียงแค่บุคคลมีความคล้ายคลึงกันบางอย่างก็สามารถทำให้เกิดการจัดประเภทขึ้นซึ่งมีลักษณะที่เป็นนามธรรม ส่วนการอยู่ร่วมในกลุ่มสังคมเดียวกันจะมีลักษณะซึ่งเป็นรูปธรรมมากกว่าซึ่งเป็นสิ่งที่ทำให้บุคคลมีความเกี่ยวพันซึ่งกันและกัน เช่น แม้ว่าพ่อ แม่ และลูกจะมีความคล้ายคลึงกันบางอย่างไม่มากเท่ากับกลุ่มเด็กด้วยกันเองแต่ พ่อ แม่ และลูกอยู่ร่วมกันเป็นกลุ่มสังคมเดียวกันจึงทำให้มีความใกล้ชิดและเข้มแข็งมากกว่ากลุ่มเด็กด้วยกันเองอย่างเห็นได้ชัด แต่อย่างไรก็ตามการตระหนักถึงสมาชิกคนอื่นในกลุ่มและตระหนักว่าตนเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มนั้นอาจไม่เพียงพอที่จะทำให้เกิดความรู้สึกเป็นกลุ่มแต่บุคคลจะต้องตระหนักถึงผู้อื่น ตระหนักว่าตนเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มหรืออยากเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มและบุคคลรู้สึกว่าผู้อื่นมีความสำคัญสำหรับตน ในกรณีเช่นนี้จึงจะเกิดความเกี่ยวพันกันทางจิตขึ้นและเกิดความรู้สึกเป็นกลุ่มที่แท้จริง Cartwright และ Zander (1953) เห็นพ้องกับนักจิตวิทยาสังคมในปัจจุบันว่ากลุ่มจะมีอิทธิพลได้เมื่อสมาชิกมีความเกี่ยวพันกันทางจิตซึ่งกันและกัน

มีทฤษฎีมากมายที่พยายามอธิบายว่าเหตุใดบุคคลจึงต้องอยู่รวมกันเป็นกลุ่มหรือต้องเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม ทฤษฎีการจัดประเภททางสังคม (social categorization) เป็นทฤษฎีที่เน้นการถึงกระบวนการรับรู้ทางสังคม โดยอธิบายถึงกระบวนการที่บุคคลรับรู้ตนเองและผู้อื่นในฐานะที่เป็นสมาชิกกลุ่มสังคมว่า การที่บุคคลรับรู้ที่ตนเองเป็นสมาชิกกลุ่มจะส่งผลต่อความคิดและพฤติกรรมของบุคคล การจัดประเภททางสังคมนั้นสามารถแบ่งได้หลายลักษณะทั้งในเรื่องของ เชื้อชาติ ศาสนา ลักษณะทางกายภาพ Jones (1983) เสนอว่าการจัดประเภททางสังคมที่เป็นพื้นฐานที่สุดคือการแบ่งเป็น "กลุ่มเรา" (ingroup) และ "กลุ่มเขา" (outgroup) และเมื่อเกิดการแบ่งกลุ่มขึ้นแล้ว บุคคลจะมองกลุ่มเราในทางที่ดีกว่ากลุ่มเขา ซึ่งเรียกได้ว่าเป็นความลำเอียงระหว่างกลุ่ม (intergroup bias) การลำเอียงเข้าข้างกลุ่มเราเป็นผลมาจากแรงจูงใจที่ต้องการเพิ่มความนับถือ

ตนเอง (self-esteem) เนื่องจากบุคคลจะรับเอาความนับถือตนเองมาจากกลุ่มที่ตนเป็นสมาชิก และการขึ้นชื่อบอกกลุ่มตนจะสามารถเพิ่มความนับถือตนเอง เมื่อกลุ่มที่ตนเป็นสมาชิกได้รับการประเมินว่าดีกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มอื่น บุคคลจะรู้สึกดีและทำให้ความนับถือตนเองสูงขึ้นจึงเป็นแรงจูงใจให้บุคคลมีแนวโน้มที่จะมีความลำเอียงเข้าข้างกลุ่มตน (Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987) จากข้อค้นพบนี้สามารถอธิบายได้ว่ากระบวนการการจัดประเภทนั้นเป็นกระบวนการทางปัญญา ซึ่งการจัดประเภททางสังคมนั้นเป็นผลมาจากการรับรู้ว่ามีสมาชิกกลุ่มเรามีความเหมือนกันและสมาชิกกลุ่มเรามีความแตกต่าง ซึ่งการรับรู้นี้จะส่งผลต่อความคิดและพฤติกรรมของบุคคล (Tajfel, 1981)

Perdue, Dovidio, Gurtman, และ Tyler (1990) กล่าวว่า ความลำเอียงระหว่างกลุ่มนั้นเกิดขึ้นอย่างอัตโนมัติและจะทำให้เกิดการจัดประเภททางสังคม โดยการแบ่งเป็นกลุ่มเรา (ingroup) เช่นใช้คำว่า "พวกเรา" และเป็นกลุ่มเขา (outgroup) เช่นใช้คำว่า "พวกเขา"

ทฤษฎีอัตลักษณ์ทางสังคม (Social Identity Theory-Tajfel, 1981) เป็นทฤษฎีที่เชื่อมโยงกับทฤษฎีการจัดประเภททางสังคม โดยทฤษฎีได้อธิบายว่า บุคคลจะรับเอาอัตมโนทัศน์ (self-concept) มาจากการเข้าเป็นสมาชิกในกลุ่ม โดยเริ่มที่บุคคลจะเกิดการจัดประเภทสังคมโดยแบ่งเป็นกลุ่มเราและกลุ่มเขา จากนั้นบุคคลจะเกิดความนับถือตนเอง (self-esteem) ซึ่งเกิดขึ้นมาจากอัตลักษณ์ทางสังคม (social identity) ที่ได้รับมาเมื่อตนเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม จากนั้นบุคคลจึงเกิดอัตมโนทัศน์ (self-concept) ซึ่งได้มาโดยการเปรียบเทียบกลุ่มเรากับกลุ่มเขา เช่น เมื่อถามว่า "ฉันคือใคร" บุคคลมักจะเชื่อมโยงตนเองเข้ากับกลุ่มทางสังคม โดยอาจบอกว่า "ฉันเป็นผู้หญิง" "ฉันเป็นนักจิตวิทยา" หรือบางคนอาจตอบว่า "ฉันเป็นพวกที่ต่อต้านอเมริกา" จะเห็นได้ว่ากลุ่มจะช่วยสร้างอัตลักษณ์ให้กับสมาชิกและบุคคลจะเชื่อมโยงอัตลักษณ์ของตนเองเข้ากับกลุ่มทางสังคม

ทฤษฎีอนุমানสาเหตุระหว่างกลุ่ม (intergroup attribution) อธิบายวิธีการที่สมาชิกกลุ่มทางสังคมใช้ในการอธิบายพฤติกรรมของสมาชิกกลุ่มเราและกลุ่มเขา ไว้ว่าการที่บุคคลจะอนุমানสาเหตุพฤติกรรมของบุคคลอื่นได้นั้นไม่เพียงแค่อธิบายบุคลิกลักษณะของบุคคลอื่นในฐานะปัจเจกบุคคลเท่านั้นแต่ยังเชื่อมโยงบุคลิกลักษณะนั้นเข้ากับกลุ่มที่บุคคลนั้นเป็นสมาชิกอยู่ ทำให้ผู้ที่ถูกอนุমানสาเหตุหรือผู้ที่อนุমানสาเหตุเองรับรู้ว่าเป็นสมาชิกของกลุ่มไปด้วย (Islam & Hewstone, 1993)

จากที่กล่าวมาข้างต้นจะพบว่ากลุ่มนั้นมีอิทธิพลต่อมนุษย์เป็นอย่างมาก กลุ่มสามารถสร้างบรรทัดฐาน ค่านิยม ให้กับสมาชิกในกลุ่มซึ่งจะเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมของบุคคล อิทธิพล

ของกลุ่มจึงเป็นเหมือนแรงกดดันให้สมาชิกเกิดการคล้อยตามบรรทัดฐานหรือค่านิยมของกลุ่มซึ่งมีผลทำให้สมาชิกเปลี่ยนแปลงค่านิยม ความคิด ความเชื่อและพฤติกรรมได้ รายละเอียดของการคล้อยตามมีดังต่อไปนี้

### แนวคิดเกี่ยวกับการคล้อยตาม (Conformity)

Kiesler และ Kiesler (1970) ได้อธิบายว่า การคล้อยตามเป็นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมหรือความเชื่อไปตามแรงกดดันจากกลุ่มซึ่งแรงกดดันนี้อาจจะเกิดจากกลุ่มจริง ๆ หรืออาจเกิดจากบุคคลคิดขึ้นมาเองก็เป็นได้

Feldman (2001) กล่าวว่า การคล้อยตามเป็นการเปลี่ยนพฤติกรรมหรือเจตคติ ซึ่งเกิดขึ้นโดยความต้องการที่จะเชื่อตามหรือปฏิบัติตามผู้อื่น

Brehm และ Kassir (1996) กล่าวว่า การคล้อยตามเป็นแนวโน้มที่บุคคลเปลี่ยนการรับรู้ความคิดเห็น และพฤติกรรมของพวกเขาในทางที่เห็นพ้องกับบรรทัดฐานของกลุ่ม

Hewstone และคณะ (1988) กล่าวว่า การคล้อยตามเป็นการเปลี่ยนการตัดสินใจของบุคคลไปในทิศทางเดียวกับการตัดสินใจของสมาชิกส่วนใหญ่ในกลุ่มที่ตนเป็นสมาชิกอยู่

จากนิยามจึงพอสรุปได้ว่ากลุ่มสามารถมีอิทธิพลกับมนุษย์ในหลายรูปแบบ กลุ่มสามารถสร้างแรงกดดันและทำให้สมาชิกเกิดการคล้อยตาม (conformity) ดังนั้น การคล้อยตามจึงสามารถเปลี่ยนเจตคติและพฤติกรรมของสมาชิกได้โดยตรง ทั้งนี้เพราะการได้รับแรงกดดันจากสมาชิกในกลุ่ม และแรงกดดันจากกลุ่มนี้ก็ถือเป็นความพยายามของกลุ่มที่จะสร้างมาตรฐานให้กับสมาชิกของตนซึ่งในบางครั้งกลุ่มก็คาดหวังให้สมาชิกเชื่อหรือทำในสิ่งใดสิ่งหนึ่งตามที่ต้องการแต่ในบางครั้งสมาชิกอาจคิดเอาเองก็ได้ว่าตนถูกคาดหวังให้ทำหรือเชื่อเช่นนั้น

จากนิยามดังกล่าวข้างต้นเกี่ยวกับการคล้อยตามและจากหัวข้อที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นเกี่ยวกับการคล้อยตามสิ่งชี้้นำ จะเห็นได้ว่าการคล้อยตามสิ่งชี้้นำ (suggestibility) มีเนื้อหาบางประการที่ใกล้เคียงกับการคล้อยตาม (conformity) ดังนี้

1. การคล้อยตามสิ่งชี้้นำและการคล้อยตามเกิดขึ้นโดยมีการยอมรับอย่างแท้จริง (private acceptance)
2. อย่างน้อยบุคคลก็เชื่อว่าสิ่งที่ชี้นำตนนั้นเป็นสิ่งที่น่าจะเป็นไปได้และบุคคลจะไม่ตระหนักถึงแรงกดดันที่ตนได้รับ

ทั้งนี้การคล้อยตามสิ่งชี้นำและการคล้อยตามก็มีบางอย่างที่แตกต่างกัน นั่นคือ การคล้อยตามนั้นเกิดจากการได้รับแรงกดดันและอิทธิพลจากกลุ่มส่วนการคล้อยตามสิ่งชี้นำนั้นจะเกิดจากการได้รับแรงกดดันจากผู้ถามโดยตรงหรือจากสิ่งชี้นำต่าง ๆ เช่น ความคาดหวังของผู้ถาม หรือ คำถามชี้นำ เป็นต้น Gudjonsson (2003) เองก็ได้ในงานวิจัยและทฤษฎีการคล้อยตาม (conform) มาใช้ประกอบการอธิบายทฤษฎีการคล้อยตามสิ่งชี้นำ (suggestibility) ของตน เช่น ในงานของ Kiesler และ Kiesler (1970) ซึ่งเป็นผู้ศึกษาเรื่องการคล้อยตามได้สรุปไว้ว่า การคล้อยตามที่พบในงานวิจัยของ Milgram (1974 อ้างถึงใน Gudjonsson) นั้นเกิดจากการเชื่อฟังคำสั่ง และไม่ได้เป็นการคล้อยตามอย่างแท้จริงแต่เป็นการยอมตามซึ่งไม่มีการยอมรับอย่างแท้จริง ส่วนงานวิจัยในเรื่องการคล้อยตามสิ่งชี้นำ (suggestibility) นั้นจะเป็นการยอมตามที่มีการยอมรับอย่างแท้จริง

ดังนั้นเนื้อหาที่จะกล่าวถึงต่อไปนี้จะขออธิบายถึงรายละเอียดของการคล้อยตาม (conformity) เพื่อที่จะสามารถนำมาเชื่อมโยงกับการคล้อยตามสิ่งชี้นำ (suggestibility) โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

Kiesler และ Kiesler (1970) ได้อธิบายว่าการคล้อยตามมีได้ 2 ลักษณะคือ

1. การยอมตาม (compliance) หมายถึง การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตนไปตามความคาดหวังของสมาชิกคนอื่นโดยที่ไม่ได้เปลี่ยนแปลงความเชื่อหรือเห็นด้วยกับสิ่งที่ตนทำอย่างแท้จริง
2. การยอมรับอย่างแท้จริง (private acceptance) หมายถึง การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตนไปตามกลุ่มโดยที่มีการเปลี่ยนแปลงเจตคติ ความเชื่อ หรือความคิดเห็นของตนไปตามกลุ่มด้วย

อย่างไรก็ตามเมื่อเกิดการยอมตามขึ้นแล้วก็ไม่จำเป็นจะต้องมีการยอมรับอย่างแท้จริงเกิดขึ้นตามมาด้วยเสมอ แต่ Kiesler และ Kiesler (1970) ได้สรุปว่าการคล้อยตามที่แท้จริงนั้นจะต้องเกิดขึ้นจากการที่บุคคลเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมหรือความเชื่อของตนอันเนื่องมาจากแรงกดดันจากกลุ่มเท่านั้น หากบุคคลมีพฤติกรรมที่สอดคล้องกับกลุ่มโดยบังเอิญหรือถูกบังคับก็ไม่ใช่ถือเป็นการคล้อยตามที่แท้จริง

บุคคลเกิดการคล้อยตามจากสาเหตุมากมาย แต่สาเหตุที่สำคัญประการหนึ่งก็เพื่อต้องการความถูกต้องและเป็นที่ยอมรับ (Martin & Hewstone, 2003) บุคคลมีแนวโน้มที่จะได้รับอิทธิพลจากการสื่อสารโน้มน้าวโดยจะเกิดการคล้อยตามได้มากเมื่อผู้ที่โน้มน้าวเป็นผู้ที่มีความรู้ น่าไว้วางใจและเป็นที่ยอมรับ และยังบุคคลคิดว่าสมาชิกกลุ่มเรามีข้อมูลที่ถูกต้อง ก็ยังคล้อย

ตามได้ง่าย ดังนั้นการคล้อยตามกลุ่มส่วนหนึ่งจึงเกิดจากอิทธิพลของการได้รับข้อมูล (informational influence) บุคคลคล้อยตามกลุ่มเนื่องจากไว้วางใจและเชื่อมั่นว่ากลุ่มจะให้ข้อมูลที่ถูกต้องกับตน สถานการณ์ที่ทำให้เกิดการคล้อยตามได้สูงนั้นขึ้นอยู่กับว่ากลุ่มเราสามารถให้ข้อมูลได้ดีหรือถูกต้องเพียงใด และยังเชื่อมั่นในข้อมูลที่ได้รับจากกลุ่มเรามากเท่าใดยังมีแนวโน้มที่จะคล้อยตามได้มากเท่านั้น (Taylor et al., 2006)

Schachter (1951 อ้างถึงใน McGrath, 1964) ศึกษาปฏิสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มและพฤติกรรมเบี่ยงเบนจากกลุ่ม โดยแบ่งกลุ่มออกเป็นหลาย ๆ กลุ่มซึ่งแต่ละกลุ่มจะมีหน้าม้าปนอยู่ 1 คน จากนั้นจะให้สมาชิกร่วมอภิปรายกันภายในกลุ่มตนเองถึงประเด็นปัญหาที่นำมา และจะนัดแนะให้หน้าม้าเป็นผู้ที่มีความคิดเห็นที่เบี่ยงเบนไปจากกลุ่ม จากนั้นจึงวัดปฏิสัมพันธ์ของสมาชิกคนอื่น ๆ กับหน้าม้า ผลพบว่า กลุ่มจะพยายามเปลี่ยนแปลงหน้าม้าแต่เมื่อพบว่าไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้หน้าม้าก็จะได้รับการปฏิเสธจากกลุ่ม งานวิจัยนี้แสดงให้เห็นว่าแรงกดดันจากกลุ่มสามารถทำให้สมาชิกเกิดการคล้อยตามได้ เพราะเมื่อใดที่สมาชิกมีพฤติกรรมที่เบี่ยงเบนไปจากบรรทัดฐานของกลุ่มและกลุ่มก็ไม่สามารถโน้มน้าวให้เขาเกิดการเปลี่ยนแปลงได้แล้วบุคคลนั้นก็จะถูกปฏิเสธจากกลุ่ม

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการคล้อยตามนั้นมีมากมายแต่จะขอสรุปปัจจัยที่ส่งผลต่อการคล้อยตามที่สามารถนำมาเชื่อมโยงกับการการคล้อยตามสิ่งชี้หน้าที่นำมาใช้ในการวิจัยครั้งนี้ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. **กลุ่มอ้างอิง** (reference groups) คือ กลุ่มที่บุคคลให้ความสำคัญและบุคคลคิดว่ามีลักษณะเหมือนกับตนเอง หรือมีความต้องการที่จะเหมือนกลุ่มเหล่านั้น กลุ่มอ้างอิงช่วยในการตัดสินใจ ช่วยบอกถึงค่านิยม ความเชื่อ บรรทัดฐาน กลุ่มอ้างอิงเป็นกลุ่มที่บุคคลเคารพและเชื่อถือและปรารถนาที่จะเข้าร่วมกลุ่ม (Sherrod, 1982) กลุ่มอ้างอิงสามารถถูกประเมินได้ทั้งทางบวกและลบ ในบางครั้งบุคคลจะใช้กลุ่มอ้างอิงเพื่อเปรียบเทียบกับตนเอง เช่น เปรียบเทียบความสามารถของตนกับกลุ่ม ซึ่ง Kiesler และ Kiesler (1970) ได้อธิบายกลุ่มอ้างอิงไว้ว่า การที่บุคคลเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มใด ๆ ก็ไม่ได้หมายความว่ากลุ่มนั้นจะกลายเป็นกลุ่มอ้างอิงของบุคคลได้เสมอไปเพราะในบางครั้งบุคคลอาจเข้าเป็นสมาชิกเพียงในนามเท่านั้นแต่ไม่ได้มีความเกี่ยวพันกันทางจิตเลย

2. **ขนาดของกลุ่ม** ขนาดของกลุ่มมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจและการคล้อยตามของบุคคลมาก โดย Wilder (1977 อ้างถึงใน Brehm, Kassin, & Fein 1999; Hewstone et al., 1988;

Sherrod, 1982) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างอิทธิพลทางสังคมกับขนาดจำนวนคนที่มียุทธพลต่อการคล้อยตาม โดยให้ผู้ร่วมการทดลองฟังเทปบันทึกเสียงการอภิปรายกลุ่มซึ่งเป็นการแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการพิจารณาคดี โดยให้ฟังเทปการอภิปรายกลุ่มที่มีสมาชิก 4 คน บางคนได้ฟังเทปการอภิปรายกลุ่มที่มีสมาชิก 4 คนที่แยกออกเป็น 2 กลุ่มย่อยโดยแบ่งเป็นกลุ่มย่อยละ 2 คน หลังจากฟังเทปจบจึงให้แสดงความคิดเห็น ผลพบว่า กลุ่มย่อย 2 กลุ่มที่มีสมาชิกกลุ่มละ 2 คนมีอิทธิพลทำให้เกิดการคล้อยตามสูงกว่ากลุ่มใหญ่ 1 กลุ่มที่มีสมาชิก 4 คน ในทำนองเดียวกันกลุ่มย่อย 2 กลุ่มที่มีสมาชิกกลุ่มละ 3 คนทำให้เกิดการคล้อยตามมากกว่ากลุ่มใหญ่กลุ่มเดียวที่มีสมาชิก 6 คน งานวิจัยนี้แสดงให้เห็นว่ากลุ่มย่อยหลายกลุ่มที่ในแต่ละกลุ่มมีสมาชิกจำนวนไม่กี่คนทำให้เกิดการคล้อยตามมากกว่ากลุ่มกลุ่มเดียวที่มีสมาชิกจำนวนมาก

3. **การมีข้อผูกมัด** คือ การทำให้เชื่อว่าสมาชิกจะต้องพบกับสมาชิกในกลุ่มอีกครั้งในอนาคตจะทำให้เกิดการคล้อยตามความเห็นและบรรทัดฐานของกลุ่มมากกว่าผู้ที่อยู่ในกลุ่มที่ไม่มีการพูดถึงว่าจะต้องพบกันอีกในอนาคต (Kiesler, Kiesler, & Pallak, 1967 อ้างถึงใน Kiesler & Kiesler, 1970) ดังนั้นการมีข้อผูกมัดในอนาคตจึงมีผลต่อการคล้อยตาม

4. **ความคลุมเครือของงาน** บุคคลจะคล้อยตามในงานที่คลุมเครือสูงกว่างานที่ไม่คลุมเครือหรือมีคำตอบที่ถูกต้องชัดเจน เช่น ในการทดลองของ Sherif (1936 อ้างถึงใน Brehm et al., 1999; Hewstone et al., 1988; Taylor et al., 2006) โดยในการทดลองจะให้ผู้ร่วมการทดลองทำงานที่มีลักษณะคลุมเครือโดยใช้ปรากฏการณ์การรับรู้แสงเคลื่อนไหวได้เอง (autokinetic effect) โดยให้ผู้ร่วมการทดลองประเมินระยะทางการเคลื่อนที่ของดวงไฟ ทั้ง ๆ ที่ในความเป็นจริงแล้วดวงไฟไม่ได้เคลื่อนที่ แต่บุคคลจะมองเห็นว่ามันเคลื่อนที่ ทั้งนี้เพราะมีการรับรู้ที่ผิดพลาดหรือบิดเบือนการรับรู้ ผลพบว่าผู้ร่วมการทดลองมีแนวโน้มประเมินระยะทางการเคลื่อนที่ของดวงไฟเพิ่มขึ้นตามกลุ่ม และมีแนวโน้มจะประเมินไปในทิศทางเดียวกับกลุ่มมากขึ้น นั่นคือเบนเข้าหาบรรทัดฐานของกลุ่ม การทดลองนี้แสดงให้เห็นว่าแรงกดดันของกลุ่มมีอิทธิพลให้บุคคลเกิดการคล้อยตาม ประกอบกับเมื่อสถานการณ์มีความคลุมเครือและไม่แน่นอน จึงทำให้บุคคลไม่มั่นใจในคำตอบของตนเองเพราะไม่แน่ใจว่าคำตอบของตนถูกต้องหรือไม่ บุคคลจึงรับเอาคำตอบของผู้อื่นมาเป็นบรรทัดฐานของตนแทน

ในงานวิจัยครั้งนี้คำถามชี้นำถือว่ามี ความคลุมเครือสูงมากเนื่องจากเป็นคำถามที่ไม่ตรงกับเรื่องสั้นที่ให้ฟังไปซึ่งจะทำให้ผู้ตอบต้องตกอยู่ในสถานการณ์ที่เกิดความคลุมเครือและเกิดความไม่แน่นอนขึ้น ซึ่งตรงตามที่รูปแบบของ Gudjonsson และ Clark (1986) ได้อธิบายไว้ว่า

คำถามชี้แนะจะทำให้ผู้ตอบเกิดความลังเลใจและไม่มั่นใจในคำตอบตนเองส่งผลให้เกิดการคล้อยตามสิ่งชี้แนะได้ง่าย

5. **การเผชิญหน้าหรือการเปิดเผยตน** การเผชิญหน้าหรือการเปิดเผยตน เช่น การตอบต่อหน้าคนอื่น การเขียนคำตอบของตนเองลงในกระดาษ บุคคลย่อมรู้ว่าผู้อื่นต้องรู้คำตอบของตนเอง จึงอาจส่งผลให้เปลี่ยนคำตอบหรือแสดงความเห็นเหมือนกับกลุ่มเพื่อหลีกเลี่ยงผลทางลบจากกลุ่ม ดังนั้นจึงทำให้ในสถานการณ์ที่มีการเปิดเผยหรือเผชิญหน้ากัน บุคคลมีแนวโน้มที่จะคล้อยตามสูงกว่าในสถานการณ์ที่ไม่มีการเปิดเผยตน (Deutsch & Gerard, 1955)

6. **อิทธิพลของการได้รับข้อมูล** (informational influence) บุคคลมีความต้องการเรียนรู้และความต้องการข้อมูลข่าวสาร ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วบุคคลมักจะเรียนรู้สิ่งต่าง ๆ และรับเอาข้อมูลข่าวสารจากผู้อื่น ทำให้บุคคลมีแนวโน้มที่จะคล้อยตามผู้อื่นเพราะไว้ใจการตัดสินใจของผู้อื่นมากกว่าของตนเอง (Hewstone et al., 1988) นอกจากนี้บุคคลคล้อยตามกลุ่มเนื่องจากความไว้วางใจว่าสมาชิกกลุ่มจะให้ข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้องกับตน โดยคาดหวังว่าตนจะได้คำตอบหรือข้อมูลที่ถูกต้อง และยิ่งบุคคลมีความไว้วางใจในข้อมูลข่าวสารของกลุ่มมากเท่าใด บุคคลจะยิ่งคล้อยตามกลุ่มได้มากเท่านั้น (Taylor et al., 2000)

7. **อิทธิพลของบรรทัดฐาน** (normative influence) บรรทัดฐานของกลุ่ม ถือเป็นเกณฑ์ที่กลุ่มตั้งไว้เป็นมาตรฐานให้สมาชิกปฏิบัติตามและยังเป็นแรงกดดันอย่างหนึ่งให้สมาชิกต้องทำตามเกณฑ์นี้ ดังนั้นบุคคลจะคล้อยตามแรงกดดันนี้ เพราะบุคคลต้องการเป็นที่ชื่นชอบ ได้รับการยอมรับและไม่ต้องการให้เกิดความขัดแย้งหรือถูกปฏิเสธจากกลุ่มตน (Hewstone et al., 1988)

จากปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้พอจะสรุปได้ว่าบุคคลสามารถคล้อยตามสมาชิกในกลุ่มที่มีจำนวนน้อย คือแม้มีเพียง 2 คนก็ทำให้เกิดความไว้วางใจและทำให้เกิดการคล้อยตามได้ ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับ การคล้อยตามสิ่งชี้แนะจะพบว่า การคล้อยตามสิ่งชี้แนะเกิดจากการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างคน 2 คน เท่านั้น นั่นคือ ผู้ถามกับผู้ตอบ ซึ่งในงานวิจัยครั้งนี้จะให้สมาชิกกลุ่มเราหรือกลุ่มเขาเป็นผู้ชี้แนะโดยการใช้คำถามชี้แนะ ซึ่งการวิจัยในขั้นนี้ ผู้ร่วมการทดลองจะเข้ารับการทดลองเพียงครั้งละ 2 คนเท่านั้นคือผู้ถามคำถามชี้แนะและผู้ตอบคำถาม และเกิดขึ้นในสถานการณ์ที่ต้องมีการเผชิญหน้ากันแบบตัวต่อตัว ซึ่งจะยิ่งทำให้บุคคลเกิดความกดดันได้ง่าย และลังเลที่จะตอบคำถามและอาจทำให้เปลี่ยนคำตอบไปตามความคาดหวังและแรงกดดันของผู้ถาม ซึ่งสอดคล้องกับที่กล่าวไปแล้วในตอนต้นที่ว่า การเผชิญหน้ากันแบบตัวต่อตัวหรืออิทธิพลของเกณฑ์ปกติ สามารถทำให้

เกิดการคล้อยตามได้มาก นอกจากนี้การมีข้อผูกมัด โดยการให้ผู้ร่วมการทดลองรับรู้ว่าจะต้องพบกันกับสมาชิกกลุ่มอีกครั้งในอนาคตย่อมส่งผลต่อการคล้อยตามได้มากยิ่งขึ้น เช่นกัน

### งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการจัดกระทำกลุ่ม

Boldry และ Kashy (1999) ศึกษาการรับรู้ระหว่างกลุ่ม โดยศึกษากับกลุ่มที่รู้จักคุ้นเคยกันดี เพราะเชื่อว่าจะทำให้สามารถศึกษาการรับรู้ความแตกต่างทางสถานภาพได้เหมือนในสถานการณ์จริงและจัดกระทำเพื่อให้เกิดการรับรู้ความเป็นกลุ่มเราและกลุ่มเขาโดยใช้การแต่งกายที่แตกต่างกัน Boldry และ Kashy ศึกษาโดยใช้รูปแบบความสัมพันธ์ทางสังคม (social relations model) เพื่อศึกษาอิทธิพลของความลำเอียงเข้าข้างกลุ่มเรา (ingroup bias) และความเหมือนกันของคนกลุ่มอื่น (out-group homogeneity) ทำโดยให้ผู้ร่วมการทดลองซึ่งเป็นนักเรียนเตรียมทหารชั้นปีที่ 1 และชั้นปีที่ 3 จำนวน 130 คน สวมเครื่องแบบที่แตกต่างกันเพื่อแสดงถึงสถานภาพที่แตกต่างกัน สมาชิกเหล่านี้เป็นผู้ที่อาศัยอยู่ในหอพักเดียวกัน จากนั้นจะให้สมาชิกที่แต่งกายเหมือนกันอยู่ด้วยกัน พบกันทุกอาทิตย์และเข้ากลุ่มเดียวกัน ผลที่ได้พบว่า เครื่องแต่งกายทำให้นักเรียนเตรียมทหารชั้นปีที่ 3 ประเมินว่าตนเองมีสถานะสูงกว่านักเรียนเตรียมทหารชั้นปีที่ 1 นอกจากนี้บุคคลที่แต่งกายเหมือนกันและอยู่ชั้นปีเดียวกันจะรับรู้ว่าเป็นสมาชิกกลุ่มเดียวกัน จากนั้นจะให้ผู้ร่วมการทดลองประเมินสมาชิกในชั้นเรียน ประเมินเครื่องแต่งกาย และประเมินตนเอง โดยให้ประเมินทั้งสมาชิกกลุ่มเราและกลุ่มเขา จากนั้นจึงให้นักถึงบุคคลเหล่านั้นใหม่อีกครั้งในฐานะที่เป็นปัจเจกบุคคลแล้วประเมินใหม่อีกครั้ง ผลที่ได้พบว่ากลุ่มที่มีสถานภาพต่ำจะแสดงความชื่นชอบสมาชิกกลุ่มเราส่วนกลุ่มที่มีสถานภาพสูงจะเกิดความลำเอียงเข้าข้างกลุ่มเรา ยกเว้นเมื่อให้ประเมินความสามารถในการเป็นผู้นำ นอกจากนี้ผลที่ได้ยังสนับสนุนหลักฐานที่เกี่ยวกับเรื่องความเหมือนกันของคนกลุ่มอื่น เช่น พบว่าสมาชิกกลุ่มที่มีสถานภาพสูงจะรับรู้ว่าการกลุ่มเราสามารถเปลี่ยนแปลงได้มากกว่าสมาชิกกลุ่มเขา ในขณะที่สมาชิกกลุ่มที่มีสถานภาพต่ำมีแนวโน้มจะเห็นว่าสมาชิกกลุ่มเราและสมาชิกกลุ่มเขาสามารถเปลี่ยนแปลงได้พอ ๆ กัน

Dovidio, Gaertner, และ Validzic (1998) ศึกษาปัจจัยที่ช่วยลดความลำเอียงระหว่างกลุ่ม โดยศึกษาปัจจัยเกี่ยวกับสถานภาพว่าจะมีอิทธิพลต่อความลำเอียงระหว่างกลุ่มอย่างไร ทำโดยจัดผู้ร่วมการทดลองเข้ากลุ่มซึ่งแบ่งเป็นกลุ่มละ 3 คน ในตอนแรกให้ทำชิ้นงานแยกกัน จากนั้นจึงจัดให้มีการติดต่อกันระหว่างกลุ่มโดยที่



- (a) จัดกลุ่มให้อยู่ในเงื่อนไขสถานภาพเท่ากันหรือสถานภาพไม่เท่ากันโดยใช้การประเมินผลงานเป็นหลัก
- (b) ให้ทำชิ้นงานเหมือนกันหรือต่างกัน

การจัดกระทำกลุ่มทำได้โดยให้ผู้ร่วมการทดลองประมาณตำแหน่งของจุดและประเมินความคิดเห็นที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดการจัดประเภทกลุ่ม (group categorization) และเพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการแบ่งกลุ่มโดยจัดเป็นกลุ่ม "ประเมินค่าสูงเกินจริง" หรือ "ประเมินค่าต่ำเกินจริง" ซึ่งในความเป็นจริงแล้วผู้วิจัยจะจัดผู้ร่วมการทดลองเข้ากลุ่มโดยสุ่ม จากนั้นจะให้ผู้เข้าร่วมการทดลองเข้ากลุ่มตามสีที่กำหนดให้ (เพื่อทำให้ความเป็นกลุ่มเด่นชัดยิ่งขึ้น) แล้วให้ทำชิ้นงานเพื่อแก้ปัญหา "การอยู่รอดในช่วงฤดูหนาว" โดยให้จินตนาการว่าเครื่องบินที่ตนโดยสารตกลงทางตอนเหนือที่รกร้างในช่วงฤดูหนาว ให้ระบุสิ่งของ 10 อย่างที่จะใช้เพื่อความอยู่รอด แล้วให้ตัดสินใจว่าจะแก้ปัญหาโดยจะอยู่กับเครื่องบินเพื่อรอความช่วยเหลือหรือจะออกเดินทางเพื่อความปลอดภัย จากนั้นจึงให้แต่ละกลุ่มมาเจอกันโดยให้เข้าเงื่อนไข ซึ่งได้แก่ เงื่อนไขที่ให้มีประสบการณ์ร่วมเหมือนกัน คือ ทั้ง 2 กลุ่มจะถูกขอให้ตอบวิธีการแก้ปัญหาที่เหมือนกัน หรือเงื่อนไขที่มีประสบการณ์ต่างกัน คือ จะให้กลุ่มหนึ่งตอบแตกต่างจากอีกกลุ่ม จากนั้นจึงให้ผลป้อนกลับที่ไม่เป็นจริงเกี่ยวกับผลงานของกลุ่มเราเองและกลุ่มอื่น ๆ เพื่อจัดเข้าเงื่อนไขที่มีสถานภาพเท่ากัน หรือสถานภาพไม่เท่ากัน และจัดกระทำเงื่อนไขตอบเหมือนกันหรือต่างกัน จากนั้นในตอนท้ายจึงให้ประเมินสมาชิกกลุ่ม ผลพบว่ายังให้รวมกลุ่มกันมากเท่าไรจะยิ่งลดความลำเอียงลงได้เท่านั้น ข้อค้นพบนี้จึงสนับสนุนทฤษฎีการรวมกันเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน (theory of integration) ซึ่งจะทำให้การติดต่อกันระหว่างกลุ่มเป็นไปในทิศทางบวกมากยิ่งขึ้น

Judd และ Park (1988) ศึกษาอิทธิพลของความเหมือนกันของคนกลุ่มอื่น โดยทำให้เกิดความแตกต่างระหว่างกลุ่มโดยให้มีการแข่งขันกัน แบ่งนักศึกษาออกเป็น 2 กลุ่ม จากการให้ทำชิ้นงานเกี่ยวกับการหาภาพที่ซ่อนอยู่ในภาพที่ซับซ้อน เพื่อให้สามารถแบ่งผู้ร่วมการทดลองออกเป็นคนที่มึลักษณะแบบ I หรือ G (เป็นลักษณะที่สมมติขึ้น) ทั้งนี้ ในความเป็นจริงการแบ่งกลุ่มจะใช้วิธีการสุ่ม จากนั้นจะแจ้งว่าต้องการศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างผลงานกับการรับรู้ โดยจะให้ทำชิ้นงานซึ่งต้องร่วมมือกัน (กลุ่มที่มีลักษณะแบบ I และ G ทำงานร่วมกัน) หรือแข่งขันกัน (กลุ่มที่มีลักษณะแบบ I ทำงานแข่งกับ G) จากนั้นจะให้แต่ละคนบอกชื่อ อายุ คณะ ภูมิลำเนาของตน เพื่อให้ผู้ร่วมการทดลองสามารถจดจำและมีข้อมูลเกี่ยวกับผู้เข้าร่วมการทดลองคนอื่น ๆ และการทำเช่นนี้ยังส่งผลต่อการตัดสินใจผลงานในภายหลังด้วย หลังจากนั้นจึงให้ตัดสินใจผลงานแต่ละคน จากนั้นจะให้ระลึกถึงข้อมูลต่างของผู้เข้าร่วมการทดลองทุกคน (ชื่อ คณะ ฯลฯ)

เพื่อวัดว่าคุณคณจะมีคณาจำเกือวกับสมาชิกกลุ่มเราและกลุ่มเขาแตกต่างกันอย่างไร ผลพบว่าการตัดสินใจผลงานและคณาจำในเงือไขแข่งขันกับเงือไขร่วมมือ มีคณาแตกต่างกัน นั่นคือ ในเงือไขแข่งขัน ผู้ร่วมการทดลองจะตัดสินใจผลงานของคณาในกลุ่มเขา (outgroup) มีคณาแตกต่างกันแตกต่างกันน้อยกว่าผลงานของคณาในกลุ่มเรา (ingroup) และยังพบว่าการแข่งขันจะทาให้คณาจำเกือวกับข้อมูลของคณาในกลุ่มเขาเพิ่มมากขึ้น

จากงานวิจัยต่าง ๆ ที่กล่าวถึงข้างต้นแสดงให้เห็นถึงกระบวนการจัดการทากลุ่มโดยวิธีการต่าง ๆ เพื่อทาให้คณาเป็นกลุ่มเด่นชัดขึ้นมา เช่น การแต่งกายแตกต่างกัน การใช้สีประจำกลุ่ม การใช้คณาร่วมมือกันของสมาชิกในกลุ่ม การใช้คำถามกระตุ้นโดยให้เปรียบเทียบกลุ่มเรากับกลุ่มเขาหรือการแบ่งคณาออกเป็นกลุ่มโดยใช้ลักษณะที่สมมติขึ้นมาเพื่อให้เกิดคณาความรู้สึกเป็นกลุ่ม เหล่านี้ล้วนเป็นการจัดการทาเพื่อทาให้ผู้เข้าร่วมการทดลองรับรู้ถึงคณาเป็นกลุ่มเดียวกัน ซึ่งในงานวิจัยครั้งนี้จะแบ่งคณาออกเป็นกลุ่มโดยการใช้ลักษณะที่สมมติขึ้นมาเป็นเกณฑ์ในการแบ่งกลุ่ม โดยได้แนวทางจากงานวิจัยของ Judd และ Park (1988) นอกจากนี้ยังทาให้คณาเป็นกลุ่มเด่นชัดมากยิ่งขึ้นโดยให้สมาชิกกลุ่มเดียวกันร่วมมือกันทำงานให้สำเร็จโดยต้องแข่งขันกับสมาชิกกลุ่มอื่น ทั้งนี้เพื่อสมาชิกในกลุ่มเดียวกันได้มีโอกาสปฏิสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน มีการพูดคุยกันและร่วมมือกันเพื่อไปยังเป้าหมายของกลุ่มซึ่งจะยิ่งทาให้สมาชิกรับรู้ถึงคณาเป็นกลุ่มเดียวกันมากยิ่งขึ้นและเมื่อแข่งขันเสร็จแล้วจึงให้รางวัลแก่กลุ่มที่เป็นฝ่ายชนะ เพราะรางวัลมีอิทธิพลต่อผลงานของกลุ่ม สมาชิกในกลุ่มจะร่วมมือกันและมีผลงานดีขึ้นเมื่อรับรู้ว่าจะมีการให้รางวัลเป็นกลุ่ม แต่การแข่งขันกันทำงานจะทาให้เกิดการแบ่งแยกซึ่งจะนำมาซึ่งคณาขัดแย้งได้ในที่สุด (Deutsch, 1949; Mintz, 1951 อ้างถึงใน McGrath, 1964)

## ความคาดหวังในความสำเร็จ (expectation of success)

### ความคาดหวัง (expectation) กับแรงกดดันจากกลุ่ม (group pressure)

Kiesler และ Kiesler (1970) ได้ให้คำนิยามแรงกดดันจากกลุ่มไว้ว่า “แรงกดดันจากกลุ่ม (group pressure) เป็นแรงผลักดันทางจิตที่ทำให้บุคคลเกิดความต้องการที่จะทำตามความคาดหวังของผู้อื่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อความคาดหวังเหล่านั้นสอดคล้องกับ “บทบาท” หรือพฤติกรรมที่เฉพาะเจาะจงหรือบ่งบอกถึง “บรรทัดฐาน” ของกลุ่มเรา”

แรงกดดันจากกลุ่ม (group pressure) เป็นแรงผลักดันทางจิตที่ทำให้บุคคลเกิดความต้องการที่จะทำตามความคาดหวังของผู้อื่นนั้น หมายถึง การที่บุคคลมีพฤติกรรมเหมือนกับกลุ่มเราหรือสอดคล้องกับความคาดหวังของกลุ่ม

บุคคลจะคล้อยตามกลุ่มหรือเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตนเพราะสาเหตุดังต่อไปนี้

1. เพื่อให้ได้รับการยอมรับ
2. เพื่อไม่ให้ถูกปฏิเสธจากกลุ่ม
3. เพื่อไม่ให้เกิดความแตกแยกขึ้นในกลุ่ม

Whyte (1943 อ้างถึงใน Kiesler & Kiesler, 1970) สังเกตกลุ่มเด็กชายในระยะหนึ่งและพบว่าเด็กชายคนหนึ่งโยนโบว์ลิ่งได้ค่อนข้างดีเมื่ออยู่คนเดียวแต่กลับทำคะแนนได้ไม่ดีเมื่อต้องเล่นกับกลุ่มเพื่อน Whyte พบว่าเป็นเพราะกลุ่มเพื่อนจัดให้เด็กชายผู้นี้อยู่ในสถานภาพที่ต่ำและคาดหวังว่าเขาจะต้องเล่นได้ไม่ดี เพราะฉะนั้นหากเด็กคนนั้นเล่นได้ไม่ดีก็จะทำให้เขาสามารถอยู่ร่วมในกลุ่มได้ จากงานวิจัยนี้แสดงให้เห็นว่า บุคคลจะแสดงผลงานของตนออกมาในระดับที่กลุ่มสามารถยอมรับได้และในระดับที่กลุ่มเราคาดหวัง หากกลุ่มคาดหวัง “ความสำเร็จ” นั้นหมายถึงว่าผลงานจะต้องออกมาดี จะทำให้เด็กชายพยายามมากขึ้นและทำผลงานให้ดียิ่งขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับความคาดหวังของกลุ่ม เพราะฉะนั้นบุคคลจะแสดงออกเช่นไรขึ้นอยู่กับว่าบุคคลคิดว่ากลุ่มเรามีความคาดหวังต่อตนเช่นไร

Kiesler และ Kiesler (1970) กล่าวว่า การที่บุคคลจะถูกกระตุ้นให้ทำตามความคาดหวังของผู้อื่น นั้นสามารถแบ่งออกได้ 2 รูปแบบ ดังนี้

1. บุคคลตอบสนองต่อแรงกดดันจากกลุ่มเพราะกลุ่มจะเป็นตัวกำหนดบรรทัดฐานของตน ดังนั้นบุคคลจะพยายามทำตามความคาดหวังของกลุ่มเพื่อให้เป็นที่ชื่นชอบ ได้รับการยอมรับ เพื่อให้เป้าหมายของกลุ่มประสบผลสำเร็จและเพื่อให้กลุ่มสามารถดำเนินต่อไปได้อย่างราบรื่น
2. บุคคลตอบสนองต่อแรงกดดันจากกลุ่มเพราะความต้องการทางปัญญาหรือความต้องการข้อมูล ดังนั้นกลุ่มจึงเป็นเสมือนกับแหล่งข้อมูล ความคาดหวังของกลุ่มจะเป็นเสมือนแหล่งให้ข้อมูลที่ถูกต้อง ช่วยยืนยันว่าความคิดเห็นของตนสอดคล้องกับความคิดเห็นของกลุ่มหรือไม่ และยังใช้ในการประเมินตนเองและผู้อื่น อีกด้วย

โดยสรุปแล้วแรงกดดันจากกลุ่มเป็นตัวกระตุ้นหนึ่งซึ่งทำให้เกิดการคล้อยตามและความคาดหวังของผู้อื่นก็ถือเป็นแรงกดดันจากกลุ่มประเภทหนึ่งที่มีประสิทธิภาพมากเพราะมนุษย์ให้ความสำคัญกับกลุ่มและสนใจว่ากลุ่มจะคิดอย่างไรกับตน ทำให้ความคาดหวังมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมและความเชื่อของบุคคล บุคคลจึงคล้อยตามความคาดหวังของผู้อื่นเพื่อให้ได้รับการยอมรับ ไม่ถูกปฏิเสธหรือไม่ให้เกิดความแตกแยกขึ้นในกลุ่ม

#### การรับรู้ความคาดหวังของผู้อื่น

บุคคลอาจรับรู้ความคาดหวังของผู้อื่นได้โดยประจักษ์ (explicit) เช่น รับรู้จากข้อบังคับหรือกฎระเบียบต่างที่กลุ่มร่างออกมาหรือจากคำสั่งของหัวหน้ากลุ่ม เป็นต้น แต่ในบางกรณีบุคคลจะรับรู้ความคาดหวังของผู้อื่นโดยนัย คือจะรับรู้เพียงว่าความเชื่อหรือพฤติกรรมนั้น ๆ ได้รับความเห็นชอบจากกลุ่มหรือไม่ ยกตัวอย่างเช่น เมื่อผู้วิจัยอ่านผลจากแบบสอบถามว่า “เห็นได้ชัดว่าคุณคิดว่าภาพวาดสีส้มเป็นภาพที่ดีที่สุด ในขณะที่คนอื่น ๆ ในกลุ่มคิดว่าภาพวาดสีฟ้าและสีเขียวดีกว่า” (Kiesler & Kiesler, 1970) คำพูดเช่นนี้สามารถทำให้บุคคลรับรู้ถึงความคาดหวังของกลุ่มได้แม้ว่าจะไม่ได้บอกออกมาอย่างชัดเจนก็ตาม

Bandura (1965) พบว่า บุคคลสามารถรับรู้ความคาดหวังของกลุ่มได้แม้ว่ามันจะไม่แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนก็ตาม สิ่งเหล่านี้เกี่ยวข้องกับแรงกดดันจากกลุ่มเพราะ เมื่อบุคคลได้รับแรงกดดันจากกลุ่มจะทำให้เกิดพฤติกรรมเลียนแบบ ซึ่งอาจเรียกได้ว่าเป็นการยอมตาม (compliance) และ แรงกดดันเช่นนี้ไม่ได้ขึ้นอย่างชัดเจนว่าบุคคลควรจะเปลี่ยนแปลงแต่จะบอกเป็นนัยแทน

Kiesler และ Kiesler (1970) ได้เสนอว่า บุคคลมักให้ความสำคัญกับบุคคลต่าง ๆ ที่อยู่รอบตัว โดยเฉพาะอย่างยิ่งมักจะสนใจว่าพฤติกรรมของตนแตกต่างจากพฤติกรรมของผู้อื่นหรือไม่ หากแตกต่างจากผู้อื่นจะทำให้เกิดการรับรู้เป็นนัยว่าผู้อื่นต้องการให้ตนเปลี่ยนแปลงให้เหมือนกับคนอื่น ๆ

กล่าวโดยสรุปได้ว่า บุคคลสามารถรับรู้ความคาดหวังจากกลุ่มได้ทั้งโดยประจักษ์ (explicit) และโดยนัย (implicit) หลังจากรับรู้แล้วบุคคลจะถูกกระตุ้นให้ต้องยอมรับแรงกดดันนี้ และทำให้รับรู้ว่าคุณควรที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมหรือความเชื่อของตนหรือไม่

ความคาดหวังตามรูปแบบของ Gudjonsson และ Clark (1986) และงานวิจัยต่าง ๆ

จากรูปแบบของ Gudjonsson และ Clark (1986) ได้อธิบายถึงองค์ประกอบด้านความคาดหวัง โดยได้ระบุว่า การให้ความคาดหวังก่อนการถามคำถามจะทำให้เกิดการคล้อยตามสิ่งชี้นำได้ ซึ่งอาจทำได้โดยการชี้แนะกับผู้ตอบว่าพวกเขาควรตอบคำถามได้ถูกหมดทุกข้อ การพูดเช่นนั้นจะไปเพิ่มความคาดหวังให้กับผู้ตอบ ส่งผลให้เกิดการยอมรับสิ่งชี้นำได้ง่ายยิ่งขึ้น แต่หากผู้ถามไม่ได้คาดหวังว่าผู้ตอบจะต้องตอบคำถามได้ทั้งหมดก็จะทำให้ผู้ตอบมีความระมัดระวังในการตอบคำถามมากยิ่งขึ้น สรุปได้ว่าคนที่ได้รับความคาดหวังสูงจะเกิดความลังเลและไม่กล้าบอกว่าตนไม่รู้คำตอบหรือไม่แน่ใจว่าคำตอบที่ถูกต้องคืออะไร ส่วนคนที่ไม่ได้รับความคาดหวังจะกล้ายอมรับว่าตนไม่รู้คำตอบมากกว่า

งานวิจัยหลายงานวิจัยได้ชี้ให้เห็นว่าการจัดกระทำความคาดหวังจะส่งผลต่อการเพิ่มหรือลดการคล้อยตามสิ่งชี้นำได้ ในงานวิจัยของ Gudjonsson และ Hilton (1989) ได้แบ่งผู้เข้าร่วมการทดลองออกเป็น 3 กลุ่ม โดยกลุ่มที่ 1 ได้รับความคาดหวังว่าควรจะสามารถตอบคำถามได้ทั้งหมดและสามารถตอบคำถามได้ (ได้รับความคาดหวังสูง) กลุ่มที่ 2 ให้คำชี้แนะตามรูปแบบของมาตรฐานการคล้อยตามสิ่งชี้นำของ Gudjonsson ฉบับที่ 1 (Gudjonsson Suggestibility Scale 1: GSS 1) ซึ่งไม่มีการให้คาดหวังเกี่ยวกับผลงานเลย จะบอกเพียงให้ทำดีที่สุดเท่าที่จะทำได้ (ไม่ได้รับความคาดหวัง) ส่วนกลุ่มที่ 3 ได้รับคำชี้แนะว่าผู้ถามไม่ได้คาดหวังว่าจะต้องตอบได้ทุกข้อ (ได้รับความคาดหวังต่ำ) ผลที่ได้พบว่าทั้งสามกลุ่มมีการคล้อยตามสิ่งชี้นำแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และพบว่า การให้ความคาดหวังมีผลต่อการคล้อยตามสิ่งชี้นำ

Hansdottir, Thorsteinsson, Kristinsdottir, และ Ragnarsson (1990) ศึกษาอิทธิพลของการให้คำชี้แนะ (instruction) และความวิตกกังวลที่มีต่อการคล้อยตามสิ่งชี้แนะ โดยใช้เพลงเพื่อจัดกระทำความวิตกกังวล และใช้คำพูดในเชิงชี้แนะเพื่อเป็นการจัดกระทำความคาดหวัง (ความคาดหวังสูง หรือ ความคาดหวังต่ำ) งานวิจัยนี้พัฒนามาจากงานของ Gudjonsson และ Clark ในปี 1986 ซึ่งได้พัฒนารูปแบบทฤษฎีการคล้อยตามสิ่งชี้แนะตามที่ได้กล่าวมาแล้วในตอนต้น การจัดกระทำกับความคาดหวังตามที่ระบุไว้ในรูปแบบทฤษฎีนั้นสามารถจัดกระทำโดยใช้คำพูดในเชิงชี้แนะก่อนที่จะเริ่มถามคำถาม เช่น ชี้แนะผู้ร่วมการทดลองว่าพวกเขาควรจะตอบคำถามได้ถูกทุกข้อ (ความคาดหวังสูง) คนที่ได้รับความคาดหวังเช่นนี้จะเกิดความลังเลและไม่กล้าที่จะบอกว่าตนไม่รู้คำตอบหรือไม่แน่ใจ ส่วนคนที่ไม่ได้รับความคาดหวังว่าควรจะตอบคำถามได้ถูกทุกข้อ (ความคาดหวังต่ำ) จะกล้ายอมรับว่าตนไม่รู้คำตอบมากกว่า ดังนั้น คนที่ได้รับความคาดหวังสูงจึงมีแนวโน้มที่จะยอมเชื่อตามคำถามชี้แนะมากกว่าคนที่ได้รับความคาดหวังต่ำ ในงานวิจัยนี้มีสมมติฐานว่า การได้รับความคาดหวังและความวิตกกังวลจะทำให้การคล้อยตามสิ่งชี้แนะเพิ่มขึ้น ในการดำเนินการวิจัย ผู้วิจัยให้ผู้ร่วมการทดลองซึ่งเป็น ชาย 20 คนและหญิง 20 คน เข้ารับการทดลองโดยบอกว่าเป็นการศึกษาถึงความสัมพันธ์ของบุคลิกภาพกับความจำ จากนั้นจึงให้เลือกสถานการณ์ที่มีมาให้ 1 สถานการณ์ที่ตนรู้สึกว่าจะทำให้เกิดความวิตกกังวลมากที่สุด แล้วจึงให้ฟังเพลงเพื่อจัดกระทำความวิตกกังวลโดยแบ่งออกเป็น 2 เงื่อนไข คือ เพลงที่ก่อให้เกิดความกังวลมาก (Stravinsky's " Rite of Spring" ) หรือ เพลงที่มีลักษณะเป็นกลาง (piano sonata No. 31 opus 110 by Beethoven) จากนั้นจึงเริ่มให้ความคาดหวัง (ความคาดหวังสูงหรือความคาดหวังต่ำ) ก่อนเริ่มทำมาตรการคล้อยตามสิ่งชี้แนะตามวิธีการของ Gudjonsson โดยมีวิธีการดังนี้

- สถานการณ์ที่ทำให้เกิดความคาดหวังสูง (high expectations) โดยกล่าวว่า

*“เรื่องที่จะให้ฟังต่อไปนี้เป็นเรื่องที่ดีและเป็นเรื่องทั่วไป ไม่น่ายากที่คุณจะจำเรื่องราวได้ทั้งหมด เรื่องที่ให้มานั้นง่ายใคร ๆ ก็จำได้”*

- สถานการณ์ที่ทำให้เกิดความคาดหวังต่ำ ( low expectations) โดยกล่าวว่า

*“มันอาจยากที่จะจำเรื่องราวได้ทั้งหมดแต่มันก็เป็นเรื่องปกติเพราะไม่มีใครจำเรื่องราวได้ทั้งหมด อย่ากังวลและจงพยายามทำให้ดีที่สุด”*

หลังจากได้ฟังเรื่องราวจาก GSS แล้วจึงให้ผู้ร่วมการทดลองระลึกถึงเรื่องราวที่ได้ฟังไปทั้งหมดและก่อนที่จะเริ่มถามคำถามชี้หน้า ผู้วิจัยจะให้ความคาดหวังอีกครั้ง ดังนี้

- สถานการณ์ที่ทำให้เกิดความคาดหวังสูง (high expectations) โดยกล่าวว่า

“คำถามที่จะถามต่อไปนี้เป็นคำถามทั่ว ๆ ไปและง่าย ไม่เคยมีใครมีปัญหาในการตอบคำถาม คุณพร้อมที่จะตอบคำถามแล้วหรือยัง”

- สถานการณ์ที่ทำให้เกิดความคาดหวังต่ำ (low expectations) โดยกล่าวว่า

“มันอาจยากในการตอบคำถามบางข้อแต่ไม่ต้องกังวล ขอแค่คุณพยายามทำให้ดีที่สุดก็พอ คุณพร้อมที่จะตอบคำถามแล้วหรือยัง”

ผลที่ได้จากการวิจัย พบว่า ความคาดหวังมีอิทธิพลต่อการคล้อยตามสิ่งชี้หน้ามากกว่าความวิตกกังวล นั่นคือ พบความแตกต่างระหว่างกลุ่มที่ได้รับความคาดหวังสูงและกลุ่มที่ได้รับความคาดหวังต่ำอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ส่วนการจัดกระทำความวิตกกังวลจะมีผลเฉพาะกับกลุ่มที่ได้รับความหวังต่ำเท่านั้น

งานวิจัยนี้เป็นไปตามรูปแบบของ Gudjonsson และ Clark (1986) ที่ว่า คนที่ได้รับความคาดหวังสูงจะคล้อยตามสิ่งชี้หน้าได้มากกว่าคนที่ได้รับความคาดหวังต่ำ นอกจากนี้แม้ว่าในรูปแบบจะระบุว่าสภาวะความวิตกกังวลมีอิทธิพลต่อการคล้อยตามสิ่งชี้หน้า แต่จากผลการวิจัยจะเห็นได้ว่าการคล้อยตามสิ่งชี้หน้าจะเกิดขึ้นเฉพาะในกลุ่มที่ได้รับความคาดหวังต่ำเท่านั้น อาจกล่าวได้ว่า คนที่ได้รับความคาดหวังสูงจะมีความกดดันและความวิตกกังวลมากอยู่แล้วจึงทำให้การจัดกระทำความวิตกกังวลมีผลเพียงเล็กน้อยเท่านั้น

รายละเอียดมาตรฐานวัดการคล้อยตามสิ่งชี้นำของ Gudjonsson

(Gudjonsson suggestibility scales: GSS)

มาตรฐานวัดการคล้อยตามสิ่งชี้นำของ Gudjonsson มีอยู่ทั้งสิ้น 2 ฉบับซึ่งใช้ชื่อย่อว่า GSS 1 และ GSS 2 ประกอบไปด้วยเรื่องราวเหตุการณ์สั้น ๆ และคำถามจำนวน 20 ข้อ มาตรฐานนี้สร้างขึ้นเพื่อใช้ทดสอบกับบุคคลหลากหลายกลุ่ม เช่น บุคคลทั่วไป คนที่มีอาการทางจิต มีปัญหาสุขภาพจิต มีความบกพร่องทางสติปัญญา หรือวัยรุ่น เป็นต้น ลักษณะของมาตรจะเหมือนกับการทดสอบความจำแต่วัตถุประสงค์ที่แท้จริงนั้นต้องการจะวัดแนวโน้มการคล้อยตามสิ่งชี้นำที่เกิดขึ้นโดยที่บุคคลไม่ทันรู้ตัว (Gudjonsson, 1997)

ลักษณะของการสร้างมาตรฐานวัดการคล้อยตามสิ่งชี้นำของ Gudjonsson

Gudjonsson (1997) ได้อธิบายถึงรายละเอียดของมาตร GSS ไว้ดังต่อไปนี้

1. **ตัวมาตร** มีลักษณะเหมือนมาตรวัดความจำซึ่งจะอ่านหรืออัดเทปให้ผู้เข้าร่วมการทดลองฟัง จากนั้นจะให้ระลึกโดยอิสระ (free recall) แล้วจึงถามคำถาม 20 ข้อ
2. **เรื่องราวเหตุการณ์** เป็นเรื่องที่ไม่สั้นจนเกินไป เพื่อป้องกันไม่ให้ผู้เข้าร่วมการทดลองสามารถจำรายละเอียดของเรื่องได้ทั้งหมด หรือไม่ยาวจนเกินไปเพื่อป้องกันไม่ให้คนที่มีความจำไม่ดีรู้สึกว่ายากเกินความสามารถ
3. **คำถามชี้นำ** จะต้องเป็นคำถามที่แยบยล เพื่อป้องกันไม่ให้ผู้เข้าร่วมการทดลองรู้ว่าผู้วิจัยตั้งใจใช้คำถามชี้นำกับตน
4. **คำถามไม่ชี้นำ** เป็นคำถามที่ถูกต้อง มีรายละเอียดอยู่ในเรื่องราวจริง หรือเรียกว่าเป็น "คำถามที่แท้จริง (true question)" ซึ่งคำถามที่แท้จริงนี้จะอยู่คละกับคำถามชี้นำ โดยคะแนนในข้อคำถามประเภทนี้จะไม่นำมาคิดเป็น "คะแนนยอมเชื่อตามคำถามนำ (yield)" แต่จะคิดใน "คะแนนเปลี่ยนคำตอบ (shift)"

Gudjonsson ได้อ้างว่าจำนวนข้อคำถามชี้นำที่ตนนำมาใช้ในการคิดคะแนนซึ่งมีจำนวน 15 ข้อ นั้น มีความเหมาะสมและมีความน่าเชื่อถือ ส่วนความยาวของเนื้อเรื่องก็มีความเหมาะสม (40 วลี) เช่นกัน (Anastasi, 1988 อ้างถึงใน Gudjonsson, 1997)



## คำถามชี้แนะ (leading question)

คำถามชี้แนะ คือ คำถามที่แฝงคำตอบที่ต้องการอยู่ในคำถาม สาเหตุที่เป็นคำถามชี้แนะ เพราะคำถามประเภทนี้จะมี “หลักฐาน (premise)” และ “ความคาดหวัง (expectations)” ประกอบอยู่ในคำถาม โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. **คำถามชี้แนะแบบมีหลักฐาน** คือ คำถามที่มีหลักฐานบางอย่างแฝงอยู่ในคำถามนั้น และมีการให้ข้อมูลบางอย่างล่วงหน้า เช่น “คุณยังคงทบทวีภรรยาของคุณหรือไม่” เป็นคำถามที่แสดงว่าผู้ถามมีข้อมูลบางอย่างเกี่ยวกับผู้ตอบ นั่นคือ รู้ว่าผู้ตอบแต่งงานแล้วและมีประวัติเคยใช้ความรุนแรงในครอบครัว (Gudjonsson, 1997) ทั้งนี้หลักฐานที่ผู้ถามมีนั้นอาจจะถูกหรือผิดก็ได้ คำถามชี้แนะแบบมีหลักฐานแบ่งออกเป็น

1.1 **คำถามชี้แนะแบบมีหลักฐานชนิดให้ข้อมูล (informed premise)** คือ คำถามที่ผู้ถามมีความรู้เกี่ยวกับภูมิหลังหรือเรื่องราวต่าง ๆ ของผู้ตอบเป็นอย่างดี และสามารถให้ข้อมูลในเรื่องนั้น ๆ ได้เป็นอย่างดีด้วย

1.2 **คำถามชี้แนะแบบมีหลักฐานชนิดไม่ให้ข้อมูล (uninformed premise)** คือ คำถามที่ผู้ถามให้ข้อมูลได้ไม่ดีและยังอาจทำให้ผู้ตอบเกิดความเข้าใจคลาดเคลื่อนด้วย

คำถามชี้แนะชนิดที่เป็นคำถามปลายปิดจะยิ่งทำให้ผู้ตอบมีโอกาสยอมรับหลักฐานที่ผิด ๆ นั้นได้มากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากเป็นคำถามปลายปิดชนิดมีตัวเลือก (closed false alternative) ซึ่งหมายถึง คำถามที่มีตัวเลือกที่น่าจะเป็นคำตอบที่ถูกต้องปนอยู่ คำถามประเภทนี้สามารถทำให้ผู้ตอบเกิดการบิดเบือนได้ง่าย ในงานวิจัยของ Gudjonsson (1984) พบว่า คำถามชี้แนะแบบมีหลักฐานที่มีลักษณะเป็นคำถามปลายปิดชนิดมีตัวเลือกนั้น ผู้ตอบมักจะไม่สามารถจับผิดข้อคำถามชี้แนะเหล่านี้ได้เพราะผู้ตอบมักคิดว่า ตัวเลือกที่ให้มานั้นจะต้องมีคำตอบที่ถูกต้องอยู่ ซึ่งส่งผลให้ยอมรับคำถามชี้แนะได้โดยง่าย เช่น คำถามที่ถามว่า “พวกผู้ร้ายสูงหรือเตี้ย” หรือ “ผู้หญิงคนนั้นมีลูก 1 คนหรือ 2 คน” เป็นต้น

2. **คำถามชี้แนะแบบให้ความคาดหวัง** คือ คำถามที่ผู้ถามแฝงคำตอบที่ตนต้องการไว้ เช่น ถามว่า “คุณมีความสุขหรือไม่” คำถามเช่นนี้ไม่มีคำตอบที่คาดหวังปรากฏอยู่ แต่หากถามว่า “คุณมีความสุขใช่ไหม” คำถามเช่นนี้มีคำตอบที่คาดหวังปรากฏอยู่ การให้ความคาดหวังสามารถทำได้โดยใช้คำถามที่มีตรรกะ หรือการถามโดยเน้นคำบางคำเพื่อเป็นการชี้แนะว่าคำตอบควรเป็น

เช่นใดและใช้การสื่อการโดยไม่ใช้วาจา (Richardson, Dohrenwend, & Klein, 1965 อ้างถึงใน Gudjonsson, 1997)

Gudjonsson (1984) แบ่งคำถามที่นำออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

1. **คำถามชี้นำ (leading question)** ประกอบด้วยคำถามที่มีหลักฐาน (premise) เช่นถามว่า "เสื้อผ้าของผู้หญิงฉีกขาดใช่ไหม" คำถามเช่นนี้บ่งบอกถึงหลักฐานที่ว่ามีการต่อสู้เกิดขึ้น ซึ่งผู้ตอบมักจะตอบรับต่อคำถามเช่นนี้ เนื่องจากผู้ตอบมักจะอนุมานเอาเองว่าเมื่อมีการต่อสู้ ก็อาจทำให้เสื้อผ้าฉีกขาดได้

2. **คำถามยืนยัน (affirmative question)** เป็นคำถามที่ไม่มีหลักฐานหรือความคาดหวังอยู่เลย แต่สามารถชี้นำไปในทางที่ผิดได้ โดยการทำให้ผู้ตอบเกิดความสงสัยขึ้นในใจ เช่นถามว่า "มีคนร้าย 1 คนในบรรดาคนร้ายทั้งหมดที่ยิงผู้หญิงใช่ไหม" หรือ "โดยปกติเด็กชายที่จักรยานไปโรงเรียนใช่ไหม" การถามเช่นนี้จะทำให้ผู้ตอบเกิดความสงสัยขึ้นและจะทำให้ตอบรับต่อคำถามเช่นนี้

3. **คำถามที่ให้ทางเลือกที่ผิด (false alternative question)** เป็นคำถามปลายปิดที่ให้ตัวเลือกที่ผิดทั้ง 2 ตัวเลือก เช่นถามว่า "ผู้หญิงมีลูก 1 คนหรือ 2 คน" หรือ "คู่สามีภรรยา มีสุนัขหรือแมว" ตัวเลือกที่ให้มาทั้ง 2 ตัวเลือกนั้นเป็นตัวเลือกที่ผิดและไม่มีอยู่ในเนื้อเรื่องเลย

มาตรวัดการคล้อยตามสิ่งชี้นำของ Gudjonsson ทั้ง 2 ฉบับ จะประกอบไปด้วยคำถามชี้นำ จำนวน 5 ข้อ คำถามยืนยัน จำนวน 5 ข้อ และคำถามที่ให้ทางเลือกที่ผิด จำนวน 5 ข้อ และคำถามที่ไม่ชี้นำ จำนวน 5 ข้อ แต่การจำแนกความแตกต่างระหว่างคำถามชี้นำและคำถามยืนยันนั้นทำได้ยากและมีข้อจำกัดมาก ดังนั้นใน GSS คำถามทั้ง 2 ชนิดนี้จึงดูไม่แตกต่างกัน Gudjonsson (1997)

### ขั้นตอนในการถามคำถามชี้นำ

Gudjonsson (1997) ได้อธิบายถึงกระบวนการในการถามคำถามชี้นำไว้ ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 อ่านเรื่องสั้นให้ฟัง ซึ่งควรอ่านให้ชัดและช้า หรืออาจอัดเทปไว้

โดยกล่าวว่า

“ต่อไปนี่ฉันจะให้ฟังเรื่องราวสั้นๆ ขอให้ฟังด้วยความตั้งใจ เพราะหลังจากฟังจบแล้วฉันจะให้ท่านเล่าถึงสิ่งต่าง ๆ เท่าที่ท่านจำได้”

ขั้นตอนที่ 2 การระลึกเรื่องราวในทันที (immediate recall) โดยกล่าวว่า

“โปรดเล่าเรื่องราวทั้งหมดเท่าที่ท่านจะจำได้”

จากนั้นจึงจดรายละเอียดหรืออัดเทปสิ่งที่ผู้เข้าร่วมการทดลองพูด

ขั้นตอนที่ 3 ทิ้งระยะเวลาไว้ประมาณ 50 นาทีหลังจากฟังเรื่อง (delayed recall)

ขั้นตอนที่ 4 ถามคำถาม 20 ข้อ โดยกล่าวว่า

“ฉันจะถามคำถามจากรายการที่ท่านได้ฟังไป ขอให้ท่านพยายามตอบให้ถูกต้องมากที่สุดเท่าที่จะทำได้”

ในขั้นนี้จะทำให้ได้คะแนนการยอมรับเชื่อตามคำถามนำครั้งที่ 1 (yield1)

ขั้นตอนที่ 5 ให้ผลป้อนกลับทางลบ (negative feedback) โดยใช้เสียงที่หนักแน่นและชัดเจน โดยกล่าวว่า

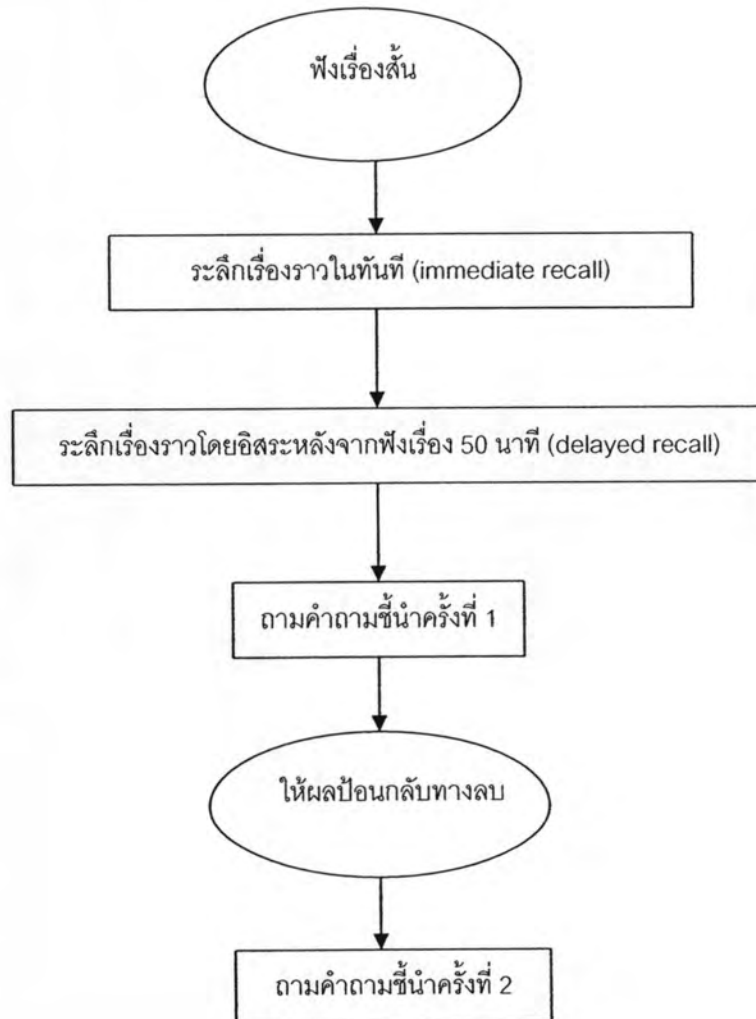
“คุณมีคำตอบที่ผิดอยู่จำนวนหนึ่ง ดังนั้น จึงมีความจำเป็นต้องถามคำถามซ้ำอีกครั้ง และในครั้งนี้ขอให้ท่านพยายามตอบให้ถูกต้องมากยิ่งขึ้น”

ขั้นตอนที่ 6 ถามคำถามเดิมซ้ำอีกครั้งหนึ่งในขั้นนี้จะทำให้ได้คะแนนการยอมรับเชื่อตามคำถามนำครั้งที่ 2 (yield2)

หลังจากทำครบทั้ง 6 ขั้นตอนแล้ว จึงคิดคะแนน ซึ่งคะแนนที่จะได้แบ่งออกเป็น คะแนน

การยอมเชื่อตามคำถามชี้้นำครั้งที่ 1 (yield 1) คะแนนการยอมเชื่อตามคำถามชี้นำครั้งที่ 2 (yield 2) คะแนนการเปลี่ยนคำตอบ (shift) และคะแนนการคล้อยตามสิ่งชี้นำโดยรวม (total suggestibility)

จากขั้นตอนทั้งหมดสามารถสรุปได้เป็นแผนผังดังนี้



ภาพที่ 2 ขั้นตอนในการถามคำถามชี้นำ

ข้อมูลที่ได้รับจากมาตรวัดการคล้อยตามสิ่งชี้นำ Gudjonsson

1. การระลึกเรื่องราวในทันที (immediate recall) จะบ่งบอกถึงความตั้งใจ ความมีสมาธิ และความสามารถในการจำของผู้ตอบ โดยให้ผู้ตอบระลึกเรื่องราวที่ฟังไป ซึ่งมีคะแนนสูงสุด คือ 40 คะแนน

2. การระลึกเรื่องราวโดยทิ้งช่วงเวลา (delayed recall) โดยทิ้งช่วงประมาณ 50 นาที แล้วจึงให้ระลึกเรื่องราว ซึ่งจะมีคะแนนสูงสุดคือ 40 คะแนน เช่นเดียวกัน
3. การยอมเชื่อตามคำถามชี้้นำครั้งที่ 1 (yield 1) คือ จำนวนคำถามชี้นำที่ผู้ตอบยอมเชื่อตามก่อนที่จะได้รับผลป้อนกลับทางลบ โดยมีคะแนนสูงสุดที่ 15 คะแนน
4. การยอมเชื่อตามคำถามชี้นำครั้งที่ 2 (yield 2) คือ จำนวนคำถามชี้นำที่ผู้ตอบยอมเชื่อตามหลังจากได้รับผลป้อนกลับทางลบ หรือกล่าวได้ว่าเป็นการได้รับความกดดันจากกระบวนการสอบสวน จากการให้ผลป้อนกลับทางลบ และการถามคำถามซ้ำ และถือว่าการคล้อยตามสิ่งชี้นำที่เพิ่มขึ้นด้วย โดยมีคะแนนสูงสุดที่ 15 คะแนน
5. การเปลี่ยนคำตอบ (shift) คือ จำนวนการเปลี่ยนคำตอบหลังจากได้รับผลป้อนกลับทางลบ เป็นการเปลี่ยนคำตอบจากที่เคยตอบไว้ในการยอมเชื่อตามคำถามชี้นำครั้งที่ 1 คะแนนสูงสุดคือ 20 คะแนน
6. คะแนนการคล้อยตามสิ่งชี้นำโดยรวม (total suggestibility) เป็นการรวมคะแนนการคล้อยตามคำถามนำทั้งหมด โดยรวมคะแนนการยอมเชื่อตามคำถามชี้นำครั้งที่ 1 (yield 1) และคะแนนในการเปลี่ยนคำตอบ (shift) โดยมีคะแนนสูงสุดที่ 35 คะแนน

### การพัฒนาสมมติฐาน

หลังจากที่ทบทวนทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ทำให้ได้แนวทางในการสร้างสมมติฐานทั้ง 4 ข้อซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ตามรูปแบบของ Gudjonsson และ Clark (1986) นั้นการคล้อยตามสิ่งชี้นำขึ้นอยู่กับ "กลวิธีการเผชิญปัญหา" (coping strategies) ของแต่ละคนเมื่อต้องเผชิญกับ "ความไม่แน่นอน" (uncertainty) และ "ความคาดหวัง" (expectations) เมื่อต้องอยู่ในสถานการณ์ที่มีการถามคำถาม รูปแบบได้ให้ความสำคัญกับความคาดหวังมากเพราะ โดยปกติเมื่อผู้ตอบไม่แน่ใจว่าคำตอบที่ถูกต้องคืออะไร อาจตอบว่า "ฉันไม่รู้" "ฉันไม่แน่ใจ" หรือ "ฉันนึกไม่ออก" แต่เมื่อใดที่ได้รับความคาดหวัง ผู้ตอบจะรู้สึกกดดันและไม่กล้ายอมรับว่าตนไม่รู้คำตอบแต่จะพยายามตอบคำถามให้ได้ จึงส่งผลให้เกิดการคล้อยตามสิ่งชี้นำได้ง่ายยิ่งขึ้น ส่วนคนที่ไม่ได้รับความคาดหวัง เมื่อตนไม่แน่ใจคำตอบก็จะกล้ายอมรับว่าตนไม่รู้คำตอบมากกว่า

งานวิจัยของ Gudjonsson และ Hilton (1989) และงานของ Hansdottir และคณะ (1990) ได้ผลที่สอดคล้องกับรูปแบบของ Gudjonsson และ Clark (1986) โดยพบว่าผู้ที่ได้รับ

ความคาดหวังสูงจะเกิดความกดดันมากกว่าคนที่ได้รับความคาดหวังต่ำซึ่งส่งผลให้เกิดการคล้อยตามสิ่งชี้นำได้ง่าย จากทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ นี้จึงนำมาสู่สมมติฐานข้อที่ 1 ดังนี้

**สมมติฐานที่ 1** ผู้ที่ได้รับความคาดหวังสูงจะคล้อยตามสิ่งชี้นำมากกว่าผู้ที่ไม่ได้รับความคาดหวัง

เมื่อมนุษย์เกิดการรวมกลุ่มจึงทำให้เกิดการแบ่งเป็นกลุ่มเราและกลุ่มเขา (Jones, 1983) มนุษย์ก็มีแนวโน้มที่จะเชื่อใจและไว้วางใจกลุ่มเรามากกว่ากลุ่มเขาทั้งนี้เพราะโดยธรรมชาติแล้วมนุษย์มักจะมีมุมมองกลุ่มเราในทางที่ดีกว่ากลุ่มเขา (Turner et al., 1987) กลุ่มจึงมีอิทธิพลต่อมนุษย์เป็นอย่างมาก กลุ่มสามารถสร้างบรรทัดฐาน ค่านิยม ให้กับสมาชิกในกลุ่มซึ่งสิ่งเหล่านี้จะเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมต่าง ๆ ของบุคคล ดังนั้นอิทธิพลของกลุ่มจึงเป็นเหมือนแรงกดดันให้สมาชิกต้องคล้อยตามบรรทัดฐานหรือค่านิยมของกลุ่มซึ่งในท้ายที่สุดจะสามารถทำให้สมาชิกเปลี่ยนแปลงค่านิยม ความคิด ความเชื่อและพฤติกรรมของตนเอง (Brehm & Kassir, 1996; Feldman, 2001; Kiesler & Kiesler, 1970) จะเห็นได้ว่าแรงกดดันจากกลุ่ม (group pressure) เป็นแรงผลักดันทางจิตที่ทำให้บุคคลเกิดความต้องการที่จะทำตามความคาดหวังของกลุ่มที่ต้องการให้สมาชิกในกลุ่มเรามีความเหมือนกัน ซึ่งเมื่ออธิบายตามรูปแบบของ Gudjonsson และ Clark (1986) จะพบว่าเมื่อบุคคลต้องเผชิญกับภาวะกดดันจะทำให้บุคคลเกิดการคล้อยตามสิ่งชี้นำได้ง่าย จึงนำมาสู่การตั้งสมมติฐานในข้อที่ 2 ดังนี้

**สมมติฐานที่ 2** ผู้ที่อยู่ในกลุ่มเราจะคล้อยตามสิ่งชี้นำมากกว่าผู้ที่อยู่ในกลุ่มเขา

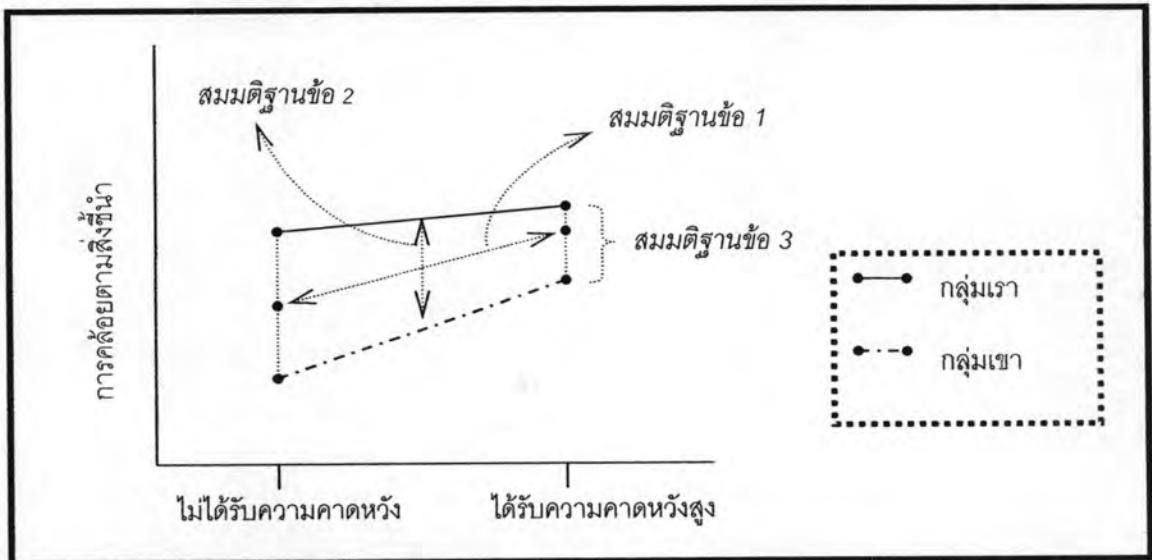
จากงานวิจัยของ Whyte (1943 อ้างถึงใน Kiesler & Kiesler, 1970) พบว่าบุคคลจะแสดงผลงานของตนออกมาในระดับที่กลุ่มสามารถยอมรับได้และในระดับที่กลุ่มเราคาดหวัง หากกลุ่มคาดหวังให้ผลงานออกมาดี สมาชิกก็จะพยายามมากขึ้นและทำผลงานให้ดียิ่งขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับความคาดหวังของกลุ่ม จะเห็นได้ว่าทฤษฎีและงานวิจัยข้างต้นสอดคล้องกับรูปแบบของ Gudjonsson และ Clark (1986) ที่ให้ความสำคัญกับความคาดหวังเช่นกัน และตามที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นว่าความคาดหวังจะทำให้บุคคลเกิดความกดดันและลังเลใจในการตอบคำถามและบุคคลจะพยายามตอบคำถามให้ได้แม้ว่าตนจะ unsure คำตอบที่แน่นอนก็ทำตามและปฏิบัติตาม

เองก็คาดว่าเมื่อผู้ที่อยู่ในกลุ่มเราเป็นผู้ให้ความคาดหวังแล้วจะยิ่งทำให้เกิดการคล้อยตามสิ่งชี้นำได้มากกว่าผู้ที่อยู่กลุ่มเขาทั้งนี้เพราะบุคคลมักให้ความสำคัญกับกลุ่มเรามากกว่ากลุ่มเขาและมักจะถูกกระตุ้นให้มีพฤติกรรมที่สอดคล้องกับความคาดหวังของกลุ่มเรา (Kiesler & Kiesler) ดังนั้นแรงกดดันจากกลุ่มและความคาดหวังในความสำเร็จจึงน่าจะมีผลต่อการคล้อยตามสิ่งชี้นำซึ่งนำมาสู่การตั้งสมมติฐานในข้อที่ 3 และ 4 ดังนี้

สมมติฐานที่ 3 ผู้ที่อยู่ในกลุ่มเราเมื่อได้รับความคาดหวังสูงจะคล้อยตามสิ่งชี้นำมากกว่าผู้ที่อยู่ในกลุ่มเขาเมื่อได้รับความคาดหวังสูง

สมมติฐานที่ 4 มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มเรา-กลุ่มเขาและความคาดหวังในความสำเร็จต่อการคล้อยตามสิ่งชี้นำ

จากสมมติฐานทั้ง 4 ข้อ จึงสามารถสรุปเป็นแผนภูมิเส้น ได้ดังนี้



ภาพที่ 3 สรุปสมมติฐานในการวิจัย

## วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาถึงผลของกลุ่มเรา-กลุ่มเขาและความคาดหวังในความสำเร็จต่อการคล้อยตาม  
สิ่งนำในกระบวนการชักถาม

## สมมติฐานการวิจัย

1. ผู้ที่ได้รับความคาดหวังสูงจะคล้อยตามสิ่งชี้นำมากกว่าผู้ที่ไม่ได้รับความคาดหวัง
2. ผู้ที่อยู่ในกลุ่มเราจะคล้อยตามสิ่งชี้นำมากกว่าผู้ที่อยู่ในกลุ่มเขา
3. ผู้ที่อยู่ในกลุ่มเราเมื่อได้รับความคาดหวังสูงจะคล้อยตามสิ่งชี้นำมากกว่าผู้ที่อยู่ใน  
กลุ่มเขาเมื่อได้รับความคาดหวังสูง
4. มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มเรา-กลุ่มเขาและความคาดหวังในความสำเร็จต่อการคล้อยตาม  
ตามสิ่งชี้นำ

## คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

### การคล้อยตามสิ่งชี้นำในกระบวนการชักถาม

หมายถึง สิ่งที่เกิดขึ้นภายใต้ปฏิสัมพันธ์ทางสังคมที่ใกล้ชิด ที่บุคคลจะยอมรับสภาวะที่เกิดขึ้น  
ระหว่างการถามคำถามที่เป็นทางการ และส่งผลต่อพฤติกรรมตอบสนองที่ตามมาของพวกเขา  
(Gudjonsson & Clark, 1986)

ในการวิจัยครั้งนี้ การคล้อยตามสิ่งชี้นำในกระบวนการชักถามหมายถึง การที่ผู้ตอบยอม  
เชื่อตามคำถามชี้นำและยอมรับคำถามชี้นำ นอกจากนี้ยังรวมถึงการที่ผู้ตอบยอมเปลี่ยนคำตอบที่  
ตนเคยตอบไว้หลังจากที่ได้รับผลป้อนกลับทางลบแล้ว ทั้งนี้ คะแนนการคล้อยตามสิ่งชี้นำได้  
หลังจากผู้ร่วมการทดลองทำมาตรวัดการคล้อยตามสิ่งชี้นำซึ่งจะทำให้ได้คะแนนยอมเชื่อตาม  
คำถามชี้นำครั้งที่ 1 คะแนนยอมเชื่อตามคำถามชี้นำครั้งที่ 2 คะแนนการเปลี่ยนคำตอบ และ  
คะแนนการคล้อยตามสิ่งชี้นำโดยรวม ตามที่ได้กล่าวไว้แล้วในหัวข้อ "ข้อมูลที่ได้รับจากมาตรวัด  
การคล้อยตามสิ่งชี้นำ" (โปรดดูหน้า 36-37)



## การรับรู้ความเป็นกลุ่ม

หมายถึง กระบวนการที่บุคคลรับรู้ตนเองและผู้อื่นในฐานะที่เป็นสมาชิกกลุ่มสังคม และผลของการรับรู้นี้ส่งผลต่อความคิดและพฤติกรรมของบุคคล บุคคลจะเกิดการจัดประเภททางสังคมโดยการแบ่งเป็น "กลุ่มเรา" และ "กลุ่มเขา" (Jones, 1983) ในการวิจัยครั้งนี้ศึกษาการรับรู้ความเป็นกลุ่มที่มีอิทธิพลต่อการคล้อยตามสิ่งชี้นำโดยทำให้ความเป็นกลุ่มเด่นชัด ซึ่งแบ่งได้ดังนี้

1. การรับรู้ความเป็นกลุ่มเรา (ingroup) ภายหลังจากการจัดกระทำกลุ่มที่ทำให้ความเป็นกลุ่มเด่นชัดแล้ว ผู้ร่วมการทดลองรับรู้ว่ามีผู้ที่อยู่กลุ่มเดียวกับตนและได้ร่วมมือกันทำกิจกรรมกับตนเป็นสมาชิกในกลุ่มเรา
2. การรับรู้ความเป็นกลุ่มเขา (outgroup) ภายหลังจากการจัดกระทำกลุ่มที่ทำให้ความเป็นกลุ่มเด่นชัดแล้ว ผู้ร่วมการทดลองรับรู้ว่ามีผู้ที่ไม่ได้อยู่กลุ่มเดียวกับตนและต้องแข่งขันกับกลุ่มตนเป็นสมาชิกกลุ่มเขา

## ความคาดหวังในความสำเร็จ

หมายถึง ผู้ถามให้ความคาดหวังกับผู้ตอบว่าสามารถตอบคำถามได้ทั้งหมดซึ่งส่งผลให้ผู้ตอบเกิดความกดดันและความลังเลที่จะตอบว่าตนไม่รู้คำตอบ และเมื่อผู้ตอบไม่แน่ใจว่าคำตอบที่ถูกต้องคืออะไร ผู้ตอบจะไม่กล้ายอมรับว่าตนไม่รู้คำตอบและจะพยายามตอบให้ได้แม้ว่าต้องเดาคำตอบก็ตาม จึงส่งผลให้เกิดการคล้อยตามคำถามชี้นำได้มากยิ่งขึ้น (Gudjonsson & Clark, 1986) และพบว่าผู้ที่ได้รับความคาดหวังสูงคล้อยตามสิ่งชี้นำมากกว่าผู้ที่ไม่ได้รับความคาดหวัง (Gudjonsson & Hilton, 1989)

ในการวิจัยครั้งนี้จึงแบ่งความคาดหวังในความสำเร็จออกเป็น ผู้ที่ได้รับความคาดหวังสูงและไม่ได้รับความคาดหวัง โดยผู้ที่ได้รับความคาดหวังสูงนั้นทำโดยให้หน้าม้าในกลุ่มเราหรือหน้าม้าในกลุ่มเขาใช้คำพูดที่เป็นการชี้นำเพื่อให้ผู้ร่วมการทดลองเกิดความรู้สึกกดดันและรับรู้ว่าจะได้รับความคาดหวังสูง ส่วนผู้ที่ไม่ได้รับความคาดหวังนั้นจะไม่ใช้คำพูดใด ๆ ที่ทำให้ผู้ร่วมการทดลองรู้สึกว่าจะตนถูกคาดหวังเลย โดยจะให้ความคาดหวังทั้งก่อนฟังเรื่องสั้นและก่อนที่จะเริ่มถามคำถาม ส่วนสาเหตุที่ไม่ใช้ความคาดหวังตานั้นเพราะการให้ความคาดหวังต่ำยังถือว่ามีมีความคาดหวังอยู่บ้างจึงอาจทำให้ผู้ร่วมการทดลองรับรู้หรือตีความความคลาดเคลื่อน โดยอาจตีความไปในทิศทางเดียวกับผู้ที่ได้รับความคาดหวังสูง

## ตัวแปรในการวิจัย

ตัวแปรอิสระ มี 2 ตัว ได้แก่

1. การรับรู้ความเป็นกลุ่ม แบ่งเป็น
  - กลุ่มเรา (ingroup)
  - กลุ่มเขา (outgroup)
2. ความคาดหวังในความสำเร็จ (expectation of success) แบ่งเป็น
  - ความคาดหวังสูง (high expectation)
  - ไม่ได้มีความคาดหวัง (no expectation)

ตัวแปรตาม

การคล้อยตามสิ่งชี้นำ แบ่งเป็น

- การยอมเชื่อตามคำถามชี้นำครั้งที่ 1 (yield 1)
- การยอมเชื่อตามคำถามชี้นำครั้งที่ 2 (yield 2)
- การเปลี่ยนคำตอบ (shift)
- คะแนนการคล้อยตามสิ่งชี้นำโดยรวม (total suggestibility)

## ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. พัฒนาเครื่องมือวัดการคล้อยตามสิ่งชี้นำในคนไทย ซึ่งเป็นขั้นแรกในการพัฒนาเครื่องมือวัดที่สามารถใช้ศึกษาการคล้อยตามสิ่งชี้นำ
2. ทำให้ทราบว่ากลุ่มเรา-กลุ่มเขาและความคาดหวังในความสำเร็จมีอิทธิพลต่อการคล้อยตามสิ่งชี้นำ (suggestibility) อย่างไรและเพื่อให้ตระหนักถึงปัจจัยเหล่านี้เมื่อมีการสืบสวนสอบสวน
3. เป็นประโยชน์ต่อกระบวนการสืบสวนสอบสวนหรือการพิจารณาคดีในชั้นศาล เพราะการให้ปากคำอาจมีการบิดเบือนหรือมีความผิดพลาดได้จากการคล้อยตามคำถามชี้นำดังนั้นจึงจำเป็นต้องมีความรัดกุมในการนำคำให้การมาประกอบพิจารณาคดี