

ความไม่คล้องจองของปัญญา

ความหมาย

ความไม่คล้องจองของปัญญา (Cognitive Dissonance) หมายถึง องค์ประกอบทางปัญญา สองอย่างมีความสัมพันธ์อย่างไม่สอดคล้องกัน องค์ประกอบทางปัญญา ได้แก่ ความรู้ ความคิด เห็น ความเชื่อและค่านิยมของบุคคล ความไม่คล้องจองของปัญญาจะเกิดขึ้นภายหลังที่บุคคลกระทำการตัดสินใจไปแล้ว ตัวอย่างเช่น การรู้ว่าตนเองยังเป็นหนี้เขาอยู่ ความรู้เกี่ยวกับตัวเอง และการให้ความสำคัญต่อการมีรถยนต์คันใหม่ (ค่านิยม) องค์ประกอบสองอย่างนี้ แสดงความไม่คล้องจองของปัญญา เมื่อบุคคลตัดสินใจซื้อรถใหม่แล้ว

ที่มาของทฤษฎีและหลักการสำคัญใน ความไม่คล้องจองของปัญญา

ความไม่คล้องจองของปัญญา เป็น มโนทัศน์ที่นำมาใช้ครั้งแรกโดย ลีออน เฟสติงเจอร์ (Leon Festinger) นักจิตวิทยาสังคมชาวอเมริกัน ในหนังสือชื่อ A Theory of Cognitive Dissonance (ทฤษฎีความไม่คล้องจองของปัญญา)

ปัญญา (Cognition) ตามที่เฟสติงเจอร์ ใช้ หมายถึง ความรู้ (knowledge) ความคิดเห็น (opinion) หรือความเชื่อ (belief) ที่บุคคลมีต่อสภาพแวดล้อม ต่อตนเองหรือต่อพฤติกรรมของตนเอง นอกจากนี้เฟสติงเจอร์ ก็ใช้คำว่า ความรู้ ในความหมายที่กว้างว่าครอบคลุมความคิดเห็น ความเชื่อ เจตคติ (attitude) และ ค่านิยม (value) ด้วย ส่วนองค์ประกอบของ

ปัญญา (cognitive element หรือ element of a cognition) หมายถึง ส่วนย่อยส่วนหนึ่งของปัญญา เช่น องค์ประกอบของปัญญาของเราเกี่ยวกับสภาพแวดล้อม อาจเป็นความรู้ที่ว่าเราอยู่ในประเทศไทย องค์ประกอบของปัญญาของเราต่อตัวเราเอง อาจเป็นความรู้เกี่ยวกับตัวเราเองว่า เราเป็นคนไทย และองค์ประกอบของปัญญาของเราต่อพฤติกรรมของเราเอง อาจเป็นความรู้ว่าเรากำลังอ่านหนังสือ

เฟสติงเจอร์ เลือกคำว่า **dissonance** (ความไม่คล้องจอง) มาใช้ แทนที่จะใช้คำว่า **inconsistency** (ความไม่คงเส้นคงวา หรือความไม่เสมอต้นเสมอปลาย) เพราะเขาต้องการคำที่มีความหมายเป็นกลาง ไม่มี ความหมายไปในเชิงตรรกะ

ทฤษฎีความไม่คล้องจองของปัญญา อธิบายว่า มนุษย์มีแรงขับ (drive) ที่จะพยายามสร้างความกลมกลืน ความคงเส้นคงวา หรือความสอดคล้องภายใน ระหว่างความรู้ ความคิด เห็น ความเชื่อ เจตคติ และค่านิยมของตนเอง องค์ประกอบของปัญญา ไม่ว่าจะ เป็นความรู้ ความคิดเห็น ความเชื่อ เจตคติ หรือค่านิยม สองอย่างมีความสัมพันธ์กันได้สามแบบ คือ ความไม่คล้องจอง (ดังที่อยู่ในความหมาย) ความคล้องจอง (consonance) และความไม่เกี่ยวข้อง (irrelevance)

ความคล้องจอง เกิดเมื่อพิจารณา องค์ประกอบของปัญญาสองอย่างที่เหมาะสม

แล้วองค์ประกอบหนึ่งเกิดตามหลังอีกองค์ประกอบหนึ่ง เช่น บุคคลเป็นหนี้สินคนอื่นอยู่ แล้วก็มีคนมาชักชวนให้ซื้อรถยนต์คันใหม่ ก็ไม่ยอมซื้อ เช่นนี้ องค์ประกอบของปัญหาเรื่องการเป็นหนี้สินคนอื่นคล้อยจอกับองค์ประกอบของปัญหาเรื่องการไม่ยอมซื้อรถยนต์คันใหม่

ความไม่เกี่ยวเนื่อง เกิดเมื่อพิจารณาองค์ประกอบของปัญหาสองอย่างที่เฉพาะเจาะจงแล้วองค์ประกอบทั้งสองมีความไม่เกี่ยวเนื่องหรือความไม่เกี่ยวข้อง เช่น บุคคลเป็นหนี้สินคนอื่นอยู่ และบุคคลรู้ว่าขณะนี้ฝนกำลังตก กรณีนี้องค์ประกอบของปัญหาเรื่องการเป็นหนี้สินคนอื่นไม่เกี่ยวเนื่องกับองค์ประกอบของปัญหาเรื่องฝนกำลังตก

เฟสติงเจอร์ (1957:3) มีสมมุติฐานหลักสองข้อ คือ

1. การเกิดความไม่คล้อยจอก ซึ่งเป็นสภาวะที่บุคคลมีความรู้สึกไม่สบายใจ จะจงใจให้บุคคลพยายามลดความไม่คล้อยจอก และแสวงหาความคล้อยจอก

2. เมื่อเกิดความไม่คล้อยจอกขึ้น นอกจากบุคคลจะพยายามลดความไม่คล้อยจอกลงไปแล้วยังพยายามหลีกเลี่ยงสถานการณ์หรือข่าวสารที่จะมาทำให้เกิดความไม่คล้อยจอกเพิ่มมากขึ้น

นอกจากนี้ เฟสติงเจอร์ ยังเห็นว่าความมากน้อยของความไม่คล้อยจอกของปัญหานั้นขึ้นอยู่กับความสำคัญขององค์ประกอบของปัญหาที่เกี่ยวข้อง และพลังของแรงผลักดันให้ลดความไม่คล้อยจอกขึ้นอยู่กับความมากน้อยของความไม่คล้อยจอก

เฟสติงเจอร์ (1957) เสนอแนะการนำทฤษฎีไปใช้ไว้ 4 ด้าน คือ

1. ความไม่คล้อยจอกหลังการตัดสินใจ (Postdecision dissonance) แนวทางหนึ่งของ

ทฤษฎีชี้ให้เห็นว่าความไม่คล้อยจอกจะเกิดขึ้นหลังจากคนต้องเลือกของสองสิ่ง หรือเลือกระหว่างการกระทำสองอย่าง ความไม่คล้อยจอกนี้จะมีมากหาก ก) เรื่องที่ตัดสินใจมีความสำคัญสำหรับบุคคลมาก ข) สิ่งหรือทางที่ไม่เลือกมีความดึงดูดพอๆ กับสิ่งหรือทางที่เลือก และ ค) ธรรมชาติของสิ่งหรือทางที่ต้องเลือกมีความแตกต่างกันมาก เช่น การตัดสินใจว่าจะอ่านหนังสือเล่มไหนดีระหว่างหนังสือสองเล่ม เมื่อตัดสินใจไปแล้วจะก่อให้เกิดความไม่คล้อยจอกน้อยกว่าผลจากการตัดสินใจว่า จะอ่านหนังสือสนุกหนึ่งเล่ม หรือออกไปดูภาพยนตร์ดี

วิธีลดความไม่คล้อยจอก (dissonance reduction) การลดความไม่คล้อยจอก หลังจากตัดสินใจไปแล้วอาจทำได้โดย ก) เพิ่มความชอบหรือความรู้สึกที่ดีต่อสิ่งหรือทางเลือกที่เลือกแล้ว ข) ลดความชอบ หรือความรู้สึกที่ดีต่อสิ่งหรือทางเลือกที่ไม่ได้เลือก ค) ทั้งข้อ ก) และ ข) ง) เพิ่มความรู้สึกว่าสิ่งหรือทางเลือกที่เลือกและไม่ได้เลือกมีความคล้ายคลึงกัน เช่น บอกกับตัวเองว่า การอ่านหนังสือสนุกกับการไปดูภาพยนตร์ ต่างก็เป็นการพักผ่อนหย่อนใจเหมือนกัน หรือ จ) ลดความสำคัญของแง่มุมต่างๆ ของการตัดสินใจลงไป

2. การรับข่าวสารด้วยความสมัครใจและไม่สมัครใจ แนวทางอีกอย่างหนึ่งของทฤษฎีชี้ว่า โดยทั่วไปมนุษย์จะแสวงหาข่าวสารที่ลดความไม่คล้อยจอกของคน และหลีกเลี่ยงข่าวสารที่จะเพิ่มความไม่คล้อยจอก แต่ในบางครั้งบุคคลอาจหลีกเลี่ยงข่าวสารไม่ได้ โดยเฉพาะข่าวสารที่เผยแพร่โดยสื่อมวลชน หรือข่าวลือที่คนรู้จักบอก ถ้าข่าวสารเหล่านี้มาขัดกับความรู้สึก หรือความเชื่อที่บุคคลมีอยู่เดิม ก็จะทำให้เขาเกิดความไม่คล้อยจอกขึ้น และเขาก็จะหาทางลดความไม่

คลั่งจองนี้ลงไป ซึ่งอาจทำโดย ก) รับรู้ข่าว ตีความข่าวหรือเข้าใจข่าวให้ผิดเพี้ยนไป ข) ไม่เชื่อหรือชี้ให้ตัวเองเห็นว่าแหล่งให้ข่าวไม่น่าเชื่อถือ ค) หาข่าวอื่นที่คลั่งจองมาเพิ่มในปัญญาของตน หรือ ง) เปลี่ยนความเชื่อ หรือเจตคติของตนไป ให้คลั่งจองกับข่าวสารที่ได้รับ

3. ความไม่คลั่งจองและการสนับสนุนทางสังคม อีกด้านหนึ่งของทฤษฎี อธิบายว่าการไม่เห็นด้วยกับผู้อื่น เป็นทางให้บุคคลเกิดความไม่คลั่งจองในตัวเอง และการเห็นด้วยกับผู้อื่นก็เป็นทางให้บุคคลลดความไม่คลั่งจองได้ ซึ่งมีการอธิบายว่า ความไม่คลั่งจองจะมีมากถ้าการไม่เห็นด้วยกับผู้อื่นนั้น ก) มีอย่างกว้างขวาง ในเรื่องที่ ข) มีความสำคัญกับบุคคล และ ค) เป็นเรื่องที่จะทดสอบหาความจริงเชิงประจักษ์ ได้ยาก และผู้คนที่บุคคลไม่เห็นด้วย ง) มีมาก จ) มีความดึงดูดต่อบุคคล และ/หรือ ฉ) มีความน่าเชื่อถือ ในสถานการณ์เช่นนี้บุคคลอาจเปลี่ยนความคิดเห็นของตนไปเพื่อลดความไม่คลั่งจอง หรือชักจูงให้คนที่ไม่เห็นด้วยกับตนมาเห็นด้วยกับตน หรือเลิกเชื่อถือคนที่มีความเห็นไม่คลั่งจองกับตน นอกจากนี้บุคคลอาจลดความไม่คลั่งจองโดยการสังสรรค์กับคนอื่นที่เห็นด้วยกับตน หรือหาการสนับสนุนโดยการชักจูงคนอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกับเรื่องนี้มาก่อนให้มาเห็นด้วยกับตนในเรื่องนี้

4. พฤติกรรมต่อต้านเจตคติ (Counterattitudinal behavior) เฟสดีนเจอร์ เจ้าของทฤษฎีเสนอว่า การพยายามทำให้บุคคลกระทำพฤติกรรมที่ขัดกับความคิดเห็น (หรือความเชื่อ ความเชื่อ เจตคติ ค่านิยม) แต่เดิมของเขา โดยการเสนอรางวัลให้หากเขายอมทำพฤติกรรมนั้น หรือขู่ว่าจะลงโทษหากเขาไม่ยอมทำพฤติกรรมนั้น กรณีเช่นนี้จะทำให้เขาเกิดความ

ไม่คลั่งจองขึ้น ไม่ว่าเขาจะยอมทำพฤติกรรมนั้นหรือไม่ก็ตาม หากเขายอมทำพฤติกรรมนั้น ความคิดเห็นแต่เดิมของเขาก็จะไม่คลั่งจองกับความรู้เกี่ยวกับพฤติกรรมของเขา ที่ว่าเขายอมทำพฤติกรรมที่ขัดกับความคิดเห็นเดิมของตน หากเขาไม่ยอมทำพฤติกรรมนั้น ความรู้ของเขาเกี่ยวกับรางวัลที่ไม่ได้รับ หรือการลงโทษที่เขาอาจได้รับ ก็จะไม่คลั่งจองกับความรู้เกี่ยวกับพฤติกรรมของเขา ที่ว่าเขาไม่ยอมทำพฤติกรรมที่จะทำให้เขาได้รับรางวัล หรือเขาไม่ยอมทำพฤติกรรมที่จะทำให้เขาไม่ต้องรับโทษบางอย่าง

ทฤษฎีนี้ยังระบุอีกว่า ความไม่คลั่งจองจะมีมากที่สุด หากรางวัลที่สัญญาว่าจะให้ หรือการลงโทษที่ขู่ไว้ มีน้อยที่สุด แต่เพียงพอที่จะทำให้บุคคลยอมทำพฤติกรรมนั้น หรือเกือบจะไม่พอที่จะทำให้บุคคลยอมทำพฤติกรรมนั้น หากบุคคลยอมทำพฤติกรรม ความไม่คลั่งจองจะมีน้อย ถ้ารางวัลหรือการลงโทษมีมาก หากบุคคลไม่ยอมทำพฤติกรรมความไม่คลั่งจองจะมีมาก ถ้ารางวัลหรือการลงโทษมีมาก เช่น นักเรียนที่มีความคิดเห็นเดิมไม่ชอบการโกงในการสอบ แต่ต้องมาสอบคัดเลือกเข้ามหาวิทยาลัย ซึ่งการสอบได้หรือไม่ได้นั้น นับว่ามีความสำคัญกับนักเรียนมาก หากมีเพื่อนของนักเรียนมาชวนให้ร่วมทุจริตในการสอบ ไม่ว่านักเรียนจะยอมรับร่วมทุจริตหรือไม่ก็ตาม นักเรียนคนนี้ก็จะได้เกิดความไม่คลั่งจองของปัญญาขึ้น นั่นคือ หากเขายอมรับร่วมทุจริต ความรู้เกี่ยวกับความคิดเห็นเดิมของเขาต่อการโกงในการสอบจะไม่คลั่งจองกับความรู้เกี่ยวกับพฤติกรรมการโกงของเขา หากเขาไม่ยอมรับร่วมทุจริตความรู้เกี่ยวกับพฤติกรรมของเขา จะไม่คลั่งจองกับความรู้ที่ว่า เขาอาจสอบเข้ามหาวิทยาลัยไม่ได้

การลดความไม่คล้อยจองในกรณีของพฤติกรรมต่อต้านเจตคติ * พิจารณาได้เป็นสองทาง คือ ก) หากบุคคลยอมทำพฤติกรรมที่ไม่สอดคล้องกับความคิดของเขา เขาสามารถลดความไม่คล้อยจองลงได้ด้วยการเปลี่ยนความคิดเห็นให้ไปคล้อยจองกับการกระทำ หรือโดยการคิดว่ารางวัลหรือการลงโทษที่เกี่ยวข้องมีมากกว่าที่เป็นจริง ข) หากบุคคลไม่ยอมทำพฤติกรรม เขาสามารถลดความไม่คล้อยจองลงได้โดยการคิดว่าความคิดเห็นของเขานั้นหนักแน่นกว่าเดิม หรือโดยการคิดว่ารางวัลหรือการลงโทษที่เกี่ยวข้องมีน้อยกว่าที่เป็นจริง

ความแตกต่างระหว่างความไม่สอดคล้องของปัญญากับความขัดแย้ง

คำศัพท์อื่นที่นักวิชาการไทยมักนำมาใช้ สัมพันธ์กับความไม่คล้อยจองของปัญญาอยู่เสมอคือ ความขัดแย้ง (Conflict) ในทางจิตวิทยา ความขัดแย้งภายในตัวบุคคลแบ่งโดยพื้นฐาน ออกได้เป็น 3 ประเภท คือ 1) ความขัดแย้งแบบเข้าหา-เข้าหา (Approach-approach conflict) ทำนองเดียวกับการรักที่เสียดายนอง 2) ความขัดแย้งแบบหลีกเลี่ยง-หลีกเลี่ยง (Avoidance-avoidance conflict) เช่น นักเรียนไม่ยอมอ่านหนังสือ แต่ก็ไม่ยอมสอบตก เข้าทำนองหนีเสือ แต่ก็ไม่อยากปะจระเข้ 3) ความขัดแย้งแบบเข้าหา-หลีกเลี่ยง (Approach-avoidance conflict) คล้ายกับการเกลียดตัวกินไข่เกลียดปลาไหลกินน้ำแกง ความขัดแย้งเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นก่อนที่บุคคลจะตัดสินใจเลือกทางใดทางหนึ่ง เช่น บัณฑิตที่สอบเข้าทำงาน ณ สถานที่สองแห่งซึ่งมีความดึงดูดพอๆ กันแล้วได้ รับการตอบรับพร้อมกัน บัณฑิตผู้นี้จะเกิดความขัดแย้งแบบเข้าหา-เข้าหา คือ ขัดแย้งว่าจะเลือก

สถานที่แรก หรือสถานที่สอง แต่เมื่อบัณฑิตผู้นี้ ตัดสินใจเลือกเข้าทำงานกับสถานที่หนึ่งสถานที่ใดแล้ว เขาจะเกิดความไม่คล้อยจองของปัญญาขึ้นเพราะองค์ประกอบของปัญญาอย่างหนึ่งมีว่า สถานที่ทั้งสองแห่งมีความดึงดูดสำหรับเขาพอๆ กัน แต่องค์ประกอบของปัญญาอีกอย่างหนึ่งก็มีว่า เขาได้เลือกเข้าทำงานกับสถานที่หนึ่ง ความไม่คล้อยจองของปัญญาประเภทนี้คือ ความไม่คล้อยจองหลังการตัดสินใจ นั่นเอง บัณฑิตผู้นี้ จะหาทางลดความไม่คล้อยจองของปัญญาลง โดยอาจจะ ก) เพิ่มความชอบต่อสถานที่ที่เลือกแล้ว ข) ลดความชอบต่อสถานที่ที่ไม่เลือก ค) ทำทั้ง ก และ ข ง) เพิ่มความรู้สึกว่าสถานที่เลือก และที่ไม่เลือกมีความคล้ายคลึงกันในบางแง่มุม หรือ จ) ลดความสำคัญของแง่มุมต่างๆ ของการตัดสินใจลงไป

การนำหลักการของทฤษฎีความไม่คล้อยจองของปัญญาไปใช้ในการเปลี่ยนเจตคติของพฤติกรรม

หลักการของทฤษฎีความไม่คล้อยจองของปัญญาอาจนำมาใช้กับบุคคลที่อยู่ในวงการศึกษได้ทุกระดับ เช่น นักเรียน นิสิต นักศึกษา หรือบุคลากรทางการศึกษา เพื่อเปลี่ยนเจตคติและ/หรือพฤติกรรมไปให้ตรงกันข้ามกับจุดยืนเดิม วิธีการที่ใช้อาจแบ่งเป็นสองวิธีหลัก คือ

1. การชักจูงทางพฤติกรรม ใช้หลักการจากเรื่องพฤติกรรมต่อต้านเจตคติที่ว่า การใช้หลักความไม่คล้อยจองจะประสบผลสำเร็จสูงสุดเมื่อ ก) ชักจูงให้บุคคลทำพฤติกรรมที่ขัดกับเจตคติเดิมของเขา โดยทำให้เขารับรู้ว่าเขาทำพฤติกรรมนั้นๆ ด้วยความสมัครใจ และไม่มีเหตุผลภายนอกเพียงพอที่จะให้เขานำไปใช้อธิบายกับตนเองว่า เขาทำพฤติกรรมนั้นเพราะเหตุผล

นั้นๆ เช่น ไม่มีรางวัลก่อนใหญ่ตอบแทนการกระทำของเขาและเขาไม่ถูกบังคับให้ทำพฤติกรรมนั้นๆ ข) ทำให้การกระทำของเขาเป็นที่รู้เห็นของผู้อื่นซึ่งจะเป็นการผูกมัดตัวผู้กระทำ และ ค) ทำให้เขารับรู้ว่าการกระทำของเขาจะมีผลต่อผู้อื่นได้มาก

ตัวอย่างการประยุกต์ใช้ตามแนวนี้ได้แก่ การวิจัยของฮิวส์แมนและคณะ (Huesman, Eron, Klein, Brice, & Fircher, 1983) ที่ทำโดยการคัดเลือกนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 3 และ 5 ทั้งชายและหญิงที่ชอบดูรายการโทรทัศน์ที่มีเนื้อหาความก้าวร้าว มาแบ่งเป็นสองกลุ่มในกลุ่มทดลองผู้วิจัยจัดให้เด็กมาทำงานพร้อมกันครั้งละ 3-4 คน โดย ก) ให้คำชมเชยกับการที่เด็กมีทักษะในทางต่อต้านการเลียนแบบความก้าวร้าวจากรายการโทรทัศน์ (เป็นการขูโดยไม่ให้เด็กมีโอกาสปฏิเสธ) ข) ชักจูงให้เด็กเขียนเรียงความ เรื่องโทษของการเลียนแบบความก้าวร้าวจากรายการโทรทัศน์ ค) เหนียวนាំให้เด็กรับรู้ว่าเขามาเขียนเรียงความนั้นด้วยความสมัครใจ โดยการบอกว่าเด็กคนใดที่ไม่ต้องการทำก็ขอให้ถอนตัวไปได้ ง) ชักจูงให้เด็กรับรู้ว่าผลจากการกระทำของเขาเป็นสิ่งสำคัญ และ จ) เขาต้องมีความรับผิดชอบต่อการกระทำของเขาที่จะไปมีผลต่อเด็กอื่นๆ ได้มาก โดยการบอกว่าจะให้เด็กอ่านเรียงความ แล้วอัดแถบบันทึกภาพไว้ เพื่อนำไปเผยแพร่ให้นักเรียนที่อื่นได้ชมกัน (การบันทึกภาพไว้เป็นการทำให้เด็กเกิดการผูกมัดตนเอง ว่าตนได้ทำพฤติกรรมที่ขัดกับเจตคติเดิมของตนด้วย) หลังจากนั้นสองสัปดาห์ ผู้วิจัยให้เด็กมาทบทวนแก้ไขเรียงความอีกครั้ง แล้วจึงอัดแถบบันทึกภาพไว้ ส่วนนักเรียนในกลุ่มควบคุมผู้วิจัยก็ให้ทำสิ่งต่างๆ คล้ายกับเด็กในกลุ่มทดลอง เพียงแต่เรื่องที่ให้เขียนเรียงความเป็น

เรื่องงานอดิเรก

สี่เดือนต่อมาผู้วิจัยติดตามไปวัดผลหลายด้าน ปรากฏว่าเด็กในกลุ่มทดลองเปลี่ยนเจตคติต่อความก้าวร้าวในรายการโทรทัศน์ไปในทิศทางที่ต้องการ และมีพฤติกรรมก้าวร้าวลดลงมากกว่าเด็กในกลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญ

ในการนำหลักการของทฤษฎีความไม่คล่องจองของปัญญาไปใช้จริงอาจมีวิธีชักจูงพฤติกรรมที่เฉพาะเจาะจงในลักษณะที่แบ่งย่อยได้อีกอย่างน้อย 4 วิธี ก) ให้นุคคลเขียนเรียงความ ข) ให้นุคคลแสดงบทบาท ค) ให้นุคคลจัดนิทรรศการ และ ง) ให้นุคคลกระทำการต่างๆ ในลักษณะที่จะทำให้เขาต้องให้เหตุผลกับความพยายามของเขาในการกระทำให้บรรลุผลบางอย่าง (เข้าทำนองมะนาวหวาน) และในทั้งสี่วิธีนี้ให้ทำในเรื่องและทิศทางที่ต้องการเปลี่ยนเจตคติ หรือพฤติกรรมของบุคคล

2. การชักจูงทางปัญญา มีสองวิธีย่อยคือ การให้รางวัลแต่น้อย และการขูว่าจะลงโทษแต่น้อย ตัวอย่างให้รางวัลแต่น้อย เช่น อารอนสัน (Aronson, 1980) แนะนำในการเรียนระดับประถมศึกษาหากครูต้องการให้เด็กท่องศัพท์ภาษาอังกฤษ โดยทั่วไปครูอาจให้รางวัลกับเด็กด้วยคำชม ให้คะแนนสูงๆ ให้ดาวทอง หรือให้รางวัลอื่นๆ แต่สิ่งเหล่านี้จะกลายเป็นเหตุผลภายนอกตัวเด็ก เพื่อให้เด็กสามารถอธิบายกับตนเองได้ว่าเพราะอะไรตนจึงท่องศัพท์ภาษาอังกฤษ ส่วนตามแนวทฤษฎีความไม่คล่องจองของปัญญาเด็กอาจท่องศัพท์ไปได้ไม่นานหากครูหยุดให้รางวัลเหล่านั้น เพราะรางวัลเหล่านั้นมีค่าค่อนข้างมากสำหรับเด็กและเพียงพอที่จะทำให้เด็กท่องศัพท์ได้ แต่ถ้าครูให้รางวัลภายนอกกับเด็กเพียงเล็กน้อย เด็กจะให้เหตุผลเพิ่มกับตัวเองในการท่องศัพท์ที่ตนทำ และอาจทำให้รู้

เด็กสนุกไปกับการทอศัพทด้วย เด็กก็มีแนวโน้มจะทอศัพทต่อไปได้เอง แม้ว่าโรงเรียนอาจปิดไปแล้ว หรือครูเลิกให้รางวัลภายนอกไปแล้วก็ตาม

ส่วนตัวอย่างการขู่ว่าจะลงโทษแต่น้อยก็ใช้หลักการคล้ายกันว่า ถ้าผู้ใหญ่ขู่จะลงโทษเด็กมาก หากเด็กทำบางอย่างที่ผู้ใหญ่ห้ามเด็กทำ แล้วเด็กเชื่อฟัง การขู่นี้จะได้ผลหากมีผู้คอยจับผิดเด็กอยู่ตลอดเวลา แต่ตามแนวทฤษฎี

ความไม่คล่องจองของปัญญา ผู้ใหญ่ควรขู่เด็กให้น้อยที่สุด แต่อยู่ในระดับมากพอที่เด็กจะเชื่อฟังได้ ภายหลังจากเมื่อไม่มีการขู่หรือการลงโทษแล้ว เด็กจะกลับไปคิดว่าเหตุที่ตนไม่ทำสิ่งที่ผู้ใหญ่ห้ามคงไม่ใช่เพราะตนกลัวคำขู่ว่าจะถูกลงโทษ เนื่องจากคำขู่มีการคาดโทษที่ไม่น่ากลัวเลย แต่ที่ตนไม่ทำสิ่งที่ถูกห้ามนั้น เป็นเพราะตนไม่ยอมทำสิ่งนั้นต่างหาก

ธีระพร อูวรรณโณ

บรรณานุกรม

- Aronson, E. **The Social Animal**. 3rd ed. San Francisco : Freeman, 1980.
- Festinger, L. **A Theory of Cognitive Dissonance**. Stanford : Stanford University Press, 1957.
- Huesman, L. R. and others. "Mitigating the imitation of aggressive behaviors by changing children's attitudes about media violence," **Journal of Personality and Social Psychology**. 44 : 899-910 ; 1983.