ทฤษฎีความสมดุล
Balance Theory

บรรยายโดย ผศ.ดร.สมศักดิ์ คล้ายสังข์

***ใช้สำหรับการเรียนการสอนเฉพาะภายในมหาวิทยาลัยเท่านั้น ไม่เผยแพร่

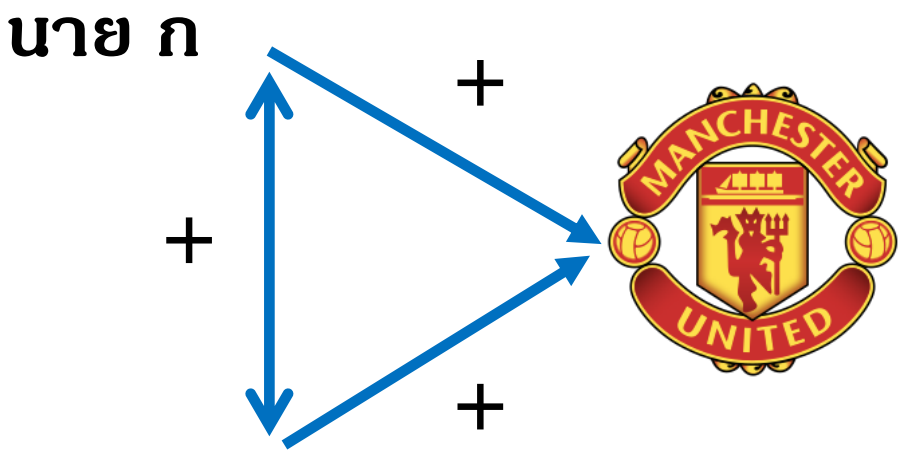
Fritz Heider; Balance Theory	
How people develop their relationships with other people and with things in their environment.	ความสัมพันธ์กับคนอื่น ๆ กับสิ่งต่างและสิ่งแวดล้อม
Balance Theory says that if people see a set of cognitive elements as being a system, then they will have a preference to maintain a balanced state among these elements.	ถ้าความสัมพันธ์เป็นไปอย่างมีระบบ จะรักษาความสัมพันธ์เอาไว้
In other words, if we feel we are 'out of balance', then we are motivated to restore a position of balance.	ถ้ารู้สึกว่าความสัมพันธ์ไม่สมดุล จะปรับให้อยู่ในภาวะสมดุล
The felt discomfort at imbalance will increase with the strength of the attitude and the overall interest in the matter.	ความรู้สึกอึดอัด ที่ความสัมพันธ์ไม่สมดุลจะเพิ่มขึ้นด้วยทัศนคติที่เข้มแข็งและความสนใจที่สูงขึ้น

ทฤษฎีความสมดุล (Balance Theory) ไฮเดอร์ (Heider, 1958) **ผู้เสนอทฤษฎีความสมดุล ซึ่งสามารถอธิบายความชอบพอระหว่างกันได้ตามทฤษฎีความสมดุล ความชอบพอกันระหว่างบุคคลเกิดจากความคล้ายทางความรู้สึกและทัศนคติต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง สมารถยกตัวอย่างความสัมพันธ์ในรูปแบบที่สมดุลได้ ดังนี้**

นาย ก ชอบทีมฟุตบอล A

นาย ข ชอบทีมฟุตบอล A

นาย ก และ นาย ข จะมีความชอบพอซึ่งกันและกัน หากมีโอกาสคบหาสมาคมกัน สภาพการณ์ดังกล่าวนี้ ถือเป็นสภาพสมดุล



Presenter, **ดารา**

นักแสดง

→+ แทนการชอบ

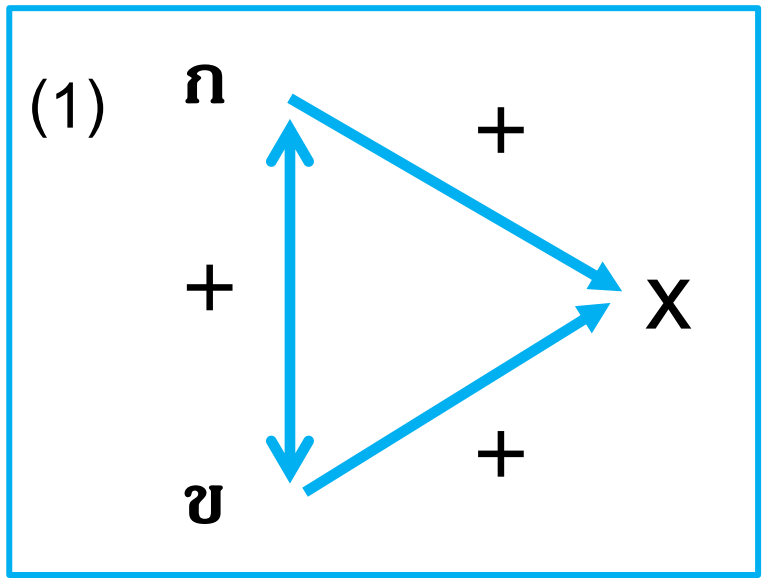
→- แทนการไม่ชอบ

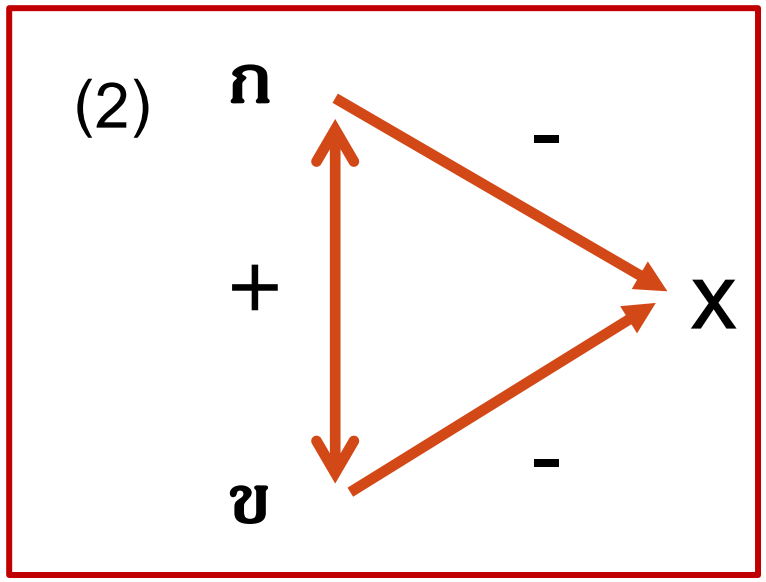
X **แทนสิ่งต่าง ๆ**

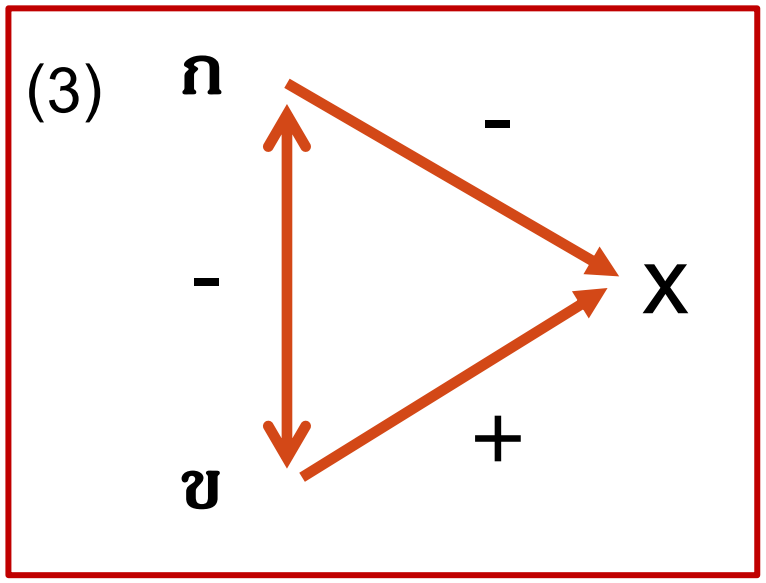
นาย ก และ นาย ข แทนบุคคล สภาพสมดุลจะมีลักษณะดังนี้

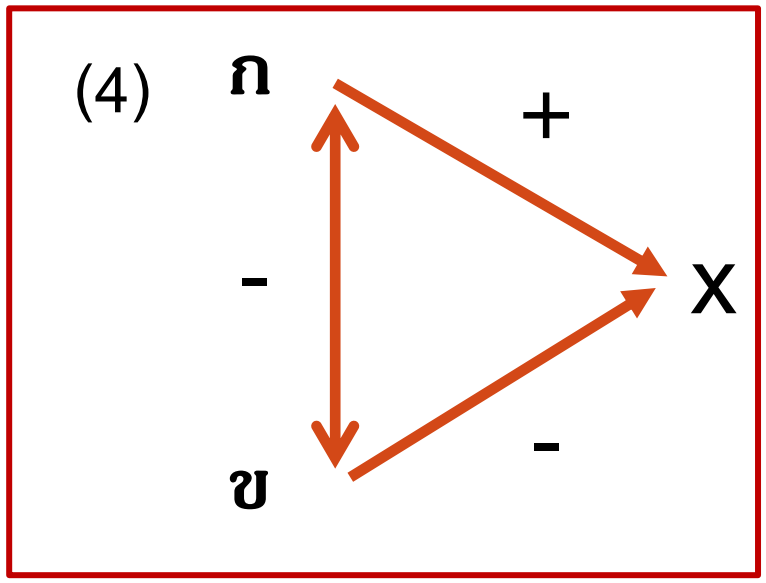
Balance Theory

ทฤษฎีความสมดุล





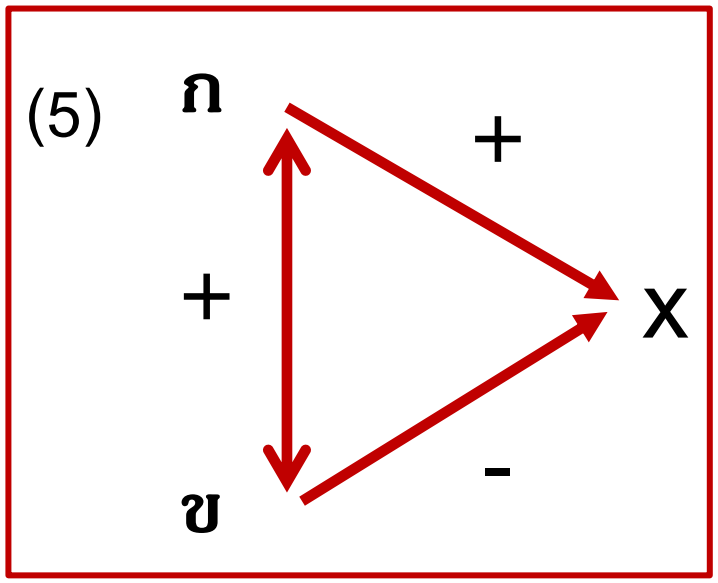


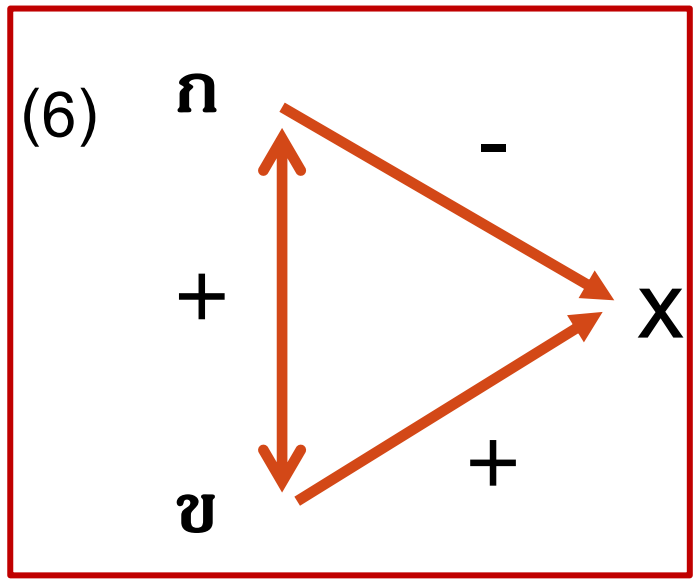


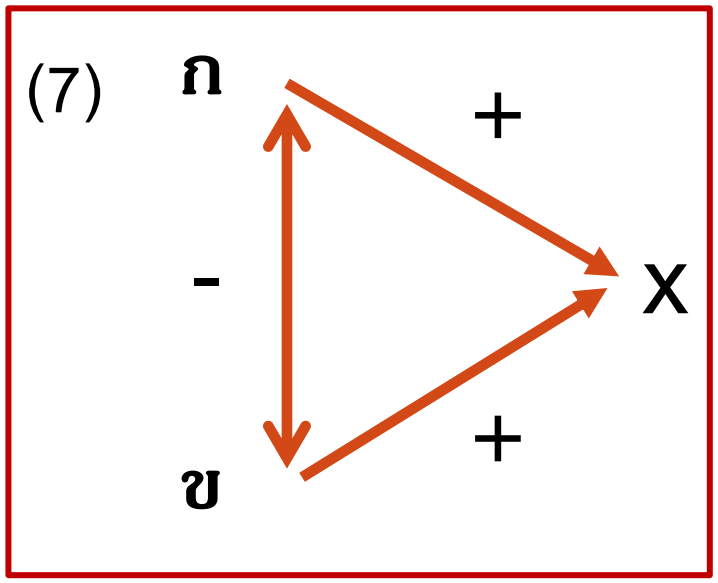
ในรูป (1) ทั้ง นาย ก และ นาย ข ต่างก็มีความชอบในสิ่งเดียวกัน และทั้งสองคนก็มีความชอบพอซึ่งกันและกัน สภาพการณ์นี้จึงมีความสมดุล

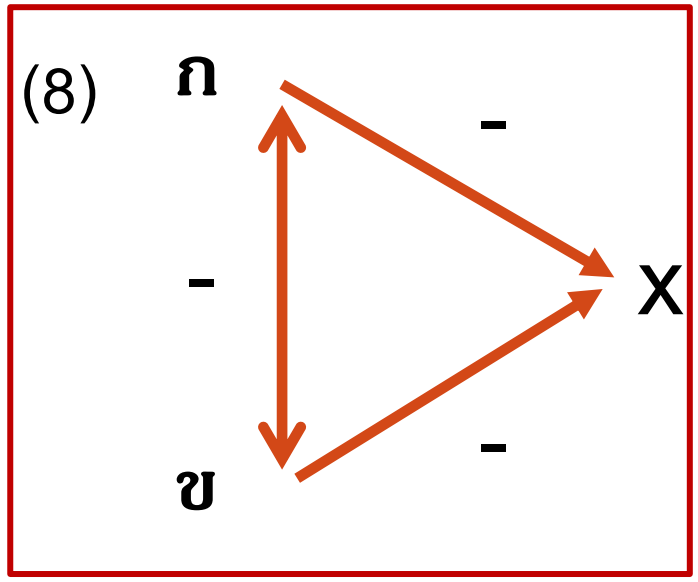
ในรูป (2) ทั้ง นาย ก และ นาย ข ซึ่งชอบพอกัน ต่างก็ไม่ชอบในสิ่งเดียวกัน เช่น ไม่ชอบทีมฟุตบอลทีมเดียวกัน

ในรูป (3) และ (4) คนหนึ่งชอบในสิ่งที่อีกคนหนึ่งไม่ชอบ และทั้งสองคนก็ไม่ชอบซึ่งกันและกัน เช่น นาย ก ไม่ชอบเล่นการพนัน นาย ข ชอบเล่นการพนัน นาย ก กับ นาย ข จึงไม่ชอบกัน









รูป (5) และ (6) เป็นสภาพไม่สมดุลเพราะคนที่ชอบพอกันเกิดมีความชอบในสิ่งหนึ่งๆ ต่างกัน เช่น สามีชอบกินเหล้า ภรรยาไม่ชอบการกินเหล้า แต่ทั้งสองคนที่ชอบพอกัน สภาพเช่นนี้ไม่สมดุล ทำให้เกิดแรงกดดันให้ไม่สบายใจ

ไฮเดอร์มีความเชื่อว่า คนเราจะพยายามเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์บางส่วนเพื่อให้สภาพไม่สมดุลกลายเป็นสภาพสมดุล ในตัวอย่างหากสามีเปลี่ยนเป็นไม่ชอบการดื่มเหล้า หรือภรรยาเปลี่ยนเป็นชอบการดื่มเหล้า หรือทั้งสามีและภรรยาเปลี่ยนเป็นไม่ชอบซึ่งกันและกัน สภาพความสัมพันธ์ก็จะสมดุลและความไม่สบายใจ ก็จะหมดไป

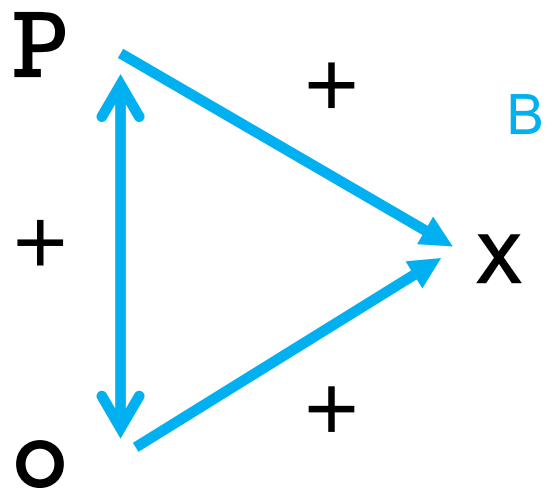
รูป (7) และ (8) ก็มีลักษณะเช่นเดียวกัน

Balance Theory

ทฤษฎีความสมดุล

Example

(1)



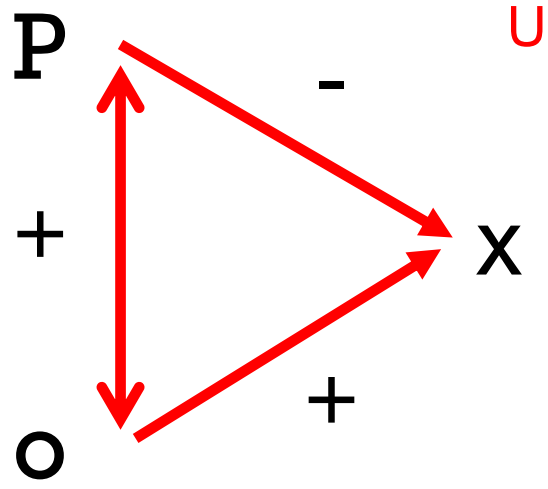
Balanced: P+O, P+X, O+X:

Jim likes Jane,

Jim likes skiing,

Jane likes skiing.

(2)



Unbalanced: P+O, P-X, O+X:

Jim likes Jane,

Jim does not like skiing,

Jane likes skiing.

Heider (1958) illuminated this thus:

my friend's friend is my friend

my friend's enemy is my enemy

my enemy's friend is my enemy

my enemy's enemy is my friend

เพื่อนของฉันคือเพื่อนของฉัน

ศัตรูของเพื่อนฉันคือศัตรูของฉัน

เพื่อนของศัตรูของฉันคือศัตรูของฉัน

ศัตรูของศัตรูคือเพื่อนของฉัน

ทฤษฎีความสมดุลของ Fritz Heider

- ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และสิ่งต่างๆ หากไม่สมดุลกันก็จะทำให้เกิดความทุกข์ ต้องเปลี่ยนแปลงแก้ไขเพื่อขจัดความไม่สมดุล

- ความคล้ายกันระหว่างบุคคลเป็นปัจจัยกำหนดความชอบพอระหว่างกัน ถ้าคนเรารักกัน เพราะชอบสิ่งต่างๆ เหมือนๆ กัน ย่อมทำให้เกิดความสมดุลสามารถคบหากันและสานต่อความสัมพันธ์ต่อไปได้

Cognitive Dissonance Theory

ทฤษฎีไม่สอดคล้องทางการรับรู้/ ทฤษฎีความไม่ลงรอยทางปัญญา (Cognitive Dissonance Theory)

Leon Festinger (1957)

- ทฤษฎีที่มีการกล่าวถึงอย่างมากในกลุ่มทฤษฎีจิตวิทยาสังคมในปัจจุบัน
- การแสดงออกที่ไม่สอดคล้องกับความเชื่อและทัศนคติ

Cognitive dissonance theory is based on 3 fundamental assumptions

1. Humans are sensitive to inconsistencies between actions and beliefs.

2. Recognition of this inconsistency will cause dissonance, and will motivate an individual to resolve the dissonance.

3. Dissonance will be resolved in one of three basic ways.

- Change beliefs
- Change action
- Change perception of action

1. Humans are sensitive to inconsistencies between actions and beliefs.

According to the theory, we all recognize, at some level, when we are acting in a way that is inconsistent with our beliefs/attitudes/opinions. In effect, there is a built in alarm that goes off when we notice such an inconsistency, whether we like it or not. For example, if you have a belief that it is wrong to cheat, yet you find yourself cheating on a test, you will notice and be affected by this inconsistency.

หากคุณมีความเชื่อว่าผิดที่จะโกง แต่คุณพบว่าตัวเองโกงการทดสอบคุณรู้สึกและได้รับผลกระทบจากความไม่สอดคล้องนี้

มนุษย์มีความอ่อนไหวต่อความไม่สอดคล้องระหว่างการกระทำและความเชื่อ

2. Recognition of this inconsistency will cause dissonance, and will motivate an individual to resolve the dissonance.

การรับรู้ถึงความไม่สอดคล้องกันนี้จะทำให้เกิดความไม่ลงรอยกันและจะกระตุ้นให้บุคคลแก้ไขความไม่สอดคล้อง

Once you recognize that you have violated one of your principles, according to this theory, you won't just say "oh well". You will feel some sort of mental anguish about this. The degree of dissonance, of course, will vary with the importance of your belief/attitude/principle and with the degree of inconsistency between your behavior and this belief. In any case, according to the theory, the greater the dissonance the more you will be motivated to resolve it.

เมื่อคุณรับรู้ว่าคุณได้ละเมิดหลักการข้อใดข้อหนึ่ง คุณจะรู้สึกปวดร้าวใจ ซึ่งระดับความไม่สอดคล้องกันจะแตกต่างกันไปตามความสำคัญของความเชื่อและทัศนคติ ไม่ว่าในกรณีใดก็ตามตามทฤษฎียิ่งรู้สึกผิดเท่าใดก็จะมีแรงจูงใจในการแก้ไขมากเท่านั้น

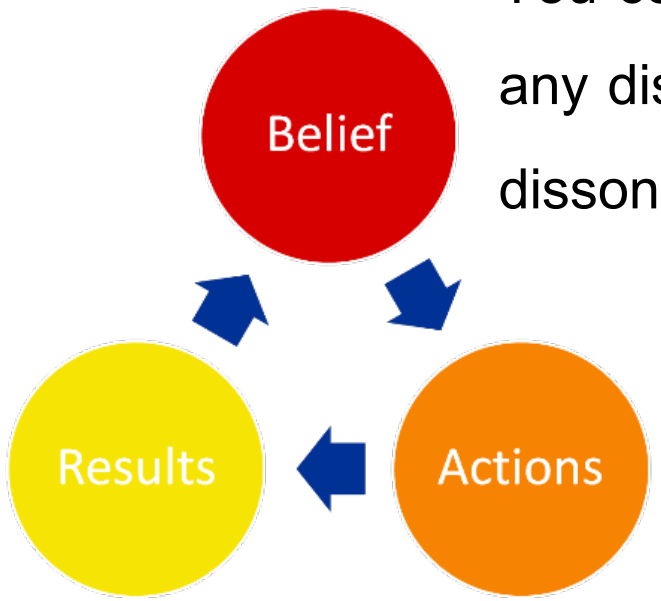
Cognitive dissonance theory is based on 3 fundamental assumptions

1. Dissonance will be resolved in one of three basic ways.

ความไม่ลงรอยกันจะได้รับการแก้ไข

- Change beliefs

You could, of course, just decide that cheating is o.k. This would take care of any dissonance. Therefore, though this is the simplest option for resolving dissonance it's probably not the most common.



คุณจะเลือกวิธีที่ง่ายที่สุด สำหรับการแก้ปัญหาความไม่ลงรอย คือการคิดเปลี่ยนความเชื่อ หรือทัศนคติ เช่น องุ่นเปรี้ยว มะนาวหวาน

Cognitive dissonance theory is based on 3 fundamental assumptions

2. Dissonance will be resolved in one of three basic ways.

- Change action

guilt and anxiety can be motivators for changing behavior. So, you may say to yourself that you will never cheat on a test again, and this may aid in resolving the dissonance.

ความรู้สึกผิดและความวิตกกังวลเป็นแรงจูงใจในการเปลี่ยนพฤติกรรม ดังนั้นคุณอาจพูดกับตัวเองว่า คุณจะไม่ทำผิดอีก ซึ่งอาจช่วยในการแก้ไขความรู้ไม่ลงรอยนี้ได้

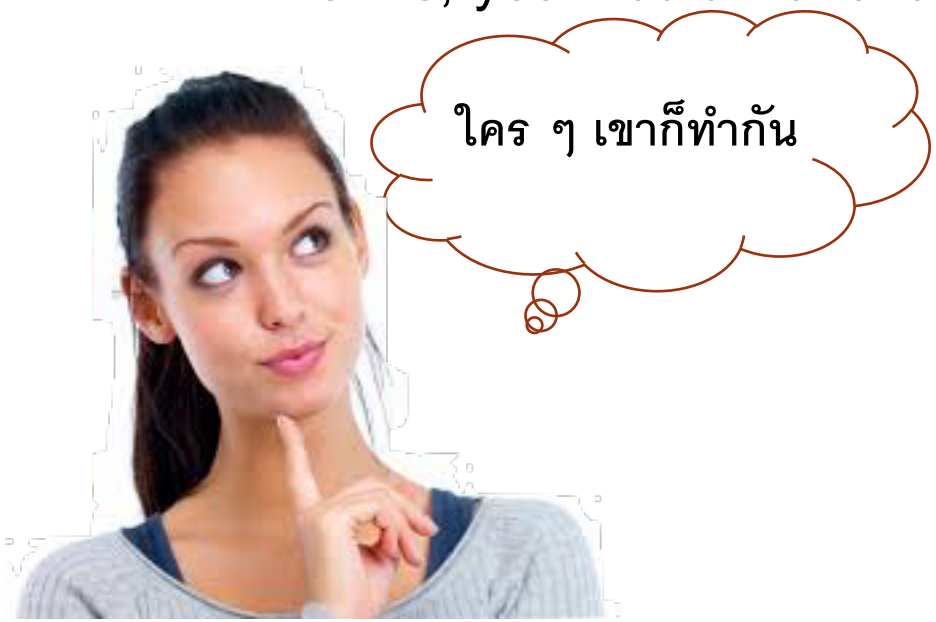
Cognitive dissonance theory is based on 3 fundamental assumptions

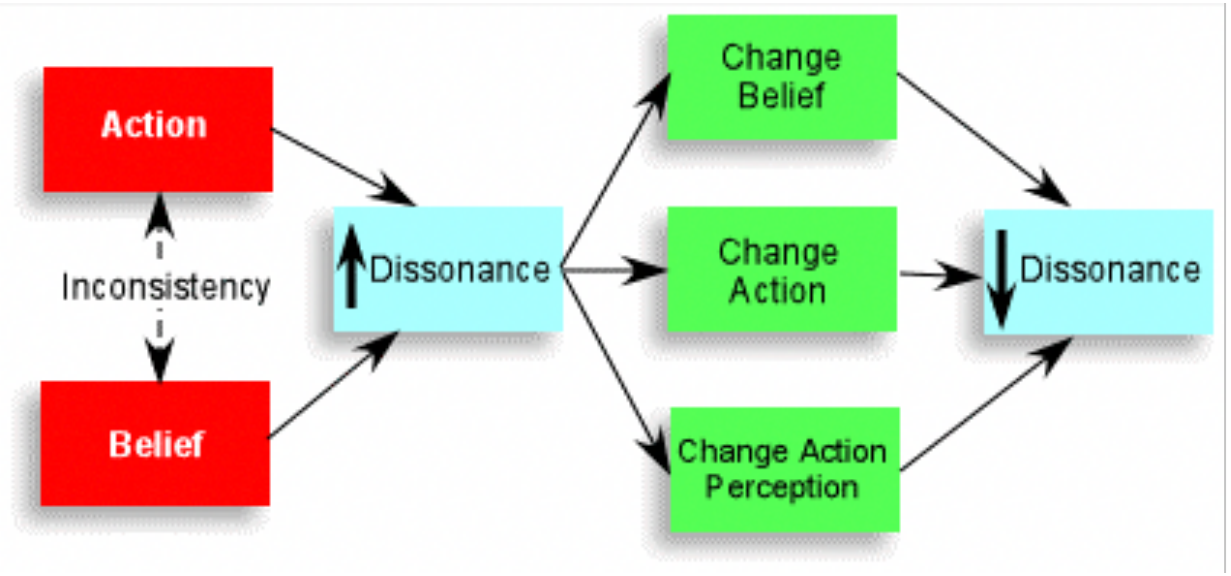
เปลี่ยนวิธีคิด การรับรู้
ต่อการกระทำของคุณ
โดย "หาเหตุผลเข้าข้างตนเอง"

3. Dissonance will be resolved in one of three basic ways.

- Change perception of action

change the way you view/remember/perceive your action. In more colloquial terms, you would “rationalize” your actions.





Co-Orientation Theory

ทฤษฎีความโน้มเอียงร่วม (Co-orientation theory)

ใช้เป็นบรรทัดฐานในการวิจัยสื่อสารมวลชนที่แพร่หลายมากในปัจจุบัน หน่วยวิเคราะห์ที่เหมาะสมคือระดับกลาง หรือระดับระหว่างบุคคล(Molecular-interpersonal level)

Theodor Mead Newcomb (1953) นักจิตวิทยาสังคม ตามแนวความคิดของ Newcomb คือ บุคคลสองคน คือ A และB ต่างก็มีความรู้สึกหรือทัศนคติชอบหรือไม่ชอบอีกฝ่ายหนึ่ง และขณะเดียวกันต่างก็มีทัศนคติเกี่ยวกับวัตถุหรือสิ่งของอื่นร่วมกัน

เช่น A และB ต่างก็ชอบพอซึ่งกันและกันแต่มีทัศนคติเกี่ยวกับวัตถุ X แตกต่างกัน จะเกิดความรู้สึกตึงเครียด (Tension) ซึ่งจะต้องผ่อนคลายโดยวิธีใดวิธีหนึ่ง ดังต่อไปนี้ คือ

1. A เปลี่ยนทัศนคติของตัวเองเกี่ยวกับ B หรือ X
2. พยายามเปลี่ยนความคิดของ B เกี่ยวกับ X
3. เลิกติดต่อสื่อสารกับ B หรือการสนับสนุนจากบุคคลอื่น หรือ
4. พยายามบิดเบือนความคิดของเขาเองเกี่ยวกับสถานการณ์ที่แท้จริง

ทฤษฎีความโน้มเอียงร่วม (Co-orientation theory)

- Co-orientation ของ Newcomb นับว่ามีประโยชน์เป็นพิเศษสำหรับการวิจัยสื่อสารมวลชน เพราะสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ใน

ระบบความรู้สึกนึกคิดในระดับบุคคล (Intrapersonal systems)

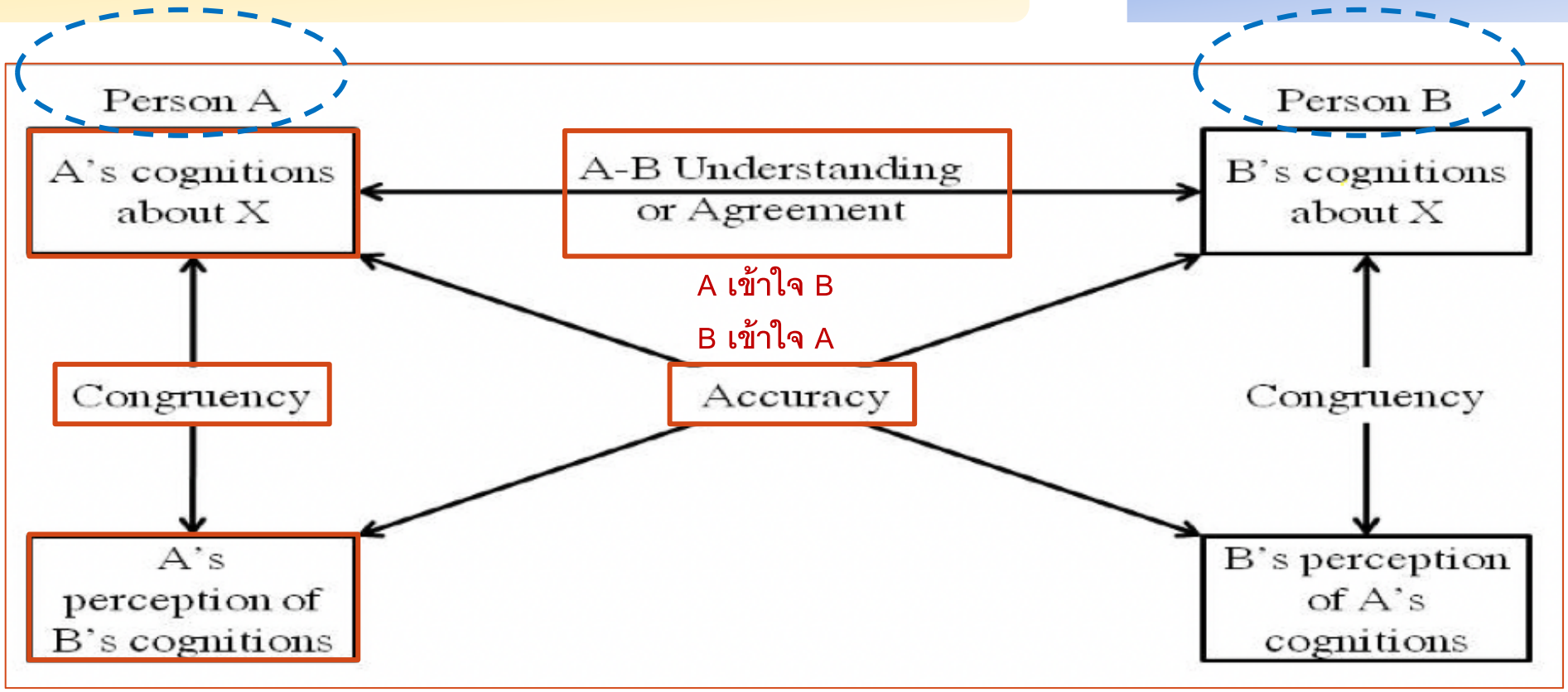
ระบบความคิดและการรับรู้ (Cognitions and perceptions)

ในระดับระหว่างบุคคล (Interpersonal relations)

อาจนำไปใช้กับระดับมวลชนอีกด้วย (Mass or societal level)

Co-Orientation Theory

ทฤษฎีความโน้มเอียงร่วม



McLeod & Chaffee's (1973, p. 484) Co-orientation Model

ประกอบด้วยตัวแปรสำคัญ คือ

1. ความสอดคล้อง (Congruency)
2. ความเข้าใจหรือความเห็นด้วย (Understanding or Agreement)
3. ความถูกต้อง (Accuracy)

จาก Model สรุปได้ว่า

Congruency หมายถึง ความคล้ายคลึงหรือสอดคล้องระหว่างความนึกคิด(Cognitions) และการรับรู้ (Perception) เกี่ยวกับความนึกคิดของคนอื่น เกิดขึ้นภายในความคิดของคนเพียงคนเดียว

Understanding และ Agreement มีความเกี่ยวข้องกับบุคคลอย่างน้อย 2 คนขึ้นไป หมายถึง ความคล้ายคลึงระหว่างความนึกคิด (Cognitions) ของบุคคลทั้งสองเกี่ยวกับวัตถุใดวัตถุหนึ่ง หรืออีกนัยหนึ่ง หมายถึง ความคาบเกี่ยวกันระหว่างความนึกคิดของคนทั้งสอง (Cognitive overlap)

ข้อแตกต่างระหว่าง Understanding และ Agreement ก็คือ

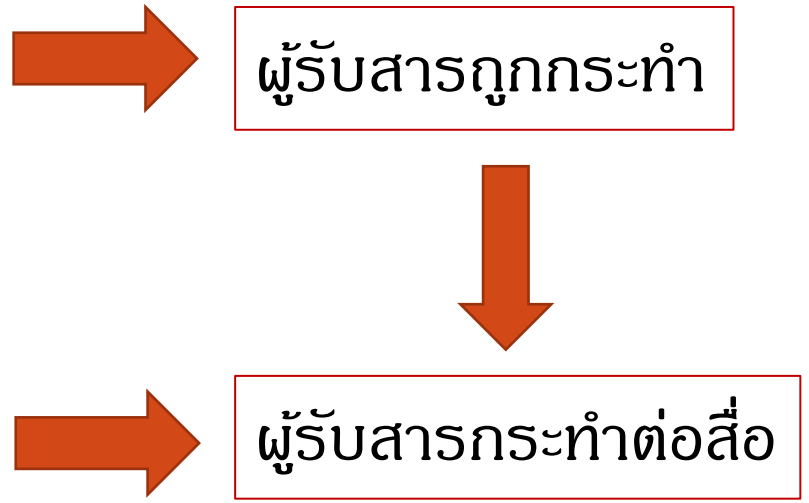
Understanding หมายถึง ความคล้ายคลึงของความคิดสัมพันธ์(Pertinence)

Agreement หมายถึงความคล้ายคลึงของความคิดรวมยอด (Salience)

Accuracy มีความสำคัญที่สุดในแบบ Co-orientation หมายถึง การที่บุคคลหนึ่ง (B) ประเมินความนึกคิดของอีกบุคคลหนึ่ง (A) ได้ถูกต้องตรงตามที่บุคคลนั้น (B) นึกคิดจริง Accuracy จึงเป็นเป้าหมายสำคัญของการสื่อสาร ได้มีการค้นพบว่าการสื่อสารสามารถนำไปสู่ Accuracy (ความถูกต้อง) ได้อย่างสมบูรณ์

จาก Model สรุปได้ว่า

จะเห็นได้ว่าการศึกษาสื่อสารมวลชนส่วนใหญ่ มักจะศึกษา

- อิทธิพล หรือผลที่สื่อสารมวลชนก่อให้เกิดขึ้นในหมู่ประชาชนที่เรียกว่า "Effect Approach"
- ในปัจจุบันนักวิชาการมองว่า "Effect Approach" ไม่สามารถอธิบายพฤติกรรมหลาย ๆ อย่างของประชาชนในเรื่องของการสื่อสารได้
- แทนที่จะศึกษาว่าสื่อสารมวลชนทำอะไรกับประชาชน กลับกลายเป็นการศึกษาว่า ประชาชนทำอะไรกับสื่อสารมวลชน เรียกกันว่าเป็น "Functional Approach" ที่ก่อให้เกิดสมมติฐานทางการสื่อสารมวลชนในเรื่องการใช้และการตอบสนอง (Uses and Gratifications)

ซึ่งคือการศึกษาว่าประชาชนใช้สื่อสารมวลชนอย่างไร