

จิตวิทยาสังคมกีฬา

Social Psychology in Sports



รองศาสตราจารย์ ดร.ดำรัส ดาราศักดิ์

สาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา สำนักวิชาวิทยาศาสตร์

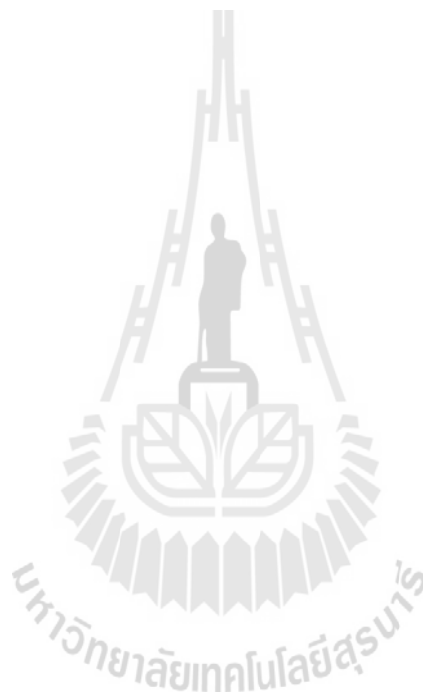
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

คำนำ

เอกสารประกอบการสอนวิชา 114324 จิตวิทยาสังคมกีฬา (Social Psychology in Sports) ฉบับนี้ ใช้ประกอบการสอนนักศึกษาสาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา สำนักวิชาวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี ขอบข่ายเนื้อหาวิชาเกี่ยวข้องกับทฤษฎีและปรัชญาทางจิตวิทยาสังคมที่ประยุกต์มาใช้ในบริบทของกีฬา ปัจจัยของครอบครัวที่มีต่อการออกกำลังกายและการเล่นกีฬา แรงจูงใจในบริบทของสังคมกีฬา พฤติกรรมกลุ่มและความสามัคคีทางการกีฬา พฤติกรรมความก้าวร้าวทางการกีฬา การสื่อสารระหว่างกันในสังคมกีฬา การเป็นผู้นำในการออกกำลังกายและการกีฬา รวมถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

คำรัส ดาราศักดิ์

10 เมษายน 2555



สารบัญ

คำนำ		หน้า
บทที่ 1	ทฤษฎีและปรัชญาทางจิตวิทยาสังคมกีฬา ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ (Psychoanalytic Theories) ทฤษฎีเสริมแรง (The Reinforcement Theory) ทฤษฎีบทบาท (Role Theory) ทฤษฎีบุคลิกภาพของกลุ่ม (The Personality of the Group) ทฤษฎีรู้คิด (Cognitive Theory)	1
บทที่ 2	ปัจจัยของครอบครัวที่มีต่อการเล่นกีฬา บทบาทของพ่อแม่ที่มีต่อการเล่นกีฬาของเด็ก	20
บทที่ 3	แรงจูงใจในบริบทของสังคมกีฬา	32
บทที่ 4	พฤติกรรมกลุ่มและความสามัคคีทางการกีฬา	39
บทที่ 5	พฤติกรรมความก้าวร้าวทางการกีฬา	50
บทที่ 6	การสื่อสารระหว่างกันในสังคมกีฬา	56
บทที่ 7	การเป็นผู้นำในการออกกำลังกายและการกีฬา	64
บรรณานุกรม		70

บทที่ 1

ทฤษฎีและปรัชญาทางจิตวิทยาสังคมกีฬา

จิตวิทยาสังคมกีฬา (Sports Social Psychology) เป็นจิตวิทยาสาขาหนึ่งที่พยายามทำความเข้าใจว่า ผู้คนในวงการกีฬาและการออกกำลังกายมีปฏิสัมพันธ์ต่อกันอย่างไร เป็นการศึกษาสภาพการณ์ในกลุ่มผู้คนที่สนใจในตัวของผู้เล่นเหล่านั้นที่ส่งผลต่อความสัมพันธ์ของพวกเขา ความสามารถที่จะทำงานร่วมกันเพื่อบรรลุเป้าหมายบางอย่าง ความพอใจและความไม่พอใจต่อกัน

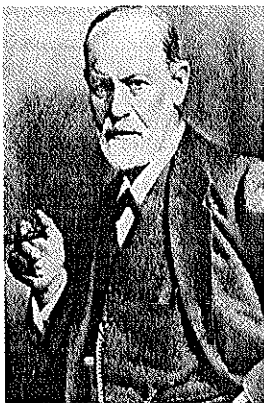
การทำความเข้าใจกับทฤษฎีช่วยให้บุคคลสามารถคาดการณ์ถึงปัญหาที่อาจเกิดขึ้นเมื่อทำงานกับกลุ่ม แทนที่จะคอยแก้ปัญหาที่อาจเกิดขึ้น ทฤษฎีพื้นฐานที่นำมาใช้ในจิตวิทยาสังคมกีฬาประกอบด้วย

1. ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ (Psychoanalytic Theories)
2. ทฤษฎีเสริมแรง (The Reinforcement Theory)
3. ทฤษฎีบทบาท (Role Theory)
4. ทฤษฎีบุคลิกภาพของกลุ่ม (The Personality of the Group)
5. ทฤษฎีบุคลิกภาพของกลุ่ม (The Personality of the Group)
6. ทฤษฎีรู้คิด (Cognitive Theory)

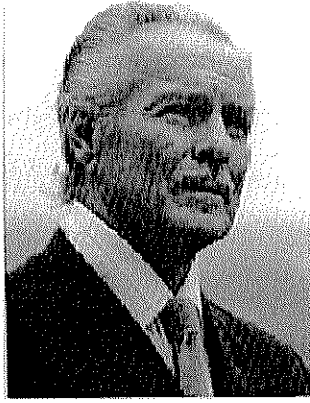
ทฤษฎีจิตวิเคราะห์

(Psychoanalytic Theories)

ซิกมันด์ ฟรอยด์ (Sigmund Freud) เป็นผู้บุกเบิกทฤษฎีด้านจิตวิเคราะห์ สำเร็จการศึกษาจากมหาวิทยาลัยเวียนนา เดิมต้องการศึกษาทางด้านกฎหมายแต่หันเหมาเป็นแพทย์ทางด้านระบบประสาท เป็นผู้เสนอวิธีการสังเกตเชิงวิทยาศาสตร์มาใช้ในวงการจิตวิทยาเป็นครั้งแรก ได้รับตำแหน่งศาสตราจารย์จากมหาวิทยาลัยเวียนนา ภายหลังได้รับการยกย่องว่าเป็นบิดาแห่งจิตวิเคราะห์ (The Father of Psychoanalysis) และเป็นผู้นำแห่งทฤษฎีบุคลิกภาพแนวใหม่ สนใจเกี่ยวกับแรงจูงใจที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของมนุษย์ มีนักจิตวิทยาการกีฬาน้อย 2 คนที่ได้รับอิทธิพลจากทฤษฎีจิตวิเคราะห์ได้แก่ Bruce Ogilvie และ Tommas Tutko ซึ่งแสดงออกในหนังสือ นักกีฬาเจ้าปัญหา (Problem athletes, 1966)



ซิกมันด์ ฟรอยด์



บรูซ โอกลิวี

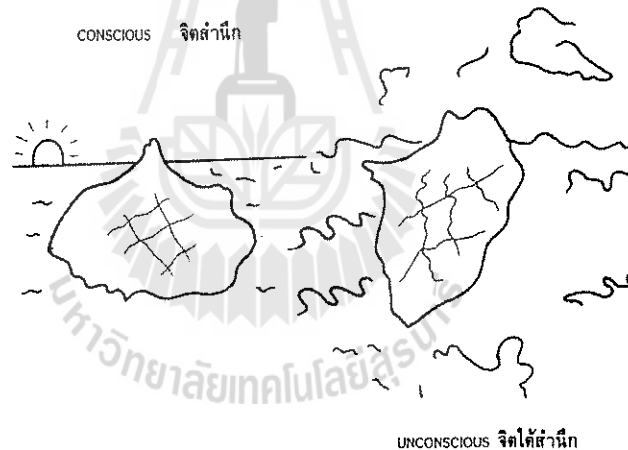


โทมัส ทัดโก

ฟรอยด์ เป็นผู้ริเริ่มศึกษาพฤติกรรมและบุคลิกภาพของมนุษย์ด้วยวิธีการทางวิทยาศาสตร์ มีการสังเกตและบันทึกพฤติกรรมอย่างละเอียด ข้อมูลของเขาคือคนไข้โรคจิต โรคประสาทในคลินิก และนำเอาข้อมูลจากการสังเกตนั้นมาศึกษาวิเคราะห์ ตีความแล้วตั้งเป็นกฎเกณฑ์ ทฤษฎีขึ้น ซึ่งฟรอยด์เรียกว่า “Psychic apparatus” ประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ คือ Libido, Mental life of individual, Personality

1. Libido คือ พลังชีวิต เป็นสัญชาตญาณเพื่อเอาชีวิตรอดและการดำรงเผ่าพันธุ์ เช่น ความหิว กระหาย และแรงขับเคลื่อนทางเพศ ฟรอยด์เชื่อว่าพฤติกรรมเกือบทุกประเภทของมนุษย์มาจากแรงขับเคลื่อนโดยสัญชาตญาณทางเพศ ซึ่งมีได้จำกัดเฉพาะความสัมพันธ์ระหว่างชาติกับหญิงเท่านั้น แต่รวมถึงความพึงพอใจที่มนุษย์ได้รับจากกิจกรรมทางกาย เช่น กิจกรรมทางปาก (กิน พุด ฯลฯ)

2. Mental life of individual หมายถึงจิตของบุคคลจะประกอบด้วย จิตสำนึก (conscious) และจิตใต้สำนึก (unconscious) ทฤษฎีเชิงจิตวิเคราะห์มีหลักการว่า “พฤติกรรมต่างๆที่บุคคลแสดงออกส่วนใหญ่ มักจะถูกควบคุมหรือบงการ โดยจิตใต้สำนึก” ฟรอยด์เปรียบเทียบจิตของคนเราว่าเหมือนก้อนน้ำแข็งที่ลอยอยู่ในน้ำ ส่วนที่ลอยอยู่พ้นน้ำและเป็นส่วนน้อยคือจิตสำนึก (conscious) และส่วนใหญ่ที่อยู่ใต้น้ำคือ จิตใต้สำนึก (unconscious) อยู่ใต้พื้นผิวของการรับรู้ เป็นส่วนที่สะสมความทรงจำ ประสบการณ์ต่างๆ รวมถึงแรงจูงใจและความต้องการต่างๆที่เก็บกดไว้และไม่ได้แสดงออกมาในภาวะปกติ



จิตใต้สำนึกจะแสดงออกให้เห็นได้ในรูปของความฝันซึ่งแสดงถึงความต้องการหรือความขัดแย้งที่ซ่อนอยู่ในส่วนลึกของจิตใจ การพูดพลั้งปาก ข้อมูลที่ได้จากการสะกดจิต หรือการบำบัดแบบ Free association เพื่อให้คนไข้เปิดเผยพลังจิตใต้สำนึกซึ่งเขาไม่เคยเปิดเผยหรือแสดงออก หรือตัวเขาเองก็อาจไม่ตระหนักรู้มาก่อน พลังจิตใต้สำนึกที่ไม่มีโอกาสได้แสดงออกมากแปรรูปเป็นพฤติกรรมผิดปกติในรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง เช่น รู้สึกล้าตลอดเวลา ซึมเศร้าตลอดเวลา หรือกามวิปริต เป็นต้น

ทฤษฎีนี้มีความเชื่อว่าคนเรามีลักษณะของความเป็นมนุษย์และสัตว์ผสมกันอยู่ เหมือนสัตว์ในแง่ของความต้องการอาหาร การจับถ้ำ และความต้องการทางเพศซึ่งเกิดขึ้น โดยธรรมชาติ แต่แตกต่างจากสัตว์คือการสื่อความหมายต่างๆในการดำรงชีวิตอยู่ในสังคมซึ่งไม่ใช่สัญชาตญาณข้อคิดเห็นของทฤษฎีนี้คือ “ถ้าจะยอมรับในความเป็นมนุษย์ ก็ไม่ควรปฏิเสธความเป็นสัตว์ของเขาด้วย” เพราะพื้นฐานของพฤติกรรมมีผลมาจากจิตใต้สำนึกซึ่งเป็นแรงจูงใจที่ไม่รู้ตัว (unconscious motivation)

3. Personality คือ โครงสร้างของบุคลิกภาพของบุคคล จะประกอบด้วยพลัง 3 อย่าง คือ อิด (Id) อีโก้ (Ego) และ ซูเปอร์อีโก้ (Super Ego)

อิด (Id) เป็นแหล่งพลังเบื้องต้นของจิต เป็นที่ตั้งของสัญชาตญาณ เป็นความต้องการที่จะแสวงหาความพึงพอใจโดยปราศจากการไตร่ตรอง การใช้เหตุผลหรือหลักของคุณธรรม เป็นพลังที่ซ่อนอยู่ในจิตไร้สำนึกของทุกคน เช่น เด็กเกรทีได้รับการตามใจมาตลอดจนเสียนิสัย เมื่ออยากได้เมื่อไหร่ก็จะแสดงพฤติกรรมนั้นทันทีโดยไม่ไตร่ตรองให้รอบคอบ

อีโก้ (Ego) เป็นที่ตั้งของการมีสติ รู้จักใช้เหตุผลไตร่ตรองและคอยควบคุมความประพฤติที่ขาดการยับยั้งไตร่ตรองของอิด เป็นกลไกของจิตสำนึกที่ทำให้คนเราอยู่ในโลกของความจริง ทำให้บุคลิกภาพเกิดความสมดุลเช่นหิว แทนที่จะไปแย่งเขากินก็จะหาเหตุผลว่าจะบำบัดความหิวด้วยวิธีใดจึงจะเหมาะสม

ซูเปอร์อีโก้ (Super Ego) เป็นส่วนที่มีความรู้สึกผิดชอบชั่วดี ความถูกต้องเหมาะสม ค่อนข้างเป็นอุดมคติ เกิดจากการอบรมสั่งสอนของพ่อแม่ และสถาบันต่างๆ ในสังคม

เมื่อมีความขัดแย้งระหว่างอิดกับซูเปอร์อีโก้เกิดขึ้น อีโก้จะเป็นกรรมการห้ามมวระหว่างนักบุญกับคนบาป “การผสมผสานระหว่าง อิด อีโก้ และซูเปอร์อีโก้ จะก่อให้เกิดเป็นบุคลิกภาพของบุคคล”

ถ้าพลังอิดมีอำนาจสูง บุคลิกภาพของคนผู้นี้จะเป็นแบบเด็กไม่รู้จักรู้จักโตเอาแต่ใจตนเอง ถ้าอีโก้มีอำนาจสูงจะเป็นคนมีเหตุผลเป็นนักปฏิบัติ แต่ถ้าซูเปอร์อีโก้มีอำนาจสูงจะเป็นนักทฤษฎี นักอุดมคติ ซึ่งนักจิตวิเคราะห์มีความเชื่อว่าการจะทำความเข้าใจเกี่ยวกับบุคคลให้ถูกต้องนั้นควรศึกษาตั้งแต่วัยเด็ก เพราะเปิดเผย เข้าใจง่ายต่อการค้นหาสาเหตุ

ขั้นพัฒนาการของมนุษย์ที่มีผลต่อบุคลิกภาพ (Psychosexual Development)

ฟรอยด์มีความเชื่อว่า ความต้องการทางด้านร่างกายเป็นความต้องการตามธรรมชาติและพัฒนาเป็นขั้นตอนตามลำดับตั้งแต่แรกเกิดจนถึงวัยรุ่น และเรียกพัฒนาการนี้ว่า “Psychosexual Development Stage” ซึ่งมีอยู่ 5 ขั้นตอน คือ

1. ขั้นแสวงหาความสุขจากปาก (The Oral stage) ระยะแรกเกิดถึงประมาณ 2 ปี ความสุขของทารกจะอยู่ที่ปาก ทารกจะชอบดูดนม ดูดนิ้ว เล่นน้ำลาย เป็นการตอบสนองความหิวและความพึงพอใจ ถ้าทารกไม่ได้รับการตอบสนองในเรื่องอาหารหรือความรักอย่างพอเพียงในช่วงปีแรกของชีวิต ปัญหาที่ตามมาคือความไม่ไว้วางใจผู้อื่น กลัวผู้อื่นปฏิเสธความรัก ตีค่าตนเองต่ำ แยกตัวและถอยหนีจากสังคมจนไม่สามารถสร้างหรือรักษาสัมพันธ์ภาพไว้ได้

นักจิตวิเคราะห์มีความเชื่อว่าผู้ที่แสวงหาความสุขที่ปาก เช่น สูบบุหรี่ เคี้ยวหมากฝรั่งเป็นประจำ นักกิน นักพูดทั้งหลาย สาเหตุหนึ่งเกิดจากไม่ได้รับความสุขเพียงพอที่ปากในวัยเด็กของทารก และเรียกพวกนี้ว่า Oral Fixation

2. ขั้นแสวงหาความสุขจากทวารหนัก (The Anal stage) ช่วงอายุประมาณ 2 – 4 ปี ความสุขของทารกจะอยู่ที่บริเวณทวารหนักจากการขับถ่าย เด็กในวัยนี้ต้องเผชิญกับคำสั่งของพ่อแม่โดยเฉพาะเรื่องฝึกหัดการขับถ่าย วิธีการฝึก ทักษะคิด ความรู้สึกและปฏิกิริยาโต้ตอบของพ่อแม่จะสะสมเป็นบุคลิกภาพใน

ตัวเด็ก หากช่วงเวลานี้มีพัฒนาการไม่สมบูรณ์ ทารกจะเติบโตเป็นผู้ใหญ่ที่มีบุคลิกภาพเป็นคนเจ้าระเบียบ ู้จู้ พิถีพิถัน รักความสะอาดอย่างมาก

3. ขั้นแสวงหาความสุขจากอวัยวะเพศ (The Phallic stage) ช่วงอายุประมาณ 4 – 6 ปี เด็กจะมุ่งความสนใจไปที่อวัยวะเพศ เล่นกับอวัยวะเพศของตน อยากรู้ อยากเห็นเกี่ยวกับสภาพร่างกาย ต้องการค้นหาความแตกต่างระหว่างเพศ ซึ่งอาจทำให้พ่อแม่ตกใจ ควรทำความเข้าใจว่าเป็นขั้นตอนของพัฒนาการตามธรรมชาติเมื่ออายุผ่านไปเด็กก็จะเลิกเล่น

ถ้าพ่อแม่สอนลูกว่าแรงกระตุ้นภายในทั้งหลายเป็นสิ่งชั่วร้าย เด็กจะเกิดความรู้สึกว่าตนเองผิด และฝังแน่นจนเป็นผู้ใหญ่ เป็นตัวสกัดกั้นอารมณ์ร้ายแรงและปลอดภัย สังคมที่เข้มงวดจะทำให้เด็กเกิดความรู้สึกไม่กล้าซักถามหรือคิดเรื่องใหม่ๆ ก้มหน้ายอมรับสิ่งต่างๆ ตีค่าตนเองต่ำและตำหนิตนเอง

พัฒนาการในขั้นนี้เด็กจะรับรู้ถึงเพศของตนเองว่าเป็นหญิงหรือชาย ต่อไปก็จะเลียนแบบบาทบุรุษใหญ่เพศเดียวกับตน เด็กชายจะเกิดปม Oedipus Complex รู้สึกรักแม่และหวงแม่เป็นพิเศษไม่ยอมให้พ่อเข้าใกล้ ลักษณะนี้จะค่อยๆลดลงเมื่อเด็กเริ่มเข้าโรงเรียน มีสังคม และเรียนรู้บทบาทเพศของตนในสังคม ถ้าพ่อประพฤติตนเป็นแบบอย่างที่ดีลูกจะเลียนแบบได้มากในช่วงวัยนี้ เด็กหญิงจะมีลักษณะที่เรียกว่า Penis Envy อิจฉาอวัยวะเพศของเด็กชายว่าเด่นกว่าของตน รู้สึกติเตียนแม่แต่จะรักพ่อ เอาอกเอาใจพ่อเป็นพิเศษ ต่อมาจะพัฒนาการดีขึ้นเหมือนเด็กชาย

ฟรอยด์เชื่อว่าเป็นช่วงเวลาวิกฤต (Critical period) สำหรับเลียนแบบบาททางเพศให้คล้อยตามเพศของตน ถ้าไม่เป็นไปตามนี้เมื่อโตขึ้นจะนิยมบาททางเพศตรงข้ามกับเพศทางกายจริงของตน พร้อมๆกับการเลียนแบบบาททางเพศ เด็กเริ่มพัฒนาความก้าวร้าว อยากเป็นตัวของตัวเอง และเริ่มแสวงหาอัตลักษณ์แห่งตน (Self Identity)

4. ขั้นแสวงหาความสุขจากสิ่งแวดลอมรอบตัว (The Latency stage) ช่วงอายุประมาณ 6 ปีถึง 11 ปีเด็กจะอยู่ในระดับประถมศึกษา บุคลิกภาพส่วนใหญ่จะหล่อหลอมเสร็จแล้ว เด็กจะเริ่มมีพัฒนาการทางสังคมเริ่มให้ความสนใจต่อสิ่งแวดลอมรอบๆตัว เพื่อแสวงหาค่านิยม ทศนคติ การปรับตัวเข้ากับสังคม เพื่อนสนิทจะเป็นเพศเดียวกันมากกว่าต่างเพศ

5. ขั้นแสวงหาความสุขจากแรงกระตุ้นทางเพศ (The Genital stage) เริ่มตั้งแต่วัยรุ่นจนถึงวัยผู้ใหญ่ หรืออายุประมาณ 12 ปีถึง 20 ปี เด็กชายมีความต้องการที่จะเลียนแบบพ่อ เด็กหญิงจะเลียนแบบแม่ วัยรุ่นเริ่มมีความสนใจเพศตรงข้าม มีแรงจูงใจที่จะรักผู้อื่น ความเห็นแก่ตัวลดลง (เด็กจะหวั่นขมและของเด่น) ช่วยตนเองได้มากขึ้นและต้องการอิสระจากพ่อแม่มากขึ้น

เด็กทั้งสองเพศมีความพอใจคบหาสมาคมกัน มีความรักใคร่ผูกพันกับเพื่อนต่างเพศ ช่วงเวลานี้จะเห็นได้ชัดเจนว่าเด็กคนใดแสดงบทบาททางเพศผิดปกติ

ฟรอยด์มีความเชื่อว่า พัฒนาการส่วนบุคคลและทางสังคมมีพื้นฐานมาจากช่วง 5 ปีแรกของชีวิต พัฒนาการในช่วงนี้จะมีอิทธิพลต่อบุคลิกภาพเมื่อเป็นผู้ใหญ่ พัฒนาการต่อจากนั้นเป็นเพียงส่วนเติมแต่งให้บุคคลมีความสมบูรณ์มากขึ้น

กลวิธานแห่งการป้องกันตัว (Defense Mechanism/ Ego defenses)

บุคคลใช้กลวิธานแห่งการป้องกันตัวหรือปรับตัว ด้วยเหตุผล 2 ประการ คือ เพื่อป้องกันตนเอง ไม่ให้เกิดความวิตกกังวล และเพื่อปลดปล่อยแรงกระตุ้นจากภายในที่บุคคลคิดว่าไม่เหมาะสมออกมา เพื่อให้เกิดความพึงพอใจหรือเสียน้ำนอยลง บุคคลอาจไม่รู้ตัวว่ากำลังใช้กลวิธานนี้อยู่เพราะเกิดจากจิตใต้สำนึกมากกว่าจิตสำนึก วิธีการที่บุคคลใช้ในการป้องกันตัวมีหลายรูปแบบ ได้แก่

1. การโยนความผิดไปให้ผู้อื่น (Projection) สุภาษิตไทยคือ “รำไม่ดีโทษปี่โทษกลอง” เช่น เดินไปเตะอุปรณ์กีโทยเพื่อนว่าวางของไว้เกะกะ แต่ถ้าเพื่อนทำค้ว่าเพื่อนซุ่มซ่าม หรือนักกีฬาผู้ที่ไม่ชอบหรือพอใจคนอื่นก็อาจจะพูดว่า โ้ซ เพื่อนร่วมทีม หรือคนดูไม่ชอบหรือเกลียดคน เป็นต้น
2. การแสดงออกที่ตรงข้ามกับความรู้สึก (Reaction formation) เมื่อความรู้สึกที่แท้จริงในส่วนตัวของจิตใจถูกคุกคาม บางคนจะแสดงพฤติกรรมที่ตรงข้ามกับความรู้สึกนั้นออกมาเพื่อปกปิดความรู้สึกที่แท้จริงไว้ เช่น เมื่อเดินผ่านที่เปลี่ยวตอนกลางคืน ต้องร้องเพลงออกมาดังๆ เพื่อแสดงความกล้าหาญหรือมีความสุขต่างๆที่ในจิตใจเกิดความกลัว นักกีฬาที่ชอบโวยวายก็อยู่ในกรณีนี้ หรือบางคนที่ทำทางอ่อนหวานและทำดีมาก ๆ อาจซ่อนความเกลียดชังและเห็นแก่ตัวไว้ในส่วนตัว นักกีฬาที่เกลียดชังและกลัวโค้ชอาจแสดงการประจบเอาใจเป็นพิเศษมากเกินไป
3. การปฏิเสธ (Denial) เมื่อบุคคลต้องเผชิญกับอุปสรรคหรือความผิดหวังที่ก่อให้เกิดความปวดร้าว อาจเกิดการต่อต้านด้วยการ “ปิดตาตนเอง” ไม่ยอมรับว่าถึงนั้นเกิดขึ้นและตนไม่เป็นอะไร เช่น การปฏิเสธความจริงเกี่ยวกับความตายของคนที่คุณรัก นักกีฬาเด็กที่ต้องเผชิญกับคู่แข่งที่น่ากลัว จะไม่ยอมรับความสามารถของคู่แข่งว่าเก่งกว่าตน
4. การทดแทน (Sublimation) เป็นการหาทางทดแทนหรือชดเชยความรู้สึกที่ไม่สมหวังด้วยการคืนรนให้บรรลุเป้าหมาย โดยการหาสิ่งใหม่ที่ใกล้เคียงกับความต้องการเดิมมาทดแทน เช่น แต่งงานกับสาวสวยคนที่ไม่ได้ก็หันไปแต่งกับคนน้องแทน พ่อแม่ที่ไม่มีบุตรก็ไปขอม้าเลี้ยง การทำงานหนัก พยายามสร้างสรรค์ผลงาน การแสวงหาความสมบูรณ์แบบในกีฬา
5. การหาเหตุผลเข้าข้างตนเอง (Rationalization) เป็นการหาเหตุผลที่ค่อนข้างจะผิดจากความจริงมาอธิบายสิ่งบกพร่องของตนและพยายามหลอกตนเองเพื่อไม่ให้รู้สึกผิด เช่น หนูที่ถูกลงโทษก็ จะบอกตนเองว่าหล่อนไม่ดีพอ เป็นลักษณะของอุ้งนเปรี๊ยะมะนาวหวาน ในทางสังคมกีฬา เช่น แข่งแพ้เพราะไม่พืด ซ้อมน้อย อดนอน ไม่ได้ทานข้าว เป็นต้น
6. การเก็บกด (Repression) เป็นการลืมเรื่องราวที่เจ็บปวดด้วยการเก็บความรู้สึกนั้นไว้ในจิตใจไว้สำนึก พยายามลืมเรื่องน่าละอายหรือเสียความภาคภูมิใจในตนเองเพื่อหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด คนบางคน โกรธเพื่อนอย่างรุนแรงอาจจำชื่อเพื่อนคนนั้น ไม่ได้ หรือนึกหน้าไม่ออก การเก็บกดเป็นกลไกทางจิตที่เกิดขึ้นแล้วแยก เช่น ผู้ใหญ่ที่ยังกลัวแบบเด็กๆ เช่น กลัวผี กลัวตุ๊กแกกลัง ถูกปฏิเสธรัก บางครั้งการเก็บกดอาจแสดงออกในทางตรงข้ามหรือการแสดงออกผิดที่
7. การแสดงออกผิดที่ (Displacement) เป็นการระบายอารมณ์ด้วยการเปลี่ยนเป้าหมายไปแสดงออกกับสิ่งที่มีอันตรายน้อยกว่า เช่น โกรธสามิตลูก หรือโกรธโค้ชหันไปเตะสุนัข เป็นต้น

8. การเลียนแบบ (Identification) เป็นการรับเอาแบบอย่างของบุคคลอื่นมาเป็นของตนเพื่อเป็นที่ยอมรับของสังคม ช่วยให้อบอุ่นใจและมั่นใจมากขึ้น เช่น การเลียนแบบแฟชั่น ดารา นักกีฬา เก่งๆ พรอยด์กล่าวว่าบุคคลจะไม่ลอกแบบทุกอย่างจากผู้ที่เขายึดเป็นแบบ จะเลือกเอาแต่ลักษณะที่ต้องการ เริ่มตั้งแต่เด็กจนกว่าจะลงตัวเป็นบุคลิกภาพของตน
9. การชดเชยความบกพร่องหรือปมด้อยของตน (Compensation) ด้วยการสร้างปมเด่นอีกด้านหนึ่งขึ้นมา เช่น คนตัวเล็กชอบเสียงดัง ก้าวร้าว เรียนหนังสือไม่ดีหันไปเล่นกีฬาเพื่อให้ได้รับความสนใจและยอมรับจากคนอื่น
10. การทดแทน (Sublimation) คือการแสดงออกของพฤติกรรมในทางที่สังคมยอมรับ เพื่อเป็นทางออกของความตึงเครียดในส่วนลึกของจิตใจที่ไม่สามารถแสดงออกอย่างเปิดเผยได้เพราะสังคมจะไม่ยอมรับ เช่น คนที่ก้าวร้าวอาจแสดงความสามารถออกได้บนเวทีมวย หรืออาสาสมัครไปรบตามชายแดน
11. การติดอยู่กับที่ (Fixation) ผู้ที่ขาดความเชื่อมั่นและมีความวิตกกังวลสูงจะใช้วิธีการในการติดยึดอยู่กับพัฒนาการในช่วงวัยเด็กเพื่อให้บุคคลอื่นคอยให้ความช่วยเหลืออยู่ตลอดเวลา ผู้ใหญ่ที่มีพฤติกรรมเหมือนเด็ก ไม่รู้จักโตเป็นการใช้กลวิธีแทนแบบติดอยู่กับที่
12. การถดถอย (Regression) บางคนเมื่อไม่รู้ว่าจะแก้ปัญหาอย่างไรจะถดถอยกลับไปแสดงพฤติกรรมที่เคยทำในอดีตหรือดูล้ายตอนเป็นเด็ก เพื่อไม่ต้องรับผิดชอบในปัญหานั้น หรือผู้ใหญ่แต่งตัวแบบสาวรุ่นเพื่อให้ตนเองสบายใจว่ายังไม่แก่ พฤติกรรมต่างๆเหล่านี้บุคคลอาจใช้เป็นครั้งคราวเพื่อผ่อนคลายความตึงเครียดอย่างใดอย่างหนึ่ง

สรุป

พรอยด์ มีความเชื่อว่าพัฒนาการทางบุคลิกภาพส่วนใหญ่มีอิทธิพลมาจากการเลี้ยงดูในช่วง 5 ปีแรกของชีวิต พัฒนาการต่อจากนั้นเป็นเพียงส่วนเติมแต่งให้บุคคลมีความสมบูรณ์มากขึ้น ดังนั้นประสบการณ์ในวัยเด็กจึงมีความสำคัญ ถึงแม้ว่าบุคลิกภาพจะเปลี่ยนแปลงได้แต่ก็ทำได้ยากต้องเปลี่ยนสิ่งแวดล้อมหรือได้รับการบำบัด พฤติกรรมหรือการกระทำของบุคคลมีความหมายสองประการคือ ถ้าเป็นการกระทำที่รู้ตัวจะเป็นการกระทำของจิตสำนึก (conscious) ส่วนการกระทำที่ไม่รู้ตัวเกิดจากจิตใต้สำนึก (unconscious)

ในสังคมกีฬาทฤษฎีนี้ช่วยให้ผู้ฝึกสอน นักกีฬา หรือผู้ออกกำลังกายเข้าใจผู้อื่นมากขึ้น ดังข้อเสนอแนะของพรอยด์ที่ว่า “ถ้าจะยอมรับในความเป็นมนุษย์ ก็ไม่ควรปฏิเสธความเป็นสัตว์ของเขาด้วย” เพราะพื้นฐานของพฤติกรรมมีผลมาจากจิตใต้สำนึกซึ่งเป็นแรงจูงใจที่ไม่รู้ตัว นอกจากนี้ยังสามารถหาความเข้าใจถึง การใช้กลวิธีแทนแห่งการป้องกันตัวหรือปรับตัวเพื่อป้องกันตนเองไม่ให้เกิดความวิตกกังวล และเพื่อปลดปล่อยแรงกระตุ้นจากภายในที่บุคคลคิดว่าไม่เหมาะสมออกมาเพื่อให้เกิดความพึงพอใจหรือเสียน้ำน้อยลง ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มสังคมสามารถดำรงอยู่ได้อย่างมีความสุข

ทฤษฎีเสริมแรง

(The Reinforcement Theory)

นักจิตวิทยาคนกลุ่มนี้เรียกว่า “กลุ่มพฤติกรรมนิยม” ศึกษาเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงและควบคุมพฤติกรรมด้วยการทดลองอย่างมีแบบแผนและควบคุมเป็นอย่างดี มีความเชื่อว่ากระบวนการเสริมแรงเป็นพลังกระตุ้นที่สำคัญในการก่อให้เกิดพฤติกรรมใหม่หรือลบพฤติกรรมเก่า หรือส่งเสริมพฤติกรรมใดๆจนเป็นลักษณะนิสัยหรือบุคลิกภาพประจำตัวของบุคคล

นักทฤษฎีที่มีความสำคัญของกลุ่มนี้ได้แก่ พาฟลอป (Pavlov), วัตสัน (Watson), และสกินเนอร์ (Skinner) ผู้ที่สนใจทฤษฎีกลุ่มพฤติกรรมนิยม จำเป็นต้องทำความเข้าใจกับทฤษฎีการเรียนรู้แบบลงมือกระทำ (Operant conditioning learning) และทฤษฎีการเสริมแรง (Reinforcement theory)

ทฤษฎีการเรียนรู้แบบลงมือกระทำ (Operant conditioning learning)

พาฟลอป (Pavlov) นักปราชญ์ชาวรัสเซีย ได้มุ่งศึกษาจิตวิทยาในเชิงวิทยาศาสตร์ซึ่งมีการสังเกตข้อมูลและวัดผลได้ เขาได้ทำการค้นคว้าทดลอง “การเรียนรู้โดยการวางเงื่อนไข” โดยทำการทดลองกับสุนัข เขานำสุนัขที่หิวมาใส่สายรัดตัวและเจาะแก้มสุนัขบริเวณต่อมน้ำลายและติดเครื่องมือวัดปริมาณน้ำลายไว้

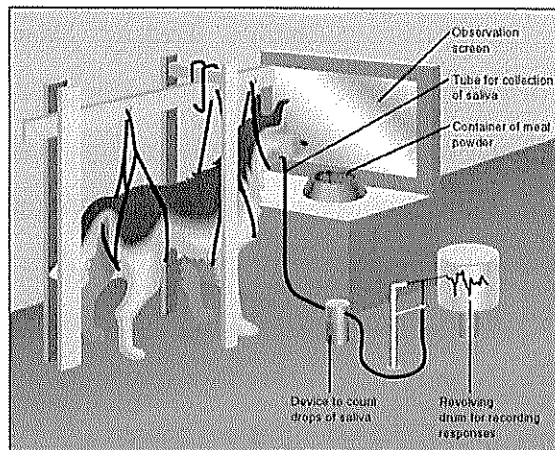
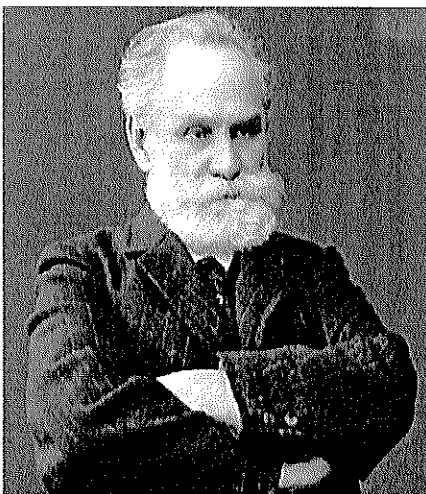
เขาเริ่มทำการทดลองโดยให้สุนัข ได้ยินเสียงกระดิ่ง..... สุนัขน้ำลายไม่ไหล

ต่อมาให้ได้ยินเสียงกระดิ่งพร้อมกับให้ผงเนื้อเป็นอาหาร.....สุนัขมีอาการน้ำลายไหล

ทำเช่นนี้หลายครั้งจนสุนัขเกิดความเคยชิน

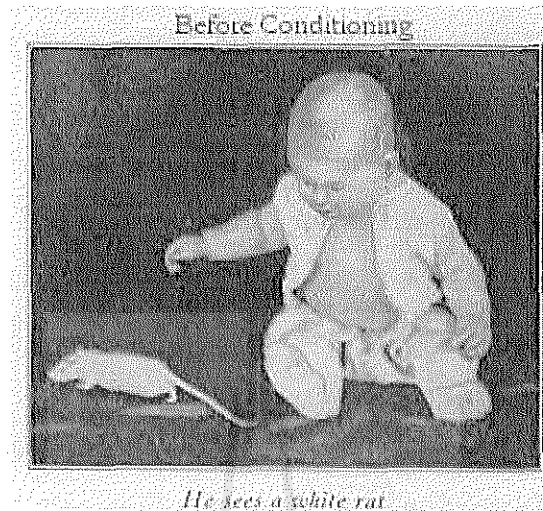
ภายหลังให้สุนัขได้ยินเสียงกระดิ่งแต่ไม่ให้ผงเนื้อ.....สุนัขก็ยังมีอาการน้ำลายไหล

แสดงว่าสุนัขเกิดการเรียนรู้หรือถูกวางเงื่อนไขให้มีอาการน้ำลายไหล



พาฟลอปและการทดลองกับสุนัข

การทดลองของพาฟลอปเป็นการวางเงื่อนไขแบบคลาสสิก (Classical Conditioning) ต่อมา นักจิตวิทยาชาวอเมริกันชื่อ จอห์น บี วัตสัน (John B Watson, 1878) ได้อธิบายการเกิดอารมณ์จากการวางเงื่อนไขจากการทดลองกับเด็กอายุ 11 เดือน ชื่ออัลเบิร์ต (Albert) ในปี ค.ศ. 1920



ภาพการทดลองของวัตสัน

วัตสันเอาหนูสีขาวที่เชื่องและน่ารักมาให้เด็กเล่นซึ่งเขาก็ชอบมาก วันต่อมาเขาเอาหนูขาวตัวเดิมมาให้เด็กเล่นอีก พอเด็กคลานเข้าไปเล่นผู้ทดลองใช้ก้อนเคาะแผ่นเหล็กให้เกิดเสียงดัง เด็กก็ร้องไห้ตกใจกลัว ทำเช่นนี้หลายครั้งจนเด็กได้รับการวางเงื่อนไขว่า เห็นหนูขาวครั้งใด ต้องได้ยินเสียงนำตกใจทุกครั้ง ขั้นสุดท้ายเขาให้เด็กเห็นหนูขาวโดยไม่มีเสียงดัง เด็กก็ยังร้องไห้ตกใจ และต่อๆมาเด็กจะตกใจกลัวสิ่งใดก็ตามที่มีขนฟูสีขาว เช่น กระต่าย ขนสัตว์ หนวดเคราชันตาคออส

ทฤษฎีเสริมแรง (Reinforcement theory)

สกินเนอร์ (Burrhus Frederic Skinner) นักจิตวิทยาชาวสหรัฐ เขาเกิดในปี ค.ศ. 1904 ที่รัฐเพนซิลวาเนีย สหรัฐอเมริกา พ่อเป็นนักกฎหมายที่อบรมลูกโดยวิธีการให้รางวัลและการลงโทษ เขาจบปริญญาตรีทางวรรณคดีอังกฤษและปริญญาโทและเอกทางจิตวิทยาที่มหาวิทยาลัยฮาร์เวิร์ด (1928) และเป็นศาสตราจารย์ที่นั่น สกินเนอร์ได้รับการยกย่องว่าเป็นรองจากฟรอยด์ในแง่ความโด่งดังและการถูกวิพากษ์วิจารณ์ทั้งในด้านบวกและด้านลบ ผู้ที่สนใจทฤษฎีของสกินเนอร์จำเป็นต้องทำความเข้าใจทฤษฎีการเรียนรู้แบบลงมือกระทำและกฎแห่งการเสริมแรงเป็นพื้นฐาน

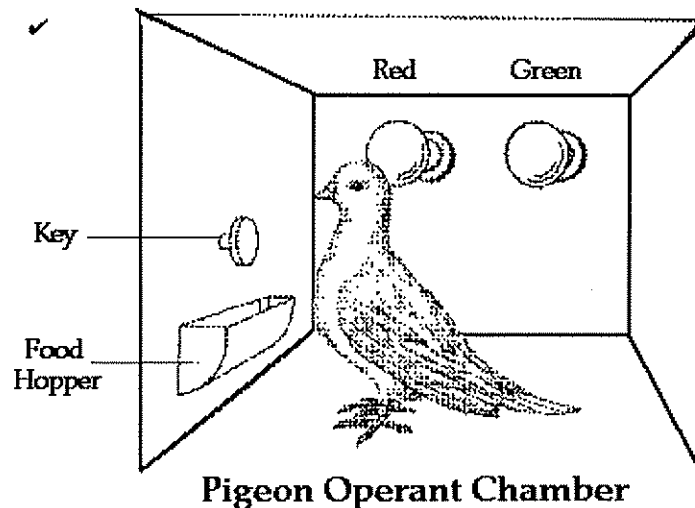
สกินเนอร์ได้สร้าง ทฤษฎีสิ่งเร้า-การตอบสนอง (S-R Theory) เพื่อใช้แก้ปัญหาทางจิตวิทยาและปรับพฤติกรรมให้ดีขึ้น เขาพบว่า การจะฝึกสุนัขให้ทำพฤติกรรมที่ไม่ใช่พฤติกรรมปกติหรือธรรมชาติของมัน เช่น การให้นั่ง หรือกลิ้งตัวบนพื้นด้วยวิธีการวางเงื่อนไขแบบพาฟลอปนั้นไม่สำเร็จ เขาพบวิธีการฝึกพฤติกรรมทำนองนี้ในเชิงวิทยาศาสตร์ด้วยการทดลองกับหนูซึ่งเป็นผลงานที่มีชื่อเสียงของเขา

สกินเนอร์ ประดิษฐ์กล่องสี่เหลี่ยมด้านในมีหลอดไฟฟ้าเล็กๆ ข้างใต้หลอดไฟมีคานยื่นออกมา และเลื่อนลงได้ถ้าถูกกดและจะมีอาหารตกลงมา เขาใส่หนูหิวลงในกล่องนี้และคอยสังเกตพฤติกรรมของมัน ตอนแรกหนูจะวิ่งไปรอบๆ ตะกายกล่อง ซึ่งเป็นการตอบสนองที่ไม่ตรงกับเป้าหมายที่ต้องการ ในที่สุดไปกดเอาคานที่ยื่นออกมา ทำให้หลอดไฟสว่างขึ้น และมีอาหารไหลออกมา เมื่อหนูมีประสบการณ์ว่ามันกดคานแล้วได้อาหารทุกครั้ง มันจะวิ่งไปกดคานเมื่อมันหิว หนูได้รับการเรียนรู้ที่จะได้อาหาร โดยถูกวางเงื่อนไขให้ลงมือกระทำเอง (Operant learning)



การทดลองกับหนูของสกินเนอร์

ต่อมาสกินเนอร์ได้ทำการทดลองกับนกพิราบ โดยให้นกจิกเป็นสีเหลือง สีฟ้า สีแดง และสีเขียว ด้านนกพิราบจิกตรงเป็นสีที่มีเครื่องกลติดอยู่จะมีอาหาร ไหลออกมาให้กิน ในที่สุดนกก็ถูกวางเงื่อนไขการตอบสนองไว้กับเป็นสีที่กำหนด และได้ผลเช่นเดียวกับการทดลองกับหนู



การทดลองกับนกพิราบของสกินเนอร์

สกินเนอร์สรุปว่าพฤติกรรมโดยทั่วไปมี 2 ชนิดคือ

1. พฤติกรรมแบบถูกเร้าให้กระทำ (Respondent Behavior) คือพฤติกรรมที่อยู่ภายใต้การควบคุมของสิ่งเร้าโดยตรง เช่น การตอบสนองของสุนัข เด็กตกใจเมื่อได้ยินเสียงดัง เป็นปฏิกิริยาสะท้อนอัตโนมัติของร่างกายที่ตอบสนองต่อสิ่งเร้าภายนอก
2. พฤติกรรมแบบลงมือกระทำ (Operant Behavior) เป็นพฤติกรรมที่ปรากฏออกมาโดยการกระทำของอินทรีย์เองมากกว่าจะถูกกระตุ้นโดยสิ่งเร้า

สกินเนอร์ให้ความสนใจต่อพฤติกรรมแบบที่สองเป็นพิเศษ เขาเชื่อว่าพฤติกรรมของมนุษย์ส่วนมากเป็นไปในลักษณะแสดงการกระทำต่อสิ่งแวดล้อมเพื่อจุดมุ่งหมายบางอย่าง ไม่ว่าจะตั้งใจ รู้ตัวหรือไม่รู้ตัวก็ตาม ผลของการลงมือกระทำคือการได้รับสิ่งที่พอใจซึ่งสกินเนอร์เรียกว่า “ตัวเสริมแรง” (reinforcers) หมายความว่า สิ่งเร้าหรือเหตุการณ์ถ้าเกิดขึ้นพร้อมกับการตอบสนองในช่วงเวลาที่เหมาะสม จะมีแนวโน้มเพิ่มพลังการตอบสนองมากขึ้น วิธีการนี้เรียกว่า “การเสริมแรง” (Reinforcement)

สกินเนอร์ทำการทดลองโดยนำการเสริมแรงมาใช้ควบคุมการตอบสนอง เพื่อให้สัตว์ที่ถูกทดลองกระทำพฤติกรรมต่างๆตามที่ต้องการ 3 แบบ คือ

1. การฝึกแบบให้รางวัล การทดลองสำหรับสัตว์ที่หิว อาหารเป็นตัวเสริมแรงที่มีคุณค่า สัตว์จึงลงมือกระทำเพื่อให้ได้รับรางวัล
2. การฝึกแบบให้หลบหนี กล้องของสกินเนอร์จะมีไฟฟ้าอ่อนๆแล่นอยู่ที่พื้น ถ้าหนูบังเอิญไปกดคันเข้ากระแสไฟฟ้าจะถูกตัด หนูได้เรียนรู้ว่าการกดคันทำให้สบายหายเค็ดรื้อน เมื่อมันถูกกระแสไฟฟ้าช็อตครั้งต่อไปมันจะวิ่งมากดคันเพื่อตัดไฟฟ้า
3. การฝึกแบบให้หลีกเลี่ยง คล้ายกับแบบที่สองแต่มีลักษณะพิเศษเพิ่มขึ้น โดยเตรียมกล่องเหมือนข้อสอง แต่ก่อนจะปล่อยกระแสไฟฟ้าบนพื้นทำให้มีเสียงดังขึ้นประมาณ 10 วินาที ถ้าคันในกล่องถูกกดตอนนี้กระแสไฟฟ้าจะไม่ไหลออกมา เมื่อได้รับการฝึกหลายๆครั้งหนูจะเรียนรู้ว่าเสียงหึ่งๆจะดังก่อนถูกกระแสไฟฟ้าช็อตเสมอ มันจะวิ่งมากดคันก่อนที่จะถูกช็อต

การทดลองดังกล่าวข้างต้นถูกนำมาใช้ฝึกในการเรียนรู้ 2 แบบ คือ

1. การเสริมแรงทางบวก (Positive Reinforcement) เป็นการเสริมแรงโดยให้สิ่งเร้าที่ทำให้เกิดความพึงพอใจ ช่วยให้การตอบสนองเพิ่มขึ้น ได้แก่ การให้รางวัล คำชมเชย
2. การเสริมแรงทางลบ (Negative Reinforcement) เป็นการเสริมแรงแบบนำสิ่งเร้าที่ไม่ต้องการออกไป ช่วยให้การตอบสนองมีพลังขึ้น การตัดกระแสไฟฟ้าเป็นการเสริมแรงในลักษณะนี้

วิธีการให้การเสริมแรง (Schedules of Reinforcement) แบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ การเสริมแรงแบบให้ทุกครั้งที่มีการตอบสนองที่ถูกต้อง และการเสริมแรงแบบบางคราว

การเสริมแรงแบบแรกใช้ได้ผลดีกับการฝึกในระยะยาว คือกำลังเรียนรู้เพื่อแสดงพฤติกรรมที่ถูกต้อง แต่เมื่อเกิดการเรียนรู้แล้วควรใช้การเสริมแรงแบบที่สอง ซึ่งมี 4 ประเภท คือ

1. การเสริมแรงโดยใช้จำนวนการตอบสนองที่แน่นอน จะทำให้เกิดการตอบสนองสูง
2. การเสริมแรงโดยใช้จำนวนการตอบสนองที่ไม่แน่นอน การตอบสนองจะสูงเป็นเวลานาน
3. การเสริมแรงแบบกำหนดช่วงเวลาแน่นอน เมื่อได้รับแล้วการตอบสนองจะน้อยลง แต่จะเพิ่มขึ้นอีกเมื่อใกล้เวลาได้ตัวเสริมแรงครั้งต่อไป
4. การเสริมแรงแบบกำหนดช่วงเวลาไม่แน่นอน การเสริมแรงสูงการตอบสนองสูง

สรุป

ฟรอยด์มีความเชื่อว่า พัฒนาการทางบุคลิกภาพส่วนใหญ่มาจากการเลี้ยงดูในวัยเด็ก เปลี่ยนแปลงและแก้ไขได้ยาก ต้องเปลี่ยนแปลงสิ่งแวดล้อมหรือได้รับการบำบัด ในขณะที่สกินเนอร์มีความเชื่อมั่นอย่างยิ่งว่าพฤติกรรมที่เป็นปัญหาของมนุษย์นั้นสามารถแก้ไขได้ มนุษย์เกิดมาพร้อมพร้อมด้วยสมรรถภาพที่จะเรียนรู้ถ้าสิ่งแวดล้อมอำนวย ดังนั้นภายใต้เงื่อนไขใดอย่างหนึ่ง และภายใต้กฎแห่งการเสริมแรง มนุษย์สามารถเรียนรู้อะไรก็ได้ เปลี่ยนพฤติกรรมใดๆ ได้ หรือควบคุมพฤติกรรมใดๆ ได้ แนวคิดของสกินเนอร์เป็นที่นิยมของบุคคลที่มีแนวคิด โน้มเอียง ไปในการศึกษาพฤติกรรมและปรากฏการณ์ที่เป็นรูปธรรม

เมื่อนำทฤษฎีนี้มาใช้ในสังคมกีฬา ผู้ฝึกสอนควรนำหลักของการเสริมแรงมาใช้ ทั้งการเสริมแรงทางบวกได้แก่ การให้รางวัล หรือการยกย่องชมเชยเพื่อให้นักกีฬาหรือผู้ออกกำลังกายเกิดความพึงพอใจ และช่วยให้การตอบสนองเพิ่มขึ้น รวมถึงการเสริมแรงทางลบคือการนำสิ่งเร้าที่ไม่ต้องการหรือทำให้เกิดความไม่สบายใจออกไป เช่น เมื่อนักกีฬามีวินัย ตั้งใจฝึกซ้อม ก็จะไม่มีการตำหนิ หรือลงโทษ ซึ่งจะช่วยให้การตอบสนองมีพลังมากขึ้น

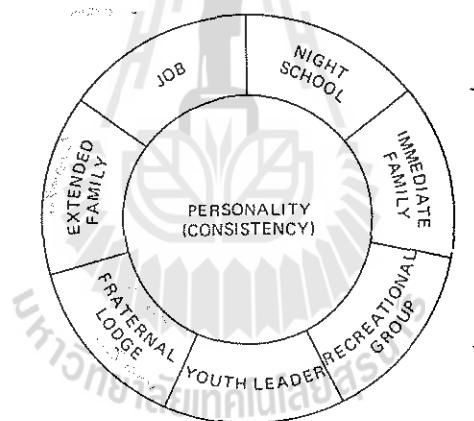
ทฤษฎีบทบาท

(Role Theory)

ชายคนหนึ่งตัดสินใจมาตอนเช้าในบทบาทของหัวหน้าครอบครัว เมื่อขับรถไปทำงานเขากลายเป็นสมาชิกไร้ชื่อคนหนึ่งของกระแสรายการ ในที่ทำงานเขาอาจเป็นลูกน้องของหัวหน้าหลายคน ในตอนเย็นอาจเป็นสมาชิกในทีมกีฬาชนิดใดชนิดหนึ่ง ในแต่ละบริบทเหล่านี้เขาต้องแสดงบทบาทอย่างใดอย่างหนึ่งหรือพฤติกรรมที่เป็นที่ยอมรับในกลุ่มสังคมนั้น ซึ่งถ้ามากเกินไปอาจทำให้เขาเป็นที่รู้สึกแปลกหรือเกิดความไม่มั่นคง

ในแต่ละบทบาทนี้บุคคลอาจหันเหได้บ้างแต่ต้องไม่มากเกินไปจากบทบาทที่สังคมกำหนด ถึงแม้ว่าแต่ละคนจะถูกคาดหวังให้แสดงบทบาทแตกต่างกันในสถานการณ์ต่างๆ แต่จะมีการแสดงพฤติกรรมซ้ำๆ ในการปฏิบัติที่เรียกว่า “Personality Traits” หรือบุคลิกภาพที่ถาวร

บทบาทบางอย่างอาจแยกออกจากบทบาทอื่นๆ อย่างเด่นชัด ในขณะที่บทบาทอื่นๆ อาจมีความคล้ายกันในส่วนหนึ่งเนื่องจากบริบททางสังคม (Social context) ที่เหมือนกัน ในภาพแสดงแนวคิดเกี่ยวกับบทบาทต่างๆ รอบชุดของพฤติกรรมที่เกิดขึ้นอยู่เสมอซึ่งเป็นบุคลิกภาพของบุคคล



ภาพแสดงบทบาทต่างๆ ในแต่ละสถานการณ์ของบุคคล

ความขัดแย้งเกี่ยวกับบทบาท (Role Conflict) อาจเกิดขึ้นเมื่อบุคคลมีข้อจำกัดเกี่ยวกับเรื่องของเวลา และหรือพลังงาน/ความทุ่มเทที่จะมีให้ต่อบทบาทสองอย่างที่พวกเขาเกี่ยวข้อง เช่น นักกีฬาที่ยังเรียนหนังสืออยู่ต้องพยายามทั้งการเล่นให้ได้ดีและเรียนไม่ให้ตก นักกีฬาอาชีพที่มีครอบครัวต้องอุทิศเวลาให้กับการศึกษาและแข่งขันแต่ต้องหาเวลาว่างให้กับครอบครัว

ความขัดแย้งเกี่ยวกับบทบาทจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับ Personal Resources ของแต่ละบุคคล จำนวนของบทบาทที่ต้องเล่น ความทุ่มเทหรือจริงจังในพฤติกรรมของแต่ละสถานการณ์

การมีบทบาทที่แตกต่างกันทำให้เกิดความเครียดทางอารมณ์ที่เรียกว่าความขัดแย้งเกี่ยวกับบทบาท (Role Conflict) นักกีฬาที่มีชื่อเสียงและเป็นทีละง่ไคล้ของผู้ชม แต่ในเวลาเดียวกันต้องอยู่ภายใต้อำนาจการตัดสินใจของโค้ชว่าจะต้องเข้านอนในเวลา 22.00 น. ทุกคืน จะรู้สึกยากในการปรับตัวให้เข้า

กับสถานภาพที่แตกต่างในสองสถานการณ์ ความขัดแย้งในบทบาทอาจเกิดขึ้นเนื่องจากความขัดแย้งระหว่างบุคลิกภาพและความต้องการของบุคคล (Personality and Needs) กับความเข้มงวดและความแตกต่างในบทบาททางสังคม จากบทบาทหนึ่งไปยังอีกบทบาทหนึ่ง พฤติกรรมของผู้คนในบริบทของสังคมที่แตกต่างจะมีอิทธิพลในระดับใดระดับหนึ่งต่อกลุ่ม และทำให้ประสิทธิภาพในการเล่นลดลงถ้าไม่เข้าใจเพื่อนร่วมทีม

ความขัดแย้งที่เกิดขึ้นกับนักกีฬาฟิวต์จากย่านคนจนที่ถูกดึงตัว (Recruit) เข้ามาอยู่ในเมืองที่ยังอนุรักษ์นิยมอาจส่งผลกระทบต่อการเล่นกีฬาและการเรียนของเขา นักกีฬาฟิวต์ที่ถูกดึงตัวเข้าเข้ามาหาวิทยาลัยที่มีมาตรฐานสูงอาจเกิดผลกระทบที่รุนแรงเกี่ยวกับสถานภาพ บทบาทและความเครียด

สรุป

ทฤษฎีบทบาทเกี่ยวข้องโดยตรงกับสังคมกีฬา บุคคลแต่ละคนอาจมีหลายบทบาท และปัญหาจะเกิดขึ้นเมื่อมีข้อจำกัดเกี่ยวกับเรื่องเวลา และพลังงานหรือความทุ่มเทที่จะให้ต่อบทบาทแต่ละบทบาท เช่น นักกีฬาที่มีบทบาทเป็นนักเรียนก็ต้องพยายามเรียนไม่ให้ตก ในขณะที่ต้องแบ่งเวลาและความทุ่มเทให้กับการฝึกซ้อมในบทบาทของนักกีฬา อาจทำให้ทำได้ไม่ดีในทั้งสองบทบาท หรือนักกีฬาทีมชาติที่เข้าเก็บตัวฝึกซ้อมสำหรับการแข่งขันเพื่อประเทศชาติ ในขณะเดียวกันก็มีบทบาทเป็นหัวหน้าครอบครัวที่จะต้องดูแลและหาเงินมาเลี้ยงภรรยาและลูกที่บ้าน สิ่งเหล่านี้เกิดขึ้นอยู่เสมอในบริบทของสังคมกีฬาซึ่งอาจทำให้ประสิทธิภาพในการปฏิบัติแต่ละหน้าที่ลดลงได้ ซึ่งผู้บริหาร ผู้ฝึกสอน และเพื่อนนักกีฬาด้วยกันจำเป็นต้องทำความเข้าใจและหาทางแก้ไขอย่างเหมาะสม

ทฤษฎีบุคลิกภาพของกลุ่ม

(The Personality of the Group)

เรมอนด์ แคทเทลล์ (Raymond B. Cattell) นักจิตวิทยาบุคลิกภาพชาวอังกฤษ อยู่ในกลุ่มของเทรท (Trait theory) และกลุ่มการวิเคราะห์ห้วงค์ประกอบ (Factor theory) และมีความเชื่อว่าถ้าเรารู้ลักษณะของเทรทหลักๆของบุคคลแล้ว เราก็สามารถจะเข้าใจหรือทำนายลักษณะนิสัยของบุคคลนั้น ได้ค่อนข้างแม่นยำ เช่น ถ้าเรารู้ว่านาย ก มีบุคลิกภาพที่เอาเปรียบ เห็นแก่ตัว ก็จะแสดงพฤติกรรมนี้ออกมาในโอกาสและสถานการณ์ต่างๆ เช่น ในการคบหา การทำงาน การเล่นและแข่งขันกีฬา

แคทเทลล์ เกิดในปี ค.ศ. 1905 ที่ประเทศอังกฤษ จบปริญญาตรีเกียรตินิยมสาขาฟิสิกส์และเคมีที่ King's College มหาวิทยาลัยลอนดอน ศึกษาต่อทางด้านจิตวิทยาและเป็นผู้ช่วยวิจัยของ Charles Spearman นักจิตวิทยาชาวอังกฤษผู้คิดค้นวิธีคิดเชิงสถิติแบบ Factor analysis หลังจบปริญญาเอกได้เดินทางไปสหรัฐอเมริกาและทำงานวิจัยร่วมกับทีมของ E.L. Thorndike นักจิตวิทยาการเรียนรู้ที่มีชื่อเสียงของโลกที่มหาวิทยาลัยโคลัมเบีย

ตามแนวคิดของแคทเทลล์ เทรท (Trait) คือลักษณะที่ค่อนข้างถาวรและซึมลึกอยู่ในตัวของบุคคล มีแนวโน้มที่จะแสดงออกอย่างมั่นคงและสม่ำเสมอ แม้ในสถานการณ์และช่วงเวลาที่แตกต่างกันออกไป เป็นโครงสร้างทางจิตที่สามารถสรุปได้จากลักษณะของพฤติกรรมซึ่งบุคคลนั้นๆแสดงออกอย่างโดดเด่นและเฉพาะตัว เป็นลักษณะที่มั่นคงและใช้ทำนายบุคลิกภาพของบุคคลนั้นๆได้ แคทเทลล์ได้ศึกษาเทรทที่อยู่ลึกภายในบุคคลและแบ่งกลุ่มบุคลิกภาพรวมของแต่ละเทรทออกเป็น 16 กลุ่ม

ตารางแสดงเทรททั้ง 16 ลักษณะ ตามแนวคิดของแคทเทลล์

องค์ประกอบ (Factor)	บุคลิกผู้ได้คะแนนสูงแบบสุดโต่ง (Extreme) และอาชีพที่ควรเลือก	บุคลิกผู้ได้คะแนนต่ำแบบสุดโต่ง (Extreme) และอาชีพที่ควรเลือก
A	บุคลิก ชอบสังคม อะไรก็ได้ง่ายๆ เป็นกันเอง ชอบผจญภัย อาจเป็นคนก่อวินาศกรรม อาชีพ นักขาย นักการตลาด นักสังคมสงเคราะห์ นักจิตบำบัดที่มีความสามารถ	บุคลิก เก็บตัว สำรวม สงวนตัว เห็นห่าง ไม่ผูกพัน ช่างจับผิด หวาดระแวง สามารถฆ่าตัวตายได้ อาชีพ นักวิทยาศาสตร์ นักเขียน
B	บุคลิก เฉลียวฉลาด	บุคลิก ปัญญาทึบ
C	บุคลิก ไม่หวั่นไหว สงบ อารมณ์ดี ยอมรับข้อเท็จจริง อาชีพ คนขับเครื่องบิน บริกรบนเครื่องบิน พยาบาล นักบริหาร	บุคลิก เข้าอารมณ์ อารมณ์ขึ้นๆลงๆ หวั่นไหว อารมณ์เสียบ่อย สามารถเป็นอันพัลทุกรูปแบบ เบาถึงหนัก อาชีพ ศิลปิน ครู-อาจารย์

E	<p>บุคลิก แสดงตัว กระตือรือร้น กล้าแสดงออก กล้าแข่งขัน อยากเอาชนะ เป็นตัวของตัวเอง อาชีพ นักกีฬา นักจิตวิทยา นักเขียน</p>	<p>บุคลิก ถ่อมตน สมถะ ว่างนอนสอได้ง่าย อยากเอาใจคนอื่น อาจเป็นโรคจิต โรคประสาทได้ อาชีพ พระ เสมียน</p>
F	<p>บุคลิก กระตือรือร้น กระตือรือร้น มีชีวิตชีวา รื่นเริง สามารถเป็นอันธพาล นักเลงโต อาชีพ นักกีฬา นักบิน บริกรบนเครื่องบิน</p>	<p>บุคลิก นิ่งเงียบ สงบเสงี่ยม เงียบขรึม จริงจัง สามารถเป็นโรคประสาทได้ อาชีพ ศิลปิน อาจารย์ นักเขียน</p>
G	<p>บุคลิก ยึดมั่นในความดีชั่ว เครื่องครัด มีมโนธรรม ศีลธรรม ความรับผิดชอบ อาชีพ พระ นักบิน บริกรบนเครื่องบิน</p>	<p>บุคลิก ไม่ยึดมั่นในความดีชั่ว เครื่องครัด ไม่สนใจในกฎเกณฑ์ ไม่รู้สึกผิด ไม่กลัวบาป สนุกที่ได้ทำลายหรือทำร้ายผู้อื่น อันธพาล อาชีพ ศิลปิน นักสังคมสงเคราะห์</p>
H	<p>บุคลิก อวดกล้า ท้าทาย ชอบผจญภัย ลองอะไรใหม่ๆ อาจทำลายและทำร้ายผู้อื่นด้วยความสนุก อาชีพ นักการตลาด นักกีฬา นักจิตวิทยาปฏิบัติ</p>	<p>บุคลิก เงินอวย ขี้อาย ขี้เขลา ขี้ตื่น ย้ำคิดย้ำทำ บ่นพร่ำเพรื่อ มีแนวโน้มเป็นโรคประสาท น่ากลัวตาย อาชีพ พระ</p>
I	<p>บุคลิก ใจแข็ง เป็นตัวของตัวเอง พึ่งพาตนเอง ไม่ง้ออ่อน อาชีพ นักบิน ตำรวจ ผู้จัดการ</p>	<p>บุคลิก ใจอ่อน ชอบพึ่งพาผู้อื่น ผูกพันและยึดมั่น มีแนวโน้มเป็นโรคประสาท น่ากลัวตาย อาชีพ ศิลปิน ครูอาจารย์ นักสังคมสงเคราะห์</p>
L	<p>บุคลิก ไร้วางใจคนง่าย ไวใจ ยอมรับเหตุการณ์ ข้อเท็จจริง อาชีพ นักบิน บริกรบนเครื่องบิน นักบริหาร</p>	<p>บุคลิก ขี้สงสัย ขี้สงสัย คิดเล็กคิดน้อย หวั่นไหว มีแนวโน้มเป็นอันธพาลชอบทำร้าย น่ากลัวตาย อาชีพ ศิลปิน เกษตรกร</p>
M	<p>บุคลิก ปฏิบัติได้จริง ตัดดิน ชอบทำมากกว่าพูด ทำตามรูปแบบข้อตกลง อาชีพ ตำรวจ นักบิน บริกรบนเครื่องบิน</p>	<p>บุคลิก ดีแต่ฝัน ฝันเพื่อง ใจลอย แนวโน้มอันธพาล ชอบทำร้าย ดิถยา อาชีพ ศิลปิน ฮีโร่ นักวางแผนที่ปฏิบัติไม่ได้</p>
N	<p>บุคลิก หลักแหลม มีเล่ห์เหลี่ยม เฉลียวฉลาดทางสังคม ทั่นคน อาชีพ นักธุรกิจ นักการตลาด นักบริหาร นักจิตวิทยา บริกรบนเครื่องบิน</p>	<p>บุคลิก จริงใจ ตรงไปตรงมา ตรงไปตรงมา ซื่อจนเกือบเชื่อ ไม่ทันคน อาชีพ ศิลปิน พระ</p>
O	<p>บุคลิก มั่นคง ไม่หวาดหวั่น มั่นใจตนเอง เผด็จการ ใจอำมหิต อาชีพ นักกีฬา นักบริหาร บริกรบนเครื่องบิน</p>	<p>บุคลิก มักู้สึกผิด ชอบลงโทษตัวเอง กลัวบาป กลัวความชั่ว มีแนวโน้มทำลายหรือทำร้ายได้ทุกรูปแบบ อาชีพ ศิลปิน ผู้นำทางศาสนา</p>

Q1	บุคลิก เปลี่ยนแปลงแนวทาง แนวคิดใหม่ ชอบทดลองอะไรใหม่ๆ รักอิสระ เสรีภาพ อาชีพ ศิลปิน นักเขียน ครูอาจารย์	บุคลิก ยึดมั่นสิ่งเดิมๆ ยึดติดรูปแบบ ประเพณีนิยม ไม่ชอบเปลี่ยนแปลง แนวโน้มโรคประสาทแบบย้ำคิดย้ำทำ อาชีพ นักกีฬา พระ ตำรวจ
Q2	บุคลิก พึ่งพาความสามารถของตนเอง รอบรู้ มั่นใจตนเอง พึ่งพาตนเอง อาชีพ นักเขียน นักวิจัยทางวิทยาศาสตร์ ครูอาจารย์	บุคลิก อิงพวกพ้อง ทำตามพวกพ้อง ไม่ตัดสินใจ ไม่ยึดหลักเกณฑ์ อาชีพ นักฟุตบอล นักสังคมสงเคราะห์ บริกรบนเครื่องบิน
Q3	บุคลิก รู้จักควบคุมตนเอง ควบคุมตนเองได้ ทำอะไรซ้ำๆ ได้ แนวโน้มขี้กลัว ขี้ระแวงสงสัย อาชีพ นักบิน นักวิทยาศาสตร์	บุคลิก ไม่มีระเบียบวินัย ทำตามใจตนเอง แนวโน้มโรคประสาท ฆ่าตัวตาย อาชีพ ศิลปิน พระ
Q4	บุคลิก ผ่อนคลาย สบายๆ อาชีพ นักบิน บริกรบนเครื่องบิน นักสังคมสงเคราะห์	บุคลิก เกร็ง ลูกตื้อลูกถน วุ่นวาย เกร็ง ไม่ผาสุก มีแนวโน้มเป็นโรคประสาท อาชีพ นักเขียน เกษตรกร

คัดแปลงจาก จาก ศรีเรือน แก้วกังวาน (2547) น. 203-207

แคทเทลล์ ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับทีมกีฬาและนำเสนอว่า กลุ่มของสังคมมีบุคลิกภาพของหน่วยหรือลักษณะเฉพาะของกลุ่ม (a unitary personality) เหมือนกับแต่ละบุคคล เขาเชื่อว่า

- กลุ่มจะรักษาพฤติกรรมที่หลากหลาย โดยไม่คำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงในจำนวนสมาชิกทั้งหมด
- กลุ่มสามารถตอบสนองในลักษณะหน่วย ต่อเหตุการณ์ต่างๆ การคุกคามและความเครียด
- กลุ่มมีแรงจูงใจ สภาพอารมณ์ ในการกระทำการใดๆ มากเท่าบุคคล

แคทเทลล์ ใช้คำว่า “Synality” ในการแสดงความสัมพันธ์และความเหมือนของกลุ่มสังคมที่มีต่อหน้าที่ทางจิตวิทยาของบุคคล ลักษณะเฉพาะของกลุ่มสามารถทำให้ชัดเจนด้วยการวิเคราะห์ “Structural Characteristics” ของกลุ่มเพื่อแสดงความสัมพันธ์ภายในบุคคลของกลุ่มด้วยการวัด “Population Trait” ได้แก่สติปัญญา เทพทของบุคคล และทัศนคติ สอดคล้องด้วยการประเมิน “Synality Traits” ที่กลุ่มมีต่อกลุ่มอื่นๆ เช่น ข้อตกลงของคณะกรรมการ ความก้าวร้าวที่มีต่อกลุ่มอื่น การทำงานร่วมกัน

เขาเสนอว่ากลุ่มจะยังคงอยู่ราบเท่าที่ตอบสนองความพอใจทางด้าน Psychological needs ของสมาชิก กลุ่มอาจทำอะไรร่วมกันเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะบางอย่าง เขาเรียกพลังงานทางจิตของกลุ่มว่า “Synergy” ซึ่งมี 2 แบบคือ

1. Maintenance Synergy เป็นพลังงานที่ใช้ยึดกลุ่มเข้าด้วยกัน
2. Effective Synergy เป็นความพยายามที่จะบรรลุเป้าหมายภายนอก

ตัวอย่างทางการกีฬาถ้าความขัดแย้งภายในทีมต้องการพลังงานที่จะคงกลุ่มเอาไว้ มากอาจจะเหลือพลังงานในการบรรลุเป้าหมายในการจัดการกับคู่แข่งชั้นน้อย

สรุป

แคทเทิลล์ เป็นนักจิตวิทยาที่ศึกษานุคลิกภาพด้วยกระบวนการทางสถิติและแนวคิดเชิงวิทยาศาสตร์ ทฤษฎีบุคลิกภาพของแคทเทิลล์ เน้นไปที่การให้คำอธิบายลักษณะเฉพาะของแต่ละเทรท อาจกล่าวได้ว่า เทรทคือโครงสร้างทางจิต (Mental Structure) ที่สามารถสรุปได้จากลักษณะของพฤติกรรมที่บุคคลคนนั้นแสดงออกอย่างโดดเด่นเฉพาะตัวในช่วงเวลาต่าง ๆ กัน ในสภาวะสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ กัน เทรทเป็นลักษณะที่มั่นคงสามารถใช้ทำนายบุคลิกของคนๆ นั้นได้ เมื่อประยุกต์มาใช้ทางสังคม ก็อาจจะช่วยให้เราสามารถทำความเข้าใจหรือทำนายลักษณะนิสัยของบุคคลนั้นได้ค่อนข้างแม่นยำ

ทฤษฎีรู้คิด

(Cognitive Theory)

นักจิตวิทยาในกลุ่มรู้คิด (Cognitive) ลีออน เฟสทิงเจอร์ (Leon Festinger, 1950) นำเสนอว่าเมื่อปัญหาเกิดขึ้นกับบุคคลผู้ซึ่ง “ชิ้นส่วน” (pieces) ไม่เหมาะสม “ความไม่ลงรอยทางความคิด” (Cognitive dissonance) จะเกิดขึ้น บุคคลจะประสานความไม่สมดุลเพื่อนำความคงเส้นคงวาสู่ความคลุมเครือที่ชัดเจน แนวคิดนี้เป็นการสะท้อนหลักการรับรู้ของเกสทอล (Gestaltic Principle of perception) ซึ่งนำเสนอว่าผู้คนจะแสวงหา “good Gestalt” สำหรับองค์รวม (Holistic) และภาพที่สมบูรณ์

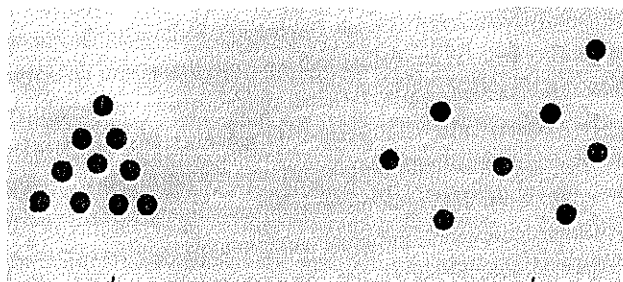
Gestalt เป็นภาษาเยอรมันแปลว่า “as a Whole” หรือ “Totality” หมายถึงส่วนรวมทั้งหมดที่มีความสมบูรณ์ในตนเอง นักจิตวิทยาในกลุ่มนี้มีความเชื่อว่า “คุณสมบัติหรือคุณค่าของส่วนรวมทั้งหมด มิได้เกิดจากการรวมของส่วนย่อย ถ้าจะแยกเอาส่วนย่อยแต่ละส่วนที่รวมอยู่ในส่วนรวมออกมากำหนดคุณค่าหรือคุณสมบัติอย่างอิสระแล้วจะก่อให้เกิดความสับสน”

จิตวิทยาเกสทอลที่มีพื้นฐานเกี่ยวข้องกับการรับรู้และการแก้ปัญหาโดยวิธีการหยั่งเห็น (Insight) ประกอบด้วยกฎต่างๆ ดังนี้

1. กฎแห่งการสิ้นสุด (Law of Closure) มนุษย์มีแนวโน้มที่จะหาข้อยุติ แม้ว่าสถานการณ์หรือปัญหาจะไม่สมบูรณ์ มนุษย์ก็จะเรียนรู้ได้จากประสบการณ์เดิมต่อสถานการณ์นั้น โดยพยายามสนใจในสิ่งนั้นจนครบสมบูรณ์

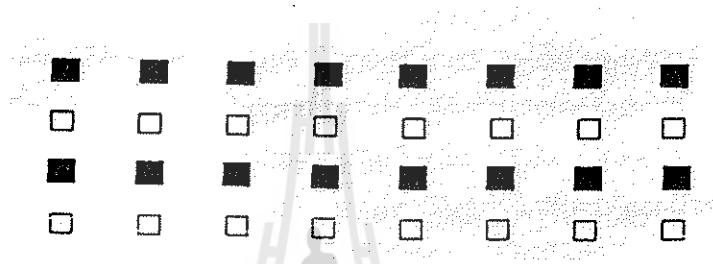


กฎแห่งการสิ้นสุด



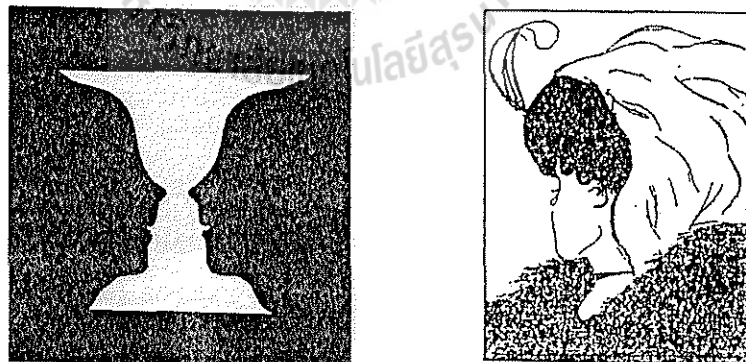
ภาพแสดงกฎแห่งความต่อเนื่อง

2. กฎแห่งความต่อเนื่องหรือใกล้เคียง (Law of Proximity) ถ้าสิ่งใดหรือสถานการณ์ใดเกิดขึ้นในเวลาต่อเนื่องหรือใกล้เคียงกัน คนเราจะเกิดการเรียนรู้ที่เป็นเหตุและผลต่อกัน เพราะคนเราจะมองแบบแผนนั้นสมบูรณ์ตามความต้องการของตนเองในขณะนั้น เช่น แสงไฟที่เป็นวงกลม เด็กที่กำลังอยากเล่นอาจเห็นเป็นลูกฟุตบอล แต่เด็กที่กำลังหิวจัดอาจเห็นเป็นจานอาหาร
3. กฎแห่งความคล้ายคลึง (Law of Similarity) ความเหมือนของสิ่งเร้าจะทำให้เราจัดหมวดหมู่ของสิ่งเร้านั้นเข้าด้วยกัน เช่น บางคนไม่กล้าขับรถยนต์เพราะเคยประสบอุบัติเหตุมาก่อน หรือกลุ่มของเส้นและจุดที่คล้ายคลึงกันคนเราจะรับรู้ว่าเป็นสิ่งเดียวกัน



จากภาพเราจะเห็นแถวของแนวนอนมากกว่าแนวตั้ง

4. กฎแห่งความแน่นอนหรือชัดเจน (Law of Pragnanz) การเรียนรู้ที่ดีจะต้องเกิดความแน่นอนชัดเจนเพราะแต่ละคนจะมีประสบการณ์เดิมที่แตกต่างซึ่งเป็นผลมาจากหลักการของภาพและพื้น (Figure and Ground Principle)



ภาพที่แสดงถึงเมื่อเมื่อสีหนึ่งเป็นภาพอีกสีหนึ่งจะเป็นพื้น

บุคคลมีศักยภาพในการรับรู้ที่จะสามารถเปลี่ยนภาพให้เป็นพื้นหรือเปลี่ยนพื้นให้เป็นภาพได้ ดังนั้นทุกอย่างจะมีสองด้านเสมอ การที่บุคคลมีปัญหาเพราะไม่รู้ว่าคุณสมบัติที่แท้จริงของคนคืออะไร นักจิตวิทยาจะช่วยให้คุณจะสามารถแยกแยะและมองภาพนั้นได้ว่าอะไรคือภาพหรือความต้องการที่แท้จริงของตน

เฟสทิงเจอร์ได้เสนอแนะว่าเมื่อบุคคลอยู่ในสถานการณ์ที่มีความขัดแย้งหรือสับสน เขาจะแสวงหาความเห็นพ้องเพื่อความมั่นคง มองหาความมีเหตุผล ความประนีประนอม แนวคิดนี้ถูกนำมาประยุกต์ใช้ในหลายแนวทาง เช่น เพื่อแสวงหาแนวทางที่บุคคลจะมีอิทธิพลต่อคนอื่นๆ ในกลุ่ม ความไม่ลงรอยจะเกิดขึ้นเมื่อความคิด การรับรู้ หรือทัศนคติของสมาชิกในกลุ่มไม่เข้ากับความคิดเห็นของกลุ่ม ความไม่ลงรอยอาจได้รับการตัดสินใจอย่างใดอย่างหนึ่งดังนี้

1. เปลี่ยนมุมมองของตนเอง
2. พยายามเปลี่ยนความคิดของคนอื่นในกลุ่ม
3. หาผู้สนับสนุนที่เห็นตรงกันเป็นพันธมิตร แนวทางเหล่านี้มักพบเห็นในทีมกีฬา

สรุป

ทฤษฎีนี้จะเน้นหลักการรับรู้ของเกสโตลซึ่งมองสิ่งต่างๆ ในภาพรวม เมื่อนำมาประยุกต์ใช้ในสังคมกีฬา เราจำเป็นต้องทราบประสบการณ์เดิมของบุคคลซึ่งมีความแตกต่างกัน และบุคคลมักจะมองสิ่งต่างๆ ตามประสบการณ์และมุมมองหรือความต้องการของตนในขณะนั้นซึ่งเป็นไปตามกฎแห่งความต่อเนื่องหรือใกล้เคียง นอกจากนี้บุคคลยังสามารถที่จะเปลี่ยนภาพให้เป็นพื้นหรือเปลี่ยนพื้นให้เป็นภาพได้ ทำให้เกิดความสับสนไม่ทราบว่าคุณสมบัติที่แท้จริงของคุณคืออะไร ผู้ฝึกสอนกีฬาหรือผู้นำการออกกำลังกายสามารถนำเอาข้อเสนอแนะของเฟสทิงเจอร์มาใช้ในสถานการณ์ที่เกิดความขัดแย้งได้แก่ พยายามให้นักกีฬาเปลี่ยนมุมมองของตนเองใหม่ตามหลักการของภาพและพื้น หรือพยายามเปลี่ยนความคิดของบุคคลอื่นในกลุ่มให้คล้อยตาม ถ้าไม่สามารถทำได้ก็ควรหาผู้สนับสนุนที่มีความคิดเห็นตรงกันเป็นพันธมิตร ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มดำรงอยู่ได้

บทที่ 2

ปัจจัยของครอบครัวที่มีต่อการเล่นกีฬา

การที่เยาวชนและคนหนุ่มสาวเข้าร่วมในกิจกรรมการออกกำลังกายและการเล่นกีฬา เกิดจากเหตุผลหลายประการ เมื่อแรกเกิดทารกมีปฏิริยาตอบสนองต่อบุคคลที่ใกล้ชิดและมีความสำคัญ สามถึงสี่เดือนต่อมาทารกจะยิ้มให้เฉพาะใบหน้าที่คุณเคย เสียงร้องเริ่มแสดงความแตกต่างตามความต้องการและสภาพอารมณ์ เด็กเรียนรู้ที่จะเรียกร้องจากผู้มีอำนาจรอบๆตัวเขา

เมื่อโตขึ้นมาเขารู้ว่าตนอยู่ในหน่วยของครอบครัว มีรูปแบบของการให้รางวัลและการลงโทษ มีลำดับของสถานภาพ ความเครียดและความพึงพอใจ พฤติกรรมในปัจจุบันและอนาคตจะก่อตัวขึ้นจากความไว้วางใจและอำนาจของบุคคลที่เขาเกี่ยวข้องด้วยตอนต้นของชีวิต

งานวิจัยได้แสดงให้เห็นว่าสิ่งต่อไปนี้มีความสำคัญต่อบทบาทของเด็กๆที่มีต่อทีมกีฬาในอนาคต คือ

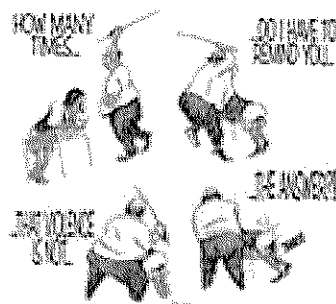
1. วิธีการอบรมเลี้ยงดูในวัยเด็กจะมีอิทธิพลต่อความรู้สึกของเด็กในด้านของอำนาจ โดยทั่วไป (Power), อำนาจในบทบาทหน้าที่ (Authority), และ สถานภาพ (Status)
2. พฤติกรรมของพ่อแม่ที่แสดงออกจะนำไปสู่ความพยายามที่จะสำเร็จ (Striving for success)
3. นิสัยและทัศนคติของครอบครัวเกี่ยวกับการออกกำลังกายและการเล่นกีฬา อาจมีอิทธิพลต่อความรู้สึกของเด็กๆเกี่ยวกับกีฬาเพื่อการแข่งขัน

อิทธิพลของสิ่งแวดล้อมทางสังคมและความรู้สึกเกี่ยวกับอำนาจ และสถานภาพในวัยเด็ก

(The Early Social Environment and Feelings about Power, Status, and Influence)

เด็กทารกจะพบว่าตนเองอยู่ในสิ่งแวดล้อมที่ประกอบด้วยตัวแทนของอำนาจ (powerful figures) ได้แก่พ่อแม่ซึ่งจะกำกับพวกเขาทั้งการเคลื่อนไหวและความคิด ระดับความเข้มงวดที่พ่อแม่ใช้ในการห้ามและการให้รางวัลขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่างซึ่งอาจเป็นผลจากที่พ่อแม่เคยถูกเลี้ยงดูมาในวัยเด็ก เด็กจะเรียนรู้ถึงอำนาจของพ่อแม่รวมทั้งความคงเส้นคงวาในการใช้อำนาจเหล่านั้น

งานวิจัยในสหรัฐได้ระบุว่า 95% ของเด็กทั้งหมดเคยถูกลงโทษทางกายเป็นบางครั้งในตอนต้นของชีวิตและเลิกลงโทษเมื่ออายุประมาณ 10 ปี ซึ่งจะเกิดมากที่สุดในกลุ่มสังคมที่มีเศรษฐกิจต่ำกว่ากลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางหรือสูง



อำนาจของพ่อแม่ยังรวมถึงการจำกัดการเคลื่อนไหว ซึ่ง เซียร์และคณะ (Sears and others,1975) พบว่าจากการสำรวจแม่จำนวน 400 คน 30 % บอกว่ากำหนดบริเวณให้ลูกเคลื่อนไหวไปไหนก็ได้ ส่วนอีก 70% จะจำกัดพื้นที่ และเมื่ออยู่นอกบ้าน 11%ของพ่อแม่จะให้ลูกๆอยู่ในสนามหญ้าบ้านของตน 53% พาไปบริเวณข้างถนน ที่เหลือไม่ยอมให้ไปไหนเลย อาจมีความแตกต่างเล็กน้อยในเรื่องของเชื้อชาติ

มาร์ติน ฮอฟแมน (Martin Hoffman,1960) ได้ทำการสำรวจสิ่งที่พวกเขาเรียกว่า “Power Assertions” หรืออำนาจทางสังคมของพ่อแม่กับพฤติกรรมต่อต้านที่แสดงออกโดยเด็กๆ เขาเน้นไปที่ “Unqualified power assertion” คือการที่พ่อแม่แสดงอำนาจการบังคับเหนือเด็กๆ โดยไม่อธิบายว่าทำไม จึงต้องทำเช่นนั้น เป็นการแสดงออกของอำนาจที่ไร้เหตุผล การศึกษาพบว่าเด็กที่แสดงพฤติกรรมต่อต้านต่อผู้ที่มีอำนาจเป็นผู้ที่ถูกพ่อแม่เลี้ยงดูแบบ “Unrestricted power assertiveness” หรือการเลี้ยงดูลูกแบบตามใจ

ภรรยาที่สามีมีพฤติกรรมการใช้อำนาจแบบไร้เหตุผลสูงก็จะปฏิบัติต่อลูกๆแบบเดียวกัน อำนาจที่ไร้เหตุผลจะลงไปสู่เด็กๆมากกว่าตัวต้นเหตุคือสามีของเธอ การแสดงออกของแม่เป็นตัวแทนของอำนาจ และวินัยมากกว่าพ่อ อย่างไรก็ตามพ่อที่มีอำนาจจะมีอิทธิพลทางอ้อมต่อพฤติกรรมต่อต้านของลูกผ่านพฤติกรรมที่แสดงออกต่อภรรยา

งานวิจัยนี้ได้สรุปว่าวิธีการที่เด็กมีปฏิสัมพันธ์ต่อทีมในเวลาต่อมาเป็นผลจากสิ่งที่ครอบครัวปฏิบัติต่อเขาในวัยเด็ก ดังนั้น โ้้ช้ที่พบว่านักกีฬามีการต่อต้านต่อคำสั่งอาจเกิดจากสาเหตุดังกล่าว แต่การต่อต้านจะลดลงต่อโค้ชที่สอนแบบ “คำสั่งร่วมกับการให้เหตุผล”

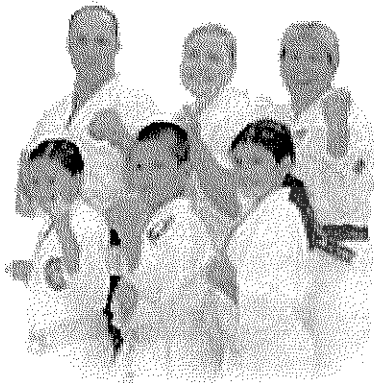
ฮาร์วีและคณะ (Harvey and others,1961) ได้ทำการศึกษาพบว่า มีแนวคิด 4 แบบ (Four Conceptual Systems) ที่เด็กๆได้รับการอบรมเลี้ยงดูมาซึ่งอาจทำนายพฤติกรรมทางสังคมที่เด็กแสดงออกในเวลาต่อมา ได้แก่

1. การอบรมเลี้ยงดูแบบเผด็จการ (Absolute authority) มักเกิดขึ้นในกลุ่มพวกเคร่งศาสนา ขนบธรรมเนียมประเพณี รวมทั้งความเป็นชาตินิยมซึ่งจะถูกถ่ายทอดไปสู่ลูก
2. การอบรมเลี้ยงดูตามอารมณ์ของพ่อแม่ (Capricious child-rearing) พ่อแม่ที่เลี้ยงดูลูกตามอารมณ์ไม่แน่นอน ทำให้เด็กเกิดความไม่แน่ใจ กลุมเครือ จึงมีความคิดและพฤติกรรมที่ไม่แน่นอน
3. การอบรมเลี้ยงดูแบบปกป้องมากเกินไป (Over indulgence) พ่อแม่ที่ปกป้องลูกมากเกินไป คนใดคนหนึ่งหรือทั้งสองทำตัวเป็นกั้นชนระหว่างเด็กกับข้อเรียกร้องของสิ่งแวดล้อม เด็กจะไม่ค่อยมีโอกาสสำรวจสังคม
4. การอบรมเลี้ยงดูแบบให้อิสระ (Exploration permitted) พ่อแม่จะให้ลูกมีอิสระจากการสำรวจสิ่งแวดล้อม เด็กจะได้รับอิสระทั้งทางด้านสังคมและโลกทางกายภาพ โดยไม่มีการลงโทษ

งานวิจัยนี้นำมาใช้ประโยชน์ในการพิจารณาปฏิสัมพันธ์ระหว่างโค้ชกับนักกีฬาและนักกีฬากับทีม อย่างไรก็ตามเด็กบางคนอาจเติบโตมาด้วยการอบรมเลี้ยงดูแบบร่วมกัน ข้อมูลเหล่านี้โค้ชสามารถนำมาพิจารณาและอาจตรวจสอบตนเองว่าถูกเลี้ยงดูมาแบบใดเพื่อปรับให้เข้ากับเด็กๆ เช่น

โค้ชซึ่งเติบโตมาในบรรยากาศที่เป็นเผด็จการยากที่จะทำงานกับนักกีฬาที่ถูกเลี้ยงดูมาแบบอิสระ หรือโค้ชที่ถูกเลี้ยงดูมาแบบตามอารมณ์ยากที่จะทำงานกับเด็กที่ซัดซิ่นไม่เชื่อฟังและไม่ไว้ใจใคร

พ่อแม่ที่เลี้ยงดูลูกแบบเผด็จการมักจะสร้างลูกที่เป็นเผด็จการและเด็กเหล่านี้ก็มักที่จะยอมรับโดยไม่มีการโต้แย้ง ถ้าโค้ชและนักกีฬาถูกเลี้ยงดูมาแบบยืดหยุ่นและให้อิสระพวกเขาก็จะสามารถเข้ากันได้ ดังนั้นเวลาพ่อแม่เลือกโค้ชให้ลูกก็ควรพิจารณาปัจจัยเหล่านี้ด้วยเช่นกัน



การอบรมเลี้ยงดูของพ่อแม่สามารถทำนายพฤติกรรมทางสังคมของเด็กในอนาคต

ทัศนคติของพ่อแม่กับการเข้าร่วมและความสามารถทางการกีฬาของเด็ก

พ่อแม่ไม่เพียงจะเป็นตัวแบบของพฤติกรรมแล้วยังมีอิทธิพลต่อความรู้สึกของเด็กๆเกี่ยวกับกีฬาเพื่อการแข่งขันด้วย พวกเขาอาจให้หรือไม่ให้โอกาสทางด้านนั้นแทนการแก่ครอบครัว อาจพาเด็กๆ ไปสวนสาธารณะและเล่นกับพวกเขาตั้งแต่เล็กๆ อาจจัดหาของเล่นและอุปกรณ์ในกิจกรรมนันทนาการ อาจพาเด็กๆ ไปเล่นกีฬาด้วยหรือให้พวกเขามีโอกาสได้เล่น สิ่งเหล่านี้เป็นการถ่ายทอดทัศนคติและคุณค่าของการออกกำลังกายโดยทั่วไปและในการเล่นกีฬานิตใดชนิดหนึ่ง

บาลาโซ (Balazo, 1975) ได้ทำการศึกษานักกีฬาโอลิมปิกหญิงจำนวน 24 คน โดยศึกษาย้อนหลังไปในอดีตพบว่านักกีฬาเหล่านี้ทั้งพ่อและแม่ได้สนับสนุนให้ลูกเล่นกีฬาอย่างมากตั้งแต่เด็กๆ และงานวิจัยจำนวนมากที่สนับสนุนว่า

1. มีความสัมพันธ์ทางบวกระหว่างทัศนคติของพ่อแม่ที่เกี่ยวกับกิจกรรมทางกายกับการเข้าร่วมเล่นกีฬาของเด็ก
2. ทัศนคติและความสามารถทางการกีฬาของพ่อแม่มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการเล่นกีฬาของเด็กๆ

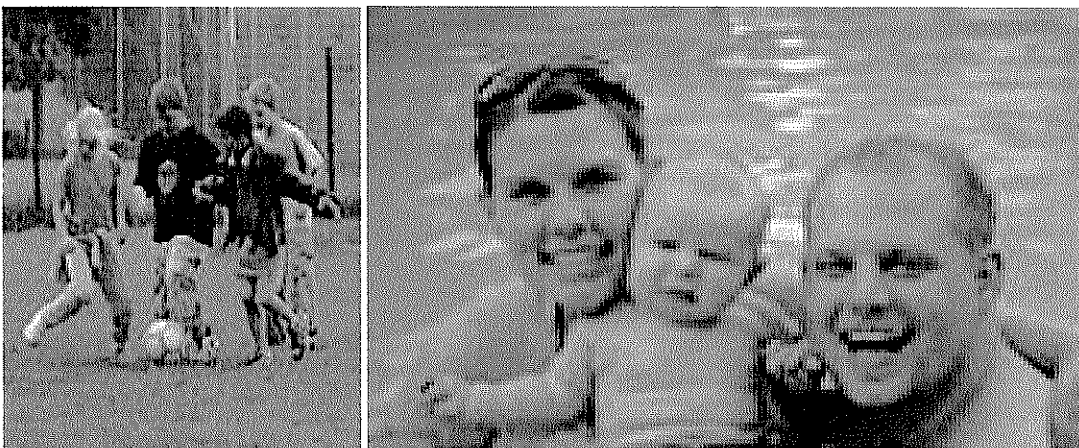
ซินเดอร์และสปริตเซอร์ (Synder and Spritzer, 1973) ระบุว่ากิจกรรมของครอบครัวที่เกี่ยวข้องกับกีฬาสามารถทำนายการเข้าร่วมเล่นกีฬาเพื่อการแข่งขันของเด็กๆ และงานวิจัยอีกหลายชิ้นระบุว่าทัศนคติของพ่อแม่ที่มีต่อวิชาพลศึกษามีอิทธิพลต่อทัศนคติและพฤติกรรมของเด็กๆ ทั้งในชั้นเรียนพลศึกษาและโปรแกรมกีฬาเพื่อการแข่งขัน

เซลเลอร์ (Seller,1968) พบว่ามีความสัมพันธ์ทางบวกในระดับสูงระหว่างทัศนคติของสามีและภรรยาที่มีต่อกิจกรรมการออกกำลังกายและการกีฬา คือมีทัศนคติที่คล้ายกันเกี่ยวกับคุณค่าของการเข้าร่วมเล่นกีฬา ดังนั้นตลอดเวลาเด็กอาจได้รับอิทธิพลจากทั้งพ่อและแม่ในการตัดสินใจเข้าร่วมเล่นหรือไม่เล่นกีฬา

พ่อกับแม่ยังสามารถถ่ายทอดลักษณะทางพันธุกรรมอีกด้วย งานวิจัยหลายฉบับพบว่ามีความสัมพันธ์ทางบวกอย่างคงที่ระหว่างความสามารถในการปฏิบัติของพ่อและลูกในกิจกรรมพื้นฐานอย่างการสปรีนและการกระโดด เทรด (Trait) และทัศนคติสามารถถ่ายทอดไปยังลูกได้

ลอว์เรนซ์ ราริก (Lawrence Rarick,1949) ได้ศึกษาภูมิหลังของเด็กชายและหญิงที่ทำคะแนนทดสอบ physical performance tests ได้สูง เปรียบเทียบกับเด็กที่ทำคะแนนได้ต่ำ โดยศึกษาจากเด็กจำนวน 172 คนในระดับประถมศึกษา พบว่า 8 ใน 10 ของเด็กที่ทำคะแนนได้สูงรายงานว่าพ่อแม่และลูกมีปฏิสัมพันธ์ในการเล่นร่วมกันในขณะที่กลุ่มที่ได้คะแนนต่ำรายงานว่าไม่มีการสนับสนุนจากพ่อแม่ นอกจากนี้พ่อแม่ของเด็กทั้ง 10 ที่ทำคะแนนได้สูงรายงานว่า ได้จัดสถานที่เล่นในสนามหญ้าที่บ้านของพวกเขา ส่วนพวกที่ทำคะแนนต่ำรายงานว่าพวกเขาเล่นแต่ในดัวบ้าน และเด็กที่ทำคะแนนสูงมีโอกาสดูออกไปเล่นที่สนามเด็กเล่นส่วนพวกที่คะแนนต่ำได้แต่เดินไปดู พ่อแม่ของเด็กที่ปฏิบัติได้คะแนนสูงกล่าวว่า ลูกๆของพวกเขาเข้าร่วมใน active play หลังเลิกเรียน ในขณะที่พวกได้คะแนนต่ำไม่ทำเช่นนั้น เด็กที่มีโอกาสได้เล่นในวัยเด็กตอนต้นมีพัฒนาการเคลื่อนไหวที่เร็วกว่า ชอบเล่นกีฬาที่ใช้กล้ามเนื้อมัดใหญ่ได้มากกว่า ราริกสรุปว่า “ความสนใจของพ่อแม่ไม่เพียงแต่ระบุได้จากการจัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์การเล่นอย่างเพียงพอ ยังรวมถึงการร่วมเล่นกับลูก เป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยให้เด็กได้รับการพัฒนาการเคลื่อนไหวในระดับสูง”

การศึกษาของ UCLA พบว่านักศึกษาชั้นปีที่ 1 ที่ไม่ผ่านทดสอบคอร์สว่ายน้ำเบื้องต้นมีพ่อแม่แม่ที่ว่ายน้ำไม่เป็นจึงไม่จัดโอกาสให้ลูกได้ฝึกว่ายน้ำ และความกลัวของพ่อแม่ได้ลูกถ่ายทอดไปยังลูก



การออกกำลังกายและร่วมเล่นกีฬากับลูกส่งผลต่อกิจกรรมทางกายของเด็กในอนาคต

เซลเลอร์ (Zeller,1968) ได้สำรวจทัศนคติเกี่ยวกับกิจกรรมการออกกำลังกายของพ่อแม่จำนวน 111 คนพบว่า ทัศนคติของพ่อแม่ที่มีต่อพลศึกษาและการเข้าร่วมเล่นกีฬามีความสัมพันธ์กัน และทัศนคติของพ่อแม่มีความสัมพันธ์ทางบวกกับคะแนนในวิชาพลศึกษาของลูก

ลำดับการเกิดและองค์ประกอบของครอบครัวกับการออกกำลังกายและเล่นกีฬา (Birth Order, Family Composition, and Sports Participation)

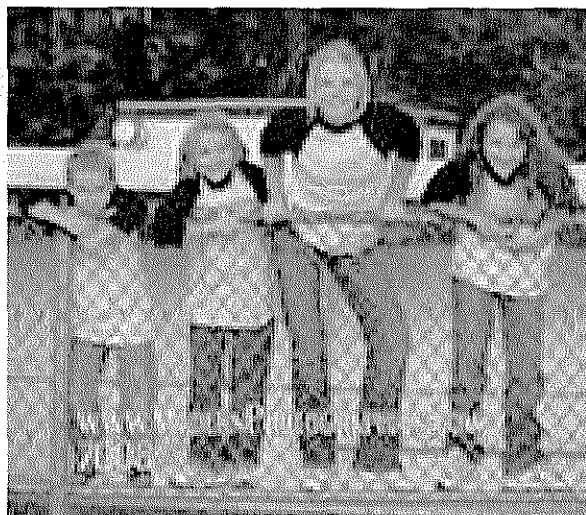
นักวิจัยหลายคนได้ทำการศึกษาบทบาทของลำดับการเกิดว่ามีอิทธิพลต่อพฤติกรรมทางสังคมมากน้อยเพียงใด โทแมน (Toman,1961) ได้เสนอสมมติฐานเกี่ยวกับ “Power Position” และ “Subordinate Roles” ภายในครอบครัวในวัยเด็กว่ามีอิทธิพลต่อความสัมพันธ์ในวัยผู้ใหญ่

โทแมนศึกษาจากสถิติการหย่าร้างว่า “ชีวิตสมรสจะประสบความสำเร็จมากกว่าเมื่อสามีและภรรยามาจากส่วนหัวหรือส่วนท้ายของพี่น้อง.” นั่นคือคู่สมรสจะประสบความสำเร็จมากที่สุดเมื่อฝ่ายชายเป็นลูกคนโตแต่งงานกับฝ่ายหญิงที่เป็นลูกคนสุดท้อง หรือในทำนองกลับกัน

งานวิจัยหลายชิ้นได้สนับสนุนว่า ลูกคนแรกมักได้รับการปกป้องมากเกินไปทำให้โตเป็นผู้ใหญ่ที่ไม่กล้าเสี่ยง ไม่ชอบการเจ็บปวดทางกายมากกว่าน้องที่เกิดมาทีหลัง เล่นกีฬาปะทะได้ไม่ดีเท่าคนที่เกิดทีหลัง เช่น เฮมริชและโคลลินส์ (Helmreich and Collins,1969) พบว่าลูกคนแรกจะกลัวต่อการบาดเจ็บมากกว่าลูกคนต่อมา ทำให้ไม่ชอบเล่นกีฬาที่อันตรายหรือเล่นกีฬาปะทะไม่ได้ดี

ร็อบบาร์ท (Rothbart,1971) พบว่าปฏิสัมพันธ์ระหว่างแม่กับลูกมีความแตกต่างกันลูกคนแรกจะได้รับการช่วยเหลือจากแม่ และรู้สึกกดดันที่จะบรรลุความสำเร็จมากกว่าลูกคนต่อมา

มิลเลอร์และมารูยามา (Miller and Maruyama,1976) พบว่าลูกคนแรกจะมีทักษะทางสังคมน้อยกว่าลูกคนที่สองและสาม ทั้งนี้เป็นไปได้ว่าลูกคนแรกได้รับการคาดหวังให้เข้าร่วมเล่นกีฬามากกว่าลูกคนต่อมาอย่างไรก็ตามเขามักจะเล่นกีฬาต่างๆ ไปได้ดี



ลำดับการเกิดส่งผลต่อพฤติกรรมและทักษะทางสังคม

บทบาทของพ่อแม่ที่มีต่อการเล่นกีฬาของเด็ก: มุมมองทางด้านจิตวิทยา

งานวิจัยที่ศึกษาโดยกลุ่มแพทย์และนักสรีรวิทยาพบว่ามีความสัมพันธ์ในระดับสูงระหว่างชีวิตที่นั่งอยู่กับโต๊ะทำงานกับอัตราเสี่ยงที่เพิ่มขึ้นของโรคหัวใจและหลอดเลือด มีผลทำให้ผู้คนหันมาเอาใจใส่และให้ความสำคัญกับการออกกำลังกายมากขึ้น ในประเทศไทยถึงแม้ว่าการออกกำลังกายและการเล่นกีฬาจะยังไม่กลายเป็นวัฒนธรรมเหมือนกลุ่มประเทศตะวันตกแต่ก็มีความตื่นตัวมากขึ้นกว่าอดีตที่ผ่านมา เห็นได้จากจำนวนของผู้มาออกกำลังกายและเล่นกีฬามีมากขึ้นทั้งในสนามกีฬา สโมสรสุขภาพ และสวนสาธารณะต่างๆ ในช่วงปิดเทอมจะเห็นพ่อนำลูกมาฝึกและเล่นกีฬาจำนวนมาก

นอกจากนี้การก้าวขึ้นสู่สิบอันดับแรกของโลกและอันดับหนึ่งของเอเชียในการเล่นเทนนิสอาชีพของภราดร ศรีชาพันธุ์ ได้ก่อให้เกิดความตื่นตัวอย่างมากในวงการเทนนิสของประเทศไทย เห็นได้จากการแข่งขันเทนนิสเยาวชนรายการพัฒนาฝีมือสร้างชื่อทีมชาติประจำภาคต่างๆ ซึ่งในปี 2544 มีนักเทนนิสเยาวชนจากทุกภาคเข้าร่วมการแข่งขันจำนวน 1,069 คน แต่ในปี 2547 มีจำนวนเพิ่มขึ้นเป็น 3,091 คน (ลอนเทนนิสสมาคมแห่งประเทศไทย, 2547) บัณฑิต อึ้งรังสี (2549) วาทยกรระดับโลกชาวไทยได้เขียนถึงภราดรในหนังสือ “ต้องเป็นที่หนึ่งให้ได้” ของเขาว่า “ความยิ่งใหญ่ที่ภราดรและแทมมารินทำไว้ไม่ใช่อันดับโลกที่เคยได้รับ แต่เป็นเส้นทางที่บุกเบิกไว้ให้คนรุ่นหลัง” ผู้ปกครองและเด็กๆ จำนวนมากเริ่มให้ความสนใจในกีฬาเพื่อการแข่งขัน อย่างไรก็ตามจะมีเด็กสักกี่คนที่ไปถึงจุดหมายที่ตั้งไว้



ภราดร ศรีชาพันธุ์ และ แทมมาริน ธนสุกาญจน์ ผู้บุกเบิกเส้นทางให้นักกีฬารุ่นหลัง

การเลือกผู้ฝึกสอนกีฬา

การเลือกผู้ฝึกสอนกีฬาให้แก่ลูกมีความสำคัญอย่างยิ่ง เนื่องจากผู้ฝึกสอนกีฬาเป็นผู้สร้างรากฐานที่ถูกต้องและมั่นคงให้แก่เด็กทั้งทางด้านทักษะกีฬาและทักษะชีวิต ในอดีตเราเคยมีความเชื่อว่า “การฝึกทำให้ทักษะถูกต้องสมบูรณ์” (Practice Make Perfect) แต่ปัจจุบันแนวคิดนี้ได้เปลี่ยนไป เป็น “การฝึกทำ

ให้เกิดความคงที่ถาวร” (Practice Make Permanent) เนื่องจากถ้าเราฝึกเทคนิคและทักษะที่ผิดซ้ำๆ สิ่งนั้นจะตื้นเขินเป็นพฤติกรรมติดตัวและแก้ไขได้ยากซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้เด็กที่มีพรสวรรค์หลายคนไม่สามารถพัฒนาไปสู่ระดับอาชีพได้



ผู้ฝึกสอนกีฬาเป็นผู้สร้างรากฐานที่ถูกต้องและมั่นคงให้แก่เด็ก

ผู้ฝึกสอนกีฬานอกจากจะต้องสามารถอธิบายและสาธิตได้รวมถึงการมีประสบการณ์ในกีฬาที่สอนแล้ว ยังต้องเป็นแบบอย่างทั้งแนวคิดและการปฏิบัติตัวอีกด้วย ลอเออร์และสมิท (Loehr and Smith, 2001) นักจิตวิทยาการศึกษาที่มีชื่อเสียงของสหรัฐอเมริกาได้เสนอแนะแนวทางการเลือกโค้ชหรือผู้ฝึกสอนที่ดีให้กับเด็กๆ ตามตารางที่ 1

ตารางที่ 1 แสดงลักษณะและพฤติกรรมของ โค้ชและผู้ฝึกสอนที่ดี

ลักษณะของผู้ฝึกสอนที่ดี	พฤติกรรม การปฏิบัติตัวของผู้ฝึกสอน
การสื่อสาร (Communication)	<ul style="list-style-type: none"> ● เน้นด้านบวกมากกว่าด้านลบ ● อธิบายและสาธิตได้ชัดเจน กระชับ ● รับฟังอย่างรอบคอบ มีประสิทธิภาพ
ความรู้ (Knowledge)	<ul style="list-style-type: none"> ● มีความรู้ว่าจะสอนทักษะกีฬาอย่างไร ● มีความรู้เกี่ยวกับวิทยาศาสตร์การกีฬา เช่น จิตวิทยา สรีรวิทยา และเวชศาสตร์การกีฬา ● มีความรู้เกี่ยวกับการฝึก โปรแกรมการฝึก และพัฒนาการในการเรียนรู้
ปรัชญาการศึกษา (Coaching Philosophy)	<ul style="list-style-type: none"> ● เน้นพัฒนาทักษะและความสนุกสนาน ● มีมุมมองเกี่ยวกับชัยชนะและความพ่ายแพ้ที่ดี

การควบคุมตนเอง (Self-Control)	<ul style="list-style-type: none"> ● สามารถควบคุมตนเองได้ดีทั้งในและนอกสนามแข่งขัน ● เป็นแบบอย่างที่ดีให้กับผู้เล่น ● รักษาความนิ่งได้แม้ในขณะที่ผู้เล่นผิดพลาด
ความกระตือรือร้น (Enthusiasm)	<ul style="list-style-type: none"> ● มีความกระตือรือร้นในการสอนและการฝึก ● ช่วยให้ผู้เล่นเกิดความกระตือรือร้น
ความเข้าใจ (Understanding)	<ul style="list-style-type: none"> ● เข้าใจความแตกต่างในพัฒนาการของเด็กและดูแลเป็นรายบุคคล ● เข้าใจดีกว่าความผิดพลาด และการพ่ายแพ้เป็นส่วนหนึ่งของการเรียนรู้ เชื้อมั่นและคงวิธีการสอนไม่เปลี่ยนกลับไปกลับมา

ตัวอย่างข้างต้นเป็นแนวทางที่พ่อแม่จะพิจารณาเลือกผู้ฝึกสอนกีฬาให้แก่ลูกเพื่อเสริมสร้างศักยภาพและประสบการณ์ทางบวกให้กับพวกเขา จะเห็นได้ว่าการเลือกผู้ฝึกสอนให้ลูกไม่ใช่ใครก็ได้ที่เล่นกีฬานั้นเป็น ผู้ฝึกสอนจำเป็นต้องได้รับการศึกษาและการฝึกอบรมมาโดยเฉพาะ เป็นเรื่องของวิชาชีพมิฉะนั้นพ่อแม่อาจจะเสียใจภายหลัง ถ้าจำเป็นต้องเปลี่ยนผู้ฝึกสอนพ่อแม่ควรพิจารณาอย่างรอบคอบ ควรปรึกษากับลูกด้วยถ้าเขาโตพอรวมทั้งผู้ปกครองคนอื่นๆ อย่างไรก็ตามถ้าพ่อแม่เลือกผู้ฝึกสอนอย่างฉลาดตามแนวทางข้างต้นก็อาจไม่จำเป็นต้องเปลี่ยนผู้ฝึกสอน

พ่อแม่กับผู้ฝึกสอนควรมีการสื่อสารและความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน พ่อแม่ควรได้รับข้อมูลย้อนกลับ (feedback) จากผู้ฝึกสอนเกี่ยวกับความก้าวหน้าของเด็กๆรวมทั้งคำอธิบายว่าทำไมจึงใช้วิธีการต่างๆแต่ไม่ควรไปยุ่งเกี่ยวหรือรบกวนการฝึกในแต่ละวัน พ่อแม่เป็นผู้จ้างผู้ฝึกสอนแต่อย่าไปสอนในสิ่งที่ป็นหน้าที่ของเขา จงแสดงความกระตือรือร้นให้ความสนใจและสนับสนุนเด็กๆแต่อย่ากดดันพวกเขา

พัฒนาการของเด็กที่เกี่ยวข้องกับการเล่นกีฬา

ในฐานะพ่อแม่จำเป็นต้องอย่างยิ่งที่จะต้องทราบพัฒนาการของเด็ก เพื่อสามารถให้คำแนะนำและช่วยเหลือพวกเขาได้อย่างเหมาะสม เพราะถ้าขาดความรู้ความเข้าใจที่แท้จริงพ่อแม่ก็อาจรู้สึกคับข้องใจว่าทำไมลูกๆของตนจึงพัฒนาการช้ากว่าเด็กคนอื่น หรือติดอยู่ที่ขั้นตอนนี้มานานเกินไปและกดดันลูกของตนเองโดยไม่รู้ตัว

เด็กช่วงอายุ 4-7 ปี ลักษณะของเด็กวัยนี้การพัฒนาการกล้ามเนื้อมัดเล็กยังไม่สมบูรณ์ เด็กยังไม่สามารถควบคุมการเคลื่อนไหวที่เป็นรายละเอียดได้ (Fine motor control) สมาธิและความสนใจของพวกเขาจะสั้น มีความอยากรู้อยากเห็นและชอบซักถาม ดังนั้นการสอนและการฝึกทักษะกีฬาในช่วงนี้ไม่เน้นความถูกต้องของทักษะมากนักจนกว่าพวกเขาจะสามารถควบคุมกล้ามเนื้อมัดเล็กได้ พ่อแม่และครูผู้สอน

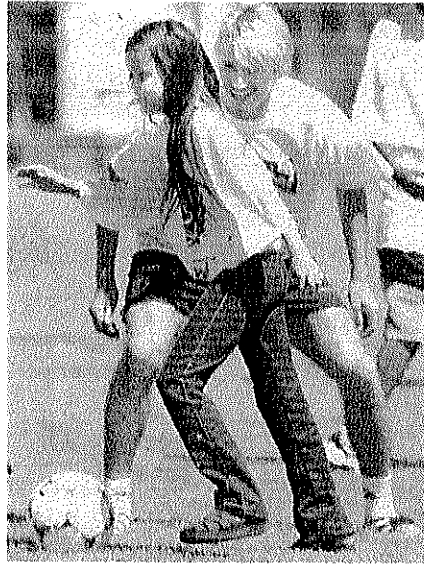
ต้องช่วยให้เด็กๆ ได้เรียนรู้ด้วยการตั้งคำถามและสร้างสถานการณ์ให้พวกเขาได้สำรวจสิ่งแวดล้อมรอบตัว การสอนทักษะพื้นฐานควรทำทุกอย่างให้ง่าย ใช้การสาธิตมากกว่าการอธิบายและเน้นความสนุกสนาน



เด็กวัย 4 -7 ปี จะเน้นความสนุกสนานมากกว่าชัยชนะ

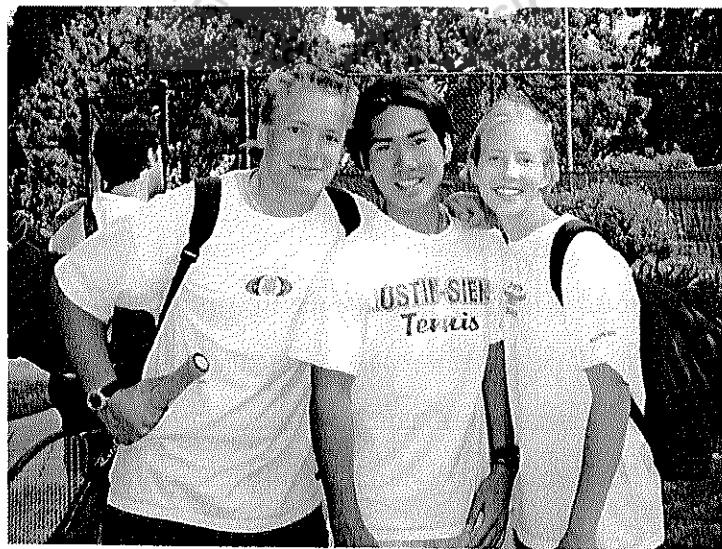
เด็กช่วงอายุ 8-11 ปี ความสามารถทางด้านร่างกายจะมีความแตกต่างกันมาก เด็กบางคนจะโตเร็วกว่าคนอื่น และประสบความสำเร็จในการแข่งขันมากกว่าในระยะแรก เนื่องจากมีวุฒิภาวะเร็วกว่าเด็กเหล่านี้จึงถูกคาดหวังสูงจากพ่อแม่ ผู้ฝึกสอน และสมาคมกีฬา แต่ความสำเร็จของพวกเขาไม่ได้เกิดจากทักษะที่แท้จริงแต่เป็นเพราะแข็งแรงกว่าเด็กคนอื่น ดังนั้นพ่อแม่จะต้องใจเย็นไม่ควรจะฝึกอย่างจริงจังในช่วงนี้ ควรเน้นการพัฒนาเทคนิคกีฬา และ กลไกการเคลื่อนไหว การฝึกทางด้านความแข็งแรง ควรใช้น้ำหนักร่างกายของเขาเอง(Body weight) เช่น การลุก-นั่ง การดันพื้น เด็กที่มีวุฒิภาวะช้าอาจยังไม่ประสบความสำเร็จในระยะแรกพ่อแม่อย่าเพิ่งยอมแพ้เพราะสุดท้ายจะตามทันกันหมด ตัวอย่างเช่น ไมเคิลจอร์แดน (Michael Jordan)นักบาสเก็ตบอลที่ยิ่งใหญ่ของโลกชาวสหรัฐ ถูกคัดออกจากทีมบาสเก็ตบอลของโรงเรียนก่อนที่จะเขาจะกลับมายิ่งใหญ่ในเวลาต่อมา

เด็กช่วงอายุ 12-15 ปี เด็กวัยนี้จะมีการเจริญเติบโตและการเปลี่ยนแปลงรวดเร็วมากทั้งชายและหญิง เด็กหญิงจะโตเร็วกว่าเด็กชายประมาณ 2 ปี ทำให้ส่วนสูงและน้ำหนักแตกต่างกันในอายุที่เท่ากัน การเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วอาจทำให้ทักษะหรือฝีมือลดลงเกิดความสับสน ส่งผลถึงการรับรู้ตนเองและความเชื่อมั่น พัฒนาการทางด้านสังคมจะมาจากกลุ่มเพื่อน เด็กๆพยายามที่จะเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม ช่วงนี้เป็นช่วงที่เหมาะสมในการขัดเกลาทักษะและเทคนิคพื้นฐาน พยายามหารูปแบบหรือสไตล์การเล่นของตนเองและสนุกกับการเล่นมากกว่าผลการแข่งขัน ผลการแข่งขันในช่วงนี้ยังเกิดจากอัตราการเจริญเติบโตมากกว่าทักษะที่แท้จริง



เด็กวัย 12 – 15 ปี เน้นการพัฒนาเทคนิคกีฬา
และ กลไกการเคลื่อนไหว

เด็กช่วงอายุ 16-18 ปี เด็กหญิงเริ่มชะลอการเจริญเติบโตและอัตราความก้าวหน้าทางเกมกีฬา ทำให้ง่ายต่อการท้อแท้และหมดกำลังใจ ในขณะที่เด็กชายยังมีพัฒนาการอย่างต่อเนื่องจากการเจริญเติบโตที่ช้ากว่า ความกระตือรือร้นและความเชื่อมั่นจะสูงเริ่มเป็นตัวของตัวเองมากขึ้น กลุ่มเพื่อนจะมีความสำคัญสูงสุด มีการนัด การขับรถ พ่อแม่ต้องให้ความสนใจและคอยสนับสนุน ส่งเสริมในการเป็นผู้ใหญ่ที่มีความรับผิดชอบ ผู้เล่นส่วนใหญ่เริ่มตระหนักว่าอาจไปไม่ถึงอาชีพและเริ่มต้นคิดเกี่ยวกับการเข้าเรียนในมหาวิทยาลัย ส่วนพวกที่ยังเล่นต่อควรหารูปแบบการเล่นที่เหมาะสมกับตนรวมถึงการพัฒนาทักษะหรือความแข็งแกร่งทางจิตใจที่จำเป็นต่อการแข่งขัน



กลุ่มเพื่อนจะมีความสำคัญที่สุด เด็กหญิงจะชะลอการเจริญเติบโต

มุมมองของพ่อแม่และนักกีฬาที่มีต่อชัยชนะ

งานวิจัยจำนวนมากทำการศึกษาว่าทำไมเด็กๆจึงมาเล่นกีฬาและเข้าร่วมการแข่งขัน ผลการวิจัยค่อนข้างคงที่ว่า เด็กๆเข้าร่วมเล่นกีฬาเพราะความสนุกสนาน เพื่อให้เกิดทักษะ การได้อยู่กับเพื่อนๆ ส่วนชัยชนะมักจะอยู่ในอันดับท้ายๆ ไม่เคยขึ้นมาอยู่ในสามอันดับแรกเลย เด็กๆที่มีศักยภาพจำนวนมากต้องเลิกเล่นกีฬาไปเพราะพ่อแม่ พรสวรรค์บางอย่างถูกทำลายด้วยค่านิยมของชัยชนะ ลองนึกถึงความกดดันที่เด็กได้รับเมื่อต้องเล่นให้ชนะเพื่อพ่อแม่จะได้รักพอใจและเป็นที่ยอมรับ บางครั้งพ่อแม่ไม่รู้ตัวในสิ่งที่แสดงออกไป เช่น เมื่อลูกเล่นได้ไม่ดีเขาก็มักจะหันหน้ามาหาพ่อแม่เพื่อขอกำลังใจ แต่พ่อแม่อาจสายหน้าหรือแสดงกิริยาที่ไม่ยอมรับซึ่งกลับทำให้ความเชื่อมั่นของพวกเขาตกลงไปอีก คำถามที่พ่อแม่ไม่รู้ตัวคือ “ชนะหรือเปล่าลูก” แทนที่จะถามว่า “วันนี้ลูกเล่นเป็นอย่างไรบ้าง สนุกไหม” ถึงแม้เขาจะแพ้ก็สามารถใช้คำพูดทางบวกได้ เช่น “วันนี้ลูกคงเล่นได้ไม่ดี แต่แม่พอใจที่ลูกไม่ทิ้งความพยายาม” สิ่งเหล่านี้เป็นเรื่องละเอียดอ่อนมาก พวกเขาควรมีความสุขจากการเล่นกีฬาอย่าไปเพิ่มแรงกดดันให้กับพวกเขา



เด็กๆเข้าร่วมเล่นกีฬาเพราะความสนุกสนาน เพื่อให้เกิดทักษะ การได้อยู่กับเพื่อนๆ

จงเปลี่ยนมุมมองของชัยชนะและความพ่ายแพ้

นักจิตวิทยาการออกกำลังกายและการกีฬาได้เสนอแนะทางออกสำหรับกีฬาเพื่อการแข่งขันว่า นักกีฬาไม่ควรจะเน้นการตั้งเป้าหมายไปที่ผลการแข่งขัน (Outcome Goals) เช่น ชัยชนะ เนื่องจากเราไม่สามารถควบคุมได้ ชัยชนะไม่ได้ขึ้นอยู่กับความสามารถและความพยายามของเราแต่เพียงอย่างเดียว แต่ยังขึ้นกับความสามารถและการเล่นของคู่แข่งด้วย เด็กๆอาจจะเล่นได้ดีที่สุดในชีวิตของเขาแต่ก็ยังแพ้เนื่องจากคู่แข่งเล่นได้ดีกว่า การตั้งเป้าหมายชัยชนะยังก่อให้เกิดความเครียดและความวิตกกังวล

เด็กๆควรตั้งเป้าหมายไปที่การปฏิบัติ (Performance Goals) ซึ่งมีความยืดหยุ่นและสามารถควบคุมได้ง่ายกว่า ความสำเร็จได้รับคำจำกัดความใหม่เป็นการบรรลุเป้าหมายของตัวเองมากกว่า

ที่จะเอาชนะคู่แข่งกัน เด็กๆจะสามารถบรรลุเป้าหมายของพวกเขาได้ไม่ว่าคู่แข่งจะเล่นได้ดีหรือไม่ก็ตาม ทั้งนี้ไม่ได้หมายความว่าชัยชนะเป็นสิ่งไม่สำคัญ

ตัวอย่างที่ดีของการตั้งเป้าหมายในการแข่งขัน ได้แก่ บัวบาน ผามั่ง เจ้าของเหรียญทองและสถิติพุ่งแหลนหญิงในกีฬาเอเชียนเกมส์ ครั้งที่ 15 ที่ประเทศกาตาร์ ด้วยสถิติ 61.31 เมตร ต่อมาในการแข่งขันกีฬามหาวิทยาลัยโลก ครั้งที่ 24 ที่ประเทศไทยเป็นเจ้าภาพ สถิติของคู่แข่งที่ส่งมาเกิน 61.31 เมตรจำนวนมากบางคนถึง 64 เมตร การที่เธอจะตั้งเป้าหมายว่าจะต้องชนะเลิศได้เหรียญทอง (Outcome Goals) แทบเป็นไปได้ไม่ได้เลย มีแต่ก่อให้เกิดความกังวลและความเครียดซึ่งทำให้การเล่นตกลงไปอีก แต่เธอได้ตั้งเป้าหมายในการแข่งขันครั้งนี้ว่าขอเพียงทำลายสถิติตนเอง 61.31 เมตร (Performance Goals) ซึ่งมีความเป็นไปได้ ในวันแข่งจริงเธอทำได้ตามที่ตั้งเป้าหมายไว้คือพุ่งได้ 61.40 เมตรซึ่งสูงสุดตามศักยภาพของเธอในขณะนั้น ในขณะที่คู่แข่งที่เคยพุ่งได้ดีกว่าเธอมากไม่สามารถพุ่งได้ตามที่เคยทำได้เธอจึงได้เหรียญทอง ตัวอย่างนี้คือการเปลี่ยนมุมมองที่มีต่อชัยชนะ คือไม่เน้นไปที่ชัยชนะซึ่งมีแต่จะก่อให้เกิดความเครียดแต่เน้นไปที่การปฏิบัติซึ่งสามารถควบคุมได้มากกว่าและนำไปสู่ชัยชนะในที่สุด



บัวบาน ผามั่ง ผู้ประสบความสำเร็จจากการตั้งเป้าหมาย

ตัวอย่างการตั้งเป้าหมายการปฏิบัติในกีฬาอื่นๆ เช่น นักกอล์ฟระดับแอดัมต่อ 18 อาจตั้งเป้าหมายในการตีหลุมพาร์ 5 ว่าตี 3 ครั้งขึ้นกรีนและพัตต์ 2 ครั้ง ถ้าทำได้ก็ถือว่าบรรลุความสำเร็จแล้ว เล่นเช่นนี้ไปที่หลุม นักเทนนิสอาจตั้งเป้าหมายไปที่ละเซต เช่น เพิ่มเปอร์เซ็นต์การเสิร์ฟบอลแรกจาก 50% เป็น 60% หรือตั้งเป้าหมายในการฝึกซ้อมว่าตีกราวสโตรคให้ตกเลยเส้นเสิร์ฟ 15 ครั้งติดต่อกัน เป็นต้น การตั้งเป้าหมายเหล่านี้จะต้องมีความเฉพาะเจาะจง วัดได้ และมีความท้าทาย ซึ่งจะเพิ่มแรงจูงใจในการฝึกและการแข่งขัน การประสบความสำเร็จในงานที่กำหนดขึ้นบ่อยครั้งจะนำไปสู่ความเชื่อมั่นและพัฒนาตนเองของเด็กๆ สำหรับมุมมองต่อความพ่ายแพ้หรือเล่นพลาดพ่อแม่และนักกีฬาจะต้องทำความเข้าใจว่าเป็นเรื่องปกติที่ทุกคนจะพ่ายแพ้หรือผิดพลาดได้ สิ่งสำคัญก็คือเราได้เรียนรู้อะไรบ้างเพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไขและพัฒนาตนเองต่อไป จมมองว่าเป็นประสบการณ์และการเรียนรู้ไม่ใช่ความพ่ายแพ้ แต่ถ้าเราไม่ได้อะไรจากความพ่ายแพ้นั้น นั่นคือเราแพ้จริง

บทที่ 3

แรงจูงใจในบริบทของสังคมกีฬา

พฤติกรรมต่างๆที่มนุษย์แสดงออกมาส่วนแต่มีสิ่งที่อยู่เบื้องหลัง ไม่สามารถมองเห็นได้ด้วยตา แต่มีอิทธิพลให้บุคคลแสดงพฤติกรรมนั้นๆออกมา เช่น ทำไมเพื่อนเราบางคนจึงมุ่งมั่นที่จะเรียนหนังสืออย่างเดียวหรือทำไมบางคนจึงหันมาทุ่มเทให้กับการเล่นกีฬา เงินเป็นตัวกระตุ้นหรือรางวัลที่ดีที่ที่สุดจริงหรือไม่ การทำความเข้าใจกับแรงจูงใจจะช่วยให้เราได้เปรียบ เป็นปัจจัยชี้ขาดในทุกสาขาอาชีพ

ความหมายของแรงจูงใจ

ในทางจิตวิทยา แรงจูงใจ (Motivation) หมายถึง “พลังที่มีอยู่ในตัวบุคคลซึ่งพร้อมที่จะกระตุ้นหรือชี้ทางให้อิทธิพลกระทำพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อบรรลุเป้าหมาย” (จุฑารัตน์, 2551) เช่น หิวน้ำจึงไปหยิบน้ำมาดื่ม อยากได้เกียรตินิยมจึงขยันขึ้นเป็นสองเท่า อยากเป็นนักกีฬาอาชีพจึงทุ่มเทฝึกซ้อม

การศึกษาในบริบทของกีฬาพบว่า มีบางอย่างที่กระตุ้นและทำให้เกิดพฤติกรรมของมนุษย์ เมื่อสิ่งกระตุ้นนั้นเปลี่ยนไปการตอบสนองจะเปลี่ยนไป สิ่งที่มากระตุ้นนี้เรียกว่าแรงจูงใจ

โรเบิร์ต (Roberts, 1992) ได้สรุปว่า การศึกษาเรื่องแรงจูงใจเป็นการศึกษาการใช้พลังงาน (Energization) และทิศทางของพฤติกรรม (Direction of behavior) ในขณะที่

จิล (Gill, 1986) ได้สรุปว่า เหตุผลที่ผู้คนกระทำสิ่งต่างๆ มาจากองค์ประกอบ 2 อย่างคือ ความเข้มของพฤติกรรม (Intensity of behavior) และทิศทางของพฤติกรรม (Direction of behavior)

ความเข้มของพฤติกรรม คือการใช้พลังงานมากน้อยเพียงใดเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ ส่วนทิศทางของพฤติกรรม จะเกี่ยวกับทิศทางหรือการเลือกเป้าหมาย มีการอภิปรายกันถึงการที่บุคคลมีความพยายามที่จะกระทำหรือหลีกเลี่ยงที่จะกระทำ ทำไมพวกเขาจึงทำเช่นนั้น

สิ่งที่ผลักดันให้มนุษย์แสดงพฤติกรรมต่างๆออกมา ได้แก่ ความต้องการ (Needs) และ แรงขับ (Drive) ความต้องการเป็นสภาวะที่ร่างกายหรือจิตใจขาดความสมดุลบางอย่างและต้องการได้รับสิ่งนั้น เช่น หิวน้ำเป็นสภาวะที่ร่างกายขาดน้ำจึงต้องการดื่มน้ำเพื่อชดเชยความสมดุล ขาดเงินเนื่องจากรายจ่ายมากกว่ารายรับ จึงต้องการเงินมาเพื่อชดเชยความสมดุลและรักษาความมีหน้ามีตาในสังคม

แรงขับ เป็นสภาพความเครียดอันเนื่องมาจากความต้องการที่ถูกกระตุ้นและพยายามหาสิ่งมาตอบสนอง เป็นกระบวนการภายในที่เพิ่มพลังแก่พฤติกรรมเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ต้องการ แต่บางครั้งแรงขับก็ได้รับการส่งเสริมจากปัจจัยภายนอกซึ่งได้แก่สภาพอากาศและอุณหภูมิซึ่งอาจทำให้บุคคลมีความกระตือรือร้นหรือเฉื่อยลงได้ แรงขับเป็นได้ทั้งปัจจัยทางบวกและปัจจัยทางลบต่อพฤติกรรม เพราะแรงขับอาจทำให้เกิดความมานะบากบั่นพากเพียรพยายาม หรือเกิดความเครียด ทุกข์ทรมานต่อร่างกายและจิตใจก็ได้

แรงขับแบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ แรงขับปฐมภูมิ (Primary drive) และแรงขับทุติยภูมิ (Secondary drive) แรงขับปฐมภูมิ เป็นแรงขับที่เกิดขึ้นจากสรีระหรือความต้องการของร่างกาย เช่น หิว น้ำปากจะแห้งต้องรีบหาน้ำมาดื่ม คนเราจะมีความต้องการทางเพศตามธรรมชาติแต่แตกต่างจากสัตว์ที่สามารถควบคุมได้ ถ้าเกิดความเจ็บปวดก็จะเกิดแรงขับเพื่อหนีให้พ้นจากความเจ็บปวดและแสวงหาความปลอดภัย ส่วนแรงขับทุติยภูมิเป็นแรงขับที่เกิดจากการเรียนรู้หรือแรงกระตุ้นทางสังคม (Social motives) ซึ่งมีความสลับซับซ้อนมากกว่า เช่น ต้องการความสำเร็จ เกียรติยศชื่อเสียง อำนาจ และการยอมรับจากสังคม

แรงจูงใจทางสังคม (Social motive) เป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นภายหลัง สังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นตัวผลักดันให้เกิดขึ้นในลักษณะของการเพิ่มพลัง (Activating) มุ่งสู่ทิศทางหรือเป้าหมายใดเป้าหมายหนึ่ง เกิดจากการเรียนรู้ทางสังคมอันเนื่องมาจากการติดต่อสัมพันธ์ของบุคคลในสถานการณ์ต่างๆ เช่น ทารกหิวและร้องไห้ (แรงจูงใจทางร่างกาย) ทำให้แม่สนใจเข้ามาดู ต่อมาทารกจะเกิดการเรียนรู้ว่าถ้าร้องไห้จะมีคนสนใจดังนั้นเมื่ออยู่ตามลำพังนานๆก็จะร้องไห้เพื่อให้มีคนมาดูแล แรงจูงใจทางสังคมเป็นเรื่องที่สลับซับซ้อน การที่คนเราเรียนหนังสือเกือบครึ่งชีวิตก็เพื่อตอบสนองแรงจูงใจทางสังคมนี้เอง

หลักการทำงานของแรงจูงใจ

นักจิตวิทยาพยายามใช้แรงจูงใจในการตอบคำถามว่า “ทำไมคนเราจึงแสดงพฤติกรรมต่างๆ ออกมา” โดยพยายามอธิบายว่า “เมื่อมีสิ่งเร้าหรือกระตุ้นให้ความต้องการของมนุษย์ได้รับความพอใจ ก็เกิดแรงจูงใจที่มีผลให้พฤติกรรมของมนุษย์บรรลุเป้าหมายโดยปราศจากอันตรายหรือสภาพการณ์ที่ไม่พึงพอใจ” ซึ่งสามารถอธิบายได้ตาม ภาพแสดงการทำงานของแรงจูงใจ

สภาพที่สมดุล

Homeostasis

Stimulus _____ H _____ I _____ Goal

สิ่งเร้า, ตัวกระตุ้น (จากภายใน)

Incentive เครื่องล่อ (จากภายนอก)

หรือความต้องการ

Stimulus คือสิ่งเร้า ตัวกระตุ้น หรือความต้องการ ซึ่งอาจเกิดจากสภาวะทางร่างกายของสิ่งมีชีวิต เช่น ความหิว หรือแรงผลักดันที่เกิดจากการเรียนรู้ เช่น อยากมีสุขภาพดี จึงออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอ

Incentive คือเครื่องล่อ เพื่อนำเราไปสู่เป้าหมาย (Goal) เมื่อใดก็ตามที่ความต้องการและเครื่องล่อมาบรรจบกันหรือตรงกัน จะทำให้เกิดภาวะการจูงใจ

Goal คือเป้าหมาย เป็นจุดหมายปลายทางซึ่งนำพฤติกรรมที่ถูกแรงผลักดัน ไปถึงความสำเร็จ และลดแรงขับหรือแรงผลักดันลง เช่น กระจายน้ำเป็นความต้องการของร่างกายจะเกิดแรงขับให้หาน้ำดื่ม และเมื่อได้ดื่มแล้วก็หายหิวน้ำ เป้าหมายของคนเราแตกต่างกันไปไม่เหมือนกัน

Homeostasis คือสภาพที่สมดุลทั้งทางสรีรวิทยา จิตวิทยา และสังคม แรงขับอาจทำให้สภาพสมดุลเสียไป หรือพยายามทำให้กลับคืนสู่สภาพสมดุล เป็นปัจจัยที่ก่อให้เกิดการจูงใจสู่เป้าหมาย โดยมีเครื่องล่อเป็นรางวัล

โดยปกติรางวัล (Reward) จะเป็นเครื่องล่อที่ดี แต่บางครั้งเงินอาจไม่ใช่เครื่องล่อที่สำคัญที่สุด ยกเว้นเมื่ออยู่ในภาวะขาดเงินหรือเงินนั้นมากพอที่จะเปลี่ยนวิถีชีวิตได้ จากการศึกษาพบว่ารางวัลหรือเครื่องล่อที่เป็นตัว กระตุ้นสำคัญ 5 อันดับแรกได้แก่

1. การยกย่องชมเชย
2. การเลื่อนขั้น
3. การรู้สึกประสบความสำเร็จ
4. งานที่มีความท้าทาย
5. เงิน

ประเภทของแรงจูงใจทางสังคม

นักจิตวิทยาจากกลุ่มแนวคิดที่แตกต่างกันได้จัดแบ่งประเภทของแรงจูงใจไว้หลายแนวทาง

1. **แรงจูงใจใฝ่สัมพันธ (Affiliation motive)** เป็นแรงจูงใจหรือความต้องการที่ทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมเพื่อให้ได้มาซึ่งการยอมรับจากบุคคลอื่นในสังคม

ผู้มีแรงจูงใจใฝ่สัมพันธจะเกิดจากครอบครัวที่รักใคร่กลมเกลียวกัน บุคคลในครอบครัวมีความเคารพเชื่อฟังซึ่งกันและกัน เลี้ยงลูกด้วยความรักอย่างมีเหตุผลไม่เข้มงวดจนเกินไป ทำให้เด็กเรียนรู้และพัฒนาขึ้นเป็นลักษณะนิสัยของเขาในอนาคต

บุคคลที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมพันธสูงจะชอบทำงานร่วมกับบุคคลอื่นและมีความเห็นอกเห็นใจต่อบุคคลอื่นเสมอ ลักษณะเด่นคือพยายามให้ทุกฝ่ายพอใจโดยปราศจากการโต้แย้ง อย่างไรก็ตามถ้าทุกคนมีความเห็นพ้องต้องกันหมด ความคิดสร้างสรรค์ที่แปลกใหม่ก็จะเกิดขึ้นได้ยากสังคมก็จะพัฒนาไปได้ช้า

2. **แรงจูงใจใฝ่อำนาจ (Power motive)** เป็นแรงจูงใจหรือความต้องการที่จะได้มาซึ่งอิทธิพลที่เหนือคนอื่น ๆ ในสังคมเนื่องจากเรียนรู้ทางสังคมที่ผ่านมาว่า การมีอำนาจสามารถบันดาลทุกสิ่งทุกอย่างได้ตามที่ต้องการ และเกิดความรู้สึกว่าการทำอะไรได้เหนือคนอื่นเป็นความภาคภูมิใจ

ผู้มีแรงจูงใจใฝ่อำนาจได้รับการพัฒนามาจากความรู้สึกต่ำต้อยของบุคคลว่าตนเองไม่ทัดเทียมผู้อื่นในด้านความรู้ความสามารถ สถานภาพทางเศรษฐกิจ การศึกษา ทำให้ต้องขุดเขยปมด้อยของตนพยายามแสวงหาอำนาจเพื่อตนจะได้มีอิทธิพล มีอภิสิทธิ์ตามต้องการ

นักจิตวิทยาได้สรุปลักษณะสำคัญของคนที่มีความตั้งใจใฝ่อำนาจไว้ 3 ประการ คือ

1. ชอบทำตนหรือแสดงตนในลักษณะผู้นำ
2. ชอบการถกเถียงและโต้แย้งผู้อื่นเสมอ
3. ชื่นชอบในการกระทำที่แสดงถึงความเป็นผู้ชาย

3. **แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement motive)** เป็นแรงจูงใจหรือความต้องการที่เกิดขึ้นจากความคาดหวังของบุคคลซึ่งอาจจะได้พบหรือมีประสบการณ์จากสิ่งใดสิ่งหนึ่งจนเป็นความประทับใจมาตั้งแต่เด็ก ทำให้พยายามที่จะก้าวไปสู่ความสำเร็จนั้น ถ้างานที่เขาคาดหวังไว้เกิดผลสำเร็จก็จะเกิดกำลังใจและคาดหวังความสำเร็จสูงขึ้นในครั้งต่อไป แต่ถ้าไม่สำเร็จบ่อยครั้งการตั้งความหวังจะลดต่ำลงจนกลายเป็นคนท้อถอย ไม่สู้ ไม่กล้าคิด และไม่กล้าหวังต่อสิ่งต่างๆ ในอนาคตต่อไป

แม็คคลินแลนด์และวินเตอร์ (McClelland and Winter, 1969) อธิบายว่า กระบวนการขัดเกลาตั้งแต่เด็กจะทำให้แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์พัฒนาขึ้นมาในตัวบุคคล พ่อแม่ของเด็กที่มีความตั้งใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงจะทำให้เด็กมีความตั้งใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงตามไปด้วย เพราะการเอาใจใส่ดูแลเท่ากับเป็นการสร้างกำลังใจให้กับเด็ก

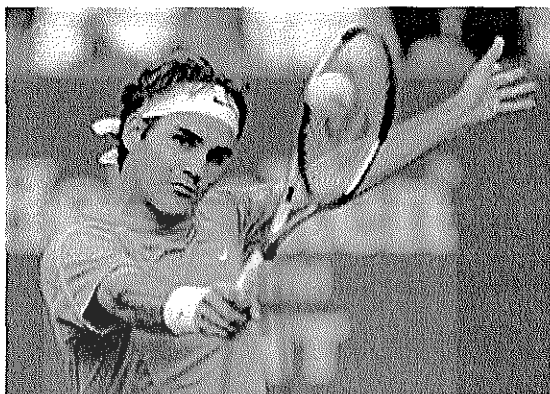
แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์มีความสำคัญในการกระตุ้นให้บุคคลเกิดความต้องการ ที่จะกระทำการต่างๆ และเป็นดัชนีชี้ถึงประสิทธิภาพของทรัพยากรมนุษย์ได้ทางหนึ่ง การที่จะดูว่าบุคคลมีความตั้งใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงหรือต่ำพิจารณาได้จากการทำงานของเขา ดังนี้

1. จะพยายามทำกิจกรรมต่างๆ ให้สำเร็จ มากกว่าจะทำเพื่อหลีกเลี่ยงความล้มเหลว
2. จะเลือกทำงานที่เหมาะสมและเป็นไปตามความสามารถของตนเพื่อให้เกิดความสำเร็จ
3. มีความเชื่อว่างานทุกอย่างจะสำเร็จได้ด้วยความตั้งใจ ไม่ใช่เพราะโชคหรือโอกาสอำนวย
4. จะทำงานให้สำเร็จตามเป้าหมายและมีคุณภาพ โดยไม่คำนึงถึงรางวัลหรือชื่อเสียง

นักจิตวิทยาได้เปรียบเทียบลักษณะผู้มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงและต่ำที่สำคัญไว้ดังนี้

ลักษณะผู้มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง	ลักษณะผู้มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ต่ำ
<ul style="list-style-type: none"> ● ทำงานด้วยความมานะอดทนเพื่อเอาชนะความล้มเหลว ● ทำงานมีเป้าหมายที่แน่นอน ● ตั้งระดับความคาดหวังต่อความสำเร็จของงานไว้สูง (แต่มีโอกาสำเร็จ) 	<ul style="list-style-type: none"> ● ทำงานเพื่อหลีกเลี่ยงความล้มเหลว ● ทำงานไม่มีเป้าหมายที่แน่นอน ● ตั้งระดับความคาดหวังต่อความสำเร็จของงานไว้ต่ำ เพื่อสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ได้อย่างแน่นอน

กูลด์ (Gould, 1989) นักจิตวิทยาการกีฬาจากมหาวิทยาลัยนอร์ท คาโลโรนา รายงานว่า นักกีฬาที่ประสบความสำเร็จสูงนอกจากจะมีความมุ่งมั่น ความมั่นใจในตนเอง สมาธิที่แน่นแฟ้น และสามารถควบคุมความวิตกกังวลได้แล้ว จะมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงกว่ากลุ่มที่ประสบความสำเร็จในระดับปานกลางหรือต่ำ



โรเจอร์ เฟเดอเรอร์ นักเทนนิสมือ 1 ของโลก

ทฤษฎีเกี่ยวกับแรงจูงใจทางสังคม

นักจิตวิทยาสังคมพยายามอธิบายแรงจูงใจตามพื้นฐานความคิดของกลุ่มที่ตนสังกัด และพบว่าไม่มีทฤษฎีใดทฤษฎีหนึ่งที่สามารถอธิบายแรงจูงใจได้ครอบคลุมทุกเรื่องต้องใช้หลายทฤษฎีประกอบกัน

1. ทฤษฎีสั่งล่อใจ (Incentive theory) อาศัยทฤษฎีการเรียนรู้ในการอธิบายว่า บุคคลมีอิสระที่จะแสดงพฤติกรรมอย่างไร และการเลือกของมนุษย์เกิดจากอิทธิพลของสิ่งแวดล้อมภายนอก คือ
 - ก. ถ้ากระทำแล้วได้รางวัล (Reward) มนุษย์มีแนวโน้มที่จะทำอีก เพื่อให้ได้รางวัล
 - ข. ถ้ากระทำแล้วถูกลงโทษ (Punishment) มนุษย์จะไม่กระทำอีก เพื่อไม่ไม่ต้องถูกลงโทษ
 เมื่อนำมาผนวกกับการให้ (Give) และการถอดถอน (Withdraw) สามารถอธิบายแรงจูงใจด้วยภาพดังนี้

สิ่งที่พึงพอใจ (Reward)	สิ่งที่ไม่พึงพอใจ
Positive reinforcement ทำเกรดถึงเป้าหมาย-ได้เกียรตินิยม	Punishment ไม่ส่งรายงาน-คะแนนหายไป
Punishment ไม่ทำการบ้าน-งดดูทีวี	Negative reinforcement ทำตัวดี-พักการลงโทษ

การถอดถอนสิ่งไม่พึงพอใจบางอย่างออกไปนับว่าเป็นการให้รางวัลอย่างหนึ่ง

2. ทฤษฎีแรงขับ (Drive theory or Reduction theory) มาสโลว์ (Maslow, 1954) เชื่อว่ามนุษย์มีธรรมชาติของความต้องการคล้ายๆกัน จึงได้สร้างทฤษฎีลำดับความต้องการ โดยเริ่มจากความต้องการพื้นฐานทางร่างกายไปสู่ขั้นสูงสุด เมื่อมนุษย์ประสบความสำเร็จตามความต้องการพื้นฐานแล้วจะมุ่งสู่ความต้องการขั้นสูงสุดต่อไป ซึ่งมี 5 ระดับ

ภาพแสดงลำดับความต้องการของมนุษย์ตามแนวคิดของมาสโลว์

5. ความต้องการพัฒนาสูงสุด (self actualization)
4. ความต้องการยกย่อง ความภาคภูมิใจในตนเอง (self-esteem needs)
3. ความต้องการทางสังคม (social needs)
2. ความต้องการความปลอดภัย (safety needs)
1. ความต้องการพื้นฐานทางด้านร่างกาย (physiological needs)

ทฤษฎีนี้ใช้อธิบายการเกิดคอร์รัปชันของข้าราชการที่ได้เงินเดือนน้อยซึ่งไม่ตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐานซึ่งเป็นขั้นแรก จึงไม่คำนึงถึงการยกย่องหรือความภาคภูมิใจที่จะตามมาเพราะต้องตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐานก่อน ผู้หญิงหากินที่ต้องทำงานหาเลี้ยงปากท้องของตนเองและครอบครัวก่อน นักกีฬาอาชีพที่เลิกเล่นบางคนอาจถึงขั้นสุดท้ายแล้ว เช่น โฆแรนสตัน นักกอล์ฟหญิงมือหนึ่งของโลก และจัสติน เอแนนักเทนนิสหญิงมือหนึ่งของโลก เป็นต้น

3. แรงจูงใจภายในและแรงจูงใจแบบประเมิน (Intrinsic and Cognitive Evaluation Theory)

แรงจูงใจภายในเป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นภายในตัวบุคคลโดยไม่มีปัจจัยภายนอกหรือรางวัลเข้ามาเกี่ยวข้อง ในการกีฬาเป็นการเล่นกีฬาเพื่อความสนุกสนาน ส่วนแรงจูงใจแบบประเมินเป็นแรงจูงใจภายในประเภทหนึ่งที่ต้องการรู้สีกว่าตนมีความสามารถและเป็นผู้กำหนดสถานการณ์ องค์กรประกอบที่สำคัญคือความรู้สึกควบคุมและการประเมินข่าวสาร

ความรู้สึกควบคุม (Perceive Controlling) แรงจูงใจภายในทำให้คนเล่นกีฬาและแข่งขันด้วยความสนุกและพอใจเนื่องจากตนเป็นผู้กำหนดสถานการณ์ แต่ถ้าเล่นกีฬาเพื่อเงินรางวัลและชื่อเสียงแรงจูงใจภายในจะไม่เกิดขึ้นหรือไม่มีความสำคัญอีกต่อไป จะไม่รู้สีกสนุกเพราะถูกควบคุมจากปัจจัยภายนอก

การประเมินข่าวสาร (Information Process) องค์กรประกอบสำคัญของการประเมินข่าวสารคือ การประเมินข่าวสารว่ารางวัลมีผลต่อการรับรู้ว่าคุณมีความสามารถ ถ้ารางวัลทำให้รู้สีกว่าตนมีความสามารถและเป็นผู้กำหนดสถานการณ์แรงจูงใจภายในจะเพิ่มขึ้นด้วย แต่ถ้ารางวัลทำให้รู้สีกว่าเป็นการบังคับหรือถูกควบคุมแรงจูงใจภายในจะลดลง

สมิทและสมอล (Smith and Small,1986) ได้ศึกษาเรื่องเหตุผลและแรงจูงใจของเยาวชนอเมริกัน ในโรงเรียนที่เข้าร่วมในการออกกำลังกายและเล่นกีฬาพบว่า 10 อันดับแรกได้แก่

เหตุผลและแรงจูงใจของเยาวชนอเมริกันที่เข้าร่วมในการออกกำลังกายและเล่นกีฬา

เยาวชนชาย	เยาวชนหญิง
1. สนุก	1. สนุก
2. พัฒนาทักษะ	2. เพื่อมีหุ่นดี
3. เพื่อความตื่นเต้นในการแข่งขัน	3. เพื่อออกกำลังกาย
4. ทำสิ่งที่คนเล่นได้ดี	4. พัฒนาทักษะ
5. เพื่อมีหุ่นดี	5. ทำสิ่งที่ฉันทำได้ดี
6. การแข่งขันเป็นสิ่งที่ทำหาย	6. เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของทีม
7. เป็นส่วนหนึ่งของทีม	7. เพื่อความตื่นเต้นในการแข่งขัน
8. เพื่อชัยชนะ	8. เพื่อทักษะกีฬาใหม่
9. เพื่อเลื่อนตำแหน่งที่สูงกว่า	9. เพื่อสร้างทีม สปริต
10. เพื่อออกกำลังกาย	10. การแข่งขันเป็นสิ่งที่ทำหาย

จากผลการศึกษาพบว่า เหตุผลและแรงจูงใจของเยาวชนอเมริกันที่เข้าร่วมในกิจกรรมการออกกำลังกายและเล่นกีฬาอันดับ 1 ได้แก่ ความสนุกสนานซึ่งเป็นแรงจูงใจที่เกิดจากภายใน

สรุป

จากการศึกษาพบว่า ไม่มีทฤษฎีใดทฤษฎีหนึ่งที่สามารถอธิบายเรื่องแรงจูงใจได้ครอบคลุมทุกเรื่อง จำเป็นต้องใช้หลายทฤษฎีประกอบกัน เช่น ตัวอย่างจากงานวิจัยของ สมิทและสมอล (1986) พบว่า เยาวชนชาวอเมริกันทั้งชายและหญิงเข้าร่วมในกิจกรรมการออกกำลังกายและกีฬาเกิดจากแรงจูงใจภายใน (Intrinsic-Extrinsic theory) เป็นหลัก อย่างไรก็ตาม ทฤษฎีแรงขับ (Drive theory) ของมาสโลว์ก็สามารถอธิบายความต้องการ 5 ระดับของมนุษย์ได้ดีว่าบุคคลมีความต้องการพื้นฐานทางด้านร่างกายก่อนเป็นครั้งแรก เพราะจำเป็นเลี้ยงปากเลี้ยงท้องของตนเองก่อนเรื่องอื่น หรือทฤษฎีสิ่งล่อใจ (Incentive theory) ที่นำเสนอว่าเครื่องล่อหรือรางวัลที่เป็นตัวกระตุ้นสำคัญ 5 อันดับแรก ได้แก่ การยกย่องชมเชย การเลื่อนขั้น การรู้สึกระส่ำความสำเร็จ งานที่มีความท้าทาย และเงิน ก็สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในสังคมกีฬาได้ดี อย่างไรก็ตามแรงจูงใจทางสังคมเป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นภายหลัง ซึ่งสังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นตัวผลักดันให้เกิดขึ้น การทำความเข้าใจถึงทฤษฎีต่างๆเหล่านี้จะช่วยให้เข้าใจบุคคลอื่นได้ดีขึ้น

บทที่ 4

พฤติกรรมกลุ่มและความสามัคคีทางการกีฬา

ในชีวิตประจำวันเรามักจะพบเห็นกลุ่มคนหรือการรวมกลุ่มอยู่เสมอ เช่น กลุ่มคนที่ป้ายรถเมล์ กลุ่มวัยรุ่นที่มารวมตัวกันที่เซ็นเตอร์พ้อยท์ กลุ่มชานาที่มาประท้วงรัฐบาลเนื่องจากราคาพืชผลการเกษตรตกต่ำ หรือกลุ่มผู้ชมที่มารวมตัวกันในสนามกีฬา ซึ่งถ้าจะถามว่ากลุ่มดังกล่าวนี้เป็นกลุ่มสังคม (Social group) หรือไม่ เราจำเป็นต้องทำความเข้าใจกับความหมายของกลุ่มก่อน

นิยาม ความหมาย

พอลัส (Paulus, 1989) ได้ให้ความหมายของกลุ่มสังคมว่า “กลุ่มต้องประกอบด้วยบุคคลที่มีปฏิสัมพันธ์กันตั้งแต่สองคนขึ้นไป ซึ่งมีเป้าหมายร่วมกัน มีความสัมพันธ์คงที่ และบางครั้งมีการขึ้นต่อกัน รวมทั้งเข้าใจได้ว่าพวกเขาต่างเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม”

ดังนั้นกลุ่มสังคมจึงไม่ใช่เพียงแค่บุคคลบังเอิญมารวมตัวอยู่ที่เดียวกัน ในเวลาเดียวกันเท่านั้น โดยไม่ได้มีสัมพันธภาพที่ยั่งยืนต่อกัน จึงสามารถกำหนดเกณฑ์ของความเป็นกลุ่มได้ว่า

1. ต้องมีปฏิสัมพันธ์ต่อกัน (Interact) อย่างใดอย่างหนึ่ง ไม่ว่าจะทางตรงหรือทางอ้อม
2. มีลักษณะที่ขึ้นตรงต่อกันหรือมีการพึ่งพาอาศัยระหว่างกัน ถ้ามีอะไรเกิดขึ้น จะมีผลกระทบถึงกัน
3. ความสัมพันธ์ระหว่างกันมีความคงที่ (Stable) และยืนหยัดผ่านช่วงเวลายาวนาน
4. ทุกคนมีส่วนร่วมแบ่งปันความรับผิดชอบและหน้าที่เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย
5. ปฏิสัมพันธ์ของกลุ่มจะมีโครงสร้าง (Structure) ในรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง
6. ทุกคนในกลุ่มตระหนักดีว่าพวกเขาต่างเป็นสมาชิกของกลุ่ม



การรวมกลุ่มทางสังคม

ความสำคัญของกลุ่ม

กลุ่มมีความสำคัญต่อองค์กรและสังคมเนื่องจากการทำงานเป็นกลุ่มเป็นหัวใจสำคัญของทุกองค์กรและสังคม เมื่อมีการรวมกลุ่มแล้วผลงานจะมากกว่าต่างคนต่างทำ อย่างไรก็ตาม ร็อบบิน (Robbin, 1993) ได้กล่าวว่า “ข้อเท็จจริงที่สำคัญยิ่งของการทำงานเป็นกลุ่มก็คือ พวกเขาสามารถทำให้ $2 + 2 = 5$ ได้ และแน่นอนว่าพวกเขาก็สามารถทำให้ $2 + 2 = 3$ ได้เช่นเดียวกัน

ประเภทของกลุ่ม

1. กลุ่มที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ (Formal and Informal Group)

กลุ่มที่เป็นทางการหมายถึง กลุ่มที่จัดตั้งขึ้นตามโครงสร้างขององค์กรและมีการกำหนดภาระกิจงานที่ชัดเจน ส่วนกลุ่มที่ไม่เป็นทางการจะเกิดขึ้นเองตามธรรมชาติของสังคม ไม่มีโครงสร้าง ระเบียบ กติกาที่ชัดเจน ถ้าไม่ปฏิบัติตามก็ไม่ผิดกฎหมายแต่ผิดบรรทัดฐานของกลุ่ม

2. กลุ่มบังคับบัญชาและกลุ่มปฏิบัติการ (Command and Task Group)

กลุ่มบังคับบัญชาหมายถึงกลุ่มที่ทำหน้าที่บริหารจัดการตามสายการบังคับบัญชา เช่น คณะกรรมการสโมสรนักศึกษา คณะกรรมการหอพักนักศึกษา เป็นต้น ส่วนกลุ่มปฏิบัติการเป็นกลุ่มที่สามารถรวมตัวกันเพื่อปฏิบัติการกิจอย่างใดอย่างหนึ่งให้บรรลุผล เช่น คณะกรรมการจัดการแข่งขันวิทยาศาสตร์การกีฬาสัมพันธ์ หรือ คณะกรรมการปลูกป่าเฉลิมพระเกียรติ ซึ่งจำเป็นต้องมีการสื่อสารร่วมมือกันระหว่างบุคคลหลายฝ่าย เป็นต้น

3. กลุ่มผลประโยชน์และกลุ่มเพื่อน (Interest and Friendship Group)

กลุ่มผลประโยชน์เป็นกลุ่มที่มีความสนใจในเรื่องเดียวกันและมาทำงานร่วมกันเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์เรื่องใดเรื่องหนึ่ง เช่น กลุ่มนักศึกษาที่มาร่วมตัวกันเล่นดนตรีเพื่อหาเงินออกค่าย ส่วนกลุ่มเพื่อนเป็นกลุ่มที่สามารถรวมตัวแบ่งปันหรือแลกเปลี่ยนลักษณะต่างๆแก่กันและกัน



การรวมกลุ่มเพื่อปลูกป่าเฉลิมพระเกียรติ

เหตุผลที่คนเรามาเข้ากลุ่ม

นิวคอมบ์ (Newcomb, 1956) อธิบายถึงเหตุผลที่บุคคลเข้ากลุ่มว่า เพื่อตอบสนองความต้องการและความพอใจที่สำคัญดังนี้

1. ความดึงดูดระหว่างบุคคล มีอิทธิพลต่อการรวมกลุ่มมากที่สุด
2. กิจกรรมของกลุ่ม สามารถดึงดูดใจสมาชิกให้เข้ากลุ่มได้เช่น กิจกรรมการออกค่ายฤดูร้อน การท่องเที่ยวของชมรมถ่ายภาพ กิจกรรมแอโรบิกหรือลีลาศเพื่อการออกกำลังกายและสังคม เป็นต้น
3. เป้าประสงค์ของกลุ่ม นักศึกษาบางคนอาจชอบกิจกรรมในการเล่นดนตรีหาเงินเข้ากลุ่ม แต่อาจไม่ชอบเป้าประสงค์ที่จะนำเงินไปสร้างวัด เขาก็อาจไม่เข้ากลุ่มในครั้งนี้ได้
4. สมาชิกภาพของกลุ่ม การเข้าร่วมเป็นสมาชิกของกลุ่มอาจตอบสนองความต้องการอื่นนอกจากที่กล่าวมาแล้ว เช่น ช่วยลดความกังวล ได้เพื่อน เป็นต้น

กรีนเบิร์กและบาเรน (Greenberg and Baren, 1993) พบว่าการที่คนเราเข้ากลุ่มมีเหตุผลต่าง ๆ กัน บางคนก็เป็นสมาชิกหลายกลุ่มรวมทั้งกลุ่มการออกกำลังกายและการกีฬา เหตุผลเหล่านี้ได้แก่

1. กลุ่มช่วยตอบสนองความต้องการทางจิตใจและสังคม เช่น ความรู้สึกเป็นเจ้าของ การได้รับความสนใจโยดี ความรักใคร่ผูกพัน
2. กลุ่มช่วยให้เราสามารถบรรลุเป้าหมาย หรืองานบางอย่างที่เราไม่อาจกระทำได้เพียงคนเดียว
3. กลุ่มสามารถหาความรู้ ข้อมูลข่าวสารให้แก่กันและกันได้ซึ่งไม่อาจทำได้ในฐานะบุคคล เช่น การเข้าถึงข้อมูล หรือเขตที่หวงห้าม
4. กลุ่มช่วยให้บรรลุถึงความต้องการในด้านความมั่นคงและปลอดภัย
5. กลุ่มสามารถสร้างเอกลักษณ์ทางสังคมในทางบวกให้แก่กัน

ร็อบบิน (Robbin, 1993) อธิบายว่า คนเรารวมกลุ่มเพราะกลุ่มสามารถตอบสนองความต้องการต่างๆดังต่อไปนี้

1. ความมั่นคงปลอดภัย (Security) การอยู่รวมกันจำนวนมากก่อให้เกิดความเข้มแข็ง สามารถต้านทานการคุกคามได้มากกว่า จึงเป็นที่มาของสหภาพ การใช้เงินยูโร กลุ่มอาเซียน เป็นต้น
2. สถานภาพ (Status) กลุ่มทำให้เกิดสถานภาพที่อ้างอิงได้ว่าเป็นใคร สมาชิกขององค์กรใด
3. ความเคารพนับถือตนเอง (Self-esteem) การเข้ากลุ่มทำให้รู้สึกว่าเป็นคนสำคัญคนหนึ่ง มิใช่เป็นใครคนหนึ่ง สร้างความรู้สึกว่าตนเองมีค่า (Self-worth) มีความรู้สึกว่าคุณค่าความต้องการของตนได้รับการตอบสนอง ดังนั้นคนดกงาน ว่างานจึงมีความรู้สึกว่าคุณค่า

4. ความผูกพัน (Affiliation) บางคนร่ำรวยแล้วไม่ยอมเลิกทำงานเพราะเกิดความผูกพันต่อกลุ่ม
5. อำนาจ (Power) การที่บุคคลมารวมกันทำให้เกิดอำนาจต่อรองซึ่งไม่สามารถทำได้โดยลำพัง เช่น กลุ่มเกษตรกร ที่มาประท้วงราคาพืชตกต่ำ เป็นต้น

ขั้นตอนพัฒนาสู่การรวมกลุ่ม

การรวมกลุ่มแต่ละครั้งจะมี 5 ขั้นตอน ประกอบด้วยขั้นก่อนรวมตัว (Pre state) ซึ่งสมาชิกจะมีลักษณะกระจัดกระจายไร้ทิศทาง แล้วจึงเข้าสู่

ขั้นที่ 1 Forming Stage เป็นขั้นแรกของการรวมกลุ่ม ยังไม่มีความแน่นอนทั้งด้านวัตถุประสงค์และโครงสร้าง ขั้นตอนนี้จะเสร็จสมบูรณ์เมื่อสมาชิกเริ่มคิดว่าตนเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม

ขั้นที่ 2 Storming Stage เป็นขั้นที่มีความขัดแย้งภายใน และมีการต่อต้านใครก็ตามที่เป็นผู้ควบคุมกลุ่ม เมื่อขั้นตอนนี้เสร็จสมบูรณ์ จะมีการจัดลำดับขั้นที่แน่นอนระหว่างผู้นำและสมาชิกกลุ่ม

ขั้นที่ 3 Norming Stage สมาชิกเริ่มใกล้ชิดสนิทสนมและมีการรวมตัวกันเหนียวแน่นขึ้น (Cohesiveness) จนแสดงออกถึงเอกลักษณ์ของกลุ่ม (Group identity) ขั้นตอนนี้จะเสร็จสมบูรณ์เมื่อโครงสร้างของกลุ่มมีความแข็งแกร่ง มีการหลอมละลายพฤติกรรมของสมาชิกเป็นเนื้อเดียวกัน

ขั้นที่ 4 Performing Stage เมื่อกลุ่มมีการแบ่งบทบาทหน้าที่ชัดเจนแล้วจะมุ่งต่อการทำภารกิจเบื้องต้นซึ่งถือว่าจบสิ้นขั้นตอนแล้วสำหรับกลุ่มถาวร แต่กลุ่มที่มารวมตัวกันเฉพาะกิจจะพัฒนาต่อไปอีกในขั้นที่ 5

ขั้นที่ 5 Adjourning Stage เป็นขั้นการสลายตัว มุ่งไปที่การยุติกิจกรรม สมาชิกจะแสดงบทบาทหรือพฤติกรรมแตกต่างกันออกไป เช่น คัดค้านความสำเร็จ ดีโทยตีพาย หรือเศร้าโศกเสียใจกับการที่ต้องจากกัน

โครงสร้างของกลุ่ม

กลุ่มทำงาน (Working group) จะมีการกำหนดโครงสร้างหน้าที่และพฤติกรรมของสมาชิกไว้แน่นอน แต่กลุ่มม็อบ (Mob) คือกลุ่มที่ไม่มีการจัดระเบียบโครงสร้างของกลุ่ม ซึ่งจะต้องประกอบด้วย

1. ผู้นำอย่างเป็นทางการ (Formal leadership)
2. บทบาท (Role)
3. บรรทัดฐาน (Norms)
4. ขนาดของกลุ่ม (Group size)
5. องค์ประกอบของกลุ่ม (Composition of the group)

ผู้นำอย่างเป็นทางการ (Formal leadership) ทุกกลุ่มจะต้องมีผู้นำที่ถูกอุปโลกน์โดยตำแหน่งหรือคำนำหน้า เช่น ประธาน ผู้จัดการ หัวหน้า นายกสม โมสร เป็นต้น งานวิจัยระบุชัดเจนว่า บุคลิกภาพและ

ภาวะผู้นำมีอิทธิพลต่อการปฏิบัติและผลผลิตของกลุ่ม และ การมีส่วนร่วมของผู้นำจะทำให้กลุ่มทำงาน บรรลุเป้าหมายด้วยความพอใจสูงกว่าการสั่งการแต่เพียงอย่างเดียว อย่างไรก็ตามบางกลุ่มต้องการผู้นำที่สั่งการเพียงอย่างเดียว เช่น ทหาร เป็นต้น

บทบาท (Role) เช็คสเปียร์ (Shakespeare) เคยกล่าวไว้ว่า “โลกนี้คือละคร และชายหญิงทั้งหลาย ต่างเป็นผู้แสดงละครทั้งสิ้น” สมาชิกในกลุ่มต่างก็มีบทบาทที่จะแสดง ถ้ามีความเข้าใจในบทบาทของตน ก็จะสามารถแสดงตามบทบาทนั้นได้ดี แต่ในความเป็นจริงเราอาจมีหลายบทบาททำให้เกิดความสับสนได้ ประเด็นที่น่าสนใจเกี่ยวกับบทบาทคือ

เอกลักษณ์ของบทบาท (Role identity) คือพฤติกรรมที่แน่นอนของบทบาทหนึ่งๆ คนเราอาจเปลี่ยนบทบาทไปตามสถานการณ์ การรับรู้บทบาทของตนอยู่บนฐานความเชื่อว่าพฤติกรรมอย่างไรจึงจะเหมาะสมกับบทบาทนั้นๆ งานวิจัยบางชิ้นพบว่าตำรวจอเมริกันเรียนรู้และเลียนแบบบทบาทอาชีพของตนจากการอ่าน นวนิยายของ Joseph Wambaugh หรือภาพยนตร์ของ Dirty Harry



บทบาทผู้นำ

บทบาทที่คาดหวัง (Role expectations) คือการที่คนอื่นมีความเชื่อว่าบุคคลนั้นควรจะแสดงบทบาทอย่างไรในสถานการณ์นั้นๆ ในปี 1950s ผู้หญิงต้องทำงานบ้าน เลี้ยงลูก และปรนนิบัติสามี ปัจจุบันเปลี่ยนไปผู้หญิงอาจเล่นบทบาทของวิศวกร รัฐมนตรี ได้เช่นเดียวกับการเป็นเลขานุการหรือพยาบาล ในที่ทำงานบทบาทที่คาดหวังเป็นสัญญาทางใจ (Psychological Contract) ไม่มีการกำหนดเป็นลายลักษณ์อักษร เช่น ผู้จัดการหวังจะได้อะไรจากผู้ปฏิบัติงาน และในทางกลับกันผู้ปฏิบัติงานคาดหวังบทบาทใดจากผู้จัดการ

บทบาทที่ขัดแย้ง (Role Conflict) เมื่อบทบาทที่คาดหวังไม่เป็นไปตามที่คิด สิ่งที่ตามมาคือความตึงเครียดและความคับข้องใจ

บรรทัดฐาน (Norms) คุณคงเคยสังเกตเห็นว่าคนดูหรือผู้ร่วมทีมกอล์ฟจะไม่ส่งเสียงดังในขณะที่ผู้เล่นกำลังจะตีอ็อฟหรือพัตต์ และผู้ชมในสนามเทนนิสจะเงียบกริบหรือไม่เดินไปมาในขณะที่ผู้เล่นเตรียมจะเสิร์ฟ ลูกจ้างจะไม่นินทานายจ้างในที่สาธารณะ นักศึกษามักจะเรียนรู้ว่าอาจารย์ส่วนใหญ่ไม่ชอบให้มี

เสียงโทรศัพท์ดังขึ้นในห้องเรียน หรือการพูดคุยกันเสียงดังในขณะที่บรรยาย เนื่องจากเป็นมรรยาทหรือบรรทัดฐานประการหนึ่งของกลุ่ม แต่ละกลุ่มและสังคมจะมีกฎกติกา มรรยาทของตนเองเป็นมาตรฐาน พฤติกรรมว่าสิ่งใดควรและสิ่งใดไม่ควรปฏิบัติ หากใครฝ่าฝืนบรรทัดฐานเหล่านี้เพื่อนๆ จะช่วยกันเตือนหรือตำหนิด้วยสายตาเพื่อให้ปฏิบัติตามบรรทัดฐานของกลุ่ม

บรรทัดฐานของกลุ่มเหล่านี้ส่วนมากพัฒนามาจากสาเหตุต่างๆคือ

- ข้อห้ามที่ชัดเจนที่กลุ่มกำหนดขึ้น บางครั้งหัวหน้าหรือผู้มีอำนาจเป็นคนกำหนด
- เหตุการณ์วิกฤติที่เคยเกิดขึ้นในอดีต เช่น การเดินในบริเวณโรงงานต้องสวมหมวกนิรภัย และรองเท้ายาง

- การนำพฤติกรรมจากสถานการณ์ในอดีตมาปฏิบัติ เพราะเป็นสิ่งที่กลุ่มยึดและยอมรับอยู่แล้ว

เมื่อกล่าวถึงบรรทัดฐาน (Norms) จะต้องกล่าวควบคู่ไปกับการคล้อยตาม (Conformity) บางครั้งสมาชิกไม่เห็นด้วยกับบรรทัดฐานของกลุ่มที่กำหนดไว้ แต่ต้องการเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มที่ยอมรับจากกลุ่ม จึงต้องคล้อยตามกลุ่มถึงแม้จะมีความขัดแย้งลึกๆ ในใจก็ตาม

ขนาดของกลุ่ม (Group size) จากการศึกษาวิจัยพบว่าขนาดของกลุ่มมีผลกระทบต่อพฤติกรรมขององค์กร กลุ่มที่มีขนาดเล็กจะดำเนินการกิจได้รวดเร็วและครบถ้วนสมบูรณ์กว่ากลุ่มที่มีขนาดใหญ่ แต่ในการแก้ปัญหาหากกลุ่มขนาดใหญ่จะทำได้ดีกว่า งานวิจัยชิ้นหนึ่งพบว่าการที่กลุ่มขนาดใหญ่ไม่สามารถปฏิบัติได้ดีเท่าที่ควรเนื่องจากการที่มีสมาชิกมากเกินไปก่อให้เกิด Social loafing ขึ้น หมายถึงสมาชิกในกลุ่มมีแนวโน้มที่จะทำงานน้อยกว่ากำลังความสามารถหรือศักยภาพที่ตนเองมีอยู่ก่อให้เกิดความสัมพันธ์ทางผกผันระหว่างขนาดของกลุ่มกับงานที่ออกมา ซึ่งจุมพล พูลภัทรชีวิน (2529) เรียกปรากฏการณ์นี้ว่าการเหนียวรั้งทางสังคม

งานวิจัยได้นำเสนอว่ากลุ่มที่มีจำนวนเลขคี่มีแนวโน้มที่จะมีความลงตัวมากกว่ากลุ่มที่มีจำนวนเลขคู่และกลุ่มที่มีขนาด 5-7 คนสามารถทำกิจกรรมได้ดีกว่ากลุ่มที่มีขนาดใหญ่หรือเล็กกว่านี้



กลุ่มที่มีขนาด 5-7 คนสามารถทำกิจกรรมได้ดีกว่ากลุ่มที่มีขนาดใหญ่

องค์ประกอบของกลุ่ม (Composition of the group) กลุ่มทางสังคมต้องการผู้ที่มีความรู้และทักษะที่หลากหลาย โดยเฉพาะลักษณะทางประชากรของกลุ่ม (Group Demography) เช่น อายุ เพศ เชื้อชาติ ระดับการศึกษา หรือระยะเวลาในการทำงานขององค์กร อย่างไรก็ตามกลุ่มอีกลักษณะหนึ่งเป็นกลุ่มที่เคยมีประสบการณ์ร่วมกัน (Cohort) เช่น กลุ่ม 14 ตุลา กลุ่ม ม.ท.ส. โคราซ ซึ่งบุคคลได้ยึดเอาอคติอย่างใดอย่างหนึ่งติดตัวเข้ามาในกลุ่มด้วย

ความสัมพันธ์กับความสามารถทางการกีฬา

คำที่เกี่ยวข้องกับการรวมกลุ่มอีกคำหนึ่งได้แก่ความสามัคคี (Cohesion) ซึ่งคำจำกัดความของความสามัคคีที่ได้รับการยอมรับกันมากที่สุดและใช้มาเป็นเวลายาวนานก็คือ “ความสามัคคีคือพลังที่ทำให้สมาชิกเข้าร่วมกลุ่มกันเพื่อทำการบางอย่างให้บรรลุเป้าหมายที่กลุ่มต้องการ มิใช่เป็นการมารวมตัวกันเฉยๆ (Festinger, Schachter & Back, 1950) โดยทั่วไปแล้วเรามีสมมติฐานหรือความเชื่อที่ว่าความสามัคคีจะช่วยให้กลุ่มบรรลุความสำเร็จในงาน เช่น ทีมกีฬาที่มีความเป็นมิตรและความสัมพันธ์กันดีจะทำให้ความสามารถหรือการเล่นดีขึ้น

นักวิจัยได้ให้ความสนใจและพยายามศึกษาความสามัคคีใน 2 ประเด็นหลัก คือ พลังชนิดไหนที่ทำให้เกิดการรวมกลุ่มกันในกีฬาประเภททีม และความสัมพันธ์ระหว่างความสามัคคีกับความสามารถทางการกีฬาเป็นอย่างไร

ในการวัดความสัมพันธ์ของบุคคลในกลุ่มได้นำเอาวิธีการที่เรียกว่าสังคมมิติ (Sociometry) มาใช้เป็นการวัดความถี่ของความสนใจซึ่งกันและกันของบุคคลในกลุ่ม เช่น เพื่อที่จะดูว่าในทีมบาสเก็ตบอลทีมนี้ใครเป็นผู้ที่เพื่อนนิยมชมชอบมากที่สุด และแสดงภาพความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นระหว่างสมาชิกในกลุ่ม (Moreno, 1953)

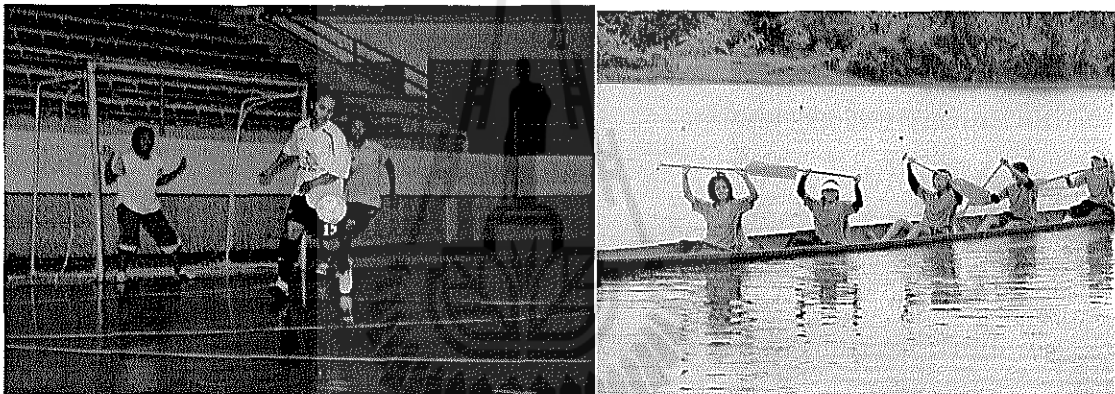
มาร์เทนและปีเตอร์สัน (Martens and Peterson, 1971) ได้ใช้แบบสอบถามความสามัคคีทางการกีฬา ซึ่งประกอบด้วยการประเมินบุคคล การประเมินทีม และสังคมมิติ มาศึกษาภาพรวมของความสามัคคี และพบว่ามีความสัมพันธ์ระหว่างความสามัคคีกับทีมบาสเก็ตบอลที่ประสบความสำเร็จในการแข่งขัน และต่อมา คาร์รอนและบอล (Carron and Ball, 1977) ได้ใช้แบบวัดความสามัคคีที่ประกอบด้วย 7 รายการ ทำการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความสามัคคีของทีมฮ็อกกี้น้ำแข็งกับผลการแข่งขันพบว่าความสามัคคีในทีมเป็นตัวชี้วัดที่ดีที่สุดในการแบ่งแยกทีมที่ประสบความสำเร็จกับทีมที่ไม่ประสบความสำเร็จ และ รูดอร์และจิล (Ruder & Gill, 1981) พบว่า นักกีฬาวอลเลย์บอลหญิงมีความสามัคคีภายหลังการแข่งขันมากกว่าในขณะแข่งขัน และทีมที่ชนะมีความสามัคคีมากกว่าทีมที่แพ้

นอกจากประเด็นความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในทีมแล้วนักวิจัยยังให้ความสนใจต่อปฏิสัมพันธ์ในโครงสร้างของกลุ่มหรือทีมกีฬา (Group structure) ซึ่ง ฟิเลเดอร์ (Fiedler, 1967) ได้แบ่งโครงสร้างของทีมออกเป็นสองแบบคือ ทีมที่มีปฏิสัมพันธ์ต่อกัน (Interactive team) กับทีมที่ทำงานร่วมกัน (Coacting

team) ทั้งสองแบบมีความแตกต่างกันที่ความพยายามของสมาชิกเพื่อให้งานสำเร็จ จะถูกรวบรวมเข้าด้วยกันในลักษณะโครงสร้างของทีมหรือกลุ่มอย่างไร

ทีมที่มีปฏิสัมพันธ์ต่อกัน (Interactive Team) พิจารณาจากการรวมความพยายามของสมาชิกในกลุ่มเข้าด้วยกันรวมถึงทักษะและความชำนาญของสมาชิกด้วย เป็นปฏิสัมพันธ์ในด้านการพึ่งพาซึ่งกันและกันเพื่อให้ทีมบรรลุเป้าหมาย ตัวอย่างได้แก่ทีมฟุตบอล ทีมบาสเก็ตบอล หรือทีมวอลเลย์บอล เป็นต้น คือเป็นการรวมทั้งความชำนาญและความพยายามของสมาชิกในกลุ่มเข้าด้วยกันเพื่อให้ทีมบรรลุเป้าหมายหรือความสำเร็จ

ทีมที่ทำงานร่วมกัน (Coacting Team) หมายถึงทีมที่มาร่วมตัวกันเพื่อทำงานสิ่งเดียวกัน ต้องการบรรลุความสำเร็จในงานมากกว่าความสัมพันธ์ระหว่างผู้เล่นด้วยกันในทีม ตัวอย่างได้แก่ทีมกีฬาบุคคลต่างๆ เช่น ทีมยิงปืน ทีมว่ายน้ำ หรือทีมกรีฑา เป็นต้น สมาชิกในทีมไม่จำเป็นต้องพึ่งทักษะและและความชำนาญของเพื่อนและไม่จำเป็นต้องมีความสัมพันธ์ในการเล่นหรือการแข่งขันเพื่อบรรลุเป้าหมาย



ทีมที่ทำงานร่วมกัน

แลนเดอร์และลูเชน (Lander and Luschen, 1974) พบว่าโครงสร้างของทีมเป็นตัวแปรสำคัญในการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความสามัคคีกับความสามารถของทีม ในการศึกษาต่อมาพบว่าทีมแบบ Coacting Team จะประสบความสำเร็จมากขึ้นเมื่อสมาชิกรับรู้ความสามัคคีของทีมต่ำ ส่วน Interacting Team จะประสบความสำเร็จมากขึ้นเมื่อสมาชิกรับรู้ความสามัคคีในทีมสูง นั่นคือความสามัคคีทำให้ความสามารถในการเล่นของ Interacting team ดีขึ้น แต่ไม่มีผลกับ Coacting Team ทั้งนี้เนื่องจาก Interacting team จะต้องประสานความร่วมมือกันมากกว่า Coacting Team

คาร์รอนและบอล (Carron and Ball, 1977) ได้ทำการศึกษาทีมฮอกกี้ในระดับวิทยาลัยพบว่าความสำเร็จของทีมทำให้ความสามัคคีในทีมดีขึ้น แต่ความสามัคคีในทีมไม่มีผลต่อความสามารถในการเล่น ในขณะที่แลนเดอร์และคณะ (Landers and Others, 1982) กลับพบความสัมพันธ์ทางบวกระหว่างความสามัคคีกับความสามารถทางการกีฬา

การศึกษาที่น่าสนใจอีกประเด็นหนึ่งของคาร์รอน คือการแบ่งความสามัคคีออกเป็นสองแบบคือ ความสามัคคีทางสังคม (Social Cohesion) กับความสามัคคีในงาน (Task Cohesion) ความสามัคคีทางสังคมเกี่ยวข้องกับความรู้สึกที่ดีต่อกัน ส่วนความสามัคคีในงานเกี่ยวข้องกับการทำงานร่วมกันให้ดีที่สุด เพื่อบรรลุเป้าหมายของงาน จากการศึกษาพบว่า การประสบความสำเร็จของกลุ่มความสามัคคีทางสังคม จะทำให้เกิดความพึงพอใจและนำไปสู่ความสามัคคี แต่ความสามัคคีทางสังคมทำให้ความสามารถหรือการเล่นดีขึ้นหรือไม่ยังเป็นที่ยกเถียงกันอยู่

ข้อมูลที่ได้จากงานวิจัยในปัจจุบันทำให้สรุปได้ว่าความสำเร็จทำให้เกิดความสามัคคีมากขึ้นอย่างแน่นอน แต่ความสามัคคีทำให้ความสามารถดีขึ้นหรือไม่ยังต้องการงานวิจัยสนับสนุนอีกจำนวนมาก

ปัจจัยที่ทำให้เกิดความสามัคคี

ความสามัคคีเป็นคุณภาพของการอยู่ร่วมกันซึ่งมีทฤษฎีที่อธิบายไว้ดังนี้คือ

ความสามัคคีเป็นวงจรชีวิต (Life cycle model) คือมีการพัฒนาแบบวงจร ไม่หยุดนิ่งและเป็นระบบดังนี้

1. มีการรวมกลุ่มกัน ระหว่างผู้ที่สนใจในสิ่งเดียวกัน กิจกรรมเดียวกัน หรือกีฬาชนิดเดียวกัน และมีการตั้งจุดมุ่งหมายร่วมกันแล้วพยายามที่จะบรรลุจุดมุ่งหมายนั้น
2. มีการทดสอบ ปรับกฎเกณฑ์ และหน้าที่ของสมาชิก หลังจากมีการเข้าร่วมกลุ่มจะมีการสำรวจความต้องการในกลุ่มเพื่อตั้งจุดมุ่งหมายร่วมกัน สมาชิกทุกคนจะถูกตรวจสอบความสามารถและปรับบทบาท มีการตั้งกฎเกณฑ์และข้อตกลงร่วมกันเพื่อให้กลุ่มดำเนินไปได้ตามจุดมุ่งหมาย
3. สร้างเกณฑ์มาตรฐานของกลุ่ม หลังจากรวมตัวกันได้ระยะหนึ่งจะมีการสร้างมาตรฐานของกลุ่มที่ทุกคนต้องพยายามคงหรือรักษามาตรฐานนั้นไว้และพยายามพัฒนาให้สูงขึ้นไปอีก
4. มีการเพิ่มผลผลิต ความสามัคคีทำให้เกิดการประสานสัมพันธ์ที่ดี มีแรงจูงใจ มีความพยายามเพื่อพัฒนาผลผลิต กิจกรรม หรือความสามารถทางการกีฬา
5. มีการแยกจากกัน เมื่อมีการรวมกันและพัฒนาผลผลิตสูงสุด จะมีการแยกจากกันหรือการเสื่อมตามธรรมชาติเนื่องจากแรงจูงใจลดลง ทำให้ความพยายามลดลงและแยกจากกันที่สุดในที่สุด เพื่อเริ่มกระบวนการรวมกลุ่มกันเพื่อพัฒนาความสามัคคีใหม่เป็นวงจรเช่นนี้ไปเรื่อยๆ

ความสามัคคีมีรูปแบบคล้ายลูกตุ้มนาฬิกา (Pendular model) ทฤษฎีนี้แนะนำว่าการรวมกลุ่มเกิดจากความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีความขัดแย้งในใจ จึงพยายามรวมกลุ่มเพื่อขจัดความขัดแย้งนั้น เช่น การคัดเลือกตัวนักกีฬา นักกีฬาจะมาจากหลายที่ หลายผู้ฝึกสอนที่ใช้วิธีการที่แตกต่างกัน เมื่อมารวมตัวเพื่อคัดเลือกจะเกิดความเครียด ความกังวลกลัวไม่ติดเป็นสภาพที่ขัดแย้ง หลังจากคัดเลือกตัวติดแล้วก็จะ

มารวมกลุ่มที่มีความคิดเห็นคล้ายกันเมื่อผ่านไปช่วงเวลาหนึ่งความขัดแย้งก็จะเกิดได้อีก จะมีการจัดปรับกลุ่มใหม่ที่มีความคิดเห็นคล้ายกันเช่นนี้ไปเรื่อยๆ

ข้อเสนอแนะในการสร้างความสามัคคีเพื่อพัฒนาความสามารถของทีม

1. ตั้งจุดมุ่งหมายของผลผลิตค่อนข้างสูง ระบุความรับผิดชอบของสมาชิกทุกคนและต้องใช้ความพยายามอย่างเต็มที่เพื่อให้ได้ผลรวมตามที่ต้องการ ไม่มัวแต่เกรงใจกัน
2. การประสบความสำเร็จมีส่วนช่วยในการสร้างความสามัคคี ในการฝึกควรเป็นแบบค่อยเป็นค่อยไปไม่ควรเร่งฝึกหนักในช่วงต้นของโปรแกรมหรือฤดูกาล
3. กำหนดบทบาทและหน้าที่ของสมาชิกเป็นรายบุคคล และรับรู้ในความสำคัญของแต่ละคนในการบรรลุเป้าหมายของทีม
4. ส่งเสริมการสร้างเอกลักษณ์ของกลุ่ม เครื่องแต่งกาย เสื้อผ้า และการใช้ความสามารถอย่างเต็มที่
5. ความสามัคคีจำเป็นต้องมีในกีฬาประเภททีมถึงแม้ยังไม่มีการวิจัยที่สนับสนุนว่าทำให้การเล่นดีขึ้น โดยเน้นที่กระบวนการกลุ่ม การสื่อความหมาย และบทบาทหน้าที่
6. ผู้ฝึกสอนควรสร้างเสริมความสามัคคีภายในทีมทั้งทางด้านสังคม (Social Cohesion) และกิจกรรมหรือวิธีการเล่น (Task Cohesion) เช่น
 - ก. ลองให้นักกีฬาแต่ละคนรับผิดชอบหน้าที่หรือตำแหน่งของคนอื่นๆดูบ้าง
 - ข. ผู้ฝึกสอนควรทราบเรื่องส่วนตัวของนักกีบบ้างเพื่อเข้าใจและเข้าถึงนักกีฬา
 - ค. สร้างความภาคภูมิใจให้กับนักกีฬาทั้งเป็นบุคคลและทีม สร้างความรู้สึกว่าเรามีความสำคัญต่อความสำเร็จของทีม
 - ง. พัฒนาความรู้สึกของการเป็นเจ้าของหรือเป็นส่วนหนึ่งของทีม จะช่วยให้เขาใช้ความพยายามอย่างเต็มที่เพื่อบรรลุเป้าหมายที่ต้องการ
 - จ. ตั้งจุดมุ่งหมายของทีมและสร้างความภาคภูมิใจร่วมกับทีมเมื่อทีมประสบความสำเร็จ
 - ฉ. ให้นักกีฬาเรียนรู้บทบาทหน้าที่ของตนว่ามีความสำคัญต่อทีมและความสำเร็จของทีม
 - ช. ให้อยอมรับความเป็นจริงว่าอาจมีความขัดแย้งในทีมบ้างแต่ต้องไม่มีผลกระทบต่อจุดมุ่งหมายหรือความสำเร็จของทีม
 - ซ. ให้นำจุดดีของทีมให้ได้ถึงแม้ทีมจะยังไม่ประสบความสำเร็จหรือพ่ายแพ้ก็ตาม เพราะมีผลต่อความพึงพอใจและความสามัคคีของทีม
 - ณ. การสื่อสารเป็นสิ่งที่สำคัญและจำเป็นในการสร้างทีม ทั้งระหว่างโค้ชกับนักกีฬา นักกีฬากับนักกีฬา และโค้ชกับโค้ชด้วยกัน รวมถึงสื่อมวลชน

สรุป

กลุ่มสังคม (Social Group) คือกลุ่มที่ประกอบด้วยบุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไปที่มีปฏิสัมพันธ์กัน มีเป้าหมายร่วมกัน และมีความสัมพันธ์ที่ ไม่ใช่เพียงแค่บังเอิญมารวมตัวอยู่ในที่เดียวกัน ซึ่งจากการศึกษาพบว่า กลุ่มที่มีจำนวนเป็นเลขคี่มีแนวโน้มที่จะมีความลงตัวมากกว่ากลุ่มที่มีจำนวนเลขคู่และกลุ่มที่มีขนาด 5-7 คน สามารถทำกิจกรรมได้ดีกว่ากลุ่มที่มีขนาดใหญ่หรือเล็กกว่านี้ การที่กลุ่มขนาดใหญ่ไม่สามารถปฏิบัติได้ดีเท่าที่ควรเนื่องจากการที่มีสมาชิกมากเกินไปก่อให้เกิด Social loafing ขึ้น หมายถึงสมาชิกในกลุ่มมีแนวโน้มที่จะทำงานน้อยกว่ากำลังความสามารถหรือศักยภาพที่ตนเองมีอยู่ก่อให้เกิดความสัมพันธ์ทางผกผันระหว่างขนาดของกลุ่มกับงานที่ออกมา

ความสามัคคี (Cohesion) คือพลังที่ทำให้สมาชิกเข้าร่วมกลุ่มกันเหนียวแน่นยิ่งขึ้น เพื่อทำการบางอย่างให้บรรลุเป้าหมายตามที่กลุ่มสังคมต้องการ ความสามัคคียังถูกแบ่งออกได้สองแบบคือ ความสามัคคีทางสังคม (Social Cohesion) กับความสามัคคีในงาน (Task Cohesion) ความสามัคคีทางสังคมเกี่ยวข้องกับความรู้สึกที่ดีต่อกัน ส่วนความสามัคคีในงานเกี่ยวข้องกับการทำงานร่วมกันให้ดีที่สุดเพื่อบรรลุเป้าหมายของงาน จากการศึกษาพบว่าความสามัคคีทางสังคมจะทำให้เกิดความพึงพอใจและนำไปสู่การรวมตัวที่เหนียวแน่นยิ่งขึ้น แต่ความสามัคคีทางสังคมทำให้ความสามารถหรือการเล่นกีฬาดีขึ้นหรือไม่ยังเป็นที่ยกเถียงกันอยู่ จากการศึกษาพบว่าชัยชนะก่อให้เกิดความสามัคคีอย่างแน่นอนแต่ความสามัคคีก็ก่อให้เกิดชัยชนะหรือไม่ยังต้องการงานวิจัยที่สนับสนุนอีกมาก

เรามากได้ยืนอยู่เสมอนักกีฬาไทยสามารถพัฒนาไปสู่ระดับโลกได้ในกีฬาประเภทบุคคล แต่ไม่มีทางในกีฬาประเภททีมเพราะคนไทยมักเก่งคนเดียว เมื่อนำคนเก่งเหล่านั้นมาร่วมทีมกันก็มักจะไม่ประสบความสำเร็จ ซึ่งเมื่อพิจารณาจากทฤษฎีของความสามัคคีจะพบว่าไม่ใช่เรื่องแปลกเพราะธรรมชาติของการรวมกลุ่ม คนยิ่งมากขึ้นผลของการทำงานหรือความสามารถของรายบุคคลจะลดลง แต่ความสามัคคีเป็นสิ่งจำเป็นเพราะจะสร้างการประสานสัมพันธ์ทางใจ เป็นแรงจูงใจในการประกอบกิจกรรมสังคมไทยสอนให้เคารพนับถือผู้มีอาวุโส มีความอ่อนน้อมถ่อมตนซึ่งมีผลดีต่อความสัมพันธ์ทางสังคม แต่จะเป็นผลเสียต่อผลผลิตหรือความสามารถของกลุ่ม ดังนั้นความเกรงใจกับการแสดงความสามารถจึงควรแยกจากกันโดยเด็ดขาด ปลูกฝังการยอมรับความสามารถซึ่งกันและกัน ทุกคนเป็นส่วนหนึ่งของทีม

บทที่ 5

ความก้าวร้าวทางการกีฬา

เมื่ออ่านหนังสือพิมพ์หรือชมข่าวทางโทรทัศน์ คุณจะตระหนักดีว่ามีความรุนแรงและความก้าวร้าวสอดแทรกอยู่ในสังคมเราอยู่ทั่วไป ความก้าวร้าวที่มีต่อเพื่อนมนุษย์มีตั้งแต่การต่อสู้ชิงดีชิงเด่นของเด็กๆ ไปจนถึงสงครามระหว่างชาติ การแสดงความก้าวร้าวในวงการศึกษา (Aggression in Sports) เป็นเรื่องที่รุนแรงเช่นเดียวกัน เราจะพบข่าวนักกีฬาทำร้ายร่างกายซึ่งกันและกัน จนถึงการทำร้ายผู้ตัดสินหรือกองเชียร์ยกพวกตีกัน เป็นต้น

จากการขยายตัวของความรุนแรงและความก้าวร้าวในสังคมต่างๆ ไป จึงมีความจำเป็นที่จะต้องศึกษาและทำความเข้าใจเกี่ยวกับความก้าวร้าวว่าหมายถึงอะไร และเกิดขึ้นได้อย่างไร ตลอดจนทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความก้าวร้าว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสังคมกีฬา



ความก้าวร้าวในสงคราม



ความก้าวร้าวทางการกีฬา

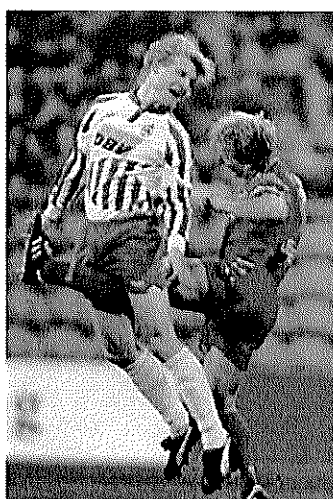
ความหมายของความก้าวร้าว

คอกซ์ (Cox, 1990) ได้ให้ความหมายของความก้าวร้าวว่า “ความตั้งใจที่จะทำร้ายต่อสิ่งมีชีวิตและคาดหวังว่าเหยื่อจะได้รับบาดเจ็บ” ส่วนความก้าวร้าวทางการกีฬา โรเบิร์ตและคณะ (Roberts and Others, 1986) ได้ให้ความหมายว่า “ความก้าวร้าวหมายถึงการจงใจที่จะทำร้ายผู้อื่น ซึ่งรวมถึงการทำร้ายทางด้านร่างกาย จิตใจ หรือทางสังคม แต่ในทางกีฬาเราเน้นไปที่การทำร้ายทางด้านร่างกาย” และได้ขยายความว่า การเล่นที่รุนแรงภายใต้กฎกติกาไม่ถือว่าเป็นความก้าวร้าว โดยยกตัวอย่างในกีฬาอเมริกันฟุตบอลว่า การที่ผู้เล่นเข้าสกัดควอเตอร์แบ็คอย่างรุนแรงเพื่อป้องกันไม่ให้เขาวิ่งบอลได้ไม่ถือว่าเป็นพฤติกรรมของความก้าวร้าวไม่ว่าการสกัดนั้นจะรุนแรงเพียงใด ถ้า ควอเตอร์แบ็คคนนั้นได้รับบาดเจ็บก็เป็นเรื่องของอุบัติเหตุและเป็นส่วนหนึ่งของเกม ซึ่งคนส่วนใหญ่เรียกพฤติกรรมนี้ว่าความก้าวร้าวซึ่งเขา

เห็นว่าไม่ใช่ แต่ถ้าผู้เล่นตั้งใจจะทำร้ายควอเตอร์แบ็คเพื่อให้ออกจากการแข่งขันไปนั้นคือความก้าวร้าว อย่างไรก็ตามการที่เราจะพิจารณาว่าการกระทำนั้นเป็นการจงใจหรือไม่เป็นสิ่งที่ยาก

ลักษณะของความก้าวร้าวในสถานการณ์กีฬา

1. ความก้าวร้าวแบบโกรธแค้นหรือตั้งใจทำร้าย (Hostile Aggression) เป็นลักษณะความก้าวร้าวแบบโกรธแค้นและโต้ตอบ (Reaction-Angry Aggression) ตั้งใจให้ผู้อื่นได้รับบาดเจ็บทั้งทางร่างกายและจิตใจ เป็นพฤติกรรมที่เกินมาตรฐานของสังคม ตั้งใจก่อเรื่องกับผู้อื่นด้วยความโกรธโดยไม่คำนึงถึงผลแพ้ชนะแต่มุ่งที่การทำร้าย เช่น ตั้งใจเตะบอลอัดหน้าผู้เล่นหรือกรรมการ การตบลูกใส่ตัวคู่แข่งในกีฬาเทนนิส



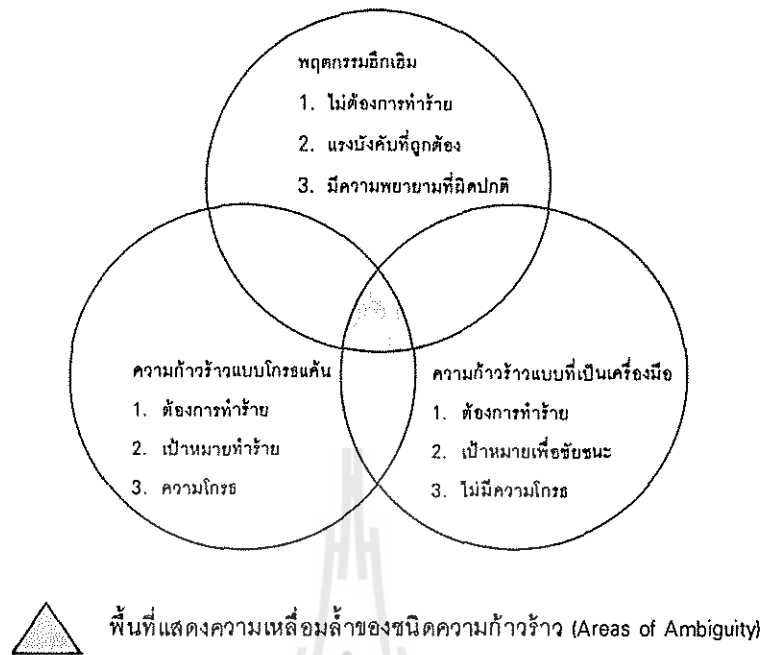
ภาพแสดงลักษณะของความก้าวร้าวแบบตั้งใจ หรือ โนเกม

2. ความก้าวร้าวแบบที่เป็นเครื่องมือ (Instrumental Aggression) เป็นลักษณะความก้าวร้าวแบบตั้งใจทำให้ผู้อื่นบาดเจ็บโดยไม่มี ความโกรธ กระทำเพราะต้องการบรรลุเป้าหมายบางอย่างโดยมีแรงเสริม เช่น ผลการแข่งขัน รางวัล หรือชื่อเสียง เป็นต้น ความก้าวร้าวชนิดนี้มีความแตกต่างจากแบบแรกในการแสดงออกน้อยมาก

3. พฤติกรรมฮิกฮีม (Assertive Behavior) การเล่นอย่างฮิกฮีมหรือคู่ตั้น เป็นการใช้ร่างกายไปในทางที่ไม่ขัดต่อกฎกติกาหรือข้อบังคับ ต้องใช้ความพยายามและพลังงานอย่างมาก ไม่มีเจตนาทำร้ายผู้อื่นนอกจากต้องการทำคะแนนหรือเอาชนะคู่แข่ง เช่น ในกีฬา มวย ยูโด หรือคาราเต้ เป็นต้น

ความก้าวร้าวทั้ง 3 แบบมีความเหลื่อมล้ำกันอยู่ ตัวนักกีฬาเองเท่านั้นที่จะรู้ว่าตั้งใจหรือไม่ตั้งใจ

ภาพแสดงความเหลื่อมล้ำของความก้าวร้าวทั้งสามแบบ



สาเหตุของความก้าวร้าวทางการกีฬา

สมบัติ กาญจนกิจ (2535) ได้สรุปสาเหตุของความก้าวร้าวทางการกีฬาว่าเกิดจากปัจจัยต่อไปนี้

1. ผู้เล่นและสิ่งที่เกี่ยวข้อง (Player-Related Variables)
 - การแข่งขัน (Competition)
 - ความตื่นเต้นและแรงกระตุ้น (Excitement and Arousal)
 - ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความคิดและความรู้สึก (Cognitive and Affective Factors)
 - ระดับของสมรรถภาพและฝีมือ (Performance Level)
2. การแข่งขันและปัจจัยที่เกี่ยวข้อง (Game-Related Variables)
 - ผลการแข่งขัน (Objective Outcome)
 - การแข่งขันในบ้านและนอกบ้าน (Home versus Away)
 - จุดตัดสิน (Point Spread)
 - ตำแหน่งของทีม (Team Standing)
 - ช่วงเวลาของการแข่งขัน (Period of Play)
3. ปัจจัยเกี่ยวกับผู้ชม (Audience Effect)
 - ผู้ชมแบบร่วมกิจกรรม (Interactive Audiences)
 - ผู้ชมที่ไม่ร่วมกิจกรรม (Non-interactive Audiences)

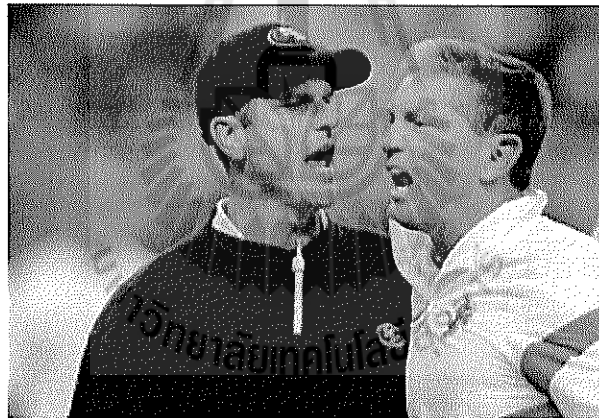
4. ปัจจัยเกี่ยวกับผู้ฝึกสอน (Coaches Effect)

- การปลุกใจในทางที่ผิด (Pep Talk)
- การสร้างความรู้สึกที่เป็นศัตรู (Enemy Feeling)

ทฤษฎีความก้าวร้าว (Theories of Aggression)

ทฤษฎีที่พยายามอธิบายความก้าวร้าวมีอยู่หลายทฤษฎี เช่น ทฤษฎีสัญชาตญาณ (Instinct Theory) ทฤษฎีความคับข้องใจ (Frustration-Aggressions Theory) และทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม (Social Learning Theory)

ทฤษฎีสัญชาตญาณ (Instinct Theory) ฟรอยด์ (Freud,1950) ได้นำเสนอว่า ความก้าวร้าวเป็นสัญชาตญาณที่ติดตัวมาตั้งแต่เกิด เป็นแรงขับเบื้องต้นเช่นเดียวกับการต้องการอาหาร เป็นการระบายอารมณ์ที่ผลักดันออกมาเหมือนกับสัตว์ที่กำลังหิวอาหารเมื่อได้กินแล้วก็จะไม่หิวอีกต่อไป ดังนั้นเมื่อบุคคลได้แสดงความก้าวร้าวออกมา ความก้าวร้าวก็จะลดลง การนำทฤษฎีนี้มาใช้ทางการกีฬาโค้ชควรส่งเสริมให้นักกีฬาแสดงความก้าวร้าวออกมาให้ถูกทาง เพื่อเป็นการระบายออกตามสัญชาตญาณและเกิดประโยชน์ทางการกีฬา



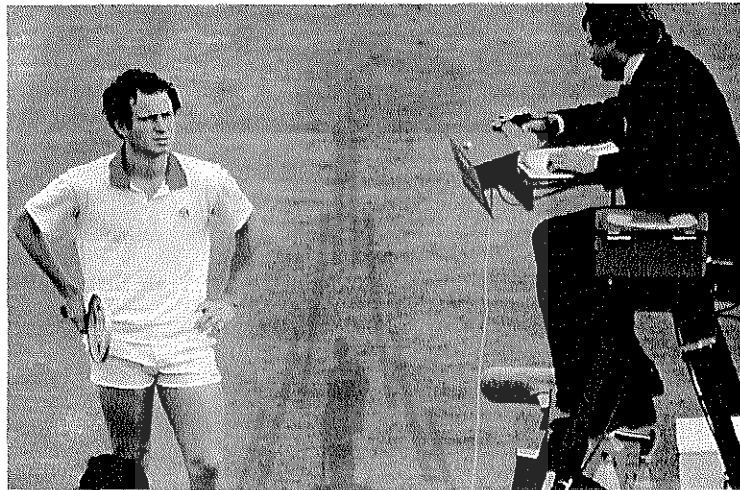
ความก้าวร้าวเป็นสัญชาตญาณที่ติดตัวมาตั้งแต่เกิด

ทฤษฎีความคับข้องใจ (Frustration-Aggressions Theory) ดอลลาร์ดและคณะ (Dollard and Others,1939) ได้นำเสนอว่าความก้าวร้าวเป็นผลต่อเนื่องมาจากสาเหตุ 3 ประการคือ ความขัดแย้งหรือความคับข้องใจที่เกิดขึ้นในขณะแข่งขัน ปริมาณและระดับความรุนแรงของความขัดแย้ง และเมื่อแสดงพฤติกรรมที่รุนแรงนี้บ่อยๆจะกลายเป็นความคุ้นเคยและรุนแรงมากขึ้นในอนาคต

ดังนั้นโค้ชจะต้องระงับพฤติกรรมที่เกินมาตรฐานของสังคม มิให้เกิดขึ้นบ่อยครั้งเพราะจะกลายเป็นนิสัยถาวรและไม่เป็นที่ยอมรับของสังคม

ทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม (Social Learning Theory) แบนดูรา (Bandura,1977) ได้อธิบายการเกิดความก้าวร้าวว่ามีปัจจัยที่เกี่ยวข้อง 3 ประการคือ

1.การเกิดความก้าวร้าว (Origin of Aggression) เกิดจากสาเหตุใหญ่ 2 อย่างคือ การสังเกตพฤติกรรมของตัวแบบ และการเรียนรู้จากประสบการณ์ตรงของนักกีฬาเอง การสังเกตพฤติกรรมของนักกีฬาดังๆ เช่น การทะเลาะกับกรรมการของจอห์น แมคเอนโร นักเทนนิสชื่อดัง หลังจากนั้นเขาได้เรียนรู้จากประสบการณ์ตรงว่าเมื่อทำแล้วทำให้คู่แข่งอารมณ์เสียเล่นไม่ดีเหมือนเดิม เป็นต้น



จอห์น แมคเอนโร ขณะโต้เถียงผู้ตัดสิน

2. ตัวกระตุ้นให้เกิดความก้าวร้าว (Instigator of Aggression) เช่น การแสดงออกซึ่งความขี้ขลาดของคู่แข่ง หรือคนดู การตัดสินที่ผิดพลาดของกรรมการ สิ่งเหล่านี้เป็นตัวกระตุ้นให้นักกีฬาแสดงความก้าวร้าวออกมา โค้ชต้องพยายามทำความเข้าใจกับนักกีฬาให้จัดการกับปัญหาเหล่านี้อย่างฉลาด

3. การเสริมแรงที่ทำให้ความก้าวร้าวคงอยู่ (Reinforcement) เช่น ทำแล้วไม่มีใครว่าอะไร โดยเฉพาะ โค้ชหรือพ่อแม่ ทำแล้วคนดูโห่ร้องพอใจ หรือทำแล้วได้เปรียบคู่แข่ง ความก้าวร้าวก็จะยังคงเกิดขึ้นอีก ดังนั้นพ่อแม่หรือโค้ชควรระมัดระวังในเรื่องเหล่านี้เป็นพิเศษ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความก้าวร้าวทางการกีฬา

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความก้าวร้าวในการแข่งขันกีฬาได้มีการนำเสนอว่า “การแข่งขันเป็นตัวกระตุ้นความก้าวร้าวที่สำคัญ เนื่องจากการแข่งขันกระตุ้นให้นักกีฬาใช้การตอบสนองนี้เพื่อใ้บรรลุเป้าหมายแห่งชัยชนะ” (Roberts and Others, 1986)

ในปี 1949, ดูช (Deutsh) ได้ทำการศึกษาเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มที่ต้องอาศัยความร่วมมือกัน (Cooperative group) กับกลุ่มที่มีการแข่งขันกันเอง (Competitive group) พบว่ากลุ่มที่มีการแข่งขันกันเองก่อให้เกิดความรู้สึกที่ไม่เป็นมิตรและคำพูดที่ก้าวร้าวมากกว่ากลุ่มที่ต้องอาศัยความร่วมมือกัน

เชอริฟกับเชอริฟ (Sherif and Sherif,1953) พบว่ากิจกรรมการแข่งขันของเด็กผู้ชายในค่ายฤดูร้อนทำให้เกิดความก้าวร้าวทางกาย ซึ่ง เบอร์กอวิตซ์ (Berkowitz,1969) ได้อธิบายว่าการแข่งขันส่งเสริมให้เกิด

ความคับข้องใจ (Frustration) แก่เด็กๆ โดยพวกเขาคิดว่าพวกเขาอาจจะแพ้ ทำให้เกิดความคับข้องใจ หรือความก้าวร้าวซึ่งจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับสถานการณ์ที่เป็นตัวกระตุ้น

อย่างไรก็ตาม เกบิสิ้นและเทเลอร์ (Gaebelein and Tayloy, 1971) กลับพบว่า “การแข่งขันในตัวของมันเองไม่ได้เป็นสาเหตุของความก้าวร้าว สาเหตุของความก้าวร้าวในการแข่งขันเกิดจากการกระตุ้นที่เกิดขึ้นในเกม” ความก้าวร้าวอาจเกิดจากพวกเขากลัวแพ้ทำให้เกิดความคับข้องใจ

จากงานวิจัยข้างต้น โรเบิร์ตและคณะ (Roberts and Others, 1986) ได้สรุปว่า “ความก้าวร้าวเป็นการผสมผสานกันจากหลายสาเหตุ และการแข่งขันเป็นสิ่งกระตุ้นภายในตัวของมันเอง การแข่งขันจะเพิ่มระดับของแรงกระตุ้น (Arousal) และผู้เข้าแข่งขันที่ได้รับการกระตุ้นมักจะแสดงการตอบสนองที่มากเกินไปต่อแรงกระตุ้น (Overreact to stimuli)

สรุป

ความก้าวร้าว (Aggression) หมายถึง “ความตั้งใจที่จะทำร้ายต่อสิ่งมีชีวิตและคาดหวังว่าเหยื่อจะได้รับความเจ็บ” ส่วนความก้าวร้าวทางการกีฬา โรเบิร์ตและคณะ (1986) ได้ให้ความหมายว่า “หมายถึงการตั้งใจที่จะทำร้ายผู้อื่น ซึ่งรวมถึงการทำร้ายทางด้านร่างกาย จิตใจ หรือทางสังคม ในทางกีฬาจะเน้นไปที่การทำร้ายทางด้านร่างกาย” แต่การเล่นที่รุนแรงภายใต้กฎกติกาไม่ถือว่าเป็นความก้าวร้าว

ความก้าวร้าวทางการกีฬามี 3 แบบ คือ ความก้าวร้าวแบบโกรธแค้นหรือตั้งใจทำร้าย (Hostile Aggression) เพื่อให้ผู้อื่นได้รับความเจ็บทั้งทางร่างกายและจิตใจ เป็นพฤติกรรมที่เกินมาตรฐานของสังคม ตั้งใจก่อเรื่องกับผู้อื่นด้วยความโกรธ โดยไม่คำนึงถึงผลแพ้ชนะแต่มุ่งที่การทำร้าย ความก้าวร้าวแบบที่สองคือความก้าวร้าวที่ถูกใช้เป็นเป็นเครื่องมือ (Instrumental Aggression) เป็นลักษณะความก้าวร้าวแบบตั้งใจทำให้ผู้อื่นบาดเจ็บ โดยไม่มีความโกรธ กระทำเพราะต้องการบรรลุเป้าหมายบางอย่างโดยมีแรงเสริม เช่น ผลการแข่งขัน รางวัล หรือชื่อเสียง ส่วนความก้าวร้าวแบบที่สามคือพฤติกรรมฮิกิเอ็ม (Assertive Behavior) เป็นการเล่นอย่างฮิกิเอ็มหรือคุดัน การใช้ร่างกายไปในทางที่ไม่ขัดต่อกติกาหรือข้อบังคับ ต้องใช้ความพยายามและพลังงานอย่างมาก ไม่มีเจตนาทำร้ายผู้อื่นนอกจากต้องการทำคะแนนหรือเอาชนะคู่แข่ง เช่น ในกีฬา มวย ยูโด หรือคาราเต้ เป็นต้น ความก้าวร้าวทั้ง 3 แบบมีความเหลื่อมล้ำกันอยู่ ตัวนักกีฬาเองเท่านั้นที่จะรู้ว่าตั้งใจหรือไม่ตั้งใจ

ทฤษฎีความก้าวร้าวที่ได้รับการยอมรับในการอธิบายพฤติกรรมของบุคคลได้แก่ ทฤษฎีสัญชาตญาณ (Instinct Theory) ของฟรอยด์ ทฤษฎีความคับข้องใจ (Frustration-Aggressions Theory) ของคอลลาร์ด และทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม (Social Learning Theory) แบบดูรา ผู้ฝึกสอนควรประยุกต์เอาทฤษฎีเหล่านี้มาใช้ให้เกิดประโยชน์ในสังคมกีฬาตามสถานการณ์และตัวบุคคลอย่างเหมาะสม

บทที่ 6

การสื่อสารในสังคมกีฬา

ลักษณะสำคัญของการสื่อสาร คือ การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นหรือเสริมสร้างความเข้าใจกัน โดยอาศัยการพูด การส่งสัญลักษณ์หรือข้อความ บางครั้งผู้ส่งกับผู้รับอาจเข้าใจความหมายไปคนละอย่าง เช่น กรณีที่เกิดขึ้นในการแข่งขันชกมวยสากลสมัครเล่นในกีฬาโอลิมปิกที่ประเทศจีน นอกจากนี้การสื่อสารยังเป็นศิลปะซึ่งผู้พูดต้องมีศิลปะในการพูด ผู้ฟังต้องมีศิลปะในการฟัง บางครั้งคำพูดบางคำอาจทำให้เกิดเป็นอย่างอื่น เสียหรือหมกมุ่นใจเลิกฝึกหรือออกกำลังกายไปเลยก็ได้ ผู้ฝึกสอนจึงจำเป็นต้องมีทักษะในการสื่อสารที่ดี

ความหมายของการสื่อสาร

ฟาเจน (Fagen, 1966) ให้ความหมายของการสื่อสารว่า “กระบวนการที่นำข่าวสาร ที่เกี่ยวกับพฤติกรรมของคนจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง

สมบัติ กาญจนกิจ (2533) ให้ความหมายของการสื่อสารว่า “การถ่ายทอดข้อมูล การรับ-ส่งข้อมูล ข่าวสาร ซึ่งประกอบด้วยผู้รับและผู้ส่ง มีการติดต่อกันจากบุคคลหนึ่งไปยังบุคคลอื่น ซึ่งเป็นได้ทั้งการออกคำสั่ง การปรับทุกข์ หรือ การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น”

บุญขริ คำชาย (2533) อธิบายว่าการสื่อสารคือการถ่ายทอดความหมายไปสู่ผู้อื่น ซึ่งจะต้องประกอบด้วยองค์ประกอบสำคัญ 4 อย่างคือ

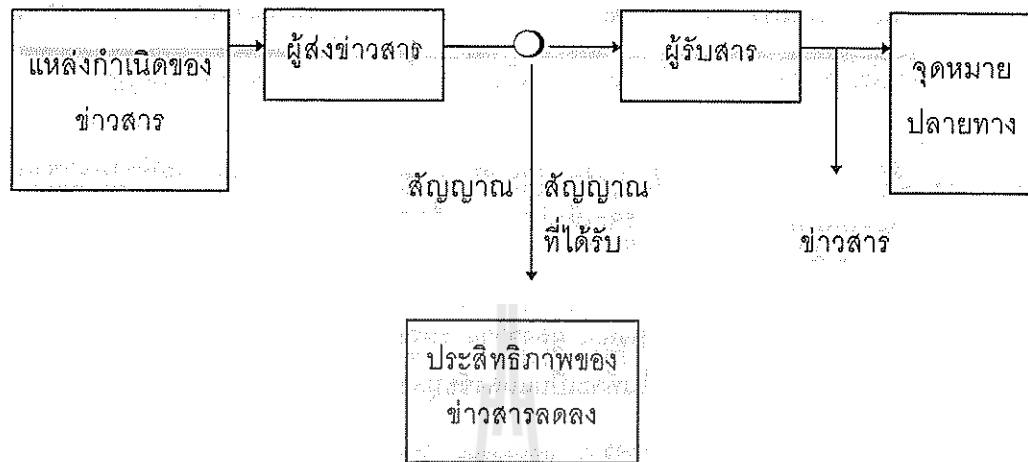
1. ผู้ส่งข่าวสาร (Sender) หมายถึงผู้ส่งสาร แหล่งข่าว หรือแหล่งข้อมูล (Source)
2. ข่าวสารหรือเรื่องราว (Message) หมายถึงข้อมูล เนื้อหาสาระ ข้อเสนอแนะ ความรู้สึกหรือความคิดเห็น ที่ผู้ส่งส่งไปยังผู้รับ เพื่อให้ผู้รับเกิดความรู้ ความรู้สึก หรือเพื่อให้เปลี่ยนแปลงพฤติกรรม
3. ช่องทางในการสื่อสาร (Channel) หรือสื่อที่ใช้ในการติดต่อสื่อสาร (Media of Communication) เพื่อส่งข่าวสารไปยังผู้รับ ได้แก่ คำพูด ท่าทาง สัญลักษณ์ และประสาทสัมผัสต่างๆ
4. ผู้รับข่าวสาร (Receiver) คือ บุคคลหรือกลุ่มบุคคลซึ่งจะเป็นผู้รับข่าวสารที่ส่งมาแล้วแปลความหมาย ของข่าวสารนั้น โดยอาศัยประสบการณ์ที่มีอยู่ และมีปฏิกิริยาตอบสนองต่อข่าวสารนั้น จึงจะถือว่ามีการรับข่าวสารนั้นแล้ว

กระบวนการติดต่อข่าวสาร

กระบวนการสื่อสารที่ง่ายที่สุดคือการติดต่อสื่อสารแบบตัวต่อตัว ซึ่ง แชนนอนและเวเวอร์ (Shannon and Weaver, 1979) ได้เขียนแผนภูมิแสดงกระบวนการถ่ายทอดข่าวสาร โดยเริ่มจากแหล่งกำเนิดของข่าวสาร (Information Source) ไปสู่จุดหมายปลายทาง ซึ่งจะมีผู้ส่งข่าวสารไปยังผู้รับข่าวสารในรูปของสัญญาณ (Signal) ภาษาพูด รูปภาพ หรือ อื่นๆ และผู้รับจะแปลสัญญาณนั้นตามความเข้าใจและประสบการณ์ที่มีอยู่ ในระหว่างกระบวนการนี้ข่าวสารอาจถูกบิดเบือน (Distortion) เพิ่มเติม

(Additions) หรือคลาดเคลื่อน (Errors) ได้ ซึ่งจะเป็นการลดประสิทธิภาพของกระบวนการติดต่อสื่อสารได้ ยิ่งถ้าการส่งข่าวสารนั้นมีระยะทางไกลออกไปมากเท่าใด มีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ หรือสลับซับซ้อนมาก ข่าวสารก็มีโอกาสคลาดเคลื่อนได้มาก

แผนภูมิ แสดงกระบวนการติดต่อสื่อสาร

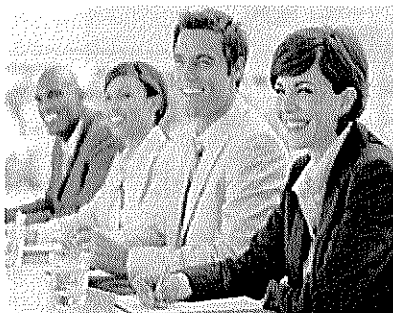


ปฏิกิริยาย้อนกลับ (Feedback)

ขั้นตอนในการสื่อสารหรือสื่อความหมายไม่ได้จบลงตรงที่ผู้ส่งข่าวสารไปให้ผู้รับข่าวสารแล้ว จบลงตรงนี้ แต่ยังคงคำนึงถึงการตอบสนองของผู้รับข่าวสารด้วยปฏิกิริยาย้อนกลับ (Feedback) เพราะจะทำให้ผู้ส่งข่าวสารสามารถตรวจสอบได้ว่า ข่าวสารที่ตนส่งออกไปนั้นผู้รับเข้าใจถูกต้องตรงกับที่ ต้องการจะให้รับรู้หรือไม่ ดังนั้นปฏิกิริยาย้อนกลับจึงเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการสื่อความหมาย

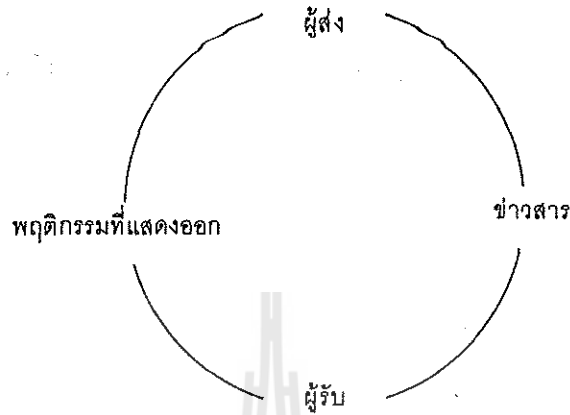
ปฏิกิริยาย้อนกลับ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. ปฏิกิริยาย้อนกลับทางบวก (Positive Feedback) คือสิ่งที่กลับมาแล้วทำให้ผู้ส่งข่าวสารเกิดความปีติ ความพึงพอใจ หรือกระตือรือร้นที่จะส่งข่าวสารนั้นๆ อีก
2. ปฏิกิริยาย้อนกลับทางลบ (Negative Feedback) คือสิ่งที่กลับมาแล้วทำให้เกิดความไม่พึงพอใจ คือไม่ได้รับการตอบสนองตามต้องการ ซึ่งทำให้เกิดผลตามมาดังนี้คือ
 - ก. ต่อสู้ หมายถึงการพยายามต่อไปโดยปรับปรุงแก้ไข ขจัดปัญหาและอุปสรรคต่างๆ เพื่อให้บรรลุผลตามต้องการ หรือ
 - ข. ถอยหนี หมายถึงการหลีกเลี่ยงหรือเลิกหยุดการส่งข่าวสาร เพราะหมดกำลังใจ



ปฏิกริยาย้อนกลับสามารถแสดงให้เห็นได้ตามแผนภูมิ ซึ่งอธิบายได้ดังนี้ ผู้ส่งข่าวสารได้ส่งข่าวสารไปยังผู้รับ และเมื่อมีปฏิกริยาเกิดขึ้น ผู้รับข่าวสารจะกลายเป็นผู้ส่งข่าวสาร และผู้ส่งข่าวสารก็จะกลายเป็นผู้รับข่าวสาร

แผนภูมิ แสดงรูปแบบของปฏิกริยาย้อนกลับ



องค์ประกอบที่ช่วยให้สื่อความหมายได้ดี

การที่จะสื่อความหมายได้ดีนั้นนอกจากกระบวนการสื่อความหมายแล้วยังขึ้นอยู่กับองค์ประกอบอื่นๆ ดังนี้ (สถิต วงศ์สวรรค์, 2529)

1. ทักษะในการสื่อความหมาย (Communication Skill) ทั้งผู้ส่งและผู้รับข่าวสารจะต้องรู้จักใช้ภาษาให้ถูกต้องชัดเจน มีจังหวะ มีประสาทสัมผัสและการรับรู้ที่ดี มีสมาธิ บุคลิกท่าทางของผู้ส่งจะช่วยให้สื่อความหมายให้ดียิ่งขึ้น
2. เจตคติ (Attitude) ทั้งผู้ส่งและผู้รับข่าวสารจะต้องมีเจตคติที่ดีต่อกันและดีต่อข่าวสาร มิเช่นนั้นจะเป็นเหตุให้ข่าวสารบิดเบือนไปจากข้อเท็จจริงเดิมได้
3. ระดับความรู้ (Knowledge Level) ถ้าผู้ส่งและผู้รับมีความรู้ความสามารถในระดับเดียวกันย่อมจะทำให้เกิดความเข้าใจตรงกันได้ง่ายขึ้น หรือจำเป็นต้องปรับวิธีการให้เหมาะสม
4. ระบบสังคม (Social System) ทั้งผู้ส่งและผู้รับจำเป็นต้องเข้าใจระบบสังคม วัฒนธรรม ขนบธรรมเนียมประเพณีซึ่งกันและกัน จะช่วยให้การสื่อความหมายเข้าใจตรงกันมากขึ้น



ประสิทธิภาพของการสื่อความหมาย

การสื่อความหมายจะมีประสิทธิภาพเมื่อผู้รับข่าวสารมีโอกาสรับด้วยประสาทสัมผัสหลายๆทาง จะดี กว่าทางใดทางหนึ่ง ข่าวสารที่เป็นรูปภาพได้รับจากประสาทสัมผัสรับความรู้สึกที่ตา ข่าวสารที่เป็นเสียงรับที่หู ข่าวสารการสัมผัสรับจากความรู้สึกที่ผิวหนัง ความรู้สึกเกี่ยวกับความเคลื่อนไหวของตนเอง ได้รับจากประสาทรับความรู้สึกภายใน และควรคำนึงถึงสภาพการณ์ดังต่อไปนี้

1. การมีส่วนร่วมในกระบวนการสื่อสาร เช่น ผู้รับข่าวสารได้ร่วมซักถาม หรือปฏิบัติ
2. การมีโอกาสได้ทราบผลการกระทำ ว่าได้ผลก้าวหน้าเพียงใด ถ้าได้ผลดีก็เป็นการเสริมกำลังใจ
3. การให้ผู้รับข่าวสารเกิดความภาคภูมิใจในตนเอง หรือประสบความสำเร็จในการร่วมกิจกรรม
4. การได้รับข่าวสารทีละน้อย เป็น ไปตามขั้นตอนอย่างเหมาะสม

อุปสรรคของการสื่อความหมาย

ผู้รับข่าวสารอาจรับรู้ข่าวสาร ไม่ตรงกับที่ผู้ส่งตั้งใจให้ทราบ สาเหตุของความล้มเหลวเกิดจาก

1. ขาดทักษะในการรับและส่งข่าวสาร ทำให้เกิดความสับสน
2. ความไม่ชัดเจนกำกวมของข่าวสาร ข่าวสารบางอย่างเกี่ยวข้องกับความรู้สึกซึ่งยากจะแสดงออก ด้วยคำพูดหรือท่าทางจึงทำให้ผู้รับตีความ ไม่ออกหรือไม่ตรงกับความจริง
3. ภาษาและถ้อยคำที่ใช้ไม่ชัดเจน เป็นภาษาที่อ้อมอ้อมมีการแปลความหมายผิด ไปจากที่ตั้งใจ
4. ความแตกต่างกันในภูมิหลังของความรู้ พื้นฐานการศึกษา วัฒนธรรมและประสบการณ์ของผู้ส่ง และผู้รับข่าวสาร
5. การเดินทางของข้อความข่าวสารไม่สะดวก เกิดความล่าช้าหรือซับซ้อนเกินไป
6. ความไม่จริงใจต่อกันของผู้ส่งและผู้รับข่าวสาร ทำให้เกิดความระแวง มีผลทำให้กระบวนการสื่อสารบกพร่อง

ทักษะในการสื่อความหมาย

การฝึกทักษะในการสื่อสารจะช่วยลดอุปสรรคในการสื่อสารลง ได้แก่

1. การทบทวนความ คือการทบทวนคำพูดโดยพยายามเก็บสาระสำคัญและความคิดหลักของ ข่าวสารให้ครบถ้วนตรงประเด็น การทบทวนความเป็นความพยายามที่จะทำความเข้าใจความคิด ของผู้ส่งข่าวสาร
2. การบันทึกพฤติกรรม คือการจับตามองพฤติกรรมที่ผู้อื่นแสดงออกมาในระหว่างการสื่อสารแล้ว จดบันทึกไว้โดยมุ่งเอาแต่สาระสำคัญ โดยไม่มีการตีความ
3. การแสดงความรู้สึก เป็นการส่งข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับอารมณ์ เป็นทักษะในการสื่อสารที่ใช้บ่อย ที่สุดเพราะอาจก่อให้เกิดความเข้าใจผิดได้

4. การทบทวนความรู้สึกลึกลับ คล้ายกับการทบทวนความแตกต่างตรงที่การทบทวนความเป็น การทบทวนเนื้อหาของข่าวสาร แต่การทบทวนความรู้สึกลึกลับเป็นการทวนอารมณ์ของผู้ส่งข่าวสาร
5. การให้ข้อคิดชม เป็นกระบวนการส่งผลย้อนกลับในการสื่อสาร ซึ่งผู้ให้ข้อคิดชมต้องประเมินแล้ว ว่าผู้รับอยู่ในฐานะซึ่งพร้อมที่จะรับฟัง

โครงสร้างของกระบวนการข่าวสาร

กระบวนการข่าวสารของนักกีฬาตั้งแต่รับข่าวสารเข้ามาจนถึงการตอบสนองมี 5 กระบวนการคือ

1. ความจำความรู้สึก (Sensory Register)
 2. กลไกการรับรู้ (Perceptual Mechanism)
 3. ความจำระยะสั้น (Short Term Memory)
 4. ความจำระยะยาว (Long Term Memory)
 5. กลไกกำเนิดการตอบสนอง (Response Generator)
1. ความจำความรู้สึก (Sensory Register) สิ่งเร้าที่มาสัมผัสประสาทรับความรู้สึกจะถูกบันทึกไว้ใน ความจำนี้ ข่าวสารที่ได้รับจะเป็นข้อมูลดิบที่ยังไม่ได้แปลความหมาย เช่น ภาพทั้งหมดที่นักกีฬามองเห็นจะอยู่ในส่วนนี้ ถ้าไม่มีกระบวนการขั้นต่อไปข่าวสารจะถูกกลบเลือนในเวลาอันสั้น
 2. กลไกการรับรู้ (Perceptual Mechanism) ข่าวสารจะถูกส่งต่อไปยังกลไกการรับรู้ซึ่งทำหน้าที่ 2 อย่างคือ การจำรูปแบบและการเลือกมุ่งความตั้งใจต่อสิ่งเร้า
 - ก. การจำรูปแบบ จะทำให้ข่าวสารดิบที่ได้รับมีความหมายโดยการเปรียบเทียบกับข่าวสาร ที่เก็บไว้ในความจำระยะยาวทำให้รู้ว่าสิ่งเร้านั้นคืออะไร
 - ข. การเลือกมุ่งความตั้งใจต่อสิ่งเร้า เนื่องจากข่าวสารที่เข้ามามีมากมาย นักกีฬาต้องเลือกมุ่ง ความตั้งใจต่อสิ่งเร้าที่มีความเหมาะสมที่สุด โดยไม่สนใจต่อข่าวสารอื่นที่ไม่มีความหมาย
 3. ความจำระยะสั้น (Short Term Memory) เป็นระบบความจำที่เกิดขึ้นเมื่อสมองรับรู้ถึงสิ่งเร้านั้น คืออะไร มีปริมาณจำกัด จะคงอยู่ช่วงสั้นๆแล้วก็จะเกิดการลืม การที่จะจำได้มากหรือนานกว่า ข้อจำกัดจะต้องมีการทบทวนและส่งต่อไปยังความจำระยะยาว

การรับรู้ความสามารถของคู่แข่ง ความสำคัญของการแข่งขัน และความคาดหวังของ นักกีฬาจะถูกส่งมายังความจำระยะสั้นนี้ด้วย เป็นสาเหตุให้นักกีฬาเกิดความตื่นเต้น ความกังวล และความเครียด
 4. ความจำระยะยาว (Long Term Memory) เป็นการบันทึกสิ่งต่างๆที่ความจำระยะสั้นเลือกเข้ามา เก็บไว้ มีปริมาณไม่จำกัดและเก็บไว้ได้นาน เช่นวิธีการเล่นของคู่แข่ง ประสบการณ์ ความรู้สึกต่างๆ

5. กลไกกำเนิดการตอบสนอง (Response Generator) ทำหน้าที่เลือกโปรแกรมการเคลื่อนไหวที่เหมาะสมโดยส่งคำสั่งในรูปกระแสประสาทไปยังกล้ามเนื้อที่เลือกไว้แล้วเกิดการเคลื่อนไหวขึ้นแล้วส่งสำเนาคำสั่งไปยังศูนย์เปรียบเทียบเพื่อรับรู้ผลย้อนกลับที่เกิดขึ้นจากประสาทรับความรู้สึกแล้วนำไปปรับปรุงโปรแกรมการเคลื่อนไหวในครั้งต่อไปเพื่อสามารถแสดงทักษะได้ถูกต้องและมีประสิทธิภาพ

ทฤษฎีกระบวนการข่าวสาร (Information Processing Theory)

แฮรี่ เค (Hary Kay) ได้นำเอาทฤษฎีกระบวนการข่าวสารที่ใช้ทางภาษามาใช้กับทักษะกลไกการเคลื่อนไหวและนำเสนอว่า “การเคลื่อนไหวของร่างกายโดยส่วนรวมหรือบางส่วนจะเกิดขึ้นได้เมื่อมีสิ่งเร้ามากระตุ้นระบบรับความรู้สึกทำให้เกิดกระแสประสาทขึ้น แล้วกระแสประสาทจะส่งผ่านข่าวสารที่ได้รับไปยังกระบวนการข่าวสาร”

กระบวนการข่าวสารจะเริ่มต้นเมื่อข่าวสารมาถึงสมอง ประสาทที่รับข่าวสารจะสร้างรหัส (Encoding) หรือจัดหมวดหมู่ข่าวสาร บุคคลจะเกิดการรับรู้ว่ารหัสที่สร้างขึ้นเป็นข่าวสารชนิดไหน ต่อมาก็จะนำรหัสนั้นไปถอดรหัส (Decoding) ด้วยการแยกแยะวิเคราะห์ เกิดความรู้ความเข้าใจ และสมองจะบัญชาให้เกิดการตอบสนองว่าจะมีการเคลื่อนไหวอย่างไรด้วยการส่งกระแสประสาทสู่กล้ามเนื้ออันเป็นระบบปฏิบัติการตอบสนองเป็นการเคลื่อนไหว (Effector)

การเรียนรู้และการฝึกทักษะตามทฤษฎีกระบวนการข่าวสาร

กระบวนการข่าวสารเป็นพื้นฐานสำคัญในการแสดงความสามารถในการออกกำลังกายหรือการเล่นกีฬา ถ้านักกีฬามีกระบวนการข่าวสารที่ดีจะเพิ่มประสิทธิภาพในการแสดงออก การฝึกทักษะคือการเคลื่อนไหวทางกายจากหน่วยย่อยตามลำดับไปจนครบเป็นทักษะ โดยมีกระบวนการข่าวสารอยู่เบื้องหลังทุกขั้นตอน

การเรียนรู้ทักษะต้องอาศัยความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้และการเคลื่อนไหวของร่างกาย ต้องใช้การฝึกซ้ำๆซึ่งมีหลักที่สำคัญดังนี้ (กุญชรี คำชาย, 2534)

1. ขั้นตอนการเรียนรู้

1.1 ขั้นทำความเข้าใจ: ผู้สอนควรเริ่มด้วยการอธิบายและสาธิตการกระทำเพื่อให้ผู้เรียนมองเห็นลำดับของการกระทำ และเลือกทักษะบางอย่างที่เรียนรู้มาก่อนมาเชื่อมโยงให้เข้ากัน

1.2 ขั้นการสัมพันธ์: เป็นการเชื่อมโยงสิ่งเร้าเข้ากับการตอบสนองคือการเคลื่อนไหวของร่างกาย สิ่งเร้าอาจจะเป็นเสียง ภาพการเคลื่อนไหว ส่วนการตอบสนองอาจแสดงออกด้วยท่าทางหรือคำพูด

1.3 ขั้นการแสดงออกอย่างเป็นอัตโนมัติ: ทักษะที่เกิดจากขั้นที่แล้วจะถูกฝึกให้มีความถูกต้องและรวดเร็วมากขึ้นจนเกิดความเชี่ยวชาญ แต่ทักษะบางอย่างจะยังคงเกี่ยวอยู่ในขั้นที่สอง

2. เจื่อนใจในการเรียนรู้ทักษะ

2.1 เจื่อนใจภายในบุคคล มี 2 ประการคือ อิทธิพลของทักษะที่มีอยู่ก่อนหมายถึงเมื่อบุคคลเรียนรู้สิ่งใหม่มักจะดึงเอาสิ่งที่เคยเรียนรู้ออกมาใช้แม้ว่าจะยังใช้ได้ไม่คล่องก็ตามซึ่งอาจทำให้การเรียนรู้ใหม่เป็นไปได้รวดเร็วยิ่งขึ้นหรืออาจไปรบกวนการเรียนรู้ทักษะใหม่ก็ได้ ประการที่สองคือการระลึกถึงแบบแผนการเคลื่อนไหวในใจ รู้ว่าเมื่อทำขั้นนี้แล้วจะทำอะไรในขั้นต่อไปซึ่งยังไม่เรียกว่าเป็นทักษะ

2.2 เจื่อนใจภายนอก

คำอธิบาย: การเรียนรู้ทักษะต้องการคำอธิบายถึงแบบแผนการกระทำ แต่การที่ผู้เรียนจำคำอธิบายได้ไม่ได้หมายความว่าผู้เรียนจะทำได้ แต่การเรียนรู้ในขั้นต่อไปคำอธิบายสั้นๆจะช่วยกระตุ้นให้ผู้เรียนระลึกได้และตอบสนองตามที่ต้องการ

ภาพ: ทำหน้าที่เหมือนคำอธิบายบางครั้งจะมีอิทธิพลต่อผู้เรียนมากกว่า ทำให้เกิดสมาธิ

การสาธิต: คนเราจะมีข้อมูลบางส่วนอยู่ในสมองแล้ว เมื่อได้มองเห็นการสาธิตจะเป็นการชักจูงความเข้าใจ และคิดเชื่อมโยงสิ่งเร้ากับการตอบสนองได้ดีขึ้น

การฝึก: เป็นขั้นตอนสำคัญของการเรียนรู้ทักษะ ควรคำนึงถึงระยะเวลาในการฝึก สภาพแวดล้อม การฝึกเริ่มจากส่วนรวมหรือส่วนย่อย และการให้ข้อมูลย้อนกลับ (Feedback)



ภาพ: ทำหน้าที่เหมือนคำอธิบาย

กระบวนการข่าวสารกับการกีฬา (Information Process in Sport)

ในกิจกรรมกีฬาสารจากประสาทรับความรู้สึกต่างๆ ได้แก่ ข่าวสารจากการมองเห็น การได้ยิน การสัมผัสและการเคลื่อนไหวจะทำหน้าที่เสริมซึ่งกันและกัน ข่าวสารจากการมองเห็นจะมีความสำคัญสำหรับกีฬาเกือบทุกประเภท ข่าวสารจากการสัมผัสและการเคลื่อนไหวมีความสำคัญสำหรับกีฬาโยโด มวยปล้ำ เป็นต้น ถ้านักกีฬามีกระบวนการข่าวสารที่ดีจะเพิ่มประสิทธิภาพในการแสดงออก เพราะสามารถเลือกการตอบสนองต่อข่าวสารได้ถูกต้องและเหมาะสม

สรุป

การสื่อสาร คือ การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นหรือเสริมสร้างความเข้าใจกัน โดยอาศัยการพูด การส่งสัญลักษณ์หรือข้อความ การสื่อสารเป็นศิลปะซึ่งผู้พูดต้องมีศิลปะในการพูด ผู้ฟังต้องมีศิลปะในการฟัง บางครั้งคำพูดบางคำอาจทำให้คิดเป็นอย่างอื่น เสียหรือหมกมุ่นใจเลิกฝึกหรือออกกำลังกายไปเลยก็ได้ ผู้ฝึกสอนจึงจำเป็นต้องมีทักษะในการสื่อสารที่ดี

กระบวนการสื่อสารที่ง่ายที่สุดคือการติดต่อสื่อสารแบบตัวต่อตัว ถ้าการส่งข่าวสารนั้นมีระยะทางไกลออกไปมากเท่าใด หรือข่าวสารมีความสลับซับซ้อนมาก ข่าวสารก็มีโอกาสคลาดเคลื่อนได้มาก

การสื่อสารจะมีประสิทธิภาพเมื่อผู้รับข่าวสารมีโอกาสรับด้วยประสาทสัมผัสหลายๆทาง ข่าวสารที่เป็นรูปภาพได้รับจากประสาทสัมผัสรับความรู้สึกที่ตา ข่าวสารที่เป็นเสียงรับที่หู ข่าวสารการสัมผัสรับจากความรู้สึกที่ผิวหนัง ความรู้สึกเกี่ยวกับความเคลื่อนไหวของตนเองได้รับจากประสาทรับความรู้สึกภายใน สิ่งที่ผู้ฝึกสอนสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการกีฬาคือการมีส่วนร่วมในกระบวนการสื่อสารของนักกีฬา ได้ร่วมซักถามหรือปฏิบัติ การให้นักกีฬาได้ทราบผลการกระทำว่ามีความก้าวหน้าเพียงใด ถ้าได้ผลดีก็เป็นการเสริมกำลังใจ และการให้นักกีฬาเกิดความภาคภูมิใจในตนเอง หรือประสบความสำเร็จในการร่วมกิจกรรมนั้นๆ นักกีฬาควรได้รับข่าวสารที่ละน้อยตามขั้นตอนอย่างเหมาะสม

กระบวนการข่าวสารเป็นพื้นฐานสำคัญในการแสดงความสามารถในการออกกำลังกายหรือการเล่นกีฬา ถ้านักกีฬามีกระบวนการข่าวสารที่ดีจะเพิ่มประสิทธิภาพในการแสดงออก การฝึกทักษะคือการเคลื่อนไหวทางกายจากหน่วยย่อยตามลำดับ ไปจนครบเป็นทักษะ การเรียนรู้ทักษะต้องอาศัยความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้และการเคลื่อนไหวของร่างกาย ต้องใช้การฝึกซ้ำๆ

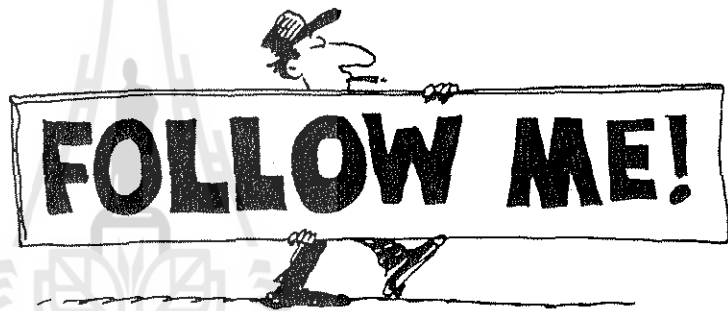
ในกิจกรรมกีฬาข่าวสารจากประสาทรับความรู้สึกต่างๆ ได้แก่ ข่าวสารจากการมองเห็น การได้ยิน การสัมผัสและการเคลื่อนไหวจะทำหน้าที่เสริมซึ่งกันและกัน ข่าวสารจากการมองเห็นจะมีความสำคัญสำหรับกีฬาเกือบทุกประเภท ข่าวสารจากการสัมผัสและการเคลื่อนไหวมีความสำคัญสำหรับกีฬาโยโด มวยปล้ำ ถ้านักกีฬามีกระบวนการข่าวสารที่ดีจะเพิ่มประสิทธิภาพในการแสดงออกเพราะสามารถเลือกการตอบสนองต่อข่าวสารได้ถูกต้องและเหมาะสม ดังนั้นทักษะการสื่อสารจึงมีความสำคัญในสังคมกีฬาเช่นเดียวกับสังคมอื่นๆ

บทที่ 7

ผู้นำในการออกกำลังกายและการกีฬา

ในปัจจุบันจำนวนผู้เข้าร่วมในการออกกำลังกายและการกีฬามีจำนวนเพิ่มขึ้น เนื่องจากเห็นประโยชน์และคุณค่าของการออกกำลังกาย อย่างไรก็ตามมีจำนวนไม่น้อยที่จะเลิกไปในเวลาต่อมา ซึ่งสาเหตุหนึ่งเกี่ยวข้องกับผู้นำหรือโค้ช กิจกรรมไม่สนุก ไม่ท้าทาย หรือหนักเกินไปจนเกิดการบาดเจ็บ

หัวข้อนี้มีจุดมุ่งหมายให้ผู้ที่จะไปปฏิบัติหน้าที่ผู้นำการออกกำลังกายและทางการกีฬา ได้รับแนวคิดพื้นฐานที่ได้มาจากงานวิจัยทางด้านจิตวิทยาการออกกำลังกายและการกีฬา สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น



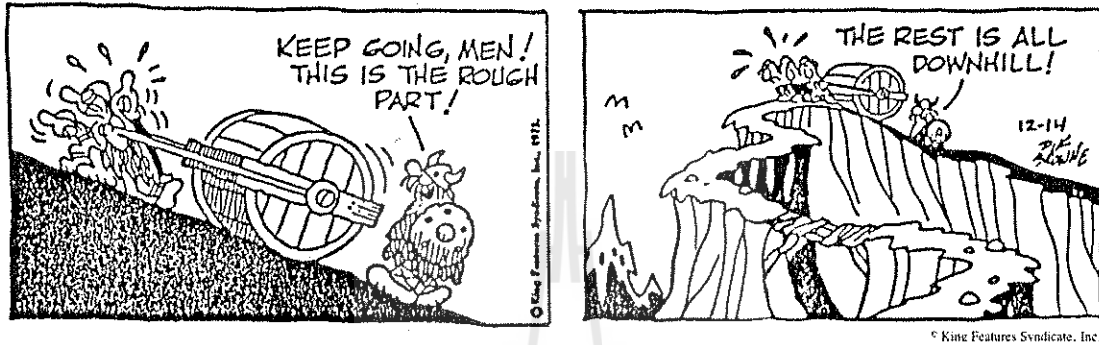
ความหมายของผู้นำการออกกำลังกาย

บาร์โรว (Barrow, 1977) ได้ให้ความหมายของผู้นำไว้ว่า “กระบวนการพฤติกรรมที่นำกลุ่มหรือบุคคลไปสู่เป้าหมาย” คำจำกัดความนี้ได้รวมเอามิติต่างๆของผู้นำไว้ด้วยกัน ในการออกกำลังกายและการกีฬาจะรวมถึง กระบวนการตัดสินใจ เทคนิคการจูงใจ การให้ข้อมูลย้อนกลับ การสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างบุคคล และการนำกลุ่มด้วยความเชื่อมั่น

คณะกรรมการ โอลิมปิกสากล (1986) ได้อธิบายความหมายของผู้นำอย่างกว้างๆในทำนองเดียวกันว่า “ความสามารถที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของผู้คน เป็นผู้ที่กระตุ้น กำกับทิศทาง รับผิดชอบต่อการมอบหมายงานและบทบาทหน้าที่ต่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม”

ผู้นำในการออกกำลังกายและการกีฬามีอิทธิพลต่อบุคคลหรือกลุ่มเพื่อบรรลุจุดมุ่งหมายที่วางไว้ และเป็นความสามารถของบุคคลในการควบคุมกำกับการจัดการและส่งเสริมระดับของแรงจูงใจของสมาชิกภายในทีมให้ออกกำลังกายหรือฝึกซ้อมอย่างสนุกสนานและรู้สึกท้าทายต่อความกดดัน แสดงออกซึ่งความสามารถออกมาได้อย่างเต็มที่ในกิจกรรมและการแข่งขัน จึงต้องใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์ (Barrow, 1977)

ผู้นำการออกกำลังกายรู้ว่าจะนำกลุ่มไปยังที่ใด (เป้าหมายและวัตถุประสงค์) จะกำหนดทิศทางและทรัพยากรต่างๆเพื่อช่วยให้สมาชิกไปถึงที่นั่นได้ เมื่อผู้นำเข้ากลุ่มใหม่จะต้องกำหนดแนวทางการสื่อสารและการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างกัน ตลอดจนทำความเข้าใจให้ชัดเจนกับเป้าหมายและวัตถุประสงค์ ผู้นำกลุ่มที่มีประสิทธิภาพคือผู้ที่ทำให้สมาชิกรู้สึกว่าการต้องการของเขาได้รับการตอบสนอง และตัวของผู้นำเองก็รู้สึกว่าเขาได้พบกับความต้องการของเขาเองอันเป็นการแลกเปลี่ยนอย่างเป็นธรรม



ผู้นำการออกกำลังกายรู้ว่าจะนำกลุ่มไปยังที่ใด

ในการออกกำลังกายเพื่อสุขภาพที่ยอดเยี่ยมหรือการสร้างนักกีฬาที่มีความสามารถ จำเป็นต้องใช้การจัดการและความต่อเนื่องไม่สามารถบรรลุเป้าหมายได้ในเวลาชั่วข้ามคืน จำเป็นต้องใช้เวลาซึ่งจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับความสามารถพื้นฐานของนักกีฬา การสนับสนุนของครอบครัว สโมสร หรือองค์กรกีฬา และที่สำคัญคือแรงจูงใจทั้งของผู้นำหรือโค้ชและตัวนักกีฬาที่จะต้องฝึกซ้อมซ้ำๆซึ่งอาจใช้เวลาหลายปีเพื่อเสริมความสามารถและประสบการณ์เพื่อความเป็นเลิศโดยไม่เมื่อหรือเมื่อไม่นานที่สุด

ทฤษฎีการเป็นผู้นำทางการกีฬา

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความเป็นผู้นำ มีผู้นำเสนอไว้หลายทฤษฎีซึ่งจะช่วยให้เข้าใจถึงการสร้างผู้นำที่มีประสิทธิภาพ

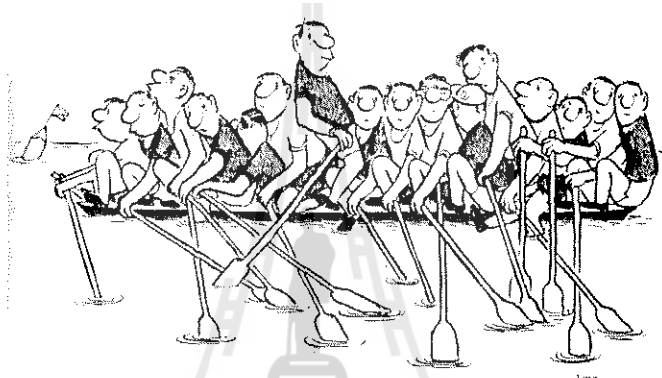
Multidimensional Sport Leadership

ทฤษฎีนี้มาจากความเชื่อที่ว่าปัจจัยทางด้านสถานการณ์ (Situation) ได้แก่ องค์กร สถานศึกษา สโมสรหรือสมาคมกีฬามีจุดมุ่งหมายอย่างไรก็จะมีผลต่อลักษณะพฤติกรรมของผู้นำหรือโค้ช (Leadership behavior) นอกจากนี้คุณลักษณะของผู้นำและลักษณะเฉพาะของนักกีฬาจะมีผลต่อการกำหนดพฤติกรรมของผู้นำ

Chelladurai & Saleh (1980) ได้ทำการศึกษาโดยใช้แบบสอบถามการเป็นผู้นำทางการกีฬา (Leadership Scale for Sports) และได้แบ่งพฤติกรรมการเป็นผู้นำออกเป็น 5 แบบ คือ

1. Training and Instructional Behavior: หมายถึงผู้นำหรือโค้ชที่มุ่งพัฒนาทักษะและความสามารถของนักกีฬา เน้นการฝึกเทคนิคทักษะ กลยุทธ์และการสร้างสมรรถภาพทางกาย

2. Democratic Coaching Behavior: หมายถึงผู้นำหรือโค้ชที่ยอมให้นักกีฬามีส่วนร่วมในการกำหนดจุดมุ่งหมาย วิธีการฝึกซ้อม และกลยุทธ์ในการแข่งขัน
3. Autocratic Coaching Behavior: หมายถึงผู้นำหรือโค้ชที่เน้นอำนาจในการเป็นผู้นำและการตัดสินใจ เน้นขั้นตอนและการฝึกหนัก
4. Social Support Behavior: หมายถึงโค้ชหรือผู้นำที่ชอบสนับสนุนและช่วยหรือนักกีฬา มีบรรยากาศที่ดีในการทำงานและสมาชิกในกลุ่มมีความสัมพันธ์กัน
5. Rewarding or Positive Feedback Behavior: หมายถึงผู้นำหรือโค้ชที่ชอบให้การเสริมแรงแก่นักกีฬา



การขาดผู้นำ สมาชิกจะ ไปกันคนละทิศละทาง

จากการศึกษาพบว่าลักษณะของผู้ฝึกสอนที่นักกีฬาพึงพอใจขึ้นอยู่กับอายุ ระดับความสามารถ และประเภทกีฬาที่เล่น นอกจากนี้วัฒนธรรมและประเพณีมีผลต่อความชอบต่อพฤติกรรมของโค้ช ความสามารถของนักกีฬาและความสามารถของโค้ชจะมีความสัมพันธ์กัน นั่นคือนักกีฬาที่เก่งต้องการโค้ชที่เก่งเพื่อให้เขาบรรลุจุดมุ่งหมายได้และมีแรงจูงใจในการเล่น

ในปัจจุบันเด็กและเยาวชนได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนให้เข้าร่วมในกิจกรรมการออกกำลังกายและกีฬามากขึ้น จนกีฬาบางประเภทเป็นกีฬาสำหรับเด็กและเยาวชนไป เช่น วูตวูต ยิมนาสติก และเทนนิส โดยผู้ฝึกสอนหลายคนมีความเชื่อว่าการทำให้ช่วงการเป็นนักกีฬายาวนานขึ้นคือการฝึกตั้งแต่เด็กจะได้ผลดีกว่าซึ่งจะต้องใช้แรงจูงใจในการฝึกซ้อมอย่างต่อเนื่อง

Interactional Model

มาร์เทนส์ (Martens, 1998) ได้อธิบายว่าไม่มีทฤษฎีใดที่ดีที่สุดแต่การที่จะทำความเข้าใจพฤติกรรมของผู้นำ เขาได้นำเสนอ Interactional Model ซึ่งมีองค์ประกอบ 4 อย่างคือ

1. คุณสมบัติของผู้นำ (Leader's Qualities)
2. รูปแบบของความเป็นผู้นำ (Leadership Style)
3. ปัจจัยของสถานการณ์ (Situation Factors)
4. ลักษณะของสมาชิกที่เข้าร่วมกิจกรรม (Followers' Qualities)

คุณสมบัติของผู้นำ (Leader's Qualities)

บิล พาร์เซลล์ (Bill Parcells, 1995) ได้ทำการศึกษาคุณสมบัติของผู้นำการออกกำลังกายและกีฬาที่ประสบความสำเร็จ และสรุปว่าผู้นำที่ประสบความสำเร็จมักมีคุณสมบัติดังนี้คือ

- ความซื่อสัตย์มีคุณธรรม (Integrity) ผู้นำจะต้อง มีปรัชญาที่ชัดเจน มีการสื่อสารที่ดีและได้รับการยอมรับ มีความอดทนต่อแรงกดดันภายนอก และคงอยู่นานพอที่จะประสบความสำเร็จ
- ความยืดหยุ่น (Flexibility) ผู้นำต้องสามารถยืดหยุ่นได้ ระเบียบประเพณีเดิมๆอาจต้องมีการปรับหรือยกเลิก ถ้าคิดว่าที่ทำแบบนี้เพราะเขาเคยทำกันมาแบบนี้ คุณก็หมดโอกาสที่จะทำได้ดีกว่า
- ความเชื่อมั่น (Confidence) ความเชื่อมั่นในตัวผู้นำทำให้สมาชิกเกิดความมั่นใจ ถ้าคุณต้องการสร้างความเชื่อมั่นให้กับสมาชิกและผู้ร่วมงานของคุณ จงมอบความรับผิดชอบและการตัดสินใจให้กับเขา เราเพียงแต่คอยสนับสนุนในความพยายามของเขา
- ความรับผิดชอบ (Accountability) คุณไม่สามารถจะสร้าง องค์กรที่มีความรับผิดชอบได้ โดยปราศจากผู้นำที่รับผิดชอบอย่างเต็มที่
- ความเปิดเผย ตรงไปตรงมา (Candor) ในการสื่อสารกับสมาชิก ความซื่อสัตย์และตรงไปตรงมา ยังไม่เพียงพอ จะต้องฟังหาผู้ที่จะรับการสื่อสารและสิ่งที่คุณเขาต้องการรับในขณะนั้นด้วย
- การเตรียมพร้อม (Preparedness) ผู้นำควรเตรียมแผนไว้ล่วงหน้าสำหรับเหตุการณ์ในอนาคต ทั้งหมด รวมถึงสิ่งที่คุณเขาไม่ชอบหรือไม่ถูกรสนิยม
- ความสามารถในการรับมือกับสถานการณ์ (Resource fullness) การปฏิเสธที่จะเลิกเมื่ออยู่ในสถานการณ์ที่อ้างว้าง
- ความมีวินัยในตนเอง (Self-discipline) ผู้นำต้องมีวินัยในตนเองและยึดติดกับแผนที่กำหนดไว้ การจัดการกับปัญหามักมีวิธีการเสมอแม้แต่การจัดการกับความกดดันที่สูง
- ความอดทน (Patience) หายากและมีค่าที่สุด

นอกจากคุณสมบัติเหล่านี้ผลการวิจัยยังได้ระบุคุณสมบัติอื่นๆของผู้นำการออกกำลังกายที่ประสบความสำเร็จ ได้แก่ ความสามารถทางสติปัญญา การมองโลกในแง่ดี แรงจูงใจภายใน การมีอารมณ์ร่วม ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าคุณสมบัติเหล่านี้มีความจำเป็นต่อผู้นำแต่ก็ยังไม่เพียงพอที่จะประกันความสำเร็จของผู้นำได้ ยังขึ้นอยู่กับปัจจัยสมาชิกและสถานการณ์อีกด้วย (Martens, 1987)

รูปแบบของความเป็นผู้นำ (Leadership Style)

รูปแบบใหญ่ๆของการเป็นผู้นำที่เราคุ้นเคยมีอยู่ 2 แบบ คือ ผู้นำแบบประชาธิปไตย (Democratic Leader Styles) และผู้นำแบบสั่งการ (Autocratic) ผู้นำแบบประชาธิปไตยจะเน้นสมาชิกเป็นศูนย์กลาง เน้นความร่วมมือและความสัมพันธ์ที่ดี ส่วนการเป็นผู้นำแบบสั่งการจะตรงกันข้ามคือจะเน้นตนเองเป็นจุดศูนย์กลาง มีความเข้มงวดและการมุ่งต่องาน เน้นการฝึกหนักและความเป็นเลิศ

อย่างไรก็ตามไม่ได้หมายความว่าผู้นำจะมีลักษณะใดลักษณะหนึ่งโดยเฉพาะ เพราะตามปกติแล้วลักษณะของผู้นำจะอยู่ระหว่างทั้งสองแบบ และผู้นำการออกกำลังกายที่ดีไม่จำเป็นต้องปฏิบัติแบบใดแบบหนึ่งทั้งหมด สามารถผสมผสานทั้งสองรูปแบบเข้าด้วยกันซึ่งจะช่วยให้สามารถรับมือกับสถานการณ์ต่างๆ ได้ สิ่งที่เป็นความท้าทายก็คือการที่เราจะพิจารณาว่ารูปแบบใดเหมาะสมที่สุดกับสถานการณ์ใด และเราสามารถปรับสไตล์ของตนเองให้เข้ากับสถานการณ์นั้นได้หรือไม่ เพราะรูปแบบของผู้นำที่ดีจะขึ้นอยู่กับปัจจัยสถานการณ์ (Situation factors) และลักษณะของสมาชิก (Member characteristics) อีกด้วย

ปัจจัยของสถานการณ์ (Situation Factors)

ผู้นำการออกกำลังกายจะต้องไวต่อสถานการณ์และสิ่งแวดล้อม ปัจจัยทางด้านสถานการณ์จะเกี่ยวข้องกับการเป็นผู้นำที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งประกอบด้วย

- กิจกรรมที่จัดเป็นกลุ่มหรือบุคคล กิจกรรมกลุ่มจะเหมาะกับผู้นำแบบสั่งการมากกว่า
- ปฏิสัมพันธ์ของกลุ่ม กลุ่มที่มีปฏิสัมพันธ์ภายในสูงจะเหมาะกับผู้นำแบบมุ่งงานมากกว่า
- ขนาดของกลุ่ม ถ้ากลุ่มมีขนาดใหญ่ขึ้นเป็นการยากที่จะใช้สไตล์ผู้นำแบบประชาธิปไตย
- มีเวลาเพียงพอหรือไม่ ถ้ามีเวลาน้อยผู้นำกลุ่มแบบมุ่งงานจะมีความเหมาะสมกว่า

นฤพนธ์ วงศ์จตุรภัทร (2546) ได้กล่าวถึงผู้นำกับปัจจัยสถานการณ์ว่า การเป็นผู้นำที่ดีจะต้องปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ได้ และเรารู้ว่าเมื่อใดควรใช้การเป็นผู้นำแบบใด เนื่องจากนักกีฬามีธรรมชาติที่แตกต่างกัน จากการศึกษาในสังคมกีฬาพบว่า

- นักกีฬาประเภททีม ชอบผู้ฝึกสอนที่เป็นแบบสั่งการและมุ่งเน้นที่งานมากกว่า นักกีฬาคู่ต่อสู้ซึ่งชอบรูปแบบการสอนที่เป็นประชาธิปไตยมากกว่า
- นักกีฬาที่เริ่มเล่นหรือมีทักษะน้อยชอบการเรียนรู้ที่เกิดจากการสั่งการและการสอนโดยตรง ในขณะที่นักกีฬาที่มีทักษะสูงต้องการผู้ฝึกสอนที่ร่วมกันทำงานมากกว่าการชี้ตัวอย่างเดียว
- ลักษณะของสถานการณ์อื่นๆที่ส่งผลต่อการเป็นผู้นำและผู้ฝึกสอนกีฬา ได้แก่ วัฒนธรรมของทีม เวลาที่มีอยู่ จำนวนของทีมงาน และจำนวนของสมาชิกในทีม

ลักษณะของสมาชิกที่เข้าร่วมกิจกรรม (Followers' Qualities)

ลักษณะของสมาชิกที่มาร่วมกิจกรรมมีความสำคัญต่อประสิทธิภาพของผู้นำ ผู้นำจำเป็นต้องปรับหรือเชื่อมโยงให้เข้ากับสไตล์ของผู้นำ เช่น สมาชิกที่มีอายุและประสบการณ์มากมักจะชอบรูปแบบของผู้นำแบบสั่งการ สมาชิกเพศหญิงจะชอบแบบประชาธิปไตยมากกว่าเพศชาย เป็นต้น จึงเป็นสิ่งที่ควรนำมาประกอบการพิจารณา

คณะกรรมการโอลิมปิกสากล (1986) ได้กล่าวถึงประสิทธิภาพของผู้นำว่า “ประสิทธิภาพอย่างแท้จริงของผู้นำอย่างน้อยที่สุดจะต้องเกี่ยวข้องกับเงื่อนไข สภาพแวดล้อม และตัวแปรต่างๆที่รวมอยู่ในสถานการณ์ที่จะก่อให้เกิดความสำเร็จหรือความล้มเหลว และได้เสนอแนะแนวทางที่จะเพิ่มประสิทธิภาพในการเป็นผู้นำไว้ดังนี้

- ตระหนักถึงความสามารถและแรงจูงใจ ที่มีผลต่อความเป็นผู้นำของคุณ
- ตระหนักถึงลักษณะและความสนใจของสมาชิกที่เข้าร่วมกิจกรรม
- มีความยืดหยุ่น สามารถปรับเปลี่ยนสไตล์ของตนให้เหมาะสมกับสถานการณ์
- การยอมรับในตัวสมาชิกและสถานการณ์จะสร้างความสำเร็จให้กับผู้นำ
- การออกคำสั่งและให้พวกเขาทำให้สำเร็จ ไม่ใช่ความเป็นผู้นำ
- การแต่งตั้งตัวแทน (Delegation) มีความสำคัญ และต้องคงแรงจูงใจของสมาชิกไว้
- พยายามระบุปัจจัยสำคัญ ในสถานการณ์ต่างๆที่มีผลต่อความพยายามของคุณและสมาชิก
- สร้างแผนหลัก (Master plan) เพื่อความแน่นอนในการบรรลุเป้าหมายและวัตถุประสงค์
- จัดประสบการณ์การฝึกสำหรับผู้นำการออกกำลังภายในอนาคต

สรุป

ผู้นำ (Leader) คือ “ผู้ที่มีความสามารถ มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของผู้คน เป็นผู้ที่กระตุ้น กำกับทิศทาง รับผิดชอบต่อการมอบหมายงานและบทบาทหน้าที่ต่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม”

ผู้นำในการออกกำลังกายและการกีฬามีอิทธิพลต่อบุคคลหรือกลุ่มเพื่อบรรลุจุดมุ่งหมายที่วางไว้ และเป็นความสามารถของบุคคลในการควบคุมกำกับการจัดการและส่งเสริมระดับของแรงจูงใจของสมาชิกภายในทีมให้ออกกำลังกายหรือฝึกซ้อมอย่างสนุกสนานและรู้สึกท้าทายต่อความกดดัน แสดงออกซึ่งความสามารถออกมาได้อย่างเต็มที่ในกิจกรรมและการแข่งขัน จึงต้องใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์

รูปแบบใหญ่ๆของการเป็นผู้นำมี 2 แบบ คือ ผู้นำแบบประชาธิปไตย และผู้นำแบบสั่งการ ผู้นำแบบประชาธิปไตยจะเน้นสมาชิกเป็นศูนย์กลาง เน้นความร่วมมือและความสัมพันธ์ที่ดี ส่วนการเป็นผู้นำแบบสั่งการจะตรงกันข้ามคือจะเน้นตนเองเป็นจุดศูนย์กลาง มีความเข้มงวดและการมุ่งต่องาน เน้นการฝึกหนักและความเป็นเลิศ

ตามปกติแล้วลักษณะของผู้นำจะอยู่ระหว่างทั้งสองแบบ และผู้นำการออกกำลังกายที่ดีไม่จำเป็นต้องปฏิบัติแบบใดแบบหนึ่งทั้งหมด สามารถผสมผสานทั้งสองรูปแบบเข้าด้วยกันซึ่งจะช่วยให้สามารถรับมือกับสถานการณ์ต่างๆ ได้ สิ่งที่เป็นความท้าทายก็คือการที่เราจะพิจารณาว่ารูปแบบใดเหมาะสมที่สุดกับสถานการณ์ใด และเราสามารถปรับสไตล์ของตนเองให้เข้ากับสถานการณ์นั้นได้หรือไม่ เพราะรูปแบบของผู้นำที่ดีจะขึ้นอยู่กับปัจจัยสถานการณ์ และลักษณะของสมาชิกด้วย

บรรณานุกรม

- จุฑารัตน์ เอื้ออำนวย (2551) จิตวิทยาสังคม สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
บัณฑิต อึ้งรังสี.(2549). ต้องเป็นที่หนึ่งให้ได้. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มติชน.
- ลอนเทนนิสสมาคมแห่งประเทศไทย. (2547). รายงานสรุปผลการแข่งขันเทนนิสเยาวชนพัฒนาฝีมือสร้าง
ชื่อทีมชาติ ครั้งที่ 1. วารสารลอนเทนนิสสมาคม, 1 (1), 4-6.
- นฤพนธ์ วงศ์จตุรภัทร (2546). “ภาวะการณืเป็นผู้นำกับประสิทธิภาพการเป็นผู้ฝึกสอน” เอกสาร
ประกอบการบรรยายการพัฒนาและส่งเสริมสมรรถภาพทางจิตให้นักกีฬาและผู้ฝึกสอน
กีฬายิมนาสติก ณ.ห้องประชุม 211 สนามกีฬาราชวังมงคลกีฬาสถาน การกีฬาแห่งประเทศไทย
22-24 กันยายน 2546
- Bandura, A. (1973). **Aggression: A social learning analysis**. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Berkowitz, L. (1969). The frustration-aggression hypothesis revisited. In L. Berkowitz (Ed.),
Roots of aggression (pp. 1-29). New York: Atherton Press.
- Cox, R.H. (1990). **Sport Psychology: Concept and Applications**. (2 ed.) Dubque, IA:
Wm. C. Brown Publisher, 1990.
- Dollard, J., Miller, N., Doob, L., Mowrer, O., & Sears, R. (1939). **Frustration and aggression**.
New Haven: Yale University Press.
- Freud, S. (1930). **Civilization and its discontent**. London: Hogarth.
- Gaebelein, J., & Taylor, S.P. (1971). The effect of competition and attack on physical aggression.
Psychomatic Science, 24, 65-67.
- Lock, E.A. and Latham, E.P. (1990). **Handbook of Research on Sport Psychology**.
New York: MacMillan, 467-491.
- Loehr, J., and Smith, S. (2001). Helping parents make good decisions. In **USA Tennis Parents' Guide**
(pp. 10-15). White Plains, NY: United States Tennis Association.
- Lorenz, K. (1966). **On aggression**. New York: Harcourt, Brace and World.
- Robert, G.C. (1986). **Motivation in Sport**. Philadelphia: Franklin Institute Press.
- Sherif, M., & Sherif, C. (1953). **Groups in harmony and tension**. New York: Harper and Row.
- Tatum, J. (1980). **They call me assassin**. New York: Avon.
- Weinberg, R. (2002). **Winning the Mental Game**. Ohio: H.O.Zimman, Inc.