

การศึกษา



ศัพท์แรงจูงใจ

การโน้มน้าวให้ผู้อื่นคล้อยตามสิ่งที่เราต้องการทำได้หลายวิธี แต่ที่ใกล้ตัวที่สุดคือการพูดอย่างมีศิลปะโดยใช้ถ้อยคำสำนวนให้ผู้ฟังเกิดความประทับใจ หรือที่เรียกกันว่า วาทศิลป์ ในทางสังคมวิทยามีผู้ศึกษาเรื่องนี้ไว้ลึกซึ้งกว่านั้น ดังพจนานุกรมศัพท์สังคมวิทยา ฉบับราชบัณฑิตยสถาน ได้อธิบายเรื่อง ศัพท์แรงจูงใจ (vocabularies of motive) ไว้ดังนี้

ศัพท์แรงจูงใจ (vocabularies of motive) หมายถึง คำหรือความที่บุคคลใช้ในการพรรณนาแรงจูงใจหรืออธิบายเหตุผลของการกระทำของตนเองที่ผิดไปจากความคาดหวังหรือบรรทัดฐานของกลุ่มหรือของสังคม เพื่อจูงใจให้ผู้อื่นยอมรับการกระทำนั้น

ซี. ไรต์ มิลส์ (C. Wright Mills) นักสังคมวิทยาชาวอเมริกัน เป็นผู้ไข่มโนทัศน์นี้ในการพิจารณาวิธีการหรือวิถีทางที่คนใช้อธิบายความมีเหตุผลการกระทำของตนที่ผิดแผกไปจากความคาดหวังหรือบรรทัดฐานของกลุ่มในบริบท

ทางสังคมที่แตกต่างกัน มิลส์ชี้ให้เห็นว่า “ศัพท์แรงจูงใจ” เป็นแบบฉบับที่สมาชิกในแต่ละกลุ่มหรือสังคมยึดถือด้วยการปลูกฝังซึมซับไว้ในตัวบุคคล ศัพท์แรงจูงใจจึงมีลักษณะสัมพันธวิธีใช้ได้เฉพาะบริบทเฉพาะกลุ่มหรือสังคม

สแตนฟอร์ด ไลย์แมน (Stanford Lyman) และมาร์วิน สก็อตต์ (Marvin Scott) ได้ถ่มมโนทัศน์นี้ไปพัฒนาทฤษฎีการอธิบายเหตุผล ทฤษฎีนี้แบ่งการอธิบายเหตุผลเป็น ๒ แบบ คือ การแก้ตัว (excuse) ซึ่งหมายถึง การปฏิเสธความผิดชอบต่อการกระทำนั้น และโยนความรับผิดชอบไปให้สิ่งอื่น เช่น ทำร้ายคนอื่นเพราะเมา ลวนลามผู้หญิงเพราะถูกยั่วยวน และการอ้างเหตุผล (justification) ซึ่งหมายถึง การยอมรับผิดชอบต่อการกระทำนั้น แต่ชี้ให้เห็นว่าเป็นการกระทำด้วยเหตุผลที่สำคัญกว่า เช่น ขอมรับว่าขาดงานมากจริง แต่เพราะต้องไปดูแลมารดาที่กำลังป่วยหนัก จอห์น ฮิววิตต์ (John Hewitt) และแรนดอลล์ สโตกส์ (Randall Stokes) ได้เพิ่มเติมมโนทัศน์การออกตัว (disclaimer) ซึ่งเป็นการอธิบายเหตุผลก่อนการกระทำ เพื่อป้องกันผลเชิงลบที่จะเกิดขึ้นจากการกระทำนั้น เช่น วันนี้รู้สึกไม่สบาย พรุ่งนี้อาจไม่มาทำงาน.

จินดารัตน์ โพธิ์นอก