



บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ธรรมชาติโดยทั่วไปของบุคคล ย่อมมีการแสดงออก การตอบสนอง หรือการโต้ตอบต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ในสภาพการณ์ต่าง ๆ การแสดงออกของบุคคล มีทั้งที่สังเกตเห็นได้ วัดได้ และมีทั้งที่ไม่สามารถสังเกตเห็นได้ การแสดงออกนี้ เรียกว่า 'พฤติกรรม' (Behavior) พฤติกรรมที่บุคคลแสดงออกนั้น อาจเป็นพฤติกรรมที่เกิดจากการเรียนรู้หรือพฤติกรรมที่เกิดจากสัญชาตญาณสามารถกล่าวได้ว่าบุคคลทุกคน มีการแสดงพฤติกรรมอยู่ตลอดเวลา และพฤติกรรมของบุคคลนั้นก็จะมีผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อม ต่อตนเอง และบุคคลอื่นที่เขาเกี่ยวข้องกับด้วย นับว่าพฤติกรรมเป็นสื่อที่สร้างปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล การที่บุคคลแสดงพฤติกรรมที่พึงประสงค์ ย่อมก่อให้เกิดผลดีต่อตัวผู้แสดงพฤติกรรม และต่อสังคมโดยรวมเช่นกัน ดังนั้นเมื่อพฤติกรรมเป็นสิ่งที่บุคคลทุกคนต้องแสดงออกอยู่ตลอดเวลา และมีความสำคัญดังกล่าวแล้ว จึงได้มีผู้พยายามทำความเข้าใจควบคุม และพยากรณ์พฤติกรรมของบุคคล โดยมุ่งเน้นที่จะพัฒนา แก้ไข และทำการปรับปรุงพฤติกรรมเป็นสำคัญ พฤติกรรมที่ต้องการปรับปรุงนั้น มักเป็นพฤติกรรมที่เกิดจากการเรียนรู้มากกว่าพฤติกรรมที่เกิดจากสัญชาตญาณ และต้องเป็นพฤติกรรมที่สามารถเห็นได้ นับได้ และวัดได้ตรงกัน ด้วยเครื่องมือที่เป็นวัตถุวิสัย (สมโภชน์ เอี่ยมสุภาษิต 2524 : 3)

ธรรมชาติในการแสดงพฤติกรรมของบุคคลนั้น คือ ในสภาพการณ์หนึ่ง เมื่อบุคคลแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งออกมา แล้วได้รับผลกรรมบางอย่าง ต่อมาเมื่อบุคคลนั้นอยู่ในสภาพเดิมอีก เขามีแนวโน้มที่จะแสดงพฤติกรรมหรือไม่แสดงพฤติกรรมนั้น ขึ้นอยู่กับผลกรรมที่เขาได้รับในครั้งก่อนว่า เขาต้องการผลกรรมนั้นอีกหรือไม่ บุคคลจะเกิดการเรียนรู้ว่า ถ้าเขาอยู่ในสภาพการณ์ใด เมื่อเขาแสดงพฤติกรรมใดแล้ว เขาจะได้รับผลกรรมอย่างไร ดังนั้นบุคคลสามารถเลือกที่จะแสดง หรือไม่แสดงพฤติกรรมนั้น ๆ ตามเงื่อนไขผลกรรมที่เขาได้รับ จากธรรมชาติการแสดงพฤติกรรมของบุคคลนี้ สามารถนำมาเป็นหลักในการเสริมสร้างพฤติกรรมที่พึงประสงค์ และระงับ หรือหยุดยั้งพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ โดยการวางเงื่อนไขภายนอก ที่เป็นเงื่อนไขสิ่งเร้า

หรือสภาพการณ์ และเงื่อนไขผลกระทบ (ชัยพร วิชาวุธ และธีระพร อุวรรณโน 2525 : 30) ดังนั้น การศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการเสริมสร้าง หรือการระงับพฤติกรรมใดพฤติกรรมหนึ่งนั้น ผู้ศึกษาจะใช้กระบวนการปรับพฤติกรรม (Behavior Modification) ซึ่งกระบวนการปรับพฤติกรรม มีการใช้เทคนิควิธีการต่าง ๆ เช่น การเสริมแรง การลงโทษ หรือการหยุดยั้งพฤติกรรม ฯลฯ การปรับพฤติกรรมนั้น ได้มีผู้นำมาศึกษา ทดลองใช้ และพัฒนาอย่างเป็นระบบ จนเป็นวิธีการที่ใช้กันได้ผล ในปัจจุบันนี้ได้มีงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปรับพฤติกรรมเป็นจำนวนมาก ทั้งภายใน และต่างประเทศ งานวิจัยภายในประเทศ เช่น งานวิจัยของ เรณู ผดุงถิ่น (2517 : 44) ได้ศึกษา การใช้ตัวเสริมแรงทางสังคม กับนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 7 จำนวน 3 คน ที่มีพฤติกรรมไม่เหมาะสม ผู้วิจัยใช้การเสริมแรงด้วยการชมและให้ความสนใจต่อพฤติกรรมที่เหมาะสม แต่จะไม่ให้คำชม และไม่สนใจต่อพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม พบว่าการชม และการให้ความสนใจสามารถเพิ่มพฤติกรรมที่เหมาะสมได้ ส่วนการไม่ให้คำชม และไม่ให้ความสนใจสามารถลดพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมได้เช่นกัน ส่วนงานวิจัยของเยาวนาฏ วุฒิชำรง (2524 : 28) ใช้กิจกรรมเป็นตัวที่เสริมแรง ในการเพิ่ม พฤติกรรมการทำแบบฝึกหัดวิชาคณิตศาสตร์ พบว่าวิธีการที่ใช้ นั้นสามารถเพิ่มพฤติกรรมเป้าหมาย ได้ นอกจากการศึกษาดังกล่าวมานั้น ยังมีการศึกษาถึงประสิทธิผลของวิธีการปรับพฤติกรรม อีกจำนวนมาก แต่อย่างไรก็ตามวิธีการปรับพฤติกรรมที่ผ่านมา นั้น เป็นการปรับพฤติกรรมที่เน้น การวางเงื่อนไขภายนอกเท่านั้น จึงมักจะพบปัญหาว่า เมื่อสามารถปรับพฤติกรรมได้ผลแล้ว หากถอดถอนเงื่อนไขภายนอกออก อาจจะทำให้พฤติกรรมที่ปรับแล้วนั้นกลับไปเป็นอย่างเดิมอีกก็ได้ (Kanfer & Goldstein 1980 : 459 ; Ellis อ้างใน Patterson 1980 : 170 - 172 ; Martin & Pear 1983 : 182) ซึ่งปัญหาที่กล่าวมานี้พบในงานวิจัย เช่น O'Brien , Bugle & Azrin (1972 : 67 - 72) ใช้วิธีการชี้แนะร่วมกับการเสริมแรงทางสังคม เพื่อเพิ่ม พฤติกรรมการรับประทานอาหารที่สุภาพ ปรากฏว่าวิธีการที่ใช้สามารถเพิ่มพฤติกรรมเป้าหมาย ได้ แต่เมื่อถอดถอนวิธีการที่ใช้ออกพบว่าผู้ที่ถูกทดลองกลับไปใช้มือหยิบอาหารใส่ปากเหมือนเดิม และ งานวิจัยของ Hays & Cone (1981 : 81 - 88) ใช้วิธีการให้ข้อมูลย้อนกลับ เพื่อลดปริมาณ การใช้ไฟฟ้า พบว่าสามารถลดปริมาณการใช้ไฟฟ้าอย่างได้ผล แต่เมื่อยุติการให้ข้อมูลย้อนกลับแล้ว ปริมาณการใช้ไฟฟ้ากลับเพิ่มขึ้นสู่ระดับเดิมอีก จากงานวิจัยที่กล่าวถึงพอสังเขปนี้ ได้ยืนยันถึงข้อ จำกัดประการหนึ่งของการปรับพฤติกรรม

ต่อมาในปัจจุบันแนวทางการปรับพฤติกรรม เริ่มหันมาสนใจกระบวนการทางความคิดและการควบคุมตนเอง (Trorasen & Mahoney 1974 ; Michenbaum 1977 ; Mahoney 1977 อ้างใน Lichtenstein 1980 : 211 - 212) นักปรับพฤติกรรมทางความคิด มี

ความเชื่อพื้นฐานว่า บุคคลจะปิดเป็นการรับรู้ ปิดเป็นข้อมูลต่าง ๆ จากข้อสมมุติฐานที่ผิด และจะยึดถือความคิดที่ผิดนั้นด้วย แล้วจะทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรม และมีอารมณ์ที่ไม่เหมาะสมเกิดขึ้นมา (Mikulas 1978 : 129) ดังนั้นการปรับพฤติกรรมทางความคิด ก็คือ การที่เราทำให้บุคคลนั้นสามารถเปลี่ยนความคิด หรือการรับรู้ที่ไม่ถูกต้อง ให้เป็นความคิดที่ถูกต้อง แล้วบุคคลจะแสดงพฤติกรรม และเกิดอารมณ์ที่เหมาะสม การปรับพฤติกรรมทางความคิดได้รับความสนใจมากขึ้นอีก เพราะผู้ที่รับการปรับพฤติกรรมสามารถใช้ควบคุมตนเองได้ โดยไม่ต้องรอการวางเงื่อนไขจากคนอื่น ๆ เพราะคนที่รู้ว่าเราเป็นอย่างไร และต้องการอะไร ก็คือตัวเราเอง สำหรับเทคนิค และวิธีการที่ใช้ในการปรับพฤติกรรมทางความคิด มีหลายเทคนิค เช่น วิธีการพิจารณาเหตุผล-อารมณ์ (Rational - Emotive Approach) ของ Albert Ellis หรือวิธีการสอนตนเอง (Self Instructional Methods) ของ Wolpe ฯลฯ วิธีการปรับพฤติกรรมทางความคิด และการควบคุมตนเองนี้ ได้มีการศึกษา ทดลอง ด้วยเทคนิควิธีการดังกล่าว อย่างเป็นระบบจำนวนมาก แต่การปรับพฤติกรรมทางความคิด ก็ยังมีข้อจำกัด คือ เราสามารถที่จะเปลี่ยนความคิดของบุคคลได้ แต่บางครั้งเมื่อเขาเปลี่ยนความคิดแล้ว พฤติกรรมของเขาไม่เปลี่ยนตามไปด้วย (Mikulas 1978 : 129) ตัวอย่างเช่น กรณีของผู้ที่สูบบุหรี่ หรือดื่มสุรา เราสามารถทำให้คิด และรับรู้ได้ว่า บุหรี่ หรือสุรา นั้นเป็นสิ่งที่มิโทษต่อร่างกาย แต่เขาอาจจะไม่เลิกพฤติกรรมการสูบบุหรี่ หรือเลิกพฤติกรรมการดื่มสุราได้ เพราะการปรับพฤติกรรมทางความคิดเพียงอย่างเดียว โดยไม่มีการวางเงื่อนไขภายนอกด้วย อาจจะไม่มียุทธผลเพียงพอที่จะทำให้เขาเกิดพฤติกรรมที่เหมาะสม หรือระงับพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมได้ (Mikulas 1978 : 172)

ดังนั้นจากข้อจำกัดของแนวทางการปรับพฤติกรรม และแนวทางการปรับพฤติกรรมทางความคิด ดังกล่าวแล้วนั้น ในปัจจุบันจึงมีผู้พยายามลดข้อจำกัด โดยการนำเอาวิธีการปรับพฤติกรรมมาควบคู่กับการปรับพฤติกรรมทางความคิด ด้วยเหตุผลที่ว่า วิธีการปรับพฤติกรรม ที่ใช้การวางเงื่อนไขภายนอกสามารถปรับพฤติกรรมอย่างได้ผล และในขณะเดียวกันวิธีการปรับพฤติกรรมทางความคิดที่ใช้ควบคู่ไปด้วยนั้น จะทำให้ผู้ได้รับการปรับพฤติกรรมโดยเงื่อนไขภายนอกได้ตระหนักและเข้าใจถึงเงื่อนไขการกระทำของตนเอง หากเขาพบว่าพฤติกรรมที่เปลี่ยนไปนั้น ส่งผลดีทั้งต่อตนเอง และส่วนรวมแล้วจะทำให้เขายังคงทำพฤติกรรมนั้นต่อไปอีก โดยไม่ต้องอาศัยการวางเงื่อนไขภายนอกอีกแล้ว (Ellis อ้างใน Patterson 1980 : 172)

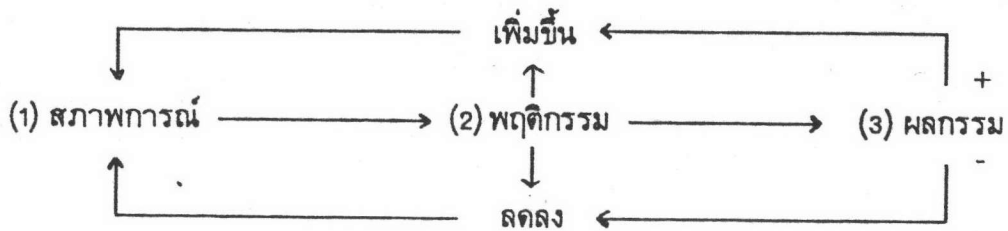
จากเหตุผลแนวความคิดข้างต้น ผู้วิจัยจึงได้นำเอาเทคนิควิธีการปรับพฤติกรรม มาใช้ควบคู่กับการปรับพฤติกรรมทางความคิด เพื่อเพิ่มพฤติกรรมการยกมือตอบคำถาม ในวิชาภาษา-

อังกฤษ และทำให้พฤติกรรมที่เพิ่มขึ้นนั้นยังคงอยู่ภายหลังจากการยุติการทดลองแล้ว สาเหตุที่ผู้วิจัยต้องศึกษากลุ่มตัวอย่างที่เป็นนักเรียน และศึกษาเฉพาะวิชาภาษาอังกฤษ ก็เพราะว่าจากการที่เราต้องมีการติดต่อสื่อสารระหว่างประเทศมากขึ้น เทคโนโลยีใหม่ ๆ ได้พัฒนาอย่างรวดเร็ว เราจึงจำเป็นที่จะต้องศึกษาข้อมูลต่าง ๆ ทั้งภายใน และภายนอกประเทศ มากขึ้นด้วย ดังนั้นชนทุกชาติจึงต้องมีภาษากลางเพื่อใช้ติดต่อสื่อสารกัน ภาษาที่มีผู้นิยมใช้สื่อความหมายกันมากที่สุดเป็นอันดับ 1 ก็คือ ภาษาอังกฤษ (นิตยสาร News Week อ้างใน หนังสือพิมพ์สยามรัฐ 2525 : 9) ดังนั้นวิชาภาษาอังกฤษ จึงมีบทบาทสำคัญต่อชีวิตประจำวันของคนไทยในปัจจุบันมากและกระทรวงศึกษาธิการก็ได้บรรจุวิชาภาษาอังกฤษ ไว้ในหลักสูตรทุกระดับการศึกษา เพื่อให้เป็นวิชาเลือก ซึ่งมีจำนวนโรงเรียนที่เลือกเปิดสอนวิชาภาษาอังกฤษ ถึงร้อยละ 90 (กรมวิชาการ ม.ป.ป. 1) แต่ก็พบว่า การเรียนการสอนวิชาภาษาอังกฤษ ไม่สัมฤทธิ์ผลเท่าที่ควร ทำให้เกิดการสูญเปล่าทางการศึกษาเป็นเวลานาน (พรพนี สาคริก 2514 : 59 ; สุไร พงษ์ทองเจริญ 2520 : 1)

จากการที่ผู้วิจัยได้ศึกษา ถึงความสำคัญของพฤติกรรมของบุคคล ได้ศึกษาถึงวิธีการปรับพฤติกรรมที่มีข้อจำกัดบางประการ และผู้วิจัยยังได้ตระหนักถึงความสำคัญของวิชาภาษาอังกฤษว่ามีความสำคัญในชีวิตของคนไทยในปัจจุบันมาก จึงได้สนใจที่จะศึกษาวิธีการเพิ่มพฤติกรรมที่จะยกมือตอบคำถามวิชาภาษาอังกฤษ ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 1 โดยการใช้เทคนิคการเสริมแรงทางบวก มาควบคุมกับวิธีการพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ และผู้วิจัยยังศึกษาเปรียบเทียบผลของการถอดถอนการเสริมแรงทางบวก และวิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ ที่มีลำดับสลับกัน ต่อการคงอยู่ของพฤติกรรม การยกมือตอบคำถาม จากการวิจัยนี้คาดว่า ผลที่ได้รับจะสามารถลดข้อจำกัดของการปรับพฤติกรรม และยังลดข้อจำกัดของการปรับพฤติกรรมทางความคิดได้ด้วย

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การปรับพฤติกรรม (Behavior Modification) ใช้หลักการเรียนรู้ตามทฤษฎีของ B.F. Skinner คือ หลักการเรียนรู้การวางเงื่อนไขแบบการกระทำ (Operant Conditioning) ที่กล่าวว่า การเรียนรู้ของบุคคล เกิดจากความสัมพันธ์กันระหว่างองค์ประกอบ 3 ประการ คือ (1) สภาพการณ์ หรือสิ่งเร้า (2) พฤติกรรม (3) สิ่งที่ได้รับภายหลังจากที่แสดงพฤติกรรมเรียกว่า ผลกรรม ซึ่งสามารถเขียนความสัมพันธ์ตามแผนผัง (Kazdin 1984 : 16) ดังนี้



ตามแผนผังข้างบนนี้สามารถอธิบายการเรียนรู้ได้ว่าสภาพการณ์ใดสภาพการณ์หนึ่ง เมื่อบุคคลแสดงพฤติกรรมบางอย่าง แล้วได้รับผลกรรมตามมา ถ้าบุคคลอยู่ในสภาพเดิมนั้นอีกครั้ง เขาจะรู้ว่าถ้าเขาแสดงพฤติกรรมอย่างไร เขาจะได้รับผลกรรมอย่างไร บุคคลก็จะเลือกที่จะแสดง หรือไม่แสดงพฤติกรรมนั้นอีก ถ้าเขาแสดงพฤติกรรมนั้นอีก แสดงว่าเขาต้องการผลกรรมนั้น และ หากเขาไม่แสดงพฤติกรรมนั้นอีกแสดงว่าเขาไม่ต้องการผลกรรมนั้น ผลกรรมที่ทำให้บุคคลแสดง พฤติกรรมเพิ่มขึ้น (+) เราเรียกว่าการเสริมแรง และผลกรรมที่ทำให้บุคคลระงับ หรือแสดง พฤติกรรมลดลง (-) เราเรียกว่า การลงโทษ จะเห็นได้ว่าเงื่อนไขที่ทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรม คือ ผลกรรม และเงื่อนไขผลกรรม แบ่งเป็น 3 เงื่อนไข คือ

1. เงื่อนไขการเสริมแรง (Contingency Reinforcement)

หมายถึง การที่บุคคลแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งแล้ว ได้รับผลกรรมบางอย่าง ต่อมาบุคคลนั้นมีแนวโน้มที่จะแสดงพฤติกรรมนั้นอีก หรือแสดงพฤติกรรมนั้นเพิ่มมากขึ้น กระบวนการ ในการเสริมแรง แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ การเสริมแรงทางบวก (Positive Reinforcement) คือ การที่บุคคลแสดงพฤติกรรมแล้ว ได้รับผลกรรมที่พึงพอใจ ทำให้บุคคลนั้นแสดง พฤติกรรมนั้นอีก การเสริมแรงทางลบ (Negative Reinforcement) คือ การที่บุคคลแสดง พฤติกรรมแล้วผลกรรมที่ได้รับสามารถทำให้ตนเองหลีกเลี่ยงหรือหนีจากสิ่งเร้าที่ไม่พึงพอใจ (Aversive Stimulus) ได้สำเร็จ (สมโภชน์ เอี่ยมสุภาษิต 2526 : 30 ; Mikulas 1978 : 213) ทำให้บุคคลนั้น แสดงพฤติกรรมเพิ่มขึ้น สำหรับสิ่งที่ให้ภายหลังการแสดงพฤติกรรมนั้นเรียกว่า ตัวเสริมแรง และ ตัวเสริมแรงนี้ แบ่งออกเป็น 6 ชนิด คือ (Kazdin 1980 : 99 - 111 ; Kazdin 1984 : 97 ; Rim & Master 1974 : 179 - 183 ; Mikulas 1980 : 112 ; Martin & Pear 1978 : 136 - 137)

- 1.1 อาหารและสิ่งเสฟได้ (Food and Other Comsumables) ตัวเสริมแรงนี้ เช่น อาหาร น้ำ ขนม ฯลฯ
- 1.2 ตัวเสริมแรงที่เป็นวัตถุ (Material Reinforcer) ตัวเสริมแรงนี้ เช่น ของเล่น ตุ๊กตา นาฬิกา ดินสอ ฯลฯ
- 1.3 ตัวเสริมแรงทางสังคม (Social Reinforcer) ตัวเสริมแรงชนิดนี้ แบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ ตัวเสริมแรงที่เป็นคำพูด เช่น คำยกย่อง คำชมเชย ฯลฯ กับตัวเสริมแรงที่เป็นท่าทาง เช่น การยิ้ม การสัมผัส การพยักหน้ายอมรับ ฯลฯ
- 1.4 ข้อมูลย้อนกลับ (Information Feedback) ตัวเสริมแรงนี้ เป็นการให้ข้อมูลย้อนกลับเกี่ยวกับการแสดงพฤติกรรมของบุคคล เพื่อให้เขารู้ว่าผลการกระทำเป็นอย่างไร เหมาะสมหรือไม่ เช่น การบอกคะแนนทดสอบ ฯลฯ
- 1.5 กิจกรรม (Activities) ตัวเสริมแรงนี้ใช้ตามหลักของ พรีเมคค (Premack's Principle) เป็นการนำเอากิจกรรมที่ ผู้แสดงพฤติกรรมชอบทำมากที่สุด มาเป็นตัวเสริมแรงต่อพฤติกรรมเป้าหมายที่ต้องการจะเพิ่ม เช่น ทำการบ้านเสร็จ จะได้ดูรายการโทรทัศน์ที่ชอบ ฯลฯ
- 1.6 เบี้ยอรอดกร (Token Economic) ตัวเสริมแรงนี้ เช่น เบี้ย คะแนน ดาว ฯลฯ เบี้ยอรอดกร ไม่มีอำนาจในการเสริมแรงด้วยตัวของมันเอง ต้องนำไปแลกกับตัวเสริมแรงชนิดอื่น ๆ ดังนั้นเบี้ยอรอดกร จึงมีคุณสมบัติ เป็นตัวเสริมแรงแบบแผ่ขยาย และเบี้ยอรอดกรยังเป็นตัวเสริมแรงที่มีประสิทธิภาพอย่างมาก (สมโภชน์ เอี่ยมสุภามิต 2524 : 119)

ในการปรับพฤติกรรมโดยทั่วไป นักปรับพฤติกรรมมักนิยมใช้เงื่อนไขการเสริมแรงทางบวก เพราะไม่ค่อยเกิดผลข้างเคียงที่เป็นปัญหา และการเสริมแรงทางบวกยังเป็นการเสริมสร้างพฤติกรรมที่พึงประสงค์อีกด้วย

2. เงื่อนไขการลงโทษ (Contingency Punishment)

หมายถึงการที่บุคคลแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งแล้ว ได้รับผลกรรมบางอย่าง ต่อมาบุคคลมีแนวโน้มที่จะลด หรือระงับการแสดงพฤติกรรมนั้น กระบวนการในการลงโทษ แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ การลงโทษทางบวก (Positive Punishment) คือ การที่บุคคลแสดงพฤติกรรมแล้ว ได้รับผลกรรมที่ไม่พึงพอใจ ทำให้บุคคลระงับหรือแสดงพฤติกรรมนั้นลดลง ตัวอย่างเช่น นกสอดตงจึงถูกคุณพ่อดุ นุ้ยชอบแกล้งเพื่อน เพื่อนจึงไม่เล่นด้วย การที่คุณพ่อดุ หรือการที่เพื่อนไม่เล่นกับนุ้ย จะเป็นการลงโทษทางบวกหรือไม่นั้นต้องดูที่พฤติกรรม หากพฤติกรรมลดลง ก็

แสดงว่าการดูของคุณพ่อ การที่เพื่อนไม่เล่นด้วย เป็นการลงโทษนั่นเอง ส่วนการลงโทษอีกประเภทหนึ่งคือ การลงโทษทางลบ (Negative Punishment) คือการที่บุคคลแสดงพฤติกรรมใดแล้ว ถูกถอดถอนผลกรรมที่พึงพอใจ ทำให้บุคคลระงับ หรือแสดงพฤติกรรมนั้นลดลง ตัวอย่างเช่น หม่อมไม่ชอบทำการบ้าน เอาแต่ดูทีวี ดังนั้นคุณแม่จึงไม่ให้หม่อมดูทีวีอีก การที่คุณแม่ไม่ให้หม่อมดูทีวี เป็นการถอดถอนความพึงพอใจของหม่อม ทำให้พฤติกรรมการไม่ทำการบ้านลดลง ถือว่าเป็นการลงโทษทางลบนั่นเอง

ในการปรับพฤติกรรมนั้น หากใช้เงื่อนไขการลงโทษเพียงอย่างเดียว อาจทำให้เกิดผลข้างเคียงที่เป็นปัญหาได้ (สมโภชน์ เอี่ยมสุภาษิต 2524 : 69) เช่น

1. ผู้ที่ได้รับการลงโทษ จะเกิดปัญหาทางอารมณ์ เพราะการลงโทษจะบอกว่าเป็นพฤติกรรมที่ไม่ควรทำ แต่ไม่ได้บอกว่าเป็นพฤติกรรมที่ควรทำ ทำให้ผู้รับการลงโทษคับข้องใจมาก และหากใช้เงื่อนไขการลงโทษบ่อย ๆ ตัวผู้ลงโทษจะกลายเป็นสิ่งเร้า ที่ทำให้ผู้รับการลงโทษเกิดปัญหาทางอารมณ์ แม้ว่าจะไม่ได้ลงโทษแล้วก็ตาม และยังอาจจะทำให้ผู้ที่ได้รับการลงโทษมีพฤติกรรมก้าวร้าวจากการถูกเก็บกดทางอารมณ์ได้
2. ผู้ที่ได้รับการลงโทษ อาจจะหลีกเลี่ยงจากสภาพการณ์การลงโทษ และยังสามารถทำให้เกิดเป็นพฤติกรรมที่เป็นปัญหาใหม่อีก เช่น ครูตินักเรียนที่ไม่ทำการบ้านส่ง นักเรียนอาจหลีกเลี่ยงการถูกครูตี โดยการหนีเรียน ซึ่งการหนีเรียนกลายเป็นปัญหาใหม่แทน
3. ผู้ที่ได้รับการลงโทษ เกิดการเรียนรู้ว่า การยุติพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์นั้น มีเพียงวิธีการเดียว คือการลงโทษ ดังนั้นเมื่อเขาจะแก้ปัญหาพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ของคนอื่นเขาจะใช้การลงโทษเช่นเดียวกัน
4. ผู้ที่ลงโทษอาจเกิดคิดใจในวิธีลงโทษ เพราะการลงโทษให้ผลมากในการระงับหรือลดพฤติกรรม ทำให้เขาใช้บ่อย และมากขึ้น ดังนั้นอาจจะก่อให้เกิดปัญหายิ่งขึ้นด้วย

ปัญหาที่เกิดจากวิธีใช้เงื่อนไขการลงโทษนั้น ทำให้นักปรับพฤติกรรมไม่นิยมใช้เงื่อนไขการลงโทษนี้ แต่ถ้าหากจำเป็นที่จะต้องใช้ ก็มักจะใช้เงื่อนไขการเสริมแรงควบคู่ไปด้วยเสมอ เพื่อให้ผู้รับการปรับพฤติกรรมรู้ว่า สิ่งใดไม่ควรทำ และสิ่งใดที่ควรทำ

3. เงื่อนไขการหยุดยั้ง (Contingency Extinction)

หมายถึง การที่บุคคลแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง แล้วได้รับการเสริมแรงต่อพฤติกรรมนั้น ทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมนั้นเพิ่มขึ้น ต่อมาหยุดให้แรงเสริมต่อพฤติกรรมที่เคยได้รับการเสริมแรง ทำให้บุคคลนั้นมีแนวโน้มที่จะลด หรือระงับพฤติกรรมนั้น ๆ ตัวอย่างเช่น เมื่อประไพร้องไห้ขอเงิน แม่จะให้เงินทุกครั้งเพื่อให้หยุดร้องไห้ ประไพจะได้รับการเสริมแรง คือการได้รับเงินต่อพฤติกรรมการร้องไห้ ดังนั้นประไพจะร้องไห้ทุกครั้ง เมื่อต้องการจะได้เงิน ในวันหนึ่งประไพร้องไห้ขอเงินอีก แต่แม่ไม่ให้เงิน ประไพจะร้องไห้เสียงดังขึ้น แม่ก็ไม่ให้เงินเช่นเดิมอีก ดังนั้นพฤติกรรมการร้องไห้ของประไพ จะค่อย ๆ ลดลง ตัวอย่างดังกล่าวจะเห็นว่าพฤติกรรมการร้องไห้ถูกหยุดยั้ง เงื่อนไขการหยุดยั้งนี้จึงเป็นการระงับ หรือลดพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ของบุคคล

การใช้เงื่อนไขการหยุดยั้ง เพื่อลดพฤติกรรมนี้ ผู้ใช้ต้องพึงระวัง และพิจารณาก่อนว่าพฤติกรรมที่ต้องการจะลดลง เป็นพฤติกรรมที่เป็นอันตรายต่อตัวผู้รับการปรับพฤติกรรมหรือไม่ เนื่องจากว่าการใช้เงื่อนไขการหยุดยั้ง จะทำให้พฤติกรรมที่ต้องการจะลดเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วก่อน แล้วจึงค่อยลดลงมา มีการศึกษาที่แสดงให้เห็นถึง ผลการใช้เงื่อนไขการหยุดยั้งที่เป็นอันตรายต่อตัวผู้รับการปรับพฤติกรรม เช่น งานวิจัยของ Lovaas & Simmon (1969) ซึ่งเขาได้ใช้การหยุดยั้งกับพฤติกรรมการทำร้ายตนเอง ของเด็ก ผลปรากฏว่าเมื่อผู้ทดลองหยุดยั้งการให้แรงเสริม เด็กจะทำร้ายตนเองตลอดเวลา จนถึงขั้นที่เป็นอันตราย จากนั้นพฤติกรรมการทำร้ายตนเองจึงจะค่อย ๆ ลดลง ดังนั้นการใช้เงื่อนไขการหยุดยั้ง ผู้ที่ใช้ต้องใจแข็ง และทนต่อสภาพการณ์ที่พฤติกรรมจะเลวร้ายลงให้ได้ โดยต้องคงการหยุดยั้งเอาไว้จนกว่าพฤติกรรมจะลดลง ไม่เช่นนั้นแล้วหากมีการย้อนกลับมาใช้การหยุดยั้งอีก พฤติกรรมที่ต้องการปรับจะเลวร้ายลงไปกว่าเดิม นอกจากนี้พฤติกรรมของบุคคลบางครั้งคงอยู่ได้เพราะได้รับตัวเสริมแรงมากกว่าตัวขึ้นไป การใช้วิธีการหยุดยั้งเป็นวิธีที่บอกว่าพฤติกรรมใดไม่ควรทำ แต่ไม่ได้บอกว่าพฤติกรรมใดควรทำจึงอาจทำให้ผู้รับการปรับพฤติกรรมเกิดปัญหาทางอารมณ์ นักปรับพฤติกรรมมักจะใช้เงื่อนไขการหยุดยั้ง ควบคู่ไปกับการเสริมแรงทางบวก

การใช้เงื่อนไขผลกรรมทั้ง 3 เงื่อนไข คือ เงื่อนไขการเสริมแรง เงื่อนไขการลงโทษ และเงื่อนไขการหยุดยั้ง ดังกล่าวแล้วนั้น นักปรับพฤติกรรมมักจะนิยมใช้เงื่อนไขการเสริมแรง เพราะทำให้ผู้รับการปรับพฤติกรรมพึงพอใจ และยังเป็นการสร้างพฤติกรรมที่พึงประสงค์ ทั้งยังมีผลข้างเคียงน้อยกว่าเงื่อนไขการลงโทษ และเงื่อนไขการหยุดยั้งอีกด้วย (Kazdin 1977 : 44 - 45)

ส่วนตัวเสริมแรงที่นำมาใช้ และมีประสิทธิภาพมากในการที่จะรักษาระดับหรือเพิ่มพฤติกรรม ได้มากกว่าตัวเสริมแรงชนิดอื่น ๆ และยังมีอำนาจในการแผ่ขยายด้วย คือ เบียร์รตกร (สมโภชน์ เอี่ยมสุภาษิต 2526 : 36 ; Mikulas 1978 : 108 ; Kazdin 1980 : 160)

วิธีการปรับพฤติกรรมนั้น มีประสิทธิภาพในการเพิ่ม ลด หรือหยุดยั้งพฤติกรรมได้ แต่มีปัญหาประการหนึ่งสำหรับการปรับพฤติกรรม คือ เมื่อยุติการให้เงื่อนไขแล้ว พฤติกรรมที่ได้รับการปรับอาจกลับคืนสู่สภาพเดิม ดังนั้นนักปรับพฤติกรรมจึงพยายามที่จะทำให้พฤติกรรมที่ปรับแล้วนั้นคงอยู่ (Maintenance) แม้ว่าจะถอดถอนการปรับพฤติกรรมออกแล้วก็ตาม ดังนั้นจึงมีหลักและวิธีการที่จะคงพฤติกรรมที่เปลี่ยนไปแล้วให้อยู่ได้นาน หลังจากยุติการวางเงื่อนไขแล้วดังนี้ คือ

1. พยายามเลือกใช้ตัวเสริมแรงที่มีอยู่ในธรรมชาติ มาใช้เสริมแรง เช่นการให้คำชม การให้ความสนใจ เพราะเมื่อถอดถอนการปรับพฤติกรรมแล้ว หากบุคคลยังคงแสดงพฤติกรรมนั้นอยู่ และพฤติกรรมนั้นเป็นพฤติกรรมที่พึงประสงค์ ตามธรรมชาติ เขาย่อมได้รับคำชม จากบุคคลอื่นที่ไม่ใช่ผู้ปรับพฤติกรรม

2. เปลี่ยนบุคคลในสภาพแวดล้อมของผู้รับการปรับพฤติกรรม โดยให้ผู้ที่อยู่ในสภาพแวดล้อม เสริมแรงพฤติกรรมของบุคคลที่เราต้องการปรับพฤติกรรม เช่น ครูในโรงเรียนเป็นผู้เสริมแรงการพูดจาที่สุภาพ เพื่อนร่วมชั้นเสริมแรงการพูดจาที่สุภาพ ผู้ปกครองเสริมแรงการพูดที่สุภาพ เมื่อผู้รับการปรับพฤติกรรม ได้รับการเสริมแรงในทุกสภาพการณ์ จะสามารถทำให้เขาคงแสดงพฤติกรรมนั้นอยู่อีกต่อไป แต่วิธีการนี้เราต้องฝึกบุคคลที่อยู่ในสภาพแวดล้อม ให้รู้จักเสริมแรงที่ถูกต้อง จึงจะทำให้ได้ผล

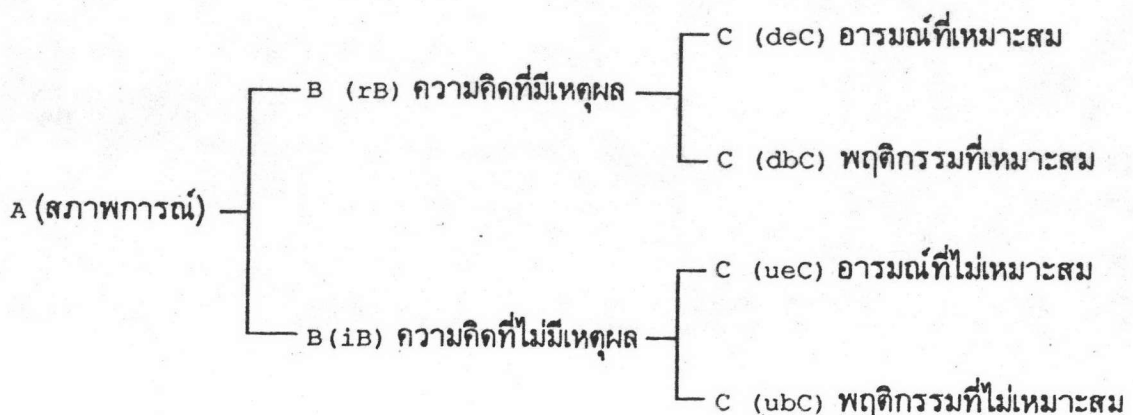
3. ใช้วิธีการเสริมแรงเป็นครั้งคราววิธีการนี้คือ หลังจากการปรับพฤติกรรมแล้ว ระหว่างการถอดถอนการปรับพฤติกรรม ผู้ปรับพฤติกรรมต้องให้การเสริมแรงเป็นครั้งคราวก่อน เพราะผู้รับการปรับพฤติกรรมไม่สามารถจำแนกได้ว่าเมื่อไรตนจะได้รับการเสริมแรงอีก ทำให้ยังคงทำพฤติกรรมนั้นต่อไป

4. ใช้วิธีการควบคุมภายใน หรือใช้วิธีการควบคุมตนเอง โดยการพยายามฝึกให้ผู้รับการปรับพฤติกรรมสามารถควบคุมตนเองได้ อาจจะทำให้เขาเลือกพฤติกรรมเป้าหมายเอง หรือสังเกต

พฤติกรรมตนเอง ประเมินผลการแสดงพฤติกรรมของตนเอง และให้การเสริมแรง หรือลงโทษตนเอง ได้ด้วย ถ้าผู้รับการปรับพฤติกรรมสามารถทำได้ดังนี้แล้ว พฤติกรรมที่เปลี่ยนไป ก็จะคงอยู่ได้

จากหลักและวิธีการ ทำให้พฤติกรรมคงอยู่หลังการถอดถอนแล้ว เป็นความหวังและเป้าหมายของการปรับพฤติกรรม ก็คือ การให้บุคคลรู้จักที่จะควบคุมตนเองได้ (สมโภชน์ เอี่ยมสุภาษิต 2526 : 84) การควบคุมตนเองเป็นแนวทางการปรับพฤติกรรมทางความคิด (Cognitive Behavior Modification หรือ C.B.M) พฤติกรรมทางความคิดนั้นเป็นพฤติกรรมภายใน (Covert Behavior) ที่ศึกษา สังเกต และวัดได้น้อยกว่าพฤติกรรมภายนอก อื่น ๆ (Mikulas 1978 : 125) แต่เราไม่สามารถปฏิเสธได้ว่า มนุษย์ทุกคนมีทั้งพฤติกรรมภายนอก และพฤติกรรมภายใน หรือกระบวนการทางความคิด ซึ่งโดยทั่วไปแล้วเราไม่รู้ว่าเขาคิดอะไรอยู่ ยกเว้นเขาจะพูดออกมาว่าคิดอะไร แต่อย่างไรก็ตามกระบวนการทางความคิดก็สามารถปรับได้เช่นเดียวกับพฤติกรรมภายนอกอื่น ๆ โดยอาศัยหลักการ และวิธีการเช่นเดียวกับการปรับพฤติกรรมภายนอก (Mikulas 1978 : 125)

การปรับพฤติกรรมทางความคิด มีผู้สนใจ และศึกษาอยู่หลายแนวความคิดแตกต่างกันออกไป ซึ่งแต่ละแนวความคิดต่างก็มีเทคนิควิธีการต่างกัน และมีวิธีการหนึ่งที่เสนอโดย Albert Ellis คือวิธีการพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ (Rational - Emotive Approach) พัฒนามาในปี คศ. 1962 วิธีการนี้มีผู้ที่ได้ค้นคว้ากันอย่างเป็นระบบ จนถึงปัจจุบันนี้ วิธีการพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ ยึดหลักปรัชญาที่ว่า บุคคลไม่ได้ถูกรบกวนโดยตัววัตถุเองหรือแม้แต่โดยความคิดของเขาที่มีต่อวัตถุนั้นต่างหาก (Ellis 1979 : 130) จากหลักปรัชญานี้เอง Ellis ได้อธิบายว่าในสภาพการณ์หนึ่ง บุคคลจะเกิดระบบความคิด หรือความเชื่อต่อสภาพการณ์นั้น แล้วทำให้เกิดผลกรรมทางอารมณ์ และพฤติกรรมตามมา แนวคิดนี้ สามารถอธิบายความสัมพันธ์ได้ตาม ABC Theory ของ Ellis ได้ตามแผนผัง (Ellis & Whiteley 1979 : 16) คือ



A หมายถึง เหตุการณ์ หรือ ประสบการณ์ (Activating) ส่วน B หมายถึง ระบบความคิด หรือความเชื่อ (Belief System) ที่มีต่อ A ซึ่งระบบความคิดหรือความเชื่อนี้ แบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ

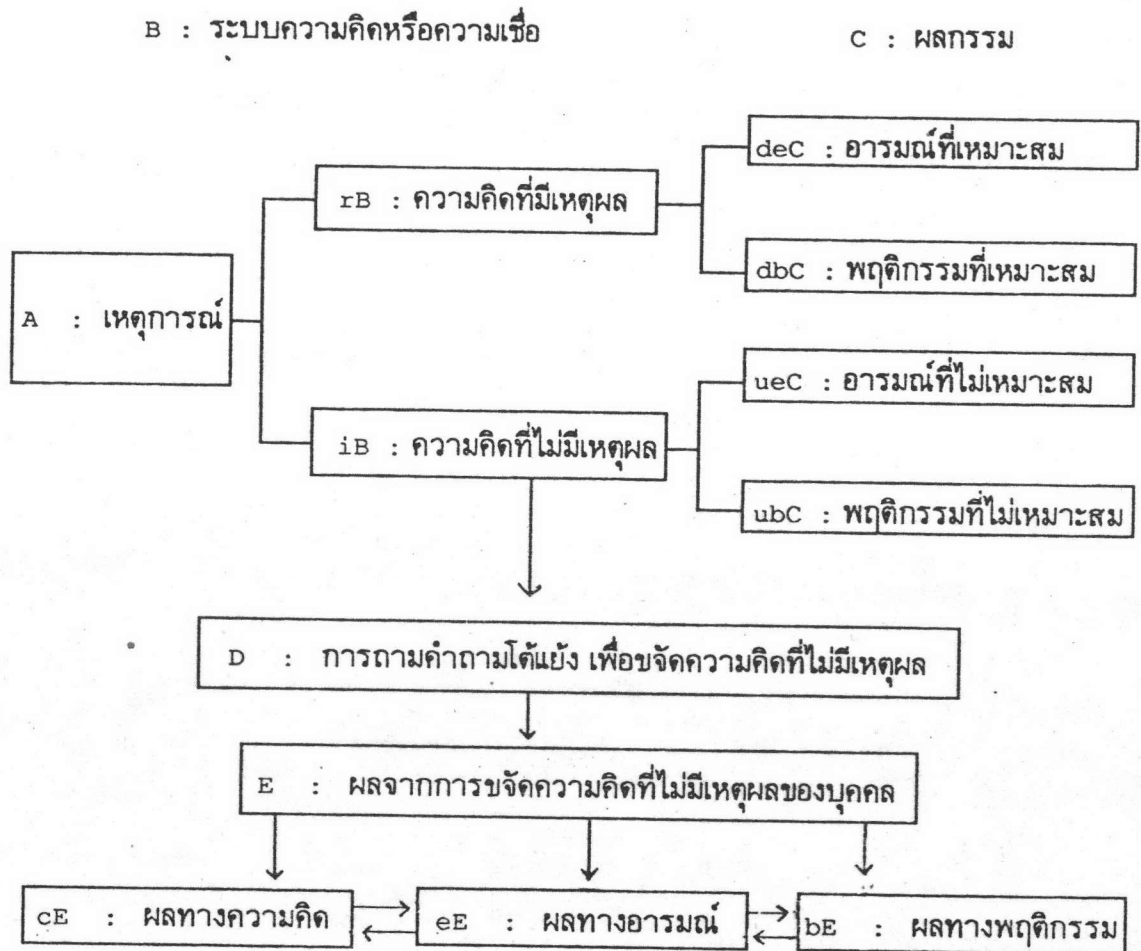
1. ความคิด หรือความเชื่อที่มีเหตุผล (Rational Belief หรือ rB)
2. ความคิด หรือความเชื่อที่ไม่มีเหตุผล (Irrational Belief หรือ iB)

ระบบความคิดหรือความเชื่อนี้ จะส่งผลโดยตรงต่ออารมณ์ และพฤติกรรมของบุคคล

และ C หมายถึง ผลกรรมทางอารมณ์ หรือ พฤติกรรม (Emotion or Behavior Consequence) ที่เกิดจากระบบความคิด หรือความเชื่อต่อเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น จากแผนผังจะเห็นได้ว่าความคิด หรือ ความเชื่อ แบ่งเป็น 2 ลักษณะ ถ้าบุคคลมีความคิด หรือความเชื่อที่มีเหตุผล ผลกรรมที่เกิดขึ้น คือ อารมณ์ที่เหมาะสม (desirable emotion Consequence หรือ deC) และพฤติกรรมที่เหมาะสม (desirable behavior Consequence หรือ dbC) ส่วนบุคคลที่มีความคิดหรือความเชื่อที่ไม่มีเหตุผล ผลกรรมที่เกิดขึ้น คือ อารมณ์ที่ไม่เหมาะสม (undesirable emotion Consequence หรือ ueC) และพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม (undesirable behavior Consequence หรือ ubC)

จากแผนผังดังกล่าวข้างต้น จะเห็นได้ว่าเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น ไม่ได้ก่อให้เกิดผลกรรมทางอารมณ์ และพฤติกรรมโดยตรง แต่ระบบความคิด หรือ ความเชื่อเป็นสาเหตุให้เกิดผลกรรม และวิธีการพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ เน้นที่ระบบความคิด หรือความเชื่อของบุคคลเป็นสำคัญ ดังนั้นในการปรับพฤติกรรมทางความคิด โดยวิธีการพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ จึงมีเป้าหมายดังนี้ คือ ช่วยให้ผู้มีความคิดอย่างมีเหตุผล (Ellis & Grieger 1979 : 20 - 22 ; Wilson & O'Leary 1980 : 71 ; Goldstein & others 1981 : 118 - 119) นอกจากนี้ยังมีเป้าหมายที่จะช่วยให้บุคคลเข้าใจตนเอง (self - understanding) และสามารถควบคุมตนเองได้ (self - Control) จากเป้าหมายที่กล่าวแล้วนั้น วิธีการพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ จึงเป็นวิธีการกำจัดความคิดที่ไม่มีเหตุผล โดยการตั้งคำถามโต้แย้ง ความคิดที่ไม่มีเหตุผลนั้น (Disputing or Debating Your Irrational Beliefs หรือ D) วิธีการตั้งคำถามโต้แย้งสามารถช่วยให้บุคคลเปลี่ยนความคิดที่ไม่มีเหตุผล ให้เป็นความคิดที่มีเหตุผลได้ และความคิดที่มีเหตุผลนี้ จะก่อให้เกิดผลกรรมใหม่ (Effects of Disputing or Debating Your Irrational Beliefs หรือ E) ผลกรรมใหม่นี้ คือ ความคิดที่มีเหตุผล (Cognition Effects หรือ cE) อารมณ์ที่เหมาะสม (Emotion Effects หรือ eE) และพฤติกรรมที่เหมาะสม (Behavioral Effects หรือ bE)

ตามมา (Ellis & Whiteley 1979 : 44) กระบวนการพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ จึงเป็นความสัมพันธ์ระหว่าง ABCDE ดังแผนผังต่อไปนี้



ตัวอย่าง

- A : ฉันไปสอบสัมภาษณ์เข้าทำงาน แต่ถูกปฏิเสธ
- B (rB) :
 - : ฉันโชคไม่ดีเลยที่ถูกปฏิเสธ
 - : คงเป็นการยากเสียแล้ว ที่จะได้งานที่ฉันต้องการ
 - : ฉันไม่ชอบเลยกับการถูกปฏิเสธ
- B (iB) :
 - : ช่างเลวร้ายอะไรเช่นนี้กับการถูกปฏิเสธ
 - : ฉันทนไม่ได้กับการถูกปฏิเสธครั้งนี้
 - : การถูกปฏิเสธครั้งนี้ ทำให้ฉันเป็นคนไร้คุณค่า
- C (deC) :
 - : ฉันไม่สบายใจ
 - : ฉันเสียใจ

- C (dbC) : ต้องหางานใหม่ต่อไป
: พยายามฝึกฝนทักษะการสัมภาษณ์ให้ดีกว่านี้
- C (ueC) : ฉันท้อแท้สิ้นหวัง
: ฉันรู้สึกไร้ค่า และวิตกกังวล
- C (ubC) : ฉันจะไม่ไปสัมภาษณ์ทำงานที่ไหนอีกแล้ว
: ฉันรู้สึกกังวลและมีความรู้สึกที่ไม่ดีต่อการสัมภาษณ์
ทำงานในที่อื่น ๆ
- D : ทำไมจึงเป็นเรื่องเลวร้ายที่ถูกปฏิเสธ?
: ทำไมฉันทนไม่ได้ต่อการถูกปฏิเสธ
: การปฏิเสธทำให้ฉันเป็นคนไร้ค่าได้อย่างไร?
- E (ceE) : ไม่ใช่เรื่องเลวร้ายที่ถูกปฏิเสธ แม้ว่าฉันจะไม่สบายใจ
: การถูกปฏิเสธไม่ทำให้ฉันเป็นคนไร้คุณค่า ที่ฉันถูกปฏิเสธอาจ
เป็นเพราะฉันขาดคุณสมบัติบางประการก็ได้
- E (eE) : ฉันรู้สึกเสียใจ แต่ไม่ท้อแท้สิ้นหวัง
: ฉันไม่สบายใจ แต่ไม่ถึงกับวิตกกังวล
- E (bE) : ฉันไปสอบสัมภาษณ์เข้าทำงานที่อื่นด้วย
: ฉันสำรวจและปรับปรุงตัวเอง เพื่อเตรียมตัวในการ
สอบสัมภาษณ์ต่อไป

จากแนวความคิดวิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ ของ Ellis เน้นที่การเปลี่ยนกระบวนการทางความคิดที่ไม่มีเหตุผลให้เป็นความคิดที่มีเหตุผลนั้น Ellis ได้จำแนกความแตกต่างระหว่างความคิดที่มีเหตุผล และไม่มีเหตุผลไว้อย่างชัดเจน โดยจำแนกความคิดที่ไม่มีเหตุผลออกเป็น 11 ลักษณะ พร้อมทั้ง ได้เสนอความคิดที่มีเหตุผลโต้แย้งไว้ด้วย (Ellis & Whiteley 1979 : 40 ; Ellis cited by Patterson 1966 : 110 - 112 ; Bruce 1980 : 175 - 176 ; Petrofer 1984 : 134 - 135)

1. บุคคลต้องได้รับความรักและการยอมรับจากบุคคลอื่น ความคิดนี้ไม่มีเหตุผล เพราะไม่มีโอกาสเป็นจริงได้ หากบุคคลยังยึดมั่นความคิดเช่นนี้ จะทำให้ขาดความเชื่อมั่นในตนเอง และรู้สึกไม่มั่นคงปลอดภัย

บุคคลที่มีความคิดอย่างมีเหตุผลตระหนักว่า บุคคลไม่จำเป็นต้องได้รับความรัก และการยอมรับจากทุกคนเสมอไป ดังนั้นบุคคลที่มีเหตุผลจะไม่ทุ่มเทความสนใจเพื่อให้ได้รับความรัก แต่เพียงอย่างเดียว แต่จะเป็นผู้ให้ความรักและสร้างประโยชน์ให้แก่บุคคลอื่นด้วย

2. บุคคลต้องมีความเพียบพร้อมสมบูรณ์แบบ มีความเหมาะสม และประสบความสำเร็จในทุกด้าน ความคิดอันนี้ไม่มีเหตุผล เพราะจะทำให้บุคคลรู้สึกไม่มีคุณค่า กลัวความล้มเหลวอาจมีอาการทางโรคประสาท และไม่สามารถดำเนินชีวิตด้วยตนเองได้

บุคคลที่มีเหตุผลจะไม่ยึดมั่นกับความสำเร็จ และความเพียบพร้อมสมบูรณ์แบบทุกประการ แต่บุคคลจะทำงานด้วยความมุ่งมั่นอย่างเต็มที่ตามเป้าหมายของตนมากกว่าจะทำได้ให้ดีกว่าคนอื่น และทำงานให้เกิดการเรียนรู้มากกว่าเพื่อให้งานนั้นสำเร็จลุล่วงไป

3. บุคคลที่เป็นคนเลว น่ารังเกียจ และชั่วร้าย ควรถูกตำหนิหรือลงโทษ ความคิดนี้ไม่มีเหตุผล เนื่องจากไม่มีมาตรฐานที่แท้จริง ที่จะประเมินความเลว หรือความชั่วร้ายของบุคคล

บุคคลที่มีเหตุผล จะไม่ตำหนิหรือลงโทษตนเอง หรือบุคคลอื่น ตรงกันข้ามเขาจะพยายามทำความเข้าใจ และยุติพฤติกรรมที่ชั่วร้ายนั้น เนื่องจากเขาตระหนักว่ามนุษย์ทุกคนมีข้อบกพร่อง และทำผิดพลาดได้ด้วยกันทั้งนั้น จึงไม่มีเหตุผลที่จะตำหนิตนเองหรือบุคคลอื่น และเมื่อใดก็ตามที่เขาทำความผิดพลาด เขาจะยอมรับ โดยไม่ให้สิ่งนี้ก่อให้เกิดความรู้สึกว่าตนเองไม่มีคุณค่า และเขาจะพยายามไม่ให้เหตุการณ์นั้นเกิดขึ้นอีก

4. เป็นเรื่องเลวร้ายมาก ถ้าสิ่งต่าง ๆ ไม่เป็นไปตามที่ตนเองต้องการให้เป็น ความคิดนี้ไม่มีเหตุผล เนื่องจากความผิดหวังเป็นเรื่องธรรมดา การที่บุคคลถือว่าการผิดหวังเป็นเรื่องที่เลวร้ายที่ไม่สามารถทนได้นั้น จะทำให้บุคคลเสียใจมากมาย อาจทำให้สถานการณ์นั้นเป็นเรื่องใหญ่ และร้ายแรงกว่าที่เป็นอยู่

บุคคลที่มีเหตุผล จะไม่ทำให้สถานการณ์ที่ไม่พึงพอใจนั้นเป็นเรื่องใหญ่ เขาจะแก้ไขสถานการณ์นั้นให้ดีขึ้น แต่ถ้าไม่สามารถแก้ไขได้ เขาจะยอมรับมัน และถือว่าไม่เป็นสิ่งที่เลวร้ายแต่อย่างใด

5. อารมณ์ที่ไม่เป็นสุขเกิดจากสภาพการณ์ภายนอกตัวบุคคลที่เราไม่สามารถควบคุมได้ เป็นความคิดที่ไม่มีเหตุผล จะทำให้ผู้ที่มีความคิดเช่นนี้รู้สึกหงุดหงิด ฉุนเฉียว ขาดความเป็นตัวของตัวเอง และไม่กล้าตัดสินใจ

บุคคลที่มีเหตุผลจะยอมรับว่า อารมณ์ที่ไม่เป็นสุขเกิดขึ้นจากสาเหตุที่เขาเฝ้าบอกตนเอง ถึงความรู้สึกต่อสภาพการณ์นั้น และสภาพการณ์นั้นบุคคลสามารถที่จะควบคุมและเปลี่ยนแปลงได้

6. บุคคลต้องคอยวิตกกังวลต่อสิ่งที่เป็นอันตราย หรือน่ากลัวอยู่เสมอ ความคิดนี้ไม่มีเหตุผล เนื่องจาก

6.1 ความวิตกกังวลของบุคคล อาจทำให้เหตุการณ์ที่เกิดขึ้น เป็นเรื่องใหญ่และร้ายแรงกว่าที่เป็นอยู่

6.2 ความวิตกกังวลไม่สามารถระงับ หรือป้องกันมิให้เหตุการณ์นั้นเกิดขึ้นได้

บุคคลที่มีเหตุผลจะไม่เป็นทุกข์หรือวิตกกังวลต่อสิ่งที่เป็นอันตราย หรือน่ากลัว เนื่องจากเขาตระหนักว่า ความวิตกกังวลอาจทำให้บุคคลรู้สึกกลัวเกินความเป็นจริง ดังนั้นเขาจะกล้ากระทำในสิ่งที่เขาารู้สึกกลัว เพื่อพิสูจน์ว่าสิ่งนั้นไม่ได้ที่น่ากลัวอย่างที่คิด

7. ประสบการณ์ และเหตุการณ์ในอดีตเป็นเครื่องตัดสินพฤติกรรมในปัจจุบัน และอิทธิพลของประสบการณ์ในอดีตไม่สามารถกำจัดได้ เป็นความคิดที่ขาดเหตุผล เนื่องจากพฤติกรรมที่ถือว่าสำคัญในอดีต อาจไม่เป็นพฤติกรรมที่สำคัญในปัจจุบัน และวิธีการแก้ไขปัญหาในอดีตอาจไม่สัมพันธ์กับวิธีการแก้ปัญหาในปัจจุบัน อิทธิพลของประสบการณ์ในอดีตอาจถูกนำมาเป็นข้ออ้างที่จะไม่ยอมเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในปัจจุบัน

บุคคลที่มีเหตุผลจะยอมรับว่าประสบการณ์ในอดีตมีความสำคัญ แต่ก็ตระหนักว่าบุคคลสามารถเปลี่ยนแปลงเหตุการณ์ในปัจจุบันได้ โดยการวิเคราะห์อิทธิพลจากอดีต หรือความเชื่อต่าง ๆ ที่อาจก่อให้เกิดอันตราย เพื่อส่งผลให้พฤติกรรมในปัจจุบันเป็นไปอย่างถูกต้องมากขึ้น

8. การหลีกเลี่ยงความยากลำบาก และความรับผิดชอบในตนเองเป็นสิ่งที่ทำได้ง่ายกว่า การเผชิญกับมัน เป็นความคิดที่ไม่มีเหตุผล เนื่องจากบุคคลที่หลีกเลี่ยงจากความยากลำบาก จะเป็นคนที่ขาดความเชื่อมั่นในตนเอง

บุคคลที่มีเหตุผลตระหนักว่า การเผชิญกับความยากลำบากและความรับผิดชอบในตนเองเป็นสิ่งที่ท้าทาย ทำให้บุคคลเชื่อมั่นในตนเอง

9. บุคคลควรเป็นทุกข์ต่อปัญหาของผู้อื่น การกังวลกับปัญหาของผู้อื่นมากเกินไปทั้งที่ไม่สามารถแก้ไขปัญหานั้นได้ เป็นความคิดที่ขาดเหตุผล

บุคคลที่มีเหตุผลควรพยายามช่วยเหลือผู้อื่นถ้าสามารถทำได้ หากไม่สามารถทำได้เขาจะยอมรับมัน และพยายามทำให้ดีที่สุดเท่าที่จะทำได้ โดยไม่กังวล หรือเป็นทุกข์กับปัญหาของผู้อื่น

10. บุคคลควรพึ่งพาผู้อื่น และต้องมีคนที่เข้มแข็งกว่าเป็นที่พึ่ง ความคิดนี้ไม่มีเหตุผล เนื่องจากการพึ่งพาผู้อื่นทำให้บุคคลประสบความล้มเหลวในการเรียนรู้ ปราศจากความมั่นใจ และนำไปสู่การพึ่งพาผู้อื่นมากขึ้น

บุคคลที่มีเหตุผลจะพยายามพึ่งตนเอง มีความรับผิดชอบ แต่ไม่ปฏิเสธความช่วยเหลือจากผู้อื่นถ้ามีความจำเป็น เขาตระหนักว่า การเสี่ยงเป็นการกระทำที่มีประโยชน์ และการประสบความล้มเหลวนั้นไม่ใช่สิ่งที่เลวร้ายแต่อย่างใด

11. ปัญหาทุกอย่างจะต้องมีหนทางแก้ไขได้อย่างสมบูรณ์แบบ ในความเป็นจริงจะไม่มีวิธีแก้ปัญหาก็สมบูรณ์แบบ บุคคลที่ยึดมั่นในความคิดที่ไร้เหตุผลเช่นนี้ จะนำไปสู่ความวิตกกังวลและความกลัว

บุคคลที่มีเหตุผล ควรค้นหาหนทางในการแก้ปัญหาหลาย ๆ ทาง และเลือกทางที่เหมาะสมที่สุด และต้องยอมรับว่าไม่มีหนทางแก้ไขปัญหาที่สมบูรณ์แบบที่สุด

จากลักษณะความคิดที่มีเหตุผลและไม่มีเหตุผล 11 ประการข้างต้น ตามแนวคิดของ Ellis นั้น ได้มีผู้นำแนวความคิดมาสรุปเป็นเกณฑ์ ในการพิจารณาคำความคิดที่มีเหตุผลไว้ 5 ข้อ คือ

- ข้อ 1 เป็นความคิด ที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานที่เป็นปรนัย
- ข้อ 2 เป็นความคิด ที่ช่วยป้องกันชีวิตของตนเอง
- ข้อ 3 เป็นความคิด ที่ช่วยให้บุคคลบรรลุเป้าหมายได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

ข้อ 4 เป็นความคิด ที่ช่วยป้องกันหรือกำจัดความขัดแย้งในตนเอง

ข้อ 5 เป็นความคิด ที่ช่วยป้องกันหรือกำจัดความขัดแย้งกับบุคคลอื่น

เกณฑ์ในการพิจารณาความคิดที่มีเหตุผล คือต้องมีลักษณะความคิดอย่างน้อย 3 ใน 5 ข้อ ดังกล่าว (Knipping , Maultsby & Thompson 1976 : 278)

จากลักษณะความคิดที่มีเหตุผล และไม่มีเหตุผลนั้น ต้องใช้กระบวนการ 3 กระบวนการในการขจัดความคิดที่ไม่มีเหตุผล คือ

1. กระบวนการอภิปราย เพื่อให้ผู้รับการเปลี่ยนความคิด เข้าใจได้ชัดเจนว่าเหตุการณ์ใดเกิดขึ้น เขามีความคิดอย่างไรต่อเหตุการณ์นั้น แล้วความคิดนั้นก่อให้เกิดพฤติกรรมหรืออารมณ์อย่างไร ซึ่งกระบวนการอภิปรายนี้ เป็นการค้นหาความคิดที่ไม่มีเหตุผล

2. กระบวนการจำแนกความคิด เป็นการจำแนกความคิดที่มีเหตุผล และความคิดที่ไม่มีเหตุผล คือ การจำแนกความแตกต่างระหว่างความต้องการ กับความจำเป็น ความปรารถนา กับความคิดว่าต้องได้ กระบวนการนี้มุ่งให้เห็นความสอดคล้อง และความขัดแย้งระหว่างความคิดกับพฤติกรรม

3. กระบวนการของการกำหนดขอบเขตของความคิดให้ชัดเจน คือการให้ผู้รับการเปลี่ยนความคิดจำกัดความคิดที่มีต่อเหตุการณ์ให้ชัดเจน และเจาะจงเพื่อป้องกันการแผ่ขยายความคิดไปยังเรื่องอื่น ๆ (Ellis & Grieger 1979 : 225 - 227)

จากกระบวนการทั้ง 3 นี้ วิธีการพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ มีขั้นตอนการเปลี่ยนความคิดที่ไม่มีเหตุผล ให้เป็นความคิดที่มีเหตุผล ดังต่อไปนี้ (Ellis cited by Patterson 1966 : 114)

ขั้นที่ 1 อภิปรายให้ผู้รับการเปลี่ยนความคิด เห็นถึงความสัมพันธ์ ของ ABC เพื่อให้เข้าใจอย่างชัดเจนว่า ความคิดที่ไม่มีเหตุผลเกิดขึ้นได้อย่างไร และทำไมจึงมีความคิดเช่นนั้นและความคิดเช่นนั้น ก่อให้เกิดอารมณ์ที่ไม่เป็นสุข และพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม

ขั้นที่ 2 จำแนกความคิดที่มีเหตุผล และไม่มีเหตุผล ของผู้รับการเปลี่ยนความคิด เพื่อให้เห็นว่า เหตุการณ์ใดเกิดขึ้น เขามีความคิดเห็นอย่างไรต่อเหตุการณ์นั้น และผลเป็นอย่างไร

ขั้นที่ 3 ช่วยให้ผู้รับการเปลี่ยนความคิด ขจัดความคิดที่ไม่มีเหตุผลให้หมดสิ้นไป

ขั้นที่ 4 ช่วยให้ผู้รับการเปลี่ยนความคิด พัฒนาความคิดตนเองให้มีเหตุผลและมีปรัชญาชีวิตที่มีเหตุผลต่อไป

วิธีการพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ ตามแนวความคิดของ Ellis ถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของการปรับพฤติกรรม (Mikulas 1978 : 131) ดังนั้นอิทธิพลของการปรับพฤติกรรม ทำให้วิธีการพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ นำเอาเทคนิคหลายประการของการปรับพฤติกรรมมาใช้ในการทดลอง และการเลือกใช้เทคนิคต่าง ๆ นั้น ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของผู้รับการเปลี่ยนความคิด ดังนั้นผู้วิจัยจึงเลือกเทคนิคบางประการที่เหมาะสมกับกลุ่มตัวอย่างมาใช้ ดังนี้

1. การบ้านเพื่อฝึกคิด (Cognitive Homework) คือการให้ผู้รับการเปลี่ยนความคิด ฝึกวิเคราะห์ตนเอง ตามแบบ ABCDE ของ Ellis โดยการกรอกข้อความตามแบบ ABCDE เมื่อเผชิญหน้ากับสภาพการณ์ ที่ทำให้อารมณ์ไม่เป็นสุข โดยผู้วิจัยและผู้รับการเปลี่ยนความคิดวิเคราะห์ร่วมกัน เพื่อขจัดความคิดที่ไม่มีเหตุผลออกไป และพัฒนาความคิดที่มีเหตุผลแทน (Ellis & Whiteley 1979 : 73 - 79 ; Goodman & Maultsby 1974 : 38 ; Ellis & Ghrieger 1979 : 225 - 227 ; Mikulas 1978 : 134)

2. การขจัดความอาย (Shame Attacking Exercise) เป็นวิธีการลดความรู้สึกอายของผู้รับการเปลี่ยนความคิด โดยการฝึกความกล้าที่จะแสดงพฤติกรรมที่รู้สึกอาย เพื่อไม่ให้เกิดความรู้สึกอายต่อไป เช่น กล้ายกมือตอบคำถาม กล้าพูดภาษาอังกฤษ เป็นต้น

3. การชี้แนะ (Prompting) คือการให้สิ่งเร้า ซึ่งอาจเป็นคำพูด หรือการแสดงท่าทางแก่บุคคล เพื่อให้ผู้รับการเปลี่ยนความคิด แสดงพฤติกรรมตามที่กำหนดไว้ (สมโภชน์ เอี่ยมสุภาษิต 2526 : 118)

4. การฝึกทักษะ (Skill Training) เป็นการช่วยเหลือผู้ที่รับการเปลี่ยนความคิด ในกรณีที่ขาดทักษะการแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสม และการเปลี่ยนความคิดก็เป็นการฝึกทักษะในการคิดอย่างมีเหตุผลนั่นเอง (Ellis & Grieger 1979 : 67 - 70 ; Ellis & Whiteley 1979 : 93 - 113)

5. การให้ข้อมูลย้อนกลับ (Informative Feedback) เป็นการให้ข้อมูลที่เป็นผลจากความคิดที่มีเหตุผล

6. การให้แรงเสริมทางสังคม (Social Reinforcement) อาจให้ทั้งคำพูดและท่าทาง เช่น ยกย่อง อิม ชมเชย เป็นต้น

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการใช้เทคนิคการเสริมแรงด้วยเบี้ยอรรถกร

จากคุณสมบัติของตัวเสริมแรงทั้ง 6 ชนิดนี้ เบี้ยอรรถกรมีประสิทธิภาพในการเสริมแรงอย่างมาก (สมโภชน์ เอี่ยมสุภาษิต 2524 : 119 ; Kazdin 1977 : 44 - 45) ดังนั้นการใช้เทคนิคการเสริมแรงทางบวก ผู้วิจัยมักจะเลือกตัวเสริมแรงเป็นเบี้ยอรรถกร งานวิจัยที่เกี่ยวกับการใช้เบี้ยอรรถกร ในสภาพการณ์การเรียนการสอน เช่น ลักษณะ กฤษณา (2524 : 67) ใช้เบี้ยอรรถกรในการเพิ่มพฤติกรรมการถาม - ตอบคำถาม และการทำการบ้านวิชาภาษาอังกฤษ ของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 จำนวน 6 คน โดยครูให้เบี้ยอรรถกร เมื่อนักเรียนยกมือถาม - ตอบคำถาม และทำการบ้านส่งครู ผลการวิจัยพบว่า การยกมือถาม - ตอบคำถาม และทำการบ้านส่งครู เพิ่มขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ จูร์ริคน์ ฮัยมาต (2525 : 56) ที่ใช้เบี้ยอรรถกรในการเพิ่มพฤติกรรมทำการบ้านของนักเรียน ชั้นประถมศึกษาปีที่ 2 จำนวน 5 คน โดยครูจะให้เบี้ยอรรถกร เมื่อนักเรียนทำการบ้านส่งครู ผลปรากฏว่าพฤติกรรมทำการบ้านส่งครูเพิ่มขึ้น ส่วนงานวิจัย ของ O'Leary and Others (1969 : 93 - 103) ใช้เบี้ยอรรถกร ในการเพิ่มพฤติกรรมปฏิบัติตามระเบียบของโรงเรียน และลดพฤติกรรมก่อกวนในชั้นเรียน ของนักเรียนระดับประถมศึกษา จำนวน 7 คน ผลการวิจัยพบว่าพฤติกรรมปฏิบัติตามระเบียบของโรงเรียนเพิ่มขึ้น และพฤติกรรมก่อกวนในชั้นเรียนลดลง สอดคล้องกับงานวิจัยของ Iwata and Bailey (1974 : 567 - 576) ที่ใช้เบี้ยอรรถกร และการให้รางวัล เพื่อเพิ่มพฤติกรรม

การปฏิบัติตามระเบียบ ของโรงเรียน และทำงานตามที่ครูสั่ง ของนักเรียนระดับชั้นประถม จำนวน 6 คน โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่ม ๆ ละ 3 คน กลุ่มแรกจะได้รับการเสริมแรงด้วยรางวัล กลุ่มที่ 2 จะได้รับการเสริมแรงด้วยเบี้ยอรรถกร พบว่านักเรียนทั้ง 2 กลุ่มมีพฤติกรรมการปฏิบัติตามระเบียบของโรงเรียน และทำงานตามที่ครูสั่งเพิ่มขึ้น แต่ไม่พบความแตกต่างในระดับพฤติกรรมของทั้ง 2 กลุ่มในระยะทดลอง การใช้เบี้ยอรรถกร นอกจากจะใช้ในการเพิ่มพฤติกรรมแล้ว ยังมีการใช้เบี้ยอรรถกรในการเพิ่มผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนอีกด้วย เช่น งานวิจัยของ สมโภชน์ เอี่ยมสุภาษิต และคณะ (2526 : 68 - 69) ได้ใช้เบี้ยอรรถกร ในการเพิ่มผลสัมฤทธิ์ทางการอ่านภาษาไทย ของนักเรียนปัญญาอ่อน ระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 1 จำนวน 24 คนโดยแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มทดลองจะได้รับการเสริมแรงด้วยเบี้ยอรรถกรทุกครั้งก็ตาม หรือตอบคำถามได้ถูกต้อง ส่วนอีกกลุ่มหนึ่ง คือ กลุ่มควบคุมไม่ได้รับการเสริมแรงดังกล่าว ผลปรากฏว่านักเรียนในกลุ่มทดลอง มีคะแนนผลสัมฤทธิ์ทางการอ่านภาษาไทยเพิ่มขึ้น ในอัตราที่สูงกว่ากลุ่มควบคุม และยังพบว่าพฤติกรรมตั้งใจเรียนของนักเรียนกลุ่มทดลองเพิ่มขึ้นด้วย

การใช้เบี้ยอรรถกรนอกจากจะใช้ในสภาพการเรียนการสอนแล้ว ยังมีการนำไปใช้กับสภาพการณ์อื่น เช่น Hobbs & Holts (1976 : 189 - 198) ใช้เบี้ยอรรถกร ในการเพิ่มพฤติกรรมการเข้าสังคม และการปฏิบัติตามระเบียบของสถานอบรม และการทำงานให้เสร็จและเรียบร้อย ของเด็กยูวอาชญากร จำนวน 125 คน โดยให้การเสริมแรงด้วยเบี้ยอรรถกร เมื่อ เด็กแสดงพฤติกรรมการเข้าสังคม ปฏิบัติตามระเบียบของสถานอบรม ทำงานเสร็จและเรียบร้อย ผลการวิจัยพบว่า การเสริมแรงด้วยเบี้ยอรรถกร ทำให้พฤติกรรมดังกล่าวเพิ่มขึ้น ส่วนงานวิจัย ของ Grzesiak & Locke (1975 : 129) ศึกษาการใช้เบี้ยอรรถกร กับคนไข้โรคจิตเพื่อปรับพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ ผลจากการใช้เบี้ยอรรถกรสามารถทำให้พฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ลดลง และพฤติกรรมที่พึงประสงค์เพิ่มขึ้น และยังพบว่านอกจากพฤติกรรมจะเปลี่ยนไปยังมีการเปลี่ยนแปลงทางความคิดหลายอย่าง เช่น การรับรู้ตนเองดีขึ้น ลดอาการย้ำคิดย้ำทำด้วย ส่วน Horner & Kelitz (1975 : 301 - 309) ใช้เบี้ยอรรถกรในการเพิ่มพฤติกรรมการแปรงฟันอย่างถูกวิธี ของเด็กปัญญาอ่อน จำนวน 8 คน โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มที่ 1 จะได้รับการเสริมแรงด้วยเบี้ยอรรถกร และการเสริมแรงทางสังคม ส่วนนักเรียนกลุ่มที่ 2 จะได้รับการเสริมแรงทางสังคมอย่างเดียว ผลปรากฏว่านักเรียนทั้ง 2 กลุ่ม มีพฤติกรรมการแปรงฟันอย่างถูกวิธีเพิ่มขึ้นทุกคน

จากการศึกษาผลการวิจัยเกี่ยวกับประสิทธิภาพของการเสริมแรงด้วยเบี้ยอรรถกรพบว่า เบี้ยอรรถกรมีประสิทธิภาพในการเสริมแรง ต่อพฤติกรรมที่พึงประสงค์ เป็นอย่างยิ่ง

2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการใช้วิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์

วิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ เป็นวิธีการเปลี่ยนความคิดของบุคคล เพื่อให้เขามีอารมณ์ และพฤติกรรมที่เหมาะสม มีงานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับประสิทธิภาพของวิธีการนี้ เช่น งานวิจัย Zolie , Stone & Lehr (1980 : 80 - 85) ใช้วิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ ในการเพิ่มพฤติกรรมที่มีระเบียบวินัยในชั้นเรียน กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนอเมริกันผิวขาวและผิวดำ จำนวน 60 คน โดยผู้วิจัยได้แบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็นกลุ่มทดลอง 30 คน และเป็นกลุ่มควบคุม 30 คน โดยที่กลุ่มทดลองจะได้รับวิธีการพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ ติดต่อกันเป็นเวลา 6 สัปดาห์ ส่วนกลุ่มควบคุมจะไม่ได้รับวิธีใด ๆ ผลการวิจัยปรากฏว่า นักเรียนในกลุ่มทดลองมีพฤติกรรมมีระเบียบวินัยเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะกิจกรรมการทำงาน และการทำการบ้านเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ .05 วิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ นอกจากจะเพิ่มพฤติกรรมการเรียนการสอนแล้วยังสามารถลดพฤติกรรมที่เป็นปัญหาต่อการเรียนการสอนอีกด้วย ดังเช่น Block (1978 : 61 - 65) ใช้วิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ เพื่อเพิ่มคะแนนการเรียน ลดพฤติกรรมรบกวนในชั้นเรียน และพฤติกรรมหนีเรียน กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนเกรด 10 และเกรด 11 จำนวน 40 คน ซึ่งเป็นผู้ที่มีผลการเรียน ในปีที่ผ่านมาดังนี้ คือ มีคะแนนการเรียนเท่ากับ 65 หรือต่ำกว่า ขาดเรียน 40 ครั้ง หรือมากกว่า เข้าเรียนสาย 25 ครั้ง หรือมากกว่า หนีเรียน 25 ครั้ง หรือมากกว่า และถูกระบุจากรายงานของอาจารย์ผู้สอนว่า มีพฤติกรรมรบกวนในชั้นเรียน 5 ครั้ง หรือมากกว่า นอกจากนี้ยังเป็นผู้ที่มีระดับสติปัญญาและความสามารถเท่ากับนักเรียนเกรด 8 ผู้วิจัยได้แบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 2 กลุ่ม คือกลุ่มที่ 1 จะได้รับ วิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ จำนวน 16 คน เป็นชาย 8 คน เป็นหญิง 8 คน กลุ่มที่ 2 ได้รับการฝึกมนุษยสัมพันธ์ จำนวน 16 คน เป็นชายและหญิง จำนวน 8 คน เท่ากัน ส่วนกลุ่มควบคุมไม่ได้รับวิธีการใด ๆ กลุ่มทดลองทั้ง 2 กลุ่ม ได้รับการทดลองติดต่อกัน 12 สัปดาห์ ๆ ละ 5 ครั้ง ๆ ละ 15 นาที ผลการวิจัยปรากฏว่านักเรียนในกลุ่มทดลองที่ได้รับวิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ มีคะแนนการเรียนเพิ่มขึ้น ส่วนพฤติกรรมรบกวนในชั้นเรียน และพฤติกรรมหนีเรียน มีความถี่ลดลง มากกว่ากลุ่มที่ได้รับการฝึกมนุษยสัมพันธ์และกลุ่มควบคุม ทั้งในระยะทดลอง และระยะติดตามผล นอกจากนี้ ประดิษฐ์ เอกทัศน์ (2527 : 61) ได้ศึกษาผลการใช้วิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ ในการลดพฤติกรรมไม่เอาใจใส่การเรียนในชั้นเรียน ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 จำนวน 10 คน โดยผู้วิจัยแบ่งกลุ่มตัวอย่าง เป็นกลุ่มทดลอง 5 คน กลุ่มควบคุม 5 คน ซึ่งกลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนที่มีพฤติกรรมไม่เอาใจใส่การเรียน

ในชั้นเรียน จากรายงานของอาจารย์ผู้สอนวิชาภาษาไทย และจากการสังเกตพฤติกรรมของผู้วิจัย และเป็นนักเรียนที่มีความคิดไม่มีเหตุผลต่อการเรียนวิชาภาษาไทย โดยการสัมภาษณ์ และตอบแบบสอบถาม การวิจัยแบ่งเป็น 3 ระยะ ระยะเวลา 11 สัปดาห์ กลุ่มทดลองจะได้รับวิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ ส่วนกลุ่มควบคุมไม่ได้รับวิธีการใด ๆ ผลการทดลองปรากฏว่า วิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ สามารถลดพฤติกรรมไม่เอาใจใส่ในการเรียนในชั้นเรียน ของนักเรียนกลุ่มทดลองได้ทั้งในระยะทดลอง และระยะติดตามผล

ส่วนการใช้วิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ กับพฤติกรรมอื่น ๆ ที่ไม่ใช่พฤติกรรมในการเรียนการสอนนั้น Thurman (1983 : 417 - 423) ได้ศึกษาผลการใช้วิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ ที่มีต่อพฤติกรรมประเภทเอ (Type A Behavior) ซึ่งได้แก่ พฤติกรรมการแข่งขัน รีบร้อน ก้าวร้าว และเป็นศัตรู กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษามหาวิทยาลัย จำนวน 22 คน โดยที่ผู้วิจัยแบ่งกลุ่มตัวอย่างเป็นกลุ่มทดลอง 11 คน กลุ่มควบคุม 11 คน กลุ่มทดลองได้รับการฝึกวิธีการพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ สัปดาห์ละ 1 ครั้ง ๆ ละ 2 ชั่วโมง ติดต่อกันเป็นเวลา 6 สัปดาห์ ประเมินผลการทดลองโดยแบบวัดต่าง ๆ ผลการวิจัยปรากฏว่า นักศึกษาที่ได้รับวิธีการพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ มีพฤติกรรมประเภท เอ ลดลงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และจากการติดตามผลในระยะ 2 เดือน พบว่าคะแนนจากแบบวัด ในระยะติดตามผล ต่ำกว่าคะแนนในช่วงก่อน แสดงให้เห็นว่าวิธีการพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ มีผลระยะยาวต่อการลดพฤติกรรมประเภท เอ

ส่วนงานวิจัยที่นำเอาเทคนิคการเสริมแรงด้วยเบียร์รูดกร มาผสมผสานกับวิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ นั้น เช่น งานวิจัย ของ Lester & Baucom (1986 : 385 - 403) ได้ศึกษาผลการใช้วิธีการพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ ประกอบการเสริมแรงทางบวกด้วยเบียร์รูดกรในการลดความรู้สึกที่ไม่เป็นสุข พฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ของคู่แต่งงาน จำนวน 24 คู่ การทดลองผู้วิจัยได้แบ่งกลุ่มตัวอย่าง ออกเป็น 3 กลุ่ม กลุ่มละ 8 คู่ โดยแต่ละกลุ่มจะถูกสุ่มให้อยู่ในเงื่อนไขดังต่อไปนี้

- กลุ่มเงื่อนไขที่ 1 เป็นกลุ่มที่ได้รับการเสริมแรงทางบวกอย่างเดียว เป็นเวลา 12 สัปดาห์
- กลุ่มเงื่อนไขที่ 2 เป็นกลุ่มที่ได้รับการพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ ประกอบการเสริมแรงทางบวกเป็นเวลา 12 สัปดาห์
- กลุ่มเงื่อนไขที่ 3 เป็นกลุ่มควบคุม

ในแต่ละกลุ่มใช้เวลา 12 สัปดาห์ โดยกลุ่มเงื่อนไขที่ 1 ผู้วิจัยจะให้การเสริมแรงแก่ผู้ดำเนินงาน ที่ทำพฤติกรรมที่พึงประสงค์ ตลอดระยะเวลาทดลอง 12 สัปดาห์ ส่วนในกลุ่มเงื่อนไขที่ 2 ผู้วิจัยใช้ วิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ ประกอบการเสริมแรงทางบวก การทดลองในกลุ่มเงื่อนไขนี้ แบ่ง การทดลองเป็น 2 ระยะ คือ

ระยะที่ 1 ใช้เวลา 6 สัปดาห์แรก ผู้วิจัยจะใช้วิธีการพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ แกไข ความคิดที่ไม่มีเหตุผลเรื่อง 1) ความคิดที่มีต่อปัญหาการดำเนินงาน 2) ความคาดหวังที่มีต่อผู้ดำเนินงาน ของตนเอง 3) ความคาดหวังต่อความสัมพันธ์ภายหลังการดำเนินงาน

ระยะที่ 2 ใช้เวลา 6 สัปดาห์หลัง ผู้วิจัยจะให้การเสริมแรงทางบวกต่อพฤติกรรมที่พึง ประสงค์ ของผู้ดำเนินงาน

ผลการทดลองพบว่า กลุ่มเงื่อนไขที่ได้รับการเสริมแรงอย่างเดียว และกลุ่มเงื่อนไขที่ได้รับ วิธีการพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ ประกอบการเสริมแรงทางบวก สามารถลดความทุกข์และ ลดพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ ของผู้ดำเนินงานได้ดีกว่ากลุ่มควบคุม แต่กลุ่มเงื่อนไขที่ 1 และ 2 ไม่พบ ความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ จากงานวิจัยนี้ผู้วิจัยได้อภิปรายผล เอาไว้ว่าสาเหตุที่ กลุ่มเงื่อนไขที่ 1 และ 2 ไม่พบความแตกต่างกัน เป็นเพราะว่าผู้ดำเนินงานที่มีปัญหานั้น แต่ละคนมี ความโกรธ และกล่าวโทษอีกฝ่ายหนึ่งเป็นคนผิด และในช่วงที่ผู้วิจัยให้การเสริมแรงทางบวกนั้น ผู้ ดำเนินงานแต่ละฝ่ายจะเกี่ยงให้อีกฝ่ายหนึ่งเปลี่ยนพฤติกรรมก่อน ดังนั้นเมื่อผู้วิจัยสังเกตการเปลี่ยนแปลง พฤติกรรม จึงไม่พบความแตกต่างดังกล่าว

ปัญหาในการวิจัย

1. การถอดถอนการปรับพฤติกรรม โดยวิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ และการเสริม แรงทางบวก ที่มีลำดับสลับกัน จะมีประสิทธิภาพในการคงอยู่ของพฤติกรรมการยกมือตอบคำถาม แตกต่างกัน หรือไม่
2. การใช้วิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ กับการเสริมแรงทางบวก จะมีประสิทธิภาพ ในการเพิ่มพฤติกรรมการยกมือตอบคำถาม หรือไม่

ตัวแปรในการวิจัย

1. ตัวแปรอิสระ (Independent Variable) คือ วิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ และการเสริมแรงทางบวก
2. ตัวแปรตาม (Dependent Variable) คือ พฤติกรรมการยกมือตอบคำถาม

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบผลของการถอดถอนการปรับพฤติกรรม โดยวิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ กับการเสริมแรงทางบวก ที่มีลำดับสลับกันต่อการคงอยู่ของพฤติกรรมการตอบคำถาม วิชาภาษาอังกฤษ ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 1
2. เพื่อศึกษาประสิทธิภาพของวิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ กับการเสริมแรงทางบวก ต่อการเพิ่มของพฤติกรรมการตอบคำถาม

สมมติฐานในการวิจัย

1. นักเรียนที่ได้รับการปรับพฤติกรรมโดยวิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ และการเสริมแรงทางบวก แสดงพฤติกรรมการตอบคำถามเพิ่มมากขึ้นกว่า นักเรียนที่ได้รับการสอนตามปกติ
2. นักเรียนที่ได้รับการปรับพฤติกรรม โดยวิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ ตามด้วยการเสริมแรงทางบวก แสดงพฤติกรรมการยกมือตอบคำถามคงอยู่ได้มากกว่านักเรียนที่ได้รับการเสริมแรงทางบวก ตามด้วยวิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ และนักเรียนที่ได้รับการสอนตามปกติ

คำจำกัดความในการวิจัย

1. วิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ หมายถึง กระบวนการที่ใช้โต้แย้งความคิดที่ไม่มีเหตุผลของบุคคลเพื่อเปลี่ยนให้เป็นความคิดที่มีเหตุผล ตามหลักของ Ellis
2. ความคิดที่มีเหตุผล หมายถึง ความคิดของบุคคลที่มีต่อสภาพการณ์ หรือเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่ง ซึ่งต้องอยู่ในลักษณะ ดังนี้
 - 2.1 เป็นความคิด ที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานความจริงที่เป็นปรนัย
 - 2.2 เป็นความคิด ที่ช่วยป้องกันชีวิตตนเอง

- 2.3 เป็นความคิด ที่ช่วยป้องกันหรือกำจัดความขัดแย้งในตนเอง
- 2.4 เป็นความคิด ที่ช่วยป้องกันหรือกำจัดความขัดแย้งกับผู้อื่น
- 2.5 เป็นความคิด ที่ช่วยให้บุคคลบรรลุเป้าหมายระยะใกล้ และระยะใกล้ได้เร็วที่สุด หรือช่วยให้ได้ในสิ่งที่ต้องการ

ถ้าบุคคลมีลักษณะความคิดอย่างน้อย 3 ใน 5 ลักษณะดังกล่าว ก็ถือว่าเป็นผู้ที่มีความคิด
อย่างมีเหตุผล

3. ความคิดที่ไม่มีเหตุผล หมายถึง ความคิดของบุคคลที่มีต่อสภาพการณ์ หรือเหตุการณ์
ใดเหตุการณ์หนึ่ง ซึ่งเป็นความคิดที่มีลักษณะไม่ครบ 3 ใน 5 ลักษณะ ตามที่กล่าวไว้ในข้อ 2

4. การเสริมแรงทางบวก หมายถึง การที่บุคคลแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง แล้ว
ได้รับผลกรรมบางอย่าง ต่อมาบุคคลนั้นมีแนวโน้มที่จะแสดงพฤติกรรมนั้นอีก ในงานวิจัยนี้เมื่อนักเรียน
แสดงพฤติกรรมการยกมือตอบคำถาม แล้วได้รับคะแนน ซึ่งคะแนนนี้สามารถนำไปแลกเปลี่ยน
เป็นตัวเสริมอย่างอื่นได้

5. การคงอยู่ของพฤติกรรม หมายถึง การที่พฤติกรรมซึ่งได้รับการปรับแล้วยังคงอยู่
แม้ว่าจะถอดถอนการปรับพฤติกรรมออกไปแล้วก็ตาม ในที่นี้ หมายถึง ค่าเฉลี่ยร้อยละของพฤติกรรม
การยกมือตอบคำถาม ของนักเรียนกลุ่มทดลอง 1 สูงกว่า นักเรียนกลุ่มทดลอง 2 และกลุ่มควบคุม
ในระยะติดตามผล

6. พฤติกรรมการตอบคำถาม หมายถึง การแสดงพฤติกรรมการยกมือของนักเรียน
เพื่อที่จะตอบคำถามที่ครูถาม ในชั่วโมงภาษาอังกฤษ

ขอบเขตของการวิจัย

1. กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนหญิง ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 1 วิทยาลัย
อาชีวศึกษาสุพรรณบุรี อำเภอเมืองฯ จังหวัดสุพรรณบุรี ปีการศึกษา 2533 เลือกจาก ห้องเรียน 3
ห้อง ๆ ละ 3 คน เป็นนักเรียนที่มีพฤติกรรมการยกมือตอบคำถามในวิชาภาษาอังกฤษต่ำกว่าร้อยละ
20 และ เป็นผู้ที่มีความคิดอย่างไม่มีเหตุผลต่อการเรียนวิชาภาษาอังกฤษ

2. ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยจะศึกษาเฉพาะพฤติกรรมการยกมือตอบคำถาม ในวิชาภาษาอังกฤษ ตามที่กำหนดไว้ในคำจำกัดความของพฤติกรรมการตอบคำถามในงานวิจัยนี้เท่านั้น

3. การทดลองทำเฉพาะการเรียนวิชาภาษาอังกฤษเท่านั้น

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผู้สอนได้รับวิธีการใหม่ ที่ใช้ฝึกให้นักเรียนมีความคิดอย่างมีเหตุผล
2. ผู้สอนสามารถใช้วิธีพิจารณาเหตุผล - อารมณ์ และการเสริมแรงทางบวก ในการเพิ่ม และคงพฤติกรรมที่พึงประสงค์ไว้
3. ผู้สอนสามารถนำวิธีการนี้ ไปประยุกต์ใช้กับรายวิชาอื่น หรือพฤติกรรมอื่น หรือ นักเรียนในระดับอื่นต่อไป
4. เพื่อเป็นแนวทางในการวิจัยต่อไป