

ผลของการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล
ที่มีต่อความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตชั้นปีที่ 2 คณะศึกษาศาสตร์
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ปริญญานิพนธ์
ของ
นฤพนธ์ สีแสง

พ. 9 เม.ย. 2541

เสนอต่อมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอกจิตวิทยาการแนะแนว

มีนาคม 2541

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

๒ ๒๖๖๖

คณะกรรมการควบคุมและคณะกรรมการสอบได้พิจารณาปฏิญานีพนธ์ฉบับนี้แล้ว
เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอก
จิตวิทยาการแนะแนว ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒได้

คณะกรรมการควบคุม

.....ประธาน
(ศาสตราจารย์ ดร.ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์)

.....กรรมการ
(อาจารย์ทัศนากองภักดี)

คณะกรรมการสอบ

.....ประธาน
(ศาสตราจารย์ ดร.ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์)

.....กรรมการ
(อาจารย์ทัศนากองภักดี)

.....กรรมการที่แต่งตั้งเพิ่มเติม
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์พงษ์พันธ์ พงษ์โสภา)

บัณฑิตวิทยาลัยอนุมัติให้รับปฏิญานีพนธ์ฉบับนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอกจิตวิทยาการแนะแนว ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

.....คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
(ศาสตราจารย์ ดร.เสริมศักดิ์ วิศาลาภรณ์)

วันที่.....เดือน.....พ.ศ. 2541

ประกาศคุณูปการ

ปริญญานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลงได้ด้วยความกรุณาของ ศาสตราจารย์ ดร.ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ และอาจารย์ทัศนากองภักดิ์ ที่ได้กรุณาให้คำปรึกษา ช่วยเหลือและให้ข้อเสนอแนะตลอดจนแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ อย่างละเอียดทุกขั้นตอน นอกจากนี้ยังได้เสียสละกำลังกายเวลาอันมีค่า อีกทั้งเป็นกำลังใจที่สำคัญยิ่ง ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในความกรุณาที่ได้รับเป็นอย่างยิ่ง จึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้

ขอกราบขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์พงษ์พันธ์ พงษ์โสภา ที่ได้กรุณาเป็นกรรมการสอบเพิ่มเติมในการสอบปากเปล่า และตรวจปรับปรุงและให้ข้อคิดในการทำปริญญานิพนธ์

ขอกราบขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ดร.คมเพชร ฉัตรศุภกุล รองศาสตราจารย์ กมลรัตน์ กริทอง และอาจารย์วัลลภ ปิยะมโนธรรม ที่กรุณาให้คำแนะนำ ช่วยเหลือ และเป็นผู้ทรงคุณวุฒิ ตรวจแก้ไขเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้

ขอกราบขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์วันเพ็ญ พงศ์ประยูร อาจารย์ที่ปรึกษาและคณาจารย์ในภาควิชาการแนะแนวและจิตวิทยาการศึกษาทุกท่านที่กรุณาให้ความรู้ อบรมสั่งสอน และให้ความเมตตากับผู้วิจัยมาโดยตลอด

ขอขอบพระคุณหัวหน้างานและพี่ร่วมงาน งานแนะแนวและจัดหางาน ที่ได้ให้ความช่วยเหลือและให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์ในการวิจัยครั้งนี้

ขอขอบคุณพี่ ๆ น้อง ๆ และเพื่อน ๆ วิชาเอกจิตวิทยาการแนะแนวและวิชาเอกจิตวิทยาการศึกษาที่ได้ให้ความช่วยเหลือและให้กำลังใจด้วยดีเสมอมา

ขอขอบคุณนิสิตมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร ที่ได้ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสำรวจ แบบสอบถาม โดยเฉพาะอย่างยิ่งนิสิตกลุ่มตัวอย่างในการทดลองครั้งนี้

ขอขอบคุณนางจินตนา สีแสง ที่ได้สนับสนุนและให้ความช่วยเหลือในเรื่องการพิมพ์งานวิจัย ตลอดจนเป็นกำลังใจที่สำคัญของผู้วิจัยในการศึกษาและการทำปริญญานิพนธ์มาโดยตลอด

ท้ายที่สุดผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อมณูญและคุณแม่พิมพ์า สีแสง ที่ได้ให้ความรัก ความห่วงใย อบรมเลี้ยงดูผู้วิจัยเป็นอย่างดี ตลอดจนส่งเสริมให้ผู้วิจัยมีความมานะพากเพียรในการศึกษา ซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ปริญญานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้โดยสมบูรณ์

นฤพนธ์ สีแสง

สารบัญ

บทที่	หน้า
1 บทนำ	1
คำนำ	1
ความมุ่งหมายของการศึกษาค้นคว้า	6
สมมติฐานของการศึกษาค้นคว้า	6
ความสำคัญของการศึกษาค้นคว้า	7
ขอบเขตของการศึกษาค้นคว้า	7
นิยามศัพท์เฉพาะ	7
2 เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย	14
เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล	14
เอกสารที่เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง	66
3 วิธีดำเนินการศึกษาค้นคว้า	83
ประชากร	83
กลุ่มตัวอย่าง	83
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า	83
วิธีดำเนินการสร้างเครื่องมือ.....	84
แบบแผนการทดลอง.....	88
วิธีดำเนินการทดลอง	89
การวิเคราะห์ข้อมูล	90
สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล	90
4 ผลของการวิเคราะห์ข้อมูลศึกษาค้นคว้า	92
สัญลักษณ์ในการวิเคราะห์และแปลผล	92
ผลของการศึกษาค้นคว้า	93

5 บทย่อ สรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ	97
ความมุ่งหมายของการศึกษาค้นคว้า	97
สมมติฐานในการศึกษาค้นคว้า	97
ขอบเขตของการศึกษาค้นคว้า	97
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า	98
การดำเนินการทดลอง	98
การวิเคราะห์ข้อมูล	99
สรุปผลการศึกษาค้นคว้า	99
อภิปรายผล	100
ข้อเสนอแนะ.....	103
บรรณานุกรม	105
ภาคผนวก	114
ภาคผนวก ก.....	115
ภาคผนวก ข.....	121
ภาคผนวก ค.....	228
ประวัติย่อของผู้วิจัย	234

บัญชีตาราง

ตาราง	หน้า
1 ผลการสำรวจข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับลักษณะปัญหาและความรู้สึกว่าเป็น ปัญหาของนิสิตระดับปริญญาตรี คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัย ศรีนครินทรวิโรฒ ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2540.....	3
2 จำนวนนิสิตที่มีคุณลักษณะด้านความเชื่อมั่นในตนเอง ตั้งแต่ค่า T - score ที่ 25 ลงมา.....	4
3 แบบแผนการทดลองแบบ Randomized Control Group Pretest-Posttest Design.....	88
4 เปรียบเทียบความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มทดลองก่อนได้รับการฝึก การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและกลุ่มควบคุมก่อนได้รับ ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง.....	93
5 เปรียบเทียบความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มทดลองก่อนและหลังได้รับ การฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล.....	94
6 เปรียบเทียบความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มควบคุมก่อนและหลังได้รับ ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง.....	95
7 เปรียบเทียบผลต่างของความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มทดลองที่ได้รับ การฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และนิสิตกลุ่มควบคุม ที่ได้รับข้อเสนอแนะเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง.....	96
8 ค่าอำนาจจำแนกของแบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเอง.....	229
9 แสดงคะแนนความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มทดลองก่อนได้รับการฝึก การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับนิสิตกลุ่มควบคุมได้รับ ข้อเสนอแนะ.....	230
10 แสดงคะแนนความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มทดลองก่อนและหลังได้รับ การฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล.....	231
11 แสดงคะแนนความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มควบคุมก่อนและหลังได้รับ ข้อเสนอแนะ.....	232

12	แสดงผลต่างของของคะแนนความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มทดลองที่ได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และนิสิตกลุ่มควบคุมที่ได้รับข้อเสนอแนะเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง.....	233
----	--	-----

บัญชีภาพประกอบ

ภาพประกอบ	หน้า
1 โครงสร้างบุคลิกภาพ.....	28
2 แผนภูมิแท่งแสดงบุคลิกภาพรูปประหลาด.....	31
3 แสดงสัญลักษณ์การติดต่อสัมพันธ์ระดับสังคมและระดับจิตใจ.....	33
4 แสดงลักษณะการสื่อสารสัมพันธ์แบบไม่ขัดแย้งกัน.....	34
5 แสดงลักษณะการสื่อสารสัมพันธ์แบบขัดแย้งกัน.....	36
6 แสดงลักษณะการสื่อสารสัมพันธ์แบบไม่สอดคล้องกัน.....	38
7 แสดงลักษณะการสื่อสารสัมพันธ์ที่มีนัยเคลือบแฝงแบบไม่ขัดแย้งกัน.....	39
8 แสดงลักษณะการสื่อสารสัมพันธ์ที่มีนัยเคลือบแฝงแบบขัดแย้งกัน.....	40
9 แสดงลักษณะการติดต่อสัมพันธ์ที่มีนัยเคลือบแฝงแบบ Angular Transaction.....	41
10 แสดงรูปสามเหลี่ยมของเกม.....	53

บทที่ 1

บทนำ

คำนำ

สังคมโลกยุคโลกาภิวัตน์มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วจับใจและทั่วถึงทุกมุมโลด้วยเทคโนโลยีที่ก้าวล้ำนำยุค ส่งผลกระทบต่อมนุษย์เป็นอย่างมาก จำเป็นต้องพัฒนาคนให้เป็นทรัพยากรที่มีคุณภาพและคุณลักษณะที่สังคมประเทศชาติต้องการ คือ คนดี คนเก่ง ทันคน ทันโลกปัจจุบัน การพัฒนาคนด้านบุคลิกภาพก็เป็นองค์ประกอบหนึ่งที่สำคัญต่อการพัฒนา มนุษย์ ดังที่ อนุญญา ประสงค์พร (2538 : 76) กล่าวไว้ว่า ทรัพยากรมนุษย์เป็นปัจจัยที่สำคัญ ที่สุดในการพัฒนาประเทศ ฉะนั้นในการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์หรือ"คน"นั้น จำเป็นจะต้องทำ เป็นกระบวนการต่อเนื่องตลอดชีวิต นับตั้งแต่อยู่ในครรภ์มารดาจนถึงวัยชรา จะต้องสร้างคุณค่า ความเป็นมนุษย์ โดยการสร้างและพัฒนาบุคลิกภาพที่สมดุลและสมบูรณ์

ความเชื่อมั่นในตนเองเป็นลักษณะของบุคลิกภาพที่มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งต่อการ ดำเนินชีวิตของบุคคลทุกคน (สุรเกียรติ์ ลิ้มเจริญ. 2523 : 12) ทุกคนมีความเชื่อมั่นในตนเอง ทุกคนเกิดมาและดำรงชีวิตอยู่ได้ตลอดรอดฝั่งถึงปัจจุบันนั้น เพราะมีความเชื่อมั่นในตนเอง หาก ไม่มีความเชื่อมั่นในตนเอง จะไม่สามารถคงการมีชีวิต (Alive) อยู่ได้ ความเชื่อมั่นในตนเองทำให้เกิดความรู้สึกกล้า ซึ่งจะไปข่มความกลัวตามธรรมชาติของมนุษย์ ความรู้สึกกล้าช่วยให้คนมี ปฏิสัมพันธ์กับคนอื่น ๆ และสามารถเผชิญกับสภาพแวดล้อม ช่วยให้สามารถแก้ปัญหาอุปสรรค ต่าง ๆ สามารถปรับตัวและดำรงชีวิตให้ประสบความสำเร็จที่ปรารถนา และที่พึงประสงค์ (ณรงค์ ฮ่อนาม. 2537 : 32-35)

บุคคลที่ประสบความสำเร็จส่วนมากจะมีความเชื่อมั่นในตนเอง ซึ่งเป็นคุณสมบัติที่ สำคัญ นำบุคคลไปสู่ความสำเร็จสูงสุดของชีวิต เจริญก้าวหน้า และยังประโยชน์ต่อมนุษยชาติ และโลก ความเชื่อมั่นในตนเองเพียงประการเดียวยังดีกว่าการมีความรู้เพียงอย่างเดียว แต่หาก ปราศจากความเชื่อมั่นในตนเอง และมีความรู้เพียงอย่างเดียวก็ไม่พอที่จะประสบความสำเร็จ บุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเองอย่างเดียวแม้จะปราศจากความรู้ก็สร้างตนให้ประสบความสำเร็จ สำเร็จได้ และจะประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น หากมีความเชื่อมั่นในตนเอง และความรู้ คนที่ เชื่อมั่นในตนเองก็เท่ากับเป็นคนที่มีพลังงานที่ซ่อนเร้นอยู่ในตัวของตัวเองให้เป็นประโยชน์ เพราะมนุษย์มีจิตที่มีพลังงานและมีอำนาจสร้างสรรค์อย่างมหาศาล (อารี พันธุ์มณี. 2538 : 58)

บุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเอง จะมีความรับผิดชอบในหน้าที่ของตนเอง สามารถทำงานได้ประสบผลสำเร็จ ยอมรับสถานการณ์ใหม่ ๆ ปรับตัวเข้ากับ สิ่งแวดล้อมได้ดี และยังสามารถเข้าใจตนเองเกี่ยวกับคุณค่าของตนเองว่า เป็นคนที่มีความสามารถ มีความสำคัญ และมีความสำเร็จ (พรรณราย ทวีพระประภา. 2526 : 12) นอกจากนี้ บุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเองจะเป็นผู้ที่มีความสามารถในการปรับตัวได้ดี มีความสามารถในการเข้าสังคม และไม่มี ความวิตกกังวล (วัฒนา ศรีสัตยวาท. 2519 : 19 ; อ้างอิงมาจาก Mann. 1969 : 152-174) ทำให้บุคคลมีชีวิตจิตใจ มีกำลังใจทำตามแผนการต่าง ๆ ที่จะนำไปสู่ความสำเร็จได้ บุคคลที่ใช้ความสามารถในการทำงานของตนเองควบคู่ไปกับความเชื่อมั่นในตนเอง จะทำให้เกิดความมั่นใจหรือเชื่อมั่นในตนเอง และทำให้เกิดความมั่นใจกับคนอื่น ๆ ด้วย (สมัย เทียนคุณ. 2527: 127) นอกจากนี้ สุชา จันทน์เอม (2510 : 147) ได้กล่าวด้วยว่า ความเชื่อมั่นในตนเอง เป็นองค์ประกอบอย่างหนึ่งที่ควรปลูกฝังและส่งเสริมให้พัฒนาอยู่เสมอ เพราะคนที่มีความเชื่อมั่นในตนเองจะมีบุคลิกภาพดี มองโลกในแง่ดี มีความรู้สึกปลอดภัย กล้าแสดงออกในทางที่ถูกที่ควร มีความรับผิดชอบในหน้าที่ การงานของตนเอง และสามารถประสบความสำเร็จในการปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อม ส่วน สวนา พรพัฒน์กุล (2520 : 17) ได้กล่าวว่า ความเชื่อมั่นในตนเองเป็นคุณลักษณะหนึ่งในสิบคุณลักษณะที่ประเทศชาติต้องการและคำนึงถึง การปลูกฝังให้สมบูรณ์ในตัวผู้เรียนเป็นปัจจัยที่ช่วยส่งเสริมความสำนึกในหน้าที่พลเมือง ซึ่งเป็นสิ่งที่แสดงว่าบุคคลเป็นส่วนหนึ่งของสังคม กล้าแสดงความคิดเห็น และมีส่วนร่วมในสิทธิและหน้าที่ต่าง ๆ ของสังคมได้อย่างถูกต้อง

ไซมอน (Symons. 1964 : 85) กล่าวว่า บุคคลที่ขาดความเชื่อมั่นในตนเอง มักมีแต่ความขลาดกลัว มักชอบใช้เวลาว่างส่วนใหญ่ไปในทางนี้กวาดภาพเอาในสิ่งที่ตนต้องการ หรือปรารถนาสิ่งใดก็จะไม่ทำตามลำดับขั้นแห่งความเป็นจริง และละมายมาศ ศรีทนต์ และคนอื่น ๆ (2510 : 98) กล่าวว่า ผู้ที่ขาดความเชื่อมั่นในตนเองจะรู้สึกว่าตนเองมีปมด้อย ขลาดกลัว ไม่กล้าแสดงออกไม่ว่าจะเป็นภาระหรือความคิดเห็นก็ตาม จะพึ่งพาผู้อื่นอยู่เสมอ ผลตามมาก็คือขาดความกล้าเผชิญต่ออุปสรรคหรืองานที่ยากลำบาก นอกจากนี้ วิจิตร วรุตบางกูร. (2521 : 8) ยังกล่าวว่า ถ้าบุคคลใดขาดความเชื่อมั่นในตนเองจะทำให้การทำงานร่วมกับคนอื่น การเข้าสังคม การติดต่อกับคนอื่นและการตัดสินใจยากลำบาก เป็นปัญหาแก่ตนเองอย่างยิ่ง และเนืออน กลิ่นรัตน์ (2523 : 23) ได้กล่าวว่า บุคคลที่ขาดความเชื่อมั่นในตนเองจะถูกชักจูงให้ทำตามผู้อื่นในสังคมอย่างไม่มีเหตุผลได้โดยง่าย

สรุปได้ว่า การไม่มีความเชื่อมั่นในตนเองเป็นอุปสรรคอย่างยิ่งในการพัฒนาบุคคล อันเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาสังคมและประเทศชาติ ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยเห็นว่า ควรช่วยเหลือบุคคล

ที่ประสบปัญหาหรือมีความต้องการที่จะพัฒนาตนเองให้มีความเชื่อมั่นในตนเอง เพื่อให้บุคคลนั้น
ได้พัฒนาตนเองตามศักยภาพที่มีอยู่ สามารถดำรงตนเองได้อย่างมีความสุข เป็นประโยชน์ต่อ
สังคมประเทศชาติ และยังเป็นการป้องกันปัญหาสุขภาพจิตในขั้นต้นอีกด้วย

จากการที่ผู้วิจัยปฏิบัติหน้าที่ด้านการแนะแนวในมหาวิทยาลัย ได้ดำเนินการต่าง ๆ
ดังต่อไปนี้

1. ผู้วิจัยสำรวจข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับลักษณะปัญหาและความรู้สึกว่าเป็นปัญหาของ
นิสิตระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 - 4 คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2540 จำนวน 527 คน ดังแสดงผลการสำรวจในตาราง 1

ตาราง 1 ผลการสำรวจข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับลักษณะปัญหาและความรู้สึกว่าเป็นปัญหาของ
นิสิตระดับปริญญาตรี คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ภาคเรียนที่ 1
ปีการศึกษา 2540

อันดับ	ลักษณะปัญหาและความรู้สึกว่าเป็น ปัญหาของนิสิต	คิดเป็นร้อยละ
1	ไม่ค่อยจะเชื่อมั่นในตนเองเวลาที่จะต้องสนทนาหรือทำกิจกรรม ต่าง ๆ ร่วมกับผู้อื่น	25.05
2	มีโรคประจำตัว แพ้ยาบางชนิด	10.44
3	ชอบคิดวิตกกังวลเสมอ ๆ	8.73
4	อารมณ์รอน	8.35
5	เป็นคนเครียดง่าย	7.78
6	ไม่ค่อยมีสมาธิในเวลาเรียน	7.21
7	รู้สึกเหนื่อย อ่อนเพลียเสมอ	6.26
8	ที่พักอยู่ไกลจากมหาวิทยาลัย	5.69
9	ปวดศีรษะบ่อย ๆ	4.93
10	ขาดแคลนทุนทรัพย์ในการเรียน	4.74
11	มักใช้เวลาอยู่กับตนเองไม่ยุ่งกับใคร	4.55
12	นอนไม่ค่อยหลับ	3.80
13	รู้สึกว่าตนเองมีพฤติกรรมไม่ค่อยเหมาะสม	2.47

จากตาราง 1 พบว่า ลักษณะปัญหาและความรู้สึกว่าเป็นปัญหาของนิสิตที่มีจำนวนร้อยละสูงสุด คือ นิสิตไม่ค่อยจะเชื่อมั่นในตนเองเวลาที่จะต้องสนทนาหรือทำกิจกรรมต่าง ๆ รวมกับอื่น

2. ผู้วิจัยให้นิสิตกลุ่มดังกล่าวตอบแบบสำรวจคุณลักษณะของบุคคลด้านความเชื่อมั่นในตนเองของก๊อและไฮบรูน (Gough and Heibrun : 1980) ดังแสดงผลการสำรวจในตาราง 2

ตาราง 2 จำนวนนิสิตที่มีคุณลักษณะด้านความเชื่อมั่นในตนเอง ตั้งแต่ค่า T-score ที่ 25 ลงมา

นิสิต ชั้นปีที่	จำนวนนิสิตที่ ตอบแบบสำรวจ	จำนวนนิสิตที่มี ความเชื่อมั่นในตนเอง ตั้งแต่ค่า T-score ที่ 25 ลงมา	ร้อยละของ นิสิต แต่ละชั้นปีที่
1	113	45	39.82
2	95	40	42.10
3	153	62	40.52
4	166	53	31.93

จากตาราง 2 พบว่า นิสิตชั้นปีที่ 2 ที่มีคุณลักษณะด้านความเชื่อมั่นในตนเองตั้งแต่ค่า T-score ที่ 25 ลงมา มีจำนวนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 42.10

และจากผลการสำรวจคุณลักษณะด้านความเชื่อมั่นในตนเองดังกล่าวข้างต้น พบว่า นิสิตชั้นปีที่ 2 คณะศึกษาศาสตร์ มีคุณลักษณะต่าง ๆ ดังนี้ คือ มีความแคล่วคล่องว่องไว ทะเยอทะยาน กล้าแสดงออก ความคิดแจ่มแจ้ง ความมั่นใจ กล้าหาญ ตัดสินใจเด็ดเดี่ยว แข็งขันมีพลัง กล้าคิดกล้าทำชอบเสี่ยง กระตือรือร้น มีไหวพริบ มั่นใจในตนเอง หนักแน่นมั่นคง ฉลาดหลักแหลม แต่นิสิตก็ยังมีความรู้สึกว่า ตนเองเป็นคนไม่น่าสนใจ ถ่อมตน คล้อยตามผู้อื่น เจียมขี้น เป็นคนเจียม ๆ ไม่ค่อยพูด ยอมตาม ไม่กระตือรือร้น ขาดสงสัยและระแวง

จากผลการสำรวจดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยมีความเห็นว่า นิสิตชั้นปีที่ 2 ควรจะได้รับการพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเอง ทั้งนี้เพื่อให้ นิสิตสามารถดำรงชีวิตอยู่ในสังคมอย่างมีความสุข มีบุคลิกภาพที่เหมาะสม และเป็นทรัพยากรของประเทศชาติที่มีคุณภาพ นอกจากนี้นิสิตชั้นปีที่ 2

อยู่ในช่วงวัยรุ่น สภาพร่างกาย อารมณ์ และสังคมมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เป็นวัยที่เหมาะสมที่จะปลูกฝังและพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเอง

การพัฒนาบุคลิกภาพด้านความเชื่อมั่นในตนเองนั้น สามารถพัฒนาได้ตั้งแต่วัยเด็ก โดยเฉพาะช่วงวัยรุ่นเป็นช่วงที่เหมาะสมต่อการพัฒนาและปรับปรุงบุคลิกภาพด้านต่าง ๆ เพราะวัยนี้จะมีการเปลี่ยนแปลงทั้งทางด้านร่างกายและด้านจิตใจอย่างรวดเร็ว เป็นผลให้ประสบปัญหาเกี่ยวกับการปรับตัวและการพัฒนาบุคลิกภาพให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงของตนเอง วัยรุ่นมีความต้องการที่จะรู้จักตนเอง รู้จักขอบเขตความสามารถ สิทธิหน้าที่บทบาทของตนเอง ต้องการการยอมรับจากหมู่คณะและผู้ใหญ่ ตลอดจนต้องการวางแผนเกี่ยวกับการศึกษาหรือประกอบอาชีพ (วัชร ทรัพย์มี. 2518 : 40) นอกจากนี้ วัยรุ่นเป็นวัยที่ไม่มีความเชื่อมั่นในตนเอง และไม่มีความมั่นใจในตนเองทางด้านสังคม เพราะไม่เคยมีประสบการณ์อย่างเพียงพอที่จะช่วยให้มีความรู้สึกเชื่อมั่นแบบผู้ใหญ่ (ไลล์ ทซ์ซิงก์. 2526 : 16)

ดังนั้นการช่วยให้นิสิตมีความเชื่อมั่นในตนเอง จะทำให้สังคมมีรากฐานที่มั่นคง เพราะมีบุคลากรที่มีคุณภาพเป็นกำลังสำคัญในการพัฒนาประเทศชาติต่อไป ซึ่งการพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองอาจจะกระทำได้หลายวิธี ดังเช่น การให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม ซึ่งเป็นวิธีการที่จัดขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการพิเศษของวัยรุ่น เพิ่มพูนทักษะในการสร้างสัมพันธภาพระหว่างกันและกัน เพิ่มความเชื่อมั่นในตนเองในด้านความสามารถที่จะเข้าใจตนเองและแก้ไขปัญหาของตนเอง (พรรณพิศ วาณิชยการ. 2528 : 231-234) ส่วนการใช้กิจกรรมกลุ่มนั้น นอกจากจะเน้นเฉพาะเรื่องความสำเร็จของกิจกรรมหรือผลงานที่ปฏิบัติไปแล้ว ยังมีคุณค่าสำหรับสมาชิกในกลุ่มมากมาย เพราะขณะดำเนินกิจกรรมกลุ่มนั้น บุคคลจะมีความเจริญงอกงาม มีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้น มีความรู้สึกนึกคิดเกี่ยวกับตนเองดีขึ้นและเกิดความรู้สึกมีคุณค่า (คมเพชร ฉัตรศุภกุล. 2530 : 15) นอกจากนี้ วิธีการฝึกความรู้สึกไว (Sensitivity Training) ยังเป็นวิธีที่สามารถนำมาใช้ในการพัฒนาตนเอง เพื่อให้รู้จักและเข้าใจตนเองมากขึ้น ตลอดจนยอมรับและหาทางพัฒนาตนเอง ซึ่งจะเป็นการช่วยให้บุคคลสามารถดำเนินชีวิตในสังคมด้วยความมีสติ เข้าใจความรู้สึก และพฤติกรรมของตนเองและผู้อื่น และจะทำให้บุคคลที่ได้รับการฝึกความรู้สึกไวมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้น (สุธีรพันธ์ กรลักษณ์. 2528 : 6) และการศึกษาของ ทิศนา ขัมมณี (2522 : 27) พบว่า กลุ่มสัมพันธสามารถนำมาใช้ในการพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองได้

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยประสงค์ที่จะนำวิธีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (Transactional Analysis หรือ TA) มาใช้ในการพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองให้กับนิสิต ทั้งนี้เพราะว่าการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เป็นวิธีการหนึ่งที่จะช่วยให้ผู้ศึกษาสามารถเพิ่ม

ความเข้าใจในตนเองและผู้อื่น เพิ่มศักยภาพของการแสดงออก การแก้ไขปัญหา การตัดสินใจ
ด้วยตนเอง มีความเป็นตัวของตัวเองและความเชื่อมั่นในตนเอง (Fielding. 1979 : 265-267)

นอกจากนี้ หลุย จ้าปาเทส (2533 : 103) ได้กล่าวว่า คุณลักษณะและแนวความคิดของผู้ชนะตาม
แนวคิดของการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล จะเป็นผู้ที่มีความสมบูรณ์ทางด้าน
จิตใจ มีศีลธรรมจรรยาบรรณและเชื่อมั่นในตนเองความเขลา ความขลาด ความรู้สึกมีปมด้อยก็
จะหายไป ทุกคนก็จะคิด(Think) จะรู้สึก(Feel) และการกระทำ(Act) ออกมาอย่างมีความสุข และ
โลกของการทำงาน การปฏิสัมพันธ์ การอยู่ร่วมกันก็จะสุขสดีโล่งขึ้น

นอกจากนี้ เจมส์และจองก์วอร์ด (James and Jongeward. 1991 : 12) ได้กล่าวว่า
การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เป็นวิธีที่จะช่วยให้เข้าใจพฤติกรรมอย่างมีเหตุผล
และตั้งอยู่บนพื้นฐานที่ว่า ทุกคนสามารถเรียนรู้เพื่อเพิ่มความเชื่อมั่นในตนเอง คิด ตัดสินใจและแสดง
ความรู้สึกเพื่อตนเองได้ หลักการของการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล สามารถนำ
มาประยุกต์ใช้กับงานในสำนักงาน ในบ้าน เพื่อนบ้าน ในห้องเรียนและที่ไหนที่เกี่ยวข้องกับคน
จากเหตุผลดังกล่าว ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะนำวิธีการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์
ระหว่างบุคคลมาพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองให้กับนิสิตระดับปริญญาตรี ที่กำลังศึกษาอยู่ใน
ชั้นปีที่ 2 คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ปีการศึกษา 2540

ความมุ่งหมายของการศึกษาค้นคว้า

1. เพื่อเปรียบเทียบความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิต ก่อนและหลังการฝึกการวิเคราะห์
การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล
2. เพื่อเปรียบเทียบความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิต ก่อนและหลังการให้ข้อเสนอแนะ
3. เพื่อเปรียบเทียบความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตที่ได้รับการฝึกการวิเคราะห์
การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับนิสิตที่ได้รับการให้ข้อเสนอแนะ

สมมติฐานในการศึกษาค้นคว้า

1. นิสิตมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้น หลังจากได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อ
สัมพันธ์ระหว่างบุคคล
2. นิสิตมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้น หลังจากได้รับข้อเสนอแนะ
3. นิสิตที่ได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับนิสิตที่ได้รับ
ข้อเสนอแนะมีความเชื่อมั่นในตนเองแตกต่างกัน

ความสำคัญของการศึกษาค้นคว้า

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้จะเป็นแนวทางให้บุคลากรด้านการแนะแนวได้นำความรู้เกี่ยวกับการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลไปใช้เพื่อพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองให้กับนิสิตต่อไป

ขอบเขตของการศึกษาค้นคว้า

1. ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นนิสิตระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 2 คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ที่มีความเชื่อมั่นในตนเองตั้งแต่เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 25 ลงมา จำนวน 36 คน

2. กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 2 คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ปีการศึกษา 2540 ที่มีความเชื่อมั่นในตนเองตั้งแต่เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 25 ลงมา และสอบถามความสมัครใจของนิสิตในการเข้าร่วมการทดลอง หลังจากนั้นจึงสุ่มอย่างง่ายมาจำนวน 16 คน แล้วสุ่มอย่างง่ายอีกครั้งหนึ่งเพื่อแบ่งเป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม กลุ่มละ 8 คน

3. ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า

3.1 ตัวแปรต้น คือ วิธีพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเอง แบ่งเป็น 2 วิธีคือ

3.1.1 การฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

3.1.2 การให้ข้อเสนอแนะ

3.2 ตัวแปรตาม คือ ความเชื่อมั่นในตนเอง

นิยามศัพท์เฉพาะ

1. การฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล หมายถึง วิธีการที่ช่วยให้นิสิตได้เรียนรู้ที่จะเข้าใจความคิด ความรู้สึก และการกระทำของตนเองและบุคคลอื่นจะอันนำไปสู่การพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเอง โดยมีลำดับขั้นของการฝึกดังนี้

ขั้นที่ 1 การวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ (Structural Analysis) เป็นการวิเคราะห์เกี่ยวกับความคิด ความรู้สึกและการกระทำของบุคคลในภาวะตัวตนต่าง ๆ ได้แก่ ภาวะความเป็นพ่อแม่ (P-Parent) ภาวะความเป็นผู้ใหญ่ (A-Adult) และภาวะความเป็นเด็ก (C-Child) ที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองด้านความพึงพอใจในตนเอง โดยมีรายละเอียดดังนี้

1.1 ขั้นนำ ผู้วิจัยกล่าวนำถึงการวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ

1.2 ขั้นตอนการ ผู้วิจัยให้นิสิตวิเคราะห์เกี่ยวกับความคิด ความรู้สึก และการกระทำของบุคคลในภาวะต่าง ๆ ตามลำดับดังนี้

1.2.1 ผู้วิจัยให้นิสิตตอบแบบสำรวจบุคลิกภาพ

1.2.2 ผู้วิจัยอธิบายพร้อมยกตัวอย่างประกอบเกี่ยวกับโครงสร้างบุคลิกภาพทั้ง 3 ได้แก่ ภาวะความเป็นพ่อแม่ ภาวะความเป็นผู้ใหญ่ และภาวะความเป็นเด็ก

1.2.3 ผู้วิจัยให้นิสิตจำแนกความแตกต่างระหว่างภาวะทั้ง 3 ภาวะตามสถานการณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น และให้นิสิตแสดงบทบาทตามสถานการณ์ที่กำหนดทั้งภาษาอังกฤษและภาษาท่าทาง

1.2.4 ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันอภิปรายภาวะตัวตนต่าง ๆ ที่สัมพันธ์กับความเชื่อมั่นในตนเอง

1.2.5 ผู้วิจัยให้นิสิตแต่ละคนประเมินบุคลิกภาพที่ประกอบด้วยภาวะตัวตนต่าง ๆ ทั้ง 3 ภาวะของตนเอง โดยให้นิสิตเขียนวงกลม 3 วง วงกลมแต่ละวงจะแทนแต่ละภาวะตัวตนของบุคลิกภาพ เพื่อให้นิสิตได้นำมาเปรียบเทียบกับผลจากการตอบแบบสำรวจในข้อ 1.2.1

1.2.6 ผู้วิจัยตรวจแบบสำรวจบุคลิกภาพและแจ้งผลการตอบแบบสำรวจดังกล่าวให้นิสิตทราบ แล้วให้นิสิตแต่ละคนพิจารณาว่า นิสิตควรจะมีเพิ่มหรือลดภาวะตัวตนใดบ้าง แล้วนำมาเขียนแผนภูมิ

1.2.7 ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันอภิปรายแนวทางปฏิบัติในการเพิ่มหรือลดภาวะตัวตนที่เกี่ยวข้อง เพื่อพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองด้านความพึงพอใจในตนเอง

1.3 ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันสรุปเกี่ยวกับโครงสร้างบุคลิกภาพและผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม

ขั้นที่ 2 การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (Transactional Analysis) เป็นวิธีการที่ช่วยให้นิสิตได้รู้จักและเข้าใจรูปแบบของการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเอง ด้านความเป็นตัวของตัวเองในการติดต่อสื่อสารกับบุคคลอื่นโดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1 ขั้นนำ ผู้วิจัยทบทวนการวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพและกล่าวนำเข้าสู่การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

2.2 ขั้นตอนการ ผู้วิจัยดำเนินการดังนี้

2.2.1 ผู้วิจัยอธิบายรูปแบบของการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลตามหลักการของทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

2.2.2 ผู้วิจัยอธิบายพร้อมยกตัวอย่างเกี่ยวกับรูปแบบของการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่เกี่ยวข้องกับความเชื่อมั่นในตนเอง ได้แก่ การติดต่อสื่อสารที่รับกัน (Complementary Transaction) การติดต่อสื่อสารที่ขัดแย้งกัน (Crossed Transaction) และการติดต่อสื่อสารที่เคลือบแฝงความรู้สึกที่แท้จริง (Ulterior Transaction)

2.2.3 ผู้วิจัยให้นิยามวิเคราะห์รูปแบบการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลโดยใช้บทบาทสมมติที่ไม่ได้กำหนดบทบาทตามสถานการณ์ที่กำหนดให้

2.3 ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้นิยามร่วมกันสรุปรูปแบบของการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่เกี่ยวข้อง เพื่อพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองด้านความพึงพอใจในตนเองในการติดต่อสื่อสารกับบุคคลอื่น และผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม

ขั้นที่ 3 การวิเคราะห์ทัศนะชีวิต (Life Position Analysis) เป็นวิธีการที่ช่วยให้ผู้วิจัยได้รู้จักและเข้าใจตนเองและบุคคลอื่น ๆ โดยนิสิตวิเคราะห์ทัศนะชีวิตของตนเองว่า มีความคิด ความรู้สึกเกี่ยวกับทัศนะชีวิตของตนเองและบุคคลอื่นอย่างไร เพื่อพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองด้านความเป็นตัวของตัวเองของนิสิต โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.1 ขั้นนำ ผู้วิจัยทบทวนการวิเคราะห์เกมทางจิตวิทยาและกล่าวนำเข้าสู่การวิเคราะห์ทัศนะชีวิต

3.2 ขั้นตอนการ ผู้วิจัยดำเนินการตามลำดับดังนี้

3.2.1 ผู้วิจัยอธิบายพร้อมยกตัวอย่างประกอบเกี่ยวกับลักษณะต่าง ๆ ของทัศนะชีวิต ซึ่งประกอบด้วย

- (1) ฉันดี เธอก็ดี (I'm OK - You're OK)
- (2) ฉันดี แต่ไม่เธอดี (I'm OK - You're not OK)
- (3) ฉันไม่ดี แต่เธอดี (I'm not OK - You're OK)
- (4) ฉันไม่ดี และเธอก็ไม่ดี (I'm not OK - You're not OK)

3.2.2 ผู้วิจัยให้นิยามแสดงบทบาทสมมติตามสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทัศนะชีวิตที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น

3.2.3 ผู้วิจัยให้นิยามวิเคราะห์ทัศนะชีวิต ตามสถานการณ์ ในข้อ 3.2.2 และให้นิยามยกตัวอย่างจากประสบการณ์ที่นิสิตเคยประสบและแนวทางการแก้ไข

3.2.4 ผู้วิจัยให้นิยามร่วมกันแสดงความคิด ความรู้สึกเกี่ยวกับประโยชน์

ที่ได้รับจากการเรียนรู้เกี่ยวกับทักษะชีวิต แล้วร่วมกันอภิปรายว่า ทักษะชีวิตแต่ละลักษณะ
เกี่ยวข้องและส่งผลต่อความเชื่อมั่นในตนเองอย่างไร

3.3 **ขั้นสรุป** ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันสรุปเกี่ยวกับทักษะชีวิต เพื่อพัฒนาความ
เชื่อมั่นในตนเองด้านรู้สึกที่มีต่อตนเองและบุคคลอื่น และผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม

ขั้นที่ 4 การวิเคราะห์เกมทางจิตวิทยา (Game Analysis) เป็นวิธีการที่ช่วยให้นิสิตได้
เรียนรู้เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองโดยใช้เกมทางจิตวิทยา ซึ่งเกมทางจิตวิทยานั้นหากดูผิวเผิน
จะเห็นได้ว่าเป็นการกระทำหรือการแสดงออกที่ถูกต้อง สมเหตุสมผล แต่แท้จริงแล้วจะมีนัย
เคลือบแฝง ซึ่งเป็นความต้องการที่แท้จริงซ่อนเร้นอยู่และมีผลทางลบ การนำเกมทางจิตวิทยาไป
ใช้จะช่วยทำให้เข้าใจความคิด ความรู้สึกที่แท้จริงของตนเองและผู้อื่น และจะเป็นข้อเตือนใจนิสิต
ก่อนที่จะนำเกมไปใช้ เพื่อการพัฒนาการปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น โดยมีราย
ละเอียดดังนี้

4.1 **ขั้นนำ** ผู้วิจัยทบทวนการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและ
กล่าวนำเข้าสู่การวิเคราะห์เกมทางจิตวิทยา

4.2 **ขั้นดำเนินการ** ผู้วิจัยดำเนินการตามลำดับดังนี้

4.2.1 ผู้วิจัยอธิบายพร้อมยกตัวอย่างเกี่ยวกับความหมายและลักษณะ
ของเกมทางจิตวิทยา ได้แก่ การเลิ้งหนี (Withdraw) พิธีการ (Ritual) กิจกรรม (Activity) การพูด
คุยสนทนา (Pastimes) เกม (Games) และความใกล้ชิด (Intimacy)

4.2.2 ผู้วิจัยให้นิสิตฝึกวิเคราะห์เกมทางจิตวิทยาที่ส่งผลต่อความเชื่อมั่น
ในตนเองทั้งจากประสบการณ์ของนิสิต และบทบาทสมมติจากสถานการณ์ที่นิสิตร่วมกันคิดขึ้น

4.2.3 ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันอภิปรายถึงประโยชน์ของเกมทางจิตวิทยา
และการนำไปใช้กับความเชื่อมั่นในตนเอง

4.3 **ขั้นสรุป** ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันสรุปการวิเคราะห์เกมทางจิตวิทยา
เกี่ยวข้อง เพื่อพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองด้านการปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น และ
ผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม

ขั้นที่ 5 การวิเคราะห์การใส่ใจ (Stroke) เป็นวิธีการที่จะช่วยให้นิสิตได้แสดงออกซึ่ง
ความสนใจ การใส่ใจและให้กำลังใจบุคคลอื่นอย่างเหมาะสม เพื่อพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเอง
ด้านการแสดงความรัก การใส่ใจและให้กำลังใจบุคคลอื่น โดยมีรายละเอียดดังนี้

5.1 **ขั้นนำ** ผู้วิจัยทบทวนการวิเคราะห์ทักษะชีวิต และกล่าวนำเข้าสู่
การวิเคราะห์การใส่ใจ

5.2 ขั้นตอนการ ผู้วิจัยดำเนินการตามลำดับดังนี้

5.2.1 ผู้วิจัยอธิบาย เกี่ยวกับความหมายและรูปแบบการใส่ใจ

5.2.2 ผู้วิจัยให้นิสิตฝึกปฏิบัติแสดงการใส่ใจบุคคลอื่นตามสถานการณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น แล้วนิสิตร่วมกันวิเคราะห์บทบาทที่แสดงการใส่นั้น

5.2.3 ผู้วิจัยให้นิสิตแสดงความคิดและความรู้สึกของตนเองในการแสดงการใส่ใจต่อผู้อื่น

5.2.4 ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันอภิปรายถึงการใส่ใจที่เกี่ยวข้องกับความเชื่อมั่นในตนเอง

5.3 ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันสรุปเกี่ยวกับการวิเคราะห์การใส่ใจ เพื่อพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองด้านการแสดงความสนใจ ใส่ใจและให้กำลังใจผู้อื่น และผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม

ขั้นที่ 6 การวิเคราะห์บทชีวิต (Life Script) เป็นวิธีการช่วยให้นิสิตได้รู้จักและเข้าใจตนเองและบุคคลอื่นได้ดียิ่งขึ้นว่า การที่นิสิตจะมีความเชื่อมั่นในตนเองนั้น นิสิตจะต้องแสดงบทบาทของผู้กล่าวหา หรือผู้ช่วยเหลือ หรือเหยื่อ เพื่อพัฒนาการแสดงความสนใจ ใส่ใจและให้กำลังใจผู้อื่น โดยมีรายละเอียดดังนี้

6.1 ขั้นนำ ผู้วิจัยกล่าวทบทวนการวิเคราะห์การใส่ใจ และกล่าวนำเข้าสู่การวิเคราะห์บทชีวิต

6.2 ขั้นตอนการ ผู้วิจัยดำเนินการตามลำดับดังนี้

6.2.1 ผู้วิจัยอธิบายพร้อมยกตัวอย่างประกอบเกี่ยวกับลักษณะต่าง ๆ ของบทชีวิต ได้แก่ บทชีวิตของผู้กล่าวหา (Persecutor) บทชีวิตของผู้ช่วยเหลือ (Rescuer) บทชีวิตของเหยื่อ (Victim)

6.2.2 ผู้วิจัยให้นิสิตช่วยกันวิเคราะห์บทชีวิตตามสถานการณ์ที่ผู้วิจัยกำหนดให้

6.2.3 ผู้วิจัยให้นิสิตแสดงความคิด ความรู้สึกเกี่ยวกับบทชีวิตในชีวิตประจำวันหรือจากประสบการณ์

6.2.4 ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันอภิปรายบทชีวิตที่เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง

6.3 ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันสรุปเกี่ยวกับการวิเคราะห์บทชีวิต เพื่อพัฒนาการแสดงความสนใจ ใส่ใจและให้กำลังใจบุคคลอื่นและผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม

ขั้นที่ 7 การวิเคราะห์การสะสมแสตมป์ (Stamp) เป็นวิธีการที่ช่วยให้ผู้เรียนเปรียบเทียบความรู้สึกต่าง ๆ ที่ได้สะสมเอาไว้และเกี่ยวข้องกับการพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเอง ด้านความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเอง โดยมีรายละเอียดดังนี้

7.1 ขั้นนำ ผู้วิจัยกล่าวทบทวนการวิเคราะห์บทชีวิต และกล่าวนำเข้าสู่การวิเคราะห์การสะสมแสตมป์

7.2 ขั้นดำเนินการ ผู้วิจัยดำเนินการตามลำดับดังนี้

7.2.1 ผู้วิจัยอธิบายเกี่ยวกับความหมายและลักษณะต่าง ๆ ของแสตมป์ ได้แก่ แสตมป์สีแดง แสตมป์สีน้ำเงิน แสตมป์สีขาว แสตมป์ทอง และแสตมป์สีเทา

7.2.2 ผู้วิจัยให้ผู้เรียนเล่าประสบการณ์และร่วมกันอภิปรายแสดงความคิดเห็นความรู้สึกเกี่ยวกับการสะสมแสตมป์

7.2.3 ผู้วิจัยให้ผู้เรียนร่วมกันวิเคราะห์และอภิปรายการสะสมแสตมป์ที่เกี่ยวข้องกับความเชื่อมั่นในตนเอง

7.3 ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้ร่วมกันสรุปการวิเคราะห์การสะสมแสตมป์ เพื่อพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเอง ด้านความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเอง และผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม

สำหรับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลของการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้เทคนิคต่าง ๆ ได้แก่ การอธิบายพร้อมยกตัวอย่าง การอภิปราย การฝึกปฏิบัติ การแสดงบทบาทสมมติ การให้คำแนะนำ การให้ข้อมูลย้อนกลับ และการเสริมแรงทางบวก

วิธีการดังกล่าวผู้วิจัยใช้กับนิสิตที่เป็นกลุ่มทดลอง

2. การให้ข้อเสนอแนะ หมายถึง วิธีการที่จะช่วยให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ที่จะแสดงความเชื่อมั่นในตนเองต่อสถานการณ์ต่าง ๆ ในการให้ข้อเสนอแนะแต่ละครั้งผู้วิจัยดำเนินการดังนี้

2.1 ขั้นนำ ผู้วิจัยให้ผู้เรียนอ่านเอกสารเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง

2.2 ขั้นดำเนินการ ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้ผู้เรียนได้อภิปรายและซักถามเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองที่ผู้เรียนมีประสบการณ์และแสดงออกในปัจจุบัน

2.3 ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้ผู้เรียนสรุปเกี่ยวกับประโยชน์ของการมีความเชื่อมั่นในตนเองตลอดจนการนำไปประยุกต์ใช้ และผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม

วิธีการดังกล่าวนี้ผู้วิจัยใช้กับนิสิตที่เป็นกลุ่มควบคุม

3. ความเชื่อมั่นในตนเอง (Self-confidence) หมายถึง คุณลักษณะของนิสิตที่แสดงให้เห็นว่านิสิตมีความพึงพอใจในตนเอง มีความเป็นตัวของตัวเองในการติดต่อสัมพันธ์กับบุคคลอื่น มีความคิดและความรู้สึกที่ดีต่อตนเองและบุคคลอื่น ปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น

แสดงความสนใจ ใส่ใจและให้กำลังใจบุคคลอื่น และรู้สึกเห็นคุณค่าของตนเอง

ความเชื่อมั่นในตนเอง วัดได้จากแบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเองซึ่งผู้วิจัยสร้างขึ้น

4. นิสิต หมายถึง นิสิตชั้นปีที่ 2 คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ปีการศึกษา 2540

บทที่ 2

เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ผู้วิจัยแบ่งออกเป็นด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

1.1 เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

1.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

2. เอกสารที่เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง

2.1 เอกสารที่เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง

2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง

1. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

1.1 เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

1.1.1 ความหมายของการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

เบิร์น (อัจฉรา ศรีสุรพล. 2535 : 8 ; อ้างอิงมาจาก Berne. 1977) ได้ให้ความหมายของการวิเคราะห์ติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลว่า เป็นทฤษฎีของบุคลิกลักษณะและความสัมพันธ์ทางสังคม รวมทั้งเป็นวิธีทางคลินิกในการบำบัดรักษาทางจิตที่อาศัยพื้นฐานของการวิเคราะห์ติดต่อสัมพันธ์ของภาวะตัวตนระหว่างบุคคล 2 คน หรือมากกว่า 2 คนขึ้นไป

อาภา จันทรสกุล (2535 : 161) กล่าวว่า การวิเคราะห์ติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เป็นวิธีการทางจิตวิทยาที่ช่วยให้บุคคลเข้าใจตนเอง สามารถเปลี่ยนแปลงปรับปรุงบุคลิกลักษณะตนเองได้อย่างมีเหตุผล ช่วยให้ปรับตัวได้ดี ทำให้ปฏิสัมพันธ์และการติดต่อสื่อสารกับบุคคลอื่นเป็นไปในแง่ที่ก่อให้เกิดสุขภาพจิตที่ดี

กิติกร มีทรัพย์ (2535 : 43) กล่าวว่า การวิเคราะห์ติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลหรือ TA เป็นเครื่องมืออันหนึ่งเพื่อเข้าใจตนเอง รู้วิธีการติดต่อกับผู้อื่น และรู้ว่าชีวิตต้องการอะไร นอกจากนั้นยังทำให้รู้โครงสร้างของบุคลิกลักษณะทั้งหมดของสภาพจิตใจการเข้าใจสภาพจิตใจของตน สามารถจำแนกความคิด ความรู้สึก แลพฤติกรรมได้

พิชิต สุวรรณประกร และคนอื่น ๆ (2534 : 1) ได้ให้ความหมายของการวิเคราะห์

การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลว่า เป็นการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ทางสังคม ซึ่งเกิดขึ้นเมื่อบุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไปพบกัน โดยบุคคลใดบุคคลหนึ่งหรือบุคคลทั้งสองต่างรับรู้ว่ามีอีกบุคคลหนึ่งอยู่ในสถานที่นั้นด้วย ลักษณะนี้เรียกว่า Transactional Stimulus และเมื่อบุคคลหนึ่งพูด หรือทักทาย หรือแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง การแสดงออกเช่นนี้เรียกว่า Transactional Response และในขณะนั้นก็จะเกิดความสัมพันธ์ด้านบุคลิกภาพ ทำทาง วาจา ซึ่งจะนำไปสู่คำว่า Transactional Analysis

บรูโน (ภุชญา ศักดิ์ศรี. 2534 : 505 ; อ้างอิงมาจาก Burno. 1980) ได้ให้ความหมายของการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลว่า หมายถึง การวิเคราะห์การติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลที่อยู่บนพื้นฐานของหลักการทางจิตวิทยา ซึ่งจะเกิดขึ้นเมื่อมีบุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไปมาพบกัน ทำให้เข้าใจความรู้สึกนึกคิดและพฤติกรรมของตนเองและบุคคลอื่น มีผลให้ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นไปในทางสร้างสรรค์และพัฒนาในทางที่ดีขึ้น

เจียรนีย์ ทรงชัยกุล (2533 : 75) ได้อธิบายว่า การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นการติดต่อสัมพันธ์ หรือการแลกเปลี่ยนความคิด ความรู้สึกระหว่างบุคคล โดยใช้คำพูดและหรือท่าทางในการติดต่อสื่อสาร ส่วนคำว่า การวิเคราะห์ (Analysis) หมายถึง การพิจารณาตีความ และทำความเข้าใจเกี่ยวกับการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล รวมทั้งการปรับปรุงทักษะการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เพื่อให้สัมพันธภาพระหว่างบุคคลเกิดผลในทางที่ดีและมีประโยชน์ยิ่งขึ้น

สวนา พรพัฒน์กุล (2533 : 1) กล่าวว่า การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เป็นทฤษฎีการวิเคราะห์บุคลิกภาพบุคคลของแต่ละคน ด้วยการวิเคราะห์คำพูดของเขาจากการแลกเปลี่ยนสื่อสารสัมพันธ์(โต้ตอบ)ระหว่างบุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไป ซึ่งอาจสื่อสารสัมพันธ์ด้วยคำพูดที่แสดงความเป็นมิตร มีอารมณ์ หรือมุ่งร้ายหมายขวัญ ทั้งนี้แสดงออกได้หลายทางจากลักษณะอาการปฏิกิริยาท่าทาง คำพูด น้ำเสียง หน้าตา ฯลฯ โดยจะมีบุคคลผู้สื่อความและผู้ตอบสนอง

ระวีวรรณ เสวตามร (2532 : 28) ได้ให้ความหมายของการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลว่า เป็นการวิเคราะห์การติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคล ซึ่งจะเกิดขึ้นเมื่อมีบุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไปมาพบกัน โดยจุดประสงค์ของการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลก็คือ การที่จะให้บุคคลเข้าใจความสัมพันธ์ที่มีต่อผู้อื่นดีขึ้น เพื่อเขาจะได้พัฒนาการสื่อสารและมนุษยสัมพันธ์ให้ดีขึ้น

อภิรดี เพชรบุญณิน (2527 : 2) กล่าวว่า การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่าง

บุคคลเป็นทฤษฎีและเทคนิคอันหนึ่งที่ช่วยอธิบายความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลได้ โดยอาศัยวิธีการทางเหตุผลเพื่อการเข้าใจพฤติกรรม และมีรากฐานอยู่บนสมมติฐานที่ว่า บุคคลใดก็ตามสามารถที่จะได้วางใจตัวของเขาเองได้ ตัดสินใจได้ และแสดงความรู้สึกของตัวเองออกมาได้ จึงเป็นประโยชน์ในการที่สร้างสัมพันธภาพที่ดีกับผู้อื่น

จากความหมายของการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลดังกล่าวข้างต้น สรุปได้ว่าการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล หมายถึง การติดต่อสื่อสารและปฏิบัติต่อกันสัมพันธ์ระหว่างบุคคล โดยอาศัยพื้นฐานของหลักการและวิธีการทางจิตวิทยา ช่วยให้บุคคลสามารถเข้าใจความคิด ความรู้สึกและพฤติกรรมของตนเองและบุคคลอื่น ซึ่งจะมีผลทำให้พัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองไปในทางที่ดียิ่งขึ้นและสร้างสรรค์

1.1.2 การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

1.1.2.1 ภูมิหลังของอีริก เบิร์น (Eric Berne) (คมเพชร จัตรคุฎกุล.

2530 : 78-79 ; หลุย จ้าปาเทศ. 2533 : 100)

ผู้ให้กำเนิดทฤษฎีและวิธีการให้คำปรึกษาแบบวิเคราะห์การสื่อสารสัมพันธ์ระหว่างบุคคลคือ อีริก เบิร์น (Eric Berne) เกิดเมื่อปี ค.ศ.1910 ในเมืองมอนทรีล (Montreal) ประเทศแคนาดา เขาเจริญรอยตามบิดาของเขาโดยได้รับปริญญาแพทยศาสตรบัณฑิตจากมหาวิทยาลัยแมคกิลล์ (McGill University) ในปี ค.ศ.1935 และเข้าร่วมฝึกฝนด้านจิตเวชศาสตร์ โรงพยาบาลแห่งมหาวิทยาลัยเยล (Yale University) ชื่อเดิมของเขาคือ Eric Leonard Bernstein ในขณะที่เขาเปลี่ยนชื่อของเขานั้น เขาก็ได้แปลงสัญชาติเป็นอเมริกัน ในปี ค.ศ.1943 เขาได้เริ่มต้นฝึกฝนที่สถาบันจิตเวชศาสตร์ ในรัฐนิวยอร์ก ต่อมาในปี ค.ศ.1943 เขาเข้าไปอยู่ในกองทัพบกในฐานะจิตแพทย์ และในที่นี่เขาได้เริ่มต้นทดลองเทคนิคการบำบัดรักษาแบบกลุ่ม

หลังจากที่เขาพ้นภาระจากกองทัพแล้วในปี ค.ศ.1946 ก็ได้เริ่มต้นทำงานโดยเปิดคลินิกส่วนตัวที่ซานฟรานซิสโก และเบิร์นได้เข้าอยู่ในความดูแลของ อีริก อีริกสัน (Eric Erikson) เพื่อฝึกฝนด้านจิตวิเคราะห์ที่สถาบันทางจิตวิเคราะห์ในเมือซานฟรานซิสโก ถึงแม้ว่าเบิร์นจะใช้เวลาถึง 20 ปี เพื่อเริ่มต้นชีวิตในวิชาชีพในฐานะนักจิตวิเคราะห์ แต่เขาก็ไม่ประสบความสำเร็จ ในปี ค.ศ.1956 เขาได้รับการปฏิเสธที่จะให้เป็นสมาชิกของสถาบันจิตวิเคราะห์ เนื่องจากเขายืนยันว่าในการทำกลุ่มนั้น ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องมีบทบาทมากร่วมกับผู้รับคำปรึกษาเป็นอย่างมาก (Active Involvement) ดังนั้นเบิร์นจึงเริ่มต้นรวบรวมแนวความคิดในด้านการทำจิตบำบัดของเขาขึ้นมา

เบิร์นเป็นศิษย์ของ Paul Federn เพื่อนร่วมทีมของ Sigmund Freud ดังนั้นเขาจึงได้นำหลักการของ Sigmund Freud มาปรับปรุงเปลี่ยนแปลงเพื่อนำการนำไปใช้จนได้ผลอย่างมีประสิทธิภาพ

การเสนอความคิดครั้งแรกเกี่ยวกับการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของบุคคลนั้น (Transactional Analysis) กระทำเมื่อปี ค.ศ.1957 ระหว่างการประชุมทางวิชาชีพที่ลอสแอนเจลิส ในปี ค.ศ.1961 เขาได้พิมพ์หนังสือชื่อ Transactional Analysis in Psychotherapy ซึ่งในหนังสือนี้เขาได้เสนอแนวความคิดเกี่ยวกับปัญหาตลอดจนความคิดที่สำคัญ ๆ คือ The Structure of Dynamics of Organizations and Groups (1963) Games People Play (1964) Principles of Group Treatment (1966) และ What Do You Say After You Say Hello? (1972) เบิร์นได้ให้ความรู้ทางทฤษฎีและปรัชญาเอาไว้มาก และในที่สุดเขาได้สมญานามว่าเป็นบิดาของการศึกษาจิตวิทยาผู้ใหญ่ที่เข้าใจบุคลิกภาพของคน และการสื่อสารระหว่างกันได้เป็นอย่างดี ซึ่งเรียกว่า TA หรือคำเต็มคือ Transactional Analysis เบิร์นได้เสียชีวิตในปี ค.ศ.1970 รวมอายุได้ 60 ปี

1.1.2.2 ภูมิหลังด้านทฤษฎี (Theoretical Background)

คมเพชร จัตรศุภกุล (2530 : 79) กล่าวว่า เบิร์นได้มีความเกี่ยวข้องกับกลุ่มจิตวิเคราะห์เป็นเวลานาน ดังนั้นโครงสร้างของทฤษฎีจึงมีความคล้ายคลึงกัน เบิร์นคิดว่าจิตวิเคราะห์นั้นเป็นแกนหรือหลัก แต่การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นผลของการศึกษาสิ่งเหล่านั้น นอกจากนี้เบิร์นยังยืนยันว่า The Parent , The Adult และ The Child ในทฤษฎีของเขานั้นเป็นเพียงสภาวะของอีโก (Ego State) เท่านั้น แต่อย่างไรก็ตาม คำนิยามของหน้าที่ของสิ่งที่กล่าวไปแล้วนั้น ดูไม่แตกต่างจาก Superego ,Ego และ Id ในทฤษฎีของฟรอยด์

นอกจากนี้ เบิร์นยังได้รับอิทธิพลจากแอดเลอร์ (Adler) สิ่งที่คล้ายกันมากคือ คำว่า Life Style ของแอดเลอร์ กับคำว่า Life Script ของเบิร์น แต่ Life Style ของแอดเลอร์นั้นดูเหมือนว่าจะเป็นสิ่งที่ไม่ค่อยเฉพาะเจาะจงเท่าไร แต่สำหรับเบิร์นนั้นมีความหมายแคบลง คำว่า “Not - OK” ก็มีความหมายคล้ายคลึงกับความรู้สึกมีปมด้อย (Feeling of Inferiority) ของแอดเลอร์ นอกจากนี้แล้วยังมีเรื่องของแง่มุมทางสังคมที่มีอิทธิพลต่อลักษณะของบุคคลที่มีความหมายคล้ายคลึงกัน

1.1.2.3 ธรรมชาติของมนุษย์ (Human Nature)

ความเชื่อเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์ ตามแนวทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลมีดังนี้

อาภา จันทรสกุล (2535 : 162) กล่าวว่า นักจิตวิทยาในกลุ่มจิตวิเคราะห์การสื่อสาร

ระหว่างบุคคล เชื่อว่า บุคคลสามารถที่จะเข้าใจบุคลิกภาพที่เป็นผลมาจากประสบการณ์ในอดีตของตนได้ และบุคคลสามารถตัดสินใจเลือกแนวทางในการดำเนินชีวิตใหม่ได้ ถ้าเขากล้าที่จะเปลี่ยนแปลงตนเอง โดยการเปลี่ยนบทบาทและตำแหน่งชีวิตของตนเองเสียใหม่ วางเป้าหมายที่จะนำไปสู่พฤติกรรมใหม่ ๆ ในอนาคต แต่ทั้งนี้มิได้หมายความว่า บุคคลมีอิสระจากอิทธิพลของสังคม หรือบุคคลสามารถตัดสินใจได้อย่างมีอิสระ โดยขึ้นอยู่กับความต้องการของตัวเองเท่านั้น ในสภาพความเป็นจริงบุคคลเกิดมาอย่างเป็นอิสระ แต่บุคคลได้รับอิทธิพลจากความคาดหวัง ความต้องการที่บุคคลอื่นรอบตัวเขามีต่อเขา ตั้งแต่เขายังเป็นเด็ก เนื่องจากเขาพึ่งพาและทำตาม ผู้ที่มีอิทธิพลเหนือกว่า เช่น พ่อแม่ ผู้เลี้ยงดูที่คอยบอกให้ทำอย่างโน้นอย่างนี้ ฉะนั้นถ้าบุคคลได้มีการสำรวจและเข้าใจบุคลิกภาพของตนเองได้อย่างมีเหตุผลและพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงบทบาทชีวิต ตำแหน่งชีวิตและแบบแผนในการดำเนินชีวิต โดยกล้าที่จะสลัดวิธีการใช้ชีวิตแบบเดิม กล้าหลุดพ้นจากอิทธิพลการใช้ชีวิตที่สืบเนื่องมาจากทัศนคติที่พ่อแม่ถ่ายทอดให้บุคคลที่สามารถเปลี่ยนแปลงตนเอง และเป็นตัวของตัวเองได้อย่างเต็มที่ กล้าตัดสินใจเลือก โดยเชื่อมั่นในความสามารถที่จะพึ่งพาตนเองให้เต็มศักยภาพ

แฮร์ริส (บัญญัติ ยงยวน. 2530 : 23-24 ; อ้างอิงมาจาก Harris. 1978 : 56) เชื่อว่า มนุษย์มีเสรีภาพในการเลือก มีเสรีภาพในการเปลี่ยนแปลงในสิ่งที่ต้องการเปลี่ยน เช่น เปลี่ยนการตอบสนองต่อสิ่งเร้าใหม่ ๆ เป็นต้น

โกลดิง และโกลดิง (บัญญัติ ยงยวน. 2530 : 23-24 ; อ้างอิงมาจาก Goulding and Goulding. 1976 : Unpage) ได้แสดงทัศนะของตนเองว่า มนุษย์สามารถที่จะตัดสินใจด้วยตนเองเกี่ยวกับแรงจูงใจหรือเป้าหมายในชีวิตได้ ถึงแม้เขาจะไม่สามารถลบล้างภาพพจน์ หรือการตัดสินใจในอดีตลงได้ แต่เขาก็สามารถสร้างสิ่งใหม่ ๆ ขึ้นมาได้ โดยการเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตและกำหนดวิถีชีวิตด้วยตัวของเขาเองโดยไม่ยอมตกเป็นทาสของอดีต

เจมส์ (James. 1977 : 4) เชื่อว่า มนุษย์สามารถเป็นตัวของตัวเองได้ มนุษย์ไม่จำเป็นต้องเป็นทาสของอดีตเสมอไป เขาสามารถที่จะตัดสินใจเป็นอะไรหรือไม่เป็นอะไรก็ได้ เขาสามารถทำหรือไม่ทำก็ได้ เขาสามารถที่จะแสดงความรู้สึกนึกคิดหรือไม่แสดงออกก็ได้ โดยใช้ทฤษฎีวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ในอันที่จะขจัดอิทธิพลของอดีตที่ผ่านมา และวางแผนการเพื่อยอนาคต รวมทั้งการเรียนรู้ที่จะตอบสนองต่อสภาพการณ์ในปัจจุบันในลักษณะ “ที่นี่และเดี๋ยวนี้”

คมเพชร ฉัตรศุภกุล (2530 : 80-83) ได้กล่าวถึงธรรมชาติของมนุษย์ว่า ในทัศนะของเบรินเชื่อว่า “มนุษย์เกิดมาเป็นเจ้าชายและเจ้าหญิง หลังจากนั้นบิดามารดาก็จะทำให้เขาทั้ง

หลายกลายเป็นกบ” (People Are Born Prince and Princesses and Then Their Parents Kiss Them and Turn Them into Frogs) ในทัศนะนี้ทำให้มองเห็นแนวความคิดเกี่ยวกับมนุษย์ของเบริน กล่าวคือ 1) เบรินมีความคิดในทางที่ดีต่อมนุษย์ที่เกิดมาทุกคน 2) มีความคิดในเชิงนิเสธกับบิดามารดา 3) ทัศนะดังกล่าวยังชี้ให้เห็นว่า ประสบการณ์เบื้องต้นในชีวิตมีผลต่อพฤติกรรมของมนุษย์ในระยะต่อมา 4) เบรินยังเชื่อว่าบุคคลแต่ละคนมีความรับผิดชอบขั้นสูงสุด (Ultimate Responsibility) ใน การที่จะตัดสินใจต่าง ๆ เกี่ยวกับชีวิตของตนเอง เบรินหลีกเลี่ยงแนวความคิดของฟอร์มเกี่ยวกับ แรงขับ (Drive) และสัญชาตญาณ (Instincts) แต่ในขณะเดียวกันก็ได้เสนอความคิดใหม่เกี่ยวกับ ความต้องการทางจิตใจต่าง ๆ (Psychological Needs) ในทฤษฎีของเบรินใช้คำว่า “Hungers” ซึ่ง ประกอบไปด้วยความต้องการที่สำคัญดังนี้ 1) Stimulus Hunger 2) Structure Hunger 3) Position Hunger ในความเชื่อของเบริน ความพอใจที่เกิดขึ้นจากความต้องการเหล่านั้นนั้น ส่วนหนึ่งเป็น ความจำเป็นสำหรับการดำรงชีวิต วิธีการที่บุคคลเรียนรู้จะเอาตัวรอดนั้นจะมีต่อการสื่อสาร ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลหรือแม้แต่การมองชีวิตในอนาคต

1) Stimulus Hunger หมายถึง ความต้องการทั่วไปจะได้รับความสนใจ ซึ่งภาษาของ เบรินจะใช้คำว่า “Stroking” ซึ่งความต้องการไม่ใช่เป็นแต่เพียงจะให้เกิดความพึงพอใจเท่านั้น แต่ เป็นสิ่งที่มีมีความจำเป็นสำหรับชีวิต ความต้องการที่จะได้รับ ความสนใจนั้นจะมีอยู่ตลอดชีวิต สำหรับการได้รับความสนใจนั้นจะเปลี่ยนจากลักษณะที่ตอบสนองทางด้านร่างกายไปเป็นด้าน สัญลักษณ์ที่มีความหมาย คำว่า “Strokes” เป็นหน่วยเบื้องต้นของการปฏิสัมพันธ์ทางสังคม ซึ่ง อาจจะประกอบไปด้วย Positive Stroke เช่น การกอดรัด การยิ้ม การแสดงคารยอมรับโดยคำพูด หรือ Negative Stroke การตบหน้า การทำหน้านิ่ง การแสดงออกถึงการไม่ยอมรับ ถ้าหากเด็กขาด การตอบสนองในด้าน Positive Stroke แล้วเขาจะแสวงหา Negative Stroke

2) Structure Hunger หมายถึง ความต้องการของบุคคลที่จะใช้เวลาในการที่จะได้รับ ความเอาใจใส่ให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ในทฤษฎีนี้เบรินจะใช้คำถามว่า “What do you say after you say hello?” เพื่อจะแยกแยะปัญหาในเรื่องการใช้เวลาของบุคคล “คุณทำอะไรบ้างใน 24 ชั่วโมงของแต่ละวัน” ก็เป็นคำถามที่จะใช้ในการวิเคราะห์บุคคลเช่นกัน สำหรับความต้องการ ในการใช้นี้เป็นส่วนหนึ่งของความต้องการที่จะได้รับความเอาใจใส่ เพราะเกี่ยวข้องกับวิธีการ ที่บุคคลจะใช้เวลาเพื่อให้ได้มาซึ่งความเอาใจใส่มากที่สุด การใช้เวลาเพื่อให้ได้มาซึ่งความสนใจ จากบุคคลอื่น ๆ มีความสำคัญ บุคคลจะต้องเลือกใช้ให้เหมาะสมกับกาลเทศะและต่อบุคคลด้วย ถ้าหากขาดความเหมาะสมก็จะทำให้เกิดความไม่สมดุลในด้านบุคลิกภาพได้ด้วย

3) Position Hunger ความต้องการหรือแรงจูงใจนี้ หมายถึง ความต้องการของ

บุคคลที่จะมีการตัดสินใจที่สำคัญเกี่ยวกับชีวิตอย่างมั่นคงและมีเหตุผล ในขณะที่เด็กกำลังเจริญเติบโตมักจะได้รับความกดดันต่าง ๆ เช่น หนูน่ารักจัง เธอเป็นเด็กไม่ดี ดังนั้นเขาจะเรียนรู้เกี่ยวกับตนเองว่าเขาเป็นคนที่ใช้ได้ (“OK”) หรือใช้ไม่ได้ (“Not-OK”) ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะกลายเป็นความคาดหวังด้านคุณค่าภายในตัวของเขา การตัดสินใจว่าเด็กเป็นอย่างไร มักจะทำให้เด็กเกิดความสับสน ทำให้โลกสับสนไปด้วย เมื่อเด็กปฏิสัมพันธ์กับสังคมมากขึ้น เด็กจะมีการตัดสินใจกับคนอื่นเช่นกันว่า เขาใช้ได้ หรือไม่ได้ การที่เด็กตัดสินใจคนอื่นและคนอื่นตัดสินใจเด็กว่าเป็นอย่างไรนั้นจะมีผลต่อการสร้างตำแหน่งชีวิต (Life Position) ขึ้น เมื่อบุคคลเลือกตำแหน่งชีวิตอย่างไร วิธีการที่บุคคลจะใช้เวลาและความปรารถนาของบุคคลจะถูกกำหนดชัดเจนขึ้นพอสมควร

จากการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์ สรุปได้ว่า มนุษย์เกิดมาพร้อมกับความสามารถที่จะพัฒนาศักยภาพต่าง ๆ ของตนเอง เพื่อความก้าวหน้าของตนเองและสังคม มีเสรีภาพในการเลือกและเปลี่ยนแปลงในสิ่งที่ตนต้องการ โดยตกอยู่ใต้อิทธิพลของอดีต มีความต้องการทางด้านจิตใจที่จำเป็นสำหรับการดำรงชีวิตที่สำคัญคือ ความต้องการที่จะได้รับความสนใจ (Stimulus Hunger) ความต้องการที่จะใช้เวลาในการที่จะได้รับความเอาใจใส่ให้มากที่สุด (Structure Hunger) และความต้องการที่จะมีการตัดสินใจเกี่ยวกับชีวิตอย่างมั่นคงและมีเหตุผล (Position Hunger)

1.1.3 ทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

ทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นทฤษฎีหนึ่งในสาขาวิชาจิตวิทยาการปรึกษา (Counseling Psychology) เป็นทฤษฎีที่มีพื้นฐานทางจิตวิเคราะห์ (Psychoanalysis) ซึ่งเน้นว่าพฤติกรรมทุกชนิดเป็นสิ่งที่สามารถวิเคราะห์ได้ พฤติกรรมต่าง ๆ ที่เรากระทำหรือไม่กระทำในปัจจุบันนี้มีสาเหตุมาจากประสบการณ์ในวัยเด็ก ดังนั้นการวิเคราะห์พฤติกรรมจึงสามารถกระทำย้อนหลังลงไปได้ถึงในอดีต โดยเฉพาะอย่างยิ่งประสบการณ์ในวัยเด็กที่มีอิทธิพลอย่างยิ่งต่อพฤติกรรมในปัจจุบันของเรา (พรรณราย ททรัพย์ประภา. 2532 : 9)

นอกจากนี้ ทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเชื่อว่า บุคลิกภาพเป็นผลจากการอบรมเลี้ยงดู พ่อแม่มีอิทธิพลต่อความคิดเห็นที่มีต่อตนเองและสิ่งแวดล้อมของลูกต่อการกระทำของลูก (วัชร ททรัพย์มี. 2533 : 127) ส่วนธรรมชาติของมนุษย์ตามทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลนั้น จะเห็นว่าบุคคลมีคุณค่า และบุคคลมีหน้าที่รับผิดชอบต่อพฤติกรรม และการตัดสินใจในชีวิตของตนเอง แม้ว่าบุคลิกภาพจะได้รับอิทธิพลมาจากการอบรมเลี้ยงดูและประสบการณ์จากเยาว์วัย แต่ถ้าบุคคลมีความประสงค์ที่ปรับเปลี่ยนบุคลิกภาพของตนเอง เพื่อ

การดำรงชีวิตอย่างมีคุณค่าและความสุขยิ่งขึ้น โดยไม่ยอมตกเป็นทาสของอดีต เขาก็ย่อมที่จะเป็นตัวของตัวเองได้ สามารถที่จะตัดสินใจเลือกวิถีชีวิตที่เหมาะสมสำหรับตนเองได้ ทั้งนี้โดยการสำรวจและทำความเข้าใจบุคลิกภาพของตนเองอย่างมีเหตุผล กล้าที่จะปรับเปลี่ยนตำแหน่งชีวิต และรูปแบบการใช้เวลาของตนเองเพื่อการมีสุขภาพกายและสุขภาพที่ดีขึ้น และวางแผนเพื่อการไปสู่เป้าหมายที่สร้างสรรค์และพึงปรารถนาสำหรับอนาคต (เจียรนัย ทรงชัยสกุล. 2533 : 76)

ทฤษฎีบุคลิกภาพที่เกี่ยวกับการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เป็นทฤษฎีของชีวิต หรือกล่าวได้ว่า การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นเรื่องของชีวิตหรือเป็นเรื่องที่เกี่ยวกับชีวิต (ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์. 2531 : 99) อีกทั้งแนวความคิดจากทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลนั้น ผู้ที่ศึกษาสามารถทำความเข้าใจเกี่ยวกับทฤษฎีนี้ได้ง่ายและสามารถนำความรู้ที่ได้มาปรับปรุงตนเองได้ (หลุย จำปาเทศ. 2533 : 100) ไม่เพียงแต่จะใช้ได้ดีกับผู้มีปัญหาเท่านั้น แม้แต่คนที่ไม่มีปัญหา ก็จะได้ประโยชน์ในอันที่จะรู้จักตนเองดีขึ้น (วัชรทรัพย์มี. 2533 : 134) เป็นเครื่องมือที่มีประโยชน์ในการบำบัดรักษาทางจิตวิทยาและยังก่อให้เกิดการกระตุ้นความคิดทางด้านพฤติกรรมมนุษย์ซึ่งคนส่วนมากสามารถเข้าใจและนำไปใช้ได้ (พรรณราย ทรัพย์ะประภา. 2532 : 2) เป็นวิธีการที่สามารถศึกษาและทำความเข้าใจได้ง่าย และเมื่อศึกษาแล้วสามารถนำไปใช้ได้ทันที ใช้ในครอบครัว หรือใช้ในการปฏิบัติงาน หรือในชั้นเรียนก็ได้ ทั้งนี้เพราะแนวความคิดของทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเกิดขึ้นจากการศึกษาความเป็นจริงเกี่ยวกับโครงสร้างบุคลิกภาพ พฤติกรรมหรือการกระทำของคนในสังคมที่ติดต่อสัมพันธ์กัน (จำเนียร ชวงโชติ. 2524 : 75) เป็นวิธีการทางเหตุผล เพื่อการทำความเข้าใจพฤติกรรมของแต่ละบุคคล และตั้งอยู่บนสมมติฐานที่ว่า บุคคลใดก็ตามสามารถที่จะไว้วางใจตัวเองได้ คิดเพื่อตนเองได้ ตัดสินใจได้ และแสดงความรู้สึกของตนเองได้ กฎเกณฑ์ของการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลนั้น สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในสถานที่ทำงานในบ้าน ในชั้นเรียนหรือกับเพื่อนรวมทั้งในสถานที่ต่าง ๆ ที่มีคนอยู่ร่วมกันและติดต่อสัมพันธ์กันและกัน (พรรณราย ทรัพย์ะประภา. 2532 : 8)

จากแนวความคิดเกี่ยวกับทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ดังกล่าวข้างต้น สรุปได้ว่า ทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นทฤษฎีทางจิตวิทยาที่มีพื้นฐานมาจากจิตวิเคราะห์ เป็นเรื่องเกี่ยวข้องกับชีวิต ซึ่งเชื่อว่าบุคลิกภาพเป็นผลมาจากการอบรมเลี้ยงดูและประสบการณ์วัยเด็ก เน้นว่าพฤติกรรมต่าง ๆ เป็นสิ่งที่สามารถวิเคราะห์ได้ ถ้าบุคคลประสงค์จะปรับเปลี่ยนบุคลิกภาพของตนเอง การแก้ไขพฤติกรรมของบุคคลจะมุ่งเน้นพฤติกรรมในปัจจุบัน ให้บุคคลเป็นตัวของตัวเองไม่ตกเป็นทาสของอดีต ไขได้กับบุคคลทั่วไป

ไม่เฉพาะผู้มีปัญหาเท่านั้น และสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้

1.1.4 ขั้นตอนการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล มีขั้นตอนในการศึกษาตามลำดับ ได้แก่ การวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ (Structural Analysis) การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (Transactional Analysis) การวิเคราะห์รูปแบบการใช้เวลา (Time Structuring Analysis) การวิเคราะห์เกม (Analysis of Games) การวิเคราะห์ทัศนคติของชีวิต (Analysis of Life Position) การวิเคราะห์บทชีวิต (Script Analysis) การใส่ใจ (Strokes) และการวิเคราะห์แสตมป์ (Stamp) (Corey, 1991 : 275-279)

1.1.5 การวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ (Structural Analysis)

1.1.5.1 โครงสร้างบุคลิกภาพ

เบิร์น กล่าวว่า โครงสร้างบุคลิกภาพ ซึ่งใช้คำว่า “ภาวะตัวตน หรือภาวะอัตตา (Ego State)” โดยโครงสร้างบุคลิกภาพในตัวบุคคลแต่ละคนจะต้องประกอบด้วย 3 ส่วนด้วยกันคือ ส่วนที่มีลักษณะคล้ายพ่อแม่ เรียกว่า ภาวะความเป็นพ่อแม่ (Parent Ego State) ใช้ตัวย่อว่า “P” ส่วนที่มีลักษณะเป็นผู้ใหญ่เรียกว่า ภาวะความเป็นผู้ใหญ่ (Adult Ego State) ใช้ตัวย่อว่า “A” และส่วนที่มีลักษณะเป็นเด็กเรียกว่า ภาวะความเป็นเด็ก (Child Ego State) ใช้ตัวย่อว่า “C” และแม้ว่าทุกคนจะต้องมีบุคลิกภาพทั้งสามส่วนนี้รวมกัน แต่จะมีส่วนใดมากน้อยแค่ไหน หรือจะแสดงออกในภาวะใด ๆ นั้น ย่อมแตกต่างกันไปในแต่ละบุคคล นอกจากนี้เบิร์นได้อธิบายเกี่ยวกับภาวะตัวตนหรือภาวะอัตตานี้ว่า หมายถึง ภาวะต่าง ๆ ของจิตใจ (Mind) ที่สัมพันธ์เกี่ยวข้องกับแบบแผนต่าง ๆ ของพฤติกรรม (มองพรรณ เกิดพิทักษ์, 2531 : 76)

เจียร์นีย์ ทรงชัยกุล (2533 : 76) ได้กล่าวถึงโครงสร้างบุคลิกภาพของบุคคลตามแนวคิดของเบิร์น ซึ่งเบิร์นได้แบ่งโครงสร้างบุคลิกภาพออกเป็น 3 ส่วน คือ ภาวะความเป็นพ่อแม่ (Parent Ego State) ภาวะความเป็นผู้ใหญ่ (Adult Ego State) และภาวะความเป็นเด็ก (Child Ego State) ทั้ง 3 ส่วนประกอบกัน แต่จะมีลักษณะเด่นต่างกัน บุคคลจะแสดงภาวะของบุคลิกภาพที่ตนมีอยู่ออกมา โดยการพูดและแสดงอาการปฏิกิริยาท่าทาง ซึ่งสามารถสังเกตและวิเคราะห์ได้ ภาวะของบุคลิกภาพทั้ง 3 ส่วนของแต่ละบุคคลที่เรียกกันย่อ ๆ ว่า P-A-C

ส่วน อาภา จันทรสกุล (2523 : 163) กล่าวถึงโครงสร้างบุคลิกภาพของบุคคลตามแนวคิดของเบิร์น ซึ่งเบิร์นเชื่อว่า บุคลิกภาพของบุคคลประกอบขึ้นด้วยส่วนที่เรียกว่า “Ego

State” และในตัวบุคคลหนึ่งจะมี “Ego State” อยู่ด้วยกัน 3 ส่วน คือ ส่วนที่มีลักษณะคล้ายพ่อแม่ เรียกว่า “Parent Ego State” ส่วนที่เป็นผู้ใหญ่ “Adult Ego State” และส่วนที่เป็นเด็ก “Child Ego State” บุคคลแต่ละคนจะมีลักษณะบุคลิกภาพทั้งสามส่วนมากน้อยต่างกัน บางคนจะมีลักษณะความเป็นพ่อแม่ ชอบสั่งสอน ตำหนิ ให้ความเอาใจดูแลอยู่เกือบตลอดเวลา แต่บางคนอาจมีลักษณะของความเป็นผู้ใหญ่มาก และบางคนอาจมีลักษณะของความเป็นเด็กในบุคลิกภาพมาก บุคลิกภาพทั้งสามส่วนที่มีอยู่ในตัวบุคคลนี้จะแสดงออกมาในวาระและโอกาสต่าง ๆ ซึ่งการแสดงออกนั้นเป็นไปทั้งทางดาร์วาจาและทางที่สามารถวิเคราะห์ได้

ประโยชน์ของการวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ จะมีผลต่อการเข้าใจว่าเราเป็นใคร ทำไมถึงเป็นเช่นนั้นหรืออย่างนั้น และผู้อื่นเป็นใครทำไมเขาถึงเป็นเช่นนั้นหรืออะไรเป็นตัวทำให้เราหรือเขาเป็น แน่นนอนที่สุดคนเราอาจจะต่างกันหลาย ๆ ประการทั้งความคิด ความรู้สึกและการกระทำ และสาเหตุสืบเนื่องก็มาจากทั้งสภาวะปัจจุบันและอดีต เบิร์นได้วิเคราะห์สิ่งลงไปสู่ออดีต พบว่าครอบครัวและบุคคลรอบด้านตั้งแต่เล็ก ๆ มีอิทธิพลสามารถฟอร์มตัวเราให้เรามีลักษณะเป็น 3 แบบ หรือ 3 สภาวะ (State) (หลุยส์ จาปาเทศ. 2533 : 104)

ภาวะของบุคลิกภาพทั้ง 3 ส่วนของแต่ละบุคคล มีรายละเอียดดังนี้ (ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์. 2531 : 101-102 ; คมเพชร จัตรศุภกุล. 2530 : 83-86 ; เคียรเศวต (นามแฝง) ม.ป.ป. : 7-13 ; เจียรนัย ทองชัยกุล. 2533 : 76-78 ; อาภา จันทรสกุล. 2535 : 163-169)

1) ภาวะความเป็นพ่อแม่ (P) ของแต่ละบุคคลเป็นลักษณะบุคลิกภาพที่พ่อแม่ผู้เลี้ยงดู หรือบุคคลอื่น ที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมในชีวิตถ่ายทอดให้แก่บุคคล ลักษณะที่เป็นพ่อแม่จะเป็นส่วนที่แสดงพฤติกรรมโดยไม่ใช้เหตุผล พฤติกรรมต่าง ๆ ที่พ่อแม่สั่งสอนในอดีตจะถูกเก็บรักษาไว้และจะกลับมาปรากฏในพฤติกรรมของคน คำพูดที่ชอบใช้ในบุคลิกภาพลักษณะที่เป็นพ่อแม่ เช่น “อย่าทำ” เมื่อบุคคลถูกควบคุมด้วยลักษณะที่เป็นพ่อแม่ เขาจะไม่พิจารณาปัญหาต่าง ๆ ตามสภาพข้อเท็จจริงในปัจจุบัน แต่คำสอนหรือทัศนคติต่าง ๆ ที่ได้รับการอบรมสั่งสอนในอดีตมาเป็นตัวนำพฤติกรรม กล่าวได้ว่าลักษณะที่เป็นพ่อแม่เป็นผลมาจากการที่บุคคลบันทึกข้อมูลไม่ว่าจะเป็นทัศนคติ ค่านิยม กฎเกณฑ์ต่าง ๆ รวมทั้งกิริยาวาจา บุคลิกภาพที่พ่อแม่สั่งสอน สภาวะของความเป็นพ่อแม่เป็นการรวบรวมเอาความจดจำในอดีตของบุคคลที่สำคัญ ซึ่งเบิร์นเรียกว่าเป็น “Tapes” เพราะสามารถนำมาเล่นใหม่ได้ บุคคลต่าง ๆ มักจะเป็นผู้ที่มีสัมพันธภาพที่มีอำนาจ พ่อแม่จะมักจะเป็นผู้ที่มีความสำคัญที่สุด ต่อจากนั้นก็เป็นที่รองที่อายุน้อยกว่า ปู่ย่าตายาย บุคคลที่ทำหน้าที่แทนพ่อแม่ ครู ผู้นำทางศาสนา สภาวะของความเป็นพ่อแม่มักจะรับเอาข้อมูลต่าง ๆ ไว้ ซึ่งพ่อแม่จะทำหน้าที่ส่วนใหญ่ในการสอนลูกเพื่อให้เกิดการรับรู้ต่าง ๆ และให้รู้ว่า

จะมีชีวิตอยู่ในโลกนี้อย่างไร พ่อแม่นั้นจะเป็นข้อมูลส่วนใหญ่ที่ถูกบันทึกไว้ในสมองของเรา ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นข้อมูลหรือเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในช่วงห้าปีแรกของชีวิต ในส่วนที่เป็นพ่อแม่นี้แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

1.1) ภาวะความเป็นพ่อแม่ที่ชอบวิจารณ์ (Prejudicial or Critical or Controlling Parent) ซึ่งเรียกย่อ ๆ ว่า CP เป็นภาวะที่บุคคลที่มีพฤติกรรมเสมือนเป็นพ่อแม่ที่แสดงพฤติกรรมในลักษณะที่ไม่ใช่เหตุผล มีอคติ วิจารณ์วิจารณ์ ดิเดียน บังคับควบคุมผู้อื่น ใช้อำนาจในการออกคำสั่ง กำหนดกฎเกณฑ์ให้ปฏิบัติ มีท่าทางและวาทะที่แสดงออกให้เห็นถึงความรู้สึกขี้รำคาญ จู้จี้วางอำนาจใช้วิธีการลงโทษ ไม่ค่อยพอใจในการเปลี่ยนแปลงหรือแสดงความคิดเห็นใหม่ ติดอยู่กับแบบแผนเก่า ๆ ที่ตนเองเคยชิน ชอบว่ากล่าวตักเตือน อบรมสั่งสอน กล้าเรียกร้อง และกล้าแสดงความคิดเห็น เป็นต้น

ภาวะความเป็นพ่อแม่ที่ชอบวิจารณ์ เมื่อพิจารณาความรู้สึกว่าเป็นส่วนของบุคลิกภาพที่ไม่มีค่า เพราะเป็นลักษณะที่ใช้ข้อมูลที่เคยมีมาในอดีต แต่ถ้าพิจารณาอีกแง่หนึ่งจะพบว่า ภาวะความเป็นพ่อแม่ที่ชอบวิจารณ์นี้มีประโยชน์ เนื่องจากเป็นภาวะที่มีหน้าที่ถ่ายทอดคุณค่าทางวัฒนธรรม และช่วยให้บุคคลตอบสนองต่อเหตุการณ์ในชีวิตประจำวันเป็นไปโดยอัตโนมัติตามความเคยชิน ไม่ต้องเสียเวลาไตร่ตรองไปเสียทุกเรื่อง ค่านิยมที่ต้องการปลูกฝังถ่ายทอดและเก็บไว้ด้วยลักษณะบุคลิกภาพส่วนนี้

1.2) ภาวะความเป็นพ่อแม่ที่มีเมตตากรุณา (Nurturing Parent) ซึ่งเรียกย่อ ๆ ว่า NP เป็นภาวะที่บุคคลมีพฤติกรรมเสมือนเป็นพ่อแม่ที่มีความเมตตากรุณา คอยปลอบโยน คอยดูแลให้ความสบายทางด้านร่างกาย ชอบช่วยเหลือ ทะนุถนอมปกป้องคุ้มครองลูก เอื้ออาทรต่อทุกขสขทางด้านจิตใจ มีลักษณะโอบอ้อมอารี เห็นอกเห็นใจผู้อื่น ให้กำลังใจ พุดเอาใจผู้อื่น มีน้ำใจต่อผู้อื่น บุคลิกภาพของบุคคลที่ถูกควบคุมด้วยลักษณะพ่อแม่ที่เอื้ออาทรจะมีท่าทางและวาทะที่แสดงออกให้เห็นถึงความอบอุ่น เมตตากรุณาต่อผู้อื่น มีความห่วงใยคอย ใต้ตามทุกขสขช่วยเหลือความสละสลวยต่าง ๆ คอยปลอบโยนและเป็นกำลังใจให้ผู้อื่น มีไมตรีจิตเข้าใจผู้อื่น คอยให้คำแนะนำ แนะนำแนวทางและเป็นที่พักพิงของผู้อื่น

2) ภาวะของความเป็นผู้ใหญ่ (A) เป็นลักษณะบุคลิกภาพที่ทำงานเกี่ยวกับการรวบรวมข้อมูลต่าง ๆ ที่เป็นข้อเท็จจริง เป็นภาวะที่บุคคลใช้หลักแห่งเหตุผล ใช้สติปัญญา ในการพิจารณาสังต่าง ๆ ตามสภาพข้อเท็จจริงและตัดสินใจตามข้อมูลที่ได้รับ โดยไม่มีอารมณ์และความรู้สึกเข้ามาเกี่ยวข้อง ดำรงชีวิตโดยใช้สติปัญญาเป็นหลัก บุคคลที่มีภาวะความเป็นผู้ใหญ่ปรากฏอย่างเด่นชัด จึงมีลักษณะของผู้รู้จักตนเองตามความเป็นจริง รู้จักปรับเปลี่ยนตนเองได้

อย่างสมวัยและถูกกาลเทศะ มีความเชื่อมั่นในตนเอง ยึดมั่นในศีลธรรมและจรรยาบรรณของสังคม นอกจากนี้แต่ละบุคคลใช้ภาวะความเป็นผู้ใหญ่ เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูล แลกเปลี่ยนความจริง ถามคำถาม แก้ปัญหาและอภิปรายสิ่งต่าง ๆ อย่างมีเหตุผล ใช้เหตุผลและข้อมูลต่าง ๆ ในการพยายามปรับภาวะความเป็นเด็กและภาวะความเป็นพ่อแม่ที่บุคคลมีอยู่ในตัวให้เหมาะสมถูกต้องตามเหตุการณ์และอยู่ในสภาวะสมดุลย์ เพื่อให้บุคคลปรับตัวได้แต่ถ้าบุคคลใดใช้ภาวะความเป็นผู้ใหญ่อยู่เสมอ อาจทำให้เขามีบุคลิกภาพคล้ายหุ่นยนต์ที่ปราศจากอารมณ์และความรู้สึก บุคคลที่มีพัฒนาการเป็นไปตามวุฒิภาวะ และรู้จักตนเองตรงตามความเป็นจริง ลักษณะที่เป็นผู้ใหญ่ของบุคคลจะเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ จากประสบการณ์ที่เขาได้เรียนรู้ ซึ่งถ้าเปรียบเทียบกับระหว่างบุคลิกภาพทั้งสามส่วนแล้ว ลักษณะที่เป็นเด็กและลักษณะที่เป็นพ่อแม่มักจะคงที่ไม่เปลี่ยนแปลงไปตามสภาพการณ์ ยิ่งกว่านั้นส่วนของลักษณะที่เป็นผู้ใหญ่จะสามารถพิจารณาใช้เหตุผลตัดสินบุคลิกภาพในส่วนลักษณะที่เป็นเด็กกับลักษณะที่เป็นพ่อแม่ว่า ควรจะปรับปรุงเปลี่ยนแปลงแก้ไขหรือลบล้างออกไปอย่างไร แต่ไม่ได้หมายความว่าลักษณะผู้ใหญ่จะทำหน้าที่เป็นผู้บงการ

จุดเริ่มต้นของความเป็นผู้ใหญ่ เริ่มในตอนที่ยายุสิบเดือน เด็กจะเริ่มมีประสบการณ์ในการเรื่องการเคลื่อนไหว จะค่อย ๆ คลานกระดุกกระดิกไปข้างหน้าได้ และจะรู้สึกว่าการตัวเองเป็นอิสระจากการขยับเขยื้อนได้ เริ่มทำบางสิ่งบางอย่างซึ่งเกิดจากความคิดริเริ่มของเขาเองได้ และการที่รู้ว่ามีความเป็นตัวตนนี้เองคือจุดเริ่มต้นของความเป็นผู้ใหญ่

ข้อมูลของผู้ใหญ่ที่ส่งสมไว้ในเทพความจำนี้ คือผลของการที่เด็กสามารถเข้าใจด้วยตนเองถึงข้อแตกต่างในชีวิตจาก “ระบบการสอน” ของพ่อแม่ และ “ระบบความรู้สึก” ของเด็กมาเป็น “ระบบความคิด” ซึ่งเป็นของผู้ใหญ่ ที่มีพื้นฐานจากการรวบรวมและศึกษาข้อมูล

3) ภาวะของความเป็นเด็ก (C) เป็นภาวะบุคคลที่มีพฤติกรรมเหมือนกับยังอยู่ในวัยเด็ก มีอารมณ์ความรู้สึกความต้องการที่แท้จริงอย่างไรก็จะแสดงออกไปตามธรรมชาติยังไม่ได้ขัดเกลา ไม่ว่าจะเป็นอารมณ์ทางด้านบวกหรือลบ ลักษณะที่เป็นเด็กนี้จะมียู่ในตัวของคนทุกคน ไม่ว่าบุคคลนั้นจะอายุมากน้อยเพียงใด เพียงแต่ลักษณะส่วนจะมีอยู่มากน้อยต่างกันในแต่ละบุคคล และเมื่ออายุมากขึ้นบุคคลก็จะไม่แสดงออกถึงลักษณะส่วนนี้มากเหมือนกับวัยเด็ก ลักษณะนี้เป็นส่วนของบุคลิกภาพที่ยังไม่ได้ขัดเกลา เช่น ดีใจก็กระโดดโลดเต้น มีความสดชื่น รื่นเริง เมื่อเสียใจก็ร้องไห้อย่างเปิดเผย เป็นต้น ภาวะของความเป็นนี้แบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ

3.1) ภาวะของความเป็นเด็กตามธรรมชาติ (Natural Child) ซึ่งเรียกกันย่อ ๆ ว่า NC เป็นภาวะที่บุคคลมีพฤติกรรมเหมือนเป็นเด็กที่ยังไม่ได้ขัดเกลา ดังนั้นเมื่อความต้องการหรือ

อารมณ์ความรู้สึกอย่างไรจึงแสดงพฤติกรรมที่แท้จริงออกมาอย่างโจ่งแจ้ง ปราศจากการควบคุมตนเอง เช่น อารมณ์สนุกสนาน กระโดดโลดเต้น เมื่อผิดหวังหรือเสียใจก็ร้องไห้ฟูมฟาย หรือ อาละวาดโวยวาย ปึงปึง ฯลฯ บุคคลที่มีภาวะของความเป็นเด็กตามธรรมชาติอย่างเด่นชัด มักจะมีลักษณะที่มีชีวิตชีวา มีความกระตือรือร้น อยากรู้ อยากเห็น ยึดตนเองเป็นศูนย์กลาง มีความสนุกสนาน ร่าเริง ขี้อาย กลัว เห็นแก่ตัว อิจฉาริษยา ไม่รู้จักยับยั้งรอคอย ชอบสนุก ชอบเที่ยว ชอบเสี่ยง ไม่แยแสว่าคนอื่นจะคิดหรือรู้สึกอย่างไร

3.2) ภาวะของความเป็นเด็กที่ได้รับการขัดเกลา (Adapted Child) ซึ่งเรียกย่อ ๆ ว่า AC เป็นภาวะที่บุคคลมีพฤติกรรมเหมือนเป็นเด็กที่ได้รับการขัดเกลามาแล้ว ตั้งแต่ครั้งเยาว์วัย จากการอบรมเลี้ยงดูและการสั่งสอนของพ่อแม่ ผู้ปกครอง ญาติ ผู้ใหญ่และครู เป็นส่วนของบุคลิกภาพที่พัฒนาขึ้นเพราะเด็กมีสัมพันธภาพกับพ่อแม่หรือผู้อบรมเลี้ยงดู ทำให้บุคคลพัฒนาบุคลิกภาพในส่วนของการเชื่อฟังผู้อื่น ยอมทำตาม อาจเป็นผู้ที่เข้าสังคมได้ดี มีกิริยามารยาทเหมาะสมกับกาลเทศะ หรือในทางตรงข้ามอาจจะไม่มีความเป็นตัวของตัวเอง ตัดสินใจไม่ค่อยเป็น และชอบพึ่งพาผู้อื่น อาจจะไม่มีความเป็นตัวของตัวเอง เพราะต้องคอยพึ่งพาผู้มีประสบการณ์สูงกว่าคอยให้คำแนะนำอยู่เรื่อยมาจนชิน พฤติกรรมต่าง ๆ จะอยู่ภายใต้อิทธิพลของพ่อแม่

3.3) ภาวะของความเป็นเด็กเจ้าปัญญา (Little Professor) ซึ่งเรียกกันย่อ ๆ ว่า LP เป็นภาวะที่บุคคลมีพฤติกรรมที่แสดงออกถึงลักษณะบางส่วนของความเป็นผู้ใหญ่ เริ่มรู้จักการใช้ความคิด เหตุผลพิจารณาต่าง ๆ คล้ายผู้ใหญ่ เป็นส่วนของความสามารถทางสติปัญญา แสดงออกถึงความเฉลียวฉลาด และเป็นส่วนของความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ชอบคิดสิ่งแปลกใหม่ ประจบเพื่อใช้คน เอาใจคนเก่ง ชอบวางแผน ดังนั้นบุคคลที่มีภาวะของความเป็นเด็กเจ้าปัญญา หรือมีความคิดอย่างเด่นชัด จึงเป็นผู้ที่รู้ว่าควรจะทำกับบางสิ่งบางอย่างด้วยวิธีการอย่างไรได้ด้วยตนเอง แม้ว่าจะยังคงอยู่ในขอบเขตแห่งโลกของเด็กก็ตาม

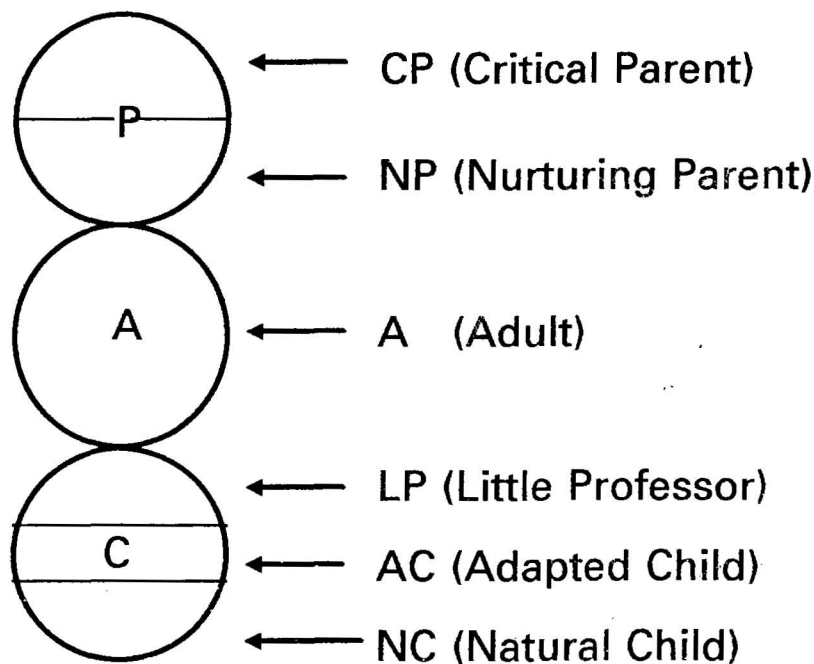
ภาวะความเป็นเด็ก (Child Ego State) เป็นส่วนหนึ่งของบุคลิกภาพที่สำคัญของคนปกติ เป็นพื้นฐานที่แต่ละคนจะสร้างอัตมโนทัศน์ (Self-Concept) ซึ่งเบิร์นได้กล่าวว่า บุคคลควรเข้าใจถึงลักษณะที่เป็นเด็กภายในตนเอง เพราะเป็นส่วนประกอบของบุคลิกภาพที่มีอยู่ในตัวบุคคลไปตลอดชีวิต ยิ่งไปกว่านั้น ส่วนนี้ยังเป็นส่วนที่มีค่ายิ่งในบุคลิกภาพของแต่ละบุคคล

บุคคลที่มีพัฒนาการเป็นไปตามปกติ บุคลิกภาพในส่วนของความเป็นเด็กจะเริ่มพัฒนาอย่างมากตั้งแต่เกิดจนกระทั่งอายุประมาณ 7 ขวบ ในช่วงที่ลักษณะความเป็นเด็กพัฒนาอย่างมากรุนแรง เป็นช่วงที่บุคคลได้มีประสบการณ์ของความต้องการแสวงหาความสุขความสบายใน

ตัวเอง การแสดงออกของอารมณ์ ความรู้สึกเป็นไปอย่างบริสุทธิ์ตามธรรมชาติ เป็นช่วงที่แสดงให้เห็นถึงความน่ารักน่าเอ็นดู สดใสร่าเริง ริเริ่มสร้างสรรค์ การแสดงพฤติกรรมมักใช้คำพูดแสดงความรู้สึกแบบเด็ก เช่น “แจ่วไปเลย” “สนุกระเบิด” อะอะส่งเสียงดัง ชุกชนกระดือรื้อร้น มีท่าทางเปลี่ยนแปลงรวดเร็วยากจะเดา (Unpredictable) ไวต่อความรู้สึก เมื่อบุคคลอายุมากขึ้น สังคมได้สร้างค่านิยมที่บุคคลต้องลดการแสดงออกถึงบุคลิกภาพส่วนนี้ ด้วยลักษณะที่เป็นเด็กทำให้บุคคลที่อยู่ในวัยผู้ใหญ่ต้องจัดสภาพการณ์ที่จะได้แสดงออกถึงบุคลิกภาพส่วนนี้ แล้วได้รับการยอมรับ เช่นจัดงานสังสรรค์เพื่อนเก่า ๆ แล้วมีการแข่งขันเกมต่าง ๆ กีฬาที่เน้นความสนุกสนานเป็นหลัก การแสดงท่าแปลก ๆ ในการเดินร่า การแสดงตลกต่าง ๆ

เนื่องจากการพัฒนาการของลักษณะที่เป็นเด็กนั้นพัฒนาขึ้นอย่างมากในช่วง 7 ปีแรกของชีวิต ซึ่งเป็นระยะก่อนที่มีพัฒนาการทางภาษาอย่างเต็มที่ เด็กมีแรงผลักดันตามธรรมชาติในการอยากพึ่งตนเอง อยากลองทำอะไรใหม่ ๆ ต้องการสำรวจสภาพแวดล้อมด้วยตนเอง แต่ผู้ใหญ่ที่มีอิทธิพลเหนือกว่าจะคอยควบคุมขัดขวางเพราะกลัวอันตราย ทำให้เด็กต้องระงับพฤติกรรมต่าง ๆ ที่เป็นความสุขจึงเกิดความคับข้องใจ ลักษณะของเด็กที่ได้รับการขัดเกลาคงจะพัฒนาจากการที่เด็กได้เรียนรู้กฎเกณฑ์ ยอมทำตาม ถ้าพ่อแม่สั่งสอนด้วยความรัก มีเหตุผล คงเส้นคงวา เด็กจะมีวินัยในตนเองรู้สึกว่าได้ได้รับการยอมรับแม้ว่าต้องทำตามกฎเกณฑ์ หากพ่อแม่ใช้อารมณ์รุนแรง ลงโทษ ไม่คงเส้นคงวา ทำให้เด็กรู้สึกไม่ได้รับการยอมรับ ไม่มีคุณค่าทำตามสิ่งเพราะยังพึ่งพาตนเองไม่ได้ เมื่อโตขึ้นถ้าไม่ออกในรูปพฤติกรรมก้าวร้าวก็จะเป็นลักษณะผู้พึ่งพากลัวผิดพลาด เพราะเกิดความรู้สึกว่า “ฉันไม่ดี” สำหรับบุคลิกภาพในส่วนนี้ ลักษณะที่เป็นเด็กมีการพัฒนาขึ้น เมื่อเด็กเริ่มหาเหตุผล ใช้ความคิด แสดงออกให้เห็นว่ารู้จักประเมินค่า ตัดสินสิ่งต่าง ๆ ด้วยหลักเหตุผล มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์

โครงสร้างของบุคลิกภาพทั้ง 3 ส่วน ตามความเชื่อของทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล สามารถแสดงด้วยแผนผังเพื่อให้ง่ายต่อการทำความเข้าใจ (อาภา จันทรสกุล, 2535 : 168) ดังภาพประกอบ 1



ภาพประกอบ 1 โครงสร้างของบุคลิกภาพ

ภาวะความเป็นพ่อแม่ ภาวะความเป็นผู้ใหญ่ และภาวะความเป็นเด็ก ต่างตอบสนองหรือปฏิกิริยาต่อสิ่งเร้าแตกต่างกัน โดยแต่ละภาวะจะรับรู้สิ่งเร้าแตกต่างกัน และตอบสนองตามการรับรู้ (Preception) ของแต่ละภาวะ นอกจากนี้ทั้งสามภาวะนี้ยังมีปฏิกิริยาต่อกันและกันอีกด้วย

เนื่องด้วยแต่ละบุคคลมีพลังจิตหรือพลังทางจิต (Psychic Energy หรือ Cathexis) พลังจิตจะไหลผ่านขอบเขต (Boundary) ของแต่ละภาวะตัวตน ซึ่งขอบเขตของแต่ละภาวะตัวนั้นเปรียบเสมือนเนื้อเยื่อบาง ๆ ที่พลังจิตสามารถไหลผ่านภาวะไปได้ และพลังจิตจะไหลผ่านจากภาวะตัวตนหนึ่งไปสู่ภาวะตัวตนอื่น ๆ พลังจิตที่สามารถไหลผ่านภาวะตัวตนหนึ่งไปสู่อีกตัวตนเรียกว่า พลังจิตอิสระ (Free Cathexis) บุคคลที่มีการรับรู้ที่มีประสิทธิภาพ จะมีการปรับเปลี่ยนสภาวะของบุคลิกภาพที่เป็นไปอย่างรวดเร็วและสอดคล้องกับสภาพแวดล้อม ซึ่งจะทำให้บุคคลนี้ปรับตัวได้ดี ตรงกันข้ามกับบางคนที่มีการรับรู้ที่ไม่มีประสิทธิภาพ จะมีการปรับเปลี่ยนสภาวะของบุคลิกภาพให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมได้ช้าหรือไม่ได้เลย ดังนั้นจึงมีบุคลิกภาพไม่เหมาะสมหรือผิดปกติ

จากข้อความต่าง ๆ เกี่ยวกับการวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ สรุปได้ว่า โครงสร้างบุคลิกภาพ หรือภาวะตัวตน หรือภาวะอัตตาในตัวบุคคลประกอบด้วยบุคลิกภาพ 3 ส่วน คือ ส่วนที่มีลักษณะภาวะของความเป็นพ่อแม่ (Parent Ego State) ภาวะของความเป็นผู้ใหญ่ (Adult Ego State) และภาวะของความเป็นเด็ก (Child Ego State) ซึ่งบุคลิกภาพทั้ง 3 ส่วนของแต่ละบุคคลอาจ

จะมีส่วนใดมากน้อยแตกต่างกันหรือคล้ายคลึงกัน ดังนั้นการที่จะเข้าใจบุคลิกภาพต่าง ๆ ของแต่ละบุคคล หากสามารถวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพของบุคคลอื่นได้ โดยสามารถสังเกตและวิเคราะห์ได้จากการพูดและแสดงอาการปฏิกิริยา จะช่วยให้เข้าใจบุคคลนั้นดียิ่งขึ้น ทำให้ทราบว่าทำไมหรืออะไรเป็นตัวทำให้เราหรือเขาเป็นอย่างนั้น

ภาวะของบุคลิกภาพในแต่ละส่วน P,A,C ต่างก็มีอาณาเขตส่วนตน (Ego Boundary) นอกจากนี้สภาวะของบุคลิกภาพในแต่ละส่วนยังถ่ายเทเปลี่ยนแปลงไปมาหากันได้ ดังนั้นบุคคลที่มีการรับรู้ที่มีประสิทธิภาพจะมีการปรับเปลี่ยนภาวะของบุคลิกภาพที่เป็นไปอย่างรวดเร็ว และสอดคล้องกับสภาพแวดล้อม ซึ่งจะทำให้บุคคลนี้ปรับตัวได้ดี ตรงกันข้ามกับบางคนที่มีการรับรู้ที่ไม่มีประสิทธิภาพ จะมีการปรับเปลี่ยนสภาวะของบุคลิกภาพให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมได้ช้าหรือไม่ได้เลย ดังนั้นจึงมีบุคลิกภาพที่ไม่เหมาะสมหรือผิดปกติ

1.1.5.2 ข้อดีข้อเสียของสภาวะของบุคคล (Ego State Advantages and Disadvantages)

สภาวะของบุคคลแต่ละประเภทจะมีทั้งข้อดีและข้อเสีย สภาวะความเป็นเด็กจะถูกกำหนดลักษณะโดยพลัง เสรีภาพ ความสนุกสนานและความกล้า สภาวะของความเป็นเด็กจะรู้สึกและแสดงถึงความรู้สึกที่รื่นรมย์และเป็นสุข และจะประสบกับความเสียใจ ความกลัวและมักจะรู้สึกตัวเองเล็กและอ่อนแอ ความต้องการความปลอดภัยมักจะทำให้มีผลต่อการปรับตัว และการตัดสินใจในบทบาท

สภาวะของความเป็นผู้ใหญ่ จะทำหน้าที่คิด วิเคราะห์และสร้างความเข้าใจในความคิดที่ซับซ้อน กิจกรรมเบื้องต้นของสภาวะนี้คือ การช่วยให้สภาวะของความเป็นเด็กได้พบกับความต้องการและความจำเป็นทั้งหลาย ในทางตรงข้ามสภาวะของความเป็นผู้ใหญ่มักอ่อนแอ ไม่สามารถจะใช้ข้อมูลที่เก็บไว้ให้มีอิทธิพลโดยตรงต่อการแสดงพฤติกรรมของบุคคล

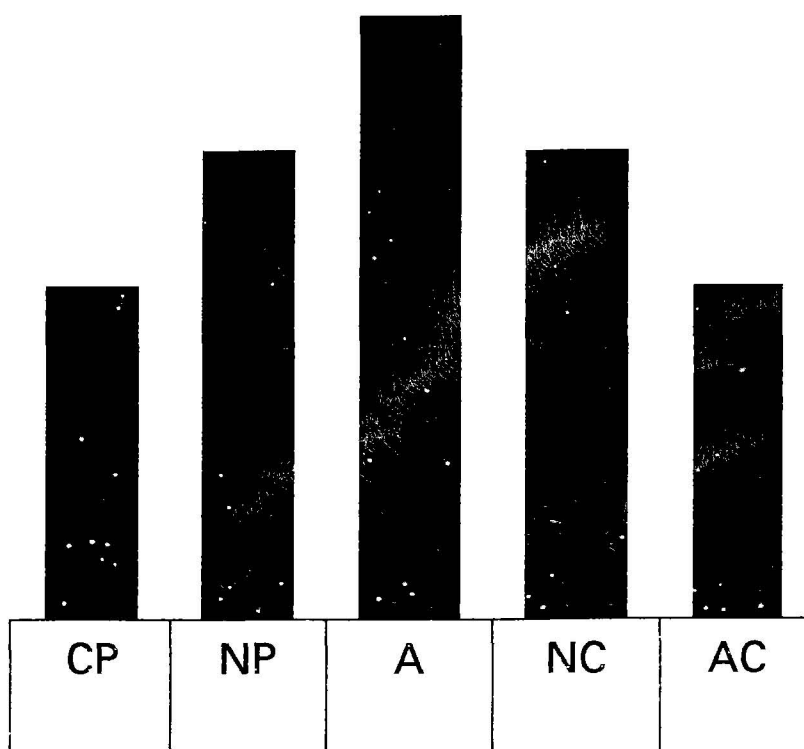
สำหรับสภาวะของความเป็นพ่อแม่จะบรรจุความจำในอดีตที่เป็นประโยชน์เกี่ยวกับที่จะแสดงตัวอย่างใด จะเอาใจใส่ต่อเด็กอย่างไร และเอาใจใส่ต่อบุคคลอื่น ๆ อย่างไรก็ตามด้วยจุดมุ่งหมายเบื้องต้นคือการให้การสนับสนุนและปกป้องสภาวะของความเป็นเด็ก แต่อาจจะพบว่าบางครั้งโชคไม่ดีเพราะสภาวะของความเป็นพ่อแม่มีความจำไม่พอ ไม่ถูกต้อง ล้าสมัย หรือเป็นข้อมูลที่มีอันตรายต่อสภาวะของความเป็นเด็ก

1.1.5.3 การวิเคราะห์บุคลิกภาพด้วยแผนภูมิแสดงบุคลิกภาพ (Egograms)

แผนภูมิแสดงบุคลิกภาพ คือ เครื่องมือสำหรับแสดงหน้าที่และจำนวนพลังงานของ

ภาวะตัวตน (Ego State) แผนภูมินี้จะแสดงด้วยกราฟแท่ง กราฟแท่งแต่ละแท่งจะแสดงถึงระดับความมากน้อยของพลังงานของภาวะตัวตน แต่ละภาวะของบุคคลแต่ละคน ซึ่ง Egogram นี้ ดูเชย์ (พรรณราย ทรัพย์ะประภา. 2533 : 43 ; อ้างอิงมาจาก Dusay. 1977 : 38-62) ได้พัฒนามาจากโครงสร้างบุคลิกภาพของเบิร์น (Berne) ดังนั้นในกราฟแต่ละแท่งจะใช้จะใช้สัญลักษณ์เหมือนกับโครงสร้างบุคลิกภาพคือ CP แทน ภาวะพ่อแม่ที่ชอบวิจารณ์ NP แทน ภาวะพ่อแม่ที่ทะนุถนอม A แทน ภาวะผู้ใหญ่ FC แทน ภาวะเด็กตามธรรมชาติ และ AC แทน ภาวะเด็กที่ได้รับการขัดเกลาพลังที่มีอยู่ในแต่ละภาวะตัวตนเหล่านี้สามารถถ่ายเทไปมาสู่กันได้ ชีระ ประพฤติกิจ (2531 : 9) อธิบายว่า ภาวะตัวตนเหล่านี้จะได้รับพลังแรงกระตุ้นจากพลังงานทางจิต (Psychic Energy) ซึ่งมีจำนวนจำกัดมากน้อยต่างกันไปในแต่ละคน เมื่อพลังงานของภาวะตัวตนใดเปลี่ยนไปก็จะมีผลให้ภาวะอื่น ๆ เปลี่ยนแปลงไปอย่างอัตโนมัติ เพราะบุคลิกภาพทั้ง 5 อย่างนี้เกี่ยวข้องกัน นอกจากนี้ ชีระ ประพฤติกิจ (2531 : 29) ได้กล่าวว่า คนที่มีบุคลิกภาพดีจะต้องมีพลังงานทางจิตในแต่ละภาวะตัวตนควบคุมกันได้อย่างเหมาะสม แต่ละภาวะตัวตนจะมีอิสระแก่กันและพร้อมที่จะปรับพลังงานขึ้นลงได้ตามสถานการณ์อย่างยืดหยุ่น ซึ่งพบว่าแผนภูมิของผู้มีบุคลิกภาพดีมีลักษณะแผนภูมิเป็นรูปประฆังคว่ำ (Bell Shaped Egogram) โดย NP สูงกว่า CP มี A สูงที่สุด และมี FC สูงกว่า AC เสมอ นั่นคือ บุคคลพร้อมที่จะปรับตัวเพราะพลังงานถูกแจกจ่ายไปภาวะอื่น ๆ ได้อย่างตามความจำเป็นของสถานการณ์

แผนภูมิแสดงบุคลิกภาพมีได้หลายรูปแบบขึ้นอยู่กับบุคลิกภาพของแต่ละบุคคล ดังที่ดูเชย์ (พรรณราย ทรัพย์ะประภา. 2533 : 41 ; อ้างอิงมาจาก Dusay. 1977 : 38-62) กล่าวว่า แผนภูมิแสดงบุคลิกภาพนั้นเปรียบเทียบกับลายนิ้วมือของแต่ละคนซึ่งไม่เหมือนกันเลยแม้แต่คนเดียว แม้ว่าบางคนอาจจะมีลักษณะอะไรบางอย่างที่คล้ายกันกับผู้อื่นก็ตาม ดังที่กล่าวมาข้างไม่มีผู้ใดสรุปได้ว่า แผนภูมิแสดงบุคลิกภาพแบบไหนดีหรือเลวกว่ากัน แผนภูมิแสดงบุคลิกภาพของคนที่มีบุคลิกภาพดี คือ คนที่มีสุขภาพจิตดี มีความเป็นผู้นำ มีมนุษยสัมพันธ์ดี และมีการปรับตัวที่ดี ควรมีความสมดุลย์ของแต่ละภาวะตัวตนคือ มีลักษณะแผนภูมิแสดงบุคลิกภาพเป็นรูปประฆังคว่ำเป็นบุคลิกภาพที่มีความสมดุลย์ของการกระจายของระบบพลังงานทางจิตวิทยา (Psychological Energy) ดังภาพประกอบ 2



ภาพประกอบ 2 แผนภูมิแท่งแสดงบุคลิกภาพรูปประฆังคว่ำ

แผนภูมิแสดงบุคลิกภาพ เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์บุคลิกภาพของแต่ละบุคคลได้ ดังที่ ดูเชย์ (พรรณราย ทรรศยะประภา. 2533 : 42 ; อ้างอิงมาจาก Dusay. 1977 : 38-62) กล่าวว่า เราควรใช้แผนภูมิแสดงบุคลิกภาพนี้เป็นเครื่องมือในการที่จะพยายามเข้าใจตัวเราเอง หรือผู้อื่นให้ดีขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการเปลี่ยนแปลงและความเจริญงอกงามในตัวเราหรือในผู้อื่น

1.1.6 การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (Transactional Analysis)

อาภา จันทรสกุล (2535 : 165-166) กล่าวว่า การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ช่วยให้เราสามารถวิเคราะห์บุคลิกภาพของบุคคลได้ โดยสังเกตจากคำพูดที่บุคคลนั้นใช้สื่อสาร ตลอดจนท่าทางที่แสดงออกมา

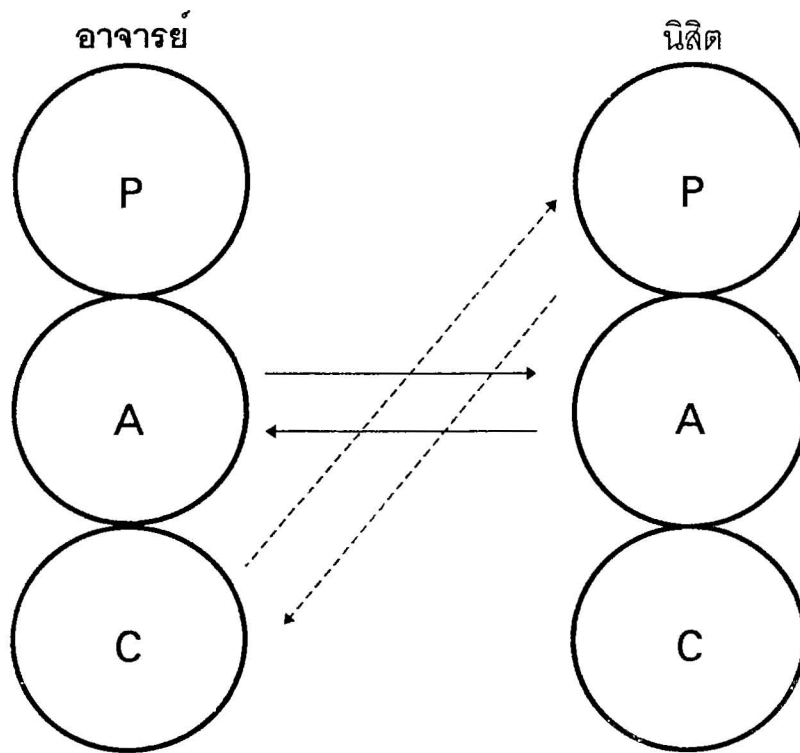
ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ (2531 : 104-105) กล่าวว่า การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เป็นวิธีการที่อธิบายถึงการติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลหนึ่งกับอีกบุคคลหนึ่ง โดยบุคคลหนึ่งจะแสดงออกทางวาจา ซึ่งวาจาหรือทำทานั้นจะส่งมาจากภาวะตัวตนหนึ่งของบุคคล

หนึ่งสื่อไปยังภาวะตัวตนหนึ่งของอีกบุคคลหนึ่ง สำหรับการติดต่อสัมพันธ์สามารถอธิบายได้ในรูปของสิ่งเร้าและการตอบสนอง เช่น บุคคลหนึ่งจะส่งสื่อสัมพันธ์จากภาวะความเป็นผู้ใหญ่ของตนไปยังภาวะความเป็นผู้ใหญ่ของอีกบุคคลหนึ่ง หรือจากภาวะความเป็นเด็กของบุคคลหนึ่งส่งไปยังภาวะความเป็นผู้ใหญ่ของอีกบุคคลหนึ่ง เป็นต้น

โวลแลมส์และบราวน์ (บัญญัติ ยงยวน. 2530 : 27 ; อ้างอิงมาจาก Woollams and Brown. 1979 : 65-70) ได้กล่าวถึงการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล หมายถึง การวิเคราะห์แลกเปลี่ยนข้อมูล ข่าวสาร หรือความเข้าใจใส่ระหว่างบุคคลสองคน โดยมีการเร้า และการตอบสนองจากภาวะบุคลิกภาพหนึ่งไปยังอีกภาวะบุคลิกภาพหนึ่ง หรืออาจจะยุ่งยาก ซับซ้อนกว่านั้นคือ สื่อสารจากภาวะบุคลิกภาพมากกว่า 2 บุคลิกภาพ

อภิรดี เพชรบุญณิน (2527 : 13) กล่าวว่า การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เป็นการวิเคราะห์โดยพิจารณาถึงสถานภาพ (Ego State) ของบุคคลเป็นหลัก

ธีระ ประพฤติกิจ (2531 : 387) กล่าวว่า การปฏิสัมพันธ์ทางสังคมเกิดขึ้นเมื่อบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปมาพบกัน ดังนั้นถ้าบุคคล 2 คน คู่กันก็หมายความว่ามีความสัมพันธ์ปะทะสัมพันธ์กันถึง 6 ภาวะคือ คนละ 3 ภาวะ การปฏิสัมพันธ์ตามทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลก็หมายถึงเพียงการสื่อสารที่มีสิ่งเร้าและการตอบสนองระหว่างบุคคลที่มีภาวะตัวตน คนละ 3 ลักษณะ ในการสื่อสารหรือปฏิสการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลมพันธ์ดังกล่าวจะมีระดับเกิดขึ้น 2 ระดับ คือ ระดับสังคม (Social Level) และระดับจิตวิทยา (Psychological Level) ในระดับสังคมเป็นการปฏิสัมพันธ์ที่เปิดเผยมองเห็นได้จากพฤติกรรมภายนอก และระดับจิตวิทยาเป็นการปฏิสัมพันธ์ของความรู้สึกหรือสิ่งที่ซ่อนเร้นอยู่ในจิตใจ ลักษณะการปฏิสัมพันธ์ 2 ระดับ สามารถแสดงให้เห็นภาพได้โดยให้ลูกศรเส้นทึบแทนการปฏิสัมพันธ์ระดับสังคม และเส้นไขว่ปลาแทนการปฏิสัมพันธ์ระดับจิตวิทยา ดังภาพประกอบ 3



ภาพประกอบ 3 แสดงสัญลักษณ์การติดต่อสัมพันธ์ระดับสังคมและระดับจิตวิทยา

มองพอร์น เกิดพิทักษ์ (2531 : 104-105) กล่าวว่า การติดต่อสัมพันธ์ทางสังคมหรือ การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

ประเภทที่ 1 การติดต่อสัมพันธ์อย่างง่าย (Simple Transaction) เป็นการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลสองคน จากภาวะตัวตนของบุคคลหนึ่งสู่ภาวะตัวตนของอีกบุคคลหนึ่ง แบ่งเป็น 2 รูปแบบคือ

1.1 การติดต่อสัมพันธ์ที่รับกัน (Complementary Transaction)

1.2 การติดต่อสัมพันธ์ที่สวนทางกัน (Crossed Transaction)

ประเภทที่ 2 การติดต่อสัมพันธ์ที่แฝงความต้องการที่แท้จริง (Ultterior Transaction) เป็นการติดต่อสัมพันธ์โดยผู้สื่อสารอาจหรือมีพฤติกรรมอย่างหนึ่งแต่ความมุ่งหวังที่แท้จริงของบุคคลนั้น ต้องตีความจากความหมายที่แฝงไว้ แต่ไม่ได้แสดงออกมา เพราะผู้สื่อสารบอกว่า วาจาหรือพฤติกรรมที่เขาแสดงออกมาเป็นสิ่งที่สังคมยอมรับ แต่พฤติกรรมที่เขาซ่อนไว้เป็นความต้องการที่แท้จริงของเขาที่เขาแสวงหา

โกศล มีคุณ (2533 : 135) กล่าวว่า ในภาวะการติดต่อสื่อสาร โดยเฉพาะระหว่างคน 2 คน อีริค เบิร์น ได้วิเคราะห์ไว้สรุปได้ว่า การติดต่อสื่อสารแยกได้เป็น 2 แบบใหญ่ ๆ คือ

การติดต่อสื่อสารแบบคล้ายตามกันหรือแบบเป็นมิตร(Complementary) และการติดต่อสื่อสารแบบตัดกันหรือแบบไม่เป็นมิตร (Crossed)

หลุยส์ จาปาเตส (2533 : 109-111) กล่าวว่า การสื่อสารมี 3 แบบ คือ การสื่อสารที่สอดคล้องกัน (Complementary Transaction) การสื่อสารที่ขัดแย้งกัน (Crossed Transaction) และการสื่อสารที่มีความซับซ้อนแอบแฝงหรือซ่อนเร้น (Ulterior Transaction)

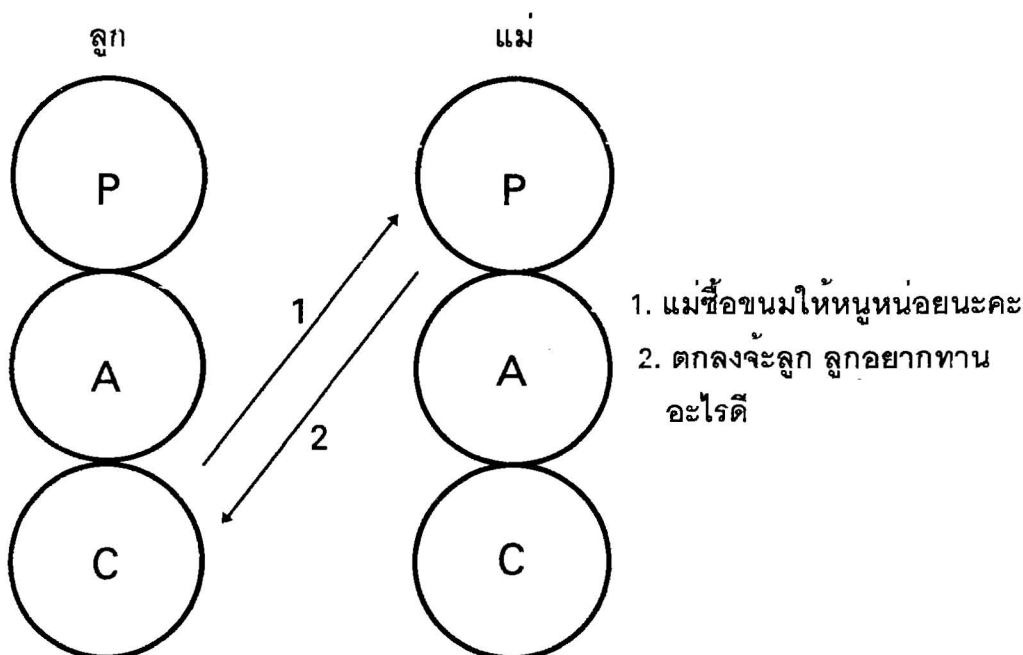
วัลลภ ปิยะมโนธรรม (2533 : 4) กล่าวว่า การสื่อสารที่ดีควรรู้ในเรื่องเหล่านี้คือการสื่อสารในภาวะตัวตนระดับเดียวกัน (Complementary) การสื่อสารในภาวะตัวตนที่ระดับต่างกัน (Crossed) และการสื่อสารแบบแอบแฝงความรู้สึกแท้ ๆ อยู่ภายใน (Ulterior)

อาภา จันทรสกุล (2535 : 169-176) กล่าวว่า การสื่อสารสัมพันธ์ระหว่างบุคคลช่วยให้เราสามารถวิเคราะห์บุคลิกภาพของบุคคลได้ โดยสังเกตจากคำพูดที่บุคคลนั้นใช้สื่อสารตลอดจนท่าทางที่แสดงออกมา รูปแบบของการสื่อสารสัมพันธ์ระหว่างบุคคลสามารถแบ่งออกเป็น 3 รูปแบบดังนี้

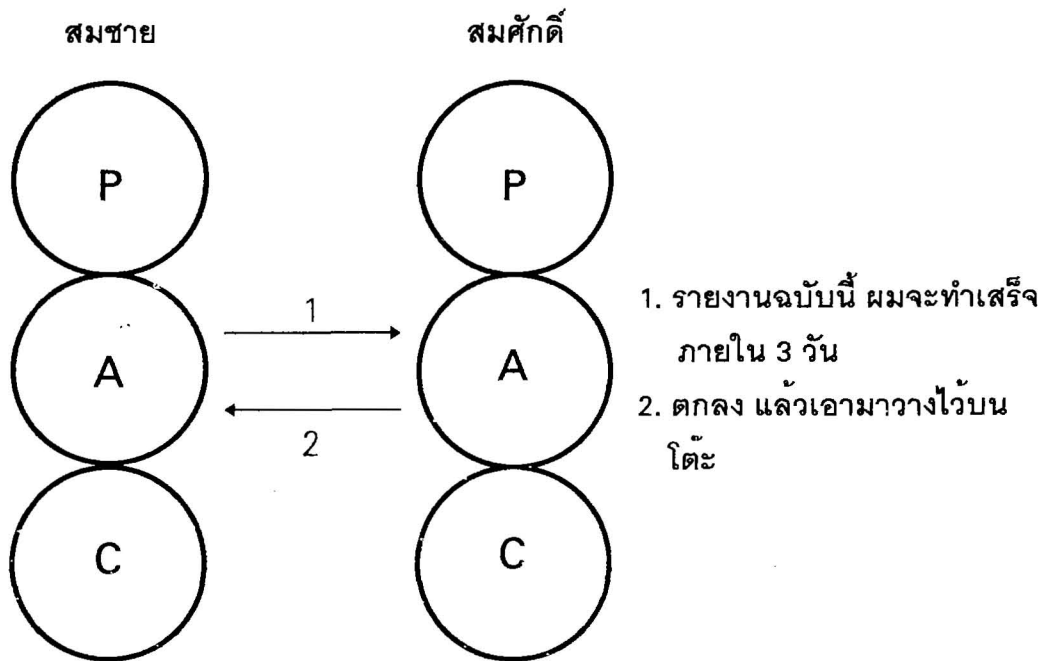
1) การสื่อสารสัมพันธ์ที่ไม่ขัดแย้งกัน (Complementary or Parallel Transaction)

การสื่อสารสัมพันธ์แบบนี้จะมีลักษณะถ้อยที่ถ้อยอาศัยกัน ผู้สื่อสารคาดหวังจะได้รับการตอบสนองจากบุคคลที่ตนสื่อสารอย่างไร ก็ได้รับการตอบสนองตามความหมายไม่ขัดแย้ง ถ้าวิเคราะห์จากทิศทาง (Vector) ของการสื่อสาร ลูกศรจะไม่ตัดข้ามกันลูกศรจะขนานกันไป การสื่อสารสัมพันธ์แบบนี้ไม่ส่งผลทางลบด้านสัมพันธภาพ คู่สื่อสารจะสื่อสารกันไปเรื่อย ๆ ดังภาพประกอบ 4

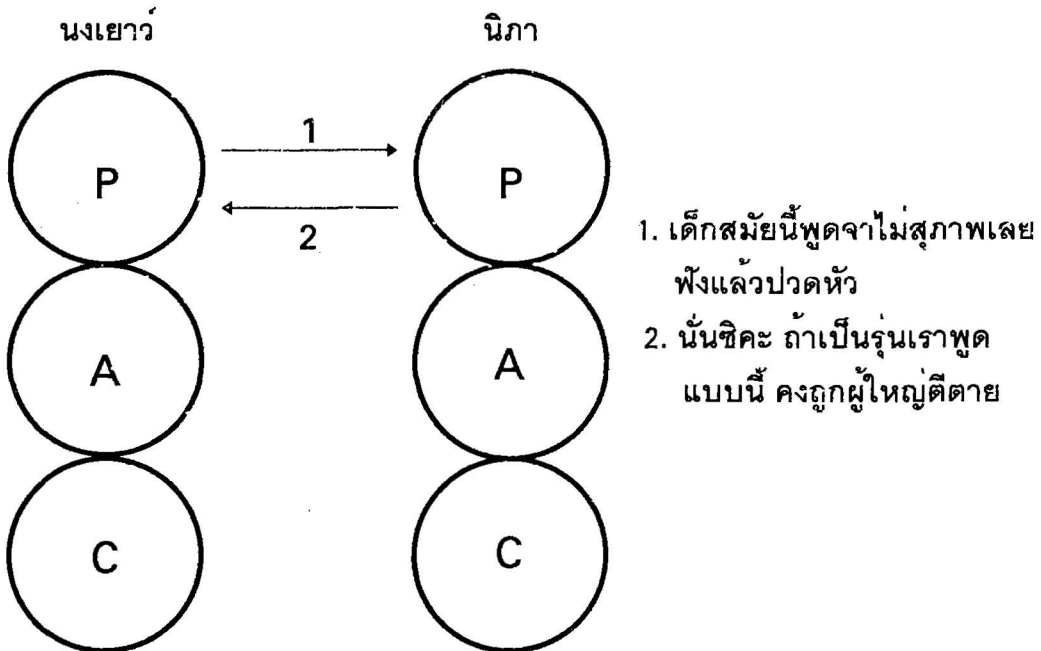
ตัวอย่างที่ 1



ตัวอย่างที่ 2



ตัวอย่างที่ 3



ภาพประกอบ 4 แสดงลักษณะการสื่อสารสัมพันธ์ที่ไม่ขัดแย้งกัน

จากตัวอย่างที่ 1, 2 และ 3 ทิศทาง(ลูกศร) ที่แสดงถึงการสื่อสารสัมพันธ์จะไม่ตัดข้ามกัน จะมีลักษณะคู่ขนานกันไป นั่นคือ

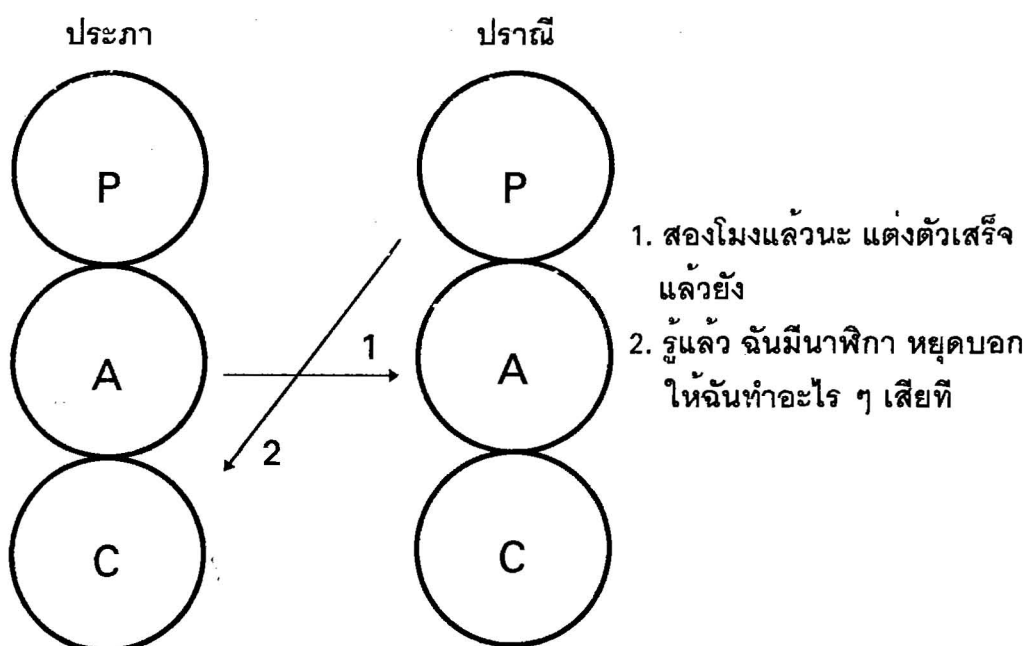
จากตัวอย่างที่ 1 แสดงให้เห็นว่าแม่และลูกติดต่อสัมพันธ์กันโดยที่แต่ละฝ่ายใช้ภาวะตัวตนต่างแบบกัน กล่าวคือ ลูกใช้บุคลิกภาพแบบเด็กที่ได้รับการขัดเกลา (AC) ในการติดต่อสัมพันธ์กับแม่ ในขณะที่แม่ใช้บุคลิกภาพแบบพ่อแม่ที่มีความเมตตากรุณา (NP) ในการโต้ตอบกับลูก

จากตัวอย่างที่ 2 แสดงให้เห็นว่า สมชายและสมศักดิ์ติดต่อสัมพันธ์กันโดยทั้งสองฝ่ายใช้ภาวะตัวตนแบบเดียวกันคือ แบบผู้ใหญ่ (A)

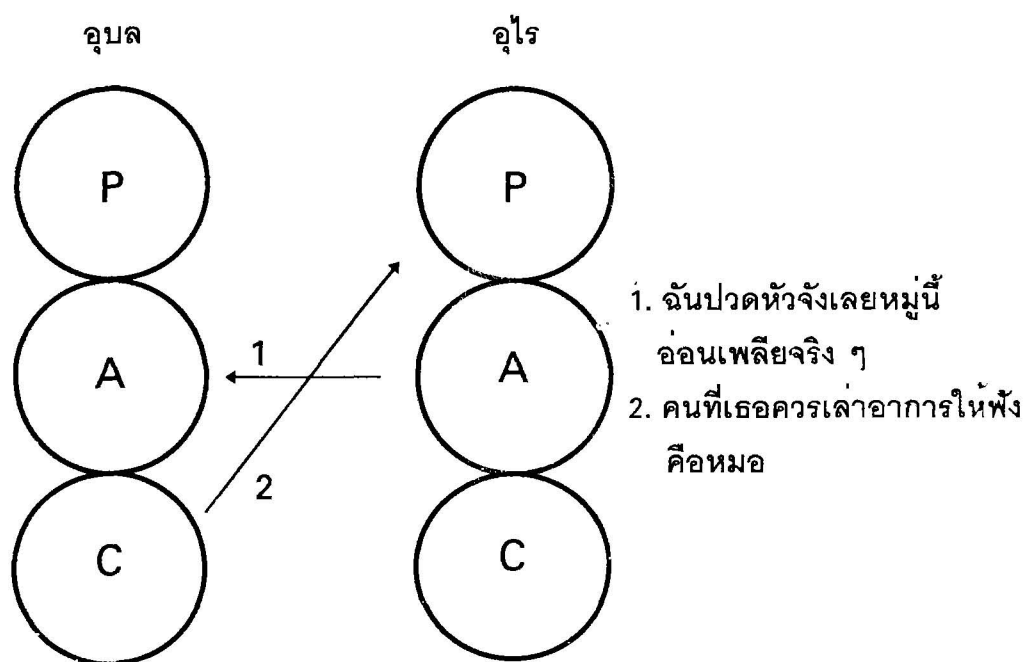
และตัวอย่างที่ 3 แสดงให้เห็นว่า นางเยาว์และนิภาติดต่อสัมพันธ์กันโดยทั้งสองฝ่ายใช้ภาวะตัวตนแบบพ่อแม่ (P) เช่นเดียวกัน

2) การติดต่อสัมพันธ์ที่ขัดแย้งกัน (Crossed Transaction) การสื่อสารสัมพันธ์แบบนี้มักจะก่อให้เกิดสัมพันธภาพทางด้านลบ เกิดการขัดแย้งกันขึ้น มักทำให้การสื่อสารสัมพันธ์ต้องหยุดชะงักไม่สามารถดำเนินต่อไปได้หรือได้เพียงช่วงสั้น ๆ เพราะผู้สื่อสารสัมพันธ์ไม่ได้รับการตอบสนองจากบุคคลที่ตนมีปฏิสัมพันธ์ด้วยดังที่คาดหวังไว้ ถ้าวิเคราะห์จากทิศทาง (Vector) ของการติดต่อลูกศรจะตัดข้ามกันดังแสดงในภาพประกอบ 5

ตัวอย่างที่ 4



ตัวอย่างที่ 5

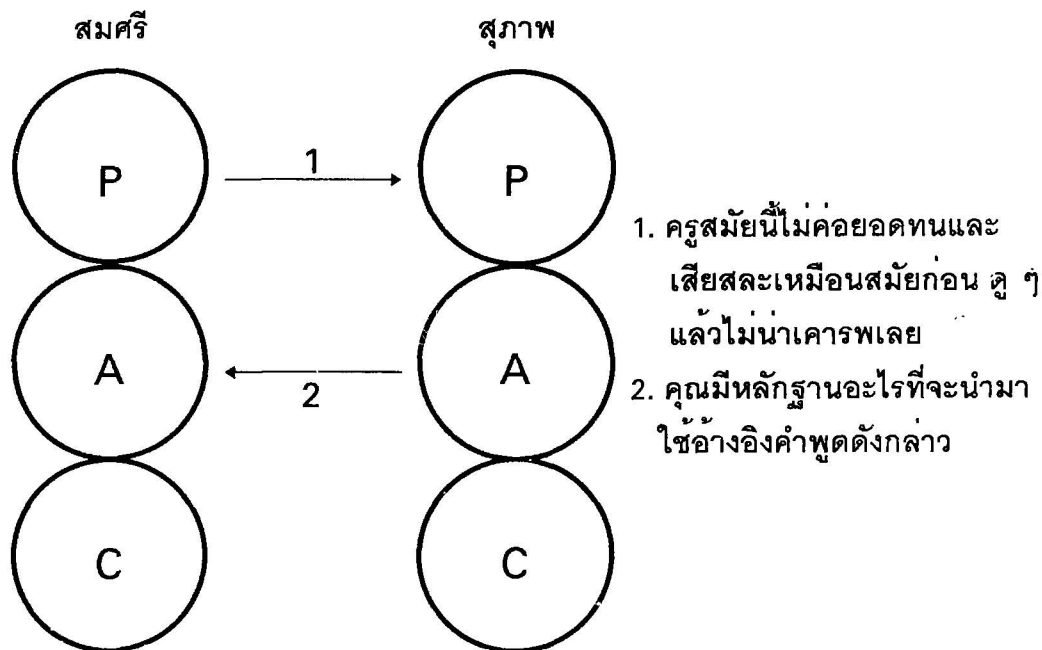


ภาพประกอบ 5 แสดงลักษณะการสื่อสารสัมพันธ์แบบขัดแย้งกัน

จากตัวอย่างที่ 4 และ 5 แสดงให้เห็นว่า ทิศทาง(ลูกศร) ซึ่งแสดงการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างประภาภกับปราวณี และอุบลกับอุไร มีลักษณะที่ตัดข้ามกัน ซึ่งมักจะทำให้การติดต่อสัมพันธ์กันระหว่างสองฝ่ายดำเนินไปอย่างไม่ราบรื่น

ในบางกรณี ทิศทาง(ลูกศร)ที่แสดงการสื่อสารสัมพันธ์อาจไม่ตัดข้ามกัน แต่ลักษณะการสื่อสารไม่ได้รับการตอบสนองตรงตามที่ยีกฝ่ายหนึ่งคาดหวัง เป็นลักษณะการสื่อสารสัมพันธ์ที่ไม่สอดคล้องกัน ดังแสดงในภาพประกอบ 6

ตัวอย่างที่ 6



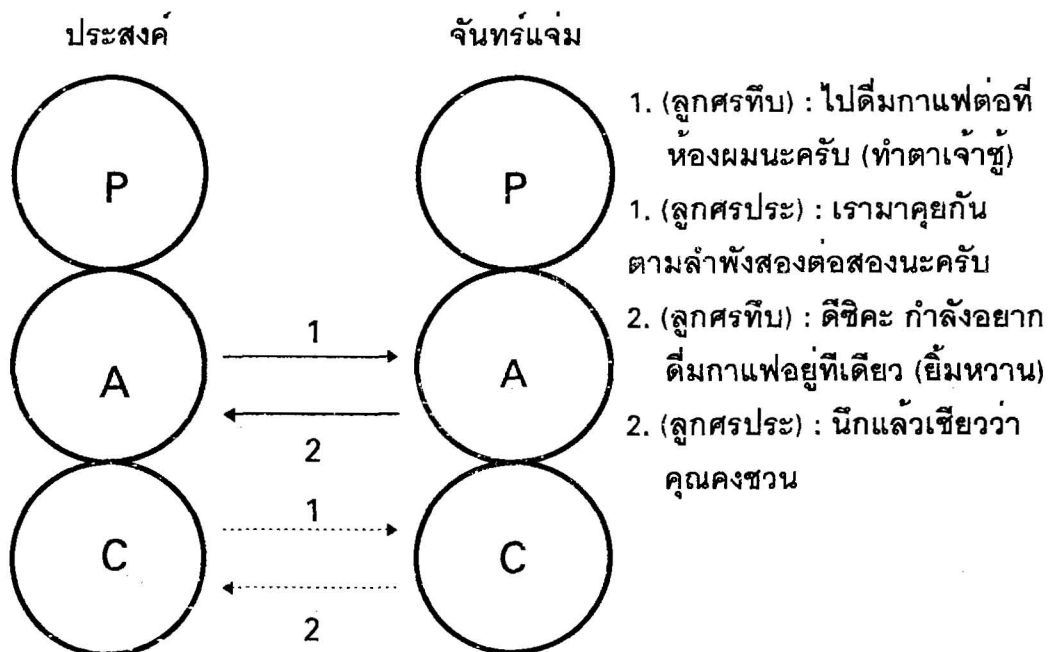
ภาพประกอบ 6 แสดงลักษณะการสื่อสารสัมพันธ์แบบไม่สอดคล้องกัน

ในการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดี การสื่อสารสัมพันธ์ที่มีประโยชน์จะเป็นไปในรูปแบบของ Complementary Transactions เพราะไม่ทำลายความรู้สึก หรือทำให้เกิดความขัดแย้งทางจิตขึ้นและภายหลังจากการสื่อสารสัมพันธ์ก็ไม่มีปัญหาติดค้างในใจ ในชีวิตประจำวันการสื่อสารทางสังคมทั่วไปมักเป็นไปแบบ Complementary Transactions ในลักษณะที่เรียกว่า บัวไม่ให้เข้า น้ำไม่ให้ขุ่น ส่วน Crossed Transactions ทำให้การสื่อสารสัมพันธ์ติดขัด สะดุด หรือบางครั้งหยุดชะงัก มักก่อให้เกิดความรู้สึกทางด้านลบแต่ Crossed Transactions ก็มีประโยชน์ที่ช่วยท้าทายให้ผู้สื่อสารสัมพันธ์ได้ใช้ Ego State อื่น ๆ ด้วย ในการคิด การแสดงออกบ้าง ไม่ใช่ใช้เพียง Ego State เดียวตามที่ตนเองเคยชินเท่านั้น

3) การติดต่อสัมพันธ์ที่มีนัยเคลือบแฝง (Ulterior Transactions) เป็นการสื่อสารสัมพันธ์ที่ผู้สื่อสารใช้วาจาหรือแสดงพฤติกรรมที่สังเกตเห็นได้ (Overt Message) อย่างหนึ่ง แต่ความต้องการที่แท้จริงเคลือบแฝงไว้ ได้ (Covert Message) เป็นอย่างหนึ่ง เพราะผู้สื่อสารทราบวาพฤติกรรมหรือวาจาที่เขาแสดงออกเป็นสิ่งที่สังคมยอมรับเปิดเผยได้ เป็น Social Message ส่วนความต้องการที่แท้จริงนั้นเปิดเผยโดยตรงไม่ได้ แต่เป็นความต้องการที่เขาตระหนักอยู่แก่ใจ เป็น Psychological Message อย่างไรก็ตามผู้ที่ใช้การสื่อสารสัมพันธ์ที่มีนัยเคลือบแฝงต้องการให้ผู้ของตน

สื่อสารด้วย ตอบสนองความต้องการในระดับจิตวิทยา (Psychological Level) ของตน การสื่อสารสัมพันธ์ที่มีนัยเคลือบแฝง ผู้ใช้จะเป็นผู้ที่รู้ตัว หรือนักจิตวิทยาที่มีความชำนาญในการวิเคราะห์ การสื่อสารสัมพันธ์ระหว่างบุคคลสามารถวิเคราะห์ได้ โดยสังเกตจากท่าทางและพฤติกรรมอื่น ๆ ที่แสดงออกมาซึ่งไม่สอดคล้องกับวาจาที่สื่อสารออกมา พฤติกรรมต่าง ๆ ที่ใช้ประกอบการสังเกต เช่น น้ำเสียง คำพูดที่เลือกใช้ สรรพนามที่ใช้ การพลั้งปาก การแสดงออกทางด้านร่างกาย เช่น การยกไหล่ การใช้มือประกอบการคำพูด ฯลฯ ดังแสดงในภาพประกอบ 7

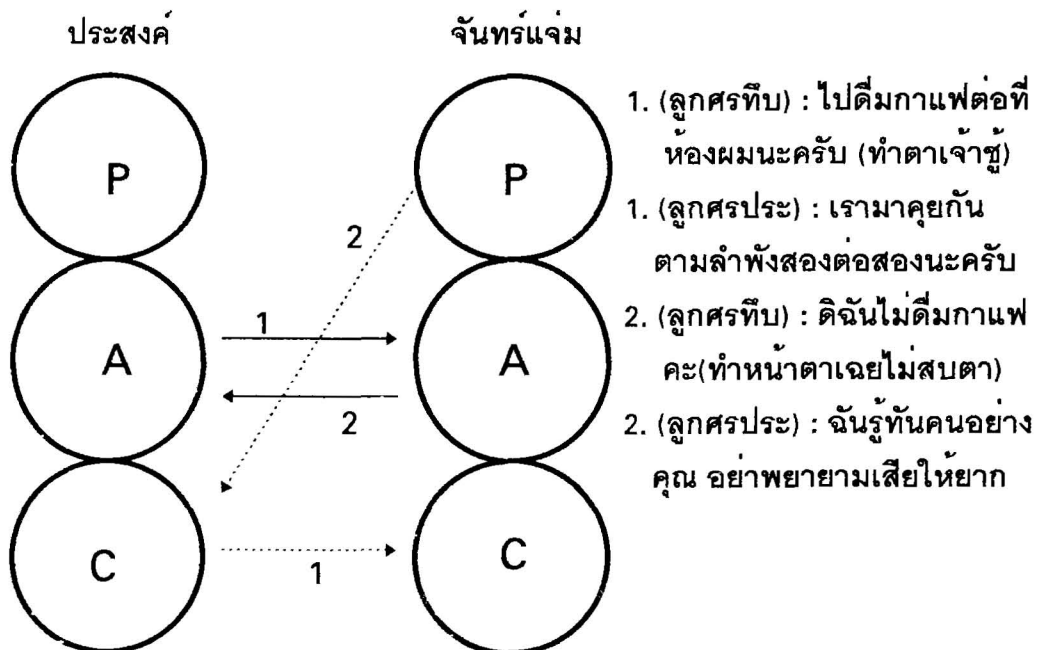
ตัวอย่างที่ 1



ภาพประกอบ 7 แสดงลักษณะการสื่อสารสัมพันธ์ที่มีนัยเคลือบแฝงแบบไม่ขัดแย้งกัน

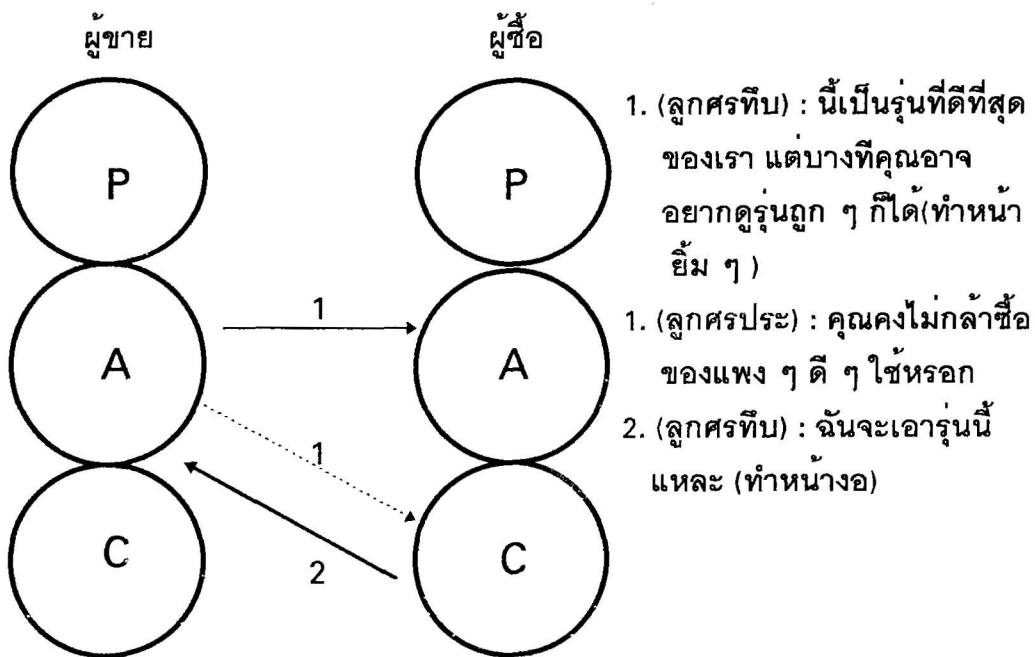
จากตัวอย่างที่ 1 แสดงให้เห็นว่าการติดต่อสัมพันธ์ของประสงค์และจันทร์แจ่ม นั้น แต่ละคนใช้ 2 ภาวะตัวตนในการติดต่อ เรียกว่า Duplex Transaction ลูกศรทึบเป็นการติดต่อในลักษณะ Social Message ส่วนลูกศรประเป็นารติดต่อในลักษณะ Psychological Message และจะมีลักษณะเป็น Complementary Transaction เพราะความต้องการที่แท้จริงในระดับจิตวิทยา ได้รับการตอบสนอง แต่ถ้าผู้รับตอบสนองแต่เฉพาะ Social Message การติดต่อสัมพันธ์จะเป็น Crossed Transaction ดังภาพประกอบ 8

ตัวอย่างที่ 2



ภาพประกอบ 8 แสดงลักษณะการสื่อสารสัมพันธ์ที่มีนัยเคลือบแฝงแบบขัดแย้งกัน

ตัวอย่างที่ 3



ภาพประกอบ 9 แสดงลักษณะการสื่อสารสัมพันธ์ที่มีนัยเคลือบแฝงแบบ Angular Transaction

จากตัวอย่างที่ 3 ผู้ชายติดต่อกับผู้หญิงโดยใช้ 2 ภาวะตัวตน และผู้หญิงตอบสนองโดยใช้เพียงภาวะตัวตนเดียวเท่านั้น เรียกว่า Angular Transaction โดยผู้ชายส่ง Social Message จากภาวะความเป็นผู้ใหญ่ไปยังภาวะความเป็นผู้ใหญ่ของผู้หญิง และในขณะเดียวกันผู้หญิงก็ส่ง Psychological Message จากภาวะความเป็นผู้ใหญ่ไปตักภาวะความเป็นเด็กของผู้หญิง ซึ่งผู้หญิงก็ติดเบ็ดผู้ชาย

ตามแนวความคิดจากทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล การติดต่อสัมพันธ์สามารถประสบความสำเร็จได้ หากบุคคลรู้ภาวะตัวตนของตน และรู้ว่าผู้ที่เรติดต่อด้วยมีภาวะตัวตนแบบใด แล้วพยายามปรับตัวเข้าหากัน เพื่อให้เกิดการติดต่อสัมพันธ์แบบไม่ขัดแย้งกันก็จะทำให้การติดต่อสัมพันธ์เป็นไปในทางที่ดี เกิดความพึงพอใจด้วยกันทั้งสองฝ่าย

1.1.7 การวิเคราะห์รูปแบบการใช้เวลา (Time Structuring Analysis)

ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ (2531 : 106) และอาภา จันทรสกุล (2535 : 185-189) ได้กล่าวถึงรูปแบบการใช้เวลาไว้ดังนี้

นักจิตวิทยาตามแนวทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เชื่อว่า

ความต้องการทางด้านจิตใจของคนเรา แสดงออกมาในรูปของความต้องการการยอมรับและการเอาใจใส่ ดังนั้นบุคคลจึงมีรูปแบบของการใช้เวลาแตกต่างกันออกไป โดยมีแรงจูงใจคือการแสวงหาการยอมรับและการเอาใจใส่ ซึ่งจะได้มาโดยการสื่อสารสัมพันธ์กับบุคคลอื่น ฉะนั้นบุคคลที่กลัวการสื่อสารสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับบุคคลอื่นก็ย่อมไม่มีโอกาสได้รู้จักบุคคลอื่นอย่างลึกซึ้งที่มีสัมพันธ์ภาพที่ดีต่อกัน เมื่อไม่สามารถใกล้ชิดกับใครได้ การจะได้รับการยอมรับและการเอาใจใส่ย่อมมีน้อย และตามความเชื่อของ TA แล้ว การได้รับการเอาใจใส่ทางลบก็ยิ่งดีกว่าการไม่ได้การยอมรับและการเอาใจใส่ใด ๆ เลย สำหรับบุคคลที่ไม่กลัวการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ใกล้ชิด (Intimate Relationship) กับบุคคลอื่น ย่อมมีโอกาสดำเนินการยอมรับและการเอาใจใส่มาก ฉะนั้นบุคคลจะมีโอกาสดำเนินการเอาใจใส่มากขึ้นอยู่ด้วยรูปแบบการใช้เวลาของเขา บุคคลแต่ละคนจะวางรูปแบบการใช้เวลาโดยพิจารณาที่จะลงเสียงโดย ขึ้นอยู่กับบุคคลนั้นมีความสบายใจที่เสี่ยงแค่ไหน

รูปแบบการใช้เวลาตามความเชื่อของ TA แบ่งออกได้เป็น 6 แบบ เรียงจากที่ผู้ใช้เลือกจากระดับที่เสี่ยงน้อยที่สุด หรือได้รับการยอมรับและการเอาใจใส่น้อยที่สุด ไปหาแบบที่ได้รับการเอาใจใส่มากที่สุด ดังนี้

1) การหลีกเลี่ยงหรือการเลิกละ (Withdrawal) การใช้ในรูปแบบนี้เกิดขึ้นเนื่องจากบุคคลไม่อยากจะสื่อสารสัมพันธ์กับใคร ก็จะใช้วิธีการหลีกเลี่ยง ไม่ยุ่งเกี่ยวกับใคร บางคนใช้วิธีการหลีกเลี่ยงโดยตัวปรากฏอยู่ แต่ไม่รับรู้ไม่สนใจต่อสภาพแวดล้อม ถ้าบุคคลเลือกรูปแบบการใช้เวลาแบบนี้มากในชีวิตประจำวัน เขาก็จะได้รับการเอาใจใส่จากบุคคลอื่นน้อยที่สุด เพราะการสื่อสารสัมพันธ์กับบุคคลอื่นแทบไม่มีเลย วิธีการที่เขาจะได้รับการเอาใจใส่บ้างก็โดยใช้จินตนาการ (Fantasy) หรือคุยกับตัวเอง (Self Talk) พูดเอง-ตอบเอง การแสดงออกที่ถูกต้อง ก่อให้เกิดสภาพจิตดีมีน้อยมาก ถ้าอยู่กับตัวเองมากจนสร้างสัมพันธ์ภาพกับคนอื่นไม่ได้ อาจนำไปสู่อาการโรคประสาทโรคจิตได้ง่าย

อย่างไรก็ตาม ในสภาพที่เป็นจริงของชีวิต บุคคลที่มีสุขภาพจิตดี นอกจากจะสื่อสารสัมพันธ์กับผู้อื่นได้ดีแล้ว ย่อมต้องการเวลาเป็นส่วนตัว ได้พักผ่อนเป็นตัวของตัวเองจริง ๆ เช่น การเลี้ยงป่านังเงียบ ๆ ฟังเพลงให้จิตใจสบาย การหม่อมองธรรมชาติ การนอนเล่นพักผ่อน ฯลฯ แม้จะจัดเป็นกาใช้เวลาว่างแบบเลี่ยงหนีอยู่กับตัวเอง แต่ก็ไม่มีผลเสียต่อสุขภาพ เพราะเวลาส่วนใหญ่เขายังสามารถสื่อสารสัมพันธ์กับบุคคลอื่นได้ดี

2) พิธีการ (Rituals) เป็นรูปแบบการใช้เวลาสื่อสารสัมพันธ์กับบุคคลอื่นอย่างมีแบบแผนพิธีการ เช่น การทักทาย ยืมให้กันตามมารยาทของสังคม เช่น

มานะ : สวัสดีครับ

มานะ : สวัสดีค่ะ

มานะ : สบายดีครับ

มานะ : สบายดีค่ะ ชอบคุณ

มานะ : ผมไปก่อนนะครับ แล้วเจอกันใหม่

มานะ : เชิญค่ะ

รูปแบบของการใช้เวลาแบบพิธีการ เป็นการสื่อสารสัมพันธ์ที่เสี่ยงน้อยที่สุดและบุคคลก็ได้รับการเอาใจใส่บ้างแต่ไม่มากนัก เป็นลักษณะของการสื่อสารสัมพันธ์ที่ผิวเผิน แต่ก็ช่วยลดความเสี่ยงจิตใจให้บุคคลรู้สึกว่าคุณค่าตนเองมีชีวิต มีตัวตนอยู่ในสังคม (Maintenance Stroke) การโค้งให้การยอมให้ การจับมือทักทาย ฯลฯ ก็ถือเป็นการให้การยอมรับแบบพิธีการ

3) รูปแบบการใช้เวลาในการสื่อสารสัมพันธ์ที่มีเนื้อหาสาระมากกว่าแบบพิธีการ แต่ก็ไม่ลึกซึ้งนัก มักเป็นเรื่องราวที่ไกลตัว ไม่ต้องแสดงออกถึงความรู้สึกส่วนตัวมากนัก (Pastimes) เช่น การคุยกันเรื่องลูก เรื่องกีฬา ดินฟ้าอากาศ การทำอาหาร การปลูกต้นไม้ ฯลฯ บุคคลอาจพบปะกันแล้วคุยกันเรื่องดังกล่าว เพื่อฆ่าเวลาที่ต้องรอคอยแล้วจากไปใช้เวลาแบบเวลาว่าง บุคคลจะได้รับการเอาใจใส่ในการสื่อสารสัมพันธ์มากกว่าแบบพิธีการ

4) กิจกรรม (Activities) เป็นรูปแบบการใช้เวลาอย่างมีเป้าหมาย มีเนื้อหาสาระ การสื่อสารสัมพันธ์ระหว่างบุคคลมีความใกล้ชิดมากขึ้น มีการแลกเปลี่ยนทัศนคติ ความคิดเห็นเกี่ยวกับกิจกรรมที่ทำ เช่น การทำงาน การทำโครงการ การทำกิจกรรมเพื่อสังคม ฯลฯ บุคคลที่สามารถร่วมงานกับคนอื่นได้ รู้จักแลกเปลี่ยนความคิดเห็น รับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น มีความรับผิดชอบ ขยันหมั่นเพียร ย่อมได้รับการยอมรับและการเอาใจใส่จากผู้ร่วมงาน นอกจากนี้การประสบความสำเร็จทางด้านการงาน ก็ทำให้บุคคลรู้สึกว่าคุณค่าตนเองมีความสามารถมีคุณค่า ยิ่งกว่านั้นการประสบความสำเร็จทางด้านการงาน ย่อมเชื่อมโยงไปสู่การได้รับเงินเดือนเพิ่มมากขึ้น ได้เลื่อนขั้นเลื่อนตำแหน่ง ซึ่งเป็นการยอมรับที่บุคคลต้องการ ดังนั้นจึงมีบางคนเป็นโรคบ้างาน (Workaholic) ทำงานเป็นอย่างเดียวก็จะได้รับการยอมรับแต่เฉพาะด้านการงานเท่านั้น ยิ่งถ้างานของเขาเป็นงานอิสระไม่เกี่ยวข้องกับผู้อื่น และเขาชอบทำงานรุดหน้าไปคนเดียว การยอมรับและการเอาใจใส่ที่เขาได้รับ ก็มักขึ้นอยู่กับคุณภาพของงาน ประสิทธิภาพของงานมากกว่าจะเป็นตัวของเขาเอง

5) เกม (Games) เป็นรูปแบบการใช้เวลาที่เปิดโอกาสให้บุคคลได้ระบาย (Pay off) ความรู้สึกที่ตนเองมีอยู่ ส่วนมากเป็นความรู้สึกทางลบที่บุคคลเก็บสะสมไว้ เช่น ความรู้สึก

ริษยา โกรธ เศร้า โศก หวาดกลัว เลี้ยงหนี ฯลฯ บุคคลใช้การเล่นเกมชักนำผู้อื่นมาสื่อสารสัมพันธ์ เพื่อตนเองจะได้รับการยอมรับและการเอาใจใส่แบบที่ตนต้องการ การสื่อสารสัมพันธ์แบบนี้บุคคล มีความใกล้ชิดกันก็จริง แต่ผลสุดท้ายการยอมรับที่ได้มักเป็นไปในทางลบ ไม่ก่อให้เกิดสุขภาพจิตที่ดี

6) ความใกล้ชิด (Intimacy) เป็นรูปแบบการใช้เวลาสื่อสารสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่มีคุณค่ายิ่ง บุคคลที่เป็นตัวของตัวเอง กล้าเปิดเผยความรู้สึก มีความจริงใจต่อผู้อื่นเท่ากันที่จะ พัฒนาความสัมพันธ์รูปแบบนี้ขึ้นได้ในบรรยากาศของการใช้เวลาสื่อสารสัมพันธ์อย่างใกล้ชิด บุคคลจะสามารถระบายความรู้สึกแท้จริงที่ตนมีอยู่ออกมา มีความไว้วางใจผู้ที่ตนมีการสื่อสารสัมพันธ์ด้วย เข้าใจและยอมรับต่อความรู้สึกของตนเอง ไม่เลี้ยงหนี การสื่อสารสัมพันธ์แบบใกล้ชิดจะทำให้บุคคลรู้สึกว่าตนเองได้รับการยอมรับในฐานะที่เป็นมนุษย์คนหนึ่งที่มีความเท่าเทียมกับคนอื่น แม้จะมีความแตกต่างกันในหลาย ๆ ด้านก็ตาม บุคคลที่สามารถใช้เวลาใกล้ชิดกับผู้อื่นได้นั้น มักมีลักษณะดังนี้ คือ

- ก. มีความมั่นคงทางอารมณ์
- ข. มีความจริงใจ มีความไว้วางใจ
- ค. สามารถแลกเปลี่ยนความรู้สึก ความคิด และประสบการณ์ของตนเองกับ

ผู้อื่นได้

- ง. การรับรู้มีประสิทธิภาพ
- จ. ไม่ใช้การสื่อสารสัมพันธ์แบบมีนัยเคลือบแฝง ไม่เล่นเกมใด ๆ
- ฉ. ใช้บุคลิกภาพทั้งสามส่วนได้อย่างเหมาะสม

การใช้เวลาแบบใกล้ชิดในการสื่อสารสัมพันธ์กัน ไม่จำเป็นจะต้องเกี่ยวข้องเฉพาะแต่ความสัมพันธ์ระหว่างคู่รักหรือสามีภรรยา หรือสัมพันธ์ภาพระหว่างผู้ให้คำปรึกษากับผู้มารับคำปรึกษาเท่านั้น แต่สามารถเกิดขึ้นในระหว่างการทำงาน การร่วมกันแก้ปัญหา การร่วมกันพัฒนาโครงการที่สร้างสรรค์เพื่อสังคม ฯลฯ ซึ่งการแสดงออกของบุคคลสามารถสื่อสารสัมพันธ์แบบใกล้ชิดกับบุคคลอื่นได้ จะมีความเป็นธรรมชาติ เป็นตัวของตัวเอง ใช้ความสามารถของตนเองอย่างเต็มที่ แต่ไม่ใช่ไม่เปิดโอกาสให้บุคคลอื่นร่วมแสดงความคิดเห็น มีความกระตือรือร้นมีชีวิตชีวา และศรัทธาต่อตนเองและผู้อื่นอย่างจริงใจ

สรุปได้ว่า ในชีวิตประจำวันของการสื่อสารสัมพันธ์ระหว่างบุคคล คนเราต้องมีรูปแบบการใช้เวลาทั้ง 6 รูปแบบ รูปแบบใดมากน้อยกว่ากันก็ขึ้นอยู่กับบุคลิกภาพของบุคคลนั้น บุคคลที่มีทัศนคติในแง่ลบเกี่ยวกับตนเองและผู้อื่นก็มักใช้เวลาส่วนใหญ่ในรูปแบบเลี้ยงหนี

และรูปแบบพิธีการ ทำให้การได้รับการยอมรับและการเอาใจใส่จากผู้อื่นมีน้อย ในทางตรงข้าม บุคคลที่สามารถวางรูปแบบการใช้เวลาของตนเองได้อย่างเหมาะสมทั้ง 6 รูปแบบ โดยพิจารณาว่าในสภาพการณ์เช่นใด ตนเองกำลังสื่อสารสัมพันธ์กับใคร ควรใช้เวลาแบบใด ก็ทำให้เขาได้รับการยอมรับและการเอาใจใส่อย่างเพียงพอตามที่เขาคต้องการ ส่งผลให้เขารู้สึกว่าตนเองปรับตัวอยู่ในสังคมอย่างมีความสุข

1.1.8 การวิเคราะห์เกม (Analysis of Games)

พรพนราย ทรัพย์ะประภา (2537 : 93-94) กล่าวว่า การดำเนินชีวิตของคนเรา ปัจจุบันนี้ ส่วนหนึ่งเป็นการเล่นเกมชีวิต ซึ่งส่วนมากเล่นโดยไม่รู้ตัวและมักจะมีแนวโน้มที่จะเลือกบุคคลบางคน เช่น คู่สมรส เพื่อนร่วมงาน หรือคนอื่น ๆ ที่มีบทบาทตรงข้ามกับตนมาเป็นคู่กัน เกมชีวิตหรือเกมทางจิตวิทยา มีส่วนประกอบพื้นฐานดังนี้ มีรูปแบบของการติดต่อสัมพันธ์แบบสอดคล้องกัน(ตามที่สังคมยอมรับ)เป็นเบื้องหน้า มีรูปแบบของการติดต่อสัมพันธ์แบบซ่อนเร้นเป็นข่าวสารทางจิตวิทยา)ซ่อนอยู่ภายใต้ และมีผลลัพธ์เป็นลบเป็นวัตถุประสงค์อันแท้จริงของเกมนั้น เช่น ความรู้สึกสาแก่ใจ สมน้ำหน้า เอาชนะ แก่แค้นหรือด่าว่าตนเอง บุคคลที่มีทักษะ “ฉันทิ เธอก็ดี” นั้น จะไม่เล่นเกมกับใคร เพราะเกมชีวิตเป็นสิ่งขัดขวางความสัมพันธ์ที่ตรงไปตรงมา ความใกล้ชิดและเปิดเผยในระหว่างผู้เล่น แต่คนก็ยังเล่นเกมกันอยู่เพื่อให้เป็นการฆ่าเวลา เพื่อกระตุ้นความสนใจหรือเล่นเพื่อให้มีหนทางที่จะได้รับความรักความเอาใจใส่หรือเพื่อสนับสนุนบทบาทของตนเอง คือบทบาทของผู้กล่าวหา ผู้ช่วยเหลือหรือเหยื่อ เกมเบี่ยงเบนเหมือนละครฉากสั้น ๆ ในละครชีวิตของแต่ละบุคคล คนเราอาจจะเล่นเกมด้วยระดับความรุนแรงแตกต่างกัน ตั้งแต่ระดับที่สังคมยอมรับ เช่น การเล่นหุ่เล่นตาของชายหนุ่มหญิงสาวในงานเลี้ยง ไปจนถึงระดับที่มีการก่ออาชญากรรมของการฆ่าตนเองและการฆ่าผู้อื่น

ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ (2531 : 106) กล่าวว่า เกมเป็นรูปแบบของการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เป็นการติดต่อสัมพันธ์แบบผิวเผินและเป็นกิจกรรมทางสังคมที่ให้อีกาสคนที่ได้พบปะสังสรรค์ ได้เล่นตามแบบที่ตนต้องการจะแสดง เกมทุกชนิดไม่ว่าจะเป็นเกมหมากรุกที่เล่นเพื่อความสนุกสนาน หรือเพื่อฆ่าเวลา หรือเกมชีวิต หรือเกมทางจิตวิทยา ต่างก็มีการเริ่มต้น มีกติกา มีสิ่งตอบแทนหรือรางวัล ในการเล่นเกมคนเรามักจะคาดหวังที่จะได้รับสิ่งตอบแทน(Payoff) จากการเล่นเกมซึ่งสิ่งตอบแทนจากการเล่นเกม ไม่จำเป็นจะต้องเป็นวัตถุประสงค์ของ แต่อาจจะเป็นความรู้สึกต่าง ๆ ที่ได้รับการจากการเล่นเกม อาจจะเป็นความรู้สึกในทางบวก หรือความรู้สึกทางลบได้

ธีระ ประพฤติกิจ (2531 : 420) กล่าวว่า การเล่นเกมจะต้องประกอบด้วยบุคคล

2 คนขึ้นไป ผู้เล่นจะมีลักษณะบุคลิกภาพเฉพาะของตนเอง การเล่นจะต้องมีพฤติกรรม 2 ระดับ คือ ระดับที่เปิดเผย (Overt) และระดับที่ปิดบังซ่อนเร้น (Hidden or Covert)

หลุยส์ จำปาเทศ (2533 : 113-114) กล่าวว่า เกมในเชิงจิตวิทยา (Psychological Game) มีลักษณะคล้ายเกมทั่วไป แต่ผลลัพธ์ (Payoff) จะไม่ก่อให้เกิดความสนุกสนานอย่างเกมอื่น ๆ ผลลัพธ์จะออกมาในรูปของความกลัว ความโกรธ ความเคียดแค้น ฯลฯ กับผู้ที่เล่นเกม ไม่ว่าผู้เล่นจะรู้ตัวหรือไม่รู้ตัวก็ตาม สรุปก็คือ การเล่นเกมจิตวิทยานี้เป็นสิ่งที่ไม่ดี คนที่ชอบเล่นเกมมักเป็นคนที่มีความวิตกกังวลหรือมีปัญหาน้อยขึ้นอยู่กับการเป็นอยู่และพื้นฐาน (Background) ทางครอบครัวของบุคคลนั้น

กฤษณา ศักดิ์ศรี (2534 : 309) กล่าวว่า เกมคือวิธีการที่บุคคลพยายามเอาประโยชน์จากบุคคลอื่นเพื่อให้ได้การใส่ใจ (Stroke) ที่ตนเองพอใจ ผู้ที่เล่นเกมจะพยายามหาทางดึงให้อีกฝ่ายหนึ่งเข้ามาร่วมเล่นเกมด้วย ซึ่งอาจเป็นการแสดงออกด้วยคำพูดหรือการกระทำก็ได้ และในที่สุดเกมจะจบลงด้วยการดูว่ากล่าว ถูก แหะเลหายาม หรือประณามอย่างที่ไม่ถึง เพราะในระหว่างการเล่นเกมจะมีการกระทำหรือคำพูดจาตอบโต้กันมา และบางคนใช้เวลาเล่นเกมที่ยาวนานกว่าเกมจะยุติลง ซึ่งทำให้ได้รับการเอาใจใส่เป็นอย่างมาก แต่ความเอาใจใส่ที่ได้ค่อนข้างเป็นไปในทางลบ เนื่องจากความรู้สึกของผู้เล่นจะเต็มไปด้วยอารมณ์โกรธ ไม่จริงใจ และไม่มีความจริงใจ

อาภา จันทรสกุล (2535 : 191-192) กล่าวว่า เกมทางจิตวิทยาเป็นสิ่งที่เล่นกันโดยไม่รู้ตัว ในการเล่นเกมจะมีคนเล่นอย่างน้อย 2 คนขึ้นไป และมีลักษณะพื้นฐานดังนี้คือ เมื่อพิจารณาอย่างผิวเผิน การติดต่อสัมพันธ์จะเป็นไปในแบบที่ไม่ขัดแย้งกัน เพราะเป็นรูปแบบการติดต่อสัมพันธ์ที่สังคมยอมรับ จากการวิเคราะห์จะพบว่า การติดต่อสัมพันธ์ที่แท้จริงเป็นแบบที่มีนัยเคลือบแฝง ซึ่งเป็นความต้องการที่แท้จริงที่ซ่อนเร้นอยู่และมีผลทางลบ เพราะการเล่นเกมนั้นวัตถุประสงค์ที่แท้จริงจะเป็นความรู้สึกสะใจ ความรู้สึกชนะ ความรู้สึกเป็นผู้ถูกต้อง ความรู้สึกสมน้ำหน้าตนเอง ฯลฯ เกมเป็นสิ่งที่เล่นกันซ้ำ ๆ ซาก ๆ ถ้าสังเกตจะเห็นว่าผู้เล่นเกมมักใช้คำพูดกริยาซ้ำ ๆ ซาก ๆ เปลี่ยนไปแล้วแต่สถานการณ์หรือบุคคลที่เกี่ยวข้อง ผู้เล่นเกมเล่นเพื่อต้องการให้ความรู้สึกซ่อนเร้นที่มีอยู่ได้รับการยอมรับตอบสนองจึงทำซ้ำ ๆ ในชีวิตประจำวันเราจะพบว่าบุคคลเล่นเกมทางจิตวิทยาด้วยความรุนแรงแตกต่างกันตามกาลเทศะ เกมบางอย่างเล่นเพื่อความสนุกสนาน ฆ่าเวลา แก้เบื่อ เช่น การเล่นเกมหมาของหนุ่มสาว การทำตัวให้น่าคุ้มครองหรือช่วยเหลือตนเองไม่ได้ของหญิงสาว แต่เกมบางอย่างมีความรุนแรงมาก อาจจบลงด้วยการฆ่าตัวเอง การเข้าโรงพยาบาล หรือเป็นโรคพิษสุราเรื้อรัง

เบิร์น (ปริญญ์ ปราชญานุพร. 2536 : 67 ; อ้างอิงมาจาก Berne. 1964) ได้ให้ความหมายของเกมหาทางจิตวิทยาว่า เป็นการติดต่อสัมพันธ์ซึ่งเกิดจากการกระทำที่ซ้ำ ๆ หรือบ่อย ๆ และมองดูผิวเผินว่าเป็นการกระทำที่ถูกต้องสมเหตุผล ทว่าซ่อนเร้นไว้ด้วยแรงกระตุ้นบางอย่างภายใน ทั้งนี้เพื่อให้ความสัมพันธ์นั้นนำไปสู่การบรรลุเป้าหมายตามที่บุคคลนั้นได้วางแผนและคาดการณ์ไว้ล่วงหน้าเป็นอย่างดี

ส่วนประกอบที่สำคัญ 3 ประการ ของเกมหาทางจิตวิทยาที่จะเห็นในการติดต่อสัมพันธ์ทางสังคม ได้แก่

ก. การติดต่อสัมพันธ์ที่รับกัน (Complementary Transacction) เป็นการติดต่อสัมพันธ์ซึ่งเป็นไปได้ในระดับที่สังคมยอมรับ เป็นการแสดงเหมือนฉากบังหน้า ใ้หน้ากากเข้าหากัน ให้ความสัมพันธ์ดีขึ้นเมื่อพิจารณาอย่างผิวเผิน

ข. การติดต่อสัมพันธ์ที่มีนับเคลือบแฝง (Ulterior Transaction) มีข่าวสารจริงซ่อนเร้นในความสัมพันธ์ที่มีอยู่

ค. สิ่งตอบแทนที่มีผลทางลบ (Negative Payoff) เพราะสิ่งที่คาดว่าจะได้รับการเล่นเกม นั้นเป็นวัตถุประสงค์ที่แท้จริงที่เป็นความรู้สึกสะใจ ขณะ สมน้ำหน้าตนเอง ฯลฯ

บุคคลเล่นเกมชีวิต เนื่องมาจากการได้รับการถ่ายทอดจากพ่อแม่ ผู้เลี้ยงดู เกิดจากประสบการณ์การเรียนรู้ ขึ้นอยู่ว่าเขาได้รับโปรแกรมชีวิตมาอย่างไร การเลี้ยงดูมาดีตั้งแต่วัยเด็ก เช่น ไม่ขาดความรัก การใช้เหตุผลใช้ข้อมูลในการคิดตัดสินใจ การคิดถึงผู้อื่นในมุมหรือแนวคิดของเขาบ้าง ฯลฯ จะช่วยแก้ไขการเล่นเกมนี้อย่างดี การเล่นเกมนี้อาจจะลดหรือหมดไป ถ้าเราตามเกมทันและรู้จักวิธีแก้เกม การเล่นเกมนี้อาจจะไม่ก่อให้เกิดความรู้สึกดีงามในการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และเป็นการสูญเสียพลังงานและเวลาไปโดยเปล่าประโยชน์

เบิร์น (หลุย จำปาเทศ. ม.ป.ป. : 23-26 ; อ้างอิงมาจาก Berne. 1977) ได้อธิบายและให้ชื่อเกมที่คนเราชอบเล่นกันในสังคม ในชีวิตแต่งงาน ในการทำงาน ฯลฯ ซึ่งตัวอย่างของเกมที่ชอบใช้กันเสมอ ๆ มีดังนี้

1) เกม“ใช่...แต่...” (The yes , But Game หรือ Why Don't you ? Yes' But) คือเกมที่ผู้เล่นขอคำแนะนำหรือความช่วยเหลือ แต่เมื่อมีคนให้ความช่วยเหลือหรือให้คำแนะนำเขาก็จะปฏิเสธทันที ทำให้ผู้หวังดีหรือผู้ให้ความช่วยเหลือเข้าไปอยู่ในเกมของเขา ซึ่งผลลัพธ์ของเกมก็คือ “คุณก็หมดปัญญาและช่วยอะไรฉันไม่ได้” ผู้แนะนำก็อ่อนระอา เพราะแนะนำไม่ว่าเรื่องอะไรเขาจะใช้คำว่า “แต่” ตลอดเวลา และเขาก็จะภูมิใจและรู้สึกว่าเขาชนะ การสื่อสารแบบนี้จะเป็นคล้าย ๆ การสื่อสารจากภาวะความเป็นผู้ใหญ่ไปสู่ภาวะความเป็นผู้ใหญ่ แต่ที่แท้จริงเขาสื่อสาร

จากภาวะความเป็นเด็กไปสู่ความเป็นพ่อแม่ที่มีเมตตา

2) เกม“ทักทายแล้วปิดออกไป” (Rapo) คือ เกมที่ผู้เล่นใช้คำพูดทำให้อีกฝ่ายหนึ่ง คาดไม่ถึงและต้องเสียใจ คู่สนทนาไม่รู้จะตอบอย่างไร จะว่าเขาพูดเล่นหรือจะว่าเขาติเตียนก็ไม่เชิง จากนั้นก็จากไปด้วยความไม่สบายใจ ลักษณะของเกมชนิดนี้มีอยู่ 2 ขั้นตอน คือ

ก. ทักทายเชื้อเชิญ (Come-on)

ข. ปิดออกไป (Brush-off)

การสื่อสารแบบนี้มีลักษณะเป็นการสื่อสารจากภาวะความเป็นผู้ใหญ่ของบุคคลหนึ่งไปสู่ภาวะความเป็นผู้ใหญ่ของอีกบุคคลหนึ่ง แต่แท้จริงแล้วเป็นการสื่อสารที่ซ่อนเร้นจากภาวะความเป็นเด็กของบุคคลหนึ่ง ไปสู่ภาวะความเป็นเด็กของอีกบุคคลหนึ่ง

3) เกม“ฉันมันโง่” (Stupid) คือ เกมที่ผู้เล่นมีประสบการณ์มาตั้งแต่เด็ก กล่าวคือ ผู้เล่นชอบทำตนเป็นคน“โง่เง่า” ทั้ง ๆ ที่ตนเองก็ปกติแบบคนธรรมดา พอเล่นแล้วใคร ๆ ก็มุ่งมาสนใจ แม้ในทางลบก็ยังมีใจ ผู้เล่นจะพยายามทำให้ตัวคนประณามหรือช่วยเหลือ เพื่อยืนยันว่า“ฉันโง่” การเล่นเกมนี้บ่อย ๆ ก็จะกลายเป็นแบบฉบับของเขาไป ติดตัวมาจนเป็นผู้ใหญ่ เช่น ชอบทำอะไรให้เขาตำหนิ ฯลฯ ผลก็คือจะสิ้นสุดเกมด้วยการเสียเปรียบ

4) เกม“ลงโทษฉันเถอะ” (Kick me) คือ เกมที่ผู้เล่นต้องการการตอบสนองทางบวก (Positive Stroke) ไม่ได้ แต่ไปได้รับการตอบสนองทางลบ (Negative Stroke) ก็ยังพอใจ เป็นที่ทราบแล้วว่าคนทุกคนต้องการความสนใจ ความเอาใจใส่จากผู้อื่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่มีความหมายสำหรับเขา

5) เกม“ติเตียน” (Blemish) คือ เกมที่ชอบตำหนิหรือติเตียนผู้อื่นโดยยกเอาเรื่องเล็ก ๆ น้อย ๆ ของผู้อื่นมาติ เพื่อจะได้ให้คนที่เขาเหยียดมานั้นอยู่ในตำแหน่ง“ไม่ดี” แทนที่จะไปดูหรือคำนึงถึงสิ่งที่สำคัญมากกว่านั้น บุคคลที่เล่นบทผู้ชอบตำหนิผู้อื่นนี้ จะพยายามทำให้ผู้อื่นต่ำกว่าตน เพื่อจะดยกตนทางอ้อมหรือทำให้ความรู้สึกเป็นเด็กของเขา รู้สึกว่า“ฉันดี” การแก้แค้น แทนที่จะใช้บทบาทของภาวะความเป็นผู้ใหญ่คือใช้เหตุผล กลับไปใช้ภาวะความเป็นพ่อแม่ที่ชอบวิจารณ์

6) เกม“ฉันจับได้แล้ว” (Now I've got you) คือเกมที่ผู้เล่นคอยจับผิดผู้อื่น พอได้ทีก็จะตำหนิติเตียนหรือวิพากษ์วิจารณ์ผู้อื่นอย่างรุนแรง และเขามีความรู้สึกว่าสิ่งที่เขาทำนั้นถูกต้องแล้ว เขาสมควรโกรธเหยื่อของเขา ผู้เล่นเกมนี้ จะทำให้ผู้อื่นเกิดความรู้สึกต่ำต้อยหรือเสียหน้า เพื่อกลบเกลื่อนความผิดของตนเอง อาจเรียกเกมนี้ว่า Now I've Got You, You Son of the Bitch หรือ NIGYSOB

7) เกม“ถ้าไม่เป็นเพราะคุณละก็.....” (If it weren't for you) คือ เกมที่ผู้เล่นชอบใช้คำพูดว่า “ถ้าไม่เป็นเพราะคุณละก็ ป่านนี้ฉันคง...” ผู้เล่นกล่าวโทษผู้อื่นเพื่อปิดบังความไม่สามารถที่จะประสบความสำเร็จในเป้าหมายหรือในการแก้ปัญหาของเขาได้

8) เกม“ฉันพยายามช่วยคุณจริง ๆ” (I'm only trying to help you) ผู้เล่นเกมนี้จะให้คำแนะนำซึ่งผู้อื่นไม่ได้ร้องขอหรือผู้อื่นซึ่งไม่มีความต้องการอย่างแท้จริงที่จะเปลี่ยนแปลง ทำให้ผู้เล่นเกมอาจมีความรู้สึกที่ว่าตนเองบกพร่อง แล้วยังให้คำแนะนำต่อไปอีกทั้ง ๆ ที่เขาก็ไม่ต้องการ จึงไม่ได้เป็นประโยชน์ต่อผู้อื่นถูกแนะนำอย่างแท้จริง

เกมจะยุติได้ สิ่งสำคัญประการแรกคือ สร้างความระมัดระวังหรือการตระหนักรู้ (Awareness) ในเกมที่สร้างขึ้นมา ต่อจากนั้นสังเกตเกม กำหนดบทบาทของตนเอง หลีกเลียงเกม แล้วในที่สุดก็เลิกเกมนั้น รวมทั้งมีการให้และการรับการใส่ใจทางบวกแทนที่ และจัดเวลาให้เหมาะสมในสภาพ “ที่นี่และเดี๋ยวนี้” (Here and Now)

พิชิต สุวรรณประกรและคนอื่น ๆ (2534 : 24) กล่าวถึงวิธีการหยุดเกม เช่น

- 1) ให้คำตอบที่อีกฝ่ายมิได้คาดคิดมาก่อน
- 2) ยุติการพูดถึงหรือการนึกถึงความอ่อนแอหรือความเก่งกล้าสามารถของตนเองและของผู้อื่นอย่างมากกว่าที่ควรจะเป็น
- 3) รู้จักให้และรับความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเองและผู้อื่น (Positive Stroke) มากกว่าที่จะให้และการใส่ใจทางลบที่ทำให้เกิดความรู้สึกต่ำต้อยหรือน้อยใจ (Negative Stroke)
- 4) จัดเวลาให้มากขึ้นด้วยการทำกิจกรรม (Activity) สร้างความสนิทสนม (Intimacy) และสร้างความสนุกสนานร่าเริง
- 5) ไม่ยื่นมือเข้าไปช่วยคนที่ไม่ต้องการให้ช่วย
- 6) ไม่วิพากษ์วิจารณ์บุคคลที่ไม่ต้องการให้วิจารณ์
- 7) ไม่ทำตนเป็นคนไร้ความสามารถหรือทำตนอยู่ภายใต้ผู้อื่น

อาภา จันทรสกุล (2535 : 193-194) กล่าวว่า เกมจะยุติได้เมื่อฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งยุติการติดเปิดและเลิกเล่น และสำหรับผู้ที่ต้องการเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพและบทบาทของตนเอง ไม่ติดอยู่กับรูปแบบชีวิตในอดีต ต้องการการยุติการเล่น เกม สามารถเปลี่ยนแปลงตนเองได้โดย

- 1) ไม่ดูถูกตนเองและผู้อื่น มีทัศนคติต่อตนเองและผู้อื่นแบบ “ฉันดี เธอก็ดี”
- 2) รู้จักให้การยอมรับ การใส่ใจทางบวกต่อผู้อื่นอย่างจริงใจและรู้จักการใส่ใจทางบวกที่ผู้อื่นให้อย่างเต็มใจ และรู้จักเลือกสะสมความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเองและผู้อื่น
- 3) รู้จักใช้เวลาในชีวิตในรูปแบบต่าง ๆ อย่างเหมาะสม ไม่เสี่ยงที่จะเสี่ยง และ

รับผิดชอบที่จะสื่อสารกับผู้อื่นในรูปแบบของกิจกรรมและแบบใกล้ชิดจริงใจต่อกัน

4) ไม่เล่นบทชีวิตใด ๆ ควรเป็นตัวของตัวเอง แลกเปลี่ยนทัศนคติ ความคิดเห็น ตรงไปตรงมา สร้างสรรค์และจริงใจได้

5) เลิกสงสัยตนเองหรือเลิกกล่าวถึงความสามารถของตนเองจนเกินกว่าเหตุ ไม่ยกตนเองข่มผู้อื่นและไม่ยกย่องผู้อื่นจนเกินกว่าเหตุจนทำให้ตนเองรู้สึกด้อย

ระดับของการเล่นเกม เบิร์น (อาภา จันทรสกุล. 2535 : 192 ; อ้างอิงมาจาก Berne, 1964) ได้แบ่งระดับของเกมออกเป็น 3 ระดับ คือ

ก. การเล่นเกมระดับที่ไม่รุนแรงเป็นเกมที่สังคมยอมรับและคนทั่วไปนิยมเล่นกัน (First-Degree Game) เช่น การทำปิ่นปักแสงนอน การเล่นเกมตาะระหว่างหนุ่มสาว การทำเป็น คนเอาการเอางานไม่มีเวลาสนุกสนาน ฯลฯ

ข. การเล่นเกมระดับที่มีความรุนแรงมากขึ้น เป็นการเอาชนะทำลายซึ่งกันและกัน ทำให้ผู้ที่รู้ดีกว่าตนเองเสียพลังไม่ยอมอยู่ในสังคม (Secondary-Degree Game)

ค. การเล่นเกมระดับที่มีความรุนแรงมาก (Third-Degree Game) ผลลัพธ์ที่ได้อาจถึงแก่การทำลายชีวิต การเข้าโรงพยาบาลโรคจิต การติดคุก ฯลฯ

1.1.9 การวิเคราะห์ทัศนะของชีวิต (Analysis of Life Position)

ทัศนะในชีวิต (Life Position) หมายถึง เจตคติที่คนเรามีต่อการกระทำของตัวเอง และคนอื่น ๆ (โกศล มีคุณ. 2533 : 138) ในแง่ดีหรือแย่ (เจียรนัย ทรงชัย. 2533 : 86) การเลือก ทัศนะชีวิตมีพื้นฐานมาจากการเข้าใจตัวเอง และสภาพแวดล้อมตั้งแต่บุคคลยังเป็นเด็ก ความเข้าใจเกี่ยวกับตัวเอง การรู้จักตัวเอง ความรู้สึกต่อตัวเองและต่อผู้อื่นจะสะท้อนให้เห็นจากการอบรมสั่งสอน วิธีบอกกล่าวที่บิดามารดาใช้กับบุตรธิดาของตน ซึ่งเกี่ยวกับลักษณะคำสั่ง วิธี การออกคำสั่ง และท่าทีของบิดามารดาที่มีต่อบุตรธิดา หรือเกี่ยวข้องกับการเปิดโอกาสให้บุตร ธิดามีอิสระในการเลือกตัดสินใจหรือให้โอกาสในการเป็นตัวของตัวเอง (ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์. 2531 : 103) ทัศนะชีวิตเป็นผลมาจากประสบการณ์ที่ผ่านมาในช่วงวัยเด็ก และจะส่งผลไปถึง สัมพันธภาพที่บุคคลนั้นจะมีต่อผู้อื่นไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบใด (บัญญัติ ยงยวน. 2530 : 34 ; อ้างอิงมาจาก Corey. 1985 : 319-320) ในวัยเด็กบุคคลได้พัฒนาชีวิตโดยซึมซับวัฒนธรรม ค่านิยม ปทัสถานต่าง ๆ จากการติดต่อสัมพันธ์ในครอบครัว สื่อมวลชน สังคมและสภาพแวดล้อม (อัญญา ศรีสุรพล. 2533 : 22 ; อ้างอิงมาจาก Dubrin. 1981 : 255)

รูปแบบของทัศนะในชีวิตของบุคคล แบ่งได้ 4 แบบดังนี้ (อาภา จันทรสกุล. 2535 :

177-178 ; อ้างอิงมาจาก Berne. 1972 : unpage)

1) ฉันดี เธอก็ดี (I'm OK - You're OK) เป็นตำแหน่งสูงสุดของการปรับตัวเป็นตำแหน่งของผู้มีสุขภาพจิตดี บุคคลที่วางตนเองไว้ในตำแหน่งชีวิตนี้จะรู้สึกว่าตนเองมีค่า ยอมรับและเข้าใจตนเอง ในขณะเดียวกันก็รู้ว่าสักวันชีวิตของผู้อื่นมีค่า ยอมรับและให้เกียรติบุคคลอื่นในฐานะเพื่อนมนุษย์คนหนึ่ง มีความจริงใจในการสื่อสารสัมพันธ์กับผู้อื่น เมื่อเผชิญกับปัญหาบุคคลที่มีตำแหน่งชีวิตแบบนี้ จะกล้าเผชิญกับปัญหาต่าง ๆ ด้วยวิธีสร้างสรรค์ และใช้ความสามารถที่ตนเองมีอยู่อย่างเต็มที่ บุคคลที่จะรู้สึกว่าตนเองอยู่ในตำแหน่งนี้ได้ต้องเริ่มพัฒนาความรู้สึกไว้วางใจมาตั้งแต่เด็ก ซึ่งบุคคลที่อบรมเลี้ยงดูเด็กจะมีอิทธิพลอย่างมากที่จะช่วยให้เด็กรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่าเป็นที่ต้องการ โดยการให้ความเอาใจใส่สนใจแก่เด็ก

2) ฉันดี แต่เธอไม่ดี (I'm OK - You're not OK) เป็นตำแหน่งชีวิตที่บุคคลรู้สึกว่าตนเองดีกว่าผู้อื่น ถูกเหยียดหยามว่าผู้อื่นว่าด้อยกว่าตน ไม่ไว้วางใจผู้อื่นว่ามีความสามารถ เมื่อประสบปัญหาก็มักกล่าวโทษผู้อื่นว่าทำให้ตนเองบกพร่อง เป็นตำแหน่งของคนที่ชอบปฏิวัติเปลี่ยนแปลงอย่างรุนแรง ไม่รับฟังความคิดเห็นของผู้อื่นยึดมั่นกับความคิดเห็นของตนเองว่าเป็นเลิศ ถ้าบุคคลที่มีตำแหน่งชีวิตแบบนี้มีโอกาสทำหน้าที่ในตำแหน่งสำคัญก็จะชอบลูกน้องที่ประจบสอพลอ โดยไม่คำนึงว่าถึงสิ่งที่ควรหรือไม่ควรทำเนื่องจากบุคคลประเภทนี้ชอบคำเยินยอ โดยไม่คำนึงว่าจะมาจากความจริงใจหรือไม่ เพราะมีความเชื่ออยู่แล้วว่าบุคคลอื่นไม่มีใครเก่งหรือดีเท่าตัวเขา

3) ฉันไม่ดี แต่เธอดี (I'm not OK - You're OK) เป็นตำแหน่งชีวิตที่บุคคลรู้สึกว่าตนเองด้อยกว่าผู้อื่น บุคคลอื่นเก่งและโชคดีกว่าตนไปทุกด้าน พฤติกรรมของบุคคลที่รู้สึก I'm not OK - You're OK จึงไม่กล้าแสดงออกถึงความรู้สึกที่แท้จริง เก็บความรู้สึกไว้ ซลาดกัลวลที่จะยืนยันถึงสิทธิที่ตนมีอยู่อย่างชอบธรรม ชอบลงโทษตนเอง เป็นคนอมทุกข์ เศร้าหมองชอบปลีกตัวอยู่ตามลำพัง เมื่อเผชิญกับปัญหา ก็มักใช้วิธีเลี่ยงหนีไม่พยายามหาวิธีแก้ไขปัญหาที่ตนเองเผชิญ ไม่กล้าเสี่ยงที่จะทำอะไรใหม่ ๆ บุคคลที่วางตนเองอยู่ในตำแหน่งชีวิตแบบนี้ มักพัฒนาความรู้สึกว่าตนเองไม่มีค่ามาตั้งแต่เด็ก เป็นตำแหน่งที่เด็กเลือก เมื่อโดนผู้ใหญ่บังคับให้ทำสิ่งต่าง ๆ ตามความต้องการหรือความเห็นของผู้ใหญ่ โดยไม่ให้อิสระแก่เด็ก ไม่เคยรับฟังความคิดเห็นของเด็ก ทำให้เขารู้สึกว่าตนเองไม่มีความสามารถ ต้องพึ่งพาผู้ใหญ่อยู่เสมอ เมื่อตนเองเติบโตขึ้น ความรู้สึกยอมตาม ไม่กล้าแสดงออกก็จะติดตัวมา บุคคลประเภทนี้จึงพยายามแสวงหาการยอมรับการเอาใจใส่ (Stroke) ในการสื่อสารสัมพันธ์กับบุคคลอื่น โดยการพยายามทำตัวเข้ามีส่วนร่วมในทุกเรื่อง พยายามเอาอกเอาใจผู้อื่น ยอมรับใช้และเสียเปรียบบุคคลอื่นอยู่เสมอ บุคคลประเภทนี้อาจ

(2)

จะเป็นบุคคลที่มีประสิทธิภาพได้ กล่าวอยู่ในสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวย เช่น มีผู้นำดี แต่บุคคลประเภทนี้จะไม่มีความสุขในชีวิต เพราะต้องเก็บกดความรู้สึกของตนเองต้องทำอะไรตามความพอใจของผู้อื่น

4) ฉันไม่ดี และเธอก็ไม่ดี (I'm not OK - You're not OK) เป็นตำแหน่งชีวิตของบุคคลที่รู้สึกหมดอาลัยตามอยากในชีวิต รู้สึกชีวิตไม่มีคุณค่า หดหู่ เศร้าหมอง ปราศจากความหวังใด ๆ และรู้สึกว่าชีวิตของคนอื่นอื่นก็ไม่มีค่า ไม่มีความหมายเช่นกัน รู้สึกว่าโลกนี้โหดร้ายทารุณ ไม่น่าอยู่ ผู้ป่วยที่เป็นโรคประสาท โรคจิต มักวางตนเองอยู่ในตำแหน่งชีวิตนี้ ถ้าความรู้สึกแบบนี้รุนแรงมาก ก็อาจทำร้ายตนเองและผู้อื่นได้ โดยไม่รู้สึกลึกเพราะไม่คิดว่าชีวิตมีความหวัง และมีความหมายอะไรเลย เด็กที่ได้รับการทอดทิ้ง ไม่ได้รับการเอาใจใส่จากผู้เลี้ยงดู มักเลือกตำแหน่งชีวิตแบบนี้ เพราะเขาไม่เคยรับการเอาใจใส่ การแสดงความรัก หรือผูกพันใด ๆ จากพ่อแม่ ทำให้เขาพัฒนาความรู้สึก "I'm not OK" ขึ้นมาและเขาจะไม่รู้จักให้การเอาใจใส่ใด ๆ แก่ใครด้วยเพราะรู้สึกว่าคนอื่นโหดร้ายและไม่มีน้ำใจมองคนในแง่ร้าย "I'm not OK" ด้วย

ตามแนวความคิดเกี่ยวกับทักษะชีวิต สรุปได้ว่า ทักษะในชีวิตคือเจตคติที่คนเราต่อการกระทำของตนเองและคนอื่นในแง่ดีหรือแย่ การเลือกทักษะในชีวิตมีผลมาจากการอบรมสั่งสอน ประสบการณ์ในวัยเด็ก และบุคคลที่มีสุขภาพจิตดีเป็นบุคคลที่มองตนเองและบุคคลอื่นในแง่ดี สามารถยอมรับตนเองและบุคคลอื่นได้ตามความเป็นจริง มีความจริงใจในการสื่อสารสัมพันธ์กับผู้อื่น กล้าเผชิญและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นโดยใช้ความสามารถของตนเองอย่างเต็มที่ และสร้างสรรค์ รู้สึกว่าชีวิตตนเองและผู้อื่นมีค่า กล่าวคือ ผู้ที่มีทักษะในชีวิตแบบ ฉันดี เธอก็ดี (I'm OK - You're OK)

1.1.10 การวิเคราะห์บทชีวิต (Script Analysis)

บทชีวิตเป็นบทบาทในการเล่นเกม เป็นบทบาทที่สะสมมาตั้งแต่วัยเด็ก มีอิทธิพลจากการอบรมเลี้ยงดูและพัฒนาอย่างสูงมาก เป็นรายละเอียดของพฤติกรรมที่แต่ละบุคคลเลือกในการดำเนินชีวิต เป็นรูปแบบการใช้เวลาในการแสวงหาการใส่ใจ เมื่อบุคคลเข้าไปเกี่ยวข้องกับเกม บุคคลจะต้องแสดงบทบาทออกมา ซึ่งอาจรู้ตัวหรือไม่รู้ตัวก็ได้ บทบาทที่สำคัญตามทักษะของทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล มี 3 บทบาท ดังนี้

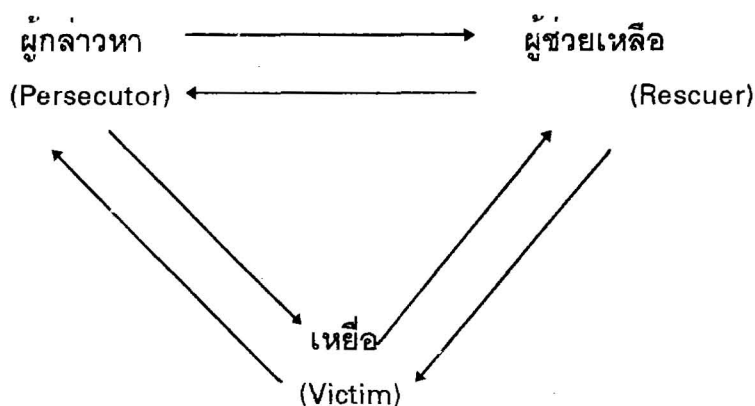
ก. บทบาทของผู้กล่าวหา (Prosecutor) เป็นบทบาทบุคคลที่ชอบว่ากล่าว ตาหนิ จับผิดผู้อื่น แสดงอำนาจ ควบคุมการกระทำของผู้อื่น ชอบประเมินตัดสินผู้อื่นตามกฎหมายของตนเอง ควบคุมความประพฤติของผู้อื่นให้ปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบข้อบังคับเพื่อให้ผู้อื่นเสีย

หน้า อับอายต่ำต้อยหรือเกรงกลัว

ข. บทบาทของผู้ช่วยเหลือ (Rescuer) เป็นบทบาทที่บุคคลมีที่ทำชอบเสนอตนให้ความช่วยเหลือเพื่อ ช่วยเหลือผู้อื่น ทำอะไรให้ผู้อื่น จะคอยยื่นมือเข้าไปให้ความช่วยเหลือกับทุกคนหรือแม้กระทั่งกับคนที่ไม่ต้องการความช่วยเหลือ หรือคนที่ไม่ยอมช่วยตนเอง เป็นผู้ที่เห็นอกเห็นใจปกป้องผู้อื่น เป็นบทบาทที่เป็นพระเอก เป็นฮีโร่ บุคคลประเภทผู้ช่วยเหลือนี้น ชอบที่จะสอดแทรกเข้าไปตัดสินใจให้ผู้อื่น และชอบประเมินความสามารถของผู้อื่นต่ำกว่าที่เป็นจริง และมักจะมีความรู้สึกซ่อนเร้นอยู่ในส่วนลึกว่า ผู้อื่นไม่สามารถแก้ปัญหาต่าง ๆ ด้วยตัวของเขาเองได้ หรือผู้อื่นจะเจริญเติบโตพัฒนาไปได้มากนักน้อยเพียงใด ย่อมขึ้นกับคำแนะนำและความช่วยเหลือที่ผู้ช่วยเหลือมอบให้ ดังนั้นผู้ช่วยเหลือจึงชอบที่จะดึงให้ผู้อื่นให้มาขึ้นอยู่กับตัวเอง

ค. บทบาทของเหยื่อ (Victim) เหยื่อหรือผู้เคราะห์ร้ายเป็นบทบาทของผู้ถูกรังแกช่วยเหลือตนเองไม่ได้ น่าสงสาร ขอความเห็นใจจากผู้อื่นสงสารตนเองที่โชคร้าย รู้สึกด้อย แสดงว่าไร้ความสามารถ ทั้งที่จริงแล้วตนมีความสามารถ บุคคลที่เล่นบทบาทนี้ก็เพื่อต้องการให้ผู้อื่นมาช่วยเหลือปลอบโยน หรือแสดงความเห็นใจ

ทั้งสามบทบาทนี้จะมีส่วนเกี่ยวข้องกัน เพราะในเกมหนึ่ง ๆ นั้นจะมีบทบาทตั้งแต่ 2 บทบาทหรือมากกว่านั้นมาเกี่ยวข้อง และผู้ที่เล่นเกมก็อาจเปลี่ยนแปลงบทบาทกลับไปกลับมาได้ ซึ่งสามารถเขียนในรูปสามเหลี่ยมของเกม (Game Triangle) ดังภาพประกอบ 10 (พงษ์พันธ์ พงษ์โสภา. 2525 : 156)



ภาพประกอบ 10 แสดงรูปแบบสามเหลี่ยมของเกม

พิชิต สุวรรณประกรและคนอื่น ๆ (2534 : 14) กล่าวว่าบทบาททั้งสามเป็นพลวัต (Dynamic) เกิดต่อเนื่องกันตลอดเวลา บุคคลควรรู้ตัวและไม่ยึดติดกับบทบาทใด ควรรู้ตัวเมื่อมีใคร

มาเล่นเกมกับเราและต้องคุมเกมให้อยู่ การเป็นผู้กล่าวหาทุกกรณี อาจเป็นการตีกรอบต่อสังคม ไม่มีใครอยากติดต่อด้วย การเป็นเหยื่ออยู่ตลอดเวลา อาจถูกคนอื่นมองว่าเป็นคนโง่ และการเป็นผู้ช่วยเหลืออยู่ตลอดเวลา ก็อาจสร้างความไม่พอใจจากบุคคลอื่นได้

1.1.11 การใส่ใจ (Strokes)

พิชิต สุวรรณประกรและคนอื่น ๆ (2534 : 14) กล่าวว่า การใส่ใจ คือ การกระทำใด ๆ ซึ่งได้รับจากผู้อื่นที่ยื่นให้ เพื่อการการติดต่อหรือรับการติดต่อของบุคคลหนึ่งกับอีกบุคคลหนึ่ง คือ อาจจะออกมาในรูปการกระทำ คือ พฤติกรรมภายนอก ได้แก่ การพูด การยิ้ม การมองตา ฯลฯ หรือพฤติกรรมภายในซึ่งได้แก่ การคิด การฝัน การพอใจ ฯลฯ

เบิร์น (พรรณราย ทรัพย์ประภา. 2532 : 53 ; อ้างอิงมาจาก Berne. 1964) กล่าวว่า การใส่ใจ หมายถึง การกระทำใด ๆ ก็ตามที่แสดงให้เห็นความสนใจต่อการปรากฏตัวของผู้อื่น

ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ (2531 : 100) กล่าวว่า การใส่ใจเป็นพื้นฐานของการปฏิสัมพันธ์ทางสังคม และการแลกเปลี่ยนการใส่ใจจะก่อให้เกิดการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

วิญญู พูลศรี (2531 : 299) ได้กล่าวถึงความหมายของการใส่ใจว่า คือ การกระทำใด ๆ ก็ตามของบุคคลหนึ่งต่ออีกบุคคลหนึ่ง ซึ่งการกระทำดังกล่าวเมื่อมากระทบกับบุคคลแล้วก่อให้เกิดความรู้สึกยินดีพอใจ หรือก่อให้เกิดความรู้สึกที่ต่ำต้อย น้อยใจ เสียใจ ผิดหวัง โกรธก็ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลักษณะของความต้องการใส่ใจของบุคคลในขณะนั้น

1) ความต้องการที่จะได้รับการยอมรับและการใส่ใจ

อาภา จันทรสกุล (2535 : 180) กล่าวว่า นักจิตวิทยาในกลุ่มการวิเคราะห์ การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเชื่อว่า บุคคลมีแรงจูงใจเบื้องต้นในการแสดงพฤติกรรมอยู่ 2 อย่าง คือ ก) แรงจูงใจที่เกี่ยวกับความต้องการทางด้านร่างกาย ข) แรงจูงใจที่เกี่ยวกับความต้องการด้านจิตใจ ซึ่งสอดคล้องกับ สปิทซ์ (พรรณรายทรัพย์ประภา. 2532 : 55 ; อ้างอิงมาจาก Spitz. 1945) ที่กล่าวว่า การแลกเปลี่ยนความเอาใจใส่ทั้งด้านร่างกายและจิตใจเป็นส่วนสำคัญยิ่งในพัฒนาการของคน และเป็นศูนย์กลางของความต้องการของคนด้วย ส่วนการขาดแคลนความเอาใจใส่ย่อมจะนำไปสู่ความเสื่อมโทรมทางด้านร่างกาย จิตใจและอารมณ์ สำหรับความต้องการที่ได้รับการเอาใจใส่นี้ ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ (2531 : 100) กล่าวว่า นอกจากจะได้รับการสัมผัสและต้องทางกายแล้ว ยังสามารถแสดงออกมาในรูปสัญลักษณ์ เช่น การยิ้มให้ การทักทาย การมอง การใช้คำพูด การแสดงออกทางสีหน้าท่าทาง

2) ประเภทของการยอมรับและการเอาใจใส่ แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้ (อาภา จันทรสกุล. 2535 : 181-185 ; พงษ์พันธ์ พงษ์โสภา. 2525 : 135-136)

ก. การยอมรับและการเอาใจใส่ทางบวก (Positive Stroke) แบ่งออกเป็น ประเภทย่อย ๆ ได้ 2 ประเภท คือ

ประเภทที่ 1 การยอมรับและการเอาใจใส่ทางบวกอย่างปราศจากเงื่อนไข (Unconditional Positive Stroke หรือ Positive for Being) เป็นการยอมรับและการเอาใจใส่ทางบวกที่ทำให้บุคคลรู้สึกว่าตัวเขามีความหมายในฐานะที่เป็นตัวเขาเอง ช่วยให้บุคคลรู้สึกเชื่อมั่นในตนเอง และมีทัศนคติต่อโลกภายนอกและบุคคลอื่นในแง่บวก การยอมรับและการเอาใจใส่แง่บวกอย่างปราศจากเงื่อนไขนี้ ในวัยเด็กเล็กเป็นสิ่งที่จำเป็นและมีอิทธิพลมาก ช่วยให้เด็กพัฒนาความรู้สึก “I’m OK - You’re OK” ขึ้น รู้จักรักและยอมรับบุคคลอื่นอย่างจริงจัง โดยไม่ต้องพิจารณาถึงองค์ประกอบอื่น ๆ เช่น รูปร่างหน้าตา ตำแหน่ง ฐานะทางเศรษฐกิจ ฯลฯ ตัวอย่างของการยอมรับแบบนี้ เช่น บุคคลที่รักเด็ก รู้สึกว่าเด็กมีความบริสุทธิ์ ยังช่วยตัวเองไม่ได้ความรักเด็กของเขาจะไม่เลือกว่าเด็กคนนั้นจะหน้าตาอย่างไร แต่งกายสะอาดหรือซุกซมแค่ไหน ตัวอย่างของการสื่อสารสัมพันธ์ทางวาจาที่แสดงถึงการยอมรับทางบวกอย่างปราศจากเงื่อนไข เช่น “คุณเป็นคนที่น่าสนใจ ผมอยากเป็นเพื่อนกับคุณ” “แม่รักลูก เป็นห่วงลูกนะจ๊ะ” “ไม่ว่าคุณจะทำดีหรือไม่อย่างไร ผมเชื่อมั่นว่าคุณจะทำได้ดีที่สุด” ฯลฯ

ประเภทที่ 2 การยอมรับและการเอาใจใส่ทางบวกอย่างมีเงื่อนไข (Conditional Positive Stroke หรือ Positive for Doing) เป็นการยอมรับและการเอาใจใส่ทางบวกโดยมีเงื่อนไขขึ้นอยู่กับการกระทำหรือคุณสมบัติของบุคคล ในสังคมบุคคลที่มีตำแหน่งหน้าที่การงานสูง หรือบุคคลที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดี มักได้รับการยอมรับและการเอาใจใส่ทางบวกจากบุคคลอื่น ๆ มาก เป็นการยอมรับในแง่ของคุณสมบัติหรือองค์ประกอบของบุคคลไม่ใช่ในตัวบุคคล การยอมรับทางบวกอย่างมีเงื่อนไขจึงเสมือนการยอมรับภายหลังการตัดสินใจพิจารณาถึงการกระทำหรือคุณสมบัติของบุคคลแล้ว ลักษณะการยอมรับชนิดนี้ เช่น “แม่จะรักและภูมิใจลูกมาก ถ้าลูกช่วยอธิบายการบ้านให้หน่อย” “ถ้าทีมของเราชนะทีมของโรงเรียนอื่น ครูจะภูมิใจมากและให้หยุดซ่อมได้ 1 สัปดาห์” ฯลฯ

การใส่ใจในแง่บวกมักแสดงออกมาในรูปของการสื่อสารสัมพันธ์ที่รับกัน (Complementary Transaction) การใส่ใจทางบวกจะช่วยให้บุคคลรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า ชีวิตมีความหมาย ยอมรับบุคคลอื่น การแสดงออกจะเหมาะสมและสอดคล้องกับสภาพการณ์ อันจะเป็นการพัฒนาตนเองไปสู่ตำแหน่งชีวิตที่ว่า I’m OK - You’re OK

การใส่ใจในแง่บวก สามารถแสดงออกได้หลายลักษณะ เช่น การยกย่องชมเชย เกี่ยวกับความสามารถของบุคคล การให้ข้อมูลย้อนกลับเกี่ยวกับบุคคลหรือการแสดงออกถึงความรัก เป็นต้น

ข. การยอมรับและการเอาใจใส่ทางลบ (Negative Stroke) เป็นการยอมรับที่ก่อให้เกิดผลเสียทางด้านสุขภาพจิต ทำให้บุคคลรู้สึกว่ “I’m not OK” ขาดความเชื่อมั่นในตนเอง ไม่มีความสามารถเพียงพอ แต่การยอมรับและเอาใจใส่ทางลบก็ยิ่งดีกว่าการไม่ได้รับการเอาใจใส่ใด ๆ เลย หรือการเพิกเฉย ทั้งนี้เพราะจะทำให้บุคคลรู้สึกว่ชีวิตของตนปราศจากความหมายใด ๆ บุคคลทุกคนต้องการการยอมรับและการเอาใจใส่ ถ้าไม่ได้รับการเอาใจใส่ทางบวกอย่างเพียงพอ เขาก็จะพยายามแสวงหาการเอาใจใส่ทางลบเพื่อเรียกร้องความสนใจ ในโรงเรียนเราจะพบเสมอว่านักเรียนที่ชอบฝ่าฝืนกฎระเบียบของโรงเรียน ชอบทำเสียงดังในห้องเรียน หรือชอบทำเสียงล้อเลียนครู ก็เพราะต้องการแสวงหาการยอมรับและการเอาใจใส่ เมื่อไม่เคยได้ทางบวก ก็จะพยายามแสวงหาทางลบ บุคคลที่เติบโตขึ้นมาโดยได้รับประสบการณ์ของการเอาใจใส่ทางลบ คือ การลงโทษ ว่ากล่าว ตำหนิ คอยจับผิด หรือพ่อแม่จะเอาใจใส่ต่อเขามีเวลาให้เขาก็ต่อเมื่อเขาทำผิด จึงจะหันมาสนใจ ว่ากล่าวตักเตือนลงโทษ บุคคลประเภทนี้จะมี”เทป”ที่คอยบอกตนเองว่ “I’m not OK” และเมื่อเขาต้องการการยอมรับและการเอาใจใส่จากบุคคลอื่น เขาก็จะแสวงหาโดยการแสดงพฤติกรรมทางลบ เพราะเป็นการเอาใจใส่ที่เขาได้รับจนเคยชิน และเชื่อว่าเหมาะสมกับตนเอง คือการเอาใจใส่ทางลบ และแม้คนอื่นจะให้การเอาใจใส่ทางบวกต่อเขา เขาก็จะไม่เชื่อว่เป็นไปด้วยความจริงใจ เนื่องจากเขาไม่เชื่อว่าตัวเขามีคุณค่าทางบวกที่น่าสนใจ

การยอมรับและการเอาใจใส่ทางลบ แบ่งออกเป็นประเภทย่อย ๆ ได้ 2 ประเภท เช่นเดียวกับการยอมรับและการเอาใจใส่ทางบวก คือ

ประเภทที่ 1 การยอมรับและการเอาใจใส่ทางลบอย่างมีเงื่อนไข (Conditional Negative Stroke หรือ Negative for Doing) เป็นการยอมรับและการเอาใจใส่ทางลบโดยมีเงื่อนไขขึ้นอยู่กับการกระทำหรือคุณสมบัติของบุคคล การยอมรับทางลบชนิดนี้ยังถือว่าไม่ใช่ประเภทที่รุนแรงนัก เพราะเมื่อบุคคลเปลี่ยนแปลงการกระทำของตนเอง หรือเมื่อทำผิด แก้ไขให้ถูกต้อง ก็ย่อมได้รับการยอมรับทางบวกตามมา ตัวอย่างการยอมรับทางลบอย่างมีเงื่อนไข เช่น การลงโทษ เชียนดีเมื่อเด็กทำผิด การตำหนิด้วยว่จากทำทาง ต่อพฤติกรรมที่ไม่ดีต่าง ๆ เช่น เหยียดริมฝีปากจ้องมองด้วยแววตาไม่พอใจ หรือโดยการใช้ว่จากตำหนิ เช่น “คุณทำงานนี้ผิดเป็นครั้งที่สามแล้วนะ นี่ผมจะทนความเลินเล่อของคุณไปถึงไหน” “พอ ๆ หยุด ๆ คุณทำทุกอย่างพังหมดแล้ว”

ประเภทที่ 2 การยอมรับและการเอาใจใส่ทางลบอย่างปราศจากเงื่อนไข

(Unconditional Negative Stroke หรือ Negative for Being) เป็นการยอมรับทางลบเกี่ยวกับบุคคล การยอมรับทางลบอย่างปราศจากเงื่อนไข เป็นการสื่อสารสัมพันธ์ที่ทำให้เกิดผลลบอย่างรุนแรง ตัวอย่างของการยอมรับทางลบอย่างปราศจากเงื่อนไข เช่น แม่ที่เกลียดลูก ไม่ต้องการลูกตั้งแต่เกิด เพราะถูกสามีทอดทิ้ง หรือบุคคลที่มีทัศนคติว่าคนแก่ไม่มีประโยชน์ ไม่เป็นที่ต้องการของสังคม ฯลฯ ตัวอย่างการสื่อสารสัมพันธ์ทางวาจาของการเอาใจใส่ทางลบอย่างปราศจากเงื่อนไข เช่น “ฉันไม่ถูกชะตา contigo ตั้งแต่พบคุณครั้งแรก อย่ามายุ่งกับฉันดีกว่า” “ฉันไม่มีเวลาสำหรับคนอย่างคุณ” “เด็กสลัมก็เป็นอย่างนั้นแหละ ฉันไม่คิดว่าใครจะช่วยให้เขาดีขึ้นได้” “ไม่ว่าคุณจะทำอย่างไร ผมก็ไม่มีวันเปลี่ยนความคิดเกี่ยวกับตัวคุณให้ดีขึ้นได้” ฯลฯ

ค. การยอมรับและการเอาใจใส่แบบคละ (Mixed Stroke)

เป็นการสื่อสารสัมพันธ์ที่แสดงให้เห็นถึงการเอาใจใส่ทั้งทางบวกและลบปนกัน เนื่องจากบุคคลหลักเลี้ยงที่จะใช้การเอาใจใส่ทางลบไปตรง ๆ อย่างเดียว เพราะทราบว่าสังคมไม่ยอมรับ จึงเลี้ยงโดยการใช้อย่างยอมรับแบบคละ ข้อสังเกตของการยอมรับแบบคละคือ แนวโน้มผู้ใช้มักมีทัศนคติทางลบอยู่ ตัวอย่างของการสื่อสารสัมพันธ์ทางวาจาที่เป็นการยอมรับแบบคละ เช่น “คุณเอนก งานนี้เป็นฝีมือคุณหรือ เก่งนี้ ผมแทบไม่เชื่อเลยว่า你会ทำได้ขนาดนี้” “ดีใจจังที่เธอสอบชิงทุนได้ นี่คงฟลุคขนาดไหนนะ เพราะฉันเห็นคนเก่ง ๆ เยอะเชียว”

จากแนวคิดเกี่ยวกับการเอาใจใส่ที่กล่าวมาข้างต้น สรุปได้ว่า การใส่ใจคือการกระทำใด ๆ ของบุคคลต่ออีกบุคคลหนึ่ง ซึ่งก่อให้เกิดความรู้สึกยินดี พอใจหรือต่ำต้อยน้อยใจ การแลกเปลี่ยนการเอาใจใส่ทั้งทางด้านร่างกายและจิตใจเป็นส่วนสำคัญยิ่งในพัฒนาการของมนุษย์ต้องการที่จะได้รับการสัมผัสและการเอาใจใส่จากผู้อื่นเสมอ ต้องการที่จะกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อแสวงหาการเอาใจใส่จากผู้อื่นและให้ความสนใจผู้อื่นตลอดเวลา การยอมรับและการเอาใจใส่แบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ การเอาใจใส่ในแง่บวก การเอาใจใส่ในแง่ลบและการเอาใจใส่ในแบบคละ การเอาใจใส่ในแง่บวกจะช่วยให้บุคคลรู้สึกว่าคุณค่า มีชีวิตมีความหมาย

1.1.12 การวิเคราะห์แสตมป์ (Stamp)

เบิร์น (Berne, 1977) นำเอาคำว่าแสตมป์มาเปรียบเทียบกับความรู้สึกต่าง ๆ ที่บุคคลสะสมไว้ ซึ่งอาจมีความรู้สึกทางบวกและความรู้สึกทางลบ ขึ้นอยู่กับประสบการณ์ที่บุคคลได้รับ ความรู้สึกต่าง ๆ ที่บุคคลสะสมไว้ในตนเองนั้น มีหลายสี ส่วนใครจะมีแสตมป์สีใดเด่นชัดนั้น ขึ้นกับตำแหน่งของชีวิต

- 1) แสตมป์สีแดง เป็นความรู้สึกโกรธ รู้สึกผิด ความไม่พอใจ ชัดเคืองเคียดแค้น
- 2) แสตมป์สีน้ำเงิน เป็นความรู้สึกเศร้าสร้อย ความรู้สึกอ้างว้างโดดเดี่ยว ว่าเหงา เจ็บช้ำน้ำใจ
- 3) แสตมป์สีขาว เป็นความรู้สึกว่าตนเองดีเด่น บริสุทธิผุดผ่อง ผู้ใดกล่าวตำหนิ ไม่ได้ มีความรู้สึกที่ตนเองถูกต้องเสมอ
- 4) แสตมป์สีทอง เป็นความรู้สึกพอใจในตนเอง รู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า ใจกว้างใจตนเองและผู้อื่น
- 5) แสตมป์สีเทา เป็นความรู้สึกว่าตนเองบกพร่อง

บุคคลสะสมแสตมป์ชนิดใดไว้ในตนเอง ก็จะพยายามหาโอกาสแสดงแสตมป์หรือความรู้สึกชนิดนั้นออกมาเช่น บุคคลที่สะสมแสตมป์สีแดงไว้มาก ๆ เขาก็จะแสดงความรู้สึกโกรธแค้น ไม่พอใจต่อบุคคลที่เขาติดต่อสัมพันธ์ด้วย บุคคลที่วางตำแหน่งของชีวิตของตนเองไว้ในตำแหน่ง “ฉันดี เธอก็คดี” มักจะเลือกสะสมแสตมป์สีทองไว้ มองหาแต่สิ่งที่เป็นคุณค่าจากประสบการณ์การสื่อสารสัมพันธ์ระหว่างตนเองกับผู้อื่น นอกจากรู้จักสะสมแสตมป์สีทองแล้ว เขาก็จะรู้จักให้และแลกเปลี่ยนแสตมป์กับบุคคลอื่นอย่างเหมาะสม

อาภา จันทรสกุล (2535 : 202-203) กล่าวว่า ผู้ที่มีสุขภาพจิตดีตามทัศนะของการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล คือ “ผู้ชนะ” ในการใช้ชีวิต บุคคลที่เป็น “ผู้ชนะ” คือ ผู้ที่มีความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy) นั่นคือ มีความเข้าใจในตนเอง สามารถเปิดเผยตนเอง และจริงจังในการสื่อสารสัมพันธ์กับผู้อื่นได้ ไม่เสี่ยงในการติดต่อสัมพันธ์แบบใกล้ชิดกับผู้อื่น สามารถทำตัวให้เป็นผู้ให้และผู้รับได้อย่างเหมาะสม

ผู้ที่มีสุขภาพจิตดีจะมีพลังงานและชีวิตอยู่กับสภาวะปัจจุบันอย่างมีประสิทธิภาพ รู้จักคุณค่าของเวลา ไม่ตกเป็นทาสของอดีตหรือฝืนอยู่กับอนาคต รูปแบบการใช้เวลาจะเป็นไปอย่างเหมาะสม ปราศจากการเล่นเกมใด ๆ รับผิดชอบต่อการกระทำของตนเองได้ กล้าคิด กล้าทำอย่างเต็มศักยภาพ ไม่กลัวที่จะเรียนรู้และเปลี่ยนแปลงตนเอง รู้สึกว่าชีวิตตนเองและผู้อื่นมีค่า แต่ขณะตนเองคิดและรู้สึกอย่างไรทั้งความรู้สึกทางบวกและทางลบ สามารถระบายความคิด ความรู้สึกนั้นออกไปอย่างเหมาะสม พร้อมทั้งจะรับฟังความรู้สึกและความคิดเห็นของผู้อื่นด้วยการติดต่อสัมพันธ์ที่มีการให้และการรับสอดคล้องกันจะทำให้ผู้ที่มีสุขภาพจิตดี รู้จักสะสมและแลกเปลี่ยนแสตมป์สีทองในชีวิตได้อย่างพอดเหมาะพอดควร ความรู้สึกต่อตนเองและผู้อื่นจึงเป็น “ฉันดี เธอก็คดี”

การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลจะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อมีบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปมา

พบกัน การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นวิธีการที่จะใช้ตรวจสอบความสัมพันธ์ของบุคคล ทำให้เราทราบว่าทำไมคนเราจึงพูดหรือทำเช่นนั้น นอกจากนั้น ยังเป็นเครื่องมือที่จะช่วยให้เข้าใจพื้นฐานพฤติกรรมและความรู้สึกของบุคคล เข้าใจและรู้จักพฤติกรรมของตนเองไม่ว่าจะเป็นท่าทางหรือคำพูด เพื่อที่จะพยายามปรับตัวเข้ากับผู้อื่นอย่างเหมาะสม

เบริน (พรรณราย ทพยยะประภา. 2527 : 332-349 ; อ้างอิงมาจาก Berne. 1961 : unpage) กล่าวว่า เป้าหมายของการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลคือ การสร้างความเป็นตัวของตัวเอง ในที่นี้หมายถึงการปกครองตนเอง การมีอิสระในการเลือกและตัดสินใจเกี่ยวกับชีวิตของตนเอง การแสดงออกซึ่งความต้องการที่แท้จริงของตน มีความรับผิดชอบต่อผลของพฤติกรรมที่ทำลงไป ความเป็นตัวของตัวเองนี้ ประกอบด้วยความสามารถ 3 ประการ คือ

1) ความใกล้ชิด (Intimacy) หมายถึง ความสามารถที่จะเปิดเผยตนเองต่อผู้อื่นอย่างจริงใจ มีความไว้วางใจและความจริงในการติดต่อสัมพันธ์กับบุคคลอื่นโดยปราศจากการเล่นเกม ยอมรับผู้อื่นแบบไม่มีเงื่อนไข

2) มีความตระหนักรู้ (Awareness) หมายถึง บุคคลที่มีความสามารถในการพิจารณาและประเมินตนเองและสิ่งแวดล้อมได้ตรงตามความเป็นจริง และกล้าที่จะเผชิญกับสิ่งที่เกิดขึ้น

3) ความเป็นธรรมชาติ (Spontaneity) หมายถึง บุคคลที่มีความยืดหยุ่น มีความใจกว้าง เปิดเผย ยอมรับความเป็นจริงของตนเอง พอใจที่จะคิดและตัดสินใจด้วยความสามารถของตนเองมากกว่าปล่อยชีวิตตามโชคชะตา มีความรับผิดชอบต่อการกระทำของตนเอง และพร้อมที่จะพัฒนาตนเองเสมอ

การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลนั้นนิยมจัดในรูปแบบของกลุ่มฝึกอบรม โดยมาเข้ากลุ่มตามเวลาที่กำหนดไว้ ผู้นำกลุ่มจะมีบทบาทเป็นผู้สอนและผู้ดำเนินการกลุ่ม เพื่อให้บุคคลเกิดการเรียนรู้จากกระบวนการกลุ่ม มีการเน้นที่การอภิปรายร่วมกันในกลุ่ม สมาชิกแต่ละคนเรียนรู้ด้วยการศึกษาพฤติกรรมของตนเองในลักษณะที่เป็น “ที่นี่และเดี๋ยวนี้” (Here and Now) ซึ่งสัมพันธ์กับพฤติกรรมในสถานการณ์อื่น ๆ เพื่อให้ได้มาซึ่งความเข้าใจในกระบวนการทำงานและความสัมพันธ์ของกลุ่ม เช่น การตัดสินใจ การแก้ปัญหา การเป็นผู้นำและผู้ตาม การจัดการเกี่ยวกับการทำงาน การตั้งเป้าหมาย การแก้ปัญหาความขัดแย้ง การสร้างสัมพันธภาพที่มีต่อผู้อื่น ทฤษฎี TA ได้รับความนิยมและเป็นที่น่าสนใจของบุคคลในวงการต่าง ๆ เพราะเป็นวิธีที่จะช่วยให้บุคคลเข้าใจตนเอง สามารถเปลี่ยนแปลงปรับปรุงบุคลิกภาพของตนเองได้อย่างมีเหตุผล ทำให้การปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นไปด้วยดี และทำให้การทำงานเป็นกลุ่มมีประสิทธิภาพที่

น่าสนใจ

1.1.13 จุดมุ่งหมายของการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

พรรณราย ทพยะประภา (2537 : 343) ได้กล่าวถึงจุดมุ่งหมายของการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลไว้ดังนี้

1) เพื่อปรับปรุงสัมพันธภาพระหว่างบุคคล ลดความเข้าใจผิด และการทะเลาะวิวาทกันอย่างไรเหตุผล และสร้างการติดต่อสัมพันธ์ให้ดีขึ้น

2) เพื่อลดการเล่นเกม การดูถูกเหยียดหยาม และเพิ่มพูนสัมพันธภาพที่ตรงไปตรงมา เปิดเผย จริงใจ และเป็นตัวของตัวเอง

3) เพื่อให้สามารถรู้ได้ว่า บุคคลทำไมจึงพูดหรือทำเช่นนั้น

4) เพื่อให้บุคคลเจริญงอกงาม พัฒนา และเพิ่มพูนความรู้สึกเชื่อมั่นในตนเอง และความรับผิดชอบในตนเอง

5) เพื่อลดพฤติกรรมที่เป็นการพ่ายแพ้แก่ตนเอง

6) เพื่อเพิ่มพูนความสามารถที่จะแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมตามสิทธิของตน เช่น กล่าวถึงความต้องการของตนเองอย่างตรงไปตรงมา และได้รับการตอบสนองความต้องการนั้น ๆ ซึ่งเป็นพฤติกรรมที่ตรงข้ามกับความก้าวร้าว

1.1.14 เทคนิคที่ใช้ในการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

การจัดกลุ่มการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลนิยมจัดในรูปของกลุ่มฝึกอบรม เทคนิคที่ใช้จึงเป็นเทคนิคที่ใช้ในการฝึกอบรม ซึ่ง บุนหา วชิระศักดิ์มงคล (2530 : 55) ได้กล่าวถึงเทคนิคที่ใช้ในกลุ่มฝึกอบรมไว้ว่า ใช้ตั้งแต่การสอน การสาธิต ตลอดจนถึงเทคนิคของกลุ่มสัมพันธ์ ซึ่งมีเทคนิคดังนี้

1) บทบาทสมมติ (Role Playing) เป็นสถานการณ์สมมติที่มีการกำหนดบทบาทของผู้เล่นในสถานการณ์ที่สมมติขึ้น และให้ผู้เรียนสวมบทบาทแสดงออกตามธรรมชาติ โดยอาศัยบุคลิกภาพ ประสบการณ์และความรู้สึกนึกคิดของตนเป็นหลักวิธีนี้จะช่วยให้มีโอกาสศึกษาวิเคราะห์ความรู้สึกนึกคิดของตนเป็นหลัก วิธีนี้จะช่วยให้มีโอกาสศึกษาวิเคราะห์ความรู้สึกและพฤติกรรมของตนอย่างลึกซึ้ง และช่วยเสริมสร้างบรรยากาศการเรียนรู้ที่น่าสนใจและน่าติดตาม

2) เกม (Game) เป็นการให้ผู้เรียนลงเล่นด้วยตนเองภายใต้ข้อตกลงหรือกติกาตามที่กำหนดไว้ ซึ่งผู้เรียนจะต้องตัดสินใจอย่างใดอย่างหนึ่ง วิธีการนี้จะช่วยให้ผู้เรียนได้

วิเคราะห์ความรู้สึกนึกคิดและพฤติกรรมต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจและยังช่วยให้ผู้เรียนเกิดความสนุกสนานในการเรียน

3) กรณีตัวอย่าง (Case) เป็นวิธีการสอนอีกอย่างหนึ่งซึ่งใช้ในกรณีหรือเรื่องราวต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจริงนำมาดัดแปลงและให้ตัวอย่างในการให้ผู้เรียนรู้ ได้ศึกษาวิเคราะห์และอภิปรายกัน เพื่อสร้างความเข้าใจและฝึกฝนหาทางแก้ไขปัญหานั้น การอภิปรายจะช่วยให้ผู้เรียนได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนข้อมูลซึ่งกันและกัน รวมทั้งนำเอากรณีตัวอย่าง ซึ่งคล้ายกับชีวิตจริงมาใช้ จะช่วยให้การเรียนรู้มีลักษณะใกล้เคียงกับความเป็นจริงซึ่งมีส่วนทำให้การเรียนรู้มีความหมายต่อผู้เรียน

4) ละคร (Action or Dramatization) เป็นเทคนิคที่ให้ผู้เรียนทดลองแสดงบทบาทตามที่เขียนไว้ วิธีนี้จะทำให้ผู้เรียนมีประสบการณ์ในการทำ ความเข้าใจ ความรู้สึก เหตุผลและพฤติกรรมของผู้อื่น

5) สถานการณ์จำลอง (Simulation) เป็นการจำลองสถานการณ์โดยสร้างให้ใกล้เคียงกับความเป็นจริง ให้ผู้เรียนเข้าไปอยู่ในสถานการณ์นั้น และมีปฏิกิริยาโต้ตอบกัน วิธีนี้จะช่วยให้ผู้เรียนได้ทดลองแสดงพฤติกรรมในสถานการณ์ซึ่งในความเป็นจริง อาจไม่กล้าแสดงเพราะอาจเป็นเสี่ยงต่อผลที่จะได้รับ

6) กลุ่มย่อย (Small Group) เป็นการเปิดโอกาสให้ผู้เรียนทุกคนได้มีส่วนในการแสดงออก และได้ข้อมูลเพิ่มเติมมากขึ้น

ในการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ผู้ที่ทำหน้าที่เป็นผู้นำกลุ่มควรจะเป็นนักจิตวิทยาหรือได้ฝึกฝนอบรมทางด้านทฤษฎีต่าง ๆ เกี่ยวกับจิตวิทยาการให้คำปรึกษา ทั้งนี้เพราะแนวคิดหรือเนื้อหาของของการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลนั้นเป็นจิตวิทยาการให้คำปรึกษาโดยตรง ซึ่ง พรณราย ทรัพย์ะประภา (2527 : 345 - 349) ได้สรุปว่า ผู้นำกลุ่มควรมีความรู้ความเข้าใจพื้นฐานทางด้านจิตวิทยาหรือพฤติกรรมมนุษย์ รวมทั้งเข้าใจในเนื้อหาทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นอย่างดี นอกจากนั้นยังมีบทบาทเป็นผู้สอน (Instructor) และผู้เอื้ออำนวย (Facilitator) ให้เกิดการเรียนรู้ มีศิลปะในการถ่ายทอดบทบาทที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งคือ ความสามารถในการแสดงจินตนาฏกรรม (Psychodrama) ซึ่งเป็นความสามารถในการแสดงบทบาทต่าง ๆ เพราะในการฝึกอบรมนั้น บางครั้งต้องใช้บทบาทสมมติเป็นส่วนประกอบด้วย

1.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

1.2.1 งานวิจัยในประเทศ

เปรมปรีดี พงศ์ประสิทธิ์ (2538 : 76) ได้ศึกษาผลของการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อการปฏิบัติตนกับเพื่อนของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 โรงเรียนวิสุทธิรังษี อำเภอท่าม่วง จังหวัดกาญจนบุรี ผลการศึกษาพบว่า นักเรียนที่ได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล มีการปฏิบัติกับเพื่อนดีกว่านักเรียนที่ได้รับการสอนแบบปกติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

นิตายชล พงศ์พานานาญเวช (2537 : 65) ได้ศึกษาผลของการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อการสื่อสารกับเพื่อนต่างเพศของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 โรงเรียนสายธรรมจันทร์ ผลการศึกษาพบว่า นักเรียนมีการสื่อสารกับเพื่อนต่างเพศดีขึ้นหลังจากได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สุทธิพงษ์ ทองยิ่ง (2537 : 98) ได้ศึกษาผลของการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อความก้าวร้าวของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 ผลการศึกษาพบว่า นักเรียนที่ได้เข้ากลุ่มการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล มีความก้าวร้าวลดลงมากกว่านักเรียนที่ไม่ได้เข้ากลุ่มการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

อัจฉนา ศรีสุพล (2535 : 64) ได้ศึกษาผลของการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับกลุ่มสัมพันธ์ที่มีต่อมนุษยสัมพันธ์ของนักศึกษาชั้นปีที่ 1 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต กรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า ภายหลังจากการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล นักศึกษามีมนุษยสัมพันธ์เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ธีระ ประพุดติกิจ (อัจฉนา ศรีสุพล, 2535 : 24 ; อ้างอิงมาจาก ธีระ ประพุดติกิจ, 2531 : 118) ได้ศึกษาผลของการฝึกการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงพลังงานทางจิตในภาวะฮิไกที่จำเป็นต่อการสร้างมนุษยสัมพันธ์ ของนักศึกษาบุคลากรประจำการ (กศ.บป.) ระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 2 วิทยาลัยครูหมู่บ้านจอมบึง จังหวัดราชบุรี ผลการศึกษาพบว่า พลังงานทางจิตในภาวะฮิไก โดยเฉพาะภาวะฮิไกเป้าหมายสามารถเปลี่ยนแปลงได้โดยการฝึกกลุ่มแบบจิตบำบัด ตามทฤษฎีการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

ศิริพร เวชพิพัฒน์ (2532 : 51) ได้ศึกษาการให้คำปรึกษากลุ่มแบบวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเพื่อพัฒนาการสื่อสารสัมพันธ์ในกลุ่มเพื่อน ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 โรงเรียนสันติราษฎร์วิทยาลัย กรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า นักเรียนที่ได้รับการให้คำปรึกษากลุ่มแบบวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลมีการสื่อสารสัมพันธ์ในกลุ่มเพื่อนดีขึ้น อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

บัญญัติ ยงยวน (2530 : 74) ได้ศึกษาโดยวิธีการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มแบบวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เพื่อพัฒนาความสามารถในการปรับตัวทางสังคมของนักเรียนหญิงชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 โรงเรียนสตรีเฉลิมขวัญ จังหวัดพิษณุโลก ปีการศึกษา 2538 ผลการศึกษาพบว่า นักเรียนได้รับการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มแบบวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลมีความสามารถในการปรับตัวทางสังคมสูงกว่าก่อนได้รับคำปรึกษา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

1.2.2 งานวิจัยต่างประเทศ

อลวูด (Allwood. 1981 : 4975) ได้ศึกษาผลการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มแบบวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อการพัฒนาการควบคุมตนเอง อึดมโนทัศน์ ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน และความสนใจในการเรียน ของนักเรียนมัธยมศึกษาผิวดำในเขตเมือง ซึ่งเป็นนักเรียนเข้าใหม่ และสอบไม่ผ่านอย่างน้อย 3 วิชา ในเทอมแรก จำนวน 57 คน โดยแบ่งเป็นกลุ่มทดลอง 2 กลุ่ม กลุ่มพลาซีโบ (Placebo) 1 กลุ่ม กลุ่มทดลองได้รับการให้คำปรึกษา ครั้งละ 40 นาที สัปดาห์ละ 4 ครั้ง ต่อเนื่องเป็นไป 12 สัปดาห์ ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มทดลองทั้ง 2 กลุ่มที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล มีการพัฒนาการควบคุมตนเอง ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนและความสนใจในการเรียนสูงขึ้น ส่วนอึดมโนทัศน์นั้นไม่มีกลุ่มทดลองเพียงกลุ่มเดียวที่มีการพัฒนาเพิ่มมากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ประพานทอน (Papantones. 1978) ได้ศึกษาวิจัยถึงผลของการเข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อการเพิ่มพูนการมีสัจจการแห่งตน (Self-Actualization) ของวัยรุ่นชายที่ประจำอยู่ในค่ายพักแรม กลุ่มตัวอย่างเป็นวัยรุ่นที่ไม่สัมฤทธิ์ผลในการใช้ศักยภาพของตนเอง โดยแบ่งออกเป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม กลุ่มทดลองเข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล จำนวน 8 ครั้ง แต่ละครั้งประกอบด้วย 2 ขั้นตอน คือ การอธิบายให้ความรู้เกี่ยวกับหลักการของการวิเคราะห์ การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และการทดลองปฏิบัติ ส่วนกลุ่มควบคุมได้เข้ากลุ่มอภิปรายอย่างไม่เป็นทางการ

ซึ่งนำโดยคณะผู้นำกลุ่ม ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มทดลองมีสัจจการแห่งตนมากกว่ากลุ่มควบคุมอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

สเตซิว (Stasiw. 1978) ได้ศึกษาผลของการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลแบบเข้มโดยการฝึกอบรมระยะสั้น และการเข้าร่วมกลุ่มบำบัด ที่มีต่อสภาพจิตใจและการควบคุมตนเอง ของนักโทษชายที่กระทำผิดทางอาญา โดยแบ่งเป็นกลุ่มทดลอง 2 กลุ่ม และกลุ่มควบคุม 1 กลุ่ม ๆ ละ 10 คน กลุ่มทดลองกลุ่มแรกจะได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นระยะเวลา 10 ชั่วโมงติดต่อกัน ภายหลังนั้นจึงให้เข้าร่วมกลุ่มบำบัดโดยเน้นกิจกรรมที่เกี่ยวกับเหตุผลมากกว่าอารมณ์ เป็นระยะเวลา 30 ชั่วโมง กลุ่มทดลองที่สองได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เป็นระยะเวลา 10 ชั่วโมงติดต่อกัน และเข้าร่วมกลุ่มบำบัด โดยการวิเคราะห์การเล่นเกมหทางจิตวิทยาและใช้วิธีการเผชิญหน้าอย่างรุนแรง เป็นระยะเวลา 30 ชั่วโมง ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มทดลองทั้งสองกลุ่มสามารถควบคุมตนเองได้ดีขึ้นและความวิตกกังวล ความเศร้าโศกเสียใจลดลง ส่วนอารมณ์มุ่งร้ายของกลุ่มทดลองทั้งสองกลุ่มและกลุ่มควบคุมไม่แตกต่างกัน เมื่อเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มพบว่า กลุ่มที่ใช้วิธีการวิเคราะห์เกมหทางจิตวิทยามีการควบคุมตนเองดีขึ้น และมีความเศร้าโศกเสียใจลดลง แตกต่างจากกลุ่มทดลองที่ใช้เหตุผลมากกว่าอารมณ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

กริฟ (Grieve. 1978 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาผลจากการที่ครูใช้วิธีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่มีต่อการพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนและการปรับตัวทางอารมณ์ ของนักเรียนอนุบาล โดยแบ่งเป็นกลุ่มทดลอง 2 ห้องเรียน กลุ่มควบคุม 2 ห้องเรียนในกลุ่มทดลองครูได้สอนและฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และใช้วิธีการอนุญาต (Permission) และวิธีการให้การดูแลเอาใจใส่ (Stroking) และหลีกเลี่ยงสิ่งทำให้เกิดความไม่พอใจ (Avoiding Discounts) ผลการวิจัยพบว่า นักเรียนกลุ่มทดลองมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนในวิชาคณิตศาสตร์สูงขึ้น และมีการปรับตัวทางอารมณ์ดีขึ้น

อินทรกำเนิด (Intarakumnerd, 1976 : 1405) ได้ศึกษาถึงผลของการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เพื่อพัฒนาอัตมโนทัศน์ของนักศึกษาไทยในมหาวิทยาลัยมิสซิสซิปปี สหรัฐอเมริกา โดยใช้ตัวแปรที่เกี่ยวกับเพศและการยอมรับทางสังคม กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาไทย จำนวน 50 คน ซึ่งได้รับการคัดเลือกมา โดยใช้คะแนนการยอมรับทางสังคมที่วัดโดยใช้สังคมมิติเป็นเกณฑ์ในการพิจารณา กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาไทยที่กำลังศึกษาอยู่ในมหาวิทยาลัยมิสซิสซิปปี ระหว่างภาคการศึกษาฤดูใบไม้ผลิ ปี ค.ศ. 1976 แบ่งเป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม กลุ่มละ 25 คน กลุ่มทดลองได้รับการฝึกอบรมการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์

ระหว่างบุคคล และฝึกการติดต่อสื่อสาร สัปดาห์ละ 2 ครั้ง ๆ ละ 60 - 90 นาที ต่อเนื่องกันเป็นเวลา 4 สัปดาห์ ส่วนกลุ่มควบคุมไม่ได้รับการฝึกฝนอย่างใด ภายหลังการทดลอง กลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมได้รับการทดสอบโดยใช้แบบวัด Tennessee Self-Concept Scale ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า อัตมโนทัศน์ของกลุ่มทดลองเพิ่มขึ้นมากกว่ากลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

วูดวาร์ด (Woodward, 1975 : 5045) ได้ศึกษาผลของการฝึกอบรมการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อการพัฒนาการปรับตัวทางสังคม อัตมโนทัศน์ และผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ของนักเรียนระดับชั้น 6 ที่มีระดับสติปัญญาต่างกัน โดยแบ่งเป็นกลุ่มทดลอง 3 กลุ่ม ๆ ละ 30 คน กลุ่มควบคุม 3 กลุ่ม ๆ ละ 30 คน ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมก็แบ่งเป็นกลุ่มที่มีระดับสติปัญญา สูง กลาง และ ต่ำ กลุ่มทดลองได้รับการฝึกอบรมการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล สัปดาห์ละ 2 ครั้ง ต่อเนื่องกันไปเป็นระยะเวลา 8 สัปดาห์ โดยใช้ “TA For Kids” เป็นเครื่องมือในการฝึกอบรมและใช้วิธีการทำข้อตกลงจากภาวะบุคลิกภาพแบบผู้ใหญ่เป็นแนวทางในการบำบัดรักษา ส่วนนักเรียนในกลุ่มควบคุมไม่ได้รับการฝึก ผลการศึกษาพบว่า นักเรียนกลุ่มที่มีระดับสติปัญญา สูง กลาง ต่ำ ที่ได้รับการฝึกอบรมการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล มีคะแนนความสามารถในการปรับตัวทางสังคมและอัตรโนทัศน์สูงกว่า นักเรียนกลุ่มควบคุมที่ไม่ได้รับการฝึก อย่างมีนัยสำคัญทาง สถิติที่ระดับ .05 ส่วนคะแนนผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนนั้น กลุ่มที่มีระดับสติปัญญาสูงและต่ำเท่านั้น ที่ได้คะแนนสูงกว่ากลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากผลการวิจัยทั้งในและต่างประเทศที่กล่าวมาข้างต้น สรุปได้ว่า การฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นวิธีการที่เหมาะสมที่จะนำมาใช้ในการพัฒนาการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบุคคล มนุษยสัมพันธ์ การปฏิบัติตนกับเพื่อน การปรับตัวทางสังคม การสื่อสารระหว่างบุคคล การควบคุมตนเอง อัตรโนทัศน์ และผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน นอกจากนี้ ผู้วิจัยคาดว่า การฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลน่าจะเป็นวิธีการหนึ่งที่สามารถจะนำมาใช้ในการพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตได้

2. เอกสารที่เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง

2.1 เอกสารที่เกี่ยวกับความเชื่อในตนเอง

2.1.1 ความหมายของความเชื่อมั่นในตนเอง

ในเรื่องเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง ได้มีผู้ให้ความหมายไว้ดังนี้

สมิท (Smith, 1961: 185) ได้ให้ความหมายไว้ว่า ความเชื่อมั่นในตนเองหมายถึง ความพึงพอใจในตนเอง ความภูมิใจในตนเอง หรือการยอมรับตนเอง บุคคลจะมีความเชื่อมั่นในตนเองมากน้อยเพียงใดนั้นสามารถพิจารณาได้จากความขัดแย้งระหว่างตนตามที่แท้จริง (Real Self) กับตนตามอุดมคติ (Ideal Self) ถ้าความขัดแย้งเกิดกันมากจะเป็นเหตุทำให้ตนมีความรู้สึกว่าไม่มีค่า ไม่เหมาะสมและไม่พึงพอใจ อันหมายถึงการขาดความเชื่อมั่นในตนเอง เกิดความวิตกกังวล ขาดความอบอุ่นและชอบพึ่งผู้อื่น

ไซมอนด์ (Symonds, 1964 : 85 - 86) ได้กล่าวว่า บุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเอง คือ บุคคลที่ไม่ยอมจำนนต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งโดยสิ้นเชิงทีเดียว ต่างกับคนที่ขาดความเชื่อมั่นในตนเอง คือ มีความขลาดกลัว และไม่แน่ใจในตนเอง ซึ่งใช้เวลาส่วนใหญ่ไปในทางนึกวาดภาพเอาเองในสิ่งที่ตนต้องการ หรือปรารถนาสิ่งใดก็จะไม่ทำตามลำดับขั้นแห่งความเป็นจริง เนื่องจากเกิดความหวาดกลัว หวั่นวิตก จนกลายเป็นคนทำอะไรไม่เป็นเลย

ซูซีฟ อ่อนโคกสูง (2516 : 7) ได้ให้ความหมายของความเชื่อมั่นในตนเอง หมายถึง ความแน่ใจ มั่นใจ หรือความกล้าหาญของบุคคลที่จะกระทำสิ่งต่าง ๆ ให้สำเร็จลุล่วงตามที่บุคคลนั้นตั้งใจไว้ แม้จะมีเหตุการณ์หรือสิ่งอื่นใดมาเป็นอุปสรรคก็ไม่ได้ท้อถอยแต่อย่างใด ยังคงตั้งใจกระทำสิ่งนั้น ๆ ต่อไปด้วยความถูกต้องเหมาะสม

จากเอกสารดังกล่าวข้างต้นสรุปได้ว่า ความเชื่อมั่นในตนเอง หมายถึง การที่บุคคลมีความรู้สึกนึกคิดที่ดีต่อตนเอง ภาคภูมิใจในตนเอง ยอมรับตนเอง มีความเป็นตัวของตัวเอง มีความพึงพอใจในความสามารถของตนเอง มีจิตใจมั่นคง หนักแน่น แน่วแน่ ไม่หวั่นไหวต่อเหตุการณ์ต่าง ๆ สามารถคิดและกระทำสิ่งต่าง ๆ ด้วยความมั่นใจให้ประสบผลสำเร็จตามจุดมุ่งหมายที่ตั้งไว้ เป็นผู้มีความมนุษยสัมพันธ์ ปรับตัวเข้ากับผู้อื่นและสังคมได้ดี และเป็นบุคคลที่มีความสามารถในด้านการกล้าแสดงออก เช่น กล้ากระทำ กล้าพูด กล้าซักถาม กล้าแสดงความคิดเห็นในทางที่ถูกที่ควร กล้าตัดสินใจ ไม่ลังเลใจ กล้าที่จะเผชิญความจริง ยอมรับความจริงของตน ชอบการต่อสู้ มีความอดทน มีความเป็นผู้นำ ชอบช่วยเหลือผู้อื่น รักความยุติธรรม มีเหตุ

มีผล และมีความรับผิดชอบ

2.1.2 ความสำคัญของความเชื่อมั่นในตนเอง

มาสโลว์ (Maslow, 1954 : 411) ได้กล่าวว่า คนทุกคนในสังคมมีความปรารถนาที่จะได้รับความสำเร็จ ความภาคภูมิใจในตนเอง (Self Esteem) และต้องการให้คนอื่นยอมรับนับถือในความสำเร็จของตนด้วย ถ้าความต้องการนี้ได้รับการตอบสนองจนพอใจจะทำให้บุคคลนั้นมีความเชื่อมั่นในตนเอง รู้สึกว่าตนเองมีค่า มีความสามารถและมีประโยชน์ต่อสังคม แต่ถ้าความต้องการนี้ถูกขัดขวางจะทำให้เกิดความรู้สึกว่ามีปมด้อย หรือ เสียความภาคภูมิใจในตนเองได้

สวนา พรพัฒน์กุล (2520 : 17) ได้กล่าวถึงความสำคัญของความเชื่อมั่นในตนเองว่า ความเชื่อมั่นในตนเองเป็นสิ่งที่แสดงว่าบุคคลเป็นส่วนหนึ่งของสังคม และมีความหมายต่อสังคม ถ้าบุคคลมีความเชื่อมั่นในตนเองแล้วก็จะไม่เฉยเมยต่อภาวะการณ์ต่าง ๆ ในสังคมของตน แต่จะเข้าไปมีส่วนร่วมตามสิทธิและหน้าที่ที่ถูกต้อง ดังนั้นความเชื่อมั่นในตนเองจึงเป็นสิ่งสำคัญที่จะกระตุ้นให้ทุกคนกล้าแสดงออกซึ่งความคิดเห็นต่อทุก ๆ สิ่งที่เกี่ยวข้องกับชีวิตตนและความอยู่รอดของสังคม

สุชา จันทน์เอม. (2521 : 152) ได้กล่าวถึงบุคคลที่มีความเชื่อมั่นใน ตนเองจะเป็นคนที่มีความสามารถตัดสินใจได้อย่างฉับพลัน ไม่มีจิตใจเรววน ทั้งนี้จะทำให้มีลักษณะของความ เป็นผู้นำ เป็นที่เชื่อถือและไว้วางใจของผู้อื่น ทำให้ผู้อื่นอยากจะทำางานร่วมกับ

สมุท ศิริโช (2522 : 296-297) ได้กล่าวถึงความเชื่อมั่นในตนเองว่า เป็นความรู้สึก สามัญและเป็นประโยชน์ที่ทำให้เกิดความเข้มแข็งแก่แผนการดำเนินงานสร้างชีวิต บุคคลใดที่ แสดงความเชื่อมั่นในตนเองออกมาในสมรรถภาพแห่งการปฏิบัติงาน ย่อมชักจูงให้บุคคลอื่นมี ความเชื่อมั่นตามได้ และความเชื่อมั่นในตนเองจะเป็นพลังในการต่อสู้กับปัญหาต่าง ๆ ได้ด้วย ความมั่นใจ

ไบว์แมน และแมททิว (มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, 2524 : 39 ; อ้างอิงมา จาก Bowman and Mathews, 1969) ได้ศึกษาพบว่า ลักษณะที่สำคัญประการหนึ่งของนักเรียนที่ ประสบความสำเร็จในการเรียน คือ มีความเชื่อมั่นในตนเอง

วิจิตร วรุตบางกูร (2525 : 106) กล่าวว่า คนที่ไม่มีความเชื่อมั่นในตนเองเป็นคนที่ ไม่รู้จักตนเอง ไม่รู้ว่าตนเองมีความสามารถเพียงใด หรือมีพลังในทางใดบ้าง หรือเป็นผู้ไม่มี ความสามารถ พลังกายและพลังจิตน้อย จึงมีความมั่นใจในการกระทำของตนเองน้อย บางคน อาจขาดความเชื่อมั่นในเรื่องบุคลิกภาพของตนเอง ความเชื่อมั่นในตนเองนี้หากขาดไป ก็จะทำให้

การทำงานร่วมกับคนอื่น การเข้าสังคม การติดต่อกับคนอื่น และการตัดสินใจยากลำบาก และเป็นปัญหาแก่ตนเองอย่างยิ่ง จึงทำให้คนรุ่นใหม่เริ่มสนใจที่จะพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองให้มากขึ้น เพื่อจะได้เข้าเป็นส่วนหนึ่งของสังคมและร่วมทำงานกับผู้อื่นได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

อารี พันธมณี (2538 : 58) กล่าวว่า ความเชื่อมั่นในตนเองเป็นคุณสมบัติที่สำคัญของบุคคลที่ประสบความสำเร็จในโลกนี้ ไม่ว่าจะเป็นเฮนรี ฟอร์ด เบนจามิน แฟรงคลิน ยอร์ช วอชิงตัน ธีโอดอร์ โรสเวลท์ อับราฮัม ลินคอล์น หรือวูดโรว์ วิลสัน เป็นต้น และการที่บุคคลเหล่านี้มีความเชื่อมั่นในตนเอง จึงทำให้ประสบความสำเร็จสูงสุดของชีวิต เจริญก้าวหน้า และยังประโยชน์ต่อมนุษยชาติและโลก ความเชื่อมั่นในตนเองเพียงอย่างเดียว ยังดีกว่ามีความรู้เพียงอย่างเดียวแต่ปราศจากความเชื่อมั่น เพราะความรู้เพียงอย่างเดียวไม่พอเพียงที่จะใช้ในการสร้างเนื้อสร้างตัว แต่คนที่มีความเชื่อมั่นเพียงอย่างเดียวเสียอีก ยังสามารถสร้างตนให้ประสบความสำเร็จได้ และยังสมบูรณ์มากขึ้นก็คือ การมีความเชื่อมั่นในตนเองและมีความรู้ด้วย คนที่เชื่อมั่นในตนเองก็เท่ากับเป็นคนที่มีพลังงานที่ซ่อนเร้นอยู่ในตัวของตัวเองให้เป็นประโยชน์ เพราะมนุษย์มีจิตที่มีพลังงานและอำนาจสร้างสรรค์อย่างมหาศาล

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า ความเชื่อมั่นในตนเองมีความสำคัญต่อความสำเร็จในการดำเนินชีวิต ทำให้มองโลกในแง่ดี ปรับตัวเข้ากับสิ่งแวดล้อมได้รวมทั้งกล้าคิด กล้าแสดงออก กล้ากระทำการต่าง ๆ ด้วยความมั่นใจ ไม่เฉยเมยต่อสภาวะการณ์ต่าง ๆ บุคคลที่ขาดความเชื่อมั่นในตนเองย่อมกระทำการสำเร็จในชีวิตได้ยาก เพราะความเชื่อมั่นในตนเองเป็นลักษณะบุคลิกภาพที่มีความสำคัญอย่างหนึ่ง รวมทั้งเป็นลักษณะของบุคลิกภาพของผู้ประสบผลสำเร็จในชีวิต

2.1.3 ลักษณะของบุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเอง

ไซมอนด์ (Symonds. 1964 : 85-86) ได้กล่าวถึงลักษณะของบุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเองว่า จะไม่ยอมจำนนต่อสิ่งใดโดยสิ้นเชิงทีเดียว และความเชื่อมั่นในตนเองจะเกิดขึ้นได้ด้วยองค์ประกอบ 4 อย่าง คือ (1) ทราบในสิ่งที่ต้องการ (2) คิดในสิ่งที่เห็นว่าจะสำเร็จ (3) สามารถตัดสินใจได้ (4) ลงมือกระทำจริง ๆ กับสิ่งที่ได้ตัดสินใจแล้ว ส่วนบุคคลที่ขาดความเชื่อมั่นในตนเองมักมีแต่ความขลาดกลัว ไม่แน่วในตนเอง มักใช้เวลาส่วนใหญ่ไปในทางนึกภาพเอาเองในสิ่งที่ตนต้องการหรือปรารถนา และไม่กระทำการใดตามลำดับขั้นแห่งความเป็นจริง เนื่องจากปัจจัยสำคัญ ได้แก่ ขาดความรู้ ขาดความกล้าหาญ และเกียจคร้าน จนกระทั่งกลายเป็นไม่ทำอะไรเลย

ซูซีฟ อ่อนโคกสูง (2516 : 25-27) ได้แบ่งลักษณะพฤติกรรมสำคัญของผู้ที่

ความเชื่อมั่นในตนเองไว้ดังนี้

- 1) มีความเชื่อมั่นในตนเองในการกระทำของตนและมั่นใจว่าจะพบความสำเร็จในสิ่งที่ได้กระทำลงไป
- 2) ไม่หลีกเลี่ยงสถานการณ์ที่เป็นปัญหาและมีความสามารถในทางแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี
- 3) กล้าแสดงความคิดเห็น กล้าตัดสินใจและกล้าเผชิญความเป็นจริง
- 4) มีความรับผิดชอบสูง
- 5) มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์
- 6) ไม่เชื่อผู้อื่นโดยไร้เหตุผล
- 7) ปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ต่าง ๆ
- 8) ไม่วิตกมากเกินไป
- 9) รักความยุติธรรม
- 10) เป็นผู้นำ

เลขา ปิยะอัจริยะ (2526 : 237-279) ได้กล่าวถึงความคิดนี้เกี่ยวกับตนเองทั้งในแง่บวกและแง่ลบว่าเป็นความคิดพื้นฐานหรือความเชื่อเบื้องต้นที่สำคัญที่จะทำให้บุคคลมีหรือขาดความเชื่อมั่นในตนเอง บุคคลที่มีความภาคภูมิใจในตนเองเชื่อว่า ตนเองมีความสามารถ มีคุณค่า มีความสำคัญ ยอมรับและพอใจในความเป็นตัวของตัวเองแล้วย่อมสร้างความเชื่อมั่นในตนเองให้เกิดขึ้นได้และอยู่ในระดับที่สูงกว่าบุคคลที่ขาดความภาคภูมิใจในตนเอง ไม่แน่ใจในความสามารถ และความมีค่าของตน ดังนั้น บุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเองจึงหมายถึงบุคคลที่มีความรู้สึกนึกคิดที่ดีต่อตนเอง

พรรณราย ทรัพย์ะประภา (2526 : 12) ได้กล่าวถึงลักษณะของบุคคลที่ขาดความเชื่อมั่นในตนเองว่า จะรู้สึกว่า ตนเองมีปมด้อย ขลาดกลัว ไม่กล้าแสดงออก ไม่ว่าจะเป็นการกระทำหรือความคิดเห็นก็ตาม

ฉันทนา ภาคบงกช (2533 : 1) กล่าวว่า ลักษณะของผู้ที่มีความเชื่อมั่นในตนเองโดยทั่วไปจะมีความกล้าในการแสดงออก กล้าตัดสินใจ และมีความมั่นใจที่จะทำสิ่งต่าง ๆ ให้สำเร็จได้ตามที่ต้องการ มองโลกในแง่ดี และปรับตัวเข้ากับสิ่งแวดล้อมได้และมีความรับผิดชอบในหน้าที่สูง

ประพุทธิ์ (2538 : 25-26) กล่าวว่า พฤติกรรมเชื่อมั่นในตนเองประกอบด้วย

- 1) บรรลุเป้าหมายโดยไม่เบียดเบียนผู้อื่น

- 2) ปกป้องสิทธิของตนเอง และเคารพสิทธิของคนอื่น
- 3) รู้สึกดีต่อตนเอง มีความเชื่อมั่นอยู่ในระดับที่พอสมควร
- 4) เข้าสังคมกับคนอื่นได้ดี เปิดเผย
- 5) กล้าเลือกและกล้ารับผิดชอบในการตัดสินใจของตนเอง
- 6) ตรงไปตรงมา ขณะเดียวกันก็พร้อมที่จะรับฟังคำปฏิเสธ

ดังนั้น จึงสามารถสรุปได้ว่า ลักษณะของบุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเอง ได้แก่ ผู้มีความเป็นตัวของตัวเอง ภาควิไมใจในตนเอง มองว่าตนเองมีความสามารถและคุณค่า มีความรู้สึกนึกคิดที่ดีต่อตนเอง มองโลกในแง่ดี นอกจากนี้ยังมีความเป็นผู้นำ ยอมรับผู้อื่น กล้าตัดสินใจ กล้าแสดงความคิดเห็น กล้ากระทำการต่าง ๆ กล้าเผชิญความจริง ทราบในสิ่งที่ตนเองต้องการ เชื่อมั่นในการกระทำของตนเอง ไม่วิตกกังวลมากเกินไป มีความรับผิดชอบ และสามารถปรับตัวให้อยู่ในสังคมได้อย่างมั่นใจ

2.1.4 ประโยชน์ของความเชื่อมั่นในตนเอง

ประพุทธิ์ (2538 : 10-11) กล่าวว่า ความเชื่อมั่นในตนเองจะมีประโยชน์ต่อสถานการณ์ต่อไปนี้ (1) เมื่อเกิดความขัดแย้ง (2) มีการต่อรอง (3) ความเป็นผู้ผู้นำ และการสร้างกำลังใจ (4) การให้และการรับผลกระทบ (5) ความร่วมมือในการทำงาน (6) การพูดในที่ประชุม หรือชุมชน ส่วนเป้าหมายก็คือเพื่อสร้างและปกป้องความนับถือตนเองของคุณ เพื่อให้คุณสามารถติดต่อสื่อสารกับเพื่อนร่วมงานอย่างชัดเจน หรือโปร่งใส ทำการเจรจาต่อรองด้วยความยุติธรรมและประสบผลสำเร็จ สามารถควบคุมสถานการณ์ได้เมื่อมีความ ขัดแย้งเกิดขึ้น เพราะฉะนั้นคุณไม่จำเป็นต้องใช้ความก้าวร้าว การถูกเหยียดหยามหรือความไม่ตรงไปตรงมา ซึ่งล้วนแต่เป็นตัวบ่อนทำลายความสัมพันธ์ที่ดีในการทำงานและเป็นการสูญเสียพลังงานไปโดยเปล่าประโยชน์ การใช้กระบวนการสร้างความเชื่อมั่น ถึงแม้จะเป็นเพียงแค่ในบางเวลา ก็ถือว่าเป็นการช่วยประหยัดพลังงาน ทำให้ความโกรธ ความคับข้องใจ และความกระวนกระวายใจลดน้อยลง ทั้งไว้แต่วัตถุประสงค์ในทางบวก การใช้ความเชื่อมั่นมาช่วยให้คุณพัฒนาความมั่นใจ จะเป็นการช่วยส่งเสริมให้คุณมีความสามารถมากขึ้นในงานอาชีพของคุณ บ่อยครั้งที่คุณจะถูกกำหนดว่าหรือไม่ มั่นขึ้นอยู่กับความสามารถของตัวเองของคุณเองในการที่จะทำงานให้มีประสิทธิภาพ และรู้จักชื่นชมความสามารถของผู้อื่น

2.1.5 การสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง

ความเชื่อมั่นในตนเอง เป็นลักษณะบุคลิกภาพอย่างหนึ่ง que ควรปลูกฝังให้เกิดและส่งเสริมให้พัฒนาอยู่เสมอ เพราะคนที่มีความเชื่อมั่นในตนเองจะมีบุคลิกภาพดี มองโลกในแง่ดี และมีความรู้สึกปลอดภัย กล้าแสดงออกในทางที่ถูกต้อง มีความรับผิดชอบในหน้าที่การงานของตน และสามารถประสบความสำเร็จในการปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมที่ตนประสบนั้นอย่างมีกำลังใจเข้มแข็ง (ราตรี ผาตัด. 2532 :36-37; อ้างอิงมาจาก สุชา จันทน์เอม. 2510) คนรุ่นใหม่เริ่มสนใจที่จะพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองให้มากขึ้น เพื่อจะได้เข้าเป็นส่วนหนึ่งของสังคม และร่วมทำงานกับผู้อื่นได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น และคนที่ขาดความเชื่อมั่นในตนเอง จะทำให้เกิดปัญหาในการทำงานร่วมกับคนอื่น การเข้าสังคม การติดต่อกับผู้อื่นและการตัดสินใจ (วิจิตร วรุตบางกูร. 2521 : 8)

เพียร์ซ (Pierce 1975 : 57-60) ได้กล่าวถึงบันไดสามขั้นที่นำไปสู่การสร้าง ความเชื่อมั่นในตนเอง (Three Steps to Self-Confidence) ของ โดโรธี ซาร์โนฟฟ์ (Dorothy Sarnoff) ซึ่งเป็นประธานขององค์การ เขาได้พัฒนาคนที่ไม่มีความเชื่อมั่นในตนเองให้สามารถปรับปรุงบุคลิกภาพได้ดีขึ้น ซึ่งวิธีการดังกล่าวของเขานี้ เรียกว่า “Speech Dynamic” โดยมี 3 ขั้นตอน คือ

1) ตรวจสอบบุคลิกลักษณะของตนเอง ทำให้ผู้ติธรรมตรวจสอบดูว่าท่านมีจุดเด่นในทางใดบ้าง เป็นต้นว่า เป็นคนสวน หล่อ มีความอดทน มีความคิดสร้างสรรค์ มองคนในแง่ดี ฯลฯ จดบันทึกไว้เพื่อยึดเป็นความภาคภูมิใจ และเป็นสิ่งที่ควรแก่การรักษาและพัฒนาให้ดียิ่งขึ้น ในขณะที่เดียวกันก็ตรวจสอบจุดอ่อนของเราว่ามีอะไรบ้าง เป็นต้นว่า ใจน้อย โกรธง่าย กัดเล็บ เดินหลังโกง ฐน่อย พูดไม่เพราะ ไม่ค่อยมีมารยาทสังคม ฯลฯ จดรายการจุดอ่อนไว้เพื่อแก้ไขและกำจัดให้หมดสิ้นไป

การตรวจสอบบุคลิกลักษณะนี้ วิธีที่ดีอีกอย่างหนึ่งคือให้เพื่อนสนิทช่วยบอกให้ หรือเปิดโอกาสให้กลุ่มได้ช่วยกันแก้ไขบุคลิกลักษณะของกันและกัน นอกจากนี้ ท่านจะต้องหมั่นสำรวจดูบุคลิกลักษณะของท่านในกระจกอยู่เสมอว่า ทรงผมเป็นอย่างไรบ้าง ท่าเดินเป็นอย่างไร การพูดออกท่าออกทางมากเกินไปหรือไม่ เปลี่ยนแปลงสิ่งที่ไม่ดีเสีย ต่อไปนี้ท่านต้องหมั่นสังเกตบุคคลรอบ ๆ ตัวเราว่า มีความประพฤติหรือลักษณะใด ๆ ที่น่าเกลียดบ้าง เช่น ขี้นบนจุกจิก ฐฐู้ พูดจากระด้างไม่ร่นหู กัดเล็บ ข้นินทา หน้าน่ว คิ้วขมวด หน้างอ ฯลฯ และต้องระวังตัวของท่านไม่ให้ทำในสิ่งที่ท่านเห็นว่าน่าเกลียด อย่าลืมจดใสรายการที่ท่านจะกำจัดให้หมดไป

2) ทำตนให้เป็นบุคคลที่น่าสนใจ หลายค่นรู้สึกลัวว่า เมื่อเข้ากลุ่มร่วมสนทนา

รู้สึกว่ สมาชิกของกลุ่มไม่สนใจและไม่ค่อยอยากพูดคุยด้วยกัน ชาร์นอฟ เสนอแนะว่า ผู้ที่มีความรู้สึกเช่นนี้จะต้องจัดเตรียม “ปัจจัยเพื่อการสนทนา” ไว้ให้เพียงพอและกว้างขวาง นักพูดอาชีพอย่าง ชาร์นอฟ เอง ก็ยังต้องเตรียมปัจจัยดังกล่าวอยู่เสมอด้วยการอ่านหนังสือพิมพ์ อ่านวารสารใหม่ ๆ วันละครึ่งชั่วโมงก่อนนอน ก่อนที่เธอจะออกจากบ้านเธอต้องฟังข่าววิทยุให้หมดเสียก่อน ผู้หญิงบางคนอาจจะไปทำผม แต่สำหรับเธอนั้น เธออ่านข่าวสารการเมืองให้เพียงพอที่จะคุยกับเพื่อนร่วมงานได้ นอกจากนี้ เธอยังแนะนำให้เปิดหูเปิดตาด้วยการไปเที่ยวพิพิธภัณฑ์ สถานแห่งชาติ ดูละคร ภาพยนตร์ ฟังการอภิปราย ได้ว่าที่ เสียบ้าง หัดเล่าถึงสิ่งที่เราได้พบเห็น ได้ชื่นชมยินดี หัดใช้คำศัพท์สวย ๆ และ ใหม่ ๆ หัด อธิบายให้สนุกสนาน มีชีวิตชีวา หัดพูดใส่ เทป แล้วมาเปิดฟังเพื่อปรับปรุงการพูด ถ้ามีบุตรธิดาก็ลองคุยกับบุตรธิดาบ่อย ๆ ในขณะที่รับประทานอาหารด้วยกัน

ถ้าท่านจะไปงานเลี้ยง ลองสืบดูก่อนว่าจะมีใครไปบ้าง และวางแผนล่วงหน้าไว้ว่า จะคุยกับคนเหล่านี้อย่างไร จงเป็นนักฟังที่ดี ฟังด้วยตา ด้วยใจ ด้วยสมอง ตอบโต้ถูกกาลเทศะ หากใช้คำตอบสั้น ๆ และ ห้วน ๆ เกินไปทำให้ผู้ฟังอึดอัดและมีความรู้สึกเหมือนถูกตัดขาดจากกลุ่ม การนั่งนิ่งอยู่ในกลุ่มเฉย ๆ ก็ไม่เหมาะสมอย่างยิ่ง ความเชื่อที่ว่า นั่งเสียด่าสิ่งของ บางครั้งอาจกลายเป็นนั่งเสียเหมือนคนตายก็มี ในการพูดคุยนั้นต้องพยายามมองดูผู้พูดด้วยความสนใจ และการมองซึ่งกันและกันนี้น่าจะประมาณร้อยละ 90 ของเวลาพูดคุยทั้งหมด

3) ทำตนให้มีมารยาทและมีเสน่ห์ เรื่องนี้เป็นเรื่องสำคัญที่จะต้องศึกษาและฝึกหัดอยู่เสมอ ในเรื่องมารยาทและเสน่ห์ต่าง ๆ ท่านจะต้องหมั่นสังเกตและฝึกฝนตนเองตลอดเวลา ในบางครั้งเมื่อมีเหตุการณ์เฉพาะหน้า เรามักจะหาทางออกไม่ค่อยได้หรือไม่ค่อยจะเป็นที่น่าพอใจ เป็นต้นว่า ท่านไม่ดื่มสุรา แต่ถูกขยั้นขยอให้ดื่มสุราในงานสังคม เรื่องนี้ ชาร์นอฟแนะว่า ถ้าเป็นเธอ เธอจะบอกว่าเธอไม่ดื่มสุราด้วยเสียงนุ่มนวลไพเราะนุ่มนวล และพยายามสื่อสารต่อกับเจ้าของบ้านว่า เธอดีใจที่ได้ร่วมงานในวันนี้ และเธอไม่ต้องการจะดื่ม การปฏิเสธ หรือการแก้ปัญหาย่างนุ่มนวลและมั่นคง เป็นสิ่งที่ควรฝึกหัดไว้ โดยเฉพาะคนรุ่นหนุ่มสาว เพื่อจะได้ไม่ถูกเคี้ยวเชิญไปในทางที่เราไม่ปรารถนา

มารยาทอันเป็นเสน่ห์นี้รวมไปถึงการออกความคิดเห็นและการวิพากษ์วิจารณ์อย่างมีศิลป์ด้วย โดยคำนึงว่าการวิพากษ์วิจารณ์หรือการแสดงความคิดเห็นโดยไม่ทำให้ผู้อื่นถูกวิพากษ์วิจารณ์เสื่อมเสียศักดิ์ศรี ด้วยวิธีการที่น่าจืดดีขึ้นมาพูดก่อนแล้วตามด้วยคำถาม เพื่อให้เกิดความคิดเห็นปัญหา หรือเห็นจุดซึ่งเราต้องการจะบอก เช่น แทนที่จะพูดว่า “ความคิดของคุณแย่มาก พวกเราไม่ทำตามแน่ ๆ” ก็ควรจะพูดเสียใหม่ว่า “ ความคิดของคุณไม่เลวเลย

นะครับ แต่คุณคิดว่าคนอื่น ๆ จะยอมใช้วิธีนี้หรือเปล่า” หรือ “อย่าซื้อเลย เลือชุดนี้ไม่เหมาะกับคุณเลย” ควรพูดเสียใหม่ว่า “แบบเสื้อและสีสรรกลมกลืนกันดีจังนะ แต่ถ้าคุณซื้อไปแล้วคุณจะถูกไล่ให้คุ้มราคามันหรือเปล่านั้น” วิธีนี้ท่านจะเป็นผู้สร้างความคิดมากกว่าที่ท่านจะทำลายความคิด

เสียงก็มีความสำคัญอย่างยิ่ง น้ำเสียงนุ่มนวลอ่อนหวานจะช่วยสร้างบุคลิกให้แก่ตัวเราเองอย่างมาก ลองฟังเสียงตัวเองจากเทปว่า เสียงของเราเป็นอย่างไรเสียงขึ้นจมูก เสียงแหลมเกินไป เสียงกระแทกกระทั้นแถมประชดประชัน เสียงแหบมาก เสียงสั้น เสียงเรียบจนขาดชีวิตชีวา พูดขาดเป็นห้วง ๆ ไม่ค่อยจบความพูดซ้ำ ๆ มีคำว่า เอ้อ...อ้อ...อ้อ แล้วก็ติดอยู่ทุกประโยค หรือเปล่า สิ่งเหล่านี้ทำให้ผู้ฟังอื่นอึดอัด หนไม่ได้และทำให้ไม่อยากพูดคุยกับท่าน พยายามเปลี่ยนแปลงปรับปรุงให้ดีขึ้นท่านจะได้มั่นใจกับการพูดและสัมผัสเสียงของท่านมากขึ้น

ความสามารถในการฟัง เช่น หูของท่านมีปัญหาในการฟังหรือเปล่า ถ้าจะพูดคำว่า “ขอโทษเถอะครับ ผมฟังไม่ถนัด” หรือ “อะไรนะคะ” หรือตอบผิด ๆ ถูก ๆ อยู่ตลอดเวลา ก็ยอมทำให้ผู้พูดรำคาญและเลิกคุยกับท่านไปในที่สุด ตรวจสอบโสตประสาทของท่านเสีย และหัดฟังจับใจความให้เป็นและให้ถูกต้องอยู่เสมอ จะเสริมมารยาทและเสน่ห์ให้แก่ท่านไม่น้อย

ท่าทางเป็นสิ่งที่ควรสังวรณ นิ่งให้หลังตรง ยืนเดินให้ตรง จะช่วยให้คุณมองดูสง่างาม มีความมั่นใจในตนเอง และตื่นตัวอยู่เสมอ ชวนให้อยากใกล้ชิด สนทนสนมและสนทนาด้วย ระวางท่าทางแข็งกระด้างจนกลายเป็นหยิ่ง จะถูก นิ่ง ยืน เดิน ให้ระมัดระวัง

ทุกครั้งที่ คุณจะร่วมวงสนทนากับเจ้านาย กับเพื่อนฝูง หรือการไปปราศรัยในที่ประชุม จงเตรียมตัวและเตรียมใจให้ดีที่สุด บอกตนเองว่า เราเตรียมตัวแล้วและเราจะทำให้ดีที่สุด ถ้าคุณจะเป็นคนหนึ่งที่มีความเชื่อมั่นในตนเองเสมอไม่ว่าคุณจะถูกในที่ใดก็ตาม

อาร์ พันธ์มณี (2538 : 59-61) ได้กล่าวถึงกลยุทธ์ในการสร้างความเชื่อมั่นในตนเองไว้ดังนี้

1) ฟังตนเอง หมั่นฝึกฝนการช่วยเหลือตนเองให้มากที่สุด ก่อนจะร้องขอให้คนอื่นช่วย เพราะตนเป็นที่พึ่งแห่งตน “อัตตาหิ อัตตะโน นาโถ” ช่วยตนเอง แล้วจะมีคนช่วยท่าน การฝึกหัดฟังตนเองหรือช่วยตนเอง ทำได้ตั้งแต่เยาว์วัย โดยให้เด็กช่วยเหลือตนเองตามวัย ลงมือทำงานเป็น จะทำให้เด็กรู้ความสามารถของตนเอง ภาคภูมิใจ และสร้างความเชื่อมั่นในตนเองให้เกิดขึ้นได้อย่างแน่นอน

2) รู้จักตนเอง พยายามรู้จักตัวของเราให้ดีที่สุด ว่าเรามีจุดดี จุดเด่นจะปรับจุดด้อยให้ได้อย่างไร จะใช้จุดเด่นของตนให้เกิดประโยชน์ต่อตนเองและผู้อื่นได้อย่างไร และยอมรับ

ตนเองในฐานะมนุษย์ ซึ่งมีทั้งความสามารถ พลัง ค้นให้พบ หาให้เจอ พลังที่ซุกซ่อนอยู่ในตัวและนำมาใช้ให้เต็มที่

3) ศรัทธาในตนเอง นับถือตนเอง เชื่อในความสามารถของตนเอง ไม่ถูกเหยียดหยามตนเอง เพราะท่านจะเรียกศรัทธาจากผู้อื่นได้ ก็เมื่อท่านได้เชื่อมั่นตนเองเพราะคำพูดที่ท่านทำได้ ถ้าท่านเชื่อว่าสามารถทำได้ เราเป็นอย่างที่เราคิด เราคิดอย่างไรเราก็เป็นอย่างนั้น เพราะทุกอย่างท่านเป็นผู้ทำ และหามาเอง ดังที่ว่า ไม่มีใครจะนำความสุข ความสำเร็จมาให้ท่าน นอกจากตัวท่านเอง

4) กำจัดความกลัว ความกลัวเป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จ และทำให้เราไม่กล้าทำอะไร และคนที่ไม่เคยทำอะไรเลย ก็จะไม่มีความผิดพลาดเกิดขึ้นเลย แต่คนที่ทำงาน โอกาสผิดพลาดก็ย่อมจะมีบ้างเป็นธรรมดา แต่หากทำดีที่สุดแล้ว อะไรจะ เกิดขึ้น มันก็ต้องเกิด ก็ยอมรับและหาทางปรับปรุงให้ดีขึ้นต่อไป พึงคิดเสมอว่า ทำไม่ได้ ไม่มี มีแต่ยังไม่ได้ทำ เพราะฉะนั้น “อย่าเพียงแต่ดู จงลงมือทำ อย่าเพียงแต่พูด จงลงมือทำ อย่าเพียงแต่กลัว จงลงมือทำ ลงมือทำ ทันที เดียวนี้ เท่านั้น” และหากยังมีจิตใจกลัว และหวาดต่อคำวิพากษ์วิจารณ์ ก็ให้บอกกับตนเองว่า “ดอกไม้ดอกที่สวยที่สุด ยังไม่เกิดขึ้น คนดีที่สุด ยังไม่เกิดขึ้น คนเก่งที่สุด ยังไม่เกิดขึ้น” แต่คุณนี่แหละคือคนเก่ง และดีที่สุดที่จะต้องสร้างสรรค์และจัดการทำให้ได้ ขจัดความกลัว และเพิ่มความกล้าให้คุณมีก้าวแรกเกิดขึ้น ก้าวต่อไปไม่ยาก “ร้อยลี้ พันลี้ ไม่สำคัญเท่าลี้แรก” ขจัดความกลัว โดยเริ่มต้นกำจัดความเชื่อจากคำพูดที่ว่า “เจ้าทำไม่ได้หรอก เจ้าไม่กล้าลอง เจ้ากลัวความเห็นของผู้อื่น เจ้าจะล้มเหลว เจ้ากลัวว่า เจ้าจะไม่มีความสำเร็จ” ณ ที่ใดมี “ความกลัว” ยึดครอง ณ ที่นั้นการบรรลุความสำเร็จที่สำคัญไม่อาจจะเป็นไปได้ “ความกลัวเป็นสุสานของจิตใจ” ซึ่งมันวิ่งเข้าไปซ่อนและกักขังตนเองอยู่โดดเดี่ยว ความกลัวที่นำความมั่งงายมาสู่ความมั่งงายก็คือดาบสองคม ซึ่งความหลือกวงใช้ในการประหารดวงวิญญาณ” ความกลัวเป็นพื้นฐานของมนุษย์ เช่น กลัวยากจน กลัววัยชรา กลัวถูกวิพากษ์วิจารณ์ กลัวสูญเสียความรัก กลัวสุขภาพทรุดโทรม กลัวตาย จะเป็นความกลัวที่เป็นอุปสรรคต่อความก้าวหน้าและทำให้ไม่กล้าแสดงความคิดเห็นไม่กล้าขยับทำอะไร

ดังนั้น จงขจัดความกลัวและยอมรับว่า “คนที่ไม่ทำอะไรเลย จะไม่ผิดพลาดเลย” หรือ ท่านโชคดีที่ได้เรียนรู้ ความแตกต่างระหว่างความพ่ายแพ้ชั่วคราว และความล้มเหลว ท่านจะโชคดีกว่านั้น ถ้าท่านได้รู้ความจริงว่าเมล็ดพันธุ์ที่แท้จริงของความสำเร็จ ซ่อนเร้นมากกับความพ่ายแพ้ทุกครั้งที่ท่านประสบ

5) มีชีวิตอยู่กับปัจจุบัน เมื่อจะทำสิ่งใด ให้เอาใจใส่ เอาใจจดจ่อกับสิ่งที่ทำ รวม

พลังความคิด ลงสู่การกระทำ ไม่ห่วงหน้าพะวงหลังหรือติดยึดกับอดีต กังวลกับอนาคต แต่มุ่งใจให้เป็นหนึ่งเดียวกับเวลานั้น ณ สถานที่นั้น เพื่อจะทำให้จิตใจมีพลังสามารถสร้างสรรค์สิ่งต่าง ๆ ให้สำเร็จลงได้ ทำเรื่องใดก็สนใจทุ่มเทเรื่องนั้น อย่าไขว่คว้า “ถอดหัวใจให้กับสิ่งที่ทำ”

6) คิดในทางบวก พยายามคิดในเรื่องที่ดีทำให้เป็นสุข เกิดพลังใจ ไม่ว่าจะอะไรจะเกิดขึ้น ให้มองว่าประสบการณ์ เป็นสิ่งที่ดีที่ทำให้เราเติบโต แกร่งขึ้น และเพิ่มพูนประสบการณ์ ตัวอย่างเพลงของเบิร์ด “ผิดเป็นครู” “อกหักทำให้รู้จักชีวิตมากขึ้น” ให้หัดคิดเปลี่ยนปัญหาอุปสรรคให้กลายเป็นความสำเร็จ เช่น ยิงดีที่เกิดขึ้นวันนี้พอเยียวยาได้ทัน ตัวอย่าง ทีมฟุตบอลที่ชนะ พบว่า มักคิดจินตนาการแต่ความสำเร็จ เสี่ยงให้ร้องของชัยชนะ การเฉลิมฉลอง รางวัล เกียรติ ความภาคภูมิใจ เป็นต้น ส่วนทีมที่แพ้ คิดตรงกันข้าม คือมีความกลัว และคิดถึงสภาพของความพ่ายแพ้ เลยทำให้ท้อถอย เสียกำลังใจและแพ้ในที่สุด

7) ปลุกฝังอุปนิสัยที่ดี การที่คนเราจะมีเชื่อมั่นได้ ก็ต้องผ่านการฝึกสร้างเสริมและสั่งสมนิสัยที่ดีหลายด้าน เช่น ความเป็นผู้ไม่รู้จักหมดหวัง หรือต้องเป็นผู้มีความหวังเสมอ พຽນนี้ยังมีวันใหม่ให้ก้าวเดิน ความไม่กลัวต่อความยากลำบาก จิตใจเข้มแข็ง ฯลฯ ต่อสู้ กล้าหาญ เข้มแข็ง อดทน ตนเป็นที่พึ่งแห่งตน เกิดเป็นคน คนเหมือนกัน จะกลัวอะไรกัน ทำได้ยวนี้ ทำได้ยวนี้ พยายามสม่ำเสมอ อย่าประมาทเกิดเป็นคน ไม่ควรพลาด จงเก่งกาจ กล้าหาญ ขาญชัย

8) ฝากข้อคิดเตือนใจ “ถ้าท่านคิดว่าท่านพ่ายแพ้ ท่านจะพ่ายแพ้ ท่านคิดว่าท่านไม่กล้า ท่านจะไม่กล้า ถ้าท่านต้องการที่จะชนะ แต่ท่านคิดว่าท่านไม่อาจชนะเกือบจะแน่นอนว่า ท่านจะไม่ชนะ ถ้าท่านคิดว่าท่านย่อเย็บ ท่านจะย่อเย็บ” เพราะว่าสิ่งที่เกิดขึ้นมาจากโลกนี้ ความสำเร็จเริ่มต้นด้วยความต้องการของคนผู้นั้น ทั้งหมดมันขึ้นอยู่กับท่าทีของจิตใจ ถ้าท่านคิดว่า ท่านแพ้ยับเยิน ท่านจะเป็นเช่นนั้น จะต้องคิดให้สูงเพื่อที่จะยกตัวของท่านให้สูงขึ้น จะต้องเชื่อมั่นในตัวของท่านเองเสียก่อน ก่อนที่ท่านจะชนะรางวัลสงครามชีวิตมิได้อยู่ที่ผู้ที่แข็งแรง หรือเร็วกว่าเสมอไป แต่ในเวลาไม่เร็วก็ช้า คนที่ชนะคือคนที่คิดว่าเขามีความสามารถ

ละเอียด จงกลณี (2529 : 14-15) กล่าวว่า ในการสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง สำหรับบุคคลที่ต้องการปรับปรุงและพัฒนาตนเองนั้นมีแนวทางปฏิบัติดังนี้

1) กล้าเป็นตัวของตัวเอง รับสภาพความเป็นจริงทั้งหมดเกี่ยวกับตนเองว่าเด่น ด้อยด้านใด กล้าหาญในการตัดสินใจ และเป็นตัวของตัวเอง

2) สร้างความสามารถให้กับตนเอง เมื่อรู้วาทนขาดความเชื่อมั่นด้านใดเพราะอะไรก็ควรศึกษาหาความรู้ ฝึกฝนให้รู้และเชี่ยวชาญยิ่งขึ้น เพราะยังมีความรู้มากก็มีคนมาขอคำ

แนะนำปรึกษา มีคนนิยมเชื่อถือมากขึ้น จะก่อให้เกิดความรู้สึกพอใจ และภูมิใจในตนเองซึ่งเป็นพื้นฐานของความเชื่อมั่นในตนเอง

3) สะสมความสำเร็จ ผลความสำเร็จของงานที่เราสามารถแก้ปัญหาต่าง ๆ หรือ ค่ายกองชมเชยจากผู้อื่น จะทำให้เกิดความเชื่อมั่นในตนเองมากขึ้น ในทางตรงข้ามงานที่เราทำไม่ค่อยสำเร็จ ความผิดพลาดต่าง ๆ ตลอดจนคำตำหนิติเตียนจากผู้อื่น จะเป็นสิ่งที่ทำให้ความเชื่อมั่นในตนเองลดน้อยลงได้เช่นกัน บางครั้งการติชมอาจเชื่อถือไม่ได้นัก ถ้าคนอื่นมีความลำเอียง จึงควรใช้วิจารณญาณเลือกรับคำชมที่เป็นประโยชน์ และสมเหตุผลผลไว้เป็นรากฐานสร้างความเชื่อมั่นต่อไป

4) ปรับปรุงแก้ไขสิ่งที่เป็นปัญหาสำคัญต่ออาชีพหรือชีวิตประจำวัน ปัญหาที่เล็กน้อยไม่สำคัญควรตัดทิ้งไป ไม่เอามาวิตกกังวลและเป็นปมด้อย ถ้าปัญหานั้นสำคัญต่ออาชีพหรือชีวิตประจำวันของเราก็ควรปรับปรุงแก้ไขเสีย ถ้าสามารถแก้ไขได้ เราจะรู้สึกภูมิใจ และมีความเชื่อมั่นในตนเองยิ่งขึ้น

5) เห็นคุณค่าของสิ่งที่ดีที่ตนมีอยู่ เราควรมองเห็นคุณค่าตนเอง เพราะเราเป็นผู้เดียวที่มองเห็นความสามารถและความเจริญเติบโตของตัวเรามาตลอด ใช้สิ่งที่เป็นข้อดีที่เรามีอยู่นั้นให้เป็นประโยชน์พร้อมกับศึกษาหาทางปรับปรุงแก้ไขให้ดียิ่ง ๆ ขึ้นไปเพราะจะได้สร้างความเชื่อมั่นในตนเองให้สูง ๆ ขึ้น

วิลสัน บัณฑะวงศ์ (2523 : 38-45) กล่าวว่า การที่จะสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ตนเองจนเกิดเป็นนิสัยนั้น ปฏิบัติได้ดังนี้

- 1) สำรวจข้อบกพร่องของตนเองด้วยใจบริสุทธิ์ เพื่อแก้ไข
- 2) พยายามหักแก้ไขอุปสรรคที่ละเล็กละน้อยเรื่อยไป
- 3) ให้เวลาแก่ตนเองตามสมควรในการที่จะกระทำให้สำเร็จผลตามประสงค์
- 4) แสวงหาภาวะการณ์ที่จะทำให้เกิดอุปสรรคเสมอ เพื่อเป็นการบริหารจัดการใจให้เกิดความแข็งแกร่งอยู่เสมอ

ส. สายสุเมธ (2519 : 37-43) ได้กล่าวถึงการสร้างความเชื่อมั่นในตนเองว่า วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับการสร้างความเชื่อมั่นให้กับตนเองมีดังนี้

- 1) ศึกษาความรู้อย่างไม่ลดละ การศึกษาเป็นบ่อเกิดแห่งความรู้ เป็นพลังอันยิ่งใหญ่ของมนุษย์ คนที่รักความก้าวหน้าจะต้องเป็นนักศึกษา นักค้นคว้า คนที่ยิ่งฉลาดมากยิ่งขึ้นเกิดความเชื่อมั่นในตนเองมาก คนที่ไม่ยอมศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอก็ไม่มีทางที่จะก้าวหน้าไปได้ไกล อนาคตก็จะไม่แจ่มใส การศึกษาอาจปฏิบัติได้ดังนี้คือ อ่านให้มาก ฟังให้มาก บันทึกให้

มาก และคิดให้มาก

2) แผนงานที่ดี ใครก็ตามทำงานโดยไม่มีแผน จะทำงานใหญ่ให้สำเร็จหาได้ไม่ ดังคำกล่าวที่ว่า “ในการทำงานทุกชนิด หากวางแผนที่ดีไว้ก่อนงานนั้นก็เท่ากับว่าสำเร็จไปแล้วครึ่งหนึ่ง”

3) ทำใจดีสู้เสือ หรือ ยอมรับได้เมื่อภัยมา เช่น ในการพูดต่อที่ชุมนุมชน เมื่อผู้พูดเกิดความประหม่า ไม่มีความมั่นใจในตนเอง วิธีแก้ก็คือ ปลุกใจตนเองให้เข้มแข็ง ทำใจดีสู้เสือนึกเสียว่าเราก็ค้นเขาก็ค้น จะไปเกรงกลัวทำไม

4) ลงมือปฏิบัติด้วยตนเอง สิ่งสุดท้ายที่จะทำให้ความเชื่อมั่นในตนเองก็คือ ลงมือหรือฝึกปฏิบัติ การที่เรียนรู้สิ่งต่าง ๆ ไม่ว่าจะละเอียดหรือหยาบเพียงใดก็ตาม ถ้าเราไม่เคยปฏิบัติแล้วก็เปรียบเสมือนคนที่เรียนแต่ทฤษฎี

นอกจากนี้ เดโช สนวนานนท์ (2516 : 255) ยังได้เสนอแนวทางปฏิบัติเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในตนเองไว้ดังนี้

- 1) ไม่แหย่แสดอดีตที่ผิดพลาดและเริ่มต้นใหม่ตั้งแต่นี้เป็นต้นไป
- 2) ไม่ยอมพุดในคำและเรื่องที่ทำให้เกิดความรู้สึกท้อแท้ ถดถอย
- 3) เชื่อในความสามารถพิเศษที่มีอยู่ในตัวเอง ความสามารถส่วนที่ยังปิดบังซ่อนเร้นในตัวเรานั้นยังมีอยู่อีก
- 4) จงคิดแต่ในด้านที่ไม่เป็นอุปสรรคและพึงคิดถึงอุปสรรคแต่เพียงพอประมาณ
- 5) สร้างภาพความเป็นผู้มีชัยชนะในความคิดเสมอ
- 6) สะสมความสำเร็จเล็ก ๆ น้อย ๆ ในชีวิตเพื่อเป็นบันไดก้าวไปสู่ความเชื่อมั่นในตนเองอย่างแท้จริงในบั้นปลาย

จากแนวทางปฏิบัติดังกล่าว สรุปได้ว่า ในการสร้างความเชื่อมั่นในตนเองนั้น ควรจะเริ่มส่งเสริมพัฒนาตั้งแต่บุคคลอยู่ในวัยเด็ก โดยให้เด็กได้กระทำสิ่งต่าง ๆ ที่ง่าย ๆ ด้วยตนเอง และเมื่อทำสำเร็จก็ควรจะได้ยกย่องชมเชยตามสมควร แต่เมื่อไม่สำเร็จก็ไม่ควรตำหนิติเตียน ควรให้กำลังใจและปลอบโยน เด็กก็จะเกิดการพึ่งพาตนเอง และเมื่อบุคคลเจริญเติบโตขึ้น การสร้างความเชื่อมั่นในตนเองก็ต้องเป็นการฝึกฝนประสบการณ์จากสภาพแวดล้อมต่าง ๆ โดยการพึ่งพาตนเอง หมั่นฝึกฝน ช่วยเหลือตนเองให้มากที่สุด ตรวจสอบตนเองหาจุดเด่น จุดด้อย มีจุดเด่นก็ส่งเสริมพัฒนาให้ดียิ่งขึ้น ส่วนจุดด้อยที่เป็นปมด้อยก็พยายามปรับปรุงแก้ไขให้ดีขึ้น มีความนับถือศรัทธาในความสามารถของตนเอง กำจัดความกลัวที่เป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จและทำให้เราไม่กล้า คิดหรือทำในสิ่งที่ดีทำให้เป็นสุขกลายเป็นตัวของตัวเอง สร้างความสามารถให้กับตนเอง

ศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมในสิ่งที่ยังไม่รู้ และสุดท้ายมองเห็นคุณค่าในสิ่งที่ตนมีอยู่ ภาคภูมิใจในตนเอง

2.1.5 ปัจจัยในการส่งเสริมให้เกิดความเชื่อมั่นในตนเอง

ฟรอยด์ (ศรีวรรณ มากฐ. 2521 : 12 ; อ้างอิงมาจาก Freud, 1965 : 26-29) ได้เน้นถึงความสำคัญของการปลูกฝังบุคลิกภาพในวัยเด็กเล็กมากที่สุด โดยกล่าวว่าในช่วง 1 - 5 ปีแรกของชีวิต เป็นช่วงที่สำคัญที่สุดของการพัฒนาบุคลิกภาพ การอบรมเลี้ยงดูเด็ก และการกระทำตัวอย่างให้แก่เด็กเป็นสิ่งสำคัญมาก เพราะเด็ก ๆ จะเลียนแบบ บิดา มารดา และ ผู้ใกล้ชิด

กวินทร์ ธรรมนุต (2522 : 17-18) กล่าวถึงปัจจัยในการส่งเสริมให้เด็กเกิดความเชื่อมั่นในตนเอง สถานบันครอบครัวนั้นมีความสำคัญต่อการพัฒนาการของเด็ก เป็นสิ่งแวดล้อมที่มีอิทธิพลมากและมีอยู่ตลอดไป ครอบครัวจะมีบทบาทมากต่อการพัฒนาการด้านบุคลิกภาพของเด็ก การสร้างลักษณะเฉพาะหรืออุปนิสัยของเด็กแต่ละคนเกิดจากการเลียนแบบผู้ใหญ่ หรือการแสดงพฤติกรรมออกมาแล้วคนอื่นใน ครอบครัวยอมรับ พอใจ ลักษณะเช่นนี้เป็นการได้รับรางวัลอย่างหนึ่งของเด็ก จนในที่สุดลักษณะ เช่นนี้กลายเป็นลักษณะเฉพาะของตนเองไป นอกจากนี้ ประเพณี ความเชื่อ ค่านิยมในสังคม ศาสนา และระบบสังคมเป็นสิ่งที่เด็กได้รับถ่ายทอดโดยผ่านทางครอบครัวทั้งสิ้น ดังนั้น บุคคลผู้เป็นปัจจัยสำคัญต่อการส่งเสริมความเชื่อมั่นในตนเองของเด็กก็คือ ผู้ที่มีส่วนในการสร้างประสบการณ์และสิ่งแวดล้อมให้กับเด็ก ซึ่งได้แก่ พ่อแม่ ผู้ใกล้ชิด ครู เพื่อน และบุคคลที่เด็กรู้จัก นอกจากนี้สิ่งแวดล้อมทางบ้าน สิ่งแวดล้อมที่โรงเรียน และสิ่งแวดล้อมทางสังคมที่เป็นปัจจัยสำคัญต่อการสร้างความเชื่อมั่นในตนเองให้กับเด็กด้วย (มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช 2524 : 38-40)

ซูซีพ อ่อนโคกสูง (2516 : 14) ยังกล่าวเพิ่มเติมว่า ครูจำเป็นต้องจัดกิจกรรมให้เด็กได้ฝึกฝนเพิ่มเติมเป็นพิเศษอยู่เสมอ จนมีทักษะและความสามารถสูง ในที่สุดจะทำให้เกิดความเชื่อมั่นในตนเอง

จึงสรุปได้ว่า ความเชื่อมั่นในตนเองของบุคคลเริ่มต้นพัฒนามาตั้งแต่วัยเด็กจากการอบรมเลี้ยงดู การให้ความรู้ ความเข้าใจจากบิดามารดา ผู้ปกครอง ญาติพี่น้อง การที่ครูอาจารย์จัดประสบการณ์ให้เด็กได้เรียนรู้ในชั้นเรียน และเกิดจากการที่บุคคลนั้นประสบความสำเร็จในการกระทำสิ่งต่าง ๆ มีอิสระในการตัดสินใจที่จะกระทำสิ่งต่าง ๆ ได้ด้วยตนเอง นอกจากนี้ ความเชื่อมั่นในตนเองเป็นสิ่งที่ปลูกฝังและส่งเสริมพัฒนาให้เกิดขึ้นได้

2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง

2.2.1 งานวิจัยในต่างประเทศ

เมดินนุส และจอห์นสัน (Medinnus and Johnson. 1969 : 595) ได้ศึกษาและสรุปคุณสมบัติของความเป็นผู้นำไว้ว่า บุคคลที่สามารถเป็นผู้นำได้นั้น นอกจากจะมีลักษณะเด่นหลายอย่าง เช่น สติปัญญาดี ความรู้ดี ปรับตัวเก่ง มีความคิดสร้างสรรค์แล้ว ลักษณะเด่นที่ขาดเสียไม่ได้ก็คือ มีความรับผิดชอบและมีความเชื่อมั่นในตนเองสูง ซึ่งคล้ายกับ เบรุช (Baruch. 1968 : 138) ที่ศึกษาพบว่า ผู้นำจะต้องมีระเบียบวินัย มีความรับผิดชอบ และมีความเชื่อมั่นในตนเองสูง วินัยทำให้คนอยู่ร่วมกันด้วยความสงบสุข วินัยจะเกิดขึ้นกับบุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเอง ดังนั้นเด็กที่มีความเชื่อมั่นในตนเองจึงน่าจะเป็นบุคคลที่อยู่ในสังคมได้ด้วยความสุข ซึ่งสอดคล้องกับ ดักเกอร์ (Dugger. 1969 : 1817A) ซึ่งศึกษาเรื่องความเป็นผู้นำและไม่เป็นผู้นำ พบว่า ผู้นำจะมีความเชื่อมั่นในตนเองสูงและมีบุคลิกภาพแสดงตัว และการศึกษาสอดคล้องกับ ฮอเรซ (Horace. 1961 : 364) ที่กล่าวว่า ผู้นำจะต้องมีความเชื่อมั่นในตนเองสูงจึงจะมีคนนับถือ

กัวร์ (Goor. 1974 : 3514A) ได้ศึกษาพบว่า เด็กที่มีความคิดสร้างสรรค์สูง มีความเชื่อมั่นในตนเองสูง จะมีความสามารถในการแก้ปัญหา กล้าแสดงความคิดเห็นใหม่ ๆ ในการแก้ปัญหาได้ดีกว่าผู้ที่มีความคิดสร้างสรรค์ต่ำอีกด้วย

สไตรส์ (มาลี วงษ์แก้ว. 2526 : 10 ; อ้างอิงมาจาก Stires. 1970 : 3511A) ได้ศึกษาพบว่า ผู้นำเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในตนเองสูง ยิ่งมีความเชื่อมั่นในตนเองสูงมากเท่าไร ก็ยิ่งได้รับศรัทธาจากคนอื่นมากเท่านั้น

มุสเสนและคนอื่น ๆ (Mussen. 1969 : 261) ได้ศึกษาพบว่า บิดามารดาที่ตามใจเด็กอย่างมีเหตุผล คือปล่อยให้เด็กมีโอกาสเป็นอิสระในการช่วยเหลือตนเอง สนองความต้องการในด้านความอยากรู้อยากเห็น จะทำให้เด็กเป็นตัวของตัวเอง มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ กล้าคิด กล้าแสดงออก พึ่งตนเอง สามารถเผชิญชีวิตโดยไม่วิตกกังวล และมีความเชื่อมั่นในตนเอง

เพนเตอร์ (Painter. 1968 : 760-A) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความเชื่อมั่นในตนเอง บุคลิกภาพ และความสามารถในการงูใจของนักศึกษาชายระดับวิทยาลัยจำนวน 10 คน พบว่า ระดับความเชื่อมั่นในตนเองมีความสัมพันธ์โดยตรงกับความสามารถในการงูใจ กล่าวคือ คนที่มีความสามารถในการงูใจมักจะเป็นผู้นำ

2.2.2 งานวิจัยในประเทศ

มานะ พ่วงความสุข (2536 : 56) ได้ศึกษาผลของการฝึกความรู้สึกไวที่มีต่อความเชื่อมั่นในตนเองของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 โรงเรียนหาดอมราอักษรลักษณ์วิทยา จังหวัดสมุทรปราการ ผลการศึกษาพบว่า 1) นักเรียนที่ได้รับการฝึกความรู้สึกไว มีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้นมากกว่านักเรียนที่ได้รับการสอนแบบปกติ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 2) นักเรียนมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้นหลังจากได้รับการฝึกความรู้สึกไว อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 3) นักเรียนมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้นหลังจากได้รับการสอนแบบปกติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

เรือนแก้ว เพ็ญพุ่ม (2535 : 40) ได้ศึกษาผลการใช้บทบาทสมมติที่มีต่อความเชื่อมั่นในตนเองของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 ผลการศึกษาพบว่า นักเรียนที่ได้รับการสอนโดยใช้บทบาทสมมติมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้นมากกว่านักเรียนที่ได้รับการสอนแบบปกติ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ราตรี ทาผัด (2532 : 61) ได้ศึกษาผลของการใช้กลุ่มสัมพันธ์ที่มีต่อความเชื่อมั่นในตนเองของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 ผลการศึกษาพบว่า นักเรียนที่ได้เข้าร่วมกลุ่มสัมพันธ์ มีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้นมากกว่านักเรียนที่ไม่ได้เข้าร่วมกลุ่มสัมพันธ์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

อัจฉรา เนตรล้อมวงศ์ (2531 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาผลของการใช้บทบาทสมมติที่มีต่อความเชื่อมั่นในตนเองของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 โรงเรียนนนทรีวิทยา กรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า นักเรียนที่ได้รับการสอนโดยใช้บทบาทสมมติ มีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้นมากกว่านักเรียนที่ได้รับการสอนแบบปกติ

ทัศนิตา ระเบียบดี (2529 : 46) ได้ศึกษาผลของการใช้เทคนิคแม่แบบโดยการใส่สไลด์การ์ตูน เพื่อพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนฤทธิยะวรรณาลัย เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า นักเรียนที่ได้รับการใช้เทคนิคแม่แบบมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้นมากกว่านักเรียนที่ได้รับการสอนแบบปกติ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

วาสนา ผดุงทอง (2529 : 47-49) ได้ทำการศึกษาผลการอภิปรายภาพวาดเป็นกลุ่มที่มีต่อการพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ปีการศึกษา 2528 โรงเรียนปัญญาวรรคุณ ผลการศึกษาพบว่า นักเรียนที่ได้รับการฝึกโดยวิธีอภิปรายภาพวาดมีความเชื่อมั่นในตนเองสูงกว่าเดิม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และมีความเชื่อมั่นในตนเองสูง

กว่ากลุ่มที่ได้รับการสอนแบบปกติ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

มานิดา ทองทวี (2526 : 70-71) ได้ศึกษาเปรียบเทียบผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มและรายบุคคล ที่มีต่อความเชื่อมั่นในตนเองของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 ปีการศึกษา 2524 โรงเรียนชลบุรีสุขบพ จังหวัดชลบุรี ผลการศึกษาพบว่า นักเรียนที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มและรายบุคคล มีความเชื่อมั่นในตนเองสูงกว่าก่อนได้รับคำปรึกษาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และนักเรียนที่ได้รับการปรึกษาแบบกลุ่มและรายบุคคลมีความเชื่อมั่นในตนเองแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

มาลี วงษ์แก้ว (2526 : 60) ได้ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มที่มีต่อความเชื่อมั่นในตนเองของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 ปีการศึกษา 2525 โรงเรียนไทยนิยมสงเคราะห์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า นักเรียนที่ได้รับการปรึกษาแบบกลุ่มมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้นกว่านักเรียนที่ได้รับการสอนแบบปกติ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

สุรเกียรติ ลิ้มเจริญ (2523 : 50-52) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความเชื่อมั่นในตนเอง ความวิตกกังวลกับระเบียบวินัยในชั้นเรียนของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 ในโรงเรียนเขตกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า ระเบียบวินัยแบบประชาธิปไตยมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความเชื่อมั่นในตนเองของนักเรียน นักเรียนที่อยู่ในชั้นเรียนที่มีระเบียบวินัยแบบประชาธิปไตยมาก จะมีความเชื่อมั่นในตนเองสูง ส่วนนักเรียนที่อยู่ในชั้นเรียนที่มีระเบียบวินัยแบบประชาธิปไตยน้อย จะมีความเชื่อมั่นในตนเองต่ำ

จากงานวิจัยทั้งในประเทศและต่างประเทศดังกล่าวข้างต้น สรุปได้ว่า ความเชื่อมั่นในตนเองเป็นคุณประการหนึ่งที่มีความเกี่ยวข้องกับคุณลักษณะอื่น ๆ ของบุคคล เช่น ความเป็นผู้นำ ความรับผิดชอบ การกล้าแสดงออก การกล้าตัดสินใจ และกล้าเผชิญกับอุปสรรคและปัญหาต่าง ๆ และความเชื่อมั่นในตนเองนี้เป็นคุณลักษณะที่สามารถพัฒนาให้เกิดขึ้นในตัวบุคคลได้

จากการศึกษาค้นคว้าเอกสารและงานวิจัยดังกล่าว สรุปได้ว่า ความเชื่อมั่นในตนเองเป็นสิ่งที่มีความสำคัญในการดำเนินชีวิต ไม่ว่าบุคคลจะอยู่ที่ทำงาน ที่โรงเรียน หรือที่บ้าน และความเชื่อมั่นในตนเองเป็นสิ่งที่สามารถปลูกฝังและพัฒนาส่งเสริมให้เกิดขึ้นได้ ทั้งนี้โดยการจัดประสบการณ์ให้บุคคลได้เรียนรู้ ให้บุคคลรู้จักและเข้าใจตนเองและบุคคล อื่นทั้งในด้านความคิด ความรู้สึกและการกระทำก็จะช่วยให้เกิดความเชื่อมั่นในตนเองขึ้นได้ ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะนำวิธีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลมาใช้ในการพัฒนาความ

เชื่อมั่นในตนเอง ของนิสิตระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 2 คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัย
ศรีนครินทรวิโรฒ ปีการศึกษา 2540 ต่อไป

รศ.ดร.วิมลรัตน์ ขวัญใจ นศ.ศิริ หงษ์ทอง (วิชา ๒๕๖) ด้วยดี
ขอ ฝาก

บทที่ 3

วิธีดำเนินการศึกษาค้นคว้า

แหล่งข้อมูลและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นนิสิตระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 2 คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ที่มีความเชื่อมั่นในตนเองตั้งแต่เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 25 ลงมา จำนวน 36 คน

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 2 คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ปีการศึกษา 2540 ที่มีความเชื่อมั่นในตนเองตั้งแต่เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 25 ลงมา และสอบถามความสมัครใจของนิสิตในการเข้าร่วมการทดลอง หลังจากนั้นจึงสุ่มอย่างง่ายมาจำนวน 16 คน แล้วสุ่มอย่างง่ายอีกครั้งหนึ่งเพื่อแบ่งเป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม กลุ่มละ 8 คน โดยมีขั้นตอนในการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างดังนี้

1. ผู้วิจัยขอความร่วมมือจากนิสิตชั้นปีที่ 2 คณะศึกษาศาสตร์ จำนวน 144 คน ตอบแบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเอง
2. นา
3. นำคะแนนที่ได้จากการตอบแบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเองในข้อ 2 มาเรียงลำดับจากสูงไปต่ำ แล้วคัดเลือกเฉพาะผู้ที่ได้คะแนนตั้งแต่เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 25 ลงมา จำนวน 36 คน
4. ผู้วิจัยสัมภาษณ์นิสิตที่ได้จากข้อ 3 เพื่อสอบถามความสมัครใจในการเข้าร่วมการทดลอง ปรากฏว่านิสิตทุกคนยินดีที่จะเข้าร่วมการทดลอง แล้วผู้วิจัยสุ่มอย่างง่ายนิสิตที่สมัครใจเข้าร่วมการทดลองมาจำนวน 16 คน แล้วสุ่มอย่างง่ายอีกครั้งหนึ่งเพื่อแบ่งเป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม กลุ่มละ 8 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ผู้วิจัยสร้างเครื่องมือในการทดลองและเก็บรวบรวมข้อมูลดังนี้

1. แบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเอง
2. โปรแกรมการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล
3. โปรแกรมการให้ข้อเสนอแนะ

วิธีดำเนินการสร้างเครื่องมือ

1. แบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเอง มีลำดับขั้นตอนในการสร้างดังนี้

1.1 ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเรื่องความเชื่อมั่นในตนเอง เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถาม

1.2 สำนวจคุณลักษณะด้านความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตชั้นปีที่ 2

คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ โดยใช้แบบวัดบุคลิกภาพด้านความเชื่อมั่นในตนเองของกักและไฮบรูน (Gough and Heibrun. 1980) พบว่า มีนิสิตจำนวน 40 คน ที่คุณลักษณะด้านความเชื่อมั่นในตนเอง ตั้งแต่ค่า T-score ที่ 25 ลงมา มีจำนวนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 42.10

1.3 สร้างแบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเองให้สอดคล้องกับนิยามศัพท์เฉพาะ

1.4 ผู้วิจัยนำแบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเองที่สร้างขึ้นไปหาค่าความเที่ยงตรงเชิงประจักษ์ (Face Validity) โดยให้ผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 3 คน คือ รองศาสตราจารย์ ดร.คมเพชร ฉัตรศุภกุล รองศาสตราจารย์กมลรัตน์ กริทอง และอาจารย์วัลลภ ปิยะมโนธรรม ตรวจสอบภาษาและข้อคำถามให้สอดคล้องกับนิยามศัพท์เฉพาะ แล้วนำมาปรับปรุงแก้ไขก่อนนำไปทดลองใช้

1.5 ผู้วิจัยนำแบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเองที่ปรับปรุงแก้ไขตามข้อเสนอแนะของผู้ทรงคุณวุฒิไปทดลองใช้ (Try out) กับนิสิตชั้นปีที่ 2 คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ที่ไม่ใช่กลุ่มประชากร จำนวน 100 คน เพื่อหาค่าอำนาจจำแนกโดยใช้วิธีหาค่าอัตราส่วนวิกฤต t เป็นรายข้อตามวิธีการ t -test (พวงรัตน์ ทวีรัตน์. 2536 : 139) ได้ค่าอำนาจจำแนกเป็นรายข้อของแบบสอบถาม โดยมีค่า t อยู่ระหว่าง 1.778-9.00 จำนวน 40 ข้อ

1.6 ผู้วิจัยนำแบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเองจากข้อ 1.5 มาหาค่าความเชื่อมั่นโดยใช้วิธีหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (Alpha Coefficient) ของครอนบาค (Cronbach) (พวงรัตน์ ทวีรัตน์. 2536 : 132) ได้ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามเท่ากับ 0.867

2. ลักษณะแบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเอง

แบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเอง มีลักษณะเป็นมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) แบบลิเคิร์ต (The Likert Type Scale) จำแนกเป็น 3 ระดับ ประกอบด้วยข้อความเกี่ยวกับความคิด ความรู้สึกและการกระทำด้านความเชื่อมั่นในตนเอง

แบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเอง ประกอบด้วยข้อคำถาม จำนวน 40 ข้อ แบ่งเป็น

ข้อความทางบวก และข้อความทางลบ จำแนกเป็นความเชื่อมั่นในตนเอง 6 ด้าน ดังนี้

1. ความพึงพอใจในตนเอง
2. ความเป็นตัวของตัวเองในการติดต่อสื่อสารกับบุคคลอื่น
3. ความคิดและความรู้สึกที่มีต่อตนเองและบุคคลอื่น
4. การปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น
5. การแสดงความสนใจ ใส่ใจและให้กำลังใจผู้อื่น
6. ความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเอง

ตัวอย่างแบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเอง

ชื่อและนามสกุลของนิสิต.....

คำชี้แจง ขอให้นิสิตอ่านข้อความที่ละข้อ แล้วใส่เครื่องหมาย / ลงในช่องที่ สอดคล้องกับความ คิด ความรู้สึก หรือการกระทำของนิสิต

ข้อความ	จริง	จริงบ้างไม่ จริงบ้าง	ไม่จริง
1. ความพึงพอใจในตนเอง			
1.1 ข้าพเจ้าเป็นคนร่าเริง			
1.2 ข้าพเจ้าชอบฟังพาดูอื่น			
2. ความเป็นตัวของตัวเองในการติดต่อสื่อสารกับผู้อื่น			
2.1 ข้าพเจ้ากล้าเสนอความคิดเห็นเมื่อมีโอกาส			
2.2 ข้าพเจ้ากระทำตามคำขอร้องของบุคคลอื่น แม้จะ รู้สึกว่าเป็นคำขอร้องที่ไม่สมเหตุผล			
3. ความคิดและความรู้สึกที่มีต่อตนเองและบุคคลอื่น			
3.1 เวลาเมื่อมีเรื่องไม่สบายใจกับเพื่อนด้วยกัน ข้าพเจ้าคิดว่า ข้าพเจ้าและเพื่อนควรจะหันหน้ามาปรึกษากัน			
3.2 ข้าพเจ้ารู้สึกตัวเองและเพื่อน ๆ เป็นคนไม่เอาไหน			

ข้อความ	จริง	จริงบ้างไม่จริงบ้าง	ไม่จริง
4. การปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น			
4.1 เมื่อเห็นคนที่ไม่ค่อยชอบกำลังเดินมาข้าพเจ้าจะเดินเลี่ยงไปทางอื่น			
4.2 เมื่อข้าพเจ้าพบเพื่อนข้าพเจ้าจะยิ้มทักทาย			
5. การแสดงความสนใจ ใส่ใจ และให้กำลังใจบุคคลอื่น			
5.1 เวลาเพื่อนไม่สบายใจ ข้าพเจ้าจะไปพูดคุยกับเพื่อน			
5.2 ข้าพเจ้าไม่ชอบใคร ข้าพเจ้าจะไม่ยุ่งเกี่ยวกับคน ๆ นั้นเลย			
6. ความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเอง			
6.1 ข้าพเจ้ารู้สึกตนเองไม่มีคุณค่า			
6.2 ข้าพเจ้ารู้สึกไม่มีใครสนใจข้าพเจ้า			

เกณฑ์การให้คะแนน กำหนดไว้ดังนี้

ข้อความทางบวก ให้คะแนนดังนี้

จริง หมายถึง นิสิตมีความรู้สึก ความคิดหรือการกระทำจริงตามข้อคำถามนั้น ให้คะแนน 3 คะแนน

จริงบ้างไม่จริงบ้าง หมายถึง นิสิตมีความรู้สึก ความคิดหรือการกระทำจริงบ้างไม่จริงบ้างตามข้อคำถามนั้น ให้คะแนน 2 คะแนน

ไม่จริง หมายถึง นิสิตไม่ได้มีความรู้สึก ความคิดหรือการกระทำตามข้อคำถามนั้น ให้คะแนน 1 คะแนน

ข้อความทางลบ ให้คะแนนดังนี้

จริง หมายถึง นิสิตมีความรู้สึก ความคิดหรือการกระทำจริงตามข้อคำถามนั้น ให้คะแนน 1 คะแนน

จริงบ้างไม่จริงบ้าง หมายถึง นิสิตมีความรู้สึก ความคิดหรือการกระทำจริงบ้างไม่

จริงบ้างตามข้อคำถามนั้น ให้คะแนน 2 คะแนน
 ไม่จริง หมายถึง นิสิตไม่ได้มีความรู้สึก ความคิดหรือการกระทำตาม
 ข้อคำถามนั้น ให้คะแนน 3 คะแนน

2. โปรแกรมการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

ผู้วิจัยสร้างโปรแกรมการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลโดยมี
 ขั้นตอนดังนี้

2.1 ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวกับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์
 ระหว่างบุคคล ตลอดจนศึกษาและหาประสบการณ์จากการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์
 ระหว่างบุคคล เพื่อเป็นแนวทางกำหนดขั้นตอนการสร้างโปรแกรมการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อ
 สัมพันธ์ระหว่างบุคคลให้เหมาะสมกับลักษณะปัญหาและผู้เข้ารับการฝึกอบรม

2.2 สร้างโปรแกรมการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล โดยศึกษา
 จากรูปแบบการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และนำโปรแกรมไปให้ผู้ทรงคุณ
 วุฒิ จำนวน 3 คน คือ รองศาสตราจารย์ ดร.คมเพชร ฉัตรศุภกุล รองศาสตราจารย์กมลรัตน์
 กรีทอง และ อาจารย์วัลลภ ปิยะมโนธรรม ตรวจพิจารณาความสอดคล้องของจุดมุ่งหมายและวิธี
 ดำเนินการ

2.3 นำโปรแกรมการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลมาปรับปรุง
 แก้ไขตามข้อเสนอแนะของผู้ทรงคุณวุฒิ ก่อนนำไปในการทดลอง

2.4 นำโปรแกรมที่ปรับปรุงแล้วไปทดลองใช้กับนิสิตชั้นปีที่ 2 คณะศึกษาศาสตร์ ที่
 ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 8 คน เพื่อหาข้อบกพร่องของโปรแกรมด้านภาษาและเวลาที่ใช้ แล้วนำ
 มาปรับปรุงอีกครั้งหนึ่งก่อนนำไปใช้ในการทดลอง

โปรแกรมการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ผู้วิจัยใช้เวลาในการ
 ทดลอง 6 สัปดาห์ ๆ ละ 2 ครั้ง ๆ ละ 60 นาที

3. โปรแกรมการให้ข้อเสนอแนะ

ผู้วิจัยสร้างโปรแกรมการให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง โดยมีลำดับ
 ขั้นตอนในการสร้างดังนี้

3.1 ผู้วิจัยสร้างโปรแกรมการให้ข้อเสนอแนะ เรื่องการสร้างเชื่อมั่นในตนเอง โดย
 มีวัตถุประสงค์และเนื้อหาเช่นเดียวกับโปรแกรมการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่าง

บุคคล

3.2 นำโปรแกรมการให้ข้อสนเทศที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นไปหาความเที่ยงตรงเชิงประจักษ์ โดยให้ผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 3 คน คือ รองศาสตราจารย์ ดร.คมเพชร จัตรสุภกุล รองศาสตราจารย์กมลรัตน์ กริทอง และ อาจารย์วัลลภ ปิยะมโนธรรม ตรวจสอบความสอดคล้องของจุดมุ่งหมายของโปรแกรมการให้ข้อสนเทศ เนื้อหา และกิจกรรม

3.3 นำโปรแกรมการให้ข้อสนเทศตามที่ผู้ทรงคุณวุฒิให้ข้อเสนอแนะมาปรับปรุงแก้ไขก่อนนำไปใช้ในการทดลอง

3.4 นำโปรแกรมการให้ข้อสนเทศที่ปรับปรุงแล้วไปทดลองใช้กับนิสิตชั้นปีที่ 2 คณะศึกษาศาสตร์ ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 8 คน เพื่อหาข้อบกพร่องของโปรแกรมด้านภาษา และเวลาที่ใช้ แล้วนำมาปรับปรุงอีกครั้งหนึ่งก่อนนำไปใช้ทดลอง

โปรแกรมการให้ข้อสนเทศ ผู้วิจัยใช้เวลาในการทดลอง 6 สัปดาห์ ๆ ละ 2 ครั้ง ๆ ละ 60 นาที (รายละเอียดดังภาคผนวก)

แบบแผนการทดลอง

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงทดลอง โดยใช้แบบแผนการวิจัยแบบ Randomized Control Group Pretest-Posttest Design (พวงรัตน์ ทวีรัตน์, 2536 : 67) ดังแสดงในตาราง 3

ตาราง 3 แสดงแบบแผนการทดลองแบบ Randomized Control Group Pretest-Posttest Design

กลุ่ม	สอบก่อน	ทดลอง	สอบหลัง
RE	T_1	X	T_2
RC	T_1	$\sim X$	T_2

สัญลักษณ์ที่ใช้ในแบบแผนการทดลอง

RE แทน กลุ่มตัวอย่างที่ได้รับการสุ่ม กำหนดให้เป็นกลุ่มทดลอง

RC แทน กลุ่มตัวอย่างที่ได้รับการสุ่ม กำหนดให้เป็นกลุ่มควบคุม

T_1 แทน การทดสอบก่อนการทดลองของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม

- T₂ แทน การทดสอบหลังการทดลองของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม
 X แทน การฝึกการวิเคราะห์ติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล
 ~X แทน การให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง

วิธีดำเนินการทดลอง

1. ระยะก่อนการทดลอง ผู้วิจัยนำแบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเองไปให้นิสิตที่เป็นกลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุมตอบ เพื่อประเมินไว้เป็นคะแนนก่อนการทดลอง (Pretest)

2. ระยะทดลอง ผู้วิจัยดำเนินการทดลองทั้ง 2 กลุ่ม คือ กลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม รวม 6 สัปดาห์ มีรายละเอียดดังนี้

2.1 กลุ่มทดลอง ผู้วิจัยฝึกความเชื่อมั่นในตนเองให้แก่นิสิต โดยใช้โปรแกรมการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เป็นเวลา 6 สัปดาห์ ๆ ละ 2 ครั้ง ๆ ละ 60 นาที ดังรายละเอียดต่อไปนี้

วันจันทร์ที่ 8 ธันวาคม 2540 เวลา 15.00 -16.00 น.

วันพฤหัสบดีที่ 11 ธันวาคม 2540 เวลา 15.00 -16.00 น.

วันจันทร์และวันพุธ ระหว่างวันที่ 15-24 ธันวาคม 2540 เวลา 15.00 -16.00 น.

วันพุธที่ 7 มกราคม 2541 เวลา 16.00 -17.00 น.

วันศุกร์ที่ 9 มกราคม 2541 เวลา 16.00 -17.00 น.

วันจันทร์และวันพุธ ระหว่างวันที่ 12-21 มกราคม 2541 เวลา 16.00 -17.00 น.

สถานที่ทดลอง ศูนย์แนะแนวอาชีพ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

2.2 กลุ่มควบคุม ผู้วิจัยพัฒนาการสร้างความเชื่อมั่นในตนเองให้แก่นิสิต โดยใช้โปรแกรมการให้ข้อเสนอแนะ เป็นเวลา 6 สัปดาห์ ๆ ละ 2 ครั้ง ๆ ละ 60 นาที ดังรายละเอียดต่อไปนี้

วันจันทร์ที่ 8 ธันวาคม 2540 เวลา 16.00 -17.00 น.

วันพฤหัสบดีที่ 11 ธันวาคม 2540 เวลา 16.00 -17.00 น.

วันจันทร์และวันพุธ ระหว่างวันที่ 15-24 ธันวาคม 2540 เวลา 16.00 -17.00 น.

วันพุธที่ 7 มกราคม 2541 เวลา 15.00 -16.00 น.

วันศุกร์ที่ 9 มกราคม 2541 เวลา 15.00 -16.00 น.

วันจันทร์และวันพุธ ระหว่างวันที่ 12-21 มกราคม 2541 เวลา 15.00 -16.00 น.

สถานที่ทดลอง ศูนย์แนะแนวอาชีพ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

3. ระยะหลังการทดลอง

3.1 ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมการทดลองทั้งกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมตอบแบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเอง เพื่อประเมินไว้เป็นคะแนนหลังการทดลอง (Posttest)

3.2 นำผลที่ได้จากข้อ 1 และข้อ 3.1 ไปวิเคราะห์ตามวิธีการทางสถิติเพื่อทดสอบสมมติฐาน

การวิเคราะห์ข้อมูล

หลังจากได้คะแนนจากแบบสอบถามแล้วผู้วิจัยนำมาวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

1. วิเคราะห์ความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตก่อนและหลังได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล
2. วิเคราะห์ความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตก่อนและหลังได้รับข้อเสนอแนะ
3. วิเคราะห์ผลต่างของคะแนนความเชื่อมั่นในตนเองก่อนและหลังการทดลองของนิสิตกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

1. สถิติพื้นฐาน ได้แก่

- 1.1 คะแนนเฉลี่ย (พวงรัตน์ ทวีรัตน์. 2536 : 146)
- 1.2 ค่ามัธยฐาน (พวงรัตน์ ทวีรัตน์. 2536 : 147)
- 1.2 ค่าความเบี่ยงเบนควอไทล์ (พวงรัตน์ ทวีรัตน์. 2536 : 149-150)

2. สถิติสำหรับวิเคราะห์คุณภาพเครื่องมือ

- 2.1 หาค่าอำนาจจำแนกของแบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเอง โดยใช้วิธีหาค่าอัตราส่วนวิกฤต t เป็นรายข้อตามวิธีการ t -test (พวงรัตน์ ทวีรัตน์. 2536 : 139)
- 2.2 หาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเอง โดยใช้สัมประสิทธิ์แอลฟา (Alpha Coefficient) ของครอนบาค (Cronbach) (พวงรัตน์ ทวีรัตน์. 2536 : 132)

3 สถิติที่ใช้ในการทดสอบสมมติฐาน ได้แก่

- 4.2.3.1 เปรียบเทียบความแตกต่างของคะแนนความเชื่อมั่นในตนเอง ก่อนและหลังการทดลองภายในกลุ่ม โดยใช้การทดสอบของวิลคอกซัน (The Wilcoxon's Matched-Pairs Signed-Ranks Test) (นิภา ศรีไพโรจน์. 2533 : 91-92)
- 4.2.3.2 เปรียบเทียบความแตกต่างของคะแนนความเชื่อมั่นในตนเองของกลุ่ม

ทดลองและกลุ่มควบคุมก่อนและหลังการทดลอง โดยใช้การทดสอบของแมน-วิทนี (The Mann-Whitney U Test) (นิภา ศรีไพโรจน์. 2533 : 121)

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลศึกษาค้นคว้า

สัญลักษณ์ในการวิเคราะห์และแปลผล

ในการวิเคราะห์ข้อมูลจากการทดลอง และแปลความหมายของการวิเคราะห์ข้อมูลจากการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดสัญลักษณ์ต่าง ๆ ที่ใช้แทนความหมายดังต่อไปนี้

N	แทน	จำนวนนิสิตในกลุ่มตัวอย่าง
Mdn	แทน	ค่ามัธยฐานของคะแนนความเชื่อมั่นในตนเอง
Mdn(Diff)	แทน	ค่าความแตกต่างของค่ามัธยฐานของคะแนนความเชื่อมั่นในตนเอง
Q.D.	แทน	ค่าส่วนเบี่ยงเบนควอไทล์ของคะแนนความเชื่อมั่นในตนเอง
Q.D.(Diff)	แทน	ค่าความแตกต่างของค่าส่วนเบี่ยงเบนควอไทล์ของคะแนนความเชื่อมั่นในตนเอง
R^+	แทน	การจัดอันดับผลต่างของความเชื่อมั่นในตนเองที่มีค่าเป็นบวก
R^-	แทน	การจัดอันดับผลต่างของความเชื่อมั่นในตนเองที่มีค่าเป็นลบ
ΣR_E	แทน	ผลรวมของอันดับที่ได้จากกลุ่มทดลอง
ΣR_C	แทน	ผลรวมของอันดับที่ได้จากกลุ่มควบคุม
T	แทน	ค่าสถิติที่ใช้พิจารณาในการทดสอบของวิลคอกซัน
U	แทน	ค่าสถิติที่ใช้พิจารณาในการทดสอบของแมน - วิทนี

ผลของการศึกษาค้นคว้า

ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลตามลำดับ ดังนี้

1. เปรียบเทียบความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มทดลอง ก่อนได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และนิสิตกลุ่มควบคุมก่อนได้รับข้อเสนอแนะ ดังแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลในตาราง 4

ตาราง 4 เปรียบเทียบความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มทดลอง ก่อนได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และนิสิตกลุ่มควบคุมก่อนได้รับข้อเสนอแนะเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง

กลุ่มตัวอย่าง	N	Mdn	Q.D.	U
กลุ่มทดลอง	8	84.63	8.50	19.50
กลุ่มควบคุม	8	81.75	8.50	

จากตาราง 4 พบว่า นิสิตกลุ่มทดลองก่อนได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับนิสิตกลุ่มควบคุมก่อนได้รับข้อเสนอแนะ มีความเชื่อมั่นในตนเองไม่แตกต่างกัน

2. เปรียบเทียบความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มทดลอง ก่อนและหลังได้รับการฝึกการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ดังแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลในตาราง 5

ตาราง 5 เปรียบเทียบความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มทดลอง ก่อนและหลังได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

กลุ่มทดลอง	N	Mdn	Q.D.	T
หลังการทดลอง	8	95.38	4.75	0*
ก่อนการทดลอง	8	84.63	8.50	

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 5 พบว่า ภายหลังจากการทดลอง นิสิตกลุ่มทดลองที่ได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล มีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 แสดงว่า การฝึกวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ทำให้นิสิตกลุ่มทดลองมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้น

3. เปรียบเทียบความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มควบคุมก่อนและหลังการให้
ข้อสนเทศเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง ดังแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลในตาราง 6

ตาราง 6 เปรียบเทียบความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มควบคุมก่อนและหลังได้รับข้อสนเทศ
เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง

กลุ่มควบคุม	N	Mdn	Q.D.	T
หลังการทดลอง	8	85.38	5.50	3*
ก่อนการทดลอง	8	81.75	8.50	

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 6 พบว่า ภายหลังจากทดลอง นิสิตกลุ่มควบคุมที่ได้รับข้อสนเทศเกี่ยวกับ
ความเชื่อมั่นในตนเอง มีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05
แสดงว่า การให้ข้อสนเทศเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง ทำให้นิสิตกลุ่มควบคุมมีความเชื่อมั่นใน
ตนเองเพิ่มขึ้น

4. เปรียบเทียบความแตกต่างของความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มทดลองที่ได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และนิสิตกลุ่มควบคุมที่ได้รับข้อสนเทศเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง ดังแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลในตาราง 7

ตาราง 7 เปรียบเทียบผลต่างของความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มทดลองที่ได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และนิสิตกลุ่มควบคุมที่ได้รับข้อสนเทศเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง

กลุ่มตัวอย่าง	N	Mdn (Diff)	O.D. (Diff)	U
กลุ่มทดลอง	8	10.75	6.25	11.75*
กลุ่มควบคุม	8	4.38	2.63	

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 7 พบว่า นิสิตกลุ่มทดลองที่ได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับนิสิตกลุ่มควบคุมที่ได้รับข้อสนเทศเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง มีความเชื่อมั่นในตนเองแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลทำให้นิสิตมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้นมากกว่าการให้ข้อสนเทศเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง

บทย่อ สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

บทย่อ

ความมุ่งหมายของการศึกษาค้นคว้า

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีความมุ่งหมายเพื่อศึกษาผลของการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตชั้นปีที่ 2 คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

1. เพื่อเปรียบเทียบความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิต ก่อนและหลังการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล
2. เพื่อเปรียบเทียบความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิต ก่อนและหลังการให้ข้อเสนอแนะ
3. เพื่อเปรียบเทียบความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตที่ได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับนิสิตที่ได้รับการให้ข้อเสนอแนะ

สมมติฐานในการศึกษาค้นคว้า

1. นิสิตมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้น หลังจากได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล
2. นิสิตมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้น หลังจากได้รับข้อเสนอแนะ
3. นิสิตที่ได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับนิสิตที่ได้รับการให้ข้อเสนอแนะมีความเชื่อมั่นในตนเองแตกต่างกัน

ขอบเขตของการศึกษาค้นคว้า

1. ประชากร ที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นนิสิตระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 2 คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ที่มีความเชื่อมั่นในตนเองตั้งแต่เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 25 ลงมา จำนวน 36 คน
2. กลุ่มตัวอย่าง เป็นนิสิตระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 2 คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ปีการศึกษา 2540 ที่มีความเชื่อมั่นในตนเองตั้งแต่เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 25 ลงมา จำนวน 16 คน และสอบถามความสมัครใจของนิสิตในการเข้าร่วมการทดลอง หลังจากนั้นจึงสุ่ม

อย่างง่ายอีกครั้งเพื่อแบ่งเป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม กลุ่มละ 8 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ประกอบด้วย

1. แบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเอง
2. โปรแกรมการฝึกวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล
3. โปรแกรมการให้ข้อเสนอแนะ

การดำเนินการทดลอง

1. ขั้นก่อนทดลอง ผู้วิจัยนำแบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเองไปให้นิสิตที่เป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมตอบ เพื่อเก็บคะแนนไว้เป็นคะแนนก่อนการทดลอง (Pretest)

2. ขั้นดำเนินการทดลอง ผู้วิจัยดำเนินการทดลองดังนี้

2.1 นิสิตกลุ่มทดลองได้รับโปรแกรมการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นเวลา 6 สัปดาห์ ๆ ละ 2 ครั้ง ๆ ละ 60 นาที ดังรายละเอียดต่อไปนี้

วันจันทร์ที่ 8 ธันวาคม 2540 เวลา 15.00 -16.00 น.

วันพฤหัสบดีที่ 11 ธันวาคม 2540 เวลา 15.00 -16.00 น.

วันจันทร์และวันพุธ ระหว่างวันที่ 15-24 ธันวาคม 2540 เวลา 15.00 -16.00 น.

วันพุธที่ 7 มกราคม 2541 เวลา 16.00 -17.00 น.

วันศุกร์ที่ 9 มกราคม 2541 เวลา 16.00 -17.00 น.

วันจันทร์และวันพุธ ระหว่างวันที่ 12-21 มกราคม 2541 เวลา 16.00 -17.00 น.

สถานที่ทดลอง ศูนย์แนะแนวอาชีพ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

2.2 นิสิตกลุ่มควบคุมได้รับโปรแกรมการให้ข้อเสนอแนะ เป็นเวลา 6 สัปดาห์ ๆ ละ 2 ครั้ง ๆ ละ 60 นาที ดังรายละเอียดต่อไปนี้

วันจันทร์ที่ 8 ธันวาคม 2540 เวลา 16.00 -17.00 น.

วันพฤหัสบดีที่ 11 ธันวาคม 2540 เวลา 16.00 -17.00 น.

วันจันทร์และวันพุธ ระหว่างวันที่ 15-24 ธันวาคม 2540 เวลา 16.00 -17.00 น.

วันพุธที่ 7 มกราคม 2541 เวลา 15.00 -16.00 น.

วันศุกร์ที่ 9 มกราคม 2541 เวลา 15.00 -16.00 น.

วันจันทร์และวันพุธ ระหว่างวันที่ 12-21 มกราคม 2541 เวลา 15.00 -16.00 น.

สถานที่ทดลอง ศูนย์แนะแนวอาชีพ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

3. หลังการทดลอง ผู้วิจัยให้นิสิตกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมตอบแบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเอง ฉบับเดียวกับที่ใช้ทดสอบก่อนการทดลองแล้วเก็บคะแนนไว้เป็นคะแนนหลังการทดลอง (Posttest)

4. นำคะแนนที่ได้จากการตอบแบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตก่อนและหลังการทดลองมาวิเคราะห์ทางสถิติต่อไป

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติดังนี้

1. ทดสอบคะแนนความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มทดลอง ก่อนและหลังการได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล โดยใช้การทดสอบของวิลคอกซัน (The Wilcoxon's Matched - Pairs Signed - Ranks Test)

2. ทดสอบคะแนนความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มควบคุมภายหลังการได้รับข้อสนเทศ โดยใช้การทดสอบของวิลคอกซัน (The Wilcoxon's Matched - Pairs Signed - Ranks Test)

3. ทดสอบความแตกต่างของคะแนนความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มทดลองที่ได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับนิสิตกลุ่มควบคุมที่ได้รับข้อสนเทศ หลังการทดลอง โดยใช้การทดสอบของแมนวิทนี (The Mann - Whitney U Test)

สรุปผลการศึกษาค้นคว้า

การศึกษาค้นคว้าสรุปผลได้ดังนี้

1. นิสิตกลุ่มทดลองมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้นหลังจากได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

2. นิสิตกลุ่มควบคุมมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้นหลังจากได้รับข้อสนเทศเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

3. นิสิตกลุ่มทดลองที่ได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้นมากกว่านิสิตกลุ่มควบคุมที่ได้รับการให้ข้อสนเทศอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

อภิปรายผล

จากการศึกษาผลของการฝึกการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตชั้นปีที่ 2 คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ พบว่า

1. นิสิตกลุ่มทดลองมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้น หลังจากได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานข้อที่ 1

จากผลการวิจัยครั้งนี้แสดงให้เห็นว่า การฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ทำให้นิสิตกลุ่มทดลองมีคะแนนความเชื่อมั่นในตนเองสูงขึ้น ทั้งนี้อาจเป็นเพราะนิสิตได้เรียนรู้กระบวนการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ทำให้ได้เรียนรู้เกี่ยวกับโครงสร้างบุคลิกภาพโดยนิสิตได้พัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองด้านความพึงพอใจในตนเอง การวิเคราะห์รูปแบบของการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล นิสิตได้พัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองด้านความเป็นตัวของตัวเอง การวิเคราะห์เกมทางจิตวิทยาซึ่งประกอบด้วยรูปแบบการใช้เวลาและเกมนิสิตได้พัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองด้านการปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น ทักษะชีวิตนิสิตได้พัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองด้านความคิดและความรู้สึกที่มีต่อตนเองและบุคคลอื่น การใส่ใจบทบาทชีวิตนิสิตได้พัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองด้านการแสดงความสนใจ ใส่ใจและให้กำลังใจผู้อื่น และการสะสมสมบัตินิสิตได้พัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองด้านความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเอง

นอกจากนี้ในการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลนั้น ผู้วิจัยยังได้ใช้วิธีการต่าง ๆ เช่น การอธิบายพร้อมยกตัวอย่างประกอบ การแสดงบทบาทสมมติ และการให้ข้อมูลย้อนกลับ และภายหลังที่นิสิตเข้าร่วมกิจกรรมแต่ละครั้ง ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้นิสิตแสดงความคิดเห็น ความรู้สึก เกี่ยวกับบทบาทที่นิสิตแสดง ทำให้นิสิตได้เรียนรู้และเข้าใจความคิด ความรู้สึก ตามสถานการณ์ที่ผู้วิจัยกำหนด ตลอดจนการกระทำของตนเอง ทำให้สามารถพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองได้ดียิ่งขึ้น

จากการสังเกตของผู้วิจัย ซึ่งเป็นผู้ดำเนินการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ให้แก่นิสิตกลุ่มทดลอง พบว่า นิสิตมีความสนใจและให้ความร่วมมือในการฝึกอย่างยิ่ง ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่านิสิตที่เข้ารับการฝึกในครั้งนี้เป็นผู้ที่สมัครใจเข้าร่วมการฝึก ประกอบกับในระหว่างการฝึกผู้วิจัยได้ให้ความเป็นกันเอง ให้การใส่ใจกับนิสิตทุกคน ให้การเสริมแรงทางบวกตลอดระยะเวลาของการฝึก นิสิตทุกคนในกลุ่มต่างก็มีสัมพันธภาพที่ดีต่อกัน อาจเป็นเพราะนิสิตอยู่ในวัยเดียวกันและมีความสนิทคุ้นเคยกันอยู่บ้าง จึงทำให้บรรยากาศในการฝึกดำเนินไปด้วยดี นอกจากนี้ผู้วิจัยยังพบว่าการฝึกในครั้งหลัง ๆ นิสิตกล้าที่จะแสดงออกมากขึ้น โดยกล้าแสดง

ความคิด ความรู้สึกเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง กล้าซักถาม ให้ข้อเสนอแนะและให้ข้อมูลย้อนกลับที่เป็นประโยชน์แก่สมาชิกในกลุ่มมากขึ้น จึงทำให้นิสิตมีการพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้นหลังจากได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

จากให้นิสิตได้แสดงความคิดเห็นเพื่อประเมินผลการฝึกวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในชั้นปัจฉิมนิเทศ พบว่า นิสิตได้เรียนรู้เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองโดยวิธีการฝึกวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เพราะวิธีการฝึกวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ทำให้สามารถเข้าใจความคิด ความรู้สึกและการกระทำของตนเองมากขึ้น สามารถนำความรู้ที่ได้ไปใช้ในการพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองดีขึ้น นิสิตรู้สึกว่าการเข้าร่วมโปรแกรมการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลนี้ทำให้ได้มีการพัฒนาตนเอง

เมื่อพิจารณาคะแนนเฉลี่ยของความเชื่อมั่นในตนเอง พบว่า หลังการทดลองการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล นิสิตมีการพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองดีขึ้นกว่าก่อนการทดลองในทุกด้าน แสดงว่าวิธีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ทำให้นิสิตมีการพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองดีขึ้น ผลการวิจัยครั้งนี้สอดคล้องกับพรรณราย ทรัพย์ประภา (2537 : 343) ที่กล่าวว่า การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลมีจุดมุ่งหมายประการหนึ่งคือ เพื่อให้บุคคลเจริญงอกงาม พัฒนาและเพิ่มพูนความรู้สึกเชื่อมั่นในตนเองและความรับผิดชอบ Fieldind. 1979 : 265-267) กล่าวว่า การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นวิธีการหนึ่งที่จะช่วยให้ผู้ศึกษาสามารถเพิ่มความเข้าใจในตนเองและผู้อื่น เพิ่มศักยภาพของการแสดงออก การแก้ไขปัญหา การตัดสินใจด้วยตนเอง มีความเป็นตัวของตัวเองและความรู้สึกเชื่อมั่นในตนเอง เจมส์และจงเกวอร์ด (James and Jongeward. 1991 : 121) กล่าวว่า การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เป็นวิธีที่จะช่วยให้เข้าใจพฤติกรรมอย่างมีสาเหตุบนพื้นฐานที่ว่า ทุกคนสามารถเรียนรู้เพื่อความเชื่อมั่นในตนเอง คิด ตัดสินใจ และแสดงความรู้สึกเพื่อตนเองได้ และหลุยส์ จำปาเทศ (2533 : 103) ได้กล่าวว่า คุณลักษณะของผู้ชนะตามแนวคิดของการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล จะเป็นผู้ที่มีความสมบูรณ์ทางด้านจิตใจ มีศีลธรรมจรรยาบรรณและเชื่อมั่นในตนเอง ความฉลาดความฉลาดเป็นผู้มีปมด้อยก็จะหดหายไป ทุกคนก็จะคิด จะรู้สึกและการกระทำออกมาอย่างมีความสุขและโลกของการทำงาน การปฏิสัมพันธ์ การอยู่ร่วมกันก็จะสุขสดียิ่ง

2. นิสิตกลุ่มควบคุมมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้น หลังจากได้รับข้อเสนอแนะเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานข้อที่ 2

จากผลการวิจัยครั้งนี้ แสดงให้เห็นว่า การให้ข้อเสนอแนะทำให้นิสิตมีการพัฒนาความ

เชื่อมั่นในตนเองดีขึ้น ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าการให้ข้อเสนอแนะเป็นวิธีการที่ทำให้นิสิตเรียนรู้การพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเอง โดยผู้วิจัยได้อธิบายให้นิสิตทราบเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง และยังเปิดโอกาสให้นิสิตได้ซักถาม แสดงความคิดเห็น ตลอดจนช่วยกันสรุปเกี่ยวกับเนื้อหาที่ได้เสนอไป ตลอดจนผู้วิจัยได้ให้แนวทางในการนำไปใช้ในชีวิตประจำวัน จึงทำให้นิสิตเกิดความเข้าใจและทราบแนวทางที่จะนำไปปฏิบัติได้อย่างเหมาะสม

จากการที่ผู้วิจัยได้ดำเนินการให้ข้อเสนอแนะกับนิสิตกลุ่มควบคุมด้วยตนเอง พบว่า นิสิตเข้าร่วมการทดลองอย่างสม่ำเสมอทุกครั้ง ให้ความสนใจและตั้งใจรับฟังขณะที่ผู้วิจัยบรรยาย เมื่อนิสิตสงสัยจะซักถามและแสดงความคิดเห็น อีกทั้งนิสิตที่เข้าร่วมในการทดลองเป็นนิสิตที่สมัครใจ และต้องการที่จะเรียนรู้เกี่ยวกับการพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเอง ผู้วิจัยได้ชี้แจงถึงวัตถุประสงค์ของการเข้าร่วมการทดลองและชี้แจงถึงประโยชน์ที่นิสิตจะได้รับหลังการทดลอง นอกจากนี้ในขณะดำเนินการให้ข้อเสนอแนะ ผู้วิจัยให้ความเป็นกันเองและให้การเสริมแรงทางบวกทุกครั้งที่นิสิตตั้งใจและสนใจเนื้อหาที่ผู้วิจัยบรรยาย หรือมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น ตลอดจนนิสิตทุกคนในกลุ่มมีสัมพันธภาพที่ดีต่อกัน ทำให้บรรยายภาคของการให้ข้อเสนอแนะดำเนินไปด้วยดี จึงทำให้นิสิตกลุ่มควบคุมมีความเชื่อมั่นในตนเองดีขึ้นหลังจากได้รับการให้ข้อเสนอแนะ

จากประเมินผลการให้ข้อเสนอแนะในชั้นปัจฉิมนิเทศ โดยนิสิตแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการให้ข้อเสนอแนะ พบว่า นิสิตได้เรียนรู้เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองโดยวิธีการให้ข้อเสนอแนะ ซึ่งประกอบด้วยขั้นนำ ขั้นดำเนินการและขั้นสรุป การให้ข้อเสนอแนะเรื่องความเชื่อมั่นในตนเอง ดังกล่าวนี้นี้มีประโยชน์อย่างยิ่งในการนำไปใช้ในชีวิตประจำวัน นิสิตมีความรู้สึกภาคภูมิใจที่ได้เข้าร่วมโปรแกรมการให้ข้อเสนอแนะในครั้งนี้ เพราะได้มีการพัฒนาความรู้ในเรื่องความเชื่อมั่นในตนเอง ซึ่งมีความสำคัญในการดำเนินชีวิต และมีข้อเสนอแนะว่าจะมีการให้ข้อเสนอแนะแก่นิสิตในระดับชั้นอื่น ๆ อีกด้วย

เมื่อพิจารณาจากคะแนนเฉลี่ยของความเชื่อมั่นในตนเอง พบว่า หลังการให้ข้อเสนอแนะทำให้นิสิตมีความเชื่อมั่นในตนเองดีขึ้นกว่าก่อนการทดลองทุกด้าน แสดงว่าวิธีการให้ข้อเสนอแนะทำให้นิสิตมีการพัฒนาด้านความเชื่อมั่นในตนเองดีขึ้น

ผลการศึกษาครั้งนี้สอดคล้องกับ คมเพชร ฉัตรศุภกุล (2531 : 195-196)

ที่กล่าวว่า การให้ข้อเสนอแนะจะทำให้ผู้ที่ได้รับข้อเสนอแนะมีโอกาสรับรู้รายละเอียดบางประการที่จำเป็นต่อการตัดสินใจหรือปรับปรุงส่วนที่บกพร่อง และข้อเสนอแนะที่มีคุณภาพจะมีส่วนช่วยพัฒนาให้ผู้รับข้อเสนอแนะเกิดความเข้าใจอย่างถูกต้องว่าจะดำรงชีวิตอยู่ในสังคมได้อย่างไรและสอดคล้องกับผลการศึกษาของ มานะ พวงความสุข (2536 : 58) ที่ศึกษาพบว่า การให้ข้อเสนอแนะเป็นวิธีการ

หนึ่งที่ช่วยพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองให้สูงขึ้นได้ เพราะว่าได้รับข้อมูลต่าง ๆ เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง

3. นิสิตที่ได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล มีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้นมากกว่านิสิตกลุ่มควบคุมที่ได้รับข้อเสนอแนะ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งสอดคล้องกับสอดคล้องกับสมมติฐานข้อที่ 3

จากการวิจัยครั้งนี้แสดงให้เห็นว่า นิสิตกลุ่มทดลองที่ได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล มีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้นมากกว่านิสิตกลุ่มควบคุมที่ได้รับข้อเสนอแนะ ทั้งนี้เพราะว่า การฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ทำให้นิสิตกลุ่มทดลองได้เรียนรู้เกี่ยวกับการพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเอง ได้เรียนรู้เกี่ยวกับโครงสร้างบุคลิกภาพ รูปแบบของการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เกมทางจิตวิทยา ทักษะชีวิต การใส่ใจ บทชีวิตและการสะสมแต้ม โดยมีส่วนร่วมในการแสดงบทบาทสมมติ สถานการณ์จำลอง การให้ข้อมูลย้อนกลับ การวิเคราะห์บทบาทต่าง ๆ ที่แสดง ทำให้นิสิตเข้าใจความคิด ความรู้สึก และการกระทำของตนเองทำให้นิสิตมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้น คือเป็นผู้ที่มีความพึงพอใจในตนเอง มีความเป็นตัวของตัวเอง มีความคิดและความรู้สึกที่ดีต่อตนเองและบุคคลอื่น ปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น และรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเอง ซึ่งแตกต่างจากนิสิตกลุ่มควบคุมที่พัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองจากการได้รับข้อเสนอแนะ โดยนิสิตได้เรียนรู้เรื่องความเชื่อมั่นในตนเองจากการอ่านเอกสาร การยกตัวอย่างประกอบจากผู้วิจัยและการซักถาม แต่นิสิตกลุ่มควบคุมก็ให้ความสนใจ ซักถาม แสดงความคิดเห็นและสรุปแนวทางที่เหมาะสม อย่างไรก็ตาม เมื่อเปรียบเทียบความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มทดลองที่ได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับนิสิตกลุ่มควบคุมที่ได้รับข้อเสนอแนะแล้ว ปรากฏว่า นิสิตกลุ่มทดลองมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้นมากกว่านิสิตกลุ่มควบคุม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะทั่วไป

1.1 ควรมีการติดตามผลของความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มทดลองที่ได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และนิสิตกลุ่มควบคุมที่ได้รับข้อเสนอแนะภายหลังสิ้นสุดการทดลอง 1 เดือน หรือ 3 เดือน เพื่อศึกษาว่าความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตพัฒนาหรือเปลี่ยนแปลงมากน้อยเพียงใด

1.2 สำหรับผู้ที่นำไปโปรแกรมการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

ไปใช้เพื่อการวิจัยหรือเพื่อประโยชน์ในด้านอื่น ๆ ควรได้เรียนรู้และศึกษารายละเอียดต่าง ๆ เกี่ยวกับทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และควรจะได้มีการฝึกฝนหาประสบการณ์และเตรียมตัวให้พร้อมในการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ควรมีปฏิภาณไหวในการตอบคำถามและแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นในระหว่างการฝึก

2. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

2.1 ควรศึกษาวิจัยเกี่ยวกับการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เพื่อพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองให้แก่ระดับชั้นอื่น ๆ

2.2 ควรพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเอง โดยใช้วิธีการอื่น ๆ เช่น การให้คำปรึกษา การจัดโปรแกรมพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองโดยใช้เทคนิคต่าง ๆ

2.3 ควรศึกษาวิจัยเกี่ยวกับตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิต

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- กฤษณา ศักดิ์ศรี. มนุษย์สัมพันธ์ เล่ม 1. กรุงเทพฯ : อักษรวิทยา, 2534.
- กวิทร์ ธรรมนุต. การศึกษาเปรียบเทียบพัฒนาการทางความคิดโดยยึดตนเองเป็น ศูนย์กลาง
ของเด็กที่มีความแตกต่างกันในด้านการอบรมเลี้ยงดู และการยอมรับของกลุ่มเพื่อน.
ปริญญาานิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2522.
อัครานา.
- กิติกร มีทรัพย์. เกิดเพื่อชนะ. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ข้าวฟ่าง, 2535.
- โกศล มีคุณ. มนุษย์สัมพันธ์ในองค์กร. ราชบุรี : วิทยาลัยครูหมู่บ้านจอมบึง, 2533.
- คมเพชร จัตรศุภกุล. กิจกรรมกลุ่มในโรงเรียน. กรุงเทพฯ : ภาควิชาการแนะแนวและจิตวิทยา
การศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2530.
- . บริการสนเทศ. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2530.
- เจียรนัย ทรงชัยกุล. เทคนิคการให้คำปรึกษาเบื้องต้น. นนทบุรี : มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช,
2533.
- จำเนียร ชวงโชติ. “TA การวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพและการติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคล,”
รวมคำแห่งศึกษาศาสตร์. 1 : 74-78 ; 8 เมษายน 2524.
- จันทนา ภาคบงกช. เอกสารการประชุมเชิงปฏิบัติการ “เทคนิคการพัฒนาความเชื่อมั่นและ
ความคิดสำหรับเด็กปฐมวัย. 27-28 มีนาคม 2533 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
ประสานมิตร, 2533.
- ชูชีพ อ่อนโคกสูง. ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแสดงตัว ความวิตกกังวล ความเชื่อมั่นใน
ตนเองกับคุณธรรมแห่งพลเมืองดี. ปริญญาานิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัย
ศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร , 2516. อัครานา
- ณรงค์ ฮ่อนาม. “การสร้าง ความเชื่อมั่นในตนเอง,” เพิ่มผลผลิต. 33(5) : 32-35 ; กันยายน-ตุลาคม
2537.
- เดโช สอนานนท์. “การสร้าง ความเชื่อมั่นในตนเอง,” รวบรวมข้อเขียนและบทความทางจิตวิทยา.
ม.ป.ท. , 2516.
- ทัศนิตา ระเบียบดี. ผลการใช้เทคนิค “แม่แบบ” โดยใช้สไลด์การ์ด เพื่อพัฒนาความเชื่อมั่นใน
ตนเองของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนฤทธิยะวรรณาลัย กรุงเทพมหานคร.
ปริญญาานิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2529.

ทิตินา แชมมณี. กลุ่มสัมพันธ์:ทฤษฎีและแนวปฏิบัติ เล่ม 1. กรุงเทพฯ : บุรพาศิลป์การพิมพ์, 2522.

ธีระ ประพฤติกิจ. จิตวิทยาพัฒนาตนเอง. กรุงเทพฯ : พับลิชชิง, 2531.

นิภา ศรีไพโรจน์. สถิตินอนพาราเมตริก. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : โอเดียนสโตร์, 2533.

นิตายชล พงศ์พานานาญเวช. ผลของการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อการสื่อสารกับเพื่อนต่างเพศ ของ นักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 โรงเรียนสายธรรมจันทร์ อำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี. ปรินิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2537. อัดสำเนา.

นีออน กลิ่นรัตน์. “ทำไมเราจึงทำตามอย่างกัน,” ครูปริทัศน์. 12 : 42-45 ; ธันวาคม 2523.

บุหงา วชิรศักดิ์มงคล. กิจกรรมกลุ่มในโรงเรียน. พิษณุโลก : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ พิษณุโลก, 2530.

บัญญัติ ยงยวน. การทดลองใช้วิธีการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มแบบการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเพื่อพัฒนาความสามารถในการปรับตัวทางสังคม ของนักเรียนหญิงชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 โรงเรียนเฉลิมขวัญสตรี จังหวัดพิษณุโลก. ปรินิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2530. อัดสำเนา

ประพุทธ์. เคล็ดลับสร้างความมั่นใจ. นนทบุรี : พลัสทรี, 2538.

ปริญญา ปราชญานพร. รู้ทันเกมชนะใจคน. กรุงเทพฯ : ดอกหญ้า, 2536.

เปรมปรี พงษ์ประสิทธิ์. ผลของการฝึกวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อการปฏิบัติตนกับเพื่อนของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 โรงเรียนวิสุทธิรังษี อำเภอกำแพง จังหวัดกาญจนบุรี. ปรินิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2538. อัดสำเนา.

ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์. การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล. กรุงเทพฯ : คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2531.

พงษ์พันธ์ พงษ์โสภา. ทฤษฎีและเทคนิคการให้คำปรึกษา. กรุงเทพฯ : พัทธอักษร, 2525.

พรรณพิศ วาณิชการ. คู่มือแนะแนวเรื่องการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม. กรุงเทพฯ : กรมวิชาการ กระทรวงศึกษาธิการ, 2528.

พรรณราย ทรัพย์ประภา. “การเข้าใจธรรมชาติของคนและการสร้างความมั่นใจใน ตนเอง,” จันทร์เกษม. 173 : 4-14 ; กรกฎาคม-สิงหาคม 2526.

พรรณราย ทรัพย์ะประภา. “การวิเคราะห์บุคลิกภาพด้วย Egogram (1),” วารสารแนะแนว.

25(131) : 41-48 ; ตุลาคม - พฤศจิกายน 2533.

———. คนแต่ละคนเล่นเกมอะไร. กรุงเทพฯ : ต้นหมาก, 2537.

———. จิตวิทยาแนว TA เพื่อความสุขในชีวิตการทำงาน. กรุงเทพฯ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2532.

พวงรัตน์ ทวีรัตน์. วิธีการวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์และสังคมศาสตร์. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์เจริญผล, 2536.

พิชิต สุวรรณประกร และคนอื่น ๆ. TAพูดจาประสาคน. กรุงเทพฯ : ศูนย์การพิมพ์ประกกรกิจ, 2534.

มานะ พวงความสุข. ผลของการฝึกความรู้สึกไวที่มีต่อความเชื่อมั่นในตนเองของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3. โรงเรียนหาดอมราอักษรลักษณ์วิทยา จังหวัดสมุทรปราการ. ปรินิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2536. อัดสำเนา

มานิดา ทองทวี. การเปรียบเทียบผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มและรายบุคคลที่มีต่อความเชื่อมั่นในตนเอง. ปรินิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร , 2526. อัดสำเนา.

มาลี วงษ์แก้ว. ผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มที่มีต่อการพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6. โรงเรียนไทยนิยมสงเคราะห์ กรุงเทพมหานคร. ปรินิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2526. อัดสำเนา.

ระวีวรรณ เสวตามร. ยุทธวิธีเสริมสร้างมนุษยสัมพันธ์. กรุงเทพฯ : สายใจ, 2532.

ราตรี ทาผัด. ผลการใช้กลุ่มสัมพันธ์ที่มีต่อความเชื่อมั่นในตนเองของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6. ปรินิพนธ์ กศ.ม. พิษณุโลก ; มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ พิษณุโลก, 2532. อัดสำเนา.

เรือนแก้ว เพ็งพุ่ม. ผลการใช้บทบาทสมมติที่มีต่อความเชื่อมั่นในตนเอง ของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 4. ปรินิพนธ์ กศ.ม. พิษณุโลก : มหาวิทยาลัยนเรศวร, 2535. อัดสำเนา.

ละม้าย ศรีหัตต์ และคนอื่น ๆ. อิทธิพลของสังคมต่อการพัฒนาการของเด็ก. กรุงเทพฯ : สถาบันระหว่างชาติสำหรับการค้นคว้าเรื่องเด็ก, 2510.

ละเอียด จงกลณี. “ความเชื่อมั่นในตนเอง,” ศึกษาศาสตร์ 10(3) : 13-15 ; มิถุนายน-กันยายน 2529.

เลขา ปิยะอัจฉริยะ. “การพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเอง,” เอกสารการสอนชุดวิชาการพัฒนาพฤติกรรมเด็ก หน่วยที่ 1-7. นนทบุรี : สาขาวิชาศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, 2526.

โลล์ ทักษิณ. จิตวิทยาเพื่อชีวิตที่ดี. แปลโดย สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์คุรุสภา, 2526.

วัชร ทรัพย์มี. ทฤษฎีและกระบวนการให้คำปรึกษา. กรุงเทพฯ ; โครงการส่งเสริมการแต่งตั้งราชทบวงมหาวิทยาลัย, 2533.

วัฒนา ศรีสัตย์วาจา. ความสัมพันธ์ระหว่างความวิตกกังวลและคุณธรรมบางประการของนิสิตมหาวิทยาลัย. ปรินญานิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : ประสานมิตร, 2519. อัดสำเนา.

วัลลภ ปิยะมโนธรรม. เอกสารประกอบการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการแนวที่เอ. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2533.

วารุณี ธนวรรณิช. “ทำอย่างไรจึงจะเชื่อมั่นในตนเอง,” แนะแนว 15(77) : 50-52 ; ตุลาคม-พฤศจิกายน 2524.

วาสนา ผดุงทรง. ผลของการอภิปรายภาพวาดเป็นกลุ่มต่อการพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 โรงเรียนปทุมมาวรุณ กรุงเทพมหานคร. ปรินญานิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2529.

วิจิตร วรุตบางกูร. “การสร้างความเชื่อมั่นในตนเองและการปรับปรุงบุคลิกภาพ,” ประชากร 11(3) : มิถุนายน 2521.

———. ศิลปศาสตร์นำสู่สำหรับผู้. กรุงเทพฯ : คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2525.

วิญญู พูลศรี. เทคนิค : จิตวิทยาการปรึกษา. เชียงใหม่ : คณะครุศาสตร์ วิทยาลัยครูเชียงใหม่, 2535.

วินัย ธรรมศิลป์. การสร้างแบบทดสอบวัดบุคลิกภาพด้านความเชื่อมั่นในตนเองสำหรับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 จังหวัดเชียงใหม่. ปรินญานิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2527. อัดสำเนา.

วิสันต์ บัณฑะวงศ์. ศิลปะการพูดและการครองใจคน. กรุงเทพฯ ; เสริมวิทยบรรณาการ, 2523.

ศรียรรณ มากฐ. การศึกษาเปรียบเทียบสุขนิสัยของเด็กก่อนวัยเรียนตามสภาพครอบครัวที่แตกต่างกันในจังหวัดพิษณุโลก. ปรินญาณินพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ :มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2521. อัดสำเนา.

ศิริพร เวชชพิพัฒน์. การให้คำปรึกษากลุ่มแบบการวิเคราะห์การสื่อสารสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เพื่อพัฒนาการสื่อสารสัมพันธ์ในกลุ่มเพื่อน ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 โรงเรียนสันติราษฎร์วิทยาลัย กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ ศศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2532. อัดสำเนา.

เศียรเศวต (นามแฝง). ฉันสบายดี คุณสบายดี. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ชีวิต, ม.ป.ป. ส. สายสุเมธ. "เรื่องความสำเร็จ," วัฒนธรรมไทย. 15(10) : ตุลาคม 2519.

สวนา พรพัฒน์กุล. "จิตวิทยาการบริหาร," เอกสารประกอบการสัมมนา. กรุงเทพฯ : ฝ่ายบุคคล บริษัทกิจสยามคอมเมอร์เชียล จำกัด, 2533.

———. รายงานการวิจัยฉบับที่ 22 เรื่องความสำนึกในหน้าที่พลเมืองของเด็กไทย. กรุงเทพฯ : สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2520
สมุท ศิริโช. วิธีสร้างความเชื่อมั่นให้กับตนเอง. กรุงเทพฯ : ประมวลศาสตร์, 2522.

สุโขทัยธรรมาริธา, มหาวิทยาลัย. เอกสารประกอบการสอนชุดการพัฒนาพฤติกรรมเด็กเล่ม 2. กรุงเทพฯ : กราฟฟิคอาร์ต, 2524.

สุชา จันทน์เอม และสุรางค์ จันทน์เอม. จิตวิทยาในห้องเรียน. กรุงเทพฯ : โอเดียนสโตร์, 2521.

สุทธิพงษ์ ทองย้ง, ผลของกลุ่มการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อความก้าวร้าวของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6. ปรินญาณินพนธ์ กศ.ม. พิษณุโลก : มหาวิทยาลัยนเรศวร, 2537. อัดสำเนา.

สุนีย์ สิงหะเชนทร์. "หลักสูตรใหม่กับการแนะแนว," แนะแนว. 25(132) : 6 ; ธันวาคม 2533-มกราคม 2534.

สุมาลี วงศ์ปลุกแก้ว. ความสัมพันธ์ของครูกับนักเรียนในชั้นเรียน ความรับผิดชอบและความเชื่อมั่นในตนเอง. ปรินญาณินพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2526. อัดสำเนา.

สุรเกียรติ ลิ้มเจริญ. ความสัมพันธ์ระหว่างความเชื่อมั่นในตนเอง ความวิตกกังวลกับระเบียบวินัยในชั้นเรียนของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 ในโรงเรียนเขตกรุงเทพมหานคร. ปรินญาณินพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2523. อัดสำเนา.

หลุยส์ จำปาเทศ. จิตวิทยาสัมพันธ์. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2533.

_____. เอกสารอบรมอาจารย์วิทยาลัยพยาบาลกระทรวงสาธารณสุข เรื่อง TA. สงขลา. ; ม.ป.ป.
 อนุญาต ประสงค์พร. “สื่อ/เครื่องมือแนะแนวปรัทัศน์:คู่มือและสื่อการพัฒนาความเชื่อมั่นใน
 ตนเองสำหรับเด็กระดับก่อนประถมศึกษา,” แนะแนว. 22(160) : สิงหาคม-กันยายน
 2538.

อภิรดี เพชรบุญนิน. “มาเข้าใจตนเองและคนอื่นกันเถอะ,” วารสารเศรษฐศาสตร์. 24(1)-21 ;
 มีนาคม 2527.

อัญญา ศรีสุพล. ผลของการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับกลุ่มสัมพันธ์ที่มีต่อ
 มนุษยสัมพันธ์ของนักศึกษาชั้นปีที่ 1 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์
 กรุงเทพฯ. ปรินญาณิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ :มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
 ประสานมิตร, 2535. อัดสำเนา.

อัจฉรา เนตรล้อมวงศ์. ผลของการใช้บทบาทสมมติที่มีต่อความเชื่อมั่นในตนเองของนักเรียน
 ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 โรงเรียนนนทรีวิทยา กรุงเทพมหานคร. ปรินญาณิพนธ์ กศ.ม.
 กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2531. อัดสำเนา.

อาภา จันทรสกุล. ทฤษฎีและวิธีการให้คำปรึกษาในโรงเรียน. พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพฯ :
 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2535.

อารี พันธุ์มณี. “แนะแนวเพื่อชีวิต,กลยุทธ์ในการสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง,” แนะแนว. 22(160) :
 สิงหาคม-กันยายน 2538.

Allwood, Lyndon Vernon. “The Effects of Transactional Analysis Groups on Locus of Control,
 Self-Concept, Academic Achievement and Attendance in An Urban High School,”
Dissertation Abstracts International. 41(12) : 4975-A ; June, 1981.

Baruch, D. New Way in Discipline. New York : McGraw-Hill book Company, 1968.

Berne, E. Games People Play. New York : Grove Press, 1977.

Clark, Barbara Del. “The Influence of Transactional Analysis Training on Communication
 Skills,” Dissertation Abstracts International. 43(6) : 1886-A ; December, 1982.

Corey, Gerald. Theory and Practice of Counseling and Psychotherapy. California : Brooks/Cole
 publishing Company. 1991.

Dugger, Jame A. "A Study of Measurable Personal Factor of Leaders and Non-Leaders Among University Women," Dissertation Abstract. 30 : 1817-A; 1969

Dusay, J.M. and K.M. Dusay. "Transactional Analysis," Current Psychotherapy. U.S.A. : Library of Congress, 1984.

Fielding, Elizabeth B. "Fun After 50 With TA," Transactional Analysis Journal. 9(4) : 265-267 ; 1979.

Goor, A. "Problem Solving Process of Creative and Non-Creative Students," Dissertation Abstracts International. 37 : 3517-A ; December, 1974.

Grieve, Josephin Henderson. "Effects of Teacher Methods Using Transactional Analysis Strategies on Achievement and Emotional Adjustment of Kindergarten Children," Dissertation Abstracts International. 39(2) : 824-A ; August, 1978.

Gough, Harrison G. and Alfred b. Heilbrun. The Adjective Check list. California : Consulting Psychologists Press, INC., 1980.

Horace, B. English., Dynamics of Child Development. New York : Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1961* 461 p.

Intarakurnnerd, Thanom. The Effect of Transactional Analysis on the Self-Concept of Thai "Students Who are Enrolled in Mississippi University," Dissertation Abstracts International. 37(3) : 1405-A ; September, 1976.

James, Mureil and Dorothy Jongeward. Born to Win. California : Addison - Wesley Publishing Company, Inc. , 1991.

———. Born to Win ; Transactional Analysis with Gestalt Experiments. New York : New American Library, 1977.

Maslow, A.H. Motivation and Personality. New York : Harper & Row, 1954.

Medinus, Gene R. and Ronald C. Johnson. Child and Adolescent Psvchology. New York : Wiley, 1969.

Mussen, Paul Henry and Others. Child Development and Personality. New York : Harper & Row, 1969. 569p.

Painter, J.J. "An Investigation of the Relationship Between Self-Confidence, Personality and Related Behavior Among Males," Dessertation Abstract. 29 : 760-B, 1968. .

- Papantones, Michael "A Transactional Analysis Group Program Designed to Increase the Self-Actualization of Adolescent Males in a President Comp Setting as Measured by the Personal Orientation Inventory," Dissertation Abstracts International. 38(11) :6542-A - 6543-A ; May, 1978
- Pierce, Ponchitta. "Three Steps to Self Confidence," Reader's Digest. 57-60 : July, 1975.
- Smith, Henry C. Personality Adjustment. New York : McGraw-Hill, Inc., 1961.
- Stasiws, John Richard. "The Effects of Intensive, Short Term Transactional Analysis Training and Group Therapy on Affective Status and Locus of Control with Adult Male Offenders," Dissertation Abstracts International. 38(3) : 4592 - A ; February , 1978
- Symonds, Addington F. Teaching Yourself Personality Efficiency. London : The English University, Press, 1964.
- Woodward, Roy brown. "The Effects of Transaction Analysis on the Self-Concepts, Social Adjustment, and Grade Point Averages of Intellectually Advantaged, Intellectually Normal, and Intellectually Disadvantaged Sixth Grade Students," Dissertation Abstracts International. 38(8) : 5045-A ; February, 1975.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก.

แบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเอง

แบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเอง

ชื่อและนามสกุล(นิสิต).....

คำชี้แจง ขอให้นิสิตอ่านข้อความทีละข้อ แล้วใส่เครื่องหมาย / ลงในช่องที่สอดคล้องกับ
ความคิด ความรู้สึก หรือการกระทำของนิสิต โดยพิจารณาตามเกณฑ์ดังนี้

จริง หมายถึง นิสิตมีความคิด ความรู้สึก หรือการกระทำจริงตาม
ข้อความนั้น ๆ

จริงบ้างไม่จริงบ้าง หมายถึง นิสิตมีความคิด ความรู้สึก หรือการกระทำจริงบ้าง
ไม่จริงบ้างตามข้อความนั้น ๆ

ไม่จริง หมายถึง นิสิตไม่มีความคิด ความรู้สึก หรือการกระทำตาม
ข้อความนั้น ๆ เลย

ข้อความ	จริง	จริงบ้างไม่ จริงบ้าง	ไม่จริง
1. ข้าพเจ้าเป็นคนจริงจัง			
2. ข้าพเจ้าชอบคิดทำอะไรที่แปลกใหม่			
3. ข้าพเจ้ารู้สึกว่าเป็นคนน่าเบื่อ			
4. ข้าพเจ้าชอบฟังพหูอื่น			
5. ข้าพเจ้าไม่ค่อยกล้าแสดงออก			
6. ข้าพเจ้าชอบทำตามเพื่อน			
7. ข้าพเจ้าเป็นคนมีน้ำใจ			
8. ข้าพเจ้าชอบช่วยเหลือคนอื่น			
9. ข้าพเจ้าสามารถควบคุมตนเองได้			
10. ข้าพเจ้าเป็นคนมีเหตุผล			
11. ข้าพเจ้าเป็นคนที่เอาแต่ใจตนเอง			

ข้อความ	จริง	จริงบ้างไม่ จริงบ้าง	ไม่จริง
12. ข้าพเจ้ากล้าเสนอความคิดเห็นเมื่อมีโอกาส			
13. ข้าพเจ้าทำตามคำขอร้องของบุคคลอื่น แม้รู้ดีกว่า เป็นคำขอร้องที่ไม่สมเหตุผล			
14. เมื่ออาจารย์ถามความคิดเห็นต่าง ๆ ข้าพเจ้าจะยกมือ แสดงความคิดเห็นมากกว่าคล้อยตามเพื่อน			
15. เมื่อข้าพเจ้าไม่เข้าใจ ข้าพเจ้าจะยกมือถามผู้บรรยาย			
16. ข้าพเจ้ากลัวเพื่อนจะรำคาญ จึงไม่ค่อยพูดและนั่งฟัง เพื่อนพูดเพียงอย่างเดียว			
17. ข้าพเจ้ารู้สึกตัวเองไม่เก่งเท่าเพื่อน ๆ			
18. เวลาที่มีเรื่องไม่สบายใจกับเพื่อนด้วยกัน ข้าพเจ้าคิดว่า ข้าพเจ้าและเพื่อนควรจะหันหน้ามาปรึกษากัน			
19. ข้าพเจ้ารู้สึกว่าตัวเองและเพื่อน ๆ เป็นคนไม่เอาไหน			
20. เมื่อเห็นคนที่ไม่ค่อยชอบกำลังเดินมา ข้าพเจ้าก็จะ เดินเลี่ยงไปทางอื่น			
21. เมื่อข้าพเจ้าพบเพื่อน ข้าพเจ้าจะยิ้มทักทาย			
22. ข้าพเจ้าสามารถพูดคุยกับคนที่ข้าพเจ้าไม่ค่อย สนิทสนมได้			
23. ข้าพเจ้าไม่สนใจเข้าร่วมกิจกรรมที่สโมสรจัด แม้คน ส่วนใหญ่บอกว่า เป็นกิจกรรมที่น่าสนใจ			
24. ข้าพเจ้าจะปรึกษาเพื่อน ๆ เวลาข้าพเจ้ามีปัญหา แต่ข้าพเจ้าก็ไม่สนใจที่จะทำตามคำแนะนำของเพื่อน			
25. เวลาข้าพเจ้าไม่สบายใจ ข้าพเจ้าจะปรึกษาเพื่อนที่ ข้าพเจ้าไว้วางใจ			
26. ข้าพเจ้าชอบเล่นกีฬา กับเพื่อน ๆ			

ข้อความ	จริง	จริงบ้างไม่ จริงบ้าง	ไม่จริง
27. เวลาเพื่อนไม่สบายใจ ข้าพเจ้าจะเข้าไปพูดคุยปลอบเพื่อน			
28. ข้าพเจ้าไม่ชอบใคร ข้าพเจ้าก็จะไม่ยุ่งเกี่ยวกับคน ๆ นั้นเลย			
29. เวลาที่ข้าพเจ้าถูกเพื่อน ๆ แกล้ง ก็ไม่มีใครเห็นใจ ข้าพเจ้า			
30. ถ้ามีใครมาวร้ายเพื่อนของข้าพเจ้า ข้าพเจ้าจะเถียงแ แทน			
31. ข้าพเจ้ารู้สึกสะใจที่ได้แกล้งเพื่อน			
32. ข้าพเจ้ารู้สึกเหงา			
33. ข้าพเจ้ารู้สึกว่าไม่มีใครสนใจข้าพเจ้า			
34. ข้าพเจ้ารู้สึกว่าตนเองไม่มีคุณค่า			
35. ข้าพเจ้าคิดว่าตนเองเป็นคนที่ทำอะไรถูกต้อง			
36. ข้าพเจ้าเชื่อว่าตนเองมีความสามารถ			
37. ข้าพเจ้ามักมีเรื่องที่ทำให้ตัวเองไม่สบายใจ			
38. ข้าพเจ้าเป็นคนโกรธง่าย			
39. ข้าพเจ้ารู้สึกว่าตนเองมีความบกพร่อง			
40. เพื่อน ๆ ให้ความสนใจข้าพเจ้า			

ลักษณะแบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเอง

แบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเอง ประกอบด้วยข้อความ จำนวน 40 ข้อ แบ่งเป็น ข้อคำถามทางบวก และข้อความทางลบ จำแนกเป็นความเชื่อมั่นในตนเอง 6 ด้าน ดังนี้

1. ความพึงพอใจในตนเอง
 - 1.1 ข้อความทางบวก ได้แก่ ข้อ 1, 2, 7, 8, 9 และ 10
 - 1.2 ข้อความทางลบ ได้แก่ ข้อ 3, 4, 5, 6, และ 11
2. ความเป็นตัวของตัวเองในการติดต่อสัมพันธ์กับบุคคลอื่น
 - 1.1 ข้อความทางบวก ได้แก่ ข้อ 12, 14 และ 15
 - 1.2 ข้อความทางลบ ได้แก่ ข้อ 13 และ 16
3. ความคิดและความรู้สึกที่ดีต่อตนเองและบุคคลอื่น
 - 1.1 ข้อความทางบวก ได้แก่ ข้อ 18
 - 1.2 ข้อความทางลบ ได้แก่ ข้อ 17 และ 19
4. การปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น
 - 1.1 ข้อความทางบวก ได้แก่ ข้อ 21, 22, 25 และ 26
 - 1.2 ข้อความทางลบ ได้แก่ ข้อ 20, 23 และ 24
5. การแสดงความสนใจ ใส่ใจและให้กำลังใจแก่บุคคลอื่น
 - 1.1 ข้อความทางบวก ได้แก่ ข้อ 27
 - 1.2 ข้อความทางลบ ได้แก่ ข้อ 28, 29, 30 และ 31
6. ความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเอง
 - 1.1 ข้อความทางบวก ได้แก่ ข้อ 35, 36 และ 40
 - 1.2 ข้อความทางลบ ได้แก่ ข้อ 32, 33, 34, 37, 38 และ 39

เกณฑ์การให้คะแนน กำหนดไว้ดังนี้

ข้อความทางบวก ให้คะแนนดังนี้

จริง หมายถึง นิสิตมีความรู้สึก ความคิดหรือการกระทำจริงตาม
ข้อความนั้น ให้คะแนน 3 คะแนน

จริงบ้างไม่จริงบ้าง หมายถึง นิสิตมีความรู้สึก ความคิดหรือการกระทำจริงบ้างไม่
จริงบ้างตามข้อความนั้น ให้คะแนน 2 คะแนน

ไม่จริง หมายถึง นิสิตไม่ได้มีความรู้สึก ความคิดหรือการกระทำตาม
ข้อความนั้น ให้คะแนน 1 คะแนน

ข้อความทางลบ ให้คะแนนดังนี้

จริง หมายถึง นิสิตมีความรู้สึก ความคิดหรือการกระทำจริงตาม
ข้อความนั้น ให้คะแนน 1 คะแนน

จริงบ้างไม่จริงบ้าง หมายถึง นิสิตมีความรู้สึก ความคิดหรือการกระทำจริงบ้างไม่
จริงบ้างตามข้อความนั้น ให้คะแนน 2 คะแนน

ไม่จริง หมายถึง นิสิตไม่ได้มีความรู้สึก ความคิดหรือการกระทำตาม
ข้อความนั้น ให้คะแนน 3 คะแนน

ภาคผนวก ข.

- โปรแกรมการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล
- โปรแกรมการให้ข้อเสนอแนะ

**โปรแกรมการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล
เพื่อพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเอง**

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ
1	ปฐมนิเทศ	1. เพื่อสร้างสัมพันธภาพที่ดีระหว่างผู้วิจัยและนิสิตในกลุ่มทดลอง 2. เพื่อให้ นิสิตทราบวัตถุประสงค์ ลักษณะของการฝึก บทบาท หน้าที่ และประโยชน์ที่จะได้รับจากการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล 3. เพื่อให้ นิสิตทราบความหมายและความสำคัญของความเชื่อมั่นในตนเอง 4. เพื่อให้ นิสิตทราบระยะเวลาที่ใช้ในการฝึก วัน เวลา จำนวนครั้งและสถานที่ฝึก	1. ผู้วิจัยสร้างความคุ้นเคยกับผู้วิจัย แนะนำตนเอง และให้นิสิตแต่ละคนแนะนำตนเอง หลังจากนั้นให้สมาชิกทำกิจกรรมแนะนำตนเอง เพื่อให้เกิดความคุ้นเคยกันโดย 1.1 ผู้วิจัยให้นิสิตเข้าร่วมกิจกรรม “ฉันคือฉัน เธอคือเธอ” 1.2 ผู้วิจัยให้นิสิตช่วยกันสรุปข้อคิดที่ได้จากกิจกรรม และผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม 2. ผู้วิจัยชี้แจงวัตถุประสงค์ ลักษณะการฝึก รวมทั้งบทบาท หน้าที่ของนิสิตที่จะต้องปฏิบัติภายในกลุ่ม ตลอดจนประโยชน์ที่จะได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในครั้งนี้ 3. ผู้วิจัยอธิบายและซักถามนิสิตเกี่ยวกับความหมายและความสำคัญของความเชื่อมั่นในตนเอง 4. ผู้วิจัยชี้แจงระยะเวลาที่ใช้ในการฝึก วัน เวลา จำนวนครั้ง และสถานที่ฝึก แล้วเปิดโอกาสให้นิสิตซักถาม
2-3	ความพึงพอใจในตนเอง	เพื่อพัฒนาความพึงพอใจในตนเองของนิสิต	ผู้วิจัยดำเนินการขั้นที่ 1 การวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ โดยมีขั้นตอนดังนี้ ขั้นนำ ผู้วิจัยกล่าวนำถึงการวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ
			ขั้นตอนการ ผู้วิจัยให้นิสิตวิเคราะห์เกี่ยวกับความคิด ความรู้สึก และการกระทำของบุคคลในภาวะต่าง ๆ ตามลำดับดังนี้ 1. ผู้วิจัยให้นิสิตตอบแบบสำรวจบุคลิกภาพ 2. ผู้วิจัยอธิบายพร้อมยกตัวอย่างประกอบเกี่ยวกับโครงสร้างบุคลิกภาพทั้ง 3 ได้แก่ ภาวะความเป็นพ่อแม่ ภาวะความเป็นผู้ใหญ่ และภาวะความเป็นเด็ก 3. ผู้วิจัยให้นิสิตจำแนกความแตกต่างระหว่างภาวะทั้ง 3 ตามสถานการณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น และแสดงบทบาทตามสถานการณ์ทั้งภาษาอังกฤษคำและภาษาท่าทาง 4. ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันอภิปรายภาวะต่าง ๆ ที่สัมพันธ์กับความเชื่อมั่นในตนเอง 5. ผู้วิจัยให้นิสิตแต่ละคนประเมินบุคลิกภาพที่ประกอบด้วยภาวะต่าง ๆ ทั้ง 3 ภาวะของตนเอง โดยให้นิสิตเขียนวงกลม 3 วง วงกลมแต่ละวงจะแทนแต่ละภาวะของบุคลิกภาพ เพื่อให้นิสิตได้นำมาเปรียบเทียบกับผลจากการตอบแบบสำรวจในข้อ 1.2.1 6. ผู้วิจัยตรวจแบบสำรวจบุคลิกภาพและแจ้งผลการตอบแบบสำรวจดังกล่าว

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ
4	ความเป็นตัว ของตัวเองใน การติดต่อ สื่อสารกับผู้อื่น	เพื่อพัฒนาความเป็นตัว ของตัวเองในการติดต่อ สื่อสารกับผู้อื่น	ให้โน้ตทราบ แล้วให้โน้ตแต่ละคน พิจารณาว่าโน้ตควรจะเพิ่มหรือลด ภาวะตัวตนใดบ้าง แล้วนำมาเขียน แผนภูมิ 7. ผู้วิจัยให้โน้ตร่วมกันอภิปราย แนวทางปฏิบัติในการเพิ่มหรือลดภาวะ ตัวตน ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้โน้ตร่วมกันสรุป เกี่ยวกับโครงสร้างบุคลิกภาพและผู้วิจัย สรุปเพิ่มเติม ผู้วิจัยดำเนินการขั้นที่ 2 การวิเคราะห์ การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล โดยมี ขั้นตอนดังนี้ ขั้นนำ ผู้วิจัยทบทวนการวิเคราะห์ โครงสร้างบุคลิกภาพและกล่าวนำเข้าสู่ การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่าง บุคคล ขั้นดำเนินการ ผู้วิจัยดำเนินการดังนี้ 1. ผู้วิจัยอธิบายรูปแบบของการติดต่อ สัมพันธ์ระหว่างบุคคลตามหลักทฤษฎี การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่าง บุคคล 2. ผู้วิจัยอธิบายพร้อมยกตัวอย่าง เกี่ยวกับรูปแบบของการติดต่อสัมพันธ์ ระหว่างบุคคลที่เกี่ยวข้องกับความ เชื่อมั่นในตนเอง ได้แก่ การติดต่อ สื่อสารที่รับกัน (Complementary

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ
5	ความคิด และ ความรู้สึกที่มีต่อ ตนเองและ บุคคลอื่น	เพื่อพัฒนาความคิดและ ความรู้สึกที่ดีต่อตนเอง และบุคคลอื่น ของนิสิต	Transaction) การติดต่อสื่อสารที่ขัดแย้ง กัน (Crossed Transaction) การติดต่อ สื่อสารที่แอบแฝงความรู้สึกที่แท้จริง (Ulterior Transaction) 3. ผู้วิจัยให้นิสิตฝึกวิเคราะห์รูปแบบ การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล โดยใช้ บทบาทสมมติที่ไม่ได้กำหนดบทบาท ตามสถานการณ์ที่กำหนดให้ ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันสรุปรูปแบบ ของการติดต่อสัมพันธ์ระหว่าง บุคคลและผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม ผู้วิจัยดำเนินการขั้นที่ 3 การวิเคราะห์ ทัศนะชีวิต โดยมีขั้นตอนดังนี้ ขั้นนำ ผู้วิจัยทบทวนการวิเคราะห์การ ติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและกล่าว นำเข้าสู่การวิเคราะห์ทัศนะชีวิต ขั้นดำเนินการ ผู้วิจัยดำเนินการตาม ลำดับดังนี้ 1. ผู้วิจัยอธิบายพร้อมยกตัวอย่าง ประกอบเกี่ยวกับลักษณะต่าง ๆ ของ ทัศนะชีวิต ซึ่งประกอบด้วย (1) ฉันดี เธอก็ดี (I'm OK - You're OK) (2) ฉันดี แต่ไม่เธอดี (I'm OK - You 're not OK) (3) ฉันไม่ดี แต่เธอดี (I'm not OK - You're OK) (4) ฉันไม่ดี และเธอก็ไม่ดี (I'm not

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ
6-7	การปฏิบัติตน เพื่อให้เป็นที่ ยอมรับของ บุคคลอื่น	เพื่อพัฒนาการปฏิบัติตน เพื่อให้เป็นที่ยอมรับของ บุคคลอื่นของนิสิต	OK - You're not OK) 2. ผู้วิจัยให้นิสิตแสดงบทบาทสมมติตามสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องกับทักษะของชีวิตที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น 3. ผู้วิจัยให้นิสิตฝึกวิเคราะห์ทักษะชีวิตตามสถานการณ์ในข้อ2 และให้นิสิตยกตัวอย่างจากประสบการณ์ที่นิสิตเคยประสบมาจากการเรียนรู้เกี่ยวกับทักษะของชีวิต และแนวทางการแก้ไข 4. ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันแสดงความคิดเห็นความรู้สึกเกี่ยวกับประโยชน์ที่ได้รับจากการเรียนรู้เกี่ยวกับทักษะชีวิต แล้วร่วมกันอภิปรายว่าทักษะชีวิต แต่ละลักษณะเกี่ยวข้องของและส่งผลต่อความเชื่อมั่นในตนเองอย่างไร <u>ขั้นสรุป</u> ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันสรุปเกี่ยวกับทักษะชีวิต และผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม ผู้วิจัยดำเนินการขั้นที่ 4 การวิเคราะห์เกมทางจิตวิทยา <u>ขั้นนำ</u> ผู้วิจัยทบทวนการวิเคราะห์ทักษะชีวิตและกล่าวนำเข้าสู่รูปแบบการวิเคราะห์เกมทางจิตวิทยา <u>ขั้นดำเนินการ</u> ผู้วิจัยดำเนินการตามลำดับดังนี้ 1. ผู้วิจัยอธิบายพร้อมยกตัวอย่างเกี่ยวกับความหมายและลักษณะของเกมทางจิตวิทยา ได้แก่ การเลียงหนี

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ
8	การแสดงความสนใจ ใส่ใจและให้กำลังใจผู้อื่น	เพื่อพัฒนาการแสดงความสนใจ ใส่ใจและให้กำลังใจผู้อื่นของนิสิต	(Withdraw) พิธีการ (Ritual) กิจกรรม (activity) การพูดคุยสนทนา (Pastimes) เกม (Games) และความใกล้ชิด (Intimacy) 2. ผู้วิจัยให้นิสิตฝึกวิเคราะห์ เกมทางจิตวิทยาที่ส่งผลต่อความเชื่อมั่นในตนเองจากประสบการณ์ของตนเองและบทบาทสมมติจากสถานการณ์ที่นิสิตร่วมกันคิดขึ้น 3. ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันอภิปรายถึงประโยชน์ของเกมทางจิตวิทยา และการนำไปใช้กับความเชื่อมั่นในตนเอง ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันสรุปเกี่ยวกับการวิเคราะห์เกมทางจิตวิทยา และผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม ผู้วิจัยดำเนินการขั้นที่ 5 การวิเคราะห์การใส่ใจ โดยมีขั้นตอนดังนี้ <u>ขั้นนำ</u> ผู้วิจัยทบทวนการวิเคราะห์เกมทางจิตวิทยาและกล่าวนำเข้าสู่การวิเคราะห์การใส่ใจ <u>ขั้นดำเนินการ</u> ผู้วิจัยดำเนินการตามลำดับดังนี้ 1. ผู้วิจัยอธิบายเกี่ยวกับความหมายและรูปแบบการใส่ใจ 2. ผู้วิจัยให้นิสิตฝึกปฏิบัติแสดงการใส่ใจบุคคลอื่นตามสถานการณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น แล้วนิสิตร่วมกับวิเคราะห์บทบาทที่แสดงการใส่นั้น

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ
9	การแสดงความสนใจ ใส่ใจและให้กำลังใจผู้อื่น	เพื่อพัฒนาการแสดง ความสนใจ ใส่ใจและให้กำลังใจผู้อื่นของนิสิต	3. ผู้วิจัยให้นิสิตแสดงความคิดและความรู้สึกของตนเองในการแสดงการใส่ใจต่อผู้อื่น 4. ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันอภิปรายถึงการใส่ใจ <u>ขั้นสรุป</u> ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันสรุปเกี่ยวกับการวิเคราะห์การใส่ใจและ ผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม ผู้วิจัยดำเนินการขั้นที่ 6 การวิเคราะห์บทชีวิต <u>ขั้นนำ</u> ผู้วิจัยกล่าวทบทวนการวิเคราะห์การใส่ใจและกล่าวนำเข้าสู่การวิเคราะห์บทชีวิต <u>ขั้นตอนการ</u> ผู้วิจัยดำเนินการตามลำดับดังนี้ 1. ผู้วิจัยอธิบายพร้อมยกตัวอย่างประกอบเกี่ยวกับลักษณะต่าง ๆ ของบทชีวิต ได้แก่ บทชีวิตของผู้กล่าวหา (Persecutor) บทชีวิตของผู้ช่วยเหลือ (Rescuer) บทชีวิตของเหยื่อ (Victim) 2. ผู้วิจัยให้นิสิตช่วยกันวิเคราะห์บทชีวิตตามสถานการณ์ที่ผู้วิจัยกำหนดให้ 3. ผู้วิจัยให้นิสิตแสดงความคิดเห็น ความรู้เกี่ยวกับบทชีวิตในชีวิตประจำวัน หรือจากประสบการณ์ 4. ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันอภิปรายบทชีวิตที่เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง <u>ขั้นสรุป</u> ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันสรุป

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ
10	ความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเอง	เพื่อพัฒนาความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเองของนิสิต	เกี่ยวกับการวิเคราะห์บทชีวิต และผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม ผู้วิจัยดำเนินการขั้นที่ 7 การวิเคราะห์การสะสมแสดมภ์ <u>ขั้นนำ</u> ผู้วิจัยกล่าวทบทวนการวิเคราะห์บทชีวิต และกล่าวนำเข้าสู่การวิเคราะห์การสะสมแสดมภ์ <u>ขั้นตอนการ</u> ผู้วิจัยดำเนินการตามลำดับดังนี้ 1. ผู้วิจัยอธิบายเกี่ยวกับความหมายและลักษณะต่าง ๆ ของแสดมภ์ ได้แก่ แสดมภ์สีแดง แสดมภ์สีน้ำเงิน แสดมภ์สีขาว แสดมภ์ทองและแสดมภ์สีเทา 2. ผู้วิจัยให้นิสิตเล่าประสบการณ์และร่วมกันอภิปรายแสดงความคิด ความรู้สึกเกี่ยวกับการสะสมแสดมภ์ 3. ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันวิเคราะห์และอภิปรายการสะสมแสดมภ์ที่เกี่ยวข้องกับความเชื่อมั่นในตนเอง <u>ขั้นสรุป</u> ผู้วิจัยให้ร่วมกันสรุปแล้วผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม
11	ความเชื่อมั่นในตนเอง	เพื่อพัฒนาให้นิสิตแสดงความคิด ความรู้สึกและการกระทำที่เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง	ผู้วิจัยดำเนินการสรุปการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล โดยมีขั้นตอนดังนี้ <u>ขั้นนำ</u> ผู้วิจัยทบทวนการสะสมแสดมภ์และทบทวนทุกขั้นตอนที่ได้ฝึกมา <u>ขั้นตอนการ</u> 1. ผู้วิจัยให้นิสิตแสดงบทบาทที่ผู้วิจัย

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ
12	ปัจฉิมนิเทศ	เพื่อสรุปผลการฝึก การวิเคราะห์การติดต่อ สัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มี ต่อความเชื่อมั่นในตนเอง	กำหนดให้ 2. ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันวิเคราะห์และ แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับความเชื่อมั่น ในตนเองโดยการวิเคราะห์ขั้นตอนของ การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่าง บุคคล ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันสรุปและ ผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม 1. ผู้วิจัยกล่าวทักทายนิสิต 2. ผู้วิจัยให้นิสิตสรุปเกี่ยวกับความ เชื่อมั่นในตนเองหลังจากที่ได้รับฝึก การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่าง บุคคล 3. ผู้วิจัยกล่าวขอบคุณและกล่าวปิด การทดลอง

หมายเหตุ การฝึกแต่ละครั้ง ใช้เวลา 1 ชั่วโมง

โปรแกรมการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

ครั้งที่ 1

เรื่อง ปฐมนิเทศ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างสัมพันธภาพที่ดีระหว่างผู้วิจัยกับสมาชิกและระหว่างนิสิตในกลุ่มด้วยกัน
2. เพื่อให้ นิสิตทราบวัตถุประสงค์ ลักษณะของการฝึก บทบาทหน้าที่ ตลอดจนประโยชน์ที่ได้รับจากการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในครั้งนี้
3. เพื่อให้ นิสิตทราบถึงความหมายและความสำคัญของความเชื่อมั่นในตนเอง
4. เพื่อให้ นิสิตทราบถึงระยะเวลาที่ใช้ในการฝึก วัน เวลา จำนวนครั้ง และสถานที่ที่ใช้ในการทดลอง

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์

1. กระดาษการ์ดสี 48 แผ่น
2. ดินสอหรือปากกา จำนวน 8 แท่ง
3. เอกสารประกอบการบรรยายเรื่อง “ความหมายและความสำคัญของความเชื่อมั่นในตนเอง”

วิธีดำเนินการ

1. ผู้วิจัยสร้างความคุ้นเคยกับผู้วิจัยแนะนำตนเอง และให้นิสิตแนะนำตนเอง หลังจากนั้นให้นิสิตทำกิจกรรมเพื่อให้เกิดความคุ้นเคยกันมากขึ้นโดย
 - 1.1 ผู้วิจัยให้นิสิตเข้าร่วมกิจกรรม “นี่ใครเอ่ย ?” โดย
 - 1.1.1 แจกกระดาษการ์ดสีให้สมาชิกทุกคน ๆ ละ 6 แผ่น
 - 1.1.2 ให้สมาชิกเขียนข้อดีและข้อเสียของตนเอง อย่างละ 3 ข้อ ลงในกระดาษการ์ดสีข้อละ 1 แผ่น

1.1.3 เมื่อสมาชิกทุกคนเขียนเสร็จแล้วให้นำกระดาษการ์ดมารวมกัน แล้วคนให้ผสมสลับกัน

1.1.4 ให้สมาชิกผลัดกันหยิบกระดาษการ์ดครั้งละ 1 แผ่น แล้วอ่านข้อความในกระดาษให้สมาชิกทุกคนได้ยิน

1.1.5 ให้สมาชิกที่เหลือทายดูว่าข้อความที่อ่านตรงกับสมาชิกคนใด ทำอย่างนี้ไปเรื่อยจนกระดาษการ์ดหมด

1.1.6 ให้สมาชิกแสดงความคิด ความรู้สึกเปรียบเทียบระหว่างข้อดีข้อเสียที่สมาชิกเขียนกับความคิดและความรู้สึกที่มีต่อเพื่อนสมาชิกในครั้งแรกที่พบกัน

1.1.7 ให้นิสิตช่วยกันสรุปสิ่งที่ได้จากกิจกรรม

2. ผู้วิจัยชี้แจงวัตถุประสงค์ และลักษณะของการฝึก รวมทั้งบทบาทหน้าที่ของนิสิตที่จะต้องปฏิบัติภายในกลุ่ม ตลอดจนบอกถึงประโยชน์ที่สมาชิกจะได้รับจากการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในครั้งนี้

3. ผู้วิจัยอธิบายและซักถามนิสิตเกี่ยวกับความหมายและความสำคัญของความเชื่อมั่นในตนเอง

4. ผู้วิจัยบอกถึงวัน เวลา สถานที่ รวมทั้งชี้แจงจำนวนครั้งในการฝึก แล้วเปิดโอกาสให้นิสิตซักถาม

การประเมินผล

1. สังเกตจากการเข้าร่วมกิจกรรม “นี่ใครเอ่ย?”
2. สังเกตจากการสรุปผลที่ได้จากกิจกรรม
3. สังเกตจากการตั้งใจฟัง และการซักถามข้อสงสัยต่าง ๆ ของนิสิต

เอกสารประกอบการบรรยาย

ความหมายของความเชื่อมั่นในตนเอง

ในเรื่องเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง ได้มีผู้ให้ความหมายไว้หลายท่าน ซึ่งผู้วิจัยได้คัดเลือกมาเสนอ ดังต่อไปนี้

สมิท (Smith. 1961 : 185) ได้ให้ความหมายไว้ว่า ความเชื่อมั่นในตนเอง หมายถึง ความพึงพอใจในตนเอง ความภูมิใจในตนเอง หรือการยอมรับตนเอง บุคคลจะมีความเชื่อมั่นในตนเองมากน้อยเพียงใดนั้นสามารถพิจารณาได้จากความขัดแย้งระหว่างตนตามที่เป็นจริง (Real Self) กับตนตามอุดมคติ (Ideal Self) ถ้าความขัดแย้งเกิดขึ้นมากจะเป็นเหตุทำให้ตนมีความรู้สึกว่ามีค่า ไม่เหมาะสมและไม่พึงพอใจ อันหมายถึงขาดความเชื่อมั่นในตนเอง เกิดความวิตกกังวล ขาดความอบอุ่นและชอบพึ่งผู้อื่น

ไซมอนด์ (Symonds. 1964 : 85 - 86) ได้กล่าวว่า บุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเอง คือ บุคคลที่ไม่ยอมจำนนต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งโดยสิ้นเชิงทีเดียว ต่างกับคนที่ขาดความเชื่อมั่นในตนเอง คือ มีความขลาดกลัว และไม่แน่ใจในตนเอง ซึ่งใช้เวลาส่วนใหญ่ไปในทางนี้กวาดภาพเอาเองในสิ่งที่ตนต้องการหรือปรารถนา สิ่งใดก็ไม่ทำตามลำดับขั้นแห่งความเป็นจริง เนื่องจากเกิดความหวาดกลัว หวั่นวิตกกังวลกลายเป็นคนทำอะไรไม่เป็นเลย

ซูซีฟ อ่อนโคกสูง (2516 : 7) ได้ให้ความหมายของความเชื่อมั่นในตนเอง หมายถึง ความแน่ใจ มั่นใจ หรือความกล้าหาญของบุคคลที่จะกระทำสิ่งต่าง ๆ ให้สำเร็จลุล่วงตามที่บุคคลนั้นตั้งใจไว้ แม้จะมีเหตุการณ์หรือสิ่งอื่นใดมาเป็นอุปสรรคก็ไม่ได้ความท้อถอยแต่อย่างใด ยังคงตั้งใจกระทำสิ่งนั้น ๆ ต่อไปด้วยความถูกต้องเหมาะสม

อาจกล่าวโดยสรุปว่า ความเชื่อมั่นในตนเอง หมายถึง การที่บุคคลมีความรู้สึกนึกคิดที่ดีต่อตนเอง ภาคภูมิใจในตนเอง ยอมรับตนเอง มีความเป็นตัวของตัวเอง มีความพึงพอใจในความสามารถของตนเอง มีจิตใจมั่นคง หนักแน่น แน่วแน่ไม่หวั่นไหวต่อเหตุการณ์ต่าง ๆ สามารถคิดและกระทำสิ่งต่าง ๆ ด้วยความมั่นใจให้ประสบผลสำเร็จตามจุดหมายที่ตั้งไว้ เป็นผู้มีมนุษยสัมพันธ์ปรับตัวเข้ากับผู้อื่นและสังคมได้ดี และเป็นบุคคลที่มีความสามารถในด้านการกล้าแสดงออก เช่น กล้ากระทำ กล้าพูด กล้าซักถาม กล้าแสดงความคิดเห็นในทางที่ถูกที่ควร กล้าตัดสินใจ ไม่ลังเลใจ กล้าที่จะเผชิญความจริง ยอมรับความจริงของตน ชอบการต่อสู้ มีความอดทน มีความเป็นผู้นำ ชอบช่วยเหลือผู้อื่น รักความยุติธรรม มีเหตุมีผล และมีความรับผิดชอบ

ความสำคัญของความเชื่อมั่นในตนเอง

มาสโลว์ (Maslow 1954 : 411) ได้กล่าวว่า คนทุกคนในสังคมมีความปรารถนาที่จะได้รับความสำเร็จ ความภาคภูมิใจในตนเอง (Self Esteem) และต้องการให้คนอื่นยอมรับนับถือในความสำเร็จของตนด้วย ถ้าความต้องการนี้ได้รับการตอบสนองจนพอใจจะทำให้บุคคลนั้นมีความเชื่อมั่นในตนเอง รู้สึกว่าตนเองมีค่า มีความสามารถ และมีประโยชน์ต่อสังคม แต่ถ้าความต้องการนี้ถูกขัดขวางจะทำให้เกิดความรู้สึกว่ามีปมด้อย หรือ เสียความภาคภูมิใจในตนเองได้

สวนา พรพัฒน์กุล (2520 : 17) ได้กล่าวถึงความสำคัญของความเชื่อมั่นในตนเองว่า ความเชื่อมั่นในตนเองเป็นสิ่งที่แสดงว่าบุคคลเป็นส่วนหนึ่งของสังคม และมีความหมายต่อสังคม ถ้าบุคคลมีความเชื่อมั่นในตนเองแล้วก็จะไม่เฉยเมยต่อภาวะการณ์ต่าง ๆ ในสังคมของตน แต่จะเข้าไปมีส่วนร่วมตามสิทธิและหน้าที่ที่ถูกต้อง ดังนั้นความเชื่อมั่นในตนเองจึงเป็นสิ่งที่สำคัญที่จะกระตุ้นให้ทุกคนกล้าแสดงออกซึ่งความคิดเห็นต่อทุก ๆ สิ่งที่เกี่ยวข้องกับชีวิตตนและความอยู่รอดของสังคม

สุชา จันทน์เฒ. (2521 : 152) ได้กล่าวถึงบุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเองจะเป็นคนที่มีความสามารถตัดสินใจได้อย่างฉับพลัน ไม่มีจิตใจเรววน ทั้งนี้จะทำให้มีลักษณะของความเป็นผู้กล้า เป็นที่เชื่อถือและไว้วางใจของผู้อื่น ทำให้ผู้อื่นอยากจะทำางานร่วมกับด้วย

สมุท ศิริโช (2522 : 296-297) ได้กล่าวถึงความเชื่อมั่นในตนเองว่า เป็นความรู้สึกสามัญและเป็นประโยชน์ที่ทำให้เกิดความเข้มแข็งแก่แผนการดำเนินงานสร้างชีวิต บุคคลใดที่แสดงความเชื่อมั่นในตนเองออกมาในสมรรถภาพแห่งการปฏิบัติงาน ย่อมชักจูงให้บุคคลอื่นมีความเชื่อมั่นตามได้ และความเชื่อมั่นในตนเองจะเป็นพลังในการต่อสู้กับปัญหาต่าง ๆ ได้ด้วยความมั่นใจ

ในด้านพฤติกรรมที่แสดงถึงความเชื่อมั่นในตนเองของบุคคลนั้น พบว่า คนที่มีความเชื่อมั่นในตนเองจะเป็นคนที่รู้จักกับความจริงและยอมรับในข้อผิดพลาดของตนรู้จักที่จะพิจารณาถึงความจริงของเหตุการณ์ต่าง ๆ ด้วยความรอบคอบ (พรสวรรค์ สัมพันธ์. 2540 : 101) นอกจากนี้ผลการวิจัยของไบว์แมน และแมททิว (มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช. 2524 : 39 ; อ้างอิงมาจาก Bowman and Mathews. 1969) สรุปว่าลักษณะบุคคลที่สำคัญอย่างหนึ่งสำหรับนักเรียนที่ประสบความสำเร็จในการเรียน คือ การที่เด็กมีความเชื่อมั่นในตนเอง

วิจิตร วรตบางกูร (2525 : 106) กล่าวว่า คนที่ไม่มีความเชื่อมั่นในตนเองจึงได้แก่ คนที่ไม่รู้จักตนเอง ไม่รู้ว่ามีความสามารถ หรือพลังในทางใดบ้าง หรือเป็นผู้ไม่มีความสามารถ

พลังกายและพลังจิตน้อย จึงมีความมั่นใจในการกระทำของตนเองน้อย บางคนอาจขาดความเชื่อมั่นในเรื่องบุคลิกภาพของตนเอง ความเชื่อมั่นในตนเองนี้หากขาดไปเสียก็จะทำให้การทำงานร่วมกับคนอื่น การเข้าสังคม การติดต่อกับคนอื่น และการตัดสินใจยากลำบาก และเป็นปัญหาแก่ตนเองอย่างยิ่ง จึงทำให้คนรุ่นใหม่เริ่มสนใจที่จะพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองให้มากขึ้น เพื่อจะได้เข้าเป็นส่วนหนึ่งของสังคมและร่วมทำงานกับผู้อื่นได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

ประพุทธิ์ (2538 : 26) กล่าวว่า ถ้าคนที่แวดล้อมบุคคลที่มีความมั่นใจ รู้สึกมีความมั่นใจในตนเองด้วย พวกเขาก็จะสนุกสนานกับคุณสมบัติข้อนี้ในตัวผู้อื่นและรู้สึกไว้วางใจนับถือเชื่อมั่นและพึงพอใจที่จะคบหาเกี่ยวข้องกับคน ๆ นั้น แต่ถ้าคนอื่นมีความมั่นใจน้อยกว่าพวกเขาก็อาจจะรู้สึกอึดอัด ไร้ยา หรือไม่ชอบ โดยทั่วไป ผู้ที่ร่วมงานกับคนที่มีความเชื่อมั่นจะรู้ว่าสามารถเชื่อถือคำพูดของเขาหรือเธอได้ เพราะคนเช่นนั้นจะทำตามที่พูดด้วยความจริงใจและมีศรัทธา สามารถเผชิญหน้ากับคำวิพากษ์วิจารณ์ ยอมให้ความร่วมมือและจะดูแลตัวเองอย่างดี

อารี พันธมณี (2538 : 58) กล่าวว่า ความเชื่อมั่นในตนเองเป็นคุณสมบัติที่สำคัญอย่างหนึ่งของบรรดาบุคคลที่ประสบความสำเร็จในโลกนี้ ไม่ว่าจะเป็นเฮนรี ฟอร์ด เบนจามิน แฟรงคลิน ยอร์ช วอชิงตัน โรดอล์ฟ โรสเวลต์ อับราฮัม ลินคอล์น วูดโรว์ วิลสัน เป็นต้น เพราะคุณสมบัติความเชื่อมั่นในตนเอง จึงนำบุคคลดังกล่าวไปสู่ความสำเร็จสูงสุดของชีวิต เจริญก้าวหน้าและยังประโยชน์ต่อมนุษยชาติและโลก

ความเชื่อมั่นในตนเองเพียงอย่างเดียว ยังดีกว่ามีความรู้เพียงอย่างเดียว แต่ปราศจากความเชื่อมั่น เพราะความรู้เพียงอย่างเดียวไม่พอเพียงที่จะใช้ในการสร้างเนื้อสร้างตัว แต่คนที่มีความเชื่อมั่นเพียงอย่างเดียวเสียอีก ยังสามารถสร้างตนให้ประสบความสำเร็จได้ และยังสมบูรณ์มากขึ้นก็คือ การมีความเชื่อมั่นในตนเองและมีความรู้ด้วย

คนที่เชื่อมั่นในตนเองก็เท่ากับเป็นคนที่จะรู้จักใช้พลังงานที่ซ่อนเร้นอยู่ในตัวของตัวเองให้เป็นประโยชน์ เพราะมนุษย์มีจิตที่มีพลังงานและอำนาจสร้างสรรค์อย่างมหาศาล

ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่า ความเชื่อมั่นในตนเองมีความสำคัญต่อความสำเร็จในการดำเนินชีวิต ทำให้มองโลกในแง่ดี ปรับตัวเข้ากับสิ่งแวดล้อมได้รวมทั้งกล้าคิด กล้าแสดงออก กล้ากระทำการต่าง ๆ ด้วยความมั่นใจ ไม่เฉยเมยต่อสภาวะการณ์ต่าง ๆ บุคคลที่ขาดความเชื่อมั่นในตนเองย่อมกระทำการสำเร็จในชีวิตได้ยาก เพราะความเชื่อมั่นในตนเองเป็นลักษณะบุคลิกภาพที่มีความสำคัญอย่างหนึ่ง รวมทั้งเป็นลักษณะของบุคลิกภาพของผู้ประสบผลสำเร็จ

ครั้งที่ 2

เรื่อง ขั้นที่ 1 การวิเคราะห์โครงการสร้างบุคลิกภาพ : ความพึงพอใจในตนเอง

วัตถุประสงค์

เพื่อพัฒนาความพึงพอใจในตนเองของนิสิต

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์

1. แบบประเมินบุคลิกภาพ จำนวน 8 ชุด
2. ภาพพลิกเกี่ยวกับโครงสร้างบุคลิกภาพทั้ง 3 ภาวะ
3. ดินสอดำ จำนวน 8 แท่ง

วิธีดำเนินการ

1. ขั้นนำ ผู้วิจัยกล่าวนำถึงการวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ
2. ขั้นตอนการ ผู้วิจัยให้นิสิตวิเคราะห์เกี่ยวกับความคิด ความรู้สึกและการกระทำของนิสิตในภาวะต่าง ๆ ตามลำดับดังนี้
 - 2.1 ผู้วิจัยให้นิสิตตอบแบบประเมินบุคลิกภาพ
 - 2.2 ผู้วิจัยอธิบายพร้อมยกตัวอย่างประกอบที่เกี่ยวกับโครงสร้างบุคลิกภาพทั้ง 3 ภาวะ ได้แก่ ภาวะความเป็นพ่อเป็นแม่ ภาวะความเป็นผู้ใหญ่ และภาวะความเป็นเด็ก
 - 2.3 ผู้วิจัยให้นิสิตจำแนกความแตกต่างระหว่างภาวะทั้ง 3 ตามสถานการณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น
 - 2.3.1 ให้นิสิตแสดงบทบาทตามสถานการณ์
 - 2.3.2 ผู้วิจัยให้นิสิตจำแนกคำพูดหรือการกระทำจากบทบาทที่เพื่อนแสดงออกมาจากภาวะใดใน 3 ภาวะ คือ ภาวะความเป็นพ่อเป็นแม่ ภาวะความเป็นผู้ใหญ่ และภาวะความเป็นเด็ก โดยพิจารณาทั้งภาษาถ้อยคำและภาษาท่าทาง
 - 2.4 ผู้วิจัยอธิบายถึงภาวะต่าง ๆ ที่สัมพันธ์กับความพึงพอใจในตนเอง
3. ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้นิสิตสรุปและผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม

การประเมินผล

1. สังเกตจากการตั้งใจทำแบบประเมินบุคลิกภาพ
2. สังเกตจากการตั้งใจเวลาผู้วิจัยอธิบายเกี่ยวกับโครงสร้างบุคลิกภาพ
3. สังเกตจากการแสดงบทบาทตามสถานการณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น
4. สังเกตจากการแสดงความคิดเห็นของนิสิต
5. สังเกตจากการตั้งใจในการจำแนกความแตกต่างของภาวะความเป็นพ่อแม่ ภาวะ
ความเป็นผู้ใหญ่ และภาวะความเป็นเด็ก

เอกสารประกอบการบรรยาย การวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ

ทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นทฤษฎีทางจิตวิทยาที่ อิริค เบิร์น จิตแพทย์ชาวแคนาดาเป็นผู้ก่อตั้งขึ้น เน้นว่าพฤติกรรมทุกชนิดเป็นสิ่งที่สามารถวิเคราะห์ได้ พฤติกรรมต่าง ๆ ที่เรากระทำหรือไม่กระทำในปัจจุบันนี้ มีสาเหตุมาจากประสบการณ์ในวัยเด็ก เชื่อว่าบุคลิกภาพเป็นผลจากการอบรมเลี้ยงดู พ่อแม่อิทธิพลต่อความคิดเห็นที่มีต่อตนเอง และสิ่งแวดล้อมของลูกต่อการกระทำของลูก โครงสร้างของบุคลิกภาพซึ่งเบิร์นใช้คำว่า “ภาวะตัวตนหรือภาวะอัตตา (Ego State)” ในตัวบุคคลจะต้องประกอบด้วยบุคลิกภาพ 3 ส่วน คือ

1. ส่วนที่มีลักษณะคล้ายพ่อแม่ เรียกว่า ภาวะความเป็นพ่อแม่ (Parent Ego State) ใช้อักษรย่อว่า “P” เป็นลักษณะบุคลิกภาพที่พ่อแม่ ผู้เลี้ยงดู หรือบุคคลอื่นที่มีอิทธิพลในชีวิตถ่ายทอดให้แก่บุคคล ได้แก่ ทศนคติ ค่านิยม กฎเกณฑ์ต่าง ๆ รวมทั้งกิริยาวาจา บุคลิกภาพในส่วนที่เป็นพ่อแม่แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

1.2 ภาวะความเป็นพ่อแม่ที่ชอบวิจารณ์ (Prejudicial or Critical or Controlling Parent) ซึ่งใช้อักษรย่อว่า CP บุคคลจะแสดงพฤติกรรมในลักษณะที่ไม่ใช้เหตุผล มีอคติ วิจารณ์ วิพากษ์ ติเตียน บังคับ ควบคุมผู้อื่น ใช้อำนาจในการออกคำสั่ง มีท่าทางและวาจาที่แสดงออกให้เห็นถึงความรู้สึกที่รำคาญ จู้จี้ วางอำนาจ ใช้วิธีการลงโทษ ไม่ค่อยพอใจในการเปลี่ยนแปลงหรือความคิดเห็นใหม่ ๆ

1.3 ภาวะความเป็นพ่อแม่ที่มีความเมตตากรุณา (Nurturing Parent) ใช้อักษรย่อว่า NP เป็นภาวะที่บุคคลมีพฤติกรรมเสมือนเป็นพ่อแม่ที่มีความเมตตากรุณา ชอบช่วยเหลือ หนุนน้อมปกป้องคุ้มครองลูก มีลักษณะโอบอ้อมอารี เห็นอกเห็นใจผู้อื่น ให้กำลังใจ เอื้ออาทร มีน้ำใจต่อผู้อื่น มีท่าทางและวาจาที่แสดงออกให้เห็นถึงความอบอุ่น คอยปลอบโยนให้กำลังใจ

2. ส่วนที่มีลักษณะคล้ายผู้ใหญ่ เรียกว่า ภาวะความเป็นผู้ใหญ่ (Adult) ใช้อักษรย่อว่า A เป็นลักษณะของบุคลิกภาพของบุคคลที่ทำงานโดยใช้พลังแห่งเหตุผล ใช้สติปัญญาในการพิจารณาสิ่งต่าง ๆ ตามข้อเท็จจริง ตัดสินใจตามข้อมูลที่ได้รับ โดยไม่มีอารมณ์และความรู้สึกเข้ามาเกี่ยวข้อง ดำรงชีวิตโดยใช้สติปัญญาเป็นหลัก

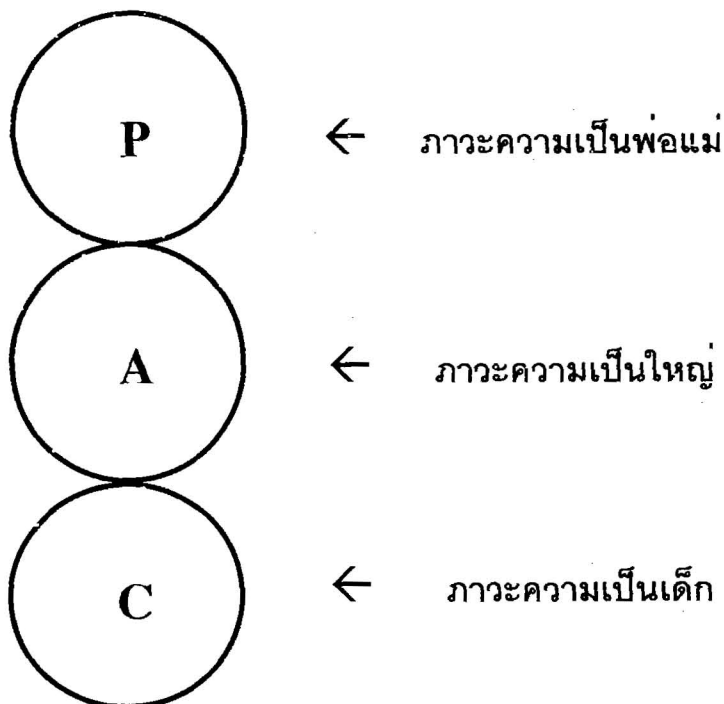
3. ส่วนที่มีลักษณะคล้ายเด็ก เรียกว่า ภาวะความเป็นเด็ก (Child) ใช้อักษรย่อว่า C เป็นลักษณะบุคลิกภาพที่แสดงถึงความเป็นธรรมชาติเป็นความจริงที่ต้องการ อาจเป็นส่วนของบุคลิกภาพที่ยังไม่ได้ขัดเกลา แบ่งภาวะความเป็นเด็กออกเป็น 3 ส่วน

3.1 ภาวะความเป็นเด็กเจ้าปัญญา (Little Professor) ใช้ตัวย่อว่า LP เป็นภาวะที่บุคคลมีพฤติกรรมเหมือนเป็นเด็กที่มีความเฉลียวฉลาด มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ เริ่มการใช้ความคิดและเหตุผลคล้ายกับผู้ใหญ่

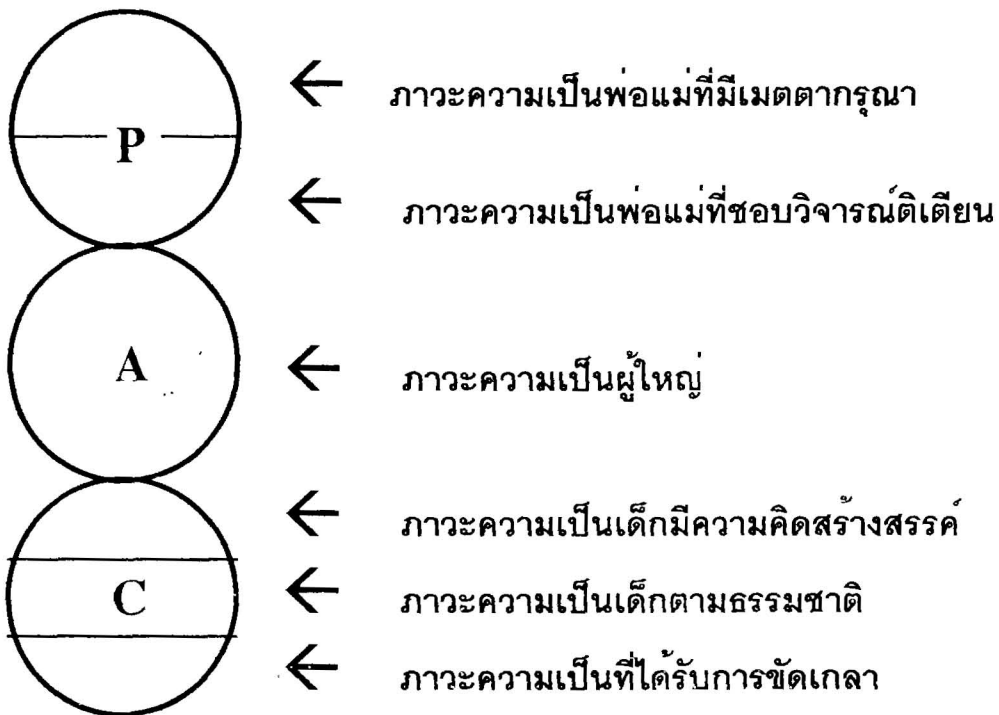
3.2 ภาวะความเป็นเด็กที่ได้รับการขัดเกลา (Adapted Child) ใช้ตัวย่อว่า AC เป็นภาวะที่บุคคลมีพฤติกรรมเหมือนเป็นเด็กที่ได้รับการขัดเกลามาแล้ว ตั้งแต่ครั้งเยาว์วัย จากการอบรมเลี้ยงดูและการสั่งสอนของพ่อแม่ ผู้ปกครอง ญาติผู้ใหญ่และครู อาจเป็นผู้เข้าสังคมได้ดี มีกิจกรรมเหมาะสมกับกาลเทศะ หรือในทางตรงข้ามอาจจะไม่มีความเป็นตัวของตัวเอง ตัดสินใจไม่ค่อยเป็น

3.3 ภาวะความเป็นเด็กตามธรรมชาติ (Natural Child) ใช้ตัวย่อว่า NC เป็นส่วนของบุคลิกภาพที่ยังไม่ได้ขัดเกลา จึงเป็นส่วนที่แสดงออกถึงอารมณ์และความต้องการที่แท้จริง ออกมาอย่างโจ่งแจ้ง ปราศจากการควบคุมตัวเอง เช่น อารมณ์สนุกสนาน กระโดดโลดเต้น ฯลฯ

แม้ว่าบุคคลจะต้องมีบุคลิกภาพทั้ง 3 ส่วนนี้รวมกัน แต่จะมีส่วนใดมากน้อยแค่ไหน หรือแสดงออกในภาวะใด ๆ นั้น ย่อมจะแตกต่างกันไปในแต่ละบุคคล



โครงสร้างบุคลิกภาพ



โครงสร้างบุคลิกภาพ

สถานการณ์

สถานการณ์ที่ 1

เพื่อนสนิทของนิสิตชวนนิสิตหนีเรียนไปดูภาพยนตร์ที่สนุกมากและนิสิตก็อยากจะดูมากเช่นกัน นิสิตจะทำอย่างไร

สถานการณ์ที่ 2

ถ้ามีเพื่อนนิสิตคนหนึ่งมาปรึกษานิสิตว่ามีปัญหาเนื่องจาก เขาทำงานที่อาจารย์สั่งไว้ยังไม่เสร็จ ทำให้เขาวิตกกังวลว่าจะไม่ส่งงานไม่ทันและถูกตัดคะแนน นิสิตจะทำอย่างไรขณะที่เพื่อนเล่าปัญหา

ครั้งที่ 3

เรื่อง ขั้นที่ 1 การวิเคราะห์โครงการสร้างบุคลิกภาพ : ความพึงพอใจในตนเอง (ต่อ)

วัตถุประสงค์

เพื่อให้นิสิตได้พัฒนาความพึงพอใจในตนเอง

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์

1. กระดาษเปล่า ขนาด A4 จำนวน 8 แผ่น
2. กระดาษแผนภูมิภาวะตัวตนของบุคลิกภาพ
3. ภาพพลิกแผนภูมิภาวะตัวตนของบุคลิกภาพ (Egogram) ของผู้มีสุขภาพจิตดี
4. เอกสารประกอบการบรรยาย : การเพิ่มลดภาวะตัวตนของบุคลิกภาพ

วิธีดำเนินการ

1. ขั้นนำ ผู้วิจัยทบทวนสิ่งที่ได้กล่าวไว้ในครั้งก่อน
2. ขั้นดำเนินการ
 - 2.1 ผู้วิจัยให้นิสิตประเมินบุคลิกภาพของตนเองว่านิสิตมีภาวะตัวตนทั้ง 3 ภาวะ มากน้อยเพียงใด โดยเขียนวงกลมแสดงโครงสร้างบุคลิกภาพของตนลงในกระดาษเปล่าที่แจก
 - 2.2 ผู้วิจัยให้สมาชิกนำผลการตอบแบบประเมินบุคลิกภาพมาเขียนแผนภูมิภาวะตัวตนของบุคลิกภาพ (Egogram) ของตนเอง แล้วมาพิจารณาว่าตนเองมีบุคลิกภาพอย่างไร
 - 2.3 ผู้วิจัยให้นิสิตเปรียบเทียบผลที่ได้จากการประเมินบุคลิกภาพของนิสิต และผลที่ได้จากแบบประเมินบุคลิกภาพ ว่ามีความคล้ายคลึงหรือแตกต่างกันอย่างไร แล้วผู้วิจัยอธิบายแผนภูมิภาวะตัวตน (Egogram) ของผู้มีสุขภาพจิตดี
 - 2.4 ผู้วิจัยให้นิสิตแสดงความคิด ความรู้สึกและการกระทำของนิสิตที่เกี่ยวข้องกับความพึงพอใจในตนเองในภาวะตัวตนต่าง ๆ โดยใช้แผนภูมิภาวะตัวตนของบุคลิกภาพของตนเองมาประกอบการพิจารณาข้อดี ข้อเสียของภาวะต่าง ๆ ที่ใช้ในการพัฒนาความพึงพอใจในตนเอง

2.5 ผู้วิจัยให้นิสิตแต่ละคนพิจารณาว่านิสิตควร会增加หรือลดภาวะตัวตนใดบ้าง และให้แนวทางเพื่อนำไปปฏิบัติ

3 ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันสรุปเกี่ยวกับโครงสร้างบุคลิกภาพว่าเกี่ยวข้องกับ ความพึงพอใจในตนเองอย่างไร และผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม

การประเมินผล

1. สังเกตจากการเขียนแผนภูมิภาวะตัวตนของบุคลิกภาพ
2. สังเกตจากการวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพของตนเองจากแผนภูมิภาวะตัวตนของบุคลิกภาพ
3. สังเกตจากการระบุความต้องการเพิ่มหรือลดภาวะตัวตนของบุคลิกภาพ
4. สังเกตจากการรวมอภิปรายแสดงความคิดเห็นและซักถามข้อสงสัย

เอกสารประกอบคำบรรยาย วิธีลดหรือเพิ่มตัวตนจากแบบสำรวจบุคลิกภาพ

การเพิ่ม CP

ควรฝึกตนเองให้เป็นคนทีกล้าวิพากษ์วิจารณ์และต่อสู้เพื่อความเป็นธรรมบ้าง ฝึกให้เกิดความเชื่อมั่นในตนเอง (ดูเทคนิคเพิ่มเติมได้ในการลด AC) มีวิธีการให้เลือกได้ คือ

1. ฝึกหน้ากระจก มอง鏡ตนเอง มองอวัยวะทุกส่วน จ้องตาตนเองอย่าให้คลาดสายตา ฝึกทำบ่อย ๆ
2. ฝึกกับคนสนิท จ้องตาเพื่อนอย่าให้คลาดสายตา มองใบหน้าเขาให้ทั่ว
3. ฝึกกับคนที่ไม่คุ้นเคย มองคนแปลกหน้า อย่าหลบสายตาเขา ทักทายเมื่อมีจังหวะทักทายคนแปลกหน้าก่อนเมื่อมีโอกาสอยู่ตามลำพัง
4. ฝึกกับโทรทัศน์วิทยุ ขณะนั่งดูโทรทัศน์หรือฟังวิทยุกับคนสนิทในช่วงข่าว ลองวิพากษ์วิจารณ์ข่าว พอใจหรือไม่พอใจอย่างไร แสดงความคิดเห็นออกมาอย่างเต็มที่ ลองทำบ่อย ๆ
5. ฝึกขณะเข้าประชุมสัมมนา อาจซ้อมพูดก่อนเข้าประชุม ขณะมีการประชุมพยายามยกมือเพื่อแสดงความคิดเห็นตามหัวข้อที่ได้ร่างขึ้นไว้ก่อน ต่อไปให้พูดตอบโต้ได้เลยโดยไม่ต้องร่างหัวข้อ
6. ฝึกให้คำแนะนำหรือให้คำปรึกษากับเพื่อนสนิท หรือเด็กที่รู้จัก พยายามให้ข้อเสนอแนะมากที่สุด
7. อาสาเป็นหัวหน้า เช่น งานกลุ่ม หรือโครงการย่อย ๆ หรือตำแหน่งหน้าที่ที่ไม่เคยทำมาก่อน ขณะประชุมพยายามนำพฤติกรรมที่ฝึกมาในข้อ 1-3 มาใช้ เช่น กวาดตามองสมาชิกทุกคน จ้องตาสมาชิกที่กำลังอภิปราย ได้ตอบหรือแสดงความคิดเห็นทันทีที่สมาชิกพูดจบ
8. ฝึกใช้มือประกอบคำอธิบาย เพื่อให้คล้ายเครียดขณะใช้ความคิด
9. ระวังพฤติกรรมย้ำคิดย้ำทำ ประสาท เอ้อ ๆ อ้า ๆ หรือเกา ปิดปาก หรือหลบตาคนขณะอยู่ต่อหน้าผู้อื่น
10. ให้เพื่อนเขียนวิจารณ์พฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมขณะพูดคุยกันหรือประชุม
11. สร้างความเชื่อมั่นให้ตนเองด้วยการสร้างความสำเร็จให้ตนเอง ชอบทำอะไรด้วยตนเอง หลีกเลี่ยงการขอความช่วยเหลือจากคนอื่นโดยไม่จำเป็น
12. ฝึกให้ใจคอเข้มแข็ง ให้โอกาสคนอื่นได้ช่วยตนเองเต็มที่ก่อนแล้วค่อยยื่นมือเข้าไป

ช่วยเหลือโดยถือหลัก “ช่วยเหลือเพื่อให้เขาช่วยตนเองได้ด้วย”

การลด CP

CP ที่สูงมากอาจทำให้เกิดการโต้แย้งที่รุนแรงถึงขนาดฆ่าฟันกันได้ ดังนั้นควรยึดหลักง่าย ๆ ว่า

- การไม่ทะเลาะกับใครเลยเป็นความสุขที่สุด
- เราจะไม่บังคับควบคุมผู้อื่น (CP จะไม่สูงกว่า NP)
- เราจะไม่ให้ผู้อื่นบังคับควบคุมเรา (AC จะไม่สูงกว่า NC)
- เราเท่านั้นที่จะควบคุมตัวเราเอง (A จะต้องสูงสุด)

เทคนิคการลด CP คือ

1. รู้ตัวว่าตนเองมีปัญหาเรื่องนี้หรือไม่ เช่น ชอบวิพากษ์วิจารณ์ เจาะเบียด จู้จิก จุกจิก ชอบใช้กฎระเบียบ เชื้อมั่นในตนเองสูง ชอบแนะนำคนอื่น
2. ยอมรับว่าลักษณะดังกล่าวทำให้ขาดมิตร มีแต่ศัตรูและเครียด ทำให้เป็นโรคหัวใจ เส้นโลหิตแตกในสมอง หรือความดันโลหิตสูง
3. ลดการใช้อำนาจและออกคำสั่ง ไม่ใช่คำว่า “อย่า” และ “ต้อง”
4. เพิ่มพูนลักษณะ NP ด้วยการขอช่วยเหลือคนอื่น เห็นอกเห็นใจ ให้อภัย อดทน อดกลั้น ให้ความร่วมมือ รู้จักเกรงใจและใจกว้างมีน้ำใจ
5. หัดมองโลกในแง่ดี เช่น มองว่า “ฉันก็ดี คนอื่นก็ดี” (I'm OK, You're OK)
6. เอาใจใส่ตัวเองและคนอื่นในทางบวก เช่น แต่งกาย ใบนานาและผมเผ้า ให้ดูเรียบร้อย สวยงาม พักผ่อนออกกำลังกายให้เต็มที่ รู้จักชมและสัมผัสด้วยการกอดรัดประคองและเพื่อนสนิทด้วยความรักและจริงใจ ความเข้าอกเข้าใจอย่างไม่มีเงื่อนไขและเสียสละอย่างแท้จริง
7. ลองปลูกต้นไม้ เลี้ยงสัตว์ ให้ชีวิตคลายเครียด และซาบซึ้งต่อธรรมชาติบ้างทำให้ชีวิตสดชื่น มีเมตตา และยืดหยุ่นขึ้น
8. มองเห็นภัยของการแข่งขัน เอาชนะผู้อื่น ทำให้เครียดและขาดเพื่อน หันมาแข่งขันกับตนเอง โดยทำแต่ละวันให้ดีที่สุด อิจฉาคนอื่นให้น้อยที่สุดหรือไม่อิจฉาเลย
9. พักผ่อนออกกำลังกายด้วยการปีนคิกกับครอบครัว ทั้งบรรยากาศการทำงานที่เคร่งเครียดและแข่งขันอยู่เสมอไปเสีย
10. เมื่อมีอารมณ์เครียด แค้น โกรธ อยากเอาชนะ หรืออยากทำร้ายคนอื่น ให้นั่นไปทำกิจกรรมที่ระบายอารมณ์ได้ เช่น งานอดิเรกต่าง ๆ หรือ ตะโกนดัง ๆ ในที่รโหฐานก็ได้

11. หลักเลี่ยงการเสพติดทุกประเภท

การเพิ่ม NP

คนที่ มี NP ต่ำ จะไม่รู้จักระทอนคนอื่นแล้วยังชอบทำร้ายตนเองอีกด้วย จะเป็นคนเห็นแก่ตัว

การแก้ไขคือ การลด CP ได้แก่ ฝึกช่วยเหลือผู้อื่น เห็นอกเห็นใจ ให้อภัย ยกย่อง ชมเชยผู้อื่น ยอมรับซึ่งกันและกัน รู้และเอาใจใส่ตนเอง รักและทะนุถนอมตนเอง มองดูข้อดีของตนเอง ยิ้มแย้มแจ่มใส

สูตรสำเร็จ คือ “Soften” คือ “การทำให้นุ่ม” หมายถึง ลักษณะความมีเมตตา กรุณา มุทิตา อุเบกขา บ่งบอกถึงลักษณะผู้นำ ความมีมนุษยสัมพันธ์และสุขภาพจิตที่ดี ตามตัวอักษร ดังนี้

S = Smile คือ ความยิ้มแย้มแจ่มใส เป็นลักษณะของความเป็นมิตร มีเมตตา การยิ้มทำให้ร่างกายถูกกระตุ้นให้ขับสาร Endorphine ทำให้ร่างกายกระชุ่มกระชวย ชุ่มชื้น แก้อาการ

O = Open คือ ความเปิดเผย ไม่ปิดบัง ทำให้ความสัมพันธ์กับผู้อื่นพัฒนาอย่างรวดเร็ว

F = Forward คือ การเข้าไปหา (Move forward) คนที่มุ่งสร้างสัมพันธ์กับผู้อื่น โดยการเข้าไปทักทายพูดคุยกับผู้อื่นก่อนยอมแสดงถึงความมีมนุษยสัมพันธ์

T = Touch คือ การสัมผัส เช่น สัมผัสเพื่อทักทาย ตบไหล่ กอดเอว จับไหล่ ปลอบโยน

E = Eyes contact คือ การประสานสายตาสายตาที่เต็มไปด้วยความรักและความเข้าใจความมีเมตตา ดังที่ว่า “มองตาก็คือใจ”

N = Nod คือ การพยักหน้า ซึ่งแสดงการยอมรับหรือรับคำ จึงไม่ขัดแย้งกับผู้อื่น

จากสูตรสำเร็จดังกล่าวนี้ พฤติกรรมของ NP เป็นลักษณะที่เปี่ยมล้นไปด้วยความรัก เข้าใจ ยอมรับ บุคคลที่ได้ฝึกจนเป็นนิสัยย่อมได้ประโยชน์กับตนเอง นอกจากจะป้องกันความขัดแย้งกับผู้อื่นแล้ว ยังทำให้เป็นคนที่มีความสามารถเป็นผู้นำ สุขภาพจิตดีและสุขใจสุขกายอีกด้วย

การลด NP

ถ้ามี NP มากกว่า A จะทำให้กลายเป็นคนชอบช่วยเหลือและเห็นใจคนอื่น จนขาดเหตุผล ขาดความพอดี จนทำให้ตนเองลำบาก อึดอัด ขาดอิสระ และพลอยทำให้ผู้รับความช่วยเหลืออึดอัดไปด้วย บางครั้งจะวุ่นวายกับผู้อื่นจนน่ารำคาญ จึงต้องปรับลด เช่น

1. หมั่นประเมินหน้าที่ความรับผิดชอบและการทำงานของตนเองอยู่เสมอว่ามีอะไร

บ้าง ที่เกินหน้าที่มากเกินไป

2. ถือคติว่า “จงช่วยเขาให้เขาช่วยตนเองได้” เพราะคนอื่นเขาก็มีสมองและสองมือมีค่าและศักดิ์ศรีเหมือนเรา

3. พอใจกับการพักผ่อนหย่อนใจ คลายเครียด ทำตนเองให้สันโดษ ด้วยการหาหนังสือที่ชอบมาอ่าน หรือนอนริมหาดให้มีความสุข

4. ฝึกเป็นคนใจแข็งที่ชอบและอดทนดูคนอื่นทำงานให้เราดูบ้าง พยายามเตือนตนเองเสมอว่า การดูคนอื่นทำงานนอกจากจะช่วยให้เขาช่วยตนเองแล้ว ยังทำให้เรารู้วิธีการทำงานที่ดี และข้อบกพร่องของคนอื่นด้วย

5. หัดเป็นคนมีระเบียบ มีระบบ มีกฎเกณฑ์ในการทำงาน โดยไม่ต้องห่วงใยหรือก้าวร้าวกัน ถือคติว่า “การจัดการที่ดี คือ การทำให้คนอื่นทำงานแทนเราอย่างมีประสิทธิภาพ”

การเพิ่ม A

คนที่ A ต่ำจะเป็นลักษณะของคนขาดสติและไม่มีเหตุผล ใช้แต่อารมณ์ ไม่ฟังตนเอง ง่าย ชักง่วงง่าย จึงต้องฝึกตนเองให้เป็นผู้ที่มีเหตุผล มีสติ สามารถครองตนได้อย่างเหมาะสม โดยฝึกดังนี้

1. ฝึกตนเองให้เป็นนักวิทยาศาสตร์ คือ ก่อนที่จะแสดงความคิดเห็น หรือวิพากษ์วิจารณ์ ต้องศึกษาและเก็บข้อมูลบางอย่างอย่างถูกต้อง เชื่อใน “ก้าวหน้าหรือล้าหลังอยู่ที่ตัวเราเอง” และ “ตนเป็นที่พึ่งแห่งตน”

2. พยายามหลีกเลี่ยงการใช้อารมณ์ตัดสินปัญหา เมื่อมีความกดดันอย่างมาก ให้ระบายหรือหลีกเลี่ยงไปทำกิจกรรมอย่างอื่น เปลี่ยนเรื่องพูด แยกตัวไปชั่วคราว อย่าพยายามโต้เถียงเพื่อเอาชนะ การโต้เถียงเพื่อเอาชนะ คือการลดเหตุผล (A) แต่เพิ่ม CP ต่อไปจะติดเป็นนิสัย

3. ฝึกตนเองให้เป็นคนยอมรับ “ความแตกต่างระหว่างบุคคล” ไม่ว่าจะตัดสินใครให้คิดเสมอว่า คนเรามีพื้นเพธรรมชาติที่ต่างกัน ย่อมมีความคิด ค่านิยมที่ต่างกัน จะทำให้มีสติ มีเหตุผลดีแล้ว จะไม่ขัดแย้งกับใคร

4. ฝึกเผชิญหน้าในสถานการณ์ที่ต้องใช้ความคิดในการแก้ปัญหาบ่อย ๆ ทำให้เกิดความเคยชินและเชื่อมั่น

5. ฝึกเผชิญหน้ากับสถานการณ์ที่ยั่วอารมณ์ เช่น การโต้แย้ง วิพากษ์วิจารณ์แล้วพยายามเอาชนะอารมณ์ตนเองให้สำเร็จทีละน้อย ๆ อย่าให้อารมณ์เพิ่มขึ้นจนเคยตัว

6. เข้าอบรมสัมมนาบ่อย ๆ เพื่อหาความรู้และฝึกตนเองให้เผชิญกับการแก้ปัญหา

และความคุ้มครอง

7. ศึกษาหาความรู้อยู่เสมอ ด้วยการอ่านหนังสือทุกประเภท เพื่อให้มีโลกทัศน์ที่กว้าง
ไม่แคบ

8. พยายามหาความสุขในบ้าน ในที่ทำงาน หรือไปพักผ่อนที่ไม่วุ่นวาย เพื่อให้รู้สึก
สันโดษและมีเวลาคิด มีเวลาเป็นของตนเองบ้างจะทำให้โล่งสมอง ไม่วุ่นวาย ไม่เกลียดงานหรือ
ผู้ร่วมงาน ทำให้ลดการวิพากษ์วิจารณ์ลงไปได้บ้าง

9. หาโอกาสฟังธรรม ฟังสมาธิอย่างมีเหตุผล

10. เลือกดูรายการโทรทัศน์หรือฟังวิทยุที่เน้นวิชาการและเทคโนโลยีบ้าง เพื่อประดับ
ความรู้

11. หมั่นพิจารณาอายุหรือวัยของตนเองว่า ควรมีเหตุผลแค่ไหน ไม่ควรถอยหลังเข้า
คลอง

การลด A

คนที่ A มากจะเป็นคนขาดเพื่อน พูดจาไม่เก่ง ไม่รู้จักกาลเทศะ แยกตัว จืดชืด น่า
เบื่อ ไม่มีเสน่ห์ เหมือนคอมพิวเตอร์หรือเครื่องจักร ไม่มีความอบอุ่น การลด A อาจทำได้ ดังนี้

1. เพิ่ม CP มากขึ้นโดยการฝึกตนเองให้กล้าแสดงความคิดเห็น วิพากษ์วิจารณ์ แนะนำ
นำคนอื่น ทำให้ความสามารถด้านความคิดเห็นและความรู้ปรากฏออกมาทางด้านคำพูด

2. เพิ่ม NP ให้สูงขึ้นโดยฝึกเป็นคนมีน้ำใจ รู้จักเอาใจใส่คนอื่น

3. เพิ่ม NC ให้สูงขึ้นโดยฝึกมองของใหม่ เสี่ยงเข้าสังคม ผจญภัย ริเริ่ม สร้างสรรค์สิ่ง
แปลกใหม่ ให้ปรับตัวง่าย มีสีสันไม่น่าเบื่อ เช่น ขึ้นไปร้องเพลงบนเวที 2 เพลงรวด หรือไม่ว่า
เล็ก หรือปฏิเสธไม่ตรีจิตที่ขัดกับความรู้สึกพร้อมทั้งกล่าวขอบคุณในไม่ตรีจิตนั้นโดยไม่ก้าวร้าว
หรือเฉยเมย ล้อเล่นกับผู้อื่น เมื่อผู้อื่นทำให้ไม่พอใจให้หัวเราะเหมือนไม่มีอะไรเกิดขึ้น

4. ลด AC ลงไปโดยรู้จักรับและให้สิ่งที่พอใจและไม่พอใจ รู้จักปฏิเสธคำขอร้องหรือ
การบังคับที่ไร้เหตุผล รู้จักการพูดอธิบายให้คนอื่นเข้าใจโดยหวังดีและมุ่งให้ผู้อื่นได้มีโอกาส
พัฒนาหรือปรับตัวได้ ไม่ใช่ต้อนเขาให้หลง

การเพิ่ม NC

คนที่ NC ต่ำจะเสียธรรมชาติของความเป็นเด็ก จะเศร้าซึม เก็บตัว กลัว ขาดความสุข
ฝึกได้โดย

1. เอาใจใส่ตนเอง หรือสนใจตนเองมากขึ้น เช่น การคิด พูดถึงความคิดของตนเอง
มองตนเองว่ามีคุณค่า รักษาตนเองด้วยการรับประทานอาหาร ออกกำลังกาย แต่งตัวด้วยสีสัน

ไม่เกิดปมด้อย

2. คืบคลานความเป็นเด็กด้วยการทำตัวให้กระตือรือร้น เทียวเตร่ ผจญภัย ทำตัวให้อิสระ ไม่พึ่งพา หลีกเลียงปัญหาเคร่งเครียด ไร้เร้นสุกสนานโดยพักผ่อนกับครอบครัว เข้าร่วมกิจกรรม หรือจัดงานเลี้ยงสังสรรค์ เป็นต้น

3. เลิกและลดสิ่งเสพติดทั้งหลาย

4. หายใจลึก ๆ เพื่อบริหารจุดต่าง ๆ ของร่างกายที่ถูกกละเลยและไม่ได้รับการเอาใจใส่ การหายใจลึก ๆ แล้วค่อยผ่อนลมหายใจให้แผ่วเบาไปตามส่วนต่าง ๆ ของร่างกายเป็นการทำให้ส่วนต่าง ๆ เหล่านั้น ได้ติดต่อเชื่อมโยงกันระหว่างหน้าที่ต่าง ๆ หลังจากถูกกละเลยไม่ได้รับการเอาใจใส่ว่ามันทำงานอย่างไร

การหายใจลึก ๆ บ่อย ๆ ก่อนที่จะทำกิจกรรมยาก ๆ หรือเผชิญกับอุปสรรคใด ๆ จะทำให้เกิดสดชื่น ทำให้ NC สูงขึ้นมาเองอย่างอัตโนมัติ

5. พยายามลดความเครียดหรือไม่สบายใจทุกครั้ง ด้วยการเปลี่ยนอิริยาบถ ทำกิจกรรมแปลก ๆ ร้องเพลงหรือฮัมเพลงเบา ๆ

6. เกาะกลุ่มพูดคุยกับเพื่อนฝูงในเรื่องไร้สาระ หาอาหารว่าง ของขบเคี้ยวมารับประทานด้วยกัน

7. การขับรถท่องเที่ยวไปในที่ต่าง ๆ เป็นคณะ นำอาหารไปปิกนิก เล่นเกมกีฬา วาดรูปทำให้บรรยากาศแห่งความเป็นอิสระและความเป็นเด็กเพิ่มขึ้น

การลด NC

ถ้ามี NC มากเกินไป ก็จะกลายเป็นคนหลักลอย ไม่น่าเชื่อถือ ไม่น่าไว้วางใจ เจ้าชู้ ไม่อยากรับผิดชอบ กระสือตามสบาย ไม่มีขอบเขต วิธีการลด NC ทำได้ดังนี้

1. พยายามเพิ่ม A ด้วยการมีเหตุผล ศึกษาหาความรู้หาข้อเท็จจริงมากขึ้น ทำตัวให้สันโดษ ไม่ทำตัวเป็นเด็ก

2. พยายามเพิ่ม NP ด้วยการรู้จักเอาใจผู้อื่น ช่วยเหลือหรือเห็นใจผู้อื่น เพิ่มความรับผิดชอบ

3. พยายามเพิ่ม AC ด้วยการเป็นคนที่รู้จักแค้นและเกรงใจคนอื่นบ้าง

การลด AC

ผู้ที่มี AC สูง จะไม่ค่อยมีปากเสียง ไม่รู้จักต่อสู้เพื่อสิทธิ ไม่ชอบประท้วง ยอมคนเก็บกด เศร้าหมอง จนอาจฆ่าตัวตายได้ทุกเมื่อ วิธีลด AC ทำได้โดย

1. พยายามเพิ่ม NC ให้สูงขึ้นโดย กระตือรือร้นต่อสิ่งแปลกใหม่ อิสระ เป็นตัวของตัว

เอง สนุกสนานร่าเริง ไม่แยกตัว

2. เพิ่ม CP ให้สูง ด้วยการเข้มแข็ง ไม่เฉื่อยชา ไม่ยอมคนหรือแค้นคนอื่นมากเกินไป จนเสียความเป็นตัวของตัวเองหรือเสียเปรียบคนอื่น กล้าพูด กล้าโต้ตอบเมื่อไม่ได้รับความยุติธรรม

3. ฝึกรู้จักแสดงความรู้สึกเก็บกด เรียกร้องความพอใจบ้าง รู้จักรับและให้ สิ่งที่น่าพอใจ และไม่พอใจ รู้จักปฏิเสธคำขอร้องหรือการบังคับที่ไร้เหตุผล รู้จักการพูดอธิบาย ให้ทุกฝ่ายเข้าใจ ข้อสำคัญต้องซื่อสัตย์ จริงใจ ตรงไปตรงมา ไม่อ้อมค้อม เชื่อมมั่นในตนเอง ไม่พินอบพิเทาคนอื่นจนเสียศักดิ์ศรี หวังดีหรือมุ่งให้คนอื่นพัฒนา ไม่ใช่ต้อนให้คนอื่นลงเหว ขั้นตอนที่สำคัญ คือ

- เมื่อประสบปัญหาให้พูดหรืออธิบายออกมา
- แสดงความรู้สึกและทัศนคติอย่างตรงไปตรงมา
- เข้าใจว่า “ทำไม บุคคลหรือสถานการณ์จึงเป็นเช่นนั้น”
- เจรจาวาจะทำไมอะไรเพื่อการเปลี่ยนแปลงที่ดีขึ้น
- บอกเขาว่า ถ้าทำอย่างนั้นแล้วจะได้อะไร

4. ใช้กิจกรรมเพิ่ม CP โดยฝึกตนเองให้กล้าเผชิญกับเหตุการณ์ที่ไม่เคยคาดฝันมาก่อน จะเพิ่มกำลังใจและความกล้ามากขึ้น อย่าอยู่นิ่ง อย่าปรับตัวยอมตามคนอื่นมากเกินไป ออกกำลังกาย ทำงานอดิเรก อย่าปล่อยให้เก็บกด เคียดแค้น กลายเป็นความรุนแรงก้าวร้าว

การเพิ่ม AC

การเพิ่ม AC คือ การลด CP นั่นเอง

บุคคลที่จะเพิ่ม AC ได้นั้น จะต้องไม่ยอมงอยอมหักได้บ้างเป็นบางเรื่อง ถ้ายอมทุกเรื่อง ก็จะเพิ่มสูงเกินไปจะกลายเป็นคนไม่มีปากอีก การเพิ่ม AC ทำได้โดย

1. การลด CP โดยการลดการวิพากษ์วิจารณ์คนอื่นโดยไม่มีหลักการ เหตุผลและความเมตตา ลดการใช้กฎระเบียบบังคับคนอื่น มีความยืดหยุ่น ยอมรับความคิดเห็นและคุณค่าของผู้อื่นบ้าง

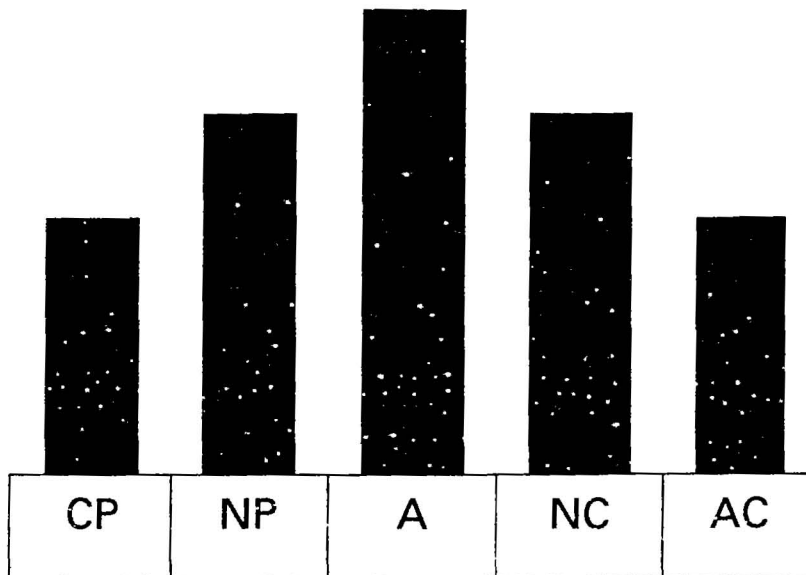
2. การเพิ่ม NP ให้สูงขึ้น โดยมีความเมตตา เห็นใจ ให้อภัย และช่วยเหลือผู้อื่นอย่างยุติธรรมและเสมอภาค

3. มีทัศนคติที่ดีต่อการทำงานเป็นกลุ่ม โดยมีความเชื่อว่า การสร้างทีมงาน การกระจายอำนาจ และการให้บุคคลอื่นทุกระดับได้มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น วางนโยบาย และปฏิบัติงานอย่างเสมอภาคตามหลักประชาธิปไตย คือ วิธีทางในการพัฒนา

องค์การและตัวบุคคลได้ดีที่สุด

4. หลีกเลียงเผด็จการทุกชนิด เช่น การแนะนำ การชี้แนะ และการควบคุมบังคับ

รูปภาพแผนภูมิภาวะตัวตนของบุคลิกภาพ (Egogram) ของผู้มีสุขภาพจิตดี



แผนภูมิแสดงบุคลิกภาพของคนที่มีบุคลิกภาพดี คือ คนที่มีสุขภาพจิตดี มีความเป็นผู้นำ มนุษยสัมพันธ์ดี และมีการปรับตัวที่ดี ควรมีความสมดุลย์ของแต่ละภาวะตัวตน คือ มีลักษณะของแผนภูมิแสดงบุคลิกภาพเป็นรูปประฆังคว่ำ (Bell-Shaped Egogram) ซึ่งเป็นสิ่งที่แสดงถึงบุคลิกภาพที่มีความสมดุลย์ของการกระจายของระบบพลังงานทางจิตวิทยา

ในกราฟแต่ละแท่งจะใช้สัญลักษณ์เหมือนกับโครงสร้างบุคลิกภาพ คือ CP แทนภาวะพ่อแม่ที่ชอบวิจารณ์ NP แทน ภาวะพ่อแม่ที่ทนุถนอม A แทน ภาวะผู้ใหญ่ NC แทน ภาวะเด็กตามธรรมชาติ AC แทน ภาวะเด็กที่ได้รับการขัดเกลา พลังที่มีอยู่ในภาวะตัวตนเหล่านี้สามารถถ่ายทอดไปมาสู่กันได้

ดูเชย์ กล่าวว่าเราควรใช้แผนภูมิแสดงบุคลิกภาพนี้เป็นเครื่องมือในการที่จะพยายามเข้าใจตัวเองและผู้อื่นให้ดีขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการเปลี่ยนแปลงและความเจริญงอกงามในตัวเราหรือในผู้อื่น

ครั้งที่ 4

เรื่อง ขั้นที่ 3 การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล : ความเป็นตัวของตัวเองในการติดต่อสัมพันธ์กับบุคคลอื่น

วัตถุประสงค์

เพื่อให้นิสิตได้พัฒนาความเป็นตัวของตัวเองในการติดต่อสัมพันธ์กับบุคคลอื่น

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์

1. ภาพพลิก“รูปแบบการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล”
2. เอกสารบทบาทสมมติ

วิธีดำเนินการ

1. ขั้นนำ ผู้วิจัยทบทวนการวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพและกล่าวนำเข้าสู่การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล
2. ขั้นดำเนินการ
 - 2.1 ผู้วิจัยอธิบายรูปแบบของการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลตามหลักทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล
 - 2.2 ผู้วิจัยอธิบายพร้อมยกตัวอย่างเกี่ยวกับรูปแบบของการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่เกี่ยวข้องกับความเป็นตัวของตัวเอง ได้แก่
 - 2.2.1 การติดต่อสื่อสารที่รับกัน (Complementary Transaction)
 - 2.2.2 การติดต่อสื่อสารที่ขัดแย้งกัน (Crossed Transaction)
 - 2.2.3 การติดต่อสื่อสารที่แอบแฝงความรู้สึกที่แท้จริง (Ulterior Transaction)
 - 2.3 ผู้วิจัยให้นิสิตฝึกวิเคราะห์รูปแบบการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล โดยใช้บทบาทสมมติที่ไม่ได้กำหนดบทบาทตามสถานการณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น
3. ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันสรุปรูปแบบของการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่เกี่ยวข้อง เพื่อพัฒนาความเป็นตัวของตัวเองในการติดต่อสื่อสารกับบุคคลอื่น และผู้วิจัยสรุป

เพิ่มเติม

การประเมินผล

1. สังเกตจากการตั้งใจฟังของนิสิตขณะผู้วิจัยอธิบาย
2. สังเกตจากการแสดงบทบาทสมมติและการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่าง

บุคคล

3. สังเกตจากการสรุปรูปแบบและการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

เอกสารประกอบการบรรยาย การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลช่วยให้เราสามารถวิเคราะห์บุคลิกภาพของบุคคลได้ โดยการสังเกตจากคำพูดที่บุคคลนั้นใช้สื่อสารตลอดจนท่าทางที่แสดงออกมา

การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นวิธีการที่อธิบายถึงการติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลหนึ่งกับอีกบุคคลหนึ่ง โดยบุคคลหนึ่งจะแสดงออกทางวาจาหรือท่าทาง ซึ่งวาจาหรือท่าทางนั้นจะส่งมาจากภาวะตัวตนหนึ่งของบุคคลหนึ่งไปยังภาวะตัวตนหนึ่งของอีกบุคคลหนึ่ง สามารถอธิบายได้ในรูปของสิ่งเร้าและการตอบสนอง เช่น บุคคลหนึ่งจะส่งสื่อสารสัมพันธ์จากภาวะความเป็นผู้ใหญ่ของตนไปยังภาวะความเป็นผู้ใหญ่ของอีกบุคคลหนึ่ง หรือจากภาวะความเป็นเด็กของบุคคลหนึ่งไปยังภาวะความเป็นผู้ใหญ่ของอีกบุคคลหนึ่ง เป็นต้น

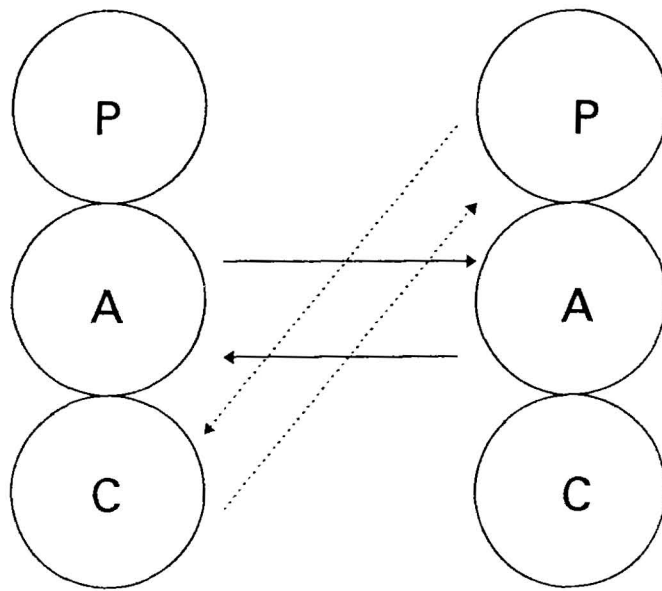
การปฏิสัมพันธ์ทางสังคมเกิดขึ้นเมื่อบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ดังนั้นถ้าบุคคล 2 คนคุยกันก็หมายความว่ามีความสัมพันธ์กันถึง 6 ภาวะคือ คนละ 3 ภาวะ

ในการสื่อสารหรือปฏิสัมพันธ์จะมีระดับเกิดขึ้น 2 ระดับ คือ

1. ระดับสังคม (Social Level) เป็นการปฏิสัมพันธ์ที่เปิดเผย มองเห็นได้จากพฤติกรรมภายนอก

2. ระดับจิตวิทยา (Psychology Level) เป็นการปฏิสัมพันธ์ของความรู้สึกหรือสิ่งที่ซ่อนเร้นอยู่ในใจ

ลักษณะการปฏิสัมพันธ์ 2 ระดับ สามารถแสดงให้เห็นภาพโดยให้ลูกศรเส้นทึบแทนการปฏิสัมพันธ์ระดับสังคม เส้นไขว่ปลาแทนการปฏิสัมพันธ์ระดับจิตวิทยา ดังภาพประกอบ 1

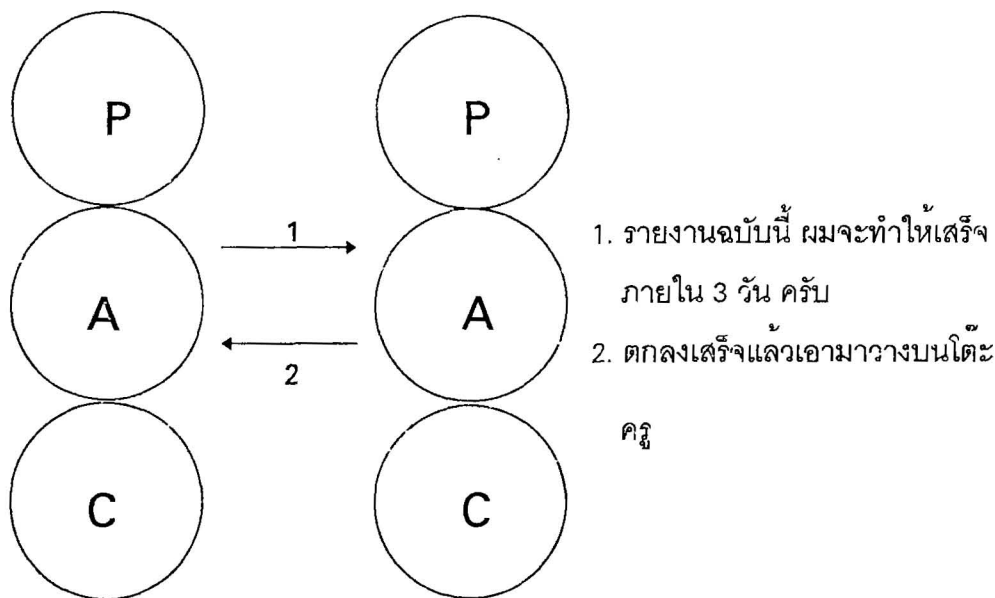


ภาพประกอบ 1 แสดงสัญลักษณ์การติดต่อสัมพันธ์ระดับสังคมและระดับจิตวิทยา

รูปแบบของการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล สามารถแบ่งออกเป็น 3 รูปแบบดังนี้

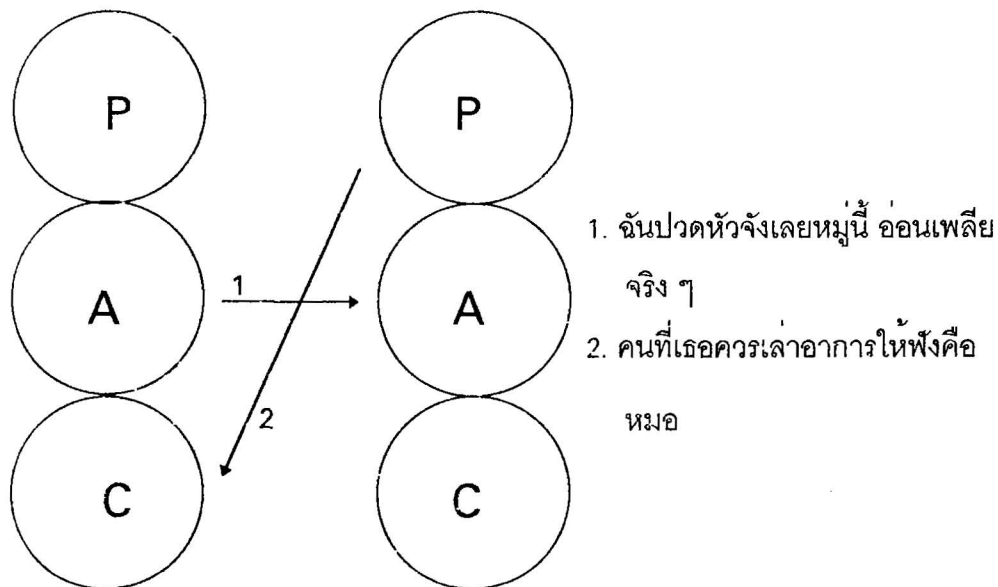
1. การสื่อสารสัมพันธ์ที่รับกัน (Complementary or Parallels Transaction)

จะมีลักษณะถ้อยทีถ้อยอาศัยผู้สื่อสารคาดหวังว่า จะได้รับการตอบสนองจากบุคคลที่ตนสื่อสาร อย่างไรก็ตาม ก็ได้รับการตอบสนองตามความหมายไม่ขัดแย้งกัน การวิเคราะห์จากทิศทางของการสื่อสาร ลูกศรจะขนานกันไม่ตัดข้ามกัน การสื่อสารสัมพันธ์แบบนี้ไม่ส่งผลลบทางด้านสัมพันธ์ภาพ คู่สื่อสารสัมพันธ์จะสื่อสารกันไปได้อย่างเรื่อย ๆ ดังภาพประกอบ 2



ภาพประกอบ 2 แสดงรูปแบบการติดต่อสัมพันธ์ที่รับกัน

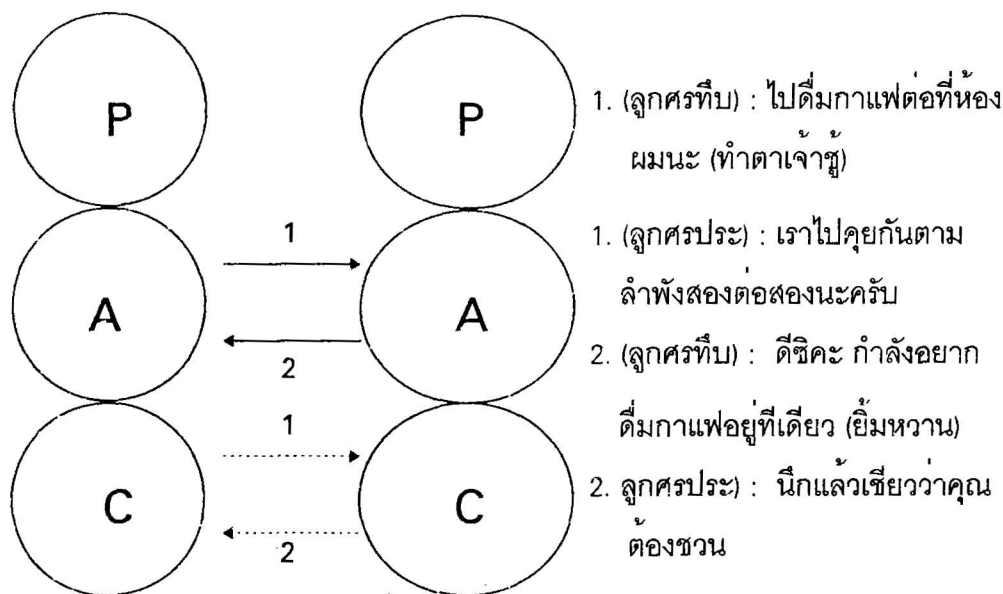
2. การสื่อสารสัมพันธ์ที่ขัดแย้งกัน (Crossed Transaction) มักก่อให้เกิดสัมพันธภาพทางด้านลบ เกิดการขัดแย้งกัน มักทำให้การสื่อสารสัมพันธ์ต้องหยุดชะงักไม่สามารถดำเนินต่อไปได้ หรือได้เพียงช่วงสั้น ๆ เพราะผู้สื่อสารสัมพันธ์ไม่ได้รับการตอบสนองจากบุคคลที่ตนมีปฏิสัมพันธ์ด้วยดังที่คาดหวังไว้ ทิศทางของลูกศรจะตัดข้ามกัน ดังภาพประกอบ 3



ภาพประกอบ 3 แสดงรูปแบบการติดต่อสัมพันธ์ที่ขัดแย้งกัน

3. การสื่อสารสัมพันธ์ที่มีนัยเคลือบแฝง (Uterior Transction) เป็นการสื่อสารสัมพันธ์ที่ผู้สื่อสารใช้วาจาหรือแสดงพฤติกรรมที่สังเกตเห็นได้อย่างหนึ่ง แต่ความต้องการที่แท้จริงเคลือบแฝงไว้เป็นอย่างหนึ่ง เพราะผู้สื่อสารทราบว่า พฤติกรรมหรือวาจาที่เขาแสดงออกเป็นสิ่งที่สังคมยอมรับเปิดเผยได้ ส่วนความต้องการที่แท้จริงนั้นเปิดเผยโดยตรงไม่ได้ สามารถสังเกตได้จากท่าทางและพฤติกรรมอื่น ๆ ที่แสดงออกมาซึ่งไม่สอดคล้องกับวาจาที่สื่อสารออกมา

ดั่งภาพประกอบ 4



ภาพประกอบ 4 แสดงรูปแบบการติดต่อสัมพันธ์ที่มีนัยเคลือบแฝง

เอกสารบทบาทสมมติ

ผักกาดและหัวหอม นั่งคุยกันเรื่องผลการเรียนที่ออกมาในภาคเรียนที่ผ่านมา ซึ่งภาคเรียนที่ผ่านมาผักกาดทำเกรดได้ A ทุกวิชา และการเตรียมอ่านหนังสือเพื่อสอบในอีก 2 สัปดาห์ ผักกาดพูดคุยกับหัวหอมว่าตนเองรู้สึกวิตกกังวลกลัวว่าในการสอบครั้งนี้ เธอจะทำเกรดได้ไม่ดี

ให้นิสิตแสดงเป็นผักกาดและหัวหอม ซึ่งสื่อสารกับผู้ป่วย 3 รูปแบบ คือ แบบรับกันแบบขัดแย้งกัน และแบบแอบแฝงความรู้สึกที่แท้จริง

ครั้งที่ 5

เรื่อง ขั้นที่ 3 การวิเคราะห์ทัศนะชีวิต : ความคิดและความรู้สึกที่มีต่อตนเองและบุคคลอื่น

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เรียนได้พัฒนาความคิดและความรู้สึกที่มีต่อตนเองและบุคคลอื่น

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์

1. ภาพพลิก“รูปแบบทัศนะชีวิต”
2. เอกสารสถานการณ์

วิธีดำเนินการ

1. ชำนาญ ผู้วิจัยทบทวนการวิเคราะห์เกมทางจิตวิทยาและกล่าวนำเข้าสู่การวิเคราะห์ทัศนะชีวิต

2. ชำนาญดำเนินการ

2.1 ผู้วิจัยอธิบายพร้อมยกตัวอย่างประกอบเกี่ยวกับลักษณะต่างของทัศนะชีวิตซึ่งประกอบด้วย

- (1) ฉันดี เธอก็ดี (I'm OK - You're OK)
- (2) ฉันดี แต่ไม่เธอดี (I'm OK - You're not OK)
- (3) ฉันไม่ดี แต่เธอดี (I'm not OK - You're OK)
- (4) ฉันไม่ดี และเธอก็ไม่ดี (I'm not OK - You're not OK)

2.2 ผู้วิจัยให้ผู้เรียนแสดงบทบาทสมมติตามสถานการณ์ที่เกี่ยวกับทัศนะชีวิตที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น

2.3 ผู้วิจัยให้ผู้เรียนฝึกวิเคราะห์ทัศนะชีวิต ตามสถานการณ์ ในข้อ 2.2 และให้ผู้เรียนยกตัวอย่างจากประสบการณ์ที่ผู้เรียนเคยประสบมาจากการเรียนรู้เกี่ยวกับทัศนะชีวิต และแนวทางการแก้ไข

2.4 ผู้วิจัยให้ผู้เรียนร่วมกันแสดงความคิด ความรู้สึกเกี่ยวกับประโยชน์ที่ได้รับจาก

การเรียนรู้เกี่ยวกับทัศนะชีวิต แล้วร่วมกันอภิปรายว่าทัศนะชีวิต แต่ละลักษณะเกี่ยวข้องกับและส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นในตนเองอย่างไร

3. ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันสรุปเกี่ยวกับทัศนะชีวิต เพื่อพัฒนาความคิดและความรู้สึกที่มีต่อตนเองและบุคคลอื่น และผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม

การประเมินผล

1. สังเกตจากการตั้งใจฟังขณะผู้วิจัยอธิบาย
2. สังเกตจากแสดงบทบาทสมมติเกี่ยวกับทัศนะชีวิต
3. สังเกตจากการสรุปเกี่ยวกับทัศนะชีวิต

เอกสารประกอบการบรรยาย การวิเคราะห์ทัศนะชีวิต

ทัศนะชีวิต (Life Position) หมายถึง เจตคติที่คนเรามีต่อการกระทำของตัวเองและคนอื่น ๆ ในแง่ดีหรือแย่

การเลือกทัศนะชีวิตมีพื้นฐานมาจากผลของการเข้าใจตัวเองและสภาพแวดล้อมตั้งแต่บุคคลยังเด็ก ความเข้าใจเกี่ยวกับตัวเอง การรู้จักตัวเอง ความรู้สึกต่อตัวเองและต่อผู้อื่นจะสะท้อนให้เห็นจากการอบรมสั่งสอน วิธีบอกกล่าวที่บิดามารดาใช้กับบุตรธิดาของตน ซึ่งเกี่ยวกับลักษณะคำสั่ง วิธีการออกคำสั่ง และท่าทีของบิดามารดาที่มีต่อบุตรธิดา หรือเกี่ยวข้องกับ การเปิดโอกาสให้บุตรธิดามีอิสระในการเลือกตัดสินใจหรือให้โอกาสในการเป็นตัวของตัวเอง

ทัศนะชีวิตเป็นผลมาจากประสบการณ์ที่ผ่านมาในช่วงวัยเด็ก และจะส่งผลไปถึงสัมพันธภาพที่บุคคลนั้นจะมีต่อผู้อื่นไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบใด

ในวัยเด็กบุคคลได้พัฒนาชีวิตโดยซึมซับวัฒนธรรม ค่านิยม ปทัสถานต่าง ๆ จากการติดต่อสัมพันธ์ในครอบครัว จากสื่อมวลชน จากสังคมและสภาพแวดล้อม

รูปแบบของทัศนะในชีวิตของบุคคล แบ่งได้ 4 แบบดังนี้

1) **ฉันดี เธอก็ดี** (I'm OK - You're OK) เป็นตำแหน่งสูงสุดของการปรับตัว เป็นตำแหน่งของผู้มีสุขภาพจิตดี บุคคลที่วางตนเองไว้ในตำแหน่งชีวิตนี้จะรู้สึกว่าตนเองมีค่า ยอมรับและเข้าใจตนเอง ในขณะเดียวกันก็รู้สึกว่าชีวิตของผู้อื่นมีค่า ยอมรับและให้เกียรติบุคคลอื่นในฐานะเพื่อนมนุษย์คนหนึ่ง มีความจริงใจในการสื่อสารสัมพันธ์กับผู้อื่น เมื่อเผชิญกับปัญหาบุคคลที่มีตำแหน่งชีวิตแบบนี้ จะกล้าเผชิญกับปัญหาต่าง ๆ ด้วยวิธีสร้างสรรค์ และใช้ความสามารถที่ตนเองมีอยู่อย่างเต็มที่ บุคคลที่จะรู้สึกว่าตนเองอยู่ในตำแหน่งนี้ได้ต้องเริ่มพัฒนาความรู้สึกไว้วางใจมาตั้งแต่เด็ก ซึ่งบุคคลที่อบรมเลี้ยงดูเด็กจะมีอิทธิพลอย่างมากที่จะช่วยให้เด็กรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่าเป็นที่ต้องการ โดยการให้ความเอาใจใส่สนใจแก่เด็ก

2) **ฉันดี แต่เธอไม่ดี** (I'm OK - You're not OK) เป็นตำแหน่งชีวิตที่บุคคลรู้สึกว่าตนเองดีกว่าผู้อื่น ดูถูกเหยียดหยามว่าผู้อื่นว่าด้อยกว่าตน ไม่ไว้วางใจผู้อื่นว่ามีความสามารถ เมื่อประสบปัญหาาก็มักกล่าวโทษผู้อื่นว่าทำให้ตนเองบกพร่อง เป็นตำแหน่งของคนที่ชอบปฏิบัติเปลี่ยนแปลงอย่างรุนแรง ไม่รับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น ยึดมั่นกับความคิดเห็นของตนเองว่าเป็นเลิศ ถ้าบุคคลที่มีตำแหน่งชีวิตแบบนี้มีโอกาสทำหน้าที่ในตำแหน่งสำคัญก็จะชอบลูกน้องที่ประจบสอพลอ โดยไม่คำนึงว่าถึงสิ่งที่ควรหรือไม่ควรทำเนื่องจากบุคคลประเภทนี้ชอบคำเยินยอ

โดยไม่คำนึงว่าจะมาจากความจริงใจหรือไม่ เพราะมีความเชื่ออยู่แล้วว่าบุคคลอื่นไม่มีใครเก่งหรือดีเท่าตัวเขา

3) ฉันไม่ดี แต่เธอดี (I'm not OK - You're OK) ตำแหน่งนี้เป็นตำแหน่งชีวิตที่บุคคลรู้สึกว่าคุณค่าตนน้อยกว่าผู้อื่น บุคคลอื่นเก่งและโชคดีกว่าตนไปทุกด้าน พฤติกรรมของบุคคลที่รู้สึก I'm not OK - You're OK จึงไม่กล้าแสดงออกถึงความรู้สึกที่แท้จริง เก็บความรู้สึกไว้ ซลาดกั้วที่จะยืนยันถึงสิทธิที่ตนมีอยู่อย่างชอบธรรม ชอบหลงโทษตนเอง มีลักษณะเป็นคนอมทุกข์ เศร้าหมองชอบปลีกตัวอยู่ตามลำพัง เมื่อเผชิญกับปัญหา ก็มักใช้วิธีเลี่ยงหนีไม่พยายามหาวิธีแก้ไข ปัญหาที่ตนเองเผชิญ ไม่กล้าเสี่ยงที่จะทำอะไรใหม่ ๆ บุคคลที่วางตนเองอยู่ในตำแหน่งชีวิตแบบนี้ มักพัฒนาความรู้สึกว่าตนเองไม่มีค่ามาตั้งแต่เด็ก เป็นตำแหน่งที่เด็กเลือก เมื่อโดนผู้ใหญ่บังคับให้ทำสิ่งต่าง ๆ ตามความต้องการหรือความเห็นของผู้ใหญ่ โดยไม่ให้อิสระแก่เด็ก ไม่เคยรับฟังความคิดเห็นของเด็ก ทำให้เขารู้สึกว่าตนเองไม่มีความสามารถ ต้องพึ่งพาผู้ใหญ่อยู่เสมอ เมื่อตนเองเติบโตขึ้น ความรู้สึกยอมตาม ไม่กล้าแสดงออกก็จะติดตัวมา บุคคลประเภทนี้จึงพยายามแสวงหาการยอมรับการเอาใจใส่ (Stroke) ในการสื่อสารสัมพันธ์กับบุคคลอื่น โดยการพยายามทำตัวเข้ามามีส่วนร่วมในทุก ๆ เรื่อง พยายามเอาอกเอาใจผู้อื่น ยอมรับใช้และเสียเปรียบ บุคคลอื่นอยู่เสมอ บุคคลประเภทนี้อาจจะเป็นบุคคลที่มีประสิทธิภาพได้ กล้าอยู่ในสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวย เช่น มีผู้นำดี แต่บุคคลประเภทนี้จะไม่มีความสุขในชีวิต เพราะต้องเก็บกอดความรู้สึกของตนเองต้องทำอะไรตามความพอใจของผู้อื่น

4) ฉันไม่ดี และเธอก็ไม่ดี (I'm not OK - You're not OK) ตำแหน่งแบบนี้เป็นตำแหน่งชีวิตของบุคคลที่รู้สึกหมดอาลัยตามอยากในชีวิต รู้สึกชีวิตไม่มีคุณค่า หดหู่ เศร้าหมองปราศจากความหวังใด ๆ และรู้สึกว่าชีวิตของคนอื่นอื่นก็ไม่มีค่า ไม่มีความหมายเช่นกัน รู้สึกว่าโลกนี้โหดร้ายทารุณ ไม่น่าอยู่ ผู้ป่วยที่เป็นโรคประสาท โรคจิต มีกวางตนเองอยู่ในตำแหน่งชีวิตนี้ ถ้าความรู้สึกแบบนี้รุนแรงมาก ก็อาจทำร้ายตนเองและผู้อื่นได้ โดยไม่รู้สึกลึกซึ้งเพราะไม่คิดว่าชีวิตมีความหวัง และมีความหมายอะไรเลย เด็กที่ได้รับการทอดทิ้ง ไม่ได้รับการเอาใจใส่จากผู้เลี้ยงดู มักเลือกเลือกตำแหน่งชีวิตแบบนี้เพราะเขาไม่เคยรับการเอาใจใส่ การแสดงความรักหรือผูกพันใด ๆ จากพ่อแม่ ทำให้เขาพัฒนาความรู้สึก "I'm not OK" ขึ้นมาและเขาจะไม่รู้จักให้การเอาใจใส่ ๆ แก่ใครด้วยเพราะรู้สึกว่าคนอื่นโหดร้ายและไม่มีน้ำใจมองคนในแง่ร้าย "I'm not OK "ด้วย

ตามแนวความคิดเกี่ยวกับทักษะชีวิต สรุปได้ว่า ทักษะในชีวิตคือเจตคติที่คนเราต่อการกระทำของตนเองและคนอื่นในแง่ดีหรือแย่ การเลือกทักษะในชีวิตมีผลมาจากการอบรมสั่ง

สอน ประสบการณ์ในวัยเด็ก และบุคคลที่มีสุขภาพจิตดีเป็นบุคคลที่มองตนเองและบุคคลอื่นในแง่ดี สามารถยอมรับตนเองและบุคคลอื่นได้ตามความเป็นจริง มีความจริงใจในการสื่อสารสัมพันธ์กับผู้อื่น กล้าเผชิญและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นโดยใช้ความสามารถของตนเองอย่างเต็มที่ และสร้างสรรค์ รู้สึกว่าชีวิตตนเองและผู้อื่นมีค่า กล่าวคือ ผู้ที่มีทัศนคติในชีวิตแบบ ฉันดี เธอก็ดี (I'm OK - You're OK)

สถานการณ์

สถานการณ์ที่ 1

ที่ชุมแพขอนแก่นของนิสิต นิสิตกำลังคุยกันถึงเรื่องที่มหาวิทยาลัยจะงดการเรียนการสอนระหว่างวันที่ 9-16 มกราคม 2541 ในกลุ่มได้พิจารณาว่า ขอให้แต่ละคนเสนอความคิดเห็นว่าจะทำอะไรกันในช่วงงดการเรียนการสอน นิสิตจะอย่างไร

สถานการณ์ที่ 2

นิสิตและเพื่อน ๆ ได้รับมอบหมายจากประธานชมรมให้ไปสำรวจสถานที่จัดกิจกรรมค่ายอาสาพัฒนา ขณะที่ปรึกษากันอยู่นั้น เพื่อนของนิสิตคนหนึ่งได้แสดงความคิดเห็นที่แตกต่างจากความคิดของนิสิต นิสิตจะอย่างไร

ครั้งที่ 6

เรื่อง ขั้นที่ 4 การวิเคราะห์เกมทางจิตวิทยา (รูปแบบการใช้เวลา) : การปฏิบัติตนเพื่อให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น

วัตถุประสงค์

เพื่อให้นิสิตได้พัฒนาการปฏิบัติตนเพื่อให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์

1. ภาพพลิก“รูปแบบการใช้เวลา”
2. เอกสารประกอบการบรรยาย“การวิเคราะห์เกมทางจิตวิทยารูปแบบการใช้เวลา (Time Structure)”
- 3.. เอกสารสถานการณ์

วิธีดำเนินการ

1. ขั้นนำ ผู้วิจัยทบทวนการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและกล่าวนำเข้าสู่การวิเคราะห์เกมทางจิตวิทยา
- 2 ขั้นดำเนินการ
 - 2.1 ผู้วิจัยอธิบายพร้อมยกตัวอย่างเกี่ยวกับความหมาย ลักษณะและประโยชน์ของเกมทางจิตวิทยา
 - 2.2 ผู้วิจัยชี้แจงให้นิสิตทราบถึงเกมทางจิตวิทยาที่จะนำมาฝึก ได้แก่ การเลิยหนี (Withdraw) พิธีการ (Ritual) การพุดคุยสนทนา (Pastimes) กิจกรรม (activity) เกม (Games) และความใกล้ชิด (Intimacy)
 - 2.3 ผู้วิจัยอธิบายพร้อมยกตัวอย่างเกี่ยวกับความหมาย และลักษณะของการเลิยหนี พิธีการ การพุดคุยสนทนา กิจกรรม เกม และความใกล้ชิด
 - 2.4 ผู้วิจัยให้นิสิตแสดงบทบาทสมมติที่ไม่ได้กำหนดบทบาท ที่เกี่ยวข้องกับการเลิยหนี และพิธีการตามที่คุณวิจัยสร้างขึ้น

2.5 ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันวิเคราะห์บทบาทสมมติในข้อ 2.4 โดยพิจารณาทั้งภาษา ถ้อยคำและภาษาท่าทางที่นิสิตแสดง

2.6 ผู้วิจัยให้นิสิตเล่าประสบการณ์เกี่ยวกับแบบเวลาว่าง กิจกรรม เกมและความ ใกล้ชิดที่นิสิตเคยประสบมา

2.7 ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันวิเคราะห์สิ่งที่เล่าในข้อ 2.6 โดยพิจารณาทั้งภาษาถ้อยคำ และภาษาท่าทาง

2.8 ผู้วิจัยให้นิสิตแสดงความคิดและความรู้สึกเกี่ยวกับการแสดงของตน ในการใช้ การเลียงหนี พรีการ การพูดคุยสนทนา กิจกรรม เกม และความใกล้ชิด ที่เกี่ยวกับการปฏิบัติตน เพื่อให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น

3 ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันสรุปเกี่ยวกับผลการใช้การเลียงหนี พรีการ การพูดคุย สนทนา กิจกรรม เกม และความใกล้ชิด เพื่อพัฒนาการปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น และผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม

การประเมินผล

1. สังเกตการตั้งใจฟังขณะที่ผู้วิจัยอธิบาย
2. สังเกตจากการแสดงบทบาทสมมติ
3. สังเกตจากการวิเคราะห์บทบาทสมมติที่นิสิตแสดง
4. สังเกตจากการตั้งใจฟังขณะที่นิสิตคนอื่น ๆ เล่าประสบการณ์
5. สังเกตจากการวิเคราะห์สิ่งที่นิสิตเล่าประสบการณ์
6. สังเกตจากการสรุปเกี่ยวกับรูปแบบการใช้เวลาในการปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น

เอกสารประกอบการบรรยาย การวิเคราะห์เกมทางจิตวิทยา

รูปแบบการใช้เวลา (Time Structure)

นักจิตวิทยา TA เชื่อว่าความต้องการทางด้านจิตใจของคนเรา แสดงออกมาในรูปแบบของความต้องการการยอมรับและการเอาใจใส่ ดังนั้นบุคคลจึงมีรูปแบบของการใช้เวลาแตกต่างกันออกไป โดยมีแรงจูงใจคือการแสวงหาการยอมรับและการเอาใจใส่ ซึ่งจะได้มาโดยการสื่อสารสัมพันธ์กับบุคคลอื่น ฉะนั้นบุคคลที่กลัวการสื่อสารสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับบุคคลอื่นก็ย่อมไม่มีโอกาสได้รู้จักบุคคลอื่นอย่างลึกซึ้งซึ่งมีสัมพันธภาพที่ดีต่อกัน เมื่อไม่สามารถใกล้ชิดกับใครได้ การจะได้รับการยอมรับและการเอาใจใส่ย่อมมีน้อย และตามความเชื่อของ TA แล้ว การได้รับการเอาใจใส่ทางลบก็ยิ่งดีกว่าการไม่ได้การยอมรับและการเอาใจใส่ใด ๆ เลย สำหรับบุคคลที่ไม่กลัวการสร้างสัมพันธภาพที่ใกล้ชิด (Intimate Relationship) กับบุคคลอื่น ย่อมมีโอกาสดำเนินการยอมรับและการเอาใจใส่มาก ฉะนั้นบุคคลจะมีโอกาสดำเนินการเอาใจใส่มากขึ้นอยู่กับรูปแบบการใช้เวลาของเขา บุคคลแต่ละคนจะวางรูปแบบการใช้เวลาโดยพิจารณาที่จะลองเสี่ยงโดยขึ้นอยู่กับว่าบุคคลนั้นมีความสบายใจที่เสี่ยงแค่ไหน

รูปแบบการใช้เวลาตามความเชื่อของ TA แบ่งออกได้เป็น 6 แบบ เรียงจากที่ผู้ใช้เลือกจากระดับที่เสี่ยงน้อยที่สุด หรือได้รับการยอมรับและการเอาใจใส่น้อยที่สุด ไปหาแบบที่ได้รับการเอาใจใส่มากที่สุด ดังนี้

1) การเสี่ยงหนี (Withdrawal) การใช้ในรูปแบบนี้เกิดขึ้นเนื่องจากบุคคลไม่อยากจะสื่อสารสัมพันธ์กับใคร ก็จะใช้วิธีการเสี่ยงหนี ไม่ยุ่งเกี่ยวกับใคร บางคนใช้วิธีการเสี่ยงหนีโดยตัวปรากฏอยู่ แต่ไม่รับรู้ไม่สนใจต่อสภาพแวดล้อม ถ้าบุคคลเลือกรูปแบบการใช้เวลาแบบนี้มากในชีวิตประจำวัน เขาก็จะได้รับการเอาใจใส่จากบุคคลอื่นน้อยที่สุด เพราะการสื่อสารสัมพันธ์กับบุคคลอื่นแทบไม่มีเลย วิธีการที่เขาจะได้รับการเอาใจใส่บ้างก็โดยใช้จินตนาการ (Fantasy) หรือคุยกับตัวเอง (Self Talk) พูดเอง-ตอบเอง การแสดงออกที่ถูกต้อง ก่อให้เกิดสุขสภาพจิตดีมีน้อยมาก ถ้าอยู่กับตัวเองมากจนสร้างสัมพันธภาพกับคนอื่นไม่ได้ อาจนำไปสู่อาการโรคประสาทโรคจิตได้ง่าย

อย่างไรก็ตาม ในสภาพที่เป็นจริงของชีวิต บุคคลที่มีสุขสภาพจิตดี นอกจากจะสื่อสารสัมพันธ์กับผู้อื่นได้ดีแล้ว ย่อมต้องการเวลาเป็นส่วนตัว ได้พักผ่อนเป็นตัวของตัวเองจริง ๆ เช่น การเสี่ยงไปนั่งเงียบ ๆ ฟังเพลงให้จิตใจสบาย การหม่อมองธรรมชาติ การนอนเล่นพักผ่อน ฯลฯ

แม้จะจัดเป็นการใช้เวลาว่างแบบเลี้ยงหนีอยู่กับตัวเอง แต่ก็ไม่มีผลเสียต่อสุขภาพ เพราะเวลาส่วนใหญ่เขายังสามารถสื่อสารสัมพันธ์กับบุคคลอื่นได้ดี

2) พิธีการ (Rituals) เป็นรูปแบบการใช้เวลาสื่อสารสัมพันธ์กับบุคคลอื่นอย่างมีแบบแผนพิธีการ เช่น การทักทาย ยืมให้กันตามมารยาทของสังคม เช่น

มานะ : สวัสดีครับ

มานะ : สวัสดีค่ะ

มานะ : สบายดีครับ

มานะ : สบายดีค่ะ ขอบคุณ

มานะ : ผมไปก่อนนะครับ แล้วเจอกันใหม่

มานะ : เชิญค่ะ

รูปแบบของการใช้เวลาแบบพิธีการ เป็นการสื่อสารสัมพันธ์ที่เรียบง่ายที่สุดและบุคคลก็ได้รับการเอาใจใส่บ้างแต่ไม่มากนัก เป็นลักษณะของการสื่อสารสัมพันธ์ที่ผิวเผิน แต่ก็ช่วยลดเลี้ยวจิตใจให้บุคคลรู้สึกว่าคุณค่าตนเองมีชีวิต มีตัวตนอยู่ในสังคม (Maintenance Stroke) การโค้งให้การยอมให้ การจับมือทักทาย ฯลฯ ก็ถือเป็นการให้การยอมรับแบบพิธีการ

3) การพูดคุยสนทนา (Pastimes) เป็นรูปแบบของการใช้เวลาสื่อสารสัมพันธ์ที่มีเนื้อหาสาระกว่าแบบพิธีการ แต่การสื่อสารสัมพันธ์ก็ไม่ลึกซึ้งนัก การสื่อสารสัมพันธ์มักเป็นเรื่องราวที่ไกลตัว ไม่ต้องแสดงออกถึงความรู้สึกส่วนตัวมากนัก เป็นการใช้เวลาแบบเวลาว่าง เช่น การคุยกันเรื่องลูก เรื่องกีฬา ดินฟ้าอากาศ การทำอาหาร การปลูกต้นไม้ ฯลฯ บุคคลอาจพบปะกันแล้วคุยกันเรื่องดังกล่าว เพื่อฆ่าเวลาที่ต้องรอคอยแล้วจากไปการใช้เวลาแบบเวลาว่าง บุคคลจะได้รับการเอาใจใส่ในการสื่อสารสัมพันธ์มากกว่าแบบพิธีการ

4) กิจกรรม (Activities) เป็นรูปแบบการใช้เวลาอย่างมีเป้าหมาย มีเนื้อหาสาระ การสื่อสารสัมพันธ์ระหว่างบุคคลมีความใกล้ชิดมากขึ้น มีการแลกเปลี่ยนทัศนคติ ความคิดเห็นเกี่ยวกับกิจกรรมที่ทำ เช่น การทำงาน การทำโครงการ การทำกิจกรรมเพื่อสังคม ฯลฯ บุคคลที่สามารถร่วมงานกับคนอื่นได้ รู้จักแลกเปลี่ยนความคิดเห็น รับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น มีความรับผิดชอบ ขยันหมั่นเพียร ย่อมได้รับการยอมรับและการเอาใจใส่จากผู้ร่วมงาน นอกจากนี้ การประสบความสำเร็จทางด้านการงาน ก็ทำให้บุคคลรู้สึกว่าคุณค่าตนเองมีความสามารถ มีคุณค่า ยิ่งกว่านั้นการประสบความสำเร็จทางด้านการงาน ย่อมเชื่อมโยงไปสู่การได้รับเงินเดือนเพิ่มมากขึ้น ได้เลื่อนขั้นเลื่อนตำแหน่ง ซึ่งเป็นการยอมรับที่บุคคลต้องการ ดังนั้นจึงมีบางคนเป็นโรคบ้างาน (Workaholic) ทำงานเป็นอย่างเดียวก็จะได้รับการยอมรับแต่เฉพาะด้านการงานเท่านั้น

ยิ่งถางงานของเขาเป็นงานอิสระไม่เกี่ยวข้องกับผู้อื่น และเขาชอบทำงานรุดหน้าไปคนเดียว การยอมรับและการเอาใจใส่ที่เขาได้รับ ก็มักขึ้นอยู่กับคุณภาพของงาน ประสิทธิภาพของงานมากกว่าจะเป็นตัวของเขาเอง

5) เกม (Games) เป็นรูปแบบการใช้เวลาที่เปิดโอกาสให้บุคคลได้ระบาย (Pay off) ความรู้สึกที่ตนเองมีอยู่ ส่วนมากเป็นความรู้สึกทางลบที่บุคคลเก็บสะสมไว้ เช่น ความรู้สึกริษยา โกรธ เศร้า โศก หวาดกลัว เลี้ยงหนี ฯลฯ บุคคลใช้การเล่นเกมส์ชักนำผู้อื่นมาสื่อสารสัมพันธ์ เพื่อให้ตนเองจะได้รับการยอมรับและการเอาใจใส่แบบที่ตนเองต้องการ การสื่อสารสัมพันธ์แบบนี้บุคคลมีความใกล้ชิดกันก็จริง แต่ผลสุดท้ายการยอมรับที่ได้มักเป็นไปในทางลบ ไม่ก่อให้เกิดสุขภาพจิตที่ดี

6) ความใกล้ชิด (Intimacy) เป็นรูปแบบการใช้เวลาสื่อสารสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีคุณค่ายิ่ง บุคคลที่เป็นตัวของตัวเอง กล้าเปิดเผยความรู้สึก มีความจริงใจต่อผู้อื่นเท่ากันที่จะพัฒนาความสัมพันธ์แบบนี้ขึ้นได้ในบรรยากาศของการใช้เวลาสื่อสารสัมพันธ์อย่างใกล้ชิด บุคคลจะสามารถระบายความรู้สึกแท้จริงที่ตนมีอยู่ออกมา มีความไว้วางใจผู้ที่มีการสื่อสารสัมพันธ์ด้วย เข้าใจและยอมรับต่อความรู้สึกของตนเอง ไม่เลี้ยงหนี การสื่อสารสัมพันธ์แบบใกล้ชิดจะทำให้บุคคลรู้สึกว่าตนเองได้รับการยอมรับในฐานะที่เป็นมนุษย์คนหนึ่งที่มีความเท่าเทียมกับคนอื่น แม้จะมีความแตกต่างกันในหลาย ๆ ด้านก็ตาม บุคคลที่สามารถใช้เวลาใกล้ชิดกับผู้อื่นได้นั้น มักมีลักษณะดังนี้ คือ

- ก. มีความมั่นคงทางอารมณ์
- ข. มีความจริงใจ มีความไว้วางใจ
- ค. สามารถแลกเปลี่ยนความรู้สึก ความคิด และประสบการณ์ของตนเองกับผู้อื่นได้

ง. การรับรู้มีประสิทธิภาพ

จ. ไม่ใช้การสื่อสารสัมพันธ์แบบมีนัยเคลือบแฝง ไม่เล่นเกมใด ๆ

ฉ. ใช้บุคลิกภาพทั้งสามส่วนได้อย่างเหมาะสม

การใช้เวลาแบบใกล้ชิดในการสื่อสารสัมพันธ์กัน ไม่จำเป็นต้องเกี่ยวข้องกับเฉพาะแต่ความสัมพันธ์ระหว่างคู่รักหรือสามีภรรยา หรือสัมพันธ์ภาพระหว่างผู้ให้คำปรึกษากับผู้มารับคำปรึกษาเท่านั้น แต่สามารถเกิดขึ้นในระหว่างการทำงาน การร่วมกันแก้ปัญหา การร่วมกันพัฒนาโครงการที่สร้างสรรค์เพื่อสังคม ฯลฯ ซึ่งการแสดงออกของบุคคลสามารถสื่อสารสัมพันธ์แบบใกล้ชิดกับบุคคลอื่นได้ จะมีความเป็นธรรมชาติ เป็นตัวของตัวเอง ใช้ความสามารถของ

ตนเองอย่างเต็มที่ แต่ไม่ใช่ไม่เปิดโอกาสให้บุคคลอื่นร่วมแสดงความคิดเห็น มีความกระตือรือร้น มีชีวิตชีวา และศรัทธาต่อตนเองและผู้อื่นอย่างจริงใจ

สรุปได้ว่า ในชีวิตประจำวันของการสื่อสารสัมพันธ์ระหว่างบุคคล คนเราต้องมีรูปแบบการใช้เวลาทั้ง 6 แบบ แบบใดมากน้อยกว่ากันก็ขึ้นอยู่กับบุคลิกภาพของบุคคลนั้น บุคคลที่มีทัศนคติในแง่ลบเกี่ยวกับตนเองและผู้อื่นก็มักเลือกใช้เวลาส่วนใหญ่ในแบบเลี้ยงหนี้และแบบพิธีการ ทำให้การได้รับการยอมรับและการเอาใจใส่จากผู้อื่นน้อย ในทางตรงข้ามบุคคลที่สามารถวางรูปแบบการใช้เวลาของตนเองได้อย่างเหมาะสมทั้ง 6 แบบ โดยพิจารณาว่าในสภาพการณ์เช่นใด ตนเองกำลังสื่อสารสัมพันธ์กับใคร ควรใช้เวลาแบบใด ก็ทำให้เขาได้รับการยอมรับและการเอาใจใส่อย่างเพียงพอตามที่เขาต้องการ ส่งผลให้เขารู้สึกว่าตนเองปรับตัวอยู่ในสังคมอย่างมีความสุข

สถานการณ์

สถานการณ์เกี่ยวกับการเลี้ยงหนี้

หลังจากที่สอบวิชาสุดท้าย ประธานเอกได้เรียกนิสิตทุกคนเข้าร่วมประชุมปรึกษาหารือในเรื่องที่จะไปเที่ยวในช่วงปิดภาคเรียน และได้ขอให้นิสิตและเพื่อน ๆ เสนอความคิดเห็นเกี่ยวกับสถานที่ที่น่าจะไปเที่ยว แต่หลังจากเวลาผ่านไป 1 ชั่วโมง ก็ยังหาข้อยุติตกลงกันไม่ได้ เพราะแต่ละคนมีความคิดเห็นแตกต่างกัน บางคนก็พูดแต่เรื่องไร้สาระ ได้เถียงกันจนฟังไม่รู้เรื่อง บ้างก็จับกลุ่มคุยกัน จนทำให้นิสิตรู้สึกรำคาญ นิสิตจะทำอย่างไร

สถานการณ์เกี่ยวกับพิธีการ

ในขณะที่นิสิตกำลังจะเดินไปยังสำนักหอสมุด เพื่อจะค้นคว้าหาหนังสือมาทำรายงาน ระหว่างทางพบกับอาจารย์ท่านหนึ่งที่นิสิตไม่สนิทและไม่เคยสอนนิสิตเลย นิสิตจะทำอย่างไร

สถานการณ์เกี่ยวกับแบบเวลาว่าง

ถ้านิสิตพบเพื่อนคนหนึ่งบนรถโดยสารประจำทางขณะที่นิสิตกำลังจะเดินทางกลับบ้าน แต่เพื่อนคนนี้นิสิตไม่สนิทด้วย นิสิตจะทำอย่างไร

สถานการณ์เกี่ยวกับกิจกรรม

ในวันนี้นักเรียนได้รับมอบหมายงานจากอาจารย์ให้รายงานกลุ่ม จำนวน 1 ฉบับ เกี่ยวกับเรื่องกิจกรรมในรั้วมหาวิทยาลัย ซึ่งมีการนัดกันทำรายงานหลังเลิกเรียน แต่นิสิตไปถึงช้ากว่าเวลานัดหมาย นิสิตจะทำอย่างไร

ครั้งที่ 7

เรื่อง ขั้นที่ 4 การวิเคราะห์เกมทางจิตวิทยา (ต่อ) : เกมทางจิตวิทยา : การปฏิบัติตนเพื่อให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เรียนได้พัฒนาการปฏิบัติตนเพื่อให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์

1. ภาพพลิก“รูปแบบเกม”
2. เอกสารประกอบการบรรยาย“การวิเคราะห์รูปแบบของการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลโดยเกม (Game)”

วิธีดำเนินการ

1. ขั้นนำ ผู้วิจัยทบทวนการวิเคราะห์เกมทางจิตวิทยาในครั้งที่ 6
2. ขั้นตอนการ
 - 2.1 ผู้วิจัยอธิบายพร้อมยกตัวอย่างเกี่ยวกับความหมาย และลักษณะของเกมทางจิตวิทยา
 - 2.2 ผู้วิจัยให้ผู้เรียนได้ประสบการณ์เกี่ยวกับเกมทางจิตวิทยาที่ผู้เรียนประสบมาในชีวิตประจำวัน
 - 2.3 ผู้วิจัยให้ผู้เรียนร่วมกันวิเคราะห์สิ่งที่ได้มาในข้อ 2.2 โดยพิจารณาทั้งภาษาถ้อยคำ และภาษาท่าทาง
 - 2.4 ผู้วิจัยให้ผู้เรียนแสดงความคิดเห็นและความรู้สึกในประสบการณ์ที่ผ่านมาที่เกี่ยวกับการปฏิบัติตนเพื่อให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น
 - 2.5 ผู้วิจัยให้ผู้เรียนร่วมกันสรุปเกี่ยวกับผลการใช้เกมทางจิตวิทยาเพื่อพัฒนาการปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น และผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม

3. ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้ผู้เรียนร่วมกันสรุปเกี่ยวกับผลการใช้เกมทางจิตวิทยาเพื่อพัฒนาการปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น และผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม

การประเมินผล

1. สังเกตการตั้งใจฟังขณะที่ผู้วิจัยอธิบาย

2. สังเกตจากการตั้งใจฟังขณะที่นิสิตคนอื่น ๆ เล่าประสบการณ์
3. สังเกตจากการวิเคราะห์สิ่งที่นิสิตเล่าประสบการณ์
4. สังเกตจากการสรุปเกี่ยวกับเกมในการปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น

เอกสารประกอบการบรรยาย การวิเคราะห์เกมทางจิตวิทยา

การวิเคราะห์รูปแบบของการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลโดยเกม (Game)

การดำเนินชีวิตของคนเราปัจจุบันนี้ ส่วนหนึ่งเป็นการเล่นเกมชีวิต ซึ่งส่วนมากเล่นโดยไม่รู้ตัวและมักจะมีแนวโน้มที่จะเลือกบุคคลบางคน เช่น คู่สมรส เพื่อนร่วมงาน หรือคนอื่น ๆ ที่มีบทบาทตรงข้ามกับตนมาเป็นคู่กัน เกมชีวิตหรือเกมทางจิตวิทยา มีส่วนประกอบพื้นฐานดังนี้ มีรูปแบบของการติดต่อสัมพันธ์แบบสอดคล้องกัน(ตามที่สังคมยอมรับ)เป็นเบื้องต้น มีรูปแบบของการติดต่อสัมพันธ์แบบซ่อนเร้น(เป็นข่าวสารทางจิตวิทยา)ซ่อนอยู่ภายใต้ และมีผลลัพธ์เป็นลบเป็นวัตถุประสงค์อันแท้จริงของเกมนั้น เช่น ความรู้สึกเสียใจ สมน้ำหน้า เอาชนะ แกะแค้น หรือคำว่าตนเอง บุคคลที่มีทัศนคติ “ฉันดี เธอก็ดี” นั้น จะไม่เล่นเกมกับผู้ใด เพราะเกมชีวิตเป็นสิ่งที่ขัดขวางความสัมพันธ์ที่ตรงไปตรงมา ความใกล้ชิดและเปิดเผยในระหว่างผู้เล่น แต่คนก็ยังเล่นเกมกันอยู่เพื่อให้เป็นการฆ่าเวลา เพื่อกระตุ้นความสนใจหรือเล่นเพื่อให้มีหนทางที่จะได้รับความรักความเอาใจใส่หรือเพื่อสนับสนุนบทบาทของตนเอง คือบทบาทของผู้กล่าวหา ผู้ช่วยเหลือหรือเหยื่อ เกมเปรียบเสมือนละครฉากสั้น ๆ ในละครชีวิตของแต่ละบุคคล คนเราอาจจะเล่นเกมด้วยระดับความรุนแรงแตกต่างกัน ตั้งแต่ระดับที่สังคมยอมรับ เช่น การเล่นหุ้นเล่นตาของชายหนุ่มหญิงสาวในงานเลี้ยง ไปจนถึงระดับที่มีการก่ออาชญากรรมของการฆ่าตนเองและการฆ่าผู้อื่น

เกมเป็นรูปแบบของการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เป็นการติดต่อสัมพันธ์แบบผิวเผิน และเป็นกิจกรรมทางสังคมที่ให้โอกาสคนที่ได้พบปะสังสรรค์ ได้เล่นตามแบบที่ตนต้องการจะแสดง เกมทุกชนิดไม่ว่าจะเป็นเกมหมากรุกที่เล่นเพื่อความสนุกสนาน หรือเพื่อฆ่าเวลา หรือเกมชีวิต หรือเกมทางจิตวิทยา ต่างก็มีการเริ่มต้น มีกติกา มีสิ่งตอบแทนหรือรางวัล ในการเล่นเกมคนเรามักจะคาดหวังที่จะได้รับสิ่งตอบแทน(Payoff) จากการเล่นเกมซึ่งสิ่งตอบแทนจากการเล่นเกมไม่จำเป็นจะต้องเป็นวัตถุสิ่งของ แต่อาจจะเป็นความรู้สึกต่าง ๆ ที่ได้รับจากการเล่นเกม อาจจะเป็นความรู้สึกในทางบวก หรือความรู้สึกทางลบได้

เกมในเชิงจิตวิทยา (Psychological Game) มีลักษณะคล้ายเกมทั่วไป แต่ผลลัพธ์(Payoff) จะไม่ก่อให้เกิดความสนุกสนานอย่างเกมอื่น ๆ ผลลัพธ์จะออกมาในรูปของความกลัว ความโกรธ ความเคียดแค้น ฯลฯ กับผู้ที่เล่นเกม ไม่ว่าผู้เล่นจะรู้ตัวหรือไม่รู้ตัวก็ตาม สรุปก็คือ การเล่นเกมจิตวิทยานี้เป็นสิ่งที่ไม่ดี คนที่ชอบเล่นเกมมักเป็นคนที่มีปัญหาทางจิตใจมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับสถานการณ์ที่เป็นอยู่และพื้นฐาน(Background) ทางครอบครัวของบุคคลนั้น

เกมคือวิธีการที่บุคคลพยายามเอาประโยชน์จากบุคคลอื่นเพื่อให้ได้การใส่ใจ (Stroke) ที่ตนเองพอใจ ผู้ที่เล่นเกมจะพยายามหาทางดึงให้อีกฝ่ายหนึ่งเข้ามาร่วมเล่นเกมด้วย ซึ่งอาจเป็นการแสดงออกด้วยคำพูดหรือการกระทำก็ได้ และในที่สุดเกมจะจบลงด้วยการดูว่ากล่าว ถูกเหยียดหยาม หรือประมาณอย่างที่ไม่ถึง เพราะในระหว่างการเล่นเกมจะมีการกระทำหรือคำพูดจาตอบโต้กันมา และบางคนใช้เวลาเล่นเกมที่ยาวนานกว่าเกมจะยุติลง ซึ่งทำให้ได้รับการเอาใจใส่เป็นอย่างมาก แต่ความเอาใจใส่ที่ได้ค่อนข้างเป็นไปในทางลบ เนื่องจากความรู้สึกของผู้เล่นจะเต็มไปด้วยอารมณ์โกรธ ไม่จริงใจ และไม่มีความไว้วางใจ

เกมทางจิตวิทยาเป็นสิ่งที่เล่นกันโดยไม่รู้ตัว ในการเล่นเกมจะมีคนเล่นอย่างน้อย 2 คนขึ้นไป และมีลักษณะพื้นฐานดังนี้คือ เมื่อพิจารณาอย่างผิวเผิน การติดต่อสัมพันธ์จะเป็นไปในแบบที่ไม่ขัดแย้งกัน เพราะเป็นรูปแบบการติดต่อสัมพันธ์ที่สังคมยอมรับ จากการวิเคราะห์จะพบว่า การติดต่อสัมพันธ์ที่แท้จริงเป็นแบบที่มีนัยเคลือบแฝง ซึ่งเป็นความต้องการที่แท้จริงที่ซ่อนเร้นอยู่และมีผลทางลบ เพราะการเกมนั้นวัตถุประสงค์ที่แท้จริงจะเป็นความรู้สึกสะใจ ความรู้สึกชนะ ความรู้สึกเป็นผู้ถูกต้อง ความรู้สึกสมน้ำหน้าตนเอง ฯลฯ เกมเป็นสิ่งที่เล่นกันซ้ำ ๆ ซาก ๆ ถ้าสังเกตจะเห็นว่าผู้เล่นเกมมักใช้คำพูด กริยาซ้ำ ๆ ซาก ๆ เปลี่ยนไปแล้วแต่สถานการณ์หรือบุคคลที่เกี่ยวข้อง ผู้เล่นเกมเล่นเพื่อต้องการให้ความรู้สึกซ่อนเร้นที่มีอยู่ได้รับการยอมรับตอบสนองจึงทำซ้ำ ๆ ในชีวิตประจำวันเราจะพบว่าบุคคลเล่นเกมทางจิตวิทยากับความรุนแรงแตกต่างกันตามกาลเทศะ เกมบางอย่างเล่นเพื่อสนุกสนาน ชำเวลา แก้เบื่อ เช่น การเล่นเกมหมาของหนุ่มสาว การทำตัวให้น่าคุ้มครองหรือช่วยเหลือตนเองไม่ได้ของหญิงสาว แต่เกมบางอย่างมีความรุนแรงมาก อาจจบลงด้วยการฆ่าตัวเอง การเข้าโรงพยาบาล หรือเป็นโรคพิษสุราเรื้อรัง

เกมทางจิตวิทยาเป็นการติดต่อสัมพันธ์ซึ่งเกิดจากการกระทำที่ซ้ำ ๆ หรือบ่อย ๆ และมองดูผิวเผินว่าเป็นการกระทำที่ถูกต้องสมเหตุผล ทว่าซ่อนเร้นไว้ด้วยแรงกระตุ้นบางอย่างภายใน ทั้งนี้เพื่อให้ความสัมพันธ์นั้นนำไปสู่การบรรลุเป้าหมายตามที่บุคคลนั้นได้วางแผนและคาดการณ์ไว้ล่วงหน้าเป็นอย่างดี

ส่วนประกอบที่สำคัญ 3 ประการ ของเกมทางจิตวิทยาที่จะเห็นในการติดต่อสัมพันธ์ทางสังคม ได้แก่

ก. การติดต่อสัมพันธ์ที่รับกัน (Complementary Transaction) เป็นการติดต่อสัมพันธ์ซึ่งเป็นไปได้ในระดับที่สังคมยอมรับ เป็นการแสดงเหมือนฉากบังหน้า ใ้หน้ากากเข้าหากัน ทำให้ความสัมพันธ์ดีขึ้นเมื่อพิจารณาอย่างผิวเผิน

ข. การติดต่อสัมพันธ์ที่มีนัยเคลือบแฝง (Ulterior Transaction) มีข่าวสารจริงซ่อนเร้น

ในความสัมพันธ์ที่มีอยู่

ค. สิ่งตอบแทนที่มีผลทางลบ (Negative Payoff) เพราะสิ่งที่คาดว่าจะได้รับจากการเล่นเกมนี้เป็นวัตถุประสงค์ที่แท้จริงที่เป็นความรู้สึกสะใจ ชนะ สมน้ำหน้าตนเอง ฯลฯ

บุคคลเล่นเกมชีวิต เนื่องมาจากการได้รับการถ่ายทอดจากพ่อแม่ ผู้เลี้ยงดู เกิดจากประสบการณ์การเรียนรู้ ขึ้นอยู่ว่าเขาได้รับโปรแกรมชีวิตมาอย่างไร การเลี้ยงดูมาดีตั้งแต่วัยเด็ก เช่น ไม่ขาดความรัก การใช้เหตุผลใช้ข้อมูลในการคิดตัดสินใจ การคิดถึงผู้อื่นในมุมหรือแนวคิดของเขาบ้าง ฯลฯ จะช่วยแก้ไขการเล่นเกมที่เลวร้ายได้อย่างดี การเล่นเกมของคนเราจะลดหรือหมดไป ถ้าเราตามเกมทันและรู้จักวิธีแก้เกม การเล่นเกมจะไม่ก่อให้เกิดความรู้สึกดิ่งามในการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และเป็นการสูญเสียพลังงานและเวลาไปโดยเปล่าประโยชน์

เกมที่คนเราชอบเล่นกันในสังคม ในชีวิตแต่งงาน ในการทำงาน ฯลฯ ซึ่งตัวอย่างของเกมที่ชอบใช้กันเสมอ ๆ มีดังนี้

1) เกม“ใช่...แต่ว่า” (The yes , But Game หรือ Why Don't you ? Yes' But) คือเกมที่ผู้เล่นขอคำแนะนำหรือความช่วยเหลือ แต่เมื่อมีคนให้ความช่วยเหลือหรือให้คำแนะนำเขาก็จะปฏิเสธทันที ทำให้ผู้หวังดีหรือผู้ให้ความช่วยเหลือเขาไปอยู่ในเกมของเขา ซึ่งผลลัพธ์ของเกมก็คือ “คุณก็หมดปัญญาและช่วยอะไรฉันไม่ได้” ผู้แนะนำก็อ่อนระอา เพราะแนะนำไม่ว่าเรื่องอะไร เขาจะใช้คำว่า “แต่” ตลอดเวลา และเขาก็จะภูมิใจและรู้สึกว่าเขาชนะ การสื่อสารแบบนี้จะเป็นคล้าย ๆ การสื่อสารจากภาวะความเป็นผู้ใหญ่ไปสู่ภาวะความเป็นผู้ใหญ่ แต่ที่แท้จริงเขาสื่อสารจากภาวะความเป็นเด็กไปสู่ภาวะความเป็นพ่อแม่ที่มีเมตตา

2) เกม“หักท่ายแล้วปิดออกไป” (Rapo) คือ เกมที่ผู้เล่นใช้คำพูดทำให้อีกฝ่ายหนึ่งคาดไม่ถึงและต้องเสียใจ คู่สนทนาไม่รู้จะตอบอย่างไร จะว่าเขาพูดเล่นหรือจะว่าเขาติเตียนก็ไม่เชิง จากนั้นก็จากไปด้วยความไม่สบายใจ ลักษณะของเกมชนิดนี้มีอยู่ 2 ขั้นตอน คือ

ก. หักท่ายเชื้อเชิญ (Come-on)

ข. ปิดออกไป (Brush-off)

การสื่อสารแบบนี้มีลักษณะเป็นการสื่อสารจากภาวะความเป็นผู้ใหญ่ของบุคคลหนึ่งไปสู่ภาวะความเป็นผู้ใหญ่ของอีกบุคคลหนึ่ง แต่แท้จริงแล้วเป็นการสื่อสารที่ซ่อนเร้นจากภาวะความเป็นเด็กของบุคคลหนึ่ง ไปสู่ภาวะความเป็นเด็กของอีกบุคคลหนึ่ง

3) เกม“อันมันโง่” (Stupid) คือ เกมที่ผู้เล่นมีประสบการณ์มาตั้งแต่เด็ก กล่าวคือผู้เล่นชอบทำตนเป็นคน“โง่เง่า” ทั้ง ๆ ที่ตนเองก็ปกติแบบคนธรรมดา พอเล่นแล้วใคร ๆ ก็มุ่งมาสนใจ แม้ในทางลบก็ยังดีใจ ผู้เล่นจะพยายามทำให้ตัวคนประณามหรือช่วยเหลือ เพื่อยืนยันว่า

“ฉันไม่ดี” การเล่นเกมนี้บ่อย ๆ ก็จะกลายเป็นแบบฉบับของเขาไป ติดตัวมาจนเป็นผู้ใหญ่ เช่น ชอบทำอะไรให้เขาตำหนิ ฯลฯ ผลก็คือจะสิ้นสุดเกมด้วยการเสียเปรียบ

4) เกม“ลงโทษฉันเถอะ” (Kick me) คือ เกมที่ผู้เล่นต้องการการตอบสนองทางบวก (Positive Stroke) ไม่ได้ แต่ไปได้รับการตอบสนองทางลบ (Negative Stroke) ก็ยังพอใจ เป็นที่ทราบแล้วว่าคนทุกคนต้องการความสนใจ ความเอาใจใส่จากผู้อื่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่มีความหมายสำหรับเขา

5) เกม“ตีเตียน” (Biemish) คือ เกมที่ชอบตำหนิหรือตีเตียนผู้อื่นโดยยกเอาเรื่องเล็ก ๆ น้อย ๆ ของผู้อื่นมาตี เพื่อจะได้ให้คนที่เขาเหยียดหยามนั้นอยู่ในตำแหน่ง“ไม่ดี” แทนที่จะไปดูหรือคำนึงถึงสิ่งที่สำคัญมากกว่านั้น บุคคลที่เล่นบทผู้ชอบตำหนิผู้อื่นนี้ จะพยายามทำให้ผู้อื่นต่ำกว่าตน เพื่อจะได้ยกตนทางอ้อมหรือทำให้ความรู้สึกเป็นเด็กของเขา รู้สึกว่า“ฉันดี” การแก้แค้น แทนที่จะใช้บทบาทของภาวะความเป็นผู้ใหญ่คือใช้เหตุผล กลับไปใช้ภาวะความเป็นพ่อแม่ที่ชอบวิจารณ์

6) เกม“ฉันจับได้แล้ว” (Now I've got you) คือเกมที่ผู้เล่นครอบงำคนอื่นพอได้ที ก็จะตำหนิตีเตียนหรือวิพากษ์วิจารณ์ผู้อื่นอย่างรุนแรง และเขามีความรู้สึกว่าสิ่งที่เขาทำนั้นถูกต้องแล้ว เขาสมควรโกรธเหยื่อของเขา ผู้เล่นเกมนี้ จะทำให้ผู้อื่นเกิดความรู้สึกต่ำต้อยหรือเสียหน้า เพื่อกลบเกลื่อนความผิดของตนเอง อาจเรียกเกมนี้ว่า Now I've Got You, You Son of the Bitch หรือ Nigysob

7) เกม“ถ้าไม่เป็นเพราะคุณละก็.....” (If it weren't for you) คือ เกมที่ผู้เล่นชอบใช้คำพูดว่า “ถ้าไม่เป็นเพราะคุณละก็ ป่านนี้ฉันคง...” ผู้เล่นกล่าวโทษผู้อื่นเพื่อปิดบังความไม่สามารถที่จะประสบความสำเร็จในเป้าหมายหรือในการแก้ปัญหาของเขาได้

8) เกม“ฉันพยายามช่วยคุณจริง ๆ (I'm only trying to help you) ผู้เล่นเกมนี้จะให้คำแนะนำซึ่งผู้อื่นไม่ได้อำนาจหรือผู้ซึ่งไม่มีความต้องการอย่างแท้จริงที่จะเปลี่ยนแปลง ทำให้ผู้เล่นเกมอาจมีความรู้สึกว่าเขาเองบกพร่อง แล้วก็ยังให้คำแนะนำต่อไปอีกทั้ง ๆ ที่เขาก็ไม่ต้องการ จึงไม่ได้เป็นประโยชน์ต่อผู้ถูกแนะนำอย่างแท้จริง

เกมจะยุติได้ สิ่งสำคัญประการแรกคือ สร้างความระมัดระวังหรือการตระหนักรู้ (Awareness) ในเกมที่สร้างขึ้นมาจากนั้นสังเกตเกม กำหนดบทบาทของตนเอง หลีกเลียงเกม แล้วในที่สุดก็เลิกเกมนั้น รวมทั้งมีการให้และการรับการใส่ใจทางบวกแทนที่ และจัดเวลาให้เหมาะสมในสภาพ “ที่นี่และเดี๋ยวนี้” (Here and Now)

วิธีการหยุดเกม

- 1) ให้คำตอบที่อีกฝ่ายมิได้คาดคิดมาก่อน
- 2) ยุติการพูดถึงหรือการนึกถึงความอ่อนแอหรือความเก่งกล้าสามารถของตนเอง และของผู้อื่นอย่างมากกว่าที่ควรจะเป็น
- 3) รู้จักให้และรับรู้ความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเองและผู้อื่น (Positive Stroke) มากกว่าที่จะให้และรับการใส่ใจทางลบที่ทำให้เกิดความรู้สึกต่ำต้อยหรือน้อยใจ (Negative Stroke)
- 4) จัดเวลาให้มากขึ้นด้วยการทำกิจกรรม (Activity) สร้างความสนิทสนม (Intimacy) และสร้างความสนุกสนานรื่นเริง
- 5) ไม่ยื่นมือเข้าไปช่วยคนที่ไม่ต้องการให้ช่วย
- 6) ไม่วิพากษ์วิจารณ์บุคคลที่ไม่ต้องการให้วิจารณ์
- 7) ไม่ทำตนเป็นคนไร้ความสามารถหรือทำตนอยู่ภายใต้ผู้อื่น

ระดับของการเล่นเกม ได้แบ่งระดับของเกมออกเป็น 3 ระดับ คือ

ก. First-Degree Game เป็นการเล่นเกมระดับที่ไม่รุนแรงเป็นเกมที่สังคมยอมรับและคนทั่วไปนิยมเล่นกัน เช่น การทำปิ่นปักแสงนอน การเล่นหูเล่นตาระหว่างหนุ่มสาว การทำเป็นคนเอาการเอางานไม่มีเวลาสนุกสนาน ฯลฯ

ข. Second-Degree Game เป็นการเล่นเกมระดับที่มีความรุนแรงมากขึ้น เป็นการเอาชนะทำลายซึ่งกันและกัน ทำให้ผู้ที่รู้ดีกว่าตนเองเพียงพลาไม่ยอมอยู่ในสังคม

ค. Third-Degree Game เป็นการเล่นเกมระดับที่มีความรุนแรงมาก ผลลัพธ์ที่ได้อาจถึงแก่การทำลายชีวิต การเข้าโรงพยาบาลโรคจิต การติดคุก ฯลฯ

ครั้งที่ 8

เรื่อง ขั้นที่ 5 การวิเคราะห์การใส่ใจ : การแสดงความสนใจ ใส่ใจและให้กำลังใจผู้อื่น

วัตถุประสงค์

เพื่อพัฒนาให้นิสิตแสดงความสนใจ ใส่ใจและให้กำลังใจผู้อื่น

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์

1. ภาพพลิก“การใส่ใจ”
2. เอกสารประกอบการบรรยาย“การใส่ใจ (Stroke)”
3. เอกสารสถานการณ์

วิธีดำเนินการ

1. ขั้นนำ ผู้วิจัยทบทวนการวิเคราะห์เกมทางจิตวิทยา และกล่าวนำเข้าสู่การวิเคราะห์การใส่ใจ
2. ขั้นดำเนินการ
 - 2.1 ผู้วิจัยอธิบายเกี่ยวกับความหมายและรูปแบบการใส่ใจ
 - 2.2 ผู้วิจัยให้นิสิตฝึกปฏิบัติแสดงการใส่ใจบุคคลอื่นตามสถานการณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น แล้วนิสิตร่วมกันวิเคราะห์บทบาทที่แสดงการใส่นั้น
 - 2.3 ผู้วิจัยให้นิสิตแสดงความคิดและความรู้สึกของตนเองในการแสดงการใส่ใจต่อผู้อื่น
 - 2.4 ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันอภิปรายถึงการใส่ใจที่เกี่ยวข้องกับการแสดงความสนใจ ใส่ใจและให้กำลังใจผู้อื่น
3. ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันสรุปเกี่ยวกับการวิเคราะห์การใส่ใจเพื่อพัฒนาการแสดงความสนใจ ใส่ใจและให้กำลังใจผู้อื่น และผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม

การประเมินผล

1. สังเกตจากการตั้งใจฟังขณะที่ผู้วิจัยอธิบาย
2. สังเกตจากการแสดงบทบาทสมมติตามสถานการณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น
3. สังเกตจากการสรุปเกี่ยวกับการวิเคราะห์การใส่ใจในการพัฒนาการแสดงความสนใจ
ใส่ใจและให้กำลังใจผู้อื่น

เอกสารประกอบการบรรยาย การใส่ใจ (Stroke)

การใส่ใจ คือ การกระทำใด ๆ ซึ่งได้รับจากผู้อื่นที่ยื่นให้ เพื่อการติดต่อหรือรับการติดต่อของบุคคลหนึ่งกับอีกบุคคลหนึ่ง อาจจะออกมาในรูปการกระทำ คือ พฤติกรรมภายนอก ได้แก่ การพูด การยิ้ม การมองตา ฯลฯ หรือพฤติกรรมภายในซึ่งได้แก่ การคิด การฝัน การพอใจ ฯลฯ

การใส่ใจเป็นพื้นฐานของการปฏิสัมพันธ์ทางสังคม และการแลกเปลี่ยนการใส่ใจจะก่อให้เกิดการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

ความต้องการที่จะได้รับการยอมรับและการใส่ใจ

นักจิตวิทยาในกลุ่มการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเชื่อว่า บุคคลมีแรงจูงใจเบื้องต้นในการแสดงพฤติกรรมอยู่ 2 อย่าง คือ ก) แรงจูงใจที่เกี่ยวกับความต้องการทางด้านร่างกาย ข) แรงจูงใจที่เกี่ยวกับความต้องการด้านจิตใจ ซึ่งสอดคล้องกับ สปีทส์ (พรรณราย ทรัพย์ประภา. 2532 : 55 ; อ้างอิงมาจาก Spitz. 1945.) ที่กล่าวว่า การแลกเปลี่ยนความเอาใจใส่ทั้งด้านร่างกายและจิตใจเป็นส่วนสำคัญยิ่งในพัฒนาการของคน และเป็นศูนย์กลางของความต้องการของคนด้วย ส่วนการขาดแคลนความเอาใจใส่ย่อมจะนำไปสู่ความเสื่อมโทรมทางด้านร่างกาย จิตใจและอารมณ์ สำหรับความต้องการที่ได้รับการเอาใจใสนี้ ผ่องพรรณ เกพิทักษ์ (2531 : 100) กล่าวว่า นอกจากจะได้รับการสัมผัสและแต่งตัวทางกายแล้ว ยังสามารถแสดงออกมาในรูปสัญลักษณ์อื่น ๆ เช่น การยิ้มให้ การทักทาย การมอง การใช้คำพูด การแสดงออกทางสีหน้า ท่าทาง

ประเภทของการยอมรับและการเอาใจใส่ แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้ (อาภา จันทรสกุล. 2535 : 181-185 ; พงษ์พันธ์ พงษ์โสภา. 2525 : 135-136)

1. การยอมรับและการเอาใจใส่ทางบวก (Positive Stroke) แบ่งออกเป็นประเภทย่อย ๆ ได้ 2 ประเภท คือ

1.1 การยอมรับและการเอาใจใส่ทางบวกอย่างปราศจากเงื่อนไข (Unconditional Positive Stroke หรือ Positive for Being) เป็นการยอมรับและการเอาใจใส่ทางบวกที่ทำให้บุคคลรู้สึกว่าเขามีความหมายในฐานะที่เป็นตัวเขาเอง ช่วยให้บุคคลรู้สึกเชื่อมั่นในตนเอง และมีทัศนคติต่อโลกภายนอกและบุคคลอื่นในแง่บวก การยอมรับและการเอาใจใส่แบบบวกอย่างปราศจากเงื่อนไขนี้ ในวัยเด็กเล็กเป็นสิ่งที่จำเป็นและมีอิทธิพลมาก ช่วยให้เด็กพัฒนาความรู้สึก "I'm OK - You're

OK” ขึ้น รู้จักรักและยอมรับบุคคลอื่นอย่างจริงใจ โดยไม่ต้องพิจารณาถึงองค์ประกอบอื่น ๆ เช่น รูปร่างหน้าตา ตำแหน่ง สถานะทางเศรษฐกิจ ฯลฯ ตัวอย่างของการยอมรับแบบนี้ เช่น บุคคลที่รักเด็ก รู้สึกว่าเด็กมีความบริสุทธิ์ ยังช่วยตัวเองไม่ได้ความรักเด็กของเขาจะไม่เลือกกว่าเด็กคนนั้นจะหน้าตาอย่างไร แต่งกายสะอาดหรือซุกซมแค่ไหน ตัวอย่างของการสื่อสารสัมพันธ์ทางวาจาที่แสดงถึงการยอมรับทางบวกอย่างปราศจากเงื่อนไข เช่น “คุณเป็นคนที่น่าสนใจ ผมอยากเป็นเพื่อนกับคุณ” “แม่รักลูก เป็นห่วงลูกนะจ๊ะ” “ไม่ว่าคุณจะทำอะไร ผมเชื่อมั่นว่าคุณจะทำได้ดีที่สุด” ฯลฯ

1.2 การยอมรับและการเอาใจใส่ทางบวกอย่างมีเงื่อนไข (conditional Positive Stroke หรือ Positive for Doing) เป็นการยอมรับและการเอาใจใส่ทางบวกโดยมีเงื่อนไขขึ้นอยู่กับ การกระทำหรือคุณสมบัติของบุคคล ในสังคมบุคคลที่มีตำแหน่งหน้าที่การงานสูง หรือบุคคลที่มี สถานะทางเศรษฐกิจดี มักได้รับการยอมรับและการเอาใจใส่ทางบวกจากบุคคลอื่น ๆ มาก เป็น การยอมรับในแง่ของคุณสมบัติหรือองค์ประกอบของบุคคลไม่ใช่ในตัวบุคคล การยอมรับทางบวก อย่างมีเงื่อนไขจึงเหมือนการยอมรับภายหลังการตัดสินใจพิจารณาถึงการกระทำหรือคุณสมบัติ ของบุคคลแล้ว ลักษณะการยอมรับชนิดนี้ เช่น “แม่จะรักและภูมิใจลูกมาก ถ้าลูกช่วยอธิบายการ บ้านให้หน่อย” “ถ้าทีมของเราชนะทีมโรงเรียนอื่น ครูจะภูมิใจมากและให้หยุดซ้อมได้ 1 สัปดาห์” ฯลฯ

การใส่ใจในแง่บวกมักแสดงออกมาในรูปของการสื่อสารสัมพันธ์ที่รับกัน (Complementary Transaction) การใส่ใจทางบวกจะช่วยให้บุคคลรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า ชีวิตมีความหมาย ยอมรับบุคคลอื่น การแสดงออกจะเหมาะสมและสอดคล้องกับสภาพการณ์ อันจะเป็นการพัฒนาตนเองไปสู่ตำแหน่งชีวิตที่ว่า I’m OK - You’re OK

การใส่ใจในแง่บวก สามารถแสดงออกได้หลายลักษณะ เช่น การยกย่องชมเชย เกี่ยวกับความสามารถของบุคคล การให้ข้อมูลย้อนกลับเกี่ยวกับบุคคลหรือการแสดงออกถึงความ รัก เป็นต้น

2. การยอมรับและการเอาใจใส่ทางลบ (Negative Stroke) เป็นการยอมรับที่ก่อให้เกิดผลเสียทางด้านสุขภาพจิต ทำให้บุคคลรู้สึกว่า ‘I’m not OK’ ขาดความเชื่อมั่นในตนเอง ไม่มี ความสามารถเพียงพอ แต่การยอมรับและเอาใจใส่ทางลบก็ยิ่งดีกว่าการไม่ได้รับการเอาใจใส่ใด ๆ เลย หรือการเพิกเฉย ทั้งนี้เพราะจะทำให้บุคคลรู้สึกว่าชีวิตของตนปราศจากความหมายใด ๆ บุคคลทุกคนต้องการการยอมรับและการเอาใจใส่ ถ้าไม่ได้รับการเอาใจใส่ทางบวกอย่างเพียงพอ เขาก็จะพยายามแสวงหาการเอาใจใส่ทางลบเพื่อเรียกร้องความสนใจ ในโรงเรียนเราจะพบเสมอ

ว่านักเรียนที่ชอบฝ่าฝืนกฎระเบียบของโรงเรียน ชอบทำเสียงดังในห้องเรียน หรือชอบทำเสียงล้อเลียนครู เพราะต้องการแสวงหาการยอมรับและการเอาใจใส่ เมื่อไม่เคยได้ทางบวก ก็จะพยายามแสวงหาทางลบ บุคคลที่เติบโตขึ้นมาโดยได้รับประสบการณ์ของการเอาใจใส่ทางลบ คือ การลงโทษ ว่ากล่าว ตำหนิ คอยจับผิด หรือพ่อแม่จะเอาใจใส่ต่อเขามีเวลาให้เขาก็ดูเมื่อเขาทำผิด จึงจะหันมาสนใจ ว่ากล่าวตักเตือนลงโทษ บุคคลประเภทนี้จะมี”เทป”ที่คอยบอกตนเองว่า “I’m not OK” และเมื่อเขาต้องการการยอมรับและการเอาใจใส่จากบุคคลอื่น เขาจะแสวงหาโดยการแสดงพฤติกรรมทางลบ เพราะเป็นการเอาใจใส่ที่เขาได้รับจนเคยชิน และเชื่อว่าเหมาะสมกับตนเอง คือ การเอาใจใส่ทางลบ และแม้คนอื่นจะให้การเอาใจใส่ทางบวกต่อเขา เขาก็จะไม่เชื่อว่าเป็นไปด้วยความจริงใจ เนื่องจากเขาไม่เชื่อว่าตัวเขามีคุณค่าทางบวกที่น่าสนใจ

การยอมรับและการเอาใจใส่ทางลบ แบ่งออกเป็นประเภทย่อย ๆ ได้ 2 ประเภท เช่นเดียวกับการยอมรับและการเอาใจใส่ทางบวก คือ

2.1 การยอมรับและการเอาใจใส่ทางลบอย่างมีเงื่อนไข (Conditional Negative Stroke หรือ Negative for Doing) เป็นการยอมรับและการเอาใจใส่ทางลบโดยมีเงื่อนไขขึ้นอยู่กับ การกระทำหรือคุณสมบัติของบุคคล การยอมรับทางลบชนิดนี้ยังถือว่าไม่ใช่ประเภทที่รุนแรงนัก เพราะเมื่อบุคคลเปลี่ยนแปลงการกระทำของตนเอง หรือเมื่อทำผิด แก้ไขให้ถูกต้อง ก็ย่อมได้รับการยอมรับทางบวกตามมา ตัวอย่างการยอมรับทางลบอย่างมีเงื่อนไข เช่น การลงโทษ เสียหน้าที่ เมื่อเด็กทำผิด การตำหนิด้วยวาจาทำทาง ต่อพฤติกรรมที่ไม่ดีต่าง ๆ เช่น เขี่ยครีมนีปีปาก จ้องมองด้วยแววตาไม่พอใจ หรือโดยการใช้วาจาตำหนิ เช่น “คุณทำงานนี้ผิดเป็นครั้งที่สามแล้วนะ นี่ผมจะทนความเลินเล่อของคุณไปถึงไหน” “พอ ๆ หยุด ๆ คุณทำทุกอย่างพังหมดแล้ว”

2.2 การยอมรับและการเอาใจใส่ทางลบอย่างปราศจากเงื่อนไข (Unconditional Negative Stroke หรือ Negative for Being) เป็นการยอมรับทางลบเกี่ยวกับบุคคล การยอมรับทางลบอย่างปราศจากเงื่อนไข เป็นการสื่อสารสัมพันธ์ที่ทำให้เกิดผลลบอย่างรุนแรง ตัวอย่างของการยอมรับทางลบอย่างปราศจากเงื่อนไข เช่น แม่ที่เกลียดลูก ไม่ต้องการลูกตั้งแต่เกิด เพราะถูกสามีทอดทิ้ง หรือบุคคลที่มีทัศนคติว่าคนแก่ไม่มีประโยชน์ ไม่เป็นที่ต้องการของสังคม ฯลฯ ตัวอย่างการสื่อสารสัมพันธ์ทางวาจาของการเอาใจใส่ทางลบอย่างปราศจากเงื่อนไข เช่น “ฉันไม่ถูกชะตา กับคุณตั้งแต่พบคุณครั้งแรก อย่ามายุ่งกับฉันดีกว่า” “ฉันไม่มีเวลาสำหรับคนอย่างคุณ” “เด็กสลัมก็เป็นอย่างนั้นแหละ ฉันไม่คิดว่าใครจะช่วยให้เขาดีขึ้นได้” “ไม่ว่าคุณจะทำอย่างไร ผมก็ไม่มีวันเปลี่ยนความคิดเกี่ยวกับตัวคุณให้ดีขึ้นได้” ฯลฯ

3. การยอมรับและการเอาใจใส่แบบคละ (Mixed Stroke) เป็นการสื่อสารสัมพันธ์ที่แสดงให้เห็นถึงการเอาใจใส่ทั้งทางบวกและลบปนกัน เนื่องจากบุคคลหลีกเลี่ยงที่จะใช้การเอาใจใส่ทางลบไปตรง ๆ อย่างเดียว เพราะทราบว่าสังคมไม่ยอมรับ จึงเลี่ยงโดยใช้การยอมรับแบบคละ ข้อสังเกตของการยอมรับแบบคละคือ แนวโน้มผู้ใช้มักมีทัศนคติทางลบอยู่ ตัวอย่างของการสื่อสารสัมพันธ์ทางวาจาที่เป็นการยอมรับแบบคละ เช่น “คุณเอนก งานนี้เป็นฝีมือคุณหรือ เก่งนี้ผมแทบไม่เชื่อเลยว่า你会ทำได้ขนาดนี้” “ดีใจจังที่เธอสอบชิงทุนได้ นี่คงฟลุคขนาดไหนนะ เพราะฉันเห็นคนเก่ง ๆ เยอะเชียว”

จากแนวคิดที่กล่าวมาข้างต้น สรุปได้ว่า การใส่ใจคือ การกระทำใด ๆ ของบุคคลต่ออีกบุคคลหนึ่ง ซึ่งก่อให้เกิดความรู้สึกยินดี พอใจหรือต่ำต้อยน้อยใจ การแลกเปลี่ยนการเอาใจใส่ทั้งทางด้านร่างกายและจิตใจเป็นส่วนสำคัญยิ่งในพัฒนาการของคน มนุษย์ต้องการที่จะได้รับการสัมผัสและการเอาใจใส่จากผู้อื่นเสมอ ต้องการที่จะกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อแสวงหาการเอาใจใส่จากผู้อื่นและให้ความสนใจผู้อื่นตลอดเวลา การยอมรับและการเอาใจใส่แบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ การเอาใจใส่ในแง่บวก การเอาใจใส่ในแง่ลบและการเอาใจใส่ในแบบคละ การเอาใจใส่ในแง่บวกจะช่วยให้บุคคลรู้สึกว่าคุณค่า มีชีวิตมีความหมาย

สถานการณ์

สถานการณ์ที่ 1

ขณะที่นิสิตกำลังจะเดินไปเข้าเรียนในวิชาต่อไปหลังจากที่รับประทานอาหารเช้าเรียบร้อยแล้ว บังเอิญพบนิสิตคนหนึ่งเดินสวนมาและเกิดพูดคุยต่อไม่จบทำให้หกล้มและสมุด หนังสือเรียนและสิ่งของที่ถือมาตกกระเจาย นิสิตจะอย่างไร

สถานการณ์ที่ 2

ในการประกาศผลคะแนนสอบวิชาหนึ่ง ปรากฏว่าลิฟท์ทำคะแนนได้ดีขึ้นมากกว่าการสอบครั้งก่อน อาจารย์จึงชมลิฟท์ว่าขยันและตั้งใจเรียน ขณะเดียวกันก็ดูออยล์ที่ผลการเรียนแย่ลงไปมากเพราะมัวแต่เล่นกีฬา เข้าชั้นเรียนก็นั่งหลับ นิสิตจะพูดกับลิฟท์และออยล์อย่างไร

ครั้งที่ 9

เรื่อง ขั้นที่ 6 การวิเคราะห์บทชีวิต (Script Analysis) : การแสดงความรู้สึก ใส่ใจและให้กำลังใจผู้อื่น

วัตถุประสงค์

เพื่อพัฒนาให้นิสัยแสดงความรู้สึก ใส่ใจและให้กำลังใจผู้อื่น

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์

1. ภาพพลี “รูปสามเหลี่ยมของเกม (Game Triangle)”
2. เอกสารประกอบการบรรยาย “การวิเคราะห์บทชีวิต (Script Analysis)”

วิธีดำเนินการ

1 ขั้นนำ ผู้วิจัยกล่าวทบทวนการวิเคราะห์การใส่ใจ และกล่าวนำเข้าสู่การวิเคราะห์บทชีวิต

2 ขั้นตอนการ

2.1 ผู้วิจัยอธิบายพร้อมยกตัวอย่างประกอบเกี่ยวกับลักษณะต่าง ๆ ของบทชีวิต ได้แก่ บทชีวิตของผู้กล่าวหา (Persecutor) บทชีวิตของผู้ช่วยเหลือ (Rescuer) บทชีวิตของเหยื่อ (Victim)

2.2 ผู้วิจัยให้นิสิตเล่าประสบการณ์ที่ผ่านของนิสิตที่เกี่ยวข้องกับบทชีวิต

2.3 ผู้วิจัยให้นิสิตช่วยกันวิเคราะห์บทชีวิตจากสิ่งที่นิสิตเล่าประสบการณ์มา

2.3 ผู้วิจัยให้นิสิตแสดงความคิดเห็น ความรู้เกี่ยวกับบทชีวิตในชีวิตประจำวันหรือจากประสบการณ์

2.4 ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันอภิปรายบทชีวิตที่เกี่ยวกับการแสดงความรู้สึก ใส่ใจและให้กำลังใจผู้อื่น

3 ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันสรุปเกี่ยวกับการวิเคราะห์บทชีวิต เพื่อพัฒนาการแสดงความรู้สึก ใส่ใจและให้กำลังใจผู้อื่น และผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม

การประเมินผล

1. สังเกตการตั้งใจฟังขณะที่ผู้วิจัยอธิบาย
2. สังเกตจากการตั้งใจฟังขณะที่นิสิตคนอื่น ๆ เล่าประสบการณ์
3. สังเกตจากการวิเคราะห์สิ่งที่นิสิตเล่าประสบการณ์
4. สังเกตจากการสรุปเกี่ยวกับบทชีวิตที่มีต่อพัฒนาการแสดงความสนใจ ใฝ่ใจและให้

กำลังใจผู้อื่น

เอกสารประกอบการบรรยาย การวิเคราะห์บทชีวิต (Script Analysis)

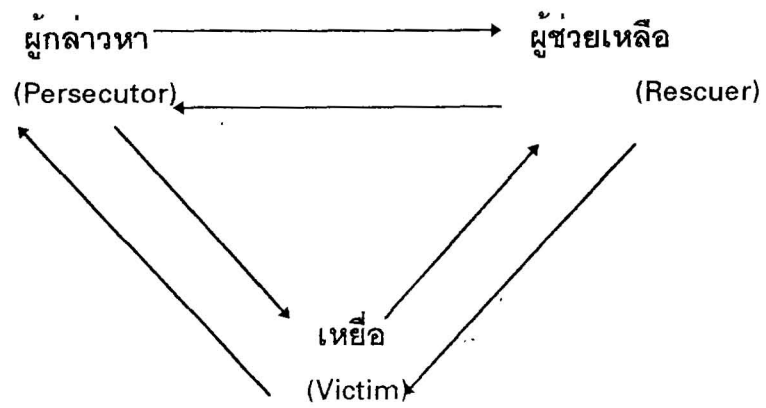
บทชีวิตเป็นบทบาทในการเล่นเกม เป็นบทบาทที่สะสมมาตั้งแต่วัยเด็ก มีอิทธิพลจากการอบรมเลี้ยงดูและพัฒนาอย่างสูงมาก เป็นรายละเอียดของพฤติกรรมที่แต่ละบุคคลเลือกในการดำเนินชีวิต เป็นรูปแบบการใช้เวลาในการแสวงหาการใส่ใจ เมื่อบุคคลเข้าไปเกี่ยวข้องกับเกม บุคคลจะต้องแสดงบทบาทออกมา ซึ่งอาจรู้ตัวหรือไม่รู้ตัวก็ได้ บทบาทที่สำคัญตามทัศนะของทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล มี 3 บทบาท ดังนี้

ก. บทบาทของผู้กล่าวหา (Prosecutor) เป็นบทบาทบุคคลที่ชอบกล่าวหา ดำเนินจับผิดผู้อื่น แสดงอำนาจ ควบคุมการกระทำของผู้อื่น ขอบประเมนัดสินผู้อื่นตามกฎหมายของตนเอง ควบคุมความประพฤติของผู้อื่นให้ปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบข้อบังคับเพื่อให้ผู้อื่นเสียหน้า อับอายต่ำต้อยหรือเกรงกลัว

ข. บทบาทของผู้ช่วยเหลือ (Rescuer) เป็นบทบาทที่บุคคลมีที่ทำชอบเสนอตนให้ความช่วยเหลือ ช่วยเหลือผู้อื่น ทำอะไรให้ผู้อื่น จะคอยยื่นมือเข้าไปให้ความช่วยเหลือกับทุกคน หรือแม้กระทั่งกับคนที่ไม่ต้องการความช่วยเหลือ หรือคนที่ไม่ยอมช่วยตนเอง เป็นผู้ที่เห็นอกเห็นใจปกป้องผู้อื่น เป็นบทบาทที่เป็นพระเอก เป็นฮีโร่ บุคคลประเภทผู้ช่วยเหลือนี้นั้น ชอบที่จะสอดแทรกเข้าไปตัดสินใจให้ผู้อื่น และขอบประเมนความสามารถของผู้อื่นต่ำกว่าที่เป็นจริง และมักจะมีความรู้สึกซ่อนเร้นอยู่ในส่วนลึกว่า ผู้อื่นไม่สามารถแก้ปัญหาต่าง ๆ ด้วยตัวของเขาเองได้ หรือผู้อื่นจะเจริญเติบโตพัฒนาไปได้มากนักน้อยเพียงใด ยอมขึ้นกับคำแนะนำและความช่วยเหลือผู้ช่วยเหลือมอบให้ ดังนั้นผู้ช่วยเหลือจึงชอบที่จะดึงให้ผู้อื่นให้มาขึ้นอยู่กับตัวเอง

ค. บทบาทของเหยื่อ (Victim) เหยื่อหรือผู้เคราะห์ร้ายเป็นบทบาทของผู้ถูกรังแก ช่วยเหลือตนเองไม่ได้ นำสงสาร ขอความเห็นใจจากผู้อื่นให้สงสารตนที่โชคร้าย รู้สึกด้อย แสดงว่าไร้ความสามารถ ทั้งที่จริงแล้วตนมีความสามารถ บุคคลที่เล่นบทนี้ก็เพื่อต้องการให้ผู้อื่นมาช่วยเหลือปลอบโยน หรือแสดงความเห็นใจ

ทั้งสามบทบาทนี้จะมีส่วนเกี่ยวข้องกัน เพราะในเกมหนึ่ง ๆ นั้นจะมีบทบาทตั้งแต่ 2 บทบาทหรือมากกว่านั้นมาเกี่ยวข้อง และผู้ที่เล่นเกมก็อาจเปลี่ยนแปลงบทบาทกลับไปกลับมาได้ ซึ่งสามารถเขียนในรูปสามเหลี่ยมของเกม (Game Triangle) ดังภาพประกอบ



รูปสามเหลี่ยมของเกม (Game Triangle)

ครั้งที่ 10

เรื่อง ชั้นที่ 7 การวิเคราะห์การสะสมแต้ม (Stamp) : ความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเอง

วัตถุประสงค์

เพื่อพัฒนาให้นิสิตรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเอง

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์

1. ภาพพลิก“แต้ม”
2. เอกสารประกอบการบรรยาย“การวิเคราะห์การสะสมแต้ม (Stamp)”

วิธีดำเนินการ

1. ขั้นนำ ผู้วิจัยกล่าวทบทวนการวิเคราะห์บทชีวิต และกล่าวนำเข้าสู่การวิเคราะห์การสะสมแต้ม
2. ขั้นดำเนินการ
 - 2.1 ผู้วิจัยอธิบายเกี่ยวกับความหมายและลักษณะต่าง ๆ ของแต้ม ได้แก่ แต้มสีแดง แต้มสีน้ำเงิน แต้มสีขาว แต้มทองและแต้มสีเทา
 - 2.2 ผู้วิจัยให้นิสิตเล่าประสบการณ์และร่วมกันอภิปรายแสดงความคิด ความรู้สึกเกี่ยวกับการสะสมแต้มของตน
 - 2.3 ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันวิเคราะห์และอภิปรายการสะสมแต้มที่เกี่ยวข้องกับความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเอง
3. ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้ร่วมกันสรุปการวิเคราะห์การสะสมแต้ม เพื่อพัฒนาความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเอง และผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม

การประเมินผล

1. สังเกตการตั้งใจฟังขณะที่ผู้วิจัยอธิบาย
2. สังเกตจากการตั้งใจฟังขณะที่นิสิตคนอื่น ๆ เล่าประสบการณ์

3. สังเกตจากการวิเคราะห์สิ่งที่นิสิตเล่าประสบการณ์
4. สังเกตจากการสรุปเกี่ยวกับการสะสมแต้มโป้ที่มีต่อการพัฒนาความรู้สึกเห็นคุณค่า

ในตนเอง

เอกสารประกอบการบรรยาย

แสตมป์ (Stamp)

แสตมป์มาเปรียบเทียบกับความรู้สึกต่าง ๆ ที่บุคคลสะสมไว้ ซึ่งอาจมีความรู้สึกทางบวกและความรู้สึกทางลบ ขึ้นอยู่กับประสบการณ์ที่บุคคลได้รับ ความรู้สึกต่าง ๆ ที่บุคคลสะสมไว้ในตนเองนั้น มีหลายสี ส่วนใครจะมีแสตมป์สีใดชนิดนั้น ขึ้นกับตำแหน่งของชีวิต

- 1) แสตมป์สีแดง เป็นความรู้สึกโกรธ รู้สึกผิด ความไม่พอใจ ชัดเคืองเคียดแค้น
- 2) แสตมป์สีน้ำเงิน เป็นความรู้สึกเศร้าสร้อย ความรู้สึกอ้างว้างโดดเดี่ยว ว้าเหว เจ็บช้ำน้ำใจ
- 3) แสตมป์สีขาว เป็นความรู้สึกว่าตนเองดีเด่น บริสุทธิผุดผ่อง ผู้ใดกล่าวตำหนิไม่ได้ ความรู้สึกว่าตนเองถูกต้องเสมอ
- 4) แสตมป์สีทอง เป็นความรู้สึกพอใจในตนเอง รู้สึกว่าตนเองมีคุณค่าไว้วางใจตนเองและผู้อื่น
- 5) แสตมป์สีเทา เป็นความรู้สึกว่าตนเองบกพร่อง

บุคคลสะสมแสตมป์ชนิดใดไว้ในตนเอง ก็จะพยายามหาโอกาสแสดงแสตมป์หรือความรู้สึกชนิดนั้นออกมาเช่น บุคคลที่สะสมแสตมป์สีแดงไว้มาก ๆ เขาก็จะแสดงความรู้สึกโกรธแค้น ไม่พอใจต่อบุคคลที่เขาติดต่อสัมพันธ์ด้วย บุคคลที่วางตำแหน่งของชีวิตของตนเองไว้ในตำแหน่ง “ฉันดี เธอก็คดี” มักจะเลือกสะสมแสตมป์สีทองไว้ มองหาแต่สิ่งที่เป็นคุณค่าจากประสบการณ์ในการสื่อสารสัมพันธ์ระหว่างตนเองกับผู้อื่น นอกจากรู้จักสะสมแสตมป์สีทองแล้ว เขาก็จะรู้จักให้และแลกเปลี่ยนแสตมป์กับบุคคลอื่นอย่างเหมาะสม

ครั้งที่ 11

เรื่อง การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล : ความเชื่อมั่นในตนเอง

วัตถุประสงค์

เพื่อพัฒนาให้นิสิตแสดงความคิด ความรู้สึกและการกระทำที่เกี่ยวข้องกับความเชื่อมั่นในตนเอง

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์

เอกสารสถานการณ์

วิธีดำเนินการ

1. ชำนาญ ผู้วิจัยทบทวนการสะสมแฟ้มประวัติและทบทวนทุกขั้นตอนที่ได้ฝึกมา
2. ขั้นตอนการ
 - 2.1 ผู้วิจัยให้นิสิตแสดงบทบาทสมมติตามสถานการณ์เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น
 - 2.2 ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันวิเคราะห์และแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองโดยการวิเคราะห์ตามขั้นตอนของการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล โดยพิจารณาทั้งภาษาถ้อยคำ และภาษาท่าทาง
3. ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันสรุปเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองตามการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม

การประเมินผล

1. สังเกตจากการแสดงบทบาทสมมติ
2. สังเกตจากการวิเคราะห์บทบาทสมมติที่นิสิตแสดง
3. สังเกตจากการสรุปเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง

สถานการณ์

สถานการณ์ที่ 1

ในการทำงานกลุ่มเพื่อจัดนิทรรศการเรื่อง “ยาฮี ยาบ้า มหันตภัยร้าย” นายกล้วยมีหน้าที่ไปหาข้อมูลจาก ป.ป.ส. แต่ปรากฏว่านายกล้วยนำข้อมูลมาเฉพาะเรื่องยาฮี ทำให้ถูกครุฑและตัดคะแนนนิสิตทุกคนในกลุ่ม เพื่อนนิสิตในกลุ่มต่างก็โกรธและต่อว่านายกล้วย ทำให้นายกล้วยเสียใจและเศร้าซึมทั้งวัน นักเรียนจะพูดกับนายกล้วยอย่างไร

สถานการณ์ที่ 2

นิสิตและเพื่อน ๆ ในกลุ่ม ได้ส่งโครงการวิทยาศาสตร์ แต่ปรากฏว่าเพื่อนสนิทของนิสิตได้รับรางวัล โดยที่นิสิตไม่ได้รับรางวัลอะไรเลย นักเรียนจะทำอย่างไร

สถานการณ์ที่ 3

ในช่วงเวลาว่างและนิสิตกำลังเดินไปซื้อของที่ร้านสหกรณ์ของมหาวิทยาลัย และได้พบกับวันชาติ เพื่อนคนหนึ่งของนิสิต กำลังยืนอยู่ที่หน้าห้องอาจารย์ภาวิณี และได้ชวนนิสิตเข้าไปในห้องอาจารย์เพื่อไปดูข้อสอบซึ่งอาจารย์วางไว้นั่นละ นิสิตจะทำอย่างไร

สถานการณ์ที่ 4

ในการสอบปลายภาคเรียน กรกมลซึ่งเป็นเพื่อนคนหนึ่งของนิสิต และเป็นคนที่เรียนเก่ง ตั้งใจเรียนมาก เธอหวังว่าการสอบครั้งนี้จะได้เกรด A อย่าง 6 วิชาจากจำนวนวิชาที่เรียน 7 วิชา แต่ผลการสอบออกมา เธอได้ผลการเรียนที่เป็นเกรด A เพียง 4 วิชา เธอเสียใจมาก นิสิตจะพูดกับกรกมลอย่างไร

ครั้งที่ 12

เรื่อง บัณฑิตนิเทศ

วัตถุประสงค์

เพื่อสรุปผลของการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อการพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิต

เวลาที่ให้ 60 นาที

วิธีดำเนินการ

1. ผู้วิจัยกล่าวทักทายนิสิต
2. ผู้วิจัยให้นิสิตสรุปเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง หลังจากที่ได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม
3. ผู้วิจัยให้นิสิตสรุปถึงประโยชน์ที่ได้รับจากการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ตลอดจนการนำไปใช้ในชีวิตประจำวัน
4. ผู้วิจัยกล่าวขอบคุณในความร่วมมือของนิสิต และกล่าวปิดการทดลอง

การประเมินผล

1. สังเกตจากการสรุปผลของการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อการพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิต
2. สังเกตจากการซักถามข้อสงสัย
3. สังเกตจากการสรุปถึงประโยชน์ และการนำไปใช้ในชีวิตประจำวัน

โปรแกรมการให้ข้อเสนอแนะ เรื่อง ความเชื่อมั่นในตนเอง

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ
1	ปฐมนิเทศ	1. เพื่อสร้างสัมพันธภาพที่ดีระหว่างผู้วิจัยกับนิสิตในกลุ่มควบคุม 2. เพื่อให้ นิสิตทราบวัตถุประสงค์ ลักษณะการให้ข้อเสนอแนะ รวมทั้งบทบาท หน้าที่ของนิสิตที่ต้องปฏิบัติภายในกลุ่มควบคุม ตลอดจนการนัดหมาย วัน เวลา จำนวนครั้ง และสถานที่ในการให้ข้อเสนอแนะ	1. ผู้วิจัยสร้างความคุ้นเคย โดยผู้วิจัยแนะนำตนเอง และให้นิสิตแต่ละคนแนะนำตนเอง หลังจากนั้นให้นิสิตทำกิจกรรมแนะนำตนเอง เพื่อให้เกิดความคุ้นเคยกันโดย 1.1 ผู้วิจัยให้นิสิตเข้าร่วมกิจกรรม "นี่ใครเอ่ย" 1.2 ผู้วิจัยให้นิสิตช่วยกันสรุปข้อคิดที่ได้จากกิจกรรมและผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม 2. ผู้วิจัยชี้แจงวัตถุประสงค์ ลักษณะการให้ข้อเสนอแนะ รวมทั้งบทบาท หน้าที่ของนิสิตที่จะต้องปฏิบัติภายในกลุ่ม 3. ผู้วิจัยชี้แจงถึงประโยชน์ที่จะได้รับในการเข้าร่วมโปรแกรม และนัดหมายวัน เวลา สถานที่ในการให้ข้อเสนอแนะ
2	ความเชื่อมั่นในตนเอง	เพื่อให้ นิสิตทราบความหมายและความสำคัญของความเชื่อมั่นในตนเอง	- โปรแกรมการให้ข้อเสนอแนะครั้งที่ 2-11 ผู้วิจัยใช้วิธีดำเนินการเช่นเดียวกันทุกครั้ง โดยการจัดประสบการณ์เรียนรู้ให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์แต่ละขั้นตอน มีดังนี้ <u>ขั้นนำ</u> ผู้วิจัยแจกเอกสารให้นิสิตอ่าน <u>ขั้นดำเนินการ</u> ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้นิสิตซักถามและอภิปรายร่วมกัน <u>ขั้นสรุป</u> ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันสรุปและผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ
3-4	ความพึงพอใจ ในตนเอง	เพื่อพัฒนาความพึงพอใจ ในตนเองของนิสิต	
5	ความเป็นตัว ของตัวเอง	เพื่อพัฒนาความเป็นตัว ของตัวเองในการติดต่อ สื่อสารกับบุคคลอื่น	
6	ความคิดและ ความรู้สึกที่มีต่อ ตนเองและ บุคคลอื่น	เพื่อพัฒนาความคิดและ ความรู้สึกที่มีต่อตนเอง และบุคคลอื่นของนิสิต	
7	การปฏิบัติตน เพื่อให้เป็นที่ ยอมรับของ บุคคลอื่น	เพื่อพัฒนาการปฏิบัติตน เพื่อให้เป็นที่ยอมรับของ บุคคลอื่นของนิสิต	
8	การแสดงความ สนใจ ใส่ใจและ ให้กำลังใจผู้อื่น	เพื่อพัฒนาการแสดง ความสนใจ ใส่ใจและให้ กำลังใจผู้อื่นของนิสิต	
9	ความรู้สึกเห็น คุณค่าในตนเอง	เพื่อพัฒนาความรู้สึกเห็น คุณค่าในตนเอง ของนิสิต	
11-10	แนวทางใน การพัฒนาและ กลยุทธ์ในการ สร้างความ เชื่อมั่นในตนเอง	1. เพื่อให้บัณฑิตได้เรียนรู้วิธี การพัฒนาความเชื่อมั่น ในตนเอง 2. เพื่อให้บัณฑิตได้เรียนรู้กล ยุทธ์ในการสร้าง ความเชื่อมั่นในตนเอง	
12	ปัจฉิมนิเทศ	1. เพื่อให้บัณฑิตเข้าใจและ สามารถสรุปเกี่ยวกับ	1. ผู้วิจัยกล่าวทักทาย 2. ผู้วิจัยให้นิสิตสรุปวิธีที่จะทำให้เกิด

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ
		ความเชื่อมั่นในตนเองจากการให้ข้อเสนอแนะ 2. เพื่อให้นิสิตได้แสดงความคิดเห็นในการเข้าร่วมการให้ข้อเสนอแนะ	ความเชื่อมั่นในตนเองที่ได้รับจากการให้ข้อเสนอแนะ 3. ผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติมและเปิดโอกาสให้ซักถาม 4. ผู้วิจัยให้นิสิตได้แสดงความรู้สึกความคิดเห็นต่อการเข้าร่วมการให้ข้อเสนอแนะ

หมายเหตุ การฝึกแต่ละครั้ง ใช้เวลา 1 ชั่วโมง

โปรแกรมการให้ข้อเสนอแนะ

ครั้งที่ 1

เรื่อง ปฐมนิเทศ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างสัมพันธภาพที่ดีระหว่างผู้วิจัยกับสมาชิกและระหว่างนิสิตในกลุ่มด้วยกัน
2. เพื่อให้นิสิตทราบวัตถุประสงค์ ลักษณะของการฝึก บทบาทหน้าที่ ตลอดจนประโยชน์ที่ได้รับจากการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในครั้งนี
3. เพื่อให้นิสิตทราบถึงความหมายและความสำคัญของความเชื่อมั่นในตนเอง
4. เพื่อให้นิสิตทราบถึงระยะเวลาที่ใช้ในการฝึก วัน เวลา จำนวนครั้ง และสถานที่ที่ใช้ในการทดลอง

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์

1. กระดาษการ์ดสี 48 แผ่น
2. ดินสอหรือปากกา จำนวน 8 แท่ง

วิธีดำเนินการ

1. ผู้วิจัยสร้างความคุ้นเคยกับผู้วิจัยแนะนำตนเอง และให้นิสิตแนะนำตนเอง หลังจากนั้นให้นิสิตทำกิจกรรมเพื่อให้เกิดความคุ้นเคยกันมากขึ้นโดย
 - 1.1 ผู้วิจัยให้นิสิตเข้าร่วมกิจกรรม “นี่ใครเอ่ย ?” โดย
 - 1.1.1 แจกกระดาษการ์ดสีให้สมาชิกทุกคน ๆ ละ 6 แผ่น
 - 1.1.2 ให้สมาชิกเขียนข้อดีและข้อเสียของตนเอง อย่างละ 3 ข้อ ลงในกระดาษการ์ดสีข้อละ 1 แผ่น
 - 1.1.3 เมื่อนิสิตทุกคนเขียนเสร็จแล้วให้นำกระดาษการ์ดมารวมกัน แล้วคนให้ผสมสลับกัน

1.1.4 ให้นิสิตผลัดกันหยิบกระดาษการ์ดครั้งละ 1 แผ่น แล้วอ่านข้อความในกระดาษการ์ดให้นิสิตทุกคนได้ยิน

1.1.5 ให้นิสิตที่เหลือทายดูว่าข้อความที่อ่านตรงกับนิสิตคนใด ทำอย่างนี้ไปเรื่อย ๆ จนกระดาษการ์ดหมด

1.1.6 ให้นิสิตแสดงความคิด ความรู้สึกเปรียบเทียบระหว่างข้อดีข้อเสียที่นิสิตเขียนกับความคิดและความรู้สึกที่มีต่อเพื่อนนิสิตในครั้งแรกที่พบกัน

1.1.7 ให้นิสิตช่วยกันสรุปสิ่งที่ได้จากกิจกรรม

2. ผู้วิจัยชี้แจงวัตถุประสงค์ และลักษณะของการฝึก รวมทั้งบทบาทหน้าที่ของนิสิตที่จะต้องปฏิบัติภายในกลุ่ม ตลอดจนบอกถึงประโยชน์ที่สมาชิกจะได้รับจากการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในครั้งนี้

3. ผู้วิจัยอธิบายและซักถามนิสิตเกี่ยวกับความหมายและความสำคัญของความเชื่อมั่นในตนเอง

4. ผู้วิจัยบอกถึงวัน เวลา สถานที่ รวมทั้งชี้แจงจำนวนครั้งในการฝึก แล้วเปิดโอกาสให้นิสิตซักถาม

การประเมินผล

1. สังเกตจากการเข้าร่วมกิจกรรม “นี่ใครเอ่ย?”
2. สังเกตจากการสรุปผลที่ได้จากกิจกรรม
3. สังเกตจากการตั้งใจฟัง และการซักถามข้อสงสัยต่าง ๆ ของนิสิต

ครั้งที่ 2

เรื่อง: ความหมายและความสำคัญของความเชื่อมั่นในตนเอง

วัตถุประสงค์

เพื่อให้นิสิตทราบถึงความหมายและความสำคัญของความเชื่อมั่นในตนเอง

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์

เอกสารเรื่องความหมายและความสำคัญของความเชื่อมั่นในตนเอง

วิธีดำเนินการ

1. ชำนาญ ผู้วิจัยสนทนาและซักถามสมาชิกเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิต
2. ชำนาญดำเนินการ
 - 2.1 ผู้วิจัยอธิบายถึงความหมาย และความสำคัญของความเชื่อมั่นในตนเอง
 - 2.2 ผู้วิจัยให้นิสิตร่วมกันแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง
 - 2.3 ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้นิสิตซักถามข้อสงสัยและเสนอข้อคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องความ

เชื่อมั่นในตนเอง

3. ชำนาญสรุป
 - 3.1 ผู้วิจัยให้นิสิตสรุปเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง
 - 3.2 ผู้วิจัยให้นิสิตสรุปความหมาย และความสำคัญของความเชื่อมั่นในตนเอง
 - 3.3 ผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม

การประเมินผล

1. สังเกตจากการตั้งใจฟังและซักถามข้อสงสัยขณะผู้วิจัยอธิบาย
2. สังเกตจากการแสดงความคิดเห็นของนิสิต
3. สังเกตจากการสรุปของนิสิต

เอกสารประกอบการบรรยาย

ความหมายของความเชื่อมั่นในตนเอง

ในเรื่องเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง ได้มีผู้ให้ความหมายไว้หลายท่าน ซึ่งผู้วิจัยได้คัดเลือกมาเสนอ ดังต่อไปนี้

สมิท (Smith. 1961 : 185) ได้ให้ความหมายไว้ว่า ความเชื่อมั่นในตนเองหมายถึง ความพึงพอใจในตนเอง ความภูมิใจในตนเอง หรือการยอมรับตนเอง บุคคลจะมีความเชื่อมั่นในตนเองมากน้อยเพียงใดนั้นสามารถพิจารณาได้จากความขัดแย้งระหว่างตนตามที่แท้จริง (Real Self) กับตนตามอุดมคติ (Ideal Self) ถ้าความขัดแย้งเกิดขึ้นมากจะเป็นเหตุทำให้ตนมีความรู้สึก ว่าไม่มีค่า ไม่เหมาะสมและไม่พึงพอใจ อันหมายถึงขาดความเชื่อมั่นในตนเอง เกิดความวิตกกังวล ขาดความอบอุ่นและชอบพึ่งผู้อื่น

ไซมอนด์ (Symonds. 1964 : 85 - 86) ได้กล่าวว่า บุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเองคือ บุคคลที่ไม่ยอมจำนนต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งโดยสิ้นเชิงทีเดียว ต่างกับคนที่ขาดความเชื่อมั่นในตนเอง คือ มีความขาดกลัว และไม่แน่ใจในตนเอง ซึ่งใช้เวลาส่วนใหญ่ไปในทางนี้กวาดภาพเอาเองในสิ่งที่ตนต้องการหรือปรารถนา สิ่งใดก็ไม่ทำตามลำดับขั้นแห่งความเป็นจริง เนื่องจากเกิดความหวาดกลัว หวั่นวิตกจนกลายเป็นคนทำอะไรไม่เป็นเลย

ฐิพ อ่อนโคกสูง (2516 : 7) ได้ให้ความหมายของความเชื่อมั่นในตนเอง หมายถึง ความแน่ใจ มั่นใจ หรือความกล้าหาญของบุคคลที่จะกระทำสิ่งต่าง ๆ ให้สำเร็จลุล่วงตามที่บุคคลนั้นตั้งใจไว้ แม้จะมีเหตุการณ์หรือสิ่งอื่นใดมาเป็นอุปสรรคก็ไม่ได้ความท้อถอยแต่อย่างใด ยังคงตั้งใจกระทำสิ่งนั้น ๆ ต่อไปด้วยความถูกต้องเหมาะสม

อาจกล่าวโดยสรุปว่า ความเชื่อมั่นในตนเอง หมายถึง การที่บุคคลมีความรู้สึกนึกคิดที่ดีต่อตนเอง ภาคภูมิใจในตนเอง ยอมรับตนเอง มีความเป็นตัวของตัวเอง มีความพึงพอใจในความสามารถของตนเอง มีจิตใจมั่นคง หนักแน่น แน่วแน่ไม่หวั่นไหวต่อเหตุการณ์ต่าง ๆ สามารถคิดและกระทำสิ่งต่าง ๆ ด้วยความมั่นใจให้ประสบผลสำเร็จตามจุดหมายที่ตั้งไว้ เป็นผู้ที่มีมนุษยสัมพันธ์ปรับตัวเข้ากับผู้อื่นและสังคมได้ดี และเป็นบุคคลที่มีความสามารถในการกล้าแสดงออก เช่น กล้ากระทำ กล้าพูด กล้าซักถาม กล้าแสดงความคิดเห็นในทางที่ถูกที่ควร กล้าตัดสินใจ ไม่ลังเลใจ กล้าที่จะเผชิญความจริง ยอมรับความจริงของตน ชอบการต่อสู้ มีความอดทน ความเป็นผู้นำ ชอบช่วยเหลือผู้อื่น รักความยุติธรรม มีเหตุมีผล และมีความรับผิดชอบ

ความสำคัญของความเชื่อมั่นในตนเอง

มาสโลว์ (Maslow. 1954 : 411) ได้กล่าวว่า คนทุกคนในสังคมมีความปรารถนาที่จะได้รับความสำเร็จ ความภาคภูมิใจในตนเอง (Self Esteem) และต้องการให้คนอื่นยอมรับนับถือในความสำเร็จของตนด้วย ถ้าความต้องการนี้ได้รับการตอบสนองจนพอใจจะทำให้บุคคลนั้นมีความเชื่อมั่นในตนเอง รู้สึกว่าตนเองมีค่า มีความสามารถ และมีประโยชน์ต่อสังคม แต่ถ้าความต้องการนี้ถูกขัดขวางจะทำให้เกิดความรู้สึกว่ามีปมด้อย หรือเสียความภาคภูมิใจในตนเองได้

สวนา พรพัฒน์กุล (2520 : 17) ได้กล่าวถึงความสำคัญของความเชื่อมั่นในตนเองว่า ความเชื่อมั่นในตนเองเป็นสิ่งที่แสดงว่าบุคคลเป็นส่วนหนึ่งของสังคม และมีความหมายต่อสังคม ถ้าบุคคลมีความเชื่อมั่นในตนเองแล้วก็จะไม่เฉยเมยต่อภาวะการณ์ต่าง ๆ ในสังคม แต่จะเข้าไปมีส่วนร่วมตามสิทธิและหน้าที่ที่ถูกต้อง ความเชื่อมั่นในตนเองจึงเป็นสิ่งที่สำคัญที่จะกระตุ้นให้ทุกคนกล้าแสดงออกซึ่งความคิดเห็นต่อทุก ๆ สิ่งที่เกี่ยวข้องกับชีวิตตนและความอยู่รอดของสังคม

สุชา จันทน์เอม. (2521 : 152) ได้กล่าวถึงบุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเองจะเป็นคนที่มีความสามารถตัดสินใจได้อย่างฉับพลัน ไม่มีจิตใจเรววน ทั้งนี้จะทำให้มีลักษณะของความเป็นผู้นำ เป็นที่เชื่อถือและไว้วางใจของผู้อื่น ทำให้ผู้อื่นอยากจะทำางานร่วมกับ

สมุท ศิริโช (2522 : 296-297) ได้กล่าวถึงความเชื่อมั่นในตนเองว่า เป็นความรู้สึกสามัญและเป็นประโยชน์ที่ทำให้เกิดความเข้มแข็งแก่แผนการดำเนินงานสร้างชีวิต บุคคลใดที่แสดงความเชื่อมั่นในตนเองออกมาในสมรรถภาพแห่งการปฏิบัติงาน ย่อมชักจูงให้บุคคลอื่นมีความเชื่อมั่นตามได้ และความเชื่อมั่นในตนเองจะเป็นพลังในการต่อสู้กับปัญหาต่าง ๆ ได้ด้วยความมั่นใจ

ในด้านพฤติกรรมที่แสดงถึงความเชื่อมั่นในตนเองของบุคคลนั้น พบว่า คนที่มีความเชื่อมั่นในตนเองจะเป็นคนที่รู้จักกับความจริงและยอมรับในข้อผิดพลาดของตนรู้จักที่จะพิจารณาถึงความจริงของเหตุการณ์ต่าง ๆ ด้วยความรอบคอบ (พรสวรรค์ สัมพันธ์. 2540 : 101)

นอกจากนี้ผลการวิจัยของโบว์แมน และแมททิว (มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช. 2524 : 39 ; อ้างอิงมาจาก Bowman and Mathews. 1963) สรุปว่าลักษณะบุคคลที่สำคัญอย่างหนึ่งสำหรับนักเรียนที่ประสบความสำเร็จในการเรียน คือ การที่เด็กมีความเชื่อมั่นในตนเอง

วิจิตร วรตบางกูร (2525 : 106) กล่าวว่า คนที่ไม่มีความเชื่อมั่นในตนเองจึงได้แก่คนที่ไม่รู้จักตนเอง ไม่รู้ว่ามีความสามารถหรือพลังในทางใดบ้าง หรือเป็นผู้ที่ไม่มีความสามารถ พลังกายและพลังจิตน้อย จึงมีความมั่นใจในการกระทำของตนเองน้อย บางคนอาจขาดความเชื่อมั่นในเรื่องบุคลิกภาพของตนเอง ความเชื่อมั่นในตนเองนี้หากขาดไปเสียก็จะทำให้การทำงาน

ร่วมกับคนอื่น การเข้าสังคม การติดต่อกับคนอื่น และการตัดสินใจยากลำบาก และเป็นปัญหาแก่ตนเองอย่างยิ่ง จึงทำให้คนรุ่นใหม่เริ่มสนใจที่จะพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองให้มากขึ้น เพื่อจะได้เข้าเป็นส่วนหนึ่งของสังคมและร่วมทำงานกับผู้อื่นได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

ประพุทธิ์ (2538 : 26) กล่าวว่า ถ้าคนที่แวดล้อมบุคคลที่มีความมั่นใจ รู้สึกมีความมั่นใจในตนเองด้วย พวกเขาก็จะสนุกสนานกับคุณสมบัติข้อนี้ในตัวผู้อื่นและรู้สึกไว้วางใจนับถือเชื่อมั่นและพึงพอใจที่จะคบหาเกี่ยวข้องกับคน ๆ นั้น แต่ถ้าคนอื่นมีความมั่นใจน้อยกว่าพวกเขาก็อาจจะรู้สึกอึดอัด วิตกกังวล หรือไม่ชอบ โดยทั่วไป ผู้ที่ร่วมงานกับคนที่มีความเชื่อมั่นจะรู้ว่าสามารถเชื่อถือคำพูดของเขาหรือเธอได้ เพราะคนเช่นนั้นจะทำตามสิ่งที่พูดด้วยความจริงใจและมีศรัทธาสามารถเผชิญหน้ากับคำวิพากษ์วิจารณ์ ยอมให้ความร่วมมือและจะดูแลตัวเองอย่างดี

อารี พันธมณี (2538 : 58) กล่าวว่า ความเชื่อมั่นในตนเองเป็นคุณสมบัติที่สำคัญอย่างหนึ่งของบรรดาบุคคลที่ประสบความสำเร็จในโลกนี้ เช่น เฮนรี ฟอร์ด เบนจามิน แฟรงคลิน ยอร์ช วอชิงตัน โรดอร์ โรสเวลต์ อับราฮัม ลินคอล์น วูดโรว์ วิลสัน เป็นต้น เพราะความเชื่อมั่นในตนเอง จึงนำบุคคลดังกล่าวไปสู่ความสำเร็จสูงสุดของชีวิต เจริญก้าวหน้าและยังประโยชน์ต่อมนุษยชาติและโลก ความเชื่อมั่นในตนเองเพียงอย่างเดียว ยังดีกว่ามีความรู้เพียงอย่างเดียว แต่ปราศจากความเชื่อมั่น เพราะความรู้เพียงอย่างเดียวไม่พอเพียงที่จะใช้ในการสร้างเนื้อสร้างตัว แต่คนที่มีความเชื่อมั่นเพียงอย่างเดียวเสียอีก ยังสามารถสร้างตนให้ประสบความสำเร็จได้ และยังสมบูรณ์มากขึ้นก็คือ การมีความเชื่อมั่นในตนเองและมีความรู้ด้วย คนที่เชื่อมั่นในตนเองก็เท่ากับเป็นคนที่มีพลังใจ พลังงานที่ซ่อนเร้นอยู่ในตัวของตัวเองให้เป็นประโยชน์ เพราะมนุษย์มีจิตที่มีพลังงานและอำนาจสร้างสรรค์อย่างมหาศาล

ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่า ความเชื่อมั่นในตนเองมีความสำคัญต่อความสำเร็จในการดำเนินชีวิต ทำให้มองโลกในแง่ดี ปรับตัวเข้ากับสิ่งแวดล้อมได้รวมทั้งกล้าคิด กล้าแสดงออก กล้ากระทำสิ่งต่าง ๆ ด้วยความมั่นใจ ไม่เจยเมยต่อสภาวะการณ์ต่าง ๆ บุคคลที่ขาดความเชื่อมั่นในตนเองย่อมกระทำการสำเร็จในชีวิตได้ยาก เพราะความเชื่อมั่นในตนเองเป็นลักษณะบุคลิกภาพที่มีความสำคัญอย่างหนึ่ง รวมทั้งเป็นลักษณะของบุคลิกภาพของผู้ประสบผลสำเร็จ

จะเห็นได้ว่าความเชื่อมั่นในตนเองมีความสำคัญอย่างยิ่งกับมนุษย์ ในการศึกษาต่อไปนี้ ความหมายของความเชื่อมั่นในตนเองจะหมายถึง คุณลักษณะของนิสิตที่แสดงให้เห็นว่านิสิตมีความพึงพอใจในตนเอง มีความเป็นตัวของตัวเองในการติดต่อสัมพันธ์กับบุคคลอื่น มีความคิดและความรู้สึกที่ดีต่อตนเองและบุคคลอื่น การปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น การแสดงความสนใจ ใส่ใจและให้กำลังใจผู้อื่น และการรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเอง

ครั้งที่ 3

เรื่อง ความเชื่อมั่นในตนเอง : ความพึงพอใจในตนเอง

วัตถุประสงค์

เพื่อให้นิสิตได้เรียนรู้เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองด้านความพึงพอใจในตนเอง

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์

เอกสารเรื่องความพึงพอใจในตนเอง

วิธีดำเนินการ

1. ชำนาญ ผู้วิจัยสนทนาและซักถามเกี่ยวกับความพึงพอใจในตนเองของนิสิต
2. ขั้นตอนการ
 - 2.1 ผู้วิจัยแจกเอกสารเกี่ยวกับเรื่องความพึงพอใจในตนเองให้นิสิตอ่าน
 - 2.2 ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้นิสิตซักถามและอภิปรายร่วมกัน
3. ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้นิสิตสรุปเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองด้านความพึงพอใจในตนเอง

การประเมินผล

1. สังเกตจากความตั้งใจในการอ่านเอกสาร
2. สังเกตจากการแสดงความคิดเห็น การซักถามและอภิปราย
3. สังเกตจากการสรุป

เอกสารการให้ข้อสังเกต เรื่อง"ความพึงพอใจในตนเอง"

บุคคลเกิดมาจะมีบุคลิกภาพเป็นอย่างไรนั้น เป็นผลมาจากการที่บุคคลได้รับการอบรมเลี้ยงดูจากบิดามารดา และจากบุคคลรอบข้าง เช่น ญาติพี่น้อง ครูอาจารย์ เพื่อน ๆ ตลอดจนประสบการณ์ที่แวดล้อม ซึ่งได้ถ่ายทอดค่านิยม ทศนคติ ขนบธรรมเนียมประเพณี วัฒนธรรม ลักษณะนิสัยต่าง ๆ มาให้ และบุคลิกภาพด้านหนึ่งของบุคคลก็คือ ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง ซึ่งบุคคลจะมีความเชื่อมั่นในตนเองมากน้อยแตกต่างกันไป แต่บุคคลจำเป็นควรจะได้รู้จักกับคุณลักษณะด้านความเชื่อมั่นในตนเอง ยอมรับและมีความพึงพอใจในตนเอง หลังจากนั้นก็เรียนรู้จักคุณลักษณะของบุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเอง แล้วพัฒนาตนเองไปสู่ความเชื่อมั่นในตนเอง

คุณลักษณะของบุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเอง

ไซมอนด์ (Symonds. 1964 : 85-86) ได้กล่าวถึงลักษณะของบุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเองว่า จะไม่ยอมจำนนต่อสิ่งใดโดยสิ้นเชิงทีเดียว และความเชื่อมั่นในตนเองจะเกิดขึ้นได้ด้วยองค์ประกอบ 4 อย่าง คือ (1) ทราบในสิ่งที่ต้องการ (2) คิดในสิ่งที่เห็นว่าจะสำเร็จ (3) สามารถตัดสินใจได้ และ (4) ลงมือกระทำจริง ๆ กับสิ่งที่ได้ตัดสินใจแล้ว ส่วนบุคคลที่ขาดความเชื่อมั่นในตนเองมักมีแต่ความขลาดกลัว ไม่แน่วใจในตนเอง มักใช้เวลาส่วนใหญ่ไปในทางนึกภาพเอาเองในสิ่งที่ตนต้องการหรือปรารถนา และไม่กระทำการใดตามลำดับขั้นแห่งความเป็นจริง เนื่องมาจากปัจจัยสำคัญ ได้แก่ ขาดความรู้ ขาดความกล้าหาญ และเกียจคร้าน จนกระทั่งกลายเป็นไม่ทำอะไรเลย

ซูซีฟ อ่อนโคกสูง (2516 : 25-27) ได้แบ่งลักษณะพฤติกรรมสำคัญของผู้ที่มีความเชื่อมั่นในตนเองไว้ดังนี้

1. มีความเชื่อมั่นในตนเองในการกระทำของตนและมั่นใจว่าจะพบความสำเร็จในสิ่งที่ได้กระทำลงไป
2. ไม่หลีกเลี่ยงสถานการณ์ที่เป็นปัญหาและมีความสามารถในทางแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี
3. กล้าแสดงความคิดเห็น กล้าตัดสินใจและกล้าเผชิญความเป็นจริง
4. มีความรับผิดชอบสูง
5. มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์
6. ไม่เชื่อผู้อื่นโดยไร้เหตุผล

7. ปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ต่าง ๆ
8. ไม่วิตกกังวลเกินไป
9. รักความยุติธรรม
10. เป็นผู้นำ

เลขา ปิยะฉัตรริยะ (2526 : 237-279) ได้กล่าวถึงความนึกคิดเกี่ยวกับตนเองทั้งในแง่บวกและแง่ลบว่าเป็นความคิดพื้นฐานหรือความเชื่อเบื้องต้นที่สำคัญที่จะทำให้บุคคลมีหรือขาดความเชื่อมั่นในตนเอง บุคคลที่มีความภาคภูมิใจในตนเองเชื่อว่า ตนเองมีความสามารถ มีคุณค่า มีความสำคัญ ยอมรับและพอใจในความเป็นตัวของตัวเองแล้วยอมสร้างความเชื่อมั่นในตนเองให้เกิดขึ้นได้และอยู่ในระดับที่สูงกว่าบุคคลที่ขาดความภาคภูมิใจในตนเอง ไม่แน่ใจในความสามารถ และความมีค่าของตน ดังนั้น บุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเองจึงหมายถึงบุคคลที่มีความรู้สึกนึกคิดที่ดีต่อตนเอง

พรรณราย ทวีพะประภา (2526 : 12) ได้กล่าวถึงลักษณะของบุคคลที่ขาดความเชื่อมั่นในตนเองว่า จะรู้สึกว่า ตนเองมีปมด้อย ขลาดกลัว ไม่กล้าแสดงออก ไม่ว่าจะเป็นการกระทำหรือความคิดเห็นก็ตาม

ฉันทนา ภาคบงกช (2533 : 1) กล่าวว่า ลักษณะของผู้ที่มีความเชื่อมั่นในตนเองโดยทั่วไปจะมีความกล้าในการแสดงออก กล้าตัดสินใจ และมีความมั่นใจที่จะทำสิ่งต่าง ๆ ให้สำเร็จได้ตามที่ต้องการ มองโลกในแง่ดี และปรับตัวเข้ากับสิ่งแวดล้อมได้และมีความรับผิดชอบในหน้าที่สูง

ประพุทธิ์ (2538 : 25-26) กล่าวว่า พฤติกรรมเชื่อมั่นในตนเองประกอบด้วย (1) บรรลุเป้าหมายโดยไม่เบียดเบียนผู้อื่น (2) ปกป้องสิทธิของตนเอง และเคารพสิทธิของผู้อื่น (3) รู้สึกดีต่อตนเอง มีความเชื่อมั่นอยู่ในระดับที่พอสมควร (4) เข้าสังคมกับคนอื่นได้ดี เปิดเผย (5) กล้าเลือกและกล้ารับผิดชอบในการตัดสินใจของตนเอง และ (6) ตรงไปตรงมา ขณะเดียวกันก็พร้อมที่จะรับฟังคำปฏิเสธ

ดังนั้น จึงสามารถสรุปได้ว่า ลักษณะของบุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเอง ได้แก่ ผู้มีความเป็นตัวของตัวเอง ภาคภูมิใจในตนเอง มองว่าตนเองมีความสามารถและคุณค่า มีความรู้สึกนึกคิดที่ดีต่อตนเอง มองโลกในแง่ดี นอกจากนี้ยัง มีความเป็นผู้นำ ยอมรับผู้อื่น กล้าตัดสินใจ กล้าแสดงความคิดเห็น กล้ากระทำการต่าง ๆ กล้าเผชิญความจริง ทราบในสิ่งที่ตนเองต้องการเชื่อมั่นในการกระทำของตนเอง ไม่วิตกกังวลมากเกินไป มีความรับผิดชอบ และสามารถปรับตัวให้อยู่ในสังคมได้อย่างมั่นใจ

ครั้งที่ 4

เรื่อง ความเชื่อมั่นในตนเอง : ความพึงพอใจในตนเอง(ต่อ)

วัตถุประสงค์

เพื่อให้นิสิตได้เรียนรู้เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองด้านความพึงพอใจในตนเอง

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์

เอกสารเรื่องความพึงพอใจในตนเอง : สามสหาย

วิธีดำเนินการ

1. ขั้นนำ ผู้วิจัยสนทนาและซักถามเกี่ยวกับความพึงพอใจในตนเองของนิสิต
2. ขั้นดำเนินการ
 - 2.1 ผู้วิจัยแจกเอกสารเกี่ยวกับเรื่องความพึงพอใจในตนเอง : สามสหาย_ให้นิสิตอ่าน
 - 2.2 ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้นิสิตซักถามและอภิปรายร่วมกัน
3. ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้นิสิตสรุปเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองด้านความพึงพอใจในตนเอง

การประเมินผล

1. สังเกตจากความตั้งใจในการอ่านเอกสาร
2. สังเกตจากการแสดงความคิดเห็น การซักถามและอภิปราย
3. สังเกตจากการสรุป

เอกสารการให้ข้อสังเกต เรื่อง”ความพึงพอใจในตนเอง : สามสหาย”

สมบุญและเอกพล เป็นเพื่อนรักกันมาตั้งแต่ไ้เด็ก ทั้งสองมีบ้านอยู่ใกล้กัน เรียนห้องเรียนเดียวกันมาตลอด สมบุญเป็นที่มีนิสัยร่าเริง มีน้ำใจชอบช่วยเหลือผู้อื่น เป็นที่สามารถควบคุมตนเองได้ดี มีเหตุมีผล กล่าวพูด กล่าวคิด กล่าวทำ ส่วนเอกพลมีนิสัยที่ต่างไปจากสมบุญ คือจะเป็นที่ชอบฟังพาทาอาศัยผู้อื่น โดยเฉพาะเพื่อนสนิทของเขาที่ชื่อสมบุญ ไม่ค่อยพูด เป็นคนเงียบ ๆ ไม่ค่อยกล้าแสดงออก ชอบทำตัวอ่อนแอ น้าเบือ เพื่อน ๆ ทำอะไรก็จะคล้อยตามเสมอไม่ชอบขัดใจใคร เมื่อทั้งสองเขามาสู่วัฒนศึกษาวิทยาลัยก็ยังเรียนที่เดียวกัน และก็มีเพื่อนเพิ่มขึ้นมาอีกคนหนึ่งที่มีมักจะไปไหนมาไหนด้วยกันเสมอ เพื่อนคนนี้ชื่อนายเสนาะ ซึ่งเสนาะเป็นคนเจ้าระเบียบชอบพูดขัดหูขัดตาผู้อื่น เอาแต่ใจตนเอง และชอบที่จะคอยจับผิดเพื่อน ๆ

ทั้งสามคนทำไม่จึงคบหากันเป็นเพื่อนรักกันได้ แม้ว่าทั้งสามคนจะมีลักษณะบุคลิกภาพที่แตกต่างกัน และก็จะมีความพึงพอใจในลักษณะนิสัยของตนเองก็ตาม คำตอบมีอยู่เพียงว่า ทั้งสามคนเรียนรู้ที่จะเข้าใจตนเอง แต่ก็มิได้ละเลยที่จะเรียนและเข้าใจเพื่อน ๆ ของตน และพยายามที่จะปรับตัวเข้าหากัน โดยเฉพาะสมบุญจะมีความเข้าใจในเพื่อนทั้ง 2 ของเขามากกว่า และพยายามที่จะช่วยลดช่องว่างของกันและกัน และชี้ให้เพื่อนเห็นถึงข้อดีข้อเสียของตนเอง และให้รู้จักที่จะพึงพอใจในตนเอง เขาจึงเป็นเพื่อนรักและสนิทกันเรื่อยมา

ครั้งที่ 5

เรื่อง ความเชื่อมั่นในตนเอง : ความเป็นตัวของตัวเองในการติดต่อสัมพันธ์กับบุคคลอื่น

วัตถุประสงค์

เพื่อให้นิสิตได้เรียนรู้เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองด้านความเป็นตัวของตัวเองในการติดต่อสัมพันธ์กับบุคคลอื่น

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์

เอกสารเรื่องความเป็นตัวของตัวเองในการติดต่อสัมพันธ์กับบุคคลอื่น : นายกรณักขาย
ประกัน

วิธีดำเนินการ

1. ชำนาญ ผู้วิจัยสนทนากลุ่มนิสิตเกี่ยวกับเรื่องความเป็นตัวของตัวเอง
2. ขั้นตอนดำเนินการ
 - 2.1 ผู้วิจัยแจกเอกสารเกี่ยวกับเรื่องความเป็นตัวของตัวเองในการติดต่อสัมพันธ์กับบุคคลอื่น : นายกรณักขายประกัน ให้นิสิตอ่าน
 - 2.2 ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้นิสิตซักถามและอภิปรายร่วมกัน
3. ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้นิสิตสรุปเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองด้านความเป็นตัวของตัวเองในการติดต่อสัมพันธ์กับบุคคลอื่น : นายกรณักขายประกัน

การประเมินผล

1. สังเกตจากความตั้งใจในการอ่านเอกสาร
2. สังเกตจากการแสดงความคิดเห็น การซักถามและอภิปราย
3. สังเกตจากการสรุป

เอกสารการให้ข้อสนเทศ

เรื่อง”ความเป็นตัวของตัวเองในการติดต่อสัมพันธ์กับบุคคลอื่น:นายกรนักขายประกัน”

ผมมีเพื่อนคนหนึ่งซึ่งเป็นนักศึกษารุ่นน้อง แต่ก่อนที่จะคบหาสมาคมกันนั้น ก็เริ่มจากการที่ผมและเพื่อน ๆ ไปรับน้องซึ่งสอบเอ็นทรานซ์ติดใหม่ นายกรซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า”เจ้ากร” เพราะดูสนิทปากดี เจ้ากรเป็นคนที่พวกเรานำมาหิ้วไว้ในที่รับน้องที่พวกเราจัดขึ้น ด้วยมาดของเจ้ากรที่ดูมาดมั่น มีความเป็นตัวของตัวเอง แต่ในสายตาพวกเราแล้วว่าเป็นคนที่กวนมาก หลังจากที่เปิดเรียน และกิจกรรมรับน้องเสร็จสิ้นไปแล้ว เจ้ากรก็ได้มาสมัครเป็นสมาชิกชมรม ซึ่งพวกเราเป็นกรรมการอยู่ ซึ่งในตอนนั้นเองที่เราได้รู้จักเขามากขึ้น เจ้ากรเป็นคนเป็นคนกล้า กล้าที่จะแสดงความคิดเห็น กล้าโต้แย้งอย่างมีเหตุผล และเขาก็จะถามทันทีที่เขามีข้อสงสัย พวกเราเริ่มถูกชะตาไปกับเขา จึงได้แอบถามเพื่อนร่วมชั้นเรียนของเขา เพื่อน ๆ ของเจ้ากรเล่าให้เราฟังว่า เจ้ากรเป็นคนที่เรียนอยู่ในระดับค่อนข้างดี ในชั้นเรียนเขาจะตั้งใจเรียน เมื่อเวลาอาจารย์สอนเขาไม่เข้าใจอะไรก็จะถามอาจารย์ เมื่ออาจารย์ให้แสดงความคิดเห็น เขาก็จะเสนอความคิดเห็นอย่างมีเหตุผลเกือบทุกครั้ง อาจารย์หลายท่านชอบนิสัยการเรียนของเขา ในกลุ่มเพื่อน ๆ เขาก็พูดคุยกับเพื่อนอย่างเป็นกันเอง มีกิจกรรมก็ร่วมทำ เพื่อนพูดเขาก็จะหยุดฟังและฟังอย่างตั้งใจ และเขาก็จะมีเรื่องเรานุกสนานมาเล่าให้เพื่อน ๆ ฟังเสมอ พวกเราจึงเริ่มรับเจ้ากรไว้ในก๊วนและทำงานชมรมด้วยกัน มีหลายต่อหลายครั้งที่เรามีปัญหาในงานชมรม พวกเราจึงได้ขอความคิดเห็นจากเขา เขาเหมือนพระเอกขึ้นมาช่วย และต่อมาเขาก็ได้รับเลือกให้เป็นประธานชมรมในปีถัดมา

หลังจากที่เรียนจบกันไปต่างก็แยกย้ายไปทำงาน และได้กลับมาพบกันอีก เจ้ากรบอกพวกเราว่าเขาทำงานขายประกัน พวกเราก็หัวเราะ แต่ที่หัวเราะก็เพราะว่าอาชีพนี้ดูเหมาะสมกับเขามาก และเพื่อนเราให้ผมฟังว่าเจ้ากรเป็นนักขายประกันฝีมือดี จนได้รับโบนัสดี ๆ กันเรื่อย จากตรงนี้เองผมมองย้อนหลังไปในวันแรกที่เราได้พบเขาจนถึงวันนี้ บุคลิกภาพของเจ้ากรที่มีความเป็นตัวของตัวเองไม่ติดต่อพูดคุยกับใคร ๆ เขาจะมีความเชื่อมั่นในตนเอง ด้วยเหตุนี้เมื่อผมทำงานและมีปัญหาอุปสรรคเกิดขึ้น ผมจะนึกถึงเขาเสมอ และแอบหยิบยืมความสามารถของเขามาใช้ หวังว่าเจ้ากรคงไม่ว่าอะไรนะ

ครั้งที่ 6

เรื่อง ความเชื่อมั่นในตนเอง : ความคิดและความรู้สึกที่มีต่อตนเองและบุคคลอื่น

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เรียนได้เรียนรู้เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองด้านความคิดและความรู้สึกที่มีต่อตนเองและบุคคลอื่น

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์

เอกสารเรื่องความคิดและความรู้สึกที่มีต่อตนเองและบุคคลอื่น

วิธีดำเนินการ

1. ขั้นนำ ผู้วิจัยสนทนากลุ่มนิสิตเกี่ยวกับเรื่องความคิดและความรู้สึกที่มีต่อตนเองและบุคคลอื่น
2. ขั้นดำเนินการ
 - 2.1 ผู้วิจัยแจกเอกสารเกี่ยวกับเรื่องความคิดและความรู้สึกที่มีต่อตนเองและบุคคลอื่นให้นิสิตอ่าน
 - 2.2 ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้นิสิตซักถามและอภิปรายร่วมกัน
3. ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้นิสิตสรุปเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองด้านความคิดและความรู้สึกที่มีต่อตนเองและบุคคลอื่น

การประเมินผล

1. สังเกตจากความตั้งใจในการอ่านเอกสาร
2. สังเกตจากการแสดงความคิดเห็น การซักถามและอภิปราย
3. สังเกตจากการสรุป

เอกสารการให้ข้อสังเกต ความคิดและความรู้สึกที่มีต่อตนเองและบุคคลอื่น

คนเราจะมีความคิดและความรู้สึกต่อตนเองอย่างไร เป็นผลมากจากการที่บุคคลเข้าใจตนเองและสภาพแวดล้อมตั้งแต่ยังเด็ก ความเข้าใจเกี่ยวกับตัวเอง การรู้จักตนเอง ความรู้สึกต่อตัวเองและต่อผู้อื่นจะสะท้อนให้เห็นจากการอบรมสั่งสอนของบิดามารดา ลักษณะคำสั่ง วิธีการออกคำสั่ง และท่าทีของบิดามารดาที่มีต่อบุคคล หรือแม้แต่การเปิดโอกาสให้มีอิสระในการเลือก หรือให้โอกาสในการเป็นตัวของตัวเอง นอกจากนี้ประสบการณ์ที่ผ่านมาในช่วงวัยเด็ก ยังส่งผลต่อความคิดและความรู้สึกที่มีต่อตนเองและบุคคลอื่น วัยเด็กบุคคลได้พัฒนาชีวิตโดยรับเอา ค่านิยม วัฒนธรรม ปทัสถานต่าง ๆ จากการติดต่อสัมพันธ์ในครอบครัว จากสื่อมวลชน จากสังคมและสภาพแวดล้อม ในที่นี้ก็จะขอแนะนำให้รู้จักบุคคลซึ่งมีความคิดและความรู้สึกต่อตนเองและบุคคลอื่น 4 ประเภท ได้แก่

บุคคลประเภทที่ 1 คนที่มีความคิดและความรู้สึกที่ดีต่อตนเองและบุคคลอื่นในทางที่ดี มองโลกในแง่ดี จะเป็นคนที่มีความเชื่อมั่นในตนเอง รู้สึกว่าตนเองมีค่า ยอมรับและเข้าใจตนเอง ขณะเดียวกันก็รู้สึกว่าชีวิตผู้อื่นมีค่า ยอมรับและยกย่องให้เกียรติบุคคลอื่นในฐานะเพื่อนมนุษย์คนหนึ่ง มีความจริงใจในการสื่อสารสัมพันธ์กับผู้อื่น มีความกล้าในการเผชิญปัญหาต่าง ๆ ด้วยวิธีสร้างสรรค์ และใช้ความสามารถที่ตนมีอยู่อย่างเต็มที่

บุคคลประเภทที่ 2 คนลักษณะนี้จะมีความคิดและความรู้สึกต่อตนเองในแง่ที่ว่า รู้สึกว่าตนเองดีกว่าผู้อื่น มีความคิดและความรู้สึกต่อผู้อื่นในด้านลบ ถูกเหยียดหยามว่าผู้อื่นด้อยกว่าตน ไม่ไว้วางใจผู้อื่นว่ามีความสามารถ เมื่อมีประสบปัญหา ก็จะกล่าวโทษผู้อื่นว่าทำให้ตนเองบกพร่อง เข้าทำนองที่ว่า “จำไม่ดีโทษพี่ไทยกลอง” ชอบการเปลี่ยนแปลงอย่างรุนแรง ไม่รับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น ยึดมั่นในความคิดของตนเองว่าเป็นเลิศ ถ้าบุคคลประเภทนี้มีโอกาสทำงานในตำแหน่งสำคัญก็จะชอบลูกน้องที่ประจบสอพลอ โดยไม่คำนึงถึงสิ่งที่ควรหรือไม่ควรทำ ชอบคำเยินยอ โดยไม่คำนึงว่าจะมาจากความจริงใจหรือไม่ เพราะมีความเชื่ออยู่แล้วว่าไม่มีใครเก่งหรือดีเท่าตัวเขา

บุคคลประเภทที่ 3 คนลักษณะนี้จะมีความคิดและความรู้สึกต่อตนเองในแง่ที่ว่าตนเองด้อยกว่าผู้อื่น ส่วนความคิดและความรู้สึกที่มีต่อบุคคลอื่นในทางกลับกันคือ บุคคลอื่นเก่งและโชคดีกว่าตน บุคคลประเภทนี้จะไม่กล้าแสดงออกถึงความรู้สึกที่แท้จริง เก็บความรู้สึกไว้ ซลาดกลัวที่จะยืนยันถึงสิทธิที่ตนมีอยู่อย่างชอบธรรม ชอบลงโทษตนเอง เป็นคนอมทุกข์ เศร้าหมอง

ชอบปลีกตัวอยู่ตามลำพัง เมื่อเผชิญปัญหาก็จะใช้วิธีเลี่ยงหนีไม่พยายามแก้ไขปัญหา ไม่กล้าเสี่ยงทำอะไรใหม่ ๆ บุคคลประเภทนี้มักพัฒนาความรู้สึกว่าตนเองไม่มีค่ามาตั้งแต่เด็ก โดนผู้ใหญ่บังคับให้ทำสิ่งต่าง ๆ ไม่มีอิสระ ทำให้ตนเองรู้สึกว่าไม่มีความสามารถ ต้องพึ่งพาผู้อื่นอยู่เสมอ เขาจะไม่มีความสุขในชีวิต เพราะต้องเก็บกดความรู้สึกของตนเอง

บุคคลประเภทที่ 4 บุคคลลักษณะนี้จะมีความคิดและความรู้สึกต่อตนเองและบุคคลอื่นในแง่ลบ รู้สึกหมดอาลัยตายอยากในชีวิต รู้สึกชีวิตไม่มีคุณค่า หดหู่ เศร้าหมอง ปราศจากความหวังใด ๆ และรู้สึกว่าชีวิตของคนอื่นก็มีค่าไม่มีความหมาย รู้สึกว่าโลกนี้โหดร้ายทารุณ ไม่น่าอยู่ ผู้ที่เป็นโรคจิตโรคประสาทจะมีความรู้สึกเช่นนี้อย่างรุนแรง อาจทำร้ายตนเองและผู้อื่นได้ โดยไม่รู้สึกผิดเพราะไม่คิดว่าชีวิตมีความหวัง และมีความหมายอะไร

แล้วท่านผู้อ่านได้พิจารณาไปด้วยหรือเปล่าว่าท่านมีความคิดและความรู้สึกต่อตนเองและบุคคลอื่นในประเภทไหน

ครั้งที่ 7

เรื่อง ความเชื่อมั่นในตนเอง : การปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เรียนได้เรียนรู้เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองด้านการปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์

เอกสารเรื่องการปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น

วิธีดำเนินการ

1. ชำนาญ ผู้วิจัยสนทนากลุ่มนิสิตเกี่ยวกับการปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น
2. ชำนาญดำเนินการ
 - 2.1 ผู้วิจัยแจกเอกสารเกี่ยวกับเรื่องการปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่นให้

นิสิตอ่าน

- 2.2 ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้นิสิตซักถามและอภิปรายร่วมกัน
3. ชำนาญ ผู้วิจัยให้นิสิตสรุปเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองด้านการปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น

การประเมินผล

1. สังเกตจากความตั้งใจในการอ่านเอกสาร
2. สังเกตจากการแสดงความคิดเห็น การซักถามและอภิปราย
3. สังเกตจากการสรุป

เอกสารการให้ข้อเสนอแนะ การปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น

หลักใหญ่ที่สุดในทางจิตวิทยาเพื่อผลในการดำรงชีวิตอย่างเป็นสุขนั้น มีอยู่เพียงสองประการเท่านั้นคือ ความสามารถที่เข้าใจตัวเองหนึ่ง และความสามารถเข้าใจผู้อื่นอีกหนึ่ง นอกจากนี้มนุษย์เป็นสัตว์สังคม การอยู่ร่วมกันจึงเป็นสิ่งที่จำเป็นอย่างที่สุด

- บางคนใช้เวลาอย่างมีคุณค่ายิ่ง บุคคลจะเป็นตัวของตัวเอง กล้าเปิดเผยความรู้สึก มีความจริงใจต่อผู้อื่น การที่บุคคลจะพัฒนาการปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่นอย่างใกล้ชิดนี้ บุคคลจะสามารถระบายความรู้สึกแท้จริงที่ตนมีออกมา มีความไว้วางใจผู้อื่น เข้าใจและยอมรับความรู้สึกของตนเอง ทำให้บุคคลรู้สึกที่ตนเองได้รับการยอมรับในฐานะที่เป็นมนุษย์คนหนึ่งที่มีความเท่าเทียมกับคนอื่น บุคคลที่สามารถในการปฏิบัติตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่นนั้น มักมีลักษณะดังนี้ คือ มีความมั่นคงทางอารมณ์ มีความจริงใจ มีความไว้วางใจ สามารถแลกเปลี่ยนความรู้สึก ความคิด ประสบการณ์ของตนกับผู้อื่นได้ และมีการรับรู้ที่มีประสิทธิภาพ

- บางคนใช้เวลาทำให้ผู้อื่นยอมรับ โดยการระบายความรู้สึกที่ตนเองมีอยู่ ซึ่งเป็นความรู้สึกทางลบ เช่น ความรู้สึกริษยา โกรธ เศร้าโศก หวาดกลัว เรียกว่าการเล่นเกม เพื่อตนเองจะได้รับการยอมรับและเอาใจใส่ในแบบที่ตนต้องการ เป็นการยอมรับในทางลบ

- บางคนใช้เวลาปฏิบัติตนให้ผู้อื่นยอมรับ อย่างมีเป้าหมาย มีเนื้อหาสาระ มีการแลกเปลี่ยนทัศนคติ ความคิดเห็น เช่น การทำงาน การทำกิจกรรมเพื่อสังคม ฯลฯ บุคคลที่สามารถร่วมงานกับผู้อื่นได้ โดยรับความคิดเห็นของผู้อื่น มีความรับผิดชอบ ชยันหมั่นเพียร ย่อมได้รับการยอมรับและเอาใจใส่จากผู้อื่น

- บางคนใช้เวลาเพื่อทำให้บุคคลอื่นยอมรับตน โดยการพูดคุยสนทนากับผู้อื่นในเรื่องราวทั่ว ๆ ไป บุคคลก็จะได้รับการเอาใจและการยอมรับจากผู้ที่ตนมีปฏิสัมพันธ์ด้วย

- บางคนก็ใช้เวลาในการปฏิบัติตนให้ผู้อื่นยอมรับตนเพียงแค่การทักทาย การทำตามมารยาทของสังคม เท่านั้น

และบางคนก็ไม่ต้องการจะปฏิสัมพันธ์กับใครเลยในบางครั้ง เพราะบุคคลก็ต้องการมีเวลาอยู่กับตัวเองบ้างในบางครั้ง แต่ถ้าใช้จินตนาการหรือผู้คุยกับตนเองบ่อย ๆ มากจนเกินไป ก็ทำให้เกิดสุขภาพจิตเสื่อมได้

สรุปได้ว่า ในชีวิตประจำวันบุคคลจะต้องมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นโดยการปฏิบัติตนให้ผู้อื่นยอมรับเขา บุคคลที่ขาดความเชื่อมั่นในตนเอง ก็จะมีทัศนคติในแง่ลบเกี่ยวกับตนเองและผู้อื่น

และมักใช้เวลาส่วนใหญ่อยู่กับตนเอง ทำให้ได้รับการยอมรับจากบุคคลอื่นน้อย ในทางตรงกันข้ามบุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเองมากก็จะใช้เวลาส่วนใหญ่ทำให้ผู้อื่นยอมรับและได้รับการเอาใจใส่อย่างเพียงพอตามความต้องการ และปรับตัวอยู่ในสังคมอย่างมีความสุข

ครั้งที่ 8

เรื่อง ความเชื่อมั่นในตนเอง : การแสดงความสนใจ ใส่ใจ และให้กำลังใจผู้อื่น

วัตถุประสงค์

เพื่อให้นิสิตได้เรียนรู้เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองด้านการแสดงความสนใจ ใส่ใจ และให้กำลังใจผู้อื่น

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์

เอกสารเรื่องการแสดงความสนใจ ใส่ใจ และให้กำลังใจผู้อื่น

วิธีดำเนินการ

1. ชำนาญ

กำลังใจผู้อื่น

2. ขั้นตอนการ

2.1 ผู้วิจัยแจกเอกสารเกี่ยวกับเรื่องการแสดงความสนใจ ใส่ใจ และให้กำลังใจผู้อื่น

ให้นิสิตอ่าน

2.2 ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้นิสิตซักถามและอภิปรายร่วมกัน

3. ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้นิสิตสรุปเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองด้านการแสดงความสนใจ ใส่ใจ และให้กำลังใจผู้อื่น

การประเมินผล

1. สังเกตจากความตั้งใจในการอ่านเอกสาร
2. สังเกตจากการแสดงความคิดเห็น การซักถามและอภิปราย
3. สังเกตจากการสรุป

เอกสารการให้ข้อสังเกต การแสดงความสนใจ ใส่ใจ และให้กำลังใจผู้อื่น

ช่วงชีวิตวัยเด็ก ผมมีเพื่อนหลายคนที่เล่นฟุตบอล ยิงนกตกปลา ว่ายน้ำในคลอง หรือ เรื่องสนุกสนานต่าง ๆ มากมาย แต่เรื่องที่ผมจะเล่าให้ฟังเป็นเรื่องที่มีนัยนิตคืออะไรสักอย่าง แต่มันก็เป็น บทเรียนสอนผมอยู่ตลอดมาและก็น่าจะเป็นเรื่องที่มีประโยชน์กับหลาย ๆ ท่านได้

เรื่องมันก็มีอยู่ว่า ช่วงที่ผมจบการศึกษาและกำลังจะเข้ารับพระราชทานปริญญาบัตร อยู่อีกไม่กี่วัน จำได้ว่าเป็นช่วงเดือนแรกที่ผมเริ่มทำงาน ผมกำลังมีความสุขกับความความสำเร็จ สมหวังของชีวิต และในเย็นวันหนึ่งขณะที่ผมกลับจากทำงานและกำลังเดินเข้าบ้าน เพื่อนของผม ชื่อ"กบ" และก่อนที่จะเล่าเรื่องต่อไป ก็ขอแนะนำให้รู้จักเพื่อนคนนี้สักหน่อย เพื่อท่านจะได้รู้ ความเป็นมาเป็นไปมากยิ่งขึ้น

กบ เป็นเพื่อนที่สนิทคนหนึ่งของผม ชอบที่จะเล่นและเที่ยวกันด้วยกันเสมอ พ่อของกบ ตายตั้งแต่พวกเรายังเด็ก ผมจำได้ว่าในวันที่ท่านตาย ยังเห็นท่านทำงานอยู่ที่โต๊ะทำงานในบ้าน แต่พอช่วงบ่ายเราก็เห็นท่านหลับอยู่ที่โต๊ะทำงาน จนช่วงเย็นน้าของกบก็มาบอกว่าท่านตายแล้ว กบร้องไห้เสียใจมาก เพราะเขาสนิทกันมาก กบเหลือแต่แม่กับน้องชาย ไม่นานแม่ของเขาก็นำไป ผ่ากให้อยู่ในความดูแลของหลวงพ่อบุญ เพื่อจะได้มีคนอบรมสั่งสอน บางครั้งผมไปเล่นกับกบที่กุฏิ หลวงพ่อบุญก็มักจะพูดเปรียบเทียบกับกบเสมอ ให้กบดูตัวอย่างจากผมที่สนใจการเรียนรู้ เชื่อฟัง พ่อแม่ ไม่เกเรดื้อรัง บางครั้งผมสังเกตเห็นสีหน้าท่าทางของเขาที่ไม่ค่อยพอใจ จนทำให้ผมไม่กล้า เข้าไปเล่นที่กุฏิอีก กบเป็นคนเรียนไม่เก่งเข้าเรียนที่ไหนก็ไม่ผ่านก็ต้องออกจากโรงเรียน แต่เขา เป็นคนรักเพื่อนฝูง ใครมีเรื่องทะเลาะกับคนอื่นมา กบจะเป็นทัพหน้าไปลุยให้เสมอ กบเคยถูกรถ แท็กซี่ชนเกือบตายมาแล้วครั้งหนึ่ง ซึ่งน่าจะกระทบกระเทือนสมองแต่ก็ยังไม่ได้แสดงอาการให้เห็น เลย นี่และคือ นายกบเพื่อนของผม

ก็จะขอกลับเข้าสู่ประเด็นที่จะเล่าให้ฟัง ในขณะที่ผมเลิกงานเดินเข้ามาตามจะกลับบ้าน กบก็มาดักรอพบผม ชวนผมพูดคุย ผมก็ไปนั่งกินไอเลียงร้านนายเต้ เพื่อนอีกคนหนึ่ง กบ พยายามปรับทุกข์เล่าความในใจให้ผมฟัง แต่ผมกลับละเลย ไม่ได้ให้ความสนใจ ใส่ใจกับเขาเท่า ที่ควร เพราะตนเองกำลังประสบความสำเร็จในชีวิต เย็นวันต่อมาแม่บอกว่ากบมาหาผม ตั้งแต่บ่าย ฟังกลับไป ผมก็ยังคงเฉย ๆ สองวันผ่านไปมีข่าวที่หน้าหนังสือพิมพ์ข่าวสด พบชายคนหนึ่งถูกรถไฟทับตาย พวกเพื่อนก็พยายามดูว่าเป็นใคร เพราะตอนนั้นเริ่มสังเกตว่าไม่เห็นกบมา หลายวันแล้ว ผมดูรูปซึ่งไม่ชัดนัก และพยายามบอกตัวเองว่าต้องไม่ใช่กบเพื่อนของผม ในเย็นวัน

นั่นน้ำของกบก็ไปขออุศที่โรงพยาบาลตำรวจ จึงได้รู้ว่ากบถูกรถไฟทับตาย ในวันที่ผมซ่อมรับปริญญา ผมรู้สึกไม่ดีเลยไม่เป็นอันซ่อมและก็รีบกลับมางานศพของกบ เพื่อน ๆ เล่าให้ฟังว่ากบก็ไปหาพวกเขาที่บ้าน แต่ก็ไม่มีใครจนถึงบ้านเพื่อนคนสุดท้ายที่อยู่ใกล้กับทางรถไฟก็ไม่พบเพื่อน มีคนแถวนั้นเล่าให้ฟังว่าเห็นกบเดินตามทางรถไฟไป ในขณะเดียวกันก็มีรถไฟสวนทางมา และเขาก็กระโดดเข้าหารถไฟ ให้รถไฟทับเหมือนจใจจะตาย ในวันที่เผศพก็เป็นวันที่ผมรับพระราชทานปริญญาบัตรพอดี ผมไม่มีโอกาสได้ดูเขาแม้กระทั่งในงานเผาศพ แต่ผมก็รำลึกถึงเขาเสมอมา

จากเหตุการณ์นี้เองทำให้ผมคิดว่า ผมคงจะต้องปรับเปลี่ยนตัวเองเสียใหม่ ให้เป็นคนช่างสังเกตผู้คนรอบข้างมากขึ้น และพยายามให้ความสนใจ ใส่ใจและให้กำลังใจผู้อื่น ทั้งในทางบวกคือให้ในสิ่งที่ดีกับคนอื่น ผู้ที่ได้รับก็จะรู้สึกมีกำลังใจที่จะต่อสู้กับปัญหาอุปสรรค มีความเชื่อมั่นในตนเองและควรจะต้องสนใจและใส่ใจทางลบกับคนอื่นด้วยกัน เช่น การตำหนิ การดูว่ากล่าวบ้าง แม้ว่าจะเป็นทางลบแต่ก็ยังทำให้ผู้ที่ได้รับบางคนรู้สึกที่ตนเองได้รับการเอาใจใส่ สนใจเช่นกัน เรื่องนี้คงจะทำให้ท่านรู้สึกที่จะแสดงความสนใจ ใส่ใจและให้กำลังใจคนรอบข้างบ้างหรือยังผมหวังว่าจะไม่เกิดประวัติศาสตร์ซ้ำรอย

ครั้งที่ 9

เรื่อง ความเชื่อมั่นในตนเอง : ความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเอง

วัตถุประสงค์

เพื่อให้นิสิตได้เรียนรู้เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองด้านความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเอง

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์

เอกสารเรื่องความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเอง

วิธีดำเนินการ

1. ชำนาญ ผู้วิจัยสนทนาซักถามนิสิตเกี่ยวกับเรื่องความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเอง
2. ชำนาญดำเนินการ
 - 2.1 ผู้วิจัยแจกเอกสารเกี่ยวกับเรื่องความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเองให้นิสิตอ่าน
 - 2.2 ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้นิสิตซักถามและอภิปรายร่วมกัน
3. ชำนาญสรุป ผู้วิจัยให้นิสิตสรุปเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองด้านความรู้สึกเห็นคุณค่าใน

ตนเอง

การประเมินผล

1. สังเกตจากความตั้งใจในการอ่านเอกสาร
2. สังเกตจากการแสดงความคิดเห็น การซักถามและอภิปราย
3. สังเกตจากการสรุป

เอกสารการให้ข้อเสนอแนะ ความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเอง

ความรู้สึกต่าง ๆ ที่บุคคลสะสมไว้ ซึ่งเป็นความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเอง อาจมีทั้งความรู้สึกทางบวกและทางด้านลบ ขึ้นอยู่กับประสบการณ์ที่บุคคลได้รับ ความรู้สึกที่มีบุคคลเห็นคุณค่าในตนเองด้านบวก ได้แก่ ความรู้สึกพอใจในตนเอง รู้สึกว่าตนเองมีคุณค่าไว้วางใจตนเองได้ ฯลฯ ส่วนความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเองด้านลบ ได้แก่ ความรู้สึกโกรธ รู้สึกผิด ความไม่พอใจ ซัดเคือง เคียดแค้น ความรู้สึกเศร้าสร้อย อ้างว้างโดดเดี่ยว ว่าเหว ความรู้สึกว่าตนเองบกพร่อง ฯลฯ ถ้าบุคคลเก็บความรู้สึกที่มีต่อตนเองไว้อย่างไร ก็จะพยายามหาโอกาสแสดงความรู้สึกเช่นนั้นออกมา บุคคลที่มีความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเองด้านบวก ก็มักจะเลือกและมองหาแต่สิ่งที่เป็นคุณค่าจากประสบการณ์การสัมผัสพันธะระหว่างตนเองกับบุคคลอื่น และรู้จักให้และแลกเปลี่ยนความรู้สึกที่เห็นคุณค่าในตนเองกับบุคคลอื่นอย่างเหมาะสม บุคคลก็จะมีเชื่อมั่นในตนเอง มีความสุขในการดำเนินชีวิต มีสุขภาพจิตที่ดี

ครั้งที่ 10

เรื่อง ความเชื่อมั่นในตนเอง : แนวทางในการพัฒนาและกลยุทธ์ในการสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เรียนได้เรียนรู้ในการพัฒนาและกลยุทธ์ในการสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์

เอกสารเรื่องการพัฒนาและกลยุทธ์ในการสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง

วิธีดำเนินการ

1. ขั้นนำ ผู้วิจัยสนทนากลุ่มเกี่ยวกับเรื่องการพัฒนาและกลยุทธ์ในการสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง
2. ขั้นดำเนินการ
 - 2.1 ผู้วิจัยแจกเอกสารเกี่ยวกับเรื่องการพัฒนาและกลยุทธ์ในการสร้างความเชื่อมั่นในตนเองให้ผู้เรียนอ่าน
 - 2.2 ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้ผู้เรียนซักถามและอภิปรายร่วมกัน
3. ขั้นสรุป ผู้วิจัยให้ผู้เรียนสรุปเกี่ยวกับการพัฒนาและกลยุทธ์ในการสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง

การประเมินผล

1. สังเกตจากความตั้งใจในการอ่านเอกสาร
2. สังเกตจากการแสดงความคิดเห็น การซักถามและอภิปราย
3. สังเกตจากการสรุป

เอกสารการให้ข้อสนทนา การพัฒนาและกลยุทธ์ในการสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง

ความเชื่อมั่นในตนเอง เป็นลักษณะบุคลิกภาพอย่างหนึ่งที่เกิดและส่งเสริมให้พัฒนาอยู่เสมอ เพราะคนที่มีความเชื่อมั่นในตนเองจะมีบุคลิกภาพดี มองโลกในแง่ดี และมีความรู้สึกปลอดภัย กล้าแสดงออกในทางที่ถูกที่ควร มีความรับผิดชอบในหน้าที่การงานของตน และสามารถประสบความสำเร็จในการปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมที่ตนประสบนั้นอย่างมีกำลังใจเข้มแข็ง (ราตรี ผาหัด. 2532 :36-37; อ้างอิงมาจาก สุชา จันทน์เอม. 2510) คนรุ่นใหม่เริ่มสนใจที่จะพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองให้มากขึ้น เพื่อจะได้เข้าเป็นส่วนหนึ่งของสังคมและร่วมทำงานกับผู้อื่นได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น และคนที่ขาดความเชื่อมั่นในตนเอง จะทำให้เกิดปัญหาในการทำงานร่วมกับคนอื่น การเข้าสังคม การติดต่อกับผู้อื่นและการตัดสินใจ (วิจิตร วรุตบางกูร. 2521 : 8)

อารี พันธมณี (2538 : 59-61) ได้กล่าวถึงกลยุทธ์ในการสร้างความเชื่อมั่นในตนเองไว้ดังนี้

1. พึ่งตนเอง หมั่นฝึกฝนการช่วยเหลือตนเองให้มากที่สุด ก่อนจะร้องขอให้คนอื่นช่วย เพราะตนเป็นที่พึ่งแห่งตน “อัตตาหิ อัตตะโน นาโถ” ช่วยตนเอง แล้วจะมีคนช่วยท่าน การฝึกหัดพึ่งตนเองหรือช่วยตนเอง ทำได้ตั้งแต่เยาว์วัย โดยให้เด็กช่วยเหลือตนเองตามวัย ลงมือทำงานเป็น จะทำให้เด็กรู้ความสามารถของตนเอง ภาคภูมิใจ และสร้างความเชื่อมั่นในตนเองให้เกิดขึ้นได้อย่างแน่นอน
2. รู้จักตนเอง พยายามรู้จักตัวของเราให้ดีที่สุด ว่าเรามีจุดดี จุดเด่นจะปรับตัวด้อยให้ได้อย่างไร จะใช้จุดเด่นของตนให้เกิดประโยชน์ต่อตนเองและผู้อื่นได้อย่างไร และยอมรับตนเองในฐานะมนุษย์ ซึ่งมีทั้งความสามารถ พลัง ค้นให้พบ หาให้เจอ พลังที่ซุกซ่อนอยู่ในตัวและนำมาใช้ให้เต็มที่
3. ศรัทธาในตนเอง นับถือตนเอง เชื่อในความสามารถของตนเอง ไม่ถูกเหยียดหยามตนเอง เพราะท่านจะเรียกศรัทธาจากผู้อื่นได้ ก็เมื่อท่านได้เชื่อมั่นในตนเองเพราะคำพูดที่ว่าท่านทำได้ ถ้าท่านเชื่อว่าสามารถทำได้ เราเป็นอย่างที่เราคิด เราคิดอย่างไรเราก็เป็นอย่างนั้น เพราะทุกอย่างท่านเป็นผู้ทำ และหามาเอง ดังที่ว่า ไม่มีใครจะนำความสุข ความสำเร็จมาให้ท่าน นอกจากตัวท่านเอง
4. กำจัดความกลัว ความกลัวเป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จ และทำให้เราไม่กล้าทำอะไร

และคนที่ไม่เคยทำอะไรเลย ก็จะไม่มีความผิดพลาดเกิดขึ้นเลย แต่คนที่ทำงาน โอกาสผิดพลาดก็ย่อมจะมีบ้างเป็นธรรมดา แต่หากทำดีที่สุดแล้ว อะไรจะเกิดขึ้น มันก็ต้องเกิด ก็ยอมรับและหาทางปรับปรุงให้ดีขึ้นต่อไป พึงคิดเสมอว่า ทำไม่ได้ไม่มี มีแต่ยังไม่ได้ทำ เพราะฉะนั้น “อย่าเพิ่งแต่ดู จงลงมือทำ อย่าเพิ่งแต่พูด จงลงมือทำ อย่าเพิ่งแต่กลัว จงลงมือทำ ลงมือทำ ทันที เดียวนี้เท่านั้น” และหากยังมีจิตใจกลัว และหวาดต่อคำวิพากษ์วิจารณ์ ก็ให้บอกกับตนเองว่า “ดอกไม้ดอกที่สวยงามที่สุด ยังไม่เกิดขึ้น คนดีที่สุด ยังไม่เกิดขึ้น คนเก่งที่สุด ยังไม่เกิดขึ้น” แต่คุณนี่แหละคือคนเก่ง และดีที่สุดที่จะต้องสร้างสรรค์และจัดการทำให้ได้ ขจัดความกลัว และเพิ่มความกล้าให้คุณมีก้าวแรกเกิดขึ้น ก้าวต่อไปไม่ยาก “ร้อยลิ้น พันลิ้น ไม่สำคัญเท่าลิ้นแรก” ขจัดความกลัว โดยเริ่มต้นกำจัดความเชื่อจากคำพูดที่ว่า “เจ้าทำไม่ได้หรอก เจ้าไม่กล้าลอง เจ้ากลัวความเห็นของผู้อื่น เจ้าจะล้มเหลว เจ้ากลัวว่า เจ้าจะไม่มีความสำเร็จ” ณ ที่ใดมี “ความกลัว” ยึดครอง ณ ที่นั้นการบรรลุความสำเร็จที่สำคัญไม่อาจจะเป็นไปได้ “ความกลัวเป็นสุสานของจิตใจ ซึ่งมันวิ่งเข้าไปซ่อนและกักขังตนเองอยู่โดดเดี่ยว ความกลัวที่นำความมั่งงายมาสู่ ความมั่งงายก็คือดาบสองคม ซึ่งใช้ในการประหารดวงวิญญาณ” ความกลัวเป็นพื้นฐานของมนุษย์ เช่น กลัวยากจน กลัววัยชรา กลัวถูกวิพากษ์วิจารณ์ กลัวสูญเสียความรัก กลัวสุขภาพทรุดโทรม กลัวตาย ความกลัวเป็นที่ป็นอุปสรรคต่อความก้าวหน้าและทำให้ไม่กล้าแสดงความคิดเห็นไม่กล้าขยับทำอะไร

ดังนั้น จงขจัดความกลัวและยอมรับว่า “คนที่ไม่ทำอะไรเลย จะไม่ผิดพลาดเลย” หรือท่านโชคดีที่ได้เรียนรู้ความแตกต่างระหว่างความพ่ายแพ้ชั่วคราว และความล้มเหลว ท่านจะโชคดีกว่านั้น ถ้าท่านได้รู้ความจริงว่าเมล็ดพันธุ์ที่แท้จริงของความสำเร็จ ซ่อนเร้นมากับความพ่ายแพ้ ทุกครั้งที่ท่านประสบ

5. มีชีวิตอยู่กับปัจจุบัน เมื่อจะทำสิ่งใด ให้เอาใจใส่ เอาใจจดจ่อกับสิ่งที่ทำ รวมพลังความคิด ลงสู่การกระทำ ไม่ห่วงหน้าพะวงหลังหรือติดยึดกับอดีต กังวลกับอนาคต แต่มุ่งใจให้เป็นหนึ่งเดียวกับเวลานั้น ณ สถานที่นั้น เพื่อจะทำให้จิตใจมีพลังสามารถสร้างสรรค์สิ่งต่าง ๆ ให้สำเร็จลงได้ ทำเรื่องใดก็สนใจทุ่มเทเรื่องนั้น อย่าใจวอกแวก “ถอดหัวใจให้กับสิ่งที่ทำ”

6. คิดในทางบวก พยายามคิดในเรื่องที่ดีทำให้เป็นสุข เกิดพลังใจ ไม่ว่าอะไรจะเกิดขึ้น ให้มองว่าประสบการณ์ เป็นสิ่งที่ดีที่ทำให้เราเติบโต แกร่งขึ้น และเพิ่มพูนประสบการณ์ ตัวอย่างเพลงของเบิร์ด “ผิดเป็นครู ออกหักทำให้รู้จักชีวิตมากขึ้น” ให้หัดคิดเปลี่ยนปัญหาอุปสรรคให้กลายเป็นความสำเร็จ เช่น ยิงดีที่เกิดขึ้นวันนี้พอเสียรายได้ทัน ตัวอย่าง ทีมฟุตบอลที่ชนะ พบว่า มักคิดจินตนาการแต่ความสำเร็จ เสี่ยงให้รองของชัยชนะการเฉลิมฉลอง รางวัล เกียรติ ความภาคภูมิใจ เป็นต้น ส่วนทีมที่แพ้ คิดตรงกันข้าม คือมีความกลัว และคิดถึงสภาพของความพ่ายแพ้ เลยทำให้

ทอดยอ เสียกำลังใจและแพ้ในที่สุด

7. ปลูกฝังอุปนิสัยที่ดี การที่คนเราจะมีเชื่อมั่นได้ ก็ต้องผ่านการฝึกสร้างเสริมและสั่งสมนิสัยที่ดีหลายด้าน เช่น ความเป็นผู้ไม่รู้จักหมดหวัง หรือต้องเป็นผู้มีความหวังเสมอ พຽງนี้ยังมีวันใหม่ให้ก้าวเดิน ความไม่กลัวต่อความยากลำบาก จิตใจเข้มแข็ง ฯลฯ ต่อสู้ กล้าหาญ เข้มแข็ง อดทน ตนเป็นที่พึ่งแห่งตน เกิดเป็นคน คนเหมือนกัน จะกลัวอะไรกัน ทำเดี๋ยวนี ทำเดี๋ยวนี พยายามสม่ำเสมอ อย่าประมาทเกิดเป็นคน ไม่ควรขลาด จงเก่งกาจ กล้าหาญ ชาญชัย

8. ฝากข้อคิดเตือนใจ “ถ้าท่านคิดว่าท่านพ่ายแพ้ ท่านจะพ่ายแพ้ ถ้าท่านคิดว่าท่านไม่กล้า ท่านจะไม่กล้า ถ้าท่านต้องการที่จะชนะ แต่ท่านคิดว่าท่านไม่อาจชนะเกือบจะแน่นอนว่าท่านจะไม่ชนะ ถ้าท่านคิดว่าท่านย่อเย็บ ท่านจะย่อเย็บ” เพราะว่าสิ่งที่เกิดขึ้นมาจากโลกนี้ ความสำเร็จเริ่มต้นด้วยความต้องการของคนผู้นั้น ทั้งหมดมันขึ้นอยู่กับท่าทีของจิตใจ ถ้าท่านคิดว่า ท่านแพ้ยับเยิน ท่านจะเป็นเช่นนั้น ท่านจะต้องคิดให้สูงเพื่อที่จะยกตัวของท่านให้สูงขึ้น ท่านจะต้องเชื่อมั่นในตัวของท่านเองเสียก่อน ก่อนที่ท่านจะชนะรางวัล สงครามชีวิตมิได้อยู่ที่ผู้ที่แข็งแรง หรือเร็วกว่าเสมอไป แต่ในเวลาไม่เร็วกี่ช้า คนที่ชนะคือคนที่คิดว่าเขามีความสามารถ

ครั้งที่ 11

เรื่อง ความเชื่อมั่นในตนเอง : แนวทางในการพัฒนาและกลยุทธ์ในการสร้างความเชื่อมั่น
 ในตนเอง (ต่อ)

วัตถุประสงค์

เพื่อให้นิสิตได้เรียนรู้ในการพัฒนาและกลยุทธ์ในการสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์

เอกสารเรื่องการพัฒนาและกลยุทธ์ในการสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง

วิธีดำเนินการ

1. ชำนาญ ผู้วิจัยสนทนาซักถามนิสิตเกี่ยวกับเรื่องการพัฒนาและกลยุทธ์ในการสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง
2. ชำนาญดำเนินการ
 - 2.1 ผู้วิจัยแจกเอกสารเกี่ยวกับเรื่องการพัฒนาและกลยุทธ์ในการสร้างความเชื่อมั่นในตนเองให้นิสิตอ่าน
 - 2.2 ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้นิสิตซักถามและอภิปรายร่วมกัน
3. ชำนาญสรุป ผู้วิจัยให้นิสิตสรุปเกี่ยวกับการพัฒนาและกลยุทธ์ในการสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง

การประเมินผล

1. สังเกตจากความตั้งใจในการอ่านเอกสาร
2. สังเกตจากการแสดงความคิดเห็น การซักถามและอภิปราย
3. สังเกตจากการสรุป

เอกสารการให้ข้อสังเกต การพัฒนาและกลยุทธ์ในการสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง

ละเอียด จงกลณี (2529 : 14-15) กล่าวว่า ในการสร้างความเชื่อมั่นในตนเองสำหรับบุคคลที่ต้องการปรับปรุงและพัฒนาตนเองนั้นมีแนวทางปฏิบัติดังนี้

1. กล้าเป็นตัวของตัวเอง รับสภาพความเป็นจริงทั้งหมดเกี่ยวกับตนเองว่าเด่นด้อยด้านใด กล้าหาญในการตัดสินใจ และเป็นตัวของตัวเอง

2. สร้างความสามารถให้กับตนเอง เมื่อรู้ว่าตนขาดความเชื่อมั่นด้านใดเพราะอะไรก็ควรศึกษาหาความรู้ ฝึกฝนให้รู้และเชี่ยวชาญยิ่งขึ้น เพราะยิ่งมีความรู้มากก็มีคนมาขอคำแนะนำปรึกษา มีคนนิยมเชื่อถือมากขึ้น จะก่อให้เกิดความรู้สึกรักพอใจ และภูมิใจในตนเองซึ่งเป็นพื้นฐานของความเชื่อมั่นในตนเอง

3. สะสมความสำเร็จ ผลความสำเร็จของงานที่เราสามารถแก้ปัญหาต่าง ๆ หรือคำยกย่องชมเชยจากผู้อื่น จะทำให้เกิดความเชื่อมั่นในตนเองมากขึ้น ในทางตรงข้าม งานที่เราทำไม่ค่อยสำเร็จ ความผิดพลาดต่าง ๆ ตลอดจนคำตำหนิตีติเตียนจากผู้อื่น จะเป็นสิ่งที่ทำให้ความเชื่อมั่นในตนเองลดน้อยลงได้เช่นกัน บางครั้งการติชมอาจเชื่อถือไม่ได้นัก ถ้าคนอื่นมีความลำเอียง จึงควรใช้วิจารณญาณเลือกรับคำชมที่เป็นประโยชน์ และสมเหตุสมผลไว้เป็นรากฐานสร้างความเชื่อมั่นต่อไป

4. ปรับปรุงแก้ไขสิ่งที่เป็นปัญหาสำคัญต่ออาชีพหรือชีวิตประจำวัน ปัญหาที่เล็กน้อยไม่สำคัญควรตัดทิ้งไป ไม่เอามาวิตกกังวลและเป็นปมด้อย ถ้าปัญหานั้นสำคัญต่ออาชีพหรือชีวิตประจำวันของเราก็ควรปรับปรุงแก้ไขเสีย ถ้าสามารถแก้ไขได้ เราจะรู้สึกภูมิใจ และมีความเชื่อมั่นในตนเองยิ่งขึ้น

5. เห็นคุณค่าของสิ่งที่ดีที่ตนมีอยู่ เราควรมองเห็นคุณค่าตนเอง เพราะเราเป็นผู้เดียวที่มองเห็นความสามารถและความเจริญเติบโตของตัวเรามาตลอด ใช้สิ่งที่เป็นข้อดีที่เรามีอยู่นั้นให้เป็นประโยชน์พร้อมกับศึกษาหาทางปรับปรุงแก้ไขให้ดียิ่ง ๆ ขึ้นไปเพราะจะได้สร้างความเชื่อมั่นในตนเองให้สูง ๆ ขึ้น

วิสันต์ บัณฑะวงศ์ (2523 : 38-45) กล่าวว่า การที่จะสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ตนเองจนเกิดเป็นนิสัยนั้น ปฏิบัติได้ดังนี้

1. สำรวจข้อบกพร่องของตนเองด้วยใจบริสุทธิ์ เพื่อแก้ไข
2. พยายามหัดแก้ไขอุปสรรคที่เล็กลงทีละน้อยเรื่อยไป

3. ใช้เวลาแกตนเองตามสมควรในการที่จะกระทำสิ่งใดให้สำเร็จผลตามประสงค์

4. แสวงหาภาวะการณ์ที่จะทำให้เกิดอุปสรรคเสมอ เพื่อเป็นการบริหารจิตใจให้เกิดความแข็งแกร่งอยู่เสมอ

ส. สายสุเมธ (2519 : 37-43) ได้กล่าวถึงการสร้างความเชื่อมั่นในตนเองว่า วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับการสร้างความเชื่อมั่นให้กับตนเองมีดังนี้

1. ศึกษาความรู้อย่างไม่ลดละ การศึกษาเป็นบ่อเกิดแห่งความรู้ เป็นพลังอันยิ่งใหญ่ของมนุษย์ คนที่รักความก้าวหน้าจะต้องเป็นนักศึกษา นักค้นคว้า คนที่ยิ่งฉลาดมากยิ่งขึ้นเกิดความเชื่อมั่นในตนเองมาก คนที่ไม่ยอมศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอก็ไม่มีทางที่จะก้าวหน้าไปได้ไกล อนาคตก็จะไม่แจ่มใส การศึกษาอาจปฏิบัติได้ดังนี้คือ อ่านให้มาก ฟังให้มาก บันทึกให้มาก และคิดให้มาก

2. แผนงานที่ดี ใครก็ตามทำงานโดยไม่มีแผน จะทำงานใหญ่ให้สำเร็จหาได้ไม่ ดังคำกล่าวที่ว่า“ในการทำงานทุกชนิด หากวางแผนที่ดีไว้ก่อนงานนั้นก็เท่ากับว่าสำเร็จไปแล้วครึ่งหนึ่ง”

3. ทำใจดีสู้เสือ หรือยิ้มรับได้เมื่อภัยมา เช่น ในการพูดต่อที่ชุมนุมชน เมื่อผู้พูดเกิดความประหม่า ไม่มีความมั่นใจในตนเอง วิธีแก้ก็คือ ปลุกใจตนเองให้เข้มแข็ง ทำใจดีสู้เสือนึกเสียว่าเราก็คงคนเขาก็คงคน จะไปเกรงกลัวทำไม

4. ลงมือปฏิบัติด้วยตนเอง สิ่งสุดท้ายที่จะทำหรือฝึกปฏิบัติ การที่เรียนรู้สิ่งต่าง ๆ ไม่ว่าจะละเอียดหรือหยาบเพียงใดก็ตาม ถ้าเราไม่เคยปฏิบัติแล้วก็เปรียบเสมือนคนที่เรียนแต่ทฤษฎี

นอกจากนี้ เดโช สนวนานนท์ (2516 : 255) ยังได้เสนอแนวทางปฏิบัติเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในตนเองไว้ดังนี้

1. ไม่แะแสดอดีตที่ผิดพลาดและเริ่มต้นใหม่ตั้งแต่นี้เป็นต้นไป
2. ไม่ยอมพูดในคำและเรื่องที่ทำให้เกิดความรู้สึกท้อแท้ ถดถอย
3. เชื่อในความสามารถพิเศษที่มีอยู่ในตัวเอง ความสามารถส่วนที่ยังปิดบังซ่อนเร้นในตัวเรานั้นยังมีอยู่อีก
4. จงคิดแต่ในด้านที่ไม่เป็นอุปสรรคและพึงคิดถึงอุปสรรคแต่เพียงพอประมาณ
5. สร้างภาพความเป็นผู้มีชัยในความคิดเสมอ
6. สะสมความสำเร็จเล็ก ๆ น้อย ๆ ในชีวิตเพื่อเป็นบันไดก้าวไปสู่ความเชื่อมั่นในตนเองอย่างแท้จริงในบั้นปลาย

จากแนวทางปฏิบัติดังกล่าว สรุปได้ว่า ในการสร้างความเชื่อมั่นในตนเองนั้น ควรจะเริ่มส่งเสริมพัฒนาดังแต่บุคคลอยู่ในวัยเด็ก โดยให้เด็กได้กระทำสิ่งต่าง ๆ ที่ง่าย ๆ ด้วยตนเอง และเมื่อทำสำเร็จก็ควรจะได้ยกย่องชมเชยตามสมควร แต่เมื่อไม่สำเร็จก็ไม่ควรตำหนิติเตียน ควรให้กำลังใจและปลอบโยน เด็กก็จะเกิดการพึ่งพาตนเอง และเมื่อบุคคลเจริญเติบโตขึ้น การสร้างความเชื่อมั่นในตนเองก็ต้องเป็นการฝึกฝนประสบการณ์จากสภาพแวดล้อมต่าง ๆ โดยการพึ่งพาตนเอง หมั่นฝึกฝน ช่วยเหลือตนเองให้มากที่สุด ตรวจสอบตนเองหาจุดเด่นจุดด้อย มีจุดเด่นก็ส่งเสริมพัฒนาให้ดียิ่งขึ้น ส่วนจุดด้อยที่เป็นปมด้อยก็พยายามปรับปรุงแก้ไขให้ดีขึ้น มีความนับถือศรัทธาในความสามารถของตนเอง กำจัดความกลัวที่เป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จ และทำให้เราไม่กลัว คิดหรือทำในสิ่งที่ดีทำให้เป็นสุข กล้าเป็นตัวของตัวเอง สร้างความสามารถให้กับตนเองศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมในสิ่งที่ยังไม่รู้ และสุดท้ายมองเห็นคุณค่าในสิ่งที่ตนมีอยู่ภาคภูมิใจในตนเอง

ครั้งที่ 12

เรื่อง ปัจฉิมนิเทศ

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผลิตสรุปผลของการให้ข้อเสนอแนะที่มีต่อการพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเอง

เวลาที่ใช้ 60 นาที

อุปกรณ์ -

วิธีดำเนินการ

1. แบ่งนิสิตออกเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มละ 4 คน ให้แต่ละกลุ่มสรุปผลของการให้ข้อเสนอแนะที่มีต่อการพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเอง
2. ผู้วิจัยสรุป และให้ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม
3. ให้นิสิตสรุปถึงประโยชน์ที่ได้รับ ตลอดจนการนำไปใช้ในชีวิตประจำวัน
4. ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้นิสิตซักถามข้อสงสัย
5. ผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติม
6. ผู้วิจัยกล่าวขอบคุณในความร่วมมือของนิสิต และกล่าวปิดการทดลอง

การประเมินผล

1. สังเกตจากการอภิปรายสรุปผลของการให้ข้อเสนอแนะที่มีต่อการพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเอง
2. สังเกตจากการสรุปถึงประโยชน์ที่ได้รับ ตลอดจนการนำไปใช้ในชีวิตประจำวัน
3. สังเกตจากการซักถามข้อสงสัย

ภาคผนวก ค.

ตาราง 8 ค่าอำนาจจำแนกของแบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเอง

ข้อที่	ค่า t	ข้อที่	ค่า t
1	4.496	21	2.182
2	3.010	22	2.410
3	2.005	23	3.390
4	1.860	24	1.818
5	3.380	25	2.038
6	3.077	26	2.581
7	1.867	27	2.142
8	4.354	28	2.871
9	2.797	29	1.800
10	4.651	30	1.778
11	2.970	31	1.942
12	2.683	32	2.560
13	1.905	33	9.000
14	3.490	34	7.77
15	4.000	35	1.867
16	2.960	36	2.470
17	3.077	37	2.840
18	1.978	38	4.210
19	2.535	39	2.971
20	1.794	40	3.823

$$\alpha = 0.867$$

ตาราง 9 แสดงคะแนนความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มทดลองก่อนได้รับการฝึกการวิเคราะห์ การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับนิสิตกลุ่มควบคุมก่อนได้รับข้อเสนอแนะ

คนที่	กลุ่มทดลอง	อันดับ	กลุ่มควบคุม	อันดับ
1	82.00	7.5	75.00	1
2	84.00	11	90.00	2
3	87.00	13	83.00	3
4	94.00	16	86.00	4.5
5	83.00	9.5	82.00	6.5
6	76.00	3	80.00	6.5
7	90.00	14.5	80.00	10
8	81.00	6	75.00	12
Mdn	84.63		81.75	
QD	8.50		8.50	

$$\Sigma R_E = 80.50 \quad \Sigma R_C = 55.50$$

$$U = 19.50$$

ตาราง 10 แสดงคะแนนความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มทดลอง ก่อนและหลังได้รับการฝึก
การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

คนที่	คะแนนความเชื่อมั่นในตนเอง		ผลต่างของคะแนน ความเชื่อมั่นในตนเอง	อันดับ	R^+	R^-
	หลังการทดลอง	ก่อนการทดลอง				
1	109.00	82.00	27.00	8	+8	
2	87.00	84.00	3.00	1	+1	
3	92.00	87.00	5.00	2.5	+2.5	
4	101.00	94.00	7.00	4	+4	
5	88.00	83.00	5.00	2.5	+2.5	
6	84.00	76.00	8.00	5	+5	
7	101.00	90.00	11.00	6	+6	
8	101.00	81.00	20.00	7	+7	
Mdn	95.38	84.63	10.75			
QD	4.75	8.50	6.25			

$$T = 0^*$$

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตาราง 11 แสดงคะแนนความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มควบคุม ก่อนและหลังได้รับ
 ขอสุนเทศ

คนที่	คะแนนความเชื่อมั่นในตนเอง		ผลต่างของคะแนน ความเชื่อมั่นในตนเอง	อันดับ	R ⁺	R ⁻
	หลังการทดลอง	ก่อนการทดลอง				
1	77.00	75.00	2.00	1	+1	-3
2	97.00	90.00	7.00	7	+7	
3	86.00	83.00	3.00	3	+3	
4	83.00	86.00	-3.00	3		
5	86.00	82.00	4.00	5.5	+5.5	
6	89.00	80.00	9.00	8	+8	
7	84.00	80.00	4.00	5.5	+5.5	
8	81.00	78.00	3.00	3	+3	
Mdn	85.38	81.75	4.38			
QD	5.50	8.50	2.63			

T = 3*

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตาราง 12 แสดงผลต่างของคะแนนความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตกลุ่มทดลอง ที่ได้รับการฝึก
การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และนิสิตกลุ่มควบคุมที่ได้รับข้อเสนอแนะ
เกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเอง

คนที่	กลุ่มทดลอง	อันดับ	กลุ่มควบคุม	อันดับ
1	27.00	16	2.00	2
2	3.00	4	7.00	10.5
3	5.00	8.5	3.00	4
4	7.00	10.5	- 3.00	1
5	5.00	8.5	4.00	6.5
6	8.00	12	9.00	13
7	11.00	14	4.00	6.5
8	20.00	15	3.00	4
Mdn	10.75		4.38	
QD	6.25		2.63	

$$\Sigma R_E = 88.5 \quad \Sigma R_C = 47.5$$

$$U = 11.5^*$$

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ประวัติย่อของผู้วิจัย

ชื่อ นายนฤพนธ์	ชื่อสกุล สีแสง
วัน เดือน ปีเกิด	26 มิถุนายน 2507
สถานที่เกิด	กรุงเทพมหานคร
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	บ้านเลขที่ 245/145 ถนนเพชรเกษม ซอยวัดทองศาลางาม (เพชรเกษม 20) แขวงปากคลอง เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ 10160 โทร. 8684588
ตำแหน่งหน้าที่การงานปัจจุบัน	นักแนะแนวการศึกษาและอาชีพ ระดับ 5
สถานที่ทำงานปัจจุบัน	งานแนะแนวและจัดหางาน กองกิจการนิสิต มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
ประวัติการศึกษา	
พุทธศักราช 2526	มัธยมศึกษาปีที่ 5 (แผนกศิลป์คำนวณ) จากโรงเรียนวัดนวลนรดิศ กรุงเทพมหานคร
พุทธศักราช 2530	กศ.บ. วิชาเอกการแนะแนว (เกียรตินิยมอันดับ 2) จากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร
พุทธศักราช 2535	ศศ.บ. สาขาวิชารัฐศาสตร์ จากมหาวิทยาลัยรามคำแหง
พุทธศักราช 2541	กศ.ม. วิชาเอกจิตวิทยาการแนะแนว จากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ผลของการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อ
ความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตชั้นปีที่ 2 คณะศึกษาศาสตร์
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

บทคัดย่อ
ของ
นฤพนธ์ สีแสง

เสนอต่อมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอกจิตวิทยาการแนะแนว
มีนาคม 2541

การศึกษานี้มีจุดมุ่งหมาย เพื่อศึกษาผลของการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตชั้นปีที่ 2 คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ปีการศึกษา 2540 ที่มีความเชื่อมั่นในตนเองตั้งแต่เปอร์เซ็นต์ที่ 25 ลงมา จำนวน 16 คน แล้วสุ่มอย่างง่ายเป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม กลุ่มละ 8 คน กลุ่มทดลองได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และกลุ่มควบคุมได้รับข้อสนเทศสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลคือ การทดสอบของแมนน์ - วิทนี และวิลคอกชัน

ผลการศึกษารูปได้ดังนี้

1. นิสิตมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้น หลังจากได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05
2. นิสิตมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้น หลังจากได้รับข้อสนเทศ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05
3. นิสิตที่ได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้นมากกว่านิสิตที่ได้รับข้อสนเทศ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

THE EFFECT OF TRANSACTIONAL ANALYSIS TRAINING ON
SELF - CONFIDENCE OF SECOND - YEAR STUDENTS OF
THE FACULTY OF EDUCATION, SRINAKHARINWIROT UNIVERSITY

AN ABSTRACT
BY
NARUPON SISAED

Presented in partial fulfillment of the requirements for the Master of
Education degree in Guidance and Counseling Psychology
at Srinakharinwirot University
March 1998

The purpose of the experimental research was to study the effect of Transactional Analysis training on the self - confidence of second - year students of the Faculty of Education of Srinakharinwirot University in the academic year 1997. The subjects of sixteen students were randomly selected from the students whose self - confidence scores were lower than twenty-fifth percentile. The subjects were then divided into an experimental group and a control group, each group consisted of 8 students. The experimental group participated in the Transactional Analysis training program while the control group was given the information program. The data were analyzed by the Mann - Whitney U Test and the Wilcoxon Matched - Pairs Signed - Ranks Test.

The results were as follows :

1. The self - confidence of the students participated in the Transactional Analysis training program significantly increased at .05 level.
2. The self - confidence of the students given the information program significantly increased at .05 level.
3. The self - confidence of the students participated in the Transactional Analysis training program was significantly higher than those given the information program at .05 level.