

ความสำคัญของปัญหาและการวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่มมีอิทธิพลต่อทัศนคติและความคิดในการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาบุคลิกภาพและอาชีพ

คาร์ตัน คับเบิลยู เดวิด (Carton W. David)¹ ได้ทำการศึกษาในปี 1966 โดยจัดกลุ่มการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาทางคานอาชีพ และการศึกษา (Educational-Vocational Group Counseling) แก่แก่นักเรียนที่จัดว่าเป็นปกติในระดับมัธยมศึกษาเป็นจำนวน 13 กลุ่ม นักเรียน 13 กลุ่มนี้จะพบกันแบบกลุ่มการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาทางคานอาชีพ และการศึกษาจำนวน 14 ครั้ง โดยมีผู้ให้คำปรึกษากลุ่มละ 1 คน ผลการวิเคราะห์พบว่าบุคลิกภาพการยอมรับตนเองเปลี่ยนแปลงไปอย่างมีนัยสำคัญในทิศทางของการปรับตัวที่ดีขึ้น

เจนเสน (Jensen)² ได้ทำการศึกษาในปี 1958 โดยให้การศึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่มแก่นักเรียนที่เรียนไม่ประสบความสำเร็จในการเรียนในระดับชั้นประถมศึกษา

1 Carton W. David "Educational-Vocational Group Counseling"

Journal of Counseling Psychology 13 (1966): 202-207.

2

as in, cited in Merville C. Shaw & Rosmary Wursten " Research on Group Procedures in School. A Review of the Literature" Personnel and Guidance Journal 44 (September 1965): 28.

ผลการศึกษาแสดงว่าผู้เข้าร่วมกลุ่ม แสดงการปรับปรุงในด้านสัมฤทธิผล หรือประสบความสำเร็จในการเรียนเพิ่มขึ้น และเพิ่มความสามารถที่จะทำงานในชั้นเรียน ได้อย่างอิสระ โดยไม่ตองมีผู้ช่วยเหลือ

เจอโรดท์ ที แฮนสัน (Jerold T. Hanson) และ ดาร์ล แอดซานเดอร์ (Daryl L. Sander)¹ ได้ทำการวิจัยในปี 1953 เพื่อประเมินผลของการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาเป็นรายบุคคล และการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม ทางด้านการเลือกอาชีพแก่นักเรียนชายในระดับมัธยมศึกษา ผลการศึกษาพบว่า การให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม ช่วยให้การเลือกอาชีพ เป็นไปอย่างสมจริงมากยิ่งขึ้น

บรอดเคิล (Brodel)² ได้ทำการศึกษาในปี 1960 โดยจัดบริการการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่มแก่นักเรียนเกรด 9 จำนวน 4 กลุ่ม ซึ่งเป็นพวกที่ไม่ประสบความสำเร็จในการเรียน ผลการศึกษาพบว่า นักเรียน 3 กลุ่มในจำนวนนักเรียน 4 กลุ่ม แสดงความก้าวหน้าอย่างมีนัยสำคัญในด้านคะแนนสัมฤทธิผล และยังเพิ่มบุคลิกภาพในการยอมรับตนเอง และมีการปรับปรุงความสามารถที่จะสัมพันธ์กับกลุ่ม เพื่อน ญาติ และพ่อแม่ด้วย

มาร์ค เอช ทีแลน (Mark H. Thlen) และ ชาร์ล เอ็ด แฮร์ริส (Charles S. Harris)³ ได้ทำการศึกษาในปี 1968 เพื่อศึกษาถึงบุคลิกภาพของนิสิต

¹ Jerold T. Hanson and Daryl L. Sander "Differential Effects of Individual and Group Counseling on Realism of Vocational Choice" Journal of Counseling Psychology 20 (1973): 541-544.

² Brodel C. Ohlsen. "The Effects of Group Counseling on Gifted Underachieving Adolescents" Journal of Counseling Psychology (1960): 163-170.

³ Mark H. Thelen and Charles S. Harris "Personality of Colledge Underachievers who Improves with group Psychotherapy" Personnel and Guidance Journal (February 1968): 561-566.

ในวิทยาลัยที่ไม่ประสบความสำเร็จในการเรียน และได้รับการปรับปรุงด้วยการบำบัดกลุ่ม (Gestalt Therapy) ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่าการปรับปรุงทางจิตวิทยาการสูงกว่าอย่างมีนัยสำคัญในกลุ่มทดลอง เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มควบคุม และพบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรทางจิตบุคลิกภาพ และการปรับปรุงสูงกว่าอย่างมีนัยสำคัญในกลุ่มทดลองมากกว่าในกลุ่มควบคุม

โรบินสัน (Robinson) ¹ ได้รายงานในปี 1953 ถึงโครงการบำบัดกลุ่ม (Group Therapy) สำหรับนักเรียนโรงเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายว่า โครงการนี้ได้ช่วยผู้เข้าร่วมกลุ่มในการประเมินบุคลิกภาพของตนไปในทางที่เป็นจริงมากกว่า และยังช่วยใหญ่ผู้เข้าร่วมกลุ่มเข้าใจตัวพวกเขาคนอื่น ๆ ก็มีความรู้สึกต่าง ๆ เช่นเดียวกับที่พวกเขา รู้สึก

ลาไมรา ฮายสมิท (Lamyra Highsmith) ² ได้ทำการศึกษาในปี 1967 ถึงอิทธิพลของการปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่มที่มีต่อการเลือกอาชีพ ผลการศึกษานี้แสดงให้เห็นว่าความเป็นจริงระหว่างความปรารถนาทางอาชีพ และความคาดหวังทางอาชีพเพิ่มขึ้นเมื่อจำนวนชั่วโมงของการให้คำปรึกษาเพิ่มขึ้น ทิศทางของแนวโน้มที่ทำให้เกิดความมีนัยสำคัญทางสถิติขึ้นอยู่กับความสอดคล้องระหว่างความปรารถนาทางอาชีพ และความคาดหวังทางอาชีพ ความมีนัยสำคัญของฟังก์ชันเชิงเส้น (linear function) ทำให้เห็นว่า ระดับการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม แต่ละระดับมีอิทธิพลต่อความปรารถนา และความคาดหวัง

1

Robinson, cited in Marville C. Shaw & Rosemary Wursten
Research on Group Procedures in School, A review of the Literature"
Personnel and Guidance Journal 44 (September 1965): 28.

2

Lamyra Highsmith, "The Effects of Group Counseling for
Vocational Choice Upon Adolescents Expressed Occupational Preference"
Dissertation Abstracts International (1967): 1007-A.

ทางอาชีพ มากกว่าการไม่มีการให้คำปรึกษาเลย

สแตนดิง (Standing)¹ ให้หาการศึกษาในปี 1958 โดยได้จัดละครเพื่อการสร้างสรรค์ (Creative Drama) ซึ่งเป็นเทคนิคอย่างหนึ่งของการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม กับนักเรียนโรงเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย ที่มีปัญหาทางอารมณ์ และมีความต้องการประสบการณ์เพื่อความสำเร็จ ในการศึกษาครั้งนี้ได้มีการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาเป็นรายบุคคลแก่นักเรียนในกลุ่มด้วย ผลการศึกษาพบว่ามีการปรับปรุงรูปแบบของการปรับตัวของชีวิต และรูปแบบนี้ยังคงอยู่ตลอดระยะเวลา 5 ปี ภายหลังจากทดลอง

แนวความคิดจากการวิจัยเหล่านี้ เป็นพื้นฐานของแนวการศึกษาฉบับนี้ โดยจะศึกษาถึงอิทธิพลของการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม (Group Counseling) ที่มีผลต่อนุคลิกภาพและความสนใจทางอาชีพของนักเรียนในระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3

สาระสำคัญ เกี่ยวกับการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม (Group Counseling)

1. ความหมาย

การให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม (Group Counseling) ได้มีผู้ในคำอธิบายความหมายไว้หลาย ๆ ด้านเช่น

แคพแลน และ โกลแมน (Caplan & Goldman)² กล่าวว่าให้การให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม เป็นขบวนการที่ต่อเนื่อง มาจากการแนะแนวเป็นกลุ่ม (Group Guidance) ซึ่งก็คือการให้ข่าวสารเป็นเบื้องต้น เพื่อขยายไปสู่จิตบำบัดแบบ

¹ Merville C. Shaw & Rosemary Wursten "Research on Group Counselings in School. A Review of the Literature," Personnel and Guidance Journal 44 (September 1965): 29.

² Bruce Shertzer & Shelly C. Stone, Fundamentals of Counseling (Boston: Houghton Mifflin Company, 1968), p. 442.

กลุ่ม (Group Psychotherapy) นั้น คือจะมีการแก้ไขปัญหาทางอารมณ์ของคนในกลุ่มด้วย

ลิฟตัน และ วอเทอร์ส (Lifton & Warters)¹ ซึ่งให้เห็นว่าการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม และจิตบำบัดแตกต่างกันในแง่ที่ว่า การให้คำปรึกษารวมถึงกาเปลี่ยนแปลงทัศนคติ ในขณะที่จิตบำบัดมีจุดมุ่งหมายที่การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางบุคลิกภาพขั้นพื้นฐาน

จอห์น กอว์ริย เจ อาร์ และ บราวน์ บรูซ โอ (John Gawrys Jr. & Brown Bruce O.)² อธิบายว่าการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม เป็นแนวทางการให้คำปรึกษาอย่างใหม่ที่ต้องการความเข้าใจอย่างถูกต้องเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาเป็นรายบุคคล รวมทั้งกลุ่มสัมพันธ์ (group dynamics) ด้วย โดยพื้นฐานแล้ว การให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม มีวัตถุประสงค์อย่างเดียวกันกับการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาเป็นรายบุคคล แต่ต้องการความเข้าใจที่กว้างขวางยิ่งขึ้น และการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่มนี้ก็ไม่ใช่การให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาเป็นรายบุคคลแก่บุคคลในกลุ่ม เพราะต้องการสร้างบรรยากาศให้อยู่ในลักษณะที่มีความอบอุ่น และการยอมรับเป็นอย่างมาก ต้องการให้บุคคลแต่ละคนได้สำรวจตนเอง และสำรวจสิ่งที่ตนเลือกกระทำ จุดประสงค์เบื้องต้นของการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่มนี้คือ การสร้างความสัมพันธ์ภายในระหว่างสมาชิกและผู้นำกลุ่ม (intro-member-counselor relationships) เพื่อช่วยสมาชิกให้ปฏิบัติหน้าที่ได้ดีกว่าอยู่ภายนอกกลุ่ม

1

Ibid.

2

John Gawrys Jr. and Brown Bruce O. "Group Counseling: More than a Catalyst. " In Group Guidance and Counseling in the School. (New York: Meredith Coporation), p. 271.

เบนจามิน โคห์น และผู้ช่วย (Benjamin Cohn and Co.)¹ ให้คำอธิบายว่า การให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม หมายถึงกระบวนการระหว่างบุคคลที่มีการเปลี่ยนแปลง อยู่เสมอ (dynamic interpersonal process) ซึ่งบุคคลที่มีพัฒนาการตามปกติจะทำงาน ภายในกลุ่มที่มีลักษณะเป็นอย่างเดียวกัน (peer group) คือกลุ่มที่มีสมาชิกแบบเดียวกัน และมีปัญหาอย่างเดียวกัน และทำงานกับผู้อื่นให้คำปรึกษาที่ได้รับการฝึกฝนมาตามอาชีพ ผู้ให้ คำปรึกษาจะสำรวจปัญหาและความรู้สึกเพื่อความพยายามที่จะเปลี่ยนแปลงทัศนคติของบุคคล เพื่อว่าผู้ให้คำปรึกษาจะมีความสามารถที่จะแก้ปัญหาทางด้านพัฒนาการได้ดีกว่า ส่วนสมาชิก แต่ละคนจะสำรวจปัญหาและความรู้สึกในความพยายามที่จะเปลี่ยนแปลงแก้ไขทัศนคติของตนใหม่ เพื่อว่าตนจะมีความสามารถที่ดีกว่าที่จะเผชิญปัญหา

ในความหมายของโคห์น คำว่ากระบวนการระหว่างบุคคลที่มีการเปลี่ยนแปลง หมายถึงความสัมพันธ์ภายในระหว่างสมาชิกของกลุ่ม หมายถึงปฏิสัมพันธ์ที่แต่ละคนภายในกลุ่ม จะสร้างความสัมพันธ์ชนิดที่เป็นความสัมพันธ์แห่งการติดต่อกันที่แนบแน่นภายในกลุ่ม (cohesiveness in group) ความสัมพันธ์ที่มีความจำเป็นต่อการพัฒนาบรรยากาศที่น่าพอใจในการ แก้ปัญหา ขบวนการแห่งปฏิสัมพันธ์นี้ นับเป็นสิ่งที่เหมาะสมเป็นพิเศษต่อการจัดการศึกษา เพราะแต่ละคนมีแนวโน้มที่จะเรียน และปรับตัวให้ดีที่สุดภายในขบวนการ และจะทำให้เกิด โอกาสที่จะให้บุคคลแต่ละคนได้มีประสบการณ์ ได้ไปหาความหมายของแต่ละบุคคล ปฏิสัมพันธ์ นี้ คือปฏิสัมพันธ์ของแต่ละบุคคลต่อแต่ละบุคคล ซึ่งทำให้การปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่มนี้ มีลักษณะการเปลี่ยนแปลงในตัวของมันเอง และยังทำให้เกิดความหมายที่แท้จริงต่อแต่ละบุคคล ที่เข้าร่วมในกลุ่มด้วย ขบวนการเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่มตามความหมายของโคห์นยังเป็นขบวนการ การทำงานกับแต่ละบุคคล ซึ่งมีพฤติกรรมด้านการปรับตัวที่จัดไว้ว่าเป็นปกติ พฤติกรรมที่

¹

Benjamin Cohn, Charles F. Combs, Edward J. Gibian and Mead A.

Sniffen, "Group Counseling : An Orientation" Personnel and Guidance Journal 42 (December 1963): 355-356.

จัดว่าเป็นพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์อย่างมาก ควรจะกีดกันไม่ให้มีอยู่ในกลุ่ม เพราะพฤติกรรมเหล่านี้เป็นตัวแทนของปัญหาแห่งการแบ่งแยก ซึ่งยากเกิน ไปสำหรับกลุ่มที่จะแก้ไขได้ "พฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์อย่างมาก" นี้ ควรจะได้รับการกำหนดจากกลุ่มตั้งแต่เริ่มแรก รวมทั้งควรได้รับการกำหนดจากความสามารถของผู้ให้คำปรึกษาด้วย ส่วนคำว่า "ผู้ให้คำปรึกษาที่ได้รับการฝึกฝนมาตามอาชีพ" นำมาใช้ในความหมายว่าบุคคลที่รับผิดชอบการปรึกษาเชิงจิตวิทยา ควรจะเป็นผู้ที่จำเป็นต้องมีความสามารถซึ่งรวมเอา 1) ประสบการณ์ในการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาเป็นรายบุคคลที่ประสบความสำเร็จ 2) ความเข้าใจอย่างกว้างขวางเกี่ยวกับลักษณะการเปลี่ยนแปลงทางบุคลิกภาพ 3) ความสามารถที่จะติดต่อกับผู้อื่นได้เป็นอย่างดี

ชาร์ลส์ เอฟ คอมบส์ (Charles F. Combs) อธิบายว่าการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่มเป็นขบวนการทางสังคม บุคคลที่เข้าร่วมกลุ่มจะพยายามทำความเข้าใจปัญหา ความสามารถของตนเอง และด้วยความรู้สึกอบอุ่นในสัมพันธภาพทางสังคม ผู้เข้าร่วมกลุ่มจะสำรวจปัญหาซึ่งสำคัญสำหรับตนเองภายในกลุ่มที่มีลักษณะเป็นอย่างเดียวกัน (peer group) นั่นคือ ผู้เข้าร่วมกลุ่มจะนำปัญหาของพวกเขาแลกเปลี่ยนกัน และกับผู้ที่ปัญหาเหมือน ๆ กัน เมื่อย้ำความสำคัญของกลุ่มที่มีลักษณะเป็นอย่างเดียวกันแล้ว จะเห็นว่า การให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่มจะมีประสิทธิภาพโดยเฉพาะเมื่อนำมาใช้กับวัยรุ่น เพราะวัยรุ่นสามารถที่จะนำปัญหามาแลกเปลี่ยนกันได้โดยปราศจากความกลัวจากปฏิกิริยาต่าง ๆ ภายนอกกลุ่ม หรือจากความกดดันที่มาจากการบังคับของผู้ใหญ่ ผู้ใหญ่ในกลุ่มที่วัยรุ่นได้มีประสบการณ์ด้วย จะเป็นผู้ใหญ่ในบทบาทใหม่ เต็มไปด้วยความช่วยเหลือ ไม่ใช่การตัดสิน และไม่ใช่อุบายแบบขู่เข็ญ

1

Charles F. Combs, Benjamin Cohn, Edward J. Gibian, and Mead A. Sniffen, "Group Counseling : Applying the Technique in Group Guidance and Counseling in the School (New York: Meredith Coporation) [n.d.] : p. 281.

2. ปรัชญาของการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม

1. สมาชิกในกลุ่มจะต้องเปิดเผยตนเอง ไม่สวมหน้ากาก ทั้งนี้เพื่อกลุ่มจะสามารถแสดงความคิดและความรู้สึกร่วมกันได้ โดยมุ่งที่ปัจจุบัน จะมุ่งที่อดีตเมื่อเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับความรู้สึกและความคิด

2. สมาชิกในกลุ่มจะต้องมีความซื่อสัตย์ทั้งในการกระทำ รวมทั้งความรู้สึกและความคิด

3. สมาชิกในกลุ่มจะต้องมีความรับผิดชอบในตนเองและพฤติกรรมของตนภายในกลุ่ม

4. การเลือกชนิดของกลุ่ม มีทั้งกลุ่มเพื่อเพิ่มพูน หรือแก้ไขความเจริญและพัฒนาการของบุคคล

5. การให้ผลป้อนกลับ (Feed back) ของสมาชิก อาจมาจากสมาชิกคนอื่น ๆ และจากการประเมินผลตนเอง

6. การตัดสินใจภายในกลุ่มมี 2 ชนิดคือ การตัดสินใจของกลุ่มมาจากทุก ๆ คนที่มีส่วนร่วมในกลุ่ม และมาจากการตัดสินใจของบุคคลแต่ละคน

3. คุณค่าและประโยชน์ของการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม

โคห์น กล่าวว่าประโยชน์ที่แน่นอนที่มีอยู่ในขบวนการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่มคือ

1. ในการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม นักเรียนมีโอกาที่จะทดลองวิธีต่าง ๆ ของตัวเองกับสภาพของความสัมพันธ์ในกลุ่ม โดยไม่มีความกลัวปฏิกิริยาของการลงโทษจากภายนอก ประสพการณ์ที่ได้ก็คือแต่ละคนจะยอมรับว่าเขาเป็นอะไร

2. สภาพการณ์กลุ่ม เป็นสภาพการณ์ชีวิตที่บุคคลประสบอยู่ทุกวันนี้ เพราะคนเราใช้ชีวิตอย่างมากที่สุดอยู่ภายในกลุ่ม ดังนั้นสภาพการณ์กลุ่มจึงเป็นสภาพที่เหมาะสมที่สุดสำหรับการสำรวจปัญหาที่เกิดขึ้นในการปรับตัวของคนหนึ่ง ๆ



3. ในกลุ่มเมฆาสมาชิกทุกคนในกลุ่มจะไม่ไคมีปัญหอยางเคียวกัน แตการที่ทราบวาคนอื่น ๆ ตางก็มีปัญหา ทำให้เกิดการมีส่วนร่วมในความรูสึก ซึ่งเป็แนวโนมในการพัฒนาระดับของการรวมรูสึก (empathy) รวมทั้งการชวยเหลือซึ่งนำไปสูการเขาใจตนเองและผูอื่น ความเขาใจซึ่งกันและกันนี้ เป็สิ่งซึ่งพัฒนาความสัมพันธ์แนบแพนระหวางสมาชิกในกลุ่ม ซึ่งนำไปสูการชวยเหลือซึ่งกันและกัน เขาใจปัญหาารวมกัน และรวมกันแกปัญหาชวย

4. ในสภาพการณกลุ่ม ยังใหโอกาสใ้มีการถอนตัวเพื่อปองกันบุคคลแต่ละคนชวย เมือสมาชิกกลุ่มเห็นว่าการอภิปรายเจ็บปวก หรือ คุกคามเกิน ไป เขาสามารถจะถอนตัวออกไคงายกาย โดยนังเจ็บบ ๆ แตก็ยังรวมอยุ่ตอไปโดยการชังและแสดงความรูสึก

5. การใหคำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม เป็การจัดเตรียมประสพการณ์เพื่อการเรงเร้าที่จำเป็น สำหรับการใหคำปรึกษาเชิงจิตวิทยาเป็รายบุคคล

คอร์ซินี (Corsini)¹ กลาวถึงคุณภาพของสภาพการณกลุ่มวา เป็ลักษณะสากลสมาชิกจะคนพบวาคนอื่น ๆ ไคมีประสพการณ์ความกลัว ความรูสึกไมเพียงพอ ความเกลียด ความสงสัยและการปฏิเสธอยางเคียวกัน ชวยการตระหนัถึงความจริงเหล่านั สมาชิกของกลุ่มจะมีแนวโนมที่จะเห็นวาตนเองมีลักษณะที่ไม่เหมือนใคร หรือแตกตางจากผูอื่นนอยลง และไมมีความจำเป็นอีกตอไปที่จะตองแยกตนเองออกเพราะแนใจวาตนเองแตกตางจากผูอื่น การตระหนัถึงความ คลายคลึงกัน (likeness) จะทำให้แต่ละคนมีความสบายใจมากขึ้น และคังนั้นแต่ละคนก็จะไครับการยอมรับ และไครับความเขาใจจากคนอื่นไคมากกว่า สภาพการณกลุ่มยังใหโอกาสสำหรับการทดสอบความจริง (reality testing) และใ้ประสพการณ์

1

John Gawrys Jr. and Brown Bruce O., "Group Counseling : More than a Catalyst" In Group Guidance and Counseling in the Schools, p. 272.

สำหรับการเกี่ยวข้องกับคนอื่น ๆ เนื่องจากกลุ่มมีแนวโน้มที่จะเป็นตัวแทนของสังคมมากกว่าแต่ละคน การสังเกตปฏิกิริยา หรือการกระทำของสมาชิกก็จะเกิดขึ้นในลักษณะที่มีการขึ้นอยู่กับน้อยกว่าที่จะให้ผู้นำกลุ่มพยายามที่จะให้เหตุผลโดยมีมาตรฐาน กลุ่มจะยอมให้แต่ละคนได้ทดลองพฤติกรรมใหม่ ๆ รวมทั้งแนวทางในการเผชิญชีวิตภายในสภาพแวดล้อมที่ได้รับการป้องกัน ซึ่งทำให้เกิดการยอมรับและเกิดความเข้าใจ ในกลุ่มเช่นนี้แต่ละคนก็จะไม่ล้มเหลว และจะเกิดความเชื่อมั่นในตนเอง

นักจิตวิทยาบางท่านได้รายงานว่า แต่ละคนจะตอบสนองได้ดีกว่าในกลุ่มที่มีลักษณะเป็นอย่างเดียวกัน วัตถุประสงค์ของการการคล้อยตามและการยอมรับจากกลุ่มที่มีลักษณะเป็นอย่างเดียวกัน และต้องการโอกาสที่จะร่วมในการกระทำ และความคิดเพื่อชีวิตที่มีความหมาย ออลเซน (Ohlsen)¹ เสนอว่าวัยรุ่นจะได้รับประโยชน์มากกว่าจากการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม เพราะเขาจะเรียนรู้ว่า 1) กลุ่มของเขาต่างก็มีปัญหาด้วย 2) เมว่ามีความคิดเห็น แตกต่างกันในกลุ่มก็จะช่วยเหลือกัน นั่นคือจะยอมรับเขา 3) อย่างน้อยที่สุดผู้ใหญ่คนหนึ่ง คือผู้ให้คำปรึกษาสามารถเข้าใจและยอมรับเขาได้ 4) ผู้ใหญ่มีความสามารถที่จะเข้าใจยอมรับ และช่วยเหลือพวกเขา 5) เขาสามารถเชื่อถือผู้อื่นได้ 6) การแสดงความรู้สึกที่แท้จริงเกี่ยวกับตัวเขาและคนอื่น รวมทั้งการแสดงความรู้สึกเกี่ยวกับเรื่องที่เขาเชื่อช่วยให้เขาเข้าใจและยอมรับตนเองได้

คอมบส์ (Combs) ได้แสดงความได้เปรียบของการปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่มไว้ 5 ประการคือ

1

Ohlsen M. Merle, Guidance Services in the Modern School (New York: Harcourt, Brace & World, 1964), p. 145.

2

Charles F. Combs, Benjamin Cohn, Edward J. Gibian and Mead A. Sniffen "Group Counseling : Applying the Technique" The School Counselor, 11 (October 1963): 18.

1. ในการเกี่ยวข้องกับนักเรียนหลาย ๆ คนพร้อมกันในทันที กลุ่มที่ปรึกษาจะแยกแพร่ผลที่ได้ในการปรึกษาออกไป และในขณะเดียวกันก็จะรักษาคำที่ได้จากการปรึกษาไว้
2. ได้รับความยอมรับอย่างตื้นใจจากนักเรียนมากกว่า เพราะเกิดขึ้นภายในกลุ่มที่มีลักษณะเป็นอย่างเดียวกัน
3. ทำให้เกิดการใช้สัมพันธภาพทางสังคมที่มีประสิทธิภาพ
4. ผู้ใหญ่ในกลุ่มที่ปรึกษาที่มีประสบการณ์ควย มีเอกลักษณ์ว่าเป็นผู้ใหญ่ที่ยอมรับทุกคน เป็นผู้ช่วยให้ประสบการณ์ของพวกเขาดำเนินไปอย่างราบรื่น โดยไม่ต้องกลัวการลงโทษ ซึ่งมาจากการตัดสินภายนอกกลุ่ม ผู้ใหญ่จะเป็นขอมูล เป็นตัวเร่งเร้า และบางครั้งก็เป็นตัวแบบของผู้ใหญ่คนใหม่
5. การจัดการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม ทำให้การปรึกษาเชิงจิตวิทยาเป็นรายบุคคลลงเขา

เพียร์สัน (Pearsons) ¹ เชื่อว่า ลักษณะที่เป็นเอกลักษณ์ของกลุ่มมี 3 ประการ คือ

1. กลุ่มสามารถที่จะนำเอาการกระทำและการร่วมมือจากสมาชิกคนอื่น ๆ ออกมาได้
2. เนื่องจากสมาชิกของกลุ่มมีส่วนร่วมในการกำหนดจุดหมายปลายทาง และทิศทาง กลุ่มในฐานะที่เป็นตัวแทนของความช่วยเหลือจะมีความรู้สึกไว (sensitive) ต่อความต้องการของสมาชิกได้เพียงพอ
3. กลุ่มสามารถที่จะมีอิทธิพลเหนือทัศนคติของสมาชิกภายในกลุ่มได้

¹

Bruce Shertzer & Shelly C. Stone, Fundamentals of Counseling (Boston: Houghton Mifflin Company, 1968), p. 470.

นอกจากที่กล่าวมาแล้ว คุณค่าของการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่มยังมีอีกหลายประการเช่น

1. การรวมในการปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม ทำให้สมาชิกรู้จักพัฒนาปฏิกิริยาต่าง ๆ ที่หนีต่อกันและกัน สมาชิกสามารถที่จะเรียนรู้หนทางใหม่ที่ยืดหยุ่นกว่า และสมาชิกยังพอใจที่จะสร้างสัมพันธภาพกับผู้อื่นมากกว่า

2. สมาชิกในกลุ่มการปรึกษา อาจจะยอมรับความคิด และข้อเสนอที่ได้รับการเสนอโดยกลุ่มที่มีลักษณะเป็นอย่างเดียวกัน และพวกเขาอาจจะคัดค้านได้ ถ้าข้อเสนอนี้ได้รับการเสนอโดยผู้ใหญ่ การเสริมแรงที่ได้รับจากสมาชิกอื่น ๆ จะทำให้เกิดการตัดสินใจที่ถูกต้องได้มากกว่า

4. การพัฒนากลุ่ม

4.1 การสร้างกลุ่ม

กลุ่มจะต้องมีความสมดุล สมาชิกของกลุ่มควรจะเสนอปัญหาที่เป็นอย่างเดียวกัน แต่ควรจะมีระดับของความแตกต่าง หรือระดับของปัญหาต่าง ๆ กัน

4.2 การเลือกสมาชิกของกลุ่ม

สมาชิกควรจะมี ความสนใจ หรือมีปัญหาคคล้ายคลึงกัน แต่สิ่งนี้ไม่ใช่สิ่งที่จำเป็นตรงเท่าที่สมาชิกสามารถที่จะพัฒนา และทำหน้าที่ในฐานะกลุ่มได้ การมีปัญหาคชนิดต่าง ๆ ทำให้ประสบการณ์ของกลุ่มสมบูรณ์ขึ้นเสมอ แต่การสร้างกลุ่มที่เหมือน ๆ กันในด้านอายุ วุฒิภาวะทางสังคมโดยทั่วไปเป็นสิ่งจำเป็น ผู้เข้ารับคำปรึกษาต้องเป็นผู้ต้องการความช่วยเหลือ เป็นผู้ที่รู้ว่ากลุ่มคาดหวังอะไรจากเขา และอะไรบางอย่างที่เขาจะคาดหวังได้จากคนอื่น ๆ เป็นผู้ที่มีความเต็มใจที่จะพูดในเรื่องที่เกี่ยวข้อง และเป็น ผู้ที่เหมาะสมที่จะรวมในกลุ่ม ผู้ที่ก้าวร้าวมาก ๆ ผู้ที่ขอย่อยอย่างมากไม่ควรนำมารวมกลุ่ม นอกจากนั้น ความสัมพันธ์ของสมาชิกก็ควรจะได้รับ การพิจารณา เพื่อนสนิทหรือญาติไม่ควรอยู่ในกลุ่มเดียวกัน เพราะอาจไม่ยอมแสดงออกและอภิปรายปัญหากับผู้ใกล้ชิด นอกจากนั้น ความเต็มใจและความพร้อมของผู้ที่จะเข้าร่วมกลุ่มก็เป็นสิ่งสำคัญ

4.3 ขนาดของกลุ่ม

ขนาดของกลุ่มจะขึ้นอยู่กับองค์ประกอบใหญ่ ๆ หลาย ๆ ประการ ได้แก่ ฤดูกาลของนักเรียนซึ่งเหมาะสมสำหรับกลุ่มที่ไดวางโครงการไว้ระดับของการปรับตัวและเรื่องราวที่นำมาอภิปราย

นักเรียนในระดับประถมศึกษา จะมีความสามารถที่จะยอมกระทำตามผู้อื่น หรือกระทำตอบผู้อื่น ได้น้อยกว่านักเรียนที่โตกว่าเด็กซึ่งอยู่ในวัยนี้ จะไม่มีทั้งการใช้คำพูดและการใช้กลุ่มเป็นศูนย์กลาง (Group Oriented) ดังนั้นการให้โอกาสแก่กลุ่มเด็กเล็ก ๆ ที่มีสมาชิก 4-6 คน ก็นับเป็นสิ่งที่ดีแล้วที่จะให้เด็ก ๆ เหล่านี้ได้มีโอกาสที่จะมีความสัมพันธ์กันภายในกลุ่มที่เท่าเทียมกัน และสำหรับกลุ่มขนาดเล็กนี้ก็จะทำให้สมาชิกได้รับประสบการณ์ทางสังคมมากกว่ากลุ่มที่มีขนาดใหญ่กว่า

ในระดับมัธยม ขนาดที่สูงที่สุดควรจะเป็น 6-8 คน ขึ้นอยู่กับนักเรียนและเรื่องราว หรือวัตถุประสงค์ที่เขามาพบกัน ในขณะที่ขนาดของกลุ่มใหญ่ขึ้น จำนวนของความสัมพันธ์ที่สมาชิกมีต่อกันที่เกิดขึ้นในกลุ่ม ก็ดูเหมือนจะเพิ่มขึ้น แต่อาจมีสมาชิกมากกว่า 10 คนแล้ว จำนวนของความสัมพันธ์ที่เพิ่มขึ้น และซับซ้อนความเกี่ยวพันของกลุ่ม มากเลอร์ (Mahler)¹ กล่าวว่า "การปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่มไม่ควรมีสมาชิกเกิน 10 คน เพื่อให้ทุกคนได้มีโอกาสสื่อความหมายซึ่งกันและกันได้เต็มที่" โดยทั่วไปแล้ว กลุ่มที่มีสมาชิก 8 คน เป็นกลุ่มที่ได้รับความนิยมมากกว่า"

4.4 ลักษณะทางกายภาพ

ในขณะที่กลุ่มกำลังดำเนินอยู่ เป็นความสำคัญที่จะต้องมีการรักษาความสนใจไว้ในกลุ่มให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้

1

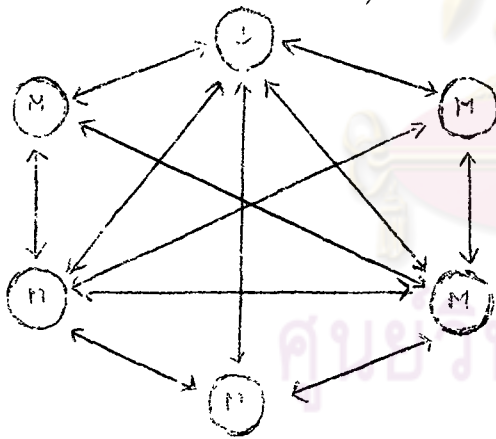
Ibid, p. 442.

4.5 ช่วงระยะเวลาของการปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม

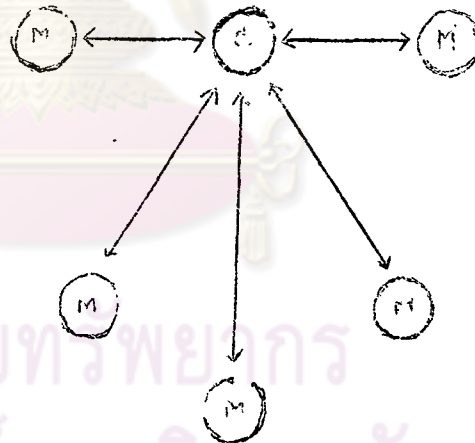
ในระดับมัธยมศึกษา ความยาวของการประชุมจะมีประสิทธิภาพที่สุดเมื่ออยู่ในช่วงเวลา 35-45 นาที การประชุมที่น้อยกว่า 30-35 นาที จะไม่ทำให้กลุ่มไปถึงจุดที่ต้องการและไม่ได้พัฒนาหัวข้อที่ต้องการ แต่ถ้านานเกิน 45 นาที ก็อาจจะมึนผลทำให้เบื่อ ¹

4.6 ธรรมชาติของความสัมพันธ์

ความเห็นหลายข้อแตกต่างกันในจุดที่ว่า สมาชิกของกลุ่มจะสามารถแก้ไขปัญหาต่าง ๆ โดยการมีปฏิสัมพันธ์กับคนอื่น ๆ หรือจะสามารถแก้ไขปัญหา โดยยึดตามความเห็นของผู้ให้คำปรึกษา ผู้ที่เชื่อว่าสมาชิกของกลุ่มจะสามารถแก้ไขปัญหา โดยการมีปฏิสัมพันธ์กับคนอื่น ๆ จะแสดงความสัมพันธ์ของการจัดกลุ่มดังในภาพที่ 1 ส่วนผู้ที่เชื่อว่าการแก้ไขปัญหากลุ่มเกิดขึ้นจากการให้ความเห็นของผู้ให้คำปรึกษา จะแสดงความสัมพันธ์ของการจัดกลุ่มดังในภาพที่ 2



ภาพที่ 1



ภาพที่ 2

การปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม ซึ่งมีพื้นฐานอยู่ที่สมาชิก

การปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม ซึ่งมีพื้นฐานอยู่ที่นักจิตวิทยาการปรึกษา

¹ Ibid., p. 459.

C = นักจิตวิทยาการศึกษา

M = สมาชิก

การศึกษาเชิงจิตวิทยาในลักษณะนี้
สมาชิกจะติดต่อกันเอง และติดต่อกับผู้ให้
คำปรึกษาด้วย

การศึกษาเชิงจิตวิทยาในลักษณะนี้สมาชิก
จะติดต่อกับผู้ให้คำปรึกษาเท่านั้น

5. ผู้นำกลุ่ม (นักจิตวิทยาการศึกษา)

5.1 ความรับผิดชอบของนักจิตวิทยาการศึกษา

นักจิตวิทยาการศึกษาจะเป็นผู้ให้ความคิด และให้ความรู้สึกของการยอมรับ
ความอบอุ่น และความเข้าใจแก่ผู้รับคำปรึกษา นักจิตวิทยาการศึกษาต้องพยายามที่จะไม่
ให้ผู้รับคำปรึกษามีความขัดแย้งกันในสภาพการณ์ที่มีการปรึกษา ในขณะที่กลุ่มดำเนินอยู่จะต้อง
ให้ความสนใจอย่างเต็มที่กับสมาชิก และปฏิกิริยาของเขา ยอมรับให้สมาชิกแต่ละคนแสดงตัว
ของเขาได้เท่าที่เขาต้องการ เป็นผู้ต่อหาวิธีเพื่อสื่อสารให้เกิดความมั่นใจในสมาชิกแต่
ละคนที่จะต้องแก้ปัญหา เป็นผู้ให้ตัวอย่างในการยอมรับและการช่วยเหลือผู้อื่น ซึ่งพัฒนาขั้น
ระหว่างสมาชิก

5.2 พฤติกรรมของผู้นำกลุ่ม (นักจิตวิทยาการศึกษา)

1. การเป็นผู้ให้ความเอื้ออำนวย (Facilitating) เป็นผู้ประเมิน
ศักยภาพที่มีอยู่ในกลุ่ม ทำให้กลุ่มดำเนินไปตามแนวทางที่จะทำให้เกิดพัฒนาการ
2. การเป็นผู้ริเริ่ม (Initiating) เป็นผู้ที่จะต้องเริ่มต้นและเป็น
ผู้ริเริ่มกิจกรรมของกลุ่ม โดยคำนึงถึงองค์ประกอบต่าง ๆ เช่น ขนาดของกลุ่ม ชนิดของกลุ่ม
และรูปแบบของการเป็นผู้นำ
3. การเป็นผู้สอดแทรก (Intervening) ผู้นำจะแทรกการสนทนา
ภายในกลุ่ม เพื่อรักษาทิศทางของกลุ่มให้อยู่ในทิศทางที่ประสงค์
4. การเป็นผู้รักษากฎภายในกลุ่ม (Rule Keeping)
5. การเป็นกวีแบบ (Modeling) การเป็นแบบอย่างแก่สมาชิก
ในด้านการแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมต่าง ๆ ในการแสดงออกของสมาชิกภายในกลุ่ม

6. การปรึกษา (Counseling) ผู้นำกลุ่มอาจต้องทำการปรึกษาเชิงจิตวิทยาด้วยสำหรับสมาชิกบางคนที่เป็น

5.3 ความรับผิดชอบของนักจิตวิทยาการปรึกษา

ตลอดการปฏิบัติงานภายในกลุ่ม สมาชิกแต่ละคนจะต้องช่วยกันสร้าง และรักษาบรรยากาศทางจิตวิทยา เพื่อการมีส่วนร่วมในประสบการณ์และการแก้ปัญหา สมาชิกแต่ละคนมีความรับผิดชอบที่จะฟังและช่วยเหลือคนอื่น ๆ ให้แสดงตนเอง เรียนรู้ที่จะกระตือรือร้นคนอื่น ๆ ให้อธิบายถึงความหมายที่แท้จริงของความคิดและจุดประสงค์ของตน เรียนรู้ที่จะคิดและช่วยเหลือคนอื่น ๆ ความสามารถในการแก้ไข้ปัญหาของสมาชิกกลุ่มจะเกิดขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป จากการที่สมาชิกมีความสัมพันธ์กัน เป็นความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกต่อสมาชิก

6. พฤติกรรมของสมาชิก

สมาชิกภายในกลุ่ม มักจะมีพฤติกรรมต่าง ๆ เหล่านี้เกิดขึ้น ซึ่งพฤติกรรมบางอย่างก็มีประโยชน์ บางอย่างไม่มีประโยชน์ ในการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม สมาชิกต้องคำนึงถึงพฤติกรรมต่าง ๆ ดังนี้

1. การขูขบ การพูดเรื่องนอกกลุ่ม เป็นสิ่งที่ไม่ดีมีประโยชน์
2. การฟัง เมื่อมีความยุ่งยากในการฟังทั้งในด้านเนื้อหา หรือความรู้สึกที่คนอื่นแสดงออก ผู้ฟังจะควรมีความรับผิดชอบที่จะปรับการพูดของผู้พูดคนนั้น เพื่อไม่ให้เกิดความเบื่อหน่าย
3. การวิจารณ์ สมาชิกควรทำเฉพาะในเรื่องที่กลุ่มสามารถเปลี่ยนแปลงได้เท่านั้น
4. การใช้ความคิด สมาชิกในกลุ่มควรจะมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดและความรู้สึกที่เป็นส่วนตัว เรื่องที่เกี่ยวกับสังคมและการเมืองจะไม่เหมาะสมในการอภิปรายกลุ่มเพื่อการปรับปรุงตนเองเลย
5. การถ่มถุย ควรจะอยู่ในรูปของประโยคบอกเล่า ซึ่งเป็นถ่มถุยอย่างหนึ่ง แต่จะเน้นความรับผิดชอบของผู้พูดมากขึ้น

6. การแสดงตนเองสมาชิก จะเป็นประโยชน์เมื่อใดแสดงความรู้สึกจริง ๆ ที่เป็นอยู่และตรงตามความเป็นจริงมากที่สุดเท่าที่จะทำได้

7. การใช้ "ภาษาที่เป็นสรรพนามบุรุษที่ 1" สมาชิกมักจะเบี่ยงเป็นไปใช้สรรพนามบุรุษที่ 3 แทนการแสดงออกถึงสิ่งซึ่งเป็นความคิด ความรู้สึกและพฤติกรรมของตน ทั้งนี้เพื่อกันตนเองออกไป จึงเป็นการช้อดตั้มมากกว่า ถ้าสมาชิกใช้สรรพนามบุรุษที่ 1

8. การเคา การบอกว่าไม่ทราบ อาจจะเป็นการหลีกเลี่ยง ไม่ควรให้สมาชิกมีการเคา

9. สิ่งที่ดีควรจะเป็น เป็นการแสดงออกของสมาชิก โดยมีความคิดว่าควรจะเป็นอย่างนั้นอย่างนี้ ในการให้คำแนะนำเป็นสิ่งที่ควรระวังเพราะ บางทีผู้รับไม่พร้อมที่จะรับ

10. ความคิดและความรู้สึก สมาชิกจะต้องแยกสิ่งที่ตนคิดออกจากสิ่งที่ตนรู้สึก

บทบาทของสมาชิก

(ก) บทบาทของงานกลุ่ม บทบาทงานกลุ่มเป็นการให้ความสะดวก และการให้ความร่วมมือในกิจกรรมการแก้ปัญหาของกลุ่ม ได้แก่

1. ผู้เริ่มต้น (Initiator & Contributor) เสนอความคิดใหม่หรือเปลี่ยนแปลงแนวทางของ กลุ่มเป้าหมายหรือปัญหาของกลุ่ม เสนอแนะการแก้ปัญหา, ขบวนการใหม่สำหรับกลุ่ม, การจัดระเบียบใหม่สำหรับกลุ่ม

2. ผู้ขอข้อมูล (Information Seeker) ใ้หาความกระจ่างของคำแนะนำ ที่มีความเป็นจริงเพียงพอสำหรับกรณีที่เหมาะสม

3. ผู้แสวงหาความเห็น (Opinion Seeker) ใ้หาคุณค่าของสิ่งที่กลุ่มกำลังพยายามทำ หรือคุณค่าที่มีอยู่ในคำแนะนำที่ทำไปแล้ว

4. ผู้ให้ข่าวสาร (Information Giver) เสนอความจริง หรือเรื่องทั่ว ๆ ไป ซึ่งมีอิทธิพลหรือสัมพันธ์กับประสบการณ์ของตนเอง ซึ่งตรงกับปัญหาของกลุ่ม

5. ผู้ให้ความเห็น (Opinion Giver) กล่าวถึงความเชื่อหรือความเห็นซึ่งตรงกับคำแนะนำ ย้ำถึงการเสนอความเห็นในสิ่งซึ่งควรจะเป็นความเห็นของกลุ่ม
 6. ผู้พิจารณาความเห็น (Elaborator) ให้ตัวอย่างหรือพัฒนาความหมายเสนอเหตุผลสำหรับคำแนะนำที่เสนอแล้ว
 7. ผู้ให้ความร่วมมือแก่กลุ่ม (Coordinator) ทำความสัมพันธ์ระหว่างความคิด และการเสนอแนะให้กระจ่าง
 8. ผู้ชี้ทิศทาง (Orienter) ให้ขอบเขตของจุดหมายปลายทางของกลุ่ม ให้ขอสรุป ใจคำถ้อยซึ่งนำไปสู่การอภิปราย
 9. ผู้ประเมิน (Evaluator) อธิบายหรือแสดงความสำเร็จของกลุ่มเพื่อไปสู่มาตรฐาน ตามลักษณะหน้าที่ของกลุ่ม
 10. ผู้กระตุ้น (Energizer) ผลักดันกลุ่มไปสู่ปฏิบัติวิริยา หรือการตัดสินใจ พยายามที่จะกระตุ้นเร้ากลุ่ม ไปสู่กิจกรรมที่ยิ่งใหญ่กว่า หรือมีคุณภาพมากกว่า
 11. ผู้จัดขั้นตอน (Procedural Technician) กระทำกิจวัตรทั่ว ๆ ไป จัดแจงสิ่งต่าง ๆ สำหรับกลุ่ม เช่น จัดโต๊ะใหม่
 12. ผู้บันทึก (Recorder) บันทึกคำแนะนำ การตัดสินใจของกลุ่ม หรือผลของการอภิปราย
- (ข) บทบาทที่ทำให้กลุ่มเติบโต และมีกำลัง : การสร้างทัศนคติที่เป็นศูนย์กลางของกลุ่ม และการทำคนให้เขากันผู้อื่น
13. ผู้ส่งเสริม (Encourager) สรรเสริญ ทักลงด้วย ยอมรับความคิดของผู้อื่น บังคับความชอบ และ ความสมัคร สนิท สามัคคีแห่งสมาชิก
 14. ผู้ประสาน (Harmonizer) โกล่เกลี่ยเรื่องราวในกลุ่ม ลดความตึงเครียด
 15. ผู้ประนีประนอม (Compromiser) ยอมรับความผิดพลาด ลงโทษตนเอง

16. ผู้รักษาทิศทาง (Gate Keeper and expeditor) กระตุ้นและทำให้เกิดความสะดวกในการเข้าร่วมของคนอื่น

17. ผู้ตั้งเกณฑ์ (Standard Setter or Ego Ideal) แสดงมาตรฐานสำหรับกลุ่มที่พยายามที่จะประสบความสำเร็จตามลักษณะของกลุ่ม หรือประยุกต์มาตรฐานในการประเมินคุณภาพของขบวนการกลุ่ม

18. ผู้สังเกตกลุ่มและวิจารณ์ (Group Observer and Commentator) เก็บรวบรวมบันทึกต่าง ๆ ที่เป็นกระบวนการในการทำงานของกลุ่มและแจกจ่ายข้อมูลเหล่านั้นซึ่งเป็นข้อมูลที่ดีความหรือขยายความตามที่ผู้เสนอไปสู่การประเมินผลของกลุ่ม

19. ผู้เห็นตาม (Follower) ยินยอมกับบางสิ่งโดยไม่มีปฏิริยาโต้ตอบเป็นผู้ตามที่ดี

(ค) บทบาทที่ต่อต้านกลุ่ม

20. ผู้ก้าวร้าว (Aggressor) ทำให้ฐานะของผู้อื่นหมดไป แสดงความไม่เห็นด้วยกับคุณค่า การกระทำ หรือความรู้สึกของผู้อื่น โจมตีกลุ่มหรือปัญหา ทำตลกอย่างก้าวร้าว แสดงความอิจฉา โดยพยายามที่จะทำให้ความเชื่อถือที่มีอยู่ในผู้อื่นหมดไป

21. ผู้หยุดยั้ง (Blocker) ต่อต้านอย่างไม่มีเหตุผล หรืออย่างตันทุรัง พยายามจะปฏิเสธผลที่ได้จากกลุ่ม

22. ผู้เรียกร้องการเป็นที่ยอมรับ (Recognition Seeker) พยายามที่จะเรียกร้องความสนใจสำหรับตนเอง อาจจะโดยการคุยโม้ รายงานความสำเร็จของตัวเอง และพยายามไม่ให้ตัวเองถูกวางไว้ในตำแหน่งที่ต่ำลง

23. การแสดงตนเอง (Self Confessor) ใช้กลุ่มเป็นเครื่องแสดงความรู้สึก ความเข้าใจอันลึกซึ้ง หรืออุดมคติที่เป็นเรื่องส่วนตัว เชื่อกุมคติส่วนตัว โดยไม่ยอมรับความคิดเห็นของกลุ่ม

24. การไม่เอาเรื่อง (Playboy) แสดงการขาดคสามร่วมมือในงานกลุ่ม อาจจะแสดงกริยาออกมาในรูปของการเยาะเย้ย ไม่เอาใจใส่

25. ผู้แสดงอำนาจ (Dominate) พยายามอ้างสิทธิ์อำนาจในการที่จะจัดการกลุ่ม อารมณ์ที่มีอำนาจเหนือกว่าผู้อื่น หรือสิทธิที่จะได้รับความสนใจที่มากกว่าและแนวทางต่าง ๆ โดยใช้อำนาจขจัดจังหวะการช่วยเหลือของผู้อื่น

26. ผู้เรียกร้องความช่วยเหลือ (Help Seeker) พยายามที่จะให้ผู้อื่นเห็นอกเห็นใจ โดยการแสดงความไม่มั่นคง ความสับสนในตนเอง หรือแสดงความชิงชังตนเองอย่างไรก็ตาม

27. ผู้ร้องขอความสนใจพิเศษ (Special Interest Pleader) ชอนแวนความลำเอียงที่แท้จริงของตนเอง

บทบาททั้งหมดจะเป็นบทบาทที่เกิดขึ้นในกลุ่ม ซึ่งผู้นำกลุ่มจะต้องรู้จักและเข้าใจคนแต่ละคนอาจแสดงบทบาทเหล่านี้ต่างกรรม ต่างวาระกันไป

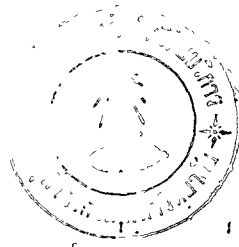
7. การนำกลุ่ม

ลักษณะการนำกลุ่มอาจทำในลักษณะที่เื้อกลุ่มเป็นศูนย์กลาง (Group Centered), หรือทำในลักษณะที่ให้ผู้นำกลุ่มเป็นศูนย์กลาง (Leader - Guided)¹

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

1

Leslie E. Moser and Ruth Small Moser, Counseling and Guidance: an Exploration (Englewood Cliffs Prentice Hall, 1963), p. 120.



ตารางที่ 1 แสดงลักษณะการนำกลุ่มแบบกลุ่มเป็นศูนย์กลางและผู้นำกลุ่มเป็น
ศูนย์กลาง

ปรัชญาพื้นฐาน

กลุ่ม เป็นศูนย์กลาง (Group - Centered)	ผู้นำกลุ่ม เป็นศูนย์กลาง (Leader - Guided)
<p>1. กลุ่มที่มีประสิทธิภาพมากที่สุดคือกลุ่มซึ่งสมาชิกแต่ละคนใช้ความรู้ความสามารถร่วมกันในมากที่สุด</p> <p>2. พฤติกรรมที่สมาชิกสร้างขึ้นจะให้ความช่วยเหลือกลุ่มไ้มากที่สุดในระยะยาว</p> <p>3. กลุ่มมีความสามารถที่จะตัดสินใจอย่างถูกต้องและไปสู่การแก้ปัญหาที่มีประสิทธิภาพ</p> <p>4. กลุ่มสามารถที่จะเรียนรู้ได้อย่างดีที่สุดถึงศักยภาพของสมาชิกแต่ละคนเมื่อเป็นอิสระจากการที่ห้องเรียนอยู่กับผู้นำที่เป็นทางการ หรือเป็นอิสระจากการที่ห้องเรียนอยู่กับอำนาจของผู้นำ</p>	<p>1. กลุ่มที่มีประสิทธิภาพมากที่สุดคือกลุ่มซึ่งสมาชิกแต่ละคนใช้ความรู้ความสามารถร่วมกันในมากที่สุด</p> <p>2. พฤติกรรมที่สมาชิกสร้างขึ้น จะให้ความช่วยเหลือกลุ่มไ้มากที่สุดในระยะยาว</p> <p>3. กลุ่มที่เจริญเติบโตอย่างเต็มที่ เป็นกลุ่มที่มีความสามารถในการแก้ปัญหา</p> <p>4. กลุ่มสามารถที่จะเรียนรู้ได้อย่างดีที่สุดที่จะใช้ประโยชน์จากศักยภาพของสมาชิกแต่ละคน โดยขึ้นอยู่กับการให้คำแนะนำของผู้นำกลุ่ม</p>

นำโดยกลุ่ม	นำโดยผู้นำกลุ่ม
<p>5. กลุ่มมีทักษะ และมีความสามารถที่จะยอมรับพฤติกรรมที่คัดค้านใจด้วยตนเอง รวมทั้งพฤติกรรมที่รับผิดชอบได้ด้วยตนเอง แก่กลุ่มอาจจะยังกลัวที่จะใช้พฤติกรรมนั้น ๆ</p>	<p>5. กลุ่มอาจจะยังไม่มีทักษะ และมีความสามารถที่จะยอมรับพฤติกรรมที่คัดค้านใจด้วยตนเอง รวมทั้งพฤติกรรมที่รับผิดชอบได้ด้วยตนเอง ดังนั้น ผู้นำกลุ่มจะต้องสอน เขา</p>
<p>6. จุดมุ่งหมาย (Goals) ที่ตั้งขึ้นโดยกลุ่มในที่สุด จะเป็นประโยชน์มากที่สุดสำหรับกลุ่ม</p>	<p>6. จุดมุ่งหมาย (Goals) ที่ตั้งขึ้นโดยผู้นำกลุ่ม จะมีประโยชน์มากกว่าในที่สุด</p>
<p>7. การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่มีลักษณะสำคัญและเป็นพฤติกรรมที่เปลี่ยนได้ยาก ต้องเป็นการเปลี่ยนแปลงที่เริ่มต้นด้วยตนเอง การต่อต้านที่จะเปลี่ยนแปลง มักเป็นผลมาจากความเชื่อและแรงกดดันจากภายนอก</p>	<p>7. การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมสามารถจะทำได้ง่ายและสะดวกโดยการนำเอาอิทธิพลของความคิดของผู้นำกลุ่ม และความรู้อของผู้นำกลุ่มมารวมกัน</p>
<p>8. การจับกลุ่มแบบประชาธิปไตย ไม่สามารถจะเกิดขึ้นได้โดยวิธีการที่ไม่เป็นประชาธิปไตย พฤติกรรมที่เป็นประชาธิปไตยจะเกิดขึ้นได้ก็โดยการให้มีประสบการณ์อย่างประชาธิปไตย</p>	<p>8. การจับกลุ่มแบบประชาธิปไตย แสดงถึงการใช้วิธีการที่เป็นการจัดการ และมีการใช้อำนาจ ผู้นำกลุ่มจะใช้อำนาจของตนเพื่อที่จะให้กลุ่มไปถึงจุดมุ่งหมายที่ปรารถนา</p>

นำโดยกลุ่ม	นำโดยผู้นำกลุ่ม
<p>9. การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมซึ่งเป็นการเริ่มตนด้วยตนเอง จะเกิดขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุดใบบรรยากาศทางจิตวิทยาที่มีการยอมรับ และไม่มีการขู่เข็ญ</p> <p>10. การเป็นผู้นำของกลุ่มไม่ได้เป็นสมบัติหรือเป็นหน้าที่โดยเฉพาะของบุคคลใด แต่กลุ่มจะเป็นผู้นำให้ โดยจะนำกลุ่ม วยคำแนะนําที่เหมาะสม โดยเฉพาะสำหรับเรื่องนั้น ๆ โดยอาศัยความคิดของสมาชิกของกลุ่มที่มีความคิดที่ที่สุดต่อสิ่งที่เห็นว่ามีจำเป็นจะต้องนำมาวินิจฉัยกัน</p> <p>11. การทำให้เกิดสถานการณ์ของกลุ่มเพื่อใหม่ผู้นำนั้นตามปกติก็คือการจํากัดกลุ่มมีภาวะหน้าที่เพิ่มขึ้น การจํากัดนี้ทำขึ้นก็เพื่อปลดปล่อยนำออกเสีย หรือไ้ทางจิตวิทยาไม่ได้ปลดจริง แต่ทำให้เกิดความรู้สึกว่าเขาไม่ควรเป็นผู้นำอีกต่อไป</p>	<p>9. ในหนทางที่ไม่มีการขู่เข็ญ ในบรรยากาศแห่งการยอมรับ สมาชิกของกลุ่มสามารถที่จะเปลี่ยนพฤติกรรมได้โดยไม่มีทิศทางบางอย่างจากผู้นำกลุ่ม</p> <p>10. ผู้นำกลุ่มควรจะเป็นบุคคลซึ่งมีประสบการณ์ ความรู้ วุฒิภาวะ ทักษะ ความเข้าใจอย่างซาบซึ้ง และอื่น ๆ มากที่สุด</p> <p>11. สภาพการณ์กลุ่มควรจะถูกวางโครงสร้างในวิธีทางซึ่งต้องมีผู้นำ กลุ่มต้องการโครงสร้างอย่างนี้ และถ้าไม่มีโครงสร้างกลุ่มก็จะเกิดความกระวนกระวายใจ</p>

พฤติกรรมหลัก

นำโดยกลุ่ม	นำโดยผู้นำกลุ่ม
<p>1. ผู้นำยอมให้กลุ่มได้พิจารณาความต้องการของกลุ่ม พยายามที่จะทำให้กลุ่มดำเนินไปอย่างราบรื่นในระหว่างขบวนการ</p>	<p>1. ผู้นำค้นหาใ้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้เกี่ยวกับความต้องการของกลุ่ม เพื่อจะจัดเตรียมกลุ่มด้วยสภาพการณ์ ซึ่งจะสามารถได้สิ่งซึ่งต้องการ</p>
<p>2. ผู้นำยอมให้กลุ่มได้วางแผนถึงสิ่งต่าง ๆ ที่จะเป็่ประสบการณ์ของกลุ่ม พยายามที่จะอำนวยความสะดวกในเรื่องการติดต่อในระหว่างดำเนินการ</p>	<p>2. ผู้นำวางแผนสภาพการณ์การเรียนรู้ที่เฉพาะเจาะจงและประสบการณ์ของกลุ่มจากสิ่งซึ่งกลุ่มอาจจะเกิดความเข้าใจอย่างซาบซึ้ง</p>
<p>3. ผู้นำหลีกเลี่ยงการตกลงต่าง ๆ สำหรับกลุ่ม เว้นไว้เสียแต่จะเป็นการตกลงต่าง ๆ ซึ่งเป็นการอำนวยความสะดวกในการทำให้สมาชิกได้เริ่มดำเนินการในเบื้องต้นโดยปฏิบัติกราร่วมกัน</p>	<p>3. ผู้นำทำการตัดสินใจสำหรับกลุ่ม เมื่อกลุ่มมีที่ทาวาจะไม่พัฒนามากพอที่จะทำให้เกิดการตัดสินใจที่ถูกต้อง</p>
<p>4. การจัดเตรียมกลุ่มจะรวมถึงการทำสิ่งซึ่งจะปรับปรุงการช่วยเหลือของผู้นำที่จะมีต่อกกลุ่ม</p>	<p>4. การจัดเตรียมกลุ่มจะรวมถึงการทำสิ่งซึ่งจะปรับปรุงการช่วยเหลือของตัวผู้นำเอง และสิ่งซึ่งผู้นำรู้สึกว่าการต้องการ</p>

นำโดยกลุ่ม	นำโดยผู้นำกลุ่ม
<p>5. ผู้นำพยายามที่จะทำให้ตำแหน่งพิเศษของทุกคนหมดไปเพื่อว่าทุกคนจะสามารถเข้าร่วมในการตัดสินใจโดยไม่ให้เกิดความคิดขุ่นในกลุ่มว่าการช่วยเหลือของผู้นำเป็นสิ่งซึ่งสมาชิกต้องพิจารณาเป็นพิเศษ</p>	<p>5. ผู้นำใช้อิทธิพลของตำแหน่งพิเศษของตนในกลุ่มเพื่อนำมาซึ่งการตัดสินใจหรือเพื่อแนะกลุ่มในทิศทางที่แน่นอน</p>
<p>6. ผู้นำไม่ได้รับฉันทานุมัติจากสมาชิกคนใดคนหนึ่งในกลุ่มเท่านั้น แต่ผู้นำพยายามที่จะทำให้เกิดความสับสนในการพัฒนาของกลุ่มในด้านบรรยากาศแห่งการยอมรับและบรรยากาศแห่งการยินยอม โดยจะยอมรับใ้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้</p>	<p>6. ผู้นำทำให้เกิดความสับสนในการเข้าร่วมกลุ่ม อาจโดยวิธีการที่มืดหม่นหรือโดยวิธีการที่ตรงไปตรงมาเพื่อให้สมาชิกแต่ละคนเข้าร่วมในกิจกรรมกลุ่ม</p>
<p>7. ผู้นำตั้งขอบเขตในรูปแบบของความสามารถของตนเองเพื่อเป็นการยอมรับการกระทำของกลุ่ม</p>	<p>7. ผู้นำตั้งขอบเขตในรูปแบบของสิ่งซึ่งจะดีที่สุดสำหรับกลุ่ม</p>
<p>8. ผู้นำต้องการการช่วยเหลือบางสิ่งเช่นเดียวกับสมาชิกคนอื่น ๆ พยายามที่จะหลีกเลี่ยงที่จะถูกใช้โดยกลุ่มให้เป็นบุคคลที่ช่วยเหลือบางสิ่งแบบหัวหนา</p>	<p>8. ผู้นำต้องการให้สมาชิกกลุ่มใช้ตนให้เป็นบุคคลที่ช่วยเหลือกลุ่มเป็นพิเศษ</p>

นำโดยกลุ่ม	นำโดยผู้นำกลุ่ม
<p>9. ผู้นำพยายามที่จะเข้าใจความปรารถนาที่สมาชิกแสดงออกมว่าต้องการให้คนประพฤติบทบาทพิเศษบางอย่าง</p>	<p>9. โดยปกติผู้นำยอมตามความปรารถนาของสมาชิก ผู้นำจะแสดงบทบาทเฉพาะหรือพยายามที่จะให้สมาชิกแน่ใจว่ามีบทบาทอื่น ๆ ที่ดีที่สุดใน</p>
<p>10. ผู้นำพยายามที่จะไม่บีบบังคับหรือใช้อิทธิพลต่อผู้อื่น ให้แสดงบทบาทพิเศษของตน</p>	<p>10. ผู้นำมีอิทธิพลหรือจกัการสมาชิกโดยตรง เพื่อให้แสดงบทบาทพิเศษ</p>
<p>11. ผู้นำพยายามที่จะไม่คิดนอกเหนือระดับความเข้าใจของสมาชิกที่กลุ่มแสดงออก ความรู้สึกซึ่งเป็นการเข้าใจอย่างซื่อตรงที่มี ความหมายจะเป็นความรู้สึกที่บังเกิดแก่สมาชิกด้วยตัวของเขาเอง</p>	<p>11. บ่อยครั้งที่ผู้นำตีความพฤติกรรมของกลุ่มเพื่อที่จะให้เกิดความเข้าใจแก่สมาชิก โดยที่สมาชิกอาจจะไม่ได้หาความเข้าใจมาด้วยตัวของเขาเอง</p>
<p>12. ผู้นำพยายามที่จะไม่ให้ถูกสังเกตุเห็นว่า เป็นผู้นำ ด้วยความเชื่อว่านานตามเท่าที่ตนถูกสังเกตุเห็นเท่านั้น สมาชิกของกลุ่มก็จะไม่มีอิสระอย่างสมบูรณ์ที่จะเป็นตัวของตัวเอง เพราะสมาชิกจะกระทำตอบ การช่วยเหลือของตนอย่างไม่ยอมจำนน หรือไม่ก็โดยไม่มี การวิพากษ์วิจารณ์</p>	<p>12. ผู้นำพยายามที่จะได้รับการสังเกตุว่าเป็นผู้นำ ด้วยความเชื่อที่ว่าตนสามารถที่จะควบคุมสถานการณ์ที่จะไปพบความต้องการของกลุ่มได้ดีกว่า</p>

นำโดยกลุ่ม	นำโดยผู้นำกลุ่ม
<p>13. ผู้นำไม่มีความรับผิดชอบเป็นพิเศษสำหรับการที่กลุ่มจะประเดิมไปถึงความสำเร็จหรือความก้าวหน้าของกลุ่ม</p>	<p>13. ผู้นำมีความรับผิดชอบเป็นพิเศษที่จะต้องแน่ใจว่าหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายได้เกิดขึ้นจากภายในกลุ่ม</p>
<p>14. ผู้นำพยายามที่จะไม่บ่มเพาะตามหน้าที่ผู้นำ เพื่อที่จะได้มีอิสระที่จะต่อต้านความต้องการของกลุ่ม รวมทั้งเพื่อทำลายความกังวลใจของตนเองเกี่ยวกับสิ่งที่กลุ่มแสดงออกมา</p>	<p>14. ผู้นำพยายามที่จะเร้าบ่มเพาะตามหน้าที่ผู้นำ เพื่อให้มีอิทธิพลต่อสิ่งที่กลุ่มแสดงออกมา</p>
<p>15. ผู้นำไม่มีความรับผิดชอบเป็นพิเศษลดความกังวลใจเพื่อแก้ความเครียด ความรู้สึกเขินอาย เป็นผลลัพธ์ของปฏิสัมพันธ์ของกลุ่มซึ่งหลีกเลี่ยงไม่พบ</p>	<p>15. ผู้นำมีความรับผิดชอบเป็นพิเศษลดความกังวลใจ และเพื่อแก้ความตึงเครียด ความรู้สึกเขินอาย ขวางวัตถุประสงค์ และควรจะหลีกเลี่ยง</p>

๘. กระบวนการกลุ่มจิตวิทยาการปรึกษา

กระบวนการกลุ่ม

๕. เอ. มากเคอร์ (C.A. Mahler)¹ สรุปขั้นตอนของกระบวนการปรึกษา
เป็นลำดับดังนี้

1. ขั้นการก่อกำเนิด (The Involvement Stage) เป็นขั้นของการมี
วัตถุประสงค์ การสร้างความคุ้นเคย และรับทราบภาพ ตลอดจนการ เริ่มต้นอภิปรายถึงความ
รู้สึกและพฤติกรรม

2. ขั้นการเปลี่ยนลักษณะของกลุ่ม (The Transition Stage) ไม่สามารถ
แบ่งแยกขั้นนี้ออกได้โดยเด็ดขาดจากขั้นการก่อกำเนิด ขั้นนี้เป็นขั้นที่เปลี่ยนจากกลุ่มสังคม
ธรรมดาเป็นกลุ่มที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อการบำบัดช่วยเหลือ เมื่อถึงขั้นนี้สมาชิกในกลุ่มจะตระหนัก
ว่าจุดมุ่งหมายของกลุ่มคือการบำบัดสถานการณ์ที่จะก่อให้เกิดการบำบัดช่วยเหลือ ไม่ใช่การ
พูดคุยกันตามกลุ่มสังคมธรรมดาในขั้นนี้ผู้เข้าร่วมกลุ่มจะต้องอภิปรายปัญหาส่วนตัวต่าง ๆ กัน
อย่างเปิดเผย ขั้นนี้จึงจะสมบูรณ์แบบ

3. ขั้นการดำเนินงาน (The Working Stage) เมื่อสมาชิกเริ่มใจเปิด
เผยเรื่องราวของตนเองแล้ว จะลองสร้างความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน และใช้กลุ่มเป็นใจ
ที่จะอภิปรายกับกลุ่ม อาจมีจุดมุ่งหมายในการเสริมกันและการอภิปรายไปสู่ปัญหาต่าง ๆ ไป
หรือใช้การช่วยเกื้อหนุนที่จะช่วยให้ผู้เข้าร่วมได้ จะเห็นเนื้อหาของปัญหาที่มากกว่าสนใจความ
รู้สึกและสนใจบุคคลที่แสดงความรู้สึกนั้น อันนี้จะป็นขั้นที่สมาชิกได้มีเวลาสำรวจตนเอง
และช่วย โต้แย้งกันและกัน

1

C.H. Patterson, An Introduction to Counseling in the
School แปลโดยวัชรวิทย์ ทรัพย์, คู่มือคำปรึกษา, หน้า 280.

4. **ขั้นยุติการให้คำปรึกษา (The Ending Stage)** การยุติการให้คำปรึกษามีกับสมาชิกในกลุ่มที่จะทำหน้าที่พิจารณากันเอง การยุติสัมพันธ์ทางอันใกล้ชิดก็เป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกับความรู้สึก สมาชิกบางคนอาจจะประสงค์จะให้กลุ่มดำเนินต่อไป แต่ถึงอย่างไรก็ตามก็จะต้องมีการสิ้นสุดในเวลาใดเวลาหนึ่ง สมาชิกควรจะเป็นตัวของตัวเองพอที่จะแยกตัวจากกลุ่มได้ และไม่รู้สึกลึกซึ้งหวังร้ายถึงแก่ชีวิตไม่ได้



ศูนย์วิจัยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สาระสำคัญเกี่ยวกับบุคลิกภาพ

ความหมาย

บุคลิกภาพเป็นคำที่ใช้คำจำกัดความที่แน่ชัดได้ยากค่าหนึ่ง มีนักจิตวิทยาหลาย ๆ ท่านได้ให้คำจำกัดความของบุคลิกภาพไว้ดังนี้ เช่น

เดวิด ซี แมคเคลแลนด์ (David C. McClelland) ¹ กล่าวว่า "บุคลิกภาพคือการที่ความค่านิยมซึ่งได้มาจากความประเพณีของบุคคลใดบุคคลหนึ่ง"

กอร์ดอน คับเบิดยู ออลพอร์ท (Gordon W. Allport) ² กล่าวว่า "บุคลิกภาพคือการจัดระเบียบที่เปลี่ยนแปลงไปได้เสมอภายในตัวบุคคล ซึ่งมีระบบแห่งร่างกายและจิตใจที่ยอมรับในการปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมของตน"

เรย์มอนด์ บี แคทเทล (Raymond B. Cattell) ³ กล่าวว่า "บุคลิกภาพคือสิ่งซึ่งยืมให้กับการทำนายถึงสิ่งซึ่งบุคคลใดก็ตามจะทำขึ้นในสถานการณ์ที่ถูกระบุให้"

วูดเวิร์ค (Woodworth) ⁴ กล่าวว่า "บุคลิกภาพคือคุณลักษณะแห่งความประพฤติทั้งหมดของแต่ละบุคคล"

¹ Baugman E. Earl, Personality, The Psychology Study of The Individual (Newjersey: Prentice Hall, 1972), pp. 6-9.

² Ibid.

³ Ibid.

⁴ Elizabeth B. Hurlock, Personality Development (New York : McGraw-Hill Book Company, 1974), pp. 6-8.

แดชเชิล (Dashiell)¹ กล่าวว่า "บุคลิกภาพคือภาพทั้งหมดของความประพฤติที่ใคร่สมรวบรวมไว้ของแต่ละบุคคล โดยเฉพาะอย่างยิ่งเท่าที่บุคคลใดมีสติสัมปชัญญะสามารถบอกลักษณะออกมาได้ด้วยความมั่นใจ"

มันน์ (Munn)² กล่าวว่า "บุคลิกภาพคือการรวมเอาโครงสร้างและกิจกรรมต่าง ๆ ที่มากที่สุดของอุปนิสัยไว้ด้วยกัน"

ฮิลการ์ด (Hilgard)³ กล่าวว่า "บุคลิกภาพคือแบบแห่งลักษณะของบุคคลและวิธีการแสดงออกซึ่งกำหนดการปรับความแบบฉบับของแต่ละบุคคล"

นอกจากนี้ยังมีผู้ให้คำจำกัดความของบุคลิกภาพไว้อีกมากมาย ซึ่งในปี 1937 ออลพอร์ต (Allport) เคยระบุว่ามีการจำกัดความมากกว่า 50 ทาย คำจำกัดความที่เป็นที่ยอมรับกันมากที่สุดได้แก่คำจำกัดความของออลพอร์ต (Allport) ซึ่งได้รวมสาระไว้อย่างครบถ้วน ซึ่งกล่าวว่า "บุคลิกภาพคือการ จักรเย็บที่เปลี่ยนแปลงไปได้เสมอภายในตัวบุคคลซึ่งมีระบบต่าง ๆ ทางจิตและร่างกาย ซึ่งทำให้เกิดความประพฤติและความคิดเกี่ยวกับนิสัยอื่นอย่างแนบแน่น"⁴

¹ Ibid.

² Ibid.

³ Ernest E. Hilgard and Richard C. Atkinson, Introduction to Psychology (New York: Harcourt, Brace and World, 1967), p. 462.

⁴ Elizabeth B. Hurlock, Personality Development, pp. 6-8.

เคมพ์ท์ (Kemp) ¹ กล่าวว่า "บุคลิกภาพคือรูปแบบของพฤติกรรมที่ปรับตัว ซึ่งร่างกายทำให้เกิดขึ้นจากการปรับระหว่างแรงขับภายในและสิ่งแวดล้อม" ในความหมายนี้ เคมพ์ท์อธิบายควยว่า การตอบสนอง (responses) เป็นสิ่งที่ประกอบอยู่ในหนทาง การปรับตัวทางพฤติกรรมอย่างแท้จริง เบิร์ช (Birch) และไวรอฟฟ์ (Viroff) ² กล่าวไว้ในทฤษฎีแรงจูงใจที่เกิดจากแรงขับ (Drive Theories) ของเขาวว่า "การกระทำที่มนุษย์เลือกทำขึ้นอยู่กับความมากน้อยของแรงขับที่จะต้องคัดเลือกรกระทำนั้น และแรงจูงใจที่เกิดขึ้นเป็นผลเนื่องมาจากระบบรางวัลที่ได้รับ เช่น ความต้องการ ความสำเร็จ ความต้องการมีอำนาจ และความต้องการเป็นอิสระ เป็นต้น" นอกจากนี้ ทฤษฎีแรงจูงใจที่เกี่ยวกับแรงขับโดยทั่วไปยังอธิบายว่า "การที่คนเรามีความแตกต่างกันไปเป็นผลสืบเนื่อง จากประสบการณ์และการเรียนรู้ที่ใกล้ชิดมาเป็นเวลานานในระบบการตอบสนองความต้องการและแรงขับต่าง ๆ" ³ จากคำอธิบายต่าง ๆ เหล่านี้ ทำให้เห็นได้ว่า แรงขับเกิด จากความต้องการต่าง ๆ และบุคลิกภาพเกิดจากการปรับแรงขับกับสิ่งแวดล้อม ดังนั้นจึง อาจกล่าวได้ว่าบุคลิกภาพเป็นผลที่เกิดขึ้นเนื่องจากการมีความต้องการต่าง ๆ

¹ Kemp, cited in Ross et al. Psychology of Personality (New York: Mc-Graw Hill Book Company, 1974), p. 38.

² อบรม สันนิบาต รวมทฤษฎีจิตวิทยา (กรุงเทพฯ: เทพนิมิตการพิมพ์, 2518), หน้า 50.

³ เรื่องเดียวกัน, หน้า 51.

ความสำคัญของบุคลิกภาพ

เนื่องจากบุคลิกภาพเป็นค่าที่ให้คำจำกัดความได้ยาก แต่จากความคิดเห็นของนักจิตวิทยาหลาย ๆ ท่าน อาจสรุปได้ว่า บุคลิกภาพคือทุกสิ่งทุกอย่างที่ประกอบขึ้นเป็นตัวบุคคล ดังนั้นการศึกษาเรื่องบุคลิกภาพจึงมีขอบเขตกว้างขวาง บุคลิกภาพจึงมีความสำคัญมากมายหลายด้านแล้ว แต่ผู้ใดจะเห็นความสำคัญในแง่ใด

ทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพ

ยูจีน ที เกนดลิน (Eugene T. Gendlin)¹ ได้สรุปเกี่ยวกับทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพว่า ลักษณะบุคลิกภาพจะเปลี่ยนแปลงหรือไม่เป็นไปตามทฤษฎี 2 ประการคือ 1) ทฤษฎีเกี่ยวกับความกดกัน (the repression paradigm) และ 2) ทฤษฎีเกี่ยวกับเนื้อหาทางบุคลิกภาพ (the content paradigm)

1. ทฤษฎีเกี่ยวกับความกดกัน (the repression paradigm) ตามทฤษฎีนี้คำว่า "ความกดกัน" มีความหมายเช่นเดียวกับคำอื่น ๆ ในทฤษฎีอื่น ๆ ได้แก่ "การถูกกดไว้" (ทฤษฎีของฟรอยด์ - Freud) "ปฏิเสธที่จะรับรู้" (ทฤษฎีของโรเจอร์ - Roger) หรือ "สิ่งที่มิใช่ตัวตน" (ทฤษฎีของซัลลิแวน - Sullivan) ทฤษฎีนี้ได้ให้คำอธิบายเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพว่า เมื่อบุคคลแต่ละคนเผชิญหน้ากับประสบการณ์ที่ขัดแย้งกับตนเอง บุคคลจะรับเป็นตนเอง หรือไม่ยอมรับประสบการณ์เหล่านั้น และบุคคลก็จะเกิดความกลัวที่ทนไม่ได้ ดังนั้น "ตนเอง" (ทฤษฎีของฟรอยด์) "การรับรู้ตนเอง" (ทฤษฎีของโรเจอร์) "การเปลี่ยนแปลงตนเอง" (ทฤษฎีของ ซัลลิแวน) ก็จะมีอิทธิพลขึ้น

¹

Philip Worchel and Donn Byrne, Personality Change (New York: John Wiley & Sons, 1964), pp. 100-109.

พื้นฐานต่อการตระหนักรู้ (awareness) และการรับรู้ตนเองของบุคคลผู้นั้น อิทธิพลนี้ทำให้เกิด "การต่อต้าน" (ทฤษฎีของฟรอยด์) หรือ "การป้องกันตนเอง" (ทฤษฎีของโรเจอร์) หรือ "การทำงานที่ผิดปกติ" (ทฤษฎีของซลิตแมน) และดังนั้นบุคลิกภาพก็จะไม่เปลี่ยนแปลงตามทฤษฎีนี้ การเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพจึงขึ้นอยู่กับ การตระหนักรู้ (awareness) ของบุคคลผู้นั้นว่าต้องการเปลี่ยนแปลงหรือไม่

2. ทฤษฎีเกี่ยวกับเนื้อหาทางบุคลิกภาพ (the content paradigm).

ทฤษฎีนี้อธิบายว่า บุคลิกภาพถูกประกอบขึ้นจาก "เนื้อหา" ต่าง ๆ ต่อไปนี้มากมาย เช่น "ประสบการณ์" "แรงขับ" "แรงจูงใจ" "คุณลักษณะ (trait)" "การรับรู้ตนเอง" "ความวิตกกังวล" เป็นต้น บุคลิกภาพจะเปลี่ยนแปลงหรือไม่ขึ้นอยู่กับ การเปลี่ยนแปลงตามธรรมชาติของ "เนื้อหา" ต่าง ๆ เหล่านี้

ยูจีน ได้ให้ข้อสรุปไปกว่า การเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพยังสังเกตได้ว่ามีลักษณะคือ

1) การเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพ เกิดจากชบวนการแห่งความรู้สึกบางอย่าง หรือชบวนการที่เกี่ยวข้องกับความรู้สึกบางอย่างที่ปรากฏขึ้นใน แต่ละบุคคล

2) การเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพ มักปรากฏขึ้นในพฤติกรรมที่บุคคลมีความสัมพันธ์กันอย่างมาก

ข้อสรุปสำหรับการเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพตามทฤษฎี ก็คือ บุคคลแต่ละคนจะเกิด "การตระหนักรู้" ถึง สิ่งซึ่งบุคคลจะต้องเก็บกดเอาไว้ และบุคคลก็จะเปลี่ยน "เนื้อหา" ทางบุคลิกภาพนี้ จะ เกิดขึ้นก็ต่อเมื่อบุคคลได้รวมอยู่ในชบวนการความรู้สึกที่ลึกซึ้งและมากมาย และรวมอยู่ในพฤติกรรมที่เป็นความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

สาระสำคัญ เกี่ยวกับความสนใจทางอาชีพ

ความหมาย

ความสนใจคือความชอบในบางสิ่งบางอย่าง ซึ่งทำให้เห็นความชอบมากกว่าสำหรับสิ่งหนึ่ง ๆ เมื่อเปรียบเทียบกับสิ่งอื่น ๆ และความสนใจเป็นแรงผลักดันที่กระตุ้น

ใหญ่บุคคลกระทำการใด ๆ ที่ตนชอบมากกว่าสิ่งอื่น ๆ นอร์แมน และ สเวิร์ดลอฟ (Normal and Swerdloff) ¹ กล่าวว่า "ความสนใจที่แท้จริงจะต้องลึกซึ้งมากที่สุด และความสนใจที่ไ้รับการสนับสนุนจากความถนัด เป็นความสนใจที่มีความสำคัญอย่างมากต่อการวางแผนทางอาชีพ" คาร์เลย์และแฮกเนห์ (Darley and Hagenah) ² กล่าวว่า "ความสนใจที่ประเมินค่าและอาชีพที่ประกอบจริง ๆ ย่อมสะท้อนให้เห็นบุคลิกภาพ และเปิดโอกาสให้ความต้องการส่วนบุคคล รวมทั้งแรงขับต่าง ๆ ให้ได้รับการตอบสนอง" สตรอง (Strong) ³ กล่าวว่า "ความสนใจเป็นสิ่งที่ทำให้เห็นความแตกต่างของกลุ่มอาชีพกลุ่มหนึ่งกับกลุ่มอื่น ๆ เป็นสิ่งที่ได้รับการมองเห็นว่าเป็นตัวแทนของอิทธิพลของแรงจูงใจ เป็นสิ่งที่ทำให้เกิดกำลังและ เป็นสิ่งที่ชี้ทิศทาง และเนื่องจากความสนใจ ทำให้เกิดกำลังในการแสดงการกระทำต่าง ๆ ดังนั้นความสนใจต้องสอดคล้องกับความสามารถและการจัดเตรียมการซึ่งระบับความพอใจที่บุคคลอาจจะได้จากงาน ตามเหตุผลแล้ว ความสนใจเป็นการสะท้อนถึงความต้องการทางบุคลิกภาพ ดังนั้นจึงเป็นสาเหตุสำคัญยิ่งสำหรับการเลือกอาชีพ"

¹ Feingold S. Norman and Sol. Swerdloff, Occupational and Careers (Webster: McGraw-Hill, 1969), p. 14.

² John G. Darley and Theda Hagenah, Vocational Interest Measurement: Theory and Practice (Minneapolis: University of Minnessota Press, 1955), p. 133.

³ John J. Pietrofesa and Howard Splete, Career Development, Theory and Research (United Kingdom, Grunet Stration, 1975), p. 52.

การให้ความหมายความสนใจตามวิธีที่ใช้ในการวัด

ความสนใจในอาชีพจะให้ความหมายใดดีที่สุดตามความหมายของวิธีที่ใช้ในการวัด ซึ่งมีวิธีต่าง ๆ กัน 4 แบบคือ ¹

1. ความสนใจที่แสดงออกมา (Expressed Interests) คือการแสดงออกหรือการยอมรับเป็นพิเศษ ความสนใจแบบนี้คือการชอบ (preference) เช่น เด็กผู้ชายสนใจในการสะสมแสตมป์ หรือสนใจเรื่องวิศวกรรม

2. ความสนใจที่แสดงออกอย่างกระจ่างแจ้ง (Manifest Interests) เป็นสิ่งที่ไม่ใช่การแสดงออกแต่ในความหมาย แต่เป็นการแสดงออกในการกระทำ โดยการมีส่วนร่วมในกิจกรรม เช่น นักเรียนหญิงในโรงเรียนมัธยมแสดงความสนใจคนหรือโดยการเข้าร่วมกลุ่มชมรมร้องประสานเสียง หรือร้องในพิธีศาสนาในโบสถ์

3. ความสนใจที่ได้จากการตรวจสอบ (Inventoried Interests) คือการประมาณความสนใจ ซึ่งมีรากฐานอยู่บนการตอบคำถามจำนวนมากที่เกี่ยวข้องกับความชอบและไม่ชอบ หรือเกี่ยวข้องกับ **สำคัญ** หรือความชอบในกลุ่มกิจกรรมต่าง ๆ การตอบคำถามเหล่านี้จะถูกสรุปโดยวิธีการทางสถิติ ซึ่งจะให้คะแนนสำหรับอาชีพหรือแบบของกิจกรรมต่างอาชีพแต่ละอย่าง แบบที่ตรวจสอบที่ค่อนข้างจะได้รับการศึกษาอย่างดี และกว้างขวาง เช่น Strong Vocational Interest Blank และ Kuder Preference Record

¹

Donald E. Super, The Psychology of Careers (Harpert Row Publishers, 1957), p. 218.

4. ความสนใจที่ได้จากการทดสอบ (Tested Interests) เป็นความสนใจที่กระจ่างชัด แต่ความสนใจเหล่านี้ถูกทำให้กระจ่างชัดภายใต้สภาพการณ์การควบคุมมากกว่าสภาพการณ์ในชีวิต ดังนั้นการทดสอบชาวสารจำนวนมากที่สัมพันธ์กันจึงขึ้นอยู่กับอาชีพหลาย ๆ อย่าง หลังจากการได้เห็นรูปภาพของอาชีพชนิดต่าง ๆ แล้ว หรือการทดสอบจำนวนที่สัมพันธ์กันของเวลาที่ใช้ในการตรวจสอบหนังสือเล่มเล็ก ๆ หลาย ๆ เล่ม ที่กล่าวเกี่ยวกับอาชีพจำนวนมาก

จากการวิจัยต่าง ๆ พบว่าการสำรวจความสนใจจากการตรวจสอบ (Inventoried Interests) เป็นวิธีที่ดีที่สุด สิ่งที่เรารู้อันมากเกี่ยวกับบทบาทของความสนใจในการปรับตัวทางอาชีพได้มาจากการตรวจสอบแบบนี้

จุดเริ่มต้นของความสนใจในอาชีพ

กินซเบอร์ก (Ginzberg) ¹ กล่าวว่า เด็กเริ่มมีความสนใจในอาชีพเมื่ออายุประมาณ 11 ปี แหะยังเป็นความคิดที่เพ้อฝัน เมื่ออายุ 12 ปี เด็กจะมีความสนใจทางอาชีพมากขึ้น แต่ยังไม่สามารถพิจารณาความสามารถของตนว่าเหมาะสมกับอาชีพใด เมื่ออายุ 13-14 ปี เด็กจะสามารถพิจารณาว่า เหนเหมาะสมกับอาชีพใด และเมื่ออายุ 15-18 ปี เด็กจะสามารถพิจารณาได้เป็นอย่างดีว่าตนควรจะเลือกอาชีพใด

พัฒนาการของความสนใจทางอาชีพ

โดยทั่วไปการทดสอบความสนใจไม่จำเป็นจะต้องได้มาภายใต้ขั้นตอนแห่งการทดลอง และความสนใจที่ได้จากวิธีการทดสอบหรือการทดลองนั้น ในปัจจุบันก็ยังไม่มามีวิธีทดสอบใดที่มี

1

Eli Ginzberg, The Development of Human Resources (New York: McGraw-Hill Book Company, 1966), pp. 47-54.

คุณค่าเพียงพอ ดังนั้นจะกล่าวถึงการพัฒนาของความสนใจทางอาชีพตามความหมายของวิธีการวัด 3 อย่างเท่านั้นคือ ¹

1. ความสนใจที่แสดงออก (Expressed Interests) การแสดงออกของความชอบทางอาชีพยังไม่มีความเที่ยงตรงในระยะวัยเด็ก และในวัยผู้ใหญ่ตอนต้น ความสนใจแบบนี้จะเปลี่ยนไปค่อนข้างเป็นระบบตามอายุในระหว่างขั้นตอนของชีวิต เด็กเล็กมีแนวโน้มที่จะแสดงความสนใจในอาชีพซึ่งดึงดูดความ憧憧การของอายุนั้น ๆ เช่น เป็นนักขับเพลิงหรือเป็นโคบาล เป็นต้น ในวัยผู้ใหญ่ตอนต้น เขาจะแสดงความชอบอย่างธรรมดาสำหรับอาชีพต่าง ๆ เช่น เป็นนักกรีฑาอาชีพหรือเป็นนักบิน ในวัยผู้ใหญ่ตอนกลางความชอบจะเริ่มคงที่ขึ้น เมื่อความชอบคงที่เป็นปี ๆ แล้วผู้ใหญ่ในวัยนี้ก็จะแสดงว่าเขาสนใจอาชีพใด และจะแสดงความคงที่ในอาชีพนั้น ๆ ต่อไป

2. ความสนใจที่แสดงออกอย่างกระจ่างแจ้ง (Manifest Interests) หรือความสนใจที่คัดลอกจากกิจกรรมที่เด็กเข้าร่วม ความสนใจแบบนี้มีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนไปตามอายุ เช่น ในอายุ 14 ปี เด็กอาจสนใจที่จะสร้างเครื่องบินเล็กตามแบบที่เขาจะไม่มีเวลาให้ทำงานอดิเรกนี้เลยเมื่อเขาอายุ 17 ปี สิ่งที่เห็นได้ชัดแจ่มก็คือ การเข้าร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ เกิดจากความ憧憧การซึ่งแสดงออกมาแตกต่างกันในระดับอายุที่ต่างกัน มากกว่าจะเป็นเพราะความสนใจที่ยั่งยืน แต่ในบางครั้งความสนใจแบบนี้ก็อาจจะยังอยู่ เช่น เด็กซึ่งศึกษาพฤติกรรมของสัตว์ในท้องถิ่นได้พัฒนาความสนใจให้กว้างขวางขึ้น โดยการศึกษาทางมนุษยวิทยาธรรมชาติในวัยผู้ใหญ่

1

Donald E. Super, The Psychology of Careers, pp. 221-222.

3. ความสนใจที่ได้จากการตรวจสอบ (Inventoried Interests) มี ความสัมพันธ์กับการเลือกอาชีพหรือการเข้าสู่อาชีพ คนที่ทำงาน เปลี่ยนอาชีพบ่อย ๆ มีแนวโน้มที่จะเข้าสู่โครงการฝึกอาชีพ ซึ่งสอดคล้องกับความสนใจ และมีแนวโน้มที่จะทำการฝึกให้สำเร็จ ถ้าความสนใจของพวกเขาเหมาะสม และเขาจะออกจากโครงการฝึกถ้าไม่สอดคล้อง และพวกเขามีแนวโน้มที่จะเข้าสู่อาชีพที่คล้ายคลึงกันกับความสนใจตามธรรมชาติของเขา ถ้าพวกเขาอยู่ในอาชีพซึ่งไม่อยู่ในเส้นทางแห่งความสนใจของเขา พวกเขาก็มีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนแปลงอาชีพใหม่

บทบาทของความสนใจในการพัฒนาทางอาชีพ¹

ความสำเร็จในการเริ่มอาชีพ มีความสัมพันธ์กับความสนใจ ชายและหญิงที่มีแนวโน้มที่จะเข้าสู่อาชีพซึ่งเหมาะสมกับความสนใจของเขา และมีแนวโน้มที่จะออกจากอาชีพที่ไม่เหมาะสมกับความสนใจแม้ว่าพวกเขาจะได้ออกไปสู่อชีพนั้นแล้ว ความสนใจยังทำให้เกิดความสำเร็จในอาชีพ เช่นการขายประกันชีวิตมีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญกับความสนใจในการติดต่อทางธุรกิจ เมื่อเกิดความสำเร็จทางอาชีพแล้วก็จะทำให้เกิดความก้าวหน้าทางอาชีพตามมา ความพึงพอใจในการทำงานก็เป็นผลมาจากการมีความสนใจ และมีความชอบสำหรับกิจกรรมในงานนั้น ซึ่งทั้งหมดนี้ทำให้เกิดความมั่นคงทางอาชีพขึ้น ดังนั้นจะเห็นว่าความสนใจมีบทบาทอย่างมากต่อการพัฒนาอาชีพ

ความสำคัญของความสนใจในทฤษฎีการพัฒนาคนอาชีพ และในทฤษฎีการเลือกอาชีพ

ซูเปอร์ (Super)² กล่าวถึงความสำคัญของความสนใจในการสรุปทฤษฎี

¹ Ibid., pp. 223-228.

² Herman J. Peters and James C. Hansen, Vocational Guidance

and Career Development (London: The Macmillan Company, 1970), pp. 107-108.

การพัฒนาทางอาชีพว่า "อาชีพแต่ละอย่างต้องการแบบอย่างที่มีลักษณะพิเศษของความสามารถ, ความสนใจ, และคุณลักษณะเฉพาะตัว, ความพึงพอใจในงานและความพอใจกับชีวิตขึ้นอยู่กับขอบเขตที่บุคคลแต่ละคนได้พบทางออกหลาย ๆ ทางซึ่งเพียงพอแก่ความสามารถ, ความสนใจ, คุณลักษณะเฉพาะตัว และคุณค่าของตน"

กินซ์ เบอร์ก (Ginzberg) กล่าวถึงความสำคัญของความสนใจในทฤษฎีพัฒนาการทางอาชีพของเขาว่า "การเลือกอาชีพเป็นกระบวนการที่จบลงด้วยการประเมินประนอมระหว่างความสนใจ ความต้องการของตนเองกับความเป็นจริงในโลก" ¹ และเขายังให้ความสำคัญของความสนใจในทฤษฎีการเลือกอาชีพด้วยว่า "กระบวนการเลือกอาชีพเป็นกระบวนการที่ผสมผสานความต้องการของบุคคลที่จะเลือกอาชีพให้สนองความต้องการ ความสนใจ และความเหมาะสมกับความสามารถของเขาให้มากที่สุด" ²

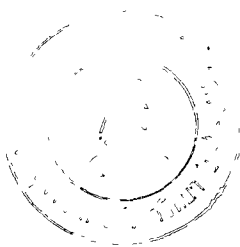
การปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม บุคลิกภาพและความสนใจทางอาชีพมีสาระสำคัญดังที่กล่าวมาแล้ว ในการวิจัยนี้จะเป็นการคูณผลของการปรึกษาเชิงจิตวิทยาต่อลักษณะบุคลิกภาพโดยแบบทดสอบ EPPS และต่อความสนใจทางอาชีพโดยแบบตรวจสอบความสนใจในอาชีพของกองวิจัยการศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ ซึ่งดัดแปลงจาก Kuder Preference Record Vocational Form C.

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาว่ากระบวนการเข้าร่วมการปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม มีอิทธิพลหรือไม่ต่อการเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพ และความสนใจทางอาชีพของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3

¹ Eli Ginzberg, The Development of Human Resources, pp. 47-57.

² Ibid.



สมมติฐานในการวิจัย

1. ลักษณะบุคลิกภาพของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ก่อนการให้ปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม และหลังการปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่มจะแตกต่างกัน
2. ลักษณะความสนใจทางอาชีพของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ก่อนการปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม และหลังปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่มจะแตกต่างกัน

ข้อตกลงเบื้องต้นในการวิจัย

ลักษณะบุคลิกภาพ และลักษณะความสนใจทางอาชีพของนักเรียนในกลุ่มตัวอย่าง ก่อนการปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม ไม่แตกต่างกัน

คำจำกัดความของตัวแปรในการวิจัย

บุคลิกภาพ หมายถึงลักษณะบุคลิกภาพอันเป็นคุณลักษณะทางใจ ประกอบด้วยความต้องการต่าง ๆ 15 ประเภท ซึ่งวัดโดยแบบทดสอบ EPPS (The Edwards Personal Preference Schedule) ซึ่ง อเลน แอล เอคเวร์ต (Allen L. Edwards) ได้สร้างขึ้นโดยใช้ทฤษฎีของ Murray และนักจิตวิทยาอีกหลายคน แบบทดสอบนี้วัดตัวแปรทางบุคลิกภาพด้านความต้องการ 15 ด้าน คือ¹

1. ความต้องการสัมฤทธิ์ผล (Achievement) ได้แก่ความต้องการทำอะไรให้ดีที่สุด ต้องการความสำเร็จ ชอบทำงานให้เสร็จโดยอาศัยความชำนาญและความพยายาม

¹ พรณราย นิมขุนทด "ความมีนัยสำคัญของบุคลิกภาพในการเลือกอาชีพของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายในจังหวัดราชบุรี" (วิทยานิพนธ์ ปริญญาโทมหาบัณฑิต แผนกวิชาจิตวิทยา บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2512), หน้า 63.

อยากให้ผู้อื่นเห็นว่าตนเป็นผู้ชำนาญ ต้องการทำงานชั้นสำคัญให้เสร็จ หรือทำงานชั้นยาก ๆ ใค้อยากดี ต้องการแก้ไขปัญหายุ่งยาก ชอบทำอะไรให้ดีกว่าคนอื่น และต้องการเขียน นวนิยาย หรือบทละครใด

2. ความต้องการยกย่องผู้อื่น (Deference) หมายถึงความต้องการรับ คำแนะนำจากผู้อื่น อยากรู้ว่าผู้อื่นคิดอย่างไร ชอบทำตามคำสั่งแจง หรือตามความคิดหวัง ของผู้อื่น ชอบเคารพยกย่องผู้อื่น ชอบชมว่าผู้อื่นทำงานได้ดี ยอมรับความเป็นผู้นำของผู้อื่น ชอบอ่านชีวประวัติของบุคคลสำคัญ ชอบทำตามประเพณีนิยม และอยากให้ผู้อื่นตัดสินใจให้

3. ความต้องการเป็นระเบียบ (Order) หมายถึงความต้องการทำงานให้เป็น ระเบียบเรียบร้อย ชอบรวบรวมรายละเอียดในงานที่ต้องทำ ชอบเก็บจดหมายและเอกสาร อื่น ๆ อย่างเรียบร้อยและจัดให้เป็นระเบียบตามระบบใดระบบหนึ่ง ชอบรับประทานอาหาร เป็นเวลา ชอบจัดวางแผนการทำงานให้ทุกสิ่งทุกอย่างดำเนินไปอย่างราบรื่นโดยไม่มีการ เปลี่ยนแปลง

4. ความต้องการแสดงออก (Exhibition) หมายถึงความต้องการกล่าวถึง สิ่งที่ผู้อื่นเห็นว่าหลักแหลม ชอบเล่าเรื่องตลกและเรื่องที่น่าสนใจ ชอบเล่าเรื่องการผจญภัย และประสบการณ์ต่าง ๆ ของตน อยากให้ผู้อื่นสังเกตกล่าวถึงรูปร่างหน้าตาของตน ชอบพูด เพื่อจะดูว่าจะมีผลอย่างไรกับผู้อื่น ชอบพูดถึงความสำเร็จของตน ชอบเป็นจุดสนใจ ชอบ คำพูดที่ผู้อื่นไม่คอยเข้าใจ และชอบตั้งคำถามที่ผู้อื่นตอบไม่ได้

5. ความต้องการพึ่งตนเอง (Autonomy) หมายถึงความต้องการไปไหนมา ไหนได้ตามความพอใจ ความต้องการพูดได้อย่างที่คิด ต้องการตัดสินใจด้วยตนเอง ชอบ อิสระเวลากระทำสิ่งต่าง ๆ ชอบทำในสิ่งที่ไม่ตรงกับประเพณีนิยม ชอบหลีกเลี่ยงสิ่งที่ยุอื่น อยากให้ทำตาม เวลาทำอะไรมักไม่คำนึงว่าผู้อื่นจะคิดอย่างไร ชอบวิจารณ์บุคคลที่มีอำนาจ ชอบหลีกเลี่ยงการรับนิคมชอบและหน้าที่

6. ความต้องการไม่ตรีสัมพันธ์ (Affiliation) หมายถึงความต้องการช่วยเหลือเพื่อน ๆ และขอสัตย์ต่อเพื่อน ๆ ชอบทำสิ่งต่าง ๆ ให้เพื่อน ชอบรู้จักคนแปลกหน้า ชอบมีเพื่อนใหม่มากที่สุดเท่าที่จะมากได้ ชอบแบ่งปันสิ่งของกับเพื่อน ๆ ชอบทำงานกับเพื่อน ๆ มากกว่าทำตามลำพัง ชอบสร้างความสัมพันธ์กับเพื่อน ๆ มากกว่าทำตามลำพัง ชอบสร้างความสัมพันธ์กับเพื่อน ๆ อย่างแน่นแฟ้น และชอบเขียนจดหมายถึงเพื่อน ๆ

7. ความต้องการเข้าใจตนเองและผู้อื่น (Interception) หมายถึงความต้องการวิเคราะห์แรงจูงใจและความรู้สึกของตนเอง ชอบสังเกตผู้อื่น พยายามเข้าใจว่าผู้อื่นรู้สึกอย่างไร เมื่อพบปัญหา มักเอาใจเขามาใส่ใจเรา มักวิเคราะห์หาเหตุผลของผู้อื่นว่าเหตุใดเขาจึงทำเช่นนั้นมากกว่าจะดูเพียงสิ่งที่เขาทำ ต้องการวิเคราะห์แรงจูงใจของผู้อื่น และชอบทำนายว่าผู้อื่นจะปฏิบัติอย่างไรในเหตุการณ์หนึ่ง ๆ

8. ความต้องการขอความช่วยเหลือ (Succorance) หมายถึงความต้องการให้ผู้อื่นช่วยเหลือเวลาเดือดร้อน ชอบให้ผู้อื่นในกำลังใจตน ชอบให้ผู้อื่นแสดงความเมตตากรุณาต่อตน ชอบให้ผู้อื่นเข้าใจและเห็นใจตนเมื่อประสบปัญหา อยากให้ผู้อื่นรัก ชอบให้ผู้อื่นทำอะไรให้ด้วยความจริงใจ อยากให้ผู้อื่นปลอบเวลาที่มีความทุกข์ ชอบให้ผู้อื่นเอาใจช่วยเมื่อตนป่วย และอยากให้ผู้อื่นช่วยตนเมื่อตนได้รับอันตราย

9. ความต้องการมีอำนาจเหนือผู้อื่น (Dominance) หมายถึงความต้องการขัดแย้งความคิดเห็นของผู้อื่น ชอบเป็นผู้นำของกลุ่ม ชอบให้ผู้อื่นนับถือตน เป็นหัวหน้า อยากได้รับการคัดเลือกและแต่งตั้งให้เป็นประธานของกลุ่ม มักชอบตัดสินใจในกลุ่ม อยากได้รับเชิญให้เป็นผู้ไกล่เกลี่ยข้อขัดแย้งกันของกลุ่ม ต้องการมีอิทธิพลที่จะชักจูงให้คนอื่นทำตามอย่างไร

10. ความต้องการขมรับโทษ (Abasement) หมายถึงความ ต้องการยอมรับผิดเมื่อทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดผิดพลาดไป ยอมรับการตำหนิเมื่อมีสิ่งผิดพลาดเกิดขึ้น รู้สึกว่าความเจ็บปวดและความทุกข์ทรมานที่ได้รับนั้นทำให้เกิดผลดีมากกว่าผลเสีย อยากได้รับการลงโทษ เมื่อทำผิด รู้สึกสบายใจเมื่อได้ขอมแพหรือหลีกเลี่ยงการต่อสู้ อยากสำรวจภาพ

เมื่อทำผิด รู้สึกเศร้าใจในการที่ตนเองไม่สามารถทนต่อเหตุการณ์ต่าง ๆ ได้ มักรู้สึกประหม่าเหมือนคนที่เห็นอกว่าอายุควย และรู้สึกกว่าตนเองคอยกว่าทุกคน

11. ความต้องการช่วยเหลือผู้อื่น (Nurturance) หมายถึงความต้องการช่วยเหลือเพื่อเวลาที่เขาเดือดร้อน ชอบช่วยเหลือคนที่คอยกว่า ชอบปฏิบัติต่อคนอื่นด้วยความมั่นใจ และรู้สึกเห็นอกเห็นใจ มักยกโทษให้แก่เพื่อน ๆ ชอบทำอะไรเล็ก ๆ น้อย ๆ ให้ผู้อื่น ชอบมีน้ำใจต่อผู้อื่น ชอบเห็นใจเวลาผู้อื่นได้รับอันตรายหรือเจ็บป่วย ชอบแสดงความรักใคร่ ชอบพอกอดผู้อื่น และชอบให้ผู้อื่นเล่าเรื่องหรือปัญหาส่วนตัวให้ฟัง

12. ความต้องการเปลี่ยนแปลง (Change) หมายถึงความต้องการทำสิ่งใหม่ ๆ แปลก ๆ ชอบท่องเที่ยว ชอบพบปะคนแปลกหน้า ชอบเปลี่ยนกิจกรรม ชอบคนควยสิ่งใหม่ ๆ ชอบรับประทานอาหารตามสถานที่แปลก ๆ ใหม่ ๆ ชอบทดลองทำงานที่ใหม่และไม่ซ้ำกัน ชอบเปลี่ยนที่อยู่ไปตามที่ต่าง ๆ และอยู่ในที่แปลก ๆ ชอบการแต่งกายที่ทันสมัย และชอบทำอะไรที่แปลก ๆ ใหม่

13. ความต้องการอดทน (Endurance) หมายถึงความต้องการทำงานโดยไม่หยุดจนกว่าจะสำเร็จ ชอบทำงานตามที่รับมอบหมายจนสำเร็จ ชอบทำงานด้วยความมานะอดทน ชอบคิดแก้ปัญหาไปเรื่อย ๆ จนกว่าจะแก้ได้ ชอบทำงานชิ้นหนึ่ง ๆ ให้สำเร็จ ก่อนที่จะลงมือทำชิ้นต่อไป ชอบทำงานจนตึกเพื่อให้งานเสร็จ ไม่อยากให้ใครมารบกวนเวลาทำงาน ชอบทำงานหรือคิดแก้ปัญหาต่อไป แม้จะดูเหมือนว่าจะไม่มีทางสำเร็จก็ตาม

14. ความต้องการคบเพื่อนต่างเพศ (Heterosexuality) หมายถึงความต้องการออกไปเที่ยวกับเพื่อนต่างเพศ ชอบทำกิจกรรมทางสังคมร่วมกับเพื่อนต่างเพศ อยากรักกับเพื่อนต่างเพศที่ถูกต้อง ชอบอยู่ใกล้ชิดกับเพื่อนต่างเพศ ชอบให้เพื่อนต่างเพศสนใจ และเห็นว่ารูปร่างหน้าตาของตนชวนมอง ชอบคุยเกี่ยวกับเรื่องเพศ ชอบอ่านหนังสือหรือบทละครที่มีเรื่องเพศเป็นส่วนใหญ่ ชอบพูดหรือฟังเรื่องขบขันเกี่ยวกับเรื่องเพศ และชอบเกิดความรู้สึกสนใจในตัวเองในเรื่องเพศ

15. ความต้องการที่จะก้าวร้าวหรือรุกรานผู้อื่น (Aggression) หมายถึง ความต้องการขัดแย้งกับความคิดเห็นของผู้อื่น ชอบบอกผู้อื่นว่าตนคิดอย่างไรเกี่ยวกับเขา ชอบวิจารณ์ผู้อื่นอย่างเปิดเผย ชอบหัวเราะเยาะผู้อื่นหรือตำหนิผู้อื่นเมื่อไม่เห็นด้วยกับเขา ชอบแกล้งคนที่สมประมาทตน มักโกรธง่ายและชอบวิจารณ์ผู้อื่นเมื่อมีสิ่งใดผิดพลาด เกิดขึ้น และชอบอ่านหนังสือพิมพ์ที่มีเรื่องฆาตกรรมและเรื่องรุนแรงอย่างอื่น

ความสนใจทางอาชีพ หมายถึงความสนใจของนักเรียนที่จะประกอบอาชีพกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งหลังจากที่สำเร็จชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น หรือเทียบเท่าไปแล้ว วัดโดยแบบตรวจสอบความสนใจในอาชีพของ กองวิจัยการศึกษา กรมวิชาการ กระทรวงศึกษาธิการ แบบตรวจสอบนี้คัดแปลงจาก Kuder Preference Record Vocational Form C. โดยคัดแปลงให้เหมาะสมกับอาชีพที่มีอยู่ในประเทศไทย อาชีพที่สำคัญมี 10 กลุ่ม¹

1. งานจักรกล (Mechanical) ได้แก่งานเกี่ยวกับเครื่องมือและเครื่องจักรกลต่าง ๆ เช่น งานช่างกล ช่างซ่อมเครื่องยนต์ ช่างแก้ไขนาฬิกา และวิศวกรรมด้านต่าง ๆ

2. งานคำนวณ (Computational) ได้แก่งานที่เกี่ยวกับตัวเลข เช่น งานพัสดุ บัญชีร้านค้า งานธนาคาร

3. งานวิทยาศาสตร์ (Scientific) ได้แก่งานที่เกี่ยวกับการค้นคว้าหาความจริงใหม่ ๆ และแก้ปัญหา เช่น เป็นแพทย์ นักเคมี พยาบาล งานช่างทางวิทย์และทีวี งานเกี่ยวกับการบิน งานค้นคว้าและวิจัย

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

¹ กระทรวงศึกษาธิการ, กองวิจัยการศึกษา, คู่มือแบบตรวจสอบความสนใจในอาชีพ, หน้า 6

4. งานชักชวนโฆษณา (Persuasive) ได้แก่งานที่ต้องพบกับคนอื่น ๆ เพื่อเผยแพร่งานหรือการขายผลิตภัณฑ์ เช่น นักแสดง นักการเมือง ผู้ประกาศทางวิทยุและทีวี นักเทศน์และพนักงานขายต่าง ๆ

5. งานศิลปะ (Artistic) ได้แก่งานสร้างสรรค์โดยใช้มือ งานออกแบบสร้างสรรค์ เช่น นักวาด นักแกะสลัก สถาปत्य์ ออกแบบเครื่องแต่งกาย แบบผม และนักออกแบบตกแต่งภายในสถานที่

6. งานวรรณกรรม (Literary) ได้แก่งานอ่านและขีดเขียน เช่น นักเขียน นักประวัติศาสตร์ ครู นักแสดง นักข่าว บรรณาธิการ นักวิจารณ์ละคร ภาพยนตร์และหนังสือ

7. งานดนตรี (Musical) เช่น นักร้อง เล่นดนตรี แต่งเพลง

8. งานบริการสังคม (Social Service) ได้แก่งานบริการผู้อื่น เช่น พยาบาล งานลูกเสือ อนุชาชาติ ผู้ให้บริการแนะแนว สอนพิเศษ นักเทศน์ นักสังคมสงเคราะห์ เจ้าหน้าที่ประชาสัมพันธ์

9. งานเสมียน (Clerical) ได้แก่งานในสำนักงานที่ต้องการความละเอียดถี่ถ้วน เช่น พนักงานบัญชีและตรวจบัญชี พนักงานเก็บเอกสาร เสมียนชาย เลขานุการ พนักงานคำนวณสถิติ

10. งานนอกสำนักงาน (Out door) ได้แก่งานที่ต้องใช้เวลาอยู่นอกบ้าน ซึ่งส่วนใหญ่ก็จะทำงานเกี่ยวข้องกับสัตว์ต่าง ๆ หรือการเพาะปลูก เช่น พนักงานดูแลรักษาป่า นักธรรมชาติวิทยา และงานที่เกี่ยวกับเกษตรกรรม

นักเรียน หมายถึง นักเรียนหญิงชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ของโรงเรียนสายน้ำผึ้ง ปีการศึกษา 2521 ในสังกัดกระทรวงศึกษาธิการ

การปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม หมายถึง ¹ ขบวนการระหว่างบุคคลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง ซึ่งบุคคลแต่ละคนที่อยู่ในขอบเขตปกติของการพัฒนาการจะทำงานภายในกลุ่ม เกี่ยวเนื่อง กัน ผู้ให้คำปรึกษาจะสำรวจปัญหาและความรู้สึก เพื่อความพยายามที่จะเปลี่ยนแปลงทัศนคติของบุคคลในกลุ่ม เพื่อว่าเขาจะไ้มีความสามารถที่ดีกว่าจะจัดการกับปัญหาพัฒนาการ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้นักเรียนที่เข้ากลุ่มได้ประเมินตนเองและปรับปรุงบุคลิกภาพรวมทั้งความสนใจทางอาชีพของตน
2. การทราบลักษณะของบุคลิกภาพ และความสนใจในอาชีพที่เปลี่ยนแปลงว่าเปลี่ยนแปลงไปหรือไม่ หลังการปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่มจะเป็นประโยชน์อย่างมากสำหรับการพิจารณาปรับปรุงกระบวนการแนะแนว เพื่อให้ได้ผลในลักษณะที่ต้องการต่อไป
3. การศึกษาค้นคว้า อาจเป็นแบบอย่างและเป็นสิ่งชักจูงใจสำหรับครูและผู้ที่เกี่ยวข้องให้หันมาให้ความสนใจแก่กระบวนการปรึกษาเชิงจิตวิทยา เผยแพร่และนำไปใช้เพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อไป

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

¹ Benjamin Cohn. Charles. Combs, Edwards J. Gibian and H.