



บทที่ ๒

แนวความคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมในการแสดงออก (พฤติกรรมไม่กล้าแสดงออก พฤติกรรมก้าวร้าวและพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก)

นักจิตวิทยาทางด้านพฤติกรรมได้แบ่งพฤติกรรมที่มนุษย์ได้แสดงออกมาเป็น ๓ ลักษณะด้วยกัน คือ

๑. ลักษณะที่ไม่มีความกล้าแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมออกมาหรืออาจจะเรียกว่า พฤติกรรมไม่กล้าแสดงออก หรือ Non - assertive Behavior
๒. ลักษณะที่มีความกล้าแสดงออก แต่เป็นไปในรูปแบบพฤติกรรมก้าวร้าว ทำลาย หรือ ทำให้ผู้อื่นได้รับความเจ็บปวด^๑ ซึ่งอาจจะเรียกว่าพฤติกรรมก้าวร้าว หรือ Aggressive Behavior
๓. ลักษณะที่มีความกล้าแสดงออกและสิ่งที่แสดงออกนั้นมีความเหมาะสม หรือเรียกว่า พฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก หรือ Assertive Behavior

พฤติกรรมไม่กล้าแสดงออก (Non - assertive Behavior)

อัลเบอร์ตี และ เอ็มมอนส์ (Alberti and Emmons) ได้แบ่งพฤติกรรมไม่กล้าแสดงออกเป็น ๒ ลักษณะ คือ ความไม่กล้าแสดงออกโดยทั่ว ๆ ไป และความไม่กล้าแสดงออกตามสถานการณ์

๑. ความไม่กล้าแสดงออกโดยทั่ว ๆ ไป (Generalized non - assertiveness) หมายถึงความไม่กล้าแสดงออกอันเนื่องมาจากการที่บุคคลนั้นมีความอาย และความขลาดกลัวอยู่

^๑ Leonard, Berkowitz, "Aggression", A Social Psychological Analysis.
(New York : Mc Graw,) 1962.

เป็นนิสัยประจำตัว หรือ เป็นคนที่มีลักษณะสงบเสงี่ยม บุคคลประเภทนี้จะไม่สามารถที่จะรักษาสิทธิของตนเอง หรือ ไม่กล้าแสดงออกตามความรู้สึกที่แท้จริงของตนเองได้ในเกือบทุกสถานการณ์ ตลอดจนไม่ทำความรบกวนให้กับผู้ใด ในบางครั้งถึงแม้ว่าจะเกิดความรู้สึกไม่สบายใจก็จะไม่กล้าปฏิเสธหรือขอร้องผู้อื่นได้ ถ้าบุคคลประเภทนี้เป็นเด็ก ๆ ก็มักจะทำอะไรตามความต้องการของบิดามารดา ผู้ปกครอง หรือผู้ใหญ่เสมอโดยไม่หุตะอะไรเลยในขณะที่ ถ้าเป็นบุคคลอื่นแล้วก็อาจจะมีการคัดค้านตามสิทธิที่ตนเองมีอยู่บ้าง หรืออาจจะสรุปได้ว่าบุคคลประเภทนี้จะมีความรู้สึกในคุณค่าของตนเอง (Self - esteem) อยู่ในระดับต่ำและจะมีความวิตกกังวลต่อเกือบทุก ๆ สถานการณ์ ถ้าจะนำบุคคลประเภทนี้ไปฝึกให้เป็นบุคคลที่กล้าแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมแล้วก็ควรจะให้ฝึกโดยตรงกับผู้ที่มีความชำนาญโดยเฉพาะ

๒. ความไม่กล้าแสดงออกตามสถานการณ์ (Situational non - assertiveness) หมายถึงลักษณะที่บุคคลที่มีพฤติกรรมอันเหมาะสมอยู่แล้ว และต้องการปรับปรุงตนเองให้ดีขึ้น แต่เนื่องจากมีสถานการณ์ที่เฉพาะเจาะจงบางอย่างมาทำให้เกิดความวิตกกังวลจึงทำให้ไม่กล้าแสดงออก ดังนั้น บุคคลประเภทนี้ถ้าหากว่าได้นำไปฝึกแล้วก็จะทำให้ชีวิตมีความสุขมากขึ้น^๑

นอกจากนี้ แกมบริลล์และริชชี (Gambrell and Richey) ได้แบ่งพฤติกรรมไม่กล้าแสดงออกเป็น ๓ ลักษณะโดยเรียงลำดับความมากน้อยของระดับความวิตกกังวลและความบ่อยครั้งของพฤติกรรมที่แสดงออกมาดังนี้

004403

๑. Unassertive เป็นลักษณะที่เมื่อต้องมีความสัมพันธ์กับบุคคลอื่นในสถานการณ์ต่าง ๆ แล้วไม่สามารถที่จะแสดงพฤติกรรมออกมาตามความคิด ความรู้สึก และตามสิทธิอันพึงมีได้ของตน และเมื่อใดที่ได้มีโอกาสแสดงออกก็มักจะเกิดความรู้สึกวิตกกังวลหรือความไม่สบายใจควบคู่มาด้วยเสมอ

^๑Robert E. Alberti and Machael L. Emmons, Your Perfect Right, 2d ed. (California : San Luis Obispo, July, 1974) pp.19 - 21.

๒. **Anxious - performer** เป็นลักษณะที่เมื่อต้องมีความสัมพันธ์กับบุคคลอื่นในสถานการณ์ต่าง ๆ แล้วมีความสามารถที่จะแสดงพฤติกรรมออกมาตามความคิด ความรู้สึก และตามสิทธิอันพึงมีได้ของตน แต่เมื่อแสดงออกไปแล้วกลับเกิดความวิตกกังวลหรือความไม่สบายใจขึ้นมา

๓. **Doesn't care** เป็นลักษณะที่เมื่อต้องมีความสัมพันธ์กับบุคคลอื่นในสถานการณ์ต่าง ๆ แล้วไม่สามารถที่จะแสดงพฤติกรรมออกมาตามความคิด ความรู้สึกและตามสิทธิอันพึงมีได้ ทั้ง ๆ ที่เมื่อแสดงออกไปไม่มีความวิตกกังวลก็ตาม^๑

พฤติกรรมก้าวร้าว (Aggressive Behavior)

บาค (Bach) ได้แบ่งพฤติกรรมก้าวร้าวออกเป็น ๒ ลักษณะด้วยกันคือ

๑. **Hostility - type aggression (H - type)** เป็นลักษณะการก้าวร้าวที่แสดงความโกรธออกมาอันเนื่องมาจากเกิดความคับข้องใจ (frustration) ในการแก้ปัญหาและมีเจตนาที่จะทำให้ผู้อื่นได้รับอันตราย บาดเจ็บหรือได้รับการหมิ่นประมาท

๒. **Impact - type aggression (I - type)** เป็นลักษณะการแสดงออกถึงความต้องการที่แท้จริงเพื่อที่จะให้อีกฝ่ายหนึ่งได้มีการปรับปรุงพฤติกรรมของเขาแต่ก็นับว่าทำให้มีผลกระทบกระเทือนต่อสัมพันธภาพที่เคยมีต่อกัน ทั้ง ๆ ที่วัตถุประสงค์จริง ๆ แล้วไม่ต้องการที่จะทำลายหรือทำร้ายผู้อื่น^๒

^๑Eileen D. Gambrill and Cheryl A. Richey, "An Assertion Inventory for use in measurement and research," Behavior Therapy 6(1975) : 550 - 561.

^๒George R. Bach and Ronald M. Dentsch , Pairing(New York : The Hearst Corp., 1970) p. 279.

ส่วนอัลเบอร์ตีและเอ็มมอนส์ (Alberti and Emmons) ก็ได้แบ่งพฤติกรรมก้าวร้าวออกเป็น ๒ ลักษณะ เช่นกันคือ

๑. ความก้าวร้าวโดยทั่ว ๆ ไป (Generalized aggressiveness) หมายถึงลักษณะที่บุคคลแสดงความก้าวร้าวต่อผู้อื่นในทุก ๆ สถานการณ์ อันเนื่องมาจากบุคคลเหล่านี้มีความมั่นใจในตนเอง (Self - confidence) มากเกินไป จะพูดกับใครมักจะทำคำสั่งและพูดดูถูกความคิดของผู้อื่น ดังนั้นบุคคลเหล่านี้มักจะเกิดขัดแย้งกับกลุ่มเสมอจึงทำให้มีเพื่อนน้อยมากและบุคคลเหล่านี้ต้องการความรักและการยอมรับจากผู้อื่นมาก แต่เขามักจะไม่รู้ว่าจะทำอย่างไรเพื่อที่จะมีพฤติกรรมที่เหมาะสมได้

๒. ความก้าวร้าวตามสถานการณ์ (Situational aggressiveness) หมายถึงลักษณะที่บุคคลมีความก้าวร้าวต่อผู้อื่นในบางสถานการณ์และอยากจะปรับปรุงใหม่เพราะผู้อื่นได้เสนอแนะไว้^๑

พฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก (Assertive Behavior)

นักจิตวิทยาทางด้านพฤติกรรมได้ให้ความหมายของคำว่า "พฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก" ด้วยกันหลายอย่าง ดังเช่น

อัลเบอร์ตีและเอ็มมอนส์ (Alberti and Emmons) ได้ให้ความหมายของพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกไว้ว่า " เป็นพฤติกรรมที่บุคคลได้กระทำในสิ่งที่เขาสนใจ การเรียกร้องด้วยความรู้สึกที่แท้จริงโดยปราศจากความวิตกกังวล หรือเป็นการกระทำตามสิทธิของเขาโดยปราศจากการละเมิดสิทธิของผู้อื่น^๒

^๑ Robert E. Alberti and Michael L. Emmons, Your Perfect Right, pp. 21 - 24.

^๒ Robert E. Alberti and Michael L. Emmons, Your Perfect Right, p. 2

เฟนสเตอร์ไฮม์และเบียร์(Fensterheim and Bear) แห่งมหาวิทยาลัยคอร์เนล
ก็กล่าวว่าพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก "เป็นพฤติกรรมที่บุคคลได้แสดงออกมาตามความคิด
และความรู้สึกที่แท้จริง....และถือว่าเป็นวิธีชีวิตที่ Active มากกว่า Passive"^๑

เรทส์และเนวิด(Rathus and Navid) ได้ให้คำจำกัดความของพฤติกรรมที่เหมาะสม
ในการแสดงออกว่า "เป็นพฤติกรรมที่บุคคลไม่ยอมให้ผู้อื่นมาเอาใจเอาเปรียบ สามารถที่จะพูดหรือ
กระทำในสิ่งที่ตนคิดว่าถูกต้อง แต่ถ้าผลออกมาว่าการกระทำนั้นผิดก็สามารถที่จะยอมรับได้"^๒ และ
นอกจากนี้ยังได้เสริมต่อว่า ผู้ที่มีลักษณะเช่นนี้เมื่อประสบปัญหาว่าถูกเอาใจเอาเปรียบอยู่เสมอ
สามารถที่จะปรับสถานการณ์นั้นให้ถูกต้องได้ด้วยโดยไม่รู้สึกอะไร และสามารถที่จะบอกปฏิเสธต่อ
คำขอร้องที่ไม่มีเหตุผลเพียงพอได้ด้วย

ฟลาวเวอร์และโกลด์แมน(Flowers and Goldman) ได้ให้ความหมายของพฤติกรรม
ที่เหมาะสมในการแสดงออกไว้ว่า "เป็นพฤติกรรมที่แต่ละคนสามารถที่จะแสดงรักษาลิทธิของตนเอง
ได้โดยไม่ละเมิดสิทธิของผู้อื่น"^๓

^๑Herbert Fensterheim and J. Bear, Don't Say Yes When You Want to Say No. (New York : Mckay) 1975.

^๒Spencer A. Rathus and Jeffrey S. Navid, "What is Assertive"
Behavior Therapy, Cppyright (New York : The New American Library,
Inc., 1977) : 81.

^๓John V. Flowers and Roy D. Goldman, "Assertion Training for
Mental Health Paraprofessional," Journal of Counseling Psychology,
23(1976) :147.

เชลตัน (Shelton) ได้กล่าวว่า พฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกมีลักษณะดังนี้

๑. บุคคลสามารถที่จะแสดงอารมณ์ต่าง ๆ ทั้งความพอใจและไม่พอใจอย่างเปิดเผย ตรงไปตรงมาและด้วยความจริงใจ
๒. บุคคลสามารถที่จะแสดงรักษาลิทธิของตนเองโดยปราศจากการละเมิด ลิทธิของผู้อื่น
๓. บุคคลมีความรู้สึกมั่นใจในการที่จะยืนยันต่อสู้เพื่อสิทธิของตนเอง โดยปราศจากความวิตกกังวล
๔. บุคคลมีอิสระในการเลือกที่จะแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสม^๑

โวลเป้ (Wolpe) นักจิตวิทยาคนสำคัญในเรื่องการปรับพฤติกรรมมนุษย์ได้ให้ความหมายของพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกว่า " การแสดงออกถึงความรู้สึกต่าง ๆ ต่อผู้อื่นอย่างเหมาะสมนอกเหนือไปจากความรู้สึกวิตกกังวล...อาจเป็นการแสดงออกซึ่งความเป็นมิตร ความรักใคร่ชื่นชม ยินดี และความรู้สึกอื่น ๆ ซึ่งมีใช้ความวิตกกังวล"^๒

ซานส์เบอรี (Sansbury) ได้ให้ความหมายของพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกไว้ว่า " เป็นลักษณะหนึ่งของการแสดงความคิดและความรู้สึกต่าง ๆ ออกมาได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งทางด้านภาษา ท่าทางและน้ำเสียง"^๓

^๑John L. Shelton, "Assertive Training : Consumer Beware," The Personnel and Guidance Journal 55 (April 1977) : 465.

^๒Joscphe Wolpe, The Practice of Behavior Therapy (New York : Pergaman Press; 1969), p. 81.

^๓David L. Sansbury, "Assertive Training in Groups," Personnel and Guidance Journal 53 (October 1974) : 118.

บราวเออร์และบราวเออร์(Bower and Bower) กล่าวว่า "พฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกมีหลายรูปแบบ กล่าวคือเป็นความสามารถที่จะแสดงความรู้สึกต่าง ๆ เป็นการเลือกว่าจะทำอย่างไร เป็นการแสดงสิทธิของตนตามความเหมาะสม เป็นการเพิ่มความภาคภูมิใจให้แก่ตนเอง เป็นการสร้างความมั่นใจให้กับตนเองมากขึ้น เป็นการแสดงความไม่เห็นด้วย เป็นการวางแผนที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตนเองและเป็นการขอร้องให้ผู้อื่นเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมต่อต้านของเขา"^๑

ส่วนละเฮียต ชูประยูรและคณะซึ่งเป็นกลุ่มแรกที่ได้สนใจเกี่ยวกับเรื่องพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกได้ตั้งชื่อ "Assertive Behavior" ว่า "พฤติกรรมกล้าแสดงออก" โดยให้ความหมายของคำนี้ไว้ว่า "เป็นการแสดงออกของความรู้สึกนึกคิดและอารมณ์ของบุคคลตามสิทธิต่อบุคคลอื่น และเป็นการแสดงออกที่มีเหตุผลและเป็นที่ยอมรับในสังคม พฤติกรรมกล้าแสดงออกคลุมถึงพฤติกรรมด้านต่าง ๆ เช่น การกล้าแสดงความคิดเห็นที่แตกต่างไปจากคนอื่น ๆ การกล้าแสดงความคิดเห็นทางวิชาการ การปฏิเสธที่จะทำตามคำขอร้องที่ไม่ยุติธรรมหรือไม่มีเหตุผล ตลอดจนกระทั่งการแสดงความชื่นชมยินดีต่อบุคคลอื่น หรือยอมรับว่าตนเองบกพร่องหรือโง่เขลาในบางเรื่อง เป็นต้น"^๒

^๑Sharon Anthony Bower and Gordon H. Bower, Asserting Yourself,

A Practical Guide for Positive Change, (Phillipines : Addison-Wesley Publishing Company, Inc., 1976), p. 4.

^๒ละเฮียต ชูประยูรและคณะ, "การศึกษา Assertive Behavior ในผู้ร่วมทีมจิตเวช,"

นอกจากนี้จากการรวบรวมความคิดของบาวเออร์และบาวเออร์^๑ (Bower and Bower) เรทัส^๒ (Rathus) และซอลเตอร์^๓ (Salter) สามารถสรุปได้ว่าบุคคลผู้มีพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกจะสามารถแสดงพฤติกรรมต่าง ๆ ต่อไปนี้ได้ คือ

๑. การพูดตามความรู้สึกที่แท้จริง (Use feeling - talk) สามารถแสดงออกถึงความรู้สึกชอบและความสนใจได้มากกว่าที่จะพูดออกมาอย่างกลาง ๆ เช่น พูดว่า "ฉันชอบแกง-ขามนี้" หรือ "ฉันชอบเสื้อตัวนี้ของคุณจัง" แทนที่จะพูดเป็นกลาง ๆ ว่า "ขามแกงนี้อร่อยดี" และสามารถที่จะใช้คำว่า "ฉันรู้สึก" หรือ "ฉันคิดว่า" ได้ในเวลาอันเหมาะสม เช่นในกรณีที่ถูกยิงทำงานเหนื่อยทั้งวัน เมื่อมีใครถามว่า "วันนี้คุณรู้สึกอย่างไรบ้าง" ก็สามารถจะตอบได้ว่า "ฉันรู้สึกเหนื่อย" แทนที่จะตอบว่า "ฉันไม่เป็นอะไรหรอกค่ะสบายดี"

๒. การพูดเกี่ยวกับตนเอง (Talk about Yourself) ถ้ามีทักษะในด้านใดด้านหนึ่งโดยเฉพาะหรือได้ทำสิ่งใดที่คิดว่ามีค่าและน่าสนใจก็สามารถที่จะเล่าให้เพื่อน ๆ ฟังได้ จะไม่ผูกขาดการสนทนาหรือพูดโอ้อวด แต่สามารถที่จะเล่าความสำเร็จได้เมื่อถึงเวลาอันเหมาะสม

^๑Sharon Anthony Bower and Gordon H. Bower. Asserting Yourself, pp. 4-5.

^๒Spencer A. Rathus, "Instigation of assertive behavior through videotape mediated assertive models and directed practice," Behavioral Research Therapy 2(1973) : 57 - 65.

^๓Andrew Salter, Conditioned Reflex Therapy (New York : Capricorn Press) 1949.

๓. การพูดทักทาย (Make greeting - talk) สามารถแสดงความเป็นมิตรกับบุคคลที่ต้องการจะรู้จักให้มากขึ้น ยิ้มแย้มแจ่มใสและแสดงความยินดีที่ได้พบเขา สามารถจะพูดว่า "สวัสดีค่ะ ดีใจที่ได้พบคุณอีก" มากกว่าที่จะกล่าวคำว่า "สวัสดี" หรือเพียงแต่พยักหน้าเฉย ๆ หรือว่าทำท่าเอียงอวยหรือปล่อยให้เขาเป็นอยู่คนเดียว

๔. การยอมรับคำยกย่องชมเชย (Accept compliments) สามารถยอมรับคำยกย่องชมเชยได้อย่างจริงจัง มีมารยาทมากกว่าที่จะแสดงความไม่เห็นด้วย เช่น เมื่อมีคนชมว่า "เสื้อตัวนี้ของคุณสวยจัง" ก็สามารถที่จะตอบว่า "ขอบคุณค่ะ ฉันก็ชอบมันเหมือนกัน" แทนที่จะพูดว่า "อ้วยตาย! เสื้อเก่าตัวนี้หรือคะสวย มันเก่าจะขาดอยู่แล้วละค่ะ" ควรถือว่าการยอมรับคำชมเชยเป็นการให้รางวัลผู้กล่าวชมเชยแทนที่จะเป็นการลงโทษเขา

๕. การแสดงสีหน้าได้อย่างเหมาะสม (Use appropriate facial talk) การแสดงออกทางสีหน้าและน้ำเสียงที่พูดออกมาควรจะแสดงความจริงใจตรงกับความรู้สึกที่แท้จริง เช่น เมื่อไปงานแต่งงานขึ้นไปกล่าวคำอวยพรว่า "ดีฉันรู้สึกดีใจที่....." แต่หน้าตาเฉยหรือบึ้งแสดงว่าการแสดงออกทางสีหน้าและน้ำเสียงไม่พอเหมาะกัน และเมื่อสนทนากับผู้อื่นก็สามารถที่จะมองสบตาคู่สนทนาได้อย่างตรงไปตรงมา

๖. การแสดงความไม่เห็นด้วยอย่างนุ่มนวล (Disagree mildly) เมื่อไม่เห็นด้วยกับผู้ใดก็ไม่ทำเสแสร้งว่า เห็นด้วยกับบุคคลนั้น เพื่อที่จะรักษาความสงบ สามารถที่จะแสดงความไม่เห็นด้วยได้อย่างนุ่มนวล อาจจะโดยการมองไปทางอื่นหรือเดินออกไปเสีย หรือทำหน้าบึ้ง หรือเลิกหัว หรือสั่นศีรษะหรือเปลี่ยนเรื่องสนทนาใหม่

๗. การขอให้แสดงความกระจ่าง (Ask for Clarification) ถ้ามีบางคนให้คำแนะนำ คำสั่งสอนหรืออธิบายไม่ชัดเจน สามารถที่จะขอร้องให้เขาอธิบายให้ฟังใหม่อีกครั้งหนึ่ง เพื่อให้ชัดเจนยิ่งขึ้นแทนที่จะออกไปด้วยการไม่พูดและรู้สึกสับสนไม่เข้าใจ สามารถที่จะพูดว่า "ดิฉันยังไม่ค่อยเข้าใจคำอธิบายของคุณดีนัก คุณจะกรุณาอธิบายให้ฟังใหม่อีกครั้งได้ไหมคะ?"

๘. การถามเหตุผลว่าทำไม (Ask why) เมื่อมีผู้ใดมาขอร้องให้ทำในสิ่งที่ไม่เหมือนว่าไม่มีเหตุผลหรือไม่น่าสนุกเลย ก็สามารถที่จะถามว่า "ทำไมคุณถึงต้องการให้ดิฉันทำสิ่งนั้นล่ะคะ?"

ด้วยน้ำเสียงสุภาพ และไม่ทำหน้าบึ้งตึงแต่ก็ไม่จำเป็นต้องยิ้ม

๔. การแสดงความคิดเห็นด้วยในขณะนั้น (Express active disagreement)
เมื่อมีความเห็นไม่ตรงหรือไม่เห็นด้วยกับผู้อื่นโดยที่ตนเองมีความแน่ใจในสิ่งที่ไม่เห็นด้วยนั้น ก็สามารถที่จะแสดงความไม่เห็นด้วยได้ โดยอาจจะพูดว่า "ดิฉันมีความเห็นที่แตกต่างออกไป ดิฉันมีความเห็นว่า....." หรือ "ดิฉันคิดว่า ความเห็นของคุณยังไม่ได้พิจารณาประเด็นต่าง ๆ ดังนี้ค่ะ....."

๑๐. การพูดเพื่อรักษาสีทธิของตนเอง (Speak up for your rights) จะไม่ปล่อยให้ใครมาเอาไรต์เอาเปรียบเมื่อรู้สึกว่กำลังถูกเอาเปรียบ สามารถที่จะปฏิเสธได้โดยที่ไม่รู้สึกผิด สามารถที่จะแสดงสิทธิและขอร้องให้ผู้อื่นแสดงต่อตนเองด้วยความยุติธรรม เช่น สามารถจะพูดได้ว่า "ดิฉันมาเข้าคิวก่อน" หรือ "ขอโทษค่ะ ตอนนี้ดิฉันมีนัดกับคนอื่น" หรือ "กรุณาหรีรหยุดลงหน่อยได้ไหมคะ "

๑๑. การแสดงการยืนกราน (Be persistent) เมื่อมีเรื่องข้องใจในเรื่องที่มีเหตุผลสมควร สามารถที่จะดำเนินการร้องทุกข์ได้จนกว่าจะได้รับความพอใจ แม้จะมีผู้ใดขัดขวางก็จะไม่เลิกล้มความตั้งใจ

๑๒. หลีกเลี่ยงในการที่จะต้องแสดงเหตุผลในทุก ๆ ความเห็น (Avoid Justifying every opinion) ในการอภิปราย ถ้ามีใครโต้แย้งตลอดเวลา และคอยถามคำถามว่า "ทำไม ทำไม" ก็สามารถที่จะยุติคำถามเหล่านั้นได้โดยการปฏิเสธที่จะพูดต่อไป หรืออาจจะตอบอย่างเรียบ ๆ ว่า "ดิฉันมีความรู้สึกเช่นนี้ค่ะ ดิฉันไม่จำเป็นต้องแสดงเหตุผลในทุก ๆ สิ่งทีดิฉันพูดออกไป ถ้าคุณคิดว่าการแสดงเหตุผลมีความสำคัญต่อคุณมาก คุณอาจจะลองหาเหตุผลดูก็ได้ว่าทำไมคุณจึงไม่เห็นด้วยกับดิฉันไปเสียทั้งหมด"

๑๓. การใช้การประสานสายตา (Maintain good eye-contact) ในขณะที่สนทนากัน สามารถที่จะมองตามผู้ฟังได้ ซึ่งการประสานสายตานั้นนับว่ามีความสำคัญมาก เพราะจะช่วยสะท้อนความรู้สึกจริงใจของผู้พูดได้ และขณะเดียวกันทำให้ผู้พูดได้รู้ว่าผู้ฟังมีความสนใจในเรื่องที่กำลังสนทนาอยู่มากน้อยเพียงใด หรือผู้ฟังมีความรู้สึกอย่างไรบ้าง

นอกจากนี้ สมานีและแทมมินเนน (Smaby and Tamminen) ยังได้แบ่งลักษณะของพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกเป็น ๓ ระดับด้วยกันคือ

๑. Minimally Assertive หรือเรียกว่ามีพฤติกรรมในการแสดงออกที่เหมาะสมเพียงเล็กน้อย ซึ่งสามารถสังเกตได้จากคำพูดและการแสดงออกว่ามีลักษณะไม่ยอมตามผู้ที่เคยเอาไรดเอาเปรียบ แต่ขณะเดียวกันก็ไม่เป็นแบบก้าวร้าว รู้ว่าตนเองรู้สึกอย่างไร ในระดับนี้มักจะใช้คำพูดว่า...อ้อ...ดี...แต่.....เพื่อโต้ตอบฝ่ายตรงข้าม

๒. Confidently Assertive มีพฤติกรรมในการแสดงออกที่เหมาะสมด้วยความมั่นใจ ซึ่งสามารถสังเกตได้จากน้ำเสียงที่หนักแน่น เชื่อมมั่น โต้ตอบได้รวดเร็ว รู้จักที่จะใช้คำพูดที่ตรงกับความรู้สึกที่เกิดขึ้นโดยปราศจากการเหน็บแนม แก้กั้นฝ่ายตรงข้าม และจะพูดด้วยเหตุผล

๓. Mutually Assertive มีลักษณะที่สามารถฟังและตอบฝ่ายตรงข้ามได้อย่างเข้าใจ รวมทั้งรู้ว่าฝ่ายตรงข้ามมีความรู้สึกอย่างไร นอกจากนั้นสามารถที่จะเผชิญหน้า (Confront) กับฝ่ายตรงข้ามที่มีพฤติกรรมไม่เหมาะสม เช่น โกรธโดยไม่มีเหตุผลหรือขาดความรับผิดชอบได้^๑

จากที่กล่าวมาแล้วถึงลักษณะของพฤติกรรมทั้ง ๓ ชนิด คือพฤติกรรมไม่กล้าแสดงออก พฤติกรรมก้าวร้าวและพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก จะเห็นได้ว่า พฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกน่าจะเป็นพฤติกรรมที่อยู่กึ่งกลางระหว่างพฤติกรรมไม่กล้าแสดงออกและพฤติกรรมก้าวร้าวหรือถ้าหากว่าจะเขียนในรูปของความสัมพันธ์จะได้ดังนี้

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

^๑Marlowe H. Smaby and Armas W. Tamminen, "Counselor Can Be Assertive," The Personnel and Guidance Journal 54 (April 1976) : 423.

พฤติกรรมไม่กล้าแสดงออก.....พฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก.....พฤติกรรมก้าวร้าว^๑
 (Non - assertive.....Assertive.....Aggressive)
 หรือถ้าหากว่าจะมาลองเปรียบเทียบลักษณะของพฤติกรรมทั้ง ๓ แบบในแง่ของผลที่เกิดขึ้นด้านความรู้สึกอันเนื่องมาจากการแสดงพฤติกรรมดังกล่าวทั้งในฐานะเป็นผู้กระทำและในฐานะที่ต้องเป็นผู้กระทำตามก็สามารถเขียนเป็นตารางได้ดังนี้

พฤติกรรมไม่กล้าแสดงออก (Non-assertive Behavior)	พฤติกรรมก้าวร้าว (Aggressive Behavior)	พฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก (Assertive Behavior)
ในฐานะเป็นผู้กระทำ (As Actor)		
ปฏิเสธตนเองไม่กล้าทำ	ส่งเสริมตนเองโดยที่ผู้อื่นเสียหาย	ส่งเสริมตนเอง
ไม่แสดงออก	เดือดร้อน	แสดงออก
ไม่สบายใจ กังวลใจ	แสดงการหมิ่นประมาทผู้อื่น	มีความรู้สึกที่ดีเกี่ยวกับตน
ปล่อยให้ผู้อื่นกำหนดสิ่งต่าง ๆ ให้	กำหนดสิ่งต่าง ๆ ให้ผู้อื่น	กำหนดสิ่งต่าง ๆ ให้ตนเอง
ไม่ประสบความสำเร็จตามความปรารถนา	ประสบความสำเร็จตามความปรารถนาโดยทำให้บุคคลอื่นไม่สบายใจหรือเสียใจ	อาจจะประสบความสำเร็จตามความปรารถนา

^๑Frederick H. Kanfer and Arnold G. Goldstein, Helping People Change, ed. Frederick H. Kanfer and Arnold G. Goldstein, (Oxford : Pergamon Press, 1975), p. 163.

พฤติกรรมไม่กล้าแสดงออก (Non-assertive Behavior)	พฤติกรรมก้าวร้าว (Aggressive Behavior)	พฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก Assertive Behavior)
--	---	---

ในฐานะเป็นผู้กระทำตาม (As Acted Upon)

รู้สึกว่าตนมีความผิด หรือ รู้สึกโกรธ ไม่พอใจผู้กระทำ	ปฏิเสธตนเอง ไม่ทำตาม ไม่สบายใจต่อต้าน รู้สึก- ตนเอง ตำค้อย ถูกทำลาย- น้ำใจ	ส่งเสริมตนเอง มีการแสดงออก
ประสบความสำเร็จตามความ ปรารถนาโดยที่อีกฝ่ายหนึ่งได้ รับความเสียหาย เตือนตร้อน	ไม่ประสบความสำเร็จตาม ความปรารถนา	อาจจะประสบความสำเร็จตาม ความปรารถนา

แผนภูมิ แสดงความรู้สึกและผลของการกระทำของบุคคลที่มีพฤติกรรมไม่กล้าแสดงออก
พฤติกรรมก้าวร้าวและพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก^๑

จากแผนภูมิจะ เห็นได้ว่าบุคคลที่มีลักษณะไม่กล้าแสดงออกจะปฏิเสธตนเองในการที่จะ
แสดงความรู้สึกที่แท้จริงของเขาออกมาจะทำให้รู้สึกไม่สบายใจและกังวลใจอันเนื่องมาจากการ
แสดงพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมของเขา จะทำอะไรก็จะให้ผู้อื่นเป็นผู้เลือก ผู้กำหนดวางแผนให้
ดังนั้นบุคคลเหล่านี้จะเป็นผู้ที่ได้รับผลสำเร็จตามความปรารถนาของตนเองน้อยมาก

^๑Robert E. Alberti and Michael L. Emmons, Your Perfect Right,
pp.10-12.

สำหรับบุคคลที่ต้องการแสดงออกมาเกินไปจนกลายเป็นพฤติกรรมก้าวร้าวไปนั้น โดยปกติจะได้รับความสำเร็จในบั้นปลายแต่ก็ทำให้ผู้อื่นได้รับความเสียหายเดือดร้อน ถึงแม้ว่าบุคคลประเภทนี้จะได้รับความเจริญก้าวหน้าขึ้นแต่ก็ตั้งอยู่บนความไม่สบายใจของผู้อื่นเพราะพวกนี้จะเป็นผู้กำหนดสิ่งต่าง ๆ ให้ผู้อื่นกระทำตามและบุคคลเหล่านี้จะให้คุณค่าของความเป็นคนแก่ผู้อื่นเพียงเล็กน้อยเท่านั้น

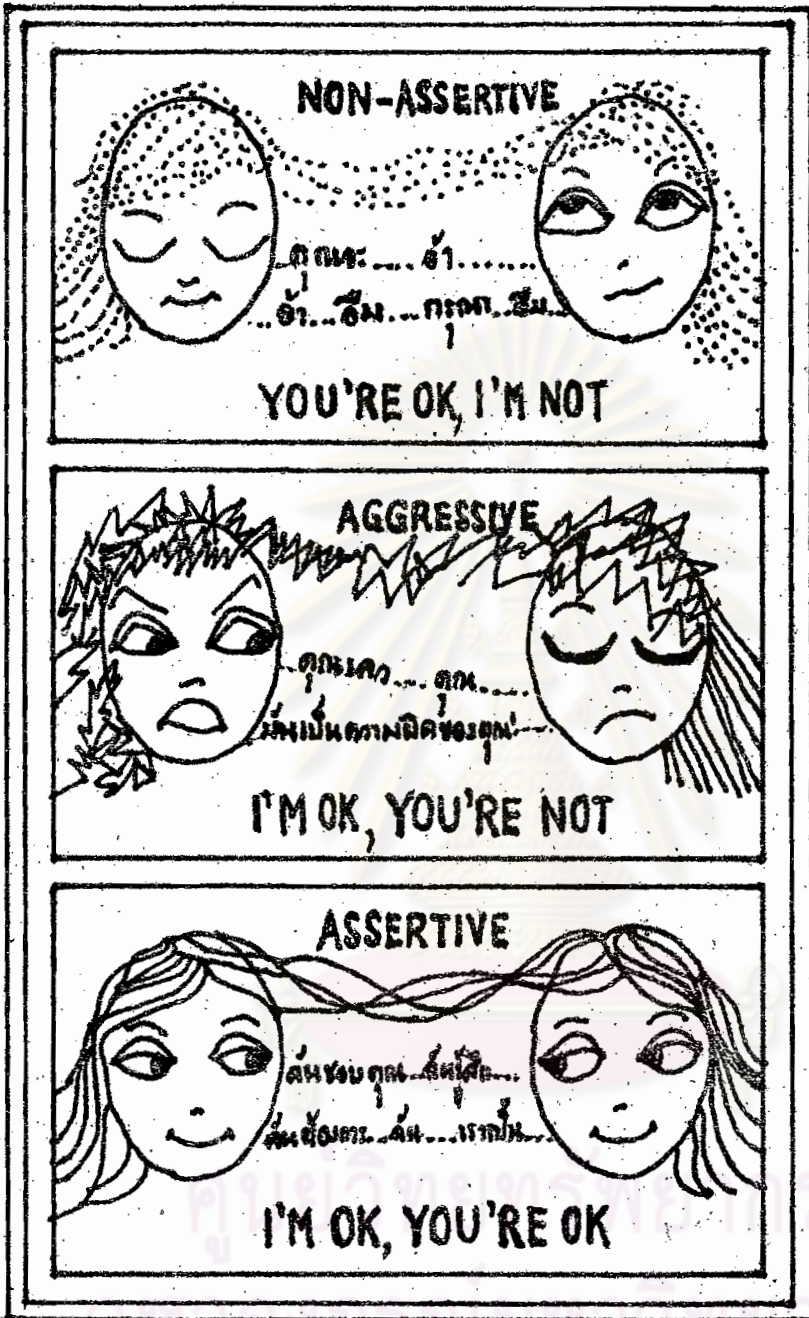
* ในสถานการณ์เดียวกัน บุคคลที่แสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมออกมาสามารถที่จะแสดงถึงความรู้สึกที่แท้จริงของตนเองได้ ทำให้ได้รับความสำเร็จในสิ่งที่ปรารถนาและมีความรู้สึกที่ดีต่อตนเองและเมื่อบุคคลเหล่านี้ได้แสดงกับผู้อื่นก็จะทำให้ผู้อื่นมีความรู้สึกสบายใจ ประสบความสำเร็จเช่นเดียวกัน

- สรุปได้ว่าพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกจะทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นไปด้วยดีและประสบความสำเร็จด้วยกันทั้งสองฝ่าย

เพื่อให้เข้าใจความหมายของพฤติกรรมไม่กล้าแสดงออก พฤติกรรมก้าวร้าว และพฤติกรรมที่เหมาะสมมากขึ้น แฮริส(Harris) ได้เปรียบเทียบพฤติกรรมทั้ง ๓ แบบด้วยข้อความที่ว่า "I'm not okay-You're okay, I'm-okay You're not okay และ I'm okay-You're okay"^๑ ดังภาพในหน้า ๒๔

จากภาพจะอธิบายได้ว่าบุคคลที่มีพฤติกรรมไม่กล้าแสดงออกจะมีทัศนคติที่ว่า "You're okay, but I'm not" ดังนั้นบุคคลเหล่านี้จะทำอะไรก็มีความระมัดระวังและจะไม่กล้าแสดงความไม่พอใจออกมาถึงแม้ว่าอีกฝ่ายจะทำให้ตนเองไม่สบายใจก็ตาม ส่วนบุคคล

^๑Thomas Harris, I'm Okay ; You're Okay Cited in Pamela E. Butler, Self - Assertion For Women : A guide to becoming androgenous. (New York : Harper & Row Publishers Inc. 1976) p. 127.



ภาพที่ ๑. เปรียบเทียบพฤติกรรมไม่กล้าแสดงออก-พฤติกรรมก้าวร้าวและพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก^๑

^๑ Thomas Haris, "I'm Okay; You're Okay," cited in Pamela E. Butler, Self-Assertion For Women : A guide to becoming androgynous. (New York: Harper & Row Publishers, Inc., 1976)p. 127.

ที่มีพฤติกรรมก้าวร้าว ก็จะมีทัศนคติที่ว่า "I'm okay, but you're not" ดังนั้นบุคคลประเภทนี้ จะคิดว่าตนเองมีอิสระที่จะถูกหรือทำร้ายอีกฝ่ายหนึ่งได้ เพราะว่าอีกฝ่ายหนึ่งไม่กล้าจึงต้องถูกกดขี่ และจะมีบุคคลที่มีพฤติกรรมที่เหมาะสมเท่านั้นที่จะมีทัศนคติที่ว่า "I am okay and you are okay" เพราะบุคคลเหล่านี้คิดว่าตนเองสามารถที่จะแสดงความรู้สึกต่าง ๆ ออกมาให้อีกฝ่ายหนึ่งรับรู้ จะไม่ให้อีกฝ่ายหนึ่งมาเอาใจเอาเปรียบตนเอง และในทำนองเดียวกันอีกฝ่ายหนึ่งก็สามารถที่จะแสดงความรู้สึกต่าง ๆ ของเขาออกมาได้เช่นเดียวกัน

จากที่กล่าวมาจะ เห็นได้ว่าบุคคลที่มีพฤติกรรมไม่กล้าแสดงออก และบุคคลที่มีพฤติกรรมก้าวร้าวควรที่จะได้ปรับปรุงพฤติกรรม เสียใหม่ให้กลายเป็นบุคคลที่มีพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกมากยิ่งขึ้น เพื่อจะได้มีชีวิตอยู่ในสังคมได้อย่างมีความสุข และเนื่องจากพฤติกรรมไม่กล้าแสดงออกและพฤติกรรมก้าวร้าวมักจะพบได้ทั่ว ๆ ไปในทุกเพศและทุกวัย ทั้งในบุคคลธรรมดา และในคนไข้โรคจิตเวชต่าง ๆ ซึ่งนับว่าเป็นสาเหตุที่สำคัญชนิดหนึ่งที่ทำให้เกิดปัญหาในสังคม หรือจะถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของปัญหาความบกพร่องทักษะทางสังคม (Social skills Deficits) ก็ได้จึงทำให้นักจิตวิทยาทางด้านพฤติกรรมได้หันมาสนใจทำการศึกษานำวิธีการต่าง ๆ มาใช้ในการฝึก เพราะมีความเชื่อว่า พฤติกรรมไม่กล้าแสดงออกและที่แสดงออกอย่างไม่เหมาะสม นั้นสามารถที่จะนำมาฝึกให้มีการแสดงออกที่ถูกต้องได้ ทั้งนี้เพราะพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกไม่ได้เป็นลักษณะ (trait) ที่ติดตัวมาตั้งแต่เกิด แต่เป็นทักษะที่สามารถจะเรียนรู้ได้ โดยการฝึกปฏิบัติ^๑ และการที่บุคคลไม่กล้าแสดงออกมานั้นเป็นเพราะว่ามีความกลัว หรือวิตกกังวล ดังนั้นจึงทำให้มีโปรแกรมที่ใช้สำหรับฝึกทักษะทางสังคม (Social Skill Training) เกิดขึ้น ซึ่งเรียกว่า "Assertive Training" หรือจะใช้คำในภาษาไทยว่า "การฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก" นั้นเอง

^๑James Gormally and Clara E. Hill, "A Microtraining Approach to Assertion Training," Journal of Counseling Psychology 22(1975):300

แนวทางการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก (Assertive Training)

นักจิตวิทยาด้านพฤติกรรมได้มีความสนใจในเรื่องการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกมานานพอสมควร ผู้ที่ได้ริเริ่มเป็นคนแรก คือ แอนดรูว ซอลเตอร์และโจเซฟ ไวลเป้ (Salter, 1949; and Wolpe, 1958) โดยได้เขียนหนังสือเล่มแรกเมื่อปี ๑๙๔๙ ชื่อ Salter's Conditioned Reflex Therapy ซึ่งนับว่าเป็นการช่วยกระตุ้นให้นักบำบัดและคนอื่น ๆ มีความตื่นตัวในเรื่องนี้ ต่อมาไวลเป้ (Wolpe) ได้ทำให้การฝึกเป็นระบบมากขึ้นและได้ทำการวิจัยเกี่ยวกับว่า พฤติกรรมที่เหมาะสมจะช่วยระงับความวิตกกังวลได้หรือไม่ และเขาได้พิมพ์ผลงานวิจัยออกเผยแพร่ เมื่อปี ๑๙๕๔ โดยใช้ชื่อหนังสือว่า "Psychotherapy by Reciprocal Inhibition" ดังนั้นในหนังสือเรื่องนี้จึงเป็นการแสดงให้เห็นถึงความคิดและข้อมูลที่ได้จากการทดลองซึ่งชี้ให้เห็นองค์ประกอบเบื้องต้นของการบำบัดเกี่ยวกับด้านพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก (Assertiveness therapy)^๑ ต่อมาในปี ๑๙๖๕ แบนดูรา ได้แต่งหนังสือขึ้นอีกเล่มหนึ่งชื่อ "Principles of Behavior Modification"^๒ ต่อมาในปี ๑๙๗๐ อัลเบอร์ตีและเอ็มมอนส์ (Alberti and Emmons) ได้เขียนหนังสือชื่อ "Your Perfect Right" พิมพ์ขึ้นจำหน่ายจำนวน ๑๐๐,๐๐๐ ฉบับ ซึ่งจากหนังสือเล่มนี้ทำให้เรื่องนี้แพร่หลายไปได้อย่างรวดเร็ว และเนื่องจากเป็นที่นิยมมากจึงต้องจัดพิมพ์เป็นจำนวน ๖ ครั้ง ครั้งล่าสุดเมื่อ ๑๙๗๔ และใน ๒ ปีที่ผ่านมานี้ก็ยังมีหนังสือที่เขียนเกี่ยวกับเรื่องนี้ได้จำนวนมากมาย เช่น "When I Say No, I feel Guilty" ซึ่งเขียนโดยสมิธ (Smith, 1975)

^๑Robert E. Alberti and Michael L. Emmons, Your Perfect Right, p. 61.

^๒Ibid., p. 63.

ต่อมาได้มีวิธีการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกสำหรับผู้หญิงขึ้น จึงได้มีหนังสือเขียนขึ้นใหม่อีกหลายเล่ม เช่น "Assertive Woman" เขียนโดย เฟลล์และออสติน (Phelps and Austin, 1975), "Assertive Training For Women" เขียนโดยออสบอร์นและแฮริส (Osborn and Harris, 1978) นอกจากนี้ยังมีผลงานที่น่าสนใจเช่น ผลงานของบลูมและโคเบอร์น (Bloom and Coburn, 1975) และเชลตัน (Shelton, 1976) เป็นต้น^๑ ส่วนในเรื่องของแบบทดสอบที่ใช้วัดเกี่ยวกับพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกนั้นในต่างประเทศได้มีผู้ให้ความสนใจและได้สร้างแบบทดสอบขึ้นเมื่ออยู่ ๕ ฉบับด้วยกันคือ

๑. Constriction Scale (CI) สร้างขึ้นโดยเบทส์และซิมเมอร์แมน (Bates and Zimmerman, 1971)
๒. Rathus Assertiveness Schedule (RAS) สร้างขึ้นโดยเรทัส (Rathus, 1973)
๓. College Self-Expression Scale (CSES) สร้างขึ้นโดยกาแลสซีและคณะ (Galassi, DeLo, Galassi, and Bastein, 1974)
๔. Assertion Inventory (AI) สร้างขึ้นโดยแกมบริลและริชชี (Gambrill and Richey, 1975)
๕. Adult Self-Expression Scale (ASES) สร้างโดยเกย์และคณะ (Gay, Hollandworth, and Galassi, 1975)

นอกจากนั้นเครื่องมือที่ใช้จะเป็นแบบการรายงานเกี่ยวกับตนเอง (Self-report measures)^๒

^๑John L. Shelton, "Assertive Training : Consumer Beware, p.466

^๒James G. Hollandsworth, Jr. and Kathleen E. Wall, "Sex Differences in Assertive Behavior : An Empirical Investigation," Journal of Counseling Psychology 24(1977): 218.

การฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก (Assertive Training) ได้นำแบบ การเรียนรู้ของพาฟลอฟ (Pavlovian Learning models) มาใช้ การฝึกนี้เป็นวิธีการของ นักพฤติกรรมศาสตร์ที่ช่วยให้บุคคลได้รู้วิธีที่จะทำให้ความวิตกกังวลลดน้อยลง เพราะนักจิตวิทยา ทางด้านพฤติกรรมนี้มีความเชื่อว่าการที่บุคคลไม่กล้าแสดงออกนั้นเป็นเพราะว่ามีความรู้สึกวิตก กังวลหรือรู้สึกกลัวในสิ่งที่ไม่น่าวิตกกังวลหรือน่ากลัว เช่น ไม่กล้าถามคำถามครู เพราะกลัวว่า ถ้าพูดผิดแล้วจะอายเพื่อน มีความวิตกกังวลไปว่าถ้าถามแล้วเพื่อนอาจจะรำคาญเพราะเสียเวลา ซึ่งสิ่งเหล่านี้นับว่าเป็นการกลัวหรือวิตกกังวลเกินเหตุจำเป็น และถ้าเป็นเช่นนี้บ่อย ๆ ครั้งแล้ว ก็จะมีผลต่อความเสื่อมทางร่างกาย ทำให้ร่างกายเป็นโรคต่าง ๆ หรือที่เรียกว่า Psychosomatic symptoms เช่นเป็นโรคระเพาะอาหาร อ่อนเพลีย ทั้ง ๆ ที่เมื่อตรวจอาการทางร่างกายแล้ว ไม่พบสาเหตุ ด้วยเหตุนี้นักจิตวิทยาจึงได้พยายามหาทางที่จะช่วยลดความวิตกกังวล หรือความกลัว ดังกล่าวเสียโดยการจัดสิ่งที่เป็นรางวัลหรือ เป็นสิ่ง เสริมแรงทางพฤติกรรมมาแทนที่ความวิตกกังวล นั้น นั่นก็คือเมื่อบุคคลใดมีโอกาสได้แสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมออกมาแล้วก็จะได้รับรางวัลซึ่งจะ เป็นอะไรก็ได้ไม่จำเป็นจะต้องเป็นวัตถุสิ่งของ แต่อาจจะเป็นคำชมเชย การยอมรับ ความรู้สึก ที่เป็นคุณค่าแก่ตนเอง หรืออาจจะ เป็นความเชื่อมั่นในตนเอง หรือความสามารถในการสร้าง สัมพันธภาพที่ดีต่อผู้อื่นก็ได้

วิธีการฝึกดังกล่าวเป็นการฝึกโดยตรงกับพฤติกรรมภายนอกที่สามารถสังเกตเห็นได้ มากกว่าที่จะฝึกกับความคิดหรือความรู้สึกที่อยู่ในจิตสำนึก (unconscious) กล่าวคือผู้ฝึกจะไม่ ลงไปผูกค้ำความจำหรือจากความฝัน แต่จะมานำลักษณะของแบบแผนพฤติกรรมที่เป็น "การพ่าย- แพ้ตนเอง" (Self-defeating) หรือพฤติกรรมที่เรียกว่า "การไม่กล้าแสดงออก" (inhibited passivity) และความก้าวร้าวเกินกว่าเหตุ (excessive aggressiveness) ในปัจจุบัน และขณะนั้น (here and now) มากกว่า วิธีการที่จะกำจัดพฤติกรรมที่เป็น "การพ่ายแพ้ตนเอง"

⁹Susan M. Osborn and Gloria G. Harris, Assertive Training For Women, 2d ed. (Illinois : Charles C. Thomas Publisher, 1978), p.51.

ให้หมดไปและทำให้เปลี่ยนเป็นพฤติกรรมที่เหมาะสมนั้นสามารถจะกระทำได้โดยอาศัยการเสริมแรงในทางบวกดังได้กล่าวมาแล้ว และสิ่งที่น่าสังเกตอย่างหนึ่งของวิธีการฝึกแบบนี้ก็คือถึงแม้ว่าบุคคลที่เข้ารับการฝึกจะมีความกลัวและความไม่กล้าซึ่งเป็นลักษณะความยุ่งเหยิงหยิ่งลึกลับอยู่ภายในและต้องการใช้เวลานาน (long-term) ในการให้ความช่วยเหลือ แต่จากการวิจัยต่าง ๆ ก็เป็นเครื่องยืนยันให้รู้ว่าการฝึกแบบนี้สามารถจะทำได้ความกลัวและความไม่กล้าแสดงออกลดต่ำลงได้ ถึงแม้ว่าจะใช้เวลาในระยะสั้น ๆ (short-term) ก็ตาม และนอกจากนี้มีผลทำให้บุคคลมีลักษณะเป็นตัวของตัวเองมากขึ้น และสามารถปรับปรุงเกี่ยวกับอัตมโนทัศน์ (Self-concept) ได้ดีขึ้น มีระดับของความเชื่อมั่นในตนเอง (Self-confidence) มองเห็นภาพของตนเอง (Self-image) และมีความรู้สึกในคุณค่าของตนเอง (Self-esteem) สูงขึ้นด้วย

ในปัจจุบันนี้วิธีการต่าง ๆ ที่ผู้ฝึกได้นำมาใช้ในการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกจะรวมเอาหลาย ๆ แบบเข้าด้วยกัน แต่มีลักษณะโครงสร้างที่แน่นอน (formally structured) มีขอบเขตของการปฏิบัติและกิจกรรมที่จะต้องกระทำในแต่ละครั้ง (session) ซึ่งโดยปกติจะเริ่มในตอนต้นของแต่ละ session^๑ ส่วนวิธีการนั้นมีทั้งแบบการบำบัดทางพฤติกรรมโดยตรง (pure behavior therapy procedures) นำมาเพียงบางส่วน (semistructured or broad-spectrum behavior approach) และขอยืมบางส่วนมาจาก Gestalt Therapy, Transactional Analysis และระบบของการพัฒนาความเจริญงอกงามส่วนบุคคล (humanistic personal growth system)^๒ ดังนั้นการฝึกแบบนี้จึงต้องอาศัยเทคนิคต่าง ๆ เช่น การซ้อมบทบาทของพฤติกรรม (Behavior Rehearsal) การแสดงตัวอย่าง (Modeling) การแสดงบทบาทสมมติ (Role-playing) และการเสริมแรงในทางบวก (Positive reinforcement) เป็นต้นซึ่งรายละเอียดจะได้กล่าวต่อไปในเรื่องของเทคนิค

^๑Ibid., p. 17.

^๒Ibid., p. 52.

วัตถุประสงค์ของการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก

จากการที่ได้มีผู้ศึกษา เรื่องการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกไว้มากมาย และบุคคลเหล่านั้นได้ให้คำจำกัดความเกี่ยวกับการฝึกนี้ไว้ต่าง ๆ กัน เช่น

ฟลาวเวอร์และโกลด์แมน(Flowers and Goldman) กล่าวว่า "การฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกมีวัตถุประสงค์ที่จะฝึกให้แต่ละบุคคลสามารถขอร้องให้ผู้อื่นกระทำตามความต้องการของตนเองได้และขณะเดียวกันก็สามารถที่จะปฏิเสธในสิ่งที่ไม่ต้องการกระทำได้"^๑

กอร์มอลลีและฮิล(Gormally and Hill) ได้กล่าวถึงการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกไว้ว่า "มีจุดประสงค์ที่จะช่วยให้ผู้เข้ารับการฝึกมีทักษะในการสื่อสารกับผู้อื่นด้วยความมั่นใจ จริงใจ ตรงไปตรงมาและเป็นไปอย่างธรรมชาติมากขึ้น"^๒

ลาซารัส(Lazarus) กล่าวว่า "วัตถุประสงค์ของการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกคือการช่วยส่งเสริมให้ผู้เข้ารับการฝึกสามารถติดต่อสื่อสารกับผู้อื่นได้อย่างดี สามารถที่จะแสดงความรู้สึกทั้งในทางบวก เช่น ความรักใคร่ ชื่นชมยินดี และทางลบ เช่น การแสดงคัดค้าน โกรธ ในลักษณะที่ตรงไปตรงมาและทำให้ผู้เข้ารับการฝึกมีความมั่นใจในตนเองในการที่จะรักษาสีทธิของตนเองโดยไม่ละเมิดสิทธิของผู้อื่น"^๓

^๑John V. Flowers, and Roy D. Goldman, "Assertive Training for Mental Health Paraprofessionals," p. 147.

^๒James Gormally and Clara E. Hill, "A Microtraining Approach to Assertion Training," p. 299.

^๓A.A. Lazarus, "Behavior Therapy in Groups," In G.M. Gazda (Editor), Basic Approaches to Group Psychotherapy and Group Counseling (Illinois : Charles C. Thomas) 1968.

บาวเซอร์และบาวเซอร์(Bower and Bower) ได้กล่าวถึงการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกไว้ว่า "มีวัตถุประสงค์ที่จะช่วยให้ผู้เข้ารับการฝึกสามารถควบคุมตนเองได้ ลดความอายให้น้อยลง เพิ่มความกล้าแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมให้มากขึ้น และสามารถทำให้ผู้เข้ารับการฝึกมีอิทธิพลเหนือบุคคลที่เคยเอาโรคเอาเปรียบ(Downer) ตลอดเวลาได้"^๑

วิลคและโคปลาน(Wilk and Coplan) กล่าวว่า "การฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกเป็นเทคนิคที่ช่วยให้ผู้เข้ารับการฝึกมีความมั่นใจในตนเองมากขึ้น และการฝึกนี้มีจุดมุ่งหมาย ๒ ประการ คือ

๑) เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกแต่ละคนสามารถรับรู้เกี่ยวกับคำพูด ความรู้สึก สิทธิ เจตนา หังของตนเองและผู้อื่นได้ดีขึ้น

๒) เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกมีทักษะในการพูดและการฟัง นอกจากนั้นเธทั้งสองยังได้เห็นว่าผู้ที่ทำหน้าที่เป็นผู้ปรึกษา(Counselor) ซึ่งทำงานกับกลุ่มผู้มาขอปรึกษาที่เป็นผู้ใหญ่ควรจะได้รับ การฝึกเทคนิคนี้ให้มากและ เธอยังกล่าวอีกว่า วิธีการฝึกแบบนี้สามารถที่จะช่วยให้บุคคลมีความรู้สึกในทางบวกในการพัฒนาตนเองได้ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว เพิ่มระดับการรับรู้ มีความเชื่อมั่นในตนเอง"^๒

ส่วน ฟิชเชอร์และกอสโครส(Fisher and Gochros) ก็กล่าวว่า "การฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก เป็นกระบวนการที่ใช้สำหรับบุคคลที่เมื่อมีความสัมพันธ์กับบุคคลอื่นแล้ว

^๑Sharon Anthony Bower and Gordon H. Bower, Asserting Yourself, p. 7.

^๒Carole Wilk and Virginia Coplan, "Assertive Training As a Confidence-Building Technique," The Personnel and Guidance Journal 55 (April 1977) : 460.

มีความวิตกกังวลจึงทำให้ไม่กล้าพูดหรือกล้ากระทำในสิ่งที่ถูกต้องและมี เหตุผลสมควร"^๑

๑๒>สรุป๑๒๖

กล่าวโดยสรุป ก็จะได้ว่า การฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกนั้น เป็นการฝึกให้บุคคลที่มีความประสงค์จะ เปลี่ยนพฤติกรรมของตนเองจาก เป็นบุคคลที่ไม่กล้าแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมออกมากลายเป็นบุคคลที่กล้าแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสม สามารถที่จะแสดงความรู้สึกที่แท้จริงออกมาทั้งในทางบวก เช่น ความรักใคร่ ความยินดี และทางลบ เช่น โกรธ ไม่พอใจ ได้อย่างตรงไปตรงมา ด้วยความจริงใจ สามารถบอกปฏิเสธคำขอร้องที่ไม่มีเหตุผลสมควร และสามารถที่จะแสดงรักษาลิทธิของตนเองโดยมิได้ละเมิดสิทธิของผู้อื่นแต่สิ่งที่จะ เน้นอยู่อย่างหนึ่งก็คือ ในการฝึกนั้น จะต้องอยู่ในขอบเขตของการปฏิสัมพันธ์ในระหว่างผู้เข้ารับการฝึกและผู้อื่นที่เขามีความสัมพันธ์ด้วยเท่านั้น การแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกนั้นมิใช่สิ่งที่แสดงออกไปอย่างพร่ำเพรื่อโดยไม่คำนึงถึงกาละเทศะและความถูกต้องเหมาะสม ทั้งนี้เนื่องจากใน สถานการณ์ทางสังคมบางสถานการณ์ เช่น ในท้องถนนหนทางนั้นบางครั้งก็ไม่เหมาะสมที่จะแสดงออกเพราะอาจก่อให้เกิดอันตรายแก่ตนเองได้ จึงควรต้องระมัดระวังด้วยว่า เราจะใช้ใน เรื่องความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเท่านั้น และนอกจากนี้ ก็ควรจะคำนึงอีกต่อไปว่าพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกนั้นมิใช่บุคลิกภาพหรือคุณลักษณะประจำตัวของบุคคลใดบุคคลหนึ่ง แต่เป็นพฤติกรรมที่จะแสดงออกมาก็ต่อเมื่อมีความเหมาะสมที่จะแสดงเท่านั้น และขึ้นอยู่กับตัวบุคคล เวลา สถานการณ์ และสถานที่ เป็นสำคัญอีกด้วย^๒

^๑I. Fisher and H. Gochros, Planned Behavior Change Behavior Modification in Social Work. (New York : Mc Millan Publisher), 1975.

^๒พรพราย ทรัพย์ประภา, "การฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก," เอกสารประกอบการประชุมปฏิบัติการ หน่วยพัฒนาคณาจารย์ ฝ่ายวิชาการ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ๕-๙ กรกฎาคม ๒๕๒๒. (คัดสำเนา)

องค์ประกอบของพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก

ในการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกนั้น ผู้เข้ารับการฝึกจะต้องได้รับการฝึกเป็นพิเศษในเรื่องต่อไปนี้

๑. การประสานสายตา (Eye contact) เมื่อสนทนากับผู้ใด ผู้พูดสามารถที่จะมองผู้ฟังประสานสายตากับผู้ฟังได้อย่างเหมาะสม ซึ่งจะช่วยให้ผู้ฟังได้ทราบถึงความรู้สึกจริงใจเกี่ยวกับสิ่งที่กำลังพูดอยู่

๒. การวางตัว (Body posture) เรื่องราวที่กำลังพูดจะมีน้ำหนักมากขึ้น ถ้าหากว่าผู้พูดเว้นระยะห่างจากตัวผู้ฟัง หรือการยืน การนั่ง การโน้มตัวเข้าหาผู้ฟัง หรือการวางตัวให้ตรง เป็นไปอย่างเหมาะสม

๓. การแสดงท่าทาง (Gestures) เรื่องราวที่จะพูดจะมีความหนักแน่นมากขึ้น ถ้าหากว่ามีการแสดงท่าทางที่เหมาะสม (การแสดงท่าทางกระตือรือร้นเกินไปจะทำให้ผู้ฟังเกิดความรำคาญขึ้นได้)

๔. การแสดงออกทางสีหน้า (Facial Expression) ผู้ที่จะแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมได้ดี จะต้องสามารถแสดงสีหน้าได้ตรงกับเรื่องราวที่กำลังพูด เช่น จะแสดงให้เห็นว่าตนเองกำลังโกรธ แต่สีหน้าที่แสดงออกกลายเป็นยิ้มแย้มหรือหัวเราะนับว่าการแสดงออกทางสีหน้าไม่ตรงกับเรื่องที่กำลังพูด

๕. น้ำเสียง การสะท้อนและระดับเสียง (Voice tone, inflection, Volume) การพูดเสียงเรียบ ๆ กระซิบเบา ๆ จะเป็นการยากในการที่จะชักจูงให้ผู้อื่นเชื่อ เห็นจริงจัง ในทำนองเดียวกันเสียงตะโกนก็จะเป็นอุปสรรคในการสื่อสารกับผู้อื่น ดังนั้นการใช้ระดับเสียงสูง ๆ ต่ำ ๆ ที่เหมาะสมในการสนทนาจะเป็นการชักจูงใจผู้อื่นให้เชื่อได้โดยไม่ต้องใช้การขู่บังคับ

๖. โอกาสในการพูด (Timing) การแสดงออกได้โดยทันทีเหมือนกับว่าเป็นไปตามธรรมชาตินับว่าเป็นเป้าหมายสำคัญสำหรับผู้ที่ต้องการแสดงออก แต่บางครั้งการลังเลใจจะส่งผลที่จะได้จากการแสดงออก แต่อย่างไรก็ตามการที่จะแสดงออกมาก็จะต้องเลือกโอกาสที่เหมาะสมด้วย

เช่น ในกรณีที่เกิดขัดแย้งกัน การพูดกับนายจ้างในท้องทำงานส่วนตัวย่อมดีกว่าการพูดต่อหน้า
กลุ่มคนงาน

๗. สิ่งที่พูด(Content) บุคคลมักจะมีพลังใจอยู่นาน เพราะไม่รู้ว่าจะพูดอะไร
ซึ่งนับว่าจะต้องมีการฝึกพูดในบางสิ่งบางอย่าง เพื่อให้ผู้ฟังได้รู้ถึงความรู้สึกที่แท้จริงของผู้พูดใน
ขณะนั้นได้^๑

สรุปได้ว่าการฝึกพูดที่ เหมาะสมในการแสดงออกนี้จะ เป็นการฝึกทักษะทั้ง
ทางด้านภาษา(verbal) และท่าทาง(non-verbal) จากการศึกษาพบว่า จะฝึกทักษะด้านการ
ใช้ภาษา(Verbal) เพียง ๗% ด้านการแสดงออกทางสีหน้า(Facial Expression) ๔๔%
และการเน้นระดับเสียง การผ่อนคลายใจและระยะเวลาของการพูดแต่ละครั้ง รวมกันอีก ๓๘%^๒

✓ เทคนิคต่าง ๆ ที่ใช้ในการฝึกพูดที่ เหมาะสมในการแสดงออก

เนื่องด้วยการฝึกพูดที่ เหมาะสมในการแสดงออก(Assertive Training)
เป็นการนำวิธีการต่าง ๆ ของการบำบัดมาใช้ เช่น วิธีการของ Behavior therapy,
Gestalt therapy, Transactional analysis และ Humanistic personal growth
system ดังนั้นวิธีการฝึกดังกล่าวจึงประกอบด้วยเทคนิคต่าง ๆ นับตั้งแต่ขนาดของกลุ่ม การให้
คำแนะนำ(coaching) การแสดงตัวอย่าง(Modeling) การแสดงบทบาทสมมุติ(Role-playing)
การซ้อมบทบาทของพฤติกรรม(Behavior rehearsal) การให้สิ่งเสริมแรงในทางบวก
(Positive reinforcement) และการทำการบ้านตามที่ได้รับมอบหมาย(Assigning
homework) เป็นต้น เทคนิคต่าง ๆ มีรายละเอียดดังนี้

^๑Robert E. Alberti and Michael L. Emmons, Your Perfect Right,
pp. 31-32.

^๒Susan M. Osborn and Gloria G. Harris, Assertive Training For
Women, p. 101.

ขนาดของกลุ่มและระยะเวลาที่ใช้ในการฝึก

ในการที่จะฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกให้มีประสิทธิภาพนั้น ขนาดของกลุ่มมีความสำคัญมาก ถ้าจำนวนสมาชิกมีมากหรือน้อยเกินไปอาจจะทำให้การฝึกไม่ประสบความสำเร็จตามความต้องการ ดังเช่น แคนเฟอร์และโกลด์สไตน์(Kanfer and Goldstein) ได้ให้ทัศนะไว้ว่า "ขนาดของกลุ่มที่ใช้ในการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกควรมีสมาชิกตั้งแต่ ๔-๑๐ คน และมีผู้นำกลุ่ม ผู้ช่วยกลุ่มอีก ๒ คน ส่วนจำนวนครั้งที่ใช้ในการฝึกควรเป็น ๖-๘ ครั้ง

(session) จึงจะทำให้การฝึกได้ผลดีที่สุด"^๑ ส่วนอัลเบอร์ตีและเอ็มมอนส์(Alberti and Emmons) ให้ความเห็นว่า "สมาชิกของกลุ่มควรจะมีขนาด ๔-๑๒ คน ถ้าหากว่ามีจำนวนน้อยกว่า ๔ คนแล้วจะทำให้มีความลำบากในการเป็นตัวอย่าง(modeling) และการให้การสะท้อนกลับ(Feedback) ของสมาชิกจะน้อยไป ส่วนจำนวนครั้งที่ใช้ในการฝึกเขาพบว่าการฝึกเพียง ๔-๖ สัปดาห์ สัปดาห์ละ ๒ ครั้ง ครั้งละ ๑ ชั่วโมง รวมทั้งสิ้น ๑๐-๑๒ ชั่วโมงก็จะได้ผลเช่นเดียวกันกับการฝึกที่ใช้เวลา ๔-๑๐ สัปดาห์"^๒ ส่วน วิลคและโคปลาน(Wilk and Coplan) ได้ให้ทัศนะว่า "สมาชิกของกลุ่มควรมีตั้งแต่ ๔-๑๕ คน แต่ถ้าจะให้เหมาะสมแล้วควรมีสมาชิก ๘ คน เพราะเป็นจำนวนที่เหมาะสมกับเวลาในแต่ละครั้งที่จะได้ช่วยกันให้การสะท้อนกลับ(Feedback) และได้รับการเสริมแรง(Reinforcement) ทั่วถึงกันทุกคน และมีความเห็นว่าควรจะมีการฝึก ๔-๘ ครั้ง โดยฝึกสัปดาห์ละครั้ง ครั้งละ ๑^๑/_๒ - ๒ ชั่วโมง"^๓

^๑Frederick H. Kanfer and Arnold G. Goldstein, Helping People Change, p. 167.

^๒Robert E. Alberti and Michael L. Emmons, Your Perfect Right, p. 75.

^๓Carole Wilk and Virginia Coplan, "Assertive Training As a Confidence-Building Technique" p. 461.

จะเห็นได้ว่านักพฤติกรรมต่างก็ให้ทัศนะต่าง ๆ กันเกี่ยวกับเรื่องนี้ว่าควรมีสมาชิกในกลุ่ม ตั้งแต่ ๔-๑๕ คน และระยะในการฝึกก็มีตั้งแต่ ๔-๑๐ ครั้ง สำหรับการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ใช้กลุ่ม ซึ่งมีสมาชิกจำนวน ๘ คน ผู้นำกลุ่มและผู้ช่วยกลุ่มอีก ๒ คน มีการฝึกสัปดาห์ละครั้ง ครั้งละประมาณ ๔๕ ชั่วโมงเป็นเวลา ๔ สัปดาห์ตามแบบของ เดวิด แอล แซนเบอร์รี่ (David L. Sansbury)^๑

การให้คำแนะนำ (Instructional Coaching)

ผู้ที่เข้ารับการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกมักจะเป็นผู้ที่มีความวิตกกังวล อยู่ในใจ จึงทำให้เกิดความกลัวและไม่กล้าแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมออกมา ดังนั้นผู้ที่ทำหน้าที่ เป็นผู้นำกลุ่มจะเป็นผู้แนะนำให้ผู้เข้ารับการฝึกได้ทราบว่าเพราะเหตุใดบุคคลจึงไม่กล้าแสดง พฤติกรรมที่เหมาะสมออกมา และชี้ให้เห็นว่าการเกิดความกลัว และวิตกกังวลนั้นมีผลดี ผลเสีย อย่างไร สมควรที่จะแสดงพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมนั้นต่อไปหรือไม่ นอกจากนี้ผู้นำกลุ่มจะชี้แนะแนว ทางว่าควรจะฝึกหรือปฏิบัติอย่างไร เพื่อปรับปรุงพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมนั้นให้ดีขึ้น โดยอาจจะเริ่ม ตั้งแต่ให้ผู้เข้ารับการฝึกได้เขียนปัญหาที่เกิดขึ้นแล้วผู้นำกลุ่มจะนำปัญหามาเรียงตามลำดับความวิตก กังวลจากน้อยไปหามาก หรือจากปัญหาที่ง่าย ๆ ขึ้นไปหายากของแต่ละคน หลังจากนั้นผู้นำกลุ่มจะ เลือกปัญหาที่ง่าย ๆ ขึ้นมาก่อนมาให้ทดลองฝึก เพราะนักจิตวิทยา เช่น บัทเลอร์ (Butter) มีความเชื่อว่า ถ้าเริ่มต้นด้วยการฝึกกับปัญหาที่ยาก ๆ แล้ว ผู้เข้ารับการฝึกจะมีความรู้สึกว่ายาก ทำให้เกิดความท้อแท้ใจ ไม่มั่นใจในตนเองว่าจะประสบความสำเร็จหรือไม่ แต่ถ้าหากว่าเริ่มต้น ด้วยปัญหาง่าย ๆ เมื่อผู้เข้ารับการฝึกสามารถนำไปใช้ได้และประสบความสำเร็จก็จะทำให้เกิดความ เชื่อมั่นในตนเอง และจะสามารถก้าวต่อไปถึงปัญหาที่ยุ่งยากมากขึ้นได้ดังเช่นการปีนบันไดก็ต้องเริ่ม ตั้งแต่ ก้าวที่ ๑, ๒.....จนถึงก้าวสุดท้าย ซึ่งสามารถเปรียบเทียบได้จากรูป หน้า ๔๑ ดังเช่น

^๑David L.Sansbury "Assertive Training in Groups", p. 117.

CLIMBING YOUR

กล้าพูดปฏิเสธ
บิด-มารดา ผู้ปกครองหรือผู้ใหญ่

กล้าพูดปฏิเสธสามี
เมื่อกำลังจะเข้าไม่ถึงตนคนเดียว

กล้าพูดปฏิเสธ เมื่อ
ถูกขอร้องให้ทำเรื่องส่วนตัว

กล้าพูดปฏิเสธ
ในข้อเสนาคาถกพิจารณา

กล้าพูดปฏิเสธ
คำเชิญไปรับประทานอาหารค่ำ

ASSERTIVE LADDER

กล้าพูดปฏิเสธ
เด็กอายุ 5 ขวบ



ภาพที่ ๒. ขั้นตอนทั้งความสำเร็จในการแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสม *

* Pamela E. Butler, "Self Assertion For Women," p. 52.

การฝึกเริ่มตั้งแต่ "บอกปฏิเสธเด็กอายุ ๔ ขวบ" "ปฏิเสธคำเชิญไปรับประทานอาหารค่ำ" "ปฏิเสธผู้ปกครอง"....."ปฏิเสธสามี"^๑ นอกจากนั้น เมื่อเลขาธิการเข้ามาแล้ว ผู้นำกลุ่มจะแนะนำต่อไปว่า ในแต่ละสถานการณ์ที่เกิดขึ้นควรจะมีการสื่อสารอย่างไร ทั้งด้านภาษาและท่าทาง เพื่อให้อีกฝ่ายได้รับรู้ว่าเรารู้สึกอย่างไร ซึ่งเรื่องการสื่อสารกันด้วยคำพูดนั้น บาวเออร์และ บาวเออร์(Bower and Bower) ได้เสนอแนะไว้ว่าควรจะมีการเขียนเป็นบทคำพูดไว้ก่อนหรือเรียกว่า "Script" ทั้งนี้เพราะการเขียน"Script"ทำให้ผู้พูดซึ่งอยู่ในสถานการณ์เคยถูกเอารัดเอาเปรียบหรือเรียกว่าสถานการณ์"put-down" ได้วางแผนมาล่วงหน้าว่าจะพูดอย่างไรจึงจะทำให้บุคคลที่เคยเอารัดเอาเปรียบหรือที่เรียกว่า "Downer" ได้รับความต้องการที่แท้จริงของผู้พูด ไม่เอาเปรียบผู้พูดหรือละเมิดสิทธิของผู้พูดอีกต่อไป การเตรียมบทพูดมาก่อนจะทำให้ผู้พูดสามารถที่จะบรรลุเป้าหมายที่แท้จริงได้ด้วยการพูดด้วยความมั่นใจในตนเอง ไม่ต้องกลัวผิด และอย่างน้อยที่สุดการเตรียมบทพูดก่อนทำให้ผู้พูดไม่ต้องคิดขึ้นมาในทันที เพราะบางคนคิดไม่ทัน และก่อนที่จะถึงสถานการณ์จริง ๆ ผู้พูดก็จะได้ฝึกการพูด การใช้วลีและท่าทางได้อย่างเหมาะสมมาก่อน^๒

ในการเขียน Script นั้นประกอบด้วย ๔ ขั้นตอนด้วยกันคือ "Describe" "Express" "Specify" และ"Consequence" หรือเรียกย่อ ๆ ว่า DESC (ออกเสียงเหมือน desk)

Describe เป็นการพูดถึงพฤติกรรมที่ไม่ชอบของอีกฝ่ายหนึ่ง(Downer) อย่างตรงไปตรงมาและอย่างจริงใจโดยไม่เอาอารมณ์ของตนเองเข้ามาตัดสิน ใช้ภาษาที่ง่าย ชัดเจน อธิบายถึงเวลา สถานที่และความถี่ของพฤติกรรมนั้นอย่างเฉพาะเจาะจงลงไป หลีกเลี่ยงที่จะพูดคลุม ๆ ไปทั้งหมด ดังตัวอย่างในหน้า ๔๔.

^๑ Pamela E. Butler, Self - Assertion For Women : A Guide to becoming androgynous, (New York : Harper & Row Publishers, Inc. 1976): 52.

^๒ Sharon Anthony Bower and Gordon H. Bower, Asserting Yourself pp. 89-90.

✓ Express เป็นการบอกความรู้สึกหรือความคิดเห็นที่แท้จริงที่เกิดขึ้นในสถานการณ์หนึ่ง ๆ ให้อีกฝ่ายหนึ่งทราบโดยการใช้คำว่า "ฉันมีความรู้สึกที่..." และเมื่อจะพูดแสดงความรู้สึกนั้น ให้อยู่ในลักษณะที่ไม่แสดงอาการโกรธหรือระแวกกระทัน ให้หลีกเลี่ยงที่จะพูดในลักษณะที่ทำให้อีกฝ่ายหนึ่งรู้สึกด้อยลงไปหรือเป็นการพูดโจมตีอีกฝ่ายหนึ่ง ดังตัวอย่างในหน้า ๔๔.

✓ Specify เป็นการพูดออกมาอย่างชัดเจนถึงพฤติกรรมที่ต้องการให้อีกฝ่ายหนึ่งเปลี่ยนแปลงโดยให้อีกฝ่ายหนึ่ง สามารถกระทำตามคำขอได้โดยปราศจากความรู้สึกว่าเจ็บใจหรือได้สูญเสียอะไรอย่างใหญ่หลวงไป แต่ในการขอร้องให้เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมนั้นจะต้องไม่มากเกินไป และมีเหตุผลเพียงพอ เช่น อาจพูดว่า "คุณจะกรุณาหยุดเล่นกีตาร์ในวันนี้ก่อนได้ไหมคะ เพราะดิฉันกำลังดูหนังสือสอบพรุ่งนี้ค่ะ" แทนที่จะพูดว่า "หยุดเล่นเสียสิสิสิ รู้สึกเกรงใจคนอื่นเขาน่าจะได้ไหม" และดูตัวอย่างได้จากหน้า ๔๕.

✓ Consequences เป็นการบอกให้อีกฝ่ายทราบว่า การเปลี่ยนพฤติกรรมของเขาจะมีผลอะไรเกิดขึ้นตามมา หรือเป็นการให้รางวัลอีกฝ่ายหนึ่ง ซึ่งรางวัลนี้ไม่จำเป็นจะต้องเป็นวัตถุสิ่งของ แต่อาจจะเป็นความรัก คำชมเชย หรือเรียกว่า "social rewards" มักจะใช้คำว่า... "ฉันจะรู้สึกสบายใจขึ้น...." ดังเช่นบอกว่า "ฉันจะรู้สึกสบายใจขึ้นถ้าหากว่าคุณเลิกทำเสียงรบกวนฉัน" ตามปกติการให้รางวัลนี้จะมีลักษณะที่เป็นผลทั้งในทางบวก (positive consequence) และในทางลบ (negative consequence) แต่โดยมากมักจะนิยมใช้การให้รางวัลในทางบวกมากกว่าทางลบ ส่วนทางลบนั่นถ้าไม่จำเป็นจริง ๆ แล้วจะไม่ใช้กันเพราะจะไม่ช่วยให้อีกฝ่ายหนึ่งเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของเขาเลย

ตัวอย่างเช่น อมราจะไปดูภาพยนตร์แต่มารดาไม่ยอมให้ไป ทำให้อมราอึดอัดและไม่สบายใจมากซึ่งสามารถเขียนเป็นบทได้ดังนี้

DESCRIBE : คุณแม่ห้ามไม่ให้หนูไปดูหนังโดยที่คุณแม่บอกว่าหนูไม่ควรจะไปดู
นั่น เป็น เหตุผลของคุณแม่ค่ะ

EXPRESS : แต่คุณแม่ทำอย่างนี้มีหนู เหมือนกับว่าหนูเป็นเด็ก ๆ ตอนนีหนูเป็นผู้ใหญ่
แล้วนะคะ หนูคิดว่าหนูตัดสินใจเองได้ค่ะ

SPECIFY : คุณแม่เลิกห้ามไม่ให้หนูไปจูหนึ่งหรือไปเที่ยวไหนเถอะนะคะ

CONSEQUENCE : (positive) ถ้าหากว่าคุณแม่เลิกห้ามหนูนะคะ หนูคงรู้สึกสบายใจขึ้น และหนูก็คงจะไม่ไปไหนหรือก่ะ ตอนเย็น ๆ หนูก็จะอยู่กับคุณแม่ ช่วยคุณแม่ทำงานบ้าน

(Negative) ถ้าคุณแม่ยังห้ามหนูอีกต่อไป หนูจะเดินออกไปจากห้องนี้ และจะไม่พูดกับคุณแม่ถึงเรื่องนี้อีกเลย

และถึงแม้จะมี Script แต่ก็ยังมีเทคนิคอื่นอีกที่จะต้องคำนึงถึงด้วย ซึ่งได้แก่การใช้ภาษา และท่าทาง ดังจะเปรียบเทียบได้ดังนี้



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

DESCRIBE

ไม่เหมาะสม

ผิด! ทำไมคุณไม่บอก
บ้าง! ไม่มีอะไรน่าสนใจ
บ้าง!

เหมาะสม

เวลาที่หมกหมกอะไรก็ไปบอกหน่อย
กันคน หรือคุณไม่สนใจคนอื่นด้วย
สัก:

EXPRESS

ไม่เหมาะสม

คุณทำในสิ่งที่... ไม่... ฉัน
อยากขอรับจดหมายอีก... ฉัน
เกลียดคุณ!

เหมาะสม

คุณทำอย่างนี้ ฉันรู้สึกไม่สบายใจเลย
ฉันรู้สึกเหมือนฉัน... ฉันไม่มีตัวตน
สำหรับคุณเลย

SPECIFY

ไม่เหมาะสม

คุณไม่สนใจอะไร ฉันเหนื่อย
จัง!

เหมาะสม

คุณนั้นน่าสนใจกว่าคนอื่นใน
ห้อง... ช่วยบอกฉันด้วยว่าคุณ
สนใจเรื่องอะไร

CONSEQUENCES

ไม่เหมาะสม

ฉันไม่ชอบคุณอีกต่อไปแล้ว
คุณ... ฉันขอ... คุณฟังนะ

เหมาะสม

คุณบอกฉันว่าคุณชอบฉัน
ฉันรู้สึกดีใจที่... แต่
ก็คุณชอบฉันมากจน
ฉันกลัวด้วย

ภาพที่ ๓ เปรียบเทียบการแสดงออกอย่างเหมาะสมและไม่เหมาะสม

การแสดงตัวอย่าง (Modeling หรือ Observational Learning)

การแสดงตัวอย่างนับว่าเป็นเทคนิคที่ชนิดหนึ่งซึ่งช่วยให้ผู้เข้ารับการฝึกได้สังเกตพฤติกรรมของผู้ที่มีพฤติกรรมที่เหมาะสมว่า เขาแสดงพฤติกรรมอย่างไรทั้งด้านภาษา (Verbal) และท่าทาง (Non-verbal) แล้วสามารถนำไปทดลองปฏิบัติตามได้ ซึ่งในการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมนี้ ผู้ที่จะแสดงตัวอย่างให้ดูอาจจะเป็นผู้นำกลุ่มและผู้ช่วยกลุ่ม หรือผู้ที่ได้รับการฝึกมาทางด้านนี้โดยเฉพาะ หรืออาจจะดูจากเทปโทรทัศน์ (Videotape) ก็ได้ จากการวิจัยจะพบว่าทั้ง Audiotape, Videotape มีประโยชน์มากในการเป็นตัวอย่างที่จะใช้ฝึกการแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก แต่ทั้งพบว่าการใช้ Videotape จะให้ผลดีกว่าการใช้ Audiotape^๑

การแสดงบทบาทสมมติ (Role-playing)

การแสดงบทบาทสมมติเป็นการกำหนดสถานการณ์ขึ้นตามสถานการณ์ที่เป็นปัญหาจริง ๆ แล้วให้ผู้เข้ารับการฝึกซึ่งมีลักษณะไม่กล้าแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมฝึกถึงสถานการณ์นั้น ๆ แล้วแสดงเป็นตัวเอง ส่วนผู้นำกลุ่มหรือผู้ช่วยกลุ่มจะแสดงเป็นอีกฝ่ายหนึ่ง (Downer) หรืออาจจะเริ่มต้นด้วยการให้ผู้เข้ารับการฝึกแสดงบทบาทเป็น "Downer" และผู้นำกลุ่มหรือผู้ช่วยกลุ่มแสดงเป็นผู้ที่ไม่กล้าแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมก่อนเพื่อที่จะให้ผู้เข้ารับการฝึกได้แสดงบทบาทที่แท้จริงของ Downer ให้ดู จะได้เข้าใจกันดียิ่งขึ้น ต่อมาก็สลับกันใหม่ เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกได้แสดงเป็นตนเองจริง ๆ และจะได้ปรับปรุงให้เหมาะสมต่อไป

^๑Richard Eisler, Michael Hersen and Peter Miller ; Effects of modeling on components of assertive behavior, Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry 4 (1973) : 1-6.

สำหรับการแสดงตัวอย่าง (Modeling) และการแสดงบทบาทสมมุติ (Role-playing) ได้นำมาใช้เป็นครั้งแรกในการซ้อมบทบาทของพฤติกรรม (Behavior rehearsal) โดยกิตเติลแมน (Gittleman)^๑

การซ้อมบทบาทของพฤติกรรม (Behavior rehearsal)

การซ้อมบทบาทของพฤติกรรมถือว่าเป็น เทคนิคที่สำคัญสำหรับการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสม ในการแสดงออกซึ่งตั้งอยู่บนพื้นฐานที่ว่า พฤติกรรมของบุคคลสามารถจะ เปลี่ยนแปลงได้โดยการ ใช้การแสดงตัวอย่าง (Modeling) การเสริมแรง (Reinforcement) และการฝึกหัด (Practice) เทคนิคชนิดนี้จะช่วยให้ผู้เข้ารับการฝึกได้เข้าใจว่าตนเองมีความต้องการที่จะสื่อสารให้ผู้อื่นรู้เรื่องอะไร ช่วยให้ผู้เข้ารับการฝึกสามารถที่จะโต้ตอบกับอีกฝ่ายหนึ่งได้หลายแง่ ช่วยให้ผู้เข้ารับการฝึกได้ลดความวิตกกังวลเพราะได้ซ้อมบทบาทพฤติกรรมที่ต้องแสดงออกอย่างเหมาะสม เสียก่อนที่จะไปแสดงในสถานการณ์ที่เกิดขึ้นจริง ๆ หรือเรียกว่าเป็น ห้องปฏิบัติการสำหรับสถานการณ์ในชีวิตจริง ๆ (laboratory to real-life situations) ดังนั้นการซ้อมบทบาทของพฤติกรรมนี้จะช่วยทำให้ผู้ฝึกสามารถนำไปใช้ในสถานการณ์จริง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะเกิดความมั่นใจในตนเองมากขึ้น

การให้สิ่งเสริมแรง (Reinforcement)

ในการเข้าฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกนั้น การที่ผู้เข้ารับการฝึกจะมีแรงจูงใจในการที่จะ เปลี่ยนพฤติกรรมของตนเองมาน้อย เพียงใดก็ขึ้นอยู่กับสมาชิกของกลุ่มด้วย ถ้าสมาชิกช่วยกันอภิปรายให้สิ่งเสริมแรงแล้วจะทำให้ผู้เข้ารับการฝึกมีความกระตือรือร้นมากขึ้น

^๑M.Gittleman, "Behavior rehearsal as a technique in Child treatment," Journal of Child Psychology and Psychiatry, 6(1965) :251-255.

สามารถจะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่ไม่ต้องการได้เร็วขึ้น ในการให้สิ่งเสริมตรงนั้นไม่จำเป็นจะต้องเป็นวัตถุ สิ่งของ แต่อาจจะเป็นการให้รางวัลทางสังคม (social reinforcement) เช่น คำชมเชย คำยกย่อง ให้กำลังใจ เป็นต้น เช่น ในตอนเริ่มต้นของการฝึก ผู้เข้ารับการฝึกมักจะไม่กล้าที่จะแสดง ถ้าหากว่าผู้นำกลุ่มให้กำลังใจแล้วจะทำให้ผู้เข้ารับการฝึกมีความมั่นใจยิ่งขึ้นและกล้าที่จะแสดงมากขึ้น โดยทั่วไปการให้สิ่งเสริมแรงนี้จะมีทั้งเสริมแรงทางบวก (Positive reinforcement) และการเสริมแรงทางลบ (Negative reinforcement) ซึ่งการให้สิ่งเสริมแรงทางบวกเป็นที่นิยมมากกว่า เพราะสามารถที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้เข้ารับการฝึกได้เร็วกว่าการเสริมแรงในทางลบ

การทำการบ้าน (Assigning homework)

เนื่องด้วยระยะเวลาที่ใช้ในการฝึกแต่ละครั้งเป็นช่วงสั้น การจะฝึกให้ได้ครบทุกคนและหลาย ๆ ครั้งย่อมเป็นไปได้ ดังนั้นการฝึกเป็นการบ้านจะช่วยให้ผู้เข้ารับการฝึกได้มีประสบการณ์มากขึ้นและนอกจากนั้นการฝึกบางอย่างไม่สามารถกระทำได้ในห้องทดลอง เช่น การสังเกตบุคคลที่มีพฤติกรรมที่เหมาะสม เป็นต้น จึงต้องไปฝึกที่บ้าน ในการทำการบ้านนั้นมีหลายอย่าง เช่น การให้ไปฝึกหน้ากระจกที่บ้าน การสังเกตบุคคลที่แสดงพฤติกรรมที่เหมาะสม หรือการให้ผู้เข้ารับการฝึกเองได้มีโอกาสไปแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกในสถานการณ์จริง ๆ ที่บ้านหรือที่ทำงาน เป็นต้น ดังนั้น ถ้าหากว่าการฝึกแบบนี้ขาดการทำการบ้านแล้ว จะทำให้ผู้เข้ารับการฝึกไม่สามารถจะประสบความสำเร็จได้เลย จึงนับว่าการทำการบ้านก็เป็นเทคนิคที่สำคัญเช่นกัน

นอกจากนี้ก็อาจมีเทคนิคที่ปลุกย่อยลงไปอีกพอสมควรขึ้นอยู่กับแบบ (model) ของแต่ละบุคคล เช่น เชลตัน (Shelton) กล่าวว่า การฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมประกอบด้วยเทคนิคต่าง ๆ ดังนี้คือ Microcounseling, Systematic Homework Assignments, Videotaped Feedback, Audiotaped Feedback, Peer Feedback, Behavioral Rehearsal, Coaching, Prompting, Modeling and Imitation และ Bibliotherapy

สำหรับเรื่องเทคนิคต่าง ๆ ที่ใช้ในการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกนั้น ได้มีผู้วิจัยไว้ดังนี้

แมคฟอลล์และลิลส์แซนด์ (McFall and Lillesand) ได้ชี้ให้เห็นว่า การฝึกหัด (practice) และการป้อนกลับ (Feedback) เป็นเทคนิคที่สำคัญที่ช่วยส่งเสริมให้ผู้ได้รับการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกมากขึ้น^๑

เฮอเซนและคณะ (Hersen, et al) พบว่าการฝึกหัด (practice) การแสดงตัวอย่าง (Modeling) และการให้คำแนะนำ (instructions) เป็นสิ่งสำคัญที่ช่วยส่งเสริมให้บุคคลมีพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกมากที่สุด^๒

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก

ฮอลแลนด์สวอร์ธและวอลล์ (Hollandsworth and Wall) ได้ศึกษาการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสมของเพศชายและเพศหญิง โดยได้ตั้งข้อสมมุติฐานไว้ว่าเพศหญิงจะมีการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสม น้อยกว่าเพศชาย เพราะเพศหญิงมีปัญหาที่เป็นเอกลักษณ์ในเรื่องพฤติกรรมไม่กล้าแสดงออกโดยเฉพาะ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยจำนวน ๗๐๒ คน เป็นเพศชาย ๒๕๔ คน เพศหญิง ๔๐๘ คน จากบุคคล ๔ กลุ่มด้วยกันคือ กลุ่มที่ ๑ ประกอบด้วยนักศึกษาผู้ใหญ่ภาคค่ำที่ศึกษาอยู่ที่สถาบันเทคโนโลยีและมหาวิทยาลัยท้องถิ่น เป็นชาย ๒๔ คน และหญิง ๔๗ คน มีอายุตั้งแต่ ๑๘ - ๕๑ ปีหรืออายุโดยเฉลี่ย ๒๔.๖ ปี กลุ่มที่ ๒ เป็นนักศึกษาที่เริ่ม เริ่มเวลาที่มหาวิทยาลัยของรัฐเป็นชาย ๗๗ คน และหญิง ๘๓ คน มีอายุตั้งแต่ ๑๗ - ๓๖ ปี หรืออายุโดยเฉลี่ย ๒๐.๒ ปี

^๑R.M. McFall and D.B. Lillesand, "Behavior rehearsal with modeling and coaching in assertion training," Journal of Abnormal Psychology 77 (1971) : 313 - 323.

^๒M. Hersen, R. Eisler, P. Miller, M. Johnson, and S. Pinkston, "Effects of practice, instructions, and modeling on components of assertive behavior," Behavior Research and Therapy 11 (1973) : 443 - 451.

กลุ่มที่ ๓ เป็นนักศึกษาในวิทยาลัยชุมชนเป็นชาย ๑๔๑ คน และหญิง ๒๑๔ คน มีอายุตั้งแต่ ๑๘ - ๒๘ ปี หรืออายุโดยเฉลี่ย ๒๒ ปี กลุ่มที่ ๔ เป็นนักศึกษาในวิทยาลัยชุมชนเช่นเดียวกับในกลุ่มที่ ๓ แต่มีอายุในช่วง ๓๐ - ๖๐ ปี หรืออายุโดยเฉลี่ย ๓๖.๘ ปี เป็นชาย ๕๑ คน และหญิง ๕๔ คน ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ๔ กลุ่มได้มาจากเครื่องมือชื่อ The Adult Self Expression Scale (ASES) ผลของการวิจัยปรากฏว่าเพศชายจะรายงานการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสมมากกว่าเพศหญิงในเรื่องที่เกี่ยวกับนายจ้าง หรือผู้บังคับบัญชาและการเริ่มมีความสัมพันธ์กับเพศตรงข้าม แต่เพศหญิงจะรายงานการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสมมากกว่าเพศชายในเรื่องของการแสดงความโกรธต่อปีศาจ แสดงความรักและชมเชยต่อผู้รัก^๑

แบร์ (Baer) ได้ศึกษาเกี่ยวกับปรากฏการณ์และผลที่เกิดขึ้นหลังจากมีการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก (Assertiveness Training) โดยตั้งสมมุติฐานไว้ว่าสตรีเมื่อได้เรียนรู้วิธีการแสดงออกที่เหมาะสมแล้ว จะทำให้มีความรู้สึกเกี่ยวกับตนเองในทางด้านที่ขึ้นและจะทำให้มีความมั่นใจในตนเองสามารถนำไปใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ กลุ่มตัวอย่างเป็นสตรีจำนวน ๒๔ คน แบ่งเป็นกลุ่มทดลอง ๒ กลุ่ม กลุ่มควบคุม ๑ กลุ่ม กลุ่มทดลองจะได้รับการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก ๒ แบบ กลุ่มทดลองที่ ๑ เรียกว่า Self - Management Group กลุ่มที่ทดลองที่ ๒ เรียกว่า Discussion Group ทั้ง ๒ กลุ่มจะได้รับการฝึกเทคนิคต่าง ๆ เหมือนกัน เช่น การซ้อมบทบาทของพฤติกรรม (rehearsal) การแสดงบทบาทสมมุติ (role - playing) การให้คำแนะนำ (instruction) และวิธีการปฏิบัติ (bibliotherapy) เพียงแต่ว่า กลุ่มทดลองที่ ๑ จะได้รับการฝึกเทคนิคการเสริมแรงตนเอง (self - reinforcement techniques) ในแต่ละกลุ่มจะมีสมาชิก ๘ คน ผู้นำกลุ่มและผู้ช่วยกลุ่มอีก ๒ คน แต่ละกลุ่มจะได้รับการฝึกสัปดาห์ละ ๑ ชั่วโมงเป็นเวลา ๘ สัปดาห์ และกลุ่มตัวอย่างทุกคนจะทำแบบทดสอบเกี่ยว-

^๑James G. Hollandsworth, Jr. and Kathleen E. Wall "Sex Differences in Assertive Behavior : An Empirical Investigation, p. 217 - 222.

กับความกล้าแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสม (assertiveness measures) การประเมินตนเอง (self - evaluations) และความรู้สึกในคุณค่าในตนเอง (self - esteem) ทั้งก่อน - หลังการฝึกและหลังจากที่ฝึกไปแล้ว ๘ สัปดาห์ ผลการทดลองปรากฏว่า วิธีการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกทั้ง ๒ วิธี สามารถทำให้สตรีมีการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสมได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น กลุ่มทดลองมีการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสมแตกต่างจากกลุ่มควบคุมทั้ง post - test และ follow up อย่างมีนัยสำคัญ ในด้านการประเมินตนเองนั้นปรากฏว่าคะแนน post - test จะไม่แตกต่างกันแต่จะมีคะแนนเมื่อติดตามผลต่อไป (follow up) สูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ และกลุ่มทดลองที่ ๑ (Self Management) มีความคิดทางด้านดีต่อตนเองมากกว่ากลุ่มที่ ๒ และกลุ่มควบคุม สรุปได้ว่าการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกสำหรับสตรี (Assertiveness Training for women) เป็นวิธีที่ช่วยทำให้สตรีมีการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสม ได้อย่างดีและเป็นวิธีที่ทำให้ประเมินค่าตนเองในทางด้านดีมากขึ้นและมีความมั่นใจในตนเองมากขึ้นด้วย^๑

ฟลาวเวอร์และโกลด์แมน (Flowers and Goldman) ได้ศึกษาเกี่ยวกับการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก โดยตั้งสมมุติฐานไว้ว่า ผู้ปรึกษา (Counselor) ที่ได้รับการฝึกดังกล่าว ๑๐ session ตามวิธีของฟลาวเวอร์ จะสามารถแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสมมากขึ้นและสามารถที่จะเข้าใจปัญหาของผู้มาขอปรึกษา (client) ได้ดีกว่าผู้ปรึกษาที่ไม่ได้รับการฝึก กลุ่มตัวอย่างเป็นชาย ๗ คน และหญิง ๔ คน มีอายุระหว่าง ๒๓ - ๖๓ ปี ทำงานอยู่ที่โรงพยาบาลจิตเวชของรัฐ แบ่งกลุ่มตัวอย่างเป็น ๒ กลุ่ม ด้วยวิธีการสุ่ม เป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม กลุ่มตัวอย่างทั้ง ๒ กลุ่มจะได้รับการทดสอบก่อนเข้ารับการฝึกเหมือนกันใน ๒ สัปดาห์แรก และอีก ๘ สัปดาห์ต่อมากลุ่มทดลองได้รับการฝึกสัปดาห์ละ ๒ ชั่วโมง ส่วนกลุ่มควบคุมได้รับการสังเกต

^๑Roberta Ann Baer, "Phenomenological and Behavioral Consequences of Assertiveness Training For Women," Dissertation Abstracts International 37 : 7 (January 1977) : 3593 - B.

ว่าจะได้รับการฝึกหลังจากที่การวิจัยได้สิ้นสุดลงแล้ว เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่

- ๑) The Rathus Assertiveness Scale ซึ่งเป็นแบบสอบถามรายงานความกล้าแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมของตนเอง (Self - report of assertiveness)
- ๒) Counselor - Effectiveness Measures ซึ่งจะวัดทางด้านการเข้าใจปัญหาของผู้มาขอปรึกษาอย่างแจ่มชัด (problem clarity), วัตถุประสงค์ของผู้มาขอปรึกษา (goal clarity) วิธีที่จะช่วยให้ผู้มาขอปรึกษาได้บรรลุถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้ (operation clarity)
- 3) Client Assertive - Behavior Measures ซึ่งจะวัดเกี่ยวกับความเจ็บที่เกิดขึ้นระหว่างผู้ให้ปรึกษากับผู้มาขอปรึกษา (latency) การพูดด้วยน้ำเสียงดัง - เบา (loudness) และการแสดงความรู้สึกต่าง ๆ (affect) ของผู้มาขอปรึกษา สถิติที่ใช้ในการวิจัยคือ Multivariate Analysis of Variance ผลการทดลองปรากฏว่าผู้ปรึกษาที่ได้รับการฝึกสามารถแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสม มากขึ้นและให้การปรึกษาที่มีประสิทธิภาพมากกว่าผู้ปรึกษาที่ไม่ได้รับการฝึกในแง่ของการเข้าถึงปัญหาของผู้มาขอปรึกษา การนำให้ผู้มาขอปรึกษาได้เลือกทางที่จะเผชิญกับปัญหาเหล่านั้น ในอนาคตและการช่วยให้ผู้มาขอปรึกษาได้รู้อะไรที่จะเปลี่ยนพฤติกรรมของเขาอย่างไรเพื่อที่จะได้บรรลุเป้าหมายที่เขาตั้งไว้

เซ็ง (Cheng) ได้ศึกษาผลของการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก (Assertive Training) กับคนไข้โรคจิตชายที่มีการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสมอยู่ในระดับต่ำ (low assertive) ซึ่งมาพักรับการรักษายู่ที่ Acute Intensive Treatment Wards ใน South Dakota Human Services Center กลุ่มตัวอย่างจะคัดเลือกเฉพาะผู้ซึ่งสามารถสนทนาและเล่าความจริงไว้ นอกจากนั้นสามารถที่จะเขียนและอ่านหนังสือระดับมัธยมได้ จากคนไข้ ๓๑ คน มีคนไข้จำนวน ๒๔ คน ที่ตกลงและทำหนังสือยินยอมที่จะเข้าร่วมฝึกในครั้งนี้ คนไข้จะทำแบบทดสอบ The Sixteen Personality Factor Questionair (16 P.F. Factor E) ของ

John V. Flowers and Roy D. Goldman, "Assertion Training for Mental Health Paraprofessionals," pp' 147 - 150.

เรย์มอล บี แคทเทล (Raymond B. Cattell) ที่คัดเลือกผู้ที่ได้คะแนนต่ำสุด ผลปรากฏว่ามีคนไข้ ๑๔ คนที่ได้คะแนนจัดว่าอยู่ในกลุ่มต่ำ กลุ่มตัวอย่างเหล่านี้ได้แบ่งออกเป็น ๒ กลุ่มคือ กลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุมด้วยวิธีสุ่ม กลุ่มทดลองจะได้รับการฝึกครั้งละ ๒ ชั่วโมง เป็นเวลา ๕ วัน ส่วนกลุ่มควบคุมจะมิได้รับการฝึกใด ๆ กระบวนการในการฝึกจะประกอบไปด้วย การอภิปรายเป็นกลุ่ม (group discussion) , การแสดงบทบาทสมมุติ (role - playing) ในสถานการณ์ที่เกิดขึ้นจริง ๆ ในชีวิต, การบ่อนกลับ (feedback) จากสมาชิกของกลุ่ม เมื่อกลุ่มตัวอย่างได้รับการฝึกแล้ว ทั้งกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมจะได้รับการประเมินผลจาก The 16 PF และ The Taylor Manifest Anxiety Scale และนำผลที่ได้มาวิเคราะห์ความแตกต่างด้วย t - test ผลการวิจัยสรุปได้ว่า หลังจากที่ได้รับการฝึกแล้ว ๑) กลุ่มทดลองมีการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสมมากกว่ากลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .๐๕ ๒) กลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมมีระดับของความวิตกกังวล (anxiety) ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ นอกจากนี้ผู้วิจัยได้สรุปว่า การฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก เป็นเทคนิคที่ใช้ฝึกให้กับคนไข้โรคจิตที่มีการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสม อยู่ในระดับต่ำได้อย่างมีประสิทธิภาพ^๑

1574

กาแลซซีและคณะ (Galassi, et. al) แห่งมหาวิทยาลัยเวอร์จิเนียตะวันตก ได้ศึกษาผลของการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกโดยใช้เทปโทรทัศน์ (Videotape) กับนิสิตที่มีลักษณะไม่กล้าแสดงออก กลุ่มตัวอย่าง เป็นนิสิตที่ศึกษาวิชาจิตวิทยาเบื้องต้นอยู่ที่มหาวิทยาลัย จำนวน ๓๒ คน ซึ่งได้คัดเลือกมาจากนิสิตทั้งหมดจำนวน ๑,๑๓๒ คน นิสิตเหล่านี้เป็นผู้ที่ได้รับการคัดเลือกด้วยการสุ่มมาจากผู้ที่ได้คะแนนต่ำกว่าค่าเฉลี่ย (means) แบ่งกลุ่มตัวอย่าง เป็น ๔ กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มทดลอง ๒ กลุ่ม และกลุ่มควบคุม ๒ กลุ่ม แต่ละกลุ่มมีนิสิตชาย - หญิง อย่างละ ๔ คน และนิสิตเหล่านี้ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมฝึกด้วย ในแต่ละกลุ่มมีผู้นำกลุ่มชาย - หญิง

^๑Connie Hon - Nor, Cheng, "The Effects of Group Assertive Training on Male Acute Intensive Treatment Psychiatric Patients," Dissertation Abstracts International 37 : 10 (April 1977) : 6269 - A.

จำนวน ๒ คน กลุ่มทดลองได้รับการฝึกครั้งละประมาณ ๑ ชั่วโมงเป็นเวลา ๘ ครั้งโดยการฝึกสัปดาห์ละ ๒ ครั้ง ส่วนกลุ่มควบคุมได้รับการฝึกใด ๆ เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ The College Self - Expression Scale กลุ่มตัวอย่างได้รับการทดสอบทั้งก่อนและหลังการฝึก (Pretest - Posttest) และนำคะแนนที่ได้มาวิเคราะห์ด้วย 2×2 analysis of variance, Duncan's new multiple - range test และ Scheffe's procedure ผลปรากฏว่ากลุ่มที่ได้รับการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก มีการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสม มากกว่าผู้ที่ได้รับการฝึกอย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนี้ จาก Subjective Unit of Disturbance Scale ปรากฏว่ากลุ่มที่ได้รับการฝึกจะมีความวิตกกังวลลดลงมากกว่ากลุ่มที่ไม่ได้รับการฝึก จากเปอร์เซ็นต์ของการประสาณสายตา ปรากฏว่ากลุ่มที่ได้รับการฝึกจะรู้จักการใช้ประสาณสายตาดีกว่ากลุ่มที่ไม่ได้รับการฝึก แต่อย่างไรก็ตามจากการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยไม่สามารถที่จะสรุปได้ว่าเทปโทรทัศน์ (Videotape) จะมีส่วนช่วยในการป้อนกลับ (Feedback) หรือไม่^๑

ไบริเดนบารค (Breidenbach) แห่งมหาวิทยาลัยนอร์เทอร์น โคโลราโด ได้ศึกษาเกี่ยวกับการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก (Assertive Training) โดยตั้งสมมุติฐานไว้ว่าหลังจากที่กลุ่มตัวอย่างได้รับการฝึกแล้วจะทำให้ ๑) เด็กวัยรุ่นมีการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสม มากขึ้นหรือไม่ ๒) เด็กวัยรุ่น มีการเปลี่ยนแปลงในเรื่องเกี่ยวกับอัตมโนทัศน์ (Self - Concept) ดีขึ้นหรือไม่ ๓) เด็กวัยรุ่นชายและหญิงมีความแตกต่างกันในเรื่องการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสม และเรื่อง Self - concept หรือไม่ กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนระดับมัธยม อายุ ๑๖ - ๑๘ ปี เป็นชาย ๒๖ คน หญิง ๓๔ คน แบ่งนักเรียนออกเป็น ๒ กลุ่ม คือ กลุ่มทดลองเป็นชาย ๑๓ คน หญิง ๑๗ คน และกลุ่มควบคุมเป็นชาย ๑๓ คน หญิง ๑๗ คน

^๑John P. Galassi; Merna D. Galassi; and M. Carol Litz, "Assertive Training in Groups Using Video Feedback," Journal of Counseling Psychology 21 (1974) : 390 - 394.

นักเรียนเหล่านี้เป็นนักเรียนที่อาสาสมัครจะเข้าร่วมในการฝึกครั้งนี้ กลุ่มทดลองได้รับการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกสัปดาห์ละครั้ง ครั้งละ ๑ - ๑½ ชั่วโมง รวมเป็น ๖ - ๘ ชั่วโมง โดยการใช้เวลาในการฝึกประมาณ ๗ สัปดาห์ติดต่อกัน ส่วนกลุ่มควบคุมได้รับการฝึกใด ๆ เลย เครื่องมือที่ใช้ในการประเมินความกล้าในการแสดงออกที่เหมาะสมคือ The Adolescent Self - Expression Scale (ASES) ซึ่งสร้างโดย Mc Carthy และ Bellucci และใช้ The Tennessee Self Concept Scale (TSCS) สร้างขึ้นโดย Fitts ประเมินอัตโนทัศน์ กลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมจะได้รับการประเมินผลทั้งก่อนและหลังการฝึก (Pretest - Posttest) การวิเคราะห์ข้อมูลใช้ t - test ผลการทดลองปรากฏว่า ๑) หลังจากที่ได้ฝึกนักเรียนได้รับการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกแล้วทำให้มีการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสม มากกว่าเด็กวัยรุ่นที่ไม่ได้รับการฝึกอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติทางสถิติที่ระดับ .๐๐๑ ๒) เด็กวัยรุ่นที่ได้รับการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกจะมีการเปลี่ยนแปลงในเรื่องเกี่ยวกับอัตโนทัศน์ (Self - concept) 10 ด้านดีกว่าเด็กวัยรุ่นที่ไม่ได้รับการฝึกอย่างมีนัยสำคัญ ๓) เด็กวัยรุ่นชายและหญิงมีความแตกต่างกันในเรื่องการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสมอย่างมีนัยสำคัญ แต่วัยรุ่นทั้งชายและหญิงไม่มีความแตกต่างกันในการเปลี่ยนแปลงเรื่องอัตโนทัศน์ (Self - concept)¹

ไวท์ไซด์ (Whiteside), ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับผลของการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกที่มีต่อผู้กระทำความผิดครั้งแรก กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ที่กระทำความผิดครั้งแรกซึ่งเป็นชาย ๒๒ คน และหญิง ๒๓ คน จาก Lea County, New Mexico แบ่งกลุ่มตัวอย่างเป็น ๔ กลุ่มดังนี้ กลุ่มที่ ๑ ได้รับการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก (Assertive Training) กลุ่มที่ ๒ ได้รับการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มตามแบบ Client - centered ของ Rogers กลุ่มที่ ๓ waiting list group กลุ่มที่ ๔ pre และ post - test group

¹William Edward Breidenbach, "The Effect of Assertive Training on the Adolescent Self - Concept," Dissertation Abstracts International ๓๘ : ๕ (February ๑๙๗๘) : ๕๖๗๑ - A.

กลุ่มที่ ๔ post - test only group กลุ่มที่ ๑ และ ๒ ได้เข้าอบรมตั้งแต่ session ที่เกี่ยวกับการแนะนำทั่วไป(introductory session) ๑ ครั้ง, session การบำบัด(therapy session) ๗ ครั้ง และ session ปิด(closing session) ๑ ครั้ง กลุ่มที่ ๓ และ ๔ ได้รับการอบรม session ที่เกี่ยวกับการแนะนำ และปิด อย่างละ ๑ ครั้ง กลุ่มที่ ๔ ได้รับการอบรม เฉพาะ session ปิด ๑ ครั้ง เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือ Rathus Assertiveness Schedule (RAS) และ The Piers - Harris Children's Self Concept Scale (CSCS) คะแนนที่ได้นำมาวิเคราะห์หาค่าด้วยการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว และ T - test ผลการวิจัยสรุปได้ว่า การฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก เป็นวิธีที่มีผลดีต่อผู้ที่กระทำผิดครั้งแรก ในแง่ที่ว่า ๑) ผู้ที่กระทำผิดครั้งแรกหลังจากที่ได้รับการฝึกแล้วมีทัศนคติทาง ด้านดีขึ้นและแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสม มากขึ้น ๒) พวกเขาได้รับประโยชน์จาก Assertive Training และ Client - centered counseling มาก ๓) พวกเขา มีความเห็นว่าเป็นการค้นพบใหม่ของเขา ๔) ทำให้พวกเขาเป็นคนที่มีความสุขมากขึ้น^๑

ไกรม์ส์(Grimes) ซึ่งทำงานอยู่ที่มหาวิทยาลัยจอร์เจีย ได้ทำการวิจัยเกี่ยวกับผลของการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกกับคนไข้ซึ่งมีลักษณะทุพพลภาพ(disabled student/clients) ซึ่งเข้ามารับการรักษาทางจิตใจอยู่ที่ศูนย์พักฟื้นที่จอร์เจีย(Georgia Rehabilitation Center) จำนวน ๓๔ คน แบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น ๓ กลุ่ม กลุ่มที่ ๑ เป็นพวกที่เดินไม่ได้(non - ambulatory) กลุ่มที่ ๒ เป็นพวกที่สามารถเดินได้(ambulatory) และกลุ่มที่ ๓ ซึ่งมีทั้ง ๒ พวกรวมกัน กลุ่มที่ ๑ และกลุ่มที่ ๒ ได้รับการฝึกครั้งละ ๑ ชั่วโมง สัปดาห์ละ ๔ ครั้ง ตลอด ๔ สัปดาห์ รวมเวลาทั้งสิ้น ๒๔ ชั่วโมง ส่วนกลุ่มที่ ๓ เป็นกลุ่มควบคุม ไม่ได้รับการฝึกใด ๆ แต่จะได้รับการฝึกเช่นกันหลังจากที่การทดลองได้เสร็จสิ้นแล้ว เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยมีอยู่ ๓ ชนิด

^๑Caroll Leeland Whiteside, "Assertiveness Training as a Short - Term Treatment Method with Juvenile First Offenders," Dissertation Abstracts International 38 : 2 (August 1977) : 644 - A.

คือ ๑) การรายงานด้วยตนเอง (self - report) ในด้านการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสม ๒) เครื่องมือที่ใช้วัดโดยวิธีการให้รายงานด้วยตนเองซึ่งถูกสร้างขึ้นเพื่อวัดภาวะสันนิษฐานการควบคุมตนเองภายในและภายนอก (internal - external locus of control construct) ๓) ระดับของการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสม ซึ่งได้บันทึกไว้ด้วยเทปโทรทัศน์ (Videotape) ๔ สถานการณ์ ผลการวิจัยสรุปได้ว่า การฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก (Assertive Training) เป็นเทคนิคที่ช่วยให้บุคคลที่ทุพพลภาพมีระดับของการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสม มากขึ้น จากข้อมูลชี้ให้เห็นว่าผู้ที่ได้รับการฝึกสามารถพูด แสดงความคิดเห็นที่มีลักษณะที่เหมาะสมได้ดีกว่าผู้ที่ไม่ได้รับการฝึกอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ นอกจากนี้ยังแสดงให้เห็นว่าผู้ที่ได้รับการฝึกรายงานตนเองว่าทำให้เป็นคนแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสม มากขึ้นด้วย^๑

1677
 กริฟฟิธ (Griffith) ได้ศึกษาผลของการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกที่มีต่อนักศึกษามหาวิทยาลัย กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาจาก Ball State University ซึ่งเป็นกลุ่มทดลอง ๒ กลุ่ม กลุ่มควบคุม ๑ กลุ่ม กลุ่มทดลองแต่ละกลุ่มมี ๘ คน เป็นชาย ๕ คน และหญิง ๓ คน รวม ๒๔ คน และเป็นนักศึกษาจาก Butler University ซึ่งเป็นกลุ่มทดลอง ๒ กลุ่ม และกลุ่มควบคุม ๑ กลุ่ม เช่นเดียวกันแต่กลุ่มทดลองแต่ละกลุ่มมีอยู่ ๒๒ คน เป็นชาย ๘ คน และหญิง ๑๔ คน รวม ๖๖ คน กลุ่มทดลองได้รับการฝึก สัปดาห์ละ ๑ ครั้ง ครั้งละ ๒ ชั่วโมง เป็นเวลา ๔ สัปดาห์ เทคนิคที่ใช้ในการฝึกได้แก่ การแสดงตัวอย่าง (Modeling) การซ้อมบทบาทหรือการแสดงบทบาทสมมุติ (rehearsal/role - playing) และการป้อนกลับ (Feedback) ส่วนกลุ่มควบคุมมิได้รับการฝึกใด ๆ เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยได้แก่ A - S Reaction Study (ประเมินการเพิ่มความไม่กล้าแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสม), Edwards Personal Preference Schedule (ประเมินบุคลิกภาพด้านความต้องการมีอำนาจเหนือผู้อื่น - dominance) และ Fear Survey

^๑ John William Grimes, "The Effects of Assertion Training on Severely Disabled Student/Clients in a Residential Treatment Center," Dissertation Abstracts International 38 : 8 (February 1978) : 4684 - A.

Schedule (ด้านความกลัว fear) ผลการวิจัยปรากฏว่านักศึกษาที่ได้รับการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกมีความแตกต่างจากนักศึกษาที่ได้รับการฝึกในด้านการมีอำนาจเหนือผู้อื่น (จากแบบทดสอบ EPPS) อย่างมีนัยสำคัญ นักศึกษาหญิงและนักศึกษาชายไม่มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญ (จากแบบทดสอบทั้ง ๓ ชุด) นอกจากนี้ยังพบว่าแบบทดสอบทั้ง ๓ ชุด มีความสัมพันธ์กัน และกริฟฟิธ ได้สรุปว่า เราสามารถสอนนักศึกษามหาวิทยาลัยให้เป็นบุคคลที่แสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสมมากขึ้นได้โดยอาศัยเทคนิคของการปรึกษาชนิดหนึ่งที่เรียกว่า "rational-emotive procedures" และเทคนิคของการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก^๑

วิสคอตท์และคลีแลนด์ (Weiskott and Cleland) ได้ศึกษาเกี่ยวกับการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกโดยได้ตั้งสมมุติฐานไว้ว่า ๑) ผู้ที่เข้ารับการฝึกจะมีการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสม มากกว่าผู้ที่มิได้รับการฝึก ๒) ผู้ที่เข้ารับการฝึกจะเปิดเผยขอบเขตของตนเอง (personal space zones) น้อยกว่าผู้ที่มิได้รับการฝึก ๓) ผู้ที่เข้ารับการฝึกจะวาดรูปบนเนื้อที่กระดาษ (use more space on a drawing task) มากกว่าผู้ที่มิได้รับการฝึก กลุ่มตัวอย่างเป็นสตรีที่มารับบริการที่ศูนย์การปรึกษาจิตวิทยา (Counseling-Psychological Service Center-CPSC) ของมหาวิทยาลัยเท็กซัส จำนวน ๔๒ คน ซึ่งมีอายุระหว่าง ๑๘-๔๐ ปี หรืออายุเฉลี่ย ๒๔.๖ ปี กลุ่มตัวอย่างเหล่านี้เป็นผู้ที่รู้สึกขาดความเชื่อมั่นในตนเอง ไม่รู้จักวิธีการวางตัวในสังคมจึงทำให้พฤติกรรมที่แสดงออกมาไม่เหมาะสม กลุ่มตัวอย่างทั้งหมดได้มาจากการสัมภาษณ์และแบ่งเป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมด้วยวิธีการสุ่ม กลุ่มทดลองจะได้รับการฝึกสัปดาห์ละ ๒ ครั้ง ครั้งละ ๒ ชั่วโมง เป็นเวลา ๔ สัปดาห์ ส่วนกลุ่มควบคุมมิได้รับการฝึกใด ๆ กลุ่มตัวอย่างทั้ง ๒ กลุ่มจะได้รับการทำแบบทดสอบทั้งก่อนและหลังการฝึก (Pretest-Posttest) เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ The Rathus Assertiveness Schedule (RAS),

^๑Mariellen Griffith, "The Effect of An Assertive Training Program on College Students," Dissertation Abstracts International 37:10 (April 1977) : ๕273-A.

The College Self-Expression Scale (CSES), The Assertive Behavior Situation Test (ABST) และ Human Figure Placement Test (ประกอบด้วย Chair selection task, Chair placement task และ Drawing task) สำหรับก่อนการฝึกจะใช้แบบทดสอบ RAS และ ABST ส่วนเครื่องมือที่เหลือใช้ทดสอบหลังจากที่ได้รับฝึกแล้ว สถิติที่ใช้ในการวิจัยจะใช้ Analysis of variance ผลการวิจัยปรากฏว่าผู้ที่เข้ารับการฝึกมีการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสมและวาดรูปบนพื้นที่กระดาษมากกว่าผู้ที่ไม่ได้รับการฝึก และผู้ที่เข้ารับการฝึกจะเปิดเผยขอบเขตของตนเองมากกว่าผู้ที่มิได้รับการฝึก^๑

เว็ทเซล (Wetzel) ได้ศึกษาผลของการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกที่ผิดต่อความรู้สึกในคุณค่าของตนเอง (Self-Esteem) ของผู้ที่ทำหน้าที่เป็นผู้ปรึกษาว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงไปในทางด้านดีหรือไม่ กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาระดับปริญญาโท ปีที่ ๒ ซึ่งเรียนนอกเวลา ตามโปรแกรมการศึกษาเป็นผู้ปรึกษา (Counselor Education Program) ที่มหาวิทยาลัยพิทสเบิร์ก ประจำปีการศึกษา ๑๙๗๖-๑๙๗๗ จำนวน ๔๔ คน คัดเลือกมา ๒๐ คน แบ่งเป็นกลุ่มทดลอง ๑๐ คน และกลุ่มควบคุม ๑๐ คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยได้แก่ The Tennessee Self Concept Scale และ การสัมภาษณ์ กลุ่มทดลองได้รับการฝึกตามแบบของ Arthur J. Lange และ Patricia Jakubowski (๑๙๗๖) สัปดาห์ละครั้งเป็นเวลา ๔ สัปดาห์ กลุ่มตัวอย่างทั้ง ๒ กลุ่ม ได้รับการประเมินผลทั้งก่อนและหลังการฝึก (Pretest-Posttest) และนำคะแนนที่ได้มาทดสอบด้วย T-test ผลการวิจัยปรากฏว่า หลังจากที่ได้ฝึกแล้วคะแนนของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ แต่ผู้วิจัยได้สรุปเพิ่มเติมว่า สมาชิกทุกคนรู้สึกว่าการฝึกดังกล่าวทำให้ความคิดของสมาชิกเปลี่ยนแปลงไปในทางด้านดีขึ้น เช่น สมาชิกรายงานว่าทำให้สมาชิกเป็นคนที่เข้มแข็งขึ้น แสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสม มากขึ้น มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีต่อบุคคลอื่น ปรับตัวเข้ากับสิ่งแวดล้อมได้ดีทั้งชีวิตครอบครัว คู่รักและเพื่อนตลอดจนผู้บังคับบัญชา

^๑Gerald N. Wejskott and Charles C. Cleland, "Assertiveness, Territoriality, and Personal Space Behavior as a Function of Group Assertion Training," Journal of Counseling Psychology 24:2 (1977): 111-117.

สามารถที่จะแสดงความรู้สึกโกรธ สามารถที่จะปฏิเสธคำขอร้อง กล้าประสานสายตา สามารถเป็นผู้เริ่มต้นสนทนากับผู้อื่นได้ สามารถที่จะตัดสินใจได้ และสิ่งที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งก็คือมีทัศนคติที่ดีต่อตนเอง ซึ่งการเป็นบุคคลที่มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีต่อบุคคลอื่นและการมีทัศนคติที่ดีต่อตนเองนั้นนับว่าเป็นลักษณะที่สำคัญยิ่งสำหรับผู้ที่จะทำหน้าที่เป็นผู้ปรึกษาที่มีประสิทธิภาพ^๑

เนาส์ (Knauss) ได้ศึกษาผลของการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกที่มีต่อพฤติกรรมก้าวร้าวและอัตมโนทัศน์ (Self-concepts) ของนักเรียนชายระดับชั้น ๔ โดยตั้งสมมุติฐานของการวิจัยไว้ว่า การประเมินพฤติกรรมก้าวร้าวของนักเรียนโดยใช้ครูประเมินกับการสังเกตพฤติกรรมโดยตรงมีความสัมพันธ์กัน นักเรียนชายที่ได้รับการฝึกจะมีพฤติกรรมก้าวร้าวลดลง และจะเพิ่มความเข้าใจเกี่ยวกับตนเอง (Self concepts) มากขึ้น กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนชายระดับ ๔ จำนวน ๑๒ คน แบ่งออกเป็น ๒ กลุ่ม กลุ่มละ ๖ คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือแบบประเมินผลของครู (Teacher Checklist) และ The Piers - Harris Children's Self Concept Scale ผลการวิจัยปรากฏว่าข้อมูลที่ได้จากการประเมินพฤติกรรมก้าวร้าวของนักเรียนโดยใช้ครูกับการสังเกตพฤติกรรมก้าวร้าวโดยตรงมีความสัมพันธ์กันเพียง ๒ คน หรือสรุปได้ว่าทั้ง ๒ วิธีไม่มีวิธีใดที่ดีกว่ากัน นักเรียนชายที่ได้รับการฝึกมีอยู่ ๔ คนจาก ๑๒ คน ที่แสดงให้เห็นว่ามีพฤติกรรมก้าวร้าวลดลง ซึ่งไม่สามารถสรุปได้ว่าการฝึกดังกล่าวจะช่วยเปลี่ยนพฤติกรรมก้าวร้าวในเด็กลงได้ นอกจากนั้นยังพบว่าเด็กชายมีเพียง ๑ คน ในแต่ละกลุ่มที่มีการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับการเข้าใจตนเองเป็นไปในทางบวกมากขึ้น และมี ๑ คน ในแต่ละกลุ่มเช่นกันที่มีการเปลี่ยนแปลงด้านเข้าใจตนเองไปในทางลบด้วย ดังนั้นไม่สามารถจะสรุปได้ว่าการฝึกดังกล่าวจะเพิ่มความเข้าใจเกี่ยวกับตนเองมากขึ้น สรุปได้ว่าการวิจัยครั้งนี้ไม่เป็นไปตามสมมุติฐานที่ตั้งไว้

^๑Bernard Craig Wetzel, "The Effects of Assertive Training on the Self - Esteem of Counselors in Training," Dissertation Abstracts International 38 : 9 (March 1978) : 5372 - A.



ทุกประการ^๑

1978

แมค เคลลาร์ (Mc Kellar) ได้ศึกษาผลของการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกกับนิสิตปริญญาตรีปีที่ ๒ และ นิสิตบัณฑิตศึกษาว่าหลังจากที่นิสิตได้รับการฝึกแล้ว จะทำให้นิสิตมีการเปลี่ยนแปลงการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสมหรือไม่ และในด้านใดบ้าง กลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตอาสาสมัครซึ่งกำลังศึกษาอยู่ปีที่ ๒ และระดับบัณฑิตศึกษาที่มหาวิทยาลัยเซาท์อีสเทิร์น จำนวน ๖๔ คน นิสิตแบ่งออกเป็น ๒ กลุ่ม คือกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม กลุ่มทดลองได้รับการฝึกเป็นเวลา ๕ สัปดาห์ ตามแบบของ Hardaway และ La - Point โดยใช้การแสดงตัวอย่าง (Modeling) และการแสดงบทบาทสมมติ (Role - playing) ส่วนกลุ่มควบคุมมิได้รับการฝึกอย่างใดเลย เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยมี ๔ ชนิด คือ The Assertion Inventory, Sixteen Personality Factor Questionnaire, Myres - Briggs Type Indicator, Motivation Analysis Test และ The Tennessee Self - Concept Scale กลุ่มตัวอย่างทั้ง ๒ กลุ่มจะได้รับการทดสอบด้วยแบบทดสอบ ๕ ชุดทั้งก่อนและหลังการฝึก (Pretest - Posttest) แล้วนำข้อมูลที่ได้นำวิเคราะห์ด้วย two - way analysis of variance, Chi - square tests และ Pearson product - moment correlation Coefficient ผลการวิจัยปรากฏว่า (๑) จาก Assertion Inventory ทำให้ทราบว่านิสิตที่ได้รับการฝึกแล้วจะมีการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสม มากกว่ากลุ่มที่มิได้รับการฝึกอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .๐๐๐๐๑ (๒) จาก Sixteen Personality Factor Questionnaire ทำให้ทราบว่านิสิตที่ได้รับการฝึกมีบุคลิกภาพแตกต่างจากนิสิตที่มิได้รับการฝึกใน Factor E (humble versus assertive) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .๐๕ และ Factor O (Self assured versus insecure)

^๑Jeffrey William Knauss, "The Effects of Group Assertiveness Training on the Aggressive Behavior and Self - Concepts of Fourth Grade Boys," Dissertation Abstracts International 38 : 9 (March 1978) :

ที่ระดับ .๐๑ (๓) จาก Myres - Briggs Type Indicator ทำให้ทราบว่านิสิตที่ได้รับการฝึกมีลักษณะแสดงตัว (Extraversion) มากกว่านิสิตที่ไม่ได้รับการฝึกอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .๐๑ (๔) แต่จาก Tennessee Self Concept Scale และ Motivation Analysis Test ปรากฏว่าทั้งสองกลุ่มไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ หรืออาจจะสรุปได้ว่าหลังจากที่ได้รับการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกแล้ว จะทำให้นิสิตมีการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสมมากขึ้น มีความมั่นใจในตนเองมากขึ้น และชอบรวมกันเป็นกลุ่มมากขึ้น^๑

จากผลงานวิจัยดังกล่าวข้างต้น จะเห็นว่าเป็นผลงานการวิจัยจากต่างประเทศทั้งสิ้น ส่วนในประเทศไทยนั้นยังไม่เคยมีผู้ใดได้ทำการทดลองฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกมาก่อนเลย จะมีก็เพียง ละเอียด ชูประยูร และคณะ^๒ ที่ได้ศึกษาการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสม ในผู้ร่วมทีมจิตเวช โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการศึกษาว่าในคนไทยนั้นมีปัญหาการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสม มากน้อยเพียงใด สภาพสังคม วัฒนธรรมมีส่วนเกี่ยวข้องกับหรือไม่ ความแตกต่างในเรื่องเพศ อาชีพมีผลต่อพฤติกรรม (Assertive) หรือไม่ กลุ่มตัวอย่างคือ จิตแพทย์ประกอบด้วยชาย ๒๔ คน หญิง ๑๔ คน มีอายุระหว่าง ๒๕ - ๖๕ ปี หรือโดยเฉลี่ย ๓๕ .๕๕ ปี นักจิตวิทยาประกอบด้วยชาย ๑๒ คน หญิง ๓๘ คน มีอายุระหว่าง ๒๒ - ๓๕ ปีโดยเฉลี่ย ๒๘.๘๒ ปี และกลุ่มสังคมสงเคราะห์ประกอบด้วยหญิงล้วน ๑๘ คน มีอายุระหว่าง ๒๓ - ๓๕ ปีโดยเฉลี่ย ๓๐.๖๑ ปี เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือ The Assertion Inventory ของริชชี (Cheryle A. Richey) ซึ่งได้แปลมาเป็นภาษาไทย ผลการวิจัยปรากฏว่า กลุ่มจิตแพทย์มีการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสม มากกว่ากลุ่มนักจิตวิทยาและกลุ่มสังคมสงเคราะห์ เพศชายมีความกล้าแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสม มากกว่าหญิง (ชาย ๓๖% หญิง ๒๘.๕%)^๓ ถึงแม้ว่าการวิจัย

^๑Carolyn Perkins Mc Kellar, "The Effects of Assertive Behavior Training in College Sophomores and Graduate Students," Dissertation Abstracts International ๑๕ : ๗ (January ๑๙๗๕) : ๕๐๕๔ - A.

^๒ละเอียด ชูประยูร "การศึกษา Assertive Behavior ในผู้ร่วมทีมจิตเวช" หน้า ๗ - ๘.

ของละเอียด ชูประบุร และคณะ ในครั้งนี้ใช้เป็นเรื่องการทดลองการฝึก แต่ก็นับว่าเป็นจุดเริ่มต้นที่ทำให้นักวิจัยในประเทศไทยได้สนใจเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าวมากขึ้น และจากผลงานการวิจัยเกี่ยวกับการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกนั้นจะเห็นได้ว่าส่วนใหญ่แล้วจะทำให้ผู้เข้ารับการฝึกดังกล่าว สามารถประสบความสำเร็จในด้านต่าง ๆ ได้ เช่น มีการแสดงออกในพฤติกรรมที่เหมาะสม มากขึ้น มีการยอมรับตนเอง เข้าใจตนเอง เห็นว่าตนเองมีค่า และมีความมั่นใจในตนเองมากขึ้นด้วย

พิมพ์ด้วยเครื่องพิมพ์ดีดในมือไทย 5 เล่ม ๕ หน้า ๒
ชนิด ๑
กระดาษ ๒

ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพ

นักจิตวิทยาได้ให้ความสนใจในเรื่องบุคลิกภาพมาก เพราะมีความเห็นว่าการศึกษเกี่ยวกับบุคลิกภาพจะสามารถช่วยให้เข้าใจพฤติกรรมของบุคคลในปัจจุบัน และคาดคะเนพฤติกรรมของบุคคลในอนาคตได้ จึงทำให้นักจิตวิทยาได้ตั้งทฤษฎีต่าง ๆ เกี่ยวกับบุคลิกภาพขึ้นมา และได้ให้ความหมายของคำว่า "บุคลิกภาพ" ไว้มากมาย ดังเช่น ออลพอร์ท (Allport) ได้ให้ความหมายไว้เกือบ ๕๐ ความหมาย แต่ก็สรุปตรงกันว่า บุคลิกภาพคือ ลักษณะที่แท้จริงของบุคคลนั้น^๑ บุคลิกภาพ หมายถึง การรวมระบบต่าง ๆ ทางจิตวิทยาภายในบุคคล จนกลายเป็นลักษณะประจำตัวของแต่ละบุคคลซึ่งต้องปรับให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมของเขา^๒ ดิงค์เมเยอร์ (Dinkmeyer) กล่าวว่าบุคลิกภาพประกอบด้วยความรู้สึกต่าง ๆ ทัศนคติ คุณค่าและพฤติกรรมที่ทำให้แต่ละบุคคลเป็นเอกัตบุคล^๓ ซิลลิแวน (Sullivan) ได้ให้ความหมายของบุคลิกภาพว่าเป็นสภาวะที่ค่อนข้างคงตัวของสถานการณ์ที่เกิดขึ้น

^๑Calvin S. Hall and Gardner Lindzey, Theories of Personality, ๒d ed (New York : John Wiley and Sons, Inc.) ๑๙๗๑, P.๔.

^๒Henry Clay Smith, Personality Development (New York : Mc Graw Hill Book Company, ๑๙๖๔) P.๔๑

^๓Don C. Dinkmeyer, Child Development : The Emerging Self (New Delhi Prentice - Hall of India Private Limited, ๑๙๖๗), pp. ๓๐๔ - ๓๑๐.

ระหว่างบุคคลและใช้กำหนดลักษณะของคนได้ และสามารถสังเกตได้จากพฤติกรรมที่มีการปะทะสัมพันธ์กันระหว่างบุคคล^๑ โอนิกมันน์(Honigmann) มีความเห็นคล้ายกับชัลลีแวน ว่า การอธิบายบุคลิกภาพของบุคคลก็คือ การอธิบายถึงแบบพฤติกรรมของการกระทำ ความคิดและความรู้สึกต่าง ๆ ที่บุคคลได้ติดต่อกับกลุ่มเพื่อนและกลุ่มผู้มีอำนาจ^๒ ฮิลการ์ด(Hilgard, E.R. and Richard) กล่าวว่าบุคลิกภาพเป็นลักษณะของบุคคลและวิธีการแสดงออกซึ่งกำหนดการปรับตัวตามแบบฉบับของแต่ละบุคคล^๓ เมอร์เรย์(Murray) กล่าวว่าบุคลิกภาพครอบคลุมพฤติกรรมทั้งอินทรีย์และสร้างขึ้นมาตั้งแต่เกิดจนตาย มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างอยู่เสมอ^๔ เซียร์และคณะ(Sears and others)ได้ให้ความหมายของบุคลิกภาพว่า หมายถึงกลุ่มของศักยภาพในการปฏิบัติใด ๆ ซึ่งจะชี้ให้เห็นลักษณะของบุคคลนั้น กลุ่มศักยภาพดังกล่าวมีหลายชนิดและเกี่ยวข้องกับการกระทำหลาย ๆ อย่าง เช่น ความสามารถของสติปัญญา ลักษณะการเคลื่อนไหว ความสัมพันธ์กับบุคคล เช่น การก้าวร้าวหรือการพึ่งพาคนอื่น^๕ ไอเซนคค์(Eysenck) กล่าวว่าบุคลิกภาพ คือการกระทำทั้งหมด หรือเป็นแบบของพฤติกรรมทั้งหมดของอินทรีย์ซึ่งเป็นผลมาจากพันธุกรรมและสิ่งแวดล้อม บุคลิกภาพเกิดจากการ

^๑Calvin S. Hall and Gardner Lindzey, Theories of Personality P. 137.

^๒John J. Honigmann, Personality in Culture (New York : Harper and Row, Publishers, 1967) p. 68.

^๓E.R. Hilgard and C.A. Richard, Introduction to Psychology, 4th ed., (New York : Harcourt, Brace and World, Inc. 1967) P. 462.

^๔H.A. Murray, Toward a Classification of Interaction (Cambridge : Harward Univ. Press, 1951), pp. 434 - 464,

^๕Robert R. Sears, Eleanor E. Maccoby and Harry Levin, Patterns of Child Rearing (Illinois : Row Peterson, 1957), p. 450.

ปะทะสัมพันธ์กันระหว่างส่วนสำคัญ ๔ ส่วนด้วยกัน ได้แก่ ความคิด ลักษณะนิสัย อารมณ์และ
ความรู้สึก และองค์ประกอบทางร่างกาย^๑ ส่วน บอสซาร์ดและสโตเบอร์ (Bossard and Stober)
ก็ได้ให้ทัศนะเกี่ยวกับบุคลิกภาพว่า เป็นผลผลิตของสภาพสังคม เพราะเกิดจากการที่เขาได้มีการปะทะ
สัมพันธ์กับบุคคล และเกิดจากที่เขาได้เรียนรู้มาตามวัฒนธรรม^๒ อองุ่น มาลิก กล่าวว่า บุคลิกภาพ
คือลักษณะประจำตัวและวิธีแสดงออกโดยนัยแห่งระบบจิตและระบบกายอันเผยให้เห็นแนวการปรับตัว
ของบุคคลต่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งมีลักษณะเฉพาะตัวไม่ซ้ำแบบใคร^๓ เป็นต้น

ส่วนทฤษฎีบุคลิกภาพนั้นได้เกิดมีขึ้นหลายทฤษฎีด้วยกัน ซึ่งสามารถสรุปแนวการอธิบาย
เกี่ยวกับบุคลิกภาพได้ ๔ แนวด้วยกันคือ

๑. อธิบายตามทฤษฎีแบบบุคลิก (type theory) ทฤษฎีนี้เป็นการกล่าวถึงลักษณะแบบ
ของบุคลิกภาพว่า แต่ละคนจะมีบุคลิกภาพแบบใดนั้นสามารถสังเกตได้จากวิถี (life style)
ที่บุคคลนั้นดำเนินชีวิตของเขา เช่น เป็นคนชอบเป็นใหญ่ (dominating) ก็จะมีลักษณะมักใหญ่ใฝ่สูง
หรือมีบุคลิกภาพแบบเก็บตัว แสดงตัว ดังนั้น รูปแบบของพวกเก็บตัวจะสังเกตได้ชัดมัก เป็นคนที่ชอบ
แยกตัวออกจากคนอื่น เจ็บ ไม่ชอบความตื่นเต้น ส่วนบุคลิกภาพแบบแสดงตัวก็มัก เป็นคนที่ชอบ
สมาคมกับผู้อื่น ปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ใหม่ ๆ ได้ง่าย มองโลกในแง่ดี เป็นต้น
(trait theory)
๒. อธิบายตามทฤษฎีลักษณะนิสัย ทฤษฎีนี้มีรากฐานบนความเชื่อว่าเมื่อบุคคลเรียนรู้ว่า
หากตนประพฤติเช่นนั้น ๆ แล้ว จะทำให้ตนเองพอใจ สบายใจ หรือได้รับการยกย่องจากสังคมก็จะ
แสดงต่อไปกลายเป็นลักษณะนิสัยของคนนั้นไป เช่น เป็นคนที่มีความเกรงใจ ไม่กล้าแสดงความคิด-
เห็นหรือโต้แย้งผู้ใหญ่ก็จะได้รับคำชมเชยว่าเป็นผู้ดี นอบน้อม เป็นที่รักใคร่ ไว้วางใจของผู้ใหญ่

^๑H.J. Eysenck, Dimension of Personality (London : Routledge and
Kegan Paul, ๑๙๕๗), p. ๒๔.

^๒James H. Bossard and Eleanor Stober, The Sociology of Child
Development (New York : Harper and Row, ๑๙๖๖), p. ๔.

^๓มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, คู่มือเรียนจิตวิทยาทั่วไป (กรุงเทพฯ : มีตรนราการพิมพ์
๒๕๑๔) หน้า ๓๒๘.

เป็นต้น

๓. อธิบายตามทฤษฎีจิตวิเคราะห์(psychoanalytic theory) ทฤษฎีนี้จะเน้นถึงการพัฒนาที่สืบเนื่องมาตั้งแต่วัยเด็กระยะต้น ๆ ซึ่งยังผลให้มีโครงสร้างบุคลิกภาพแบบถาวร เช่น คนที่รู้จักเรื่องความสะอาดขี้หนักรักพิถีพิถันเจ้าระเบียบ คือและตระหนี่ ฟรอยด์ อธิบายว่าลักษณะต่าง ๆ ดังกล่าวเกิดจากการที่มารดารู้จัก เกี่ยวข้องเรื่องขับถ่ายเอาขี้หนักรตั้งแต่เด็ก ๆ หรือเป็นแบบของคนที่มีบุคลิกภาพจะงักงันในขั้นทวารหนัก(anal type)นอกจากนี้ทฤษฎีนี้จะเน้นถึงพลังขัดแย้งในจิตใจอันเป็นการขัดแย้งระหว่างโครงสร้างพลัง ๓ ชนิดของบุคลิกภาพ ซึ่งได้แก่ Id, Ego และ Superego Id ประกอบด้วยแรงขับตามสัญชาตญาณเพศ และสัญชาตญาณรุกราน ถ้าหากไม่มีการเหนี่ยวรั้งแล้วอึดจะหาทางสมปรารถนาอย่างไม่มีเหตุผลใด ๆ ทั้งสิ้น การกระทำใด ๆ ที่เอาแต่ใจตัวเองดังที่ปรากฏในพฤติกรรมของผู้ใหญ่คือความเป็นหาสของอิดนั่นเอง Ego เป็นตัวติดต่อกับสังคมภายนอก รับภาระทำหน้าที่การงานหรือบุคคลที่รับผิดชอบ สอดส่องควบคุมให้พฤติกรรมเข้ารูปกับสังคมและอยู่ในทำนองที่คนอื่น ๆ เขายอมรับ ส่วน Superego พัฒนาขึ้นมาจากประสบการณ์ของอีโก และสังคมตลอดจนกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ที่พ่อแม่กำหนด ดังนั้น Superego จึงทำหน้าที่ธรรมสำนึก(conscience) เตือนอีโกให้รู้ว่าสิ่งนั้นผิดอย่าทำและสอนอีโกให้ทำดี

๔. อธิบายบุคลิกภาพในรูปของพฤติกรรมจำเพาะ(theory of behavioral specificity) ทฤษฎีนี้เชื่อว่าสถานการณ์ภายนอก เจือปนใจทางสังคม ตัวเราต่าง ๆ ที่ปรากฏอยู่ ณ สถานการณ์หนึ่ง ๆ เป็นตัวอิทธิพลให้อินทรีย์แสดงพฤติกรรมตอบโต้จำเพาะแต่ละครั้ง ความเชื่อเช่นนี้ ยังให้เกิดผลอันหนึ่งคือ มนุษย์สามารถสร้างสถานการณ์และวางเงื่อนไขที่เหมาะสมเพื่อให้บุคคลมีปฏิกริยาตอบโต้ที่ถูกต้องด้วยปรารถนาได้^๑

ถึงแม้จะมีหลายทฤษฎี แต่การอธิบายบุคลิกภาพต่าง ๆ ก็ยังคงมีลักษณะกว้าง ๆ อยู่ นั่นเอง ดังนั้นในระยะต่อ ๆ มา นักจิตวิทยาจึงหันมาสนใจกับทฤษฎีที่มุ่งศึกษาลักษณะพฤติกรรมที่จำกัดวงแคบเข้ามา ในที่นี้ขอกล่าวถึงเฉพาะบุคลิกภาพเก็บตัว - แสดงตัว และบุคลิกภาพแบบไมตรีสัมพันธ์ ดังนี้

^๑ เรื่องเดียวกัน หน้า ๓๓๑ - ๓๓๘.

บุคลิกภาพแบบ เก็บตัว - แสดงตัว

บุคลิกภาพแบบ เก็บตัว - แสดงตัว เป็นแบบบุคลิกภาพของ Jung (Jung) ซึ่งได้กล่าวถึงบุคลิกภาพไว้ว่า ทัศนคติโดยทั่ว ๆ ไป ของคนเรามีอยู่ ๒ อย่างคือ หันเข้าตนเอง (Introvert) และหันออกจากตนเอง (Extravert) พวกหันเข้าตนเองได้แก่ บุคคลที่สนใจเรื่องภายในของตน และอยู่ภายในจิตไร้สำนึก ส่วนพวกหันออกจากตนเองได้แก่ บุคคลที่สนใจในโลกภายนอก^๑ Jung ได้แบ่งลักษณะของคนออกเป็น ๒ แบบ คือ พวกเก็บตัว (Introversion) และพวกแสดงตัว (Extraversion) พวกเก็บตัวมักเป็นคนที่ชอบแยกตัวออกจากคนอื่น ไม่ค่อยสนใจโลกภายนอกทำอะไรเต็มไปด้วยความระมัดระวังและมักมีการวางแผนล่วงหน้า ปรับตัวยาก เป็นคนเงียบ เจ้าระเบียบ ซื่อาย ไม่ชอบความตื่นเต้น ควบคุมอารมณ์ไม่มีใครแสดงอารมณ์ว่าออกมา ส่วนบุคลิกภาพแบบแสดงตัว มักเป็นคนที่ชอบสมาคมกับคนอื่น ชอบความสนุกสนาน รื่นเริง ปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ใหม่ ๆ ได้ง่าย เป็นคนกล้าแสดงออก มองโลกในแง่ดี ชอบกิจกรรมที่ทำให้ตื่นเต้น และเป็นคนแสดงอารมณ์ ความรู้สึกอย่างเปิดเผย

มีนักจิตวิทยาซึ่งสนใจทฤษฎีของ Jung กันมาก จึงได้สร้างแบบทดสอบขึ้นหลายชนิด เพื่อวัดลักษณะ เก็บตัวและแสดงตัวของคนที่ทำให้พบว่า คนเรามิใช่จะมีแต่บุคลิกภาพ เก็บตัวและแสดงตัวเท่านั้น แต่ยังมีบุคลิกภาพที่มีลักษณะกลาง ๆ ไม่เก็บตัวหรือแสดงตัวมากเกินไป ซึ่งเรียกว่าพวกแอมไบเวอต (Ambivert) อีกพวกหนึ่งและคนส่วนใหญ่จะเป็นประเภทหลังนี้มาก^๒ นอกจากนี้ Jung ยังได้กล่าวเพิ่มเติมอีกว่า คนเราต้องมีทัศนคติที่จะหันเข้าหาตนเองและหันออกจากตนเองก็กำลังกันจึงจะเหมาะ ถ้าบุคคลมีลักษณะใดลักษณะหนึ่งเต็มที่ก็จะทำให้ลำบากในการปรับตัวให้เข้ากับผู้อื่นและจะกลายเป็นโรคจิตไปในที่สุด พวกที่มีลักษณะเก็บตัวมักเป็นโรคประสาทชนิด *Psychasthenia* มี

^๑ Calvin S. Hall., and Gardner Linzey, Theories of Personality p. ๘๘.

^๒ H.J. Eysenck, The Structure of Human Personality (London : Methuen Co.Ltd., ๑๙๗๑) P. ๑๑.

อาการกส่วสิ่งต่าง ๆ ทำอะไรซ้ำ ๆ ซาก ๆ บางครั้งตื่นเต้นหรือเศร้าโศกเกินไป นอกจากนี้ พวกเก็บตัวมักจะเป็นโรคจิตชนิด Schizophrenia ซึ่งจะมีอาการชอบฝัน หมดความสนใจในสิ่งต่าง ๆ รอบตัว ไม่ต้องการปรับตนให้เข้าสังคมกับใคร แล้วพยายามกลับไปสู่สภาพของตน เมื่อเป็นเด็ก ส่วนพวกแสดงตัวมักจะเป็นโรคจิตชนิด Manic Depressive ซึ่งจะมีอาการตื่นเต้นมาก อารมณ์รุนแรง ว่องไวเกินไปอยู่หนึ่งมิได้ ต่อมาก็ถึงระยะที่มีอาการเศร้าซึม ถ้ารุนแรงอาจฆ่าตัวตายได้ นอกจากนี้พวกแสดงตัวจะเป็นโรคประสาทชนิด Hysteria ซึ่งมีอาการล้ม โกร่ง่าย ทำอะไรตามอารมณ์ อารมณ์จะเปลี่ยนแปลงเร็ว^๑ ดังนั้นจะเห็นได้ว่า เด็กปกติซึ่งมีลักษณะเก็บตัวและแสดงตัวมากเกินไป เป็นพวกที่จำเป็นต้องให้การช่วยเหลือโดยด่วน เพราะเป็นพวกที่มีปัญหามากกว่าพวกแอมไบเวอด หากไม่ได้รับการช่วยเหลือแล้วอาจจะทำให้ยุ่งยากต่อการแก้ไขต่อไป สำหรับการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้เลือกเฉพาะนักศึกษาที่มีลักษณะค่อนข้างเก็บตัวมาศึกษา

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพเก็บตัวและแสดงตัว

สมทรง สุวรรณเลิศ และคณะ ได้ศึกษาเปรียบเทียบบุคลิกภาพเก็บตัวและแสดงตัว โดยใช้แบบสำรวจบุคลิกภาพของมิตส์เลย์ (The Maudsley Personality Inventory หรือ MPI) กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๑ - ๓ จำนวน ๓๐๐ คน นักเรียนฝึกหัดครู ๓๐๐ คน และนักศึกษาแพทย์ ๓๐๐ คน จากการศึกษาเปรียบเทียบผลที่ได้จากคนไทยทั้ง ๓ กลุ่มกับปกติวิสัย (Norm) ของกลุ่มชาวอเมริกันและชาวอังกฤษพบว่า กลุ่มตัวอย่างคนไทยได้รับคะแนนต่ำกว่านักศึกษาชาวอเมริกันในมหาวิทยาลัยและใกล้เคียงกับปกติวิสัยของกลุ่มชาวอังกฤษในลักษณะแสดงตัวหรืออาจกล่าวได้ว่า คนไทยมีบุคลิกภาพไปทางเก็บตัวมากกว่าอเมริกัน และคล้ายคลึงกับชาวอังกฤษซึ่งมีลักษณะเก็บตัวมากกว่าชาวอเมริกัน^๒

^๑ ก่อ สวัสดิ์พานิชย์ และ นาฏเจเชียว สุมาวงศ์, วิชาครู ตอน ๓ จิตวิทยา (พระนคร : องค์การคำครูสภา ๒๕๐๖) หน้า ๒๐๘ - ๒๑๒.

^๒ สมทรง สุวรรณเลิศ, ละเอียด ชูประยูร, สมณา ศิริสวัสดิ์ และริภา ปัญญานนท์, รายงานการศึกษาเรื่องการทดสอบ The Maudsley Personality Inventory (MPI) ในนักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาและมหาวิทยาลัย, ๒๕๑๐.

ดีเซนา (Desena) ได้ศึกษาเปรียบเทียบระดับการปรับตัวของเด็กที่เรียนดี ปานกลาง และเด็กเรียนอ่อน โดยใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตมหาวิทยาลัยเพนซิลวาเนีย ชั้นปีที่ ๑ จำนวน ๑,๐๖๑ คน ผลปรากฏว่าเด็กที่มีผลการเรียนดีจะมีความสามารถในการปรับตัวได้ดีและรวดเร็วกว่าเด็กที่เรียนในระดับปานกลางหรือระดับต่ำได้อย่างชัดเจน ซึ่งการปรับตัวทางสังคมได้ดีนั้นถือว่าเป็นลักษณะหนึ่งของเด็กแสดงตัว หรือสามารถกล่าวได้ว่าเด็กที่เรียนดีจะมีบุคลิกภาพแบบแสดงตัว^๑

รัชตัน (Rushton) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพและความสำเร็จทางการเรียนของนักเรียนระดับอายุ ๑๑ ปี จำนวน ๔๕๔ คน โดยให้ครูประมาณค่าบุคลิกภาพของนักเรียน ใช้แบบทดสอบบุคลิกภาพ C.P.Q. (Children's Personality Questionnaire) φόρμ เอ. และ φόρμ บี ของแคทเทล (Cattell) ซึ่งวัดบุคลิกภาพด้านการปฏิบัติและการแสดงตัวของนักเรียนและใช้ข้อสอบวัดความสามารถของมอร์เรย์ เฮ้าส์ (Murray House) วัดความสามารถของนักเรียนพบว่าคะแนนจากแบบทดสอบบุคลิกภาพ C.P.Q. และคะแนนจากแบบทดสอบวัดความสามารถมีความสัมพันธ์กัน และจากการประมาณค่าของครูและการทำแบบทดสอบเกี่ยวกับบุคลิกภาพพบว่านักเรียนส่วนมากมีการปรับตัวดี และเด็กแสดงตัวจะมีสัมฤทธิ์ผลทางการเรียนสูง^๒

ชาวด์ (Child) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการเก็บตัว - แสดงตัว ลักษณะทางอารมณ์และอาการทางประสาทกับสัมฤทธิ์ผลทางการเรียน กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนในโรงเรียนมัธยมแบบประสมในเมืองจำนวน ๑๓๘ คน และเด็กในโรงเรียนรัฐบาลจำนวน ๔๐ คน สัมฤทธิ์ผลทางการเรียนคิดจากผลการสอบปลายปี ส่วนลักษณะบุคลิกภาพด้านเก็บตัว - แสดงตัวและลักษณะ

^๑Paul A. Desena, "The Role of Consistency in Identifying Characteristics of Three Levels of Achievement," The Personnel and Guidance Journal. (October, 1964) : 43 - 45.

^๒James Rushton, "The Relationship Between Personality Characteristics and Scholastic Success in Eleven - Year Old Children," British Journal of Educational Psychology (June 1964) : 178 - 183.

ทางอารมณ์ของนักเรียนวัดจากแบบทดสอบ JEPI (Junior Eysenck Personality Inventory) และให้ครูประมาณค่าเกี่ยวกับลักษณะเก็บตัวหรือแสดงตัว ผลการวิจัยปรากฏว่า การเก็บตัว และแสดงตัว ไม่มีความสัมพันธ์กันกับระดับสติปัญญา และพบว่าการเก็บตัวและแสดงตัวมีความสัมพันธ์กับสัมฤทธิ์ผลทางการเรียน^๑

ซาเวจ(Savage) ได้ศึกษาหาความสัมพันธ์ระหว่างการแสดงตัวลักษณะทางอารมณ์ และอาการประสาทกับสัมฤทธิ์ผลทางการเรียนของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาตอนต้นจำนวน ๔๓ คน ซึ่งมีอายุเฉลี่ย ๗ ปี ๑๑ เดือน เครื่องมือที่ใช้ ได้แก่ แบบทดสอบบุคลิกภาพ EPI (Eysenck's Personality Inventory) ผลการวิจัยปรากฏว่า นักเรียนที่มีลักษณะการแสดงตัวสูง จะมีความสัมพันธ์กับการมีสัมฤทธิ์ผลทางการเรียนสูงด้วย^๒

ริดดิ้ง(Ridding) ได้ศึกษาหาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพกับสัมฤทธิ์ผลทางการเรียน ในวิชาภาษาอังกฤษและคณิตศาสตร์ โดยใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนชายและหญิงของโรงเรียนแมนเชสเตอร์ จำนวน ๖๐๐ คน ซึ่งมีอายุตั้งแต่ ๑๒ ปีขึ้นไป ผลการวิจัยปรากฏว่า ไม่มีความสัมพันธ์กันระหว่างความมั่นคงทางอารมณ์(stability) กับสัมฤทธิ์ผลทางการเรียน แต่ลักษณะที่ชอบแสดงตัวมีความสัมพันธ์กับการมีสัมฤทธิ์ผลทางการเรียนสูงและลักษณะที่ชอบเก็บตัวมีความสัมพันธ์กับการมีสัมฤทธิ์ผลทางการเรียนต่ำ^๓

^๑Dennis Child, "The Relationship between Introversion - Extraversion, Neuroticism and Performance in School Examination," The British Journal of Educational Psychology 34 (June 1964) : 187 - 195.

^๒R.D. Savage, "Personality Factors And Academic Attainment in Junior School Children," The British Journal of Educational Psychology 36 (February, 1966) : 91 - 94.

^๓L.W. Ridding, "An Investigation of Personality Measures " Associated With Over and Under Achievement in English and Arithmetic, British Journal of Educational Psychology 37 (November, 1966) : 397 - 398.

วันเพ็ญ อายุการ ได้ศึกษาลักษณะและความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมที่แสดงออกถึง บุคลิกภาพ เก็บตัว หรือแสดงตัวกับการยอมรับตนเอง และผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน กลุ่มตัวอย่าง เป็นนักเรียนวัยรุ่นในโรงเรียนรัฐบาล จังหวัดธนบุรี ซึ่งมีอายุตั้งแต่ ๑๓ - ๒๐ ปี ซึ่งกำลังศึกษา อยู่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๑,๓,๕ จำนวน ๓๐๗ คน เป็นนักเรียนชาย ๑๔๔ คน นักเรียนหญิง ๑๖๓ คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือแบบสอบถามจำนวน ๑๔๐ ข้อ ซึ่งแบ่งเป็น ๓ ตอน ตอนที่ ๑ เป็นแบบ สอบถามเกี่ยวกับรายละเอียดส่วนตัวของนักเรียน ตอนที่ ๒ เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับลักษณะพฤติกรรม ที่แสดงออกถึงบุคลิกภาพ เก็บตัวหรือแสดงตัวจำนวน ๑๔๐ ข้อ ตอนที่ ๓ แบบสอบถามแสดงการยอมรับ ตนเองของนักเรียนจำนวน ๕๐ ข้อ ตอนที่ ๔ เป็นคะแนนสอบประจำภาคกลางของนักเรียน ผลการวิจัยปรากฏว่า ๑) นักเรียนชายมีลักษณะแสดงตัวมากกว่านักเรียนหญิง ๒) นักเรียน- หญิงมีลักษณะ เก็บตัวมากกว่านักเรียนชาย ๓) นักเรียนวัยรุ่นตอนปลายมีลักษณะแสดงตัวมากกว่าเด็กวัยรุ่น ตอนต้น และเด็กวัยรุ่นตอนต้นมีลักษณะ เก็บตัวมากกว่าเด็กวัยรุ่นตอนปลาย ๔) นักเรียนที่มี ลักษณะแสดงตัวและ เก็บตัวมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนไม่ต่างกัน ๕) เด็กแสดงตัวมีการยอมรับ ตนเองสูงกว่าเด็ก เก็บตัว^๑

มลวิภา สุวรรณาลัย ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบ เก็บตัวและแบบ แสดงตัวกับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ กลุ่มตัวอย่าง เป็นเด็กวัยรุ่นชายและหญิงไทย อายุระหว่าง ๑๓ - ๑๖ ปี กำลังศึกษาอยู่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๑ และมัธยมศึกษาปีที่ ๓ ในโรงเรียนรัฐบาลจำนวน ๖๗๔ คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือแบบทดสอบวัดแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ และแบบสำรวจบุคลิกภาพแบบ เก็บตัว และแบบแสดงตัว ผลการวิจัยปรากฏว่า ๑) บุคลิกภาพแบบ เก็บตัวและแบบแสดงตัวไม่มีความ สัมพันธ์กับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ที่ระดับนัยสำคัญ .๐๕ ๒) นักเรียนชายมีบุคลิกภาพแสดงตัวมากกว่า นักเรียนหญิงที่ระดับนัยสำคัญ .๐๕ ๓) นักเรียนชายมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ไม่ต่างกับของนักเรียนหญิง

^๑ วันเพ็ญ อายุการ, "การศึกษาลักษณะและความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมที่แสดงออก ถึงบุคลิกภาพ เก็บตัวหรือแสดงตัวกับการยอมรับตนเองและผลสัมฤทธิ์ทางการ เรียนของนักเรียน วัยรุ่นในโรงเรียนรัฐบาลในจังหวัดธนบุรี", หน้า ๔๘ - ๑๐๑.

ที่ระดับนัยสำคัญ .๐๕ ๔) นักเรียนที่บิดามีอาชีพต่างกันมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ไม่ต่างกันที่ระดับนัยสำคัญ .๐๕ ๔) นักเรียนที่บิดามีการศึกษาต่างกัน มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ต่างกันที่ระดับนัยสำคัญ .๐๕^๑

ชูชีพ อ่อนโคกสูง ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแสดงตัว ความวิตกกังวล ความเชื่อมั่นในตนเอง กับคุณธรรมแห่งพลเมืองดี กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนชั้นประถมศึกษาตอนต้น ภาคการศึกษา ๑๑ (นครราชสีมา ชัยภูมิ สุรินทร์ บุรีรัมย์ และศรีสะเกษ) จากนักเรียนชั้น ป.๕ ของ ๕ จังหวัด ๆ ละ ๒ โรงเรียนได้กลุ่มตัวอย่าง ๓๐๐ คน เครื่องมือที่ใช้คือแบบสอบถาม ความเชื่อมั่นในตนเองซึ่งผู้เขียนสร้างขึ้น แบบสอบถามความวิตกกังวลของ อ่าพล โอ่งเคลือบ และแบบทดสอบค่านับเก็บตัวของชูศักดิ์ ชัมภลสิทธิ์ และแบบทดสอบคุณธรรมแห่งความเป็นพลเมืองดีของ ขาสี ลัทธิตี ปรากฏว่า เด็กชายมีลักษณะแสดงตัวมากกว่าเด็กหญิง เด็กที่มีคะแนนบุคลิกภาพแสดงตัวสูงจะมีความวิตกกังวลต่ำ คนที่มีคะแนนบุคลิกภาพแสดงตัวต่ำจะมีความวิตกกังวลสูง เด็กที่มีความเชื่อมั่นในตนเองสูงมีบุคลิกภาพแสดงตัวมากกว่าเด็กที่มีความเชื่อมั่นในตนเองต่ำ เด็กที่มีความเชื่อมั่นในตนเองสูงมีความวิตกกังวลต่ำ^๒

นิพนธ์ แจ้งเอี่ยม ได้ศึกษาบุคลิกภาพแสดงตัว ความเชื่อมั่นในตนเองและความภาคภูมิใจในตนเองของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๓ ในกรุงเทพมหานครและจังหวัดอุดรธานี กลุ่มตัวอย่าง เป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๓ ปีการศึกษา ๒๕๑๔ ของจังหวัดละ ๓ โรงเรียน ๆ ละ ๔๐ คน รวม ๒๔๐ คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยได้แก่ แบบสอบถามความภาคภูมิใจในตนเองซึ่งผู้วิจัยสร้างขึ้น แบบสอบถามความเชื่อมั่นในตนเองของชูชีพ อ่อนโคกสูง และแบบสอบถามบุคลิกภาพแสดงตัว - เก็บตัวของสุลิตี อินสว่าง ผลปรากฏว่า เด็กที่มีบุคลิกภาพแสดงตัวมากจะมีความเชื่อมั่นในตนเองสูง

^๑มลวิภา สุวรรณมาลัย "ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพ เก็บตัวและแสดงตัวกับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์" หน้า ๖๗ - ๖๘.

^๒ชูชีพ อ่อนโคกสูง "ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแสดงตัว ความวิตกกังวล ความเชื่อมั่นในตนเองกับคุณธรรมแห่งพลเมืองดี" หน้า ๔๗.

ส่วนคนที่บุคลิกภาพแสดงตัวน้อย (เก็บตัว) จะมีความเชื่อมั่นในตนเองต่ำ คนที่มีบุคลิกภาพแสดงตัวมากมีความภูมิใจในตนเองสูง ส่วนคนที่บุคลิกภาพแสดงตัวน้อย (เก็บตัว) จะมีความภาคภูมิใจในตนเองต่ำและพบว่าคนที่มีความเชื่อมั่นในตนเองสูงจะมีความภาคภูมิใจในตนเองสูง ส่วนคนที่มีความเชื่อมั่นในตนเองต่ำจะมีความภาคภูมิใจในตนเองต่ำ^๑

อัจฉรา เปรมเป็รื่องเวส ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแสดงตัว - เก็บตัว ความเกรงใจ และการพึ่งตนเอง โดยใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนครูระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพการศึกษาดอนตัน ชั้นปีที่ ๑ ปีการศึกษา ๒๕๑๖ ในวิทยาลัยครูภูเก็ต จำนวน ๒๐๔ คน เป็นชาย ๑๓๐ คน และหญิง ๗๔ คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือ แบบทดสอบวัดบุคลิกภาพเก็บตัว - แสดงตัวของ ชูศักดิ์ ชัมภลลิขิต แบบทดสอบวัดความเกรงใจของ ดร.วีรยุทธ วิเชียรโชติและคณะ และแบบทดสอบวัดการพึ่งตนเองซึ่งผู้วิจัยสร้างขึ้น ผลปรากฏว่า ๑) บุคลิกภาพเก็บตัว - แสดงตัวมีความสัมพันธ์เป็นเส้นตรงกับการพึ่งตนเองอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .๐๕ กล่าวคือถ้าแสดงตัวจะพึ่งตนเองมาก เก็บตัวจะพึ่งตนเองน้อย ๒) ความเกรงใจมีความสัมพันธ์แบบเส้นตรงเชิงนิมิตกับบุคลิกภาพเก็บตัวและแสดงตัว กล่าวคือถ้าแสดงตัวจะเกรงใจมาก ถ้าเก็บตัวจะเกรงใจน้อย ๓) นักเรียนชายมีบุคลิกภาพแสดงตัวมากกว่านักเรียนหญิง และ ๔) นักเรียนหญิงมีความเกรงใจสูงกว่านักเรียนชาย^๒

อุไร สิงห์โต ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพเก็บตัวและแบบแสดงตัวกับสัมฤทธิ์ผลทางการเรียนโดยใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนชาย - หญิง อายุระหว่าง ๑๕ - ๑๗ ปี ซึ่งกำลังศึกษาอยู่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๔ ในโรงเรียนรัฐบาลจังหวัดสมุทรสงครามจำนวน ๑๖๐ คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือแบบทดสอบ MPI (The Maudsley Personality Inventory) และมาตรฐานประมาณค่าจากครูผู้สอนเพื่อใช้จำแนกนักเรียนออกเป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีบุคลิกภาพแบบ เก็บตัวและแบบ

^๑นิพนธ์ แจ้งเอี่ยม, "การศึกษาบุคลิกภาพแสดงตัว ความเชื่อมั่นในตนเองและความภาคภูมิใจในตนเองของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๓ ในกรุงเทพฯ และจังหวัดอุดรธานี" หน้า ๒๔-๕๐.

^๒อัจฉรา เปรมเป็รื่องเวส, "ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแสดงตัว - เก็บตัว ความเกรงใจและการพึ่งตนเอง" หน้า ๗๒ - ๗๓.

แสดงตัว ผลการวิจัยปรากฏว่า ๑) บุคลิกภาพแบบเก็บตัวและแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์กับสัมฤทธิ์ผลทางการเรียนในระดับความสัมพันธ์ .๘๖ ๒) นักเรียนที่มีบุคลิกภาพเก็บตัวมีสัมฤทธิ์ผลทางการเรียนแตกต่างกันกับนักเรียนที่มีบุคลิกภาพแบบแสดงตัวอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .๐๑ ๓) นักเรียนชายที่มีบุคลิกภาพแบบเก็บตัวมีสัมฤทธิ์ผลทางการเรียนแตกต่างกันกับนักเรียนหญิงที่มีบุคลิกภาพแบบเก็บตัว ๔) นักเรียนชายที่มีบุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีสัมฤทธิ์ผลทางการเรียนแตกต่างกันกับนักเรียนหญิงที่มีบุคลิกภาพแบบแสดงตัว^๑

บุคลิกภาพแบบไมตรีสัมพันธ์

เพื่อให้เข้าใจเกี่ยวกับบุคลิกภาพแบบไมตรีสัมพันธ์ดีขึ้น ผู้วิจัยขอกล่าวถึงทฤษฎีสังคมไมตรีสัมพันธ์และสังคมสัมฤทธิ์สัมพันธ์ ดังนี้

ดร.วีรยุทธ วิเชียรโชติ ได้ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับสิ่งคลี่คลายที่ทำให้สร้างทฤษฎีสังคมไมตรีสัมพันธ์และสังคมสัมฤทธิ์สัมพันธ์ขึ้นมาเนื่องจาก

๑. แนวคิดของแมค เคลแลนด์ (Mc Clelland) เกี่ยวกับสังคมสัมฤทธิ์สัมพันธ์ (Achieving Society) ซึ่งหมายถึงสังคมที่เน้นค่านิยมของสัมฤทธิ์ผลเป็นหลัก^๒ มุ่งประสิทธิภาพในการทำงาน มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์เป็นพื้นฐานของบุคลิกภาพซึ่งเป็นกุญแจสำคัญทำให้เศรษฐกิจของประเทศพัฒนาไปอย่างรวดเร็ว^๓ กล่าวคือ แมค เคลแลนด์ ได้กล่าวถึง แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ไว้ว่าเป็นความปรารถนาที่จะทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี โดยพยายามแข่งขันกับมาตรฐานอันดีเลิศ หรือพยายามทำดีกว่าหรือเหนือกว่าบุคคลอื่นที่เกี่ยวข้อง ด้วยเหตุนี้ เขาจึงมีความเชื่อว่า ผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์อยู่ในระดับสูงจะมีลักษณะดังนี้

^๑อุไร สิงห์โต, "ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเก็บตัวและแบบแสดงตัวกับสัมฤทธิ์ผลทางการเรียน," หน้า ๔๒ - ๔๔.

^๒สัมภาษณ์ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วีรยุทธ วิเชียรโชติ, ภาควิชาจิตวิทยา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง, ๑๗ ตุลาคม ๒๕๒๒.

^๓David C. Mc Clelland and David G. Winter, Motivating Economic Achievement (New York : The Free Press, 1971) : 1-2.

๑. มุ่งที่จะกระทำกิจกรรมต่าง ๆ ให้สำเร็จมากกว่ากระทำเพื่อเพียงหลีกเลี่ยงความล้มเหลว
๒. มักจะเลือกทำสิ่งที่เป็นไปได้ และเหมาะสมกับกำลังความสามารถของตน และจะทำสิ่งนั้นได้สำเร็จ
๓. คิดว่าทุกสิ่งทุกอย่างจะสำเร็จลงได้ด้วยความตั้งใจจริง และการทำงานจริงของตน มิใช่เกิดจากโอกาสและไม่เชื่อในสิ่งมหัศจรรย์
๔. จะทำสิ่งใดเพื่อให้ตนบรรลุมาตรฐานของตนเอง ไม่ทำโดยมีจุดมุ่งหมายอยู่ที่รางวัลหรือชื่อเสียง^๑

๒. แนวคิดของเมอร์เรย์ (Murray) ที่ได้เสนอทฤษฎีความต้องการ (Need Theory) ซึ่งเน้นหนักในเรื่องของความต้องการของบุคคล อันมีส่วนสำคัญในการทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมต่าง ๆ ออกมา กล่าวคือ ถ้าพฤติกรรมใดได้รับการตอบสนอง ก็จะทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมนั้นซ้ำ ๆ กันจนเกิดเป็นนิสัย ทำให้เป็นแบบของพฤติกรรมของบุคคลนั้น ๆ และจะค่อย ๆ พัฒนาต่อไป กลายเป็นบุคลิกภาพประจำตัวของแต่ละบุคคล เมอร์เรย์ได้แบ่งความต้องการของบุคคลออกเป็น ๒๐ ชนิด เช่น ความต้องการที่จะมีความสัมพันธ์ (need for Affiliation) ความต้องการที่จะประสบความสำเร็จ (need for Achievement) เป็นต้น จะเห็นได้ว่าความต้องการที่จะมีความสัมพันธ์นั้นนับได้ว่าเป็นความต้องการพื้นฐานอย่างหนึ่งของมนุษย์ซึ่งเมอร์เรย์ ได้อธิบายไว้ว่าเป็นลักษณะที่บุคคลต้องการจะเข้าร่วมทางงานกับผู้อื่นที่เป็นมิตร จะพยายามเอาใจเพื่อให้ได้มาซึ่งความรัก และจะมีความซื่อสัตย์ต่อผู้เป็นมิตร^๒

^๑ เดวิด ซี แมคเคิลแลนค์, อ้างจาก มธุรส วีระกำแหง, "ความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ การคิดแบบไม่ยึดตนเองเป็นศูนย์กลาง การอบรมเลี้ยงดูในการฝึกให้ฟังตนเอง และในการยับยั้งการฟังตนเองของเด็กไทย เชื้อชาติไทย และเด็กไทยเชื้อชาติจีนในระดับอนุบาล" (วิทยานิพนธ์ปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต วิทยาลัยวิชาการศึกษา ประสานมิตร, ๒๕๑๕), หน้า ๑๐.

^๒ Murray, cited in Calvin S. Hall and Gardner Lindzey, Theories of Personality (New York : John Wiley & Sons, Inc.; 1970) pp. 175-181.

๓. จากประสบการณ์ ในขณะที่ศึกษาอยู่ต่างประเทศได้สังเกตเห็นว่าคนไทยและคนต่างชาติมีความแตกต่างกันมากในด้านอุปนิสัย ใจคอ ความนับถือ ความเป็นอยู่ เป็นต้น และจากการศึกษาจึงพบว่าที่แตกต่างกันนั้นก็เนื่องมาจากการอบรมเลี้ยงดู ระบบโครงสร้างของสังคมและแนวคิดจากสังคมชนบท กล่าวคือสังคมไทยซึ่งเป็นสังคมไม่ตรีสัมพันธ์ใช้วิธีการอบรมสั่งสอนบุตรหลานกันมาตั้งแต่เด็กที่นิยมให้เด็กมีมารยาทเรียบร้อย นิ่งนึ่ง ๆ กระทำสิ่งใด ๆ ด้วยความระมัดระวัง ผิกให้มีสัมมาคารวะต่อผู้มีอาวุโสกว่าทั้งทางวัยวุฒิและคุณวุฒิ ให้รู้จักที่ต่ำที่สูง รู้จักกาลเทศะ เอาใจเขามาใส่ใจเรา เป็นต้น ซึ่งสิ่งเหล่านี้อาจจะเป็นพื้นฐานสำคัญที่ทำให้คนไทยมีลักษณะเกรงใจสูง ไม่กล้าแสดงความคิดเห็น หรือโต้แย้งด้วยเหตุผล^๑ ซึ่งตรงกับการศึกษาของ ดร. ละม้ายมาศ ศรีพิตต์ และคณะ ที่ได้ศึกษาอิทธิพลของสังคมไทยที่มีผลต่อการพัฒนาการของเด็กตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี โดยการสัมภาษณ์ ผลปรากฏว่าเด็กต้องเคารพเชื่อฟังผู้ใหญ่ด้วยการกระทำตามคำสั่งทุกอย่างของพ่อแม่ จะขัดคำสั่งไม่ได้ การอบรมเช่นนี้มีผลดีหลายประการ เช่น ช่วยให้ผู้ใหญ่มีความสะดวกในการอบรมเด็ก ช่วยให้เด็กมีความเกรงใจผู้อื่น แต่คุณธรรมดังกล่าวอาจมีผลเสียหลายประการต่อตัวเด็กและสังคมโดยรวม เพราะการฝึกรอบรมให้เด็กเคารพยกย่องและเชื่อฟังผู้ใหญ่ตลอดเวลา นั้น เป็นการบั่นทอนความเป็นตัวของตัวเองของเด็กอย่างยิ่ง อาจจะทำให้เด็กขาดความกระตือรือร้น ขาดความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ตลอดจนขาดความต้องการสัมฤทธิ์ผลในระดับสูงด้วย^๒ ซึ่ง ดร. ไพฑูรย์ เครือแก้ว^๓ ก็ได้ให้ข้อสนับสนุนว่า "การที่ผู้น้อยต้องเป็นเบี้ยล่าง ไม่มีโอกาสที่จะออกความคิดเห็น จะต้องเชื่อฟังและเกรงกลัวโดยถือคติว่า "เป็นผู้ใหญ่อย่ไว้ก่อน" ผู้ใหญ่เท่านั้นมีเสียงดัง สิ่งอะไรต้องทำตาม จึงเป็นเหตุให้ผู้น้อยไม่ค่อยทำอะไร ไม่ค่อยรับผิดชอบ ไม่มีความคิดริเริ่ม"^๓ ส่วนคนอเมริกันนั้นเป็นแบบสังคมสัมพันธ์สัมพันธ์เปิดโอกาสให้เด็กรู้สึกเป็นอิสระที่จะแสดงความคิดเห็นของตนออกมา และมีความกล้าที่จะแสดงออกมามากกว่าเด็กไทย.

^๑สัมภาษณ์ ดร. วิรุทธ วิเชียรโชติ

^๒ละม้ายมาศ ศรีพิตต์และคณะ, "อิทธิพลของสังคมต่อการพัฒนาการของเด็กที่ตำบลนาป่า อำเภอมือง จังหวัดชลบุรี, รายงานการวิจัยฉบับที่ ๔ สถาบันระหว่างชาติสำหรับการค้นคว้าเรื่องเด็ก (พระนคร : โรงพิมพ์คุรุสภา ๒๕๑๐), หน้า ๘๗ - ๘๑.

^๓ไพฑูรย์ เครือแก้ว, ลักษณะสังคมไทย (พระนคร : โรงพิมพ์เล้งเยียวจงเจริญ ๒๕๑๓), หน้า ๑๕๕ - ๑๖๕.

ส่วนด้านความแตกต่างในระบบโครงสร้างของสังคมนั้น สังคมไทยเป็นระบบที่ลดหลั่นกันเป็นขั้น ๆ หรืออาจเรียกว่าระบบเจ้าขุนมูลนาย สิ่งที่เกิดขึ้นได้อย่างหนึ่งก็คือ การใช้สรรพนามซึ่งมีมากกว่า ๒๐ ตัว แต่สังคมของอเมริกันมีความแตกต่างดังกล่าวนี้น้อยมาก เขาเน้นความเสมอภาคซึ่งจะเห็นได้จากสรรพนามที่เขาใช้มีไม่มากนัก เช่น สรรพนามแทนตัวเราคือ I แทนอีกคนหนึ่งคือ You อาจจะสรุปได้ว่า สังคมไมตรีสัมพันธ์นั้นมีแนวโน้มที่จะเน้นหนักไปทางอัตตาธิปไตยค่อนข้างแต่กิจการ ส่วนสังคมสัมฤทธิ์สัมพันธ์นั้นมีแนวโน้มไปในทางประชาธิปไตย^๑

นอกจากนี้ ดร.วีรยุทธ วิเชียรโชติ ยังได้เปรียบเทียบลักษณะของสังคมไมตรีสัมพันธ์ (Affiliative Society) และสังคมสัมฤทธิ์สัมพันธ์ (Achieving Society) ซึ่งสรุปได้ดังนี้

สังคมไมตรีสัมพันธ์	สังคมสัมฤทธิ์สัมพันธ์
<p><u>สภาพทางเศรษฐกิจและสังคม</u></p> <p>๑. เป็นสังคมเกษตรกรรม ยึดมั่นในขนบธรรมเนียมประเพณี มักดำเนินรอยตามบรรพบุรุษ</p> <p><u>พื้นฐานของระบบค่านิยม</u></p> <p>๒. ยึดถือความเป็นผู้มีประสพการณ์เป็นเกณฑ์ที่ใช้ได้ และไม่มีการเปลี่ยนแปลงมีความ เชื่อใน เรื่องของพรหมลิขิต</p>	<p>๑. เป็นสังคมอุตสาหกรรม ใช้วิทยาการสมัยใหม่</p> <p>๒. เน้นในเหตุผล และเชื่อในอัตตลลขิต มีอิสระในการดำเนินชีวิต และกำหนดวิถีชีวิตของตนเอง</p>

^๑สัมภาษณ์ ดร.วีรยุทธ วิเชียรโชติ

สังคมไมตรีสัมพันธ์	สังคมสัมฤทธิ์สัมพันธ์
<p><u>ระบบทางการเมือง</u></p>	
<p>๓. ผู้นำกุมอำนาจแต่เพียงผู้เดียว ใช้การปกครองแบบอัตตาธิปไตย</p>	<p>๓. การปกครองเป็นแบบประชาธิปไตย ทุกคนร่วมกันรับผิดชอบตามหน้าที่</p>
<p><u>โครงสร้างของอำนาจ</u></p>	
<p>๔. นิยมระบบเจ้าขุนมูลนายโดย ลดหลั่นกันเป็นชั้น ๆ เคารพผู้มีอาวุโส</p>	<p>๔. เน้นความเสมอภาค ภารดรภาพ และ เสรีภาพ</p>
<p><u>ระบบสื่อสาร</u></p>	
<p>๕. เป็นระบบปิด บุคคลไม่มีอิสระ ในการคิด กลัว และไม่กล้าตัดสินใจ</p>	<p>๕. เป็นระบบเปิด ทุกคนมีอิสระในการคิด รู้จักตัดสินใจและแก้ปัญหาด้วยตนเอง</p>
<p><u>ระบบสัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคล</u></p>	
<p>๖. พึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน มักกลัวการถูกทอดทิ้ง มีความจงรักภักดี ต่อกลุ่มเล็ก ถ้ามีโอกาสมักพิจารณาเครือญาติก่อน ใช้เกณฑ์สัมพันธ์ภาพ กลัวการประเมินผล ซึ่ง ทำให้ "เสียหน้า" ตลอดจนเน้นการเสียสละ</p>	<p>๖. รู้จักช่วยตนเอง มักกลัวความล้มเหลว มีความจงรักภักดีต่อกลุ่มใหญ่ ส่วนรวม ใช้ความ สามารถด้วยตนเอง ใช้เกณฑ์ความสามารถ นิยมการ ประเมินผลเพื่อ "ประสิทธิภาพ" เน้นความยุติธรรม เป็นต้น</p>
<p><u>ระบบบุคลิกภาพ</u></p>	
<p>๗. ไม่มั่นใจในตนเอง มักคิดว่า ตนเองไม่ค่อยมีค่า ยึดคติ "สิบเบี้ยใกล้มือ" ต้องการเพื่อนมาก ๆ มีความเกรงใจสูง ชอบตามอย่างและฝึกมาให้จำ</p>	<p>๗. มีความมั่นใจในตนเอง คิดว่าตนเป็น บุคคลที่มีค่าใช้คติ "อดเปรี้ยวไว้กินหวาน" ต้องการ ความสำเร็จ มีความเกรงใจต่ำหรือปานกลาง มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และฝึกมาให้คิด</p>

วิริยบุต วิเชียรโชติ และคณะ, "รายงานการวิจัยเรื่อง ความเกรงใจในคนไทย,"

นอกจากนี้ ดร.วิรัช วิเชียรโชติ ยังได้เปรียบเทียบให้เห็นว่าสังคมทั้ง ๒ แบบมีผลต่อการสร้างบุคลิกภาพ ดังนี้

สังคมโมตรีสัมพันธ์	สังคมสัมฤทธิ์สัมพันธ์
<p>๑. สัมพันธภาพระหว่างบุคคล (บิดามารดาและบุตร) เป็นแบบไม่ค่อยมีเหตุผล ใช้อารมณ์เป็นใหญ่</p> <p>๒. การฝึกความมีวินัย ใช้อารมณ์และการเขียนตูด้าเป็นสำคัญ</p> <p>๓. ผู้เยาว์ไม่สามารถสรุปหลักเกณฑ์เพื่อยึดเป็นค่านิยมของตนเองได้ว่าสิ่งใดควรหรือไม่ควรประพฤติปฏิบัติ จึงมักไม่ค่อยเกิดวินัยในตนเองและความรับผิดชอบ</p> <p>๔. ไม่ส่งเสริมให้ผู้เยาว์แสวงหาความรู้จากสิ่งแวดล้อมโดยอาศัยประสาทสัมผัสทั้งห้า เพราะไม่ชอบเด็กสนใจ</p> <p>๕. ไม่ชอบให้ผู้เยาว์ถาม เพราะรำคาญ</p> <p>๖. ผู้ใหญ่ชอบทำอะไร ๆ ให้ผู้เยาว์จนโตและไม่ส่งเสริมให้เด็กช่วย</p>	<p>๑. สัมพันธภาพระหว่างบุคคล (บิดามารดาและบุตร) เป็นแบบมีเหตุผล ใช้หลักเกณฑ์และหลักการเป็นใหญ่</p> <p>๒. การฝึกความมีวินัย ใช้เหตุผลและการอบรมด้วยวาจาที่มีหลัก เกณฑ์แน่นอนและเป็นที่ยอมรับของผู้เยาว์</p> <p>๓. ผู้เยาว์สามารถสรุปกฎ เกณฑ์เพื่อยึดเป็นค่านิยมของตนเองได้ จึงเกิดควมมีวินัยในตนเองและความรับผิดชอบ</p> <p>๔. ส่งเสริมให้ผู้เยาว์แสวงหาความรู้จากสิ่งแวดล้อม โดยอาศัยประสาทสัมผัสทั้งห้า เพราะถือว่าเป็นธรรมชาติของเด็กที่จะแสวงหาความรู้</p> <p>๕. ชอบให้ผู้เยาว์ถาม เพราะเป็นการสนองความอยากรู้อยากเห็นของเด็ก และทำให้เกิดการเรียนรู้อย่างกว้างขวาง</p> <p>๖. ส่งเสริมให้ผู้เยาว์ทำอะไร ๆ เอง ตั้งแต่ยังเยาว์ เพื่อฝึกความเป็นอิสระและความเป็นตัวของตัวเอง</p>

สังคมไมตรีสัมพันธ์	สังคมสัมฤทธิ์สัมพันธ์
<p>๗. ไม่ส่งเสริมให้ผู้เยาว์ตัดสินใจด้วยตนเอง ผู้ใหญ่พยายามตัดสินใจให้ เพราะถือว่ามีความประสพการณ์มากกว่า อาน้ำร้อนมาก่อน</p> <p>๘. แก้ปัญหาเด็กร้องไห้ด้วยการอุ้มและไอ้</p> <p>๙. ไม่ส่งเสริมให้ผู้เยาว์มาสังสรรค์กับผู้ใหญ่ และไม่คอยพาออกนอกบ้าน</p> <p>๑๐. ผู้เยาว์มีโลกทัศน์แบบการควบคุมตนเอง โดยอาศัยโลกภายนอก (External Control)</p> <p>๑๑. มีแรงจูงใจใฝ่สัมพันธสูง และมีบุคลิกภาพแบบไมตรีสัมพันธ์</p>	<p>๗. ส่งเสริมให้ผู้เยาว์ตัดสินใจด้วยตนเอง เพื่อฝึกความเป็นเอกัตตบุคคล และความมีเอกศักดิ์</p> <p>๘. แก้ปัญหาเด็กร้องไห้ด้วยการหาสาเหตุแล้วแก้ตามสาเหตุนั้น</p> <p>๙. ส่งเสริมให้ผู้เยาว์มาสังสรรค์กับผู้ใหญ่ และมักพาออกนอกบ้านด้วยบ่อย ๆ</p> <p>๑๐. ผู้เยาว์มักมีโลกทัศน์แบบการควบคุมตนเอง โดยอาศัยโลกภายในคือตนเอง (Internal Control)</p> <p>๑๑. มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง และมีบุคลิกภาพแบบสัมฤทธิ์สัมพันธ์^๑</p>

จากที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นได้ว่าบุคลิกภาพแบบไมตรีสัมพันธ์ซึ่งเป็นลักษณะของบุคคลที่อยู่ในสังคมไมตรีสัมพันธ์ ดังเช่น สังคมไทยนั้นจะ เน้นความสัมพันธ์กับบุคคลอื่น มีความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ โอบอ้อมอารีต่อญาติมิตร ดำเนินรอยตามบรรพบุรุษ ไม่เป็นตัวของตัวเอง กล่าวการถูกทอดทิ้ง ขาดเพื่อนไม่ได้ ไม่ค่อยมีอิสระในการคิด การกระทำ ต้องพึ่งพาอาศัยผู้ใหญ่อยู่ตลอดเวลา เชื่อถือโชคกลางและพรหมลิขิต คิดจะทำสิ่งใดต้องคำนึงถึงผู้ที่จะเกี่ยวข้องเป็นอันดับแรก ไม่กล้าตัดสินใจกระทำสิ่งใดโดยง่าย เพราะเกรงว่าจะกระทบกระเทือนความรู้ของบุคคลอื่น จึงมีแนวโน้มไปในทางเก็บ

^๑ เรื่องเดียวกัน, ตอนที่ ๒, หน้า ๒๔ - ๓๐.

ความรู้สึกอารมณ์และพฤติกรรม^๑ ดังนั้นบุคลิกภาพแบบไมตรีสัมพันธ์จึงมีลักษณะที่เด่นชัดคือ ไม่นั่นใจในตนเอง คิดว่าตนไม่ค่อยจะมีค่า ต้องการเพื่อนมาก มีความ เกรงใจมากและชอบทำตามอย่าง^๒

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพแบบไมตรีสัมพันธ์

ดร.วีรยุทธ วิเชียรโชติ และคณะ^๓ ได้ศึกษาความ เกรงใจในคนไทยโดยแยกศึกษาเกี่ยวกับลักษณะและธรรมชาติของความ เกรงใจ สาเหตุและผลของความ เกรงใจและไม่ เกรงใจ กับผลดีและผลเสียของความ เกรงใจและไม่ เกรงใจดังนี้

๑. ทางด้านลักษณะและธรรมชาติของความ เกรงใจ ผู้วิจัยใช้กลุ่มตัวอย่าง เป็นชาวบ้าน จากจังหวัดราชบุรี สุพรรณบุรี และกาญจนบุรี จำนวน ๑๕๐ คน และนิสิตนักศึกษาที่เรียนวิชาการศึกษานาน จำนวน ๑๐๐ คน โดยใช้แบบสอบถามด้วยวิธีสัมพันธ์ค่าและพฤติกรรมกับการให้เขียน เรื่องประทับใจ (Critical Incidents) แล้ววิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้วิธีวิเคราะห์แบบสร้างโครงหุ่น (Model) ขึ้น โครงหุ่นนี้ให้ชื่อว่า "โครงหุ่นบุคคลสัมพันธ์" ผลปรากฏว่าลักษณะและธรรมชาติของความ เกรงใจ มีองค์ประกอบดังนี้

ก. องค์ประกอบทางอาเวค (Affective Component) ซึ่งได้แก่

(๑) คุณลักษณะทางค่านิยม เช่น ด้านสมบัติผู้ดี ตัวอย่างได้แก่ "คนไทยเชื่อว่า ความเกรงใจเป็นสมบัติของผู้ดี" ด้านประเพณี ตัวอย่างได้แก่ "ประเพณีของไทยไม่เปิดโอกาส ให้เด็กโตแย้งผู้ใหญ่ เพราะถือว่าเป็นการลบหลู่ไม่ เกรงใจ" เป็นต้น

(๒) คุณลักษณะทางการประเมินค่า เช่น ความรอบคอบ ตัวอย่างได้แก่ "คนที่เกรงใจคือคนที่มีความคิดรอบคอบ" ด้านความดี ตัวอย่างได้แก่ "เกรงใจเป็นลักษณะของคนดี" เป็นต้น

^๑ เรื่องเดียวกัน, ตอนที่ ๑ หน้า ๔๑.

^๒ เรื่องเดียวกัน, ตอนที่ ๒, หน้า ๒๘.

^๓ เรื่องเดียวกัน, ตอนที่ ๑ หน้า ๒๒ - ๔๐.

(๓) คุณลักษณะทางอารมณ์ เช่น กลัว ตัวอย่างได้แก่ "เขาถามอะไรเรา เราก็ไม่กล้าตอบเขา เพราะความกลัวเขา" เป็นต้น

ข. องค์ประกอบทางพฤติกรรม (Behavioral Component) ซึ่งได้แก่

(๑) พฤติกรรมบุคคลสัมพันธ์ ตัวอย่างได้แก่ "จะทำอะไรก็ไม่กล้าใช้หรือวานคนอื่นเพราะเกรงใจ" เป็นต้น

(๒) พฤติกรรมประจำแบบบุคลิกภาพ ตัวอย่างได้แก่ "เกรงใจเป็นอุปนิสัยของคนไทย" เป็นต้น

ค. องค์ประกอบทางด้านความรู้ ตัวอย่างได้แก่ "เกรงใจผู้มีความรู้ ความสามารถและประสบการณ์มากกว่า" เป็นต้น

ง. องค์ประกอบทางเจตนาธรรม เป็นความตั้งใจที่อยากจะทำ แต่เมื่อทบทวนดูแล้วเกิดความเกรงใจ จึงไม่กล้าที่จะกระทำ เช่น "อยากจะเปิดวิทยุตั้งก็เกรงใจเพื่อนบ้าน" "จะไปอาศัยบ้านญาติ เขาก็เกรงใจเขา" "เขาเป็นครูบาอาจารย์ เราเป็นศิษย์ จะพูดไปก็เกรงใจ" เป็นต้น

จ. องค์ประกอบทางคุณภาพแห่งตนและผู้อื่น เป็นคุณภาพของสัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคล เช่น "จะคิดรบกวนเขาเกินไปก็มีความเกรงใจเขาอยู่" หรือ เป็นการเคารพในกรรมสิทธิ์ เช่น "ของของเขาเราไม่กล้ายืม เพราะเกรงใจเจ้าของเขา" เป็นต้น

ฉ. องค์ประกอบทางบทบาทสัมพันธ์ เป็นสถานภาพหรือสถานการณ์ที่ทำให้เกิดความเกรงใจขึ้น เช่น สถานภาพทางอำนาจหรือตำแหน่งต่างกัน "เกรงใจเจ้านาย" หรือ สถานภาพทางชาติกำเนิดต่างกัน เช่น "คนเป็นผู้ดีมีตระกูลเราก็กเกรงใจเขา" เป็นต้น

๒. ทางด้านสาเหตุและผลของความเกรงใจและไม่เกรงใจ ผู้วิจัยใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตนักศึกษาที่มาจากจังหวัดต่าง ๆ ๑๐๗ คน และข้าราชการครูในจังหวัดพระนครและสมุทรปราการ ๕๐ คน โดยใช้วิธีตอบแบบสอบถามชนิดสัมพันธ์คำ "เกรงใจ" และ "ไม่เกรงใจ" เป็นคำหลัก ผลปรากฏว่าสาเหตุของความเกรงใจมาจากเพื่อน อาจารย์ ผู้ที่อาวุโสกว่าผู้มีพระคุณ คนดี ผู้บังคับบัญชา ผลของความเกรงใจเป็นสาเหตุให้เกิดการรอคอยปฏิบัติตาม พูดเท็จ เป็นทุกข์ อดทน มีปมด้อย ไม่เป็นตัวของตัวเอง ส่วนสาเหตุของความไม่เกรงใจมีปัจจัยมาจากคนเห็นแก่ตัว คนที่เอาแต่ได้ฝ่ายเดียว

คนที่ประพฤติก้าว คนที่ไม่มีมารยาท คนที่ไม่รักษาคำพูด คนที่ไม่รู้จักกาลเทศะ คนอยุติธรรม เป็นต้น และผลของความไม่เกรงใจเป็นปัจจัยก่อให้เกิดความคิดที่ว่า ตนเองไม่ได้ทำผิด ไม่มีใครอยากคบ ทะเลาะกันบ่อย ๆ พุดมากไม่มีเนื้อหา เป็นต้น

๓. ทางด้านผลดีและผลเสียของความเกรงใจและไม่เกรงใจ ผู้วิจัยใช้กลุ่มตัวอย่าง เป็นนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย ในจังหวัดสมุทรปราการ จำนวน ๑๕๒ คน เป็นชาย ๖๔ คน หญิง ๘๘ คน โดยใช้แบบสอบถามเป็นแบบให้เล่าเรื่องประทับใจเกี่ยวกับความเกรงใจและไม่เกรงใจ พร้อมทั้งชี้ให้เห็นถึงผลดี และผลเสียเนื่องมาจากความเกรงใจหรือไม่เกรงใจนั้น ผลปรากฏว่า ผลดีของความเกรงใจทำให้เกิดมิตรภาพ เป็นที่รักของเพื่อน ๆ ได้รับความชมจากผู้ใหญ่ ส่วนผลเสียของความเกรงใจนั้นทำให้เสียประโยชน์ หย่อนสมรรถภาพ รู้สึกอึดอัดใจ เป็นต้น

วีราพร เทพวิระพงศ์ ได้ศึกษาความเกรงใจกับพฤติกรรมการแก้ปัญหาในกลุ่มโดยแยกศึกษาตามเพศ ความเกรงใจและผู้อาวุโส และศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับค่านิยม โมตรีสัมพันธ์ ความคิดสร้างสรรค์และความเป็นผู้นำ กลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิต ปีที่ ๓ วิทยาลัยวิชาการศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน ๕๓๒ คน ซึ่งเป็นชาย ๓๔๔ คน หญิง ๑๘๘ คน ผลปรากฏว่าความเกรงใจมีความสัมพันธ์แบบเส้นตรงในทางบวกกับค่านิยมโมตรีสัมพันธ์ แสดงว่าบุคคลที่มีความเกรงใจมากมักจะแสดงพฤติกรรมไม่ก้าวร้าว มีอารมณ์เย็น มีความสงบ มีความเรียบร้อยในการวางตัว ส่วนบุคคลที่มีความเกรงใจน้อยมักจะแสดงพฤติกรรมก้าวร้าว มีความมั่นใจในตนเอง แสดงความเด่นเป็นตัวของตัวเองมาก^๑

ประสิทธิ์ บัวคลี่ ได้ศึกษาเปรียบเทียบความวิตกกังวล ความเกรงใจและความคิดสร้างสรรค์ของนักเรียนไทยในต่างจังหวัด นักเรียนไทยในกรุงเทพฯ และนักเรียนนานาชาติ จำนวน ๔๑๖ คน ผลการวิจัยปรากฏว่า ความเกรงใจมีความสัมพันธ์แบบเส้นโค้งกับความวิตกกังวลและความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งหมายความว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีความเกรงใจน้อย และเกรงใจมากจะมีความวิตกกังวลสูง แต่คนที่มีความเกรงใจปานกลางจะมีความวิตกกังวลต่ำ และคนที่มีความเกรงใจน้อยและ

^๑วีราพร เทพวิระพงศ์, "ความเกรงใจกับพฤติกรรมการแก้ปัญหาในกลุ่ม," (ปริญา-
นิพนธ์การศึกษามหาบัณฑิต วิทยาลัยวิชาการศึกษา ประสานมิตร, ๒๕๑๔), หน้า ๗๐ - ๑๘๑.

เกรงใจมาก จะมีความคิดสร้างสรรค์น้อย ส่วนคนที่มีความเกรงใจปานกลางจะมีความคิดสร้างสรรค์มาก และนอกจากนี้ยังพบว่า นักเรียนนานาชาติมีความเกรงใจน้อยกว่านักเรียนไทย แต่มีความคิดสร้างสรรค์สูงกว่านักเรียนไทย^๑

มุกดา ศรียงค์ ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจและแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ของเด็กจีนและเด็กไทย โดยใช้กลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นเด็กชั้นประถมศึกษาปีที่ ๗ จากโรงเรียนไทยและโรงเรียนจีน ๕ แห่งในพระนคร ประมาณ ๓๐๐ คน ประกอบด้วยเด็กไทย ๑๕๐ คน และเด็กจีน ๑๕๐ คน แต่ละกลุ่มมีเด็กชาย ๘๕ คน และเด็กหญิง ๖๕ คน ผลปรากฏว่า เด็กไทยมีความเกรงใจมากกว่าเด็กจีน ทั้งเด็กจีนและเด็กไทยที่มีความเกรงใจสูงและต่ำมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ไม่แตกต่างกัน เพศหญิงมีความเกรงใจสูงกว่าเพศชาย เด็กชายไทยที่มีความเกรงใจสูง มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์มากกว่าเด็กชายจีนที่มีความเกรงใจสูง และเด็กชายจีนที่มีความเกรงใจสูง มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์น้อยกว่าเด็กชายจีนที่มีความเกรงใจต่ำและเด็กหญิงจีนที่มีความเกรงใจสูง^๒

ปราชญาลณี กัณหเนตร ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมตอบสนองระหว่างบุคคล ความเกรงใจ และการปรับตัว กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ ๓ จำนวน ๒๐๐ คน จากโรงเรียนในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ผลปรากฏว่า นักเรียนที่มีพฤติกรรมตำหนิบุคคลอื่นและแก้ปัญหาคือบุคคลอื่นมาก มักจะมีความเกรงใจน้อย ส่วนที่แสดงพฤติกรรมตำหนิตนเองและยกโทษหรือให้อภัยมาก มักจะมีความเกรงใจมาก และความสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจและการปรับตัวจะเป็นแบบเส้นโค้ง กล่าวคือ กลุ่มเกรงใจน้อยจะมีการปรับตัวมากที่สุด แต่กลุ่มที่มีความเกรงใจปานกลางและมากนั้น จะมีการปรับตัวปาน ๆ กัน นอกจากนี้ยังพบว่า กลุ่มนักเรียนหญิงที่มีความเกรงใจน้อยนั้น มีพฤติกรรมตำหนิบุคคลอื่น สำหรับกลุ่มตัวอย่างในต่างจังหวัดมีแนวโน้มที่จะ

^๑ประสิทธิ์ บัวคลี่, "การศึกษาเปรียบเทียบความวิตกกังวล ความเกรงใจและความคิดสร้างสรรค์ ของนักเรียนไทยในต่างจังหวัด นักเรียนไทยในกรุงเทพฯ และนักเรียนนานาชาติ," (ปริญาตนิพนธ์การศึกษามหาบัณฑิต วิทยาลัยวิชาการศึกษา ประสานมิตร, ๒๕๑๔) หน้า ๘๖ - ๘๗.

^๒มุกดา ศรียงค์, "ความสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจและแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ของเด็กไทยและเด็กจีน, หน้า ๘๓ - ๘๖.

มีความ เกรงใจมากกว่ากลุ่มตัวอย่างในกรุงเทพฯ และชายมีความ เกรงใจมากกว่าหญิง^๑

สุจินต์ ปริชามารถ ได้ศึกษาความ เกรงใจ ความคิดสร้างสรรค์ และลักษณะความเป็นผู้นำของนักเรียนที่ประพฤติก้อยตามและที่ขัดกับสังคมโดยใช้กลุ่มตัวอย่าง เป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๓ ในนครหลวงฯ จำนวน ๒๐๐ คน ซึ่งประกอบด้วยนักเรียนที่ประพฤติก้อยตามสังคม เป็นชาย ๕๓ คน หญิง ๔๗ คน และนักเรียนที่ประพฤติดังสังคมเป็นชาย ๕๓ คน หญิง ๔๗ คน ผลปรากฏว่านักเรียนชายที่ประพฤติดังสังคมมีความ เกรงใจสูงกว่านักเรียนหญิงที่ประพฤติดังสังคมและทั้งนักเรียนชาย - หญิงที่ประพฤติก้อยตามสังคม นักเรียนหญิงที่ประพฤติก้อยตามสังคมและนักเรียนหญิงที่ประพฤติดังสังคมมีความ เกรงใจไม่แตกต่างกัน นักเรียนชายที่ประพฤติก้อยตามสังคมและนักเรียนหญิงที่ประพฤติก้อยตามสังคมมีความ เกรงใจ ไม่แตกต่างกัน นักเรียนชายที่ประพฤติก้อยตามสังคมและนักเรียนหญิงที่ประพฤติดังสังคมมีความ เกรงใจไม่แตกต่างกัน^๒

สุพรรณิ ไชยอำพร ได้ศึกษาผลของสภาพการณ์แข่งขันต่อพฤติกรรมสร้างสรรค์เชิงความหมายของนักเรียนที่มีบุคลิกภาพไมตรีสัมพันธ์สูงและไมตรีสัมพันธ์ต่ำ โดยมีวัตถุประสงค์ ๓ ประการ คือเพื่อเปรียบเทียบระดับพฤติกรรมสร้างสรรค์เชิงความหมายของ ๑) นักเรียนในสภาพการณ์แข่งขันกลุ่ม ๒) นักเรียนที่มีบุคลิกภาพแบบไมตรีสัมพันธ์สูงและต่ำในสภาพการณ์ข้างต้น และ ๓) นักเรียนชายและหญิง กลุ่มตัวอย่าง เป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๓ โรงเรียนสิงห์บุรี จำนวน ๑๔๔ คน แบ่งเป็น ๒ กลุ่ม คือ กลุ่มที่มีบุคลิกภาพแบบไมตรีสัมพันธ์สูงและไมตรีสัมพันธ์ต่ำ

^๑ปราชญาลปณ์ กัญหเนตร, "ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมตอบสนองระหว่างบุคคล ความเกรงใจและการปรับตัว" (ปริทัศน์นิพนธ์การศึกษามหาบัณฑิต วิทยาลัยวิชาการศึกษา ประสานมิตร, ๒๕๑๕ หน้า ๕๗-๖๑.

^๒สุจินต์ ปริชามารถ, "การคิดสร้างสรรค์ ความ เกรงใจ และลักษณะความเป็นผู้นำของนักเรียนที่ประพฤติก้อยตามสังคมและที่ขัดแย้งกับสังคม," (ปริทัศน์นิพนธ์การศึกษามหาบัณฑิต วิทยาลัยวิชาการศึกษา ประสานมิตร, ๒๕๑๕) หน้า ๖๗.

แต่ละกลุ่มประกอบด้วย นักเรียนชาย ๓๖ คน และนักเรียนหญิง ๓๖ คน เครื่องมือที่ใช้คือแบบสอบ
ไมตรีสัมพันธ์และแบบสอบพฤติกรรมสร้างสรรค์ และนำข้อมูลมาวิเคราะห์ด้วยความแปรปรวนแบบ
สามทางและทดสอบความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ย เป็นรายคู่ด้วยวิธีนิวแมน-คูลส์ ผลการวิจัยปรากฏว่า
๑) ระดับพฤติกรรมสร้างสรรค์เชิงความหมายของนักเรียนในสภาพการณ์แข่งขันกลุ่มเดี่ยว ไม่แข่งขัน
มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .๐๑ ๒) ระดับพฤติกรรมสร้างสรรค์เชิงความหมายของ
นักเรียนที่มีบุคลิกภาพไมตรีสัมพันธ์สูงและไมตรีสัมพันธ์ต่ำในสภาพการณ์ทั้งสาม มีความแตกต่างกัน
อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .๐๑ ๓) ระดับพฤติกรรมสร้างสรรค์เชิงความหมายของนักเรียนชายและ
นักเรียนหญิง ไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ๔) มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างสภาพการณ์
และบุคลิกภาพแบบไมตรีสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .๐๑ แต่ไม่มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างเพศกับ
บุคลิกภาพแบบไมตรีสัมพันธ์ ระหว่างเพศกับสภาพการณ์และระหว่างเพศ บุคลิกภาพแบบไมตรีสัมพันธ์
และสภาพการณ์

๑ สุพรรณิ ไชยอำพร "ผลของสถานการณ์แข่งขันต่อพฤติกรรมสร้างสรรค์เชิงความหมาย
ของนักเรียนที่มีบุคลิกภาพแบบไมตรีสัมพันธ์," (วิทยานิพนธ์ปริญาโทมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ๒๕๒๐) หน้า ๗๐-๗๒.