

บทที่ 2

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

1. การวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคล

- 1.1 ความหมายของการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคล
- 1.2 การให้การปรึกษาตามแนวทฤษฎีการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคล
- 1.3 ขั้นตอนการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคล
- 1.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการให้การปรึกษาตามแนวทฤษฎีการวิเคราะห์สัมพันธภาพ

ระหว่างบุคคล

- 1.4.1 งานวิจัยในประเทศ
- 1.4.2 งานวิจัยต่างประเทศ

2. การให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม

- 2.1 ความหมายของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม
- 2.2 วัตถุประสงค์การให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม
- 2.3 การจัดกลุ่มเพื่อรับคำปรึกษา
- 2.4 คุณค่าและลักษณะเฉพาะของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม
- 2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม
 - 2.5.1 งานวิจัยในประเทศ
 - 2.5.2 งานวิจัยต่างประเทศ

1. การวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคล

1.1 ความหมายของของการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคล

เจียร์นีย์ ทรงชัยกุล (2533 : 75) ได้อธิบายว่า การวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคลเป็นการติดต่อสัมพันธ์ หรือการแลกเปลี่ยนความคิด ความรู้สึกระหว่างบุคคล โดยการใช้คำพูด และหรือท่าทางในการติดต่อสื่อสาร ส่วนคำว่า การวิเคราะห์ (Analysis) หมายถึง การพิจารณาตีความ และทำความเข้าใจเกี่ยวกับการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล รวมทั้งการปรับปรุงทักษะการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เพื่อให้สัมพันธภาพระหว่างบุคคลเกิดผลในทางที่ดี และมีประโยชน์ยิ่งขึ้น

บุรโน (กฤษณา ศักดิ์ศรี. 2534 : 505 ; อ้างอิงมาจาก Burno. 1980) ได้ให้ความหมายของการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคล หมายถึง การวิเคราะห์การติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลที่อยู่บนพื้นฐานของหลักการทางจิตวิทยา ซึ่งจะเกิดขึ้นเมื่อมีบุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไปมาพบกัน ทำให้เข้าใจความรู้สึกนึกคิด และพฤติกรรมของตนเองและบุคคลอื่น มีผลให้ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นไปในทางสร้างสรรค์ และพัฒนาในทางที่ดีขึ้น

พิชิต สุวรรณประกร และคนอื่นๆ (2534 : 1) ได้ให้ความหมายของการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคลว่า เป็นการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ทางสังคม ซึ่งเกิดขึ้นเมื่อบุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไปพบกัน โดยบุคคลใดบุคคลหนึ่งหรือบุคคลทั้งสองต่างรับรู้ว่ามีอีกบุคคลหนึ่งอยู่ในสถานที่นั้นด้วย ลักษณะนี้เรียกว่า Transactional Stimulus และเมื่อบุคคลหนึ่งพูด หรือทักทายหรือแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง การแสดงออกเช่นนี้เรียกว่า Transaction Response และในขณะนั้นก็จะเกิดความสัมพันธ์ด้านบุคลิกภาพ ท่าทาง วาจา ซึ่งจะนำไปสู่คำว่า Transactional Analysis

กิติกร มีทรัพย์ (2535 : 24) กล่าวว่า การวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคลหรือ TA เป็นเครื่องมืออันหนึ่งเพื่อเข้าใจตนเอง รู้วิธีการติดต่อกับผู้อื่น และรู้ว่าชีวิตต้องการอะไร นอกจากนั้นยังทำให้รู้โครงสร้างของบุคลิกภาพทั้งหมดของสภาพจิตใจ การเข้าใจสภาพจิตใจของตนเองสามารถจำแนกความคิด ความรู้สึก และพฤติกรรมได้

อาภา จันทรสกุล (2535 : 161) กล่าวว่า การวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคลเป็นวิธีการทางจิตวิทยาที่ช่วยให้บุคคลเข้าใจตนเอง สามารถเปลี่ยนแปลงปรับปรุงบุคลิกภาพตนเองได้อย่างมีเหตุผล ช่วยให้ปรับตัวได้ดี ทำให้ปฏิสัมพันธ์และการติดต่อสื่อสารกับบุคคลอื่นเป็นไปในแง่ที่ก่อให้เกิดสุขภาพจิตที่ดี

เบริน (อังครา ศรีสุรพล. 2535 : 8 ; อ้างอิงมาจาก Berne. 1977) ได้ให้ความหมายของการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคลว่าเป็นทฤษฎีของบุคลิกภาพ และความสัมพันธ์ทางสังคม รวมทั้งเป็นวิธีทางคลินิกในการบำบัดรักษาทางจิตที่อาศัยพื้นฐานของการวิเคราะห์ติดต่อสัมพันธ์ของภาวะตัวตนระหว่างบุคคล 2 คน หรือมากกว่า 2 คนขึ้นไป

นฤพนธ์ สีแสง (2541 : 16) กล่าวว่า การวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคล หมายถึง การติดต่อสื่อสาร และปฏิบัติต่อกันสัมพันธ์ระหว่างบุคคล โดยอาศัยพื้นฐานของหลักการและวิธีการทางจิตวิทยา ช่วยให้บุคคลสามารถเข้าใจความคิด ความรู้สึก และพฤติกรรมของตนเอง และบุคคลอื่น ซึ่งจะมีผลทำให้พัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองไปในทางที่ดียิ่งขึ้นและสร้างสรรค์

สรุปการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคล หมายถึง วิธีการทางจิตวิทยาที่ช่วยให้บุคคลได้เรียนรู้ที่จะเข้าใจความคิด ความรู้สึก และการกระทำของตนเองและบุคคลอื่น เพื่อเสริมสร้างสัมพันธภาพระหว่างบุคคลให้เกิดผลในทางที่ดีขึ้น

1.2 การให้การปรึกษาตามแนวทฤษฎีการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคล

1.2.1 ประวัติความเป็นมาของทฤษฎีการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคล

ภูมิหลังของอีริก เบริน (Eric Berne) (คมเพชร ฉัตรสุกกุล. 2530 : 78-79 ; หลุย จำปาเทศ. 2533 : 100) ผู้ให้กำเนิดทฤษฎีและวิธีการให้คำปรึกษาแบบวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคลคือ อีริก เบริน (Eric Berne) เกิดเมื่อปี ค.ศ. 1910 ในเมืองมอนทรีล (Montreal) ประเทศแคนาดา เขาเจริญรอยตามบิดาของเขาโดยได้รับปริญญาแพทยศาสตรบัณฑิตจากมหาวิทยาลัยแมกกิลล์ (McGill University) ในปี ค.ศ. 1935 และเข้าร่วมฝึกฝนด้านจิตเวชศาสตร์ โรงพยาบาลแห่งมหาวิทยาลัยเยล (Yale University) ชื่อเดิมของเขาคือ Eric Leonard Bernstein ในขณะที่เขาเปลี่ยนชื่อของเขานั้น เขาก็ได้แปลงสัญชาติเป็นอเมริกัน ในปี ค.ศ. 1943 เขาได้เริ่มต้นฝึกฝนที่สถาบันจิตเวชศาสตร์ ในรัฐนิวยอร์ก ต่อมาในปี ค.ศ. 1943 เขาเข้าไปอยู่ในกองทัพบกในฐานะจิตแพทย์ และในที่นี้เขาได้เริ่มทดลองเทคนิคการบำบัดรักษาแบบกลุ่ม

หลังจากที่เขาพ้นภาระจากกองทัพบกแล้วในปี ค.ศ. 1946 ก็ได้เริ่มต้นทำงานโดยเปิดคลินิกส่วนตัวที่ซานฟรานซิสโก และเบรินได้เข้าอยู่ในความดูแลของอีริก อีริกสัน (Eric Erikson) เพื่อฝึกฝนด้านจิตวิเคราะห์ที่สถาบันทางจิตวิเคราะห์ในเมืองซานฟรานซิสโก ถึงแม้ว่าเบรินจะใช้เวลาถึง 20 ปี เพื่อเริ่มต้นชีวิตในวิชาชีพในฐานะนักจิตวิเคราะห์ แต่เขาก็ไม่ประสบความสำเร็จ ในปี ค.ศ. 1956 เขาได้รับการปฏิเสธที่จะให้เป็นสมาชิกของสถาบันจิตวิเคราะห์ เนื่องจากเขายืนยันว่าในการทำกลุ่มนั้น ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องมีบทบาทมากร่วมกับผู้รับคำปรึกษาเป็นอย่างมาก (Active Involvement) ดังนั้นเบรินจึงเริ่มต้นรวบรวมแนวความคิดในด้านการทำจิตบำบัดของเขาขึ้นมา

เบิร์นเป็นศิษย์ของ Paul Federn เพื่อนร่วมทีมของ Sigmund Freud ดังนั้นเขาจึงได้นำหลักการของ Sigmund Freud มาปรับปรุงเปลี่ยนแปลงเพื่อนำไปใช้จนได้ผลอย่างมีประสิทธิภาพ

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

1.2.2 ภูมิหลังด้านทฤษฎี (Theoretical Background)

คมเพชร ฉัตรศุภกุล (2530 : 79) กล่าวว่า เบิร์นได้มีความเกี่ยวข้องกับกลุ่มจิตวิเคราะห์เป็นเวลานาน ดังนั้นโครงสร้างของทฤษฎีจึงมีความคล้ายคลึงกัน เบิร์นคิดว่าจิตวิเคราะห์นั้นเป็นแกนหรือหลัก แต่การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นผลของการศึกษาสิ่งเหล่านั้น นอกจากนี้เบิร์นยังยืนยันว่า The Parent , The Adult และ The Child ในทฤษฎีของเขานั้นเป็นเพียงสถานะของอีโก้ (Ego State) เท่านั้น แต่อย่างไรก็ตาม คำนิยามของหน้าที่ของสิ่งที่กล่าวไปแล้วนั้นดูไม่แตกต่างจาก Superego , Ego และ Id ในทฤษฎีของฟรอยด์

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

1.2.3 ธรรมชาติของมนุษย์ (Human Nature)

ความเชื่อเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์ ตามแนวทฤษฎีการวิเคราะห์สัมพันธ์ระหว่างบุคคลมีดังนี้

อาภา จันทรสกุล (2535 : 162) กล่าวว่า นักจิตวิทยากลุ่มจิตวิเคราะห์การสื่อสารระหว่างบุคคล เชื่อว่าบุคคลสามารถที่จะเข้าใจบุคลิกภาพที่เป็นผลมาจากประสบการณ์ในอดีตของตนได้ และบุคคลสามารถตัดสินใจเลือกแนวทางในการดำเนินชีวิตใหม่ได้ ถ้าเขากล้าที่จะ

เปลี่ยนแปลงตนเอง โดยการเปลี่ยนบทบาทและตำแหน่งชีวิตของตนเองเสียใหม่ วางเป้าหมายที่จะนำไปสู่พฤติกรรมใหม่ๆ ในอนาคต แต่ทั้งนี้ไม่ได้หมายความว่า บุคคลมีอิสระจากอิทธิพลของสังคม หรือบุคคลสามารถตัดสินใจได้อย่างมีอิสระ โดยขึ้นอยู่กับความต้องการของตนเองเท่านั้น ในสภาพความเป็นจริงบุคคลเกิดมาอย่างเป็นอิสระ แต่บุคคลได้รับอิทธิพลจากความคาดหวังความต้องการที่บุคคลอื่นรอบตัวเขามีต่อเขา ตั้งแต่เขายังเป็นเด็ก เนื่องจากเขาพึ่งพาและทำตามผู้ที่มีอิทธิพลเหนือกว่า เช่น พ่อแม่ ผู้เลี้ยงดูที่คอยบอกให้ทำอย่างโน้นอย่างนี้ ฉะนั้นถ้าบุคคลได้มีการสำรวจและเข้าใจบุคลิกภาพของตนเองได้อย่างมีเหตุผล และพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงบทบาทชีวิต ตำแหน่งชีวิต และแบบแผนในการดำเนินชีวิต โดยกล้าที่จะสลัดวิธีการใช้ชีวิตแบบเดิม กล้าหลุดพ้นจากอิทธิพลการใช้ชีวิตที่สืบเนื่องมาจากทัศนคติที่พ่อแม่ถ่ายทอดให้บุคคลที่สามารถเปลี่ยนแปลงตนเอง และเป็นตัวของตนเองให้เต็มศักยภาพ

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

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

เจมส์ (James. 1977 : 4) เชื่อว่า มนุษย์สามารถเป็นตัวของตัวเองได้ มนุษย์ไม่จำเป็นจะต้องเป็นทาสของอดีตเสมอไป เขาสามารถที่จะตัดสินใจเป็นอะไรหรือไม่เป็นอะไรก็ได้ เขาสามารถทำหรือไม่ทำก็ได้ เขาสามารถที่จะแสดงความรู้สึกนึกคิดหรือไม่แสดงออกก็ได้ โดยการใช้ทฤษฎีวิเคราะห์สัมพันธภาพ ในอันที่จะจัดอิทธิพลของอดีตที่ผ่านมา และวางแผนการเพื่ออนาคต รวมทั้งการเรียนรู้ที่จะตอบสนองต่อสภาพการณ์ในปัจจุบันในลักษณะ “ที่นี่และเดี๋ยวนี้”

คมเพชร ฉัตรสุณกุล (2530 : 80-83) ได้กล่าวถึงธรรมชาติของมนุษย์ว่า ในทัศนะของเบิร์นเชื่อว่า “มนุษย์เกิดมาเป็นเจ้าชายและเจ้าหญิง หลังจากนั้นบิดามารดาจะทำให้เขาทั้งหลายกลายเป็นกบ” (People Are Born Prince and Princesses and Then Their Parents Kiss Them and Turn Them into Frogs) ในทัศนะนี้ทำให้มองเห็นแนวความคิดเกี่ยวกับมนุษย์ของเบิร์นกล่าวคือ 1) เบิร์นมีความคิดในทางที่ดีต่อมนุษย์ที่เกิดมาทุกคน 2) มีความคิดในเชิงนิเสธกับบิดามารดา 3) ทัศนะดังกล่าวยังชี้ให้เห็นว่า ประสบการณ์เบื้องต้นในชีวิตมีผลต่อพฤติกรรมของมนุษย์ในระยะต่อมา 4) เบิร์นยังเชื่อว่าบุคคลแต่ละคนมีความรับผิดชอบขั้นสูงสุด (Ultimate

Responsibility) ในการที่จะตัดสินใจต่าง ๆ เกี่ยวกับชีวิตของตนเอง เบิร์นหลักเลียงแนวความคิดของ فروยด์เกี่ยวกับแรงขับ (Drive) และสัญชาตญาณ (Instincts) แต่ในขณะเดียวกันก็ได้เสนอความคิดใหม่เกี่ยวกับความต้องการทางด้านจิตใจต่างๆ (Psychological Needs) ในทฤษฎีของเบิร์นใช้คำว่า “Hungers” ซึ่งประกอบไปด้วยความต้องการที่สำคัญดังนี้ 1) Stimulus Hunger 2) Structure Hunger 3) Position Hunger ในความเชื่อของเบิร์น ความพอใจที่เกิดขึ้นจากความต้องการเหล่านี้เป็นส่วนหนึ่งเป็นความจำเป็นสำหรับการดำรงชีวิต วิธีการที่บุคคลเรียนรู้จะเอาตัวรอดนั้นจะมีผลต่อการสื่อสารสัมพันธ์ทางระหว่างบุคคล หรือแม้แต่การมองชีวิตในอนาคต

1) Stimulus Hunger หมายถึง ความต้องการทั่วไปจะได้รับความสนใจ ซึ่งภาษาของเบิร์นจะใช้คำว่า “Stroking” ซึ่งความต้องการไม่ใช่เป็นแต่เพียงจะทำให้เกิดความพึงพอใจเท่านั้น แต่เป็นสิ่งที่มีความจำเป็นสำหรับชีวิต ความต้องการที่จะได้รับความสนใจนั้นจะมีอยู่ตลอดชีวิต สำหรับการได้รับความสนใจนั้นจะเปลี่ยนจากลักษณะที่ตอบสนองทางด้านร่างกายไปเป็นด้านสัญลักษณ์ที่มีความหมาย คำว่า “Strokes” เป็นหน่วยเบื้องต้นของการปฏิสัมพันธ์ทางสังคม ซึ่งอาจจะประกอบไปด้วย Positive Stroke เช่น การกอดรัด การยิ้ม การแสดงการยอมรับโดยคำพูด หรือ Negative Stroke การตบหน้า การทำหน้าอิ้ง การแสดงออกถึงการไม่ยอมรับ ถ้าหากเด็กขาดการตอบสนองในด้าน Positive Stroke แล้วเขาจะแสวงหา Negative Stroke

2) Structure Hunger หมายถึง ความต้องการของบุคคลที่จะใช้เวลาในการที่จะได้รับความเอาใจใส่ให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ในทฤษฎีนี้เบิร์นจะใช้คำถามว่า “What do you say after you say hello ?” เพื่อจะแยกแยะปัญหาในเรื่องการใช้เวลาของบุคคล “คุณทำอะไรบ้างใน 24 ชั่วโมงของแต่ละวัน” ก็เป็นคำถามที่จะใช้การวิเคราะห์บุคคลเช่นกัน สำหรับความต้องการในการใช้เวลานี้เป็นส่วนหนึ่งของความต้องการที่จะได้รับความเอาใจใส่ เพราะเกี่ยวข้องกับวิธีการที่บุคคลจะใช้เวลาเพื่อให้ได้มาซึ่งความเอาใจใส่มากที่สุด การใช้เวลาเพื่อให้ได้มาซึ่งความสนใจจากบุคคลอื่นๆ มีความสำคัญ บุคคลจะต้องเลือกใช้ให้เหมาะสมกับกาลเทศะและต่อบุคคลด้วย ถ้าหากขาดความเหมาะสมก็จะทำให้เกิดความไม่สมดุลในด้านบุคลิกภาพได้ด้วย

3) Position Hunger ความต้องการหรือแรงจูงใจนี้ หมายถึง ความต้องการของบุคคลที่จะมีเหตุผล ในขณะที่เด็กกำลังเจริญเติบโตมักจะได้รับคำพูดต่างๆ เช่น หนูน่ารักจัง เธอเป็นเด็กไม่ดี ดังนั้นเขาจะเรียนรู้เกี่ยวกับตนเองว่าเขาเป็นคนที่ใช้ได้ (“OK”) หรือใช้ไม่ได้ (“Not-OK”) ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะกลายเป็นความคาดหวังด้านคุณค่าภายในตัวของเขา การตัดสินใจว่าเด็กเป็นอย่างไร มักจะทำให้เด็กเกิดความสับสน ทำให้โลกสับสนไปด้วย เมื่อเด็กปฏิสัมพันธ์กับสังคมมากขึ้น เด็กจะมีการตัดสินใจกับคนอื่นเช่นกันว่า เขาใช้ได้ หรือไม่ได้ การที่เด็กตัดสินคนอื่นและคนอื่นตัดสินเด็ก

ว่าเป็นอย่างไรนั้นจะมีผลต่อการสร้างตำแหน่งชีวิต (Life Position) ขึ้น เมื่อบุคคลเลือกตำแหน่งชีวิต
อย่างไร วิธีทางที่บุคคลจะใช้เวลา และความปรารถนาของบุคคลจะถูกกำหนดชัดเจนขึ้นพอสมควร

จากการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคลเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์ สรุปได้ว่า
มนุษย์เกิดมาพร้อมกับความสามารถที่จะพัฒนาศักยภาพต่างๆ ของตนเอง เพื่อความก้าวหน้าของ
ตนเองและสังคม มีเสรีภาพในการเลือกและเปลี่ยนแปลงในสิ่งที่ตนต้องการ โดยตกอยู่ใต้อิทธิพล
ของอดีต มีความต้องการทางด้านจิตใจ (Stimulus hunger) ความต้องการที่จะใช้เวลาในการที่จะ
ได้รับความเอาใจใส่ให้มากที่สุด (Structure Hunger) และความต้องการที่จะมีการตัดสินใจเกี่ยวกับ
ชีวิตอย่างมั่นคง และมีเหตุผล (Position Hunger)

1.2.4 ทฤษฎีการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคล

ทฤษฎีการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคล เป็นทฤษฎีหนึ่งในสาขาวิชา
จิตวิทยาการปรึกษา (Counseling Psychology) เป็นทฤษฎีที่มีพื้นฐานทางจิตวิเคราะห์
(Psychoanalysis) ซึ่งเน้นว่าพฤติกรรมทุกชนิดเป็นสิ่งที่สามารถวิเคราะห์ได้ พฤติกรรมต่างๆ ที่เรา
กระทำหรือไม่กระทำในปัจจุบันนี้มีสาเหตุมาจากประสบการณ์ในวัยเด็ก ดังนั้นการวิเคราะห์
พฤติกรรมจึงสามารถกระทำย้อนหลังลงไปในอดีต โดยเฉพาะอย่างยิ่งประสบการณ์ในวัยเด็กที่มี
อิทธิพลอย่างยิ่งต่อพฤติกรรมในปัจจุบันของเรา (พรรณราย ทรัพย์ประภา. 2532 : 9) นอกจากนี้
ทฤษฎีการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคลเชื่อว่า บุคลิกภาพเป็นผลจากการอบรมเลี้ยงดู พ่อแม่
มีอิทธิพลต่อความคิดเห็นที่มีต่อตนเองและสิ่งแวดล้อมของลูกต่อการกระทำของลูก (วัชร ทรัพย์มี.
2533 : 127) ส่วนธรรมชาติของมนุษย์ตามทฤษฎีการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคลนั้น จะ
เห็นว่าบุคคลมีคุณค่า และบุคคลมีหน้าที่รับผิดชอบต่อพฤติกรรม และการตัดสินใจในชีวิตของ
ตนเอง แม้ว่าบุคลิกภาพจะได้รับอิทธิพลมาจากการอบรมเลี้ยงดูและประสบการณ์จากเขาวัย แต่ถ้า
บุคคลมีความประสงค์ที่ปรับเปลี่ยนบุคลิกภาพของตนเอง เพื่อดำรงชีวิตอย่างมีคุณค่าและ
ความสุขยิ่งขึ้น โดยไม่ยอมตกเป็นทาสของอดีต เขาก็ย่อมที่จะเป็นตัวของตัวเองได้ สามารถที่จะ
ตัดสินใจเลือกวิถีชีวิตที่เหมาะสมสำหรับตนเองได้ ทั้งนี้โดยการสำรวจและทำความเข้าใจบุคลิกภาพ
ของตนเองอย่างมีเหตุผล กล้าที่จะปรับเปลี่ยนตำแหน่งชีวิต และรูปแบบการใช้เวลาของตนเองเพื่อการ
มีสุขภาพกายและสุขภาพที่ดีขึ้น และวางแผนเพื่อการไปสู่เป้าหมายที่สร้างสรรค์และพึงปรารถนา
สำหรับอนาคต (เจียรนัย ทรงชัยกุล. 2533 : 76)

ทฤษฎีบุคลิกภาพที่เกี่ยวกับการติดต่อสัมพันธภาพระหว่างบุคคล เป็นทฤษฎีของ
ชีวิตหรือกล่าวได้ว่า การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธภาพระหว่างบุคคลเป็นเรื่องของชีวิตหรือเป็น
เรื่องที่เกี่ยวข้องชีวิต (ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์. 2531 : 99) อีกทั้งแนวความคิดจากทฤษฎีการวิเคราะห์
การติดต่อสัมพันธภาพระหว่างบุคคลนั้น ผู้ที่ศึกษาสามารถทำความเข้าใจเกี่ยวกับทฤษฎีนี้ได้ง่าย

และสามารถนำความรู้ที่ได้มาปรับปรุงตนเองได้ (หลุย จำปาเทศ. 2533 : 100) ไม่เพียงแต่จะใช้ได้ดีกับผู้มีปัญหาเท่านั้น แม้แต่คนที่ไม่มีปัญหาก็จะได้ประโยชน์ในอันที่จะได้รู้จักตนเองดีขึ้น (วัชร ทรัพย์ มี. 2533 : 134) เป็นเครื่องมือที่มีประโยชน์ในการบำบัดรักษาทางจิตวิทยา และยังก่อให้เกิดการกระตุ้นความคิดทางด้านพฤติกรรมมนุษย์ซึ่งคนส่วนมากสามารถเข้าใจและนำไปใช้ได้ (พรรณราย ทรัพย์ะประภา. 2532 : 2) เป็นวิธีการที่สามารถศึกษาและทำความเข้าใจได้ง่าย และเมื่อศึกษาแล้วสามารถนำไปใช้ได้ทันที ใช้ในครอบครัว หรือใช้ในการปฏิบัติงาน หรือในชั้นเรียนก็ได้ ทั้งนี้เพราะแนวความคิดของทฤษฎีการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคลเกิดขึ้นจากการศึกษาความเป็นจริงเกี่ยวกับโครงสร้างบุคลิกภาพ พฤติกรรมหรือการกระทำของคนในสังคมที่ติดต่อสัมพันธ์กัน (จำเนียร ช่วงโชติ. 2524 : 75) เป็นวิธีการทางเหตุผล เพื่อการทำความเข้าใจพฤติกรรมของแต่ละบุคคล และตั้งอยู่บนสมมุติฐานที่ว่า บุคคลใดก็ตามสามารถที่จะไว้วางใจตัวเองได้ คิดเพื่อตนเองได้ ตัดสินใจได้ และแสดงความรู้สึกรักของตนเองได้ กฎเกณฑ์ของการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคลนั้น สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในสถานที่ทำงานในบ้าน ในชั้นเรียนหรือกับเพื่อนรวมทั้งในสถานที่ทำงานในบ้าน ในชั้นเรียนหรือกับเพื่อนร่วมงานทั้งในสถานที่ต่างๆ ที่มีคนอยู่ร่วมกันและติดต่อสัมพันธ์กันและกัน (พรรณราย ทรัพย์ะประภา. 2532 : 8)

จากแนวความคิดเกี่ยวกับทฤษฎีการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคลดังกล่าวข้างต้น สรุปได้ว่า ทฤษฎีการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคลเป็นทฤษฎีทางจิตวิทยาที่มีพื้นฐานมาจากจิตวิเคราะห์ เป็นเรื่องเกี่ยวข้องกับชีวิต ซึ่งเชื่อว่าบุคลิกภาพเป็นผลมาจากการอบรมเลี้ยงดูและประสบการณ์วัยเด็ก เน้นว่าพฤติกรรมต่างๆ เป็นสิ่งที่สามารถวิเคราะห์ได้ ถ้าบุคคลประสงค์จะปรับเปลี่ยนบุคลิกภาพของตนเอง การแก้ไขพฤติกรรมของบุคคลจะมุ่งเน้นพฤติกรรมในปัจจุบันให้บุคคลเป็นตัวของตนเองไม่ตกเป็นทาสของอดีต ใช้ได้กับบุคคลทั่วไป ไม่เฉพาะผู้มีปัญหาเท่านั้น และสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้

1.3 ขั้นตอนการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคล

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

1.3.1 การวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ (Structural Analysis)

1) โครงสร้างบุคลิกภาพ

เบริน กล่าวว่า โครงสร้างบุคลิกภาพ ซึ่งใช้คำว่า “ภาวะตัวตน หรือภาวะอัตตา (Ego State)” โดยโครงสร้างบุคลิกภาพในตัวบุคคลแต่ละคนจะต้องประกอบด้วย 3 ส่วนด้วยกันคือ ส่วนที่มีลักษณะคล้ายพ่อแม่ เรียกว่า ภาวะความเป็นพ่อแม่ (Parent Ego State) ใช้ตัวย่อว่า “P” ส่วนที่มีลักษณะเป็นผู้ใหญ่เรียกว่า ภาวะความเป็นผู้ใหญ่ (Adult Ego State) ใช้ตัวย่อว่า “A” และส่วนที่มีลักษณะเป็นเด็กเรียกว่า ภาวะความเป็นเด็ก (Child Ego State) ใช้ตัวย่อว่า “C” และแม้ว่าทุกคนจะต้องมีบุคลิกภาพทั้งสามส่วนนี้รวมกัน แต่จะมีส่วนใดมากน้อยแค่ไหน หรือแสดงออกในภาวะใด ๆ นั้น ย่อมแตกต่างกันไปในแต่ละบุคคล นอกจากนี้เบรินได้อธิบายเกี่ยวกับภาวะตัวตนหรือภาวะอัตตานี้ว่า หมายถึง ภาวะต่าง ๆ ของจิตใจ (Mind) ที่สัมพันธ์เกี่ยวข้องกับแบบแผนต่างๆ ของพฤติกรรม (พ้องพรรณ เกิดพิทักษ์. 2531 : 76)

เจียรนัย ทรงชัยกุล (2533 : 76) ได้กล่าวถึงโครงสร้างบุคลิกภาพของบุคคลตามแนวคิดของเบริน ซึ่งเบรินได้แบ่งโครงสร้างบุคลิกภาพออกเป็น 3 ส่วนคือ ภาวะความเป็นพ่อแม่ (Parent Ego State) ภาวะความเป็นผู้ใหญ่ (Adult Ego State) และภาวะความเป็นเด็ก (Child Ego State) ทั้ง 3 ส่วนประกอบกัน แต่จะมีลักษณะเด่นต่างกัน บุคคลจะแสดงภาวะของบุคลิกภาพที่ตนมีอยู่ออกมา โดยการพูดและแสดงอาการปฏิกิริยาท่าทาง ซึ่งสามารถสังเกตและวิเคราะห์ได้ ภาวะของบุคลิกภาพทั้ง 3 ส่วนของแต่ละบุคคลที่เรียกกันย่อ ๆ ว่า P-A-C

ส่วนอาภา จันทรสกุล (2523 : 163) กล่าวถึงโครงสร้างบุคลิกภาพของบุคคลตามแนวคิดของเบริน ซึ่งเบรินเชื่อว่า บุคลิกภาพของบุคคลประกอบขึ้นด้วยส่วนที่เรียกกันว่า “Ego State” และในตัวบุคคลหนึ่งจะมี “Ego State” อยู่ด้วยกัน 3 ส่วนคือ ส่วนที่มีลักษณะคล้ายพ่อแม่ เรียกว่า “Parent Ego State” ส่วนที่เป็นผู้ใหญ่ “Adult Ego State” และส่วนที่เป็นเด็ก “Child Ego State” บุคคลแต่ละคนจะมีลักษณะบุคลิกภาพทั้งสามส่วนมากน้อยต่างกัน บางคนจะมีลักษณะความเป็นพ่อแม่มาก ชอบสั่งสอน คำหิ ให้ความเอาใจใส่ดูแลอยู่เกือบตลอดเวลา แต่บางคนอาจมีลักษณะของความเป็นผู้ใหญ่มาก และบางคนอาจมีลักษณะของความเป็นเด็กในบุคลิกภาพมาก บุคลิกภาพทั้งสามส่วนที่มีอยู่ในตัวบุคคลนี้ จะแสดงออกมาในวาระและโอกาสต่างๆ ซึ่งการแสดงออกนั้นเป็นไปทั้งด้านวาจา และท่าทางที่สามารถวิเคราะห์ได้

ประโยชน์ของการวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพจะมีผลต่อการเข้าใจว่าเราเป็นใคร ทำไมถึงเป็นเช่นนั้นหรืออย่างนั้น และผู้อื่นเป็นใคร ทำไมเขาถึงเป็นเช่นนั้นหรืออะไรเป็นตัวทำให้เราหรือเขาเป็น แน่นนอนที่สุดคนเราอาจจะต่างกันในทุกๆ ประการทั้งความคิด ความรู้สึกและการกระทำ และสาเหตุสืบเนื่องก็มาจากทั้งสภาวะปัจจุบันและอดีต เบรินได้วิเคราะห์ลึกลงไปสู่อดีต พบว่าครอบครัวและบุคคลรอบด้านตั้งแต่เล็ก ๆ มีอิทธิพลสามารถฟอร์มตัวเราให้เรามีลักษณะเป็น 3 แบบ หรือ 3 สภาวะ (State) (หลุย จำปาเทศ. 2533 : 104)

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

1) ภาวะความเป็นพ่อแม่ (P) ของแต่ละบุคคลเป็นลักษณะบุคลิกภาพที่พ่อแม่ ผู้เลี้ยงดู หรือบุคคลอื่น ที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมในชีวิตถ่ายทอดให้แก่บุคคล ลักษณะที่เป็นพ่อแม่จะเป็น ส่วนที่แสดงพฤติกรรมโดยไม่ใช้เหตุผล พฤติกรรมต่างๆ ที่พ่อแม่สั่งสอนในอดีตจะถูกเก็บรักษาไว้ และจะกลับมาปรากฏในพฤติกรรมของคน คำพูดที่ชอบใช้ในบุคลิกภาพลักษณะที่เป็นพ่อแม่ เช่น “อย่าทำ” เมื่อบุคคลถูกควบคุมด้วยลักษณะที่เป็นพ่อแม่ เขาจะไม่พิจารณาปัญหาต่างๆ ตามสภาพ ข้อเท็จจริงในปัจจุบัน แต่คำสอนหรือทัศนคติต่าง ๆ ที่ได้รับการสั่งสอนในอดีตมาเป็นตัวนำ พฤติกรรม กล่าวได้ว่าลักษณะที่เป็นพ่อแม่เป็นผลมาจากการที่บุคคลบันทึกข้อมูลไม่ว่าจะเป็น ทัศนคติ ค่านิยม กฎเกณฑ์ต่างๆ รวมทั้งกิริยาจา บุคลิกภาพที่พ่อแม่สั่งสอน สภาพของความเป็น พ่อแม่เป็นการรวบรวมเอาความจดจำในอดีตของบุคคลที่สำคัญ ซึ่งเบรินเรียกว่าเป็น “Tapes” เพราะ สามารถนำมาเล่นใหม่ได้ บุคคลต่างๆ มักจะเป็นผู้ที่มีสัมพันธภาพที่มีอำนาจ พ่อแม่มักจะเป็นผู้ที่มีความสำคัญที่สุด ต่อจากนั้นก็เป็นที่รองที่อายุน้อยกว่า ปู่ย่าตายาย บุคคลที่ทำหน้าที่แทนพ่อแม่ ครู ผู้นำทางศาสนา สภาพของความเป็นพ่อแม่มักจะเอาข้อมูลต่างๆ ไว้ ซึ่งพ่อแม่จะทำหน้าที่ส่วนใหญ่ ในการสอนลูกเพื่อให้เกิดการรับรู้ต่างๆ และให้รู้ว่าจะมีชีวิตอยู่ในโลกนี้อย่างไร พ่อแม่นั้นจะเป็น ข้อมูลส่วนใหญ่ที่ถูกบันทึกไว้ในสมองของคนเรา ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นข้อมูลหรือเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น ในช่วงห้าปีแรกของชีวิต ในส่วนที่เป็นพ่อแม่นี้แบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ

1.1) ภาวะความเป็นพ่อแม่ที่ชอบวิจารณ์ (Prejudical or Critical or Controlling Parent) ซึ่งเรียกย่อๆ ว่า CP เป็นภาวะที่บุคคลที่มีพฤติกรรมเหมือนเป็นพ่อแม่ที่แสดงพฤติกรรมใน ลักษณะที่ไม่ใช้เหตุผล มีอคติ วิพากษ์วิจารณ์ ตีเคียน บังคับควบคุมผู้อื่น ใช้อำนาจในการออกคำสั่ง กำหนดกฎเกณฑ์ให้ปฏิบัติ มีท่าทางและวาจาที่แสดงออกให้เห็นถึงความรู้สึกขี้รำคาญ จู้จี้ วางอำนาจใช้วิธีการลงโทษ ไม่ค่อยพอใจในการเปลี่ยนแปลงหรือแสดงความคิดเห็นใหม่ ติดอยู่กับ แบบแผนเก่าๆ ที่ตนเองเคยชิน ชอบว่ากล่าวตักเตือน อบรมสั่งสอน กล้าเรียกร้อง และกล้าแสดง ความคิดเห็น เป็นต้น

ภาวะความเป็นพ่อแม่ที่ชอบวิจารณ์ เมื่อพิจารณาความรู้สึกว่าเป็นส่วน ของบุคลิกภาพที่ไม่มีค่า เพราะเป็นลักษณะที่ใช้ข้อมูลที่เคยมีมาในอดีต แต่ถ้าพิจารณาอีกแง่หนึ่งจะ พบว่า ภาวะความเป็นพ่อแม่ที่ชอบวิจารณ์นี้มีประโยชน์ เนื่องจากเป็นภาวะที่มีหน้าที่ถ่ายทอดคุณค่า ทางวัฒนธรรม และช่วยให้บุคคลตอบสนองต่อเหตุการณ์ในชีวิตประจำวันเป็นไปโดยอัตโนมัติตาม

ความเขิน ไม่ต้องเสียเวลาไตร่ตรองไปเสียทุกเรื่อง ค่านิยมที่ต้องการปลูกฝังถ่ายทอด และเก็บไว้ด้วยลักษณะบุคลิกภาพส่วนนี้

1.2) ภาวะความเป็นพ่อแม่ที่มีเมตตากรุณา (Nurturing Parent) ซึ่งเรียกย่อๆ ว่า NP เป็นภาวะที่บุคคลมีพฤติกรรมเหมือนเป็นพ่อแม่ที่มีความกรุณาเมตตา กรุณา คอยปกป้อง โยน คอยดูแลให้ความสบายทางด้านร่างกาย ชอบช่วยเหลือ ทะนุถนอมปกป้องคุ้มครองลูก เอื้ออาทรต่อทุกข์สุขทางด้านจิตใจ มีลักษณะโอบอ้อมอารี เห็นอกเห็นใจผู้อื่น ให้กำลังใจ พุดเอาใจผู้อื่น มีน้ำใจต่อผู้อื่น บุคลิกภาพของบุคคลที่ถูกควบคุมด้วยลักษณะพ่อแม่ที่เอื้ออาทรจะมีท่าทางและวาจาที่แสดงออกให้เห็นถึงความอบอุ่น เมตตากรุณาต่อผู้อื่น มีความห่วงใยคอยไต่ถามทุกข์สุข ช่วยดูแลความแตกต่าง ๆ คอยปกป้องโยนและเป็นกำลังใจให้ผู้อื่น มีไมตรีจิตเข้าใจผู้อื่น คอยให้คำแนะนำแนะแนวทางและเป็นที่พึ่งพาของผู้อื่น

2) ภาวะของความเป็นผู้ใหญ่ (A) เป็นลักษณะบุคลิกภาพที่ทำงานเกี่ยวกับการรวบรวมข้อมูลต่างๆ ที่เป็นข้อเท็จจริง เป็นภาวะที่บุคคลใช้หลักแห่งเหตุผล ใช้สติปัญญา ในการพิจารณาสิ่งต่างๆ ตามสภาพข้อเท็จจริงและตัดสินใจตามข้อมูลที่ได้รับ โดยไม่มีอารมณ์และความรู้สึกเข้ามาเกี่ยวข้อง ดำรงชีวิตโดยใช้สติปัญญาเป็นหลัก บุคคลที่มีภาวะความเป็นผู้ใหญ่ปรากฏอย่างเด่นชัด จึงมีลักษณะของผู้รู้จักตนเองตามความเป็นจริง รู้จักปรับเปลี่ยนตนเองได้ อย่างสมวัยและถูกกาลเทศะ มีความเชื่อมั่นในตนเอง ยึดมั่นในศีลธรรมและจรรยาบรรณของสังคม นอกจากนี้แต่ละบุคคลใช้ภาวะความเป็นผู้ใหญ่ เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูล แลกเปลี่ยนความจริง ถามคำถาม แก้ปัญหา และอภิปรายสิ่งต่างๆ อย่างมีเหตุผล ใช้เหตุผลและข้อมูลต่างๆ ในการพยายามปรับภาวะความเป็นเด็กและภาวะความเป็นพ่อแม่ที่บุคคลมีอยู่ในตัวให้เหมาะสมถูกต้องตามเหตุการณ์และอยู่ในสภาวะสมดุล เพื่อให้บุคคลปรับตัวได้แต่ถ้าบุคคลใดใช้ภาวะความเป็นผู้ใหญ่อยู่เสมอ อาจทำให้เขามีบุคลิกภาพคล้ายหุ่นยนต์ที่ปราศจากอารมณ์และความรู้สึก บุคคลที่มีพัฒนาการเป็นไปตามวุฒิภาวะ และรู้จักตนเองตรงตามความเป็นจริง ลักษณะที่เป็นผู้ใหญ่ของบุคคลจะเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ จากประสบการณ์ที่เขาได้เรียนรู้ ซึ่งถ้าเปรียบเทียบกันระหว่างบุคลิกภาพทั้งสามส่วนแล้ว ลักษณะที่เป็นเด็กและลักษณะที่เป็นพ่อแม่มักจะคงที่ไม่เปลี่ยนแปลงไปตามสภาพการณ์ ยิ่งกว่านั้นส่วนของลักษณะที่เป็นผู้ใหญ่จะสามารถพิจารณาใช้เหตุผลตัดสินใจ บุคลิกภาพในส่วนลักษณะที่เป็นเด็กกับลักษณะที่เป็นพ่อแม่ว่า ควรจะปรับปรุงเปลี่ยนแปลงแก้ไขหรือลบทิ้งออกไปอย่างไร แต่ไม่ได้หมายความว่าลักษณะผู้ใหญ่จะทำหน้าที่เป็นผู้บังคับ

จุดเริ่มต้นของความเป็นผู้ใหญ่ เริ่มในตอนที่ยายุสิบเดือน เด็กจะเริ่มมีประสบการณ์ในเรื่องการเคลื่อนไหว จะค่อย ๆ คลานกระดุกกระดิกไปข้างหน้าได้ และจะรู้สึก

ตนเองเป็นอิสระจากการขยับเขยื้อนได้ เริ่มทำบางสิ่งบางอย่างซึ่งเกิดจากความคิดริเริ่มของตนเองได้ และการที่รู้ว่ามีความเป็นตัวตนนี้เองคือจุดเริ่มต้นของความเป็นผู้ใหญ่

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

3) ภาวะของความเป็นเด็ก (C) เป็นภาวะบุคคลที่มีพฤติกรรมเหมือนกับยังอยู่ในวัยเด็ก มีอารมณ์ความรู้สึกความต้องการที่แท้จริงอย่างไรก็จะแสดงออกไปตามธรรมชาติยังไม่ได้ขัดเกลา ไม่ว่าจะเป็นอารมณ์ทางด้านบวกหรือลบ ลักษณะที่เป็นเด็กนี้จะมีอยู่ในตัวของบุคคลทุกคนไม่ว่าบุคคลนั้นจะอายุมากน้อยเพียงใด เพียงแต่ลักษณะส่วนจะมีอยู่มากน้อยต่างกันในแต่ละบุคคล และเมื่ออายุมากขึ้นบุคคลก็จะไม่แสดงออกถึงลักษณะส่วนนี้มากเหมือนกับวัยเด็ก ลักษณะนี้เป็นส่วนของบุคลิกภาพที่ยังไม่ได้ขัดเกลา เช่น ดีใจก็กระโดดโลดเต้น มีความสดชื่นรื่นเริง เมื่อเสียใจก็ร้องไห้อย่างเปิดเผย เป็นต้น ภาวะของความเป็นเด็กนี้แบ่งออกเป็น 3 ส่วนคือ

3.1) ภาวะของความเป็นเด็กตามธรรมชาติ (Natural Child) ซึ่งเรียกกันย่อๆว่า NC เป็นภาวะที่บุคคลมีพฤติกรรมเหมือนเป็นเด็กที่ยังไม่ได้ขัดเกลา ดังนั้นเมื่อความต้องการหรืออารมณ์ความรู้สึกอย่างไรจึงแสดงพฤติกรรมที่แท้จริงออกมาอย่างโจ่งแจ้ง ปราศจากการควบคุมตนเอง เช่น อารมณ์สนุกสนาน กระโดดโลดเต้น เมื่อผิดหวังหรือเสียใจก็ร้องไห้ฟูมฟาย หรืออาละวาดโวยวาย บึ้งป้าง ฯลฯ บุคคลที่มีภาวะของความเป็นเด็กธรรมชาติอย่างเด่นชัด มักจะมีลักษณะที่มีชีวิตชีวา มีความกระตือรือร้น อยากรู้ อยากเห็น ยึดตนเองเป็นศูนย์กลาง มีความสนุกสนาน ร่าเริง ขี้อาย กลัว เห็นแก่ตัว อิจฉาริษยา ไม่รู้จักยับยั้งรอคอย ชอบสนุก ชอบเที่ยว ชอบเสี่ยง ไม่แยแสว่าคนอื่นจะคิดหรือรู้สึกอย่างไร

3.2) ภาวะของความเป็นเด็กที่ได้รับการขัดเกลา (Adapted Child) ซึ่งเรียกย่อๆว่า AC เป็นภาวะที่บุคคลมีพฤติกรรมเหมือนเป็นเด็กที่ได้รับการขัดเกลามาแล้ว ตั้งแต่ครั้งเยาว์วัยจากการอบรมเลี้ยงดูและการสั่งสอนของพ่อแม่ ผู้ปกครอง ญาติ ผู้ใหญ่และครู เป็นส่วนของบุคลิกภาพที่พัฒนาขึ้น เพราะเด็กมีสัมพันธภาพกับพ่อแม่หรือผู้อบรมเลี้ยงดู ทำให้บุคคลพัฒนาบุคลิกภาพในส่วนของการเชื่อฟังผู้อื่น ขอมทำตาม อาจเป็นผู้ที่เข้าสังคมได้ดี มีกิริยามารยาทเหมาะสมกับกาลเทศะ หรือในทางตรงข้ามอาจจะไม่มีความเป็นตัวของตัวเอง ดัดจริตใจไม่ค่อยเป็น และชอบฟังพหูอื่น อาจจะไม่มีความเป็นตัวของตัวเอง เพราะต้องคอยฟังพหูผู้มีประสบการณ์สูงกว่าคอยให้คำแนะนำอยู่เรื่อยมาจนชิน พฤติกรรมต่าง ๆ จะอยู่ภายใต้อิทธิพลของพ่อแม่

3.3) ภาวะของความเป็นเด็กเข้าปัญญา (Little Professor) ซึ่งเรียกกันย่อๆว่า LP เป็นภาวะที่บุคคลมีพฤติกรรมที่แสดงออกถึงลักษณะบางส่วนของความเป็นผู้ใหญ่ เริ่มรู้จักการใช้

ความคิด เหตุผลพิจารณาต่าง ๆ คล้ายผู้ใหญ่ เป็นส่วนของความสามารถทางสติปัญญาแสดงออกถึงความเฉลียวฉลาด และเป็นส่วนของความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ชอบคิดสิ่งแปลกใหม่ประจบเพื่อใช้คน เอาใจคนเก่ง ชอบวางแผน ดังนั้นบุคคลที่มีภาวะของความเป็นเด็กเจ้าปัญญา หรือมีความคิดอย่างเด่นชัด จึงเป็นผู้ที่รู้ว่าควรจัดการกับบางสิ่งบางอย่างด้วยวิธีการอย่างไรได้ด้วยตนเอง แม้ว่าจะยังคงอยู่ในขอบเขตแห่งโลกของเด็กก็ตาม

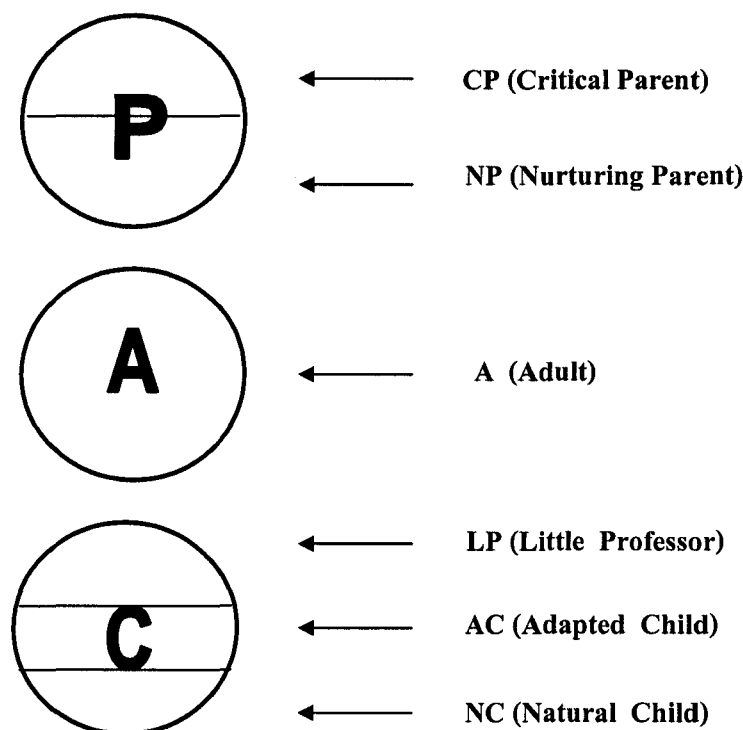
ภาวะความเป็นเด็ก (Child Ego State) เป็นส่วนหนึ่งของบุคลิกภาพที่สำคัญของคนปกติ เป็นพื้นฐานที่แต่ละคนจะสร้างอัตมโนทัศน์ (Self-Concept) ซึ่งเบิร์นได้กล่าวว่า บุคคลควรเข้าถึงลักษณะที่เป็นเด็กภายในตนเอง เพราะเป็นส่วนประกอบของบุคลิกภาพที่มีอยู่ในตัวบุคคลไปตลอดชีวิต ยิ่งไปกว่านั้น ส่วนนี้ยังเป็นส่วนที่มีค่ายิ่งในบุคลิกภาพของแต่ละบุคคล

บุคคลที่มีพัฒนาการเป็นไปตามปกติ บุคลิกภาพในส่วนของความเป็นเด็กจะเริ่มพัฒนาอย่างมากตั้งแต่เกิดจนกระทั่งอายุประมาณ 7 ขวบ ในช่วงที่ลักษณะความเป็นเด็กพัฒนามากนี้ เป็นช่วงที่บุคคลได้มีประสบการณ์ของความต้องการแสวงหาความสุขสบายในตัวเอง การแสดงออกของอารมณ์ ความรู้สึกเป็นไปอย่างบริสุทธิ์ตามธรรมชาติ เป็นช่วงที่แสดงให้เห็นถึงความน่ารักน่าเอ็นดู สดใสร่าเริง ริเริ่มสร้างสรรค์ การแสดงพฤติกรรมมักใช้คำพูดแสดงความรู้สึกแบบเด็ก เช่น “แจ่วไปเลย” “สนุกระเบิด” เออะอะส่งเสียงดัง ชุกชนกระดือรือร้น มีท่าทางเปลี่ยนแปลงรวดเร็วยากจะเดา (Unpredictable) ไวต่อความรู้สึก เมื่อบุคคลอายุมากขึ้น สังคมได้สร้างค่านิยมที่บุคคลต้องลดการแสดงออกถึงบุคลิกภาพส่วนนี้ ด้วยลักษณะที่เป็นเด็กทำให้บุคคลที่อยู่ในวัยผู้ใหญ่ต้องจัดสภาพการณ์ที่จะได้แสดงออกถึงบุคลิกภาพส่วนนี้ แล้วได้รับการยอมรับ เช่น จัดงานสังสรรค์เพื่อนเก่า ๆ แล้วมีการแข่งขันเกมต่าง ๆ กีฬาที่เน้นความสนุกสนานเป็นหลัก การแสดงท่าแปลก ๆ ในการเดินร่า การแสดงตลกต่าง ๆ

เนื่องจากการพัฒนาการของลักษณะที่เป็นเด็กนั้นพัฒนาขึ้นอย่างมากในช่วง 7 ปีแรกของชีวิต ซึ่งเป็นระยะก่อนที่มีพัฒนาการทางภาษาเต็มที่ เด็กมีแรงผลักดันตามธรรมชาติในการอยากพึ่งพาตนเอง อยากลองทำอะไรใหม่ ๆ ต้องการสำรวจสภาพแวดล้อมด้วยตนเอง แต่ผู้ใหญ่ที่มีอิทธิพลเหนือกว่าจะคอยควบคุมขัดขวางเพราะกลัวอันตราย ทำให้เด็กต้องระงับพฤติกรรมต่างๆ ที่เป็นความสุขจึงเกิดความคับข้องใจ ลักษณะของเด็กที่ได้รับการขัดเกลาก็จะพัฒนาจากการที่เด็กได้เรียนรู้กฎเกณฑ์ ยอมทำตาม ถ้าพ่อแม่สั่งสอนด้วยความรัก มีเหตุผลลงเส้นคงว่า เด็กจะมีวินัยในตนเองรู้สึกว่าคุณได้รับการยอมรับแล้วต้องทำตามกฎเกณฑ์ หากพ่อแม่ใช้อารมณ์รุนแรง โทษ ไม่ลงเส้นคงว่า ทำให้เด็กรู้สึกไม่ได้รับการยอมรับ ไม่มีคุณค่าทำตามสั่งเพราะยังพึ่งพาตนเองไม่ได้ เมื่อโตขึ้นถ้าไม่ออกในรูปพฤติกรรมก้าวร้าวก็จะเป็นลักษณะผู้พึ่งพากลัวผิดพลาด เพราะเกิดความรู้สึกว่า “ฉันไม่ดี” สำหรับบุคลิกภาพในส่วนของลักษณะที่เป็นเด็กมีการพัฒนาขึ้น

เมื่อเด็กเริ่มหาเหตุผล ใช้ความคิด แสดงออกให้เห็นว่ารู้จักประเมินค่า ตัดสินต่างๆ ด้วยเหตุผล มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์

โครงสร้างของบุคลิกภาพทั้ง 3 ส่วนตามความเชื่อของทฤษฎีการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคล สามารถแสดงด้วยแผนผังเพื่อให้่ายต่อการทำความเข้าใจ (อาภา จันทรสกุล. 2535 : 168) ดังภาพที่ 2.1



ภาพที่ 2.1 โครงสร้างของบุคลิกภาพ

ภาวะความเป็นพ่อแม่ ภาวะความเป็นผู้ใหญ่ และภาวะความเป็นเด็ก ต่างตอบสนองหรือปฏิกิริยาต่อสิ่งเร้าแตกต่างกัน โดยแต่ละภาวะจะรับรู้สิ่งเร้าแตกต่างกัน และตอบสนองตามการรับรู้ (Perception) ของแต่ละภาวะ นอกจากนี้ทั้งสามภาวะนี้ยังมีปฏิกิริยาต่อกันและกันอีกด้วย

เนื่องด้วยแต่ละบุคคลมีพลังจิตหรือพลังทางจิต (Psychic Energy หรือ Cathexis) พลังจิตจะไหลผ่านขอบเขต (Boundary) ของแต่ละภาวะตัวตน ซึ่งขอบเขตของแต่ละภาวะตัวนั้นเปรียบเสมือนเนื้อเยื่อต่างๆ ที่พลังจิตสามารถไหลผ่านภาวะไปได้ และพลังจิตจะไหลผ่านจากภาวะตัวตนหนึ่งไปสู่ภาวะตัวตนอื่นๆ พลังจิตที่สามารถไหลผ่านภาวะตัวตนหนึ่งไปสู่อีกตัวตนเรียกว่า พลังจิตอิสระ (Free Cathexis) บุคคลที่มีการรับรู้ที่มีประสิทธิภาพ จะมีการปรับเปลี่ยนสภาวะของ

บุคลิกภาพที่เป็นไปอย่างรวดเร็ว และสอดคล้องกับสภาพแวดล้อม ซึ่งจะทำให้บุคคลนี้ปรับตัวได้ดี ตรงกันข้ามกับบางคนที่มีการรับรู้ที่ไม่มีประสิทธิภาพ จะมีการปรับเปลี่ยนสถานะของบุคลิกภาพให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมได้ช้าหรือไม่ได้เลย ดังนั้นจึงมีบุคลิกภาพไม่เหมาะสมหรือผิดปกติ

จากข้อความต่าง ๆ เกี่ยวกับการวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ สรุปได้ว่า

โครงสร้างบุคลิกภาพ หรือภาวะตัวตน หรือภาวะอัตตาในตัวบุคคลประกอบด้วยบุคลิกภาพ 3 ส่วน คือ ส่วนที่มีลักษณะภาวะของความเป็นพ่อแม่ (Parent Ego State) ภาวะของความเป็นผู้ใหญ่ (Adult Ego State) และภาวะของความเป็นเด็ก (Child Ego State) ซึ่งบุคลิกภาพทั้ง 3 ส่วนของแต่ละบุคคล อาจจะมีส่วนใดมากน้อยแตกต่างกันหรือคล้ายคลึงกัน ดังนั้นการที่จะเข้าใจบุคลิกภาพต่างๆ ของแต่ละบุคคล หากสามารถวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพของบุคคลอื่นได้ โดยสามารถสังเกตและวิเคราะห์ได้จากการพูดและแสดงออกปฏิกิริยา จะช่วยให้เข้าใจบุคคลนั้นดียิ่งขึ้น ทำให้ทราบว่าทำไม หรืออะไรเป็นตัวทำให้เราหรือเขาเป็นอย่างนั้น

ภาวะของบุคลิกภาพในแต่ละส่วน P, A, C ต่างก็มีอาณาเขตส่วนตน (Ego Boundary) นอกจากนี้สถานะของบุคลิกภาพในแต่ละส่วนยังถ่ายเทเปลี่ยนแปลงไปมาหากันได้ ดังนั้นบุคคลที่มีการรับรู้ที่มีประสิทธิภาพจะมีการปรับเปลี่ยนภาวะของบุคลิกภาพที่เป็นไปอย่างรวดเร็ว และสอดคล้องกับสภาพแวดล้อม ซึ่งจะทำให้บุคคลนี้ปรับตัวได้ดี ตรงกันข้ามกับบางคนที่มีการรับรู้ที่ไม่มีประสิทธิภาพ จะมีการปรับเปลี่ยนสถานะของบุคลิกภาพให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมได้ช้าหรือไม่ได้เลย ดังนั้นจึงมีบุคลิกภาพที่ไม่เหมาะสมหรือผิดปกติ

2) ข้อดี-ข้อเสียของสถานะของบุคคล (Ego State Advantages and Disadvantages)

สถานะของบุคคลแต่ละประเภทจะมีทั้งข้อดีและข้อเสีย สถานะความเป็นเด็ก จะถูกกำหนดลักษณะโดยพลัง เสรีภาพ ความสนุกสนานและความกล้า สถานะของความเป็นเด็กจะรู้สึกและแสดงถึงความรู้สึกที่รื่นรมย์และเป็นสุข และจะประสบกับความเสียใจ ความกลัวและมักจะรู้สึกว่าตัวเองเล็กและอ่อนแอ ความต้องการความปลอดภัยมักจะทำให้มีผลต่อการปรับตัว และการตัดสินใจในบทบาท

สถานะของความเป็นผู้ใหญ่ จะทำหน้าที่คิดวิเคราะห์ และสร้างความเข้าใจในความคิดที่สับสน กิจกรรมเบื้องต้นของสถานะนี้คือ การช่วยให้สถานะของความเป็นเด็กได้พบกับความต้องการและความจำเป็นทั้งหลาย ในทางตรงข้ามสถานะของความเป็นผู้ใหญ่มักอ่อนแอ ไม่สามารถจะใช้ข้อมูลที่เกิดขึ้นให้มีอิทธิพลโดยตรงต่อการแสดงพฤติกรรมของบุคคล

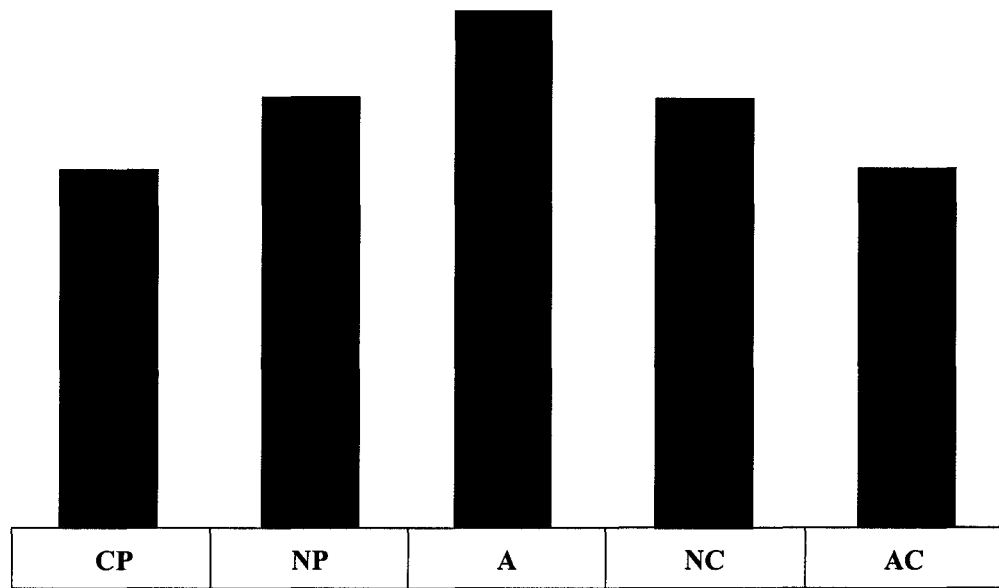
สำหรับสถานะของความเป็นพ่อแม่นั้นจะบรรจุความจำในอดีตที่เป็นประโยชน์เกี่ยวกับที่จะแสดงตัวอย่างไร จะเอาใจใส่ต่อเด็กอย่างไร และเอาใจใส่ต่อบุคคลอื่นๆ อย่างไรด้วย จุดมุ่งหมายเบื้องต้นคือการให้การสนับสนุนและปกป้องสถานะของความเป็นเด็ก แต่

อาจจะพบว่าบางครั้งโชคไม่ดี เพราะสภาวะของความเป็นพ่อแม่มีความจำไม่พอ ไม่ถูกต้อง ถ้าสมัยหรือเป็นข้อมูลที่มีอันตรายต่อสภาวะของความเป็นเด็ก

3) การวิเคราะห์บุคลิกภาพด้วยแผนภูมิแสดงบุคลิกภาพ (Egograms)

แผนภูมิแสดงบุคลิกภาพ คือ เครื่องมือสำหรับแสดงหน้าที่ และจำนวนพลังงานของภาวะตัวตน (Ego State) แผนภูมินี้จะต้องแสดงด้วยกราฟแท่ง กราฟแท่งแต่ละแท่งจะแสดงถึงระดับความมากน้อยของพลังงานของภาวะตัวตน แต่ละภาวะของบุคคลแต่ละคน ซึ่ง Egogram นี้ดูเซย์ (พรรณราย ทรัพย์ะประภา. 2533 : 43 ; อ้างอิงมาจาก Dusay. 1977 : 38-62) ได้พัฒนามาจากโครงสร้างบุคลิกภาพของเบิร์น (Berne) ดังนั้นในกราฟแต่ละแท่งจะใช้สัญลักษณ์เหมือนกับโครงสร้างบุคลิกภาพคือ CP แทน ภาวะพ่อแม่ที่ชอบวิจารณ์ NP แทน ภาวะพ่อแม่ที่ทะนุถนอม A แทนภาวะผู้ใหญ่ NC แทนภาวะเด็กตามธรรมชาติ และ AC แทน ภาวะเด็กที่ได้รับการขัดเกลา พลังที่มีอยู่ในแต่ละภาวะตัวตนเหล่านี้สามารถถ่ายเทไปมาสู่กันได้ ซีระ ประพฤติกิจ (2531 : 9) อธิบายว่า ภาวะตัวตนเหล่านี้จะ ได้รับพลังแรงกระตุ้นจากพลังงานทางจิต (Psychic Energy) ซึ่งมีจำนวนจำกัดมากน้อยต่างกันไปในแต่ละคน เมื่อพลังงานของภาวะตัวตนใดเปลี่ยนไปก็จะมีผลให้ภาวะอื่นๆ เปลี่ยนแปลงไปอย่างอัตโนมัติ เพราะบุคลิกภาพทั้ง 5 อย่างนี้เกี่ยวข้องกัน นอกจากนี้ ซีระ ประพฤติกิจ (2531 : 29) ได้กล่าวว่า คนที่มีบุคลิกภาพดีจะต้องมีพลังงานทางจิตในแต่ละภาวะตัวตนควบคุมกันได้เหมาะสม แต่ละภาวะตัวตนจะมีอิสระแก่กันและพร้อมที่จะปรับพลังงานขึ้นลงได้ตามสถานการณ์อย่างยืดหยุ่น ซึ่งพบว่าแผนภูมิของผู้มีบุคลิกภาพดีมีลักษณะแผนภูมิเป็นรูประฆังคว่ำ (Bell Shapes Egogram) โดย NP สูงกว่า CP มี A สูงที่สุด และมี NC สูงกว่า AC เสมอนั่นคือ บุคคลพร้อมที่จะปรับตัวเพราะพลังงานถูกแจกจ่ายไปภาวะอื่น ๆ ได้ง่ายตามความจำเป็นของสภาพการณ์

แผนภูมิแสดงบุคลิกภาพมีได้หลายรูปแบบขึ้นอยู่กับบุคลิกภาพของแต่ละบุคคล ดังที่ดูเซย์ (พรรณราย ทรัพย์ะประภา. 2533 : 41 ; อ้างอิงมาจาก Dusay. 1977 : 38-62) กล่าวว่า แผนภูมิแสดงบุคลิกภาพนั้นเปรียบเทียบกับลายนิ้วมือของแต่ละคน ซึ่งไม่เหมือนกันเลยแม้แต่คนเดียว แม้ว่าบางคนจะมีลักษณะอะไรบางอย่างที่คล้ายกันกับผู้อื่นก็ตาม ดังที่กล่าวมาข้างนี้ไม่มีผู้ใดสรุปได้ว่า แผนภูมิแสดงบุคลิกภาพแบบไหนดีหรือเลวกว่ากัน แผนภูมิแสดงบุคลิกภาพของคนที่มีบุคลิกภาพดี คนที่มีสุขภาพจิตดี มีความเป็นผู้นำ มีมนุษยสัมพันธ์ดี และมีการปรับตัวที่ดี ควรมีความสมดุลย์ของแต่ละภาวะตัวตนคือ มีลักษณะแผนภูมิแสดงบุคลิกภาพเป็นรูประฆังคว่ำ เป็นบุคลิกภาพที่มีความสมดุลย์ของการกระจายของระบบพลังงานทางจิตวิทยา (Psychological Energy) ดังภาพที่ 2.2



ภาพที่ 2.2 แผนภูมิแท่งแสดงบุคลิกภาพรูปประฆังคว่ำ

แผนภูมิแสดงบุคลิกภาพ เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์บุคลิกภาพของแต่ละบุคคลได้ ดังที่ ดูเซย์ (พรรณราย ทรรศะประภา 2533 : 42 ; อ้างอิงมาจาก Dusay. 1977 : 38-62) กล่าวว่า เราควรใช้แผนภูมิแสดงบุคลิกนี้เป็นเครื่องมือในการที่จะพยายามเข้าใจตัวเราเองหรือผู้อื่นให้ดีขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการเปลี่ยนแปลงและความเจริญงอกงามในตัวเราหรือผู้อื่น

4) การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (Transactional Analysis)

อาภา จันทรสกุล (2535 : 165-166) กล่าวว่า การวิเคราะห์ติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ช่วยให้เราสามารถวิเคราะห์บุคลิกของบุคคลได้ โดยสังเกตจากคำพูดที่บุคคลนั้นใช้สื่อสารตลอดจนท่าทางที่แสดงออกมา

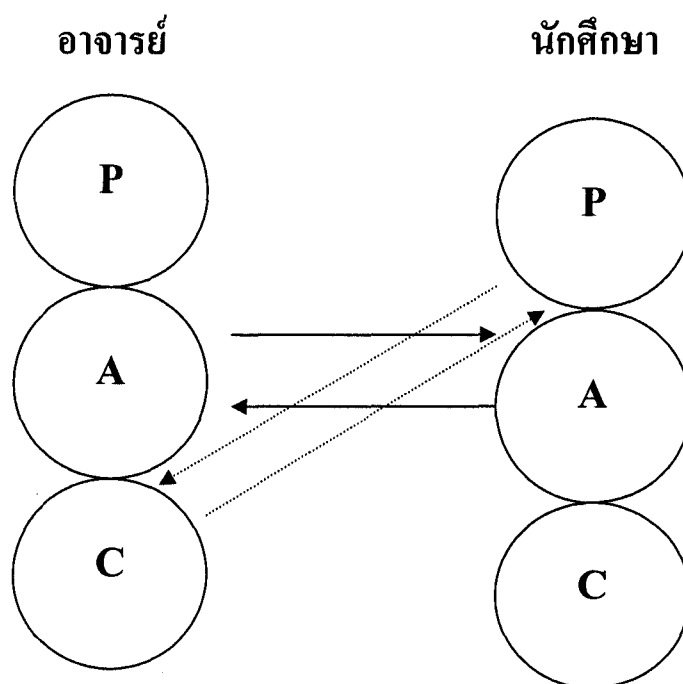
ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ (2531 : 104-105) กล่าวว่า การวิเคราะห์ติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เป็นวิธีการที่อธิบายถึงการติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลหนึ่งกับอีกบุคคลหนึ่ง โดยบุคคลหนึ่งจะแสดงออกทางวาจา ซึ่งวาจาหรือท่าทีนั้นจะส่งมาจากภาวะตัวตนหนึ่งของบุคคลหนึ่งไปยังภาวะตัวตนหนึ่งของอีกบุคคลหนึ่ง สำหรับการติดต่อสัมพันธ์สามารถอธิบายได้ในรูปของสิ่งเร้าและการตอบสนอง เช่น บุคคลหนึ่งจะส่งสื่อสัมพันธ์จากภาวะความเป็นผู้ใหญ่ของคนไปยังภาวะความเป็นผู้ใหญ่ของอีกบุคคลหนึ่ง หรือจากภาวะความเป็นเด็กของบุคคลหนึ่งส่งไปยังภาวะความเป็นผู้ใหญ่ของอีกบุคคลหนึ่ง เป็นต้น

โวลแลมส์และบราวน์ (บัญญัติ ขย่วน. 2530 : 27 ; อ้างอิงจาก Woollams and Brown. 1979 : 65-70) ได้กล่าวถึงการวิเคราะห์ติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล หมายถึง การวิเคราะห์

แลกเปลี่ยนข้อมูล ข่าวสาร หรือความเอาใจใส่ระหว่างบุคคลสองคน โดยมีการเฝ้าและตอบสนองจากภาวะบุคลิกภาพหนึ่งไปยังอีกภาวะบุคลิกภาพหนึ่ง หรืออาจจะยุ่งยากซับซ้อนกว่านั้นคือ สื่อสารจากภาวะบุคลิกภาพมากกว่า 2 บุคลิกภาพ

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

ธีระ ประพตกิจ (2531 : 387) กล่าวว่า การปฏิสัมพันธ์ทางสังคมเกิดขึ้นเมื่อบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปมาพบกัน ดังนั้นถ้าบุคคล 2 คน คุยกันก็หมายความว่ามีความสัมพันธ์กันถึง 6 ภาวะคือ คนละ 3 ภาวะ การปฏิสัมพันธ์ตามทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลก็หมายถึงเพียงการสื่อสารที่มีสิ่งเร้าและการตอบสนองระหว่างบุคคลที่มีภาวะตัวตน คนละ 3 ลักษณะ ในการสื่อสารหรือปฏิสัมพันธ์การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลสัมพันธ์ดังกล่าวจะมีระดับเกิดขึ้น 2 ระดับ คือ ระดับสังคม (Social Level) และระดับจิตวิทยา (Psychological Level) ในระดับสังคมเป็นการปฏิสัมพันธ์ที่เปิดเผยมองเห็นได้จากพฤติกรรมภายนอก และระดับจิตวิทยาเป็นการปฏิสัมพันธ์ของความรู้สึกหรือสิ่งที่ซ่อนเร้นอยู่ในจิตใจ ลักษณะการปฏิสัมพันธ์ 2 ระดับ สามารถแสดงให้เห็นภาพได้โดยให้ลูกศรเส้นทึบแทนการปฏิสัมพันธ์ระดับสังคม และเส้นไขว่ปลาแทนการปฏิสัมพันธ์ระดับจิตวิทยา ดังภาพที่ 2.3



ภาพที่ 2.3 แสดงสัญลักษณ์การติดต่อสัมพันธ์ระดับสังคมและระดับจิตวิทยา

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

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

1.1 การติดต่อสัมพันธ์ที่รับกัน(Complementary Transaction)

1.2 การติดต่อสัมพันธ์ที่สวนทางกัน(Crossed Transaction)

ประเภทที่ 2 การติดต่อสัมพันธ์ที่แฝงความต้องการที่แท้จริง (Ulterior Transaction) เป็นการติดต่อสัมพันธ์โดยผู้สื่อสารหรือมีพฤติกรรมอย่างหนึ่งแต่ความมุ่งหวังที่แท้จริงของบุคคลนั้น ต้องตีความจากความหมายที่แฝงไว้ แต่ไม่แสดงออกมาเพราะผู้สื่อสารบอกราวาจาหรือพฤติกรรมที่เขาแสดงออกมาเป็นสิ่งที่สังคมยอมรับ แต่พฤติกรรมที่เขาซ่อนไว้เป็นความต้องการที่แท้จริงของเขาที่เขาแสวงหา

โกศล มีคุณ (2533 : 135) กล่าวว่า ในการติดต่อสื่อสาร โดยเฉพาะระหว่างคน 2 คน อีริก เบิร์น ได้วิเคราะห์ไว้ สรุปได้ว่า การติดต่อสื่อสารแยกได้เป็น 2 แบบใหญ่ๆคือ การติดต่อสื่อสารแบบคล้ายตามกันหรือแบบเป็นมิตร (Complementary) และการติดต่อสื่อสารแบบตัดกันหรือแบบไม่เป็นมิตร (Crossed)

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

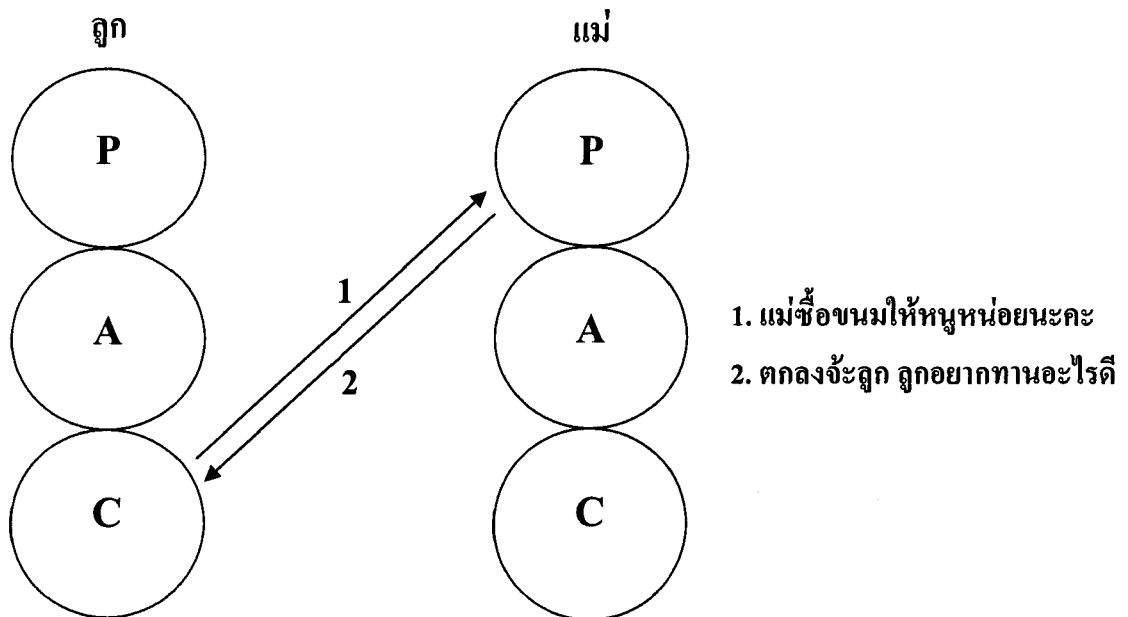
วัลลภ ปิยะมโนธรรม (2533 : 4) กล่าวว่า การสื่อสารที่ดีควรรู้ในเรื่องเหล่านี้คือการสื่อสารในภาวะตัวตนระดับเดียวกัน (Complementary) การสื่อสารภาวะตัวตนระดับต่างกัน (Crossed) การสื่อสารแบบแอบแฝงความรู้สึกแท้จริงอยู่ภายใน(Ulterior)

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

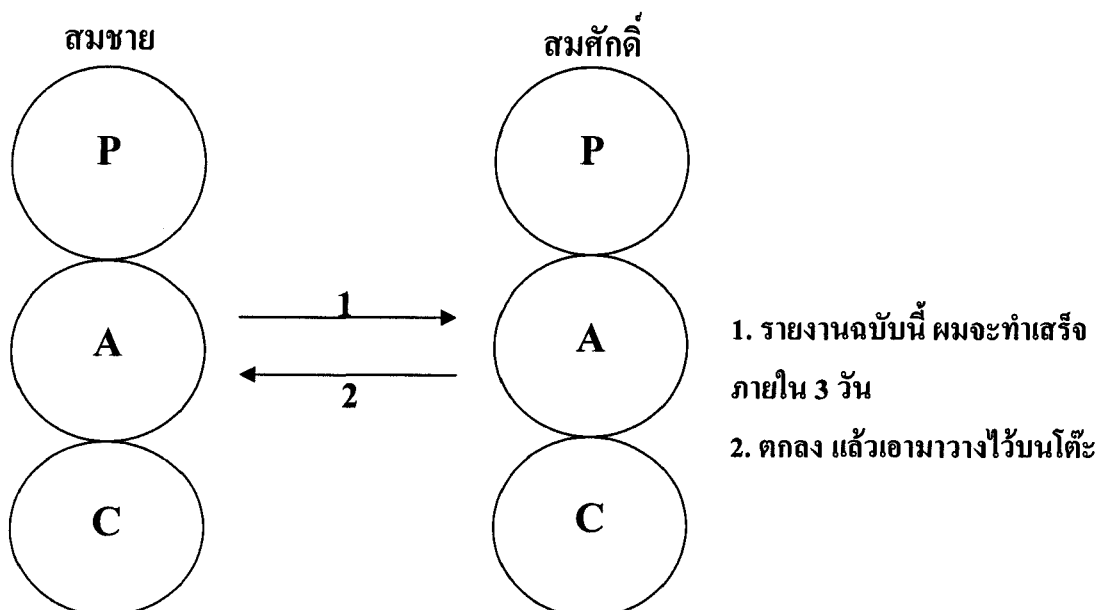
1) การสื่อสารสัมพันธ์ที่ไม่ขัดแย้งกัน(Complementary or Parallel Transaction) การสื่อสารสัมพันธ์แบบนี้จะมีลักษณะถ้อยทีถ้อยอาศัยกัน ผู้สื่อสารคาดหวังจะได้รับ การตอบสนองจากบุคคลที่ตนสื่อสารอย่างไร ก็ได้รับการตอบสนองที่ไม่ขัดแย้ง ถ้าวิเคราะห์จาก

ทิศทาง (Vector) ของการสื่อสาร ลูกศรจะไม่ตัดข้ามกันลูกศรจะขนานกันไป การสื่อสารสัมพันธ์แบบนี้ไม่ส่งผลกระทบต่อด้านสัมพันธ์ภาพ คู่สื่อสารจะสื่อสารกันไปเรื่อยๆ ดังภาพที่ 2.4

ตัวอย่างที่ 1

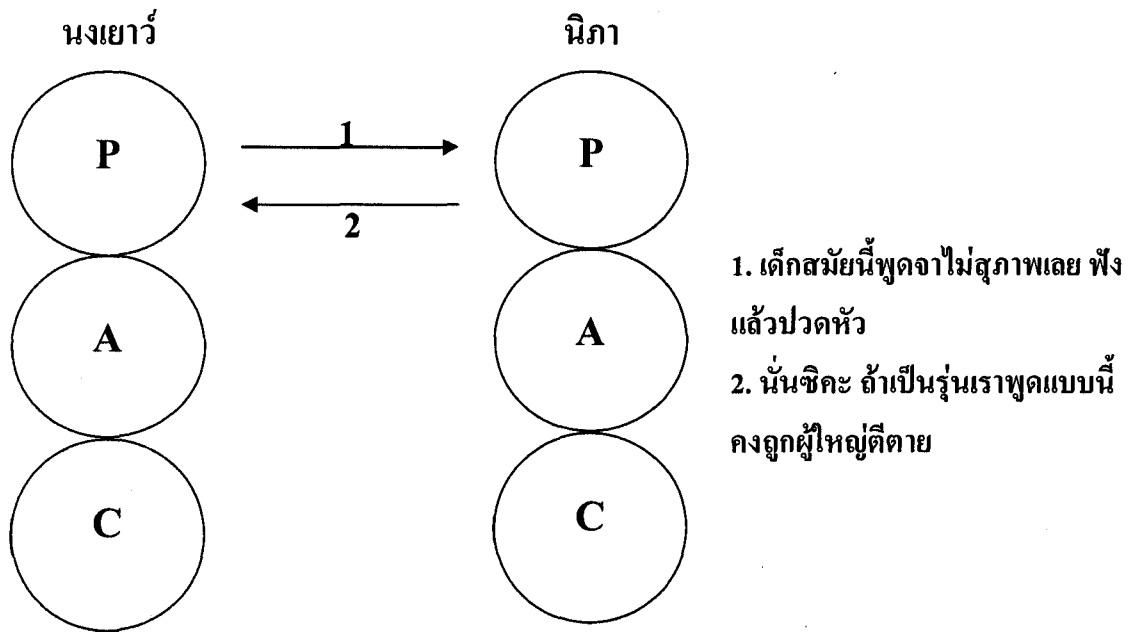


ตัวอย่างที่ 2



ภาพที่ 2.4 แสดงลักษณะการสื่อสารสัมพันธ์ที่ไม่ขัดแย้งกัน

ตัวอย่างที่ 3



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

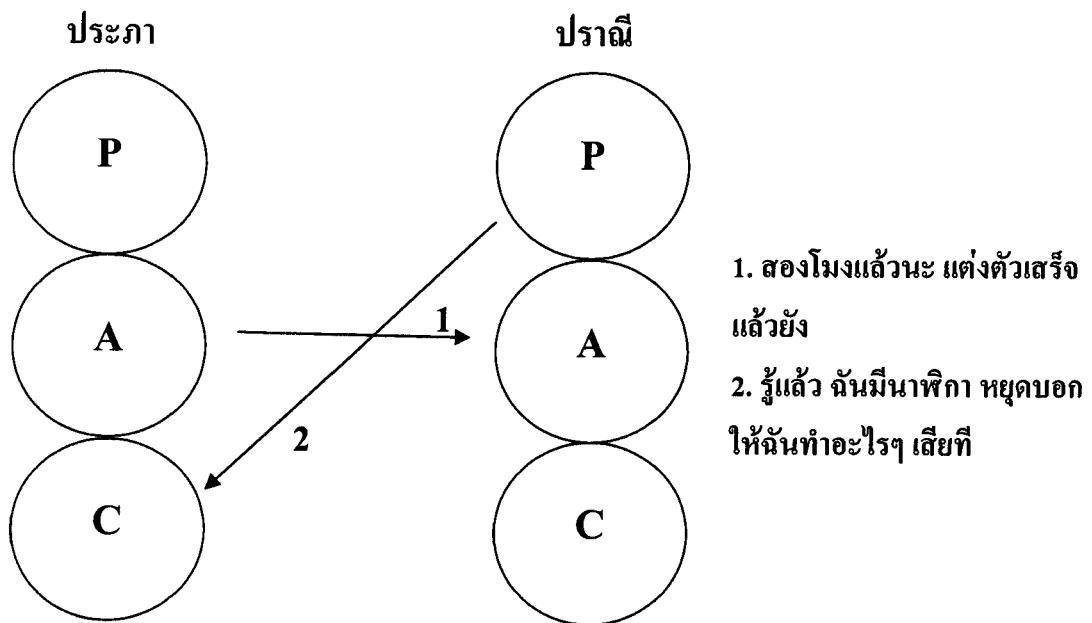
จากตัวอย่างที่ 1 แสดงให้เห็นว่าแม่และลูกติดต่อสัมพันธ์กันโดยที่แต่ละฝ่ายใช้ภาวะตัวตนต่างแบบกัน กล่าวคือ ลูกใช้บุคลิกภาพแบบเด็กที่ใช้การขัดเกลา (AC) ในการติดต่อสัมพันธ์กับแม่ ในขณะที่แม่ใช้บุคลิกภาพแบบพ่อแม่ที่มีความเมตตากรุณา (NP) ในการโต้ตอบกับลูก

จากตัวอย่างที่ 2 แสดงให้เห็นว่าสมชายและสมศักดิ์ติดต่อสัมพันธ์โดยทั้งสองใช้ภาวะตัวตนแบบเดียวกันคือ แบบผู้ใหญ่ (A)

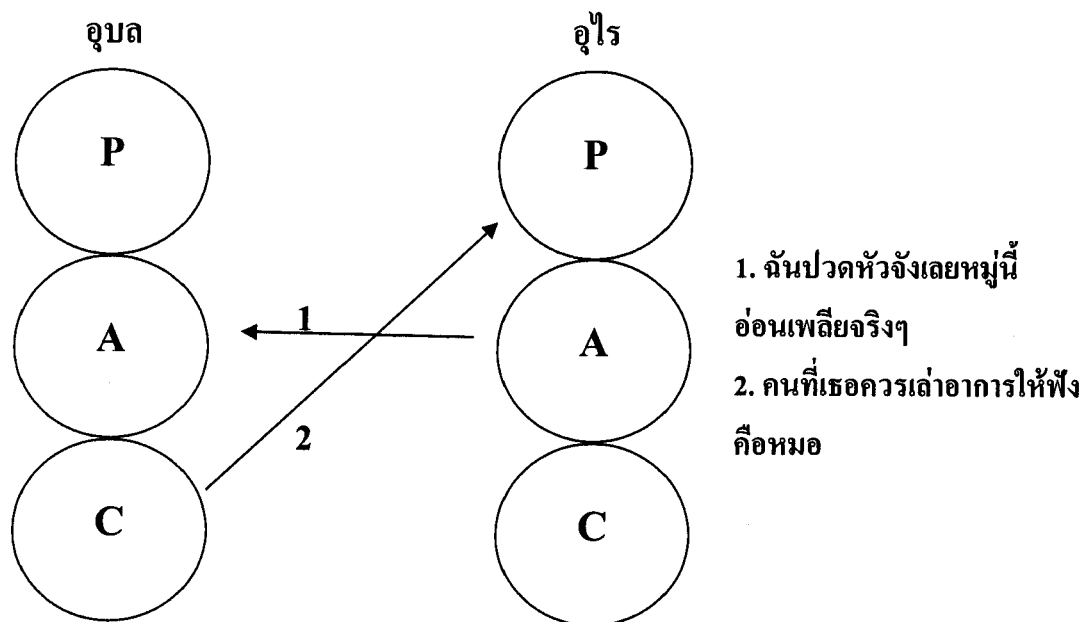
และตัวอย่างที่ 3 แสดงให้เห็นว่า นางเยาว์และนิภาติดต่อสัมพันธ์กันโดยทั้งสองฝ่ายใช้ภาวะตัวตนแบบพ่อแม่ (P) เช่นเดียวกัน

2) การติดต่อสัมพันธ์ที่ขัดแย้ง (Complementary Transaction) การสื่อสารสัมพันธ์แบบนี้มักจะก่อให้เกิดสัมพันธภาพทางด้านลบ เกิดการขัดแย้งกันขึ้น มักทำให้การสื่อสารสัมพันธ์ต้องหยุดชะงักไม่สามารถดำเนินต่อไปได้หรือได้เพียงช่วงสั้นๆ เพราะผู้สื่อสารสัมพันธ์ไม่รับการตอบสนองจากบุคคลที่ตนมีปฏิสัมพันธ์ด้วยดังที่คาดหมายไว้ ถ้าวิเคราะห์จากทฤษฎี (Vektor) ของการติดต่อลูกศรจะตัดข้ามกันดังแสดงในภาพที่ 2.5

ตัวอย่างที่ 1



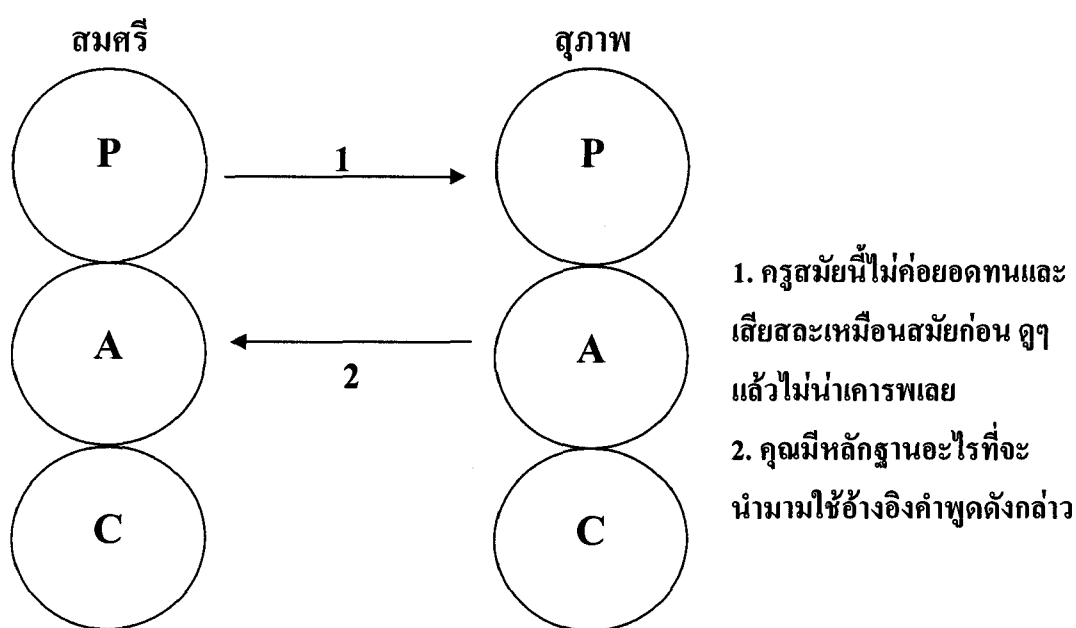
ตัวอย่างที่ 2



ภาพที่ 2.5 แสดงลักษณะการสื่อสารสัมพันธ์แบบขัดแย้งกัน

จากตัวอย่างที่ 4 และ 5 แสดงให้เห็นว่าทิศทาง (ลูกศร) ซึ่งแสดงการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างประภากับปราณี และอุบลกับอุไร มีลักษณะที่ตัดข้ามกัน ซึ่งมักจะทำให้การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างสองฝ่ายดำเนินไปอย่างไม่ราบรื่น

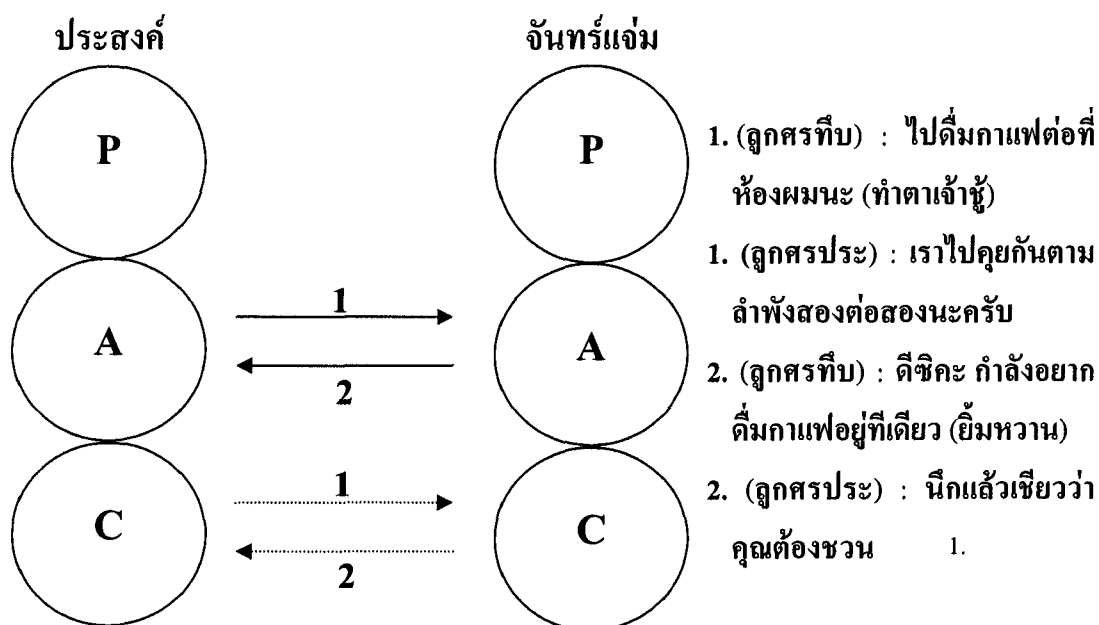
ในบางกรณี ทิศทาง (ลูกศร) ที่แสดงการสื่อสารสัมพันธ์อาจไม่ตัดข้ามกัน แต่ลักษณะการสื่อสารไม่ได้รับการตอบสนองตรงตามอีกฝ่ายหนึ่งคาดหวัง เป็นลักษณะการสื่อสารสัมพันธ์ที่ไม่สอดคล้องกัน ดังแสดงในภาพที่ 2.6



ภาพที่ 2.6 แสดงลักษณะการสื่อสารสัมพันธ์แบบไม่สอดคล้องกัน

ในการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดี การสื่อสารสัมพันธ์ที่มีประโยชน์จะเป็นไปในรูปแบบของ Complementary Transaction เพราะไม่ทำลายความรู้สึก หรือทำให้เกิดความขัดแย้งทางจิตขึ้นและภายหลังจากการสื่อสารสัมพันธ์ก็ไม่มีปัญหาติดค้างในใจ ในชีวิตประจำวันการสื่อสารทางสังคมทั่วไปมักเป็นไปแบบ Complementary Transaction ในลักษณะที่เรียกว่า บัวไม่ให้ช้ำ น้ำไม่ให้ขุ่น ส่วน Crossed Transaction ทำให้สื่อสารสัมพันธ์ติดขัด สะดุด หรือบางครั้งหยุดชะงักมักก่อให้เกิดความสัมพันธ์ทางด้านลบ Crossed Transaction ก็มีประโยชน์ที่ช่วยท้าทายให้ผู้สื่อสารสัมพันธ์ได้ใช้ Ego State อื่นๆ ด้วย ในการคิด การแสดงออกบ้าง ไม่ใช่เพียง Ego State เดียวตามที่ตนเองเคยชินเท่านั้น

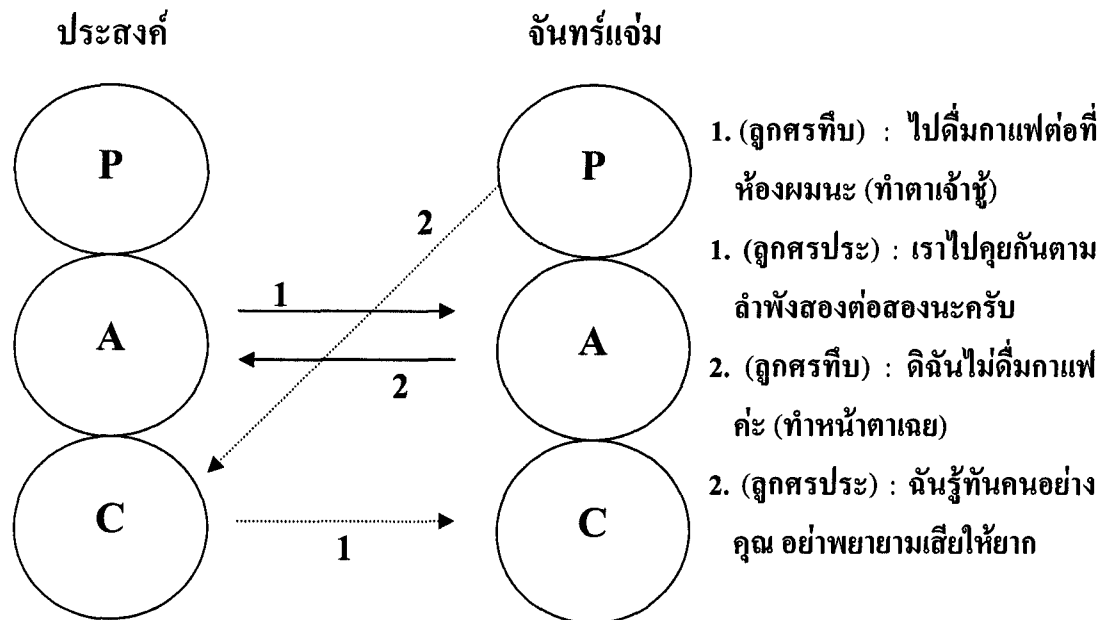
3) การติดต่อสัมพันธ์ที่มีนัยเคลือบแฝง Ulterior Transaction เป็นการสื่อสารสัมพันธ์ที่ผู้สื่อสารใช้วาจาหรือแสดงพฤติกรรมที่สังเกตเห็นได้ (Overt Message) อย่างหนึ่ง แต่ความต้องการที่แท้จริงเคลือบแฝงไว้ (Covert Message) เป็นอย่างหนึ่ง เพราะผู้สื่อสารทราบว่า พฤติกรรมหรือวาจาที่เขาแสดงออกเป็นสิ่งที่สังคมยอมรับเปิดเผยได้ เป็น Social Message ส่วนความต้องการที่แท้จริงนั้นเปิดเผยโดยตรงไม่ได้ แต่เป็นความต้องการที่เขาตระหนักอยู่แก่ใจ เป็น Psychological Message อย่างไรก็ตามผู้ที่ใช้การสื่อสารสัมพันธ์ที่มีนัยเคลือบแฝงต้องการให้ผู้ที่ยื่นสื่อสารด้วย ตอบสนองความต้องการในระดับจิตวิทยา (Psychological Level) ของตน การสื่อสารสัมพันธ์ที่มีนัยเคลือบแฝง ผู้ใช้จะเป็นผู้ที่รู้ตัว หรือจิตวิทยาที่มีความชำนาญในการวิเคราะห์การสื่อสารสัมพันธ์ระหว่างบุคคลสามารถวิเคราะห์ได้ โดยสังเกตจากท่าทางและพฤติกรรมอื่นๆ ที่แสดงออกมาซึ่งไม่สอดคล้องกับวาจาที่สื่อสารออกมา พฤติกรรมต่างๆ ที่ใช้ประกอบการสังเกต เช่น น้ำเสียง คำพูดที่ใช้ สรรพนามที่ใช้ การปลั่งปาก การแสดงออกทางด้านร่างกาย เช่น การยกไหล่ การใช้มือประกอบคำพูด ฯลฯ ดังแสดงในภาพที่ 2.7



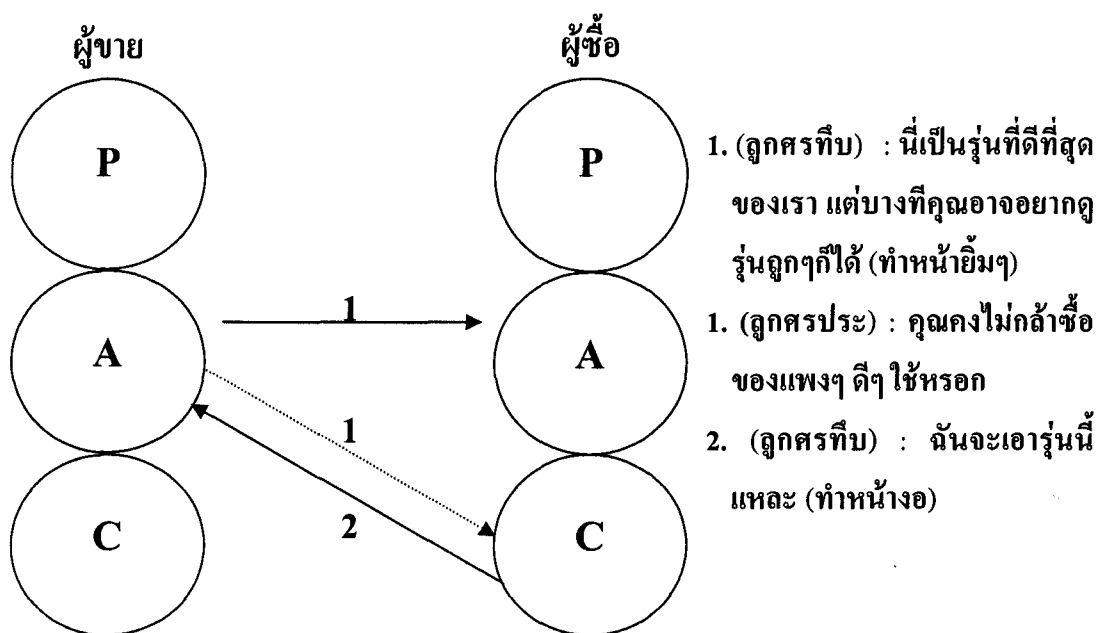
ภาพที่ 2.7 แสดงลักษณะการสื่อสารสัมพันธ์ที่มีนัยเคลือบแฝงแบบไม่ขัดแย้งกัน

จากตัวอย่างที่ 1 แสดงให้เห็นว่าการติดต่อสัมพันธ์ของประสงค์และจันทร์แจ่มนั้น แต่ละคนใช้ 2 ภาวะตัวตนในการติดต่อ เรียกว่า Duplex Transaction ลูกศรทึบเป็นการติดต่อในลักษณะ Social Message ส่วนลูกศรประเป็นการติดต่อในลักษณะ Psychological Message และจะมี

ลักษณะเป็น Complementary Transaction เพราะความต้องการที่แท้จริงในระดับจิตวิทยาได้รับการตอบสนอง แต่ถ้าผู้รับตอบสนองแต่เฉพาะ Social Message การติดต่อสัมพันธ์จะเป็น Crossed Transaction ดังภาพที่ 2.8



ภาพที่ 2.8 แสดงลักษณะการสื่อสารสัมพันธ์ที่มีนัยเคลือบแฝงแบบขัดแย้งกัน



ภาพที่ 2.9 แสดงลักษณะการสื่อสารสัมพันธ์ที่มีนัยเคลือบแฝงแบบ Angular Transaction

จากตัวอย่างที่ 3 ผู้ขายติดต่อกับผู้ซื้อโดยใช้ 2 ภาวะตัวตน และผู้ซื้อตอบสนองโดยใช้เพียงภาวะตัวตนเดียวเท่านั้น เรียกว่า Angular Transaction โดยผู้ขายส่ง Social Message จากภาวะความเป็นผู้ใหญ่ยังภาวะความเป็นผู้ใหญ่ของผู้ซื้อ และในขณะเดียวกันผู้ขายก็ส่ง Psychological Message จากภาวะความเป็นผู้ใหญ่ไปตกภาวะความเป็นเด็กของผู้ซื้อ ซึ่งผู้ซื้อก็ติดเบ็ดผู้ขาย

ตามแนวความคิดจากทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล การติดต่อสัมพันธ์สามารถประสบความสำเร็จได้ หากบุคคลรู้ภาวะตัวตนของตน และรู้ว่าผู้ที่เรากำลังติดต่อกับมีภาวะตัวตนแบบใด แล้วพยายามปรับตัวเข้าหากัน เพื่อให้เกิดการติดต่อสัมพันธ์แบบไม่ขัดแย้งก็จะทำให้การติดต่อสัมพันธ์เป็นไปในทางที่ดี เกิดความพึงพอใจด้วยกันทั้งสองฝ่าย

5) การวิเคราะห์รูปแบบการใช้เวลา (Time Structuring Analysis)

ฟ็องพรธม เกิดพิทักษ์ (2531 : 106) และอาภาจันทร์สกุล (2535 : 185-189) ได้พูดถึงรูปแบบการใช้เวลาไว้ดังนี้

นักจิตวิทยาตามแนวทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เชื่อว่าความต้องการทางด้านจิตใจของคนเรา แสดงออกมาในรูปของความต้องการยอมรับและการเอาใจใส่ ดังนั้นบุคคลจึงมีรูปแบบของการใช้เวลาแตกต่างกันออกไป โดยมีแรงจูงใจคือ การแสวงหาการยอมรับและการเอาใจใส่ ซึ่งจะได้อาณาเขตการสื่อสารสัมพันธ์กับบุคคลอื่น ฉะนั้นบุคคลที่กลัวการสื่อสารสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับบุคคลอื่นก็ย่อมไม่มีโอกาสได้รู้จักบุคคลอื่นอย่างลึกซึ้งซึ่งมีสัมพันธภาพที่ดีต่อกัน เมื่อไม่สามารถใกล้ชิดกับใครได้ การจะได้การยอมรับและการเอาใจใส่ย่อมมีน้อย และความเชื่อของ TA แล้ว การได้รับการเอาใจใส่ทางลบก็ยิ่งดีกว่าการไม่ได้รับการยอมรับและการเอาใจใส่ใดๆเลย สำหรับบุคคลที่ไม่กลัวการสร้างสัมพันธภาพที่ใกล้ชิด (Intimate Relationship) กับบุคคลอื่น ย่อมมีโอกาสได้รับการยอมรับและการเอาใจใส่มาก ฉะนั้นบุคคลจะมีโอกาสได้รับการเอาใจใส่เล็กน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับรูปแบบการใช้เวลาของเขา บุคคลแต่ละคนจะวางรูปแบบการใช้เวลาโดยพิจารณาที่จะลงเสียงโดย ขึ้นอยู่ว่าบุคคลนั้นมีความสบายใจที่เสี่ยงเพียงแค่ไหน

รูปแบบการใช้เวลาตามความเชื่อของ TA แบ่งออกเป็น 6 แบบ เรียงจากที่ผู้ใช้เลือกจากระดับที่เสี่ยงน้อยที่สุด หรือได้รับการยอมรับและการเอาใจใส่น้อยที่สุด ไปหาแบบที่ได้รับการเอาใจใส่มากที่สุด ดังนี้

1) การหลีกเลี่ยงหรือการถอนหนี (Withdrawal) การใช้รูปแบบนี้เกิดขึ้นเนื่องจากบุคคลไม่ต้องการสื่อสารสัมพันธ์กับใคร ก็จะใช้วิธีหลีกเลี่ยงไม่ยุ่งเกี่ยวกับใคร บางคนใช้วิธีการหลีกเลี่ยงโดยตัวปรากฏอยู่แต่ไม่รับรู้ไม่สนใจต่อสภาพแวดล้อม ถ้าบุคคลเลือกรูปแบบการใช้เวลาแบบนี้

มากในชีวิตประจำวัน เขาก็จะได้รับการเอาใจใส่จากบุคคลอื่นน้อยที่สุด เพราะการสื่อสารสัมพันธ์กับบุคคลอื่นแทบไม่มีเลยวิธีการที่เขาได้รับการเอาใจใส่บ้างก็โดยใช้จินตนาการ (Fantasy) หรือคุยกับตัวเอง (Self Talk) พุดเอง-ตอบเอง การแสดงออกที่ถูกต้อง ก่อให้เกิดสุขภาพจิตที่ดีมีน้อยมาก ถ้าอยู่กับตัวเองมากจนสร้างสัมพันธ์ภาพกับคนอื่นไม่ได้ อาจนำไปสู่อาการโรคประสาทโรคจิตได้ง่าย

อย่างไรก็ตาม ในสภาพภาพที่เป็นจริงของชีวิต บุคคลที่มีสุขภาพจิตที่ดี นอกจากจะสื่อสารสัมพันธ์กับผู้อื่นได้ดีแล้ว ยังต้องการเวลาเป็นส่วนตัว ได้พักผ่อนเป็นตัวของตัวเองจริงๆ เช่น การเลี้ยงป่านั่งเงียบๆ ฟังเพลงให้จิตใจสบาย การหม่อมองธรรมชาติ การนอนเล่นพักผ่อน ฯลฯ แม้จะจัดเป็นการใช้เวลาเลี้ยงหนืออยู่กับตัวเอง แต่ก็ไม่มีผลเสียต่อสุขภาพเพราะเวลาส่วนใหญ่เขายังสามารถสื่อสารสัมพันธ์กับคนอื่นได้ดี

2) พิธีการ (Rituals) เป็นรูปแบบการใช้เวลาสื่อสารสัมพันธ์กับบุคคลอื่นอย่างมีแบบแผนพิธีการ เช่น การทักทาย ยิ้มให้กันตามมารยาทของสังคม เช่น

มานะ : สวัสดีครับ

มานะ : สวัสดีค่ะ

มานะ : สบายดีครับ

มานะ : สบายดีค่ะ ขอบคุณ

มานะ : ผมไปก่อนนะครับ แล้วเจอกันใหม่

มานะ : เชิญค่ะ

รูปแบบการใช้เวลาแบบพิธีการ เป็นการสื่อสารสัมพันธ์ที่เสี่ยงน้อยที่สุดและบุคคลก็ได้รับการเอาใจใส่บ้างแต่ไม่มากนัก เป็นลักษณะการสื่อสารสัมพันธ์ที่ผิวเผิน แต่ก็ช่วยหล่อเลี้ยงจิตใจให้บุคคลรู้สึว่าตนเองมีชีวิต มีตัวตนอยู่ในสังคม (Maintenance Stroke) การโค้งให้การยอมให้ การจับมือทักทาย ฯลฯ ก็ถือเป็นการยอมรับแบบพิธีการ

3) รูปแบบการใช้เวลาในการสื่อสารสัมพันธ์ที่มีเนื้อหาสาระมากกว่าแบบพิธีการแต่ก็ไม่ลึกซึ้งนัก มักเป็นเรื่องราวที่โกลดตัว ไม่ต้องแสดงออกถึงความรู้สึกส่วนตัวมากนัก (Pastimes) เช่น การคุยกันเรื่องลูก เรื่องกีฬา ดินฟ้าอากาศ การทำอาหาร การปลูกต้นไม้ ฯลฯ บุคคลอาจพบปะและคุยกันเรื่องดังกล่าว เพื่อฆ่าเวลาที่ต้องรอคอยแล้วจากไป การใช้เวลาแบบเวลาว่างบุคคลจะได้รับการเอาใจใส่การสื่อสารสัมพันธ์มากกว่าแบบพิธีการ

4) กิจกรรม (Activities) เป็นรูปแบบการใช้เวลาอย่างมีเป้าหมาย มีเนื้อหาสาระ การสื่อสารสัมพันธ์ระหว่างบุคคลมีความใกล้ชิดมากขึ้น มีการแลกเปลี่ยนทัศนคติ ความคิดเห็นด้วยกับกิจกรรมที่ทำ เช่น การทำงาน การทำโครงการ การทำกิจกรรมเพื่อสังคม ฯลฯ บุคคลที่สามารถร่วมงานกับคนอื่นได้ รู้จักแลกเปลี่ยนความคิดเห็น รับฟังความเห็นของผู้อื่น มีความรับผิดชอบ

ขยันหมั่นเพียร ย่อมได้รับการยอมรับและการเอาใจใส่จากผู้ร่วมงาน นอกจากนี้การประสบความสำเร็จทางด้านการงานย่อมเชื่อมโยงไปสู่การได้รับเงินเดือนมากขึ้น ได้เลื่อนขั้นเลื่อนตำแหน่ง ซึ่งเป็นการยอมรับที่บุคคลต้องการ ดังนั้นจึงมีคนเป็นโรคบ้างาน (Workaholic) ทำงานเป็นอย่างเดียวก็จะได้รับการยอมรับแต่เฉพาะด้านการงานเท่านั้น ยิ่งถ้างานของเขาเป็นงานอิสระไม่เกี่ยวข้องกับผู้อื่น และเขาชอบทำงานรุดหน้าไปคนเดียว การยอมรับและการเอาใจใส่ที่เขาได้รับ ก็มักจะอยู่กับคุณภาพของงาน ประสิทธิภาพของงานมากกว่าตัวเขาเอง

5) เกม (Games) เป็นรูปแบบการใช้เวลาที่เปิดโอกาสที่บุคคลได้ระบาย (Payoff)ความรู้สึกที่ตนเองมีอยู่ ส่วนมากเป็นความรู้สึกทางลบที่บุคคลเก็บสะสมไว้ เช่น ความรู้สึกริษยา โกรธ เศร่า โศก หวาดกลัว เลียดหนี ฯลฯ บุคคลใช้การเล่นเกมส์ชักนำมาสื่อสารสัมพันธ์เพื่อตนเองจะได้รับการยอมรับและเอาใจใส่แบบที่ตนต้องการ การสื่อสารสัมพันธ์แบบบุคคลมีความใกล้ชิดกันก็จริง แต่ผลสุดท้ายการยอมรับที่ได้มักเป็นไปทางด้านลบ ไม่ก่อให้เกิดสุขภาพจิตที่ดี

6) ความใกล้ชิด (Inymacy) เป็นการใช้เวลาสื่อสารสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีคุณค่า บุคคลที่เป็นตัวของตัวเอง กล้าเปิดเผยความรู้สึก มีความจริงใจต่อผู้อื่นเท่านั้นเท่านั้นที่จะพัฒนาความสัมพันธ์รูปแบบขั้นบันไดในบรรยากาศของการสื่อสารสัมพันธ์อย่างใกล้ชิด บุคคลสามารถระบายความรู้สึกแท้จริงที่ตนมีอยู่ออกมา มีความไว้วางใจผู้ที่ตนมีการสื่อสารสัมพันธ์ด้วย เข้าใจและยอมรับต่อความรู้สึกของตนเอง ไม่เลียดหนี การสื่อสารสัมพันธ์แบบใกล้ชิดจะทำให้บุคคลรู้สึกว่าเขาได้รับการยอมรับในฐานะเป็นมนุษย์คนหนึ่งที่มีความเท่าเทียมกับคนอื่น แม้จะมีความแตกต่างกันในหลายๆด้านก็ตาม บุคคลที่สามารถใช้เวลาใกล้ชิดกับผู้อื่นได้นั้น มักมีลักษณะดังนี้

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

ง. การรับรู้มีประสิทธิภาพ

จ. ไม่ใช่การสื่อสารสัมพันธ์แบบมีนัยเคลือบแฝง ไม่เล่นเกมใดๆ

ฉ. ใช้บุคลิกภาพทั้งสามส่วนได้อย่างเหมาะสม

การใช้เวลาแบบใกล้ชิดในการสื่อสารสัมพันธ์ ไม่จำเป็นจะต้องเกี่ยวข้องกับเฉพาะแต่ความสัมพันธ์ระหว่างคู่รักหรือสามีภรรยา หรือสัมพันธ์ภาพระหว่างผู้ให้คำปรึกษากับผู้มารับคำปรึกษาเท่านั้น แต่สามารถเกิดขึ้นระหว่างทำงาน การร่วมแก้ปัญหา การร่วมกันพัฒนาโครงการที่สร้างสรรค์เพื่อสังคม ฯลฯ ซึ่งการแสดงออกของบุคคลสามารถสื่อสารสัมพันธ์แบบ

ใกล้ชิดกับบุคคลอื่นได้ จะมีความเป็นธรรมชาติ เป็นตัวของตัวเอง ใช้ความสามารถของตนเองอย่างเต็มที่ แต่ไม่ใช่ไม่เปิดโอกาสให้บุคคลอื่นร่วมแสดงความคิดเห็น มีความกระตือรือร้นมีชีวิตชีวา และศรัทธาต่อตนเองและผู้อื่นอย่างจริงจัง

สรุปได้ว่า ในชีวิตประจำวันของการสื่อสารสัมพันธ์ระหว่างบุคคล คนเราต้องมีรูปแบบการใช้เวลาทั้ง 6 รูปแบบ รูปแบบใดมากน้อยกว่ากันก็ขึ้นอยู่กับบุคลิกภาพของบุคคลนั้นที่มีทัศนคติในแง่ลบเกี่ยวกับตนเองและผู้อื่นก็มักเลือกใช้เวลาส่วนใหญ่ในรูปแบบเลี้ยงหนีและรูปแบบพิธีการ ทำให้การได้รับการยอมรับและการเอาใจใส่จากผู้อื่นมีน้อย ในทางตรงข้ามบุคคลที่สามารถวางรูปแบบการใช้เวลาของตนเองได้อย่างเหมาะสมทั้ง 6 แบบ โดยพิจารณาในสภาพการณ์เช่นใดตนเองกำลังสื่อสารสัมพันธ์กับใคร ควรใช้เวลาแบบใด ก็ทำให้เขาได้รับการยอมรับและการเอาใจใส่อย่างเพียงพอตามที่เขาต้องการ ส่งผลให้เขารู้สึกว่าเขาปรับตัวอยู่ในสังคมอย่างมีความสุข

6) การวิเคราะห์เกม (Analysis Games)

พรรณราย ทริพย์ประภา (2537 : 93-94) กล่าวว่า การดำเนินชีวิตของคนเราปัจจุบันนี้ ส่วนหนึ่งเป็นการเล่นเกมชีวิต ซึ่งส่วนมากเล่นโดยไม่รู้ตัวและมักจะมีแนวโน้มที่จะเลือกบุคคลบางคน เช่น คู่สมรส เพื่อนร่วมงาน หรือคนอื่นๆ ที่มีบทบาทตรงข้ามกับตนมาเป็นคู่กันเกมชีวิตหรือเกมทางจิตวิทยา มีส่วนประกอบพื้นฐานดังนี้ มีรูปแบบการติดต่อสัมพันธ์แบบสอดคล้องกัน (ตามที่สังคมยอมรับ) เป็นเบื้องหน้า มีรูปแบบการติดต่อสัมพันธ์แบบซ่อนเร้นเป็นข่าวสารทางจิตวิทยาซ่อนอยู่ภายใต้ และมีผลลัพธ์เป็นลบเป็นวัตถุประสงค์อันแท้จริงของเกมนั้น เช่น ความรู้สึกสาและยิด สมน้ำหน้า เอาชนะ แก่งแค้นหรือด่าว่าตนเอง บุคคลที่มีทักษะ “ฉันทิ เธอก็คติ” นั้น จะไม่เล่นเกมกับผู้ใด เพราะเกมชีวิตเป็นสิ่งที่ขัดขวางความสัมพันธ์ที่ตรงไปตรงมา ความใกล้ชิดและเปิดเผยระหว่างผู้เล่น แต่คนก็ยังเล่นเกมกันอยู่เพื่อให้เป็นการฆ่าเวลา เพื่อกระตุ้นความสนใจหรือเล่นเพื่อให้มีหนทางที่จะได้รับความรักความเอาใจใส่หรือสนับสนุนบทบาทของตนเอง คือบทบาทของผู้กล่าวหา ผู้ช่วยเหลือหรือเหยื่อ เกมเปรียบเสมือนละครฉากสั้นๆ ในละครชีวิตของแต่ละบุคคล คนเราอาจจะเล่นเกมด้วยระดับความรุนแรงแตกต่างกัน ตั้งแต่ระดับที่สังคมยอมรับ เช่น การเล่นหุ้น เล่นตาของชายหนุ่มสาวในงานเลี้ยง ไปจนถึงระดับที่มีการก่ออาชญากรรมของการฆ่าตนเองและการฆ่าผู้อื่น

ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ (2531 : 106) กล่าวว่า เกมเป็นรูปแบบของการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นการติดต่อสัมพันธ์แบบผิวเผินและเป็นกิจกรรมทางสังคมที่ให้โอกาสคนที่ได้พบปะสังสรรค์ ได้เล่นตามที่ตนเองต้องการจะแสดง เกมทุกชนิดไม่ว่าจะเป็นเกมหมากรุกที่เล่นเพื่อความสนุกสนาน หรือเพื่อฆ่าเวลา หรือเกมทางจิตวิทยา ต่างก็มีการเริ่มต้น มีกติกา มีสิ่งตอบแทนมีรางวัล ในการเล่นเกมคนเรามักจะคาดหวังที่จะได้รับสิ่งตอบแทน (Payoff) จากการเล่นเกม

ซึ่งสิ่งตอบแทนจากการเล่นเกม ไม่จำเป็นจะต้องเป็นวัตถุสิ่งของ แต่อาจจะเป็นความรู้สึกต่างๆที่ได้รับจากเกม อาจจะเป็นความรู้สึกทางบวก หรือความรู้สึกทางลบก็ได้

ธีระ ประพฤติกิจ (2531 : 420) กล่าวว่าการเล่นเกมจะต้องประกอบด้วยบุคคล 2 คนขึ้นไป ผู้เล่นจะมีลักษณะบุคลิกภาพเฉพาะตนเอง การเล่นเกมมีพฤติกรรม 2 ระดับ คือ ระดับที่เปิดเผย (Overt) และระดับที่ปิดบังซ่อนเร้น (Hidden or Covert)

หุสข จำปาเทศ (2533 : 113-114) กล่าวว่า เกมคือวิธีที่บุคคลเอาประโยชน์จากบุคคลอื่นให้ได้การใส่ใจ (Stroke) ที่ตนเองพอใจ ผู้ที่เล่นเกมจะพยายามหาทางดึงให้อีกฝ่ายหนึ่งเข้ามาร่วมเล่นเกมด้วย ซึ่งอาจเป็นการแสดงออกด้วยคำพูดหรือการกระทำก็ได้และในที่สุดเกมจะจบลงด้วยการดูค่าว่ากล่าว ดูถูกเหยียดหยาม หรือประณามอย่างที่ไม่ถึงเพราะในระหว่างการเล่นเกมจะมีการกระทำหรือคำพูดจาโต้ตอบกันมา และบางคนใช้เวลาเล่นเกมยาวนานกว่าจะเกมยุติลง ซึ่งทำให้ได้รับการเอาใจใส่เป็นอย่างมาก แต่ความเอาใจใส่ที่ได้ค่อนข้างเป็นไปในทางลบ เนื่องจากความรู้สึกของผู้เล่นจะเต็มไปด้วยอารมณ์โกรธ ไม่จริงใจ และไม่มีความไว้วางใจ

อาภา จันทรสกุล (2535 : 191-192) กล่าวว่า เกมทางจิตวิทยาเป็นสิ่งที่เล่นกันโดยไม่รู้ตัวในการเล่นเกมจะมีเล่นอย่างน้อย 2 คนขึ้นไป และมีลักษณะพื้นฐานดังนี้คือ เมื่อพิจารณาอย่างผิวเผิน การติดต่อสัมพันธ์จะเป็นไปอย่างไม่ขัดแย้ง เพราะเป็นรูปแบบการติดต่อสัมพันธ์ที่สังคมยอมรับ จากการวิเคราะห์จะพบว่า การติดต่อสัมพันธ์ที่แท้จริงเป็นแบบที่มีนัยเคลือบแฝง ซึ่งเป็นความต้องการที่แท้จริงที่ซ่อนเร้นอยู่และมีผลทางลบ เพราะการเล่นเกมนั้นวัตถุประสงค์ที่แท้จริงจะเป็นความรู้สึกที่สะใจ ความรู้สึกชนะ ความรู้สึกเป็นถูกต้อง ความรู้สึกสมน้ำหน้าตนเอง ฯลฯ เกมเป็นสิ่งที่เล่นกันซ้ำๆ ซากๆ ถ้าสังเกตจะเห็นว่าผู้เล่นเกมมักใช้คำพูดกริยาซ้ำๆ ซากๆ เปลี่ยนไปแล้วแต่สถานการณ์หรือบุคคลที่เกี่ยวข้อง ผู้เล่นเกมต้องการให้ความรู้สึกซ่อนเร้นที่มีอยู่ได้รับการยอมรับตอบสนองจึงทำซ้ำๆ ในชีวิตประจำวันเราจะพบว่าบุคคลเล่นเกมทางจิตวิทยาด้วยความรุนแรงแตกต่างกันตามกาลเทศะ เกมบางอย่างเล่นเพื่อความสนุกสนาน มาเวลา แก่เบื่อ เช่น การเล่นเกมเล่นตาของหนุ่มสาว การทำตัวให้น่าคุ้มครองหรือช่วยเหลือตนเองไม่ได้ของหญิงสาว แต่เกมบางอย่างมีความรุนแรงมาก อาจจบลงด้วยการฆ่าตัวเอง การเข้าโรงพยาบาล หรือเป็นโรคพิษสุราเรื้อรัง

เบิร์น (ปริชญ์ ปราชญานุพร. 2536 : 67 : อ้างอิงมาจาก Berne. 1964) ได้ให้ความหมายของเกมทางจิตวิทยาว่า เป็นการติดต่อสัมพันธ์ซึ่งเกิดจากการกระทำที่ซ้ำๆ หรือบ่อยๆ และมองผิวเผินว่าเป็นการกระทำที่ถูกต้องสมเหตุผล ทว่าซ่อนเร้นไว้ด้วยแรงกระตุ้นบางอย่างภายใน ทั้งนี้เพื่อให้ความสัมพันธ์นำไปสู่บรรลุเป้าหมายตามที่บุคคลนั้นได้วางแผนและคาดการณ์ไว้ล่วงหน้าเป็นอย่างดี

ส่วนประกอบที่สำคัญ 3 ประการ ของเกมทางจิตวิทยาที่จะเห็นในการติดต่อสัมพันธ์ทางสังคมได้ ได้แก่

ก. การติดต่อสัมพันธ์ที่รับกัน (Complementary Transaction) เป็นการติดต่อสัมพันธ์ซึ่งเป็นไปได้ในระดับสังคมที่ยอมรับ เป็นการแสดงเหมือนฉากบังหน้า ใสน้ำตาเข้าหากัน ทำให้ความสัมพันธ์ดีขึ้นเมื่อมองอย่างผิวเผิน

ข. การติดต่อสัมพันธ์ที่มีนัยเคลือบแฝง (Ulterior Transaction) มีข่าวสารจริงที่ซ่อนเร้นในความสัมพันธ์ที่มีอยู่

ค. สิ่งตอบแทนที่มีผลทางลบ (Negative Payoff) เพราะที่สิ่งที่คาดว่าจะได้รับการเล่นเกมนั้นเป็นวัตถุประสงค์ที่แท้จริงที่เป็นความรู้สึกสะใจ ขณะ สมน้ำหน้าตนเอง ฯลฯ

บุคคลเล่นเกมชีวิต เนื่องมาจากการได้รับถ่ายทอดจากพ่อแม่ ผู้เลี้ยงดู เกิดจากประสบการณ์เรียนรู้ ขึ้นอยู่ว่าเขาได้รับโปรแกรมชีวิตมาอย่างไร การเลี้ยงดูมาตั้งแต่วัยเด็ก เช่น ไม่ขาดความรัก การใช้เหตุผลใช้ข้อมูลในการตัดสินใจ การคิดถึงผู้อื่นในมุมหรือแนวคิดของเขาบ้าง ฯลฯ จะช่วยแก้ไขการเล่นเกมนี้อย่างดี การเล่นเกมนี้อาจจะลดหรือหมดไป ถ้าเราตามเกมทันและรู้จักวิธีแก้เกม การเล่นเกมจะไม่ก่อความรู้สึกดิ่งมในการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เป็นการสูญเสียพลังงานและเวลาโดยเปล่าประโยชน์

เบิร์น (หลุย จาปาเทศ. ม.ป.ป. : 23-26 : อ้างอิงมาจาก Berne. 1977) ได้อธิบายและให้ชื่อเกมที่คนเราชอบเล่นกันสังคม ในชีวิตแต่งงาน ในการทำงาน ฯลฯ ซึ่งตัวอย่างของเกมที่ชอบใช้กันเสมอๆมีดังนี้

1) เกม “ใช่...แต่...” (The yes . But Game Why Don't you? Yes'But) คือเกมที่ผู้เล่นขอคำแนะนำหรือความช่วยเหลือ แต่เมื่อมีคนให้ความช่วยเหลือหรือให้คำแนะนำเขาก็จะปฏิเสธทันที ทำให้ผู้หวังดีหรือผู้ให้ความช่วยเหลือเข้าไปอยู่ในเกมของเขา ซึ่งผลลัพธ์ของเกมก็คือ “คุณก็หมดปัญญาและช่วยอะไรฉันไม่ได้” ผู้แนะนำก็อ่อนระอา เพราะแนะนำไม่ว่าเรื่องอะไรเขาจะใช้คำว่า “แต่” ตลอดเวลา และเขาก็รู้สึกภูมิใจและรู้สึกว่าเขาชนะ การสื่อสารแบบนี้จะเป็นคล้ายๆ การสื่อสารจากภาวะการณ์เป็นผู้ใหญ่ไปสู่ภาวะความเป็นผู้ใหญ่ แต่ที่แท้จริงเขาสื่อสารจากภาวะความเป็นเด็กไปสู่ความเป็นพ่อแม่ที่มีเมตตา

2) เกม “หักท่ายแล้วปิดออกไป” (Rapo) เกมที่ผู้เล่นใช้คำพูดให้อีกฝ่ายหนึ่งคาดไม่ถึงและต้องเสียใจ คู่สนทนาไม่รู้จะตอบอย่างไร จะว่าเขาพูดเล่นหรือจะว่าเขาติเตียนก็ไม่เชิง จากนั้นก็จากไปด้วยความไม่สบายใจ ลักษณะของเกมชนิดนี้มีอยู่ 2 ขั้นตอนคือ

ก. หักท่ายเชื้อเชิญ (Come-on)

ข. ปิดออกไป (Brush-off)

การสื่อสารแบบนี้มีลักษณะเป็นการสื่อสารจากภาวะความเป็นผู้ใหญ่ของบุคคลหนึ่งไปสู่ภาวะความเป็นผู้ใหญ่ของบุคคลหนึ่ง แต่แท้จริงแล้วเป็นการสื่อสารที่ซ่อนเร้นจากภาวะความเป็นเด็กของบุคคลหนึ่ง ไปสู่ภาวะความเป็นเด็กของอีกบุคคลหนึ่ง

3) เกม “ฉันทันใจ” (Stupid) คือ เกมที่ผู้เล่นมีประสบการณ์มาตั้งแต่เด็กคือผู้เล่นชอบทำตนเป็นคน “โง่งม” ทั้งๆที่ตนก็ปกติแบบธรรมดา พอเล่นแล้วใครก็มุงมาสนใจ แม้ในทางลบก็ยังดีใจ ผู้เล่นพยายามทำให้ตัวคนประณามหรือช่วยเหลือ เพื่อยืนยันว่า “ฉันทันใจ” การเล่นเกมนี้บ่อยๆก็จะกลายเป็นแบบฉบับของเขาไป คิดตัวมาจนเป็นผู้ใหญ่ เช่น ชอบทำอะไรให้เขาดำหนิ ฯลฯ ผลก็คือจะสิ้นสุดเกมด้วยการเสียเปรียบ

เกมจะยุติได้ สิ่งสำคัญประการแรกคือ สร้างความระมัดระวังหรือความตระหนักรู้ ในเกมที่สร้างขึ้นมา ต่อจากนั้นสังเกตเกม กำหนดบทบาทของตนเอง หลีกเลียงเกมแล้วในที่สุดก็เลิกเกมนั้น รวมทั้งมีการให้และการรับการใส่ใจทางบวกแทนที่ และจัดเวลาให้เหมาะสมในสภาพ “ที่นี่และเดี๋ยวนี้”

พิชิต สุวรรณปกรณ์และคนอื่นๆ (2534:24) กล่าวถึงวิธีการหยุดเกม เช่น

- 1) ให้คำตอบที่อีกฝ่ายมิได้คาดคิดมาก่อน
- 2) ยุติการพูดถึงการนี้ถึงความอ่อนแอหรือความเก่งกล้าของตนเองและของผู้อื่นมากกว่าที่ควรจะเป็น
- 3) รู้จักให้และรับรู้ความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเองและผู้อื่น (Positive Stroke) มากกว่าที่จะให้และรับการใส่ใจทางลบที่ทำให้เกิดความรู้สึกต่ำต้อยหรือน้อยใจ (Negative Stroke)
- 4) จัดเวลาให้มากขึ้นด้วยการทำกิจกรรม (Activity) สร้างความสนิทสนม (Intimacy) และสร้างความสนุกสนานร่าเริง
- 5) ไม่ยื่นมือเข้าไปช่วยคนที่ไม่ต้องการให้ช่วย

อาภา จันทรสกุล (2535:193-194) กล่าวว่า เกมจะยุติได้เมื่อฝ่ายหนึ่งยุติการคิดเบ็ดและเลิกเล่น และสำหรับผู้ต้องการเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพและบทบาทของตนเอง ไม่ติดอยู่กับรูปแบบชีวิตในอดีต ต้องการยุติการเล่นสามารถเปลี่ยนแปลงตนเองได้

7) การวิเคราะห์ทัศนคติของชีวิต (Analysis of Life Position)

ทัศนคติในชีวิต (Life Position) หมายถึง เจตคติที่คนเรามีต่อการกระทำของตัวเองและคนอื่นๆ (โกศล มีคุณ, 2533 : 138) ในแง่ดีหรือแย่ (เจียรนัย ทรงชัยกุล, 2533 : 86) การเลือกทัศนคติมีพื้นฐานมาจากผลของการเข้าใจตัวเองและสภาพแวดล้อมตั้งแต่บุคคลยังเป็นเด็ก ความเข้าใจเกี่ยวกับตัวเอง การรู้จักตัวเอง ความรู้สึกต่อตัวเองและต่อผู้อื่นจะสะท้อนให้เห็นจากการอบรมสั่งสอน วิธีบอกกล่าวที่บิดามารดาใช้กับบุตรธิดาของตน ซึ่งเกี่ยวกับลักษณะคำสั่ง วิธีการออกคำสั่ง

และท่าทีของบิดามารดาที่มีต่อบุตรธิดา หรือเกี่ยวข้องกับการเปิดโอกาสให้บุตรธิดามีอิสระในการเลือกตัดสินใจหรือให้โอกาสในการเป็นตัวของตัวเอง (ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์. 2531 : 103) ทักษะชีวิตเป็นผลมาจากประสบการณ์ที่ผ่านมาในช่วงวัยเด็ก และจะส่งผลไปถึงสัมพันธภาพที่บุคคลนั้นจะมีต่อผู้อื่นไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบใด (บัญญัติ ขย่วน. 2530 : 34 ; อ้างอิงมาจาก Corey. 1985 : 319-320) ในวัยเด็กบุคคลได้พัฒนาชีวิตโดยซึมซับวัฒนธรรม ค่านิยม ปทัสถานต่างๆ จากการติดต่อสัมพันธ์ในครอบครัว สื่อมวลชน สังคมและสภาพแวดล้อม (อจนา ศรีสุรพล. 2533 : 22 ; อ้างอิงมาจาก Dubrin. 1981 : 255)

รูปแบบของทักษะในชีวิตของบุคคลแบ่งได้ 4 แบบดังนี้ (อาภา จันทรสกุล. 2535 : 177-178 ; อ้างอิงมาจาก Berne. 1972 : unpage)

1) ฉันดี เธอก็ดี (I'm OK – You're Ok) เป็นตำแหน่งสูงสุดของการปรับตัวเป็นตำแหน่งของผู้มีสุขภาพจิตดี บุคคลที่วางตนเองไว้ในตำแหน่งชีวิตนี้จะรู้สึกว่าคุณค่า ยอมรับและเข้าใจตนเอง ในขณะเดียวกันก็รู้สึกว่าชีวิตของผู้อื่นมีค่า ยอมรับและให้เกียรติบุคคลอื่นในฐานะเพื่อนมนุษย์คนหนึ่ง มีความจริงใจในการสื่อสารสัมพันธ์กับผู้อื่น เมื่อเผชิญกับปัญหาบุคคลที่มีตำแหน่งชีวิตแบบนี้ จะกล้าเผชิญกับปัญหาต่างๆ ด้วยวิธีสร้างสรรค์ และใช้ความสามารถที่ตนเองมีอยู่อย่างเต็มที่ บุคคลที่จะรู้สึกว่าคุณค่าอยู่ในตำแหน่งนี้ได้ต้องเริ่มพัฒนาความรู้สึกไว้วางใจมาตั้งแต่เด็ก ซึ่งบุคคลที่อบรมเลี้ยงดูเด็กจะมีอิทธิพลอย่างมากที่จะช่วยให้เด็กรู้สึกว่าคุณค่าเป็นที่ต้องการ โดยการให้ความเอาใจใส่สนใจแก่เด็ก

2) ฉันดี แต่เธอไม่ดี (I'm Ok – You're not Ok) เป็นตำแหน่งชีวิตที่บุคคลรู้สึกว่าคุณค่าดีกว่าผู้อื่น ถูกเหยียดหยามว่าผู้อื่นว่าด้อยกว่าตน ไม่ไว้วางใจผู้อื่นว่ามีความสามารถเมื่อประสบปัญหาก็มักกล่าวโทษผู้อื่นว่าทำให้ตนเองบกพร่อง เป็นตำแหน่งของคนที่ชอบปฏิบัติเปลี่ยนแปลงอย่างรุนแรง ไม่รับฟังความคิดเห็นของผู้อื่นยึดมั่นกับความคิดเห็นของตนเองว่าเป็นเลิศ ถ้าบุคคลที่มีตำแหน่งชีวิตแบบนี้มีโอกาสทำหน้าที่ในตำแหน่งสำคัญก็จะชอบลูกน้องที่ประจบสอพลอ โดยไม่คำนึงถึงสิ่งที่ควรหรือไม่ควรทำเนื่องจากบุคคลประเภทนี้ชอบคำเยินยอ โดยไม่คำนึงว่าจะมาจากความจริงใจหรือไม่ เพราะมีความเชื่ออยู่แล้วว่าบุคคลอื่นไม่มีใครเก่งหรือดีเท่าตัวเขา

3) ฉันไม่ดี แต่เธอดี (I'm not Ok – You're Ok) เป็นตำแหน่งชีวิตที่บุคคลรู้สึกว่าคุณค่าด้อยกว่าผู้อื่น บุคคลอื่นเก่งและโชคดีกว่าตนไปทุกด้าน พฤติกรรมของบุคคลที่รู้สึก I'm not Ok – You're Ok จึงไม่กล้าแสดงออกถึงความรู้สึกที่แท้จริง เก็บความรู้สึกไว้ ขลาดกลัวที่จะยืนยันถึงสิทธิที่ตนมีอยู่อย่างชอบธรรม ชอบลงโทษตนเอง เป็นคนอมทุกข์ เศร้าหมองชอบปลีกตัวอยู่ตามลำพัง เมื่อเผชิญกับปัญหาก็มักใช้วิธีเลี่ยงหนีไม่พยายามหาวิธีแก้ไขปัญหาที่ตนเองเผชิญ ไม่กล้าเสี่ยงที่จะทำอะไรใหม่ๆ บุคคลที่วางตนเองอยู่ในตำแหน่งชีวิตแบบนี้ มักพัฒนาความรู้สึกว่าคุณค่า

ไม่มีค่ามาตั้งแต่เด็ก เป็นตำแหน่งที่วางตนเองอยู่ในตำแหน่งชีวิตแบบนี้ มักพัฒนาความรู้สึกว่าความต้องการหรือความเห็นของผู้ใหญ่ โดยไม่ให้อิสระแก่เด็ก ไม่เคยรับฟังความคิดเห็นของเด็ก ทำให้เขารู้สึกว่าตนเองไม่มีความสามารถ ต้องพึ่งพาผู้ใหญ่อยู่เสมอ เมื่อตนเองเติบโตขึ้น ความรู้สึกยอมตาม ไม่กล้าแสดงออกก็จะติดตัวมา บุคคลประเภทนี้จึงพยายามแสวงหาการยอมรับการเอาใจใส่ (Stroke) ในการสื่อสารสัมพันธ์กับบุคคลอื่น โดยการพยายามทำตัวเข้ามามีส่วนร่วมในทุกเรื่อง พยายามเอาอกเอาใจผู้อื่น ยอมรับใช้และเสียเปรียบบุคคลอื่นอยู่เสมอ บุคคลประเภทนี้อาจจะเป็นบุคคลที่มีประสิทธิภาพได้ ถ้าอยู่ในสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวย เช่น มีผู้นำดี แต่บุคคลประเภทนี้จะไม่มีความสุขในชีวิต เพราะต้องเก็บกดความรู้สึกของตนเองต้องทำอะไรตามความพอใจของผู้อื่น

4) ฉันไม่ดี และเธอก็ไม่ดี (I'm not Ok – You're not Ok) เป็นตำแหน่งชีวิตของบุคคลที่รู้สึกหมดกำลังใจตายอยากในชีวิต รู้สึกชีวิตไม่มีคุณค่า หดหู่ เศร้าหมอง ปราศจากความหวังใดๆ และรู้สึกว่าชีวิตของคนอื่นก็ไม่มีค่า ไม่มีความหมายเช่นกัน รู้สึกว่าโลกนี้โหดร้าย ทารุณ ไม่น่าอยู่ ผู้ป่วยที่เป็นโรคประสาท โรคจิต มีการวางตนเองอยู่ในตำแหน่งชีวิตนี้ ถ้าความรู้สึกแบบนี้รุนแรงมาก ก็อาจทำร้ายตนเองและผู้อื่นได้ โดยไม่รู้สึกลึกเพราะไม่คาดคิดว่าชีวิตมีความหวังและความหมายอะไรเลย เด็กที่ได้รับการทอดทิ้ง ไม่ได้รับการเอาใจใส่จากผู้เลี้ยงดู มักเลือกตำแหน่งชีวิตแบบนี้ เพราะเขาไม่เคยรับการเอาใจใส่ การแสดงความรัก หรือผูกพันใดๆ จากพ่อแม่ ทำให้เขาพัฒนาความรู้สึก I'm not Ok ขึ้นมาและเขาจะไม่รู้จักให้การเอาใจใส่ใดๆ แก่ใครด้วยเพราะรู้สึกว่าคนอื่นโหดร้ายและไม่มีน้ำใจมองคนในแง่ร้าย I'm not Ok ด้วย

ตามแนวความคิดเกี่ยวกับทักษะชีวิต สรุปได้ว่า ทักษะในชีวิตคือ เจตคติที่คนเราต่อการกระทำของตนเองและคนอื่นในแง่ดีหรือแย่ การเลือกทักษะในชีวิตมีผลมาจากการอบรมสั่งสอน ประสบการณ์ในวัยเด็ก และบุคคลที่มีสุขภาพจิตดีเป็นบุคคลที่มองตนเองและบุคคลอื่นในแง่ดี สามารถยอมรับตนเองและบุคคลอื่นได้ตามความเป็นจริง มีความจริงใจในการสื่อสาร สัมพันธ์กับผู้อื่น กล้าเผชิญและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น โดยใช้ความสามารถของตนเองอย่างเต็มที่และสร้างสรรค์ รู้สึกว่าชีวิตตนเองและผู้อื่นมีค่า กล่าวคือ ผู้ที่มีทักษะในชีวิตแบบ ฉันดี เธอก็ดี I'm Ok – You're Ok

8) การวิเคราะห์บทชีวิต (Script Analysis)

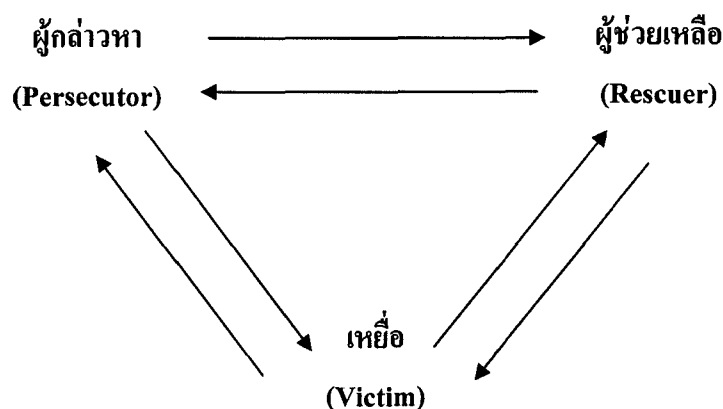
บทชีวิตเป็นบทบาทในการเล่นเกมน เป็นบทบาทที่สะสมมาตั้งแต่วัยเด็ก มีอิทธิพลจากการอบรมเลี้ยงดูและพัฒนาอย่างสูงมาก เป็นรายละเอียดของพฤติกรรมที่แต่ละบุคคลเลือกในการดำเนินชีวิต เป็นรูปแบบการใช้เวลาในการแสวงหาการใส่ใจ เมื่อบุคคลเข้าไปเกี่ยวข้องกับเกม บุคคลจะต้องแสดงบทบาทออกมา ซึ่งอาจรู้ตัวหรือไม่รู้ตัวก็ได้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

ก. บทบาทของผู้กล่าวหา (Prosecutor) เป็นบทบาทบุคคลที่ชอบว่ากล่าว ดำเนินจับผิดผู้อื่น แสดงอำนาจ ควบคุมการกระทำของผู้อื่น ชอบประเมินตัดสินผู้อื่นตามกฎหมายของตนเอง ควบคุมความประพฤติของผู้อื่นให้ปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบข้อบังคับเพื่อให้ผู้อื่นเสียหน้า อับอายต่ำต้อยหรือเกรงกลัว

ข. บทบาทของผู้ช่วยเหลือ (Rescuer) เป็นบทบาทที่บุคคลมีท่าทีชอบเสนอตนให้ความเอื้อเฟื้อ ช่วยเหลือผู้อื่น ทำอะไรให้ผู้อื่น จะคอยยื่นมือเข้าไปให้ความช่วยเหลือกับทุกคนหรือแม้กระทั่งกับคนที่ไม่ต้องการความช่วยเหลือ หรือคนที่ไม่ยอมช่วยตนเอง เป็นผู้ที่เห็นอกเห็นใจปกป้องผู้อื่น เป็นบทบาทที่เป็นพระเอก เป็นฮีโร่ บุคคลประเภทผู้ช่วยเหลือนี้ ชอบที่จะสอดแทรกเข้าไปตัดสินใจให้ผู้อื่น และชอบประเมินความสามารถของผู้อื่นต่ำกว่าที่เป็นจริง และมักจะมีความรู้สึกซ่อนเร้นอยู่ในส่วนลึกกว่า ผู้อื่นไม่สามารถแก้ปัญหาต่างๆ ด้วยตัวของเขาเองได้ หรือผู้อื่นจะเจริญเติบโตพัฒนาไปได้มากนักเพียงใด ย่อมขึ้นกับคำแนะนำและความช่วยเหลือที่ผู้ช่วยเหลือมอบให้ ดังนั้นผู้ช่วยเหลือจึงชอบที่จะดึงให้ผู้อื่นให้มาขึ้นอยู่กับตัวเอง

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

ทั้งสามบทบาทนี้จะมีส่วนเกี่ยวข้องกัน เพราะในเกมหนึ่งๆ นั้นจะมีบทบาทตั้งแต่ 2 บทบาทหรือมากกว่านั้นมาเกี่ยวข้อง และผู้ที่เล่นเกมก็อาจเปลี่ยนแปลงบทบาทกลับไปกลับมาได้ ซึ่งสามารถเขียนในรูปสามเหลี่ยมของเกม (Game Triangle) ดังภาพประกอบ 10 (พงษ์พันธ์ พงษ์โสภา, 2526 : 156)



ภาพที่ 2.10 แสดงรูปแบบสามเหลี่ยมของเกม

พิชิต สุวรรณประกรและคนอื่นๆ (2534 : 14) กล่าวว่าบทบาททั้งสามเป็นพลวัต (Dynamic) เกิดต่อเนื่องกันตลอดเวลา บุคคลควรรู้ตัวและไม่ยึดติดกับบทบาทใด ควรรู้ตัวเมื่อมีใครมาเล่นเกมส์กับเราและต้องคุมเกมให้อยู่ การเป็นผู้กล่าวหาทุกกรณี อาจเป็นการตีกรอบต่อสังคม ไม่มีใครอยากติดต่อด้วย การเป็นเหยื่ออยู่ตลอดเวลา อาจถูกคนอื่นมองว่าเป็นคนโง่ และการเป็นผู้ช่วยเหลืออยู่ตลอดเวลา ก็อาจสร้างความไม่พอใจจากบุคคลอื่นๆ ได้

9) การใส่ใจ (Strokes)

พิชิต สุวรรณประกรและคนอื่นๆ (2534 : 14) กล่าวว่า การใส่ใจ คือ การกระทำใดๆ ซึ่งได้รับจากผู้อื่นที่ยื่นให้ เพื่อการติดต่อหรือรับการติดต่อของบุคคลหนึ่งกับอีกบุคคลหนึ่ง คือ อาจจะออกมาในรูปการกระทำ คือ พฤติกรรมภายนอก ได้แก่ การพูด การยิ้ม การมองตา ฯลฯ หรือ พฤติกรรมภายใน ซึ่ง ได้แก่ การคิด การฝัน การพอใจ ฯลฯ

เบิร์น (พรรณราย ทรัพย์ะประภา, 2532 : 53 ; อ้างอิงมาจาก Berne. 1964) กล่าวว่า การใส่ใจ หมายถึง การกระทำใดๆ ก็ตามที่แสดงให้เห็นความสนใจต่อการปรากฏตัวของผู้อื่น

ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ (2531 : 100) กล่าวว่า การใส่ใจเป็นพื้นฐานของการปฏิสัมพันธ์ทางสังคม และการแลกเปลี่ยนการใส่ใจจะก่อให้เกิดการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

วิญญู พูลศรี (2531 : 299) ได้กล่าวถึงความหมายของการใส่ใจว่า คือ การกระทำใดๆ ก็ตามของบุคคลหนึ่งต่ออีกบุคคลหนึ่ง ซึ่งการกระทำดังกล่าวเมื่อมากระทบกับบุคคลแล้วก่อให้เกิดความรู้สึกยินดีพอใจ หรือยอมให้เกิดความรู้สึกที่ต่ำต้อย น้อยใจ เสียใจ ผิดหวัง โกรธก็ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลักษณะของความต้องการใส่ใจของบุคคลในขณะนั้น

1) ความต้องการที่จะได้รับการยอมรับและการใส่ใจ

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

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

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

ประเภทที่ 1 การยอมรับและการเอาใจใส่ทางบวกอย่างปราศจากเงื่อนไข (Unconditional Positive Stroke หรือ Positive for Being) เป็นการยอมรับและการเอาใจใส่ทางบวก ที่ทำให้บุคคลรู้สึกว่าคุณมีความหมายในฐานะที่เป็นตัวเขาเอง ช่วยให้บุคคลรู้สึกเชื่อมั่นในตนเอง และมีทัศนคติต่อโลกภายนอกและบุคคลอื่นในแง่บวก การยอมรับและการเอาใจใส่แบบบวกอย่าง ปราศจากเงื่อนไขนี้ ในวัยเด็กเล็กเป็นสิ่งที่จำเป็นและมีอิทธิพลมาก ช่วยให้เด็กพัฒนาความรู้สึก “I’m OK – You’re OK” ขึ้น รู้จักรักและยอมรับบุคคลอื่นอย่างจริงใจ โดยไม่ต้องพิจารณาถึง องค์ประกอบอื่นๆ เช่น รูปร่างหน้าตา ตำแหน่ง สถานะทางเศรษฐกิจ ฯลฯ ตัวอย่างของการยอมรับ แบบนี้ เช่น บุคคลที่รักเด็ก รู้สึกว่าเด็กมีความบริสุทธิ์ ยังช่วยตัวเองไม่ได้ความรักเด็กของเขาจะไม่ เลือกว่าเด็กคนนั้นจะหน้าตาอย่างไร แต่งกายสะอาดหรือขมุกขมอมแค่ไหน ตัวอย่างของการ สื่อสารสัมพันธ์ทางวาจาที่แสดงถึงการยอมรับทางบวกอย่างปราศจากเงื่อนไข เช่น “คุณเป็นคนที่ น่าสนใจ ผมอยากเป็นเพื่อนกับคุณ” “แม่รักลูก เป็นห่วงลูกนะจ๊ะ” “ไม่ว่าคุณจะทำผิดอะไร ผมเชื่อมั่นว่าคุณจะทำได้ดีที่สุด” ฯลฯ

ประเภทที่ 2 การยอมรับและการเอาใจใส่ทางบวกอย่างมีเงื่อนไข (Conditionall Positive Stroke หรือ Positive for Doing) เป็นการยอมรับและการเอาใจใส่ทางบวก โดยมีเงื่อนไขขึ้นอยู่กับการกระทำหรือคุณสมบัติของบุคคล ในสังคมบุคคลที่มีตำแหน่งหน้าที่การ งานสูง หรือบุคคลที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดี มักได้รับการยอมรับและการเอาใจใส่ทางบวกจากบุคคล อื่นๆมาก เป็นการยอมรับในแง่ของคุณสมบัติหรือองค์ประกอบของบุคคลไม่ใช่ในตัวบุคคล การ ยอมรับทางบวกอย่างมีเงื่อนไขจึงเสมือนการยอมรับภายหลังการตัดสินใจพิจารณาถึงการกระทำ หรือคุณสมบัติของบุคคลแล้ว ลักษณะการยอมรับชนิดนี้ เช่น “แม่จะรักและภูมิใจลูกมาก ถ้าลูกช่วย อธิบายการบ้านให้น้อง” “ถ้าทีมของเราชนะทีมของโรงเรียนอื่น ครูจะภูมิใจมากและให้หยุดซ้อมได้ 1 สัปดาห์” ฯลฯ

การใส่ใจในแง่บวกมักแสดงออกมาในรูปของการสื่อสารสัมพันธ์ที่รับกัน (Complementary Transaction) การเอาใจใส่ทางบวกจะช่วยให้บุคคลรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า ชีวิตมี ความหมาย ยอมรับบุคคลอื่น การแสดงออกจะเหมาะสมและสอดคล้องกับสภาพการณ์ อันจะเป็น การพัฒนาตนเองไปสู่ตำแหน่งชีวิตที่ว่า I’m OK – You’re OK

การใส่ใจในแง่บวก สามารถแสดงออกได้หลายลักษณะ เช่น การยกย่อง ชมเชยเกี่ยวกับความสามารถของบุคคล การให้ข้อมูลย้อนกลับเกี่ยวกับบุคคลหรือการแสดงออกถึงความรัก เป็นต้น

ข. การยอมรับและการเอาใจใส่ทางลบ (Negative Stroke) เป็นการยอมรับที่ก่อให้เกิดผลเสียทางด้านสุขภาพจิต ทำให้บุคคลรู้สึก “I’m not OK” ขาดความเชื่อมั่นในตนเอง ไม่มีความสามารถเพียงพอ แต่การยอมรับและเอาใจใส่ทางลบก็ยิ่งดีกว่าการไม่ได้รับการเอาใจใส่ใดๆ เลย หรือการเพิกเฉย ทั้งนี้เพราะจะทำให้บุคคลรู้สึกว่าชีวิตของตนปราศจากความหมายใดๆ บุคคลทุกคนต้องการการยอมรับและการเอาใจใส่ ถ้าไม่ได้รับการเอาใจใส่ทางบวกอย่างเพียงพอ เขาก็จะพยายามแสวงหาการเอาใจใส่ทางลบเพื่อเรียกร้องความสนใจ ในโรงเรียนเราจะพบเสมอว่า นักเรียนที่ชอบฝ่าฝืนกฎระเบียบของโรงเรียน ชอบทำเสียงดังในห้องเรียน หรือชอบทำเสียงล้อเลียนครู ก็เพราะต้องการแสวงหาการยอมรับและการเอาใจใส่ เมื่อไม่เคยได้ทางบวก ก็จะพยายามแสวงหาทางลบ บุคคลที่เติบโตขึ้นมาโดยได้รับประสบการณ์ของการเอาใจใส่ทางลบ คือ การลงโทษ ว่ากล่าว ตำหนิ คอยจับผิด หรือพ่อแม่เอาใจใส่ต่อเขามีเวลาให้เขาก็ต่อเมื่อเขาทำผิด จึงจะหันมาสนใจ ว่ากล่าวตักเตือนลงโทษ บุคคลประเภทนี้จะมี “เทป” ที่คอยบอกตนเองว่า “I’m not OK” และเมื่อเขาต้องการการยอมรับและการเอาใจใส่จากบุคคลอื่น เขาก็จะแสวงหาโดยการแสดงพฤติกรรมทางลบ เพราะเป็นการเอาใจใส่ที่เขาได้รับจนเคยชิน และเชื่อว่าเหมาะสมกับตนเอง คือ การเอาใจใส่ทางลบ และแม้คนอื่นจะให้การเอาใจใส่ทางบวกต่อเขา เขาก็จะไม่เชื่อว่าเป็นไปด้วยความจริงใจ เนื่องจากเขาไม่เชื่อว่าตัวเขามีคุณค่าทางบวกที่น่าสนใจ

การยอมรับและการเอาใจใส่ทางลบ แบ่งออกเป็นประเภทย่อยๆ ได้ 2 ประเภท เช่นเดียวกับการยอมรับและการเอาใจใส่ทางบวก คือ

ประเภทที่ 1 การยอมรับและการเอาใจใส่ทางลบอย่างมีเงื่อนไข (Conditional Negative Stroke หรือ Negative for Doing) เป็นการยอมรับและการเอาใจใส่ทางลบ โดยมีเงื่อนไขขึ้นอยู่กับการกระทำหรือคุณสมบัติของบุคคล การยอมรับทางลบชนิดนี้ยังถือว่าไม่ใช่ประเภทที่รุนแรงนัก เพราะเมื่อบุคคลเปลี่ยนแปลงการกระทำของตนเอง หรือเมื่อทำผิด แก้ไขให้ถูกต้องก็ย่อมได้รับการยอมรับทางบวกตามมา ตัวอย่างการยอมรับทางลบอย่างมีเงื่อนไข เช่น การลงโทษ เมียนติเมื่อเด็กทำผิด การตำหนิด้วยวาจาทำทาง ต่อพฤติกรรมที่ไม่ดีต่างๆ เช่น เหยียดริမ် ฝึปากจ้องมองด้วยแวตาไม่พอใจ หรือโดยการใช้วาจาตำหนิ เช่น “คุณทำงานนี้ผิดเป็นครั้งที่สาม แล้วนะ นี่ผมจะทนความเลินเล่อของคุณไปถึงไหน” “พอๆ หยุดๆ คุณทำทุกอย่างพังหมด”

ประเภทที่ 2 การยอมรับและการเอาใจใส่ทางลบอย่างปราศจากเงื่อนไข (Unconditional Negative Stroke หรือ Negative for Being) เป็นการยอมรับทางลบเกี่ยวกับบุคคล

การยอมรับทางลบอย่างปราศจากเงื่อนไข เป็นการสื่อสารสัมพันธ์ที่ทำให้เกิดผลลบอย่างรุนแรง ตัวอย่างของการยอมรับทางลบอย่างปราศจากเงื่อนไข เช่น แม่ที่เกลียดลูก ไม่ต้องการลูกตั้งแต่เกิด เพราะถูกสามีทอดทิ้ง หรือบุคคลที่มีทัศนคติว่าคนแก่ไม่มีประโยชน์ ไม่เป็นที่ต้องการของสังคม ฯลฯ ตัวอย่างการสื่อสารสัมพันธ์ทางบวกของการเอาใจใส่ทางลบอย่างปราศจากเงื่อนไข เช่น “ฉันไม่ถูกชะตา contigo ตั้งแต่พบคุณครั้งแรก อย่างมาอยู่กับฉันดีกว่า” “ฉันไม่มีเวลาสำหรับคนอย่างคุณ” “เด็กสแลมก็เป็นอย่างนั้นแหละ ฉันไม่คิดว่าใครจะช่วยให้เขาดีขึ้นได้” “ไม่ว่าคุณจะทำอย่างไร ผมก็ไม่มีวันเปลี่ยนความคิดเกี่ยวกับตัวคุณให้ดีขึ้นได้” ฯลฯ

ก. การยอมรับและการเอาใจใส่แบบคละ (Mixed Stroke)

เป็นการสื่อสารสัมพันธ์ที่แสดงให้เห็นถึงการเอาใจใส่ทั้งทางบวกและลบปนกัน เนื่องจากบุคคลหลีกเลี่ยงที่จะใช้การเอาใจใส่ทางลบไปตรงๆ อย่างเดียว เพราะทราบว่าสังคมไม่ยอมรับ จึงเลี่ยงโดยการใช้อยอมรับแบบคละ ข้อสังเกตของการยอมรับแบบคละคือ แนวโน้มผู้ใช้มักมีทัศนคติทางลบอยู่ ตัวอย่างของการสื่อสารสัมพันธ์ทางบวกที่เป็นการยอมรับแบบคละ เช่น “คุณอเนก งานนี้เป็นฝีมือคุณหรือ เก่งนี้ ผมแทบไม่เชื่อเลยว่า你会ทำได้ขนาดนี้” “ดีใจจังที่เธอสอบชิงทุนได้ นี่คงฟลุ๊คขนาดไหนกะ เพราะฉันเห็นคนเก่งๆ เยอะเชียว”

จากแนวคิดเกี่ยวกับการเอาใจใส่ที่กล่าวมาข้างต้น สรุปได้ว่า การใส่ใจคือการกระทำใดๆ ของบุคคลต่ออีกบุคคลหนึ่ง ซึ่งก่อให้เกิดความรู้สึกยินดี พอใจหรือต่ำต้อยน้อยใจ การแลกเปลี่ยนการเอาใจใส่ทั้งทางด้านร่างกายและจิตใจเป็นส่วนสำคัญยิ่งในพัฒนาการของมนุษย์ ต้องการที่จะได้รับการสัมผัสและการเอาใจใส่จากผู้อื่นเสมอ ต้องการที่จะกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อแสวงหาการเอาใจใส่จากผู้อื่นและให้ความสนใจผู้อื่นตลอดเวลา การยอมรับและการเอาใจใส่แบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ การเอาใจใส่ในแง่บวก การเอาใจใส่ในแง่ลบและการเอาใจใส่แบบคละ การเอาใจใส่ในแง่บวกจะช่วยให้บุคคลอื่นรู้สึกตัวเองมีคุณค่า มีชีวิตมีความหมาย

10) การวิเคราะห์แสดมปี (Stamp)

เบิร์น (Berne. 1977) นำเอาคำว่าแสดมปีมาเปรียบเทียบกับความรู้สึกต่างๆ ที่บุคคลสะสมไว้ ซึ่งอาจมีความรู้สึกทางบวกและความรู้สึกทางลบ ขึ้นอยู่กับประสบการณ์ที่บุคคลได้รับ ความรู้สึกต่างๆ ที่บุคคลสะสมไว้ในตนเองนั้น มีหลายสี ส่วนใครจะมีแสดมปีสีใดเด่นชัดนั้น ขึ้นกับตำแหน่งของชีวิต

1) แสดมปีสีแดง เป็นความรู้สึกโกรธ รู้สึกผิด ความไม่พอใจ ขัดเคืองเคียดแค้น

2) แสดมปีสีน้ำเงิน เป็นความรู้สึกเศร้าสร้อย ความรู้สึกอ้างว้างโดดเดี่ยว ว้าเหว

เจ็บช้ำน้ำใจ

3) แสตมป์สีขาว เป็นความรู้สึกว่าตนเองดีเด่น บริสุทธิ์ผุดผ่อง ผู้ใดกล่าวตำหนิไม่ได้ มีความรู้สึกว่าตนเองถูกต้องเสมอ

4) แสตมป์สีทอง เป็นความรู้สึกพอใจในตนเอง รู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า ใ่วางใจตนเองและผู้อื่น

5) แสตมป์สีเทา เป็นความรู้สึกว่าตนเองบกพร่อง

บุคคลสะสมแสตมป์ชนิดใดไว้ในตนเอง ก็จะพยายามหาโอกาสแสดงแสตมป์หรือความรู้สึกชนิดนั้นออกมาเช่น บุคคลที่สะสมแสตมป์สีแดงไว้มากๆ เขาก็จะแสดงความรู้สึกโกรธแค้น ไม่พอใจต่อบุคคลที่เขาติดต่อสัมพันธ์ด้วย บุคคลที่วางตำแหน่งของชีวิตของตนเองไว้ในตำแหน่ง “ฉันดี เธอก็คดี” มักจะเลือกสะสมแสตมป์สีทองไว้ มองหาแต่สิ่งที่เป็นคุณค่าจากประสบการณ์การสื่อสารสัมพันธ์ระหว่างตนเองกับผู้อื่น นอกจากรู้จักสะสมแสตมป์สีทองแล้วเขาจะรู้จักให้และแลกเปลี่ยนแสตมป์กับบุคคลอื่นอย่างเหมาะสม

อาภา จันทรสกุล (2535 : 202-203) กล่าวว่า ผู้ที่มีสุขภาพจิตดีตามทัศนะของการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล คือ “ผู้ชนะ” ในการใช้ชีวิต บุคคลที่เป็น “ผู้ชนะ” คือ ผู้ที่มีความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy) นั่นคือ มีความเข้าใจในตนเอง สามารถเปิดเผยตนเองและจริงใจในการสื่อสารสัมพันธ์กับผู้อื่นได้ ไม่เสี่ยงในการติดต่อสัมพันธ์แบบใกล้ชิดกับผู้อื่นสามารถทำตัวให้เป็นผู้ให้และผู้รับได้อย่างเหมาะสม

ผู้ที่มีสุขภาพจิตดีจะมีพลังงานและชีวิตอยู่กับสภาวะปัจจุบันอย่างมีประสิทธิภาพ รู้จักคุณค่าของเวลา ไม่ตกเป็นทาสของอดีตหรือฝันอยู่กับอนาคต รูปแบบการใช้เวลาจะเป็นไปอย่างเหมาะสม ปราศจากการเล่นเกมใดๆ รับผิดชอบต่อการกระทำของตนเองได้ กล้าคิด กล้าทำอย่างเต็มศักยภาพ ไม่กลัวที่จะเรียนรู้และเปลี่ยนแปลงตนเอง รู้สึกว่าชีวิตตนเองและผู้อื่นมีค่าต่อขณะตนเองคิดและรู้สึกอย่างไรทั้งความรู้สึกทางบวกและทางลบ สามารถระบายความคิดความรู้สึกนั้นออกไปอย่างเหมาะสม พร้อมทั้งจะรับฟังความรู้สึกและความคิดชอบของผู้อื่นด้วยการติดต่อสัมพันธ์ที่มีการให้และการรับสอดคล้องกันจะทำให้ผู้ที่มีสุขภาพจิตดี รู้จักสะสมและแลกเปลี่ยนแสตมป์สีทองในชีวิตได้อย่างพอเหมาะพอควร ความรู้สึกต่อตนเองและผู้อื่นจึงเป็น “ฉันดี เธอก็คดี”

การติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลจะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อมีบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปมาพบกัน การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นวิธีการที่จะใช้ตรวจสอบความสัมพันธ์ของบุคคล ทำให้เราทราบว่าทำไมคนเราจึงพูดหรือทำเช่นนั้น นอกจากนั้น ยังเป็นเครื่องมือที่จะช่วยให้เข้าใจพื้นฐานพฤติกรรมและความรู้สึกของบุคคล เข้าใจและรู้จักพฤติกรรมของตนเองไม่ว่าจะเป็นท่าทางหรือคำพูด เพื่อที่จะพยายามปรับตัวเข้ากับผู้อื่นอย่างเหมาะสม

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

1) ความใกล้ชิด (Intimacy) หมายถึง ความสามารถที่จะเปิดเผยตนเองต่อผู้อื่นอย่างจริงใจ มีความไว้วางใจและความจริงในการติดต่อสัมพันธ์กับบุคคลอื่น โดยปราศจากการเล่นเกม ขอมรับผู้อื่นแบบไม่มีเงื่อนไข

2) มีความตระหนักรู้ (Awareness) หมายถึง บุคคลที่มีความสามารถในการพิจารณาและประเมินตนเองและสิ่งแวดล้อมได้ตรงตามความเป็นจริง และกล้าที่จะเผชิญกับสิ่งที่เกิดขึ้น

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

การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลนั้นนิยมจัดในรูปแบบของกลุ่มฝึกอบรม โดยมาเข้ากลุ่มตามเวลาที่กำหนดไว้ ผู้นำกลุ่มจะมีบทบาทเป็นผู้สอนและผู้ดำเนินการกลุ่ม เพื่อให้บุคคลเกิดการเรียนรู้จากระบวนการกลุ่ม มีการเน้นที่การอภิปรายร่วมกันในกลุ่ม สมาชิกแต่ละคนเรียนรู้ด้วยการศึกษาพฤติกรรมของตนเองในลักษณะที่เป็น “ที่นี่และเดี๋ยวนี้” (Here and Now) ซึ่งสัมพันธ์กับพฤติกรรมในสถานการณ์อื่นๆ เพื่อให้ได้มาซึ่งความเข้าใจในกระบวนการทำงานและความสัมพันธ์ของกลุ่ม เช่น การตัดสินใจ การแก้ปัญหา การเป็นผู้นำและผู้ตามการจัดการเกี่ยวกับการทำงาน การตั้งเป้าหมาย การแก้ปัญหาคความขัดแย้ง การสร้างสัมพันธภาพที่มีต่อผู้อื่น ทฤษฎี TA ได้รับความนิยมและเป็นที่น่าสนใจของบุคคลในวงการต่างๆ เพราะเป็นวิธีที่ช่วยให้บุคคลเข้าใจตนเอง สามารถเปลี่ยนแปลงปรับปรุงบุคลิกภาพของตนเองได้อย่างมีเหตุผลทำให้การปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นไปด้วยดี และทำให้การทำงานเป็นกลุ่มมีประสิทธิภาพที่น่าพอใจ

11) จุดมุ่งหมายของการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

พรรณราย ทรัพย์ประภา (2537 : 343) ได้กล่าวถึงจุดมุ่งหมายของการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลไว้ดังนี้

(1) เพื่อปรับปรุงสัมพันธภาพระหว่างบุคคล ลดความเข้าใจผิด และการทะเลาะวิวาทกันอย่างไร้เหตุผล และสร้างการติดต่อสัมพันธ์ที่ดีขึ้น

(2) เพื่อลดการเล่นเกม การดูถูกเหยียดหยาม และเพิ่มพูนสัมพันธภาพที่ตรงไปตรงมา เปิดเผย จริงใจ และเป็นตัวของตัวเอง

(3) เพื่อให้สามารถรู้ได้ว่า บุคคลทำไมจึงพูดหรือทำเช่นนั้น

(4) เพื่อให้บุคคลเจริญงอกงาม พัฒนา และเพิ่มพูนความรู้สึกเชื่อมั่นในตนเองและความรับผิดชอบในตนเอง

(5) เพื่อลดพฤติกรรมที่เป็นการพ่ายแพ้แก่ตนเอง

(6) เพื่อเพิ่มพูนความสามารถที่จะแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมตามสิทธิของตน เช่น กล่าวถึงความต้องการของตนเองอย่างตรงไปตรงมา และได้รับการตอบสนองความต้องการนั้นๆ ซึ่งเป็นพฤติกรรมที่ตรงข้ามกับความก้าวร้าว

12) เทคนิคที่ใช้ในการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

การจัดกลุ่มการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล นิยมจัดในรูปแบบการฝึกอบรม เทคนิคที่ใช้จึงเป็นเทคนิคที่ใช้ในการฝึกอบรม ซึ่ง บุนหา วชิระศักดิ์มงคล (2530: 55) ได้กล่าวถึงเทคนิคที่ใช้ในกลุ่มฝึกอบรมไว้ว่า ใช้ตั้งแต่การสอน การสาธิต ตลอดจนไปถึงเทคนิคของกลุ่มสัมพันธ์ ซึ่งมีเทคนิคดังต่อไปนี้

(1) บทบาทสมมติ (Role Playing) เป็นสถานการณ์สมมติที่กำหนดบทบาทของผู้เล่นในสถานการณ์ที่สมมติขึ้น และให้ผู้เรียนสวมบทบาทแสดงออกตามธรรมชาติ วิธีนี้จะช่วยให้มีโอกาสศึกษาวิเคราะห์ความรู้สึกและพฤติกรรมของตนเองอย่างลึกซึ้ง และช่วยเสริมสร้างบรรยากาศการเรียนรู้ที่น่าสนใจและติดตาม

(2) เกม (Game) เป็นการให้ผู้เรียนลงเล่นด้วยตนเองภายใต้ข้อตกลงหรือกติกาตามที่กำหนดไว้ วิธีการนี้จะช่วยให้ผู้เรียนได้วิเคราะห์ความรู้สึกนึกคิดและพฤติกรรมต่างๆ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ และเกิดความสนุกสนานการเรียน

(3) กรณีตัวอย่าง (Case) เป็นวิธีการสอนอีกอย่างหนึ่งที่ใช้ในกรณีหรือเรื่องราวต่างๆ ที่เกิดขึ้นจริงนำมาดัดแปลงและให้ตัวอย่างให้ผู้เรียนรู้ ได้ศึกษาวิเคราะห์และอภิปรายกัน

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

(5) สถานการณ์จำลอง (Simulation) เป็นการจำลองสถานการณ์โดยสร้างให้ใกล้เคียงกับความเป็นจริง ให้ผู้เรียนเข้าไปในสถานการณ์นั้นๆ

(6) กลุ่มย่อย (Small Group) เป็นการเปิดโอกาสให้ผู้เรียนทุกคนได้มีส่วนร่วมในการแสดงออก และได้ข้อมูลเพิ่มเติมมากขึ้น

ในการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ผู้ที่ทำหน้าที่เป็นผู้นำควรมีความรู้ความเข้าใจพื้นฐานทางจิตวิทยา หรือพฤติกรรมมนุษย์ รวมทั้งเข้าใจในเนื้อหาทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นอย่างดี นอกจากนี้ยังมีบทบาทเป็นผู้สอน (Instructor) และผู้อำนวยความสะดวก (Facilitator) ความสามารถในการแสดงจินตนาฏกรรม (Psychodrama) ซึ่งเป็นความสามารถในการแสดงบทบาทต่างๆ เพราะในการฝึกอบรมนั้น บางครั้งต้องใช้บทบาทสมมติเป็นส่วนประกอบด้วย

1.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการให้การปรึกษาตามแนวทฤษฎีการวิเคราะห์สัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคล

14.1 งานวิจัยในประเทศ

นฤพนธ์ สีเสด (2541 : 99) ได้ศึกษาผลของการฝึกวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อความเชื่อมั่นในตนเองของนิสิตชั้นปีที่ 2 คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร กรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า นิสิตมีความเชื่อมั่นในตนเองเพิ่มขึ้นหลังจากการได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

นฤมล จันทร์แสงไทย (2541) ศึกษาถึงผลการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลต่อการพัฒนาบุคลิกภาพของเยาวชนที่เสพยาบ้า พบว่าเยาวชนกลุ่มทดลองมีคะแนนบุคลิกภาพ (P-A-C) ด้านความเป็นผู้ใหญ่สูงกว่าเยาวชนกลุ่มควบคุม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

เสนาะ ดิยาวี (2541 : 8) กล่าวถึง การวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่จะช่วยให้รู้ธรรมชาติของคนที่มีสภาวะทางจิต 3 อย่าง คือ ความเป็นเด็ก ความเป็นพ่อแม่ และความเป็นผู้ใหญ่ ภาวะทั้ง 3 นี้จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับการติดต่อระหว่างบุคคล ซึ่งเมื่ออยู่คนเดียวจะไม่วู้ ผลก็คือทำให้คนรู้ตัวว่า ความคิดและความรู้สึกที่คนแสดงออกนั้นมีผลโดยตรงต่อการทำงานและความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ซึ่งเปรียบเทียบผลของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม

สยมพร เพชรประสิทธิ์ (2540 : 119) ได้ศึกษาผลของการฝึกวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อพฤติกรรมที่เหมาะสมในการเผชิญความขัดแย้งระหว่างบุคคล ของนักศึกษาพยาบาลชั้นปีที่ 2 วิทยาลัยพยาบาลบรมราชชนนีสรีรัษฎา จังหวัดนนทบุรี ผลการศึกษา พบว่า นักศึกษาที่ได้รับการฝึกวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล มีพฤติกรรมที่เหมาะสมในการเผชิญความขัดแย้งระหว่างบุคคลด้านการแข่งขันเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

เปรมปรีดิ์ พงศ์ประสิทธิ์ (2538 : 76) ได้ศึกษาผลของการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อการปฏิบัติตนกับเพื่อนของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 โรงเรียนวิสุทธิรังสี อำเภอนาทม จังหวัดกาญจนบุรี ผลการศึกษาพบว่า นักเรียนที่ได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล มีการปฏิบัติกับเพื่อนดีว่านักเรียนที่ได้รับการสอนแบบปกติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

นิสาชล พงศ์พานานูเวช (2537 : 65) ได้ศึกษาผลของการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อการสื่อสารกับเพื่อนต่างเพศของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 โรงเรียนสาทรธรรมจันท์ ผลการศึกษาพบว่า นักเรียนมีการสื่อสารกับเพื่อนต่างเพศดีขึ้น หลังจากได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

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

อัญญา ศรีสุพล (2535 : 64) ได้ศึกษาผลของการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับกลุ่มสัมพันธ์ที่มีต่อมนุษยสัมพันธ์ของนักศึกษาชั้นปีที่ 1 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยบัณฑิต กรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า ภายหลังจากการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล นักศึกษามีมนุษยสัมพันธ์เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ธีระ ประพุดกิจ (อัญญา ศรีสุพล. 2535 : 24 ; อ้างอิงมาจาก ธีระ ประพุดกิจ. 2531 : 118) ได้ศึกษาผลของการฝึกการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงพลังงานทางจิตในภาวะอีโก้ที่จำเป็นต่อการสร้างมนุษยสัมพันธ์ ของนักศึกษามหาวิทยาลัยบูรพา (กศ.บป.) ระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 2 วิทยาลัยครูหมู่บ้านจอมบึง จังหวัดราชบุรี ผลการศึกษาพบว่า พลังงานทางจิตในภาวะอีโก้ โดยเฉพาะภาวะอีโก้เป้าหมายสามารถเปลี่ยนแปลงได้ โดยการฝึกกลุ่มแบบจิตบำบัด ตามทฤษฎีการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

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

1.4.2 งานวิจัยต่างประเทศ

คลาร์ก (Clark. 1982, pp.886 อ้างอิงใน เปรมปรีดี พงศ์ประสิทธิ์. 2538 :

41) ได้ศึกษาผลการฝึกวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อการพัฒนาการสื่อสารระหว่างบุคคลของผู้บริหาร โรงเรียนในมลรัฐหลุยเซียน่า สหรัฐอเมริกา โดยการแบ่งเป็นกลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุม ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มทดลองที่ได้รับการฝึกอบรมการฝึกวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

อลวูด (Allwood. 1981 : 497) ได้ศึกษาผลการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มแบบวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อการพัฒนาการควบคุมตนเอง อัดมโนทัศน์ ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน และสอบไม่ผ่านอย่างน้อย 3 วิชา ในเทอมแรก จำนวน 57 คน โดยแบ่งเป็นกลุ่มทดลอง 2 กลุ่ม กลุ่มพลาซิบอ (Placebo) 1 กลุ่ม กลุ่มทดลองได้รับการให้คำปรึกษา ครั้งละ 40 นาที สัปดาห์ละ 4 ครั้ง ต่อเนื่องเป็นไป 12 สัปดาห์ ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มทดลองทั้ง 2 กลุ่มที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล มีการพัฒนาการควบคุมตนเอง ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนและความสนใจในการเรียนสูงขึ้น ส่วนอัดมโนทัศน์นั้นก็มีกลุ่มทดลองเพียงกลุ่มเดียวที่มีการพัฒนาเพิ่มมากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

เพแพนโทนส์ (Papantones. 1978) ได้ศึกษาวิจัยถึงผลของการเข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อการเพิ่มพูนการมีสัจการแห่งตน (Self Actualization) ของวัยรุ่นชายที่ประจำอยู่ในค่ายพักแรม กลุ่มตัวอย่างเป็นวัยรุ่นที่ไม่สัมฤทธิ์ผลในการใช้ศักยภาพของตนเอง โดยแบ่งออกเป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม กลุ่มทดลองเข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล จำนวน 8 ครั้ง แต่ละครั้งประกอบด้วย 2 ขั้นตอน คือ การอธิบายให้ความรู้เกี่ยวกับหลักการวิเคราะห์ การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และการทดลองปฏิบัติ ส่วนกลุ่มควบคุมได้เข้ากลุ่มอภิปรายอย่างไม่เป็นทางการ ซึ่งนำโดยคณะผู้นำกลุ่ม ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มทดลองมีสัจการแห่งตนมากกว่ากลุ่มควบคุมอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

สเตซิวิ (Stasiw. 1978) ได้ศึกษาผลการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลแบบเข้ม โดยการฝึกอบรมระยะสั้น และการเข้าร่วมกลุ่มบำบัด ที่มีต่อสภาพจิตใจและการควบคุมตนเอง ของนักโทษชายที่กระทำผิดทางอาญา โดยแบ่งเป็นกลุ่มทดลอง 2 กลุ่ม และกลุ่มควบคุม 1 กลุ่มๆ ละ 10 คน กลุ่มทดลองกลุ่มแรกจะได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นระยะเวลา 10 ชั่วโมงติดต่อกัน ภายหลังนั้นจึงให้เข้าร่วมกลุ่มบำบัดโดยเน้นกิจกรรมที่เกี่ยวกับเหตุผลมากกว่าอารมณ์ เป็นระยะเวลา 30 ชั่วโมง กลุ่มทดลองที่สองได้รับการฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เป็นระยะเวลา 10 ชั่วโมงติดต่อกัน และเข้าร่วมกลุ่มบำบัด โดยการวิเคราะห์การเล่นทางจิตวิทยาและใช้วิธีการเผชิญหน้าอย่างรุนแรง เป็นระยะเวลา

30 ชั่วโมง ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มทดลองทั้งสองกลุ่มสามารถควบคุมตนเองได้ดีขึ้นและความวิตกกังวล ความเศร้า โศกเสียใจลดลง ส่วนอารมณ์มุ่งร้ายของกลุ่มทดลองทั้ง 2 กลุ่ม และกลุ่มควบคุมไม่แตกต่างกัน เมื่อเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มพบว่า กลุ่มที่ใช้วิธีการวิเคราะห์เกมทางจิตวิทยา มีการควบคุมตนเองดีขึ้น และมีความเศร้า โศกเสียใจลดลง แตกต่างจากกลุ่มทดลองที่ใช้เหตุผลมากกว่า อารมณ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

กริฟ (Grieve. 1978 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาผลจากการที่ครูใช้วิธีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่มีต่อการพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนและการปรับตัวทางอารมณ์ของนักเรียนอนุบาล โดยแบ่งกลุ่มเป็นกลุ่มทดลอง 2 ห้องเรียน กลุ่มควบคุม 2 ห้องเรียน ในกลุ่มทดลองครูได้สอนและฝึกการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและใช้วิธีการอนุญาต (Permission) ผลการวิจัยพบว่า นักเรียนกลุ่มทดลองมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนในวิชาคณิตศาสตร์สูงขึ้น และมีการปรับตัวทางอารมณ์ดีขึ้น

ถนน อินทรกำเนต (Intarakumnerd. 1976 : 1405) ได้ศึกษาถึงผลของการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เพื่อพัฒนาทัศนคติของนักศึกษาไทยในมหาวิทยาลัยมิสซิสซิปปี สหรัฐอเมริกา โดยใช้ตัวแปรที่เกี่ยวกับเพศและการยอมรับทางสังคม กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาไทย จำนวน 50 คน ซึ่งได้รับการคัดเลือกมา โดยใช้คะแนนการยอมรับทางสังคมที่วัดโดยใช้สังคมมิติเป็นเกณฑ์ในการพิจารณา กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาไทยที่กำลังศึกษาอยู่ในมหาวิทยาลัยมิสซิสซิปปี ระหว่างภาคการศึกษาฤดูใบไม้ผลิ ปี ค.ศ. 1976 แบ่งเป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม กลุ่มละ 25 คน กลุ่มทดลองได้รับการฝึกอบรมการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และฝึกการติดต่อสื่อสาร สัปดาห์ละ 2 ครั้งๆ ละ 60 – 90 นาที ต่อเนื่องกันเป็นเวลา 4 สัปดาห์ ส่วนกลุ่มควบคุมไม่ได้รับการฝึกฝนอย่างใด ภายหลังการทดลอง กลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมได้รับการทดสอบโดยใช้แบบวัด Tennessee Self-Concept Scale ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ทัศนคติของกลุ่มทดลองเพิ่มขึ้นมากกว่ากลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

วูดวาร์ด (Woodward. 1975 : 5045) ได้ศึกษาผลของการฝึกอบรมการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อการพัฒนาการปรับตัวทางสังคม ทัศนคติและผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ของนักเรียนระดับชั้น 6 ที่มีระดับสติปัญญาต่างกัน โดยแบ่งเป็นกลุ่มทดลอง 3 กลุ่ม ๆ ละ 30 คน กลุ่มควบคุม 3 กลุ่มๆ ละ 30 คนในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมก็แบ่งเป็นกลุ่มที่มีระดับสติปัญญา สูง กลาง และต่ำ กลุ่มทดลองได้รับการฝึกอบรมการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลสัปดาห์ละ 2 ครั้ง ต่อเนื่องกันไปเป็นระยะเวลา 8 สัปดาห์ โดยใช้ “TA For Kids” เป็นเครื่องมือในการฝึกอบรมและใช้วิธีการทำข้อตกลงจากภาวะบุคลิกภาพแบบผู้ใหญ่เป็นแนวทางในการบำบัดรักษา ส่วนนักเรียนในกลุ่มควบคุมไม่ได้รับการฝึกผลการศึกษาพบว่า

นักเรียนกลุ่มที่มีระดับสติปัญญา สูง กลาง ต่ำ ที่ได้รับการฝึกอบรมการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคลสูงกว่า นักเรียนกลุ่มควบคุมที่ไม่ได้รับการฝึก อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนคะแนนผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนนั้น กลุ่มที่มีระดับสติปัญญาสูงและต่ำเท่านั้น ที่ได้คะแนนสูงกว่ากลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากเอกสารและงานวิจัยดังกล่าว สรุปได้ว่า การวิเคราะห์สัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคลเป็นวิธีการนำไปใช้ในการพัฒนาการสื่อสารระหว่างบุคคล การปรับตัวทางสังคมและอารมณ์ การควบคุมตนเอง ผู้วิจัยคาดว่า ผลการปรึกษาตามแนวทฤษฎีการวิเคราะห์สัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคล จะเป็นแนวทางการเสริมสร้างสัมพันธ์ภาพ ระหว่างพนักงานมากยิ่งขึ้น

2. การให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม

2.1 ความหมายของการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม

โอลเซน (ทิพย์วรรณ กิตติพร. 2535 : 3 ; อ้างอิงจาก Ohlisen. 1977 : 29) กล่าวว่า การให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม เป็นวิธีการที่จะให้ความช่วยเหลือแก่บุคคลที่ปกติ เพื่อให้ยอมรับปัญหาต่างๆ ของตนเองและพยายามแก้ปัญหาเหล่านั้นก่อนที่จะกลายเป็นปัญหารุนแรง นอกจากนี้สมาชิกในกลุ่มยังสามารถนำเอาความคิดที่ได้จากกลุ่มไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้ การให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มจึงเป็นสัมพันธ์ภาพพิเศษที่สมาชิกจะมีความรู้สึกปลอดภัย จนพร้อมจะอภิปรายในสิ่งที่เขากำลังใจ และ ไม่สบายและสามารถกำหนดพฤติกรรมใหม่ๆ ที่พึงประสงค์ขึ้น ตลอดจนทักษะในการมีความสัมพันธ์กับผู้อื่นและการลงมือปฏิบัติในพฤติกรรมใหม่

จอร์จและคัสติน (Geogee and Critiai. 1995 ; citing George and Duddtin. 1998 : 5) กล่าวว่า การให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มเป็นกระบวนการช่วยเหลือหรือการปฏิบัติต่อกันระหว่างสมาชิกในการเอื้ออำนวยบรรยากาศแห่งการยอมรับ ปลอดภัย อบอุ่นจริงใจในการให้สมาชิกแต่ละคนเข้าใจตนเอง และเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของสมาชิกแต่ละบุคคลไปในทางที่เหมาะสม

ซูซีย์ สมิตธิไกร (2527 : 1) กล่าวว่า การให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม เป็นกระบวนการที่นักจิตวิทยาการศึกษาจัดขึ้น เพื่อให้ความช่วยเหลือแก่ผู้รับคำปรึกษา ซึ่งมีจำนวนตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ความสัมพันธ์ภายในกลุ่มจะก่อให้เกิดบรรยากาศแห่งความอบอุ่น ความยอมรับ ความไว้วางใจ และความเข้าใจซึ่งกันและกัน ภายใต้บรรยากาศเช่นนี้จะช่วยให้สมาชิกกลุ่มได้พูดถึงตนเองและสิ่งที่ทำให้เขารู้สึกกังวลใจ สิ่งที่เขาพบคมิใช่ปัญหาของ “กลุ่ม” แต่เป็นปัญหาของ “เขา” เอง สมาชิกคนอื่นๆ ในกลุ่มจะมีบทบาทช่วยเหลือ ให้กำลังใจ และสนับสนุนแก่เขา ในการจัดการกับปัญหาเหล่านั้น เพื่อให้สมาชิกกลุ่มรู้จักตน เข้าใจและยอมรับตนเองอย่างแท้จริง ซึ่งทำให้สามารถเลือก

ทางออกในการแก้ปัญหาความขัดแย้งภายในจิตใจของตนได้ อันจะนำไปสู่ความงอกงามทางจิตใจ และมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมไปในทางที่ตนปรารถนา

ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ (2529 : 180) กล่าวว่า การให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มเป็น กระบวนการของกลุ่มบุคคลที่มีปัญหาหรือความต้องการคล้ายๆ กัน มาปรึกษาหารือร่วมกัน โดยมี ผู้ให้คำปรึกษา ซึ่งมีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ทางการให้คำปรึกษาร่วมให้ความ ช่วยเหลือหรือร่วมให้คำปรึกษา

วัชร ทรรศมี (2533 : 271-272) กล่าวว่า การให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มเป็น กระบวนการที่บุคคลซึ่งต้องการตรงกันที่จะปรับปรุงตนเองในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง หรือต้องการจะ แก้ปัญหาใดปัญหาหนึ่งร่วมกันมาปรึกษาหารือซึ่งกันและกันเป็นกลุ่ม โดยมีผู้ให้คำปรึกษาร่วมอยู่ ด้วย สมาชิกในกลุ่มจะมีโอกาสได้แสดงออกเกี่ยวกับความรู้สึกละและความคิดเห็นของแต่ละคน เป็น การได้ระบายความรู้สึกขัดแย้งในจิตใจ ได้สำรวจตนเอง ได้ฝึกการยอมรับตนเอง กล้าที่จะเผชิญ ปัญหาและได้ใช้ความคิดในการแก้ปัญหาหรือปรับปรุงตนเอง อีกทั้งได้รับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น และได้ตระหนักว่าผู้อื่นก็มีความรู้สึกหรือความคิดเห็นเช่นเดียวกับตนเอง ไม่ใช่เขาคนเดียวที่มี ปัญหา

จากข้อมูลดังกล่าวสรุปได้ว่า การให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม เป็นกระบวนการที่ผู้ให้ คำปรึกษาจัดขึ้นเพื่อช่วยเหลือบุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไป โดยสมาชิกในกลุ่มได้มีโอกาสสำรวจ ตนเอง ทั้งความคิด ทศนคติ ความรู้สึก ปัญหาที่ตนมีอยู่ โดยการนำปัญหามาอภิปรายแลกเปลี่ยน ประสบการณ์ และความคิดร่วมกันเพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีการรับรู้ เข้าใจและยอมรับตนเองอย่าง แท้จริง สามารถเลือกแนวทางในการแก้ปัญหาวด้วยบรรยากาศที่อบอุ่น ปลอดภัยและมีความเข้าใจ ซึ่งกันและกัน

2.2 วัตถุประสงค์ของการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม

ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ (2529 : 180) กล่าวถึง วัตถุประสงค์ของการให้คำปรึกษา เป็นกลุ่มไว้ดังต่อไปนี้

1. เพื่อช่วยให้สมาชิกกลุ่มแต่ละคนรู้จักและเข้าใจตนเอง
2. เพื่อช่วยให้สมาชิกของกลุ่มแต่ละคน พัฒนาการยอมรับตนเอง และความรู้สึกว่า ตนเองมีคุณค่า
3. เพื่อช่วยให้สมาชิกของกลุ่มแต่ละคน พัฒนาวิธีการต่างๆ ที่จะช่วยให้พัฒนา ตนเองเป็นไปอย่างเหมาะสม
4. เพื่อช่วยให้สมาชิกของกลุ่มแต่ละคน สามารถพัฒนาแนวทางการแก้ปัญหาของ ตนเอง และสามารถจะตัดสินใจแก้ปัญหาที่ประสบได้อย่างมีประสิทธิภาพ

5. เพื่อให้สมาชิกของกลุ่มแต่ละคน สามารถพัฒนาความเข้าใจเกี่ยวกับความต้องการและความรู้สึกของบุคคลอื่น ตระหนักในบทบาทและความรับผิดชอบของตนเอง ในการมีปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่นและเรียนรู้ที่จะมีปฏิสัมพันธ์กับสมาชิกภายในกลุ่ม

6. เพื่อสร้างสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในกลุ่ม ให้มีความรักใคร่ปรองดอง

7. เพื่อให้บริการให้คำปรึกษาแก่นักเรียนภายในโรงเรียนได้อย่างทั่วถึง

ส่วนวัชร ทรัพย์มี (2533 : 272) กล่าวว่า การให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มมีจุดประสงค์ดังต่อไปนี้

1. ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเป็นคนเปิดเผย ไม่เก็บกด และไม่เสแสร้ง

2. ส่งเสริมให้ผู้รับคำปรึกษามีทัศนคติที่ดีต่อบุคคลอื่น

3. ให้ผู้รับบริการรู้จักตนเอง เกิดการยอมรับตนเอง และไม่ได้มุ่งหวังว่าตนจะต้องดีเลิศไปหมดทุกด้าน

4. ไม่หนีการเข้าสังคม หรือการมีสัมพันธ์กับผู้อื่น

5. พัฒนาทักษะในการสื่อความหมาย เช่น การตั้งคำถามให้ตรงเป้าหมายอย่าง

นุ่มนวล

6. ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษา ไม่ด่วนตัดสินใจก่อนการพิจารณาสิ่งต่างๆ อย่างรอบคอบ

7. ให้ผู้รับคำปรึกษาตระหนักว่าผู้อื่นก็ต้องเผชิญปัญหา และหาทางแก้ปัญหา

เหมือนกัน

8. ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษา ได้มีโอกาสพิจารณาค่านิยมของตนเองเหมาะสมหรือไม่

9. ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาสามารถตัดสินใจได้ด้วยความมั่นคงทางจิตใจ แม้จะมีอัตราการเสี่ยงอยู่บ้างก็ตาม

10. ให้ผู้รับคำปรึกษาตระหนักว่าวิธีแก้ปัญหาไม่ได้มีอยู่เพียงวิธีเดียว

11. ให้ผู้รับคำปรึกษาได้มีโอกาสสำรวจศักยภาพ ความคิดสร้างสรรค์ที่แฝงอยู่

12. ให้ผู้รับคำปรึกษาได้มีโอกาสรับและให้ความช่วยเหลือแก่ผู้อื่น เป็นต้นว่า เกิดความภูมิใจว่าได้แสดงความคิดเห็นที่เป็นประโยชน์แก่ผู้อื่น

13. ฝึกให้ผู้รับคำปรึกษาไวต่อความรู้สึก และความต้องการของผู้อื่น

2.3 การจัดกลุ่มเพื่อรับคำปรึกษา

ในการดำเนินการจัดกลุ่มเพื่อเข้ารับคำปรึกษานั้น ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องมีความเข้าใจที่จะเลือกสมาชิกในกลุ่มให้เหมาะสม เพราะเป็นปัจจัยที่สำคัญที่จะทำให้การให้คำปรึกษาประสบความสำเร็จตามที่จุดมุ่งหมายกำหนดไว้ ซึ่งแนวทางในการจัดกลุ่มเพื่อรับคำปรึกษามีดังต่อไปนี้

2.3.1 ลักษณะปัญหาของสมาชิกกลุ่ม (Problem Characteristic)

คมเพชร ฉัตรศุภกุล (2521 : 94) กล่าวว่า สมาชิกที่จะมารับคำปรึกษาจากกลุ่มจะต้องเป็นผู้มีปัญหาคล้ายคลึงกัน เช่น อาจจะเป็นกลุ่มที่มีปัญหาทางการเรียน ทั้งนี้เพื่อจะทำให้แต่ละคนที่มีปัญหาแนวเดียวกันได้พูดและอธิบายในประเด็นเดียวกัน และโดยธรรมชาติแล้วคนที่มีปัญหาเดียวกันจะพูดกันอย่างเข้าใจ ตลอดจนสามารถเสนอแนะวิธีการแก้ปัญหาตนเอง ซึ่งอาจจะเป็นประโยชน์ต่อผู้อื่นได้

2.3.2 ความสมัครใจของสมาชิกกลุ่ม (Voluntary)

คมเพชร ฉัตรศุภกุล (2521 : 94) กล่าวว่า สมาชิกที่จะมารับคำปรึกษาแบบกลุ่มควรจะเป็นผู้ที่มีความเต็มใจที่จะร่วมมือในการแก้ปัญหา ถ้าเป็นไปได้ก็อาจจะต้องใช้วิธีการให้นักเรียนอาสาสมัคร โดยที่ไม่มีการบังคับเลยว่าจะต้องเข้ากลุ่มเพื่อแก้ปัญหา ทั้งนี้เพื่อที่จะให้การดำเนินการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มเป็นไปด้วยดี และสมาชิกแต่ละคนเกิดความร่วมมือกับกลุ่มอย่างดี

2.3.3 กลุ่มแบบเปิดและกลุ่มแบบปิด (Closed VS. Open Groups)

ผู้ให้คำปรึกษาควรจะกำหนดว่า กลุ่มควรจะเป็นแบบเปิดหรือแบบปิดให้แน่นอน กลุ่มแบบปิด หมายถึง กลุ่มที่ประกอบด้วยสมาชิกกลุ่มเดียวกันตั้งแต่เริ่มจนกระทั่งปิดกลุ่ม ส่วนกลุ่มแบบเปิด หมายถึง กลุ่มที่มีสมาชิกบางคนออกไปแล้วรับสมาชิกใหม่เข้ามาแทนที่เป็นระยะๆ จนกระทั่งปิดกลุ่ม

ชูชัย สมิทธิไกร (2527 : 19) กล่าวว่า ลักษณะการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มควรจะเป็นลักษณะเป็นกลุ่มปิด เพราะกลุ่มจะมีการพัฒนา และก้าวสู่ช่วงเวลาที่มีการแก้ปัญหา ซึ่งความเคลื่อนไหวเช่นนี้ จำเป็นต้องอาศัยเวลาและความรู้สึกผูกพันเป็นหนึ่งเดียว การที่มีสมาชิกใหม่เข้ามาในกลุ่มอาจจะขัดขวางต่อการพัฒนาเช่นนี้ได้

นอกจากนี้ ทิพวรรณ กิตติพร. (2535 : 190) กล่าวว่า การเปลี่ยนแปลงสมาชิกกลุ่มที่เข้ามาใหม่จะมีผลต่อการสร้างสัมพันธภาพ ความเหนียวแน่นและความไว้วางใจในกลุ่ม

จากข้อมูลดังกล่าวสรุปได้ว่า ในการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มนั้น ควรที่จะเป็นกลุ่มแบบปิด เพื่อที่จะทำให้เกิดสัมพันธภาพที่ดีต่อกัน ตลอดจนไม่ขัดขวางการดำเนินงานให้คำปรึกษาของกลุ่ม ในการที่จะพัฒนาและแก้ไขปัญหของสมาชิกแต่ละคน

2.3.4 ขนาดของกลุ่ม (Size)

ทรอคาเธอร์ (Shertzer and Stone. 1974 : 217) กล่าวว่า ขนาดของกลุ่มควรมีจำนวนสมาชิก 6 คน จะเหมาะสมที่สุด

ชูชัย สมितिไกร (2527 : 18) กล่าวว่า ขนาดของกลุ่มซึ่งประกอบด้วย สมาชิกที่เป็นวัยรุ่น หรือผู้ใหญ่กลุ่มขนาด 6-10 คน และสำหรับกลุ่มซึ่งสมาชิกเป็นเด็กควรมี ขนาด 4-6 คน

วัชร ทรัพย์มี (2533 : 274) ขนาดของกลุ่มปกติแล้วควรมีขนาด 6-8 คน

ทิพวรรณ กิตติพร (2535 : 193) กล่าวว่า กลุ่มที่มีสมาชิกเป็นผู้ใหญ่และมี ผู้นำกลุ่มเพียงคนเดียว ควรประกอบด้วยสมาชิกประมาณ 8 คน และกลุ่มที่มีสมาชิกเป็นเด็กควรมี จำนวน 3-4 คน

จากข้อมูลดังกล่าวสรุปได้ว่า ขนาดของกลุ่มในการให้คำปรึกษานั้น ควร ประกอบด้วยสมาชิกประมาณ 6-10 คน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับวัยของสมาชิก กล่าวคือ ถ้าสมาชิกอยู่ในวัย เด็กขนาดของกลุ่มควรประกอบด้วยสมาชิก 3-6 คน ถ้าสมาชิกอยู่ในช่วงวัยรุ่นหรือผู้ใหญ่ขนาดของ กลุ่มควรประกอบด้วยสมาชิก 6-10 คน

2.3.5 อายุ (Age)

ชูชัย สมितिไกร (2527 : 20) กล่าวว่า ผู้ให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มมักจะจัดให้ บุคคลที่มีอายุใกล้เคียงกันอยู่ในกลุ่มเดียวกัน เพราะสมาชิกกลุ่มจะรู้สึกสะดวกสบายใจมากขึ้นเมื่อ อยู่ในกลุ่มที่มีอายุใกล้เคียงกัน

วัชร ทรัพย์มี (2533 : 273) กล่าวว่า ผู้ให้คำปรึกษาควรเลือกผู้รับคำปรึกษา ที่มีอายุใกล้เคียงกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งมีความสามารถในการสื่อสารภาษาใกล้เคียงกันจะได้พูดกันรู้เรื่อง

2.3.6 เพศ (Sex)

ทรอตเซอร์ (ชูชัย สมितिไกร. 2527 : 20 ; อ้างอิงจาก Trotzer. 1977) กล่าวว่า การจัดกลุ่มให้สมาชิกทั้งหมดมีเพศเดียวกันเหมาะสมสำหรับผู้รับคำปรึกษาที่เป็นเด็กวัยเข้า โรงเรียน ส่วนการจัดกลุ่มให้มีทั้งสองเพศละกัน เหมาะสำหรับผู้รับคำปรึกษาที่เป็นเด็กวัยรุ่นและ ผู้ใหญ่ ทั้งนี้ เพราะเด็กวัยเข้าโรงเรียนหรือมีอายุประมาณ 6-12 ขวบ เป็นวัยที่กำลังอยู่ในระยะของการเรียนรู้เอกลักษณ์ความเป็นชายและหญิง ส่วนการจัดกลุ่มให้ละกันทั้งสองเพศนั้นจะมีสภาพที่ คล้ายกับสังคมภายนอกมากกว่า ซึ่งเด็กวัยรุ่นจะมีแนวโน้มที่จะไวต่อการประเมินตัวเองต่อเพศตรงข้าม และมีความต้องการอย่างมากในการที่จะปรับปรุงตนเอง

2.3.7 ระดับสติปัญญาและการศึกษา (Intellectual and Educational)

เฮนเซน และคนอื่นๆ (ทิพวรรณ กิตติพร. 2535 : 199 ; อ้างอิงจาก Hansen and others. 1976 : 364) กล่าวว่า การให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มควรจัดสมาชิกที่มีระดับสติปัญญาและการศึกษาใกล้เคียงกัน หรือมีความแตกต่างกันน้อยที่สุดเข้ากลุ่มเดียวกัน เพราะสมาชิกสามารถมี ปฏิสัมพันธ์และสื่อสารได้ง่ายและเข้าใจกันมากกว่าผู้ที่มีความแตกต่างกันมาก ส่วนกลุ่มที่มีระดับ

สติปัญญาแตกต่างกันมากจะทำให้ผู้ที่มีการศึกษาดำกว่ารู้สึกว่าเป็นส่วนเกินของกลุ่ม ทำให้ขาดความสนใจและกระตือรือร้นที่จะมีส่วนร่วมในกลุ่ม

2.3.8 ระยะเวลาและจำนวนครั้งในการเข้ากลุ่ม (Timing Step to practice of group)

คอร์เรย์ (Corey 1986 : 70) กล่าวว่า การกำหนดจำนวนครั้งและระยะเวลาในการเข้ากลุ่มสำหรับผู้ใหญ่ควรใช้เวลาประมาณ 2 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ ๆ ละ 1 ครั้ง สำหรับเด็กและวัยรุ่นควรจัดให้พบปะกันมากกว่า 1 ครั้งต่อสัปดาห์ และลดระยะเวลาในแต่ละครั้งลง ส่วนนักศึกษาในระดับอุดมศึกษาควรใช้เวลาในการเข้ากลุ่มครั้งละ 1 ชั่วโมงถึง 2 ชั่วโมง

คมเพชร ฉัตรสุกกุล (2521 : 99) กล่าวว่า การให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มควรจัดให้มีสัปดาห์ละ 2 ครั้ง เวลอย่างน้อยไม่ควรต่ำกว่า 1 ชั่วโมงหรือไม่เกิน 2 ชั่วโมง และจำนวนครั้งในการสิ้นสุดการให้คำปรึกษาในโรงเรียนและวิทยาลัย ควรกำหนดจำนวนครั้งไว้ประมาณ 6-7 ครั้ง โดยถือเป็นกลุ่มที่ใช้ระยะสั้น

ชูชัย สมิทธิไกร (2527 : 18) กล่าวว่า ระยะเวลาในการเข้ากลุ่มแต่ละครั้งควรใช้เวลา 1 ชั่วโมงครึ่งถึง 2 ชั่วโมง แต่สำหรับเด็กระยะเวลาที่ใช้ควรจะสั้นลง กล่าวคือ แต่ละครั้งควรใช้เวลาประมาณ 20 นาที ถึง 1 ชั่วโมง ส่วนจำนวนครั้งในการเข้ากลุ่มนั้นอย่างน้อยควรจะพบกันสัปดาห์ละ 1 ครั้ง ส่วนจำนวนครั้งที่ใช้ในการเข้ากลุ่มทั้งหมดขึ้นอยู่กับเป้าหมายของแต่ละกลุ่มและธรรมชาติของกลุ่ม แต่อย่างน้อยที่สุดควรจะเข้ากลุ่มจำนวนไม่ต่ำกว่า 8 ครั้ง

ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ (2529 : 184) กล่าวว่า การให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มสำหรับเด็ก ควรใช้เวลาประมาณ 45 นาที มิฉะนั้นเด็กจะเหนื่อยหรือเบื่อเพราะช่วงความสนใจของเด็กสั้นมาก

จากข้อมูลดังกล่าวสรุปได้ว่า ระยะเวลาที่ใช้ในการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มนั้น สำหรับสมาชิกที่มีสมาชิกอยู่ในวัยรุ่นหรือผู้ใหญ่ ควรใช้ระยะเวลาอย่างน้อยไม่ควรต่ำกว่า 1 ชั่วโมงหรือไม่เกิน 2 ชั่วโมง แต่ถ้าอยู่ในวัยเด็กไม่ควรนานเกิน 1 ชั่วโมง ประมาณครั้งละ 20-45 นาที มิฉะนั้นเด็กจะเหนื่อยหรือเบื่อเพราะความสนใจของเด็กสั้น จำนวนครั้งในการจัดควรจัดให้มีสัปดาห์ละ 2 ครั้ง สำหรับจำนวนครั้งทั้งหมดในการให้คำปรึกษากลุ่ม ประมาณ 6-8 ครั้ง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเป้าหมายของกลุ่มและธรรมชาติของกลุ่ม

2.3.9 การจัดสถานที่ (Work Place)

ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ (2529 : 180-181) กล่าวว่า การให้คำปรึกษากลุ่มควรจัดสถานที่เพื่ออำนวยความสะดวก สถานที่ควรจัดเป็นส่วนตัวมีขนาดกว้างพอเพียงที่จะอำนวยความสะดวก

ความสะดวกในการจัดกิจกรรม ไม่กว้างขวางหรือโล่งโล่งจนเกินไป อากาศถ่ายเทสะดวก สีสัน และเพดานห้องควรจะไม่มืดทึบหรือเข้มจนเกินไป และสามารถเก็บเสียงได้

2.3.10 พลังในการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม (Empowerment)

คมเพชร นัตรศุกกุล (2521 : 97-98) กล่าวว่า ในการให้คำปรึกษา ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องรู้ เข้าใจและยอมรับที่จะนำเอาพลังต่างๆ มาใช้ในการดำเนินการให้คำปรึกษาให้สมบูรณ์ ในขณะที่เดียวกันก็ต้องช่วยให้สมาชิกในกลุ่มสามารถใช้พลังงานเหล่านี้ด้วย ซึ่งมีดังต่อไปนี้

1. ข้อผูกพัน (Commitment) บุคคลที่จะได้รับประโยชน์จากการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม จะต้องรับรู้และยอมรับว่ามีความต้องการที่จะรับคำปรึกษา และจะพูดถึงปัญหาทั้งหมดของตนเอง จะแก้ไขและเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมเมื่อรับคำปรึกษาจากกลุ่มแล้ว
2. ความรับผิดชอบ (Responsibility) สมาชิกที่มีปัญหาทั้งหลายจะต้องพยายามเพิ่มความรับผิดชอบสำหรับตนเอง และเพื่อการแก้ไขปัญหากลุ่ม นอกจากนี้จะต้องเพิ่มโอกาสให้เกิดความเจริญงอกงามภายในกลุ่มที่รับคำปรึกษา
3. การยอมรับ (Acceptance) การให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มจะได้ผลดีก็ต่อเมื่อสมาชิกให้การยอมรับกันเอง ซึ่งจะเป็นผลให้แต่ละบุคคลเกิดความเคารพนับถือตนเองและมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของเขาด้วย
4. การดึงดูด (Attractiveness) ถ้าหากกลุ่มเป็นที่ดึงดูดใจของสมาชิกในกลุ่มมากเท่าใด ก็ยิ่งจะทำให้การให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มมีอิทธิพลต่อสมาชิกในกลุ่มเพิ่มขึ้น
5. ความรู้สึกเป็นเจ้าของ (Belonging) สมาชิกจะต้องมีการเปลี่ยนแปลงตนเอง และบุคคลที่จะต้องมามีอิทธิพลในกลุ่ม เพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงนั้นจะต้องมีความรู้สึกอย่างรุนแรงต่อความรู้สึกเป็นเจ้าของกลุ่ม ซึ่งจะทำให้เป็นผลดีต่อการช่วยกลุ่ม
6. ความปลอดภัย (Security) เมื่อสมาชิกมีความรู้สึกปลอดภัยอย่างมีเหตุผล ในขณะที่อยู่ในกลุ่ม เขาจะมีความเป็นตัวของตัวเอง มีการอภิปรายปัญหาที่เกิดขึ้นกับตัวของเขา มีการยอมรับความคิดของบุคคลอื่นที่แสดงต่อตัวเขา และสามารถแสดงความรู้สึกของตนเองต่อบุคคลอื่นๆ ซึ่งนับได้ว่าเป็นประโยชน์ต่อการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มเป็นอย่างมาก
7. ความเครียด (Tension) ความเจริญงอกงามของสมาชิกในกลุ่มในขณะที่รับคำปรึกษาเป็นกลุ่มนั้น สมาชิกจะมีความเครียดอยู่บ้าง การมีความเครียดและความไม่พึงพอใจที่อยู่ในระดับพอเหมาะ จะเป็นแรงใจที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม แต่ถ้าความเครียดมากเกินไปจะทำให้บุคคลไม่ได้ใช้ความสามารถที่จะเปลี่ยนแปลงสิ่งต่างๆ ได้อย่างสำเร็จ

8. ปทัสถานของกลุ่ม (Group Norms) เมื่อผู้มีปัญหาให้ความสนใจ และยอมรับเงื่อนไขที่จำเป็นสำหรับการเข้ารับคำปรึกษาในกลุ่ม เขาจะไม่ละเลยต่อปทัสถานของกลุ่ม เพราะสมาชิกย่อมต้องการจะได้รับความช่วยเหลือ และไม่ต้องการจะให้บุคคลอื่นมองเขาไปในแง่ของบุคคลที่แตกต่างไปจากสมาชิกอื่นๆ ในกลุ่มที่รับคำปรึกษาร่วมกัน ดังนั้น อาจจะกล่าวได้ว่าความสำเร็จของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มก็ขึ้นอยู่กับปทัสถานของกลุ่มด้วย

จากข้อมูลดังกล่าวสรุปได้ว่า ในการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องมีความสามารถในการนำเอาพลังต่างๆ ออกมาใช้ในการดำเนินการให้คำปรึกษา และจะต้องกระตุ้นให้สมาชิกทุกคนในกลุ่มนำเอาพลังต่างๆ เหล่านั้นออกมาใช้ด้วย

2.4 คุณค่าและลักษณะเฉพาะของการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม

แกชดา (ซูซีย์ สมิทธีไกร. 2527 : 3-4 ; อ้างอิงจาก Gazda. 1975) ได้รวบรวมความคิดเห็นของนักจิตวิทยาหลายท่านเกี่ยวกับคุณค่าและลักษณะเฉพาะของการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มไว้ดังต่อไปนี้

1. สมาชิกกลุ่มได้พบว่าเขามีได้้อย่างโดดเด่น หรือแปลกไปจากคนอื่นๆ แต่ยังมีคนอื่นๆ อื่นๆ อีกที่มีปัญหาคล้ายคลึงปัญหาของเขา
2. สมาชิกกลุ่มได้รับความสนับสนุนในการแก้ปัญหาของเขา ทั้งนี้เป็นผลมาจากการที่กลุ่มให้การยอมรับ ให้รางวัลและกำลังใจแก่เขา
3. สภาพของกลุ่มเป็นเสมือนสังคมเล็กๆ ของชีวิตจริง ซึ่งทำให้สมาชิกสามารถทดสอบพฤติกรรมในการติดต่อสัมพันธ์กับผู้อื่นได้
4. กลุ่มเป็นสถานที่ๆ ปลอดภัย ซึ่งเปิดโอกาสให้สมาชิกได้ทดลองกระทำพฤติกรรมใหม่
5. สมาชิกกลุ่มได้เรียนรู้การให้และการรับความช่วยเหลือซึ่งกันและกัน
6. สมาชิกกลุ่มมีโอกาสดูแลเรียนรู้จากกันและกัน ด้วยการสังเกตว่า ผู้อื่นแก้ปัญหาของตนอย่างไร
7. ประสบการณ์ที่ได้รับจากการเข้ากลุ่ม อาจจะทำให้สมาชิกแสวงหาการมารับคำปรึกษาเพิ่มเติมอีกในรูปของการปรึกษาเป็นรายบุคคล
8. สภาพของกลุ่ม อาจจะเป็นตัวแทนที่แสดงถึงสภาพในครอบครัวของสมาชิกกลุ่ม ดังนั้น จึงสามารถใช้เป็นสื่อที่จะใช้ช่วยแก้ปัญหาคือครอบครัวของสมาชิกคนนั้นได้
9. เป็นกลุ่มที่มีคุณค่าสำหรับเด็กวัยรุ่น ซึ่งต้องการได้รับความยอมรับอย่างมากจากเพื่อนของเขา

10. การให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม ช่วยให้เวลาในการทำงานของนักจิตวิทยามีประโยชน์ในปริมาณมากต่อจำนวนคนมากขึ้น

2.4.1 ข้อจำกัดในการให้การศึกษาเป็นกลุ่ม

นอกจากนี้ เจียรนัย ทรงชัยกุล (2529 : 419) กล่าวว่า การให้การศึกษาเป็นกลุ่มมีข้อจำกัดบางประการดังต่อไปนี้

1. การให้การศึกษาเป็นกลุ่ม มีประสิทธิภาพขึ้นอยู่กับความสามารถ ประสิทธิภาพและความสนใจของผู้ให้คำปรึกษาเป็นส่วนใหญ่ เช่น การเลือกสมาชิกของกลุ่มที่เหมาะสม การควบคุมกิจกรรมของกลุ่มให้ดำเนินไปสู่เป้าหมาย
2. การให้การศึกษาเป็นกลุ่ม ให้ความสำคัญกับปัญหาร่วมกันของสมาชิกในกลุ่ม ดังนั้น ปัญหาเฉพาะของสมาชิกบางคน ซึ่งต้องการวิเคราะห์และวินิจฉัยอย่างละเอียด จึงมีความสำคัญเป็นรองลงไป ด้วยเหตุนี้สมาชิกบางคนขาดกำลังใจและขาดแรงกระตุ้นเพื่อที่จะแก้ไขปัญหของตน
3. การให้การศึกษาเป็นกลุ่ม อาจจะไม่เกิดผลสำเร็จด้วยดีตามที่ตั้งเป้าหมายไว้ เพราะลักษณะและวิธีการของการให้การศึกษาเป็นกลุ่ม เป็นอุปสรรคต่อผู้รับการปรึกษาซึ่งประสบปัญหาจริงๆ แต่ไม่กล้าเปิดเผยตัวเองอย่างเต็มที่ต่อสมาชิกของกลุ่ม เพราะกลัวว่าจะเสียสถานภาพของตนในกลุ่มเพื่อน เป็นต้น

2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการให้คำปรึกษา

2.5.1 งานวิจัยในประเทศ

ศิริรัตน์ ผุดผ่อง (2540) ได้ศึกษาผลของการฝึกสร้างสัมพันธภาพระหว่างบุคคลตามรูปแบบของจอยซ์และคณะของนักศึกษาพยาบาลชั้นปีที่ 2 วิทยาลัยพยาบาลบรมราชชนนีสวรรค์ประชารักษ์ พบว่า นักศึกษาพยาบาลมีการสร้างสัมพันธภาพระหว่างเพื่อนดีขึ้น ทั้งการใช้ภาษาถ้อยคำและภาษาท่าทาง

อพิสิทธิ์ ปทุมบาล (2533 : 71-73) ได้ศึกษาผลของการเข้ากลุ่มฝึกความรู้สึกไวที่มีต่อการพัฒนาสัมพันธภาพระหว่างบุคคล ของพนักงานระดับบริหารของบริษัททานตะวัน จำกัด ผลการศึกษาพบว่า พนักงานที่ได้รับการเข้ากลุ่มฝึกความรู้สึกไวมีการพัฒนาสัมพันธภาพระหว่างบุคคลดีขึ้น

ปิยะรัตน์ นุชผ่องใส (2530 : 62) ได้ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มที่มีต่อการพัฒนาสัมพันธภาพระหว่างบุคคล ของนักศึกษาหญิงชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยขอนแก่น พบว่า นักศึกษาที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มเรื่องสัมพันธภาพระหว่างบุคคล มีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลดีขึ้น

บุญศรี จิงธนาเจริญเลิศ (2530 : 46) ได้ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาแบบไม่นำทางที่มีต่อการปรับตัวกับเพื่อนของนิสิตชั้นปีที่ 1 โครงการเพชรในตม มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร ผลการศึกษาพบว่า นิสิตที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบไม่นำทางเรื่องการปรับตัวกับเพื่อนมีการปรับตัวกับเพื่อนที่ดีขึ้น

จิราภรณ์ หุ่นตระกูล (2528) ได้ศึกษาการทดลองใช้บทบาทสมมติที่มีต่อการพัฒนาปรับตัวด้านสัมพันธภาพกับเพื่อนของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 โรงเรียนเสมียนนารีจำนวน 30 คน แยกเป็น 2 กลุ่ม พบว่าการใช้บทบาทสมมติช่วยให้ผู้เรียน มีการตัดสินใจแก้ปัญหาในสถานการณ์สมมติ และร่วมกันอภิปรายผล โดยสมาชิกในกลุ่มทดลอง ซึ่งมีผลต่อการพัฒนาการปรับตัวด้านสัมพันธภาพกับเพื่อนของนักเรียน ดีกว่ากลุ่มที่ไม่รับการทดลอง

มาลินี อยู่โพธิ์. (2525 : 61) ได้ทดลองการใช้การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มต่อการพัฒนาการปรับตัวทางสังคมด้านสัมพันธภาพกับเพื่อนของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 โรงเรียนวัดอินทาราม กรุงเทพมหานคร ปีการศึกษา 2525 ผลการศึกษาพบว่า ปัญหาการปรับตัวทางสังคมลดลงาก่อนการได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากเอกสารและงานวิจัยดังกล่าว สรุปได้ว่า การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มเป็นเป็นวิธีการที่จะให้ความช่วยเหลือแก่บุคคลที่ปกติ เพื่อให้ยอมรับปัญหาต่างๆ ของตนเองและพยายามแก้ปัญหาเหล่านี้ก่อนที่จะกลายเป็นปัญหารุนแรงต่อไป