

บทที่ 2

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

2.1 บุคลิกภาพ

2.1.1 ความหมายของบุคลิกภาพ คำว่า "บุคลิกภาพ" (Personality) มาจากภาษาละตินว่า เพอโซนา(Persona)หมายถึง หน้ากากของตัวละครสวมเวลาเล่นละครหรือแสดงบนเวที ในสมัยกรีกโบราณ (เดโช สวานนท์, 2519) ตัวละครจะสวมหน้ากาก เพื่อปิดบังเอกลักษณ์ของตนเองและเพื่อให้บอกถึงลักษณะที่แสดงละคร แต่สำหรับชาวโรมัน คำว่า บุคลิกภาพ หมายถึง ลักษณะของบุคคลหนึ่งบุคคลใดที่ปรากฏต่อบุคคลอื่น

แมดดี (Maddi, 1978) กล่าวว่า บุคลิกภาพ คือ ความมั่นคงของคุณสมบัติและแนวโน้มทั่วไป ที่จะแสดงถึงความแตกต่างของพฤติกรรมทางจิต เช่น ความคิด ความรู้สึกและการกระทำ

ฮิลการ์ด (Hilgard, 1957) กล่าวว่า บุคลิกภาพ คือ แบบแห่งลักษณะของบุคคลและวิธีการแสดงออก ซึ่งกำหนดการปรับตัวตามแบบฉบับของแต่ละบุคคลหรือแนวโน้มให้เห็นถึงลักษณะที่เหมือนหรือแตกต่างกันของพฤติกรรมทางจิตวิทยา เช่น ความรู้สึกนึกคิด

สนธิ สมัครงการ (2518) ให้ความหมายของบุคลิกภาพว่าหมายถึงองค์การแห่งพลังที่มีความถาวร(Enduring Organization Force) ซึ่งมีอยู่ในบุคคลแต่ละคน รวมทั้งทัศนคติ ค่านิยม ทัศนภาพที่สม่่าเสมอ สิ่งเหล่านี้เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้เกิดพฤติกรรมที่สม่่าเสมอในแต่ละคน

จากคำจำกัดความของนักวิชาการที่เสนอไว้ดังกล่าวข้างต้น จึงพอสรุปได้ว่าบุคลิกภาพ หมายถึง รูปลักษณะของบุคคลในด้านต่าง ๆ รวมทั้งลักษณะทางกาย อารมณ์ ความรู้สึก ความสามารถตลอดจนการแสดงออกที่มีความเป็นเอกลักษณ์หรือลักษณะเฉพาะของบุคคลที่ต่างกันไปในแต่ละบุคคล ซึ่งได้รับอิทธิพลจากพันธุกรรมและสิ่งแวดล้อมเป็นสำคัญ

2.1.2 ทฤษฎีบุคลิกภาพ

นักจิตวิทยาได้พยายามอธิบาย ระบบโครงสร้างของบุคลิกภาพอย่างมีระบบตามแนว

คิดและประเมินเชื่อก่อนตน ซึ่งจัดเป็นหมวดหมู่ใหญ่ ๆ ได้ดังนี้

2.1.2.1 ทฤษฎีจิตวิเคราะห์(Pschoanalytic Theory) ของซิกมันด์ ฟรอยด์ (อ้างอิงใน นวลละออ, 2527) โดยทฤษฎีนี้มีความเชื่อเบื้องต้นว่า บุคลิกภาพหรือพฤติกรรมของมนุษย์มาจากพลัง 4 ชนิด ได้แก่

1) พลังสัญชาตญาณ (Instinctual Drive or Instinct or Drive) อาจเรียกอีกอย่างหนึ่งว่าแรงขับสัญชาตญาณ ซึ่งฟรอยด์ อธิบายการทำงานของสัญชาตญาณชนิดนี้ว่า ร่างกายของคนเราจะถูกกระตุ้นทำให้เกิดความต้องการ ที่จะทำกิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่งและเพื่อลดแรงกระตุ้นหรือการตอบสนองความต้องการนั้น ๆ บริเวณร่างกายส่วนนั้นก็จะเกิดพลังสัญชาตญาณ ซึ่งเป็นพลังที่ทำให้บุคคลทำกิจกรรม เพื่อให้อินทรีย์หาประสบการณ์ หรือแสดงพฤติกรรมที่ก่อให้เกิดความพึงพอใจ

2) พลังเพศ (Libido) เป็นพลังขับทางเพศ ทฤษฎีจิตวิเคราะห์เน้นถึงความสำคัญของแรงขับทางเพศและอธิบายความหมายของคำนี้ว่า มิใช่หมายถึงความต้องการทางเพศเท่านั้น แต่มีความหมายกว้างขวางกว่านั้น คือรวมถึงพฤติกรรมอื่น ๆ ซึ่งบางครั้งดูเหมือนว่าจะไม่ได้เกี่ยวข้องกับเรื่องเพศเลย เช่น ความวิตกกังวลของเด็กเกี่ยวกับอันตรายของร่างกาย การขาดใจ ซึ่งฟรอยด์ อธิบายว่าเป็นความกลัวอันเนื่องมาจากการถูกตัด (Castration) โดยเด็กเก็บกดไว้ในจิตไร้สำนึกกว่าอวัยวะเพศของตนจะถูกตัด ความกลัวนี้จะสะท้อนออกมาในลักษณะของความกลัวขาดเจ็บทางร่างกาย นอกจากนั้นพฤติกรรมอื่น ๆ เช่น การแต่งกาย ความสนใจในสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ล้วนเป็นสิ่งที่เกิดจากพลังเพศทั้งสิ้น

3) พลังคุ้มครองตนเอง (Ego-instincts) แม้ว่าพลังเพศจะเป็นพลังสำคัญในการบริหารบุคลิกภาพ แต่ยังมีสัญชาตญาณอื่น ๆ อีก เช่น สัญชาตญาณความหิว ความกระหาย การหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด ซึ่งสิ่งเหล่านี้ฟรอยด์ได้รวมสัญชาตญาณเหล่านี้ไว้ด้วยกันเรียกว่าสัญชาตญาณคุ้มครองตน แต่ทฤษฎีจิตวิเคราะห์มิได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับพลังคุ้มครองตนเองมากนัก

4) พลังความก้าวร้าว (Agression) ความก้าวร้าวอาจถือได้ว่าเป็นส่วนหนึ่งของพลังเพศ โดยฟรอยด์ถือว่าความรู้สึกดังกล่าวนั้นเป็นการแสดงความรู้สึกทางเพศ ซึ่งถือว่าเป็นการแสดงออกในเรื่องเพศลักษณะหนึ่ง เช่น ความไม่ลงรอยหรือการทะเลาะวิวาทไม่ปรองดองกัน

ของสามภพ ซึ่งบางครั้งอาจถึงขั้นทำร้ายร่างกายกัน พฤติกรรมนี้ถือว่าเป็นการแสดงออกทางเพศอย่างหนึ่ง

ทฤษฎีจิตวิเคราะห์มีจุดสำคัญอยู่ที่ การศึกษากระบวนการของจิตไร้สำนึก ก่อนจะมีทฤษฎีจิตวิเคราะห์ นักจิตวิทยาเชื่อว่า การกระทำกิจกรรมต่าง ๆ เกิดจากระบบประสาทซึ่งมีความสามารถในการบริหารงานด้วยตัวของมันเองและกิจกรรมที่กระทำ จะเป็นกิจกรรมที่เกิดจากความสำนึกที่รู้ตัว ฟรอยด์ ให้ความเห็นว่ากิจกรรมเหล่านี้เกี่ยวข้องกับจิตไร้สำนึก และให้เหตุผลว่าจากจิตไร้สำนึกมีบทบาทสำคัญในการทำหน้าที่ทางจิตและมีส่วนสำคัญในการตัดสินพฤติกรรม

การทำงานของจิต มีการทำงานอยู่ 3 ระดับ คือ

1. จิตสำนึก (Conscious mind) เป็นสภาวะที่บุคคลรับรู้ตามประสาทสัมผัสทั้งห้าคือ ตา หู จมูก ลิ้น ผิวกาย การรับรู้นี้จะเข้ารวมกับความรู้สึกนึกคิดภายใน เช่น เมื่อได้ยินใครสบประมาทก็จะรู้สึกน้อยใจ จึงเป็นพฤติกรรมที่รู้ตัว การรับรู้ระดับนี้บุคคลรู้ตัวเองตลอดเวลา

2. จิตก่อนสำนึก (Preconscious mind) เป็นประสบการณ์ที่สะสมไว้มีลักษณะลางเลือน ถ้าถูกสภาวะหรือสิ่งกระตุ้นที่เหมาะสม สิ่งเหล่านั้นก็จะเข้ามาอยู่ในจิตสำนึกได้ คือ นึกรู้และจำได้ จึงมีความใกล้ชิดกับจิตสำนึกมากกว่าจิตไร้สำนึก

3. จิตไร้สำนึก (Unconscious mind) เป็นการเก็บกด (represses) สิ่งที่ไม่ต้องการไม่ปรารถนาหรือสิ่งที่ทำให้ตนรู้สึกเจ็บปวด กระบวนการเก็บกดความรู้สึกดังกล่าวนี้อาจใช้คำว่า การแปรพลังจิตไร้สำนึกก็ได้ (นวลละออง, 2527)

โครงสร้างของบุคลิกภาพ ฟรอยด์ เน้นถึงบุคลิกภาพของบุคคลประกอบไปด้วยสามองค์ประกอบคือ อิด (Id) อีโก้ (Ego) และซูเปอร์อีโก้ (Superego) บุคคลคิดหรือกระทำอะไรลงไป ล้วนเป็นผลมาจากการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่าง 3 องค์ประกอบนี้ ซึ่งฟรอยด์ อธิบายไว้ดังนี้ (วิจิตนาถ, 2528)

อิด (Id) อยู่ในจิตไร้สำนึกเป็นแรงกระตุ้นพื้นฐานของมนุษย์และสัตว์ เป็นพลังที่มีอยู่ในจิตที่ติดตัวมาตั้งแต่กำเนิด ประกอบไปด้วยความต้องการทางชีววิทยา 2 ประการ คือ ความต้องการทางเพศและความต้องการก้าวร้าว เป็นพลังที่ไม่ได้รับการอบรมสั่งสอน จึงทำให้เกิดแรงผลักดันสนองความต้องการตามความพอใจ ทำให้มนุษย์มีพฤติกรรมไปตามความพอใจของตน

อีโก้ (Ego) เป็นส่วนของบุคลิกภาพที่พัฒนาเพิ่มเติมต่อจากไอดีที่หน้าที่สำคัญของจิตก็คือให้จิตหาทางออกแห่งพลังที่ติดตัวมาแต่กำเนิดให้แสดงออกในวิถีทางที่เหมาะสมและเป็นที่ยอมรับของสังคม ดังนั้น คุณลักษณะที่สำคัญของอีโก้ ได้แก่ การสามารถควบคุมความต้องการของจิตอันไม่เป็นที่พึงประสงค์ของสังคม มิให้ปรากฏออกมาภายนอกความต้องการที่จะตอบสนองข้างล่างความอดกลั้นมากขึ้น

ซูเปอร์อีโก้ (Superego) อยู่เหนืออีโก้ เป็นส่วนบุคลิกภาพที่ได้รับการพัฒนาขึ้นจากการที่อีโก้ได้มีประสบการณ์กับสภาพความจริงในชีวิต เป็นพฤติกรรมด้านความมีเหตุผลและอิงความเป็นจริง ทำหน้าที่ควบคุมพฤติกรรมการกระทำต่าง ๆ ของตน เปรียบเสมือนคุณธรรม จรรยาบรรณ มโนธรรมกฎแห่งการมีชีวิตรอยู่ในสังคม ที่เด็กได้รับการสั่งสอนถ่ายทอดมาจากพ่อแม่และสังคม ดังนั้นคุณลักษณะที่สำคัญของเหนือจิต ได้แก่ คอยดูแลควบคุมการกระทำสิ่งใดผิดสิ่งใดถูกควบคุมให้ชีวิตรอยู่ในมาตรฐานที่ดี และพยายามตั้งอุดมคติ เพื่อเป็นแนวทางให้ตนมุ่งไปสู่อุดมการณ์

โครงสร้างของจิตทั้ง 3 ดังกล่าวข้างต้นจะทำงานร่วมกันตั้งแต่เด็กที่มีอายุ 5 - 6 ขวบขึ้นไปและถ้าทั้ง 3 ส่วนขาดความสมดุลกันคือส่วนใดส่วนหนึ่งมีพลังครอบคลุมส่วนอื่น ถ้าหากเกิดความขัดแย้งระหว่างอีโต้ อีโก้และซูเปอร์อีโก้ ย่อมทำให้บุคคลนั้นมีความบกพร่องทางอารมณ์ หรือเกิดความไม่สบายใจซึ่งนำไปสู่ความเครียด ความวิตกกังวล ทำให้พัฒนาการทางอารมณ์ไม่เหมาะสม และถ้าอีโต้มีอำนาจหรือพลังมากเกินไปจะทำให้เกิดพฤติกรรมที่ขาดความยับยั้งชั่งใจหรือขาดการรอบคอบ หากว่าอีโก้สามารถครอบคลุมและขจัดพลังของอีโต้ได้บุคคลนั้นก็ขาดชีวิตชีวาไร้อารมณ์ เปรียบเสมือนหุ่น และหากว่าซูเปอร์อีโก้มีอำนาจมากเกินไป บุคคลจะกลายเป็นบุคคลที่สมบูรณ์ รู้สึกเคร่งเครียด ยากที่จะเกิดความพอใจและขาดความสุข (ผ่องพรรณ, 2525)

2.1.2.2 ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของอีริกสัน (Erikson ' Neo - Freudian Analysis, 1968 อ้างถึงในผ่องพรรณ, 2525) แนวความคิดเกี่ยวกับบุคลิกภาพตามทฤษฎีของอีริกสันกล่าวว่า ขั้นตอนพัฒนาการตามความต้องการทางเพศของ فروยด์ ในแนวทางของประสบการณ์ทางสังคม โดยเน้นความสำคัญของสิ่งแวดล้อมทางสังคมที่มีต่อขั้นตอนพัฒนาการขั้นต่าง ๆ ดังนั้น ขั้นตอนพัฒนาการของอีริกสัน จึงเป็นขั้นตอนพัฒนาการทางสังคม (Psychosocial Stages) อีริกสันกล่าวว่า พัฒนาการของบุคคลประกอบด้วย

ความสามารถในการรับรู้ตนเองและโลกตามความเป็นจริง

ความสามารถในการเผชิญกับสิ่งแวดล้อม

ความสามารถในการควบคุมสิ่งแวดล้อม

ความสามารถในการประสานประสานบุคลิกภาพของตนเอง

ซึ่งลักษณะของพัฒนาการนั้น อีริคสันกล่าวว่า เป็นไปในรูปแบบของความต่อเนื่อง ซึ่งประกอบไปด้วยองค์ประกอบ ด้านอายุ สิ่งแวดล้อม ลักษณะของผู้ประสบความสำเร็จหรือความล้มเหลวในแต่ละขั้นและผลที่เกิดจากขั้นพัฒนาขั้นนั้น ๆ ตามปกติลักษณะพัฒนาการของบุคคลโดยทั่วไป จะเป็นผลจากความสมดุลระหว่างลักษณะพัฒนาการทั้งสองด้าน คือ ด้านความสำเร็จและด้านความล้มเหลว นอกจากนี้ บุคลิกภาพของบุคคลจะพัฒนาตามลำดับขั้น ซึ่งมีผลต่อเนื่องกัน คือ พัฒนาการขั้นต้นจะมีผลต่อพัฒนาการขั้นต่อไป และเป็นพื้นฐานสำหรับพัฒนาการขั้นต่อไปด้วย

2.1.2.3 ทฤษฎีจิตวิทยาสังคม (Individual Psychology) ของอัลเฟรด แอดเลอร์ (Alfred Adler อ้างถึงใน นวลละออ, 2527) ทฤษฎีบุคลิกภาพของแอดเลอร์ เน้นความคิดเพียงไม่กี่เรื่องเกี่ยวกับมโนคติเบื้องต้นที่นำมาสนับสนุนโครงสร้างทฤษฎี ซึ่งมีค่อนข้างรวบรัด ดังนี้

1. การยึดถือสิ่งที่เป็นจินตนาการ โดยเสนอว่ามนุษย์จำนวนมากที่จิตใจลงตนเอง สิ่งที่น่ามาลงตัวเองนั้นบางครั้งไม่มีโอกาสที่จะเป็นไปได้ เช่น "มนุษย์ทุกคนมีความเท่าเทียมกัน" "ความซื่อสัตย์สุจริตเป็นนโยบายที่ดีที่สุด" สิ่งเหล่านี้ไม่มีใครสามารถจัดการให้เกิดประสิทธิผลตามที่ตั้งไว้ การที่มนุษย์ไม่สามารถจัดการกับความจริงอย่างมีประสิทธิภาพ เขาจึงสร้างสิ่งที่ช่วยเหลือเป็นสิ่งสมมติหรือจินตนาการขึ้นมา ซึ่งเป็นสมมติฐานที่ไม่สามารถทดสอบและรับรองว่าเป็นความจริงเสมอไปและจินตนาการที่มนุษย์สร้างขึ้นเพื่อลงตัวเองนี้จะหายไปจากความรู้สึกนึกคิดเมื่อประโยชน์ของสิ่งนั้นจะเกิดขึ้นกับบุคคลหมดไป นอกจากนี้ แอดเลอร์ ยังอธิบายว่าสิ่งที่เป็แรงจูงใจของมนุษย์มีอยู่มากทีเดียวที่เกิดจาก ความคาดหวังของอนาคตมากกว่าอิทธิพลของประสบการณ์ในอดีต

2. การแสวงหาความยิ่งใหญ่ (Striving for Superiority) โดยแอดเลอร์พยายามหาคำตอบว่า "อะไรเป็นเป้าหมายสุดท้ายที่มนุษย์แสวงหาและให้ความมั่นคงเป็นเอกภาพของบุคลิกภาพ" ซึ่งเขาสรุปว่าความก้าวร้าวมีความสำคัญมากกว่าเรื่องเพศ ต่อมาเขาก็เปลี่ยน

ความคิดเห็นจากความก้าวร้าวมา เน้นในความสำเร็จของการมีอำนาจหรือการแสวงหาความยิ่งใหญ่ ซึ่งในตอนสุดท้ายมนุษย์จะแสดงพฤติกรรมดังต่อไปนี้ เป็นคนก้าวร้าว มีอำนาจ และแสวงหาความยิ่งใหญ่

3. ความรู้สึกด้อยและชดเชย (Inferiority Feeling and Compensation)

ในขณะที่แอดเลอร์ เป็นนักจิตวิทยาแพทย์เขาสังเกตเห็นคนไข้หลายคนที่มีอวัยวะบกพร่องและพยายามชดเชยความบกพร่องนั้นด้วยความเพียรพยายาม จนกระทั่งประสบความสำเร็จ ทำให้แอดเลอร์เชื่อว่า ไม่ใช่เฉพาะความบกพร่องโดยตัวมันเองเท่านั้นที่ทำให้เกิดความด้อยจนพยายาม แต่ทัศนคติของบุคคลที่มีต่อความบกพร่องนั้นก็เป็นส่วนสำคัญด้วย บุคคลมีความรู้สึกนึกคิดอย่างอิสระที่จะแปลความหมายความบกพร่องที่เกิดขึ้นหลาย ๆ อย่าง หรือบางคนอาจไม่สนใจในความบกพร่องนั้นก็ได้ และถ้าบุคคลนั้นไม่สนใจในความบกพร่องของตัวเอง มันก็อาจจะไม่ส่งผลให้เกิดพฤติกรรมที่จะด้อยต่อไป

4. ความสนใจสังคม (Social Interest) ทศณะในเรื่องความสนใจสังคม

แอดเลอร์สนับสนุนความเป็นธรรมและความเป็นประชาธิปไตยในสังคม ความคิดที่เกี่ยวกับสังคม เขาได้ขยายกว้างไปถึงเรื่องความเกี่ยวข้องของมนุษย์กับสังคม เขากล่าวว่ามนุษย์สนใจสังคม ความสนใจสังคมนี้ไม่ได้แสดงออกแต่เพียงการให้ความร่วมมือ ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและ ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับสังคม การเลียนแบบกลุ่มหรือการมีความเห็นอกเห็นใจซึ่งกันและกัน แต่ความสนใจสังคมมีความหมายกว้างขวางกว่าพฤติกรรมที่กล่าวมาข้างต้น คือการรับรู้ที่สูงสุด ซึ่งเป็นความต้องการของแต่ละคนที่มีต่อสังคมเพื่อจะให้สังคมบรรลุถึงเป้าหมายคือสังคมที่สมบูรณ์แบบ ความสนใจสังคมเป็นความจริงที่เกิดขึ้นกับมนุษย์และเป็นสิ่งที่มนุษย์หลีกเลี่ยงไม่ได้ เพราะเป็นการชดเชยความอ่อนแอโดยธรรมชาติของมนุษย์แต่ละคน

5. แบบแผนชีวิต (Style of Life) แอดเลอร์อธิบายไว้ว่า แบบแผนชีวิตเป็น

ระบบหลักของการทำหน้าที่บุคลิกภาพของแต่ละคน มันรวมทุกสิ่งทุกอย่างซึ่งมีอำนาจควบคุม ส่วนต่าง ๆ เป็นเอกลักษณ์ของแต่ละบุคคล ทุกคนย่อมมีแบบแผนชีวิตของตนและจะไม่มีบุคคล 2 คน ที่จะพัฒนาแบบแผนชีวิตขึ้นมาในรูปแบบเดียวกัน

6. การสร้างสรรค์ตน (Creative Self) แอดเลอร์อธิบายว่าเราสามารถเห็นผลที่เกิดขึ้นจากการสร้างสรรค์ตนซึ่งเป็นกระบวนการระหว่างสิ่งเร้า การตอบสนองและกระตุ้นให้บุคคลแสดงพฤติกรรม พฤติกรรมเหล่านี้จะเกิดจากการบูรณาการของพันธุกรรมและประสบการณ์ คือพันธุกรรมให้คุณสมบัติทางด้านความสามารถ ส่วนสิ่งแวดล้อมจะกำหนดขอบข่ายความสามารถที่มีอยู่ อาจกล่าวได้ว่า พันธุกรรม และสิ่งแวดล้อมเปรียบเสมือนวัตถุดิบที่บุคคลนำมาใช้ในการสร้างสรรค์วิถีทาง เพื่อสร้างทัศนคติที่มีต่อชีวิตและแต่ละบุคคลก็มีวิธีการของตนเองที่จะใช้หรือจัดการวัตถุดิบเหล่านี้

2.1.2.4 ทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคล ของซุลลิแวน (Sullivan's Theory Interpersonal Relation, 1953 อ้างถึงใน นวลละออ, 2527) ซุลลิแวน เห็นว่ามนุษย์จะดำรงชีวิตอยู่ได้นั้นจำเป็นต้องมีสัมพันธภาพซึ่งกันและกันกับสิ่งแวดล้อม ซึ่งสิ่งแวดล้อมนี้รวมทั้งบุคคลและสถานการณ์ต่าง ๆ ดังนั้นความคิดเห็นเกี่ยวกับตนเองแต่ละบุคคล ส่วนหนึ่งจะเกิดจากการที่บุคคลนั้นรับรู้เกี่ยวกับตนเองตามที่บุคคลอื่นมองเขาและเข้าใจเขา ซึ่งผลจากการรับรู้ดังกล่าวนี้จะเป็นผลทำให้บุคคลนั้นรับเอาความคิดที่ถูกต้องและไม่ถูกต้องของบุคคลอื่นมาเป็นของตนเองและถ้าบุคคลนั้นรับเอาความคิดที่ไม่ถูกต้องของการรับรู้ของบุคคลอื่นมาเป็นของตน บุคคลนั้นก็จะรับรู้ตลอดจนเข้าใจตนเองอย่างผิดพลาด

ซุลลิแวนเชื่อในเรื่องความปรารถนาพื้นฐานของมนุษย์ โดยเชื่อว่ามนุษย์มีความปรารถนาพื้นฐาน 2 ประการ คือ ความพอใจ (Satisfaction) และความปลอดภัย (Security) ซึ่งความปรารถนาทั้งสองประการนี้ เป็นความปรารถนาที่จะทำให้เกิดสัมพันธภาพระหว่างกันและกันในเรื่องบุคลิกภาพ ซุลลิแวน เชื่อว่าเป็นผลมาจากพัฒนาการในแต่ละขั้นของชีวิต ซึ่งขึ้นอยู่กับโอกาสในการติดต่อสัมพันธ์กับบุคคลอื่น บุคคลได้มีการติดต่อสัมพันธ์กับบุคคลอื่นเป็นอย่างดีและมีโอกาสในการตอบสนองตามความต้องการของชีวิตอย่างเหมาะสม ย่อมพัฒนาบุคลิกภาพที่พึงประสงค์ แต่ในทางตรงกันข้าม หากในแต่ละขั้นตอนของชีวิตบุคคลนั้นขาดสัมพันธภาพที่ดีกับบุคคลอื่น ย่อมพัฒนาบุคลิกภาพที่ไม่พึงประสงค์

นอกจากนี้ซุลลิแวนยังเชื่อว่า การพัฒนาบุคลิกภาพในเยาว์วัยมีความสำคัญมากและเป็นวัยที่กำหนดแนวทางพัฒนาบุคลิกภาพของบุคคลในอนาคต อีกทั้งเป็นวัยที่เริ่มรู้จักโลกอัน

สลับซับซ้อนและเริ่มมีสัมพันธภาพกับบุคคลอื่น ๆ มากยิ่งขึ้น ซึ่งการมีสัมพันธภาพที่ดีกับบุคคลอื่นจะช่วยให้พัฒนาบุคลิกภาพที่พึงประสงค์อีกด้วย ชูลีแวนได้อธิบายลักษณะของบุคลิกภาพและสาเหตุของบุคลิกภาพไม่พึงประสงค์โดยแยกออกเป็น 5 ประเภท คือ

ก. ประเภทหมกมุ่นอยู่กับตนเอง มักจะท้อแท้ผิดหวังง่าย มีความเจ็บแค้นในใจและคิดว่าตนเองถูกเข้าใจผิดเสมอ สาเหตุของบุคลิกภาพประเภทนี้เกิดขึ้นเพราะ บุคคลประเภทนี้ผิดหวังในสัมพันธภาพระหว่างตนกับบุคคลอื่น

ข. ประเภทไม่สู้สิ่งกับใคร บุคคลประเภทนี้ มักจะมีความรู้สึกที่ว่าทำบุญกับใครไม่ขึ้น มักจะน้อยใจ สาเหตุแห่งบุคลิกภาพประเภทนี้เป็นเพราะไม่ได้รับความรักหรือไม่มีใครรักในวัยเด็ก ผลจึงสืบเนื่องถึงวัยต่อมา

ค. ประเภทต้องพึ่งพาคนอื่น บุคคลประเภทนี้ จะไม่มีความคิดเห็นของตนเอง คอยปฏิบัติตามคำแนะนำของคนอื่นต้องยึดหรือพึ่งพาคนอื่นเป็นหลัก สาเหตุแห่งบุคลิกภาพประเภทนี้อาจเป็นผลมาจากการเลี้ยงดูของบิดามารดาที่แสดงอำนาจเหนือเด็กตลอดเวลา โดยเฉพาะในช่วงวัยเด็ก

ง. ประเภทไม่เป็นมิตรกับใคร บุคคลประเภทนี้ มักจะไม่ค่อยคบและสมาคมกับใคร อารมณ์มักจะขุ่นมัว หงุดหงิด สาเหตุแห่งบุคลิกภาพประเภทนี้เป็นเพราะบิดามารดาเคียดแค้นและเอาใจใส่เขาเกินไป หวังให้เขาได้ดีมากเกินไปหรืออาจจะเป็นเพราะบิดามารดามักจะไม่พอใจและไม่สนใจเกี่ยวกับผลการกระทำใด ๆ ของบุตรธิดาของตน

จ. ประเภทคัดค้าน ได้เถียง สาเหตุแห่งบุคลิกภาพนี้เป็นเพราะชอบเรียกร้องความสนใจเมื่ออยู่ในวัยเด็ก และเมื่อโตขึ้นก็ยังใช้วิธีการเดิม

ฉ. ประเภทรักรวมเพศ บุคคลประเภทนี้มักมีการปรับตัวเกี่ยวกับการแก้ปัญหาในเรื่องเพศอย่างผิด ๆ สาเหตุของบุคลิกภาพประเภทนี้เป็นผลมาจากการอบรมเลี้ยงดูที่บิดามารดาขาดสัมพันธภาพกับบุตรธิดาไม่สามารถให้ความอบอุ่นทางใจ ไม่สามารถสื่อความหมายที่เกี่ยวกับบทบาททางเพศของบุตรธิดาได้อย่างถูกต้องชัดเจน อีกทั้งสัมพันธภาพระหว่างบุคคลในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติตนให้เหมาะสมกับเพศนั้นเป็นไปอย่างไม่เหมาะสม

2.2 พฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก

2.2.1 ความหมายของพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก ตามพจนานุกรมของ เวลสเตอร์ (The Merrian Webster, 1986) คำว่า "การแสดงออกที่เหมาะสม" (Assertion) หมายถึงการเปิดเผยถึงความสามารถหรือสถานะที่กระทำ การกระทำซึ่งการแสดงสิทธิ์หรือบางสิ่งในแง่ของการถือสิทธิ์และการยืนยันทางบวก การรักษาหรือปกป้องเป็นรายกรณี และคำว่า Assertives หมายถึง ความกล้าแสดงออกที่เหมาะสม หรือบุคลิกลักษณะที่เกิดจากการมีการแสดงออกที่เหมาะสม หรือลักษณะที่เกิดจากความมั่นใจในตนเอง การตัดสินใจ และความกล้าในการแสดง ข้อคิดเห็นที่เหมาะสม หรือการที่บุคคลแสดงลักษณะท่าทางหรือความรู้สึกให้ปรากฏ

โวลเป้ (Wolpe, 1965: อ้างถึงในพรณราย, 2524) ให้คำจำกัดความพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกว่า หมายถึง การแสดงออกทั้งหลายที่แสดงถึงสิทธิ ความรู้สึกส่วนบุคคล ซึ่งเป็นที่ยอมรับของสังคม รวมไปถึงการปฏิเสธการขอร้องที่ไร้เหตุผล การแสดงความรัก การยกย่องชมเชย และการแสดงออกถึงความรู้สึกของบุคคล

ดักลาสและเบวิส (Douglass & Revis, 1979) ได้ให้ความหมายพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกไว้ว่า พฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกเป็นความสามารถที่จะแสดงออกถึงความรู้สึกด้านบวกและลบของบุคคล และสิทธิอันเป็นที่ยอมรับของสังคม ยอมรับอย่างสุภาพ ยอมรับสิทธิและความรู้สึกของผู้อื่น นอกจากนี้ยังเกี่ยวกับ การขอร้อง รวมไปถึงความต้องการหรือปฏิเสธความต้องการ หรือข้อเรียกร้องของบุคคลอื่นที่ไม่ปรารถนาที่จะกระทำตามและสุดท้ายคือ ต้องรู้จักริเริ่มการสนทนาและรู้จักที่จะตัดบทการสนทนา

ลยเอียคและคณะ (2521) ได้ให้ความหมายของพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกว่า "เป็นการแสดงออกของความรู้สึกนึกคิดและอารมณ์ของบุคคล ตามสิทธิต่อบุคคลอื่นและเป็นการแสดงออกที่มีเหตุผลเป็นที่ยอมรับของสังคม"

จากคำจำกัดความดังกล่าวข้างต้น พอสรุปความหมายของพฤติกรรมที่เหมาะสมได้ว่า หมายถึงการแสดงออกของความรู้สึกนึกคิดและอารมณ์ที่เหมาะสมของบุคคล โดยคำนึงถึงสิทธิของบุคคลอื่น เป็นการแสดงออกที่มีเหตุผลและเป็นที่ยอมรับในสังคม ครอบคลุมพฤติกรรมในด้านต่าง ๆ โดยมีระดับความไม่สบายใจน้อยที่สุด

2.2.2 รูปแบบของการแสดงออก

นักพฤติกรรมแบ่งรูปแบบพฤติกรรมแสดงออก เพื่อตอบสนองในสถานการณ์ต่างๆเป็น

3 รูปแบบ (Lange & Jakuboski, 1976) คือ

1. พฤติกรรมการแสดงออกแบบก้าวร้าว (Aggressive Behavior)

ความก้าวร้าวเป็นส่วนหนึ่งของการตอบสนองความคับข้องใจ หรือความก้าวร้าว เป็นการระบายอารมณ์ถึงเครียด ช่วยปลดปล่อยความรู้สึกโกรธ ความกลัวและความวิตกกังวล ต่าง ๆ ที่ไม่คิดให้ถ่ายมาจากอารมณ์จิตใจ พฤติกรรมการแสดงออกแบบก้าวร้าว จึงเป็นรูปแบบ พฤติกรรมระหว่างบุคคล โดยที่บุคคลจะมีการยืนยันถึงสิทธิของตนแต่การเพิกเฉยต่อสิทธิของบุคคลอื่น พฤติกรรมการแสดงออกแบบก้าวร้าวนี้จะเป็นการลบหลู่ทำให้บุคคลอื่นรู้สึกด้อยค่าลง มากกว่าที่จะ แสดงอารมณ์ ความคิด ออกมาด้วยความจริงใจ

2. พฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก

บุคคลที่มีพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก คือ บุคคลที่มีความสามารถในการ พูดและมีความสามารถที่จะแสดงออก ตลอดจนการสื่อสารให้บุคคลอื่นทราบถึงความต้องการของตน เป็นการสื่อสารที่ตรงไปตรงมาและมีเป้าหมาย ทำให้บุคคลที่สื่อสารด้วยทราบถึงความต้องการ ของตน และสิ่งที่ผู้สื่อสารด้วยความสามารถคาดหวังจากบุคคลนั้น ๆ ได้

3. พฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมในการแสดงออก

บุคคลที่มีพฤติกรรมลักษณะนี้จะเป็นคนขลาดอาย ขาดความเชื่อมั่นในตนเอง ยอมให้ ตัวเองขึ้นอยู่กับบุคคลอื่นไม่สามารถปกป้องสิทธิของตนจากการถูกละเมิดโดยบุคคลอื่น

อัลเบอร์ตีและเอมมอนส์ (Alberti & Emmons, 1986) ได้แบ่งพฤติกรรม ที่ไม่เหมาะสมในการแสดงออกออกเป็น 2 ระดับ คือ

1) พฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมในการแสดงออกโดยทั่ว ๆ ไป (Generalized Non-Assertive) หมายถึง พฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมในการแสดงออก อันเนื่องมาจากการที่บุคคลนั้น มีความอาย ความขลาดกลัวเป็นนิสัยประจำตัว จึงเป็นบุคคลที่มีความภูมิใจในตัวเองต่ำและมีความ วิตกกังวลเกือบทุก ๆ สถานการณ์

2) พฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมตามสถานการณ์ (Situational Non-Assertive) หมายถึง ภาวะที่บุคคลมีพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมในการแสดงออกเนื่องจากมีสถานการณ์บางอย่างมาทำให้เกิดความวิตกกังวลในการแสดงพฤติกรรม ทั้ง ๆ ที่บุคคลนั้นมีพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก

2.2.3 ลักษณะของพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก

เฟนสเตอร์ไฮม์และแบร์ (Fensterheim & Baer, 1975) ได้จำแนกลักษณะของผู้ที่มีพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกว่า มีลักษณะสำคัญ 4 ประการ คือ

- 1) เป็นผู้ที่มีอิสระในการเปิดเผยตนเองทั้งคำพูดและการกระทำ ซึ่งบ่งถึงความรู้สึกนึกคิดและความต้องการของตนเอง โดยไม่กระทบถึงบุคคลอื่น
- 2) เป็นผู้ที่มีความสามารถติดต่อกับคนทุกระดับ อย่างเปิดเผยตรงไปตรงมาจริงใจ และเหมาะสม

3) เป็นผู้ที่ไม่ทำอะไรต่าง ๆ ให้เป็นไปตามความต้องการของตนเองและแสวงหาโอกาสให้ตนเองไม่เฉื่อยชา ไม่รอให้ใครช่วย

4) เป็นบุคคลซึ่งกระทำการที่ตนเชื่อว่าดีและถูกต้อง แต่ก็ยอมรับความผิดพลาดและขีดจำกัดของตนเอง

ริมและมาสเตอร์ (Rim & Master, 1979) ได้สรุปเกี่ยวกับพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกว่า เป็นพฤติกรรมระหว่างบุคคลที่เกี่ยวกับการแสดงออกของความคิดความรู้สึกอย่างตรงไปตรงมาและจริงใจ นอกจากพฤติกรรมดังกล่าวต้องเป็นที่ยอมรับของสังคมและสุดท้ายคือจะทำให้บุคคลที่แสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก ตระหนักถึงความรู้สึกและสวัสดิภาพของผู้อื่น

2.2.4 ขอบเขตของพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก

ซอลเตอร์ (Salter, 1967) ผู้นำในเรื่องพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกสรุปใจความว่า บุคคลที่มีพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกจะสามารถแสดงพฤติกรรมต่าง ๆ ต่อไปนี้

1) การพูดตามความรู้สึกแท้จริง สามารถแสดงออกถึงความรู้สึกชอบและความสนใจมากกว่าที่จะพูดออกมาอย่างกลาง ๆ และมีความสามารถในการใช้วลีที่ว่า "ฉันรู้สึก" หรือ "ฉันคิดว่า" ได้ในเวลาที่เหมาะสม

2) การพูดเกี่ยวกับตนเอง สามารถที่จะพูดหรือเล่าได้ เมื่อทำสิ่งใดที่คิดว่ามีค่าและน่าสนใจก็สามารถเล่าเรื่องให้เพื่อน ๆ ฟังได้ จะไม่ผูกขาดการสนทนาหรือพูดโอ้อวด แต่สามารถที่จะเล่าความสำเร็จได้เมื่อถึงเวลาอันควร

3) การพูดทักทายปราศรัย มีความเป็นมิตรกับบุคคลที่ต้องการจะรู้จักยิ้มแย้มแจ่มใส และแสดงความยินดีที่ได้พบเขา

4) การยอมรับคำยกย่องชมเชยสามารถรับคำยกย่องชมเชยได้อย่างจริงใจแทนที่จะแสดงความไม่เห็นด้วยอย่างตรงกันข้าม ควรถือว่าการยอมรับคำชมเชยเป็นการให้รางวัลผู้กล่าวคำชมเชย แทนที่จะเป็นการลงโทษเขา

5) การแสดงสีหน้าได้อย่างเหมาะสม การแสดงออกทางสีหน้าและน้ำเสียงที่พูดออกมา ควรจะแสดงความหมายตรงกับความรู้สึกที่แท้จริง และเมื่อสนทนากับผู้อื่นที่สามารถที่จะมองสบตาคู่สนทนาได้

6) การแสดงความไม่เห็นด้วยอย่างนุ่มนวล สุภาพ เมื่อไม่เห็นด้วยกับผู้อื่นก็ไม่เสแสร้งว่าเห็นด้วยกับบุคคลนั้น เพื่อที่จะรักษาความสงบหรือเพื่อเอาใจเขา สามารถที่จะแสดงความไม่เห็นด้วยได้อย่างนุ่มนวล อาจจะโดยการมองไปทางอื่น หรือเดินออกไป

7) การขอให้แสดงความกระจ่าง ถ้ามีบางคนให้คำแนะนำ คำสั่งสอนหรืออธิบายไม่ชัดเจน ก็สามารถร้องขอให้เขาอธิบายให้ฟังใหม่อีกครั้ง เพื่อให้ชัดเจนยิ่งขึ้น แทนที่จะออกไปด้วยความสับสน

8) การถามเหตุผลว่าทำไม เมื่อมีผู้ใดมาร้องขอให้ทำในสิ่งใดเหมือนว่าไม่มีเหตุผลหรือไม่น่าสนใจ ก็สามารถที่จะถามได้ว่า "ทำไมถึงต้องให้ทำสิ่งเหล่านั้น" ด้วยน้ำเสียงสุภาพ ไม่ทำหน้าบึ้งตึง แต่ไม่จำเป็นต้องยืม

9) การแสดงความไม่เห็นด้วยขณะนั้น เมื่อมีความเห็นไม่ตรงหรือไม่เห็นด้วยกับผู้อื่น โดยที่ตนเองมีความแน่ใจในสิ่งที่ไม่เห็นด้วยนั้น ก็สามารถที่จะแสดงความไม่เห็นด้วย

10) การพูดเพื่อรักษาสถานะของตนเองจะไม่ปล่อยให้ใครเอาเปรียบ เมื่อรู้สึก ว่ากำลังถูกเอาเปรียบ สามารถที่จะปฏิเสธได้โดยที่ไม่รู้สึกผิด สามารถที่จะแสดงสิทธิและ ขอร้องให้ผู้อื่นที่แสดงต่อตนเองด้วยความยุติธรรม

11) การแสดงการยินยอม เมื่อมีเรื่องข้องใจในเรื่องที่มีเหตุผลที่สามารถที่จะ ดำเนินการร้องทุกข์จนกว่าจะได้รับความพอใจ แม้จะมีผู้ใดขัดขวางก็ไม่เลิกล้มความตั้งใจ

12) หลีกเลี่ยงต่อการที่ต้องให้เหตุผลประกอบ ในการแสดงความเห็นในทุก ๆ ความเห็นในการอภิปราย ถ้ามีใครสอบถามและโต้แย้งตลอดเวลา ก็สามารถที่จะยุติคำถามเหล่านั้น โดยการปฏิเสธที่จะพูดต่อไปหรืออาจจะตอบอย่างเรียบง่าย ๆ และไม่จำเป็นต้องแสดงเหตุผลในทุกสิ่ง ที่พูดไป

2.2.5 องค์ประกอบของพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก

อัลเบอร์ตีและเอมมอนส์ (Alberti & Emmons, 1986) ได้กล่าวถึงองค์ประกอบ ของพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก นอสรุปได้ดังนี้

1) การประสานสายตา (Eye Contact) คือ การมองสบสายตากับผู้ฟังใน ขณะที่พูด การประสานสายตาสามารถสื่อให้เห็นถึงความจริงใจความสนใจ การยอมรับนับถือของ ผู้พูดที่มีต่อผู้ฟังแลทำให้การสื่อความหมายมีความตรงไปตรงมาเพิ่มมากขึ้น

2) ลักษณะของร่างกาย (Body Posture) ลักษณะท่าทางการเผชิญหน้า การยืน การนั่งเป็นไปอย่างเหมาะสม การวางตัวในลักษณะที่โน้มตัวไปข้างหน้าเล็กน้อย เผชิญหน้ากับ คู่สนทนา จะแสดงให้เห็นถึงความสนใจฟัง ยิ่งไปกว่านั้นการปรับท่าทางให้สอดคล้องกับเนื้อหาที่ พูดยังช่วยเน้นเนื้อหาที่พูดให้มีน้ำหนักมากยิ่งขึ้น

3) ระยะห่างและการสัมผัสทางกาย (Distance/Physical Contact) มีผลต่อ การสื่อความหมายเช่นเดียวกัน การยืน การนั่งที่ใกล้ชิดกันมาก ๆ หรือการสัมผัสทางกายควรรู้ใช้ กับสัมพันธภาพที่มีความสนิทสนมคุ้นเคยกัน เพราะความใกล้ชิดกันมากเกินไปในระหว่างการสนทนา บางครั้งอาจทำให้บุคคลที่สนทนาด้วย เกิดความปกป้องตนเอง แต่บางครั้งก็อาจเพิ่มความสนิทสนม มากยิ่งขึ้น

4) การแสดงท่าทาง (Gestures) การแสดงท่าทางที่เหมาะสมประกอบคำพูด จะช่วยเน้นเนื้อหาให้มีความหนักแน่นมากขึ้น นอกจากนี้ยังแสดงให้เห็นถึงความเป็นกันเอง และความมั่นใจของผู้พูดด้วย

5) การแสดงออกทางสีหน้า (Facial Expression) บุคคลที่แสดงพฤติกรรมได้อย่างเหมาะสมนั้น สีหน้า ท่าทาง จะมีความสอดคล้องกับเนื้อหาที่พูด การแสดงออกทางสีหน้าช่วยให้ผู้ฟังเข้าใจความรู้สึก อารมณ์และความตั้งใจของผู้พูด

6) น้ำเสียง ความกังวลของเสียง และระดับเสียง (Voice Tone, Inflection, Volume) ลักษณะทั้งสามนี้มีความสำคัญมากในการใช้คำพูดเพื่อการสื่อความหมาย การพูดด้วยระดับเสียงพอดีจะช่วยให้เกิดความเชื่อมั่นในการสนทนา หากพูดด้วยเสียงแผ่วเบา ทำให้ดูขาดความสนใจในสิ่งที่พูด ฉะนั้น การพูดที่ดีควรใช้น้ำเสียง ระดับเสียงหรือความกังวานสอดคล้องกับเรื่องราวและความรู้สึกที่สื่อออกมา

7) ความคล่องในการพูด (Fluency) การพูดด้วยความลื่นไหลและติดต่อยุ่ย่อย ๆ อาจทำให้ผู้ฟังเกิดความเบื่อหน่าย และทำให้ผู้พูดขาดความมั่นใจในตัวเองการพูดออกไปอย่างช้า ๆ และมั่นคง ต่อเนื่องกันไปย่อมทำให้เข้าใจเนื้อหาที่พูดได้โดยง่ายกว่าการพูดเร็ว ๆ

8) โอกาสในการพูด (Timing) การพูดหรือแสดงความรู้สึกที่เป็นไปตามธรรมชาติย่อมเป็นที่ต้องการของการแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสม ผู้พูดควรพิจารณาจังหวะในการพูดหรือโอกาสในการพูด เพื่อประสิทธิภาพของการสื่อความหมายหรือมีฉันทะนั้นก็เป็นการหลีกเลี่ยงความขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้นโดยไม่จำเป็น

9) การฟัง (Listening) อาจถือได้ว่าเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดในการสนทนากันระหว่างบุคคล การฟังที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพนั้น ควรประกอบไปด้วยความกระตือรือร้นและความตั้งใจฟัง พยายามทำความเข้าใจกับสิ่งที่ผู้พูดกำลังพูดและควรให้ความคิดเห็นย้อนกลับแก่ผู้พูด เพื่อให้ผู้พูดทราบว่าเขาได้รับความเข้าใจและการยอมรับนับถือจากผู้ฟัง

10) การคิด (Thought) ความคิดเป็นกระบวนการที่ซับซ้อนมากที่สุด เพราะไม่สามารถสังเกตได้โดยตรง ความคิดที่เกี่ยวกับพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก พิจารณาได้ 2 ลักษณะคือ ความคิดที่ว่าบุคคลโดยทั่ว ๆ ไปสมควรแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมในการ

แสดงออกหรือไม่ และความคิดว่าบุคคลควรแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมหรือไม่ เมื่ออยู่ในสถานการณ์ที่จำเป็นต้องแสดงออก

11) เนื้อหาที่พูด (Content) เนื้อหาเป็นสิ่งที่บ่งบอกถึงความต้องการและความรู้สึกนึกคิดของผู้พูด การแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมนั้น ต้องสามารถคิดหาถ้อยคำ เพื่อนำมาให้ผู้ฟังเข้าใจเจตนาได้ แต่โดยทั่วไปแล้ว บุคคลมักลังเลอยู่นาน เพราะไม่รู้ว่าจะพูดอะไรออกไป การแก้ไขความบกพร่องนี้จึงขึ้นอยู่กับการศึกษาฝึกหัดในสิ่งที่ตนต้องการจะพูด

2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยในประเทศ

ดำรง (2524) ได้ทำการศึกษาวิจัยเพื่อศึกษาความคิดเห็นของครูและนักเรียนโรงเรียนเตรียมทหาร เกี่ยวกับความสอดคล้องของหลักสูตรวิทยาศาสตร์โรงเรียนเตรียมทหารกับคุณลักษณะที่ต้องการของทหารและตำรวจ โดยใช้แบบสอบถามที่สร้างขึ้นมา 2 ชุด ชุดแรกเป็นแบบสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะที่ต้องการของทหารและตำรวจแต่ละเหล่า ชุดที่สองเป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับความสอดคล้องของคุณลักษณะที่ต้องการ ซึ่งคัดเลือกจากแบบสอบถามชุดที่หนึ่งกับหลักสูตรวิทยาศาสตร์ของโรงเรียนเตรียมทหาร ให้ตัวอย่างนำมาจากประชากรครูโรงเรียนเตรียมทหารจำนวน 29 คน นักเรียนเตรียมทหารจำนวน 499 คน ผลการวิจัยปรากฏว่าจากการทดสอบค่าที่ระดับความมีนัยสำคัญ .01 และ .05 คุณลักษณะที่พึงประสงค์ของตำรวจคือ ต้องมีสุขภาพดี อดทนทั้งกายและใจ เชื่อมั่นในตนเอง ใช้ความคิดก่อนตัดสินใจได้อย่างว่องไว มีดุลยพินิจดี ใจกว้าง มีไหวพริบ มีมนุษยสัมพันธ์ดี ซื่อสัตย์สุจริตและมีศีลธรรมอันดี

พระดา (2535) ได้ใช้แบบทดสอบอีนีฟิเอสศึกษาการฝึกศึกษาเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพของทหารกองประจำการ กองพันภาคที่ 3 โดยมีมุ่งศึกษาถึงการเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพของทหารกองประจำการ 15 ด้าน คือ ด้านสัมฤทธิ์ผล ด้านการเป็นผู้ตาม ด้านความเป็นระเบียบ ด้านการแสดงออก ด้านการพึ่งพาตนเอง ด้านการมีสัมพันธไมตรีกับบุคคลอื่น ด้านการเข้าใจตนเองและผู้อื่น ด้านการขอความช่วยเหลือ ด้านการมีอำนาจเหนือผู้อื่น ด้านการยอมรับผิด

ด้านการช่วยเหลือผู้อื่น ด้านการต้องการการเปลี่ยนแปลง ด้านความอดทน ด้านการคบเพื่อนต่างเพศและด้านการก้าวร้าวรุกราน โดยใช้กลุ่มตัวอย่างคือ ทหารกองประจำการรุ่นที่ 1/2534 ที่สังกัดในหน่วยต่าง ๆ ในพื้นที่กองทัพภาคที่ 3 จังหวัดพิษณุโลก จำนวน 300 คน โดยการให้กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาทำแบบทดสอบอีฟี่เอสก่อนและหลังการฝึกศึกษาทั่วไปสำหรับทหารใหม่ ในการทดสอบภายหลังการฝึกศึกษาได้ทำการทดสอบภายหลังการฝึกศึกษาไปแล้ว 2 สัปดาห์ ทำการทดสอบค่าที (t-test) ผลการวิจัยพบว่าทหารกองประจำการที่เข้ารับการฝึกศึกษาตามหลักสูตรการฝึกทหารใหม่เบื้องต้นทั่วไป มีการเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพด้านต่าง ๆ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ดังนั้นคือ บุคลิกภาพด้านความเป็นระเบียบ ด้านความอดทน ด้านความต้องการการเปลี่ยนแปลง ด้านการเข้าใจตนเองและผู้อื่น ด้านการขอความช่วยเหลือ และด้านการพึ่งพาตนเอง เป็นไปในทางเพิ่มขึ้น ส่วนด้านการก้าวร้าว รุนแรง และด้านการช่วยเหลือผู้อื่นเป็นไปในเชิงนิเสธ ส่วนการจัดลำดับของบุคลิกภาพด้านต่าง ๆ พบว่า บุคลิกภาพด้านความอดทน ด้านความเป็นระเบียบ ด้านการเข้าใจตนเองและผู้อื่นอยู่ในอันดับต้น ๆ ส่วนบุคลิกภาพด้านการแสดงออกถูกจัดอยู่ในอันดับสุดท้าย

เอี่ยมจิต (2524) ได้ทำการศึกษาผลการศึกษานฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพและความวิตกกังวล กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาเป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 โรงเรียนร้อยเอ็ดวิทยาลัย เครื่องมือที่ใช้ได้แก่ แบบทดสอบวัดนฤติกรรมการกล้าแสดงออก แบบสำรวจบุคลิกภาพด้านการกล้าแสดงตัว-เก็บตัว และแบบสำรวจความวิตกกังวล ผลการศึกษพบว่า กลุ่มที่ได้รับการฝึกนฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก มีการเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพด้านการเก็บตัวมาเป็นแสดงตัว มากกว่ากลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และมีระดับความวิตกกังวลลดลงมากกว่ากลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ปราโมทย์ (2522) ได้ทำการวิจัยเรื่อง "บุคลิกภาพและพฤติกรรมการบริหารของผู้บริหารมหาวิทยาลัย" ในส่วนภูมิภาค 3 มหาวิทยาลัย คือ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มหาวิทยาลัยขอนแก่น และมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ซึ่งประกอบไปด้วยอธิการบดี รองอธิการบดี คณบดี หัวหน้าแผนกหรือหัวหน้าภาควิชาโดยใช้แบบวัดบุคลิกภาพที่ชื่อกอร์ดอน เพอร์เซนอล โปรไฟล์และแบบสอบถามพฤติกรรมผู้นำ ลีดเดอร์ บีเอฟวีเออร์ ดิสคริปชัน เคสชันแนร์ ผลการวิจัยพบว่า

ก. ลักษณะบุคลิกภาพของผู้บริหารมหาวิทยาลัยส่วนภูมิภาคมีระดับสูง 3 ด้าน คือ ด้านการมีอำนาจอิทธิพล ด้านความรับผิดชอบและด้านความมั่นคงทางอารมณ์ ส่วนด้านการเข้าสังคมอยู่ในระดับปานกลาง

ข. มีความสัมพันธ์กันทางบวกอย่างมีนัยสำคัญ ระหว่างบุคลิกภาพด้านการมีอำนาจอิทธิพลกับด้านการเข้าสังคมและระหว่างบุคลิกภาพด้านความรับผิดชอบกับความมั่นคงทางอารมณ์

ซึ่งการศึกษาดังกล่าวคล้ายคลึงกับการศึกษาของ ศรีธนา (2528) ได้ทำการวิจัยเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพกับพฤติกรรมผู้นำ ของผู้บริหารวิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษา วิทยาเขตในภาคกลางโดยให้อาจารย์ซึ่งเป็นผู้ได้บังคับบัญชาเป็นผู้ประเมิน ผลการวิจัยพบว่า

ก. บุคลิกภาพของ ผู้บริหารวิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษาวิทยาเขตภาคกลางมีบุคลิกภาพทั้ง 4 ด้านอยู่ในระดับปานกลาง

ข. ไม่พบความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแต่ละด้านกับพฤติกรรมผู้นำแต่ละมิติ

ละเอียดยและคณะ (2521) ได้ทำการศึกษานวัตกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกในผู้ร่วมทีมจิตเวช โดยมีจุดประสงค์ที่ต้องการทราบว่าในคนไทยนั้น ปัญหาพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกมีมากน้อยเพียงใด สภาพสังคม วัฒนธรรมมีส่วนเกี่ยวข้องหรือไม่ นอกจากนั้นความแตกต่างในเรื่องเพศ อาชีพ อาจมีผลต่อนวัตกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกได้เช่นกัน โดยใช้แบบสอบถามพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกของ แกมบริล และริชชี กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยจิตแพทย์ชาย 24 คน หญิง 14 คน นักจิตวิทยาชาย 12 คน หญิง 38 คน และนักสังคมสงเคราะห์ 10 คน ผลการศึกษาปรากฏว่าจิตแพทย์หญิงมีความเป็นไปได้ของนวัตกรรมที่เกิดขึ้นหรือความถี่ในการแสดงนวัตกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกมากกว่าจิตแพทย์ชายแต่ต่ำกว่าระดับความไม่สบายใจ นักจิตวิทยาชายมีระดับความเป็นไปได้ของนวัตกรรมมากกว่าหญิงแต่มีระดับความไม่สบายใจต่ำกว่า และผลโดยรวมปรากฏว่า จิตแพทย์มีระดับความไม่สบายใจต่ำกว่ากลุ่มอื่นและมีความเป็นไปได้ของนวัตกรรมใกล้เคียงกับนักจิตวิทยา ส่วนกลุ่มนักสังคมสงเคราะห์มีระดับความไม่สบายใจสูงกว่ากลุ่มอื่น แต่มีความเป็นไปได้ของนวัตกรรมต่ำ

ผลงานวิจัยในต่างประเทศ

เฮอร์โรลและคณะ (Herrold et al., 1942 quote in Gordon, 1963) ได้ทำการ

ที่ ๕๒๕๗๖

กรมพลศึกษา

กรมพลศึกษา

ศึกษา บุคลิกภาพของผู้บริหารระดับสูงและผู้บริหารระดับรองของบริษัทชั้นนำแห่งหนึ่งในอเมริกา โดยใช้แบบวัดบุคลิกภาพ กอร์ดอน เพอร์เซนนอล โปรไฟล์ พบว่าผู้บริหารทั้งสองระดับมีบุคลิกภาพสูงทั้ง ๓ ด้าน ยกเว้นด้านการเข้าสังคมอยู่ในระดับปานกลาง และผู้บริหารทั้งสองระดับมีบุคลิกภาพด้านความรับผิดชอบสูงกว่าทุกด้าน

เกอร์รี่ (Gerry, 1989) ศึกษาเปรียบเทียบพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกของพยาบาลในการทำงานและในสถานการณ์ทั่วไป โดยใช้แบบวัดสามแบบคือแบบสอบพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกของแกมบริลและริชชี แบบสอบวัดพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกของราฮัส และแบบสอบวัดความกล้าแสดงออกระดับวิทยาลัยของกาแล็กซี่และคณะ พบว่าปัจจัยที่ส่งเสริมพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกในการทำงาน คือ ความรู้ ความมั่นใจ ประสบการณ์และการสวมเครื่องแบบ ปัจจัยที่ยับยั้งพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก คือการยึดถือประเพณี การได้รับการอบรมสั่งสอนและโครงสร้างลำดับการปกครองในโรงพยาบาล

ลีล์และเอลลิส (1990) ศึกษาพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกของบุคลากรทางพยาบาลโดยใช้แบบสอบวัดพฤติกรรมในการแสดงออกของแกมบริลและริชชี ผลของการวัดจะบอกได้ว่ากลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกสูงหรือต่ำและจะถูกแบ่งออกเป็น 4 กลุ่มตามความสัมพันธ์ของระดับความไม่สบายใจกับความเป็นไปได้ของพฤติกรรมที่เกิดขึ้น

ก. คະแนนความวิตกกังวลสูง แต่คะแนนความเป็นไปได้ของพฤติกรรมต่ำ เรียกว่าประเภทพฤติกรรมไม่เหมาะสมในการแสดงออก (Unassertive)

ข. ทั้งคะแนนความวิตกกังวลและความเป็นไปได้ ของพฤติกรรมเกิดสูงทั้งคู่ เรียกว่าทำไปแต่มีความวิตกกังวล (Anxious-Performers)

ค. คະแนนระดับความวิตกกังวลและคะแนนความเป็นไปได้ของพฤติกรรม เกิดขึ้นต่ำทั้งคู่ เรียกว่า ประเภทไม่สนใจ (Doesn't Care)

ง. คະแนนความวิตกกังวลต่ำ แต่คะแนนความเป็นไปได้สูง เรียกว่าประเภทที่มีพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก (Assertive)

ซึ่ง แกมบริลและริชชี กล่าวว่า มีเพียงกลุ่มสุดท้ายเท่านั้นที่มีพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออก สามกลุ่มที่เหลือจัดว่าเป็นกลุ่มที่มีปัญหาในการแสดงพฤติกรรมเหมาะสมในการแสดงออก

2.4 สรุปเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการศึกษาทฤษฎีต่าง ๆ และรายงานการวิจัยที่เกี่ยวข้อง จะเห็นได้ว่าพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกของเจ้าหน้าที่ตำรวจในสถานการณ์ต่างๆ นั้น มีความจำเป็นอย่างยิ่งในการที่จะทำให้นโยบายในการปฏิบัติหน้าที่ของตำรวจ ในการบำบัดทุกข์บำรุงสุขให้แก่ประชาชนแสดงออกมาเป็นรูปธรรมในสังคม โดยมีบุคลิกภาพของเจ้าหน้าที่ตำรวจเป็นสิ่งสะท้อนให้เห็น เพราะบุคลิกภาพเป็นแบบแผนหรือแนวโน้มในการแสดงพฤติกรรมของบุคคลหนึ่ง ๆ ที่เป็นเอกลักษณ์ โดยเกิดจากการแตกต่างระหว่างบุคคล ซึ่งจะมีผลโดยตรงต่อชีวิตการทำงาน ชีวิตส่วนตัวและสังคม โดยเฉพาะอย่างยิ่งตำรวจ ซึ่งต้องสัมผัสติดต่อกับสุจริตชนและบุคคลอันไม่พึงประสงค์ของสังคม พฤติกรรมที่แสดงออกย่อมมีความแตกต่างกัน ดังนั้น พฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกจึงขึ้นอยู่กับบุคลิกภาพของบุคคลนั้น ๆ เป็นสำคัญ ผู้วิจัยจึงมีความสนใจเป็นอย่างยิ่ง ที่จะศึกษาบุคลิกภาพ และพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกของเจ้าหน้าที่ตำรวจชั้นประทวน สังกัดตำรวจภูธรจังหวัดขอนแก่น เพื่อนำผลวิจัยที่ได้ไปปรับปรุง พัฒนาคุณภาพของบุคลากรตำรวจต่อไป