

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาผลของการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรมที่มีต่อเจตคติในการป้องกันภาวะกระดูกพรุนและพฤติกรรมการดูแลตนเองของผู้ที่เสี่ยงต่อภาวะกระดูกพรุน ผู้วิจัยได้ศึกษาเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยครั้งนี้จากเอกสาร บทความ รายงานการวิจัยงานวิจัยทั้งในและต่างประเทศ โดยสรุปรวบรวม และนำเสนอหัวข้อตามลำดับดังนี้

1. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวกับเจตคติ

- 1.1 ความหมายของเจตคติ
- 1.2 องค์ประกอบของเจตคติ
- 1.3 ลักษณะของเจตคติ
- 1.4 การเกิดเจตคติ
- 1.5 การพัฒนาและเปลี่ยนแปลงเจตคติ
- 1.6 งานวิจัยที่เกี่ยวกับเจตคติ

2. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวกับภาวะกระดูกพรุน

- 2.1 ภาวะกระดูกพรุน
- 2.2 ชนิดของภาวะกระดูกพรุน
- 2.3 อาการและอาการแสดงของภาวะกระดูกพรุน
- 2.4 การวินิจฉัยภาวะกระดูกพรุน
- 2.5 การป้องกันภาวะกระดูกพรุน
- 2.6 งานวิจัยที่เกี่ยวกับภาวะกระดูกพรุน

3. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวกับการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผลอารมณ์และพฤติกรรม

- 3.1 การให้คำปรึกษากลุ่ม
- 3.2 ภูมิหลังของทฤษฎีการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผลอารมณ์และพฤติกรรม
- 3.3 ประโยชน์และหลักการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม
- 3.4 จุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์และพฤติกรรม
- 3.5 ขั้นตอนการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผลอารมณ์และพฤติกรรม
- 3.6 เทคนิคการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผลอารมณ์และพฤติกรรม
- 3.7 บทบาทและหน้าที่ของผู้ที่ให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผลอารมณ์และพฤติกรรม
- 3.8 งานวิจัยที่เกี่ยวกับการให้คำปรึกษาทฤษฎีพิจารณาเหตุผล อารมณ์และพฤติกรรม

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเจตคติ

ความหมายของเจตคติ

เจตคติเป็นศัพท์เทคนิคทางจิตวิทยาสังคมคำหนึ่งที่ทำให้ความหมายไว้ว่า เจตคติ หมายถึง ทำที่หรือความรู้สึกของบุคคลต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง (ราชบัณฑิตยสถาน, 2525, หน้า 235) ซึ่งตรงกับภาษาอังกฤษว่า Attitude นอกจากนี้ยังมีนักจิตวิทยาและนักการศึกษาได้ให้คำนิยามหรือจำกัดความของคำว่า เจตคติ ไว้มากมาย

นักจิตวิทยาสังคมยุคปัจจุบันมีความเห็นค่อนข้างพ้องกันว่าหมายถึง ความเชื่อ และแนวโน้มของพฤติกรรมของบุคคลที่มีต่อบุคคลหรือสิ่งของ หรือความคิดใดก็ตามในลักษณะการประเมินค่า ฯลฯ ความรู้สึก ความเชื่อและแนวโน้มของพฤติกรรมนี้ต้องคงทนอยู่นานพอสมควร (Oskamp, 1977; Petty & Cacioppo, 1981 อ้างถึงใน สิทธิโชค วรรณสันติกุล, 2546)

เทอร์สโตน (Thurstone, 1946) มองว่า เจตคติเป็นระดับความมากน้อยของความรู้สึกในด้านบวกหรือลบที่มีต่อสิ่งหนึ่งอาจจะเป็นคนว่า สิ่งของบุคคล บทความ องค์กร ความคิด ฯลฯ ความรู้สึกเหล่านี้แสดงให้เห็นความแตกต่างว่าเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วย

นิวคอมบ์ (Newcomb, 1954, p. 128) กล่าวว่า เจตคติที่มีอยู่ในเฉพาะบุคคลนั้นขึ้นอยู่กับลักษณะสิ่งแวดล้อมที่เขาได้รับ เจตคติของบุคคลนั้น อาจแสดงออกมาให้ทางพฤติกรรมซึ่งเป็นไปได้สองลักษณะคือ ลักษณะพึงพอใจหรือชอบอันเป็นผลให้ผู้นั้นเกิดความพอใจรักใคร่ใกล้ชิดสิ่งนั้น ๆ เรียกว่า เจตคติเชิงนิมานหรือเชิงบวก (Positive Attitude) กับเจตคติอีกแบบหนึ่งซึ่งแสดงออกมาในรูปของความไม่พึงพอใจ เบื่อหน่าย เป็นผลให้บุคคลนั้นเกิดความชิงชัง ไม่อยากเข้าใกล้สิ่งนั้น ๆ เรียกว่า เจตคติเชิงนิเสธ หรือเชิงลบ (Negative Attitude)

กู๊ด (Good, 1973, p. 49) ให้ความหมายว่าเจตคติคือความเอนเอียงหรือความชอบของบุคคลที่แสดงผลเฉพาะไปสู่วัตถุ สิ่งของสถานการณ์ หรือคุณค่า ตามปกติจะประกอบไปด้วยความรู้สึกและอารมณ์

ฮิลการ์ด (Hillgard, 1962, p. 214) กล่าวว่า เจตคติ คือ พฤติกรรมหรือความรู้สึกครั้งแรกที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง แต่แนวความคิดหรือสภาวะการณ์ในการเข้าหาหรือออกห่าง เป็นความพร้อมที่จะตอบสนองในครั้งต่อ ๆ ไป ในทางเอนเอียงในลักษณะอย่างเดิมเมื่อพบสิ่งดังกล่าวเข้ามาอีก

ฟิชบาย และแอ็ชเชน (Fishbein & Ajzen, 1975) มองว่าเจตคติเป็นความโน้มเอียงจากการเรียนรู้ที่จะตอบสนองด้วยอาการเต็มใจหรือไม่เต็มใจต่อเป้าเจตคติที่กำหนดไว้อย่างคงเส้นคงวา

แอลพอร์ต (Allport, 1976, p. 2) กล่าวว่า เจตคติเป็นสภาพความพร้อมของจิตใจและประสาทซึ่งมีผลโดยตรงต่อการตอบสนองของบุคคลที่มีต่อสภาพต่าง ๆ และได้อธิบายความหมายของเจตคติเพิ่มเติม ดังนี้

1. เจตคติเป็นสภาพจิตใจและประสาทที่แสดงให้เห็น โดยพฤติกรรมที่แสดงออก เช่น โกรธ รัก เกลียด เป็นต้น
 2. เจตคติเป็นความพร้อมที่จะตอบสนองของบุคคล ตามลักษณะของเจตคติที่เกิดขึ้น เช่น มีเจตคติที่ดีต่อวิทยาศาสตร์ ทำให้ต้องการเรียนหรือสนใจวิชาวิทยาศาสตร์
 3. เจตคติเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นอย่างเป็นระบบได้ในตัวเอง คือ เมื่อเกิดเจตคติต่อสิ่งใดแล้ว จะเกิดพฤติกรรมอย่างต่อเนื่อง เช่น เมื่อเกิดอารมณ์โกรธ พฤติกรรมที่แสดงออกก็คือ หน้าบึ้ง
 4. เป็นสิ่งที่เกิดจากประสบการณ์
 5. เป็นพลังสำคัญที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมที่แสดงออก
- อนาสตาซี (Anastasi, 1982, p. 552) กล่าวว่า เจตคติ หมายถึง ความโน้มเอียงที่แสดงออกว่าชอบหรือไม่ชอบต่อสิ่งนั้น ๆ เช่น ขนบธรรมเนียม ประเพณี เชื้อชาติ และสถานบันต่าง ๆ เป็นต้น
- ดวงเดือน พันธุมนาวิน (2523) กล่าวว่า เจตคติ หมายถึง ความรู้สึกที่แสดงออกอย่างมั่นคงต่อบุคคล หรือสถานการณ์ใด ๆ ที่อาจเป็นไปในทิศทางที่ดี (Positive) ชัดแย้ง (Negative) หรือเป็นกลาง (Neutral) ก็ได้ ซึ่งเป็นผลของการรับรู้เกี่ยวกับลักษณะที่ดีหรือเลวของบุคคล หรือสถานการณ์นั้น
- ปราณี รามสูต (2528, หน้า 186) กล่าวว่า เจตคติ หมายถึง ความคิด ความเข้าใจ ความเห็น ความรู้สึก และความเชื่อของบุคคลที่มีต่อสิ่งของ บุคคล หรือสถานการณ์เป็นอย่างไร ไป อันมีอิทธิพลต่อการแสดงออกของบุคคลที่มีต่อสิ่งนั้น ๆ บุคคลนั้นหรือเหตุการณ์นั้น ๆ
- ไพศาล หวังพานิช (2531, หน้า 146) กล่าวว่า เจตคติเป็นความรู้สึกภายในของบุคคลที่มีต่อ สิ่งใดสิ่งหนึ่ง อันเป็นผลมาจากประสบการณ์การเรียนรู้เกี่ยวกับสิ่งนั้น และความรู้สึกดังกล่าวจะเป็นตัวกำหนดให้บุคคลนั้นแสดงพฤติกรรมหรือแนวโน้มของการตอบสนองต่อสิ่งนั้นในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง อาจเป็นการสนับสนุนหรือโต้แย้งคัดค้านก็ได้
- สุรางค์ ไคว์ตระกูล (2537, หน้า 246) กล่าวว่าเจตคติ คือ ศักยภาพภายในบุคคลที่มีแนวโน้มแสดงออกทางพฤติกรรมสนองตอบสิ่งแวดล้อมหรือสิ่งเร้าซึ่งอาจเป็นไปได้ทั้งคน วัตถุสิ่งของหรือความคิด อาจเป็นไปในทิศทาง ทาบวก ทิศทางลบ หรือเป็นกลางถ้าบุคคลใดมีเจตคติในทางบวกต่อสิ่งใด ก็จะมีพฤติกรรมที่จะเผชิญกับสิ่งนั้นถ้ามีเจตคติในทางลบก็จะหลีกเลี่ยง ซึ่งเจตคติเป็นสิ่งที่เรียนรู้และเป็นการแสดงออกของค่านิยม และความเชื่อของบุคคล
- อังคณา สายยศ (2540, หน้า 2) กล่าวว่า เจตคติมาจากภาษาอังกฤษว่า แอทธิจูด (Attitude) ซึ่งแต่เดิมใช้คำว่าทัศนคติ แต่ปัจจุบันนิยมใช้คำว่า เจตคติ ซึ่งหมายถึง อารมณ์ หรือความรู้สึกอันบังเกิดจากการรับรู้ต่อสิ่งนั้น ๆ โดยแสดงพฤติกรรมโน้มเอียงอย่างใดอย่างหนึ่งในรูปการประเมิน เช่น ชอบ ไม่ชอบ เป็นต้น

วินัย วีระวัฒนานนท์ (2539, หน้า 63) กล่าวว่าเจตคติ คือ ความรู้สึกนึกคิดของบุคคลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งไม่ว่าสิ่งนั้นจะเป็นรูปธรรมหรือนามธรรม เช่น ความรู้สึกนึกคิดของคนหนึ่งมองเห็นก้อนเมฆลอยอยู่บนท้องฟ้า บางคนเมื่อมองขึ้นไปก็อาจจะรู้สึกวก้อนเมฆที่เกาะกลุ่มกันอยู่ มีรูปร่างลักษณะต่าง ๆ นามอง

พวงรัตน์ ทวีรัตน์ (2540, หน้า 106) กล่าวว่าเจตคติ หมายถึง ความรู้สึกของบุคคลต่าง ๆ อันเป็นผลเนื่องจากการเรียนรู้ ประสบการณ์และเป็นตัวกระตุ้นให้บุคคลแสดงพฤติกรรมต่อสิ่งต่าง ๆ ไปในทิศทางหนึ่งซึ่งอาจเป็นไปในทางที่สนับสนุน หรือต่อต้านก็ได้

จากความหมายดังกล่าวข้างต้นนั้นสรุปได้ว่า เจตคติ หมายถึง ความเชื่อ ความคิดเห็น ความคิด ความเข้าใจ ความต้องการ ความเชื่อมั่น และความโน้มเอียงของจิตใจ โดยแสดงออกมาให้เห็นทั้งด้านคำพูด และการกระทำ โดยพฤติกรรมที่แสดงออกแบ่งเป็น 3 ลักษณะ ได้แก่

1. เจตคติเชิงบวก เป็นพฤติกรรมที่แสดงออกในลักษณะ พอใจ ชอบ ต้องการปฏิบัติ เห็นคุณค่า ให้ความสำคัญ เห็นประโยชน์
2. เจตคติเชิงลบ เป็นพฤติกรรมที่แสดงออกในลักษณะ ไม่พอใจ ไม่ชอบ ไม่ต้องการปฏิบัติ ไม่เห็นคุณค่า ไม่ให้ความสำคัญ ไม่เห็นประโยชน์
3. เจตคติเป็นกลาง เป็นพฤติกรรมที่ไม่แสดงออกในลักษณะบวกหรือลบ เช่น รู้สึกเฉย ๆ ไม่รักไม่ชอบ ไม่แน่ใจ

องค์ประกอบของเจตคติ

ในการศึกษาองค์ประกอบของเจตคติพบว่า มีผู้กล่าวถึงองค์ประกอบของเจตคติไว้หลากหลายได้แก่

ประภาพรรณ สุวรรณ, และสวิง สุวรรณ (2536, หน้า 34) กล่าวถึงองค์ประกอบของเจตคติไว้ดังนี้

1. องค์ประกอบทางด้านพุทธิปัญญา (Cognitive Component) ได้แก่ ความคิดซึ่งเป็นองค์ประกอบทางที่มนุษย์ใช้ในการคิด ความคิดนี้อาจจะอยู่ในรูปใดรูปหนึ่งที่ต่างกัน ขึ้นอยู่กับความคิดของบุคคลที่มีต่อสิ่งเร้า
2. องค์ประกอบทางด้านท่าทีความรู้สึก (Affective Component) เป็นส่วนประกอบทางด้านอารมณ์ ความรู้สึก ซึ่งจะเป็นตัวเร้าความคิดอีกต่อหนึ่ง ถ้าบุคคลมีความรู้สึกที่ดีหรือไม่ดีขณะที่คิดสิ่งใดสิ่งหนึ่งแสดงว่ามีบุคคลนั้นมีความรู้สึก ในด้านบวกและลบตามลำดับต่อสิ่งนั้น
3. องค์ประกอบทางการปฏิบัติ (Behavior Component) องค์ประกอบนี้เป็นองค์ประกอบที่มีแนวโน้มในทางปฏิบัติ หรือถ้ามีสิ่งเร้าที่เหมาะสมจะเกิดการปฏิบัติอย่างใดอย่างหนึ่ง

สรุปได้ว่า องค์ประกอบของเจตคติประกอบด้วย องค์ประกอบทางด้านความคิด ความรู้สึก และพฤติกรรม ซึ่งองค์ประกอบทั้งสามนี้มีความสัมพันธ์กันเพราะความรู้สึก และพฤติกรรมที่แสดงออกมาให้เห็นย่อมเกิดจากความคิด และความคิดย่อมส่งผลถึงความรู้สึกและพฤติกรรมด้วย

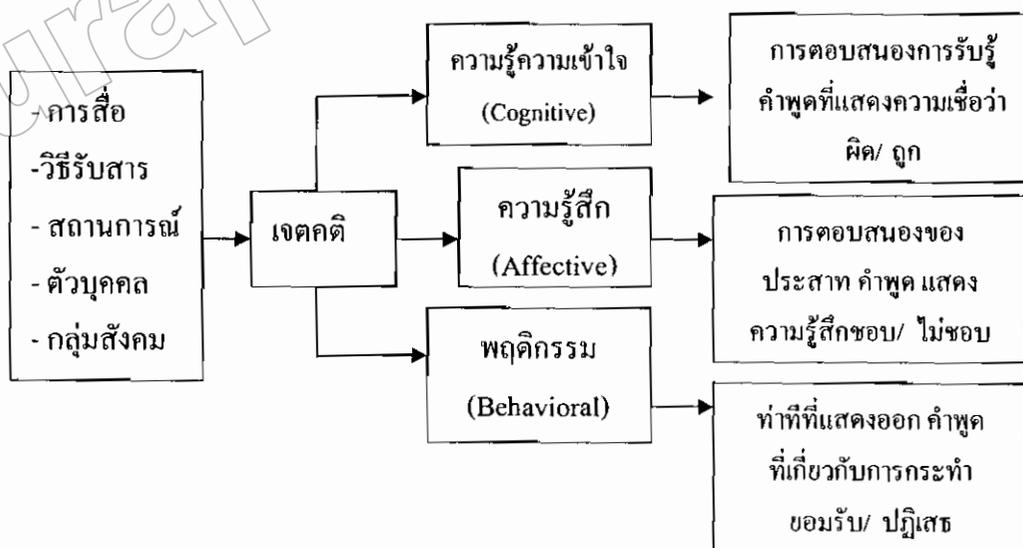
ดวงเดือน พันธุมนาวิน (2523, หน้า 5) กล่าวถึงองค์ประกอบของเจตคติที่ครอบคลุมมากที่สุด และเป็นที่ยอมรับกัน ได้แก่แนวคิดที่เชื่อว่าเจตคติประกอบด้วยสามองค์ประกอบ ได้แก่

ประการที่หนึ่ง องค์ประกอบด้านความรู้ (Cognitive Component) การที่บุคคลจะมีเจตคติต่อสิ่งต่าง ๆ ใดนั้น จะต้องมี การรับรู้เกี่ยวกับสิ่งนั้นก่อนเสมอ ซึ่งเป็นความรู้หรือความเชื่อในเชิงประเมินค่าว่าสิ่งนั้นมีคุณหรือโทษอย่างไรและเนื่องจากการรับรู้อาจผิดพลาดหรืออาจบิดเบือนจากความเป็นจริงก็จะทำให้บุคคลมีเจตคติที่ไม่ถูกต้องต่อสิ่งนั้น ๆ ได้

ประการที่สอง องค์ประกอบด้านความรู้สึก (Affective Component) เป็นความรู้สึกที่ชอบหรือไม่ชอบ พอใจหรือไม่พอใจต่อสิ่งต่าง ๆ ซึ่งความรู้สึกนั้นจะเกิดขึ้นเอง โดยอัตโนมัติเมื่อบุคคลมีความรู้เกี่ยวกับประโยชน์หรือโทษต่อสิ่งนั้นและองค์ประกอบด้านความรู้สึกจะสอดคล้องกับองค์ประกอบด้านการรับรู้เสมอ กล่าวคือถ้าบุคคลรับรู้เกี่ยวกับสิ่งใดในทางที่ดีย่อมมีความรู้สึกที่ดีชอบ หรือพอใจในสิ่งนั้น ตรงกันข้ามถ้าบุคคลได้รับความรู้เกี่ยวกับสิ่งใดในทางที่ไม่ดี ไม่ชอบหรือไม่พอใจสิ่งนั้น ๆ ตามมา

ประการที่สาม องค์ประกอบด้านการมุ่งกระทำ (Behavior Intention Component) เป็นองค์ประกอบที่เกิดจากภายหลังจากที่บุคคลมีความรู้เชิงประมาธค่าเกี่ยวกับประโยชน์หรือโทษของสิ่งต่าง ๆ และเกิดความรู้สึกพอใจหรือไม่พอใจต่อสิ่งนั้น ๆ นั้นแล้วการมุ่งกระทำที่จะเกิดขึ้นตามมานั้นมักจะสอดคล้องกับการรับรู้และความรู้สึกต่อสิ่งนั้นเสมอ

แนวคิด 3 ประการนี้เป็นของ โรเซนเบิร์ก และ โฮฟแลนด์ (Rosenberg & Hovland, 1960) การศึกษาองค์ประกอบจะช่วยให้สามารถทราบถึงการเกิดและลักษณะของเจตคติ และยังช่วยให้สามารถวัดเจตคติได้ถูกต้องมากยิ่งขึ้นด้วยซึ่งแบบแผนการเกิด และลักษณะของเจตคติโดย ไทรแอนดิส (Triandis, 1971, p. 2) ได้สรุปเป็นแผนภูมิแสดงองค์ประกอบของเจตคติได้ดังนี้



ภาพที่ 1 แสดงองค์ประกอบของเจตคติ

จากภาพที่ 1 แสดงว่า สิ่งเร้าจากภายนอกซึ่งอาจได้แก่ สถานการณ์ ตัวบุคคลหรือกลุ่มสังคม รวมถึงการสื่อและการรับสาร จะเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดเจตคติ โดยในขั้นแรกจะกระตุ้นให้เกิดการรับรู้ ซึ่งการตอบสนองการรับรู้ นั้น อาจแสดงออกด้วยคำพูดว่าคนเชื่อหรือไม่เชื่อตามการรับรู้ นั้น หลังจากนั้นจะเกิดอารมณ์ความรู้สึกว่าชอบหรือไม่ชอบ พอใจหรือไม่พอใจ โดยอาจแสดงความรู้สึกออกมาเป็นคำพูดตามความรู้สึกนั้น และจากนั้นก็เกิดความพร้อมที่จะกระทำตามการรับรู้และอารมณ์ที่ได้รับมา ในช่วงนี้อาจจะแสดงออกเป็นพฤติกรรมหรืออาจใช้คำพูดเกี่ยวกับความพร้อมที่จะแสดงพฤติกรรม หรืออาจใช้คำพูดที่เกี่ยวกับความพร้อมที่จะแสดงพฤติกรรมอันเป็นผลมาจากการรับรู้และความรู้สึกของคน

ลักษณะของเจตคติ

ธีระพร อูวรรณ โณ (2528) ให้แนวคิดเกี่ยวกับลักษณะของเจตคติ ดังนี้

1. เจตคติต้องมีที่หมาย (Attitude Objects) ได้แก่ คน สิ่งของ สถานที่ แนวความและสถานการณ์ เป็นต้น ที่หมายของเจตคติอาจเป็นกลุ่มคน เช่น กลุ่มคนวัยรุ่น เป็นวัตถุ เช่น สถานที่ ดากอากาศ หรือมนุษย์ที่ไม่มีตัวตน เช่น เสรีภาพ
2. มีการระบุในแง่ดี - ไม่ดี (Evaluative Aspects)
3. ลักษณะค่อนข้างยั่งยืนคงทน (Relative Enduring) นักจิตวิทยาไม่ถือว่าเจตคติต่อสิ่งใดเป็นการถาวร แต่ลักษณะของความยั่งยืนคงทนเป็นที่ยอมรับกัน โดยทั่วไปคือต้องยั่งยืนคงทนจากวันก่อนมาวันนี้ หรือปีก่อนมาปีนี้ จนกว่าจะมีเหตุผลใดทำให้เปลี่ยนไป
4. ความพร้อมในการตอบสนอง (Readiness for Responses) คือ คนมีความพร้อมในการตอบสนองต่อที่หมายของเจตคติ ตามแนวความรู้สึกที่เขามีต่อที่หมายนั้น ๆ แต่ไม่ได้หมายความว่า เจตคติเป็นพฤติกรรม แต่เจตคติเป็นเพียงความพร้อมที่จะกระทำหรือตอบสนองเท่านั้น

เจตคติเป็นท่าทีความรู้สึกนึกคิดของบุคคล สามารถสังเกตได้จากพฤติกรรมที่บุคคลแสดงออกมา ซึ่งลักษณะของเจตคติ มีดังต่อไปนี้ (สุปราณี สนธิรัตน์, 2529)

1. เจตคติเป็นสิ่งที่ต้องเรียนรู้ เจตคติไม่ใช่เป็นแรงขับทางร่างกาย
2. เจตคติเป็นสิ่งที่คงทนถาวร แต่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ เมื่อบุคคลได้รับการเรียนรู้เป็นเวลายาวนาน
3. เจตคติเป็นความรู้สึกที่แสดงโดยตรงต่อสิ่งเร้านั้น ๆ ซึ่งจะมีความแตกต่างกันออกไป
4. เจตคติเป็นความรู้สึกที่สามารถเกิดกับทุก ๆ สิ่ง ได้ เช่น เกิดกับบุคคล วัตถุ สถาบัน เหตุการณ์ และแนวคิดต่าง ๆ
5. เจตคติเป็นพื้นฐานที่ก่อให้เกิดแรงผลักดันจนเป็นลักษณะนิสัยจากลักษณะของเจตคติดังกล่าว สามารถสรุปได้ว่า เจตคติเป็นความรู้สึกทางจิตใจที่มีอิทธิพลต่อความคิด ความรู้สึก และ

การกระทำทั้งทางบวกและทางลบ ซึ่งเกิดจากการเรียนรู้ จากประสบการณ์ส่วนตัว สื่อมวลชน บุคลิกภาพของแต่ละคน ความต้องการในสิ่งที่ตนปรารถนา มีลักษณะมั่นคงแน่นอนพอสมควร แต่อาจเปลี่ยนแปลงได้เมื่อได้รับประสบการณ์ใหม่ ๆ ที่เหมาะสมและแตกต่างไปจากเดิม

บานี และจอห์นสัน (Bany & Johnson, 1987 อ้างถึงใน ลัดดา กิติภาดา, 2532) อธิบาย เจตคติในเชิงพฤติกรรม ดังนี้

1. เจตคติเป็นสิ่งที่ต้องเรียนรู้ เจตคติไม่ใช่ส่วนหนึ่งส่วนใดของระบบสรีระหรือไม่ใช่สิ่ง ที่ถ่ายทอดมาโดยกำเนิดแต่เป็นการเรียนรู้จากประสบการณ์
2. เจตคติมีสิ่งอ้างอิงหรือมีที่หมายเจตคติเกี่ยวข้องกับสิ่งของบุคคล ความคิดเหตุการณ์ ฯลฯ
3. เจตคติเป็นการเรียนรู้ทางสังคม เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นจากการที่บุคคลมีความเกี่ยวข้องหรือ มีบทบาทสัมพันธ์กับบุคคลอื่น ๆ ในสังคม เช่น ในบ้าน ในโรงเรียน บุคคลได้เห็นตัวอย่างทางสังคม ได้รับคำแนะนำหรือคำตักเตือนจากบุคคลอื่น ๆ เป็นต้น
4. เจตคติเป็นความพร้อมที่จะกระทำ (Readiness to Respond) เป็นความพร้อมที่จะกระทำ อย่างใดอย่างหนึ่งต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง
5. เจตคติเกี่ยวข้องกับความรู้สึก ความรู้สึกและอารมณ์เป็นส่วนหนึ่งของเจตคติ เช่น ชอบมากกว่า ชอบมาก ชอบน้อย หรือเฉย ๆ
6. เจตคติแตกต่างกันไปในเรื่องของความรุนแรง (Intensity) ความรุนแรงของเจตคติที่มี ต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใด อาจจะมีผลหรือ ไม่มีผลต่อพฤติกรรม
7. เจตคติมีช่วงเวลาเข้ามาเกี่ยวข้อง เจตคติมีความเหมาะสมกับสภาพการณ์ในปัจจุบัน และมีส่วนเล็กน้อยในช่วงเวลาอื่น ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงเจตคติอาจเกิดขึ้นได้
8. เจตคติมีความยาวนาน เจตคติอาจจะคงอยู่ยาวนานตลอดชีวิตของบุคคล
9. เจตคติเป็นสิ่งที่ซับซ้อน เจตคติเป็นส่วนหนึ่งของการรับรู้ อาจจะรับรู้ได้กว้างขวาง กว่าหรือน้อยกว่า รวมทั้งเป็นส่วนของความรู้ในเรื่องต่าง ๆ ของบุคคล
10. เจตคติเป็นเรื่องของการประเมิน เป็นการประเมินความชอบ รวมทั้งความน่าจะเป็น และความเป็นไปได้ของเหตุการณ์และผลที่ตามมา
11. เจตคติเป็นสิ่งที่ต้องอนุมาน (Infer) เจตคติอนุมานได้จาก พฤติกรรมอาจจะเป็นการชี้แนะที่สมบูรณ์หรือไม่ก็ได้ การอนุมานเจตคติด้วยการสังเกตพฤติกรรมภายนอกนั้นอาจจะ ไม่สอดคล้องกับเจตคติของบุคคลก็ได้

โดยสรุปจะเห็นได้ว่า เจตคตินอกจากจะเกี่ยวข้องกับเป้าหมายทางเจตคติ การระบุหรือ ประเมินค่าว่าดีหรือไม่ดี และความพร้อมที่จะตอบสนองในรูปพฤติกรรมแล้ว เจตคติยังเป็นสิ่งที่ เปลี่ยนแปลงได้อีกด้วย เมื่อพิจารณาแนวความคิดเรื่องลักษณะของเจตคติและองค์ประกอบของ เจตคติรวมกับความหมายของเจตคติที่ได้กล่าวถึงในคอนต้น จะเห็นว่าเจตคติมีความสำคัญต่อ

การแสดงพฤติกรรมของบุคคลอย่างแน่นอน แต่เจตคติไม่ใช่เครื่องกำกับหรือกำหนดเพียงอย่างเดียวต่อการกระทำของมนุษย์ เจตคติจะมีอิทธิพลต่อการเลือกและการทำให้กิจกรรมเหล่านั้นสำเร็จหรือล้มเหลว ไม่ว่าจะเป็นการทำกิจกรรมในการศึกษาเล่าเรียน การประกอบอาชีพหรือการปฏิบัติหน้าที่ตามบทบาทของสมาชิกที่ดีของสังคมก็ตาม

การเกิดเจตคติ

ในการศึกษาการเกิดเจตคติพบว่าผู้ได้กล่าวถึงการเกิดเจตคติไว้หลากหลายได้แก่ กาญจนา คำสุวรรณ และนิคยา เสาวมัน (2524, หน้า 234) ได้กล่าวถึงการเกิดเจตคติว่าเกิดจาก

1. การอบรมเลี้ยงดู เด็กที่เกิดในครอบครัวที่นับถือศาสนาพุทธ ก็จะมี ความเลื่อมใส นับถือศาสนาพุทธ ไปด้วย ทั้งนี้เนื่องจากได้พบเห็น ได้ปฏิบัติทางด้านพุทธศาสนาอยู่ทุกวัน
2. ประสบการณ์ส่วนตัวเช่นคนที่เคยถูกสุนัขกัดบ่อยจะมีเจตคติที่ไม่ดีต่อสุนัขมากกว่า คนทั่วไป
3. จากเหตุการณ์ที่ประทับใจ ซึ่งมักจะเป็นเหตุการณ์เพียงครั้งเดียว
4. การรับเอาเจตคติเดิมของผู้อื่นที่มีอยู่แล้วมาเป็นเจตคติของตนเอง เช่น เมื่อเข้าไปเป็น นักศึกษาใหม่ของมหาวิทยาลัยเราก็มักรับเอาเจตคติต่าง ๆ
5. เกิดจากบุคลิกภาพของแต่ละคน เช่น บางคนที่มีมอง โลกในแง่ร้ายก็มีแนวโน้มที่จะมี เจตคติไม่ค่อยดีต่อสิ่งนั้น ๆ
6. เกิดจากอิทธิพลจากสื่อมวลชน สื่อมวลชน เป็นแหล่งให้ข้อมูลที่ก่อให้เกิดความเข้าใจ และอารมณ์
7. ความต้องการที่จะให้สมปรารถนาทำให้เกิดเจตคติต่อสิ่งอื่น ๆ เช่น คนที่มีเจตคติที่ดีต่อหมอบ เพราะหมอบเป็นผู้ที่รักษาคนไข้ให้หายได้ในเรื่องเดียวกันนี้ ชูชีพ อ่อน โคนสูง (2522, หน้า 109 - 110) แผนกจิตวิทยา คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยเสนอไว้ว่าเจตคติเกิดขึ้นได้ เพราะ
 - 7.1 บุคลิกภาพของแต่ละคน คนที่ชอบเก็บตัว เจ้าระเบียบ เชื่อความคิดเห็นของตนเอง เป็นใหญ่ และมีอำนาจเหนือคนอื่น มักจะรับเจตคติของคนอื่นหรือกลุ่มมาเพียงเล็กน้อย จึงมีเจตคติ เป็นของตนเอง ไม่อยากให้คนอื่นมีเจตคติต่างไปจากตน ทำให้มีเจตคติที่ไม่ดีต่อผู้อื่น บุคคลประเภทนี้ เรียกว่า Ethnocentric Person ซึ่งมีลักษณะบุคลิกภาพ ดังนี้
 - ก. ชอบวางอำนาจ
 - ข. ไม่มีการยืดหยุ่น มักยึดมั่นในกฎเกณฑ์ต่าง ๆ
 - ค. เป็นคนที่เก็บความรู้สึกบางอย่างไว้เพราะสิ่งที่ไม่ถูกต้องตามกฎเกณฑ์ของสังคม
8. สื่อมวลชนต่าง ๆ เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ ภาพยนตร์ ฯลฯ ล้วนเป็นสิ่งที่มามีอิทธิพล ต่อเจตคติทั้งสิ้น

9. ความต้องการให้ได้สิ่งที่ตนปรารถนา บุคคลจะมีเจตคติที่ดีต่อสิ่งที่ทำให้เขาสมปรารถนา ถ้าสิ่งใดทำให้เขาไม่ได้สิ่งที่เขาต้องการก็จะทำให้เขามีเจตคติไม่ดีต่อสิ่งนั้น เจตคติเป็นระดับหนึ่งของความรู้สึก ซึ่ง เชคส์กี้ โฆวาลินธุ์ (2520, หน้า 39) ได้นำแนวความคิดของ บลูม (Bloom, 1964) ในเรื่องพัฒนาการทางด้านความรู้สึกมาจัดเป็นรูปแบบตามลำดับขั้น ดังปรากฏตามภาพประกอบ

มหาวิทยาลัยบูรพา
Burapha University

1. การรับรู้สิ่งเร้า

- การรู้จักกับสิ่งเร้านั้น ๆ
- การรู้จักที่จะยอมรับสิ่งเร้านั้น ๆ
- การควบคุมหรือคัดเลือก
ความสนใจที่มีต่อสิ่งเร้านั้น ๆ

2. การตอบสนอง

- การยอมรับสิ่งเร้านั้น
- ความรู้สึกที่จะตอบสนอง
- ความพอใจที่ได้รับจาก
การตอบสนองนั้น

3. การสร้างคุณค่า

- การสำนึกในคุณค่า
- การชมชอบในคุณค่านั้น ๆ
ความผูกพันในคุณค่านั้น

4. การจัดระบบคุณค่า

- สร้างมโนภาพเกี่ยวกับคุณค่านั้น ๆ
- จัดลำดับคุณค่าเหล่านั้นให้เป็นระบบ
- ความพอใจที่ได้รับจาก
การตอบสนองนั้น

5. การสร้างลักษณะนิสัย

- สรุปรวมระบบคุณค่า
- สร้างลักษณะนิสัย

ระดับ
ความสนใจ

ระดับ
เจตคติ

ระดับ
ค่านิยม

ระดับ
ความรู้สึก

ภาพที่ 2 รูปแบบของการพัฒนาทางด้านความรู้สึกตามแนวคิดของ บลูม (Bloom, 1964 อ้างถึงใน
เชดส์คัลด์ โจนวาลินส์, 2520)

จากที่กล่าวมา สรุปได้ว่าการเกิดเจตคตินั้นเกิดจากหลายปัจจัย เช่นการอบรมเลี้ยงดู ประสบการณ์ส่วนตัว เหตุการณ์ที่น่าประทับใจ การรับเจตคติของผู้อื่นมาเป็นของตน เกิดจาก บุคลิกภาพของแต่ละคนความต้องการที่จะให้สมปรารถนา และเกิดจากอิทธิพลของสื่อมวลชน ซึ่งเป็นแหล่งให้ข้อมูลที่สำคัญ ดังนั้นการให้ข้อมูลเพื่อให้เกิดความรู้ อาจทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง เจตคติของบุคคลได้

ถัดมา กิติวิภาดา (2532) กล่าวถึงการเกิดเจตคติในแต่ละองค์ประกอบ ดังนี้

1. การเกิดเจตคติทางด้านความรู้ ความคิด (The Formation of the Cognitive Component) เนื่องจากสมองไม่สามารถรับรู้สิ่งต่าง ๆ ได้ทั้งหมด ดังนั้นจึงต้องมีการจัดประเภทหรือจัดหมวดหมู่ของข้อมูลที่ได้รับ การจัดประเภทหรือจัดหมวดหมู่ของสิ่งเร้า หรือข้อมูลที่ได้รับนี้ช่วยให้การรับรู้ของบุคคลได้ แต่ก็อาจจะทำให้บุคคลรับรู้หรือตัดสินใจได้อย่างถูกต้องหรือผิดพลาดได้

2. การเกิดทัศนคติทางด้านความรู้สึก (The Formation of the Affective Component) องค์ประกอบทางด้านความรู้สึก ได้แก่ ความรู้สึกทางบวกกับความรู้สึกทางลบ ซึ่งมีความเกี่ยวข้อง กับองค์ประกอบทางด้านความรู้ ความคิด คือเมื่อสิ่งเร้าได้รับการตีความว่าอย่างไร บุคคลก็จะมีอารมณ์หรือความรู้สึกสอดคล้องกับการตีความนั้น การเกิดทัศนคติด้านความรู้สึกนี้ เกิดขึ้นได้ โดยอาศัยการวางเงื่อนไขด้วยการให้รางวัลและการลงโทษ

3. การเกิดทัศนคติทางด้านพฤติกรรม (The Formation of the Behavioral Component) บรรทัดฐานของสังคม เป็นตัวกำหนดทัศนคติในด้านพฤติกรรม เนื่องจากบรรทัดฐานของสังคม ควบคุมพฤติกรรมของคนให้ทำในสิ่งที่สังคมเห็นว่าถูกต้องหรือไม่ทำในสิ่งที่สังคมเห็นว่า ไม่ถูกต้อง ทัศนคติในด้านพฤติกรรมนี้มักจะแตกต่างกันไปตามวัฒนธรรมของกลุ่ม เนื่องจาก วัฒนธรรมต่างกัน บรรทัดฐานของกลุ่มก็แตกต่างกันไปด้วย

โดยสรุปแล้วเจตคติมิได้มีติดตัวมาแต่กำเนิด แต่เกิดจากประสบการณ์และการเรียนรู้ของบุคคล ทัศนคติจึงอาจเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา การเปลี่ยนแปลงนี้ขึ้นอยู่กับการเรียนรู้และประสบการณ์ใหม่ ที่ได้รับเพิ่มขึ้น การเปลี่ยนแปลงจะเร็วหรือช้าขึ้นอยู่กับความเข้มข้นของทัศนคติและประสบการณ์ใหม่ ที่ได้รับมาด้วย

การพัฒนาและเปลี่ยนแปลงเจตคติ

เจตคติสามารถเปลี่ยนแปลงได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ เช่น การได้รับข้อมูลใหม่ จากบุคคลอื่น สื่อมวลชน หรือการได้รับประสบการณ์โดยตรง ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงใน องค์ประกอบทางด้านความคิด ความเข้าใจและมีผลทำให้องค์ประกอบทางด้านความรู้สึกและ พฤติกรรมเปลี่ยนแปลงไป ด้วยข้อมูลที่บุคคลได้รับ จะมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงเจตคติได้ คือเมื่อข้อมูลนั้นช่วยให้บุคคลเข้าใจตนเองดีขึ้น สามารถปรับตัวเข้ากับสิ่งแวดล้อมได้ สามารถ แสดงความนิยมให้ผู้อื่นทราบได้ และไม่ขัดต่อปณิธานที่ตั้งไว้ (Triandis, 1971, pp. 143 - 145)

ทฤษฎีเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงเจตคติ

ไทรแอนดิส (Triandis, 1971, pp. 78 - 79) ได้ตั้งทฤษฎีเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงเจตคติไว้ว่า เกิดจากความไม่สอดคล้องในตัวบุคคลซึ่งความไม่สอดคล้องนี้เกิดจากการได้รับข้อมูลใหม่ หรือ ประสบการณ์ใหม่ที่ขัดแย้งกับความคิด ความเข้าใจ บุคคลจึงต้องพยายามปรับเพื่อให้เกิดความสอดคล้อง คือให้ความคิดสัมพันธ์กับพฤติกรรม โดยวิธีเปลี่ยนความคิดให้สัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อมหรือพยายามหาข้อมูลมาสนับสนุนความคิดเดิมของตนเอง หรือหลีกเลี่ยง ไม่รับข้อมูลที่ทำให้เกิดความขัดแย้งขึ้น

ประภาเพ็ญ สุวรรณ (2526) ได้สรุปเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงเจตคติไว้ว่า การเกิดเจตคตินั้น เกิดได้หลายวิธี เช่น อาจเกิดจากการเลียนแบบ เกิดจากประสบการณ์นำความพอใจหรือทุกข์ใจมาหา จากการศึกษาและการได้รับข้อมูลจากแหล่งต่าง ๆ เป็นต้น ในการที่จะเปลี่ยนแปลงเจตคติหรือสร้าง ให้เกิดเจตคติใหม่ในกลุ่มหรือในบุคคล จะต้องอาศัยระยะเวลาหรือกระบวนการให้ข้อเท็จจริงจะช่วย สร้างเจตคติให้กับบุคคล ถ้าบุคคลนั้นยังไม่ค่อยเข้าใจรายละเอียดเกี่ยวกับสิ่งนั้น การสื่อข่าวสาร ทั้งในด้านดีและด้านไม่ดีจะทำให้เกิดเจตคติดีทำให้ข้อคิดเห็นด้านเดียว ลักษณะของผู้สื่อข่าวสาร ที่น่าเชื่อถือ มีอิทธิพลต่อการเกิดเจตคติ นอกจากนี้การอภิปรายกลุ่มจะเป็นอีกวิธีหนึ่งที่จะช่วยเปลี่ยน เจตคติใหม่ได้

ทฤษฎีการเปลี่ยนเจตคติ ซึ่ง วินัย วีระวัฒนานนท์ (2539, หน้า 65) ได้เสนอทฤษฎี การเปลี่ยนเจตคติไว้ ดังนี้

1. ทฤษฎีการวางเงื่อนไข (Operant Theory) ทฤษฎีการเปลี่ยนเจตคตินี้ อยู่บนพื้นฐาน ที่ว่าเจตคติมีผลทำให้เกิดพฤติกรรมตามมา หรือสามารถทำให้เปลี่ยนได้โดยการจงใจ หรือการอาศัย เงื่อนไขบางประการเป็นปัจจัยหลักในทฤษฎีนี้ถือว่า เจตคติของคนเราสามารถสังเกตได้จากพฤติกรรม ที่บุคคลแสดงออกมา วิธีการเปลี่ยนเจตคติก็นำโดยการรอให้บุคคลแสดงความคิดเห็นออกมาเช่น การให้ ผู้เรียนแสดงความคิดเห็นออกมาว่าตนไม่มีประโยชน์อย่างไรบ้างแล้วผู้สอนก็อธิบายถึงคุณค่าของ ป่าไม้ในด้านต่าง ๆ เข้าไปอีก ซึ่งเท่ากับเป็นการเสริมแรงหรือกระตุ้นให้เกิดเจตคติที่ดีต่อต้นไม้ ขณะที่ผู้เรียนมีสภาพที่จะรับข้อมูลได้แล้ว

2. ทฤษฎีความขัดแย้ง (Cognitive Dissonance Theory) ทฤษฎีนี้กล่าวว่าเมื่อบุคคลที่มีความเชื่อในเรื่องใดเรื่องหนึ่งขัดแย้งกับความเชื่อในตนเองเดียวกันกับบุคคลอื่น ๆ เมื่อเหตุการณ์ เช่นนี้เกิดขึ้นก็จะทำให้บุคคลผู้นั้นเกิดความคิดรวนเรขึ้นในใจ ด้วยความไม่แน่ใจว่าเจตคติของเขา ที่มีอยู่นั้นถูกต้องหรือไม่ ควรจะยังคงอยู่หรือไม่ อันอาจเป็นผลให้เจตคติของเขาต้องเปลี่ยนไปได้ เช่นคนที่สูบบุหรี่ก็กล่าวว่าการสูบบุหรี่ของเขาไม่ทำให้เขาได้รับอันตรายเกี่ยวกับสุขภาพใด ๆ และ ในขณะที่เดียวกันถ้าเขาไปพบหมอที่เขารักแล้วหมอบอกว่าการสูบบุหรี่เป็นอันตรายต่อปอดดังนั้น ย่อมทำให้เกิดความคิดที่รวนเรขึ้นมาในใจของเขาได้

3. ทฤษฎีการยอมรับตนเอง (Self Perception Theory) ทฤษฎีนี้มีหลักอยู่ว่าคนเรานั้นย่อมมีความเชื่อเกี่ยวกับตนเองเช่นเดียวกับที่คนอื่นมองคน นั่นคือบุคคลย่อมอิงความคิดของคนหรือการกระทำของตนว่าสิ่งใดดี เลว ถูก ผิด อยู่กับความคิดของคนอื่นเป็นส่วนมาก เช่นผู้ที่เข้าฟังการบรรยายของวิทยากรผู้หนึ่งกล่าวว่า การบรรยายของเขาในวันนี้เป็นการบรรยายที่วิเศษที่สุดเท่าที่เคยมีประสบการณ์มา คำชมเชยอย่างนี้ย่อมทำให้วิทยากรผู้นั้นเกิดความภาคภูมิใจและมีความเพียรในการทำงานนั้นต่อไป

4. ทฤษฎีการสื่อความหมาย (Communication Theory) การสื่อความหมายที่มีประสิทธิภาพย่อมทำให้ผู้ฟังเห็นคล้อยตามและกลายเป็นเชื่อหรือเจตคติใหม่ขึ้นมาได้เช่นนักการเมืองที่มีความสามารถด้านการพูดสามารถที่จะหยิบยกเอาเรื่องใดเรื่องหนึ่งขึ้นมาพูดให้ผู้ฟังคล้อยตาม ได้อย่างไรก็ตาม การเปลี่ยนเจตคติโดยทฤษฎีนี้ขึ้นอยู่กับผู้ฟังเองว่ามีความตั้งใจที่จะฟังหรือเห็นด้วยไม่เห็นด้วยกับเรื่องนั้น ๆ เพียงใด

5. ทฤษฎีการซึมซับข้อมูล (Information Integration Theory) ทฤษฎีนี้เป็นการนำเอาความรู้หรือข้อมูลที่ได้รับใหม่เข้าไปผสมกลมกลืนกับความรู้เดิม ซึ่งอาจทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงเจตคติได้ เช่น คนที่มีความคิดต่อต้านการใช้ยาฆ่าแมลง แต่เมื่อเกษตรกรบอกว่ามันเป็นความจำเป็นที่ต้องใช้ ถ้าไม่มียาพวกนี้ใช้แล้วพืชผักของเขาจะเสียหายหมดในกรณีอย่างนี้ ผู้ไม่เห็นด้วยกับการใช้ยาฆ่าแมลงอาจเปลี่ยนเจตคติของตนหรือไม่เปลี่ยนก็ได้การเปลี่ยนเจตคติตามทฤษฎีนี้ย่อมขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย เช่นความรู้ใหม่ที่เขาได้รับนั้นมีมากพอหรือไม่หรือการเปลี่ยนเจตคติต้องใช้เวลาหลังจากการได้รับข้อมูลอยู่นานเพียงใด เป็นต้น

ทฤษฎีที่ใช้ในการวิจัย

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับเจตคติมีหลายทฤษฎี และแตกต่างกันไปตามความคิดของนักวิชาการ สำหรับการวิจัยครั้งนี้ เลือกใช้ทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม ดังนี้

ทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม (Social Learning Theory)

แนวความคิดของทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม มีความเชื่อว่า กระบวนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของบุคคลนั้นจะอยู่ในรูปแบบของการเรียนรู้ และการที่จะแสดงพฤติกรรมเดิมหรือเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมหรือไม่นั้น ขึ้นอยู่กับผลสืบเนื่องที่เกิดจากการกระทำพฤติกรรมนั้น ๆ ถ้าผลสืบเนื่องเป็นไปในทางที่ดี พฤติกรรมนั้นก็จะมีความโน้มถ่วงเกิดขึ้นอีก แต่ถ้าผลสืบเนื่องเป็นไปในแนวทางที่ไม่ดี พฤติกรรมนั้นก็จะมีความโน้มถ่วงไม่เกิดขึ้นอีก กล่าวคือ พฤติกรรมของบุคคลจะเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางใดหรือไม่นั้น ขึ้นอยู่กับการเรียนรู้ที่เขาได้รับจากสังคมแวดล้อม สังคมจะเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมของบุคคล และจะมีปฏิกริยาซึ่งกันและกันเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องเสมอระหว่างพฤติกรรมของบุคคลสิ่งที่เกิดขึ้นในตัวบุคคล ซึ่งได้แสดงความคิด อารมณ์ความคาดหวัง ฯลฯ

และผลสืบเนื่องที่เกิดขึ้นหลังจากบุคคลกระทำพฤติกรรมนั้น พฤติกรรมที่จะแสดงออกต่อไปนั้น ขึ้นกับการประเมินผลย้อนกลับของพฤติกรรมที่แสดงออกไปแล้ว

องค์ประกอบที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของบุคคลมี 4 อย่าง คือ ความสำเร็จในการกระทำพฤติกรรมหนึ่ง การสังเกตพฤติกรรมของบุคคลอื่น คำพูดที่จูงใจ และการเร้าทางอารมณ์ (Bandura, 1977) จากแนวคิดนี้สามารถใช้วิธีการเพื่อเปลี่ยนแปลงเจตคติและพฤติกรรมดังนี้

1. การให้แรงเสริมกำลังโดยตรง (Direct Reinforcement) เป็นวิธีที่ใช้ในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมโดยวิธีค่อย ๆ ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการตอบสนองของบุคคล ให้กระทำพฤติกรรมที่มีความยากเพิ่มขึ้น บุคคลก็จะเรียนรู้ปฏิบัติกริยาตอบสนองใหม่ และมีประสบการณ์ตรงกับผลสืบเนื่องจากการกระทำปฏิกริยาตอบสนองนั้น

2. การหยุดพฤติกรรม (Extinction) ถ้าต้องการจะให้บุคคลหยุดกระทำพฤติกรรมใด พฤติกรรมหนึ่ง สามารถกระทำได้โดยไม่ให้ผลสืบเนื่องที่เขาคาดหวังเกิดขึ้น

3. การให้รู้ถึงแรงเสริมกำลัง และการหยุดพฤติกรรมโดยการสังเกตจากบุคคลอื่น (Vicarious Reinforcement and Vicarious Extinction) การให้บุคคลสังเกตการกระทำของบุคคลอื่นแทนที่จะได้ โดยไม่ให้บุคคลสังเกตการณ์กระทำของบุคคลอื่นแทนที่จะได้ประสบการณ์โดยตรง จะช่วยทำให้บุคคลนั้นเปลี่ยนเจตคติหรือพฤติกรรมได้

4. การสื่อสาร (Communications) การให้ข่าวสารที่แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างสิ่งเร้ากับการตอบสนอง สิ่งทีให้นี้แตกต่างจากความเชื่อเดิมของบุคคล อาจช่วยเปลี่ยนเจตคติและพฤติกรรมได้ การเรียนรู้เป็นกระบวนการที่ทำให้พฤติกรรมเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม อันเป็นผลมาจากการฝึกและประสบการณ์ แต่ไม่ใช่ผลจากการตอบสนองตามธรรมชาติ เช่น สัญชาตญาณหรือวุฒิภาวะ หรือจากการเปลี่ยนแปลงชั่วคราวของร่างกาย การเรียนรู้เจตคติของบุคคลเป็นกระบวนการที่ซับซ้อน และมีหลายวิธี ดังนี้ (ประสาร มาลากุล ณ อยุธยา, 2526)

1. การเรียนรู้จากประสบการณ์ คือ การที่บุคคลได้มีประสบการณ์ด้วยตนเองเกี่ยวกับสิ่งเร้านั้น ถ้าประสบการณ์ตรงที่บุคคลได้รับจากสิ่งเร้านั้นเกิดผลเป็นที่พึงพอใจหรือเป็นผลดีจะมีอิทธิพลให้เกิดเจตคติที่ดีต่อสิ่งนั้น แต่ถ้าผลจากประสบการณ์เป็นที่ไม่พอใจ ก็มีแนวโน้มที่จะก่อให้เกิดเจตคติไม่ดีต่อสิ่งเร้านั้นได้

2. การเรียนรู้จากภาวะเงื่อนไขการเสริมแรง คือ การเรียนรู้จากการกำหนดภาวะเงื่อนไขในสภาพการณ์ควบคุม ทำให้เกิดผลที่พอใจ หรือไม่พอใจ เป็นพื้นฐานสำคัญในการเรียนรู้ทัศนคติ

3. การเรียนรู้จากการเลียนแบบตัวอย่าง

แบนดูรา (Bandura, 1977 อ้างถึงใน ประพนอม โอทกานนท์, 2528) เป็นผู้เสนอทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคมและการเลียนแบบตัวอย่าง โดยอธิบายว่า การเรียนรู้พฤติกรรมทางสังคม และเจตคติเกิดจากการที่บุคคลได้สังเกตและเลียนแบบตัวอย่าง ซึ่งตัวอย่างอาจมีชีวิตจริงหรือ ไม่มีชีวิตก็ได้

แอบบัทท์ (Abbatt, 1980) กล่าวถึงการสอนเจตคติ ที่อาจารย์สามารถสอนได้มี 5 วิธีคือ

1. ให้ข้อมูล (Providing Information)
2. ให้ตัวอย่างหรือแบบอย่าง (Providing Example or Model)
3. ให้ประสบการณ์โดยตรง (Providing Direct Experience)
4. ให้โอกาสที่จะอภิปราย (Providing Opportunities for Discussion)
5. ฝึกหัดแสดงบทบาทสมมุติ (Role Playing Exercises)

หลักการและวิธีการเปลี่ยนแปลงเจตคติ

คราฮวูทท์ (Kratwohl, 1978 อ้างถึงใน ประพนอม โอทกานนท์, 2528) ได้จำแนกพฤติกรรมด้านเจตคติออกเป็น 5 ขั้นตอนตามลำดับดังนี้

ขั้นที่ 1 การรับรู้ (Receiving) หมายถึง ผู้เรียนตระหนัก ยินดี หรือเต็มใจ รับข้อมูลซึ่งเป็นเหตุการณ์ หรือสิ่งเร้า จำแนกเป็นขั้นย่อย ๆ ดังนี้

ก. การรู้จัก (Awareness) เป็นความสามารถในการนึกคิดต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เช่น รู้จักยืม

หักทนายผู้อื่น

ข. การอยากรับรู้ (Willing to Receive) เป็นความเต็มใจ ที่จะยอมรับหรือรู้จักสิ่งนั้น

ค. การควบคุมหรือคัดเลือกรับรู้ (Selected Attention) เป็นการควบคุมความตั้งใจ

เพื่อค้นหาสิ่งเร้าหรือเหตุการณ์ที่ตนเองชอบ

ขั้นที่ 2 การตอบสนอง (Responding) หมายถึง ผู้เรียนให้ความสนใจ ร่วมมือในการเรียนอย่างจริงจัง

ก. การยอมตน (Acquiescence in Responding) เป็นการยอมปฏิบัติตาม (ซึ่งอาจจะไม่เต็มใจก็ได้ แต่ไม่มีการขัดขืน) เช่น ปฏิบัติตามกฎหมาย การทำตามระเบียบ

ข. การเต็มใจตอบสนอง (Willingness to Respond) เป็นการยินดีตอบสนองอย่างเต็มใจยอมรับและผูกพันตนเองในการกระทำนั้น ๆ

ค. การพอใจตอบสนอง (Satisfaction in Response) เป็นการแสดงพฤติกรรมตอบสนองในรูปที่มีความพอใจอยู่ด้วย

ขั้นที่ 3 การสร้างคุณค่า (Valuing) หมายถึง การยอมรับภายหลังการประเมินคุณค่าของเรื่องนั้น ๆ เมื่อยอมรับแล้วก็มี การสร้างคุณค่าของเรื่องนั้น ๆ ขึ้นในตนเอง

ก. การยอมรับคุณค่า (Acceptance of a Value) เป็นการยอมรับสิ่งใดสิ่งหนึ่ง มีการแสดงพฤติกรรมเด่นชัดว่าบุคคลนั้นยึดถือเป็นความเชื่อและผูกพันกับสิ่งนั้น

ข. การนิยมชมชอบในคุณค่า (Preference for a Value) เป็นการยอมรับและแสดงพฤติกรรมเด่นชัดว่าตนเองผูกพันที่จะแสวงหาคุณค่าเหล่านั้น

ค. การเชื่อถือในคุณค่า (Commitment) เป็นการแสดงออกที่ผู้ปฏิบัติพยายามทำให้ผู้อื่น เชื่อถือในสิ่งที่ตนเห็นคุณค่า

ขั้นที่ 4 การจัดระบบ (Organization of Value) หมายถึง การจัดคุณค่าที่รับไว้ให้เป็น ระบบเพื่อนำไปสู่การเลือกใช้อย่างเหมาะสมต่อไป

ก. การสร้างความคิดรวบยอดของคุณค่า (Conceptualization of a Value) เป็นการเห็น ความสัมพันธ์ของคุณค่าของเรื่องนั้นกับสิ่งที่ตนยึดถืออยู่

ข. การจัดระบบคุณค่า (Organization of a Value System) เป็นการหาความสัมพันธ์ของ คุณค่าเรื่องนั้น ๆ แล้วนำมาสร้างหรือบูรณาการ เป็นลักษณะภายในคนที่คงที่แน่นอน

ขั้นที่ 5 การสร้างลักษณะนิสัย (Characterization by a Value) หมายถึงการสร้างลักษณะ นิสัยถาวรขึ้นในตนเองหลังจากมีระบบของคุณค่าเรื่องนั้นไว้เป็นอย่างดีแล้ว

ก. การรวมระบบคุณค่า (Generalized Set) เป็นการที่บุคคลสามารถรวบรวมและจัดลำดับ ความสำคัญของเรื่องราวที่ตนจะแสดงออกได้ เช่น ความพร้อมที่จะแก้ปัญหาได้คำนึงถึงผลที่จะเกิด ความมาด้วย

ข. การสร้างลักษณะ (Characterization) เป็นการสร้างลักษณะที่รวมเอาทุกสิ่งทุกอย่าง ไปด้วยกัน

กระบวนการพัฒนาเจตคติ (สมจินต์ เพชรพันธุ์ศรี, 2532) ได้กล่าวไว้ว่ามี 5 ขั้นตอนดังนี้

1. การใส่ใจ (Attention) เป็นความสนใจ ความเอาใจใส่ในการรับฟัง ถ้าบุคคลไม่ให้ความ สนใจที่จะฟังแล้ว กระบวนการขั้นต่อไปก็จะไม่เกิดขึ้น และจะไม่เกิดขึ้น และจะไม่เกิด การเปลี่ยนแปลงเจตคติ สาเหตุที่จะทำให้คนสนใจฟังก็ได้แก่ ผู้สื่อความและเนื้อหาสาระนั้น ๆ

2. ความเข้าใจ (Comprehension) เป็นความเข้าใจในความหมายของสาระนั้น ความยาก หรือง่ายเกินไป จะทำให้ผู้ฟังไม่สนใจ และไม่เข้าใจ

3. การยอมรับ (Acceptance) เป็นผลจากข้อ 1 และข้อ 2 หากบุคคลตั้งใจฟัง เกิดความเข้าใจ แจ่มแจ้ง ก็จะทำให้เกิดการยอมรับ แต่ถ้าไม่ได้สนใจฟัง ไม่มีความเข้าใจก็จะเลิก ไม่เกิดการยอมรับ

4. การกักเก็บไว้ (Retention) เป็นความคงทน หรือเป็นความจำ อาจเก็บไว้ระยะหนึ่ง เมื่อเวลาผ่านไปอาจเปลี่ยนไป หรืออาจจะคงอยู่

5. การกระทำ (Action) บุคคลเมื่อเปลี่ยนเจตคติก็น่าจะเปลี่ยนด้านการกระทำด้วย ซึ่งจะมี ผลต่อส่วนรวมและสังคม ถ้าเปลี่ยนความเชื่อแล้ว แต่ไม่ได้ลงมือกระทำก็จะมี ผลกระทบ กระเทือนต่อใคร

โดยสรุป วิธีเปลี่ยนเจตคติของบุคคล คือ การเปลี่ยนส่วนประกอบด้วยความรู้ ความเข้าใจ การเปลี่ยน โดยใช้ทฤษฎีการเรียนรู้ และการเปลี่ยนโดยใช้อิทธิพลของกลุ่ม (สุเมย์ ชีรดากร, 2524)

และกระบวนการเปลี่ยนแปลงเจตคติจะต้องมี 5 ขั้นตอน ได้แก่ การใส่ใจ ความเข้าใจ การยอมรับ การกักเก็บไว้ และการกระทำ ที่มีความต่อเนื่องกัน

การเปลี่ยนเจตคติโดยปัจจัยทางด้านตนเองประกอบด้วย การปรับตัวให้เข้ากับกลุ่ม หรือ สถานการณ์ในกลุ่ม (Compliance) การทำตามตัวแบบที่ตนศรัทธาชอบหรือพอใจ (Identification) และความต้องการที่จะเปลี่ยน (Internalization) อันเป็นผลจากการเรียนรู้ ทำให้เกิดความเข้าใจ สามารถเปลี่ยนความรู้สึกไปในทางบวกหรือลบได้ ส่วนการเปลี่ยนเจตคติจากอิทธิพลภายนอกเกิด ได้จากการชักชวน (Persuasion) เป็นการชักชวนเพื่อสร้างเจตคติที่ยังไม่เคยเกิดขึ้นหรือเปลี่ยนแปลง เจตคติเดิม การเปลี่ยนจะได้ผลดี หรือไม่นั้นขึ้นอยู่กับลักษณะของผู้ชักชวนว่ามีความน่าเชื่อถือ หรือ ไว้วางใจมากเท่าใด ส่วนทางด้านผู้รับ การชักชวนนั้นขึ้นอยู่กับอายุ ระดับการศึกษา ประสบการณ์ เกี่ยวกับเรื่องที่ถูกรับฟัง สถานภาพทางสังคม สิ่งแวดล้อม และวัฒนธรรม (สมบัติ พันธุ์คง, 2532)

สุชา จันทน์เอม (2533) ได้กล่าวถึงการเปลี่ยนแปลงเจตคติว่าจะได้ผลอย่างไร นั้นขึ้นอยู่กับ องค์ประกอบ 3 ประการคือ

1. การเลือกรับรู้ (Selective Perception) บุคคลจะเรียนรู้ในสิ่งที่เห็นว่าเหมาะสมกับตน เท่านั้น หากสิ่งใดไม่เหมาะสมกับตนก็จะตัดออกไป คือ ไม่รับรู้นั่นเอง
2. การหลีกเลี่ยง (Avoidance) บุคคลจะรับเอาแต่สิ่งที่ทำให้ความสุขหรือให้ในสิ่งที่ตน ต้องการเท่านั้น ส่วนสิ่งที่จะทำให้เกิดความทุกข์ จะไม่ยอมรับ บุคคลชนิดนี้ จะเปลี่ยนทัศนคติได้ยาก
3. การสนับสนุนของกลุ่ม (Group Support) บุคคลที่จะประสบความสำเร็จ ขณะอยู่ใน กลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง ก็ไม่อยากจะเปลี่ยนแปลงกลุ่มใหม่ เพราะมีความสุข และประสบความสำเร็จ แล้ว พวกนี้ก็จะเปลี่ยนเจตคติยากเช่นกัน

จากทฤษฎีการเปลี่ยนเจตคติที่กล่าวมาทั้งหมด แสดงให้เห็นว่าเจตคติสามารถ เปลี่ยนแปลงได้ โดยการได้รับข้อมูลใหม่ ประสบการณ์ใหม่ การให้รายละเอียดเกี่ยวกับสิ่งนั้น ๆ

การวัดเจตคติ

การวัดเจตคติ เป็นการวัดคุณลักษณะภายในของบุคคล ซึ่งเกี่ยวกับความรู้สึกนึกคิดหรือ ลักษณะทางจิตใจ คุณลักษณะดังกล่าวมีการแปรเปลี่ยนได้ง่าย ดังนั้นการวัดเจตคติต้องยอมรับ ข้อตกลงเบื้องต้นดังนี้ (ไพศาล หวังพานิช, 2526, หน้า 152)

1. เจตคติมีลักษณะคงเส้นคงวาอยู่ในช่วงเวลาหนึ่ง นั่นคือ ความรู้สึกนึกคิดที่มีต่อสิ่งใด สิ่งหนึ่ง ไม่ได้เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา จะมีช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งที่มีความรู้สึกต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ซึ่งสามารถวัดได้

2. เจตคติของบุคคลไม่สามารถวัดหรือสังเกตได้โดยตรง การวัดจะเป็นแบบวัดทางอ้อม โดยวัดจากแนวโน้มที่บุคคลจะแสดงออกหรือประพฤติปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ

3. เจตคตินอกจากจะแสดงออกในรูปของความรู้สึกนึกคิด เช่น สนับสนุนหรือคัดค้าน ยังมีขนาดหรือปริมาณของความรู้สึกด้วย ดังนั้น ในการวัดเจตคตินอกจากจะทำให้ทราบทิศทางแล้วยังสามารถบอกระดับความมากน้อยได้ด้วย

จากข้อตกลงเบื้องต้นดังกล่าวมาแล้ว เห็นได้ว่าแม้ว่าการวัดเจตคติจะมีมาตราส่วนที่สามารถวัดเป็นปริมาณได้ แต่อาจเป็นสิ่งที่คนเส้นคงวอยู่เพียงชั่วระยะเวลาหนึ่งและอาจเปลี่ยนแปลงได้ ซึ่งการได้รับข้อมูลใหม่ ๆ อาจทำให้เจตคติที่มีอยู่นั้นมีการเปลี่ยนแปลงไป

มาตราวัดเจตคติ

การสร้างมาตราวัดเจตคติโดยอาศัยความหมายทางภาษานั้นที่แพร่หลายและเป็นมาตรฐาน ได้แก่ วิธีของ เซอร์ส โคน (Thurston) ออสกู๊ด (Osgood) และลิเคอร์ท (Likert) ส่วนวิธีการอื่นยังไม่เป็นที่นิยมแพร่หลาย (เชดสคัลด์ โจนวาลินส์, 2520, หน้า 43)

มาตราวัดเจตคติตามวิธีการของเซอร์ส โคน

สร้างขึ้นโดยอาศัยความคิดเห็นของกลุ่มบุคคลที่น่าเชื่อถือได้กลุ่มหนึ่ง เป็นผู้กำหนดระดับความรู้สึกของบุคคลที่มีต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดออกเป็น 11 ระดับ จากน้อยสุดจนถึงมากที่สุด โดยแต่ละช่วงหรือแต่ละระดับมีระยะห่างเท่ากัน วิธีนี้จึงมีชื่อเรียกอีกชื่อหนึ่งว่า มาตราวัดแบบมีระยะห่างเท่ากัน (The Method of Equal Appearing Interval) จำนวนข้อความวัดเจตคติตามวิธีนี้จะมีประมาณ 20 - 25 ข้อความแต่ละข้อจะมีค่าประจำ (Scale Value) เพื่อใช้เป็นคะแนนที่ได้เมื่อผู้ตอบยอมรับหรือเห็นด้วยกับข้อความนั้น ๆ ข้อความแต่ละข้อจะมีค่าประจำ (Scale Value) เพื่อใช้เป็นคะแนนที่ได้เมื่อผู้ตอบยอมรับหรือเห็นด้วยกับข้อความนั้น ๆ ข้อความวัดเจตคติที่ได้นี้ถูกคัดเลือกมาจากข้อความจำนวนมากหรือประมาณ 100 - 150 ข้อความ (ไพศาล หวังพานิช, 2531, หน้า 154)

มาตราวัดเจตคติตามวิธีการของออสกู๊ด

มาตราวัดเจตคติโดยใช้ความหมายของภาษา กิดขึ้นโดย ออสกู๊ด และคณะ (Osgood et al., 1957) จะใช้คำคุณศัพท์ต่าง ๆ อธิบายความหมายของสิ่งเร้าที่มีส่วนสัมพันธ์กับบุคคลออกมาเป็นคุณค่าต่าง ๆ และตรีความเหล่านี้ออกมาเป็นคุณค่าของเจตคติของบุคคล คือเป็นแบบวัดเจตคติที่ไม่ใช่ข้อความวัดเจตคติแต่จะใช้คำคุณศัพท์บรรยายคุณลักษณะต่าง ๆ ของสิ่งนั้น ๆ แล้วให้ผู้ตอบแสดงความนึกคิดออกมาโดยบอกภาพพจน์ หรือแสดงความคิดรวบยอดของตนในลักษณะต่าง ๆ เหล่านี้ ออกมา แล้วนำค่าของความคิดรวบยอดที่มีต่อสิ่งนั้นมาเป็นค่าเจตคติของบุคคลนั้น ๆ คำคุณศัพท์ที่ใช้แทนความหมายของภาษาสามารถบอกให้ทราบถึงความรู้สึกนึกคิดหรือเจตคติของบุคคลได้แบ่งเป็น 3 องค์ประกอบ คือ

1. องค์ประกอบเชิงประมาณค่า เช่น ดี - เสว เกลียศ - รัก เมตตา - ทารุณ เป็นต้น
2. องค์ประกอบเชิงศักยภาพ เช่น นึก - เบา แข็งแรง - อ่อนแอ ใหญ่ - เล็ก เป็นต้น
3. องค์ประกอบเชิงกิจกรรม เช่น ช้า - เร็ว ร่าเริง - หงอยเหงา เฉื่อยชา - กระตือรือร้น

มาตราวัดเจตคติตามวิธีการของลิ คอธ

โดยใช้ชุดของข้อความวัดเจตคติของบุคคลหนึ่งบุคคลใดที่มีต่อเรื่องหนึ่งเรื่องใด แล้วให้บุคคลนั้น ๆ แสดงความรู้สึกต่อข้อความดังกล่าว การตอบข้อความนั้นอาจจะเป็นได้ทั้งเห็นด้วยหรือพอใจกับข้อความนั้น ไม่เห็นด้วยกับข้อความนั้น หรือไม่แน่ใจกับข้อความนั้นเจตคติของบุคคลที่มีต่อสิ่งหนึ่ง สิ่งใดได้จากการรวมคำตอบจากข้อความต่าง ๆ ทุกข้อความในมาตรานั้น วิธีนี้จึงเรียกชื่ออีกชื่อหนึ่งว่า มาตราประมาณค่าแบบรวม (Summated Rating Scale) จำนวนข้อความที่สร้างขึ้นครั้งแรก ควรมี 30 ข้อความขึ้นไปเพราะจะคัดเลือกให้เหลือ 20 - 25 ข้อความ (ประภาเพ็ญ สุวรรณ, 2526, หน้า 47)

ประโยชน์ของเจตคติ

ประภาเพ็ญ สุวรรณ (2526, หน้า 5 - 6) กล่าวถึงประโยชน์ของเจตคติไว้ดังนี้

1. ช่วยทำให้เข้าใจสิ่งแวดล้อมรอบ ๆ ตัว โดยการจัดรูปหรือจัดระบบสิ่งของต่าง ๆ ที่อยู่รอบ ๆ ตัวเขา
2. ช่วยให้มี การเข้าข้างตัวเอง (Self - Esteem) โดยช่วยให้บุคคลหลีกเลี่ยงสิ่งที่ไม่ดีหรือปกปิดความจริงบางอย่าง ซึ่งนำความไม่พอใจมาสู่ตน
3. ช่วยให้การปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมที่สลับซับซ้อน ซึ่งมีปฏิริยาตอบโต้หรือการกระทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดออกไปนั้น ส่วนมากจะทำให้สิ่งที่นำความสนใจมาให้ หรือเป็นการบำเหน็จรางวัลจากสิ่งแวดล้อม
4. ช่วยให้ผู้บุคคลสามารถแสดงออกถึงค่านิยมของตนเอง ซึ่งแสดงว่าเจตคตินั้นนำความพอใจมาให้บุคคลนั้น

จากประโยชน์ของเจตคติ สรุปได้ว่า การวัดเจตคติเป็นการทำนายพฤติกรรมของบุคคล เพื่อให้เข้าใจถึงสาเหตุและผล ที่ผลักดันให้บุคคลมีพฤติกรรมต่าง ๆ กัน เพื่อเป็นเครื่องแสดงว่าเรามีความรู้สึกทางบวกหรือทางลบต่อสิ่งนั้นมากน้อยเพียงใด

การเสริมสร้างเจตคติ

แอลพอร์ต (Allport, 1976, p. 418) กล่าวว่า การเสริมสร้างเจตคติที่ดีต่อการเรียน การจัดการกรรมการเรียนการสอนนับว่า มีความสำคัญมาก ดังนั้นจึงเป็นหน้าที่ของผู้สอนที่จะต้องสร้างความสำเร็จในการเรียนให้เกิดแก่ผู้เรียน เจตคติต่อการเรียนรู้ของผู้เรียนจะค่อยดีขึ้นเรื่อย ๆ

กมลรัตน์ หล้าสุวรรณ (2528, หน้า 233) กล่าวว่า การสร้างการเปลี่ยนแปลงเจตคติในการเรียน เพื่อให้เกิดเจตคติที่ดีต่อการเรียนสามารถทำได้ดังนี้

1. การสร้างเจตคติที่ดีต่อการเรียน

- 1.1 การจัดสิ่งแวดล้อมหรือประสบการณ์ที่ทำให้ผู้เรียนเกิดความพอใจและความสนุกสนาน

1.2 ผู้สอนต้องเป็นแบบฉบับที่ดีทั้งด้านความคิด ความประพฤติ และการมีระเบียบวินัย ความสนุกสนาน

2. การเปลี่ยนแปลงเจตคติที่ไม่ดีต่อการเรียน

2.1 ให้การแนะแนวโดยชี้แนวทางปฏิบัติต่อการเรียนรู้ให้ถูกต้องเหมาะสม

2.2 พยายามให้การเสริมแรงที่ตรงกับความถนัด และความต้องการแก่ผู้เรียนแต่ละคน เพื่อให้มีกำลังใจที่จะเรียนรู้มากกว่าการลงโทษ

2.3 พยายามให้ผู้เรียน ได้ลงมือกระทำเองและมีส่วนรับผิดชอบต่องานนั้น ๆ ทำให้เจตคติที่ไม่ดีต่อบทเรียนนั้นลดลงและในที่สุดกลายเป็นเจตคติที่ดีไปได้ (สุคใจ เหล่าสุนทร, 2528, หน้า 143 - 144) กล่าวว่าการเสริมสร้างเจตคติที่ดีขึ้นอยู่กับความรู้ ความเข้าใจ และประสบการณ์ที่พึงพอใจ เจตคติสามารถเปลี่ยนแปลงได้ โดยการเพิ่มพูนความเข้าใจใหม่ ๆ หรือประสบการณ์ใหม่

จากที่ได้กล่าวมาแล้ว สรุปได้ว่าเจตคติมีอิทธิพลต่อการเรียนรู้ การจดจำและการพร้อมที่จะกระทำของมนุษย์ เจตคติจึงสามารถเปลี่ยนแปลงได้ เมื่อได้รับประสบการณ์ใหม่ ๆ ที่แตกต่างจากประสบการณ์เดิม และโดยการเพิ่มพูนความรู้ ความเข้าใจ จัดสิ่งแวดล้อมหรือประสบการณ์ที่พึงพอใจ จึงจำเป็นต้องพัฒนาผู้ที่เสี่ยงต่อภาวะกระดูกพรุนให้มีเจตคติที่ดีในการป้องกันภาวะกระดูกพรุน เพื่อสร้างบรรยากาศการเรียนรู้ การจดจำ และการพร้อมกระทำพฤติกรรมที่เหมาะสม จากทฤษฎีการเรียนรู้ เจตคติของบุคคลสามารถเรียนรู้ได้จากหลายแหล่ง เช่น จากประสบการณ์ จากภาวะเงื่อนไข การเสริมแรง จากการเรียนรู้แบบตัวอย่าง และจากการเรียนรู้จากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ ในกลุ่มรับการให้คำปรึกษาเพื่อสร้างและพัฒนาเจตคติจึงต้องเริ่มจากการขั้นการรับรู้เป็นต้น จัดสิ่งแวดล้อม และสภาพแวดล้อม ให้อำนวยความสะดวกให้ผู้รับคำปรึกษาจะได้ประสบการณ์ในเรื่องภาวะกระดูกพรุน จัดโอกาสให้ผู้รับคำปรึกษาได้รับผลพึงพอใจเป็นการเสริมแรงเชิงบวก ทั้งการให้รางวัล การกล่าวชมเชย ในสิ่งใดสิ่งหนึ่งที่จะทำให้ผู้เสี่ยงต่อภาวะกระดูกพรุนมีเจตคติที่ดีได้ มีความเต็มใจที่จะกระทำ กิจกรรมที่ส่งเสริมการป้องกันภาวะกระดูกพรุนมีความพึงพอใจและทำให้ประสบความสำเร็จ ในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม การสร้างเจตคติจึงมีความสำคัญยิ่ง

งานวิจัยเกี่ยวกับเจตคติ

งานวิจัยในประเทศ

สัญญา จิตตานนท์ (2521, หน้า 66) ได้วิเคราะห์องค์ประกอบเกี่ยวกับทัศนคติที่มีต่อโรงเรียนของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษา ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์และเปรียบเทียบทัศนคติต่อโรงเรียนของนักเรียน โดยคำนึงถึงเพศ ระดับชั้น ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนและเศรษฐกิจของครอบครัว เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาประกอบด้วยแบบทดสอบทัศนคติ 7 ด้าน คือ ด้านครู ด้านการเรียนการสอน ด้านการปกครอง ด้านกิจกรรม ด้านเพื่อน ด้านบริการและด้านอาคารสถานที่ พบว่าทัศนคติต่อโรงเรียนทั้ง 7 ด้านวัด

องค์ประกอบเดียวกันทั้งนั้น และผลการเปรียบเทียบทัศนคติต่อโรงเรียนของนักเรียนพบว่านักเรียนที่อยู่ในระดับชั้นต่างกันมีทัศนคติต่อโรงเรียนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ส่วนนักเรียนชาย และนักเรียนหญิงมีทัศนคติต่อโรงเรียนแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ เช่นเดียวกับนักเรียนที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนต่างกัน และมีฐานะเศรษฐกิจของครอบครัวต่างกัน มีทัศนคติต่อโรงเรียนแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

วรวรรณ ประสิทธิ์ชัยการ (2546) ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มแบบกวนิยม ที่มีต่อเจตคติในการป้องกันโรคเอดส์ของวัยรุ่นหญิงกลุ่มเสี่ยงในสถานคุ้มครองและพัฒนาอาชีพ บ้านเกร็ดระการ เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือแบบสอบถามเจตคติในการป้องกันโรคเอดส์ โปรแกรมการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มแบบกวนิยม โปรแกรมข้อเสนอแนะผลการวิจัยพบว่าเจตคติในการป้องกันโรคเอดส์ด้านความรู้ของวัยรุ่นหญิงกลุ่มเสี่ยงที่ให้คำปรึกษากลุ่มแบบกวนิยมกับกลุ่มที่ให้ข้อเสนอแนะมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนเจตคติในการป้องกันโรคเอดส์ด้านความรู้และพฤติกรรมในกลุ่มที่รับคำปรึกษากลุ่มแบบกวนิยมกับกลุ่มที่ให้ข้อเสนอแนะมีความแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญ

งานวิจัยต่างประเทศ

อเล็กซานเดอร์ และเซลเน (Alexander, & Celene, 1985, p. 4554 - A) ได้ศึกษาถึงผลการใช้หลักสูตรอาชีพของนักเรียนระดับ 8 ใน เซนหลุยส์ตะวันออก รัฐอิลลินอยส์ พบว่าหลักสูตรอาชีพศึกษาสามารถพัฒนาทัศนคติทางอาชีพของนักเรียนให้สูงขึ้นได้

ซาราซัน และ แกนเซอร์ (Sarason, & Ganzer, 1963 citing Krumboltz, & Carl, 1969, pp. 178-193) ซึ่งทดลองใช้แม่แบบเพื่อเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมและเจตคติของเด็กในสถานฝึกอบรม ขวอาชญากร บ้านควสเคเคีย กลุ่มทดลองเป็นชายอายุ 15-18 ปี ลักษณะแม่แบบเป็นบทที่ผู้ทำการทดลองสร้างขึ้นมีเนื้อหาเกี่ยวกับเรื่องต่าง ๆ ที่ใช้ในการแสดงบทบาทสมมุติ การวัดผลใช้การสังเกต การรายงานเกี่ยวกับตนเองแบบสำรวจตนเอง แบบประเมินค่าพฤติกรรม ผลการทดลองพบว่ากลุ่มทดลองมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมและเจตคติในทางที่ดีขึ้นกว่ากลุ่มควบคุม

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวกับภาวะกระดูกพรุน

ภาวะกระดูกพรุน (Osteoporosis)

ความหมาย ภาวะกระดูกพรุนในภาษาไทยมีชื่อเรียกแตกต่างกันไป เช่น โรคกระดูกเปราะ โรคกระดูกโปร่งบาง โรคกระดูกผุ หรือ ภาวะกระดูกพรุน และมีหลายท่านได้ให้ความหมาย หรือ คำจำกัดความของภาวะกระดูกพรุนไว้ดังนี้

1. กลุ่มความผิดปกติของกระดูก ซึ่งมีลักษณะพิเศษ คือการมีเนื้อกระดูก (Bone Matrix) ลดลง ทำให้เกิดภาวะเสี่ยงต่อกระดูกหักแม้จะไม่มีการกระทบกระเทือน (กอบจิตต์ ลิ้มพะยอม และอรรณพ ใจสำราญ, 2537)
2. สภาวะที่ความหนาแน่นของเนื้อกระดูกลดลง และมีการเสื่อมของโครงสร้างกระดูก ในระดับกายวิภาค ยังผลให้กระดูกเปราะบางและมีอัตราเสื่อม
3. ภาวะที่มีความหนาแน่นของกระดูกลดลง ทำให้กระดูกบางลง เป็นผลให้กระดูกหักง่าย แม้จะได้รับการกระทบเพียงเล็กน้อย (วลัย อินทร์มพรรย์, 2538)
4. เป็นภาวะที่กระดูกบางลง และมีการเสื่อมของโครงสร้างกระดูกในระดับหน่วยย่อย ทำให้เพิ่มโอกาสกระดูกเปราะบางและหักง่าย (กรัณท์รัตน์ ปิยนันท์จรัสศรี, 2544)
5. เป็นภาวะที่มีลักษณะมวลกระดูกต่ำ อันนำมาสู่การสึกหรอของโครงสร้างระดับจุลภาค ของเนื้อเยื่อกระดูก ทำให้เกิดภาวะกระดูกเปราะ และหักง่ายจากอุบัติเหตุเพียงเบา ๆ (อุคม วิศิษฎ์สุนทร จิตเวชย์ คุมภาศวีน, กนกรัตน์ นันทิรุจ, สมชาย เอื้อรัตนวงศ์, บุญเอก จันศิริมงคล, สูงชัย อังธารารักษ์ และพันธ์งษ์ หาญวิวัฒน์กุล, 2545)
6. ภาวะที่ความหนาแน่นของกระดูกลดลง เป็นผลให้เกิดกระดูกหักได้ง่ายขึ้น โดยเฉพาะ สันหลัง ข้อมือ และสะโพก (Wahiqivst, & Wattanapenpai boon, 1997)
7. ผลจากกระบวนการเปลี่ยนแปลงสภาพของกระดูกที่เปลี่ยนตามอายุ โดยที่องค์ประกอบ ของกระดูกจะไม่มี การเปลี่ยนแปลง แต่มีความหนาแน่นของเนื้อกระดูกลดลง ทำให้กระดูกไม่สามารถ ทนต่อสภาวะความกดหรือกระแทกได้ เป็นผลให้เกิดกระดูกหักอย่างเฉียบพลัน ได้ (Mahan & Escott, 2000)

สรุป ภาวะกระดูกพรุน คือ สภาวะที่เนื้อกระดูกมีความหนาแน่นลดลง ทำให้กระดูกบาง และเปราะ ไม่สามารถทนต่อแรงกดหรือกระแทกได้ เป็นผลให้กระดูกแตกหรือหักได้ง่ายขึ้น

ระบาดวิทยาของภาวะกระดูกพรุน

ความชุกของภาวะกระดูกพรุนจากการศึกษาขององค์การอนามัยโลก พบว่าประมาณหนึ่งใน สามของผู้หญิงที่อายุมากกว่า 65 ปี มีภาวะกระดูกพรุน (เจริญชัย พากเพียรไพโรจน์, 2545) ส่วนอุบัติการณ์ ของโรคจากข้อมูลการศึกษาในอดีต ภาวะกระดูกพรุนมักจะมีอุบัติการณ์สูงในผู้สูงอายุ แต่ในปัจจุบันมีหลักฐานว่าสตรีอายุระหว่าง 40 - 45 ปี มีอัตรากระดูกหักเพิ่มขึ้น โดยมีอัตราเสี่ยง ของการเกิดกระดูกหักเพิ่มขึ้น 2 เท่าทุก ๆ 5 - 6 ปี หลังหมดประจำเดือน และอาจพบได้บ่อยพอ ๆ กับ โรคความดันโลหิตสูง อุตบัติการณ์ของกระดูกหักจากภาวะกระดูกพรุน (รัชตะ รัชตะนาวิน, 2538) พบอุบัติการณ์ ของกระดูกสะโพกหักในผู้ป่วยอายุมากกว่า 45 ปี เพียงร้อยละ 7.05 ต่อประชากร 100,000 คน แต่อุบัติการณ์จะเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วในขณะที่ผู้ป่วยอายุมากขึ้น โดยในช่วงอายุระหว่าง 45 - 49 ปี พบอุบัติการณ์สะสม (Cumulative Incidence) เท่ากับร้อยละ 0.30 ต่อประชากร 100,000 คน

อายุ 70 - 74 ปี และ 75 - 79 ปี อุบัติการณ์สะสมสูงขึ้นถึงร้อยละ 15.19 และ 61.18 ต่อประชากร 100,000 คน ตามลำดับ และอัตราส่วนของกระดูกหักในหญิงพบมากกว่าชาย 2.23 เท่า และจากการศึกษาอุบัติการณ์ดังกล่าวในประเทศไทย โดยคณะทำงานจากโครงการ Asian Osteoporosis Study Group ได้ดำเนินการวิจัยหาอุบัติการณ์ของกระดูกสะโพกหัก 162 ครั้ง ต่อประชากร 100,000 คน ในคนอายุ 50 ปีขึ้นไป และพบว่าอุบัติการณ์สูงขึ้นเป็น 851 ครั้ง ต่อประชากร 100,000 คนในคนที่อายุเกิน 75 ปีขึ้นไป (ดวงเดือน พันธุมนาวิน, 2523)

ชนิดของภาวะกระดูกพรุน

ภาวะกระดูกพรุนแบ่งออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ (กรัณท์รัตน์ ปิยนันท์จรัสศรี, 2544; วีรัตน์ เศษะอารณ์กุล, บึงสุมาลย์ อาจองค์ และประพันธ์ พงศ์คณิตานนท์, 2544) คือ

1. ภาวะกระดูกพรุนแบบปฐมภูมิ (Primary Osteoporosis) หมายถึง ภาวะกระดูกพรุนที่ไม่มีสาเหตุมาจากโรคอื่น ๆ ซึ่งสามารถจำแนกเป็นกลุ่มย่อยได้ 2 กลุ่มคือ

กลุ่มที่ 1 จะเกิดขึ้นกับสตรีในวัยหมดประจำเดือน ซึ่งเป็นภาวะกระดูกพรุนที่เกิดจากการขาดฮอร์โมนเอสโตรเจน ทำให้มีการสูญเสียเนื้อกระดูกจำพวก Trabecular ได้แก่กระดูกในส่วนข้อมือและสันหลังเป็นต้น

กลุ่มที่ 2 พบในผู้สูงอายุทั้งเพศชายและเพศหญิง เกิดจาก Osteoblast ลดลงอย่างมาก การลดลงของการดูดซึมแคลเซียมในลำไส้ ทำให้ระดับแคลเซียมในกระแสเลือดต่ำลง จึงมีการดึงแคลเซียมออกจากกระดูกมากขึ้น

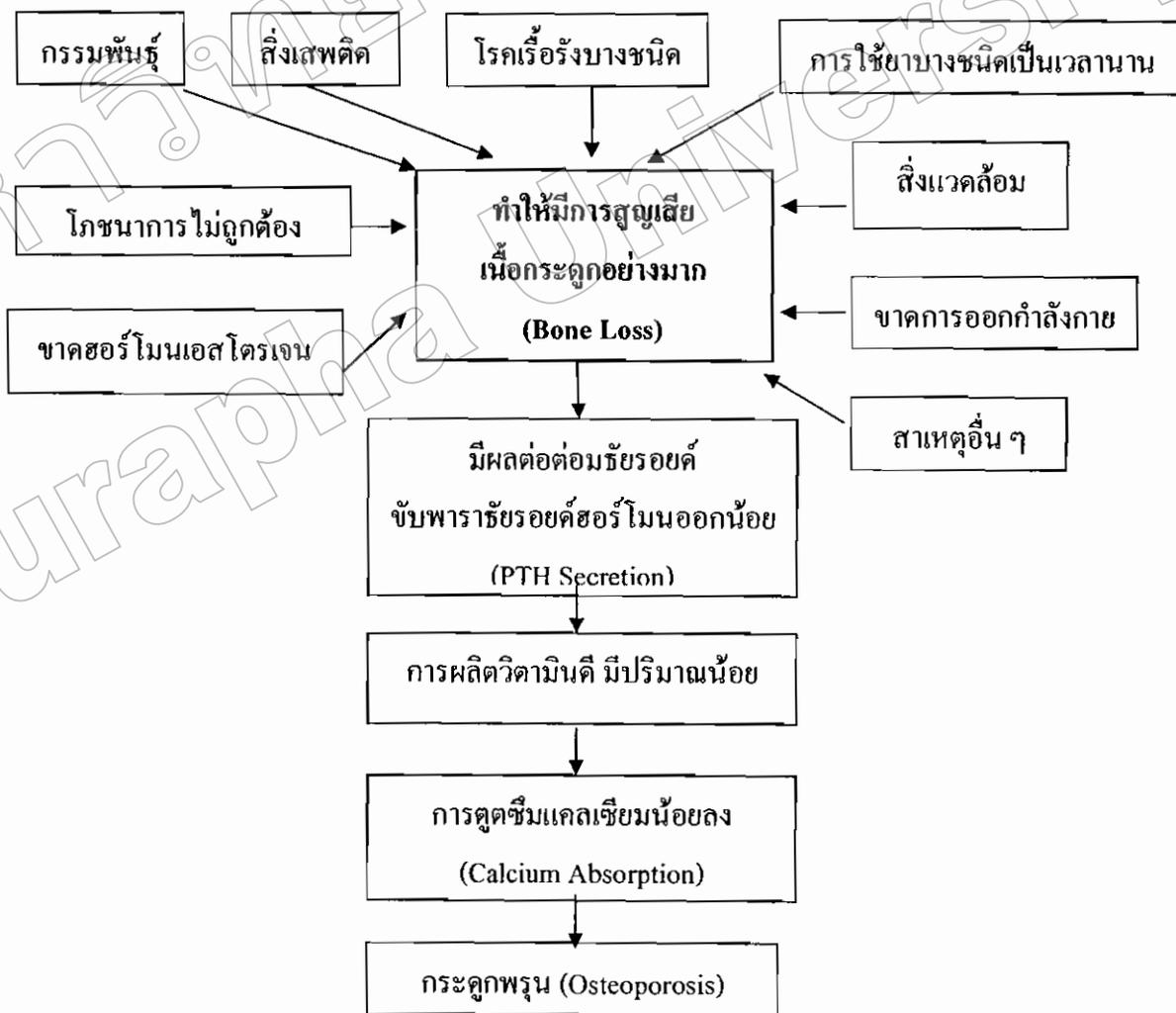
2. ภาวะกระดูกพรุนแบบทุติยภูมิ (Secondary Osteoporosis) หมายถึง ภาวะกระดูกพรุนที่มีสาเหตุมาจากโรคอื่น ๆ อันได้แก่ โรคต่อมไร้ท่อต่าง ๆ การได้รับยาสเตียรอยด์ในขนาดสูงหรือโรคทางพันธุกรรม เช่นถ้าพ่อแม่เป็นภาวะกระดูกพรุน ลูกจะมีโอกาสเป็น 1 ใน 2 เป็นต้น

ปัจจัยเสี่ยงต่อการเกิดภาวะกระดูกพรุน

ปัจจัยเสี่ยงต่อการเกิดภาวะกระดูกพรุนมีหลายประการ (อารีรัตน์ สัจจรวงษ์พนา, 2540) (Kaltenbom, 1992; Wahqvist, 1997; Anderson, 2000) จำแนกปัจจัยเสี่ยงของโรคออกเป็น 2 ชนิด คือ ชนิดที่มาจากปัจจัยภายนอกในร่างกายที่สามารถหลีกเลี่ยงได้ (Exogenous Factors) และชนิดที่มาจากปัจจัยภายในร่างกายที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ (Endogenous Factors) ดังในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ปัจจัยเสี่ยงต่อการเกิดภาวะกระดูกพรุน

ปัจจัยจากภายในร่างกาย	ปัจจัยจากภายนอกในร่างกาย
<ul style="list-style-type: none"> - สูงอายุ ตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป - เพศหญิง - เชื้อชาติ เช่น คนเอเชียจะมีความเสี่ยงสูง - ประวัติครอบครัวเป็นภาวะกระดูกพรุน - ตัวเล็ก รูปร่างผอมบาง - หมดประจำเดือนเร็วกว่าปกติ 	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่ออกกำลังกายชนิดแรงกดแรงดึงกระดูก - กินอาหารที่มีแคลเซียมไม่เพียงพอ (<1,000 mg/ day) - ได้รับวิตามินดี ไม่เพียงพอ - สูบบุหรี่/ ดื่มเหล้าเป็นประจำ - ดื่มกาแฟ น้ำอัดลมหรือเครื่องดื่มที่มีคาเฟอีนมากเกินไป - มีโรคบางอย่าง เช่น โรคกระเพาะ/ ตาไส้ เบื่ออาหาร โรคข้อรูมาตอยด์ โรคตับ โรคไต มะเร็งและต่อมธัยรอยด์ เป็นต้น - ได้รับยาบางชนิดมากเกินไป เช่นยากันชัก เป็นต้น



ภาพที่ 3 แสดงกลไกการเกิดภาวะกระดูกพรุน

การเกิดภาวะกระดูกพรุนและผลกระทบเป็นกระบวนการที่ค่อนข้างซับซ้อนดำเนินไปอย่างช้า ๆ ไม่แสดงอาการชัดเจน แต่เนื่องจากเนื้อกระดูกที่ลดลงจะทำให้กลับเพิ่มเหมือนปกติทำได้ยาก ดังนั้นการป้องกันภาวะกระดูกพรุนโดยการชะลอไม่ให้เนื้อกระดูกลดน้อยลง จึงมีประโยชน์และสำคัญอย่างยิ่ง ซึ่งแนวทางการปฏิบัติพฤติกรรมป้องกันภาวะกระดูกพรุนมีความหลากหลาย ทั้งนี้เพื่อเพิ่มปริมาณแคลเซียมให้แก่กระดูก หรือ ลดการสลายของแคลเซียมจากกระดูกและสามารถเลือกปฏิบัติบางพฤติกรรมหรือหลากหลายพฤติกรรมร่วมกันได้ (Kronenberg, 1995) บุคคลสามารถป้องกันการเกิดภาวะกระดูกพรุนได้ด้วยตนเอง โดยการปฏิบัติแนวทางป้องกันการเกิดภาวะกระดูกพรุน (Kulak & Bilezikian, 1998)

อาการและอาการแสดงของภาวะกระดูกพรุน

ภาวะกระดูกพรุนในระยะเริ่มแรกมักจะไม่ปรากฏอาการ ผู้ป่วยจึงมักไม่ทราบว่าตนเองเป็นโรคนี ส่วนอาการสำคัญที่ทำให้ผู้ป่วยพบแพทย์ คือ การเกิดภาวะกระดูกหักเฉียบพลัน ซึ่งจะทำให้มีอาการปวดอย่างรุนแรง โดยเฉพาะถ้าเป็นกระดูกหักที่เกิดบริเวณสันหลัง ผู้ป่วยมักเคลื่อนไหวตนเองไม่ได้ จนอาจรุนแรงถึงขั้นหายใจไม่สะดวก กลืนไม่ได้ อาเจียน ซึ่งอาการเหล่านี้มักเป็นอยู่ประมาณ 2 - 6 สัปดาห์ ส่วนในรายที่ไม่มีกระดูกหัก แต่เป็นภาวะกระดูกพรุนในระดับที่รุนแรงแล้ว อาจมีอาการปวดกระดูกเฉียบพลันหรือเป็น ๆ หาย ๆ ในลักษณะปวดแบบตื้อ ๆ ปวดร้าว ไปด้านหลัง หรือมีอาการปวดในเนื้อกระดูก ซึ่งอาการปวดนี้อาจไม่สามารถระบุตำแหน่งของการปวดอย่างชัดเจนได้ อาการแสดงในระยะยาว มักพบว่าผู้ป่วยจะมีส่วนสูงลดลง มีกระดูกสันหลังผิดรูปหลังคดหรือโก่งได้

การวินิจฉัยภาวะกระดูกพรุน

การวินิจฉัยภาวะกระดูกพรุน ทำได้จากการซักประวัติ การตรวจร่างกาย การตรวจทางห้องปฏิบัติการ การตรวจทางรังสี และการตรวจหาความหนาแน่นของเนื้อกระดูก ดังนี้

1. การซักประวัติ จากประวัติของการเคยมีกระดูกหักมาก่อนจากอุบัติเหตุที่ไม่รุนแรงหลังค่อย ๆ โกงมากขึ้น ความสูงลดลง อายุที่มากขึ้น จากประวัติการหมดประจำเดือน การใช้ยาคุมกำเนิด การมีปัจจัยเสี่ยงทำให้เกิดภาวะกระดูกพรุน เช่น การดื่มสุรา การสูบบุหรี่ ภาวะโภชนาการพร่อง การออกกำลังกายน้อย ประวัติการเจ็บป่วย การได้รับยาเป็นประจำ เช่น ยารักษาโรคเบาหวาน โรคกระเพาะอาหาร โรคหอบหืด ประวัติทางกรรมพันธุ์เป็นโรคกระดูกพรุน เป็นต้น (รัชตะ รัชตะนาวิน, 2538; WHO, 1994; Christiansen, 1991)
2. การตรวจร่างกาย จากรูปร่างเล็ก ผอมบาง สีผิวขาวหรือเหลือง ประวัติมีอาการปวดกล้ามเนื้อหรือกระดูกเรื้อรัง อาการปวดมากขึ้นเมื่อมีการเคลื่อนไหว โครงร่างของร่างกายผิดปกติ เช่นกระดูกยุบตัว คดงอ ผิดรูป หลังโก่ง ส่วนสูงลดลงโดยสามารถวัดส่วนสูงเปรียบเทียบกับความสูงในวัยหนุ่มสาว เป็นต้น

2. การตรวจร่างกาย จากรูปร่างเล็ก ผอมบาง สีผิวขาวหรือเหลือง ประวัติมีอาการปวดกล้ามเนื้อหรือกระดูกเรื้อรัง อาการปวดมากขึ้นเมื่อมีการเคลื่อนไหว โครงร่างของร่างกายผิดปกติ

เช่นกระดูกขยุบตัว คดงอ ผิดรูป หลังโก่ง ส่วนสูงลดลงโดยสามารถวัดส่วนสูงเปรียบเทียบกับความสูงในวัยหนุ่มสาว เป็นต้น (Christiansen, 1991; Rose & Rose, 1994)

3. การตรวจทางห้องปฏิบัติการ เป็นการบ่งบอกถึงการหมุนเวียนของการสลายและการสร้างกระดูก ซึ่งในกระบวนการสลายของเนื้อกระดูก จะเกิดสารต่าง ๆ และสามารถตรวจด้วยวิธีการเจาะเลือดคือการตรวจ Bone Marker เพื่อตรวจหาระดับแคลเซียม และฟอสเฟต ได้แก่ อัลคาลายฟอสฟาเตส (Alkalinephosphatase) ระดับฮอว์โมนเอสโตรเจนที่มีผลต่อการลดลงของเนื้อกระดูก และการตรวจหาปัสสาวะเพื่อตรวจระดับแคลเซียมที่ร่างกายขับออกทางปัสสาวะแต่การตรวจด้วยวิธีนี้สามารถทำนายโรคกระดูกพรุนได้เพียงร้อยละ 53 (Walsh & Ginsbrug, 1999)

4. การตรวจทางรังสี การตรวจทางรังสีด้วยเครื่องเอกซเรย์โดยทั่วไปสามารถตรวจพบและทราบได้ชัดเจนเมื่อมีการสูญเสียเนื้อกระดูกมากกว่าร้อยละ 50 ขึ้นไป หรือมีภาวะกระดูกหักแล้ว เป็นวิธีการตรวจที่ไม่แม่นยำ จึงไม่เป็นที่นิยมปฏิบัติ

5. การตรวจหาความหนาแน่นของเนื้อกระดูก (Bone Mass Measurement) โดยทำการวัดความหนาแน่นของเนื้อกระดูก เครื่องมือนี้จะบอกค่าความหนาแน่นของเนื้อกระดูกออกมาเป็นค่าร้อยละ เพื่อเปรียบเทียบกับคนที่มีเนื้อกระดูกปกติ เป็นวิธีการที่สามารถตรวจได้อย่างถูกต้อง แม่นยำ ไม่ก่อให้เกิดการเจ็บปวด หรืออันตรายใด ๆ เครื่องมือที่นิยมใช้ได้แก่

5.1 เครื่องคลื่นเสียงความถี่สูง (Ultrasonogram) ใช้วัดความหนาแน่นของเนื้อกระดูกที่มีความถูกต้อง แม่นยำในระดับปานกลาง (วิเชียร เกาหเจริญสมบัติ, 2538)

5.2 เครื่องตรวจความหนาแน่นของกระดูก (Bone Densitometer) ในปัจจุบัน เครื่องมือที่ยอมรับกันว่ามีค่าความถูกต้อง แม่นยำและใช้เวลาในการตรวจน้อย คือ เครื่อง Dual Energy X-Ray Absorptionmeter (DEXA) โดยการตรวจวัดความหนาแน่นของเนื้อกระดูก (Bone Mineral Density, [BMD]) ช่วยแปลผลความเสี่ยงของการหักของกระดูก โดยค้นหาจากการสูญเสียเนื้อกระดูก ถ้าค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของความหนาแน่นของกระดูกสันหลังลดลง 1 จะเพิ่มความเสี่ยงต่อการหักของกระดูก 2 ถึง 2.5 เท่า (Christiansen, 1991)

การป้องกันภาวะกระดูกพรุน

รักษาการและป้องกันภาวะกระดูกพรุนจำเป็นต้องให้ความสนใจ ใส่ใจป้องกันในทุกช่วงอายุ โดยเริ่มตั้งแต่วัยเด็กซึ่งจะต้องรับประทานอาหารให้ครบ 5 หมู่ และได้รับแคลเซียมอย่างเพียงพอ โดยเฉพาะในภาวะตั้งครรภ์ และในระยะให้นมบุตร ส่วนในวัยหมดประจำเดือนอาจจะต้องเพิ่มมาตรการในการป้องกันให้มากกว่าปกติ

การปฏิบัติที่สามารถกระทำได้ด้วยตนเอง

โภชนาการที่เหมาะสม โปรตีนจากสัตว์ในปริมาณที่เหมาะสมควร ปัจจุบันได้กำหนด ควรได้รับในปริมาณ 44 กรัมต่อวัน (กรมอนามัย, 2532) แคลเซียมจากนมวันละ 2 แก้ว (250 มิลลิกรัมต่อแก้ว) ถั่วเมล็ดแห้ง กุ้ง ปลาตัวเล็กตัวน้อยที่กินได้พร้อมกระดูก และผักใบเขียวเข้ม ต่าง ๆ เช่นผักคะน้า บล็อกคอรี กวางตุ้ง ผักกาดเขียว ใบยอ ใบขี้เหล็ก เป็นต้น วิตามิน เกลือแร่ เช่น วิตามินดี ซี และฟอสฟอรัส

ควรหลีกเลี่ยงอาหารประเภท ผักที่มีไฟเตทออกซาเลทสูง เช่น ผักโขม ยอดผักคิ้ว ยอดผักหวาน ยอดใบแค ดอกกะหล่ำ ใบชา ใบชะพลู เพราะขัดขวางการดูดซึมแคลเซียมไปใช้ การบริโภคอาหารที่มีโปรตีนจากเนื้อสัตว์จำนวนมาก เนื่องจาก สารกลูตาไคน์ที่เกิดจากการเผาผลาญ จากสารอาหาร โปรตีน จะทำให้ร่างกายขับแคลเซียมออกทางปัสสาวะเพิ่มมากขึ้น การรับประทาน อาหารเหล่านี้จำนวนมากจึงทำให้เกิดการสูญเสียแคลเซียมเพิ่มมากขึ้น (Anderson, 2000; Finn, 1997; Rose & Rose, 1994) การหลีกเลี่ยงหรือลดบริโภคอาหารรสเค็มจัด เนื่องจากอาหารรสเค็มมีโซเดียม เป็นส่วนประกอบ เมื่อร่างกายได้รับโซเดียมจะทำให้ร่างกายขับน้ำออกทางปัสสาวะมากขึ้น และ ขับแคลเซียมตามออกมาด้วย จึงทำให้การสูญเสียแคลเซียมจากร่างกายทางปัสสาวะเพิ่มมากขึ้น (สุคนธ์ ไข่แก้ว, 2540; อุดม วิศิษฎสุนทร และคณะ, 2545; Christiansen, 1991; Kuluk & Bilezikian, 1998)

ควรหลีกเลี่ยงเครื่องดื่มบางชนิด เช่น การดื่มสุราวันละ 120 - 180 มิลลิลิตร เนื่องจากแอลกอฮอล์ จะขัดขวางการดูดซึมของแคลเซียม ชา กาแฟ มากกว่า 2 แก้วต่อวัน เพราะคาเฟอีนจะเร่งการขับ แคลเซียมออกจากร่างกายทางปัสสาวะ (Christiansen, 1991; Kuluk & Bilezikian, 1998) การสูบบุหรี่ จะทำให้ฮอร์โมนเอสโตรเจนต่ำลง เป็นผลให้กระดูกบาง และน้ำอืดลม เนื่องจากมีส่วนผสมของ ฟอสฟอรัสสูง ฟอสฟอรัสจะรวมตัวกับแคลเซียมในร่างกาย ทำให้ระดับแคลเซียมในเลือดเสียสมดุล ร่างกายจึงไม่สามารถนำแคลเซียมไปใช้ได้ปกติ จึงทำให้แคลเซียมในร่างกายลดลงได้ (รัชตะ รัชตะนาวิน, 2538)

หลีกเลี่ยงการใช้ยาบางชนิดเช่น ยาชุด ยาลูกกลอน ยาสเตียรอยด์ หรือลดปริมาณการใช้ ให้น้อยลงเช่น ยาแก้อักเสบ ยาเคลือบกระเพาะ ยาลดกรดในกระเพาะอาหารที่มีส่วนผสมของ อลูมิเนียมไฮดรอกไซด์ ยารักษาโรคเบาหวาน ฮอร์โมนรักษาโรคต่อมไทรอยด์ทำงานมากกว่าปกติ เฮพาริน เป็นต้น เนื่องจากยาเหล่านี้ทำให้การดูดซึมแคลเซียมร่างกายลดลง และทำให้มีการขับ แคลเซียมออกทางปัสสาวะเพิ่มมากขึ้น ทำให้ความหนาแน่นของเนื้อกระดูกลดลง (กอบจิตต์ ติมปพยอม, และกระเชียร ปัญญาคำเลิศ, 2543)

การออกกำลังกาย เลือกรูปแบบให้เหมาะสมกับวัย และปฏิบัติอย่างถูกวิธี ควรเสริม การออกกำลังกายประเภทที่มีแรงกดหรือดึงกระดูก หรือมีการแบกรับน้ำหนัก (Weight Bring Exercise) เช่น การวิ่งเหยาะ ๆ เดินเร็ว เดินขึ้นบันได ขี่จักรยาน ว่ายน้ำจีน เดินรำ เดินแอโรบิค แบบแรงกด

กระโดดเชือก เทนนิส ขกน้ำหนัก ออกกำลังกายได้น้ำ เป็นต้น ควรมีการออกกำลังกายติดต่อกัน อย่างน้อยสัปดาห์ละ 3 - 4 วัน ครั้งละ 30 - 45 นาทีช่วยให้กระดูกซึมแคลเซียมได้มากขึ้น (อุดม วิศิษฎ์สุนทร และคณะ, 2545) การออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอ สามารถชะลอการสูญเสียเนื้อกระดูก ช่วยในการสร้างเนื้อกระดูก เพิ่มการดูดซึมแคลเซียมจากอาหาร และเพิ่มการสะสมของแคลเซียม ในกระดูก ทำให้กระดูกแข็งแรงมากยิ่งขึ้นการไม่มีกิจกรรมทางกายก็มีส่วนสำคัญที่ทำให้สูญเสียเนื้อกระดูกเช่นกัน ซึ่งการออกกำลังกาย นอกจากจะช่วยให้กล้ามเนื้อแข็งแรง ยังช่วยเพิ่มเนื้อกระดูกด้วย (Shangold, 1990) เนลสัน และเวลด์ (Nalson, & Walts, 1999) ศึกษาในสตรีวัยหมดประจำเดือน ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งมีการออกกำลังกายเป็นเวลา 1 ปี และทำการวัดหาความหนาแน่นของเนื้อกระดูก พบว่าสตรีที่มีการออกกำลังกายนั้นมีความหนาแน่นของเนื้อกระดูกเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.5

การได้รับวิตามินดีจากแสงแดด จะช่วยให้ลำไส้มีการดูดซึมแคลเซียมในวันหนึ่ง ๆ

เราควรได้รับวิตามินดี 400 - 800 IU โดยให้ถูกแสงแดดบริเวณมือ แขน ใบหน้า ครั้งละ 10 - 15 นาที สัปดาห์ละ 2 - 3 ครั้ง ก็เพียงพอที่จะสร้างวิตามินดีแต่ควรเป็นแสงของช่วงเช้า

มีอิริยาบถที่ถูกต้อง เมื่ออยู่ในท่านั่ง ยืน เดิน และนอนขณะปฏิบัติหน้าที่และกิจกรรมต่าง ๆ

จัดสภาพแวดล้อม ที่อยู่อาศัยให้ถูกสุขลักษณะ มีแสงสว่างส่องถึง เพื่อป้องกันการล้มล้ม คู่มือรักษา สุขวิทยาอนามัยส่วนบุคคล เช่น การดูแลรักษาความสะอาดร่างกาย เครื่องใช้ และที่อยู่อาศัย

การปฏิบัติภายใต้การควบคุมของแพทย์

- เมื่อเจ็บป่วยควรได้รับการรักษาอย่างถูกต้อง ใช้อย่างถูกต้องภายใต้การแนะนำของแพทย์ เมื่อมีอาการที่ผิดปกติต้องรีบปรึกษาแพทย์

- การได้รับฮอร์โมนทดแทน (Hormone Replacement Therapy: HRT) ขนาดและปริมาณเหมาะสมกับบุคคล ตามการพิจารณาของแพทย์ การใช้ฮอร์โมนทดแทนช่วยลดอัตราการเกิดภาวะกระดูกพรุนในวัยหมดประจำเดือน ช่วยป้องกันการสูญเสียเนื้อกระดูก แต่การใช้ฮอร์โมนเอสโตรเจนเพิ่มความเสี่ยงในการเกิดมะเร็งเยื่อบุโพรงมดลูก มะเร็งเต้านม หรือผลข้างเคียงจากการใช้ฮอร์โมนที่ตามมา เช่น เลือดออกกระปริดกระปรอย เจ็บคัดเต้านม เป็นต้น (Lichtman, 1996; Lobo, 1995; Weaver, 1997)

- ตรวจร่างกายก่อนได้รับฮอร์โมน เช่น เต้านม มะเร็งปากมดลูกหรือเคยมีประวัติทางกรรมพันธุ์ เป็นมะเร็งเต้านม มะเร็งปากมดลูก ขณะได้รับฮอร์โมนควรตรวจร่างกายทุก 6 - 12 เดือนใช้ฮอร์โมนอย่างถูกต้องตามคำแนะนำของแพทย์

สำหรับบุคคลที่ไม่สามารถบริโภคแคลเซียมจากแหล่งอาหารดังกล่าว แคลเซียมเสริม ในรูปยาเม็ดเป็นทางเลือกที่มีประโยชน์ และช่วยปรับสมดุลของแคลเซียมให้กลับมาเป็นปกติ แต่ควรได้รับในปริมาณที่เหมาะสม ถ้าได้รับในปริมาณที่มากเกินไป คือ มากกว่า 2,000 มิลลิกรัมต่อวัน

อาจเกิดผลเสียตามมา เช่น ภาวะแคลเซียมในเลือดสูง ทำให้เกิดอาการปัสสาวะบ่อย คลื่นไส้ อาเจียน อาการขาดน้ำ กล้ามเนื้ออ่อนแรง ซึมหมดสติ เกิดนิ่วในไต ผลข้างเคียงที่พบบ่อย คือท้องผูก แน่นท้อง เป็นต้น (สุคนธ์ ไขแก้ว, 2540)

การหลีกเลี่ยงการบริโภคสิ่งที่เกี่ยวข้องกับการเกิดภาวะกระดูกพรุนนั้น ประชาชนยังขาดความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องควรหลีกเลี่ยงอะไรบ้างที่จะทำให้เกิดโรคต่าง ๆ เช่น โรคกระดูกพรุน เป็นต้น ดังเช่นการศึกษาของ ลำภา อุปการกุล (2538) ที่ศึกษาในสตรีวัยหมดประจำเดือน ในชุมชนแออัด จังหวัดขอนแก่น พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ดื่มกาแฟเป็นประจำและ พัทณี สุวรรณวิศลกิจ (2542) พบว่าประชากรภาคเหนือที่ทำงานนอกบ้านจะมีการดื่มกาแฟเป็นประจำ เนื่องจากมีความสะดวกรวดเร็วในการรับประทาน รู้สึกดีใจในรสชาติ รู้สึกกระปรี้กระเปร่า เคยชินในการดื่ม และมองว่ากาแฟเป็นเครื่องดื่มที่ดีมีประโยชน์ต่อสุขภาพ ส่วนการรับประทานอาหาร โปรตีนจากเนื้อสัตว์จำนวนมากนั้น วัฒนธรรมในการรับประทานอาหารทางภาคเหนือ มองว่าเป็นอาหารชั้นยอด เมื่อมีงานประเพณี กิจกรรมทางสังคม และโอกาสพิเศษต่าง ๆ มักจะจัดหาอาหารประเภทเนื้อสัตว์ เครื่องในสัตว์นี้เป็นอาหารหลักประจำ เช่น แกงอ่อม แกงฮังเล ลาบ เป็นต้น ซึ่งมีส่วนประกอบหลักของเนื้อสัตว์ และเครื่องในสัตว์ (วณิ เอี่ยมศรีทอง และประหยัด สายวิเชียร, 2538) ส่วนอาหารรสเค็ม อาหารที่มีผงชูรสและบะหมี่สำเร็จรูป เป็นอาหารที่มีความสะดวกในการซื้อหา และมีราคาไม่แพง ประชาชนทั่วไปมีความคุ้นเคยในการใช้เป็นประจำ และมีค่านิยมในการรับประทานเพิ่มขึ้น (จันทร์เพ็ญ ชูประภาพรรณ, 2543) สำหรับการหลีกเลี่ยงยาบางชนิด ของ จรูญ ญาณะสาร (2538) พบว่าประชาชนบ้านห้วยน้ำค้าง อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่ซื้อยารับประทานเอง เช่น ยารักษาโรคกระเพาะ ยาชุด เป็นต้น เนื่องจากมีความสะดวก ไม่เสียเวลา มีผู้ศึกษาพบว่า การออกกำลังกายในสตรีวัยหมดประจำเดือนเป็นประจำวันละ 1 ชั่วโมง อย่างน้อย 3 ครั้งต่อสัปดาห์ และทำอย่างต่อเนื่องเป็นเวลา 12 เดือน จะเพิ่มเนื้อกระดูกร้อยละ 2.6 (Runnebaum, Rabe, Holst, & Wuster, 1997)

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้น จะเห็นได้ว่าแนวทางการป้องกันภาวะกระดูกพรุนสามารถปฏิบัติได้หลายวิธีและสามารถเลือกปฏิบัติด้วยตนเอง อย่างไรก็ตามการปฏิบัติพฤติกรรมป้องกันภาวะกระดูกพรุนนั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ รวมทั้งความเชื่อและเจตคติที่มีในการดูแลตนเองเพื่อส่งเสริมพฤติกรรมดูแลสุขภาพและการลดปัจจัยเสี่ยงต่อการเกิดภาวะกระดูกพรุน จะช่วยให้ผู้ที่มีความเสี่ยง ในการปรับพฤติกรรมเพื่อป้องกันหรือชะลอการเกิดภาวะกระดูกพรุนได้

งานวิจัยที่เกี่ยวกับภาวะกระดูกพรุน

งานวิจัยในประเทศ

กองอนามัยครอบครัว (2539) ได้ศึกษาพฤติกรรมสุขภาพของสตรีไทยวัยก่อนและวัยหมดระดู โดยศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างทุกภาคของประเทศไทย ที่มีอายุระหว่าง 40 - 59 ปี ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ได้รับการตรวจสุขภาพประจำปีในรอบปีที่ผ่านมาเพียงร้อยละ 37 กลุ่มตัวอย่าง โดยส่วนใหญ่ไม่ดื่มนมซึ่งมีถึงร้อยละ 55 ดื่มนมนาน ๆ ครั้งร้อยละ 32 ดื่มน้ำกาแฟไม่น้อยกว่า 2 แก้วต่อวัน สูบบุหรี่ร้อยละ 10 กลุ่มตัวอย่าง โดยส่วนใหญ่ไม่ออกกำลังกายซึ่งมีถึงร้อยละ 59 และมีเพียงร้อยละ 14 ที่ออกกำลังกายสม่ำเสมอสัปดาห์ละครั้ง ๆ ละประมาณ 20 นาที

วิไลวรรณ ทองเจริญ (2539) ศึกษาปัจจัยเสี่ยง ความรู้ และพฤติกรรมการป้องกันภาวะกระดูกพรุนของสตรีวัยหมดประจำเดือน และสตรีวัยสูงอายุ จำนวน 356 คน ด้วยวิธีการสุ่มเลือกแบบบังเอิญ ใช้แบบสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือในการวิจัย จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีระดับความรู้และพฤติกรรมการป้องกันโรคกระดูกพรุนอยู่ในระดับปานกลาง

กนกภรณ์ อ่วมพราหมณ์ (2541) พบว่าการได้รับการสนับสนุนทางสังคม ข้อมูลข่าวสาร เป็นสิ่งสนับสนุนที่ดีในการมีพฤติกรรมสุขภาพ ซึ่งกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่อยู่ในชุมชนและประกอบอาชีพ ดังนั้นจะมีปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่น ๆ อย่างใกล้ชิด และการปฏิบัติพฤติกรรมป้องกันภาวะกระดูกพรุนนั้นเป็นสิ่งที่กลุ่มตัวอย่างสามารถปฏิบัติได้ด้วยตนเอง โดยไม่ยุ่งยาก

ชนิดา สุรจิตต์ (2543) ได้วิจัยเรื่องความเชื่อด้านสุขภาพและพฤติกรรมการป้องกันโรคกระดูกพรุนในพยาบาลสตรี โดยศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างซึ่งประกอบวิชาชีพพยาบาล อายุระหว่าง 30 - 50 ปี ปฏิบัติงานใน โรงพยาบาลแม่และเด็ก โรงพยาบาลทั่วไป โรงพยาบาลชุมชน จำนวน 226 คน ผลการวิจัยพบว่า พฤติกรรมการป้องกันโรคกระดูกพรุนอยู่ในระดับปานกลาง การรับรู้ความรุนแรงของโรคอยู่ในระดับสูง ส่วนการรับรู้อุปสรรคการปฏิบัติพฤติกรรมป้องกันโรคกระดูกพรุนอยู่ในระดับต่ำ

บุปผา อินตะแก้ว (2544) ได้ศึกษาคำกำหนดความเชื่อด้านสุขภาพเกี่ยวกับโรคกระดูกพรุนและพฤติกรรมการป้องกันโรคกระดูกพรุนของสตรีวัยหมดประจำเดือน กลุ่มตัวอย่างเป็นสตรีวัยหมดประจำเดือน ที่มีอายุ 40 ถึง 59 ปี มีภูมิลำเนาและอาศัยอยู่ในเขตเทศบาล นครเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 333 คน ผลการวิจัยพบว่า สตรีวัยหมดประจำเดือน ปฏิบัติพฤติกรรมป้องกันโรคกระดูกพรุนโดยรวมอย่างสม่ำเสมอ เพียงร้อยละ 2.40 แต่ปฏิบัติไม่สม่ำเสมอถึงร้อยละ 97.60 มีการรับรู้โอกาสเสี่ยงของการเกิดโรคกระดูกพรุนและการรับรู้อุปสรรคของการเกิดโรคกระดูกพรุนและการรับรู้ประโยชน์ของการปฏิบัติพฤติกรรมป้องกันโรคกระดูกพรุนระดับค่อนข้างสูงนอกจากนี้ร้อยละ 75.07 ไม่มีสิ่งกระตุ้นของการปฏิบัติพฤติกรรมป้องกันโรคภาวะกระดูกพรุนโดยรวม

บุญใจ ศรีสถิตนรากร (2546) ได้ศึกษาผลของระบบการพยาบาลสนับสนุนและให้ความรู้ และพฤติกรรมการป้องกันโรคกระดูกพรุนในสตรีกลุ่มเสี่ยง กลุ่มตัวอย่างคือสตรีกลุ่มเสี่ยงที่มีอายุ ระหว่าง 40 - 52 ปีจำนวน 60 คน แบ่งเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมกลุ่มละ 30 คน ทั้ง 2 กลุ่มมีอายุ ระดับการศึกษา และรายได้ที่ใกล้เคียงกันซึ่งควบคุมโดยใช้วิธีจับคู่ กลุ่มทดลอง ได้รับความรู้โรคกระดูกพรุนโดยใช้ระบบการพยาบาลสนับสนุนและให้ความรู้ และกลุ่มควบคุม ได้รับความรู้โรคกระดูกพรุนโดยให้อ่านจากแผ่นพับโรคกระดูกพรุนด้วยตนเอง ผลการทดลอง พบว่า ก่อนการทดลองทั้ง 2 กลุ่มมีคะแนนความรู้โรคกระดูกพรุน คะแนนพฤติกรรมการป้องกัน โรคกระดูกพรุนพบว่าไม่แตกต่างกัน ส่วนภายหลังการทดลอง กลุ่มทดลองมีคะแนนความรู้ โรคกระดูกพรุนและคะแนนพฤติกรรมการป้องกันโรคกระดูกพรุนสูงกว่ากลุ่มควบคุมอย่างมี นัยสำคัญทางสถิติ คะแนนความรู้โรคกระดูกพรุนทั้ง 2 กลุ่ม ภายหลังการทดลอง สูงกว่าก่อน การทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ คะแนนพฤติกรรมการป้องกัน โรคกระดูกพรุนในกลุ่มทดลอง ภายหลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ อย่างไรก็ตามคะแนนพฤติกรรม การป้องกันโรคกระดูกพรุนในกลุ่มควบคุมภายหลังการทดลองพบว่า ไม่แตกต่างจากก่อนการทดลอง

ลินจง โปธิบาล (2549) ได้ศึกษาการพัฒนาโปรแกรมการส่งเสริมคุณภาพกระดูกสำหรับ ประชากรสูงอายุ จำนวน 176 รายที่อาศัยอยู่ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่โดยใช้การวิจัย แบบกึ่งทดลองสองกลุ่มวัดก่อนหลัง กลุ่มทดลอง 84 ราย และกลุ่มควบคุม 92 ราย กลุ่มทดลอง ได้รับโปรแกรมที่พัฒนาขึ้น ส่วนกลุ่มควบคุมไม่ได้รับโปรแกรม วัดพฤติกรรมกรบริโภคอาหาร ที่มีแคลเซียม พฤติกรรมกรเดินออกกำลังกาย โดยใช้แบบวัดที่ผ่านการทดสอบคุณภาพแล้ว และ วัดมวลกระดูกโดยใช้เครื่องอัลตราซาวด์ก่อนและหลังการทดลองเมื่อครบ 1 ปี และ 11/2 ปี เปรียบเทียบข้อมูลระหว่างก่อนและหลังการทดลองและระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม โดยใช้สถิติ Two Factors Repeated ANOVA ผลการศึกษาพบว่า โปรแกรมมีผลทำให้พฤติกรรม การบริโภคอาหารที่มีแคลเซียม พฤติกรรมกรเดินออกกำลังกาย และมวลกระดูกเพิ่มขึ้นที่ระยะ 1 ปี ภายหลังการทดลอง แม้การเพิ่มขึ้นจะไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผลอารมณ์และพฤติกรรม การให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม

ความหมายการให้คำปรึกษากลุ่ม (Group Counseling)

ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ (2534, หน้า 180) กล่าวว่า กระบวนการของกลุ่มบุคคลที่มีปัญหา หรือความต้องการคล้าย ๆ กัน มาปรึกษาหารือร่วมกัน โดยมีผู้ให้คำปรึกษาซึ่งมีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ทางการให้คำปรึกษา ร่วมให้ความช่วยเหลือหรือร่วมให้คำปรึกษา

อาภา จันทรสกุล (2535, หน้า 47 - 248) กล่าวว่า การให้คำปรึกษากลุ่มหมายถึง การให้คำปรึกษากลุ่มแก่บุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไปในเวลาเดียวกัน ซึ่งในกลุ่มจะมีสมาชิกประมาณ 6 - 12 คน ผู้รับการปรึกษานอกจากจะมีปฏิสัมพันธ์เชิงจิตวิทยากับผู้ให้คำปรึกษาแล้วจะต้องมีปฏิสัมพันธ์กับสมาชิกในกลุ่มด้วย ฉะนั้น สมาชิกในกลุ่มแต่ละคนจึงเป็นผู้รับความช่วยเหลือและเป็นผู้ให้ความช่วยเหลือในแง่ต่าง ๆ กันไป โดยเน้นให้สมาชิกได้แลกเปลี่ยนเปิดเผยถึงความรู้สึกต่อประสบการณ์ซึ่งกันและกัน และให้สมาชิกได้พัฒนาตนเองเต็มขีดความสามารถ

รวีวรรณ ชินะตระกูล (2537, หน้า 196) กล่าวว่า การให้คำปรึกษากลุ่มเป็นกระบวนการช่วยเหลือบุคคลที่มีความต้องการที่จะปรึกษาในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง โดยการร่วมกันปรึกษาหารือซึ่งกันและกันเป็นกลุ่ม โดยผู้ให้คำปรึกษาร่วมอยู่ด้วย สมาชิกในกลุ่มจะต้องรับรู้ความคิดเห็นของผู้อื่นรับฟังความรู้สึกของสมาชิกในกลุ่ม และสมาชิกในกลุ่มยังสามารถระบายความรู้สึกของตนให้กับกลุ่มฟัง ทั้งนี้เพื่อให้เขาได้แสดงความคิดเห็น

ศันสนีย์ สมิตะเกษคริน (2545, หน้า 9) ให้ความหมายว่า เป็นกระบวนการที่ผู้ให้คำปรึกษาจัดขึ้นเพื่อเป็นการช่วยเหลือผู้มารับบริการปรึกษาซึ่งมีจำนวนตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปมาเข้าร่วมกลุ่มกัน โดยมีผู้ให้คำปรึกษาซึ่งเป็นผู้ที่มีคุณลักษณะและบุคลิกภาพที่เหมาะสมในการเป็นผู้นำกลุ่ม ทำหน้าที่เอื้ออำนวยให้บรรยากาศในกลุ่มมีความอบอุ่น เป็นกันเอง รู้สึกปลอดภัย จะทำให้สมาชิกเกิดความรู้สึกไว้วางใจซึ่งกันและกัน และนำไปสู่การเปิดเผยตนเอง เพื่อช่วยให้สมาชิกได้สำรวจและเผชิญหน้ากับปัญหาหรือสิ่งที่เกิดความรู้สึกวิตกกังวล ด้วยความเข้าใจและค้นหาวิถีทางในการแก้ปัญหา

จากความหมายดังกล่าวสรุปได้ว่า การให้คำปรึกษากลุ่ม หมายถึง กระบวนการช่วยเหลือบุคคลเป็นกลุ่ม โดยเข้าร่วมกลุ่มด้วยความสมัครใจ บุคคลที่เข้ากลุ่มมักมีปัญหาคล้ายคลึงกัน มีการปรึกษาหารือกัน โดยมีผู้ให้คำปรึกษาที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ทางการให้คำปรึกษาร่วมให้ข้อเสนอแนะแนวทางแก้ปัญหา เป็นผู้เอื้ออำนวยให้บรรยากาศของกลุ่มมีความอบอุ่น ปลอดภัยเป็นกันเอง ไว้วางใจได้และพยายามแก้ไขปัญหาคงคนตลอดจนช่วยให้ผู้มีปัญหาได้เรียนรู้ที่จะนำเอาความคิดที่ได้จากกลุ่มไปใช้ในชีวิตประจำวัน

จุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษากลุ่ม

คอเรีย (Corey, 2004, pp. 5 - 6) กล่าวว่า จุดมุ่งหมายสำคัญของการให้คำปรึกษากลุ่ม ดังนี้

1. เพื่อเรียนรู้การไว้วางใจตนเองและผู้อื่น
2. เพื่อรู้จักตนเองและค้นหาเอกลักษณ์แห่งตน
3. เพื่อรับรู้ว่าคนอื่นก็มีความต้องการและมีปัญหาคล้ายคลึงกับตน
4. เพื่อรู้จักตนเอง ยอมรับ และมั่นใจในตนเอง อันจะนำไปสู่การมีทัศนคติใหม่ต่อตนเอง
5. เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการแสวงหาแนวทางแก้ไขปัญหามองหาวิธีลดความขัดแย้ง

ในตนเอง

6. เพื่อเพิ่มความสามารถในการนำตนเอง การพึ่งตนเอง ความรับผิดชอบต่อตนเองและสังคมที่อยู่

7. เพื่อกำหนดแผนสำหรับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่ต้องการและรับผิดชอบที่จะปฏิบัติตามแผนที่วางไว้

8. เพื่อเพิ่มความไวในการรับรู้ความรู้สึกและความต้องการของผู้อื่น

9. เพื่อเรียนรู้วิธีการโต้แย้ง หรือเผชิญหน้ากับผู้อื่นอย่างตรงไปตรงมาด้วยท่าทีเอื้ออาทร ห่วงใย และจริงใจ

10. เพื่อรับรู้การตัดสินใจเลือกของตนเอง และการรู้จักเลือกอย่างฉลาด

11. เพื่อเรียนรู้การดำเนินชีวิตที่เป็น ไปตามความมุ่งหวังของตนเอง ไม่ขึ้นอยู่กับความคาดหวังของผู้อื่น

12. เพื่อช่วยให้ค่านิยมที่ตนเองมีอยู่ชัดเจนขึ้น เรียนรู้ที่จะปรับพฤติกรรมของตนเอง ไปตามครรลองของค่านิยมนั้น

วัชรวิฑูระคำ (2523, หน้า 52) กล่าวถึง จุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษากลุ่มว่าเป็นวิธีการ ที่มุ่งจะช่วยบุคคลในเรื่องดังต่อไปนี้

1. ให้สำรวจและประเมินตนเอง เป็นการเรียนรู้เกี่ยวกับตนเองให้มากที่สุด

2. ให้สามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเอง และนำตนเองได้ สามารถรับผิดชอบต่อตนเองและสังคมได้

3. ให้สามารถนำสิ่งที่เรียนรู้ไปสู่การปฏิบัติ เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม

ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ (2534, หน้า 180) กล่าวว่าจุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษากลุ่มไว้ดังนี้

1. เพื่อช่วยให้สมาชิกแต่ละคนในกลุ่มรู้จักและเข้าใจตนเอง

2. เพื่อช่วยให้สมาชิกได้พัฒนาการยอมรับตนเอง และรู้สึกรับคุณค่า

3. เพื่อช่วยให้สมาชิกแต่ละคนได้พัฒนาวิธีการต่าง ๆ ที่จะช่วยให้งานตามขั้นพัฒนาการของตนเป็นไปอย่างเหมาะสม

4. เพื่อช่วยให้สมาชิกแต่ละคนพัฒนาแนวทางการแก้ปัญหาของตนเองและสามารถตัดสินใจแก้ปัญหาที่ประสบได้อย่างมีประสิทธิภาพ

5. เพื่อให้สมาชิกแต่ละคนพัฒนาความเข้าใจเกี่ยวกับความต้องการ และความรู้สึกของบุคคลอื่น ตระหนักถึงบทบาทและความรับผิดชอบของตนเองในการมีปฏิสัมพันธ์กับสมาชิกภายในกลุ่มเพื่อส่งเสริมสร้างสัมพันธภาพระหว่างมวลสมาชิกให้มีความรัก ความสามัคคีกัน

ประทุม เป็นสุวรรณ (2545, หน้า 3 - 4) ได้กล่าวถึงจุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษาไว้ว่า การให้คำปรึกษากลุ่มสามารถช่วยให้เกิดสัมพันธภาพที่อบอุ่น ขอมรับความคิดเห็นของคนอื่น ทำให้รู้จักตนเองมากขึ้น เกิดการเรียนรู้ว่าไม่ได้มีตนเพียงคนเดียวที่ประสบกับปัญหา ฝึกฝนการเรียนรู้ในการพึ่งตนเองให้มากที่สุดส่งเสริมทักษะการแก้ปัญหาอุปสรรค ฝึกการโต้แย้งอย่างมีเหตุผล จริยใจ ห่วงใย นำไปสู่การระดมความคิดที่หลากหลาย และสามารถตัดสินใจใช้วิจารณญาณด้วยตนเอง อย่างชาญฉลาด โดยการนำข้อมูลจากกลุ่มของสมาชิกคนอื่น ๆ มามาเป็นข้อมูลในการตัดสินใจ

จากจุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษากลุ่มดังกล่าวข้างต้น สรุปได้ว่ากรให้คำปรึกษากลุ่มมีจุดมุ่งหมาย เพื่อให้บุคคลรู้จักตนเองและยอมรับตนเอง เป็นตัวของตัวเองและกล้าแสดงความรู้สึกที่แท้จริง สามารถสร้างสัมพันธกับผู้อื่น พัฒนาความไวในการเรียนรู้คือความต้องการของผู้อื่นมากขึ้น เรียนรู้ที่จะมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นด้วยความใส่ใจ บริสุทธิ์ใจ และความตรงไปตรงมา ซึ่งช่วยให้สมาชิกแต่ละคนพัฒนาแนวทางการแก้ปัญหาของตนเองและสามารถตัดสินใจแก้ปัญหาที่ประสบได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ประโยชน์และคุณค่าของการให้คำปรึกษากลุ่ม

แกชดา, ดูแคน, และเมดวอลล์ (Gazda, Ducan, & Meadows, 1967, pp. 306 - 307) ได้กล่าวถึงประโยชน์และคุณค่าของการให้คำปรึกษากลุ่มดังนี้

1. สมาชิกในกลุ่มได้พบว่าคนอื่น ๆ ก็มีปัญหาเช่นเดียวกับเขา
2. การยอมรับ การสนับสนุนจากสมาชิกภายในกลุ่มจะกระตุ้นให้สมาชิกในกลุ่มยอมรับที่จะเผชิญกับปัญหาของเขา
3. กลุ่มเป็นตัวแทนของสังคม เป็นที่ซึ่งสมาชิกทุกคนมีโอกาสที่จะแสดงและทดลองพฤติกรรมบางอย่างเช่น การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล
4. สมาชิกแสดงพฤติกรรมและความรู้สึกของตน ตลอดจนเปลี่ยนแปลง
5. สมาชิกเรียนรู้ที่จะมีการให้และรับความช่วยเหลือตามบทบาทของตนภายในกลุ่ม
6. สมาชิกมีโอกาสที่จะเรียนรู้วิธีการแก้ปัญหของสมาชิกคนอื่นด้วยการสังเกต
7. การให้คำปรึกษากลุ่ม มักจะทำให้สมาชิกในกลุ่มต้องการที่จะได้รับการช่วยเหลือเป็นรายบุคคล
8. บรรยากาศแห่งความเป็นกันเองของกลุ่ม ทำให้สมาชิกเป็นครอบครัวเดียวกัน ทำให้นำไปสู่การเปิดเผยปัญหาทางครอบครัว
9. การให้คำปรึกษากลุ่มได้ผลมากสำหรับวัยรุ่น ซึ่งเป็นวัยที่แสวงหาเอกลักษณ์ของตน และต้องการการยอมรับจากกลุ่มเพื่อน
10. การที่ผู้ให้คำปรึกษาได้พบปะกับสมาชิกหลายคนในเวลาเดียวกัน ช่วยประหยัดเวลา และเปิดโอกาสแก่ผู้ให้คำปรึกษาได้ใช้เวลาสำหรับบุคคลอื่น ๆ ได้ทั่วถึงยิ่งขึ้น

จากประโยชน์และคุณค่าของการให้คำปรึกษากลุ่มดังกล่าว สรุปได้ว่า การให้คำปรึกษากลุ่มใช้ผลมากสำหรับวัยรุ่น ซึ่งเป็นวัยที่แสวงหาเอกลักษณ์ของคน และต้องการการยอมรับจากกลุ่มเพื่อน ผู้ให้คำปรึกษาได้พบปะกับสมาชิกหลายคนในเวลาเดียวกัน ทำให้ช่วยประหยัดเวลา บรรยากาศของกลุ่มทำให้สมาชิกเกิดความรู้สึกเป็นกันเอง ปลอดภัย ไร้วางใจสมาชิกคนอื่นภายในกลุ่ม สมาชิกมีโอกาสได้แสดงความคิด ความรู้ และพฤติกรรม และทดลองแสดงพฤติกรรมบางอย่างตลอดจนสามารถเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของเขาให้เหมาะสมได้

องค์ประกอบของการให้คำปรึกษากลุ่ม

การเลือกสมาชิกเข้ากลุ่ม

โอเฮน (Ohlsen, 1970, pp. 103 - 109) กล่าวว่า สมาชิกที่เหมาะสมที่จะเข้ากลุ่มควรเป็นผู้ที่อาสาสมัครและมีแรงจูงใจในการเข้ากลุ่ม ในการสัมภาษณ์สมาชิกครั้งแรก ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องชี้แจงจุดมุ่งหมายและลักษณะของกลุ่ม ตลอดจนกระบวนการที่สมาชิกควรมีบทบาทอย่างไรในกลุ่ม เพื่อให้กลุ่มดำเนินและบรรลุถึงจุดมุ่งหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เซอร์ทเซอร์ และสโตน (Sherizer & Stone, 1968, p. 457) ได้เสนอแนวทางการเลือกสมาชิก คือ ควรเลือกผู้ที่มีความสนใจหรือปัญหาคล้ายคลึงกัน ประกอบด้วยทั้งสองเพศ มีวัยใกล้เคียงกัน เป็นผู้ที่ต้องการความช่วยเหลือและเต็มใจจะแสดงความคิดเห็น การเลือกจะต้องใช้วิธีสัมภาษณ์ทีละคน บุคคลที่ไม่เหมาะสมในการเข้ากลุ่มคือ พวกก้าวร้าว เหมินมอขามากเกินไป ปรับตัวยากและไม่ควรจัดคนที่เป็ญญาติหรือเพื่อนสนิทไว้กลุ่มเดียวกัน เพราะต่างคนต่างรู้ปัญหาของอีกฝ่ายหนึ่งอยู่แล้ว อาจทำให้ไม่สามารถเปิดเผยความรู้สึกที่แท้จริงออกมาได้

คมเพชร นัตรศุภกุล (2521, หน้า 94 - 95) ได้เสนอเกี่ยวกับการเลือกสมาชิกไว้ 4 ประการ ดังนี้

1. สมาชิกที่จะมารับคำปรึกษา ควรจะเป็นผู้ที่มีปัญหาคล้ายคลึงกัน เพื่อจะได้อภิปรายในประเด็นเดียวกัน และมีความเข้าใจซึ่งกันและกันดีขึ้น
2. สมาชิกที่จะมารับการปรึกษากลุ่ม ควรเป็นผู้ที่เต็มใจที่จะแก้ปัญห เพราะต้องมีการเปิดเผยตนเองในกลุ่ม
3. การจัดกลุ่ม ควรให้สมาชิกมีลักษณะแตกต่างกันบ้างซึ่งเป็นธรรมชาติของกลุ่ม เช่น มีทั้งเพศชายและเพศหญิง แต่อย่างไรก็ตามไม่ควรให้สมาชิกมีความแตกต่างกันมากเกินไป จะทำให้เกิดปัญหาได้ เช่น ไม่ควรจัดให้บุคคลพูดเก่งอยู่กับคนไม่ค่อยพูด เป็นต้น
4. การเลือกสมาชิกเข้ากลุ่ม ต้องพิจารณาว่าแต่ละบุคคลจะได้รับประโยชน์จากกลุ่มและสมาชิกให้ความช่วยเหลือสมาชิกคนอื่นในกลุ่มได้ด้วย

จากแนวคิดของนักจิตวิทยาต่างกล่าว สรุปได้ว่า หลักการเลือกสมาชิกเข้ากลุ่ม คือต้องเข้ากลุ่มด้วยความสมัครใจ เต็มใจ มีปัญหาคล้ายคลึงกัน ควรให้สมาชิกมีความแตกต่างกันบ้าง เช่น มีทั้งเพศหญิงและเพศชาย ในกลุ่มเดียวกัน ไม่ควรให้คนที่เป็ญญาติและเพื่อนสนิทอยู่ในกลุ่มเดียวกัน เพราะต่างคนต่างรู้ปัญหาของอีกฝ่ายอยู่แล้ว อาจทำให้ไม่สามารถเปิดเผยความรู้สึกที่แท้จริงออกมาได้และไม่ควรให้ ผู้ก้าวร้าว เหนียวอายเกินไป และปรับตัวยากเข้ากลุ่ม เพราะอาจทำให้กลุ่มไม่ประสบความสำเร็จได้

ขนาดของกลุ่ม

โอเฮน (Ohlsen, 1970, p. 58) กล่าวว่า ควรมีสมาชิกประมาณ 4 - 8 คน ซึ่งสอดคล้องกับ เซอร์ทเซอร์ และสโตน (Shertzer & Stone, 1968, p. 217) ที่กล่าวว่า จำนวนสมาชิกที่เหมาะสมที่สุดคือ 5 - 8 คน เพราะถ้ามีจำนวนสมาชิกมากขึ้น ความสัมพันธ์ในกลุ่มจะมึ้น้อยลง และสมาชิกที่จะพึ่งพาผู้ให้คำปรึกษามากกว่าที่จะปรึกษารีอกับสมาชิกด้วยกัน นอกจากนี้ โอเฮนยังสรุปว่าถ้าจะให้ผลดีขนาดของกลุ่มตัวอย่างต้องปรับตามความสนใจของเด็ก ความสามารถของเด็ก ในการให้ความสนใจปัญหาของคนอื่น เช่น เด็กระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 กลุ่มควรมีขนาดเล็กลง จาก 7 - 8 คน เป็น 5 - 6 คน เป็นต้น

ยาโลม (Yalom, 1985, p. 284) กล่าวว่า โดยทั่วไปแล้วจำนวนสมาชิกในกลุ่มควรมีประมาณ 5 - 10 คน

คอเรย์ (Corey, 2004, p. 93) กล่าวว่า จำนวนสมาชิกของกลุ่ม ควรมี 6 - 8 คน จะเอื้อต่อประสิทธิภาพของการให้คำปรึกษากลุ่มมากที่สุด

นิรันดร์ จุลทรัพย์ (2545, หน้า 215) กล่าวว่าขนาดของกลุ่มที่ใช้ในการให้คำปรึกษาควรมีสมาชิกจำนวน 6 - 10 คน เพื่อให้สมาชิกได้มีโอกาสนสื่อสารความหมายซึ่งกันและกันอย่างเต็มที่ ถ้าหากจำนวนมากเกินไปผู้รับคำปรึกษาจะไม่มีโอกาสที่จะสำรวจปัญหาของตนอย่างเพียงพอและผู้ให้คำปรึกษาไม่สามารถสังเกตพฤติกรรมและให้ความช่วยเหลือสมาชิกแต่ละคนได้อย่างทั่วถึง

คมเพชร ฉัตรสุภกุล (2546, หน้า 111) กล่าวว่า การให้คำปรึกษากลุ่ม บุคคลที่จะเข้ากลุ่มจะต้องมีความสัมพันธ์ต่อกันเป็นอย่างดี ดังนั้น จำนวนสมาชิกในกลุ่มต้องไม่มากเกินไป คือประมาณ 6 - 15 คน

ระยะเวลาและจำนวนครั้ง

คอเรย์ (Corey, 1996, pp. 69 - 70) กล่าวว่า โดยทั่วไปจะให้คำปรึกษากลุ่มสัปดาห์ละ 1 ครั้ง ครั้งละ 2 ชั่วโมง แต่ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับชนิดของกลุ่มหรือประสบการณ์ของผู้นำกลุ่มหรือผู้ให้คำปรึกษา

แพทเทอร์สัน (Patterson, 1973, p. 182) กล่าวว่า ควรจัดให้มีการให้คำปรึกษากลุ่มสัปดาห์ละ 1 ครั้ง ถ้าช่วงเวลาของการให้คำปรึกษาน้อย อาจจัดให้มีการให้คำปรึกษากลุ่มสัปดาห์ละ

2 - 3 ครั้ง ในแต่ละครั้งที่พบกัน ถ้าสมาชิกเป็นวัยรุ่นหรือผู้ใหญ่ควรใช้เวลา 1.30 ชั่วโมง ถ้าเป็นเด็ก ระดับประถมศึกษา เวลาที่ใช้ไม่ควรเกิน 1 ชั่วโมง อาจอยู่ในช่วง 30 - 40 นาที เพราะเด็กอาจเกิดความเบื่อได้

คมเพชร ฉัตรสุกกุล (2521, หน้า 99) กล่าวว่า การให้คำปรึกษากลุ่มควรจัดให้มีสัปดาห์ละ 2 ครั้ง เวลาอย่างน้อย ไม่ควรต่ำกว่า 1 ชั่วโมง และไม่ควรมากกว่า 2 ชั่วโมง จำนวนครั้งใน โรงเรียนและวิทยาลัยควรกำหนดจำนวนครั้งไว้ประมาณ 6 - 7 ครั้ง โดยถือเป็นกลุ่มที่ใช้เวลาระยะสั้น

วัชร ทรัพย์มี (2522, หน้า 182) กล่าวว่า เวลาที่ใช้ในการให้คำปรึกษากลุ่มโดยปกติ สำหรับวัยรุ่นหรือผู้ใหญ่ใช้เวลาประมาณ 1 ชั่วโมง จำนวนครั้งในการให้คำปรึกษาควรให้สัปดาห์ละ 1 ครั้ง ถ้าช่วงเวลาในการให้คำปรึกษามีน้อยอาจจะจัดสัปดาห์ละ 2 - 3 ครั้ง เวลาไม่ต่ำกว่า 1 ชั่วโมง หรือไม่ควรมากกว่า 2 ชั่วโมง สำหรับจำนวนครั้งที่พบควรกำหนดไว้ประมาณ 6 - 7 ครั้ง โดยถือเป็นกลุ่มที่ใช้ระยะเวลาสั้น ๆ

จากแนวคิดของนักจิตวิทยาเกี่ยวกับระยะเวลา และจำนวนครั้งของการให้คำปรึกษากลุ่ม ดังกล่าว สรุปได้ว่า ระยะเวลาควรอยู่ระหว่าง 30 นาที น้อยที่สุดซึ่งเหมาะสำหรับเด็ก เพราะถ้านาน อาจเบื่อได้ จนถึง 1 ชั่วโมง 30 นาที เป็นส่วนใหญ่ อาจมีบ้างที่นานถึง 2 ชั่วโมง โดยไม่ได้พบติดต่อกัน ได้แก่ พบกันสัปดาห์ละ 1 - 2 ครั้ง ทุกสัปดาห์ เป็นเวลา 6 - 7 ครั้ง หรือ 8 - 10 ครั้ง

การจัดสถานที่

มาห์เลอร์ (Mahler, 1969, pp. 58 - 59) และ โอเฮน (Ohlsen, 1970, p. 29) กล่าวสอดคล้องกัน ในเรื่องการจัดสถานที่ของการให้คำปรึกษากลุ่ม ดังนี้ ควรเป็นห้องที่มีลักษณะเป็นสัดส่วน และมีขนาดพอเหมาะสำหรับสมาชิก เก้าอี้ควรมีลักษณะที่นั่งได้สบายและจัดเป็นวงกลม เพื่อให้สมาชิกมองเห็นกันทั่วถึง พื้นห้องสะอาด และพร้อมที่จะให้สมาชิกนั่งพื้นได้ถ้าสมาชิกต้องการที่จะเปลี่ยนอิริยาบถบ้าง

ชนิดของกลุ่ม

เฮนเซน, ริชาร์ด, วอร์เนอร์, และสมิท (Hansen, Richard, Warner, & Smith, 1976, p. 366) กล่าวว่า ชนิดของกลุ่มควรจัดเป็น "กลุ่มแบบเปิด" หมายถึง กลุ่มที่ไม่มีการเปิดรับสมัครใหม่อีก ระหว่างดำเนินการให้คำปรึกษากลุ่ม แม้จะมีสมาชิกลาออกจากกลุ่มไปแล้วก็ตาม เพราะการจัดกลุ่ม จะทำให้สมาชิกมีปัญหาในเรื่องความไว้วางใจและความสนิทสนม

พลังในการให้คำปรึกษากลุ่ม

ในการดำเนินการให้คำปรึกษากลุ่ม เพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงผู้ให้คำปรึกษาจะต้องรู้ และเข้าใจที่จะนำพลังต่าง ๆ มาใช้ (คมเพชร ฉัตรสุกกุล, 2521, หน้า 97) ได้แก่

1. ข้อผูกพัน (Commitment) สมาชิกจะต้องยอมรับว่าต้องการที่จะรับคำปรึกษาเปิดเผย ปัญหาของตนเอง ยอมรับที่จะแก้ไขและเปลี่ยนพฤติกรรมเมื่อรับคำปรึกษาจากกลุ่มไปแล้ว

2. ความรับผิดชอบ (Responsibility) สมาชิกจะต้องรับผิดชอบต่อตนเองในการแก้ปัญหา
3. การยอมรับ (Acceptance) เมื่อสมาชิกได้รับการยอมรับจะเป็นผลให้แต่ละบุคคลเกิดความเคารพนับถือตนเอง และมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของเขาด้วย
4. ความดึงดูดใจ (Attractiveness) จะทำให้การให้คำปรึกษากลุ่มมีอิทธิพลต่อสมาชิกเพิ่มขึ้น
5. ความรู้สึกเป็นเจ้าของ (Belonging) เมื่อสมาชิกมีความรู้สึกเป็นเจ้าของกลุ่มจะเป็นผลดีต่อการช่วยเหลือกลุ่ม
6. ความปลอดภัย (Security) เมื่อสมาชิกมีความรู้สึกปลอดภัยขณะที่อยู่ในกลุ่ม เขาจะมีความเป็นตัวของตัวเอง มีการอภิปรายปัญหาของตนเอง มีการยอมรับความคิดของสมาชิกอื่นที่แสดงต่อตัวเขาและสามารถแสดงความรู้สึกของตนต่อสมาชิกอื่น
7. ความเครียด (Tension) การที่สมาชิกในกลุ่มมีความเครียด และความไม่พึงพอใจอยู่ในระดับที่พอเหมาะ จะเป็นแรงจูงใจที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม แต่ถ้ามีความเครียดมากเกินไปจะทำให้บุคคลไม่ได้ใช้ความสามารถที่จะเปลี่ยนแปลงสิ่งต่าง ๆ ได้
8. ปทัสถานของกลุ่ม (Group Norm) เมื่อสมาชิกเข้าใจและยอมรับเงื่อนไขที่จำเป็นในการเข้ารับคำปรึกษา เขาจะไม่ละเลยต่อปทัสถานของกลุ่ม เพราะสมาชิกต้องการได้รับความช่วยเหลือ และเขาไม่ต้องการให้ผู้อื่นมองข้ามเขาไปในแง่ของบุคคลที่แตกต่างจากสมาชิกอื่น ๆ ในกลุ่ม

บทบาทของผู้ให้คำปรึกษากลุ่ม

การให้คำปรึกษากลุ่มจะพัฒนาไปอย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่ขึ้นอยู่กับการทำหน้าที่ของผู้นำกลุ่มเป็นหลัก ซึ่ง ทอรัทเซอร์ (Trotzer, 1977 อ้างถึงใน ชูชัย สมิทธิไกร, 2527, หน้า 63 - 64) กล่าวถึงบทบาทหน้าที่ของผู้นำกลุ่มไว้ดังต่อไปนี้

1. ส่งเสริมให้มีปฏิสัมพันธ์ในกลุ่ม (Promoting Interaction)

บรรยากาศที่สมาชิกภายในกลุ่มมีปฏิสัมพันธ์ต่อกันจะช่วยเร่งรัดให้กลุ่มเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันเร็วขึ้น ผู้นำกลุ่มจะต้องทุ่มเทความพยายามของตนเองอย่างเต็มที่ เพื่อสนับสนุนการพัฒนาของกลุ่ม โดยสนับสนุนให้สมาชิกกลุ่มได้ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน สร้างสรรค์ให้กลุ่มมีปฏิสัมพันธ์และมีส่วนร่วมมากขึ้นและหากผู้นำกลุ่มได้ร่วมเปิดเผยความรู้สึกและการรับรู้ของตนเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงแรกของการเริ่มกลุ่ม ก็จะเป็นสิ่งที่มีประโยชน์มากต่อการสนับสนุนให้สมาชิกได้พูดคุยเปิดเผยความในใจต่อกัน สรุปแล้วบทบาทของผู้นำกลุ่มคือการสร้างบรรยากาศที่ก่อให้เกิดความมีน้ำใสใจจริง การให้และรับความรู้สึกนึกคิดระหว่างสมาชิกกลุ่ม

2. เอื้ออำนวยให้มีปฏิสัมพันธ์ในกลุ่ม (Facilitating Interaction)

การเอื้ออำนวยมีความหมายถึง การกระทำที่ช่วยเพิ่มพูนปฏิสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นภายในกลุ่มแล้ว ให้มีสูงขึ้นอีก โดยการที่ผู้นำกลุ่มแนะนำวิธีการที่ช่วยให้การพูดคุยมีความหมายและ

ก่อให้เกิดผลดีมากขึ้น นั่นคือ ช่วยให้สมาชิกกลุ่มมีความเข้าใจต่อกันมากขึ้นซึ่งจะทำให้ได้ดีมากยิ่งขึ้น
 ย่อมขึ้นอยู่กับความไว ความสนใจ และความสามารถในการเปิดเผยตนเองของผู้ในกลุ่ม

3. การริเริ่ม (Initiation)

การริเริ่มหมายถึง การที่ผู้นำกลุ่มมีบทบาทอย่างแข็งขันในการก่อให้เกิดปฏิสัมพันธ์ภายในกลุ่มและกำหนดว่าปฏิสัมพันธ์นั้นจะมุ่งเน้นไปที่อะไร หรือจะดำเนินต่อไปอย่างไร การทำหน้าที่นี้จะมีประสิทธิภาพเพียงไรขึ้นอยู่กับความรู้เกี่ยวกับกระแสของกลุ่ม และความชำนาญของผู้นำกลุ่มในการค้นหา ความต้องการของสมาชิกกลุ่ม นอกจากนี้การริเริ่มยังมีประโยชน์ในการบรรเทาความวิตกกังวลของสมาชิกที่เป็นผลมาจากสถานการณ์ที่ไม่มีการกำหนดอะไรแน่นอน

4. การชี้นำ (Guiding)

เนื่องจากกลุ่ม โดยตัวเองมีความสลับซับซ้อนและมีศักยภาพอยู่ภายในจึงจำเป็นต้องมีผู้คอยชี้นำทิศทาง เพื่อให้ได้รับประโยชน์จากปฏิสัมพันธ์ที่เกิดขึ้น การชี้นำช่วยให้กลุ่มได้ก้าวไปสู่เป้าหมายของคนและเป็นความพยายามของผู้ให้คำปรึกษาที่จะใช้ประโยชน์ให้มากที่สุดจากสถานการณ์ของกลุ่ม เพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีความเติบโตขึ้น

5. การสอดแทรก (Intervening)

การสอดแทรกจะถูกใช้เพื่อป้องกันสิทธิของสมาชิกบางคน หรือเพื่อขัดขวางมิให้เกิดสถานการณ์ที่อันตรายบางอย่างเช่น การวิจารณ์ที่ไม่เหมาะสมเกิดขึ้น ซึ่งสถานการณ์เช่นนั้นอาจจะมีผลทำร้ายจิตใจของสมาชิกหรือขัดขวางการพัฒนาของกลุ่ม การสอดแทรกยังอาจจะรวมถึงการรักษาเวลาที่กำหนดไว้และนำการอภิปรายเข้าสู่เรื่องที่แท้จริง

6. การรวบรวมความรู้สึกร่วมกัน (Consolidating)

การกระทำที่ผู้นำกลุ่มใช้เพื่อที่จะรวบรวมเอาความคิดและความรู้สึกที่กระจัดกระจายกันอยู่เข้าด้วยกัน อันจะทำให้สมาชิกกลุ่มได้เข้าใจร่วมกัน ผู้นำกลุ่มจะต้องตระหนักว่าภายในกลุ่มมีความเห็นที่แตกต่างกัน และกระทำหน้าที่นี้เพื่อให้สมาชิกได้เข้าใจว่าพวกเขามีความคิดเห็นที่แตกต่างและเหมือนกันตรงจุดใด

7. การรักษากฎ (Rule - Keeping)

ในการเข้ากลุ่มจะมีกฎของกลุ่มที่ได้วางไว้ตั้งแต่แรกซึ่งผู้นำกลุ่มจะต้องพยายามให้สมาชิกรักษากฎนั้นเอาไว้ เพื่อให้กลุ่มได้ดำเนินไปตามขอบเขตที่ได้วางไว้

8. สนับสนุนให้สื่อความกันอย่างถูกต้อง (Enhancing Communication)

หน้าที่นี้ คือ การช่วยให้สมาชิกเปิดเผยตนเองด้วยความกระชับและเข้าใจตรงกันทั้งสองฝ่าย ซึ่งขึ้นอยู่กับความสามารถในการฟังและเข้าใจของผู้ในกลุ่ม บางครั้งคำพูดของสมาชิกกลุ่มอาจจะมี ความหมายบางอย่างที่ซ่อนเร้นอยู่ภายใน ผู้นำกลุ่มจะต้องมีความสามารถในการสังเกตและจับความหมายที่ซ่อนอยู่นี้ด้วย นอกจากนี้ผู้นำยังอาจจะช่วยให้สมาชิกได้ใช้คำพูดที่แทนความหมายได้อย่างดี

9. แก้ไขความขัดแย้ง (Resolving Conflicts)

ในขณะที่กลุ่มดำเนินไปนั้นอาจมีความขัดแย้งเกิดขึ้นในกลุ่ม ซึ่งผู้นำกลุ่มจะต้องตระหนักว่าสาเหตุของความขัดแย้งนั้นมาจากที่ใด เช่น การมีเป้าหมายที่ขัดแย้งกัน ความผิดหวังในการทำหน้าที่ของผู้นำกลุ่ม ความวิตกกังวลต่อสถานการณ์ที่เกิดขึ้นใหม่เป็นต้น ผู้นำกลุ่มต้องรู้ว่าจะใช้วิธีการแก้ไขปัญหาแบบใด เมื่อไรที่เขาควรจะไปและเมื่อไรที่ควรปล่อยให้กลุ่มแก้ไขกันเอง

10. ระดมพลังของสมาชิกกลุ่ม (Mobilizing Group Resources)

ลักษณะพิเศษของการให้คำปรึกษากลุ่มอย่างหนึ่ง คือ สามารถระดมพลังช่วยเหลือจากสมาชิกในกลุ่ม ได้แทนที่จะมีเพียงตัวผู้นำกลุ่มคนเดียวเท่านั้น ซึ่งวัตถุประสงค์ของการทำหน้าที่นี้ก็คือ การให้สมาชิกกลุ่มได้ช่วยเหลือตนเองด้วยการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน แต่ผู้นำกลุ่มจะต้องมีความเต็มใจที่อยู่หลังฉากแล้วปล่อยให้สมาชิกกลุ่มได้มีบทบาทขึ้น ซึ่งผลที่เกิดขึ้นตามมาก็คือ สมาชิกกลุ่มจะรู้สึกว่าคุณค่าเป็นที่ยอมรับนับถือจากผู้อื่นมากขึ้นด้วย

11. การให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยา (Counseling)

ผู้นำกลุ่มมีหน้าที่จะต้องให้คำปรึกษาแก่สมาชิกกลุ่ม หากสมาชิกต้องการความช่วยเหลือ การให้คำปรึกษาที่เกิดขึ้นในกลุ่ม มักจะมุ่งเน้นไปที่ปัญหาของสมาชิกคนใดคนหนึ่งเมื่อปัญหาของคนนั้นถูกแก้ไขแล้วจึงเปลี่ยนจุดสนใจไปยังปัญหาของสมาชิกคนอื่น ๆ ต่อไป

บทบาทของผู้รับคำปรึกษากลุ่ม

ทิพวรรณ กิตติพร (2535, หน้า 158 - 159) กล่าวถึง บทบาทของสมาชิกกลุ่มในการให้ความช่วยเหลือกันในกลุ่ม (Helping Behavior) ดังนี้

1. รับฟัง (Listening) สมาชิกให้ความสนใจและเอาใจใส่รับฟังเรื่องราวต่าง ๆ ของสมาชิกด้วยกันทั้งที่เป็นคำพูด และกิริยาท่าทางด้วย ความกระตือรือร้น ให้การยอมรับและเคารพในตัวผู้พูดว่าเขามีคุณค่า มีศักดิ์ศรี ซึ่งจะช่วยให้ผู้พูดเกิดความรู้สึกและมองเห็นคุณค่าของตนเองมากขึ้น

2. การช่วยให้ผู้อื่นเปิดเผยตนเอง (Enabling) เป็นพฤติกรรมที่แสวงความพยายามในการดึงสมาชิกคนอื่น ๆ ให้เกิดความสนใจในเรื่องเดียวกัน และมีปฏิสัมพันธ์ต่อกันในกลุ่ม โดยการช่วยให้สมาชิกกล่าวถึงเรื่องราวของตนเอง เช่นการถามนำ การแสดงปฏิกิริยาย้อนกลับ จะทำให้เกิดความ สัมพันธ์ที่ดีขึ้นในกลุ่ม

3. การนำ (Leading) เป็นความสามารถของสมาชิกที่จะช่วยให้ผู้อื่นเริ่มมีปฏิสัมพันธ์ร่วมกันและทำหน้าที่ช่วยเหลือสมาชิกให้แก้ไขปัญหาของตนเอง และช่วยให้กลุ่มดำเนินไปอย่างราบรื่นเช่นการถามคำถาม

4. การเปิดเผยตนเอง (Self - Disclosing) ถือเป็นหน้าที่และบทบาทที่สำคัญที่สุดของการเป็นสมาชิกกลุ่ม เพราะการเปิดเผยตนเองจะเป็นแนวทางไปสู่การสำรวจตนเอง การเข้าใจตนเอง และการแก้ปัญหของสมาชิก

5. การให้ข้อมูลย้อนกลับ (Giving Feedback) เป็นการแสดงปฏิกิริยาต่อคำพูดและการกระทำของสมาชิกคนอื่นด้วยความเปิดเผย จริงใจ และตรงไปตรงมา โดยไม่จำเป็นต้องให้อีกฝ่ายหนึ่งยอมรับในการแสดงความคิดเห็นนั้น ๆ เป็นการช่วยให้สมาชิกได้มองเห็นการกระทำและคำพูดของตนเองในสายตาของผู้อื่น ได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

6. การเก็บรักษาความลับ (Keeping Confidence) เป็นพฤติกรรมของสมาชิกที่ช่วยให้ความปลอดภัยและความไว้วางใจในกลุ่ม และยังช่วยให้สมาชิกมีความรับผิดชอบต่อกัน โดยเก็บรักษาความลับของกลุ่มไว้ สมาชิกทุกคนควรตระหนักถึงความสำเร็จของการเก็บรักษาความลับนี้ว่าจะขึ้นอยู่กับกระทำของตนเอง และเป็นกฎที่ทุกคนควรปฏิบัติตามเพราะเป็นความรับผิดชอบร่วมกันเป็นกลุ่ม

7. การสื่อสาร โดยตรง (Personalizing Communication) เป็นพฤติกรรมของสมาชิกที่แสดงถึงความรับผิดชอบต่อคำพูดของตนเอง โดยการสื่อสารที่ใช้สรรพนามของตน ไอ้ฮวด ก้าวร้าว หุยมหิม จุกจิก จู้จี้ พูดขยคนข่มท่าน และเผด็จการ

จากเอกสารดังกล่าว จะเห็นได้ว่าการให้คำปรึกษากลุ่มเป็นวิธีการหนึ่งที่น่าจะมีความสัมพันธ์ของสมาชิกที่มีต่อกันในกลุ่ม โดยจะร่วมกันสำรวจปัญหา ความรู้สึกของกันและกัน ตลอดจนพฤติกรรมของแต่ละบุคคล แล้วนำมาหาวิธีการหรือแนวทางในการแก้ไขปรับปรุงพัฒนาตนเอง

การให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม

การศึกษาในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการให้คำปรึกษากลุ่มทฤษฎีพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม (Relational Emotive Behavior Therapy) ผู้ให้กำเนิดทฤษฎีคือ อัลเบิร์ต เอลลิส (Albert Ellis) ซึ่งทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบนี้เน้นที่กระบวนการทางปัญญาหรือกระบวนการทางสัญลักษณ์ เช่น การรับรู้ของบุคคลต่อสภาพการณ์ต่าง ๆ การตีความหมายและให้เหตุผลต่อพฤติกรรม รูปแบบความคิด การบอกเล่าตนเอง การใช้ปัญญาในการแก้ปัญหาเพื่อการพัฒนาและคงไว้เพื่อปรับพฤติกรรม

ภูมิหลังของทฤษฎีการให้คำปรึกษากลุ่มทฤษฎีพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม

เอลลิส (Allis, 1989 cited in Corey, 1996, p. 317) เป็นนักจิตวิทยาคลินิกชาวอเมริกันเกิดที่เมืองพิตส์เบิร์กเมื่อ ค.ศ. 1913 สำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาตรีทางด้านบริหารธุรกิจ ระดับปริญญาโทและปริญญาเอก ด้านจิตวิทยาคลินิกจากมหาวิทยาลัยโคลัมเบีย เอลลิสได้กล่าวถึง ภูมิหลังของการให้คำปรึกษาทฤษฎีพิจารณาเหตุผลและอารมณ์ว่า เริ่มแรกเขาทำงานด้านการบำบัดคูสมรส การบำบัดครอบครัว และการบำบัดทางเพศ ในช่วงปี ค.ศ. 1947 ถึง ค.ศ. 1953 เขาได้ใช้วิธีการทางจิตวิเคราะห์ในการบำบัด โดยเชื่อว่าเป็นวิธีที่ดีที่สุด ต่อมาจากประสบการณ์ในการบำบัดเอลลิสพบว่า วิธีการทางจิตวิเคราะห์นี้เป็นการบำบัดที่ไม่ใช่วิธีทางวิทยาศาสตร์ และให้ความสำคัญทางอดีตมากเกินไป จนละเลยความสำคัญของอารมณ์และกระบวนการเปลี่ยนแปลงทางพฤติกรรม ซึ่งใช้ไม่ได้ผล ต่อมา

จึงทดลองใช้วิธีบำบัดจากหลายทฤษฎี ในปี ค.ศ. 1955 เขาได้ผสมผสานแนวคิดเชิงปรัชญาจากกรีกโบราณ โดยเฉพาะความคิดทางปรัชญาของอภิปิเตตัส (Epictetus) ที่กล่าวว่า มนุษย์ไม่ได้ถูกรบกวนจากสิ่งต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น แต่ถูกรบกวนจากการที่เขาให้ความหมายกับมัน การบำบัดตามแนวคิดแบบมนุษยนิยม และพฤติกรรมนิยม รวมเข้าเป็นรูปแบบทางการบำบัดแบบพิจารณาเหตุผล (Rational Psychotherapy) ต่อมาได้เปลี่ยนชื่อเป็น การบำบัดทฤษฎีพิจารณาเหตุผลและอารมณ์ (Rational Emotive Therapy หรือ R.E.T.) ซึ่งปัจจุบันรู้จักกันชื่อของการบำบัดทฤษฎีพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม (Rational Emotive Behavior Therapy หรือ R.E.B.T.) ทฤษฎีนี้มีแนวคิดว่สาเหตุของปัญหาด้านอารมณ์ของบุคคลเกิดจากความเชื่อที่บุคคลมีต่อตนเองและสถานการณ์ต่าง ๆ หากเขาได้มีการเปลี่ยนแปลงความคิดเสียใหม่ จะทำให้รู้สึกและการกระทำของเขาเปลี่ยนแปลงได้ ซึ่งนับได้ว่าเอลลิสเป็นผู้บุกเบิกแนวปัญญา - พฤติกรรมนิยม (Cognitive Behavior Therapy)

ภูมิหลังของการให้คำปรึกษากลุ่มทฤษฎีพิจารณาเหตุผลและอารมณ์ของเอลลิสว่าทฤษฎีนี้เกิดมาจากความคิดของนักปรัชญาและจากประสบการณ์ของเอลลิสที่ได้ทำหน้าที่ในการช่วยเหลือผู้ที่มีปัญหา ซึ่งทำให้เอลลิสได้ข้อสรุปที่สมเหตุสมผลว่าการให้คำปรึกษาจะต้องทำให้ผู้ที่มีปัญหาหยุดการสอนตัวเองในการกระทำตามความคิดที่ไม่สมเหตุสมผล และผู้ให้คำปรึกษาต้องสอนให้เขาคิดอย่างสมเหตุสมผลเกี่ยวกับตนเองและโลกภายนอก (คมเพชร ฉัตรสุภกุล, 2546, หน้า 101)

ความเชื่อเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์

ธรรมชาติของมนุษย์ตามแนวคิดของการให้คำปรึกษากลุ่มทฤษฎีพิจารณาเหตุผลอารมณ์ และพฤติกรรมตั้งอยู่บนสมมติฐานที่ว่ามนุษย์เกิดมาพร้อมกับศักยภาพที่จะคิดอย่างสมเหตุสมผลต่อไปตรงมา รวมทั้งคิดอย่างไม่สมเหตุสมผลด้วย คนเราความ โน้มเอียงที่จะรักษาตนเอง ต้องการความสุข ความรัก การคิด การสื่อสารกับคนอื่น การพัฒนาการเป็นคนที่สมบูรณ์ (Self-Actualization) ขณะเดียวกันก็มีแนวโน้มที่จะทำลายตนเอง (Self-Destruction) หลีกเลียงที่จะให้ความคิด การผลัดวันประกันพรุ่ง (Procrastination) การทำความผิดซ้ำ ๆ (Epetition of Mistakes) การเชื่อผีสางเทวดา (Supersitition) พอใจแค่นั้นสิ่งที่ดีเลิศ (Perfectionism) การตำหนิตนเอง (Self-Blame) การหลีกเลียงที่จะพัฒนาดนให้เต็มศักยภาพของตนว่า ต้องเป็นคนที่สมบูรณ์แบบ อย่างไม่รู้ก็ตามมนุษย์ก็ยังเป็นมนุษย์คือ ยังมีข้อจำกัดและความผิดพลาด ไม่ได้รอบรู้ไปหมด เขาอาจเอาชนะความผิดพลาดหรืออุปสรรคได้บ้างแต่ไม่ใช่ทั้งหมด การให้คำปรึกษาทฤษฎีพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม ยังพยายามที่จะช่วยให้มนุษย์ยอมรับตนเองในฐานะที่เป็นผู้สร้างสิ่งที่ผิดพลาดได้ แต่ขณะเดียวกันก็จะเรียนรู้ที่จะยอมรับตัวเองอย่างที่เป็นอย่างอยู่และมีชีวิตอยู่อย่างสันติในตนเอง (Corey, 1996, p. 320)

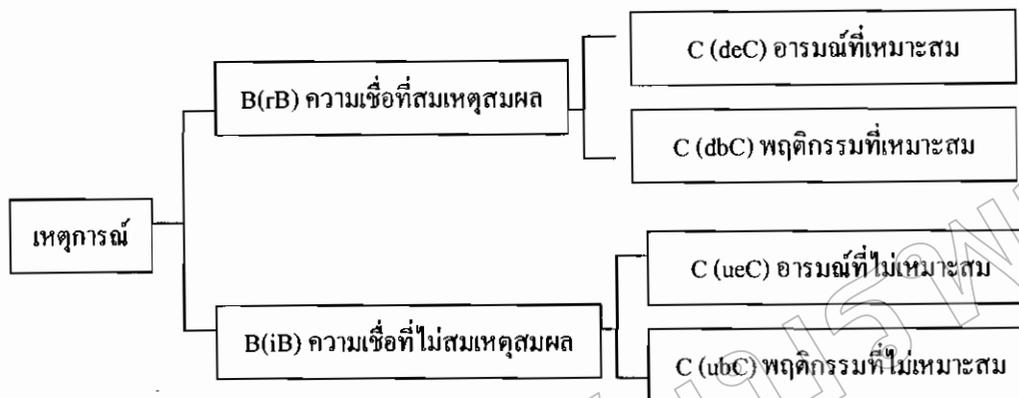
คอเรย์ (Corey, 2001) ได้กล่าวถึงทัศนะเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์ตามทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์และพฤติกรรม สรุปได้ดังนี้

1. มนุษย์ต่างจากสัตว์โลกอื่น เพราะมีค่านิยม สามารถคิด พัฒนาโครงสร้างการรู้จักของตนเองได้ และสามารถปรับเปลี่ยนค่านิยมของตนเพื่อการเกิดพฤติกรรมใหม่ที่เหมาะสม
2. มนุษย์เกิดมาพร้อมศักยภาพที่จะเป็นผู้มีเหตุผล แต่บางคนกลายเป็นคนที่ไร้เหตุผล เพราะเขามีประสบการณ์ชีวิตที่ไม่ค่อยมีเหตุผลตั้งแต่เด็ก
3. มนุษย์เป็นผู้ที่ทั้งความสมเหตุสมผลและไม่สมเหตุสมผล การที่บุคคลมีอารมณ์ที่ไม่เหมาะสมมักมีสาเหตุจากการมีความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผล ก็จะนำไปสู่พฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม
4. มนุษย์มีความต้องการสิ่งที่ดีงามสำหรับชีวิต และถ้าบุคคลไม่ได้รับการตอบสนองสิ่งที่เขาต้องการ เขามักจะโทษตนเองและโทษผู้อื่น แต่มนุษย์ก็สามารถปรับเปลี่ยนความคิดและค่านิยมที่ไม่สมเหตุสมผลของตนได้

5. ความคิด ความรู้สึก และพฤติกรรมของมนุษย์มีความสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิด

พงษ์พันธ์ พงษ์โสภา (2543, หน้า 77-78) กล่าวถึงธรรมชาติของมนุษย์การให้คำปรึกษากลุ่มทฤษฎีพิจารณาเหตุผลและอารมณ์ สรุปได้ว่า โดยทั่วไปมนุษย์เป็นผู้ที่มีเหตุผลแต่บางครั้งก็ไร้เหตุผลเมื่อไรก็ตามที่มนุษย์ใช้เหตุผลก็จะเป็นคนที่สามารถจะทำอะไรต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและเป็นคนที่มีความสุข โดยจุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษากลุ่มทฤษฎีพิจารณาเหตุผลอารมณ์และพฤติกรรม ก็คือ การหาทางช่วยผู้รับคำปรึกษาให้เกิดการเปลี่ยนแปลงวิธีการคิดที่ไม่สมเหตุสมผล และความเชื่อที่ผิด ๆ ให้มีวิธีการคิดอย่างถูกต้อง พยายามกำจัดความรู้สึกของผู้รับคำปรึกษาที่ว่าตนเองเป็นผู้แพ้และให้หันมาเผชิญกับปัญหาที่แท้จริง โดยช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาได้ทราบถึงความคิดและความเชื่อเกี่ยวกับชีวิตที่สมเหตุสมผลมากขึ้น ต่อจากนั้นจึงค่อยผลักดันให้ผู้รับคำปรึกษาแก้ไขปัญหาให้ตรงเป้าหมาย โดยใช้สติปัญญา

ปรัชญาและหลักการของการให้คำปรึกษากลุ่มทฤษฎีพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม แนวความคิดพื้นฐานของการให้คำปรึกษากลุ่มทฤษฎีพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม เอลเลียสได้ประยุกต์มาจากแนวคิดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม โดยเน้นที่กระบวนการทางปัญญาของบุคคลซึ่งเรียกว่า การบำบัดพฤติกรรมทางปัญญา (Cognitive Behavior Therapy) ซึ่งมีแนวคิดพื้นฐานว่าอารมณ์ เกิดจากความเชื่อ การประเมิน การแปลความหมายของบุคคลและปฏิกิริยาที่มีต่อสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในชีวิต การให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม จะช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาได้ทักษะการแยกแยะ (Identify) และโต้แย้ง (Dispute) ความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลที่บุคคลได้เรียนรู้มา โดยใช้รูปแบบทฤษฎีเอบีซี (ABC Theory) จากแนวความคิดในการเปลี่ยนพฤติกรรมที่เน้นกระบวนการทางปัญญา เอลเลียส เชื่อว่าการที่บุคคลเกิดปัญหาทางอารมณ์และพฤติกรรมที่เบี่ยงเบนไปมีสาเหตุจากการที่บุคคลมีความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผล ซึ่งสามารถอธิบายได้ตามทฤษฎีเอบีซี ดังนี้



ภาพที่ 4 แนวคิดทฤษฎีเอบีซี (ABC Therapy)

เอลลิส และ ไวท์เลย์ (Ellis & Whiteley, 1979, p. 145) กล่าวว่า เมื่อมีประสบการณ์หรือเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น (เอ) บุคคลจะมีความคิดความเชื่อเกี่ยวกับประสบการณ์หรือเหตุการณ์ (บี) ซึ่งมีความคิดความเชื่อของบุคคลต่อเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะคือ ความคิด ความเชื่อที่สมเหตุสมผล และความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผล อันเป็นผลทำให้บุคคลเกิดอารมณ์และพฤติกรรม (ซี) ซึ่งยังแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะคือ ถ้าบุคคลมีความเชื่อที่สมเหตุสมผลที่เกิดขึ้นคือ อารมณ์ และพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม โดยถือว่าเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น (เอ) ไม่ได้เป็นสาเหตุที่ทำให้บุคคลเกิดอารมณ์และพฤติกรรม (ซี) โดยตรง แต่ความคิดความเชื่อของบุคคลต่อเหตุการณ์ต่างหาก (บี) ที่เป็นสาเหตุทำให้บุคคลเกิดอารมณ์และพฤติกรรมดังกล่าวการช่วยให้บุคคลสามารถเปลี่ยนความคิดความเชื่อได้อย่างสมเหตุสมผล จะนำไปสู่อารมณ์และพฤติกรรมที่เหมาะสมด้วยเช่นกัน

คอเรย์ (Corey, 2000, pp. 299 - 230) ได้กล่าวว่า ในการให้คำปรึกษากลุ่มทฤษฎีพิจารณาเหตุผล อารมณ์และพฤติกรรมนั้น มุ่งเน้นที่ความคิด (Stree Thinking) การตัดสินใจ (Juding) การตัดสินใจ (Deciding) การวิเคราะห์ (Analyzing) การกระทำ (Doing) การให้คำปรึกษาแบบนี้อยู่บนสมมติฐานที่ว่าความคิด (Cognitive) อารมณ์ (Emotion) และพฤติกรรม (Behavior) สัมพันธ์กันอย่างเห็นได้ชัดและเป็นเหตุเป็นผลสัมพันธ์กัน ดังนั้น ถ้าบุคคลปรับลักษณะใดลักษณะหนึ่งให้เปลี่ยนไป ก็จะทำให้ลักษณะอื่นเปลี่ยนแปลงไปด้วย

ลักษณะความคิดที่สมเหตุสมผล และไม่สมเหตุสมผล

ลักษณะความคิดที่สมเหตุสมผล และไม่สมเหตุสมผล มีความสำคัญต่อวิธีการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรมเป็นอย่างมาก เพราะการให้คำปรึกษานี้มีแนวคิดพื้นฐานที่เน้นว่าความเชื่อ หรือความคิดที่ไม่สมเหตุสมผลของบุคคลเป็นสาเหตุที่ทำให้เกิดปัญหาทางอารมณ์

และพฤติกรรมและเมื่อบุคคลเปลี่ยนความเชื่อ หรือความคิดได้อย่างสมเหตุสมผล จะทำให้บุคคลมีอารมณ์ และพฤติกรรมที่เหมาะสมยิ่งขึ้น เอลลิส และไวท์เลย์ (Ellis & Whiteley, 1979, pp. 3 - 4) ได้เสนอความคิดที่ไม่มีเหตุผลของบุคคลไว้ 3 ลักษณะคือ

แนวคิดที่ 1 การที่บุคคลคิดว่าฉันต้องเป็นผู้มีความสามารถ มีความเหมาะสมและประสบความสำเร็จ ฉันต้องได้รับการยอมรับจากทุกคน และถ้าฉันทำสิ่งเหล่านี้ไม่ได้ มันเป็นเรื่องร้ายสำหรับฉัน ฉันไม่สามารถทนต่อความล้มเหลวที่เกิดขึ้น ถ้าฉันไม่สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และได้รับการยอมรับจากบุคคลอื่นแล้ว นั่นหมายความว่าฉันเป็นคนที่ใช้การไม่ได้

บุคคลที่ยึดมั่นในความคิดที่ไม่มีเหตุผลเช่นนี้ มีแนวโน้มที่จะรู้สึกว่าคุณค่า กังวลใจ และเกิดอารมณ์ซึมเศร้า กลัว มีความทุกข์ที่ฝังแน่นในจิตใจ ควบคุมจิตใจตนเองไม่ได้ และอาจทำให้บุคคลมีอาการ โรคประสาท

แนวคิดที่ 2 การที่บุคคลคิดว่า เมื่อฉันต้องการให้บุคคลทำสิ่งใดให้แก่ฉัน บุคคลนั้นต้องปฏิบัติต่อฉันอย่างดี ให้ความยุติธรรมถูกต้อง มันเป็นเรื่องร้ายมากถ้าเขาไม่สามารถทำในสิ่งที่ฉันต้องการได้ ฉันไม่สามารถทนได้ถ้าเขาแสดงความรังเกียจฉัน หากเขาไม่สามารถทำให้ฉันพึงพอใจได้ เขาควรถูกตำหนิและกลายเป็นคนไม่มีคุณค่าบุคคลที่ยึดมั่นในความคิดที่ไม่มีเหตุผลเช่นนี้ มีแนวโน้มที่จะเป็นคน โกรธง่าย ชอบตำหนิหรือประณามผู้อื่น คีอรั้น มีความรุนแรง จิตสูง อาจมาด พยาบาท กัดแค้น และอาจกลายเป็นฆาตกร ได้

แนวคิดที่ 3 การที่บุคคลคิดว่า ฉันต้องได้รับทุกสิ่งทุกอย่างที่ฉันต้องการ ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะต้องตีเป็นไปในทางบวก และเป็นไปในทิศทางที่ฉันต้องการให้เป็น โดยปราศจากอุปสรรคและความยากลำบากใด ๆ ฉันไม่สามารถทนต่อสภาวะคับข้องใจ หรือไม่เป็นไปตามที่คิดได้บุคคลที่มีความคิดไม่สมเหตุสมผลในลักษณะดังกล่าวนี้ จะมีความรู้สึก โกรธง่าย ซึมเศร้า มีความอดทนต่ออามีพฤติกรรมหลีกเลี่ยงนี้ ปล่อยเวลาให้ผ่านไปโดยเปล่าประโยชน์ จากวินัยผิดวันประกันพ่วง นอกจากนี้ เอลลิส ยัง ได้เสนอลักษณะความคิดที่ไม่มีเหตุผล และลักษณะความคิดที่มีเหตุผล โดยจำแนกให้เห็นชัดเจน ดังนี้

ลักษณะความคิดที่ไม่มีเหตุผล

1. บุคคลต้องได้รับความรักและการยอมรับจากทุกคน ความคิดนี้ไม่มีเหตุผลเพราะไม่มีโอกาสเป็นจริงได้ หากบุคคลยังยึดมั่นในความคิดเช่นนี้ จะทำให้ขาดความเชื่อมั่นในตนเองและรู้สึกไม่มั่นคงปลอดภัย

2. บุคคลต้องมีความเพียบพร้อมสมบูรณ์แบบ มีความเหมาะสมและประสบความสำเร็จ ความคิดนี้ไม่มีเหตุผลเพราะจะทำให้บุคคลรู้สึก ไม่มีคุณค่า กลัวความล้มเหลว

3. บุคคลที่เป็นคนเลว น่ารังเกียจและชั่วร้าย ควรจะถูกตำหนิ หรือลงโทษ ความคิดนี้ไม่มีเหตุผล เนื่องจากไม่มีมาตรฐานที่แท้จริงที่จะประเมินความเลว หรือความชั่วร้ายของบุคคล

4. เป็นสิ่งเลวร้ายมากถ้าสิ่งต่าง ๆ ไม่เป็นไปตามที่บุคคลต้องการให้เป็น ความคิดนี้ไม่มีเหตุผลเนื่องจากความผิดหวังเป็นเรื่องธรรมดา การที่บุคคลถือว่าความผิดหวังเป็นสิ่งเลวร้ายที่ตนไม่สามารถทนได้นั้น จะทำให้บุคคลเสียใจอย่างรุนแรง และทำให้สถานการณ์นั้นเป็นเรื่องใหญ่และร้ายแรงกว่าที่เป็นอยู่

5. อารมณ์ไม่เป็นสุข เกิดจากสภาพการณ์ภายนอกตัวบุคคลซึ่งไม่สามารถควบคุมมันได้ ความคิดนี้ไม่มีเหตุผลเพราะความทุกข์นั้นเกิดขึ้นจากปฏิกิริยาของบุคคลที่มีต่อสภาพการณ์ภายนอก จะทุกข์มากเพียงใดนั้นขึ้นอยู่กับความรู้สึกส่วนบุคคลเป็นสำคัญ บุคคลที่ไม่มีเหตุผลเช่นนี้จะรู้สึกหงุดหงิด มีอาการจุกเสียด ขาดความเป็นตัวของตัวเอง และไม่กล้าตัดสินใจต่อสภาพการณ์ที่เกิดขึ้น

6. บุคคลต้องวิตกกังวลต่อสิ่งที่เป็อันตรราย หรือน่ากลัวอยู่เสมอ ความคิดนี้ไม่มีเหตุผลเพราะความวิตกกังวลของบุคคลที่มีเกินเหตุ อาจทำให้เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นเป็นเรื่องใหญ่และร้ายแรงกว่าที่เป็นอยู่

7. การหลีกเลี่ยงความยากลำบาก และความรับผิดชอบในตนเองเป็นสิ่งที่ทำได้ง่ายกว่าการเผชิญกับมัน ความคิดนี้ไม่มีเหตุผลเนื่องจากบุคคลหนึ่งงานที่ยากลำบากอยู่เสมอจะทำให้สูญเสียความเชื่อมั่นในตนเอง

8. บุคคลควรพึ่งพาผู้อื่น และต้องมีคนที่เข้มแข็งกว่าเป็นที่พึ่ง ความคิดนี้ไม่มีเหตุผลเนื่องจากการพึ่งพาผู้อื่น โดยไม่จำเป็น จะทำให้บุคคลประสบความล้มเหลวในการเรียนรู้ ปราศจากความมั่นใจและนำไปสู่การพึ่งพาผู้อื่นมากขึ้น

9. ประสบการณ์หรือเหตุการณ์ในอดีต เป็นเครื่องตัดสินพฤติกรรมในปัจจุบันและอิทธิพลของประสบการณ์ในอดีต ไม่สามารถลบล้างหรือกำจัดได้ ความคิดนี้ไม่มีเหตุผลเนื่องจากพฤติกรรมที่ถือว่าสำคัญในอดีตอาจไม่เป็นพฤติกรรมที่สำคัญไม่ปัจจุบัน และวิธีการแก้ปัญหาในอดีตอาจไม่สัมพันธ์กับวิธีการแก้ปัญหาในปัจจุบัน อิทธิพลของประสบการณ์ในอดีตอาจถูกนำมาเป็นข้ออ้างที่จะไม่ยอมเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในปัจจุบัน

10. บุคคลควรเป็นทุกข์ต่อปัญหาของผู้อื่น ความคิดนี้ไม่มีเหตุผล ปัญหาของใครก็เป็นเรื่องของคนนั้น การกังวลของปัญหาของผู้อื่นมากเกินไป จะทำให้เป็นทุกข์และไม่สามารถแก้ไขปัญหานั้นได้

11. ปัญหาทุกปัญหาจะต้องมีหนทางแก้ไขได้อย่างสมบูรณ์แบบ ความคิดนี้ไม่มีเหตุผลเพราะในความเป็นจริงจะไม่มีวิธีแก้ปัญหาที่สมบูรณ์แบบ บุคคลที่ยึดมั่นในความคิดที่ไร้เหตุผลเช่นนี้จะนำไปสู่ความวิตกกังวลและความกลัว

ลักษณะความคิดที่สมเหตุสมผล

1. บุคคลที่ปรารถนาจะได้รับความรักและการยอมรับจากผู้อื่น แต่มิได้หมายความว่าต้องทุ่มเทความสนใจ และความปรารถนาที่จะได้รับแต่เพียงอย่างเดียว แต่ควรกระทำในสิ่งที่เป็นการให้ความรัก และคิดในสิ่งที่เป็นประโยชน์สร้างสรรค์

2. บุคคลจะกระทำการใด ๆ อย่างเต็มที่ เนื่องจากความต้องการที่จะกระทำมากกว่าที่จะทำให้ดีกว่าคนอื่น การทำงานก่อให้เกิดการเรียนรู้ และถึงแม้ว่าจะทำเต็มที่ก็อาจจะเกิดการผิดพลาดได้
 3. ทุกคนอาจจะพบกับความล้มเหลวหรือความผิดพลาดได้ จึงไม่มีเหตุผลที่จะกล่าวโทษตนเอง หรือผู้อื่น แต่ยอมรับความล้มเหลวนั้น และพยายามไม่ใหมันเกิดขึ้นอีก
 4. บุคคลจะไม่ทำให้สภาพการณ์ที่พึงพอใจให้เป็นเรื่องใหญ่ขึ้น ถ้าเป็นไปได้ควรปรับปรุงสภาพการณ์นั้นให้ดีขึ้น แต่ถ้าไม่สามารถทำได้ก็ควรยอมรับมัน และไม่ถือเป็นสิ่งเลวร้ายอย่างใด
 5. ถ้าบุคคลยอมรับว่าสิ่งที่ไม่พอใจ และสภาพการณ์ทางอารมณ์ที่เกิดขึ้นมีสาเหตุมาจากการรับรู้ การประเมินค่าของตนเอง สิ่งเหล่านั้นก็จะสามารถควบคุม หรือเปลี่ยนแปลงได้
 6. บุคคลเห็นความจริงว่า อันตรายที่มีอยู่ไม่ใช่อะไรเหมือนอย่างที่เขากลัว ควรรู้ว่าความวิตกกังวลเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดความกลัวมากกว่าเหตุการณ์ที่น่ากลัวจริง ๆ
 7. การเผชิญกับความยากลำบาก และความรับผิดชอบ จะเป็นประโยชน์ต่อตนเองในระยะยาวมากกว่าที่หลีกเลี่ยงมัน
 8. บุคคลมีความพยายามที่จะเป็นตัวของตัวเอง และความรับผิดชอบ แต่ควรพึ่งพาผู้อื่นหรือยอมรับการช่วยเหลือจากผู้อื่นเมื่อมีความจำเป็น
 9. บุคคลยอมรับว่าประสบการณ์ในอดีตมีความสำคัญ แต่ก็ตระหนักว่าเหตุการณ์ในปัจจุบันสามารถเปลี่ยนแปลงได้ โดยการวิเคราะห์จากอดีต การพิจารณาความเชื่อที่เป็นโทษเพื่อนำมาเป็นแนวทางในการปรับปรุงตนเองต่อไป
 10. เมื่อบุคคลอื่นเป็นทุกข์ หรือถูกรบกวน ควรพยายามหาทางช่วยเหลือเขาถ้าทำได้ ถ้าทำไม่ได้ก็ควรยอมรับมัน และทำเท่าที่ทำได้ให้ดีที่สุด
 11. บุคคลควรค้นหาทางในการแก้ปัญหาที่มีโอกาสเป็นไปได้หลาย ๆ ทาง และเลือกที่เหมาะสมที่สุด และยอมรับว่าไม่มีคำตอบ หรือหนทางแก้ไขที่สมบูรณ์แบบที่สุดในแต่ละปัญหา
- จุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม
เอลลิส และ ไวท์เลย์ (Ellis & Whiteley, 1979, pp. 54 - 57) ได้กำหนดเป้าหมายของการให้คำปรึกษากลุ่มทฤษฎีพิจารณาเหตุผล อารมณ์และพฤติกรรม ดังนี้
1. ช่วยให้บุคคลมีอารมณ์มั่นคง เหมาะสม ระวังอารมณ์ที่ไม่เหมาะสมซึ่งการให้คำปรึกษาตามทฤษฎีนี้ จะได้จำแนกอารมณ์ที่เหมาะสมกับอารมณ์ที่ไม่เหมาะสมออกจากกันอย่างชัดเจนคือ
 - 1.1 อารมณ์ที่เหมาะสม (Appropriate Emotion) คือ ภาวะอารมณ์ที่ช่วยผลักดันให้บุคคลสามารถตอบสนองต่อสภาพการณ์ที่เกิดขึ้นไปสู่เป้าหมายที่ต้องการได้ อารมณ์ที่เหมาะสมประกอบด้วย อารมณ์ที่เหมาะสมในทางบวก (Appropriate Positive Emotion) เป็นอารมณ์ที่แสดงถึงความต้องการปรารถนาและความชอบต่างๆ ของมนุษย์ต่อสภาพการณ์ที่เกิดขึ้น ได้แก่ อารมณ์ที่เกี่ยวกับความรัก ความสุข ความพึงพอใจ และความอยากรู้อยากเห็น เป็นต้น

อารมณ์ที่เหมาะสมในทางลบ (Appropriate Negative Emotion) เป็นอารมณ์ที่แสดงถึงความต้องการ ความคับข้องใจหรือ ไม่พึงพอใจต่อสภาพการณ์ที่เกิดขึ้น ได้แก่ อารมณ์ที่เกี่ยวกับความเสียใจ คับข้องใจ รำคาญใจ ไม่พึงพอใจ ซึ่งอารมณ์ด้านลบนี้ จัดอยู่ในประเภทอารมณ์ที่เหมาะสม เนื่องจากอารมณ์ประเภทนี้ จะช่วยกระตุ้นให้บุคคลพยายามเปลี่ยนแปลง สภาพการณ์ที่ก่อให้เกิดอารมณ์ทางลบ ไปสู่อารมณ์ที่ตนต้องการได้ เช่นสภาพการณ์ที่บุคคลถูกปฏิเสธ หรือประสบความล้มเหลวในการทำงาน ทำให้บุคคลเป็นทุกข์หรือเสียใจ ซึ่งอารมณ์นี้จะกระตุ้นให้บุคคลมีความพยายามในการทำงานเพิ่มขึ้น เพื่อให้ได้สิ่งที่ตนต้องการ

1.2 อารมณ์ไม่เหมาะสม (Inappropriate Emotion) คือ ภาวะอารมณ์ที่ขัดขวางการตอบสนอง สภาพการณ์ที่เกิดขึ้นของบุคคลมิให้ไปสู่เป้าหมายที่ต้องการ ได้แก่ อารมณ์ที่แสดงถึงความวิตกกังวล ความรู้สึกทุกข์ศอกอย่างหนัก ซึมเศร้า (Depression) ท้อแท้สิ้นหวัง (Despair) และความรู้สึกไม่มีคุณค่า (Worthlessness) อารมณ์ประเภทนี้จัดเป็นอารมณ์ที่ไม่เหมาะสม เนื่องจากอารมณ์เหล่านี้ ไม่ได้ช่วยผลักดันให้บุคคลพยายามเปลี่ยนแปลงให้เกิดอารมณ์ที่เหมาะสมและไปสู่สภาพการณ์ที่ตนต้องการ หรือประสบความล้มเหลวในการทำงาน อาจทำให้บุคคลนั้น ไม่กระตือรือร้น เฉื่อยชาและมีคิดจะปรับปรุงตนเอง เพื่อให้ได้รับสิ่งที่ตนต้องการ

2. ช่วยให้ผู้รับบริการมีความสนใจตนเอง เข้าใจตนเอง และเป็นตัวของตัวเองมากยิ่งขึ้น แต่เนื่องจากมนุษย์ต้องอยู่ในโลกกับบุคคลอื่น ดังนั้นเขาจึงไม่ควรสนใจเฉพาะตนเอง แต่ควรให้ความสนใจและเมตตาต่อผู้อื่นด้วย จึงจะทำให้มนุษย์อยู่ร่วมโลกกันได้อย่างมีความสุข

3. ช่วยให้ผู้รับบริการมีความรับผิดชอบต่อตนเอง สามารถเลือกดำเนินชีวิต และแก้ปัญหาต่าง ๆ ได้ด้วยตนเอง ถ้าต้องการความช่วยเหลือจากบุคคลอื่น จะต้องไม่เรียกร้องจากผู้อื่น โดยสิ้นเชิง

4. ช่วยให้ผู้รับบริการใจกว้าง มีความอดทน และมีความเป็นผู้ใหญ่ ควรคิดว่าทุกคนย่อมมีโอกาสผิดพลาดได้ เมื่อเห็นว่าบุคคลใดมีพฤติกรรมไม่พึงปรารถนา ควรให้อภัย ไม่ควรประณามว่าเกิดจากสันดานของเขา

5. ช่วยให้ผู้รับบริการยอมรับความไม่เที่ยงแท้ต่าง ๆ ผู้รับบริการควรมีอารมณ์ที่มั่นคงและยอมรับข้อเท็จจริงว่า เราอยู่ในโลกของความไม่แน่นอน ไม่มีอะไรที่แน่นอนร้อยเปอร์เซ็นต์ ฉะนั้นไม่ควรยึดมั่นถือมั่น และเมื่อเกิดความเปลี่ยนแปลงใด ๆ ขึ้นไม่ควรหวั่นไหวเกินกว่าเหตุ

6. ช่วยให้ผู้รับบริการมีความยืดหยุ่นของความคิด โดยยอมรับความแตกต่างระหว่างบุคคล ที่มีแนวความคิดต่างกัน โดยไม่ด้นทุรังหรือทอนไม้ได้เมื่อผู้อื่นแสดงความคิดเห็นที่แตกต่างจากตน ไม่ยึดมั่นตายตัวกับกฎเกณฑ์ที่กำหนดขึ้น

7. ช่วยให้ผู้รับบริการมีความมุ่งมั่น มีความตั้งใจจริงที่จะทำสิ่งที่เขาคิดว่าเขาเห็นความสำคัญ และให้ความสนใจ

8. ช่วยให้ผู้รับบริการกล้าที่จะเสี่ยงตัดสินใจ หรือเสี่ยงกระทำสิ่งต่าง ๆ ด้วยความคิดของตนเองบ้าง แม้จะไม่แน่ใจในผลที่จะได้รับร้อยเปอร์เซ็นต์

9. ช่วยให้ผู้รับบริการเกิดความยินดีที่มีชีวิตอยู่ในโลกนี้ และยอมรับตนเอง หาความสุขใส่ตัว โดยไม่นำความเดือดร้อนแก่บุคคลอื่น

10. ช่วยให้ผู้บุคคลพิจารณาสิ่งต่าง ๆ อย่างรอบคอบเต็มไปด้วยวิจรรณญาณ เช่น ไม่ประเมินตนเองโดยใช้เกณฑ์จากภายนอกโดยสิ้นเชิง เกณฑ์ภายนอก เช่น พิจารณาจากความสำเร็จที่จะได้รับ หรือการที่บุคคลอื่นประเมินเขาโดยเฉพาะการประเมินจากคนเพียงคนเดียว

11. ช่วยให้ผู้บุคคลอยู่ในโลกแห่งความเป็นจริง ยอมรับข้อเท็จจริงว่ามนุษย์ทุกคนไม่สามารถประสบความสำเร็จในทุก ๆ สิ่งที่คุณต้องการ และไม่สามารถหลีกเลี่ยงทุก ๆ สิ่งที่คุณไม่พึงพอใจช่วยให้บุคคลตระหนักว่า ทั้งตนเอง และบุคคลอื่นมีข้อบกพร่องและมีโอกาสกระทำผิดความต้องการที่จะมีสุขภาพจิตที่สมบูรณ์แบบ เป็นความเพ้อฝันเท่านั้น

ขั้นตอนการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม

ในการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม ผู้ให้คำปรึกษาต้องช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาจัดความคิดที่ไม่สมเหตุสมผล หรือความคิดที่ไม่มีเหตุผล แล้วแทนที่ด้วยความคิดที่สมเหตุสมผล ซึ่ง เจียรนัย ทรงชัยกุล (2523, หน้า 65 - 66) ได้กล่าวถึงขั้นตอนในการให้คำปรึกษาดังนี้

1. ขั้นเริ่มต้นกระบวนการให้การช่วยเหลือ ผู้ให้คำปรึกษาควรสร้างสายสัมพันธ์ รวมทั้งการมีสัมพันธภาพระหว่างผู้ให้และผู้รับคำปรึกษา ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นพื้นฐานในการทำงานร่วมกัน เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย สามารถระบายความคิด ความเชื่อของตนเองได้อย่างอิสระได้รับการยอมรับ โดยปราศจากเงื่อนไข

2. ขั้นดำเนินการให้การช่วยเหลือ การให้บริการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม มีวิธีดำเนินการให้ความช่วยเหลือ ซึ่งมุ่งเน้นการให้ผู้รับคำปรึกษาถึงความเชื่อที่ไร้เหตุผล และเรียนรู้วิธีคิดอย่างมีเหตุผล ซึ่งประกอบด้วยขั้นตอนย่อย ๆ 4 ขั้นตอน ดังต่อไปนี้

ขั้นที่หนึ่ง ผู้ให้คำปรึกษาชี้แจงให้ผู้รับคำปรึกษาตระหนักถึงความเชื่อที่ไร้เหตุผลของเขา ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเข้าใจถึงผลของการมีอารมณ์ ความรู้สึกที่ไม่เหมาะสมซึ่งมีเหตุผลมาจากความคิด ความเชื่อที่ไร้เหตุผล รวมทั้งช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเรียนรู้ที่จะจำแนกความคิดความเชื่อที่มีเหตุผล ออกจากความคิด ความเชื่อที่ไร้เหตุผล

ขั้นที่สอง ผู้ให้คำปรึกษากระตุ้นให้ผู้รับคำปรึกษารับผิดชอบต่อปัญหาทางอารมณ์และพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมของตน ซึ่งมีสาเหตุมาจากความคิด ความเชื่อที่ไร้เหตุผล

ขั้นที่สาม ผู้ให้คำปรึกษาช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาต่อต้าน และขจัดความคิด ความเชื่อที่ไร้เหตุผล และปรับเปลี่ยนความคิด ความเชื่ออย่างมีเหตุผล โดยใช้วิธีการให้ความช่วยเหลือแบบนำทาง

และนำเอาวิธีการเชิงวิทยาศาสตร์มาอธิบายชี้แจง และสอนให้ผู้รับคำปรึกษาเกิดการเรียนรู้ที่จะคิดอย่างมีเหตุผล

ขั้นที่สี่ ผู้ให้คำปรึกษาช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาคงความเป็นบุคคลากรที่มีความคิด ความเชื่อ ที่มีเหตุผล ทั้งในปัจจุบันและต่อไปในอนาคต รวมทั้งกระตุ้นให้ผู้รับคำปรึกษาพัฒนาปรัชญาในการดำเนินชีวิตของคนอย่างมีเหตุผล

3. ขั้นตอนการให้ความช่วยเหลือ ผู้ให้คำปรึกษาช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาพบทวนการเปลี่ยนแปลง และความก้าวหน้าที่เกิดขึ้นกับตัวเอง เช่น มีอารมณ์ ความรู้สึก และพฤติกรรมใหม่ที่เหมาะสมขึ้น

· วัชร ทรัพย์มี (2533, หน้า 12) ก็ได้กล่าวถึงขั้นตอนในการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม ว่ามี 4 ขั้นตอน ดังนี้คือ

ขั้นแรก ผู้ให้คำปรึกษาช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาตระหนักว่าความคิดของผู้รับคำปรึกษาเป็นความคิดที่ไร้เหตุผลอย่างไร และทำไมจึงคิดเช่นนั้น ทำให้เกิดปัญหาทางอารมณ์ได้อย่างไร ผู้ให้คำปรึกษาพยายามช่วยเหลือให้ผู้รับคำปรึกษาเรียนรู้ที่จะแยกความเชื่อที่มีเหตุผลออกจากความเชื่อที่ไร้เหตุผล

ขั้นที่สอง ผู้ให้คำปรึกษากระตุ้นให้ผู้รับคำปรึกษาตระหนักว่า เขาจะต้องรับผิดชอบต่อปัญหาของตน อันเนื่องมาจากการที่เขาเฝ้าคิดอย่างไร้เหตุผล

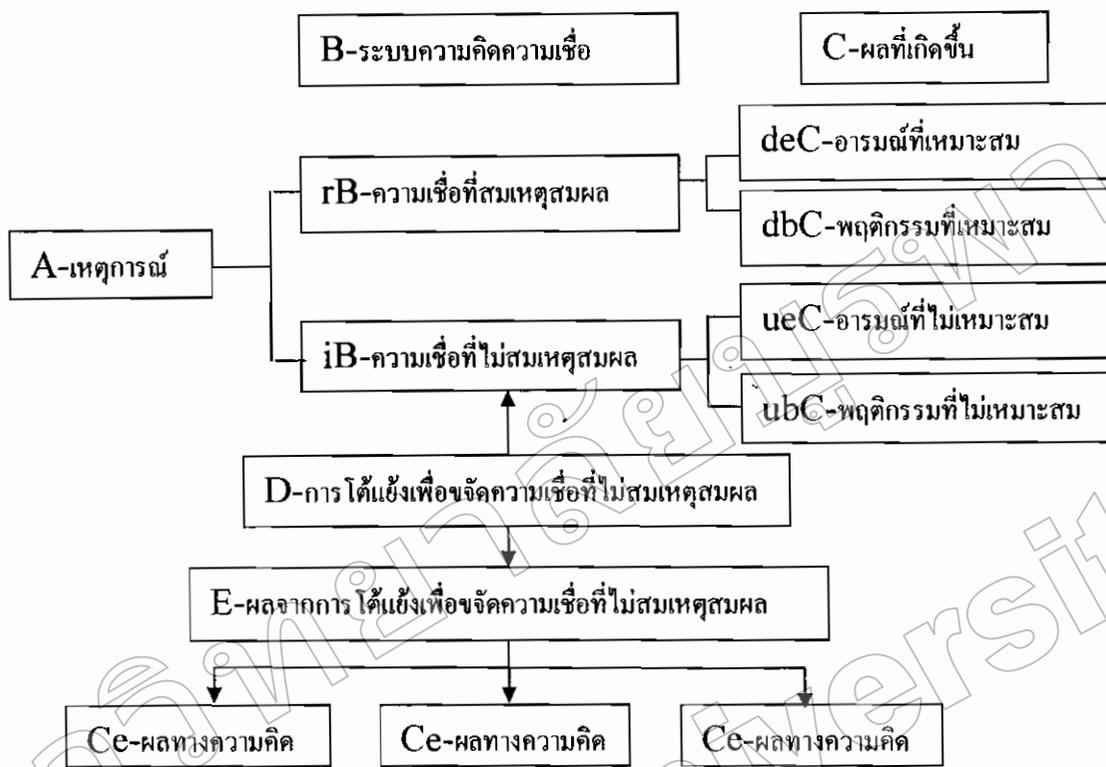
ขั้นที่สาม ผู้ให้คำปรึกษากระตุ้นให้ผู้รับคำปรึกษาเปลี่ยนความคิด ให้จัดความคิดอันไร้เหตุผลออกไปเสีย โดยใช้วิธีแบบนำทาง ชักชวน ชี้แจงเหตุผล

ขั้นสุดท้าย เป็นขั้นที่ผู้ให้คำปรึกษาช่วยให้ผู้รับปรึกษามีความคิดที่มีเหตุผลในเรื่องทั่วไป ซึ่งไม่เกี่ยวกับปัญหาในปัจจุบันของคน เพื่อช่วยให้ผู้รับคำปรึกษามีปรัชญาในชีวิตอันเต็มไปด้วยเหตุผล เพื่อจะได้ไม่ตกเป็นเหยื่อของความคิดอันไร้เหตุผลอีกต่อไปในอนาคต

วิธีการให้คำปรึกษาโดยหลักเอบีซีดี (ABCDE)

ชาร์ฟ (Sharf, 1996, p. 347) กล่าวว่า หลักสำคัญของ การให้คำปรึกษากลุ่มทฤษฎี พิเคราะห์ เหตุผล อารมณ์และพฤติกรรม คือ การนำแนวความคิดเอบีซี (ABC) ไปใช้กับปัญหาของผู้รับคำปรึกษา ส่วนมากหลักการนี้จะถูกใช้ในครั้งแรกและครั้งต่อ ๆ มา ผู้ให้คำปรึกษามักอธิบายถึงองค์ประกอบ ทั้งสามอย่างชัดเจนแก่ผู้รับคำปรึกษาและในการให้คำปรึกษาต้องใช้องค์ประกอบดี (D มาจาก Disputing) ด้วยการโต้แย้ง มี 3 ประเภทพื้นฐาน คือการค้นหาความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผล การแยกแยะความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลจากความคิดความเชื่อที่สมเหตุสมผล และการโต้แย้งถกเถียงความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผล เมื่อมีการโต้แย้งความคิดความเชื่ออย่างรวดเร็วและสำเร็จ ผู้รับคำปรึกษาจะเกิดประสบการณ์ใหม่ คือ อี (E มาจาก Effects) ผลที่เกิดขึ้นใหม่ คือ การมีความคิดความเชื่อที่สมเหตุสมผลและมีระดับของอารมณ์ต่อปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างเหมาะสม

ดังนั้น กระบวนการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม จึงมีความสัมพันธ์ระหว่างเอบีซีดีอี (ABCDE) ตามแผนผังดังนี้ (Ellis & Whiteley, 1979, p. 75)



ภาพที่ 5 กระบวนการให้คำปรึกษาทฤษฎีพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม

จากแผนผังดังกล่าวสามารถอธิบายได้ดังนี้

เอ คือ เหตุการณ์ที่มากกระตุ้น สามารถแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจริงและสิ่งที่ได้รับคำปรึกษาว่าเกิดอะไรขึ้น เช่น เหตุการณ์ที่มากกระตุ้น คือ เกรควิชาภูมิศาสตร์ของฉันแย่มาก สิ่งที่ได้รับคำปรึกษาออกเหล่านี้เป็นการรวมกันของเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น (Event) กับการรับรู้ (Perception) และการประเมิน (Evaluation) เพื่อเป็นการทำให้เหตุการณ์ชัดเจนยิ่งขึ้น ผู้ให้คำปรึกษาอาจจะถามว่า “เกรดในการสอบวิชาภูมิศาสตร์นี้ได้เท่าไร” การทำให้เหตุการณ์ที่มากกระตุ้นชัดเจนขึ้นและหลีกเลี่ยงรายละเอียดและความคลุมเครือที่ไม่จำเป็นจะเป็นประโยชน์มาก ในบางครั้งผู้รับคำปรึกษาอาจกล่าวถึงเหตุการณ์ที่มากกระตุ้นมากเกินไป ผู้ให้คำปรึกษาจึงจำเป็นต้องเลือกสนใจบางเหตุการณ์เท่านั้น

บี คือ ความคิดความเชื่อ ซึ่งมีอยู่ 2 ประเภท คือ ความคิดความเชื่อที่สมเหตุสมผล และความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผล ความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลจะมีลักษณะมองเกินกว่าเหตุ (Exaggerated) และต้องการให้เป็นไปตามที่ต้องการอย่างไม่บิดพลิ้ว (Absolutistic) ความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลนี้นำไปสู่อารมณ์ที่เป็นทุกข์ และไม่สามารถช่วยให้บุคคลบรรลุเป้าหมายของตนได้ การทำ ความคุ้นเคยกับความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลจะเป็นประโยชน์ในการเรียนรู้ที่จะแยกแยะความคิดความเชื่อเพื่อนำไปสู่การโต้แย้ง

ซึ่ง คือ ผลที่เกิดขึ้น บางครั้งผู้รับคำปรึกษาอาจจะเกิดขึ้น ผลที่เกิดขึ้นในครั้งแรกที่มาปรึกษา เช่น “ฉันรู้สึกเศร้ามาก” ผู้ให้คำปรึกษาที่เริ่มงานในระยะแรกอาจจะมีคำถามในการแยกแยะระหว่างความคิดความเชื่อและผลที่เกิดขึ้น แต่ความแตกต่างก็คือ เราไม่สามารถโต้แย้งความรู้สึกจากประสบการณ์ที่เกิดขึ้นในขณะที่เราสามารถโต้แย้งความคิดความเชื่อได้ เมื่อผู้ให้คำปรึกษาจัดการกับความรู้สึก ผู้รับคำปรึกษาอาจจะไม่ชัดเจนในอารมณ์ของตน อาจจะกล่าวถึงอารมณ์ของตน ไม่ถูกต้องหรือแสดงอารมณ์มากกว่าความเป็นจริง ส่วนมากแล้วผลที่เกิดขึ้นสามารถเปลี่ยนแปลงได้โดยการเปลี่ยนที่ความคิด ความเชื่อ แต่อย่างไรก็ตามผู้รับคำปรึกษาอาจจะมีความตั้งใจที่จะบรรลุผลเช่น ถ้าผู้หญิงคนหนึ่งต้องการที่จะทำให้ตนเองรู้สึกดีขึ้นเกี่ยวกับงานของตน สิ่งที่จะต้องทำคือ เธอควรมีความตั้งใจที่จะเปลี่ยนความโกรธของตนเองที่มีต่อหัวหน้าของเธอให้ได้

ดี คือการโต้แย้ง วิธีการพื้นฐานและความสำคัญในการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม คือ การสอนปรัชญาของหลักการ เอพิซี แก่ผู้รับคำปรึกษาและการโต้แย้งความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผล ในการโต้แย้งความคิดความเชื่อมีอยู่ 3 ส่วน คือ การค้นหาความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผล การแยกแยะความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผล การโต้แย้งความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผล ในครั้งแรกผู้รับคำปรึกษาจะค้นหาความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลของผู้รับคำปรึกษาและช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาค้นหาความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลจากการรับรู้ของตน ความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลอาจแฝงอยู่ภายใต้เหตุการณ์กระตุ้นที่หลากหลาย เช่น ผู้รับคำปรึกษาอาจจะมีความรู้สึกเครียดเกี่ยวกับงาน เพราะเขามีความรู้สึกว่าทุกคนจะต้องขึ้นขอบในความสามารถของเขา การค้นหาความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผล ซึ่งเป็นส่วนแรกของการโต้แย้ง ผู้ให้คำปรึกษาอาจจะกล่าวว่า “คนอื่นจะต้องเห็นฉันเป็นคนฉลาดและมีไหวพริบ” และขั้นตอนต่อไปคือ การแยกแยะความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลออกจากความคิดความเชื่อที่สมเหตุสมผล การทำให้ผู้รับคำปรึกษาตระหนัก และมองเห็นถึงความแตกต่างของ “ต้อง (Mustes), ควร (Shoulds)”, “น่าจะ (Oughts)” และความต้องการในลักษณะที่ไม่สอดคล้องกับความเป็นจริงอื่น ๆ จะช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเรียนรู้ว่า ความเชื่อไหนเป็นความเชื่อที่สมเหตุสมผลหรือไม่สมเหตุสมผล สิ่งสำคัญในการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์และพฤติกรรม คือ การโต้แย้งถกเถียงความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผล ผู้ให้คำปรึกษาอาจจะถามผู้รับคำปรึกษาว่า “เพราะเหตุใดคุณถึงจะต้องทราบบอะไรกำลังเกิดขึ้นในที่ทำงานของคุณทุกเรื่อง” การโต้แย้งถกเถียงความคิดความเชื่อที่ไร้เหตุผลจะช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลไปสู่ความคิดความเชื่อที่มีสมเหตุสมผล ซึ่งจะทำให้ความรู้สึกไม่สบายใจของผู้รับคำปรึกษาลดลง

ผู้ให้คำปรึกษาสามารถใช้กลวิธีหลายอย่างในการโต้แย้งหรือถกเถียงความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผล เช่นการบรรยาย (Lecture) การโต้แย้งแบบไซครติค (Socratic Debate) การสร้าง

อารมณ์ขัน (Humor) การสร้างสรรค์ (Creativity) การเปิดเผยตนเอง (Self - Disclosure) จากการใช้การบรรยาย ผู้รับคำปรึกษาจะอธิบายว่า เหตุใดความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลเป็นการคิดทำลายตนเอง (Self - Defeating) การได้รับข้อมูลป้อนกลับจากผู้รับคำปรึกษาที่แสดงว่าเขาเข้าใจว่า ผู้ให้คำปรึกษาได้อธิบายสิ่งเป็นสิ่งสำคัญมาก คำตอบง่าย ๆ เพียง “ใช่” หรือ “ไม่ใช่” นั้นยังไม่เป็นการเพียงพอในการโต้แย้งในรูปแบบของโซเครติค ผู้ให้คำปรึกษาจะชี้ให้ผู้รับคำปรึกษาเห็นถึงการขาดเหตุผลและความไม่ถูกต้องในความคิดความเชื่อของผู้รับคำปรึกษา สนับสนุนการถกเถียงของผู้รับคำปรึกษา เพื่อว่าผู้รับคำปรึกษาจะไม่เพียงแต่ยอมรับแนวคิดผู้ให้คำปรึกษาชี้ให้เห็นเท่านั้น แต่ยังเป็นการที่ผู้รับคำปรึกษาสามารถคิดได้ด้วยตนเอง นอกจากนี้บุคคลควรจะเข้าใจถึงความตลกขบขันต่อความคิดที่ไม่สมเหตุสมผลของตนเอง นอกจากนี้บุคคลควรจะเข้าใจถึงความตลกขบขันต่อความคิดที่ไม่สมเหตุสมผลของตนเอง แต่ไม่ใช่ความรู้สึกขบขันต่อตนเอง การใช้วิธีการสร้างอารมณ์ขันและการสร้างสรรค์ เช่น เรื่องราวและคำอุปมาผู้ให้คำปรึกษาจะสามารถรักษาสัมพันธภาพที่ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเปิดเผยตนเองสู่การเปลี่ยนแปลงและไม่ขัดแย้ง การเปิดเผยตนเองของผู้รับคำปรึกษาเกี่ยวกับการใช้หลักการเอบีซี (ABC) เพื่อจัดการกับความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลของตนเองก็เป็นประโยชน์ การเพิ่มความคุ้นเคยกับการโต้แย้งความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลของผู้รับคำปรึกษาจะสามารถนำไปสู่การพัฒนาทวิวิธีใหม่ ๆ ได้

อี คือ ผลที่เกิดขึ้นจากการโต้แย้งความคิดความเชื่อ เมื่อผู้รับคำปรึกษาถูกโต้แย้ง ความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลของตน ผู้รับคำปรึกษาจะพัฒนาปรัชญาความคิดที่มีประสิทธิภาพขึ้น ปรัชญาความคิดนี้จะเกิดจากหลักการ เอบีซี ซึ่งช่วยให้บุคคลพัฒนาความคิดความเชื่อที่มีเหตุผล แทนความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลอันไม่เหมาะสม ปรัชญาความคิดอันใหม่ที่มีประสิทธิภาพนี้จะทำให้เกิดพฤติกรรมที่ดีและลดความรู้สึกเศร้าและเกลียดตนเองลงในขณะที่ทำให้เกิดความรู้สึกพึงพอใจและความยินดี

เทคนิคในการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม

การที่ผู้ให้คำปรึกษาจะสามารถช่วยเหลือให้ผู้รับคำปรึกษาเปลี่ยนความคิดที่ไม่มีเหตุผลเป็นความคิดที่มีเหตุผลนั้น ผู้ให้คำปรึกษาต้องอาศัยเทคนิคการให้คำปรึกษาต่าง ๆ มาใช้ เพื่อให้ผู้มาขอรับคำปรึกษาสามารถเปลี่ยนความคิดได้อย่างมีเหตุผล มีอารมณ์ที่เหมาะสมและมีพฤติกรรมที่พึงประสงค์ ซึ่งการเลือกใช้เทคนิคขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของผู้รับคำปรึกษา ตามความเชื่อลักษณะอารมณ์ และพฤติกรรมที่เกิดขึ้น เอลลิส และ ไวท์เลย์ (Ellis & Whiteley, 1979, pp. 66 - 68, 73 - 94) ได้กล่าวถึงเทคนิคที่นำมาใช้ในการพัฒนาความคิด อารมณ์ และพฤติกรรมของบุคคลดังนี้

1. เทคนิคทางปัญญา (Cognitive Techniques) เป็นเทคนิคที่นำมาใช้ในการพัฒนาความคิดของผู้รับคำปรึกษา เพื่อให้สามารถขจัดความคิดที่ไม่มีเหตุผลให้หมดสิ้นไป และพัฒนาความคิดที่มีเหตุผลขึ้นมาแทน อันได้แก่

การพูดถึงตนเองอย่างมีเหตุผล (Employing New Self - Statement) เป็นวิธีการสอนให้ผู้รับคำปรึกษาเปลี่ยนคำพูดของคนใหม่ โดยใช้เหตุผลแทนคำพูดเดิมที่ไม่มีเหตุผล

การบ้านเพื่อฝึกทางปัญญา (Cognitive Homework) เป็นวิธีที่ให้ผู้รับคำปรึกษาฝึกวิเคราะห์ความคิด อารมณ์ และพฤติกรรมของคนตามรูปแบบ เอบีซีดีอี ของเอลลิส โดยให้ผู้รับคำปรึกษากรอกข้อความ หรือประโยค ตั้งแต่หัวข้อ เอ (A) ถึง อี (E) ลงในแบบฟอร์มการคิดอย่างมีเหตุผลด้วยตนเอง (Rational Self Help Form) เมื่อเผชิญกับสถานการณ์ที่ก่อให้เกิดอารมณ์ที่ไม่เป็นสุขแล้วให้ผู้รับคำปรึกษา นำข้อความหรือประโยคที่บันทึก ในแบบฟอร์มดังกล่าวมาตรวจสอบและวิเคราะห์ร่วมกับผู้ให้คำปรึกษา เพื่อให้ผู้รับคำปรึกษา จัดความคิดที่ไม่มีเหตุผลให้หมดไป และสามารถพัฒนาความคิดที่มีเหตุผลขึ้นมาแทน มีความรู้สึกและอารมณ์ที่เหมาะสมและแสดงพฤติกรรมได้อย่างถูกต้อง ซึ่งแบบฟอร์มการคิดอย่างมีเหตุผลด้วยตนเองประกอบด้วยองค์ประกอบดังนี้ คือ

เอ (A) = Activating Experience or Event คือ เหตุการณ์ที่เกิดขึ้น เช่น ฉันไปสอบสัมภาษณ์ และถูกปฏิเสธเข้าทำงาน

บี (B) = Belief or Thinking คือ ความเชื่อหรือความคิดที่มีต่อเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นแบ่งเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่

อาร์บี (rB) = Rational Belief or Thinking คือความเชื่อหรือความคิดที่มีต่อเหตุผลเช่น

- ฉันไม่ชอบการถูกปฏิเสธเช่นนี้เลย
- ฉันอยากได้รับการยอมรับเข้าทำงาน
- ดูเหมือนว่าจะไม่ใช่เรื่องง่ายนักที่จะได้ทำงานที่ฉันต้องการ

ไอบี (iB) = Irrational Belief or Thinking คือความเชื่อหรือความคิดที่ไม่มีเหตุผลเช่น

- เป็นเรื่องร้ายแรงที่ไม่ได้รับการตอบรับเข้าทำงาน
- การปฏิเสธรับเข้าทำงานนี้ทำให้ดูเหมือนฉันเป็นคนไร้ค่า
- ฉันคงจะไม่มีวันได้งานที่ฉันต้องการ
- ฉันคงประสบความล้มเหลวในการสอบสัมภาษณ์งานครั้งต่อไป

ซี (C) = Emotional or Behavioral Consequence คือ ภาวะอารมณ์ หรือพฤติกรรมที่เกิดจากความเชื่อ หรือความคิดต่อเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น แบ่งออกเป็น 4 ลักษณะ คือ

ดีอีซี (deC) = Desirable Emotional Consequences คืออารมณ์ที่เหมาะสม เช่น

- ฉันคงหางานที่อื่นได้
- ฉันคงมีทักษะในการสัมภาษณ์ไม่ดี ควรฝึกทักษะในการสัมภาษณ์เพิ่มขึ้น

ดีซีบี (dcB) = Desirable Behavioral Consequence คือพฤติกรรมที่เหมาะสมเช่น

- ค้นหางานอื่นต่อไป
- พยายามฝึกทักษะในการสัมภาษณ์เพิ่มมากขึ้น

ยูอีซี (ueC) = Undesirable Emotional Consequence คืออารมณ์ที่ไม่เหมาะสม เช่น

- ฉันรู้สึกท้อแท้สิ้นหวัง
- ฉันรู้สึกวิตกกังวล
- ฉันรู้สึกว่าฉันไร้ค่า
- ฉันรู้สึกแค้นเคือง

ยูบีซี (ubC) = undesirable Behavioral Consequence คือพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม เช่น

- ฉันไม่ไปสัมภาษณ์งานอื่น ๆ อีกต่อไป
- ฉันวิตกกังวลมากจนเป็นผลให้สอบสัมภาษณ์เข้าทำงานที่อื่น ไม่ได้

ดี (D) = Disputing or Debating your Irrational Belief คือ การคิดวิจารณ์ หรือการขัด

ความเชื่อหรือความที่ไม่มีเหตุผล เช่น

- ทำไมจึงเป็นเรื่องร้ายแรงที่ถูกปฏิเสธงาน
- ทำไมจึงทนต่อการถูกปฏิเสธไม่ได้
- มีอะไรเป็นเครื่องยืนยันว่าฉันสอบสัมภาษณ์ได้ดี และหน่วยงานนั้นต้องรับฉัน

เข้าทำงาน

- การถูกปฏิเสธทำให้ฉันเป็นคนไร้ค่าได้อย่างไร
- ทำไมจึงคิดว่างานที่ฉันต้องการอีกไม่ได้ต่อไป
- ทำไมฉันต้องประสบความสำเร็จในการสอบสัมภาษณ์ครั้งต่อไป

อี (E) = Effect of Disputing or Debating Your Irrational Belief คือ ผลที่ตามมาจากการคิดวิจารณ์ หรือการขัดความคิดที่ไม่มีเหตุผลของตนเอง ซึ่งทำให้ผลทั้งในแง่ความคิด อารมณ์ พฤติกรรมที่เหมาะสม แบ่งเป็น 3 ลักษณะ ได้แก่

ซีอี (cE) = Cognitive Effect คือ ความคิดที่มีเหตุผล เช่น

- ไม่ใช่เรื่องร้ายแรงที่จะถูกปฏิเสธงาน แม้จะทำให้ฉันไม่สบายใจ
- ไม่มีเหตุผลพอว่า ทำไมฉันจึงประสบความสำเร็จในการสอบสัมภาษณ์เข้าทำงานครั้งต่อไป โดยเฉพาะถ้าฉันปรับปรุงตนเอง ข้อผิดพลาดที่ได้รับจากการสอบสัมภาษณ์ครั้งก่อน
- การถูกปฏิเสธเข้าทำงานไม่ได้หมายความว่า ฉันไร้ค่า แต่อาจเป็นเพราะฉันมีลักษณะบางประการที่ไม่เหมาะสมกับงานหรือด้วยเหตุผลอื่น
- การถูกปฏิเสธงานครั้งนี้ไม่ได้หมายความว่า ฉันจะหางานใหม่ไม่ได้ แม้ว่าจะหางานนั้นจะหายากก็ตาม

อีอี (eE) = Emotion Effect คืออารมณ์ที่เหมาะสม เช่น

- ฉันรู้สึกเสียใจที่ไม่ได้งานทำ
- ฉันไม่สบายใจในเรื่องนี้แต่ไม่ได้ท้อแท้สิ้นหวัง
- ฉันมีความรู้สึกอยากลองหางานทำอีกที (ฮึดสู้)

บีอี (bE) = Behavioral Effect คือ พฤติกรรมที่เหมาะสม เช่น

- ฉัน ไปสอบสัมภาษณ์เข้าทำงานที่อื่น
- ฉันเริ่มสำรวจตนเองและฝึกทักษะต่าง ๆ ที่จำเป็นในการสอบเข้าทำงานเพิ่มเติม
- ฉันส่งจดหมายสมัครงานเพิ่มขึ้น

2. เทคนิคทางด้านอารมณ์ (Emotive Techniques) เป็นเทคนิคที่นำมาใช้พัฒนาอารมณ์ของผู้รับคำปรึกษาได้แก่

จินตนาการในการใช้เหตุผลและอารมณ์ของตน (Rational Emotive Imagery) เทคนิคนี้เป็นรูปแบบของการฝึกทางจิตซึ่งออกแบบเพื่อสร้างรูปแบบที่เขายากจะคิด รู้สึกและกระทำในชีวิตจริง เพื่อให้รับรู้ถึงความรู้สึกและอารมณ์ที่ไม่เหมาะสมของตนเอง และให้ผู้รับคำปรึกษาขจัดความคิดที่ไม่มีเหตุผลให้หมดไป ซึ่งจะทำให้เกิดความรู้สึกหรืออารมณ์ที่เหมาะสมขึ้นแทน การแสดงบทบาทสมมติ (Role Playing) เป็นการทดลองให้ผู้รับคำปรึกษาสวมบทบาทผู้อื่น เพื่อให้รู้ถึงความรู้สึกและอารมณ์ในบทบาทของผู้อื่น และเปลี่ยนความคิดของตนได้อย่างมีเหตุผล ตัวอย่างเช่น ผู้หญิงคนหนึ่งอาจถอนตัวจากการสมัครเข้ามหาวิทยาลัยเพราะกลัวว่าตนจะไม่ได้เข้า แต่ความคิดว่าจะ ไม่ได้เข้ามหาวิทยาลัยที่เลือกไว้ทำให้เธอรู้สึกว่าเป็นคนโง่

การฝึกจัดการกับความอาย (Shame - Attacking Exercise) เอลลิสได้พัฒนาแบบฝึกปฏิบัติเพื่อช่วยให้คนลดความอายอย่างไม่สมเหตุผลต่อพฤติกรรมของเขา โดยฝึกให้ผู้รับคำปรึกษากลับที่จะแสดงพฤติกรรมที่ตนรู้สึกอายให้ปรากฏ โดยไม่รู้สึกอายอีกต่อไป

3. เทคนิคทางพฤติกรรม (Behavioral Techniques) เป็นเทคนิคที่นำมาใช้พัฒนาพฤติกรรมของผู้รับคำปรึกษา ให้มีพฤติกรรมที่พึงประสงค์ได้แก่

การฝึกทักษะ (Skill Training) เป็นวิธีการฝึกให้ผู้รับคำปรึกษาเกิดทักษะในการแสดงออก เช่น ทักษะในการกล้าแสดงออกอย่างมีเหตุผล เพื่อช่วยให้ผู้รับคำปรึกษารับรู้ตนเองได้อย่างถูกต้อง ซึ่งจะนำไปสู่การคิดอย่างมีเหตุผล และแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมต่อไป

การวางเงื่อนไขแบบการกระทำ (Operant Conditioning) เป็นเทคนิคที่นำมาใช้ในการให้คำปรึกษา โดยผู้ให้คำปรึกษานำผลกรรมมาเป็นตัววางเงื่อนไขให้บุคคลแสดงพฤติกรรมที่พึงประสงค์ ในการวางเงื่อนไขผลที่นิยมใช้ส่วนใหญ่จะเป็นการวางเงื่อนไข โดยให้การเสริมแรง ซึ่งการวางเงื่อนไขโดยการเสริมแรงนี้ เป็นวิธีการฝึกให้ผู้รับคำปรึกษาสามารถแสดงพฤติกรรมที่พึงประสงค์ และผู้ให้คำปรึกษาแสดงพฤติกรรมตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

วัชร ทรัพย์มี (2533, หน้า 113 - 116) ได้รวบรวมเทคนิควิธีการในการให้คำปรึกษาซึ่งมีดังต่อไปนี้

1. การสอนหรือการอธิบายโดยตรง (Direct Teaching) ผู้ให้คำปรึกษาอธิบายหรือชี้แจงแก่ผู้รับคำปรึกษาโดยตรง เพื่อแก้ความคิดที่ไม่มีเหตุผลของผู้รับคำปรึกษา

2. การกำหนดงานให้ทำ (Homework Assignment) ผู้ให้คำปรึกษาจะมอบหมายให้ผู้รับคำปรึกษาไปทำในเวลาที้นอกเหนือจากการให้คำปรึกษา

3. การใช้ตรรกวิทยา (Logic) ผู้ให้คำปรึกษาห้กให้ผู้รับคำปรึกษาใช้ตรรกวิทยาในการสรุปหรือยอดของข้อมูลที่เชื่อถือได้

4. การทดลองสวมบทบาท (Role Play) ผู้ให้คำปรึกษากับผู้รับคำปรึกษาจะทดลองสวมบทบาท เพื่อชี้ให้ผู้รับคำปรึกษาตระหนักว่าความคิดผิด ๆ ของเขา คืออะไร และความคิดนี้ส่งผลอย่างไรต่อการมีสัมพันธภาพกับผู้อื่น

5. การให้ตัวแบบ (Modeling) ในระหว่างการให้คำปรึกษาพฤติกรรมของผู้ให้คำปรึกษาจะเป็นตัวแบบแก่ผู้รับคำปรึกษา เช่น ผู้ให้คำปรึกษาไม่แสดงอารมณ์ฉุนเฉียว หรือเมื่อผู้ให้คำปรึกษาทำการกระทำที่ผิดพลาด เขาจะยอมรับความผิดพลาดนั้น โดยไม่โทษสถานการณ์ต่าง ๆ อย่างไรเหตุผลหรือแสดงอาการเสียน้ำ และความค้อยจากการกระทำผิดพลาดนั้น

6. การผ่อนคลายความเครียด (Relaxation) เมื่อผู้รับคำปรึกษาแสดงถึงความเครียด ผู้ให้คำปรึกษาควรให้ผู้รับคำปรึกษาได้คลายเครียด โดยให้ออกไปยืดแข้งยืดขา แล้วกลับมาใคร่ครวญใหม่อีกครั้ง

7. ให้จินตนาการในการใช้เหตุผลและอารมณ์ของ (Rational Emotive Imagery) ผู้ให้คำปรึกษาห้กให้ผู้รับคำปรึกษาจินตนาการถึงเหตุผลต่าง ๆ เช่น คำพิจารณาของพ่อแม่ แล้วถามความรู้สึกว่าเขาารู้สึกอย่างไร

8. ยกตัวอย่างชีวประวัติ (Bibliography) เป็นการชี้ให้ผู้รับคำปรึกษาตระหนักว่าคนเราแม้จะมีข้อจำกัด อุปสรรคหรือความบกพร่องก็เป็นเรื่องธรรมดา และอาจมีโอกาศ ประสบความสำเร็จได้ดังตัวอย่างประวัติบุคคลต่าง ๆ

9. การฝึกให้ผู้รับคำปรึกษาคิดอย่างมีเหตุผล โดยการทำแบบฝึกการคิดอย่างมีเหตุผล (Rational Self Help Form) ในแบบฝึกหัดนี้จะมีที่ว่างให้ผู้รับคำปรึกษาเติมข้อความ โดยเริ่มจากเหตุการณ์ เอ (A) แล้วให้ผู้รับคำปรึกษากรอกข้อความตั้งแต่หัวข้อมี (B) ถึง อี (E)

10. การให้วิเคราะห์คำพูดของตนเองจากแถบบันทึกเสียง (Tape Recording) ในระหว่างการให้คำปรึกษา ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้ผู้รับคำปรึกษาได้ระบายอารมณ์ และแสดงความคิดเห็นอย่างเต็มที่แล้วบันทึกเสียงไว้ ต่อมาจึงเปิดให้ฟัง แล้วให้ผู้รับคำปรึกษาวิเคราะห์คำพูดของตนเองว่ามีเหตุผลมากน้อยเพียงใด

จากที่ได้กล่าวมาเทคนิคต่าง ๆ นี้เป็นส่วนหนึ่งของเทคนิคในการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรมเท่านั้น เอลลิส (Ellis) และไวท์เลย์ (Whiteley) ได้กล่าวว่า ในการให้คำปรึกษาดามทฤษฎีนี้ผู้ให้คำปรึกษาอาจจะนำเทคนิคอื่น ๆ ในการให้คำปรึกษามาใช้เพื่อให้เกิด

เปลี่ยนความคิดที่ไม่มีเหตุผลไปสู่ความคิดที่มีเหตุผล ผู้ให้คำปรึกษาอาจนำเทคนิคมาใช้ได้ประมาณ 40 - 50 เทคนิค นำมาประยุกต์ใช้ตามความเหมาะสมกับผู้รับคำปรึกษาลักษณะอารมณ์และพฤติกรรมที่เกิดขึ้นและในขั้นนี้เทคนิคที่ผู้วิจัยจะนำมาใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือการสอนการชี้แนะ การเผชิญหน้า การกำหนดงานให้ทำ การฝึกให้คิดอย่างมีเหตุผล โดยการทำแบบฝึกหัดการคิดอย่างมีเหตุผล (อำพัน ทันสม, 2535, หน้า 48)

วิธีจัดความคิดที่ไม่สมเหตุสมผล เอลลิสและไวท์เลย์ (Ellis & Whiteley, 1979, pp. 90 - 93) ได้เสนอว่า การจัดความคิดที่ไม่สมเหตุสมผลอาจจะได้ โดยการตั้งคำถาม (Question) ทำทาบ (Challenging) การอภิปราย (Debate) ด้วยวิธีที่เป็นเหตุเป็นผลและเป็นความจริงตามหลักวิทยาศาสตร์ ซึ่งประกอบด้วย 3 กระบวนการดังนี้

1. การอภิปราย เป็นการซักถามเพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาเข้าใจหรือบอกได้ชัดเจนว่าเหตุการณ์ใดเกิดขึ้น แล้วมีความคิดหรือเหตุผลอย่างไรต่อเหตุการณ์นั้น จากความคิดหรือเหตุผลดังกล่าวทำให้เกิดอารมณ์และมีการแสดงออกอย่างไร ในกระบวนการอภิปรายจึงเป็นกระบวนการค้นหาความคิดที่ไม่สมเหตุสมผล (Detecting Process) ในกระบวนการค้นหาความคิดที่ไม่สมเหตุสมผลและต้องถามผู้รับคำปรึกษาที่มีลักษณะดังนี้

“มีเหตุการณ์ใดบ้างที่สนับสนุนให้คิดเช่นนั้น” เป็นการถามเชิงชี้แนะให้ผู้รับคำปรึกษาได้คิด ค้นหาความสัมพันธ์ที่เป็นเหตุเป็นผลกันหรือไม่ เช่น “ที่คุณคิดว่าคุณเป็นคนไร้ค่ามีเหตุการณ์ใดบ้างที่ทำให้คุณคิดว่าคุณเป็นคนไร้ค่า”

“ความคิดนั้นเป็นจริงหรือไม่” เป็นการชักชวนให้ผู้รับคำปรึกษาพิจารณาดูให้ถี่ถ้วนขึ้นว่าความจริงของเขาเป็นจริงหรือไม่ อย่างไร เช่น “ที่คุณคิดว่าคุณเป็นคนไร้ค่า มีเหตุการณ์ใดบ้างที่ทำให้คุณคิดว่าคุณเป็นคนไร้ค่า”

“อะไรทำให้ผลเป็นอย่างนั้น” เป็นการถามให้ผู้รับคำปรึกษาพิจารณาถึงสาเหตุที่ทำให้เกิดผลทางอารมณ์หรือพฤติกรรม เช่น “คุณพอจะมองเห็นหรือยังว่า อะไรที่ทำให้คุณไม่สบายใจและไม่ทำงานตามที่คร่อมอบหมายไว้”

2. การจำแนกความคิด เป็นการจำแนกระหว่างความคิดที่สมเหตุสมผลกับความคิดที่ไม่สมเหตุสมผล เป็นการจำแนกความแตกต่างระหว่างความต้องการกับความจำเป็น ความปรารถนากับความคิดว่าต้องได้ ต้องไม่พึงปรารถนากับความไม่สามารถทนได้ เป็นการถามให้ผู้รับคำปรึกษามองเห็นความสอดคล้องกับความขัดแย้งในความคิด และพฤติกรรมที่แสดงออก

3. การจำแนกขอบเขตของความคิดที่ชัดเจน เป็นการกำจัดถ้อยคำที่เป็นความคิดหรือความเชื่อต่อเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นกับผู้รับคำปรึกษา และช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาสามารถจำแนกคำจำกัดความได้อย่างชัดเจน และเฉพาะเจาะจง เป็นการตัดปัญหาการแผ่ขยายไปสู่เรื่องอื่น ๆ ซึ่งเป็นการหลีกเลี่ยง

การโต้แย้งในลักษณะของการพิจารณาความเป็นเหตุเป็นผลในเบื้องต้น ในการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรมนั้น จึงเน้นการหยุดลักษณะถ้อยคำที่หลวมไม่ชัดเจน และชักนำให้ผู้รับคำปรึกษาให้คำจำกัดความ หรือกำหนดขอบเขตความคิดได้อย่างชัดเจนยิ่งขึ้น

บทบาทและหน้าที่ของผู้ให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม

อาภา จันทรสกุล (2535, หน้า 256 - 257) ได้กล่าวถึงบทบาทหน้าที่สำคัญของผู้ให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม คือการช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาหลุดพ้นจากความติดความเชื่อที่ไม่มีเหตุผล อันทำให้เกิดอารมณ์ที่รุนแรง ทำร้ายตนเอง โดยให้ผู้ให้คำปรึกษาใช้วิธีการให้คำปรึกษาที่รวดเร็ว นำทาง ชี้แนะ สั่งสอน สาธิต โต้แย้ง ทำท่าย ให้ผู้รับคำปรึกษาเห็นว่า ความเชื่อส่งผลให้เกิดอารมณ์ที่รุนแรงตามมา สาเหตุของอารมณ์ทางลบที่รุนแรงเกิดจากความเชื่อที่ทัศนคติที่มีต่อสถานการณ์นั้น ไม่ใช่เกิดจากสิ่งเร้า หรือสถานการณ์โดยตรง ฉะนั้นผู้ให้คำปรึกษาจะต้องช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเปลี่ยนแปลงความคิด การให้ความช่วยเหลือต่อสถานการณ์ที่ทำให้เขาเกิดอารมณ์รุนแรงทางลบเสียใหม่ โดยการใช้สติปัญญาเข้าพิจารณาถึงความเหมาะสม การให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์และพฤติกรรม จึงเป็นเสมือนการจัดประสบการณ์ จึงเปรียบเสมือนครู ชี้แนะ สั่งสอน ชักจูง ทำท่าย ให้ลองคิดใช้ทักษะการคิดอย่างมีระบบในการแก้ปัญหา

ฉะนั้นบทบาทหน้าที่ของผู้ให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรมพอสรุปได้ดังนี้

1. ชี้แจงให้ผู้รับคำปรึกษาเข้าใจถึงสาเหตุที่ก่อให้เกิดอารมณ์ทางด้านลบ ด้วยทฤษฎีบุคลิกภาพเอบีซี (A-B-C)
2. ระบุให้ผู้รับคำปรึกษาเกิดเรียนรู้ และตระหนักถึงความคิดที่ไร้เหตุผลที่เขาได้อยู่อันเป็นผลทำให้เขาเกิดอารมณ์รุนแรงทางลบ และทำให้เขาแสดงพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ ทำให้ตนเองไม่มีความสุข
3. สอนวิธีการคิดที่มีเหตุผล ทักษะความคิดที่เป็นระบบตามหลักวิทยาศาสตร์ให้ผู้รับคำปรึกษา เพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาจัดความคิดที่ไร้เหตุผล ลงโทษตนเองออกไป และช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาได้สำรวจปรัชญาในการดำเนินชีวิตของตนเสียใหม่อย่างมีเหตุผล เพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาเข้าใจตนเอง และสามารถใช้การคิดอย่างมีเหตุผลในการแก้ปัญหาในชีวิตได้

สิ่งที่ผู้ให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรมพึงหลีกเลี่ยง (Ellis & Harper, 1961)

1. ผู้ให้คำปรึกษาไม่ควรใช้เวลามากนักกับการฟังผู้รับบริการพูดถึงประสบการณ์หรือเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น ไม่ควรสนใจรายละเอียดของเหตุการณ์ เช่น มีอะไรเกิดขึ้นที่ไหน เมื่อไร เพราะรายละเอียดเหล่านี้ไม่ได้ช่วยให้ผู้รับบริการแก้ปัญหาได้กลับทำให้ทั้งผู้รับบริการและผู้ให้

คำปรึกษาพากันออกนอกเรื่อง จึงควรพยายามให้ผู้รับบริการสรุปเรื่องราวและไม่ให้เฝ้าแต่ย้าคิดในเรื่องนั้น

2. ผู้ให้คำปรึกษาไม่ควรให้ผู้รับบริการครุ่นคิดแค่ความรู้สึกที่เกิดขึ้นเนื่องจากเหตุการณ์นั้น เช่น ความวิตกกังวล สิ้นหวัง เก็บกด มุ่งร้าย แต่ผู้ให้คำปรึกษาช่วยให้ผู้รับบริการ ได้วิเคราะห์ความคิดหรือความเชื่อเบื้องหลังที่ทำให้เกิดความรู้สึกนั้น

3. ไม่ควรให้ผู้รับบริการเก็บกดอารมณ์หรือระบายอารมณ์มากเกินไป เพราะการใช้วิธีดังกล่าวจะทำให้ผู้รับบริการชอกช้ำ หรือรู้สึกโกรธมากขึ้น แทนที่จะลดความรู้สึกมุ่งร้ายลง ผู้ให้คำปรึกษาจะช่วยให้ผู้รับบริการเข้าใจที่มาของความรู้สึกเหล่านั้น และขจัดความรู้สึกออกไปแทนที่จะระบายออกหรือเก็บกดไว้

4. ผู้ให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม จะหลีกเลี่ยงการใช้วิธีการทางจิตวิเคราะห์ เช่น Free Association, Dream Analysis หรือ Transference เนื่องจากวิธีเหล่านี้เป็นวิธีที่เปล่าประโยชน์

5. ผู้ให้คำปรึกษาจะหลีกเลี่ยงไม่ให้ผู้รับบริการขึ้นอยู่กับหรืออิงอยู่กับผู้ให้คำปรึกษา ให้เขาได้เป็นตัวของเขาเอง ใช้สติปัญญาของเขาให้มากที่สุดในการคิดพิจารณาสิ่งต่าง ๆ

จากบทบาทและหน้าที่ของผู้ให้คำปรึกษา จะเห็นได้ว่าผู้ให้คำปรึกษามีบทบาทหน้าที่ค่อนข้างนำทางและจะมีบทบาทเหมือนครูที่ทำการสอนให้ผู้รับบริการตระหนักถึงความคิดที่ไม่มีเหตุผลของเขา และอธิบายวิธีเปลี่ยนแนวความคิดเพื่อให้เกิดความคิดที่มีเหตุผลขึ้น

ข้อดีและข้อจำกัดของการให้คำปรึกษากลุ่มทฤษฎีพิจารณาเหตุผล อารมณ์และพฤติกรรม

เอลลิส และฮาร์เปอร์ (Ellis & Harper, 1961) ได้เสนอข้อดีและข้อจำกัดของการให้คำปรึกษากลุ่มทฤษฎีพิจารณาเหตุผลอารมณ์และพฤติกรรม ดังนี้

ข้อดี การให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม เป็นก้าวใหม่ของการชี้ให้เห็นว่า ความคิดความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลก่อให้เกิดปัญหาด้านอารมณ์ได้อย่างไรและกลวิธีที่ใช้ในการให้คำปรึกษาแบบนี้มีทั้งกลวิธีที่กระทำในห้องแนะแนว และกลวิธีที่ให้ผู้รับบริการสามารถนำไปปฏิบัติภายนอกได้ เป็นการฝึกให้ผู้รับบริการได้ช่วยตนเอง ฉะนั้นผู้ให้คำปรึกษาจึงสามารถเลือกใช้กลวิธีต่าง ๆ ให้เหมาะสมกับกลุ่มตัวอย่างได้

ข้อจำกัด การที่ผู้ให้คำปรึกษาปฏิบัติตนเป็นผู้เชี่ยวชาญที่นำปรัชญาของตน ไปมอบให้แก่ผู้รับบริการ การใช้วิธีนำทางมากเกินไป อาจทำให้ผู้รับบริการไม่เป็นเจ้าของตัวเองตามจุดประสงค์ของการให้คำปรึกษา

จากบทบาทและหน้าที่ของผู้ให้คำปรึกษาที่ได้กล่าวมาแล้ว จะเห็นได้ว่า ผู้ให้คำปรึกษามีบทบาทหน้าที่ค่อนข้างจะนำทาง และเปรียบเสมือนครูที่ทำการสอนให้ผู้รับคำปรึกษาตระหนักถึงความคิดที่ไม่สมเหตุสมผลของเขา ตลอดจนอธิบายปรับเปลี่ยน เพื่อให้เกิดความคิดที่สมเหตุสมผลขึ้น และสามารถแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้ ในการดำเนินชีวิตอย่างมีความสุขต่อไป

งานวิจัยที่เกี่ยวกับการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม

งานวิจัยในประเทศ

อำพัน ทันสม (2535) ได้ศึกษาผลการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผลและอารมณ์ที่มีต่อทัศนคติในการเรียนของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 ของโรงเรียนเมืองสรวงวิทยา จังหวัดร้อยเอ็ด จำนวน 16 คน แบ่งเป็นกลุ่มทดลอง 8 คน และกลุ่มควบคุม 8 คน โดยกลุ่มทดลองได้รับการพัฒนาทัศนคติในการเรียน โดยการให้คำปรึกษาตามทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเหตุผล และอารมณ์ และกลุ่มควบคุมได้รับการพัฒนาทัศนคติในการเรียน โดยการให้ข้อเสนอแนะแต่ละกลุ่มใช้เวลา 6 สัปดาห์ รวม 12 ครั้ง ใช้เวลาครั้งละ 1 ชั่วโมง 30 นาที ผลการทดลองพบว่านักเรียนที่ได้รับการให้คำปรึกษาตามทฤษฎีการใช้เหตุผลและอารมณ์ มีทัศนคติในการเรียนดีกว่านักเรียนที่ได้รับการให้ข้อเสนอแนะอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ประภาส ณ พิกุล (2537, หน้า 72) ได้ศึกษาผลการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ ที่มีต่อทัศนคติต่อความเป็นหญิงของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 โรงเรียนดำรงราษฎร์สงเคราะห์ จังหวัดเชียงราย ที่มีคะแนนทัศนคติต่อความเป็นหญิงต่ำกว่าเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 25 จำนวน 14 คน โดยแบ่งเป็นกลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุม กลุ่มละ 7 คน กลุ่มทดลองได้รับการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผลและอารมณ์ จำนวน 16 ครั้ง ใช้เวลาครั้งละ 1 ชั่วโมง 30 นาที ส่วนกลุ่มควบคุมได้รับข้อเสนอแนะเพื่อพัฒนาทัศนคติ จำนวน 12 ครั้ง ครั้งละ 50 นาที ผลการวิจัยพบว่ากลุ่มทดลองที่ได้รับการให้คำปรึกษามีทัศนคติความเป็นหญิงดีขึ้น และมีทัศนคติต่อความเป็นหญิงดีกว่ากลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ทวีสิน ทอนเกาะ (2541, บทคัดย่อ) ศึกษาเปรียบเทียบผลของการบำบัดแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์กับการใช้เทคนิคแม่แบบ ที่มีต่อปัญหาความขัดแย้งในครอบครัวเกี่ยวกับการคบเพื่อน ของนักเรียนชั้นมัธยมปีที่ 3 ที่มีคะแนนความขัดแย้งในครอบครัวเฉลี่ยตั้งแต่ 4.34 - 6.00 คะแนน มาเข้ากลุ่ม กลุ่มละ 6 คน กลุ่มที่ 1 ให้เข้าร่วมโปรแกรมการบำบัดแบบพิจารณาเหตุผลและอารมณ์ กลุ่มที่ 2 ให้ใช้เทคนิคแม่แบบทำการทดลองรวม 10 ครั้ง พบว่านักเรียนที่ได้รับการบำบัดแบบพิจารณาเหตุผลและอารมณ์ กับการใช้เทคนิคแม่แบบ มีปัญหาความขัดแย้งในครอบครัวเกี่ยวกับการคบเพื่อน ในระยะหลังการทดลองและระยะติดตามผลลดลงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่มีปัญหาความขัดแย้งในครอบครัวเกี่ยวกับการคบเพื่อน ในระยะหลังการทดลองและระยะติดตามผลต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ชนิดา อิงคสุวรรณ (2543, บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเปรียบเทียบผลของการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มตามทฤษฎีพิจารณาเหตุผลและอารมณ์กับการเสนอตัวแบบที่มีต่อการลดภาวะซึมเศร้าด้านสัมพันธภาพ ในครอบครัวของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 โรงเรียนเบญจมราชรังสฤษฎิ์ จังหวัดฉะเชิงเทรา

กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนที่มีคะแนนจากแบบประเมินอารมณ์เศร้า (CES - D) มากกว่า 22 คะแนนขึ้นไปและได้คะแนนจากแบบวัดสัมพันธภาพในครอบครัวน้อยกว่า 1.00 จำนวน 18 คน แบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผลและอารมณ์ กลุ่มการเสนอตัวแบบ และกลุ่มควบคุม กลุ่มละ 6 คน ผลการศึกษาพบว่า ในระยะหลังการทดลอง กลุ่มทดลองทั้งสองกลุ่มมีภาวะซึมเศร้าลดลงต่ำกว่ากลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และในระยะติดตามผลมีเพียงกลุ่มการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผลและอารมณ์เท่านั้น ที่มีภาวะซึมเศร้าลดลงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ศักัญญา มหัทธนานันท์ (2544, บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเปรียบเทียบผลของการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มตามทฤษฎีพิจารณาเหตุผลและอารมณ์กับกิจกรรมกลุ่ม ที่มีต่อความภาคภูมิใจในตนเองของเด็กวัยรุ่นในสถานสงเคราะห์เด็กหญิงจังหวัดสระบุรี กลุ่มตัวอย่างเป็นเด็กวัยรุ่นที่มีคะแนนการตอบแบบสอบถามความภาคภูมิใจต่ำกว่าเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 25 แล้วสุ่มอย่างง่ายมาจำนวน 18 คน จากนั้นแบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม ตามทฤษฎีพิจารณาเหตุผลและอารมณ์ และระยะติดตามผล ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มทดลองทั้ง 2 กลุ่มมีความภาคภูมิใจในตนเองในระยะหลังการทดลองและระยะติดตามผลสูงกว่าระยะก่อนการทดลองและสูงกว่ากลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และวิธีการทั้งสองช่วยให้เด็กวัยรุ่นทั้ง 2 กลุ่มมีความภาคภูมิใจในตนเองสูงขึ้นแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

น้ำทิพย์ เพ็ชรศรี (2544, บทคัดย่อ) ได้ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผลและอารมณ์ และการให้คำปรึกษาให้คลินิกนิรนาม ที่มีต่อการปรับตัวของหญิงตั้งครรภ์ที่ติดเชื้อเอชไอวี กลุ่มตัวอย่าง คือหญิงตั้งครรภ์ที่ติดเชื้อเอชไอวีที่มีการปรับตัว อยู่ในระดับปานกลางถึงต่ำ ที่ได้รับการทำแบบประเมินการปรับตัว จำนวน 12 คน แบ่งเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มที่ 1 ได้รับการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผลและอารมณ์ จำนวน 6 คน กลุ่มที่ 2 ได้รับการให้คำปรึกษาในคลินิกนิรนาม จำนวน 6 คน โดยได้รับการปรึกษาโปรแกรมละ 8 ครั้ง ครั้งละ 50 นาที สัปดาห์ละ 1 ครั้ง เป็นเวลาทั้งสิ้น 8 สัปดาห์ ผลการศึกษาพบว่า หญิงตั้งครรภ์ที่ติดเชื้อเอชไอวี ที่ได้รับการปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผลและอารมณ์ มีการปรับตัวดีกว่าการได้รับคำปรึกษาในคลินิกนิรนามของโรงพยาบาลอย่างมีนัยสำคัญ และพบว่า การให้คำปรึกษาทั้ง 2 แบบ ทำให้หญิงตั้งครรภ์ติดเชื้อเอชไอวีมีการปรับตัวดีกว่าก่อนได้รับการให้คำปรึกษา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ปิยานุช เสือสีนวล (2545, หน้า 104) ศึกษาผลการให้เทคนิคแม่แบบกับการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผลและอารมณ์ เพื่อพัฒนาลักษณะการมุ่งอนาคตของนักเรียนที่มาจากครอบครัวแตกแยก โรงเรียนเทคนิคพัฒนวิชาการสัตหีบ อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนระดับชั้นประโยควิชาชีพ (ปวช. 1) ที่มาจากครอบครัวแตกแยกและมีคะแนนลักษณะการมุ่งอนาคต

ต่ำกว่าเปอร์เซ็นต์ที่ 25 ลงมา จำนวน 21 คน แบ่งเป็น 3 กลุ่ม กลุ่มทดลองที่ 1 ได้รับเทคนิคแม่แบบ กลุ่มทดลองที่ 2 ได้รับการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผลและอารมณ์และกลุ่มควบคุม ผลการศึกษาพบว่า มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างวิธีการทดลองกับระยะเวลาของการทดลอง และนักเรียนที่ได้รับเทคนิคแม่แบบกับการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผลและอารมณ์ มีคะแนนเฉลี่ยลักษณะการมุ่งอนาคต สูงกว่ากลุ่มควบคุม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

พรเพ็ญ เมธาจิตติพันธ์ (2546, บทคัดย่อ) ได้ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ และ โปรแกรมการสนับสนุนทางสังคมต่อคุณค่าแห่งตนในหญิงตั้งครรภ์ที่ถูกรู้อกรกรรมทางด้านร่างกายและจิตใจ กลุ่มตัวอย่างเป็นหญิงตั้งครรภ์ที่มีค่าคะแนนการถูกรู้อกรกรรมทางด้านร่างกายตั้งแต่ 10 คะแนนขึ้นไป มีค่าคะแนนการถูกรู้อกรกรรมทางด้านจิตใจตั้งแต่ 25 คะแนนขึ้นไป และมีคะแนนคุณค่าแห่งตน ตั้งแต่ 50 คะแนนลงมา จำนวน 18 คน แล้วสุ่มอย่างง่าย แบ่งเป็น 3 กลุ่ม กลุ่มที่ 1 ได้รับการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผลและอารมณ์ กลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มที่ได้รับโปรแกรมการสนับสนุนทางสังคม กลุ่มที่ 3 เป็นกลุ่มควบคุมการทดลอง กลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มที่ได้รับโปรแกรมการสนับสนุนทางสังคม กลุ่มที่ 3 เป็นกลุ่มควบคุมการทดลอง แบ่งเป็น 3 ระยะ คือระยะก่อนการทดลอง ระยะหลังการทดลอง และระยะติดตามผล ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มทดลอง ทั้ง 2 กลุ่มมีคะแนนคุณค่าแห่งตน ในระยะหลังการทดลองและระยะติดตามผลสูงกว่าระยะก่อนการทดลองและสูงกว่ากลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

นิศารัตน์ มัชยัสถ์ถาวร (2546) ได้ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์กับการควบคุมตนเองที่มีพฤติกรรมเสี่ยงต่อการเสพยาเสพติดของวัยรุ่น กลุ่มตัวอย่าง เป็นนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ที่มีอายุระหว่าง 15-19 ปี จำนวน 16 คน แบ่งเป็นกลุ่มทดลองที่ 1 ได้รับการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มแบบพิจารณาเหตุผลและอารมณ์ กลุ่มทดลองที่ 2 ได้รับการควบคุมตนเอง และกลุ่มควบคุม ทำการทดลองสัปดาห์ละ 2 ครั้ง ติดต่อกัน 10 สัปดาห์ ผลการศึกษาพบว่า มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างวิธีการทดลองกับระยะเวลาการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 วัยรุ่นกลุ่มทดลองทั้งสองกลุ่มมีพฤติกรรมเสี่ยงต่อการเสพยาเสพติดระยะหลังการทดลองและระยะติดตามผลต่ำกว่าระยะก่อนทดลองและต่ำกว่ากลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และพบว่าไม่มีวิธีการทดลองทั้งสองวิธีช่วยให้กลุ่มทดลองทั้งสองมีคะแนนคุณค่าแห่งตนสูงขึ้นแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

สุวาริ มงคลศิริ (2547, บทคัดย่อ) ได้ศึกษาผลของการให้คำปรึกษารายบุคคลแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์และพฤติกรรมต่อการตระหนักรู้ในตนเองของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 ผลการวิจัยพบว่า มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างวิธีทดลองกับระยะเวลาการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 นักเรียนมัธยมศึกษาชั้นปีที่ 2 ในกลุ่มทดลองมีค่าคะแนนการตระหนักรู้ในตนเองสูงกว่ากลุ่มควบคุม

อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 คะแนนการตระหนักรู้ในตนเองของนักเรียนในระยะหลังการทดลอง และระยะติดตามผลสูงกว่าระยะก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนคะแนนการตระหนักรู้ในตนเองในระยะหลังการทดลอง และติดตามผลไม่แตกต่างกัน

กิรณา วชิโรภาสกรณ์ (2547, บทคัดย่อ) ได้ศึกษาผลของการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์และพฤติกรรม เพื่อเพิ่มแรงจูงใจภายในด้านการเรียน ของนักศึกษาชั้นปีที่ 2 ปีการศึกษา 2547 มหาวิทยาลัยเอเชียอาคเนย์ ผลการวิจัยพบว่ามีปฏิสัมพันธ์ระหว่างวิธีการทดลองกับระยะเวลาการทดลอง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 นักศึกษาชั้นปีที่ 2 กลุ่มทดลองมีคะแนนเฉลี่ยแรงจูงใจภายในด้านการเรียนระยะหลังการทดลอง และระยะติดตามผลสูงกว่ากลุ่มควบคุม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 คะแนนเฉลี่ยแรงจูงใจภายในด้านการเรียน ในระยะหลังการทดลอง และระยะติดตามผล สูงกว่าระยะก่อนการทดลอง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 คะแนนเฉลี่ยแรงจูงใจภายในระยะหลังการทดลอง และระยะติดตามผลแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

งานวิจัยต่างประเทศ

ในต่างประเทศได้มีผู้ทำการวิจัยเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรมในเรื่องต่าง ๆ ดังนี้

วัตสัน และดอดด์ (Watson & Dodd, 1984, pp. 257 - 266) เปรียบเทียบการลดความวิตกกังวล โดยแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 3 กลุ่ม คือกลุ่มที่ 1 สร้างทักษะการติดต่อสัมพันธ์โดยใช้การให้คำปรึกษาแบบใช้เหตุผล และอารมณ์ กลุ่มที่ 2 ใช้การฝึกทักษะ โดยเฉพาะควบคู่ไปกับการกำจัดความรู้สึกอ่อนไหวอย่างเป็นระบบ และเทคนิคการผ่อนคลายความเครียด และกลุ่มที่ 3 ทำการฝึกทักษะเพียงอย่างเดียว พบว่าทั้ง 3 กลุ่ม สามารถความวิตกกังวล ในการติดต่อสัมพันธ์ และการพูดในที่สาธารณะ ได้ และพบว่ากลุ่มทดลองทั้ง 3 กลุ่มนั้นสามารถความวิตกกังวลได้ไม่แตกต่างกัน

เมคกิบบิน (Mekibbin, 1989, p. 189) ได้ศึกษาผลของการเข้ากลุ่มบำบัดแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ ที่มีต่อการปรับตัวในด้านต่าง ๆ ในโรงเรียนสำหรับเด็กที่ด้อยความสามารถ กลุ่มตัวอย่าง เป็นนักเรียน จำนวน 12 คนที่ด้อยความสามารถในเรื่องการปรับตัวการไม่เห็นคุณค่าของตนเอง การทดลองแบ่งเป็นกลุ่มทดลองกับกลุ่มควบคุม กลุ่มทดลอง จากผลการศึกษาพบว่ากลุ่มทดลอง ที่ได้เข้ากลุ่มบำบัดแบบพิจารณาเหตุผลและอารมณ์ มีความสามารถที่จะเรียนมีความจำความสามารถ ใช้ความคิดได้อย่างเหมาะสมมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนดีขึ้นมีพฤติกรรมการเรียนดีขึ้นและมีปฏิสัมพันธ์กับคนในสังคมได้ดีขึ้น

โซลิก สโตน และเลฮอร์ (Zolic, Stone, & Lehr, 1980, pp. 80 - 85) ได้ศึกษาโปรแกรมการบำบัดด้วยพฤติกรรมที่สมเหตุสมผล (Rational Behavior Therapy) ต่อการเพิ่มพฤติกรรมมีระเบียบวินัย ในชั้นเรียน กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนอเมริกันผิวขาวและผิวดำ จำนวน 60 คน โดยผู้วิจัยได้แบ่ง

กลุ่มตัวอย่างออกเป็น กลุ่มทดลอง 30 คน จัดให้กลุ่มทดลองเข้าโปรแกรมการบำบัดด้วยพฤติกรรม ที่มีเหตุผลคิดต่อกันเป็นระยะเวลา 6 สัปดาห์ ผลการวิจัยพบว่า นักเรียนในกลุ่มทดลองมีพฤติกรรม มีระเบียบวินัยเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะพฤติกรรมสนใจการทำงานในชั้นเรียนและการทำการบ้านเพิ่มขึ้น อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05

เบกเซอร์เลอร์ (Becherer, 1982, p. 154) ได้ศึกษาผลการให้คำปรึกษาคามทฤษฎีเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรมที่มีผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาวิทยาลัยชุมชนแห่งหนึ่ง ซึ่งอยู่ในระหว่างการภาคทัณฑ์ทางการเรียน จำนวน 141 ห้อง สุ่มตัวอย่างได้จำนวน 42 คน แบ่งเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มทดลอง ได้รับการให้คำปรึกษาคามทฤษฎีเหตุผล อารมณ์และพฤติกรรมต่อการฝึกทักษะทางการเรียน กลุ่มควบคุมได้รับการฝึกทักษะในการเรียนเพียงอย่างเดียว การทดลองใช้เวลา 90 นาทีต่อสัปดาห์ รวม 8 สัปดาห์ เกณฑ์ที่ใช้วัด คือ เกรดเฉลี่ยหรือจีพีเอ (GPA) และคะแนนที่ได้จากแบบสำรวจนิสัย และเจตคติในการเรียนและความคงทนในการเรียน ผลการศึกษพบว่า เกรดเฉลี่ยของคะแนนนิสัย และเจตคติในการเรียนก่อนและหลังการทดลองของกลุ่มควบคุม มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญ ทางสถิติ สำหรับกลุ่มทดลองพบว่า คะแนนนิสัยและเจตคติในการเรียนของกลุ่มทดลองแตกต่าง จากคะแนนของกลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติแสดงให้เห็นว่า โปรแกรมการทดลองสามารถ เพิ่มประสิทธิภาพในการเรียนได้

จากผลการวิจัยจะเห็นได้ว่าการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์และพฤติกรรม สามารถพัฒนาความคิด ความรู้สึกและพฤติกรรมของบุคคลให้สมเหตุสมผลยิ่งขึ้น ดังนั้นผู้วิจัยเชื่อว่าการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์และพฤติกรรมจะช่วยให้ผู้ที่เสี่ยงต่อภาวะกระดูกพรุน ที่มีเจตคติต่ำในการป้องกันภาวะกระดูกพรุนได้พัฒนาความคิดที่สมเหตุสมผลและมีเจตคติ สูงขึ้นในการป้องกัน โรคกระดูกพรุนและเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมดูแลตนเองให้เหมาะสม