

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับผลของการให้คำปรึกษากลุ่ม โดยใช้เทคนิคแม่แบบ
ต่อพฤติกรรมกล้าแสดงออกของนักศึกษามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลตะวันออก
วิทยาเขตบางพระ ผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตเนื้อหาและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในหัวข้อต่อไปนี้

1. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมกล้าแสดงออก
 - 1.1 ความหมายของพฤติกรรมกล้าแสดงออก
 - 1.2 ความสำคัญของพฤติกรรมกล้าแสดงออก
 - 1.3 รูปแบบของพฤติกรรมกล้าแสดงออก
 - 1.4 ลักษณะของพฤติกรรมกล้าแสดงออก
 - 1.5 ชนิดของพฤติกรรมกล้าแสดงออก
 - 1.6 หลักการช่วยให้คนกล้าแสดงออก
 - 1.7 งานวิจัยในประเทศ
 - 1.8 งานวิจัยต่างประเทศ
2. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม
 - 2.1 ความหมายของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม
 - 2.2 จุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม
 - 2.3 หลักการพื้นฐานของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม
 - 2.4 รูปแบบของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม
 - 2.5 การคัดเลือกและการเตรียมสมาชิกกลุ่ม
 - 2.6 กระบวนการให้คำปรึกษากลุ่ม
 - 2.7 บุคลิกภาพของผู้ให้คำปรึกษา
 - 2.8 บทบาทของผู้ให้คำปรึกษา
 - 2.9 บทบาทของผู้รับคำปรึกษา
 - 2.10 คุณค่าของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม
 - 2.11 งานวิจัยในประเทศ
 - 2.12 งานวิจัยต่างประเทศ

3. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปรึกษากลุ่ม โดยใช้เทคนิคแม่แบบ

3.1 ภูมิหลังของทฤษฎีการให้คำปรึกษาตามทฤษฎีพฤติกรรมนิยม

3.2 ความเชื่อเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์

3.3 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเทคนิคการเรียนรู้จากการแม่แบบ

3.4 งานวิจัยในประเทศ

3.5 งานวิจัยต่างประเทศ

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมกล้าแสดงออก

ความหมายของพฤติกรรมกล้าแสดงออก

จากการศึกษาค้นคว้าเกี่ยวกับพฤติกรรมกล้าแสดงออกนั้น ได้มีผู้ให้คำจำกัดความและความหมายไว้หลายแนวคิดด้วยกันดังนี้ คือ

Wolpe (1973) ได้ให้ความหมายของพฤติกรรมกล้าแสดงออกว่า เป็นการแสดงออกทั้งหลายที่แสดงถึงสิทธิ ความรู้สึกส่วนบุคคลซึ่งเป็นที่ยอมรับของสังคม รวมไปถึงการปฏิเสธ การขอร้องที่ไร้เหตุผล การแสดงความรัก การยกย่องชมเชย การแสดงความรู้สึกที่ไม่ดี เช่น การแสดงความโกรธสามารถแสดงออกได้ตามความเหมาะสมของสถานการณ์ และเมื่อแสดงออกแล้วไม่เกิดความวิตกกังวล

Sansbury (1974) เป็นลักษณะหนึ่งของการแสดงความคิด ความรู้สึกต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพทั้งทางด้านภาษา ท่าทาง และน้ำเสียง

Bower and Bower (1976) กล่าวว่า พฤติกรรมกล้าแสดงออกเป็นความสามารถที่จะแสดงความรู้สึกต่าง ๆ เป็นการเลือกจะทำอย่างไร เป็นการแสดงสิทธิของตนตามความเหมาะสม เป็นการเพิ่มความภาคภูมิใจให้แก่ตนเอง เป็นการสร้างความมั่นใจให้แก่ตนเองมากขึ้น เป็นการแสดงความไม่เห็นด้วย เป็นการวางแผนที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตนเอง และเป็นการขอร้องให้ผู้อื่นเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมต่อต้านของเขา

Lange and Jakubowski (1976) ให้ความหมายของพฤติกรรมกล้าแสดงออกว่า เป็นการยืนหยัดในสิทธิของตนเอง และเป็นการแสดงออกถึงความเชื่อ ความต้องการ และความรู้สึกอย่างตรงไปตรงมา ซื่อสัตย์ในแนวทางที่ถูกต้องเหมาะสมโดยไม่ล่อลวงละเมิดสิทธิผู้อื่น

Corey (1981) ได้กล่าวถึงพฤติกรรมกล้าแสดงออกว่า เป็นการแสดงถึงความสามารถในการรักษาสิทธิของตน และแสดงถึงความต้องการ ค่านิยม ความคิดเห็น แนวความคิดต่าง ๆ ที่เป็นของตนเองได้อย่างตรงไปตรงมาด้วยวิธีต่าง ๆ ที่เหมาะสมโดยไม่ละเมิดสิทธิของผู้อื่น ซึ่งเป็นการแสดงถึงการยอมรับนับถือ และเห็นคุณค่าของบุคคลอื่นรวมทั้งของตนเองด้วย

Kazdin (1984) กล่าวถึงพฤติกรรมกล้าแสดงออกไว้ว่า เป็นความสามารถในการแสดงความรู้สึกของตนเอง และยืนยันความรู้สึกที่เกิดขึ้นแม้อยู่ภายใต้ความกดดัน ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าเป็นพฤติกรรมที่ซื่อสัตย์ต่อความรู้สึกของตนเองอย่างตรงไปตรงมาด้วยกิริยาที่เหมาะสม และกระทำโดยไม่ละเมิดสิทธิผู้อื่น มีความมั่นใจที่จะพูดถึงสิ่งที่ตนต้องการและยืนหยัดในคำพูดนั้น สามารถแสดงความรู้สึกของตนทั้งในทางที่ดีและไม่ดีโดยไม่ขอโทษได้

อาภา จันทรสกุล (2535) ได้อธิบายถึงพฤติกรรมกล้าแสดงออกไว้ว่า เป็นพฤติกรรมของบุคคลอันเกี่ยวกับการแสดงออกทางอารมณ์ และความคิดเห็นอย่างเปิดเผย เป็นตัวของตัวเองในสถานการณ์ที่มีปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่น เช่น กล้าแสดงความคิดเห็นขัดแย้งกับความคิดเห็นของผู้อื่น กล้าวิพากษ์วิจารณ์ กล้าแสดงความโกรธหรือความพึงพอใจ กล้าปฏิเสธคำขอหรือสิ่งที่ตนไม่สามารถทำตามได้ รวมทั้งการยอมรับขีดจำกัดความสามารถของตนเองอีกด้วย

ธีระ ประพตกิจ (2540) ได้ให้คำจำกัดความของพฤติกรรมกล้าแสดงออกไว้ว่าเป็น การแสดงความรู้สึกและอารมณ์ เช่น ความกลัว ความเอือมอาทร ความหวัง ความร่าเริงความเบิกบาน ผิดหวัง ความอับอายอย่างตรงไปตรงมาและเป็นธรรมชาติโดยไม่ทำให้ผู้อื่นเดือดร้อน

ละเอียต ชูประยูร (2538) ได้อธิบายความหมายของพฤติกรรมกล้าแสดงออกว่าหมายถึง การแสดงออกความรู้สึกนึกคิด และอารมณ์ที่เหมาะสมของบุคคลตามสิทธิที่มีอยู่ของตนต่อผู้อื่น และเป็นการแสดงออกที่มีเหตุผลเป็นที่ยอมรับในสังคม

ปีพมา เรณูมาร (2539) สรุปไว้ว่าพฤติกรรมกล้าแสดงออก หมายถึง พฤติกรรมที่แสดงออกมาตามความรู้สึกนึกคิด และตามความต้องการที่แท้จริงของตนได้อย่างเหมาะสมทั้งภาษา พูด และภาษาท่าทางตามสิทธิที่ตนมี โดยไม่ละเมิดสิทธิของบุคคลอื่นด้วยความมั่นใจไม่มีความวิตกกังวล และคงไว้ซึ่งความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเองและบุคคลอื่น

พรพิมล เมืองแวง (2539) ได้สรุปความหมายของพฤติกรรมกล้าแสดงออกไว้ว่าเป็นพฤติกรรมที่บุคคลแสดงออกในทางบวกหรือลบ เพื่อรักษาสีทธิของตนเองทั้งในด้านความรู้สึกนึกคิด อารมณ์ ตลอดจนการกระทำต่าง ๆ โดยเมื่อแสดงพฤติกรรมออกไปแล้วไม่เกิดความวิตกกังวลหรือความลำบากใจ เป็นพฤติกรรมที่สังคมยอมรับประการสำคัญ คือ ต้องไม่ละเมิดสิทธิของผู้อื่น และเป็นพฤติกรรมที่สามารถพัฒนาตนเองและบุคลิกภาพในทางบวก

จากความหมายของพฤติกรรมกล้าแสดงออกดังกล่าวข้างต้นสามารถสรุปได้ว่า พฤติกรรมกล้าแสดงออก คือ การแสดงออกของบุคคลต่อบุคคลอื่น ซึ่งประกอบด้วย ความรู้สึกนึกคิด อารมณ์ ความต้องการ ความคิดเห็น เพื่อรักษาสีทธิของตนอย่างเปิดเผย

เป็นธรรมชาติอย่างแน่วแน่มั่นคง อย่างซื่อสัตย์จริงใจ ปราศจากความเกรงกลัวและความวิตกกังวล ทำให้เกิดความมั่นใจ และความภาคภูมิใจในตนเอง สามารถรักษาสีทธิของตนเองโดยไม่ละเมิด สิทธิของผู้อื่น และไม่ทำให้ผู้อื่นเดือดร้อน

ความสำคัญของพฤติกรรมกล้าแสดงออก

Lazarus (1973) กล่าวว่า การยอมรับนับถือสิทธิของตนเองนั้นเกี่ยวข้องกับการยอมรับ นับถือสิทธิของผู้อื่นด้วย คนที่ไม่อาจรักษาสีทธิของตนไว้ได้ เป็นคนที่ปราศจากเสรีภาพทาง อารมณ์จะมีความต้องการเสรีภาพอย่างรุนแรง บุคคลนั้นอาจจะแสดงพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม ออกมา นอกจากนั้นการที่บุคคลตระหนักถึงสิทธิของตัวเอง เขาจะตระหนักและเคารพในสิทธิของ ผู้อื่นด้วย

Fensterheim (1981); Flanders (1976) กล่าวถึงความสำคัญของพฤติกรรมกล้าแสดงออก ไว้ว่า สามารถทำให้บุคคลเกิดความมั่นใจ มีความพอใจในตนเอง มีสุขภาพจิตดี และเมื่อพอใจใน สิ่งที่ได้กระทำก็จะเกิดความภาคภูมิใจในตนเอง ความรู้สึกในคุณค่าของตนเองจะมีมากหรือน้อย ขึ้นอยู่กับความสำเร็จในการกล้าแสดงออก การขาดพฤติกรรมกล้าแสดงออก ทำให้คนหว่ ความไม่กล้าเป็นตัวสกัดกั้นการมีปฏิสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบุคคล ซึ่งการที่บุคคลใช้พฤติกรรมกล้า แสดงออกเป็นการสนองมโนภาพเกี่ยวกับตนเอง นั่นคือ การที่บุคคลยังต่อสู้เพื่อตนเอง และ ประพฤติในสิ่งที่ตนเองยกย่องมากเท่าใดก็จะมีภาคภูมิใจในตนเองมากยิ่งขึ้น

Lange and Jakuboski (1976) ได้กล่าวไว้ว่า พฤติกรรมกล้าแสดงออกจะทำให้ชีวิต มีคุณค่ามากขึ้น อันจะนำไปสู่ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่น่าพึงพอใจ ซึ่งความเชื่อดังกล่าว สามารถจำแนกออกได้เป็น 8 ข้อ คือ

1. การยืนหยัดเพื่อตนเอง และการทำให้คนอื่นรู้จักตัวของเราเป็นการเคารพตนเอง และเป็นการที่จะได้รับความเคารพผู้อื่น
2. การพยายามใช้ชีวิตของเราอยู่ในแนวทางที่จะไม่ทำให้ผู้อื่นเจ็บปวดเลย ไม่ว่าจะอยู่ ภายใต้อะไรใด ๆ ก็ตามมักจะจบลงด้วยการทำให้ตนเองและผู้อื่นเจ็บปวดด้วย
3. เมื่อเรายืนหยัดเพื่อตนเอง และแสดงความรู้สึกของเราออกมาอย่างจริงใจ หรือแสดง ความคิดเห็นอย่างตรงไปตรงมาด้วยท่าทีที่เหมาะสม ทุกคนจะได้รับประโยชน์ในระยะยาว แต่ถ้าเราไม่จริงใจต่อคนอื่นเท่ากับว่าเราไม่จริงใจกับตัวเราเอง ทุกคนที่เกี่ยวข้องก็จะสูญเสีย ประโยชน์ในระยะยาว
4. ในการเสียสละความเป็นตัวของเราเอง และปฏิเสธความรู้สึกส่วนตัวของเรา มักจะนำไปสู่ความร้าวรานในความสัมพันธ์ หรือความสัมพันธ์ไม่สามารถจะพัฒนาต่อไปได้

5. ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลจะมีคุณค่ามากยิ่งขึ้น และน่าพึงพอใจมากขึ้น เมื่อเราสามารถแลกเปลี่ยนการตอบสนองที่จริงใจกับบุคคลอื่น และไม่ขัดขวางบุคคลอื่นที่ตอบสนองเรา

6. การไม่ให้อื่นรู้ว่าเราคิด หรือรู้สึกอย่างไร เป็นการเห็นแก่ตัวเท่า ๆ กับการไม่สนใจความรู้สึกและความคิดของคนอื่น

7. การที่เราเสียละสิทธิส่วนตัวของเราเท่ากับเราสอนให้บุคคลอื่นที่ตอบสนองเรา

8. ในการที่เรากล้าแสดงออก และบอกบุคคลอื่นว่าพฤติกรรมของเขามีผลต่อเราเช่นใด เท่ากับเราได้เปิดโอกาสให้เขาเปลี่ยนพฤติกรรม และเป็นการแสดงให้เห็นว่าเราได้ให้เกียรติแก่สิทธิของเขาที่จะบอกให้เขารู้ว่าเขากำลังยืนอยู่จุดใดกับเรา

Alberti and Emmons (1982) ได้ยืนยันว่า บุคคลที่มีพฤติกรรมกล้าแสดงออกจะภูมิใจในตัวเองมากขึ้น สามารถเข้าใจตนเองได้ดีขึ้น และสามารถสื่อสารสัมพันธ์กับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นผู้ที่มีสุขภาพจิตสมบูรณ์ มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีความสามารถ มีความเชื่อมั่นในตนเองอย่างแท้จริง แสดงความรู้สึกอย่างเป็นธรรมชาติ และมักจะได้รับการชื่นชมยกย่องจากผู้อื่นเสมอ ส่วนบุคคลที่ล้มเหลวในพฤติกรรมกล้าแสดงออก มักจะเป็นคนเก็บกด คล้อยตามผู้อื่น ช้อนความปรารถนาของตนเองไว้อย่างเป็นทุกข์ทรมาน หรือก้าวร้าวรุกรานคนอื่นเพื่อให้ตัวเองสนใจปรารถนา โดยไม่สนใจในความรู้สึกของใคร บางรายเกิดอาการทางกาย เรียกว่า ไซโครโซมาติกส์ (Psychosomatics)

ละเอียด ชูประยูร (2538) ได้ให้ความเห็นไว้ว่า พฤติกรรมกล้าแสดงออกเป็นส่วนหนึ่งของทักษะทางสังคม การแสดงออกอย่างเหมาะสมและถูกต้องนั้นมีความสำคัญมาก เพราะในชีวิตประจำวันมนุษย์ต้องมีการติดต่อโต้ตอบกับบุคคลอื่น ๆ ถ้าไม่สามารถแสดงการโต้ตอบออกไปอย่างเหมาะสมตามความรู้สึกที่แท้จริงของตน ทำให้ต้องเก็บมาคิด วิดกกังวล และคนที่ไม่กล้าแสดงออกจะพลาดโอกาสที่จะได้รับสิ่งที่ตนต้องการ แต่จะยอมในสิ่งที่ผู้อื่นต้องการ ผลก็คือตนเองไม่มีความสุข อยู่ในสังคมด้วยความลำบาก และอาจเป็นโรคจิต โรคประสาทได้ในที่สุด

จากความสำคัญของพฤติกรรมกล้าแสดงออกที่ได้กล่าวมาข้างต้น ดังนั้นควรจะมีการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออกแก่เด็กเพื่อให้เติบโตเป็นผู้ใหญ่ที่มีคุณภาพ มีบุคลิกภาพที่ดีและมีความสุข

รูปแบบของพฤติกรรมกล้าแสดงออก

Bower and Bower (1976) ได้แบ่งพฤติกรรมที่มนุษย์ได้แสดงออกมาเป็น 3 ลักษณะ คือ

1. ลักษณะที่ไม่มีความกล้าแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมออกมา หรืออาจเรียกว่า

พฤติกรรมไม่กล้าแสดงออก (Non-assertive Behavior)

2. ลักษณะที่มีความกล้าแสดงออก แต่เป็นไปในรูปแบบพฤติกรรมก้าวร้าว ทำลายหรือทำให้ผู้อื่นได้รับความเจ็บปวด ซึ่งอาจเรียกว่า พฤติกรรมก้าวร้าว (Aggressive Behavior)

3. ลักษณะที่มีความกล้าแสดงออกและสิ่งที่แสดงออกนั้นมีความเหมาะสม หรือเรียกว่า พฤติกรรมกล้าแสดงออก (Assertive Behavior)

หลักสูตร จำปาเทศ (2533) และธีระ ประพฤติกิจ (2540) ได้เสนอแผนผังเปรียบเทียบ พฤติกรรมการแสดงออกทั้ง 3 ลักษณะ รวมทั้งผลที่เกิดตามมาของแต่ละพฤติกรรม ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 2-1 เปรียบเทียบพฤติกรรมก้าวร้าว พฤติกรรมกล้าแสดงออก และพฤติกรรม ไม่กล้าแสดงออก

ตัวแปร	พฤติกรรมก้าวร้าว	พฤติกรรม กล้าแสดงออก	พฤติกรรม ไม่กล้าแสดงออก
ลักษณะพฤติกรรม	1. แสดงสิทธิบนความเดือดร้อนของผู้อื่น 2. เลือกวิถีทางให้ผู้อื่น 3. แสดงออกอย่างจริงจังและตรงไปตรงมาบนความเดือดร้อนของผู้อื่น 4. ส่งเสริมตนเองมีปฏิกิริยาต่อต้านผู้อื่นเกินควร มุ่งแต่ทำให้ผู้อื่นผิดหวัง คุกคามผู้อื่น 5. มีอารมณ์ไม่เหมาะสม	1. แสดงสิทธิตามความต้องการความปรารถนาของตนเอง 2. เลือกวิถีทางด้วยตนเอง 3. แสดงออกอย่างจริงจังและตรงไปตรงมา 4. ส่งเสริมตนเองรักษาสีททิตของคณโดยไมก้าวร้าว 5. มีอารมณ์ที่เหมาะสมเชื่อมั่นในตนเอง	1. ไม่แสดงสิทธิความต้องการความปรารถนาของตนเอง 2. ยอมให้ผู้อื่นเลือกวิถีทางให้ไม่ปฏิเสธยอมให้ผู้อื่นละเมิดสิทธิของคณ 3. มีอารมณ์ที่ไม่เหมาะสมซ่อนเร้น ปิดบังมีการไตร่ตรอง

ตารางที่ 2-1 (ต่อ)

ตัวแปร	พฤติกรรมก้าวร้าว	พฤติกรรม กล้าแสดงออก	พฤติกรรม ไม่กล้าแสดงออก
ความรู้สึกที่เกิดขึ้น เมื่อคุณกระทำ พฤติกรรมนี้	1. มีสิทธิอยู่เหนือผู้อื่น โกรธ อาจกลายเป็น ความรู้สึกสำนึกผิด	1. มีความรู้สึกที่ดีต่อ ตนเอง เกิดความมั่นใจ ในตนเอง ยอมรับนับถือตนเอง	1. ผิดหวัง เสียใจ เจ็บปวด กระวนกระวายใจ อาจกลายเป็น ความโกรธ
ความรู้สึกที่ผู้อื่น มีต่อคุณ เมื่อถูกกระทำ พฤติกรรมนี้	1. โกรธ พยาบาท หาทางแก้แค้น ถ้ามีโอกาส 2. โทษหาตนเอง	1. เคารพนับถือ 2. เกิดการยอมรับ 3. พอใจในตนเอง	1. ไม่พอใจ น่าสงสาร 2. น่าเบื่อหน่าย เกิดความโกรธ 3. น้อยใจ
ผล	1. บรรลุวัตถุประสงค์ ที่ต้องการ บนความเดือดร้อน ของผู้อื่น	1. อาจบรรลุวัตถุประสงค์ ที่ต้องการ	1. ไม่บรรลุวัตถุประสงค์ ที่ต้องการ
สิ่งที่ได้รับ	1. เกิดความเสียใจ จนควบคุมอารมณ์ ไม่ได้ อาจถูกผู้อื่นดูถูก	1. เคารพหน้ากับ สถานการณ์แปรเปลี่ยน ต่าง ๆ ได้ ด้วยความมั่นใจ 2. รู้สึกว่าตนเองมีค่าและ ผู้อื่นก็เห็นคุณค่าของ ผู้กระทำด้วย	1. เก็บความเสียใจ จนควบคุมอารมณ์ ไม่ได้ อาจถูกผู้อื่นดูถูก

จากพฤติกรรมการแสดงออกทั้ง 3 ลักษณะ คือ พฤติกรรมก้าวร้าว พฤติกรรม
กล้าแสดงออก และพฤติกรรมไม่กล้าแสดงออก จะเห็นว่าพฤติกรรมกล้าแสดงออกเป็นพฤติกรรม
ที่พึงประสงค์มากที่สุด เนื่องจากพฤติกรรมที่ทำให้ผู้กระทำและผู้ทำตามมีความรู้สึกที่ดี

ลักษณะของพฤติกรรมกล้าแสดงออก

Eisler, Hersen, and Miller (1973) กล่าวถึงลักษณะของผู้มีพฤติกรรมกล้าแสดงออกไว้
ดังนี้

1. ความเร็วของการตอบสนอง นั่นคือยิ่งตอบสนองเร็วเท่าใด แสดงว่า
มีความกล้าแสดงออกมากเท่านั้น

2. ความดังของเสียง คือ เสียงดังแสดงให้เห็นถึงความกล้าแสดงออกมาก
3. การยอมตามผู้อื่นบ้าง และการไม่ยอมคล้อยตามผู้อื่นมากเกินไป แสดงว่ามีความกล้าแสดงออกมาก
4. การขอร้องให้ผู้อื่นเปลี่ยนพฤติกรรมที่ทำให้ตนไม่พอใจเท่าไร ยิ่งแสดงว่ามีความกล้าแสดงออกมากขึ้นเท่านั้น

Lazarus (1973); Gambrill and Richey (1975) ได้แยกแยะลักษณะของพฤติกรรมกล้าแสดงออกไว้ดังนี้

1. การปฏิเสธที่จะทำตามคำขอร้อง
2. การเปิดเผยข้อบกพร่องของตนเอง เช่น ยอมรับว่าตนเองโง่เขลาในบางเรื่อง
3. การริเริ่มติดต่อในสังคม ดำเนินไป และสิ้นสุดการสนทนา
4. การแสดงความรู้สึกในทางที่ดี และในทางที่ไม่ดี เช่น การแสดงความชื่นชมยินดี

ความโกรธ

5. การแสดงความคิดวิพากษ์วิจารณ์
6. การแสดงความเป็นตัวของตัวเอง
7. การแสดงออกอย่างเหมาะสมในเหตุการณ์ที่ควรได้รับสิทธิ เช่น การบริการ

ในร้านอาหาร

Fensterheim and Bear (1975) ได้กล่าวถึงบุคคลที่มีพฤติกรรมกล้าแสดงออกว่าจะต้องมีลักษณะที่สำคัญ 4 ประการ คือ

1. รู้สึกอิสระในการเปิดเผยตนเอง ไม่ว่าจะเป็นคำพูดหรือการกระทำ
2. เป็นผู้มีความสามารถในการติดต่อกับบุคคลทั่วไปได้ทุกระดับ ทั้งคนแปลกหน้า เพื่อนฝูง และคนในครอบครัว ซึ่งการติดต่อนั้นต้องเปิดเผยตรงไปตรงมา ซื่อสัตย์ และเหมาะสมแก่กาลเทศะ

3. เป็นผู้ที่มีความกระตือรือร้นกระทำสิ่งต่าง ๆ ในชีวิตให้เป็นไปตามความต้องการของตนเอง และแสวงหาโอกาสให้ตนเองโดยไม่คอยให้สิ่งใดช่วย

4. เป็นผู้ซึ่งกระทำในสิ่งที่ตนภูมิใจ ยอมรับข้อจำกัดของตนเอง ไม่ดื้อรั้นเอาชนะในสิ่งที่รู้ว่าไม่อาจเอาชนะได้ เมื่อพยายามทำดีที่สุดแล้วผลที่ตามมาไม่ว่าจะชนะหรือแพ้ เขาก็ยังคงความเคารพในตนเองไว้ได้

Salter (1949 อ้างถึงใน ประกายดาว โทสินธิติ, 2545) ได้กล่าวถึงลักษณะของบุคคลผู้มีพฤติกรรมกล้าแสดงออก สรุปได้ดังนี้

1. การพูดตามความรู้สึกที่แท้จริง สามารถแสดงออกถึงความรู้สึกชอบและสนใจ ได้มากกว่าที่จะพูดออกมาอย่างกลาง ๆ เช่น พูดว่า “ฉันชอบแกงขามนี้” หรือ “ฉันชอบเสียดัวนี้ของคุณจัง” แทนที่จะพูดเป็นกลาง ๆ ว่า “แกงขามนี้อร่อยดี” และสามารถที่จะใช้คำว่า “ฉันรู้สึก” หรือ “ฉันคิดว่า” ได้ในเวลาที่เหมาะสม เช่น ในกรณีที่ผู้หญิงทำงานเหนื่อยทั้งวัน เมื่อมีใครถามว่า “วันนี้คุณรู้สึกอย่างไรบ้าง” ก็สามารถจะตอบได้ว่า “ฉันรู้สึกเหนื่อย” แทนที่จะตอบว่า “ฉันไม่เป็นอะไรหรอกค่ะสบายดี”

2. การพูดเกี่ยวกับตนเอง ตามในด้านทักษะในด้านหนึ่งด้านใดโดยเฉพาะ หรือได้ทำสิ่งใดที่คิดว่ามีค่าและน่าสนใจ ก็สามารถที่จะเล่าให้เพื่อน ๆ ฟังได้ จะไม่ผูกขาดการสนทนาหรือพูดโอ้อวด แต่สามารถที่จะเล่าความสำเร็จได้เมื่อถึงเวลาอันเหมาะสม

3. การพูดทักทาย สามารถแสดงความเป็นมิตรกับบุคคลที่ต้องการจะรู้จักให้มากขึ้น ยิ้มแย้มแจ่มใสและแสดงความยินดีที่ได้พบเขา สามารถจะพูดว่า “สวัสดีค่ะ ดีใจที่ได้พบคุณอีก” มากกว่าที่จะกล่าวคำว่า “สวัสดี” หรือเพียงแต่พยักหน้าเฉย ๆ หรือทำท่าเอียงอายหรือปล่อยให้เขาเป็นคนเดียว

4. การยอมรับคำยกย่องชมเชย สามารถยอมรับคำยกย่องชมเชยได้อย่างจริงใจมีมารยาทมากกว่าที่จะแสดงความไม่เห็นด้วย เช่น เมื่อมีคนชมว่า “เสียดัวนี้ของคุณสวยจัง” ก็สามารถที่จะตอบว่า “ขอบคุณค่ะ ฉันก็ชอบมันเหมือนกัน” แทนที่จะพูดว่า “อู๊ยตาย เสียดัวนี้หรือคะสวยมันเก่าจะขาดอยู่แล้วละค่ะ” ควรถือว่าการยอมรับคำชมเชยเป็นการให้รางวัลผู้กล่าวชมเชยแทนที่จะเป็นการลงโทษเขา

5. การแสดงสีหน้าได้อย่างเหมาะสม การแสดงออกทางสีหน้าและน้ำเสียงที่พูดออกมา ควรจะแสดงความหมายตรงกับความรู้สึกที่แท้จริง เช่น เมื่อขึ้นไปกล่าวคำอวยพรในงานแต่งงานว่า “ดิฉันรู้สึกดีใจที่...” แต่ทำหน้าตาเฉยเมย หรือทำหน้าบึ้ง แสดงว่าการแสดงออกทางสีหน้าและน้ำเสียงไม่พอเหมาะกัน และเมื่อสนทนากับผู้อื่นก็สามารถที่จะมองสบตากู่สนทนาได้อย่างตรงไปตรงมา

6. การแสดงความเห็นด้วยอย่างนุ่มนวล เมื่อไม่เห็นด้วยกับผู้อื่น ก็ไม่ทำเสแสร้งว่าเห็นด้วยกับบุคคลนั้นเพื่อที่จะรักษาความสงบ สามารถที่จะแสดงความเห็นด้วยได้อย่างนุ่มนวล อาจจะโดยการมองไปทางอื่น หรือเดินออกไปเสีย หรือทำหน้าบึ้งหรือเลิกหัว หรือสั่นศีรษะ หรือเปลี่ยนเรื่องสนทนาใหม่

7. การขอให้แสดงความกระจำง ถ้ามีคนบางคนให้คำแนะนำ คำสั่งสอน หรือคำอธิบายที่ไม่ชัดเจน สามารถที่จะขอร้องให้เขาอธิบายให้ฟังใหม่อีกครั้งหนึ่ง เพื่อให้ชัดเจนยิ่งขึ้นแทนที่จะออกไปด้วยการ ไม่พูดและรู้สึกสับสน ไม่เข้าใจ สามารถที่จะพูดว่า “ฉันยังไม่ค่อยเข้าใจคำอธิบายของคุณคืนัก คุณจะกรุณาอธิบายให้ฟังใหม่อีกครั้งได้ไหมคะ”

8. การถามเหตุผลว่าทำไม เมื่อมีผู้ใดมาขอร้องให้ทำในสิ่งที่ดูเหมือนว่าไม่มีเหตุผลหรือไม่น่าสนใจ ก็สามารถที่จะถามว่า “ทำไมคุณถึงต้องการให้ฉันทำสิ่งนั้นล่ะคะ” ด้วยน้ำเสียงสุภาพ และไม่ทำหน้าบึ้งตึงแต่ก็ไม่จำเป็นต้องอึด

9. การแสดงความไม่เห็นด้วยในขณะนั้น เมื่อมีความเห็นไม่ตรงหรือไม่เห็นด้วยกับผู้อื่น โดยที่ตนเองมีความแน่ใจในสิ่งที่ไม่เห็นด้วยนั้น ก็สามารถที่จะแสดงความไม่เห็นด้วยได้โดยอาจจะพูดว่า “ฉันมีความเห็นที่แตกต่างออกไป ฉันมีความเห็นว่า...” หรือ “ฉันคิดว่าความเห็นของคุณยังไม่ได้พิจารณาประเด็นต่าง ๆ ดังนี้ค่ะ”

10. การพูดเพื่อรักษาสิทธิของตนเอง จะไม่ปล่อยให้ใครมาเอาไรด์เอาเปรียบเมื่อรู้สึกว่าการกำลังถูกเอาเปรียบ สามารถที่จะปฏิเสธได้โดยที่ไม่รู้สึกผิด สามารถที่จะแสดงสิทธิและขอร้องให้ผู้อื่นแสดงต่อตนเองด้วยความยุติธรรม เช่น สามารถจะพูดได้ว่า “ฉันมาเข้าคิวก่อน” หรือ “ขอโทษค่ะตอนนี้ฉันมีนัดกับคนอื่น” หรือ “กรุณาหรีวียทูลงหน่อยได้ไหมคะ”

11. การแสดงการยืนกราน เมื่อมีเรื่องข้องใจในเรื่องที่มีเหตุผลสมควร สามารถที่จะดำเนินการร้องทุกข์ได้จนกว่าจะได้รับความพอใจแม้จะมีผู้ใดขัดขวาง ก็จะไม่เลิกล้มความตั้งใจ

12. หลีกเลี่ยงในการที่จะต้องแสดงเหตุผลในทุก ๆ ความเห็น ในการอภิปราย ถ้ามีใครโต้แย้งตลอดเวลา และคอยตอบคำถามว่า “ทำไม ทำไม ทำไม” ก็สามารถที่จะยุติคำถามเหล่านั้นได้โดยการปฏิเสธที่จะพูดต่อไป หรืออาจจะตอบอย่างเจียบ ๆ ว่า “ฉันมีความรู้สึกเช่นนี้ค่ะ” ฉันไม่จำเป็นต้องแสดงเหตุผลในทุก ๆ สิ่งที่คุณพูดออกไป ถ้าคุณคิดว่าการแสดงเหตุผลมีความสำคัญต่อคุณมาก คุณอาจจะลองหาเหตุผลก็ได้ว่า ทำไมคุณจึงไม่เห็นด้วยกับฉันไปเสียทั้งหมด

13. การใช้การประสานสายตา ในขณะที่สนทนากัน สามารถที่จะมองตาผู้ฟังได้ ซึ่งการประสานสายตานี้มีความสำคัญมากเพราะจะช่วยสะท้อนความรู้สึกจริงใจของผู้พูดได้ และขณะเดียวกันทำให้ผู้พูดได้รู้ว่า ผู้ฟังมีความสนใจในเรื่องที่กำลังสนทนากันอยู่น้อยเพียงใดหรือผู้ฟังมีความรู้สึกอย่างไรบ้าง

ละเอียด ชูประยูร (2538) ได้รวบรวมลักษณะของพฤติกรรมกล้าแสดงออก โดยมีลักษณะของพฤติกรรมดังต่อไปนี้

1. การริเริ่มติดต่อ

2. การปฏิเสธคำขอร้องที่ไร้เหตุผล
3. การแสดงออกของการไม่เห็นด้วย ความไม่พอใจ หรือการวิพากษ์วิจารณ์
4. การพูดในกลุ่ม การแสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ
5. การรับฟังการวิพากษ์วิจารณ์
6. การให้และการรับผลป้อนกลับ

นอกจากนี้ กรมวิชาการกระทรวงศึกษาธิการ (2544 อ้างถึงใน ประกายดาว โทสินธิติ, 2545) ได้กล่าวถึงลักษณะของบุคคลที่มีพฤติกรรมกล้าแสดงออกไว้ว่า ควรมีลักษณะดังนี้

1. กล้าแสดงออก คือ กล้าคิด กล้าพูด กล้าทำ กล้าถาม ไม่ประหม่า
2. การกล้ารับผิดชอบเมื่อทำผิด
3. กล้าตัดสินใจแก้ปัญหาต่าง ๆ ด้วยตัวเอง
4. การไม่กลัวสิ่งใดโดยไร้เหตุผล
5. การไม่แสดงความกล้าในทางที่ผิด
6. การควบคุมสติได้เมื่อมีภัย
7. การมีลักษณะของผู้กล้า

จากแนวความคิดดังกล่าวสามารถสรุปลักษณะพฤติกรรมกล้าแสดงออกได้เป็น 4 ด้าน

คือ

ผู้อื่น

1. การแสดงถึงสิทธิอันพึงมีพึงได้ของตนที่ไม่เป็นการล่วงละเมิดหรือก้าวท้าวสิทธิของผู้อื่น
2. การกล่าวคำปฏิเสธที่จะทำตามคำสั่ง หรือคำขอร้องที่ไร้เหตุผลอันสมควรของผู้อื่น
3. การกล่าวคำขอร้อง หรือออกคำสั่งที่มีเหตุผลอันสมควรแก่ผู้อื่น
4. การแสดงความรู้สึกลึกซึ้งทางบวก และทางลบออกมาเพื่อให้ผู้อื่นทราบอย่างถูกต้อง

เหมาะสมแก่กาลเทศะ อย่างจริงใจและอย่างตรงไปตรงมา

ชนิดของพฤติกรรมกล้าแสดงออก

การแสดงออกที่เหมาะสมนั้นย่อมแตกต่างกันไปตามสถานการณ์และบุคคล

หลุยส์ จำปาเทศ (2533) ได้จำแนกพฤติกรรมกล้าแสดงออกเป็น 5 ชนิด ดังนี้

1. พฤติกรรมกล้าแสดงออกในเหตุการณ์ทั่วไป (Basic Assertion) เป็นการแสดงออกโดยตรงถึงความเชื่อ ความรู้สึก ความคิดเห็นตามสิทธิ โดยไม่เกี่ยวข้องกับทักษะทางสังคมอื่น ๆ การแสดงออกเช่นนี้ ได้แก่ การเชื่อเชิญ การชักชวน การโฆษณา การตอบปฏิเสธ การแสดงการปลอบใจ การเห็นใจ การขอความช่วยเหลือ การมอบน้อม เป็นต้น

2. พฤติกรรมกล้าแสดงออกที่แสดงถึงความเห็นใจ (Empathic Assertion)

เป็นการแสดงออกโดยการเอาใจเขามาใส่ใจเรา เพื่อเป็นการถ่ายทอดความรู้สึก ความต้องการที่มีอยู่ให้คู่สนทนาทราบ ซึ่งการแสดงออกแบบนี้จะสัมพันธ์กับการแสดงออกกับคู่สนทนามากกว่าการแสดงออกแบบธรรมดา ซึ่งจะประกอบไปด้วยการยอมรับสถานการณ์หรือความรู้สึกของคู่สนทนาตามที่เขายกหรือเล่าให้ฟัง การยอมรับในสิทธิของตนเองและผู้อื่น จำเป็นต้องคำนึงถึงเสมอ

3. พฤติกรรมกล้าแสดงออกที่ค่อนข้างรุนแรงมากขึ้น ๆ (Escalating Assertion)

เป็นการแสดงออกที่แสดงถึงความเข้มแข็งหรือค่อนข้างรุนแรงมากขึ้น ๆ กว่าปกติไปเรื่อย ๆ อาจมีอารมณ์หรือเนื้อหาออกไปทางลบบ้าง เป็นเป้าหมายก็เพื่อตอบสนองบุคคลที่บุกรุกสิทธิมากเกินระดับของการแสดงออกนี้จะค่อยเพิ่มความรุนแรงขึ้นกว่าธรรมดาแข็งกร้าวขึ้นแต่มิใช่เป็นการก้าวร้าว การแสดงออกแบบนี้มีเป้าหมายที่จะเรียกร้องสิทธิ หรือต้องการปฏิเสธอย่างตรงไปตรงมา

4. พฤติกรรมกล้าแสดงออกแบบเผชิญหน้ากับความเป็นจริง (Confrontive Assertion)

ใช้เพื่อวัตถุประสงค์ในการหยุดการกระทำของผู้อื่น โดยปรึกษากันหรืออธิบายการกระทำ

5. พฤติกรรมกล้าแสดงออกในลักษณะของการใช้ภาษา ผม คิฉัน (I-language Assertion)

ภาษา ผม คิฉัน นี้มีประโยชน์อย่างมากต่อการแสดงออกถึงความรู้สึกในทางลบ ไม่ว่าความรู้สึกนั้นจะเกิดจากการที่ผู้อื่นพยายามจะเข้ามายุ่งเกี่ยวกับความรู้สึก หรือสิทธิส่วนบุคคลของเขา ตลอดจนความรู้สึกทางลบอันเกิดจากการที่ผู้อื่นพยายามถ่ายทอดค่านิยมและความคาดหวังของตนให้กับเขา

หลักการและวิธีการในการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออก

จากลักษณะของผู้มีพฤติกรรมกล้าแสดงออก และความสามารถต่าง ๆ ดังที่ได้กล่าวมา การที่จะพัฒนาพฤติกรรมไม่กล้าแสดงออกให้กล้าแสดงออกนั้น Fensterheim and Baer (1975) ได้ให้ข้อคิดว่าคนเราสามารถควบคุม และเปลี่ยนพฤติกรรมของตนเองได้ โดยการจัดสถานการณ์ต่าง ๆ ให้เกิดพฤติกรรมที่ต้องการ และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมมีส่วนช่วยให้คนกล้าแสดงออกอย่างแท้จริง การเอาชนะและควบคุมจิตใจตนเองได้ เป็นลักษณะของความกล้าแสดงออก

สำหรับ Wolpe (1973) ได้ค้นพบหลักการช่วยให้คนกล้าแสดงออกโดยปราศจากความวิตกกังวล คือ หลักของการระงับซึ่งกันและกัน (The Reciprocal Inhibition Principle) โดยมีหลักการว่า ถ้าทำให้การตอบสนองซึ่งสามารถระงับความวิตกกังวลที่เกิดจากสิ่งเร้าในปัจจุบันเกิดขึ้นได้ การตอบสนองเช่นนั้นจะทำให้ข้อต่อระหว่างสิ่งเร้าและความวิตกกังวลอ่อนแรงลง และ

การให้คำชมเชยนับว่าเป็นแรงจูงใจให้ผู้มีปัญหาเพิ่มความเข้มของการตอบสนองมากขึ้น การแสดงพฤติกรรมในระยะแรกอาจมีความยากลำบาก แต่จะใช้เวลาฝึกฝนไม่นานนัก ซึ่งในที่สุดผู้มีปัญหาจะเพิ่มความกล้าแสดงออกมากขึ้นในสถานการณ์ตรง

Smith (1988) ได้ปรับขยายความคิดดังกล่าวว่า มนุษย์มีลักษณะร่วมกับสัตว์ในแง่ระบบประสาทอัตโนมัติซึ่งควบคุมพฤติกรรมในการปรับตัวเพื่อการดำรงอยู่ โดยใช้ท่าทีของการตอบสนองสองลักษณะ คือ การต่อสู้และการถอยหนี แต่มนุษย์มีลักษณะเหนือกว่าที่มีมันสมองในการคิด การจำ และมีทักษะในการใช้ภาษาสื่อความหมาย ดังนั้นพฤติกรรมตอบสนองของบุคคลจึงเกี่ยวข้องกับการเรียนรู้ทางสังคมมาก เช่น ท่าทีการตอบสนองในการต่อสู้จะปรากฏในรูปพฤติกรรมก้าวร้าว ทั้งกิริยา ท่าทาง น้ำเสียงและภาษาที่ใช้ การถอยหนีจะปรากฏในรูป การถดถอย (Withdraw) ไม่ข้องเกี่ยวกับสังคม หลีกเลี่ยงการรับผิดชอบของตนเอง การตอบสนองที่สัตว์อื่นไม่มี คือ การแสดงออกอย่างเหมาะสมต่อสถานการณ์ทางสังคมโดยไม่จำเป็นต้องใช้การปรับตัวแบบก้าวร้าวทำลาย หรือการถอยหนีเมื่อพบกับสถานการณ์ที่เป็นปัญหา เช่นที่บรรพบุรุษเคยใช้การตอบสนองดังกล่าวขึ้นอยู่กับความเชื่อและความคิดตลอดจนทักษะในการตอบโต้ที่พัฒนามาจากแบบแผนการตอบสนองซึ่งได้วางรูปแบบไว้ในวัยแรกของชีวิต ซึ่งจะเห็นได้ว่าพ่อแม่ ครู และบุคคลใกล้ชิดโดยทั่วไปมีอิทธิพลโดยตรงต่อการกล้าแสดงออก ดังที่ Fensterheim and Baer (1975) ยกตัวอย่างว่า ในระยะแรกของวัยเด็ก พ่อแม่มักห้ามเด็กพูดตามสิทธิของเขา ห้ามพูดความจริงบางประการ ทำให้เด็กสังคมนิยมไม่กล้าแสดงความคิดเห็นของตน ในโรงเรียนครูมักจะชื่นชมกับนักเรียนที่ซักถามถึงระบบการเรียนการสอนและให้รางวัลแก่เด็กที่ทำตามคำสั่งอย่างเคร่งครัด ไม่ได้แย่งแม้แต่ชีวิตการทำงาน ลูกจ้างก็ได้รับการเรียนรู้ว่าหากได้รับการส่งเสริมด้านตำแหน่งและรายได้ก็ต้องไม่พูดมาก ประเด็นที่กล่าวมานี้เป็นข้อสังเกตได้ว่าความขี้อายของคนส่วนมากเกิดขึ้นเพราะการกระทำของคนอื่น

อย่างไรก็ตามมีแนวคิดที่ได้แย้งเกี่ยวกับพฤติกรรมที่แสดงออกอย่างออกอย่างเหมาะสมว่าสาเหตุแห่งความวิตกกังวลมิใช่เกิดจากการเรียนรู้หรือถูกวางเงื่อนไขในอดีต แต่อาจเป็นเพราะบุคคลขาดทักษะทางสังคม (Flanders, 1976) กล่าวคือ บุคคลไม่เคยเรียนรู้ว่าเมื่ออยู่ในสังคม และมีการติดต่อสัมพันธ์กับคนอื่นแล้ว จะปฏิบัติอย่างไรจึงจะเหมาะสม

ทัศนะที่แตกต่างกันดังกล่าวอาจหาข้อสรุปได้ว่า เหตุที่บุคคลไม่กล้าแสดงออกนั้นเกิดจากการเรียนรู้หรือแบบแผนการตอบสนองเชิงวิตกกังวลในอดีตเป็นส่วนใหญ่ แม้ว่าการขาดทักษะทางสังคมจะทำให้บุคคลแสดงออกไม่เหมาะสมในแต่ละกลุ่มสังคม แต่ไม่น่าจะเป็นสาเหตุที่ทำให้คนวิตกกังวลเพียงเพราะไม่เคยเรียนรู้การวางตนที่ถูกต้องมาก่อน เว้นไว้แต่ว่าบุคคลผู้นั้นเคยถูกดำเนินเกี่ยวกับการปฏิบัติตนในแต่ละกลุ่มสังคมจนเกิดความลังเลเมื่อต้องเปลี่ยนรูปแบบ

การปฏิสัมพันธ์ซึ่งในที่สุดก็ไม่พ้นสาเหตุที่ว่าความกังวลดังกล่าวเกิดจากการเรียนรู้ตนเอง

Salter (1949 อ้างถึงใน ปรกาศดาว โทสินธิติ, 2545) ได้ประยุกต์หลักการเรียนรู้ดังกล่าวมาประยุกต์เพื่อการบำบัดรักษาคนไข้โรคประสาท โดยเชื่อว่าเมื่อแรงกระตุ้นที่มีความเข้มข้นสูงคนจะแสดงพฤติกรรมเป็นตัวของตัวเองและมีอิสระในการตอบสนอง ถ้าพลังยับยั้งมีความเข้มเหนือกว่าจะทำให้บุคคลนั้นไม่เป็นตัวของตัวเอง ขาดอิสระในการตอบสนองและจะต้องแสดงพฤติกรรมที่ตนไม่ปรารถนาที่ทำ คนที่มีสุขภาพจิตดีจะมีแรงกระตุ้นและแรงระงับยับยั้งที่สมดุลกัน ความวิตกกังวลของคนเกิดจากแรงระงับซึ่งตนไม่สามารถจัดการได้ การแก้ไขต้องใช้หลักการบำบัดแบบสะท้อนเงื่อนไข (Conditioned Reflex Therapy) กับผู้มีปัญหาซึ่งกระทำได้โดยการวางเงื่อนไขซ้ำในสถานการณ์ที่ไม่ก่อให้เกิดความกลัวหรือความวิตกกังวลเพื่อให้พลังกระตุ้นมีความเข้มสูงกว่าพลังยับยั้ง ซึ่งถูกวางเงื่อนไขมาก่อน อาจเรียกได้ว่าเป็นการประยุกต์หลักการเรียนรู้ในทิศทางผกผันกล่าวคือ พฤติกรรมการตอบสนองเชิงวิตกกังวลซึ่งถูกวางเงื่อนไขมาก่อนสามารถทำให้ลดลงได้ โดยตอบสนองต่อสิ่งเร้าเดิมที่เป็นต้นเหตุของความกังวลด้วยการเผชิญหน้าในสถานการณ์ใหม่ที่ปลอดภัย ทั้งนี้จะไม่ทำให้เกิดการเรียนรู้ในลักษณะเดิมอีก ปฏิกริยาเชิงวิตกกังวลซึ่งเคยถูกวางเงื่อนไขอย่างเข้มแข็งต่อสถานการณ์เร้าอย่างหนึ่งหรือหลาย ๆ อย่างจะค่อย ๆ ลดลง จนไม่มีความวิตกกังวลเหลืออยู่เลย หลัก 6 ประการในการฝึกให้คนกล้าแสดงออกดังนี้ คือ

1. ให้แสดงออกด้วยอารมณ์และความรู้สึกทางคำพูดต่อเหตุการณ์ที่กำลังเผชิญอยู่ โดยหลีกเลี่ยงการอ้างเหตุอ้างผล (Feeling Talk)
2. ให้แสดงออกถึงอารมณ์ทางใบหน้าให้เหมาะสมกับเนื้อหาของความรู้สึกนึกคิด ในระหว่างการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น (Facial Talk)
3. ให้แสดงออกซึ่งความขัดแย้งในเรื่องที่ไม่เห็นด้วยโดยไม่จำเป็นต้องฝืนใจคล้อยตาม (Contradict and Attack)
4. ใช้สรรพนามบุรุษที่หนึ่งแทนตัวให้มากที่สุด เช่น “ฉัน” “ผม” (The Use of “I”)
5. ให้แสดงออกทั้งสีหน้าท่าทางในการรับคำชมเชยอย่างจริงใจ
6. พยายามโต้ตอบอย่างรวดเร็วเป็นธรรมชาติทั้งคำพูดและท่าทางที่เหมาะสมกับเนื้อหาและสถานการณ์โดยไม่เว้นระยะไตร่ตรองหรือแสดงอาการลังเล (Improvisation)

ด้วยหลักการที่คล้ายกัน Wolpe (1973) ได้ค้นพบหลักการช่วยให้คนกล้าแสดงออกโดยปราศจากความวิตกกังวลโดยใช้ชื่อว่า “หลักของการระงับซึ่งกันและกัน” (The Reciprocal Inhibition Principle) โดยมีหลักการว่า “ถ้าทำให้การตอบสนองซึ่งสามารถระงับความวิตกกังวลที่เกิดจากสิ่งเร้าในปัจจุบันเกิดขึ้นได้ การสนองเช่นนั้นจะทำให้ข้อต่อระหว่างสิ่งเร้าและความวิตกกังวลอ่อนแรงลง” หลักการดังกล่าวใช้ในการตอบสนองแบบเผชิญเงื่อนไขหรือการตอบโต้

สถานการณ์ที่เร้าในการบำบัดโรคประสาทกังวลซึ่งเป็นอุปสรรคกีดกันพฤติกรรมที่มีประสิทธิภาพของบุคคลในการเกี่ยวข้องกับผู้อื่น ความวิตกกังวลดังกล่าวจะเป็นตัวการยับยั้งมิให้บุคคลแสดงความคิดเห็นตอบโต้แม้แต่คนสนิท ไม่กล้าคัดค้านสิ่งที่เห็นว่าผิด ไม่กล้าให้ข้อเสนอแนะยกย่องชมเชย และแสดงความรักใคร่ผู้อื่น ขณะบางคนมีความไม่สบายใจเนื่องจากถูกคนใกล้ชิดวิพากษ์วิจารณ์แต่ก็ตอบโต้โดยพยายามป้องกันตัวเอง เช่น ปฏิเสธหรือแสดงความโกรธ การกระทำดังกล่าวเป็นการปลดปล่อยความวิตกกังวล ในบางครั้งบุคคลไม่อาจแสดงออกซึ่งความไม่พอใจในตนเองในขณะนั้นได้ อาจเป็นเพราะถูกฝึกมาในอดีตทำให้ความคิดที่จะตอบโต้ผู้อื่นสร้างความไม่สบายใจให้กับตนเอง ความไม่สบายใจจะยับยั้งการแสดงออกซึ่งความโกรธ ความไม่พอใจผู้อื่น การแก้ไขปัญหาคือการมุ่งใจให้แสดงออกถึงความรู้สึกที่แท้จริงของตนเอง ไม่ว่าจะเป็นความโกรธ ความไม่พอใจ ความรัก ฯลฯ ความกล้านี้จะทำให้ความวิตกกังวลลดน้อยลงตามลำดับ การใช้คำชมเชยนับว่าเป็นแรงจูงใจให้ผู้มีปัญหาเพิ่มความเข้มของการตอบสนองโดยเน้นให้เห็นว่าความกล้าความวิตกกังวล ทำให้คนแสดงพฤติกรรมต่าง ๆ ที่ไร้สมรรถภาพและเป็นที่เวทนาของผู้อื่น นอกจากนั้นผู้บำบัดต้องชี้แจงให้ทราบว่า การแสดงความโกรธเคืองในระยะแรกอาจมีความยากลำบาก แต่จะใช้เวลาไม่นานในการฝึกฝนซึ่งในที่สุดผู้ปัญหาจะเพิ่มความกล้าแสดงออกมากขึ้นในสถานการณ์ตรงยิ่งขึ้น

Krumboltz and Carl (1969) เสนอความเห็นซึ่งสอดคล้องกับ Wolpe (1973) เกี่ยวกับการจูงใจหรือการให้รางวัลทางสังคม (Social Reward) ว่า การให้คำชมเชยจะช่วยเพิ่มความเข้มของการตอบสนองและลดความวิตกกังวล ซึ่งเป็นนิสัยที่เรียนรู้จากสถานการณ์เดิม

Eisler, Hersen and Miller (1973) ได้สรุปลักษณะสำคัญของผู้ที่กล้าแสดงออกเพื่อเป็นแนวทางในการฝึกและบำบัดรักษาดังนี้ คือ

1. การตอบโต้ที่รวดเร็วมากเพียงใดก็กล้าแสดงออกมากเพียงนั้น
2. เปล่งเสียงดังชัดเจน
3. การไม่ยอมตามผู้อื่นแสดงถึงลักษณะที่เป็นตัวของตัวเอง
4. การขอร้องให้ผู้อื่นเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่ตนไม่พอใจให้มากที่สุด

Dowrick and Dove (1980) กล่าวถึงวิธีการและเทคนิคในการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออกว่ามีขั้นตอนการสำคัญ 3 ประการ คือ

1. การแสดงบทบาท (Role Playing) คือ การให้ผู้ปัญหาได้ฝึกซ้อมการแสดงออกที่เหมาะสมในแต่ละสถานการณ์ เช่น เขาควรจะแสดงสีหน้าท่าทาง คำพูด ตอบโต้อย่างไรกับบุคคลประเภทใด ผู้ปัญหาจะแสดงเป็นตัวของเขาเอง ผู้ให้คำปรึกษาจะแสดงเป็นบุคคลซึ่งเป็นปัญหาของผู้รับคำปรึกษาในการเกี่ยวข้องกับสัมพันธ์ด้วย

2. การแสดงแบบ (Modeling) หรือการกลับบทใช้เมื่อจะเป็นแบบอย่าง

ในการตอบสนองที่เห็นว่าเหมาะสมและผู้มีปัญหาสามารถปฏิบัติตามได้ในสถานการณ์การฝึก โดยผู้ใช้คำปรึกษาจะเป็นผู้แสดงแบบหรือหาแบบอย่างอื่น เช่น ผู้ช่วยหรืออุปกรณ์อื่น ๆ เช่น ภาพยนตร์ ภาพนิ่ง เทปบันทึกเสียง ฯลฯ

3. การใช้รางวัลและชี้แนะ (Reward and Coaching) เป็นการให้คำชมเชยให้ผู้มีปัญหา มีแรงจูงใจในการเพิ่มความถี่และความเข้มของพฤติกรรมที่ต้องการแก้ไข แต่การชมเชยว่าเขาแสดง ได้ดีหรือก้าวหน้าเพียงใดยังไม่เป็นการเพียงพอ ต้องให้ข้อเสนอแนะเชิงจูงใจต่อพฤติกรรม ที่ผู้มีปัญหาแสดงออกมาโดยให้เป็นตัวของตัวเองมากที่สุด

Wolpe (1973) ใช้เทคนิค “การฝึกซ้อมพฤติกรรม” (Behavior Rehearsal) ซึ่งครอบคลุม ความหมายของการแสดงบทบาทและการแสดงบทบาทโดยการสมมติสถานการณ์ที่คล้ายคลึงกับ ชีวิตจริงของผู้มีปัญหา และให้ผู้มีปัญหาแสดงบทบาทของตนเอง ส่วนผู้ให้คำปรึกษาแสดงบทบาท ของผู้ที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นปัญหา พฤติกรรมที่ฝึกซ้อมเน้นสถานการณ์ช่วงสั้น ๆ ที่จัดลำดับ ความยากง่ายไว้แล้ว ต่อจากนั้นก็กลับบทบาทโดยผู้ให้คำปรึกษาหรือผู้ช่วยจะแสดงแบบอย่าง พฤติกรรมที่ผู้ปัญหายังแสดงออกไม่ได้หรือยังวางท่าทางไม่เหมาะสม วิธีการดังกล่าวต้องใช้ แรงจูงใจและการชี้แนะ พร้อมทั้งการเสนอให้นำไปปฏิบัติในสถานการณ์จริงแล้วรายงานผล เทคนิคดังกล่าวเป็นที่ยอมรับกันกว้างขวาง ดังที่ Fensterheim and Baer (1975) กล่าวว่า การฝึกซ้อม พฤติกรรมนั้น แม้จะเป็นเพียงการฝึกแสดงในห้องปฏิบัติการ โดยใช้ระยะเวลาไม่นานนัก แต่ก็มีส่วน ทำให้ผู้มีปัญหาเปลี่ยนท่าที่ตอบสนองของตนต่อสถานการณ์จริงในชีวิตประจำวันมากขึ้น

เกี่ยวกับสถานการณ์ในการฝึกและระยะเวลาในการฝึก Dowrick and Dove (1980) กล่าวว่า ผู้บำบัดไม่ควรเร่งรัดให้ผู้มีปัญหาฝึกมาจนเกินไป เพราะการกระทำดังกล่าวจะทำให้ ผู้มีปัญหาารู้สึกว่าตนถูกขู่เข็ญและอาจทำให้เพิ่มความไม่กล้ามากขึ้นอีก การฝึกพฤติกรรม กล้าแสดงออกควรคำนึงภายใต้สภาวะแวดล้อมที่เอื้ออำนวยต่อการเรียนรู้และความเจริญงอกงาม ซึ่งเป็นสภาพที่ก่อให้เกิดความอบอุ่นและความเข้าใจซึ่งกันและกันในการแก้ปัญหา สภาพดังกล่าวนี้ จะต้องอาศัยเวลาที่พอเพียงเพื่อให้ผู้ปัญหาได้มีโอกาสฝึกพฤติกรรมใหม่ของตน ดังนั้น ผู้ดำเนินการฝึกควรวางแผนการฝึกกับผู้มีปัญหาโดยใช้เวลาไม่เกินสัปดาห์ละหนึ่งถึงสองครั้ง นอกจากนี้ก่อนที่จะเริ่มการฝึกหรือการบำบัดในแต่ละครั้งหรือแต่ละปัญหาผู้บำบัดควรจะได้อธิบาย ผู้มีปัญหาให้ได้ทราบว่าการบำบัดหรือวิธีการฝึกดังกล่าวเกิดจากข้อตกลงที่ว่าความไม่กล้าแสดง ออกเป็นผลของการเรียนรู้ และถ้าได้ฝึกฝนและเรียนรู้ที่จะแสดงออกอย่างถูกต้องเหมาะสมใน สถานการณ์ต่าง ๆ แล้ว จะทำให้ลดความวิตกกังวลและความกลัวซึ่งเกี่ยวเนื่องสัมพันธ์ (Associated) กับสถานการณ์เดิมที่ถูกวางเงื่อนไขมาก่อน

อย่างไรก็ตามการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออกโดยใช้หลักเกณฑ์และวิธีการดังกล่าวสามารถปรับขยายใช้ได้กับบุคคลต่างประเภทและต่างสถานการณ์ การฝึกดังกล่าวกระทำได้ทั้งคนไข้ภายใน คนไข้ภายนอก ผู้มีปัญหาในคลินิกจิตบำบัด ตลอดจนนักเรียนในสถานศึกษา การฝึกเป็นกลุ่มจะได้ผลดีซึ่งอาจกำหนดและจำกัดเวลาในการฝึกก็ได้ ช่วงเวลาที่เหมาะสมคือระหว่างหกถึงสิบสองครั้ง

Rathus and Nevid (1978) กล่าวว่า การมีพฤติกรรมกล้าแสดงออกโดยใช้ขบวนการกลุ่มจะได้ประโยชน์และมีผลดีในแง่ที่ว่าสมาชิกภายในกลุ่มต่างก็ช่วยกันแก้ปัญหาและสร้างความมั่นใจซึ่งกันและกัน ยังสามารถแนะนำสนับสนุนให้กำลังใจและคำชมเชยตลอดจนสาธิตแบบอย่างพฤติกรรมที่เหมาะสมแก่กันได้ นอกจากนี้ความสนใจและความเอาใจใส่จากกลุ่มจะทำให้แต่ละคนเกิดความรู้สึกว่ามีเพื่อนและไม่เสียความพยายามในการฝึกโดยเฉพาะอย่างยิ่งในขณะที่ฝึกซ้อมพฤติกรรมกลุ่มยังให้การตอบสนองที่สร้างสรรค์และชี้นำผู้ฝึกเพื่อช่วยให้พฤติกรรมที่ซ้อมแสดงออกอย่างเหมาะสมยิ่งขึ้น เช่น เนื้อหาพฤติกรรมที่แสดงออก คำพูด น้ำเสียง สีหน้า กิริยาท่าทาง เป็นต้น ผลดีอีกประการหนึ่งคือ พฤติกรรมที่ได้ฝึกซ้อมต่อหน้าบุคคลอื่นๆ ในสถานการณ์ที่เป็นมิตรนี้จะช่วยให้บุคคลเตรียมตัวรับสถานการณ์จริงได้ดีกว่าการฝึกตามลำพัง

หลักฐานทางเอกสารและทฤษฎีที่กล่าวอย่างข้างต้นได้ให้แนวทางในการพิจารณาสรุปว่าการที่บุคคลไม่กล้าแสดงออกเพราะเกิดเรียนรู้ที่ทำให้เกิดความวิตกกังวล การแก้ไขช่วยเหลือคือการสร้างสถานการณ์ที่ปลอดภัยในการตอบสนอง และให้ผู้มีปัญหาได้ฝึกแสดงออกอย่างเหมาะสมและรู้สึกว่ามีผู้กลั่นกรอง ถ้าจะให้การตอบสนองเข้มข้นขึ้นก็ใช้การจูงใจและชี้แนะให้แสดงท่าทางที่เป็นธรรมชาติมากขึ้น และในที่สุดก็ให้ผู้มีปัญหาลำบากไปปฏิบัติจริง อย่างไรก็ตามมีข้อสังเกตว่าพฤติกรรมกล้าแสดงออกนั้นเน้นการแสดงออกทั้งคำพูด น้ำเสียง สีหน้า แววตา และท่าทาง ซึ่งต้องสัมพันธ์กันเป็นเอกภาพในการแสดงออกถึงอารมณ์และความรู้สึกนึกคิด นอกจากนี้การฝึกโดยใช้ขบวนการกลุ่มจะช่วยให้บุคคลมั่นใจและเรียนรู้พฤติกรรมที่เหมาะสมได้ดีและรวดเร็ว

จะเห็นได้ว่าบ่อยครั้งที่เราต้องการถามตนเองว่าจะทำอย่างไรที่เสนอความคิดเห็นต่าง ๆ ในที่ประชุมหรือในกลุ่มเพื่อให้เป็นที่ยอมรับ โดยไม่แสดงความก้าวร้าวออกมา ซึ่งวิธีการที่จะเสนอความคิดเห็นในกลุ่มให้ได้ผลนั้นจะต้องพิจารณา 2 ปัจจัยหลัก นั่นคือเวลาและลักษณะของประโยชน์พูด ซึ่งต้องแสดงให้เห็นถึงความจริงใจของผู้พูด สิ่งเหล่านี้เป็นการแสดงออกเพื่อรักษาสีทิวและประโยชน์ของตน

งานวิจัยในประเทศ

อารีย์ ลิลา (2535) ได้ศึกษาผลการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออกที่มีต่อการสร้างสัมพันธภาพกับเพื่อนของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนบ้านน้ำรอบ อำเภอลานสัก จังหวัดอุทัยธานี จำนวน 8 คน พบว่า นักเรียนที่ได้รับการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออก มีการสร้างสัมพันธภาพกับเพื่อนดีขึ้น

กาญจนา หลวงจอก (2536) ได้ศึกษาพฤติกรรมที่เหมาะสมในการเผชิญความขัดแย้งระหว่างบุคคลแก่นักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 โรงเรียนปทุมพิทยาสรรพ์ จังหวัดชลบุรี พบว่า นักเรียนที่ได้รับการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการเผชิญความขัดแย้งระหว่างบุคคลมีพฤติกรรมที่เหมาะสมในการเผชิญความขัดแย้งระหว่างบุคคลสูงขึ้น อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

กาญจน์กมล สุวิทยารัตน์ (2537) ได้ศึกษาผลของการฝึกพฤติกรรมการแสดงออกที่มีต่อการปฏิบัติตนกับเพื่อนต่างเพศของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 โรงเรียนธรรมศาสตร์คลองหลวงวิทยาคม อำเภอลองหลวง จังหวัดปทุมธานี จำนวน 16 คน ผลการศึกษาพบว่า นักเรียนที่ได้รับการฝึกพฤติกรรมการแสดงออกมีการปฏิบัติตนกับเพื่อนต่างเพศดีขึ้น

ไพพรรณ ไชยสุวรรณ (2536) ได้ศึกษาผลของการฝึกพฤติกรรมการแสดงออกเพื่อลดพฤติกรรมการพูดที่ไม่เหมาะสมของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนคลองหลวงบางพรหม กรุงเทพมหานคร จำนวน 16 คน ผลการศึกษาพบว่า นักเรียนที่ได้รับการฝึกพฤติกรรมการแสดงออกมีพฤติกรรมการพูดที่ไม่เหมาะสมลดลง

ระวีวรรณ แก้วคงทอง (2539) ได้ศึกษาผลการของการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกเพื่อลดพฤติกรรมก้าวร้าวของเยาวชนในสถานสงเคราะห์ ซึ่งผลการศึกษาพบว่า หลังจากได้รับการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกแล้ว กลุ่มทดลองมีระดับพฤติกรรมก้าวร้าวต่ำกว่าก่อนทดลอง และมีระดับพฤติกรรมก้าวร้าวต่ำกว่ากลุ่มควบคุม และผลการวิจัยยังแสดงให้เห็นว่า หลังจากกลุ่มทดลองได้รับการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกแล้ว มีระดับพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกดีขึ้นกว่าก่อนทดลองอีกด้วย

สามารถ เลิศโอภาส (2539) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างเจตคติ แรงจูงใจ กิจนิสัยในการเรียน พฤติกรรมกล้าแสดงออก และผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาภาษาอังกฤษตามแนวการสอนภาษาเพื่อการสื่อสารของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 ในโรงเรียนสังกัดกรมสามัญศึกษา จังหวัดราชบุรี กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ 6 โรงเรียน ได้จำนวนนักเรียน 350 คน โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างอย่างง่าย แต่มีจำนวนนักเรียนที่ตอบแบบสอบถามและแบบทดสอบได้สมบูรณ์พร้อมที่จะนำไปวิเคราะห์ผล 273 คน คิดเป็นร้อยละ 78 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยประกอบด้วย

- 1) แบบสอบถามเจตคติ แรงจูงใจ และกินิสัยในการเรียนวิชาภาษาอังกฤษ แบบสอบถามนี้มีทั้งหมด 70 ข้อ ผู้วิจัยนำมาใช้โดยปรับจากแบบสอบถามเจตคติ แรงจูงใจและ กินิสัยในการเรียนวิชาภาษาอังกฤษของอัจฉรา วงศ์โสธร ลักษมี กิตติสารศ และสุพัฒน์ สุขมลสันต์ (2525)
- 2) แบบสอบถามพฤติกรรมกล้าแสดงออก เป็นแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเอง มีทั้งหมด 48 ข้อ
- 3) แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาภาษาอังกฤษของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 ของนฤมล กลั่นเจริญ (2525) การวิเคราะห์ข้อมูลใช้วิธีทางสถิติ ได้แก่ 1) การวิเคราะห์ค่าสถิติพื้นฐานกับตัวแปรต้นที่ศึกษา ทั้ง 4 ด้าน คือ ตัวแปรด้านเจตคติแรงจูงใจ กินิสัยในการเรียนและพฤติกรรมกล้าแสดงออก โดยนำเสนอค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD) และค่าฐานนิยม (Mode) 2) การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร ด้านเจตคติ แรงจูงใจ กินิสัยในการเรียน พฤติกรรมกล้าแสดงออก และผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาภาษาอังกฤษตามแนวการสอนภาษาเพื่อการสื่อสาร โดยการใช้ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Correlation Co-efficient)
- 3) การวิเคราะห์องค์ประกอบระหว่างตัวแปรด้านเจตคติ แรงจูงใจ กินิสัยในการเรียนและพฤติกรรมกล้าแสดงออกที่มีผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาภาษาอังกฤษตามแนวการสอนภาษาเพื่อการสื่อสารโดยใช้การวิเคราะห์การถดถอยแบบเพิ่มหรือลดตัวแปรเป็นขั้น ๆ (Stepwise Regression) ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้

จากการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ พบว่า ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาภาษาอังกฤษตามแนวการสอนภาษาเพื่อการสื่อสารมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมกล้าแสดงออก สูงที่สุด โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ 0.6098 ตัวแปรด้านกินิสัยในการเรียน มีความสัมพันธ์กับตัวแปรด้านเจตคติสูงที่สุด โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ .6631 และตัวแปรด้านแรงจูงใจมีความสัมพันธ์กับตัวแปรด้านเจตคติสูงที่สุด โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ .5880 จากผลการวิจัยสรุปได้ว่า ตัวแปรทั้งหมดดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น มีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .052 จากการวิเคราะห์องค์ประกอบด้านเจตคติ แรงจูงใจ กินิสัยในการเรียน และพฤติกรรมกล้าแสดงออกที่มีผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาภาษาอังกฤษตามแนวการสอนภาษาเพื่อการสื่อสาร โดยใช้การวิเคราะห์การถดถอยแบบเพิ่มหรือลดตัวแปรเป็นขั้น ๆ พบว่า ตัวแปรด้านพฤติกรรมกล้าแสดงออกเป็นตัวแปรเดียวที่มีผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาภาษาอังกฤษตามแนวการสอนภาษาเพื่อการสื่อสาร โดยสามารถทำนายผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนได้ร้อยละ 37.19 ดังสมการดังต่อไปนี้ $Y = 26.6497 + 0.0753 (BEHA)$

ลำเจียก สุวรรณมณี (2541) ได้ศึกษาผลการใช้กิจกรรมกลุ่มที่มีต่อพฤติกรรมกล้าแสดงออกของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 โรงเรียนบ้านวังทรายพูน อำเภอวังทรายพูน จังหวัดพิจิตร ปีการศึกษา 2541 จำนวน 50 คน ผลการศึกษาพบว่า นักเรียนที่เข้าร่วมโปรแกรมกิจกรรมกลุ่มมีพฤติกรรมกล้าแสดงออกสูงกว่านักเรียนที่ไม่ได้เข้าร่วมโปรแกรมกิจกรรมกลุ่มอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และนักเรียนที่ได้เข้าร่วมโปรแกรมกิจกรรมกลุ่มมีพฤติกรรมกล้าแสดงออกสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

กุศล รักญาติ (2539) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมกล้าแสดงออกของนักศึกษามหาวิทยาลัยขอนแก่น การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมกล้าแสดงออก ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับพฤติกรรมกล้าแสดงออก และศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมกล้าแสดงออกของนักศึกษามหาวิทยาลัยขอนแก่น กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยเป็นนักศึกษามหาวิทยาลัยขอนแก่น ตั้งแต่ชั้นปีที่ 1 - 4 ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2539 จำนวน 455 คน โดยการสุ่มแบบแบ่งชั้น (Stratified Random Sampling) เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือ แบบสอบถามการยอมรับเลี้ยงดูของผู้ปกครอง และแบบสอบถามพฤติกรรมกล้าแสดงออก สถิติที่ใช้คือ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าสถิติทดสอบที การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว การหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ และสมการถดถอย ผลการศึกษาพบว่า แบบการยอมรับเลี้ยงดูของผู้ปกครอง นักศึกษาได้รับการยอมรับเลี้ยงดูประชาธิปไตยอยู่ในระดับมาก นักศึกษาเพศหญิงและเพศชายมีแบบการยอมรับเลี้ยงดูของผู้ปกครองแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 นักศึกษาที่มีระดับชั้นปีที่เรียน ผลการเรียน และกลุ่มสาขาวิชา มีรูปแบบการยอมรับเลี้ยงดูของผู้ปกครองไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ระดับพฤติกรรมกล้าแสดงออก นักศึกษามีพฤติกรรมกล้าแสดงออกอยู่ในระดับปานกลาง นักศึกษาที่มีเพศ กลุ่มสาขาวิชา วุฒิการศึกษาสูงสุดของมารดา อาชีพหลักของบิดาและมารดา และรายได้รวมต่อเดือนของครอบครัวต่างก็มีพฤติกรรมกล้าแสดงออกไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนนักศึกษามีระดับชั้นปีที่เรียนและผลการเรียนต่างกัน มีระดับพฤติกรรมกล้าแสดงออกแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ในด้านความต้องการมีพฤติกรรมกล้าแสดงออกมากขึ้นหรือต้องการปรับปรุงตนเอง ปรากฏว่า นักศึกษามีความต้องการมีพฤติกรรมกล้าแสดงออกมากขึ้นหรือต้องการปรับปรุงตนเอง คือ บอกให้บุคคลในที่สาธารณะหยุดกระทำในสิ่งรบกวนจิตใจของท่านมากที่สุด ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล พฤติกรรมกล้าแสดงออก ความไม่สบายใจหรือความวิตกกังวล และการยอมรับเลี้ยงดูของผู้ปกครองอยู่ในระดับต่ำ ปัจจัยส่วนบุคคลด้านระดับชั้นปีที่เรียนมีความสัมพันธ์เชิงลบกับพฤติกรรมกล้าแสดงออก และความไม่สบายใจหรือความวิตกกังวลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ที่ระดับ .05 และอาชีพหลักของมารดามีความสัมพันธ์เชิงลบกับการอบรมเลี้ยงดูของผู้ปกครอง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และปัจจัยส่วนบุคคลที่สามารถเป็นตัวแทนพฤติกรรม กล้าแสดงออก ได้แก่ ระดับชั้นการศึกษาสูงสุดของมารดา และการอบรมเลี้ยงดูของผู้ปกครอง

อัญรารวรรณ จันทรเพ็ญศรี (2540) ได้ศึกษาผลของการใช้ โปรแกรมการฝึกพฤติกรรม กล้าแสดงออกเพื่อลดความวิตกกังวลในการพูดหน้าชั้นเรียนของนิสิตคณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตจำนวน 24 คน ที่ได้จากการสุ่มตัวอย่าง แบบเฉพาะเจาะจงจากนิสิตชั้นปีที่ 2 คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ปีการศึกษา 2539 แบ่งเป็นกลุ่มทดลอง 12 คน กลุ่มควบคุม 12 คน ด้วยการสุ่มอย่างง่าย เครื่องมือที่ใช้ ในการวิจัย ได้แก่

1. แบบสอบถามความวิตกกังวลในการพูดหน้าชั้นเรียน
2. โปรแกรมการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออกเพื่อลดความวิตกกังวลในการพูดหน้า

ชั้นเรียน

กลุ่มทดลองได้รับการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออก สัปดาห์ละ 3 ครั้ง ครั้งละ 1-1(1)/(2) ชั่วโมง รวม 12 ครั้ง การวิเคราะห์ข้อมูลใช้ Sign Test และ Mann-Whitney U Test ที่ระดับความมี นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ผลการวิจัยพบว่า หลังการทดลองกลุ่มทดลองมีความวิตกกังวลใน การพูดหน้าชั้นเรียนลดลงและแตกต่างจากกลุ่มควบคุม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ชุดิกาญจน์ วิไลศิลป์ (2544) ได้เปรียบเทียบผลของการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่มและ การฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมที่มีต่อพฤติกรรมกล้าแสดงออกของนักศึกษาวิศวกรรม ชั้นปีที่ 1 สถาบันเทคโนโลยีปทุมวัน กรุงเทพมหานคร ปีการศึกษา 2543 กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาวิศวกรรม ชั้นปีที่ 1 ที่มีพฤติกรรมกล้าแสดงออกต่ำกว่าเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 50 ลงมา จำนวน 45 คน ที่ได้มาจากการสุ่มอย่างง่ายจากประชากร แล้วสุ่มอย่างง่ายอีกครั้งหนึ่ง เป็นกลุ่มทดลองที่ 1 ที่เข้าร่วมกิจกรรม กลุ่ม กลุ่มทดลองที่ 2 ที่ได้รับการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสม และกลุ่มควบคุมที่ได้รับข้อเสนอแนะ เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้เป็นแบบสอบถามพฤติกรรมกล้าแสดงออก สถิติที่ใช้ในการ วิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ การทดสอบค่า t และการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทิศทางเดียว ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้

1. นักศึกษาวิศวกรรมชั้นปีที่ 1 มีพฤติกรรมกล้าแสดงออกมากขึ้นหลังจากเข้าร่วม กิจกรรมกลุ่มอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01
2. นักศึกษาวิศวกรรมชั้นปีที่ 1 มีพฤติกรรมกล้าแสดงออกมากขึ้นหลังจากได้รับการฝึก พฤติกรรมที่เหมาะสมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

งานวิจัยในต่างประเทศ

Tait (1977) ได้ทดลองฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออกกับสตรีวัยรุ่น โดยใช้แบบวัดบุคลิกภาพ 3 ด้าน คือ การยอมรับตนเอง บทบาททางเพศ และความคาดหวังจากสังคม จากกลุ่มตัวอย่าง 36 คน ผลการศึกษาพบว่า การฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออกนั้นจะเป็นเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพในการเพิ่มทักษะทางสังคม ด้านการแสดงออก บทบาททางเพศ และการยอมรับตนเอง

Breidenbarch (1978) ได้ศึกษาเกี่ยวกับการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออกของนักเรียนระดับมัธยมศึกษา อายุ 16-18 ปี เป็นชายจำนวน 26 คน และหญิงจำนวน 34 คน ผลการศึกษาพบว่า เด็กวัยรุ่นที่ได้รับการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออกมีพฤติกรรมกล้าแสดงออกมากกว่าเด็กวัยรุ่นที่ไม่ได้รับการฝึกอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 เด็กวัยรุ่นที่ได้รับการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออกมีการเปลี่ยนแปลงอัฒโนทัศน์สูงขึ้นกว่าเด็กวัยรุ่นที่ไม่ได้รับการฝึกอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และเด็กวัยรุ่นชายและหญิงมีความแตกต่างกันในเรื่องพฤติกรรมกล้าแสดงออกอย่างมีนัยสำคัญ แต่เด็กวัยรุ่นชายและหญิงไม่มีความแตกต่างกันในเรื่องอัฒโนทัศน์

Mallum (1986) ได้ศึกษาผลของการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกกับนิสิตปริญญาตรีปีที่ 2 และนิสิตบัณฑิตศึกษาว่า หลังจากที่ได้รับการฝึกแล้วจะให้นิสิตมีการเปลี่ยนแปลงการแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมหรือไม่และในด้านใดบ้าง ผลการทดลองพบว่า นิสิตที่ได้รับการฝึกมีพฤติกรรมกล้าแสดงออกที่เหมาะสมมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมกล้าแสดงออกได้เหมาะสมมากกว่ากลุ่มควบคุมที่ไม่ได้รับการฝึก

Pentz (1980) ได้ศึกษาพฤติกรรมกล้าแสดงออกกับวัยรุ่นที่ไม่กล้าแสดงออก และวัยรุ่นที่ก้าวร้าว โดยใช้กลุ่มตัวอย่างที่ได้คัดเลือกมาเป็นวัยรุ่นที่มีพฤติกรรมไม่กล้าแสดงออกและก้าวร้าวต่อครู จำนวน 90 คน ผลการศึกษาพบว่า วัยรุ่นมีพฤติกรรมไม่กล้าแสดงออก และวัยรุ่นที่ก้าวร้าวมีพฤติกรรมกล้าแสดงออกมากขึ้น แต่ยังมีลักษณะของการตอบสนองการไม่กล้าแสดงออกและก้าวร้าวเหลืออยู่

Stewart (1983) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมกล้าแสดงออกกับการมองเห็นคุณค่าในตนเองของนักเรียนผิวดำ ชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย จำนวน 60 คน กลุ่มทดลองที่ได้รับการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออก โดยฝึกในหลาย ๆ รูปแบบ เช่น การแสดงบทบาทสมมติ การจดคำบรรยายในระยะสั้น ๆ การออกกำลังกาย เป็นต้น ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มทดลองมีพฤติกรรมกล้าแสดงออกสูงกว่ากลุ่มควบคุมเพียงเล็กน้อย และพฤติกรรมกล้าแสดงออกมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการมองเห็นคุณค่าในตนเอง

Huey and Rank (1984) ได้ศึกษาเปรียบเทียบผลของการฝึกความกล้าแสดงออกเป็นกลุ่มที่ฝึกโดยนักจิตวิทยาการศึกษา (Counselor) กับเพื่อนผู้ทำหน้าที่เป็นผู้ปรึกษา (Peer-counselor) ที่มีต่อวัยรุ่นที่มีความวิตกกังวล กลุ่มตัวอย่างเป็นวัยรุ่นเพศชาย 9 จำนวน 48 คน ในชั้นเรียนที่ครูจัดไว้ว่าเป็นชั้นเรียนของนักเรียนที่มีความวิตกกังวลรบกวนการเรียนการสอน ผลการศึกษาพบว่า ทั้งนักจิตวิทยาการศึกษาและเพื่อนที่ทำหน้าที่เป็นผู้ปรึกษามีประสิทธิภาพในการนำกลุ่มในการนำฝึกเท่าเทียมกัน ทำให้ผู้รับการฝึกลดพฤติกรรมความวิตกกังวล และมีความพอใจในผู้ฝึกซึ่งเป็นผู้เอื้ออำนวยต่อกลุ่มในระดับเดียวกัน

Breedlove (1988) ได้ศึกษาโปรแกรมการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออกสำหรับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น โดยการฝึกตามโปรแกรมการฝึกแบบเป็นกลุ่มและการฝึกแบบเป็นกลุ่มตามแบบของผู้ปกครองที่มีผลต่อพฤติกรรมกล้าแสดงออกของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น จำนวน 50 คน ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มที่ได้รับการฝึกตามโปรแกรมการฝึกแบบเป็นกลุ่มมีผลทำให้พฤติกรรมไม่กล้าแสดงออกลดลง ซึ่งแสดงว่าพฤติกรรมกล้าแสดงออกเพิ่มขึ้น ผลจากการฝึกแบบกลุ่ม และการฝึกแบบกลุ่มตามแบบของผู้ปกครองแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

Ipaye (1983) ได้ศึกษาผลการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออกโดยเปรียบเทียบแบบกลุ่มแบบรายบุคคล แบบการอ่านหนังสือ และกลุ่มควบคุม โดยการฝึกครั้งนี้ต้องกรทราบความแตกต่างระหว่างการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออก 3 วิธี ได้แก่ การฝึกเป็นกลุ่ม การฝึกเป็นรายบุคคล และการอ่านหนังสือ และกลุ่มควบคุม ผลการศึกษาพบว่า การฝึกแบบเป็นกลุ่มและเป็นรายบุคคลได้ผลดีกว่ากลุ่มควบคุม แต่การฝึกแบบเป็นกลุ่มและเป็นรายบุคคลให้ผลไม่แตกต่างกัน การประเมินตนเองและให้เพื่อนประเมินมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่ใกล้เคียงกัน ส่วนการสรุปความก้าวหน้าของแต่ละสัปดาห์ นักเรียนในกลุ่มที่อ่านหนังสือมีพฤติกรรมกล้าแสดงออกค่อนข้างมากในช่วง 2 สัปดาห์แรกของการฝึก และนักเรียนที่ได้รับการฝึกแบบเป็นกลุ่มมีพฤติกรรมกล้าแสดงออกมากที่สุดในช่วง 2 สัปดาห์สุดท้าย สำหรับนักเรียนที่ได้รับการฝึกเป็นรายบุคคลมีพฤติกรรมกล้าแสดงออกดีขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลา 6 สัปดาห์ของการฝึก

จากผลงานการวิจัยทั้งในประเทศและต่างประเทศ สรุปได้ว่า พฤติกรรมกล้าแสดงออกมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ของนักเรียนในด้านต่าง ๆ เช่น มีความวิตกกังวล ไม่กล้าแสดงออก มีความวิตกกังวล เป็นต้น ให้มีพฤติกรรมที่เหมาะสมมากยิ่งขึ้น อีกอย่างหนึ่ง พฤติกรรมกล้าแสดงออกของนักเรียนยังมีส่วนในการช่วยให้การเรียนการสอนในชั้นเรียนมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม

ความหมายของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม

ความหมายของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มมีผู้ให้ความเห็นไว้หลากหลายทั้งที่เหมือนกัน และแตกต่างกันไปดังนี้

Shertzer and Stone (1968) พรธณี ชูทัยเจนจิต (2545) และวัชร ทรัพย์มี (2535)

มีความเห็นสอดคล้องกันในเรื่องความหมายของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มว่า หมายถึง การที่บุคคลมีความต้องการตรงกันที่จะปรับปรุงตนเองในด้านใดด้านหนึ่ง หรือต้องการที่จะแก้ปัญหาหนึ่งร่วมกัน จึงมาปรึกษาร่วมกันเป็นกลุ่ม โดยมีผู้ให้คำปรึกษาร่วมอยู่ด้วย บทบาทของผู้ให้คำปรึกษาเปลี่ยนจากการที่ผู้ให้คำปรึกษาเป็นศูนย์กลางมาเป็นสมาชิกกลุ่มเป็นศูนย์กลาง สมาชิกมีโอกาสแสดงความรู้สึก และความคิดเห็นของตนเอง กล่าวที่จะเผชิญปัญหาและใช้ความคิดในการแก้ปัญหาหรือปรับปรุงตนเอง โดยรับฟังความรู้สึก และความคิดเห็นของผู้อื่น เพื่อจะได้ตระหนักว่าผู้อื่นก็มีปัญหาเช่นเดียวกับตน ไม่ใช่ตนเท่านั้นที่มีปัญหา วิธีการให้คำปรึกษากลุ่มจะทำให้สมาชิกแต่ละคนเกิดความภาคภูมิใจว่าตนเองสามารถให้ข้อคิดเห็นอันเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มได้ ซึ่งสอดคล้องกับ Corey (1981) ได้ให้นิยามของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มว่าเป็นกระบวนการที่เน้นความสัมพันธ์ของสมาชิกที่มีต่อกัน กลุ่มจะทำงานร่วมกันกับผู้ให้คำปรึกษาที่ได้รับการฝึกฝนมาแล้ว โดยจะร่วมกันสำรวจปัญหา และแสดงความรู้สึกของกันและกัน และหาทางปรับปรุงแก้ไขเพื่อพัฒนาตนเองว่าเขาคือใคร พัฒนาความเชื่อมั่นในการรับรู้ตนเอง เรียนรู้และเข้าใจผู้อื่นได้ดีขึ้น โดยรวบรวมและสร้างบูรณาการในด้านความรู้สึกและความคิดของตนเองขึ้น นอกจากนี้ Ohlsen (1970) ได้กล่าวว่าวิธีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มเป็นการให้ความช่วยเหลือบุคคลที่ปกติให้มีการยอมรับปัญหาต่าง ๆ ของตนเอง และพยายามแก้ไขปัญหานั้นก่อนที่จะกลายเป็นปัญหาที่รุนแรง การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มยังจะช่วยให้ผู้มีปัญหาสามารถเรียนรู้ที่จะนำความคิดทั่วไปจากกลุ่มมาประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้

Gawrys and Brown (1970) ให้ความหมายของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มว่าเป็น

กระบวนการที่ผู้ให้คำปรึกษาสร้างสัมพันธภาพกับผู้รับคำปรึกษาในกลุ่มว่า คือ การที่บุคคลมี

ความต้องการตรงกันที่จะปรับปรุงตนเองในด้านใดด้านหนึ่ง หรือต้องการแก้ไขปัญหา

โดยมีนักจิตวิทยาเป็นผู้คอยให้ความช่วยเหลือสมาชิกในกลุ่มให้มีโอกาสสำรวจตนเองยอมรับตนเองกล้าแสดงความคิดเห็น และเผชิญกับปัญหาใช้ความคิดในการแก้ปัญหาปรับปรุงตนเองพัฒนาตนเอง และรับฟังความรู้สึกความคิดเห็นของผู้อื่น ตลอดจนตระหนักว่าผู้อื่นก็มีปัญหาเช่นเดียวกัน

Kelman (1963) กล่าวว่า การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มทำให้บุคคลไม่รู้สึกละโดดเดี่ยว รู้จักตนเอง ยอมรับตนเอง รู้จักปรับตัวและพัฒนาตนเอง กล้าแสดงความรู้สึกที่แท้จริงเกิดความรู้สึกรับผิดชอบในตนเอง แก้ปัญหาของตนเองเป็นการฝึกทักษะในการสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นเกิด การเปลี่ยนแปลงทั้งทัศนคติ และพฤติกรรมของตนเองสามารถนำทักษะที่ได้จากกลุ่มไปปรับปรุงตนเอง

Flanders (1976) อธิบายว่าการให้คำปรึกษาแบบรายบุคคลซึ่งนำไปใช้กับกลุ่มแต่เป็นวิธีการของกลุ่มที่จะให้ความช่วยเหลือสมาชิกแต่ละคนในการแก้ปัญหาในกระบวนการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มเป็นกระบวนการที่ต้องมีการวางแผนล่วงหน้า กระบวนการในกลุ่มประกอบด้วย การเขียนแบบ การวิเคราะห์ปัญหา การแสดงความคิดเห็น โดยเสรี ซึ่งส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพ และพฤติกรรมของสมาชิกในกลุ่ม

Gazda, Duncan, and Medsows (1967) ได้ให้ความหมายของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มว่าเป็นกระบวนการพลวัตที่มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน (Dynamic Interpersonal Process) สมาชิกในกลุ่มจะแสดงความคิดเห็นและแสดงพฤติกรรมที่ตนรู้สึก เพื่อทำหน้าที่ในการแก้ปัญหาที่สมาชิกและกลุ่มกำลังเผชิญอยู่ในการนี้สมาชิกได้มีโอกาสสนทนากับสภาพปัญหาของตนเองได้ระบายความในใจมีความไว้วางใจซึ่งกันและกันมีความรู้สึกอบอุ่นตลอดทั้งได้รับการยอมรับและการสนับสนุนจากสมาชิกในกลุ่ม

Gawrys and Brown (1970) กล่าวว่า การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มเป็นการสร้างกระบวนการเพื่อให้เกิดบรรยากาศแห่งการยอมรับความอบอุ่นและเปิดโอกาสให้สมาชิกในกลุ่มได้ทดสอบ ตรวจสอบ และเลือกวิธีการแก้ปัญหาที่ดีที่สุดสำหรับเขา จุดประสงค์ของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มนั้นสมาชิกภายในกลุ่มจะเป็นผู้กำหนดโดยคำนึงถึงความสนใจและปัญหาของสมาชิก

คมเพชร นัตรศุกกุล (2530) ได้กล่าวว่า การให้คำปรึกษากลุ่มต่างจากการให้คำปรึกษารายบุคคลคือสมาชิกทุกคนมีหน้าที่ช่วยกันแก้ไขปัญหาภายในกลุ่มอีกทั้งการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มเหมาะสำหรับสมาชิกที่ปกติเท่านั้น

จากความหมายลักษณะของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มดังที่ได้กล่าวมาแล้ว สรุปได้ว่าการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มเป็นกระบวนการที่บุคคลในกลุ่มอันประกอบด้วย สมาชิกที่มีความสมัครใจมาเข้ากลุ่มร่วมกันมีความต้องการตรงกันที่จะปรับปรุงตนเองในเรื่องใดเรื่องหนึ่งหรือต้องการที่จะแก้ไขปัญหาใดปัญหาหนึ่งร่วมกัน จึงมาปรึกษาหารือบุคคลในกลุ่มมีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน อีกทั้งบรรยากาศในกลุ่มก่อให้เกิดความอบอุ่น ยอมรับและไว้วางใจซึ่งกันและกันเพื่อที่จะให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสบายใจ พร้อมทั้งจะพูดถึงปัญหาและร่วมกัน

หาแนวทางในการแก้ไขเพื่อปรับปรุงและพัฒนาตนเองให้ดีขึ้น

ปรัชญาในการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม

ดิสรณี มีสมศักดิ์ (2544) กล่าวว่า การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มมีปรัชญาในการที่จะช่วยเหลือบุคคลดังนี้

1. การเปิดเผยตนเอง (Self Disclosure) โดยการสร้างสายใยแห่งการเชื่อมโยงระหว่างผู้รับคำปรึกษาในกลุ่มเพื่อให้กล้าเปิดเผยตัวเองเพื่อพัฒนาถึงจุดที่ผู้รับคำปรึกษาสามารถพูดถึงสภาพอารมณ์และความคิดที่เกิดขึ้นในปัจจุบันขณะนั้น
2. ความซื่อสัตย์ (Honesty) ผู้รับคำปรึกษาแต่ละคนจะต้องมีความซื่อสัตย์ต่อการกระทำทั้งในด้านการคิด ความรู้สึก และการกระทำ และผลที่เกิดตามมาจากพฤติกรรมของเขา ผู้ให้คำปรึกษาจะให้โอกาสแก่ผู้รับคำปรึกษาทุกคนในกลุ่มได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับวิถีชีวิตของเขา
3. ความรับผิดชอบ (Responsibility) ผู้รับคำปรึกษาทุกคนจะต้องมีความรับผิดชอบต่อพฤติกรรมของตนเองและของกลุ่ม
4. การมีโอกาเลือก (Choice) ผู้รับคำปรึกษาควรจะมีลักษณะกล้าที่จะเลือกในเรื่องส่วนตัวและพัฒนาให้มีความก้าวหน้าตามลำดับ
5. การให้ข้อมูลย้อนกลับ (Feedback) จากการที่ได้ข้อมูลย้อนกลับของผู้ให้คำปรึกษาและจากการประเมินพฤติกรรมของผู้รับคำปรึกษาเองที่จะช่วยให้เกิดความเข้าใจในพฤติกรรมของตนเองและผู้อื่น
6. การตัดสินใจ (Decision) การตัดสินใจส่วนตัวก่อให้เกิดช่องทางในการตัดสินใจของกลุ่มต้องอาศัยความร่วมมือของสมาชิกทุกคน

จุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม

Gawrys and Brown (1970) ได้ให้ความเห็นว่า จุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มควรตั้งเป็นจุดมุ่งหมายทั่วไป เป็นต้นว่าให้บุคคลรู้จักตนเอง ซึ่งสมาชิกแต่ละคนจะมีวิธีการรู้จักตนเองแตกต่างกันออกไป

Patterson (1980) มีความเห็นว่า การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มนั้นสมาชิกแต่ละคนมีจุดมุ่งหมายเฉพาะแตกต่างกัน แต่มีจุดมุ่งหมายทั่วไปคล้ายคลึงกันคือ เพื่อพัฒนาและปรับปรุงตนเอง การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มไม่ได้มีวาระการประชุม ไม่มีการจัดหัวข้อที่จะมาอภิปรายเป็นการให้โอกาสสมาชิกได้แสดงออกอย่างอิสระและไม่มีขีดจำกัดในด้านเนื้อหา

Ohlsen (1970) กล่าวว่า การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้บุคคลได้รู้จักการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นเป็นการป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาร้ายแรง ประสบการณ์ที่ได้จากกลุ่ม

จะทำให้สมาชิกของกลุ่มเกิดการเรียนรู้และพัฒนาตนเองในด้านต่าง ๆ ทั้งด้านอารมณ์ และสังคม โดยเน้นจุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มไว้ 5 ประการ ดังนี้

1. เพื่อเปิดโอกาสให้สมาชิกกลุ่มได้ระบายความรู้สึกต่าง ๆ ภายในใจออกมา
2. เพื่อส่งเสริมให้สมาชิกในกลุ่มเกิดการยอมรับนับถือตนเอง
3. เพื่อส่งเสริมให้สมาชิกที่มีปัญหากล้าเผชิญปัญหาของตนเองและแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้น
4. เพื่อช่วยให้สมาชิกที่มีปัญหาได้ปรับปรุงทักษะในการยอมรับตนเองแก้ปัญหา

ด้านความขัดแย้งในตนเอง และความขัดแย้งที่ตนมีต่อผู้อื่น

5. เพื่อให้สมาชิกมีความเข้มแข็งสามารถป้องกันไม่ให้เกิดปัญหขึ้นอีกและสามารถรักษาสภาพจิตใจของตนให้เป็นสุขเหมือนกับการอยู่ในกลุ่มได้ต่อไป

Kelman (1963) กล่าวถึงจุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มเป็นข้อ ๆ ดังนี้ คือ

1. การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มจะทำให้สมาชิกกลุ่มแต่ละคนสามารถจัดความรู้สึกที่อยู่อย่างโดดเดี่ยวออกไปได้
2. เพื่อส่งเสริมการยกย่องนับถือตนเองและมีการยอมรับตนเองมากขึ้น
3. เพื่อช่วยให้บุคคลรู้จักปรับตัวและพัฒนาตนเอง
4. เพื่อช่วยให้สมาชิกแต่ละคนเรียนรู้ที่จะเป็นตัวของตัวเองและกล้าแสดงความรู้สึกของตนเองได้

5. เพื่อให้เกิดความรับผิดชอบในตนเองและแก้ปัญหของตนเอง
6. เพื่อฝึกทักษะในการสร้างสัมพันธ์กับผู้อื่น
7. เพื่อช่วยให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติ และพฤติกรรม
8. เพื่อสามารถนำทักษะและความรู้ ความเข้าใจที่ได้จากกลุ่มไปปรับปรุงตนเองในชีวิตประจำวัน

Shertzer and Stone (1968) กล่าวถึงการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มว่า เพื่อช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาปฏิบัติหน้าที่ของตนเองอย่างได้ผลและประสบผลสำเร็จในวิถีชีวิตของตนเองอย่างน่าพอใจ นอกจากนี้ยังมุ่งหมายให้บุคคลมีโอกาสรู้จักความต้องการของตนเองได้ทดลองวิธีการที่จะนำตนเองไปสู่ความพึงพอใจ และในขณะที่เข้ากลุ่มผู้รับคำปรึกษาจะได้เรียนรู้และรับผิดชอบในการกระทำเพื่อตอบสนองความต้องการของตน

นอกจากนี้วัชร ทรัพย์มี (2535) ได้แบ่งจุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษาออกเป็น 2 ระยะ คือ

1. จุดมุ่งหมายระยะสั้น ประกอบด้วย
 - 1.1 เพื่อส่งเสริมให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมไปสู่แนวทางที่พึงปรารถนา

1.2 เพื่อส่งเสริมความสามารถของผู้รับบริการให้สามารถตัดสินใจ และวางแผน
ในอนาคตด้วยตนเองอย่างมีประสิทธิภาพ

1.3 เพื่อให้ผู้รับบริการรู้จักมองปัญหาให้ออก และแก้ไขปัญหอย่างมีคุณภาพ

2. จุดมุ่งหมายระยะยาว ประกอบด้วย

2.1 ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาสามารถพัฒนาตนเองได้อย่างเต็มที่พัฒนาตนเองไปสู่
บุคคลที่มีคุณภาพ รู้จักจุดดี/ จุดด้อยของตนเอง

2.2 ช่วยพัฒนาให้ผู้รับคำปรึกษา มีความมั่นคงในตนเอง สามารถควบคุมตนเองได้
เมื่อพบสถานการณ์รุนแรง

2.3 มองปัญหา และทำการแก้ไขได้ตรงกับสาเหตุของปัญหา

2.4 มีความมุ่งมั่นในกิจกรรมที่รับผิดชอบจนบรรลุเป้าหมาย

จากจุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษาที่กล่าวมาข้างต้น ผู้วิจัยสามารถสรุปตามแนวคิด
ของผู้วิจัยได้ว่า จุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษาก็เพื่อช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาได้ศึกษา และเข้าใจ
ตนเอง มองตนเองได้ถูกต้อง เข้าใจสาเหตุของปัญหาที่กำลังเผชิญอยู่ เลือกแนวทางแก้ไขและลงมือ
แก้ปัญหาด้วยตนเอง

หลักการพื้นฐานของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม

หลักการพื้นฐานของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มนั้น Kemp (1970) ได้กล่าวสรุปไว้ดังนี้

1. บุคคลทุกคนมีสิทธิในความรู้สึกรู้สึกของตนเอง ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องสนับสนุน
ให้สมาชิกแสดงความรู้สึกของตนเองออกมา
2. แต่ละคนจะต้องตัดสินใจว่าจะพัฒนาอะไรเกี่ยวกับตนเองด้วยตนเอง
3. บุคคลมุ่งที่จะแก้ปัญหาให้ตนเอง ไม่ใช่มุ่งแก้ปัญหาให้ผู้อื่น
4. ความรู้สึกของบุคคลที่มีต่อสถานการณ์เป็นจุดที่สำคัญยิ่งกว่าสถานการณ์
5. ภายใต้อารมณ์ที่อบอุ่นมีความไว้วางใจเชื่อใจช่วยให้สมาชิกกล้าเปิดเผยตนเอง
จะช่วยให้การให้คำปรึกษามีประสิทธิภาพดี

6. สมาชิกของกลุ่มจะต้องมีความรับผิดชอบต่อพฤติกรรมของตน

7. การลงมือกระทำเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการเปลี่ยนพฤติกรรม ซึ่งจะมีได้ต้องอาศัย
บรรยากาศแห่งการยอมรับ

8. ในการเผชิญปัญหามีวิธีเลือกหลายวิธี ผู้ให้คำปรึกษาจะช่วยให้สมาชิกเห็นหนทาง
จากทางเลือกต่าง ๆ

9. สมาชิกจะต้องมีความมั่นใจสัญญากับตนเองในการเปลี่ยนแปลงสิ่งต่าง ๆ ดังนั้นการให้
การเสริมแรงถือว่าเป็นสิ่งจำเป็นที่ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องคำนึงถึง

10. สมาชิกนำสิ่งที่เรียนรู้ใหม่ไปปฏิบัติในชีวิตประจำวันได้ ประสบการณ์ในกลุ่มจึงเป็นสิ่งสำคัญ

11. การที่คนรู้จักตนเองอย่างลึกซึ้งยอมรับตนเอง ทำให้มีการป้องกันตนเองน้อยลงจนได้รับคำวิจารณ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับตนเอง

12. บุคคลจะเข้าใจตนเองได้ดีขึ้น มีความรับผิดชอบต่อตนเอง สามารถควบคุมตนเองได้มากขึ้น

รูปแบบของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม

รูปแบบของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม จิราภรณ์ อารยะรังสฤษฎ์ (2539) ได้กล่าวถึงรูปแบบของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มจะมีลักษณะแตกต่างกันไปโดยขึ้นอยู่กับจุดมุ่งหมายของการทำกลุ่ม คือ

1. กลุ่มที่มีปัญหาร่วมกัน (Common-problem Group) เป็นกลุ่มที่มีปัญหาร่วมกันหรือมีลักษณะคล้ายกัน เช่น ปัญหาครอบครัว ปัญหาการเรียน เป็นต้น การที่สมาชิกกลุ่มมีลักษณะคล้ายกัน (Homogeneous Group) ทำให้สมาชิกเกิดความรู้สึก “หัวอกเดียวกัน” เกิดความรู้สึกพร้อมที่จะแลกเปลี่ยนความรู้สึกร่วมกันซึ่งจะทำให้ได้รับประโยชน์ต่อกันทั้ง โดยการแนะนำจากเพื่อนสมาชิก และ โดยการสังเกตเอง ทำให้สมาชิกเกิดกำลังใจในการแก้ปัญหา

2. กลุ่มที่ยึดผู้มีปัญหาเป็นศูนย์กลาง (Case-centered Group) จะประกอบด้วย สมาชิกที่มีลักษณะแตกต่างกัน (Heterogeneous Group) เช่น เพศ อายุ ฐานะความเป็นอยู่ การศึกษา โดยเฉพาะมีลักษณะของปัญหาแตกต่างกันทำให้สมาชิกมีโอกาสเรียนรู้ปัญหาของกันและกัน แนะนำแนวทางในการจัดการกับปัญหาในแง่มุมต่าง ๆ ตามแนวคิดของสมาชิกแต่ละคน สมาชิกแต่ละคนจะเป็นทั้งผู้ให้และผู้รับ นับเป็นประโยชน์ต่อขบวนการกลุ่ม สมาชิกจะได้มีโอกาสในการฝึกปฏิบัติในพฤติกรรมใหม่ ๆ เพื่อสามารถนำไปใช้ภายนอกกลุ่มได้ แต่อย่างไรก็ตามลักษณะปัญหาที่มีความแตกต่างกันมากเกินไปกลุ่มอาจเกิดความรู้สึกไม่สามารถช่วยเหลือได้เพราะขาดประสบการณ์ในปัญหานั้น ๆ

3. กลุ่มพัฒนาศักยภาพมนุษย์ (Human Potential Group) เป็นการให้คำปรึกษากลุ่มที่เน้นความสนใจไปที่ศักยภาพ และความสามารถของตนให้สมาชิกพยายามใช้พลังความสามารถที่มีในตนเองแก้ไขปัญหา เพื่อให้สมาชิกตระหนักว่าตนสามารถทำในสิ่งต่าง ๆ ได้มากกว่าที่คิด และสำรวจจุดเด่นที่มีอยู่ในตนเองทำให้ความรู้สึกด้อยในตนเองหมดไป มองเห็นคุณค่าตนเองไปหมด เกิดการนับถือตนเอง เชื้อมั่นในตนเองยิ่งขึ้น

4. กลุ่มให้คำปรึกษาโดยเพื่อน (Peer -facilitated Counseling Group) เป็นลักษณะของกลุ่มที่มีผู้นำกลุ่ม และผู้นำกลุ่มร่วมมีสถานภาพเช่นเดียวกับสมาชิก เช่น อยู่ในวัยเดียวกัน ชั้นเรียนเดียวกัน โดยผู้นำกลุ่มและสมาชิกกลุ่มจะสื่อสารกันด้วยภาษาเดียวกันทำให้สมาชิกกลุ่มเกิดความรู้สึกสบายใจที่จะแสดงความรู้สึกต่าง ๆ ได้ง่ายขึ้น สมาชิกจะมีความไว้วางใจกันมาก เพราะผู้นำกลุ่มลักษณะนี้ควรมีลักษณะที่มีความเหมาะสมในการนำกลุ่ม และได้รับการฝึกอบรมทักษะของการเป็นผู้นำกลุ่ม

การคัดเลือกและการเตรียมสมาชิกกลุ่ม

การคัดเลือกและการเตรียมสมาชิกกลุ่ม เพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีความเหมาะสมในแต่ละกรณีโดยใช้เป็นการสัมภาษณ์ก่อนจะเข้ากลุ่มเพื่อเป็นการกระตุ้นให้เกิดความสนใจของผู้จะเข้าร่วมกลุ่ม และเพื่อเป็นการประเมินความพร้อมก่อนเข้ากลุ่ม สิ่งที่ต้องคำนึงถึงในการสัมภาษณ์ก่อนเข้ากลุ่ม คือ

1. ความคาดหวังของผู้รับคำปรึกษา (Client Expectation)

ผู้เข้าร่วมกลุ่มควรรู้ว่าอะไรที่เขาถูกคาดหวัง และเขาสามารถคาดหวังอะไรได้จากการเข้ากลุ่มรับรู้ถึงการรับผิดชอบต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตนเอง และการช่วยเหลือให้ผู้อื่นให้เกิดการเปลี่ยนแปลงด้วยเช่นเดียวกัน ควรรู้ถึงโอกาสในการแสดงออกอย่างอิสระและจริงจังเกี่ยวกับความรู้สึกที่สมาชิกจะได้มีโอกาสพูดคุยถึงปัญหาของตนเองและของผู้อื่น

2. การประเมินของผู้ให้คำปรึกษา (Counselor Assessment)

ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องประเมินผู้รับคำปรึกษาในด้านความรับผิดชอบต่อการเข้าร่วมกลุ่ม เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมของเขาโดยประเมินในด้านต่าง ๆ คือ ความสามารถในการหยั่งรู้ระดับความยืดหยุ่น ความต้องการการพัฒนาให้ดีขึ้น การเป็นผู้มีความมั่นคงมีวุฒิภาวะเพียงพอที่จะให้ความช่วยเหลือสมาชิกภายในกลุ่มให้ประสบความสำเร็จในจุดมุ่งหมาย นับเป็นองค์ประกอบที่มีความสำคัญต่อการคัดเลือกสมาชิกกลุ่มทั้งสิ้น ผู้รับคำปรึกษาที่เต็มใจเข้ารับการศึกษากลุ่มจะเป็นผู้ที่เปิดกว้างสำหรับการช่วยเหลือ มากกว่าผู้รับบริการที่ถูกการบังคับให้เข้ากลุ่ม

3. หน้าที่ที่ได้รับมอบหมายของผู้รับคำปรึกษา (Client Commitment) เพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาได้ทราบหน้าที่ของตนก่อนเข้ากลุ่มจริงควรประกอบด้วย

- 3.1 การแสดงถึงปัญหาของตนเอง
- 3.2 การหาแนวทางในการแก้ปัญหา
- 3.3 การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม

3.4 การให้ความช่วยเหลือสมาชิกคนอื่นในการแก้ปัญหา

3.5 การปฏิบัติตามกฎเกณฑ์หรือ ข้อผูกมัดต่าง ๆ ที่จะก่อให้เกิดผลดีต่อ

การดำเนินการของกลุ่ม

3.6 การชี้แจงในเรื่องที่พูดถึงเพื่อการเพิ่มประสิทธิภาพของการดำเนินการของกลุ่ม

ปัจจัยที่ควรพิจารณาในการจัดตั้งกลุ่ม จิราภรณ์ อารยะรังษฤษฎ์ (2539) ได้กล่าวถึงปัจจัยที่จะส่งผลถึงประสิทธิภาพของการดำเนินการของกลุ่มขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ คือ

1. กลุ่มที่มีความเหมือนกันหรือแตกต่างกัน (Homogeneous Versus Heterogeneity)

จากงานวิจัยที่ผ่านมายังไม่มีแบบแผนที่แน่นอนเป็นตัวกำหนดลักษณะกลุ่ม แต่ขึ้นอยู่กับลักษณะของปัญหาในการดำเนินการกลุ่มมากกว่า เช่น การให้คำปรึกษากลุ่มกับคนไข้ที่มีปัญหารุนแรง กลุ่มที่มีคุณลักษณะของสมาชิกคล้ายคลึงกันจะมีความเหมาะสมมากกว่าเนื่องจากกลุ่มลักษณะนี้จะช่วยลดความวิตกกังวลและความไม่สบายใจของสมาชิกกลุ่ม ในช่วงเริ่มดำเนินการกลุ่มได้ดีกว่ากลุ่มที่มีความแตกต่างกัน แต่สำหรับบุคคลที่อยู่ในเกณฑ์ปกติ และสามารถทนต่อระดับความไม่สบายใจ และความขัดแย้งได้ดีกว่าคนไข้ก็ควรจัดกลุ่มแบบแตกต่างกัน จะเหมาะสมกว่าสิ่งที่ใช้เป็นเกณฑ์บอกความเหมือน หรือความแตกต่าง คือ เพศ อายุ ลักษณะปัญหา ระดับสติปัญญาของสมาชิก เป็นต้น

2. ระดับอายุ และวุฒิภาวะ (Age and Maturity) การที่สมาชิกมีวัยที่ใกล้เคียงกันจะทำให้เกิดความสบายใจในการสร้างสัมพันธภาพภายในกลุ่ม แต่ไม่ได้หมายความว่าความมีอายุต่างกันมากจะไม่สามารถสร้างสัมพันธภาพต่อกันได้ ความมีวุฒิภาวะทางสังคมช่วยให้เกิดสัมพันธภาพระหว่างกันได้ และดีกว่าอายุด้วย

3. เพศ (Sex) สามารถแบ่งเป็นระยะต่าง ๆ กัน คือ

3.1 ก่อนวัยรุ่น ควรจัดกลุ่มให้มีลักษณะของเพศเดียวกัน

3.2 วัยรุ่น และวัยผู้ใหญ่ ควรจัดให้มีทั้งเพศหญิงและเพศชาย มีลักษณะดี คือ

จะเป็นไปตามธรรมชาติของชีวิตจริง สมาชิกกลุ่มจะเกิดการเรียนรู้ การมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างเพศตรงข้ามจะเป็นการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ของกันและกัน แต่ถ้ามีวัตถุประสงค์เฉพาะจะดำเนินการเฉพาะเพศก็ได้ เช่น กลุ่มผู้ต้องขัง กลุ่มชายยาเสพติด กลุ่มหญิงตั้งครรภ์นอกสมรส เป็นต้น

4. ผู้รับคำปรึกษาสมัครใจหรือถูกบังคับเข้าร่วมกลุ่ม (Voluntary Versus Forced

Participation) พวกสมัครใจจะช่วยให้ดำเนินการกลุ่มได้มีประสิทธิภาพมากกว่าพวกสมาชิกที่ถูกบังคับ หรือขอร้องให้เข้ากลุ่มด้วยความจำใจ พวกหลังนี้ผู้ให้คำปรึกษาจำเป็นต้องใช้เวลาในการสร้างความไว้วางใจนานกว่าพวกสมัครใจ และต้องให้ความสนใจกับสมาชิกพวกนี้เป็นพิเศษ

5. กลุ่มเปิดหรือกลุ่มปิด (Open Verses Closed Group) กลุ่มเปิดสมาชิกสามารถลาออกไปและหมุนเวียนเข้ามาใหม่ได้ 2-3 คน นิยมใช้ในการฝึกทักษะบางอย่างเท่านั้น ไม่นิยมทำกับกลุ่มทั่ว ๆ ไป เพราะการเพิ่มขึ้นหรือลดลงของสมาชิกก่อให้เกิดการขัดขวางกระบวนการกลุ่มได้ เช่น การเกิดกลุ่มย่อยจากสมาชิกใหม่

กลุ่มปิดเป็นกลุ่มที่มีการคงตัวของจำนวนสมาชิกในกลุ่ม มีการพัฒนาและเคลื่อนไหวอย่างต่อเนื่อง มีความเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ มีความรู้สึกร่วมกัน มีความสามัคคีกัน และให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกันภายในกลุ่มมีโอกาสประสบความสำเร็จสูงกว่า

6. ขนาดของกลุ่ม (Group Size) การกำหนดจำนวนสมาชิกของกลุ่มควรมีความยืดหยุ่นไปตามความเหมาะสมของการจัดการกลุ่ม โดยพิจารณาจากอายุของสมาชิกของกลุ่ม วัตถุประสงค์ของการจัดกลุ่ม ประสบการณ์ของผู้ให้คำปรึกษา เช่น การจัดกลุ่มสำหรับเด็กควรมีสมาชิก 4-6 คน วัยรุ่นหรือผู้ใหญ่ 5-10 คน การมีจำนวนสมาชิกที่น้อยเกินไป การดำเนินไปในรูปแบบกลุ่มจะลดน้อยลง ทำให้ประโยชน์ที่จะได้จากการเคลื่อนไหวของกลุ่มลดลง การมีจำนวนสมาชิกมากเกินไป ทำให้การดูแลของผู้ให้คำปรึกษาไม่ทั่วถึง อาจทำให้สมาชิกบางคนหลีกเลี่ยงหน้าที่ของตนมีเวลาให้กับผู้รับคำปรึกษาน้อยเกินไป โอกาสที่ผู้รับคำปรึกษาจะแสดงความคิดเห็นน้อยลง สัมพันธภาพภายในกลุ่มลดลง

7. ระยะเวลาและความถี่ในการจัดกลุ่ม (Time and Frequency of Meetings) ไม่มีการกำหนดเวลาที่แน่นอนตายตัว แต่ต้องคำนึงถึงลักษณะของสมาชิก สถานที่ในการทำกลุ่ม ลักษณะของปัญหาความเร่งด่วนของปัญหาเป็นต้น โดยทั่วไปเด็กมักใช้เวลาสั้นๆ ประมาณ ½ ชั่วโมง สัปดาห์ละ 2 ครั้ง ในวัยรุ่นควรจัดกลุ่มให้มากกว่า 1 ครั้ง/สัปดาห์ ใช้เวลา 1-1½ ชั่วโมง ในผู้ใหญ่สามารถเพิ่มเวลาขึ้นได้เป็น 1½ - 2 ชั่วโมง ใช้ระยะเวลาทั้งหมดไม่ควรเกิน 1 ปี

8. การจัดสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (Physical Arrangement) ขนาดของห้องไม่ใหญ่หรือเล็กจนรู้สึกอึดอัด ต้องมีความเป็นส่วนตัวเพราะมีผลต่อการส่งเสริม การมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างสมาชิก จัดที่นั่งเป็นแบบวงกลมเพราะทำให้สามารถมองเห็นกันได้อย่างทั่วถึง

สรุปได้ว่าปัจจัยที่ควรพิจารณาในกระบวนการกลุ่มประกอบด้วย เพศ อายุ ความมีวุฒิภาวะทางสังคม ลักษณะของการเข้ากลุ่มแบบถูกบังคับหรือสมัครใจ กลุ่มปิด/ กลุ่มเปิด ขนาดของกลุ่ม จำนวน และระยะเวลาในการทำกลุ่มสภาพแวดล้อมทางกายภาพ ปัจจัยทั้งหมดมีผลต่อกระบวนการกลุ่ม ดังนั้นผู้ให้คำปรึกษาต้องคำนึงถึงในการจัดเตรียมการให้คำปรึกษา โดยพิจารณาตามความเหมาะสมของวัตถุประสงค์ของกลุ่ม และปัจจัยต่าง ๆ ที่กล่าวมา เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการดำเนินการกลุ่ม

กระบวนการให้คำปรึกษา

จิราภรณ์ อารยะรังสฤษฎ์ (2539) ได้กล่าวถึงขั้นตอนของการดำเนินกระบวนการกลุ่มสรุปได้เป็น 5 ขั้นตอน คือ

ขั้นที่ 1 สร้างความมั่นคงปลอดภัยภายในกลุ่ม (The Security Stage)

ในระยะแรกของการเข้ากลุ่มจะก่อให้เกิดความวิตกกังวล ลังเลสงสัย ความไม่แน่ใจ ความรู้สึกไม่สบาย และปฏิกิริยาอารมณ์อื่น ๆ เนื่องจากการเริ่มสถานการณ์ทางสังคมที่ใหม่สำหรับผู้รับคำปรึกษา ซึ่งไม่สามารถคาดเดาในสิ่งที่เกิดขึ้นต่อไปได้ลักษณะอารมณ์ที่พบ ได้แก่

1.1 ความวิตกกังวล (Anxiety) การจากความกลัวว่าผู้อื่นจะประเมิน หรือตัดสิน การแสดงออกของตนเองด้วยความเข้าใจผิด หรือมองเห็นตนเองผิดไปจากผู้อื่น ผลของความวิตกกังวลจะทำให้สมาชิกใช้วิธีการป้องกันตนเองไม่เปิดเผยความรู้สึกที่แท้จริง การแสดงของความวิตกกังวลแสดงออกโดยใช้คำพูดหรือพฤติกรรม

1.2 ความขัดแย้ง และการควบคุม (Conflict and Struggle for Control) เกิดในระยะแรกเช่นกัน คือมีการแข่งขัน และการเปรียบเทียบระหว่างสมาชิกกลุ่มด้วยกัน ความรู้สึกที่พยายามจะหลีกเลี่ยง และความต้องการแสดงบทบาทของผู้นำ การวิพากษ์วิจารณ์กันในทางลบ และความไม่เต็มใจที่จะเปิดเผยตนเอง การสร้างสถานะทางสังคมเพื่อพยายามควบคุมซึ่งกันและกัน ความรู้สึกโกรธและความสงบนเงียบ ความขัดแย้งที่เกิดขึ้นมักจะเป็นการแสดงเจตคติในทางลบที่มีต่อสมาชิกกลุ่มและผู้นำกลุ่ม และพฤติกรรมที่เกิดขึ้นจากความขัดแย้งมักจะมีแนวโน้มที่จะพยายามแยกตัวออกห่าง และปิดบังความรู้สึกไว้ อาจพูดมากกว่าปกติโดยการถามหรือการเสนอแนะผู้อื่นตลอดเวลา หรือคุกคามโดยใช้คำพูดถากถางดูถูก ซึ่งเป็นการรบกวนการปฏิบัติงานของสมาชิกคนอื่น ๆ

1.3 การท้าทายผู้นำกลุ่ม (Challenging the Group Leader) เกิดจากความสงสัยถึงความสามารถของผู้นำกลุ่ม ความสามารถทางวิชาชีพและความสามารถส่วนตัวว่าผู้นำกลุ่มจะสามารถให้ความช่วยเหลือเขาได้จริงหรือไม่ เขาควรไว้วางใจผู้นำกลุ่มมากน้อยเพียงใด ผู้นำกลุ่มจะถูกวิพากษ์วิจารณ์ไปต่าง ๆ นานา เช่น เป็นผู้ที่ไม่ยอมเปิดเผยตนเอง ชอบตัดสิน ไม่ให้อิสระแก่สมาชิกกลุ่มได้พูดอย่างตรงไปตรงมา แลกเปลี่ยนความรู้สึกกันอย่างจริงจัง สามารถทำให้การท้าทายลดลง

1.4 การต่อต้าน (Resistance) เป็นวิธีการหนึ่งที่มีความสำคัญมากที่สมาชิกมักใช้ในการป้องกันตนเองจากความรู้สึกวิตกกังวล ไม่กล้าแสดงออกอย่างเป็นธรรมชาติ มีการอภิปรายถึงสิ่งที่โกลดตัว ใช้คำถามไม่ตรงประเด็น เพื่อหลีกเลี่ยงการแสดงความรู้สึกและอารมณ์ที่แท้จริง สาเหตุมาจากปัจจัยต่าง ๆ คือ ความขัดแย้ง และความวิตกกังวลของสมาชิกกลุ่มคุณสมบัติ

ที่ไม่เหมาะสมของผู้นำกลุ่ม ความบกพร่องในการเตรียมตัวของผู้นำกลุ่ม หลักและวิธีการในการนำกลุ่ม เป็นต้น ผู้นำกลุ่มต้องยอมรับว่าการต่อต้านเป็นสิ่งที่ธรรมชาติที่เกิดขึ้นได้กับสมาชิก แก้ไขได้โดยการใช้วิธีเผชิญหน้า (Confrontation) โดยการแสดงออกอย่างเปิดเผย และจริงใจ

1.5 การถ่ายโยง (Transference) เป็นกระบวนการทำงานของจิตใต้สำนึกซึ่งเป็นปัญหาที่ยังไม่ได้รับการแก้ไขในอดีต หรือทัศนคติที่มีต่อบุคคลสำคัญในชีวิตของสมาชิกกลุ่มในอดีต และนำเอาความรู้สึกนั้นไปถ่ายโยงสู่ผู้นำกลุ่ม เสมือนผู้นำกลุ่มเป็นบุคคลสำคัญที่เกี่ยวข้องกับประสบการณ์ในอดีต โดยหวังว่าผู้นำกลุ่มจะเป็นไปตามความต้องการของตน เช่น ความเป็นผู้มีอำนาจ เป็นคนรัก เป็นเพื่อน เป็นบุคคลพิเศษเหนือคนอื่น เป็นต้น ผู้นำกลุ่มจึงต้องมีความระวังในเรื่องบทบาทที่เหมาะสมของผู้นำกลุ่ม การแสดงออกทางลบของสมาชิกเพื่อเป็นการทดสอบในเรื่องของความไว้วางใจ (Trust Worthiness) และความเป็นอิสระของกลุ่ม (Freedom of the Group) ซึ่งมีพื้นฐานของความวิตกกังวลและความเครียดอยู่ด้วย ซึ่งเป็นรูปแบบของพฤติกรรมป้องกันตนเองแบบหนึ่งเพื่อให้พฤติกรรมต่าง ๆ หดไป หรือไม่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินกระบวนการกลุ่ม

1.6 การสร้างความคุ้นเคยให้เกิดขึ้นภายในกลุ่ม (Getting Acquaint) การสร้างความคุ้นเคยเพื่อเป็นการทำลาย กำแพงน้ำแข็งที่กั้นการเกิดสัมพันธภาพระหว่างบุคคลเอาไว้ เป็นการสร้างความคุ้นเคยทำให้เกิดสัมพันธภาพที่ดีระหว่างสมาชิกและผู้นำกลุ่ม

1.7 วิธีการอุ่นเครื่อง (Interpersonal Warm Up) ควรทำทุกครั้งที่มีการเริ่มต้นกลุ่ม เพื่อให้เวลาในการรวบรวมความตั้งใจในการร่วมกิจกรรมกลุ่ม ไม่รีบร้อนจนก่อให้เกิดความเครียด และลดปัญหาในเรื่องการดำเนินการกลุ่มเร็วเกินไป การอุ่นเครื่องที่มีประสิทธิภาพช่วยทำให้สมาชิกจัดการกับตนเอง และสมาชิกกลุ่มด้วยความมั่นใจนับเป็นสิ่งสำคัญในการพัฒนาความรู้สึกมั่นคงปลอดภัยภายในกลุ่ม

1.8 การตั้งเกณฑ์พื้นฐานของการเข้ากลุ่ม (Setting Boundaries) เป็นตัวที่บ่งบอกทั้งบทบาทหน้าที่ของสมาชิกกลุ่ม เป็นขอบเขตที่ต้องปฏิบัติร่วมกัน สมาชิกจะรู้ว่าเขาถูกคาดหวังอะไรและสิ่งใดที่เขาสามารถคาดหวังได้จากการเข้ากลุ่ม สามารถทำนายและควบคุมสถานการณ์ภายในกลุ่มได้ทำให้ปฏิบัติการทดสอบ และต่อต้านของสมาชิกลดลงเพราะสมาชิกเกิดความไว้วางใจต่อบรรยากาศภายในกลุ่ม

1.9 การสร้างความไว้วางใจ (Building Trust) การคงไว้ซึ่งความไว้วางใจต้องให้ความสำคัญเรื่องของสัมพันธภาพระหว่างบุคคลภายในกลุ่ม โดยมีการดำเนินอยู่อย่างต่อเนื่องตลอดเวลาของการดำเนินกระบวนการกลุ่ม

ขั้นที่ 2 ขั้นการยอมรับกลุ่ม (The Acceptance Stage)

สมาชิกภายในกลุ่มเริ่มมีความคุ้นเคยกับบรรยากาศภายในกลุ่ม วิธีการกลุ่ม ผู้นำกลุ่ม และระหว่างสมาชิกมากยิ่งขึ้น มีความรู้สึกสบายและปลอดภัยในการเข้ากลุ่ม สมาชิกยอมรับโครงสร้างของกลุ่ม และบทบาทของผู้นำกลุ่ม การมีสัมพันธภาพในกลุ่มทำให้มีการยอมรับระหว่างกันขึ้น เมื่อมีการยอมรับซึ่งกันและกันทำให้เกิดความเป็นอันหนึ่งอันเดียวพัฒนาเพิ่มมากขึ้น เมื่อสมาชิกรู้สึกว่าการได้รับการยอมรับอย่างแท้จริงจากสมาชิกคนอื่น ๆ จะช่วยเพิ่มความรู้สึกมีคุณค่าในตนเอง (Self-esteem) และความเชื่อมั่นในตนเองส่งผลให้เกิดความกล้าที่จะเผชิญหน้ากับปัญหาต่าง ๆ การได้รับการยอมรับอย่างไม่มีเงื่อนไข ไม่คำนึงถึงพฤติกรรมที่สมาชิกแสดงออกภายในกลุ่ม ให้ความสนใจกับสมาชิกอย่างทั่วถึง ทางที่สองคือ จากสมาชิกด้วยกันซึ่งจะมีความลึกซึ้งมากกว่าแบบแรก การพัฒนาในเรื่องการยอมรับตนเอง และผู้อื่นของสมาชิกกลุ่มนั้นจะสอดคล้องกับความพยายามที่จะนำไปสู่การแก้ปัญหาด้วย เมื่อเขามั่นใจว่าเขาได้รับการยอมรับจากกลุ่มก็จะกล้าเปิดเผยปัญหาของตนมากขึ้น

ขั้นที่ 3 ขั้นสร้างความรับผิดชอบ (The Responsibility Stage)

กระบวนการกลุ่มที่สำคัญคือ การพัฒนาสมาชิกกลุ่มจากการยอมรับตนเอง และผู้อื่น มาสู่การมีความรับผิดชอบต่อตนเอง “การยอมรับตัวเอง” จะช่วยให้สมาชิกตระหนัก และยอมรับว่าปัญหาที่เกิดขึ้นนั้นเป็นส่วนหนึ่งของตนเอง ส่วน “ความรับผิดชอบต่อตนเอง” คือ การจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นในตนเองให้หมดไป ดังนั้นจึงจำเป็นต้องรวมตัวแปรทั้งสองอย่างเข้าด้วยกัน จึงจะทำให้เกิดประโยชน์ตามเป้าหมายของกระบวนการกลุ่มอย่างแท้จริง และเมื่อมีความรับผิดชอบต่อตนเองจะเป็นการสนับสนุนให้สมาชิกก้าวไปสู่การแก้ปัญหา การสร้างให้สมาชิกเกิดการรับผิดชอบสิ่งที่ควรปฏิบัติ คือ

3.1 การประเมินตนเอง (Self-assessment) โดยการกำหนดเป้าหมายของตนเอง ในสถานการณ์ที่เป็นจริง ยอมรับข้อวิพากษ์วิจารณ์เกี่ยวกับตนเอง เพื่อเป็นการวางรากฐานของพฤติกรรมที่มีความรับผิดชอบ

3.2 ความสำนึกในความเป็นเจ้าของ (Recognizing Ownership) ทำให้เขารับรู้ถึงการเป็นส่วนหนึ่งของปัญหานั้น และมีส่วนสำคัญในการแก้ปัญหานั้น ๆ

3.3 การมีประสบการณ์ และการเสริมสร้างความรับผิดชอบ (Experiencing and Building Responsibility) เมื่อสมาชิกเกิดการรับรู้ต่อบทบาทหน้าที่ของสมาชิกกลุ่ม ต้องสนับสนุนให้เขาได้มีโอกาสดำเนินการทั้งภายในและภายนอกกลุ่ม

3.4 การให้เกียรติซึ่งกันและกัน (Giving Respect) นับเป็นเงื่อนไขสำคัญที่จะสนับสนุนให้กำลังใจสมาชิกกลุ่ม แต่ละคนให้ปฏิบัติตามที่เขาต้องการ

3.5 การมีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม (Doing Fair Share) ในขณะที่สมาชิกกำลังพูดถึงปัญหาของตน สมาชิกคนอื่นก็มีหน้าที่ในการตอบสนองต่อเพื่อนสมาชิกด้วยกันเป็นการช่วยเหลือโดยปราศจากเงื่อนไข

ขั้นที่ 4 ขั้นดำเนินการ (The Work Stage)

ขั้นนี้ถือเป็นหัวใจสำคัญของกระบวนการกลุ่ม เพราะเป้าหมายสำคัญของการทำกลุ่มอยู่ที่การดำเนินการแก้ปัญหาในตัวสมาชิกของแต่ละคนให้หมดไป เป้าหมายพื้นฐานของการดำเนินการเปลี่ยนแปลงแก้ไขคือ การเปิดโอกาสให้สมาชิกกลุ่มได้ดำเนินการต่อไป

4.1 ตรวจสอบปัญหาส่วนตัวอย่างใกล้ชิดในสภาพแวดล้อมที่เป็นอิสระปราศจากการคุกคาม

4.2 สืบรวจทางเลือก และคำแนะนำในการแก้ปัญหา

4.3 ทดลองแสดงพฤติกรรมในกลุ่มก่อนแล้วจึงนำไปใช้ในชีวิตจริง การทำให้เกิดกระบวนการทั้ง 3 ขั้นตอนได้โดยการ

4.3.1 ทำให้เกิดความกระจ่าง (Clarification)

4.3.2 การแสดงปฏิกิริยาสะท้อนกลับ (Feedback)

4.3.3 ให้การสนับสนุน (Support)

4.3.4 ให้กำลังใจ (Encouragement)

4.3.5 การให้ข้อมูล (Information Giving)

4.3.6 การฝึกทักษะต่าง ๆ (Skills Training)

การนำทักษะต่าง ๆ ไปใช้ในขั้นตอนการแก้ปัญหาประกอบด้วย

1. การทำความรู้จักกับปัญหา (Problem-definition) โดยร่วมกันวิเคราะห์สภาพของปัญหา ที่มาของปัญหา เพื่อให้เกิดความชัดเจนของปัญหาและสิ่งที่เกี่ยวข้อง

2. มองหาแนวทางแก้ปัญหา (Problem-solution Generation) ระดมความคิดจากเพื่อนสมาชิก โดยคิดแบบสร้างสรรค์หลายทิศทาง

3. จากความคิดสู่การกระทำ (Idea to Action) ประเมินถึงผลกระทบที่จะเกิดขึ้นจากทางเลือกต่าง ๆ โดยดูจากความเหมาะสม ความต้องการ ความเป็นไปได้เพื่อนำไปสู่การกระทำ

4. การวางแผนปฏิบัติการเพื่อแก้ปัญหา (Solution-action Planning) วางแผนการปฏิบัติอย่างเป็นขั้นตอน โดยมีผู้รับผิดชอบในแต่ละขั้นตอน

5. วางแผนวิธีการประเมินการแก้ปัญหา (Solution-action Planning) ตรวจสอบความต้องการในผลที่จะตามมา และพิจารณาวิธีวัดอย่างมีประสิทธิภาพ มีการวางแผน การประเมิน และลงมือรวบรวมข้อมูลเพื่อประเมินวิธีปฏิบัติ

ขั้นที่ 5 ขั้นยุติกลุ่ม (The Closing Stage)

สิ่งสำคัญที่ควรทำให้ขั้นยุติกลุ่ม เมื่อดำเนินการมาครบจุดมุ่งหมาย แล้วส่วนใหญ่มีการกำหนดเวลาไว้แน่นอนตายตัว เช่น ครบ 10 ครั้ง หรือเมื่อสมาชิกกลุ่มสามารถแก้ไขปัญหาค้นพบตัวเองได้ และเรียนรู้ถึงวิธีการนำไปใช้ สมาชิกก็ไม่มีคามจำเป็นต้องการกลุ่มอีกต่อไป สิ่งที่ต้องกระทำประกอบด้วย

5.1 การให้ความสนับสนุน (Giving Support) ให้กำลังใจในขณะที่เขากำลังจะเปลี่ยนแปลงการดำเนินชีวิตไปสู่โลกภายนอกกลุ่ม ในการเสริมแรง การเผชิญหน้าเพื่อให้เขาสามารถพึ่งตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ

5.2 การกล่าวถึงงานที่ยังค้างคาใจ (Advising Unfinished Business) คือ สิ่งต่าง ๆ ที่ยังไม่ได้รับการแก้ไข ควรดำเนินการให้เรียบร้อยก่อนการยุติกลุ่ม

5.3 การเห็นพ้องและรับรองในความงอกงาม (Affirming and Confirming Growth) มีจุดมุ่งหมายเพื่อการตรวจสอบ สรุป และเสริมแรงในสิ่งที่ได้รับการเรียนรู้โดยผ่านกระบวนการมีปฏิสัมพันธ์กันภายในกลุ่ม สิ่งนี้จะเสริมสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง (Self Confidence) ให้กับสมาชิก และทำให้เกิดการพึ่งพาตนเองมากกว่าพึ่งพากลุ่ม การเห็นพ้องในเรื่องความงอกงามจะเกี่ยวข้องกับการเรียนรู้ และการเปลี่ยนแปลงที่เกี่ยวกับการเปิดเผยตนเองของสมาชิกแต่ละคน ซึ่งเกิดจากการมีส่วนร่วมในกลุ่ม

5.4 การกล่าวคำอำลา (Saying Good Bye) เป็นการกล่าวเพื่อเตรียมตัวที่จะพูดกระบวนการกลุ่มอย่างเหมาะสม โดยไม่ก่อให้เกิดความยุ่งยากในเรื่องของการผูกติดกับสัมพันธภาพของสมาชิกภายในกลุ่ม

5.5 การติดตามผล (Follow Up) การเตรียมการติดต่อกับสมาชิกกลุ่มเพื่อการประเมินวัตถุประสงค์ของกลุ่ม และการเปลี่ยนแปลงในการดำเนินชีวิตของสมาชิกกลุ่มกระตุ้นให้เกิดแรงจูงใจที่จะเปลี่ยนแปลง และพัฒนาความงอกงามต่อไปการดำเนินการในกระบวนการกลุ่มมิได้แบ่งแยกกันได้อย่างชัดเจนเด็ดขาด ลักษณะที่เกิดขึ้นอาจจะมีตามกันมากกว่าหนึ่งขั้นตอน ในขณะที่เดียวกันก็ได้ ขณะที่กระบวนการกลุ่มกำลังดำเนินพัฒนาไปตามขั้นตอน ก็อาจจะย้อนไปสู่ขั้นตอนในระยะแรกของกระบวนการกลุ่มได้ตลอดเวลา ดังนั้นเราจะเห็นได้ว่าลักษณะของ

ความเคลื่อนไหวของกระบวนการกลุ่มเป็นสิ่งที่มีความยืดหยุ่นได้เปลี่ยนแปลงไปตามความเหมาะสมของสถานการณ์ขึ้นอยู่กับผู้นำกลุ่ม สมาชิกกลุ่ม ความรับผิดชอบภายในกลุ่ม และปัจจัยพื้นฐานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องต่อกระบวนการกลุ่ม และไม่ควรตั้งกฎเกณฑ์ที่ยึดแน่นตายตัว เพราะอาจทำให้เกิดผลลบต่อกลุ่มได้

บุคลิกภาพของผู้ให้คำปรึกษา

บุคลิกภาพของผู้ให้คำปรึกษา คุณลักษณะส่วนตัวของผู้นำกลุ่มมีความสำคัญมากต่อความสามารถในการให้คำปรึกษาคุณลักษณะของผู้นำกลุ่มที่สำคัญคือ

1. การรู้จักตนเอง (Self Awareness) ผู้นำกลุ่มจะต้องรู้จักตนเองว่ามีจุดอ่อนจุดแข็งอย่างไร มีขอบเขตของความขัดแย้ง หรือมีแรงจูงใจและความต้องการอะไร ลักษณะใดเป็นที่ดึงดูดใจในกลุ่ม มีความเข้าใจในเจตนารมณ์ และเป้าหมายของตนอย่างชัดเจน
2. ทักษะคติ (Attitude) ผู้นำกลุ่มจะต้องยึดมั่นในทักษะคติ และ โครงสร้างของค่านิยมเพื่อการถ่ายทอดไปยังกลุ่มอย่างชัดเจนที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้
3. การทำใจให้กว้าง และมีความยืดหยุ่น (Openness and Flexibility) เพื่อให้กลุ่มสามารถจัดดำเนินการกลุ่มอย่างมีความเหมาะสมกับธรรมชาติของสมาชิก และปัญหาของเขาทำให้ผู้นำกลุ่มยอมรับความคิดของผู้อื่น โดยปราศจากความรู้สึกที่ถูกคุกคาม ทำให้แสดงความสัมพันธ์กับกลุ่มได้อย่างซาบซึ้ง ความยืดหยุ่นเป็นผลของความเชื่อมั่นในตนเองของผู้นำกลุ่ม และความไวในความรู้สึกถึงความต้องการของสมาชิกกลุ่ม ผู้นำกลุ่มที่มีความเชื่อมั่นในตนเองน้อยเท่าใด จะมีความยึดมั่นตายตัวมากขึ้นเท่านั้น โดยมีแนวโน้มเป็นผู้นำที่ไม่มีเหตุผล และไม่มีหลักการ อันเป็นตัวอย่างของบุคคลที่มีความยึดมั่นตายตัวมากกว่าที่จะมีความยืดหยุ่น
4. ความอดทนต่อภาวะกำกวม หรือเคลือบแคลงสงสัย (Tolerance of Ambiguity) คือ ผู้นำกลุ่มสามารถรักษาความเงียบไว้ในขณะที่กลุ่มกำลังอยู่ในความเงียบโดยใช้ความเงียบนี้ให้มีประโยชน์ต่อการมีส่วนร่วมในการเปิดเผยความในใจของสมาชิกกลุ่ม
5. เป็นผู้มองโลกในแง่ดี (Positive Individual) ย่อมส่งผลให้การสร้างสรรค์ต่อบุคคลที่อยู่รอบข้างทำให้มองเห็นส่วนดีที่มีอยู่ในตัวผู้อื่นด้วย ในสมาชิกที่กำลังเผชิญกับปัญหาของตนเอง บางครั้งก็ไม่สามารถที่จะมองเห็นส่วนดีในชีวิตของเขาได้จำเป็นต้องชี้แนะจากลักษณะที่เป็นแบบอย่างในทางบวกของผู้นำกลุ่ม
6. คุณภาพของมนุษย์ (Human Qualities) เป็นคุณลักษณะที่จะให้ความรู้สึกที่ดีแก่ผู้อื่น ช่วยพัฒนาสัมพันธภาพของการบำบัดรักษา
7. มีความสนใจในผู้อื่นอย่างจริงจัง (A Genuine Sincere Interest in Other) ไม่ว่าจะพบกับสถานการณ์ใด ๆ ทั้งเห็นพ้อง ขัดแย้ง ก็สามารถที่จะนำสมาชิกไปสู่เป้าหมายโดยไม่รู้สึกถูกคุกคาม

8. ความไวในความรู้สึกที่มีต่อผู้อื่น (Sensitivity to Other) ทำให้ปัญหาและความต้องการของสมาชิกได้รับการพิจารณาเป็นอันดับแรก

9. ทำที่ที่อบอุ่นและเอาใจใส่ (Warmth and Caring) บ่งบอกถึงการให้การยอมรับโดยแสดงออกถึงความร่าเริง ความกระตือรือร้น การยิ้ม เอาจริงเอาจัง เป็นต้น

10. มีใจเป็นกลาง (Human Objectivity) โดยผู้นำกลุ่มเข้าไปเกี่ยวข้องกับปัญหาของกลุ่มโดยมิได้สูญเสียความเป็นตัวเอง และสามารถเป็นสิ่งที่ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องได้อย่างมีเหตุผล และอคติ

บทบาทของผู้ให้คำปรึกษา

การดำเนินกระบวนการกลุ่มไม่ใช่เป็นการสอน แต่เป็นการสนับสนุนให้สมาชิกกลุ่มได้ประสบการณ์ตรงในการเรียนรู้การแก้ปัญหาโดยตนเอง บทบาทของผู้นำกลุ่มที่สำคัญ คือ

1. บทบาทการเป็นผู้นำ (Initiator) ผู้นำกลุ่มต้องมีบทบาทในการเป็นผู้ริเริ่มตั้งแต่ในขั้นเริ่มต้นในการกำหนดสมาชิกกลุ่ม วิธีคัดเลือกสมาชิก วัตถุประสงค์ของกลุ่ม ขอบเขตของการดำเนินการกลุ่ม ระยะเวลาผลที่คาดว่าจะได้รับจากการจัดกลุ่ม วิธีการต่าง ๆ ที่จะนำมาใช้ในกลุ่มการริเริ่มเป็นการแสดงแนวความคิดที่ชัดเจนในการสร้างสรรค์เพื่อให้เกิดการยอมรับ และความไว้วางใจจากสมาชิกกลุ่ม อันนำไปสู่การมีปฏิสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน ริเริ่มให้สมาชิกเปิดเผยตนเอง ควบคุมการเคลื่อนไหวกลุ่มให้ดำเนินไปสู่เป้าหมาย

2. บทบาทของการเป็นผู้วางแผน (Planner) ผู้นำกลุ่มต้องมีการวางแผนการดำเนินการกลุ่มไว้อย่างเป็นขั้นตอนชัดเจนเพื่อสามารถนำไปสู่การปฏิบัติ มีลักษณะคือ วางแผนกลุ่มในทางสร้างสรรค์ กระตุ้นให้สมาชิกร่วมกันแสดงปฏิกิริยาสะท้อนกลับในระหว่างการดำเนินการกลุ่ม มีความรู้เชี่ยวชาญในเทคนิคการนำกลุ่มในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อให้เป็นแนวทางในการดำเนินการ กลุ่มทฤษฎีต่าง ๆ ในการจัดกลุ่ม จะทำให้ผู้นำกลุ่มเสนอทางเลือกในการเปลี่ยนแปลงแก้ไขให้กับสมาชิกได้หลายแนวทาง รู้ว่ากลุ่มกำลังดำเนินไปอย่างไร ผู้นำกลุ่มจะต้องเป็นผู้ที่มีความชัดเจนในวัตถุประสงค์ ของการวางแผนดำเนินการกลุ่ม และอธิบายให้สมาชิกเข้าใจในกระบวนการซึ่งจะช่วยลดความยุ่งยากนั้น ๆ และกลุ่มสามารถพัฒนาต่อไปได้

3. บทบาทของการเป็นผู้นำทาง และสร้างแบบแผนของกลุ่ม (Guide and Building Group Norm) คือ การทำให้กลุ่มมีการเรียนรู้ และการร่วมกลุ่มไปในแนวทางเดียวกันพฤติกรรมของผู้นำกลุ่มมีอิทธิพลอย่างมากต่อการสร้างแบบแผนของกลุ่ม สมาชิกกลุ่มจะเฝ้ามองสิ่งที่ผู้นำกลุ่มปฏิบัติอยู่ตลอดเวลา แบบแผนของผู้นำกลุ่มจะต้องสนับสนุนให้เกิดขึ้น เพื่อความสำเร็จของการพัฒนารูปแบบในการดำเนินการกลุ่ม และเป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการ แบบแผนที่ควรมีในการดำเนินกระบวนการกลุ่ม คือ

- 3.1 สมาชิกควรมีการรับฟัง และยอมรับซึ่งกันและกัน
- 3.2 สมาชิกมีความรู้สึกลดอค้ยในการเข้าร่วมกลุ่ม
- 3.3 การแสดงความรู้สึกละมีความสำคัญต่อกระบวนการกลุ่ม
- 3.4 ความรู้สึก พฤติกรรม และคำถามทั้งของสมาชิก และผู้นำกลุ่มได้มีการอภิปรายกัน
- 3.6 ภายในกลุ่มให้เกิดความชัดเจน วัตถุประสงค์ของกลุ่มจะต้องได้รับการสนับสนุน
- 3.7 สมาชิกกลุ่มได้รับการเรียนรู้ จากการลงมือกระทำและวิเคราะห์สิ่งที่เขาเรียนรู้

4. บทบาทการเป็นผู้ประเมิน (Evaluator) บทบาทนี้จะช่วยให้มั่นใจได้ว่าการวางแผนและเทคนิคที่นำมาใช้สร้างคุณประโยชน์ให้กลุ่มดำเนินไปสู่เป้าหมายโดยแท้จริง และเพื่อหาข้อบกพร่อง และแนวทางในการแก้ไขต่อไป การประเมินผลสามารถดูได้จาก ความสนุกสนาน ความน่าสนใจ เจตนาจริง และการนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์อย่างแท้จริงอาจขอเรื่องให้สมาชิกรายงานถึงสิ่งที่เกิดขึ้นกับตนเอง เมื่อกลับไปใช้ชีวิตภายนอกกลุ่มว่าเขายังคงใช้พฤติกรรมที่ได้จากการฝึกภายในกลุ่มอยู่มากน้อยเพียงใด โดยอาจใช้เวลาภายหลังจากยุติกระบวนการกลุ่มไปแล้ว 2 สัปดาห์ ถึง 2 เดือนก็ได้

5. บทบาทของการเป็นผู้วางแผน และดำเนินการติดตามผล (Planner and Conductor of Follow-up) ความรู้ที่ได้จากการฝึกอาจมีการนำไปใช้ในชีวิตจริง บางครั้งสมาชิกอาจยังไม่เกิดความชัดเจน เอมารปรับปรุงแก้ไขได้ ตลอดจนทัศนคติ และความรู้สึกที่มีต่อโปรแกรมการฝึกสิ่งเหล่านี้มีผู้นำกลุ่ม จะได้รวบรวมในช่วงของการติดตามผลเพื่อเป็นการประเมินประสิทธิภาพที่สมาชิกได้รับการฝึก ซึ่งอาจใช้เวลาของการทำกลุ่ม 2 ครั้งสุดท้าย

นอกจากนี้ Huey and Rank (1984) ได้ให้ข้อสังเกตในเรื่องพฤติกรรมของผู้ให้คำปรึกษาว่า ผู้ให้คำปรึกษานั้นอย่างน้อยที่สุดต้องมีพฤติกรรมที่เอื้ออำนวยต่อความงอกงามของผู้รับคำปรึกษาในกลุ่ม เพื่อพัฒนาคน พฤติกรรมที่จำเป็น ได้แก่

1. การอำนวยความสะดวก ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องเอื้ออำนวยให้ผู้รับคำปรึกษาในกลุ่มได้แสดงความสามารถในวิถีทางที่กลุ่มเป็นผู้พัฒนาให้เกิดขึ้น โดยการคอยสนับสนุนให้ความช่วยเหลือให้ผู้รับคำปรึกษาเป็นผู้กระทำด้วยตนเอง

2. การริเริ่ม ในบางครั้งผู้ให้คำปรึกษาจะต้องเป็นผู้กระตุ้นริเริ่มวางแผนกิจกรรมให้ผู้รับคำปรึกษากระทำ แต่จะต้องคำนึงถึงองค์ประกอบหลายประการ เป็นต้นว่า ชนิดของกลุ่ม ขนาดของกลุ่ม และลักษณะของผู้รับ

3. การสอดแทรก ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องรู้จักที่จะสอดแทรกให้ถูกกาลเทศะ ซึ่งควรจะทำอย่างอ้อมเพื่อปกป้องสิทธิของผู้รับคำปรึกษาในกลุ่ม มิให้ถูกโจมตีหรือวิพากษ์วิจารณ์แบบต้องการที่จะทำลาย นอกจากนั้น ผู้ให้คำปรึกษายังสอดแทรกได้เมื่อต้องการที่จะรักษาเวลาหรือควรจะยุติการเข้ากลุ่ม

4. การรักษากฎ ผู้ให้คำปรึกษาควรจะวางกฎให้ผู้รับคำปรึกษาในกลุ่มปฏิบัติตามและคอยแนะนำเมื่อผู้รับคำปรึกษาไม่กระทำตามกฎ เช่น เมื่อเห็นว่าเรื่องที่กำลังพูดนั้นเป็นเรื่องที่อยู่ไกลตัวหรือเป็นเรื่องของคนอื่นที่ไม่ใช่ผู้รับคำปรึกษาในกลุ่ม ผู้ให้คำปรึกษาก็จะเตือนให้ผู้รับคำปรึกษาควรจะยุติการเข้ากลุ่ม

5. การเป็นแบบ ผู้ให้คำปรึกษาควรจะแสดงพฤติกรรมที่จะเอื้ออำนวยให้กลุ่มพัฒนา เช่น ผู้ให้คำปรึกษาอาจจะเล่าเรื่องของตนเองเพื่อเป็นแบบอย่างให้ผู้รับคำปรึกษาเปิดผจญตนเอง

6. การให้คำปรึกษา ผู้ให้คำปรึกษาจะทำหน้าที่เป็นนักจิตวิทยาการศึกษา ซึ่งจะปรึกษาเป็นรายบุคคลเป็นจุดเริ่มต้นอย่างหนึ่งของการปรึกษาแบบกลุ่ม

Huey and Rank (1984) ได้สรุปบทบาทและหน้าที่ที่สำคัญของผู้ให้คำปรึกษาดังนี้ คือ

1. ผู้ให้คำปรึกษาควรบ่งชี้สะท้อนกลับเกี่ยวกับความรู้สึก ความคิดการกระทำ และเนื้อหาสาระที่สมาชิกแต่ละคนได้อภิปรายให้ผู้รับคำปรึกษาและผู้รับคำปรึกษาคนอื่น ๆ ได้เข้าใจตรงกัน

2. ผู้ให้คำปรึกษาควรสรุปและทบทวนส่วนสำคัญเพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาที่เป็นเจ้าของปัญหาและผู้รับคำปรึกษาคนอื่นได้เข้าใจเรื่องราวโดยตลอด และได้ทราบถึงความก้าวหน้าของกลุ่มการทบทวนจะทำเป็นระยะ ๆ และในตอนสุดท้ายที่จะยุติการอภิปรายปัญหาของผู้รับคำปรึกษาค้นใดคนหนึ่งด้วย

3. ผู้ให้คำปรึกษาควรตีความหมายพฤติกรรมต่าง ๆ ที่ผู้รับคำปรึกษาแสดงออก ทั้งเป็นคำพูดและไม่เป็นคำพูด แต่ต้องระมัดระวัง เพราะถ้าผู้รับคำปรึกษายังมีจิตใจไม่พร้อมที่จะฟัง อาจทำให้เขาเกิดความรู้สึกไม่ปลอดภัยได้

4. ผู้ให้คำปรึกษาให้ข้อมูลแก่กลุ่มที่คิดว่าเป็นประโยชน์ และให้ข้อมูลเมื่อสังเกตว่ากลุ่มรับรู้ข้อเท็จจริงบางอย่างคลาดเคลื่อน ไปจากความเป็นจริง แต่ต้องพิจารณาด้วยว่า ควรจะให้เวลาใดจึงเหมาะสม

5. ผู้ให้คำปรึกษาควรริเริ่มให้มีการดำเนินงาน ซึ่งกระทำได้ตลอดกระบวนการของการอภิปรายกลุ่ม เช่น อาจริเริ่มเพื่อให้มีการพูดเมื่อกลุ่มเงียบ ริเริ่มให้กลุ่มร่วมกันกำหนดเป้าหมายให้ผู้รับคำปรึกษาบางคนได้แสดงความคิดเห็น และให้กลุ่มอภิปรายปัญหาของผู้รับคำปรึกษาค้นใดคนหนึ่งในกลุ่ม

6. ผู้ให้คำปรึกษาควรกระตุ้น สนับสนุนและให้ความมั่นใจแก่ผู้รับคำปรึกษา โดยกระตุ้นให้ผู้รับคำปรึกษาได้พูดถึงปัญหาของเขา จากนั้นก็พยายามสนับสนุนให้กำลังใจ เพื่อให้เขาเกิดความมั่นใจที่จะอภิปรายปัญหาของเขาต่อไป

7. ผู้ให้คำปรึกษาควรมีวิธีชักชวนกลุ่มอย่างเหมาะสม พฤติกรรมของกลุ่มที่ควรระวังคือ

7.1 เมื่อผู้รับคำปรึกษาพูดแทนกัน ผู้ให้คำปรึกษาจะชักชวนเพื่อให้เขาตัวพูดเอง

7.2 เมื่อมีการพูดเน้นถึงบุคคลภายนอกกลุ่ม สถานการณ์ภายนอกกลุ่มหรือเหตุการณ์

ในอดีตมากเกินไป

7.3 เมื่อผู้รับคำปรึกษาพูดกริ่นเชิงออกตัวเพื่อเรียกร้องความสนใจจากกลุ่ม

7.4 เมื่อผู้รับคำปรึกษาในกลุ่มเงียบ หรือผู้รับคำปรึกษาคนใดคนหนึ่งไม่ยอมพูด โดยอ้างว่า การพูดของเขาจะมีผลกระทบกระเทือนกับเพื่อน

7.5 เมื่อผู้รับคำปรึกษาแสดงออกว่า ไม่รับผิดชอบที่จะช่วยตนเองจัดปัญหา เช่น บอกว่า “ไม่เป็นไรหรอก จะดีเอง”

8. ผู้ให้คำปรึกษาควรช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาได้ตั้งเป้าหมาย ทุกครั้งที่มีการอภิปรายปัญหาของผู้รับคำปรึกษาคนต่อไป ผู้ให้คำปรึกษาจะช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาที่เป็นเจ้าของปัญหาได้ตั้งเป้าหมาย ในการพัฒนาปรับปรุงตนเองให้เรียบร้อยเสียก่อน ซึ่งการตั้งเป้าหมายนี้ จะมีการระบุว่า จะเริ่มปรับปรุงตนเองเมื่อไร ที่ไหน และทำอย่างไร

9. ผู้ให้คำปรึกษาควรช่วยให้มีการยุติการอภิปรายกลุ่มอย่างเหมาะสม โดยยุติเมื่อจบ การอภิปรายปัญหาของผู้รับคำปรึกษาคนใดคนหนึ่งที่น่าพอใจว่ามีเป้าหมาย ในการยุติการประชุม แต่แต่ละครั้ง ผู้ให้คำปรึกษาจะสรุปผลของการประชุมให้ผู้รับคำปรึกษาทราบและจะมีการนัดหมายการพบ ในครั้งต่อไป

บทบาทของผู้รับคำปรึกษา ในการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม Nelson (1998) ได้เสนอว่า สมาชิกควรมีบทบาทดังนี้

1. ฟังอย่างตั้งใจ โดยแสดงออกให้ผู้พูดเห็นว่าสนใจและตั้งใจฟังโดยตลอด ขณะฟังพยายาม จับความหมายให้ถูกต้อง และควรให้ความสนใจกับน้ำเสียง สีหน้า ท่าทางของผู้พูดด้วย เพื่อจะได้เข้าใจความรู้สึกของผู้พูดสมาชิกไม่ควรเตรียมตัวโต้ตอบในขณะที่ฟัง เพราะจะทำให้ไม่มีสมาธิในการรับฟัง
2. ช่วยให้แต่ละคนได้พูดได้แสดงออก ทำโดยกล่าวนำขึ้นก่อน เช่น “เธอบอกอย่างนั้นใช่ไหม” “หรือเธอกำลังวิตกกังวลเกี่ยวกับ...” เหล่านี้ เป็นการเริ่มต้นที่ดีที่จะช่วยให้สมาชิกคนอื่นได้พูด
3. อภิปรายเกี่ยวกับปัญหาหรือความวิตกกังวลของสมาชิก เมื่อสมาชิกพูดถึงปัญหาของเขา กลุ่มควรให้ความสนใจและอภิปรายถึงปัญหาเหล่านั้นเพื่อทำความเข้าใจและหาวิธีการช่วยเหลือ
4. อภิปรายเกี่ยวกับความรู้สึกต่าง ๆ ควรให้ความสนใจเป็นพิเศษเกี่ยวกับความรู้สึกของบุคคล ในกลุ่ม เพราะบุคคลมักจะไม่เข้าใจตนเองจนกว่าจะได้อภิปรายความรู้สึกของตนเองที่มีต่อ ปัญหาที่เกิดขึ้น นั้น
5. การกล่าวยืนยัน บางครั้งสมาชิกพูดในสิ่งที่ขัดแย้งกับข้อความที่เคยกล่าวมาแล้วสมาชิก ในกลุ่มก็จะนำมากล่าวซ้ำ เพื่อให้สมาชิกคนนั้นสำรวจและพิจารณาอีกครั้งหนึ่งว่าข้อเท็จจริงเป็นอย่างไร
6. การวางแผน ช่วยสมาชิกคนอื่น ๆ ในการวางแผนการแก้ไขปัญหาลำหรับเขา ถ้าสมาชิก ต้องการจะปรับปรุงตนเอง

ส่วนวิชาการ ณ บุญยงค์ (2549) ได้กล่าวถึงบทบาทของสมาชิกที่ดีที่ช่วยในการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มมีประสิทธิภาพ มีดังต่อไปนี้

1. การตั้งใจฟังเรื่องที่สมาชิกคนอื่นพูด สมาชิกควรจะพูดถึงเฉพาะบุคคลที่กำลังเสนอหรือได้รับบทบาทอยู่ และควรสื่อสารกับสมาชิกคนอื่น ๆ ภายในกลุ่มโดยตรง สิ่งใดก็ตามที่พูดขึ้นในกลุ่มควรเป็นความลับ
2. การฟัง สมาชิกควรได้รับการกระตุ้นให้ฟังทั้งเนื้อหาและความรู้สึกของสมาชิกที่กำลังพูด
3. การวิพากษ์วิจารณ์ สมาชิกควรจะพูดถึงสิ่งที่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ ไม่ใช่คำถามว่าทำไม เพราะจะทำให้คิดหาเหตุผลเข้าข้างตัวเอง
4. ควรใช้สติปัญญาในรูปของเหตุผล ไม่ใช่อารมณ์
5. การตั้งคำถาม ควรถามในลักษณะของคำถามอธิบายเพิ่มเติมหรือขอความคิดเห็น
6. การเจาะระดับความรู้สึก สมาชิกจะได้รับการกระตุ้นเพื่อให้เรารู้ตัวว่าเขาคือใคร และรู้สึกอย่างไรที่แท้จริง

คุณค่าของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม

Gazda, Duncan and Medsows (1967) ได้กล่าวถึงคุณค่าของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มดังนี้

1. สมาชิกกลุ่มได้พบว่าเขามีอยู่อย่างโดดเดี่ยวหรือแปลกไปจากคนอื่น แต่ยังมีบุคคลอื่นอีกที่มีปัญหาคล้ายคลึงกับตน
2. สมาชิกกลุ่มได้รับการสนับสนุนในการแก้ปัญหาของเขา ทั้งนี้เป็นผลมาจากการที่กลุ่มให้การยอมรับ ให้รางวัล และกำลังใจแก่เขา
3. สภาพของกลุ่มเป็นเสมือนสังคมเล็ก ๆ ของชีวิตจริง ซึ่งทำให้สมาชิกสามารถทดสอบพฤติกรรมในการติดต่อสัมพันธ์กับผู้อื่นได้
4. กลุ่มเป็นสถานที่ปลอดภัย ซึ่งเปิดโอกาสให้สมาชิกได้ทดลองการกระทำพฤติกรรมใหม่ ๆ
5. สมาชิกกลุ่มได้เรียนรู้การให้ และการรับความช่วยเหลือซึ่งกันและกัน
6. สมาชิกกลุ่มมีโอกาสได้เรียนรู้จากกันและกันด้วยการสังเกตว่าผู้อื่นแก้ไขปัญหามาอย่างไร

อย่างไร

7. ประสบการณ์ที่ได้จากการเข้ากลุ่ม อาจจะทำให้สมาชิกแสวงหาคำปรึกษาเพิ่มเติมอีกในรูปแบบของการให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคล
8. สภาพของกลุ่มอาจจะเป็นตัวแทนที่แสดงถึงสภาพในครอบครัวของสมาชิกในกลุ่ม ดังนั้นจึงสามารถใช้เป็นสิ่งที่ช่วยแก้ไขปัญหาคือครอบครัวของสมาชิกในกลุ่มได้

9. การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มมีคุณค่าสำหรับวันทำงานซึ่งเป็นปัจจัยที่แสวงหาเอกลักษณ์ของคนและความต้องการได้รับการยอมรับและประสบความสำเร็จจากกลุ่มเพื่อนร่วมงาน การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มช่วยลดเวลาการทำงานของผู้ให้คำปรึกษา ซึ่งทำให้ผู้รับคำปรึกษามีโอกาสได้รับการให้คำปรึกษามากขึ้น

งานวิจัยในประเทศ

อุทัยวรรณ สุขพลับพลา (2533) ได้ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มต่อความก้าวร้าว กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนชุมชนบ้านชัยสมอ อำเภอบึงสามพัน จังหวัดเพชรบูรณ์ จำนวน 18 คน ผลการศึกษาพบว่า นักเรียนที่เข้ารับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มหลังการทดลองมีความก้าวร่วมน้อยกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และนักเรียนที่เข้ารับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม มีความก้าวร่วมน้อยกว่านักเรียนที่ไม่ได้เข้ารับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

สุธีรัตน์ มัทธวรรตน์ (2533) ได้ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มที่มีต่อการปรับตัวทางสังคมของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนบ้านศรีศรัทธามิตรภาพที่ 176 จังหวัดพิจิตร จำนวน 16 คน ผลการศึกษาพบว่า หลังการทดลองผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มสามารถพัฒนาการปรับตัวทางสังคมได้และกลุ่มทดลองมีการพัฒนาการปรับตัวทางสังคมสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

พรพิมล เมืองแวง (2539) ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มต่อพฤติกรรมการกล้าแสดงออกของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยขอนแก่น (มอหินแดง) จำนวน 16 คน ผลการศึกษาพบว่า นักเรียนที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มมีคะแนนพฤติกรรมกล้าแสดงออกสูงกว่าก่อนได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม และมีคะแนนพฤติกรรมกล้าแสดงออกสูงกว่านักเรียนที่ไม่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มใน 2 ด้านคือ ด้านการกล่าวคำวิจารณ์และด้านการพูดถึงสิทธิอันพึงมีพึงได้โดยไม่ละเมิดสิทธิผู้อื่นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 อีก 1 ด้านที่ต่ำลงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 คือ ด้านการยอมรับคำวิจารณ์ และมีคะแนนพฤติกรรมกล้าแสดงออก 6 ด้าน ไม่แตกต่างกัน

ลักขณา โสภา (2537) ได้ศึกษาผลการให้ปรึกษาแบบกลุ่มเผชิญความจริงที่มีต่อความรับผิดชอบด้านการเรียนของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 จากการวิจัยพบว่า นักเรียนกลุ่มทดลองที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงมีพฤติกรรมความรับผิดชอบด้านการเรียนสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

สุนันท์ บุญอ่ำ (2537) ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีพฤติกรรมนิยม ที่มีต่ออึดัมโนทัศน์ทางด้านร่างกายและการลดน้ำหนักของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 โรงเรียนศรีอยุธยา กรุงเทพมหานคร โดยศึกษากับนักเรียนที่มีน้ำหนักเกินมาตรฐานตั้งแต่ 10 กิโลกรัมขึ้นไป พบว่า นักเรียนมีอึดัมโนทัศน์ทางด้านร่างกายดีขึ้น และมีน้ำหนักลดลง หลังจากได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีพฤติกรรมนิยม

งานวิจัยในต่างประเทศ

Ohlsen (1970) ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มต่อการยอมรับตนเองและผู้อื่น ของนักเรียนเกรด 9 พบว่า มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ สำหรับผู้ที่ได้รับการให้คำปรึกษา คือ มีการยอมรับตนเองและยอมรับผู้อื่นมากขึ้น พฤติกรรมที่บ้านและที่โรงเรียนได้รับการปรับปรุงมากขึ้น และผลของการเปลี่ยนแปลงอยู่ยาวนานกว่า 18 เดือน หลังจากการให้คำปรึกษา

Omizo and Omizo (1988) ได้ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มที่มีต่ออึดัมโนทัศน์ และพฤติกรรมทางสังคมของนักเรียนที่ด้อยความสามารถทางการเรียนของนักเรียนระดับประถมศึกษาปีที่ 6 จำนวน 62 คน จากโรงเรียนประถมศึกษาในรัฐฮาวาย ประเทศสหรัฐอเมริกา ผลการศึกษาพบว่า หลังการทดลองระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมมีความแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มจะสามารถพัฒนาอึดัมโนทัศน์ และการปรับตัวทางสังคมได้สูงขึ้น

Gazda, Duncan and Medsows (1967) ได้ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มที่มีต่ออึดัมโนทัศน์ของวัยรุ่นผิวดำ โดยใช้แบบทดสอบการรับรู้ของตนเองของ Harter's Self-perception Profile for Children เครื่องมือที่ได้นำมาศึกษาได้มาจากแนวคิดของ Schmitz and Galbraith (1985) ผลการศึกษาพบว่านักเรียนในกลุ่มทดลองที่ได้รับการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มมีอึดัมโนทัศน์เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และนักเรียนกลุ่มนี้ยังได้ให้ความสำคัญในเรื่องรูปร่างหน้าตา ผิวพรรณ รวมไปถึงความแตกต่างระหว่างเพศ

Corey (1981) ได้ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มที่มีต่อความภาคภูมิใจในตนเองของกลุ่มเสี่ยงในนักเรียนโรงเรียนประถมศึกษาที่อาศัยในเมืองแคนซัส มีนักเรียน 48 คนเข้าร่วมการทดลอง ใช้เวลา 8 สัปดาห์ 16 ครั้ง โปรแกรมการให้คำปรึกษาเน้นที่ความซื่อสัตย์ การพัฒนาทักษะในการติดต่อสื่อสาร และการแก้ปัญหา การประเมินผลใช้แบบวัดความภาคภูมิใจในตนเองของ The School form of The Coopersmith Self-esteem Inventory ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมมีความภาคภูมิใจในตนเองต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยกลุ่มทดลองมีความภาคภูมิใจเพิ่มขึ้น และนักเรียนส่วนใหญ่เห็นว่าการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มช่วยให้พวกเขาพัฒนาความภาคภูมิใจในตนเองทั้งด้านส่วนตัว สังคม และด้านการเรียน

จากการศึกษางานวิจัยเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มข้างต้น จะเห็นได้ว่า กระบวนการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มเป็นกระบวนการที่มีประสิทธิภาพ และสามารถพัฒนา คุณลักษณะที่ดีของบุคคลได้หลายคุณลักษณะ เช่น การยอมรับตนเอง การพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน และการพัฒนาการปรับตัวทางสังคม เป็นต้น ดังนั้นผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะนำ การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มมาช่วยพัฒนาพฤติกรรมการกล้าแสดงออกของนักเรียน

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการให้คำปรึกษากลุ่มโดยใช้เทคนิคแม่แบบ

ภูมิหลังของทฤษฎีการให้คำปรึกษาตามทฤษฎีพฤติกรรมนิยม

Krumboltz และ Thoresen เป็นบุคคลสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการให้คำปรึกษาตามทฤษฎี พฤติกรรมนิยม (Behavior Counseling) ซึ่งการให้คำปรึกษาตามทฤษฎีพฤติกรรมนิยมนี้มีพื้นฐาน มาจากแนวความคิดของทฤษฎีการเรียนรู้ของจิตวิทยากลุ่มพฤติกรรมนิยม (Classical Behavior) ทฤษฎีการเรียนรู้เงื่อนไขการกระทำ (Operent Conditioning) และทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม (Social Learning) การให้คำปรึกษาตามทฤษฎีพฤติกรรมนิยมยึดหลักว่าพฤติกรรมมนุษย์เป็นสิ่งที่ เรียนรู้และเปลี่ยนแปลงได้ ส่วนกระบวนการให้คำปรึกษานั้นพยายามให้ผู้รับคำปรึกษา เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมเพื่อเป็นการแก้ไขปัญหของตนเองให้ดีขึ้น ไม่ใช่เพียงแต่ให้ความอบอุ่น ยอมรับ และเข้าใจผู้รับคำปรึกษาเท่านั้น ผู้ให้คำปรึกษาต้องเน้นการสร้างประสบการณ์ให้ผู้รับ คำปรึกษาเกิดการเรียนรู้ หรือการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมไปในแนวที่ต้องการซึ่งจะใช้หลักการ เรียนรู้เป็นวิธีการช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเปลี่ยนพฤติกรรม (วัชร ทรัพย์มี, 2535)

วิญญู พูลศรี (2531) ได้กล่าวถึงความเป็นมาของการให้คำปรึกษาตามทฤษฎี พฤติกรรมนิยมว่า เป็นการให้คำปรึกษาที่ใช้พื้นฐานของทฤษฎีการเรียนรู้ ซึ่งหมายถึงลักษณะของ การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมต่าง ๆ อันเนื่องมาจากการได้รับการฝึกหัด ผู้ให้คำปรึกษาตามทฤษฎีนี้ จะเน้นวิธีการที่มีระบบทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้รับคำปรึกษา การให้คำปรึกษา ตามทฤษฎีพฤติกรรมนิยมนี้ ยึดหลักว่าพฤติกรรมของมนุษย์เป็นสิ่งที่เรียนรู้และเปลี่ยนแปลงได้ ผู้ให้คำปรึกษาจะใช้หลักการเรียนรู้เป็นวิธีการ ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม โดยจะเลือกใช้กลวิธีให้เหมาะสมกับผู้รับคำปรึกษาแต่ละคน

ความเชื่อเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์

ผู้ให้คำปรึกษาตามทฤษฎีพฤติกรรมนิยมเชื่อว่ามนุษย์เกิดมาไม่มีทั้งดีและเลว มนุษย์ ตกอยู่ภายใต้อิทธิพลของสิ่งแวดล้อม พฤติกรรมของมนุษย์เป็นผลมาจากการเรียนรู้ ซึ่งการเรียนรู้นี้ จะทำให้เกิดขึ้นได้โดยการจัดสิ่งแวดล้อมภายใต้เงื่อนไขต่าง ๆ การเรียนรู้เดิมสามารถทำให้หมดไป

และทำนองเดียวกันสามารถทำให้เกิดการเรียนรู้ใหม่ขึ้นได้ มนุษย์สามารถที่จะควบคุมเปลี่ยนพฤติกรรมของตนเองได้แม้จะอยู่ภายใต้อิทธิพลของสิ่งแวดล้อมก็ตาม (อาภา จันทรสกุล, 2535)

นอกจากนี้ Thoresen (1969 อ้างถึงใน วิญญู พูลศรี, 2531) ได้อธิบายความเชื่อเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์ และหลักการให้คำปรึกษาตามแนวทางของพฤติกรรมไว้ดังต่อไปนี้

1. พฤติกรรมส่วนใหญ่ของมนุษย์เกิดจากการเรียนรู้ ดังนั้นพฤติกรรมจึงเป็นสิ่งที่เปลี่ยนแปลงได้
2. การเปลี่ยนแปลงสิ่งแวดล้อมจะช่วยให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางพฤติกรรมของบุคคลได้ด้วย
3. การเปลี่ยนแปลงของบุคคลจะเป็นไปจากหลักของการใช้ตัวแบบทางสังคม (Social Modeling) และหลักการใช้วิธีการเสริมแรง (Reinforcement)
4. มนุษย์ตกอยู่ภายใต้อิทธิพลของสิ่งแวดล้อม ถ้าบุคคลไม่สามารถควบคุมสิ่งแวดล้อมได้บุคคลนั้นมีโอกาสที่จะกำหนดพฤติกรรมของมนุษย์ให้เป็นไปตามที่ต้องการได้
5. แม้ว่าสิ่งแวดล้อมจะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมก็ตาม แต่มนุษย์ก็สามารถควบคุมพฤติกรรมของตนเอง หรือการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตนเองได้
6. บุคลิกภาพของมนุษย์สามารถเปลี่ยนแปลงได้โดยใช้วิธีการวางเงื่อนไข (Conditioning) ด้วยการให้รางวัล (Reward) การลงโทษ (Punishment) และพฤติกรรมของมนุษย์ก็เช่นเดียวกัน จะมีการเปลี่ยนแปลงได้โดยอาศัยการเรียนรู้ (Learning)
7. นักพฤติกรรมนิยมเชื่อว่า บุคคลเกิดมา ไม่ได้มีความดีหรือเลวติดตัวมาตั้งแต่เกิด พฤติกรรมทั้งหลายของบุคคลได้มาจากการเรียนรู้ ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องเข้าใจที่มาของพฤติกรรม
8. พฤติกรรมของมนุษย์เป็นผลมาจากการถูกกำหนดด้วยเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นมาก่อน (Antecedent Event) ดังนั้นจึงสามารถคาดคะเนการเกิดพฤติกรรมของมนุษย์ได้ และถ้าสามารถควบคุมเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นมาก่อนได้ก็จะสามารถควบคุมพฤติกรรมของมนุษย์ได้
9. ผู้ให้คำปรึกษาจะเป็นผู้สร้างหรือจัดสภาพการณ์ต่าง ๆ ให้ผู้รับคำปรึกษาได้เรียนรู้และเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม
10. การให้คำปรึกษาเป็นสิ่งที่ไม่สามารถหยุดนิ่งหรือกำหนดทิศทางได้ล่วงหน้า เป็นเวลานาน ๆ และไม่ได้จัดทำเฉพาะในห้องให้คำปรึกษาเท่านั้น แต่ต้องจัดในสิ่งแวดล้อมอื่น ๆ ด้วย
11. กระบวนการปรึกษาประกอบด้วย การช่วยให้ผู้รับคำปรึกษามองเห็นปัญหา และมีความเห็นพ้องต้องกันในพฤติกรรมที่ต้องการปรับปรุงแก้ไข การตั้งเป้าหมายที่จะสามารถวัดความก้าวหน้าได้

12. ผู้ให้คำปรึกษาจัดกลวิธีที่เหมาะสมในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้รับคำปรึกษา และปรับปรุงเปลี่ยนแปลงแก้ไขกลวิธีใหม่ หากพบว่ากลวิธีที่เลือกใช้ไปแล้วนั้นไม่ได้ผล

13. ประสิทธิภาพในการให้ปรึกษาจะวัดได้จาก ผลของการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม ภายหลังจากการให้คำปรึกษา

จากความเชื่อเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์และหลักการในการให้คำปรึกษาตามทฤษฎี พฤติกรรมนิยมสรุปได้ว่า บุคคลเกิดมาไม่มีทั้งสิ่งที่ดีและเลว พฤติกรรมของบุคคลเกิดจาก การเรียนรู้ ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องเข้าใจเหตุของพฤติกรรมและใช้หลักการเรียนรู้เป็นวิธีเปลี่ยน พฤติกรรมของบุคคล บุคคลสามารถที่จะควบคุมและเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตนเองได้ แม้จะอยู่ ภายใต้อิทธิพลของสิ่งแวดล้อมก็ตาม

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเทคนิคการเรียนรู้จากแม่แบบ

พฤติกรรมส่วนใหญ่ของมนุษย์เกิดจากการเรียนรู้ และสิ่งที่มนุษย์เรียนรู้ คือ ความสัมพันธ์ระหว่างสิ่งต่าง ๆ เช่น ความสัมพันธ์ระหว่างเหตุการณ์กับเหตุการณ์ เรียนรู้ ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมกับผลที่เกิดจากพฤติกรรม (Response Consequences) ความรู้ ที่มนุษย์เรียนรู้จะกลายเป็นความเชื่อที่มีผลในการควบคุมพฤติกรรมของมนุษย์ เมื่อมนุษย์เรียนรู้ว่า เหตุการณ์ใดเกิดตามเหตุการณ์ใดอย่างไร เมื่อประสบเหตุหนึ่งมนุษย์ก็จะเกิดความคาดหวัง (Expectancy) เกี่ยวกับเหตุการณ์ที่จะเกิดตามมาได้ ทำให้เกิดความดีใจ ความวิตกกังวล ความกลัว ขื่นล่งหน้า ความคาดหวังนี้ทำให้มนุษย์ตัดสินใจทำหรือไม่ทำพฤติกรรมใดพฤติกรรมหนึ่ง เพื่อให้ เกิดผลตามที่ตนปรารถนา

การเรียนรู้ความสัมพันธ์ดังกล่าวเกิดจากการเรียนรู้ด้วยประสบการณ์ตรง (Direct Experience) และกรเรียนรู้จากการสังเกต (Observation Learning) การเรียนรู้จากประสบการณ์ตรง เช่น การประสบเหตุการณ์ต่าง ๆ ด้วยตนเอง ได้ผลที่เกิดจากการกระทำต่าง ๆ ด้วยตนเอง แต่วิธี เรียนรู้ด้วยประสบการณ์ตรงมีข้อจำกัดอยู่มาก เพราะสิ่งที่เรียนรู้มีมากกว่าเวลาและโอกาสของ ผู้เรียนแต่ละคนจะอำนวย และผลของการกระทำบางอย่างก็เป็นอันตรายถ้าจะต้องเรียนรู้ด้วยตัวเอง

กระบวนการในการเรียนรู้จากแม่แบบ

การเรียนรู้ที่แบบดูร่ำเน้นคือการเรียนรู้จากแม่แบบ (Learning by Modeling) โดย กระบวนการสังเกต (Process of Observation) ได้แก่ การสังเกตพฤติกรรมและผลที่เกิดขึ้นมาจากการกระทำของผู้อื่น เช่น การได้ยินได้ฟังคำบอกเล่า การได้อ่านข่าวสารบันทึก ซึ่งเป็นการเรียนรู้ ทางอ้อม และจะเป็นข้อมูลที่บุคคลนำมาพิจารณาสำหรับการกระทำพฤติกรรมใหม่ในอนาคตต่อไป

ผู้ที่ช่างสังเกตและช่างคิดก็จะมีโอกาสเข้าใจสิ่งต่าง ๆ ได้มากกว่าและลึกซึ้งกว่าผู้ที่ไม่ชอบสังเกตและไม่ชอบคิด ในขณะที่เด็กผู้เรียนที่ประสบตัวอย่างหรือแบบอย่าง (Model) ที่แตกต่างกันก็จะเกิดการเรียนรู้ที่แตกต่างกันด้วย เมื่อบุคคลได้เห็นตัวแบบก็จะสามารถรับรู้สัญลักษณ์ของการกระทำนั้นและสัญลักษณ์เหล่านั้นก็จะชี้ให้เห็นแสดงพฤติกรรมได้อย่างเหมาะสม กระบวนการเรียนรู้ด้วยการสังเกต (Observation Learning) ประกอบด้วยกระบวนการสำคัญ 4 ประการคือ

1. กระบวนการใส่ใจ (Attentional Process) บุคคลจะสามารถเรียนรู้ได้โดย

ถ้าขาดความใส่ใจและขาดการรับรู้พฤติกรรมที่แม่แบบแสดงออก สิ่งที่มีอิทธิพลต่อการใส่ใจมีดังนี้คือ

1.1 ลักษณะของแม่แบบ แม่แบบที่มีความเด่นชัด จดจำได้ง่าย มีความดึงดูดใจสูง มีความซับซ้อนของพฤติกรรมน้อย จะมีโอกาสทำให้ผู้สังเกตใส่ใจได้มาก นอกจากนี้ถ้าพฤติกรรมกิจกรรม และลักษณะของแม่แบบมีความสำคัญใกล้เคียงและเกี่ยวข้องกับผู้สังเกต รวมทั้งพฤติกรรมที่แม่แบบแสดงออกมีประโยชน์ต่อผู้สังเกตจะโน้มน้าวจิตใจผู้สังเกตให้ใส่ใจได้มาก

1.2 ลักษณะของผู้สังเกต กระบวนการใส่ใจนี้จะขึ้นอยู่กับความสามารถในด้านการสังเกต การรับรู้ รวบรวมและตีความพฤติกรรมของแม่แบบ รวมทั้งมีความตื่นตัวในการสังเกตพฤติกรรมของแม่แบบนั้น

2. กระบวนการเก็บจำ (Retention Process) ในการเรียนรู้โดยวิธีการสังเกต บุคคล

ไม่สามารถจะเรียนรู้ได้มากถ้าปราศจากการเก็บจำ เพราะกระบวนการเก็บจำนั้นเป็นการรวบรวมรูปแบบพฤติกรรมของแม่แบบที่ได้สังเกตทุกครั้ง แล้วนำมาวางรูปแบบของพฤติกรรมที่แน่ชัดในรูปสัญลักษณ์ (Symbolic Coding) ที่จะช่วยให้จำพฤติกรรมของตัวแบบได้แม้จะไม่ได้เห็นตัวแบบในเวลาอันสั้นก็ตาม การเก็บจำในรูปสัญลักษณ์กระทำได้ใน 2 ลักษณะ คือ มโนภาพ (Imaginal) หรือภาษา (Verbal) การเก็บจำในรูปของมโนภาพ (Imaginal Coding) จะง่ายเข้าเมื่อมีสิ่งเร้า (แม่แบบ) มาแสดงให้เห็นบ่อย ๆ ส่วนการเก็บจำในรูปภาษา (Verbal Coding) พัฒนาดีกว่ามโนภาพ และจะช่วยให้การเรียนรู้ประสบผลสำเร็จยิ่งขึ้น เพราะสัญลักษณ์ในรูปภาษาสามารถให้ข้อมูลที่มากพอและง่ายต่อการสะสมความรู้ที่ได้มาไว้ด้วย นอกจากนี้การฝึกคิดหรือกระทำตามแบบแผนการตอบสนองของแม่แบบยังช่วยให้การเรียนรู้จากการสังเกตได้ผลดียิ่งขึ้น ดังนั้นการเลียนแบบจึงอาจเกิดขึ้นตามการกระทำของมาแบบโดยตรงทันที หรืออาจเกิดขึ้นหลังจากการสังเกตแม่แบบมาแล้วระยะหนึ่ง ลักษณะเช่นนี้เป็นผลของกระบวนการเก็บจำในรูปแบบมโนภาพหรือสัญลักษณ์ทางภาษานั้นเอง

3. กระบวนการแสดงออก (Motor Reproduction Process) เป็นกระบวนการที่ผู้สังเกต

คัดแปลงสัญลักษณ์จากการเก็บจำมาเป็นการกระทำที่เหมาะสมด้วยการใช้กลไกของความคิด

แต่ผู้สังเกตจะแสดงพฤติกรรมได้ครบถ้วนตามที่เขาสังเกตหรือไม่ขึ้นอยู่กับระดับความคิด (Cognitive Level) และความซับซ้อนของพฤติกรรม รวมทั้งการคัดแปลงสัญลักษณ์ให้มาเป็นการกระทำที่แม่นยำด้วยจึงจะช่วยให้การกระทำตามแม่แบบได้ผลดียิ่งขึ้น นอกเหนือจากการปรับปรุงทักษะพื้นฐานที่มีอยู่แล้วของผู้สังเกตด้วยการให้แม่แบบและการฝึกฝน

4. กระบวนการจูงใจ (Motivational Process) ทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคมแสดงให้เห็นถึงความแตกต่างระหว่างสิ่งที่ได้เรียนรู้มา (Acquisition) กับการแสดงออก (Performance) เพราะในชีวิตจริงบุคคลไม่สามารถจะกระทำตามแม่แบบได้ทั้งหมด บุคคลจึงเลือกที่จะกระทำตามแม่แบบเมื่อการกระทำนั้นก่อให้เกิดผลดีที่ตอบแทนมากกว่าพฤติกรรมที่ก่อให้เกิดผลเสีย การประเมินคุณค่าของพฤติกรรมของแม่แบบโดยผู้สังเกตเป็นไปในรูปของการรับเอาสิ่งที่ตนพึงพอใจไว้และไม่ยอมรับสิ่งที่ตนไม่เห็นด้วย

กระบวนการจูงใจมีบทบาทสำคัญต่อการเรียนรู้ด้วยการสังเกตแม่แบบที่ได้สาธิตการกระทำอย่างหนึ่งซ้ำแล้วซ้ำอีกด้วยการพยายามปรับปรุงข้อบกพร่องและได้รับรางวัลเป็นการตอบแทนจากการกระทำนั้น ก่อให้เกิดการเลียนแบบในสังคมส่วนใหญ่ ซึ่งสังเกตการกระทำนั้นอยู่

พฤติกรรมการเลียนแบบที่สมบูรณ์จะเกิดขึ้นได้ด้วยการจัดวางรูปแบบขององค์ประกอบในการเรียนรู้จากแม่แบบอย่างเหมาะสม โดยกระตุ้นให้ผู้สังเกตใส่ใจกับแม่แบบอย่างจริงจังจนสามารถจดจำและนำมาสร้างสัญลักษณ์แทนกิจกรรมที่เลียนแบบได้ (Symbolic Representation of Model Activity) และนำออกมาใช้ได้ภายหลังประกอบกับการจูงใจอย่างเหมาะสม จะทำให้ผู้สังเกตแสดงการตอบสนองคือการเลียนแบบพฤติกรรมของแม่แบบได้ในที่สุด

ตารางที่ 2-2 แผนภูมิองค์ประกอบของการเรียนรู้ด้วยการสังเกตตามแบบทฤษฎีการเรียนรู้
ทางสังคมของแบนดูรา (Bandura, 1986)

	ความสนใจ	การเก็บจำ	การแสดงออก	การจูงใจ		
พฤติกรรม ของตัวแบบ	<u>ตัวแบบ</u> - ความชัดเจน - อิทธิพลต่อ อารมณ์ - ความซับซ้อน - การโน้มน้าว จิตใจ - ลักษณะ ประโยชน์ ที่ได้	- รหัสแท่ง สัญลักษณ์ (Symbolic Coding) - ขบวนการคิด - การฝึกด้าน สัญลักษณ์ - การฝึก แสดงออก	- ความสามารถ ทางกาย - การ ประสานงาน ของอวัยวะ - การสังเกต การกระทำ ของตนเอง - การติดตาม ผลการกระทำ	- การเสริมแรง ภายนอก (External Reinforcement) - การเสริมแรง แก่ตัวแบบ (Vicarious Reinforcement) - การเสริมแรง ภายใน (Self- reinforcement)	พฤติกรรม การเลียนแบบ	<u>ผู้สังเกต</u> - การรับรู้ ความรู้สึก - อารมณ์ - การรับรู้ - การเสริมแรง ที่เคยได้รับ

การเสริมแรงซึ่งเกิดจากการสังเกตเห็นแม่แบบได้รับการเสริมแรง (Vicarious Reinforcement)

Bandura (1986) ได้สรุปเกี่ยวกับการเสริมแรงแม่แบบดังนี้

ในชีวิตประจำวันคนเรามีโอกาสที่จะได้สังเกตเห็นการกระทำและผลที่เกิด (Outcomes) จากการกระทำของบุคคลอื่น ซึ่งมีทั้งผลกระทบที่เป็นรางวัล การลงโทษ และการไม่สนใจใยดี คนเราจึงได้รับประโยชน์จากการเรียนรู้วิธีการที่นำมาซึ่งความสำเร็จและวิธีการที่จะก่อให้เกิดความผิดพลาดจากบุคคลอื่นพอ ๆ กันกับการเรียนรู้จากประสบการณ์ตรง การได้เห็นผลจากการกระทำของผู้อื่นสามารถทำให้บุคคลเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้เช่นเดียวกันกับการที่บุคคลนั้นลงมือกระทำพฤติกรรมนั้นด้วยตัวเอง ซึ่งสามารถอธิบายได้ด้วยกฎที่ว่า การได้เห็นความสำเร็จจากการกระทำของบุคคลอื่น ทำให้แนวโน้มในการกระทำพฤติกรรมนั้นเพิ่มสูงขึ้นส่วนการได้เห็นความล้มเหลวจากการกระทำของบุคคลอื่นทำให้แนวโน้มในการกระทำพฤติกรรมนั้นลดต่ำลง

การเสริมแรงแบบนี้เกิดขึ้นเมื่อผู้สังเกตมีการกระทำบางอย่างเพิ่มขึ้น อันเนื่องมาจากการที่ได้เห็น ว่า เมื่อบุคคลอื่นกระทำพฤติกรรมเช่นนั้นแล้วได้รับการเสริมแรง ผลจากการศึกษาจำนวนมากได้แสดงให้เห็นว่า การที่ได้เห็นพฤติกรรมของตัวแบบที่ได้รางวัลย่อมมีประสิทธิภาพกว่าการที่เพียงแต่ได้เห็นตัวแบบแสดงพฤติกรรมอย่างเดียว ผลกระทบทางบวก (Observed Positive

Consequences) ที่บุคคลสังเกตเห็นเป็นตัวส่งให้บุคคลรับ (Adopt) เอาพฤติกรรมนั้นมาเป็นของตน ซึ่งย่อมจะมีบางด้านของพฤติกรรมที่เราไม่ชอบ ดังนั้นเมื่อบุคคลแสดงพฤติกรรมใดออกมาก็ย่อมมีสิ่งจูงใจให้เขากระทำเช่นนั้น ตัวอย่างบางส่วนจากงานวิจัยในห้องปฏิบัติการพบว่า คนเราจะรับเอามาตรฐานการกระทำที่สูงมาปฏิบัติโดยลดการตามใจตนเองลง (Reduce Self-gratification) คนเราจะเลือกกินอาหารที่ตนเองชอบ ไม่ชอบยอมสละทรัพย์สิน ยอมเปิดเผยปัญหาส่วนตัวและจะพยายามทำตามวิธีนั้นในกรณีที่ได้เห็นตัวแบบได้รับการยกย่องสรรเสริญมากกว่าการที่ไม่ได้เห็นตัวแบบ เป็นที่รู้จักยอมรับจากผู้อื่นเลย ผลจากการสังเกตจะมีอิทธิพลมาน้อยเพียงใด ย่อมขึ้นอยู่กับว่าได้เห็นคุณค่าแก่ผลที่เกิดขึ้นนั้นของผู้สังเกตกับประเภทของพฤติกรรมที่เป็นแบบ

การลงโทษที่เกิดจากการเห็นตัวแบบถูกลงโทษ (Vicarious Punishment)

Bandura (1986) กล่าวว่า จากการสังเกตเห็นผลกระทบของตัวแบบสามารถทำให้พฤติกรรมนั้นเพิ่มขึ้นหรือลดลงได้ การได้เห็นผลกระทบทางลบ จะมีผลทำให้แนวโน้มในการกระทำพฤติกรรมในทำนองนั้นหรือใกล้เคียงกับพฤติกรรมนั้นลดลง ปรากฏการณ์เช่นนี้พบมากที่สุดในการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมก้าวร้าวทางกาย (Physically Aggressive Behavior) การได้เห็นว่าการกระทำที่ก้าวร้าวได้รับการลงโทษย่อมทำให้การแสดงความก้าวร้าวเกิดขึ้นน้อยกว่าการได้เห็นว่าการกระทำนั้นได้รับรางวัลหรือไม่ได้รับผลกระทบใดเลย

เนื่องจากอิทธิพลทางสังคมมีความหลากหลายซับซ้อนจึงพบโดยทั่วไปว่าบุคคลมิได้ตอบสนองต่อพฤติกรรมก้าวร้าวด้วยรูปแบบเดิมเสมอไป การได้เห็นผลกระทบที่ขัดแย้งกันจะมีผลต่อการเลียนแบบความก้าวร้าวอย่างไร พบว่าเด็กที่ได้เห็นว่าการแสดงออกเช่นนั้นได้รับการลงโทษอยู่เสมอๆ ปรากฏว่าไม่แสดงการเลียนแบบพฤติกรรมนั้นเลย ในขณะที่พวกที่ได้เห็นว่าการแสดงความก้าวร้าวแบบนั้นได้รับรางวัลบ้าง ถูกลงโทษบ้าง มีความก้าวร้าวอยู่ในระดับปานกลาง ปรากฏว่าภายใต้เงื่อนไขบางประการ การลงโทษที่ได้รับจากประสบการณ์กับการลงโทษจากการสังเกตอาจมีผลในการลดพฤติกรรมการล่วงละเมิดพอๆ กัน เช่น เด็กที่เห็นเพื่อน ๆ ถูกลงโทษจากการทำพฤติกรรมต้องห้าม ในเวลาต่อมาเด็กเหล่านี้จะมีพฤติกรรมยับยั้งตนเองจากการขู่ของสถานการณ์ในระดับเดียวกันกับพวกที่แสดงพฤติกรรมล่วงละเมิดแล้วถูกลงโทษ

บุคคลอาจได้เห็นตัวอย่างมาก่อนว่า พฤติกรรมของตัวแบบถูกลงโทษโดยทางวาจาหรือทางร่างกายจากบุคคลอื่นมีไม่น้อยที่ตัวแบบแสดงการกระทำที่เป็นการลงโทษตัวเองจากการที่ตัวเองมีพฤติกรรมที่บกพร่อง ซึ่งการได้เห็นตัวแบบกระทำเช่นนั้นก็มีผลกระทบต่อบุคคลในการยับยั้งการกระทำในทำนองเดียวกันกับตัวแบบ การได้เห็นตัวแบบวิจารณ์การกระทำบางอย่างของตนว่าไม่สมควรได้รับรางวัลจากตัวเอง จะมีผลในทางลดแนวโน้มของบุคคลในการที่จะให้รางวัลแก่ตนเองเพื่อบรรลุนิติกรรมกระทำในลักษณะเดียวกัน

อิทธิพลของแม่แบบที่มีต่อผู้สังเกต

Bandura (1986) ได้ให้ข้อสรุปเกี่ยวกับอิทธิพลของแม่แบบที่มีต่อผู้สังเกตดังนี้ คือ

1. การสร้างพฤติกรรมใหม่ เมื่อผู้สังเกตได้เห็นการกระทำของแม่แบบ ซึ่งการกระทำของแม่แบบนี้ผู้สังเกตไม่เคยพบเห็นมาก่อน ผู้สังเกตจะรวบรวมรูปแบบของการกระทำใหม่นี้ในรูปแบบของสัญลักษณ์และถ่ายทอดออกมาเป็นพฤติกรรมใหม่
2. การสร้างกฎเกณฑ์หรือหลักการใหม่ จะเกิดขึ้นในสถานการณ์ที่ผู้สังเกตเห็นการกระทำของแม่แบบในลักษณะต่าง ๆ เช่น การตัดสินใจ รูปแบบทางภาษา เป็นต้น จากนั้นผู้สังเกตจะทดสอบการกระทำตามตัวแบบลักษณะต่าง ๆ ภายใต้สภาพการณ์ต่าง ๆ และถ้าการตอบสนองส่งผลทางบวกผู้สังเกตก็จะรวบรวมรูปแบบ ลักษณะของตัวแปรในรูปแบบต่าง ๆ แล้วนำมาสร้างเป็นกฎเกณฑ์หรือหลักการใหม่
3. การสอนความคิดและพฤติกรรมสร้างสรรค์ การมีตัวแบบจะช่วยสนับสนุนการพัฒนาเชิงสร้างสรรค์ เพราะมนุษย์เมื่อเห็นตัวแบบกระทำพฤติกรรมใด ๆ พฤติกรรมหนึ่ง มนุษย์อาจใช้ประสบการณ์ต่าง ๆ ที่มีอยู่ประกอบกับการกระทำของตัวแบบมาพัฒนาเป็นความคิดหรือพฤติกรรมใหม่ขึ้นมา อย่างไรก็ตามยังมีข้อจำกัดสำหรับตัวแบบเชิงสร้างสรรค์ ถ้าตัวแบบเชิงสร้างสรรค์นี้มีประสิทธิภาพไม่เพียงพอหรือผู้สังเกตมีทักษะจำกัด พฤติกรรมสร้างสรรค์จะไม่มีอิทธิพลเพียงพอต่อการกระทำตามของผู้สังเกต
4. การยับยั้งการกระทำและการลดความหวั่นเกรงที่จะกระทำ การที่ได้เห็นตัวแบบถูกลงโทษ ผู้สังเกตจะมีแนวโน้มที่ไม่กระทำตามตัวแบบนั้นและในทำนองเดียวกันถ้าได้เห็นตัวแบบกระทำพฤติกรรมที่ไม่ถูกต้องและถูกห้ามปรามแล้วไม่มีผลกระทบใด ๆ ตามมา ผู้สังเกตก็จะมีแนวโน้มที่จะกระทำตามตัวแบบ
5. การส่งเสริมการกระทำ การมีตัวแบบจะมีอิทธิพลต่อการส่งเสริมการกระทำทั้งที่เป็นทางบวกและทางลบ ถ้าผู้สังเกตได้เห็นตัวแบบแสดงพฤติกรรมหนึ่งและได้รับรางวัล (Vicarious Reinforcement) ผู้สังเกตก็มีแนวโน้มที่จะกระทำตามมากขึ้น ในทำนองเดียวกันถ้าผู้สังเกตได้เห็นตัวแปรที่แสดงความก้าวร้าวและได้รับการยกย่องว่าเป็นสิ่งที่ดี ผู้สังเกตก็มีแนวโน้มที่จะกระทำตามมากขึ้นเช่นกัน ดังนั้นการเสนอตัวแบบในสังคมจำเป็นต้องมีความระมัดระวังอย่างยิ่ง เพราะอาจจะมีผลต่อการเพิ่มพฤติกรรมทางลบได้เช่นกัน
6. ทางด้านอารมณ์ การมีตัวแบบนี้ นอกจากจะส่งผลต่อการกระทำตามตัวแบบแล้ว ยังมีผลต่ออารมณ์ของผู้สังเกตให้รุนแรงเพิ่มขึ้นอีก และกระตุ้นให้เกิดอารมณ์คล้ายตามไปด้วย

7. การเอื้ออำนวยให้เกิดการกระทำตามตัวแบบ การกระทำใดที่คนให้คุณค่าและมีความชื่นชมอยู่เสมอ การกระทำของตัวแบบนั้นก็จะทำให้ผู้สังเกตกระทำได้โดยรวดเร็วและมีความง่ายในการกระทำตาม นอกจากนี้เมื่อคนสามารถกระทำตามตัวแบบได้เร็วจะทำให้เกิดการแผ่ขยายจากสังคมหนึ่งไปสู่อีกสังคมหนึ่งได้โดยเร็วด้วย ดังนั้นจะเห็นได้ว่าการมีตัวแบบนอกจากจะทำให้ผู้สังเกตมีความเปลี่ยนแปลงภายในตัวเองแล้ว ยังทำให้สังคมนั้น ๆ มีการเปลี่ยนแปลงอีกด้วย

กลวิธีในการเรียนรู้จากตัวแบบ

ในการนำทฤษฎีของเบนดูราไปใช้ เพื่อให้ผู้สังเกตเกิดการเลียนแบบพฤติกรรมต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้นนั้น Blackman and Silberman (1975) ได้สรุปเพื่อนำไปใช้ในการปฏิบัติดังนี้

1. กำหนดพฤติกรรมที่ต้องการให้ผู้สังเกตเรียนรู้
2. มีแม่แบบซึ่งแสดงพฤติกรรมที่ต้องการให้ผู้สังเกตเรียนรู้ที่เหมาะสม
3. ให้แรงเสริมกับแม่แบบ เพื่อแม่แบบสามารถแสดงพฤติกรรมที่ต้องการให้ผู้สังเกต

เรียนรู้

วัชร ทรัพย์มี (2535) สรุปหลักการกลวิธีเรียนรู้ทางสังคมจากตัวแบบ (Social Modeling Technique) ไว้ดังนี้ คือ

1. ให้ผู้รับบริการได้เรียนรู้พฤติกรรมใหม่จากการสังเกตพฤติกรรมของแม่แบบ จะช่วยให้ผู้รับบริการได้เรียนรู้ทักษะในการก่อให้เกิดพฤติกรรมใหม่

2. ผู้รับบริการอาจจะรับรู้มาก่อนแล้วถึงวิธีการที่จะนำมาสู่พฤติกรรมที่พึงปรารถนาที่ยังไม่ได้ทำหรือคาดว่าจะทำไม่ได้ จากการสังเกตพฤติกรรมแม่แบบจะช่วยกระตุ้นให้ผู้รับบริการได้แสดงพฤติกรรมที่เรียนรู้แล้วนั้น

3. แม่แบบ (Model) จะต้องมียุทธศาสตร์ที่น่าสนใจ เพื่อเป็นแรงจูงใจหรือส่งเสริมให้ผู้รับบริการเลียนแบบ

4. หลังจากผู้รับบริการได้สังเกตพฤติกรรมของแม่แบบแล้ว ผู้รับบริการจะจดจำพฤติกรรมแม่แบบไว้ในความทรงจำ เพื่อนำไปแสดงพฤติกรรมตามที่ได้จดจำไว้นั้นในอนาคต

5. หลังจากผู้รับบริการสังเกตพฤติกรรมของแม่แบบแล้วให้โอกาสผู้รับบริการได้ฝึกฝนพฤติกรรมนั้น และผู้ควบคุมจะเป็นผู้ให้ผลย้อนกลับ (Feedback) แต่ผู้รับบริการด้วยการฝึกฝนอาจจะทำในสถานการณ์สมมติก่อน

ได้มีผู้นำกลวิธีการเรียนรู้จากตัวแบบเพื่อใช้ในการปรับพฤติกรรมที่ไม่พึงปรารถนา ด้านต่าง ๆ เช่น พฤติกรรมทางสังคม พฤติกรรมความกลัว โดยให้สังเกตตัวแบบที่แสดงลักษณะพึงประสงค์ และตัวแบบได้รับแรงเสริมจากการแสดงพฤติกรรมนั้น ซึ่งสามารถทำได้หลายรูปแบบ เป็นต้นว่า

การประยุกต์การเรียนรู้จากตัวแบบในการปรับพฤติกรรม การนำแนวคิดการเรียนรู้จากตัวแบบประยุกต์ใช้ในการปรับพฤติกรรมมีหลักเกณฑ์และขั้นตอนในการปฏิบัติ (Blackman & Silberman, 1975) ดังนี้ คือ

1. กำหนดพฤติกรรมที่ต้องการให้ผู้สังเกตเรียนรู้
2. หาตัวแบบที่เหมาะสมกับผู้สังเกตที่จะแสดงพฤติกรรมที่ต้องการให้ผู้สังเกตได้เรียนรู้
3. เมื่อตัวแบบแสดงพฤติกรรมที่ต้องการให้ผู้สังเกตได้เรียนรู้แล้วต้องให้การเสริมแรง

กับตัวแบบ

4. เมื่อผู้สังเกตสามารถแสดงพฤติกรรมตามตัวแบบได้อย่างถูกต้อง

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับแม่แบบ

งานวิจัยในประเทศ

มีผู้ศึกษาผลของการใช้เทคนิคแม่แบบในการพัฒนาจริยธรรมทางด้านต่าง ๆ ดังนี้

ดวงเดือน พันธุมนาวิน และเพ็ญแข ประจันปัจฉิม (2520) ได้ศึกษาจริยธรรมของเยาวชนไทยกับกลุ่มตัวอย่างในกรุงเทพมหานครที่มีอายุ 11-25 ปี จำนวน 2,400 คน โดยศึกษาภาคสนามและในห้องปฏิบัติการ ผลสรุปได้ว่า การมีหรือไม่มีตัวแบบที่กระทำความดีมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของเด็กมากกว่าลักษณะทางจริยธรรมในตัวเด็กเองอย่างมาก คือ ในภาวะที่ดกรางวัลทันทีและไม่มีตัวแบบ วัยรุ่นมากกว่าครึ่งโง่คะแนน ส่วนผู้มีจริยธรรมต่ำไม่ค่อยยอมรับอิทธิพลของตัวแบบมากนัก ตัวแบบประเภทละอายใจตนเองมีอิทธิพลชักจูงให้ผู้สังเกตแบบทุกประเภทเลียนแบบ แต่ตัวแบบประเภทละอายใจคนอื่นไม่มีอิทธิพลต่อผู้สังเกตแบบ

นอกจากนี้ได้มีการทดลองใช้แม่แบบเพื่อเปลี่ยนแปลงมโนภาพแห่งตนและการปรับตัว ดังนี้

กาญจณี แก้วทะนง (2532 อ้างถึงใน คมคาย ชีโนคม, 2534) ได้ทดลองใช้แม่แบบเพื่อเปลี่ยนแปลงมโนภาพแห่งตนของเด็กวัยรุ่นในสถานสงเคราะห์บ้านศรีธรรมราช อายุระหว่าง 13-16 ปี จำนวน 40 คน กลุ่มทดลองให้ดูแม่แบบที่เป็นสไลด์ประกอบคำบรรยาย 19 แผ่น กลุ่มควบคุมเรียนจากการสอนปกติ ผลการศึกษาพบว่า การใช้แม่แบบมีผลทำให้ผู้รับแบบมีมโนภาพแห่งตนแตกต่างจากกลุ่มที่ไม่ได้รับแม่แบบอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สุนทร ชูโต (2530 อ้างถึงใน คมคาย ชีโนคม, 2534) ศึกษาการใช้ตัวแบบภาพยนตร์ เพื่อลดความกลัวของเด็กวัยรุ่นไทย กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนวัยรุ่นที่มีความกลัวหนูโรงเรียนเตรียมอุดมพัฒนาการ อายุระหว่าง 13-15 ปี อายุเฉลี่ย 13 ปี 4 เดือน จำนวน 30 คน แบ่งออกเป็น กลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม กลุ่มละ 15 คน กลุ่มทดลองเป็นกลุ่มที่ได้ดูตัวแบบภาพยนตร์ ส่วนกลุ่มควบคุมไม่ได้ดูภาพยนตร์ การวัดความกลัวใช้การสังเกตพฤติกรรมตามแบบสังเกต พฤติกรรมการหลีกเลี่ยงของเอ็มไมค์ นาวาส 2 ครั้งด้วยกัน คือ ก่อนและหลังการทดลอง ส่วนภาพยนตร์ที่ใช้เป็นตัวแบบในการทดลองผู้วิจัยสร้างขึ้นเอง ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนร่วมโดยใช้คะแนนครั้งก่อนได้รับการทดลองเป็นตัวแปรร่วม พบว่า กลุ่มทดลองมีความกลัวลดลงมากกว่ากลุ่มควบคุม อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05

ประเสริฐศรี เอือนครินทร์ (2525 อ้างถึงใน คมคาย ชีโนคม, 2534) ศึกษาผลของการใช้เทคนิคแม่แบบเพื่อพัฒนาจริยธรรมด้านความซื่อสัตย์ กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนเมืองเลย จังหวัดเลย จำนวน 40 คน เครื่องมือในการศึกษาได้แก่ แบบทดสอบวัดทัศนคติเชิงจริยธรรมเกี่ยวกับความซื่อสัตย์กับ “แม่แบบ” ซึ่งเป็นสไลด์การ์ตูนประกอบเสียง 5 เรื่อง ดำเนินการให้ “แม่แบบ” แก่กลุ่มทดลองจำนวน 5 ครั้งใช้เวลา 5 วันติดต่อกันวันละ 1 ชั่วโมง ผลปรากฏว่า กลุ่มทดลองซึ่งได้รับแม่แบบมีจริยธรรมด้านความซื่อสัตย์สูงกว่ากลุ่มควบคุม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

กัญญา ประสงค์เจริญ (2525) ศึกษาการใช้เทคนิคแม่แบบเพื่อพัฒนาวินัยในตนเอง ด้านความรู้สึกรับผิดชอบของนักเรียนประถมศึกษาปีที่ 3 จังหวัดสมุทรปราการ จำนวน 40 คน เครื่องมือที่ใช้คือ แบบวัดทัศนคติที่มีต่อวินัยในตนเองด้านความรู้สึกรับผิดชอบ “แม่แบบ” ซึ่งเป็นนิทานประกอบหุ่น 7 เรื่อง ให้กลุ่มทดลองได้ชมการแสดงหุ่นตามบทนิทานจำนวน 7 ครั้ง ครั้งละ 1 ชั่วโมง โดยใช้ช่วงเวลาแต่ละครั้งห่างกันครั้งละ 1 วัน ผลการทดลองพบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 มีการพัฒนาวินัยในตนเองด้านความรับผิดชอบสูงขึ้นที่ระดับ .01 แต่ผลจากการวิเคราะห์พบว่า กลุ่มทดลองมีการพัฒนาตนเองทางด้านความรู้สึกรับผิดชอบสูงกว่านักเรียนในกลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากผลงานวิจัยในประเทศและต่างประเทศที่เกี่ยวข้องกับแม่แบบ พบว่า แม่แบบมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของผู้สังเกตเป็นอย่างมาก การให้แม่แบบโดยวิธีต่าง ๆ ที่เด็กสนใจจึงเป็นสิ่งเร้าที่ทำให้เด็กยอมรับพฤติกรรมนั้น ๆ มาปฏิบัติได้อย่างดียิ่ง เช่น ช่วยสร้างพฤติกรรมทางสังคมให้เหมาะสม ช่วยพัฒนาจริยธรรมของบุคคลให้สูงขึ้น เป็นต้น

งานวิจัยในต่างประเทศ

ตัวแบบภาพยนตร์เป็นตัวแทนสัญลักษณ์ประเภทหนึ่งที่มีผู้นำตัวแบบภาพยนตร์ไปทำการศึกษาและวิจัยในการปรับพฤติกรรมกับบุคคลกลุ่มต่าง ๆ มากมาย ทั้งการนำตัวแบบภาพยนตร์ไปใช้ในการลดพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ และการนำตัวแบบภาพยนตร์ไปใช้ในการเพิ่มพฤติกรรมพึงประสงค์

การศึกษางานวิจัยเกี่ยวกับการนำตัวแบบภาพยนตร์ไปใช้ในการลดพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ได้มีผู้ทำการศึกษาไว้หลายคน เช่น การศึกษาของ Bandura and Menlove (1967) เป็นการศึกษาการลดพฤติกรรมหลักเลียงสุนัขด้วยการให้ตัวแบบภาพยนตร์กับเด็กที่กลัวสุนัข จำนวน 48 คน อายุระหว่าง 3-5 ปี โดยแบ่งเด็กเป็น 3 กลุ่ม กลุ่มที่หนึ่งให้ดูภาพยนตร์ตัวแบบที่เป็นเพศชายเพียงคนเดียวแสดงพฤติกรรมปะทะสัมพันธ์กับสุนัขในทางบวก กลุ่มที่สองให้ดูภาพยนตร์ตัวแบบแสดงโดยคนหลายคนแสดงพฤติกรรมปะทะสัมพันธ์กับสุนัขหลายตัว และกลุ่มที่สามไม่ได้ดูตัวแบบใด ๆ ผลการทดลองปรากฏว่า เด็กในกลุ่มที่หนึ่งและกลุ่มที่สองแสดงพฤติกรรมหลักเลียงสุนัขลดลงมากกว่าเด็กในกลุ่มที่สาม และยังพบว่าเด็กในกลุ่มที่สองที่ดูภาพยนตร์ตัวแบบแสดงโดยคนหลายคน จะแสดงพฤติกรรมหลักเลียงสุนัขลดลงมากกว่าเด็กในกลุ่มที่หนึ่งที่ดูภาพยนตร์ตัวแบบเพียงคนเดียว

การนำตัวแบบภาพยนตร์ไปใช้ในการศึกษาเกี่ยวกับการเพิ่มทักษะให้กับมารดาเพื่อควบคุมพฤติกรรมของบุตร Rakos (1982 อ้างถึงใน คมคาย ชีโนคม, 2534) โดยทำการทดลองกับมารดา จำนวน 35 คน ที่มีบุตรอายุระหว่าง 3-5 ปี แบ่งผู้เข้ารับการทดลองเป็น 2 กลุ่ม และแบ่งการทดลองเป็น 3 ระยะ ในระยะที่หนึ่งให้ผู้เข้ารับการทดลองทั้งในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมทำแบบทดสอบวัดทัศนคติ (Parent Attitude Survey) และแบบทดสอบวัดพฤติกรรม ระยะที่สองให้ผู้เข้ารับการทดลองในกลุ่มทดลองดูภาพยนตร์ตัวแบบแสดงการพูดคุยถึงสภาพการณ์ที่ผู้ปกครองจะเข้าควบคุมพฤติกรรมของบุตรติดต่อกันเป็นเวลา 4 สัปดาห์ กลุ่มควบคุมไม่ได้ดูตัวแบบใด ๆ และให้ผู้เข้ารับการทดลองทั้งสองกลุ่มทำแบบทดสอบวัดทัศนคติและแบบทดสอบวัดพฤติกรรมระยะที่สาม หลังจากหยุดการทดลอง 2 สัปดาห์ ให้ผู้เข้ารับการทดลองในกลุ่มควบคุมดูภาพยนตร์ตัวแบบแสดงการพูดคุยถึงสภาพการณ์ที่ผู้ปกครองจะเข้าควบคุมพฤติกรรมของบุตรติดต่อกันเป็นเวลา 4 สัปดาห์ ส่วนกลุ่มทดลองไม่ได้ดูตัวแบบใด ๆ และผู้เข้ารับการทดลองทั้งสองกลุ่มทำแบบทดสอบวัดทัศนคติและแบบทดสอบวัดพฤติกรรมอีกครั้ง จากนั้นแบ่งผู้เข้ารับการทดลองในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมออกเป็นกลุ่มละสองกลุ่มย่อยให้แต่ละกลุ่มย่อยดูภาพยนตร์ตัวแบบที่แสดงถึงผู้ปกครองที่มีการศึกษาดำเนินการพูดคุย การอบรมแบบเข้มงวด และควบคุมบุตร เมื่อแต่ละกลุ่มย่อยดูภาพยนตร์ตัวแบบเสร็จจะเข้ากลุ่มพูดคุยถึงวิธีการควบคุม

พฤติกรรมของบุตร พบว่า การให้ตัวแบบภาพยนตร์ร่วมกับการพูดคุยในกลุ่ม ช่วยเพิ่มทักษะให้กับมารดาเพื่อควบคุมพฤติกรรมของบุตร โดยมีการเปลี่ยนแปลงทางทัศนคติไม่มากนัก ซึ่งอาจเป็นเพราะการเปลี่ยนแปลงทางทัศนคติอาจใช้เวลามากกว่าการเปลี่ยนแปลงทางพฤติกรรม

Weinhardt (1998 อ้างถึงใน คมคาย ชีโนคม, 2534) ศึกษาการใช้ตัวแบบภาพยนตร์เพื่อช่วยลดการใช้กระแสไฟฟ้า พบว่า การให้ตัวแบบภาพยนตร์ที่แสดงการใช้กระแสไฟฟ้าอย่างประหยัด สามารถช่วยผู้เข้ารับการทดลองลดการใช้กระแสไฟฟ้าในฤดูหนาวได้ โดยมีการลดการใช้กระแสไฟฟ้าไม่ต่างกันระหว่างการให้ตัวแบบภาพยนตร์เพียงอย่างเดียว หรือการให้ตัวแบบภาพยนตร์ร่วมกับการให้ข้อมูลการใช้กระแสไฟฟ้า และการให้ตัวแบบภาพยนตร์ร่วมกับการให้ข้อมูลการใช้กระแสไฟฟ้า จะช่วยให้ผู้เข้ารับการทดลองลดการใช้กระแสไฟฟ้าในฤดูร้อนได้ดีกว่าการใช้ตัวแบบภาพยนตร์เพียงอย่างเดียว

Sagotsky (1981) ได้ศึกษาแนวทางในการเพิ่มพฤติกรรมความร่วมมือในการทำงานกับเด็กจำนวน 118 คน แบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม กลุ่มที่หนึ่งให้ดูภาพยนตร์ตัวแบบที่เป็นผู้ใหญ่แสดงการตกลงที่จะช่วยเหลือกันก่อนที่จะเล่นเกมร่วมกับการแสดงพฤติกรรมความร่วมมือตั้งแต่เริ่มเล่นเกมจนจบการเล่นเกม กลุ่มที่สองให้ดูภาพยนตร์ตัวแบบที่เป็นผู้ใหญ่แสดงการตกลงที่จะช่วยเหลือกันก่อนการเล่นเกม กลุ่มที่สามผู้วิจัยอ่านคำแนะนำวิธีการเล่นเกมและแนะนำให้ร่วมมือกันในการเล่น และกลุ่มที่สี่ไม่ให้ตัวแบบใด ๆ หลังการดูภาพยนตร์ตัวแบบหรือการแนะนำแล้วให้แต่ละกลุ่มเล่นเกม พบว่าเด็กในกลุ่มที่หนึ่ง กลุ่มที่สอง และกลุ่มที่สาม มีการแสดงพฤติกรรมความร่วมมือในการเล่นมากกว่าในกลุ่มที่สี่ โดยไม่มีความแตกต่างในการแสดงพฤติกรรมความร่วมมือในแต่ละกลุ่ม

Spradley (1981 อ้างถึงใน คมคาย ชีโนคม, 2534) ได้ศึกษาการเพิ่มทักษะการตัดสินใจให้ตนเองกับเด็กที่ป่วยเป็นโรคเบาหวาน โดยทำการทดลองกับเด็กที่ป่วยเป็นโรคเบาหวานจำนวน 28 คน อายุระหว่าง 6-9 ปี โดยแบ่งเด็กออกเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มทดลองให้ดูภาพยนตร์ตัวแบบแสดงโดยเด็กอายุใกล้เคียงกัน แสดงพฤติกรรมการตัดสินใจให้ตนเองประกอบการอธิบายของตัวแบบร่วมกับการฝึกการตัดสินใจให้ตนเองภายหลังการดูภาพยนตร์ตัวแบบ และกลุ่มควบคุมดูภาพยนตร์เกี่ยวกับจำนวนสารอาหารที่ร่างกายต้องการ ผลการทดลองปรากฏว่า เด็กทั้งสองกลุ่มมีความวิตกกังวลในการตัดสินใจให้ตนเองไม่ต่างกัน แต่เด็กในกลุ่มทดลองแสดงทักษะในการตัดสินใจให้ตนเองดีกว่าเด็กในกลุ่มควบคุม แสดงว่าตัวแบบภาพยนตร์ช่วยเสริมสร้างทักษะในการตัดสินใจให้ตนเองได้