

บทที่ 2

เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยนำเสนอเอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ตามลำดับดังนี้

1. การให้คำปรึกษากลุ่ม
2. การให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม
3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม
4. แรงจูงใจภายในด้านการเรียน
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจภายในด้านการเรียน

การให้คำปรึกษากลุ่ม

ความหมายของการให้คำปรึกษากลุ่ม มีผู้ให้ความหมายของการให้คำปรึกษากลุ่ม ดังนี้

วัชร ฐะคำ (2524, หน้า 117) ให้ความหมายไว้ว่า การให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม คือ การที่ผู้แนะแนวให้ความช่วยเหลือผู้รับคำปรึกษาครั้งละมากกว่า 1 คน ด้วยจุดมุ่งหมาย เช่นเดียวกับการให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคล คือมุ่งที่จะช่วยคน ดังต่อไปนี้

1. ให้สำรวจ และประเมินตนเอง เป็นการเรียนรู้เกี่ยวกับตนเองให้มากที่สุด
2. ให้สามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเอง นำตนเองได้ รับผิดชอบต่อตนเองและสังคมได้
3. ให้สามารถนำสิ่งที่เรียนรู้ไปปฏิบัติ ให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางพฤติกรรม

ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ (2529, หน้า 19) ให้ความหมายว่า การให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม เป็นกระบวนการของกลุ่มบุคคลที่มีปัญหา หรือความต้องการคล้าย ๆ กัน มาปรึกษาหารือร่วมกัน โดยมีผู้ให้คำปรึกษาซึ่งมีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ในการให้คำปรึกษาร่วมให้ความช่วยเหลือ หรือร่วมให้คำปรึกษา

วัชร ทรัพย์มี (2531, หน้า 104) ได้ให้ความหมายไว้ว่า การให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มเป็น กระบวนการที่บุคคลซึ่งมีความต้องการตรงกันที่จะปรับปรุงตนเองในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง หรือต้องการ จะแก้ปัญหาหนึ่งร่วมกัน มาปรึกษาหารือซึ่งกันและกันเป็นกลุ่ม โดยมีผู้ให้คำปรึกษาร่วมอยู่ด้วย สมาชิกในกลุ่มจะมีโอกาสได้แสดงออกเกี่ยวกับความรู้สึก และความคิดเห็นของแต่ละคน

เป็นการได้ระบายความรู้สึกขัดแย้งในจิตใจ ได้สำรวจตนเอง ได้ฝึกการยอมรับตนเอง กล้าที่จะเผชิญปัญหา และได้ใช้ความคิดในการแก้ปัญหาหรือปรับปรุงตนเอง รับฟังความรู้สึก ความคิดเห็นของผู้อื่น และตระหนักว่าผู้อื่นก็มีความรู้สึกขัดแย้ง หรือความคิดเห็นเช่นเดียวกับตนไม่ใช่เขาคนเดียวที่มีปัญหา และอย่างน้อยมีผู้ใหญคนหนึ่งคือผู้ให้การศึกษาที่ยอมรับเข้าใจเขา และอีกประการหนึ่ง การใช้วิธีนี้จะเป็นการเปิดโอกาสให้สมาชิกในกลุ่มแต่ละคนได้เสนอแนะความคิดเห็นต่าง ๆ ซึ่งจะทำให้เขาเกิดความภาคภูมิใจว่าตนเองสามารถให้ข้อคิดเห็นอันจะเป็นประโยชน์แก่กลุ่มได้

ไดเออร์ และเวเรียนด์ (Dyer & Vriend, 1980) กล่าวว่า การให้คำปรึกษากลุ่ม เป็นกระบวนการช่วยเหลือ ซึ่งเริ่มต้นด้วยการที่สมาชิกกลุ่มสำรวจค้นหาโลกส่วนตัวของตน เพื่อนำเอาความคิด และการกระทำ ซึ่งมีลักษณะทำลายตนเองให้กลุ่มรับทราบ โดยมีผู้นำกลุ่มช่วยให้สมาชิกแต่ละคนได้เข้าใจตนเอง สำรวจผลดีผลเสียของความคิดเหล่านั้น โดยที่ผู้นำกลุ่มช่วยให้สมาชิกกลุ่มหาทางเลือกในการแก้ปัญหา และนำไปทดลองปฏิบัติแล้วนำมารายงานด้วยการยอมรับ แต่ถ้าไม่ยอมรับกลุ่มจะช่วยให้สมาชิกทำความเข้าใจตนเอง และกำหนดเป้าหมายใหม่

โอเฮน (Ohlsen, 1988, p. 30) กล่าวว่า การให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม เป็นการช่วยเหลือบุคคลที่ปกติให้ยอมรับปัญหาต่าง ๆ ของตนเอง และพยายามแก้ไขปัญหานั้นก่อนที่จะกลายเป็นปัญหาที่รุนแรง นอกจากนี้การให้คำปรึกษากลุ่มยังช่วยให้ผู้ที่มีปัญหาสามารถเรียนรู้ที่จะนำความคิด หรือประสบการณ์ที่ได้จากกลุ่มมาประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้

คอเรย์ (Corey, 2002, p. 14) ได้กล่าวว่า การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มมีจุดมุ่งหมายทั้งป้องกัน และบำบัดรักษา โดยทั่วไปจะเกี่ยวข้องกับการศึกษา อาชีพส่วนตัว และสังคม และยังเป็นกระบวนการระหว่างบุคคลที่เน้นในเรื่องความคิด ความรู้สึก และพฤติกรรมที่เกิดขึ้นของสมาชิกที่ปกติ ไม่ต้องเปลี่ยนโครงสร้างของบุคลิกภาพใหม่ แต่จะเป็นการพัฒนาตนเองจากการค้นหาศักยภาพ และจุดเด่นที่มีอยู่ในตนเอง ซึ่งอาจประสบปัญหาวิกฤต ความขัดแย้ง และความสับสนต่าง ๆ ตลอดจนความพยายามที่จะปรับเปลี่ยนพฤติกรรมที่ไม่ปรารถนาโดยกลุ่มจะแสดงความเห็นอกเห็นใจ และช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เป็นการสร้างบรรยากาศแห่งความไว้วางใจ อันจะนำไปสู่การเปิดเผยเรื่องราว และปัญหาต่าง ๆ ตลอดจนมีการสำรวจปัญหาร่วมกัน

สรุปได้ว่า การให้คำปรึกษากลุ่ม เป็นกระบวนการการช่วยเหลือให้บุคคลที่มีปัญหาคคล้าย ๆ กันมาปรึกษาหารือร่วมกัน เพื่อการยอมรับ และพยายามแก้ไขปัญหาร่วมกัน โดยให้สมาชิกในกลุ่มได้แสดงความรู้สึก และความคิดแก้ปัญหา หรือปรับปรุงตนเอง พร้อมทั้งรับฟัง

ความรู้สึก และความคิดเห็นของผู้อื่น โดยมีผู้ให้คำปรึกษาซึ่งมีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์การให้คำปรึกษาร่วมให้ความช่วยเหลือ หรือร่วมให้คำปรึกษา

จุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษากลุ่ม

วัชร ฐะคำ (2524, หน้า 117) กล่าวถึง จุดมุ่งหมายการให้คำปรึกษากลุ่ม ดังต่อไปนี้

1. ให้สำรวจ และประเมินตนเอง เป็นการเรียนรู้เกี่ยวกับตนเองให้มากที่สุด
2. ให้สามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเอง นำตนเองได้ รับผิดชอบต่อตนเองและสังคมได้
3. ให้สามารถนำสิ่งที่เรียนรู้ไปปฏิบัติ ให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางพฤติกรรม

ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ (2529, หน้า 180) ได้กล่าวถึงจุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม ดังนี้

1. เพื่อช่วยให้สมาชิกของกลุ่มแต่ละคนรู้จัก และเข้าใจตนเอง
2. เพื่อช่วยให้สมาชิกของกลุ่มแต่ละคนพัฒนาการยอมรับตนเอง และความรู้สึกว่าตนเองมีค่า
3. เพื่อช่วยให้สมาชิกของกลุ่มแต่ละคนพัฒนาวิธีการต่าง ๆ ที่จะช่วยให้เป็นไปตามขั้นพัฒนาการของตนเองอย่างเหมาะสม
4. เพื่อช่วยให้สมาชิกของกลุ่มแต่ละคนพัฒนาแนวทางการแก้ปัญหาของตนเอง และสามารถตัดสินใจแก้ปัญหาที่ประสบได้อย่างมีประสิทธิภาพ
5. เพื่อให้สมาชิกของกลุ่มแต่ละคนพัฒนาความเข้าใจเกี่ยวกับความต้องการ และความรู้สึกของบุคคลอื่น ตระหนักในบทบาท และความรับผิดชอบของตนเองในการปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น และเรียนรู้ที่จะปฏิสัมพันธ์กับสมาชิกภายในกลุ่ม

วัชร ทรัพย์มี (2532, หน้า 329) กล่าวถึง จุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษากลุ่ม ดังนี้

1. เพื่อช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเป็นคนเปิดเผย ไม่เก็บกด และไม่เสแสร้ง
2. เพื่อส่งเสริมให้ผู้รับคำปรึกษามีทัศนคติที่ดีต่อผู้อื่น
3. เพื่อช่วยให้ผู้รับคำปรึกษารู้จักตนเอง เกิดการยอมรับตนเอง และไม่ได้มุ่งหวังว่าตนจะต้องดีเลิศไปหมดทุกด้าน
4. เพื่อช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาไม่หนีการเข้าสังคม หรือการมีสัมพันธภาพกับผู้อื่น
5. เพื่อช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาพัฒนาทักษะในการสื่อความหมาย
6. เพื่อช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาไม่ด่วนตัดสินใจก่อนการพิจารณาสิ่งต่าง ๆ อย่างรอบคอบ
7. เพื่อช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเกิดการตระหนักรู้ว่าผู้อื่นก็ต้องเผชิญกับปัญหา และหาทางแก้ปัญหาเหมือนกัน

8. เพื่อช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาตระหนักว่าวิธีการแก้ปัญหาไม่ได้มีอยู่วิธีเดียว
 9. เพื่อช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาสามารถตัดสินใจได้ด้วยความมั่นคงทางจิตใจแม้จะมีอัตราเสี่ยงอยู่บ้างก็ตาม
 10. เพื่อช่วยให้ผู้รับคำปรึกษามีโอกาสสำรวจศักยภาพ และความคิดสร้างสรรค์ที่แฝงอยู่
 11. เพื่อช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาได้มีโอกาสรับ และให้ความช่วยเหลือแก่ผู้อื่นเกิดความรู้สึกภาคภูมิใจว่าได้แสดงความคิดเห็นที่เป็นประโยชน์แก่ผู้อื่น
 12. เพื่อฝึกให้ผู้รับคำปรึกษาไวต่อความรู้สึก และความต้องการของผู้อื่น
- โอไฮเซน (Ohlsen, 1988, p. 30) กล่าวถึง จุดมุ่งหมายการให้คำปรึกษากลุ่ม 5 ประการ
1. เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้รับคำปรึกษากลุ่มได้ระบายความรู้สึกต่าง ๆ ภายในใจออกมา
 2. เพื่อส่งเสริมให้ผู้รับคำปรึกษาเกิดการยอมรับนับถือตนเอง
 3. เพื่อส่งเสริมให้ผู้มีปัญหาคล้าเผชิญปัญหาของตนเอง และแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้น
 4. เพื่อช่วยให้ผู้มีปัญหาได้ปรับปรุงทักษะในการยอมรับตนเอง และแก้ไขปัญหาด้านความขัดแย้งในตัวเอง หรือความขัดแย้งที่ตนมีกับผู้อื่น
 5. เพื่อช่วยให้ผู้รับคำปรึกษามีความเข้มแข็งสามารถป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาขึ้นอีก และสามารถรักษาสภาพจิตใจให้เป็นสุขเหมือนกับการอยู่ในกลุ่มต่อไป
- คอเรีย (Corey, 2000, p. 7) ได้กล่าวถึง จุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม ดังนี้
1. เพื่อเรียนรู้การไว้วางใจตนเอง และผู้อื่น
 2. เพื่อรู้จักตนเอง และค้นหาเอกลักษณ์แห่งตน
 3. เพื่อรับรู้ว่าคุณอื่นก็มีความต้องการ และมีปัญหาล้ายคลึงกับตน
 4. เพื่อรู้จักตนเอง ยอมรับ และสนใจในตนเองอันจะนำไปสู่การมีทัศนะใหม่ต่อตนเอง
 5. เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการแสวงหาแนวทางแก้ไขปัญห และมองหาวิธีลดความขัดแย้งในตนเอง
 6. เพื่อเพิ่มความสามารถในการนำตนเอง การพึ่งตนเอง และความรับผิดชอบต่อสังคมที่ตนอยู่
 7. เพื่อกำหนดแผนสำหรับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่ต้องการ และรับผิดชอบต่อสังคมที่ตนอยู่
 8. เพื่อเพิ่มความไวในการรับรู้ความรู้สึก
 9. เพื่อเรียนรู้วิธีการโต้แย้ง หรือเผชิญกับผู้อื่นอย่างตรงไปตรงมาด้วยท่าทีที่เอื้ออาทร

ห่วงใย และจริงใจ

10. เพื่อรับรู้การตัดสินใจเลือกของตนเอง และรู้จักเลือกอย่างฉลาด
11. เพื่อเรียนรู้การดำเนินชีวิตที่เป็นไปตามความมุ่งหวังของตนเอง ไม่ขึ้นอยู่กับความคาดหวังของผู้อื่น
12. เพื่อช่วยให้ค่านิยมของตนเองมีความชัดเจนขึ้น เรียนรู้ที่จะปรับพฤติกรรมของตนเองไปตามครรลองของค่านิยมนั้น

จุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษากลุ่ม ช่วยให้สมาชิกของกลุ่มแต่ละคนรู้จัก และเข้าใจตนเอง โดยการยอมรับนับถือตนเอง และรู้สึกว่าตนเองมีค่า กล้าเผชิญปัญหา แก้ไขปัญหาด้วยความขัดแย้งในตัวเอง และความขัดแย้งกับผู้อื่นที่เกิดขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพ ตระหนักถึงบทบาทและความรับผิดชอบของตนเองในการปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น และเรียนรู้ที่จะปฏิสัมพันธ์กับสมาชิกภายในกลุ่ม

ประโยชน์ของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม

ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ (2529, หน้า 192) กล่าวถึง ประโยชน์ของการให้คำปรึกษากลุ่ม ดังนี้

1. เกิดความรู้สึกว่าตนเองเป็นสมาชิกของกลุ่ม และเป็นบุคคลที่ได้รับการยอมรับจากกลุ่ม และการยอมรับจะช่วยพัฒนาความรู้สึกของการอยู่ร่วมกันเป็นกลุ่ม ทำให้ไม่เกิดความรู้สึกอ้างว้างโดดเดี่ยว และเปิดโอกาสให้สมาชิกได้ให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกัน รู้จักที่จะให้มากกว่าที่จะรับความจริงใจ และเต็มใจ
2. เห็นความสำคัญของสัมพันธภาพของการช่วยเหลือ เมื่อสมาชิกอยู่ในกลุ่มจะเกิดการเรียนรู้ที่จะช่วยเหลือซึ่งกันและกัน อีกทั้งได้เรียนรู้เกี่ยวกับเจตคติ ความรู้สึก และจุดมุ่งหมายในการกระทำ หรือการแสดงออกทั้งของตนเอง และเพื่อนสมาชิก
3. เรียนรู้ที่จะมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคมกับเพื่อนสมาชิกในกลุ่ม และกับบุคคลอื่นเรียนรู้ที่จะมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น การอภิปราย การพูด และกิริยาท่าทาง ผลของปฏิสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นภายในกลุ่มจะช่วยให้สมาชิกของกลุ่มพัฒนา และปรับปรุงตนเองได้อย่างเหมาะสมยิ่งขึ้น
4. ผู้ให้คำปรึกษามีโอกาสได้สังเกตพฤติกรรมการแสดงออก และปฏิสัมพันธ์ของสมาชิกในกลุ่มทำให้ผู้ให้คำปรึกษาได้ศึกษาวิธีที่จะให้ความช่วยเหลือ หรือพัฒนาเด็กที่ต้องการ เช่น ให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคลต่อไป หรือพยายามศึกษากลวิธีต่าง ๆ ที่จะพัฒนากลุ่ม และให้บริการเป็นกลุ่มให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

โอไฮเซน (Ohlsen, 1988, p. 35) กล่าวถึง ประโยชน์การให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม ดังนี้

1. ทำให้สมาชิกแต่ละคนสามารถจัดความรู้สึกที่อยู่อย่างโดดเดี่ยว ไม่มีใครสนใจ ไม่มีใครช่วยเหลือตนเองออกไปได้
2. ส่งเสริมการยกย่องนับถือตนเอง และมีการยอมรับตนเองมากขึ้น
3. ช่วยพัฒนาความหวังที่จะปรับปรุงตนเองให้ดีขึ้น
4. ช่วยให้สมาชิกแต่ละคนเรียนรู้ที่จะเป็นตัวของตัวเอง และสามารถแสดงความรู้สึกที่แท้จริงของตนเองได้
5. ทำให้เกิดความรับผิดชอบ และแก้ไขปัญหของตนเอง
6. ช่วยให้เกิดพัฒนาการมีการปฏิบัติ และมีการรักษาไว้ซึ่งทักษะในการสร้างสัมพันธภาพของบุคคลอื่นเป็นอย่างดี ประสพการณ์นี้จะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินชีวิตต่อไปในสังคม
7. ส่งเสริมให้สมาชิกมีข้อผูกพันในตนเองในการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ และพฤติกรรม
8. ช่วยให้บุคคลสามารถนำความคิดที่กระฉ่างแจ้ง และทักษะต่าง ๆ ไปใช้ในชีวิตประจำวันได้

แกซดา และมีโดวส์ (Gazda & Meadows, 1989, pp. 306-310) ได้รวบรวมประโยชน์ และคุณค่าของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มไว้ดังนี้

1. สมาชิกในกลุ่มได้พบว่าเขามีได้้อยู่อย่างโดดเดี่ยว หรือแปลกไปจากคนอื่น ๆ แต่ยังมีคนอื่น ๆ อีกที่มีปัญหาล้ายคลึงกับปัญหาของเขา
2. การยอมรับการสนับสนุนจากสมาชิกภายในกลุ่มจะกระตุ้นให้สมาชิกในกลุ่มยอมรับที่จะเผชิญปัญหาของเขา
3. กลุ่มเป็นตัวแทนของสังคมจริง ๆ เป็นที่สมาชิกทุกคนมีโอกาที่จะแสดง และทดลองพฤติกรรมบางอย่าง เช่น การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล
4. สมาชิกสามารถแสดงพฤติกรรม และความรู้สึกของตน ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตน ได้จากการตระหนักถึงความปลอดภัย ความไว้วางใจสมาชิกภายในกลุ่ม
5. สมาชิกเรียนรู้ที่จะมีการให้ และรับความช่วยเหลือตามบทบาทของตนภายในกลุ่ม
6. สมาชิกมีโอกาสเรียนรู้วิธีการแก้ปัญหาของสมาชิกคนอื่นด้วยการสังเกต
7. การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มมักจะทำให้สมาชิกในกลุ่มต้องการที่จะได้รับการช่วยเหลือเป็นรายบุคคล
8. บรรยากาศแห่งความเป็นกันเองของกลุ่ม ทำให้สมาชิกรู้สึกเสมือนเป็นครอบครัว

เดียวกัน ทำให้นำไปสู่การเปิดเผยปัญหาทางครอบครัว

9. การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มได้ผลมากสำหรับวัยรุ่น ซึ่งเป็นวัยที่แสวงหาเอกลักษณ์ และต้องการการยอมรับจากกลุ่มเพื่อน

10. การที่นักจิตวิทยาการให้คำปรึกษา ได้พบปะกับสมาชิกหลายคนในเวลาเดียวกัน ช่วยประหยัดเวลาการทำงาน มีประโยชน์ต่อคนจำนวนมากขึ้น

สมาชิกในกลุ่มแต่ละคนได้รับการยอมรับจากกลุ่ม ทำให้ไม่เกิดความรู้สึกอ้างว้าง โดดเดี่ยว ยอมรับที่จะเผชิญปัญหา รู้จักช่วยเหลือซึ่งกันและกัน รู้จักยกย่องนับถือตนเอง และมีการยอมรับตนเองมากขึ้น ตลอดจนเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตน ตระหนักถึงความปลอดภัย ความไว้วางใจสมาชิกภายในกลุ่มมีการให้ และรับความช่วยเหลือตามบทบาท เรียนรู้ว่าคุณค่าคนอื่น ก็มีปัญหา และได้รับวิธีการแก้ปัญหาของสมาชิกคนอื่นด้วย

การจัดตั้งสมาชิกกลุ่ม

คมเพชร จิตรสุภกุล (2529) สรุปการจัดตั้งกลุ่ม เพื่อให้คำปรึกษา 4 ประการ ดังนี้

1. สมาชิกที่จะมารับคำปรึกษามาจากกลุ่ม ควรเป็นผู้มีปัญหาคล้ายกันเพื่อจะให้อภิปรายในประเด็นเดียวกัน มีความเข้าใจซึ่งกันและกัน มีความเต็มใจที่จะเปิดเผยตนเอง
2. สมาชิกที่จะมารับคำปรึกษาแบบกลุ่ม ควรเป็นผู้ที่มีความเต็มใจจะแก้ปัญหาของตนเอง
3. การจัดตั้งกลุ่ม ควรให้สมาชิกมีลักษณะแตกต่างกันบ้าง ซึ่งก็เป็นไปตามธรรมชาติของกลุ่ม แต่ไม่ควรให้สมาชิกมีความแตกต่างกันมากเกินไป
4. การเลือกสมาชิกเข้ากลุ่มต้องพิจารณาว่า แต่ละคนจะได้รับประโยชน์จากกลุ่ม และสามารถให้ความช่วยเหลือผู้อื่นในกลุ่มได้ด้วย

โอเซน (Ohlsen, 1988, pp. 25-28) ได้เสนอแนวทางในการเลือกสมาชิกกลุ่มไว้ 4 ประการ ดังนี้

1. อายุ ควรเลือกสมาชิกตามลำดับชั้นเรียน ระดับวุฒิภาวะ และอายุตามปฏิทินที่ไม่แตกต่างกันมากนักเพื่อจะได้ไม่มีปัญหาทางด้านการสื่อความหมาย และการเข้าใจกัน
2. ความสามารถทางสติปัญญา ไม่ควรแตกต่างกันมากเพื่อจะได้ไม่มีปัญหาทางด้านการสื่อความหมาย
3. เพศ จัดเพศหญิง เพศชาย แยกจากกัน หรือจัดรวมกัน ขึ้นอยู่กับวัย และสภาพปัญหา บางปัญหาอาจเหมาะสมกับกลุ่มที่มีทั้งสองเพศ แต่บางปัญหาเหมาะสมกับกลุ่มที่แยกเพศกัน

4. มีปัญหาล้ายคลึงกัน ซึ่งจะช่วยให้สมาชิกรู้สึกว่าเขาเป็นเจ้าของปัญหา สามารถเข้าใจปัญหาได้ดี สมาชิกจะร่วมมือปราย และช่วยให้สมาชิกแต่ละคนเลือกวิธีแก้ปัญหาของตน

กล่าวได้ว่า สมาชิกควรเป็นผู้ที่มีปัญหาล้าย ๆ กัน แต่ไม่ควรให้สมาชิกมีลักษณะต่างกันมาก ไม่ว่าจะเป็นอายุ ความสามารถทางสติปัญญา เพศ เพื่อจะได้ไม่มีปัญหาทางด้านการสื่อความหมาย มีความเข้าใจซึ่งกันและกัน เต็มใจที่เปิดเผย และแก้ปัญหาของตน ซึ่งจะเป็นไปตามธรรมชาติของกลุ่ม และสามารถให้ความช่วยเหลือผู้อื่นในกลุ่มได้ด้วย

ขนาดของกลุ่ม และการจัดสถานที่

ซูซีย์ สมิททิลไกร (2527, หน้า 18, 21) กล่าวว่า การให้คำปรึกษากลุ่มควรมีสมาชิก 10 คน หรือน้อยกว่านั้น กลุ่มที่ประกอบด้วยสมาชิกที่เป็นวัยรุ่น หรือผู้ใหญ่ควรมีขนาด 6-10 คน สำหรับกลุ่มที่ประกอบด้วยสมาชิกที่เป็นเด็กควรมีขนาด 4-6 คน และได้กล่าวถึง การจัดสถานที่ รวมทั้งสภาพแวดล้อมทางกายภาพต่าง ๆ เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญ และมีผลต่อปฏิสัมพันธ์ ดังนั้นห้องที่ใช้ควรจะมีขนาดเล็ก แต่ก็ใหญ่พอที่จะบรรจุสมาชิกทั้งหมดได้โดยไม่เบียดเสียด ควรมีความเป็นส่วนตัว ปราศจากการรบกวน

วัชร ทรัพย์มี (2531, หน้า 105) ขนาดของกลุ่มควรมีประมาณ 6 - 10 คน หรือมากกว่านั้น แล้วแต่ความจำเป็น และการจัดที่นั่งควรจะเป็นวงกลม

คมเพชร จัตรศุภกุล (2547, หน้า 101-102) มีความเห็นว่าในการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม ไม่ควรมีจำนวนสมาชิกมากนัก เพราะจะทำให้สมาชิกไม่ได้รับประโยชน์ทั่วถึงกันทุกคน จำนวนสมาชิกที่เหมาะสมควรอยู่ระดับ 6-15 คน

มาห์เลอร์ (Mahler, 1969, p. 54) เสนอแนวคิดว่าเนื่องจากกระบวนการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มนั้น สัมพันธภาพมีส่วนสำคัญจำนวนผู้รับคำปรึกษาจึงไม่ควรมีมากเกินไป ซึ่งในเรื่องขนาดของกลุ่ม ผู้รับคำปรึกษาของกลุ่มไม่ควรเกิน 10 คน กลุ่มที่มีผู้รับคำปรึกษามากเกินไป ผู้รับคำปรึกษาจะไม่สนใจเท่าที่ควร โอกาสที่ผู้รับคำปรึกษาจะหลบเลี่ยงจากกลุ่มมีมาก และผู้ให้คำปรึกษาจะลำบากในการชักจูงให้ผู้รับคำปรึกษาแต่ละคนสนใจกลุ่ม แต่ผู้รับคำปรึกษากลุ่มขนาดเล็ก ผู้รับคำปรึกษาจะมีโอกาสสื่อความหมายซึ่งกันและกันอย่างเต็มที่

โอเฮน (Ohlsen, 1988, p. 29) ได้กล่าวว่า การให้คำปรึกษากลุ่มควรมีผู้รับคำปรึกษาประมาณ 6-8 คน

สรุปขนาดของกลุ่ม และการจัดสถานที่ การให้คำปรึกษากลุ่มควรมีสมาชิกในกลุ่มประมาณ 6 คน ซึ่งเป็นกลุ่มขนาดเล็ก ผู้รับคำปรึกษาจะได้รับคำปรึกษาโดยทั่วถึง และไม่สามารถหลบเลี่ยงจากกลุ่มได้ ผู้ให้คำปรึกษายังสามารถชักจูงให้ผู้รับคำปรึกษาแต่ละคนสนใจกลุ่ม และมี

โอกาสสื่อความหมายซึ่งกันและกันอย่างเต็มที่ และสถานที่เป็นห้องที่มีขนาดใหญ่พอที่จะบรรจุมหาชิกทั้งหมด โดยไม่เบียดเสียด ควรมีความเป็นส่วนตัว ปราศจากการรบกวน

เวลา และจำนวนครั้งในการให้คำปรึกษา

วัชรวิทย์ ทรัพย์มี (2531, หน้า 105) สรุปว่า เพื่อให้กลุ่มมีความสัมพันธ์ต่อกันและกันมากขึ้น ได้สังเกตสีหน้า อากัปกริยา คำพูด ความรู้สึกของกันและกัน และในการทำกลุ่มเช่นนี้ เวลาที่ใช้แต่ละครั้งไม่ควรนานเกินไป อันอาจทำให้เกิดความเบื่อหน่าย หรือล้าได้ ไม่ควรเกิน 1 ชั่วโมง ต่อครั้ง

คมเพชร ฉัตรสุภากุล (2547, หน้า 99) สรุปว่า การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มควรจัดให้มีสัปดาห์ละ 2 ครั้ง ระยะเวลาไม่ควรต่ำกว่า 1 ชั่วโมง และไม่ควรมากเกิน 2 ชั่วโมง

แพทเทอร์สัน (Pettersson, 1980, p. 182) กล่าวว่า การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มควรจัดให้มีสัปดาห์ละ 1 ครั้ง แต่ถ้าเวลาในการให้คำปรึกษามีน้อย ควรจัดให้มีการให้คำปรึกษาสัปดาห์ละ 2-3 ครั้ง และในแต่ละครั้งที่พบกัน สำหรับเด็กประถมศึกษาควรใช้เวลาไม่เกิน 1 ชั่วโมง ส่วนสมาชิก วัยรุ่น หรือผู้ใหญ่ควรใช้เวลา 1-1 ½ ชั่วโมง

เชอร์ทเซอร์ และสโตน (Shertzer & Stone, 1981, p. 455) ได้สรุปว่า การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มสำหรับเด็กมัธยมศึกษานั้นสัปดาห์หนึ่งควรพบกันอย่างน้อย 1 ครั้ง

สรุปเวลา และจำนวนครั้งในการให้คำปรึกษาได้ว่า ควรจัดให้มีการให้คำปรึกษากลุ่มอย่างน้อยสัปดาห์ละ 2 ครั้ง แต่ละครั้งควรใช้เวลาประมาณ 1-2 ชั่วโมง เพื่อให้กลุ่มมีความสัมพันธ์ต่อกันมากขึ้น ได้สังเกตสีหน้า อากัปกริยา คำพูด ความรู้สึกของกันและกัน และในการทำกลุ่มเช่นนี้ เวลาที่ใช้แต่ละครั้งไม่ควรนานเกินไป อันอาจทำให้เกิดความเบื่อหน่าย หรือล้าได้

ขั้นตอนการให้คำปรึกษากลุ่ม

ฐชัย สมิทธิไกร (2527, หน้า 32-33) กล่าวถึง ขั้นตอนการให้คำปรึกษากลุ่ม 5 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นที่ 1 ขั้นสร้างความปลอดภัยภายในกลุ่ม

ขั้นนี้มีจุดมุ่งหมาย และโครงสร้างของกลุ่มเพื่อสร้างบรรยากาศของความคุ้นเคยกัน ระหว่างสมาชิกด้วยกัน และกับผู้นำกลุ่ม ขั้นนี้จำเป็นต้องมีการพัฒนาความไว้วางใจ การกำหนดพื้นฐานในการเข้ากลุ่ม เพื่อให้สมาชิกเกิดความสบายใจ และมีความเชื่อมั่นต่อกลุ่มว่ากลุ่มเป็นสถานที่ที่มีความปลอดภัยที่จะช่วยให้สมาชิกสามารถเปิดเผยตนเองได้อย่างเต็มที่

ขั้นที่ 2 ขั้นการยอมรับ

ขั้นนี้สมาชิกจะยอมรับโครงสร้างของกลุ่ม และบทบาทของผู้นำกลุ่ม รวมทั้งการยอมรับตนเอง และการยอมรับผู้อื่นด้วย การยอมรับนี้จะทำให้เกิดความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า มี

ความเชื่อมั่นในตนเอง และกล้าที่จะเผชิญกับปัญหาต่าง ๆ สมาชิกจะกล้าเปิดเผยปัญหาตนเองมากขึ้น ขณะเดียวกันการยอมรับตนเองก็ทำให้สมาชิกรู้สึกว่าคุณได้รับการยอมรับ และนับถือเป็นบุคคลที่มีคุณค่า และมีความสำคัญ

ขั้นที่ 3 ขั้นสร้างความรับผิดชอบ

ขั้นนี้เป็นการสนับสนุนให้สมาชิกก้าวไปสู่การกระทำเพื่อการแก้ปัญหา โดยการรวมการยอมรับตนเอง และการรับผิดชอบต่อตนเองเข้าด้วยกัน ขั้นนี้มีลักษณะที่สำคัญคือการประเมินตนเองของสมาชิกกลุ่ม และความสำนึกว่าปัญหาที่เกิดขึ้นเป็นส่วนหนึ่งของเขา เขาต้องรับผิดชอบต่อตนเองในการแก้ปัญหานั้น

ขั้นที่ 4 ขั้นดำเนินการ หรือแก้ไขเปลี่ยนแปลง

ขั้นนี้ประกอบด้วย การแก้ปัญหา การระดมทรัพยากรภายในกลุ่ม การทดสอบตามสภาพความเป็นจริง โดยผู้นำกลุ่มจะต้องมีบทบาทเป็นผู้เอื้ออำนวย และสร้างบรรยากาศของกลุ่มให้มีการเสนอแนะแนวทางในการแก้ปัญหา

ขั้นที่ 5 ขั้นยุติกลุ่ม

ขั้นนี้มีลักษณะที่สำคัญคือ การสนับสนุนสมาชิกให้สามารถแก้ไขปัญหายภายในกลุ่ม และนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงแก้ไขการดำเนินชีวิตของเขาภายนอกกลุ่ม การกล่าวถึงงานที่ยังค้างใจ การเห็นพ้อง และการรับรองในความมั่งคั่งของสมาชิกกลุ่ม การกล่าวคำอำลา และการติดตามผล เมื่อสมาชิกสามารถแก้ไขปัญหายของตนเองได้ และเรียนรู้วิธีการที่จะนำไปใช้ ก็เป็นการแสดงว่ากลุ่มได้พัฒนาถึงจุดมุ่งหมาย และสมควรจะยุติกลุ่มได้

มาห์เลอร์ (Mahler, 1969, p. 65) ได้สรุปขั้นตอนของกระบวนการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มดังนี้ คือ

1. ขั้นการก่อตั้งกลุ่ม เป็นขั้นของการชี้แจงวัตถุประสงค์การสร้างควมคุ้นเคย และสัมพันธภาพ ตลอดจนการเริ่มต้นอภิปรายถึงความรู้สึก และพฤติกรรม
2. ขั้นการเปลี่ยนลักษณะของกลุ่ม ไม่สามารถแบ่งแยกขั้นนี้ออกจากขั้นการก่อตั้งกลุ่มได้โดยเด็ดขาด ขั้นนี้เป็นขั้นที่เปลี่ยนจากกลุ่มสังคมธรรมดาเป็นกลุ่มที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อการบำบัดช่วยเหลือ ในขั้นนี้สมาชิกในกลุ่มอาจเกิดการต่อต้าน และการวิตกกังวลขึ้นได้ ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องชี้แจงให้สมาชิกเข้าใจลักษณะของกลุ่มประเภทนี้ว่า ต่างจากกลุ่มสังคมทั่วไป “ผู้ร่วมการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มจะต้องอภิปรายปัญหาส่วนตัวต่าง ๆ กันอย่างเปิดเผย ซึ่งจะก่อให้เกิดประโยชน์” ขั้นนี้จะสมบูรณแบบก็ต่อเมื่อสมาชิกในกลุ่มเต็มใจที่จะเปิดเผยเรื่องราวของตนเองในกลุ่ม

3. **ขั้นการดำเนินงาน** เมื่อได้มีการก่อตั้งกลุ่มขึ้น และสมาชิกเต็มใจเปิดเผยเรื่องราวของตนเอง ก็มาถึงขั้นการดำเนินงาน จะต้องสร้างความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันให้เกิดขึ้น และให้ทุกคนเต็มใจที่จะอภิปรายกับกลุ่ม แต่อาจจะเกิดจุดบกพร่องขึ้นได้ ถ้าสมาชิกหันเหการอภิปรายไปสู่ปัญหาทั่ว ๆ ไป หรือปัญหาภายนอกอื่น ๆ แทนที่จะพูดกันถึงปัญหาส่วนตัว จะมีการเน้นเนื้อหาของปัญหามากกว่าสนใจความรู้สึก และสนใจบุคคลที่แสดงความรู้สึกนั้น การให้คำปรึกษากลุ่ม ไม่ใช่การอภิปราย หรือการพูดคุยกันเป็นกลุ่มแบบธรรมดา ผู้ให้คำปรึกษาที่ไม่ได้รับการฝึกหัดมาโดยเฉพาะ อาจเน้นเรื่องเนื้อหาของปัญหา และวิธีแก้ปัญหามากกว่าจะสนใจอารมณ์ และความรู้สึกของสมาชิกในกลุ่ม

4. **ขั้นยุติการให้คำปรึกษา** ไม่ว่าจะกำหนดจำนวนครั้งของการประชุมกลุ่ม หรือไม่ก็ตาม การยุติการให้คำปรึกษาขึ้นกับสมาชิกในกลุ่มซึ่งจะทำหน้าที่พิจารณาตนเอง การยุติสัมพันธภาพอันใกล้ชิดนี้เป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกับความรู้สึก สมาชิกบางคนอาจประสงค์ให้กลุ่มดำเนินต่อไป แต่ถึงอย่างไรก็ตาม กลุ่มจะต้องมีการสิ้นสุดลงในเวลาใดเวลาหนึ่ง และสมาชิกควรเป็นตัวของตัวเองพอที่จะแยกออกจากกลุ่มได้ และไม่รู้สึกลึบฝังที่ยังแก้ปัญหไม่ได้ ถ้าสมาชิกกลายเป็นคนที่ต้องพึ่งผู้อื่นมากเกินไป การให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มก็ไม่ได้ประโยชน์เท่าที่ควร มาห์เลอร์ ให้ข้อสังเกตว่า “จากประสบการณ์ที่ได้รับจากการเข้ากลุ่มสมาชิกจะเรียนรู้ว่าเขาจะสร้างสัมพันธภาพกับบุคคลต่าง ๆ ในชีวิตของเขาได้อย่างไร โดยเฉพาะกับครอบครัว และเพื่อนฝูง”

การให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม

ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม (Rational Emotive Behavioral Therapy) ซึ่งมีชื่อย่อว่าอาร์อีบีที (REBT) หรือเดิมเรียก การให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ (Rational Emotive Therapy) ที่มีชื่อย่อว่า อาร์อีที (RET) ผู้ให้กำเนิดทฤษฎีนี้ คือ อัลเบิร์ต เอลลิส (Albert Ellis) ทฤษฎีนี้เน้นการแก้ปัญหาด้วยสติปัญญา การจัดความคิดที่ไม่มีเหตุผล หรือเป็นการเรียนรู้ที่จะคิดอย่างมีเหตุผล โดยมีผู้นำเอาทฤษฎีนี้มาใช้ หรือเผยแพร่ทั้งในลักษณะของการให้คำปรึกษา และการบำบัด ได้เรียกชื่อแตกต่างกันออกไป เช่น ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม ทฤษฎีการให้คำปรึกษาว่าด้วยเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม ในที่นี้ผู้วิจัยให้ชื่อว่า การให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม

คมเพชร ฉัตรศุภกุล (2531, หน้า 101) ได้กล่าวว่า ภูมิหลังของทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ ของเอลลิสนี้เกิดมาจากความคิดของนักปรัชญา และจาก

ประสบการณ์ของเฮลลิส ที่ได้ทำหน้าที่ในการช่วยเหลือผู้ที่มีปัญหา ซึ่งทำให้เฮลลิสได้ข้อสรุปที่มีเหตุผลว่า ความคิดที่เก่า ๆ และผู้ให้คำปรึกษาจะต้องสอนให้เขาคิดอย่างมีเหตุผลเกี่ยวกับตนเอง และโลกภายนอก

อาภา จันทรสกุล (2535, หน้า 250) กล่าวว่า ทฤษฎีการให้คำปรึกษาตามทฤษฎีพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม เชื่อว่า มนุษย์มีเอกลักษณ์ของตนเอง มีความสามารถที่จะเข้าใจขอบเขตความสามารถของตน โดยการคิดหาเหตุผลที่ถูกต้องตามความสามารถ ความคิด และภาวะทางอารมณ์ เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลให้คนเราแสดงพฤติกรรม ซึ่งเฮลลิส กล่าวว่า ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดของมนุษย์ และภาวะอารมณ์ที่เกิดขึ้นไว้ว่า

1. มนุษย์เป็นทั้งผู้ที่มีเหตุผล และไม่มีเหตุผล มนุษย์ที่ใช้ความคิด และการกระทำที่มีเหตุผลจะพัฒนาตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. อารมณ์ไม่เป็นสุข หรือพฤติกรรมทางโรคประสาท เป็นผลมาจากความคิดไม่มีเหตุผล เช่น อคติ ยึดมั่นในตนเองสูง ขาดเหตุผล ซึ่งอารมณ์จะเกิดควบคู่ไปกับความคิดอย่างต่อเนื่อง
3. ความคิดไม่มีเหตุผลเกิดจากการเรียนรู้ที่ไม่มีเหตุผลในอดีต
4. มนุษย์พูด และคิดโดยสัญลักษณ์ หรือภาษา เมื่อมนุษย์คิดอย่างไม่มีเหตุผลเป็นประจำ ทำให้เกิดปัญหาทางอารมณ์ และพฤติกรรมที่เบี่ยงเบน
5. อารมณ์ไม่เป็นสุข ไม่ใช่ผลจากสถานการณ์ หรือเหตุการณ์ภายนอก แต่เป็นผลมาจากความเชื่อ หรือความคิดของบุคคลต่อเหตุการณ์นั้น
6. ความคิดเกี่ยวกับตนเองไร้ความสามารถ จะนำไปสู่อารมณ์ทางลบสามารถจัดให้หมดไปได้ด้วยการสร้างการรับรู้ และความคิดที่มีเหตุผลนั้นขึ้นมาแทน

เจียรนัย ทรงชัยสกุล (2539, หน้า 60) ได้กล่าวถึงแนวคิดที่สำคัญของการให้คำปรึกษาตามทฤษฎีพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม สรุปได้ว่าบุคคลใดในสังคมเป็นจำนวนมากมีวิธีการคิดที่ไร้เหตุผล ซึ่งความคิดความเชื่อที่ไร้เหตุผลเหล่านี้จะนำไปสู่การมีพฤติกรรมที่ไร้เหตุผล หรือพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม ดังนั้น การให้บริการปรึกษาแก่บุคคลเหล่านี้ จึงเป็นการช่วยให้เขาปรับเปลี่ยนการเป็นผู้ที่มีความคิด ความเชื่อที่ไร้เหตุผลมาเป็นผู้ที่มีความคิด ความเชื่อที่มีเหตุผลมากขึ้น

พงษ์พันธ์ พงษ์โสภา (2543, หน้า 77-78) ได้กล่าวถึงธรรมชาติของมนุษย์ตามทฤษฎีการให้คำปรึกษาพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม สรุปได้ว่า โดยทั่วไปมนุษย์เป็นผู้ที่มีเหตุผลแต่บางครั้งก็ไร้เหตุผล เมื่อไรก็ตามที่มนุษย์ใช้เหตุผลเขาจะเป็นคนที่สามารถทำอะไรต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นคนที่มีความสุข แต่มนุษย์มักจะยอมให้อารมณ์อยู่เหนือเหตุผล

จนก่อให้เกิดเป็นความยุ่งยากขึ้น จึงจำเป็นต้องอาศัยผู้ที่มีประสบการณ์มาช่วยชี้แนะให้บุคคลผู้นั้นมองเห็นถึงความคิดที่ไร้เหตุผลของเขา และจุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ หากทางช่วยผู้รับคำปรึกษาให้เกิดการเปลี่ยนแปลงวิธีการคิดที่ไร้เหตุผล และความเชื่อที่ผิด ๆ ให้มีวิธีการคิดอย่างถูกต้อง พยายามกำจัดความรู้สึกของผู้รับคำปรึกษาที่ตนเองเป็นผู้แพ้ และให้หันมาเผชิญกับปัญหาที่แท้จริง โดยช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาได้ทราบถึงทัศนคติเกี่ยวกับชีวิตที่สมเหตุสมผลมากขึ้น ต่อจากนั้นจึงค่อยผลักดันให้ผู้รับคำปรึกษาแก้ไขปัญหามาให้ตรงจุดโดยใช้สติปัญญา

มิคุลาส (Mikulas, 1978, p. 129) ได้กล่าวว่า กระบวนการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ ต้องใช้วิธีการที่ช่วยให้ผู้มาขอรับบริการรู้จักวิเคราะห์ และเห็นเหตุผล และความเป็นเหตุเป็นผลของเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น เพื่อทดแทนการตีความหมาย การรับรู้เหตุการณ์ และการคิดที่บิดเบือน

เอลลิส และไวท์เลย์ (Ellis & Whiteley, 1979, p. 45) กล่าวถึงเบื้องหลังของทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ ว่าได้รับอิทธิพลมาจากความคิดทางปรัชญา

วิลสัน และโอ เลียร์รี่ (Wilson & O'Leary, 1980, p. 15) กล่าวว่า การให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ (Rational and Emotive Therapy) เรียกย่อ ๆ ว่า อาร์อีที (RET) ผู้ให้กำเนิดคือ อัลเบิร์ต เอลลิส การให้คำปรึกษาแบบนี้เน้นที่กระบวนการทางปัญญา หรือกระบวนการทางสัญลักษณ์ เช่น การรับรู้ของบุคคลต่อสภาพการณ์ต่าง ๆ การตีความหมาย และให้เหตุผลต่อพฤติกรรม รูปแบบการคิด การบอกกล่าวตนเอง การใช้ปัญญาในการแก้ปัญหาเพื่อใช้ในการพัฒนา คงไว้ และปรับพฤติกรรม

หลักการปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม

วัชร ทรัพย์มี (2531, หน้า 94-95) ได้กล่าวถึงหลักการปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ ดังนี้

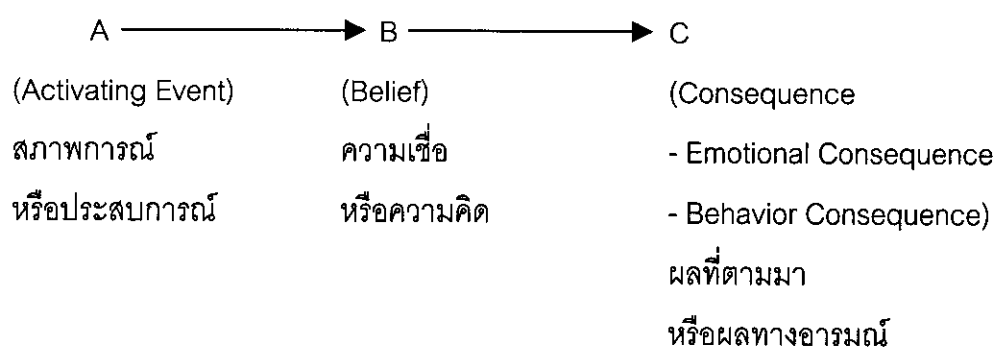
1. มนุษย์เป็นผู้มีทั้งเหตุผล และไร้เหตุผล เมื่อมนุษย์ใช้ความคิดอย่างมีเหตุผล จะนำไปสู่อารมณ์ที่เหมาะสม และการกระทำที่มีประสิทธิภาพ
2. อารมณ์อันรุนแรงของมนุษย์มีรากฐานมาจากการที่มนุษย์มีความคิดที่ไร้เหตุผลต่อสภาพการณ์นั้น ๆ ตามลำพัง แต่ตัวสภาพการณ์เองไม่ได้ก่อให้เกิดอารมณ์อันรุนแรง
3. อารมณ์แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ
 - 3.1 อารมณ์ที่เหมาะสม ซึ่งประกอบด้วย

อารมณ์เหมาะสมด้านบวก เช่น อารมณ์รัก มีความสุข กระตือรือร้น อยากรู้ อยากเห็น

อารมณ์เหมาะสมด้านลบ เช่น อารมณ์เสีย คับข้องใจ รำคาญ ไม่มีความสุข ชุ่นเคือง แม้ว่าจะเป็นอารมณ์ด้านลบ แต่ก็จัดอยู่ในประเภทอารมณ์ที่เหมาะสม เพราะมีอารมณ์ประเภทนี้เป็นสิ่งที่มีประโยชน์ อันจะผลักดันให้บุคคลพยายามต่อสู้เปลี่ยนแปลงสภาพการณ์ที่เป็นปัญหา เช่น เมื่อประสบความล้มเหลวในการทำงานจะทำให้บุคคลรู้สึกเสียใจ คับข้องใจ ซึ่งจะผลักดันให้ไปสู่ความพยายามในการทำงานเพิ่มขึ้น

3.2 อารมณ์ที่ไม่เหมาะสม เช่น ความรู้สึกทุกข์โศกอย่างหนัก ท้อแท้สิ้นหวังความรู้สึกมุงร้าย ความรู้สึกไร้ค่า อารมณ์เหล่านี้เป็นอารมณ์ที่ไม่เหมาะสม เพราะไม่ได้ก่อให้เกิดกำลังใจต่อสู้กับสภาพการณ์ที่ไม่พึงประสงค์ แต่จะทำให้สภาพการณ์เหล่านั้นกลับเลวร้ายลง เช่น ถ้าบุคคลรู้สึกทุกข์โศกอย่างหนัก เนื่องจากไม่ได้รับการยอมรับให้เข้าทำงานจากหน่วยงานแห่งหนึ่ง แทนที่เขาจะพยายามหางานใหม่ หรือปรับปรุงตนเอง เขากลับทุกข์โศกอย่างหนักผสมกับความท้อแท้สิ้นหวัง ซึ่งจะทำให้สภาพการณ์สับสนสับสนเข้าทำงานครั้งต่อไปเลวร้ายลง โลกเราไม่ใช่โลกที่เต็มไปด้วยความสุข คนเราไม่ใช่จะไม่เคยประสบความคับข้องใจ ความเสียใจ คนเราไม่ใช่จะมีความสุขอย่างสมบูรณ์แบบ หรือปราศจากความวิตกกังวล ความรู้สึกด้อย ท้อแท้ ความรู้สึกเป็นศัตรู ความรู้สึกด้านลบเกิดขึ้นได้เป็นเรื่องธรรมดา สิ่งที่เราควรทำก็คือพยายามลดความถี่ ความรุนแรง และช่วงเวลาของการเกิดอารมณ์เหล่านั้นลง

4. ความคิดของบุคคลที่มีต่อสภาพการณ์ต่าง ๆ ส่งผลให้เกิดอารมณ์ และการกระทำดังภาพต่อไปนี้



ภาพที่ 1 ความคิดของบุคคลที่มีต่อสภาพการณ์ต่าง ๆ

พนม ลิ้มอารีย์ (2533, หน้า 160) กล่าวว่า ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ เริ่มต้นด้วยข้อตกลงที่ว่า มนุษย์ถูกชักนำโดยธรรมชาติให้ประพฤติไปในทางที่ทำลายตัวเอง หรือทางลบ และมีแนวโน้มว่าจะได้รับการเสริมแรงอย่างต่อเนื่องจากสังคม ซึ่งเอลเลียส ได้ระบุว่าความโน้มเอียงของมนุษย์ที่จะทำลายตนเองเป็นหลักฐานของข้อสันนิษฐานข้อนี้ อย่างไรก็ตาม มนุษย์ก็มีคุณสมบัติที่จะเอาชนะความโน้มเอียงที่จะทำลายตนเองได้ นั่นคือ

ความสามารถที่จะคิดของมนุษย์เขาได้ประยุกต์แนวคิดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม โดยเน้นที่กระบวนการทางปัญญาของบุคคล ซึ่งเรียกว่า การบำบัดพฤติกรรมทางปัญญา (Cognitive Behavior Therapy)

เอลลิส และไวท์เลย์ (Ellis & Whiteley, 1979, pp. 15-16, 29) กล่าวว่า กระบวนการทางปัญญาของบุคคล ได้แก่ การรับรู้ ความคิด ความเชื่อ ทศนคติ เป็นสื่อกลางระหว่างสิ่งเร้ากับพฤติกรรม กระบวนการนี้จะเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมของบุคคล เอลลิส เชื่อว่า การที่บุคคลเกิดปัญหาทางอารมณ์ และพฤติกรรมที่เบี่ยงเบนไป มีสาเหตุมาจากบุคคลมีความเชื่อ หรือมีความคิดที่ไม่มีเหตุผล ซึ่งสามารถอธิบายได้ตามทฤษฎีเอบีซี (ABC) ดังนี้

เอ (A) ย่อมาจาก (Activating Experience or Event) หมายถึง ประสบการณ์ หรือเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น

บี (B) ย่อมาจาก (Belief) หมายถึง ความเชื่อ หรือความคิดที่มีต่อเหตุการณ์นั้น ๆ

ซี (C) ย่อมาจาก (Consequence) หมายถึง ผลทางอารมณ์ หรือพฤติกรรมของบุคคลที่มีต่อเหตุการณ์

ประเทือง ภูมิภักทราคม (2540, หน้า 263) กล่าวถึง เอลลิส ได้กล่าวถึงหลักการเบื้องต้นในการทำการบำบัดแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ ไว้ 4 ประการ ดังนี้

1. บุคคลวางเงื่อนไขตนเองให้เกิดอารมณ์ไม่เป็นสุขมากกว่าถูกวางเงื่อนไขโดยพ่อแม่ หรือเหตุการณ์ภายนอกอื่น ๆ

2. บุคคลมีความโน้มเอียงทางวัฒนธรรม และทางชีวภาพ ที่จะคิดไม่ตรงกับความเป็นจริง หรือมีความรู้สึกกังวลใจ

3. บุคคลมีแนวโน้มที่จะสร้างความเชื่อที่ทำให้เกิดอารมณ์ไม่เป็นสุข และมีความวิตกกังวลกับอารมณ์ไม่เป็นสุขที่มีอยู่ จนทำให้เกิดอารมณ์ไม่เป็นสุขเพิ่มมากขึ้น

4. บุคคลมีความสามารถในการเปลี่ยนแปลงกระบวนการทางปัญญา อารมณ์ และพฤติกรรม

ลิวนิว และ ไรท์ (Livneh & Wright, 1995, p. 333) ได้กล่าวว่า เอลลิสเสนอรูปแบบเพื่ออธิบายอย่างง่าย ๆ ถึงวิธีการคิดที่ส่งผลกระทบต่อปัญหาทางอารมณ์ และพฤติกรรม สรุปได้ดังนี้

1. เอ (A) คือ เหตุการณ์ที่เกิดขึ้น หรือเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นก่อน (Activating event or Antecedent) ได้แก่ เหตุการณ์หรือประสบการณ์

2. บี (B) คือ ระบบความเชื่อ (Belief System) ได้แก่ การรับรู้หรือการประเมินตนเองเกี่ยวกับเหตุการณ์นั้น

2.1 ไอบี (iB) = (irrational Belief) คือ ความเชื่อไร้เหตุผลอันสืบเนื่องมาจาก เหตุการณ์นั้นเป็นเรื่องราวแรงที่ไม่ได้รับการตอบรับ หรือความคิดที่ไม่มีเหตุผล

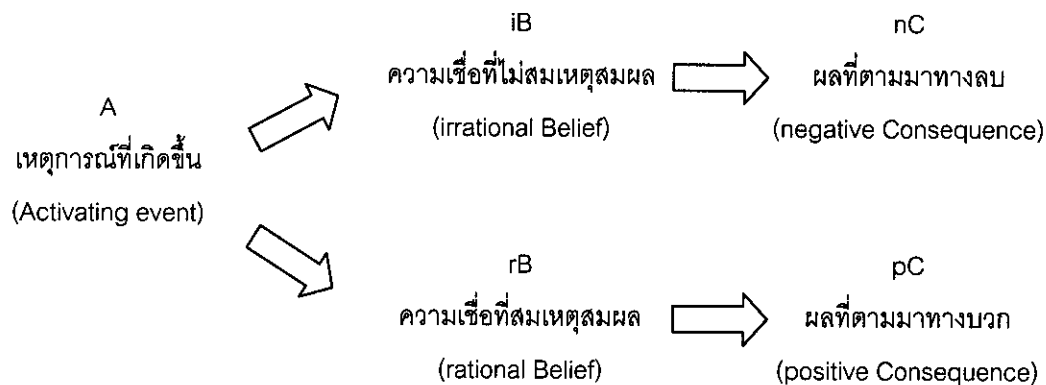
2.2 อาร์บี (rB) = (rational Belief or Thinking) คือ ความเชื่อหรือความคิดที่มี เหตุผล

3. ซี (C) คือ ผลที่ตามมา หรือการตอบสนอง (Consequence or Response) ได้แก่ ปฏิกริยาทางอารมณ์ของบุคคล

3.1 เอ็นซี (nC) = (negative Consequence) คือ ผลทางอารมณ์ที่ไม่เหมาะสม

3.2 พีซี (pC) = (positive Consequence) คือ ผลทางพฤติกรรมที่เหมาะสม

นั่นคือ เอ (A) ไม่เป็นสาเหตุของ ซี (C) แต่เป็น บี (B) ดังตัวอย่างที่เอลิสนิยมใช้ ประกอบการอธิบาย ได้แก่ การตกงาน เอ (A) ไม่ได้เป็นสาเหตุที่ทำให้บุคคลเกิดความซึมเศร้า ซี (C) แต่ความเชื่อ บี (B) ที่ไม่สมเหตุสมผลเกี่ยวกับการตกงาน รวมทั้งการพูดกับตัวเอง เช่น “มันเรื่องเลวร้ายที่ตกงาน” และ “ฉันต้องเป็นมนุษย์ที่ไร้ค่า” ทฤษฎีเอบีซี (ABC) ได้อธิบาย คุณสมบัติของความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลกับความเชื่อที่สมเหตุสมผล ดังภาพที่ 2



ภาพที่ 2 คุณสมบัติระหว่างความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลกับความเชื่อที่สมเหตุสมผล
ลิวนิว และ ไรท์ (Livneh & Wright, 1995).

คอเรย์ (Corey, 2000, pp. 384-385) ได้อธิบายรายละเอียด และตัวอย่างเกี่ยวกับ แนวคิดการบำบัดตามรูปแบบเอบีซีดีอี (ABCDE) ดังนี้

เอ (A) เหตุการณ์ที่เกิดขึ้น (Activating Event) แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจริงกับเหตุการณ์ที่ผู้รับบริการรับรู้ว่าจะเกิดอะไรขึ้น

ซี (C) ผลที่ตามมา (Consequences) ปกติครั้งเมื่อผู้รับคำปรึกษาเริ่มจากผลที่ตามมา

และบางครั้งเริ่มต้นด้วยพฤติกรรม และอารมณ์ที่สมเหตุสมผล ความแตกต่างก็คือ ความรู้สึกไม่สามารถโต้แย้งได้ แต่ความเชื่อสามารถโต้แย้งได้ ผลที่ตามมาอาจเปลี่ยนแปลงได้จากการเปลี่ยนแปลงความเชื่อ อย่างไรก็ตาม ขึ้นอยู่กับความสมัครใจของผู้รับคำปรึกษา

บี (B) คือ ความเชื่อ (Beliefs) ดังได้กล่าวแล้วว่า ความเชื่อมี 2 ประเภท คือ ความเชื่อที่สมเหตุสมผล และความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผล ความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลเป็นความเชื่อที่เกินความเป็นจริง (Exaggerates) และความเชื่อที่สมบูรณ์แบบ (Absolutistic) ทำให้เกิดปัญหาทางอารมณ์ และไม่ได้ช่วยให้บรรลุเป้าหมาย

ดี (D) คือ การโต้แย้ง (Disputing) แนวคิดที่สำคัญและทั่ว ๆ ไปของอาร์เธอร์ บี (REBT) การสอนปรัชญาเอบีซี (ABC) ต่อผู้รับคำปรึกษา แล้วจึงโต้แย้งความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผล แบ่งเป็น 3 องค์ประกอบย่อยตามลำดับ คือ

องค์ประกอบที่ 1 คือ การค้นหา (Detecting) ผู้ให้คำปรึกษาจะทำการค้นหาความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลของผู้รับคำปรึกษา และช่วยให้สามารถค้นหาความเชื่อตามที่เขารับรู้ ความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลอาจแฝงอยู่ภายใต้ เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นอย่างหลากหลาย

องค์ประกอบที่ 2 คือ การจำแนก (Discriminating) การจำแนกความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลจากความเชื่อที่สมเหตุสมผล โดยการตระหนักรู้ และมองเห็นความแตกต่างของความเชื่อ ว่า "ต้อง" "ควรจะ" "น่าจะ" และการเรียกร้องที่ไม่สอดคล้องกับความเชื่อความจริงอื่น ๆ เพื่อช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเรียนรู้ว่าความเชื่อใดมีเหตุผล และความเชื่อใดไม่มีเหตุผล

องค์ประกอบที่ 3 คือ การถกอภิปราย (Debating) ความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลเป็นขั้นตอนที่สำคัญของอาร์เธอร์ บี (REBT) การถกอภิปรายความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผล ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเปลี่ยนแปลงความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลเป็นความเชื่อที่สมเหตุสมผล และลดความไม่สบายใจของเขา

ยุทธศาสตร์ต่าง ๆ ของการโต้แย้ง และการถกอภิปรายความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผล อาจใช้วิธีการต่าง ๆ เช่น การบรรยาย (Lecture) การโต้แย้งแบบโสเครติก (Socratic Debate) การใช้อารมณ์ขัน (Humor) การคิดเชิงสร้างสรรค์ (Creativity) และการเปิดเผยตนเอง (Self-Disclosure)

อี (E) คือ ผลที่เกิดขึ้นใหม่ (Effect) เมื่อผู้รับบริการได้รับการโต้แย้งความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผล เขาจะพัฒนาปรัชญาที่มีประสิทธิภาพ (Effective Philosophy) ตามรูปแบบเอบีซี (ABC) ปรัชญาที่มีประสิทธิภาพใหม่นี้สามารถช่วยให้เกิดพฤติกรรมที่เป็นประโยชน์ ลดความรู้สึกซึมเศร้า และการเกลียดตัวเอง ทำให้เกิดการรู้สึกพึงพอใจและเกิดความรู้สึกยินดี

คอเรีย (Corey, 2001, p. 332) ได้กล่าวถึง การปฏิสัมพันธ์ขององค์ประกอบเอบีซีดีอี (ABCDE) ดังนี้

1. เอ (A) = (Activating Experience or Events) คือ ประสบการณ์ หรือเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น

2. บี (B) = (Belief or Thinking) คือ ความเชื่อ หรือความคิดที่มีต่อเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น

2.1 อาร์บี (rB) = (rational Belief or Thinking) คือ ความเชื่อ หรือความคิดที่มีเหตุผล

2.1 ไอบี (iB) = (irrational Belief) คือ ความเชื่อไร้เหตุผลอันสืบเนื่องมาจากเหตุการณ์นั้นเป็นเรื่องราวแรงที่ไม่ได้รับการตอบรับ หรือความคิดที่ไม่มีเหตุผล

3. ซี (C) = (Emotional or Behavior Consequences) คือ ผลทางอารมณ์ หรือ พฤติกรรม หมายถึง ภาวะอารมณ์ หรือพฤติกรรมที่เกิดจากความเชื่อ หรือความคิดต่อเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น ซึ่งแบ่งออกเป็น 4 ลักษณะดังนี้

3.1 ดีอีซี (deC) = (desirable emotional Consequences) คือ ผลทางอารมณ์ที่เหมาะสม

3.2 ดีบีซี (dbC) = (desirable behavioral Consequences) คือ ผลทางพฤติกรรมที่เหมาะสม

3.3 ยูอีซี (ueC) = (undesirable emotional Consequences) (Inappropriate Feeling) คือ ผลทางอารมณ์ที่ไม่เหมาะสมอันสืบเนื่องมาจากความเชื่อที่ไร้เหตุผล

3.4 ยูบีซี (ubC) = (undesirable behavioral Consequences) คือ ผลทางพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม

4. ดี (D) = (Disputing or Debating your irrational beliefs) คือ การขัดความเชื่อ หรือความคิดที่ไม่มีเหตุผล

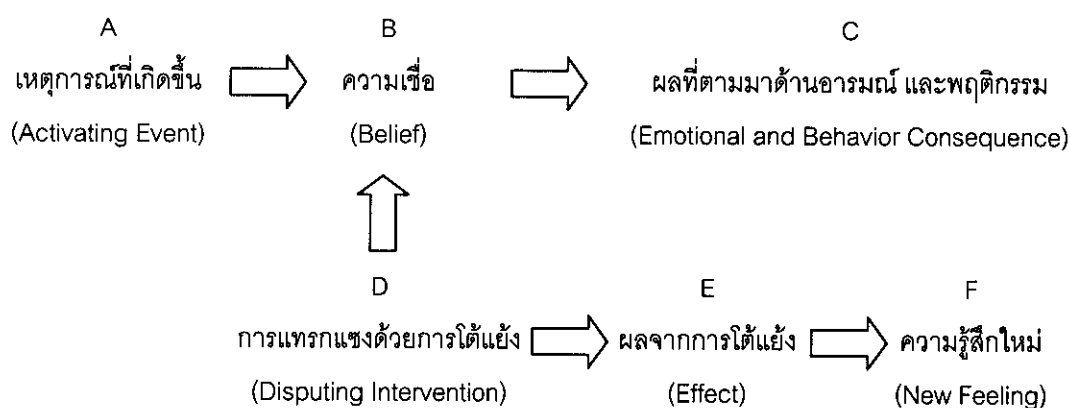
5. อี (E) = (Effect of Disputing or Debating Your Irrational Beliefs) คือ ผลที่เกิดจากการขัดความเชื่อ หรือความคิดที่ไม่มีเหตุผล ซึ่งให้ผลทั้งในแง่ความคิด อารมณ์ และพฤติกรรมที่เหมาะสม ดังนี้คือ

5.1 ซีอี (cE) = (cognitive Effects of Disputing) คือ ความคิดที่มีเหตุผล

5.2 อีอี (eE) = (emotional Effects) (Appropriate Feeling) คือ อารมณ์ที่เหมาะสม

5.3 บีอี (bE) = (behavioral Effects) (Desirable Behaviors) คือ พฤติกรรมที่เหมาะสม

ซึ่งการปฏิสัมพันธ์ขององค์ประกอบเอบีซีดีอีเอฟ (ABCDE) แสดงออกมาเป็นภาพได้ดังนี้



ภาพที่ 3 ปฏิสัมพันธ์ขององค์ประกอบเอบีซีดีอีเอฟ (ABCDE) คอเรีย (Corey, 2001).

จุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม
 ประเทือง ภูมิภักทราคม (2540, หน้า 263-264) กล่าวถึง จุดมุ่งหมายในการช่วยเหลือ
 บุคคลใน 3 ลักษณะดังต่อไปนี้

1. ช่วยให้ผู้บุคคลยอมรับความผิดพลาดของตนเอง ยอมรับความคิดที่ไม่มีเหตุผล และการคิดทำลายตนเองที่มีอยู่
2. ช่วยให้ผู้บุคคลพัฒนาความคิด การรับรู้ การตีความหมายต่อตนเอง และสิ่งแวดล้อมให้เป็นไปตามความจริง และมีเหตุผล
3. ช่วยให้ผู้บุคคลปรับพฤติกรรมให้เป็นไปอย่างเหมาะสม

พงษ์พันธ์ พงษ์โสภา (2543, หน้า 85) ได้กล่าวถึงจุดมุ่งหมายของการให้คำปรึกษาสรุปได้ว่า เป็นการช่วยให้ผู้มารับคำปรึกษาเปลี่ยนแปลงความคิดที่ไร้เหตุผล และความเชื่อที่ผิด ๆ ให้ถูกต้อง พยายามกำจัดความรู้สึกที่ว่าตนเองเป็นผู้แพ้ และให้หันมาเผชิญกับปัญหาที่แท้จริง โดยให้ผู้ที่มารับคำปรึกษาทราบถึงเจตคติเกี่ยวกับชีวิตที่สมเหตุสมผล จากนั้นจึงค่อยผลักดันให้ผู้มารับคำปรึกษาแก้ไขปัญหาให้ตรงจุดโดยใช้สติปัญญา

วัชร ทรัพย์มี (2546, หน้า 152-154) เป้าหมายของการให้บริการปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม มีดังต่อไปนี้คือ

1. ช่วยให้ผู้รับบริการตระหนักว่า การครุ่นคิดแบบผิด ๆ ก่อให้เกิดอารมณ์ที่ไม่เหมาะสม ผู้ให้บริการปรึกษาจะช่วยให้ผู้รับบริการมีอารมณ์ที่มั่นคงเหมาะสม และระงับอารมณ์ที่ไม่เหมาะสม หรืออารมณ์ที่จะก่อให้เกิดการฟ่ายแพ้ตนเอง หรือนำความเสื่อมเสียมาสู่ตนเอง

ผู้ให้บริการปรึกษาแบบนี้ พิจารณาแบ่งอารมณ์ออกเป็น 2 ประเภท คือ

1.1 อารมณ์ที่เหมาะสม ซึ่งประกอบด้วย

อารมณ์ที่เหมาะสมด้านบวก เช่น อารมณ์รัก ความสุข กระตือรือร้น อยากรู้ อยากเห็น

อารมณ์ที่เหมาะสมด้านลบ เช่น อารมณ์เสีย คับข้องใจ ไร้ค่า ไร้ความสุข

เช่นเดียว แม้จะเป็นอารมณ์ด้านลบแต่ก็จัดอยู่ในประเภทอารมณ์ที่เหมาะสม เพราะการมีอารมณ์ประเภทนี้เป็นสิ่งที่มีประโยชน์ อันจะผลักดันให้บุคคลพยายามต่อสู้เปลี่ยนแปลงสภาพการณ์ที่ทำให้เกิดอารมณ์เหล่านั้น เช่น เมื่อประสบความล้มเหลวในการเรียนจะทำให้บุคคลรู้สึกเสียใจ ท้อแท้ สิ้นหวัง ไร้ค่า คับข้องใจ เมื่อทำคะแนนไม่ดี ซึ่งจะผลักดันไปสู่ความพยายามในการเรียนเพิ่มขึ้น

1.2 อารมณ์ที่ไม่เหมาะสม เช่น ความรู้สึกทุกข์โศกอย่างหนัก ท้อแท้สิ้นหวังความรู้สึกมึนงง ความรู้สึกไร้ค่า ความอิจฉา และความริษยา

อารมณ์เหล่านี้เป็นอารมณ์ที่ไม่เหมาะสม เพราะไม่ได้ก่อให้เกิดกำลังใจต่อสู้กับสภาพการณ์ที่ไม่พึงประสงค์ แต่จะทำให้สภาพการณ์เหล่านั้นกลับเลวร้ายลง เช่น บุคคลรู้สึกทุกข์โศกอย่างหนัก

2. ช่วยให้ผู้รับบริการมีความสนใจทั้งกับตนเอง และบุคคลอื่น เป็นธรรมดาที่เราย่อมมีความสนใจตนเองก่อน และต่อไปจะให้ความสนใจแก่บุคคลอื่น เนื่องจากมนุษย์ต้องอยู่ในโลกกับบุคคลอื่น ฉะนั้นเขาจึงไม่ควรสนใจเฉพาะตนเอง แต่ควรให้ความสนใจ และเมตตาต่อผู้อื่นด้วย จึงจะทำให้มนุษย์อยู่ร่วมโลกกันได้อย่างมีความสุข

3. ช่วยให้ผู้รับบริการมีความรับผิดชอบต่อตนเอง สามารถเลือกดำเนินชีวิตได้ด้วยตนเอง ถ้าต้องการความช่วยเหลือจากบุคคลอื่น จะต้องไม่เรียกร้องจากผู้อื่นโดยสิ้นเชิง

4. ช่วยให้ผู้รับบริการใจกว้าง ให้มีแนวความคิดว่าทุกคนย่อมมีโอกาสผิดพลาดได้ เมื่อเห็นว่าบุคคลใดมีพฤติกรรมไม่พึงปรารถนา ไม่ควรประณามว่าเกิดจากสันดานของเขา

5. ช่วยให้ผู้รับบริการยอมรับความเท็จแตกต่าง ๆ ผู้รับบริการควรมีอารมณ์มั่นคง และยอมรับข้อเท็จจริงว่า เราอยู่ในโลกของความไม่แน่นอน ไม่มีอะไรที่แน่นอนร้อยเปอร์เซ็นต์ ฉะนั้นไม่ควรยึดมั่นถือมั่น และเมื่อเกิดความเปลี่ยนแปลงใด ๆ ขึ้นไม่ควรหวั่นไหวเกินกว่าเหตุ

6. ผู้รับบริการจะได้รับความช่วยเหลือให้มีความยืดหยุ่นของความคิดโดยยอมรับความแตกต่างระหว่างบุคคลที่มีแนวความคิดต่าง ๆ โดยไม่ด้นท้วง หรือทนไม่ได้เมื่อผู้อื่นแสดงความคิดเห็นที่แตกต่างจากตน

7. ผู้รับบริการจะได้รับความช่วยเหลือให้มีความมุ่งมั่นในการทำสิ่งที่เขาคิดว่าเขาเห็น

ความสำคัญ และให้ความสนใจ

8. ช่วยให้ผู้รับบริการกล้าที่จะเสี่ยงตัดสินใจ หรือเสี่ยงกระทำการต่าง ๆ บ้าง แม้จะไม่แน่ใจในผลที่จะได้รับร้อยเปอร์เซ็นต์

9. ช่วยให้ผู้รับบริการเกิดความยินดีที่มีชีวิตอยู่ในโลกนี้ และยอมรับตนเอง หาความสุขใส่ตัวได้โดยไม่ทำความเดือดร้อนให้แก่บุคคลอื่น

10. ช่วยให้ผู้รับบริการพิจารณาสิ่งต่าง ๆ อย่างรอบคอบเต็มไปด้วยวิจารณญาณ เป็นต้นว่า ไม่ประเมินตนเอง โดยใช้เกณฑ์จากภายนอกโดยสิ้นเชิง เกณฑ์ภายนอก เช่น พิจารณาจากความสำเร็จที่ตนได้รับ หรือการที่บุคคลอื่นประเมินเขา โดยเฉพาะการประเมินจากคน ๆ เดียว

เอลลิส และฮาร์เปอร์ (Ellis & Harper, 1961) ระบุว่า ด้วยวิธีการที่จับใจ และนำทางของวิธีการให้บริการปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรมจะช่วยให้ผู้รับบริการที่เฉื่อยมากที่สุดสามารถดำเนินการกับชีวิตของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพ และท้ายที่สุดผู้รับบริการจะสามารถประเมินตนเองและคิดใหม่ เพื่อขจัดความคิดที่ไร้เหตุผลออกไปได้โดยไม่ต้องพึ่งผู้ให้บริการปรึกษาอีก

ลักษณะของความคิดที่มีเหตุผล และไม่มีเหตุผล

เอลลิส และไวท์เลย์ (Ellis & Whiteley, 1979, pp. 4-6) ได้เสนอลักษณะความคิดที่ไม่มีเหตุผล 3 ลักษณะ ดังนี้

แนวคิดที่ 1 ฉันต้องเป็นที่มีความสามารถสูง เป็นผู้มีความเหมาะสม และประสบความสำเร็จ ฉันต้องได้รับการยอมรับจากทุกคน ถ้าฉันทำอะไรไม่สำเร็จ นั่นคือ สิ่งเลวร้ายมากสำหรับฉัน ฉันทนต่อความล้มเหลวที่เกิดขึ้นไม่ได้ เพราะมันหมายถึง ฉันไม่สามารถทำตนให้คนอื่นยอมรับได้ ฉันจึงเป็นคนที่ไม่ได้ความ

บุคคลที่ยึดมั่นตามแนวคิดที่ไม่มีเหตุผลนี้มีแนวโน้มที่จะมีความรู้สึกว่าเป็นคนไร้ความสามารถ ไร้คุณค่า วิตกกังวล รู้สึกกลัวต่อเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น และทำให้เกิดอาการโรคประสาทประเภทย้ำคิดย้ำทำ

แนวคิดที่ 2 คนอื่นจะต้องทำดีต่อฉัน ให้ความยุติธรรม และแสดงออกต่อฉันอย่างดีจนฉันพึงพอใจ เป็นสิ่งเลวร้ายมาก ถ้าเขาไม่สามารถทำในสิ่งที่ฉันต้องการได้ ฉันทนไม่ได้ที่เขารังเกียจฉัน ถ้าเขาทำในสิ่งที่ฉันต้องการไม่ได้ เขาควรถูกตำหนิ และถือว่าเป็นคนที่ไร้คุณค่า

บุคคลที่มีความคิดไม่มีเหตุผลตามแนวคิดนี้ มีแนวโน้มที่จะเป็นคนเอาจริงเอาจังเกินไป โกรธง่าย ชอบตำหนิ มีทิฐิสูง มีอารมณ์รุนแรง อาฆาตผูกพยาบาท คิดแค้น และอาจเป็นฆาตกรได้ง่าย

แนวคิดที่ 3 ฉันต้องได้ทุกอย่างที่ฉันต้องการ ซึ่งสิ่งเหล่านั้นจะต้องดีสมบูรณ์แบบ และเป็นในทิศทางที่ฉันต้องการให้เป็น ฉันทนต่อความยากลำบากไม่ได้ ฉันทนความคับข้องใจ หรือเห็นสิ่งที่ไม่เป็นไปตามที่ฉันคิดไม่ได้ เพราะถ้าไม่เป็นเช่นที่ฉันต้องการแล้ว ดูเหมือนว่าโลกนี้ไม่น่าอภิรมย์เลย บุคคลที่มีความคิดที่ไม่มีเหตุผลเช่นนี้ จะเป็นคนที่โกรธง่าย สงสารตนเอง และรู้สึกว้าวนั่นอยู่ในคุณค่า

ประเทือง ภูมิภักทราคม (2540, หน้า 259-262) จากแนวคิดของการบำบัดแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ ที่เชื่อว่า อารมณ์ และพฤติกรรมของบุคคลมีผลมาจากการคิด ซึ่งความคิดที่ไม่มีเหตุผลทำให้เกิดอารมณ์ที่ไม่เป็นสุข และพฤติกรรมที่เบี่ยงเบน ดังนี้

ความคิดที่ไม่มีเหตุผล 11 ลักษณะ

1. บุคคลต้องได้รับความรัก และการยอมรับจากทุกคน บุคคลที่คิดเช่นนี้จะขาดความเชื่อมั่นในตนเอง และรู้สึกไม่มั่นคงปลอดภัย
2. บุคคลต้องมีความเพียบพร้อมสมบูรณ์แบบ มีความเหมาะสม และประสบผลสำเร็จ บุคคลที่คิดเช่นนี้จะรู้สึก ไม่มีคุณค่า และเกิดความล้มเหลว
3. บุคคลที่เป็นคนเลวร้ายถึงแก่ชีวิต และชั่วร้าย ควรจะถูกตำหนิ หรือถูกลงโทษ ความคิดนี้ไม่มีเหตุผล เพราะไม่มีมาตรฐานที่แท้จริงที่จะประเมินความเลว หรือความชั่วร้ายของบุคคล
4. เป็นสิ่งที่เลวร้ายมากถ้าสิ่งต่าง ๆ ไม่เป็นไปตามที่บุคคลต้องการให้เป็น บุคคลที่คิดเช่นนี้จะถือว่าความผิดหวังเป็นสิ่งเลวร้าย ซึ่งจะทำให้บุคคลเกิดความเสียใจ อย่างรุนแรง และอาจทำให้สถานการณ์นั้นเป็นเรื่องใหญ่

ความคิดที่มีเหตุผล 11 ลักษณะ

1. บุคคลปรารถนาที่จะได้รับความรัก และการยอมรับจากผู้อื่น แต่ไม่ได้หมายความว่า จะต้องทุ่มเทความสนใจ และความปรารถนาที่จะได้รับแต่เพียงผู้เดียว แต่ควรกระทำในสิ่งที่เป็นการให้ความรัก และคิดในสิ่งที่เป็นประโยชน์สร้างสรรค์
2. บุคคลจะกระทำการใด ๆ อย่างเต็มที่ เนื่องจากต้องการที่จะทำให้ดีกว่าผู้อื่น การทำงานจะก่อให้เกิดการเรียนรู้ และ ถึงแม้ทำเต็มที่ก็อาจผิดพลาดได้
3. ทุกคนอาจจะพบกับความล้มเหลว หรือความผิดพลาดได้ จึงโทษตนเอง และผู้ที่ล้มเหลว ทำอะไรผิดพลาดควรยอมรับความล้มเหลวนั้น และพยายามหาทางไม่ให้เกิดขึ้นอีก
4. บุคคลไม่พึงทำให้สภาพการณ์ที่ไม่พึงปรารถนานั้นลุกลามใหญ่โตขึ้น ควรแก้ไขสภาพการณ์ให้ดีขึ้น หากไม่สามารถแก้ไขให้ดีขึ้นได้ก็ต้องยอมรับ และไม่ถือว่าเป็นสิ่งเลวร้ายมากนัก

และร้ายแรงกว่าที่เป็นอยู่

5. อารมณ์ไม่เป็นสุขเกิดจากสภาพการณ์ภายนอกตัวบุคคล ซึ่งไม่สามารถควบคุมมันได้ บุคคลที่คิดเช่นนี้จะรู้สึกหงุดหงิด ขุ่นเคี้ยว ขาดความเป็นตัวของตัวเอง และไม่กล้าตัดสินใจต่อสภาพการณ์ที่เกิดขึ้น
6. บุคคลต้องวิตกกังวลต่อสิ่งที่เป็นอันตราย หรือน่ากลัวอยู่เสมอ บุคคลที่มีความวิตกกังวลตนเกินเหตุ อาจทำให้เกิดเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นเป็นเรื่องใหญ่ และร้ายแรงกว่าที่เป็นอยู่
7. การหลีกเลี่ยงความยากลำบาก และความรับผิดชอบในตนเองเป็นสิ่งที่ทำให้ง่ายกว่าการเผชิญกับมัน บุคคลที่คิดเช่นนี้จะหนีงานที่ยากลำบากอยู่เสมอ ทำให้บุคคลนั้นสูญเสียความเชื่อมั่นในตนเอง
8. บุคคลควรพึ่งพาผู้อื่น และต้องมีคนที่เข้มแข็งกว่าเป็นที่พึ่ง บุคคลที่คิดเช่นนี้ จะประสบความล้มเหลวในการเรียนรู้ ปราศจากความมั่นใจ และนำไปสู่การพึ่งพาผู้อื่นมากขึ้น
9. ประสบการณ์ หรือเหตุการณ์ในอดีต เป็นเครื่องตัดสินพฤติกรรมในปัจจุบัน และอิทธิพลของประสบการณ์ในอดีตไม่สามารถลบล้าง หรือกำจัดได้ บุคคลที่คิดเช่นนี้อาจนำประสบการณ์ในอดีตมาเป็นข้ออ้างที่จะไม่ยอมเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในปัจจุบัน
10. บุคคลควรเป็นทุกข์ต่อปัญหาของผู้อื่น บุคคลที่คิดเช่นนี้จะกังวลกับปัญหาของผู้อื่น
5. ถ้าบุคคลยอมรับว่าสิ่งไม่พึงปรารถนา และสภาพการณ์ทางอารมณ์ที่เกิดขึ้น มีสาเหตุมาจากการรับรู้ การประเมินของตนเอง สิ่งเหล่านั้นก็จะสามารถควบคุม หรือเปลี่ยนแปลงได้
6. บุคคลตระหนักในความจริงว่าอันตรายที่มีอยู่ไม่เลวร้ายอย่างที่กลัว ควรรู้ว่าการวิตกกังวลเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดความกลัวมากกว่าเหตุการณ์ที่น่ากลัวจริง ๆ
7. การเผชิญกับความยากลำบาก และความรับผิดชอบ จะเป็นประโยชน์ต่อตนเองในระยะยาวมากกว่าการหลีกเลี่ยง
8. บุคคลมีความพยายามที่จะเป็นตัวของตัวเอง และมีความรับผิดชอบ แต่ควรจะพึ่งผู้อื่นหรือยอมรับการช่วยเหลือจากผู้อื่นเมื่อมีความจำเป็น
9. บุคคลยอมรับว่าประสบการณ์ในอดีตมีความสำคัญ แต่ก็ตระหนักว่าเหตุการณ์ในปัจจุบันสามารถเปลี่ยนแปลงได้ การวิเคราะห์อิทธิพลจากอดีต การพิจารณาความเชื่อที่เป็นโทษบุคคลสามารถนำมาเป็นแนวทางในการปรับปรุงตนเองต่อไปได้
10. เมื่อบุคคลอื่นเป็นทุกข์ หรือถูกรบกวน ควรหาทางช่วยเหลือเขาถ้าทำได้ ถ้าทำไม่ได้

มากไป ทำให้เกิดความทุกข์ และไม่สามารถ
แก้ไขปัญหานั้นได้

ก็ต้องยอมรับ และทำเท่าที่จะทำได้ให้ดีที่สุด

11. ปัญหาทุกปัญหามีหนทางแก้ไขได้
อย่างสมบูรณ์แบบ บุคคลที่คิดเช่นนี้จะนำไป
สู่ความวิตกกังวล และความกลัว

11. บุคคลควรหาทางแก้ปัญหามากมาย ๗ ทางที่มี
ความเป็นไปได้ และเลือกทางที่เหมาะสมที่
สุด และยอมรับความจริงว่า ในแต่ละปัญหา
ย่อมไม่มีทางเลือกในการแก้ปัญหที่สมบูรณ์
ที่สุด

ผู้วิจัยสรุปความคิดที่ไม่มีเหตุผล และความคิดที่มีเหตุผล ทั้ง 11 ลักษณะ ตามตาราง
ข้างล่างดังนี้

ตารางที่ 1 สรุปความคิดที่ไม่มีเหตุผล และความคิดที่มีเหตุผล 11 ลักษณะ

หัวข้อความคิด	ความคิดที่ไม่มีเหตุผล		ความคิดที่มีเหตุผล	
	ความรู้สึก	การกระทำที่ตามมา	ความรู้สึก	การกระทำที่ตามมา
1. บุคคลต้องได้รับความรักและการยอมรับจากทุกคน	ขาดความเชื่อมั่นในตนเอง รู้สึกว่าตนเองไม่มีคุณค่า	เก็บตัว แยกตัว ไม่เข้าสังคม ขาดความกระตือรือร้น ในการกระทำสิ่งต่าง ๆ ในชีวิต	มีความมั่นใจในตนเอง รู้สึกถึงความมีคุณค่าในตนเอง	มีความกระตือรือร้น ในการเรียนรู้ผู้อื่น พยายามแก้ไขจุดบกพร่อง และพัฒนาตนเองให้ดีขึ้น
2. บุคคลต้องมีความเพียบพร้อม สมบูรณ์แบบ มีความเหมาะสม และประสบความสำเร็จ	รู้สึกไม่พอใจ กลัวความล้มเหลว	แข่งขัน หรือเปรียบเทียบกับผู้อื่น ตลอดเวลา	พึงพอใจในสิ่งที่ตนเป็น และ ในสิ่งที่ตนมีอยู่	กระทำสิ่งต่าง ๆ เดิมที่ ตามเป้าหมายของตน
3. บุคคลที่เป็นคนเลว น่ารังเกียจ และชั่วร้าย ควรถูกตำหนิ และ ลงโทษ	รู้สึกผิด และโทษตนเอง ตลอดเวลา รู้สึกว่าตนเอง ไม่มีคุณค่าหมดกำลังใจ ในการต่อสู้ชีวิต รู้สึกว่าผู้อื่นเป็นคนผิดตลอด	ขาดความพยายามในการแก้ไข สิ่งผิดพลาดที่ผ่านมา กล่าวโทษ ผู้อื่น ไม่ปรับปรุงตนเอง	ไม่ตำหนิ หรือลงโทษตนเอง หรือผู้อื่น	ทำความเข้าใจ และพยายามแก้ไขสิ่งที่ผิดพลาด

ตารางที่ 1 (ต่อ)

หัวข้อความคิด	ความคิดที่ไม่มีเหตุผล		ความคิดที่มีเหตุผล	
	ความรู้สึก	การกระทำที่ตามมา	ความรู้สึก	การกระทำที่ตามมา
4. เป็นสิ่งเลวร้ายมาก ถ้าสิ่งต่างๆ ไม่เป็นไปตามที่บุคคลต้องการให้เป็น	โกรธ ผิดหวัง ห่อแทะ ห่อรับ เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นไม่ได้	หมดกำลังใจในการเริ่มต้น สิ่งใหม่ ๆ	ยอมรับในสิ่งที่เกิดขึ้น	แก้ไขสถานการณ์ให้ดีขึ้น และพยายามไม่ให้เกิดเหตุการณ์นั้นอีก
5. อารมณ์ที่ไม่เป็นสุขเกิดจากสภาพการณ์ภายนอกตัวบุคคล ที่ซึ่งไม่สามารถควบคุมได้	ขาดความเป็นตัวของตัวเอง	ไม่กล้าตัดสินใจในสถานการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น	มีความมั่นใจในตนเอง	สามารถควบคุม และเปลี่ยนแปลงสถานการณ์ต่าง ๆ ให้ดีขึ้น
6. สิ่งต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นมักเป็นสิ่งที่อันตราย และน่ากลัว เราควรระมัดระวัง และกังวล อยู่ตลอดเวลา	รู้สึกกลัวเกินความจริง	ไม่กล้าลงมือในสิ่งที่ตนกลัว หรือ กังวล	มองเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นเป็น สิ่งท้าทายในชีวิต	สามารถเผชิญกับเหตุการณ์ต่าง ๆ ได้อย่างเหมาะสม
7. การหลีกเลี่ยง ความยากลำบาก และความรับผิดชอบในตนเอง เป็นสิ่งที่ทำได้ง่ายกว่า การเผชิญหน้ากับมัน	รู้สึกทำถอย ขาดความเชื่อมั่น และรู้สึกว่าตนเองไม่มีคุณค่า	ขาดความพยายามในการกระทำ สิ่งต่าง ๆ	มีความเชื่อมั่นในตนเอง	มีความพยายาม และ กระตือรือร้นในการกระทำ สิ่งต่าง ๆ

ตารางที่ 1 (ต่อ)

หัวข้อความคิด	ความคิดที่ไม่มีเหตุผล		ความคิดที่มีเหตุผล	
	ความรู้สึก	การกระทำที่ตามมา	ความรู้สึก	การกระทำที่ตามมา
8. บุคคลควรพึ่งพาผู้อื่น และมีความเข้มแข็งเป็นที่พึ่ง	ขาดความเป็นตัวของตัวเอง รู้สึกว่าตนเองไร้ความสามารถ และเป็นภาระแก่ผู้อื่น	พึ่งพาผู้อื่นมากเกินไป	มีความมั่นใจในตนเอง ไม่รู้สึกเป็นภาระของผู้อื่น	พยายามช่วยเหลือตนเองมากขึ้น
9. ประสบการณ์ และเหตุการณ์ในอดีตเป็นเครื่องตัดสิน พฤติกรรมในปัจจุบัน และอิทธิพลของประสบการณ์ในอดีตไม่สามารถกำจัดได้	ติดคร่ำครวญกับอดีต ยึดติดกับความคิดเก่า ๆ	ไม่ยอมเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม ปัจจุบัน ขาดความกระตือรือร้น ในการเริ่มต้นสิ่งใหม่ ๆ	ยอมรับการเปลี่ยนแปลงในชีวิต	สามารถวิเคราะห์ผลจากอดีต และสภาพการณ์ในปัจจุบัน ไปสู่การเปลี่ยนแปลงแก้ไขชีวิตที่ดีขึ้น
10. บุคคลควรเป็นทุกข์ต่อปัญหาของผู้อื่น	วิตกกังวลกับปัญหาของผู้อื่น มากเกินไป	ขาดความสามารถในการแก้ไขปัญหา หรือแก้ไขปัญหาดังกล่าว ไม่ได้เท่าที่ควร	รู้สึกเห็นใจ และไม่วิตกกังวล	ช่วยเหลือผู้อื่นได้เต็มความสามารถ
11. ปัญหาทุกปัญหามีหนทางแก้ไขได้อย่างสมบูรณแบบ	วิตกกังวลในการค้นหาวิธีการ แก้ปัญหาที่สมบูรณแบบ	ไม่กล้าตัดสินใจแก้ไขปัญหาดังต่าง ๆ ที่เข้ามาในชีวิต	ยอมรับวิธีการแก้ปัญหาหลาย ๆ วิธี	สามารถแก้ไขปัญหาดังต่าง ๆ ได้ อย่างเหมาะสม

อย่างไรก็ตาม ในการที่จะพิจารณาว่าความคิดใด หรือพฤติกรรมใดมีเหตุผล หรือไม่นั้น นิปปิง, เมาส์บี และทอมสัน (Knipping, Maultsby & Thomson, 1976, p. 278) ได้เสนอเกณฑ์ ในการพิจารณา 5 ประการ ดังต่อไปนี้

1. ความคิด หรือพฤติกรรมนั้น ตั้งอยู่บนพื้นฐานความจริงที่เป็นปรนัย
2. การตัดสินใจ หรือการกระทำนั้น เป็นการช่วยเหลือ และป้องกันชีวิตของตนเอง
3. ความคิด หรือการกระทำนั้น ช่วยให้บริการบรรลุเป้าหมายทั้งระยะใกล้ และระยะไกลได้

อย่างรวดเร็ว หรือช่วยให้ได้สิ่งที่ต้องการ

4. ความคิด หรือการกระทำนั้น ช่วยป้องกัน หรือกำจัดความขัดแย้งภายในตนเอง
5. ความคิด หรือการกระทำนั้น ช่วยป้องกัน หรือกำจัดความขัดแย้งกับผู้อื่น

นิปปิง, เมาส์บี และทอมสัน ได้เสนอเกี่ยวกับเกณฑ์ทั้ง 5 ประการนี้ว่า มีความคิด หรือมีพฤติกรรมใด เพียง 3 ใน 5 ประการข้างต้น ถือว่าเป็นความคิด หรือพฤติกรรมที่มีเหตุผล

ในการดำเนินการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของบุคคลนั้น นักปรับพฤติกรรมสามารถ เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้รับการปรับพฤติกรรมได้โดยการใช้เทคนิคต่าง ๆ เปลี่ยนแปลง ความคิด พฤติกรรม และอารมณ์ ซึ่งทั้งความคิด พฤติกรรม และอารมณ์นั้นต่างก็เป็นเหตุและเป็นผลซึ่งกันและกัน อย่างไรก็ตาม ในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมนั้นควรเน้นที่ความคิด หรือ ปัญญา ทั้งนี้เพราะการที่จะเข้าใจปัญหาทางอารมณ์ได้นั้น จะต้องเข้าใจความคิด หรืออิทธิพล ของความคิดต่อปัญหาดังกล่าว

กลวิธีให้การปรึกษา โดยเน้นการพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม

วัชร ทรัพย์มี (2546, หน้า 156-162) กล่าวว่า กลวิธีให้การปรึกษา โดยเน้นการพิจารณา เหตุผล และอารมณ์ มีดังต่อไปนี้

1. การสอน การอธิบายโดยตรง ผู้ให้บริการปรึกษาจะอธิบาย หรือชี้แจงแก่ผู้รับบริการ โดยตรงเพื่อแก้ความคิดไว้เหตุผลของผู้รับบริการ
2. กำหนดงานให้ทำ ในกรณีที่ผู้รับบริการคิดว่า การเป็นผู้สนทนาที่ดีจะต้องรู้หัวข้อ สนทนาต่าง ๆ อย่างลึกซึ้ง ซึ่งเป็นความเชื่อที่ไม่ถูกต้อง ผู้ให้บริการปรึกษากำหนดให้ ผู้รับบริการไปบันทึกหัวข้อสนทนาที่เขาได้ยินได้ฟังมาภายในเวลา 1 สัปดาห์ ซึ่งผลปรากฏว่า ผู้รับบริการพบว่าหัวข้อสนทนาที่เขาได้ยินได้ฟังมานั้นเป็นเรื่องธรรมดา ซึ่งไม่ต้องใช้ความรู้เฉพาะ อย่างมากนัก แต่เป็นการสนทนาที่เน้นการแสดงความคิดเห็น และทัศนคติ ซึ่งทำให้ผู้รับบริการ รู้สึกสบายใจขึ้น และเกิดกำลังใจว่าเขาก็สามารถจะพัฒนาการสนทนาของเขาได้
3. การใช้ตรรกวิทยา ผู้ให้บริการปรึกษากับผู้รับบริการจะทดลองสวมบทบาทเพื่อชี้ให้

ผู้รับบริการได้ตระหนักว่าความคิดผิด ๆ ของเขาคืออะไร และความคิดนี้ส่งผลอย่างไรต่อการมีสัมพันธภาพกับผู้อื่น เป็นต้นว่า ผู้ให้บริการจะสวมบทบาทพ่อ หรือแม่ที่วิจารณ์การกระทำของลูกแล้ว พิจารณาว่าผู้รับบริการจะโต้ตอบอย่างไร เขามีพฤติกรรมกล้าแสดงออกที่เหมาะสมกับพ่อแม่ หรือเป็นพฤติกรรมก้าวร้าว

4. การแสดงตัวแบบ ในระหว่างการให้บริการปรึกษา พฤติกรรมของผู้ให้บริการปรึกษาจะเป็นตัวแบบแก่ผู้รับบริการ เช่น ผู้ให้บริการปรึกษาจะไม่แสดงอารมณ์ฉุนเฉียว หรือเมื่อผู้ให้บริการปรึกษามีการกระทำที่ผิดพลาด เขาจะยอมรับความผิดพลาดนั้นโดยไม่โทษสถานการณ์ต่าง ๆ อย่างไม่รู้เหตุผล หรือแสดงอาการเสียหน้า และความด้อยจากการกระทำผิดพลาดนั้น

5. การผ่อนคลายความเครียด เมื่อผู้รับบริการแสดงความเครียด ผู้ให้บริการปรึกษาควรให้ผู้รับบริการได้คลายความเครียดเสียบ้าง เช่น ให้ออกไปเดินยืดแข้งยืดขา แล้วกลับมาใช้เหตุผลใคร่ครวญใหม่

6. ให้จินตนาการในการใช้เหตุผล และอารมณ์ของตน ในกรณีที่ผู้รับบริการคิดว่า พ่อแม่ไม่ยุติธรรมต่อเขา ผู้ให้บริการปรึกษาอาจให้ผู้รับบริการลองจินตนาการว่า พ่อแม่วิจารณ์เขาอย่างไม่เป็นธรรม แล้วถามความรู้สึกของผู้รับบริการ

7. ยกตัวอย่างชีวประวัติ เป็นการชี้ให้ผู้รับบริการตระหนักว่า คนเราแม้จะมีข้อจำกัดหรือความบกพร่องก็เป็นเรื่องธรรมดา และอาจมีโอกาสรประสบความสำเร็จได้ ดังตัวอย่างชีวประวัติบุคคลต่าง ๆ

8. การฝึกให้ผู้รับบริการคิดอย่างมีเหตุผล โดยทำแบบฝึกหัดอย่างมีเหตุผล

ในแบบฝึกหัดนี้จะมีที่ว่างให้ผู้รับบริการเติมข้อความโดยเริ่มจากกำหนดเหตุการณ์เอ (A) ให้ แล้วให้ผู้รับบริการกรอกข้อความตั้งแต่หัวข้อบี (B) ถึงอี (E)

9. การให้วิเคราะห์คำพูดของตนเองจากแถบบันทึกเสียง

ในระหว่างการให้บริการปรึกษา ผู้ให้บริการปรึกษาเปิดโอกาสให้ผู้รับบริการได้ระบายอารมณ์ และแสดงความคิดเห็นอย่างเต็มที่แล้วบันทึกเสียงไว้ ต่อมาจึงนำมาเปิดให้ฟัง แล้วให้ผู้รับบริการวิเคราะห์คำพูดของตนเองว่า มีเหตุผลมากน้อยเพียงใด

สิ่งที่ผู้ให้บริการปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรมพึงหลีกเลี่ยงมี ดังนี้

1. ผู้ให้บริการปรึกษาไม่ควรใช้เวลามากนักกับการฟังผู้รับบริการพูดถึงประสบการณ์หรือเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น ไม่ควรสนใจรายละเอียดของเหตุการณ์

2. ผู้ให้บริการปรึกษาไม่ควรให้ผู้รับบริการครุ่นคิดแต่ความรู้สึกที่เกิดขึ้นเนื่องจากเหตุการณ์นั้น

3. ไม่ควรให้ผู้รับบริการเก็บกดอารมณ์ หรือระบายอารมณ์มากเกินไปการใช้วิธีดังกล่าวจะทำให้ผู้รับบริการชอกช้ำ หรือรู้สึกโกรธมากขึ้น แทนที่จะลดความรู้สึกมั่งงายลง ผู้ให้บริการปรึกษาจะช่วยให้ผู้รับบริการเข้าใจที่มาของความรู้สึกเหล่านั้น และจัดความรู้สึกนั้นออกไปแทนที่จะระบายออก หรือเก็บกดไว้

4. ผู้ให้บริการปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม จะหลีกเลี่ยงการใช้วิธีการทางจิตวิเคราะห์

5. ผู้ให้บริการปรึกษาจะหลีกเลี่ยงไม่ให้ผู้รับบริการขึ้นอยู่กับ หรืออิงอยู่กับผู้ให้บริการปรึกษา ให้เขาได้เป็นตัวของเขาเอง ใช้สติปัญญาของเขาให้มากที่สุดในการคิดพิจารณาสิ่งต่าง ๆ

ผู้วิจัยสรุปการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรมไว้ดังนี้ ผู้ที่เข้ากลุ่มการให้คำปรึกษาจะมีปัญหาล้าย ๆ กัน ซึ่งมีความต้องการตรงกันที่จะปรับปรุงตนเองในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง หรือต้องการจะแก้ปัญหานี้ร่วมกัน มาปรึกษาหารือซึ่งกันและกัน ซึ่งผู้รับคำปรึกษาจะสามารถเปลี่ยนแปลงความคิดที่ไร้เหตุผล และความเชื่อที่ผิด ๆ ให้ถูกต้อง และสามารถหันมาเผชิญกับปัญหาที่แท้จริง ยอมรับความผิดพลาดของตนเอง สามารถพัฒนาความคิด การรับรู้ การตีความหมายต่อตนเอง และสิ่งแวดล้อมให้เป็นไปตามความจริง และมีเหตุผล สามารถปรับพฤติกรรมให้เป็นไปอย่างเหมาะสม ในการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม

งานวิจัยต่างประเทศ

เอลลิส และไวท์เลย์ (Ellis & Whiteley, 1979, pp. 221-222) ได้ศึกษาเปรียบเทียบแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ กับการผ่อนคลายความเครียด ลดความวิตกกังวลในการพูดในที่สาธารณะ ผู้วิจัยทำการวัดผลการทดลอง โดยสังเกตพฤติกรรมการวัดความวิตกกังวลจากการพิมพ์ลายนิ้วมือ (Finger Print) ย่อว่า เอฟเอสพี (FSP) แบบวัดความวิตกกังวล รายงานส่วนตัว ความเชื่อมั่นในการเป็นนักพูด และแบบวัดความวิตกกังวลในการพูดที่สาธารณะทั่วไป ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์สามารถลดความวิตกกังวลในการพูดที่สาธารณะได้มากกว่ากลุ่มที่ไม่ได้รับการฝึกผ่อนคลายความเครียด และกลุ่มควบคุม แต่เมื่อกลุ่มที่ได้รับการฝึกผ่อนคลายความเครียด และกลุ่มควบคุม ทำการฝึกให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ ก็พบว่ากลุ่มทั้งสองสามารถลดความวิตกกังวลในการพูดในที่สาธารณะจนได้เท่ากับกลุ่มที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์

โซไล, สโตน และเลฮอร์ (Zolie, Stone & Lehr. 1980, pp. 80-85) ศึกษาโปรแกรมการฝึกพฤติกรรมมีระเบียบวินัยในชั้นเรียนด้วยวิธีการตามแนวทางพฤติกรรมทางปัญญา โดยการใช้การบำบัดด้วยพฤติกรรมมีเหตุผล เพื่อเพิ่มพฤติกรรมมีระเบียบวินัยในชั้นเรียน ใช้กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 60 คน เป็นกลุ่มทดลอง 30 คน กลุ่มควบคุม 30 คน กลุ่มทดลองเข้าร่วมโปรแกรม สัปดาห์ละ 5 ครั้ง ติดต่อกัน 6 สัปดาห์ พบว่ากลุ่มทดลองมีพฤติกรรมมีระเบียบวินัยเพิ่มขึ้น พฤติกรรมสนใจการทำงานในชั้นเรียน และการทำการบ้านเพิ่มขึ้น อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

เธอร์แมน (Thurman, 1983, pp. 417-423) ใช้การบำบัดแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์เพื่อลดพฤติกรรมประเภทเอ ซึ่งได้แก่ พฤติกรรมการแข่งขัน ไร้รื้อน ก้าวร้าว และต่อต้าน ปฏิเสธ โดยใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาวิทยาลัย จำนวน 22 คน แบ่งเป็น กลุ่มควบคุม และกลุ่มทดลองกลุ่มละ 11 คน กลุ่มทดลองพบนักจิตวิทยาบำบัด สัปดาห์ละ 1 ครั้ง ครั้งละ 2 ชั่วโมง เป็นเวลา 5 สัปดาห์ ผลการบำบัดพบว่า คะแนนจากแบบสอบถามเกี่ยวกับพฤติกรรมประเภทเอที่วัดในระยะหลังการบำบัดต่ำกว่าคะแนนแบบสอบถามชุดเดียวกันในช่วงก่อนการบำบัด คะแนนจากแบบสอบถามที่วัดในช่วงติดตามผล ไม่แตกต่างกับคะแนนในช่วงหลังการบำบัด แสดงว่าการบำบัดแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์มีผลระยะยาวต่อการลดพฤติกรรมประเภทเอ

วัตสัน และดอดด์ (Watson & Dodd, 1984, pp. 257-266) เปรียบเทียบการลดความวิตกกังวล โดยแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ 1 สร้างทักษะการติดต่อสัมพันธ์ โดยให้การให้คำปรึกษาแบบใช้เหตุผล และอารมณ์ กลุ่มที่ 2 ใช้การฝึกทักษะโดยเฉพาะควบคู่ไปกับการกำจัดความรู้สึกอ่อนไหวอย่างเป็นระบบ และเทคนิคการผ่อนคลายความเครียด และกลุ่มที่ 3 ทำการฝึกทักษะเพียงอย่างเดียว พบว่า ทั้ง 3 กลุ่ม สามารถลดความวิตกกังวลในการติดต่อสัมพันธ์ และการพูดในที่สาธารณะได้ และพบว่ากลุ่มทดลองทั้ง 3 กลุ่มนั้นสามารถลดความวิตกกังวลได้ไม่แตกต่างกัน

เมคกิบบิน (Mekibbin, 1989, p. 189) ศึกษาผลการเข้ากลุ่มบำบัดแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรมที่มีต่อการปรับตัวในด้านต่าง ๆ ในโรงเรียนสำหรับเด็กที่ด้อยความสามารถ กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียน จำนวน 12 คน ที่ด้อยความสามารถในการปรับตัวในเรื่องการเรียน การวางตัวในสังคม การไม่เห็นคุณค่าในตนเอง การทดลองมีกลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุม กลุ่มทดลองได้เข้ากลุ่มบำบัดแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ ได้รับการบรรยาย การเล่นเกม การอภิปราย การกำหนดงานให้ทำ รวมทั้งการออกกำลังกายเพื่อคลายความเครียด และได้เรียนรู้ เกี่ยวกับการใช้ชีวิต การวางตัวในสถานการณ์ต่าง ๆ พบว่า นักเรียนในกลุ่มทดลอง

มีความสามารถที่จะเรียน มีความจำ สามารถใช้ความคิดได้อย่างเหมาะสม มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนดีขึ้น มี พฤติกรรมทางการเรียนดีขึ้น และปฏิสัมพันธ์กับคนในสังคมได้ดีขึ้น

จากกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์และพฤติกรรม มีผลต่อความคิด ความเชื่อ และสามารถเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้รับคำปรึกษา โดยกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับการให้คำปรึกษา จำนวน 8-10 ครั้ง ๆ ละ 45 – 60 นาที เป็นเวลาติดต่อกันอย่างน้อย 10 สัปดาห์ พบว่า ส่วนใหญ่สามารถเปลี่ยนพฤติกรรมได้ในทางที่ดีขึ้น ซึ่งเห็นได้ว่าเมื่อก่อนกลุ่มตัวอย่างได้รับโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม สามารถเปลี่ยนความคิด ความเชื่อ และเปลี่ยนพฤติกรรมของตนเองได้อย่างเหมาะสม

งานวิจัยในประเทศ

ราตรี พันธุ์จินดา (2542, บทคัดย่อ) ได้ศึกษาผลการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ที่มีต่อการพัฒนาสุขภาพจิตของนักเรียนวัยรุ่นในเขตชายแดนไทย-กัมพูชา กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 โรงเรียนอรัญประเทศ ปีการศึกษา 2541 จำนวน 12 คน ผลการวิจัยพบว่า นักเรียนที่ได้รับการทดลองโดยใช้โปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ที่มีต่อการพัฒนาสุขภาพจิตในระยะหลังการทดลอง และระยะติดตามผลสูงกว่านักเรียนที่ได้ไม่ได้รับการทดลอง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และนักเรียนได้รับการทดลองโดยใช้โปรแกรมการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ที่มีต่อการพัฒนาสุขภาพจิตในระยะหลังการทดลอง และระยะติดตามผลสูงกว่าระยะก่อนการทดลอง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

สุภาพร สุนพะวงษ์ (2542, บทคัดย่อ) ผลการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ ที่มีต่อความวิตกกังวลในการสอบคัดเลือกเข้าศึกษาต่อระดับอุดมศึกษา ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนแท่นวิทยฯ จังหวัดชัยภูมิ กลุ่มตัวอย่าง คือนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 ที่ได้ตอบแบบสอบถามวัดความวิตกกังวลแล้วนำมาหาค่าเปอร์เซ็นต์ไทล์ แล้วนำมาพิจารณาเฉพาะผู้ที่ได้คะแนน P 75 ขึ้นไป เพื่อถามความสนใจในการเข้ากลุ่มแล้วสุ่มนักเรียนที่สนใจด้วยวิธีอย่างง่าย จำนวน 8 คน เก็บคะแนนวิตกกังวลของกลุ่มตัวอย่างเป็นคะแนนสอบระยะก่อนการทดลอง ดำเนินการให้คำปรึกษาตามโปรแกรมการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ โดยใช้เวลาหลังเลิกเรียน เป็นเวลา 4 สัปดาห์ สัปดาห์ละ 3 ครั้ง ครั้งละ 1 ชั่วโมง หรือ 1 ชั่วโมง 30 นาที จำนวน 10 ครั้ง พบว่านักเรียนที่ได้รับการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ มีความวิตกกังวลในการสอบคัดเลือกเข้าศึกษาต่อระดับอุดมศึกษา ลดลงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

นารี สมวิทย์ (2543, บทคัดย่อ) ได้ศึกษาวิจัยเปรียบเทียบผลของการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์กับการให้ข้อเสนอแนะต่อแบบแผนความเชื่อด้านสุขภาพของผู้ป่วยโรคธาลัสซีเมีย แผนกผู้ป่วยนอก โรงพยาบาลชลบุรี คัดเลือกผู้ป่วยที่ได้คะแนนต่ำกว่าเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 50 สุ่มอย่างง่าย จำนวน 18 คน แบ่งเข้ากลุ่มโดยการสุ่มอย่างง่ายเป็นกลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุม กลุ่มละ 6 คน คือกลุ่มการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ กลุ่มการให้ข้อเสนอแนะ และกลุ่มควบคุม ผลการศึกษาพบว่า มีปฏิสัมพันธ์กันระหว่างวิธีการทดลอง และระยะเวลาของการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p < .05$) ผู้ป่วยที่ได้รับการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ และกลุ่มการให้ข้อเสนอแนะ มีแบบแผนความเชื่อด้านสุขภาพถูกต้องกว่ากลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p < .05$) ทั้งในระยะหลังการทดลอง และระยะติดตามผล กลุ่มการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์มีแบบแผนความเชื่อด้านสุขภาพถูกต้องกว่ากลุ่มที่ได้รับข้อเสนอแนะ

น้ำทิพย์ เพ็ชรดี (2544, บทคัดย่อ) ได้ศึกษาวิจัยผลของการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ และการให้คำปรึกษาในคลินิกนิรนามที่มีการปรับตัวของหญิงตั้งครรภ์ที่ติดเชื้อเอชไอวี จำนวน 12 คน โดยสุ่มอย่างง่ายเข้ากลุ่ม 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ได้รับการปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ และกลุ่มที่ได้รับการปรึกษาในคลินิกนิรนาม กลุ่มละ 6 คน ผลการศึกษารูปได้ ดังนี้

1. หญิงตั้งครรภ์ที่ติดเชื้อเอชไอวี ที่ได้รับการปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ มีการปรับตัวดีกว่าหญิงตั้งครรภ์ที่ติดเชื้อเอชไอวี ที่ได้รับการปรึกษาในคลินิกนิรนามของโรงพยาบาล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05
2. หญิงตั้งครรภ์ที่ติดเชื้อเอชไอวี มีการปรับตัวดีกว่าก่อนการได้รับการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05
3. หญิงตั้งครรภ์ที่ติดเชื้อเอชไอวี มีการปรับตัวดีกว่าการได้รับการให้คำปรึกษาในคลินิกนิรนามของโรงพยาบาล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

วันทนา ธีระพุทธิชัย (2544, บทคัดย่อ) ได้ศึกษาผลการใช้โปรแกรมการฝึกความฉลาดทางอารมณ์ และการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ ต่อความฉลาดทางอารมณ์ของนักเรียนเทคนิคในจังหวัดชลบุรี กลุ่มตัวอย่างได้แก่ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ชั้นปีที่ 2 (อายุไม่เกิน 17 ปี) ที่มีความฉลาดทางอารมณ์ต่ำจากการตอบแบบประเมิน จำนวน 18 คน เข้ากลุ่ม 3 กลุ่ม คือ (1) กลุ่มการใช้โปรแกรมการฝึกความฉลาดทางอารมณ์ (2) กลุ่มการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ (3) กลุ่มควบคุม

กลุ่มละ 6 คน ผลการวิจัยพบว่า มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างวิธีการทดลองกับระยะเวลาของการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 นักเรียนกลุ่มทดลองทั้งสองกลุ่มมีความฉลาดทางอารมณ์ในระยะเวลาหลังการทดลอง และระยะติดตามผลสูงกว่าระยะก่อนการทดลอง และสูงกว่ากลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และวิธีการทดลองทั้งสองวิธีช่วยให้นักเรียนกลุ่มทดลองทั้งสองกลุ่มมีความฉลาดทางอารมณ์สูงขึ้นแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

สุกัญญา มัทธมนานนท์ (2544, บทคัดย่อ) ได้ศึกษาวิจัยผลของการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ กับการใช้กิจกรรมกลุ่ม ที่มีต่อความภาคภูมิใจในตนเองของเด็กวัยรุ่นในสถานสงเคราะห์เด็กหญิง จังหวัดสระบุรี โดยการสุ่มอย่างง่าย จำนวน 18 คน และสุ่มอย่างง่ายอีกครั้งเพื่อจัดเข้ากลุ่ม 3 กลุ่ม คือ กลุ่มให้คำปรึกษาตามทฤษฎีพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ กลุ่มกิจกรรมกลุ่ม และกลุ่มควบคุม กลุ่มละ 6 คน ผลการวิจัยพบว่า มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างวิธีการทดลองกับระยะเวลาของการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เด็กวัยรุ่นกลุ่มทดลองทั้งสองกลุ่มมีความภาคภูมิใจในตนเองในระยะหลังการทดลอง และระยะติดตามผลสูงกว่าระยะก่อนการทดลอง และสูงกว่ากลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และวิธีการทดลองทั้งสองวิธีช่วยให้เด็กวัยรุ่นกลุ่มทดลองทั้งสองกลุ่มมีความภาคภูมิใจในตนเองสูงขึ้นแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ปิยานุช เสือสีนวล (2545, บทคัดย่อ) ได้ศึกษาวิจัยผลการใช้เทคนิคแม่แบบกับการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ เพื่อพัฒนาลักษณะการมุ่งอนาคตของนักเรียนที่มาจากครอบครัวแตกแยก โรงเรียนเทคนิคพนิชยการสัตหีบ อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี คัดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้แบบสอบถามลักษณะการมุ่งอนาคตที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น ตรวจให้คะแนน และคัดกลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนลักษณะการมุ่งอนาคตต่ำกว่าเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 25 ลงมา สอบถามความสมัครใจแล้ว สุ่มอย่างง่าย เพื่อเข้ากลุ่มทดลองที่ 1 ที่ได้รับการใช้เทคนิคแม่แบบ จำนวน 7 คน กลุ่มทดลองที่ 2 ได้รับการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ จำนวน 7 คน กลุ่มทดลองที่ 3 เป็นกลุ่มควบคุมที่ไม่ได้รับโปรแกรมใด จำนวน 7 คน ผลการวิจัยพบว่า

1. มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างวิธีการทดลองกับระยะเวลาของการทดลอง
2. การให้โปรแกรมเทคนิคแม่แบบส่งผลดีที่สุดในช่วงระยะเวลานั้น (ระยะหลังการทดลอง)
3. การให้โปรแกรมการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพิจารณาเหตุผล และอารมณ์ จะส่งผลดีตลอดไปในระยะยาว (ระยะติดตามผล)

สุนทรี ศุภรบุญ (2546, บทคัดย่อ) ได้ศึกษาการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มตามทฤษฎีพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม และโปรแกรมการเห็นคุณค่าในตนเองที่มีต่อความรู้สึกมีปมด้อยในตนเองของเด็กก่อนวัยเรียนในสถานสงเคราะห์เด็กหญิงบ้านราชวิถี กลุ่มตัวอย่างเป็นเด็กก่อนวัยเรียนที่ตอบแบบสอบถามความรู้สึกมีปมด้อยในตนเอง มีคะแนนความรู้สึกมีปมด้อยในตนเองสูงกว่าเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 75 ผลการวิจัยพบว่า มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างวิธีการทดลองกับระยะเวลาของการทดลอง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เด็กก่อนวัยเรียนกลุ่มทดลองทั้งสองกลุ่มมีความรู้สึกมีปมด้อยในตนเองระยะหลังการทดลอง และระยะติดตามผลต่ำกว่าระยะก่อนการทดลอง และต่ำกว่ากลุ่มควบคุม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และวิธีการทดลองทั้งสองวิธีช่วยให้เด็กวัยเรียนกลุ่มทดลองทั้งสองกลุ่มมีความรู้สึกมีปมด้อยในตนเองลดลงแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

สุวารี มงคลศิริ (2547, บทคัดย่อ) ได้ศึกษาผลของการให้คำปรึกษารายบุคคลแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรมต่อการตระหนักรู้ในตนเองของนักเรียน ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 ผลการวิจัยพบว่า มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างวิธีการทดลองกับระยะเวลาของการทดลอง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 นักเรียน ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 ในกลุ่มทดลองมีค่าคะแนนการตระหนักรู้ในตนเองสูงกว่ากลุ่มควบคุม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 คะแนนการตระหนักรู้ในตนเองของนักเรียนในระยะหลังการทดลองและระยะติดตามผลสูงกว่าระยะก่อนการทดลอง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนคะแนนการตระหนักรู้ในตนเองในระยะหลังการทดลอง และติดตามผลไม่แตกต่างกัน

จากกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม มีผลต่อความคิด ความเชื่อ และสามารถเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้รับคำปรึกษา โดยกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม จำนวน 10-12 ครั้ง ครั้งละ 1-1 ½ ชั่วโมง เป็นเวลาติดต่อกันอย่างน้อย 1 เดือน พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ได้รับโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบพิจารณาเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม สามารถเปลี่ยนความคิด ความเชื่อ และพฤติกรรมของตนเองได้ในทางที่ดีขึ้น และสามารถคิดอย่างมีเหตุผล และแสดงพฤติกรรมที่พึงประสงค์ตามแนวคิดเอบีซี (ABC) ของเอลเลียตได้

แรงจูงใจในการเรียน

มธุรส สว่างบำรุง (2542, หน้า 219) คำว่า แรงจูงใจ มีรากศัพท์มาจากภาษาละตินว่า Movere หมายถึง การเคลื่อนที่ การเคลื่อนไหว (To Move) ในอดีตนักปราชญ์ทั้งหลายต่างพากันเชื่อเกี่ยวกับแรงจูงใจว่ามีวัตถุบางอย่างที่สามารถเคลื่อนที่ได้ด้วยตนเอง ในขณะที่

วัตถุอื่น ๆ ยังคงมีความคงที่นอกเสียจากว่าจะมีการกระทำอย่างอื่นที่มาจากแรงกดดันภายนอก สิ่งที่ทำให้วัตถุ หรือบุคคลเคลื่อนที่ได้ นั่น เพราะมีที่มาจากภูต ผี วิญญาณ (Spirit) ที่อาศัยอยู่ภายในตัวบุคคลกระตุ้นให้เกิดการเคลื่อนที่ได้

แสงเดือน ทวีสิน (2545, หน้า 76) คำว่า “แรงจูงใจ” หรือ “Motivation” มีรากศัพท์มาจากภาษาละตินว่า “Movere” แปลว่า การเคลื่อนไหว นักจิตวิทยาที่ศึกษาเรื่องแรงจูงใจจะให้ความสำคัญกับสิ่งเร้าภายนอก และสิ่งเร้าภายในที่เป็นพลังผลักดันให้มนุษย์มีการเคลื่อนไหว เพื่อไปสู่เป้าหมายที่แต่ละคนต้องการ ถ้าขาดแรงจูงใจ มนุษย์อาจเปรียบได้กับหุ่นยนต์ตัวหนึ่งที่เคลื่อนไหวได้ตามคำสั่ง หรือความต้องการของผู้อื่น และพฤติกรรมหลาย ๆ อย่างของมนุษย์จะไม่เกิดขึ้นถ้าปราศจากการจูงใจ

ประสาธ อิศรปริดา (2547, หน้า 299) คำว่า “แรงจูงใจ” หรือ “Motive” คำนี้มีรากศัพท์มาจากคำว่า “Movere” ในภาษาละติน ซึ่งหมายถึง “เคลื่อนไหว” (To Move)

ความหมายของแรงจูงใจ

กฤษฎา ศักดิ์ศรี (2540, หน้า 123) ได้ให้ความหมายไว้ว่า แรงจูงใจ หมายถึง สิ่งกระตุ้นให้อิทธิพลกระทำกิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่ง อย่างมีจุดหมายปลายทาง

บุญศรี คำชาย (2540, หน้า 215) ได้ให้ความหมายไว้ว่า แรงจูงใจ หมายถึง แรงขับซึ่งพุ่งตรงไปที่เป้าหมายทั้งในลักษณะของการเข้าหา หรือการถอยห่าง

พงศ์ หรดาล (2540, หน้า 64) ได้ให้ความหมายของแรงจูงใจว่า สภาวะที่อิทธิพลถูกกระตุ้นให้แสดงพฤติกรรมเพื่อไปยังจุดหมายปลายทาง (Goals) ตามที่ผู้ทำการชักจูงกำหนด

ทรงพล ภูมิพัฒน์ (2540, หน้า 99) ได้ให้ความหมายไว้ว่า แรงจูงใจ หมายถึง พลังแรงภายในของบุคคล (หรือสัตว์) ที่ทำให้คนเรา (หรือสัตว์) เกิดพฤติกรรม และควบคุมแนวทางของพฤติกรรมให้บรรลุจุดหมาย

สุรางค์ ไคว์ตระกูล (2541, หน้า 111) ได้ให้ความหมายไว้ว่า แรงจูงใจ หมายถึง องค์ประกอบที่กระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมที่มีจุดหมาย

ปราณี รามสูตร (2542, หน้า 125) ได้ให้ความหมายของแรงจูงใจไว้ว่า เป็นสิ่งผลักดันให้เกิดกิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่งอย่างมีจุดหมายปลายทาง หรือมีทิศทาง ซึ่งอาจเกิดจากสิ่งเร้าภายในหรือภายนอกก็ได้

มรุส สว่างบำรุง (2542, หน้า 217) ได้สรุปความหมายแรงจูงใจว่า เป็นการไม่อยู่นิ่ง การขาดแคลน ความมีพลัง เมื่อมีการกระตุ้นในครั้งหนึ่ง ๆ ที่จะทำให้อิทธิพลกระทำบางสิ่งบางอย่าง เพื่อที่จะลดความไม่หยุดนิ่ง และก่อให้เกิดความสมดุลในร่างกายขึ้น

อารี พันธมณี (2542, หน้า 179) ได้สรุปความหมายแรงจูงใจว่า หมายถึง ภาวะใด ๆ ก็ตามที่ทำให้กระตุ้นให้บุคคลแสดงพฤติกรรมออกมา

วิภา เหมือนปิว (2545, หน้า 111) ได้ให้ความหมายของแรงจูงใจ คือพลังที่อยู่ภายในซึ่งควบคุมพฤติกรรมให้กระทำในสิ่งที่สนองความต้องการเพื่อจะได้บรรลุเป้าหมายที่ปรารถนา

ประเภทของแรงจูงใจ

กฤษฎา ศักดิ์ศรี (2540, หน้า 136-138) ได้แบ่งประเภทแรงจูงใจตามลักษณะการเกิดจำแนกประเภทของแรงจูงใจไว้ดังนี้

แรงจูงใจภายใน (Intrinsic Motive) หมายถึง การที่บุคคลมองเห็นคุณค่าของกิจกรรมที่ทำ จึงทำด้วยความเต็มใจ ตระหนักว่าการบรรลุผลสำเร็จในกิจกรรมนั้น เป็นรางวัลอยู่ในตัวแล้ว ซึ่งสภาพของบุคคลที่มีความต้องการ และอยากแสดงพฤติกรรมบางสิ่งบางอย่างด้วยเหตุผล และความชอบของตัวเอง (As a state in which an individual wants to do or learn something for its own sake) บุคคลที่มีการจูงใจภายในนี้ จะแสดงพฤติกรรม หรือกระทำกิจกรรมต่าง ๆ ด้วยความพอใจ และยินดีทำงานของตน เพราะอยากจะทำจุดหมายปลายทางอยู่ที่การทำกิจกรรมนั้น ๆ เอง การจูงใจภายในเป็นเรื่องของแรงจูงใจที่บุคคลนั้นเกิดมีขึ้นเอง อยากทำอยากแสดงด้วยตัวของตัวเองไม่มีใครบังคับ ไม่มีของมาล่อ เช่น เจตคติ ความสนใจ ความตั้งใจ ความพอใจ ความต้องการ ความคิดเห็น การมองเห็น คุณค่า มักเป็นแรงผลักดันให้เกิดพฤติกรรมที่คงทนถาวร

แรงจูงใจที่มี และเกิดขึ้นภายในตัวบุคคลเกิดจาก

1. ความสนใจ (Interest) ช่วยกระตุ้นให้เกิดแรงจูงใจ (Motive) ขึ้น
2. ความต้องการ (Need) กระตุ้นให้เกิดแรงจูงใจ และกระทำพฤติกรรมออกมา เช่น ความต้องการ ความสำเร็จ (Need for Successfulness) กระตุ้นให้เกิดแรงจูงใจภายใน
3. เจตคติ (Attitude) เป็นความรู้สึก (Feeling) และความคิดเห็น (Opinion) ที่บุคคลมีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง บุคคลใดบุคคลหนึ่ง สถานการณ์ใดสถานการณ์หนึ่ง นักจิตวิทยาจัดว่าเป็นการจูงใจภายใน

แรงจูงใจภายนอก (Extrinsic Motive) เป็นการกระทำที่เกิดจากการหวังผลจากกิจกรรมนั้น ไม่ได้ทำด้วยอุดมคติ มีความผูกพันทางจิตใจกับกิจกรรมนั้นน้อยมาก จุดมุ่งหมายของการกระทำนั้นอยู่นอกไปจากตัวกิจกรรม เช่น ขับรถรับจ้างเพื่อหวังค่าโดยสาร เรียนเพื่อเอาเกรด เอ, บี (A, B) ทำงานเพื่อหวังเงิน เป็นแรงจูงใจที่มีบางสิ่งบางอย่างภายนอกมากระตุ้น เช่น รางวัล คะแนน ประกาศนียบัตร ซึ่งของบุคคลที่ได้รับการกระตุ้นจูงใจจากภายนอก ทำให้มองเห็นจุดหมาย และนำไปสู่การแสดงพฤติกรรมของบุคคลโดยทั่ว ๆ ไป

ปราณี รามสูต (2542, หน้า 125-126) กล่าวว่า ถ้าจะแบ่งแรงจูงใจตามลักษณะสิ่งเร้า แรงจูงใจมี 2 ประเภท คือ

ประเภทที่ 1 แรงจูงใจภายใน เป็นแรงจูงใจที่เกิดจากพฤติกรรม ภายใน เช่น ความสนใจ ความกระหายใคร่รู้ ความคิดเห็น ความเข้าใจ ความรู้สึก ความตั้งใจ ค่านิยม ความต้องการทางกาย ความพอใจ ซึ่งจะผลักดันให้เกิดพฤติกรรมที่มีความคงทนถาวร บุคคลแสดงพฤติกรรมนั้น ๆ โดยสม่ำเสมอ โดยเนื่องมาจากสิ่งผลักดันที่เป็นความในใจ หรือพฤติกรรมภายในของตน

ประเภทที่ 2 แรงจูงใจภายนอก เป็นแรงจูงใจที่เกิดจากสิ่งเร้า หรือสิ่งกระตุ้นนอกตัว เช่น การได้รับรางวัล การถูกลงโทษ เกียรติยศ คำชม ฯลฯ ซึ่งจะมีผลต่อพฤติกรรมชั่วคราว ไม่คงทนถาวร บุคคลมักแสดงพฤติกรรม ในกรณีที่ต้องการสิ่งดังกล่าวถ้าเมื่อใดไม่ต้องการ หรือต้องการแต่รู้ว่าจะถึงแม้กระทำก็ไม่ได้ บุคคลมักจะไม่แสดง หรือกระทำพฤติกรรมนั้น

แสงเดือน ทวีสิน (2545, หน้า 77) แบ่งลักษณะของแรงจูงใจออกเป็น

แรงจูงใจภายใน (Intrinsic Motive) คือ แรงจูงใจที่ได้รับอิทธิพลมาจากสิ่งเร้าภายในตัวบุคคลผู้นั้น

แรงจูงใจภายนอก (Extrinsic Motive) คือ แรงจูงใจที่ได้รับอิทธิพลมาจากสิ่งเร้าภายนอก หรือสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ที่อยู่นอกตัวบุคคล

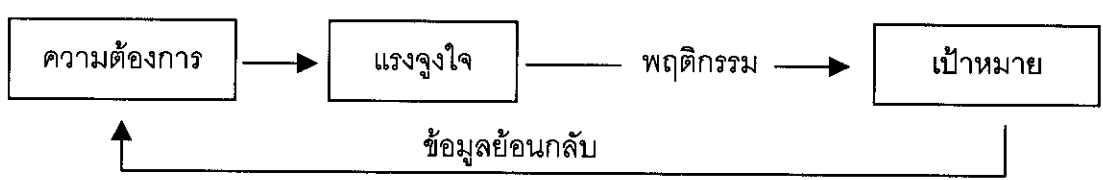
ประสาธ อิศรปริดา (2547, หน้า 301) แบ่งแรงจูงใจของบุคคลออกเป็น 2 ประเภท คือ

แรงจูงใจภายใน คือ แรงจูงใจที่เกิดขึ้นจากองค์ประกอบภายในตัวบุคคล

แรงจูงใจภายนอก คือ สิ่งที่เกิดขึ้นจากองค์ประกอบภายนอกตัวบุคคล หรือรางวัล หรือกิจกรรมต่าง ๆ ที่ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมที่กระทำโดยตรง

องค์ประกอบแรงจูงใจ

พงศ์ หรดาล (2540, หน้า 66) กล่าวว่า แรงจูงใจเป็นกระบวนการที่เกิดขึ้นตลอดเวลา เพราะมนุษย์มีความต้องการ ซึ่งทำให้เกิดความไม่สมดุลทางร่างกาย และจิตใจ ก่อให้เกิดแรงขับ หรือแรงจูงใจ ที่จะทำให้เกิดพฤติกรรม และการกระทำไปสู่เป้าหมาย ที่สามารถตอบสนอง ความต้องการนั้น ๆ เมื่อบุคคลได้รับการตอบสนองแรงขับ หรือแรงจูงใจก็จะลดพลังลงทำให้เกิด ความพึงพอใจในการทำงาน ดังภาพที่ 4 องค์ประกอบของแรงจูงใจ



ภาพที่ 4 องค์ประกอบของแรงจูงใจ

ความต้องการ ความต้องการของมนุษย์เกิดจากการขาดสิ่งหนึ่งสิ่งใดในตัวบุคคล ซึ่งเป็นการขาดความสมดุลทั้งทางร่างกาย และสภาพแวดล้อมภายนอก คนทุกคนมีความต้องการหลายระดับ และความต้องการของคนสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่ม คือ

1. ความต้องการทางกายภาพ เป็นแรงผลักดันที่เกิดขึ้นผลสืบเนื่องมาจากความต้องการที่จะมีชีวิต และการดำรงชีวิต ได้แก่ (1) ความหิว (2) ความกระหาย (3) ความต้องการทางเพศ (4) อุดหนุนภูมิที่เหมาะสม (5) การหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด (6) ความต้องการพักผ่อนหลับนอน (7) ความต้องการอากาศบริสุทธิ์ และ (8) ความต้องการขับถ่าย เป็นต้น

2. ความต้องการทางจิตใจ และสังคม การสนใจประเพณีค่านิยมจะสลับซับซ้อน เกิดขึ้นจากสภาพของสังคม วัฒนธรรม การเรียนรู้ และประสบการณ์ที่บุคคลนั้นได้รับ โดยแยกออกได้ดังนี้ คือ (1) ความต้องการที่เกิดจากสังคม และ (2) ความต้องการทางสังคมที่เกิดจากการเรียนรู้

แรงกระตุ้น หมายถึง สิ่งทีกระตุ้นให้เกิดขึ้นภายในตัวบุคคลไปยังเป้าหมาย พฤติกรรมที่ถูกกระตุ้นนี้เรียกว่า พฤติกรรมที่ถูกใจ พฤติกรรมที่ถูกใจมี 2 ลักษณะ คือ (1) จะต้องมีการยั่วอาการอย่างใดอย่างหนึ่งออกมาในลักษณะที่เพิ่มพลัง (2) จะต้องมุ่งไปสู่ทิศทางใดทิศทางหนึ่ง

แรงขับ หมายถึง แรงผลักดันที่เกิดขึ้นเมื่อบุคคลมีความต้องการ ถ้าความต้องการมีพลังสูง แรงขับ หรือแรงใจก็จะสูงทำให้บุคคลเกิดความพยายามอย่างแรงกล้าที่จะกระทำ การต่าง ๆ ให้บรรลุเป้าหมายที่ต้องการ และแรงขับสามารถแบ่งออกได้ 2 ประเภท คือ

1. แรงขับปฐมภูมิ เป็นแรงขับที่เกิดขึ้นมาพร้อมกับวุฒิภาวะของคนไม่จำเป็นต้องเรียนรู้ แรงขับประเภทนี้ยังแบ่งออกได้ 2 อย่างคือ (1) แรงขับทางด้านสรีระ เช่น ความหิวกระหาย ความเจ็บปวด ความต้องการทางเพศ ความอบอุ่น ความหนาว เป็นต้น และ(2) แรงขับทั่วไป เช่น ความอยากรู้อยากเห็น ความกลัว เป็นต้น

2. แรงขับทุติยภูมิ เป็นแรงขับที่ค่อนข้างสลับซับซ้อนซึ่งส่วนใหญ่เกิดจากการเรียนรู้ หรือบางทีอาจเรียกว่า แรงกระตุ้นทางสังคม เช่น การยอมรับทางสังคม สถานะทางสังคม หรือความผูกพันกับผู้อื่น เป็นต้นว่าตำแหน่งการงาน เกียรติยศชื่อเสียง อำนาจ เป็นต้น

เป้าหมาย หมายถึง จุดมุ่งหมายของพฤติกรรมซึ่งเมื่อบรรลุเป้าหมายแล้ว จะทำให้บุคคล รู้สึกพึงพอใจ (ลดแรงขับ และลดความต้องการ) หรือรู้สึกไม่พึงพอใจ (เพิ่มแรงขับ และเพิ่มความต้องการ)

จากการศึกษาองค์ประกอบของการสนใจทำให้ทราบว่าหลักการสนใจเพื่อให้นักเรียนทำงานประกอบด้วย 3 ประการ คือ

1. ผู้รับการงูใจ เป็นบุคคล หรือกลุ่มเป้าหมายที่ผู้งูใจต้องการจะใช้กระบวนการงูใจเข้าดำเนินการให้ปฏิบัติในสิ่งที่ผู้งูใจต้องการด้วยความสมัครใจ

2. วิธีการงูใจ เป็นกระบวนการทั้งศาสตร์ และศิลป์ เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้ถูกงูใจให้สามารถคล้อยตาม และสามารถกระทำตามจนบรรลุวัตถุประสงค์

3. เป้าหมายของการงูใจ เป็นพฤติกรรมที่ผู้จะงูใจหวังจะให้เกิดขึ้นในขั้นสุดท้าย ภายหลังจากการใช้วิธีการงูใจ และการจะทำให้การงูใจมนุษย์ได้ผลสำเร็จนั้นจำเป็นต้องรู้ธรรมชาติของมนุษย์

อํารงค์ดี หมื่นจักร์, ศรีสง่า กรรณสูตร (2523, หน้า 107-108) แยกองค์ประกอบของการงูใจได้เป็น 2 ส่วนใหญ่ คือ แรงงูใจ กับสิ่งงูใจ

1. แรงงูใจ ได้แก่ ความปรารถนา หรือสิ่งกระตุ้นให้อื่นทํารักกระทำกิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่งอย่างมีจุดหมายปลายทาง ซึ่งบุคคลถือว่ามีคุณค่าต่อตนเองโดยผ่านการเรียนรู้ แรงงูใจนี้อาจเกิดจากสิ่งเร้าภายใน หรือภายนอกก็ได้

แรงขับ คือ แรงผลักดันซึ่งเกิดจากภายในตัวของบุคคล อาจเป็นสภาพที่สืบเนื่องมาจากความต้องการทางกายก่อนอื่นทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมออกมา

2. สิ่งงูใจ คือสิ่งเร้าที่ชักนำ หรืองูใจ และกำหนดทิศทางให้บุคคลแสดงพฤติกรรมออกมา สิ่งงูใจอาจเป็นทางบวก เช่น รางวัล คำชมเชย ฯลฯ หรืออาจเป็นสิ่งงูใจในทางลบ เช่น การลงโทษ การตำหนิ การตัดเงินเดือน ฯลฯ ซึ่งเป็นสิ่งที่บุคคลอยากหลีกเลี่ยง หรือไม่อยากเข้าหา

องค์ประกอบทั้งสองนี้จะเป็นตัวกำหนดว่าการงูใจจะมาก หรือน้อย เช่น ถ้าคนหิวมาก (มีแรงงูใจสูง) และอาหารอร่อย (สิ่งงูใจมีแรงดึงดูดมาก) ก็เกิดการงูใจมาก ทำให้ทานอาหารได้มาก เป็นต้น

กฤษณา ศักดิ์ศรี (2540, หน้า 126) พอสรุปลักษณะสำคัญของการงูใจเป็นข้อ ๆ ดังนี้

1. พฤติกรรมที่เกิดจากการงูใจ มักเป็นพฤติกรรมที่มีจุดหมายปลายทาง เช่น นักศึกษามีความขยันในการศึกษาวิชาจิตวิทยา เพราะหวังจะได้ระดับคะแนนเอ (Grade A) จากวิชานี้

2. พฤติกรรมที่เกิดจากการงูใจเจ้าตัวอาจไม่รู้จุดหมายปลายทางก็ได้ นั่นคือ ในกรณีที่เกิดจากแรงงูใจไร้สำนึก คือ อาจเนื่องจากการเก็บกด ตามแนวความคิดของซิกมันด์ ฟรอยด์ (Sigmund Freud)

3. การงูใจให้เกิดพฤติกรรมในคนเราไม่ใช่สิ่งตายตัว เนื่องจากพฤติกรรมของมนุษย์มีความซับซ้อนจึงควรให้ข้อสังเกตบางประการเกี่ยวกับพฤติกรรมที่ถูกงูใจไว้ดังนี้

3.1 สังคมต่างกัน มักทำให้เกิดแรงงูใจต่างกัน ลักษณะของพฤติกรรมที่ถูกงูใจนั้น

ย่อมขึ้นอยู่กับวัฒนธรรม และประสบการณ์ของบุคคลเป็นสำคัญ จึงปรากฏว่าบุคคลที่อยู่ในวัฒนธรรมหนึ่งย่อมแสดงออกต่างจากบุคคลในอีกวัฒนธรรมหนึ่ง และแม้ผู้ที่อยู่ในวัฒนธรรมเดียวกัน ก็ย่อมมีพฤติกรรมแตกต่างกัน เพราะมีประสบการณ์แตกต่างกัน

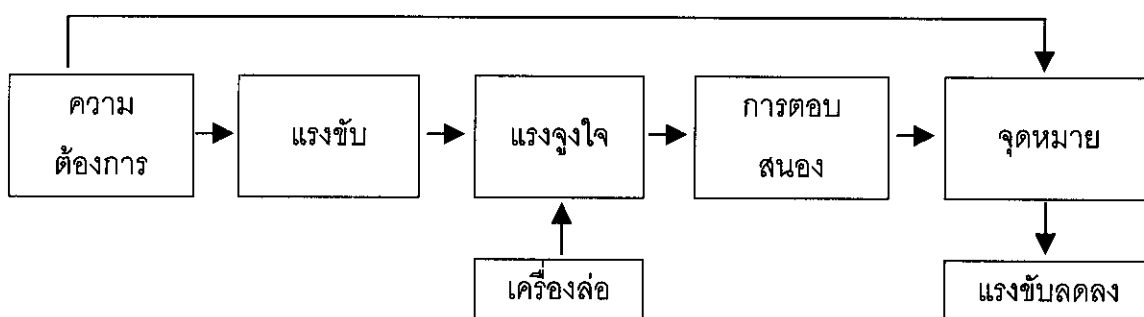
3.2 พฤติกรรมอย่างหนึ่ง ๆ อาจเกิดจากแรงจูงใจหลาย ๆ อย่างรวมกัน อาจเกิดจากความต้องการหลายประการ

3.3 บุคคลที่มีแรงจูงใจอย่างเดียวกัน มีความต้องการชนิดเดียวกัน ก็อาจแสดงพฤติกรรมออกมาคนละแบบ มีพฤติกรรมต่างกัน

3.4 แรงจูงใจต่างกันอาจทำให้เกิดพฤติกรรมเหมือนกัน บุคคลที่มีแรงจูงใจไม่เหมือนกัน มีความต้องการแตกต่างกัน ก็อาจแสดงพฤติกรรมออกมาในรูปที่คล้ายกันได้

3.5 พฤติกรรมการจูงใจ อาจเป็นพฤติกรรมที่พยายามปกปิดความต้องการที่แท้จริงไว้

กฤษฎา ศักดิ์ศรี (2540, หน้า 126-127) ได้พูดถึง ลักษณะของพฤติกรรมที่ถูกจูงใจ ดังนี้ พฤติกรรมในชีวิตประจำวันของมนุษย์เราส่วนใหญ่เป็น พฤติกรรมที่ถูกจูงใจ ลำดับชั้นของพฤติกรรมนี้ มีลำดับชั้นดังภาพต่อไปนี้



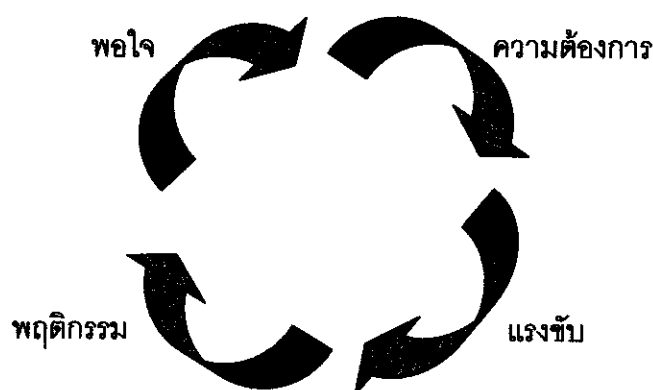
ภาพที่ 5 ลำดับชั้นของพฤติกรรม

ตามแผนผังนี้ ก่อนจะเกิดพฤติกรรมจะต้องเริ่มจากมีความต้องการก่อน และแทบจะพร้อม ๆ กันนั้นจะมีแรงขับเกิดขึ้น ในขณะนี้จะมียุทธศาสตร์รออยู่ข้างหน้าให้กระบวนการของพฤติกรรมดำเนินไปสู่จุดนั้น แรงจูงใจ เครื่องล่อ นำไปสู่การได้รับตอบสนอง แรงขับจะลดลงทันทีเมื่อบรรลุเป้าหมาย คือ ได้สมความต้องการแล้ว

พฤติกรรมที่ถูกจูงใจ จะมีลักษณะแตกต่างกันจากพฤติกรรมที่มีได้ถูกจูงใจ 4 ประการ

1. พฤติกรรมที่ถูกจูงใจมีลักษณะเป็นวัฏจักร กล่าวคือ เริ่มแรกทีเดียวเกิดความต้องการ ต่อจากนั้นก็เกิดแรงขับผลักดันให้อินทรีย์แสดงพฤติกรรมเพื่อมุ่งสู่เป้าหมาย เมื่อได้รับสิ่งที่

ประสงค์แล้วก็มีผลให้แรงขับเคลื่อน และเกิดความพอใจ ความพอใจยิ่งทำให้เกิดความต้องการ และมีพฤติกรรมสู่เป้าประสงค์อีก วนเวียนเช่นนี้เรื่อยไป



ภาพที่ 6 วงจรของพฤติกรรมที่ถูกจูงใจ

2. พฤติกรรมที่ถูกจูงใจ จะเป็นพฤติกรรมที่เกิดจากการเลือกกระทำเฉพาะที่จะนำไปสู่สิ่งที่มุ่งหวังเท่านั้น

3. พฤติกรรมที่ถูกจูงใจมีความกระตือรือร้น มีความเพียรพยายามอย่างต่อเนื่อง ไม่ลดละ

4. พฤติกรรมที่ถูกจูงใจ เนื่องจากแรงขับทางสรีระ มักเกิดจากกระบวนการโฮมีโอสแตซิส คือ กระบวนการที่ร่างกายรักษาคุณภาพของสภาวะภายในร่างกาย กระบวนการโฮมีโอสแตซิสนี้ไม่สามารถจะสนองความต้องการทางร่างกายขึ้นได้โดยตรง

อรพินทร์ ชูชม และคณะ (2542, หน้า 3) กล่าวถึง การสร้างแบบวัดแรงจูงใจภายใน จากสถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ สร้างขึ้นเพื่อวัดพฤติกรรมของบุคคลที่มีแรงจูงใจภายในต่ำ โดยประกอบด้วยองค์ประกอบ 5 ด้าน ได้แก่

1. ความต้องการสิ่งที่ท้าทาย หมายถึง บุคคลที่มีแรงจูงใจภายในในการทำงาน จะมีความชอบ พึงพอใจ หรือต้องการทำงานที่แปลกใหม่ ไม่ซ้ำเดิม ซับซ้อน และมีความยากพอเหมาะกับความสามารถ

2. ความสนใจ-ผลิตผลิติน หมายถึง บุคคลที่มีแรงจูงใจภายใน เป็นบุคคลที่มีความกระตือรือร้น ความอยากรู้อยากเห็น ตลอดจนมีความสุข พอใจและผลิตผลิตินในการทำงาน หรือกิจกรรมต่าง ๆ ที่น่าสนใจ

3. ความเป็นตัวของตัวเอง หมายถึง บุคคลที่มีแรงจูงใจภายในเป็นบุคคลที่ชอบความริเริ่มทำสิ่งต่าง ๆ ด้วยตนเอง มีอิสระในการคิดและการกระทำ

4. ความต้องการมีความสามารถ หมายถึง บุคคลที่มีแรงจูงใจภายในในงานเป็นบุคคลที่ต้องการมีประสิทธิผลในการจัดการกับสภาพแวดล้อม ต้องการที่จะเรียนรู้ พัฒนาทักษะและความสามารถของตนเอง

5. ความมุ่งมั่น หมายถึง บุคคลที่มีแรงจูงใจภายในเป็นบุคคลที่มุ่งมั่นทำงานให้บรรลุผลด้วยความสามารถของตนเอง มีความยึดมั่นทุ่มเทให้กับงานโดยไม่หวังผลตอบแทนภายนอก ซึ่งความสำเร็จจากงานเป็นแรงบันดาลใจภายในมากกว่ารางวัลหรือเกียรติยศภายนอก

จากคำจำกัดความข้างต้นผู้วิจัยพอสรุปได้ว่า

แรงจูงใจภายในด้านการเรียน หมายถึง ความรู้สึก ความคิด และการแสดงพฤติกรรมของบุคคลที่ถูกกระตุ้น เพื่อให้บรรลุจุดหมายปลายทางในการเรียน ซึ่งแรงจูงใจนี้ เป็นแรงจูงใจภายใน หมายถึง สภาวะของบุคคลที่ได้รับการกระตุ้นจากภายในทำให้มีความต้องการที่จะกระทำการบางอย่างด้วยจิตใจของตนเอง มีความรักที่จะแสวงหา เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ต้องการ ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยที่สำคัญ 5 ด้าน คือ

1. ความต้องการสิ่งท้าทาย หมายถึง ผู้เรียนที่มีแรงจูงใจภายในด้านการเรียน จะมีความชอบ พึงพอใจ หรือความต้องการที่แปลกใหม่ ไม่ซ้ำเดิม ซับซ้อน และมีความยากพอเหมาะ กับความสามารถของผู้เรียนเอง
2. ความสนใจ-เพลิดเพลิน หมายถึง ผู้เรียนที่มีแรงจูงใจภายในด้านการเรียน เป็นผู้เรียนที่มีความสนใจ ความปรารถนา เป็นการกระตุ้นให้เกิดความอยากที่จะเรียน ความกระตือรือร้น อยากรู้ อยากเห็น ตลอดจนมีความสุข พอใจและเพลิดเพลินในการร่วมกิจกรรมในชั้นเรียน กิจกรรมต่าง ๆ ที่น่าสนใจ
3. ความเป็นตัวของตัวเอง หมายถึง ผู้เรียนที่มีแรงจูงใจภายในด้านการเรียน เป็นผู้เรียนที่ชอบความริเริ่มทำสิ่งต่าง ๆ ด้วยตนเอง มีอิสระในการคิดและการกระทำ มักเป็นแรงผลักดันให้เกิดพฤติกรรมที่ถาวรซึ่งเป็นความรู้สึก ความคิดเห็นที่คนมีต่อความสำเร็จในการเรียน
4. ความต้องการมีความสามารถ หมายถึง ผู้เรียนที่มีแรงจูงใจภายในด้านการเรียน เป็นผู้เรียนที่มีประสิทธิผลในการจัดการเรียน ต้องการที่จะเรียนรู้ พัฒนาทักษะ และความสามารถของตนเอง
5. ความมุ่งมั่น หมายถึง ผู้เรียนที่มีแรงจูงใจภายในด้านการเรียน เป็นผู้เรียนที่มุ่งมั่นเรียนให้บรรลุผลด้วยความสามารถของตนเอง ความสำเร็จในชีวิต การมองเห็นคุณค่า มีความยึดมั่นทุ่มเทให้กับการเรียน โดยไม่หวังผลตอบแทนภายนอก ซึ่งความสำเร็จจากการเรียนจะเป็นแรงบันดาลใจจากภายในมากกว่ารางวัล หรือเกียรติยศภายนอก

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจในการเรียน

งานวิจัยต่างประเทศ

ไรอัน (Ryan, 1982, pp. 450-461) ได้ศึกษาผลของการให้ข้อมูลป้อนกลับที่มีต่อแรงจูงใจภายใน โดยที่เขาเห็นว่าข้อมูลป้อนกลับทางบวกอาจมองได้ว่าเป็นลักษณะที่ให้ข้อมูลหรือลักษณะควบคุมก็ได้ ขึ้นกับปัจจัยต่าง ๆ และสิ่งเหล่านี้จะเป็นตัวกำหนดว่า ข้อมูลป้อนกลับจะเป็นตัวเพิ่มหรือลดแรงจูงใจภายใน จากผลการวิจัยเห็นได้ว่า แรงจูงใจภายในสามารถส่งผลต่อความสามารถการรับรู้ในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ความสามารถในการแก้ไขปัญหา และการคิดสร้างสรรค์

เจมส์ (James, 1993, p. 217) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการปรับตัวให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อม การรับรู้ถึงความสามารถ และการตัดสินใจในห้องเรียน กับระดับของแรงจูงใจ กลุ่มทดลองคือผู้ที่เรียนภาษาอังกฤษเป็นภาษาที่สองที่เป็นผู้ใหญ่ จำนวน 132 คน โดยให้ทุกคนกรอกแบบสอบถาม และเลือกผู้เรียน 7 คน จากผู้เรียนทั้งหมดมาตอบแบบสัมภาษณ์ ซึ่งเป็นคำถามแบบปลายเปิด โดยให้ครูภาษาอังกฤษ จำนวน 6 คน เป็นผู้สัมภาษณ์ด้วยวิธีการคล้าย ๆ กัน ผลการศึกษพบว่า มีความสัมพันธ์ระหว่างการปรับตัวให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อม การรับรู้ถึงความสามารถ และการตัดสินใจในห้องเรียนของผู้เรียน กับระดับความเข้มของแรงจูงใจ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จอห์นสัน และคณะ (Johnson, Tuban, & Pieper, 1996, pp. 973-992.) ได้ศึกษาเกี่ยวกับข้อมูลป้อนกลับส่งผลต่อแรงจูงใจภายใน โดยทำการศึกษากับนักศึกษา ระดับปริญญาตรี โดยให้ทำกิจกรรมหาคำให้ได้มากที่สุด ในแต่ละปัญหา ปัญหาทั้งหมดมี 5 ปัญหา แรงจูงใจภายในเขาวัดจากความสนุกในการทำกิจกรรม โดยใช้แบบสอบถามทีโอเอส (TES : Task Enjoyment Scale; Harackiewicz, 1979) ตัวแปรตามตัวสุดท้ายในแบบจำลอง คือ ผลการปฏิบัติงานวัดจากจำนวนคำโดยเฉลี่ยที่พบในแต่ละปัญหา ผลการวิจัยพบว่า ข้อมูลป้อนกลับที่ส่งผลต่อแรงจูงใจภายใน คือ ข้อมูลป้อนกลับแบบที่เปรียบเทียบกับคนอื่น ส่วนข้อมูลป้อนกลับแบบที่บอกปริมาณของผลงานส่งผลต่อแรงจูงใจภายในเพียงปัญหาเดียวเท่านั้น

งานวิจัยในประเทศ

ทันทิวา สุวัตร (2540, บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเปรียบเทียบความสามารถในการฟัง-พูด และแรงจูงใจในการเรียนภาษาอังกฤษ ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 ที่ได้รับการสอนตามแนวการสอนเพื่อการสื่อสารของ คีธ จอห์นสัน กับวิธีการสอนตามคู่มือครู พบว่าหลังจากที่ได้ใช้วิธีการสอนดังกล่าวแล้วทำให้นักเรียนมีความสามารถในการฟัง-พูด ภาษาอังกฤษแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05 และนักเรียนที่ได้รับการสอนตามแนวการสอนเพื่อการสื่อสารของคีธ

จอห์นสัน มีแรงจูงใจในการเรียนภาษาอังกฤษแตกต่างกับนักเรียนที่ได้รับการสอนตามคู่มือครู อย่างมีนัยสำคัญที่ .05

สมพร พรหมจรรย์ (2540, บทคัดย่อ) ได้ศึกษาวิจัยตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจในการเรียน ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนต้นในโรงเรียนขยายโอกาสทางการศึกษา สังกัดสำนักงานการประถมศึกษา จังหวัดนครศรีธรรมราช พบว่าผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน บรรยายากาศทางการเรียน สัมพันธภาพระหว่างนักเรียนกับเพื่อน นักเรียนกับครู มีความสัมพันธ์ทางบวกกับแรงจูงใจในการเรียนของนักเรียน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

วิลาสลักษณ์ ชั่ววลี (2542, บทคัดย่อ) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง ผลของรางวัลภายนอก และการรับรู้ความสามารถของตนที่มีต่อแรงจูงใจภายในของนักเรียน ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า รางวัลจากภายนอกที่ไม่ได้ทำลายแรงจูงใจภายใน และพบว่าแรงจูงใจภายในระหว่างกลุ่มที่ได้รับเงิน กลุ่มที่ได้รับข้อมูลป้อนกลับ และกลุ่มควบคุมหลังการทดลองไม่แตกต่างกัน แต่พบว่า นักเรียนที่รับรู้ความสามารถของตนในการเล่นเกมส์ มีความสนุกในการเล่นเกมส์มากกว่านักเรียนที่รับรู้ความสามารถของตนต่ำ และพบว่านักเรียนที่ได้รับข้อมูลป้อนกลับ มีพฤติกรรมเอาใจใส่ในเกมส์ที่ตนเองเล่นมากกว่ากลุ่มอื่น ๆ

ปริญดา ยะวงศา (2546, บทคัดย่อ) ได้ศึกษาวิจัยการศึกษาแรงจูงใจในการเรียน และผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนภาษาอังกฤษของเด็กที่มีความสามารถพิเศษด้านภาษาอังกฤษที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนต่ำกว่าความสามารถที่แท้จริง ระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 จากการร่วมกิจกรรมค่ายภาษาอังกฤษ จากการศึกษาวิจัยพบว่า แรงจูงใจในการเรียนของเด็กที่มีความสามารถพิเศษด้านภาษาอังกฤษที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนต่ำกว่าความสามารถที่แท้จริง หลังจากการร่วมกิจกรรมค่ายภาษาอังกฤษเพิ่มสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

มณฑา อนุรัตน์สร (2546, บทคัดย่อ) ได้ศึกษาวิจัยผลของการใช้โปรแกรมพัฒนาการรับรู้ความสามารถของตนเอง ที่มีต่อแรงจูงใจภายในในการเรียนด้วยตนเอง ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 โรงเรียนสาธิตพิบูลบำเพ็ญ มหาวิทยาลัยบูรพา กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนที่มีแรงจูงใจภายในในการเรียนรู้ด้วยตนเองต่ำกว่าเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 25 สอบถามความสมัครใจ ได้กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 12 คน แล้วใช้วิธีการสุ่มอย่างง่าย แบ่งเป็นกลุ่มทดลองได้รับโปรแกรมพัฒนาการรับรู้ความสามารถของตนเอง 6 คน และกลุ่มควบคุม 6 คน ผลการศึกษาพบว่า โปรแกรมพัฒนาการรับรู้ความสามารถของตนเองสามารถเพิ่มแรงจูงใจในการเรียนด้วยตนเองของนักเรียนที่เข้ารับการทดลองในระยะหลังการทดลองมีความสัมพันธ์ทางบวกกับแรงจูงใจในการเรียนของนักเรียน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากงานวิจัยข้างต้น จะเห็นได้ว่า แรงจูงใจการเรียนรู้เป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมที่ดีขึ้นในด้านการเรียน ซึ่งจะเห็นได้ว่า กลุ่มตัวอย่างมีการปรับตัวให้เหมาะสม กับสภาพแวดล้อม การรับรู้ถึงความสามารถ และการตัดสินใจมากขึ้น และยังมีส่งผลต่อเจตคติของกลุ่มตัวอย่างอีกด้วย ซึ่งเจตคติต่ำ แรงจูงใจในการเรียนก็จะต่ำ ถ้าเจตคติสูง แรงจูงใจในการเรียนก็จะสูงด้วย