

การศึกษาและพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้



เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษาดุสิตบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาการให้คำปรึกษา

พฤษภาคม 2557

การศึกษาและพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้



ปริญญานิพนธ์
ของ
กาญจน์กมล สุวิทยารัตน์

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษาดุริยบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาการให้คำปรึกษา

พฤษภาคม 2557

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

การศึกษาและพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้



บทคัดย่อ
ของ
กาญจน์กมล สุวิทยารัตน์

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษาดุสิตบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาการให้คำปรึกษา

พฤษภาคม 2557

กาญจน์กมล สุวิทยารัตน์. (2557). การศึกษาและพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาใน

สถาบันอุดมศึกษาภาคใต้. ปริญญาานิพนธ์ กศ.ด.(จิตวิทยาการให้คำปรึกษา).

กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. คณะกรรมการควบคุม:

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทศพร มณีศรีขำ, ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พาสนา จุฬรัตน์,

อาจารย์ ดร.อุทัยวรรณ สายพัฒนะ.

การวิจัยครั้งนี้มีความมุ่งหมายเพื่อ 1) ศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ 2) ศึกษาระดับความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ 3) ศึกษาผลของการใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย เป็นนักศึกษาที่กำลังศึกษาชั้นปีที่ 1-4 ในสถาบันอุดมศึกษาของรัฐ ภาคใต้ กลุ่มตัวอย่างแบ่งเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มตัวอย่างที่ 1 เป็นนักศึกษาที่กำลังศึกษาในระดับชั้นปีที่ 1-4 จำนวน 900 คน ใช้ในการศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม กลุ่มตัวอย่างที่ 2 เป็นนักศึกษาที่กำลังศึกษาชั้นปีที่ 1-4 มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา จำนวน 20 คน สุ่มอย่างง่ายเป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม กลุ่มละ 10 คน กลุ่มทดลองเข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม ส่วนกลุ่มควบคุมไม่ได้รับการฝึกอบรมใดๆ เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ แบบวัดความฉลาดทางสังคม มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .85 และโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ มีค่าดัชนีความสอดคล้องอยู่ระหว่าง 0.6-1.0 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน และการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบวัดซ้ำ

ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้

1. การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ พบว่า โมเดลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของความฉลาดทางสังคมประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ ได้แก่ ด้านการตระหนักรู้ทางสังคม มีตัวชี้วัด คือ การรับรู้ผู้อื่น การเข้าใจผู้อื่น การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น ด้านการรู้คิดทางสังคม มีตัวชี้วัด คือ การรู้คิดในพฤติกรรม การมีข้อสนเทศทางสังคม การตัดสินใจทางสังคม และการมีทักษะทางสังคม มีตัวชี้วัด คือ การแสดงออกทางอารมณ์ การแสดงออกทางสังคม การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม องค์ประกอบทั้งหมดนี้ มีค่าความเหมาะสมพอดีกับข้อมูลเชิงประจักษ์ มีน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐานอยู่ในเกณฑ์สูง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 สามารถวัดองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมได้

2. ความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ จำนวน 900 คน อยู่ในระดับปานกลาง

3. ความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในกลุ่มทดลองที่เข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรบเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมโดยรวมและรายองค์ประกอบ ก่อนการทดลอง หลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 แสดงว่า กลุ่มฝึกอบรบมีผลทำให้ความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้น



THE STUDY AND DEVELOPMENT OF SOCIAL INTELLIGENCE
FOR HIGHER EDUCATION STUDENTS IN THE SOUTHERN THAILAND

A large, faint watermark of the Srinakharinwirot University seal is centered on the page. The seal is circular with a scalloped outer edge. Inside, there is a grid pattern with a cross in the center. Thai text is written around the inner circle of the seal.

AN ABSTRACT
BY
KANKAMOL SUWITTHAYARAT

Presented in Partial Fulfillment of the Requirements for the
Doctor of Education Degree in Counseling Psychology
at Srinakharinwirot University

May 2014

Kankamol Suwitthayarat.(2014).*The Study and Development of Social Intelligence for Higher Education Students in the Southern Thailand*. Dissertation, Ed.D.

(Counseling Psychology). Bangkok: Graduate School, Srinakharinwirot University.

Advisor Committee: Asst. Prof. Dr.Totsaworn Maneesrikum,

Asst. Prof. Dr. Pasana Jularat and Dr.Uthaiwan Saiphatthana.

The objective of this research was to study the factors, levels of students' social intelligence and result of training program group for higher education students developing social intelligence in the southern Thailand. The sample of the study was students from the first four years students of university in public universities from Southern Thailand. The sample was divided into two groups. The first group consisted of 900 students. This first group was represented by a social intelligence component study. The second group included 20 students of Rajabhat Songkhla University. The group of twenty was randomly selected. This group was divided in two groups of ten individuals. The first group was the experimental group and participated in social intelligence training group program. The second group was the control group. This group had no training. The research instruments were social intelligence test with reliability coefficient (alpha) of .85 and the social intelligence training group program for developing social intelligence with item objective (IOC) ranged from 0.6-1.0. The data was analyzed by Confirmatory Analysis and Repeated Measures.

The results of the study were as follows;

1. The analysis confirmed that the social intelligence included of three factors: The first factor was social awareness with perception of others, understanding of others and empathy indicators. The second factor was social cognition factor with cognition of behavioral, social information and judgment in social situations indicators. The third factor was social skills was emotional expressivity, social expressivity and social making connection indicators. These three factors were high loading at 0.05 level and be able to measure the social intelligence functioning factors.

2. The social intelligence total mean scores of 900 students revealed average.

3. Statistically significant differences was 0.05 level in general and three factors of social intelligence in the training group before, after and the follow up experiments. The results of this study indicated that the social intelligence training group program was a key factor to increase a positive change in the social intelligence in the higher education students.



ประกาศคุณูปการ

ปริญญานิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความสามารถอย่างยิ่งจาก ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดร. ทศพร มณีศรีขำ อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดร.พาสนา จุลรัตน์ และอาจารย์ดร. อุทัยวรรณ สายพัฒนา อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม ที่ได้ให้คำปรึกษา แนะนำและตรวจแก้ไข ทำให้ปริญญานิพนธ์สมบูรณ์ยิ่งขึ้น ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณไว้ ณ ที่นี้

ขอกราบขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์ดร.ชูศรี เลิศรัตน์เดชากุล และผู้ช่วยศาสตราจารย์ดร.พิศมัย รัตนโรจน์สกุล กรรมการแต่งตั้งเพิ่มเติมในการสอบปากเปล่าที่กรุณาให้คำปรึกษาและแนะนำเพื่อให้ปริญญานิพนธ์ฉบับนี้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

ขอกราบขอบพระคุณผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่านที่กรุณาเสียสละเวลาในการตรวจสอบเครื่องมือ และให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ในการวิจัยครั้งนี้

ขอกราบขอบพระคุณผู้บริหาร คณาจารย์มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย จังหวัดตรัง ขอขอบคุณนักศึกษาที่เป็นกลุ่มตัวอย่างทุกท่าน ที่ให้ความร่วมมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล และนักศึกษากลุ่มทดลอง กลุ่มควบคุม มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา ที่ยินดีเข้าร่วมเป็นกลุ่มตัวอย่าง

ขอขอบคุณ ดร.สุวิทย์ อัสสพันธ์ และดร.กนกกร ศิริสุข ที่กรุณาช่วยวิเคราะห์สถิติเพื่อการวิจัย ทำให้ปริญญานิพนธ์ฉบับนี้มีข้อมูลที่สมบูรณ์

ขอขอบคุณบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ที่อุดหนุนทุนเพื่อการวิจัย ขอขอบคุณนิสิตรุ่นพี่ รุ่นน้อง และเพื่อนร่วมรุ่นระดับปริญญาเอก สาขาวิชาจิตวิทยาการให้คำปรึกษาที่ให้ความช่วยเหลือ ให้กำลังใจในการทำวิจัยครั้งนี้ด้วยดีตลอดมา

ขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ ที่เคารพ พี่น้องทุกท่าน ที่ให้ความห่วงใยและให้กำลังใจ รวมทั้งการให้การสนับสนุนด้านการศึกษา ขอขอบคุณเพื่อนร่วมงานทุกท่าน ที่ห่วงใยช่วยเหลือ การทำปริญญานิพนธ์ของผู้วิจัยจึงสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

สุดท้ายนี้คุณงามความดีของปริญญานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยมอบแด่ บิดา มารดา ครูอาจารย์ และผู้มีพระคุณทุกท่าน ผู้วิจัยขอรำลึกถึงพระคุณของท่านตลอดไป

กาญจน์กมล สุวิทยารัตน์

งานวิจัยนี้ได้รับทุนอุดหนุนการวิจัย

จาก

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ



สารบัญ

บทที่	หน้า
1 บทนำ	1
ภูมิหลัง.....	1
คำถามการวิจัย.....	7
ความมุ่งหมายของการวิจัย.....	7
ความสำคัญของการวิจัย.....	8
ขอบเขตของการวิจัย	8
ประชากรที่ใช้ในการวิจัย.....	8
กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย.....	8
ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย.....	9
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	10
กรอบแนวคิดการวิจัย.....	12
สมมติฐานการวิจัย.....	17
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	18
แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความฉลาดทางสังคม.....	20
แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความฉลาดทางสังคม.....	20
ความหมายของความฉลาดทางสังคม.....	20
ความเป็นมาของการศึกษาความฉลาดทางสังคม.....	22
การวัดความฉลาดทางสังคม.....	24
องค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม.....	28
งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม.....	33
แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาความฉลาดทางสังคมและการใช้	
โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม.....	36
แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาความฉลาดทางสังคม.....	36
คุณลักษณะของบุคคลที่มีความฉลาดทางสังคม.....	36
คุณค่าและความสำคัญของความฉลาดทางสังคม.....	38

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
2 (ต่อ)	
แนวทางในการพัฒนาตนเองเพื่อความฉลาดทางสังคม.....	40
ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับความฉลาดทางสังคม.....	42
ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความฉลาดทางสังคมของบุคคล.....	51
ทฤษฎีปัญญาทางสังคมของอัลเบิร์ต แบนดูรากับความฉลาดทางสังคม.....	52
ทฤษฎีจิตสังคมของอีริกสันกับความฉลาดทางสังคม.....	54
ทฤษฎีพัฒนาการบุคลิกภาพของซัลลิแวนกับความฉลาดทางสังคม.....	56
ทฤษฎีพหุปัญญากับความฉลาดทางสังคม	58
แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับเอกลักษณ์ของบุคคลในภาคใต้.....	61
แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มฝึกรวม.....	64
ความหมายของการฝึกรวม.....	64
ความหมายและประเภทของกลุ่ม.....	65
ขอบข่ายของกลุ่มฝึกรวม.....	68
ขั้นตอนของกลุ่มฝึกรวม	71
เทคนิคการฝึกรวม.....	78
ทฤษฎีและเทคนิคการให้คำปรึกษาที่ประยุกต์ใช้ในการสร้างโปรแกรมเพื่อ	
พัฒนาความฉลาดทางสังคม.....	81
เทคนิคการให้คำปรึกษาเบื้องต้น	82
ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง.....	87
ทฤษฎีการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพฤติกรรมนิยม	89
ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบวิเคราะห์สัมพันธภาพ.....	94
ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเชิงเหตุผล อารมณ์และพฤติกรรม.....	97
ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเกสตัลท์	101
ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบความคิด.....	106
ทฤษฎีการให้คำปรึกษาเชิงการศึกษาและจิตวิทยา.....	110
ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง.....	111

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
2 (ต่อ)	
งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการใช้ทฤษฎีและเทคนิคในการให้คำปรึกษาที่นำมาใช้ ในกลุ่มฝึกอบรม.....	114
สรุปเป้าหมายและเทคนิคของทฤษฎีการให้คำปรึกษาที่ใช้ในกลุ่มฝึกอบรม.....	116
การใช้แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความฉลาดสังคม ทฤษฎีและเทคนิค การให้คำปรึกษา เทคนิคกลุ่มฝึกอบรมในการสร้างโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม.....	119
3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	123
การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง	123
การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	126
ขั้นตอนการดำเนินการวิจัย	137
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	140
การจัดกระทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล.....	141
4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	143
สัญลักษณ์ในการวิเคราะห์และแปลผล.....	144
การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	145
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	146
สรุปการใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม.....	187
5 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	199
ความมุ่งหมายของการวิจัย.....	199
สมมติฐานในการวิจัย.....	199
ขอบเขตของการวิจัย.....	199
การกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	200
ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย.....	200

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
5 (ต่อ)	
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	201
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	201
การจัดกระทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล.....	202
สรุปผลการวิจัย.....	203
การอภิปรายผล.....	213
ข้อเสนอแนะ.....	217
บรรณานุกรม.....	229
ภาคผนวก.....	239
ประวัติย่อผู้วิจัย.....	341

บัญชีตาราง

ตาราง	หน้า
1 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม.....	32
2 เปรียบเทียบการประยุกต์ทฤษฎีต่างๆ ที่ใช้สำหรับการพัฒนาความฉลาดทางสังคม.....	60
3 จำนวนกลุ่มตัวอย่างเพื่อศึกษาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา.....	125
4 ตัวอย่างแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้.....	130
5 สรุปทฤษฎีและเทคนิคการให้คำปรึกษา เทคนิคการฝึกอบรมที่นำมาใช้ในกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม.....	131
6 แบบแผนการทดลอง Randomized Pretest-Posttest Control Group Design.....	137
7 ระยะเวลาในการฝึกอบรมกลุ่มเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของกลุ่มทดลอง.....	139
8 จำนวน ร้อยละของข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง.....	146
9 ค่าต่ำสุด สูงสุด ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ความแปร และความถี่ ของคะแนนขององค์ประกอบย่อยของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้	147
10 การทดสอบการแจกแจงคะแนนแบบโค้งปกติขององค์ประกอบย่อยของคะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้	148
11 การทดสอบ Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy (KMO) และ Bartlett's Test of Sphericity.....	149
12 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของคะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้	150
13 ค่าดัชนีทดสอบโมเดลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน อันดับที่ 1 ของแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้	151
14 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 1 ของแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้	153
15 ค่าดัชนีทดสอบโมเดลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 2 ของแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้	156
16 การวิเคราะห์ค่าน้ำหนักองค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 2 ของแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้	159

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
17 ค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานและการแปลผล ของคะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้.....	160
18 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผล คะแนนความฉลาดทางสังคม ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล.....	162
19 การทดสอบการกระจายตัวเป็นปกติของคะแนนความฉลาดทางสังคม ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลองและ เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล.....	164
20 การทดสอบลาวัน (Levene's Test) ความฉลาดทางสังคมก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล.....	166
21 การเปรียบเทียบคะแนนค่าเฉลี่ยของความฉลาดทางสังคมโดยรวม ก่อนการทดลอง หลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบวัดซ้ำชนิดสองทาง.....	167
22 การวิเคราะห์อิทธิพลอย่างง่ายของค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคมเปรียบเทียบ ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม.....	167
23 การวิเคราะห์อิทธิพลอย่างง่ายของค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มทดลอง ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล.....	168
24 การเปรียบเทียบรายคู่ของค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มทดลอง ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล.....	169
25 การวิเคราะห์อิทธิพลอย่างง่ายของค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่ม ควบคุมก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล.....	170
26 การเปรียบเทียบรายคู่ของค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล.....	171
27 การทดสอบการกระจายตัวเป็นปกติของคะแนนความฉลาดทางสังคม ในกลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล.....	171

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
28 ค่า Mauchly's W Test of Sphericity ของคะแนนองค์ประกอบการตระหนักรู้ทางสังคมการรู้คิดทางสังคม การมีทักษะทางสังคม.....	173
29 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยคะแนนองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ระหว่างกลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุมภายในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมโดยการวิเคราะห์ความแปรปรวน แบบวัดซ้ำชนิดสองทาง.....	175
30 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยคะแนนรายองค์ประกอบ ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ระหว่างกลุ่มทดลอง และกลุ่ม ควบคุม ภายในกลุ่ม ทดลองและกลุ่มควบคุม โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบวัดซ้ำชนิดสองทาง.....	176
31 การวิเคราะห์อิทธิพลอย่างง่ายของค่าเฉลี่ยคะแนนรายองค์ประกอบก่อนการทดลอง หลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล เปรียบเทียบระหว่างกลุ่มทดลองและ กลุ่มควบคุม.....	179
32 การวิเคราะห์อิทธิพลอย่างง่ายของค่าเฉลี่ยคะแนนรายองค์ประกอบก่อนการทดลอง หลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล เปรียบเทียบในกลุ่มทดลองและ กลุ่มควบคุม.....	181
33 การเปรียบเทียบรายคู่ของค่าเฉลี่ยคะแนนองค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม ในกลุ่มทดลอง ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล.....	182
34 การเปรียบเทียบรายคู่ของค่าเฉลี่ยคะแนนองค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม ในกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล.....	183
35 การเปรียบเทียบรายคู่ของค่าเฉลี่ยคะแนนองค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม ในกลุ่มทดลอง ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล.....	184
36 การเปรียบเทียบรายคู่ของค่าเฉลี่ยคะแนนองค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม ในกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล.....	185
37 การเปรียบเทียบรายคู่ของค่าเฉลี่ยคะแนนองค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม ในกลุ่มทดลอง ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล.....	186

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
38 การเปรียบเทียบรายค่าของค่าเฉลี่ยคะแนนองค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม ในกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล.....	187
39 ค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) ของแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาใน สถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้.....	250
40 ค่าอำนาจจำแนกรายข้อของแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาใน สถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้.....	253
41 ค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้.....	257
42 ค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) ของโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาด ทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้.....	258

บัญชีภาพประกอบ

ภาพประกอบ	หน้า
1 กรอบแนวคิดในการศึกษาองค์ประกอบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้	13
2 กรอบแนวคิดในการสร้างโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม ของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้	15
3 กรอบแนวคิดในการพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้	16
4 แสดงความสัมพันธ์ของปัจจัยสามปัจจัยซึ่งกำหนดซึ่งกันและกันระหว่าง พฤติกรรม (B) ปัญญา และปัจจัยส่วนบุคคลอื่นๆ (P) และสภาพแวดล้อม (E).....	52
5 โมเดลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 1 ขององค์ประกอบ ความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้.....	155
6 กราฟคิวพล็อต (Q-Plot) แสดงความสัมพันธ์ระหว่างความคลาดเคลื่อน กับค่าควอนไทล์ปกติ.....	158
7 โมเดลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 2 (Second Order) ขององค์ประกอบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้.....	161
8 กราฟแสดงคะแนนความฉลาดทางสังคมของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล.....	172
9 กราฟแสดงคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคมของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล	184
10 กราฟแสดงคะแนนการรู้คิดทางสังคมของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล.....	186
11 กราฟแสดงคะแนนการมีทักษะทางสังคมของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล.....	188

บทที่ 1

บทนำ

ภูมิหลัง

ความฉลาดทางสังคม (Social Intelligence) เป็นความฉลาดด้านหนึ่งของบุคคลตามแนวคิดของ อี แอล ธอร์นไดค์ (E.L.Thorndike.1920) นักจิตวิทยาชาวอเมริกัน ซึ่งจำแนกความฉลาดของบุคคลออกเป็น 3 ประเภทใหญ่ๆ ได้แก่ ความฉลาดด้านการคิดเชิงนามธรรม (Abstract Intelligence) ซึ่งเป็นความสามารถของบุคคลในการคิดที่เป็นระบบสัญลักษณ์และการวิเคราะห์สิ่งที่เป็นนามธรรมตามธรรมชาติ เป็นลักษณะการใช้ความรู้ที่เป็นเหตุเป็นผล ความฉลาดด้านที่สอง คือ ความฉลาดด้านการปฏิบัติ (Mechanical Intelligence) เป็นความสามารถของบุคคลในการเข้าใจและปฏิบัติเกี่ยวกับเครื่องยนต์กลไก เครื่องมือต่างๆ อย่างคล่องแคล่ว และความฉลาดด้านที่สาม คือ ความฉลาดทางสังคม (Social Intelligence) เป็นความสามารถของบุคคลในการปรับตัวให้เข้ากับผู้อื่นและดำรงชีวิตอยู่ในสังคมได้อย่างเหมาะสมและมีความสุข สามารถปรับอารมณ์และจิตใจให้เข้ากับผู้อื่นและสิ่งแวดล้อมได้โดยง่าย พร้อมทั้งให้นิยามของความฉลาดทางสังคมไว้ว่าความฉลาดทางสังคมหมายถึง ความสามารถของบุคคลในการเข้าใจและจัดการกับผู้อื่นทั้งเพศหญิง เพศชาย เด็กผู้หญิง เด็กผู้ชาย และสามารถสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นได้อย่างชาญฉลาด (Kihlstrom; & Cantor. 2000: 359) ทั้งนี้บุคคลแต่ละคนจะมีความสามารถแต่ละด้านไม่เท่ากัน อาจมีความสามารถด้านใดด้านหนึ่งที่เด่นกว่าด้านอื่น ทั้งนี้บุคคลจะต้องใช้ความสามารถทุกด้านในการดำรงชีวิต ซึ่งความสามารถนั้นมีความเกี่ยวพันกัน ไม่ได้แยกจากกัน

โกลแมน (Goleman) นักจิตวิทยาที่ประสบความสำเร็จและได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางจากการศึกษาเรื่อง ความฉลาดทางอารมณ์หรือ EQ (Emotional Quotient) มีมุมมองว่า การประสบความสำเร็จในชีวิตของบุคคลนั้น ประกอบด้วย การมีความฉลาดทางอารมณ์เป็นปัจจัยสำคัญ ต่อมาเขาได้เสนอแนวคิดใหม่ในหนังสือชื่อ ความฉลาดทางสังคม : ศาสตร์ใหม่ของสัมพันธภาพระหว่างบุคคล (Social Intelligence : The New Science of Human Relationship) ขยายขอบเขตความรู้เรื่องความฉลาดทางอารมณ์ที่เป็นการกล่าวถึงปัญหาระดับปัจเจกชน เน้นความสามารถภายในตัวบุคคลในการบริหารอารมณ์ และความรู้สึกภายในมาเป็นความฉลาดเชิงสัมพันธภาพและเน้นถึงการเชื่อมโยงในความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล รวมทั้งแนวทางในการบริหารความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล พร้อมทั้งกล่าวถึงความสำคัญของการมีความฉลาดทางสังคม โดยอธิบายว่า ระบบประสาทของมนุษย์ส่วนหนึ่งถูกสร้างขึ้นเพื่อเชื่อมโยงความสัมพันธ์ต่อบุคคลอื่น และอาศัยข้อมูลด้านประสาทวิทยา (Neuroscience) อธิบายประกอบแนวคิด จากการศึกษายังพบอีกว่า การมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคมของ

บุคคลกับผู้อื่นรอบข้างจะมีผลกระทบโดยตรงต่อการทำงานของระบบประสาทในสมอง แล้วจะส่งผลต่อไปยังการทำงานของฮอร์โมนและอวัยวะส่วนต่างๆภายในร่างกาย รวมถึงระบบภูมิคุ้มกัน การมีความสัมพันธ์ที่ดีทางสังคมจะส่งผลเชิงบวกต่อสุขภาพของบุคคล นอกจากนี้ ปฏิสัมพันธ์ของบุคคลที่มีต่อผู้อื่นจะส่งผลกระทบต่องานการทำงานของระบบประสาททั้งของบุคคลและผู้อื่นด้วย และให้ความหมายของความฉลาดทางสังคมว่า ความฉลาดทางสังคม เป็นความสามารถของบุคคลในการอยู่ร่วมกับบุคคลอื่นในสังคมได้อย่างมีความสุข สามารถสร้างสัมพันธภาพที่ดี รวมทั้งสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นในสังคมเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ต้องการ (Goleman. 2006: 4-12) ส่วนการ์ดเนอร์ (Gardner) นักวิชาการด้านสมอง ผู้เขียนเรื่อง พหุปัญญา (Multiple Intelligence : MI) พบว่า บุคคลมีความฉลาด 9 ด้าน ความฉลาดทางสังคมถือเป็นหนึ่งในพหุปัญญา พร้อมทั้งมีความคิดเห็นว่าคุณฉลาดทางสังคม เป็นความฉลาดด้านที่สำคัญที่สุดเพราะความฉลาดทางสังคม รวมความสามารถในการใช้ความฉลาดด้านอื่นๆทุกด้านในการสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นเพื่อความอยู่รอดและความสำเร็จในชีวิต (ธัญญา ผลอนันต์; และจุไรพร วิสุทธิกุลพาณิชย์. 2551: 61) นอกจากนี้ อัลเบรชท์ (Albrecht. 2006: 13) กล่าวว่า บุคคลที่มีความฉลาดทางสังคมสูงจะมีพฤติกรรมที่เกื้อกูล (Nourishing Behaviors) ได้แก่ การกระทำที่ทำให้ผู้อื่นรู้สึกมีคุณค่า มีความสามารถ ได้รับความรัก ความเคารพ ความชื่นชม บุคคลที่มีความฉลาดทางสังคมสูงจึงสามารถดึงดูดผู้อื่นให้อยากเข้าใกล้ ในขณะที่บุคคลที่มีความฉลาดทางสังคมต่ำจะผลักดันให้ผู้อื่นออกห่าง เพราะจะมีพฤติกรรมเป็นพิษ (Toxic Behaviors) หมายถึง การกระทำที่ทำให้ผู้อื่นรู้สึกด้อยค่า รู้สึกไม่เก่ง รู้สึกถูกดูถูก ถูกข่มขู่ หรือเจ็บแค้น หงุดหงิด รู้สึกผิด บุคคลเหล่านี้ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่เปรียบกับผู้อื่น เป็นที่น่าสนใจว่า บุคคลที่มีพฤติกรรมเป็นพิษและมีความฉลาดทางสังคมต่ำ จะเป็นผู้ที่ขาดการตระหนักรู้ในตน ในขณะเดียวกัน บุคคลดังกล่าวมักจะหมกมุ่นอยู่กับความเครียดของตนเอง และล้มเหลวในการแสดงพฤติกรรมกับผู้อื่น มักมีพฤติกรรมรุนแรงหรือมีบุคลิกภาพที่เปลี่ยนแปลงเมื่อต้องอยู่ร่วมกับผู้อื่นในสังคม เช่นเดียวกับพสุ เตชะรินทร์ (2549: ออนไลน์) ได้กล่าวถึงความฉลาดทางสังคมว่า ความฉลาดทางสังคมเป็นความฉลาดด้านที่สำคัญและจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับบุคคล ด้วยเหตุว่า บุคคลต้องอยู่ในสังคมตลอดเวลา การใช้ชีวิตของบุคคลในทุกยุค ทุกสมัย ทุกสาขาอาชีพซึ่งต้องติดต่อสัมพันธ์กันตลอดเวลา การอยู่ร่วมกันทำให้บุคคลได้รับความสุขและความพึงพอใจ ความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบุคคลจะทำให้บุคคลประสบความสำเร็จ มีความก้าวหน้าทั้งความสัมพันธ์ส่วนตัว สังคมและหน้าที่การงาน บุคคลที่มีความฉลาดทางสังคมจะสามารถอยู่ร่วมกับผู้อื่นได้อย่างกลมกลืนและมีความสุข ทำงานร่วมกับผู้อื่นเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ต้องการ ยิ่งในสถานการณ์ทางสังคมปัจจุบันที่ต้องการความร่วมมือ ความสมานฉันท์ ความสามัคคี และความเห็นร่วมกันในทุกระดับ ความฉลาดทางสังคมจึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง และถ้าบุคคลมีความฉลาดทางสังคมสูง ย่อมจะส่งผลให้สังคมเกิดความสันติสุข สอดคล้องกับบาบุ

(Babu. 2007: online) ที่ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความฉลาดทางสังคมกับพฤติกรรมก้าวร้าวของนักเรียนในประเทศอินเดีย ผลการศึกษาพบว่า นักเรียนที่มีความฉลาดทางสังคมสูงจะมีพฤติกรรมก้าวร้าวต่ำ ส่วนนักเรียนที่มีความฉลาดทางสังคมต่ำจะมีพฤติกรรมก้าวร้าวสูง

ในการศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม โกลแมน (Goleman. 2006) มีแนวคิดว่าความฉลาดทางสังคม มีองค์ประกอบที่สำคัญ 2 ด้าน คือ ด้านที่ 1 องค์ประกอบในการรับรู้ผู้อื่น (what we sense about others) หรือการตระหนักรู้ทางสังคม (Social Awareness) ประกอบด้วย การรับรู้อารมณ์ความรู้สึกของผู้อื่น (Primal Empathy) การเชื่อมต่ออารมณ์ความรู้สึกกับผู้อื่น (Attunement) การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Empathic Accuracy) และการรู้คิดทางสังคม (Social Cognition) ด้านที่ 2 องค์ประกอบในการปฏิบัติต่อผู้อื่น (what we do with that awareness) หรือการใช้อำนาจทางสังคม (Social Facility) ประกอบด้วย การติดต่อสื่อสารที่สอดคล้อง (Synchrony) การแสดงออกของตัวตน (Self-Presentation) การโน้มน้าว (Influence) และการห่วงใยใส่ใจผู้อื่น (Concern) (Goleman. 2006: 4-12) ในขณะที่อัลเบรชท์ (Albrecht. 2006: 29-30) กำหนดองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมไว้ 5 องค์ประกอบ ได้แก่ การตระหนักรู้สภาพการณ์ทางสังคม (Situation Awareness) การแสดงออก (Presence) การแสดงความจริงแท้ในการแสดงออก (Authenticity) ความชัดเจนในการแสดงออก (Clarity) และการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Empathy) และบุซัน (Buzan. 2002: 4-12) ได้กล่าวว่า ในการสร้างความฉลาดทางสังคมนั้น บุคคลต้องมีความสามารถในการอ่านผู้อื่น (Reading People) การตั้งใจและสนใจฟัง (Active Listening) การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม (Social Making Connections) การแสดงตนเองให้โดดเด่น (Shine in Groups) การมีทัศนคติทางบวก (Attitude) การเจรจาต่อรอง (Negotiations) และการแสดงออกที่สง่างามในสังคม (Social Grace) โคสมิทซกีและคนอื่นๆ (Kosmitzki; et.al. 1993: 12) ศึกษาพบว่า องค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมประกอบด้วย การรับรู้อารมณ์ความรู้สึกของผู้อื่น (Perceptiveness of others' Internal States and Moods) ความสามารถทั่วไปในการปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น (General Ability to Deal with other People) ความรู้ในกฎเกณฑ์ทางสังคมและชีวิตทางสังคม (Knowledge about Social Rules and Social Life) การหยั่งรู้และรู้สึกไวต่อสภาพการณ์ทางสังคมที่ซับซ้อน (Insight and Sensitivity Complex Social Situations) การใช้เทคนิคทางสังคมเพื่อการปรับตัวให้เข้ากับผู้อื่น (Use of Social Techniques to Manipulate others) มิตินในการรับรู้ผู้อื่น (Perspective Taking) และการปรับตัวทางสังคม (Social Adaptation)

จากการศึกษาของวาซิลโอว่า (Vasilova. 2005: online) เกี่ยวกับการวัดความฉลาดทางสังคม พบว่า นักจิตวิทยาวัดความฉลาดทางสังคมไว้หลากหลายมิติ กลุ่มที่ 1 วัดความฉลาดทางสังคมโดยใช้พื้นฐานของผลสัมฤทธิ์ทางคุณลักษณะ ได้แก่ แบบวัดความฉลาดทางสังคมของจอร์จ วอชิงตัน

(George Washington Social Intelligence Test) (GWIST) ของฮัน มอสส์ ออมเวคและวูดวาร์ด (Hunt. 1928, Moss. 1931, Omwake. 1949 and Woodward. 1955) แบบวัดความฉลาดทางสังคม 6 องค์ประกอบ (Six factors test of Social Intelligence) ของโอ ซัลลิแวน (O'Sullivan. 1966) และแบบวัดความสามารถสามด้านของสเตนเบิร์ก และคนอื่นๆ (Sternberg Triarchic Abilities Test) (STAT) (Sternberg et. al. 1993) กลุ่มที่ 2 วัดความฉลาดทางสังคมโดยใช้พื้นฐานการประเมินตนเอง ได้แก่ การประเมินทักษะทางสังคมในกลุ่มเด็กของแมทสัน (Matson Evaluation of Social Skills with Youngsters) (MESSY) ของแมทสัน โรตาทอริและเฮเซล (Matson, Rotatori; & Helsel. 1983) แบบประมาณค่าในการมีทักษะทางสังคม (Social Skills Rating System) (SSRS) ของเกรชแฮมและอิลเลียต (Gresham; & Elliott. 1990) และแบบวัดรายการทักษะทางสังคม (Inventory of Social Skills) ของลอร์ ยูนิสและสเตฟีก (Lorr, Youniss; & Stefic. 1991) กลุ่มที่ 3 วัดความฉลาดทางสังคมจากพื้นฐานการประเมินโดยบุคคลอื่น ได้แก่ แบบประมาณค่าสมรรถนะทางสังคมฉบับผู้ปกครอง (Social Competence Scale-Parent Version) ของคอริกแกน (Corrigan. 2003) แบบประมาณค่าความฉลาดทางสังคม (Peer-Estimated-Social-Intelligence) (PESI) ของบอร์กควิสต์ ออสเตอร์แมนและคัวไคเนน (Bjorkqvist, Osterman; & Kaukiainen. 1995) และแบบวัดความฉลาดทางสังคมของหว่อง เดย์ แมกเวลล์และมีรา (Wong, Day, Maxwell; & Meara. 1995) และกลุ่มที่ 4 วัดความฉลาดทางสังคมจากพื้นฐานการประเมินพฤติกรรม ได้แก่ วิธีการประเมินความถี่ในการปฏิบัติ (Act Frequency Approach) (AFA) ของบัสส์ และแคริก (Buss and Craik. 1983) และแบบวัดสมรรถนะทางสังคมด้วยวีดิทัศน์ (Video Test of Social Competence) ของฟังก์, ชูลเลอร์ และเฮนดริค (Funke; & Schuler. 1998, Hendrick. 1969)

เมื่อพิจารณาสาระสำคัญจากความหมายของความฉลาดทางสังคม องค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมและมิติในการวัดความฉลาดทางสังคม จากแนวคิดของนักจิตวิทยาและผู้ศึกษาหลายท่าน ชี้ให้เห็นว่า ความฉลาดทางสังคม เป็นความสามารถของบุคคลในการรับรู้ เข้าใจอารมณ์ ความรู้สึก ความคิดและพฤติกรรมของผู้อื่น เห็นอกเห็นใจผู้อื่น มีความรู้เรื่องราวของสังคม มีทักษะในการแสดงออกตามสภาพการณ์ทางสังคมได้อย่างถูกต้อง สร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถอยู่ร่วมกับผู้อื่นอย่างมีความสุข และองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมควรจะประกอบด้วย องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม (Social Awareness) อธิบายความฉลาดทางสังคมในลักษณะที่เป็นความสามารถในการรู้สึกไวต่อผู้อื่น ได้แก่ การรับรู้ผู้อื่น การเข้าใจผู้อื่น และการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น องค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม (Social Cognition) อธิบายความฉลาดทางสังคมในลักษณะที่เป็นความสามารถระบวนการรู้คิดทางพฤติกรรมและผลของความรู้ทางสังคม ได้แก่ การรู้คิดในพฤติกรรม การมีข้อสนเทศทางสังคม และการตัดสินใจสภาพการณ์ทางสังคม และ

องค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม (Social Skills) อธิบายความฉลาดทางสังคมในลักษณะที่เป็นความสามารถในการมีทักษะการปฏิบัติต่อผู้อื่น ได้แก่ การแสดงออกทางอารมณ์ การแสดงออกทางสังคม และการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม สำหรับในประเทศไทยยังไม่มีการศึกษาเชิงประจักษ์เกี่ยวกับความฉลาดทางสังคม และไม่ปรากฏพบการกำหนดองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมที่ชัดเจน อย่างไรก็ตามจากการศึกษาพบว่า กรมสุขภาพจิต ได้นิยาม ความฉลาดทางสังคมว่า ความฉลาดทางสังคม เป็นความสามารถของบุคคลในการวางตัว การแสดงท่าที การสร้างสัมพันธภาพ หรือมนุษยสัมพันธ์ การรับทราบหน้าที่ การเข้าสังคม การใช้ภาษาขณะพูดคุยกับผู้อื่น รวมถึงทักษะด้านอื่นๆ อันเกี่ยวกับระเบียบวินัย เช่น ความตรงต่อเวลา ความซื่อสัตย์ ความจงรักภักดีต่อองค์กร เป็นต้น (กรมสุขภาพจิต. 2554: ออนไลน์)

ในการพัฒนาความฉลาดทางสังคม อัลเบเรชท์ (Albrecht. 2006) ให้แนวคิดว่าคุณคนทุกวัยควรได้รับการพัฒนาความฉลาดทางสังคม เริ่มตั้งแต่วัยเด็กตอนต้น (Early Childhood) และวัยรุ่นในโรงเรียน (Public Schooling) เพราะวัยเด็กและวัยรุ่นต้องเรียนรู้มีตรรกภาพในการร่วมมือและการเคารพซึ่งกันและกัน โดยเฉพาะวัยรุ่นจำเป็นต้องเรียนรู้พฤติกรรมกลุ่มและการทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ วัยผู้ใหญ่ซึ่งเป็นวัยทำงานมีความจำเป็นที่จะต้องพัฒนาความฉลาดทางสังคมเช่นเดียวกัน บุคคลในทุกสาขาอาชีพก็มีความจำเป็นที่จะต้องพัฒนาความฉลาดทางสังคมด้วย เป็นต้นว่า ผู้จัดการ จำเป็นต้องเข้าใจผู้อื่นและติดต่อประสานงานกับผู้อื่น ผู้บริหารระดับสูงถ้าขาดซึ่งความเข้าใจผู้อื่น และบริบททางสังคมก็จะไม่สามารถบรรลุผลงานที่มีประสิทธิภาพได้ การพัฒนาความฉลาดทางสังคมยังจะสามารถลดความขัดแย้ง และเพิ่มความร่วมมือ สร้างความเข้าใจร่วมกันได้อย่างสร้างสรรค์ (Albrecht. 2006: 15)

ในฐานะที่ผู้วิจัยเป็นอาจารย์ผู้สอนในระดับอุดมศึกษา มีหน้าที่ในการจัดการเรียนการสอนและพัฒนานักศึกษาให้มีคุณลักษณะเป็นไปตามความมุ่งหมายและหลักการจัดการศึกษาตามพระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ.2542 แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) และ (ฉบับที่ 3) พ.ศ.2553 ที่กำหนดความมุ่งหมายและการจัดการศึกษาไว้ว่า การจัดการศึกษาต้องเป็นไปเพื่อพัฒนาคนไทยให้เป็นมนุษย์ที่สมบูรณ์ทั้งร่างกาย จิตใจ สติปัญญา ความรู้และคุณธรรมสามารถอยู่ร่วมกับผู้อื่นได้อย่างมีความสุข (สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ. 2553. 3) และเป็นไปตามกรอบมาตรฐานคุณวุฒิระดับอุดมศึกษาแห่งชาติ พ.ศ.2552 (Thai Qualification Framework for Higher Education; TQF: H.Ed.) ของสำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษาที่กำหนดคุณลักษณะบัณฑิตในด้านการเรียนรู้และมาตรฐานผลการเรียนรู้ของผู้เรียนเอาไว้ว่า ให้ผู้เรียนมีทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ (Interpersonal Skills and Responsibility) มีความสามารถในการไวต่อความรู้สึกของผู้อื่น มีความสามารถในการทำงานเป็นกลุ่ม แสดงถึงภาวะผู้นำ มีความรับผิดชอบต่อ

ตนเองและสังคม (สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา. 2552: 7-8) มาตรฐานดังกล่าว เมื่อพิจารณาแล้วก็หมายถึง ต้องการให้ผู้เรียนมีความฉลาดทางสังคมนั่นเอง ประกอบกับผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์อาจารย์ผู้สอนในมหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา จำนวน 5 ท่าน เจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้องกับนักศึกษาจำนวน 2 ท่าน ด้วยประเด็นคำถามที่ว่า “เมื่อนักศึกษาเข้าพบท่าน นักศึกษาแสดงความต้องการและกล่าวทักทายอย่างไร” “นักศึกษาแสดงความต้องการอาหารในการช่วยเหลือท่านทั้งในชั้นเรียนและนอกชั้นเรียนบ้างหรือไม่” “มารยาทโดยทั่วไปของนักศึกษาเป็นอย่างไรบ้าง” “การแสดงออกเมื่อมีการรายงานหน้าชั้นเรียนเป็นไปด้วยดีหรือไม่” “นักศึกษาแสดงความสามารถในการสื่อสารเป็นอย่างไร” และ “นักศึกษาเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่นมากน้อยเพียงใด” พร้อมทั้งเปิดโอกาสให้อาจารย์ผู้สอนและเจ้าหน้าที่แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมในการแสดงออกโดยทั่วไปของนักศึกษา ทั้งอาจารย์ผู้สอนและเจ้าหน้าที่ที่มีความเห็นว่า การแสดงออกทางอารมณ์ ความคิด และพฤติกรรม การแสดงออกของนักศึกษาบางคนยังขาดความเหมาะสมในสถานการณ์ต่างๆ ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาและพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาซึ่งกำลังอยู่ในช่วงวัยรุ่นย่างเข้าสู่วัยผู้ใหญ่ เพื่อให้ นักศึกษามีปฏิสัมพันธ์ที่ดีและสร้างความเข้าใจกับบุคคลอื่น สามารถทำงานกลุ่ม สร้างร่วมมือ ลดความขัดแย้ง ประสบความสำเร็จในด้านการเรียน ดำรงชีวิตในสังคมอย่างมีความสุข โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อนักศึกษาสำเร็จการศึกษา ต้องก้าวสู่โลกของอาชีพ เข้าสู่การทำงานซึ่งต้องมีการสร้างสัมพันธภาพ การสร้างความร่วมมือ รวมทั้งจะต้องมีการปฏิสัมพันธ์กับบุคคลที่หลากหลาย ความฉลาดทางสังคมจึงเป็นสิ่งที่สำคัญและจำเป็นอย่างยิ่ง

จากการศึกษาเอกสารและงานวิจัย ไม่ปรากฏรูปแบบการพัฒนาความฉลาดทางสังคมที่ชัดเจน ผู้วิจัยจึงทำการศึกษาแนวคิดของเนลสัน โจนส์ (Nelson-Jones. 1992: 6-13) ที่กล่าวถึงการใช้กลุ่มฝึกอบรม (Training Groups) ในการทดลองมนุษย์สัมพันธ์ (Human Relation Laboratory) โดยเน้นการได้รับประสบการณ์และความรู้อย่างเข้มข้นในเรื่องสัมพันธภาพระหว่างบุคคล และวิธีการของการเรียนรู้ การปรับปรุงทักษะระหว่างบุคคล รวมทั้งการใช้ทักษะทางสังคมมาเป็นแนวคิดพื้นฐานในการพัฒนา นอกจากนี้กลุ่มฝึกอบรม มีเป้าหมายในการป้องกัน และพัฒนา อีกทั้งกลุ่มฝึกอบรมจะทำให้ผู้เข้ารับการอบรมมีทักษะในการดำเนินชีวิต หลักในการฝึกอบรมกลุ่มจะใช้ทักษะทั้งด้านความคิด ด้านอารมณ์และด้านพฤติกรรม โครงสร้างของกลุ่มมีลักษณะเฉพาะเจาะจง มีการกำหนดเป้าหมายและโปรแกรมการเรียนรู้ไว้ล่วงหน้า และผู้นำกลุ่มจะใช้ทั้งทักษะการสอนและทักษะการเอื้ออำนวย (Didactic and Facilitative Skills) ในการช่วยเหลือสมาชิกกลุ่มเพื่อการพัฒนาทักษะและเชื่อมโยงเปลี่ยนไปสู่การนำไปใช้ในชีวิตจริง และสำหรับนักศึกษาในมหาวิทยาลัยนั้นสามารถออกแบบกลุ่มฝึกอบรม เพื่อการฝึกทักษะต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ คมเพชร ฉัตรศุภกุล (2546: 6-7) ได้ให้แนวคิดไว้ว่า กลุ่มจะสร้างความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน สร้างบุคลิกลักษณะ

สร้างพลังของความสำเร็จในการเป็นสมาชิกที่จะต้องปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่น สมาชิกจะกระตุ้นให้แต่ละคนใช้ความสามารถพิเศษสู่จุดมุ่งหมายที่วางไว้ และในฐานะที่ผู้วิจัยศึกษาทางด้านจิตวิทยาการให้คำปรึกษา (Counseling Psychology) จึงได้นำแนวคิด ทฤษฎี และเทคนิคในการให้คำปรึกษามาประยุกต์ใช้ในการสร้างโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรบด้วย เนื่องจากการให้คำปรึกษาเป็นวิธีการช่วยเหลือบุคคลในการสร้างความชัดเจนในชีวิต ค้นหาศักยภาพ สำรวจความคิด ความรู้สึก และความหมายในชีวิตของตนเองด้วยการส่งเสริมการพัฒนา เอาชนะอุปสรรคและแก้ปัญหาของตนเองได้ (Milne. 2003: 3)

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยจึงดำเนินการศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม และพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ โดยการใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรบ ซึ่งอาจจะเป็นวิธีการหนึ่งในการเสริมสร้างความฉลาดทางสังคม เพื่อทำให้นักศึกษาเป็นบุคคลที่สามารถดำเนินชีวิตด้วยความสุขมากยิ่งขึ้นต่อไป

คำถามการวิจัย

การศึกษาและพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ผู้วิจัยได้ตั้งคำถามการวิจัยดังนี้

1. ความฉลาดทางสังคมมีองค์ประกอบอะไรบ้าง
2. นักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ มีความฉลาดทางสังคมโดยภาพรวมอยู่ในระดับใด
3. โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรบสามารถพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาได้หรือไม่

ความมุ่งหมายของการวิจัย

การศึกษาและพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ผู้วิจัยได้กำหนดความมุ่งหมายของการวิจัย ดังนี้

1. เพื่อศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้
2. เพื่อศึกษาระดับความฉลาดทางสังคมโดยภาพรวมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้
3. เพื่อเปรียบเทียบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ก่อนเข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรบ หลังเข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรบ และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

ความสำคัญของการวิจัย

การศึกษาและพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ในครั้งนี้จะก่อให้เกิดประโยชน์ ดังนี้

1. ประโยชน์ในเชิงวิชาการ

ในการศึกษาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ทำให้ได้องค์ความรู้เกี่ยวกับองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา และได้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรบเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ โดยโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมมีการประยุกต์ทฤษฎีและเทคนิคในการให้คำปรึกษาที่นำมาพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในแต่ละองค์ประกอบ

2. ประโยชน์ในเชิงปฏิบัติ

บุคลากรในหน่วยงาน หรือองค์กรที่มีความรู้และทักษะทางจิตวิทยา สามารถนำโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาไปประยุกต์ใช้กับบุคคลกลุ่มอื่นๆ ในความรับผิดชอบหรือกลุ่มตัวอย่างอื่นๆ ที่สนใจได้ โดยปรับให้สอดคล้องกับบริบทของกลุ่มตัวอย่างนั้นๆ

ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยและพัฒนา (Research and Development) มีขอบเขตของการวิจัยแบ่งเป็น 2 ระยะ ดังนี้

ระยะที่ 1 การวิจัยเพื่อยืนยันองค์ประกอบมีความมุ่งหมายเพื่อศึกษาองค์ประกอบและระดับความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

ระยะที่ 2 การวิจัยเชิงทดลอง มีความมุ่งหมายเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ โดยการใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1-4 ปีการศึกษา 2554 ในสถาบันอุดมศึกษาของรัฐ สังกัดคณะกรรมการการอุดมศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ ในภาคใต้ จำนวน 148,458 คน (สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา. 2554: ออนไลน์)

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ผู้วิจัยกำหนดกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ดังนี้

1. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาองค์ประกอบความฉลาดทางสังคม เป็นนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 1-4 ปีการศึกษา 2554 ในสถาบันอุดมศึกษาของรัฐ สังกัด

คณะกรรมการการอุดมศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ ในภาคใต้ จำนวน 900 คน ที่ได้มาโดยการสุ่มกลุ่มตัวอย่างหลายขั้นตอน (Multi-stage cluster random sampling) โดยกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างจากตารางค่าเฉลี่ยของประชากรที่มากกว่า 100,000 คน ของยามาเน่ (Yamane) ระดับความมีนัยสำคัญ .01 คิขนาดของความคลาดเคลื่อน (e) ที่ร้อยละ 5 (ยุทธ ไทยวรรณ. 2545: 109-110; อ้างอิงจาก Yamane. 1990)

2. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการพัฒนาความฉลาดทางสังคมโดยใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเป็นนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1-4 ปีการศึกษา 2554 จากกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาระยะที่ 1 ในมหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา ซึ่งได้มาจากการเลือกแบบเจาะจง (Purposive Selective) โดยพิจารณากลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมโดยรวมตั้งแต่เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 25 ลงมาและมีความสมัครใจเข้าร่วมการวิจัย จำนวน 20 คน แล้วสุ่มอย่างง่ายเป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมกลุ่มละ 10 คน กลุ่มทดลองเข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม ส่วนกลุ่มควบคุมไม่ได้ร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมใดๆ

ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

ในการศึกษาและพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ผู้วิจัยได้กำหนดตัวแปร ดังนี้

1. ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาองค์ประกอบความฉลาดทางสังคม เป็นตัวแปรที่ผู้วิจัยสรุปสาระสำคัญจากการศึกษาเอกสาร แนวคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ประกอบด้วย

1.1 ตัวแปรโครงสร้าง ได้แก่

1.1.1 การตระหนักรู้ทางสังคม (Social Awareness)

1.1.2 การรู้คิดทางสังคม (Social Cognition)

1.1.3 การมีทักษะทางสังคม (Social Skills)

1.2 ตัวแปรชี้วัด ประกอบด้วย

1.2.1 การตระหนักรู้ทางสังคม (Social Awareness) มีตัวชี้วัด คือ

1.2.1.1 การรับรู้ผู้อื่น (Perception of others)

1.2.1.2 การเข้าใจผู้อื่น (Understanding of others)

1.2.1.3 การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Empathy)

1.2.2 การรู้คิดทางสังคม (Social Cognition) มีตัวชี้วัด คือ

1.2.2.1 การรู้คิดในพฤติกรรม (Cognition of Behavioral)

1.2.2.2 การมีข้อมูลสนเทศทางสังคม (Social Information)

- 1.2.2.3 การตัดสินใจทางสังคม (Judgment in Social Situations)
- 1.2.3 การมีทักษะทางสังคม (Social Skills) มีตัวชี้วัด คือ
 - 1.2.3.1 การแสดงออกทางอารมณ์ (Emotional Expressivity)
 - 1.2.3.2 การแสดงออกทางสังคม (Social Expressivity)
 - 1.2.3.3 การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม (Social Making Connection)
- 2. ตัวแปรที่ใช้ในการพัฒนาความฉลาดทางสังคม ประกอบด้วย
 - 2.1 ตัวแปรจัดกระทำ (Treatment variable) ได้แก่ โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม
 - 2.2 ตัวแปรตาม (Dependent variable) ได้แก่ ความฉลาดทางสังคม

นิยามศัพท์เฉพาะ

การศึกษาและพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ผู้วิจัยได้กำหนดนิยามศัพท์เฉพาะ ดังนี้

1. ความฉลาดทางสังคม หมายถึง พฤติกรรมที่แสดงถึงความสามารถของบุคคลในการรับรู้ เข้าใจอารมณ์ ความรู้สึก ความคิดและพฤติกรรมของผู้อื่น เห็นอกเห็นใจผู้อื่น มีความรู้เรื่องราวของสังคม มีทักษะในการแสดงออกตามสภาพการณ์ได้อย่างถูกต้อง สร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ อยู่ร่วมกับผู้อื่นอย่างมีความสุข มีองค์ประกอบ ดังนี้

1.1 การตระหนักรู้ทางสังคม หมายถึง ความสามารถของบุคคลในการรับรู้ผู้อื่น สามารถทำความเข้าใจกับผู้อื่น และสามารถมีส่วนร่วมในความรู้สึกของผู้อื่นในสังคมได้ตามความเป็นจริง ประกอบด้วย

1.1.1 การรับรู้ผู้อื่น หมายถึง ความสามารถของบุคคลในการรับรู้อารมณ์ความรู้สึกของผู้อื่น ในสถานการณ์ต่างๆ

1.1.2 การเข้าใจผู้อื่น หมายถึง ความสามารถของบุคคลในการเข้าใจอารมณ์ ความรู้สึกของผู้อื่น ในสถานการณ์ต่างๆ

1.1.3 การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น หมายถึง ความสามารถในการเข้าถึง เข้าไปมีส่วนร่วมในความรู้สึกนึกคิด และความต้องการของผู้อื่นด้วยมุมมองของบุคคลนั้น ในสถานการณ์ต่างๆ

1.2 การรู้คิดทางสังคม หมายถึง ความสามารถของบุคคลในการทำความเข้าใจถึงกระบวนการที่อยู่ภายใต้เหตุการณ์ของสังคมแล้วใช้ข้อมูลทางสังคมเพื่อการตัดสินใจแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมต่อเหตุการณ์นั้น ประกอบด้วย

1.2.1 การรู้คิดในพฤติกรรม หมายถึง ความสามารถของบุคคลในการให้ความสนใจ สังเกต และทำความเข้าใจ ในพฤติกรรมของผู้อื่น

1.2.2 การมีข้อสนเทศทางสังคม หมายถึง ความสามารถของบุคคลในการใช้ข้อมูลเกี่ยวกับสังคม วัฒนธรรมและธรรมเนียมปฏิบัติ เพื่อการแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมในสถานการณ์ต่างๆ

1.2.3 การตัดสินใจทางสังคม หมายถึง ความสามารถของบุคคลในการใช้ข้อมูลเพื่อการตัดสินใจ คาดคะเนการแสดงพฤติกรรมของตนเองและผู้อื่นในสถานการณ์ต่างๆ

1.3 การมีทักษะทางสังคม หมายถึง ความสามารถในการแสดงออกถึงความชำนาญของบุคคลในการเรียนรู้ที่จะอยู่ร่วมกับผู้อื่นด้วยการแสดงออกและการสร้างความสัมพันธ์กับบุคคลอื่น ประกอบด้วย

1.3.1 การแสดงออกทางอารมณ์ หมายถึง ความสามารถของบุคคลในการแสดงอารมณ์ที่เหมาะสมกับผู้อื่น การควบคุมอารมณ์ การแสดงอารมณ์เพื่อการกระตุ้นเพื่อให้ผู้อื่นคล้อยตาม โดยไม่ใช้ภาษาถ้อยคำ

1.3.2 การแสดงออกทางสังคม หมายถึง ความสามารถของบุคคลในการสื่อสารกับผู้อื่น โดยการใช้ภาษาถ้อยคำ น้ำเสียง และภาษาท่าทางที่เหมาะสม แสดงถึงความมั่นใจ ชัดเจน และการรู้จักรับฟังผู้อื่น

1.3.3 การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม หมายถึง ความสามารถของบุคคลในการสร้างและดำรงอยู่ของสัมพันธภาพกับผู้อื่น รู้จักช่วยเหลือผู้อื่น

2. การพัฒนาความฉลาดทางสังคม หมายถึง วิธีการพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ โดยการใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม (Training Group Program) เพื่อมุ่งพัฒนาความสามารถของบุคคลในการแสดงออกหรือทักษะการปฏิบัติในการรับรู้ เข้าใจอารมณ์ ความรู้สึก ความคิดและพฤติกรรมของผู้อื่น เห็นอกเห็นใจผู้อื่น มีความรู้เรื่องราวของสังคม มีทักษะในการแสดงออกตามสภาพการณ์ได้อย่างถูกต้อง สร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ อยู่ร่วมกับผู้อื่นอย่างมีความสุข โดยการประยุกต์ทฤษฎีและเทคนิคการให้คำปรึกษาเป็นพื้นฐาน และใช้เทคนิคในการฝึกอบรม มาใช้ในโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม

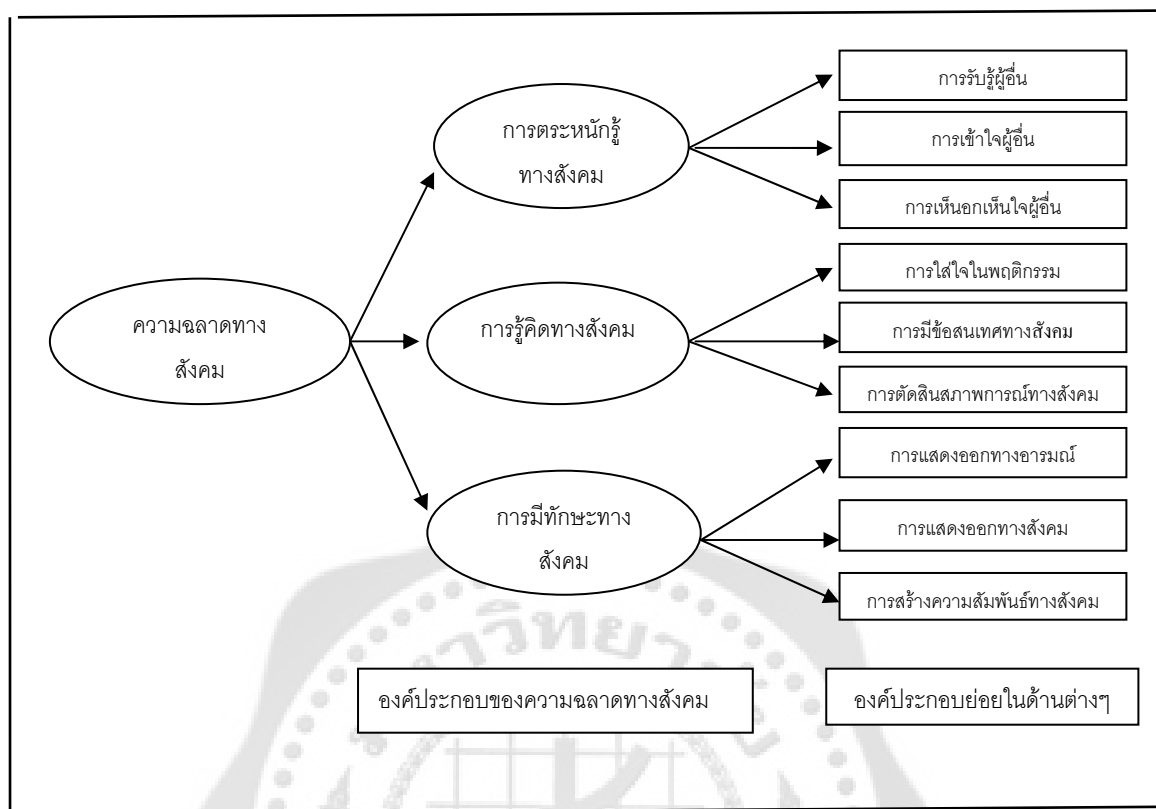
3. นักศึกษา หมายถึง นักศึกษาที่กำลังศึกษาในระดับชั้นปีที่ 1-4 ปีการศึกษา 2554 ในสถาบันอุดมศึกษาของรัฐ ในภาคใต้ สังกัดคณะกรรมการการอุดมศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ

กรอบแนวคิดในการวิจัย

การศึกษาและพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ผู้วิจัยได้กำหนดกรอบแนวคิดออกเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 กรอบแนวคิดในการศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

ผู้วิจัยศึกษาเอกสาร งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เรื่อง ความหมายของความฉลาดทางสังคม และองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมจากแนวคิดของโกลแมน (Goleman. 2006) อัลเบรชท์ (Albrecht. 2006) บูซาน (Buzan. 2002) โคสมิทซกีและคณะ (Kosmitzki; et.al. 1993) รวมทั้งพิจารณาองค์ประกอบในการวัดความฉลาดทางสังคมจากแบบวัดต่างๆ นำมาสรุปเป็นองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมได้ 3 องค์ประกอบ คือ องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม ประกอบด้วยตัวชี้วัด การรับรู้ผู้อื่น การเข้าใจผู้อื่น และการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น องค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคมประกอบด้วยตัวชี้วัด การรู้คิดในพฤติกรรม การมีข้อสนเทศทางสังคม การตัดสินใจสภาพการณ์ทางสังคม องค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม ประกอบด้วยตัวชี้วัด การแสดงออกทางอารมณ์ การแสดงออกทางสังคม และการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม จากกรอบแนวคิดดังกล่าวนำไปสู่การนิยามศัพท์เฉพาะและการสร้างแบบวัดความฉลาดทางสังคม ต่อจากนั้นผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis) ดังแสดงในภาพประกอบ 1



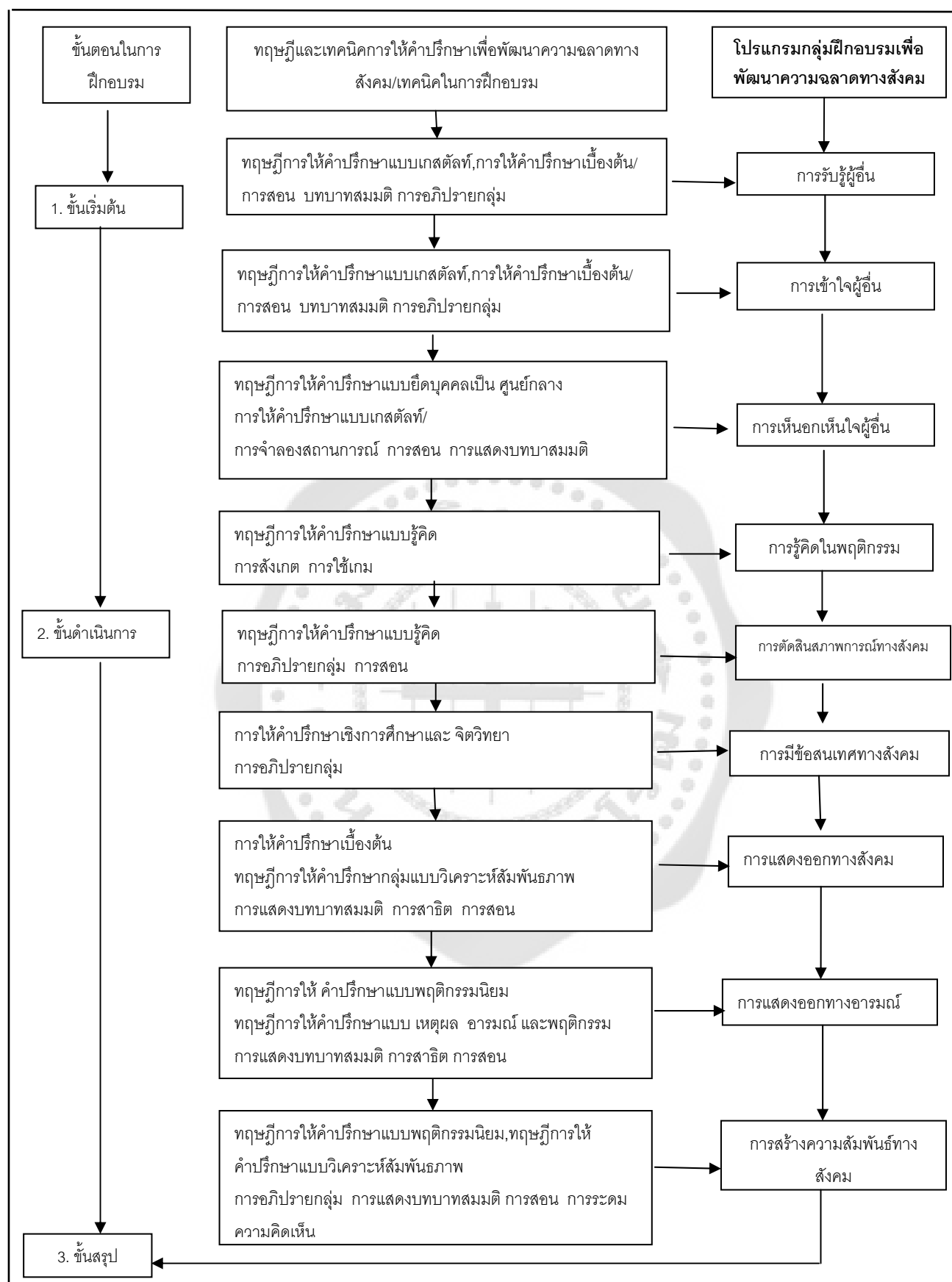
ภาพประกอบ 1 กรอบแนวคิดในการศึกษาองค์ประกอบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

ตอนที่ 2 ขั้นตอนการสร้างโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

ผู้วิจัยใช้องค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ทั้ง 3 องค์ประกอบ ได้แก่ การตระหนักรู้ทางสังคม มีตัวชี้วัด คือ การรับรู้ผู้อื่น การเข้าใจผู้อื่น และการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น การรู้คิดทางสังคม มีตัวชี้วัด คือ การรู้คิดในพฤติกรรม การมีข้อสนเทศทางสังคม การตัดสินใจสภาพการณ์ทางสังคม การมีทักษะทางสังคม มีตัวชี้วัด คือ การแสดงออกทางอารมณ์ การแสดงออกทางสังคม และการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม มาสร้างเป็นโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมโดยยึดตามแนวคิดของเนลสัน ไจนส์ (Nelson-Jones. 1992: 6-13) แบ่งการฝึกอบรมออกเป็น 3 ขั้นตอน ได้แก่ ขั้นที่ 1 คือ ขั้นเริ่มต้น ขั้นที่ 2 คือ ขั้นดำเนินการ และขั้นที่ 3 คือ ขั้นสรุป ประยุกต์แนวคิดและเทคนิคเฉพาะของทฤษฎีการให้คำปรึกษา และเทคนิคในการฝึกอบรม ที่มีความสอดคล้องกับองค์ประกอบและตัวชี้วัดของความฉลาดทางสังคมรวมทั้ง 9 ทฤษฎี คือ เทคนิคการให้คำปรึกษาเบื้องต้น ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง ทฤษฎีการให้คำปรึกษากลุ่มแบบ

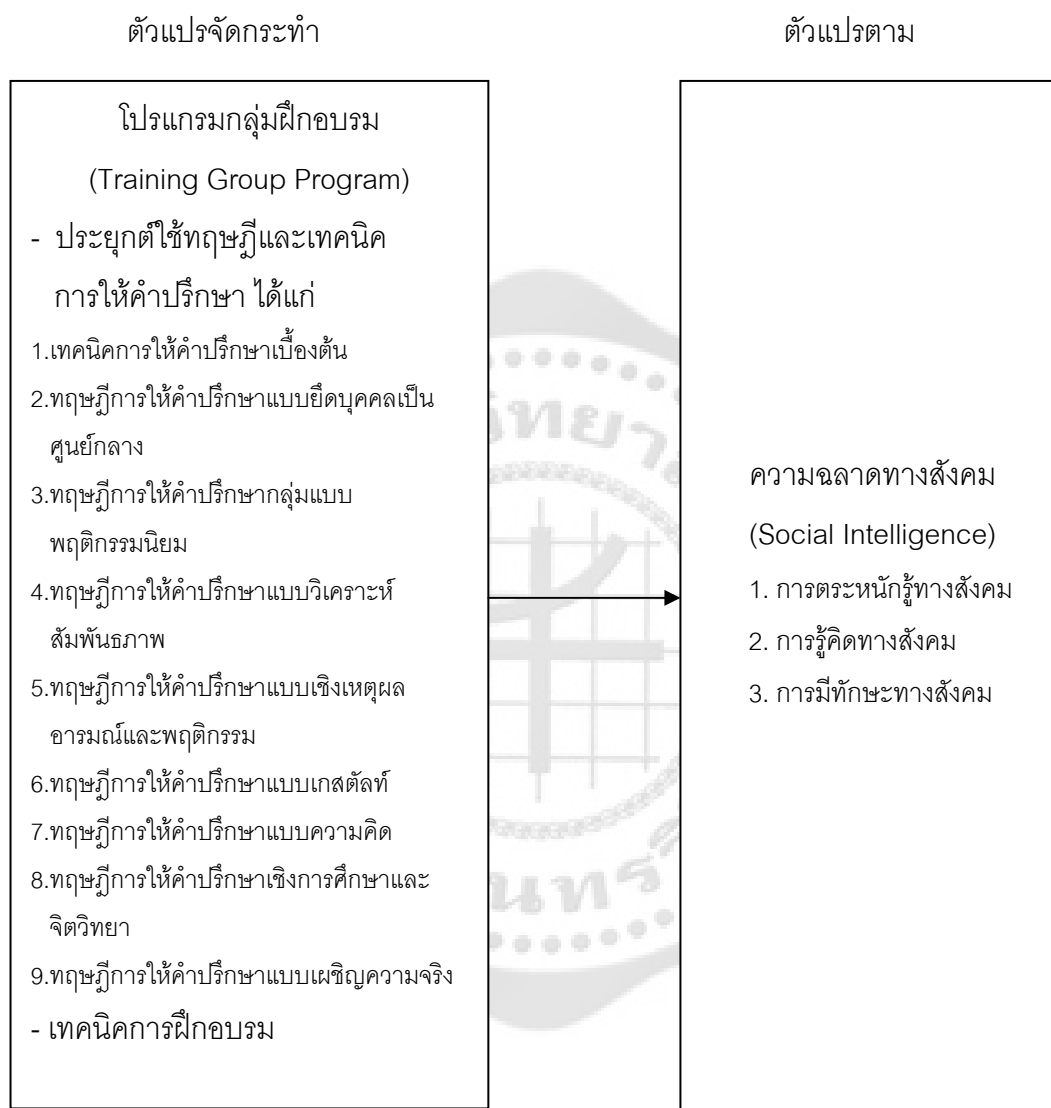
พฤติกรรมนิยม ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบวิเคราะห์สัมพันธ์ภาพ ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเชิงเหตุผล อารมณ์และพฤติกรรม ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเกสตัลท์ ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบความคิด และการให้คำปรึกษาเชิงการศึกษาและจิตวิทยา ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง เทคนิคกลุ่มฝึกอบรม คือ การใช้เกม การสอน การอภิปรายกลุ่ม การแสดงบทบาทสมมติ การระดมความคิดเห็น การสาธิต การจำลองสถานการณ์ การสังเกต เทคนิคการวางแผน และการทำสัญญาผูกมัด มาใช้เพื่อเชื่อมโยงองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมกับโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม ดังแสดงในภาพประกอบ 2





ภาพประกอบ 2 ขั้นตอนในการสร้างโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

สถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ในการพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ผู้วิจัยได้นำโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมมาเป็นตัวแปรต้น และความฉลาดทางสังคม เป็นตัวแปรตาม โดยผู้วิจัยได้วางแผนการทดลองแบบ Randomized Pretest- Posttest Control Group Design



ภาพประกอบ 3 กรอบแนวคิดในการพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

สมมุติฐานในการวิจัย

การศึกษาและพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ผู้วิจัยกำหนดสมมุติฐานในการวิจัย ดังนี้

1. นักศึกษากลุ่มทดลองที่เข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมมีความฉลาดทางสังคมหลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล สูงกว่านักศึกษากลุ่มควบคุมที่ไม่ได้เข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม
2. นักศึกษากลุ่มทดลองที่เข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม มีความฉลาดทางสังคมหลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลสูงกว่าก่อนการทดลอง



บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาและพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิด งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความฉลาดทางสังคม เพื่อนำมาใช้ในการศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม และศึกษาแนวคิดทฤษฎี งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาความฉลาดทางสังคม เพื่อสร้างโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม โดยการประยุกต์ทฤษฎีและเทคนิคในการให้คำปรึกษา รวมทั้งแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มฝึกอบรม เป็นแนวทางในการพัฒนาความฉลาดทางสังคม ผู้วิจัยขอเสนอตามหัวข้อต่อไปนี้

1. แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความฉลาดทางสังคม

1.1 แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับความฉลาดทางสังคม

1.1.1 ความหมายของความฉลาดทางสังคม

1.1.2 ความเป็นมาของการศึกษาความฉลาดทางสังคม

1.1.3 การวัดความฉลาดทางสังคม

1.1.4 องค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม

1.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม

1.2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความฉลาดทางสังคมในประเทศ

1.2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความฉลาดทางสังคมในต่างประเทศ

2. แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาความฉลาดทางสังคมและการใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม

2.1 แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาความฉลาดทางสังคม

2.1.1 คุณลักษณะของบุคคลที่มีความฉลาดทางสังคม

2.1.2 คุณค่าและความสำคัญของความฉลาดทางสังคม

2.1.3 แนวทางในการพัฒนาตนเองเพื่อความฉลาดทางสังคม

2.1.4 ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับความฉลาดทางสังคม

2.1.4.1 การตระหนักรู้ทางสังคม

2.1.4.2 การรู้คิดทางสังคม

2.1.4.3 การมีทักษะทางสังคม

- 2.2 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความฉลาดทางสังคมของบุคคล
- 2.2.1 ทฤษฎีปัญญาทางสังคมของอัลเบิร์ต แบนดูรากับความฉลาดทางสังคม
- 2.2.2 ทฤษฎีจิตสังคมของอีริกสันกับความฉลาดทางสังคม
- 2.2.3 ทฤษฎีพัฒนาการบุคลิกภาพของซัลลิแวนกับความฉลาดทางสังคม
- 2.2.4 ทฤษฎีพหุปัญญากับความฉลาดทางสังคม
- 2.3 แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับเอกลักษณ์ของบุคคลในภาคใต้
- 2.4 แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มฝึกอบรม
- 2.4.1 ความหมายของการฝึกอบรม
- 2.4.2 ความหมายและประเภทของกลุ่ม
- 2.4.3 ขอบข่ายของกลุ่มฝึกอบรม
- 2.4.4 ขั้นตอนของกลุ่มฝึกอบรม
- 2.4.5 เทคนิคการฝึกอบรม
- 2.5 ทฤษฎีและเทคนิคในการให้คำปรึกษาที่นำมาใช้ในการสร้างโปรแกรมกลุ่ม
- 2.5.1 เทคนิคการให้คำปรึกษาเบื้องต้น
- 2.5.2 ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง
- 2.5.3 ทฤษฎีการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพฤติกรรมนิยม
- 2.5.4 ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบวิเคราะห์สัมพันธ์ภาพ
- 2.5.5 ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเชิงเหตุผล อารมณ์และพฤติกรรม
- 2.5.6 ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเกสตัลท์
- 2.5.7 ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบความคิด
- 2.5.8 ทฤษฎีการให้คำปรึกษาเชิงการศึกษาและจิตวิทยา
- 2.5.9 ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง
- 2.6 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการใช้ทฤษฎีและเทคนิคในการให้คำปรึกษาที่นำมาใช้ในในกลุ่มฝึกอบรม
- 2.7 สรุปเป้าหมายและเทคนิคของทฤษฎีการให้คำปรึกษาในโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม
- 2.8 การใช้แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความฉลาดสังคม ทฤษฎีและเทคนิคการให้คำปรึกษา เทคนิคกลุ่มฝึกอบรมในการสร้างโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดสังคม

1. แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความฉลาดทางสังคม

ในการศึกษาแนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความฉลาดทางสังคม ผู้วิจัยได้ศึกษา ความหมายของความฉลาดทางสังคม ความเป็นมาของการศึกษาความฉลาดทางสังคม การวัดความฉลาดทางสังคม และองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม รวมทั้งศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความฉลาดทางสังคมทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อนำไปสู่การศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ดังมีรายละเอียด ดังนี้

1.1 แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความฉลาดทางสังคม

1.1.1 ความหมายของความฉลาดทางสังคม

จากการศึกษาความหมายของความฉลาดทางสังคมจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง มีผู้ให้ความหมายของความฉลาดทางสังคมไว้หลายแนวคิด ดังนี้

ธอร์นไดค์ (Kihlstrom; & Cantor. 2000: 359; citing Thorndike. 1920) ให้ความหมายของความฉลาดทางสังคมว่า ความฉลาดทางสังคมเป็นความสามารถของบุคคลในการเข้าใจและจัดการกับผู้อื่นทั้งเพศหญิง เพศชาย เด็กผู้หญิง เด็กผู้ชายและสามารถสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นได้อย่างชาญฉลาด

เวอร์นอน (Vernon. 1993: 44) ให้ความหมายของความฉลาดทางสังคมว่าความฉลาดทางสังคมเป็นความสามารถของบุคคลในการเข้ากับบุคคลอื่นโดยทั่วไป การมีเทคนิคทางสังคม หรือความง่ายในการเข้าสังคม ความรู้เกี่ยวกับเรื่องราวของสังคม ความรู้สึกไวต่อสิ่งที่เกิดขึ้นจากสมาชิกกลุ่ม เท่าๆกับการหยั่งรู้อารมณ์ที่เกิดขึ้นของผู้อื่นหรือพื้นฐานทางองค์ประกอบของบุคลิกภาพของผู้อื่น

มอส และ ฮันท์ (Kihlstrom; & Cantor. 2000: 359; citing Moss; & Hunt. 1927) ให้ความหมายของความฉลาดทางสังคมว่า ความฉลาดทางสังคมเป็นความสามารถในการเข้าใจอารมณ์ ความรู้สึก ความคิด และพฤติกรรมของตนเองและผู้อื่น รวมทั้งสามารถแสดงออกในสิ่งที่ตนเองรู้สึกได้อย่างถูกต้อง

มาร์โลว์ (Marlowe. 1986: 52-58) ให้ความหมายของความฉลาดทางสังคมว่า ความฉลาดทางสังคมเป็นความสามารถของบุคคลในการอยู่ร่วมกับผู้อื่นในสังคม

แคนเตอร์ และคิลสตรอม (Cantor; & Kihlstrom. 1987: 71) ให้ความหมายของความฉลาดทางสังคมทางสังคมว่า ความฉลาดทางสังคมเป็นทุนทางสติปัญญาด้านความรู้ของบุคคลเกี่ยวกับสังคมโลก

บาร์เนสและสเติร์นเบิร์ก (Barnes; & Sternberg. 1989: 263) ให้ความหมายของความฉลาดทางสังคมว่า ความฉลาดทางสังคมเป็นความสามารถของบุคคลในการเข้าใจผู้อื่น

ฟอร์ดและติแซค (Ford; & Tisak. 1893: 197) ให้ความหมายของความฉลาดทางสังคมว่า ความฉลาดทางสังคมเป็นความสามารถของบุคคลในการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นอย่างมีประสิทธิภาพ

บูซาน (Buzan. 2002: 4-5) ให้ความหมายของความฉลาดทางสังคมว่า ความฉลาดทางสังคมเป็นความสามารถในการเข้าสังคมของบุคคล ทั้งการเข้าสังคมกับบุคคลแบบตัวต่อตัว คนกลุ่มเล็กไปสู่คนกลุ่มใหญ่ หรือกลุ่มคนจำนวนมาก

โกลแมน (Goleman. 2006: 83 - 84) ได้ให้ความหมายของความฉลาดทางสังคมว่า ความฉลาดทางสังคมเป็นความสามารถในการเข้าสังคม การอยู่ร่วมกับผู้อื่นได้อย่างกลมกลืนและมีความสุข สามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้อย่างมีความสุข รวมทั้งสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นในสังคมเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ต้องการ

อัลเบรชท์ (Albrecht. 2006: 12-13) ได้ให้ความหมายของความฉลาดทางสังคมว่า ความฉลาดทางสังคมเป็นความสามารถของบุคคลในการเข้ากับผู้อื่นได้ดี และทำให้ผู้อื่นให้ความร่วมมือ เห็นอกเห็นใจผู้อื่น รวมทั้งการมีทักษะในการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นในทุกสถานการณ์

สำหรับในประเทศไทย กรมสุขภาพจิต (2554: ออนไลน์) ได้นิยามความฉลาดทางสังคมว่า ความฉลาดทางสังคมเป็นความสามารถของบุคคลในการวางตัว แสดงท่าที การสร้างสัมพันธภาพหรือมนุษยสัมพันธ์ การรู้บทบาทหน้าที่ การเข้าสังคม การใช้ภาษาขณะพูดคุยกับผู้อื่น รวมถึงทักษะด้านอื่น ๆ อันเกี่ยวกับระเบียบวินัย เช่น ความตรงต่อเวลา ความซื่อสัตย์ ความจงรักภักดี ต่อองค์กร เป็นต้น และวนิษา เรซ (2550: 125-126) ได้ให้ความหมายของความฉลาดทางสังคมว่าเป็นความสามารถของบุคคลในด้านมนุษยสัมพันธ์และการเข้าใจผู้อื่น สามารถพูดคุยโน้มน้าวจิตใจผู้อื่นให้เห็นคล้อยตาม และทำตามเป้าหมายที่กำหนด และสามารถเข้ากับบุคคลได้ทุกระดับและทุกประเภท

จากการพิจารณาความหมายของความฉลาดทางสังคม ประเด็นที่นักจิตวิทยาและนักการศึกษาความคิดเห็นสอดคล้องกัน ได้แก่ ความสามารถของบุคคลในการเข้าใจผู้อื่น การมีเทคนิคทางสังคม ความรู้สึกไวต่อสิ่งที่เกิดขึ้น ความสามารถในการเข้าใจอารมณ์ความรู้สึก ความคิดและพฤติกรรมของ สามารถแสดงออกในสิ่งที่ตนเองรู้สึกได้อย่างถูกต้อง เป็นทุนทางสติปัญญาด้านความรู้ของบุคคลเกี่ยวกับสังคมโลก อยู่ร่วมกับผู้อื่นได้อย่างกลมกลืนและมีความสุข

ผู้วิจัยจึงสรุปว่า ความฉลาดทางสังคม หมายถึง พฤติกรรมที่แสดงถึงความสามารถของบุคคลในการรับรู้ เข้าใจอารมณ์ ความรู้สึก ความคิดและพฤติกรรมของผู้อื่น เห็นอกเห็นใจผู้อื่น มีความรู้เรื่องราวของสังคม มีทักษะในการแสดงออกตามสภาพการณ์ได้อย่างถูกต้อง สร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ อยู่ร่วมกับผู้อื่นอย่างมีความสุข

1.1.2 ความเป็นมาในการศึกษาความฉลาดทางสังคม

จากการศึกษาความเป็นมาในการศึกษาความฉลาดทางสังคมพบว่า คำว่า ความฉลาดทางสังคม บัญญัติขึ้นครั้งแรกโดยธอร์นไดค์ (Kihlstrom; & Cantor. 2000: 359; citing Thorndike. 1920) ซึ่งกำหนดความฉลาดของบุคคลออกเป็น 3 ด้าน ได้แก่ ความสามารถในการเข้าใจและจัดการกับความคิดที่เป็นนามธรรม (Abstract Intelligence) ความสามารถในการเข้าใจและจัดการด้านรูปธรรม (Mechanical Intelligence) และความสามารถในการเข้าใจและจัดการกับบุคคล (Social Intelligence) รวมทั้งให้นิยามความฉลาดทางสังคมว่า เป็นความสามารถของบุคคลในการเข้าใจผู้อื่นและอยู่ร่วมกับผู้อื่นทุกเพศทุกวัย เป็นการแสดงออกอย่างชาญฉลาดในเรื่องความสัมพันธ์ของบุคคล และกล่าวถึงการวัดความฉลาดทางสังคมว่าเป็นสิ่งที่ทำได้ยาก ด้วยเหตุว่าความฉลาดทางสังคมต้องใช้ความเป็นมนุษย์ในการตอบสนองต่อสถานการณ์ทางสังคมด้วยสีหน้า น้ำเสียง ท่าทาง ตลอดจนลักษณะต่างๆ และสามารถวัดความฉลาดทางสังคมได้ในทุกสถานที่ ต่อมา เวอร์นอน (Vernon. 1993: 44) ได้ให้นิยามความฉลาดทางสังคม อันเป็นที่รู้จักกันกว้างขวางว่า ความฉลาดทางสังคมเป็นความสามารถของบุคคลในการเข้ากันได้กับคนอื่น ๆ โดยทั่วไป เป็นเทคนิคทางสังคมหรือสิ่งต่างๆในสังคม การมีความรู้ในเรื่องราวของสังคม ความไวต่อการได้รับการกระตุ้นจากสมาชิกคนอื่น ๆ ในกลุ่มในลักษณะการมองอย่างลึกซึ้งเข้าไปถึงอารมณ์ที่เกิดขึ้นในขณะนั้นหรือสิ่งที่อยู่ภายใต้บุคลิกลักษณะของคนแปลกหน้า

หลังจากนั้นนักการศึกษาได้ทำการศึกษาและกำหนดนิยามศัพท์ของคำว่าความฉลาดทางสังคมและการวัดความฉลาดทางสังคมของมนุษย์กันอย่างกว้างขวาง เวคสเลอร์ (Wechsler. 1958: 75) ได้ยอมรับว่าแบบทดสอบย่อยในการเรียงภาพ (Picture Arrangement Subtest) ของแบบวัด เวส (WAIS) ทำหน้าที่เป็นมาตรวัดความฉลาดทางสังคมได้ เนื่องจากใช้ในการประเมินความสามารถของบุคคลในการทำความเข้าใจกับสถานการณ์ทางสังคม และมีทัศนะว่า ความฉลาดทางสังคมเป็นความฉลาดโดยทั่วไปที่ประยุกต์เข้ากับสถานการณ์ทางสังคม แต่การพิมพ์หนังสือครั้งที่ 5 ในปี 1972 มีการตัดคำว่า ความฉลาดทางสังคมออกไป และภายหลังแคนเตอร์ และคิลห์สตรอม (Cantor; & Kihlstrom. 1987: 71) ได้นิยามคำว่า ความฉลาดทางสังคม ขึ้นใหม่ว่าเป็นทุนทางความรู้ของบุคคลในเรื่องสังคมโลก

ในระยะต่อมานักการศึกษามีมุมมองใหม่ว่า การที่บุคคลที่ประสบความสำเร็จในชีวิตนั้นไม่ได้เกิดจากองค์ประกอบของ IQ (Intelligence Quotient) เพียงอย่างเดียว นักการศึกษาและนักจิตวิทยาคนสำคัญ ได้แก่ โฮเวิร์ด การ์ดเนอร์ (Howard Gardner) ซึ่งเป็นนักจิตวิทยาข้ามองแห่งมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด ประเทศสหรัฐอเมริกา ได้เสนอแนวคิดในหนังสือกรอบแห่งความคิด

(Frame of Mind) ว่าความสำเร็จนั้น เกิดจากองค์ประกอบของความฉลาดทางอารมณ์ (Emotional Quotient หรือ EQ) ด้วย โกลแมน (Goleman. 1995: 43) นักจิตวิทยาที่ให้ความสนใจในเรื่อง EQ เป็นอย่างมาก ได้เขียนหนังสือ บทความเกี่ยวกับ EQ และได้รับความสนใจจากบุคคลทั่วโลก กำหนดองค์ประกอบของความฉลาดทางอารมณ์ ซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้บุคคลประสบความสำเร็จในการดำเนินชีวิตออกเป็น 5 องค์ประกอบ ได้แก่ องค์ประกอบที่ 1 การตระหนักรู้ในตนเอง (Self Awareness) องค์ประกอบที่ 2 การรู้จักควบคุมตนเอง (Self Regulation) องค์ประกอบที่ 3 การสร้างแรงจูงใจตนเอง (Self Motivation) และองค์ประกอบที่สำคัญที่ส่งผลให้บุคคลประสบความสำเร็จอีก 2 องค์ประกอบ คือ องค์ประกอบที่ 4 การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Empathy) เป็นความสามารถในการเอาใจเขามาใส่ใจเรา เป็นพื้นฐานของการเกื้อหนุน การรู้เท่าทันอารมณ์ความรู้สึก ความต้องการ ข้อจำกัดกังวลของผู้อื่นได้อย่างชาญฉลาด มีไหวพริบ ทั้งยังให้ความสำคัญในการใช้ชีวิตร่วมกับผู้อื่น ส่วนองค์ประกอบที่ 5 คือ ความสามารถในการจัดการความสัมพันธ์กับผู้อื่น (Handling Relationship) หรือ ความฉลาดระหว่างบุคคล (Interpersonal Intelligence) เป็นความสามารถที่จะสร้างและรักษาความพึงพอใจในความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่พึงประสงค์โดยความร่วมมือของผู้อื่น

การ์ดเนอร์ (Gardner. 1993: 9) ได้เสนอเรื่อง ความฉลาดเชิงบุคคล (Personal Intelligence) หรือความฉลาดระหว่างบุคคล (Interpersonal Intelligence) หรือความฉลาดทางสังคม (Social Intelligence) ไว้เป็นส่วนหนึ่งของทฤษฎีพหุปัญญา (Multiple Intelligence) โดยมีความหมายในลักษณะของความเป็นผู้ที่เกื้อหนุน ความมีมนุษยสัมพันธ์หรือความสามารถในการเข้าใจผู้อื่น ทั้งด้านความรู้สึกนึกคิด อารมณ์ และเจตนาที่ซ่อนอยู่ภายใน มีความไวในการสังเกต สืบหน้า ท่าทาง น้ำเสียง สามารถตอบสนองได้อย่างเหมาะสม สร้างมิตรภาพได้ง่าย เจรจาต่อรอง ลดความขัดแย้ง มีความสามารถในการโน้มน้าว จูงใจผู้อื่นดี เป็นความฉลาดที่จำเป็นต้องมีในทุกคน

อัลเบเรชท์ (Albrecht. 2006: 29) นักเขียนและที่ปรึกษาด้านการบริหารธุรกิจ นำเสนอแนวทางในการประสบความสำเร็จในชีวิตโดยใช้ความฉลาดทางสังคม ได้เขียนหนังสือชื่อ ความฉลาดทางสังคม : ศาสตร์ใหม่แห่งความสำเร็จ (Social Intelligence : The New Science of Success) เสนอองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม 5 องค์ประกอบที่พัฒนาได้ในตัวบุคคล เพื่อการแสวงหาความสำเร็จในด้านการงาน ชีวิตส่วนตัวและสังคม รวมทั้งนำเสนอโมเดล เครื่องมือ เพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม

โกลแมน (Goleman. 2006: 40-83) เขียนหนังสือ ชื่อ ความฉลาดทางสังคม: ศาสตร์ใหม่ของสัมพันธภาพระหว่างบุคคล (Social Intelligence: The New Science of Human Relationship) เป็นงานเขียนที่มองภาพกว้างขึ้นจากหนังสือความฉลาดทางอารมณ์ (Emotional Intelligence) ซึ่งเน้นความสามารถของบุคคลในการบริหารอารมณ์ และความรู้สึกภายใน มาสู่การ

เน้นความเชื่อมโยงและความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล รวมทั้งแนวทางในการบริหารความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล แนวคิดจากหนังสือ มีการรวบรวมงานวิจัย งานค้นคว้าด้านประสาทวิทยา (Neuroscience) เป็นการศึกษาในด้านที่เกี่ยวกับการทำงานของสมองของบุคคลที่เชื่อมต่อกับสมองของผู้อื่น มีการค้นพบเซลล์ประสาท เรียกว่าประสาทกระจกสะท้อน (Mirror Neurons) ที่ทำหน้าที่ในการรับรู้ว่าผู้อื่นทำการเคลื่อนไหวหรืออารมณ์อย่างไร แล้วบุคคลก็จะคล้อยตามและเลียนแบบการเคลื่อนไหวอารมณ์ดังกล่าว นอกจากนั้นปฏิสัมพันธ์ทางสังคมของมนุษย์กับบุคคลอื่น มีผลกระทบโดยตรงต่อการทำงานของระบบประสาทในสมอง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อฮอร์โมนและอวัยวะต่างๆในร่างกาย รวมถึงระบบภูมิคุ้มกัน การมีความสัมพันธ์ที่ดีในสังคมจะส่งผลเชิงบวกต่อสุขภาพของบุคคล การมีปฏิสัมพันธ์ของบุคคลจะส่งผลกระทบต่อการทำงานของระบบประสาทของผู้ที่มีปฏิสัมพันธ์ต่อกัน นอกจากนี้ ยังมีการค้นพบเพิ่มเติมว่าสมองของมนุษย์บางส่วนทำหน้าที่ในการเฝ้าระวังและเตือนภัย เมื่อมนุษย์พบกับสถานการณ์ที่น่าไม่ไว้วางใจและได้รับข้อมูลที่ขัดแย้ง สมองจะรับรู้ถึงการโดยอัตโนมัติและรวดเร็วทำให้เกิดความไม่ไว้วางใจและแสดงออกในทิศทางตรงข้าม ดังนั้นถ้าบุคคลมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน การทำงานของสมองไปในทิศทางเดียวกัน มนุษย์จะสามารถสื่อถึงกัน ทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ และตัดสินใจได้รวดเร็วยิ่งขึ้น เกิดการเชื่อมต่องานระหว่างกันและกันมากขึ้น ความสอดคล้องเกิดมากขึ้นด้วย

จะเห็นได้ว่า ในการศึกษาความฉลาดทางสังคม ได้รับความสนใจและมีการศึกษามาเป็นระยะเวลานาน โดยนักจิตวิทยาได้ให้ความสำคัญของความฉลาดทางสังคมต่อการดำรงชีวิตของบุคคล การพัฒนาความฉลาดทางสังคมจะทำให้บุคคลใช้ชีวิตในสังคมอย่างมีความสุข ทั้งในด้านชีวิตส่วนตัว การงาน และความก้าวหน้าในชีวิต ทั้งในการศึกษาและการนิยามความหมายของความฉลาดทางสังคม จะมีความใกล้เคียงกันระหว่างความฉลาดทางอารมณ์ (Emotional Intelligence) สมรรถนะทางสังคม (Social Competence) ความฉลาดในการปฏิบัติ (Practical Intelligence)

1.1.3 การวัดความฉลาดทางสังคม

ในการศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้องกับวัดความฉลาดทางสังคมของวาซิลโอวา (Vasilova. 2004: 279-285) พบว่า นักการศึกษาวัดความฉลาดทางสังคมหลายรูปแบบ ดังนี้

1. การวัดความฉลาดทางสังคมโดยใช้ฐานของผลสัมฤทธิ์ทางคุณลักษณะ (Based on Achievement Characteristic) แบบวัดความฉลาดทางสังคมในลักษณะนี้ ได้แก่

1.1 แบบวัดความฉลาดทางสังคมของจอร์จ วอชิงตัน (George Washington Social Intelligence Test) (GWIST) ของฮัน, มอสส์, ออมเวคและวูดวาร์ด (Hunt. 1928, Moss. 1931, Omwake. 1949 and Woodward. 1955) กำหนดมิติในการวัดความฉลาดทางสังคมประกอบด้วย ความสามารถของบุคคลในการตัดสินใจจากสถานการณ์ทางสังคม (Judgment in Social Situations) การจำชื่อและหน้าตา (Memory for Name and Face) การสังเกตพฤติกรรมของบุคคล

(Observation of Human Behavior) การรับรู้ความคิดจากภายใต้คำพูด (Recognition of the mental states behind words) การรับรู้ความคิดภายใต้การแสดงสีหน้า (Recognition of the mental states from facial expression) การมีข้อมูลทางสังคม (Social Information) การมีอารมณ์ขัน (Sense of Humor)

1.2 แบบวัดความฉลาดทางสังคม 6 องค์ประกอบ (Six factors test of Social Intelligence) ของโอ ซันลิแวน (O'Sullivan. 1966) กำหนดมิติในการวัดความฉลาดทางสังคม ประกอบด้วย ความสามารถของบุคคลในการรู้คิดด้านจัดกลุ่มของพฤติกรรม (Cognition of Behavioral Units) การรู้คิดในการจำแนกพฤติกรรม (Cognition of Behavioral Classes) การรู้คิดในความสัมพันธ์ของพฤติกรรม (Cognition of Behavioral Relations) การรู้คิดในระบบพฤติกรรม (Cognition of Behavioral Systems) การรู้คิดในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม (Cognition of Behavioral Transformations) การรู้คิดในสิ่งที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรม (Cognition of Behavioral Implications)

1.3 แบบวัดความสามารถสามด้านของสเติร์นเบิร์ก (Sternberg Triarchic Abilities Test) (STAT) ของสเติร์นเบิร์กและคนอื่นๆ (Sternberg et. al. 1993) กำหนดมิติในการวัดความฉลาดทางสังคม ประกอบด้วย ความสามารถของบุคคลในการวิเคราะห์ (Analytical Abilities) ความสามารถทางความคิดสร้างสรรค์ (Creative Abilities) ความสามารถในการปฏิบัติ (Practical Abilities)

2. การวัดความฉลาดทางสังคมโดยใช้ฐานการประเมินตนเอง (Based on Self-evaluation) แบบวัดความฉลาดทางสังคมในลักษณะนี้ ได้แก่

2.1 การประเมินทักษะทางสังคมในกลุ่มเด็กของแมทสัน (Matson Evaluation of Social Skills with Youngsters) (MESSY) ของแมทสัน โรตาโทริและเฮนเซล (Matson, Rotatori; & Helsel. 1983) กำหนดมิติในการวัดความฉลาดทางสังคม ประกอบด้วย ความสามารถของบุคคลในการแสดงความเหมาะสมของทักษะทางสังคม (Appropriate Social skills) การแสดงออกที่เหมาะสม (Appropriate Assertiveness) การถูกกระตุ้นและการกระทำที่ฝ่าฝืน (Impulsive/Recalcitrant) ความมั่นใจในตนเองมากเกินไป (Overconfidence) การแยกตัว (Jealousy / Withdrawal)

2.2 แบบวัดประมาณค่าทักษะทางสังคม (Social Skills Rating System) (SSRS) ของเกรชแฮมและอิลเลียต (Gresham; & Elliott. 1990) กำหนดมิติในการวัดความฉลาดทางสังคม ประกอบด้วย ความสามารถของบุคคลในการแสดงทักษะทางสังคม (Social Skills) แก้ปัญหาทางพฤติกรรม (Problem Behavior) มีสมรรถนะทางวิชาการ (Academic Competence) การสนับสนุนจากพ่อแม่ (Parent's support)

2.3 แบบวัดรายการทักษะทางสังคม (Inventory of Social Skills) ของลอร์ ยูนิส และสเตฟีก (Lorr, Youniss; & Stefic. 1991) กำหนดมิติในการวัดความฉลาดทางสังคม ประกอบด้วย ความสามารถของบุคคลในการแสดงทักษะทางสังคม (Social Skills) การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Empathy)

3. การวัดความฉลาดทางสังคมโดยใช้ฐานจากการประเมินโดยบุคคลอื่น (Based on Evaluation by others) แบบวัดความฉลาดทางสังคมในลักษณะนี้ ได้แก่

3.1 แบบประมาณค่าสมรรถนะทางสังคมฉบับผู้ปกครอง (Social Competence Scale-Parent Version) ของคอร์ริแกน (Corrigan. 2003) กำหนดมิติในการวัดความฉลาดทางสังคม ประกอบด้วย ความสามารถของบุคคลในการแสดงพฤติกรรมสังคม และความสามารถของทักษะในการสื่อสาร (Prosocial/Communication Skills) ทักษะในการควบคุมอารมณ์ (Emotional Regulation Skills)

3.2 แบบประมาณค่าความฉลาดทางสังคม (Peer-Estimated-Social-Intelligence) (PESI) ของบอร์ควิค ออสเตอร์แมนและคัวโคแนน (Bjorkqvist, Osterman; & Kaukiainen.1995) กำหนดมิติในการวัดความฉลาดทางสังคม ประกอบด้วย ความสามารถของบุคคล การรับรู้บุคคลอื่น (Perception of others) การยืดหยุ่นในสังคม (Social Flexibility) ความสำเร็จตามเป้าหมาย (Successful Achievement of one's goal) และผลลัพธ์ของพฤติกรรมที่แสดงออก (Behavioral Outcomes)

3.3 แบบวัดความฉลาดทางสังคมของหว่อง,เดย์,แมกเวลล์และมีรา (Wong,Day, Maxwell; & Meara. 1995) กำหนดมิติในการวัดความฉลาดทางสังคม ประกอบด้วย ความสามารถของบุคคลในการรับรู้สังคม (Social Perception) การหยั่งรู้สังคม (Social Insight) และความรู้ด้านสังคม (Social Knowledge)

4. การวัดความฉลาดทางสังคมโดยใช้ฐานการประเมินพฤติกรรม (Based on Evaluation of Behavior) ได้แก่

4.1 วิธีการประเมินความถี่ในการปฏิบัติ (Act Frequency Approach) (AFA) ของบัสส์ และแคริก (Buss and Craik. 1983) กำหนดมิติในการวัดความฉลาดทางสังคม ประกอบด้วย ความสามารถของบุคคลในการปฏิบัติทั่วไป (Generation of acts) การประเมินการปฏิบัติตามคำสั่ง (Evaluation of the nominative acts) การประเมินการปฏิบัติตามแบบอย่าง (Act-Prototypically Ratings) การประเมินโดยการรายงานตนเอง/การรายงานจากเพื่อน (Self reported / peer reported Evaluation)

4.2 แบบวัดสมรรถนะทางสังคมด้วยวีดิทัศน์ (Video Test of Social Competence) ของฟังก์และชูเลอร์ และ เฮนดริค (Funke; & Schuler. 1998, Hendrick. 1969) กำหนดมิติในการวัดความฉลาดทางสังคม ประกอบด้วย ผลที่เกิดจากการแสดงออกของความพยายาม (Divergent production of cognitive units) ผลที่เกิดจากการแสดงออกของระดับชั้น (Divergent production of cognitive classes) ผลที่เกิดจากการแสดงออกของความสัมพันธ์เชื่อมโยง (Divergent production of cognitive relation) ผลที่เกิดจากการแสดงออกของการจัดระบบ (Divergent production of cognitive systems) ผลที่เกิดจากการแสดงออกของการถ่ายโยง (Divergent production of cognitive transformation) ผลที่เกิดจากการแสดงออกของสิ่งที่เกี่ยวข้อง (Divergent production of cognitive implications)

ต่อมา ซิลเวียร่า มาตินูเซนและดาห์ล (Silvera; Martinussen; & Dahl. 2001: 313-319) ได้สร้างแบบวัดความฉลาดทางสังคม ชื่อ The Tromsø Social Intelligence Scale, a self-report measure of social intelligence (TSIS) ในรูปแบบของการประเมินตนเอง มีมิติในการวัดความฉลาดทางสังคม ประกอบด้วย กระบวนการทำความเข้าใจข้อมูลทางสังคม (Social Information Processing) ทักษะทางสังคม (Social Skills) การตระหนักรู้ทางสังคม (Social Awareness)

บุซัน (Buzan. 2002: 133) ได้สร้างแบบสอบถามความฉลาดทางสังคม (Social Intelligence Survey Questionnaire) เป็นแบบสอบถามเชิงสำรวจตนเองเพื่อวัดความฉลาดทางสังคม ขึ้นประกอบด้วยข้อคำถามจำนวน 45 ข้อ รวมทั้งใช้แบบวัดพหุปัญญา (Multiple Intelligence Test) องค์ประกอบในการวัด ประกอบด้วย การอ่านผู้อื่นจากภาษาท่าทาง การฟัง ทักษะการสนทนา มารยาททางสังคม การนำเสนอตนเอง การสร้างเครือข่ายทางสังคม การเจรจาต่อรองและการจัดการกับความขัดแย้ง

วาซิลโอวาและไวรอสท์ (Vasilova; & Vyrost. 2004: 279-285) ได้สร้างแบบวัดความฉลาดทางสังคมเพื่อวัดสถานการณ์สั้นๆ ระหว่างบุคคล (Social Intelligence_Solution of Interpersonal Situations)(SI_SIS) ใช้การกำหนดสถานการณ์ให้ผู้ถูกทดสอบแสดงความคิดเห็นของตนเอง ประกอบด้วย การแสดงความคิดเห็นเมื่อเผชิญสถานการณ์ด้วยตนเอง และการแสดงความคิดเห็นเมื่ออยู่ร่วมกับบุคคลอื่นในสถานการณ์ต่างๆ มีมิติในการวัดความฉลาดทางสังคม ประกอบด้วย ด้านการรู้คิด (Cognitive) ด้านอารมณ์ (Emotional) และด้านพฤติกรรม (Behavioral)

แฟรงก์สกีและบูมการ์ทเนอร์ (Frankovsky; & Baumgartner. 2006: 251-257) ได้สร้างแบบวัดองค์ประกอบของพฤติกรรมความฉลาดทางสังคม (Social Intelligence_Behavior Component) (SI_BC) โดยกำหนดสถานการณ์เพื่อให้ผู้ถูกวัดความฉลาดทางสังคมประเมินตนเองว่าจะปฏิบัติอย่างไรต่อสถานการณ์นั้นๆ มีมิติในการวัดความฉลาดทางสังคม ประกอบด้วย การ

ติดต่อสื่อสาร (Communication) การกระทำเพื่อการตอบโต้ (Revenge) และการสนับสนุนทางสังคม (Social support)

กล่าวได้ว่า ในการวัดความฉลาดทางสังคมนั้น มีการวัดในหลายมิติและใช้ลักษณะการวัดที่ต่างกัน พอที่จะสรุปได้ว่า การวัดความฉลาดทางสังคมประกอบด้วย กลุ่มที่ 1 เน้นการวัดความฉลาดทางสังคมของบุคคลจากการรู้คิดทางสังคม พิจารณาจากกระบวนการคิดและการตัดสินใจทางสังคม กลุ่มที่ 2 เน้นการวัดความฉลาดทางสังคมของบุคคลจากการตระหนักรู้ผู้อื่น พิจารณาจากความไวต่อความรู้สึกของผู้อื่น การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น และกลุ่มที่ 3 เน้นการวัดความฉลาดทางสังคมของบุคคลจากการมีทักษะทางสังคม พิจารณาจากการแสดงพฤติกรรมของบุคคลในสังคม

1.1.4 องค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม

จากการศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้องกับความฉลาดทางสังคม ได้มีผู้กล่าวถึงองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม ดังนี้

โคสมิทซกีและคนอื่นๆ (Kosmitzki; et.al. 1993: 12) ได้กล่าวถึงองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมหลายองค์ประกอบ ได้แก่ การรับรู้อารมณ์ความรู้สึกบุคคลอื่น (Perceptiveness of others' internal states and moods) ความสามารถทั่วไปในการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น (General Ability to Deal with other People) ความรู้ในกฎเกณฑ์ทางสังคม (Knowledge about Social Rules and Social Life) การหยั่งรู้และความรู้สึกไวต่อสภาพการณ์ทางสังคมที่ซับซ้อน (Insight and Sensitivity Complex Social Situations) การใช้เทคนิคทางสังคมเพื่อการเข้ากับผู้อื่น (use of social techniques to manipulate others) การมีทัศนคติในการรับรู้ผู้อื่น (Perspective Taking) การปรับตัวทางสังคม (Social Adaptation)

โกลแมน (Goleman. 2006: 84-96) ได้กำหนดองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมไว้ในลักษณะที่เกี่ยวข้องกับการรับรู้ผู้อื่น (what we sense about others) และการปฏิบัติต่อผู้อื่นเมื่อมีการรับรู้ (what we do with that awareness) โดยกำหนดองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมไว้ ดังนี้

1. การตระหนักรู้ทางสังคม (Social Awareness) หมายถึง ความสามารถของบุคคลในการรับรู้เกี่ยวกับผู้อื่นในสังคม รวมถึงการรับรู้ถึงอารมณ์ ความรู้สึก ความเข้าใจในสถานการณ์ที่กำลังเกิดขึ้นในขณะนั้น หรือเป็นเรื่องเกี่ยวกับการรับรู้เกี่ยวกับผู้อื่นและสังคมที่บุคคลเข้าไปเกี่ยวข้อง ประกอบด้วย

1.1 การรับรู้อารมณ์เบื้องต้นของผู้อื่น (Primal Empathy) หมายถึง ความสามารถของบุคคลในการรับรู้อารมณ์และความรู้สึกของผู้อื่นในสังคมจากอวัจนภาษา

1.2 การประสานอารมณ์ความรู้สึกกับผู้อื่น (Attunement) หมายถึง ความสามารถของบุคคลในการแสดงออก สนใจและตั้งใจฟังผู้อื่นอย่างเต็มที่ โดยที่คู่สนทนาสามารถ เชื่อมต่อและรับรู้ถึงกันได้ ความสามารถในการฟังอย่างสนใจและตั้งใจ จะสามารถทำให้ บุคคลจับสัญญาณที่เกิดจากอวัจนภาษามากขึ้น ทั้งน้ำเสียง สายตา สีหน้าและการฟังที่ดีจะทำให้ บุคคลเข้าใจในอารมณ์ของผู้อื่นมากขึ้น

1.3 การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Empathic Accuracy) หมายถึง ความสามารถของ บุคคลในการทำความเข้าใจในความคิด อารมณ์และความปรารถนาของผู้อื่น หรือการอ่านหรือการทำ ความเข้าใจที่ถูกต้องต่ออารมณ์ ความคิด และความมุ่งหวังของผู้อื่น

1.4 การรู้คิดทางสังคม (Social Cognition) หมายถึง ความสามารถของบุคคล ในการรู้คิดต่อสถานการณ์สังคมรอบตัว สามารถประเมินสถานการณ์รอบๆ ด้าน และความเข้าใจต่อ สถานการณ์ทางสังคม

2. การใช้อำนาจทางสังคม (Social Facility) หมายถึง ความสามารถของบุคคล ในการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นในสังคม ซึ่งนำไปสู่การมีประสิทธิผลและความเหมาะสมของการอยู่ร่วมกับ ผู้อื่นอย่างมีความสุข ประกอบด้วย

2.1 การติดต่อสื่อสารที่สอดคล้อง (Synchrony) หมายถึง ความสามารถของ บุคคลในการแสดงปฏิกิริยาของร่างกายที่เหมาะสมสอดคล้องด้วยอวัจนภาษา สามารถจับปฏิกิริยา ของคู่สนทนาได้ หรืออ่านปฏิกิริยาหรืออวัจนภาษาของคู่สนทนาได้ ทำให้เกิดความเห็นคล้อยตามและ ไม่ขัดแย้งกัน สามารถนำไปสู่การเริ่มต้นสนทนา และจบการสนทนาได้อย่างเหมาะสม

2.2 การแสดงออกของตัวตน (Self-presentation) หมายถึง ความสามารถของ บุคคลในการแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพ เหมาะสมทั้งการแสดงออกทางอารมณ์ การถ่ายทอด อารมณ์ให้ผู้อื่นรับรู้ รวมทั้งการเข้าใจอารมณ์ของผู้อื่น รวมไปถึงการควบคุมอารมณ์ให้เหมาะสมกับ สถานการณ์ต่างๆ

2.3 การโน้มน้าว (Influence) หมายถึง ความสามารถของบุคคลในการรับรู้ สถานการณ์และชี้นำพฤติกรรมและอารมณ์ของผู้อื่น เพื่อให้ผู้อื่นคล้อยตามอารมณ์และปฏิบัติตามที่ ตนเองต้องการ สามารถใช้การเจรจาต่อรองได้อย่างเหมาะสม

2.4 การห่วงใยใส่ใจผู้อื่น (Concern) หมายถึง ความสามารถในการคำนึงถึง ผู้อื่น รู้จักช่วยเหลือผู้อื่นในเวลาที่ผู้อื่นประสบกับความยุ่งยาก

อัลเบรค (Albrecht. 2006: 28-30) ได้กำหนดองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมไว้ ดังนี้

1. การตระหนักรู้ในสถานการณ์ (Situational Awareness) หมายถึง ความสามารถของบุคคลในการอ่านสถานการณ์และตีความในพฤติกรรมของผู้อื่นในสถานการณ์ต่างๆ ทั้งทางด้านอารมณ์ ความต้องการและความมุ่งหมายที่จะนำไปสู่การมีปฏิสัมพันธ์ต่อกัน
2. การแสดงออก (Presence) หมายถึง การแสดงออกทั้งในรูปแบบของวัจนภาษา (ภาษาพูด) และอวัจนภาษา (ภาษาท่าทาง) รวมทั้งสิ่งที่ปรากฏออกมาทั้งหมด ท่าทาง น้ำเสียง การเคลื่อนไหว หรือภาพรวมทั้งหมดที่บุคคลแสดงออก ซึ่งจะกำหนดภาพของบุคคลที่มีต่อผู้อื่น
3. ความจริงแท้ (Authenticity) หมายถึง สิ่งที่แสดงออกมาทางพฤติกรรมที่จะนำไปสู่การตัดสินใจจากผู้อื่นว่าเป็นคนที่เปิดเผย ซื่อสัตย์ น่าเชื่อถือ จริงใจ เจตนาดี และเป็นความจริงแท้
4. ความชัดเจน (Clarity) หมายถึง ความสามารถของบุคคลในการอธิบายความคิดเห็นของตนเองผ่านข้อมูลอย่างชัดเจนและถูกต้องแม่นยำ รวมทั้งกำหนดจุดมุ่งหมายในการปฏิบัติเพื่อสร้างความร่วมมือจากคนอื่นๆ
5. ความเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Empathy) หมายถึง ความรู้สึกร่วมกันระหว่างบุคคล และเป็นความสามารถในการเชื่อมต่อกับผู้อื่นที่จะนำไปสู่พื้นฐานของของปฏิสัมพันธ์ที่ดีและความร่วมมือกัน

บุชาน (Buzan. 2002: 4-12) ได้กล่าวถึงองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมว่า ความฉลาดทางสังคม ประกอบด้วย การรับรู้และใส่ใจในความสนใจความรู้สึกของผู้อื่น การเข้าใจ เห็นใจ ห่วงใย คิดในแง่ดีต่อผู้อื่นอย่างแท้จริง การตั้งใจและสนใจฟัง การใช้ภาษากายแสดงความรู้สึก การสนทนาที่เหมาะสม การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม การเจรจาต่อรอง ความสามารถในการจัดการกับความขัดแย้ง

เมื่อพิจารณาสาระสำคัญจาก ความหมายของความฉลาดทางสังคม ความเป็นมาในการศึกษาความฉลาดทางสังคม การวัดความฉลาดทางสังคม และองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม จากแนวคิดของผู้ที่ศึกษาหลายท่าน ผู้วิจัยวิเคราะห์สรุปได้ว่า ความฉลาดทางสังคมควรมีองค์ประกอบใหญ่ 3 องค์ประกอบ ได้แก่ องค์ประกอบที่ 1 องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม (Social Awareness) อธิบายความฉลาดทางสังคมที่เกี่ยวข้องกับความสามารถในการรับรู้ เข้าใจ และความรู้สึกไวต่อผู้อื่นประกอบด้วย การรับรู้ผู้อื่น (Perception of others) การเข้าใจผู้อื่น (Understanding of others) และการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Empathy) องค์ประกอบที่ 2 องค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม (Social Cognition) อธิบายความฉลาดทางสังคมเกี่ยวกับความฉลาดทางพฤติกรรมสังคมและผลของความรู้ทางสังคม ประกอบด้วย การรู้คิดในพฤติกรรม (Cognition of

behavioral) การมีข้อมูลทางสังคม (Social Information) และการตัดสินใจทางสังคม (Judgment in Social Situations) องค์ประกอบที่สาม คือ การมีทักษะทางสังคม (Social Skills) อธิบายความฉลาดทางสังคมเกี่ยวกับทักษะการปฏิบัติต่อผู้อื่น ประกอบด้วย การแสดงออกทางอารมณ์ (Emotional Expressivity) การแสดงออกทางสังคม (Social Expressivity) และการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม (Social Making Connection) สรุปผลการวิเคราะห์องค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม ดังแสดงในตาราง 1



ตาราง 1 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม

องค์ประกอบ นักจิตวิทยา	การตระหนักรู้ทางสังคม(Social Awareness)			การรู้คิดทางสังคม(Social Cognition)			การมีทักษะทางสังคม (Social Skills)		
	การรับรู้ผู้อื่น	การเข้าใจผู้อื่น	การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น	การรู้คิดในพฤติกรรม	การมีข้อสันเทตทางสังคม	การตัดสินใจทางสังคม	การแสดงออกทางอารมณ์	การแสดงออกทางสังคม	การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม
ยັນ , มอสส, ออมเวค, วูดวาร์ด	✓	✓		✓	✓	✓			
โอ ชันลิแวน				✓					
สแตนเบิร์กและคนอื่นๆ								✓	
แมทสัน โรตาโทริ และ เฮนเซล								✓	
เกรซแฮมและอิลเลียด								✓	
ลอรี ยูนิส และ สเตฟีก			✓					✓	
คอริกาน							✓	✓	
บอร์ควิค ออสเตอร์แมน และ คิวโคแนม	✓							✓	
หว่าง, เดย์, แมกเวลล์ และมีรา	✓				✓				
บัลล์ และ เคริก								✓	
ฟิงค์และซูเลอร์				✓					
ซิลเวียรา มาตินูเซนและดาร์ล	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
บูซาน		✓						✓	✓
วาซิลโอว่าและไวรอสท์				✓					
แฟรงควอสกีและบูมการ์ทเนอร์								✓	
โคสมิทซกีและคนอื่นๆ	✓	✓			✓			✓	
ไกลแมน	✓	✓	✓	✓				✓	
อัลเบรทท์	✓		✓					✓	

1.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม

ในการศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ผู้วิจัยได้นำงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความฉลาดทางสังคมทั้งในประเทศและต่างประเทศ มาเป็นแนวทางในการศึกษา ดังนี้

1.2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความฉลาดทางสังคมในประเทศ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความฉลาดทางสังคมในประเทศไทย ปรากฏพบงานวิจัยของคณิตพันธ์ ทองสืบสาย (2553: 111-114) ซึ่งได้พัฒนาแบบวัดความฉลาดทางสังคมสำหรับนักศึกษาปริญญาบัณฑิต กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย เป็นนักศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต จำนวน 1,307 คน ทำให้ได้แบบวัดความฉลาดทางสังคม 2 ฉบับ ได้แก่ แบบวัดความฉลาดทางสังคมชนิดมาตราประมาณค่า แบบวัดความฉลาดทางสังคมชนิดสถานการณ์ เนื้อหาของแบบวัดครอบคลุมองค์ประกอบ ด้านการตระหนักรู้ทางสังคม (Social Awareness) และองค์ประกอบด้านการมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคม (Social Facility) ผลการวิเคราะห์คุณภาพของแบบวัดความฉลาดทางสังคมพบว่าแบบวัดความฉลาดทางสังคมชนิดมาตราประมาณค่า มีค่าอำนาจจำแนก .68 - 8.66 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 มีค่าความเที่ยงทั้งฉบับเท่ากับ .86 ส่วนแบบวัดความฉลาดทางสังคมชนิดสถานการณ์มีค่าอำนาจจำแนก .00 - .77 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 มีค่าความเที่ยงทั้งฉบับเท่ากับ .87 เมื่อรวมข้อคำถามจากแบบวัดทั้ง 2 ฉบับ พบว่า มีค่าความเที่ยงตรงทั้ง 2 ฉบับเท่ากับ .90 และแบบวัดมีความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างจากการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่สอง

1.2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความฉลาดทางสังคมในต่างประเทศ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความฉลาดทางสังคมในต่างประเทศ ปรากฏพบงานวิจัยที่น่าสนใจหลายฉบับ ผู้วิจัยขอนำเสนองานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการวัดความฉลาดทางสังคมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์องค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ดังนี้

ซิลเวียราและคนอื่นๆ (Silvera; & et al. 2001: 313-319) ได้สร้างแบบวัดความฉลาดทางสังคมเพื่อศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม ดำเนินการศึกษาเป็น 3 ขั้นตอน ใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มที่ 1 ผู้เข้าร่วมเป็นคณะอาจารย์อาสาสมัครจากภาควิชาจิตวิทยา มหาวิทยาลัยทรอม โซ นอร์เว (University of Tromso, Norway) จำนวน 14 คน ตอบแบบสอบถามสั้นๆ จำนวน 27 ข้อ เกี่ยวกับนิยามศัพท์ของความฉลาดทางสังคม ผลการศึกษาพบว่า โครงสร้างของความฉลาดทางสังคม มีพื้นฐานขึ้นอยู่กับการรู้คิดทางสังคม เช่นเดียวกับมิติในการตัดสินใจผู้อื่น รวมทั้งทักษะทางพฤติกรรม ได้แก่ การเข้ากับผู้อื่นได้ดี กลุ่มที่ 2 ผู้เข้าร่วมเป็นนักศึกษาอาสาสมัครจาก

มหาวิทยาลัยทรม โซ จำนวน 202 คน เข้ารับการวัดความฉลาดทางสังคมด้วยแบบวัด The Tromso Social Intelligence Scale Social, a self-report measure of social intelligence (TSIS) ที่สร้างจากการวิเคราะห์องค์ประกอบจากการศึกษาในกลุ่มที่ 1 โดยมีข้อคำถาม ทั้งหมด 103 ข้อ ผลการศึกษาพบว่า มีข้อคำถามที่ยอมรับได้ จำนวน 21 ข้อ กลุ่มที่ 3 ผู้เข้าร่วมเป็นนักศึกษาจากมหาวิทยาลัยทรม โซ จำนวน 290 คน แบ่งเป็นเพศหญิงจำนวน 182 คน เพศชาย จำนวน 108 คน อายุเฉลี่ย 24.73 ปี ตอบแบบสอบถามเพื่อหาความสัมพันธ์ของแบบทดสอบ พบว่าแบบทดสอบไม่มีความสัมพันธ์ทั้งเพศและอายุ ผลจากการศึกษาทั้งหมด พบว่า แบบวัดความฉลาดทางสังคมที่สร้างขึ้น สามารถจำแนกองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมออกเป็น กระบวนการของข้อมูลทางสังคม (Social Information Processing) ทักษะทางสังคม (Social Skills) และการตระหนักรู้ทางสังคม (Social Awareness)

มาร์โลว์ (Marlowe. 1984: 52-58) ทำการศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม กลุ่มตัวอย่างเป็นลูกจ้างที่อยู่ในโรงพยาบาลจิตเวช จำนวน 186 คน ผลการศึกษาพบว่า สามารถจำแนกความฉลาดทางสังคมออกเป็น 5 องค์ประกอบ ได้แก่ ความสนใจและเอาใจใส่ต่อผู้อื่น (Interest and Concern for Another People) ทักษะสมรรถภาพทางสังคม (Social Performance Skill) ความสามารถในการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Empathic Ability) การแสดงออกทางอารมณ์ (Emotional Expression) และความรู้สึกไวต่อการแสดงออกทางอารมณ์ ความวิตกกังวลทางสังคม การขาดประสิทธิภาพทางสังคมและการขาดการเห็นคุณค่าในตนเอง (Sensitivity to other's Emotional Expression and Social Anxiety and Lack of Social Efficacy and Self-esteem) จากการวิเคราะห์ถดถอย พบว่า ความสนใจและเอาใจใส่ต่อผู้อื่น และการแสดงออกทางอารมณ์ เป็นสิ่งสำคัญอันดับแรกที่ทำให้เกิดภาวะสมดุลในสังคมของบุคคล พบความสัมพันธ์ปานกลางระหว่างความสนใจและเอาใจใส่ต่อผู้อื่น การแสดงออกทางอารมณ์และทักษะสมรรถภาพทางสังคม และมีความสัมพันธ์ปานกลางระหว่างเพศชาย เพศหญิง และผู้เปราะบางทางเพศ

จีนิ (Gini. 2006: 307-312) ได้ทำการศึกษาความฉลาดทางสังคม โดยการสร้างแบบวัดความฉลาดทางสังคม ที่ปรับปรุงจากแบบวัด The Tromso Social Intelligence Scale, a self-report measure of social intelligence (TSIS) ซึ่งพัฒนาโดย ซิลเวียราและคนอื่นๆ แบบวัดที่ทำการศึกษาได้ทำการปรับปรุงให้เข้ากับบริบทของประเทศอิตาลี และทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากวัยรุ่นในประเทศอิตาลี จำนวน 320 คน เพศหญิงจำนวน 188 คน เพศชายจำนวน 132 คน ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงโครงสร้างได้ผลเหมือนกับฉบับดั้งเดิมและมีค่าความเที่ยงตรงภายในอยู่ในเกณฑ์ปกติ

เวียส และ มาร์ติน (Weis; & Martin. 2006: 3-14) ได้ทำการศึกษาความฉลาดทางสังคม เพื่อแสดงการศึกษาลักษณะและองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม ตามแนวคิดของธอร์นไดค์ ที่มีมุมมองต่อความฉลาดทางสังคมว่าเป็นความสามารถทางจิต (Mental Ability Distinct) ซึ่งแตกต่างกันอย่างชัดเจนกับความสามารถเชิงวิชาการ (Academic Intelligence) วัตถุประสงค์ของการศึกษา เพื่อการแสดงลักษณะของความฉลาดทางสังคม ได้แก่ ความเข้าใจสังคม ความจำทางสังคม การรับรู้ทางสังคม และความสร้างสรรค์ทางสังคมในฐานะพิสัยความสามารถในการรู้คิด และมีการดำเนินการหลายลักษณะ หลายวิธี ด้วยการออกแบบ การประยุกต์ทางภาษา รูปภาพ และ วีดีโอ เป็นพื้นฐานในการวัดสมรรถนะ และเพื่อแสดงให้เห็นว่า ความฉลาดทางสังคมแตกต่างจากความสามารถทางวิชาการ ประชากรที่ใช้ในการวิจัย เป็นนักศึกษาชั้นปีที่ 1 ที่กำลังศึกษาในสาขาจิตวิทยา จำนวน 180 คน เป็นเพศชายจำนวน 100 คน เป็นเพศหญิงจำนวน 80 คน อายุเฉลี่ย 19.7 ปี และทำการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันตามโครงสร้างของความฉลาดทางสังคม ผลการศึกษาพบว่า ผลจากการวัดความเข้าใจสังคมและการรับรู้ทางสังคมมีความสัมพันธ์กันและสามารถทำนายผลของความฉลาดทางวิชาการเชื่อถือได้น้อย ยกเว้นผลที่เกิดจากการวัดความจำทางสังคม ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันตามโครงสร้างของความฉลาดทางสังคม พบว่า มีความสอดคล้องตามโครงสร้างของความฉลาดทางสังคม

บาบู (Babu. 2007: 30) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความฉลาดทางสังคมกับพฤติกรรมก้าวร้าวของนักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาในประเทศอินเดีย จำนวน 84 คน โดยใช้เครื่องมือวัดความฉลาดทางสังคมและความก้าวร้าว จากนั้นนำผลการวัดมาเปรียบเทียบกัน พบว่าความฉลาดทางสังคมและพฤติกรรมก้าวร้าวมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงข้าม กล่าวคือนักเรียนที่มีความฉลาดทางสังคมสูงจะมีพฤติกรรมก้าวร้าวต่ำ ในขณะที่นักเรียนที่มีความฉลาดทางสังคมต่ำจะมีพฤติกรรมก้าวร้าวสูง

เมจส์ (Meijs. 2010: 62-72) ได้ทำการศึกษาเปรียบเทียบผลของความฉลาดทางสังคมและการรู้คิดทางสังคมที่มีต่อการได้รับการยอมรับหรือการมีชื่อเสียงของวัยรุ่นโดยวัดจากการได้รับการยอมรับในสังคม และการเป็นผู้นำทางสังคมในกลุ่มประชากรวัยรุ่นจากบริบทของ 2 โรงเรียน ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับวัยรุ่นที่ศึกษาในโรงเรียนอาชีวศึกษาทางตะวันตกเฉียงเหนือของยุโรป จำนวน 512 คน อายุ 14-15 ปี แบ่งเป็นเพศชาย 44% เพศหญิง 56% ผลการศึกษาพบว่า การเป็นที่ยอมรับหรือการมีชื่อเสียงมีความสัมพันธ์กับการมีความฉลาดทางสังคมและผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ผู้วิจัยพบว่าโรงเรียนที่ให้ความสำคัญกับความฉลาดทางสังคมควบคู่กับความรู้ทางวิชาการ จะส่งผลดีต่อนักเรียนทั้งด้านการดำเนินชีวิตและผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความฉลาดทางสังคมทั้งในประเทศและต่างประเทศ ปรากฏงานวิจัย การวัดความฉลาดทางสังคมและการศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมนั้นทั้งศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความฉลาดทางสังคมกับความก้าวร้าว ความฉลาดทางสังคมกับความรู้ทางวิชาการ ดังนั้น ในการศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม จะเกี่ยวข้องกับการตระหนักรู้ทางสังคม การรู้คิดและการแสดงพฤติกรรมทางสังคม อีกทั้งงานวิจัยที่ปรากฏ แสดงถึงความฉลาดทางสังคมสูงที่สัมพันธ์กับก้าวร้าว และงานวิจัยยังแสดงให้เห็นว่าการพัฒนาความฉลาดทางสังคมควรพัฒนาควบคู่กับการพัฒนาด้านวิชาการ จะส่งผลให้บุคคลประสบความสำเร็จในชีวิต

2.แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาความฉลาดทางสังคมและการใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม

ในการสร้างโปรแกรมกลุ่มเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ผู้วิจัยทำการศึกษาค้นคว้าแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาความฉลาดทางสังคมเพื่อเป็นกรอบแนวคิด แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาความฉลาดทางสังคมและการใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม ได้แก่ คุณลักษณะของบุคคลที่มีความฉลาดทางสังคม คุณค่าและความสำคัญของความฉลาดทางสังคม แนวทางในการพัฒนาตนเองเพื่อความฉลาดทางสังคม ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับความฉลาดทางสังคม ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาความฉลาดทางสังคมของบุคคล แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับเอกลักษณ์ของบุคคลในภาคใต้ แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มฝึกอบรม ทฤษฎีและเทคนิคในการให้คำปรึกษาที่นำมาใช้ในการสร้างโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการใช้ทฤษฎีและเทคนิคในการให้คำปรึกษาที่นำมาใช้ในโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม การสรุปเป้าหมายและเทคนิคของทฤษฎีการให้คำปรึกษาในโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม การใช้แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความฉลาดทางสังคม ทฤษฎีและเทคนิคการให้คำปรึกษา เทคนิคกลุ่มฝึกอบรมในการสร้างโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม ดังมีรายละเอียดดังนี้

2.1 แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาความฉลาดทางสังคม

2.1.1 คุณลักษณะของผู้ที่มีความฉลาดทางสังคม

ในการศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะของบุคคลที่มีความฉลาดทางสังคม มีผู้กล่าวถึงคุณลักษณะที่สำคัญและพฤติกรรมของบุคคลที่แสดงออกถึงความฉลาดทางสังคมไว้ ดังนี้

วนิษา เรช (2550: 127) ได้กล่าวถึงพฤติกรรมของผู้ที่มีความฉลาดทางสังคมไว้ว่า ผู้ที่มีความฉลาดทางสังคมจะมีเพื่อนหลายกลุ่ม กลุ่มละหลายคน ชอบพูดคุย สนทนากับผู้อื่นได้เป็นเวลานานๆ เพื่อนๆวางใจ หรือมักมาขอความคิดเห็น ชอบนั่งดูผู้คน ทักทายผู้อื่นก่อน เปิดโอกาสให้ผู้อื่นพูดคุยด้วยเสมอ สามารถทำให้ผู้อื่นสบายใจได้ สังเกตอารมณ์ของผู้อื่นได้อย่างรวดเร็ว ชอบให้

ความช่วยเหลือผู้อื่น ทำให้ผู้อื่นคล้อยตามได้ เข้าใจความรู้สึกของผู้อื่นในสถานการณ์ต่างๆ ชอบทำงานกลุ่ม เพื่อนๆมักเข้ามาปรึกษาปัญหา ชอบงานอาสาสมัคร มักเป็นผู้วางแผนกิจกรรมสำหรับสมาชิกกลุ่ม ลักษณะเด่นอีกอย่างหนึ่ง คือ การเป็นผู้ฟังที่ดี

สเติร์นเบิร์กและคนอื่นๆ (Sternberg; et al. 1981: 37-55) ได้สรุปผลการศึกษาลักษณะของความฉลาดทางสังคมจากกลุ่มบุคคลต่างๆพบว่า คุณลักษณะที่เป็นพฤติกรรมของความฉลาดทางสังคม ได้แก่ การยอมรับผู้อื่นตามที่เขาเป็น การยอมรับความผิดพลาด การแสดงถึงความสนใจในสังคมโลก การตรงเวลาในการนัดหมาย การมีความรู้สึกผิดชอบชั่วดี การคิดก่อนพูดและก่อนทำ การแสดงถึงความอยากรู้อยากเห็น การไม่ตัดสินใจอย่างฉกฉวย การตัดสินใจอย่างยุติธรรม การประเมินข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัญหาได้อย่างดี การรู้สึกไวต่อความรู้สึกและความต้องการของผู้อื่น การตรงไปตรงมาและซื่อสัตย์ต่อตนเองและผู้อื่น การแสดงถึงความสนใจต่อสิ่งแวดล้อม

โคสมิทซกีและจอห์น (Kosmitzki; & John. 1993: 11-23) ได้กล่าวถึงลักษณะโดยส่วนใหญ่ของผู้ที่มีความฉลาดทางสังคมไว้ว่า เป็นผู้ที่เข้าใจความคิด ความรู้สึกและความตั้งใจของผู้อื่นได้ดี สามารถจัดการกับผู้อื่นได้ดี มีความรอบรู้ครอบคลุมเรื่องกฎเกณฑ์และแนวปฏิบัติในสัมพันธภาพของบุคคล ให้ความสำคัญกับผู้อื่น ปรับตัวเข้ากับทุกสถานการณ์ได้ดี อบอุ่นและใส่ใจห่วงใยผู้อื่น เปิดรับต่อประสบการณ์ใหม่ ความคิดใหม่ และค่านิยมใหม่ๆ

บูซาน (Buzan. 2002: 130) ได้กล่าวถึงลักษณะของผู้ที่มีความฉลาดทางสังคมว่า ผู้ที่มีความฉลาดทางสังคมจะเป็นผู้ที่มีความมั่นใจในตนเอง มีเป้าหมาย วิสัยทัศน์ ตระหนักอยู่เสมอว่ากำลังมุ่งหน้าไปทางทิศใด รับรู้และใส่ใจในความสนใจและความรู้สึกของผู้อื่น เคารพให้เกียรติทุกคน เข้าใจเห็นใจผู้อื่นอย่างแท้จริง สามารถใช้ภาษากายแสดงความรู้สึกได้ รู้จังหวะว่าเมื่อใดควรพูด เมื่อใดควรฟัง มีทัศนคติที่ดี และจุดแข็งของผู้ที่มีความฉลาดทางสังคม คือ การเป็นผู้ที่รับฟังผู้อื่นพูดคุย ทักทายผู้อื่นก่อน ใส่ใจความรู้สึกของบุคคลอื่น ขยายความคิดสร้างสรรค์ หรือความสามารถของตนเอง มีความศรัทธาต่อตัวเอง มีความคิดในแง่ดีต่อผู้อื่น จัดการกับเรื่องประหลาด หรือน่าอับอายได้อย่างมีนิมิต สร้างมิตรไมตรีที่ดีกับผู้อื่น กล่าวแสดงตนหรือเป็นผู้นำเมื่อมีข้อขัดแย้งกับสิ่งที่ตนเองคิดว่าถูกต้อง

อัลเบรชท์ (Albrecht. 2006: 13) กล่าวว่า ผู้ที่มีความฉลาดทางสังคมจะมีพฤติกรรมที่เกื้อกูล (Nourishing behaviors) ได้แก่ การกระทำที่ทำให้ผู้อื่นรู้สึกมีคุณค่า มีความสามารถ ได้รับความรักความเคารพ ความชื่นชม บุคคลที่มีความฉลาดทางสังคมสูงจึงสามารถดึงดูดผู้อื่น ให้อยากเข้าใกล้ ในขณะที่บุคคลที่มีความฉลาดทางสังคมต่ำจะผลักไสให้ผู้อื่นออกห่าง เพราะจะมีพฤติกรรมเป็นพิษ (Toxic behaviors) หมายถึง การกระทำที่ทำให้บุคคลอื่นรู้สึกด้อยค่า รู้สึกไม่เก่ง หรือถูกดูถูก ถูกข่มขู่ หรือเจ็บแค้น หงุดหงิด รู้สึกผิด บุคคลเหล่านี้นั้นส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่เปรียบเทียบกับผู้อื่น เป็นที่น่าสนใจว่า บุคคลที่มีพฤติกรรมเป็นพิษและมีความฉลาดทางสังคมต่ำ จะเป็นผู้ที่ขาดการตระหนักรู้ใน

ตน ในขณะที่เดียวกันบุคคลดังกล่าวมักจะหมกมุ่นในความเครียดของตนเอง และล้มเหลวในการแสดงพฤติกรรมกับผู้อื่น มักมีพฤติกรรมรุนแรงหรือบุคลิกภาพที่เปลี่ยนแปลงเมื่อต้องอยู่ในสังคมกับผู้อื่น

สรุปได้ว่า ลักษณะของบุคคลที่มีความฉลาดทางสังคมจะเกี่ยวข้องกับการแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมต่อการเข้าไปสัมผัสอารมณ์ความรู้สึกของผู้อื่น สถานการณ์ทางสังคมและการแสดงออกที่เหมาะสมต่อผู้อื่น

2.1.2 คุณค่าและความสำคัญของความฉลาดทางสังคม

ในการอยู่ร่วมกันของบุคคล ผู้ที่มีความฉลาดทางสังคมจะสามารถดำรงชีวิตกับผู้อื่นอย่างมีความสุข กลมกลืนและราบรื่น ก้าวหน้าและสำเร็จในหน้าที่การงาน นักจิตวิทยาและนักการศึกษาหลายท่านได้กล่าวถึงคุณค่าและความสำคัญของความฉลาดทางสังคมไว้ ดังนี้

พสุ เตชะรินทร์ (2549: ออนไลน์) กล่าวถึงความฉลาดทางสังคมว่า ด้วยเหตุที่มนุษย์เป็นสัตว์สังคม บุคคลต้องอยู่ในสังคมตลอดเวลา บุคคลจึงมีความจำเป็นที่จะต้องพัฒนาความฉลาดทางสังคม เพื่อการอยู่ร่วมกับผู้อื่นได้อย่างกลมกลืนและมีความสุข ในขณะที่เดียวกันก็สามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ต้องการ ยิ่งในสถานการณ์ในสังคมปัจจุบันที่ต้องการความร่วมมือ ความสามัคคี และความสามัคคี ตลอดจนความเห็นร่วมกันในทุกระดับ ความฉลาดทางสังคมจึงเป็นสิ่งจำเป็น และถ้าบุคคลสามารถพัฒนาความฉลาดทางสังคมให้ดีขึ้น ย่อมจะทำให้สังคมเกิดความสันติสุข

วนิษา เรช (2550: 126) ได้แสดงความคิดเห็นในเรื่องความฉลาดทางสังคมว่า ถ้าบุคคลต้องการประสบความสำเร็จทั้งด้านการงานและชีวิตส่วนตัวในสังคมแล้ว ความฉลาดทางสังคมมีความจำเป็นมากและเป็นตัวแปรสำคัญที่กำหนดความสุขในชีวิต ความก้าวหน้าในการงาน ความสุขในชีวิตสมรส และความสุขที่อาศัยอยู่ในสังคม

โกลแมน (วีระวัฒน์ บัณฑิตามัย. 2551: 83-87; อ้างอิงจาก Goleman. 1998a,1998) ได้เสนอแนวคิดที่แสดงถึงความสำคัญของความฉลาดทางสังคมตามองค์ประกอบของความฉลาดทางอารมณ์ (Emotional Intelligence) ซึ่งประกอบด้วย 5 องค์ประกอบ 2 ปัจจัยย่อย ใน 2 ปัจจัยแรก กล่าวถึงสมรรถนะส่วนบุคคลในการบริหารตนเอง ประกอบด้วย การตระหนักรู้ตนเอง การควบคุมตนเอง และการสร้างแรงจูงใจ ปัจจัยที่ 2 กล่าวถึงสมรรถนะทางสังคมและการสร้างความสัมพันธ์ ที่ประกอบด้วย การเข้าอกเข้าใจผู้อื่น และการมีทักษะทางสังคม หรือหมายถึง ความฉลาดทางสังคมซึ่งบุคคลที่มีความฉลาดทางสังคมจะสามารถรับมือกับความสัมพันธ์ต่อบุคคลอื่นได้ดังนี้

1. การเห็นอกเห็นใจ (Empathy) จะทำให้รับรู้ถึงความรู้สึกของตนเองและผู้อื่น โดยสามารถมองในมุมมองของผู้อื่น มีความสามารถปรับความคิดให้มีความหลากหลาย ประกอบด้วย

1.1 การเข้าใจผู้อื่น (Understanding others) จะทำให้สัมผัสได้ถึงความรู้สึก มุมมองของผู้อื่น จะทำให้บุคคลสนใจและรับฟังผู้อื่นได้ดี สามารถแสดงถึงความเข้าใจในมุมมองของผู้อื่นและให้ความช่วยเหลือบนพื้นฐานของความเข้าใจว่าผู้อื่นรู้สึกและต้องการอะไร

1.2 การพัฒนาผู้อื่น (Developing others) สัมผัสได้ถึงความต้องการที่จะพัฒนาผู้อื่น และสนับสนุนความสามารถของบุคคลอื่น รวมทั้งสนับสนุนความสามารถ ให้ผลย้อนกลับและชี้แจงในสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อความก้าวหน้าของบุคคลอื่น

1.3 มีจิตใต้บริการ (Service Orientation) สามารถคาดการณ์ล่วงหน้า รับรู้ และตอบสนองความต้องการของผู้อื่นได้

1.4 คำนึงถึงความแตกต่าง (Leveraging Diversity) บุคคลที่มีความฉลาดทางสังคมจะเพิ่มพูนโอกาสจากบุคคลต่างๆ ได้ มีการเคารพและมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ที่มิถุมิหลังต่างกันได้ดี มีความรู้สึกไวกับกลุ่มที่ต่างกัน

1.5 ตระหนักถึงความเป็นไปของกลุ่ม (Political Awareness) สามารถอ่านกระแส อารมณ์และอำนาจในความสัมพันธ์ของกลุ่มได้

2. การมีทักษะทางสังคม (Social Skills) บุคคลที่มีความฉลาดทางสังคมจะสามารถรับมือกับอารมณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นในความสัมพันธ์ได้ดี และสามารถเข้าใจสถานการณ์และเครือข่ายทางสังคมได้อย่างถูกต้องได้อย่างแนบเนียน สามารถใช้ทักษะในการโน้มน้าวและชักนำได้ สามารถต่อรอง และจัดการโต้ตอบในการร่วมมือและการทำงานกับผู้อื่นได้ ประกอบด้วย

2.1 การมีอิทธิพล (Influence) สามารถโน้มน้าวจิตใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถใช้ยุทธวิธีที่ซับซ้อน เช่น การมีอิทธิพลทางอ้อมเพื่อสร้างความเป็นเอกฉันท์และการสนับสนุน เป็นต้น

2.2 การติดต่อสื่อสาร (Communication) สามารถเปิดรับฟังความคิดและการส่งสารที่เชื่อถือได้ บุคคลประเภทนี้จะรับสารพร้อมอารมณ์ที่ส่งมาเพื่อการส่งสารกลับได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยรับฟังเพื่อแสวงหาความเข้าใจและแบ่งปันข้อมูลซึ่งกันและกัน

2.3 การจัดการกับความขัดแย้ง (Conflict Management) สามารถต่อรองและแก้ปัญหาความขัดแย้งที่เกิดขึ้นได้

2.4 ความเป็นผู้นำ (Leadership) สามารถกระตุ้นและชี้นำบุคคลหรือกลุ่มคนได้ บุคคลประเภทนี้จะมีความชัดเจนและจะคอยกระตุ้นความกระตือรือร้นในการร่วมแบ่งปันมุมมองและเป้าหมาย ชี้แนะแนวปฏิบัติและนำผู้อื่น

2.5 การกระตุ้นความเปลี่ยนแปลง (Change Catalyst) สามารถริเริ่มให้เกิดความเปลี่ยนแปลงและจัดการกับความเปลี่ยนแปลงได้

2.6 การสร้างความสัมพันธ์ (Building bonds) ส่งเสริมความสัมพันธ์ บุคคลประเภทนี้จะรักษามิตรภาพภายในกลุ่มเพื่อนร่วมงาน แสวงหาความสัมพันธ์ที่ผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน

2.7 การให้ความร่วมมือ (Collaboration and Cooperation) สามารถทำงานกับผู้อื่นในเป้าหมายที่มีอยู่ร่วมกัน บุคคลประเภทนี้จะให้ความเป็นมิตรและความร่วมมือ พร้อมทั้งร่วมแบ่งปันแผนงาน ข้อมูลและทรัพยากรต่างๆ

2.8 สมรรถนะของทีมงาน (Team Capability) สามารถสร้างความร่วมมือกันภายในกลุ่มให้นำมาซึ่งเป้าหมายที่วางไว้ บุคคลประเภทนี้จะทำให้สมาชิกภายในกลุ่มของตนมีความกระตือรือร้นและปกป้องชื่อเสียงของกลุ่ม

สรุปได้ว่า ความฉลาดทางสังคมมีความสำคัญต่อบุคคลทั้งทางด้านพฤติกรรมของตนเอง และระดับกลุ่ม ความฉลาดทางสังคมของบุคคลส่งผลต่อการอยู่ร่วมกับบุคคลอื่น สร้างความร่วมมือ นำไปสู่สังคมที่ปรองดองและไม่มีความขัดแย้ง

2.1.3 แนวทางในการพัฒนาตนเองเพื่อความฉลาดทางสังคม

ในการพัฒนาตนเองเพื่อความฉลาดทางสังคมของบุคคล ถือเป็นสิ่งจำเป็น เนื่องจากบุคคลต้องอยู่ร่วมกับผู้อื่นทั้งในกลุ่มเล็ก กลุ่มใหญ่ นักจิตวิทยาและนักการศึกษาได้ให้แนวทางในการพัฒนาตนเอง ดังนี้

บุซัน (Buzan, 2002: 17-30) ให้ข้อคิดในการปฏิบัติตนเพื่อการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้อื่นและถือว่าการพัฒนาความฉลาดทางสังคม ดังนี้

1. สร้างความมั่นใจในตนเอง เป็นตัวของตัวเอง
2. ใช้ภาษากายเพื่อสื่อความคิดที่แท้จริง
3. ยิ้มให้กับผู้อื่น เข้าหาผู้อื่นด้วยรอยยิ้มที่เป็นธรรมชาติ ทักทายด้วยการยิ้ม
4. ใช้ภาษาท่าทางที่สอดคล้องกับสิ่งที่พูด ใช้ระยะห่างที่เหมาะสม
5. แสดงความสนใจผู้อื่นด้วยการฟังอย่างตั้งใจ
6. สนทนาด้วยท่าทีที่ตื่นตัว กระตือรือร้น ให้ความสำคัญกับผู้ที่สนทนาด้วย
7. ใช้การสบตาที่อบอุ่น เป็นมิตร
8. ไม่พูดคุยนินทาเรื่องราวของตัวเอง
9. หัดจำชื่อผู้อื่น
10. เมื่อมีการเจรจาต่อรองให้เคารพความคิดเห็นของผู้อื่น และทำความเข้าใจกับมุมมองของผู้อื่น

11. มีมารยาททางสังคม เช่น การกล่าวขอบคุณในเรื่องที่ผู้อื่นให้ความช่วยเหลือ การให้ของ ของขวัญผู้อื่นในโอกาสที่เหมาะสม เป็นต้น

12. แสดงความห่วงใย ปลอดภัย ช่วยเหลือเมื่อผู้อื่นได้รับความเดือดร้อน

อัลเบรชท์ (Albrecht. 2006: 179-180) ได้เสนอแนวทางในการพัฒนาสัมพันธภาพ เพื่อสู่การมีความฉลาดทางสังคมดังต่อไปนี้

1. ฝึกฝนตนเองในการอ่านสถานการณ์ทางสังคมอย่างสม่ำเสมอ (Read Social Situation) เพื่อให้ทราบว่าสถานการณ์ตอนนี้เป็นอย่างใด สิ่งที่น่าสนใจ ความต้องการจำเป็น ความรู้สึก และความตั้งใจกับสิ่งที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์ด้วย

2. ให้ความเคารพนับถือผู้อื่น ให้เกียรติ รวมทั้งให้การยกย่องผู้อื่น ให้ความเมตตา กรุณาต่อผู้อื่น คำนึงถึงประโยชน์ของผู้อื่น

3. เป็นผู้ฟังที่ดีและฟังอย่างตั้งใจ ฟังด้วยการให้เกียรติ พร้อมกับความตั้งใจที่จะเรียนรู้

4. ให้นึกคิดก่อนที่จะตอบคำถามผู้อื่น ใช้เวลาและใช้ความคิดเพื่อการเลือกคำตอบที่เหมาะสม

5. ระลึกไว้ว่าการโต้แย้งเป็นทางเลือกที่มีประสิทธิภาพน้อยที่สุดในการเปลี่ยนความคิดของผู้อื่น อย่าพยายามที่จะเอาชนะเสมอไป

6. เมื่อไม่เห็นด้วยกับผู้อื่น ให้แสดงความเห็นด้วยกับสิ่งที่เขาคิดหรือการกระทำแล้ว จึงเสนอมุมมองหรือแนวคิดของตนเองอย่างสุภาพ

7. หลีกเลี่ยงที่จะโต้แย้งหรือไม่เห็นด้วยกับบุคคลที่มีพฤติกรรมเป็นพิษ ให้ปฏิบัติสิ่งต่างๆ อยู่รอบนอก

8. พยายามใช้คำถามมากกว่าการเผชิญหน้าในการเปลี่ยนความคิดของผู้อื่น

9. ไม่ถือรั้นหรือยืนยันอย่างเข้มแข็งในการสนทนา

10. สนทนาในเชิงบวกและเพื่อให้กลับมาสนทนาเรื่องเดิม

สรุปได้ว่า ความฉลาดทางสังคมสามารถพัฒนาได้ด้วยการฝึกฝนตนเอง ในด้านการสร้างความมั่นใจในตนเอง เคารพผู้อื่น กล้าแสดงความคิดเห็น รู้จักฟัง ใช้ภาษาากาย ให้ความสำคัญกับผู้อื่นทั้งนี้เพื่อการอยู่ร่วมกับผู้อื่นอย่างมีความสุข

2.1.4 ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับความฉลาดทางสังคม

การศึกษาตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับความฉลาดทางสังคม ประกอบด้วย การตระหนักรู้ทางสังคม การรู้คิดทางสังคม และทักษะทางสังคม ตัวแปรทั้งหมดจะเชื่อมโยงไปสู่การพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ผู้วิจัยขอนำเสนอตัวแปร ตามรายละเอียดดังนี้

2.1.4.1. การตระหนักรู้สังคม (Social Awareness)

การตระหนักรู้ทางสังคม เป็นความสามารถเบื้องต้นหรือความสามารถพื้นฐานของบุคคลในการอยู่ร่วมกับผู้อื่น เป็นการนำไปสู่ความเข้าใจและมีสัมพันธภาพที่ดีต่อกัน ส่งผลต่อความสุขในการใช้ชีวิตของบุคคล

โกลแมน (Goleman, 2006: 84-96) ได้กล่าวถึง การตระหนักรู้ทางสังคม ไว้ว่า การตระหนักรู้ทางสังคม เป็นความสามารถของบุคคลในการรับรู้ผู้อื่น เป็นการรับรู้อารมณ์ ความรู้สึกของผู้อื่น เข้าใจผู้อื่นในสถานการณ์ที่กำลังเกิดขึ้นในขณะนั้น หรือเป็นเรื่องเกี่ยวกับการรับรู้ผู้อื่นและสังคมที่บุคคลเข้าไปเกี่ยวข้อง เริ่มตั้งแต่การรับรู้อารมณ์เบื้องต้นของผู้อื่น ด้วยภาษาท่าทางหรืออวัจนภาษา ได้แก่ การรับรู้จากสีหน้า แววตา หรืออาการอื่นๆ รวมทั้งพฤติกรรมที่เขาแสดงออกมา แล้วเข้าใจอารมณ์ความรู้สึกเหล่านั้น ด้วยการเชื่อมโยงหรือการประสานอารมณ์ความรู้สึกกับผู้อื่น การแสดงถึงการรับรู้อารมณ์และการประสานอารมณ์ บุคคลจะต้องมีความสามารถในการสังเกต สนใจ และตั้งใจฟังผู้อื่นอย่างเต็มที่แล้วจับสัญญาณ เพื่อให้ทั้งคู่สนทนานั้นสามารถเชื่อมต่อและรับรู้ความรู้สึกถึงกันได้ ความรู้สึกจะเสมือนเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน การฟังอย่างสนใจและตั้งใจ จะสามารถทำให้บุคคลจับสัญญาณที่เกิดจากอวัจนภาษามากขึ้น ทั้งน้ำเสียง สายตา สีหน้าและการฟังที่ดีจะทำให้บุคคลเข้าใจอารมณ์ของผู้อื่นได้ดีขึ้น

การรับรู้ผู้อื่นและการเข้าใจผู้อื่นนั้น โดยปกติบุคคลจะรับรู้ผู้อื่นจากการสื่อสาร แต่ในการสื่อสารของบุคคล พบว่ามากกว่า 60 % ที่ทำให้ผู้อื่นรับรู้และเข้าใจสิ่งที่สื่อสารออกมาเป็นการรับรู้ได้จากภาษาท่าทาง เพราะการสื่อสารด้วยภาษาท่าทาง ไม่ว่าจะด้วยน้ำเสียง สีหน้าและแววตาที่แสดงออกมาก็จะแสดงถึงความกระแຈงชัดของสิ่งที่ซ่อนอยู่ภายใต้คำพูด ทั้งนี้บุคคลสามารถซ่อนความรู้สึกที่แท้จริงได้ด้วยภาษา แต่ร่างกายจะส่งความหมายของการสื่อสาร ออกมาทั้ง การดีใจ เสียใจ เบื่อหน่าย หรือปกป้องตัวเองจากภาษาท่าทาง ภาษาพูดนั้นจะมีประโยชน์เพียงเพื่อสื่อสารด้วยข้อมูลข่าวสารเท่านั้น ขณะที่ความรู้สึกทางอารมณ์จะหยั่งใจคู่สนทนาได้มากกว่า บางครั้งบุคคลไม่จำเป็นต้องสื่อสารด้วยภาษาพูด แต่ใช้ภาษากายจะให้ความหมายได้มากกว่า ภาษาท่าทางที่บุคคลควรทำความเข้าใจ ประกอบด้วยภาษากายที่แสดงออกทางสีหน้า (Facial Expressivity) ได้แก่ ความหมายจากแววตา ความหมายจากริมฝีปาก ความหมายที่แสดงด้วยท่าทาง (Body Language)

ส่วนการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Empathy) หมายถึง วิธีการของบุคคลที่ใช้ในการรับรู้และการสัมผัสความเป็นจริงต่อความรู้สึก ประสบการณ์และการรับรู้ของบุคคลอีกคนหนึ่ง (Dryden. 1999: 41)

แมนกรูการ์; วิทแมน; และโพสเนอร์ (Mangrulkar; Whitman; & Posner. 2001: 42) ได้ให้ความหมายของการเห็นอกเห็นใจว่า เป็นความสามารถในการร่วมตอบสนองทางอารมณ์ของบุคคลอื่น ในขณะเดียวกันก็สามารถจำแนก การรับรู้ และบทบาทของบุคคลอื่นๆ ได้ด้วย ส่วนมอย; และคณะ (Moi; & et al. 2002: 236) ได้กล่าวถึงความเห็นอกเห็นใจว่า เป็นความสามารถในการที่จะเข้าใจการตอบสนองของบุคคลโดยการนึกถึงใจเขาใจเรา หรือเป็นความสามารถในการที่จะเข้าใจความรู้สึกของบุคคลอื่นได้ดีเท่ากับความเข้าใจในความรู้สึกของตนเอง การเห็นอกเห็นใจเป็นสิ่งที่ทำให้มั่นใจได้ว่าเป็นการเข้าอกเข้าใจอย่างลึกซึ้ง ไว้วางใจ การให้ความร่วมมือ ความซื่อสัตย์จริงใจ ในสัมพันธภาพกับบุคคลอื่น โดยทั้งนี้จุดมุ่งหมายที่สำคัญของการเห็นอกเห็นใจ คือ การเคารพและเข้าใจในความรู้สึกของบุคคลอื่น การเห็นอกเห็นใจเป็นทักษะที่บุคคลจำเป็นต้องฝึกฝนและพัฒนาเพื่อใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินชีวิตประจำวัน โดยมีเทคนิคดังต่อไปนี้

1. การใช้เทคนิคการแสดงความเห็นอกเห็นใจ (Empathic Assertion Technique) เป็นเทคนิคที่ใช้เพื่อแสดงการรับรู้ต่อความรู้สึกของบุคคล

2. การใช้เทคนิคการอธิบายความรู้สึกและเห็นใจ (Describing Feeling and Empathizing

การพัฒนาทักษะการเห็นอกเห็นใจสามารถทำได้หลายวิธี ไม่ว่าจะเป็นการหยั่งรู้ (Being Intuitive) การฟังอย่างตั้งใจ (Active Listening) และการนำ (Leading On) โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. การหยั่งรู้หรือเข้าใจความรู้สึกที่เกิดขึ้นเองได้ ผู้มีความสามารถในการสื่อสารจะมีความสามารถในการสัมผัสหรือรู้สึกว่าคุณคิดหรือรู้สึกอย่างไร เมื่อบุคคลกำลังนั่งสนทนากับผู้อื่นนั้น การใช้การจินตนาการและประสบการณ์ในอดีตที่คล้ายคลึงกับสถานการณ์ที่บุคคลที่เรา กำลังสนทนาอยู่เป็นสิ่งสำคัญในการสนทนา การลองจินตนาการว่าคุณกำลังเป็นบุคคลที่เรา กำลังสนทนาอยู่จะช่วยให้เราเกิดความรู้สึกหรือความต้องการของเขา

2. การฟังอย่างตั้งใจ เป็นเทคนิคหนึ่งที่จะช่วยในการแสดงความเห็นอกเห็นใจบุคคลอื่น การสร้างความสัมพันธ์และการเข้าใจบุคคลอื่น การฟังอย่างตั้งใจจะช่วยให้เข้าใจประเด็นสำคัญ ค่านิยม ความต้องการ ความหวัง เป้าหมาย สิ่งที่เกี่ยวข้อง และความสนใจของคุณสนทนาได้

3. การนำ เมื่อได้ก็ตามที่บุคคลสามารถพัฒนาทักษะการเห็นอกเห็นใจได้แล้ว เมื่อนั้นบุคคลก็จะสามารถนำการสนทนาในลักษณะที่ตรงประเด็นที่ต้องการได้ การผ่านการเห็นอกเห็นใจนั้นจะทำให้บุคคลสามารถจับประเด็นในบางประเด็นเกี่ยวกับความคิดและความรู้สึกของบุคคลอื่น

2.1.4.2 การรู้คิดทางสังคม (Social Cognition)

การรู้คิดทางสังคม เป็นความสามารถของบุคคลในการรู้คิดต่อสถานการณ์ สังคมรอบตัว สามารถประเมินสถานการณ์รอบๆด้าน และเป็นความสามารถในการเข้าใจต่อสถานการณ์ทางสังคม แล้วแสดงออกหรือตอบโต้เป็นพฤติกรรมในสถานการณ์ทางสังคม

การรู้คิดทางสังคม เป็นกระบวนการทำความเข้าใจข้อมูลทางสังคม (Social information processing) ในกระบวนการทำความเข้าใจข้อมูลทางสังคม บุคคลจะมีการรับข้อมูลจากภายนอก แล้วมีผลต่อการแสดงพฤติกรรมของตนเอง โดยอธิบายได้ตามทฤษฎีการระบุสาเหตุของพฤติกรรม (Attribution theory) ของไฮเดอร์ (Shaffer, 2000: 94; citing Heider, 1958) อธิบายว่ามนุษย์มีแรงจูงใจในการแสดงพฤติกรรม 2 อย่างคือ ความต้องการที่จะเข้าใจภายในโลกของตนเอง และ ต้องการอำนาจที่ควบคุมสิ่งแวดล้อม ซึ่งแรงจูงใจเหล่านี้ทำให้บุคคลรู้ว่าตนเองต้องมีพฤติกรรมในสถานการณ์ที่หลากหลายอย่างไร และเข้าใจสาเหตุที่ต้องทำพฤติกรรมเหล่านั้น พฤติกรรมที่เกิดขึ้นนั้นมาจากสาเหตุภายใน คือ คุณลักษณะส่วนบุคคลและสาเหตุจากภายนอกคือเงื่อนไขจากสิ่งแวดล้อม ดังนั้น บุคคลจะมีกระบวนการรับข้อมูลทางสังคม เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพในการแสดงพฤติกรรมทางสังคมและเพื่อพัฒนาบุคลิกภาพของตนเอง

นอกจากนี้ ในกระบวนการทำความเข้าใจข้อมูลทางสังคม คริกและดอด (Crick; & Dodge, 1994: 74-100; citing Crick; & Dodge, 1990) ได้กำหนดรูปแบบของกระบวนการทำความเข้าใจข้อมูลทางสังคมของบุคคล โดย กล่าวว่าความมุ่งหมายของการสร้างโมเดลเพื่อชี้ให้เห็นการเผชิญกับสถานการณ์ทางสังคมของบุคคลที่เข้าไปเกี่ยวข้องกับความคิด 6 ขั้นตอน ก่อนที่จะนำไปสู่ความสามารถของพฤติกรรมทางสังคม คือ

1. การถอดรหัสจากตัวชี้้นำทั้งภายในและภายนอก
2. การตีความและกระบวนการทางความคิด
3. การทำความเข้าใจหรือการเลือกเป้าหมาย
4. การเลือกรูปแบบการตอบสนอง
5. การตัดสินใจตอบสนอง
6. การแสดงพฤติกรรม

ในช่วงระหว่างขั้นที่ 1 และ 2 การถอดรหัสและการตีความตัวชี้นำทางสังคม เป็นการตั้งสมมติฐานของบุคคลในการเลือกใส่ใจกับสถานการณ์และตัวชี้นำภายใน ในการตีความ อาจจะใช้กระบวนการ คือ กระบวนการคิดไตร่ตรองของตัวชี้นำทางสังคมที่เก็บไว้ในความทรงจำ การวิเคราะห์เหตุของเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น (การประเมินว่าเป้าหมายจะประสบความสำเร็จหรือไม่ การอ้างอิงไปยังมุมมองของผู้อื่นในสถานการณ์ (การระบุเหตุของการใส่ใจ) แล้วประเมินว่าเป้าหมายที่ผ่านมาก็เคยได้รับ ประเมินผลลัพธ์ที่มุ่งหวังและสามารถของตนเองที่เคยทำ (ประเมินผลสำเร็จที่ผ่านมา) และความต้องการในการแลกเปลี่ยนในปัจจุบันของตนเอง(ประเมินตนเอง)และเพื่อน(ประเมินผู้อื่น) ในกระบวนการตีความนี้อาจจะใช้ข้อมูลพื้นฐานที่เก็บไว้ในความจำมาใช้ ในขั้นที่ 3 หลังจากตีความสถานการณ์ บุคคลจะเลือกเป้าหมายหรือผลลัพธ์ที่ต้องการจากสถานการณ์ หรือเป้าหมายที่มีอยู่ก่อนหน้านี้ เป้าหมายถูกเน้นที่ตัวกระตุ้นที่ทำให้เกิดการกระทำไปสู่ผลลัพธ์ ขั้นที่ 4 การตั้งสมมติฐานที่บุคคลนำมาจากข้อมูลในความทรงจำที่เป็นการตอบสนองสถานการณ์ พวกเขาอาจจะสร้างพฤติกรรมใหม่ในการตอบสนอง การตอบสนองอาจเกิดขึ้นจากการเลือกเป้าหมายเป็นตัวกระตุ้น ในขั้นที่ 5 บุคคลจะประเมินการตอบสนองที่ผ่านมาและเลือกการตอบสนองที่มีการประเมินผลดี ปัจจัยที่บุคคลใช้ในการประเมินการตอบสนอง คือ ผลลัพธ์ที่พวกเขาคาดว่าจะเกิดขึ้น หลังจากการตอบสนอง(ผลลัพธ์ที่คาดหวัง) ระดับความเชื่อมั่นในความสามารถในการตอบสนอง (ความสามารถของตนเอง) และการประเมินการตอบสนองที่น่าพอใจ (การประเมินการตอบสนอง) ในขั้นที่ 6 เลือกการตอบสนองและมีการแสดงพฤติกรรม

นอกจากนี้ มิสเชล (Mischel.1993: 393 – 417) ได้เสนอตัวแปรบุคคล (Person variables) ในการวิเคราะห์ความแตกต่างของการรู้คิดทางสังคมที่นำไปสู่การวิเคราะห์บุคลิกภาพของบุคคล ตัวแปรบุคคลเป็นตัวแปรทางจิตวิทยาโดยพิจารณาถึงการมีปฏิสัมพันธ์ของบุคคลกับผู้อื่น จะมีวิธีการในการทำความเข้าใจข้อมูลและการกระทำในสังคม ดังนี้

1. กลยุทธ์การถอดรหัส (Encoding strategies) บุคคลแต่ละคนจะมีความแตกต่างในการถอดรหัส วิธีการที่บุคคลใช้ถอดรหัสมีผลต่อพฤติกรรมการกระทำ ความแตกต่างของกลุ่มคนและการถอดรหัส คือ ในเหตุการณ์ที่คล้ายกัน บุคคลอาจมีวิธีการในการถอดรหัสที่ต่างกัน ในการพัฒนาการกลยุทธ์ในการถอดรหัสนี้ คือ ให้บุคคลเลือกที่จะใส่ใจ และค้นหาข้อมูลที่แตกต่างกัน สามารถเปลี่ยนแปลงการรู้คิดจากมีสิ่งเร้า โดยเฉพาะสิ่งเร้าที่เป็นวัตถุ เช่น ความดึงดูดของรูปร่างบุคคลหรือสถานะทางสังคม ถ้าบุคคลมีความใส่ใจในการเลือก มีการทำความเข้าใจก็จะมีผลต่อการแสดงพฤติกรรม ดังนั้นหากจะดูความตั้งใจเลือก หรือการถอดรหัสก็สามารถสังเกตได้จากพฤติกรรม

2. ความคาดหวัง (Expectancies) ตามแนวคิดนี้ เชื่อว่าพฤติกรรมของบุคคลที่แตกต่างกัน เนื่องจากแต่ละคนมีความคาดหวังในสถานการณ์ที่แตกต่างกัน บุคคลอาจมีการมองโลกในแง่ดีคู่กับการมองโลกในแง่ร้าย ซึ่งความคาดหวังเหล่านี้มีผลต่อพฤติกรรม ความคาดหวังจะนำไปสู่ทางเลือกการแสดงพฤติกรรมของบุคคล เช่น ถ้าบุคคลคิดว่าตนเองจะประสบความสำเร็จก็จะมีพฤติกรรมที่แตกต่างกับบุคคลที่คิดว่าตนเองจะไม่ประสบความสำเร็จ ประเภทของความคาดหวังมีดังนี้

2.1 ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมกับผลลัพธ์ (Behavior –outcome relations) เป็นความคาดหวังที่นึกถึงผลลัพธ์ของพฤติกรรม เป็นความสัมพันธ์ระหว่างทางเลือกของพฤติกรรมและรูปแบบความคาดหวัง เช่น “ถ้า..... ต่อจากนั้น” เมื่อบุคคลมีความคาดหวังในผลลัพธ์ของพฤติกรรม ก็จะทำให้บุคคลนั้นมีความคาดหวังผลลัพธ์ของพฤติกรรมเมื่ออยู่ในสถานการณ์ที่คล้าย ๆ กัน หรือเมื่อบุคคลต้องอยู่ในสถานการณ์ใหม่ ๆ บุคคลนั้นก็อาจจะคาดหวังผลลัพธ์ของพฤติกรรมตามประสบการณ์เดิมที่คล้ายกัน เช่น หากผู้ชายคนหนึ่งมีความคิดว่าทุกคนเอาเปรียบเขา เขาก็จะมองว่าทุกคนเป็นศัตรูของเขา และก็จะแสดงพฤติกรรมก้าวร้าวกับทุกคนเพื่อปกป้องตนเอง

2.2 ความสัมพันธ์ระหว่างสิ่งเร้ากับผลลัพธ์ (Stimulus-outcome relations) ผลลัพธ์ที่เราคาดหวังขึ้นอยู่กับสิ่งเร้ามากมาย สิ่งเร้าสามารถทำนายถึงเหตุการณ์ที่น่าจะเกิดขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้ามีการเรียนรู้ที่แน่นอนจากเหตุการณ์นั้นก็สามารถทำนายถึงเหตุการณ์อื่น ๆ ได้ ในการทดลองจะพบว่า ปฏิกริยาของในชีวิตของมนุษย์เป็นสิ่งที่เร้าที่จะทำนายถึงผลลัพธ์ของพฤติกรรมทางสังคมที่เกิดจากการเรียนรู้ เช่น สายตาเจ้าเล่ห์ การพูดน้อย ตัวอมและดูหิวโหย อายุ เพศ การสบตา ลักษณะท่าทาง และพฤติกรรมอื่น ๆ (ความต้องการสถานภาพทางสังคมและอำนาจของบุคคล) นำไปสู่การทำนายถึงพฤติกรรมที่มีความสัมพันธ์กับบุคคลเหล่านั้น

2.2 ความคาดหวังการรับรู้ความสามารถตนเอง (Self-efficacy expectations) เป็นความเชื่อของบุคคลที่เชื่อว่าตนเองสามารถกำหนดพฤติกรรมเฉพาะได้ สามารถทำได้ ในการวัดความคาดหวังในการรับรู้ความสามารถของตนเองนี้จะสามารถทำนายถึงการกระทำของบุคคล และหากมีการปรับปรุงให้บุคคลมีความคาดหวังในการรับรู้ความสามารถของตนเองก็จะทำให้บุคคลนั้นสามารถปฏิบัติหน้าที่ของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3. ค่านิยมทางจิตใจ (Subjective value) คนสองคนมีความคาดหวังเหมือนกัน แต่อาจจะมีการกระทำที่ต่างกัน ถ้าพวกเขารู้สึกถึงคุณค่าของผลลัพธ์ที่เกิดต่างกัน เช่น ถ้านักเรียนอยากได้รับการยอมรับจากครู พวกเขาอาจจะพูดและทำในสิ่งที่ครูชอบซึ่งในการพูดและทำนั้นก็จะแตกต่างกันตามค่านิยมของแต่ละคน และอาจแตกต่างตามวัย วัยเด็กอาจจะทำเพื่อให้ครูยอมรับตนเอง ส่วนวัยรุ่นที่ไม่อยากมาโรงเรียนเขาก็อาจมีพฤติกรรมที่แตกต่างกันออกไป ดังนั้นจึงเป็นสิ่งที่จำเป็นในการพิจารณาถึงตัวแปรของค่านิยมทางจิตใจ เช่น ความชอบหรือไม่ชอบ ค่านิยมทางบวก

หรือค่านิยมทางลบ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญต่อพฤติกรรมของมนุษย์เนื่องจากพฤติกรรมของมนุษย์เกิดจากแรงจูงใจ หรือแรงขับภายใน เช่น หากบุคคลมีความชอบในภาระหน้าที่ เขาจะมีการปฏิบัติหน้าที่ได้ดีกว่าบุคคลที่ไม่ชอบ

4. ระบบการควบคุมกำกับตนเองและการวางแผน (Self-regulatory systems and plans) บุคคลมีมาตรฐานและระบบในการควบคุมกำกับตนเอง เพื่อนำไปสู่พฤติกรรมเป้าหมาย บุคคลจะมีความแตกต่างในการควบคุมกำกับตนเอง โดยจะมีกฎและแบบแผนในการนำไปสู่พฤติกรรมของแตกต่างกัน การควบคุมกำกับตนเองมีอิทธิพลกับสิ่งแวดล้อม เราสามารถเลือกสถานการณ์ที่เป็นสิ่งเร้าให้แสดงพฤติกรรม เราสามารถเลือกว่าจะทำหรือไม่ทำอะไร โดยอาจใช้การคิดและการวางแผน และการเปลี่ยนแปลงสิ่งแวดล้อมใหม่ เช่น ถ้าบุคคลไม่มีสมรรถนะในการอ่านหนังสือในบริเวณที่มีเสียงดัง พวกเขาอาจจะเปลี่ยนไปหาสถานที่เงียบ ๆ ในการอ่านหนังสือ หรืออยู่ในห้องที่กันเสียงได้ แต่ถ้าไม่สามารถเปลี่ยนสิ่งแวดล้อมได้ บุคคลก็อาจจะควบคุมกำกับตนเองในการปรับเปลี่ยนความคิดใหม่ หรือแสดงความสนใจในสิ่งตรงกันข้าม

5. ความสามารถ (Competencies) บุคคลต้องการข้อมูลและความเข้าใจเกี่ยวกับโลกและความสัมพันธ์ของบุคคลกับโลก ผลของการเรียนรู้และการพัฒนาการรู้คิด สามารถพัฒนาความรู้และพฤติกรรมได้ ตามแนวคิดโครงสร้างความฉลาดทางสังคม (Social intelligence) เป็นความสามารถด้านความรู้ นำไปสู่การแสดงพฤติกรรม เป็นแนวคิดในการเข้าใจตนเอง ผู้อื่น และสังคม แนวคิดของความสามารถ คือ ความสามารถของบุคคลในการทำความเข้าใจข้อมูลทางสังคม และการใช้ความรู้และการแก้ไขปัญหาของตนเอง บางคนต้องการความสามารถในการแสดงพฤติกรรมที่มีศักยภาพตามความรู้และทักษะที่มีอยู่ บุคคลมีการดำรงอยู่และมีความรู้ และรูปแบบพฤติกรรมที่บุคคลใช้เป็นกลยุทธ์ในการแก้ไขปัญหาทางสังคมแตกต่างกัน ก็จะมีผลทำให้มีความสามารถแตกต่างกันด้วย

จากทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการรู้คิดทางสังคม สรุปได้ว่า ก่อนการแสดงพฤติกรรมของบุคคลมีกระบวนการทำความเข้าใจข้อมูลทางสังคม การถอดรหัสสถานการณ์ทางสังคม การแสดงออกและการทำความเข้าใจกับสถานการณ์ การค้นหาการตอบสนองของสถานการณ์ การเลือกการตอบสนองต่อสถานการณ์ สิ่งสำคัญที่มีผลต่อการทำความเข้าใจข้อมูลทางสังคม คือ ข้อมูลพื้นฐานเดิมของบุคคล และตัวชี้นำทางสังคมหรือประสบการณ์เดิมที่เกี่ยวข้องกับสถานการณ์ทางสังคม และการรู้คิด จะเกี่ยวข้องกับ กลยุทธ์ในการถอดรหัส หากบุคคลมีความตั้งใจในการเลือก และมีการทำความเข้าใจที่ดีก็จะส่งผลดีต่อพฤติกรรมที่แสดงออกมา ความคาดหวัง ค่านิยมทางจิตใจ การควบคุมกำกับตนเอง และความสามารถของบุคคลในการทำความเข้าใจข้อมูลทางสังคม และการรู้จักการใช้ความรู้และทักษะในการแสดงพฤติกรรมตามสถานการณ์ทางสังคมได้

2.1.4.3 ทักษะทางสังคม (Social Skills)

ทักษะทางสังคม เป็นความสามารถในการแสดงออกถึงความชำนาญของบุคคลในการเรียนรู้ที่จะอยู่ร่วมกับผู้อื่นด้วยการแสดงออกและการสร้างความสัมพันธ์กับบุคคลอื่น ซึ่งหมายถึง ความสามารถของบุคคลในการจัดการกับอารมณ์ในเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลได้ดี สามารถในการสื่อสาร มีปฏิสัมพันธ์ที่ราบรื่นได้ สามารถใช้ทักษะในการจูงใจผู้อื่น และเป็นผู้นำในการประนีประนอม และยุติข้อโต้แย้งเพื่อการร่วมมือกันและสามารถทำงานเป็นทีมได้ และอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข มีความรับผิดชอบต่อนหน้าที่ รู้จักเคารพสิทธิผู้อื่น และมีความสำนึกต่อสังคม และสร้างประโยชน์ให้กับสังคม (วิลาลักษณ์ ชั่ววลี. 2542: 40; วารี ธีระจิตร. 2530: 87 – 88; และ สุขุมล เกษมสุข. 2535: 10)

สมโภช เขี่ยมสุภาษิต (2540: 2) ได้ให้ความหมายของทักษะทางสังคมว่าเป็นความสามารถของบุคคลในการที่จะปฏิบัติกับบุคคลอื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถแสดงออกถึงความคิด ความรู้สึกของตนเองตามความเหมาะสมและพึงพอใจ ตลอดจนทำให้ความต้องการแห่งตนสามารถบรรลุผล โดยไม่ไปละเมิดสิทธิและพึงพอใจของบุคคลอื่น

ฮาร์กีย์ และ แม็คคาร์ตัน (Hargie; & Mccarton .1966: 2) กล่าวว่า ทักษะทางสังคม หมายถึง ทักษะที่บุคคลใช้เมื่อมีการปฏิบัติต่อกันในระดับของการมีความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เวสต์วูด (Westwood.1997:77) กล่าวว่า ทักษะทางสังคม หมายถึง ส่วนประกอบของพฤติกรรมของบุคคล ซึ่งมีความสำคัญในการช่วยให้บุคคลมีปฏิสัมพันธ์ทางบวกกับผู้อื่นและดำรงรักษาไว้ซึ่งสัมพันธ์นั้น

ริกจิโอ (Riggio. 1989:649) กล่าวว่า ทักษะทางสังคม หมายถึงลักษณะเฉพาะของบุคคลที่แสดงถึงความสามารถในการสื่อความหมายกับผู้อื่น โดยผู้ที่มีทักษะทางสังคมสูงจะสื่อได้ดี และชัดเจน ทักษะทางสังคม แบ่งเป็น 6 ด้าน คือ

1. การแสดงออกทางอารมณ์ (Emotional Expressivity) หมายถึง ความสามารถที่จะแสดงออกในการสื่อความหมายกับผู้อื่นโดยไม่ใช้ถ้อยคำ เป็นการสื่อด้วยอารมณ์ การแสดงเจตคติต่างๆ

2. ความไวในการรับรู้อารมณ์ผู้อื่น (Emotional Sensitivity) หมายถึง ความสามารถในการรับและแปลความหมายอารมณ์ของผู้อื่น โดยบุคคลนั้นไม่ต้องใช้คำพูด

3. การควบคุมอารมณ์ของตนเอง (Emotional Control) หมายถึง ความสามารถในการการสะกดกลั่นอารมณ์ของตนเอง

4. ในการแสดงออกทางสังคม (Social Expressivity) หมายถึง ความสามารถในการแสดงถ้อยคำหรือการสนทนากับบุคคลอื่นอย่างคล่องแคล่วและมีสัมพันธภาพกับผู้อื่นอย่างดี

5. ความไวในการรับรู้สังคม (Social Sensitivity) หมายถึง ความสามารถในการเข้าใจเข้าใจข้อความที่คนอื่นพูด มีความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับบริบททางสังคม

6. การควบคุมทางสังคม (Social Control) หมายถึง ความสามารถในการแสดงบทบาททางสังคม มีทักษะในการแสดงตนและการแนะนำผู้อื่น

อุมพร ตรังคสมบัติ (2544: 22 - 23) ได้กล่าวว่า บุคคลที่มีทักษะทางสังคม จะเป็นบุคคลที่สามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้อื่น สามารถสื่อสารได้อย่างชัดเจน ตรงไปตรงมา รู้จักฟัง และรู้จักโต้ตอบ รู้จักประเมินสถานการณ์ รู้ว่าตนควรปฏิบัติอย่างไร จัดการกับความขัดแย้งได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถประนีประนอมและร่วมมือกับผู้อื่นได้ มีความเป็นผู้นำ รู้จักโน้มน้าวจิตใจคน สร้างความร่วมมือร่วมใจ มีแรงบันดาลใจ และความ กระตือรือร้นให้เกิดขึ้นในกลุ่ม

อรพรรณ พรสีมา (2540: 66 - 67) ได้กล่าวถึง การพัฒนาทักษะทางสังคม ดังนี้

1. ทักษะการติดต่อสื่อสารและมนุษยสัมพันธ์ ประกอบด้วย การสื่อสารที่ถูกต้อง และเที่ยงตรง การใช้น้ำเสียงที่เหมาะสม การใช้ภาษาสุภาพ และเหมาะสมกับโอกาส การแสดงความคิดเห็น และยอมรับฟังความคิดเห็น การแยกแยะและสรุปความคิดเห็นของผู้อื่น การเชื่อมโยงความรู้สึกเก่า ความรู้สึกใหม่ การตั้งคำถามและตอบคำถาม การวิจารณ์ ความคิดเห็นโดยไม่วิจารณ์เจ้าของความคิด การให้กำลังใจในการทำงานร่วมกันด้วยคำพูด หรือแสดงความสนใจ

2. ทักษะการอยู่ร่วมกัน และการทำงานเป็นกลุ่ม ได้แก่ การให้ความสำคัญ และเอาใจใส่ต่อทุกคนเท่าเทียมกัน สามารถหลีกเลี่ยงข้อขัดแย้ง ยอมรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น มีน้ำใจและความกระตือรือร้นในการช่วยเหลือผู้อื่น รู้จักให้กำลังใจเพื่อนๆ การเป็นผู้นำที่ดี การชี้แนะการทำงานกลุ่ม การเป็นผู้ตามที่ดี

3. การรับผิดชอบต่อตนเองและผู้อื่น ได้แก่ การทำงานในหน้าที่ให้สำเร็จด้วยดี ดูแลเพื่อนๆ ให้ปฏิบัติตามหน้าที่ ไม่ก้าวร้าวหน้าที่ของผู้อื่น การรักษากฎระเบียบในการทำงานและการรักษาเวลา

จะเห็นได้ว่า ผู้ที่มีทักษะทางสังคมสูง จะเป็นผู้ที่มีความสามารถในการสื่อสาร การควบคุมอารมณ์ การสร้างความร่วมมือเพื่อการหลีกเลี่ยงการขัดแย้ง รวมทั้งการช่วยเหลือผู้อื่น

มัลลิแกน (Mulligan. 2004: 90-92) เสนอแนวคิดว่าการสื่อสารที่ดีจะต้องมีการแสดงออกของพฤติกรรมที่เป็นธรรมชาติมีความสามารถในการรับฟัง การถ่ายทอดข้อมูลข่าวสารอย่างชัดเจนและถูกต้อง ตลอดจนการนำเสนอและตอบสนองต่อความคิดด้วยความกระตือรือร้น ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. การมีความสามารถในการรับฟัง (Having the ability to listen) การมีความสามารถในการรับฟังหมายถึงความตั้งใจในการเป็นผู้ฟังที่ดี โดยการสนใจในสิ่งที่ผู้พูดกำลังพูด และในขณะที่กำลังฟังห้ามคิดเกี่ยวกับสิ่งที่เราจะพูด

2. การไม่ตัดสินผู้พูด (Being non-judgmental) บุคคลส่วนใหญ่จะเกิดความคับข้องใจ เมื่อคู่สนทนาไม่ต้องการที่จะพูดคุยเกี่ยวกับเรื่องของเขา การใช้คำถามที่ถูกต้องจะเป็นการช่วยให้การสนทนาที่มีความราบรื่นมากขึ้น และการไม่ตัดสินเกี่ยวกับตัวคู่สนทนาจะช่วยให้คู่สนทนาตอบสนองการสนทนาได้ดี

3. การมีความสามารถที่จะเผชิญกับการวิพากษ์วิจารณ์ (Having the ability to deal with criticism) ไม่มีบุคคลใดชอบการวิพากษ์วิจารณ์อย่างแนบแน่น ซึ่งในการถูกวิพากษ์วิจารณ์ระหว่างการสนทนานั้น มีวิธีการต่างๆ ที่จะช่วยในการจัดการ ได้แก่ การเงียบ (Silence) การป้องกัน (Defense) และการรุกรการสนทนา (Attack) เป็นต้น

กรรณิการ์ นลราชสุวัจน์ (2545: 371-379) ได้กล่าวถึงการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพว่าจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมียุทธศาสตร์ของการฟังที่ดีเป็นสิ่งสำคัญ ดังนั้นการฝึกทักษะการฟังที่มีประสิทธิภาพจะช่วยให้การพัฒนาทักษะการสื่อสารได้ พฤติกรรมของการฟังที่มีประสิทธิภาพประกอบด้วย

1. การประสานสายตา (Eye Contact) เป็นพฤติกรรมที่มีความสำคัญในการรับฟังเพื่อการสนทนาที่มีประสิทธิภาพ การประสานสายตานี้ เป็นการแสดงความต้องการเกี่ยวข้องมีส่วนร่วม และช่วยสร้างบรรยากาศของความไว้วางใจ ทำให้ผู้พูดรู้สึกว่าคุณฟังนั้นใส่ใจและสนใจเรื่องราวที่เขาพูดอย่างแท้จริง

2. การแสดงออกทางสีหน้า (Facial Expression) เป็นพฤติกรรมที่สื่อความรู้สึกทางอารมณ์ของผู้รับฟัง ซึ่งมีการแสดงออกได้หลายลักษณะ ได้แก่ การทำหน้านิ่ง คิ้วขมวด ยิ้มแย้ม หัวเราะ เม้มปาก จมูกย่น ปากเบี้ย เป็นต้น การแสดงออกทางสีหน้าที่เหมาะสม คือ การสื่อความตั้งใจ ความสนใจ ความจริงใจ และการยอมรับของผู้ฟัง ซึ่งจะช่วยให้บรรยากาศของการสื่อสารราบรื่นขึ้น

3. กิริยาและท่าทาง (Posture and Gesture) การวางตำแหน่งร่างกาย และการเคลื่อนไหวร่างกาย สามารถสื่อความหมายให้ทราบถึงอารมณ์ความรู้สึกได้หลายประการ เช่น การนั่งตัวตรงแสดงความตื่นตัว หรือความกระตือรือร้น การนั่งเอนตัวมาข้างหน้าผู้พูด แสดงให้เห็นถึงความสนใจและตั้งใจที่จะรับฟัง การนั่งหลังพิงเก้าอี้ แสดงถึงความเฉื่อยชา การนั่งตัว แสดงออกถึงความเบื่อหน่าย การนั่งห่างแสดงความไวตัว การนั่งใกล้แสดงถึงความใกล้ชิด

4. การใช้น้ำเสียง (Tone of Voice) ลักษณะต่าง ๆ ของการงอ ใช้น้ำเสียง ได้แก่ ระดับเสียง จังหวะ ความเข้ม ความถี่ของการใช้เสียงมีผลกระทบต่อปฏิสัมพันธ์ในการสนทนา ระดับเสียงมีลักษณะต่าง ๆ ได้แก่ น้ำเสียงราบเรียบ หมายถึง ไม่แสดงความรู้สึกใด ๆ เสียงแข็งกร้าว หมายถึง ก้าวร้าว ขุ่นข้องใจ หรือโกรธ เสียงอ่อน หมายถึง ความลึกลับ เสียงเบา หมายถึง ขาดความเชื่อมั่นในตนเอง เสียงสั้น หมายถึง ประหม่า หรือกลัว เป็นต้น

5. การสัมผัส (Touching) หมายถึง การแตะต้องร่างกาย การสัมผัสเป็นการสื่อความหมายโดยไม่ได้ใช้วาจา ซึ่งในบางสถานการณ์การใช้การสัมผัสอาจช่วยให้เพิ่มประสิทธิภาพของการสนทนาได้มากยิ่งขึ้น

6. การใช้ความเงียบ (Silence) ความเงียบมีความสำคัญเช่นเดียวกับการฟัง และการพูดในกระบวนการสนทนา

นอกจากนี้นั้นลักษณะของการฟังที่ไม่ดี (Sutton; & Stewart. 2006: 36) มีดังต่อไปนี้

1. การขาดการให้ความสนใจ
2. การแสสร้งทำเป็นตั้งใจฟัง
3. ฟังแต่ไม่รู้ว่าผู้พูดกำลังพูดเรื่องอะไร
4. พูดแทรกในขณะที่ผู้พูดกำลังพูดอยู่
5. ฟังแต่ขัดแย้งในใจกับเรื่องราวที่ผู้พูดกำลังพูด

บุชาน (Buzan. 2002: 21-30) กล่าวถึง การเริ่มต้นสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมของบุคคลด้วยการยิ้ม เมื่อจะทักทายผู้อื่นให้เริ่มด้วยการยิ้ม การยิ้มจะสร้างความรู้สึกที่ดีเพื่อการสร้างความประทับใจแรกพบ เรียกว่า ปราบกฎการณ้แรกพบ (Primary effect) หรือตรงกับหลักการที่ว่า สิ่งสำคัญที่สุดต้องมาก่อน (First Think First) จะทำให้การเริ่มต้นการสนทนาเป็นไปในทางบวก และในการสนทนาของบุคคลต้องมีระยะห่างที่รู้สึกปลอดภัย (comfort zone) มีการใช้ภาษากายประกอบด้วย ท่าที่ที่อบอุ่นและเป็นมิตร มีการประสานสายตา สื่อถึงความสนใจคู่สนทนา ฟังอย่างตั้งใจ แสดงถึงความจริงใจ

2.2 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความฉลาดทางสังคมของบุคคล

ในการพัฒนาความฉลาดทางสังคม มีแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องซึ่งสามารถนำมาอธิบายความฉลาดทางสังคมของบุคคลได้หลายทฤษฎี ผู้วิจัยศึกษาพบว่า ความฉลาดทางสังคมของบุคคลเป็นความสามารถในการใช้ชีวิตอยู่ร่วมกับผู้อื่น และถือเป็นทักษะทางสังคมที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการทางสังคม การเรียนรู้ทางสังคม เป็นบุคลิกภาพที่เป็นผลมาจากสังคม อีกทั้งนักจิตวิทยาด้านสมองมี

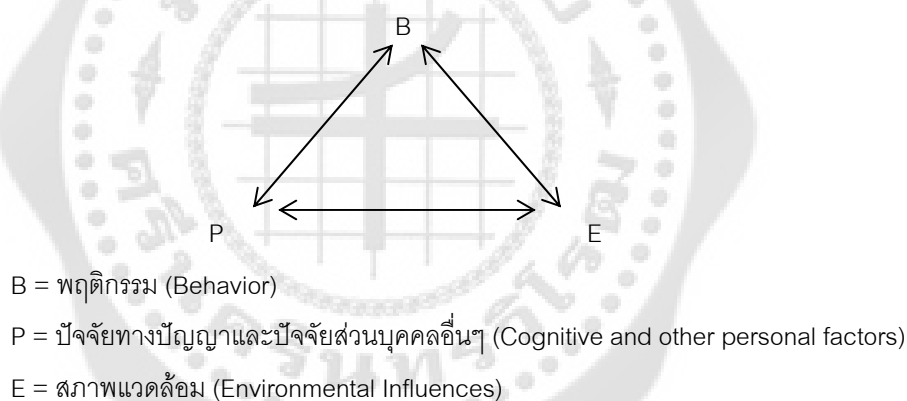
ความคิดเห็นว่าความฉลาดทางสังคมเป็นความสามารถของบุคคลในการเรียนรู้ ผู้วิจัยจึงนำเสนอ ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องดังนี้

2.2.1 ทฤษฎีปัญญาทางสังคมของอัลเบิร์ต แบนดูรา (Social Cognitive theory) กับความฉลาดทางสังคม

ทฤษฎีปัญญาทางสังคมของอัลเบิร์ต แบนดูรา เป็นทฤษฎีที่สามารถนำมาอธิบายความฉลาดทางสังคมได้ ด้วยการกล่าวถึงการเรียนรู้ของบุคคลที่ผ่านการสังเกต และการแสดงพฤติกรรมของบุคคลในสังคม ส่วนหนึ่งมาจากการเลียนแบบพฤติกรรม แบนดูรา ได้เสนอแนวความคิดทฤษฎีปัญญาทางสังคมไว้ดังนี้ (Bandura. 1986: 177-178)

1. แนวความคิดพื้นฐานของทฤษฎีปัญญาทางสังคมของอัลเบิร์ต แบนดูรา

ทฤษฎีปัญญาทางสังคมของอัลเบิร์ต แบนดูรา มีทัศนะว่า พฤติกรรม (Behavior หรือ B) ของบุคคลมีปฏิสัมพันธ์กับปัจจัยหลัก 2 ปัจจัย คือ ปัจจัยทางปัญญาและปัจจัยส่วนบุคคลอื่นๆ (Cognitive and other Personal Factors หรือ P) และอิทธิพลของสภาพแวดล้อม (Environmental Influences หรือ E) ดังแสดงในภาพประกอบ 4



ภาพประกอบ 4 แสดงความสัมพันธ์ของปัจจัยสามปัจจัยซึ่งกำหนดซึ่งกันและกันระหว่าง พฤติกรรม (B) ปัญญา และปัจจัยส่วนบุคคลอื่นๆ (P) และสภาพแวดล้อม (E)

จากภาพประกอบ 4 แสดงให้เห็นว่าพฤติกรรม (B) ปัจจัยทางปัญญาและปัจจัยส่วนบุคคลอื่นๆ (P) และสภาพแวดล้อม (E) มีลูกศรชี้เข้าหากัน ซึ่งหมายถึงว่า มีอิทธิพลซึ่งกันและกัน (reciprocal causation) นั่นหมายความว่า ถ้าองค์ประกอบใดองค์ประกอบหนึ่งเปลี่ยนแปลงไป ก็จะมีผลทำให้องค์ประกอบอื่นๆเปลี่ยนแปลงตามไปด้วย เช่น นักเรียนที่เข้าไปเรียนในห้องเรียน ซึ่งเพื่อนนักเรียนส่วนมากเป็นคนขยัน สภาพแวดล้อม (E) เช่นนี้มีผลให้นักเรียนเชื่อว่า (P) ความขยันเป็นบรรทัดฐานของกลุ่มนี้ มีผลให้นักเรียนมีพฤติกรรม (B) ซึ่งแสดงถึงความขยันไปด้วย แล้วพฤติกรรมซึ่ง

แสดงถึงความขยันของนักเรียนก็ทำหน้าที่เป็นสภาพแวดล้อม (E) ให้กับนักเรียนคนอื่นๆด้วย แบบดูลาเรียกแนวความคิดทั้งหมดรวมกันว่า ปัจจัยสามปัจจัยที่กำหนดซึ่งกันและกัน (Triadic Reciprocal Determinism)

2. การเรียนรู้จากการสังเกต (Observational Learning)

ทฤษฎีปัญญาทาสังคมระบุว่า การเรียนรู้เป็นเรื่องราวการประมวลข่าวสาร โดยข่าวสารในที่นี้หมายถึงคำพูด ลายลักษณ์อักษร ลักษณะหรือรายละเอียดของพฤติกรรม และสภาพแวดล้อมของการแสดงพฤติกรรม มนุษย์เรียนรู้การแสดงพฤติกรรมส่วนมากจากการสังเกตตัวแบบ (Model) แล้วรับข่าวสารมาประมวลโดยการแปลงสภาพเป็นการแทนด้วยสัญลักษณ์ (Symbolic Representation) ที่จะเป็นเครื่องมือชี้แนะการแสดงพฤติกรรมต่อไป (Bandura. 1986: 48)

สมโกวิท เอี่ยมสุภาสิต (2541: 294-296) กล่าวว่า ตัวแบบที่ทำให้บุคคลเกิดการเรียนรู้ นั้น สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ

1. ตัวแบบที่เป็นชีวิตจริง (Live Model) เป็นตัวแบบที่บุคคลเผชิญในสภาพแวดล้อมที่เขาอยู่ หรือมีปฏิสัมพันธ์ด้วย
 2. ตัวแบบที่เป็นสัญลักษณ์ (Symbolic Model) เป็นตัวแบบที่ต้องผ่านสื่อต่างๆ เช่น ละคร ภาพยนตร์ โทรทัศน์ การ์ตูน หนังสือนวนิยาย หนังสือพิมพ์ หรือการเล่าเรื่องต่างๆ เป็นต้น
- หน้าที่ของตัวแบบ ทำหน้าที่ 3 ประการ ดังนี้

1. ทำหน้าที่สร้างพฤติกรรมใหม่
2. ทำหน้าที่ให้พฤติกรรมที่มีอยู่แล้วแสดงออกมากขึ้น หรือทำให้ดีขึ้น
3. ทำหน้าที่ระงับและยุติการระงับตัวแบบ สามารถทำหน้าที่ระงับไม่ให้เกิดผลกระทบพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมได้

ปัจจัยที่ส่งผลให้บุคคลแสดงพฤติกรรมเลียนแบบจากตัวแบบในสังคม ประกอบด้วย 4 ปัจจัย คือ

1. ความสนใจต่อตัวแบบ (Attention) เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุด หมายถึง ถ้าบุคคลไม่สนใจตัวแบบ ตัวแบบจะไม่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของบุคคลนั้น
2. การเก็บจำ (Retention) หลังจากผู้สังเกตได้สังเกตพฤติกรรมของตัวแบบแล้ว จะแปลงข้อมูลที่ได้จากการสังเกตเข้าไปไว้ในหน่วยความจำ ซึ่งอาจจะเก็บไว้ในรูปของภาษาและจินตภาพ
3. การกระทำ (Production) เป็นการถ่ายโยงสิ่งที่เก็บจำเกี่ยวกับพฤติกรรมของตัวแบบออกมาเป็นพฤติกรรมที่แสดงออก

4. แรงจูงใจ (Motivation) บุคคลจะไม่แสดงออกซึ่งความรู้หรือทักษะที่ได้เรียนรู้จากตัวแบบในทุกสถานการณ์ แต่บุคคลจะแสดงออกเมื่อมีความเชื่อว่า ผลที่ได้จากการแสดงออกนั้นจะเป็นรางวัลแก่ตัวของเขา หรือสามารถหลีกเลี่ยงจากสิ่งที่เขาไม่พึงพอใจได้

จากการศึกษาทฤษฎีปัญญาทางสังคมของอัลเบิร์ต แบนดูรา สรุปได้ว่า การเกิดพฤติกรรมของบุคคลจะเกี่ยวข้องกับปัจจัยทางปัญญาและปัจจัยส่วนบุคคล ร่วมกับปัจจัยสิ่งแวดล้อม และการเรียนรู้ของบุคคลเกิดจากตัวแบบ การเกิดความฉลาดทางสังคมของบุคคลและการพัฒนาความฉลาดทางสังคมจึงเกี่ยวข้องกับปัจจัยและตัวแบบที่บุคคลได้เรียนรู้ด้วย

2.2.2 ทฤษฎีจิตสังคมของอีริกสัน (Erikson's Psychosocial Stage)

กับความฉลาดทางสังคม

ทฤษฎีจิตสังคมของอีริกสัน ให้ความสำคัญในเรื่องการปรับตัวต่อสังคมตามพัฒนาการของบุคคลตามทฤษฎีจิตวิเคราะห์ พัฒนาการของบุคคลแต่ละวัยจะมีอิทธิพลของสภาพแวดล้อมและสังคมเป็นตัวกำหนด พัฒนาการขึ้นอยู่กับการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับสังคมซึ่งมีผลกระทบเช่นเดียวกับอิทธิพลของความขัดแย้งระหว่างส่วนต่างๆภายในจิตใจ ความรู้สึกต่อสังคม และความรู้สึกว่าตนเป็นส่วนหนึ่งของสังคม จะทำให้บุคคลปรับตัวได้และเกิดความมั่นใจในการดำเนินชีวิต (ศรีเรือน แก้วกังวาล. 2545: 235-237; อ้างอิงจาก Erickson. 1964)

อีริกสันให้ความสำคัญของสังคมและสิ่งแวดล้อมและระยะเวลาของการเจริญเติบโตของบุคคลตั้งแต่วัยทารกจนถึงวัยผู้ใหญ่ที่สมบูรณ์ และมีขั้นพัฒนาการทั้งหมด 8 ขั้น ดังนี้

ขั้นที่ 1 ช่วงวัยทารก 0-1 ปี เป็นขั้นแห่งความไว้วางใจ : ความไม่ไว้วางใจ

(Trust VS Mistrust)

ขั้นที่ 2 ช่วง 1-3 ปี เป็นขั้นแห่งความเป็นตัวของตัวเอง : ความสงสัยไม่แน่นอน

(Autonomy VS Doubt)

ขั้นที่ 3 ช่วงวัย 3-6 ปี เป็นขั้นแห่งความคิดริเริ่ม : ความรู้สึกผิด (Initiative VS Guilt)

ขั้นที่ 4 ช่วงวัย 6-12 ปี เป็นขั้นแห่งความขยันหมั่นเพียร : ความรู้สึกต่ำต้อย

(Industry VS Inferiority)

ขั้นที่ 5 ช่วงวัยรุ่น เป็นขั้นแห่งความเป็นเอกลักษณ์ของตน : ความสับสนในบทบาท

ของตนเอง (Identity VS Role - confusion)

ขั้นที่ 6 ช่วงผู้ใหญ่ตอนต้น เป็นขั้นแห่งความรู้สึกผูกพันใกล้ชิด : การแยกตัว

(Intimacy VS Isolation)

ขั้นที่ 7 ช่วงวัยผู้ใหญ่ เป็นขั้นแห่งการทำประโยชน์ให้สังคม : การคิดถึงแต่ตนเอง

(Generativity VS Self-absorption)

ขั้นที่ 8 ช่วงวัยผู้ใหญ่ที่สมบูรณ์ เป็นขั้นแห่งความมั่นคงทางจิตใจ : ความรู้สึกท้อแท้หมดหวัง (Integrity VS Despair)

พัฒนาการทางสังคมของบุคคลอาจจะพัฒนาออกมาในเชิงบวก เริ่มจากความรู้สึกไว้วางใจ ความสามารถที่จะช่วยตนเองให้มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีความขยันขันแข็งหรืออาจจะพัฒนาออกมาเชิงลบ โดยเริ่มจากความรู้สึกไม่ไว้วางใจ ความขาดละอายและสงสัย เป็นความรู้สึกผิด และเป็นความรู้สึกด้อย พัฒนาการแต่ละขั้นอยู่กับการเลี้ยงดูของพ่อแม่ สิ่งแวดล้อม หรือบุคคลอื่นๆ รวมทั้งสภาพการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นในชีวิตของเด็ก ดังนั้น เด็กที่มีพื้นฐานครอบครัวอบอุ่น มีแนวโน้มที่จะพัฒนาในเชิงบวก แต่ถ้าพื้นฐานเริ่มแรกในครอบครัวไม่อบอุ่น เด็กจะมีแนวโน้มที่จะพัฒนาในเชิงลบ

ขั้นพัฒนาการทางสังคมตามทฤษฎีของอีริกสัน มีดังนี้

วัยทารก เป็นวัยที่เด็กเริ่มเรียนรู้ที่จะรักและไว้วางใจในบุคคลที่เลี้ยงดูตนเอง ถ้าได้รับการเลี้ยงดูด้วยความรักใคร่ โอบอุ้มอย่างทะนุถนอม พุดจาหยอกเย้า เด็กจะพัฒนาความรู้สึกเป็นมิตรไว้วางใจผู้อื่น เมื่อเติบโตขึ้นจะเป็นคนมองโลกในแง่ดี ตรงกันข้าม ถ้าผู้เลี้ยงดูทอดทิ้ง แสดงอารมณ์ขมขื่นเด็ก เด็กก็จะพัฒนาความรู้สึกไม่ไว้วางใจใคร่ใจใคร่ๆ เป็นคนมองโลกในแง่ร้าย เป็นคนขี้ระแวงสงสัย

วัย 1-3 ปี ในวัยนี้เด็กเริ่มเรียนรู้ที่จะช่วยเหลือตนเอง อีริกสันย้ำว่าเด็กวัยนี้อยากจะแต่งตัวเอง ป้อนอาหารให้ตนเอง เด็กจะมีความภาคภูมิใจมากที่ได้ทำอะไรด้วยตนเองบ้าง ผู้เลี้ยงดูควรยอมให้เด็กหัดติดกระดุมเสื้อบางเม็ด หัดใช้ช้อน เด็กจะได้พัฒนาความรู้สึกมั่นใจในความสามารถของตนเอง แต่ถ้าเด็กถูกพ่อแม่หรือคนเลี้ยงคอยห้ามหรือใช้คำว่า “อย่า อย่า” ตลอดเวลา เด็กอาจจะพัฒนาความรู้สึกขาดกลัว และสงสัยในสิ่งต่างๆ กลายเป็นคนไม่กล้าทำอะไร

วัย 3-6 ปี ระยะเวลาที่เด็กได้รับการสนับสนุนให้หัดใช้ความสามารถของตนเองมีแนวโน้มที่จะพัฒนาเชิงบวก เด็กจะมีความใคร่รู้ อยากทดลองทำสิ่งต่างๆ ตามความนึกคิดของตน จินตนาการสูง เด็กมักจะใช้คำถาม ทำไม อะไร อยู่ตลอดเวลา เป็นระยะของการหัดเลียนแบบผู้ใหญ่ เด็กมักจะคิดอะไรเป็นเรื่องจริงจังไปหมด การหลอกเด็กหรืออยู่ในเรื่องต่างๆ จึงไม่ควรกระทำ เพราะจะพัฒนาความขาดกลัว ซึ่งไม่เป็นผลดีต่อพัฒนาการทางความคิดสร้างสรรค์

วัย 6-12 ปี เป็นระยะที่เด็กเริ่มไปโรงเรียน สังคมของเด็กขยายวงกว้างขึ้นไปอีก การที่เด็กมีรากฐานจากความเป็นคนที่มีแนวโน้มที่จะพัฒนาในเชิงลบ เด็กจะเกิดความขยันขันแข็ง มุมานะในการเรียน การร่วมกิจกรรมในโรงเรียน พ่อแม่จะต้องคอยส่งเสริมเป็นกำลังใจให้เด็ก เพราะยิ่งเด็กประสบความสำเร็จในการเรียน ยิ่งจะมีความมั่นใจในตัวเอง แต่เด็กที่ล้มเหลวจะมีความรู้สึกผิด ไม่กล้าทำสิ่งต่างๆ เมื่อมาถึงขั้นนี้ก็จะยิ่งพัฒนาความรู้สึกด้อย รู้สึกเป็นคนไม่มีความสามารถ ท้อถอยเพราะความไม่เชื่อในความสามารถของตน

วัยรุ่น ในระยะนี้เด็กจะเริ่มพัฒนาความเป็นตัวของตัวเอง เด็กต้องการให้ตนเป็นที่ยอมรับจากเพื่อน ทั้งเพศเดียวกันและเพศตรงข้าม ต้องการความเป็นอิสระจากผู้ใหญ่ พ่อแม่ของเด็กวัยนี้ จึงต้องเรียนรู้ที่จะปล่อยหรือควบคุมเด็กตามสถานการณ์ที่เหมาะสม ควรยึดหลักสายกลาง ไม่ควบคุมหรือปล่อยปละจนเกินไป เด็กที่พัฒนาขึ้นมาในเชิงลบ เมื่อเข้าสู่วัยรุ่นจะยังมีความรู้สึกสับสน วุ่นวาย ไม่เข้าใจบทบาทที่ถูกต้องของตนเอง จึงมักแสดงพฤติกรรมไม่สมวัยหรือว่าวุ่นใจมาก

วัยผู้ใหญ่ตอนต้น เป็นระยะที่พัฒนาความรู้สึกรักใคร่กับใครสักคนหนึ่ง โดยเฉพาะเพศตรงข้าม มีความรักที่ลึกซึ้ง เข้าใจและแบ่งปันทุกสิ่งกับคนที่ตนรัก แต่ถ้าพัฒนาในเชิงลบก็จะเป็นคนที่ขาดมิตรสหาย จะมีความรู้สึกโดดเดี่ยว ไม่อยากคบสมาคมกับใคร มีลักษณะเก็บตัว

วัยผู้ใหญ่ เป็นระยะที่จะมีครอบครัวเป็นปึกแผ่น สร้างความมั่นคงให้กับชีวิต มีสำนึกของความเป็นพ่อแม่คน มีความเสียสละ ในทางตรงข้ามคนที่พัฒนาในเชิงลบมักจะเห็นแก่ตัว ไม่ค่อยเห็นความสำคัญของผู้อื่น ไม่ยอมผูกมิตรกับใคร และมีลักษณะของความเฉื่อยชา ไม่ยินดียินร้ายกับผู้ใด

วัยผู้ใหญ่ที่สมบูรณ์ เป็นระยะสุดท้ายของชีวิต เป็นผู้ที่พัฒนาในเชิงบวกตลอด มีความมั่นคงทางจิตใจอย่างเต็มที่ เป็นผู้ที่มีสำนึกถึงความจริงแห่งชีวิต ได้รู้และเข้าใจถึงภาวะความเป็นไปของมนุษย์ตรงข้ามกับผู้ที่พัฒนาในเชิงลบ จะรู้สึกท้อถอย หดหู่ในชีวิต ไม่ต้องการทำประโยชน์แก่ผู้อื่น นอกจากตนเอง มองดูชีวิตเหมือนสิ่งที่ไม่มีความหมาย ไม่ยอมรับความเปลี่ยนแปลงของชีวิต

จากการศึกษาทฤษฎีจิตสังคมของอีริกสัน สรุปได้ว่า การสร้างความสัมพันธ์ของบุคคลกับสังคม จะเกี่ยวข้องกับพัฒนาการ การเลี้ยงดูในแต่ละช่วงวัย การพัฒนาในเชิงบวกและเชิงลบ จะส่งผลต่อการอยู่ร่วมกับผู้อื่น และการปฏิบัติต่อผู้อื่นในสังคม ซึ่งเกี่ยวข้องกับการแสดงออกถึงความฉลาดทางสังคม

2.2.3 ทฤษฎีพัฒนาการบุคลิกภาพของซัลลิแวน (Sullivan's Development of Personality) กับความฉลาดทางสังคม

ทฤษฎีพัฒนาการบุคลิกภาพของซัลลิแวน เป็นทฤษฎีที่เชื่อว่าบุคลิกภาพของบุคคลเป็นผลมาจากสังคม ไม่ว่าจะเป็นมโนภาพเกี่ยวกับตนเอง ถึงแม้ผู้ที่ปลีกตัวไปจากสังคมไปอยู่ห่างไกลจากผู้อื่น ความทรงจำในอดีตก็ยังคงมีอิทธิพลต่อความคิดและการกระทำของเขา ซัลลิแวน ชี้ให้เห็นความสัมพันธ์ของบุคคลกับสังคมในระยะต่างๆ ของชีวิต จะมีอิทธิพลต่อบุคลิกภาพและการเจริญเติบโต (สรวงศ์ ไควตระกูล, 2549: 188-190) ดังนี้

ระยะวัยทารก เริ่มตั้งแต่แรกเกิดจนประมาณ 2 ปี เป็นวัยแห่งความต้องการสบายกาย ความพอใจของเด็กจะอยู่ที่การใช้ปากดูด อม และมีปฏิกิริยาแบบเดียวกับที่ผู้ใหญ่ปฏิบัติตนโดยตรง ถ้าพ่อแม่เลี้ยงดูด้วยอารมณ์เคร่งเครียด คุมเด็กแบบไม่เต็มใจ ไม่ทะนุถนอม เด็กมักจะร้องไห้ เกิดความ

กลัวและรู้สึกเกรงเครียดไปด้วย เป็นเพราะเด็กและพ่อแม่ต่างก็มีสัมพันธภาพซึ่งกันและกัน เด็กยอมแสดงการโต้ตอบปฏิกิริยาของพ่อแม่โดยตรง ซึ่งซัลลิแวนเรียกพัฒนาการของเด็กวัยนี้ว่า Empathic stage of development

ระยะวัยเด็กตอนต้น คือ ระยะตั้งแต่ประมาณ 2-4 ปี ระยะนี้เด็กจะเริ่มเรียนรู้ภาษา การเล่นรวมกลุ่มกับเพื่อนๆ และเริ่มเรียนรู้บทบาททางเพศ เมื่อเด็กเริ่มพูดได้ เดินได้ เริ่มรู้สึกว่า การกระทำอย่างไรจะให้ผู้ใหญ่พอใจหรือไม่พอใจ ถ้าตนอยากให้ผู้ใหญ่พอใจก็ต้องทำตามใจผู้ใหญ่ว่า ไม่ใช่ทำตามแต่ใจตนเองเสมอไป

ระยะวัยเด็ก คือ อายุประมาณ 4-11 ปี เด็กวัยนี้จะเริ่มปลีกตัวออกจากพ่อแม่ และสนใจการมีส่วนร่วมในกิจกรรมกับบุคคลอื่น โดยเฉพาะกับเพื่อนวัยเดียวกัน วัยนี้เด็กเรียนรู้เกี่ยวกับการแข่งขัน การร่วมมือ และรู้จักควบคุมพฤติกรรม

ระยะย่างเข้าสู่วัยรุ่น อายุประมาณ 11-23 ปี เด็กวัยนี้ต้องการมีเพื่อนเพศเดียวกัน ระยะนี้มีความสำคัญต่อพัฒนาการด้านมนุษยสัมพันธ์กับผู้อื่นอย่างมาก

ระยะวัยรุ่น อายุประมาณ 13-17 ปี เด็กวัยนี้เริ่มมีความสัมพันธ์กับเพื่อนต่างเพศ หากการอบรมเลี้ยงดูเป็นแบบให้เด็กเก็บกดทางด้านนี้มากเกินไป อาจทำให้เด็กเกิดความขัดแย้งภายในจิตใจและจะมีบุคลิกภาพแบบรักร่วมเพศ

ระยะวัยรุ่นตอนปลาย อายุประมาณ 17-21 ปี วัยนี้ เริ่มสนใจทำกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับเพศตรงข้าม สร้างความสัมพันธ์กับเพื่อนในลักษณะของผู้ใหญ่ แต่เด็กยังไม่ได้ประสบความสำเร็จทางสังคมอย่างสมบูรณ์ เพราะเด็กยังไม่มีอาชีพเป็นหลักฐาน ต้องรู้จักเก็บกดความรู้สึก และความต้องการทางเพศ ผู้ใหญ่ควรสอนให้เด็กมีอุดมคติในเรื่องความรัก ให้รู้จักเผื่อแผ่ความรักไปยังผู้อื่น ควรฝึกนิสัยและการเรียนรู้เกี่ยวกับสิทธิและวิธีสนองความพอใจที่เป็นไปตามกฎเกณฑ์ มีความรับผิดชอบต่อสังคมในฐานะเป็นพลเมืองดี

ระยะวัยผู้ใหญ่ อายุตั้งแต่ 21 ปีขึ้นไป ระยะนี้ควรฝึกอบรมให้เป็นบุคคลที่มีวุฒิภาวะทางอารมณ์ รู้จักมีความรับผิดชอบต่อหน้าที่ เป็นคนมีเหตุผล และควบคุมพฤติกรรมของตนได้ ซึ่งจะนำมาสู่ความเป็นผู้ใหญ่อย่างสมบูรณ์

จากการศึกษาทฤษฎีพัฒนาการบุคลิกภาพของซัลลิแวน สรุปได้ว่าการมีสัมพันธภาพที่ดีกับผู้อื่นและพัฒนาการด้านมนุษยสัมพันธ์เกิดจากสิ่งแวดล้อมในวัยต่างๆ สัมพันธภาพและปฏิกิริยาการตอบสนองรวมทั้งการฝึกให้เรียนรู้จะส่งผลต่อการแสดงออกในด้านต่างๆที่เหมาะสม

2.2.4 ทฤษฎีพหุปัญญา (Multiple Intelligence) กับความฉลาดทาง

สังคม

การจะบอกว่าบุคคลคนหนึ่งฉลาด หรือมีความสามารถมากน้อยเพียงใด โดยการนำระดับสติปัญญาหรือไอคิว ที่ใช้กันอยู่ในปัจจุบันมาเป็นมาตรวัด ก็อาจได้ผลเพียงเลี้ยวเดียว เพราะเราวัดได้เพียงเรื่องของภาษา ตรรกศาสตร์ คณิตศาสตร์ และมีติสัมพันธ์เพียงบางส่วนเท่านั้น ยังมีความสามารถอีกหลายด้านที่แบบทดสอบในปัจจุบันไม่สามารถวัดได้ครอบคลุมถึง เช่น เรื่องของความสามารถทางดนตรี ความสามารถทางกีฬา และความสามารถทางศิลปะ เป็นต้น ทฤษฎีพหุปัญญา (Theory of Multiple Intelligences) มีแนวคิดที่ว่า สติปัญญาของมนุษย์มีหลายด้านที่มีความสำคัญเท่าเทียมกัน ขึ้นอยู่กับว่าบุคคลจะโดดเด่นในด้านใด แล้วแต่ละด้านผสมผสานกัน แสดงออกมาเป็นความสามารถในเรื่องใด เป็นลักษณะเฉพาะตัวของแต่ละบุคคล

การ์ดเนอร์ (เยาเวา เศษะคุปต์. 2544: 15; อ้างอิงจาก การ์ดเนอร์. 1983) ได้ให้นิยามของคำว่า พหุปัญญา ว่าเป็นความสามารถเชิงชีวจิต (Bio psychological Potential) หมายถึงบุคคล สามารถแสดงออกซึ่งองค์แห่งปัญญาที่เขาสามารถและพัฒนาความสามารถนั้นกับบริบทต่างๆ ตามสภาพแวดล้อมของตน การ์ดเนอร์ มองสติปัญญาในหลายลักษณะและเชื่อว่า สติปัญญาของแต่ละคนจะเป็นกระบวนการทางสมอง หรือความสามารถที่จะค้นหา แก้ปัญหาและสร้างผลผลิตที่มีคุณค่าเป็นที่ยอมรับของสังคม

แนวคิดพื้นฐานของทฤษฎีพหุปัญญา เกิดจากความเชื่อในเรื่องศักยภาพความสามารถของมนุษย์ที่มีอย่างหลากหลายอันเกิดจากสมองที่แบ่งเป็นส่วนๆ ซึ่งแต่ละส่วนกำหนดความสามารถเป็นเรื่องราวๆ ไว้ จึงทำให้บุคคลมีปัญญาหลายๆ อย่างในคนๆ เดียวกัน การ์ดเนอร์ได้จำแนกความสามารถหรือสติปัญญาของบุคคลไว้ 7 ด้าน และต่อมาได้เพิ่มเติมอีก 2 ด้าน รวมเป็นสติปัญญา 9 ด้าน โดยเสนอว่า ปัญญาด้านความเข้าใจระหว่างบุคคล (Interpersonal Intelligence) เป็นปัญญาอีกด้านหนึ่งที่สำคัญสำหรับบุคคล เพราะเป็นความสามารถในการเข้าใจและสร้างความสัมพันธ์สนิทสนมกับบุคคลอื่น ความสามารถในการสื่อสารระหว่างบุคคล ความพยายามที่จะเข้าใจมุมมองความคิดหรืออารมณ์ความรู้สึกและเจตนาของผู้อื่นของบุคคลอื่น สื่อสารอย่างเข้าใจผู้อื่น รู้สึกรับรู้ต่อความรู้สึกของผู้อื่น ทั้งนี้รวมถึงความไวในการสังเกต น้ำเสียง ใบหน้า ท่าทาง ทั้งยังมีความสามารถสูงในการรู้ถึงลักษณะต่างๆ ของสัมพันธภาพของมนุษย์ และความสามารถตอบสนองได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ ความเป็นผู้นำ จัดการกับการขัดแย้งได้ดี

ลักษณะของบุคคลที่มีความสามารถในด้านความเข้าใจระหว่างบุคคล ตามทฤษฎีพหุปัญญา ได้แก่ ชอบมีเพื่อน ชอบพบปะผู้คนร่วมสังสรรค์กับผู้อื่น ชอบเป็นผู้นำ หรือมีส่วนร่วมในกลุ่ม ชอบแสดงออกให้ผู้อื่นทำตาม ช่วยเหลือผู้อื่น ทำงานหรือประสานงานกับผู้อื่นได้ดี ชอบพูดชักจูง

ใจให้ผู้อื่นทำมากกว่าจะลงมือทำด้วยตนเอง เข้าใจผู้อื่นได้ดี สามารถอ่านกิริยาท่าทางของผู้อื่นได้ มักจะมีเพื่อนสนิทหลายคน ชอบสังคม อยู่ร่วมกันกับผู้อื่นมากกว่าจะอยู่คนเดียวที่บ้านในวันหยุด

เมื่อพิจารณาจากทฤษฎีพหุปัญญาในส่วนที่เกี่ยวข้องกับความสามารถด้านความเข้าใจระหว่างบุคคล พบว่า มีความหมายตรงกับความสามารถทางสังคม และมีแนวคิดที่ว่าความสามารถทางสังคมเป็นความสามารถด้านหนึ่งตามทฤษฎีนี้ นั่นคือ เป็นความสามารถที่เกี่ยวข้องกับความสามารถในการความเข้าใจระหว่างบุคคล การเข้าใจอารมณ์ความรู้สึก ความคิดและความต้องการของผู้อื่น ทั้งนี้รวมถึงความไวในการสังเกตน้ำเสียง ใบหน้า ท่าทาง ทั้งยังมีความสามารถสูงในการรู้ถึงลักษณะต่างๆ ของสัมพันธภาพของบุคคลและความสามารถตอบสนองได้อย่างเหมาะสม

จากการศึกษาทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความสามารถทางสังคม จะเห็นได้ว่าแนวคิดทฤษฎีจะเป็นความรู้พื้นฐานที่สำคัญในการพัฒนาความสามารถทางสังคมของนักศึกษา ซึ่งผู้วิจัยนำมาบูรณาการเพื่อให้เกิดความเข้าใจพัฒนาการทางสังคมของบุคคล แต่ละทฤษฎีมีแนวคิดในการเกิดพฤติกรรมที่เชื่อมโยงความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับสังคม ผู้วิจัยได้สังเคราะห์เปรียบเทียบการพัฒนาบุคคลให้รับรู้ผู้อื่น รู้คิดในสภาพการณ์ทางสังคมและมีทักษะทางสังคม โดยผ่านกระบวนการของการมีส่วนร่วมในกลุ่ม สิ่งเหล่านี้จะเป็นเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพต่อการพัฒนาความสามารถทางสังคมของนักศึกษาเป็นอย่างมาก ดังรายละเอียดในตาราง 2

ตาราง 2 เปรียบเทียบการประยุกต์ทฤษฎีที่ใช้สำหรับการพัฒนาความฉลาดทางสังคมของบุคคล

การประยุกต์ทฤษฎีสำหรับการพัฒนาความฉลาดทางสังคม (Implications of theories for Developing Social Intelligence)	
ทฤษฎีปัญญาทางสังคมของอัลเบิร์ต แบนดูรา	- ให้ความสำคัญของการสังเกตและการเลียนแบบ ทักษะและอารมณ์ความรู้สึกที่มีต่อผู้อื่น อธิบายพฤติกรรมของบุคคลจากการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างความคิด พฤติกรรม และสิ่งแวดล้อม กระบวนการในการสร้างพฤติกรรมใหม่ คือ การให้ความสนใจ (Attention) การเก็บรักษา (Retention) การตีความ การจัดระเบียบข้อมูล และปัจจัยทางด้านการรู้คิด (cognitive factor) เป็นสาเหตุของพฤติกรรมของบุคคล ให้ความสนใจปฏิสัมพันธ์ระหว่างการรู้คิด พฤติกรรม และสิ่งแวดล้อม - การพัฒนาความฉลาดทางสังคมจำเป็นที่จะต้องมีการเป็นขั้นเป็นตอน และเป็นธรรมชาติโดยให้เด็กและวัยรุ่นเรียนรู้พฤติกรรมจากตัวแบบ การสังเกต และการมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคม ต้องเน้นให้บุคคลเกิดกระบวนการรู้คิด
ทฤษฎีจิตสังคมของอีริกสัน	- พัฒนาการทางบุคลิกภาพเกิดขึ้นในทุกช่วงของชีวิต มิใช่เฉพาะพฤติกรรมในช่วงแรกของชีวิตที่อยู่ใน Critical Period พัฒนาการของบุคคลขึ้นอยู่กับสภาพทางจิต-สังคม การอบรม เลี้ยงดู สัมพันธภาพระหว่าง พ่อ – แม่ อิทธิพลของวัฒนธรรม ในสังคม บุคคลจะแสดงให้เห็นถึงความรู้สึกนึกคิดที่มีต่อตนเองและสิ่งแวดล้อม (Self-Concept) เป็นสิ่งสำคัญในการพัฒนาทางบุคลิกภาพ ซึ่งจะเป็นเรื่องที่ติดต่อกันสืบเนื่องกันตลอดชีวิต - ความฉลาดทางสังคม เกิดจากสัมพันธภาพในครอบครัว การเลี้ยงดูและวัฒนธรรมในสังคม ควรสอนให้บุคคลได้เกิดการเรียนรู้วัฒนธรรมทางสังคม
ทฤษฎีพัฒนาการบุคลิกภาพของซลลิแวน	- บุคลิกภาพของบุคคลเป็นผลมาจากสังคม ไม่ว่าจะเป็นมโนภาพเกี่ยวกับตนเอง ถึงแม้ผู้ที่ปลีกตัวไปจากสังคมไปอยู่ห่างไกลจากผู้อื่น ความทรงจำในอดีตก็ยังคงมีอิทธิพลต่อความคิดและการกระทำของบุคคล ซึ่งให้เห็นความสัมพันธ์ของบุคคลกับสังคมในระยะต่างๆ ของชีวิต จะมีอิทธิพลต่อบุคลิกภาพและการเจริญเติบโต

ตาราง 2 (ต่อ)

	การประยุกต์ทฤษฎีสำหรับการพัฒนาความฉลาดทางสังคม (Implications of theories for Developing Social Intelligence)
	-นักศึกษา เป็นวัยที่อยู่ในขั้นพัฒนาการของวัยรุ่นตอนปลาย หรือวัยผู้ใหญ่ตอนต้น เป็นวัยที่เริ่มสนใจทำกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับเพศตรงข้าม สร้างความสัมพันธ์กับเพื่อนในลักษณะของผู้ใหญ่แต่ยังไม่ได้ประสบความสำเร็จทางสังคมอย่างสมบูรณ์ เพราะยังไม่มีอาชีพเป็นหลักฐาน ต้องรู้จักเก็บกดความรู้สึก และความต้องการทางเพศ ควรสอนให้บุคคลมีอุดมคติในเรื่องความรัก ให้รู้จักเผื่อแผ่ ควรฝึกนิสัย และการเรียนรู้เกี่ยวกับสิทธิและวิธีสนองความพอใจที่เป็นไปตามกฎเกณฑ์ มีความรับผิดชอบต่อสังคมในฐานะเป็นพลเมืองดี
ทฤษฎีปัญหา	-การจะบอกว่าบุคคลคนหนึ่งฉลาดหรือมีความสามารถมากน้อยเพียงใด ถ้านำระดับสติปัญญาหรือไอคิว ที่ใช้กันอยู่ในปัจจุบันมาเป็นมาตรวัด ก็อาจได้ผลเพียงเลี้ยวเดียว เพราะว่าวัดได้เพียงเรื่องของภาษา ตรรกศาสตร์ คณิตศาสตร์ และมีติสัมพันธ์เพียงบางส่วนเท่านั้น บุคคลยังมีความสามารถอีกหลายด้านที่แบบทดสอบในปัจจุบันไม่สามารถวัดได้ครอบคลุม -ความฉลาดทางสังคม เป็นความสามารถที่สำคัญด้านหนึ่งของบุคคล บุคคลควรได้รับการพัฒนาในด้านนี้ เพราะทำให้บุคคลมีความสามารถในการรู้ถึงลักษณะของสัมพันธภาพระหว่างบุคคล และความสามารถตอบสนองได้อย่างเหมาะสม

2.3 แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับเอกลักษณ์ของบุคคลในภาคใต้

จากการศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้องความหมายของความฉลาดทางสังคม ซึ่งหมายถึงความสามารถของบุคคลในการรับรู้ เข้าใจ อารมณ์ความรู้สึก ความคิดและพฤติกรรมของผู้อื่น เห็นอกเห็นใจผู้อื่น มีความรู้เรื่องราวของสังคม มีทักษะในการแสดงออกตามสภาพการณ์ได้อย่างถูกต้อง สามารถสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ และอยู่ร่วมกับผู้อื่นอย่างมีความสุขนั้น ตามแนวคิดของธอร์นไคด์ (1920) แล้ว ความฉลาดทางสังคม จัดเป็นความสามารถทางสติปัญญา (Intelligence) แต่นักจิตวิทยาหลายท่านมีแนวคิดเพิ่มเติมว่า ความฉลาดทางสังคมจะเกี่ยวข้องกับทักษะความสามารถของบุคคลที่สั่งสมและเกิดจากพัฒนาการของบุคคล รวมทั้งเกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพ หรือคุณลักษณะของบุคคลด้วย ดังนั้นในการศึกษาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาใน

สถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ผู้วิจัยจึงได้ศึกษาบุคลิกของคนไทย เนื่องจากบุคลิกภาพ (Personality) หมายถึง ผลรวมของการทำงานของจิตใจ อารมณ์ อุปนิสัย ความรู้สึกนึกคิด ซึ่งมีผลกระทบโดยตรงต่อพฤติกรรมของบุคคล เป็นพลัง (Force) ที่นำไปให้พฤติกรรมของบุคคลมีความคงที่ (Consistency) แสดงออกมาค่อนข้างสม่ำเสมอ บุคลิกของบุคคลถูกกำหนดจากการอบรมเลี้ยงดูในวัยเด็ก การเรียนรู้ทางสังคม (Socialization) ประสบการณ์ชีวิต และปัจจัยทางวัฒนธรรมอื่นๆ โดยวัฒนธรรม (Culture) เป็นเสมือนเป้าหมายหล่อหลอมให้บุคคลที่เติบโตทางวัฒนธรรมเดียวกันมีบุคลิกภาพที่คล้ายกัน และมีเอกลักษณ์ที่แตกต่างไปจากบุคคลในวัฒนธรรมอื่นๆ ดังนั้นเอกลักษณ์ของคนในภาคใต้ จึงเป็นลักษณะเฉพาะของคนในภาคใต้ แต่ทั้งนี้มิได้หมายความว่า คนที่เติบโตมาในวัฒนธรรมเดียวกัน จะมีเอกลักษณ์เหมือนกัน เพราะบุคคลอาจจะผ่านกระบวนการอบรมเลี้ยงดู การเรียนรู้และประสบการณ์ในชีวิตที่แตกต่างกัน แต่อาจมีแบบแผนพฤติกรรม (Behavior Pattern) และโครงสร้างบุคลิกภาพ (Personal Structure) ที่คล้ายกัน

บุคลิกของคนในภาคใต้ ถือเป็นเอกลักษณ์ที่แตกต่างจากคนในภาคอื่นๆ ตามที่ ชวน เพชรแก้ว (2534: 102-106) ได้กล่าวถึงนิสัยและบุคลิกของชาวภาคใต้ที่เด่นๆ ดังนี้

- ชาวใต้ส่วนใหญ่พูดจาได้ตอบตรงไปตรงมา โผงผาง ไม่ถนอมน้ำใจหรือรักษามารยาทในการพูดกับคู่สนทนา จึงถูกมองว่า “ห้าวหมอ” หรือ เรียกว่าเป็นคนมีเหตุผล แต่เป็นลักษณะ “เหตุผลใครเหตุผลมัน” “เหตุผลของชาวใต้กล่อมให้ลิงหลับ” “ชาวภาคใต้ไม่มีลักษณะของการประนีประนอม” “เหตุผลของชาวภาคใต้ก่อให้เกิดความแตกแยก”

- รักศักดิ์ศรีและพิทักษ์พวกพ้องเครือญาติ ลักษณะเช่นนี้อาศัยองค์ประกอบและเวลา เช่น การสืบทอดตระกูล การผูกมิตรกับคนอื่น หากญาติพี่น้องกระทำผิดแม้ร้ายแรง แต่เพื่อให้พวกพ้องพ้นผิด ความถูกต้องไม่สามารถนำมาใช้ได้ ถ้าชาวภาคใต้ใช้ความถูกต้องมาเป็นบรรทัดฐานในการพิจารณา ก็จะถูกตำหนิว่า พึ่งพาไม่ได้ ไม่รักและอนาทรกันจริง

- ชอบแสดงตนว่าเป็นคนกว้างขวาง ชอบทำตัวเป็นหัวเรือใหญ่ หรือเป็นนักเลง หมายถึงเป็นคนที่มีใจกว้าง มีความเยียบขาด กล้าได้กล้าเสีย การเป็นคนหนักแน่น การมีชั้นเชิงสูง การสู้รบปรบมือกับคนที่ควรแก่การต่อสู้ การเป็นนักเลงหัวไม้ จึงสรุปจากผู้อื่นว่าคนใต้มีลักษณะแข็งแกร่ง ก้าวร้าว ชอบข่มขู่ ใช้อำนาจกดขี่คนอื่น

- รักและผูกพันกับถิ่นกำเนิด กล้าที่จะประกาศตัวว่าเป็นชาวภาคใต้ กล้าที่จะใช้ภาษาถิ่นของตนเองไม่ว่าตนเองจะไปอยู่ในท้องถิ่นใด ลักษณะนี้อาจเป็นการหลงตัวเองหรือท้องถิ่นนิยมสูง ทำให้ผู้อื่นเกิดความคิดว่าชาวภาคใต้ชอบโอ้อวด

- คำนึงถึงผลประโยชน์เฉพาะหน้าและเอาตัวรอด

- รักสนุก เกียจคร้าน มีเป็นอยู่อย่างง่าย ๆ ไม่กระตือรือร้น ไม่รู้จักอดออม และ
ประมาณในค่าใช้จ่าย

- ชอบรวมกลุ่ม
- เจรจาโต้ตอบเฉียบแหลม จับไว มีเหตุผล ไม่ยอมรับอะไรง่าย ๆ
- ใฝ่ศึกษาหาความรู้
- การทำงานจะผูกพันอยู่กับตัวบุคคล
- ธรรมเนียมการถือที่ต่ำที่สูงมีน้อย
- ใญ่บุญสุนทาน มีเครื่องยึดเหนี่ยวที่สำคัญ คือ ศาสนาเป็นเครื่องโน้มนำใจ มีความ
เกื้อกูลเอื้ออารีต่อกัน การมีกตัญญูรู้คุณ การมีสัจจะ

อาคม เดชทองคำ (2546: 33-41) ได้กล่าวถึงเอกลักษณ์ของคนใต้ ทั้งเอกลักษณ์ทางสังคม
ทางเศรษฐกิจ และทางการเมือง ไว้ว่า อุปนิสัยใจคอ วิถีคิด วิถีทำของคนใต้ จะชอบรวมกลุ่มที่เป็นกลุ่ม
ขนาดเล็กที่มีเครือญาติเป็นฐานรองรับ การโต้แย้งทางความคิดในร้านน้ำชาอย่างตรงไปตรงมาและ
เปิดเผย ไม่ถนอมน้ำใจคู่สนทนา ขาดความคารวะ หยิ่งทะนงสูง อ่อนน้อมถ่อมตนต่ำ มี sense ของการ
บริการ (Serve) ต่ำจนดูเป็นแข็งกระด้าง รักพวกพ้องจนได้สมญานามว่า สะตอสามัคคี ชอบชิงการนำ
ชอบทำตัวเป็นหัวเรือใหญ่ รักใครรักจริงเกลียดใครเกลียดจริง จึงนำไปสู่คติที่ว่า “ฆ่าได้แต่หยามไม่ได้”
ด้านเศรษฐกิจ คนใต้นิยมผลิตเดี่ยวภายใต้ความเหมือน หรือผลิตเดี่ยว ขายเดี่ยว ไม่สามารถต่อรอง
การตลาดได้ ความเป็นอธิปไตยแห่งตน ไม่รวมกลุ่มทางเศรษฐกิจเพื่อการต่อรอง ส่วนทางการเมืองนั้น
มีการใช้ความจัดจ้าน ทำให้คนทั่วไปเข้าใจและเชื่อว่าสิ่งที่นำมากล่าวอ้างเป็นจริง ลีลาการนำเสนอ
เหนือชั้นกว่าคนอื่น ๆ

วิมลมาศ ปทุชากุล (2549-2550: 9-16) กล่าวถึง เอกลักษณ์ของคนใต้ว่า เป็นคนรักศักดิ์ศรี
แข็งกร้าว อุดมการณ์เปลี่ยนแปลงยาก จิตใจกว้างขวาง เป็นนักสู้ กล้าได้กล้าเสีย รักพวกพ้อง ภูมิภาค
นิยม ต่อสู้เพื่อพวกพ้อง ไม่ยอมใคร เรียกกันว่าคนหัวหมอก ใช้ความรู้เหลี่ยมคูในการต่อสู้ ใช้ความรู้ใน
การยกระดับตัวเองให้มีอำนาจเหนือคนทั่วไป ไม่ปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลง

จะเห็นได้ว่า เอกลักษณ์ของคนในภาคใต้ที่มีการกล่าวถึงนั้น มีประเด็นที่มีความตรงและ
ใกล้เคียงกัน ได้แก่ การพูดจาที่ไม่ค่อยอ่อนน้อม ไม่ถนอมน้ำใจผู้อื่น ขาดความคารวะ มีความเฉียบ
แหลม การรักพวกพ้อง การรวมกลุ่ม เอาตัวรอด และการไม่ยอมรับอะไรง่าย ๆ ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับ
ความฉลาดทางสังคมของคนในภาคใต้ หล่อหลอมเป็นลักษณะของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา
ภาคใต้ด้วย

2.4 แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มฝึกอบรม

การฝึกอบรม เป็นกระบวนการสำคัญในการพัฒนาบุคคล และเป็นส่วนประกอบสำคัญในการส่งเสริมการเรียนรู้และการพัฒนาบุคคลในหลากหลายรูปแบบ การฝึกอบรมสามารถสร้างประโยชน์ให้เกิดขึ้นกับประสิทธิผลของหน่วยงานและองค์กร ปัจจุบันหน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนได้ตระหนักในคุณค่าของการฝึกอบรมอย่างมาก จากแนวคิดดังกล่าว ผู้วิจัยจึงกำหนดแนวทางในการพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ โดยการใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม (Group Training) โดยนำเสนอแนวคิดที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ความหมายของการฝึกอบรม ความหมายและประเภทของกลุ่ม ขอบข่ายของกลุ่มฝึกอบรม ขั้นตอนของกลุ่มฝึกอบรม เทคนิคการฝึกอบรมผู้วิจัย งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มฝึกอบรมทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดังมีรายละเอียดดังนี้

2.4.1 ความหมายของการฝึกอบรม

การฝึกอบรมมีความหมายใกล้เคียงกับคำอื่นๆ ได้แก่ การเรียนรู้ การศึกษา และการพัฒนา ผู้วิจัยขอนำเสนอความหมายของคำดังกล่าว ตามรายละเอียดดังนี้ (Buckley; & Caple. 1995: 13 -14)

การเรียนรู้ (Learning) หมายถึง กระบวนการที่บุคคลได้มาซึ่งความรู้ ทักษะ และเจตคติ โดยผ่านประสบการณ์ การสะท้อน การศึกษา หรือการสอน

การศึกษา (Education) หมายถึง กระบวนการและชุดของกิจกรรมที่มีจุดมุ่งหมายในการช่วยให้บุคคลสามารถซึมซับและพัฒนาความรู้ ทักษะ ค่านิยม และความเข้าใจ ซึ่งไม่ใช่เรื่องของการศึกษาเรื่องใดเรื่องหนึ่งอย่างแคบๆ เท่านั้น แต่จะเกี่ยวข้องกับการให้ความหมาย การวิเคราะห์ การแก้ปัญหาอย่างกว้างขวาง

การพัฒนา (Development) หมายถึง การเสริมสร้างความเจริญงอกงามของทักษะและความสามารถในด้านต่างๆ ของบุคคล โดยผ่านการเรียนรู้ที่รู้ตัว (Conscious) และไม่รู้ตัว (Unconscious)

การฝึกอบรม (Training) หมายถึง ความพยายามกระทำอย่างเป็นระบบและมีการวางแผนที่จะปรับปรุงหรือพัฒนาความรู้ (Knowledge) เจตคติ (Attitude) และทักษะ (Skill) โดยผ่านประสบการณ์การเรียนรู้ เพื่อให้การปฏิบัติงานสำเร็จและมีประสิทธิผลในกิจกรรมที่หลากหลาย ซึ่งจุดมุ่งหมายหลักของการฝึกอบรมในหน่วยงาน คือ การช่วยให้บุคคลได้พัฒนาความสามารถในด้านต่างๆ เพื่อที่จะทำให้งานปฏิบัติหน้าที่อย่างสมบูรณ์ในงานที่ได้รับมอบหมาย

ความหมายของการฝึกอบรม มีความหมายกว้างขวางมาก อาจมีนอกเหนือจากความหมายที่กล่าวมาแล้ว ทั้งนี้การฝึกอบรมจะเป็นการเน้นเรื่องการได้รับประสบการณ์การเรียนรู้โดยผ่านกระบวนการการจัดประสบการณ์ด้วยวิธีการที่หลากหลาย โดยมุ่งเน้นให้บุคคลเพิ่มพูนความรู้ความสามารถ เจตคติ และทักษะบางประการในเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะ เพื่อปรับเปลี่ยนพฤติกรรมไปในทิศทางที่เหมาะสม ดังนั้น ผู้วิจัยจึงใช้แนวทางของการฝึกอบรมตามความหมายดังกล่าว มาใช้ในการพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้

2.4.2 ความหมายและประเภทของกลุ่ม

จากการศึกษาความหมายของกลุ่มและประเภทของกลุ่ม ผู้วิจัยนำเสนอการให้ความหมายของกลุ่ม ลักษณะสำคัญของกลุ่ม และประเภทของกลุ่ม ดังนี้

คมเพชร ฉัตรสุภากุล (2546: 6) ได้ให้ความหมายของกลุ่มว่า กลุ่ม หมายถึง การรวมตัวของบุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไป เพื่อทำงานร่วมกันและการบรรลุจุดมุ่งหมายอันเดียวกัน (Common Goal) โดยลักษณะเบื้องต้นที่สำคัญของกลุ่ม คือ สำนึกในความมีเอกภาพของสมาชิกและช่วยให้บุคคลรวมกันโดยมีสัมพันธภาพระดับรู้สำนึกภายในกลุ่มสมาชิกจะมีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลและมีปฏิสัมพันธ์ที่เป็นแปลงเสมอ

ออยสเตอร์ (Oyster. 2000: 7) กล่าวถึง ลักษณะพื้นฐานสำคัญของกลุ่มว่า ควรประกอบด้วย สัมพันธภาพระหว่างบุคคล ความกลมเกลียวกัน การมีปฏิสัมพันธ์ เป้าหมายมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา และมีปทัสฐานของกลุ่ม

เนลสันโจนส์ (Nelson-Jones. 1992: 2-6) แบ่งประเภทของกลุ่มไว้อย่างกว้างๆ ดังนี้

1. กลุ่มการอภิปราย (Discussion Groups) กลุ่มการอภิปราย มุ่งประเด็นการพูดคุยที่เฉพาะเจาะจง มีจุดมุ่งหมายเพื่อให้สมาชิกมีส่วนร่วมและได้รับความรู้ความเข้าใจอย่างกว้างๆจากประเด็นที่กำหนดให้

2. กลุ่มข้อมูลข่าวสาร (Information Groups) กลุ่มข้อมูลข่าวสาร เป็นการให้ข้อมูลที่เฉพาะเจาะจง แม้ว่าข้อมูลข่าวสารจะถูกจัดให้กับสมาชิก แต่ผู้นำกลุ่มก็ยังเป็นทรัพยากรสำคัญของข่าวสาร กลุ่มข้อมูลข่าวสารอาจรวมถึงเรื่องราวต่างๆ เช่น ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับอาชีพ เพศศึกษา และการให้การศึกษาในเรื่องยาเสพติด เป็นต้น กลุ่มข้อมูลข่าวสารมีวัตถุประสงค์ที่เน้นการให้ความรู้ (Educational Purpose) ในการช่วยบุคคลได้มาซึ่งความรู้เฉพาะ อีกทั้งกลุ่มข้อมูลข่าวสารมีแนวโน้มของการพัฒนาและป้องกันมากกว่าการรักษาหรือแก้ไข

3. กลุ่มมุ่งการทำงานเป็นหลัก (Task-Oriented Groups) ในกลุ่มที่มุ่งการทำงานเป็นหลัก หน้าทีจะเป็นสิ่งที่สำคัญในกลุ่มนี้ โดยภายในกลุ่มจะมีการพูดคุยเกี่ยวกับการปฏิบัติหรืออย่างน้อยก็จะพูดคุยเกี่ยวกับการตัดสินใจ การวางแผนการปฏิบัติ ทั้งนี้กลุ่มจะมีเป้าหมายที่ชัดเจนและเฉพาะเจาะจง

4. กลุ่มเจริญงอกงาม (Growth Groups) กลุ่มเจริญงอกงามเกิดขึ้นภายใต้หัวข้อที่เรียกแตกต่างกัน เช่น กลุ่มแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (Encounter Groups) กลุ่มไวต่อความรู้สึก (Sensitivity Group) กลุ่มทีกรุป (T-Groups) กลุ่มประสบการณ์ (Experiential Groups) กลุ่มมนุษย์สัมพันธ์ (Human Relation Groups) ซึ่งโรเจอร์ ได้ให้นิยามกลุ่มเหล่านี้ว่า เป็นกลุ่มที่เน้นหรือให้ความสำคัญกับความเจริญงอกงามและพัฒนาการของบุคคล ตลอดจนการปรับปรุงสัมพันธภาพและการสื่อสารระหว่างบุคคล โดยผ่านกระบวนการทางประสบการณ์ คุณค่าสำคัญของกลุ่มเจริญงอกงาม คือ การละทิ้งสิ่งปรุงแต่งภายนอกทางสังคม (Social Façade) มาเป็นการสร้างความเปิดเผยและซื่อสัตย์ การกระทำในสิ่งที่ปัจจุบัน (Here and Now) การได้สัมผัสกับการแสดงออกถึงความรู้สึก และการดำเนินการโดยผ่านประสบการณ์จากสมาชิกคนอื่นๆ ซึ่งความแตกต่างที่สำคัญอีกประการหนึ่งของกลุ่มนี้อยู่ที่สมาชิกที่เข้าร่วมกลุ่ม สมาชิกจะต้องมีระดับของความเข้าใจตนเองอย่างถ่องแท้ด้วย ซึ่งไม่ได้หมายรวมถึงคนไข้ หรือผู้ป่วยที่มีอาการทางจิต

5. การให้คำปรึกษากลุ่ม (Counseling Groups) ในการให้คำปรึกษากลุ่ม ปฏิสัมพันธ์และสัมพันธภาพของกลุ่มจะถูกกระตุ้นโดยผู้นำกลุ่ม ผู้นำกลุ่มจะช่วยให้สมาชิกกลุ่มมีเป้าหมายส่วนบุคคล สมาชิกของการให้คำปรึกษากลุ่มมีแนวโน้มที่อาจเคยได้รับการให้คำปรึกษากลุ่มมาแล้วหรือได้รับการให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคลมาก่อน ซึ่งการให้คำปรึกษากลุ่มนี้จะก่อให้เกิดประโยชน์กับสมาชิกกลุ่มได้ดังนี้

5.1 การที่สมาชิกได้อภิปรายพูดคุยเกี่ยวกับสิ่งที่กังวล

5.2 สมาชิกกลุ่มสามารถกำหนดหรือนิยามเกี่ยวกับความปรารถนาในพฤติกรรมใหม่ของตนเอง

5.3 สมาชิกกลุ่มได้ฝึกทักษะการสื่อสารระหว่างบุคคล

5.4 สมาชิกกลุ่มได้มีการทดลองปฏิบัติพฤติกรรมใหม่ของตน

ในการให้คำปรึกษากลุ่มนี้ อาจมีข้อจำกัดทางด้านเวลาที่เกี่ยวข้องด้วย อย่างไรก็ตามอาจจะมีการกำหนดช่วงเวลาของการให้คำปรึกษาทุกเดือน มากกว่าหนึ่งวัน หรือทุกสัปดาห์ โดยจำนวนครั้งที่มีความเหมาะสมสูงสุด ประมาณ 10 ครั้ง ต่อการให้คำปรึกษากลุ่มหนึ่งประเด็น

6. กลุ่มจิตบำบัด (Psychotherapy Groups) กลุ่มจิตบำบัดมีความแตกต่างจากการให้คำปรึกษากลุ่มหรือกลุ่มเจริญงอกงาม คือ ประเด็นที่ 1 วัตถุประสงค์ของการทำจิตบำบัดกลุ่มอยู่ที่การรักษามากกว่าการป้องกันหรือการพัฒนา ประเด็นที่ 2 สมาชิกกลุ่มมีแนวโน้มของความรุนแรงทางอารมณ์มากกว่ากลุ่มอื่นๆ ซึ่งอาจกล่าวได้ว่า กลุ่มจิตบำบัดเป็นกลุ่มบุคคลที่จำเป็นจะต้องได้รับการปรับโครงสร้างทางบุคลิกภาพใหม่ (Personality Restructuring) ประเด็นที่ 3 เนื่องจากสมาชิกที่เข้าร่วมกลุ่มมีความภาคภูมิใจในตนเองต่ำ และขาดการตระหนักรู้ในตนเอง สมาชิกกลุ่มจึงไม่ค่อยเปิดเผย มีการต่อต้านและป้องกันตนเอง รวมไปถึงความวิตกกังวลเกี่ยวกับความปลอดภัยด้านจิตใจ ประเด็นที่ 4 การฝึกทำกลุ่มจิตบำบัด ผู้นำกลุ่มจะต้องมีความรู้ทางด้านจิตวิทยาเป็นอย่างดี หรืออาจเป็นแพทย์ ประเด็นสุดท้าย การบิดเบือนที่สมาชิกกลุ่มได้เก็บไว้นั้น ผู้นำกลุ่มจำเป็นต้องมีการสำรวจอย่างลึกซึ้งมากกว่าการให้คำปรึกษากลุ่ม หรือกลุ่มเจริญงอกงาม เช่น การใช้แบบทดสอบทางจิตวิทยา เป็นต้น ดังนั้นกล่าวโดยสรุป กลุ่มจิตบำบัดจะมีความเข้มข้นและระยะเวลาที่ยาวนานส่วนใหญ่จะต้องอยู่ภายใต้การดูแลของแพทย์หรือจิตแพทย์

7. กลุ่มช่วยเหลือตนเอง (Self-Help Groups) กลุ่มช่วยเหลือตนเองมีการเรียกชื่อที่แตกต่างกัน เช่น กลุ่มเพื่อนช่วยเพื่อน (Peer Support Groups) กลุ่มสนับสนุนร่วมกัน (Mutual Support Groups) กลุ่มแบ่งปันประสบการณ์ร่วมกัน (Mutual Sharing Groups) เป็นต้น ในกลุ่มช่วยเหลือตนเอง เช่น กลุ่มสิทธิสตรี กลุ่มสิทธิบุรุษ กลุ่มเกย์ เป็นต้น ทั้งนี้ในกลุ่มช่วยเหลือตนเองจะเน้นในเรื่องของการแบ่งปันประสบการณ์ ความคิด ความรู้สึก ตลอดจนการสนับสนุน ให้กำลังใจซึ่งกันและกัน

8. กลุ่มเครือข่ายสนับสนุน (Support Networks Groups) การดำรงชีวิตของบุคคลจะมีการติดต่อสัมพันธ์กับบุคคลที่มีระดับของความหลากหลาย ที่สามารถจะสนับสนุนบุคคลนั้น ๆ สำหรับเครือข่ายที่สนับสนุนอาจได้แก่ ครอบครัว เพื่อน เพื่อนร่วมงาน ชมรม สโมสร โบสถ์ โรงเรียน และอื่นๆ ดังนั้นเมื่อบุคคลค้นหาการช่วยเหลือจากผู้ที่เปี่ยมมีอาชีพ ก็เป็นสัญญาณว่าบุคคลนั้นขาดการช่วยเหลือตนเองและขาดเครือข่ายที่สนับสนุน สำหรับกลุ่มเครือข่ายสนับสนุนจะมีลักษณะที่ไม่ค่อยเป็นทางการมากนักเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มช่วยเหลือตนเอง

9. กลุ่มฝึกอบรม (Training Groups) กลุ่มฝึกอบรม หรือกลุ่มทักษะ หรือกลุ่มการฝึกทักษะ เป็นกลุ่มที่มีข้อจำกัดด้านเวลา และมีโครงสร้างของกลุ่มที่เฉพาะเจาะจง มีการกำหนดเป้าหมาย ตลอดจนโปรแกรมของการเรียนรู้ไว้ล่วงหน้า ทักษะทางสังคมเป็นประเด็นพื้นฐานที่กลุ่มฝึกอบรมมุ่งพัฒนา ตัวอย่างเช่น การฝึกทักษะการกล้าแสดงออกอย่างเหมาะสม การจัดการด้านความโกรธ การบริหารความขัดแย้ง อีกทั้งกลุ่มฝึกอบรมก็ยังมุ่งประเด็นสำคัญในด้านอื่นๆ ของการดำรงชีวิตด้วย เช่น ด้านสุขภาพ ด้านการศึกษา หรือด้านการทำงาน เป็นต้น ผู้นำกลุ่มฝึกอบรมจะใช้ทั้งทักษะการสอนและ

ทักษะการใช้อำนาจ (Didactic and Facilitative Skills) ในการช่วยเหลือสมาชิกพัฒนาทักษะและสามารถเชื่อมโยงเปลี่ยนไปสู่การนำไปใช้ได้จริงหลังจากเข้าร่วมการฝึกอบรม

กลุ่มฝึกอบรมเริ่มนำมาใช้ในปี ค.ศ.1964 มีชื่อเรียกที่หลากหลาย เช่น กลุ่มฝึกอบรมแบบอ่อนไหว (Sensitivity Training Group) การทดลองมนุษยสัมพันธ์ (Human Relation Laboratory) โดยเน้นการได้รับประสบการณ์และความรู้อย่างเข้มข้นในเรื่องสัมพันธภาพระหว่างบุคคล และวิธีการของการเรียนรู้ว่าจะทำอย่างไรในการปรับปรุงทักษะระหว่างบุคคล และการเข้าใจปรากฏการณ์ของพลวัตรกลุ่มโดยการที่สมาชิกกลุ่มมีส่วนร่วมในกลุ่ม จะทำให้กลุ่มพัฒนาได้

สรุปได้ว่า กลุ่มฝึกอบรมเป็นกลุ่มที่จำกัดด้านเวลา และเป็นกลุ่มที่มีโครงสร้าง มีการกำหนดเป้าหมาย ช่วยเหลือสมาชิกพัฒนาทักษะและสามารถเชื่อมโยงเปลี่ยนไปสู่การนำไปใช้ได้จริง ผู้นำกลุ่มเน้นทักษะการสอนและทักษะการใช้อำนาจที่ช่วยให้สมาชิกกลุ่มพัฒนาตนเอง และพัฒนาทักษะเฉพาะด้านที่ฝึก อีกทั้งลักษณะสำคัญอีกประการหนึ่งสำหรับกลุ่มฝึกอบรม คือ จะไม่มีการกำหนดสมมติฐานของความแปรปรวนทางจิตใจ มีการสอนและการฝึกอย่างเป็นระบบ มีการทดลองประสบการณ์การเรียนรู้โดยการกระทำ และให้ผู้เข้าร่วมมีส่วนร่วมเกี่ยวข้องในการฝึกในระดับสูง ดังนั้น ผู้วิจัยจึงพิจารณาเลือกใช้กลุ่มฝึกอบรม ในการพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ในครั้งนี้

2.4.3 ขอบข่ายของกลุ่มฝึกอบรม

การศึกษาขอบข่ายของกลุ่มฝึกอบรม จะทำให้สามารถกำหนดแนวทางในการกำหนดเป้าหมาย และออกแบบกลุ่มที่เหมาะสมสำหรับการพัฒนาความฉลาดทางสังคม ดังมีรายละเอียดดังนี้

เนลสัน โจนส์ (Nelson-Jones. 1992: 6-13) ได้กล่าวเกี่ยวกับขอบข่ายของกลุ่มฝึกอบรมไว้ว่า กลุ่มฝึกอบรมมีวัตถุประสงค์ทั้งในด้านการป้องกันและการพัฒนา หรืออาจกล่าวได้ว่า เป้าหมายสำคัญของการฝึกอบรมกลุ่มความฉลาดทางสังคม เน้นการสอนให้ผู้เข้ารับการอบรมมีทักษะต่าง ๆ ในการดำเนินชีวิต ทั้งนี้กลุ่มฝึกอบรมได้รับอิทธิพลของแนวคิดทางด้านพฤติกรรมและความคิด เป็นหลักที่จะนำมาใช้ในการดำเนินการฝึกอบรมกลุ่ม โดยเน้นทั้งทักษะด้านการคิดและทักษะของการกระทำ ขอบข่ายของกลุ่มฝึกอบรม สามารถแบ่งขอบข่ายเป็น 2 ประเด็น ดังนี้

1. ขอบข่ายกว้าง (Broad Areas) สามารถแบ่งได้เป็น 4 ด้าน

1.1 ด้านพัฒนาการ (Development) โดยสามารถนำกลุ่มฝึกอบรมไปใช้ได้ตั้งแต่เด็กจนถึงผู้สูงอายุ เพื่อให้ได้มาซึ่งทางทักษะทางด้านจิตใจที่เหมาะสมกับพัฒนาการในแต่ละช่วงวัย

1.2 ด้านการฝึกอบรมกับผู้รับการอบรมเฉพาะ (Training Specific Clienteles) การฝึกอบรมกลุ่มลักษณะนี้จะช่วยในการให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถจัดการกับปัญหาต่างๆ ในชีวิตได้ดีขึ้น ตัวอย่าง เช่น การฝึกการแสดงออกที่เหมาะสมสำหรับผู้หญิง หรือการฝึกการแสดงอารมณ์สำหรับผู้ชาย เป็นต้น

1.3 ด้านกลุ่มฝึกอบรมที่เกี่ยวข้องกับงานหรืออาชีพ (Training Groups work-related Training) การฝึกอบรมกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับงานหรืออาชีพ เป็นการฝึกอบรมที่สามารถนำทักษะที่ฝึกไปใช้เสริมหรือเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน เช่น การฝึกอบรมทักษะการสร้างสัมพันธภาพให้กับครูหรือหมอ หรือการฝึกอบรมการบริหารความโกรธกับตำรวจ เป็นต้น

1.4 ด้านกลุ่มฝึกอบรมสำหรับผู้ให้การช่วยเหลือ (Helper Training) การฝึกอบรมด้านนี้เป็นการฝึกอบรมทักษะต่างๆ ให้กับกลุ่มผู้ช่วยเหลือ เพื่อนำทักษะไปใช้กับการช่วยเหลือผู้อื่น เช่น การฝึกอบรมทักษะการฟังให้กับผู้ให้คำปรึกษาหรือนักสังคมสงเคราะห์ เป็นต้น

2. การนำกลุ่มฝึกอบรมไปประยุกต์ใช้ (Setting for Training Groups)

หน่วยงานสามารถนำฝึกอบรมทักษะกลุ่มไปประยุกต์ใช้กับหลายๆ หน่วยงาน มีความแตกต่างกันดังต่อไปนี้

2.1 โรงเรียนในระดับประถมศึกษาและมัธยมศึกษา กลุ่มฝึกอบรมสามารถใช้ได้ทั้งโรงเรียนในระดับประถมศึกษาและมัธยมศึกษา ทั้งในหลักสูตรและนอกหลักสูตร เช่น โปรแกรมฝึกการตระหนักรู้ด้านความรู้สึก ด้านค่านิยม การฝึกทักษะการฟังการฝึกทักษะในการให้ความร่วมมือและการแก้ปัญหาความขัดแย้ง ตลอดจนการฝึกทักษะการตัดสินใจในการศึกษาและอาชีพ เป็นต้น สำหรับในขอบข่ายของกลุ่มฝึกอบรมแบบกว้างๆ ที่กล่าวมา สามารถนำมาประยุกต์ในโรงเรียนได้ทั้ง 4 ขอบข่าย เช่น การฝึกทักษะด้านการศึกษา การฝึกทักษะการสร้างสัมพันธภาพกับเพื่อนสำหรับนักเรียน การให้ความรู้ด้านการศึกษาต่อและด้านอาชีพ การพัฒนาครูและอาจารย์ เป็นต้น

2.2 มหาวิทยาลัยและวิทยาลัย สำหรับในกลุ่มฝึกอบรมในมหาวิทยาลัยหรือวิทยาลัยนั้นสามารถออกแบบกลุ่มฝึกอบรมได้อย่างน้อย 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มนักศึกษา กลุ่มเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง และกลุ่มอาจารย์ ทักษะต่างๆ ที่สำคัญ คือ การฝึกทักษะด้านการเรียน การฝึกทักษะด้านการจัดการความวิตกกังวล ทักษะการสร้างสัมพันธภาพ ทักษะด้านการคิดอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้การฝึกทักษะให้กับเจ้าหน้าที่และอาจารย์อาจมีทักษะที่เกี่ยวข้องต่างๆ เช่น ทักษะการให้คำปรึกษา ทักษะการเอื้ออำนวย ทักษะการสร้างสัมพันธภาพ ทักษะการจัดการพฤติกรรม ทักษะการสร้างทีมงาน และทักษะการเป็นผู้นำ เป็นต้น

2.3 หน่วยงานทางการแพทย์ ในด้านกลุ่มฝึกอบรมของทางการแพทย์นั้นจะเน้นด้านหลัก 2 ด้าน คือ ตัวคนไข้ และครอบครัวของคนไข้เป็นสำคัญ สำหรับกลุ่มฝึกอบรมในกลุ่มคนไข้ อาจใช้การฝึกอบรมในโรงพยาบาล โดยมีทักษะที่สำคัญ เช่น การจัดการความวิตกกังวล การจัดการความเครียด การป้องกันโรคหัวใจ และการบริหารสำหรับอาการปวดหัว ส่วนในด้านการฝึกอบรมกลุ่มให้กับครอบครัวอาจรวมไปถึงการฝึกทักษะการดูแลผู้ป่วย หรือการฝึกทักษะการดูแลผู้ติดเชื้อเอชไอวี เป็นต้น

2.4 ด้านธุรกิจและอุตสาหกรรม กลุ่มฝึกอบรมในขอบข่ายของธุรกิจและอุตสาหกรรมเน้นด้านการฝึกทักษะด้านจิตใจ (Psychological Skills) โดยมีวัตถุประสงค์ทั้งในการปรับปรุงประสิทธิภาพของการปฏิบัติงานและขวัญกำลังใจ ตลอดจนการป้องกันปัญหาทางด้านสุขภาพทางจิต ขอบข่ายของกลุ่มฝึกอบรมในวงการธุรกิจและอุตสาหกรรม สามารถแบ่งขอบข่ายของการฝึกทักษะออกเป็น 3 ด้าน คือ ด้านการพัฒนาอาชีพ (Career Development) ประกอบด้วย การวางแผนอาชีพ การปรับปรุงงาน การเผชิญกับการออกจากงาน และทักษะการเผชิญกับการเกษียณ ด้านทักษะด้านการสื่อสาร (Communication Skills) ประกอบด้วย ความเป็นผู้นำ การนิเทศงาน การสร้างทีมงาน การเจรจาต่อรอง การบริหารความขัดแย้ง การแสดงออกอย่างเหมาะสม การให้คำปรึกษา การแสดงความซาบซึ้ง การแก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์ การนำการประชุมอย่างมีประสิทธิภาพ และการพูดต่อหน้าสาธารณะชน ด้านการเสริมสร้างสภาวะทางจิตที่ดี (Mental Wellness) ประกอบด้วย การแก้ปัญหาความขัดแย้งระหว่างบุคคล การบริหารจัดการความเครียด การให้การศึกษาด้านการป้องกันการใช้ยาเสพติด ทักษะการสร้างสัมพันธภาพในครอบครัวและคู่สมรส และทักษะการดูแลรักษาสุขภาพร่างกาย จากทักษะต่างๆ ที่ได้กล่าวมา สามารถนำไปประยุกต์ได้ในทุกระดับ ไม่ว่าจะเป็นระดับผู้บริหาร ระดับผู้จัดการ ระดับหัวหน้างานและระดับพนักงาน

2.5 หน่วยงานด้านครอบครัวและการสมรส ในกลุ่มฝึกอบรม ขอบข่ายสำหรับด้านครอบครัวและการสมรส จะมีโปรแกรมสำหรับการฝึกทักษะต่างๆที่เกี่ยวข้อง โดยให้ความสำคัญกับทักษะด้านการสร้างสัมพันธภาพของคู่สมรสและทักษะการเป็นพ่อแม่ที่มีประสิทธิภาพ โดยมีทักษะย่อยๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น การบริหารความโกรธ การแสดงความรักและความห่วงใย ทักษะการจัดการพฤติกรรมของเด็ก ทักษะการเป็นพ่อ และทักษะการให้ความรู้ด้านเพศศึกษา เป็นต้น

2.6 หน่วยงานด้านอื่นๆ ที่สามารถนำกลุ่มฝึกอบรมไปประยุกต์ใช้ เช่น หน่วยงานของรัฐบาล สถานบำบัด เรือนจำ หน่วยงานเอกชน เป็นต้น

สรุปได้ว่า ขอบข่ายของกลุ่มฝึกอบรมสามารถนำมาใช้กับหน่วยงานมหาวิทยาลัย และการออกแบบกลุ่มฝึกอบรมสามารถใช้กับกลุ่มนักศึกษาได้ ทักษะที่สำคัญที่ใช้เพื่อการพัฒนา ได้แก่ ทักษะการสร้างสัมพันธภาพ ทักษะด้านการคิด ซึ่งเป็นทักษะที่เกี่ยวข้องกับความฉลาดทางสังคม

2.4.4 ขั้นตอนของกลุ่มฝึกอบรม (Stages of a Training Group)

การกำหนดขั้นตอนในกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม ผู้วิจัยศึกษาแนวทางจากแนวคิดของเนลสัน โจนส์ (Nelson-Jones.1992: 48-49) ซึ่งแบ่งขั้นตอนของกลุ่มฝึกอบรมออกเป็น 4 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมการ (The Preparatory Stage)

ขั้นเตรียมการ เป็นขั้นเริ่มต้นก่อนที่สมาชิกกลุ่มจะพบกัน เป็นขั้นของการเริ่มต้นที่ผู้นำกลุ่มจะต้องพิจารณาปัจจัยหลายประการ หรือแม้กระทั่งความต้องการภายนอก สำหรับขั้นเตรียมการในการฝึกอบรมแบบกลุ่ม ได้แก่

1. การพิจารณาถึงผู้ช่วยผู้นำกลุ่ม (Considerate Co-leaders) ในการพิจารณาผู้ช่วยผู้นำกลุ่มมีแนวทางในการพิจารณาดังนี้ ประการที่หนึ่ง ผู้ช่วยผู้นำกลุ่มจำเป็นต้องมีทักษะและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการฝึกทักษะ ตลอดจนความรู้ด้านจิตวิทยา ประการที่สอง การทำงานร่วมกับผู้นำกลุ่มนั้น ผู้ช่วยผู้นำกลุ่มจะต้องรู้สึกในเชิงของความร่วมมือมากกว่าสัมพันธภาพในเชิงของการแข่งขัน และประการที่สาม ผู้ช่วยผู้นำกลุ่มจะต้องมีความเข้าใจอย่างชัดเจนเกี่ยวกับบทบาทและสถานะภาพของแต่ละบุคคลในกลุ่ม

2. เป้าหมายสำหรับกลุ่ม (Goals for the Group) ในการพิจารณาการฝึกอบรมแบบกลุ่ม เป้าหมายกลุ่มเป็นเรื่องที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง ซึ่งเป้าหมายอาจแบ่งออกเป็นเป้าหมายรวมของกลุ่ม (Overall Goal) ซึ่งมุ่งให้ความสำคัญแบบกว้างๆ ของการฝึกอบรมกลุ่ม และเป้าหมายย่อย (Sub Goal) เป็นเป้าหมายเฉพาะในการฝึกทักษะ โดยเน้นจุดมุ่งหมายให้ผู้เข้าร่วมการฝึกอบรมเกิดการฝึกปฏิบัติทักษะเฉพาะต่าง ๆ ได้

3. ขนาดของกลุ่ม (Group Size) ในกลุ่มฝึกอบรมมักจะพบกับคำถามว่า จำนวนสมาชิกในกลุ่มฝึกอบรมควรมีจำนวนเท่าไรจึงจะมีความเหมาะสม ซึ่งขนาดที่เหมาะสมของกลุ่มฝึกอบรม พบว่า จำนวน 4-8 คน ถือว่าเป็นขนาดที่มีความเหมาะสมในการที่จะเรียนรู้การมีปฏิสัมพันธ์กับสมาชิกคนอื่นๆ ในกลุ่มฝึกอบรม นอกจากนี้ ยาโลม (Nelson-Jones. 1992: 59; อ้างอิงจาก Yalom. 1985) ได้กล่าวถึงจำนวนที่เหมาะสมของผู้เข้ารับการฝึกอบรมว่า จำนวน 7 หรือ 8 คน ถือว่าเป็นขนาดของกลุ่มที่มีความเหมาะสม แต่ถ้าหากจำนวนมากกว่า 8 คน กล่าวคือ ประมาณ 10 คน ก็เป็นเรื่องที่ยอมรับได้สำหรับกลุ่มฝึกอบรม ซึ่งในบางครั้งจะพบว่ากลุ่มฝึกอบรมนั้นอาจมีจำนวนสมาชิกมากกว่า 10 คน เช่น จำนวนนักเรียนทั้งห้องเรียน จำนวนกองทหาร หรือในองค์กรธุรกิจ (แผนก) ซึ่งประเด็นเหล่านี้ต้องอาศัยการพิจารณาอย่างถี่ถ้วนไม่ว่าจะเป็นเรื่องของผู้ช่วยในการฝึกอบรม ทีมงานที่ช่วยในการฝึกอบรมทักษะและความสามารถของผู้นำ เป็นต้น นอกจากนี้ ชมิดท์ (Schmidt. 1993: 137) ได้กล่าวถึงขนาดของกลุ่มฝึกอบรมและการทำกิจกรรมกลุ่มว่า การกำหนด

จำนวนสมาชิกกลุ่มนั้นขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของกลุ่ม อายุของสมาชิกกลุ่ม จำนวนครั้งของการฝึกอบรม และธรรมชาติของปัญหา ตลอดจนความหลากหลายของปัญหารวมทั้งสิ่งที่เกี่ยวข้องกับสมาชิกกลุ่ม

4. จำนวนครั้งและระยะเวลาในการพบกันแต่ละครั้ง (Settle on Frequency and Duration of Sessions) จำนวนของการฝึกทักษะและวิธีการของการสอนเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดระยะเวลาและจำนวนครั้ง ทั้งนี้อาจขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของเนื้อหาและทักษะที่จะใช้ในการฝึก ซึ่งการฝึกอบรมบางกลุ่มอาจใช้เวลาในการอบรมประมาณ 2-3 ชั่วโมงในแต่ละครั้ง

5. สถานที่ การจัดห้องและสิ่งอำนวยความสะดวก (Location Physical Setting and Facilities) การพิจารณาถึงความเหมาะสมของสถานที่ การจัดห้อง และสิ่งอำนวยความสะดวก ควรมีการพิจารณา เรื่อง การขออนุญาตเรื่องการใช้สถานที่ในการฝึกอบรม การใช้สถานที่ที่จะใช้ฝึกอบรมสามารถใช้สถานที่เดิมหรือเปลี่ยนแปลง สถานที่ฝึกอบรมง่ายต่อการเข้าร่วมฝึกอบรม มีความเป็นส่วนตัว แสงสว่าง อากาศ และอุณหภูมิมีความเหมาะสม การจัดและการตกแต่งห้องสะอาด มีพื้นที่เพียงพอต่อการฝึกอบรมในการทำกิจกรรม มีสื่อต่าง ๆ ที่ช่วยในการเพิ่มประสิทธิภาพการฝึกอบรม

6. การกำหนดเนื้อหาและวิธีการในการฝึกอบรม (Decide on Training Methods and Material) การออกแบบโปรแกรมการฝึกอบรมในแต่ละครั้งจะต้องมีความครอบคลุม ผู้ออกแบบหรือผู้นำการฝึกอบรมจะต้องมีการเตรียมตัวเกี่ยวกับวิธีการและเนื้อหาที่จำเป็นสำหรับการฝึกอบรม ทั้งนี้วิธีการหลักๆ ที่ใช้ในการฝึกอบรมกลุ่ม จะครอบคลุมถึงการบรรยาย (Lecture) การประเมินตนเอง (Self-Assessment) การสาธิต (Demonstration) การสอน (Coaching) การฝึกซ้อม (Rehearsal) การให้ข้อมูลย้อนกลับ (Feedback) การให้แบบฝึกหัด (Exercise) การใช้เกม (Games) การอภิปรายกลุ่ม (Group Discussion) และการให้การบ้าน (Homework)

7. การโฆษณาและประชาสัมพันธ์ (Advertising) ในการโฆษณาการฝึกอบรมกลุ่มอาจใช้วิธีต่างๆ ได้ เช่น การใช้การบอกแบบปากต่อปาก (Word of mouth) การใช้แผ่นพับ/ใบปลิว และการใช้บุคคลเป็นผู้ประชาสัมพันธ์ เป็นต้น

ขั้นที่ 2 ขั้นเริ่มต้น (The Initial Stage)

ในขั้นนี้เริ่มนับตั้งแต่การพบกันครั้งแรกระหว่างสมาชิกกับผู้นำกลุ่ม สิ่งจำเป็นสำหรับผู้นำกลุ่มในขั้นนี้ คือ การสร้างสัมพันธภาพ (Relationship Building) และการกำหนดหน้าที่ในกลุ่ม (Task orientation function) ซึ่งสมาชิกทุกคนจะต้องรู้จักผู้นำกลุ่มและสมาชิกคนอื่นๆ ในกลุ่ม นอกจากนี้ ผู้นำกลุ่มจะต้องมีการกำหนดโครงสร้างต่างๆ ของกลุ่ม การสร้างความคุ้นเคยระหว่างผู้นำกลุ่มกับสมาชิกและระหว่างสมาชิกกับสมาชิกเอง ทักษะสำคัญที่ผู้นำกลุ่มจะต้องมีในขั้นนี้ คือ ทักษะ

การเอื้ออำนวย (Facilitative Skill) ในขั้นนี้อาจจำเป็นที่จะต้องมีการประเมินตนเองของสมาชิก (Self-Assessment) และการกำหนดเป้าหมายส่วนบุคคล (Setting of Personal Goal) ทักษะที่สำคัญของผู้นำกลุ่ม คือ ทักษะการเอื้ออำนวย ประกอบด้วย

1. การจัดที่นั่ง (Arrange Seating) การจัดที่นั่งสำหรับการฝึกอบรมกลุ่ม เป็นสิ่งที่สำคัญและเป็นทักษะอย่างหนึ่งที่ผู้นำกลุ่มต้องให้ความสำคัญ การให้คำปรึกษากลุ่มหรือการทำจิตบำบัดกลุ่มมักจะนิยมจัดที่นั่งเป็นแบบวงกลม (Circular Seating Pattern) ซึ่งเป็นวิธีหนึ่งที่จะช่วยให้กลุ่มเกิดปฏิสัมพันธ์ที่ดีต่อสมาชิก แต่ในทางตรงกันข้ามการจัดที่นั่งแบบวงกลมจะมีข้อจำกัดในการนำมาใช้กับการฝึกอบรมกลุ่ม เนื่องจากการฝึกทักษะจะมีการเน้นที่การสอนด้วย ดังนั้นการจัดที่นั่งของการฝึกอบรมกลุ่ม การจัดที่นั่งแบบเกือกม้า (Horseshoe Seating Pattern) จะเป็นประโยชน์อย่างมากสำหรับการฝึกอบรมกลุ่ม

2. การเปิดกลุ่ม (Open the Group) การเปิดกลุ่มนั้นจะต้องมีเป้าหมายและกำหนดโครงสร้างของกลุ่มที่ชัดเจน เน้นบรรยากาศที่สร้างความรู้สึกลดภัยทางอารมณ์ของผู้เข้าร่วม การฝึกอบรมและการเน้นบรรยากาศของกลุ่มที่มีจุดมุ่งหมายร่วมกัน ทั้งนี้การใช้ถ้อยคำ น้ำเสียง และท่าทางเป็นประเด็นสำคัญที่ผู้นำกลุ่มไม่ควรละเลย การเปิดกลุ่มสามารถปฏิบัติได้ การเปิดกลุ่ม เริ่มจากการแนะนำตนเอง (Introduction) การสร้างการเชื่อเชิญผู้เข้าร่วมฝึกอบรมกลุ่ม (Welcoming Participants) การสื่อสารในเรื่องของข้อจำกัดด้านเวลาทั้งในแต่ละครั้งและตลอดการฝึกอบรมกลุ่ม (Communicating the time limits both of Individual sessions and of the life of the group) การกล่าวถึงวัตถุประสงค์ของการฝึกอบรมกลุ่ม (Stating purposes for the group) การทำความเข้าใจอย่างชัดเจนของผู้นำและสมาชิก (Clarifying your own role and indicating participants' role) การกระตุ้นให้มีส่วนร่วมในกิจกรรมและความรับผิดชอบส่วนบุคคลสำหรับการพัฒนาทักษะ (Encouraging active participation and personal responsibility for skill development)

ตัวอย่างเช่น

“สวัสดีสมาชิกทุกท่าน วันนี้เป็นวันแรกที่เราได้มาเข้าร่วมในการฝึกทักษะ..... ดิฉัน ชื่อ..... เราจะมีการพบกันในทุก ๆ วัน.....เวลา.....ซึ่งเป็นเวลาที่เราจะพบกันทั้งสิ้นประมาณ.....(สัปดาห์) สำหรับวัตถุประสงค์หรือจุดมุ่งหมายที่เรามาพบกันนั้นก็เพื่อช่วยให้พวกเราได้พัฒนา.....(ทักษะ...แต่ละด้าน / ประโยชน์ต่าง ๆ ที่สมาชิกจะได้รับ) บทบาทของดิฉันเป็นทั้งผู้ฝึกและเป็นทั้งผู้ที่จะช่วยให้สมาชิกทุกคนได้เรียนรู้ประสบการณ์ซึ่งกันและกัน...”

3. การกำหนดกิจกรรมในการสร้างความคุ้นเคย (Getting-Acquainted Exercises) ในการฝึกอบรมกลุ่ม การกำหนดกิจกรรมในการสร้างความคุ้นเคยเพื่อให้สมาชิกเปิดเผยตนเอง และสร้างความไว้วางใจระหว่างสมาชิกกลุ่ม โดยมีกิจกรรมต่างๆ เช่น การแนะนำตนเอง (Introduce oneself) การให้กล่าวถึงตนเองสั้นๆ (Give a brief introductory speech) การใช้เกมลูกบอล (Use a ball) การแนะนำเพื่อน (Introduce a partner) การแนะนำแบบ 3 คน หรือกลุ่มย่อย (Use triads or small groups) การใช้กิจกรรมการอภิปรายเกี่ยวกับการประเมินตนเอง (Discussion self-assessment exercise) การใช้ภาพยนตร์หรือวิดีโอ (Use movies and videos) เป็นต้น

4. การกระตุ้นการมีส่วนร่วม (Encourage Participation) การกระตุ้นให้มีส่วนร่วมในการฝึกอบรมกลุ่ม มิใช่เป็นการบังคับหรือการควบคุมสมาชิกกลุ่ม แต่เป็นการกระตุ้นให้สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในกลุ่ม เพื่อให้กลุ่มสามารถดำเนินต่อไปได้อย่างประสบความสำเร็จโดยมีวิธีการ ดังนี้

- การบอกบทบาทในการเปิดกล่าวกลุ่ม (Give cues in your opening Statement) เป็นการบอกบทบาทและหน้าที่ของผู้ในกลุ่มที่จะมีส่วนร่วมในการฝึกอบรมกลุ่ม
- การกระตุ้นการพูด โดยการอ้างถึงตนเอง (Encourage self-referent talk) ผู้นำกลุ่มต้องกระตุ้นสมาชิกที่จะมีส่วนร่วมและพูดคุยเกี่ยวกับความคิด ความรู้สึกและพฤติกรรมของตนเอง โดยใช้คำว่าตัวฉัน (I statement) เนื่องจากการใช้คำว่า“ฉัน”จะทำให้สมาชิกรู้สึกถึงการตระหนักรู้เกี่ยวกับปัญหาหรือทักษะที่อ่อนแอของตนเองได้
- การกระตุ้นการพูดคุยต่อสมาชิกคนอื่น (Encourage talking to each other) เป็นวิธีการที่ผู้นำกลุ่มกระตุ้นให้สมาชิกมีปฏิสัมพันธ์กับสมาชิกคนอื่น ๆ ซึ่งอาจไม่ใช่แค่เพียงคำพูดอย่างเดียว แต่อาจหมายรวมถึงการใช้ภาษาท่าทาง เช่น กิริยา ท่าทาง การประสานสายตา เป็นต้น
- การเชื้อเชิญในการมีส่วนร่วม (Invite participation) ผู้นำกลุ่มสามารถในการเชื้อเชิญสมาชิกกลุ่มมีส่วนร่วมกับกลุ่ม โดยการใช้คำถามที่เอื้อต่อการมีส่วนร่วม ตัวอย่าง เช่น มีสมาชิกคนใดบ้างที่ต้องการที่จะแลกเปลี่ยนเกี่ยวกับสิ่งที่เพื่อนพูด ทั้งนี้ผู้นำกลุ่มอาจจะเจาะจงกับสมาชิกที่มีปัญหาในการมีส่วนร่วมกับกลุ่มได้โดยใช้คำถามว่า “สมชาย ผมกำลังรอฟังความคิดเห็นจากเธออยู่นะ อยากให้เธอลองแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับสิ่งที่เพื่อนพูด” เป็นต้น
- การอนุญาตให้มีการอภิปรายในกรณีที่สมาชิกบางคนรู้สึกว่ามีความแตกต่างกัน (Give permission to discuss differences) ถ้าผู้นำกลุ่มรู้สึกว่าสมาชิกในกลุ่มคนใดรู้สึกแปลกแยกหรือมีความแตกต่างจากสมาชิกคนอื่น ๆ เนื่องจากความแตกต่างในเรื่อง อายุ ศาสนา

เพศ สถานภาพทางสังคม หรือสติปัญญา ผู้นำกลุ่มสามารถสร้างข้อผูกพันที่จะแสดงให้สมาชิกคนนั้นรู้สึกว่าผู้นำกลุ่มรู้สึกอ่อนไหวถึงความแตกต่างเหล่านี้

- การอนุญาตให้อภิปรายถึงความกลัว (Give permission to discuss fears) ทั้งสมาชิกและผู้นำกลุ่มจะหลีกเลี่ยงไม่ได้เกี่ยวกับความรู้สึกกังวลเกี่ยวกับการเริ่มต้นในกลุ่มใหม่ ทั้งนี้ผู้นำกลุ่มอาจจะบอกให้สมาชิกทุกคนได้รับรู้ว่าถ้าเกิดความรู้สึกกังวลหรือกลัว การเปิดเผยความรู้สึกอาจเป็นวิธีหนึ่งที่ช่วยให้คลายความกังวลได้

- การเสนอการสนับสนุน (Offer support) ความพยายามในการสนับสนุนด้วยความจริงใจต่อการมีส่วนร่วม โดยการแสดงพฤติกรรมที่ให้ความใส่ใจที่ดีต่อสมาชิก

- การสนับสนุนกฎระเบียบกลุ่มที่จะนำไปซึ่งการมีส่วนร่วม (Foster group rules Conducive to participation) ในกลุ่มนั้นผู้นำต้องมีการกำหนดกฎระเบียบหรือปทัสฐานของกลุ่มขึ้น เพื่อให้สมาชิกทุกคนรู้ถึงสิ่งที่ควรทำและสิ่งที่ไม่ควรทำในกลุ่ม

- การเป็นตัวแบบที่ดี (Be a role model) การใช้ภาษาว่า “ฉัน” และการเป็นผู้ที่เอื้ออำนวย ตลอดจนการเปิดเผยความรู้สึกของผู้นำกลุ่มกับสมาชิกกลุ่มจะช่วยให้สมาชิกคนอื่น ๆ รู้สึกว่าผู้นำกลุ่มมีส่วนร่วมและมีส่วนเกี่ยวข้องกับกลุ่มในฐานะบุคคลคนหนึ่งที่ไม่ใช่ผู้สอน อาจารย์ หรือผู้เชี่ยวชาญใดๆ ที่กำลังมาสอน

5. การเข้าใจถึงความเห็นอกเห็นใจ (Empathic understanding) เป็นการเลือกตอบสนองในการเข้าใจความเห็นอกเห็นใจต่อสมาชิกกลุ่ม มีวิธีการหลากหลาย วิธีการนี้เป็นทักษะหนึ่งของทักษะการเอื้ออำนวยให้กลุ่มประสบความสำเร็จ ได้แก่

- การตอบสนองอย่างเห็นอกเห็นใจต่อการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกสองคนหรือมากกว่า เช่น การทำความเข้าใจอย่างกระจ่างว่าสมาชิกนั้นพูดอะไร หรือการสรุปสิ่งต่างๆ ของการมีปฏิสัมพันธ์ต่อสมาชิก เป็นต้น

- การตอบสนองต่อกลุ่มของสมาชิกทั้งหมด ได้แก่ การสะท้อนถึงความรู้สึกกังวลที่สมาชิกทุกคนมาร่วมฝึกอบรมกลุ่มในฐานะที่ไม่เคยพบกันหรือรู้จักกันมาก่อน

- การตอบสนองที่จะไม่พูดถึงความต้องการของสมาชิกที่ไม่ค่อยมีบทบาทหรือมีส่วนร่วมในกลุ่ม เนื่องจากสมาชิกนั้นๆ เป็นบุคคลที่ไวต่อความรู้สึก

- การตอบสนองโดยการปล่อยให้สมาชิกกลุ่มได้แสดงความเห็นอกเห็นใจซึ่งกันและกัน

- การตอบสนองโดยการระบุให้สมาชิกเข้าใจว่า การตอบสนองความเห็นอกเห็นใจ จะเป็นประโยชน์ต่อตัวสมาชิกเอง ทั้งการอยู่ภายในกลุ่มและการอยู่ภายนอกกลุ่ม

6. การเปิดเผยตนเอง (Self-Disclosure) ประเด็นปัญหาสำคัญของกลุ่มฝึกอบรม คือ ผู้นำกลุ่มจะมีส่วนร่วมได้มากน้อยแค่ไหนต่อกลุ่ม ถ้าผู้นำกลุ่มเปิดเผยตนเองสามารถที่จะช่วยสนับสนุนบรรยากาศของการฝึกอบรมที่จริงใจและเป็นธรรมชาติ ทั้งนี้ผู้นำกลุ่มฝึกอบรมจะต้องสื่อข้อความเกี่ยวกับตนเอง โดยผู้นำที่สื่อสารเกี่ยวกับตนเองที่มีความสอดคล้อง จะแสดงให้เห็นถึงความจริงใจและความเป็นตัวตนที่แท้จริงของผู้นำกลุ่มต่อสมาชิกข้อสำคัญอีกประการหนึ่ง คือ การเปิดเผยประสบการณ์ส่วนตัว การแสดงถึงความเกี่ยวข้องของสมาชิก และการใช้อารมณ์ขัน เป็นองค์ประกอบสำคัญของการเปิดเผยตนเองที่จะเป็นประโยชน์ต่อการฝึกอบรมกลุ่ม

7. การสรุป (Summarizing) โดยทั่วไป การสรุปไม่ได้เป็นสิ่งที่ต้องการหรือปรารถนาสำหรับกลุ่มฝึกอบรม เนื่องจากการสรุปอาจเป็นสิ่งที่ขัดขวางกระบวนการการมีปฏิสัมพันธ์หรือการเรียนรู้ของกลุ่ม แต่อย่างไรก็ตามบางครั้งการสรุปเป็นสิ่งที่ดีและมีความจำเป็นต่อกลุ่ม การสรุปสามารถเกิดขึ้นในระยะเริ่มต้น ระยะระหว่างดำเนินการ และระยะการยุติกลุ่ม ในระยะเริ่มต้นของการพบกันแต่ละครั้งผู้นำกลุ่มสามารถสรุปเกี่ยวกับการเรียนรู้หลักๆ ที่ได้เรียนรู้ไปเมื่อครั้งก่อน และระยะในการดำเนินการผู้นำกลุ่มสามารถสรุปถึงการเรียนรู้หลักๆ ความรู้สึก และข้อแนะนำที่เกี่ยวข้องในกลุ่มส่วนระยะยุติในกลุ่มฝึกอบรมแต่ละครั้ง ผู้นำกลุ่มสามารถสรุปถึงการเรียนรู้ที่ได้เรียนรู้ไปในครั้งนี้

ขั้นที่ 3 ขั้นดำเนินการ (The Working Stage)

ในขั้นนี้ผู้นำกลุ่มจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องใช้ทักษะในการเอื้ออำนวยให้กับสมาชิกในกลุ่มเรียนรู้จากสมาชิกคนอื่นๆ โดยการพูดคุยเกี่ยวกับตนเอง และการให้ข้อมูลย้อนกลับ นอกจากนั้น ผู้นำกลุ่มต้องพยายามที่จะกำหนดเป้าหมายในการฝึกอบรมกลุ่มเฉพาะ โดยใช้ทักษะต่างๆ เช่น การสอน การให้การบรรยาย การชักชวน การให้ข้อมูลย้อนกลับ การใช้แบบฝึกหัด เกม ตลอดจนการให้การบ้าน

สำหรับขั้นดำเนินการของการฝึกอบรมแบบกลุ่มนั้น ผู้นำกลุ่มจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้อง มีทั้งทักษะการเอื้ออำนวยที่ดีและทักษะการสอนที่ดี ดังมีรายละเอียดดังนี้

- ทักษะการเอื้ออำนวยในการเปิดเผยตนเอง (Facilitative Self-Disclosure Skill) เหตุผลหลักของการใช้ทักษะการเอื้ออำนวยในขั้นเริ่มต้น คือ การสร้างความไว้วางใจระหว่างสมาชิกกับสมาชิก และระหว่างสมาชิกกับผู้นำกลุ่ม แต่สำหรับทักษะการเอื้ออำนวยในขั้นดำเนินการนั้น คือ การที่ผู้นำกลุ่มพยายามที่จะให้สมาชิกได้ปลดปล่อยความเป็นตัวตนออก หรือการละทิ้งหน้ากากที่สวมใส่ ตลอดจนการป้องกันตนเองต่างๆ ซึ่งอาจทำได้โดยการกำหนดหรือระบุของกลุ่มต่างๆ ขึ้น ได้แก่ การให้สมาชิกได้เรียนรู้การเคารพและการยอมรับสมาชิกคนอื่นๆ ในกลุ่มในฐานะการเป็นมนุษย์ การให้สมาชิกได้เรียนรู้การช่วยเหลือสมาชิกคนอื่นๆ โดยการแบ่งปันประสบการณ์ที่ยุ่งยากต่างๆ ตลอดจนประสบการณ์ที่ได้รับความสำเร็จ เมื่อมีการพูดคุยหรืออภิปรายเกี่ยวกับประสบการณ์ของตนเอง

พยายามให้สมาชิกใช้คำที่แทนด้วยตนเอง หรือ “I Statement” การให้สมาชิกเรียนรู้ว่าเป็นเรื่องที่ที่ดีที่สมาชิกได้เปิดเผยตนเองในกลุ่มกับสมาชิกคนอื่น และการให้สมาชิกทุกคนเรียนรู้ถึงสิทธิของสมาชิกคนอื่น ๆ ในการที่จะรักษาความลับของกลุ่มไว้

- ทักษะการเอื้ออำนวยที่ให้สมาชิกรู้จักการให้ข้อมูลย้อนกลับร่วมกัน (Facilitative Open Mutual Feedback Skill) วิธีการเรียนรู้ที่ดีอีกอย่างหนึ่ง คือ การได้เรียนรู้จากข้อมูลย้อนกลับ การเปิดการให้ข้อมูลย้อนกลับระหว่างผู้เข้าร่วมกลุ่มเป็นทักษะที่มีความซับซ้อน เนื่องจากสมาชิกแต่ละคนมีพื้นฐานที่แตกต่างกัน ดังนั้นผู้นำกลุ่มจำเป็นต้องคอยให้ความช่วยเหลือในการให้ข้อมูลย้อนกลับของสมาชิกกลุ่ม

- ทักษะการเอื้ออำนวยให้แต่ละบุคคลช่วยเหลือบุคคลอื่นในการจัดการปัญหา (Facilitate Helping Each Other to Manage Problem Skill) เมื่อสมาชิกได้มีการอภิปรายถึงปัญหา ไม่ใช่แค่เพียงผู้นำกลุ่มเท่านั้นที่จะช่วยในการจัดการกับปัญหาเหล่านั้น แต่ยังเป็นหน้าที่ของสมาชิกกลุ่มทุกคนที่จะเป็นทั้งผู้ช่วยเหลือและผู้ถูกช่วยเหลือด้วย

ขั้นที่ 4 ขั้นยุติ (The Ending Stage)

ในขั้นของการยุตินี้จะมุ่งให้ความสำคัญที่การยุติของกลุ่มฝึกอบรมและนำไปสู่การเปลี่ยนแปลง การรักษาไว้ตลอดจนการพัฒนาทักษะที่ได้เรียนรู้จากกลุ่มให้นำไปสู่การประยุกต์ใช้ได้จริงภายนอกกลุ่ม สิ่งสำคัญสำหรับผู้นำกลุ่มในขั้นนี้อีกประการหนึ่ง คือ การที่ผู้นำกลุ่มช่วยให้สมาชิกจัดการกับความรู้สึกต่างๆ ที่กังวลภายในกลุ่ม ยิ่งไปกว่านั้นผู้นำกลุ่มจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องให้ความสำคัญในเรื่องของการให้สมาชิกได้เรียนรู้ทักษะที่เข้มแข็งในกลุ่ม วิธีการหนึ่งที่จะช่วยให้เกิดความเข้มแข็งมั่นคงของทักษะในขั้นยุติกลุ่มนี้ คือ การทำให้สมาชิกมั่นใจได้ว่ามีความรู้ความเข้าใจที่พอเพียงที่จะนำพาพฤติกรรมตนเองไปสู่การใช้ทักษะในขอบข่ายอื่นๆ ได้ การช่วยให้สมาชิกประเมินจุดแข็งและจุดอ่อนของตนเอง การพัฒนาแผนการปฏิบัติสำหรับการดำรงไว้และการพัฒนาทักษะของตนเอง รวมถึงการคาดการณ์ถึงความล้มเหลวในกรณีที่ไม่ได้ผลและความเหมาะสมต่าง ๆ

สรุปได้ว่า ขั้นตอนของกลุ่มฝึกอบรมมี 4 ขั้น คือ ขั้นเตรียมการ ประกอบด้วย การกำหนดเป้าหมายเฉพาะในการฝึกทักษะ ขนาดของกลุ่มที่เหมาะสม จำนวนครั้งและระยะเวลาแต่ละครั้งในการเข้าร่วมกลุ่ม การจัดห้อง และวิธีการในการฝึกอบรม ขั้นเริ่มต้น ประกอบด้วย การจัดที่นั่ง การเปิดกลุ่ม การสร้างความคุ้นเคย การกระตุ้นการมีส่วนร่วม การเข้าถึงความเห็นอกเห็นใจ การเปิดเผยตนเอง และการสรุป ขั้นตอนการ ซึ่งผู้นำกลุ่มใช้ทักษะเอื้ออำนวยเพื่อให้เกิดการเรียนรู้ในกลุ่ม ขั้นยุติ ที่จะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลง ดังนั้น ผู้วิจัยจึงนำหลักการทั้งหมดจากการศึกษาขั้นตอนของกลุ่มฝึกอบรม ไปสร้างโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมในการพัฒนาความฉลาดทางสังคม โดยในขั้นเตรียมการ

ผู้วิจัยได้ดำเนินการก่อนชั้นเริ่มต้น และในโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมแต่ละครั้ง ประกอบด้วย ชั้นเริ่มต้น หรือขั้นนำ ชั้นดำเนินการ และชั้นยุติหรือขั้นสรุป

2.4.5 เทคนิคการฝึกอบรม

เทคนิคการฝึกอบรมในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้พิจารณาเทคนิคการฝึกอบรมที่มีความเกี่ยวข้องกับการพัฒนาความฉลาดทางสังคม ซึ่งได้สรุปเนื้อหาและผสมผสานความคิดมาจาก นิรชรา ทองธรรมชาติ และคณะ (2544); สำนักพัฒนาสุขภาพจิต กรมสุขภาพจิต (2543); นนทวัฒน์ สุขผล (2543); ชูชัย สมितिไกร (2542); อรพรรณ พรสีมา (2537); วิจิตร อาชะกุล (2540) ดังนี้

1. เทคนิคการบรรยายหรือการสอน (Lecture) เป็นเทคนิคการบรรยายหรือการสอนโดยอาศัยหลักความแตกต่างของความรู้ โดยผู้วิจัยมีความรู้สูงกว่าผู้รับการอบรม ซึ่งลักษณะของเทคนิคนี้เป็นการถ่ายทอดความรู้ให้แก่ผู้รับการอบรมเป็นลักษณะของการสื่อสารทางเดียว มีลักษณะเป็นการสอน บอกเล่าทางวิชาการ ความสำเร็จของการบรรยายจะขึ้นอยู่กับความสามารถและประสบการณ์ของผู้บรรยาย กล่าวคือ ผู้บรรยายบางคนบรรยายเรื่องที่ยากต่อการทำความเข้าใจให้ผู้ฟังเกิดความสนใจ เกิดความกระจำ เกิดเป็นรูปธรรม นำไปสู่การปฏิบัติได้อย่างถูกต้อง ถ้าจะพิจารณาอย่างผิวเผินแล้วอาจคิดว่าการบรรยายเป็นสิ่งที่ง่าย สามารถใช้ได้ทุกโอกาส ซึ่งโดยข้อเท็จจริงแล้วถ้าจะให้การบรรยายเกิดประสิทธิภาพ และประสบผลสำเร็จ มีส่วนที่ต้องดำเนินการ 2 ส่วน คือ การเตรียมตัวในการบรรยาย การบรรยายจะประสบความสำเร็จหรือไม่ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขหลายประการ ได้แก่ ตัววิทยากร การเตรียมแผนการบรรยายเป็นอย่างดี และการบรรยายที่กระชับ ตรงจุด ชัดเจน

2. เทคนิคการอภิปรายกลุ่ม (Group Discussion) เป็นการแบ่งผู้เข้ารับการฝึกอบรมเป็นกลุ่มย่อยๆ ตั้งแต่ 4-12 คน และให้สมาชิกในแต่ละกลุ่มได้อภิปรายแลกเปลี่ยนความคิดเห็นหรือประสบการณ์ซึ่งกันและกันอย่างเสรีเพื่อหาข้อยุติหรือข้อเสนอแนะเกี่ยวกับเรื่องหรือประเด็นใดประเด็นหนึ่งที่ต้องการศึกษา

จุดประสงค์ของการอภิปราย คือ ให้ผู้เข้ารับการอบรมได้แสดงทัศนะและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกันและเพื่อค้นหาข้อสรุปหรือข้อเสนอแนะเกี่ยวกับปัญหาต่างๆ

3. เทคนิคการศึกษาจากกรณี (Case Study) เป็นการนำปัญหาจริงหรือกรณีตัวอย่างและนำมาเขียนเป็นเรื่อง โดยเปลี่ยนชื่อคน สถานที่ อาจใช้การอ่านให้ฟัง หรืออ่านจากกรณีศึกษาที่พิมพ์ให้อ่าน เป็นเรื่องที่รวบรวมจากเหตุการณ์เรื่องราว เพื่อฝึกให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เกิดประสบการณ์ทางอ้อม ฝึกการพิจารณาตัดสินใจ แก้ปัญหาต่างๆ ร่วมกันศึกษาถึงรายละเอียด ลองวิเคราะห์ปัญหาว่าเกิดจากอะไร จะแก้อย่างไร ตัดสินใจอย่างไร ภายใต้การแนะนำช่วยเหลือจากผู้วิจัย

จุดประสงค์สำคัญของการใช้กรณีศึกษา คือ การสนับสนุนให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้มีส่วนร่วมในการฝึกอบรม มีการสอนทักษะการวิเคราะห์ปัญหา และแสดงให้เห็นว่าเนื้อหา

สาระของการฝึกอบรมมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับสถานการณ์การทำงานจริงอย่างไร และเงื่อนไขที่สำคัญสำหรับการนำกรณีศึกษามาวิเคราะห์นั้น จะต้องเลือกปัญหาที่จะสร้างเป็นกรณีตัวอย่างให้สมจริง คำตอบหรือแนวทางแก้ไขปัญหาคงต้องไม่ง่ายเกินไป และปัญหาที่นำเสนอจะต้องมีข้อมูลมากเพียงพอสำหรับการอภิปราย

4. เทคนิคการสาธิตวิธี (Method Demonstration) เป็นการแสดงให้เห็นให้ผู้เข้าอบรมเห็นถึงการปฏิบัติจริง และเปิดโอกาสให้ผู้เข้าอบรมได้ทดลองปฏิบัติตามและซักถามปัญหา ในทุกขั้นตอนของการปฏิบัติ ซึ่งผู้วิจัยได้จัดให้ผู้เข้าอบรมได้เห็นการปฏิบัติจริงอย่างชัดเจน เหมาะกับกลุ่มเล็กๆ และเหมาะสมกับการฝึกพัฒนาทักษะและความสามารถในการด้านต่างๆ ซึ่งผู้วิจัยได้นำไปใช้ประกอบการบรรยาย การอภิปรายในช่วงการให้ความรู้ และหลังจากนั้นจึงมีการให้ผู้ฝึกปฏิบัติจริง โดยใช้บทบาทสมมติ และการจำลองสถานการณ์ประกอบด้วย

จุดประสงค์หลักของการใช้การสาธิต คือ ให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมเกิดความเข้าใจและเห็นการปฏิบัติจริง แต่ทั้งนี้ผู้เป็นวิทยากรจะต้องมีความเชี่ยวชาญในเรื่องที่สาธิต และมีจำนวนผู้เข้าอบรมไม่มากเกินไป และภายหลังการสาธิต ผู้ฝึกอบรมจะต้องให้โอกาสสมาชิกได้ซักถาม และต้องมีการทบทวนขั้นตอนของการสาธิตเพื่อย้ำอีกครั้ง ก่อนจะทดลองปฏิบัติจริง

5. เทคนิคการสอนแบบตัวต่อตัว (Coaching) เรื่องบางเรื่องต้องใช้การสอนการอบรมเป็นรายตัว แนะนำเป็นรายตัวหรือเป็นกลุ่มเล็กๆ สอนโดยใช้สถานการณ์จริงที่ปฏิบัติ ซึ่งในการใช้เทคนิคนี้ ใช้ในขั้นตอนของการบูรณาการการใช้ทักษะและเทคนิคของทฤษฎีต่างๆในการให้ ซึ่งเป็นขั้นตอนการพัฒนาความสามารถในการให้ฝึกปฏิบัติ รวมทั้งให้ข้อเสนอแนะเป็นรายบุคคล

6. เทคนิคกระบวนการกลุ่มสัมพันธ์ (Group Process) เป็นเทคนิคซึ่งใช้กลุ่มเพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้ทำกิจกรรมเพื่อการเรียนรู้ถึงพฤติกรรมทัศนคติ การเข้าใจผู้อื่น วิธีการแก้ปัญหาที่ถูกต้องเกี่ยวกับผู้อื่น รวมถึงการเรียนรู้ปฏิกริยาภายในกลุ่ม การกระตุ้นให้บุคคลเกิดการเปลี่ยนแปลง ทุกคนจะเกิดการหยั่งรู้ รับรู้ด้วยตนเอง และพัฒนาตนเองโดยอาศัยพฤติกรรมของกลุ่ม โดยกระบวนการกลุ่มอาจใช้วิธีการเล่นเกม แสดงบทบาทสมมติ จำลองสถานการณ์ และกรณีตัวอย่างนำมาใช้ในการทำกิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ เพื่อให้แสดงออกซึ่งความรู้สึก ความคิดอย่างเสรี

7. เทคนิคการจำลองสถานการณ์ (Simulation) คือ แบบฝึกหัดซึ่งมีการจำลองสถานการณ์ในการฝึกอบรม และเปิดโอกาสให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกฝนทักษะและประยุกต์ความรู้ภายในระยะเวลาอันจำกัด และภายใต้สภาพการณ์ที่ไม่มีความเสี่ยง

จุดประสงค์หลักของเทคนิคการจำลองสถานการณ์ คือ เปิดโอกาสให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้ประยุกต์ใช้ความรู้ในสถานการณ์ที่คล้ายจริง แต่ทั้งนี้ในการสร้างสถานการณ์จะต้องมีความสมจริงและง่ายต่อการเข้าใจ แต่ไม่ยากเกินไปจนเบื่อ และควรส่งเสริมการใช้ความรู้ในทักษะต่างๆที่เรียน

8. เทคนิคการแสดงบทบาทสมมติ (Role Playing) คือ กิจกรรมซึ่งกำหนดให้ผู้รับการอบรมแสดงบทบาทตามสถานการณ์ที่ได้กำหนดไว้ จากนั้นมีการอภิปรายและการวิเคราะห์เพื่อพิจารณาว่าสิ่งใดเกิดขึ้นบ้าง เพราะอะไร ในการแสดงบทบาทสมมติ ควรจัดสถานที่ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ที่สมมติและให้ทุกคนมองเห็นการแสดงอย่างทั่วถึง ควรใช้เวลาประมาณ 10-30 นาที ในการแสดงบทบาทสมมติจะช่วยให้ผู้รับการฝึกอบรมได้รับทราบข้อมูลและเรื่องราวที่ตรงกับเนื้อเรื่องที่ใช้ในการศึกษาในแนวเดียวกัน ซึ่งต่างจากกรณีศึกษาตรงที่ผู้เข้ารับการฝึกอบรมอ่านเนื้อหาแล้วต้องจินตนาการและตีความหมายของปัญหา ในบางครั้งอาจจะทำให้เกิดความเข้าใจไขว้เขวได้ นอกจากนี้หลังการแสดงบทบาทสมมติแล้ว ผู้เข้ารับการฝึกอบรมสามารถวิเคราะห์ปัญหาได้ พร้อมกันทั้งกลุ่มใหญ่หรือกลุ่มย่อย ทำให้ได้ข้อเสนอและข้อสรุปเพื่อการแก้ปัญหา

9. การระดมความคิดเห็น (Brain Storming) คือ วิธีการที่ผู้วิจัยให้ผู้เข้าอบรมช่วยกันคิดเรื่องที่ต้องศึกษาในใบงาน และแสดงความคิดเห็นแล้วช่วยกันสังเคราะห์ในใบความรู้ สรุปข้อคิดที่ได้จากการศึกษา การปฏิบัติ เพื่อให้เข้าใจเรื่องต่างๆ

จุดประสงค์หลักของการระดมความคิดเห็น คือ การได้ความคิดที่หลากหลายและมีปริมาณมากที่สุด ทั้งนี้ หัวข้อของการประชุมจะต้องชัดเจน และห้ามวิพากษ์วิจารณ์หรือตัดสินคุณค่าใด ๆ แต่ให้มีบรรยากาศของการประชุมที่เปิดกว้างและเสรีมากที่สุด

10. การลงมือปฏิบัติ (Doing Something) คือ วิธีการที่ผู้วิจัยให้ผู้เข้าอบรมลงมือปฏิบัติ และผู้สังเกตตามเทคนิค วิธีการ ทักษะต่างๆ เทคนิคการติดต่อสื่อสาร เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความสามารถในทักษะเชิงบูรณาการเทคนิคต่างๆ ให้เหมาะสมกับการพัฒนาทักษะของการเป็นผู้ปฏิบัติในแต่ละด้าน

11. เทคนิคการเรียนรู้จากตัวแบบ (Modeling) เป็นวิธีการที่ใช้เพื่อมุ่งพัฒนาให้เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านทักษะและความสามารถ โดยผ่านกระบวนการทั้งหมด 4 อย่าง คือ กระบวนการใส่ใจ กระบวนการจดจำ กระบวนการแสดงพฤติกรรมเหมือนตัวอย่าง และกระบวนการจูงใจ โดยในการวิจัยครั้งนี้ จะเป็นการเสนอตัวแบบในการปฏิบัติทางสังคม การใช้ทักษะต่างๆ ในด้านสังคมและให้ผู้รับการอบรมปฏิบัติตาม

โดยเทคนิคการเรียนรู้จากตัวแบบ อาจใช้วิธีที่ค้นที่บันทึกสภาพการปฏิบัติทางสังคม ผู้ที่เป็นต้นแบบในสถานการณ์ต่างๆในวิธีการทางสังคม ผู้รับการอบรมก็จะสังเกตรูปแบบของการพัฒนา เทคนิควิธีการ และนำไปทดลองปฏิบัติด้วยตัวเองหลังจากการสังเกตตัวแบบ ปัจจัยที่สำคัญในการเรียนรู้โดยการสังเกตตัวแบบนั้น คือ ผู้เข้าอบรมจะต้องมีความใส่ใจที่จะสังเกตตัวแบบไม่ว่าเป็นการแสดงโดยตัวแบบจริงหรือตัวแบบสัญลักษณ์ ถ้าเป็นการอธิบายด้วยคำพูดผู้เข้าอบรมก็ต้องตั้งใจฟังและถ้าจะต้องอ่านคำอธิบายก็ต้องมีความตั้งใจที่จะอ่าน ผู้เข้าอบรมจะต้องบันทึกสิ่งที่สังเกตหรือสิ่งที่รับรู้ไว้ในความจำระยะยาว ผู้เข้าอบรมจะต้องมีโอกาสแสดงพฤติกรรมเหมือนตัวแบบและควรจะทำซ้ำเพื่อจะได้จำได้และสุดท้าย ผู้เข้าอบรมจะต้องรู้จักประเมินพฤติกรรมของตนเองโดยใช้เกณฑ์ที่ตั้งขึ้นด้วยตนเองหรือโดยบุคคลอื่น

สรุปได้ว่า เทคนิคในการฝึกอบรม สามารถนำไปใช้ตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการพัฒนา ดังนั้นในการสร้างโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม ผู้วิจัยจึงเลือกใช้เทคนิคตามวัตถุประสงค์ในการพัฒนาความฉลาดทางสังคมที่เหมาะสมในแต่ละองค์ประกอบ รวมทั้งความเหมาะสมในการพัฒนาทักษะแต่ละทักษะของความฉลาดทางสังคม

2.5 ทฤษฎีและเทคนิคในการให้คำปรึกษาที่ประยุกต์ใช้ในการสร้างโปรแกรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม

ในการสร้างโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิด ทฤษฎีและเทคนิคการให้คำปรึกษามาประยุกต์ใช้ในการสร้างโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม เนื่องจากการให้คำปรึกษาการให้คำปรึกษาเป็นกระบวนการให้ความช่วยเหลือ ติดต่อสื่อสารกันด้วยวาจาและกิริยาท่าทาง ที่เกิดจากสัมพันธภาพทางวิชาชีพของผู้ให้คำปรึกษาที่มีคุณลักษณะเอื้อต่อการให้คำปรึกษา มีความรู้และทักษะในการให้คำปรึกษา ทำหน้าที่ให้ความช่วยเหลือแก่ผู้รับคำปรึกษาซึ่งเป็นผู้ที่กำลังประสบความยุ่งยากใจ หรือมีความทุกข์และต้องการความช่วยเหลือให้เข้าใจตนเอง เข้าใจสิ่งแวดล้อม ให้มีทักษะในการตัดสินใจ และหาทางออกเพื่อลดหรือขจัดความทุกข์ ความยุ่งยากใจด้วยตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถพัฒนาตนเองไปสู่เป้าหมายที่ต้องการรวมทั้งเป็นวิธีการช่วยเหลือบุคคลในการสร้างความชัดเจนในชีวิต ค้นหาศักยภาพ สำนวญความคิด ความรู้สึก และความหมายในชีวิตของตนเองด้วยการส่งเสริมการพัฒนา เอาชนะอุปสรรคและแก้ปัญหาของตนเองได้

ทฤษฎีการให้คำปรึกษา (Counseling Theory) เป็นสิ่งที่ช่วยในการอธิบายสัมพันธภาพของการให้คำปรึกษาและช่วยให้ผู้ให้คำปรึกษานำผลการประเมินผลและการปรับปรุงผลของการให้คำปรึกษา รวมทั้งทฤษฎีจะเป็นกรอบแนวคิด (Framework) สำหรับการสังเกตแบบวิทยาศาสตร์ (Scientific Observations) เกี่ยวกับการให้คำปรึกษา (Thompson. 2003: 3; citing Brammer; &

Shostrom. 1977) ทฤษฎีการให้คำปรึกษาเป็นศาสตร์ที่มีการบูรณาการจากแนวคิดของศาสตร์ต่างๆ ได้แก่ ด้านจิตวิทยา ด้านสังคมวิทยา ด้านมานุษยวิทยา ด้านการศึกษา ด้านเศรษฐศาสตร์ และด้านปรัชญา รวมถึงการนำผลที่ได้จากการวิจัยหรือข้อมูลที่เกิดจากสภาพการณ์ของการปฏิบัติการมาใช้ สำหรับแนวคิดทางด้านจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องกับการให้คำปรึกษาเป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกับมุมมองที่มีต่อพื้นฐานธรรมชาติของมนุษย์ (Nature of Human) นำไปสู่การพัฒนาบุคลิกภาพและเป็นแนวทางที่นำไปสู่การพัฒนาทฤษฎีการให้คำปรึกษาที่อาศัยแนวคิดในศาสตร์อื่นๆ มาบูรณาการเข้าด้วยกัน แนวคิดสำคัญทางด้านจิตวิทยาที่ปรากฏในทฤษฎีการให้คำปรึกษา มีพื้นฐานมาจากนักจิตวิทยา กลุ่มต่างๆ เช่น กลุ่มจิตวิเคราะห์ กลุ่มมนุษยนิยม กลุ่มภวนิยม กลุ่มปัญญานิยม และกลุ่มพฤติกรรมนิยม รวมไปถึงกลุ่มที่พัฒนาแนวความคิดใหม่ๆ จากพื้นฐานแนวความคิดเดิม เช่น กลุ่มปัญญาทางสังคม กลุ่มวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคล กลุ่มโพลีโมเดิร์น และกลุ่มคอนสตรัคติวิสต์ เป็นต้น (ประดินันท์ อุปรมัย และสมร ทองดี. 2545: 10) นอกจากนี้ทอมสัน (Thompson. 2003: Preface) กล่าวไว้ว่า ไม่มีทฤษฎีการให้คำปรึกษาใดเพียงทฤษฎีเดียวที่สามารถสะท้อนหรืออธิบายพฤติกรรมของมนุษย์ได้ทั้งหมด ดังนั้นการใช้ทฤษฎีและเทคนิคที่หลากหลายจะช่วยส่งเสริมประสิทธิภาพในการดำเนินการกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผู้วิจัยจึงเลือกทฤษฎีและเทคนิคการให้คำปรึกษาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องมาสร้างโปรแกรมในการพัฒนาความฉลาดทางสังคม โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.5.1 การให้คำปรึกษาเบื้องต้น (Micro Counseling)

ในการพัฒนาความฉลาดทางสังคม ผู้วิจัยได้พิจารณาเห็นว่า การให้คำปรึกษาเบื้องต้น มีทักษะที่จำเป็นในการดำเนินการกลุ่ม ทั้งเป็นคุณลักษณะของผู้นำกลุ่มและสมาชิกกลุ่ม เทคนิคในการให้คำปรึกษา สามารถนำไปใช้พัฒนาทักษะตามองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมได้ ดังมีรายละเอียดดังนี้

1. การแสดงพฤติกรรมใส่ใจ (Behavior Attending)

ในการพัฒนาความฉลาดทางสังคม ผู้วิจัยได้นำความรู้จากเทคนิคการให้คำปรึกษาเบื้องต้นมาประยุกต์ใช้ และถือว่าเป็นตัวแปรที่สำคัญ คือ เรื่อง การแสดงพฤติกรรมใส่ใจอันเป็นพฤติกรรมที่แสดงถึงการสื่อความหมายโดยไม่ใช้วาจา ซึ่งบุคคลจะต้องรู้จัก เข้าใจ และสามารถแสดงออกได้อย่างเหมาะสม และต้องรู้จักหวัะ เวลา หรือสถานการณ์ในการแสดงออก เพื่อเป็นการเอื้ออำนวยให้เกิดบรรยากาศที่เสริมสร้างสัมพันธภาพที่เหมาะสม ส่งผลให้เกิดประสิทธิผลในสัมพันธภาพที่ดีมากขึ้น ผู้วิจัยนำเสนอข้อขยายที่นำไปใช้ในการวิจัย ดังนี้

ในการดำเนินความสัมพันธ์ของสัมพันธภาพเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งที่บุคคลจะต้องแสดงความใส่ใจ ตั้งใจรับฟัง แสดงให้เห็นว่าเป็นการอยู่ด้วยกันทั้งร่างกายและจิตใจ และการให้ความช่วยเหลือย่อมไม่มีความหมายหรือเป็นไปไม่ได้ถ้าปราศจากซึ่งสิ่งเหล่านี้ การแสดงออกถึงความใส่ใจ

เป็นตัวเสริมแรงที่มีพลังอย่างมากต่อสัมพันธภาพ การที่สัมพันธภาพจะมีความร่วมมือหรือมีความกระตือรือร้นมากน้อยเพียงใดก็ขึ้นอยู่กับพฤติกรรมการใส่ใจ

ขณะที่สัมพันธภาพยังดำเนินอยู่ บุคคลต้องแสดงถึงความใส่ใจ พฤติกรรมเหล่านี้เป็นสิ่งที่เห็นได้อย่างชัดเจน ทั้งยังเป็นการตอบสนองความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ ซึ่งทำให้รู้สึกว่าจะได้รับการยอมรับ มีคุณค่า มีความหมาย (มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช. 2539: 289) ดังนั้นบุคคลจะแสดงความใส่ใจเมื่อมีสัมพันธภาพในประเด็นเกี่ยวกับสภาพการณ์ ความรู้สึกและแสดงการละเลยเมื่อพูดนอกเรื่อง ขณะเดียวกันในการแสดงพฤติกรรมการใส่ใจ สามารถใช้ควบคุมพฤติกรรมของบุคคลได้ด้วย

จุดมุ่งหมายของการแสดงพฤติกรรมการใส่ใจ ก็เพื่อวางรากฐานการติดต่อสัมพันธ์เพื่อรักษาความสัมพันธ์ให้ดำเนินต่อไป เพื่อสื่อสารถึงความสนใจ เอื้ออาทร เพื่อบอกให้ทราบว่าได้ยินเห็นในสิ่งที่เขาพูด และเพื่อเป็นการแสดงการยอมรับนับถือ

แนวคิดทางด้านการสื่อสารที่แสดงถึงความใส่ใจเป็นลักษณะของการสื่อสารที่ใช้ภาษาท่าทาง หรืออวัจนภาษา เป็นพฤติกรรมที่แสดงออกถึงความใส่ใจโดยไม่ใช้ภาษาพูด ลักษณะพฤติกรรมการใส่ใจ ผู้วิจัยได้สรุปตามแนวคิดของกรรณิการ์ นลราชสุวัจน์ (2545: 371-381) ดังนี้

1. การแสดงท่าทาง (Gesture) สื่อให้เห็นถึงความอบอุ่นและเปิดเผย ไม่เคอะเขิน เก้งก้าง เป็นการแสดงออกอย่างเป็นธรรมชาติ และในขณะที่พูดถ้าใช้มือประกอบไปด้วยอย่างเหมาะสมก็จะช่วยเป็นการเน้นน้ำหนักของเรื่องที่พูดได้มากกว่าที่จะพูดไปเรื่อยๆ แต่ถ้าใช้มากเกินไปก็ไม่เหมาะสม เพราะทำให้เกิดความไขว้เขว เข้าใจผิด หรือนำรำคาญและจะทำให้บุคคลสนใจมือของผู้สนทนาเสียเอง การใช้มือและแขนอย่างสบายๆในขณะที่พูดจะช่วยเพิ่มความลึกซึ้งของข่าวสารที่พูดออกมา และช่วยป้องกันการทอดอก การล้วงกระเป๋า อันเป็นการแสดงท่าทางที่ไม่เหมาะสม

2. การประสานสายตา (Eye Contact) หมายถึง การประสานสายตากับผู้ฟังได้อย่างเหมาะสม เพื่อแสดงออกถึงความจริงใจเกี่ยวกับสิ่งที่กำลังพูด การประสานสายตามีความสำคัญมากในการสร้างสัมพันธภาพ เพราะใช้สื่อความหมายตั้งแต่เบื่องแรก การใช้พฤติกรรมการประสานสายตาอย่างเหมาะสมต้องอาศัยการฝึกฝนจนมีความชำนาญและเกิดเป็นทักษะ การประสานสายตาที่ดี หมายถึง การมองตรงผู้พูดขณะที่รับฟัง และการพูดต้องเป็นไปในลักษณะผ่อนคลาย ไม่เคร่งเครียด และเป็นธรรมชาติ ผู้พูดอาจเบนสายตาออกไปบ้างเป็นครั้งคราว แล้วจึงค่อยเบนสายตากลับมามองผู้ฟัง ข้อสำคัญคือ การปฏิบัติจะต้องเป็นไปอย่างธรรมชาติ แต่ทั้งนี้การประสานสายตานอกจากจะช่วยเสริมสร้างบรรยากาศที่เอื้ออำนวยต่อสัมพันธภาพแล้ว อาจก่อให้เกิดความกังวลใจได้เช่นกัน ถ้าหากการประสานสายตานั้นเป็นไปอย่างไม่เหมาะสม เช่น นานเกิน 10 วินาทีขึ้นไป ซึ่งการจ้องตา การเบน

สายตาไปมา การหลบตา อาจสื่อถึงความไม่จริงใจได้ จึงต้องระมัดระวังอย่างยิ่งสำหรับข้อเสนอแนะง่าย ๆ คือ ให้มองที่จมูกของผู้พูด จะช่วยให้สามารถสบตาได้อย่างเป็นธรรมชาติ

3. การแสดงออกทางสีหน้า (Facial Expression) ผู้ที่แสดงพฤติกรรมได้อย่างเหมาะสมจะสามารถแสดงสีหน้าได้สัมพันธ์กับคำพูด หรือตรงกับเรื่องราวที่กำลังพูด และควรตระหนักถึงความรู้สึกในขณะนั้นว่ากำลังมีความรู้สึกอย่างไร เพราะว่าการแสดงออกทางสีหน้า ความรู้สึกถึงความมีชีวิตชีวาในสีหน้า เป็นพฤติกรรมทางสภาพทางอารมณ์ ความรู้สึกของบุคคล ดังนั้นการแสดงออกทางสีหน้าอย่างเหมาะสม จะเป็นการสื่อถึงความสนใจ จริงใจ ตั้งใจฟังและยอมรับผู้อื่น การแสดงสีหน้าที่เหมาะสม คือ การสื่อความตั้งใจ ความสนใจ ในตัวผู้อื่นและเรื่องราวที่เขา กำลังกล่าว แสดงความยอมรับโดยไม่มีการประเมินตัดสิน แสดงความใส่ใจ ห่วงใยในความทุกข์อย่างจริงจัง ความมีชีวิตชีวาในสีหน้า เป็นการแสดงความสนใจที่ทำให้ผู้ฟัง รับรู้ว่าผู้พูดตื่นตัวและตอบสนองต่อการสื่อความหมายของตนในขณะนั้น แต่การแสดงสีหน้าที่ไม่ควรทำ คือ การแสดงสีหน้าเรียบเฉยว่างเปล่า ซึ่งแสดงถึงความไม่สนใจผู้อื่น แสดงสีหน้าที่บ่งบอกถึงการไม่เห็นด้วย เช่น ขมวดคิ้วบ่อยๆ ทำหน้าฉงนแปลกใจ เป็นต้น

4. การวางตำแหน่งของร่างกายให้เหมาะสม (Body Posture) ไม่ว่าจะเป็นลักษณะการยืน การนั่ง การเดิน การโน้มตัวเข้าหาผู้ฟัง การวางตัวให้ตรง ต้องระวังให้มีความเหมาะสม

5. การสัมผัส (Touching) หมายถึง การแตะต้องทางร่างกายระหว่างสัมพันธภาพ การสัมผัสเป็นการสื่อความหมายโดยไม่ใช้วาจา ในบางขณะผู้พูดอาจใช้การสัมผัสแขนหรือไหล่เบาๆ เป็นการแสดงความห่วงใยหรือการให้กำลังใจ การจับมือและบีบอย่างหนักแน่น นุ่มนวลเป็นการปลอบใจและให้กำลังใจ ควรใช้การสัมผัสอย่างเหมาะสมและต้องระมัดระวังที่จะไม่ใช้โดยพร่ำเพรื่อ โดยเฉพาะบุคคลต่างเพศ อาจะหมายถึงการล่วงละเมิดขอบเขตส่วนบุคคล ดังนั้นควรจะต้องใช้อย่างมีวิจารณญาณและการสังเกตก่อนที่จะตัดสินใจใช้การสัมผัส

6. การใช้ความเงียบ (Silence) ความเงียบมีความสำคัญเช่นเดียวกับการฟังและการพูด ความเงียบอาจทำให้อึดอัด และการจัดการกับความเงียบที่ไม่เหมาะสมอาจกลายเป็นเสียเวลาไป ดังนั้นการใช้ทักษะนี้ควรจะเกิดขึ้นหลังจากที่ปฏิบัติงานมาอย่างหนัก หรือหลังจากที่เกิดความเข้าใจแจ่มแจ้งในเรื่องสำคัญ ผู้ฟังมักจะต้องการเวลาระยะหนึ่งที่จะซึมซับประสบการณ์นั้น หรือความเงียบอาจเป็นประสบการณ์ในการระลึกไว้ในตนเอง

7. น้ำเสียงและระดับเสียงที่ใช้ในการพูด (Vocal or sub Vocal Sounds) การใช้ระดับเสียง ความเข้มของเสียงมีความสำคัญต่อการสื่อความหมายและสามารถชักจูงให้ผู้อื่นคล้อยตามได้ ในขณะที่ผู้พูดฟังและติดตามสาระที่สื่อออกมา นั้น จะต้องใช้ระดับเสียงที่พอเหมาะพอดี ไม่ดัง

เกินไปหรือค่อยเกินไป การใช้น้ำเสียงจะต้องสื่อออกไปอย่างสอดคล้องกับความรู้สึกของตนและสถานการณ์ที่กำลังรับฟังอยู่ และควรใช้น้ำเสียงในระดับปานกลาง

8. การผงกศีรษะ (Head Nod) การผงกศีรษะสามารถบอกให้ผู้ฟังเข้าใจว่าผู้พูดกำลังตั้งใจฟัง แต่อย่างไรก็ตามถ้าพยักหน้ามากเกินไป ก็เป็นการทำให้ไขว่ไขวได้เหมือนกัน การใช้การพยักหน้าเป็นบางครั้งบางคราว ควบคู่ไปกับการประสานสายตาที่ดีจะช่วยให้กำลังใจและสนับสนุนให้สัมพันธภาพราบรื่น

2. การฟัง (Listening)

การฟัง นับว่าเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับบุคคลทุกคน การฟังเป็นศิลปะที่ต้องอาศัยความอดทน และต้องใช้สมาธิเป็นอย่างมาก เพราะการฟังเป็นการทำความเข้าใจถึงความรู้สึกของผู้พูดในขณะนั้นพร้อมทั้งร่วมรับอารมณ์ของผู้อื่นไปด้วย ดังนั้น การฟัง หมายถึง การที่ผู้ฟังรับฟังความคิด อารมณ์ ความรู้สึก ในขณะที่สัมพันธภาพดำเนินไป ผู้พูดจำเป็นต้องแสดงความเอาใจใส่ต่อผู้ฟัง ซึ่งอาจแสดงออกได้โดยการสบตาหรือผงกศีรษะเล็กน้อยในขณะที่รับฟังหรือพูดเสริมขึ้นภายหลังที่ผู้ฟังพูดจบ

วัตถุประสงค์ของการฟัง คือ ให้ผู้ฟังสามารถจับประเด็นสำคัญในสนทนา การฟังจึงถือเป็นทักษะที่สำคัญ ซึ่งขั้นตอนทั้งหมดของการฟังจะต้องเริ่มจากการฟังอย่างจดจ่อ ได้ยินในสิ่งที่ผู้พูดพูดออกมา การได้ยินนั้นจะต้องแยกแยะให้ออกถึงประเด็นต่างๆ เพื่อไปสู่การทำความเข้าใจ นำไปสู่การยอมรับ และสุดท้ายจะได้ทำการตอบสนองต่อการสนทนา การฟังเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ บุคคลควรฝึกฝนการฟังเพื่อให้สามารถฟังได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผู้ฟังที่ดีควรปฏิบัติดังนี้

1. ตั้งใจฟัง เป็นการฟังอย่างมีสมาธิ
2. ประสานสายตา เพื่อแสดงความเอาใจใส่ ทั้งเนื้อหาสาระและความรู้สึก
3. สังเกต ท่าทางและน้ำเสียง
4. ไม่แทรกหรือขัดจังหวะ
5. สรุปประเด็นเพื่อให้เกิดความเข้าใจ
6. ไม่เปลี่ยนเรื่องและติดตามประเด็นการสนทนา
7. ให้ออกเสียงกับการฟัง
8. ไม่แสดงอาการรีบหรือมองดูนาฬิกาหรือทำงานอื่น

3. การทำความเข้าใจ (Clarification)

การทำความเข้าใจกระจ่าง หมายถึง วิธีการที่ผู้พูดเอาข้อความที่สับสนวุ่นวาย ไม่ปะติดปะต่อหรือคลุมเครือซึ่งผู้พูดกล่าว เพื่อให้แน่ใจว่าเข้าใจเนื้อหาสาระของผู้พูดว่าถูกต้องหรือไม่ มาทำให้กระจ่างชัดเจนมากขึ้น

วัตถุประสงค์ของการทำความเข้าใจความกระจำง ส่วนใหญ่จะใช้เพื่อตรวจสอบความเข้าใจร่วมกันระหว่างสัมพันธภาพ ในด้านเนื้อหาสาระหรือพยายามจะพูด หลักปฏิบัติมีดังนี้

1. ผู้ฟังต้องพยายามทำความเข้าใจข้อความของผู้พูดให้กระจ่างขึ้นโดยการทวนความให้ผู้พูดใหม่หรือพูดซ้ำ ขอความกระจ่างหรือให้อธิบายคำบางคำที่ไม่เข้าใจ
2. ผู้ฟังเสนอข้อความนั้นให้ผู้พูดพิจารณาใหม่อีกครั้ง โดยสนใจข้อมูลสำคัญทั้งในระดับความคิดและความรู้สึก และทำให้ง่ายขึ้น โดยเน้นเฉพาะประเด็นสำคัญของข่าวสาร โดยแปลความหมายคำพูดที่สับสน คลุมเครือของผู้พูด ต่อจากนั้นจึงกล่าวออกมาด้วยถ้อยคำที่ใกล้เคียงกับคำพูดของผู้พูด

ข้อพึงระวัง คือ เทคนิคนี้ผู้ฟังควรระมัดระวังประเด็นของปัญหา ไม่เบี่ยงเบนประเด็น

4. การทวนความ (Paraphrasing)

การทวนความ หมายถึง การพูดซ้ำประโยคที่ผู้พูดพูดมาแต่ใช้ถ้อยคำน้อยลง ขณะเดียวกันก็ยังคงความหมายเดิม จุดประสงค์ของการทบทวนประโยคก็เพื่อจะบอกให้ผู้พูดทราบว่า ผู้ฟังเข้าใจเรื่องราวที่ผู้พูดกล่าว และยังคงติดตามรับฟังเรื่องราวของผู้พูดในระหว่างการสนทนา บางครั้งผู้พูดอาจไม่ปรารถนาที่จะพูดถึงความรู้สึกที่เกิดขึ้นออกมาตรงๆ แต่จะพูดออกมาในประโยคที่กำกวม ผู้ฟังอาจหยิบยกเอาความหมายที่แฝงออกมาแสดงให้ชัดเจนด้วยการทบทวนประโยคดังกล่าวใหม่ และทำให้เกิดความชัดเจนตามมา

วัตถุประสงค์ของการใช้เทคนิคทวนความ เพื่อช่วยให้ผู้พูดได้เข้าใจชัดเจนขึ้นในสิ่งที่เขาต้องการพูด และยังเป็นวิธีการที่จะสื่อถึงความใส่ใจ ความเข้าใจของผู้ฟังที่มีต่อผู้พูด ทำให้ผู้พูดเกิดความรู้สึกว่าตนเองเป็นที่เข้าใจเป็นที่ยอมรับ เกิดความอบอุ่นใจ ช่วยให้ผู้พูดเปิดเผยตนเองมากขึ้นและพูดต่อไป และที่สำคัญยังเป็นการตรวจสอบว่าสิ่งที่ผู้ฟังได้ยินนั้นถูกต้องหรือไม่

แนวทางการปฏิบัติในการใช้เทคนิคการทวนความ คือ ผู้ฟังจะทวนความหรือให้ข้อมูลย้อนกลับเฉพาะสาระสำคัญที่ผู้พูดสื่อออกมาเท่านั้นและหลีกเลี่ยงที่จะเพิ่มเติมความคิดเห็นของผู้ฟังเอง และในขณะที่ผู้พูดกำลังแสดงความคิดเห็นและความรู้สึก ผู้ฟังอาจแทรกคำพูดที่เป็นการทวนความเฉพาะส่วนสำคัญสั้นๆ ถึงสิ่งที่รับรู้ก็ได้ ในการทวนความอาจจะรวมเอาความรู้สึกเข้าไปได้ด้วยได้ ถ้าความรู้สึกนั้นเป็นสาระสำคัญของผู้พูด

ข้อพึงระวังในการทวนความ คือ อย่าเพิ่มเติมหรือเปลี่ยนแปลงความหมายของข้อความที่ผู้พูดพูด หลีกเลี่ยงการพูดซ้ำแบบนกแก้วนกขุนทอง

5. การสะท้อนความรู้สึก (Reflection of Feeling)

การสะท้อนความรู้สึก เป็นการนำเอาข้อความและคำพูดของผู้พูดมาตีความหมายและพูดออกมาในเชิงของความรู้สึกที่แฝงในเนื้อหาเหล่านั้นโดยผู้ฟังอาจถอดข้อความและจัดคำพูดนั้นใหม่ โดยพยายามเน้นถึงความรู้สึกของผู้พูดมากกว่าทางด้านคำพูดซึ่งจะช่วยผู้พูดได้รับรู้และเข้าใจถึงความรู้สึกที่แท้จริงของตนเอง

แนวทางการปฏิบัติ ในการใช้การสะท้อนความรู้สึก คือ พยายามสังเกตพฤติกรรมที่แสดงออกมา ลักษณะคำพูด น้ำเสียง และหาจังหวะที่จะสะท้อนความรู้สึก หากคำศัพท์ที่เกี่ยวกับความรู้สึกที่ตรงกับความรู้สึกของเขามากที่สุดเพื่อสามารถสื่อความรู้สึกได้อย่างชัดเจนโดยการใช้ภาษาง่าย ๆ

สรุปได้ว่า ในการแสดงพฤติกรรมการใส่ใจตามแนวคิดของการใช้เทคนิคในการให้คำปรึกษา ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องใช้เทคนิคการฟังเพื่อการจับประเด็นสำคัญที่เกิดขึ้นจากการให้คำปรึกษา ทำความกระจ่างกับข้อมูล ทวนความเพื่อความชัดเจนของประโยค รวมทั้งการสะท้อนความรู้สึกเพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาได้ถึงความรู้สึกที่แท้จริงของตนเอง

2.5.2 ทฤษฎีการให้คำปรึกษากลุ่มแบบยึดบุคคลเป็น

ศูนย์กลาง (Person-Centered Counseling)

ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง ในช่วงแรกใช้ชื่อว่า การให้คำปรึกษาแบบไม่นำทาง (Non-Directive Counseling) ต่อมาพัฒนาเป็นการให้คำปรึกษาโดยยึดผู้รับคำปรึกษาเป็นศูนย์กลาง (Client-Centered Counseling) และในปัจจุบันใช้ชื่อว่าการให้คำปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง (Person-Centered Counseling) การให้คำปรึกษาวิธีนี้พัฒนาขึ้นโดย คาร์ล โรเจอร์ (Carl Rogers) (Sharf. 2000: 211)

1. แนวคิดที่สำคัญของทฤษฎีการให้คำปรึกษากลุ่มแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง

แนวคิดที่สำคัญของทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง คอเรีย (Corey. 2008: 248-253) ได้ให้แนวคิดที่สำคัญไว้ดังนี้

1. ความเชื่อใจในกระบวนการกลุ่ม (Trust in the Group Process) โดยพื้นฐานของทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลางอยู่บนพื้นฐานของความรู้สึกไว้วางใจในความสามารถของกลุ่มที่จะพัฒนาศักยภาพของสมาชิกได้ ดังนั้นสิ่งสำคัญของแนวคิดนี้ คือ การที่สมาชิกกลุ่มจะต้องพัฒนารายการของการยอมรับและการไว้วางใจซึ่งกันและกัน

2. เงื่อนไขของกระบวนการให้คำปรึกษาเป็นไปเพื่อความเจริญงอกงาม (The Therapeutic Conditions for Growth) เป็นพื้นฐานสำคัญอีกประการหนึ่งภายใต้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลางที่จะช่วยทำให้กลุ่มเกิดความเจริญงอกงาม ดังที่โรเจอร์

(Rogers) กล่าวไว้ว่า บุคคลมีทรัพยากรที่มีคุณค่าภายในตนเอง สำหรับการเข้าใจและการเปลี่ยนอัตมโนทัศน์ของตนเอง พื้นฐานทางด้านเจตคติที่ดี และการนำพาในพฤติกรรมของตนเองได้ สิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยสำคัญในการยึดเป็นแนวคิดที่จะช่วยให้บุคคลเจริญงอกงาม นอกจากนั้นปัจจัยสำคัญที่เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับผู้ให้คำปรึกษาในการนำพาให้บุคคลเกิดความเจริญงอกงามในตนเองได้นั้น โรเจอร์ได้ใช้คำว่า เงื่อนไขหลัก (Core Conditions) ประกอบด้วย

2.1 ความจริงใจ (Genuineness) พื้นฐานสำคัญอันดับแรกของเงื่อนไขหลัก คือ ความจริงใจ ความไม่แสร้ง หรือความสอดคล้องกลมกลืนของผู้ให้คำปรึกษา (หรือผู้เอื้ออำนวยในการฝึกกลุ่ม) องค์ประกอบสำคัญของผู้ให้คำปรึกษาที่มีความจริงใจจะต้องประกอบด้วย การตระหนักรู้ในตนเอง การยอมรับตนเองและการไว้วางใจ

2.2 การยอมรับอย่างไม่มีเงื่อนไข (Unconditional Positive Regard and Acceptance) การยอมรับอย่างไม่มีเงื่อนไข เป็นการแสดงเจตคติในทางบวกต่อสมาชิกกลุ่มและรวมถึงการไม่วิพากษ์วิจารณ์สมาชิกกลุ่ม ทั้งนี้ยังเกี่ยวข้องกับการสื่อสารแบบใส่ใจ ไม่พูดจาทำร้ายจิตใจของสมาชิกกลุ่มโดยการประเมิน การวิพากษ์วิจารณ์ การตัดสินเกี่ยวกับความคิดความรู้สึก และพฤติกรรมต่างๆของสมาชิกกลุ่ม

2.3 ความเห็นอกเห็นใจ (Empathy) เงื่อนไขหลักสุดท้ายที่สำคัญ คือ ความเห็นอกเห็นใจในการแสดงความเห็นอกเห็นใจสมาชิกกลุ่ม สิ่งสำคัญในการแสดงความเห็นอกเห็นใจ คือ การแสดงความรู้สึกอย่างถูกต้องแม่นยำ (Accurate Empathy) ทั้งนี้เป็นการที่ผู้ให้คำปรึกษามีความรู้สึกเข้าใจอย่างลึกซึ้งกับความหมายและความรู้สึกเกี่ยวกับประสบการณ์ต่างๆ ของสมาชิกกลุ่ม

2. เทคนิคในการให้คำปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง

รัญจวน คำชิริพิทักษ์ (2545: 269-272) ได้กล่าวถึงเทคนิคสำคัญของการให้คำปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลางว่า การให้คำปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลางเน้นให้ความสำคัญกับการติดตามเรื่องราวและอารมณ์ความรู้สึกของผู้รับการปรึกษา เทคนิคที่นำมาใช้จึงมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้ให้คำปรึกษากับผู้รับคำปรึกษา ประกอบด้วย

1. การฟัง (Listening) โดยการเป็นผู้ให้คำปรึกษาที่ดีจะต้องให้ความสนใจและตั้งใจรับฟังเรื่องราว ของผู้รับคำปรึกษาดด้วยความสนใจ ทำความเข้าใจ รวมทั้งเข้าใจถึงอารมณ์และความรู้สึกของผู้รับคำปรึกษาดด้วย การจับใจความสำคัญ ไม่วิเคราะห์ หรือสรุปประเด็นจนกว่าจะได้รับฟังจนจบ

2. การตั้งคำถาม (Questioning) เทคนิคการตั้งคำถามที่มีประสิทธิภาพจะช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเกิดความเข้าใจในตัวเองมากขึ้น รวมทั้งการใช้คำถามจะช่วยผู้ให้คำปรึกษาเกิดความเข้าใจหรือรู้จักตนเองตามความเป็นจริงมากขึ้น การใช้คำถามที่ดีควรเป็นคำถามที่กระตุ้นให้ผู้รับคำปรึกษาได้ระบายความอัดอั้นใจออกมาให้มากที่สุด หรือใช้คำถามจูงใจให้เกิดความรู้สึกกระฉะจางในปัญหา ตลอดจนการสะท้อนให้เกิดการรับรู้และยอมรับความรู้สึกหรืออารมณ์ของผู้รับคำปรึกษา โดยลักษณะคำถามประกอบด้วย การตั้งคำถามปลายเปิดและการตั้งคำถามปลายปิด

3. เทคนิคการสะท้อน (Reflection) การใช้เทคนิคการสะท้อน คือ การที่ผู้ให้คำปรึกษาพยายามในการสื่อสารให้ผู้รับคำปรึกษา ตระหนักถึงตนเอง รับรู้เกี่ยวกับตนเองอย่างแท้จริง

4. เทคนิคการสรุป (Summarizing) เป็นเทคนิคที่ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษามีความชัดเจนเกี่ยวกับความคิดของตนเองมากขึ้น การสรุปของผู้ให้คำปรึกษานั้นจะช่วยตรวจสอบความถูกต้องของการรับรู้ที่ผู้ให้คำปรึกษามีต่อผู้รับคำปรึกษา

สรุปได้ว่า แนวคิดของทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลางมีเงื่อนไขหลัก คือความจริงใจ การยอมรับอย่างไม่มีเงื่อนไข การเห็นอกเห็นใจ ซึ่งเป็นคุณลักษณะสำคัญของผู้ให้คำปรึกษา เทคนิคทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง ได้แก่ การฟัง การตั้งคำถาม การสะท้อน และการสรุป ทฤษฎีนี้มีเป้าหมายหลักของการบำบัดแบบยึดผู้รับบริการเป็นศูนย์กลางคือ การเพิ่มความภาคภูมิใจในตนเอง (self-esteem) และการเปิดรับประสบการณ์ใหม่ๆ การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในตัวผู้รับบริการ ได้แก่ การมีความสอดคล้องกันระหว่างอุดมคติของผู้รับบริการกับตัวตนที่แท้จริงเพิ่มมากขึ้น การเข้าใจตนเองดียิ่งขึ้น การลดการป้องกันตนเอง ความรู้สึกผิด และความไม่มั่นคงในใจ การมีสัมพันธภาพกับผู้อื่นดีขึ้น และการมีความสามารถในการรับรู้ตนเองเพิ่มขึ้น

2.5.3 ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม (Behavioral Theory)

หลักการของทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยมตั้งอยู่บนพื้นฐานของวิธีการทางวิทยาศาสตร์และได้พัฒนามากว่า 100 ปี การให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยมเกิดขึ้นหลังปี ค.ศ.1950 ในระยะเริ่มแรกวิธีการบำบัดหลายวิธีมีพื้นฐานมาจากการงานของพาฟลอฟ (Pavlov) ที่เกี่ยวข้องกับการวางเงื่อนไขแบบคลาสสิก (Classical Conditioning) และงานของสกินเนอร์ (Skinner) ในเรื่อง การวางเงื่อนไขแบบการกระทำ (Operant Conditioning) เป็นงานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับการเรียนรู้ การสังเกต ซึ่งเป็นพื้นฐานต่อการพัฒนาเทคนิคของกระบวนการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม ในยุคแรกๆสามารถประยุกต์ใช้ทฤษฎีนี้ ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการเสริมแรง การลดพฤติกรรม การปรับพฤติกรรม ตลอดจนการให้ตัวแบบในการช่วยเหลือผู้รับคำปรึกษา (Sharf. 2001: 287)

1. แนวคิดที่สำคัญของทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม

การให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยมมีลักษณะเฉพาะตัว เป็นกระบวนการให้คำปรึกษาที่อยู่บนพื้นฐานของหลักการและกระบวนการโดยวิธีการทางวิทยาศาสตร์ การทดลองของการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยมได้รับหลักการของการเรียนรู้อย่างเป็นระบบในการประยุกต์ใช้เพื่อช่วยบุคคลเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่ไม่พึงปรารถนา โดยคอเรย์ (Corey. 2008: 340-341) ได้กล่าวถึงแนวคิดที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม ดังนี้

1. การประเมินพฤติกรรม (Behavioral Assessment) การประเมินพฤติกรรมประกอบด้วยชุดของขั้นตอนต่าง ๆ ที่ใช้รวบรวมข้อมูลที่จะเป็นแนวทางในการพัฒนาของการกำหนดการวางแผนของโปรแกรมสำหรับการช่วยเหลือผู้รับคำปรึกษา

2. การระบุเป้าหมายของการให้คำปรึกษาที่ถูกต้อง (Precise Therapeutic Goals) ในการให้คำปรึกษาในช่วงเริ่มต้นจะต้องมีถึงเป้าหมายส่วนบุคคลที่บุคคลต้องการได้รับในการให้คำปรึกษา การระบุเป้าหมายเป็นแนวทางสำคัญของการให้คำปรึกษา เป็นการสร้างนิยามปัญหาในเชิงรูปธรรมที่บุคคลต้องการที่จะเปลี่ยนแปลงและความต้องการที่จะได้เรียนรู้ทักษะใหม่ๆที่จำเป็นในการนำไปใช้ในชีวิต

3. การวางแผนการปฏิบัติ (Treatment Plan) หลังจากที่ได้สมาชิกได้ระบุถึงเป้าหมายแล้ว การวางแผนการปฏิบัติเป็นขั้นตอนต่อไปที่ต้องดำเนินการ เป็นที่แน่นอนว่าผู้รับคำปรึกษาทุกคนคาดหวังที่จะทำบางสิ่งบางอย่างในการให้คำปรึกษา ไม่ใช่เพียงแค่จะมาพูดถึงปัญหาที่เกิดขึ้นกับตนเองเพียงเท่านั้น ดังนั้นการร่วมกันระดมสมอง (Brain Storming) จึงเป็นกลยุทธ์สำคัญในการช่วยในการวางแผนการปฏิบัติเพื่อช่วยในการกำหนดแผนการและสิ่งที่คุณรับคำปรึกษาจะต้องปฏิบัติในการให้คำปรึกษา ทั้งนี้การวิเคราะห์เทคนิคที่จำเป็นจะช่วยให้เสริมสร้างแผนการปฏิบัติให้มีประสิทธิภาพ ได้แก่ การใช้ตัวแบบ การชักจูงพฤติกรรม การสอน การให้การบ้าน การให้ข้อมูลย้อนกลับ การปรับโครงสร้างความคิดใหม่ การลดความอ่อนไหว การลดความตึงเครียด และการให้ข้อมูลข่าวสาร

4. การประเมินวัตถุประสงค์ (Objective Evaluation) เมื่อมีการกำหนดเป้าหมายของพฤติกรรม การดำเนินการ และกระบวนการให้คำปรึกษาอย่างชัดเจน ขั้นตอนต่อไป คือการประเมินวัตถุประสงค์หรือผลของการดำเนินการ ทั้งนี้การให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยมจะเน้นและให้ความสำคัญกับการประเมินประสิทธิภาพของเทคนิคต่างๆที่นำมาใช้ในการให้คำปรึกษา การตัดสินใจที่จะใช้เทคนิคนั้นเป็นพื้นฐานสำคัญในการแสดงถึงประสิทธิภาพในการให้คำปรึกษา การให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยมมีเทคนิคต่าง ๆ มากมายให้เลือกใช้ในการประยุกต์ใช้ให้คำปรึกษา หรือ

แม้กระทั่งผู้ให้คำปรึกษาอาจจะนำเทคนิคจากทฤษฎีอื่นๆมาประยุกต์ใช้ตามความเหมาะสมเพื่อช่วยในการเปลี่ยนแปลงรูปแบบของความคิด ความรู้สึก และพฤติกรรม ของผู้รับคำปรึกษาได้

2. เทคนิคในการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม

ปรีชา วิหคโต (2545: 35-46) ได้กล่าวถึงเทคนิคในการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม ประกอบด้วย เทคนิคที่ใช้ทั่วไป และเทคนิคเฉพาะของการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม โดยเทคนิคที่ใช้ทั่วไป เป็นเทคนิคที่ใช้ร่วมกันในทุกขั้นตอนของการให้คำปรึกษา เช่น เทคนิคการใส่ใจ การฟัง การเจียบ การสะท้อน การทวนความ การสนับสนุน การใช้คำถาม การตั้งคำถามปลายปิดและคำถามปลายเปิด การทำความเข้าใจ เป็นต้น ส่วนเทคนิคเฉพาะของการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม ได้แก่ เทคนิคการผ่อนคลาย (Muscle Relaxation) เทคนิคการลดความรู้สึกอ่อนไหวอย่างเป็นระบบ (Systematic Desensitization) เทคนิคการฝึกการกล้าแสดงออกอย่างเหมาะสม (Assertive Training) การเสริมแรงทางสังคม (Social Reinforcement) การให้ตัวแบบ (Modeling) นอกจากนี้ชาร์ฟ (Sharf. 2001: 304-305) ได้กล่าวถึงเทคนิคการให้ตัวแบบไว้ว่า การให้คำปรึกษาที่ใช้เทคนิคการเรียนรู้จากตัวแบบ (Modeling) เป็นพื้นฐานหลักในการให้คำปรึกษาแนวการเรียนรู้ทางสังคมของแบนดูรา (Bandura) โดยพื้นฐานแล้ว ตัวแบบเป็นเทคนิคหนึ่งในการให้คำปรึกษา เกิดขึ้นเมื่อผู้รับคำปรึกษาสังเกตพฤติกรรมของบุคคลอื่นและใช้ประโยชน์จากการสังเกตนั้นการเรียนรู้ว่าตัวแบบกระทำพฤติกรรมอย่างไร และอะไรที่เกิดขึ้นกับตัวแบบโดยที่ผลของการเรียนรู้จากพฤติกรรมซึ่งทั้ง 2 ส่วนนั้นเป็นของการเรียนรู้จากตัวแบบในการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรม (พฤติกรรมบำบัด) มี 5 ลักษณะรูปแบบหน้าที่พื้นฐานของตัวแบบ ดังนี้

1. การสอน (Teaching)
2. การเรียนรู้โดยทันที (Prompt)
3. การจูงใจ (Motivations)
4. การลดความวิตกกังวล (Reducing Anxiety)
5. การทำให้เกิดความท้อแท้ (Discouraging)

ตัวแบบสามารถเกิดขึ้นได้ผ่านการสาธิต เช่น ตัวอย่างการดูคนขว้างลูกเบสบอลหรือการดูคนปลูกผลไม้ และตัวแบบสามารถใช้เป็นแบบได้ทันที เช่น เด็กคนหนึ่งเดินอย่างสง่างามเหมือนกับหัวหน้าวงโยธวาทิต โดยให้ผู้รับคำปรึกษาแสดงพฤติกรรมเหมือนกับเด็กคนนั้นทันที (ทำไปพร้อม ๆ กัน) อีกทั้งตัวแบบโดยการเสริมแรงพฤติกรรมเป็นลักษณะของบุคคลที่สามารถจูงใจคนอื่นๆ ให้เกิดพฤติกรรมได้ เช่น เมื่อพ่อแม่ใช้เกมมาช่วยในการทำความสะอาดบ้านกับเด็ก ดังนั้นเด็ก จึงเห็นว่าการทำความสะอาดบ้านเป็นเรื่องที่น่าสนุก เป็นต้น การลดความวิตกกังวลสามารถเกิดขึ้นโดยผลจากตัวแบบ เช่น เด็กคนหนึ่งลงไปเล่นในน้ำหลังจากที่ได้เห็นเด็กคนอื่นๆ ได้ลงไปเล่นในน้ำ ดังนั้นสิ่ง

เหล่านี้เป็นการลดความรู้สึกกลัวน้ำของเด็ก เป็นต้น หน้าที่หลักสุดท้ายของการเรียนรู้จากตัวแบบแต่ละบุคคลสามารถรู้สึกท้อแท้ (Discouraging) จากพฤติกรรมที่ต่อเนื่อง เช่น เมื่อผู้ให้คำปรึกษาให้คนสูบบุหรี่ดูรูปภาพ/ภาพยนตร์ของผู้ป่วยที่สูบบุหรี่และ กำลังจะตายจากการเป็นโรคมะเร็ง เป็นต้น ในส่วนนี้จะกล่าวถึงหน้าที่หลัก 5 รูปแบบ ที่ได้รวมเอาระดับที่หลากหลายของเทคนิคการเรียนรู้จากตัวแบบต่างๆ ดังนี้

1. ตัวแบบที่มีชีวิต (Live Modeling) โดยพื้นฐานแล้วตัวแบบที่มีชีวิต หมายถึง การดูตัวแบบ บางครั้งตัวแบบอาจจะเป็นตัวผู้ให้คำปรึกษา โดยให้แสดงพฤติกรรมเฉพาะ บ่อยครั้งที่ตัวแบบจะถูกทำซ้ำๆ หลายๆ ครั้ง และหลังจากได้มีการสังเกตตัวแบบ ผู้รับคำปรึกษาจะสังเกตพฤติกรรมซ้ำๆ กันเป็นเวลาหลายๆ ครั้งได้

2. ตัวแบบที่เป็นสัญลักษณ์ (Symbolic Modeling) บ่อยครั้งที่ตัวแบบที่มีชีวิตอาจไม่เหมาะสมหรืออาจจะไม่สะดวกที่จะใช้ในการให้คำปรึกษา ดังนั้นตัวแบบที่เป็นสัญลักษณ์ อาจจะถูกใช้แทนในการให้คำปรึกษา ตัวอย่างโดยทั่วไปของตัวแบบที่เป็นสัญลักษณ์ ได้แก่ ภาพยนตร์ หรือวิดีโอเทปของการแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสม แต่ละบุคคลอาจไม่ได้สังเกตตัวแบบที่เป็นจริง (บุคคลหรือสิ่งมีชีวิต) ตัวอย่างอื่นๆ ที่ยังไม่ได้กล่าวถึง ได้แก่ รูปภาพ รูปในหนังสือ และการเล่น ตัวอย่างเช่น หนังสือของเด็กๆ เกี่ยวกับเด็กคนหนึ่งที่กำลังไปโรงพยาบาลเพื่อรับการผ่าตัด ซึ่งหนังสือนั้นเป็น ตัวแบบที่เป็นสัญลักษณ์ที่สามารถช่วยลดความวิตกกังวลของเด็กคนหนึ่งเกี่ยวกับการผ่าตัด (ห้องผ่าตัด) เป็นต้น

3. การแสดงบทบาทสมมติ (Role Playing) วิธีการที่สะดวกวิธีการหนึ่งของการเรียนรู้จากตัวแบบ คือ การที่ผู้ให้คำปรึกษาได้แสดงบทบาทสมมติในสถานการณ์ต่างๆ กับผู้มารับคำปรึกษา ผู้ให้คำปรึกษาอาจจะแสดงเป็นบทบาทของผู้มารับคำปรึกษา หรือเป็นใครคนหนึ่งในชีวิตของตัวผู้มารับคำปรึกษา บ่อยครั้งที่วิธีการนี้ใช้เป็นวิธีการที่ช่วยเหลือผู้รับคำปรึกษาให้มีทักษะทางสังคมเพิ่มขึ้นกับบุคคลอื่น ๆ และการกล้าแสดงออกอย่างเหมาะสมที่จะช่วยเพิ่มความสำเร็จให้ดีขึ้น บทบาทสมมติ (Role Playing) ในการให้คำปรึกษาประกอบด้วย การมีปฏิสัมพันธ์ที่แตกต่างกันหลากหลายในการสมมติการสนทนาระหว่างผู้รับคำปรึกษากับบุคคลอื่น การให้ผู้รับคำปรึกษาได้ฝึกปฏิบัติการสังเกตพฤติกรรมใหม่ๆ จะเป็นการทำให้การสังเกตพฤติกรรมใหม่นั้นมีความมั่นคงมากขึ้น

4. ตัวแบบแบบมีส่วนร่วม (Participant Modeling) บางครั้งตัวแบบแบบมีส่วนร่วมจะเป็นประโยชน์อย่างมากสำหรับผู้ให้คำปรึกษาที่จะเป็นตัวแบบของพฤติกรรมให้กับผู้รับคำปรึกษา โดยช่วยแนะแนวทางผู้รับคำปรึกษาในการแสดงพฤติกรรม เช่น ถ้าผู้รับคำปรึกษากลัวที่จะปีนบันได ผู้บำบัดสามารถเป็นตัวแบบพฤติกรรมโดยเริ่มปีนบันไดให้ผู้รับคำปรึกษาดูและต่อจากนั้นก็ใช้การมีส่วนร่วม (การอยู่ใกล้ๆ กับผู้รับคำปรึกษาในขณะที่ปีนบันได) โดยผู้ให้คำปรึกษาสามารถช่วยผู้รับ

คำปรึกษาในการปั่นบันไดในขณะที่ให้กำลังใจและสนับสนุนทางด้านร่างกาย (การดัน) เมื่อมีความจำเป็น เป็นต้น

5. ตัวแบบที่ซ่อนเร้น (Covert Modeling) บางครั้งเมื่อตัวแบบไม่สามารถใช้ในการสังเกตได้ การใช้ตัวแบบที่มองไม่เห็นหรือซ่อนเร้น อาจจะเป็นประโยชน์ที่จะช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาจินตนาการเกี่ยวกับพฤติกรรมที่เป็นตัวแบบ ในกระบวนการนี้ผู้ให้คำปรึกษาอาจจะอธิบายถึงสถานการณ์สำหรับผู้รับคำปรึกษาที่มีการจินตนาการ ตัวอย่างของตัวแบบซ่อนเร้น เช่น เด็กหญิงอายุ 7 ขวบที่หูหนวก ซึ่งเธอได้ถูกทารุณกรรมทางเพศจากพ่อเลี้ยงของเธอ ผลของการที่เธอถูกทารุณกรรมทางเพศทำให้เธอมีพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม โดยเธอชอบจับที่เป้ากางเกงของผู้ชาย ซึ่งมันเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมทางเพศที่ไม่เหมาะสม และการมีอารมณ์ที่เกรี้ยวกราด ในการใช้ตัวแบบซ่อนเร้นผู้ให้คำปรึกษาได้ให้เด็กผู้หญิงลองจินตนาการถึงเด็กอีกคนหนึ่ง ที่เป็นเด็กที่มีความรู้สึกที่ดีเกี่ยวกับการที่ไม่มียาเสพติดเกรี้ยวกราด และมีปฏิสัมพันธ์ที่ดีและเหมาะสมกับเด็กคนอื่น เป็นต้น ทั้งนี้ในเหตุการณ์หลายๆ เหตุการณ์ที่ผู้รับคำปรึกษาได้จินตนาการจะต้องเกี่ยวกับพฤติกรรมในทางที่สร้างสรรค์มากกว่าเป็นพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม

สรุปได้ว่า แนวคิดที่สำคัญของทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม คือ การประเมินพฤติกรรมที่เป็นปัญหา การระบุเป้าหมายของการให้คำปรึกษา การวางแผนการปฏิบัติ และการประเมินผลของการปฏิบัติ เทคนิคในการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม ประกอบด้วย เทคนิคที่ใช้ทั่วไป และเทคนิคเฉพาะ เทคนิคที่ใช้ทั่วไป เป็นเทคนิคที่ใช้ร่วมกันในทุกขั้นตอนของการให้คำปรึกษา ได้แก่ เทคนิคการใส่ใจ การฟัง การเจียบ การสะท้อน การทวนความ การสนับสนุน การใช้คำถาม การตั้งคำถามปลายปิดและคำถามปลายเปิด การทำความเข้าใจ เป็นต้น ส่วนเทคนิคเฉพาะของการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม ได้แก่ เทคนิคการผ่อนคลาย เทคนิคการลดความรู้สึกอ่อนไหวอย่างเป็นระบบ เทคนิคการฝึกการกล้าแสดงออกอย่างเหมาะสม การเสริมแรงทางสังคม การให้ตัวแบบ ทฤษฎีนี้มีเป้าหมายในการพัฒนาการทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของความจริง และเป็นที่พึงปรารถนาโดยการวางแผนอย่างเป็นระบบและมีความสม่ำเสมอ เป้าหมายเฉพาะเจาะจง คือ การกำหนดแนวทางร่วมกันระหว่างผู้ให้การรักษากับผู้รับการรักษาแต่ละราย เป้าหมายที่กำหนดขึ้นนั้นต้องมีความชัดเจน เป็นรูปธรรมและดำเนินการตกลงร่วมกันเป็นสัญญา เพื่อขึ้นำการปรึกษา

2.5.4 ทฤษฎีการให้คำปรึกษากลุ่มแบบวิเคราะห์สัมพันธ์

(Transactional Analysis Theory)

ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบวิเคราะห์สัมพันธ์ภาพอยู่บนพื้นฐานของมุมมองเชิงปรัชญาเกี่ยวกับบุคคลและเป้าหมายของการเปลี่ยนแปลง โดยข้อสันนิษฐานในเชิงปรัชญาของทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบวิเคราะห์สัมพันธ์ภาพมีดังนี้ (Stewart. 2000: 1)

1. บุคคลทุกคนโอเค (People are OK)
2. ทุกคนมีความสามารถที่จะคิด (Everyone has the capacity to think)
3. บุคคลสามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเอง และการตัดสินใจเหล่านั้นสามารถ

เปลี่ยนแปลงได้ (People decide their own destiny, and these decisions can be changed)

ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบวิเคราะห์สัมพันธ์ภาพมีความเชื่อว่าผู้รับคำปรึกษาเป็นบุคคลที่มีคุณค่า และบุคลิกภาพและชีวิตส่วนตัวของผู้รับคำปรึกษาสามารถปรับปรุงได้ ดังนั้นเป้าหมายสำคัญของการให้คำปรึกษา คือ การช่วยให้บุคคลสามารถค้นพบความเป็นตัวของตัวเอง และมีอิสระจากการควบคุมของประสบการณ์ที่ได้รับในอดีต สำหรับบุคคลที่มีความเป็นตัวของตัวเองอย่างแท้จริงจะต้องมีลักษณะดังนี้ (Corey. 2008: 316-326)

1. ตระหนักรู้เข้าใจตนเองและสิ่งแวดล้อมตรงตามความเป็นจริง และพร้อมที่จะเผชิญกับสิ่งที่เกิดขึ้น
2. มีความเป็นธรรมชาติ สามารถแสดงความรู้สึกได้อย่างแท้จริง มีความยืดหยุ่นยอมรับ และมีความรับผิดชอบ
3. มีความใกล้ชิดสนิทสนม สามารถให้และรับความรักจากบุคคลอื่น สามารถติดต่อสัมพันธ์กับบุคคลอื่นได้อย่างสนิทสนมและจริงใจ ส่วนเป้าหมายเฉพาะของการให้คำปรึกษาแบบวิเคราะห์สัมพันธ์ภาพ คือ เพื่อช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาสามารถขจัดความยุ่งยากสับสนในชีวิต ให้สามารถดำเนินชีวิตได้อย่างราบรื่นโดย

3.1 ช่วยให้ผู้คคลหลุดพ้นจากการมีบุคลิกภาพที่ไม่เหมาะสมที่เกิดจากสภาวะของตัวตนต่างๆ ได้แก่ ความเป็นพ่อแม่ ความเป็นผู้ใหญ่ และความเป็นเด็ก อีกทั้งสามารถปรับเปลี่ยนสภาวะตัวตน (Ego State) ได้ตามความเหมาะสม

3.2 ช่วยให้ผู้บุคคลหลุดพ้นจากทัศนคติหรือตำแหน่งชีวิต (Life Position) ที่ไม่เหมาะสม ให้เข้าสู่ทัศนคติที่ดี หรือที่เรียกว่า ฉันก็ดี เธอก็ดี (I am OK-You are OK)

3.3 ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษามีความเป็นตัวของตัวเอง รู้จักคิดอย่างมีเหตุผล และเข้าใจตัวเองตรงตามความเป็นจริง

3.4 ปรับโครงสร้างบุคลิกภาพของผู้รับคำปรึกษาเพื่อให้หลุดพ้นจาก
ปัญหาต่าง ๆ ในชีวิต

1. แนวคิดที่สำคัญของทฤษฎีการให้คำปรึกษากลุ่มแบบวิเคราะห์
สัมพันธภาพ

คอเรย์ (Corey. 2008: 317-326) ให้แนวคิดที่สำคัญเกี่ยวกับทฤษฎี
การให้คำปรึกษาแบบวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคล ประกอบด้วย

1. การวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ (Structural Analysis)
โครงสร้างบุคลิกภาพของบุคคลประกอบด้วย 3 สภาวะ ได้แก่ สภาวะความเป็นพ่อแม่ (Parent State)
สภาวะความเป็นผู้ใหญ่ (Adult State) และสภาวะความเป็นเด็ก (Child State)

2. การวิเคราะห์การสื่อสารสัมพันธระหว่างบุคคล (Transactional
Analysis) หรือการวิเคราะห์รูปแบบของสัมพันธภาพ รูปแบบของสัมพันธภาพแบ่งออกเป็น
3 ลักษณะ ได้แก่ การสื่อสารแบบสอดคล้อง (Complementary Transaction) การสื่อสารแบบขัดแย้ง
หรือตัดขาด (Cross Transaction) และการสื่อสารแบบซ่อนเร้น (Ulterior Transaction)

3. การวิเคราะห์เกม (Game Analysis) เกม เป็นรูปแบบของการ
ติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคล เป็นการติดต่อสัมพันธ์แบบผิวเผินและเป็นกิจกรรมทางสังคม แต่เกมทาง
จิตวิทยา (Psychological Game) เป็นวิธีการที่บุคคลพยายามคาดหวังผลประโยชน์จากบุคคลหรือผู้
เข้ามาร่วมเล่นเกม เช่น การเล่นเกมเพื่อความต้องการการได้รับความสนใจหรือใส่ใจ แต่ทั้งนี้ผลลัพธ์
จากการเล่นเกมมักจะมีผลกระทบในทางลบกับบุคคล

4. การวิเคราะห์ทัศนคติชีวิต (Life Position) หมายถึง เจตคติที่
บุคคลมีต่อตนเองหรือบุคคลอื่นทั้งในด้านบวกและด้านลบ บุคคลจะมีทัศนคติชีวิตอย่างไรขึ้นอยู่กับ
พื้นฐานของการเข้าใจตนเอง ความรู้สึกที่มีต่อตนเองและบุคคลอื่น รวมถึงอิทธิพลในวัยเด็ก ทัศนคติชีวิต
สามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ประเภท ได้แก่

1. ฉันก็ดี-เธอก็ดี (I am OK-You are OK)
2. ฉันก็ดี-เธอชั้ย (I am OK-You are not OK)
3. ฉันก็ชั้ย-เธอนั้นดี (I am not OK-You are OK)
4. ฉันก็ชั้ย-เธอก็ชั้ย (I am not OK-You are not OK)

5. การใส่ใจ (Stroke) เป็นการกระทำหรือการแสดงออกของ
บุคคลหนึ่งที่มีต่ออีกบุคคลหนึ่ง หากมีการแสดงออกด้วยความจริงใจ ยอมรับอย่างไม่มีเงื่อนไข มีความ
เอื้ออาทรต่อกันก็จะทำให้เกิดสัมพันธภาพที่ดี การแสดงความใส่ใจสามารถแบ่งออกได้เป็นการแสดง
ความใส่ใจทางบวก (Positive Stroke) และการแสดงความใส่ใจทางลบ (Negative Stroke)

2. เทคนิคการให้คำปรึกษาแบบการวิเคราะห์สัมพันธภาพ

นรา สมประสงค์; และนุชลี อุปภัย (2545: 187-189) ได้กล่าวถึงเทคนิคที่สำคัญของการให้คำปรึกษาแบบการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคล ไว้ดังนี้

1. การซักถาม (Interrogation) ใช้ในกรณีผู้รับคำปรึกษามีปัญหาความยุ่งยากในการแสดงบุคลิกภาพ เพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาสามารถคิดและได้ตอบได้

2. การระบุบ่งชี้ (Specification) ผู้ให้คำปรึกษาจะใช้วิธีนี้เพื่ออธิบายบ่งชี้เฉพาะเจาะจงไปยังพฤติกรรมที่ผิดปกติของผู้รับคำปรึกษา เพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาเข้าใจถึงสาเหตุที่มาของพฤติกรรมและวิธีการปรับปรุงแก้ไข

3. การเผชิญหน้า (Confrontation) เป็นวิธีการที่ผู้ให้คำปรึกษาใช้เพื่อยืนยันให้ผู้รับคำปรึกษาเห็นหรือตระหนักถึงพฤติกรรมที่เป็นปัญหาของตน โดยทำการระบุพฤติกรรมนั้นๆทันทีที่ผู้รับคำปรึกษาแสดงออก เพื่อให้เกิดการรับรู้และไม่เลียงหนี

4. การอธิบาย (Explanation) เป็นบทบาทของการสอน อธิบายชี้แจงเหตุผลผลมาประกอบเพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาเข้าใจและยอมรับพฤติกรรมที่มีปัญหาของตน

5. การยกตัวอย่างประกอบกรอธิบาย (Illustration) โดยการยกอุทาหรณ์ หรือเกร็ดเล็กๆ น้อยๆ ที่มีแง่มุมเด่นชัด และเป็นแบบสร้างสรรค์ เพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาเข้าใจรายละเอียดของเรื่องราวของตนเองและเรื่องราวที่เกี่ยวข้อง

6. การยืนยัน (Confirmation) เป็นวิธีการที่ใช้ในการย้ำเตือนเพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาตระหนักถึงพฤติกรรมที่มีปัญหาที่ต้องได้รับการแก้ไข

7. การตีความหมาย (Interpretation) จะช่วยให้ผู้รับบริการเข้าใจเหตุผลหรืออิทธิพลที่อยู่เบื้องหลังของพฤติกรรม หรือการแสดงพฤติกรรมของผู้รับคำปรึกษา

8. การก่อรูปเพื่อปรับเปลี่ยนพฤติกรรม (Crystallization) จะเกิดขึ้นเมื่อผู้รับคำปรึกษาใช้สภาวะความเป็นผู้ใหญ่ได้สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริง และผู้รับคำปรึกษาเล่นเกมทางจิตวิทยา รวมทั้งการใช้รูปแบบการสื่อสารแบบสอดคล้อง โดยอาจให้ผู้รับคำปรึกษาทดลองปฏิบัติในสภาพกลุ่มที่มีความรู้สึกปลอดภัยต่อการเปลี่ยนแปลงก่อน แล้วจึงค่อยๆ ให้ผู้รับคำปรึกษานำไปลองใช้ในสถานการณ์จริงในชีวิตประจำวัน

สรุปได้ว่า แนวคิดในการให้คำปรึกษาแบบการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคล มีแนวคิดที่ผู้รับคำปรึกษาเป็นบุคคลที่มีคุณค่า และบุคลิกภาพและชีวิตส่วนตัวของผู้รับคำปรึกษาสามารถปรับปรุงได้ เทคนิคที่สำคัญ ได้แก่ การซักถาม การระบุบ่งชี้ การเผชิญหน้า การอธิบาย การยกตัวอย่างประกอบกรอธิบาย การยืนยัน การตีความหมาย การก่อรูปเพื่อปรับเปลี่ยน

พฤติกรรม เป้าหมายสำคัญของการให้คำปรึกษา คือ การช่วยให้บุคคลสามารถค้นพบความเป็นตัวของตัวเอง และมีอิสระจากการควบคุมของประสบการณ์ที่ได้รับในอดีต

2.5.5 ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเชิงเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม

(Rational emotive behavior therapy)

อัลเบิร์ต เอลลิส (Albert Ellis) เป็นผู้ริเริ่มการให้คำปรึกษาเชิงเหตุผล อารมณ์และพฤติกรรม (Rational Emotive Behavior Therapy) มีแนวคิดสำคัญ คือ บุคคลในสังคมเป็นจำนวนมากมีวิธีการคิดที่ไร้เหตุผล ซึ่งความคิดความเชื่อที่ไร้เหตุผลเหล่านี้จะนำไปสู่การมีอารมณ์ ความรู้สึก และพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม ดังนั้นการให้คำปรึกษาแก่บุคคลเหล่านี้ จึงต้องช่วยให้เขาเรียนรู้และปรับเปลี่ยนจากการเป็นผู้ที่มีความคิดความเชื่อที่ไร้เหตุผลมาเป็นผู้ที่มีความคิดความเชื่อที่มีเหตุผลมากขึ้น

1. แนวคิดของทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเชิงเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรมแนวคิดเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์ตามทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเชิงเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม มีดังนี้

1. มนุษย์เกิดมาพร้อมกับศักยภาพในการคิด 2 ด้าน คือ การคิดที่สมเหตุสมผล (Rational Thinking) หรือการคิดแบบตรงไปตรงมาและการคิดที่ไม่สมเหตุสมผล (Irrational thinking) หรือการคิดข้อมค้อม

2. มนุษย์เป็นผู้รับผิดชอบในการเกิดอารมณ์ของตนเอง ความคิดไม่สมเหตุสมผล ความเชื่อ ค่านิยม และเจตคติเป็นสาเหตุทำให้เกิดปัญหาทางอารมณ์และพฤติกรรมที่ปรับตัวไม่ได้ ความคิดที่ไม่สมเหตุสมผลเป็นการคิดที่อันตรายและทำลายตัวเอง

3. มนุษย์ทุกคนมีความโน้มเอียงที่จะมีเหตุผลในการปกป้องรักษาตนเอง การสร้างความสุข การคิด การสนทนา ความรัก การเข้าร่วมกลุ่มกับคนอื่น การเติบโต และการประสบความสำเร็จแห่งตน และคนเรามีแนวโน้มในการทำลายตนเอง การหลีกเลี่ยงที่จะคิด การผัดวันประกันพรุ่ง การทำสิ่งผิดพลาดซ้ำซาก ความคิดเชิงมองาย ขาดความอดทน ต้องการความสมบูรณ์แบบ การประณามตัวเองและการหลีกเลี่ยงไม่ยอมเติบโตเป็นตัวของตัวเอง คนเราเป็นมนุษย์ปุถุชนธรรมดา ย่อมทำผิดพลาดได้ ในขณะเดียวกันก็สามารถเรียนรู้ทักษะอยู่อย่างมีความสุขได้ด้วยตัวเอง คนเราสามารถพูดกับตัวเอง (Self-talk) ประเมินตนเองได้ (Self-evaluation) และอยู่ได้ด้วยตัวเอง (Self-sustaining) เราจะมีความรู้สึกว่ายุ่งยากทางอารมณ์และพฤติกรรม เมื่อมีความชอบอะไรขึ้นมา เช่น ต้องการความรัก การยอมรับ และความสำเร็จ แต่เมื่อไม่ได้รับสิ่งเหล่านั้น ก็จะคิดว่ามันเป็นเรื่องที่เลวร้าย

4. คนเรามีแนวโน้มในการพัฒนาเติบโตและเป็นตัวของตัวเองโดยกำเนิด แต่การมุ่งไปข้างหน้านั้นถูกรบกวนด้วยการคิดที่อ้อมค้อมไม่สมเหตุสมผล และถูกรบกวนด้วยแบบแผนของการยอมจำนนต่อตนเองตามที่ได้เรียนรู้มา

5. พฤติกรรมของคนเราเกิดจากความเชื่อที่ยึดถือเกี่ยวกับตนเอง คนอื่นและโลก พฤติกรรมที่เป็นประโยชน์เกิดจากความเชื่อที่มีเหตุผล ส่วนพฤติกรรมที่ไม่เป็นประโยชน์เกิดจากความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผล โดยทั่วไปพฤติกรรมของคนเราจะมีเป้าหมาย เราอาจลงมือกระทำเพื่อเปลี่ยนแปลงความรู้สึกไม่สบายใจที่กำลังได้รับ

6. การดำรงชีวิตที่มีเหตุผลของมนุษย์ ประกอบด้วย การคิด การรู้สึก และพฤติกรรม เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย เป็นการพยายามต่อสู้ที่พอเหมาะระหว่างสุขระยะสั้นกับสุขระยะยาวที่เกิดจากความมีวินัยในปัจจุบัน ส่วนการดำรงชีวิตที่ไม่มีเหตุผล ประกอบด้วย การคิด การรู้สึก และพฤติกรรมในแนวทางที่ขัดขวางหรือรบกวนเป้าหมาย

7. การคิดและอารมณ์มีความสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิด การคิดและอารมณ์มักเกิดขึ้นพร้อมๆ กันในลักษณะเชิงวงกลมที่เป็นเหตุผลต่อกันและกันอย่างแน่นหนา ดังนั้น เมื่อเกิดการคิดก็จะทำให้เกิดอารมณ์ และเมื่อเกิดอารมณ์ก็จะทำให้เกิดการคิด ทั้งการคิดและอารมณ์เกิดจากการเฝ้าบอกตัวเอง (Self-talk) นอกจากนี้ การคิดและอารมณ์ยังมีปฏิสัมพันธ์กับพฤติกรรมเพราะบุคคลแสดงพฤติกรรมบนพื้นฐานของการคิดและอารมณ์ การแสดงพฤติกรรมของบุคคลมีอิทธิพลต่อการคิดและอารมณ์ ดังนั้น การคิด อารมณ์ และพฤติกรรมจึงยากที่จะแยกจากกันอย่างแท้จริง

8. การทำงานของมนุษย์จึงเป็นลักษณะองค์รวม (Holistic Functioning) ทั้งในด้านการรับรู้และการกระทำ

2. เทคนิคการให้คำปรึกษาแบบเชิงเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม

เทคนิคต่างที่ใช้ในการให้คำปรึกษาแบบเชิงเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรมแบ่งเป็น

3 ด้าน ได้แก่ เทคนิคทางด้านความคิด เทคนิคทางอารมณ์ และเทคนิคทางด้านพฤติกรรม มีรายละเอียดดังนี้ (Corey. 2008: 383-389)

1. เทคนิคทางด้านความคิด ใช้เพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาทราบถึงวิธีการแยกแยะระหว่างความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลกับความเชื่อที่สมเหตุสมผล เพื่อให้ชีวิตมีความวิตกกังวลลดลง มีความสุขเพิ่มขึ้น เทคนิคทางด้านความคิดที่สำคัญมีดังนี้

1.1 การสอนทฤษฎี A-B-C ของการบำบัด REBT (Teaching the A-B-Cs of REBT) ผู้รับคำปรึกษาจะได้รับการสอนว่า การเรียนรู้อย่างไรไม่มีเหตุผลของเขาด้วยความเชื่อว่า “น่าจะ” “ควรจะ” และ “ต้อง” นั้นเป็นสิ่งที่ไร้สาระ สมาชิกมีพลังที่จะเริ่มต้นใหม่เพื่อที่จะหยุดความเชื่อที่ไม่ปกติเหล่านี้ ผู้รับคำปรึกษาจะได้รับการสอนและแสดงให้เห็นวิธีการประยุกต์ใช้ทฤษฎี A-B-C ในการปฏิบัติกับปัญหาต่างๆที่เผชิญอยู่ในชีวิตประจำวัน

1.2 การโต้แย้งกับความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผล (Disputing Irrational Belief) ผู้รับคำปรึกษาจะได้รับการสอนถึงวิธีการที่จะตรวจสอบและปรับปรุงแก้ไขในการให้คุณค่าและเจตคติของที่มีต่อตัวเองและผู้อื่น โดยผู้ให้คำปรึกษาจะสาธิตให้ผู้รับคำปรึกษาเห็นถึงวิธีการที่จะตรวจสอบ “ความรู้สึกที่ไม่ดี” และ ความรู้สึกว่าตนเองต่ำต้อย ที่มุ่งความสนใจไปที่การโต้แย้งต่อความไม่มีเหตุผล ความไม่สอดคล้องเชื่อมโยงกันอย่างมีเหตุผล ความสมบูรณ์แบบ และจุดจบของเหตุการณ์และความคิดของผู้รับคำปรึกษา

1.3 การสอนในการเผชิญกับการพูดกับตนเอง (Teaching coping self-statement) ผู้รับคำปรึกษาจะได้รับการสอนถึงความเชื่อที่ไร้เหตุผล ที่สามารถแก้ไขได้ด้วยคำพูดที่เผชิญกับความรู้สึกอย่างมีเหตุผล ผู้ให้คำปรึกษาจะสอนให้ผู้รับคำปรึกษาโต้แย้งความเชื่อที่ไร้เหตุผลโดยการเปลี่ยนคำพูดที่เป็นการทำลายตัวเอง

1.4 การใช้วิธีการทางจิตศึกษา (Psycho Educational Method) โดยผู้รับคำปรึกษาจะได้รับการกระตุ้นให้ฝึกปฏิบัติ และทำงานอย่างหนักนอกเหนือจากช่วงการให้คำปรึกษา ผู้รับคำปรึกษาที่อ่านผลงานของการให้คำปรึกษาที่เน้นการใช้ความคิดและพฤติกรรม การฟังเทป และดูวิดีโอ รวมทั้งการเข้าฟังการบรรยาย และเข้าประชุมเชิงปฏิบัติการอยู่เป็นประจำ จะเรียนรู้และใช้วิธีการของ REBT ได้ดีกว่าผู้รับคำปรึกษาที่ไม่ได้ปฏิบัติ

1.5 การให้การบ้านด้านการคิด (Cognitive Homework) ผู้รับคำปรึกษาจะได้รับมอบหมายการบ้านเกี่ยวกับการใช้ความคิด ซึ่งประกอบด้วยแนวทางในการประยุกต์ใช้ทฤษฎี A-B-C กับปัญหาต่างในชีวิตประจำวัน สมาชิกอาจจะได้รับ RBET Self-Help Form ที่พวกเขาต้องเขียนประโยคที่เป็นการโต้แย้งกับความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลของพวกเขา และเขียนความเชื่อที่สมเหตุสมผลแทนที่ความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผล สุดท้ายพวกเขาต้องบันทึกถึงความรู้สึกและพฤติกรรมที่พวกเขาประสบหลังจากที่ได้บรรลุถึงความเชื่อที่สมเหตุสมผลนั้น

1.6 การแก้ไขปัญหาทางด้านความคิดระหว่างบุคคล (Interpersonal Cognitive Problem Solving) เป็นการสอนการแก้ปัญหาทางด้านความคิดระหว่างบุคคลที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวัน เช่น ปัญหาความขัดแย้งระหว่างเด็กกับพ่อแม่ (Thompson. 2003: 200)

2. เทคนิคทางด้านอารมณ์ ในการบำบัดแบบ REBT ถือว่าการส่งเสริมกำลังใจ ผู้รับคำปรึกษาโดยเข้าถึงอารมณ์ของบุคคล จะช่วยให้มองเห็นพลังที่สามารถเปลี่ยนแปลงได้มากขึ้น เทคนิคทางด้านอารมณ์ มีดังนี้

2.1 การยอมรับอย่างไม่มีเงื่อนไข (Unconditional Acceptance) ผู้ให้คำปรึกษาจะให้การยอมรับผู้รับคำปรึกษาอย่างแท้จริงและไม่มีเงื่อนไขกับสิ่งที่สมาชิกประพฤติปฏิบัติอย่างไม่ถูกต้องทั้งภายในและภายนอกกลุ่ม ผู้รับคำปรึกษามักกลัวที่จะต้องเปิดเผยในสิ่งที่เป็นอยู่ เพราะกลัวว่าจะถูกปฏิเสธ ผู้ให้คำปรึกษาจะแสดงให้เห็นอย่างแข็งขันว่า แม้พฤติกรรมของผู้รับคำปรึกษาจะไม่ถูกต้องหรือเป็นสิ่งที่เหลวไหลไร้สาระ แต่ผู้รับคำปรึกษาไม่ได้เป็นคนเลวหรือเป็นคนโง่ไปเสียทั้งหมด การยอมรับอย่างไม่มีเงื่อนไขจะสร้างบรรยากาศภายในกลุ่มให้เกิดการยอมรับในความเป็นบุคคล แม้ว่าความเชื่อและพฤติกรรมบางอย่างจะถูกท้าทายอย่างมากก็ตาม

2.2 การจินตนาการเชิงเหตุผลและอารมณ์ (Rational-emotive Imagery) เป็นเทคนิคที่ให้ผู้รับคำปรึกษาได้จินตนาการถึงบางสิ่งที่เขาคิดว่ามันแย่ที่สุดสำหรับเขา และฝึกตัวเองที่จะพัฒนาการใช้อารมณ์อย่างเหมาะสมกับสถานการณ์นั้นๆ เพื่อจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมตามมา

2.3 การใช้อารมณ์ขัน (Use of Humor) อารมณ์ขันมีประโยชน์ทั้งต่อการใช้ความคิดอย่างมีเหตุผลและการใช้อารมณ์ เพื่อนำไปสู่การเปลี่ยนแปลง ดังนั้นผู้ให้คำปรึกษาควรใช้อารมณ์ขันในขณะบำบัด วิธีนี้ไม่ได้หมายความว่าผู้ให้คำปรึกษาหัวเราะกับสมาชิก แต่จะเป็นการหัวเราะกับความคิดและพฤติกรรมที่ทำลายตัวเองของผู้รับคำปรึกษา ในการนำมาใช้ถ้ามีการใช้เทคนิคนี้เร็วเกินไปหรือไม่เหมาะสมสามารถทำให้เกิดปัญหา ผู้รับคำปรึกษาอาจไม่ไว้วางใจกลุ่ม

2.4 การฝึกเผชิญกับความอาย (Shame-attacking Exercises) ผู้รับคำปรึกษาจะได้รับการส่งเสริมให้ลองทำพฤติกรรมบางอย่างที่น่าอึดสูและเขินอายในที่สาธารณะ เพื่อให้ได้ปฏิบัติเกี่ยวกับความเชื่อในสิ่งที่กำลังทำและฝึกการยอมรับในตนเอง เพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีความรู้สึกมีพลังมากขึ้นและลดปัญหาทางอารมณ์ ในการฝึกสมาชิกจะรายงานถึงความรู้สึกไม่สบายใจในระยะแรก แต่สมาชิกจะพบว่าเขาสามารถทนมันได้และยอมรับตัวเองเมื่อได้รับความไม่ชื่นชอบจากคนรอบข้าง การฝึกนี้มีเป้าหมายเพื่อแสดงให้เห็นว่าพฤติกรรมไม่ได้เป็นสาเหตุให้เกิดความรู้สึกเขินอาย แต่เป็นความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลที่สมาชิกยึดถือเกี่ยวกับการแสดงพฤติกรรมนั้น

2.5 การแสดงบทบาทสมมติ (Role Playing) เป็นเทคนิคทั้งทางอารมณ์และพฤติกรรมอยู่ในตัว ประกอบด้วย การใช้ความคิดประเมินความรู้สึก และความเชื่อที่ได้ประสบมาซึ่งเป็นวิธีทางหนึ่งในการช่วยให้ผู้รับคำปรึกษามีประสบการณ์และการเผชิญกับความรู้สึกกลัว คือ การขอให้สมาชิกได้แสดงบทบาท

3. เทคนิคทางด้านพฤติกรรม ในการบำบัดแบบ REBT เทคนิคที่ผู้ให้คำปรึกษา นำมาใช้ในการพัฒนาพฤติกรรมของผู้รับคำปรึกษา เพื่อให้ผู้รับคำปรึกษามีพฤติกรรมที่เหมาะสมขึ้นมี ดังนี้

3.1 เทคนิคการมอบหมายงานให้ทำ (Homework Assignment) เป็นกิจกรรม ที่กำหนดให้ฝึก เช่น การลดความกังวลอย่างเป็นระบบ การฝึกทักษะกล้าแสดงออก ผู้รับคำปรึกษาจะได้รับมอบหมายงานให้นำไปปฏิบัติในกลุ่มหรือนำไปปฏิบัตินอกกลุ่มก็ได้ และในการเริ่มต้นกลุ่มผู้นำกลุ่มจะให้สมาชิกอ่านงานที่ได้รับมอบหมายให้ไปปฏิบัติ แล้วมีการอภิปรายร่วมกัน

3.2 การเสริมแรงและการลงโทษ ในการบำบัดแบบ REBT ใช้ทั้งการเสริมแรง และการลงโทษเพื่อช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาได้รับการเปลี่ยนแปลง ผู้รับคำปรึกษาจะได้รับการสอนการเสริมแรงตนเอง เช่น การอ่านนวนิยาย การดูภาพยนตร์ การรับประทานอาหารที่ชอบ แต่ต้อง หลังจากมีการปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมายแล้วเท่านั้น ส่วนการลงโทษ ผู้รับคำปรึกษาเป็นผู้กำหนด โทษให้กับตนเองเมื่อไม่ยอมปฏิบัติตามที่ได้รับมอบหมาย เช่น ต้องเผาเงินของตนเอง หรือให้เงินกับคนอื่น เมื่อไม่รักษาสัญญาที่ให้ไว้กับตนเองว่าจะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม

3.3 การฝึกทักษะ ผู้รับคำปรึกษาจะได้รับการสนับสนุนให้ฝึกทักษะเพื่อให้เกิดการเรียนรู้ทักษะที่ผู้รับคำปรึกษาขาดไป เพื่อเพิ่มความเชื่อมั่นในตนเองมากขึ้น

สรุปได้ว่า ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเชิงเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม มีเป้าหมายว่า การเปลี่ยนแปลงความคิด ความเชื่อ และพฤติกรรมเป็นหนทางนำไปสู่การมีสุขภาพจิต ดีของบุคคล เทคนิคที่นำมาใช้ คือ เทคนิคในการเปลี่ยนแปลงความคิดที่ไม่สมเหตุผลสู่การคิดที่ สมเหตุผล จะทำให้บุคคลมีความสุขในชีวิต

2.5.6 ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเกสตัลท์ (Gestalt Counseling)

ผู้ริเริ่มการให้คำปรึกษาแบบเกสตัลท์ คือ ฟรีทซ์ เพิร์ลส (Fritz Perls) ซึ่งมีแนวคิด ว่าบุคคลต้องค้นหาแนวทางในชีวิตของตนเองและยอมรับความรับผิดชอบของตนเอง ประเด็นสำคัญ คือ อะไรที่เป็นประสบการณ์ของผู้รับคำปรึกษาในปัจจุบันและต้องเอาชนะอุปสรรคต่างๆเพื่อให้เกิดการเรียนรู้ตนเองอย่างเต็มที่ เป้าหมายพื้นฐานของการให้คำปรึกษาแบบเกสตัลท์ คือ การกระตุ้นให้ผู้รับ คำปรึกษาได้ตระหนักรู้ว่าบุคคลจะหลีกเลี่ยงความรับผิดชอบต่อการตระหนักรู้อย่างไร และกระตุ้นให้ แสวงหาความช่วยเหลือจากตนเองมากกว่าที่ขอความช่วยเหลือจากคนอื่น

1. แนวคิดสำคัญของการให้คำปรึกษาแบบเกสตัลท์

หลักพื้นฐานของการให้คำปรึกษาแบบเกสตัลท์ มีดังนี้

1. การเน้นการเรียนรู้ประสบการณ์ในปัจจุบันที่เป็นช่วงที่สำคัญ อดีต คือสิ่งที่ผ่านไปแล้ว และอนาคตคือสิ่งที่ยังไม่มีมาถึง การบำบัดแบบเกสตัต์จะช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาได้สัมผัสโดยตรงกับประสบการณ์จริงในปัจจุบัน

2. การตระหนักรู้ เป็นกระบวนการที่บุคคลสังเกตพบ และมีความรู้สึกตัวได้ในขณะนั้น เป็นการตระหนักรู้ต่อความคิด ความรู้สึกทางอารมณ์และการกระทำ รวมทั้งสภาวะความรู้สึกทางกายจากสิ่งที่กระทบหรือเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงทางสรีระ การรับรู้ทั้งการได้ยินสายตา และการสัมผัสเป็นกระบวนการรับรู้ความรู้สึกของตนเองทั้งมวลที่ระบุถึงประสบการณ์ในขณะนี้ของบุคคล

3. ความรับผิดชอบ เป็นความสามารถที่บุคคลพึงจะตอบสนองต่อสิ่งแวดล้อมหรือเหตุการณ์ได้อย่างสร้างสรรค์ คนที่ปฏิเสธความรับผิดชอบหรือขาดความรับผิดชอบมักจะตัดสินใจผิดพลาดพร้อมกับกล่าวตำหนิโทษ โดยผลักความผิดพลาดไปสู่สิ่งอื่นๆ ทำให้เขาไม่สามารถทำอะไรได้อย่างตรงไปตรงมา มองโลกในแง่ลบ ขาดความเชื่อมั่นในตนเอง ปฏิเสธการแก้ไข ปัญหาที่เกิดขึ้นกับตัวเอง

4. สิ่งที่ทำให้ค้างใจ เป็นความรู้สึกนึกคิดที่ยังไม่ได้แสดงออกไปเพราะต้องเก็บเอาไว้ในใจ ที่จะทำใหบุคคลมีความรู้สึกขุ่นเคือง ความเกลียดชัง ความเจ็บปวด ความวิตกกังวล ความรู้สึกผิด และความเศร้าโศก ซึ่งความรู้สึกเหล่านี้จะติดตัวไปและมีปัญหาในการสร้างสัมพันธภาพกับด้านอื่นๆในสังคม

2. เทคนิคของทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเกสตัต์

เทคนิคการบำบัดแบบเกสตัต์มีหลากหลายวิธี ที่สามารถสรุปได้ดังนี้ (Corey. 2004: 315-325)

1. แบบฝึกภาษา (Language Exercises) เกสตัต์ให้ความสำคัญกับแบบแผนการสื่อสารกับบุคลิกลักษณะ เนื่องจากแบบแผนการพูดของบุคคลเป็นการสื่อถึงความคิด ความรู้สึกและเจตคติ การตระหนักถึงแบบแผนการสื่อสารของตนเองจะช่วยให้เกิดการตระหนักรู้ตนเองชัดเจนยิ่งขึ้น แบบแผนการสื่อสารที่แสดงถึงการไม่ตระหนักรู้ของบุคคลมีดังนี้

1.1 มัน (It) การที่บุคคลพูดว่า “มัน” เป็นการใช้ภาษาที่แสดงถึงการไม่ใช่บุคคลนั้น หรือเรื่องนั้นไม่เกี่ยวข้องกับตนเอง เช่น “มันน่าตกใจที่ต้องมาอยู่ร่วมกับคนที่ไม่เคยรู้จักมาก่อน” ถ้าจะให้เกิดการตระหนักรู้โดยให้ผู้รับคำปรึกษาเปลี่ยนคำพูดจาก “มัน” เป็น “ฉัน” คือ “ฉันรู้สึกตกใจที่ต้องอยู่ร่วมกับคนที่ไม่เคยรู้จักมาก่อน”

1.2 คุณ (You) การพูดเรื่องราวของตนโดยไม่กล่าวถึงตนเอง เป็นการแยกตนเองออกจากความรู้สึก เช่น “เป็นคุณก็ต้องเจ็บปวด ถ้าถูกทอดทิ้ง” หรือ “ใคร ๆ ก็อยากจะทำให้คนอื่นรักทุกคน” ผู้ให้คำปรึกษาต้องให้ผู้รับคำปรึกษาเปลี่ยนสรรพนามจาก “คุณ” เป็น “ฉัน”

2. การใช้คำถาม (Questioning) การใช้คำถามเป็นการหลีกเลี่ยงการพูดถึงเรื่องราวของตนเอง และก่อให้เกิดกลไกการป้องกันตัวต่อผู้ที่ถูกถาม เช่น “ถ้าเป็นคุณจะทำอย่างไร” ดังนั้นในกลุ่มให้คำปรึกษาแบบเกสตัลท์ มักถูกห้ามไม่ให้ใช้คำถาม ผู้รับคำปรึกษาที่ถามคำถามมากมายสามารถทดลองเปลี่ยนแบบแผนการใช้ภาษาใหม่ได้ 3 วิธี คือ

2.1 ให้ผู้รับคำปรึกษาพูดกับคนนั้นโดยตรง และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นร่วมด้วยแทนการถาม

2.2 ให้หลีกเลี่ยงการใช้คำถาม “ทำไม” เนื่องจากจะทำให้เข้าสู่วงจร “ทำไม/เพราะอะไร” ซึ่งอาจทำให้ต้องมีการใช้กลไกการป้องกันตนหากจำเป็นต้องใช้คำถามให้ใช้คำถามว่า “อะไร” และ “อย่างไร” แทน

3. ให้ฝึกการใช้คำพูดว่า “ฉัน” ซึ่งแสดงความรับผิดชอบต่อคำพูด การกระทำและความคิดของตนเอง

3.1 ฉันไม่สามารถ (Can't Statement) คำพูดนี้มักใช้เมื่อบุคคล “ไม่ต้องการจะทำ” เช่น “ฉันพูดกับพ่อไม่ได้ พ่อไม่เคยเข้าใจฉันเลย” เป็นการแสดงว่าบุคคลนี้ไม่ได้ตระหนักถึงอำนาจของตนเองและความรับผิดชอบต่อทางเลือกของตนเองด้วย

3.2 ควรจะ และ น่าจะ (Should and ought) เป็นการพูดที่ไม่ได้มีการกระทำเกิดขึ้นจริง แสดงถึงความไม่รับผิดชอบ เช่น “ฉันควรจะต้องคิดถึงตัวเองบ้าง” คำพูด “ควรจะ” และ “น่าจะ” และเปลี่ยนเป็น “ฉันเลือกที่จะ” “ฉันต้อง” แทน เช่น “ฉันไม่ชอบเรียนสาขานี้ แต่ต้องเรียนเพราะว่าฉันเป็นความหวังของพ่อแม่” ให้เปลี่ยนเป็น “ฉันไม่ชอบสาขานี้ และฉันเลือกที่จะเรียนเพราะว่าฉันไม่ยอมให้พ่อแม่เสียใจ”

4. ภาษากาย (Nonverbal Language) การสื่อสารมีทั้งการภาษาถ้อยคำและภาษาท่าทาง เช่น น้ำเสียง จังหวะการพูด การสบตา การใช้มือ เป็นต้น ในการสื่อสารบางคนไม่ตระหนักถึงภาษาท่าทางของตนเองในการสื่อสารกับผู้อื่น โดยเฉพาะการสื่อสารที่ไม่สอดคล้องระหว่างคำพูดและท่าทาง เช่น “ฉันสบายดี” แต่สีหน้าเศร้าหรือ “ฉันไม่สนใจ” แต่ท่าทางไม่พอใจผู้ให้คำปรึกษาช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเกิดการตระหนักถึงภาษาท่าทางของตนเองโดย การใช้คำถาม “อะไร” และ “อย่างไร” เช่น ผู้รับคำปรึกษาบอกว่าเขาโกรธ แต่หัวเราะ ผู้ให้คำปรึกษาอาจใช้คำถาม “การหัวเราะของคุณบอกอะไร”

5. การทดลองบทสนทนาภายใน (Experiment with internal dialogues)

เนื่องจากเป้าหมายของการให้คำปรึกษาแบบเกสตัลท์ ทำให้เกิดการผสมผสานและยอมรับส่วนของบุคลิกภาพที่ตนเองปฏิเสธ ผู้ให้คำปรึกษาต้องให้ความสนใจกับส่วนที่หายไปของบุคลิกภาพหรือความคิดสองฝั่งสองฝ่าย การให้จินตนาการบทสนทนา เป็นการส่งเสริมการตระหนักรู้ส่วนที่ขาดหายไปภายในบุคลิกภาพจริง ซึ่งมีหลายรูปแบบ เช่น บทสนทนายระหว่างความคิดสองฝั่งสองฝ่ายในตัวบุคคล บทสนทนายระหว่างตนเองกับพ่อแม่หรือบุคคลสำคัญอื่นๆ ความคิดสองฝั่งสองฝ่ายในตัวบุคคล เช่น ความรักกับความเกลียด ความก้าวร้าวกับความยอมตาม ความเข้มแข็งกับความอ่อนแอ การทดลองบทสนทนาช่วยให้เกิดการตระหนักรู้ เนื่องจากบุคคลมักปฏิเสธการตระหนักรู้ที่เจ็บปวดเกี่ยวกับความคิดสองฝั่งสองฝ่าย เช่น บุคคลมักคิดว่าตนเองฉลาดมากกว่าเฝ้าคิดว่าเป็นคนดีมากกว่าเป็นคนชั่ว คิดว่ามีคนรักมากกว่ามีคนเกลียด บุคคลมักปฏิเสธการมองตนเองในด้านที่ไม่ต้องการจะเป็น ทำให้บุคคลมีลักษณะยึดตนเองเป็นศูนย์กลาง การทดลองบทสนทนาเป็นวิธีจะช่วยให้บุคคลสัมผัสกับธรรมชาติของบุคคลที่เราพยายามเก็บรักษาไว้เป็นความลับสำหรับตนเองและผู้อื่น การเรียนรู้ที่จะพูดกับความคิดสองฝั่งสองฝ่ายของตนเอง เช่น ระหว่างความเข้มแข็งและความอ่อนแอ เป็นการดึงความขัดแย้งที่อยู่ภายในออกมา ทำให้บุคคลได้รู้ถึงความคิดสองฝั่งสองฝ่ายของตนเอง และสามารถตัดสินใจเลือกฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งได้ชัดเจนมากขึ้น

6. การพูดรอบวง (Making the Rounds) เป็นการให้ผู้รับคำปรึกษาได้ทดลองพูด สิ่งที่ไม่เคยพูดมาก่อนต่อหน้าผู้รับคำปรึกษาคนอื่นๆ ในกลุ่มทีละคน ซึ่งเป็นการช่วยให้ตระหนักรู้ และเรียนรู้ความสามารถของตนเอง เช่น ผู้ที่มีความรู้สึกไม่สบายใจที่ต้องขอความช่วยเหลือจากผู้อื่น อาจทำให้พูดรอบวงว่า “ฉันขอความช่วยเหลือจากคุณแล้ว.....” เป็นต้น

7. การใช้จินตนาการ (Fantasy Approaches) เป็นการใช้สถานการณ์ที่หลากหลายในการจินตนาการในกลุ่ม การจินตนาการสามารถเพิ่มความตระหนักรู้เฉพาะบุคคลได้และมีประโยชน์ในสถานการณ์ดังนี้

7.1 เมื่อผู้รับคำปรึกษารู้สึกถูกคุกคามเพื่อจัดการกับปัญหาให้เห็นเป็นรูปธรรมมากขึ้น เช่น มีความกลัวอย่างมาก ให้บุคคลจินตนาการว่ากำลังอยู่ในสถานการณ์นั้นด้วยความกล้ากับอยู่ในสถานการณ์นั้นด้วยความกลัว

7.2 ใช้กับผู้รับคำปรึกษาที่ต้องเผชิญกับการเสี่ยงต่อความผิดหวัง เกิดความเสียหาย เช่น ผู้ที่กลัวการแสดงความคิดและความรู้สึกต่อคนรัก ให้จินตนาการว่าอยู่ต่อหน้าคนรักและพูดในสิ่งที่อยากพูดแต่ไม่กล้าพูด โดยผู้นำกลุ่มอาจให้สมาชิกเลือกสมาชิกคนใดคนหนึ่งในกลุ่ม แล้วจินตนาการว่าสมาชิกคนนั้น คือ คนรักและให้พูดโดยมีการใช้คำพูด ท่าทาง น้ำเสียง การสบตาม

ราวกับว่าเป็นคนรักจริงๆ ซึ่งเป็นการสร้างคุณค่าทางจิตใจเนื่องจากบุคคลสามารถลดความรู้สึกอึดอัดลงได้

7.3 การจินตนาการมีประโยชน์และปลอดภัยกับผู้รับคำปรึกษาที่กลัวการเข้ากลุ่ม เช่น สมาชิกที่กลัวการถูกปฏิเสธจากกลุ่มอาจให้จินตนาการว่าถูกปฏิเสธแล้วให้จัดการความรู้สึกที่ถูกปฏิเสธนั้น

7.4 การจินตนาการเป็นวิธีทางที่มีประโยชน์และปลอดภัยที่จะสำรวจความกลัวของสมาชิกเกี่ยวกับความสัมพันธ์ในกลุ่ม

8. การซ้อมบท (Rehearsal) เพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาได้แสดงบทบาทที่พวกเขาจะนำไปใช้แสดงจริงในชีวิตประจำวัน เพื่อให้เกิดความแน่ใจว่าพฤติกรรมใหม่สามารถนำไปใช้ได้ในชีวิตจริง

9. เทคนิคการสลับกลับ (Reversal Techniques) เป็นการแสดงบทบาทตรงกันข้ามกับที่เป็นจริงที่สมาชิกไม่เคยแสดงออกมาซึ่งจะช่วยให้ผู้รับคำปรึกษามีความตระหนักรู้ตนเองได้

10. เทคนิคคิด-รู้สึก (Think-feel) เป็นเทคนิคที่เน้นบนความขัดแย้งกันระหว่างความคิดและความรู้สึก โดยการวิเคราะห์ถึงความคิดและความรู้สึกของตนเองเมื่อมีการรับรู้เหตุการณ์

11. แบบฝึกหัดการตระหนักรู้ (Awareness Exercises) เป็นกิจกรรมที่ให้ผู้รับคำปรึกษาได้ฝึกการตระหนักรู้ตนเอง

สรุปได้ว่า หลักการของการให้บริการปรึกษาแบบเกสตัลท์ เน้น ปัจจุบัน เพราะอดีตก็จากเราไปแล้ว และ อนาคต เป็นสิ่งที่ยังมาไม่ถึง การคิดถึงแต่อดีตเป็นการหนีการคิดดำเนินการกับปัจจุบัน หรือหนีการเผชิญปัญหาในปัจจุบัน และการที่บุคคลครุ่นคิดถึงแต่อนาคตจะก่อให้เกิดความวิตกกังวล ดังนั้น ปัจจุบันจึงเป็นสิ่งสำคัญที่ควรเน้น แต่ส่วนบุคคลคิดถึงปัจจุบันแต่เพียงชั่วคราวชั่วขณะเท่านั้น ฉะนั้นผู้ให้บริการปรึกษาจะพยายามให้ผู้รับบริการตระหนักในปัจจุบันมากกว่าที่จะคิดถึงประสบการณ์ เทคนิคที่ใช้ตามความเหมาะสมของสถานการณ์ ได้แก่ การฝึกใช้ภาษา เพื่อช่วยเพิ่มการรับรู้เกี่ยวกับความรู้สึกและการกระทำของตนเอง ฝึกผู้รับการปรึกษาให้รับรู้ถึงความรู้สึกต่างๆ ที่ตนเองมี ฝึกให้ผู้รับการปรึกษาใช้จินตนาการเป็นการย้ายความรู้สึกและความต้องการของตนเองไปยังสิ่งอื่น แล้วจินตนาการว่าถ้าเป็นตนเองจะมีความรู้สึกและต้องการอย่างไร การแสดงบทบาทที่กล่าวโทษผู้อื่น (Playing the projection) เป็นการช่วยให้ผู้รับการปรึกษาได้ตระหนักถึงความรู้สึกที่ไม่ดีภายในตนเอง ฝึกให้ผู้รับการปรึกษาเพ่งอยู่กับความรู้สึกตนเอง (Staying with the feeling) เป็นการให้ผู้รับการปรึกษาได้รับรู้ความรู้สึกของตนเองในสภาวะปัจจุบันให้ได้ และให้กล้าเผชิญกับความจริงโดยไม่เลี่ยง

ความรู้สึกที่ไม่อยากสัมผัส ซึ่งมักจะเป็นความรู้สึกที่ค้างค้ำต่อประสบการณ์ต่างๆในอดีต ที่มีผลต่ออารมณ์ความรู้สึกและพฤติกรรมปัจจุบัน

2.5.7 ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบความคิด (Cognitive Counseling Theory)

การให้คำปรึกษาแบบความคิดเป็นทฤษฎีการให้คำปรึกษาหนึ่งที่ถูกพัฒนาขึ้นโดย อารอนแบ็ค (Aaron Beck) เน้นความสำคัญกับระบบของความเชื่อ และความคิดในการเป็นตัวกำหนดความรู้สึกและพฤติกรรมต่างๆ ของบุคคล ประเด็นที่สำคัญของการให้คำปรึกษาแนวความคิด คือ การทำความเข้าใจกับความเชื่อของบุคคลที่ได้ถูกบิดเบือน และการใช้เทคนิคต่างๆ ที่จะเปลี่ยนแปลงความคิดที่ไม่เหมาะสมนั้นๆ ในขณะเดียวกันก็หมายรวมถึง ความรู้สึกและพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ด้วย ในกระบวนการให้คำปรึกษาการให้ความใส่ใจเป็นการทำให้ได้รับรู้ความคิดของแต่ละบุคคลที่อาจไม่ตระหนักรู้ของระบบความเชื่อ

1. แนวคิดที่สำคัญของทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบความคิดการดำเนินงานร่วมกับผู้รับคำปรึกษา นักบำบัดแนวความคิดจะทำหน้าที่รับบทบาทในการสอนและการช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเข้าใจความเชื่อที่บิดเบือน ตลอดจนการแนะนำวิธีการต่างๆ สำหรับการเปลี่ยนความเชื่อเหล่านั้น ในทำนองเดียวกันนักบำบัดแนวความคิด อาจจะทำให้ผู้รับคำปรึกษาดำเนินการโดยนำไปปฏิบัติเป็นทางเลือกใหม่ต่อวิธีการเดิมของการแก้ปัญหาที่เคยเกิดขึ้น ดังที่นักบำบัดได้รวบรวมข้อมูลที่จะกำหนดกลวิธีในการให้คำปรึกษา ซึ่งผู้รับคำปรึกษาอาจจะต้องบันทึกเกี่ยวกับความคิดที่บกพร่องของตนเอง และการเข้าถึงปัญหาของผู้รับคำปรึกษาโดยใช้คำถามย่อ ๆ สำหรับความหลากหลายของความแตกต่างทางความผิดปกติทางด้านจิตใจ ในการให้คำปรึกษาวิธีการนี้ ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องมีแนวทางของประเภทความคิดที่ไม่เหมาะสม และกลวิธีในการบำบัดโดยเฉพาะสำหรับความแปรปรวนทางจิตใจในด้านต่างๆ รวมทั้งความซึมเศร้า และความผิดปกติทางด้านความวิตกกังวล (Sharf. 2001: 371) นอกจากนี้ คอเรีย (Corey. 2004: 283-286) กล่าวว่า ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบความคิดมีความคล้ายคลึงกับทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม (Rational Emotive Behavioral Counseling) ที่เน้นในเรื่องการยอมรับและการเปลี่ยนแปลงความคิดในทางลบและความเชื่อที่ไม่สมเหตุผลที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินชีวิตของบุคคล วิธีการของแบ็คอยู่บนพื้นฐานของทฤษฎีทางด้านเหตุผลที่ว่า วิธีการที่บุคคลเกิดความรู้สึกและแสดงพฤติกรรมเป็นสิ่งที่ถูกกำหนดโดยการรับรู้และโครงสร้างของประสบการณ์ของบุคคลสมมติฐานของทฤษฎีทางด้านความคิด คือ

1. การสื่อสารภายในของบุคคล (Internal Communication) เป็นการเข้าถึงการพิจารณาต่อตนเอง

2. ความเชื่อของผู้รับคำปรึกษามีความหมายอย่างมากต่อบุคคล

3. ความเชื่อที่มีความหมายผู้รับคำปรึกษาสามารถค้นพบได้ด้วยตนเองมากกว่า การที่ผู้ให้คำปรึกษาเป็นผู้สอนหรือตีความหมายเหล่านั้น

ความเชื่อหรือแบบแผนที่สำคัญของบุคคลเป็นตัวกำหนดการบิดเบือนทางความคิด เนื่องจากแบบแผนทางความคิดเริ่มก่อรูปตั้งแต่วัยเด็ก กระบวนการคิดซึ่งสนับสนุนแบบแผนอาจสะท้อนความผิดพลาดในการให้เหตุผล การบิดเบือนทางความคิดปรากฏเมื่อกระบวนการประมวลข้อมูลไม่แม่นยำหรือขาดประสิทธิภาพฟรีแมน (Sharf. 2001: 378-380; อ้างอิงจาก Freeman. 1987) ได้กล่าวถึงความหลากหลายของการบิดเบือนทางความคิด ดังตัวอย่างต่อไปนี้

1. การคิดแบบ 2 ขั้วตรงข้าม (Dichotomous Thinking) โดยคิดว่าสิ่งต่างๆ หากไม่อย่างนั้นก็ต้องเป็นอีกอย่างเป็นแน่ เช่น เราต้องการมันหรือไม่ก็มันไม่ดี เราถูกจำกัดในการคิดแบบทั้งหมด หรือศูนย์ หรือ 2 ขั้วตรงข้าม นักเรียนผู้พูดว่า "ถ้าฉันไม่ได้ A ในการสอบ ฉันก็จะสอบตก" ถูกจำกัดในการคิดแบบ 2 ขั้วตรงข้าม เกรด A- และ B+ กลายมาเป็นสอบตกและถูกมองว่าไม่เพียงพอ

2. การสรุปแบบเลือกเอา (Selective Abstraction) บางครั้งบุคคลเก็บเอาข้อคิดเห็นหรือข้อเท็จจริงจากเหตุการณ์เพื่อยืนยันความคิดซึ่งเศร้าหรือแง่ลบ ตัวอย่างเช่น นักเบสบอลผู้ซึ่งตีลูกและลงแข่งสำเร็จมามากอาจมุ่งมองเฉพาะจุดผิดพลาดที่เขาทำและยึดติดกับมัน ดังนั้นนักเบสบอลคนนี้ได้สรุปแบบเลือกเฉพาะเหตุการณ์หนึ่งเดียวจากหลายเหตุการณ์เพื่อดีงข้อสรุปแง่ลบเพื่อรู้สึกเศร้า

3. การลงสรุปอย่างไร้เหตุผล (Arbitrary Inference.) หมายถึง การลงสรุปที่ขัดแย้งหรือขาดข้อเท็จจริงหรือหลักฐานมาสนับสนุนมี 2 แบบ แบบที่หนึ่ง คือ การอ่านใจ (Mind reading) แบบที่สอง คือ การคาดคะเนแง่ลบ (Negative prediction) การอ่านใจ หมายถึง ความคิดที่ว่าเรารู้ว่าคนอื่นเขาคิดอย่างไรกับเรา ตัวอย่าง เช่น ผู้ชายอาจสรุปว่าเพื่อนไม่ชอบเขาเพราะไม่มีใครไปเดินเที่ยวกับเขา แต่ที่จริงแล้วเพื่อนอาจมีหลายเหตุผลที่ไม่ได้ไปด้วย การคาดคะเนแง่ลบ หมายถึง บุคคลเชื่อว่าบางอย่างไม่ดีกำลังจะเกิดขึ้น แม้ไม่มีหลักฐานอะไรสนับสนุนเลย บุคคลอาจคาดคะเนว่าจะสอบตก แม้ว่าเธอจะทำข้อสอบได้ดีและเตรียมพร้อมสำหรับการสอบที่จะมาถึง ในกรณีนี้ การลงสรุปเกี่ยวกับการสอบตก เป็นการคาดคะเนแง่ลบ ไม่มีข้อเท็จจริงอะไรสนับสนุน ดังนั้นทั้งการอ่านใจและการคาดคะเนแง่ลบทำให้เกิดการลงสรุปอย่างไร้เหตุผลซึ่งอยู่บนพื้นฐานของการขาดการสนใจต่อข้อมูลที่มีอยู่และหรือบิดเบือนข้อมูลที่มี

4. การคิดหายนะ (Catastrophizing) ในการบิดเบือนทางความคิดแบบนี้ บุคคลจะนำเหตุการณ์ที่วิตกกังวลและขยายให้เกินจริงเพื่อให้เกิดความน่ากลัว เช่น “ฉันรู้ว่าเมื่อฉันได้พบผู้จัดการภาค ฉันจะพูดบางอย่างที่โง่ๆออกมาซึ่งทำให้เสียมากต่องานของฉัน ฉันรู้ว่าฉันจะพูดบางอย่างที่จะทำให้เธอเลิกพิจารณาฉันในเรื่องความก้าวหน้า” นั่นย่อมทำให้การพบปะที่สำคัญอาจกลายมาเป็นเรื่องหายนะได้

5. การสรุปเกินจริง (Overgeneralization) เป็นการสร้างกฎเกณฑ์จากเหตุการณ์ร้ายๆ 2-3 ครั้ง บุคคลบิดเบือนความคิดผ่านการสรุปเกินจริง ตัวอย่าง เช่น นักเรียนปี 2 ของโรงเรียนมัธยมศึกษาอาจสรุปดังนี้ “เพราะฉันทำสอบพีชคณิตในครั้งแรกไม่ได้ ดังนั้นฉันไม่สามารถทำคณิตศาสตร์ได้” อีกตัวอย่างอาจเป็นบุคคลที่คิดว่า “เพราะเพื่อนๆโกรธฉัน เพื่อนๆคงไม่ชอบฉัน และคงไม่ต้องการจะสูงส่งกับฉันอีกแล้ว” ดังนั้นประสบการณ์แง่ลบ 2-3 ครั้ง ก็ถูกสรุปเกินจริงมาเป็นกฎเกณฑ์ที่ส่งผลต่อพฤติกรรมในอนาคต

6. การตีตราและตีตราผิด (Labeling and Mislabeling) มุมมองแง่ลบของบุคคลถูกสร้างโดยการติดรายนามจากข้อผิดพลาดหรือความผิดบางอย่าง บุคคลผู้ซึ่งมีเหตุการณ์ที่เคอะเขินเป็น ๆ เกิดขึ้นกับคนที่รู้จัก เขาอาจพูดสรุปว่า “ฉันเป็นคนที่ไม่มีใครรู้จัก ฉันเป็นคนขี้แพ้” มากกว่าจะพูดว่า “ฉันรู้สึกเคอะเขินที่จะพูดกับเพื่อน” ในการตีตราและตีตราผิดแบบนี้ บุคคลได้สร้างความรู้สึกต่อตนเองหรือเอกลักษณ์ที่ไม่ถูกต้องขึ้น โดยพื้นฐานการตีตราหรือตีตราผิดเป็นตัวอย่างหนึ่งของการสรุปเกินจริงในระดับหนึ่งที่มีผลกระทบต่อมุมมองตัวตนของบุคคล

7. การขยายใหญ่หรือย่อให้เล็กลง (Magnification or Minimization) การบิดเบือนทางความคิดอาจเกิดได้เมื่อบุคคลขยายความไม่สมบูรณ์แบบหรือย่อจุดด้อย ย่อมจะทำให้ได้ข้อสรุปที่สนับสนุนความเชื่อเรื่องปมด้อยและความรู้สึกซึมเศร้า ตัวอย่างหนึ่งของการขยายใหญ่ก็คือ มีนักกรีฑาผู้ซึ่งทรมานกับการดิ่งกล้ำเนื้อ เขาคิดว่า “ฉันคงไม่สามารถเล่นได้ในเกมนี้อาชีพนักกรีฑาของฉันจะต้องยุติลง” ในทางตรงข้าม ตัวอย่างของการหดลงอาจเกิดกับนักกรีฑาที่คิดว่า “แม้ฉันจะมีวันนี้ที่เล่นได้อย่างดี แต่มันก็ไม่ได้พอมันไม่ถึงมาตรฐานของฉัน” ในทั้งการขยายใหญ่หรือหดเล็กลง นักกรีฑาดูเหมือนจะรู้สึกซึมเศร้าทั้งสองทาง

8. การทำให้เป็นเรื่องส่วนตัว (Personalization) การพูดถึงเหตุการณ์ที่ไม่เกี่ยวข้องกับบุคคลแต่ทำให้มีความหมายเป็นการบิดเบือนความคิดในแง่ส่วนตัว ตัวอย่างเช่น ฝนตกเสมอเลยยามที่ฉันจะปิกนิก และเมื่อใดก็ตามที่ฉันไปเดินซื้อของตามห้างก็จะเกิดรถติดอย่างมากเสมอ บุคคลไม่ใช่สาเหตุของฝนหรือรถติด เหตุการณ์เหล่านี้อยู่นอกเหนือการควบคุมของเรา ยิ่งกว่านั้นเมื่อบุคคลถูกถามจากเหตุการณ์ไม่ดีสิ่งเหล่านี้หากเกิดบ่อยๆ การบิดเบือนทางความคิดอาจนำสู่ความทุกข์ใจในการดำเนินชีวิตหรือความผิดปกติทางจิต การอ้างอิงและลงสรุปจากพฤติกรรมเป็นส่วนสำคัญของ

การทำงานของบุคคล บุคคลต้องตรวจวัดสิ่งที่เขาทำและประเมินผลที่น่าจะเกิดขึ้นเพื่อวางแผนชีวิตในสังคม ชีวิตในความรัก และงานอาชีพ เมื่อมีการบิดเบือนทางความคิดเกิดขึ้นบ่อยๆ บุคคลจะไม่สามารถทำสิ่งเหล่านี้ได้อย่างสำเร็จและอาจเกิดซึมเศร้า วิตกกังวล หรือความแปรปรวนอื่นๆ ในการดำเนินชีวิตประจำวันได้

2. เทคนิคของทฤษฎีในการให้คำปรึกษาแบบความคิด

สำหรับเทคนิคในการให้คำปรึกษาแบบความคิด ชาร์ฟ (Sharf. 2001: 386-390) ได้ยกตัวอย่างของเทคนิคการให้คำปรึกษาแบบความคิดไว้ ดังนี้

1. เทคนิคการชี้แนะเพื่อการค้นพบ (Guided Discovery Technique) เทคนิคนี้ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเปลี่ยนความเชื่อในแง่ลบและสมมติฐาน ผู้ให้คำปรึกษาจะแนะนำผู้รับคำปรึกษาให้ค้นพบวิธีคิดใหม่ๆ และพฤติกรรมใหม่ๆ โดยการถามคำถามเป็นชุดๆ ซึ่งเป็นข้อมูลที่มีอยู่จริง เพื่อท้าทายความเชื่อ

2. เทคนิค 3 คำถาม (The Three-Question Technique) เทคนิค 3 คำถาม ประกอบด้วยชุดคำถาม 3 คำถาม ซึ่งออกแบบมาเพื่อช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาทบทวนความคิดเชิงลบ แต่ละคำถามเป็นวิธีการค้นหาเพิ่มเติมในเรื่องความเชื่อในเชิงลบ และจะได้มาซึ่งความคิดที่เป็นรูปธรรม (Objective Thinking) เพิ่มมากขึ้น ตัวอย่างเช่น

- 2.1 อะไรเป็นหลักฐานในความเชื่อนั้น
- 2.2 คุณสามารถตีความสถานการณ์นั้นได้อย่างไรอีก
- 2.3 ถ้าสิ่งนั้นเป็นจริง มันมีอะไรที่เกี่ยวข้องกันอีกหรือเปล่า

3. เทคนิคการบ่งบอกความคิดอัตโนมัติ (Specifying Automatic Thoughts Technique) ความสำคัญของการให้คำปรึกษาในช่วงแรก ๆ คือ ขอให้ผู้รับคำปรึกษาอธิบายและบันทึกความคิดทางลบ การบ่งบอกความคิดโดยใช้แบบบันทึกความคิดที่บิดเบือน D.T.R. (Dysfunctional Thought Record) โดยการนำไปใช้ในการให้คำปรึกษาในครั้งหน้า ซึ่งเป็นประโยชน์สำหรับการให้คำปรึกษาในครั้งต่อไป

4. เทคนิคการเข้าใจความหมายเฉพาะ (Understanding Idiosyncratic Meaning) คำพูดที่แตกต่างสามารถมีความหมายที่ต่างกันไปสำหรับบุคคล ขึ้นอยู่กับความคิดที่เกิดขึ้นอัตโนมัติและแบบแผนของความคิด ดังนั้นหลาย ๆ ครั้งที่ไม่เพียงพอ สำหรับผู้ให้คำปรึกษาที่จะสรุปความหมายของคนคำพูดของผู้รับคำปรึกษา ตัวอย่าง บุคคลที่ซึมเศร้า บ่อยครั้งที่จะใช้คำพูดที่ไม่ชัดเจน เช่น ทุกข์ใจ ผู้แพ้ ซึมเศร้า หรือการฆ่าตัวตาย การถามผู้รับคำปรึกษาจะช่วยทั้งผู้ให้คำปรึกษาและผู้รับคำปรึกษาเข้าใจกระบวนการคิดมากขึ้น

5. เทคนิคการทำทลายอย่างเด็ดขาด (Challenging Absolutes) บ่อยครั้งที่ผู้รับคำปรึกษาแสดงความโสโครกเศร้าของตนเองที่ใช้คำพูดแบบเกินจริง เช่น “ทุก ๆ คนในที่ทำงานเก่งกว่าฉัน” ข้อความที่พูด เช่น ทุก ๆ คน เสมอ ๆ ไม่เลย ไม่มีใคร และตลอดเวลา บ่อยครั้งมันเป็นประโยชน์สำหรับผู้ให้คำปรึกษา ที่จะถามหรือใช้ท้าทายคำพูดเพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาปรับเปลี่ยนความคิดให้มันถูกต้องแม่นยำมากขึ้น

6. เทคนิคการลดความหายนะ (Decatastrophizing) ผู้รับคำปรึกษาจะกลัวมากกับผลลัพธ์ที่จะไม่ค่อยเกิดขึ้น เทคนิคนี้ใช้บ่อยครั้งกับการจัดการกับความกลัว คือ เทคนิค “ถ้าสิ่งนี้เกิดขึ้น คุณจะทำอะไร” เหมาะสมอย่างยิ่งเมื่อผู้รับคำปรึกษา มีการตอบสนองเกินความจริงกับผลลัพธ์ที่เป็นไปได้

7. เทคนิคการกำหนดข้อดีและข้อเสีย (Listing Advantage and Disadvantage) บางครั้งเทคนิคนี้จะเป็นประโยชน์สำหรับผู้รับคำปรึกษาที่เขียนถึงข้อดีและข้อเสีย โดยเฉพาะความเชื่อหรือพฤติกรรมของตนเอง เช่น นักเรียนสามารถเขียนข้อดีของการคงความเชื่อ “ฉันต้องมีรายชื่อในรายชื่อนักเรียนที่เรียนดี” และข้อเสียของความเชื่อนั้น การกำหนดข้อดีและข้อเสียของความเชื่อช่วยให้บุคคลลดความรู้สึกกังวล และความเชื่อที่บิดเบือน ตลอดจนความคิดทางลบได้

8. เทคนิคการฝึกซ้อมความคิด (Cognitive Rehearsal) การใช้จินตนาการการจัดการกับเหตุการณ์ที่กำลังจะเกิดขึ้นเป็นสิ่งที่มีความประโยชน์ การฝึกซ้อมความคิดสามารถทำได้เพื่อให้นบุคคลได้ลงเผชิญกับเหตุการณ์ที่กำลังกังวลหรือไม่สบายใจ

สรุปได้ว่า การให้คำปรึกษาแบบความคิด เป็นการช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเข้าใจความเชื่อที่บิดเบือน ตลอดจนการแนะนำวิธีการต่างๆ สำหรับการเปลี่ยนความเชื่อ เป็นการปรับเปลี่ยนวิธีคิดให้เหมาะสม โดยใช้เทคนิคต่างๆ เช่น การชี้แนะเพื่อการค้นพบ เทคนิค 3 คำถาม เทคนิคการลดความหายนะ เทคนิคการกำหนดข้อดีและข้อเสีย เทคนิคการทำทลายอย่างเด็ดขาด เป็นต้น

2.5.8 ทฤษฎีการให้คำปรึกษาเชิงการศึกษาและจิตวิทยา

(Psycho-educational Counseling Approach)

1. แนวคิดที่สำคัญของทฤษฎีการให้คำปรึกษาเชิงการศึกษาและจิตวิทยา

การให้คำปรึกษาเชิงการศึกษาและจิตวิทยา เป็นกลยุทธ์ที่เน้นในการสอนให้ความรู้(Knowledge) เกี่ยวกับสิ่งที่ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเกิดการควบคุมตนเองในการกระทำ เจลดาร์ด; และเจลดาร์ด (Geldard; & Geldard. 1999: 183-205) ได้นำทฤษฎีการให้คำปรึกษาเชิงการศึกษาและจิตวิทยาใช้กับวัยรุ่น โดยกล่าวว่า กลยุทธ์นี้จะเน้นการกระตุ้นให้วัยรุ่นเรียนรู้ข้อมูลข่าวสารใหม่ ๆ ตลอดจนการให้ความรู้ด้านส่วนบุคคล (Personal Knowledge) และการถ่ายทอดประสบการณ์ต่าง ๆ ของผู้ให้คำปรึกษากับผู้รับคำปรึกษา

2. เทคนิคในการให้คำปรึกษาเชิงการศึกษาและจิตวิทยา

1. กลยุทธ์เชิงการได้รับข้อมูล (Strategies to get information) ซึ่งเป็นเทคนิคในการช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาได้ค้นพบ และแบ่งปันประสบการณ์ ข้อมูลเกี่ยวกับตนเอง ได้แก่ การใช้แบบวัดต่าง ๆ (Inventories) การใช้แบบประเมิน (Assessment) การใช้การวิเคราะห์ตนเอง (Self-Analysis) เป็นต้น

2. กลยุทธ์ในการอธิบายสัมพันธ์ภาพ (Strategies to explain relationships) เป็นเทคนิคในการสำรวจประเด็นปัญหาที่สำคัญเกี่ยวกับด้านสัมพันธ์ภาพ และช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเข้าใจเกี่ยวกับธรรมชาติของสัมพันธ์ภาพ ได้แก่ การใช้แผนภูมิอธิบายความสัมพันธ์ (Genograms) และการใช้การอธิบายขอบเขตของตนเอง (Strategies for understanding boundaries) เป็นต้น

3. กลยุทธ์ในการช่วยเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม (Strategies to help change behavior) เป็นเทคนิคที่ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม เช่น เทคนิคการแก้ปัญหา (Problem-solving) การใช้เทคนิคเส้นเวลา (Time-line) เป็นต้น

สรุปว่า การให้คำปรึกษาเชิงการศึกษาและจิตวิทยา เน้นในการสอนให้ความรู้ เพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาได้รับข้อมูล เพื่อการวิเคราะห์ตนเอง เพื่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตนเอง

2.5.9 ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง (Reality

Counseling Theory)

วิลเลียม กลาสเซอร์ (William Glasser) จิตแพทย์ชาวอเมริกันเป็นผู้ริเริ่มพัฒนาวิธีการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง

1. แนวคิดที่สำคัญของทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง

แนวคิดพื้นฐานของการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง ให้ความสำคัญกับความรับผิดชอบว่าอะไรคือสิ่งที่เราเลือกที่จะทำ (Responsible for what we choose to do) เนื่องจากปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้ขอรับคำปรึกษาเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน การให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงจึงให้ความสำคัญเพียงเล็กน้อยกับสิ่งที่เป็นอดีต นอกจากนี้ วิลเลียม กลาสเซอร์ มีความเชื่อที่ว่าเราสามารถที่จะควบคุม หรือกำหนดในสิ่งที่ปัจจุบันเท่านั้น

การให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงมุ่งเน้นที่การแก้ปัญหา และการเผชิญกับความต้องการของความเป็นจริงในสังคมปัจจุบัน โดยการสร้างทางเลือกที่มีประสิทธิภาพ ดังนั้นผู้รับคำปรึกษาควรมุ่งที่จะตั้งใจต่อการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมที่จะช่วยเติมเต็มต่อความต้องการและความจำเป็นของผู้รับคำปรึกษา โดยการหลีกเลี่ยงการสร้างข้อแก้ตัว (Excuses) และการตำหนิ (Blaming) บุคคลอื่น พร้อมกับสามารถสร้างทางเลือกที่มีประสิทธิภาพ และเพิ่มการควบคุมตนเองใน

การดำเนินชีวิต (Corey. 2000: 419) ดังคำพูดที่กล่าวไว้ว่า “จงรับผิดชอบและควบคุมการดำเนินชีวิตของท่าน และเผชิญกับสิ่งที่เกิดขึ้นจากการกระทำของตนเอง” (วัชร ทรัพย์มี. 2545: 68)

2. เทคนิคการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง

ผู้ให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงจะใช้เทคนิคต่อไปนี้ในการให้คำปรึกษานอกเหนือไปจากเทคนิคพื้นฐาน (วัชร ทรัพย์มี. 2545: 79-82)

1. เทคนิคการสร้างสัมพันธภาพ (Building Relationship Technique) สำหรับในการพบผู้ขอรับคำปรึกษาเป็นครั้งแรก ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องสร้างสัมพันธภาพที่ดี โดยการทักทาย แสดงความเป็นมิตร มีความจริงใจ ให้เกียรติ รักษาความลับกับผู้ขอรับคำปรึกษา แสดงถึงความห่วงใย เอาใจใส่ เต็มใจที่จะพูดคุยได้ทุกเรื่อง ตลอดจนชี้ให้ผู้รับคำปรึกษาเห็นประโยชน์ที่จะได้รับจากการให้คำปรึกษา ทั้งนี้เพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาสามารถรู้สึกไว้วางใจในการเปิดเผยข้อมูล ความรู้ และการให้ความร่วมมือในการให้คำปรึกษา ดังที่ชาร์ฟ (Sharf) กล่าวถึงกระบวนการในการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง ว่าการให้คำปรึกษาที่ดีเกิดจากสิ่งแวดล้อมในการให้คำปรึกษาและวิธีการเฉพาะที่นำไปสู่การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม ตลอดจนกระบวนการให้คำปรึกษาที่มีสัมพันธภาพที่เต็มไปด้วยความอบอุ่นจะถูกสร้างขึ้นจากการมีสัมพันธภาพที่ดีที่จะช่วยเอื้ออำนวยให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในการให้คำปรึกษานอกจากนี้ในการสร้างสัมพันธภาพที่อบอุ่น ในกระบวนการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง ผู้ให้คำปรึกษาควรให้ความสำคัญกับการใส่ใจในพฤติกรรมเป็นอันดับแรกไม่ว่าจะเป็น การนั่งในท่าทางที่เปิดเผย การมีท่าทีที่ยอมรับ การประสานสายตาสอดคล้อง และการตีความหมายสิ่งที่ผู้รับคำปรึกษาบอกซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นเงื่อนไขที่สำคัญสำหรับสัมพันธภาพในการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง

2. เทคนิคการพูดแบบเผชิญหน้า (Confrontation Technique) ผู้ให้คำปรึกษาจะพูดแบบเผชิญหน้ากับผู้ขอรับคำปรึกษา เมื่อเกิดความขัดแย้งในความคิด ความรู้สึก เพื่อให้เกิดการทบทวนประเด็นต่าง ๆ ในการที่จะเข้าใจพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมของตนเอง ซึ่งการใช้เทคนิคที่จำเป็นอย่างยิ่งที่ทั้งผู้รับคำปรึกษาและผู้ให้คำปรึกษาจะต้องมีสัมพันธภาพที่ดี

3. เทคนิคการใช้อารมณ์ขัน (Sense of Human Technique) ผู้ให้คำปรึกษาจะพูดถึงแง่มุมชีวิตของผู้รับคำปรึกษาหรือเรื่องอื่น ๆ ในลักษณะของการสร้างบรรยากาศที่ผ่อนคลาย ให้รู้สึกไม่เครียด แต่ไม่ใช่การพูดจาตลก สนทนา หรือประชดประชัน

4. เทคนิคการเปิดเผย (Self Disclosure) เป็นเทคนิคที่ผู้ให้คำปรึกษาจะช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาได้เปิดเผยประสบการณ์ ความคิด ความรู้สึก และปัญหาอุปสรรคต่าง ๆ

5. เทคนิคการมองโลกแง่บวก (Being Positive) ผู้ให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงจะเจาะจงในสิ่งที่ผู้รับคำปรึกษาสามารถทำได้โอกาสทั้งหลายจะถูกนำมาเพื่อเสริมแรงการกระทำแง่บวกและวางแผนที่สร้างสรรค์ ข้อความแง่บวกนำมาใช้ในการกล่าวถึงเรื่องที่ร้ายๆและการบ่นถึงความไม่สบายใจ ตัวอย่างเช่น “ถ้าผู้รับคำปรึกษาพูด” ฉันโกรธในสิ่งที่เพื่อนพูดกับฉันวันนี้” ผู้ให้คำปรึกษาแบบเผชิญความเป็นจริงจะไม่ตอบสนองโดยการพูดว่า “คุณรู้สึกโกรธเพื่อนที่ไม่พูดกับคุณอย่างดี” แต่ผู้ให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงอาจตอบสนองว่า “แล้วคุณจะทำอย่างไรเพื่อให้คุณจะไม่เลือกที่จะโกรธเพื่อน” การเน้นของคำถามของผู้ให้คำปรึกษาจะเน้นไปที่การกระทำแง่บวกในการมองแง่บวก มีอีก 2 ด้าน (Wubbolding; & Brickell) กล่าวคือ

5.1 มองทุกสิ่งว่าเป็นข้อได้เปรียบ หรือมองว่าสิ่งที่เกิดขึ้นเป็นโอกาส

5.2 พูดอย่างมีความหวังและพูดอย่างสร้างสรรค์กับสิ่งที่เกิดขึ้น

ตัวอย่างเช่น ผู้ให้คำปรึกษาจะทำอย่างไรจึงเปลี่ยนมุมมองแง่ลบของผู้รับคำปรึกษาให้เป็นแง่บวก ผู้รับคำปรึกษาถูกไล่ออกจากงาน 9 แห่งในเวลาเพียง 10 เดือน ซึ่ง ผู้ให้คำปรึกษาจะอธิบาย หรือพูดคุยเกี่ยวกับเรื่องการเลือกและการวางแผนงาน มากกว่าจะพูดถึงสิ่งที่เกิดขึ้นเป็นต้น

6. เทคนิคอุปมา (Metaphors) เป็นเทคนิคในการใส่ใจในภาษาและการใช้ภาษาของผู้รับคำปรึกษา ซึ่งจะเป็นประโยชน์ในการสื่อความเข้าใจกับผู้รับคำปรึกษาโดยผ่านภาษาของเขา ตัวอย่างเช่น ถ้าผู้รับคำปรึกษาพูดว่า “เมื่อฉันสอบได้ A ในวิชาคณิตศาสตร์ เหมือนโลกทั้งใบมันดูสดใสขึ้น” ผู้บำบัดอาจตอบสนองว่า “มันเป็นเหมือนอะไรในแสงสว่างและแสงแดดยามเช้าที่สุดขึ้น” เป็นต้น โดยสาระสำคัญแล้วผู้ให้คำปรึกษากำลังพูดถึงในวิธีที่สอดคล้องกลมกลืนกับการรับรู้ส่วนตัวของผู้รับคำปรึกษานั้นเอง

7. เทคนิค WDEP (Corey. 2005: 325-328) เทคนิคนี้เป็นการนำหลัก “ระบบ WDEP” มาประยุกต์ใช้ในการควบคุมดูแลตนเอง ประกอบด้วย

W = wants เป็นการสำรวจความต้องการ และความจำเป็น ตลอดจนการกำหนดเป้าหมายของตนเอง (ทั้งนี้ต้องสามารถระบุเป้าหมายและความสำคัญของเป้าหมายได้)

D = Direct and Doing เป็นการกำหนดทิศทางและวิเคราะห์แนวทางการกำหนดเป้าหมาย จากแนวคิดของการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความเป็นจริงนั้นจะเน้นพฤติกรรมที่เป็นปัญหาในปัจจุบันและเกี่ยวข้องกับเหตุการณ์ในอดีต ตลอดจนมุ่งที่การตระหนักรู้ของการกำหนดเป้าหมายและเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม

E = Evaluation การประเมิน เป็นการให้สมาชิกได้สามารถประเมินตนเอง (Self – Evaluation) ถึงแนวทางต่าง ๆ ที่เหมาะสมในการกำหนดเป้าหมาย และความเป็นไปได้ แนวทางที่เลือกมาใช้ในให้เป้าหมายประสบความสำเร็จ

P = Planning and Action หลักสำคัญอย่างหนึ่งของแนวความคิดการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง คือ เป้าหมายที่เกิดจากความต้องการและความจำเป็นที่แท้จริงซึ่งผู้กำหนดเป้าหมายจะเป็นผู้กำหนดเอง โดยสิ่งสำคัญคือการให้ข้อมูลผูกพันกับตัวเอง ก่อนจะลงมือปฏิบัติ ตามแผน กล่าวคือเน้นในเรื่องความรับผิดชอบต่อตนเอง

สรุปว่าทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง มุ่งเน้นให้ผู้รับคำปรึกษาให้ความสำคัญกับความรับผิดชอบสิ่งที่เลือก และมุ่งเน้นที่การแก้ปัญหา และการเผชิญกับความต้องการของตนเอง โดยการสร้างทางเลือกหรือแผนที่เป็นข้อผูกพันที่มีประสิทธิภาพด้วยความรับผิดชอบ

2.6 งานวิจัยเกี่ยวข้องกับการใช้ทฤษฎีและเทคนิคในการให้คำปรึกษาที่นำมาใช้ใน กลุ่มฝึกอบรม

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มฝึกอบรม ผู้วิจัยศึกษางานวิจัยที่ประยุกต์ทฤษฎีการให้คำปรึกษามาใช้ในกลุ่มฝึกอบรมในประเทศ ดังนี้

วันเพ็ญ สมภพรุ่งโรจน์ (2547: 144-150) ได้ศึกษาและพัฒนาความสามารถในการเผชิญอุปสรรคในการปฏิบัติงานของพนักงานโดยใช้การฝึกอบรมแบบเพื่อนช่วยเพื่อน (Peer Support Training Group) โดยกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาเป็นพนักงานบริษัทโตโยต้า เค.มอเตอร์ ผู้จำหน่ายโตโยต้า จำกัด แบ่งกลุ่มฝึกอบรมเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ 1 เป็นพนักงานระดับหัวหน้างานจำนวน 5 คน ที่มีคะแนนความสามารถในการเผชิญอุปสรรคในการปฏิบัติงานสูงสุดเพื่อเข้าร่วมการฝึกอบรมเพื่อนช่วยเพื่อนโดยผู้วิจัยเป็นผู้ฝึก และกลุ่มที่ 2 เป็นพนักงานส่วนหน้า จำนวน 8 คน ที่มีคะแนนความสามารถในการเผชิญอุปสรรคในการปฏิบัติงานต่ำสุดเพื่อเข้ารับการฝึกอบรมโดยกลุ่มเพื่อนช่วยเพื่อนเป็นผู้ฝึก ผลจากการศึกษาพบว่า หลังจากได้รับการฝึกอบรมเกี่ยวกับความสามารถในการเผชิญอุปสรรคจากผู้วิจัย พนักงานที่เป็นกลุ่มเพื่อนช่วยเพื่อน (กลุ่มที่ 1) มีความสามารถในการฝึกอบรมและ ความสามารถในการเผชิญอุปสรรคในการปฏิบัติงานเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และ หลังจากได้รับการฝึกอบรมเกี่ยวกับความสามารถในการเผชิญอุปสรรคในการปฏิบัติงานจากกลุ่มเพื่อนช่วยเพื่อนพนักงานส่วนหน้า (กลุ่มที่ 2) มีความสามารถในการเผชิญอุปสรรคเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

โอบาส กิจกำแหง (2548: 141-142) ได้ศึกษาเรื่อง การพัฒนาคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของผู้จำหน่ายอิสระในการขายตรงโดยใช้การฝึกอบรมเชิงจิตวิทยา กลุ่มตัวอย่างที่เข้าร่วมการฝึกอบรมเชิงจิตวิทยา (Psychology-Based Training) เป็นผู้จำหน่ายในการขายตรงจำนวน 20 คน ของบริษัท กิฟฟารีน สกายไลน์ ยูนิตี้ จำกัด ผลจากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เข้าร่วมการฝึกอบรมเชิงจิตวิทยามีคุณลักษณะที่พึงประสงค์ในการขายตรงเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

สกล วรเจริญศรี (2550: 197-198) ได้ศึกษาทักษะชีวิตและการสร้างโมเดลกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาทักษะชีวิตของนักเรียนวัยรุ่น กลุ่มตัวอย่างที่เข้าร่วมในการฝึกอบรมเป็นนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ชั้นปีที่ 1-2 ที่ศึกษาในวิทยาลัยพณิชยการ สังกัดสำนักงานการอาชีวศึกษา กรุงเทพมหานคร ปีการศึกษา 2550 จำนวน 12 คน ผลจากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาทักษะชีวิตมีทักษะชีวิตเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ธนวัฒน์ ภมรพรอนันต์ (2551:122-124) ได้ศึกษาการทำงานเป็นทีมและการสร้างโมเดลการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาการทำงานเป็นทีมของพนักงาน กลุ่มตัวอย่างที่เข้าร่วมในการฝึกอบรมเป็นพนักงานของบริษัท โตโยต้า เค. มอเตอร์ ผู้จำหน่ายโตโยต้า จำกัด ฝ่ายบริการ จำนวน 12 คน เป็นเพศชาย 10 คน เป็นเพศหญิง 2 คน ผลจากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาการทำงานเป็นทีมมีทักษะการทำงานเป็นทีมสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มฝึกอบรมในต่างประเทศ ปรากฏงานวิจัยที่ใช้กลุ่มฝึกอบรมเพื่อการพัฒนาทักษะของบุคคล ดังนี้

อินทรกำเนิด (Intarakumnerd. 1976: 1405) ได้ศึกษาผลของการฝึกอบรมการวิเคราะห์สัมพันธระหว่างบุคคล เพื่อพัฒนาทัศนคติของนักศึกษาไทยในมหาวิทยาลัยในมลรัฐมิสซิสซิปปี สหรัฐอเมริกา โดยแบ่งกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมกลุ่มละ 25 คน กลุ่มทดลองได้รับการฝึกอบรมการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธระหว่างบุคคลสัปดาห์ละ 2 ครั้ง ใช้เวลาในการฝึกอบรม 1 เดือน ผลการศึกษาพบว่า นักศึกษากลุ่มทดลองที่ได้รับการฝึกอบรมการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธระหว่างบุคคล มีคะแนนทัศนคติสูงกว่ากลุ่มควบคุม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

คูเกอร์ และเชอร์เชีย (Cooker; & Cherchia. 1976: 464-467) ได้ศึกษาผลของกลุ่มฝึกอบรมทักษะการเป็นผู้นำเพื่อน และกลุ่มไม่ได้ฝึกทักษะการเป็นผู้นำเพื่อน เพื่อพัฒนาทักษะการสื่อสาร กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนระดับมัธยมศึกษา โดยมีครูเป็นผู้คัดเลือกในการทำหน้าที่เพื่อเป็นผู้นำกลุ่มเพื่อน จำนวน 60 คน ซึ่งแบ่งเป็นเพศชาย จำนวน 28 คน และเพศหญิงจำนวน 32 คน แบ่งออกเป็นกลุ่มทดลอง คือ ผู้นำกลุ่มที่ได้รับการฝึกอบรมทักษะการสื่อสารจำนวน 40 คน และกลุ่มควบคุม คือ ผู้นำกลุ่มที่ไม่ได้รับการฝึกอบรมทักษะการสื่อสาร จำนวน 20 คน ผู้นำกลุ่มนักเรียนทั้งหมด 60 คน ทำหน้าที่เป็นผู้นำกลุ่มให้กับนักเรียนคนอื่นๆ จำนวน 625 คน โดยแบ่งออกเป็นกลุ่มๆ ละ 8-12

คน แต่ละกลุ่มมีผู้นำ 1 คน เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา คือ ดัชนีของการสื่อสาร (IOC=Index of Communication) และมาตรวัดการตอบสนองของคาร์คัพฟ์ ซึ่งวัดจากการพึงเพียบพันที่เสี่ยงที่ผู้นำกลุ่มได้บันทึกระหว่างการฝึกทดลอง ผลการศึกษาพบว่า คะแนนเฉลี่ยจากการวัดทักษะการสื่อสารและมาตรวัดการตอบสนองจากเพียบพันที่เสี่ยงระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05 แสดงให้เห็นว่า ผู้นำกลุ่มที่ได้รับการฝึกอบรมทักษะการสื่อสารมีความสามารถในการเอื้ออำนวยกลุ่มสูงกว่าผู้นำกลุ่มที่ไม่ได้รับการฝึกอบรมกลุ่มทักษะการสื่อสาร

คลาร์ก (Clark, 1982: 886) ได้ศึกษาผลของการฝึกการวิเคราะห์สัมพันธภาพระหว่างบุคคลที่มีต่อการพัฒนาการสื่อสารระหว่างบุคคล ของผู้บริหารโรงเรียนในมลรัฐหลุยเซียนา สหรัฐอเมริกา โดยแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มทดลอง จำนวน 50 คน กลุ่มควบคุม 50 คน กลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่มจะได้รับการทดสอบก่อนและหลังการทดลอง ด้วยแบบสำรวจ "Interpersonal Inventory" ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มทดลองที่ได้รับการฝึกอบรมการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ได้คะแนนการสื่อสารระหว่างบุคคลสูงกว่ากลุ่มควบคุมที่ไม่ได้รับการฝึกอบรมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการใช้ทฤษฎีและเทคนิคในการให้คำปรึกษาที่นำมาใช้ในกลุ่มฝึกอบรม และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มฝึกอบรมในต่างประเทศ สรุปได้ว่า การใช้ทฤษฎีและเทคนิคในการให้คำปรึกษาในกลุ่มฝึกอบรม สามารถใช้ในการพัฒนาความสามารถในการเผชิญอุปสรรคในการปฏิบัติงานของพนักงาน พัฒนาคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของผู้จำหน่ายอิสระในการขายตรง พัฒนาทักษะชีวิตของนักเรียนวัยรุ่น พัฒนาการทำงานเป็นทีมของพนักงานได้ ส่วนกลุ่มฝึกอบรมในต่างประเทศสามารถพัฒนาอัตมโนทัศน์ของนักศึกษา พัฒนาทักษะการสื่อสารของการเป็นผู้นำ และพัฒนาการสื่อสารระหว่างบุคคลของผู้บริหารโรงเรียนได้ ดังนั้น ผู้วิจัยจึงมีความคิดเห็นว่าการฝึกอบรมที่ใช้ทฤษฎีและเทคนิคในการให้คำปรึกษาจะสามารถใช้ในการพัฒนาความฉลาดทางสังคมได้

2.7 สรุปเป้าหมายและเทคนิคของทฤษฎีการให้คำปรึกษาที่ใช้ในกลุ่มฝึกอบรม

ในการเลือกใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาและเทคนิคของทฤษฎีการให้คำปรึกษา ผู้วิจัยได้ศึกษาและพิจารณาทฤษฎีและเทคนิคที่สามารถประยุกต์ใช้ได้เหมาะสมและสอดคล้องกับการพัฒนาความฉลาดทางสังคม ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

2.7.1 ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง มีเป้าหมายเพื่อให้สมาชิกกลุ่มรู้สึกไว้วางใจและปลอดภัย สามารถสำรวจตนเอง เพื่อการรับประสบการณ์ใหม่ๆ สามารถเลือกทางเลือกและตัดสินใจที่เหมาะสมกับชีวิตของตนเอง การเพิ่มความภาคภูมิใจในตนเอง (self-esteem)

และการเปิดรับประสบการณ์ใหม่ๆ การมีความสอดคล้องกันระหว่างทัศนคติของตนเองกับตัวตนที่แท้จริงเพิ่มมากขึ้น การเข้าใจตนเองดียิ่งขึ้น การลดการปกป้องตนเอง ความรู้สึกผิด และความไม่มั่นคงในใจ การมีสัมพันธภาพกับผู้อื่นดีขึ้น และการมีความสามารถในการรับรู้ตนเองเพิ่มขึ้น

เทคนิคที่ใช้ ได้แก่ การฟังอย่างเห็นอกเห็นใจ (Listening With Empath) การอธิบายความรู้สึกและความเห็นใจ (Describing Feelings and Emphasizing) การให้กำลังใจ (Supporting)

2.7.2 ทฤษฎีการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพฤติกรรมนิยม เป้าหมายที่สำคัญของทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม คือ การประเมินพฤติกรรมที่เป็นปัญหา การระบุเป้าหมายของการให้คำปรึกษา การวางแผนการปฏิบัติและการประเมินผลของการปฏิบัติ ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของความจริง และเป็นที่พึงปรารถนาโดยการวางแผนอย่างเป็นระบบ และมีความสม่ำเสมอ เป้าหมายเฉพาะเจาะจง คือ การกำหนดแนวทางร่วมกันระหว่างผู้นำกับสมาชิกกลุ่มแต่ละราย เป้าหมายที่กำหนดขึ้นนั้นต้องมีความชัดเจน เป็นรูปธรรมและดำเนินการตกลงร่วมกันเป็นสัญญา เพื่อขึ้นำการปรึกษา

เทคนิคที่ใช้ ได้แก่ เทคนิคการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออก (Assertive Training) การเสริมแรงทางสังคม (Social Reinforcement) การดัดพฤติกรรม การให้ตัวแบบ (Modeling)

2.7.3 ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบวิเคราะห์สัมพันธภาพ เป้าหมายสำคัญ คือ การช่วยให้สมาชิกกลุ่มสามารถค้นพบความเป็นตัวของตัวเอง และมีอิสระจากการควบคุมของประสบการณ์ที่ได้รับในอดีต สมาชิกมีการตระหนักรู้ตนเอง

เทคนิคที่ใช้ ได้แก่ การวิเคราะห์รูปแบบการใช้เวลา (Structuring Time Analysis) การวิเคราะห์ตนเอง (Self-analysis) การวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ (Structural Analysis) การวิเคราะห์การสื่อสารสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (Transactional Analysis) การประเมินตนเอง (Self-assessment)

2.7.4 ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเชิงเหตุผล อารมณ์และพฤติกรรม มีเป้าหมายให้สมาชิกกลุ่มเกิดการเปลี่ยนแปลงความคิด ความเชื่อ และพฤติกรรมเป็นหนทางนำไปสู่การมีสุขภาพจิตดีของบุคคล จะทำให้บุคคลมีความสุขในชีวิต

เทคนิคที่ใช้ ได้แก่ เทคนิคทางด้านการรู้คิด (Cognitive Technique) การแสดงบทบาทสมมติ (Role Playing) การสาธิต (Demonstration) การสอน (Teaching) การทำแบบฝึกหัด (Exercise)

2.7.5 ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเกสตัลท์ มีเป้าหมายเน้นให้สมาชิกอยู่กับปัจจุบัน เพราะอดีตจากเราไปแล้ว และอนาคต เป็นสิ่งที่ยังมาไม่ถึง การคิดถึงแต่อดีตเป็นการหนีการคิดดำเนินการกับปัจจุบัน หรือหนีการเผชิญปัญหาในปัจจุบัน และการที่บุคคลครุ่นคิดถึงแต่อนาคต จะก่อให้เกิดความวิตกกังวล ดังนั้น ปัจจุบันจึงเป็นสิ่งสำคัญที่ควรเน้น แต่ส่วนบุคคลคิดถึงปัจจุบันแต่เพียงชั่วครู่ชั่วขณะเท่านั้น ฉะนั้นผู้นำกลุ่มจะพยายามให้สมาชิกกลุ่มตระหนักในปัจจุบันมากกว่าที่จะคิดถึงประสบการณ์ เป็นการช่วยให้สมาชิกกลุ่มได้ตระหนักถึงความรู้สึกที่ไม่ดีภายในตนเอง ฝึกให้ผู้รับการปรึกษาพ่วงอยู่กับความรู้สึกตนเอง (Staying with the feeling) เป็นการให้สมาชิกกลุ่มได้รับความรู้สึกของตนเองในสภาวะปัจจุบันให้ได้ และให้กล้าเผชิญกับความจริงโดยไม่เลี่ยงความรู้สึกที่ไม่อยากสัมผัส ซึ่งมักจะเป็นความรู้สึกที่ค้างค้ำต่อประสบการณ์ต่างๆในอดีต ที่มีผลต่ออารมณ์ความรู้สึก และพฤติกรรมปัจจุบัน

เทคนิคที่ใช้ ได้แก่ การใช้จินตนาการ (Fantasy Approaches) การเล่าเรื่องราวเกี่ยวกับชีวิตจริง (Telling about Real Life Story) การฝึกการแสดงความรู้สึก เทคนิคคิด-รู้สึก (Think-Feel Technique)

2.7.6 ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบรู้คิด มีเป้าหมายเพื่อการช่วยให้สมาชิกกลุ่มเข้าใจความเชื่อที่บิดเบือน ตลอดจนการแนะนำวิธีการต่างๆ สำหรับการเปลี่ยนความเชื่อ เป็นการปรับเปลี่ยนวิธีคิดให้เหมาะสม โดยใช้เทคนิคต่างๆ เพื่อให้เกิดความสุข

เทคนิคที่ใช้ ได้แก่ การแสดงบทบาทสมมติ (Role Playing) เทคนิคทางความคิด (Cognitive Technique)

2.7.7 การให้คำปรึกษาเชิงการศึกษาและจิตวิทยา มีเป้าหมายเพื่อให้สมาชิกกลุ่มได้รับข้อมูล เพื่อการวิเคราะห์ตนเอง และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตนเอง

เทคนิคที่ใช้ ได้แก่ กลยุทธ์เชิงการได้รับข้อมูล (Strategies to Get Information) การใช้แบบประเมิน (Assessment) การใช้การวิเคราะห์ตนเอง (Self-Analysis)

2.7.8 ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง มีเป้าหมายเพื่อให้สมาชิกกลุ่มสร้างทางเลือกหรือแผนที่เป็นข้อผูกพันแล้วรับผิดชอบสิ่งที่เลือก เป็นการการเผชิญกับความต้องการของตนเองและแก้ปัญหาของตนเองได้

เทคนิคที่ใช้ ได้แก่ เทคนิค WDEP

2.6 สรุปการใช้แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความฉลาดสังคม ทฤษฎีและเทคนิคการให้คำปรึกษา เทคนิคกลุ่มฝึกอบรมในการสร้างโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดสังคม

ในการพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ผู้วิจัยได้ใช้แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาความฉลาดทางสังคม ทฤษฎีและเทคนิคการให้คำปรึกษาและเทคนิคกลุ่มฝึกอบรมมาบูรณาการ เพื่อการสร้างโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมตามขั้นตอนของกระบวนการกลุ่มฝึกอบรม ตามรายละเอียด ดังนี้

ขั้นเริ่มต้นกลุ่ม ในขั้นนี้สมาชิกจะมีความรู้สึกวิตกกังวล ความลังเลสงสัย ความไม่แน่ใจ การต่อต้านความรู้สึก และปฏิกิริยาทางอารมณ์อื่นๆ เพราะสมาชิกไม่สามารถคาดเดาเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นได้ ผู้วิจัยจึงต้องมีบทบาทสำคัญในการใช้อำนาจกลุ่มให้สมาชิกรู้สึกผ่อนคลาย เข้าใจกฎระเบียบของกลุ่ม ที่แจ้งถึงความรับผิดชอบของสมาชิกแต่ละคนช่วยให้สมาชิกได้มีการแลกเปลี่ยนความคิดและความรู้สึกภายในกลุ่ม โดยการเลือกใช้หลักการให้คำปรึกษากลุ่ม ได้แก่ การรักษาความลับกลุ่ม การวิจารณ์สมาชิกคนอื่นอย่างสร้างสรรค์ การมีความจริงใจต่อสมาชิกกลุ่ม และผู้วิจัยใช้เทคนิคของการให้คำปรึกษา ผู้นำกลุ่มใช้เทคนิคการฟังอย่างตั้งใจเพื่อแสดงความใส่ใจในสมาชิกกลุ่ม การถาม และการยอมรับอย่างไม่มีเงื่อนไขเพื่อให้สมาชิกเกิดความไว้วางใจ และยอมรับกลุ่ม การสะท้อนความรู้สึกเพื่อให้สมาชิกกลุ่มเข้าใจความรู้สึกของตนเอง การทำความเข้าใจเพื่อสร้างความเข้าใจตรงกันระหว่างผู้วิจัยและสมาชิกกลุ่ม

ขั้นการใช้กลุ่มฝึกอบรม ในขั้นนี้สมาชิกจะเข้าใจยอมรับกลุ่มมากขึ้นและรู้ถึงกระบวนการกลุ่มที่จะช่วยให้การแก้ไขปัญหาของตนเองได้ ในการเลือกทักษะสำหรับผู้วิจัยจะทำให้การใช้กลุ่มฝึกอบรมเป็นไปตามวัตถุประสงค์ และทฤษฎีและเทคนิคในการให้คำปรึกษา โดยการพิจารณาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม ที่มีทั้งมิติทางด้านความคิด ความรู้สึกและพฤติกรรม มีรายละเอียดดังนี้

1. ทักษะของผู้วิจัยเพื่อใช้อำนาจให้กลุ่มดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ โดยใช้ทักษะการฟังอย่างตั้งใจ การทวนซ้ำ การทำให้เกิดความกระจ่าง การสรุปความ การถาม การตีความ การเผชิญหน้า การสะท้อนความรู้สึก การสนับสนุน การใช้อำนาจ การให้ข้อมูลย้อนกลับ การให้คำแนะนำ การเชื่อมโยง และการให้กำลังใจ

2. การพัฒนาการตระหนักรู้ทางสังคม มีจุดมุ่งหมายเพื่อให้สมาชิกกลุ่มสามารถในการรับรู้ เข้าใจอารมณ์ ความรู้สึกของผู้อื่น รับรู้มุมมองและอารมณ์ความรู้สึกของบุคคลอื่นๆ ที่อยู่สังคม มีความเห็นอกเห็นใจผู้อื่น ในการพัฒนาผู้วิจัยให้สมาชิกได้สำรวจตนเอง แบ่งแยกความคิดและความรู้สึก รับรู้ถึงความรู้สึกทางบวกและทางลบของตนเองที่มีต่อเหตุการณ์หรือบุคคลใน

สังคม และมีความเห็นอกเห็นใจผู้อื่น โดยใช้การให้คำปรึกษาเบื้องต้น เทคนิคที่ใช้ คือ เทคนิคการฟังอย่างตั้งใจ การแสดงพฤติกรรมใส่ใจ เพื่อให้สมาชิกสามารถแสดงความรู้สึก และใส่ใจต่อผู้อื่น และใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง เทคนิคที่ใช้ คือ การอธิบายความรู้สึกและการแสดงความเห็นอกเห็นใจ และการให้กำลังใจ ทฤษฎีการให้คำปรึกษากลุ่มแบบเกสตัลท์ เพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีความตระหนักรู้ตนเองและผู้อื่น โดยใช้เทคนิคคิด-รู้สึก แบบฝึกหัดการตระหนักรู้ การจินตนาการ และเทคนิค การใช้จินตนาการ การเล่าเรื่องราวเกี่ยวกับชีวิตจริง การฝึกการแสดงความรู้สึก มีรายละเอียดดังนี้

2.1 แบบฝึกหัดการตระหนักรู้ เป็นเทคนิคที่ให้สมาชิกกลุ่มได้สำรวจ

และทบทวนความคิดความรู้สึกของตนเองที่มีต่อตนเองและผู้อื่น

2.2 เทคนิคคิด-รู้สึก เพื่อให้สมาชิกกลุ่มสามารถแบ่งแยกความคิด

รู้สึกของตนเองที่มีต่อผู้อื่น โดยผู้นำกลุ่มให้สมาชิกกลุ่มฝึกรับรู้ความรู้สึก เพราะจะทำให้สมาชิกมีความชัดเจนในการแสดงความคิด ความรู้สึก

2.3 การจินตนาการ เพื่อให้สมาชิกกลุ่มตระหนักถึงความคิด

ความรู้สึกต่อผู้อื่น โดยการจินตนาการทางบวกก่อนแล้วจึงจินตนาการทางลบ แล้วสอบถามความแตกต่างของความรู้สึกที่ต่อเหตุการณ์นั้น

2.4 การเล่าเรื่องราวเกี่ยวกับชีวิตจริง เพื่อให้สมาชิกกลุ่มได้เข้าไปสัมผัสความรู้สึก

ต่างๆตามเรื่องราว และสะท้อนอารมณ์ความรู้สึกและการเข้าถึงความรู้สึก

2.5 การอธิบายความรู้สึก เพื่อให้สมาชิกกลุ่มบอกความรู้สึกของตนเองที่มีต่อผู้อื่น

และสถานการณ์ เป็นการเข้าไปมีส่วนร่วมในความรู้สึกของผู้อื่น

2.6 การแสดงความเห็นอกเห็นใจ เพื่อให้สมาชิกกลุ่มกล้าที่จะแสดงความรู้สึกของ

ตนเองที่มีต่อผู้อื่น เป็นการให้กำลังใจผู้อื่น

3. การพัฒนาการรู้คิดทางสังคม เพื่อให้สมาชิกกลุ่มสามารถในการคิดวิเคราะห์

เหตุการณ์ในสังคม และสามารถประเมิน ตัดสินใจแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมในสภาพการณ์ต่างๆโดยใช้ข้อมูลทางสังคม ในการพัฒนาการรู้คิดทางสังคมนี้ ผู้วิจัยให้สมาชิกพัฒนาระบวนการคิดวิเคราะห์เหตุการณ์หรือบุคคลในสังคม โดยการคิดวิเคราะห์ข้อดี ข้อเสีย ผลกระทบที่จะเกิดขึ้นก่อนการแสดงพฤติกรรม โดยใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบรู้คิด ใช้เทคนิคการชี้แนะเพื่อการค้นพบ ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม และใช้การแสดงบทบาทสมมติ ทฤษฎีการให้คำปรึกษาการให้คำปรึกษาเชิงการศึกษาและจิตวิทยา ใช้เทคนิคกลยุทธ์เชิงการได้รับข้อมูล การใช้แบบประเมิน การใช้การวิเคราะห์ตนเอง มีรายละเอียดดังนี้

3.1 การกำหนดข้อดีข้อเสีย ผู้วิจัยใช้สถานการณ์ที่เกิดขึ้นในสังคม เป็นเครื่องมือในพัฒนาการคิด โดยให้สมาชิกกลุ่มได้ฝึกการคิดวิเคราะห์ข้อดีข้อเสียที่เกิดจากคิดที่ผิด เปลี่ยนวิธีการคิดในมุมต่างๆ โดยให้สมาชิกได้ฝึกการคิดการโต้แย้ง และการหาข้อสรุป

3.2 เทคนิคการชี้แนะเพื่อการค้นพบ เพื่อช่วยให้สมาชิกกลุ่มเปลี่ยนความเชื่อและสมมติฐาน ผู้วิจัยจะแนะนำผู้รับคำปรึกษาให้ค้นพบวิธีคิดใหม่ๆ และพฤติกรรมใหม่ๆ โดยการถามคำถามเป็นชุดๆ ซึ่งเป็นข้อมูลที่มีอยู่จริง เพื่อท้าทายความเชื่อ

3.2 การแสดงบทบาทสมมติ เพื่อให้สมาชิกกลุ่มสังเกตพฤติกรรม จากตัวแบบที่สมาชิกกลุ่มรู้สึกประทับใจ การเสริมแรง เพื่อช่วยให้สมาชิกมีกำลังใจและมั่นใจที่จะแสดงพฤติกรรมที่พึงประสงค์

3.3 เทคนิคกลยุทธ์เชิงการได้รับข้อมูล เพื่อช่วยให้สมาชิกกลุ่มได้ค้นพบ และแบ่งปันประสบการณ์ ข้อมูลเกี่ยวกับตนเองและผู้อื่นในสังคม สถานการณ์ทางสังคม และแบ่งปันประสบการณ์ ข้อมูลเกี่ยวกับตนเองกับผู้อื่น ได้แก่ การใช้แบบวัด การใช้แบบประเมินตนเอง การใช้การวิเคราะห์ตนเอง

4. การพัฒนาการมีทักษะทางสังคม เพื่อให้สมาชิกกลุ่มสามารถใช้ทักษะติดต่อสื่อสารกับบุคคลอื่นได้อย่างเหมาะสมทั้ง ผู้นำกลุ่มใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม โดยใช้เทคนิค- เทคนิคการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออก การเสริมแรงทางสังคม การดัดพฤติกรรม ทฤษฎีการให้คำปรึกษากลุ่มแบบการวิเคราะห์สัมพันธภาพ ใช้เทคนิค การวิเคราะห์โครงสร้าง บุคลิกภาพ การวิเคราะห์การสื่อสารสัมพันธระหว่างบุคคล การให้คำปรึกษาเบื้องต้น เทคนิคการฟังอย่างตั้งใจ การแสดงพฤติกรรมใส่ใจ ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเชิงเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม เทคนิคที่ใช้ คือ เทคนิคทางด้านความคิด ด้วยการสอนทฤษฎี A-B-C มีรายละเอียดดังนี้

4.1 การวิเคราะห์รูปแบบการใช้เวลาเพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีทางเลือกในการใช้เวลา ให้มีสัมพันธภาพที่ใกล้ชิดกับผู้อื่น

4.2 การฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออกเพื่อให้สมาชิกกลุ่มกล้าที่แสดงความคิด ความรู้สึกได้อย่างเหมาะสม

4.3 การฝึกซ้อมพฤติกรรมเพื่อให้สมาชิกกลุ่มได้ฝึกพฤติกรรมการสื่อสารของตนเอง และผู้นำกลุ่มได้ใช้เทคนิคการเสริมแรง เพื่อให้สมาชิกมีกำลังใจในการพัฒนาพฤติกรรมการสื่อสารของตนเอง

4.4 การวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพเป็นการพัฒนาสมาชิกกลุ่มให้รู้ถึงบุคลิกภาพและการแสดงออกของบุคคล รวมถึงสาเหตุที่ทำให้บุคคลมีความขัดแย้งกันเนื่องจากการสื่อสารที่ไม่เหมาะสม

4.5 การสอนทฤษฎี A-B-C เพื่อให้สมาชิกกลุ่มทราบถึงวิธีการแยกแยะระหว่างความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลกับความเชื่อที่สมเหตุสมผลสู่การเปลี่ยนแปลงอารมณ์ไปในทางที่เหมาะสม ปรับสู่สถานการณ์ที่เกิดขึ้นในชีวิต

ขั้นยุดิกลุ่ม เป็นขั้นสุดท้ายของการพัฒนาความฉลาดทางสังคมโดยใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง เทคนิคที่ใช้ ได้แก่ เทคนิค WDEP เทคนิคการวางแผน และการทำสัญญาผูกมัด เทคนิคการให้คำปรึกษาเบื้องต้น ได้แก่ เทคนิคการให้กำลังใจ ทฤษฎีการให้คำปรึกษากลุ่มแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง โดยใช้เทคนิคการตั้งคำถาม การสะท้อนเนื้อหา การสะท้อนความรู้สึก และการสรุปความ ของ และทฤษฎีการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพฤติกรรมนิยม โดยใช้ เทคนิคการให้ข้อมูลย้อนกลับ และการเสริมแรง แม้ว่าสมาชิกกลุ่มอาจจะประสบความสำเร็จในการพัฒนาความฉลาดทางสังคมของตนเองในกลุ่มฝึกอบรม แต่เมื่อต้องไปเผชิญกับสถานการณ์จริงภายนอกกลุ่มอาจทำให้เกิดความไม่แน่ใจ เพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีกำลังใจในการพัฒนาตนเองเมื่ออยู่ภายนอกกลุ่ม



บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาและพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ในครั้งนี้ มีลักษณะเป็นการวิจัยและพัฒนา (Research and Development) ผู้วิจัยศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม และทำการพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ โดยใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น

ในการวิจัย ผู้วิจัยได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

1. การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง
2. การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ประกอบด้วย
 - 2.1 การสร้างแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้
 - 2.2 การสร้างโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้
3. ขั้นตอนการดำเนินการวิจัย ประกอบด้วย
 - 3.1 ขั้นการศึกษาองค์ประกอบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้
 - 3.2 ขั้นการพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้
4. การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 5.การจัดกระทำและการวิเคราะห์ข้อมูล

การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1-4 ปีการศึกษา 2554 ในสถาบันอุดมศึกษา สังกัดคณะกรรมการการอุดมศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ ในภาคใต้ จำนวน 148,458 คน (สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา. 2554: ออนไลน์)

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ผู้วิจัยกำหนดขอบเขตของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ดังนี้

1. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม เป็นนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 1-4 ปีการศึกษา 2554 ในสถาบันอุดมศึกษาของรัฐ สังกัดคณะกรรมการการอุดมศึกษากระทรวงศึกษาธิการ ในภาคใต้ จำนวน 900 คน ซึ่งได้มาโดยการสุ่ม

กลุ่มตัวอย่างหลายขั้นตอน (Multi-stage cluster random sampling) โดยกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างจากตารางค่าเฉลี่ยของประชากรที่มากกว่า 100,000 คน ของยามาเน่ (Yamane) ระดับความมีนัยสำคัญ .01 คำนวณขนาดของความคลาดเคลื่อน (e) ที่ร้อยละ 5 (ยุทธ ไกยวรรณ. 2545: 109-110; อ้างอิงจาก Yamane. 1970) โดยมีขั้นตอนดังนี้

ขั้นที่ 1 จำแนกสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ตามกลุ่มจังหวัด เป็น 5 กลุ่มจังหวัด (ระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยระบบการบริหารงานจังหวัดแบบบูรณาการ พ.ศ.2546: ออนไลน์) ได้แก่ กลุ่มที่ 1 ประกอบด้วย จังหวัดสุราษฎร์ธานี ชุมพร ระนอง กลุ่มที่ 2 ประกอบด้วย จังหวัดนครศรีธรรมราช ตรัง พัทลุง กลุ่มที่ 3 ประกอบด้วย จังหวัดภูเก็ต พังงา กระบี่ กลุ่มที่ 4 ประกอบด้วย จังหวัดสงขลา สตูล กลุ่มที่ 5 ประกอบด้วย จังหวัดปัตตานี ยะลา นราธิวาส

ขั้นที่ 2 สุ่มจังหวัดในแต่ละกลุ่มจังหวัด (Cluster Sampling) กลุ่มจังหวัดละ 1 จังหวัด ผลการสุ่มปรากฏดังนี้ ภาคใต้กลุ่มที่ 1 ได้แก่ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ภาคใต้กลุ่มที่ 2 ได้แก่ จังหวัดตรัง ภาคใต้กลุ่มที่ 3 ได้แก่ จังหวัดภูเก็ต ภาคใต้กลุ่มที่ 4 ได้แก่ จังหวัดสงขลา ภาคใต้กลุ่มที่ 5 ได้แก่ จังหวัดปัตตานี

ขั้นที่ 3 สุ่มอย่างง่ายเพื่อเลือกสถาบันในแต่ละในแต่ละจังหวัด (Simple Random Sampling) ผลการสุ่มปรากฏดังนี้ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ได้แก่ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี จังหวัดตรัง ได้แก่ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล จังหวัดภูเก็ต ได้แก่ มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต จังหวัดสงขลา ได้แก่ มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา จังหวัดปัตตานี ได้แก่ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี

ขั้นที่ 4 สุ่มอย่างง่ายเพื่อเลือกคณะวิชาในแต่ละสถาบัน (Simple Random Sampling) ผลการสุ่มปรากฏดังนี้ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี ได้แก่ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล จังหวัดตรัง ได้แก่ คณะวิทยาศาสตร์เทคโนโลยีการประมง มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต ได้แก่ คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา ได้แก่ คณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี ได้แก่ คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

ขั้นที่ 5 สุ่มนักศึกษาในแต่ละชั้นปี (Stratified Random Sampling) โดยมีระดับชั้นปีเป็นชั้น (Strata) ผู้วิจัยกำหนดกลุ่มตัวอย่างชั้นปีละ 45 คน เพื่อควบคุมตัวแปรที่เป็นปริมาณนักศึกษาแต่ละชั้นปีและแต่ละสถาบันให้มีจำนวนเท่าๆกัน เป็นการหาความเที่ยงตรงเชิงทฤษฎีของเครื่องมือวัดความฉลาดทางสังคม และถ้าจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่เท่ากัน ความแปรปรวนไม่แตกต่างกันหรือแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งเป็นข้อตกลงทางสถิติในการยืนยันองค์ประกอบ ดังแสดงในตาราง 3

ตาราง 3 จำนวนกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

กลุ่มที่	จังหวัด	สถาบัน	คณะวิชา	ชั้นปี	จำนวน
1	สุราษฎร์ธานี	มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี	วิทยาการจัดการ	1	45
				2	45
				3	45
				4	45
2	ตรัง	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล คณะวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีการประมงจังหวัดตรัง	วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีการประมง	1	45
				2	45
				3	45
				4	45
3	ภูเก็ต	มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต	มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์	1	45
				2	45
				3	45
				4	45
4	สงขลา	มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา	ครุศาสตร์	1	45
				2	45
				3	45
				4	45
5	ปัตตานี	มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี	วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	1	45
				2	45
				3	45
				4	45
รวมนักศึกษาทั้งหมด					900

2. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการพัฒนาความฉลาดทางสังคมในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ โดยการใช้โปรแกรมกลุ่มฟูกอบรม เป็นนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 1-4 ปีการศึกษา 2554 มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา จากกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาระยะที่ 1 ที่ได้มาจากการเลือกแบบเจาะจง (Purposive Selective) โดยพิจารณากลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมโดยรวม ตั้งแต่เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 25 ลงมา และสมัครใจในการเข้าร่วมการวิจัย จำนวน 20 คน แล้วสุ่มอย่างง่ายเป็นกลุ่มทดลองจำนวน 10 คน กลุ่มทดลองเข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฟูกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม ส่วนกลุ่มควบคุมไม่ได้ร่วมโปรแกรมกลุ่มฟูกอบรมใดๆ

การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ มีดังนี้

1. แบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้
2. โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

ผู้วิจัยได้ดำเนินการสร้างเครื่องมือในการวิจัย ดังนี้

1. การสร้างแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

1.1. ขั้นตอนในการสร้างแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ มีดังนี้

1.1.1 ศึกษาเอกสาร แนวคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความฉลาดทางสังคมทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อทราบถึงแนวคิด ความหมายและองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม

1.1.2 เขียนนิยามศัพท์เฉพาะและองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมที่ได้จากการทบทวน ศึกษา วิเคราะห์ สังเคราะห์ เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1.1.3 สร้างข้อคำถามแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ตามข้อ 1.2 จำนวน 72 ข้อ ซึ่งเป็นแบบวัดแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ตามแบบของลิเคิร์ท (Likert) มี 4 ระดับ คือ มากที่สุด มาก น้อย น้อยที่สุด

1.1.4 นำแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นให้ผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 5 ท่าน ได้แก่ ศ.ดร.ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ รศ.ดร.คมเพชร จัตรศุภกุล รศ.ดร.สมสรบุญท์ วงษ์อยู่น้อย ผศ.ดร.วิลาสลักษณ์ ชวัลวลี และ รศ.นิภา ศรีไพโรจน์ พิจารณาดูตรวจสอบเกี่ยวกับการใช้ภาษา และความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับนิยามศัพท์ และตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) ของแบบวัดที่สร้างขึ้น โดยกำหนดระดับความคิดเห็น ดังนี้

+1 เมื่อแน่ใจว่า ข้อคำถามนั้นเป็นตัวบ่งชี้ถึงการมีความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้

0 เมื่อไม่แน่ใจว่า ข้อคำถามนั้นเป็นตัวบ่งชี้ถึงการมีความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้

-1 เมื่อแน่ใจว่า ข้อคำถามนั้นไม่ใช่ว่าเป็นตัวบ่งชี้ถึงการมีความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้

1.1.5 ผู้วิจัยนำคะแนนที่ได้จากการพิจารณาของผู้ทรงคุณวุฒิมาหาค่าดัชนีความสอดคล้อง (Index of Item-Objective Congruence : IOC) ระหว่างข้อคำถามกับนิยามศัพท์เฉพาะ เลือกเฉพาะข้อคำถามมีค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) ไม่ต่ำกว่า .60 ผู้วิจัยปรับปรุงข้อคำถามตามคำแนะนำของผู้ทรงคุณวุฒิ

1.1.6 นำแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ที่ปรับปรุงแก้ไขแล้ว จำนวน 59 ข้อ ไปทดลองใช้ (Try out) กับนักศึกษาที่กำลังศึกษาระดับปริญญาตรี ในมหาวิทยาลัยทักษิณ ซึ่งเป็นนักศึกษาที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาจริง มีความใกล้เคียงกับกลุ่มตัวอย่างที่จะศึกษา จำนวน 133 คน ในเดือนเมษายน พ.ศ. 2554 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมในการหาความเชื่อมั่น คือ ไม่น้อยกว่า 40 คน ส่วนการหาค่าอำนาจจำแนก กลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสม คือ ไม่น้อยกว่า 100 คน (ยฺุทธ ไกยวรรณ. 2545: 109)

1.2 ขั้นตอนในการหาคุณภาพของแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ โดยการนำแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ จำนวน 59 ข้อ มาดำเนินการดังนี้

1.2.1 วิเคราะห์ค่าอำนาจจำแนกของข้อคำถามเป็นรายข้อ โดยใช้สูตรสหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation) ผู้วิจัยคัดเลือกเฉพาะข้อคำถามที่มีค่าอำนาจจำแนกตั้งแต่ .20 ขึ้นไป ได้จำนวน 35 ข้อ (ภาคผนวก ค) และค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดความฉลาดทางสังคมทั้งฉบับ ดังนี้

1.2.2 วิเคราะห์หาค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดความฉลาดทางสังคมในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ทั้งฉบับ โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (Alpha Coefficient) ของครอนบัค (Cronbach) มีค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ .85 (ภาคผนวก ค)

หลังจากนั้นผู้วิจัย นำแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ที่มีค่าอำนาจจำแนกรายข้อ และค่าความเชื่อมั่นจากข้อ 1.7.2 ไปให้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 900 คน ตอบแบบวัด เพื่อนำมาใช้แสดงหลักฐานความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างด้วยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบ พบว่า โมเดลโครงสร้างมีลักษณะเหมาะสมพอดี (ภาคผนวก ข)

ตัวอย่างแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

คำชี้แจงในการตอบแบบวัดความฉลาดทางสังคมในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

1. แบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ฉบับนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อการศึกษาเท่านั้น และเป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตรการศึกษาดุษฎีบัณฑิต สาขาจิตวิทยาการให้คำปรึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

2. คำตอบของนักศึกษาจะเป็นประโยชน์และมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการศึกษาและการวิจัย

3. คำตอบของนักศึกษาไม่มีถูก หรือผิด ผู้วิจัยจึงใคร่ขอความกรุณาจากนักศึกษาให้ตอบแบบวัดความฉลาดทางสังคมตามความเป็นจริง และตรงกับความคิด ความรู้สึกของนักศึกษาให้มากที่สุด

4. ข้อมูลต่างๆที่นักศึกษาตอบ จะถือว่าเป็นความลับและไม่เป็นผลเสียต่อตัวนักศึกษาหรือบุคคลใดๆ

5. แบบวัดความฉลาดทางสังคมมีทั้งหมด 3 หน้า แบ่งออกเป็น 2 ตอน

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ตอนที่ 2 ความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา

โปรดตอบคำถามให้ครบทุกข้อ เพราะถ้าตอบไม่ครบทุกข้อจะทำให้แบบวัดนี้ไม่สามารถวิเคราะห์ผลการวิจัยได้

ผู้วิจัยขอขอบคุณนักศึกษาทุกท่าน ที่ได้ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามและให้ความช่วยเหลือในการวิจัยครั้งนี้เป็นอย่างดีมา ณ โอกาสนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย / ลงใน ☐ หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงของนักศึกษา

1. เพศ ☐ ชาย ☐ หญิง

2. ชั้นปีที่กำลังศึกษา ☐ ปีที่ 1 ☐ ปีที่ 2 ☐ ปีที่ 3 ☐ ปีที่ 4

3. ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน (เกรดเฉลี่ยตั้งแต่ภาคเรียนที่ 1 จนถึงปัจจุบัน)

☐ 3.00 - 4.00

☐ 2.00 - 2.99

☐ 1.00 - 1.99

ตอนที่ 2 ความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

คำชี้แจง ให้นักศึกษาทำเครื่องหมาย / ลงในช่องหลังข้อความที่ตรงกับความคิด ความรู้สึก และการแสดงออกที่แท้จริงของนักศึกษา โดยในแต่ละระดับมีความหมายดังนี้

- 4 หมายถึง นักศึกษาคิดว่าข้อความนั้นสอดคล้องกับตัวนักศึกษา **มากที่สุด**
 3 หมายถึง นักศึกษาคิดว่าข้อความนั้นสอดคล้องกับตัวนักศึกษา **มาก**
 2 หมายถึง นักศึกษาคิดว่าข้อความนั้นสอดคล้องกับตัวนักศึกษา **น้อย**
 1 หมายถึง นักศึกษาคิดว่าข้อความนั้นสอดคล้องกับตัวนักศึกษา **น้อยที่สุด**

ข้อคำถาม	ระดับความรู้สึก			
	4	3	2	1
การรับรู้ผู้อื่น				
0 ฉันสามารถรับรู้ได้ว่าผู้อื่นรู้สึกโกรธ แม้เขาจะไม่พูดออกมาก็ตาม				
การเข้าใจผู้อื่น				
0 เวลาฉันดูละคร ฉันสามารถเข้าใจอารมณ์ความรู้สึกของผู้อื่นได้ดี				
การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น				
0 เพื่อนรู้ว่าเวลาฉันรับฟังเรื่องราวของผู้อื่นฉันจะรับฟังด้วยความเห็นใจ				
การใส่ใจในพฤติกรรม				
0 ฉันให้ความสนใจในพฤติกรรมของผู้อื่นเสมอ				
การมีข้อมูลทางสังคม				
0 ฉันสามารถจดจำใบหน้าผู้อื่นได้ดี				
การตัดสินใจทางสังคม				
0 ฉันปฏิบัติตนได้เหมาะสมกับกาลเทศะ				
การแสดงออกทางอารมณ์				
0 ฉันรู้สึกว่าเป็นคนขี้นินทา				
การแสดงออกทางสังคม				
0 ฉันมักจะไม่สบตาคนที่ฉันพูดด้วย				
การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม				
0 ฉันรู้สึกว่าเป็นการเสียเวลาที่จะต้องพูดคุยกับคนอื่น				

ตาราง 4 ตัวอย่างแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้
เกณฑ์การให้คะแนน กำหนดการให้คะแนนดังนี้

ข้อความ	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด
ข้อความทางบวก	4	3	2	1
ข้อความทางลบ	1	2	3	4

เกณฑ์การแปลความหมายคะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ใช้การวิเคราะห์เกณฑ์การแปลผลค่าเฉลี่ยเลขคณิต (วิเชียร เกตุสิงห์. 2538: 9) ดังนี้

คะแนนเฉลี่ย	3.00 - 4.00	ความฉลาดทางสังคมอยู่ในระดับสูง
คะแนนเฉลี่ย	2.00 - 2.99	ความฉลาดทางสังคมอยู่ในระดับปานกลาง
คะแนนเฉลี่ย	1.00 - 1.99	ความฉลาดทางสังคมอยู่ในระดับต่ำ

2. การสร้างโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

ในการสร้างโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ มีลำดับขั้นตอนดังนี้

ขั้นที่ 1 นำองค์ประกอบเชิงยืนยันที่ได้จากการศึกษาในตอนที่ 1 มาเป็นกรอบแนวคิดในการสร้างโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม

ขั้นที่ 2 ศึกษาเอกสาร งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการสร้างโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม ทฤษฎีและเทคนิคในการให้คำปรึกษา หลักการและเทคนิคการฝึกอบรมมาประยุกต์ใช้ เพื่อการพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

ขั้นที่ 3 ดำเนินการสร้างโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม โดยบูรณาการทฤษฎี แนวคิด เทคนิคการให้คำปรึกษาและและเทคนิคการฝึกอบรม ลักษณะของโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมมีดังนี้

1. โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเป็นโปรแกรมที่มุ่งนำไปใช้ในการพัฒนาความฉลาดทางสังคมในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ เกี่ยวข้องกับองค์ประกอบความฉลาดทางสังคม 3 องค์ประกอบในการสร้างโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม เพื่อให้เห็นความชัดเจนของทฤษฎี แนวคิด และเทคนิคของทฤษฎีการให้คำปรึกษาตลอดจนแนวคิดและเทคนิคการฝึกอบรมมาใช้ในการพัฒนาความฉลาดทางสังคมแต่ละองค์ประกอบ รายละเอียดดังตาราง 5

ตาราง 5 สรุปทฤษฎีและเทคนิคการให้คำปรึกษา เทคนิคการฝึกอบรมที่นำมาใช้ในกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

ความฉลาดทางสังคม	ทฤษฎีการให้คำปรึกษาและ เทคนิคการฝึกอบรม	เทคนิคการให้คำปรึกษา และเทคนิคในการฝึกอบรม
ครั้งที่ 1 การปฐมนิเทศและการสร้างความคุ้นเคย (Orientation and Relationship Building)	1. หลักการของการให้ คำปรึกษากลุ่ม (Principle of Group Counseling)	- การรักษาความลับกลุ่ม - การวิจารณ์สมาชิกคนอื่นอย่าง สร้างสรรค์ - การมีความจริงใจต่อสมาชิกกลุ่ม
	2. เทคนิคการให้คำปรึกษา	- การฟังอย่างตั้งใจ - การถาม - การยอมรับอย่างไม่มีเงื่อนไข - การแสดงพฤติกรรมการใส่ใจ - การสะท้อนความรู้สึก - การทำความเข้าใจ
	3. เทคนิคการฝึกอบรม	- การใช้เกม - การอภิปรายกลุ่ม
ครั้งที่ 2 การพัฒนาการสร้างความสัมพันธ์ทาง สังคม (Social Making Connection)	1. ทฤษฎีการให้ คำปรึกษาแบบ พฤติกรรมนิยม (Behavioral Theory)	- เทคนิคการฝึกพฤติกรรมกล้า แสดงออก (Assertive Training) - การเสริมแรงทางสังคม (Social Reinforcement) - การดัดพฤติกรรม
	2. เทคนิคการฝึกอบรม	- การอภิปรายกลุ่ม - การแสดงบทบาทสมมติ

ตาราง 5 (ต่อ)

ความฉลาดทางสังคม	ทฤษฎีการให้คำปรึกษาและ เทคนิคการฝึกอบรม	เทคนิคการให้คำปรึกษา และเทคนิคในการฝึกอบรม
ครั้งที่ 3 การพัฒนาการสร้างความสัมพันธ์ทาง สังคม (Social Making Connection)	1.ทฤษฎีการให้คำปรึกษา แบบ วิเคราะห์สัมพันธ์ภาพ (Transactional Analysis Theory)	- การวิเคราะห์รูปแบบการใช้เวลา (Structuring Time Analysis) -การวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ -การวิเคราะห์การสื่อสารสัมพันธ์ ระหว่างบุคคล
	2. เทคนิคการฝึกอบรม	- การสอน - การระดมความคิดเห็น
ครั้งที่ 4 การพัฒนาการแสดงออกทางสังคม (Social Expressivity)	1.การให้คำปรึกษาเบื้องต้น (Micro Counseling)	- เทคนิคการฟังอย่างตั้งใจ (Active Listening - การแสดงพฤติกรรมใส่ใจ (Behavior Attending)
	2. เทคนิคการฝึกอบรม	- การสาธิต
ครั้งที่ 5 การพัฒนาการแสดงออกทางสังคม (Social Expressivity)	1.ทฤษฎีการให้คำปรึกษา กลุ่มแบบวิเคราะห์ สัมพันธ์ภาพ (Transactional Analysis Theory)	- การวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ (Structural Analysis) - การวิเคราะห์การสื่อสารสัมพันธ์ ระหว่างบุคคล (Transactional Analysis) - การประเมินตนเอง (Self- assessment)
	2. เทคนิคการฝึกอบรม	- การแสดงบทบาทสมมติ - การสาธิต - การสอน

ตาราง 5 (ต่อ)

ความฉลาดทางสังคม	ทฤษฎีการให้คำปรึกษาและ เทคนิคการฝึกอบรม	เทคนิคการให้คำปรึกษา และเทคนิคในการฝึกอบรม
ครั้งที่ 6	1. ทฤษฎีการให้ คำปรึกษา แบบ เกสตัลท์ (Gestalt Group Counseling or Therapy)	- เทคนิคคิด-รู้สึก (Think-Feel Technique) -แบบฝึกหัดการตระหนักรู้
	2. การให้คำปรึกษา เบื้องต้น (Micro Counseling)	- การแสดงพฤติกรรมใส่ใจ (Behavior Attending) - การฟัง (Active Listening)
	3. เทคนิคการฝึกอบรม	- การสอน - บทบาทสมมติ - การอภิปรายกลุ่ม
ครั้งที่ 7	1.ทฤษฎีการให้ คำปรึกษา แบบพฤติกรรมนิยม (Behavioral Counseling Theory)	- การให้ตัวแบบ
	2.ทฤษฎีการให้คำปรึกษา แบบ เหตุผล อารมณ์ และ พฤติกรรม (Rational Emotive Behavior Therapy)	- เทคนิคทางด้านการรู้คิด (Cognitive Technique) - การแสดงบทบาทสมมติ - การสาธิต - การสอน - การทำแบบฝึกหัด

ตาราง 5 (ต่อ)

ความฉลาดทางสังคม	ทฤษฎีการให้คำปรึกษาและ เทคนิคการฝึกอบรม	เทคนิคการให้คำปรึกษา และเทคนิคในการฝึกอบรม
ครั้งที่ 8 การพัฒนาการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Empathy)	1.ทฤษฎีการให้คำปรึกษา แบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง (Person-Centered Counseling Theory)	-การฟังอย่างเห็นอกเห็นใจ (Listening With Empathy) -การอธิบายความรู้สึกและความเห็นใจ (Describing Feelings and Emphasizing) -การให้กำลังใจ (Supporting)
	2.การให้คำปรึกษาแบบ เกสตัลท์ (Gestalt counseling)	-การใช้จินตนาการ (Fantasy Approaches) -การเล่าเรื่องราวเกี่ยวกับชีวิตจริง (Telling about Real Life Story) - การฝึกการแสดงความรู้สึก
	3.เทคนิคการฝึกอบรม	- การจำลองสถานการณ์ (Simulation) - การสอน - การแสดงบทบาทสมมติ
ครั้งที่ 9 การพัฒนาการรู้คิดในพฤติกรรม (Cognition of behavioral)	1.ทฤษฎีการให้ คำปรึกษาแบบรู้คิด (Cognitive Counseling Theory)	--เทคนิคการชี้แนะเพื่อการค้นพบ (Guided Discovery Technique)
	2.เทคนิคการฝึกอบรม	- การใช้เกม

ตาราง 5 (ต่อ)

ความฉลาดทางสังคม	ทฤษฎีการให้คำปรึกษาและ เทคนิคการฝึกอบรม	เทคนิคการให้คำปรึกษา และเทคนิคในการฝึกอบรม
ครั้งที่ 10 การพัฒนาการตัดสินใจทาง สังคม (Judgment in Social Situations)	1. ทฤษฎีการให้คำปรึกษา แบบพฤติกรรมนิยม (Behavioral Counseling Theory)	- การแสดงบทบาทสมมติ
	2. เทคนิคการฝึกอบรม	- การอภิปรายกลุ่ม - การสอน
ครั้งที่ 11 การมีข้อมูลทางสังคม (Social Information)	1. การให้คำปรึกษาเชิง การศึกษาและ จิตวิทยา (Psycho-educational Counseling Approach)	- กลยุทธ์เชิงการได้รับข้อมูล (Strategies to Get Information) - การใช้แบบประเมิน (Assessment) - การใช้การวิเคราะห์ตนเอง (Self Analysis)
	2. เทคนิคการฝึกอบรม	- การอภิปรายกลุ่ม
ครั้งที่ 12 การยุติกลุ่มฝึกอบรม	1. ทฤษฎีการให้คำปรึกษา แบบเผชิญความจริง	เทคนิค WDEP
	2. ทฤษฎีการให้คำปรึกษา กลุ่มแบบยึดบุคคลเป็น ศูนย์กลาง	- การให้กำลังใจ - การสรุป - การตั้งคำถาม - การสะท้อน
	3. ทฤษฎีการให้คำปรึกษากลุ่ม แบบพฤติกรรมนิยม	- การให้ข้อมูลย้อนกลับ - การเสริมแรง

2. โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ เป็นโปรแกรมที่ดำเนินการโดยใช้กลุ่มฝึกอบรม จำนวน 12 ครั้ง และดำเนินการครั้งละ 1 ชั่วโมง 30 นาที ถึง 2 ชั่วโมง รายละเอียดของโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม ดังแสดงในภาคผนวก

ขั้นที่ 4 นำโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม ที่สร้างขึ้นให้ผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 5 ท่าน ได้แก่ รศ.ดร.คมเพชร ฉัตรสุภากุล ผศ.ดร.วิลาสลักษณ์ ชั่ววัลลี รศ.ดร.กาญจนา ไชยพันธ์ ผศ.ดร.ชูศรี เลิศรัตน์เดชากุล และ อ.ดร.สกล วรเจริญศรี ตรวจสอบและพิจารณาความถูกต้องของความสะดวกคล่องทั้งในด้านเนื้อหา แนวคิด ทฤษฎี เทคนิค วัตถุประสงค์ วิธีดำเนินการและการประเมินผลในกลุ่มฝึกอบรม เพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการวิจัย ซึ่งมีค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) อยู่ระหว่าง .60-1.00 จากนั้นผู้วิจัยนำโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมที่ได้รับการตรวจสอบแล้วไปปรับปรุงแก้ไขตามข้อเสนอแนะจากผู้ทรงคุณวุฒิ

ขั้นที่ 5 นำโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม ที่ปรับปรุงแก้ไขตามคำแนะนำของผู้ทรงคุณวุฒิแล้ว ไปทดลองใช้ (Try out) กับนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในชั้นปีที่ 2 และ 3 ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างในมหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา จำนวน 10 คน ตั้งแต่วันที่ 19-23 กันยายน พ.ศ. 2554 และ วันที่ 26-30 กันยายน พ.ศ. 2554 รวมเป็นเวลา 2 สัปดาห์ เพื่อตรวจสอบความเหมาะสมเกี่ยวกับลำดับขั้นตอนระยะเวลา เนื้อหาต่างๆ ของโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมตลอดจนเพื่อหาข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นระหว่างการทดลอง และปรับแก้ไขโปรแกรมก่อนนำไปใช้จริง โดยเริ่มดำเนินการทดลองใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมในเดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2554

ขั้นที่ 6 นำโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมมาปรับปรุงแก้ไข และนำไปใช้จริงกับกลุ่มตัวอย่างที่เป็นกลุ่มทดลอง จำนวน 10 คน โดยมีการฝึกอบรมสัปดาห์ละ 2 ครั้ง ครั้งละ 1 ชั่วโมง 30 นาที ถึง 2 ชั่วโมง รวมทั้งสิ้น 12 ครั้ง เป็นเวลา 6 สัปดาห์ ส่วนกลุ่มควบคุมจะไม่ได้รับการฝึกอบรมใด ๆ

ขั้นที่ 7 ภายหลังเสร็จสิ้นจากกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม ครั้งที่ 12 ผู้วิจัยนำแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาให้กลุ่มตัวอย่างทั้งกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมตอบอีกครั้ง เพื่อนำมาเป็นข้อมูลหลังการทดลอง

ขั้นที่ 8 ภายหลังการทดลองผู้วิจัยให้กลุ่มตัวอย่างทั้งกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมตอบแบบวัดความฉลาดทางสังคมอีกครั้งหนึ่ง ในวันที่ 27 มกราคม พ.ศ. 2555 เวลา 15.30 น.เพื่อใช้เป็นข้อมูลเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

ขั้นที่ 9 นำผลที่ได้จากแบบวัดความฉลาดทางสังคม ทั้งก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล มาวิเคราะห์ และสรุปผล

ขั้นตอนการดำเนินการวิจัย

ขั้นที่ 1 การศึกษาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

ในการศึกษาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ผู้วิจัยดำเนินการดังนี้

1. นำแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น จำนวน 35 ข้อ ไปเก็บข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่างที่เป็นนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1-4 ในสถาบันอุดมศึกษาของรัฐ สังกัดคณะกรรมการการอุดมศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ ในภาคใต้ ได้แก่ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล จังหวัดตรัง มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี

2. นำข้อมูลที่ได้จากแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในข้อที่ 1 ไปวิเคราะห์หาค่าระดับความฉลาดทางสังคม และวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis: CFA) เพื่อแสดงหลักฐานความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างของแบบวัดความฉลาดทางสังคม

ขั้นที่ 2 การพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

ในการพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ผู้วิจัยดำเนินการดังนี้

1. แบบแผนการทดลอง ผู้วิจัยทำการวิจัยเชิงทดลอง โดยใช้การวิจัยแบบสองกลุ่มสอบก่อน-สอบหลัง (Pretest-Posttest Control Group Design) (ยุทธ ไทยวรรณ. 2545: 128-129) แบบแผนการทดลอง ดังแสดงในตาราง 6

ตาราง 6 แบบแผนการทดลอง Pretest-Posttest Randomized Control Group Design

กลุ่ม	สอบก่อน	ทดลอง	สอบหลัง	ติดตามผล
ER	T ₁	X ₁	T ₂	T ₃
CR	T ₁	-	T ₂	T ₃

ความหมายของสัญลักษณ์ มีดังนี้

E คือ กลุ่มทดลอง (Experimental Group)

C คือ กลุ่มควบคุม (Control Group)

R คือ การกำหนดกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Random Assignment)

T₁ คือ การสอบก่อนที่จะจัดกระทำทดลอง (Pretest)

T₂ คือ การสอบหลังจากที่จัดกระทำทดลอง (Posttest)

T₃ คือ การสอบหลังจากที่เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล (Follow up)

X คือ การจัดกระทำ (Treatment) โดยโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม

แบบแผนการทดลองดังกล่าวข้างต้น เป็นแบบแผนที่มีการวัดหรือการทดสอบ 3 ครั้ง ได้แก่ การวัดก่อนการทดลอง (Pretest) และการวัดหลังการทดลอง (Posttest) ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ปรับเปลี่ยนแบบแผนการทดลองโดยได้ดำเนินการวัดหรือการทดสอบภายหลังการทดลองในครั้งสุดท้าย เป็นเวลา 1 เดือน ซึ่งจัดเป็นการวัดเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล (Follow up) แบบแผนการทดลองดังกล่าวจัดเป็นแบบแผนที่ออกแบบให้มีการวัดซ้ำ (Repeated Measures Design) โดยมีการวัดทั้งหมด 3 ครั้ง ได้แก่ การวัดก่อนการทดลอง หลังการทดลองและการวัดเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

2. วิธีดำเนินการทดลอง

ผู้วิจัยได้ดำเนินการพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ โดยใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม โดยแบ่งออกเป็น 4 ระยะ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

2.1 ระยะก่อนการทดลอง

ผู้วิจัยคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 25 ลงมา จำนวนทั้งสิ้น 32 คน แล้วสัมภาษณ์เพื่อสอบถามความสมัครใจและยินยอมในการเข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม เป็นกลุ่มทดลองจำนวน 10 คน และกลุ่มควบคุมที่ไม่ได้เข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม จำนวน 10 คน ผู้วิจัยไม่ได้ดำเนินการวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างทั้ง 20 คน ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างได้รับการวัดความฉลาดทางสังคมแล้วหนึ่งครั้ง ในขั้นตอนการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาดังนั้นผู้วิจัยถือว่าคะแนนที่ได้จากการวัดดังกล่าวเป็นคะแนนก่อนการทดลอง (Pretest)

2.2 ระยะการทดลอง

ผู้วิจัยเป็นผู้ดำเนินการทดลองกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 10 คน โดยใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมที่ผู้วิจัยพัฒนาขึ้น พัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา เป็นเวลา 6 สัปดาห์ ระหว่างวันที่ 17 พฤศจิกายน พ.ศ. 2554 ถึง 27 ธันวาคม พ.ศ. 2554 ดังแสดงในตาราง 7

ตาราง 7 ระยะเวลาในการฝึกอบรมกลุ่มกับกลุ่มทดลองเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา
ในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

ครั้งที่	สัปดาห์	วัน เดือน ปี	หัวข้อเรื่อง
1	1	17 พย. 2554	ปฐมนิเทศ และการสร้างความคุ้นเคย
2	1	22 พย. 2554	การพัฒนาการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม
3	2	24 พย. 2554	การพัฒนาการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม (ต่อ)
4	2	29 พย. 2554	การพัฒนาการแสดงออกทางสังคม
5	3	1 ธค. 2554	การพัฒนาการแสดงออกทางสังคม (ต่อ)
6	3	6 ธค. 2554	การรับรู้ผู้อื่นและการเข้าใจผู้อื่น
7	4	8 ธค. 2554	การแสดงออกทางอารมณ์
8	4	13 ธค. 2554	การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น
9	5	15 ธค. 2554	การรู้จักคิดในพฤติกรรม
10	5	20 ธค. 2554	การตัดสินใจสภาพการณ์ทางสังคม
11	6	22 ธค. 2554	การมีข้อเสนอแนะทางสังคม
12	6	27 ธค. 2554	การยุติกลุ่มฝึกอบรม

สำหรับกลุ่มควบคุมจะไม่มีการให้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมใดๆ เพื่อเป็นกลุ่มเปรียบเทียบผลที่ได้จากการทดลอง รายละเอียดโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม แสดงในภาคผนวก ง

2.3 ระยะเวลาหลังการทดลอง

ผู้วิจัยดำเนินการวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ภายหลังการเข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม ครบทั้ง 12 ครั้ง ในวันที่ 27 ธันวาคม พ.ศ.2554 แล้วใช้คะแนนจากการวัดดังกล่าวเป็นคะแนนภายหลังการทดลอง (Posttest)

2.4 เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

ผู้วิจัยติดตามผลภายหลังการทดลองสิ้นสุดนาน 1 เดือน ผู้วิจัยให้กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มตอบแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาอีกครั้งหนึ่ง ในวันที่ 27 มกราคม พ.ศ. 2555 เพื่อเป็นคะแนนเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลสำหรับการวิจัย ในการศึกษาความฉลาดทางสังคมและการใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ผู้วิจัยดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

1. ขั้นการศึกษาความฉลาดทางสังคม

1.1 ติดต่อบัณฑิตวิทยาลัย เพื่อยื่นหนังสือขอความร่วมมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลไปยังผู้บริหารสถาบันอุดมศึกษาที่เป็นกลุ่มตัวอย่างที่จะทำการศึกษา

1.2 ผู้วิจัยเก็บข้อมูลด้วยตนเอง โดยนำแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ จำนวน 1,000 ฉบับ ไปเก็บกับนักศึกษาที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งกำลังศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 1-4 ในสถาบันอุดมศึกษาของรัฐ สังกัดคณะกรรมการการอุดมศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ ในภาคใต้ ได้แก่ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล จังหวัดตรัง มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี โดยเก็บรวบรวมข้อมูลในเดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2554

1.3 ผู้วิจัยตรวจสอบ และคัดเลือกแบบวัดที่ใช้ในการวิจัยอีกครั้ง โดยตรวจสอบฉบับที่มีความสมบูรณ์ จำนวนทั้งหมด 900 ฉบับ แล้วนำมาวิเคราะห์แสดงหลักฐานความเชื่อมั่น หลักฐานความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างของแบบวัดและวิเคราะห์หาค่าประกอบเชิงยืนยัน (A Confirmatory Factor Analysis)

2. ขั้นการพัฒนาความฉลาดทางสังคมโดยการใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม

2.1 ผู้วิจัยพิจารณาคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างจากขั้นการศึกษาองค์ประกอบความฉลาดทางสังคมที่มีคะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมตั้งแต่เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 25 ลงมา ทำการเลือกแบบเจาะจง (Purposive Selective) จำนวน 20 คน และมีความสมัครใจเข้าร่วมการทดลอง แล้วสุ่มอย่างง่ายเป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมกลุ่มละ 10 คน กลุ่มทดลองเข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม ส่วนกลุ่มควบคุมไม่ได้ร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมใดๆ

2.2 ผู้วิจัยดำเนินการทดลองด้วยการนำโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ที่ผู้วิจัยพัฒนาขึ้นมาใช้ในการฝึกอบรมกับกลุ่มทดลอง หลังจากยุติการทดลอง ผู้วิจัยให้กลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมทำแบบวัดความฉลาดทางสังคม เพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลหลังการทดลอง

2.3 ภายหลังจากการยุติการทดลอง ผู้วิจัยไม่มีการให้การฝึกอบรมใดๆ ทั้งกับกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม เป็นระยะเวลา 1 เดือน ในการติดตามผล โดยผู้วิจัยนัดกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมให้ทำแบบวัดความฉลาดทางสังคมอีกครั้ง สำหรับเป็นข้อมูลเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ในวันที่ 27 มกราคม พ.ศ. 2555

2.4 วิเคราะห์ข้อมูลก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล
สรุปการวิเคราะห์ข้อมูล และอภิปรายผล

การจัดกระทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยมีลำดับขั้นตอนของการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

1. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์คุณภาพของเครื่องมือ

1.1 การวิเคราะห์หาความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาของแบบวัดความฉลาดทางสังคม โดยการหาค่าดัชนีความสอดคล้อง (Index of Item-Objective Congruence : IOC) เพื่อตรวจสอบความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับนิยามศัพท์เฉพาะ (ยุทธ ไกยวรรณ. 2545: 158-160)

1.2 การวิเคราะห์หาค่าอำนาจจำแนกของแบบวัดความฉลาดทางสังคมเป็นรายข้อโดยใช้สูตรสหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation coefficient: r_{xy}) (ชูศรี วงศ์รัตน์. 2544: 313-315)

1.3 การวิเคราะห์หาค่าความเชื่อมั่นโดยรวมของแบบวัดความฉลาดทางสังคม โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (α - Coefficient) ของครอนบัค (Cronbach) (ล้วน สายยศและอังคณา สายยศ. 2543: 171)

1.4 การวิเคราะห์หาความเที่ยงตรงตามเนื้อหาของโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม โดยใช้สถิติวิเคราะห์ความเที่ยงตรงตามเนื้อหาโดยใช้สูตรดัชนีความสอดคล้อง (Index of Item-Objective Congruence: IOC)

2. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

2.1 การวิเคราะห์ระดับความฉลาดทางสังคม โดยการหาค่าร้อยละ ค่าสูงสุด ค่าต่ำสุด ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน เกณฑ์การแปลความหมายคะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ใช้การวิเคราะห์เกณฑ์การแปลผลค่าเฉลี่ยเลขคณิต (วิเชียร เกตุสิงห์. 2538: 9) ดังนี้

คะแนนเฉลี่ย	3.00 - 4.00	ความฉลาดทางสังคมอยู่ในระดับสูง
คะแนนเฉลี่ย	2.00 - 2.99	ความฉลาดทางสังคมอยู่ในระดับปานกลาง
คะแนนเฉลี่ย	1.00 - 1.99	ความฉลาดทางสังคมอยู่ในระดับต่ำ

2.2 การวิเคราะห์หาความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างของแบบวัดความฉลาดทางสังคม โดยวิธีวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis) เกณฑ์การพิจารณาความสอดคล้องของโมเดลเชิงทฤษฎีต่อข้อมูลเชิงประจักษ์ (สุกมาส อังศุโชติ และคณะ. 2552: 21-25)

ค่า χ^2/df	มีค่าน้อยกว่า 2.00
ดัชนีวัดระดับความเหมาะสมพอดี(GFI)	มีค่ามากกว่า .90
ดัชนีวัดระดับความเหมาะสมพอดีที่ปรับแก้แล้ว (AGFI)	มีค่ามากกว่า .90
ดัชนีความเหมาะสมพอดีเปรียบเทียบ (CFI)	มีค่ามากกว่า .90
ดัชนีค่าเฉลี่ยความคลาดเคลื่อนกำลังสองของการประเมินค่า (REMSEA)	มีค่าน้อยกว่า .05 หรือเข้าใกล้ 0

2.3 วิเคราะห์เปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยความฉลาดทางสังคม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลของกลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุมโดยรวมพิจารณาจากค่า F โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบวัดซ้ำ (Repeated Measures ANOVA) และเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยความฉลาดทางสังคม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลของกลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุมรายองค์ประกอบพิจารณาจากค่า F โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบวัดซ้ำ (Repeated Measures MANOVA) (Stevens. 1996)

2.4 การวิเคราะห์เปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ และการทดสอบภายหลัง (Post - Hoc Test) ของค่าเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมโดยรวมและรายองค์ประกอบ ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดติดตามผล โดยใช้วิธี Bonferroni (Stevens. 1996)

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

สัญลักษณ์ในการวิเคราะห์และการแปลผล

การวิเคราะห์ข้อมูลและแปลความหมายของผลการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยกำหนดสัญลักษณ์และอักษรย่อที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

n	=	จำนวนคนในกลุ่มตัวอย่าง
M	=	ค่าเฉลี่ย
Min	=	ค่าต่ำสุด
Max	=	ค่าสูงสุด
SD	=	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน
χ^2	=	ค่าสถิติไค-สแควร์
df	=	องศาอิสระ (Degree of Freedom)
p	=	ค่าความน่าจะเป็นในการทดสอบสมมติฐาน
GFI	=	ดัชนีวัดระดับความเหมาะสมพอดี
AGFI	=	ดัชนีวัดระดับความเหมาะสมพอดีที่ปรับแก้แล้ว
RMR	=	ดัชนีรากของกำลังสองเฉลี่ยของเศษ
RMSEA	=	ดัชนีรากที่สองของความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่า
R^2	=	ค่าสัมประสิทธิ์พยากรณ์ (Coefficient of determination)
b	=	ค่าน้ำหนักองค์ประกอบในรูปคะแนนดิบ (Factor Loading)
β	=	ค่าน้ำหนักองค์ประกอบในรูปคะแนนมาตรฐาน (Factor Loading)
SE	=	ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน (Standard Error)
t	=	ค่าสถิติทดสอบที (t-test)
SS	=	ผลรวมของคะแนนเบี่ยงเบนกำลังสอง (Sum of square)
MS	=	ค่าเฉลี่ยของคะแนนเบี่ยงเบนกำลังสอง (Mean of square)
F	=	ค่าสถิติทดสอบเอฟ (F-test)
η^2	=	ขนาดอิทธิพล (Effect Size)
d	=	ผลต่างของคะแนนเฉลี่ยระหว่างกลุ่ม
SI	=	ความคลาดทางสังคมโดยรวม
SoA	=	องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม

PER	=	การรับรู้ผู้อื่น
UND	=	การเข้าใจผู้อื่น
EMP	=	การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น
SoC	=	องค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม
AOB	=	การรู้คิดในพฤติกรรม
SIN	=	การมีข้อสนเทศทางสังคม
JUD	=	การตัดสินใจสภาพการณ์ทางสังคม
SoS	=	องค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม
EME	=	การแสดงออกทางอารมณ์
SOE	=	การแสดงออกทางสังคม
SMC	=	การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม

การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล โดยแบ่งออกเป็น 4 ตอน ตามลำดับ ดังนี้

ตอนที่ 1 การศึกษาองค์ประกอบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ผู้วิจัยนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 2 ตอนย่อย ได้แก่

1.1 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

1.2 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (A Confirmatory Factor Analysis) ของรูปแบบการวัดความฉลาดทางสังคม

ตอนที่ 2 การศึกษาระดับความฉลาดทางสังคมโดยรวมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ผู้วิจัยนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลเป็นค่าเฉลี่ยของคะแนน จำแนกตามองค์ประกอบ และตัวชี้วัด

ตอนที่ 3 การเปรียบเทียบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ก่อนการทดลอง หลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ผู้วิจัยนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 2 ตอนย่อย ได้แก่

3.1 การเปรียบเทียบความฉลาดทางสังคมโดยรวมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ก่อนการทดลอง หลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม

3.2 การเปรียบเทียบความฉลาดทางสังคมรายองค์ประกอบของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ก่อนการทดลอง หลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม

ตอนที่ 4 สรุปผลการใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์องค์ประกอบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

1.1 จำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

ผู้วิจัยนำข้อมูลจากการตอบแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ซึ่งนักศึกษาเป็นกลุ่มตัวอย่างสำหรับการศึกษาความฉลาดทางสังคม มาวิเคราะห์ค่าสถิติพื้นฐาน ได้แก่ ค่าร้อยละของข้อมูลพื้นฐานจำแนกตาม เพศ ระดับชั้นปีการศึกษา ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน และสถาบัน ดังแสดงในตาราง 8

ตาราง 8 จำนวนร้อยละของข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง (n = 900 คน)

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	176	19.60
หญิง	724	80.40
ชั้นปี		
ชั้นปีที่ 1	225	25.00
ชั้นปีที่ 2	225	25.00
ชั้นปีที่ 3	225	25.00
ชั้นปีที่ 4	225	25.00
ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน		
เกรดเฉลี่ยระหว่าง 3.01 – 4.00	227	25.22
เกรดเฉลี่ยระหว่าง 2.01 – 3.00	625	69.44
เกรดเฉลี่ยระหว่าง 1.01 - 2.00	48	5.33
สถาบัน		
มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา	180	20.00
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี	180	20.00
มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี	180	20.00
มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต	180	20.00
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีศรีวิชัย วิทยาเขตตรัง	180	20.00
รวม	900	100

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 8 พบว่า นักศึกษาที่เป็นกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 80.40 ส่วนเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 19.60 กำลังศึกษาในระดับชั้นปีที่ 1-4 คิดเป็นร้อยละ 25 ต่อชั้นปี ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนส่วนใหญ่ มีเกรดเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 2.01-3.00 คิดเป็นร้อยละ 69.44 รองลงมามีเกรดเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 3.01-4.00 คิดเป็นร้อยละ 25.22 และเกรดเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 1.01- 2.00 คิดเป็นร้อยละ 5.33 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ใน 5 สถาบัน ได้แก่ มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีศรีวิชัย วิทยาเขตตรัง จำนวนเท่าๆกัน คือ ร้อยละ 20 จากแต่ละสถาบัน

1.2 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis) ของ รูปแบบการวัดความฉลาดทางสังคม

การวิเคราะห์หัตถอนนี้ ผู้วิจัยต้องการศึกษาว่า ความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ คือ องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม องค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม และองค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม จริงหรือไม่และ องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม ประกอบด้วยตัวชี้วัด การรับรู้ผู้อื่น การเข้าใจผู้อื่น การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น องค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม ประกอบด้วยตัวชี้วัด การรู้คิดในพฤติกรรม การมีข้อเสนอแนะทางสังคม การตัดสินใจสภาพการณ์ทางสังคม องค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม ประกอบด้วยตัวชี้วัด การแสดงออกทางสังคม การแสดงออกทางอารมณ์ การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม จริงหรือไม่ โดยทำการวิเคราะห์หาค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ความเบ้ และความโด่ง ของคะแนนตัวชี้วัดของความฉลาดทางสังคม และทดสอบการแจกแจงคะแนนแบบโค้งปกติตัวชี้วัดของความฉลาดทางสังคม ผลดังแสดงในตาราง 9 และตาราง 10

ตาราง 9 ค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ความเบ้ และความโด่งของคะแนน
ตัวชี้วัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ (n=900 คน)

ตัวชี้วัดความฉลาดทางสังคม		Min	Max	M	SD	ความเบ้	ความโด่ง
การรับรู้ผู้อื่น	PER	1.25	4.00	3.01	.43	-.12	.28
การเข้าใจผู้อื่น	UND	1.50	4.00	2.78	.42	-.05	.00
การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น	EMP	1.25	4.00	2.94	.43	-.01	.45
การรู้คิดในพฤติกรรม	AOB	1.33	4.00	2.89	.45	.07	.07
การมีข้อเสนอแนะทางสังคม	SIN	1.00	4.00	2.69	.55	-.09	-.18
การตัดสินใจสภาพการณ์ทางสังคม	JUD	1.00	4.00	3.09	.42	-.41	1.01
การแสดงออกทางอารมณ์	EME	1.33	4.00	2.94	.54	-.12	-.43
การแสดงออกทางสังคม	SOE	1.83	3.83	2.85	.37	.06	.02
การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม	SMC	1.75	4.00	3.16	.41	-.26	-.08

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 9 พบว่า ค่าต่ำสุดของตัวชี้วัดของความฉลาดทางสังคม ได้แก่ ตัวชี้วัดการมีข้อเสนอแนะทางสังคม และตัวชี้วัดการตัดสินใจสภาพการณ์ทางสังคม มีค่าเท่ากับ 1.00 ค่าสูงสุดของตัวชี้วัดของความฉลาดทางสังคม มีค่าเท่ากับ 4.00 เท่ากันเกือบทุกตัวชี้วัด

ยกเว้น ตัวชี้วัดการแสดงออกทางสังคม มีค่าเท่ากับ 3.83 ค่าเฉลี่ยสูงสุดของคะแนนตัวชี้วัดของความฉลาดทางสังคม ได้แก่ ตัวชี้วัดการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม ($M = 3.16$, $SD = .41$) รองลงมา ได้แก่ ตัวชี้วัดการตัดสินใจทางสังคม ($M = 3.09$, $SD = .42$) ค่าเฉลี่ยต่ำสุดของตัวชี้วัดของความฉลาดทางสังคม ได้แก่ ตัวชี้วัดการมีข้อสนเทศทางสังคม ($M = 2.69$, $SD = .55$)

ตาราง 10 การทดสอบการแจกแจงคะแนนแบบโค้งปกติตัวชี้วัดของความฉลาดทางสังคม
ของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้

ตัวชี้วัด		ความเบ้		ความโด่ง		ความเบ้และความโด่ง	
		z	P	Z	P	χ^2	P
การรับรู้ผู้อื่น	PER	-1.52	.129	1.60	.110	4.86	.088
การเข้าใจผู้อื่น	UND	-.56	.573	.10	.922	.33	.849
การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น	EMP	-.08	.935	2.36	.018	5.58	.062
การรู้จักในพฤติกรรม	AOB	.86	.393	.52	.606	1.00	.608
การมีข้อสนเทศทางสังคม	SIN	-1.05	.294	-1.14	.253	2.41	.300
การตัดสินใจทางสังคม	JUD	-4.82	.000	4.36	.000	42.21	.000
การแสดงออกทางอารมณ์	EME	-1.48	.139	-3.28	.001	12.93	.002
การแสดงออกทางสังคม	SOE	.71	.475	.23	.820	.56	.755
การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม	SMC	-3.15	.002	-.43	.664	10.09	.006

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 10 การพิจารณาความเบ้เพื่อดูระดับคะแนนตัวชี้วัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาส่วนใหญ่ พบว่า ตัวชี้วัดการตัดสินใจทางสังคม และตัวชี้วัดการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม นักศึกษาส่วนใหญ่มีคะแนนเบ้ทางลบผิดปกติ โดย $z = -4.82$ และ $z = -3.15$ ตามลำดับ การพิจารณาความโด่งเพื่อดูการกระจายตัวของคะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาส่วนใหญ่ พบว่า ตัวชี้วัดการตัดสินใจทางสังคม และตัวชี้วัดด้านการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น นักศึกษาส่วนใหญ่มีคะแนนความโด่งสูงผิดปกติ โดย $Z = 4.36$ และ $z = 2.36$ ตามลำดับ ตัวชี้วัดการแสดงออกทางอารมณ์ คะแนนมีความโด่งต่ำผิดปกติ โดย $Z = -3.28$

เมื่อทดสอบการกระจายตัว พบว่า ตัวชี้วัดการตัดสินใจทางสังคม คะแนนมีลักษณะการกระจายตัวแตกต่างจากการกระจายตัวแบบปกติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($\chi^2 = 42.21$, $p = .000$) ตัวชี้วัดการแสดงออกทางอารมณ์ คะแนนมีลักษณะการกระจายตัวแตกต่างจากการ

กระจายตัวแบบปกติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($\chi^2 = 12.93$, $p = .002$) และตัวชี้วัดการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม คะแนนมีลักษณะการกระจายตัวแตกต่างจากการกระจายตัวแบบปกติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($\chi^2 = 10.09$, $p = .006$)

ในการทดสอบการแจกแจงแบบโค้งปกติ พบว่า คะแนนบางตัวชี้วัดมีการกระจายตัวไม่เป็นปกติ จำเป็นต้องมีการปรับแก้เพื่อให้การวิเคราะห์องค์ประกอบไม่ละเมิดข้อตกลงเกี่ยวกับการกระจายตัว ผู้วิจัยจึงใช้การปรับคะแนนเพื่อให้เกิดการกระจายตัวเป็นปกติ ด้วยค่าสั่ง Normal Score ของโปรแกรมสำเร็จรูป ทำให้คะแนนทุกค่ามีการกระจายตัวเป็นปกติ แล้ววิเคราะห์องค์ประกอบต่อไป

ในการวิเคราะห์องค์ประกอบ ต้องมีการพิจารณาขนาดกลุ่มตัวอย่างว่ามีความเพียงพอต่อการวิเคราะห์องค์ประกอบหรือไม่ โดยการทดสอบ Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy (KMO) และ Bartlett's Test of Sphericity เพื่อทดสอบว่าเมตริกสหสัมพันธ์ของแต่ละองค์ประกอบเป็นเมตริกเอกลักษณ์หรือไม่ ผลดังแสดงในตาราง 11

ตาราง 11 การทดสอบ Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy (KMO) และ Bartlett's Test of Sphericity

สถิติทดสอบ	ค่าสถิติ
KMO	.834
Bartlett's Test	χ^2 1403.72
	df 36
	p .000*

* หมายถึง $p < .05$

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 11 พบว่า ค่า Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) เท่ากับ .834 สูงกว่าระดับ .500 ถือว่าขนาดของกลุ่มตัวอย่างมีความเพียงพอต่อการวิเคราะห์องค์ประกอบ ค่า Bartlett's Test of Sphericity เท่ากับ 1403.72 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 หมายความว่าเมตริกสหสัมพันธ์ของแต่ละองค์ประกอบมีลักษณะแตกต่างจากเมตริกเอกลักษณ์ สรุปว่า คะแนนที่ได้จากกลุ่มตัวอย่างมีความเหมาะสมที่จะนำไปใช้ในการวิเคราะห์องค์ประกอบ

1.2.1 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ขององค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

การวิเคราะห์ตอนนี้ เป็นการวิเคราะห์สถิติพื้นฐานสำหรับการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน ผู้วิจัยนำคะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ทั้ง 9 ตัวชี้วัด มาวิเคราะห์หาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน ผลดังแสดงในตาราง 12

ตาราง 12 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของคะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

องค์ประกอบความ				องค์ประกอบความฉลาดทางสังคม								
ฉลาดทางสังคม				การตระหนักรู้ทางสังคม			การรู้คิดทางสังคม			การมีทักษะทางสังคม		
				PER	UND	EMP	AOB	SIN	JUD	EME	SOE	SMC
ก	า	ร	PER	1	.295**	.394**	.246**	.215**	.281**	.135**	.303**	.231**
ตระหนักรู้			UND		1	.224**	.343**	.196**	.272**	.249**	.247**	.284**
ทางสังคม			EMP			1	.220**	.289**	.318**	.132**	.483**	.288**
การรู้คิด			AOB				1	.115**	.302**	.200**	.322**	.338**
ทางสังคม			SIN					1	.240**	.130**	.220**	.182**
			JUD						1	.212**	.389**	.309**
การมี			EME							1	.243**	.309**
ทักษะทาง			SOE								1	.302**
สังคม			SMC									1

** p < .01

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 12 พบว่า ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของคะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ทั้ง 9 ตัวชี้วัดมีค่าตั้งแต่ .115 - .483 และมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.01 โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของตัวชี้วัดที่มีค่าสูงสุด คือ ตัวชี้วัดการแสดงออกทางสังคมและตัวชี้วัดการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น ($r = .483$) ค่าประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของตัวชี้วัดที่มีค่าต่ำสุด คือ ตัวชี้วัดการมีข้อสนเทศทางสังคมและตัวชี้วัดการรู้คิดในพฤติกรรม ($r = .115$)

1.2.2 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 1 (A Confirmatory Factor Analysis : The First Order) ของรูปแบบการวัดความฉลาดทางสังคม

การวิเคราะห์ตอนนี้ ผู้วิจัยต้องการศึกษาว่า ความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม ประกอบด้วย ตัวชี้วัด การรับรู้ผู้อื่น การเข้าใจผู้อื่น และการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น องค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม ประกอบด้วย ตัวชี้วัด การรู้คิดในพฤติกรรม การมีข้อสนเทศทางสังคม และการตัดสินใจทางสังคม และองค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม ประกอบด้วยตัวชี้วัด การแสดงออกทางอารมณ์ การแสดงออกทางสังคม และการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมจริงหรือไม่ ด้วยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 1 โดยคำนวณค่าดัชนีความเหมาะสมพอดีของโมเดล (Goodness of Fit Index) แต่ละตัวชี้วัดกับข้อมูลเชิงประจักษ์ และหาค่าน้ำหนักองค์ประกอบ (Factor Loading) ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน (Standard Error : SE) ตลอดจนทดสอบนัยสำคัญทางสถิติ (t Values) ของค่าน้ำหนักองค์ประกอบ พร้อมทั้งหาค่าความเชื่อถือได้ของข้อมูล (Coefficient : R^2) ของคะแนนแต่ละตัวชี้วัด โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป ทั้งนี้ในการวิเคราะห์จำเป็นต้องศึกษาระดับความสอดคล้องกลมกลืนของค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ที่ได้จากข้อมูลเชิงประจักษ์กับค่าที่ได้จากการสังเคราะห์ด้วยสมการโครงสร้าง ผลดังแสดงในตาราง 13

ตาราง 13 ค่าดัชนีทดสอบโมเดลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 1 ของแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

ดัชนี	เกณฑ์การพิจารณา	รูปแบบสมมติฐาน		รูปแบบที่ปรับแก้	
		ค่าดัชนี	การตัดสินใจ	ค่าดัชนี	การตัดสินใจ
χ^2		151.79		24.39	
Df		24		15	
P	> .05	.000	ไม่กลมกลืน	.059	กลมกลืน
ค่าไค-สแควร์สัมพัทธ์ (χ^2/df)	< 2.00	6.56	ไม่กลมกลืน	1.63	กลมกลืน
ดัชนีวัดระดับความเหมาะสมพอดี (GFI)	> .90	.962	กลมกลืน	.994	กลมกลืน
ดัชนีวัดระดับความเหมาะสมพอดีที่ปรับแก้แล้ว (AGFI)	> .90	.930	กลมกลืน	.982	กลมกลืน
ดัชนีความเหมาะสมพอดีเปรียบเทียบ (CFI)	> .90	.947	กลมกลืน	.996	กลมกลืน
ดัชนีรากของกำลังสองเฉลี่ยของเศษ (RMR)	< .05	.045	กลมกลืน	.019	กลมกลืน
ดัชนีรากที่สองของความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่า (RMSEA)	< .05	.079	ไม่กลมกลืน	.026	กลมกลืน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 13 พบว่า ค่าดัชนีชี้วัดความกลมกลืนของรูปแบบการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 1 ระหว่างรูปแบบสมมติฐานกับข้อมูลเชิงประจักษ์ มีความกลมกลืนเพียงบางดัชนีเท่านั้น โดยการพิจารณาด้วยค่าไค-สแควร์ (Chi-square: χ^2) ค่าไค-สแควร์สัมพัทธ์ (Relative Chi-square: χ^2/df) ค่าดัชนีรากที่สองของความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่า (Root Mean Square Error of Approximation: RMSEA) สรุปได้ว่า รูปแบบสมมติฐานไม่มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ และรูปแบบดังกล่าวยังไม่เหมาะสมที่จะนำมาใช้อธิบาย ผู้วิจัยจึงทำการปรับปรุงรูปแบบ โดยการยินยอมให้ความคลาดเคลื่อนของการวัดของแต่ละองค์ประกอบมีความสัมพันธ์กันได้ ด้วยการอาศัยค่าดัชนีการปรับแก้ (Modification Index) เป็นเครื่องมือในการพิจารณา

ทั้งนี้เมื่อยินยอมให้ค่าความคลาดเคลื่อนของการวัดมีความสัมพันธ์กันได้จำนวน 9 คู่ แล้วรูปแบบที่ปรับแก้มีความกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ มีค่าดัชนีไค-สแควร์ (Chi-square: χ^2) เท่ากับ 24.39 อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ค่าไค-สแควร์สัมพัทธ์ (Relative Chi-square: χ^2/df) เท่ากับ 1.63 ค่าดัชนีวัดระดับความเหมาะสมพอดีที่ปรับแก้แล้ว (Goodness of Fit Index: GFI) เท่ากับ .994 ค่าดัชนีวัดระดับความเหมาะสมพอดีที่ปรับแก้แล้ว (Adjusted of Goodness of Fit Index: AGFI) เท่ากับ .982 ค่าดัชนีความเหมาะสมพอดีเปรียบเทียบ (Comparative of Fit Index: CFI) เท่ากับ .996 ค่าดัชนีรากของกำลังสองเฉลี่ยของเศษ (Root Mean square Residual: RMR) เท่ากับ .019 และค่าดัชนีรากที่สองของความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่า (Root Mean Square Error of Approximation: RMSEA) เท่ากับ .026 สรุปได้ว่า รูปแบบที่ปรับแก้แล้วมีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ จึงนำค่าพารามิเตอร์ของรูปแบบที่ปรับแก้มาวิเคราะห์ค่าน้ำหนักองค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 1 ผลดังแสดงในตาราง 14

ตาราง 14 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 1 ของแบบวัดความฉลาดทางสังคมของ
นักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ (n = 900 คน)

		น้ำหนัก องค์ประกอบ	ความคลาด เคลื่อน มาตรฐาน (SE)	ค่าน้ำหนัก องค์ประกอบ ในรูปคะแนน มาตรฐาน (β)	ค่าสถิติ ทดสอบ (t)	ค่า สัมประสิทธิ์ พยากรณ์ (R^2)
องค์ประกอบความฉลาดทางสังคม		(b)			(t)	
การตระหนักรู้ทางสังคม SoA						
การรับรู้ผู้อื่น	PER	.228	.018	.533	12.66*	.284
การเข้าใจผู้อื่น	UND	.216	.017	.516	12.87*	.266
การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น	EMP	.217	.018	.511	11.97*	.261
การรู้คิดทางสังคม SoC						
การรู้คิดในพฤติกรรม	AOB	.253	.018	.567	10.22*	.322
การมีข้อสนเทศทางสังคม	SIN	.207	.022	.375	9.24*	.141
การตัดสินใจสภาพการณ์ทางสังคม	JUD	.260	.021	.625	12.26*	.391
การมีทักษะทางสังคม SoS						
การแสดงออกทางอารมณ์	EME	.223	.021	.410	10.88*	.168
การแสดงออกทางสังคม	SOE	.257	.017	.698	14.73*	.487
การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม	SMC	.279	.019	.687	14.44*	.473

* p < .05

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 14 พบว่า ค่าน้ำหนักองค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 1 ของแบบวัดความฉลาดทางสังคม องค์ประกอบที่ 1 ด้านการตระหนักรู้ทางสังคม ประกอบด้วย ตัวชี้วัด การรับรู้ผู้อื่น การเข้าใจผู้อื่น และการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบในรูปคะแนนมาตรฐาน (Standardize Factor Loading) ตั้งแต่ .511- .533 องค์ประกอบที่ 2 องค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม ประกอบด้วย ตัวชี้วัด การรู้คิดในพฤติกรรม การมีข้อสนเทศทางสังคม และการตัดสินใจสภาพการณ์ทางสังคม มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบในรูปคะแนนมาตรฐาน (Standardize Factor Loading) ตั้งแต่ .375-.625 และองค์ประกอบที่ 3 องค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม

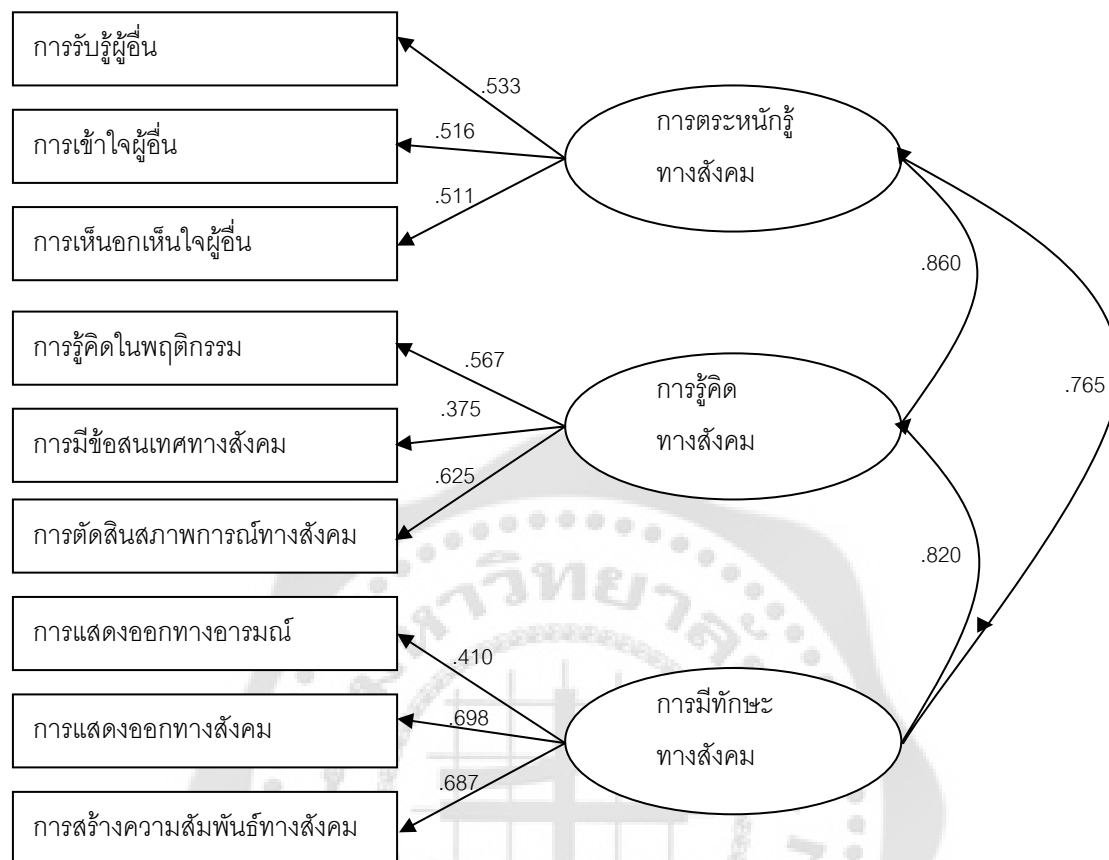
ประกอบด้วย ตัวชี้วัด การแสดงออกทางอารมณ์ การแสดงออกทางสังคม และการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบในรูปคะแนนมาตรฐาน (Standardize Factor Loading) ตั้งแต่ .410 - .698

ค่าความเชื่อถือได้ของการวัด (R^2) แต่ละตัวชี้วัด มีค่าความเชื่อถือได้ของตัวชี้วัด ตั้งแต่ .141 - .487 โดยตัวชี้วัดการแสดงออกทางสังคม มีค่าความเชื่อถือได้สูงสุด ($R^2 = .487$) รองลงมา คือ การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม ($R^2 = .473$) และการตัดสินใจสภาพการณ์ทางสังคม ($R^2 = .391$) ตามลำดับ

จะเห็นได้ว่า องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 1 ของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ในแต่ละด้านมีค่าเป็นบวก และมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ทุกด้าน แสดงว่า ตัวชี้วัดทั้ง 9 ตัวชี้วัด เป็นตัวบ่งชี้ที่สำคัญในการพิจารณาตัวชี้วัดขององค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ส่วนค่าความเชื่อถือได้ของการวัด (R^2) แต่ละองค์ประกอบ มีค่าความเชื่อถือได้ของข้อมูลที่วัดในแต่ละองค์ประกอบอยู่ในระดับสูง โดยมีค่าระหว่าง .729-.922

สรุปว่า องค์ประกอบทั้ง 3 องค์ประกอบ คือ องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม เป็นองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม องค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม และองค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม เป็นองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม

เพื่อให้เห็นเด่นชัด ผู้วิจัยจึงนำเสนอโมเดลวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 1 ขององค์ประกอบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ดังแสดงในภาพประกอบ 5



ภาพประกอบ 5 โมเดลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 1 ขององค์ประกอบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

1.2.3 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 2 (A Confirmatory Factor Analysis : The Second Order) ของรูปแบบการวัดความฉลาดทางสังคม

การวิเคราะห์ตอนนี้ ผู้วิจัยต้องการศึกษาว่า ความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ประกอบด้วย องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม องค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม และองค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม จริงหรือไม่ ด้วยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 2 โดยคำนวณค่าดัชนีความเหมาะสมพอดี (Goodness of Fit Index) ของโมเดลแต่ละองค์ประกอบกับข้อมูลเชิงประจักษ์ และหาค่าน้ำหนักองค์ประกอบ (Factor Loading) ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน (Standard Error: SE) ตลอดจนทดสอบนัยสำคัญทางสถิติ (t) ของค่าน้ำหนักองค์ประกอบ พร้อมทั้งหาค่าความเชื่อถือได้ของข้อมูล (R^2) ของคะแนนแต่ละองค์ประกอบโดย

ใช้โปรแกรมสำเร็จรูป ทั้งนี้ในการทดสอบดังกล่าวจำเป็นต้องศึกษาระดับความสอดคล้องกลมกลืนของค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ที่ได้จากข้อมูลเชิงประจักษ์กับค่าที่ได้จากการสังเคราะห์ด้วยสมการโครงสร้าง ผลดังแสดงในตาราง 15

ตาราง 15 ค่าดัชนีทดสอบโมเดลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน อันดับที่ 2 ของแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

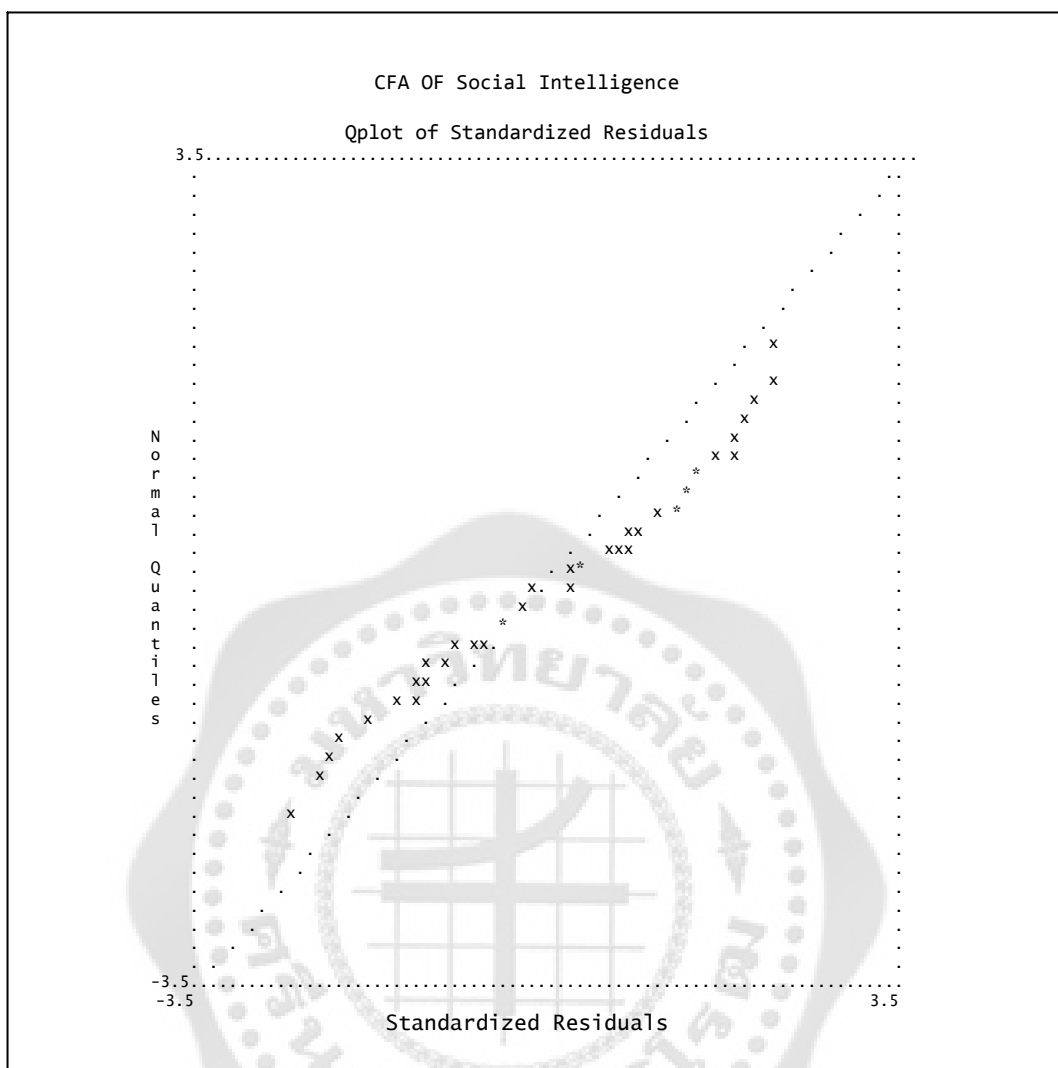
ดัชนี	เกณฑ์ การ พิจารณา	รูปแบบสมมติฐาน		รูปแบบที่ปรับแก้	
		ค่าดัชนี	การตัดสินใจ	ค่า ดัชนี	การตัดสินใจ
χ^2		151.79		24.39	
df		24		15	
p	> .05	.000	ไม่กลมกลืน	.059	กลมกลืน
ค่าไค-สแควร์สัมพัทธ์ (χ^2/df)	< 2.00	6.32	ไม่กลมกลืน	1.63	กลมกลืน
ดัชนีวัดระดับความเหมาะสมพอดี (GFI)	> .90	.963	กลมกลืน	.994	กลมกลืน
ดัชนีวัดระดับความเหมาะสมพอดีที่ปรับแก้แล้ว (AGFI)	> .90	.930	กลมกลืน	.982	กลมกลืน
ดัชนีความเหมาะสมพอดีเปรียบเทียบ (CFI)	> .90	.947	กลมกลืน	.996	กลมกลืน
ดัชนีรากของกำลังสองเฉลี่ยของเศษ (RMR)	< .05	.045	กลมกลืน	.019	กลมกลืน
ดัชนีรากที่สองของความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่า (RMSEA)	> .05	.079	ไม่กลมกลืน	.026	กลมกลืน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 15 พบว่า ค่าดัชนีชี้วัดความกลมกลืนของรูปแบบการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 2 ระหว่างรูปแบบสมมติฐาน กับข้อมูลเชิงประจักษ์ มีความกลมกลืนเพียงบางดัชนีเท่านั้น โดยพบว่า เมื่อพิจารณาด้วยค่าไค-สแควร์ (χ^2) ค่าไค-สแควร์สัมพัทธ์ (χ^2/df) ค่าดัชนีรากที่สองของความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่า (RMSEA) แล้ว สรุปได้ว่า รูปแบบสมมติฐานไม่มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ และรูปแบบดังกล่าวยังไม่เหมาะสมที่จะนำมาใช้อธิบาย ผู้วิจัยจึงทำการปรับปรุงรูปแบบ โดยการยินยอมให้ความคลาดเคลื่อนของการวัด ของแต่ละองค์ประกอบมีความสัมพันธ์กันได้ ด้วยการอาศัยค่าดัชนีการปรับแก้ (Modification Index) เป็นเครื่องมือในการพิจารณา

ทั้งนี้เมื่อยินยอมให้ค่าความคลาดเคลื่อนของการวัดมีความสัมพันธ์กันได้จำนวน 9 คู่ แล้วรูปแบบที่ปรับแก้มีความกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยมีค่าดัชนี ไค-สแควร์ (χ^2) เท่ากับ 24.39 อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ค่าไค-สแควร์สัมพัทธ์ (χ^2/df) เท่ากับ 1.63 ค่าดัชนีวัดระดับความเหมาะสมพอดี (GFI) เท่ากับ .994 ค่าดัชนีวัดระดับความเหมาะสมพอดีที่ปรับแก้แล้ว (AGFI) เท่ากับ .982 ค่าดัชนีความเหมาะสมพอดีเปรียบเทียบ (CFI) เท่ากับ .996 ค่าดัชนีรากของกำลังสองเฉลี่ยของเศษ (RMR) เท่ากับ .019 และค่าดัชนีรากที่สองของความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่า (RMSEA) เท่ากับ .026 สรุปได้ว่า รูปแบบที่ปรับแก้แล้วมีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์

นอกจากนั้น ผู้วิจัยยังแสดงเส้นกราฟเพื่อแสดงความสัมพันธ์ระหว่างค่าความคลาดเคลื่อนกับค่าควอนไทล์ปกติ (Q-Plot of Standardized Residuals) ซึ่งจุดใน Q-Plot นี้เป็นจุดที่ตัดกันระหว่างความคลาดเคลื่อนมาตรฐานกับค่าควอนไทล์ปกติ โดยมีเส้นทแยงมุมแสดงให้เห็นถึงความลาดเอียงที่มีค่าเท่ากับ 1 ดังแสดงในภาพประกอบ 6





ภาพประกอบ 6 กราฟคิวพล็อต (Q-Plot) แสดงความสัมพันธ์ระหว่างความคลาดเคลื่อนกับค่าควอนไทล์ปกติ

จากภาพประกอบ 6 พบว่า กราฟคิวพล็อต (Q-Plot) มีความชันใกล้เคียงกับเส้นทแยงมุมซึ่งเป็นเกณฑ์เปรียบเทียบ แสดงว่าโมเดลโครงสร้างของผู้วิจัยมีความคลาดเคลื่อนเพียงเล็กน้อย สามารถสรุปได้ว่า โมเดลโครงสร้างมีความเหมาะสมพอดีกับข้อมูลเชิงประจักษ์ จึงนำค่าพารามิเตอร์ที่ได้จากการประมาณค่าในโมเดลโครงสร้างปรับแก้ มารายงานผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 2 ผลดังแสดงในตาราง 16

ตาราง 16 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 2 ของแบบวัดความฉลาดทาง
สังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ (n = 900 คน)

		น้ำหนัก องค์ประกอบ	ความคลาด เคลื่อน มาตรฐาน (SE)	ค่าน้ำหนัก องค์ประกอบ ในรูปคะแนน มาตรฐาน (β)	ค่าสถิติ ทดสอบ (t)	ค่า สัมประสิทธิ์ พยากรณ์ (R^2)
องค์ประกอบความฉลาดทางสังคม		(b)			(t)	
การตระหนักรู้ทางสังคม	SoA	.896	.070	.896	12.883*	.802
การรับรู้ผู้อื่น	PER	.228	-	.533	-	.284
การเข้าใจผู้อื่น	UND	.216	.023	.516	9.484*	.266
การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น	EMP	.217	.021	.511	10.575*	.261
การรู้จักทางสังคม	SoC	.960	.071	.960	13.522*	.922
การรู้จักในพฤติกรรม	AOB	.253	-	.567	-	.322
การมีข้อสนเทศทางสังคม	SIN	.207	.028	.375	7.338*	.141
การตัดสินใจสภาพการณ์ทางสังคม	JUD	.260	.023	.625	11.280*	.391
การมีทักษะทางสังคม	SoS	.854	.101	.854	8.491*	.729
การแสดงออกทางอารมณ์	EME	.223	-	.410	-	.168
การแสดงออกทางสังคม	SOE	.257	.031	.698	8.258*	.487
การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม	SMC	.279	.034	.687	8.208*	.473

* p < .05

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 16 พบว่า ค่าน้ำหนักองค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 2 ของแบบวัดความฉลาดทางสังคม องค์ประกอบที่ 1 องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบในรูปคะแนนมาตรฐาน (Standardize Factor Loading) เท่ากับ .896 ประกอบด้วยตัวชี้วัด การรับรู้ผู้อื่น การเข้าใจผู้อื่น และการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบในรูปคะแนนมาตรฐาน (Standardize Factor Loading) ตั้งแต่ .511-.533 องค์ประกอบที่ 2 องค์ประกอบด้านการรู้จักทางสังคม มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบในรูปคะแนนมาตรฐาน (Standardize Factor Loading) เท่ากับ .960 ประกอบด้วยตัวชี้วัด การรู้จักในพฤติกรรม การมีข้อสนเทศทางสังคม

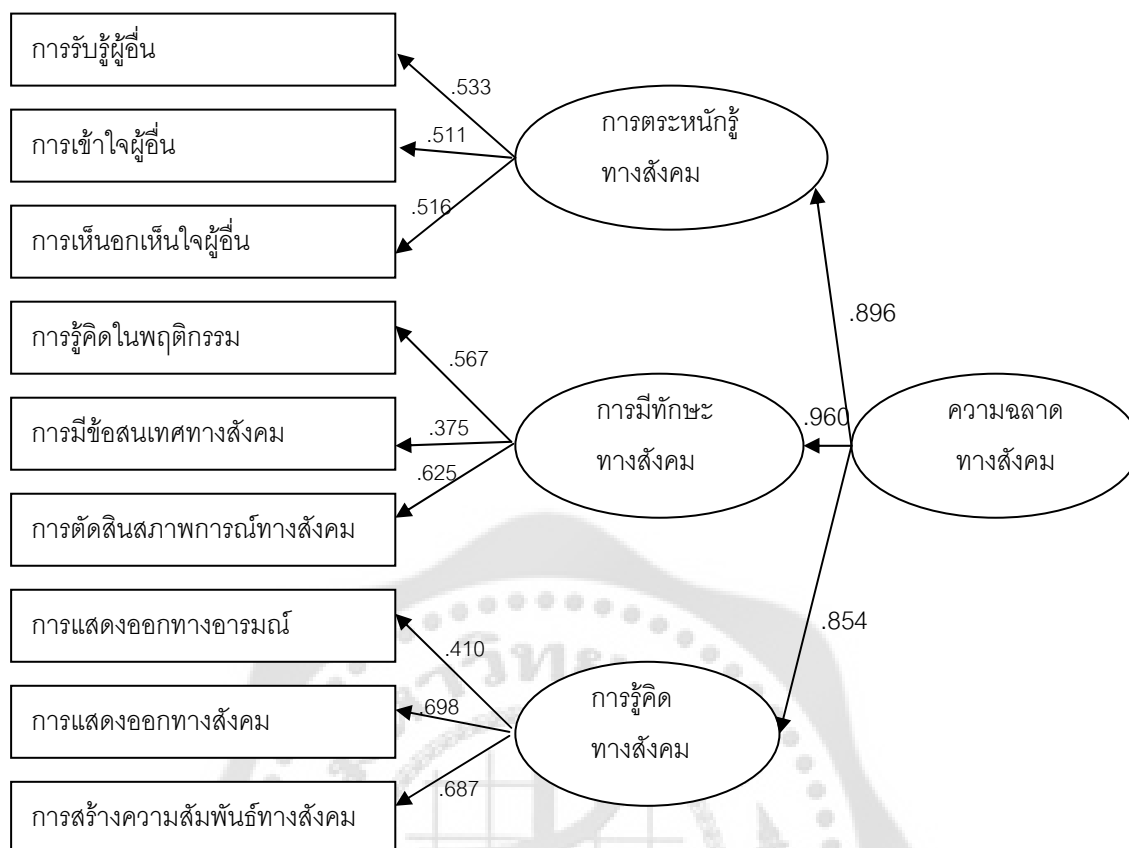
และการตัดสินสภาพการณ์ทางสังคม มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบในรูปคะแนนมาตรฐาน (Standardize Factor Loading) ตั้งแต่ .375-.625 และองค์ประกอบที่ 3 องค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคมมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบในรูปคะแนนมาตรฐาน (Standardize Factor Loading) เท่ากับ .854 ประกอบด้วย ตัวชี้วัดการแสดงออกทางอารมณ์ การแสดงออกทางสังคม และการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบในรูปคะแนนมาตรฐาน (Standardize Factor Loading) ตั้งแต่ .410-.698

ค่าความเชื่อถือได้ของการวัด (R^2) แต่ละตัวชี้วัด ทั้ง 9 ตัว มีค่า ตั้งแต่ .141-.487 โดยการแสดงออกทางสังคม มีค่าความเชื่อถือได้สูงสุด รองลงมา คือ การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม การตัดสินสภาพการณ์ทางสังคม การรู้จักในพฤติกรรม การรับรู้ผู้อื่น การเข้าใจผู้อื่น องค์ประกอบด้านการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น การแสดงออกทางอารมณ์ และการมีข้อเสนอแนะทางสังคม มีค่าความเชื่อถือได้ต่ำสุด

จะเห็นได้ว่า องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 2 ของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ในแต่ละด้านมีค่าเป็นบวก และมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ทุกด้าน แสดงว่า องค์ประกอบทั้ง 3 องค์ประกอบ เป็นตัวบ่งชี้ที่สำคัญในการพิจารณาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ นอกจากนี้เมื่อพิจารณาในรายละเอียดของค่าน้ำหนักองค์ประกอบ (Factor Loading) พบว่า องค์ประกอบด้านการรู้จักทางสังคม มีค่าน้ำหนักมากที่สุด เท่ากับ .960 รองลงมา ได้แก่ องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม และองค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม โดยมีค่าน้ำหนักเท่ากับ .896 และ .854 ตามลำดับ ส่วนค่าความเชื่อถือได้ของการวัด (R^2) แต่ละองค์ประกอบ มีค่าความเชื่อถือได้ของข้อมูลที่วัดในแต่ละองค์ประกอบอยู่ในระดับสูง โดยมีค่าระหว่าง .729-.922

สรุปว่า องค์ประกอบทั้ง 3 องค์ประกอบ คือ องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม เป็นองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม องค์ประกอบด้านการรู้จักทางสังคม และองค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม เป็นองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม

ทั้งนี้เพื่อให้เห็นความชัดเจนของโมเดลความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ผู้วิจัยจึงนำเสนอโมเดลวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 2 ของโมเดลความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ดังแสดงในภาพประกอบ 7



ภาพประกอบ 7 โมเดลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 2 (Second Order)
ขององค์ประกอบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

จากภาพประกอบ 7 แสดงให้เห็นเด่นชัด เช่นเดียวกับการวิเคราะห์ข้อมูลในตาราง 16 ความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ คือ องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม ประกอบด้วย ตัวชี้วัดการรับรู้ผู้อื่น การเข้าใจผู้อื่น และการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น องค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคมประกอบด้วย ตัวชี้วัดการรู้คิดในพฤติกรรม การมีข้อสนเทศทางสังคม และการตัดสินใจทางสังคม องค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม ประกอบด้วย ตัวชี้วัดการแสดงออกทางอารมณ์ การแสดงออกทางสังคม และการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม

ตอนที่ 2 การศึกษาระดับความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

การวิเคราะห์ตอนนี้ ผู้วิจัยนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยค่าสถิติพื้นฐานของคะแนนความฉลาดทางสังคมโดยรวมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ จำแนกตามองค์ประกอบและตัวชี้วัด ดังนี้

ผู้วิจัยนำข้อมูลของคะแนนความฉลาดทางสังคมโดยรวมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ทั้งรายองค์ประกอบ ตัวชี้วัด มาหาค่าสถิติพื้นฐาน ได้แก่ ค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผล เปรียบเทียบกับการวิเคราะห์เกณฑ์การแปลผลค่าเฉลี่ยเลขคณิต ผลดังแสดงในตาราง 17

ตาราง 17 ค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลของคะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ (n = 900 คน)

องค์ประกอบความฉลาดทางสังคม		K	Min	Max	M	SD	แปลผล
ด้านการตระหนักรู้ทางสังคม	SoA	12	1.67	4.00	2.91	.31	ปานกลาง
การรับรู้ผู้อื่น	PER	4	1.25	4.00	3.01	.43	สูง
การเข้าใจผู้อื่น	UND	4	1.50	4.00	2.77	.42	ปานกลาง
การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น	EMP	4	1.25	4.00	2.94	.43	ปานกลาง
ด้านการรู้คิดทางสังคม	SoC	10	1.22	4.00	2.89	.33	ปานกลาง
การรู้คิดในพฤติกรรม	AOB	3	1.33	4.00	2.89	.45	ปานกลาง
การมีข้อสนเทศทางสังคม	SIN	3	1.00	4.00	2.69	.55	ปานกลาง
การตัดสินใจทางสังคม	JUD	4	1.00	4.00	3.09	.42	สูง
ด้านการมีทักษะทางสังคม	SoS	13	2.11	3.94	2.99	.32	ปานกลาง
การแสดงออกทางอารมณ์	EME	3	1.33	4.00	2.94	.54	ปานกลาง
การแสดงออกทางสังคม	SOE	6	1.83	3.83	2.85	.37	ปานกลาง
การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม	SMC	4	1.75	4.00	3.16	.41	สูง
ความฉลาดทางสังคมนรวม	SI	35	1.92	3.87	2.93	.26	ปานกลาง

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 17 พบว่า คะแนนความฉลาดทางสังคมโดยรวมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ($M = 2.93$, $SD = .26$) และเมื่อพิจารณาองค์ประกอบทุกองค์ประกอบ พบว่าอยู่ในระดับปานกลาง โดยองค์ประกอบด้านการมี

ทักษะทางสังคม มีคะแนนสูงสุด ($M = 2.99$, $SD = .32$) รองลงมา ได้แก่ องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม ($M = 2.91$, $SD = .31$) และองค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม ($M = 2.89$, $SD = .33$) ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคมในตัวชี้วัดของแต่ละองค์ประกอบ พบว่า องค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม ตัวชี้วัดการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมมีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($M = 3.16$, $SD = .41$) รองลงมา คือ การแสดงออกทางอารมณ์ ($M = 3.16$, $SD = .43$) และด้านการแสดงออกทางสังคม มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ($M = 2.85$, $SD = .37$) องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม ตัวชี้วัดการรับรู้ผู้อื่นมีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($M = 3.01$, $SD = .43$) รองลงมา คือ การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น ($M = 2.94$, $SD = .43$) และด้านการเข้าใจผู้อื่น มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ($M = 2.77$, $SD = .42$) องค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม ตัวชี้วัดการตัดสินใจทางสังคม มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($M = 3.09$, $SD = .42$) รองลงมา คือ การรู้คิดในพฤติกรรม ($M = 2.89$, $SD = .45$) และด้านการมีข้อเสนอแนะทางสังคม มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ($M = 2.69$, $SD = .55$)

ตอนที่ 3 การเปรียบเทียบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ก่อนการทดลอง หลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม

3.1 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้

การวิเคราะห์ตอนนี้ ผู้วิจัยนำคะแนนความฉลาดทางสังคมโดยรวมของนักศึกษา ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลในกลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุม มาหาค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ผลดังแสดงในตาราง 18

ตาราง 18 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผล คะแนนความฉลาดทางสังคม ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

ความฉลาดทางสังคม	กลุ่มทดลอง									กลุ่มควบคุม								
	ก่อนการทดลอง			หลังการทดลอง			หลังการติดตามผล			ก่อนการทดลอง			หลังการทดลอง			หลังการติดตามผล		
	M	SD	แปลผล	M	SD	แปลผล	M	SD	แปลผล	M	SD	แปลผล	M	SD	แปลผล	M	SD	แปลผล
การตระหนักรู้ทางสังคม	2.47	.24	ปานกลาง	3.45	.20	สูง	3.70	.24	สูง	2.49	.25	ปานกลาง	2.72	.34	ปานกลาง	2.73	.26	ปานกลาง
การรู้จักทางสังคม	2.63	.22	ปานกลาง	3.53	.42	สูง	3.80	.35	สูง	2.63	.19	ปานกลาง	2.93	.36	ปานกลาง	2.86	.32	ปานกลาง
การมีทักษะทางสังคม	2.73	.18	ปานกลาง	3.37	.33	สูง	3.76	.24	สูง	2.64	.22	ปานกลาง	2.98	.41	ปานกลาง	2.93	.34	ปานกลาง
รวม	2.61	.14	ปานกลาง	3.43	.27	สูง	3.76	.21	สูง	2.59	.13	ปานกลาง	2.87	.31	ปานกลาง	2.84	.25	ปานกลาง

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 18 พบว่า กลุ่มทดลอง ค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคมโดยรวม ก่อนการทดลองอยู่ในระดับปานกลาง ($M = 2.61$, $SD = .14$) หลังการทดลองอยู่ในระดับสูง ($M = 3.43$, $SD = .27$) และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลอยู่ในระดับสูง ($M = 3.76$, $SD = .21$) กลุ่มควบคุม ค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคมก่อนการทดลอง อยู่ในระดับปานกลาง ($M = 2.59$, $SD = .13$) หลังการทดลองอยู่ในระดับปานกลาง ($M = 2.87$, $SD = .31$) และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลอยู่ในระดับปานกลาง ($M = 2.84$, $SD = .25$)

เมื่อพิจารณาค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคม รายองค์ประกอบ ในกลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ปรากฏผลดังนี้

การตระหนักรู้ทางสังคม ค่าเฉลี่ยคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคม ก่อนการทดลองอยู่ในระดับปานกลาง ($M = 2.47$, $SD = .24$) หลังการทดลองอยู่ในระดับสูง ($M = 3.45$, $SD = .20$) และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลอยู่ในระดับสูง ($M = 3.70$, $SD = .24$) กลุ่มควบคุม ค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคมก่อนการทดลอง อยู่ในระดับปานกลาง ($M = 2.49$, $SD = .25$) หลังการทดลองอยู่ในระดับปานกลาง ($M = 2.72$, $SD = .34$) และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลอยู่ในระดับปานกลาง ($M = 2.73$, $SD = .26$)

การรู้คิดทางสังคม ค่าเฉลี่ยคะแนนการรู้คิดทางสังคม ก่อนการทดลองอยู่ในระดับปานกลาง ($M = 2.63$, $SD = .22$) หลังการทดลองอยู่ในระดับสูง ($M = 3.53$, $SD = .42$) และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลอยู่ในระดับสูง ($M = 3.80$, $SD = .35$) กลุ่มควบคุม ค่าเฉลี่ยคะแนนการรู้คิดทางสังคมก่อนการทดลอง อยู่ในระดับปานกลาง ($M = 2.63$, $SD = .19$) หลังการทดลองอยู่ในระดับปานกลาง ($M = 2.93$, $SD = .36$) และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลอยู่ในระดับปานกลาง ($M = 2.86$, $SD = .32$)

การมีทักษะทางสังคม ค่าเฉลี่ยคะแนนการมีทักษะทางสังคม ก่อนการทดลองอยู่ในระดับปานกลาง ($M = 2.61$, $SD = .14$) หลังการทดลองอยู่ในระดับสูง ($M = 3.43$, $SD = .27$) และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลอยู่ในระดับสูง ($M = 3.76$, $SD = .21$) กลุ่มควบคุม ค่าเฉลี่ยคะแนนการมีทักษะทางสังคมก่อนการทดลอง อยู่ในระดับปานกลาง ($M = 2.64$, $SD = .22$) หลังการทดลองอยู่ในระดับปานกลาง ($M = 2.98$, $SD = .41$) และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลอยู่ในระดับปานกลาง ($M = 2.93$, $SD = .34$)

3.2 การเปรียบเทียบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และหลังติดตามผล

การวิเคราะห์ตอนนี้ เป็นการทดสอบสมมุติฐานข้อที่ 1 คือ นักศึกษากลุ่มทดลองมีความฉลาดทางสังคมหลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล สูงกว่านักศึกษากลุ่มควบคุม โดยผู้วิจัยนำค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมโดยรวมที่ได้จากการวัดก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม มาทดสอบการกระจายตัวเป็นปกติของคะแนนความฉลาดทางสังคม ดังแสดงในตาราง 19

ตาราง 19 การทดสอบการกระจายตัวเป็นปกติของคะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

กลุ่ม	ระยะการทดลอง	Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
		ค่าสถิติ	df	p	ค่าสถิติ	df	p
กลุ่มทดลอง	ก่อนการทดลอง	.26	10	.048*	.84	10	.046
	หลังการทดลอง	.19	10	.200	.96	10	.810
	สิ้นสุดการติดตามผล	.19	10	.200	.85	10	.061
กลุ่มควบคุม	ก่อนการทดลอง	.18	10	.200	.90	10	.197
	หลังการทดลอง	.15	10	.200	.92	10	.366
	สิ้นสุดการติดตามผล	.19	10	.200	.93	10	.485

* $p < .05$

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 19 พบว่า คะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ในกลุ่มทดลองมีการกระจายตัวเป็นปกติ ส่วนการกระจายตัวของคะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ก่อนการทดลองมีการกระจายตัวใกล้เคียงความเป็นปกติ โดยมีค่าสถิติโคโกโมรอฟ-สไมร์นอฟ เท่ากับ .26 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ในกลุ่มควบคุม คะแนนความฉลาดทางสังคม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล มีการกระจายตัวเป็นปกติ สรุปได้ว่า คะแนนความฉลาดทางสังคมทั้งในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลไม่ละเมิดข้อตกลงเกี่ยวกับการกระจายตัวเป็นปกติของคะแนน ยกเว้นคะแนนความฉลาดทางสังคมก่อนการทดลองในกลุ่มทดลอง ซึ่งการละเมิดข้อตกลงดังกล่าวมีเพียงเล็กน้อยเท่านั้น

นอกจากนี้ ผู้วิจัยทำการทดสอบข้อตกลงเบื้องต้นอื่นๆ ได้แก่ การทดสอบความแตกต่างของเมตริกความแปรปรวน ความแปรปรวนรวมของคะแนนกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมโดยใช้สถิติทดสอบเอ็มของบอคซ์ (Box's M Test) พบว่ามีค่าเท่ากับ 8.14 ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ($F = 1.10, p = .355$) ส่วนการทดสอบ ดับบลิวของมาชลี (Mauchly's W Test) พบว่ามีค่าสถิติเท่ากับ .671 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างในการทดลองครั้งนี้มีขนาดเล็ก จึงใช้การปรับแก้ขนาดความเป็นอิสระ (Degree of Freedom) ด้วยวิธีการของกรีนเฮาส์-เกิสเซอร์ (Greenhouse-Geisser) เพื่อลดปัญหาในการละเมิดข้อตกลงเบื้องต้นดังกล่าว ทั้งนี้ได้มีการทดสอบ

ความเป็นเอกพันธ์ของความแปรปรวนระหว่างกลุ่ม ในแต่ละครั้งของการวัด โดยใช้การทดสอบของลาวัน (Levene's Test) ผลดังแสดงในตาราง 20

ตาราง 20 การทดสอบลาวัน (Levene's Test) คะแนนความฉลาดทางสังคมก่อนการทดลอง หลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

ระยะการทดลอง	F	df1	df2	p
ก่อนการทดลอง	.08	1	18	.784
หลังการทดลอง	.78	1	18	.388
เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล	.43	1	18	.523

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 20 พบว่า คะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล มีความแปรปรวนเป็นเอกพันธ์ แสดงว่า ความแปรปรวนของคะแนนความฉลาดทางสังคมมีความเท่าเทียมกันทั้งสองกลุ่ม เป็นไปตามข้อตกลงเบื้องต้นเกี่ยวกับความเป็นเอกพันธ์ของความแปรปรวน จึงทำการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคม โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบวัดซ้ำ (Repeated Measures ANOVA) ดังแสดงในตาราง 21

ตาราง 21 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมโดยรวม ก่อนการทดลอง หลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบวัดซ้ำชนิดสองทาง

แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p	η^2
ระหว่างกลุ่ม						
กลุ่มทดลอง – กลุ่มควบคุม	1.24	1	1.24	41.19	.000*	.70
ความคลาดเคลื่อนระหว่าง	.54	18	.03			
ภายในกลุ่ม						
ครั้งที่วัด*	5.41	1.50**	3.59	82.11	.000*	.82
ครั้งที่วัด x กลุ่ม (ปฏิสัมพันธ์)	2.06	1.50**	1.37	31.28	.000*	.64
ความคลาดเคลื่อนภายในกลุ่ม	1.19	27.08**	.04			

* ครั้งที่วัดมี 3 ครั้งได้แก่ ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

**ปรับแก้โดยใช้เทคนิคกรีนเฮาส์-เกิสเซอร์ (Greenhouse-Geisser)

* $p < .05$

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 21 พบว่า ความแปรปรวนของค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคมแบบวัดซ้ำ ของกลุ่มทดลอง กลุ่มควบคุม โดยมีครั้งที่วัดเป็นปัจจัยวัดซ้ำ ได้แก่ ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และสิ้นสุดการติดตามผล พบอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ ระหว่างครั้งที่วัดและกลุ่ม ที่มีผลต่อคะแนนความฉลาดทางสังคมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 31.28$) โดยมีขนาดอิทธิพลเท่ากับ .64 ทั้งนี้ ทำให้ไม่สามารถทำการวิเคราะห์ถึงอิทธิพลหลัก (Main Effect) ของกลุ่มและครั้งที่วัดได้ จำเป็นต้องทำการวิเคราะห์อิทธิพลอย่างง่าย (Simple Effect)

สรุปว่า ปฏิสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มกับครั้งที่วัด มีอิทธิพลต่อความฉลาดทางสังคม ทั้งนี้ทำให้ไม่สามารถทำการวิเคราะห์ถึงอิทธิพลหลัก (Main Effect) ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมและการวัดก่อนการทดลอง หลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลได้ จำเป็นต้องทำการวิเคราะห์อิทธิพลอย่างง่าย (Simple Effect) ผลดังแสดงในตาราง 22

ตาราง 22 การวิเคราะห์อิทธิพลอย่างง่ายของค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคมก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล เปรียบเทียบระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม

ระยะการทดลอง	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p	η^2
ก่อนการทดลอง	กลุ่มควบคุม - กลุ่มทดลอง	.00	1	.00	.09	.769	.01
	ความคลาดเคลื่อน	.33	18	.02			
หลังการทดลอง	กลุ่มควบคุม - กลุ่มทดลอง	1.55	1	1.55	18.07	.000*	.50
	ความคลาดเคลื่อน	1.55	18	.09			
สิ้นสุดการติดตามผล	กลุ่มควบคุม - กลุ่มทดลอง	4.23	1	4.23	81.19	.000*	.82
	ความคลาดเคลื่อน	.94	18	.05			

* $p < .05$

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 22 พบว่า ก่อนการทดลอง ค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ($F = .09$, $p = .769$) แต่หลังการทดลอง ค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคม ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 18.07$) โดยมีขนาดอิทธิพลเท่ากับ .50 เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมระหว่างกลุ่ม

ทดลองและกลุ่มควบคุมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 81.19$) โดยมีขนาดอิทธิพลเท่ากับ .82

ผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลตามตารางที่ 22 เป็นไปตามสมมุติฐานข้อที่ 1 แสดงให้เห็นว่า นักศึกษากลุ่มทดลองมีความฉลาดทางสังคมหลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล สูงกว่า นักศึกษากลุ่มควบคุม

3.3 การเปรียบเทียบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในกลุ่มทดลอง ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

การวิเคราะห์ตอนนี้ เป็นการทดสอบสมมุติฐานข้อที่ 2 คือ นักศึกษากลุ่มทดลอง มีความฉลาดทางสังคมหลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลสูงกว่าก่อนการทดลอง โดยการวิเคราะห์อิทธิพลอย่างง่าย ผลดังตาราง 23

ตาราง 23 การวิเคราะห์อิทธิพลอย่างง่ายของค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มทดลอง ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

กลุ่ม	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p
กลุ่มทดลอง	ก่อน – หลัง – ติดตามผล	6.99	2	3.50	106.19	.000*
	ความคลาดเคลื่อน	1.19	36	.03		

* $p < .05$

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 23 พบว่า กลุ่มทดลอง ค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 106.10$) โดยมีขนาดอิทธิพลเท่ากับ .86

สรุปว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มทดลองจะไม่คงที่ มีการเปลี่ยนแปลงจากก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ทั้งนี้จึงทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบรายคู่เพื่อพิจารณาว่าก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ระยะเวลาที่ค่าเฉลี่ยของระดับความฉลาดทางสังคมมีความแตกต่างกัน โดยใช้การปรับระดับนัยสำคัญด้วยเทคนิคบอนเฟร์โรนี (Bonferroni) ผลดังแสดงในตาราง 24

ตาราง 24 การเปรียบเทียบรายคู่ของค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มทดลอง ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

ครั้งที่วัด		ก่อนการทดลอง	หลังการทดลอง	สิ้นสุดการติดตามผล
	M	2.61	3.43	3.76
ก่อนการทดลอง	2.61	-	.82*	1.15*
หลังการทดลอง	3.43		-	.32*
สิ้นสุดการติดตามผล	3.76			-

* หมายถึง มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 24 พบว่า กลุ่มทดลอง ค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมหลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = .82$) เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = 1.15$) และ เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมสูงกว่าหลังการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = .32$)

สรุปว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มทดลองหลังการทดลอง เพิ่มขึ้นจากก่อนการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลเพิ่มจากหลังการทดลอง

ผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลตามตารางที่ 23 และตาราง 24 เป็นไปตามสมมุติฐานข้อที่ 2 คือนักศึกษากลุ่มทดลอง มีความฉลาดทางสังคมหลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลสูงกว่าก่อนการทดลอง

ในการวิเคราะห์หัตถอนต่อไป ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์หัตถิทธิพลอย่างง่ายของค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลดังแสดงในตาราง 25

ตาราง 25 การวิเคราะห์หัตถิทธิพลอย่างง่ายของค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

กลุ่ม	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p	η^2
กลุ่มควบคุม	ก่อน – หลัง – ติดตามผล	.47	2	.24	7.20	.002*	.29
	ความคลาดเคลื่อน	1.19	36	.03			

* $p < .05$

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 25 พบว่า กลุ่มควบคุม ค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลแตกต่างกันอย่างนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 7.20$) โดยมีขนาดอิทธิพลเท่ากับ .29

สรุปว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มควบคุมจะไม่คงที่ มีการเปลี่ยนแปลงจากก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ทั้งนี้จึงทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบรายคู่เพื่อพิจารณาว่าก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ระยะเวลาที่ค่าเฉลี่ยของระดับความฉลาดทางสังคมมีความแตกต่างกัน โดยใช้การปรับระดับนัยสำคัญด้วยเทคนิคบอนเฟอร์โรนี (Bonferroni) ผลดังแสดงในตาราง 26

ตาราง 26 การเปรียบเทียบรายคู่ของค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

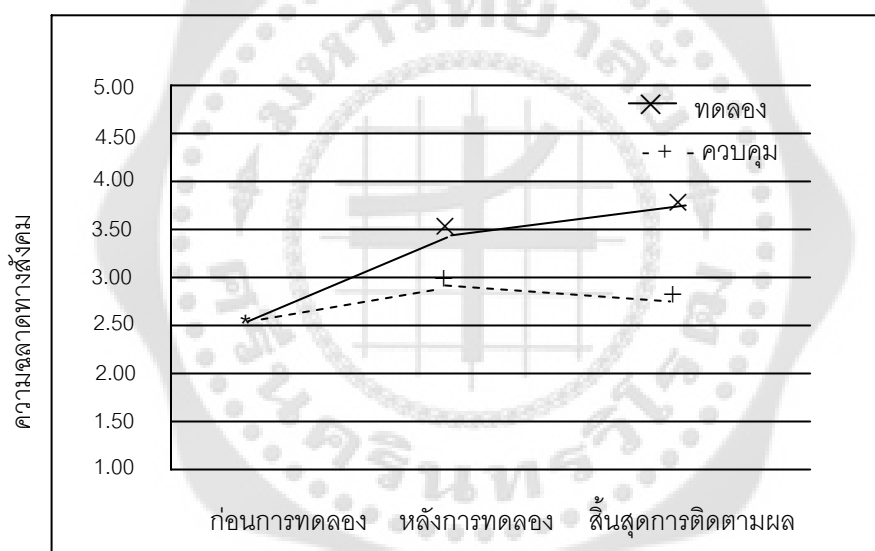
ครั้งที่วัด			
	ก่อนการทดลอง	หลังการทดลอง	สิ้นสุดการติดตามผล
M	2.59	2.87	2.84
ก่อนการทดลอง	2.59	.28*	.25*
หลังการทดลอง	2.87		-.04
สิ้นสุดการติดตามผล	2.84		

* หมายถึง มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 26 พบว่า กลุ่มควบคุม ค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมหลังการทดลองมีคะแนนสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = .28$) เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = .25$) และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมหลังการทดลองสูงกว่าเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ($d = -.04$)

สรุปว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมของกลุ่มควบคุมหลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลอง เมื่อสิ้นสุดการติดตามต่ำกว่าหลังการทดลอง

ทั้งนี้ ค่าเฉลี่ยของระดับคะแนนความฉลาดทางสังคมของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ดังแสดงในภาพประกอบ 8



ภาพประกอบ 8 กราฟแสดงค่าเฉลี่ยของระดับคะแนนความฉลาดทางสังคมของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

จากภาพประกอบ 8 พบว่า ระดับค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมก่อนการทดลอง ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมมีระดับเท่ากัน หลังการทดลองระดับค่าเฉลี่ยคะแนนของความฉลาดทางสังคมทั้งสองกลุ่มมีระดับสูงขึ้น และระดับค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มทดลองมีระดับที่สูงขึ้นมากกว่าระดับค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มควบคุมอย่างมาก ส่วนเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ระดับค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มทดลอง

ยังคงเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ส่วนระดับค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มควบคุม เมื่อสิ้นสุดการติดตามผลต่ำกว่าหลังการทดลอง

3.4 การเปรียบเทียบความฉลาดทางสังคมรายองค์ประกอบ ของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ก่อนการทดลอง หลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม

ในการเปรียบเทียบความฉลาดทางสังคมรายองค์ประกอบของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ก่อนการทดลอง หลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมการวิเคราะห์ตอนนี้ ผู้วิจัยนำข้อมูลคะแนนความฉลาดทางสังคมรายองค์ประกอบ ของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม มาทดสอบการกระจายตัวเป็นปกติของคะแนนความฉลาดทางสังคม ผลดังแสดงในตาราง 27

ตาราง 27 การทดสอบการกระจายตัวเป็นปกติของคะแนนความฉลาดทางสังคม ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

องค์ประกอบ	ระยะการทดลอง	กลุ่ม	Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
			ค่าสถิติ	df	Sig.	ค่าสถิติ	df	Sig.
การตระหนักรู้ทางสังคม	ก่อนการทดลอง	ทดลอง	.18	10	.200	.93	10	.488
		ควบคุม	.24	10	.118	.88	10	.116
	หลังการทดลอง	ทดลอง	.19	10	.200	.97	10	.852
		ควบคุม	.18	10	.200	.93	10	.412
	เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล	ทดลอง	.16	10	.200	.92	10	.395
		ควบคุม	.20	10	.200	.92	10	.344
การรู้คิดทางสังคม	ก่อนการทดลอง	ทดลอง	.24	10	.115	.93	10	.408
		ควบคุม	.21	10	.200	.90	10	.211
	หลังการทดลอง	ทดลอง	.30	10	.014	.80	10	.014
		ควบคุม	.19	10	.200	.89	10	.153
	เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล	ทดลอง	.41	10	.000	.57	10	.000
		ควบคุม	.14	10	.200	.97	10	.878

ตาราง 27 (ต่อ)

องค์ประกอบ	ระยะการทดลอง	กลุ่ม	Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
			ค่าสถิติ	df	Sig.	ค่าสถิติ	df	Sig.
การมีทักษะทางสังคม	ก่อนการทดลอง	ทดลอง	.21	10	.200	.84	10	.041
		ควบคุม	.11	10	.200	.96	10	.836
	หลังการทดลอง	ทดลอง	.14	10	.200	.98	10	.982
		ควบคุม	.18	10	.200	.96	10	.755
	เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล	ทดลอง	.21	10	.200	.839	10	.043
		ควบคุม	.19	10	.200	.923	10	.379

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 27 พบว่า ทั้งกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม คะแนนการตระหนักรู้ทางสังคม คะแนนการรู้คิดทางสังคม คะแนนการมีทักษะทางสังคม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล มีการกระจายตัวเป็นปกติ

นอกจากนี้ในการทดสอบข้อตกลงเบื้องต้นอื่นๆ ได้แก่ การทดสอบความแตกต่างของเมตริกความแปรปรวน ความแปรปรวนรวมของคะแนนกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมโดยใช้สถิติทดสอบเอ็มของบอคซ์ (Box's M Test) พบว่ามีค่าเท่ากับ 74.82 ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ($F = .72, p = .913$) ส่วนการทดสอบ ดัชนีของมัชชี (Mauchly's W Test) พบว่า คะแนนองค์ประกอบการตระหนักรู้ทางสังคมมีค่าสถิติเท่ากับ .681 คะแนนองค์ประกอบการรู้คิดทางสังคมทางสังคมมีค่าสถิติเท่ากับ .517 และคะแนนองค์ประกอบการมีทักษะทางสังคมมีค่าสถิติเท่ากับ .835 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 สรุปว่า คะแนนองค์ประกอบการตระหนักรู้ทางสังคมและคะแนนองค์ประกอบการรู้คิดทางสังคมทางสังคมมีปัญหาเรื่องข้อตกลงเบื้องต้นเกี่ยวกับ Sphericity แต่องค์ประกอบที่ 3 คะแนนการมีทักษะทางสังคมไม่ละเมิดข้อตกลงเบื้องต้น เพื่อลดปัญหาในการละเมิดข้อตกลงเบื้องต้นดังกล่าว ทั้งนี้ควรมีการปรับแก้ แบบ Huynh-Feldt ดังแสดงในตาราง 27

ตาราง 28 ค่า Mauchly's W Test of Sphericity ของคะแนนองค์ประกอบการตระหนักรู้ทางสังคม การรู้คิดทางสังคมและการมีทักษะทางสังคม

Mauchly's Test of Sphericity(b)							
องค์ประกอบ	Mauchly's W	Approx. Chi-Square	df	Sig.	Epsilon(a)		L b
					Greenhouse-Geisser	Huynh-Feldt	
การตระหนักรู้	0.680668	6.539569	2	.038*	0.757959	0.858961	0.5
การรู้คิด	0.516859	11.21974	2	.004*	0.674245	0.749776	0.5
การมีทักษะ	0.834883	3.06788	2	.216	0.858283	0.992767	0.5

*p < .05

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 28 พบว่า คะแนนการตระหนักรู้ทางสังคม การรู้คิดทางสังคม การมีทักษะทางสังคม ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล เป็นไปตามข้อตกลงเบื้องต้นเกี่ยวกับ Sphericity จึงควรทำการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบวัดซ้ำ (Repeated Measures MANOVA) ต่อไป

การวิเคราะห์ต่อไป ผู้วิจัยทำการเปรียบเทียบการตระหนักรู้ทางสังคม การรู้คิดทางสังคม การมีทักษะทางสังคม โดยนำค่าเฉลี่ยของคะแนนที่ได้จากการวัดก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ทั้งกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม โดยใช้สถิติการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบวัดซ้ำ มีรายละเอียดดังนี้

ตาราง 29 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยคะแนนองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ภายในกลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุม โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบวัดซ้ำชนิดสองทาง

แหล่งความแปรปรวน	Value	F	df	ความคลาดเคลื่อน	p	η^2
ระหว่างกลุ่ม						
องค์ประกอบ	.26	15.05	3	16	.000*	.74
ภายในกลุ่ม						
ครั้งที่วัด* x องค์ประกอบ* *	.06	33.21	6	13	.000*	.94
ความคลาดเคลื่อนภายในกลุ่ม	.13	14.13	6	13	.000*	.87

ครั้งที่วัด* มี 3 ครั้ง ได้แก่ ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

องค์ประกอบ* * มีการตระหนักรู้ทางสังคม การรู้คิดทางสังคม การมีทักษะทางสังคม

*p < .05

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 29 พบว่า ความแปรปรวนของค่าเฉลี่ยคะแนนองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม กับครั้งที่วัด มีค่าความแปรปรวนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 33.21$) โดยมีขนาดอิทธิพลเท่ากับ .94 ดังนั้น จึงสามารถวิเคราะห์การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมรายองค์ประกอบ ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ภายในกลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุม โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบวัดซ้ำชนิดสองทาง ดังตาราง 30

ตาราง 30 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคมรายองค์ประกอบ ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ภายในกลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุม โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบวัดซ้ำชนิดสองทาง

องค์ประกอบ	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	Sig.	η^2
ตระหนักรู้ทางสังคม	ภายในกลุ่ม						
	ครั้งที่วัด*	6.13	1.72	3.57	87.49	.000*	.83
	ครั้งที่วัด x กลุ่ม (ปฏิสัมพันธ์)	2.70	1.72	1.57	38.45	.000*	.68
	ความคลาดเคลื่อน	1.26	30.92	.04			
	ระหว่างกลุ่ม						
	กลุ่ม	4.64	1.00	4.64	34.92	.000*	.66
	ความคลาดเคลื่อน	2.39	18.00	.13			
การรู้คิดทางสังคม	ภายในกลุ่ม						
	ครั้งที่วัด**	5.75	1.50	3.83	38.07	.000*	.68
	ครั้งที่วัด x กลุ่ม (ปฏิสัมพันธ์)	2.27	1.50	1.51	15.02	.000*	.46
	ความคลาดเคลื่อน	2.72	26.99	.10			
	ระหว่างกลุ่ม						
	กลุ่ม	4.00	1.00	4.00	25.62	.000*	.59
	ความคลาดเคลื่อน	2.81	18.00	.16			
การมีทักษะทางสังคม	ภายในกลุ่ม						
	ครั้งที่วัด**	4.68	2.00	2.34	45.23	.000*	.72
	ครั้งที่วัด x กลุ่ม (ปฏิสัมพันธ์)	1.37	2.00	.68	13.23	.000*	.42
	ความคลาดเคลื่อน	1.86	36.00	.05			
	ระหว่างกลุ่ม						
	กลุ่ม	2.93	1.00	2.93	17.82	.001*	.50
	ความคลาดเคลื่อน	2.96	18.00	.16			

ครั้งที่วัด** มี 3 ครั้งได้แก่ ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

* $p < .05$

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 30 พบว่า ความแปรปรวนของค่าเฉลี่ยคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคมแบบวัดซ้ำ ระหว่างกลุ่มทดลอง กลุ่มควบคุม โดยมีครั้งที่วัดเป็นปัจจัยวัดซ้ำ ได้แก่ ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และสิ้นสุดการติดตามผล พบอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ ระหว่างครั้งที่วัดและกลุ่ม ที่มีผลต่อคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 38.45$) โดยมีขนาดอิทธิพลเท่ากับ .68

ความแปรปรวนของค่าเฉลี่ยคะแนนการรู้คิดทางสังคมแบบวัดซ้ำ ระหว่างกลุ่มทดลอง กลุ่มควบคุม โดยมีครั้งที่วัดเป็นปัจจัยวัดซ้ำ ได้แก่ ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และสิ้นสุดการติดตามผล พบอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ ระหว่างครั้งที่วัดและกลุ่ม ที่มีผลต่อการรู้คิดทางสังคมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 15.02$) โดยมีขนาดอิทธิพลเท่ากับ .68

ความแปรปรวนของค่าเฉลี่ยคะแนนการมีทักษะทางสังคมแบบวัดซ้ำ ระหว่างกลุ่มทดลอง กลุ่มควบคุม โดยมีครั้งที่วัดเป็นปัจจัยวัดซ้ำ ได้แก่ ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และสิ้นสุดการติดตามผล พบอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ ระหว่างครั้งที่วัดและกลุ่ม ที่มีผลต่อการมีทักษะทางสังคมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 13.23$) โดยมีขนาดอิทธิพลเท่ากับ .42

สรุปว่าปฏิสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มกับครั้งที่วัด มีอิทธิพลต่อคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคม การรู้คิดทางสังคม และการมีทักษะทางสังคม ทั้งนี้ทำให้ไม่สามารถทำการวิเคราะห์ถึงอิทธิพลหลัก (Main Effect) ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม และการวัดก่อนการทดลอง หลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลได้ จำเป็นต้องทำการวิเคราะห์อิทธิพลอย่างง่าย (Simple Effect) ผลดังแสดงในตาราง 31 และ 32 ตามลำดับ

ตาราง 31 การวิเคราะห์อิทธิพลอย่างง่ายของค่าเฉลี่ยรายองค์ประกอบก่อนการทดลอง หลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล เปรียบเทียบระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม

องค์ประกอบ		แหล่งความแปรปรวน	S S	df	M S	F	Sig.	η^2
การตระหนักรู้ทางสังคม	ก่อนการทดลอง	กลุ่มทดลอง-กลุ่มควบคุม	.00	1	.00	.06	.809	.00
		ความคลาดเคลื่อน	1.10	18	.06			
	หลังการทดลอง	กลุ่มทดลอง-กลุ่มควบคุม	2.65	1	2.65	33.50	.000*	.65
		ความคลาดเคลื่อน	1.42	18	.08			
	ติดตามผล	กลุ่มทดลอง-กลุ่มควบคุม	4.69	1	4.69	74.28	.000*	.81
		ความคลาดเคลื่อน	1.14	18	.06			
การรู้คิดทางสังคม	ก่อนการทดลอง	กลุ่มทดลอง-กลุ่มควบคุม	.00	1	.00	.00	.991	.00
		ความคลาดเคลื่อน	.77	18	.04			
	หลังการทดลอง	กลุ่มทดลอง-กลุ่มควบคุม	1.85	1	1.85	12.07	.003*	.40
		ความคลาดเคลื่อน	2.76	18	.15			
	ติดตามผล	กลุ่มทดลอง-กลุ่มควบคุม	4.42	1	4.42	39.67	.000*	.69
		ความคลาดเคลื่อน	2.00	18	.11			
การมีทักษะทางสังคม	ก่อนการทดลอง	กลุ่มทดลอง-กลุ่มควบคุม	.05	1	.05	1.20	.288	.06
		ความคลาดเคลื่อน	.74	18	.04			
	หลังการทดลอง	กลุ่มทดลอง-กลุ่มควบคุม	.77	1	.77	5.55	.030*	.24
		ความคลาดเคลื่อน	2.49	18	.14			
	ติดตามผล	กลุ่มทดลอง-กลุ่มควบคุม	3.48	1	3.48	39.41	.000*	.69
		ความคลาดเคลื่อน	1.59	18	.09			

* $p < .05$

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 31 พบว่า องค์ประกอบการตระหนักรู้ทางสังคม ก่อนการทดลอง ค่าเฉลี่ยของคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคม ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ($F = .06$, $p = .809$) หลังการทดลอง ค่าเฉลี่ยของคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคม ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 33.50$) โดยมีขนาดอิทธิพลเท่ากับ .65 เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ค่าเฉลี่ยของคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคมระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 74.28$) โดยมีขนาดอิทธิพลเท่ากับ .81

ตาราง 32 การวิเคราะห์อิทธิพลอย่างง่ายของค่าเฉลี่ยคะแนนรายองค์ประกอบก่อนการทดลอง หลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล เปรียบเทียบในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม

กลุ่ม	องค์ประกอบ	แหล่งความแปรปรวน	แหล่งความแปรปรวน					η^2
			SS	df	MS	F	p	
ทดลอง	การตระหนักรู้ทางสังคม	ก่อน-หลัง-ติดตาม	8.47	2	4.24	120.84	.000*	.87
		ความคลาดเคลื่อน	1.26	36	0.04			
	การรู้คิดทางสังคม	ก่อน-หลัง-ติดตาม	7.53	2	3.76	49.85	.000*	.73
		ความคลาดเคลื่อน	2.72	36	0.08			
	การมีทักษะทางสังคม	ก่อน-หลัง-ติดตาม	5.37	2	2.69	51.89	.000*	.74
		ความคลาดเคลื่อน	1.86	36	0.05			
ควบคุม	การตระหนักรู้ทางสังคม	ก่อน-หลัง-ติดตาม	0.36	2	0.18	5.10	.001*	.22
		ความคลาดเคลื่อน	1.26	36	0.04			
	การรู้คิดทางสังคม	ก่อน-หลัง-ติดตาม	0.49	2	0.24	3.24	.005*	.15
		ความคลาดเคลื่อน	2.72	36	0.08			
	การมีทักษะทางสังคม	ก่อน-หลัง-ติดตาม	0.68	2	0.34	6.57	.000*	.27
		ความคลาดเคลื่อน	1.86	36	0.05			

* $p < .05$

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 32 พบว่า กลุ่มทดลอง ค่าเฉลี่ยของคะแนนองค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 120.84$) ขนาดอิทธิพลเท่ากับ .87 ค่าเฉลี่ยของคะแนนองค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล แตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 49.85$) ขนาดอิทธิพลเท่ากับ .73 ค่าเฉลี่ยของคะแนนองค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล แตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 51.89$) ขนาดอิทธิพลเท่ากับ .74

กลุ่มควบคุม ค่าเฉลี่ยของคะแนนองค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 5.10, p = .001$) ขนาดอิทธิพลเท่ากับ .22 ค่าเฉลี่ยของคะแนนองค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 3.24, p = .005$) ขนาดอิทธิพลเท่ากับ .15 ค่าเฉลี่ยของคะแนนองค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 6.57$) ขนาดอิทธิพลเท่ากับ .27

สรุปว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนรายองค์ประกอบภายในกลุ่ม ทั้งกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมไม่คงที่ มีการเปลี่ยนแปลงจากก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ค่าเฉลี่ยของคะแนนรายองค์ประกอบระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมไม่คงที่ มีการเปลี่ยนแปลงเช่นกัน ทั้งนี้จึงทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบรายคู่เพื่อพิจารณาว่า ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ระยะเวลาที่ระดับคะแนนเฉลี่ยรายองค์ประกอบมีความแตกต่างกัน โดยใช้การปรับระดับนัยสำคัญด้วยเทคนิคบนเฟอร์โรนี (Bonferroni) ผลดังแสดงในตาราง 33 34,35 ,36, 37 และ 38

ตาราง 33 การเปรียบเทียบรายคู่ของค่าเฉลี่ยคะแนนองค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม ในกลุ่มทดลองก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

ครั้งที่วัด			
	ก่อนการทดลอง	หลังการทดลอง	สิ้นสุดการติดตามผล
M	2.47	3.45	3.70
ก่อนการทดลอง	2.47	-	1.23*
หลังการทดลอง	3.45	-	.25*
สิ้นสุดการติดตามผล	3.70	-	-

* หมายถึง มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 33 พบว่า กลุ่มทดลอง ค่าเฉลี่ยของคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคม หลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = .98$) เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ค่าเฉลี่ยของคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคมสูงกว่าก่อนการ

ทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = 1.23$) และ เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมสูงกว่าหลังการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = .25$)

สรุปว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคมของกลุ่มทดลอง หลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลอง เมื่อสิ้นสุดการติดตามผลสูงกว่าหลังการทดลอง

ตาราง 34 การเปรียบเทียบรายคู่ของค่าเฉลี่ยคะแนนองค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม ในกลุ่มควบคุมก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

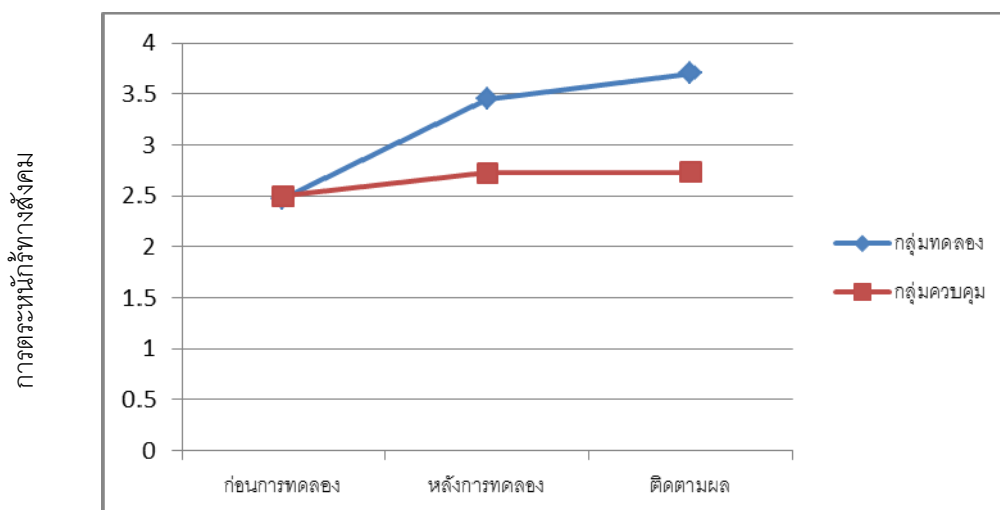
ครั้งที่วัด				สิ้นสุดการติดตามผล
	M	ก่อนการทดลอง	หลังการทดลอง	
		2.50	2.73	2.72
ก่อนการทดลอง	2.50	-	.23*	.24*
หลังการทดลอง	2.72		-	.01*
สิ้นสุดการติดตามผล	2.73			-

* หมายถึง มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 34 พบว่า กลุ่มควบคุม ค่าเฉลี่ยของคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคม หลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = .23$) เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ค่าเฉลี่ยของคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคมสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = .24$) และ เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ค่าเฉลี่ยของคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคมหลังการทดลอง สูงกว่าเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = .01$)

สรุปว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคมของกลุ่มควบคุมหลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลอง หลังการทดลองสูงกว่าเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

ทั้งนี้ ระดับค่าเฉลี่ยของคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคมของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ดังแสดงในภาพประกอบ 9



ภาพประกอบ 9 กราฟแสดงค่าเฉลี่ยของคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคมของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

จากภาพประกอบ 9 พบว่า ค่าเฉลี่ยคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคมก่อนการทดลอง ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมมีระดับเท่ากัน หลังการทดลอง ค่าเฉลี่ยคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคมทั้งสองกลุ่มมีระดับสูงขึ้น และค่าเฉลี่ยคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคมในกลุ่มทดลองมีระดับที่สูงขึ้นมากกว่าค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มควบคุมอย่างมาก ส่วนเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ค่าเฉลี่ยคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคมในกลุ่มทดลองยังคงเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ส่วนค่าเฉลี่ยคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคมในกลุ่มควบคุม เมื่อสิ้นสุดการติดตามผลลดลง

ตาราง 35 การเปรียบเทียบรายคู่ของค่าเฉลี่ยคะแนนองค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม ในกลุ่มทดลอง ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

ครั้งที่วัด		ก่อนการทดลอง	หลังการทดลอง	สิ้นสุดการติดตามผล
	M	2.63	3.53	3.80
ก่อนการทดลอง	2.63	-	.91*	1.17*
หลังการทดลอง	3.53		-	.27*
สิ้นสุดการติดตามผล	3.80			-

* หมายถึง มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 35 พบว่า กลุ่มทดลอง ค่าเฉลี่ยของคะแนนการรู้คิดทางสังคม หลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = .91$) เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ค่าเฉลี่ยของคะแนนการรู้คิดทางสังคมสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = 1.17$) และ เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ค่าเฉลี่ยของคะแนนการรู้คิดทางสังคมสูงกว่าหลังการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = .27$)

สรุปว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนการรู้คิดทางสังคมของกลุ่มทดลอง หลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลอง เมื่อสิ้นสุดการติดตามสูงกว่าหลังการทดลอง

ตาราง 36 การเปรียบเทียบรายคู่ค่าเฉลี่ยของคะแนนองค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม ในกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

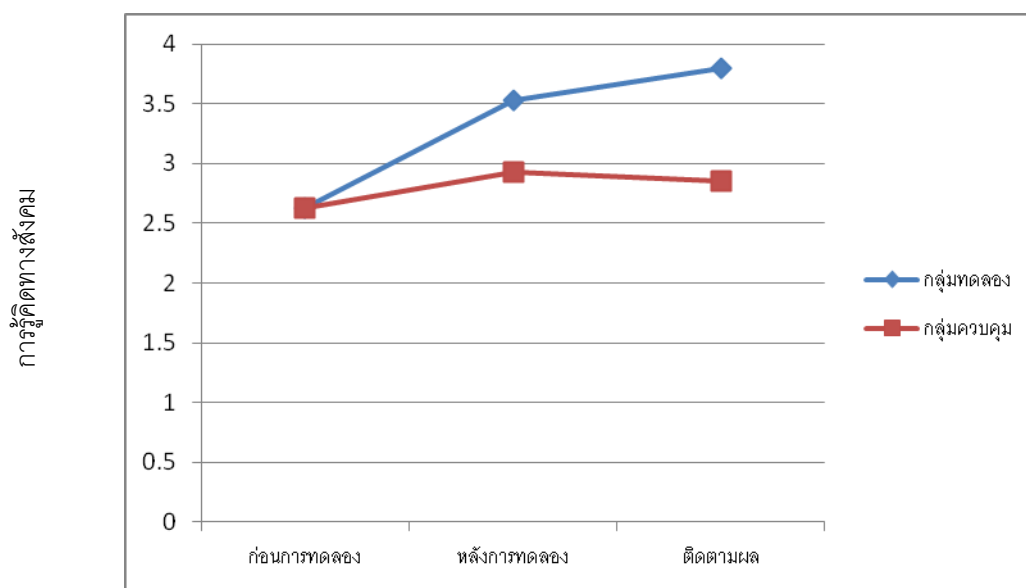
ครั้งที่วัด				
	ก่อนการทดลอง	หลังการทดลอง	สิ้นสุดการติดตามผล	
	M	2.63	2.93	2.86
ก่อนการทดลอง	2.63	-	.30*	.23*
หลังการทดลอง	2.93	-		-.07*
สิ้นสุดการติดตามผล	2.86			-

* หมายถึง มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 36 พบว่า กลุ่มควบคุม ค่าเฉลี่ยของคะแนนการรู้คิดทางสังคม หลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = .30$) เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ค่าเฉลี่ยของคะแนนการรู้คิดทางสังคมสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = .23$) และ เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ค่าเฉลี่ยของคะแนนการรู้คิดทางสังคมหลังการทดลองสูงกว่าเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = -.07$)

สรุปว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนการรู้คิดทางสังคมของกลุ่มควบคุมหลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลอง เมื่อหลังการทดลองสูงกว่าเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

ทั้งนี้ ระดับค่าเฉลี่ยของคะแนนการรู้คิดทางสังคมของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ดังแสดงในภาพประกอบ 10



ภาพประกอบ 10 กราฟแสดงค่าเฉลี่ยของคะแนนการรู้คิดทางสังคมของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

จากภาพประกอบ 10 พบว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนการรู้คิดทางสังคมก่อนการทดลอง ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมมีระดับเท่ากัน หลังการทดลอง ค่าเฉลี่ยของคะแนนการรู้คิดทางสังคมทั้งสองกลุ่มมีระดับสูงขึ้น และค่าเฉลี่ยของคะแนนการรู้คิดทางสังคมในกลุ่มทดลองมีระดับที่สูงขึ้นมากกว่าค่าเฉลี่ยของคะแนนการรู้คิดทางสังคมในกลุ่มควบคุมอย่างมาก ส่วนเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ค่าเฉลี่ยของคะแนนการรู้คิดทางสังคมในกลุ่มทดลองยังคงเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ส่วนค่าเฉลี่ยของคะแนนการรู้คิดทางสังคมในกลุ่มควบคุม เมื่อสิ้นสุดการติดตามผลลดลงจากหลังการทดลอง

ตาราง 37 การเปรียบเทียบรายคู่ค่าเฉลี่ยของคะแนนองค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม ในกลุ่มทดลอง ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

ครั้งที่วัด	M	ก่อนการทดลอง	หลังการทดลอง	สิ้นสุดการติดตามผล
		2.73	3.37	3.76
ก่อนการทดลอง	2.73	-	.63*	1.03*
หลังการทดลอง	3.37		-	.39*
สิ้นสุดการติดตามผล	3.76			-

* หมายถึง มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 37 พบว่า กลุ่มทดลอง ค่าเฉลี่ยของคะแนนการมีทักษะทางสังคม หลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = .63$) เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ค่าเฉลี่ยของคะแนนการมีทักษะทางสังคมสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = 1.03$) และ เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ค่าเฉลี่ยของคะแนนการมีทักษะทางสังคมสูงกว่าหลังการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = .39$)

สรุปว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนมีทักษะทางสังคมของกลุ่มทดลอง หลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลอง เมื่อสิ้นสุดการติดตามสูงกว่าหลังการทดลอง

ตาราง 38 การเปรียบเทียบรายคู่ค่าเฉลี่ยของคะแนนองค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม ในกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

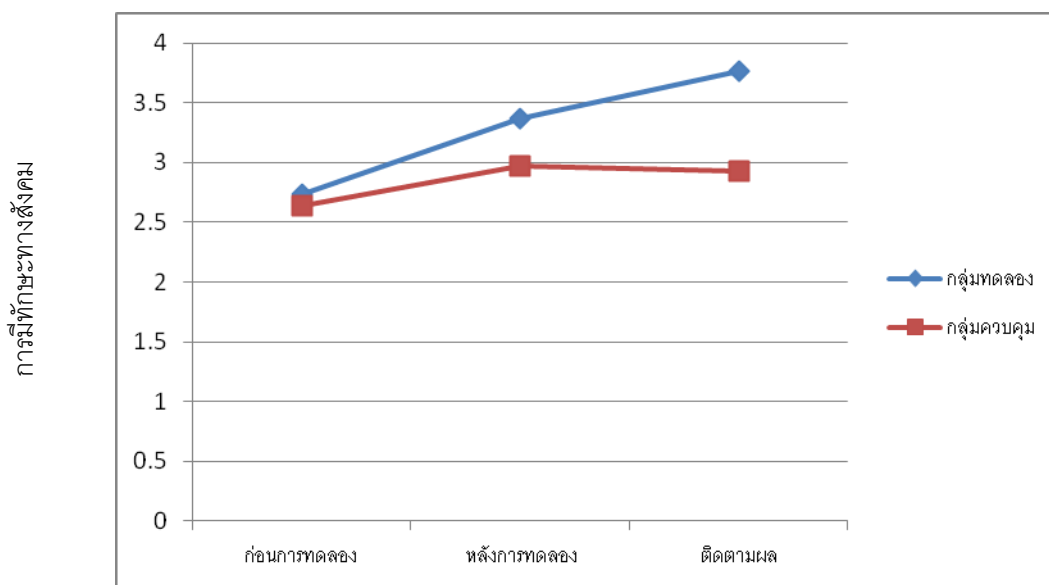
ครั้งที่วัด				
	ก่อนการทดลอง	หลังการทดลอง	สิ้นสุดการติดตามผล	
	M	2.64	2.98	2.93
ก่อนการทดลอง	2.64	-	.34*	.29*
หลังการทดลอง	2.98	-		- .05*
สิ้นสุดการติดตามผล	2.93			-

* หมายถึง มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 38 พบว่า กลุ่มควบคุม ค่าเฉลี่ยของคะแนนการมีทักษะทางสังคม หลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = .34$) เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ค่าเฉลี่ยของคะแนนการมีทักษะทางสังคมสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = .29$) และ เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ค่าเฉลี่ยของคะแนนการมีทักษะทางสังคมหลังการทดลองสูงกว่าเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = -.05$)

สรุปว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนการมีทักษะทางสังคมของกลุ่มควบคุมหลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลอง หลังการทดลองสูงกว่าเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

ทั้งนี้ ระดับค่าเฉลี่ยของคะแนนการมีทักษะทางสังคมของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ดังแสดงในภาพประกอบ 11



ภาพประกอบ 11 กราฟแสดงค่าเฉลี่ยของคะแนนการมีทักษะทางสังคมของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

จากภาพประกอบ 11 พบว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนการมีทักษะทางสังคมก่อนการทดลองในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมมีระดับเท่ากัน หลังการทดลอง ค่าเฉลี่ยของคะแนนการมีทักษะทางสังคมทั้งสองกลุ่มมีระดับสูงขึ้น และค่าเฉลี่ยของคะแนนการมีทักษะทางสังคมในกลุ่มทดลองมีระดับที่สูงขึ้นมากกว่าค่าเฉลี่ยของคะแนนการมีทักษะทางสังคมในกลุ่มควบคุมอย่างมาก ส่วนเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ค่าเฉลี่ยของคะแนนการมีทักษะทางสังคมในกลุ่มทดลองยังคงเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ส่วนค่าเฉลี่ยของคะแนนการมีทักษะทางสังคมในกลุ่มควบคุม เมื่อสิ้นสุดการติดตามผลลดลงกว่าหลังการทดลอง

ตอนที่ 4 สรุปการใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

ในการสรุปการใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ผู้วิจัยได้สรุปให้เห็นถึงการใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษา ร่วมกับเทคนิคของการฝึกอบในการดำเนินการกลุ่ม และทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงความคิด อารมณ์ความรู้สึก และพฤติกรรมของนักศึกษาที่เป็นกลุ่มทดลอง ในระยะที่สมาชิกกลุ่มเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบครั้งนี้เพื่อพัฒนาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในแต่ละครั้ง ดังรายละเอียดต่อไปนี้

4.1 กลุ่มฝึกอบบรมครั้งที่ 1 การปฐมนิเทศหรือการเปิดกลุ่ม ผู้วิจัยใช้หลักการในการให้คำปรึกษากลุ่ม และทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง ซึ่งมีเป้าหมายในการสร้างสัมพันธภาพในการร่วมกลุ่มฝึกอบบรม ผู้วิจัยใช้เทคนิคการฟังอย่างใส่ใจ การตั้งคำถาม การสะท้อน การสร้างความกระจ่าง และการสรุปความ หลักการของการให้คำปรึกษากลุ่ม คือ การรักษาความลับกลุ่ม การวิจารณ์สมาชิกคนอื่นอย่างสร้างสรรค์ การมีความจริงใจต่อสมาชิกกลุ่ม เพื่อให้สมาชิกทุกคนรู้จักผู้นำกลุ่มหรือผู้วิจัยและสมาชิกคนอื่นๆ ในกลุ่ม การสร้างความคุ้นเคยระหว่างผู้วิจัยกับสมาชิกกลุ่ม และระหว่างสมาชิกกับสมาชิกเอง เพื่อให้เกิดความผูกพัน ความรู้สึกไว้วางใจ อารมณ์ห่วงใย รวมทั้งการให้สมาชิกกลุ่มระบุนความคาดหวังจากการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบบรม

นอกจากนั้นผู้วิจัยใช้ทักษะการเอื้ออำนวย (Facilitative Skill) ประกอบด้วย การจัดสถานที่ในการจัดกลุ่มฝึกอบบรม โดยเลือกใช้ห้องให้คำปรึกษาของคณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา ซึ่งเป็นห้องที่มีบรรยากาศที่มีความเหมาะสม มีเครื่องปรับอากาศ มีชั้นวางเอกสารเพื่อการอ่านในขณะที่สมาชิกกลุ่มอยู่ในช่วงการรอความพร้อมการเข้าร่วมกลุ่ม การจัดที่นั่ง (Arrange Seating) ซึ่งการจัดที่นั่งสำหรับกลุ่มฝึกอบบรมเป็นสิ่งสำคัญมากต่อปฏิสัมพันธ์ของสมาชิกกลุ่ม ด้วยการจัดที่นั่งแบบเกือกม้า (Horseshoe Seating Pattern) เนื่องจากเป็นวิธีที่จะช่วยให้กลุ่มเกิดปฏิสัมพันธ์ที่ดีต่อสมาชิก และเหมาะสำหรับการฝึกทักษะในการพัฒนา การเปิดกลุ่ม เพื่อให้มีเป้าหมายและโครงสร้างของกลุ่มที่ชัดเจน ผู้วิจัยเน้นบรรยากาศที่สร้างความรู้สึกลดภัยทางอารมณ์ของสมาชิกผู้เข้าร่วมการฝึกอบบรมและเน้นบรรยากาศของกลุ่มที่มีจุดมุ่งหมายร่วมกัน มีการแนะนำตนเองด้วยการใช้เกม “รู้จักตัวฉัน” มีการเชื้อเชิญผู้เข้าร่วมฝึกอบบรมกลุ่ม การกล่าวถึงวัตถุประสงค์ของการฝึกอบบรมกลุ่มด้วย ซึ่งในการพัฒนาความฉลาดทางสังคมตามโปรแกรมที่กำหนดไว้ นั้น ผู้วิจัยชักจูงให้สมาชิกกลุ่มเห็นความสำคัญและคำนึงถึงประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นและเพื่อเป็นการพัฒนาตนเองด้วยใช้เอกสารประกอบการอบรม เรื่องความฉลาดทางสังคม ทำให้สมาชิกกลุ่มเข้าใจความหมายของความฉลาดทางสังคม คุณลักษณะของความฉลาดทางสังคม และองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมได้เป็นอย่างดี จากการที่สมาชิกกลุ่มไม่เคยมีความรู้ หรือ แม้กระทั่งได้ยินคำว่า ความฉลาดทางสังคมมาก่อน เมื่อได้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบบรม ทำให้สมาชิกกลุ่มที่เกิดความสงสัยในผลการตอบแบบวัดทางสังคมของตนเอง ซึ่งนำไปสู่การเข้าใจและตระหนักที่จะพัฒนาตนเองมากยิ่งขึ้น

ในช่วงแรกของการร่วมกลุ่มฝึกอบบรม สมาชิกกลุ่มยังมีท่าทีห่างเหิน และบรรยากาศผ่อนคลายขึ้นเมื่อมีการใช้เกม สมาชิกกลุ่มเปิดเผยตัวเองมากขึ้น กลายเป็นความรู้สึกเชิงบวก สมาชิกคนหนึ่งเปิดเผยความรู้สึกในการเข้ากลุ่มฝึกอบบรมว่า “...ยินดี และดีใจที่ได้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบบรม...” เมื่อผู้วิจัยแจ้งถึงวัตถุประสงค์ของกลุ่มฝึกอบบรม สมาชิกบางคนกล่าวว่า “...ไม่เคยได้ยินคำว่าความ

ฉลาดทางสังคมมาก่อนเลย เคยได้ยินและเคยเรียน เรื่อง ความฉลาดทางอารมณ์ จึงคิดว่า การเข้าร่วมกลุ่มครั้งนี้ น่าสนใจ...” และในส่วนที่เกี่ยวกับการมีสัมพันธภาพที่ดีต่อผู้อื่น สมาชิกคนหนึ่งแสดงความคิดเห็นว่า “...อยากอยู่กับกลุ่มเพื่อน อยู่ด้วยแล้วสนุก แต่ที่เป็นอยู่ก็มีทะเลาะกัน แบ่งกลุ่มโน้นกลุ่มนี้ ไม่ได้สนิทกันทั้งหมด ที่ไม่พูดกันเลยก็มี...” สมาชิกบางคนแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับความวิตกกังวลของตนเองในการแสดงออกทางสังคมว่า “...กังวลเหมือนกันว่า ถ้าต้องออกไปฝึกสอนตอนปีที่ 5 แล้วจะเป็นยังไงได้ยินรุ่นพี่บอกว่าต้องอยู่กับนักเรียนให้ได้ ต้องอยู่กับครูพี่เลี้ยง ตอนนั้นก็พยายามอยู่ที่จะกล้าทำกิจกรรม เห็นคนอื่นที่ทำกิจกรรมรับน้อง ทำกิจกรรมค่าย แล้ว เออ เขาเก่ง...” สมาชิกกลุ่มบางคนต้องการให้เพื่อนสนิทได้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมด้วย แบบประเมินความฉลาดทางสังคมของตนเองจำนวน 25 ข้อ ส่งผลให้สมาชิกกลุ่มมีความรู้ความเข้าใจอันเป็นการขยายความ คำว่า ความฉลาดทางสังคมมากยิ่งขึ้น

4.2 กลุ่มฝึกอบรมครั้งที่ 2 การพัฒนาการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมมีความสามารถในการสร้างความประทับใจแรกพบและการเริ่มต้นในการสร้างสัมพันธภาพที่ดีกับผู้อื่น รู้จักช่วยเหลือผู้อื่น ผู้วิจัยประยุกต์ใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม มีเป้าหมายให้สมาชิกกลุ่มจัดพฤติกรรมที่ผิดพลาด ช่วยให้สมาชิกกลุ่มเรียนรู้รูปแบบพฤติกรรมใหม่จากการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ผู้วิจัยเริ่มต้นด้วยการใช้เทคนิค การอภิปรายกลุ่ม ให้สมาชิกกลุ่มเล่าประสบการณ์ที่เกี่ยวกับการสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่น สมาชิกกลุ่มได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกันและเพื่อค้นหาข้อสรุปหรือข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการสร้างความประทับใจแรกพบ เพื่อการนำไปสู่การสร้างสัมพันธภาพ สมาชิกแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการสร้างความประทับใจในการพบกับผู้อื่นว่า “...ปกติถ้าหนูเจอคนรู้จัก หนูก็จะยิ้มให้แล้วก็ทัก แต่กับอาจารย์หรือผู้ใหญ่หนูก็ไม่ทราบว่าจะเริ่มพูดว่ายังไง...” สมาชิกบางคนเล่าพฤติกรรมของตนเองในการทักทายเพื่อนว่า “...บางทีขี้อมเตอร์ไซด์สวนทางกันก็บีบแตรให้...” และการเริ่มต้นของสัมพันธภาพสมาชิกเล่าให้ฟังว่า “...กับคนสนิทก็ทัก แต่คนที่ไม่สนิทด้วยก็ไม่รู้จะพูดอะไร...” หลังจากนั้นผู้วิจัยให้อ่านเอกสารประกอบการฝึกอบรม เรื่องการยิ้ม จากการอ่านเอกสารประกอบการอบรม ทำให้สมาชิกกลุ่มเรียนรู้ที่จะสร้างความฉลาดทางสังคมด้วยการยิ้ม ผู้วิจัยได้ให้สมาชิกฝึกการยิ้มอย่างจริงจังต่อกัน สมาชิกส่วนใหญ่ให้ความเห็นว่า “...เมื่อผู้อื่นยิ้มให้ รู้สึกว่าได้รับความรู้สึกที่ดีจากเขา...” และ “...ในขณะที่เรายิ้มให้คนอื่นเราเองก็รู้สึกสบายใจ...”

การที่ผู้วิจัยใช้การฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออก (Assertive Training) ด้วยการใช้บทบาทสมมติ โดยให้สมาชิกกลุ่มได้แสดงบทบาทสมมติในสถานการณ์การเริ่มต้นสนทนากับคนแปลกหน้า การพบเพื่อนหรือคนรู้จัก การแสดงความช่วยเหลือต่อผู้อื่น การฝึกการยิ้มเพื่อการสร้างมิตรภาพ

วิธีการนี้ใช้เป็นวิธีการที่ช่วยเหลือสมาชิกให้มีทักษะทางสังคมเพิ่มขึ้นกับบุคคลอื่น ๆ และการกล้าแสดงออกอย่างเหมาะสมที่จะช่วยเพิ่มความสำเร็จให้ดีขึ้น การแสดงบทบาทสมมติ ในกลุ่ม และการให้ข้อมูลย้อนกลับจากผู้วิจัยและสมาชิกกลุ่ม พร้อมกับการเสริมแรงทางบวก ทำให้สมาชิกกลุ่มมั่นใจในการเริ่มต้นสนทนากับคนแปลกหน้า การทักทายเพื่อนหรือคนรู้จัก การให้ความช่วยเหลือผู้อื่น หรือการขอคำแนะนำจากอาจารย์ การยุติกลุ่มสมาชิกร่วมกันแสดงความคิดเห็นว่า “...ฉันจะยิ้มให้มากขึ้น...” และสมาชิกบางคนแสดงความมั่นใจที่จะทักทายผู้อื่นด้วยมิตรภาพ เช่น “...ฉันสามารถที่รู้จักเพื่อนใหม่และเริ่มต้นพูดคุยกับคนแปลกหน้าได้...” อีกทั้งสมาชิกบางคนบอกว่า “...ฉันคิดว่าฉันจะเริ่มต้นคุยกับคนอื่นด้วยเรื่องใกล้ตัว...”

4.3 กลุ่มฝึกอบรมครั้งที่ 3 การพัฒนาการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมมีความสามารถในการพัฒนาการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมที่ใกล้ชิดสนิทสนม ดำรงไว้ซึ่งสัมพันธภาพที่ดี ผู้วิจัยใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบวิเคราะห์สัมพันธภาพ ด้วยการให้สมาชิกกลุ่มวิเคราะห์ตนเอง เรื่อง รูปแบบการใช้เวลา (Structuring Time Analysis) สมาชิกสามารถสรุปได้ว่า การใช้เวลาที่มีความสุขของตนเอง คือการใช้เวลาแบบใกล้ชิด สมาชิกคนหนึ่งให้ข้อมูลของตนเองว่า “...หนูสนิทกับแม่ มีอะไรก็คุยได้ทุกเรื่อง กลับบ้านที่ไรก็นอนกับแม่ตลอด...” สมาชิกอีกคนหนึ่งบอกกับสมาชิกกลุ่มในประเด็นการใช้เวลาของตนเองว่า “...อยู่หอพักกับเพื่อนก็สนิทกับเพื่อน ไปไหนก็ไปด้วยกันตลอด...” สมาชิกบางคนบอกข้อกังวลของตนเองว่า “...หนูรู้ว่าหนูไม่ค่อยมีเพื่อน แต่หนูจะเริ่มต้นทักทายและเข้ากลุ่มให้มากขึ้น...” และเมื่อผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มระดมความคิดเห็น เพื่อให้ได้ความคิดเห็นในประเด็น “บุคคลจะทำอะไรเพื่อการนำไปสู่ รูปแบบการใช้เวลาแบบใกล้ชิด” สมาชิกกลุ่มให้ความเห็นว่า “...บางทีหนูก็คิดนะว่าอยู่ในกลุ่มแล้วรู้สึกสนุก แต่ก็เซ็งมากเวลากลุ่มขัดแย้ง...” และ “การพูดดี รู้จักฟังมากกว่าพูด” และ “การไม่เห็นแก่ตัวไม่เอาเปรียบผู้อื่น” สมาชิกอีกคนหนึ่งกล่าวว่า “หนูอยู่หอใน(หอพักในมหาวิทยาลัย-ผู้วิจัย)ก็เลยรู้สึกว่าได้อยู่ใกล้ชิดกับคนอื่นตลอดเวลา” อีกทั้งบางคนพูดว่า “อาจารย์คะ คุยทางเฟสบุ๊ค ก็รู้สึกดีค่ะ เหมือนอยู่ด้วยกันตลอด” และมีการสรุปร่วมกัน เรื่องการใช้เวลาแบบใกล้ชิด เป็นการเพิ่มความเข้มข้นแก่สมาชิกในการพยายามที่จะใช้ความจริงใจในการที่อยู่ร่วมกับผู้อื่นและดำรงไว้ในสัมพันธภาพ ผู้วิจัยใช้เทคนิคการสอน เรื่อง การสร้างความสัมพันธ์เพื่อการอยู่ร่วมกับแบบใกล้ชิด ประยุกต์จากวิธีการสร้างสัมพันธ์ในการอยู่ร่วมกัน คือ “การสร้างความสัมพันธ์กันเองกับบุคคลอื่น การพูดจาสุภาพอ่อนโยน รู้จักฟังมากกว่าพูด การให้ความสำคัญกับผู้อื่น ปฏิบัติกับผู้อื่นแบบคนพิเศษ ยกย่องให้เกียรติการแสดงความร่าเริงแจ่มใสการไม่เอาเปรียบผู้อื่น การแสดงน้ำใจให้ความช่วยเหลือ รู้จักบริการ รู้จักการให้ การดูแลเอาใจใส่ยามเจ็บป่วย การเป็นที่ปรึกษาของผู้อื่นและเป็นที่ไว้วางใจ เก็บความลับ แสดงความเห็นใจ การเมื่อทำผิดต้องรับผิดชอบและแก้ไข การมีความ

อดทนต่อความบกพร่องของผู้อื่น การสนใจผู้อื่นและผู้ที่อยู่ใกล้ชิด เช่น บิดา มารดาของเพื่อน การแสดงความจริงใจ ไว้วางใจซึ่งกันและกัน การสังเกตความต้องการของผู้อื่น การรู้จักต้อนรับผู้อื่นเสมอ” เป็นการเติมเต็มความรู้ให้กับสมาชิกกลุ่ม

4.4 กลุ่มฝึกอบรมครั้งที่ 4 การพัฒนาการแสดงออกทางสังคม เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมมีความสามารถในการสื่อสาร ด้วยการใช้ทักษะการฟังและการแสดงพฤติกรรมใส่ใจผู้อื่น ผู้วิจัยประยุกต์ใช้ความรู้จากการให้คำปรึกษาเบื้องต้น (Micro Counseling) โดยให้สมาชิกฝึก เทคนิคการฟังอย่างตั้งใจ (Active Listening) และการแสดงพฤติกรรมใส่ใจ (Behavior Attending) ผู้วิจัย ใช้ใบงานเพื่อการฝึกทักษะการฟัง และเอกสารประกอบการอบรม เรื่อง การฟัง และการแสดงพฤติกรรมใส่ใจ เป็นการมุ่งให้สมาชิกกลุ่มพัฒนาตนเองด้านการฟังอย่างตั้งใจ รวมทั้งการใส่ใจในการฟังทั้งการแสดงท่าทาง การประสานสายตา ฝึกการฟังกระตือรือร้น การสัมผัสทำให้สมาชิกกลุ่มได้เรียนรู้สิ่งที่ไม่เคยคิดว่า การฟังอย่างตั้งใจมีลักษณะอย่างไร ดังมีคำถามจากสมาชิกกลุ่มคนหนึ่งว่า “...เราต้องฝึกการฟังด้วยหรือ ในชีวิตประจำวันเราทุกคนก็ฟังเป็น...” ผู้วิจัยแสดงความคิดเห็นว่า “...คนที่รู้จักรับฟังผู้อื่น จะทำให้ผู้อื่นอยากคุยด้วย เพราะธรรมชาติของบุคคล โดยส่วนใหญ่แล้วชอบที่จะเป็นผู้พูด...” ทำให้สมาชิกเห็นด้วยว่าในการอยู่ร่วมกับผู้อื่นนั้น ควรใช้ทักษะการฟังเพื่อความเข้าใจผู้อื่นอย่างแท้จริง อีกทั้งสมาชิกกลุ่มเห็นด้วยกับประโยคคำถามที่ว่า “ทำไม มนุษย์จึงมีหู 2 หู และปาก 1 ปาก” เป็นการย้ำให้สมาชิกเป็นผู้ฟังที่ดี สมาชิกกลุ่มฟังกระตือรือร้นแสดงความคิดเห็นด้วย และสิ่งที่เกิดขึ้นในกลุ่มที่แสดงถึงการพัฒนาด้านการฟัง ผู้วิจัยสังเกตว่าสมาชิกทุกคนแสดงพฤติกรรมที่แสดงถึงการสนใจฟัง เช่น การฟังกระตือรือร้น การสบตาคนที่พูด

4.5 กลุ่มฝึกอบรมครั้งที่ 5 การพัฒนาการแสดงออกทางสังคม เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมพัฒนาการแสดงออกทางสังคม ด้วยการสื่อสารโดยใช้ภาษาท่าทางและภาษาถ้อยคำ ด้วยภาษาท่าทางที่มั่นใจ ชัดเจน และไม่มีความขัดแย้ง ผู้วิจัยเลือกใช้ทฤษฎีการการวิเคราะห์สัมพันธภาพ เนื่องจากการต้องการเน้นการสื่อสารและการแสดงออก เทคนิคที่ใช้ ได้แก่ การวิเคราะห์การสื่อสารสัมพันธระหว่างบุคคล ซึ่งมีเป้าหมายเพื่อช่วยให้สมาชิกเป็นอิสระจากบทชีวิตและการเล่นเกมในการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น ทำทนายสมาชิกกลุ่มให้ตรวจสอบการตัดสินใจที่ผ่านมา และให้ตระหนักรู้ เน้นการสื่อสารตรงไปตรงมา การสื่อสารโดยใช้ภาษาท่าทางและภาษาถ้อยคำ ด้วยภาษาท่าทางที่มั่นใจ ชัดเจน และไม่มีความขัดแย้ง และการวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ ผู้วิจัยเริ่มจากการให้สมาชิกกลุ่มทำแบบประเมินพฤติกรรมของตนเอง ด้วยแบบพฤติกรรมเป็นพิษ (Toxic Behavior) ส่งผลให้สมาชิกกลุ่มเข้าใจการแสดงออกของตนเองมากยิ่งขึ้น นักศึกษาสามารถแสดงความคิดเห็นได้ว่า “...พฤติกรรมที่เหมาะสมสำหรับบุคคล คือ พฤติกรรมเกื้อกูล...” นักศึกษาสามารถยกตัวอย่างพฤติกรรมเกื้อกูลได้

เช่น “...การบอกกับเพื่อนว่า ผู้รู้ นะ...” หรือ “...การไม่พูดกระแนะกระแหนเพื่อน...” หลังจากนั้นผู้วิจัยสาธิต (Demonstration) การสื่อสารแบบสอดคล้องกัน (Complementary Transaction) การสื่อสารแบบขัดแย้ง (Cross Transaction) และการสื่อสารแบบซ่อนเร้น (Ulterior Transaction) ให้สมาชิกกลุ่มดูเป็นตัวอย่าง แล้วให้สมาชิกวิพากษ์วิจารณ์การสื่อสารที่เหมาะสม สมาชิกสามารถตอบได้ว่าการสื่อสารที่เหมาะสม คือ การสื่อสารที่สอดคล้องกัน การที่สมาชิกได้ซ้อมเทคนิคการสื่อสารที่สอดคล้องกันจะเป็นการเพิ่มความมั่นใจในการสื่อสารมากขึ้น สมาชิกตระหนักที่จะใช้การสื่อสารที่สอดคล้องกันและยอมรับที่จะเปลี่ยนแปลงตนเอง แต่มีสมาชิกคนหนึ่งเล่าให้สมาชิกกลุ่มฟังว่า “...เวลาที่เพื่อนถาม หนูก็จะแก้งตอบแบบกวนโมโหไปอย่างนั้นแหละ ไม่ได้ตั้งใจว่าจะให้เสียใจ อะไร สนุกๆเท่านั้น...” และ “...บางทีพูดให้คนอื่นเจ็บๆ ตอนนี้อยู่แล้วว่าไม่ควรเลย...” หรือ “...หนูว่าวัยรุ่น ก็เป็นนี้แหละ โมโหก็ว่าเพื่อน แถมยังนินทาด้วย เรื่องการนินทาเนี่ยธรรมดาจริงๆ...” และเมื่อสมาชิกกลุ่มร่วมกันแสดงความคิดเห็นว่าต่อไปควรใช้การสื่อสารที่สอดคล้องกันจะทำให้สัมพันธภาพกับผู้อื่นราบรื่น ซึ่งเป็นข้อสรุปที่สมาชิกกลุ่มทุกคนมีความคิดเห็นตรงกัน

ส่วนการวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ เป็นการให้สมาชิกกลุ่มเข้าใจโครงสร้างบุคลิกภาพของแต่ละบุคคลมากขึ้น ทำให้สมาชิกทราบว่าบุคลิกภาพของตนเองมีลักษณะอย่างไร ใบงาน เรื่อง ลักษณะของพฤติกรรม ส่งผลให้สมาชิกกลุ่มทราบลักษณะของคำพูดว่าเป็นคำพูดของบุคคลที่มีโครงสร้างบุคลิกภาพอย่างไร จากการให้สมาชิกบอกกับสมาชิกคนอื่นๆว่า Ego State ของตนเองมาจากไหน สมาชิกแสดงความคิดเห็นว่า “...หนูรู้เลยว่า ทำไมหนูจึงเป็นแบบนี้ หนูต้องฝึกตัวเองใหม่...” “...Ego State หนูเป็นเด็ก หนูว่าก็ดีหนูอยากเป็นเด็ก...” ผู้วิจัยให้แนวคิดกับสมาชิกกลุ่มว่า “ในการแสดงออกตามโครงสร้างบุคลิกภาพนั้น เป็นธรรมชาติของทุกคน เนื่องมาจากการเลี้ยงดูที่แตกต่างกัน แต่ทุกคนสามารถที่จะแสดงพฤติกรรมได้ทั้ง 3 สภาวะ คือ แบบพ่อแม่ แบบผู้ใหญ่ และแบบเด็ก เพียงแต่ ต้องให้เหมาะสมกับสถานการณ์รอบข้างในขณะนั้น” ผู้วิจัยสังเกตว่าในการฝึกกลุ่มครั้งที่ 5 สมาชิกให้ความสนใจต่อกิจกรรมทุกกิจกรรม

4.6 กลุ่มฝึกอบรมครั้งที่ 6 การพัฒนาการรับรู้ผู้อื่นและการเข้าใจผู้อื่น เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมมีความสามารถในการรับรู้ เข้าใจอารมณ์ ความรู้สึกของผู้อื่นที่แสดงออกในสถานการณ์ต่างๆ ผู้วิจัยประยุกต์ใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเกสตัลท์ เพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีการตระหนักรู้ตนเอง เป็นกระบวนการที่บุคคลสังเกตพบ และมีความรู้สึกตัวได้ในขณะนั้น เป็นการตระหนักรู้ต่อความคิด ความรู้สึกทางอารมณ์และการกระทำ รวมทั้งสภาวะความรู้สึกทางกายจากสิ่งที่กระทบหรือเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงทางสรีระ การรับรู้ทั้งการได้ยินสายตาและการสัมผัสเป็นกระบวนการรับรู้ความรู้สึกของตนเองทั้งมวลที่ระบุถึงประสบการณ์ในขณะนั้นของบุคคล ในการเริ่มต้นการฝึก ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่ม

ร่วมกันอภิปรายความหมายของพฤติกรรมจากข้อความ “การยิ้ม การมองด้วยหางตา การขมวดคิ้ว การแบะปาก การมองศีรษะจรดปลายเท้า การสะบัดหน้าหนี การแตะแขนเบาๆ การกำหมัดแน่น การถอนหายใจ การกุมขมับกดดอกพริ้มกับไขว่ห้าง การพูดพร้อมกับหลบตา การพูดคำว่า “งานนี้ไม่สนุกเลย” การที่พูดว่า “ไม่เป็นไร” แต่น้ำตาคลอเบ้า การแสดงถึงอาการง่วงเหงาหาวนอนเมื่อพูดถึงความสำเร็จของคนอื่น” ซึ่งสมาชิกบางคนไม่สามารถอธิบายความหมายของพฤติกรรมได้ เนื่องจากพฤติกรรมบางอย่างต้องมีการพิจารณาอย่างลึกซึ้ง แล้วจึงจะตีความ และเมื่อผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่ม ได้สำรวจอารมณ์ และความคิดของตนเอง (Think-Feel Technique) เพื่อให้สมาชิกมีการตระหนักรู้ อารมณ์ ความรู้สึกของตนเอง ก็จะทำให้เข้าใจอารมณ์ ความรู้สึกของผู้อื่นด้วย ผลจากการใช้เทคนิค คิด - รู้สึกนี้ เช่น สมาชิกเขียนว่า “ฉันกำลังคิดเรื่อง การสอบตก” ลงในกระดาษ และเขียนในกระดาษ อีกแผ่นหนึ่งว่า “ขณะนี้ฉันรู้สึกเศร้า” เป็นต้น เมื่อถามสมาชิกว่า “รับรู้ความรู้สึกต่างๆหรือไม่” สมาชิกสามารถตอบได้ว่า ความรู้สึกเศร้า มีความสุข ดีใจ หดหู่ ตื่นเต้น และเมื่อให้สมาชิก ศึกษาเอกสาร ประกอบการฝึกอบรม เรื่อง การสื่อสารด้วยภาษาท่าทาง เป็นการทำให้สมาชิกกลุ่มเห็นความสำคัญในการใช้ภาษากายที่แสดงออกทางสีหน้า (Facial Expressivity) ได้แก่ แววตา ริมฝีปาก และความหมายที่แสดงด้วยท่าทาง (Body Language) เพิ่มขึ้น ผู้วิจัยได้เพิ่มความเข้มข้นในการพัฒนาการรับรู้ผู้อื่น และการเข้าใจผู้อื่นด้วยบทบาทสมมติ เรื่อง การแสดงอารมณ์ต่างๆทำให้สมาชิกกลุ่มเข้าใจอารมณ์ของบุคคลได้ดีขึ้น

4.7 กลุ่มฝึกอบรมครั้งที่ 7 การพัฒนาการแสดงออกทางอารมณ์ เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมมีความเข้าใจ เรื่อง อารมณ์ต่างๆ การแสดงออกทางอารมณ์ที่เหมาะสม และสามารถในการแสดงอารมณ์ ควบคุมอารมณ์ได้อย่างเหมาะสม ผู้วิจัยประยุกต์ใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม เพื่อให้สมาชิกกลุ่มเข้าใจอารมณ์รูปแบบต่างๆ โดยให้สมาชิกวาดรูปใบหน้าของบุคคลที่แสดงอารมณ์คนแสดงการยิ้ม แสดงหน้าเรียบเฉย แสดงหน้านิ่วคิ้วขมวด ให้สมาชิกรู้จักอารมณ์ของตนเองที่แสดงออกมา และเมื่อสมาชิกกลุ่มดูภาพจากใบงาน ทำให้สมาชิกกลุ่มเข้าใจอารมณ์ของบุคคล ได้แก่ ความสุข ประหลาดใจ โกรธ ขยะแขยง กลัว เศร้า และดูถูก

ผู้วิจัยใช้เทคนิคทางด้านความคิด สอนทฤษฎี A-B-C ของการบำบัด REBT (Teaching the A-B-Cs of REBT) เพื่อให้ทราบถึงวิธีการแยกแยะระหว่างความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลกับความเชื่อที่สมเหตุสมผล เพื่อให้ชีวิตมีความวิตกกังวลลดลง มีความสุขเพิ่มขึ้น ใช้เหตุผลเพื่อเปลี่ยนแปลงความเชื่อ จะสามารถทำให้แสดงอารมณ์ได้เหมาะสมยิ่งขึ้น ให้ได้แย้ง ความคิดความเชื่อที่รบกวนจิตใจ เปลี่ยนทัศนคติใหม่ หรือเปลี่ยนแปลงความคิด ความเชื่อ ตามกรอบแนวคิด A B C D E F เป็นการฝึกการโต้แย้งทางความคิด เปลี่ยนทัศนคติใหม่ เพื่อให้มีความรู้สึกที่ดีขึ้นสมาชิกกลุ่มแสดงความคิดเห็นว่า

“ถ้าคิดอยู่คนเดียว ก็คิดอยู่นั่นแล้ว ต้องให้เพื่อนบอกว่า น่าจะมีเหตุผลอื่นที่เป็นไปได้” เมื่อผู้วิจัยยกตัวอย่างสถานการณ์ “วันนี้ ถ้าแฟนไม่โทร.หา สมาชิกกลุ่มสามารถโต้แย้งความคิดที่หงุดหงิดอย่างไรได้บ้าง” สมาชิกสามารถคิดและสร้างมุมมองใหม่ๆ ได้ สมาชิกแต่ละคนช่วยกันแสดงความคิดเห็น เช่น “...อาจจะทำการบ้าน...” และ “...อาจจะโทรศัพท์หมดแบต...” หรือ “...อาจจะติดพันกับเพื่อน...” และเมื่อผู้วิจัย ถามว่า “การคิดในแง่มุมมองที่ทำให้รู้สึกไม่สบายใจ” สมาชิกในกลุ่มชวนกันตอบว่า “...เขาคงอยู่กับคนอื่น...” หรือ “...เขาอาจจะไม่สนใจเราแล้ว...” สมาชิกบางคนแสดงความคิดเห็นว่า “...เขาคงเบื่อเรา...” ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มโต้แย้งความคิดที่ไม่สมเหตุผล เป็นการขัดความเชื่อที่เป็นการทำลายตนเอง การได้มาซึ่งความเชื่อใหม่ที่มีประสิทธิภาพ จะทำให้เกิดการยอมรับตนเอง การยอมรับผู้อื่น และการยอมรับความคับข้องใจที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ในชีวิตประจำวันมากขึ้น ซึ่งเป็นปรัชญาใหม่ของชีวิตที่นำมาใช้ปฏิบัติได้จริง สมาชิกกลุ่มมีความคิดเห็น ดังนี้ “คิดในมุมที่ดี จะทำให้ไม่เครียด” “เวลาโกรธ ก็ฟังเพลง ไปคุยกับเพื่อน เดี่ยวก็ดีขึ้นเอง” และ “ชีวิตต้องคิดบวก” สมาชิกกลุ่มคนหนึ่งแสดงความคิดเห็นว่า “ถ้าคิดอยู่คนเดียว ก็คิดอยู่นั่นแล้ว ต้องให้เพื่อนบอกว่า น่าจะมีเหตุผลอื่นที่เป็นไปได้” ส่วนใบงานการประเมินตนเองเกี่ยวกับความเชื่อ สมาชิกกลุ่มสามารถประเมินได้อย่างถูกต้อง

4.8 กลุ่มฝึกอบรมครั้งที่ 8 การพัฒนาการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Empathy) เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมมีความสามารถในการเห็นอกเห็นใจผู้อื่นในสถานการณ์ต่างๆ ผู้วิจัยประยุกต์ใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง (Person-Centered Counseling Theory) เทคนิคที่ใช้ได้แก่ การฟังอย่างเห็นอกเห็นใจ (Listening With Empathy) การอธิบายความรู้สึกและความเห็นใจ (Describing Feelings and Emphasizing) การให้กำลังใจ (Supporting) ในการเริ่มต้นในการพัฒนาการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มชมวิดีโอที่ เป็นเรื่องสะท้อนใจที่เกิดขึ้นกับตัวละครที่เป็นนักเรียนที่ประสบกับปัญหาความยากลำบาก ทำให้สมาชิกกลุ่มต้องหลั่งน้ำตาด้วยความเห็นอกเห็นใจ สมาชิกกลุ่มสามารถแสดงความรู้สึกได้ว่า “ครูทำไม่ถึงไม่เข้าใจความรู้สึกของนักเรียนเลย” และ “ถ้าเป็นหนู หนูจะไม่ทำแบบแบบครูคนนั้น” อีกทั้ง “ผมจะเข้าใจเด็กให้มากกว่านี้” หลังจากนั้น ผู้วิจัยใช้เทคนิคการสอน โดยผู้วิจัยใช้การสาธิต โดยการเลือกสมาชิกกลุ่ม 1 คน แสดงสถานการณ์ในการเล่าเรื่องที่เศร้าใจ ผู้วิจัยใช้เทคนิคการฟังอย่างเห็นใจ การอธิบายความรู้สึกและความเห็นใจ การให้กำลังใจ ทักษะการสื่อสาร สนับสนุนด้วยการพูดและสร้างความหวังว่าทุกอย่างจะดีขึ้น แล้วให้สมาชิกกลุ่มแสดงบทบาทโดยการจำลองสถานการณ์ ฝึกแสดงการแสดงความเห็นอกเห็นใจ ในการยุติกลุ่ม ผู้วิจัยให้สมาชิกแสดงความคิดเห็นในเรื่อง การแสดงความเห็นอกเห็นใจผู้อื่น ผู้วิจัยเติมเต็มด้วยเอกสารประกอบการอบรม เรื่องการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น เพื่อให้สมาชิกพร้อมที่จะพัฒนา

ตนเองด้านการเห็นอกเห็นใจผู้อื่นมากขึ้น และแสดงความคิดเห็นว่า “ถ้าหนูเป็นครูจาก วิชาทัศนศิลป์ หนูจะ พังเหตุผล แล้วแล้วว่านักเรียนมีความจำเป็น หนูจะสามารถทำให้เขารู้สึกดีขึ้นได้”

4.9 กลุ่มฝึกอบบรมครั้งที่ 9 การพัฒนาการรู้คิดในพฤติกรรม เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบบรม พัฒนาตนเองในการให้ความสนใจ สังเกต ทำความเข้าใจในพฤติกรรมของผู้อื่นในสภาพการณ์ทาง สังคม เริ่มต้นด้วยเกม บิงโก เพื่อฝึกให้สมาชิกกลุ่มสามารถสังเกตผู้อื่น ในการพัฒนาการรู้คิดใน พฤติกรรม ผู้วิจัยประยุกต์ใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบรู้คิด เทคนิคที่ใช้ ได้แก่ เทคนิคทางความคิด เทคนิคนี้เน้นความสำคัญกับระบบของความเชื่อ และความคิดในการเป็นตัวกำหนดความรู้สึกและ พฤติกรรมของสมาชิกกลุ่ม ประเด็นที่สำคัญของการให้คำปรึกษาแบบรู้คิด คือ การทำความเข้าใจกับ ความเชื่อของบุคคลที่ได้ถูกบิดเบือน และการใช้เทคนิคในเปลี่ยนแปลงความคิดที่ไม่เหมาะสมนั้นๆ ใน ขณะเดียวกันก็หมายถึงรวมถึง ความรู้สึกและพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ด้วย ซึ่งข้อผิดพลาดของการคิด หรือการบิดเบือนความคิด ผู้วิจัยได้นำมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาการรู้คิด โดยการให้สมาชิกกลุ่ม ตีความหมายของรูปภาพตัวอย่าง ซึ่งสมาชิกสามารถตีความจากสถานการณ์ที่กำหนดได้ และเมื่อ ผู้วิจัยถามสมาชิกกลุ่มว่า ทำอย่างไรจึงจะเข้าใจสถานการณ์ สมาชิกสามารถบอกได้ว่า “ถ้าหนูอยู่ใน ห้องสมุด แล้วรู้ว่าทุกคนต้องการสมาธิ หนูเข้าใจ หนูก็จะไม่คุยเสียงดัง” และ “แต่ในห้องประชุม ทุกคน ก็พูดเสียงดังกันหมด หนูเองก็พูด ต่อไปหนูคงต้องคิดให้มากกว่านี้” สมาชิกบางคนกล่าวว่า “มันขึ้นอยู่กับ สถานการณ์มากกว่า คือ ถ้าอยู่กับกลุ่มเพื่อน ต้องเสียงดังทุกที” และ “บางทีเข้าใจ แต่ปฏิบัติไม่ได้ นะคะ ต้องพยายาม”

4.10 กลุ่มฝึกอบบรมครั้งที่ 10 การพัฒนาการตัดสินใจสภาพการณ์ทางสังคม (Judgment in Social Situations) เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบบรมมีความสามารถในการคิดอย่างมีวิจารณญาณเพื่อ การคาดคะเน ประเมินผลกระทบจากเหตุการณ์ในสังคม ผู้วิจัยประยุกต์ใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบ พฤติกรรมนิยม (Behavioral Counseling Theory) เทคนิคที่ใช้ คือ การแสดงบทบาทสมมติ การให้ คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยมมีเป้าหมาย เพื่อให้สมาชิกกลุ่มจัดพฤติกรรมที่ผิดพลาด ช่วยให้สมาชิก กลุ่มเรียนรู้รูปแบบพฤติกรรมใหม่ที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และสามารถนำพฤติกรรมใหม่ไปใช้ใน ชีวิตประจำวันได้ การแสดงบทบาทสมมุติตามสถานการณ์ จะเป็นการเรียนรู้จากตัวแบบ โดยที่ผู้วิจัย ให้สมาชิกกลุ่มจำนวน 2 กลุ่ม แสดงบทบาทสมมติในสถานการณ์เพื่อการคิดและตัดสินใจต่อ สภาพการณ์ “ไปพบอาจารย์ที่ห้องพัก ในขณะที่อาจารย์รับประทานอาหารกลางวัน” กลุ่มที่ 1 เดินเข้า ไปพบตามความต้องการของตนเอง กลุ่มที่ 2 ไม่เดินเข้าไปพบ แต่กลับนั่งรอเพื่อให้อาจารย์รับประทานอาหารเสร็จ สมาชิกกลุ่มช่วยกันอภิปรายถึงความเหมาะสมที่จะปฏิบัติในสภาพการณ์ โดยผู้วิจัยให้ แนวคิดเพิ่มเติมเกี่ยวกับสุภาษิตไทย ที่ว่า “ตาม้าตาเรือ” เพื่อให้สมาชิกกลุ่มตัดสินใจได้ว่า ถ้าอยู่ใน

สถานการณ์ที่ต้องตัดสินใจปฏิบัติ ควรใช้วิจารณญาณ และนำไปสู่การอภิปรายในงาน การตัดสินใจสภาพการณ์ทางสังคมที่ถูกต้องเหมาะสม ผู้วิจัยสังเกตว่า สมาชิกสามารถตัดสินใจสภาพการณ์ทางสังคมได้ถูกต้อง

4.11 กลุ่มฝึกอบรมครั้งที่ 11 การพัฒนาการมีข้อมูลทางสังคม (Social Information) เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมสามารถเข้าใจ ธรรมเนียมปฏิบัติที่ถูกต้องในสังคม เพื่อการพัฒนาตนเอง เพื่อสร้างความสัมพันธ์ระหว่างตนเองและบุคคลอื่นๆ ในสังคม ผู้วิจัยประยุกต์ใช้วิธีการให้คำปรึกษาเชิงการศึกษาและจิตวิทยา เพราะการให้คำปรึกษาเชิงการศึกษาและจิตวิทยา เป็นกลยุทธ์ที่เน้นในการสอนให้ความรู้ ที่ช่วยให้กลุ่มผู้เข้ารับการอบรมเกิดการควบคุมตนเองในการกระทำ การนำทฤษฎีการให้คำปรึกษาเชิงการศึกษาและจิตวิทยาใช้กับวัยรุ่น จะเน้นการกระตุ้นให้วัยรุ่นเรียนรู้ข้อมูลข่าวสารใหม่ๆ ตลอดจนการให้ความรู้ด้านส่วนบุคคล และการถ่ายทอดประสบการณ์ต่างๆ การใช้แบบประเมินและการใช้การวิเคราะห์ตนเอง เรื่อง แบบประเมินพฤติกรรมการแต่งกาย แบบประเมินพฤติกรรมด้านมารยาท ถือเป็นส่วนหนึ่งของการเข้าถึงข้อมูลทางสังคม แต่เป็นเพียงแค่ส่วนหนึ่งเท่านั้น สมาชิกกลุ่มจะได้รับข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสม มารยาทในสังคม อันจะนำไปสู่การปรับปรุงการปฏิบัติตามธรรมเนียมและวัฒนธรรมที่ดีงามของสังคม การอภิปรายกลุ่ม เรื่อง ข้อมูลทางสังคม และการแสวงหาข้อมูลทางสังคม จะทำให้สมาชิกได้มีแนวทางในการพัฒนาการมีข้อมูลทางสังคมที่จำเป็นในสังคมเพิ่มมากขึ้น

4.12 กลุ่มฝึกอบรมครั้งที่ 12 การยุติกลุ่ม เพื่อสรุปภาพรวมของกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ และเพื่อเปิดโอกาสให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมได้แสดงความรู้สึกต่อการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรม อีกทั้งเพื่อประเมินผลการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรม ผู้วิจัยจะมุ่งให้ความสำคัญในการยุติของกลุ่มฝึกอบรม และนำไปสู่การเปลี่ยนแปลง การรักษาไว้ ตลอดจนการพัฒนาความฉลาดทางสังคมในแต่ละองค์ประกอบที่ได้เรียนรู้จากกลุ่มให้นำไปสู่การประยุกต์ใช้ได้จริงภายนอกกลุ่ม ผู้วิจัย ใช้เทคนิคการตั้งคำถาม การสะท้อนเนื้อหา การสะท้อนความรู้สึก และการสรุปความ ของทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง เทคนิคการให้ข้อมูลย้อนกลับ และการเสริมแรง ของทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม สมาชิกแสดงความคิดเห็นว่า "...หลังจากเข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม ฉันสามารถที่จะสังเกตอารมณ์ ความรู้สึกของเพื่อนจากสีหน้า ท่าทางและน้ำเสียงได้ ฉันเชื่อว่าฉันเข้าใจคนอื่นได้ดีขึ้น และจากการที่พูดคุยกับเพื่อน โดยที่ไม่เคยสนใจความรู้สึกที่แท้จริงของเขา แม้กระทั่งการเข้าถึงความรู้สึกของเพื่อน จากที่เคยคิดว่าเข้าใจ แต่ตอนนี้เข้าใจ ก็คือการเข้าใจจริงๆ และพร้อมที่จะปลอบเพื่อนด้วยความรู้สึกจากใจ..." และ "...ก่อนที่จะตัดสินใจทำอะไรลงไป ฉันจะคิดถึงความเหมาะสมมากขึ้น และจะคิดถึงคำว่า ดูตาม้า

ตาเรือมากขึ้น ฉันจะมีมารยาททางสังคมให้มากกว่าเดิม....” สมาชิกบางคนกล่าวถึงความเปลี่ยนแปลงของตนเองว่า “....ฉันยิ้มมากขึ้น ฉันมั่นใจที่จะทักทายผู้อื่นก่อน ฉันมั่นใจว่าในการรายงานหน้าชั้นเรียน ฉันทำได้ดีขึ้น ฉันมีเพื่อนเพิ่มมากขึ้น ฉันมีความสุขกับการอยู่กับเพื่อน...” ผู้วิจัยใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง โดยใช้เทคนิค WEDP ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมวางแผน (Planning) และ การทำสัญญาผูกมัด (Commitment) เพื่อการพัฒนาความฉลาดทางสังคมของตนเอง ตามองค์ประกอบที่ได้เรียนรู้ โดยใช้แบบบันทึกกำหนดองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมที่สมาชิกแต่ละคนจะต้องพัฒนา และถ้าพัฒนาแล้วผลที่เกิดขึ้นในชีวิตจะเป็นอย่างไร ผู้วิจัยให้กำลังใจและแรงเสริมแก่สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมเพื่อเป็นแรงผลักดันให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมมั่นใจในการนำความรู้และทักษะต่างๆไปใช้ในการพัฒนาตนเอง



บทที่ 5

สรุปผล อภิปราย และข้อเสนอแนะ

ในการสรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ การศึกษาและพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ในครั้งนี้ ผู้วิจัยนำเสนอตามหัวข้อ ดังนี้

ความมุ่งหมายของการวิจัย

การศึกษาและพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ มีความมุ่งหมายของการวิจัย ดังนี้

1. เพื่อศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้
2. เพื่อศึกษาระดับความฉลาดทางสังคมโดยภาพรวมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้
3. เพื่อเปรียบเทียบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ก่อนเข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม หลังเข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

สมมุติฐานในการวิจัย

การศึกษาและพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ผู้วิจัยกำหนดสมมุติฐานในการวิจัย ดังนี้

1. นักศึกษากลุ่มทดลองที่เข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมมีความฉลาดทางสังคมหลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล สูงกว่านักศึกษากลุ่มควบคุมที่ไม่ได้เข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม
2. นักศึกษากลุ่มทดลองที่เข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม มีความฉลาดทางสังคมหลังการทดลองและเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลสูงกว่าก่อนการทดลอง

ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยและพัฒนา (Research and Development) มีขอบเขตของการวิจัยแบ่งเป็น 2 ระยะ คือ ระยะที่ 1 การวิจัยเชิงสำรวจ มีจุดมุ่งหมายเพื่อยืนยันองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมและศึกษาระดับความฉลาดทางสังคมโดยภาพรวม ของนักศึกษา ใน

สถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ และระยะที่ 2 การวิจัยเชิงทดลอง มีจุดมุ่งหมายเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ด้วยการใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม

การกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 1-4 ปีการศึกษา 2554 ในสถาบันอุดมศึกษาของรัฐ สังกัดคณะกรรมการการอุดมศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ ในภาคใต้ จำนวน 148,458 คน (สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา. 2557: ออนไลน์)

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

1. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาองค์ประกอบความฉลาดทางสังคมเป็นนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 1-4 ปีการศึกษา 2554 ในสถาบันอุดมศึกษาของรัฐ สังกัดคณะกรรมการการอุดมศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ ในภาคใต้ จำนวน 900 คน ได้มาโดยการสุ่มกลุ่มตัวอย่างหลายขั้นตอน (Multistage Random Sampling)

2. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการพัฒนาความฉลาดทางสังคมโดยใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม เป็นนักศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาระยะที่ 1 ได้มาจากการเลือกแบบเจาะจง (Purposive Selective) โดยพิจารณาจากกลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมโดยรวมตั้งแต่เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 25 ลงมาและมีความสมัครใจเข้าร่วมการวิจัย จำนวน 20 คน แล้วสุ่มอย่างง่ายเป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมกลุ่มละ 10 คน กลุ่มทดลองเข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม ส่วนกลุ่มควบคุมไม่เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมกลุ่มใดๆ

ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

1. ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาองค์ประกอบความฉลาดทางสังคม ประกอบด้วย ตัวแปรโครงสร้าง ได้แก่ การตระหนักรู้ทางสังคม มีตัวแปรชี้วัด คือ การรับรู้ผู้อื่น การเข้าใจผู้อื่น และการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น การรู้คิดทางสังคม มีตัวแปรชี้วัด คือ การรู้คิดในพฤติกรรม การมีข้อสนเทศทางสังคม การตัดสินใจสภาพการณ์ทางสังคม การมีทักษะทางสังคม มีตัวแปรชี้วัด คือ การแสดงออกทางอารมณ์ การแสดงออกทางสังคม การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม

2. ตัวแปรที่ใช้ในการพัฒนาความฉลาดทางสังคม ประกอบด้วย ตัวแปรจัดกระทำ ได้แก่ กลุ่มฝึกอบรม ตัวแปรตาม ได้แก่ ความฉลาดทางสังคม

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ประกอบด้วย

1. แบบวัดความฉลาดทางสังคม จำนวน 35 ข้อ ครอบคลุม 3 องค์ประกอบ ดังนี้ คือ องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม ประกอบด้วย การรับรู้ผู้อื่น การเข้าใจผู้อื่นและการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น องค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม ประกอบด้วย การรู้คิดในพฤติกรรม การมีข้อสันนิษฐานทางสังคมและการตัดสินสภาพการณ์ทางสังคม องค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม ประกอบด้วย การแสดงออกทางอารมณ์ การแสดงออกทางสังคมและการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม ค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) ของแบบวัดรายข้อไม่ต่ำกว่า .60 และค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดทั้งฉบับ .85
2. โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม เป็นโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมที่บูรณาการทฤษฎี แนวคิด และเทคนิคในการให้คำปรึกษาที่มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับตัวแปรตามองค์ประกอบและตัวชี้วัด รวมทั้งใช้เทคนิคในการฝึกอบรมที่เหมาะสมเพื่อใช้ในการพัฒนาความฉลาดทางสังคม

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูล แบ่งเป็น 2 ระยะ ดังนี้

ระยะที่ 1 การศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมและระดับความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ผู้วิจัยเก็บข้อมูล โดยนำแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาไปเก็บกับนักศึกษาที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 900 คน แล้วนำไปวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อหาระดับความฉลาดทางสังคมของกลุ่มตัวอย่าง และวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน

ระยะที่ 2 การพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ โดยการนำโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา มาใช้ในการฝึกอบรมกับกลุ่มทดลอง จำนวน 12 ครั้งๆ ละ 1 ชั่วโมง 30 นาที ถึง 2 ชั่วโมง ส่วนกลุ่มควบคุม ไม่ได้ดำเนินการฝึกอบรมใดๆ หลังจากยุติการทดลอง ผู้วิจัยให้กลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมทำแบบวัดความฉลาดทางสังคมอีกครั้ง เพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลหลังการทดลอง ส่วนข้อมูลก่อนการทดลองผู้วิจัยใช้คะแนนจากการวัดในขั้นตอนการเลือกกลุ่มตัวอย่าง ภายหลังจากการยุติการทดลอง ผู้วิจัยไม่มีการให้การฝึกอบรมใดๆ ทั้งกับกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม เป็นระยะเวลา 1 เดือน เพื่อติดตามผล โดยผู้วิจัยนัดกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมให้ทำแบบวัดความฉลาดทางสังคมอีกครั้ง เพื่อเป็นข้อมูลเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

การจัดกระทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยมีลำดับขั้นตอนของการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

1. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์คุณภาพของเครื่องมือ

การวิเคราะห์หาความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาของแบบวัดความฉลาดทางสังคม ใช้การหาค่าดัชนีความสอดคล้อง (Index of Item-Objective Congruence : IOC) เพื่อตรวจสอบความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับนิยามศัพท์เฉพาะ การวิเคราะห์หาค่าอำนาจจำแนกของแบบวัดความฉลาดทางสังคมเป็นรายข้อ ใช้สูตรสหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation coefficient : r_{xy}) การวิเคราะห์หาค่าความเชื่อมั่นโดยรวมของแบบวัดความฉลาดทางสังคม ใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (α -Coefficient) ของครอนบัค (Cronbach) การวิเคราะห์หาความเที่ยงตรงตามเนื้อหาของโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ใช้สถิติวิเคราะห์ความเที่ยงตรงตามเนื้อหา ใช้สูตรดัชนีความสอดคล้อง (Index of Item-Objective Congruence : IOC)

2. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล การวิเคราะห์ระดับความฉลาดทางสังคม โดยการหาค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และเกณฑ์การแปลความหมายคะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ใช้การวิเคราะห์เกณฑ์การแปลผลค่าเฉลี่ยเลขคณิต ส่วนการวิเคราะห์หาความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างของแบบวัดความฉลาดทางสังคม ใช้วิธีวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis) เกณฑ์การพิจารณาความสอดคล้องของโปรแกรมเชิงทฤษฎีต่อข้อมูลเชิงประจักษ์ และการวิเคราะห์เปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมโดยรวม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลของกลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุม พิจารณาจากค่า F ด้วยการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบวัดซ้ำ (Repeated Measures ANOVA) และเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมรายองค์ประกอบ ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลของกลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุม พิจารณาจากค่า F โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบวัดซ้ำ (Repeated Measures MANOVA) การวิเคราะห์เปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ และการทดสอบภายหลัง (Post-Hoc Test) ของค่าเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมโดยรวม และรายองค์ประกอบ ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลของกลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุม ด้วยวิธี Bonferroni

สรุปผลการวิจัย

ในการวิจัยเรื่อง การศึกษาและพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ผู้วิจัยสรุปผลการวิจัยตามลำดับความมุ่งหมายของการวิจัย ดังนี้

1. การศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้
2. การศึกษาระดับความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาโดยรวมในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้
3. การเปรียบเทียบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ก่อนการทดลอง หลังเข้าการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

1. ผลการศึกษาองค์ประกอบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้

ผลการศึกษาองค์ประกอบเชิงยืนยัน ความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ สรุปได้ดังนี้

1.1 จำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ จำแนกตามเพศ ชั้นปี ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน และสถาบัน พบว่า นักศึกษาที่เป็นกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 80.40 ส่วนเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 19.60 กำลังศึกษาในระดับชั้นปีที่ 1-4 คิดเป็นร้อยละ 25 ต่อชั้นปี ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนส่วนใหญ่ มีเกรดเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 2.01-3.00 คิดเป็นร้อยละ 69.44 รองลงมามีเกรดเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 3.01-4.00 คิดเป็นร้อยละ 25.22 และเกรดเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 1.01- 2.00 คิดเป็นร้อยละ 5.33 กำลังศึกษาอยู่ใน 5 สถาบัน ได้แก่ มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีศรีวิชัย วิทยาเขตตรัง จำนวนเท่าๆกัน คือ ร้อยละ 20 จากแต่ละสถาบัน

1.2 ค่าสถิติพื้นฐานของคะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ พบว่า คะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ มีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.93 และคะแนนตัวชี้วัดความฉลาดทางสังคมมีค่าเฉลี่ยตั้งแต่ 2.69-3.16 อยู่ในระดับปานกลางถึงระดับสูง โดยตัวชี้วัดการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมมีค่าเฉลี่ยสูงสุด เท่ากับ 3.16 ตัวชี้วัดการมีข้อสนเทศทางสังคมมีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด เท่ากับ 2.69

1.3 การวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของคะแนนองค์ประกอบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา 3 องค์ประกอบ ซึ่งประกอบด้วยตัวชี้วัด 9 ตัว พบว่า ตัวชี้วัดทั้ง 9 เป็นตัวชี้วัดของทั้ง 3 องค์ประกอบ มีความสัมพันธ์กันอยู่ในระดับสูงในทางบวก อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของตัวชี้วัดที่มีค่าสูงสุด คือ ตัวชี้วัดการแสดงออกทางสังคมกับตัวชี้วัดการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น มีค่าเท่ากับ .483 ส่วนค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของตัวชี้วัดที่มีค่าต่ำสุด คือ ตัวชี้วัดการมีข้อสนเทศทางสังคมกับตัวชี้วัดการรู้คิดในพฤติกรรม มีค่าเท่ากับ .115

1.4 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 1 ของคะแนนความฉลาดทางสังคม พบว่า ผลการวัดการทดสอบความเหมาะสมพอดีของโมเดลมีความเหมาะสมพอดีของโมเดลมีค่าไค-สแควร์ (Chi-square: χ^2) เท่ากับ 24.39 คำนัยสำคัญทางสถิติ (p) เท่ากับ .059 ซึ่งมากกว่า .05 แสดงว่าโมเดลมีความเหมาะสมพอดีกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ค่าดัชนีความเหมาะสมพอดีค่าอื่นๆ ได้แก่ ดัชนีวัดระดับความเหมาะสมพอดี (GFI) มีค่าเท่ากับ .994 ดัชนีวัดระดับความเหมาะสมพอดีที่ปรับแก้แล้ว (AGFI) มีค่าเท่ากับ .982 ดัชนีความเหมาะสมพอดีเปรียบเทียบ (CFI) มีค่าเท่ากับ .996 ซึ่งมีค่าสูงตามเกณฑ์ แสดงว่า โปรแกรมมีความเหมาะสมพอดีกับข้อมูลเชิงประจักษ์ อีกทั้งค่าดัชนีรากของกำลังสองเฉลี่ยของเศษ (RMR) มีค่าเท่ากับ .019 และดัชนีรากที่สองของความคลาดเคลื่อนในการประเมินค่า (RMSEA) มีค่าเท่ากับ .026 ซึ่งมีค่าต่ำมากใกล้ศูนย์ แสดงว่า โมเดลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 1 ของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ องค์ประกอบที่ 1 ด้านการตระหนักรู้ทางสังคม ประกอบด้วย การรับรู้ผู้อื่น การเข้าใจผู้อื่น การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบตั้งแต่ .216 - .228 องค์ประกอบที่ 2 ด้านการรู้คิดทางสังคม ประกอบด้วย การรู้คิดในพฤติกรรม การมีข้อสนเทศทางสังคม การตัดสินใจทางสังคม มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบตั้งแต่ .207 - .260 และองค์ประกอบที่ 3 ด้านการมีทักษะทางสังคม ประกอบด้วย การแสดงออกทางอารมณ์ การแสดงออกทางสังคม การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบ ตั้งแต่ .223 - .279

ค่าความเชื่อถือได้ของการวัด (R^2) แต่ละตัวชี้วัด มีค่าความเชื่อถือได้ของตัวชี้วัดทั้ง 9 ตัว อยู่ระหว่าง .141 - .487 โดยตัวชี้วัดที่มีค่าความเชื่อถือได้สูงสุด คือ การแสดงออกทางสังคม รองลงมา คือ การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม การตัดสินใจทางสังคม การรู้คิดในพฤติกรรม การรับรู้ผู้อื่น การเข้าใจผู้อื่น การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น การแสดงออกทางอารมณ์ และการมีข้อสนเทศทางสังคมมีค่าต่ำสุดตามลำดับ

1.5 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 2 ของคะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ พบว่า การทดสอบความเหมาะสมพอดีของโมเดลโครงสร้างความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ มีค่ามีค่าไค-สแควร์

(Chi-square: χ^2) เท่ากับ 24.39 คำนัยสำคัญทางสถิติ (p) เท่ากับ .059 ซึ่งมากกว่า .05 แสดงว่า โมเดลโครงสร้างมีความเหมาะสมพอดีกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ค่าไค-สแควร์สัมพัทธ์ (Relative chi-square) มีค่าเท่ากับ 1.63 มีค่าน้อยกว่า 2.0 แสดงว่า โมเดลโครงสร้างมีลักษณะเหมาะสมพอดีกับข้อมูลเชิงประจักษ์ในระดับที่น่าพอใจ (Carmines; & McIver. 1981)

ดัชนีความเหมาะสมอื่น ๆ ได้แก่ ดัชนีวัดระดับความเหมาะสมพอดี (GFI) มีค่าเท่ากับ .994 ดัชนีวัดระดับความเหมาะสมพอดีที่ปรับแก้แล้ว (AGFI) มีค่าเท่ากับ .982 ดัชนีความเหมาะสมพอดีเปรียบเทียบ (CFI) มีค่าเท่ากับ .996 แสดงว่า โมเดลมีความเหมาะสมพอดีกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ค่าดัชนีรากของกำลังสองเฉลี่ยของเศษ (RMR) มีค่าเท่ากับ .019 และดัชนีรากที่สองของความคลาดเคลื่อนในการประเมินค่า (RMSEA) มีค่าเท่ากับ .026 ซึ่งมีค่าต่ำมากเข้าใกล้ศูนย์ แสดงว่า โมเดลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้มี 3 องค์ประกอบ คือ องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม ประกอบด้วย 3 ตัวชี้วัด ได้แก่ การรับรู้ผู้อื่น การเข้าใจผู้อื่น และการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น องค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม ประกอบด้วย 3 ตัวชี้วัด ได้แก่ การรู้คิดในพฤติกรรม การมีข้อสันเทษทางสังคม และการตัดสินใจทางสังคม องค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม ประกอบด้วย 3 ตัวชี้วัด ได้แก่ การแสดงออกทางอารมณ์ การแสดงออกทางสังคมและการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม ซึ่งมีความเหมาะสมพอดีกับข้อมูลเชิงประจักษ์สามารถวัดองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้

ค่าน้ำหนักองค์ประกอบในแต่ละองค์ประกอบ พบว่า ความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ มีน้ำหนักองค์ประกอบในแต่ละด้านมีค่าเป็นบวก และมีความสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ทุกด้าน แสดงว่า องค์ประกอบทั้ง 3 เป็นตัวบ่งชี้ที่สำคัญในการพิจารณาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ เมื่อพิจารณาในรายละเอียดขององค์ประกอบแล้ว องค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคมมีค่าน้ำหนักมากที่สุด เท่ากับ .960 รองลงมา ได้แก่ องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม และองค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม โดยมีค่าน้ำหนักเท่ากับ .896 และ .854 ตามลำดับ

ส่วนค่าความเชื่อถือได้ของการวัด (R^2) แต่ละองค์ประกอบ มีค่าความเชื่อถือได้ของข้อมูลทีวัดในแต่ละองค์ประกอบอยู่ในระดับสูง

สรุปว่า ความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ คือ องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม ตัวชี้วัด คือ การรับรู้ผู้อื่น การเข้าใจผู้อื่น และการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น องค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม ตัวชี้วัด คือ การรู้คิดในพฤติกรรม การ

มีข้อเสนอแนะทางสังคมและการตัดสินใจทางสังคม องค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม ตัวชี้วัด คือ การแสดงออกทางอารมณ์ การแสดงออกทางสังคมและการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม

2. การศึกษาระดับความฉลาดทางสังคมในภาพรวมของนักศึกษาในสถาบัน อุดมศึกษาภาคใต้

ผลการศึกษาระดับความฉลาดทางสังคมโดยรวมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ จำนวน 900 คน เมื่อเปรียบเทียบกับเกณฑ์การแปลผลค่าเฉลี่ยเลขคณิต พบว่า ความฉลาดทางสังคม โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง เท่ากับ 2.93 โดยองค์ประกอบที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด คือ องค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.99 รองลงมา คือ องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.91 และองค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.89

ส่วนการพิจารณาตัวชี้วัดทั้งหมดของความฉลาดทางสังคม พบว่า อยู่ในระดับปานกลางถึงระดับสูง โดยมีค่าเฉลี่ยตั้งแต่ 2.66-3.16 ตัวชี้วัดที่มีค่าเฉลี่ยในระดับสูงที่สุด คือ การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมมีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 3.16 ตัวชี้วัดที่มีค่าเฉลี่ยในระดับต่ำที่สุด คือ การมีข้อเสนอแนะทางสังคม มีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 2.69

3. การเปรียบเทียบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

3.1 การวิเคราะห์สถิติพื้นฐานของคะแนนแบบวัดความฉลาดทางสังคมโดยรวมของ นักศึกษากลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล และการวิเคราะห์สถิติพื้นฐานของคะแนนแบบวัดความฉลาดทางสังคมรายองค์ประกอบของนักศึกษา กลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

การวิเคราะห์สถิติพื้นฐานของคะแนนแบบวัดความฉลาดทางสังคมโดยรวมของ นักศึกษากลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล พบว่า กลุ่มทดลอง ค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคมโดยรวม ก่อนการทดลองอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.61 หลังการทดลองอยู่ในระดับสูง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.43 และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลอยู่ในระดับสูง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.76 กลุ่มควบคุม ค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคม โดยรวมก่อนการทดลอง อยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.59 หลังการทดลอง อยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.87 และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.84

การวิเคราะห์สถิติพื้นฐานของคะแนนแบบวัดความฉลาดทางสังคมรายองค์ประกอบ ของนักศึกษา กลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตาม ผล พบว่า การตระหนักรู้ทางสังคม ค่าเฉลี่ยคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคม ก่อนการทดลองอยู่ใน ระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.47 หลังการทดลองอยู่ในระดับสูงมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.45 และเมื่อ สิ้นสุดการติดตามผลอยู่ในระดับสูง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.70 กลุ่มควบคุม ค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาด ทางสังคมก่อนการทดลอง อยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.49 หลังการทดลองอยู่ในระดับ ปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.72 และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.73 การรู้คิดทางสังคม ค่าเฉลี่ยคะแนนการรู้คิดทางสังคม ก่อนการทดลองอยู่ในระดับปานกลาง มี ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.63 หลังการทดลองอยู่ในระดับสูงมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.53 และเมื่อสิ้นสุดการติดตาม ผลอยู่ในระดับสูง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.80 กลุ่มควบคุม ค่าเฉลี่ยคะแนนการรู้คิดทางสังคมก่อนการ ทดลอง อยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.63 หลังการทดลองอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 2.93 และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.86 การมีทักษะ ทางสังคม ค่าเฉลี่ยคะแนนการมีทักษะทางสังคม ก่อนการทดลองอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 2.61 หลังการทดลองอยู่ในระดับสูง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.43 และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลอยู่ใน ระดับสูง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.76 กลุ่มควบคุม ค่าเฉลี่ยคะแนนการมีทักษะทางสังคมก่อนการทดลอง อยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.64 หลังการทดลองอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.98 และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.93

3.2 การเปรียบเทียบความฉลาดทางสังคมโดยรวมของนักศึกษาระหว่างกลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และหลังติดตามผลการเปรียบเทียบคะแนนความ ฉลาดทางสังคมโดยรวมของนักศึกษา ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม โดยนำค่าเฉลี่ยของ คะแนนความฉลาดทางสังคมโดยรวมของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการ ทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลมาเปรียบเทียบความแตกต่างด้วยการวิเคราะห์ความแปรปรวน แบบวัดซ้ำชนิดสองทาง พบว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมโดยรวมก่อนการทดลอง หลัง การทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม มีปฏิสัมพันธ์ ระหว่างครั้ง ที่วัดและกลุ่มอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 31.28$) ขนาดอิทธิพลเท่ากับ .64 จำเป็นต้อง ทำการวิเคราะห์อิทธิพลอย่างง่ายของคะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมก่อนการทดลอง หลังการ ทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล เปรียบเทียบระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ผลการ วิเคราะห์ พบว่า ก่อนการทดลอง คะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่ม ควบคุม แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ($F = .09$) หลังการทดลอง คะแนนเฉลี่ยความฉลาด ทางสังคม ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (F

=18.07) ขนาดอิทธิพลเท่ากับ .50 และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 81.19$) ขนาดอิทธิพลเท่ากับ .82

การเปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม พบว่า กลุ่มทดลอง คะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 106.19$) ขนาดอิทธิพลเท่ากับ .86 กลุ่มควบคุม คะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ($F = 7.20$) ขนาดอิทธิพลเท่ากับ .29

เนื่องจากคะแนนเฉลี่ยของความฉลาดทางสังคมทั้งสองกลุ่มจะไม่คงที่ มีการเปลี่ยนแปลงจากก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ผู้วิจัยจึงทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบรายคู่เพื่อพิจารณาว่าก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ระยะใดที่ระดับคะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมมีความแตกต่างกัน โดยใช้การปรับระดับนัยสำคัญด้วยเทคนิคบนเฟอร์โรนี พบว่า กลุ่มทดลอง คะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมหลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และ เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมสูงกว่าหลังการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 กลุ่มควบคุม คะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมหลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมสูงกว่าหลังการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมหลังการทดลองสูงกว่าเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05

3.3 การเปรียบเทียบความฉลาดทางสังคมโดยรวมของนักศึกษาในกลุ่มทดลอง ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล โดยการวิเคราะห์อิทธิพลอย่างง่ายของค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มทดลอง ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล พบว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 106.10$) โดยมีขนาดอิทธิพลเท่ากับ .86 ค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมจะไม่คงที่ มีการเปลี่ยนแปลงจากก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ทั้งนี้จึงทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบรายคู่เพื่อพิจารณาว่าก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ระยะใดที่ค่าเฉลี่ยของ

ระดับความฉลาดทางสังคมมีความแตกต่างกัน โดยใช้การปรับระดับนัยสำคัญด้วยเทคนิคบอนเฟอโรวี (Bonferroni) พบว่า คะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมหลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และ เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมสูงกว่าหลังการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 สรุปว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มทดลองหลังการทดลอง เพิ่มขึ้นจากก่อนการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลเพิ่มจากหลังการทดลอง

3.4 การเปรียบเทียบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษารายองค์ประกอบระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม โดยการนำค่าเฉลี่ยของคะแนนความฉลาดทางสังคมรายองค์ประกอบ ได้แก่ การตระหนักรู้ทางสังคม การรู้คิดทางสังคม และการมีทักษะทางสังคมของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล มาเปรียบเทียบความแตกต่างด้วยการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบวัดซ้ำ พบว่า ความแปรปรวนของคะแนนเฉลี่ยรายองค์ประกอบแบบวัดซ้ำ ระหว่างกลุ่มทดลอง กลุ่มควบคุม โดยมีครั้งที่วัดเป็นปัจจัยวัดซ้ำ พบอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ระหว่างครั้งที่วัดและกลุ่ม มีผลต่อตระหนักรู้ทางสังคมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 38.45$) มีผลต่อรู้คิดทางสังคมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 15.02$) และ มีผลต่อการมีทักษะทางสังคมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 13.23$) จำเป็นต้องทำการวิเคราะห์อิทธิพลอย่างง่าย สรุปผลดังนี้

3.4.1 การเปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยรายองค์ประกอบ ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ปรากฏผล ดังนี้

องค์ประกอบการตระหนักรู้ทางสังคม พบว่า ก่อนการทดลอง คะแนนเฉลี่ยการตระหนักรู้ทางสังคม ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ($F = .06$) หลังการทดลอง คะแนนเฉลี่ยการตระหนักรู้ทางสังคม ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 33.50$) ขนาดอิทธิพลเท่ากับ .65 เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยการตระหนักรู้ทางสังคม ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 74.28$) ขนาดอิทธิพลเท่ากับ .81

องค์ประกอบการรู้คิดทางสังคม ก่อนการทดลอง คะแนนเฉลี่ยการรู้คิดทางสังคม ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ หลังการทดลอง คะแนนเฉลี่ยการรู้คิดทางสังคม ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 12.07$) โดยมีขนาดอิทธิพลเท่ากับ .40 เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ย

การรู้คิดทางสังคม ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 36.67$) ขนาดอิทธิพลเท่ากับ .69

องค์ประกอบการมีทักษะทางสังคม ก่อนการทดลอง คะแนนเฉลี่ยการมีทักษะทางสังคม ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ หลังการทดลอง คะแนนเฉลี่ยการมีทักษะทางสังคม ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 5.55$) โดยมีขนาดอิทธิพลเท่ากับ .24 เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยการมีทักษะทางสังคม ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 39.41$) ขนาดอิทธิพลเท่ากับ .69

3.4.2 การเปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยรายองค์ประกอบ เปรียบเทียบในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ปราบกฏผล ดังนี้

กลุ่มทดลอง องค์ประกอบการตระหนักรู้ทางสังคม คะแนนเฉลี่ยการตระหนักรู้ทางสังคม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 120.84$) ขนาดอิทธิพลเท่ากับ .87 องค์ประกอบการรู้คิดทางสังคม คะแนนเฉลี่ยการรู้คิดทางสังคม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 49.85$) ขนาดอิทธิพลเท่ากับ .73 องค์ประกอบการมีทักษะทางสังคม คะแนนเฉลี่ยการมีทักษะทางสังคมก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 51.89$) ขนาดอิทธิพลเท่ากับ .74

กลุ่มควบคุม องค์ประกอบการตระหนักรู้ทางสังคม คะแนนเฉลี่ยการตระหนักรู้ทางสังคม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 5.10$, $p = .001$) ขนาดอิทธิพลเท่ากับ .22 องค์ประกอบการรู้คิดทางสังคม คะแนนเฉลี่ยการรู้คิดทางสังคม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 3.24$, $p = .005$) ขนาดอิทธิพลเท่ากับ .15 องค์ประกอบการมีทักษะทางสังคม คะแนนเฉลี่ยการมีทักษะทางสังคม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($F = 6.57$) ขนาดอิทธิพลเท่ากับ .27

สรุปว่า คะแนนเฉลี่ยรายองค์ประกอบภายในกลุ่ม ทั้งกลุ่มทดลองและกลุ่ม ควบคุม ไม่คงที่ มีการเปลี่ยนแปลงจากก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยรายองค์ประกอบระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมไม่คงที่ มีการเปลี่ยนแปลงเช่นกัน ผู้วิจัย จึงทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบรายคู่เพื่อพิจารณาว่า ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ระยะใดที่ระดับคะแนนเฉลี่ยรายองค์ประกอบ มีความแตกต่างกัน โดยใช้การปรับระดับนัยสำคัญด้วยเทคนิคบอนเฟอร์โรนี ปรากฏผลดังนี้

องค์ประกอบการตระหนักรู้ทางสังคม ในกลุ่มทดลอง คะแนนเฉลี่ยการตระหนักรู้ทางสังคม หลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยการตระหนักรู้ทางสังคม สูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และ เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยการตระหนักรู้ทางสังคมสูงกว่าหลังการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ในกลุ่มควบคุม หลังการทดลอง คะแนนเฉลี่ยการตระหนักรู้ทางสังคม สูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยการตระหนักรู้ทางสังคม สูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยการตระหนักรู้ทางสังคม สูงกว่าเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 สรุปว่า องค์ประกอบการตระหนักรู้ทางสังคม ก่อนการทดลอง คะแนนในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมมีระดับเท่ากัน หลังการทดลองคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคมทั้งสองกลุ่มมีระดับสูงขึ้น และคะแนนเฉลี่ยการตระหนักรู้ทางสังคมในกลุ่มทดลองมีระดับที่สูงขึ้นมากกว่าคะแนนการตระหนักรู้ทางสังคมในกลุ่มควบคุมอย่างมาก ส่วนเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยการตระหนักรู้ทางสังคมในกลุ่มทดลองยังคงเพิ่มขึ้น ส่วนคะแนนเฉลี่ยการตระหนักรู้ทางสังคมในกลุ่มควบคุม เมื่อสิ้นสุดการติดตามผลลดลงจากหลังการทดลอง

องค์ประกอบการรู้คิดทางสังคม ในกลุ่มทดลอง คะแนนเฉลี่ยการรู้คิดทางสังคม หลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยการรู้คิดทางสังคม สูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และ เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยการรู้คิดทางสังคม สูงกว่าหลังการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ในกลุ่มควบคุม คะแนนเฉลี่ยการรู้คิดทางสังคม หลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยการรู้คิดทางสังคม สูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และ เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยการรู้คิดทางสังคมหลังการทดลองสูงกว่าเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สรุปว่า องค์ประกอบการรู้คิดทางสังคม ก่อนการทดลอง คะแนนเฉลี่ยในกลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุมมีระดับเท่ากัน หลังการทดลองคะแนนเฉลี่ยการรู้คิดทางสังคมทั้งสองกลุ่มมีระดับสูงขึ้น และคะแนนเฉลี่ยการรู้คิดทางสังคมในกลุ่มทดลองมีระดับที่สูงขึ้นมากกว่าคะแนนเฉลี่ยการรู้คิดทางสังคมในกลุ่มควบคุมอย่างมาก ส่วนเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยการรู้คิดทางสังคมในกลุ่มทดลองยังคงเพิ่มขึ้น ส่วนคะแนนเฉลี่ยการรู้คิดทางสังคมในกลุ่มควบคุม เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ลดลงจากหลังการทดลอง

องค์ประกอบการมีทักษะทางสังคม ในกลุ่มทดลอง คะแนนเฉลี่ยการมีทักษะทางสังคม หลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยการมีทักษะทางสังคม สูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และ เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยการมีทักษะทางสังคม สูงกว่าหลังการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = .39$) ในกลุ่มควบคุม คะแนนเฉลี่ยการมีทักษะทางสังคม หลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยการมีทักษะทางสังคม สูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($d = .29$) และ เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยการมีทักษะทางสังคมหลังการทดลองสูงกว่าเมื่อติดตามผลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สรุปว่า องค์ประกอบการมีทักษะทางสังคม ก่อนการทดลอง คะแนนเฉลี่ยในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมมีระดับเท่ากัน หลังการทดลองคะแนนการมีทักษะทางสังคมทั้งสองกลุ่มมีระดับสูงขึ้น และคะแนนเฉลี่ยการมีทักษะทางสังคมในกลุ่มทดลองมีระดับที่สูงขึ้นมากกว่าคะแนนเฉลี่ยการมีทักษะทางสังคมในกลุ่มควบคุมอย่างมาก ส่วนเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนเฉลี่ยการมีทักษะทางสังคมในกลุ่มทดลองยังคงเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ส่วนคะแนนเฉลี่ยการมีทักษะทางสังคมในกลุ่มควบคุม เมื่อสิ้นสุดการติดตามผลลดลงกว่าหลังการทดลอง

แสดงว่า การทดลองโดยใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม ส่งผลให้นักศึกษามีการตระหนักรู้ทางสังคม การรู้คิดทางสังคม การมีทักษะทางสังคมสูงขึ้นและสูงต่อไปจนถึงเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ส่วนการไม่ใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม นักศึกษามีการตระหนักรู้ทางสังคม การรู้คิดทางสังคม และมีทักษะทางสังคมสูงขึ้น แต่ไม่เท่ากับการใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมและกลับลดลงเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

การอภิปรายผล

การวิจัย เรื่อง การศึกษาและพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ผู้วิจัยอภิปรายผลการวิจัย ตามความมุ่งหมายของการวิจัย ดังนี้

1.เพื่อศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

ผลการศึกษาองค์ประกอบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ พบว่า ความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ ประกอบด้วย องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม ประกอบด้วยตัวชี้วัด การรับรู้ผู้อื่น การเข้าใจผู้อื่น และการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น องค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม ประกอบด้วยตัวชี้วัด การรู้คิดในพฤติกรรม การมีข้อสนเทศทางสังคม และการตัดสินใจทางสังคม องค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม ประกอบด้วย ตัวชี้วัด การแสดงออกทางอารมณ์ การแสดงออกทางสังคม และการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม แบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ สามารถวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ได้ องค์ประกอบหมด มีน้ำหนักองค์ประกอบอยู่ในระดับมาก แสดงว่า องค์ประกอบทั้ง 3 เป็นองค์ประกอบที่สำคัญของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ โดยผลการศึกษาสอดคล้องกับซิลเวียราและคนอื่นๆ (Silvera; & et al. 2001: 313-319) ที่วิเคราะห์ขององค์ประกอบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในมหาวิทยาลัยทอมโซ จำแนกความฉลาดทางสังคมออกเป็น 3 องค์ประกอบ ได้แก่ กระบวนการของข้อมูลทางสังคม (Social Information Processing) ทักษะทางสังคม (Social Skills) และการตระหนักรู้ทางสังคม (Social Awareness) ซึ่งกระบวนการของข้อมูลทางสังคม (Social Information Processing) มีความหมายใกล้เคียงกับการรู้คิดทางสังคม หมายถึง ขบวนการรับประสบการณ์ต่างๆ เพื่อไปประมวลการคิดและนำออกมาใช้ ซึ่งเกี่ยวข้องกับฉลาด และเป็นการเข้าใจเรื่องเหตุและผล จากศึกษาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ยังสอดคล้องกับการศึกษาของมาร์โลว์ (Marlowe. 1984: 52-58) ที่ทำการศึกษาค้นคว้าองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม โดยใช้กลุ่มตัวอย่างที่เป็นลูกจ้างที่อยู่ในโรงพยาบาลจิตเวช พบว่า ความฉลาดทางสังคม ประกอบด้วย 5 องค์ประกอบ คือ ความสนใจและห่วงใยใส่ใจผู้อื่นและความรู้สึกไวต่อการแสดงออกทางอารมณ์ ทักษะสมรรถภาพทางสังคม ความสามารถในการเข้าอกเข้าใจผู้อื่น การแสดงออกทางอารมณ์ ความวิตกกังวลทางสังคม ซึ่งการศึกษาค้นคว้าของมาร์โลว์ใน 5 องค์ประกอบเมื่อพิจารณารายละเอียดจากความหมายทั้งหมดจะสอดคล้องกับองค์ประกอบทั้ง 3 องค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม

การพิจารณาน้ำหนักองค์ประกอบ (Factor Loading) พบว่าองค์ประกอบที่มีน้ำหนักมากที่สุด คือ องค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม แสดงให้เห็นว่า การรู้คิดทางสังคม เป็นองค์ประกอบที่สำคัญของความฉลาดทางสังคม ทั้งนี้อาจเป็นเพราะการรู้คิดเป็นองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องกับ การค้นหาความหมายของบางสิ่งบางอย่าง ทำความเข้าใจกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ร่วมกับประสบการณ์ หรือข้อมูลเดิมที่มีอยู่ แล้วสร้างเป็นข้อคิดอ่านเหตุผล หรือการตัดสินใจ และเป็นการรู้คิดเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้อื่น สอดคล้องกับการวัดความฉลาดทางสังคม 6 องค์ประกอบ ของโอ ซัลลิแวน (O'Sullivan, 1966) ที่กำหนดมิติการวัดความฉลาดทางสังคมของบุคคลจากการรู้คิดในพฤติกรรม นอกจากนี้ ค่าน้ำหนักองค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคมยังสอดคล้องกับแบบวัดของเวคส์เลอร์ (Wechsler, 1958) ที่เขายอมรับและให้ความคิดเห็นว่า แบบทดสอบ WAIS ซึ่งเป็นแบบวัดเชาว์ปัญญาของบุคคล ในส่วนที่เป็นแบบทดสอบย่อยในการเรียงภาพ (Picture Arrangement subtest) และแบบทดสอบย่อยด้านความเข้าใจ (Comprehension subtest) ทำหน้าที่เป็นมาตรวัดความฉลาดทางสังคม เนื่องจาก ในการเรียงภาพ เป็นการประเมินความสามารถของบุคคลในการทำ ความเข้าใจกับสังคม ส่วนแบบทดสอบย่อยด้านความเข้าใจ ประกอบด้วย คำถามเกี่ยวกับความเข้าใจ สภาพการณ์ต่างๆ และการตัดสินใจแก้ปัญหาของบุคคล หรือการรู้คิดทางสังคม นอกจากนี้ ค่าน้ำหนักของการรู้คิดทางสังคมยังมีความสอดคล้องกับแบบวัดความฉลาดทางสังคมของวาซิลโวาและไวรอสท์ (Vasilova; & Vyrost, 2004; 279-285) ที่ใช้แบบวัด ชื่อ ความฉลาดทางสังคม-การแก้ปัญหาสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (Social Intelligence_Solution of Interpersonal Situations) (SI_SIS) ใช้การกำหนดสถานการณ์ ให้ผู้ถูกทดสอบแสดงความคิดเห็นของตนเอง ประกอบด้วย การแสดงความคิดเห็นเมื่อเผชิญสถานการณ์ด้วยตนเอง และการแสดงความคิดเห็นเมื่ออยู่ร่วมกับบุคคลอื่นในสถานการณ์ต่างๆ มิติในการวัดความฉลาดทางสังคม ประกอบด้วย ด้านการรู้คิด ด้านอารมณ์ และด้านพฤติกรรม ซึ่งแบบวัดเน้นไปที่การรู้คิดเมื่อเข้าไปอยู่ในสถานการณ์แล้วตอบว่าตนเองคิดอย่างไร

ดังนั้น ผู้วิจัยจึงสรุปได้ว่า การยืนยันองค์ประกอบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ มีความเหมาะสมพอดีกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ที่สามารถนำไปใช้วัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ได้อย่างเที่ยงตรง

2. เพื่อศึกษาระดับความฉลาดทางสังคมในภาพรวมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

การศึกษาระดับความฉลาดทางสังคมในภาพรวมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ จำนวน 900 คน พบว่า ความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.93 แสดงให้เห็นว่า นักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ มีความฉลาดทางสังคม

ทั้ง 3 ด้าน คือ การตระหนักรู้ทางสังคม การรู้คิดทางสังคม และการมีทักษะทางสังคม อยู่ในระดับปานกลาง

องค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมที่นักศึกษามีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด คือ องค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.99 แสดงให้เห็นว่า นักศึกษาที่เป็นกลุ่มตัวอย่างมีความสามารถในการแสดงออกถึงความชำนาญของบุคคลในการเรียนรู้ที่จะอยู่ร่วมกับผู้อื่นด้วยการแสดงออกและการสร้างความสัมพันธ์กับบุคคลอื่น ทั้งนี้อาจเนื่องมาจาก การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม นักศึกษาที่เป็นกลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ ซึ่งลักษณะโดยทั่วไปของคนทั่วไปในภาคใต้ จะมีการสื่อสารพูดคุย แสดงออกที่ค่อนข้างชัดเจนและตรงไปตรงมา การแสดงออกทางอารมณ์ที่ตรงกับความรู้สึกของตนเอง และรวมกลุ่มได้ดี สอดคล้องกับ อาคม เดชทองคำ (2546: 33-41) ได้กล่าวถึงเอกลักษณ์ทางสังคมของคนใต้ไว้ว่า อุปนิสัยใจคอ วิถีคิด วิถีทำของคนใต้ จะชอบรวมกลุ่ม เป็นกลุ่มที่มีเครือญาติเป็นฐานรองรับ การโต้แย้งทางความคิดในร้านน้ำชาอย่างตรงไปตรงมาและเปิดเผย บางครั้งมองว่าไม่ถนอมน้ำใจคู่สนทนา หรือหยิ่งทะนง บางทีดูเป็นแข็งกระด้าง ชอบชิงการนำ ชอบทำตัวเป็นหัวเรือใหญ่ มีความเป็นอภิปิทยแห่งตน มีการใช้คารมจัดจ้าน ทำให้คนทั่วไปเข้าใจและเชื่อว่าสิ่งที่นำมากล่าวอ้างเป็นจริง ลีลาการนำเสนอเหนือชั้นกว่าคนอื่น ๆ

นอกจากนั้น องค์ประกอบ การมีทักษะทางสังคม นักศึกษาอาจจะได้รับการฝึกทั้งในระบบการศึกษาหรือการฝึกมาจากสถานศึกษา และจากการเลี้ยงดูหรือสังคมที่นักศึกษาเกี่ยวข้อง เช่น กลุ่มเพื่อน กลุ่มกิจกรรม ชุมชน หรือชมรม ทั้งนี้ อาจจะเป็นการฝึกการสื่อสาร การแสดงออกทางสังคม หรือเป็นผลมาจากองค์ประกอบของสภาวะแวดล้อม ตลอดจนพัฒนาการของนักศึกษาที่อยู่ในชั้นวัยผู้ใหญ่ตอนต้น มีความสามารถในการสื่อสารได้ดี ควบคุมอารมณ์ ความรู้สึก และสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นได้ สอดคล้องกับ ทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคมของแบนดูรา (Bandura's Social Learning Theory) ที่กล่าวถึงทักษะทางสังคมว่า ทักษะทางสังคมประกอบด้วยพฤติกรรมที่เกิดจากการเรียนรู้ และเป็นความสามารถความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมของตนเอง เช่น รู้ว่าเมื่อใดควรจะพูด หรือจะทำอะไร ซึ่งมีความสำคัญพอๆ กับการที่จะพูดอย่างไร และมีความสามารถในการเรียนรู้ทักษะใหม่ๆ ด้วย (Bandura. 1986: 177-178)

การที่นักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ มีคะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมอยู่ในระดับปานกลาง สาเหตุสำคัญอีกประการหนึ่ง อาจจะเป็นเพราะปัจจัยด้านเพศ ซึ่งกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นนักศึกษาที่เป็นเพศหญิง ซึ่งเพศหญิงเป็นเพศที่มีความเห็นอกเห็นใจผู้อื่นสูงกว่าเพศชาย อ่านอารมณ์และคาดเดาความรู้สึกของผู้อื่น เพื่อช่วยเหลือผู้อื่น เข้าใจผู้อื่นตามสภาพการณ์ทางสังคม และมีทักษะในการเริ่มต้นทักทายพูดคุย ควบคุมอารมณ์ได้ดีกว่าเพศชาย จึงส่งผลต่อค่าเฉลี่ยทางสังคม สอดคล้องกับงานวิจัยของประภาศ ปานเจียง (2553: 458) ที่ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความฉลาด

ทางอารมณ์ของนักศึกษาสถาบันอุดมศึกษาในจังหวัดสงขลา พบว่านักศึกษาเพศหญิง มีระดับความฉลาดทางอารมณ์ในภาพรวมสูงกว่าเพศชาย

เมื่อพิจารณาตัวชี้วัดทั้งหมดของความฉลาดทางสังคม พบว่า ค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลางถึงระดับสูง โดยมีค่าเฉลี่ยตั้งแต่ 2.66-3.16 ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากการจัดการศึกษาในระดับอุดมศึกษา มุ่งเน้นให้นักศึกษามีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมและพัฒนาตนเองจากประสบการณ์ที่ได้รับระหว่างการศึกษา ทั้งการพัฒนานิสัย การประพฤติ การปรับวิถีชีวิตทั้งเรื่องสังคม ส่วนตัว เข้าใจวิเคราะห์ข้อมูล วิเคราะห์สถานการณ์ คิดวิเคราะห์แก้ปัญหาเมื่อต้องเผชิญกับสถานการณ์ต่างๆ สร้างความสัมพันธ์กับบุคคล มีความสามารถในการสื่อสาร โดยที่สถาบันอุดมศึกษาทุกแห่งได้จัดโครงการกิจกรรมในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เกิดเป็นความสามารถของนักศึกษากลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษาได้ซึมซับคุณลักษณะดังกล่าวไว้พอสมควร ซึ่งสอดคล้องกับ การเรียนรู้และมาตรฐานผลการเรียนรู้ตามกรอบมาตรฐานคุณวุฒิระดับอุดมศึกษาแห่งประเทศไทย ที่กำหนดผลการเรียนรู้ที่คาดหวังให้บัณฑิตมีอย่างน้อย 5 ด้าน คือ ด้านคุณธรรม จริยธรรม ด้านความรู้ ด้านทักษะทางปัญญา ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยี (สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา. 2552: 7-8) นอกจากนี้ ยังสอดคล้องกับความมุ่งหมายและหลักการจัดการศึกษา ตามพระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ.2542 แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) และ (ฉบับที่ 3) พ.ศ.2553 ที่กำหนดความมุ่งหมายและการจัดการศึกษาไว้ว่า การจัดการศึกษาต้องเป็นไปเพื่อพัฒนาคนไทยให้เป็นมนุษย์ที่สมบูรณ์ทั้งร่างกาย จิตใจ สติปัญญา ความรู้ และคุณธรรมสามารถอยู่ร่วมกับผู้อื่นได้อย่างมีความสุข (สำนักงานคณะกรรมการการการศึกษาแห่งชาติ. 2553: 3)

ตัวชี้วัดของความฉลาดทางสังคมที่นักศึกษามีคะแนนเฉลี่ยในระดับสูงที่สุด คือ การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม แสดงให้เห็นว่า นักศึกษามีความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมอยู่ในระดับสูง หมายถึง นักศึกษาสามารถการสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นได้ดี และสามารถดำรงไว้ซึ่งสัมพันธภาพที่มีได้อย่างผูกพันและมั่นคง สามารถให้ความช่วยเหลือผู้อื่นได้ สอดคล้องกับที่บูซาน (Buzan. 2002: 4-12) ชี้ว่า คนที่มีความฉลาดทางสังคมนั้น ต้องมีลักษณะของการสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นได้ดี อีกทั้งนักศึกษาที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง อยู่ในช่วงพัฒนาการของวัยผู้ใหญ่ตอนต้น จะเป็นวัยที่แสวงหาความเป็นมิตรแท้ และเริ่มต้นสร้างความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกับผู้อื่น นำไปสู่การมีความสนิทสนมในระยะต่อไป สอดคล้องกับพัฒนาการทางจิตสังคมตามทฤษฎีจิตสังคมของอีริกสัน (Erikson's Psychosocial Stage) (อีริกสัน ; อ้างอิงจาก ศรีเรือน แก้วกังวาล. 2545: 235-237) ที่กล่าวถึงพัฒนาการของบุคคลในวัยผู้ใหญ่ตอนต้นว่า เป็นระยะที่พัฒนาความรู้สึกที่มีต่อผู้อื่น มีความรักที่ลึกซึ้งเข้าใจและแบ่งปันทุกสิ่งกับคนที่ตนรัก ถ้าพัฒนาในเชิงบวกก็จะเป็นคนที่มีมิตรสนิท มีการคบหา

สมาคมสมาคมในระดับที่ใกล้ชิด แต่ถ้าพัฒนาในเชิงลบก็จะเป็นคนที่ขาดมิตรสหาย จะมีความรู้สึกโดดเดี่ยว ไม่อยากคบสมาคมกับใคร มีลักษณะเก็บตัว รวมทั้งสอดคล้องกับทฤษฎีพัฒนาการบุคลิกภาพของซัลลิแวน (Sullivan's Development of Personality) (ซัลลิแวน; อ้างอิงจาก สุรางค์ ไคว์ตระกูล. 2549: 88-190) ที่กล่าวถึงพัฒนาการของวัยรุ่นตอนปลาย อายุประมาณ 17-21 ปีว่า บุคคลในวัยนี้จะเริ่มสนใจทำกิจกรรม สร้างความสัมพันธ์กับเพื่อนในลักษณะของผู้ใหญ่ บุคคลจะพัฒนาตนให้มีวุฒิภาวะทางอารมณ์ มีความรับผิดชอบต่อหน้าที่ มีเหตุผล และควบคุมพฤติกรรมของตนเองได้ เพื่อนำมาสู่ความเป็นผู้ใหญ่อย่างสมบูรณ์ นอกจากนี้ ความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมของนักศึกษา ยังเกี่ยวข้องกับคุณลักษณะของคนในภาคใต้ที่ชอบสังคม ชอบสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่น สอดคล้องกับที่ชวน เพชรแก้ว (2534: 102-106) กล่าวว่า นิสัยและบุคลิกทั่วไปของคนไทยในภาคใต้เป็นคนรักพวกพ้องและเครือญาติ และชอบรวมกลุ่ม ชอบสร้างพรรคพวกเพื่อนฝูง และสอดคล้องกับที่วิมลมาศ ปทุมากุล (2549-2550: 9-16) ได้วิเคราะห์ลักษณะและบุคลิกของคนในภาคใต้ว่า คนใต้รักพวกพ้อง และเป็นพวกที่เรียกว่าภูมิภาคนิยม เช่นเดียวกับงานวิจัย เรื่อง ตัวตนของตนได้ : มุมมองผ่านงานวิจัยหัวเขือกัวชน (อาคม เดชทองคำ. 2546: 33-41) ที่กล่าวถึงอัตลักษณ์ของคนใต้ทางด้านสังคมว่า มีวิถีทำในการรวมกลุ่มที่เป็นกลุ่มขนาดเล็กมีเครือญาติเป็นฐานรองรับ รักพวกพ้อง เล่นพรรคเล่นพวก จนได้รับสมญานามว่า *สะตอสามาดี*

ตัวชี้วัดของความฉลาดทางสังคมที่นักศึกษามีคะแนนเฉลี่ยในระดับต่ำกว่าตัวชี้วัดอื่นๆ คือ การมีข้อสนเทศทางสังคม แสดงให้เห็นว่า นักศึกษาบางส่วนยังขาดทักษะหรือข้อมูลเกี่ยวกับสังคม วัฒนธรรมและธรรมเนียมปฏิบัติ มารยาท การแสดงพฤติกรรมที่อาจจะยังไม่เหมาะสมในสถานการณ์ต่างๆ อยู่บ้าง สอดคล้องกับการแสดงความคิดเห็นของอาจารย์ผู้สอนท่านหนึ่งที่กล่าวถึงพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมของนักศึกษาว่า “...ยังมีนักศึกษาบางคนแสดงพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม การแต่งกายไม่เรียบร้อย ไม่เหมาะสมกับสภาพของนักศึกษา...” อาจารย์อีกท่านหนึ่งแสดงความคิดเห็นว่า “...ฉันยืนรอลิฟท์ พอลิฟท์เปิด มันก็วิ่งกรูกันเข้าไปก่อนเลย โดยที่ไม่ได้มองว่าใครยืนต่อคิวอยู่ก่อนหน้า ในลิฟท์ยังพูดคุ้ยข้ามหน้าข้ามตาฉันอย่างหน้าตาเฉย...” เช่นเดียวกับความคิดเห็นของอาจารย์อีกท่านหนึ่งที่กล่าวถึงมารยาทของนักศึกษาว่า “...เด็กสมัยนี้ เดินชนอาจารย์แล้วยังทำหน้าตาเฉย แถมเราต้องเดินหลีกเขาเสียอีก...”

3. การเปรียบเทียบความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้

ความมุ่งหมายของการวิจัยข้อที่ 3 เพื่อเปรียบเทียบผลการใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ โดยเปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษากลุ่มทดลองกับกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง

และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล และเปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมโดยรวมและรายองค์ประกอบ ในกลุ่มทดลอง ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล

3.1 การเปรียบเทียบคะแนนความฉลาดทางสังคมโดยรวมของนักศึกษา ระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล พบว่าคะแนนความฉลาดทางสังคมก่อนการทดลอง ในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ โดยค่าเฉลี่ยของคะแนนกลุ่มทดลองสูงกว่ากลุ่มควบคุม หลังการทดลอง คะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยค่าเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมกลุ่มทดลองสูงกว่ากลุ่มควบคุม แต่ค่าเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมในกลุ่มทดลองมีระดับที่สูงขึ้นมากกว่าคะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มควบคุมอย่างมาก และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนความฉลาดทางสังคมระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยค่าเฉลี่ยคะแนนความฉลาดทางสังคมกลุ่มทดลองสูงกว่ากลุ่มควบคุม ค่าเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมในกลุ่มทดลองยังคงเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ส่วนค่าเฉลี่ยความฉลาดทางสังคมในกลุ่มควบคุม เมื่อสิ้นสุดการติดตามผลต่ำกว่าหลังการทดลอง ผลการวิเคราะห์ดังกล่าว แสดงให้เห็นว่า การทดลองโดยใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม ส่งผลให้นักศึกษามีความฉลาดทางสังคมสูงขึ้นและสูงต่อไปจนถึงเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ส่วนนักศึกษาในกลุ่มควบคุมไม่ได้รับโปรแกรมฝึกอบรมใดๆ นักศึกษามีความฉลาดทางสังคมสูงขึ้น แต่ไม่เท่ากับการใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม และไม่ได้มีความคงทนของความฉลาดทางสังคมแต่อย่างใด

การที่นักศึกษากลุ่มทดลองมีคะแนนความฉลาดทางสังคมสูงขึ้นหลังการทดลอง ทั้งนี้เนื่องมาจาก นักศึกษาที่เข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมได้รับการพัฒนาทั้งหมด 12 ครั้ง นักศึกษาได้รับความรู้ ได้แนวคิดใหม่ๆ ได้ฝึกทักษะที่กำหนดในกลุ่ม จึงทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงตนเองตามเป้าหมายของการเข้าร่วมกลุ่มแต่ละครั้ง สอดคล้องกับผลจากการประเมินด้วยการสังเกตของผู้วิจัยในแต่ละครั้ง ที่สังเกตได้ว่า นักศึกษาสามารถปฏิบัติกิจกรรมได้ นักศึกษาซักถาม ร่วมกันอภิปราย แสดงความคิดเห็น พร้อมทั้งสรุปสิ่งที่ตนเองได้จากการเข้าร่วมกลุ่มแต่ละครั้งได้ และผลของการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมยังสอดคล้องกับที่ สมชาติ กิจยรรยง และอรจริย์ ณ ตะกั่วทุ่ง. (2550 : 14) กล่าวถึง การฝึกอบรมว่า เป็นกระบวนการที่จะทำให้ผู้เข้ารับการอบรมเกิดความรู้ (Knowledge) ความเข้าใจ (Understanding) ความชำนาญ (Skill) และทัศนคติ (Attitude) ที่ดีเกี่ยวกับเรื่องใดเรื่องหนึ่ง จนกระทั่งผู้เข้ารับการฝึกอบรมเกิดการเรียนรู้หรือเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมไปตามวัตถุประสงค์ของการฝึกอบรมอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับที่ชูชัย สมितिไกร (2551: 5-6) กล่าวไว้ว่า เป้าหมายของการฝึกอบรม เป็นการถ่ายทอดความรู้ การเพิ่มพูนทักษะ ความชำนาญ ความสามารถที่จำเป็นและทัศนคติในทางที่เหมาะสม การสร้างความเข้าใจและช่วยให้เกิดการ

เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมต่างๆ ในปัจจุบันและอนาคตให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น หรืออาจกล่าวได้ว่า การฝึกอบรมเป็นกระบวนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมอย่างเป็นระบบตามเป้าหมายในเรื่องที่กำหนดไว้ อันสืบเนื่องมาจากเรียนรู้

การที่นักศึกษาในกลุ่มทดลองมีความฉลาดทางสังคมเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลสูงกว่า หลังการทดลองนั้น อาจเนื่องมาจากการจัดเรียนรู้ในกลุ่มฝึกอบรมนักศึกษาเป็นผู้ปฏิบัติ นักศึกษาทุกคนฝึกปฏิบัติในแต่ละทักษะ หลังจากนั้นผู้วิจัยให้แนวคิด ให้ข้อมูลย้อนกลับ ร่วมกับสมาชิกคนอื่นๆ ผลจากการปฏิบัติด้วยตนเอง การเรียนรู้จากผู้วิจัย และการเรียนรู้จากกลุ่ม อาจจะร่วมกับความรู้เดิม ทำให้นักศึกษาเกิดการเรียนรู้กว้างขวางและซับซ้อนขึ้น ยิ่งเมื่อต้องออกไปเผชิญกับสถานการณ์ภายนอกกลุ่ม อาจจะเป็นสังคมในห้องเรียน หรือสภาพการณ์ทางสังคมในชีวิตประจำวัน สิ่งที่เราเรียนรู้เดิมกับความรู้ใหม่จะลึกซึ้งกว้างขวางขึ้น สอดคล้องกับที่สุรางค์ ไคว์ตระกูล (สุรางค์ ไคว์ตระกูล. 2553. 210-211. อ้างอิงจาก Bruning et. al., 1999) ที่กล่าวว่า ทฤษฎีการเรียนรู้พุทธิปัญญานิยม หรือ Constructivism มีหลักการที่สำคัญว่า ในการเรียนรู้ ผู้เรียนจะต้องเป็นผู้กระทำ (active) และสร้างความรู้ได้ด้วยตนเอง การเรียนรู้สิ่งใหม่ขึ้นอยู่กับความรู้เดิมและความเข้าใจที่มีอยู่ในปัจจุบัน การปฏิสัมพันธ์ทางสังคมมีความสำคัญต่อการเรียนรู้ รวมทั้งการจัดสิ่งแวดล้อม กิจกรรมที่คล้ายคลึงกับชีวิตจริง ทำให้บุคคลเรียนรู้อย่างมีความหมาย ซึ่งทฤษฎีย่อยของ Constructivism ที่ชื่อว่า Social Constructivism นั้น ถือว่าผู้เรียนสามารถสร้างความรู้ด้วยการมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคมกับผู้อื่นที่เป็นผู้ใหญ่หรือเพื่อน ในขณะที่ผู้เรียนมีส่วนร่วมในกิจกรรมหรืองาน ในสถานะสังคม (Social Context) ซึ่งเป็นตัวแปรที่สำคัญและขาดไม่ได้ ปฏิสัมพันธ์ทางสังคมทำให้ผู้เรียนสร้างความรู้ด้วยการเปลี่ยนแปลงความเข้าใจเดิมให้ถูกต้องหรือซับซ้อนกว้างขวางยิ่งขึ้น

นักศึกษาในกลุ่มควบคุมซึ่งไม่ได้รับการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมมีคะแนนความฉลาดทางสังคมหลังการทดลองเพิ่มขึ้น เนื่องจากอาจจะเป็นเพราะนักศึกษาในกลุ่มควบคุมเกิดการพิจารณาความต้องการของผู้วิจัย และทราบว่านักศึกษาในกลุ่มทดลองได้รับการพัฒนาเรื่องความฉลาดทางสังคม อีกทั้งการแพร่ขยายความรู้จากนักศึกษาในกลุ่มทดลอง แม้กระทั่งการสัมภาษณ์เบื้องต้นในการเข้าร่วมการวิจัยก็น่าจะส่งผลในการกระตุ้นการพัฒนาตนเองของกลุ่มควบคุม สอดคล้องกับที่ แมคลอยด์ (McLeod. 2003: 118-121) ระบุว่า การที่คะแนนของกลุ่มควบคุมมีคะแนนหลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล แตกต่างจากก่อนการทดลอง อาจมีสาเหตุ 4 ประการคือ 1) กลุ่มตัวอย่างพัฒนาตนเองดีขึ้นตามธรรมชาติ (Spontaneous recovery) ด้วยการค้นหาวิธีในการพัฒนาความฉลาดทางสังคมด้วยตนเอง 2) กลุ่มตัวอย่างที่เป็นกลุ่มควบคุมซึ่งได้รับการปฏิเสธการเข้ารับการช่วยเหลือ มีความคาดหวังว่าจะได้รับการเสนอการให้ความช่วยเหลือจากผู้เชี่ยวชาญในโอกาสต่อไป เพราะยังมีการติดต่อเพื่อเข้ารับการประเมินในระยะหลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล และคอย

สอดคล้องการเข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมของนักศึกษากลุ่มทดลอง 3) กลุ่มตัวอย่างได้รับการสัมภาษณ์เบื้องต้น และได้รับการส่งเสริมให้พูดคุยเกี่ยวกับปัญหาของตนเองกับผู้วิจัย ถึงแม้จะไม่ได้มีการเข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมก็ตาม แต่ก็ได้รับการสนับสนุนในระดับเบื้องต้นเป็นอย่างน้อย และ 4) กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ที่มีความสนใจ และแสวงหาการได้รับ การให้ความช่วยเหลือด้วยเช่นเดียวกับกลุ่มทดลอง ส่วนเมื่อพิจารณาคะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ไม่ปรากฏว่ามีการเพิ่มขึ้นของคะแนนแต่อย่างใด กลับมีคะแนนลดลง นอกจากนั้น นักศึกษาในกลุ่มควบคุมแสดงความคิดเห็นว่า “หนูทราบว่า อาจารย์ให้ความรู้กับเพื่อนหนู หนูเดินผ่านเห็นว่าอาจารย์กำลังสอนอยู่ ถามเพื่อน เพื่อนเขาก็บอกว่า ทำกิจกรรมกับอาจารย์ หนูได้ดูเอกสารที่อาจารย์แจกด้วย” อย่างไรก็ตาม การเพิ่มขึ้นของคะแนนความฉลาดทางสังคมในกลุ่มควบคุมไม่ได้สูงเท่ากับคะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาที่เข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม อีกทั้งคะแนนกลับลดลงเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ยิ่งแสดงให้เห็นชัดเจนมากขึ้นว่า การพยายามพัฒนาตนเองของนักศึกษาในกลุ่มควบคุมซึ่งไม่ได้เข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม อาจเป็นไปด้วยเหตุผลของการรับข้อมูลเพียงบางส่วนเท่านั้น

3.2 การเปรียบเทียบคะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาโดยรวม ของกลุ่ม

ทดลอง ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล พบว่า คะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาหลังการทดลองเพิ่มขึ้นจากก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา สูงกว่าหลังการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผลคะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ผลการวิเคราะห์ดังกล่าว แสดงให้เห็นว่า การทดลองโดยใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม สามารถพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาได้และมีความคงทนของผลของกลุ่มฝึกอบรม อาจจะเนื่องมา โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมที่ผู้วิจัยสร้างมีการประยุกต์ใช้ทฤษฎีและเทคนิคในการให้คำปรึกษากลุ่ม มีการบูรณาการเป้าหมายของโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมที่เป็นไปในลักษณะของเป้าหมายการให้คำปรึกษากลุ่ม เน้นให้สมาชิกกลุ่มเรียนรู้ที่จะสร้างสัมพันธภาพภายในกลุ่ม รับผิดชอบตนเอง ในฐานะสมาชิกกลุ่ม กำหนดทิศทางในการพัฒนาตนเอง ซึ่งสอดคล้องกับ ทรอทเซอร์ (Trotzer, 1999 : 345-347) ได้กล่าวถึงเป้าหมายของการให้คำปรึกษากลุ่มว่า เพื่อให้สมาชิกเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ของตนเอง เพื่อช่วยให้สมาชิกได้พัฒนาทักษะทางสังคม และสามารถแก้ไขปัญหาที่เกี่ยวข้องกับสัมพันธภาพทางสังคม เพิ่มการยอมรับการเข้าใจตนเองและผู้อื่น พัฒนาความเชื่อมั่นในตนเอง และการรับผิดชอบในตนเองที่จะเป็นทิศทางในการอยู่ร่วมกับผู้อื่นและสอดคล้องกับคอร์เรย์ (Corey, 2004 : 7) ที่กล่าวว่า เป้าหมายของการให้คำปรึกษากลุ่ม มีเป้าหมายเพื่อเรียนรู้การไว้วางใจตนเองรู้จักตนเองและผู้อื่น ค้นหาเอกลักษณ์

แห่งตน เพิ่มการยอมรับตนเอง การเชื่อมั่นในตนเอง การนับถือตนเอง อันจะนำไปสู่การมีทัศนคติใหม่ ต่อตนเอง เพิ่มประสิทธิภาพในการค้นหาแนวทางการจัดการ และมองหาวิธีการในการแก้ไขปัญหา ความขัดแย้งของตนเอง เพิ่มความสามารถในการนำตนเอง การพึ่งตนเองและความรับผิดชอบต่อ ตนเองและผู้อื่น ตระหนักต่อตนเอง โดยมีการเลือกอย่างฉลาด กำหนดแผนสำหรับการเปลี่ยนแปลง พฤติกรรมที่ต้องการ และรับผิดชอบที่จะปฏิบัติตามแผนที่วางไว้ เรียนรู้ทักษะทางสังคมที่มี ประสิทธิภาพ เพิ่มความไวในการรับรู้ความรู้สึก และความต้องการของผู้อื่น เรียนรู้วิธีการโต้แย้ง หรือ เผชิญหน้ากับผู้อื่นอย่างตรงไปตรงมาด้วยท่าทีที่เอื้ออาทร ห่วงใย และจริงใจ นอกจากนั้นโปรแกรม กลุ่มฝึกอบรมที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น ตรงกับเป้าหมายที่สมาชิกกลุ่มต้องการที่พัฒนา ดังที่สมาชิกกลุ่มแสดง ความคิดว่า “...อยากอยู่กับกลุ่มเพื่อน อยู่ด้วยแล้วสนุก แต่ที่เป็นอยู่ก็มีทะเลาะกัน แบ่งกลุ่มโน้น กลุ่ม นี้ ไม่ได้สนิทกันทั้งหมด ที่ไม่พูดกันเลยก็มี...” และการที่นักศึกษาแสดงออกถึงความวิตกกังวลต่อ ทักษะทางสังคมของตนเองว่า “...กังวลเหมือนกันว่า ถ้าต้องออกไปฝึกสอนตอนปีที่ 5 แล้วจะเป็น ยังไงได้ยืนรุ่นพี่บอกว่าต้องอยู่กับนักเรียนให้ได้ ต้องอยู่กับครูพี่เลี้ยง ตอนนี้อยากอยู่ที่จะกล้าทำ กิจกรรม เห็นคนอื่นที่ทำกิจกรรมรับน้อง ทำกิจกรรมค่าย แล้ว เออ เขาเก่ง...”

นอกจากนี้ แนวคิดในการกำหนดเป้าหมายของโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม ยังมีเป้าหมายให้ สมาชิกกลุ่มได้พัฒนาตนเองเพื่อการเปลี่ยนแปลงด้านความคิด ส่งเสริมการตระหนักรู้ และพัฒนา ทักษะของตนเองทั้งในการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรม 12 ครั้ง อีกทั้งนำสิ่งที่เรียนรู้ไปใช้นอกกลุ่ม การออก แยกกลุ่มฝึกอบรมดังกล่าว สอดคล้องกับแนวคิดของคอร์เรย์ (Corey, 2004: 457-465) ได้เสนอการบูร ณาการทฤษฎีการให้คำปรึกษากลุ่ม โดยออกแบบโมเดล หรือ โปรแกรมโดยใช้ 3 ปัจจัย คือ การคิด ความรู้สึก และการกระทำ แล้วบูรณาการเลือกใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษากลุ่มที่เกี่ยวข้องกับ การรู้คิด (Cognitive) อารมณ์ความรู้สึก (Feeling) และพฤติกรรม (Behavior) อีกทั้งผู้วิจัยใช้เทคนิคกลุ่ม ฝึกอบรมร่วมด้วย ได้แก่ การใช้เกม เทคนิคการการสอน เทคนิคการอภิปรายกลุ่ม เทคนิคการสาธิตวิธี เทคนิคการจำลองสถานการณ์ การแสดงบทบาทสมมติ การระดมความคิดเห็น ทั้งนี้เพื่อให้สมาชิกกลุ่ม เกิดการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาความฉลาดทางสังคมของตนเองได้

นอกจากนี้ ในช่วงเริ่มต้นกลุ่ม สมาชิกกลุ่มจะมีความรู้สึกวิตกกังวล มีความลังเลสงสัย ความไม่แน่ใจ การต่อต้านความรู้สึก และปฏิกิริยาทางอารมณ์อื่น ๆ เพราะสมาชิกไม่สามารถคาดเดา เหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นได้ ผู้วิจัยจึงต้องมีบทบาทสำคัญในการเอื้ออำนวยกลุ่มให้สมาชิกรู้สึกผ่อนคลาย สอดคล้องกับที่ ดววมณี จงรักษ์ (2549: 33) ได้กล่าวว่า การสร้างสัมพันธภาพ (Relationship Building) ซึ่งมีเป้าหมายในการสร้างพันธมิตรในการร่วมกลุ่มกัน โดยให้สมาชิกทุกคนรู้จักผู้นำกลุ่ม หรือผู้วิจัยและสมาชิกคนอื่นๆ ในกลุ่ม การสร้างความคุ้นเคยระหว่างผู้วิจัยกับสมาชิกกลุ่มและระหว่าง สมาชิกกับสมาชิกเอง สร้างความผูกพัน ความรู้สึกไว้วางใจ อาทรห่วงใย และการจัดสถานที่ในการจัด

กลุ่มฝึกอบรม ผู้วิจัยเลือกใช้ห้องให้คำปรึกษาของคณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา ซึ่งเป็นห้องที่มีบรรยากาศที่มีความเหมาะสม มีเครื่องปรับอากาศ มีชั้นวางเอกสารเพื่อการอ่านในขณะที่สมาชิกกลุ่มอยู่ในช่วงการรอความพร้อมการเข้าร่วมกลุ่ม สอดคล้องกับที่ เนลสัน โจนส์ (Nelson Jones. 1992: 48-49) กล่าวว่า การจัดที่นั่ง (Arrange Seating) สำหรับกลุ่มฝึกอบรมเป็นสิ่งสำคัญมากต่อปฏิสัมพันธ์ของสมาชิกกลุ่ม การจัดที่นั่งแบบเกือกม้า (Horseshoe Seating Pattern) เป็นรูปแบบวิธีการนั่งที่เหมาะสมเนื่องจากเป็นวิธีที่จะช่วยให้กลุ่มเกิดปฏิสัมพันธ์ที่ดีต่อสมาชิก และเหมาะสมสำหรับการฝึกทักษะในการพัฒนา การเปิดกลุ่มเพื่อให้มีเป้าหมายและโครงสร้างของกลุ่มที่ชัดเจน ผู้วิจัยเน้นบรรยากาศที่สร้างความรู้สึกลดภัยทางอารมณ์ของสมาชิกผู้เข้าร่วมการฝึกอบรมและเน้นบรรยากาศของกลุ่มที่มีจุดมุ่งหมายร่วมกัน มีการแนะนำตนเอง มีการสร้างการเชื่อเชิญผู้เข้าร่วมฝึกอบรมกลุ่ม การกล่าวถึงวัตถุประสงค์ของการฝึกอบรมกลุ่มด้วย ซึ่งในการพัฒนาความฉลาดทางสังคมตามโปรแกรมที่กำหนดไว้ นั้น ผู้วิจัยชักจูงให้สมาชิกกลุ่มเห็นความสำคัญและคำนึงถึงประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นและเพื่อเป็นการพัฒนาตนเองด้วย ผู้วิจัยใช้ทักษะการให้คำปรึกษาเบื้องต้น ด้วยการฟังอย่างตั้งใจ การถาม การสะท้อน รวมทั้งการใช้เอกสารประกอบการอบรม เรื่องความฉลาดทางสังคม ทำให้สมาชิกกลุ่มเข้าใจความหมายของความฉลาดทางสังคม คุณลักษณะของความฉลาดทางสังคม และองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมได้เป็นอย่างดี จากการที่สมาชิกกลุ่มไม่เคยมีความรู้ หรือแม้กระทั่งได้ยินคำว่า ความฉลาดทางสังคมมาก่อน เมื่อได้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรม ทำให้สมาชิกกลุ่มที่เกิดความสงสัยในผลการตอบแบบวัดทางสังคมของตนเอง นำไปสู่การเข้าใจและตระหนักที่จะพัฒนาตนเองมากยิ่งขึ้น สมาชิกแสดงความคิดเห็นว่า “...ยินดี และดีใจที่ได้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรม...” และ “...ไม่เคยได้ยินคำว่าความฉลาดทางสังคมมาก่อนเลย เคยได้ยินและเคยเรียน เรื่อง ความฉลาดทางอารมณ์ จึงคิดว่า การเข้าร่วมกลุ่มครั้งนี้ น่าสนใจ...”

การยุติกลุ่ม เพื่อสรุปภาพรวมของกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ และเพื่อเปิดโอกาสให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมได้แสดงความรู้สึกต่อการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรม อีกทั้งเพื่อประเมินผลการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรม ผู้วิจัยจะมุ่งให้ความสำคัญในการยุติของกลุ่มฝึกอบรม และนำไปสู่การเปลี่ยนแปลง การรักษาไว้ ตลอดจนการพัฒนาความฉลาดทางสังคมในแต่ละองค์ประกอบที่ได้เรียนรู้จากกลุ่มให้นำไปสู่การประยุกต์ใช้ได้จริงภายนอกกลุ่ม ผู้วิจัย ใช้เทคนิคการตั้งคำถาม การสะท้อนเนื้อหา การสะท้อนความรู้สึก และการสรุปความ ของทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง เทคนิคการให้ข้อมูลย้อนกลับ และการเสริมแรง ของทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม จากการสรุปแสดงความคิดเห็น ดังที่สมาชิกคนหนึ่งแสดงความคิดเห็นต่อการพัฒนาตนเองหลังการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมว่า “...หลังจากเข้าร่วมโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม ฉันสามารถที่จะสังเกตอารมณ์ ความรู้สึกของเพื่อนจากสีหน้า ท่าทางและ

น้ำเสียงได้ ฉันเชื่อว่าฉันเข้าใจคนอื่นได้ดีขึ้น และจากการที่พูดคุยกับเพื่อนโดยไม่เคยสนใจความรู้สึกที่แท้จริงของเขา แม้กระทั่งการเข้าถึงความรู้สึกของเพื่อน จากที่เคยคิดว่าเข้าใจ แต่ตอนนี้เข้าใจ ก็คือการเข้าใจจริงๆ และพร้อมที่จะปลอบเพื่อนด้วยความรู้สึกจากใจ...” และสมาชิกอีกคนหนึ่งเล่าให้สมาชิกกลุ่มคนอื่นๆ ฟังว่า “...ก่อนที่จะตัดสินใจทำอะไรลงไป ฉันจะคิดถึงความเหมาะสมมากขึ้น และจะคิดถึงคำว่า ดูตาม้าตาเรือมากขึ้น ฉันจะมีมารยาททางสังคมให้มากกว่าเดิม...” ในขณะที่สมาชิกอีกคนหนึ่งบอกกับกลุ่มว่า “...ฉันยิ้มมากขึ้น ฉันมั่นใจที่จะท้าทายผู้อื่นก่อน ฉันมั่นใจว่าในการรายงานหน้าชั้นเรียน ฉันทำได้ดีขึ้น ฉันมีเพื่อนเพิ่มมากขึ้น ฉันมีความสุขกับการอยู่กับเพื่อน...” ในส่วนของการพัฒนาความฉลาดทางสังคมตนเอง สมาชิกบางคนเล่าประสบการณ์การเรียนรู้ในการพัฒนาตนเองว่า “...บางกิจกรรมของการเข้ากลุ่มฝึกอบรม ได้เรียนผ่านมาบ้างแล้วในวิชา พฤติกรรมมนุษย์กับการพัฒนาตน แต่พอเข้ากลุ่ม มันได้ฝึก ได้แสดงบทบาทสมมติ ได้ทำแบบประเมินตนเอง แต่ตอนเรียนก็ตั้งใจนั้นแหละ แต่ไม่ได้ฝึกอะไร เรียนเนื้อหาเป็นส่วนใหญ่ แต่ในการเข้ากลุ่มฝึกอบรม มีการฝึกปฏิบัติมาก และฝึกเพื่อที่จะเอาไปใช้จริงในชีวิตประจำวัน...” และในการยุติกลุ่ม สมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ยอมรับว่า ได้นำสิ่งที่ฝึกไปใช้จริง เช่น “...ตอนนี้หนูมีความกล้าที่ท้าทายอาจารย์ผู้สอนมากกว่าก่อนหน้านี้ เมื่อก่อนรู้สึกว่าการกลัวอาจารย์ไม่ค่อยด้วย พอท้าทายอาจารย์ก็พูดคุยดี ไม่เห็นว่าจะน่ากลัวอะไร...” และ “...เรื่องมารยาท หนูว่าก็ดีขึ้น...” รวมทั้งคำกล่าวที่ว่า “...เพื่อนๆ เขาก็รู้ว่าเข้ากลุ่มอบรม เขาถามก็บอกไปว่าฝึกอะไรมาบ้าง จะพูดอะไรที่ก็คิดก่อนว่าเหมาะสมหรือไม่...”

นอกจากนี้ ในการฝึกอบรมครั้งนี้ ผู้วิจัยได้มีการสร้างสัมพันธภาพที่คุ้นเคยกับสมาชิกกลุ่มตั้งแต่ขั้นเริ่มต้นของกลุ่มฝึกอบรม อีกทั้งยังเน้นในเรื่องของการสร้างสัมพันธภาพกับสมาชิกกลุ่มทุกครั้งของการฝึกอบรมกลุ่ม ดังที่เนลสันโจนส์ (Nelson-Jones. 1993: 27) ได้กล่าวถึงการมีสัมพันธภาพที่ดีกับสมาชิกกลุ่มในการฝึกอบรมว่า การมีสัมพันธภาพที่ดีที่สนับสนุนซึ่งกันและกันจะช่วยให้กลุ่มเจริญงอกงาม เกิดบรรยากาศของความไว้วางใจ เห็นอกเห็นใจซึ่งกันและกัน ซึ่งสอดคล้องกับเซมรูด-คลีกแมน (Semrud-Clikeman. 1995: 102) ที่กล่าวว่า การมีสัมพันธภาพที่ดีในกลุ่มจะช่วยลดความขัดแย้ง อารมณ์ที่รุนแรงในการทำกลุ่มได้ ซึ่งการสร้างสัมพันธภาพที่ดีควรเริ่มต้นตั้งแต่งการพบกัน ใน 2-3 ครั้งแรก เพื่อก่อให้เกิดประสิทธิภาพของการทำกลุ่มต่อไป ทั้งนี้จากการสร้างสัมพันธภาพที่ดีระหว่างผู้วิจัยกับสมาชิกกลุ่มในกลุ่มฝึกอบรม ก่อให้เกิดบรรยากาศการฝึกอบรมทุกครั้งเป็นไปโดยราบรื่น มีประสิทธิภาพ สนุกสนาน สร้างแรงกระตุ้นในการเรียนรู้ การมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรมต่างๆ ให้กับสมาชิกกลุ่ม ส่วน สมาชิกกลุ่มที่เข้าร่วมการฝึกอบรมมีทั้งเพศชายและเพศหญิง มีวัยที่มีความใกล้เคียงกัน ซึ่งปัจจัยเหล่านี้จะช่วยทำให้การฝึกอบรมมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น สอดคล้องกับคมเพชร ฉัตรศุภกุล (2545: 147) ที่กล่าวว่า การดำเนินการกลุ่มที่ดีสมาชิกกลุ่มต้องมีทั้งบุคคลที่มีลักษณะแตกต่างกัน (Heterogeneity) และลักษณะเหมือนกัน (Homogeneity) ความ

เหมือนกันเหล่านี้จะทำให้กลุ่มมีความราบรื่น มีข้อตกลงในกลุ่มได้อย่างไม่มีข้อโต้แย้ง ส่วนความแตกต่างกันของสมาชิกทำให้ได้เรียนรู้ความคิด ความรู้สึกของบุคคลอื่นที่นอกเหนือจากกลุ่มที่มีความใกล้เคียง เช่น นักศึกษาชายได้เรียนรู้เกี่ยวกับความคิด ความรู้สึกของนักศึกษาหญิง เป็นต้น อีกทั้งบุคคลจะเอื้ออำนวยต่อการปฏิบัติงานในกลุ่ม ซึ่งสอดคล้องกับที่เนลสัน-โจนส์ (Nelson-Jones. 1992: 82) กล่าวว่า สิ่งหนึ่งที่จะช่วยให้กลุ่มเกิดความหลากหลาย คือ การมีทั้งเพศชายและเพศหญิงในการฝึกอบรมกลุ่ม (Mixed-sex group)

การที่คะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในกลุ่มทดลอง เมื่อสิ้นสุดการติดตามผลเพิ่มขึ้นจากหลังทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ผลการวิเคราะห์ดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าการทดลองโดยใช้โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรม ส่งผลให้นักศึกษาพัฒนาความฉลาดทางสังคมของตนเองได้มากขึ้นเรื่อยๆ แต่ก็ไม่ได้เพิ่มขึ้นมากเท่ากับระหว่างก่อนการทดลองและหลังการทดลอง อาจเนื่องมาจากผู้วิจัยใช้เทคนิค WDEP โดยการให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมวางแผน (Planning) และการทำสัญญาผูกมัด (Commitment) เพื่อการพัฒนาความฉลาดทางสังคมของตนเอง ตามองค์ประกอบที่ได้เรียนรู้ โดยใช้แบบบันทึกกำหนดองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมที่สมาชิกแต่ละคนจะต้องพัฒนา และถ้าพัฒนาแล้วผลที่เกิดขึ้นในชีวิตจะเป็นอย่างไร ผู้วิจัยให้กำลังใจและแรงเสริมแก่สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมเพื่อเป็นแรงผลักดันให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมมั่นใจในการนำความรู้และทักษะต่างๆไปใช้ในการพัฒนาตนเอง สอดคล้องกับวูบโบลด์ดิง (Corey. 2000: 428; citing Wubbolding.1991,1996 a,1998) ที่กล่าวถึง WDEP ว่าเป็นหัวใจสำคัญที่จะไปสู่กระบวนการพัฒนา โดยการที่สมาชิกกลุ่มได้สำรวจความต้องการ (Wants) ของตนเอง สำรวจทิศทางหรือแนวทางและการปฏิบัติ (Direction and doing) ของตนเอง แล้วประเมิน (Evaluation) พฤติกรรมของตนเองในปัจจุบันว่า สอดคล้องในสิ่งที่ต้องการหรือไม่ และพฤติกรรมนั้นจะนำไปสู่ทิศทางที่ต้องการหรือไม่ สุดท้าย คือ การวางแผน (Planning) ในสิ่งที่ต้องการจะเปลี่ยนแปลง การที่สมาชิกกลุ่มได้พัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง อีกประการหนึ่งอาจจะเป็นเพราะสมาชิกกลุ่มรู้สึกเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน มีความมุ่งมั่นและยังร่วมกันในการพัฒนาตนเองไปอีกระยะหนึ่ง สอดคล้องกับที่ทรอตเซอร์ (Trotzer. 1999: 23-34) กล่าวถึงการให้คำปรึกษากลุ่มที่มีข้อดีอยู่ภายในตัวมันเองเมื่อเปรียบเทียบกับการให้คำปรึกษารายบุคคล คือ สมาชิกที่เข้ามาในกลุ่มทุกคนต้องการความช่วยเหลือ ดังนั้นความรู้สึกครั้งแรกในการเข้ากลุ่มต้องมีความรู้สึกอบอุ่นและปลอดภัย การที่กลุ่มมีสมาชิกที่ต้องการความช่วยเหลือคล้าย ๆ กัน มาอยู่รวมกันทำให้สมาชิกแต่ละคนไม่รู้สึกโดดเดี่ยวอีกต่อไป สมาชิกกลุ่มมีความรู้สึกว่าเป็นสมาชิกยอมรับตัวเขามากขึ้น ซึ่งจะทำให้สามารถเผชิญกับปัญหาได้ ความเข้าใจและการมีส่วนร่วมภายในกลุ่ม สมาชิกแต่ละคนจะเริ่มตระหนักว่าตนเองมีความสำคัญและมีคุณค่า กลุ่มจึงเป็นเครื่องมือที่มีความสำคัญยิ่งเนื่องจากกลุ่มเปรียบเหมือนห้องทดลองทางสังคม และกลุ่มเปรียบเหมือนสนามฝึกฝน สมาชิกกลุ่มจะ

ได้ฝึกพฤติกรรมและการเปลี่ยนแปลงทัศนคติที่มีอยู่เดิม ให้สอดคล้องกับสภาพการณ์ที่เป็นจริงที่จะนำไปสู่ความสำเร็จในการแก้ไขปัญหาภายนอกกลุ่ม สมาชิกกลุ่มให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

3.3 การเปรียบเทียบคะแนนความฉลาดทางสังคมของนักศึกษารายองค์ประกอบ กลุ่มทดลอง ก่อนการทดลอง หลังการทดลอง และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล ปรากฏผลดังนี้

3.3.1 องค์ประกอบการตระหนักรู้ทางสังคม พบว่า คะแนนการตระหนักรู้ทางสังคมของนักศึกษานหลังการทดลองเพิ่มขึ้นจากก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนการตระหนักรู้ทางสังคมของนักศึกษาเพิ่มขึ้นจากหลังการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และเมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนการตระหนักรู้ทางสังคมของนักศึกษาเพิ่มขึ้นจากก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 การวิเคราะห์ดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น โดยการประยุกต์ใช้ทฤษฎีและเทคนิคการให้คำปรึกษากลุ่มแบบเกสตัลท์ สามารถทำให้นักศึกษาตระหนักรู้อารมณ์ ความรู้สึกของตนเองเพื่อการตระหนักรู้อารมณ์ของผู้อื่นได้ และสามารถเข้าใจอารมณ์ความรู้สึกของผู้อื่นได้ สอดคล้องกับที่ ชินเคอร์ (Corey. 2004 : 302; citing Zinker.1994) ได้กล่าวถึงเป้าหมายของคำปรึกษากลุ่มแบบเกสตัลท์ว่า ทำให้เกิดการผสมผสานในตัวบุคคล เพิ่มการตระหนักรู้ในตนเองอย่างเต็มที่ ได้รับความสำเร็จในการติดต่อกับตนเองและผู้อื่นได้ พยายามที่จะเปลี่ยนความเข้าใจเป็นการกระทำ มีการเรียนรู้ในวงจรการตระหนักรู้ สนับสนุนและสร้างพลังให้กับผู้อื่น อีกทั้งการใช้ทฤษฎีและเทคนิคการให้คำปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง เทคนิคการฟังด้วยความเห็นอกเห็นใจ การตอบสนองที่เหมาะสม และกล่าวแสดงความเห็นอกเห็นใจทำให้นักศึกษาสามารถมีส่วนร่วมในความรู้สึกของผู้อื่นในสังคมได้ตามความเป็นจริงได้ สอดคล้องกับที่ทอมสัน (Thompson. 2003:276) กล่าวว่า การฟังด้วยความเห็นอกเห็นใจ (Listening with empathy) เป็นเทคนิคที่ใช้ในการทำความเข้าใจความรู้สึกจากคำพูด ซึ่งความเห็นอกเห็นใจ (Empathy) เป็นทักษะที่สามารถนำไปสู่การปฏิบัติ สนใจฟังผู้พูดและรู้ว่าผู้อื่นความรู้สึกอย่างไร แล้วตอบสนองอย่างเหมาะสม (Assertive response) แล้วแสดงความเห็นอกเห็นใจ (Empathic assertion) เพื่อแสดงความรู้สึกไวต่อบุคคลอื่น

3.3.2 องค์ประกอบการรู้คิดทางสังคม พบว่า คะแนนการรู้คิดทางสังคมของนักศึกษานหลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนการรู้คิดทางสังคมของนักศึกษาสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และ เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล การรู้คิดทางสังคมของนักศึกษาสูงกว่าหลังการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 จากผลการวิเคราะห์ดังกล่าว แสดงให้เห็นว่า โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น โดยการประยุกต์ใช้ทฤษฎีและเทคนิคการให้คำปรึกษาแบบความคิด ทำให้นักศึกษาสามารถทำความเข้าใจถึงกระบวนการที่อยู่ภายใต้เหตุการณ์ของสังคม แล้วตัดสินใจ คาดคะเนการแสดง

พฤติกรรมของตนเองและผู้อื่นในสถานการณ์ สอดคล้องกับที่ชาร์ฟ (Sharf. 2001: 371) กล่าวว่า แนวคิดการให้คำปรึกษาแบบความคิด ช่วยให้ผู้คนเข้าใจความเชื่อที่บิดเบือน ตลอดจนการแนะนำวิธีการต่างๆ สำหรับการเปลี่ยนความเชื่อเหล่านั้น แล้วให้ผู้คนหาแนวปฏิบัติเป็นทางเลือกใหม่ต่อวิธีการเดิมของการแก้ปัญหาที่เคยเกิดขึ้น เป็นการส่งเสริมความคิดแบบใหม่เพื่อการแก้ปัญหา ทั้งนี้ในการพัฒนาการรู้คิดโดยการให้สมาชิกกลุ่มตีความหมายของรูปภาพตัวอย่าง ซึ่งสมาชิกสามารถตีความจากสถานการณ์ที่กำหนดได้ และเมื่อผู้วิจัยถามสมาชิกกลุ่มว่า ทำอย่างไรจึงจะเข้าใจสถานการณ์ สมาชิกสามารถบอกได้ว่า “...ถ้าหนูอยู่ในห้องสมุด แล้วรู้ว่าทุกคนต้องการสมาธิ หนูเข้าใจ หนูก็จะไม่คุยเสียงดัง...” และ “...แต่ในห้องประชุม ทุกคนก็พูดเสียงดังกันหมด หนูเองก็พูด ต่อไปหนูคงต้องคิดให้มากกว่านี้...” อีกทั้งการใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาเชิงการศึกษาและจิตวิทยา ทำให้นักศึกษามีข้อมูลทางสังคมวัฒนธรรมและธรรมเนียมปฏิบัติ นักศึกษานำไปใช้ในชีวิตประจำวันได้ สอดคล้องกับที่ เจลดาร์ด; และเจลดาร์ด (Geldard; & Geldard. 1999: 183-205)กล่าวถึงการนำทฤษฎีการให้คำปรึกษาเชิงการศึกษาและจิตวิทยาใช้กับวัยรุ่น ไว้ว่า กลยุทธ์นี้จะเน้นการกระตุ้นให้วัยรุ่นเรียนรู้ข้อมูลข่าวสารใหม่ ๆ ตลอดจนการให้ความรู้ด้านส่วนบุคคล (Personal Knowledge) และการถ่ายทอดประสบการณ์ต่าง ๆ ของผู้ให้คำปรึกษากับผู้รับคำปรึกษา

3.3.3 องค์ประกอบการมีทักษะทางสังคม พบว่า คะแนนการมีทักษะทางสังคมของนักศึกษา หลังการทดลองสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนการมีทักษะทางสังคมของนักศึกษาสูงกว่าก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และ เมื่อสิ้นสุดการติดตามผล คะแนนการมีทักษะทางสังคมของนักศึกษาสูงกว่าหลังการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 จากผลการวิเคราะห์ดังกล่าว แสดงให้เห็นว่า โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น โดยการประยุกต์ใช้ ทฤษฎีและเทคนิคการให้คำปรึกษาแบบเชิงเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม ทำให้นักศึกษามีการแสดงอารมณ์ที่เหมาะสมกับผู้อื่นได้ มีการควบคุมอารมณ์ของตนเองให้เหมาะสมได้ ปรับอารมณ์ของตนเองให้เหมาะสมขึ้น ดังที่คอเรย์ (Corey. 2008: 383-389) เสนอเทคนิคทางด้านความคิด ใช้เพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาทราบถึงวิธีการแยกแยะระหว่างความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผลกับความเชื่อที่สมเหตุสมผล เพื่อให้ชีวิตมีความวิตกกังวลลดลง มีความสุขเพิ่มขึ้น การสอนทฤษฎี A-B-C ของการบำบัด REBT (Teaching the A-B-Cs of REBT) ผู้รับคำปรึกษาจะได้รับการสอนว่า การเรียนรู้ทุกอย่างไม่มีเหตุผลของเขาด้วยความเชื่อว่า “น่าจะ” “ควรจะ” และ “ต้อง” นั้นเป็นสิ่งที่ไร้สาระ สมาชิกมีพลังที่จะเริ่มต้นใหม่เพื่อที่จะหยุดความเชื่อที่ไม่ปกติเหล่านี้ ผู้รับคำปรึกษาจะได้รับการสอนและแสดงให้เห็นวิธีการประยุกต์ใช้ทฤษฎี A-B-C ในการปฏิบัติกับปัญหาต่างๆที่เผชิญอยู่ในชีวิตประจำวัน การโต้แย้งกับความเชื่อที่ไม่สมเหตุสมผล (Disputing Irrational Belief) ผู้รับคำปรึกษาจะได้รับการสอนถึงวิธีการที่จะตรวจสอบและปรับปรุงแก้ไขในการให้

คุณค่าและเจตคติของที่มีต่อตัวเองและผู้อื่น โดยผู้ให้คำปรึกษาจะสาธิตให้ผู้รับคำปรึกษาเห็นถึงวิธีการที่จะตรวจสอบ “ความรู้สึกที่ไม่ดี” และ ความรู้สึกที่ตนเองต่ำต้อย ที่มุ่งความสนใจไปที่การโต้แย้งต่อความไม่มีเหตุผล ความไม่สอดคล้องเชื่อมโยงกันอย่างมีเหตุผล ความสมบูรณ์แบบ และจุดจบของเหตุการณ์และความคิดของผู้รับคำปรึกษา ทำให้ผู้รับคำปรึกษามีอารมณ์ที่ดีขึ้น ดังเช่นที่นักศึกษาแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการปรับเปลี่ยนความคิดของตนเองว่า “...คิดในมุมที่ดี จะทำให้เราไม่เครียด...” หรือ “...เวลาโกรธ ก็ฟังเพลง ไปคุยกับเพื่อน เดี่ยวก็ดีขึ้นเอง...” หรือการที่สมาชิกกลุ่มอีกคนหยิบยกว่า “...ชีวิตต้องคิดบวก...” และ “...ถ้าคิดอยู่มุมเดียว ก็คิดอยู่นั่นแล้ว ต้องให้เพื่อนบอกว่า น่าจะมีเหตุผลอื่นที่เป็นไปได้...” และทฤษฎีการให้คำปรึกษากลุ่มแบบการวิเคราะห์สัมพันธภาพ ทำให้นักศึกษาพัฒนาตนเองเพื่อการสื่อสารและดำรงสัมพันธภาพกับผู้อื่น สอดคล้องกับที่สจ๊วต (Stewart. 2000: 1) กล่าวว่า ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบวิเคราะห์สัมพันธภาพมีความเชื่อว่าผู้รับคำปรึกษาเป็นบุคคลที่มีคุณค่า และบุคลิกภาพและชีวิตส่วนตัวของผู้รับคำปรึกษาสามารถปรับปรุงได้ ดังนั้นเป้าหมายสำคัญของการให้คำปรึกษา คือ การช่วยให้บุคคลสามารถค้นพบความเป็นตัวของตัวเอง และมีอิสระจากการควบคุมของประสบการณ์ที่ได้รับในอดีต ส่วนทฤษฎีและเทคนิคการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม ทำให้นักศึกษาสามารถ สื่อสารกับผู้อื่น โดยการใช้ภาษาถ้อยคำ น้ำเสียง และภาษาท่าทางที่เหมาะสมได้ และมีความมั่นใจ ชัดเจนในการสื่อสาร รวมทั้งการรู้จักกับฟังผู้อื่นมากขึ้น ส่งเสริมให้นักศึกษาสร้างสัมพันธภาพกับผู้อื่นได้ และมีสัมพันธภาพที่ราบรื่น รู้จักช่วยเหลือผู้อื่นได้ดีขึ้น สอดคล้องกับที่ปริชา วิหคโต (2545: 35-46) ได้กล่าวถึงเทคนิคในการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม เทคนิคการฝึกการกล้าแสดงออกอย่างเหมาะสม (Assertive Training) และการเสริมแรงทางสังคม (Social Reinforcement) การให้ตัวแบบ (Modeling) เป็นพื้นฐานหลักในการพัฒนาแนวการเรียนรู้ทางสังคมของบุคคล

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

1.1 ผลจากการศึกษาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้ สามารถนำไปประยุกต์ใช้เป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมหรือพัฒนาให้นักศึกษาหรือวัยรุ่น ให้มีคุณลักษณะตามองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคมได้

1.2 โปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม สามารถนำไปประยุกต์ใช้เพื่อการพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษากลุ่มอื่นๆ ได้ โดยผู้ที่นำโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมไปใช้ ควรศึกษาและทำความเข้าใจเกี่ยวกับทฤษฎีการให้คำปรึกษาต่างๆ รวมถึงการฝึกปฏิบัติอย่าง

เข้าใจและสามารถปฏิบัติได้จริง เพื่อเสริมสร้างประสบการณ์ในการฝึกอบรมก่อนที่จะนำไปประยุกต์ใช้ตามความเหมาะสมขององค์ประกอบความฉลาดทางสังคม

2. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

2.1 ควรศึกษาความฉลาดทางสังคมกับกลุ่มประชากรอื่นๆ ได้แก่ วัยรุ่นในระดับมัธยมศึกษา ผู้ใหญ่วัยทำงาน ตลอดจนทั้งควรศึกษาความฉลาดทางสังคมของบุคคลในสาขาอาชีพต่างๆ เช่น ผู้จัดการ นักบริหาร นักการเมือง เป็นต้น หรือควรศึกษาความฉลาดทางสังคมกับกลุ่มประชากรอื่นๆ ในกลุ่มประเทศประชาคมอาเซียน เพื่อเปรียบเทียบลักษณะของความฉลาดทางสังคมของประชากรแต่ละประเทศ

2.2 ในการเลือกกลุ่มตัวอย่างเพื่อการศึกษา ควรมีการพิจารณาสัดส่วนของกลุ่มตัวอย่างระหว่างเพศชายและเพศหญิงที่ใกล้เคียงกับสัดส่วนของประชากร เพื่อให้ได้ข้อมูลที่แท้จริงของการศึกษาความฉลาดทางสังคม





บรรณานุกรม

- กรมสุขภาพจิต. (2543). *คู่มือการฝึกอบรมแบบมีส่วนร่วม*. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: ทีคอม.
- _____. (2554). *คลังความรู้ทางวิชาการด้านสุขภาพจิตและจิตเวช*. สืบค้นเมื่อ 3 สิงหาคม 2554. จาก www.klb.go.th.
- กรรณิการ์ นลราชสุวัจน์. (2545). *ทฤษฎีและแนวปฏิบัติในการให้คำปรึกษาครอบครัว. ทฤษฎีและแนวปฏิบัติในการให้คำปรึกษา*. นนทบุรี: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.
- กฤตวรรณ คำสม. (2554). *การศึกษาและการพัฒนาสมรรถนะของนักศึกษาในการให้คำปรึกษาแก่เพื่อน*. ปรินญานินพนธ์ กศ.ด. (จิตวิทยาการให้คำปรึกษา). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- คณิตพันธ์ ทองสืบสาย. (2552). *การพัฒนาแบบวัดทางสังคมสำหรับนักศึกษาปริญญาบัณฑิต*. วิทยานิพนธ์ คม. (การวัดและประเมินผลการศึกษา). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. ถ่ายเอกสาร.
- คมเพชร ฉัตรศุภกุล. (2546). *กิจกรรมกลุ่มในโรงเรียน*. พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์พัฒนาศึกษา.
- _____. (2547). *ทฤษฎีการให้คำปรึกษา*. กรุงเทพฯ: สถาบันพัฒนาคุณภาพวิชาการ.
- ชูชัย สมितिไกร. (2542). *การฝึกอบรมบุคลากรในองค์กร*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- _____. (2551). *การฝึกอบรมบุคลากรในองค์กร*. พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ชูศรี วงศ์รัตนะ. (2544). *เทคนิคการใช้สถิติเพื่อการวิจัย*. พิมพ์ครั้งที่ 9. กรุงเทพฯ: เทพเนรมิตการพิมพ์.
- ชวน เพชรแก้ว. (2534). *นิสัยและบุคลิกภาพของชาวใต้ที่มีผลกระทบต่อการพัฒนา. พื้นบ้านพื้นเมืองถิ่นไทยทักษิณ*. กรุงเทพฯ: บริษัทอมรินทร์พริ้นติ้งกรุ๊ป จำกัด.
- ดวงมณี จงรักษ์. (2549). *ทฤษฎีการให้คำปรึกษาและจิตบำบัดเบื้องต้น*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น).
- เทิดศักดิ์ เดชคง. (2545). *ความฉลาดทางอารมณ์*. พิมพ์ครั้งที่ 15. กรุงเทพฯ: มติชน.
- ธัญญา ผลอนันต์; และจุไรพร วิสุทธิกุลพาณิชย์. (2551). *ใช้หัวก่อน*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ขวัญข้าว'94.

ธนวัฒน์ ภมรพรอนันต์. (2551). *การศึกษาการทำงานเป็นทีม และการสร้างโมเดลการฝึกอบรม เพื่อพัฒนาการทำงานเป็นทีมของพนักงาน*. ปรินซ์นิพนธ์ กศ.ด.

(จิตวิทยาการให้คำปรึกษา). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

นนทวัฒน์ สุขผล. (2543). *เทคนิคการฝึกอบรมอย่างมีประสิทธิภาพ*. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เนต.

นรา สมประสงค์. (2545). *ทฤษฎีและแนวปฏิบัติในการให้คำปรึกษาแบบวิเคราะห์สัมพันธภาพ*.

ทฤษฎีและแนวปฏิบัติในการให้การปรึกษา. นนทบุรี: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัย
ธรรมาธิราช.

นรา สมประสงค์; และ นุชลี อุภัย. (2545). *ทฤษฎีและแนวปฏิบัติในการให้การปรึกษาแบบ*

วิเคราะห์สัมพันธภาพ. *ทฤษฎีและแนวปฏิบัติในการให้คำปรึกษา*. นนทบุรี: สำนักพิมพ์
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

นิรชรา ทองธรรมชาติ และคนอื่นๆ. (2544). *กลยุทธ์การฝึกอบรมและวิทยาการในยุคโลกาภิวัตน์*.

กรุงเทพฯ: ลินคอร์น โปรโมชั่น.

ประดินันท์ อุปรมัย; และ สมร ทองดี. (2545). *แนวคิดกับทฤษฎีและแนวปฏิบัติในการ*

ปรึกษา. *ทฤษฎีและแนวปฏิบัติในการให้การปรึกษา*. นนทบุรี: สำนักพิมพ์
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

ประกาศ ปานเจียง. (2556). “ปัจจัยที่ส่งผลต่อความฉลาดทางอารมณ์และรูปแบบการพัฒนาความ

ฉลาดทางอารมณ์ของนักศึกษาสถาบันอุดมศึกษาในจังหวัดสงขลา” บทความวิจัย

การประชุมมหาดใหญ่วิชาการ. ครั้งที่ 4 วันที่ 10 พฤษภาคม 2556. 446-458.

ปรีชา วิหคโต. (2545). *ทฤษฎีและแนวปฏิบัติในการให้การปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม*. *ทฤษฎี*

และแนวปฏิบัติในการให้คำปรึกษา. นนทบุรี: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

ผ่องพรรณ ตรียมงคลกุล; และสุภาพ ฉัตรภรณ์. (2553). *การออกแบบการวิจัย*. พิมพ์ครั้งที่ 6.

กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

พสุ เดชะรินทร์. (2549). *ความฉลาดทางสังคม*. สืบค้นเมื่อ 30 กันยายน 2552.

จาก <http://www.nidambe11.net/ekonomiz/2006q4/2006dec05p6.htm>.

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช. (2539). *เทคนิคการปรึกษาเบื้องต้น*. พิมพ์ครั้งที่ 2. นนทบุรี.

สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

ยุทธ ไกรวรรณ. (2545). *พื้นฐานการวิจัย*. กรุงเทพฯ: สุวีริยาสาส์น.

เยาวพา เดชะคุปต์. (2544). *การพัฒนาพหุปัญญาเพื่อการเรียนรู้สำหรับเด็กปฐมวัย*. กรุงเทพฯ:

บุญจวน คำศิริพิทักษ์. (2545). ทฤษฎีและแนวปฏิบัติในการให้คำปรึกษาแบบผู้รับการปรึกษาเป็นศูนย์กลาง. *ทฤษฎีและแนวปฏิบัติในการให้คำปรึกษา*. นนทบุรี: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.

ล้วน สายยศ; และอังคณา สายยศ. (2543). *การวัดผลการเรียนรู้*. พิมพ์ครั้งที่ 2: กรุงเทพฯ: ชมรมเด็ก.

วนิษา เรช. (2550). *อัจฉริยะสร้างได้*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์เรด.

วัชร ทรัพย์มี. (2545). “ทฤษฎีและแนวปฏิบัติในการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง”, *ทฤษฎีและแนวปฏิบัติในการให้การศึกษา*. ศีลศาสตร์. นนทบุรี: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.

วันเพ็ญ สมภพรุ่งโรจน์. (2547). *การศึกษาและพัฒนาความสามารถในการเผชิญอุปสรรคในการปฏิบัติงานของพนักงานโดยใช้การฝึกอบรมแบบเพื่อนช่วยเพื่อน*. ปรินญานพนธ์ กศ.ด. (จิตวิทยาการให้คำปรึกษา). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

วิจิตร อาชะกุล. (2540). *การฝึกอบรม*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

วิเชียร เกตุสิงห์. (2538, กุมภาพันธ์-มีนาคม). ค่าเฉลี่ยกับการแปลความหมาย: เรื่องง่ายๆ ที่บางครั้งก็พลาดได้. *ข่าวสารวิจัยการศึกษา*. 18(3): 8-11.

วิมลมาศ ปุชากุล. (2550, สิงหาคม 2549-มกราคม 2550). ผู้ชายได้เปลี่ยนไป. *วารสารไทยคดีศึกษา*. 2(2): 9-16

วิลาสลักษณ์ ชั่ววัลลี. (2542, สิงหาคม). การพัฒนาสติปัญญาของอารมณ์ เพื่อความสำเร็จในการทำงาน. *วารสารพฤติกรรมศาสตร์*. 5 (1) : 40.

วีระวัฒน์ ปันนิตามัย. (2551). *เชาว์อารมณ์ (EQ) ดัชนีเพื่อความสุขและความสำเร็จในชีวิต*. พิมพ์ครั้งที่ 7. สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ศรีเรือน แก้วกังวาล. (2545). *จิตวิทยาพัฒนาการชีวิตทุกช่วงวัย เล่ม 2*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

สกล วรเจริญศรี. (2550). *การศึกษาทักษะชีวิตและการสร้างโมเดลกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาทักษะชีวิตของนักเรียนวัยรุ่น*. ปรินญานพนธ์ กศ.ด. (จิตวิทยาการให้คำปรึกษา). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

สมชาติ ปิยะรยางค์ และ อรุณีย์ ณ ตะกั่วทุ่ง. (2550). *เทคนิคการจัดฝึกอบรมเพื่อพัฒนาบุคลากรอย่างมีประสิทธิภาพ*. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น).

สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ. (2552). พระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ.2542 แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) และ (ฉบับที่ 3) พ.ศ.2553. กรุงเทพฯ : สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ.

สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา. (2552). กรอบมาตรฐานคุณวุฒิระดับอุดมศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2552. กรุงเทพฯ : สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา.

_____. สถิติอุดมศึกษา. สืบค้นเมื่อ 27 เมษายน 2554.

จาก <http://www.mua.go.th>.

สำนักงานกฤษฎีกา. ระเบียบสำนักงานกฤษฎีกาว่าด้วยระบบการบริหารงานจังหวัดแบบบูรณาการ พ.ศ. 2546. สืบค้นเมื่อ 7 กรกฎาคม 2552. จาก <http://www.opm.go.th>.

สมโภชน์ เอี่ยมสุภาษิต. (2541). ทฤษฎีและเทคนิคการปรับปรุงพฤติกรรม. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สุรางค์ ไคว์ตระกูล. (2549). จิตวิทยาการศึกษา. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

_____. (2553). จิตวิทยาการศึกษา. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สุภมาส อังศุโชติ; สมถวิล วิจิตรวรรณ; รัชนีกุล ภิญโญภาณุวัฒน์. (2552). สถิติวิเคราะห์สำหรับการวิจัยทางสังคมศาสตร์และพฤติกรรมศาสตร์ เทคนิคการใช้โปรแกรม RISREL. กรุงเทพฯ: มิซันมีเดีย.

อาคม เดชทองคำ. (2546, ตุลาคม 2545-มีนาคม 2546). ตัวตนของคนใต้ มุมมองผ่านงานวิจัยหัวเขือกัวชน. วารสารปาริชาติ. 15(2): 33-42.

โอภาส กิจกำแหง. (2548). การพัฒนาคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของผู้จำหน่ายอิสระในการขายตรงโดยใช้การฝึกอบรมเชิงจิตวิทยา. ปริญญาานิพนธ์ กศ.ด.(จิตวิทยาการให้คำปรึกษา). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

อุมาพร ดังคสมบัติ. (2545). สร้าง EQ ให้ลูกคุณ. กรุงเทพฯ: ชันดีการพิมพ์.

อรรถพร พรสีมา. (2537). เทคนิคการฝึกอบรม. กรุงเทพฯ: ภาควิชาเทคโนโลยีทางการศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

- _____. (2540). *ทฤษฎีการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม ต้นแบบการเรียนรู้ หลักทฤษฎีและแนวปฏิบัติ : การเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม*. กรุงเทพฯ : สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ.
- Albrecht Karl. (2006). *Social Intelligence: The New Science of Success*. San Francisco: Jossey-Bass A Wiley Imprint.
- Babu M, Sameer. (2007). *Social Intelligence among Senior Secondary School Student: A Comparative Sketch*. Retrieved August 30, 2011 from http://www.eric.ed.gov/ERICWebPortal/search/detailmini.jsp?_nfpb=true&_ERICExtSearch_SearchValue_0=ED500484&ERICExtSearch_SearchType_0=no&accno=ED500484.
- Bandura Albert. (1986). *Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognitive Theory*. New Jersey: Prentice – Hall.
- Barnes. M. L.& Sternberg, R. G. (1989). *Social intelligence and decoding of non-verbal cues, Intelligence*, 13, 263-287.
- Buckley, Roger; & Caple Jim. (1995). *The Theory and Practice of Training*. 3rd ed. London: Kogan Page Ltd.
- Burnard Phillip. (1992). *Counseling Skills training: a Sourcebook of Activities for Trainers*. London: Kogan Page.
- Buzan Tony. (2002). *The Power of Social Intelligence*. London: Martins. Ltd.
- Cantor N.;& and Kihlstrom, J.F. (1987). *Personality and social intelligence*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Carmines, R. G.; & McIver, I. P. (1981). Analyzing Models with Unserved Variables : Analysis of Covariance Structure. In G.W. Bohostedt & E.F. Borgotta (Eds), *Social Measurement*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Cooker, P; & Cherchia, P. (1976). Effect of Communications Skills Training on High School Students Ability to Function as Peer Group Facilitator. *Journal of Counseling Psychology*. 23 (5) : 464-467.
- Corey Gerald. (2004). *Theory and Practice of Group Counseling*. 6th ed. California: Thomson Brook/Cole Inc.
- _____. (2008). *Theory and Practice of Counseling and Psychotherapy*. 7th ed. International Student Edition. California: Thomson Brooks/Cole Inc.

- Clark D. Baebere. (1982, December). The Influence of Transactional Analysis Training on Communication Skills. *Dissertation Abstracts International*. 43 (6) : 1886-A
- Crick, Nicki R; & Dodge, Kenneth A. (1994). A Review and Reformulation of Social Information-Processing Mechanism in Child's Social Adjustment. *Psychological Bulletin*. 115(1). P.74-100.
- Dryden, Windy. (1999). *Person-Centered Counseling in Action*. London: SAGE Publications.
- Ford, M. E. & Tisak, M. S. (1893). A further search for social intelligence. *Journal of Educational of Psychology*. 75.197-206.
- Frankovsky M., Stefko R., Baumgartner F. (2006). Behavioral-Situational Approach To Examine Social Intelligence. *Studia Psychologica* year: vol: 48, number:(3) 251-257.
- Gardner, H. (1993). *Frames of Mind : The theory of Multiple intelligence*. New York: Basic Press.
- _____. (1993). *Multiple Intelligence*. New York: Basic Books.
- Geldard, Kathryn; & Geldard, David. (1999). *Counseling Adolescents: The Pro-Active Approach*. London: Sage Publications.
- Gini.G. (April, 2006). A multitrait-multimethod study of its structure and construct validity. *Journal of Adolescence*. Volume 29 issue 2, 307-312.
- Goleman, Danial. (1995). *Emotional Intelligence*. New York: Bantambooks.
- _____. (2006). *Social Intelligence*. London: The Random House Group Limited.
- _____. (2006). *Social Intelligence : The New Science of Human Relationship* . New York: Arrow bo139, 237 oks.
- Hargie, O. & McCarton,P. (1986). *Social skills training and psychiatric nursing*. London ; Dover, N.H. : Croom Helm.
- Intarakumnerd Tonom. (1976,September). The Effect of Transaction Analysis on the Self-Concept of Thai Students Who Are Enrolled in Mississippi. *Dissertation Abstracts International*. 37 (3) : 60-62.
- John F. Kihlstrom; & Nancy cantor. (2000). *Handbook of Intelligence*. Cambridge University Press.

- Joreskog, K. G.; & Sorbom, D. (1999). *Lisrel 8 : New Statistical Features*. Chicago: Scientific Software International, Inc.
- Kihlstrom, J.F.& Cantor, N. (2000). Social Intelligence. In : Sternberg,R.J. (Ed.). *Handbook of Intelligence*. 2nd ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kosmitzki, C. & John, O.P. (1993). The implicit use of explicit conceptions of social intelligence. *Personality and Individual Differences*. 15:11-23.
- McLeod, John. (2003). *Doing Counseling Research*. London: Sage.
- Mangrulkar, Leena; Whitman, Chery V.; & Posner, Marc. (2001). *Life Skills Approach to Child and Adolescent Health Human Development*. Washington, DC: Education Development Center, Inc.
- Marlowe, Jr. (February, 1986). Social Intelligence: Evidence for Multidimensionality and Construct Independence. *Journal of Educational Psychology*. Volume 78, Issue 1, 52-58.
- Mischel, Walter. (1993). *Introduction to Personality*. 5th ed. Forth Worth : Holt, Rinehart and Wiston, Inc.
- Milne, Alfred R. (2003). *Teach Yourself Counseling*. London: Cox & Wyman.
- Moi, Ali; & et al. (2002). *Successful Manager's Handbook*. London: Darling Kindersley Limited.
- Mulligan, Eileen. (2004). *Life Coaching: Change Your Life in 7 Days*. London: Piatkus Books Ltd.
- Nelson-Jones, Richard. (1992). *Group Leadership: A Training Approach*. California: Brook/Cole.
- Noortje Meijs. (2010). Social Intelligence and Academic Achievement Predictors of Adolescent Popularity. *Journal of Youth and Adolescent*. 39 (1) 62-72.
- Oyster, Carol K. (2000). *Groups A User's Guide*. Boston: McGraw Hill.
- Richmond, V. P., Mc Croskey, J. C, & Payne, S. K. (1991). *Nonverbal Behavior in Interpersonal Relations*, 2nd edition. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Riggio, R.E..(1989). *Manual for the Social Skills Inventory*. Research edition. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.

- Schmidt, John J. (1993). *Counseling in Schools : Essential Service and Comprehensive Programs*. Boston: Allyn & Bacon.
- Semrud-Clikeman, Margaret. (1995). *Child and Adolescent Therapy*. Boston: Allyn & Bacon.
- Shaffer, David R. (2000). *Social and Personality Development*. 4th ed. Wadsworth Thomson Learning.
- Sharf, Richard S. (2000). *Theory of Psychotherapy & Counseling Concept and Cases*. 2nd Belmont, CA: Brooks/Cole.
- _____. (2001). *Theories of Psychotherapy and Counseling : Concepts and Cases*. 2nd ed. Wadsworth. New York: Brooks/Coles.
- Shaffer, David R. (2000). *Social and Personality Development*. 4th ed. Wadsworth Thomson Learning.
- Shaffer, John B. P.; & Galinsky, David M. (1989). *Models of Group Therapy*. New Jersey: Prentice Hall.
- Silvera, D. H. - Martinussen, M. - Dahl, T. I. (2001). The Tromso Social Intelligence Scale, a self-report measure of social intelligence. *Scandinavian Journal of Psychology*. 42: 313-319.
- Sternberg ,R.J., B.E., Ketron,J. L.& Bernstien, M. (1981). People's perceptions of intelligence. *Journal of Personality and social psychology* . 41: 37-55.
- Stewart, Ivan. (2000). *Transactional Analysis Counseling in Action*. 2nd ed. London: SAGE Publications Ltd.
- Stevens, James. (1996). *Applied Multivariate Statistics for the Social Sciences*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Susanne Weis & Heinz-Martin. (January,2007) . *Theory and Measurement of Social Intelligence as a Cognitive Performance Construc* . Volume 42, Issue 1, 3-14.
- Szymanska, K., and Palmer, S. (2000). *Cognitive Counseling and Psychotherapy*. Thousand Oaks, CA : SAGE.
- Thompson A. Rosemarry. (2003). *Counseling Techniques: Improving Relationships with Others, Ourselves, Our Families and Our Environment*. 2nd ed. New York: Brunner-Rutledge.

Trotter, James P. (1999). *The Counselor and The Group : Integrating Theory, Training, and Practice*. 3rd ed. Philadelphia : Taylor & Francis.

Vasilova K., Vydrov J. (2004). Solving Interpersonal Situation as The Indicator Of Social Intelligence. *Studia Psychologica* vol : 46, number: 4, : 279-285.

_____. (2005). *Why Is Social Intelligence Difficult to Measure?* Retrieved September 15, 2010 from http://www.saske/cas/4-2554/studia_vasilova-baumgartner.html.

Vernon, P.E. (1993). Some characteristics of the good judge of personality. *Journal of Social Psychology* (4) 42-47.

Wechsler. (1958). *The Measurement and appraisal of adult intelligence*. 4th ed. Baltimore: Williams & Wilkins.

Westwood, P. (1997). *Commonsense Methods for Children With Special needs*. 3rd ed. London : Routledge.

Weis, S. & Martin H. Sub. (January, 2007). Reviving the search for social intelligence – A multitrait-multimethod study of its structure and construct validity. *Personality and Individual Difference*. Volume 42, Issue 1, p.3-17.



ภาคผนวก



ภาคผนวก ก

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจเครื่องมือการวิจัย

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

1. ศ.ดร.ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ อาจารย์ประจำหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต
สาขาจิตวิทยา มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต
2. รศ.ดร.คมเพชร ฉัตรศุภกุล คณบดีคณะจิตวิทยา รองอธิการบดีฝ่ายกิจการ
พิเศษ มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต
3. รศ.ดร.สมสรบุญก์ วงษ์อยู่น้อย อาจารย์ประจำสำนักทดสอบทางการศึกษาและ
จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
4. ผศ.ดร.วิลาสลักษณ์ ชั่ววัลลี อาจารย์ประจำสถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
5. รศ.นิภา ศรีไพโรจน์ ข้าราชการเกษียณ

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความ ฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

- | | |
|--------------------------------|---|
| 1.รศ.ดร.คมเพชร จัตรศุภกุล | คณบดีคณะจิตวิทยา รองอธิการบดีฝ่ายกิจการ พิเศษ
มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต |
| 2.ผศ.ดร.วิลาสลักษณ์ ชั่ววัลลี | อาจารย์ประจำสถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ |
| 3.รศ.ดร.กาญจนา ไชยพันธ์ | อาจารย์ประจำภาควิชาจิตวิทยาการศึกษา
คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น |
| 4.ผศ.ดร.ชูศรี เลิศรัตน์เดชากุล | รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
ฝ่ายวางแผนพัฒนาและกิจการพิเศษ
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้า
พระนครเหนือ |
| 5.อ.ดร.สกล วรเจริญศรี | อาจารย์ประจำภาควิชาการแนะแนวและ
จิตวิทยาการศึกษา
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ |

ภาคผนวก ข

แบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้
เฉลยคำตอบและการให้คะแนนแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาใน
สถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้

แบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

คำชี้แจง

1. แบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตรการศึกษาดุษฎีบัณฑิต สาขาจิตวิทยาการให้คำปรึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ และมีจุดมุ่งหมายเพื่อการศึกษาเท่านั้น

2. คำตอบของนักศึกษาจะเป็นประโยชน์และมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการศึกษาและการวิจัย

3. คำตอบของนักศึกษา**ไม่มีถูก** หรือ **ผิด** ผู้วิจัยจึงใคร่ขอความกรุณาจากนักศึกษาให้ตอบแบบวัดตามความเป็นจริง และตรงกับความคิด ความรู้สึกและการแสดงออกที่แท้จริงของนักศึกษาให้มากที่สุด

4. ข้อมูลต่างๆที่นักศึกษาตอบ **จะถือว่าเป็นความลับและไม่เป็นผลเสียต่อตัว นักศึกษา หรือบุคคลใดๆ**

5. แบบวัดความฉลาดทางสังคม มีทั้งหมด 3 หน้า แบ่งออกเป็น 2 ตอน

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ตอนที่ 2 ความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา

โปรดตอบคำถามให้ครบทุกข้อ ถ้าตอบไม่ครบทุกข้อแบบวัดนี้จะไม่สามารถวิเคราะห์ผลการวิจัยได้

ผู้วิจัยขอขอบคุณนักศึกษาทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบวัดและให้ความช่วยเหลือในการวิจัยครั้งนี้เป็นอย่างดี

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย / ลงใน ☐ หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงของนักศึกษา

1. เพศ ☐ ชาย ☐ หญิง
2. ชั้นปีที่กำลังศึกษา ☐ ปีที่ 1 ☐ ปีที่ 2 ☐ ปีที่ 3 ☐ ปีที่ 4
3. ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน(เกรดเฉลี่ยตั้งแต่ภาคเรียนที่ 1 จนถึงปัจจุบัน)
 - ☐ 1.00 - 1.99
 - ☐ 2.00 - 2.99
 - ☐ 3.00 - 4.00

ตอนที่ 2 ความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา

คำชี้แจง ให้นักศึกษาทำเครื่องหมาย / ลงในช่องหลังข้อความที่ตรงกับความคิด ความรู้สึกและการแสดงออกที่แท้จริงของนักศึกษา โดยในแต่ละระดับมีความหมายดังนี้

- 4 หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิด ความรู้สึกและการแสดงออกของตัวนักศึกษามากที่สุด
 3 หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิด ความรู้สึกและการแสดงออกของตัวนักศึกษามาก
 2 หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิด ความรู้สึกและการแสดงออกของตัวนักศึกษาน้อย
 1 หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิด ความรู้สึกและการแสดงออกของตัวนักศึกษาน้อยที่สุด

ข้อ ที่	ข้อความ	ระดับความคิดเห็น			
		4	3	2	1
1	ฉันสามารถรับรู้ถึงความรู้สึกที่ผิดหวังของเพื่อนได้				
2	ฉันพยายามทำความเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่นโดยยึดหลัก "เอาใจเขามาใส่ใจเรา"				
3	ฉันคิดว่าการเริ่มทักทายผู้อื่นก่อนเป็นการสร้างมิตรภาพที่ดี				
4	ฉันมักจะเรียบเรียงเนื้อหาสาระก่อนพูด				
5	บ่อยครั้งที่ฉันไม่เข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น				
6	ฉันจะใช้คำพูดที่ไม่ทำร้ายความรู้สึกของเพื่อน เวลาฉันตักเตือนเพื่อน				
7	ฉันรู้ว่าฉันจะแสดงพฤติกรรมอย่างไรเพื่อให้ผู้อื่นเข้าใจ				
8	เวลาสนทนากับผู้อื่น ฉันสามารถถ่ายทอดความรู้สึก ออกมาทางสีหน้า แววตา ได้ดี				
9	ฉันสามารถโน้มน้าวเพื่อนๆ ให้ทำตามความคิดเห็นของฉันได้ โดยไม่เกิดความรู้สึกขัดแย้ง				
10	ฉันมีข้อมูลเพียงพอในการสนทนาเรื่องต่างๆ กับเพื่อนในกลุ่มได้เสมอ				
11	ขณะที่เพื่อนกำลังรายงานหน้าชั้น ฉันสามารถรับรู้ได้ว่าอาจารย์ผู้สอนพอใจหรือไม่พอใจ				
12	เพื่อนจะบอกกับฉันเสมอว่า ฉันเป็นคนที่น่าสนใจผู้อื่น				
13	การที่ฉันทำอะไรลงไป ฉันจะไม่สนใจว่าเป็นการทำร้ายจิตใจของผู้อื่นหรือไม่				

ข้อ ที่	ข้อความ	ระดับความคิดเห็น			
		4	3	2	1
14	ฉันมักจะเข้าไปขัดจังหวะการสนทนาของผู้อื่น				
15	ฉันปฏิบัติตนได้เหมาะสมกับกาลเทศะ				
16	ฉันสามารถจดจำใบหน้าของผู้อื่นได้ดี				
17	ฉันรู้สึกว่าเป็นเรื่องยากในการเข้าใจพฤติกรรมของผู้อื่น				
18	ฉันสามารถ "เข้าถึง" ความรู้สึกของผู้อื่นได้ง่าย				
19	ฉันสามารถจดจำชื่อของผู้อื่นได้ดี				
20	ในท่ามกลางคนหมู่มาก ฉันรู้ว่าควรแสดงพฤติกรรมอย่างไร				
21	เวลาฉันดูละคร ฉันสามารถเข้าใจอารมณ์ความรู้สึกของตัวละครได้ดี				
22	ฉันให้ความสนใจในพฤติกรรมของผู้อื่นเสมอ				
23	ฉันรู้สึกว่าตัวเองเป็นคนขี้นินทา				
24	แม้ในช่วงเวลาที่เร่งรีบ ฉันพร้อมที่จะช่วยผู้อื่นก่อนเสมอ				
25	ฉันจะตั้งใจฟังคู่สนทนาเสมอ				
26	ฉันเป็นคนที่ชอบช่วยเหลือผู้ที่เดือดร้อน เพราะคนเหล่านั้นเป็นคนที่น่าเห็นใจ				
27	ฉันไม่มีเวลาที่จะสนใจกับความทุกข์ของผู้อื่น				
28	เวลาที่เพื่อนไม่สบายใจ ฉันจะรับรู้ได้ทันที				
29	ฉันจะไม่เข้าใจว่าเพื่อนต้องการอะไร ถ้าเขาไม่พูดออกมาให้ชัดเจน				
30	เพื่อนๆ รู้ว่า เวลาฉันรับฟังเรื่องราวของผู้อื่น ฉันจะรับฟังด้วยความเห็นใจ				
31	ฉันไม่แย่งผู้อื่นพูดหรือพูดขัดจังหวะขณะที่เขากำลังพูด				
32	ฉันสามารถรับรู้ได้ว่าผู้อื่นรู้สึกโกรธแม้เขาจะไม่พูดออกมาก็ตาม				
33	ฉันรู้สึกว่าเป็นการเสียเวลาที่จะต้องพูดคุยกับผู้อื่น				
34	ฉันไม่สามารถควบคุมความโมโหได้เมื่อถูกวิพากษ์วิจารณ์				
35	ฉันมักจะไม่สบตาคนที่ฉันพูดด้วย				

ขอบคุณในความร่วมมือตอบแบบสอบถาม

เฉลยคำตอบ
แบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

ข้อ ที่	ข้อความ	ระดับความคิดเห็น			
		4	3	2	1
1	ฉันสามารถรับรู้ถึงความรู้สึกที่ผิดหวังของเพื่อนได้	4	3	2	1
2	ฉันพยายามทำความเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่นโดยยึดหลัก "เอาใจเขามาใส่ใจเรา"	4	3	2	1
3	ฉันคิดว่าการเริ่มทักทายผู้อื่นก่อนเป็นการสร้างมิตรภาพที่ดี	4	3	2	1
4	ฉันมักจะเรียบเรียงเนื้อหาสาระก่อนพูด	4	3	2	1
5	บ่อยครั้งที่ฉันไม่เข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น	1	2	3	4
6	ฉันจะใช้คำพูดที่ไม่ทำร้ายความรู้สึกของเพื่อน เวลาฉันตักเตือนเพื่อน	4	3	2	1
7	ฉันรู้ว่าฉันจะแสดงพฤติกรรมอย่างไรเพื่อให้ผู้อื่นเข้าใจ	4	3	2	1
8	เวลาสนทนากับผู้อื่น ฉันสามารถถ่ายทอดความรู้สึก ออกมาทางสีหน้า แววตา ได้ดี	4	3	2	1
9	ฉันสามารถโน้มน้าวเพื่อนๆ ให้ทำตามความคิดเห็นของฉันได้ โดยไม่เกิดความรู้สึกขัดแย้ง	4	3	2	1
10	ฉันมีข้อมูลเพียงพอในการสนทนาเรื่องต่างๆ กับเพื่อนในกลุ่มได้เสมอ	4	3	2	1
11	ขณะที่เพื่อนกำลังรายงานหน้าชั้น ฉันสามารถรับรู้ได้ว่าอาจารย์ผู้สอนพอใจหรือไม่พอใจ	4	3	2	1
12	เพื่อนจะบอกกับฉันเสมอว่า ฉันเป็นคนที่ถนอมน้ำใจผู้อื่น	4	3	2	1
13	การที่ฉันทำอะไรลงไป ฉันจะไม่สนใจว่าเป็นการทำร้ายจิตใจของผู้อื่นหรือไม่	1	2	3	4

ข้อ ที่	ข้อความ	ระดับความคิดเห็น			
		4	3	2	1
14	ฉันมักจะเข้าไปขัดจังหวะการสนทนาของผู้อื่น	1	2	3	4
15	ฉันปฏิบัติตนได้เหมาะสมกับกาลเทศะ	4	3	2	1
16	ฉันสามารถจดจำใบหน้าของผู้อื่นได้ดี	4	3	2	1
17	ฉันรู้สึกว่าเป็นเรื่องยากในการเข้าใจพฤติกรรมของผู้อื่น	1	2	3	4
18	ฉันสามารถ "เข้าถึง" ความรู้สึกของผู้อื่นได้ง่าย	4	3	2	1
19	ฉันสามารถจดจำชื่อของผู้อื่นได้ดี	4	3	2	1
20	ในท่ามกลางคนหมู่มาก ฉันรู้ว่าควรแสดงพฤติกรรมอย่างไร	4	3	2	1
21	เวลาฉันดูละคร ฉันสามารถเข้าใจอารมณ์ความรู้สึกของตัวละครได้ดี	4	3	2	1
22	ฉันให้ความสนใจในพฤติกรรมของผู้อื่นเสมอ	4	3	2	1
23	ฉันรู้สึกว่าตัวเองเป็นคนขี้นินทา	1	2	3	4
24	แม้ในช่วงเวลาที่เร่งรีบ ฉันพร้อมที่จะช่วยผู้อื่นก่อนเสมอ	4	3	2	1
25	ฉันจะตั้งใจฟังคู่สนทนาเสมอ	4	3	2	1
26	ฉันเป็นคนที่ชอบช่วยเหลือผู้ที่เดือดร้อน เพราะคนเหล่านั้นเป็นคนที่น่าเห็นใจ	4	3	2	1
27	ฉันไม่มีเวลาที่จะสนใจกับความทุกข์ของผู้อื่น	1	2	3	4
28	เวลาที่เพื่อนไม่สบายใจ ฉันจะรับรู้ได้ทันที	4	3	2	1
29	ฉันจะไม่เข้าใจว่าเพื่อนต้องการอะไร ถ้าเขาไม่พูดออกมาให้ชัดเจน	1	2	3	4
30	เพื่อนรู้ว่า เวลาฉันรับฟังเรื่องราวของผู้อื่น ฉันจะรับฟังด้วยความเห็นใจ	4	3	2	1
31	ฉันไม่แย่งผู้อื่นพูดหรือพูดขัดจังหวะขณะที่เขากำลังพูด	4	3	2	1
32	ฉันสามารถรับรู้ได้ว่าผู้อื่นรู้สึกโกรธแม้เขาจะไม่พูดออกมาก็ตาม	4	3	2	1
33	ฉันรู้สึกว่าเป็นการเสียเวลาที่จะต้องพูดคุยกับผู้อื่น	1	2	3	4
34	ฉันไม่สามารถควบคุมความโมโหได้เมื่อถูกวิพากษ์วิจารณ์	1	2	3	4
35	ฉันมักจะไม่สบตาคนที่ฉันพูดด้วย	1	2	3	4

ภาคผนวก ค

การตรวจสอบคุณภาพแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา
ภาคใต้

การตรวจสอบคุณภาพโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา
ในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้

1. ค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) ของแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาใน
สถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้
2. ค่าอำนาจจำแนกรายข้อของแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาใน
สถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้
3. ค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาใน สถาบันอุดมศึกษา
ภาคใต้
4. ค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) ของโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทาง
สังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้

ตาราง 39 ค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) ของแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาใน
สถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้

ข้อที่	ความคิดเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิ (คนที่)					รวม	IOC	สรุปผล
	1	2	3	4	5			
1	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
2	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
3	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
4	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
5	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
6	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
7	0	+1	+1	0	+1	3	0.6	ใช้ได้
8	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
9	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
10	+1	+1	+1	0	+1	4	0.8	ใช้ได้
11	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
12	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
13	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
14	+1	+1	+1	0	+1	4	0.8	ใช้ได้
15	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
16	+1	+1	+1	0	0	3	0.6	ใช้ได้
17	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
18	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
19	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
20	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
21	+1	+1	+1	0	+1	4	0.8	ใช้ได้
22	+1	0	+1	0	+1	3	0.6	ใช้ได้
23	+1	+1	+1	+1	0	4	0.8	ใช้ได้
24	+1	+1	+1	+1	0	4	0.8	ใช้ได้
25	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้

ตาราง 39 (ต่อ)

ข้อที่	ความคิดเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิ (คนที่)					รวม	IOC	สรุปผล
	1	2	3	4	5			
26	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
27	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
28	0	+1	+1	+1	+1	4	0.8	ใช้ได้
29	+1	0	+1	+1	+1	4	0.8	ใช้ได้
30	+1	0	+1	+1	+1	4	0.8	ใช้ได้
31	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
32	+1	+1	+1	+1	0	4	0.8	ใช้ได้
33	+1	+1	+1	0	0	3	0.6	ใช้ได้
34	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
35	0	+1	+1	+1	+1	4	0.8	ใช้ได้
36	0	+1	+1	+1	+1	4	0.8	ใช้ได้
37	+1	+1	+1	+1	0	4	0.8	ใช้ได้
38	0	+1	+1	+1	+1	4	0.8	ใช้ได้
39	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
40	+1	+1	+1	+1	0	4	0.8	ใช้ได้
41	0	+1	+1	+1	0	3	0.6	ใช้ได้
42	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
43	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
44	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
45	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
46	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
47	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
48	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
49	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
50	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
51	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
52	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้

ตาราง 39 (ต่อ)

ข้อที่	ความคิดเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิ (คนที่)					รวม	IOC	สรุปผล
	1	2	3	4	5			
53	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
54	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
55	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
56	+1	+1	+1	0	+1	4	0.8	ใช้ได้
57	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้
58	-1	+1	+1	+1	+1	3	0.6	ใช้ได้
59	+1	+1	+1	+1	+1	5	1.0	ใช้ได้

หมายเหตุ: เกณฑ์การพิจารณาใช้ค่าดัชนีความสอดคล้องตั้งแต่ 0.60 ขึ้นไป

ตาราง 40 ค่าอำนาจจำแนกรายข้อของแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาใน
สถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้

ตัวชี้วัด	ข้อ ที่	ข้อความ	ค่า อำนาจ จำแนก	สรุปผล
1. การรับรู้ผู้อื่น (Perceptions of others)	1	ฉันสามารถรับรู้ถึงความรู้สึกที่ผิดหวังของเพื่อนได้	.3247	คัดเลือกไว้
	2	เมื่อเพื่อนออกไปรายงานหน้าชั้น ฉันสามารถรับรู้ได้ว่าเพื่อนประหม่า	.1559	ตัดออก
	3	ฉันรับรู้ถึงอาการรังเกียจของผู้อื่นที่มีต่อฉันได้	.1236	ตัดออก
	4	ขณะที่เพื่อนกำลังรายงานหน้าชั้น ฉันสามารถรับรู้ได้ว่าอาจารย์ผู้สอนพอใจหรือไม่พอใจ	.3688	คัดเลือกไว้
	5	ฉันสามารถรับรู้ได้ว่าผู้อื่นรู้สึกโกรธแม้เขาจะไม่พูดออกมาก็ตาม	.2443	คัดเลือกไว้
	6	เวลาที่เพื่อนไม่สบายใจ ฉันจะรับรู้ได้ทันที	.3615	คัดเลือกไว้
2. การเข้าใจผู้อื่น (Understanding of others)	7	ฉันรู้สึกว่าฉันเข้าใจผู้อื่นยาก	.1336	ตัดออก
	8	บ่อยครั้งที่ฉันไม่เข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น	.3962	คัดเลือกไว้
	9	ฉันจะไม่เข้าใจว่าเพื่อนต้องการอะไร ถ้าเขาไม่พูดออกมาให้ชัดเจน	.3231	คัดเลือกไว้
	10	ฉันสามารถเข้าใจผู้อื่นเสมอว่าเขากำลังพยายามทำอะไร โดยที่เขาไม่ต้องบอกฉัน	.1968	ตัดออก
	11	เวลาฉันดูละคร ฉันสามารถเข้าใจอารมณ์ความรู้สึกของตัวละครได้ดี	.3074	คัดเลือกไว้
	12	ฉันไม่ค่อยสงสัยใคร่คนขอทานข้างถนนสักเท่าไร	.1586	ตัดออก
3. การเห็นอกเห็นใจ ผู้อื่น (Empathic Accuracy)	13	ฉันสามารถ "เข้าถึง" ความรู้สึกของผู้อื่นได้ง่าย	.5184	คัดเลือกไว้
	14	เพื่อนรู้ว่า เวลาฉันรับฟังเรื่องราวของผู้อื่น ฉันจะรับฟังด้วยความเห็นใจ	.3802	คัดเลือกไว้
	15	เมื่อเพื่อนเล่าเรื่องที่ไม่สบายใจให้ฉันฟัง เขาจะรู้สึกดีขึ้น	.1925	ตัดออก
	16	ฉันเป็นคนที่ชอบช่วยเหลือผู้ที่เดือดร้อน เพราะคนเหล่านั้นเป็นคนที่น่าเห็นใจ	.2337	คัดเลือกไว้

ตาราง 40 (ต่อ)

ตัวชี้วัด	ข้อ ที่	ข้อความ	ค่า อำนาจ จำแนก	สรุปผล
4. การรู้คิดใน พฤติกรรม (Cognitive of behavioral)	17	ฉันพยายามทำความเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่นโดยยึดหลัก "เอาใจเขามาใส่ใจเรา"	.2834	คัดเลือกไว้
	18	เพื่อนจะบอกกับฉันเสมอว่า ฉันเป็นคนที่น่าสนใจของผู้อื่น	.4059	คัดเลือกไว้
	19	ฉันให้ความสนใจในพฤติกรรมของผู้อื่นเสมอ	.3320	คัดเลือกไว้
	20	ฉันพูดคุยเสียดังกับเพื่อน โดยไม่สนใจว่าจะรบกวนใครหรือไม่	.0658	ตัดออก
	21	ฉันมักจะเข้าไปขัดจังหวะการสนทนาของผู้อื่น	.3987	คัดเลือกไว้
	22	เมื่อฉันทำอะไรก็แล้วแต่ ฉันจะต้อง"ดูตาม้าตาเรือ"	.1798	ตัดออก
5. การมีข้อมูลทาง สังคม (Social Information)	23	ฉันรู้สึกว่าเป็นเรื่องยากในการเข้าใจพฤติกรรมผู้อื่น	.3699	คัดเลือกไว้
	24	ฉันสามารถทำนายพฤติกรรมของผู้อื่นได้ถูกต้อง	.1145	ตัดออก
	25	เวลานัดกับใคร ฉันไม่เคยไปสายเลย	.0276	ตัดออก
	26	ฉันจะโทรศัพท์กลับไปหาคนที่โทร.มาทุกครั้ง เมื่อไม่ได้รับสาย	.1072	ตัดออก
	27	ฉันสามารถจดจำใบหน้าของผู้อื่นได้ดี	.3231	คัดเลือกไว้
	28	ฉันสามารถจดจำชื่อของผู้อื่นได้ดี	.2869	คัดเลือกไว้
6. การตัดสินใจ สังคม (Judgment in Social Situations)	29	ในการแต่งกาย ฉันจะแต่งตามแฟชั่นมากกว่าคำนึงถึงความเหมาะสม	.0040	ตัดออก
	30	ฉันมีข้อมูลเพียงพอในการสนทนาเรื่องต่างๆกับเพื่อนในกลุ่มได้เสมอ	.3127	คัดเลือกไว้
	31	ฉันปฏิบัติตนได้เหมาะสมกับกาลเทศะ	.3051	คัดเลือกไว้
	32	ในท่ามกลางคนหมู่มาก ฉันรู้ว่าควรแสดงพฤติกรรมอย่างไร	.2483	คัดเลือกไว้
	33	ฉันรู้ว่าฉันจะแสดงพฤติกรรมอย่างไรเพื่อให้ผู้อื่นเข้าใจ	.4204	คัดเลือกไว้

ตาราง 40 (ต่อ)

ตัวชี้วัด	ข้อ ที่	ข้อความ	ค่า อำนาจ จำแนก	สรุปผล
	34	ฉันรู้สึกว่าเป็นเรื่องยากในการประเมินพฤติกรรมของผู้อื่น	.1123	ตัดออก
	35	การที่ฉันทำอะไรลงไป ฉันจะไม่สนใจว่าเป็นการทำร้ายจิตใจของผู้อื่นหรือไม่	.2183	คัดเลือกไว้
	36	ฉันสามารถเดาได้ว่าผู้อื่นจะปฏิบัติต่อการกระทำของฉันอย่างไร	.1402	ตัดออก
7. การแสดงออกทาง อารมณ์ (Emotional Expressivity)	37	ฉันรู้สึกว่าตัวเองเป็นคนขี้น้อย	.2384	คัดเลือกไว้
	38	ฉันไม่สามารถซ่อนความรู้สึกที่แท้จริงได้	.1086	ตัดออก
	39	เวลาที่ฉันเล่าเรื่องตลก ฉันสามารถใช้สีหน้าท่าทางในการกระตุ้นเพื่อให้ผู้อื่นรู้สึกขำไปด้วย	.1828	ตัดออก
	40	เป็นเรื่องที่ยากมากที่ฉันจะปิดบังอารมณ์ของตนเอง	.0559	ตัดออก
	41	เวลาโกรธ ฉันสามารถควบคุมอารมณ์ได้ โดยไม่มีใครรู้ว่าฉันโกรธ	.0566	ตัดออก
	42	ฉันไม่สามารถควบคุมความโมโหได้เมื่อถูกวิพากษ์วิจารณ์	.3370	คัดเลือกไว้
	43	ฉันไม่ค่อยแสดงความรู้สึกของตนเองให้ผู้อื่นรับรู้	.0450	ตัดออก
	44	เวลาสนทนากับผู้อื่น ฉันสามารถถ่ายทอดความรู้สึกออกมาทางสีหน้า แววตา ได้ดี	.4808	คัดเลือกไว้
8 การแสดงออกทาง สังคม (Social Expressivity)	45	ฉันจะตั้งใจฟังคู่สนทนาเสมอ	.3959	คัดเลือกไว้
	46	ฉันมักจะไม่สบตาคนที่ฉันพูดด้วย	.2165	คัดเลือกไว้
	47	ฉันจะเรียบเรียงเนื้อหาสาระก่อนพูด	.3887	คัดเลือกไว้
	48	เวลาฉันอธิบายเรื่องราวต่างๆ ผู้อื่นมักจะไม่ค่อยเข้าใจ	.0979	ตัดออก
	49	ฉันจะใช้คำพูดที่ไม่ทำร้ายความรู้สึกของเพื่อน เวลาฉันตักเตือนเพื่อน	.3035	คัดเลือกไว้

ตาราง 40 (ต่อ)

ตัวชี้วัด	ข้อ ที่	ข้อความ	ค่า อำนาจ จำแนก	สรุปผล
	50	ฉันสามารถโน้มน้าวเพื่อนๆให้ทำตามความคิดเห็นของ ฉันได้โดยไม่เกิดความรู้สึกขัดแย้ง	.5119	คัดเลือกไว้
	51	ฉันมักได้รับการเลือกจากกลุ่มให้เป็นตัวแทนทำหน้าที่ กล่าวในโอกาสต่างๆ	.1192	ตัดออก
	52	ฉันไม่แย่งผู้อื่นพูดหรือพูดขัดจังหวะขณะที่เขากำลังพูด	.2893	คัดเลือกไว้
9 . การสร้าง ความสัมพันธ์ทาง สังคม (Social Making Connection)	53	ฉันเชื่อว่าการพบปะกันครั้งแรกมีความสำคัญมาก	.1643	ตัดออก
	54	ฉันคิดว่าการเริ่มทักทายผู้อื่นก่อนเป็นการสร้างมิตรภาพที่ ดี	.2626	คัดเลือกไว้
	55	ฉันรู้สึกว่าเป็นการเสียเวลาที่จะต้องพูดคุยกับผู้อื่น	.2785	คัดเลือกไว้
	56	แม้ในเวลาที่เร่งรีบ ฉันพร้อมที่จะช่วยผู้อื่นก่อนเสมอ	.2579	คัดเลือกไว้
	57	ฉันไม่มีเวลาที่จะสนใจกับความทุกข์ของผู้อื่น	.2650	คัดเลือกไว้
	58	ฉันไม่ชอบไปเกี่ยวข้องกับกลุ่มคนที่ไม่สนิทสนมด้วย	.1466	ตัดออก
	59	เมื่อพบคนที่รู้จัก ฉันจะทักทายหรือกล่าวถามถึงทุกข์สุข	.0770	ตัดออก

หมายเหตุ: เกณฑ์การพิจารณาใช้ค่าอำนาจจำแนกตั้งแต่ 0.20 ขึ้นไป

คัดเลือกไว้ = 35 ข้อ

ตัดออก = 14 ข้อ

ตาราง 41 ค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาใน สถาบันอุดมศึกษา
ภาคใต้

องค์ประกอบ	ข้อที่	ค่าความเชื่อมั่น
1.การตระหนักรู้ทางสังคม (Social Awareness)	1, 4, 5, 6, 8, 9, 11 รวม 10 ข้อ	.707
2.การรู้คิดทางสังคม (Social Cognition)	13,14,16,17,18,19,21,23,27,28,30 รวม 12 ข้อ	.619
3.การมีทักษะทางสังคม (Social Skills)	37,42,44,45,46,47,49,50,52,54,55,56,57 รวม 13 ข้อ	.668

ค่าความเชื่อมั่นรวมทั้งฉบับ .850

ตาราง 42 ค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) ของโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้

ครั้งที่	ด้าน	ผลการประเมินโดยผู้เชี่ยวชาญคนที่					ค่าดัชนี IOC
		1	2	3	4	5	
1	ด้านวัตถุประสงค์	1	1	1	1	1	1.00
	ด้านเนื้อหา	1	1	1	1	1	1.00
	ด้านการเลือกใช้ทฤษฎี	1	1	1	-1	1	0.60
2	ด้านวัตถุประสงค์	1	1	1	1	1	1.00
	ด้านเนื้อหา	1	1	1	1	1	1.00
	ด้านการเลือกใช้ทฤษฎี	1	1	1	1	0	0.80
3	ด้านวัตถุประสงค์	1	1	1	1	1	1.00
	ด้านเนื้อหา	1	1	1	1	1	1.00
	ด้านการเลือกใช้ทฤษฎี	1	1	1	1	0	0.80
4	ด้านวัตถุประสงค์	1	1	1	1	1	1.00
	ด้านเนื้อหา	1	1	1	1	1	1.00
	ด้านการเลือกใช้ทฤษฎี	1	1	1	1	1	1.00
5	ด้านวัตถุประสงค์	1	1	1	1	1	1.00
	ด้านเนื้อหา	1	0	1	1	1	1.00
	ด้านการเลือกใช้ทฤษฎี	1	1	1	1	1	0.80
6	ด้านวัตถุประสงค์	1	1	1	1	1	1.00
	ด้านเนื้อหา	1	1	1	1	1	1.00
	ด้านการเลือกใช้ทฤษฎี	1	1	1	1	1	1.00
7	ด้านวัตถุประสงค์	1	1	1	1	1	1.00
	ด้านเนื้อหา	1	1	1	1	1	1.00
	ด้านการเลือกใช้ทฤษฎี	1	1	1	1	1	1.00
8	ด้านวัตถุประสงค์	1	1	1	1	1	1.00
	ด้านเนื้อหา	1	1	1	1	1	1.00
	ด้านการเลือกใช้ทฤษฎี	1	1	1	1	1	1.00

ตาราง 42 (ต่อ)

ครั้งที่	ด้าน	ผลการประเมินโดยผู้เชี่ยวชาญคนที่					ค่าดัชนี
		1	2	3	4	5	
9	ด้านวัตถุประสงค์	1	0	1	1	1	0.80
	ด้านเนื้อหา	1	1	1	1	1	1.00
	ด้านการเลือกใช้ทฤษฎี	1	1	-1	1	1	0.60
10	ด้านวัตถุประสงค์	1	1	1	-1	1	0.60
	ด้านเนื้อหา	1	1	1	0	1	0.80
	ด้านการเลือกใช้ทฤษฎี	1	1	0	0	1	0.60
11	ด้านวัตถุประสงค์	1	1	1	1	1	1.00
	ด้านเนื้อหา	1	1	1	1	1	1.00
	ด้านการเลือกใช้ทฤษฎี	1	1	1	1	1	1.00
12	ด้านวัตถุประสงค์	1	1	1	1	1	1.00
	ด้านเนื้อหา	1	1	1	1	1	1.00
	ด้านการเลือกใช้ทฤษฎี	1	1	1	1	1	1.00

หมายเหตุ : ผู้วิจัยแก้ไขปรับปรุงวัตถุประสงค์ เนื้อหาและการเลือกใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษา
ต่าง ๆ ตามข้อเสนอแนะของผู้ทรงคุณวุฒิสำหรับด้านที่มีค่าดัชนีความสอดคล้องที่
คะแนนเป็น 0 และ -1 จากนั้นให้ประธานและกรรมการควบคุมปริญญาบัตรตรวจสอบ
ผลการแก้ไขอีกครั้งหนึ่งก่อนดำเนินการทดลอง (Tryout)

ภาคผนวก ง
รายละเอียดโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา

รายละเอียดโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ครั้งที่ 1

เรื่อง การปฐมนิเทศและการสร้างความคุ้นเคย (Orientation and Relationship Building)

เวลา 1 ชั่วโมง 30 นาที

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างสัมพันธภาพ และความไว้วางใจระหว่างผู้วิจัยกับและสมาชิกกลุ่มฝึกอบรม
2. เพื่อชี้แจงความสำคัญและวัตถุประสงค์ของกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทาง
ของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้
3. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมได้รับทราบถึงรายละเอียดต่าง ๆ เกี่ยวกับตารางวัน เวลา
จำนวนครั้ง ระยะเวลา รูปแบบและวิธีการต่าง ๆ ในกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของ
นักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาภาคใต้

อุปกรณ์

1. เอกสารประกอบการฝึกอบรม เรื่อง ความฉลาดทางสังคม
2. แบบประเมินตนเอง

วิธีดำเนินการ

ในการปฐมนิเทศกลุ่มฝึกอบรมในครั้งนี้ ผู้วิจัยดำเนินการฝึกอบรมเพื่อมุ่งหวังให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้มีความคุ้นเคย และรู้สึกไว้วางใจซึ่งกันและกัน โดยใช้หลักการของการให้คำปรึกษากลุ่ม (Group Counseling) ได้แก่ การรักษาความลับกลุ่ม การวิจารณ์สมาชิกคนอื่นอย่างสร้างสรรค์ การมีความจริงใจต่อสมาชิกกลุ่มฝึกอบรม

เทคนิคทางจิตวิทยาที่ใช้ ได้แก่ การใช้เกม “รู้จักตัวฉัน” พัฒนามาจากแนวคิดของทอมสัน (Thompson. 2003: 39) และการใช้แบบประเมินตนเอง เรื่อง ความฉลาดทางสังคม ที่พัฒนาจาก Social Intelligence Survey Questionnaire ของ บูซาน (Buzan. 2002: 132)

เทคนิคการฝึกอบรมที่ใช้ ได้แก่ การสอน (Teaching) การอภิปรายกลุ่ม (Group Discussion) โดยมีรายละเอียดของการฝึกอบรมดังนี้

ชั้นนำ

1. ผู้วิจัยแนะนำตนเอง และให้สมาชิกได้แนะนำตนเองด้วยใช้เกม “รู้จักตัวฉัน” โดยให้สมาชิกยืนเป็นวงกลมห่างกันเล็กน้อย ให้สมาชิกคนที่ 1 บอกชื่อ พร้อมกับบอกคุณลักษณะเด่นของตนเองออกมาดังๆ สมาชิกคนที่ 2 กล่าวชื่อและคุณลักษณะของสมาชิกคนที่ 1 พร้อมทั้งเพิ่มเติมชื่อและคุณลักษณะของตนเอง สมาชิกคนที่ 3 ก็ทำเช่นเดียวกันและต่อไปเรื่อยๆ จนครบ เพื่อเป็นการสร้างสัมพันธภาพและความคุ้นเคย

2. ผู้วิจัยชี้แจงวัตถุประสงค์ วิธีการ รูปแบบ กฎระเบียบ รวมทั้งบทบาทหน้าที่ของผู้วิจัย และสมาชิกกลุ่มฝึกอบรม ตลอดจนตารางวัน เวลา และสถานที่ในการฝึกอบรม

ขั้นตอนการ

1. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมได้สนทนาแลกเปลี่ยนความรู้สึกที่ได้มีโอกาสรู้จักสมาชิกผู้เข้าร่วมการฝึกอบรม ผู้วิจัยให้สมาชิกนั่งในท่าที่สบาย ระยะห่างที่เหมาะสม ใช้การฟัง การตั้งใจอย่างจดจ่อ การประสานสายตา พยักหน้า เพื่อแสดงให้เห็นว่ามีความเข้าใจอย่างลึกซึ้ง อาจจะมีการเรียบเรียงถ้อยคำใหม่ การสะท้อนข้อความ การสังเกตอารมณ์ ความรู้สึกของสมาชิกกลุ่ม การใช้ความเงี่ยบเอาใจใส่ต่อเรื่องราว ไม่ประเมิน ตอบสนองอย่างเข้าใจ แสดงการยอมรับ ให้ความสำคัญกับสิ่งที่สมาชิกกลุ่มพูด โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1.1 สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมแสดงความรู้สึกและแสดงความคิดเห็นต่อการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมในครั้งนี้

1.2 สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมได้กล่าวถึงความต้องการหรือความคาดหวังที่จะได้รับในการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรม

1.3 ผู้วิจัยเน้นย้ำเรื่องความจริงใจ การรักษาความลับกลุ่ม การวิจารณ์สมาชิกคนอื่นอย่างสร้างสรรค์ ซึ่งเป็นกฎ 3 ข้อของการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรม

2. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมประเมินความฉลาดทางสังคมของตนเองจากใบงาน เพื่อเป็นการนำเข้าสู่เนื้อหาที่จะเรียนรู้ร่วมกันจากการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรม โดยดำเนินการดังนี้

2.1 ให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมแสดงความคิดเห็นต่อแบบประเมินในแต่ละประเด็นโดยตอบว่า จริง หรือ ไม่จริง

2.2 สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมวิเคราะห์และร่วมกันอภิปราย โดยความคิดเห็นที่แต่ละคนอภิปรายจะไม่มีคำตอบที่ถูก หรือ ผิด

3. ผู้วิจัยนำประเด็นความคิดเห็นต่างๆ ที่สมาชิกได้ร่วมอภิปรายเพื่อเชื่อมโยงเกี่ยวกับการพัฒนาความฉลาดทางสังคมในเรื่องของความหมาย ความสำคัญ องค์ประกอบ และคุณลักษณะของคนที่มีความฉลาดทางสังคม รวมทั้งความสำคัญของความฉลาดทางสังคม แนวทางในการพัฒนาตนเอง เพื่อการอยู่ร่วมกับผู้อื่น ตามเอกสารประกอบการฝึกอบรม

ขั้นสรุป

1. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมสรุปในประเด็นที่สำคัญดังนี้

1.1 การสร้างความคุ้นเคยและสัมพันธ์ภาพระหว่างผู้วิจัยกับสมาชิกกลุ่มฝึกอบรม และระหว่างสมาชิกกลุ่มฝึกอบรมด้วยกัน

1.2 วัตถุประสงค์ วิธีการ กฎระเบียบของกลุ่มฝึกอบรม รวมถึงบทบาทหน้าที่ของสมาชิกกลุ่มฝึกอบรมและผู้วิจัย ตลอดจนวัน เวลา และสถานที่ในการฝึกอบรม

1.3 ประโยชน์ที่สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมได้รับการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคม

2. ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมซักถามข้อสงสัยเกี่ยวกับรายละเอียดของกลุ่มฝึกอบรมเพื่อให้เกิดการรับรู้และความเข้าใจที่ตรงกัน

3. ผู้วิจัยนัดหมาย วัน เวลา และสถานที่ในการฝึกอบรมครั้งต่อไป

การประเมินผล

1. ผู้วิจัยสังเกตจากการให้ความสนใจ ความกระตือรือร้น การให้ความร่วมมือในการทำกิจกรรมและการตอบคำถาม การถามคำถามต่าง ๆ

2. ผู้วิจัยสังเกตจากสมาชิกได้สรุปผลของกลุ่มฝึกอบรมในครั้งนี้เกี่ยวกับเนื้อหาและเทคนิคที่ได้รับในการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรม

เอกสารประกอบการฝึกอบรม

เรื่อง ความฉลาดทางสังคม

ความฉลาดทางสังคม

ความฉลาดทางสังคม หมายถึง พฤติกรรมที่แสดงถึงความสามารถของบุคคลในการรับรู้เข้าใจ อารมณ์ ความรู้สึก ความคิดและพฤติกรรมของผู้อื่น เห็นอกเห็นใจผู้อื่น มีความรู้เรื่องราวของสังคม มีทักษะในการแสดงออกตามสภาพการณ์ได้อย่างถูกต้อง สร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ อยู่ร่วมกับผู้อื่นอย่างมีความสุข

คุณลักษณะของผู้ที่มีความฉลาดทางสังคม

วนิษา เรช (2550 :127) ได้กล่าวถึงพฤติกรรมของผู้ที่มีความฉลาดทางสังคมไว้ว่าผู้ที่มีความฉลาดทางสังคมจะมีเพื่อนหลายกลุ่ม กลุ่มละหลายคน ชอบพูดคุย สนทนากับผู้อื่นได้เป็นเวลานานๆ เพื่อนๆ วางใจหรือมักมาขอความคิดเห็น ชอบนั่งดูผู้คน ทักทายผู้อื่นก่อน เปิดโอกาสให้ผู้อื่นพูดคุยด้วยเสมอ สามารถทำให้ผู้อื่นสบายใจได้ สังเกตอารมณ์ของผู้อื่นได้รวดเร็ว ชอบให้ความช่วยเหลือผู้อื่น ทำให้ผู้อื่นคล้อยตามได้ เข้าใจความรู้สึกของผู้อื่นในสถานการณ์ต่างๆ ชอบทำงานกลุ่ม เพื่อนๆ มักเข้ามาปรึกษาปัญหา ชอบงานอาสาสมัคร มักเป็นผู้วางแผนกิจกรรมสำหรับสมาชิกกลุ่มฝึกอบรม ลักษณะเด่นอีกอย่างหนึ่ง คือ การเป็นผู้ฟังที่ดี

สเตินเบิร์ก (Sternberg. 1981: 37-55) ได้สรุปผลการศึกษาลักษณะของความฉลาดทางสังคมจากกลุ่มบุคคลต่างๆ พบว่า คุณลักษณะที่เป็นพฤติกรรมของความฉลาดทางสังคม ได้แก่ การยอมรับผู้อื่นตามที่เขาเป็น การยอมรับความผิดพลาด การแสดงถึงความสนใจในสังคมโลก การตรงเวลาในการนัดหมาย การมีความรู้สึกผิดชอบชั่วดี การคิดก่อนพูดและก่อนทำ การแสดงถึงความอยากรู้อยากเห็น การไม่ตัดสินใจอย่างฉับพลัน การตัดสินใจอย่างยุติธรรม การประเมินข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัญหาได้อย่างดี การรู้สึกไวต่อความรู้สึกและความต้องการของผู้อื่น การตรงไปตรงมาและซื่อสัตย์ต่อตนเองและผู้อื่น การแสดงถึงความสนใจต่อสิ่งแวดล้อม

โคสมิทซกี และจอห์น (Kosmitzki; & John. 1993: 11-23) ได้กล่าวถึงลักษณะโดยส่วนใหญ่ของผู้ที่มีความฉลาดทางสังคมไว้ว่า เป็นผู้ที่เข้าใจความคิด ความรู้สึกและความตั้งใจของผู้อื่นได้ดี สามารถจัดการกับผู้อื่นได้ดี มีความรอบรู้รอบคอบเรื่องกฎเกณฑ์และแนวปฏิบัติในสัมพันธภาพของบุคคล ให้ความสำคัญกับผู้อื่น ปรับตัวเข้ากับทุกสถานการณ์ได้ดี อบอุ่นและใส่ใจห่วงใยผู้อื่น เปิดรับต่อประสบการณ์ใหม่ ความคิดใหม่ และค่านิยมใหม่ๆ

บูซาน (Buzan. 2002: 130) ได้กล่าวถึงลักษณะของผู้ที่มีความฉลาดทางสังคมว่า ผู้ที่มีความฉลาดทางสังคมจะเป็นผู้ที่มีความมั่นใจในตนเอง มีเป้าหมาย วิสัยทัศน์ ตระหนักรู้อยู่เสมอว่ากำลังมุ่ง

หน้าไปทางทิศใด รับรู้และใส่ใจในความสนใจและความรู้สึกของผู้อื่น เคารพให้เกียรติทุกคน เข้าใจเห็นใจผู้อื่นอย่างแท้จริง สามารถใช้ภาษากายแสดงความรู้สึกได้ รู้จังหวะว่าเมื่อใดควรพูด เมื่อใดควรฟัง มีทัศนคติที่ดี และบุชานได้กล่าวถึงจุดแข็งของผู้ที่มีความฉลาดทางสังคมไว้ว่า เป็นผู้ที่ยอมรับฟังผู้อื่นพูด พูดคุยชักทายผู้อื่นก่อน ใส่ใจความรู้สึกของบุคคลอื่น ขยายความคิดสร้างสรรค์ หรือความสามารถของตนเอง มีความศรัทธาต่อตัวเอง มีความคิดในแง่ดีต่อผู้อื่น จัดการกับเรื่องประหลาด หรือน่าอับอายได้อย่างนิ่มนวล สร้างมิตรไมตรีที่ดีกับผู้อื่น กล้าแสดงตนหรือเป็นผู้นำเมื่อมีข้อขัดแย้งกับสิ่งที่ตนเองคิดว่าถูกต้อง

อัลเบรค (Albrecht, 2006: 13) กล่าวว่าผู้ที่มีความฉลาดทางสังคมจะมีพฤติกรรมที่เกื้อกูล (Nourishing Behaviors) ได้แก่ การกระทำที่ทำให้ผู้อื่นรู้สึกมีคุณค่า มีความสามารถ ได้รับความรัก ความเคารพ ความชื่นชม บุคคลที่มีความฉลาดทางสังคมสูงจึงสามารถดึงดูดผู้อื่น ให้อยากเข้าใกล้ ในขณะที่บุคคลที่มีความฉลาดทางสังคมต่ำจะผลักดันให้ผู้อื่นออกห่าง เพราะจะมีพฤติกรรมเป็นพิษ (Toxic Behaviors) หมายถึง การกระทำที่ทำให้บุคคลอื่นรู้สึกด้อยค่า รู้สึกไม่เก่ง หรือถูกดูถูก ถูกข่มขู่ หรือเจ็บแค้น หงุดหงิด รู้สึกผิด บุคคลเหล่านี้ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่เปรียบเทียบกับผู้อื่น เป็นที่น่าสนใจว่า บุคคลที่มีพฤติกรรมเป็นพิษและมีความฉลาดทางสังคมต่ำ จะเป็นผู้ที่ขาดการตระหนักรู้ในตน ในขณะเดียวกันบุคคลดังกล่าวมักจะหมกมุ่นในความเครียดของตนเอง และล้มเหลวในการแสดงพฤติกรรมกับผู้อื่น มักมีพฤติกรรมรุนแรงหรือบุคลิกภาพที่เปลี่ยนแปลงเมื่อต้องอยู่ในสังคมกับผู้อื่น

องค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม

องค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม ประกอบด้วย

1. การตระหนักรู้ทางสังคม (Social Awareness) ได้แก่ การรับรู้ผู้อื่น (Perception of others) การเข้าใจผู้อื่น (Understanding of others) และการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Empathy)
2. การรู้คิดทางสังคม (Social Cognition) ได้แก่ การรู้คิดในพฤติกรรม (Cognition of Behavioral) การมีข้อมูลทางสังคม (Social Information) และการตัดสินสภาพการณ์ทางสังคม (Judgment in Social Situations)
4. การมีทักษะทางสังคม (Social Skills) ประกอบด้วย การแสดงออกทางอารมณ์ (Emotional Expressivity) การแสดงออกทางสังคม (Social Expressivity) การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม (Social Making Connection)

แบบประเมินความฉลาดทางสังคมของตนเอง

คำชี้แจง ในการประเมินความฉลาดทางสังคมของตนเอง ขอให้ท่านตอบแบบประเมินต่อไปนี้
ตามความคิดเห็นของตนเอง โดยการเขียนคำว่า “จริง” หรือ “ไม่จริง” หน้าข้อความ

- 1. ฉันเป็นคนรักเพื่อนมนุษย์
- 2. ในการวัดความสำเร็จของบุคคลฉันเชื่อว่าความฉลาดทางสติปัญญามีความสำคัญ
กว่าความฉลาดทางสังคม
- 3. ฉันเชื่อว่าการพบกันครั้งแรกมีความสำคัญมาก
- 4. ฉันเชื่อว่าการเลี้ยงส่ง การลาจากมีความสำคัญมาก
- 5. การใช้เงินตุนาการไม่มีความสำคัญมากนักสำหรับความสัมพันธ์ทางสังคม
- 6. คนที่มีเสน่ห์มักขาดทักษะในการสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่น
- 7. การเลียนแบบเป็นสัญญาณของความอ่อนแอ ควรหลีกเลี่ยง
- 8. การสื่อสารด้วยภาษากายมีความสำคัญไม่น้อยกว่าภาษาพูด
- 9. การยิ้มให้ผู้อื่น อาจทำให้เขาอายและโกรธ
- 10. คนที่มองโลกทางบวก มักไม่ได้รับการยอมรับจากผู้อื่นเพราะดีเกินไป
- 11. นักพูดส่วนใหญ่เป็นพวกน่าเบื่อ
- 12. บุคคลไม่มีความจำเป็นต้องสร้างความประทับใจแรกพบ
- 13. ฉันมีความสุขเมื่อสามารถสร้างความสนุกให้กับเพื่อนฝูงในงานเลี้ยง
- 14. ฉันเป็นคนที่เจรจาโน้มน้าวใจผู้อื่นได้
- 15. ฉันมักจะปล่อยให้ผู้อื่นเป็นผู้แก้ปัญหาความขัดแย้ง
- 16. ฉันมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้อื่น
- 17. ฉันเป็นคนที่ไม่ต่ออารมณ์ความรู้สึกของผู้อื่น
- 18. ฉันสามารถจดจำใบหน้าผู้อื่นได้ดี
- 19. ฉันสามารถจดจำชื่อผู้อื่นได้ดี
- 20. ฉันมักจะได้รับการบริการที่ดีเมื่อไปซื้อของหรือเดินทางไปสถานที่ต่างๆ
- 21. ฉันไม่ค่อยให้ความสำคัญต่อการสื่อสารกับสัตว์
- 22. ฉันรู้สึกว่าประเพณีและพิธีการต่างๆ เป็นเรื่องน่าเบื่อ
- 23. ฉันเป็นผู้นำได้ในกลุ่มบางประเภท
- 24. ฉันพบว่าบุคคลบางกลุ่มน่าเบื่อและไม่ควรเปลืองเวลาไปยุ่งด้วย
- 25. บุคคลหลายคนเข้ามาพบฉันเพื่อขอคำปรึกษาและฉันมีความสุขที่ได้ให้ความช่วยเหลือ

เฉลย แบบประเมินความฉลาดทางสังคมของตนเอง

- | | |
|------------|------------|
| 1.จริง | 2.ไม่จริง |
| 3.จริง | 4.จริง |
| 5.ไม่จริง | 6.ไม่จริง |
| 7.ไม่จริง | 8.จริง |
| 9.ไม่จริง | 10.ไม่จริง |
| 11.ไม่จริง | 12.ไม่จริง |
| 13.จริง | 14.จริง |
| 15.ไม่จริง | 16.จริง |
| 17.จริง | 18.จริง |
| 19.จริง | 20.จริง |
| 21.ไม่จริง | 22.ไม่จริง |
| 23.ไม่จริง | 24.ไม่จริง |
| 25.จริง | |

เอกสารอ้างอิง

- วนิษา เรช. (2550). *อัจฉริยะสร้างได้*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์เรด.
- Albrecht Karl. (2006). *Social Intelligence: The New Science of Success*. San Francisco: Jossey-Bass A Wiley Imprint.
- Buzan Tony. (2002). *The Power of Social Intelligence*. London: Martins Ltd.
- Kosmitzki,C. & John,O.P. (1993). The implicit use of explicit conceptions of social intelligence. *Personality and Individual Differences*. 15.:11-23.
- Sternberg ,R.J., B.E., Ketron,J.L.& Bernstien,M. (1981). People's perceptions of intelligence. *Journal of Personality and social psychology* . 41: 35-37.
- Thompson, Rosemary A. (2003). *Counseling Techniques : Improving Relationships with Others, Ourselves, Our Families, and Our Environment*. New York: Brunner Routledge.

รายละเอียดโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ครั้งที่ 2

เรื่อง การพัฒนาการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม (Social Making Connection)

เวลา 1 ชั่วโมง 30 นาที

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมมีความสามารถในการสร้างความประทับใจแรกพบและการเริ่มต้นในการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับผู้อื่น รู้จักช่วยเหลือผู้อื่น

อุปกรณ์ เอกสารประกอบการฝึกอบรม เรื่อง การยิ้ม

วิธีดำเนินการ

ในการพัฒนาการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมเพื่อการสร้างความประทับใจแรกพบและการเริ่มต้นในการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับผู้อื่น ผู้วิจัยประยุกต์ใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม (Behavioral Theory) เทคนิคที่ใช้ ได้แก่ เทคนิคการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออก (Assertive Training) บทบาทสมมติ (Role Playing) และการเสริมแรงทางสังคม (Social Reinforcement)

เทคนิคการฝึกอบรมที่ใช้ ได้แก่ การอภิปรายกลุ่ม (Group Discussion) การแสดงบทบาทสมมติ (Role Playing)

เทคนิคทางจิตวิทยาที่ใช้ ได้แก่ การวิเคราะห์ตนเอง (Self-analysis)

โดยมีรายละเอียดของการฝึกอบรมดังนี้

ขั้นนำ

ผู้วิจัยกล่าวทักทายสมาชิกกลุ่ม และทบทวน เรื่อง ความฉลาดทางสังคม โดยการถามสมาชิกกลุ่มฝึกอบรมถึงความหมาย ความสำคัญ และคุณลักษณะของบุคคลที่มีความฉลาดทางสังคม จากการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมครั้งที่ 1

ขั้นดำเนินการ

1. ผู้วิจัยให้สมาชิกแต่ละคนร่วมกันอภิปรายประสบการณ์ในการเข้าสังคมของตนเองว่า แต่ละคนเริ่มต้นการพบปะกับผู้อื่นด้วยท่าทางอย่างไร
2. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มอ่านบทความเรื่อง การยิ้ม ตามเอกสารประกอบการอบรม แล้วให้สมาชิกกลุ่มแสดงความคิดเห็นในหัวข้อต่อไปนี้

- 2.1 สมาชิกกลุ่มเห็นด้วยกับบทความที่อ่านหรือไม่
- 2.2 สมาชิกกลุ่มมีความคิดเห็นเพิ่มเติมจากเรื่องที่อ่านหรือไม่อย่างไร
- 2.3 ผู้วิจัยให้สมาชิกคนที่ 1 ยืมให้กับสมาชิกคนที่ 2 แล้วสมาชิกคนที่ 2 ยืมให้กับสมาชิกคนที่ 3 ไปตามลำดับของสมาชิกกลุ่ม
- 2.4 ผู้วิจัยให้สมาชิกแสดงความรู้สึกขณะที่เพื่อนยืมให้

3. ผู้วิจัยอธิบายเพิ่มเติมว่า ความลับของความฉลาดทางสังคม คือ การยืม การยืมเป็นกลยุทธ์ที่ดีในการสร้างมิตรภาพ เพราะช่วยลดความรู้สึกแปลกหน้า ทำให้เกิดความไว้วางใจ ทำให้คนอื่นอยากพูดคุยด้วย คนที่มีบุคลิกลักษณะยืมแถมอยู่เสมอ จะช่วยให้ตนเองและผู้อื่นมีความสุขขึ้น เพิ่มเสน่ห์ให้ตัวเองและได้ภาพลักษณ์ที่ประทับใจผู้อื่น การยืมแถมทำให้การทำงานร่วมกันง่ายขึ้น ลดปัญหาอุปสรรค ความขัดแย้ง หรืออคติต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้น เกิดการประสานงานที่ดี ราบรื่น และเสนอแนะให้สมาชิกใช้การเริ่มต้นด้วยยืมเพื่อการทักทายผู้อื่น ประยุกต์ตามแนวคิดของบูซาน (Buzan. 2006; 21322)

4. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมแสดงบทบาทสมมติตามสถานการณ์ โดยไม่มีการฝึกซ้อมมาก่อน ดังนี้

- 4.1 การเริ่มต้นสนทนากับคนแปลกหน้า ได้แก่ ขณะเข้าแถวจ่ายเงินในร้านหนังสือ นั่งรถไฟกับคนที่ไม่รู้จัก เข้าไปในงานเลี้ยงและนั่งโต๊ะร่วมรับประทานอาหารกับผู้อื่น
- 4.2 การพบเพื่อนหรือคนรู้จัก
- 4.3 การให้ความช่วยเหลือผู้อื่น
- 4.4 การขอคำแนะนำ

5. ผู้วิจัยให้คำแนะนำเพิ่มเติมจากการแสดงบทบาทสมมติ ให้ข้อมูลย้อนกลับเพื่อบอกผลการแสดงถึงสิ่งที่เหมาะสม ด้วยการเสริมแรงทางบวก เป็นการให้คำชมเชย ให้กำลังใจเมื่อสมาชิกกลุ่มฝึกอบรมฝึกอบรมแสดงพฤติกรรมถูกต้อง ทำให้สมาชิกมีแรงจูงใจในการเปลี่ยนพฤติกรรมให้เหมาะสมหรือควรปรับแก้

6. ผู้วิจัยอธิบายหลักการ "สิ่งที่สำคัญที่สุด ต้องมาก่อน"(First thing First Principle) หมายถึง การที่บุคคลมีความจำในสิ่งที่ได้พบเป็นครั้งแรกและเรียนรู้ได้แม่นยำได้ในเวลาต่อมา ดังนั้น การสร้างความโดดเด่นในการพบกันครั้งแรกของบุคคล จะต้องเต็มไปด้วยความอบอุ่น ทศนคติที่ดี และความรู้สึกใส่ใจต่อบุคคลอื่น

การสร้างความประทับใจแรกพบ ได้แก่

- การใช้ภาษากายที่ดี ยืนตัวตรง มั่นใจ กระตือรือร้น จับมือมั่นคง สบสายตา และยิ้มตอนทักทาย

- สบตาในจังหวะที่เหมาะสม แสดงถึงความสนใจคู่สนทนา
- แสดงออกอย่างมั่นใจ เป็นมิตร ผ่อนคลาย
- ใช้สายตาที่อ่อนโยน

ผู้วิจัยเน้นเรื่อง การมั่นใจในตนเอง (Self – confidence) ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในการแสดงออกทั้งในเรื่องการสร้างภาพประทับใจแรกพบ และการเริ่มต้นสนทนาเพื่อสร้างสัมพันธภาพพร้อมๆ กับการจริงจังในการแสดงออก

7. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มจับคู่ เพื่อฝึกซ้อมพฤติกรรม ด้วยการให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมทั้งด้านภาษาถ้อยคำและภาษาท่าทางการไปเผชิญกับสถานการณ์จริง

8. ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมช่วยกันเสนอประเด็นอื่นๆ ที่จำเป็นในการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม และร่วมกันสรุปประเด็นที่ได้

ขั้นสรุป

1. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมร่วมกันสรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการเข้ารับการฝึกอบรมกลุ่ม ประโยชน์ที่ได้รับ และสิ่งที่ได้ให้กับกลุ่ม ตลอดจนสิ่งที่คาดว่าจะนำไปใช้ประโยชน์นอกกลุ่มและในชีวิตประจำวัน

2. ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้สมาชิกได้ซักถาม และนัดหมายวันเวลา สถานที่ในการฝึกอบรมครั้งต่อไป

การประเมินผล

สังเกตจากการมีส่วนร่วมในกิจกรรม การให้ความร่วมมือ ความกระตือรือร้น ตลอดจนการสรุปสิ่งที่ได้รับจากกลุ่มฝึกอบรม

เอกสารประกอบการฝึกอบรม เรื่อง การยิ้ม



การยิ้ม ถือเป็นความฉลาดทางสังคมอย่างหนึ่ง การยิ้มของบุคคล แสดงถึงความอบอุ่น ความมั่นใจ การมีทัศนคติที่ดี ความสุข และที่ชัดเจนที่สุด คือ การเปิดรับต่อบุคคลอื่น รอยยิ้ม คือ สิ่งที่ดีที่สุดที่จะชนะใจผู้อื่นและจูงใจผู้อื่นได้ และสิ่งแรกที่ทำให้บุคคลรู้สึกสนใจผู้อื่น ก็คือ รอยยิ้ม

การเห็นผู้อื่นยิ้ม สมองจะสั่งการไปยังกล้ามเนื้อที่ควบคุมการยิ้ม และทำให้เกิดการยิ้มกลับ

ไบรอัน เบส (Brian Bates) นักเขียนเรื่อง ใบหน้าของมนุษย์ (The Human faces) ยืนยันเรื่องความสำคัญของการยิ้มว่า บุคคลจะแบ่งกันความมั่นใจ ความหวัง กับคนที่ยิ้มแย้มแจ่มใสด้วยเหตุผลที่ลึกซึ้ง และลึกเกินกว่าระดับจิตสำนึก บุคคลที่ยิ้มแย้มแจ่มใสโดยธรรมชาติ มักจะเป็นคนที่ประสบความสำเร็จทั้งในชีวิตส่วนตัวและการทำงาน

การยิ้ม ใช้ความพยายามน้อยกว่าการทำหน้านิ่ง คิ้วขมวด ไขกักกล้ามเนื้อน้อยกว่า และเป็นการตอบสนองที่เป็นธรรมชาติ การยิ้มจะทำให้ร่างกายผลิตสารเอ็นโดฟิน ซึ่งเป็นสารแห่งความสุข ทำให้ร่างกายสดชื่นและกระปรี้กระเปร่า

ฉะนั้น ในการในการทักทายผู้อื่น ให้เริ่มต้นยิ้มก่อน เพราะบุคคลจะจดจำตอนพบกันได้อย่างแม่นยำ ที่เรียกว่า “ปรากฏการณ์แรกพบ” (Primary Effect)

เอกสารอ้างอิง

Buzan Tony. (2002). *The Power of Social Intelligence*. London: Martins Ltd.

รายละเอียดโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ครั้งที่ 3

เรื่อง การพัฒนาการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม (Social Making Connection)

เวลา 1 ชั่วโมง 30 นาที

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมมีความสามารถในการพัฒนาการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมที่ใกล้ชิดสนิทสนม ดำรงไว้ซึ่งสัมพันธภาพที่ดี

อุปกรณ์ เอกสารประกอบการฝึกอบรม เรื่อง รูปแบบการใช้เวลา (Structuring Time) กระดาษชาร์ท ปากกาเมจิก

วิธีดำเนินการ

ในการพัฒนาการสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมที่ใกล้ชิดสนิทสนม ดำรงไว้ซึ่งสัมพันธภาพที่ดี ผู้วิจัยประยุกต์ใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบวิเคราะห์สัมพันธภาพ (Transactional Analysis Theory) เทคนิคที่ใช้ ได้แก่ การวิเคราะห์รูปแบบการใช้เวลา (Structuring Time Analysis)

เทคนิคการฝึกอบรมที่ใช้ ได้แก่ การวิเคราะห์ตนเอง (Self- analysis) การสอน (Teaching) การระดมความคิดเห็น (Brain Storming)

โดยมีรายละเอียดของการฝึกอบรมดังนี้

ขั้นนำ

1. ผู้วิจัยกล่าวทักทายสมาชิกกลุ่มฝึกอบรม และทบทวน เรื่อง การสร้างความประทับใจแรกพบ และการเริ่มต้นในการสร้างสัมพันธ์กับผู้อื่น จากการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรม ครั้งที่ 2

2. ผู้วิจัยสนทนาซักถามสมาชิกกลุ่มฝึกอบรม ถึงความสัมพันธ์โดยทั่วไปของสมาชิกกับผู้อื่นว่าอยู่ในระดับใด ให้สมาชิกเล่าประสบการณ์เรื่องสัมพันธภาพที่ใกล้ชิดกับผู้อื่น

ขั้นดำเนินการ

1. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมวิเคราะห์ตนเอง (Self- analysis) เรื่อง รูปแบบการใช้เวลา (Structuring Time) โดยผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมศึกษารูปแบบการใช้เวลาของบุคคลซึ่งมี 6 ประเภท จากใบงานตามทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบวิเคราะห์สัมพันธภาพ (Transactional

Analysis Theory) ได้แก่ แบบหลีกเลี่ยง (Withdrawal) แบบพิธีการ(Rituals) แบบเวลาแบบกิจกรรม (Activities) แบบเกม (Games) แบบใกล้ชิด (Intimacy) สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมแต่ละคน นำเสนอผลการวิเคราะห์ตนเองต่อสมาชิกกลุ่ม

3. ผู้วิจัยอธิบายเพิ่มเติม เรื่อง รูปแบบการใช้เวลา (Structuring Time) และสรุปถึงรูปแบบการใช้เวลาที่ดีที่สุดของบุคคล คือ แบบใกล้ชิด (Intimacy) การใช้รูปแบบเวลาแบบใกล้ชิดจะทำให้บุคคลมีความสุข ไม่อึดอัด มีสุขภาพจิตที่ดี

4. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มระดมความคิดเห็น (Brain Storming) เพื่อให้ได้ความคิดเห็นที่หลากหลายในประเด็น “บุคคลจะทำอะไรเพื่อการนำไปสู่ รูปแบบการใช้เวลาแบบใกล้ชิด”

5. ผู้วิจัยสรุปประเด็น และอธิบาย เรื่อง การสร้างความสัมพันธ์เพื่อการอยู่ร่วมกับแบบใกล้ชิด ประยุกต์จากวิธีการสร้างสัมพันธ์ในการอยู่ร่วมกัน (สมพร สุทัศน์ย์. 2551; 128-130) ดังนี้ “การสร้างความเป็นกันเองกับบุคคลอื่น การพูดจาสุภาพอ่อนโยน รู้จักฟังมากกว่าพูด การให้ความสำคัญกับผู้อื่น ปฏิบัติกับผู้อื่นแบบคนพิเศษ ยกย่องให้เกียรติการแสดงความรักแถมใส่การไม่เอาเปรียบผู้อื่น การแสดงน้ำใจให้ความช่วยเหลือ รู้จักบริการ รู้จักการให้ การดูแลเอาใจใส่ยามเจ็บป่วยการเป็นที่ปรึกษาของผู้อื่นและเป็นที่ไว้วางใจ เก็บความลับ แสดงความเห็นใจ การเมื่อทำผิดต้องรับผิดชอบและแก้ไข การมีความอดทนต่อความบกพร่องของผู้อื่น การสนใจผู้อื่นและผู้ที่อยู่ใกล้ชิด เช่น บิดา มารดาของเพื่อน การแสดงความจริงใจ ไว้วางใจซึ่งกันและกัน การสังเกตความต้องการของผู้อื่น การรู้จักต้อนรับผู้อื่นเสมอ”

ขั้นสรุป

1. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมร่วมกันสรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการเข้ารับการฝึกอบรมกลุ่มในครั้งนี้ ถึงสิ่งที่ได้รับ และสิ่งที่ได้ให้กับกลุ่ม ตลอดจนสิ่งที่คาดว่าจะนำไปใช้ประโยชน์นอกกลุ่มและในชีวิตประจำวัน

2. ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้สมาชิกได้ซักถาม และนัดหมายวันเวลา สถานที่ในการฝึกอบรมครั้งต่อไป

การประเมินผล

สังเกตจากการมีส่วนร่วมในกิจกรรม การให้ความร่วมมือ ความกระตือรือร้น ตลอดจนการสรุปสิ่งที่ได้รับจากกลุ่มฝึกอบรม

เอกสารประกอบการฝึกอบรม เรื่อง รูปแบบการใช้เวลา (Structuring Time)

รูปแบบการใช้เวลา เป็นสิ่งที่ตอบสนองการยอมรับและการเอาใจใส่ผู้อื่น เพราะบุคคลแต่ละคนใช้เวลาไม่เหมือนกันเพื่อให้ได้มาซึ่งการยอมรับและการเอาใจใส่ รูปแบบการใช้เวลา แบ่งออกเป็น 6 ประเภท เรียงตามลำดับจากการได้รับการยอมรับและการเอาใจใสน้อยที่สุดถึงมากที่สุด

1. แบบหลีกเลี่ยง (Withdrawal) หมายถึง การใช้เวลาที่ไม่ยุ่งเกี่ยวกับผู้อื่น ไม่สูงส่งกับใคร อาจอยู่ท่ามกลางผู้คนแต่จิตใจอยู่ทีอื่น หลีกเลี่ยงการสัมผัสกับผู้อื่น การมีเวลาเพื่อตัวเองมากเป็นสิ่งที่ดี แต่ถ้าหลีกเลี่ยงมากเกินไป อาจเปล่าเปลี่ยวและเป็นโรคซึมเศร้าได้ ผู้ที่ใช้รูปแบบการหลีกเลี่ยงมากเกินไปอาจนำไปสู่การคิดแบบ Autistic

2. แบบพิธีการ (Rituals) หมายถึง การใช้เวลาที่รูปแบบการสนทนาเหมือนเป็นพิธีการ ผิวนิพนธ์ ด้วยมารยาท แต่ดีกว่าแบบที่ 1 เพราะยังมีโอกาสสัมผัสกับผู้คนรอบข้างบ้างด้วยมารยาทสังคม เช่น ทักทาย กล่าวลา

3. แบบเวลาว่าง (Pastimes) หมายถึง การใช้เวลาที่สัมผัสกับผู้อื่นเป็นเรื่องการฆ่าเวลา เนื้อหาการสนทนาเป็นเรื่องที่ทำให้รู้สึกปลอดภัย และเพื่อไม่ให้ขัดแย้ง เช่น การสนทนาเรื่องเพลง เรื่องดารานักแสดง

4. แบบกิจกรรม (Activities) หมายถึง การใช้เวลาสัมผัสกันกันเพราะงาน ติดต่อกันเรื่องงาน ไม่เป็นเรื่องส่วนตัว แต่สนิทสนมกว่าแบบที่ 3

5. แบบเกม (Games) หมายถึง การใช้เวลาแบบเล่นเกมทางจิตวิทยา ระดับการสื่อสารเป็นเรื่องอารมณ์และแรงจูงใจ สัมผัสกันแบบที่ทำให้ได้รับความทุกข์ทางจิตใจ

6. แบบใกล้ชิด (Intimacy) หมายถึง การใช้เวลาที่มีการแลกเปลี่ยนความรู้สึกกันแบบจริงใจ ไม่จำเป็นต้องปิดบังความรู้สึกของตัวเอง เป็นตัวของตัวเอง ไว้วางใจบุคคลที่สัมผัสด้วย ซึ่งไม่เฉพาะคู่รักเท่านั้น เพราะคู่รักบางคนอาจไม่กล้าแสดงอารมณ์ความรู้สึกที่แท้จริง อาจจะเป็นเพื่อนสนิท ผู้ร่วมงาน หรือใครก็ได้ที่สื่อสารตรงไปตรงมา จะทำให้บุคคลมีความอบอุ่นใจ ไม่อ้างว้าง สุขภาพจิตดี

เอกสารอ้างอิง

สมพร สุทัศน์. (2551). *มนุษย์สัมพันธ์*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

รายละเอียดโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ครั้งที่ 4

เรื่อง การพัฒนาการแสดงออกทางสังคม (Social Expressivity)

เวลา 1 ชั่วโมง 30 นาที

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมมีความสามารถในการสื่อสาร ด้วยการใช้ทักษะการฟังและการแสดงพฤติกรรมใส่ใจผู้อื่น

อุปกรณ์ ใบบาน

เอกสารประกอบการฝึกอบรม เรื่อง การฟัง (Listening) และการแสดงพฤติกรรมใส่ใจ (Behavior Attending)

วิธีดำเนินการ

ในการพัฒนาการแสดงออกทางสังคม ด้วยการใช้ทักษะฟัง ผู้วิจัยประยุกต์ใช้ทักษะการให้คำปรึกษาเบื้องต้น (Micro Counseling) เทคนิคที่ใช้ ได้แก่ เทคนิคการฟังอย่างตั้งใจ (Active Listening) และการแสดงพฤติกรรมใส่ใจ (Behavior Attending)

เทคนิคในการฝึกอบรมที่ใช้ ได้แก่ การสาธิต (Demonstration)

โดยมีรายละเอียดของการฝึกอบรมดังนี้

ขั้นนำ

1. ผู้วิจัยกล่าวทักทายสมาชิกกลุ่ม และทบทวนเรื่อง รูปแบบการใช้เวลา (Structuring Time) โดยการถามสมาชิกกลุ่มฝึกอบรมถึงการเรียนรู้ไปในชีวิตประจำวัน จากการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมครั้งที่ 3

2. ผู้วิจัยใช้คำถามเพื่อให้สมาชิกช่วยกันอภิปรายหัวข้อ “เพราะเหตุใดมนุษย์จึงมี หู 2 หู และมีปากเพียง 1 ปาก รวมทั้งการมีสัดส่วนระหว่าง หูและ ปาก เป็น 2 : 1”

ขั้นตอนการ

1. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมแบ่งกลุ่มๆ ละ 2 คน แล้วแจกใบบานเพื่อการเล่าเรื่องราวที่กำหนดให้ โดยดำเนินการต่อไปนี้

1.1 สมาชิกคนที่ 1 เป็นผู้เล่าเรื่องจากใบงาน 1 สมาชิกคนที่ 2 เป็นผู้ฟังและตอบคำถามลงในกระดาษคำตอบ

1.2 หลังจากนั้นสมาชิกคนที่ 2 เป็นผู้เล่าเรื่องจากใบงาน 2 สมาชิกคนที่ 1 เป็นผู้ฟังและตอบคำถามลงในกระดาษคำตอบ

2. ผู้วิจัยเฉลยคำตอบ ให้สมาชิกกลุ่มตรวจสอบความถูกต้องของเนื้อหาที่เล่า

3. ผู้วิจัยถามสมาชิกว่า มีสมาชิกกลุ่มใดสามารถฟังแล้วตอบคำถามจากเนื้อหาที่ผู้เล่าได้ถูกต้องทั้งหมด แล้วร่วมกันอภิปรายว่าเพราะเหตุใด

4. ผู้วิจัยอธิบายเพิ่มเติมหลักปฏิบัติในการฟัง ผู้ฟังต้องให้ความสนใจในสิ่งที่ผู้พูดพูดเพื่อให้เข้าใจเนื้อหา และจะต้องสังเกตสีหน้า ท่าทางของผู้พูด และแสดงถึงการให้เกียรติและให้ความสำคัญ รวมทั้งเป็นการเพิ่มสัมพันธภาพที่ดีต่อกัน การฟังที่ดีนอกจากจะทำให้เข้าใจเนื้อหาที่ได้รับฟังแล้ว ควรจะฟังเพื่อให้เข้าใจความรู้สึกของผู้พูดด้วย

5. ผู้วิจัยเล่าเรื่องในใบงาน 3 ใบงาน 4 เพื่อให้สมาชิกฝึกการฟังเพื่อให้เข้าใจความรู้สึกของผู้พูด

6. ผู้วิจัยสาธิต พฤติกรรมการใส่ใจ ตามเอกสารประกอบการฝึกอบรม

7. สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมแต่ละคนฝึกอบรมฝึกปฏิบัติ เรื่อง พฤติกรรมการใส่ใจ ผู้วิจัยให้ข้อมูลย้อนกลับโดยบอกผลการแสดงว่าสิ่งที่เหมาะสม ด้วยการเสริมแรงทางบวก เป็นการให้คำชมเชย ให้กำลังใจเมื่อสมาชิกกลุ่มฝึกอบรมฝึกอบรมแสดงพฤติกรรมถูกต้องเพื่อเป็นกำลังใจให้สมาชิกมีแรงจูงใจในการเปลี่ยนพฤติกรรมให้เหมาะสมหรือควรปรับแก้

ขั้นสรุป

1. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมร่วมกันสรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการเข้ารับการฝึกอบรมกลุ่มในครั้งนี้ ถึงสิ่งที่ได้รับ และสิ่งที่ได้ให้กับกลุ่ม ตลอดจนสิ่งที่คาดว่าจะนำไปใช้ประโยชน์นอกกลุ่มและในชีวิตประจำวัน

2. ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้สมาชิกได้ซักถาม และนัดหมายวันเวลา สถานที่ในการฝึกอบรมครั้งต่อไป

การประเมินผล

สังเกตจากการมีส่วนร่วมในกิจกรรมใบงาน การให้ความร่วมมือ ความกระตือรือร้น ตลอดจนการสรุปสิ่งที่ได้รับจากกลุ่มฝึกอบรม

ใบงาน การฝึกทักษะการฟัง 1

ชีวิตของฉันในขณะนี้แย่มาก ฉันมีหนี้สินต้องชำระมากมาย สามีก็ตกงาน และฉันไม่รู้ว่าจะทำอย่างไรดี งานที่ทำอยู่ตอนนี้ก็รายได้ไม่ดี และกำลังจะหางานพิเศษทำ ฉันอยากกลับไปเรียนภาคค่ำในปีนี้ แต่ดูๆก็เป็นไปได้ยาก

ให้กาเครื่องหมาย ✓ หรือ ✕ หน้าข้อความ

เนื้อหาที่ผู้พูดพูด คือ

-1. ผู้พูดกำลังขาดเงิน
-2. ผู้พูดมีหนี้สินต้องชำระ
-3. ผู้พูดคิดหางานทำ เพื่อเพิ่มพูนรายได้
-4. ผู้พูดคิดอยากกลับไปเรียนต่อ

ใบงาน การฝึกทักษะการฟัง 2

ทำไมผมยังต้องเรียนอีก ในเมื่อมีคนเป็นจำนวนมากที่ได้รับปริญญาแต่ยังหางานทำไม่ได้ ผมไม่รู้สึกรู้สึกว่าผมได้รับความรู้อะไรจากการเรียนที่นี้ บรรยากาศในชั้นเรียนห่างเหินกันมาก ไม่มีความเป็นกันเอง ผมรู้สึกว่เปลืองเงินเปล่าๆ

ให้กาเครื่องหมาย ✓ หรือ ✕ หน้าข้อความ

เนื้อหาที่ผู้พูดพูด คือ

-1. การเรียนไม่คุ้มกับเงินที่เสียไป
-2. ไม่ได้ได้รับความรู้อะไรเลย
-3. ที่ที่เรียนจบเป็นจำนวนมากยังหางานทำไม่ได้
-4. บรรยากาศไม่มีความเป็นกันเอง ทำให้คนห่างเหินกัน

ใบงาน การฝึกทักษะการฟัง 3

วันนี้หนูไม่มีเวลาพอที่จะพิมพ์รายงานฉบับนั้น นายให้หนูพิมพ์รายงาน
เรื่องตัวหนังสือ 4 ฉบับ โดยให้เสร็จภายในเวลาบ่ายสามโมง และในช่วงนั้น
หนูต้องพิมพ์เอกสารอีกฉบับให้เสร็จ

ใบงาน การฝึกทักษะการฟัง 4

สามีของฉันออกจากงานและฉันไม่รู้ว่าเราจะได้เงินจากไหนมาจ่ายเป็น
ค่าเช่าบ้านเดือนหน้า

เอกสารประกอบการฝึกอบรม

เรื่อง การฟัง (Listening) และการแสดงพฤติกรรมใส่ใจ (Behavior Attending)

การฟัง นับว่าเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับบุคคลทุกคน การฟังเป็นศิลปะที่ต้องอาศัยความอดทน และต้องใช้สมาธิเป็นอย่างมาก เพราะการฟังเป็นการทำความเข้าใจถึงความรู้สึกของผู้พูดในขณะนั้นพร้อมทั้งร่วมรับอารมณ์ของผู้อื่นไปด้วย ดังนั้น การฟัง หมายถึง การที่ผู้ฟังรับฟังความคิด อารมณ์ ความรู้สึก ในขณะที่สัมพันธภาพดำเนินไป ผู้พูดจำเป็นต้องแสดงความเอาใจใส่ ต่อผู้ฟัง ซึ่งอาจแสดงออกได้โดยการสบตา หรือผงกศีรษะเล็กน้อยในขณะที่รับฟัง หรือพูดเสริมขึ้นภายหลังที่ผู้ฟังพูดจบ

วัตถุประสงค์ของการฟัง คือ ให้ผู้ฟังสามารถจับประเด็นสำคัญในสนทนา การฟัง จึงถือเป็นทักษะที่สำคัญ ซึ่งขั้นตอนทั้งหมดของการฟังจะต้องเริ่มจากการฟังอย่างจดจ่อ ได้ยินในสิ่งที่ผู้พูดพูดออกมา การได้ยินนั้นจะต้องแยกแยะให้ออกถึงประเด็นต่าง ๆ เพื่อไปสู่การทำความเข้าใจ นำไปสู่การยอมรับ และสุดท้าย จะได้ทำการตอบสนองต่อการสนทนา การฟังเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ บุคคลควรฝึกฝนการฟังเพื่อให้สามารถฟังได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผู้ฟัง ควรปฏิบัติดังนี้

1. ตั้งใจฟัง เป็นการฟังอย่างมีสมาธิ
2. ประสานสายตา เพื่อแสดงความเอาใจใส่ ทั้งเนื้อหาสาระ ความรู้สึก
3. สังเกต ท่าทางและน้ำเสียง
4. ไม่แทรกหรือขัดจังหวะ
5. สรุปประเด็น เพื่อให้เกิดความเข้าใจ
6. ไม่เปลี่ยนเรื่องและติดตามประเด็นการสนทนา
7. ให้ความกับการฟัง
8. ไม่แสดงอาการรีบ หรือมองดูนาฬิกา หรือทำงานอื่น

การแสดงพฤติกรรมใส่ใจ (Behavior Attending)

1. การแสดงท่าทาง(Gesture) ที่สื่อให้เห็นถึงความอบอุ่นและเปิดเผย ไม่เคอะเขิน เก้งก้าง การแสดงออกอย่างเป็นธรรมชาติ และในขณะที่พูดนั้น ถ้าใช้มือประกอบไปด้วยอย่างเหมาะสมก็จะช่วยเป็นการเน้นน้ำหนักของเรื่องที่พูดได้มากกว่าที่จะพูดไปเรื่อย ๆ แต่ถ้าใช้มากเกินไปก็ไม่เหมาะสม เพราะทำให้เกิดความไขว้เขว เข้าใจผิด หรือนำรำคาญและบุคคลจะหันกลับมาสนใจมือของผู้สนทนาเสียเอง การใช้มือและแขนอย่างสบายๆ ในขณะที่พูดจะช่วยเพิ่มความลึกซึ้งของข่าวสารที่พูดออกมา และช่วยป้องกันการทอดอก การล้วงกระเป๋า เป็นต้น

2. การประสานสายตา (Eye Contact) หมายถึง การประสานสายตากับผู้ฟังได้อย่างเหมาะสม เพื่อแสดงออกถึงความจริงใจเกี่ยวกับสิ่งที่กำลังพูด ซึ่งการประสานสายตามีความสำคัญ

มากในการสร้างสัมพันธภาพ เพราะใช้สื่อความหมายตั้งแต่เบื้องต้นแรก การใช้พฤติกรรมการประสานสายตาสายตาอย่างเหมาะสมนั้นอาศัยการฝึกฝนจนมีความชำนาญและเกิดเป็นทักษะ

การประสานสายตาที่ดี หมายถึง การมองตรงผู้พูดขณะที่รับฟัง และพูดในลักษณะที่ผ่อนคลาย ไม่เคร่งเครียด และเป็นธรรมชาติ ผู้พูดอาจเบนสายตาดอกไปบ้างเป็นครั้งคราว แล้วจึงค่อยเบนสายตาลกลับมามองผู้ฟัง ข้อสำคัญคือ การปฏิบัติจะต้องเป็นไปอย่างธรรมชาติ แต่ทั้งนี้ การประสานสายตานอกจากช่วยเสริมสร้างบรรยากาศที่เอื้ออำนวยต่อสัมพันธภาพแล้ว แต่ก็อาจก่อให้เกิดความกังวลใจได้เช่นกัน หากการประสานสายตานั้นเป็นไปอย่างไม่เหมาะสม เช่น นานเกิน 10 วินาทีขึ้นไป ซึ่งการจ้องตา การเบนสายตาไปมา การหลบตา อาจจะทำให้เกิดความไม่จริงใจได้ จึงต้องระมัดระวังอย่างยิ่งสำหรับข้อเสนอแนะง่าย ๆ ก็คือ ให้มองที่จมูกของผู้พูด จะช่วยให้สามารถสบตาเขาได้อย่างเป็นธรรมชาติ

3. การแสดงออกทางสีหน้า (Facial Expression) ผู้ที่แสดงพฤติกรรมได้อย่างเหมาะสมจะสามารถแสดงสีหน้าได้สัมพันธ์กับคำพูด หรือตรงกับเรื่องราวที่กำลังพูด และควรตระหนักถึงความรู้สึกในขณะนั้นว่ากำลังมีความรู้สึกอย่างไร เพราะว่าการแสดงออกทางสีหน้า ความรู้สึกถึงความรู้สึกมีชีวิตชีวาในสีหน้า เป็นพฤติกรรมทางสภาพทางอารมณ์ ความรู้สึกของบุคคล ดังนั้นการแสดงออกทางสีหน้าอย่างเหมาะสม จะเป็นการสื่อถึงความสนใจ จริงใจ ตั้งใจฟังและยอมรับผู้อื่น

การแสดงสีหน้าที่เหมาะสม คือ การสื่อความตั้งใจ ความสนใจ ในตัวผู้อื่นและเรื่องราวที่เขา กำลังกล่าว แสดงความยอมรับโดยไม่มีการประเมินตัดสิน แสดงความใส่ใจ ห่วงใยในความทุกข์อย่างจริงใจ ความมีชีวิตชีวาในสีหน้า เป็นการแสดงความสนใจที่ทำให้ผู้ฟัง รับรู้ว่าผู้พูดตื่นตัวและตอบสนองต่อการสื่อความหมายของตนในขณะนั้น แต่การแสดงสีหน้าที่ไม่ควรทำ คือ การแสดงสีหน้าเรียบเฉยว่างเปล่า ซึ่งแสดงความไม่สนใจผู้อื่น แสดงสีหน้าที่บ่งบอกถึงการไม่เห็นด้วย เช่น ขมวดคิ้วบ่อย ๆ ทำหน้าขมขื่น แปลกใจ

4. การวางตำแหน่งของร่างกายให้เหมาะสม (Body Posture) ไม่ว่าจะเป็นลักษณะการยืน การนั่ง การเดิน การโน้มตัวเข้าหาผู้ฟัง การวางตัวให้ตรง ต้องระวังให้มีความเหมาะสม

5. การสัมผัส (Touching) หมายถึง การแตะต้องทางร่างกายระหว่างสัมพันธภาพ การสัมผัสเป็นการสื่อความหมายโดยไม่ใช้วาจา ในบางขณะผู้พูดอาจใช้การสัมผัสแขนหรือไหล่เบาๆ เป็นการแสดงความห่วงใยหรือการให้กำลังใจ การจับมือและบีบอย่างหนักแน่น นุ่มนวลเป็นการปลอบใจและให้กำลังใจ ควรใช้การสัมผัสอย่างเหมาะสม และต้องระมัดระวังที่จะไม่ใช่โดยพร่ำเพรื่อ โดยเฉพาะบุคคลต่างเพศ อาจจะหมายถึงการล่วงละเมิดขอบเขตส่วนบุคคล ดังนั้น ควรจะต้องใช้วิจารณญาณ และการสังเกตก่อนที่จะตัดสินใจใช้การสัมผัส

6. การใช้ความเงียบ (Silence) ความเงียบมีความสำคัญเช่นเดียวกับการฟัง และการพูด ความเงียบอาจทำให้ติดขัด และการจัดการกับความเงียบที่ไม่เหมาะสมอาจกลายเป็นเสียเวลาไป ดังนั้นการใช้ทักษะนี้ ควรจะเกิดขึ้นหลังจากที่ปฏิบัติงานมาอย่างหนัก หรือหลังจากที่เกิดความเข้าใจแจ่มแจ้งในเรื่องสำคัญ ผู้ฟังมักจะต้องการเวลาระยะหนึ่งที่จะซึมซับประสบการณ์นั้น หรือความเงียบอาจเป็นประสบการณ์ในการระลึกถึงในตนเอง

7. น้ำเสียง และระดับเสียงที่ใช้ในการพูด (Vocal or sub Vocal Sounds) การใช้ระดับเสียง ความเข้มของเสียงมีความสำคัญต่อการสื่อความหมายและสามารถชักจูงให้ผู้ฟังคล้อยตามได้ ในขณะที่ผู้พูดฟังและติดตามสาระที่สื่อออกมานั้น จะต้องใช้ระดับเสียงที่พอเหมาะพอดี ไม่ดังเกินไปหรือค่อยเกินไป การใช้น้ำเสียงจะต้องสื่อออกไปอย่างสอดคล้องกับความรู้สึกรับรู้ของตน และสถานการณ์ที่กำลังรับฟังอยู่ และควรใช้น้ำเสียงในระดับปานกลาง

8. การผงกศีรษะ (Head nod) การผงกศีรษะสามารถบอกให้ผู้ฟังเข้าใจว่าผู้พูดกำลังตั้งใจฟัง แต่อย่างไรก็ตามถ้าพยักหน้ามากเกินไป ก็เป็นการทำให้ไขว้เขวได้เหมือนกัน การใช้การพยักหน้าเป็นบางครั้งบางครั้งควบคู่ไปกับการประสานสายตาที่ดีจะช่วยให้กำลังใจและสนับสนุนให้สัมพันธภาพราบรื่น

เอกสารอ้างอิง

กรรณิการ์ นลราชสุวัจน์. (2545). ทฤษฎีและแนวปฏิบัติในการให้คำปรึกษาครอบครัว. ทฤษฎี และแนวปฏิบัติในการให้คำปรึกษา. นนทบุรี: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.

รายละเอียดโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ครั้งที่ 5

เรื่อง การพัฒนาการแสดงออกทางสังคม (Social Expressivity)

เวลา 1 ชั่วโมง 30 นาที

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมพัฒนาการแสดงออกทางสังคม ด้วยการสื่อสารโดยใช้ภาษาท่าทางและภาษาถ้อยคำ ด้วยภาษาท่าทางที่มั่นใจ ชัดเจน และไม่มี ความขัดแย้ง

อุปกรณ์

1. แบบประเมินพฤติกรรมเป็นพิษ
2. แบบวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ
3. ใบงาน
4. เอกสารประกอบการฝึกอบรม เรื่อง โครงสร้างบุคลิกภาพของบุคคล

วิธีดำเนินการ

ในการพัฒนาการแสดงออกทางสังคม ด้านการสื่อสารโดยใช้ภาษาท่าทางและภาษาถ้อยคำ ผู้วิจัยประยุกต์ใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษากลุ่มแบบวิเคราะห์สัมพันธภาพ (Transactional Analysis Theory) ได้แก่ การวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ (Structural Analysis)

เทคนิคทางจิตวิทยาที่ใช้ ได้แก่ การประเมินตนเอง (Self-assessment)

เทคนิคการฝึกอบรมที่ใช้ ได้แก่ การสอน (Teaching)

โดยมีรายละเอียดของการฝึกอบรมดังนี้

ชั้นนำ

1. ผู้วิจัยกล่าวทักทายสมาชิกกลุ่มฝึกอบรม และร่วมกันทบทวนเนื้อหาของการพัฒนาการแสดงออกทางสังคมด้านการสื่อสารด้วยการฟังและการใช้พฤติกรรมการใส่ใจ จากการร่วมกลุ่มฝึกอบรม ครั้งที่ 4

2. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมฝึกอบรมประเมินตนเอง เรื่อง พฤติกรรมเป็นพิษ ซึ่งพัฒนามาจาก อัลเบรค (Albrecht. 2006: 140) ตามใบงาน แล้วร่วมกันวิเคราะห์ พฤติกรรมเป็นพิษของตนเอง และอภิปรายผลของการมีพฤติกรรมเป็นพิษ

ขั้นตอนการ

1. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมฝึกอบรมทำแบบวิเคราะห์สัมพันธภาพ เรื่อง การวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ (Structural Analysis) พัฒนาจาก แบบวัดบุคลิกภาพ “PAC” (พรณราย ทรัพย์ะประภา (2527. 380-384) ตามใบงาน

2. ผู้วิจัยอธิบายผลการวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ (Structural Analysis) และอธิบายโครงสร้างบุคลิกภาพของบุคคล ตามเอกสารประกอบการฝึกอบรม ซึ่งผลการวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ จะทำให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมทราบว่าตนเองมีโครงสร้างบุคลิกภาพเป็นอย่างไร โครงสร้างบุคลิกภาพดังกล่าวจะส่งผลต่อการแสดงออกทั้งทางด้านการคำพูดและท่าทางที่ตนเองปฏิบัติต่อผู้อื่น และช่วยให้บุคคลเข้าใจบุคลิกภาพของผู้อื่นด้วย

3. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรม ทำกิจกรรมตามใบงานแสดงลักษณะพฤติกรรม

4. ผู้วิจัยอธิบายเพิ่มเติม ถึงแนวคิดทางจิตวิทยาเกี่ยวกับการติดต่อสื่อสารว่า มีรูปแบบการติดต่อสื่อสาร 3 ประเภท ที่จะเป็นสิ่งที่จะช่วยในการเพิ่มหรือลดสัมพันธภาพระหว่างบุคคลในการติดต่อสื่อสารได้ คือ ทฤษฎีการวิเคราะห์การสื่อสาร (Transactional Analysis Counseling Theory) ตามเอกสารประกอบการอบรม

4.1 ผู้วิจัยสาธิต (Demonstration) ถึงการสื่อสารแบบสอดคล้องกัน (Complementary Transaction) การสื่อสารแบบขัดแย้ง (Cross Transaction) และการสื่อสารแบบซ่อนเร้น (Ulterior Transaction) ให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมดูเป็นตัวอย่าง

4.2 ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมจับคู่ แสดงการสื่อสารสนทนาที่สอดคล้อง ตามใบงาน

4.3 ผู้วิจัยผู้วิจัยให้ข้อมูลย้อนกลับโดยบอกผลการแสดงว่าสิ่งที่เหมาะสม ด้วยการเสริมแรงทางบวก เป็นการให้คำชมเชย ให้กำลังใจเมื่อสมาชิกกลุ่มฝึกอบรมฝึกอบรมแสดงพฤติกรรมถูกต้องเพื่อเป็นกำลังใจให้สมาชิกมีแรงจูงใจในการเปลี่ยนพฤติกรรมให้เหมาะสมหรือควรปรับแก้

ขั้นสรุป

1. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมร่วมกันสรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการเข้ารับการฝึกอบรมกลุ่มในครั้งนี้ ถึงสิ่งที่ได้รับ และสิ่งที่ได้ให้กับกลุ่ม ในเรื่องการแสดงออกทางสังคม ว่ามีความสำคัญ ทำให้บุคคลสามารถปรับตัวเพื่อการอยู่ร่วมกันอย่างราบรื่น ตลอดจนสิ่งที่คาดว่าจะนำไปใช้ประโยชน์นอกกลุ่มและในชีวิตประจำวัน

2. ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้สมาชิกได้ซักถาม และนัดหมายวันเวลา สถานที่ในการฝึกอบรมครั้งต่อไป

การประเมินผล

สังเกตจากการมีส่วนร่วมในกิจกรรมไปงาน การให้ความร่วมมือ ความกระตือรือร้น ตลอดจน
การสรุปสิ่งที่ได้รับจากกลุ่มฝึกอบรม



ใบงาน
แบบประเมินพฤติกรรมเป็นพิษ

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย O ล้อมรอบตัวเลขที่สอดคล้องกับการแสดงออกของท่านตามความเป็นจริง

พฤติกรรมเป็นพิษ		พฤติกรรมเกื้อกูล
ไม่ใส่ใจผู้อื่น	1 2 3 4 5	ใส่ใจผู้อื่นทางบวก
ใช้คำพูดที่เหน็บแนม	1 2 3 4 5	ใช้คำพูดที่ดี
ใช้ภาษาท่าทางไม่เหมาะสม	1 2 3 4 5	ใช้ท่าทางไม่เหมาะสม
ไม่รู้จักรู้ค่าที่สูง	1 2 3 4 5	รู้จักที่ต่ำที่สูง
แสดงความเห็นมากเกินไป	1 2 3 4 5	พูดและแสดงออกเหมาะสม
ประจบประแจง	1 2 3 4 5	มีความซื่อสัตย์
อารมณ์เสื่อง่าย	1 2 3 4 5	ยับยั้งอารมณ์
เล่นเกมกับผู้อื่น	1 2 3 4 5	ให้ความร่วมมืออย่างดี
ไม่เห็นด้วยทุกเรื่อง	1 2 3 4 5	เห็นด้วยเท่าที่เป็นไปได้
หัวรั้นไม่ยืดหยุ่น	1 2 3 4 5	ใช้ภาษาที่ยืดหยุ่น
เอาดีเข้าตนเอง	1 2 3 4 5	แบ่งปันความสำเร็จสู่ผู้อื่น
กล้าละเมิดสิทธิ์	1 2 3 4 5	รักษาความมั่นใจ
ทำลายสัญญาข้อตกลง	1 2 3 4 5	ทำตามสัญญา
ตลกในเวลาที่ไม่เหมาะสม	1 2 3 4 5	ตลกสร้างสรรค์
ผูกขาดการสนทนา	1 2 3 4 5	แบ่งปันการพูดคุย
มักจะขัดจังหวะผู้อื่นขณะสนทนา	1 2 3 4 5	ฟังผู้อื่น
เปลี่ยนจุดประสงค์ในการคุย	1 2 3 4 5	ยึดวัตถุประสงค์
ชอบบ่นอย่างมาก	1 2 3 4 5	ให้คำแนะนำที่เป็นรูปแบบการให้
แบบยึดเยียด	1 2 3 4 5	ให้ข้อเสนอแนะหรือเจรจาต่อรอง
ยื่นกรานในแนวของตัวเอง	1 2 3 4 5	ประนีประนอม ช่วยเหลือกัน
โจมตีหรือวิจารณ์ผู้อื่น	1 2 3 4 5	เผชิญหน้าอย่างมีรูปแบบ
โยนความผิดให้ผู้อื่น	1 2 3 4 5	ชักจูงอย่างซื่อสัตย์ เจรจาต่อรอง
เยาะเย้ยต่อความผิดต่อผู้อื่น	1 2 3 4 5	สนับสนุน เข้าอกเข้าใจผู้อื่น
ยอมจำนนต่อความคิด	1 2 3 4 5	ชะลอการตัดสินใจ ฟัง
ให้คำแนะนำที่ไม่ต้องการ	1 2 3 4 5	เสนอข้อมูลและความคิด

ใบงาน
แบบวิเคราะห์โครงสร้างบุคลิกภาพ
(Structural Analysis of Personality)

คำชี้แจง โปรดกาเครื่องหมาย / ลงในช่องคะแนนที่ตรงกับลักษณะของท่านมากที่สุด จาก
ระดับมากที่สุด (7) จนถึงระดับน้อยที่สุด (1)

ข้อความ	1	2	3	4	5	6	7
1. เชื้อเพื่อพ่อแม่							
2. เมตตา							
3. มีเหตุผล							
4. ชอบคาดคะเน							
5. เอาใจคนเก่ง							
6. ใจเร็วด่วนได้							
7. เห็นอกเห็นใจผู้อื่น							
8. ชอบแสดงว่ารู้ดีกว่าคนอื่น							
9. ชอบการประเมิน							
10. ยึดถือข้อเท็จจริง							
11. แสวงหาสิ่งใหม่ๆเสมอ							
12. ตามใจตนเอง							
13. ชอบใช้อำนาจ							
14. ยึดถือประเพณี							
15. ชอบค้นคว้าทดลอง							
16. ชอบหาแนวทางในการแก้ปัญหา							
17. ก้าวร้าว							
18. มีความคิดริเริ่ม							
19. ชอบแนะนำ							
20. ยอมรับฟังผู้อื่น							
21. มักคล้อยตามผู้อื่น							
22. ชอบดำเนินคดีเตียน							

ข้อความ	1	2	3	4	5	6	7
23. มีความรอบคอบและใจเย็น							
24. ใจหาย							
25. พิจารณาสິงต่างๆโดยยึดถือข้อมูล							
27. มีอารมณ์สนุกสนานร่าเริง							
28. หาสาเหตุของปัญหา							
29. ไม่คงเส้นคงวา							
30. ใจอ่อน							



การแปลผล นำคะแนนที่ได้ในแต่ละข้อกรอกลงในตารางต่อไปนี้

ลักษณะบุคลิกภาพ	หมายเลขข้อ	คะแนน	คะแนนรวม
แบบพ่อแม่	1		
	2		
	7		
	8		
	13		
	14		
	19		
	22		
	26		
	29		
	รวม		
แบบผู้ใหญ่	3		
	4		
	9		
	10		
	15		
	16		
	20		
	23		
	25		
	รวม		

ลักษณะบุคลิกภาพ	หมายเลขข้อ	คะแนน	คะแนนรวม
แบบเด็ก	5		
	6		
	11		
	12		
	17		
	18		
	21		
	24		
	27		
	30		
	รวม		

ใบงาน ลักษณะพฤติกรรม

คำชี้แจง คำพูดต่อไปนี้ แสดงลักษณะพฤติกรรม แบบ P (พ่อแม่) A (ผู้ใหญ่) และ C (เด็ก)
โดยเติม P,A หรือ C ลงหน้าข้อความ

-1. น้าห้วงบ้านเมืองของเราเหลือเกินอีกหน่อยจะไม่มีที่ดินทำนา
-2. $2+3 = 5$
-3. เพี้ยง! ขอให้ฉันพบเทพบุตรในดวงใจเถอะ
-4. โอ! เจ็บมากมัยจ๊ะ
-5. ถ้าฝนตกถนนจะเปียก
-6. ไชโย! ฉันได้ A เพียบเลย
-7. ผู้นำที่มีก็ปัญญาอ่อนทั้งนั้น
-8. ดิฉันราคา 2 ล้านบาท
-9. ดูเขาสี ซื่อป้อซะไม่มีละ
-10. โอ้ย! อาจารย์คนนี้สอน ฉันกลับบ้านดีกว่า

ใบงาน การสื่อสารที่สอดคล้อง

ช่วยค้นเอกสารสำคัญให้ผมหน่อยเถอะ

วันนี้เป็นวันอะไรคะ

ผมขออนุญาตกลับก่อนสองโมงนะครับ

คุณทำงานชิ้นนี้ได้ดีจริง

ไชโย ทำการบ้านเสร็จแล้วว๊วย

เอกสารประกอบการฝึกอบรม เรื่อง โครงสร้างบุคลิกภาพของบุคคล

1. สภาวะตัวตนแบบพ่อแม่ (The Parent Ego State) เป็นส่วนของบุคลิกภาพที่ได้รับการถ่ายทอดมาจากพ่อแม่หรือผู้เลี้ยงดู มีการกระทำหรือแสดงออกโดยจะตอบโต้ต่อสถานการณ์ต่าง ๆ เหมือนกับที่ตนเคยเห็นพ่อแม่หรือผู้เลี้ยงดูกระทำ อาจมีการเลียนแบบคำพูด น้ำเสียง และกิริยาท่าทาง ซึ่งสภาวะตัวตนแบบนี้จะประกอบด้วยคำพูดว่า “น่าจะ” (Should) และ “ควรจะ” (Ought) และแบ่งออกได้ดังนี้

1. พ่อแม่แบบวิพากษ์วิจารณ์ (Critical Parent) หมายถึง สภาวะตัวตนแบบพ่อแม่ที่มีอคติ วิพากษ์วิจารณ์ ตีเตียน บังคับ ควบคุมผู้อื่นและไม่มีเหตุผล

2. พ่อแม่แบบเมตตาการุณา (Nurturing Parent) หมายถึง สภาวะตัวตนแบบพ่อแม่ที่มีความเมตตาการุณา ให้การสนับสนุน ช่วยเหลือ ทะนุถนอม ปกป้อง คำจูงใจมีความเห็นอกเห็นใจ และมีน้ำใจต่อผู้อื่น

2. สภาวะตัวตนแบบผู้ใหญ่ (The Adult Ego State) เป็นสภาวะที่บุคคลรวบรวมข้อมูลที่เป็นข้อเท็จจริงต่าง ๆ มีการตัดสินใจบนพื้นฐานของข้อมูลที่มีอยู่ด้วยหลักแห่งเหตุผลในการพิจารณาสิ่งต่าง ๆ ตามข้อเท็จจริงที่เกิดขึ้นโดยไม่ใช้อารมณ์ และจะไม่ใช้การลงโทษที่รุนแรง มีการแก้ไขปัญหาด้วยความเห็นอกเห็นใจ (Empathy) นอกจากนี้แต่ละบุคคลจะใช้สภาวะตัวตนแบบผู้ใหญ่เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูล แลกเปลี่ยนความจริง ถามคำถาม แก้ปัญหา เสนอแนะ ตลอดจนอภิปรายสิ่งต่าง ๆ อย่างมีเหตุผล

3. สภาวะตัวตนแบบเด็ก (The Child Ego State) ประกอบด้วยความรู้สึกที่เป็นแรงกระตุ้น (Impulsive) และการแสดงความเป็นธรรมชาติ (Spontaneous act) แบ่งออกได้ดังนี้

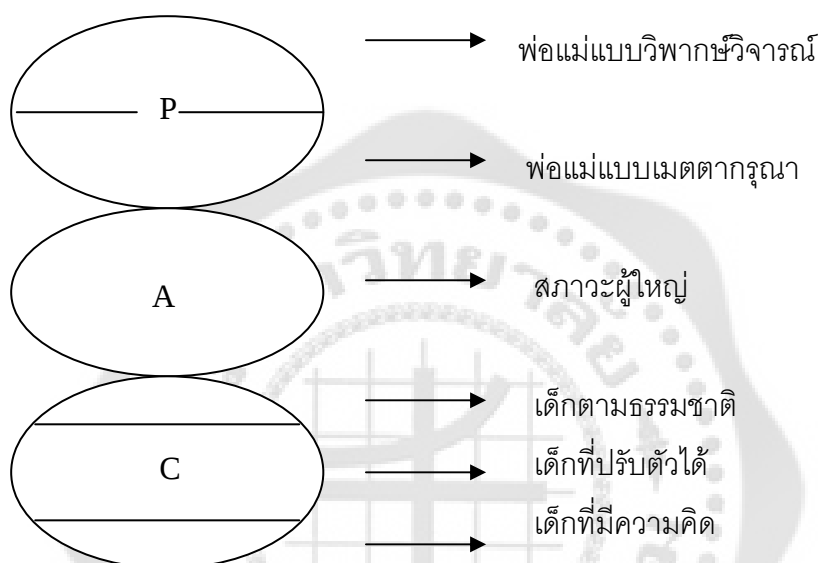
1. เด็กตามธรรมชาติ (Natural Child) เป็นลักษณะเด็กที่หุนหันพลันแล่น (Impulsive) ไม่ได้รับการฝึกหัด (Untrained) เป็นธรรมชาติ (Spontaneous) และแสดงออกอย่างเปิดเผย (Expressive) มีเสรีภาพ ไม่สนใจต่อปฏิกริยาของบุคคลอื่น มีชีวิตชีวา มีเสน่ห์ ขี้อาย หรือเห็นแก่ตัว กล้าแสดงออก และมีอยู่ภายในตัวเราแต่ละคน โดยไม่มีการฝึกหัด

2. เด็กที่ปรับตัวได้ (Adapted Child) เป็นเด็กที่แสดงการปรับตัว (Modifications) มีการปรับตัวให้เข้ากับความคิดหวังของผู้อื่น เพื่อที่จะได้รับการยอมรับและความเห็นชอบจากผู้อื่น จะมีลักษณะชอบบ่นคร่ำครวญ ยินยอม ทำตาม ชอบฟังผู้อื่น และตัดสินใจไม่ค่อยเป็น

3. เด็กที่มีความคิด (Little Professor) เป็นเด็กที่มีความเฉลียวฉลาดโดยไม่ต้อง

เรียนรู้ มีความสามารถพิเศษ สามารถจัดการ (Manipulative) ยึดตัวเองเป็นศูนย์กลาง (Egocentric) และมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ (Creative)

สรุปแล้ว บุคคลจะมีสภาวะตัวตนทั้ง 3 แบบนี้ เป็นส่วนประกอบสำคัญของบุคลิกภาพ คือทั้งสภาวะแบบพ่อแม่ สภาวะแบบผู้ใหญ่ และสภาวะแบบเด็ก (P-A-C) และคนเราจะเปลี่ยนจากสภาวะตัวตนหนึ่งไปยังอีกสภาวะตัวตนหนึ่งอยู่เสมอ และพฤติกรรมของแต่ละขณะจะสัมพันธ์กับสภาวะตัวตนในขณะนั้น



ภาพประกอบ โครงสร้างบุคลิกภาพ

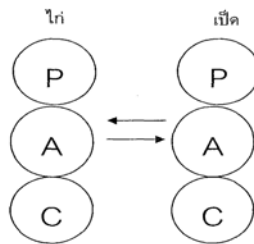
ที่มา : นรา สมประสงค์ (2545). ทฤษฎีและแนวปฏิบัติในการให้คำปรึกษาแบบวิเคราะห์สัมพันธ์ภาพ. ใน ประมวลสาระชุดวิชาทฤษฎีและแนวปฏิบัติในการให้การปรึกษา. หน่วยที่ 4 : หน้า 177.

รูปแบบของการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล สามารถแบ่งรูปแบบการติดต่อสื่อสารต่าง ๆ ดังนี้

1. การติดต่อสื่อสารสัมพันธ์ที่สอดคล้องกัน (Complementary Transaction) การ

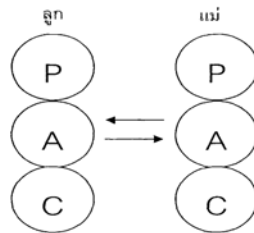
ติดต่อสัมพันธ์แบบนี้จะมีลักษณะคล้ายที่ถ้อยอาศัยกัน ผู้สื่อสารคาดหวังว่าจะได้รับการตอบสนองจากบุคคลที่ตนสื่อสารอย่างไร ก็จะได้รับ การตอบสนองตามคาดหวัง ไม่ขัดแย้งกัน สัมพันธภาพระหว่างบุคคลจึงเป็นไปในเชิงบวก เช่น มิตรไมตรีที่ดีต่อกัน ไว้วางใจและเข้าใจกัน ดังนั้นสัมพันธภาพระหว่างทั้งสองฝ่ายก็จะดำเนินต่อไปได้เรื่อยๆ อย่างราบรื่น

ตัวอย่างที่ 1



ไถ : อาทิดย่นหัวจะสอบกันแล้ว
เชออ่านหนังสือหรือยัง
เปิด : ยังเลย ต้องรีบทำรายงานที่
จะส่งวันมะรืนนี้ก่อน

ตัวอย่างที่ 2

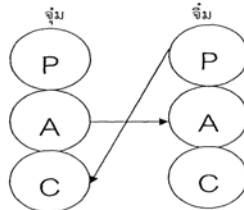


ลูก : แม่ขา หนูขออนุญาตไปดู
หนังสือเพื่อนนะคะ
แม่ : ได้จ้ะ แล้วรีบกลับบ้าน
นะจ๊ะ

ภาพประกอบแสดงลักษณะการติดต่อสัมพันธ์แบบไม่ขัดแย้ง

2. การติดต่อสื่อสารสัมพันธ์แบบขัดแย้ง (Cross Transaction) เป็นการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ซึ่งฝ่ายหนึ่งไม่ได้รับการตอบสนองตามที่คาดหวังไว้ จึงทำให้เกิดสัมพันธภาพในเชิงลบ เกิดการขัดแย้งกันขึ้น มีข้อขัดแย้งกัน ไม่ร่วมมือกัน หรือเกิดความเข้าใจผิดกันอาจถึงขั้นทะเลาะวิวาทเป็นศัตรูกันได้

ตัวอย่างที่ 1

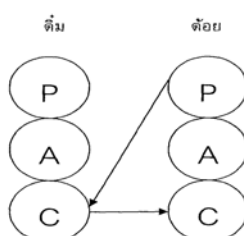


จุ่ม : เทียงแล้วไปทานข้าวเถอะ
จิ้ม : เชอน่าจะทำงานให้เสร็จก่อน
ที่จะคิดเรื่องทานอาหารนะ

ภาพประกอบแสดงการติดต่อสัมพันธ์แบบขัดแย้งที่ลูกศรตัดข้าม

จากตัวอย่างที่ 1 จะเห็นได้ว่าทิศทางซึ่งแสดงการติดต่อสัมพันธ์ระหว่างจุ่มกับจิ้ม มีลักษณะที่ตัดข้ามกัน ซึ่งมักจะทำให้การติดต่อระหว่างทั้งสองฝ่ายดำเนินไปอย่างไม่ราบรื่น

ตัวอย่างที่ 2



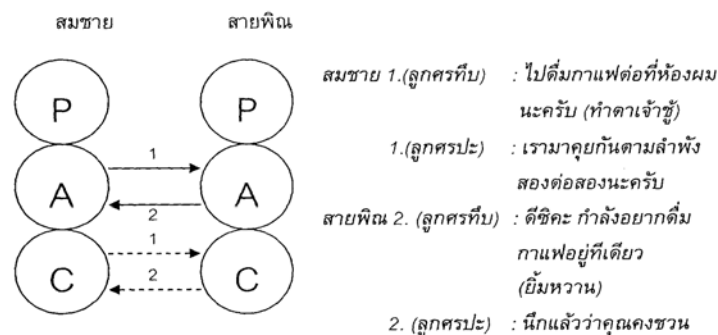
ดื่ม : ไปเที่ยวกันเถอะ
ด้อย : เชอต้องอ่านหนังสือเตรียม
สอบในสัปดาห์หน้า จำไม่ได้หรือ

ภาพประกอบแสดงการติดต่อสัมพันธ์แบบขัดแย้งที่ลูกศรไม่ตัดข้ามกัน

3. การติดต่อสื่อสารสัมพันธ์แบบซ่อนเร้น (Uterior Transaction) เป็นการติดต่อ

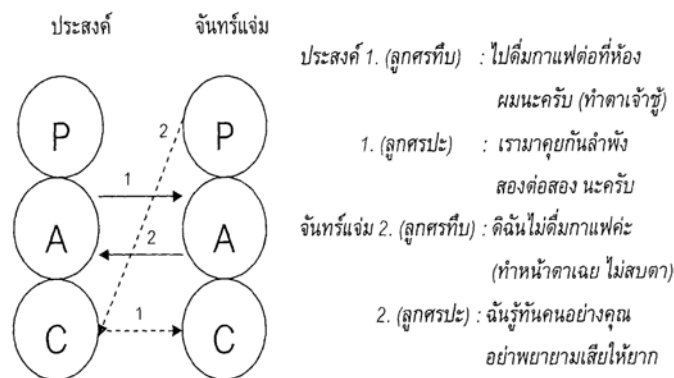
สัมพันธ์ระหว่างบุคคลซึ่งผู้ติดต่อแสดงพฤติกรรมที่สังเกตเห็นได้อย่างหนึ่ง แต่มีความต้องการที่แท้จริงซึ่งเคลือบแฝงหรือซ่อนเร้นได้ภายในเป็นอีกอย่างหนึ่ง ซึ่งมีลักษณะคล้าย ๆ กับ “ปากอย่าง ใจอย่าง” หรือ “วาจาขัดแย้งกับท่าทาง” ท่าทางและพฤติกรรมอื่น ๆ ที่แสดงออกมาซึ่งไม่สอดคล้องกับวาจาที่สื่อสารออกมา พฤติกรรมต่าง ๆ ที่ใช้ประกอบการสังเกต เช่น น้ำเสียง คำพูดที่เลือกใช้ สรรพนามที่ใช้ การพองปาก การแสดงออกทางสีหน้า การแสดงออกทางด้านร่างกาย เช่น ยกไหล่ การใช้มือประกอบการคำพูด ฯลฯ

ตัวอย่างที่ 1



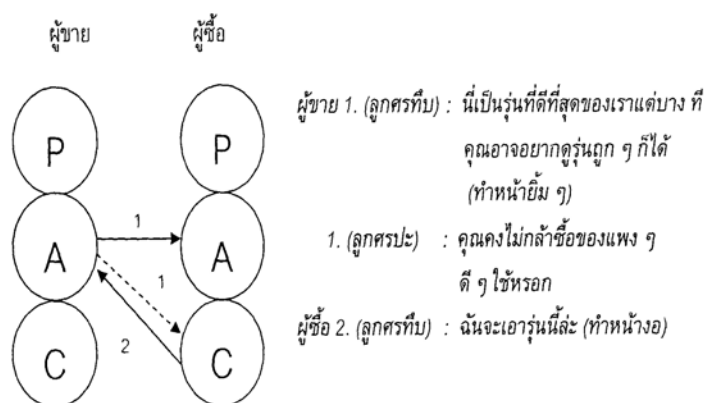
ภาพประกอบแสดงลักษณะการติดต่อสัมพันธ์ที่มีนัยเคลือบแฝงแบบไม่ขัดแย้ง

ตัวอย่างที่ 2



ติดต่อสัมพันธ์ที่มีนัยเคลือบแฝงแบบขัดแย้ง

ตัวอย่างที่ 3



ภาพประกอบแสดงการติดต่อสัมพันธ์แบบ Angular Transaction

ตามแนวคิดจากทฤษฎีการวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล การติดต่อสัมพันธ์สามารถประสบความสำเร็จได้ หากบุคคลรู้ภาวะตัวตนของตนและรู้ว่าผู้ที่เรากำลังติดต่อกับมีภาวะตัวตนแบบใด แล้วพยายามปรับตัวเข้าหากัน เพื่อให้เกิดการติดต่อสัมพันธ์แบบที่ไม่ขัดแย้งกัน ก็จะทำให้การติดต่อสัมพันธ์เป็นไปในทางที่ดี เกิดความพึงพอใจด้วยกันทั้งสองฝ่าย

เอกสารอ้างอิง

นรา สมประสงค์. (2545). ทฤษฎีและแนวปฏิบัติในการให้คำปรึกษาแบบวิเคราะห์สัมพันธ์ภาพ.

ทฤษฎีและแนวปฏิบัติในการให้การศึกษา. นนทบุรี: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัย
ธรรมาธิราช.

พรพนราย ทรัพย์ะประภา. (2527). คนแต่ละคนเล่นเกมอะไร: จิตวิทยาการสื่อสารแนว T.A.

กรุงเทพฯ: เจริญวิทย์การพิมพ์.

Albrecht Karl. (2006). *Social Intelligence: The New Science of Success*. San Francisco:
Jossey-Bass A Wiley Imprint.

รายละเอียดโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ครั้งที่ 6

เรื่อง การพัฒนาการรับรู้ผู้อื่น (Perceptions of others) และการเข้าใจผู้อื่น (Understanding of others)

เวลา 1 ชั่วโมง 30 นาที

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมมีความสามารถในการรับรู้ เข้าใจอารมณ์ ความรู้สึกของผู้อื่นที่แสดงออกในสถานการณ์ต่างๆ

อุปกรณ์

1. เอกสารประกอบการฝึกอบรม เรื่อง การสื่อสารด้วยภาษาท่าทาง
2. ใบงาน
3. กระดาษการ์ด ขนาด 3" x 5"

วิธีดำเนินการ

ในการพัฒนาการรับรู้ผู้อื่น (Perceptions of others) และการเข้าใจผู้อื่น (Understanding of others) ผู้วิจัยประยุกต์ใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเกสตัลท์ (Gestalt Group Counseling or Therapy) เทคนิคที่ใช้ ได้แก่ เทคนิคคิด-รู้สึก (Think-Feel Technique)

เทคนิคการฝึกอบรมที่ใช้ ได้แก่ การสอน (Teaching) บทบาทสมมติ (Role Playing)

โดยมีรายละเอียดของการฝึกอบรมดังนี้

ชั้นนำ

1. ผู้วิจัยกล่าวทักทายสมาชิกกลุ่ม และทบทวนเรื่อง การแสดงออกทางสังคม โดยการถามสมาชิกกลุ่มฝึกอบรมถึง การแสดงออกทางสังคม ด้วยทักษะการฟัง การใช้พฤติกรรมการใส่ใจ การแสดงออกด้วยการใช้ภาษาท่าทางและภาษาถ้อยคำ และการแสดงออกด้วยการสื่อสาร

2. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมร่วมกันอภิปรายความหมายของพฤติกรรมที่กำหนดให้ตามความเข้าใจของสมาชิกกลุ่ม ดังนี้

การยิ้ม การมองด้วยหางตา การขมวดคิ้ว การเบะปาก การมองศีรษะจรดปลายเท้า การสะบัดหน้าหนี การตะแคงเบ้าตา การกำหมัดแน่น การถอนหายใจ การกุมขมับกดดอกพร้อมกับไขว่

ห่าง การพูดพร้อมกับหลบตา การพูดคำว่า “งานนี้ไม่สนุกเลย” การที่พูดว่า “ไม่เป็นไร” แต่น้ำตาคลอ เบ้า การแสดงถึงอาการง่วงเหงาหาวนอนเมื่อพูดถึงความสำเร็จของคนอื่น

3. ผู้วิจัยสรุปเพื่อเชื่อมโยงให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมเข้าใจการรับรู้และการเข้าใจผู้อื่นจากการแสดงออก อธิบายถึงการรับรู้อารมณ์เบื้องต้นของผู้อื่น (Primal Empathy) หมายถึง ความสามารถในการรับรู้อารมณ์และความรู้สึกของผู้อื่นในสังคมจากภาษาท่าทางและการประสานอารมณ์ความรู้สึกกับผู้อื่น (Attunement) หมายถึง ความสามารถในการแสดงออกที่ สนใจและตั้งใจฟังผู้อื่นอย่างเต็มที่ ทำให้สามารถเชื่อมต่อและรับรู้ความรู้สึกถึงกันได้ ซึ่งบุคคลจะต้องจับสัญญาณที่เกิดจากภาษาท่าทางของผู้อื่น ทั้งน้ำเสียง สายตา สีหน้า และการฟังที่ดีตามแนวคิดของ โกลแมน (Goleman. 2006: 84-96)

ขั้นตอนการ

1. ผู้วิจัยใช้เทคนิค คิด-รู้สึก (Think-Feel Technique) เพื่อให้สมาชิกได้พิจารณาความคิดและความรู้สึกที่เกิดขึ้น โดยให้สมาชิกเขียนประโยคลงบนกระดาษการ์ด “ขณะนี้ฉันกำลังคิด.....” และกระดาษการ์ดอีกแผ่นหนึ่งเขียนประโยคว่า “ขณะนี้ฉันกำลังรู้สึก.....” ผู้นำกลุ่มจะถามสมาชิกถึงความคิดและความรู้สึกที่สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมเขียนในกระดาษการ์ด

อารมณ์ ความรู้สึกที่ใช้เขียน ประกอบด้วย

- อารมณ์ ความรู้สึกทางลบ ได้แก่ เครียด เสียใจ หดหู่ สิ้นหวัง
- อารมณ์ ความรู้สึกทางบวก ได้แก่ มีความสุข ตื่นเต้น ดีใจ

ผู้วิจัยใช้การถามเพื่อให้สมาชิกตระหนักกับอารมณ์ ความรู้สึกของตนเอง ให้สำรวจทำความเข้าใจกับอารมณ์ ความรู้สึกที่เกิดขึ้นในขณะนั้น เป็นการฝึกให้รับรู้อารมณ์ ความรู้สึก

2. ผู้วิจัยอธิบายถึงแนวคิดเกี่ยวกับการรับรู้และการเข้าใจอารมณ์ ความรู้สึกของผู้อื่น ด้วยการสื่อสารด้วยภาษาท่าทาง (Non-verbal Communication) ได้แก่ การแสดงออกทางสีหน้า แววตา (Facial expression) และ การใช้ภาษากาย (Body Language) ตามแนวคิดของ ทอมสัน อ้างอิงจาก เดอ วิโต และ เฮช (Thompson. 2003: citing ;De Vito & Hecht. 1990)

3. ผู้วิจัยแจกใบงานให้กับสมาชิกทุกคน แล้วให้ทุกคนออกไปเตรียมตัวในการแสดงบทบาทสมมติ ตามที่ได้รับในใบงาน โดยแต่ละคนต้องเก็บใบงานนั้นเป็นความลับ ให้เวลา 3 นาที เมื่อทุกคนกลับมานั่งที่เดิม ผู้วิจัยให้สมาชิกแต่ละคนแสดงบทบาทตามที่ได้รับในใบงาน อารมณ์พื้นฐานมี 8 ชนิด คือ กลัว (Fear) ประหลาดใจ (Surprise) เศร้าเสียใจ (Sadness) รังเกียจ (Disgust) โกรธ (Anger) คาดหวัง (Anticipation) รื่นเริง (Joy) ยอมรับ (Acceptance) และลักษณะอารมณ์ที่เป็นสากล ที่แสดงเหมือนกันทั่วโลก คือ ความสุข ประหลาดใจ โกรธ ขยะแขยง กลัว เศร้า และดูถูก

ให้สมาชิกคนอื่นๆ สังเกตลักษณะอารมณ์ ความรู้สึกที่สมาชิกกลุ่มแสดงออก แล้วร่วมกันตอบว่าเป็นอารมณ์ ความรู้สึกอย่างไร

4. ผู้วิจัยอธิบายเพิ่มเติมในการรับรู้และการเข้าใจอารมณ์ ความรู้สึกของผู้อื่น บุคคลจะต้องมีความสามารถในการฟัง ตั้งใจฟัง ฟังอย่างมีสมาธิ ประสานสายตา เพื่อแสดงความเอาใจใส่ ทั้งเนื้อหาสาระ ความรู้สึก สังเกต ท่าทางและน้ำเสียง ไม่แทรกหรือขัดจังหวะ สรุปประเด็น เพื่อให้เกิดความเข้าใจ ไม่เปลี่ยนเรื่องและติดตามประเด็นการสนทนา ให้เวลากับการฟัง นอกจากนี้การแสดงพฤติกรรมใส่ใจ (Attending Behavior) จะทำให้บุคคลรับรู้และการเข้าใจต่อสิ่งต่างๆ ได้มากขึ้น นอกจากการในการรับรู้และการเข้าใจอารมณ์ของผู้อื่น บุคคลจะต้องใส่ใจกับภาษาท่าทาง (Body Language) ของผู้อื่นด้วย

ขั้นสรุป

1. ผู้วิจัยให้สมาชิกได้สรุปถึง การรับรู้อารมณ์ ความรู้สึกของผู้อื่นและการเข้าใจ อารมณ์ ความรู้สึกของผู้อื่นจากทำกิจกรรม จากนั้นผู้วิจัยกล่าวสรุปเพิ่มเติม

2. ให้สมาชิกได้ซักถามในประเด็นต่างๆ โดยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมแต่ละคนบอกกับกลุ่มว่าในการเข้ากลุ่มครั้งนี้ได้รับอะไรจากกลุ่มบ้าง ตลอดจนสามารถนำประสบการณ์จากกลุ่มไปใช้นอกกลุ่มได้อย่างไร

การประเมินผล

สังเกตจากการให้ความร่วมมือในการทำกิจกรรม ได้แก่ การตอบคำถามของสมาชิกกลุ่มเมื่อผู้วิจัยถามคำถาม การแสดงความคิดเห็นหรือเสนอแนะข้อมูล และการแสดงบทบาทสมมติในการฝึกอบรม พฤติกรรมใส่ใจ การฝึกการสังเกต ตลอดจนสังเกตจากการที่สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมสรุปเกี่ยวกับเนื้อหาและเทคนิคต่าง ๆ ที่ได้จากการฝึกอบรม

เอกสารประกอบการฝึกอบรม เรื่อง การสื่อสารด้วยภาษาท่าทาง

ในการสื่อสารของบุคคล พบว่ามากกว่า 60 % ที่ทำให้ผู้อื่นรับรู้และเข้าใจสิ่งที่สื่อสารออกมา เป็นการรับรู้ได้จากภาษาท่าทางเพราะการสื่อสารด้วยภาษาท่าทาง ไม่ว่าจะเป็นด้วยน้ำเสียง สีหน้าและ แววตาที่แสดงออกมาจะแสดงถึงความกระฉับกระเฉงของสิ่งที่ซ่อนอยู่ภายใต้คำพูด ทั้งนี้บุคคลไม่สามารถ ซ่อนความรู้สึกที่แท้จริงได้ด้วยคำพูด ร่างกายจะส่งความหมายของการสื่อสาร ออกมาทั้ง การดีใจ เสียใจ เบื่อหน่าย หรือปกป้องตัวเอง เป็นต้น

ภาษาพูดจะมีประโยชน์เพียงเพื่อสื่อสารด้วยข้อมูลข่าวสารเท่านั้น ขณะที่ความรู้สึกทาง อารมณ์จะหยั่งใจคู่สนทนาได้มากกว่า บางครั้งบุคคลไม่จำเป็นต้องสื่อสารด้วยภาษาพูด แต่ใช้ภาษา กายจะให้ความหมายได้มากกว่า ภาษาท่าทางที่บุคคลควรทำความเข้าใจ ประกอบด้วย

1. ภาษากายที่แสดงออกทางสีหน้า (Facial Expressivity) ได้แก่

- ความหมายจากแววตา

1. แววตาที่แสดงถึงความยินดีหรือพอใจ กล้ามเนื้อรอบดวงตาจะผ่อนคลาย ไม่เกร็งหรือ คิ้วขมวด
2. แววตาโกรธหรือไม่พอใจ จะมีการเกร็งกล้ามเนื้อบริเวณดวงตา คิ้วขมวดเข้าหากัน จน ดวงตาไม่เป็นปกติ
3. แววตาถูกเหยียดหยาม แสดงออกด้วยการมองด้วยหางตา แสดงถึงความไม่เอาใจใส่ ต่อตัวผู้พูด
4. แววตาประหลาดใจหรือตกใจ ตาจะเบิกโพรงจนเห็นลูกตาโตกว่าปกติ

- ความหมายจากริมฝีปาก

1. ยิ้มเฉย เป็นการยิ้มแบบไม่เห็นฟัน อาจจะเป็นการยิ้มให้ตัวเอง หรือต้องการปฏิเสธ
2. ยิ้มน้อย เปิดปากเห็นเฉพาะฟันด้านบน ต้องสังเกตโดยใช้แววตาประกอบ ใช้ยิ้มเพื่อ การทักทาย
3. ยิ้มกว้าง เป็นการยิ้มเปิดปาก บ่งบอกว่าอารมณ์ดี บางครั้งอาจมีการหัวเราะร่วมด้วย
4. ยิ้มแหย แสดงถึงอารมณ์ในแง่ลบ
5. ยิ้มมุมปาก หมายถึง รู้สึกเอ็นดู พพอใจ ต้องสังเกตแววตาด้วย เพราะอาจหมายถึงเหยียด หยาม
6. ยิ้มยิงฟัน เป็นการยิ้มตามมารยาท หรือยิ้มแบบขอไปที
7. ยิ้มแฉะ แสดงตนว่าเหนือกว่า ข่มฝ่ายตรงข้าม

2. ความหมายที่แสดงด้วยท่าทาง (Body Language) ได้แก่

การตอบสนอง	สิ่งที่สะท้อนออกมา	อาการเริ่มต้น	ความพร้อม
แสดงความสนใจ	แสดงการฟัง	แสดงการเบือนหน้า	แสดงการขมวด
โน้มตัวไปข้างหน้า	เอียงศีรษะ	ตาว้างเปล่า	เคาะนิ้ว
เปิดตัวเอง	มีการสบตา	ตัวทรุดลง	เคาะเท้า
เปิดแขน	ผงกศีรษะ	ขยุกขยิก	จ้องมอง
เปิดมือ	กะพริบตาถี่	เคาะเท้า	
กระตือรือร้น	การประหม่น	ขอออกไป	ก้าวร้าว
เท้าเปิด	ดึงแว่นตาหรือดินสอ	เท้าตรงไปที่ประตู	โน้มตัวไปข้างหน้า
วางเท้าได้เก๋ๆ	ลูบคาง	มองรอบๆ	ชี้นิ้ว
โน้มตัวไปข้างหน้า	ตัวตรง	ใส่กระดุมแจ๊คเก็ต	กำหมัด
	ไขว้ขาหรือข้อเท้า		
พร้อมที่จะเห็นด้วย	การสนใจ	การปฏิเสธ	การทำท่าย
ปิดเอกสาร	(ถ้ายื่น)	นั่งพิงพนัก	(ถ้ายื่น)
วางปากกา	มือไขว้หลัง	กอดอก	มืออยู่บนสะโพก
วางมือราบกับพื้น	ยิ้ม	ไขว้ขา	ขมวดคิ้ว
	เปิดเท้า	ศีรษะต่ำ	
		ขมวดคิ้ว	
		ต่อต้าน	กำลังโกหก
		(ถ้ายื่น)	สัมผัสใบหน้า
		เท้าเข้าหากัน	มือปิดปาก, ดึงหู
		กำหมัด	หลบตา, เหลือบมอง
			ยกเก้าอี้, มองลงล่าง

ใบงาน การแสดงการรับรู้อารมณ์ต่างๆ

กลัว

ประหลาดใจ

เศร้า

ดุดก

โกรธ

คาดหวัง

มีความสุข

เอกสารอ้างอิง

Goleman, Danial. (2006). *Social Intelligence : The New Science of Human Relationship* .

New York: Arrow bo139,237 oks.

Thompson, Rosemary A. (2003). *Counseling Techniques : Improving Relationships*

with Others, Ourselves, Our Families, and Our Environment. New York:

Brunner Routledge.

รายละเอียดโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ครั้งที่ 7

เรื่อง การพัฒนาการแสดงออกทางอารมณ์ (Emotional Expressivity)

เวลา 1 ชั่วโมง 30 นาที

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมมีความรู้ ความเข้าใจ เรื่อง อารมณ์ต่างๆ การแสดงออกทางอารมณ์ที่เหมาะสม และสามารถในการแสดงอารมณ์ ควบคุมอารมณ์ได้อย่างเหมาะสม

อุปกรณ์

1. รูปภาพ
2. กระดาษ A 4
3. ดินสอ
4. แบบประเมินตนเอง
5. เอกสารประกอบการอบรม เรื่อง การแสดงออกทางอารมณ์

วิธีดำเนินการ

ในการพัฒนาการแสดงออกทางอารมณ์ ผู้วิจัยประยุกต์ใช้ ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเหตุผล อารมณ์ และพฤติกรรม (Rational Emotive Behavior Therapy) เทคนิคที่ใช้ ได้แก่ เทคนิคทางด้านการรู้คิด (Cognitive Technique)

เทคนิคทางจิตวิทยาที่ใช้ ได้แก่ การทำแบบฝึกหัด (Exercise) การสอน (Teaching)

โดยมีรายละเอียดของการฝึกอบรมดังนี้

ชั้นนำ

1. ผู้วิจัยกล่าวทักทายสมาชิกกลุ่มฝึกอบรม และร่วมกันทบทวนเนื้อหาของการพัฒนาองค์ประกอบหลักของความฉลาดทางสังคม จากการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมในครั้งที่ผ่านมา
2. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมฝึกอบรมวาดรูปใบหน้าคน 3 รูปแบบ ดังนี้ คือ แบบที่ 1 รูปคนแสดงการยิ้ม แบบที่ 2 คนแสดงหน้าเรียบเฉย และแบบที่ 3 คนแสดงหน้าโกรธฉุนเฉียว แล้วให้เลือกว่า ตัวเองมีลักษณะตรงกับภาพใด

ขั้นตอนการ

1. ผู้วิจัยดำเนินการตามขั้นตอนต่อไปนี้

- 2.1 ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรบดูภาพจากใบงาน ซึ่งเป็นภาพตัวแบบแสดงอารมณ์ในรูปแบบต่างๆ ได้แก่ ความสุข ประหลาดใจ โกรธ ขยะแขยง กลัว เศร้า และดูถูก
- 2.2 ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรบเลียนแบบภาพตัวแบบ และอภิปรายการกระทำของตัวแบบ
- 2.3 ผู้วิจัยให้ข้อมูลย้อนกลับโดยบอกผลการแสดงว่าสิ่งที่เหมาะสม ด้วยการเสริมแรงทางบวก เป็นการให้คำชมเชย ให้กำลังใจเมื่อสมาชิกกลุ่มฝึกอบรบฝึกอบรบแสดงพฤติกรรมถูกต้องเพื่อเป็นกำลังใจให้สมาชิกมีแรงจูงใจในการเปลี่ยนพฤติกรรมให้เหมาะสมหรือควรปรับแก้ ตามเอกสารประกอบเอกสารประกอบการฝึกอบรบ

2. ผู้วิจัยอธิบายเพิ่มเติมความหมายของอารมณ์ การจำแนกอารมณ์ การแสดงออกทางอารมณ์ และการควบคุมอารมณ์

3. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มทำแบบฝึกหัดเกี่ยวกับความคิด ความเชื่อที่ไร้เหตุผล ซึ่งความคิดความเชื่อที่ไร้เหตุผลจะนำไปสู่การแสดงออกทางอารมณ์ที่ไม่เหมาะสม ในแบบฝึกหัด พัฒนาจากแนวคิดของเอลลิส และ ฮาร์เปอร์ (Ellis&Harper, 1975) ดังนี้

- บุคคลควรจะถูกรักหรือยอมรับจากทุกคน
- บุคคลจะมีคุณค่าเมื่อเขาเป็นคนมีความสามารถและประสบผลสำเร็จอย่างสูงสุด
- คนที่ไม่ดี เลว ชั่วร้าย สมควรที่ถูกตำหนิ ประณามและลงโทษ
- ช่างเป็นสภาวะที่เลวร้ายที่สุดถึงขั้นจบสิ้น หากสิ่งต่างๆไม่เป็นไปตามที่คาดหวังหรือต้องการให้เป็น
- การไม่มีความสุขมีสาเหตุมาจากสิ่งแวดล้อมภายนอก และบุคคลไม่สามารถควบคุมมันได้
- บางสิ่งเป็นเรื่องที่อันตราย บุคคลควรคำนึงถึงอยู่เสมอถึงความเป็นไปได้ที่อาจเกิดขึ้น
- การหลีกเลี่ยงความยุ่งยากบางอย่างและการรับผิดชอบต่อตนเองเป็นสิ่งที่ทำได้ง่ายกว่าการเผชิญกับสิ่งเหล่านั้น
- บุคคลควรจะฟังฟังคนอื่นและจะต้องมีใครคนหนึ่งเข้มแข็งกว่าให้ฟังฟังได้
- ประสบการณ์และเรื่องราวในอดีตคือสิ่งที่กำหนดพฤติกรรมปัจจุบัน อิทธิพลของอดีตไม่สามารถลบล้างได้
- บุคคลควรจะทุกข์ร้อนกับปัญหาและความทุกข์ของคนอื่น

- ปัญหาทุกปัญหาจะต้องมีคำตอบที่ถูกต้องและสมบูรณ์

4. ผู้วิจัยอธิบายกรอบแนวคิด A B C D E F ที่แสดงผลที่มีต่ออารมณ์ที่รบกวนจิตใจ และแสดงให้เห็นว่าความคิดเป็นตัวกำหนดสร้างอารมณ์ทางลบ และจะจัดการกับอารมณ์ทางลบได้อย่างไร

A = เหตุการณ์ที่กระตุ้นเร้า (Activating Event)

: แฟนปฏิเสธ

B = ความเชื่อที่มีต่อเหตุการณ์

: เชื่อว่าจำเป็นต้องได้รับความรักจากแฟน ดังนั้นการที่ไม่ได้รับแสดงว่าฉันไม่มี

คุณค่า

C = ผลที่ได้รับทางอารมณ์และพฤติกรรมซึ่งกำหนดโดยความเชื่อ (Emotional and Behavioral Consequence)

: รู้สึกซึมเศร้าและมีพฤติกรรมหลีกเลี่ยง

D = การโต้แย้งความเชื่อที่ส่งผลกระทบต่อจิตใจ (Disputing Disturbance-Producing Beliefs)

: ฉันอยากที่จะได้รับความรัก แต่ไม่มีเหตุผลที่จะต้องรับให้ได้ ถึงแม้ฉันสามารถที่จะมีความสุข และยอมรับตนเอง แฟนปฏิเสธฉันเป็นประสบการณ์ที่น่า เศร้า แต่ไม่ได้หมายความว่าฉันไม่มีค่า คุณค่าของมนุษย์มีหลายมุมมอง

E = ทักษะใหม่มีเหตุผลและประสิทธิภาพทำให้พฤติกรรมและอารมณ์เปลี่ยนไป (New and Affective Rational Outlook)

: รู้สึกเศร้าแต่เริ่มเข้าหาสังคมเพราะยอมรับตนเองมากขึ้น

F = ความรู้สึกใหม่ที่เหมาะสม (New Feeling) มีความสุขมากขึ้น

5. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมฝึกการเปลี่ยนความคิด เพื่อการจัดการกับอารมณ์ทางลบตามสถานการณ์ในใบงาน

ขั้นสรุป

1. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมร่วมกันสรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการเข้ารับการฝึกอบรมกลุ่มในครั้งนี้ ถึงสิ่งที่ได้รับ และสิ่งที่ได้ให้กับกลุ่ม ในเรื่องการแสดงออกทางอารมณ์ ว่ามีความสำคัญ ทำให้บุคคลสามารถปรับตัวเพื่อการอยู่ร่วมกันอย่างราบรื่น ตลอดจนสิ่งที่คาดว่าจะนำไปใช้ประโยชน์นอกกลุ่มและในชีวิตประจำวัน

2. ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้สมาชิกได้ซักถาม และนัดหมายวันเวลา สถานที่ในการฝึกอบรมครั้งต่อไป

การประเมินผล

สังเกตจากการมีส่วนร่วมในกิจกรรมใบงาน การให้ความร่วมมือ ความกระตือรือร้น ตลอดจน
การสรุปสิ่งที่ได้รับจากกลุ่มฝึกอบรม



ใบงาน การแสดงอารมณ์





เอกสารประกอบการฝึกอบรม เรื่อง การแสดงออกทางอารมณ์

บุคคลจะมีอารมณ์ต่าง ๆ เกิดขึ้นมากมาย เช่น ความพึงพอใจ ความโกรธ ความรำเริง ความเจ็บปวด ความผิดหวัง เพราะตลอดเวลาที่บุคคล อยู่ในสถานการณ์ใดสถานการณ์หนึ่ง บุคคลจะอยู่ภายใต้สิ่งเร้า(Stimulus) และประสบการณ์ (Experience) ที่เขามีอยู่ทำให้อารมณ์แปรเปลี่ยนไปมา ซึ่งอารมณ์ในลักษณะดังกล่าวนี้จะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรม ของบุคคล

อารมณ์เป็นปฏิกิริยาที่เกิดขึ้นภายใน เป็นพฤติกรรมที่เกิดขึ้นจากการเรียนรู้ และเป็นเหมือนตัวกระตุ้นให้เกิดแรงจูงใจที่จะนำไปสู่พฤติกรรมนั้น อารมณ์และแรงจูงใจจึงเป็นปรากฏการณ์ที่เชื่อมโยงกันอย่างใกล้ชิด กล่าวคือ แรกเริ่มที่มีอารมณ์เกิดขึ้น พฤติกรรมการจูงใจก็จะเกิดตาม ตัวอย่างเช่น เกิดความรู้สึกรักและพึงพอใจจะทำให้เกิดพฤติกรรมทางเพศตามมา ซึ่งอาจเป็นการอยากไปพบหน้าคนที่รัก อยากอยู่ใกล้ อยากพูดคุยด้วย หรือขณะที่บุคคลมีความรู้สึกโกรธ พฤติกรรมทางการก้าวร้าว ก็จะตามมา

อารมณ์ คืออะไร

อารมณ์ มาจากภาษาอังกฤษ "Emotion" มีความหมายว่า การเกิดการเคลื่อนไหว หรือภาวะที่ตื่นเต้น มันเป็นการยากที่จะบอกว่า อารมณ์เป็นความรู้สึกภายในที่เราให้บุคคลกระทำหรือเปลี่ยนแปลงภายในตัวของเขาเอง ซึ่งความรู้สึกเหล่านี้จะเป็นความรู้สึกที่พึงพอใจ ไม่พึงพอใจ หรือรวมกันทั้งสองกรณี อารมณ์เป็นสิ่งที่ไม่คงที่มีการแปรเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา

นักจิตวิทยา มีความเห็นว่าองค์ประกอบของอารมณ์แบ่งออกเป็น ๓ อย่าง ดังนี้

๑. สภาวะการรู้คิด(Cognitive States) เป็นความรู้สึกของผู้ที่กระทำหรือประสบการณ์ต่าง ๆ ของบุคคล เช่น เราเคยรู้สึกโกรธ รำเริง สะอิดสะเอียน เป็นต้น
๒. ปฏิกิริยาทางสรีระ(Physiological Reactions) เป็นการเกิดการเปลี่ยนแปลงภายในร่างกาย เช่น หัวใจเต้นเร็วขึ้นเมื่อรู้สึกตื่นเต้นหรือตกใจ
๓. การแสดงออกของพฤติกรรม(Expressive Behaviors) เป็นสัญญาณการแสดงออกของสภาวะภายใน เช่น เกิดความพอใจก็จะแสดงการยิ้ม หรือเมื่อโกรธก็อาจกล่าววาจาต่อว่าออกมา หรือแสดงการกระแทกเท้า, ตบตี

การจำแนกอารมณ์

บุคคลมีอารมณ์พื้นฐาน ๓ ชนิด คือ ความโกรธ(Anger) ความกลัว(Fear) และความพึงพอใจ(Pleasure) ส่วนอารมณ์อื่น ๆ เป็นผลที่เกิดจากอารมณ์ใดอารมณ์หนึ่ง หรือมากกว่าของ อารมณ์ทั้งสามนี้ เช่น

รังเกียจ เดือดดาล เคียดแค้น เป็นรูปแบบของอารมณ์โกรธ การอิจฉาและความรู้สึกผิดจะอยู่บนพื้นฐานของความกลัว ความรักและความสุขจะมีพื้นฐานมาจากความรู้สึกพึงพอใจ ความโศกเศร้า เป็นเสมือนการรวมกันของอารมณ์กลัวและอารมณ์โกรธ

ทุกคนเคยมีอารมณ์โกรธ กลัว และพึงพอใจมาแล้ว แต่ทั้งอารมณ์โกรธ กลัว และพึงพอใจ เกิดมาจากสาเหตุที่แยกออกได้แตกต่างกันซึ่งมีความเป็นไปได้ที่เราจะจัดการหรือควบคุมมัน

ความโกรธ(Anger) เป็นอารมณ์ที่ไม่พึงพอใจอย่างแท้จริง เกิดจากถูกขัดขวางไม่ให้ทำกิจกรรมที่ตนต้องการ บุคคลแต่ละวัย ความโกรธจะแตกต่างกัน ในวัยเด็ก เรื่องที่ทำให้โกรธมักจะเป็นกิจกรรมที่เด็กกำลังทำอยู่ หรือการอยากรู้ อยากเห็น และการแสดงออก ซึ่งความโกรธ ก็จะแสดงออกในรูปของการก้าวร้าวทางกาย หน้าตาบูดบึ้ง พุบตีสั่งของ ต่อยตี วัยรุ่นและผู้ใหญ่ความโกรธจะเป็น เรื่องทางสังคมมากขึ้น และการแสดงอารมณ์โกรธจะออกมาในรูปวาจา พุดตติติง นินทา พุดจาเสียดสี วัยรุ่นบางกลุ่มชอบใช้การก้าวร้าวทางกาย เนื่องจากได้เรียนรู้หรือได้รับการปลูกฝังในสังคมที่เขาเป็นอยู่ ความโกรธนับว่าเป็นอารมณ์ที่สำคัญยิ่ง เพราะมีพลังที่เชื่อมโยงกับพฤติกรรมการจูงใจเป็นอย่างมาก ซึ่งเราจะพบได้เสมอ ในทุกสังคม เมื่อบุคคลมีความโกรธพฤติกรรมการจูงใจ ที่เกิดตามมาก็คือไม่ยอมทำกิจกรรมต่าง ๆ

ความกลัว(Fear) เป็นอารมณ์ที่แสดงออกถึงความรู้สึกว่าเป็นอันตราย เด็กเล็ก ๆ จะกลัวเสียงดัง กลัวสิ่งแปลกประหลาด ถึงแม้จะเป็นเด็กโตก็ยังกลัว นอกจากนี้ ยังกลัวความมืด กลัวคำขู่ กลัวถูกทอดทิ้งตามลำพัง เด็กตอนปลายเด็กจะกลัวคำเยาะเย้ยจากเพื่อน กลัวตัวเองจะไม่เท่าเทียมกับเพื่อน เมื่อเข้าสู่วัยรุ่นไปจนถึงวัยผู้ใหญ่ จะเกิดความกลัวในทางสังคมมากขึ้น กลัวความผิดหวัง กลัวในความมีบทบาททางเพศ กลัวจะไม่ได้รับการยอมรับ ผู้ใหญ่สูงอายุก็จะกลัว เรื่องสังขารร่างกาย ตลอดจนความสำเร็จในการทำงาน ความพึงพอใจ

(Pleasure) เป็นอารมณ์ของความรู้สึกที่มีความสุขที่ร่าเริง เป็นความสำเร็จหรือความสุขสดชื่นเกิดขึ้น เมื่อบุคคลได้รับผลการตอบสนองตามที่ต้องการ ไม่ว่าจะเป็นความต้องการทางด้านร่างกายและด้านจิตใจ

การควบคุมอารมณ์

การควบคุมอารมณ์เป็นเรื่องสำคัญ ผู้ที่จะประสบความสำเร็จหรือความสุขในชีวิต ถ้าไม่รู้จักควบคุมอารมณ์แล้ว เมื่อมีเหตุการณ์ใด ๆ เกิดขึ้น จะไม่สามารถปรับตนให้เหมาะสมกับสถานการณ์นั้น ๆ ได้ บางคนอาจจะควบคุมอารมณ์ของตนเองด้วยการสกดกั้นไว้ไม่แสดงออก วิธีนี้อาจจะเป็นอันตรายต่อสุขภาพกายและสุขภาพจิตได้ การควบคุมอารมณ์จึงเป็นสิ่งจำเป็นต่อการดำเนินชีวิต บุคคลใดรู้จักควบคุมอารมณ์จะก่อให้เกิดผลดีดังนี้

๑. ทำให้เป็นคนมีบุคลิกภาพดี สามารถแสดงออกทางพฤติกรรมได้เหมาะสม
๒. ทำให้เป็นคนมีมนุษยสัมพันธ์ดี การแสดงออกทางอารมณ์ที่เหมาะสมจะช่วยสร้างมนุษยสัมพันธ์กับผู้อื่นได้เหมาะสม
๓. ทำให้เป็นผู้บังคับบัญชาและผู้ใต้บังคับบัญชาที่ดี ผู้บริหารที่รู้จักวิธีการควบคุมอารมณ์จะช่วยให้การบริหารงานเป็นไปด้วยความราบรื่น งานมีประสิทธิภาพ
๔. ทำให้เป็นผู้ที่มีวุฒิภาวะทางอารมณ์ เป็นการแสดงออกทางอารมณ์ให้เหมาะสมกับวัย
๕. ทำให้เป็นผู้ที่มีสุขภาพจิตดี ผู้ที่รู้จักวิธีการควบคุมอารมณ์จะรู้จักหาวิธีการระบายออกของอารมณ์ได้เหมาะสม เช่น การอ่านหนังสือ การเล่นกีฬา การฟังเพลง ฯลฯ

วิธีการควบคุมอารมณ์ที่สำคัญ

๑. ฝึกการควบคุมตั้งแต่ในวัยเด็ก การฝึกให้เด็กรู้จักความมีเหตุมีผล จะทำให้เด็กเกิดการเรียนรู้และพัฒนาต่อไปเมื่อเป็นผู้ใหญ่
๒. ฝึกการมีสติให้รู้เท่าทันอยู่เสมอ การมีสติจะช่วยทำให้เกิดปัญญาในการค้นหาสาเหตุและการแก้ไขปัญหา
๓. การสร้างวินัยในการควบคุมอารมณ์ให้เกิดความเคยชิน เพื่อไม่ให้อารมณ์ที่มากกระทบมีอิทธิพลเหนือตัวเรา อาจจะหาทางออกเพื่อผ่อนคลายอารมณ์ เช่น การเล่นกีฬา การหางานอดิเรกทำ
๔. อย่ากังวลกับสิ่งที่ทำผิดพลาดไปแล้ว พยายามคิดถึงสถานการณ์ปัจจุบัน รู้จักเปลี่ยนแปลงอารมณ์ของตนไปตามสถานการณ์ จะทำให้สุขภาพจิตของตนดีขึ้น
๕. ฝึกการแสดงออกของอารมณ์ให้เหมาะสมกับสิ่งเร้า ต้องคิดไตร่ตรองให้รอบคอบ มีเหตุผลต่อสิ่งที่มาเร้าอารมณ์
๖. สำรวจประสบการณ์การแสดงออกของอารมณ์ตนเองว่ามีผลดี ผลเสียอย่างไร แล้วนำผลมาปรับปรุงแก้ไขให้ดีขึ้น

ใบงาน แบบประเมินตนเองเกี่ยวกับความเชื่อ

คำชี้แจง ให้ท่านประเมินตนเองตามความเป็นจริงเกี่ยวกับความเชื่อ ตามหัวข้อต่อไปนี้ โดยให้เขียน จริง/ไม่จริง หน้าข้อความ

-1. ท่านจะต้องถูกรักหรือได้รับการยอมรับจากทุกคน
-2. บุคคลจะมีคุณค่าเมื่อเขาเป็นคนมีความสามารถและประสบความสำเร็จอย่างสูงสุด
-3. คนที่ไม่ดี เลว ชั่วร้าย สมควรที่ถูกลงโทษ ประณามและลงโทษ
-4. ฉันรู้สึกว่าเป็นเรื่องเลวร้ายที่สุดถึงขั้นจบสิ้น หากสิ่งต่างๆไม่เป็นไปตามที่คาดหวังหรือต้องการให้เป็น
-5. การไม่มีความสุขมีสาเหตุมาจากสิ่งต่างๆ และอยู่นอกเหนือการควบคุม
-6. บางสิ่งเป็นเรื่องที่อันตราย บุคคลควรคำนึงถึงอยู่เสมอถึงความเป็นไปได้ที่อาจเกิดขึ้น
-7. การหลีกเลี่ยงความยากลำบากและการรับผิดชอบเป็นสิ่งที่ทำได้ง่ายกว่าการเผชิญกับมัน
-8. บุคคลควรจะฟังฟังคนอื่นและจะต้องมีใครคนหนึ่งเข้มแข็งกว่าให้ฟังฟังได้
-9. ประสบการณ์และเรื่องราวในอดีตคือสิ่งที่กำหนดพฤติกรรมปัจจุบัน อิทธิพลของอดีตไม่สามารถลบล้างได้
-10. บุคคลควรจะทุกข์ร้อนกับปัญหาและความทุกข์ของคนอื่น
-11. ปัญหาทุกปัญหาจะต้องทางแก้ได้อย่างสมบูรณ์แบบ

ใบงาน การจัดการกับความคิด

คำชี้แจง จากสถานการณ์ต่อไปนี้ ขอให้ท่านใช้กรอบแนวคิด ABCDE F เพื่อการปรับเปลี่ยนความคิด เพื่อการนำไปสู่การจัดการกับอารมณ์ทางลบ

การสอบทฤษฎาดนิตศาสตร์ทำให้แ้วเป็นทุกข์มาก

A = เหตุการณ์ที่กระตุ้นเร้า (Activating Event)

:

B = ความเชื่อที่มีต่อเหตุการณ์

:

C = ผลที่ได้รับทางอารมณ์และพฤติกรรมซึ่งกำหนดโดยความเชื่อ (Emotional and Behavioral Consequence)

:

D = การโต้แย้งความเชื่อที่ส่งผลกระทบจิตใจ (Disputing Disturbance-Producing Beliefs)

:

E = ทศณะใหม่มีเหตุผลและประสิทธิภาพทำให้พฤติกรรมและอารมณ์เปลี่ยนไป (New and Affective Rational Outlook)

:

F = ความรู้สึกใหม่ที่เหมาะสม (New Feeling)

:

เอกสารอ้างอิง

- Ellis, A., and Harper, R. A. (1975). *A New Guide to Rational Living*. North Hollywood, CA : Wilshire Books.
- Thompson, Rosemary A. (2003). *Counseling Techniques : Improving Relationships with Others, Ourselves, Our Families, and Our Environment*. New York: Brunner Routledge.

รายละเอียดโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ครั้งที่ 8

เรื่อง การพัฒนาการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Empathy)

เวลา 1 ชั่วโมง 30 นาที

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมมีความสามารถในการเห็นอกเห็นใจผู้อื่นในสถานการณ์ต่างๆ

อุปกรณ์

1. เอกสารประกอบการฝึกอบรม เรื่อง การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น(Empathy)
2. บัตรสถานการณ์
3. วีดิทัศน์ เรื่อง บุญชัย

วิธีดำเนินการ

ในการพัฒนาการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น ผู้วิจัยประยุกต์ใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง (Person-Centered Counseling Theory) เทคนิคที่ใช้ ได้แก่ การฟังอย่างเห็นอกเห็นใจ (Listening With Empathy) การอธิบายความรู้สึกและความเห็นใจ (Describing Feelings and Emphasizing) การให้กำลังใจ (Supporting) การให้คำปรึกษาแบบเกสตัลท์ (Gestalt counseling) เทคนิคที่ใช้ ได้แก่ การใช้จินตนาการ (Fantasy Approaches)

เทคนิคทางจิตวิทยาที่ใช้ ได้แก่ เทคนิคการเล่าเรื่องราวเกี่ยวกับชีวิตจริง (Story Telling about Real Life Story) การฝึกการแสดงความรู้สึก การจำลองสถานการณ์ (Simulation)

เทคนิคการฝึกอบรมที่ใช้ ได้แก่ การสอน (Teaching) การแสดงบทบาทสมมติ (Role Playing) โดยมีรายละเอียด ของการฝึกอบรมดังนี้

ขั้นนำ

1. ผู้วิจัยกล่าวทักทายสมาชิกกลุ่มฝึกอบรม และร่วมกันสรุปเนื้อหาของการการการพัฒนาการแสดงออกทางอารมณ์ (Emotional Expressivity) จากการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมครั้งที่ 7
2. ผู้วิจัยผู้วิจัยเริ่มต้นด้วยการชมวีดิทัศน์ เรื่อง บุญชัย โดยเรื่องราวที่นำมาเล่าเป็นชีวิตของนักเรียนที่ประสบปัญหากับความยากลำบากในชีวิต

3. ผู้วิจัยถามผู้เข้าร่วมฝึกอบรมเกี่ยวกับความรู้สึกที่มีต่อเหตุการณ์ว่าสมาชิกแต่ละคนรู้สึกอย่างไรกับเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น

4. ผู้วิจัยกล่าวถึงความสำคัญและความจำเป็นของการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น เป็นหัวใจที่ก่อให้เกิดความเอื้อเฟื้อและการช่วยเหลือผู้อื่น ซึ่งเป็นแหล่งพลังทำให้เกิดการกระทำที่เป็นประโยชน์

ขั้นตอนการ

1. ผู้วิจัยใช้การสอน (Teaching) ถึงความหมายและความสำคัญของการเห็นอกเห็นใจ เอกสารประกอบการฝึกอบรม

2. ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมนึกถึงเหตุการณ์ที่ทำให้รู้สึกเศร้าสลดที่สุดที่เกิดขึ้นในชีวิต (Fantasy Approaches) แล้วตอบคำถาม โดยมีรายละเอียด ดังนี้

2.1 เหตุการณ์นั้นเป็นอย่างไร (Situation)

2.2 ท่านรู้สึกอย่างไร (Feeling)

2.3 ท่านต้องการอะไร (Want)

3. ผู้วิจัยใช้การสาธิตวิธี (Method Demonstration) หลักการแสดงความเห็นอกเห็นใจผู้อื่น พัฒนาแนวคิดจากทอมสัน (Thompson, 2003: 276) โดยการปฏิบัติ ดังนี้

3.1 การฟังอย่างเห็นอกเห็นใจ (Listening With Empathy) เพื่อการเข้าใจความรู้สึกภายใต้คำพูด มีขั้นตอนดังนี้

- ฟังความรู้สึกทั้งที่เป็นภาษาคำพูดและภาษาท่าทาง
- ยอมรับในความรู้สึกของเขา แยกแยะให้ได้ว่าได้ยินหรือพบเห็นอะไร เช่น น้ำเสียงเป็นอย่างไร ท่าทางที่แสดงออกเป็นอย่างไร
- ทำความกระจ่างกับความรู้สึกนั้น อาจจะใช้คำพูดว่า “สิ่งที่ฉันได้ยิน คือ” หรือ “คุณพอจะยกตัวอย่างเพิ่มเติมหน่อยได้มั้ย”
- ตรวจสอบความเข้าใจที่ตรงกัน เช่น “เอาละ สิ่งที่ฉันเข้าใจ ก็คือ.....”

3.2 การอธิบายความรู้สึกและความเห็นใจ (Describing Feelings and Emphasizing) เป็นการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการอธิบายความรู้สึกและอารมณ์ด้วยคำพูด ให้ผู้อื่นเข้าใจในมุมมองของเรา ด้วยการ

- เข้าไปสัมผัสกับความรู้สึกที่ท่านเคยประสบอยู่
- ยอมรับความรู้สึกนั้น
- ต้องแน่ใจว่าประโยคที่พูดออกไปเป็นความรู้สึกที่เป็นเช่นนั้นจริง
- แบ่งปันความรู้สึกออกมาเป็นคำพูด
-

3.3. การให้กำลังใจ (Supporting) เป็นการช่วยให้ผู้อื่นรู้สึกดีขึ้นจากความรู้สึกที่กำลังเกิดขึ้น ด้วยการให้

- ทักทายการสื่อสาร

- สนับสนุนด้วยการพูดและสร้างความหวังว่าทุกอย่างจะดีขึ้น

ตัวอย่างเช่น ก : ฉันสอบแก้ตัวมาแล้ว 5 ครั้ง ฉันก็ยังสอบไม่ผ่านอีก

ข : อ้อ..ฮิ ฉันเข้าใจเธอ..ฉันรู้ว่าเธอเสียใจที่เธอสอบไม่ผ่าน และฉันก็เชื่อว่าเธอจะต้องทำได้ในการสอบครั้งต่อไป

4. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมฝึกอบรมแบ่งกลุ่มๆละ 2 คน แล้วแจกบัตรสถานการณ์ร่วมกันแสดงตามการจำลองสถานการณ์ (Simulation) จากบัตรสถานการณ์ที่ได้รับ แล้วแสดงบทบาทตามสถานการณ์ที่ได้รับมอบหมายที่ละกลุ่ม

5. ผู้วิจัยสรุปเพิ่มเติมถึงสิ่งที่สมาชิกได้ฝึก และอธิบายถึงนอกจากการใช้เทคนิคต่าง ๆ ดังกล่าวข้างต้น บางครั้งยังอาจใช้เทคนิคการสัมผัส (Touching) ในการตอบสนองต่อความเห็นอกเห็นใจได้

ขั้นสรุป

1. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมร่วมกันสรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการเข้ารับการฝึกอบรมกลุ่มในครั้งนี้ ถึงสิ่งที่ได้รับ และสิ่งที่ได้ให้กับกลุ่ม ตลอดจนสิ่งที่คาดว่าจะนำไปใช้ประโยชน์นอกกลุ่มและในชีวิตประจำวัน

2. ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้สมาชิกได้ซักถาม และนัดหมายวันเวลา สถานที่ในการฝึกอบรมครั้งต่อไป

การประเมินผล

สังเกตจากการมีส่วนร่วมในกิจกรรม การให้ความร่วมมือ ความกระตือรือร้นและการตอบคำถาม ตลอดจนการสรุปสิ่งที่ได้รับจากกลุ่มฝึกอบรม

เอกสารประกอบการฝึกอบรม เรื่อง การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น(Empathy)

ความหมายของการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น มีผู้ให้ความหมายไว้ดังนี้

ทัวร์เนีย (Ludeman. 1968: 278; citing Tournier. 1957) กล่าวถึง การเห็นอกเห็นใจว่า เป็นสิ่งที่สำคัญอันดับแรกในการเปิดใจที่จะรู้จักโลกของบุคคลอื่น และอารอนฟรีด (Aronfreed. 1970:111) ได้กล่าวว่า การเห็นอกเห็นใจ เป็นเงื่อนไขเบื้องต้นที่จำเป็นอย่างยิ่งสำหรับพฤติกรรมเอื้อเฟื้อต่อผู้อื่น ดังนั้น การเห็นอกเห็นใจเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้อยู่ร่วมกับผู้อื่นในสังคมได้

ลาสเตอ์ (Lauster. 1978:114) ให้ความหมายว่า การเห็นอกเห็นใจ คือ ความสามารถรับรู้ถึงความรู้สึกอารมณ์ของผู้อื่น โดยอาศัยประสบการณ์ที่เหมือนกันของตนเองมาคาดคะเนอารมณ์พฤติกรรมผู้อื่น

อีแกน (Egan. 1986:95) ให้ความหมายว่า การเห็นอกเห็นใจเป็นความสามารถที่เข้าถึงและเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น และมีส่วนร่วมในความรู้สึกนั้น ผลของความรู้สึกสามารถแสดงให้เห็นได้โดยพฤติกรรมที่แสดงออกด้วยภาษาถ้อยคำและภาษาท่าทาง

โกลแมน (Goleman. 1988:135) ได้ให้ความหมายของการเห็นอกเห็นใจผู้อื่นว่าเป็นการตระหนักรู้ถึงความรู้สึกความต้องการและความหวังของผู้อื่น

มนัส บุญประกอบ (2543: 217) ได้ให้ความหมายของการเห็นอกเห็นใจว่าเป็นความสามารถที่เอาใจเขามาใส่ใจเรา ตระหนักรู้ถึงสิ่งที่คนอื่นกำลังรู้สึกโดยไม่จำเป็นต้องมาบอกให้ทราบ ซึ่งคนส่วนมากไม่เคยบอกให้เราทราบถึงสิ่งที่เขารู้สึกในคำพูด นอกจากน้ำเสียง ภาษา ท่าทาง และการแสดงออกทางสีหน้า ปัจจัยส่วนนี้ถูกสร้างขึ้นมาจากความตระหนักรู้ตนเองที่กำลังทำให้เหมาะกับอารมณ์ของตนเองซึ่งทำให้ง่ายต่อการที่จะอ่านและเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่นได้

วิลาสลักษณ์ ชั่ววัลลี (2543: 74) ได้ให้ความหมายของการเห็นอกเห็นใจว่าเป็นการตอบสนองทางอารมณ์ที่เนื่องมาจากการตระหนักรู้ถึงสภาพอารมณ์หรือสถานการณ์ของอีกคนหนึ่ง คล้ายหรือเหมือนกับที่บุคคลนั้นรับรู้ว่าเขาเคยมีประสบการณ์มาก่อน รวมถึง การคำนึงถึงผู้อื่นและต้องการที่จะเอื้อเฟื้อ แบ่งปันผู้อื่น

เทอดศักดิ์ เดชคง(2545: 100) ให้ความหมายว่า เป็นการเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่นที่กำลังประสบกับเหตุการณ์ต่างๆ เช่น เห็นคนนั่งรอรถเมล์ด้วยอาการเบื่อเซ็ง ก็เห็นใจและเข้าใจว่าเขารออยู่นานจนเบื่อ

ความสำคัญของการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น

อีแกน (วลัยลักษณ์ ประจักษ์วิกรานต์ 2535: 35; อ้างอิงจาก Egan.1990) ได้สรุปความสำคัญของการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น ดังนี้

1. ในการสร้างสัมพันธภาพ ทั้งนี้เนื่องจากว่า ความเห็นอกเห็นใจเป็นเครื่องมือที่ดีที่สุดในการสื่อสารระหว่างบุคคล โดยจะเป็นแรงผลักดันให้เข้าไปสัมผัสโลกทัศน์ของบุคคลอื่น ทำให้เกิดความเข้าใจบุคคลนั้น

2. เป็นการประคับประคองทางจิตใจ เพราะความเห็นอกเห็นใจเป็นวิธีการหนึ่งที่สามารถเข้าไปสัมผัสความรู้สึก พฤติกรรม และสิ่งที่บุคคลนั้นๆ ประสบอยู่

3. ช่วยให้การสื่อสารราบรื่น เพราะมีการสื่อสารที่ชัดเจนและเกิดความเข้าใจซึ่งกันและกัน นอกจากนี้ยังเป็นการให้กำลังใจต่อกันอีกด้วย

4. เป็นการฝึกความสนใจ เอาใจใส่และตั้งใจรับฟังเรื่องราวต่างๆ

5. เป็นแนวทางให้ความช่วยเหลือที่จะนำไปสู่การแก้ปัญหาอย่างมีประสิทธิภาพ

สโลเวย์ และเมเยอร์ (จอม ชุมช่วย. 2540: 60; อ้างอิงจาก Salovey and Mayer. 1990) กล่าวว่า การรับรู้อารมณ์ของผู้อื่น รู้ความต้องการของผู้อื่น จะทำให้คนนั้นเข้าใจคนอื่นและเป็นที่ยอมรับของสังคมในที่สุด

แบทสัน (ประภาพร มั่นเจริญ. 2544: 3 อ้างอิงจาก Batson. 1991) กล่าวว่า ความเห็นอกเห็นใจเป็นหัวใจสำคัญที่ก่อให้เกิดความเอื้อเฟื้อและการช่วยเหลือผู้อื่น ซึ่งเป็นแหล่งพลังทำให้เกิดการกระทำที่เป็นประโยชน์

เอกสารอ้างอิง

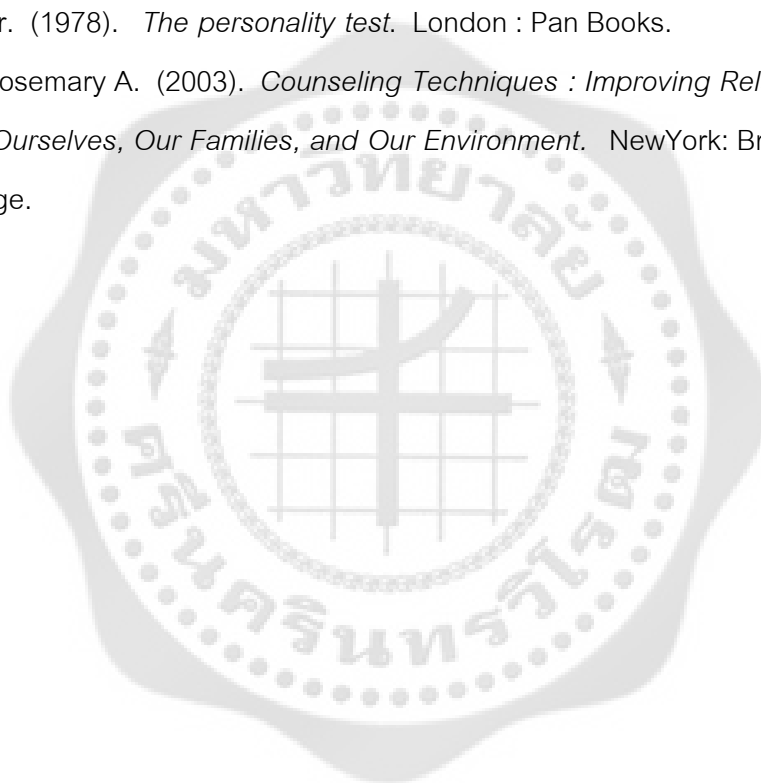
มนัส บุญประกอบ. (2543). *อีคิวกับภาวะผู้นำในบางประเด็น, รวมบทความทางวิชาการ EQ.*

บรรณาธิการโดย อัจฉรา สุขารมณ, วิลาศลักษณ์ ชั่ววัลลี และ อรพินท์ ชูชม. หน้า 221-230 กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์เดสก์ทอป.

เทอดศักดิ์ เดชคง. (2545). *ความเห็นอกเห็นใจ. การสื่อสารด้วยอารมณ์และความรู้สึกในความฉลาดทางอารมณ์.* บรรณาธิการโดย ประยงค์ คงเมือง. หน้า 26-29, 37-41 กรุงเทพฯ.

วลัยลักษณ์ ประจักษ์วิกรานต์. (2535). *ผลของการฝึกทักษะการฟังตามแนวของไอวีต่อการเพิ่มความร่วมมือรู้สึกของนักศึกษาพยาบาล.* วิทยานิพนธ์ สม. (จิตวิทยา). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย.จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. ถ่ายเอกสาร.

- วิลาสลักษณ์ ชั่ววัลลี. (2543). *การพัฒนาสติปัญญาทางอารมณ์เพื่อความสำเร็จในการทำงาน. รวมบทความทางวิชาการ EQ. บรรณาธิการโดย อัจฉรา สุขารมณ์, วิลาสลักษณ์ ชั่ววัลลี และ อรพินท์ ชูชม. หน้า 171-173. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์เดสก์ทอป.*
- Egan, Gerard. (1986). *The Skilled Helper : A Systematic Approach to Effective Helping*. 3rd. ed. United States of America : Brooks/Cole Publishing Company.
- Goleman, Daniel. (1998). *Working with Emotional Intelligence*. New York : Bantam
- Ludeman, Ruth S. (June, 1968). Empathy : A Component of Therapeutic Nursing, *Nursing Form*. 1 : 275-287.
- Peter, Lauster. (1978). *The personality test*. London : Pan Books.
- Thompson, Rosemary A. (2003). *Counseling Techniques : Improving Relationships with Others, Ourselves, Our Families, and Our Environment*. New York: Brunner Routledge.



ใบงาน สถานการณ์เพื่อการฝึกการเห็นอกเห็นใจ

เพื่อนอกหัก

เพื่อนสอบตก

ญาติผู้ใหญ่ของเพื่อนเสียชีวิต

เพื่อนทำมือถือนาย หาย

เพื่อนครูอาจารย์ดู

รายละเอียดโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ครั้งที่ 9

เรื่อง การพัฒนาการรู้คิดในพฤติกรรม (Cognition of behavioral)

เวลา 1 ชั่วโมง 30 นาที

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมพัฒนาตนเองในการให้ความสนใจ สังเกต ทำความเข้าใจในพฤติกรรมของผู้อื่นในสภาพการณ์ทางสังคม

อุปกรณ์

1. บัตรเกม “บิงโก”
2. ใบงาน
3. ภาพแสดงเหตุการณ์นักเรียนตีกัน
4. เอกสารประกอบการฝึกอบรม เรื่อง พฤติกรรมการรู้คิด

วิธีดำเนินการ

การพัฒนาการรู้คิดในพฤติกรรม ผู้วิจัยประยุกต์ใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบความคิด (Cognitive Counseling Theory) เทคนิคที่ใช้ ได้แก่ เทคนิคการชี้แนะเพื่อการค้นพบ (Guided Discovery Technique)

เทคนิคทางจิตวิทยาที่ใช้ ได้แก่ การสังเกต การใช้เกม “บิงโก”

โดยมีรายละเอียด ของการฝึกอบรมดังนี้

ชั้นนำ

1. ผู้วิจัยกล่าวทักทายสมาชิกกลุ่มฝึกอบรม และร่วมกันสรุปเนื้อหาของการพัฒนาความฉลาดทางสังคมในองค์ประกอบการรับรู้ผู้อื่น (Perceptions of others) การเข้าใจผู้อื่น (Understanding of others) และการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Empathy) จากการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมครั้งที่ 7 และครั้งที่ 8

2. ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมเล่นเกม “ บิงโก ” แล้วหาผู้ชนะ ลำดับที่ 1 , 2 และ 3

3. ผู้วิจัยสอบถามผู้ชนะทั้ง 3 คนว่าเพราะเหตุใดที่ทำให้เล่นเกมนี้ชนะ

ขั้นตอนการ

1. ผู้วิจัยอธิบายถึง การสนใจ การใส่ใจ การสังเกต ว่าเป็นสิ่งที่สำคัญที่ทำให้บุคคลทำความเข้าใจในพฤติกรรมของผู้อื่น เพราะการใส่ใจ เป็นการจดจ่ออยู่กับข้อมูลที่มากระตุ้น เพื่อรับข้อมูลเข้ามาอยู่ในระบบสัมผัส (Sensory Memory)

2. ผู้วิจัยให้สมาชิกผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมเรียนรู้สถานการณ์ทางสังคมด้วยการสังเกต สนใจ การใส่ใจ แล้ววิเคราะห์ภาพต่อไปนี้



4.1 สภาพการณ์ในรูปภาพเกี่ยวกับอะไร

.....

4.2 เหตุใดจึงมีความคิด ความเชื่อเช่นนั้น มีหลักฐานอะไรในการยืนยันความคิด ความเชื่อนั้น

.....

4.3 มีความเป็นไปได้ที่ท่านจะตีความในเหตุการณ์ที่แตกต่างไปจากเดิมหรือไม่

.....

4. ผู้วิจัยอธิบายเพิ่มเติมประเด็นสำคัญของเทคนิคทางการรู้คิด เช่น การตั้งคำถามเพื่อทดสอบความสมเหตุสมผล รวมทั้งเหตุการณ์ที่เคยประมวลแล้วจำไว้ในสมอง รื้อฟื้นขึ้นมาใหม่ และการแปลความหมายของเหตุการณ์
5. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมแบ่งกลุ่มๆ ละ 2 คน ทำใบงาน แล้วนำเสนอต่อสมาชิกกลุ่มฝึกอบรม
6. ผู้วิจัยอธิบายเพิ่มเติม เรื่อง พฤติกรรมการรู้คิด ตามเอกสารประกอบการอบรม

ขั้นสรุป

1. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมร่วมกันสรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการเข้ารับการฝึกอบรมกลุ่มในครั้งนี้ ถึงสิ่งที่ได้รับ และสิ่งที่ได้ให้กับกลุ่ม ในเรื่อง การรู้คิดในพฤติกรรม ว่ามีความสำคัญและส่งผลต่อการตัดสินใจในการแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมในสังคม ตลอดจนสิ่งที่คาดว่าจะนำไปใช้ประโยชน์นอกกลุ่มและในชีวิตประจำวัน
2. ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้สมาชิกได้ซักถาม และนัดหมายวันเวลา สถานที่ในการฝึกอบรมครั้งต่อไป

การประเมินผล

สังเกตจากการมีส่วนร่วมในกิจกรรม การให้ความร่วมมือ ความกระตือรือร้นและการตอบคำถาม ตลอดจนการสรุปสิ่งที่ได้รับจากกลุ่มฝึกอบรม

เอกสารประกอบการฝึกอบรม

เรื่อง พฤติกรรมการรู้คิด

การรู้คิด หมายถึง การตระหนักรู้และควบคุมกระบวนการรู้คิดของบุคคล คือรู้ว่าตนกำลังอยู่ในกระบวนการคิดใด และสามารถควบคุมตนเองให้ทำตามนั้นได้ เช่น เรามักนั่งหลับในห้องเรียน (เรารู้ว่าเราเป็นเช่นนั้น) เวลาเข้าห้องเรียนจึงไปนั่งหน้าสุดทุกครั้ง (เพื่อจะได้ไม่หลับ) เป็นต้น ส่วนกระบวนการรู้คิด (Cognitive Processes) ของบุคคล หมายถึง กระบวนการนำข้อมูลที่เก็บไว้ในระบบหนึ่งไปสู่อีกระบบหนึ่งประกอบด้วย 5 กระบวนการ คือ

1. ความใส่ใจ (Attention) ได้แก่การจดจ่ออยู่กับสิ่งเร้า (ข้อมูล) ที่มากระตุ้น เพื่อรับข้อมูลเข้ามาอยู่ในระบบความจำสัมผัส (Sensory Memory)
2. การรับรู้ (Perception) หมายถึง การนำข้อมูลจากความจำสัมผัสไปแปลความหมายจนเกิดความรู้ความเข้าใจว่าข้อมูลหรือสิ่งเร้านั้นคืออะไร
3. การทวนซ้ำ (Rehearsal) หมายถึง การทวนข้อมูลที่รู้หรือเข้าใจซ้ำ ๆ โดยไม่เปลี่ยนรูปแบบของข้อมูลเหล่านั้น เช่น คัด “ ก ” ซ้ำ ๆ จนเขียน “ก” ได้อย่างสวยงาม เป็นต้น
4. การเข้ารหัส (Encoding) หมายถึง กระบวนการแสดงข้อมูล (เก็บข้อมูล) ให้อย่างมีความหมายในความจำระยะยาว ทำให้จำได้อย่างแม่นยำ อาจทำได้ดังนี้

4.1 การจัดการ (Organization) หมายถึง การจัดระบบระเบียบของข้อมูล เป็นการนำข้อมูลมาจัดทำเป็นแผนภูมิการจัดลำดับลดหลั่นลงมาของข้อมูล (เช่นการทำแผนผังความคิดรวบยอด-Concept map เป็นต้น) การจัดทำตัวแบบ และการจัดทำเค้าโครง

4.2 การลงลึกในรายละเอียด (Elaboration) หมายถึง การนำข้อมูลใหม่ที่เข้ามาไปสัมพันธ์กับความรู้ความเข้าใจเดิมที่มีอยู่ก่อน

4.3 การปฏิบัติ (Activity) หมายถึง การกระทำกิจกรรมอย่างกระตือรือร้นเพื่อจำข้อมูลในความจำระยะยาวให้ได้ เช่น การถาม-ตอบระหว่างเพื่อน การใช้ยุทธศาสตร์ในการจำ เช่น

วิธีโลไซ (Loci) จำตัวย่อ หรือจำเป็นคำคล้องจอง เป็นต้น

5. การค้นคืน (Retrieval) หมายถึง การนำข้อมูลจากความจำมาใช้งานหรือใช้ในการ
แก้ปัญหา



ใบงาน



1. สภาพการณ์ในรูปภาพเกี่ยวกับอะไร

.....

2. เหตุใดจึงมีความเชื่อเช่นนั้น

.....

3. มีความเป็นไปได้ที่ท่านจะตีความในเหตุการณ์ที่แตกต่างไปจากเดิมหรือไม่

.....



1. สภาพการณ์ในรูปภาพเกี่ยวกับอะไร

.....

2. เหตุใดจึงมีความเชื่อเช่นนั้น

.....

3. มีความเป็นไปได้ที่ท่านจะตีความในเหตุการณ์ที่แตกต่างไปจากเดิมหรือไม่

.....



1. สภาพการณ์ในรูปภาพเกี่ยวกับอะไร

.....

2. เหตุใดจึงมีความเชื่อเช่นนั้น

.....

3. มีความเป็นไปได้ที่ท่านจะตีความในเหตุการณ์ที่แตกต่างไปจากเดิมหรือไม่

.....



1. สภาพการณ์ในรูปภาพเกี่ยวกับอะไร

.....

2. เหตุใดจึงมีความเชื่อเช่นนั้น

.....

3. มีความเป็นไปได้ที่ท่านจะตีความในเหตุการณ์ที่แตกต่างไปจากเดิมหรือไม่

.....



1. สภาพการณ์ในรูปภาพเกี่ยวกับอะไร

.....

2. เหตุใดจึงมีความเชื่อเช่นนั้น

.....

3. มีความเป็นไปได้ที่ท่านจะตีความในเหตุการณ์ที่แตกต่างไปจากเดิมหรือไม่

.....



1. สภาพการณ์ในรูปภาพเกี่ยวกับอะไร

.....

2. เหตุใดจึงมีความเชื่อเช่นนั้น

.....

3. มีความเป็นไปได้ที่ท่านจะตีความในเหตุการณ์ที่แตกต่างไปจากเดิมหรือไม่

.....

ใบงาน

แบบฟอร์ม “บิงโก”

แต่งการเนียบ	นั่งกระโปรงสั้น	เข้าห้องส่ายเป็นประจำ	ทาเล็บ	ไม่ค่อยพูด
สวมนาฬิกามือขวา	ใส่รองเท้าส้นสูง	หัวเราะเสียงดัง	ไว้เล็บยาว	ตั้งใจเรียน
หุ่นนางแบบ/นายแบบ	มีแฟนมานั่งรอทุกวัน	คุยเก่ง	เครื่องเครียด	แอบหลับในห้อง
ยิ้มเก่ง	ขอบคุณโทรศัพท์	ตัวอ้วน	รักสวยรักงาม	สดชื่นแจ่มใส
ผมหยิก	มาตรงเวลา	ยืดผม	ชอบพูดเสียงดัง	ชอบทำหน้าเศร้า

รายละเอียดโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ครั้งที่ 10

เรื่อง การพัฒนาการตัดสินใจสภาพการณ์ทางสังคม (Judgment in Social Situations)

เวลา 1 ชั่วโมง 30 นาที

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมมีความสามารถในการคิดอย่างมีวิจารณญาณเพื่อการ
คาดคะเน ประเมินผลกระทบจากเหตุการณ์ในสังคม

อุปกรณ์

ใบงาน

วิธีดำเนินการ

ในการพัฒนาการตัดสินใจสภาพการณ์ทางสังคม ผู้วิจัยประยุกต์ใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษา
แบบพฤติกรรมนิยม (Behavioral Counseling Theory) เทคนิคที่ใช้ ได้แก่ การแสดงบทบาทสมมติ
(Role Playing)

เทคนิคการฝึกอบรมที่ใช้ ได้แก่ การอภิปรายกลุ่ม (Group Discussion) การสอน
(Teaching)

โดยมีรายละเอียดของการฝึกอบรมดังนี้

ขั้นนำ

1. ผู้วิจัยกล่าวทักทายสมาชิกกลุ่มฝึกอบรม และร่วมกันทบทวนเนื้อหาของการพัฒนาการ
มีข้อสนเทศทางสังคม จากการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมครั้งที่ 11 เรื่องการรู้คิดในพฤติกรรม
2. ผู้วิจัยให้สมาชิกผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรม ร่วมกันอภิปรายความหมายของสุภาษิตไทย “ดู
ตาหมาตาเรือ”

ขั้นดำเนินการ

1. ผู้วิจัยให้อาสาสมัคร 2 คนแสดงบทบาทสมมติในสถานการณ์ต่อไปนี้
“ อาจารย์ผู้สอนนัดท่านและเพื่อนให้ไปพบตอนพักกลางวัน ท่านไปพบอาจารย์ตามที่นัด
หมาย พบว่าอาจารย์กำลังนั่งรับประทานอาหารกลางวัน ท่านจะตัดสินใจแสดงพฤติกรรมของ
ตนเองอย่างไร และคาดคะเนเกี่ยวกับพฤติกรรมของอาจารย์อย่างไร “

ผู้วิจัยตั้งคำถามเพื่อหาเหตุผลในการแสดงพฤติกรรมของสมาชิกที่แสดงบทบาทสมมติ

2. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรม ร่วมกันอภิปรายในประเด็นต่อไปนี้

2.1 สมาชิกได้เรียนรู้อะไรบ้างจากการแสดงบทบาทสมมติ

2.2 ความเหมาะสมของพฤติกรรมในการแสดงออกเป็นอย่างไร

2.3 ท่านมีข้อเสนอแนะ หรือมีความคิดเห็นเพิ่มเติมต่อสถานการณ์อย่างไร

3. ผู้วิจัยอธิบายเชื่อมโยงเรื่องการคิดอย่างมีวิจารณญาณในการแสดงออกในสภาพการณ์ต่างๆในสังคม

4. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมช่วยกันอภิปราย ตอบคำถาม และแสดงความคิดเห็นตามสถานการณ์ต่างๆ ในใบงาน

ขั้นสรุป

1. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมร่วมกันสรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการเข้ารับการฝึกอบรมกลุ่มในครั้งนี้ ถึงสิ่งที่ได้รับ และสิ่งที่ได้ให้กับกลุ่ม ในเรื่องการตัดสินใจเพื่อการแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมตามสภาพการณ์ รวมทั้งการคาดเดาพฤติกรรมที่คนอื่นแสดง ว่ามีความสำคัญ ทำให้เกิดการยอมรับซึ่งกันและกัน ตลอดจนสิ่งที่คาดว่าจะนำไปใช้ประโยชน์นอกกลุ่มและในชีวิตประจำวัน

2. ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้สมาชิกได้ซักถาม และนัดหมายวันเวลา สถานที่ในการฝึกอบรมครั้งต่อไป

การประเมินผล

สังเกตจากการมีส่วนร่วมในกิจกรรม การให้ความร่วมมือ ความกระตือรือร้นและการแสดงบทบาทสมมติ ตลอดจนการสรุปสิ่งที่ได้รับจากกลุ่มฝึกอบรม

เอกสารประกอบการฝึกอบรม เรื่อง การคิดอย่างมีวิจารณญาณ

การคิดอย่างมีวิจารณญาณ Critical Thinking

การคิดอย่างมีวิจารณญาณ มีความสัมพันธ์กับการแก้ปัญหา คือการคิดอย่างมีวิจารณญาณเป็นทักษะสำคัญของการแก้ปัญหาและการแก้ปัญหาล้วนใหญ่ต้องใช้ในการคิดอย่างมีวิจารณญาณ การคิดอย่างมีวิจารณญาณเป็นการคิดอย่างมีเหตุผล ซึ่งองค์ประกอบของการคิดอย่างมีเหตุผลนั้นประกอบด้วย 8 ประการ ดังนี้

1. จุดหมาย คือ เป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ของการคิด คือ คิดเพื่อหาแนวทางแก้ปัญหาหรือคิดเพื่อหาความรู้
2. ประเด็นคำถาม คือ ปัญหาหรือคำตอบที่ต้องการรู้ คือ ผู้คิดสามารถระบุปัญหาคำถามต่าง ๆ รวมทั้งระบุปัญหาสำคัญที่ต้องการแก้ได้ หรือคำถามสำคัญที่ต้องการรู้
3. สารสนเทศ คือ ข้อมูล ข้อความรู้ต่าง ๆ เพื่อใช้ประกอบการคิด ข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้มาควรมีความกว้าง ลึก ชัดเจน ยึดหยุ่นได้และมีความถูกต้อง
4. ข้อมูลเชิงประจักษ์ คือ ข้อมูลที่ได้มานั้นต้องเชื่อถือได้ มีความชัดเจนและถูกต้องและมีความเพียงพอต่อการใช้เป็นพื้นฐานของการคิดอย่างมีเหตุผล
5. แนวคิดอย่างมีเหตุผล คือ แนวคิดทั้งหลายที่มี อารมณ์ถึงกฎ ทฤษฎี หลักการซึ่งแนวคิดดังกล่าวมีความจำเป็นสำหรับการคิดอย่างมีเหตุผลและแนวคิดที่ได้มานั้นต้องมีความเกี่ยวข้องกับปัญหาหรือคำถามที่ต้องการหาคำตอบ และต้องเป็นแนวคิดที่ถูกต้องด้วย
6. ข้อสันนิษฐาน เป็นองค์ประกอบสำคัญของการคิดอย่างมีเหตุผลเพราะผู้คิดต้องมีความสามารถในการตั้งข้อสันนิษฐานให้มีความชัดเจน สามารถตัดสินได้เพื่อประโยชน์ในการหาข้อมูลมาใช้ในการคิดอย่างมีเหตุผล
7. การนำไปใช้และผลที่ตามมา เป็นองค์ประกอบสำคัญของการคิดอย่างมีเหตุผล ซึ่งผู้คิดต้องคำนึงถึงผลกระทบ คือ ต้องมีความสามารถคิดไกล คือ มองถึงผลที่ตามมา รวมถึงการนำไปใช้ได้หรือไม่เพียงใด

แหล่งที่มา http://www.elearning.msu.ac.th/opencourse/0503780/Unit03/unit03_017.htm

ใบงาน การตัดสินสภาพการณ์ทางสังคม

ท่านไปหาเพื่อนที่บ้านและนั่งคุยกัน เพื่อนดูนาฬิกาข้อมือหลายครั้ง ท่านจะตัดสินใจแสดงพฤติกรรมของตนเองอย่างไร และคาดคะเนเกี่ยวกับพฤติกรรมของเพื่อนอย่างไร

ท่านมีความจำเป็นในการพูดคุยกับเพื่อนทางโทรศัพท์ และเมื่อโทรศัพท์ไป เพื่อนรับสายท่าน ท่านได้ยินเสียงบรรยากาศของการประชุม ท่านจะตัดสินใจแสดงพฤติกรรมของตนเองอย่างไร และคาดคะเนเกี่ยวกับพฤติกรรมของเพื่อนอย่างไร

ท่านไปพบอาจารย์ที่ห้องพัก พบว่าอาจารย์กำลังนั่งฟังบันทึกเก่าๆ และหลับตา ท่านจะตัดสินใจแสดงพฤติกรรมของตนเองอย่างไร และคาดคะเนเกี่ยวกับพฤติกรรมของอาจารย์อย่างไร

รายละเอียดโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ครั้งที่ 11

เรื่อง การพัฒนาการมีข้อมูลทางสังคม (Social Information)

เวลา 1 ชั่วโมง 30 นาที

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมสามารถเข้าใจ ธรรมเนียมปฏิบัติที่ถูกต้องในสังคม เพื่อการพัฒนาตนเองเพื่อสร้างความสัมพันธ์ระหว่างตนเองและบุคคลอื่นๆ ในสังคม

อุปกรณ์

ใบงาน

วิธีดำเนินการ

การพัฒนาการมีข้อมูลทางสังคม ผู้วิจัยประยุกต์ใช้วิธีการให้คำปรึกษาเชิงการศึกษาและจิตวิทยา (Psycho-educational Counseling Approach) เทคนิคที่ใช้ ได้แก่ กลยุทธ์เชิงการได้รับข้อมูล (Strategies to Get Information) ด้วยการใช้แบบประเมิน (Assessment) และการใช้การวิเคราะห์ตนเอง (Self Analysis)

เทคนิคการฝึกอบรมที่ใช้ ได้แก่ การอภิปรายกลุ่ม (Group Discussion)

โดยมีรายละเอียดของการฝึกอบรมดังนี้

ชั้นนำ

1. ผู้วิจัยกล่าวทักทายสมาชิกกลุ่มฝึกอบรม และร่วมกันทบทวนเนื้อหาของการพัฒนาการรู้คิดในพฤติกรรม จากการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมครั้งที่ 11

2. ผู้วิจัยนำอภิปรายกระบวนการของการรู้คิดในพฤติกรรม ว่าบุคคลจำเป็นต้องอาศัยการมีข้อมูลทางสังคมเรื่องใดบ้างเพื่อนำไปสู่การตัดสินใจที่จะปฏิบัติที่เหมาะสมในสภาพการณ์สังคม

ขั้นตอนการ

1. ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมประเมินตนเอง (Self-Assessment) ด้านลักษณะของตนเอง พฤติกรรมการแต่งกาย พฤติกรรมด้านมารยาท พฤติกรรมด้านมารยาททั่วไป ซึ่งพัฒนามาจากการประเมินตนเองของ สมพร สุทัศน์ีย์ (2551:256-259)

2. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมร่วมกันอภิปรายประเด็นที่สำคัญจำเป็นต่อการพัฒนาตนเอง เพื่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ปรับปรุงความสัมพันธ์ระหว่างตนเองและบุคคลอื่นๆ ในสังคมตามหัวข้อต่อไปนี้

- การปรับปรุงบุคลิกภาพภายใน บุคคลมีความจำเป็นในการปรับปรุงบุคลิกภาพภายในหรือไม่ เพราะเหตุใด
- การปรับปรุงบุคลิกภาพภายนอก บุคคลมีความจำเป็นในการปรับปรุงบุคลิกภาพภายนอกหรือไม่ เพราะเหตุใด
- การแสวงหาข้อสนเทศที่จำเป็น บุคคลควรมีข้อมูลอะไรบ้างที่จะทำให้อยู่ร่วมกับผู้อื่นได้อย่างมีความสุข หรือการที่บุคคลจะอยู่ในสังคมได้จำเป็นต้องมีแนวปฏิบัติประเพณีที่ควรยึดถือบ้างหรือไม่ มารยาทที่บุคคลพึงกระทำมีอะไรบ้าง

3. ผู้วิจัยเสนอแนะให้ผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมว่าการทำแบบประเมิน (Assessment) การวิเคราะห์ตนเอง (Self Analysis) เป็นส่วนหนึ่งของการมีข้อสนเทศทางสังคม ทั้งนี้ยังมีข้อสนเทศทางสังคมที่จำเป็นในการพัฒนาตนเอง บุคคลควรแสวงหาความรู้ตลอดเวลา เพื่อการเป็นบุคคลที่มีข้อมูลทางสังคมทั่วไป หรือข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับบุคคลที่สัมพันธ์ด้วย เช่น การจำชื่อนำตาหรือรายละเอียดของผู้อื่น เนื่องจากว่าในสังคมมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ต้องทันต่อการเปลี่ยนแปลงของโลก และที่สำคัญทุกคนต้องเรียนรู้วัฒนธรรมในสังคมที่แตกต่างกันด้วย

4. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมแต่ละคน ร่วมกันอภิปราย เสนอแนวทางในการพัฒนาตนเองในด้านที่เป็นข้อด้อยของตนเอง

ขั้นสรุป

1. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมร่วมกันสรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการเข้ารับการฝึกอบรมกลุ่ม ถึงสิ่งที่ได้รับ และสิ่งที่ได้ให้กับกลุ่ม ในเรื่อง การมีข้อสนเทศทางสังคม สิ่งที่คาดว่าจะนำไปใช้ประโยชน์นอกกลุ่มและในชีวิตประจำวัน
2. ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้สมาชิกได้ซักถาม และนัดหมายวันเวลา สถานที่ในการฝึกอบรมครั้งต่อไป

การประเมินผล

สังเกตจากการมีส่วนร่วมในกิจกรรม การให้ความร่วมมือ ความกระตือรือร้นและการตอบแบบประเมินตนเอง ตลอดจนการสรุปสิ่งที่ได้รับจากกลุ่มฝึกอบรม

ใบงาน แบบประเมินพฤติกรรมกรรมการแต่งกาย

คำชี้แจง จงใส่เครื่องหมาย O รอบตัวเลขที่แสดงระดับพฤติกรรมที่สอดคล้องกับพฤติกรรม
การแต่งกายของท่านมากที่สุด

1. ฉันแต่งกายสะอาดเรียบร้อย	5	4	3	2	1
2. ฉันชอบแต่งกายตามสบาย	5	4	3	2	1
3. ฉันจะซักเสื้อผ้าใหม่ก่อนสวมใส่เสมอ	5	4	3	2	1
4. ฉันจะใช้เวลาในการแต่งกายมาก	5	4	3	2	1
5. ฉันจะสวมเสื้อผ้าที่ฉันพอใจ	5	4	3	2	1
6. ฉันชอบเสื้อผ้าสีที่มึ่ๆ เพราะไม่ต้องซักบ่อย	5	4	3	2	1
7. ฉันจะต้องแต่งกายให้ดูดีไว้ก่อน	5	4	3	2	1
8. ฉันมักจะใส่เสื้อกล้ามหรือเสื้อทับเสื้อชั้นในอีกตัว5	4	3	2	1	
9. ฉันชอบแต่งกายที่เป็นจุดเด่นในสายตาผู้อื่น	5	4	3	2	1
10. ฉันชอบแต่งกายตาแพ้น	5	4	3	2	1
11. ฉันเลือกเสื้อผ้าที่เหมาะสมกับงานที่จะไป	5	4	3	2	1
12. ฉันชอบสวมรองเท้าเปิดส้นไปงานต่างๆ เพราะสบายดี	5	4	3	2	1
13. ฉันไม่ชอบพิธีพิธีในการแต่งกายขอให้เงินก็ใช้ได้	5	4	3	2	1
14. ฉันชอบสวมถุงน่องหรือถุงเท้าเสมอ	5	4	3	2	1
15. ฉันคิดว่าการแต่งกายไปทำงานย่อมต่างจากการไปเที่ยว5	4	3	2	1	
16. ฉันชอบพับแขนเสื้อเพราะจะได้ไม่รุงรัง	5	4	3	2	1
17. ฉันชอบใส่เสื้อบางมากๆ เพราะซักแห้งเร็วดี	5	4	3	2	1
18. ฉันมักสวมเสื้อและกระโปรงหรือกางเกงที่มีสีเข้ากันได้	5	4	3	2	1
19. ฉันมักจะใช้เข็มขัดที่เข้ากับเสื้อหรือกระโปรง หรือกางเกง	5	4	3	2	1
20. ฉันแต่งตัวสวยงามอยู่เสมอไม่ว่าจะอยู่บ้านหรือ ออกนอกบ้าน	5	4	3	2	1

ใบงาน แบบประเมินพฤติกรรมด้านมารยาท

คำชี้แจง จงใส่เครื่องหมาย O รอบตัวเลขที่แสดงระดับพฤติกรรมที่สอดคล้องกับพฤติกรรม
การแต่งกายของท่านมากที่สุด

1. ข้าพเจ้ามักจะรับประทานอาหารไม่เป็นที่	5	4	3	2	1
2. ข้าพเจ้ามักจะใช้ช้อนกลางตักอาหาร	5	4	3	2	1
3. ข้าพเจ้าจะพูดจาหยาบค้ายเมื่อผู้อื่นทำให้โกรธมากๆ	5	4	3	2	1
4. ข้าพเจ้าจะพูดตะโกนให้เพื่อนที่อยู่ไกลๆได้ยิน	5	4	3	2	1
5. เมื่อใครผิดสัญญากับข้าพเจ้าข้าพเจ้าจะต่อว่าทันที	5	4	3	2	1
6. ข้าพเจ้ามักพูดเสียงดังเมื่อไม่พอใจ	5	4	3	2	1
7. เมื่อรับประทานอาหารเสร็จข้าพเจ้าจะแคะฟันทันที	5	4	3	2	1
8. ข้าพเจ้ามักนั่งพับเพียบต่อหน้าผู้ใหญ่	5	4	3	2	1
9. ข้าพเจ้ามักนั่งแต่งหน้าที่โต๊ะทำงานจะได้ไม่เสียเวลาทำงาน	5	4	3	2	1
10. ข้าพเจ้ามักนั่งไขว่ห้างเมื่อนั่งพูดกับผู้อื่น	5	4	3	2	1
11. ข้าพเจ้าจะหวาดง่วงเมื่อง่วงนอน	5	4	3	2	1
12. ข้าพเจ้าชอบนั่งแหว่งหลังเมื่ออยู่ในห้องประชุม	5	4	3	2	1
13. ข้าพเจ้าชอบเสยผมตลอดเวลา	5	4	3	2	1
14. ข้าพเจ้าชอบนั่งกระดิกเท้าเพราะคลายเครียดได้	5	4	3	2	1
15. ข้าพเจ้าเดินตัวตรงเมื่อผ่านผู้ใหญ่	5	4	3	2	1
16. ข้าพเจ้าจะไม่ยกมือไหว้ผู้ใหญ่ที่ข้าพเจ้าไม่พอใจ	5	4	3	2	1
17. ข้าพเจ้ามักยืนพูดข้ามหน้าผู้ใหญ่	5	4	3	2	1
18. เมื่อเห็นว่าเสื้อผ้าไม่เรียบร้อยข้าพเจ้าจะจัดเสื้อผ้าให้เรียบร้อยโดยไม่คำนึงว่าจะอยู่ที่ใด	5	4	3	2	1
19. ข้าพเจ้าจะเอื้อมมือตักอาหารที่อยู่ใกล้ตัว	5	4	3	2	1
20. ข้าพเจ้าคิดว่ามารยาทสำคัญน้อยกว่าการแต่งกาย	5	4	3	2	1

เอกสารอ้างอิง

สมพร สุทัศนีย์. (2551). *มนุษยสัมพันธ์*. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

รายละเอียดโปรแกรมกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษา ครั้งที่ 12

เรื่อง การยุติกลุ่มฝึกอบรม

เวลา 1 ชั่วโมง 30 นาที

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสรุปภาพรวมของกลุ่มฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้
2. เพื่อเปิดโอกาสให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมได้แสดงความรู้สึกต่อการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรม
3. เพื่อประเมินผลการเข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรม

อุปกรณ์

1. กระดาษ A 4
2. ชองจดหมาย
3. แบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้

วิธีดำเนินการ

ในการยุติกลุ่มฝึกอบรม ผู้วิจัยใช้ ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง เทคนิคที่ใช้ ได้แก่ เทคนิค WDEP เทคนิคการให้คำปรึกษาเบื้องต้น ได้แก่ เทคนิคการให้กำลังใจ ทฤษฎีการให้คำปรึกษากลุ่มแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลางโดยใช้เทคนิคการตั้งคำถาม การสะท้อนเนื้อหา การสะท้อนความรู้สึก และการสรุปความ ของ และทฤษฎีการให้คำปรึกษากลุ่มแบบพฤติกรรมนิยม เทคนิคการให้ข้อมูลย้อนกลับ และการเสริมแรง

โดยมีรายละเอียดในการฝึกอบรมดังนี้

ขั้นนำ

1. ผู้วิจัยกล่าวทักทายสมาชิกกลุ่มฝึกอบรม และซักถามถึงการฝึกอบรมที่ผ่านมาทั้งหมด 11

ครั้ง

2. ผู้วิจัยถามถึงสมาชิกกลุ่มฝึกอบรมในการนำความรู้ ความสามารถที่ได้รับจากการร่วมกลุ่มฝึกอบรม ไปใช้ในชีวิตประจำวัน

3. ผู้วิจัยให้กำลังใจสมาชิกกลุ่มฝึกอบรมเพื่อให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมเกิดความมั่นใจในการนำความฉลาดทางสังคมในองค์ประกอบต่าง ๆ ไปใช้ในชีวิตประจำวัน

4. ผู้วิจัยบอกเป้าหมายของการฝึกอบรมกลุ่มในครั้งที่ 12 เพื่อพัฒนาความฉลาดทางสังคมและยุติกลุ่มฝึกอบรม

ขั้นตอนการ

1. ผู้วิจัยทบทวนการพัฒนาองค์ประกอบของความฉลาดทางสังคม ได้แก่

1.1 องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม (Social Awareness) ได้แก่ การรับรู้ผู้อื่น (Perception of others) การเข้าใจผู้อื่น (Understanding of others) การเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Empathy)

1.2 องค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม (Social Cognition) ได้แก่ การรู้คิดในพฤติกรรม (Cognition of Behavioral) การมีข้อมูลทางสังคม (Social Information) การตัดสินใจทางสังคม (Judgment in Social Situations)

1.3 องค์ประกอบการมีทักษะทางสังคม (Social Skills) ได้แก่ การแสดงออกทางอารมณ์ (Emotional Expressivity) การแสดงออกทางสังคม (Social Expressivity) การสร้างความสัมพันธ์ทางสังคม (Social Making Connection)

2. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมทบทวนความฉลาดทางสังคมของตนเองว่ามีครบทั้ง 3 องค์ประกอบหรือไม่ ได้แก่ องค์ประกอบด้านการตระหนักรู้ทางสังคม องค์ประกอบด้านการรู้คิดทางสังคม องค์ประกอบด้านการมีทักษะทางสังคม

3. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมทบทวนความฉลาดทางสังคมของตนเองถึงสิ่งที่ต้องเพิ่มเติมและสิ่งที่จะนำไปพัฒนาตนเองให้ดีขึ้นต่อไปเมื่อสิ้นสุดการฝึกอบรมกลุ่ม รวมทั้งเปิดโอกาสให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมได้ซักถามข้อสงสัย หรือประเด็นที่ต้องการทราบเพิ่มเติม

4. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมวางแผน (Planning) และการทำสัญญาผูกมัด (Commitment) เพื่อการพัฒนาความฉลาดทางสังคมของตนเอง ตามองค์ประกอบที่ได้เรียนรู้ ตามใบงาน

5. ผู้วิจัยให้กำลังใจให้กำลังใจกับสมาชิกกลุ่มฝึกอบรมเพื่อเป็นแรงผลักดันให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมมั่นใจในการนำทักษะต่าง ๆ ไปใช้

ขั้นสรุป

1. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมทำกิจกรรมจดหมายความดี ด้วยการแจกกระดาษ A 4 และซองจดหมาย คนละ 1 ชุด สมาชิกผู้เข้าร่วมกลุ่มฝึกอบรมนั่งเป็นรูปวงกลม เขียนคุณลักษณะที่ดีที่ได้ค้นพบจากเพื่อนสมาชิก เริ่มจากคนที่นั่งด้านขวามือ

2. ผู้วิจัยให้สมาชิกกลุ่มฝึกอบรมฝึกอบรมตอบแบบวัดความฉลาดทางสังคมของ
นักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้

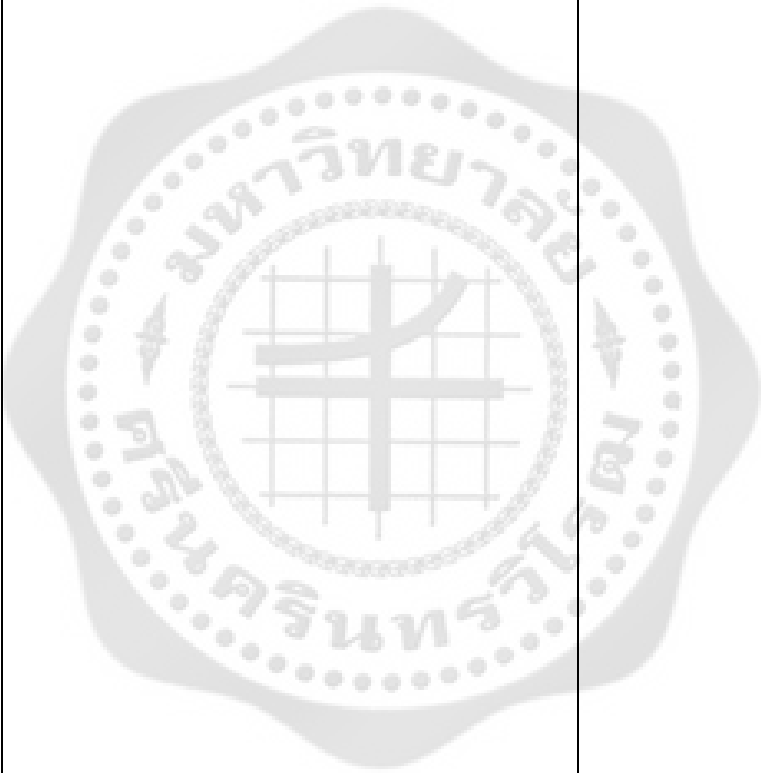
การประเมินผล

1. จากการซักถามการสะท้อนความคิด ความรู้สึก และพฤติกรรมของสมาชิกกลุ่มฝึกอบรมที่มีต่อตนเอง ต่อสมาชิกกลุ่มฝึกอบรม ต่อผู้วิจัยในการฝึกอบรมกลุ่ม
2. ผลการวัดแบบวัดความฉลาดทางสังคมของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ภาคใต้



แบบบันทึกเพื่อการพัฒนาความฉลาดทางสังคม

ของ.....

องค์ประกอบ ที่	สิ่งที่พัฒนาตนเอง	ผลที่คาดหวัง
		

ลงชื่อ.....

ประวัติย่อผู้วิจัย



ประวัติย่อผู้วิจัย

ชื่อ ชื่อสกุล นางสาวกาญจน์กมล สุวิทยารัตน์
 วันเดือนปีเกิด 11 กันยายน 2506
 สถานที่เกิด อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง
 สถานที่ทำงาน โปรแกรมวิชาจิตวิทยาและการแนะแนว
 คณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา
 ที่อยู่ 15/212 หมู่ 6 ถนนลพบุรีราเมศวร์ ตำบลน้ำน้อย อำเภอเมือง
 จังหวัด สงขลา 90110 โทร. 08-1738-6195

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2528 การศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น (กศ.บ.) (ภาษาอังกฤษ)
 จาก มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ พิษณุโลก
 พ.ศ. 2537 การศึกษาระดับปริญญาตรี (กศ.ม.) (สาขาจิตวิทยาการแนะแนว)
 จาก มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
 พ.ศ. 2557 การศึกษาระดับปริญญาโท (กศ.ด.)
 (สาขาจิตวิทยาการให้คำปรึกษา)
 จาก มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ