



บรรณานุกรม

ภาษาไทย

หนังสือ

- จำนงค์ สมประสงค์. หลักและศิลป์ของหัวหน้างานในการสร้างแรงงานสัมพันธ์ที่ดี. กรุงเทพมหานคร : เพียรรุ่งโรจน์การพิมพ์, ไม่ปรากฏปีที่พิมพ์.
- ชาญชัย อาจินสมาจาร. การบริหารและนิเทศงาน. กรุงเทพมหานคร : อมรกิจการพิมพ์, 2531.
- ชูศรี วงศ์รัตน์. เทคนิคการใช้สถิติเพื่อการวิจัย. พิมพ์ครั้งที่ 4 กรุงเทพมหานคร : ศูนย์หนังสือจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2530.
- ประมวญ ดิคนินสัน. จิตวิทยา: จิตวิทยาเบื้องต้น. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช จำกัด, 2524.
- พรธรราย ทรรศนะประภา. จิตวิทยาอุตสาหกรรม. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์โอเดียนสโตร์, 2529.
- จิตวิทยาแนว T.A. : เพื่อความสุขในชีวิตและการทำงาน. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2532.
- รัตนา ศิริพานิช. หลักการสร้างแบบสอบวัดทางจิตวิทยาและทางการศึกษา. กรุงเทพมหานคร : เจริญวิทย์การพิมพ์, 2533.
- วัชร ทรรศนะมี. ทฤษฎีและกระบวนการให้บริการปรึกษา. กรุงเทพมหานคร : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ไม่ปรากฏปีที่พิมพ์. (อัดสำเนา)
- อรุณ รักธรรม. ทฤษฎีองค์การสมัยใหม่: การบริหารองค์การ. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช จำกัด, 2525.

บทความและเอกสารอื่น ๆ

- จันทร์ฉาย นิตักษณ์ศิริกุล. ผลของการจัดโปรแกรมการฝึกความกล้าแสดงออกต่อความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเองของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2532.
- ถวัลย์ นิยมทรัพย์. ผลของการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมและบุคลิกภาพของนิสิตปริญญาตรี. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยมหิดล, 2530.
- วิจิต บุญชื้อ. ผลของการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมและอัตมโนทัศน์ของนักศึกษาวิทยาลัยครู. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2525.

- วงษ์กตริ์ กุพันธ์ศรี. ผลของการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมและบุคลิกภาพของนักศึกษาหญิง. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2522.
- ภารณ์ วนะภุติ. ผลของกลุ่มจิตสัมพันธ์ต่อการเพิ่มขึ้นของค่าความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในแบบวัดไพโร-บี. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2534.
- อารีย์ ลีลา. ผลของการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออกที่มีต่อการสร้างสัมพันธ์ภาพกับเพื่อนของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนบ้านน้ำรอบ อำเภอสามโก้ จังหวัดอุทัยธานี. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2535.
- เอี่ยมจิต ดีศรีแก้ว. ผลของการฝึกพฤติกรรมที่เหมาะสมในการแสดงออกที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม บุคลิกภาพและความวิตกกังวลของนักเรียนหญิง. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2524.

ภาษาอังกฤษ

Books

- Alberti, R.E., and Emmons, M.L. You Perfect Right. California : Impact Publishers, San Luis Obispo, 1986.
- Barker, D., and Phillips, K. Transactional Analysis. In C.L. Cooper (ed.), Improving Interpersonal Relations. pp. 7-40. England : Wildwood House Limited, 1986.
- Baron, R.A. Behavior in Organization. 2 nd ed. Massachusetta : Allyn and Bacon, Inc., 1986.
- Bower, S.A., and Bower, G.H. Asserting Yourself : A Practical Guide for Positive Change. Massachusetts : Addison-Wesly, Publishing Company, 1976.
- Carvell, F.J. Human Relation in Bussiness. 3 rd ed. New York : Macmillan Publishing Co. Inc., 1980.
- Christoff, K.A., and Kelly, J.A. A Behavioral Approach to Social Skills Training with Psychiatric Patients. In L. L'Abate, and M.A. Milan (eds.) Hanbook of Social Skills Training and Research pp. 361-387. New York : John Wiley & Sons, Inc., 1985.
- Devito, J.A. The Interpersonal Communication Book. 4 th ed. New York : Harper & Row, Publishers, Inc., 1986.

- Foder, I.G. The Treatment of Communication Problems with Assertiveness In A. Goldstein, and E.B. Foa (eds.), Handbook of Behavioral Interventions : A Clinical Guide. pp. 501-603. New York : John Wiley & Sons, Inc., 1980.
- Fulmer, R.M., and Franklin, S.G. Supervision : Principles of Professional Management. New York : Macmillan Publishing Co., Inc., 1982.
- George, C.S. Supervision in Action : The Art of Managing Others. Virginia : Reston Publishing Company, Inc., 1979.
- Gluck, G.A. Psychometric Properties of The FIRO-B : A Guide to Research. California : Consulting Psychologists Press, Inc., 1983.
- Hall, J.A., and Rose, S.D. Assertion Training in Group. in D. Sheldon (ed.), A Casebook in Group Therapy. New Jersey : Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1980.
- Halloran, J. Applied Human Relations. 2nd ed. New Jersey : Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1983.
- Hamachek, D.E. Encounters with Others. New York : CBS College Publishing, 1982.
- Hansen, J.C., Warner, R.W., and Smith, E.M. Group Counseling : Theory & Process. Chicago : Rand Mc.Nally College Publishing Co., 1976.
- Johnson, D.W. Reaching Out: Interpersonal Effectiveness and Self-Actualization. New Jersey : Prentice-Hall, 1986.
- _____, and Johnson, F.R. Joining Together : Group Theory and Group Skills. 3rd ed. Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice-Hall, Inc., 1987.
- Kelley, C. Assertive Training : A Facilitator's Guide. California : International Authors, B.V., 1979.
- Lange, A.J., and Jakubowski, P. Responsible Assertive Behavior. Illinois : Research Press, 1976.
- Langrish, S.V. Assertiveness Training. In C.L. Cooper (ed.), Improving Interpersonal Relations. pp. 69-80. England : Wildwood House Limited, 1986.

- MacNeilage, L.A., and Adam, K.A. Assertiveness at Work. New Jersey : Prentice-Hall, Inc., 1982.
- Milton, C.R. Human Behavior in Organizations. New Jersey : Prentice-Hall, Inc., 1981.
- Ohlsen, M.M., Horne, A.M., and Lawe, C.F. Group Counseling. 3 nd ed. New York : Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1988.
- Pace, R.W., and Faules, D.F. Organizational Communication. 2 nd ed. New Jersey : Prentice-Hall, Inc., 1989.
- Robbins, S.P. Training in Inter-personal Skills:TIPS for Managing People at Work. New Jersey : Prentice-Hall, Inc., 1989.
- Rogers, C.R. Carl Rogers On Encounter Groups. New York : Harper & Row, Publishers, 1970.
- Ruben, B.D. Communication and Human Behavior. New York : Macmillan Publishing Company, 1984.
- Schutz, W.C. FIRO:A Three-Dimensional Theory of Interpersonal Behavior. New York : Rinehart & Company, Inc., 1958.
- _____. The FIRO Scales. California : Consulting Psychologists Press, Inc., 1967.
- Smith, M.J. When I Say No, I Fell Guilty. New York:The Dial Press,1975.
- Trotzer, J.P. The Counselor And The Group. 2nd ed. Indiana : Accelerated Development Inc., 1989.
- Weiten, W. Psychology Applied to Modern Life. 2 nd ed. California : Wodsworth, Inc., 1986.

Articles and Others.

- Cheng, C.H. The Effect of Group Assertive Training on Male Acute Intensive Treatment Psychiatric Patients. Dissertation Abstracts International 37 (10) (April 1977) : 6269-A.
- Field, G.D., and Test, M.A. Group Assertive Training for Severely Disturbed Patients. Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry 6 (1975) : 129-134.
- Flowers, J.V., and Goldman, R.D. Assertion Training for Mental Health Paraprofessionals. Counseling Psychology 23(2) (1976):147-150.

- Fraggetti, G. An Investigation into The Effects of Assertion Training on Parent's Behavior and The Assessment of Assertive and Aggressive Responses in Parent-Adolescent Relationship. Michigan : UMD Dissertations Information Service / A Bell & Howell Information Company, 1990. (Mimeographed)
- Galassi, J.P., Galassi, M.D., and Litz, M.C. Assertive Training in Group Using Video Feedback. Journal of Counseling Psychology 21 (5) (1974) : 390-394.
- Gordon, S., and Weldo, M. The Effects of Assertiveness Training on Couples' Relationships. American Journal of Family Therapy 12 (1) (Spr. 1984) : 73-77.
- Griffith, M. The Effects of an Assertive Training Program on College Students. Dissertation Abstracts International 37 (10) (April 1977) : 6273-A.
- Jones, G.S.D, The Effects of The Human Potential Seminar on The Self-Actualization and Interpersonal Relationship Behaviors of Undergraduate Students. Dissertation Abstracts International 42 (7) (January 1982) : 3074-A.
- Lawther, D.D. The Effects of Assertive Training on The Social Behavior of Incarcerated Male Delinquents. Dissertation Abstracts International 40 (3) (September 1979) : 1283-A.
- Leland, C.A. FIRO-B Personality Patterns and Commitment Among Strong Families. Dissertation Abstracts International 38 (9) (March 1978) : 5358-A.
- Lewittes, H.J. Assertiveness Training for Women in Mixed Sex Small Group Discussions. Dissertation Abstracts International 37(10) (April 1977) : 5360-B.
- Perkins, R.J., and Kemmerling, R.G. Effect of Paraprofessional-led Assertiveness Training on Levels of Assertiveness and Self-Actualization. Journal of College Student Personal 24 (1) (January 1983) : 61-66.
- Sansbury, D.L. Assertive Training in Group. Personnel and Guidance Journal 53 (2) (October 1974) : 117-122.

- Schramm, K.N. Measured Personality Trait Change in Parents of At-Risk or Delinquent Male Adolescents Following a STEP Program Presentation Dissertation Abstracts International 51 (7) (January 1991) : 3593-B.
- Seaberg, J.J.Jr, and Ramires, E.E. Interpersonal Behavior and Leader Behavior Characteristics of Business Administration and Educational Administration Graduate Students. Paper Presented at The Annual Meeting of The American Educational Research Association (Montreal, Quebec, Canada, April 11-15, 1983.)
- Seever, M.A.F. Burnout in Nurses: The Relationship of Selected Personality and Interpersonal Factors and Demographic Data to Burnout. Dissertation Abstracts International 46 (1) (July 1985):338-B.
- Smaby, M.H., and Tamminen, A.W. Counselors Can Be Assertive. Personnel and Guidance Journal 54 (8) (April 1976) : 420-424.
- Stephenson, S.U. The Effect of A Cognitive-Behavioral Course in Assertive Training Procedures on Internalized Shame in College Students. Dissertation Abstracts International 50 (5)(November 1989) : 1260-A.
- Wetzel, B.C., The Effects of Assertive Training on The Self-Esteem of Counselors in Training. Dissertation Abstracts International 38 (9) (March 1978) : 5372-A
- Weiskott, G.N., and Cleland, C.C., Assertiveness, Territoriality, and Personal Space Behavior as a Function of Group Assertion Training. Journal of Counseling Psychology 24 (1974) : 111-117.
- Workman, J.F., Change in Self-Esteem, Locus of Control, and Anxiety Among Female College Students Related to Assertion Training. Dissertation Abstracts International 43(3)(Septem. 1982):696-A



ภาคผนวก

ศูนย์วิจัยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ก

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

1. การหาค่าเฉลี่ย (ชุดรี วงศ์รัตน์ 2530 : 41)

$$\text{สูตร} \quad \bar{X} = \frac{\Sigma x}{n}$$

เมื่อ \bar{X}	คือ	ค่าเฉลี่ยหรือมัธยฐานเลขคณิต
Σx	คือ	ผลรวมของคะแนนของกลุ่มตัวอย่าง
n	คือ	จำนวนคนของกลุ่มตัวอย่าง

2. การหาส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (ชุดรี วงศ์รัตน์ 2530 : 74)

$$\text{สูตร} \quad S.D. = \sqrt{\frac{n\Sigma x^2 - (\Sigma x)^2}{n(n-1)}}$$

เมื่อ S.D.	คือ	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
Σx	คือ	ผลรวมของคะแนนของกลุ่มตัวอย่าง
Σx^2	คือ	ผลรวมกำลังสองของคะแนนของกลุ่มตัวอย่าง
n	คือ	จำนวนคนของกลุ่มตัวอย่าง

3. การหาความแปรปรวน (ชุดรี วงศ์รัตน์ 2530 : 74)

$$\text{สูตร} \quad S^2 = \frac{n\Sigma x^2 - (\Sigma x)^2}{n(n-1)}$$

เมื่อ S^2	คือ	ความแปรปรวนของคะแนนของผู้ถูกทดสอบ
Σx	คือ	ผลรวมของคะแนนของผู้ถูกทดสอบ
Σx^2	คือ	ผลรวมกำลังสองของคะแนนของผู้ถูกทดสอบ
n	คือ	จำนวนคนของผู้ถูกทดสอบ

4. การหาค่าความเชื่อมั่นโดยใช้สูตรของ Kuder-Richardson (KR-20) (รัตนา ศิริพานิช 2533 : 178)

$$\text{สูตร} \quad r_{kk} = \frac{k}{k-1} \left(1 - \frac{\sum pq}{S_T^2} \right)$$

- เมื่อ r_{kk} คือ ค่าความเชื่อมั่น
 k คือ จำนวนข้อของแบบทดสอบ
 p คือ สัดส่วนของคนทำถูกในแต่ละข้อ
 q คือ $1-p$
 S_T^2 คือ ความแปรปรวนของคะแนนทั้งหมด

5. การหาค่าอำนาจจำแนกโดยใช้ค่าที (t-test) จากร้อยละ 25 ของกลุ่มสูงและกลุ่มต่ำ (รัตนา ศิริพานิช 2533 : 159)

$$\text{สูตร} \quad t = \frac{\bar{X}_H - \bar{X}_L}{\sqrt{\frac{S_H^2 + S_L^2}{n}}}$$

- เมื่อ t คือ ค่าอำนาจจำแนก
 \bar{X}_H คือ คะแนนเฉลี่ยของกลุ่มที่ได้คะแนนสูง
 \bar{X}_L คือ คะแนนเฉลี่ยของกลุ่มที่ได้คะแนนต่ำ
 S_H^2 คือ ความแปรปรวนของกลุ่มที่ได้คะแนนสูง
 S_L^2 คือ ความแปรปรวนของกลุ่มที่ได้คะแนนต่ำ
 n คือ จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามในแต่ละกลุ่ม

6. การหาค่าความเชื่อมั่นโดยวิธี Coefficient Alpha (α) (รัตนา ศิริพานิช 2533 : 182)

$$\text{สูตร} \quad \alpha = \frac{k}{k-1} \left(1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right)$$

- เมื่อ α คือ ค่าความเชื่อมั่น
 k คือ จำนวนข้อของแบบทดสอบ
 $\sum S_i^2$ คือ ผลรวมความแปรปรวนของคะแนนในข้อคำถามข้อหนึ่ง ๆ
 S_T^2 คือ ความแปรปรวนของคะแนนทั้งหมด

7. การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยโดยใช้ค่าที (t-test) ซึ่งกลุ่มตัวอย่างเป็นอิสระจากกันและมาจากกลุ่มประชากรเดียวกัน (ชูศรี วงศ์รัตน์ 2530 : 179)

สูตร

$$t = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{\sqrt{\frac{(n_1 - 1)s_1^2 + (n_2 - 1)s_2^2}{n_1 + n_2 - 2} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}}$$

โดยมี $df = n_1 + n_2 - 2$

เมื่อ t คือ ตราส่วนความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างทั้งสอง

\bar{X}_1, \bar{X}_2 คือ ค่าเฉลี่ยของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม

s_1^2, s_2^2 คือ ความแปรปรวนของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม

n_1, n_2 คือ จำนวนคนในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม

8. การทดสอบความแตกต่างระหว่างคะแนนโดยใช้ค่าที (t-test) ซึ่งกลุ่มตัวอย่างไม่เป็นอิสระจากกันหรือกลุ่มตัวอย่างสัมพันธ์กัน (ชูศรี วงศ์รัตน์ 2530 : 201)

สูตร

$$t = \frac{\sum D}{\sqrt{\frac{n\sum D^2 - (\sum D)^2}{n - 1}}}$$

โดยมี $df = n - 1$

เมื่อ t คือ ตราส่วนความแตกต่างระหว่างคะแนนของกลุ่มตัวอย่างทั้งสอง

D คือ ความแตกต่างระหว่างคะแนนแต่ละคู่

n คือ จำนวนคู่

ภาคผนวก ข

แบบประเมินและแบบสอบถามที่ใช้ในการวิจัย

1. แบบประเมินพฤติกรรมความล้มเหลวระหว่างบุคคลซึ่งผู้วิจัยแปลจากแบบประเมิน FIRO-B ของ Schutz พร้อมแบบเฉลยคำตอบ
2. แบบสอบถามพฤติกรรมการแสดงออกที่เหมาะสมซึ่งผู้วิจัยสร้างขึ้น
3. แบบสอบถามปัญหาเพื่อพัฒนาองค์การซึ่งผู้วิจัยสร้างขึ้น

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ชื่อ.....นามสกุล.....
 อายุ.....ปี เพศ.....ตำแหน่งงาน.....
 ชื่อบริษัท.....วันที่(ที่ตอบแบบประเมิน).....

แบบประเมินพฤติกรรมความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

แบบประเมินนี้ เป็นการสำรวจวิธีการที่ท่านติดต่อสัมพันธ์กับผู้อื่น ซึ่งแต่ละบุคคลจะมีวิธีการเป็นของตนเอง จึงไม่มีคำตอบใดที่ถูกหรือผิด ขอให้ท่านได้โปรดพิจารณาตอบคำถามให้ตรงกับสิ่งที่ท่านได้ปฏิบัติจริง โดยไม่พยายามตอบคำถามตามความคิดเห็นว่าควรจะปฏิบัติอย่างไร คำถามบางข้ออาจจะดูซ้ำกันบ้างแต่คำตอบจะเป็นคนละชุด กรุณาตอบคำถามด้วยตนเอง ไม่ควรปรึกษากับผู้ใด ไม่จำกัดเวลาในการตอบ แต่ไม่ควรใช้เวลาไตร่ตรองนานจนเกินไป

ศูนย์วิทยทรัพยากร
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

คำชี้แจง จากประโยคข้างล่างนี้ ขอให้ท่านพิจารณาว่าคำตอบซึ่งแสดงระดับความมากน้อย ของการกระทำข้อใด ตรงกับสิ่งที่ท่านได้ปฏิบัติจริงมากที่สุด ให้ใส่หมายเลขของคำตอบลงในช่อง หน้าประโยคนั้น

คำตอบ 1 เป็นประจำ 2 บ่อยครั้ง 3 บางครั้ง 4 นาน ๆ ครั้ง 5 น้อยมาก 6 ไม่เคยเลย

- | | |
|--|---|
| <input type="radio"/> 1 ฉันพยายามอยู่กับผู้คน | <input type="radio"/> 9 ฉันพยายามให้คนอื่นมีส่วนร่วมในแผนงานต่าง ๆ ของฉัน |
| <input type="radio"/> 2 ฉันปล่อยให้คนอื่นตัดสินใจให้ว่าจะทำอะไร | <input type="radio"/> 10 ฉันปล่อยให้คนอื่นควบคุมการกระทำต่าง ๆ ของฉัน |
| <input type="radio"/> 3 ฉันเข้าร่วมกลุ่มกิจกรรมสังคมต่าง ๆ | <input type="radio"/> 11 ฉันพยายามให้มีผู้คนแวดล้อมฉัน |
| <input type="radio"/> 4 ฉันพยายามมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับคนอื่น | <input type="radio"/> 12 ฉันพยายามใกล้ชิดและสนิทสนมกับคนอื่น |
| <input type="radio"/> 5 ฉันมักจะเข้าร่วมกับชมรมหรือสมาคมเมื่อมีโอกาส | <input type="radio"/> 13 เมื่อคนอื่นทำสิ่งต่าง ๆ ร่วมกัน ฉันมักจะเข้าไปร่วมกับเขาด้วย |
| <input type="radio"/> 6 ฉันปล่อยให้คนอื่นมีอิทธิพลอย่างมากต่อการกระทำต่าง ๆ ของฉัน | <input type="radio"/> 14 ฉันถูกคนอื่นชักจูงได้ง่าย |
| <input type="radio"/> 7 ฉันพยายามให้คนอื่นรับฉันเข้าร่วมในกิจกรรมสังคมต่าง ๆ | <input type="radio"/> 15 ฉันพยายามหลีกเลี่ยงการอยู่ตามลำพัง |
| <input type="radio"/> 8 ฉันพยายามมีความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดและสนิทสนมกับคนอื่น | <input type="radio"/> 16 ฉันพยายามเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมกลุ่มต่าง ๆ |

คำชี้แจง จากประโยคข้างล่างนี้ ขอให้ท่านพิจารณาว่าคำว่า "คนอื่น" ในแต่ละข้อว่าหมายถึงจำนวนคนมากน้อยเท่าใด ให้ใส่หมายเลขของคำตอบซึ่งตรงกับสิ่งที่ท่านได้ปฏิบัติจริงมากที่สุดลงในช่อง หน้าประโยคนั้น

คำตอบ 1 คนส่วนมาก 2 หลายคน 3 บางคน 4 น้อยคน 5 หนึ่งหรือสองคน 6 ไม่มีสักคน

- | | |
|---|---|
| <input type="radio"/> 17 ฉันพยายามเป็นมิตรกับคนอื่น | <input type="radio"/> 23 ฉันพยายามใกล้ชิดและสนิทสนมกับคนอื่น |
| <input type="radio"/> 18 ฉันปล่อยให้คนอื่นตัดสินใจให้ว่าจะทำอะไร | <input type="radio"/> 24 ฉันปล่อยให้คนอื่นควบคุมการกระทำต่าง ๆ ของฉัน |
| <input type="radio"/> 19 ความสัมพันธ์ส่วนตัวของฉันกับคนอื่นเป็นไปอย่างเย็นชา และห่างเหินกัน | <input type="radio"/> 25 ฉันทำตัวเย็นชาและห่างเหินจากคนอื่น |
| <input type="radio"/> 20 ฉันปล่อยให้คนอื่นรับผิดชอบในเรื่องต่าง ๆ | <input type="radio"/> 26 ฉันถูกคนอื่นชักจูงได้ง่าย |
| <input type="radio"/> 21 ฉันพยายามมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับคนอื่น | <input type="radio"/> 27 ฉันพยายามมีความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดและสนิทสนมกับคนอื่น |
| <input type="radio"/> 22 ฉันปล่อยให้คนอื่นมีอิทธิพลอย่างมากต่อการกระทำต่าง ๆ ของฉัน | |

คำชี้แจง จากประโยคข้างล่างนี้ ขอให้ท่านพิจารณาว่าคำว่า 'คนอื่น' ในแต่ละข้อว่าหมายถึงจำนวนคนมากน้อยเท่าใด ให้ใส่หมายเลขของคำตอบซึ่งตรงกับสิ่งที่ท่านได้ปฏิบัติจริงมากที่สุดลงในช่อง หน้าประโยคนั้น

คำตอบ 1 คนส่วนมาก 2 หลายคน 3 บางคน 4 น้อยคน 5 หนึ่งหรือสองคน 6 ไม่มีสักคน

- | | |
|---|--|
| <input type="radio"/> 28 ฉันชอบให้คนอื่นชักชวนฉันในเรื่องต่าง ๆ | <input type="radio"/> 35 ฉันชอบให้คนอื่นทำตัวเย็นชาและห่างเหินจากฉัน |
| <input type="radio"/> 29 ฉันชอบให้คนอื่นทำตัวใกล้ชิดและสนิทสนมกับฉัน | <input type="radio"/> 36 ฉันพยายามให้คนอื่นทำสิ่งต่าง ๆ ตามวิธีที่ฉันต้องการให้เขาทำ |
| <input type="radio"/> 30 ฉันพยายามมีบทบาทอย่างมากในการกระทำของคนอื่น | <input type="radio"/> 37 ฉันชอบให้คนอื่นขอร้องฉันให้เข้าร่วมในการอภิปรายถกเถียงเรื่องต่าง ๆ ของเขา |
| <input type="radio"/> 31 ฉันชอบให้คนอื่นชักชวนฉันเข้าร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ของเขา | <input type="radio"/> 38 ฉันชอบให้คนอื่นแสดงความเป็นมิตรกับฉัน |
| <input type="radio"/> 32 ฉันชอบให้คนอื่นทำตัวใกล้ชิดกับฉัน | <input type="radio"/> 39 ฉันชอบให้คนอื่นชักชวนฉันเข้าร่วมทำกิจกรรมต่าง ๆ ของเขา |
| <input type="radio"/> 33 ฉันพยายามที่จะรับผิดชอบในเรื่องต่าง ๆ เมื่ออยู่ร่วมกับคนอื่น | <input type="radio"/> 40 ฉันชอบให้คนอื่นทำตัวห่างเหินจากฉัน |
| <input type="radio"/> 34 ฉันชอบให้คนอื่นรับฉันเข้าร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ของเขา | |

คำชี้แจง จากประโยคข้างล่างนี้ ขอให้ท่านพิจารณาว่าคำตอบซึ่งแสดงระดับความมากน้อย ของการกระทำข้อใด ตรงกับสิ่งที่ท่านได้ปฏิบัติจริงมากที่สุด ให้ใส่หมายเลขของคำตอบลงในช่อง หน้าประโยคนั้น

คำตอบ 1 เป็นประจำ 2 บ่อยครั้ง 3 บางครั้ง 4 นาน ๆ ครั้ง 5 น้อยมาก 6 ไม่เคยเลย

- | | |
|---|---|
| <input type="radio"/> 41 ฉันพยายามทำตัวเป็นผู้ควบคุมเมื่ออยู่กับคนอื่น | <input type="radio"/> 48 ฉันชอบให้คนอื่นรับฉันเข้าร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ของเขา |
| <input type="radio"/> 42 ฉันชอบให้คนอื่นชักชวนฉันในเรื่องต่าง ๆ | <input type="radio"/> 49 ฉันชอบให้คนอื่นทำตัวใกล้ชิดและสนิทสนมกับฉัน |
| <input type="radio"/> 43 ฉันชอบให้คนอื่นทำตัวใกล้ชิดกับฉัน | <input type="radio"/> 50 ฉันพยายามที่จะรับผิดชอบในเรื่องต่าง ๆ เมื่ออยู่ร่วมกับคนอื่น |
| <input type="radio"/> 44 ฉันพยายามให้คนอื่นทำสิ่งต่าง ๆ ที่ฉันต้องการทำ | <input type="radio"/> 51 ฉันชอบให้คนอื่นชักชวนฉันเข้าร่วมทำกิจกรรมต่าง ๆ ของเขา |
| <input type="radio"/> 45 ฉันชอบให้คนอื่นชักชวนฉันเข้าร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ของเขา | <input type="radio"/> 52 ฉันชอบให้คนอื่นทำตัวห่างเหินจากฉัน |
| <input type="radio"/> 46 ฉันชอบให้คนอื่นทำตัวเย็นชาและห่างเหินจากฉัน | <input type="radio"/> 53 ฉันพยายามให้คนอื่นทำสิ่งต่าง ๆ ตามวิธีที่ฉันต้องการให้เขาทำ |
| <input type="radio"/> 47 ฉันพยายามมีบทบาทอย่างมากในการกระทำของคนอื่น | <input type="radio"/> 54 ฉันรับผิดชอบเรื่องต่าง ๆ เมื่ออยู่ร่วมกับคนอื่น |

เฉลยคำตอบแบบประเมินพฤติกรรมความสัมพันธ์ส่วนบุคคล

คำชี้แจง

ให้ตรวจคำตอบในแบบประเมินของผู้ตอบ ถ้าผู้ตอบเลือกตอบได้ตรงกับค่าเฉลี่ยที่ระบุไว้เพียงตัวใดตัวหนึ่งในแต่ละข้อข้างล่างนี้ ก็จะได้คะแนน 1 คะแนน แต่ถ้าตอบไม่ตรงกับค่าเฉลี่ยที่ให้ไว้ ก็จะไม่ได้อะไรเลย คือ คะแนนเป็น 0 ในข้อนั้น

ค่าเฉลี่ยที่จะได้คะแนน

EXPRESSED INCLUSION (EI)	WANTED INCLUSION (WI)	EXPRESSED CONTROL (EC)	WANTED CONTROL (WC)	EXPRESSED AFFECTION (EA)	WANTED AFFECTION (WA)
1. 1-2-3	28. 1-2	30. 1-2-3	2. 1-2-3-4	4. 1-2	29. 1-2
3. 1-2-3-4	31. 1-2	33. 1-2-3	6. 1-2-3-4	8. 1-2	32. 1-2
5. 1-2-3-4	34. 1-2	36. 1-2	10. 1-2-3	12. 1	35. 5-6
7. 1-2-3	37. 1	41. 1-2-3-4	14. 1-2-3	17. 1-2	38. 1-2
9. 1-2	39. 1	44. 1-2-3	18. 1-2-3	19. 4-5-6	40. 5-6
11. 1-2	42. 1-2	47. 1-2-3	20. 1-2-3	21. 1-2	43. 1
13. 1-2	45. 1-2	50. 1-2	22. 1-2-3-4	23. 1-2	46. 5-6
15. 1	48. 1-2	53. 1-2	24. 1-2-3	25. 4-5-6	49. 1-2
16. 1	51. 1-2	54. 1-2	26. 1-2-3	27. 1-2	52. 5-6

ข้อความ	ตัวเลือก				
	มากที่สุด	มาก	ค่อนข้างมาก	ค่อนข้างน้อย	น้อยที่สุด
12. ฉันสามารถแสดงท่าทางได้อย่างมั่นใจในขณะพูดต่อหน้าผู้คนหลาย ๆ คน.....
13. ฉันมั่นใจในท่าทางหรือท่ายืนและระยะห่างของตัวที่มีความเหมาะสมในขณะที่สนทนากับคนอื่น.....
14. ฉันมีท่าทางที่เป็นธรรมชาติในขณะที่ถูกคุยกับผู้อื่น และสามารถใช้อุปกรณ์พูดได้อย่างเหมาะสม.....
15. ฉันจะแสดงสีหน้าที่สอดคล้องกับเรื่องราวต่าง ๆ ที่ฉันเล่า หรือเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่ฉันประสบ.....



ศูนย์วิจัยและพัฒนา
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แบบสอบถามปัญหาเพื่อการพัฒนาองค์กร

ชื่อผู้ตอบแบบสอบถาม..... ตำแหน่ง.....
 ชื่อบริษัท.....
 มีหัวหน้างานในองค์กรทั้งสิ้น.....คน แบ่งเป็น ชาย.....คน หญิง.....คน

ปัญหาที่ท่านพบเกี่ยวกับหัวหน้างานในองค์กรของท่าน คือ

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

ความคิดเห็นอื่น ๆ (ถ้ามี).....

ศูนย์วิทยพัชชากร
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ค.

เพื่อหาสาระของการดำเนินการฝึกการแสดงออกที่เหมาะสมแบบกลุ่มตามแนวของเลนจ์ และ จากโบว์ลีย์

- กำหนดการฝึก : ดำเนินการฝึกจำนวน 7 ครั้ง ครั้งละ 2 ชั่วโมง โดยมีกำหนดการดังนี้
- | | | |
|------------|---------------------------------|---------------------|
| ครั้งที่ 1 | วันพฤหัสบดีที่ 24 มิถุนายน 2536 | เวลา 14.00-16.00 น. |
| ครั้งที่ 2 | วันพฤหัสบดีที่ 1 กรกฎาคม 2536 | เวลา 14.00-16.00 น. |
| ครั้งที่ 3 | วันพฤหัสบดีที่ 8 กรกฎาคม 2536 | เวลา 14.00-16.00 น. |
| ครั้งที่ 4 | วันพฤหัสบดีที่ 15 กรกฎาคม 2536 | เวลา 14.00-16.00 น. |
| ครั้งที่ 5 | วันพฤหัสบดีที่ 22 กรกฎาคม 2536 | เวลา 14.00-16.00 น. |
| ครั้งที่ 6 | วันพฤหัสบดีที่ 29 กรกฎาคม 2536 | เวลา 14.00-16.00 น. |
| ครั้งที่ 7 | วันพฤหัสบดีที่ 5 สิงหาคม 2536 | เวลา 14.00-16.00 น. |
- ผู้เข้ารับการฝึก : หัวหน้างานบริษัท อาร์. เอ็ม. กรุป จำกัด จำนวน 8 คน เป็นชาย 6 คน หญิง 2 คน

การเข้ากลุ่มการฝึกครั้งที่ 1

ผู้นำการฝึกกล่าวต้อนรับสมาชิกและแนะนำตนเอง จากนั้นบรรยายสั้น ๆ เกี่ยวกับการเข้ากลุ่มการฝึกการแสดงออกที่เหมาะสมและพฤติกรรมการแสดงออกที่เหมาะสม ดังนี้

ผู้นำการฝึก : สมาชิกทุกคนจำได้ไหมครับว่า เมื่อตอนที่ได้นัดคุยกันวันคัดเลือกสมาชิกมาเข้ากลุ่มวันนั้นผมได้อธิบายสั้น ๆ ของการเข้ากลุ่มการแสดงออกที่เหมาะสมมาแล้วครั้งหนึ่ง และเพื่อเป็นการทบทวนนะครับ ผมจะขออนุญาตเข้าอีกครึ่งหนึ่ง สำหรับกลุ่มการฝึกการแสดงออกที่เหมาะสมจะใช้เวลาฝึกต่อเนื่องกันทั้งสิ้น 7 ครั้ง ครั้งละ 2 ชั่วโมง ฝึกสัปดาห์ละครั้งครับและตามที่ทุกคนได้ตกลงกันคือจะพบปะกลุ่มกันในทุกวันพฤหัสบดี เวลาตั้งแต่บ่าย 2 โมง ถึง 4 โมงเย็น ซึ่งผมได้จัดทำกำหนดการแจกให้ทุกคนแล้ว และที่สำคัญคือขอให้สมาชิกทุกคนมาเข้ากลุ่มทุกครั้งด้วย เพราะถ้าหากคุณขาดไปแม้เพียงครั้งเดียวการฝึกก็จะไม่ต่อเนื่องกัน ตรงนี้ต้องขอความกรุณาทุกคนอย่าขาดนะครับ ก่อนที่จะเข้าสู่แบบฝึกหัดในการฝึก ผมขอให้ทุกคนมาทำความเข้าใจกับคำว่า "การแสดงออกที่เหมาะสม การไม่กล้าแสดงออก และการก้าวร้าว" ก่อนครับ ซึ่งทั้งสามคำมีความหมายดังนี้ครับ

การแสดงออกที่เหมาะสม หมายถึง การแสดงสิทธิที่พึงมีของตนเองอย่างถูกต้องและเหมาะสม โดยไม่ล่วงละเมิดสิทธิของผู้อื่น ซึ่งเป็นการแสดงออกของ

ความคิด ความเห็น ความต้องการ และความรู้สึกต่าง ๆ ที่แท้จริงของตนเอง
อย่างตรงไปตรงมา จริงใจและเหมาะสมแก่กาลเทศะ นอกจากนี้ยังเป็นการ
แสดงออกของความเป็นมิตรอีกด้วย

การไม่กล้าแสดงออก หมายถึง การไม่กล้าแสดงสิทธิที่มีอยู่ของตน ไม่
กล้าแสดงออกซึ่งความคิด ความเห็น ความต้องการ และความรู้สึกต่าง ๆ ที่
แท้จริงของตนเอง ผลสุดท้ายยอมให้ผู้อื่นละเมิดสิทธิของตนเอง

ส่วนการก้าวร้าว นั้น หมายถึง การป้องกันสิทธิของตนเอง โดยแสดงความ
คิดเห็น ความรู้สึกต่าง ๆ อย่างรุนแรง บางครั้งไม่มีความจริงใจและไม่เหมาะสม
เพราะมักจะละเมิดสิทธิของผู้อื่นหรือแสดงตนให้มีอำนาจเหนือผู้อื่นอยู่เสมอ

สำหรับการฝึกในครั้งนี้ จุดประสงค์ของการฝึกมุ่งให้สมาชิกทุกคนมีการแสดง
ออกที่เหมาะสมและลดการไม่กล้าแสดงออกหรือการก้าวร้าวลง และเมื่อทุกคนมี
การแสดงออกที่เหมาะสมแล้ว ผลประการหนึ่งที่จะเกิดขึ้นก็คือการมีสัมพันธภาพที่ดี
กับบุคคลอื่น ๆ ซึ่งช่วยให้การทำงานร่วมกันนั้นมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ตลอดจน
สามารถดำเนินชีวิตในสังคมได้อย่างเป็นสุข สำหรับพฤติกรรมทั้ง 3 แบบนี้จะให้
รายละเอียดไว้เพียงเท่านี้ก่อน เพราะในการเข้ากลุ่มครั้งที่ 2 จะมีแบบฝึกหัดที่
ทำให้ทุกคนเข้าใจมากยิ่งขึ้นครับ

เนื่องจากครั้งนี้เป็นการเข้ากลุ่มในครั้งแรกหลายคนคงยังไม่รู้จักกัน ผมจะ
ขอให้ทุกคนแนะนำตัวต่อกันก่อนครับ สำหรับวิธีแนะนำตัวครั้งนี้ผมจะขอให้คนหนึ่ง
คนใดแนะนำตนเองโดยสลับสายตากับผู้ที่นั่งอยู่ตรงกันข้ามแล้วแนะนำตนเอง จากนั้น
ผู้ที่ถูกสลับสายตาก็จะเป็นผู้แนะนำตนเองต่อไปโดยสลับสายตากับผู้ที่นั่งอยู่ตรงข้ามกับตน
ทำเช่นนี้จนครบทุกคนนะครับ สำหรับข้อมูลที่จะให้สมาชิกแนะนำตัวต่อกันก็คือ ชื่อ
นามสกุล ชื่อเล่น (ถ้ามี) แผนงานที่ทำอยู่ และความมุ่งหวังในการมาเข้ากลุ่ม
ครั้งนี้ครับ และที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือขอให้ทุกคนใส่ใจเป็นพิเศษต่อเพื่อนที่
กำลังแนะนำตนเอง โดยให้พยายามสังเกต คำพูด น้ำเสียง สีหน้า ท่าทาง
ที่คุณประทับใจหรือชอบเอาไว้ด้วยครับ เชิญเลยครับผู้ใดจะเริ่มก่อนครับ..เชิญครับ

(สมาชิกกลุ่มเริ่มแนะนำตัวต่อกันตามวิธีที่ผู้นำการฝึกกำหนดจนครบทุกคน ซึ่งทุกคน
ให้ความใส่ใจต่อกันเป็นพิเศษ)

ผู้นำการฝึก : ทุกคนได้รู้จักกันแล้วนะครับ ต่อไปจะขอให้แต่ละคนบอกกับเพื่อนที่ตนเองได้สังเกต
และประทับใจหรือชอบตรงส่วนใดของเขาในขณะที่เขากำลังแนะนำตัว ขอให้บอก
ลักษณะที่เราประทับใจหรือชอบสัก 2-3 อย่างครับ ตัวอย่างเช่น "คุณสามารถ
ผมชอบรอยยิ้มของคุณและเสียงของคุณก็ฟังดูนุ่มนวลดี" นี่เป็นตัวอย่างเท่านั้น

สมาชิกแต่ละคนอาจจะประทับใจหรือชอบในเรื่องอื่น ๆ ที่สังเกตเห็น เช่น สายตาที่มอง การใช้มือ การแสดงออกอื่น ๆ เป็นต้น ครั้นผู้ใดพร้อมจะเป็นคนแรกเชิญเลยครับ

(สมาชิกกลุ่มให้ข้อมูลย้อนกลับแก่กันและกันจนครบทุกคน)

ผู้นำการฝึก : จะเห็นได้ว่าภาษาท่าทางมีผลต่อความประทับใจและการมีสัมพันธภาพที่ดีต่อกันเมื่อนพบกันครั้งแรก ดังนั้นเมื่อคนเราพบปะพูดคุยกันนอกจากภาษาคำพูดที่ช่วยให้เรามีความประทับใจต่อกันแล้ว ภาษาท่าทางก็ยังเป็นอีกภาษาหนึ่งที่สามารถสื่อสารต่อกันได้ ภาษาท่าทางที่กล่าวถึงนี้ได้แก่ การสบสายตา การแสดงสีหน้า การวางท่าทางของร่างกาย การแสดงท่าทางของมือ ความดังค่อยของเสียง เสียงสูงต่ำ การพูดเร็วพูดช้า และน้ำเสียงไพเราะรื่นหูหรือไม่ เป็นต้น แบบฝึกหัดต่อไปนี้จะขอให้ทุกท่านฝึกสังเกตภาษาท่าทางของกลุ่มสนทนา โดยขอให้แบ่งกลุ่มกันเป็นกลุ่มย่อย กลุ่มละ 3 คนครับ ให้เป็นผู้พูด 1 คน อีก 2 คนเป็นผู้ฟังและผู้สังเกต ขอให้ทุกคนจดจำพฤติกรรมต่าง ๆ ที่แสดงออกต่อกัน ผมมีหัวข้อที่จะให้ทุกคนพูดครับ ผมได้เขียนหัวข้อไว้แล้วนะครับ ตัวอย่างเช่น ตะขอแขวนผ้า ผ้านั้นแฉล นานีกาขี่มือ กระดาษ เข็มหมุด เป็นต้น ทำไว้เป็นสลากขอให้จับสลากคนละ 1 หัวข้อ ใครได้หัวข้อใดขอให้พูดตามนั้นให้เวลาคนละ 2 นาที เมื่อหมดเวลาแล้วขอให้ผลัดกันเป็นผู้พูดและผู้ฟังจนครบทุกคน จากนั้นขอให้แต่ละคนให้ข้อมูลย้อนกลับแก่กันเกี่ยวกับภาษาท่าทางของผู้พูดที่ตนเองประทับใจหรือชอบ ผู้ที่เป็นผู้ฟังในขณะฟังขอให้ฟังอย่างตั้งใจโดยไม่พูดเลย แต่สามารถใช้ภาษาท่าทางโต้ตอบกับผู้พูดได้ ทุกคนเข้ากลุ่มเรียบร้อยแล้วนะครับ ใครจะเริ่มพูดก่อนก็ได้ครับ ตกลงกันเอง แต่ทุกกลุ่มขอให้เริ่มพร้อม ๆ กันนะครับ พร้อมแล้วนะครับเชิญครับ

(สมาชิกกลุ่มผลัดกันเป็นผู้พูดและผู้ฟังคนละ 2 นาที จากนั้นทุกคนให้ข้อมูลย้อนกลับทางบวกเกี่ยวกับภาษาท่าทางแก่กัน)

ผู้นำการฝึก : ทุกคนได้รับข้อมูลย้อนกลับเกี่ยวกับภาษาท่าทางที่เนียนชอบหรือประทับใจแล้วนะครับ สำหรับตัวคุณคิดว่ามีภาษาท่าทางอะไรบ้างที่ต้องการจะแก้ไข ขอให้ทุกคนนึกดูว่าตนเองต้องการจะแก้ไขหรือเปลี่ยนแปลงภาษาท่าทางของตนเองในเรื่องใด เพียงอย่างเดียวก็พอครับ และขอให้ทุกคนพยายามแก้ไขหรือเปลี่ยนแปลงตนเองในการเข้ากลุ่มครั้งต่อ ๆ ไปด้วยครับ สำหรับแบบฝึกหัดต่อไปจะเป็นเรื่องของการให้และรับคำชมเชย ซึ่งในชีวิตประจำวันของเราทุกคนเคยชมคนอื่นและเคยได้รับคำ

ชมเชยจากคนอื่น ๆ มาแล้วด้วยกันทั้งนั้น การให้คำชมเชยแก่คนอื่น ๆ นั้นเป็น
 สิ่งไม่ยาก แต่ต้องคำนึงถึง 1) สิ่งที่ชมนั้นจะต้องดีหรือสวยจริง ๆ ตรงกับคำที่ชม
 2) ต้องชมด้วยความจริงใจ หมายถึง สอดคล้องกันทั้งคำพูด และท่าทาง ถ้าเรา
 ชมใครก็ตามโดยใช้หลักทั้ง 2 ข้อนี้ ผู้ถูกชมก็จะเกิดความรู้สึกที่ดีต่อผู้ชม ส่วน
 การตอบรับคำชมเชยนั้นเป็นสิ่งที่ยากสักหน่อย มีการตอบรับคำชมหลาย ๆ อย่างที่
 ทำให้ผู้ชมไม่กล้าชมอีก หรือ นุดง่าย ๆ ว่าผู้ชมหน้าแตก ตัวอย่างเช่น เมื่อถูก
 ชมว่า "เสื้อตัวนี้ของคุณสวยจัง" ผู้ถูกชมบางคนตอบว่า "อ้อ ตาย ไม่จริงหรอก"
 ซึ่งเป็นการปฏิเสธคำชมนั้น หรือตอบว่า "เอ่อ... เสื้อของคุณก็สวยเหมือนกัน"
 ซึ่งเป็นการตอบแบบเปลี่ยนความสนใจไปที่อื่น หรือตอบว่า "ไอ้เสื้อเก่า ๆ ตัวนี้
 เหรอ... มันล้าสมัยแล้วละคุณ" ซึ่งการตอบแบบนี้เป็นการตอบแบบคัดค้านคำชมนั้น
 ตัวอย่างทั้งหมดนี้เป็นตัวอย่างของการตอบรับคำชมที่ไม่เหมาะสม เพราะจะทำให้
 ผู้ที่ชมเสียหน้า หรืออับอายได้ การตอบรับคำชมเชยที่เหมาะสม คือ เริ่มด้วย
 การกล่าวคำว่า "ขอบคุณ" และอาจกล่าวถึงที่มาของสิ่งที่ถูกชมนั้น ตัวอย่างเช่น
 ถูกชมว่า "เสื้อตัวนี้ของคุณสวยจัง" การตอบรับที่เหมาะสม คือ "ขอบคุณครับ
 เสื้อตัวนี้แฟนผมซื้อให้เป็นของขวัญปีใหม่ครับ" หรือ "ขอบคุณครับ คงเป็นเพราะ
 ลวดลายและสีที่เด่นเลยทำให้ดูสวยครับ" หรือเมื่อถูกชมว่า "ทราบว่าคุณ
 ผลงานของคุณเดือนนี้ทำได้ยอดเยี่ยมมากครับ" การตอบรับที่เหมาะสม คือ "ขอบคุณครับ
 เป็นเพราะทีมงานของผมทุกคนช่วยกันทำครับผลงานเลยออกมาดี" และที่สำคัญคือ
 หากมีเวลาพออาจจะมีการชมตอบบ้างก็จะทำให้ผู้ที่ชมเราได้รับคำชมบ้าง ซึ่งทั้ง
 สองฝ่ายก็จะเกิดความรู้สึกที่ดีต่อกันมากขึ้น สำหรับการชมตอบก็ให้ใช้หลักการ
 ตามที่ได้กล่าวมาแล้ววนะครับ ต่อไปนี้จะขอให้ทุกคนยืนเป็นวงกลมครับ หันหน้า
 เข้าหากันครับ เสร็จแล้วใครก็ได้เริ่มให้คำชมแก่คนที่อยู่ทางขวามือ คนที่ถูกชม
 ขอให้ตอบรับคำชมอย่างเหมาะสมตามหลักการที่ได้กล่าวไปแล้ววนะครับ จากนั้นคนที่
 ถูกชมก็ชมคนทางขวามือคนต่อ ๆ ไปครับ วนกันไปจนครบทุกคน เชิญเลยครับ

(สมาชิกกลุ่มฝึกให้และรับคำชมเชยจนครบทุกคน แล้วผู้นำการฝึกขอให้แต่ละคนให้
 ข้อมูลย้อนกลับแก่คู่ของตนเกี่ยวกับภาษาท่าทางที่แสดงออก)

ผู้นำการฝึก : จะเห็นได้ว่าการให้และรับคำชมเชยอย่างเหมาะสมนั้น ก่อให้เกิดความสัมพันธ์
 และความประทับใจที่ดีต่อกัน แบบฝึกหัดต่อไปจะเป็นทักษะต่าง ๆ ของการสนทนา
 ในสังคม การติดต่อสื่อสารกันของบุคคลจำเป็นอย่างยิ่งต้องอาศัยการสนทนา ผู้
 ที่มีทักษะในการสนทนาที่เหมาะสมก็จะก่อให้เกิดความสัมพันธที่ดีได้ ซึ่งในทาง
 ตรงกันข้ามหากขาดทักษะที่เหมาะสมในการสนทนาแล้ว อาจจะทำให้เกิดความ

ขัดแย้งกัน หรือโกรธกันได้ง่าย อีกทั้งบุคคลใดที่เป็นคนไม่กล้าแสดงออกก็จะถูกเอาไรต์เอาเปรียบจากบุคคลอื่นได้ง่ายอีกด้วย ดังนั้นทุกคนจึงควรรู้จักและเข้าใจถึงทักษะต่าง ๆ ของการสนทนาในสังคมที่เหมาะสม ซึ่งประกอบด้วย

- 1) การสร้างความเป็นกันเอง คือ การพูดทักทายกันถึงเรื่องทั่ว ๆ ไปก่อนที่จะเข้าสู่เรื่องที่ต้องการจะพูดคุยกัน หรืออาจใช้การพูดทักทายกันด้วยการชมเชยกันก็ได้ ทั้งนี้เพื่อสร้างความคุ้นเคยกันหรือความประทับใจต่อกันเสียก่อน
 - 2) การฟัง คือ การตั้งใจฟังคู่สนทนาอย่างจริงจังโดยใช้ภาษาท่าทางประกอบ เช่น การผงกศีรษะ และมีการตอบรับเป็นช่วง ๆ เช่น "ครับ" "หรือครับ" "แล้วต่อไปเป็นอย่างไรครับ" ซึ่งจะทำให้คู่สนทนาอยากพูดต่อไปอีก
 - 3) การใช้คำถามเปิด คือ การใช้คำถามเพื่อให้ผู้พูดสามารถเล่าเรื่องราวต่าง ๆ ได้มากที่สุด เช่น การใช้คำถามที่ขึ้นต้นด้วย "อะไรทำให้....." หรือลงท้ายคำถามว่า ".....อย่างไรครับ" ไม่ควรใช้คำถามที่ขึ้นต้นด้วยคำว่า "ทำไม....." เพราะคำถามจะมีลักษณะเหมือนผู้พูดกระทำผิด
 - 4) การโต้ตอบการสนทนาอย่างอิสระ คือ การตอบสนองต่อคู่สนทนาอย่างจริงจังตามความรู้สึกที่แท้จริงของตนเอง ไม่แสดงออกถึงการบิดบังซ่อนเร้น ซึ่งจะทำให้คู่สนทนาไม่ไว้วางใจได้
 - 5) การถ่ายทอดข้อความ คือ การทวนซ้ำคำพูดของคู่สนทนาอย่างสั้น ๆ โดยทวนซ้ำเฉพาะข้อความสำคัญ ๆ หรือ คำพูดท้าย ๆ ประโยค ตัวอย่างเช่น หากคู่สนทนาเล่าว่า "ตอนออกจากบ้านมา ผมรอรถเมล์ตั้งนาน พอมามาแต่ละคันคนแน่นทุกคันเลย" การทวนซ้ำอาจพูดว่า "คนแน่นทุกคันเลย" การทวนซ้ำนี้จะทำให้คู่สนทนา รู้สึกว่ามีผู้ฟังเขาอยู่ นอกจากนี้ยังเป็นการตรวจสอบด้วยว่าผู้ฟังกับผู้พูดนั้น เข้าใจตรงกัน
- ครับ ต่อไปนี้ขอให้ทุกคนจับคู่กันครับ แล้วผลัดกันเป็นผู้พูดและผู้ฟัง ผู้พูดให้พูดคนละ 5 นาที จะพูดเรื่องอะไรก็ได้ครับ ขอให้ผู้ฟังพยายามใช้ทักษะที่ได้เรียนรู้แล้วทั้ง 5 ประการในการสนทนาให้มากที่สุดครับ

(สมาชิกกลุ่มผลัดกันเล่าเรื่องโดยฝึกใช้ทักษะต่าง ๆ ดังกล่าวจนครบทุกคน)

ผู้นำการฝึก : ต่อไปขอให้ทุกคนกลับมาเข้ากลุ่มใหญ่ครับ เสร็จแล้วขอให้แต่ละคนพูดถึงความรู้สึกที่เกิดขึ้นในขณะที่เป็นผู้เล่า และในขณะที่เป็นผู้ฟังครับ

(สมาชิกกลุ่มอภิปรายถึงความรู้สึกที่เกิดขึ้นในขณะที่เป็นผู้ฟัง และเป็นผู้เล่า)

ผู้นำการฝึก : วันนี้...ทุกคนได้ฝึกการแนะนำตนเอง การรู้จักสิ่งแวดล้อมภาษาท่าทาง การให้และรับคำชมเชย และทักษะต่าง ๆ ของการสนทนาในสังคม เพื่อให้ทุกคนได้นำไปฝึกภายนอกกลุ่มบ้าง ผมขอให้การบ้านดังนี้ครับ

(ผู้นำการฝึกแจกเอกสารการบ้านให้สมาชิกทุกคน และเปิดโอกาสให้สมาชิกกลุ่มได้ซักถามปัญหาต่าง ๆ)

ผู้นำการฝึก : ขอให้ทุกคนบันทึกเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจากการทำการบ้านด้วยนะครับ แล้วนำมาเข้ากลุ่มในครั้งต่อไป เราจะมานัดคุยกันเกี่ยวกับการทำการบ้านและประสบการณ์ที่ได้รับจากการทำการบ้าน ครั้งต่อไปพบกันวันพฤหัสบดีที่ 1 กรกฎาคม 2536 เวลาเดิมนะครับ

การเข้ากลุ่มการฝึกครั้งที่ 2

ผู้นำการฝึก : สวัสดีครับ ครั้งนี้เป็นครั้งที่ 2 ของการเข้ากลุ่มการฝึกการแสดงออกที่เหมาะสม จากครั้งที่แล้วที่ผมได้ให้การบ้านไป หวังว่าทุกคนคงนำไปฝึกแล้วนะครับ ก่อนที่เราจะเริ่มแบบฝึกหัดต่อไป ผมขอให้แต่ละคนเล่าประสบการณ์จากการทำการบ้านผลเป็นอย่างไรบ้างครับ

(ผู้นำการฝึกถามสมาชิกกลุ่มทีละคนถึงประสบการณ์ที่ได้จากการนำความรู้ในครั้งที่แล้วไปฝึกในสถานการณ์จริง แล้วให้สมาชิกกลุ่มอภิปรายกัน)

ผู้นำการฝึก : จากครั้งที่แล้วผมได้อธิบายถึงพฤติกรรม 3 แบบ คือ การแสดงออกที่เหมาะสม การก้าวร้าว และการไม่กล้าแสดงออก ทุกคนคงจำได้นะครับ วันนี้ผมจะพูดถึงพฤติกรรมทั้ง 3 แบบนี้อีกครั้งหนึ่งโดยละเอียดเพื่อให้ทุกคนเข้าใจมากขึ้นกว่าเดิมครับ โดยผมได้เตรียมเอกสารเกี่ยวกับพฤติกรรมทั้ง 3 แบบมาให้ด้วยแล้ว

(ผู้นำการฝึกแจกเอกสารรายละเอียดเกี่ยวกับพฤติกรรมทั้ง 3 แบบ ตามที่เลข 3 และจากคู่มือ (Lange and Jakubowski 1976 : 7-53) ได้กล่าวไว้ จากนั้นผู้นำการฝึกอธิบายและยกตัวอย่างประกอบตามเอกสารที่แจกให้)

ผู้นำการฝึก : ทุกคนคงเข้าใจพฤติกรรมทั้ง 3 แบบอย่างละเอียดแล้วนะครับ ต่อไปนี้จะขอให้ทุกคนลองฝึกจำแนกพฤติกรรมทั้ง 3 แบบดู โดยผมมีแบบทดสอบซึ่งแต่ละข้อจะเป็น

สถานการณ์จำลองพร้อมทั้งการตอบสนองต่อสถานการณ์นั้น ๆ ขอให้ทุกคนพิจารณา
 ว่าการโต้ตอบนั้นเป็นพฤติกรรมแบบใด โดยใส่เครื่องหมาย + ถ้าเห็นว่าเป็น
 การแสดงออกที่เหมาะสม ใส่เครื่องหมาย - ถ้าเห็นว่าเป็นการก้าวร้าว และ
 ใส่อักษร N ถ้าเห็นว่าเป็นการไม่กล้าแสดงออก ให้ความเวลาในการตอบ 15 นาทีครับ

(ผู้นำการฝึกแจกเอกสารแบบทดสอบตามที่เสนอแนะ และจากคูโบว์สกี (Lange and
 Jakubowski 1976 : 41-52) ได้จัดทำไว้โดยคัดเลือกมาเพียง 30 ข้อจาก
 จำนวน 60 ข้อ เมื่อสมาชิกกลุ่มตอบแบบทดสอบเสร็จแล้ว ผู้นำการฝึกเฉลย
 คำตอบของแบบทดสอบตามที่เสนอแนะ และจากคูโบว์สกี เฉลยไว้ จากนั้นให้สมาชิก
 กลุ่มได้อภิปรายและซักถามกัน)

ผู้นำการฝึก : ตอนนี้ทุกคนคงมีความเข้าใจที่ชัดเจนยิ่งขึ้นเกี่ยวกับพฤติกรรมทั้ง 3 แบบแล้วนะครับ
 และจากความหมายของการแสดงออกที่เหมาะสมว่า เป็นการแสดงออกซึ่งสิทธิของ
 ตนเองอย่างเหมาะสมนั้น ลองคิดว่าคุณมีสิทธิของตนเองอะไรบ้าง ขอให้ทุกคน
 เขียนสิทธิที่พึงมีของตนเองลงในกระดาษครับ ขอให้เรียงเป็นข้อ ๆ นะครับ
 ใช้เวลา 20 นาทีครับ เชิญครับ

(สมาชิกกลุ่มเขียนสิทธิที่พึงมีของตนเองลงในกระดาษจนเสร็จทุกคน จากนั้นผู้นำ
 การฝึกขอให้สมาชิกแต่ละคนอ่านสิทธิที่พึงมีที่ตนเองเขียนไว้ ข้อใดซ้ำกับคนอื่นไม่
 ต้องอ่าน ในระหว่างที่สมาชิกอ่านสิทธิที่พึงมีของตน ผู้นำการฝึกเขียนสิทธิเหล่านั้น
 ไว้บนกระดาน แล้วให้สมาชิกกลุ่มอภิปรายร่วมกันถึงสิทธิและการใช้สิทธิเหล่านั้น
 และสิทธิข้อใดบ้างที่บางคนไม่เห็นด้วย จากนั้นผู้นำการฝึกแจกเอกสารสิทธิที่พึงมี
 ของบุคคลตามแนวความคิดของสมิท (Smith 1975 : 24-71) โดยเปรียบเทียบ
 กับสิทธิที่พึงมีของบุคคลที่ได้จากกลุ่ม จากนั้นให้สมาชิกกลุ่มอภิปรายร่วมกันอีกครั้ง
 หนึ่งเพื่อการนำไปใช้)

ผู้นำการฝึก : จะเห็นได้ว่าบุคคลมีสิทธิที่จะกระทำการต่าง ๆ ได้หลายประการ แต่ทั้งนี้ต้องระลึก
 ไว้เสมอว่า การใช้สิทธิดังกล่าวต้องไม่ไปละเมิดสิทธิของบุคคลอื่น และที่สำคัญคือ
 ทุกคนมีสิทธิที่จะไม่ใช้สิทธิของตนเอง หมายถึง ในสถานการณ์บางอย่างหากเรา
 ใช้สิทธิที่พึงมีของเราออกไปอาจส่งผลร้ายตามมาได้ จึงควรพิจารณาว่าสถานการณ์
 นั้น ๆ ควรหรือไม่ควรใช้สิทธิที่พึงมีของเราออกไป ตัวอย่างเช่น เพื่อนข้างบ้าน
 เรานั่งตีมส์สุรากันแล้วร้องเพลงส่งเสียงดัง ตามสิทธิที่พึงมีนั้นเราสามารถไปขอร้อง
 ให้เขาหยุดส่งเสียงดังได้ แต่หากเราใช้สิทธิดังกล่าวไปอาจจะมีผลร้ายต่อตน

เองได้ เพราะเพื่อนข้างบ้านที่เมมาอาจจะโกรธและทำร้ายเอา ดังนั้นในสถานการณ์ใด ๆ ก็ตาม หากพิจารณาแล้วเห็นว่าการแสดงสิทธิของเราในอาจจะก่อให้เกิดผลร้ายแก่ตนแล้ว เราอาจจะเลือกไม่ใช้สิทธินั้น ๆ ก็ได้ ท่านใดมีคำถามไหมครับ เชิญถามได้ครับ

(ผู้นำการฝึกตอบคำถามของสมาชิกกลุ่ม แล้วแจกเอกสารการบ้านให้แก่สมาชิกนำกลับไปฝึกที่บ้าน)

ผู้นำการฝึก : ขอให้ทุกคนนำความรู้ที่ได้ในวันนี้กลับไปฝึกที่บ้านหรือที่ทำงาน ตามรายละเอียดของการบ้านที่แจกให้ และอย่าลืมจดบันทึกเหตุการณ์ที่ประสบด้วยนะครับ แล้วนำมาพูดคุยกันครั้งต่อไป ครั้งต่อไปพบกันวันพฤหัสบดีที่ 8 กรกฎาคม 2536 เวลาเดิมครับ

การเข้ากลุ่มการฝึกครั้งที่ 3

(เริ่มด้วยการอภิปรายการบ้านครั้งที่แล้วและสถานการณ์ที่ประสบ จากนั้นผู้นำการฝึกบรรยายเกี่ยวกับกระบวนการสร้างความคิดใหม่)

ผู้นำการฝึก : สำหรับการฝึกในวันนี้จะเน้นกระบวนการสร้างความคิดใหม่ครับ ผมมีเอกสารแจกให้ครับ

(ผู้นำการฝึกแจกเอกสารเกี่ยวกับกระบวนการสร้างความคิดใหม่ที่เลนจ์ และจาคูโบวส์กี (Lange and Jakubowski 1976 : 119-153) ได้กล่าวไว้ แล้วผู้นำการฝึกบรรยายตามเนื้อหาของเอกสารนั้น จากนั้นให้สมาชิกกลุ่มได้อภิปรายและซักถามกัน)

ผู้นำการฝึก : ทุกคนคงเข้าใจถึงกระบวนการสร้างความคิดใหม่แล้วนะครับ ต่อไปนี้ขอให้มาทำความเข้าใจกับหลักการของเหตุผลและอารมณ์กันครับ

(ผู้นำการฝึกแจกเอกสารที่เกี่ยวกับหลักการของเหตุผลและอารมณ์ รวมทั้งความเชื่อที่ไร้เหตุผล (Lange and Jakubowski 1976 : 123-145) แก่สมาชิกกลุ่ม ผู้นำการฝึกบรรยายตามเนื้อหาของเอกสารนั้น ประกอบการยกตัวอย่างสถานการณ์ แล้วให้สมาชิกตอบว่าเป็นความเชื่อแบบใด จากนั้นให้สมาชิกกลุ่มได้อภิปรายร่วมกัน)

ผู้นำการฝึก : ช่วงต่อไปนี้ ขอให้ทุกคนฝึกการวิเคราะห์ตนเองอย่างมีเหตุผลครับ ก่อนอื่นขอให้ทุกคนเขียนสถานการณ์ที่เจาะจงของตนเอง ที่ต้องการจะแสดงออกอย่างเหมาะสม แต่ไม่สามารถทำได้ เนื่องจากความกลัวหรือถูกสกัดกั้นด้วยอารมณ์ที่รุนแรงจากบุคคลอื่น สถานการณ์ที่เขียนบรรยายนั้นจะต้องเป็นสถานการณ์ที่เจาะจง เช่น "ในการประชุมซึ่งสมาชิกทุกคนชิงดีชิงเด่นกันมาก พยายามที่จะพูดเพื่อเอาชนะกัน ข้าพเจ้านิ่งเงียบโดยสิ้นเชิง และมีความกลัวที่จะพูดออกไป แม้ว่าข้าพเจ้าจะมีความคิดเห็นซึ่งเกี่ยวข้องกับเรื่องนั้นที่อยากจะพูดก็ตาม" ตัวอย่างของสถานการณ์ที่ไม่เจาะจง ซึ่งไม่ควรใช้ เช่น "ข้าพเจ้ารู้สึกกังวลและตื่นเต้น ต้องการจะหนีและอยากให้คนบางคนเอาใจใส่ในปัญหานั้นเพื่อข้าพเจ้า" มีใครยังไม่เข้าใจเกี่ยวกับสถานการณ์ที่เจาะจงอีกไหมครับ ถ้าไม่มี เชิญลงมือเขียนสถานการณ์เฉพาะเจาะจงของแต่ละคนได้เลยครับ

(สมาชิกทุกคนลงมือเขียนสถานการณ์เจาะจงของตนเอง โดยใช้เวลาประมาณ 15 นาที)

ผู้นำการฝึก : ทุกคนคงเขียนสถานการณ์เจาะจงของตนเองเสร็จแล้วนะครับ ต่อไปขอให้เขียนความคิดเห็นทางด้านลบที่เกิดขึ้นในใจขณะที่ตนเองคิดเกี่ยวกับสถานการณ์นั้นครับ

(สมาชิกกลุ่มทุกคนเขียนความคิดเห็นทางด้านลบที่เกิดขึ้นในใจเกี่ยวกับสถานการณ์)

ผู้นำการฝึก : ต่อไปขอให้ทุกคนอภิปรายร่วมกันครับว่า สถานการณ์ของแต่ละคนนั้นเป็นอย่างไร เป็นสถานการณ์ที่เจาะจงหรือไม่ ความรู้สึกหรือความคิดเห็นที่เกิดขึ้นเป็นอย่างไร ใครจะเป็นผู้เริ่มก่อนก็ได้ครับเชิญเลยครับ

(สมาชิกกลุ่มทุกคนพูดถึงสถานการณ์ของตนเองรวมทั้งความคิดเห็นตามความรู้สึกที่เกิดขึ้น แล้วสมาชิกกลุ่มคนอื่น ๆ แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม)

ผู้นำการฝึก : จะเห็นได้ว่า ความคิดหรือความรู้สึกทางลบ ส่วนหนึ่งเกิดจากความคิดหรือความเชื่อที่ไร้เหตุผล ซึ่งเราสามารถเปลี่ยนแปลงความคิดหรือความเชื่อเหล่านั้นได้ โดยใช้การเผชิญกับความเชื่อที่ไร้เหตุผล ได้แก่

- 1) กำหนดจุดบกพร่องในข้อมูลของตนเองโดยการถามตนเองว่า "มันเป็นอย่างไรที่เราคิดร้อยเปอร์เซ็นต์หรือเปล่า" "มันเกิดผลล้นันต์ตามที่เราคิดหรือไม่" "คนอื่นคิดแตกต่างจากเราหรือไม่"

- 2) ทำความกระจ่างชัดในตนเอง โดยถามตนเอง 2 คำถาม คือ
- "ถ้าแม้ว่าเกิดเหตุการณ์ที่คิดไว้จริง มันจะเลวร้ายจริงตามที่เราคิดหรือไม่"
 - "เราสามารถจัดการกับเหตุการณ์นั้นได้ไหม"
 - "อะไรทำให้เกิดเหตุการณ์นั้นขึ้น" "มันทำให้ฉันเลวลงหรือไร้ค่าจริงหรือ"
- ข้อควรระวังคือ

- ไม่เป็นการพูดกระตุ้นให้อีกเหิมโดยไม่เป็นจริง เช่น "แล้วทุกสิ่งทุกอย่างก็จะดีไปเองสบายใจได้"
- มีเหตุผลถูกต้อง
- ประเมินสถานการณ์และยอมรับอย่างมีเหตุผลต่อผลลัพธ์ต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้

เมื่อทุกคนทราบวิธีที่จะเปลี่ยนแปลงความคิดความเชื่อดังกล่าวแล้ว ทีนี้ขอให้ทุกคนเขียนคำพูดที่จะเผชิญต่อความคิดความรู้สึกจากสถานการณ์ที่ตนเองได้เขียนไว้ครับ

(สมาชิกกลุ่มลงมือเขียนคำพูดที่จะเผชิญต่อความคิดความรู้สึกของตนเองจนเสร็จ)

ผู้นำการฝึก : ตอนนี้ ทุกคนคิดหรือรู้สึกอย่างไรบ้างครับ ใครยังมีความคิดและความรู้สึกทางลบอยู่อีกครับ ถ้ายังมีอยู่อีกนะครับ ลองคิดถึงคำพูดอื่น ๆ อีกที่จะทำให้ความรู้สึกดีขึ้นอีกครั้งครับ เชิญครับ

(สมาชิกบางคนลงมือเขียนคำพูดที่จะเผชิญกับความคิดความรู้สึกของตนเองอีกครั้ง)

ผู้นำการฝึก : คนที่เขียนคำพูดที่จะเผชิญใหม่ตอนนี้รู้สึกดีขึ้นไหมครับ มีใครยังไม่ดีขึ้นอีกบ้างครับ ไม่มีแล้วนะครับ ต่อไปจะขอให้ทุกคนหลับตา และจินตนาการถึงเหตุการณ์หรือการกระทำที่ทำให้ตนเองเกิดความรู้สึกไม่สบายใจ ไม่พึงพอใจหรือคับข้องใจ พยายามจินตนาการถึงเหตุการณ์นั้นอย่างละเอียดว่า เหตุการณ์นั้นเกิดขึ้นที่ไหน มีใครอยู่ในเหตุการณ์บ้าง แต่ละคนแสดงพฤติกรรมอย่างไร ใครพูดว่าอะไร คุณกำลังรู้สึกไม่สบายใจ ไม่พึงพอใจ อารมณ์เริ่มเครียด คุณรู้สึกโกรธ ก่อนที่คุณจะโต้ตอบอะไรออกไป คุณหยุดคิดได้ว่า ถ้าคุณโต้ตอบอะไรออกไปทางด้านลบ แล้วความรุนแรงของเหตุการณ์จะมีมากขึ้น คุณเริ่มพูดกับตนเองบางอย่างที่ทำให้ความรู้สึกของคุณดีขึ้น คุณพูดด้วยคำพูดที่ทำให้ตนเองรู้สึกสบายใจขึ้นอีกครั้ง ความรู้สึกของคุณเริ่มดีขึ้น ดีขึ้น ดีขึ้น ขอให้ทุกคนค่อย ๆ สิมตาขึ้นอย่างช้า ๆ ครับ สิมตาแล้วขอให้สุดลมหายใจลึก ๆ ลึก 2-3 ครั้งครับ แบบฝึกหัดนี้ช่วยให้เราเห็นว่า นอกจากเราจะใช้วิธีเขียนคำพูดที่ทำให้ความรู้สึกดีขึ้น

แล้วเรายังสามารถใช้การจินตนาการคำพูดที่ทำให้ความรู้สึกดีขึ้นแทนการเขียนได้อีกด้วย ใครชอบวิธีไหนก็สามารถเลือกใช้ได้ตามต้องการครับ วัตถุประสงค์ที่ต้องการคือ ให้นายยามใช้คำพูดที่มีเหตุผลมาพูดย้ำกับตนเอง เพื่อให้ความรู้สึกที่ไม่ดีต่าง ๆ ผ่อนคลายลง รู้จักใช้เหตุผลที่ถูกต้องและเหมาะสมในการกระทำสิ่งต่าง ๆ ครับวันนี้หมดเวลาแล้วครับ ก่อนที่จะเลิกกลุ่มผมมีการบ้านที่จะให้ไปฝึกเหมือนเช่นเคยครับ พบกันครั้งต่อไปวันพฤหัสบดี ที่ 15 กรกฎาคม 2536 ครับเวลาเดิม

การเข้ากลุ่มการฝึกครั้งที่ 4

(เริ่มด้วยการอภิปรายการบ้านครั้งที่แล้วและสถานการณ์ที่ประหลาด)

ผู้นำการฝึก : สำหรับวันนี้จะเป็นการฝึกเรื่องแรกคือ การขอร้องและปฏิเสธคำขอร้องที่ไร้เหตุผลในการทำงานหรือในชีวิตประจำวันของเรา มีหลายครั้งที่เรามีความจำเป็นต้องขอร้องให้บุคคลอื่นทำบางสิ่งบางอย่างให้เรา การขอร้องนั้นไม่ใช่เป็นการสั่งการ แต่เป็นวิธีการที่นุ่มนวลกว่าในการที่จะขอให้ผู้อื่นทำในสิ่งที่เราต้องการ โดยผู้นั้นยินดีทำในสิ่งที่เราต้องการด้วยความเต็มใจ ซึ่งการขอร้องที่เหมาะสมนั้นมีหลักที่ควรคำนึงดังนี้ 1) พูดขึ้นต้นอย่างสุภาพ เช่น "สวัสดีครับ" หรือ "ขอโทษครับ" "ผมขอรบกวนเวลาคุณสักหน่อยนะครับ" 2) พูดชมถึงความดีของเขาสักเล็กน้อย เช่น "ทราบว่า คุณเชี่ยวชาญในด้าน....." หรือ "คุณเป็นคนมีน้ำใจ" 3) พูดขอร้องอย่างสุภาพ เช่น "กรุณาช่วยผม....." หลักการดังกล่าวนี้เป็นการขอร้องให้บุคคลช่วยเหลือในเรื่องต่าง ๆ แต่ยังมีกรขอร้องอีกแบบหนึ่งคือการขอร้องให้บุคคลอื่นหยุดแสดงพฤติกรรมที่เราไม่ต้องการ หลักการคือ 1) พูดขึ้นต้นอย่างสุภาพว่า "ขอโทษครับ" ทุกครั้ง 2) กล่าวถึงความรู้สึกที่เกิดขึ้นกับตัวเราเมื่อเขาแสดงพฤติกรรมที่เราไม่ต้องการนั้น เช่น "ผมรู้สึกโกรธที่คุณพูดเรื่องส่วนตัวของผมในที่ประชุม" 3) พูดขอร้องให้เขาหยุดแสดงพฤติกรรมที่เราไม่ต้องการนั้นอย่างสุภาพ เช่น "คราวต่อไป ผมขอร้องให้คุณยุติการนำเรื่องส่วนตัวของผมมาพูดในที่ประชุม เพราะว่ามันไม่เกี่ยวข้องกับการทำงานของเราในเรื่องนี้" ต่อไปขอให้ทุกคนจับคู่กันครับแล้วฝึกการขอร้องในเรื่องอะไรก็ได้ครับ ผลัดกันคนละครั้งนะครับ เสร็จแล้วขอให้แต่ละคู่ให้ข้อมูลย้อนกลับแก่กันครับว่า ขณะเป็นผู้ถูกขอร้องรู้สึกอย่างไรและคำพูดที่ขอร้องนั้นเหมาะสมหรือไม่ ควรจะปรับเปลี่ยนหรือไม่อย่างไร เชิญครับ

(สมาชิกกลุ่มทุกคนจับคู่กันและผลัดกันฝึกการขอร้องและให้ข้อมูลย้อนกลับแก่กัน)

ผู้นำการฝึก : ต่อไปขอให้ทุกคนจับคู่กันอีกครั้งไม่ซ้ำคู่เดิมนะครับแล้วฝึกการขอร้องในเรื่องอะไรก็ได้ครับ แล้วขอให้ผู้ถูกขอร้องปฏิเสธด้วยคำพูดเพียงคำว่า "ไม่" หรือ "ไม่ได้" เท่านั้นครับ ให้ผลัดกันเป็นผู้ขอร้องและปฏิเสธคำขอร้องแล้วขอให้แต่ละคู่ให้ข้อมูลย้อนกลับแก่กันครับว่า ขณะที่ถูกปฏิเสธการขอร้องด้วยคำพูดดังกล่าวแล้วรู้สึกอย่างไร เห็นครับ

(สมาชิกกลุ่มทุกคนจับคู่กันใหม่และผลัดกันฝึกการขอร้อง ปฏิเสธการขอร้อง และให้ข้อมูลย้อนกลับแก่กันอีกครั้ง)

ผู้นำการฝึก : ทุกคนคงเข้าใจแล้วนะครับว่า การขอร้องนั้นถ้าผู้ถูกขอร้องยินดีปฏิบัติตามผู้ขอร้องแล้วทั้งคู่ย่อมเกิดความรู้สึกที่ดีต่อกัน แต่การขอร้องบางอย่าง เช่น การขอร้องที่ไร้เหตุผล หรือการขอร้องที่ถูกผู้ขอร้องไม่ต้องการปฏิบัติตามนั้น การปฏิเสธการขอร้องย่อมต้องเกิดขึ้น และการปฏิเสธคำขอร้องเพียงคำว่า "ไม่" หรือ "ไม่ได้" นั้นไม่ใช่ข้อมูลที่ต้องการจะสื่อสารทั้งหมด นอกจากนี้ยังอาจทำให้ผู้ถูกปฏิเสธเกิดความรู้สึกที่ไม่ดีต่อผู้ปฏิเสธได้ ดังนั้นการปฏิเสธการขอร้องที่เหมาะสมควรจะประกอบด้วย

- 1) เริ่มด้วยการกล่าวคำ "ขอโทษ" ทุกครั้ง
- 2) กล่าวแสดงเหตุผลที่ไม่สามารถปฏิบัติตามคำขอร้องนั้นได้ ตัวอย่างเช่น
 ในกรณีที่ถูกขอยืมเงิน 500 บาท : "ขอโทษครับ วันนี้ผมมีเงินติดตัวมาเพียง 200 บาทเท่านั้นครับ" หรือ
 ในกรณีที่ถูกขอให้ช่วยซื้อของบางอย่างให้ : "ต้องขอโทษด้วยครับ นอดีทางที่ผมจะไปไม่มีร้านขายของที่คุณต้องการเลยครับ"
- 3) อาจให้ความช่วยเหลือตามที่เห็นเหมาะสมถ้าเห็นว่าผู้ขอร้องนั้นมีความจำเป็นจริง ๆ ตัวอย่างเช่น
 ในกรณีที่ถูกขอยืมเงิน 500 บาท : "ขอโทษครับ วันนี้ผมมีเงินติดตัวมาเพียง 200 บาท เท่านั้นครับ อย่างไรก็ตามผมจะพาคุณไปหาเพื่อนผม เขาอาจจะพอช่วยคุณได้บ้าง ตกงใหม่ครับ" หรือ
 ในกรณีที่ถูกขอให้ช่วยซื้อของบางอย่างให้ : "ต้องขอโทษด้วยครับ นอดีทางที่ผมจะไปไม่มีร้านขายของที่คุณต้องการเลยครับ ถ้าคุณไม่รีบร้อนใช้วันนี้ ผมจะฝากลูกน้องของผมช่วยซื้อให้ เพราะบ้านเขาอยู่ใกล้กับร้านขายของที่คุณต้องการนอดี ตกงใหม่ครับ" จากหลักการตอบปฏิเสธดังกล่าวจะช่วยให้ผู้ถูกปฏิเสธไม่เสียความรู้สึก ทั้งนี้ยังเข้าใจในความจำเป็นของผู้ปฏิเสธด้วยขอให้ทุกคนจับคู่กันใหม่อีกครั้งครับไม่ซ้ำคู่เดิมเช่นกันนะครับ แล้วฝึกการขอร้อง

ในเรื่องอะไรก็ได้ครับ แล้วขอให้ผู้ถูกขอร้องปฏิเสธคำขอร้องโดยแสดงเหตุผลประกอบตามวิธีที่ให้ไว้ดังกล่าวครับ ให้ผลัดกันเป็นผู้ขอร้องและปฏิเสธคำขอร้อง แล้วขอให้แต่ละคู่ให้ข้อมูลย้อนกลับแก่กันครับว่า ขณะที่ถูกปฏิเสธการขอร้องด้วยคำพูดดังกล่าวแล้วรู้สึกอย่างไร เชิญครับ

(สมาชิกกลุ่มทุกคนจับคู่กันใหม่และผลัดกันฝึกการขอร้อง ปฏิเสธการขอร้อง และให้ข้อมูลย้อนกลับแก่กันอีกครั้ง)

ผู้นำการฝึก : ทุกคนคงเข้าใจและรู้จักกล่าวปฏิเสธได้อย่างเหมาะสมมากขึ้นแล้วนะครับ ต่อไปจะเป็นแบบฝึกหัดเกี่ยวกับคำพูดที่ไม่จำเป็นต้องมีคำอธิบาย ในบางสถานการณ์นั้น การปฏิเสธอาจไม่จำเป็นต้องมีเหตุผลหรือคำอธิบายก็ได้ โดยเฉพาะการปฏิเสธบุคคลที่เราไม่สนิทสนมคุ้นเคยกันมาก่อน ตัวอย่างเช่น การปฏิเสธไม่ซื้อของจากพนักงานขายของตามบ้านที่มาเสนอขายสินค้าแก่เรา หรือยกเลิกการเดินทางที่เราได้จองไว้ เป็นต้น ซึ่งถ้าปฏิเสธโดยให้เหตุผลอาจจะเป็นช่องทางที่จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ขอร้องได้ ตัวอย่างเช่น

พนักงานขายสินค้า : "สวัสดีครับ ที่บ้านมีเครื่องตัดไฟ Safety แล้วยังครับ
ถ้าซื้อวันนี้เราลดราคาให้เป็นพิเศษครับ"

เจ้าของบ้าน : "ไม่เอาครับ ผมมีของ Superly แล้วครับ"

พนักงานขายสินค้า : "คุณนี่ติดตั้งมานานแล้วหรือยังครับ ผมยินดีตรวจเช็คเครื่องให้ฟรีครับ"

จะเห็นได้ว่าการให้เหตุผลบางครั้งเป็นช่องทางให้โอกาสแก่พนักงานขายสินค้าเอาเป็นข้อมูลในการเสนอขายสินค้าต่อไปได้อีก หากเจ้าของบ้านเพียงตอบว่า "ยังไม่รับครับ" หรือ "เชิญบ้านอื่นก่อนครับ" เท่านั้น พนักงานขายสินค้าก็จะทราบได้ทันทีว่าเจ้าของบ้านไม่ต้องการซื้อ ขอให้สมาชิกกลุ่มลองยกตัวอย่างอื่น ๆ ว่ามีสถานการณ์อื่น ๆ อะไรอีกบ้างที่เราไม่จำเป็นต้องให้คำอธิบายก็ได้ และให้ทุกคนอภิปรายร่วมกันกันด้วยครับ เชิญครับ

(สมาชิกกลุ่มทุกคนช่วยกันยกตัวอย่างและอภิปรายร่วมกันถึงสถานการณ์ที่แสดงออกโดยไม่จำเป็นต้องมีเหตุผลประกอบต่าง ๆ)

ผู้นำการฝึก : สืบเนื่องจากตัวอย่างของพนักงานขายสินค้าที่ได้กล่าวมาแล้ว หลายคนคงเคยมีประสบการณ์ที่ถูกพนักงานขายสินค้าคือขายสินค้าให้ โดยที่เราพยายามปฏิเสธแล้วก็ยังคงต้องรับพยายามให้เราซื้อของให้ได้ ถ้าในสถานการณ์เช่นนี้คุณจะทำอย่างไร

ก่อนที่เข้าสู่หลักการในการดำเนินการกับบุคคลที่ขอร้องแบบตื้อรั้น ผมจะขอให้สมาชิกแบ่งกลุ่มย่อยออกเป็นกลุ่มละ 3 คนก่อน แล้วกำหนดให้เป็นผู้ขอร้อง 1 คน ผู้ปฏิเสธคำขอร้อง 1 คน และผู้สังเกตการณ์ 1 คน โดยมีสถานการณ์ที่จะให้ทุกกลุ่มดำเนินการดังนี้ ให้ผู้ขอร้องมีความเดือดร้อนเรื่องเงินจำเป็นต้องมาขอยืมเงินจากเพื่อน(ผู้ถูกขอร้อง) 1000 บาท และต้องพยายามทุกวิถีทางเพื่อให้ได้เงินมา ส่วนผู้ถูกขอร้องนั้นเนื่องจากทราบว่าเป็นคนที่ยืมเงินใครแล้วไม่เคยใช้คืน ต้องหาทางปฏิเสธให้ได้ ส่วนผู้สังเกตการณ์ให้สังเกตและจดบันทึกสั้น ๆ เกี่ยวกับ คำพูด สีหน้า ท่าทาง และน้ำเสียงของทั้ง 2 ฝ่าย

(สมาชิกกลุ่มแบ่งกลุ่มย่อยเป็นกลุ่มละ 3 คน มีอยู่กลุ่มหนึ่งที่มีสมาชิกเพียง 2 คนก็ให้ผลัดกันเป็นผู้สังเกตการณ์ด้วย แล้วทุกกลุ่มลงมือฝึกแสดงบทบาทดังกล่าว จากนั้นให้สมาชิกทั้งหมดเข้ากลุ่มใหญ่อภิปรายร่วมกันถึงความรู้สึกที่เกิดขึ้นทั้งสองฝ่าย รวมทั้งข้อมูลที่ได้จากการสังเกตของผู้สังเกตการณ์ด้วย)

- ผู้นำการฝึก : จะเห็นได้ว่าบางกลุ่มรู้สึกว่าผู้ขอร้องตื้อรั้นจนผู้ถูกขอร้องไม่รู้จะปฏิเสธอย่างไร บางกลุ่มก็เกือบจะทะเลาะกันเพราะต่างฝ่ายต่างไม่ยอมกัน ต่อไปนี้เป็นหลักการอย่างหนึ่งที่จะสามารถนำไปดำเนินการกับบุคคลที่มีการขอร้องแบบตื้อรั้นได้ ดังนี้คือ
- ระดับที่ 1 เริ่มจากการปฏิเสธคำขอร้องแบบธรรมดาที่ได้กล่าวไปแล้วก่อน และถ้าผู้ขอร้องยังคงตื้อรั้นอยู่ ให้เริ่มระดับต่อไป
 - ระดับที่ 2 เพิ่มการแสดงออกที่เหมาะสมแบบร่วมรู้สึก เช่น "ผมเห็นใจและรู้ว่า คุณมีความจำเป็นต้องใช้เงินจริง ๆ ซึ่งผมก็ได้บอกคุณแล้วว่าตอนนี้ผมไม่มีจริง ๆ และผมจะพาคุณไปพบเพื่อนผมซึ่งคิดว่าเขาพอจะช่วยให้คุณได้ คุณก็ไม่เอา ผมคงช่วยคุณได้เท่านี้แหละ" และถ้าผู้ขอร้องยังคงตื้อรั้นอีก ให้เริ่มใช้ระดับที่ 3
 - ระดับที่ 3 ใช้การแสดงออกที่เหมาะสมแบบขยายเพิ่ม เช่น "ผมขอบอกคุณเป็นครั้งที่ 3 และเป็นครั้งสุดท้ายว่า ผมไม่มีเงินให้คุณยืมตอนนี้ครับ คุณไปยืมคนอื่นดีกว่าครับ"

ทั้งนี้ขอควรระวังในการใช้การแสดงออกในระดับที่ 3 นี้ ขอให้ใช้หลังจากได้ใช้การแสดงออกในระดับที่ 1 และที่ 2 มาก่อนแล้ว อย่าใช้ระดับที่ 3 ในการแสดงออกครั้งแรก เพราะจะกลายเป็นความก้าวร้าวได้ ต่อไปขอให้ทุกคนแบ่งกลุ่มเป็นกลุ่มละ 3 คนแต่อย่าซ้ำคนเดิมนะครับ แล้วฝึกการขอร้องและปฏิเสธการขอร้องตามหลักการที่ได้ให้ไว้แล้ว ให้ใช้สถานการณ์เดิมนะครับ

(สมาชิกกลุ่มแบ่งกลุ่มย่อยเป็นกลุ่มละ 3 คนใหม่ แล้วทุกกลุ่มลงมือฝึกแสดงบทบาท
ดังกล่าว จากนั้นให้สมาชิกทั้งหมดเข้ากลุ่มใหญ่อภิปรายร่วมกันถึงความรู้สึกที่เกิดขึ้น
ทั้งสองฝ่าย รวมทั้งข้อมูลที่ได้จากการสังเกตของผู้สังเกตการณ์ด้วย)

ผู้นำการฝึก : ก่อนเลิกกลุ่มวันนี้ผมขอให้การบ้านนำกลับไปปฏิบัติด้วยครับ แล้วพบกันครั้งต่อไป
วันพฤหัสบดี ที่ 22 กรกฎาคม 2536 ครับ

(ผู้นำการฝึกแจกเอกสารการบ้านให้ผู้รับการฝึกนำกลับไปฝึกปฏิบัติที่บ้าน)

การเข้ากลุ่มการฝึกครั้งที่ 5

(เริ่มด้วยการอภิปรายการบ้านครั้งที่แล้วและสถานการณ์ที่ประสบ)

ผู้นำการฝึก : สำหรับวันนี้แบบฝึกหัดแรกคือการตีความหมายแก่นพฤติกรรมของตนเอง โดยทั่วไป
บุคคลที่ขอความช่วยเหลือผู้อื่นอยู่เสมอ เมื่อได้รับการขอร้องจากผู้อื่นเขามีสิทธิที่จะ
ปฏิเสธคำขอร้องนั้นได้โดยไม่ต้องรู้สึกว่าเขาผิด เช่น การปฏิเสธการขอร้อง
ของเพื่อนเกี่ยวกับการขอยืมเงิน ขอยืมรถ เป็นต้น ทั้งนี้ผู้ปฏิเสธอาจถูกตีความ
หมายว่าเป็นคนขาดน้ำใจ หรือเห็นแก่ตัวได้ ซึ่งพฤติกรรมของบุคคลมักจะถูกตี
เป็นอย่างอื่น ๆ ในด้านลบได้เสมอ ดังนั้นเพื่อความกระจ่างชัดควรจะทำเนิการ
ดังต่อไปนี้

- 1) ยอมรับและเข้าใจความเป็นจริงที่ของสถานการณ์หรือพฤติกรรมที่เกิดขึ้น
- 2) ตีความพฤติกรรมที่ถูกตีความหมายนั้นเป็นจริงหรือไม่อย่างไร
- 3) ดำเนินการตอบสนองด้วยเหตุผล โดยไม่ใช้การป้องกันตนเองได้อย่างไร

ตัวอย่างเช่น เมื่อถูกตีความหมายว่าเป็นคนไม่มีน้ำใจ : การตอบสนองคือ "คุณ
กำลังเข้าใจผมผิด ผมยินดีที่จะช่วยเหลือคุณในสิ่งที่ผมทำได้ แต่สิ่งที่คุณขอร้อง
ผมครั้งนี้มันเกินความสามารถที่ผมจะช่วยคุณได้จริง ๆ" ขอให้สมาชิกนึกถึง
ประสบการณ์หรือเหตุการณ์ที่เคยเกิดขึ้นกับตัวเองเกี่ยวกับการถูกตีความหมายจาก
คนอื่น และขอให้เล่าถึงเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น ถูตีความหมายอย่างไร ความรู้สึก
ที่เกิดขึ้นเป็นอย่างไร รวมทั้งแสดงการตอบสนองอย่างไร แล้วขอให้สมาชิก
คนอื่น ๆ อภิปรายร่วมกันในแต่ละสถานการณ์ด้วยครับ เชิญครับ

(สมาชิกกลุ่มบางคนเล่าถึงสถานการณ์เกี่ยวกับการถูกตีความหมายจากคนอื่น และ
สมาชิกคนอื่น ๆ ช่วยกันอภิปรายถึงการตอบสนองที่เหมาะสม)

ผู้นำการฝึก : จากหลักการและเทคนิคต่างที่ทุกคนได้ฝึกกันมาแล้ว ตั้งแต่การเข้ากลุ่มครั้งที่ 1 จนถึงครั้งนี้เป็นครั้งที่ 5 ทุกคนได้เรียนรู้ที่จะแสดงออกต่อสถานการณ์ต่าง ๆ ได้ อย่างเหมาะสมมากขึ้นแล้ว ต่อจากนี้ไปจะเป็นการฝึกซ้อมพฤติกรรม ซึ่งหมายถึง การแสดงบทบาทสมมติของเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจริงกับตนเอง พร้อมทั้งการฝึกใช้ หลักการและเทคนิคต่าง ๆ ที่ได้เรียนรู้ไปแล้ว มาช่วยในการแสดงออกให้มีความ เหมาะสมครบขอให้สมาชิกแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มครับ กลุ่มละ 4 คน ขอให้ทั้งสอง กลุ่มเข้ากลุ่มกันเป็นวงกลมหันหน้าเข้าหากันครับ พยายามให้ใกล้ชิดกันครับ แล้วขอ ให้ทุกคนกำหนดสถานการณ์เจาะจงที่จะทำการฝึกคนละ 1 อย่าง ตัวอย่างเช่น การปฏิเสธการขอร้อง การขอร้องให้บางคนเปลี่ยนพฤติกรรม หรือการตอบรับ คำชมเชย เป็นต้น ขอให้คนที่ฝึกคนแรกก้าวออกมาแล้วหันหน้าเข้าหาคนที่สอง แล้วเล่าสถานการณ์อย่างสั้น ๆ เช่น ต้องการปฏิเสธการขอยืมรถยนต์ โดยให้คนที่สองแสดงเป็นผู้มาขอยืมรถยนต์แล้วให้คนแรกเป็นคนตอบปฏิเสธ หลังการแสดง บทบาทสมมติแล้วขอให้สมาชิกที่เหลือรวมทั้งคนที่สอง ให้ข้อมูลย้อนกลับเกี่ยวกับ พฤติกรรมของคนแรก ว่าเป็นการแสดงออกที่เหมาะสมหรือไม่ ควรจะปรับเปลี่ยน อย่างไร ทั้งคำพูดและท่าทาง แล้วทำการฝึกซ้อมพฤติกรรมใหม่อีกครั้งหนึ่งคราวนี้ ให้คนที่สามแสดงเป็นเพื่อนที่มาขอยืมรถยนต์ หลังการแสดงบทบาทสมมติแล้ว ขอให้สมาชิกที่เหลือรวมทั้งคนที่สาม ให้ข้อมูลย้อนกลับเกี่ยวกับพฤติกรรมของคนแรก อีกครั้งว่าเป็นการแสดงออกที่เหมาะสมหรือไม่ ควรจะปรับเปลี่ยนอีกหรือไม่อย่างไร ฝึกเช่นนี้จนคนแรกมั่นใจได้ว่าตนสามารถแสดงออกได้อย่างเหมาะสมแล้ว จึงผลักดันให้ผู้อื่นฝึกซ้อมพฤติกรรมของตนเองต่อไปครับ ส่วนผมจะคอยสังเกตการณ์ อยู่ภายนอกกลุ่ม หากกลุ่มใดมีข้อสงสัยให้ยกมือขึ้น ผมจะเข้าไปตอบคำถามให้ครับ ทั้งสองกลุ่มพร้อมแล้วนะครับ เริ่มได้เลยครับ

(สมาชิกกลุ่มทั้งสองกลุ่มเริ่มฝึกซ้อมพฤติกรรม โดยการแสดงบทบาทสมมติ พร้อมทั้ง ให้ข้อมูลย้อนกลับแก่กันเพื่อปรับเปลี่ยนพฤติกรรมให้มีความเหมาะสมจนหมดเวลา)

ผู้นำการฝึก : ขอเชิญทุกท่านกลับมาเข้ากลุ่มใหญ่ครับ จากการฝึกซ้อมพฤติกรรมในกลุ่มย่อยเชื่อว่าทุกคนคงมีความมั่นใจในการแสดงออกที่เหมาะสมของตนมากขึ้นนะครับ ครั้งต่อไปจะเป็นการฝึกซ้อมพฤติกรรมกลุ่มใหญ่ครับ ขอให้ทุกคนเตรียมสถานการณ์หรือ เหตุการณ์ที่เจาะจง ซึ่งรู้สึกว่าจะตนเองไม่กล้าแสดงออกหรือแสดงออกแล้วไม่เกิด ผลดี เตรียมมาคนละ 1 สถานการณ์นะครับ และมีการบ้านอีกอย่างหนึ่งคือ การตีความหมายพฤติกรรม ขอให้ฝึกสังเกตตนเองและคนอื่น ๆ ในสถานการณ์ ต่าง ๆ ซึ่งคนอื่นกำลังตีความหมายแก่พฤติกรรมของคุณ ให้สังเกตว่าคุณมีความคิด

เห็นอย่างไร เห็นด้วยหรือไม่ รู้สึกโกรธหรือกังวลหรือไม่ คุณสามารถดำเนินการกับสถานการณ์ดังกล่าวนี้ได้ตามที่ต้องการหรือไม่ จดบันทึกไว้แล้วนำมาอภิปรายในกลุ่มครั้งต่อไปครับ

การเข้ากลุ่มการฝึกครั้งที่ 6

(เริ่มด้วยการอภิปรายการบ้านครั้งที่แล้วและสถานการณ์ที่ประสบ)

ผู้นำการฝึก : สำหรับการเข้ากลุ่มในครั้งที่ 6 และครั้งหน้าครั้งที่ 7 นี้ จะเป็นการฝึกซ้อมพฤติกรรมและการสร้างความคิดใหม่ตามเรื่องราวเฉพาะที่สมาชิกต้องการฝึกทุกคนคงได้เตรียมสถานการณ์ที่จะนำมาฝึกซ้อมแล้วนะครับ ผู้ใดที่จะฝึกซ้อมขอให้เล่าสถานการณ์ของตนอย่างสั้น ๆ เสียก่อน แล้วเลือกสมาชิกผู้ใดก็ได้มาเป็นผู้ร่วมแสดงบทบาทในการฝึกซ้อมพฤติกรรมของคุณ ขอบทบาทกันให้เข้าใจเสียก่อนว่าคุณต้องการแสดงออกเกี่ยวกับพฤติกรรมใด แล้วค่อยเริ่มฝึกซ้อมพฤติกรรมครับ นอกจากนี้วันนี้เรามี วิดีโอมาถ่ายด้วยครับ เมื่อแต่ละคนฝึกซ้อมพฤติกรรมเสร็จจะฉาย วิดีโอ ให้ดูอีกครั้งเป็นการให้ข้อมูลย้อนกลับ โดยเฉพาะผู้ฝึกซ้อมจะได้ยินคำพูดและเห็นท่าทางของตนเอง ซึ่งจะช่วยให้สามารถปรับเปลี่ยนพฤติกรรมให้มีความเหมาะสมตามที่ต้องการได้มากที่สุดครับ ท่านใดพร้อมแล้วขอเชิญเลยครับ

(ในการฝึกซ้อมพฤติกรรมครั้งนี้ สมาชิกที่ได้ฝึกซ้อมพฤติกรรมมีจำนวน 3 คน โดยสมาชิกคนที่ 1 ฝึกซ้อมสถานการณ์เกี่ยวกับการขอร้องให้บุคคลเลิกกระทำในสิ่งที่ตนเองไม่ชอบ สมาชิกคนที่ 2 ฝึกซ้อมสถานการณ์เกี่ยวกับการพูดทวงเงินจากบุคคลที่ยืมเงินไปแล้วไม่ยอมใช้คืน สมาชิกคนที่ 3 ฝึกซ้อมสถานการณ์เกี่ยวกับการพูดทวงเงินจากเพื่อนที่ขอให้ออกเงินค่าอาหารให้ก่อนแล้วไม่ยอมใช้คืน ซึ่งในแต่ละสถานการณ์ทำการฝึกซ้อมประมาณ 2-3 ครั้ง โดยให้ดูวิดีโอการฝึกซ้อมพฤติกรรมของแต่ละคนซึ่งเป็นการให้ข้อมูลย้อนกลับ นอกจากนี้สมาชิกกลุ่มที่เหลือก็ช่วยกันให้ข้อมูลย้อนกลับรวมทั้งผู้นำการฝึกได้มีการให้สมาชิกบางคนแสดงตัวแบบแก่ผู้ฝึกซ้อมบางคนด้วยโดยได้รับคำแนะนำจากผู้นำการฝึก)

ผู้นำการฝึก : สำหรับผู้ที่ได้ฝึกซ้อมพฤติกรรมในวันนี้ คงเข้าใจและมั่นใจในการแสดงออกที่เหมาะสมของตนเองมากขึ้นแล้วนะครับ สำหรับผู้ที่ยังไม่ได้ฝึกซ้อมพฤติกรรมในวันนี้ขอให้ฝึกซ้อมในครั้งหน้าซึ่งเป็นครั้งสุดท้ายนะครับ วันนี้มีคำถามใหม่ครับก่อนที่เราจะเลิกกลุ่ม ถ้าไม่มีเชิญครับ พบกันครั้งหน้าวันพฤหัสบดี ที่ 5 สิงหาคม 2536

การเข้ากลุ่มการฝึกครั้งที่ 7

ผู้นำการฝึก : สวัสดีครับสำหรับการเข้ากลุ่มในครั้งนี้เป็นครั้งสุดท้ายแล้วครับ ก่อนอื่นต้องขอชมเชยทุกคนที่ไม่มีใครขาดการเข้ากลุ่มการฝึกเลย ถึงแม้จะมีคนมาเข้าสายบ้างแต่ก็มีเป็นส่วนน้อย สำหรับวันนี้ก็เป็นการฝึกซ้อมพฤติกรรมและการสร้างความคิดใหม่ตามเรื่องราวเฉพาะที่สมาชิกต้องการฝึกเหมือนครั้งที่ 6 ครับ วิธีดำเนินการต่าง ๆ ก็เหมือนกันครับ สมาชิกที่ยังไม่ได้ฝึกซ้อมในครั้งที่แล้วขอให้ฝึกซ้อมในวันนี้ได้เลยครับ ท่านใดพร้อมแล้วขอเชิญเลยครับ

(ในการฝึกซ้อมพฤติกรรมครั้งนี้ สมาชิกที่ได้ฝึกซ้อมพฤติกรรมมีจำนวน 2 คน โดยสมาชิกคนที่ 1 ฝึกซ้อมสถานการณ์เกี่ยวกับการขอร้องให้เพื่อนนำเงินมาใช้คืนให้เพราะได้ออกเงินค่าอาหารเย็นให้ไปก่อน สมาชิกคนที่ 2 ฝึกซ้อมสถานการณ์เกี่ยวกับการขอตัวกลับบ้านก่อนจากเพื่อน ๆ ที่อยู่ในวงเหล้าที่พยายามจะดึงตนเองไว้ให้อยู่จนเลิก ในแต่ละสถานการณ์ทำการฝึกซ้อมประมาณ 2-3 ครั้ง และให้คู่วิธีการฝึกซ้อมพฤติกรรมของแต่ละคนซึ่งเป็นการให้ข้อมูลย้อนกลับ นอกจากนี้สมาชิกกลุ่มที่เหลือก็ช่วยกันให้ข้อมูลย้อนกลับ รวมทั้งผู้นำการฝึกได้แสดงตัวแบบและให้คำแนะนำแก่ผู้ฝึกซ้อมพฤติกรรมด้วย)

ผู้นำการฝึก : เสียหายที่เรามีเวลาจำกัดบางคนเลยไม่ได้ฝึกซ้อมพฤติกรรม แต่ทุกคนคงมีความเข้าใจ ตลอดจนได้ตัวแบบจากการฝึกซ้อมพฤติกรรมของสมาชิกคนอื่น ๆ แล้ว ซึ่งคุณสามารถนำไปใช้ในสถานการณ์จริงได้ ผมหวังว่าทุกคนคงจะได้นำความรู้และความเข้าใจจากการเข้ากลุ่มทั้ง 7 ครั้งนี้ ไปใช้ในสถานการณ์ต่าง ๆ ในชีวิตประจำวันของคุณต่อไป ซึ่งเชื่อได้ว่าการแสดงออกที่เหมาะสมจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของคุณได้เป็นอย่างมาก แม้ในการดำเนินชีวิตประจำวันก็เช่นกัน ถ้าทุกคนมีการแสดงออกที่เหมาะสมแล้ว เชื่อแน่ว่าความสัมพันธ์ระหว่างคุณกับบุคคลอื่นก็จะ เป็นไปในทางดี ก่อนที่จะปิดกลุ่มการฝึกการแสดงออกที่เหมาะสม ผมขอให้ทุกคนเขียนความรู้สึกที่ดีหรือความประทับใจสั้น ๆ ที่มีต่อเพื่อนในกลุ่มทุกคนลงในกระดาษที่ผมจะแจกให้คนละ 7 แผ่นครับ เมื่อเขียนเสร็จแล้วขอให้นำไปมอบให้เพื่อน ๆ ทีละคน โดยให้หุ้ดสิ่งที่เขียนไว้ให้เพื่อนฟังก่อนแล้วค่อยมอบกระดาษที่เขียนนั้นให้เพื่อนครับ

(สมาชิกกลุ่มทุกคนนำกระดาษแผ่นเล็ก ๆ ที่แจกให้คนละ 7 แผ่นไปเขียนความประทับใจของตนเองที่มีต่อเพื่อน ๆ ทุกคน เสร็จแล้วต่างคนก็ได้นำไปมอบให้ซึ่งกันและ

กันตามที่ผู้นำการฝึกกำหนด)

ผู้นำการฝึก : วันพรุ่งนี้ผมขอพบกลุ่มอีกครั้งหนึ่งครับ เวลาประมาณ 15.00 น. เพื่อให้ทุกคนช่วยตอบแบบประเมินและแบบสอบถามอีกครั้งหนึ่งครับ ใช้เวลาประมาณ 1 ชั่วโมงครับ ซึ่งผมได้ขออนุญาตท่านประธานกรรมการแล้วครับ ทุกคนสบายใจได้ท้ายนี้ผมขอกราบขอขอบคุณท่านประธานกรรมการและผู้บริหารบริษัททุกท่านที่ได้ให้ความอนุเคราะห์ในการดำเนินการฝึกครั้งนี้ และขอขอบคุณผู้เข้ารับการฝึกทุกคนที่ได้ให้ความร่วมมือในการฝึกครั้งนี้เป็นอย่างดี ผมขอปิดกลุ่มการฝึกการแสดงออกที่เหมาะสมเพียงเท่านี้ครับ ขอให้ทุกคนโชคดีครับ



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ง.

แบบฝึกหัดที่ใช้ในการฝึกการแสดงออกที่เหมาะสมในการวิจัยนี้

ผู้วิจัยได้แปลแบบฝึกหัดการฝึกการแสดงออกที่เหมาะสมที่เลนจ์และจาคูโบว์สกี (Lange and Jakubowski 1976 : 69-117) ได้จัดทำไว้ แล้วเลือกเฉพาะแบบฝึกหัดที่ตรงกับกำหนดการฝึกที่ได้จัดทำไว้ ดังที่ได้กล่าวไว้แล้วในขั้นตอนการทดลอง ซึ่งแบบฝึกหัดที่นำมาใช้ในการฝึกครั้งนี้มีทั้งสิ้นจำนวน 14 แบบฝึกหัด มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

แบบฝึกหัดที่ 1 การแนะนำเข้าสู่การฝึก (Introductions) (เวลา 20 นาที)

วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อสร้างความสัมพันธ์และให้ผู้รับการฝึกทุกคนมีส่วนร่วมในกลุ่มโดยเร็ว
- 2) เพื่อให้ผู้รับการฝึกเข้าใจและยอมรับพฤติกรรมที่ไม่ใช่คำพูดซึ่งส่งผลต่อผู้อื่น
- 3) เพื่อลดความตึงเครียดของกลุ่มโดยมีการให้ข้อมูลย้อนกลับทางบวก (Positive Feedback)
- 4) เพื่อให้กลุ่มคุ้นเคยกับการให้ข้อมูลย้อนกลับ

วิธีดำเนินการ

- 1) ให้ผู้รับการฝึก รวมทั้งผู้นำการฝึก นั่งล้อมวงกันเป็นวงกลม
- 2) ผู้นำการฝึกกล่าวเชิญชวนให้ผู้รับการฝึกแนะนำตัวแก่กันและขอให้ทุกคนให้ความใส่ใจต่อกันในขณะแนะนำตัว
- 3) การแนะนำตัว ให้ผู้แนะนำสลับส่ายตากับผู้ที่นั่งอยู่ตรงกันข้ามแล้วแนะนำตัวเอง จากนั้นผู้ที่ถูกสลับส่ายตาก็จะแนะนำตนเองเป็นคนต่อไป จนครบทุกคน
- 4) ผู้นำการฝึกขอให้ผู้รับการฝึก บอกแก่ผู้แนะนำตนเองคนใดก็ได้ในสิ่งที่เขาชอบ เช่น "คุณสามารถ ผมชอบรอยยิ้มของคุณ และเสียงของคุณก็ฟังดูนุ่มนวลดี" ที่สำคัญคือการให้ข้อมูลย้อนกลับนี้ จะเน้นทางด้านบวกเท่านั้น (ผู้นำการฝึกอาจจะยกตัวอย่างสัก 2-3 ตัวอย่าง เกี่ยวกับพฤติกรรมซึ่งผู้รับการฝึกสามารถนำมาให้ข้อมูลย้อนกลับได้ เช่น การประสานส่ายตา การแสดงออกทางสีหน้า ท่าทาง ตำแหน่งของมือ น้ำเสียง เป็นต้น)

การบ้านสำหรับผู้รับการฝึก

- 1) ให้แนะนำตนเองกับบุคคลอื่น 3 ครั้งในสัปดาห์นี้ และประเมินว่าตนเองชอบ

อะไรเกี่ยวกับสิ่งที่ได้พบเห็นจากการตอบสนองของบุคคลอื่น

- 2) ขอร้องให้บุคคลอื่นแนะนำตนเองอย่างสั้น ๆ หลังจากที่ได้แนะนำตนเองแล้ว และประเมินดูว่าตนเองมีการแสดงออกอย่างไร หากรู้สึกว่าเป็นกังวล จงค้นหาดูว่าอะไรทำให้เป็นกังวล

การบ้านสำหรับผู้นำการฝึก

- 1) ฝึกหัด(ด้วยการบันทึกเทป)ว่าจะเริ่มกลุ่มอย่างไร รวมทั้งการบรรยายสั้น ๆ ของการเข้ากลุ่ม การให้ความหมายของการแสดงออกที่เหมาะสม และการฝึกการแสดงออกที่เหมาะสม การให้ข้อมูลเบื้องต้นต่าง ๆ ตลอดจนการนำเข้าสู่แบบฝึกหัด การแนะนำตนเอง พยายามรักษาเวลาให้ได้น้อยกว่า 10 นาที
- 2) ฝึกหัดการดำเนินการแบบฝึกหัดการแนะนำตนเองกับเพื่อน ๆ หลาย ๆ คน จากนั้นประเมินระดับของความกระฉ่างชัดในสิ่งที่สอน ดำเนินการโดยมุ่งการให้ข้อมูลย้อนกลับทางด้านบวก และแน่ใจว่าผู้รับการฝึกทุกคนได้แนะนำตนเอง

แบบฝึกหัดที่ 2 ภาษาท่าทาง (Nonverbal Language : Inane Topics)(เวลา 30 นาที)

วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อกระตุ้นการตระหนักรู้ในกลุ่มผู้รับการฝึกเกี่ยวกับภาษาท่าทาง ซึ่งมีผลต่อความประทับใจและการมีสัมพันธภาพที่ดีเมื่อพบครั้งแรก
- 2) เพื่อกำหนดพฤติกรรมที่ผู้รับการฝึกชอบ และใช้อยู่ในปัจจุบัน
- 3) เพื่อส่งเสริมการพิจารณาเกี่ยวกับภาษาท่าทาง ซึ่งผู้รับการฝึกอาจจะเลือกเพื่อปรับเปลี่ยนระหว่างการเข้ากลุ่ม
- 4) เพื่อสอนให้ผู้รับการฝึกรู้จักให้ข้อมูลย้อนกลับเกี่ยวกับพฤติกรรมที่เจาะจง

วิธีดำเนินการ

- 1) ผู้นำการฝึกเริ่มด้วยการเชิญชวนผู้รับการฝึกให้นึกถึงพฤติกรรมการตอบสนองต่างๆ ที่คนเรามีต่อกันในขณะสนทนา ซึ่งได้แก่ การประสานสายตา การแสดงออกทางสีหน้า การวางท่าทางของร่างกาย การแสดงท่าทางของมือ ความดังของเสียง เสียงสูง-ต่ำ การพูดเร็ว-ช้า และความไพเราะรื่นหู เป็นต้น
- 2) แบ่งผู้รับการฝึกออกเป็นกลุ่มละ 3 คน ให้เป็นผู้พูด 1 คน อีก 2 คนเป็นคนฟังและสังเกต พร้อมทั้งจดจำพฤติกรรมต่าง ๆ ที่มีปฏิกิริยาโต้ตอบซึ่งกันและกัน ตลอดจนเรียนรู้ในสิ่งที่ผู้อื่นชอบที่อาจพบโดยบังเอิญจากการทำกิจกรรมนี้
- 3) หัวข้อสำหรับให้พูดนั้น ผู้นำการฝึกจะเขียนหัวข้อเกี่ยวกับสิ่งของต่าง ๆ เช่น

ตะขอแขวนผ้า ผ้าพันแผล นาฬิกาข้อมือ กระดาษ เข็มหมุด ฯลฯ ลงใน กระดาษเป็นแผ่นสลากระ แล้วให้แต่ละคนจับว่าได้หัวข้ออะไรก็ให้พูดในหัวข้อนั้น ใช้เวลาประมาณคนละ 1-2 นาที

- 4) ผู้ฟังต้องฟังอย่างตั้งใจโดยไม่มีกรพูดเลย แต่สามารถใช้ภาษาท่าทางในการ ตอบสนองต่อผู้พูดได้
- 5) ให้ผลัดกันเป็นผู้พูดและผู้ฟังจนครบทุกคน แล้วให้แต่ละคนให้ข้อมูลย้อนกลับทาง บวกแก่กัน เกี่ยวกับภาษาท่าทางของผู้พูด (เน้นการให้ข้อมูลย้อนกลับทางบวก เกี่ยวกับการแสดงพฤติกรรมมากกว่าสิ่งที่เขาพูด)
- 6) หลังจากเสร็จการให้ข้อมูลย้อนกลับแก่กันแล้ว ผู้นำการฝึกขอให้ผู้รับการฝึกทุก คนนึกถึงพฤติกรรมของตนเองในขณะพูด แล้วเลือกพฤติกรรมที่เป็นภาษาท่าทาง ลึก 1 อย่าง ที่อยากจะปรับเปลี่ยนเมื่ออยู่ในกลุ่ม

การบ้านสำหรับผู้รับการฝึก

- 1) สังเกตภาษาท่าทางของบุคคล 3 คน ในระหว่างสัปดาห์นี้
- 2) ในระหว่างดำเนินการในข้อ 1. ให้ใส่ใจกับภาษาท่าทางของตนเอง และ กำหนดให้ได้ว่าพฤติกรรมของตนเองที่ตนเองชอบนั้นมีอะไรบ้าง
- 3) เลือกภาษาท่าทางลึก 1 อย่าง ซึ่งตนเองต้องการปรับเปลี่ยน ดำเนินการ ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมนั้นลึก 5 ครั้ง และประเมินดูว่าแต่ละครั้งรู้สึกดีขึ้นหรือไม่ ให้ฝึกหัดและประเมินต่อไปจนกว่าตนเองจะรู้สึกว่าสบายใจต่อการปรับเปลี่ยนนั้น

การบ้านสำหรับผู้นำการฝึก

- 1) พยายามบ่งบอกภาษาท่าทาง 8 อย่าง ที่แตกต่างกันซึ่งให้อยู่ในแบบฝึกหัดนี้
- 2) ฝึกหัดดำเนินการเปลี่ยนแบบฝึกหัดจากการแนะนำตนเอง มาเป็นแบบฝึกหัดภาษา ท่าทางให้ได้อย่างต่อเนื่องกัน
- 3) ตรวจสอบภาษาท่าทางของตนเอง บ่งบอกให้ได้ว่าพฤติกรรมใดที่ตนเองชอบและ พฤติกรรมใดที่ต้องการจะเปลี่ยนมากที่สุด
- 4) ฝึกหัดการสรุปแบบฝึกหัดนี้กับเพื่อนหลาย ๆ คน หลังจากนั้นประเมินระดับความ ชัดเจนในการดำเนินการของตน และช่วยผู้รับการฝึกเน้นการให้ข้อมูลย้อนกลับ ทางบวกต่อภาษาท่าทางต่าง ๆ รวมทั้งช่วยให้ผู้รับการฝึกบ่งบอกว่าพฤติกรรมใด ที่เขาต้องการจะเปลี่ยนแปลง

แบบฝึกหัดที่ 3 การให้และรับคำชมเชย (Giving and Receiving Compliments)

(เวลา 30 นาที)

วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อให้ผู้รับการฝึกเรียนรู้ที่จะให้และรับคำชมเชยอย่างเหมาะสม
- 2) เพื่อแสดงตัวอย่างให้เห็นว่าการมีปฏิสัมพันธ์กันทางบวก ก็คือการแสดงออกที่เหมาะสมเช่นกัน
- 3) เพื่อเอื้ออำนวยการแสดงออกทางบวก ซึ่งเป็นปฏิสัมพันธ์ที่สนับสนุนกันในการเข้ากลุ่มครั้งแรก
- 4) เพื่อให้ผู้รับการฝึกกล้าเผชิญหน้า รู้จักการให้และรับคำชมเชยอย่างจริงจัง ซึ่งเป็นการเพิ่มความรู้สึกการมีคุณค่าในตนเอง และมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้อื่น

วิธีดำเนินการ

- 1) ผู้นำการฝึกขอให้ผู้รับการฝึกแสดงออกถึงการตอบรับคำชมเชยต่าง ๆ ซึ่งการตอบสนองหลายอย่างจะทำให้ผู้ชมไม่กล้าชมอีก เช่น ปฏิเสธคำชม ("อู๊ยตาย ! ฉันนะหรือ ไม่จริงหรอก") เปลี่ยนความสนใจทันที ("เอ้อ... ผมก็ชอบเสื้อตัวนี้ของคุณ") หรือคัดค้าน ("คุณชอบผ้าที่ริ้วผืนนี้หรือ มันล้าสมัยแล้วละ")
- 2) ผู้นำการฝึกบรรยายสั้น ๆ และสาธิตการให้และรับคำชมเชยอย่างเหมาะสม
- 3) ให้ผู้รับการฝึกยืนเป็นวงกลม แล้วให้บุคคลหนึ่งเริ่มให้คำชมเชยแก่บุคคลที่อยู่ทางขวามือ แล้วบุคคลที่ได้รับคำชมเชยแสดงการตอบรับคำชมเชยนั้นอย่างเหมาะสม ตัวอย่างเช่น สมศรีถูกชมว่า "คุณสมศรี วันนี้คุณใส่เสื้อสวยจังเลย" สมศรีตอบรับคำชมอย่างเหมาะสมว่า "ขอบคุณค่ะ คงเป็นเพราะสีมันสดใสเลยทำให้ดูสวยนะคะ" หรืออาจใช้คำพูดในลักษณะของการยกความดีนั้นให้ผู้อื่นก็ได้ ตัวอย่างเช่น สมชายถูกชมว่า "คุณสมชายครับ ผมทราบมาว่าคุณเป็นคนมีความสามารถสูง ผลงานของคุณยอดเยี่ยมมากครับ" สมชายตอบรับคำชมอย่างเหมาะสมว่า "ขอบคุณครับ คงเป็นเพราะทีมงานของเราทุกคนช่วยกันทำครับ ผลงานเลยออกมาดีอย่างที่เห็น" จากนั้นคนที่ตอบรับคำชมเสร็จก็ให้คำชมเชยกับบุคคลที่อยู่ทางขวามือต่อไป ดำเนินการแบบเดียวกันนี้จนครบทุกคน
- 4) ผู้รับการฝึกให้ข้อมูลย้อนกลับอย่างตรงไปตรงมา เกี่ยวกับการแสดงออกของคู่สนทนา ในขณะที่เป็นผู้ให้และผู้รับคำชมเชย เช่น "คุณสมศรี ประสานสายตาดูคนได้ดีและชัดเจนดี" (พยายามอย่าให้ผู้รับการฝึกใช้สรรพนาม "เขา" ในการให้ข้อมูลย้อนกลับ)

การบ้านสำหรับผู้รับการฝึก

- 1) ฝึกให้คำชมเชยแก่ผู้อื่น 3 อย่างในแต่ละวัน และประเมินตนเองว่ารู้สึกสบายใจหรือแสดงออกได้ตรงกับความรู้สึกหรือไม่อย่างไร
- 2) เมื่อตนเองได้รับคำชมเชย ให้สังเกตว่ารู้สึกอย่างไร เต็มใจที่จะรับคำชมเชยหรือไม่ และได้ตอบรับคำชมเชยนั้นอย่างเหมาะสมหรือไม่
- 3) จดบันทึกผลของการให้และรับคำชมเชยที่เกิดขึ้นในสัปดาห์นี้ เพื่อนำเสนอในการเข้ากลุ่มครั้งต่อไป

การบ้านสำหรับผู้นำการฝึก

- 1) คิดถึงวิธีต่าง ๆ 5 แบบ ที่บุคคลชอบตอบสนองต่อคำชมเชยอย่างไม่เหมาะสม
- 2) ฝึกการดำเนินกิจกรรม รวมทั้งการให้คำอธิบายเกี่ยวกับการให้และรับคำชมเชยอย่างเหมาะสมได้อย่างไร และประเมินว่าได้ช่วยให้ผู้รับการฝึกรู้สึกสบายใจในการตอบรับคำชมเชยได้หรือไม่
- 3) ตรวจสอบว่าตนเองมีการแสดงออกที่เหมาะสมหรือไม่ในการให้และรับคำชมเชย

แบบฝึกหัดที่ 4 ทักษะต่างๆ ของการสนทนาในสังคม (Carrying on Social Conversation) (เวลา 30 นาที)

วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อให้ผู้รับการฝึกสามารถแสดงออกเกี่ยวกับทักษะของการติดต่อสื่อสารในเรื่อง
 - การสร้างความเป็นกันเอง (Rapport)
 - การฟัง (Listening)
 - การใช้คำถามเปิด (Asking Open-ended Questions)
 - การตอบสนองการสนทนาอย่างอิสระ (Responding to Free Information)
 - การถ่ายทอดข้อความ (Paraphrasing)
- 2) เพื่อให้ผู้รับการฝึกลดความรู้สึกวิตกกังวลลง และรู้สึกมั่นใจมากขึ้นสำหรับการสนทนาในสังคมตามที่ต้องการ
- 3) เพื่อให้ผู้รับการฝึกเกิดความรู้สึกที่ดีต่อการมีความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล จากการใช้ทักษะการสนทนา

วิธีดำเนินการ

- 1) ผู้นำการฝึกบรรยายสั้น ๆ ถึงองค์ประกอบ 5 ประการ ซึ่งเป็นทักษะสำคัญใน

การติดต่อสื่อสาร ดังกล่าวข้างต้น

- 2) ผู้นำการฝึกสาธิตตัวอย่างของการใช้ทักษะต่าง ๆ ทั้ง 5 ประการ
- 3) ผู้รับการฝึกจับคู่กันฝึกทักษะต่าง ๆ ทั้ง 5 ประการ
- 4) ให้ผู้รับการฝึกอภิปรายร่วมกันในกลุ่มถึงความรู้สึกที่เกิดขึ้นในการสนทนา ระหว่างการใช้ทักษะต่าง ๆ

การบ้านสำหรับผู้รับการฝึก

- 1) สนทนากับคนที่ยังไม่คุ้นเคย 2-3 คน โดยใช้ทักษะทั้ง 5 ประการ และสังเกตผลของการใช้ทักษะแต่ละอย่างว่าเป็นอย่างไร (ให้ดูภาษาท่าทางด้วย)
- หรือ 2) สนทนากับคนอื่น ๆ 5 คน โดยแต่ละคนให้ใช้ทักษะแตกต่างกันทั้ง 5 อย่างแล้วสังเกตผลของการใช้ทักษะแต่ละอย่างว่าเป็นอย่างไร (ให้ดูภาษาท่าทางด้วย)
- 3) ให้ผู้รับการฝึกจดบันทึกผลของการฝึกทักษะดังกล่าวแล้วนำมาอภิปรายในการเข้ากลุ่มครั้งต่อไป

การบ้านสำหรับผู้นำการฝึก

- 1) ฝึกให้การแนะนำอย่างสั้น ๆ เกี่ยวกับทักษะทั้ง 5 ประการ และสาธิตตัวแบบให้ดู
- 2) สังเกตแบบของการสนทนาของตนเอง แล้วจดบันทึกการใช้ทักษะต่าง ๆ รวมทั้งสิ่งอื่น ๆ ที่ต้องการเพิ่มเติมในแบบฝึกหัดนี้

แบบฝึกหัดที่ 5 การแยกแยะความแตกต่างระหว่าง พฤติกรรมไม่กล้าแสดงออก พฤติกรรมก้าวร้าว และพฤติกรรมแสดงออกที่เหมาะสม (Discrimination of Nonassertive, Aggressive and Assertive Behaviors)
(เวลา 60 นาที)

วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้ ความเข้าใจอย่างถูกต้องเกี่ยวกับพฤติกรรมไม่กล้าแสดงออก พฤติกรรมก้าวร้าว และพฤติกรรมแสดงออกที่เหมาะสม
- 2) เพื่อให้ผู้รับการฝึกสามารถจำแนกพฤติกรรมทั้งสามแบบได้อย่างถูกต้อง

วิธีดำเนินการ

- 1) ผู้นำการฝึกบรรยายเกี่ยวกับพฤติกรรมทั้งสามแบบ ตามแนวคิดและทฤษฎีที่ได้ศึกษามาแก่ผู้รับการฝึก และเปิดโอกาสให้ผู้รับการฝึกได้ซักถามเพื่อให้เกิดความเข้าใจมากที่สุด

- 2) ใช้แบบทดสอบเกี่ยวกับสถานการณ์ต่าง ๆ เพื่อให้ผู้รับการฝึกเลือกตอบว่าสถานการณ์ใดเป็นพฤติกรรมแบบใด (Lange and Jakubowski 1976 : 41-46)
- 3) ในแต่ละสถานการณ์มีการเฉลย รวมทั้งการซักถามและอภิปรายร่วมกันสำหรับผู้รับการฝึกที่ยังสับสน เพื่อให้กระจ่างชัดยิ่งขึ้น

การบ้านสำหรับผู้รับการฝึก

- 1) ให้สังเกตความแตกต่างของพฤติกรรมทั้งสามแบบที่เกิดขึ้นกับตนเอง
- 2)ให้นำตัวอย่างของพฤติกรรมทั้งสามแบบมาแบบละ 1 ตัวอย่าง มาเสนอในการเข้ากลุ่มครั้งต่อไป

การบ้านสำหรับผู้นำการฝึก

- 1) จัดเตรียมแบบทดสอบสำหรับการจำแนกพฤติกรรมทั้งสามแบบ โดยใช้แบบที่เลนจ์และจาคูโบวสกี ได้จัดทำไว้ (Lange and Jakubowski 1976 : 41-46)
- 2) ทดลองดำเนินการแบบฝึกหัดนี้ในกลุ่มเพื่อน แล้วพิจารณาว่าใช้เวลานานเกินไปหรือไม่ที่จะทำให้ผู้รับการฝึกรู้และเข้าใจพฤติกรรมทั้งสามแบบได้อย่างถูกต้อง

แบบฝึกหัดที่ 6 การบ่งบอกและยอมรับในสิทธิส่วนบุคคล (Identifying Human Rights and Accepting These Rights) (เวลา 40 นาที)

วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อให้ผู้รับการฝึกตระหนักรู้ว่าเขารู้สึกอิสระหรือไม่ เมื่อต้องยอมรับเกี่ยวกับสิทธิในการแสดงออกที่เหมาะสม
- 2) เพื่อให้ผู้รับการฝึกรู้ว่าเขาได้ปฏิเสธสิทธิของตนเองอย่างไร
- 3) เพื่อให้ผู้รับการฝึกได้นำผลของการอภิปรายกลุ่มไปใช้ เพื่อลดความขัดแย้งภายในตนเองและช่วยให้เขายอมรับในสิทธิเหล่านั้น

วิธีดำเนินการ

- 1) ผู้รับการฝึกจะถูกขอให้เขียนสิทธิส่วนบุคคลต่าง ๆ ของตนเองลงในกระดาษ
- 2) ให้ผู้รับการฝึกแต่ละคนนำเสนอในกลุ่มและอภิปรายร่วมกันในสิทธิเหล่านั้น ให้มีการสรุปเพื่อให้ได้สิทธิส่วนบุคคลที่ทุกคนเห็นด้วย ซึ่งจะนำไปใช้ได้
- 3) ผู้นำการฝึกแสดงให้เห็นถึงสิทธิส่วนบุคคลในการแสดงออกที่เหมาะสม ซึ่ง Smith (1975 : 27-71) ได้กล่าวไว้ในหนังสือ When I Say No, I Feel Guilty โดยนำมาเปรียบเทียบกับสิทธิส่วนบุคคลที่ได้จากกลุ่ม

- 4) ให้ผู้รับการฝึกอภิปรายและซักถามให้กระจ่างชัดเพื่อการนำไปใช้

การบ้านสำหรับผู้รับการฝึก

- 1) ให้นายยามใช้สิทธิส่วนบุคคลของตนที่พึงมีภายนอกกลุ่มสัก 2-3 อย่าง หรือ สิทธิที่ตนเองเคยปฏิเสธมาก่อนกับบุคคลอื่น ๆ ที่ตนมีความมั่นใจในการใช้สิทธินั้น
- 2) กล่าวซ้ำ ๆ ถึงสิทธิส่วนบุคคลบางอย่างที่ตนเองหลีกเลี่ยง แต่เดี๋ยวนี้พร้อมที่จะทำ
- 3) จดบันทึกผลของการใช้สิทธิดังกล่าวมาโดยละเอียด เพื่อนำเสนอในการเข้ากลุ่ม ครั้งต่อไป

การบ้านสำหรับผู้นำการฝึก

ฝึกหัดแบบฝึกหัดนี้กับกลุ่มเพื่อนหรือกลุ่มเป้าหมาย แล้วประเมินว่าได้ช่วยให้ สมาชิกกลุ่มบ่งบอก และยอมรับเกี่ยวกับสิทธิที่เป็นการแสดงออกที่เหมาะสมนั้นเป็น อย่างไร ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความแตกต่างกันของกลุ่มด้วย

แบบฝึกหัดที่ 7 การแนะนำอย่างย่อ ๆ เข้าสู่หลักการของเหตุผลและอารมณ์ (A Brief Introduction to Rational-Emotive Principles) (เวลา 30 นาที)

วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อเรียนรู้ความสัมพันธ์ระหว่าง ความคิด ความรู้สึก และพฤติกรรม
- 2) เพื่อให้สามารถแยกแยะระหว่างความคิดที่มีเหตุผล กับ ความคิดที่ไร้เหตุผล
- 3) เพื่อเรียนรู้พื้นฐานต่าง ๆ ภายใต้ความเชื่อที่ไร้เหตุผล
- 4) เพื่อเรียนรู้ที่จะพัฒนาความคิดต่าง ๆ ที่มีเหตุผลมากกว่าในสถานการณ์ที่เจาะจง
- 5) เพื่อให้สามารถใช้หลักการของ A-B-C เป็นแนวทางในการสร้างความคิดเพื่อการเข้ากลุ่มครั้งต่อไป

วิธีดำเนินการ

- 1) ผู้นำการฝึกเริ่มด้วยการให้การแนะนำอย่างย่อ ๆ ถึงหลักการแห่งเหตุผลและ อารมณ์ซึ่งเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมของคน
- 2) ผู้นำการฝึกแจกจ่ายการของความเชื่อที่ไร้เหตุผลเบื้องต้น ซึ่งพัฒนาโดย Ellis หลังจาก que ผู้รับการฝึกได้อ่านแล้ว ผู้นำการฝึกเสนอสถานการณ์เฉพาะ 2-3 สถานการณ์ แล้วให้กลุ่มอภิปรายว่าเป็นสถานการณ์ของความเชื่อที่มีเหตุผลหรือ ไร้เหตุผล (อาจจะดำเนินการในกลุ่มใหญ่หรือแบ่งกลุ่มย่อยกลุ่มละ 3 คนก็ได้)
- 3) ให้ผู้รับการฝึกแต่ละคนได้ร่วมกันเสนอสถานการณ์ในชีวิตจริง อันนำมาซึ่งความ

เชื่อที่ไร้เหตุผล แล้วผู้นำการฝึกขอให้แต่ละคนคิดถึงอีกหนทางหนึ่งที่เป็นความเชื่อที่มีเหตุผลและได้ผลลัพธ์ต่าง ๆ ที่มีเหตุผล หรือผู้นำการฝึกอาจจะใช้วิธีวิเคราะห์ตนเองอย่างมีเหตุผลในแบบฝึกหัดที่ 8 ก็ได้

การบ้านสำหรับผู้รับการฝึก

- 1) ให้คิดเกี่ยวกับความเชื่อที่ไร้เหตุผลอื่น ๆ ซึ่งทุกวันนี้มองเห็นเป็นเรื่องธรรมดา
- 2) ให้พิจารณาเหตุการณ์ที่มีความเชื่อและผลลัพธ์ที่ไร้เหตุผล (A-IB-IC) ในชีวิตจริงสัก 2 เหตุการณ์ แล้วให้แทนที่ความเชื่อและผลลัพธ์ดังกล่าว ด้วยความเชื่อและผลลัพธ์ที่มีเหตุผล
- 3) อ่านหนังสืออ้างอิงต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับทฤษฎีเหตุผลและอารมณ์
- 4) เขียนสถานการณ์ต่าง ๆ ในรูปของ A-B-C เพื่อมาร่วมกันดำเนินการในกลุ่ม

การบ้านสำหรับผู้นำการฝึก

ดำเนินการตามการบ้านสำหรับผู้รับการฝึกในข้อที่ 1-3

แบบฝึกหัดที่ 8 การวิเคราะห์ตนเองอย่างมีเหตุผล (Rational Self-Analysis)

(เวลา 30 นาที)

วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อช่วยให้ผู้รับการฝึกตระหนักถึงความคิดที่ไร้เหตุผลของตนเอง ซึ่งนำไปสู่ความวิตกกังวล ความโกรธ หรือความรู้สึกผิดที่มากเกินไป จนทำให้มีการแสดงออกที่เป็นการก้าวร้าว หรือไม่กล้าแสดงออก
- 2) เพื่อให้ผู้รับการฝึกเรียนรู้ที่จะใช้ทักษะเพื่อจัดการกับความเชื่อที่ไร้เหตุผลของตนเอง
- 3) เพื่อให้ผู้รับการฝึกสามารถใช้ทักษะเพื่อจัดการกับอารมณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นกับตน ในสถานการณ์ภายนอกกลุ่ม

วิธีดำเนินการ

- 1) ผู้นำการฝึกกล่าวตัวอย่างสั้น ๆ เกี่ยวกับกิจกรรมนี้
- 2) ผู้นำการฝึกขอให้ผู้รับการฝึกเขียนบรรยายสถานการณ์ ที่เฉพาะเจาะจงของตนเอง ซึ่งต้องการแสดงออกอย่างเหมาะสมแต่ไม่สามารถทำได้ เนื่องจากความกลัว หรือถูกสกัดกั้นด้วยอารมณ์ที่รุนแรงของผู้อื่น สถานการณ์ที่เขียนบรรยายนั้น จะต้องเป็นสถานการณ์ที่เจาะจง เช่น "ในการประชุมซึ่งสมาชิกทุกคนขิงดีขิงเด่นกันมาก พยายามที่จะพูดเมื่อเอาชนะกัน ข้าพเจ้านิ่งเงียบโดยสิ้นเชิง และ

มีความกลัวที่จะพูดออกไป แม้ว่าข้าพเจ้าจะมีความคิดเห็นซึ่งเกี่ยวข้องกับเรื่องนั้นที่อยากจะพูดก็ตาม" ตัวอย่างของสถานการณ์ที่ไม่เจาะจง ซึ่งไม่ควรใช้ เช่น "ข้าพเจ้ารู้สึกกังวลและตื่นตกใจ ต้องการจะหนีและอยากให้คนบางคนเอาใจใส่ในปัญหานั้นเพื่อข้าพเจ้า"

- 3) หลังจากที่ได้รับการฝึกเขียนสถานการณ์เสร็จ ก็ให้เขียนความคิดเห็นทางด้านลบที่เกิดขึ้นในใจขณะที่ตนเองคิดเกี่ยวกับสถานการณ์ของตนเองนั้นๆ (ซึ่งความคิดเห็นเหล่านี้จะทำให้เกิดความรู้สึกทางด้านลบเกิดขึ้นด้วย)
- 4) อภิปรายกลุ่มใหญ่เกี่ยวกับสถานการณ์ต่างๆ ของผู้รับการฝึกที่ได้เขียนบรรยายไว้
- 5) ผู้นำการฝึกกล่าวถึงการหนีจากความคิดที่ไร้เหตุผล โดยการพัฒนาทักษะการจัดการกับความคิดที่ไร้เหตุผลต่าง ๆ นั้น ได้แก่
 - 5.1) กำหนดจุดบกพร่องในข้อมูลของตนเอง โดยการถามตนเองว่า "มันเป็นอย่างไรที่เราคิดร้อยเปอร์เซ็นต์หรือเปล่า" "มันเกิดผลลัพท์ตามที่เราคิดหรือไม่" หรือ "คนอื่นคิดแตกต่างจากเราหรือไม่"
 - 5.2) ทำความกระจ่างชัดให้กับตนเอง โดยถามตนเอง 2 คำถาม คือ
 - "ถ้าแม้ว่าเกิดเหตุการณ์ที่คิดไว้จริง มันจะเลวร้ายจริงตามที่เราคิดหรือไม่" และ "เราสามารถจัดการกับเหตุการณ์นั้นได้ไหม"
 - "อะไรทำให้เกิดเหตุการณ์นั้นขึ้น" และ "มันทำให้นั้นเลวลงหรือไร้ค่าจริงหรือ"

การเผชิญกับความคิดที่ไร้เหตุผลที่ได้ผลจะต้อง

- ไม่เป็นการพูดกระตุ้นให้อีกheimโดยไม่เป็นจริง เช่น "ทุกสิ่งทุกอย่างจะดีเองสบายใจได้"
 - มีเหตุผลถูกต้อง
 - ประเมินสถานการณ์และยอมรับอย่างมีเหตุผลต่อผลลัพท์ต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้
- 6) ผู้นำการฝึกขอให้ผู้รับการฝึกเขียนคำสำหรับเผชิญกับความคิดที่ไร้เหตุผลต่าง ๆ เมื่อผู้รับการฝึกค้นพบคำสำหรับเผชิญกับความคิดที่ไร้เหตุผลที่ได้ผล เขาก็จะมีสติและสถานการณ์ต่าง ๆ จะไม่มีผลต่อเขาในทางอารมณ์ ถึงขั้นนี้แสดงว่า ผู้รับการฝึกทำการวิเคราะห์ตนเองอย่างมีเหตุผลได้ถูกต้องแล้ว

การบ้านสำหรับผู้รับการฝึก

- 1) ใช้กระบวนการวิเคราะห์ตนเองอย่างมีเหตุผลในสถานการณ์ต่าง ๆ 3 อย่าง
- 2) ค้นหาสถานการณ์อื่น ๆ ที่ตนเองสามารถประยุกต์ใช้กระบวนการดังกล่าวต่อไป

การบ้านสำหรับผู้นำการฝึก

- 1) ทดลองกระบวนการดังกล่าวด้วยตนเอง โดยการคิดคำพูดง่าย ๆ เท่าที่จะพูดได้อย่างธรรมดาที่สุดบางอย่างเพื่อช่วยให้ตนเองหนีจากความคิดที่ไร้เหตุผลได้
- 2) ฝึกหัดว่าจะดำเนินการแบบฝึกหัดนี้ และตั้งผู้รับการฝึกเข้าร่วมในการกำหนดสถานการณ์ต่าง ๆ รวมทั้งการจัดการกับความคิดที่ไร้เหตุผลต่าง ๆ เหล่านั้นได้อย่างไร

แบบฝึกหัดที่ 9 จินตนาการเกี่ยวกับเหตุผลและอารมณ์ (Rational-Emotive Imagery)

(เวลา 20 นาที)

วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อให้ผู้รับการฝึกตระหนักถึงการฝึกหัดการควบคุมความนึกคิดต่าง ๆ ที่สามารถเปลี่ยนแปลงความรู้สึกและพฤติกรรมต่าง ๆ ได้
- 2) เพื่อให้ผู้รับการฝึกสามารถจำแนกระหว่างถ้อยคำต่าง ๆ จากพลังของการคิดทางบวก (Power of Positive Thinking Statements) กับการหาเหตุผลเข้าข้างตนเอง (Rationalizations) และ ความคิดที่ไร้เหตุผลกับความคิดที่มีเหตุผล

วิธีดำเนินการ

- 1) ให้ผู้รับการฝึกจินตนาการถึงประสบการณ์ที่เกี่ยวกับเหตุการณ์ หรือการกระทำที่ตนเองไม่พึงพอใจ โดยให้ใส่ใจอย่างใกล้ชิดที่สุดต่อรายละเอียดต่าง ๆ ของสถานการณ์นั้น ๆ เพื่อให้เหมือนจริงมากที่สุด (ผู้นำการฝึกอาจจะให้ผู้รับการฝึกทำแบบฝึกหัดนี้โดยให้หลับตาจินตนาการก็ได้) พยายามเข้าสู่รายละเอียดของความรู้สึกและพฤติกรรมของคนอื่น ๆ เนื้อหาสำคัญต่าง ๆ พฤติกรรมของตนเอง ความตึงเครียดของร่างกายและความรู้สึกต่าง ๆ ของตนเองอย่างเจาะจง ขณะที่ผู้รับการฝึกจินตนาการสถานการณ์ต่าง ๆ ของเขา เขาก็จะมีแนวโน้มรู้สึกเสียใจ ไม่สบายใจ
- 2) ผู้นำการฝึกสอนให้ผู้รับการฝึกกล่าวเผชิญกับความรู้สึกนั้นอย่างเต็มที่ ดีกว่าจะหนีมัน ผู้รับการฝึกจะรู้สึกวิตกกังวล เป็นศัตรู ซึมเศร้า หรือรู้สึกว่าตนเองผิด เพิ่มขึ้นบ้างต่อจากนั้น ผู้นำการฝึกจะสอนให้เขารู้จักบังคับอารมณ์ที่รุนแรงเหล่านั้นให้ออกไปจากความนึกคิด เพื่อให้เหลือความรู้สึกผิดหวัง หรือฉุนเฉียวเพียงเล็กน้อย ผู้นำการฝึกควรจะสนับสนุนให้ผู้รับการฝึกบังคับตนเองต่อไปอย่างต่อเนื่องเพื่อเปลี่ยนความรู้สึกที่รุนแรงเหล่านั้น

- 3) หลังจากให้ผู้รับการฝึกมีเวลาสั้น ๆ ในการเปลี่ยนความรู้สึกต่าง ๆ ของเขาแล้ว ผู้นำการฝึกควรจะชี้ให้เห็นจุดสำคัญ ดังต่อไปนี้
- ให้ดูกระบวนการของความคิดที่จะสร้างสิ่งใหม่ๆ และความรู้สึกที่เหมาะสม
 - คำพูดอะไรที่ได้ย้ายกับตนเองในการเปลี่ยนแปลงความรู้สึก
 - มองดูว่าตนเองได้ทำอะไรและมีสิ่งสำคัญอะไรบ้าง ในการเปลี่ยนแปลงความคิดของตนเอง
 - ให้ตระหนักถึงความเชื่อใหม่ ๆ ซึ่งเป็นข่าวสารภายในเพื่อจัดการกับสถานการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวัน
 - การจัดการกับความคิดที่ไร้เหตุผลและแทนที่ด้วยความคิดที่มีเหตุผล

การบ้านสำหรับผู้รับการฝึก

- 1) ฝึกหัดใช้เทคนิคเหล่านี้อย่างเป็นระบบต่อสถานการณ์ที่เจาะจง วันละ 10 นาที
- 2) เมื่อตนเองรู้สึกโกรธจัด หรือวิตกกังวลอย่างมาก ให้ค้นหาความคิดต่าง ๆ ที่จะพูดกับตนเอง หรือเผชิญกับความคิดที่ไร้เหตุผล พยายามบังคับตนเองแล้วนำความคิดที่มีเหตุผล เข้าแทนที่ ตรวจสอบผลของความรู้สึกและพฤติกรรมนั้น

การบ้านสำหรับผู้นำการฝึก

- 1) ทำการฝึกหัดกระบวนการนี้กับบุคคลหลาย ๆ คน
- 2) ทำความเข้าใจกับความเชื่อที่ไร้เหตุผลอย่างถูกต้อง
- 3) ให้บางคนดำเนินกิจกรรมนี้โดยตนเองเป็นผู้จินตนาการ แล้วจดบันทึกสิ่งต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น เช่น การเปลี่ยนความคิด และความรู้สึกต่าง ๆ ตลอดจนอุปสรรคต่าง ๆ ที่อาจพบได้

แบบฝึกหัดที่ 10 การขอร้องและปฏิเสธคำขอร้องที่ไร้เหตุผล (Making and Refusing Unreasonable Requests) (เวลา 40 นาที)

วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อให้ผู้รับการฝึกยอมรับและเคารพในสิทธิของบุคคล ซึ่งมีผลต่อพฤติกรรมของบุคคล
- 2) เพื่อให้ผู้รับการฝึกประเมินความรู้สึกในใจและความมีประสิทธิภาพในการขอร้องหรือปฏิเสธคำขอร้อง โดยไม่ให้เสียความสัมพันธ์ระหว่างกัน
- 3) เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความมั่นใจในการแสดงออกอย่างตรงไปตรงมาเกี่ยวกับการขอร้อง หรือปฏิเสธคำขอร้องที่ไร้เหตุผล

วิธีดำเนินการ

- 1) ผู้นำการฝึกอธิบายสั้น ๆ เกี่ยวกับการขอร้องที่มีประสิทธิภาพและเหมาะสม แล้วให้ผู้รับการฝึกจับคู่กันแล้วผลัดกันฝึกการขอร้องในเรื่องใดก็ได้ โดยอีกฝ่ายหนึ่งให้ข้อมูลย้อนกลับแก่ผู้ขอร้องว่า ตนเองรู้สึกต่อการขอร้องนั้นอย่างไรและควรจะทำอย่างไรตรงจุดใดบ้าง
- 2) ให้ผู้รับการฝึกจับคู่กันอีกครั้งหนึ่ง ให้แต่ละคู่กำหนดสถานการณ์และแสดงบทบาทสมมติโดยให้คนหนึ่งเป็นผู้ขอร้อง อีกคนหนึ่งตอบปฏิเสธเพียงคำว่า "ไม่" หรือ "ไม่ได้"
- 3) ผู้นำการฝึกอธิบายอย่างสั้น ๆ เกี่ยวกับการปฏิเสธคำขอร้องโดยแสดงให้เห็นว่า คำพูดว่า "ไม่" หรือ "ไม่ได้" ไม่ใช่ข้อมูลทั้งหมดที่ต้องการจะสื่อสาร ควรจะทำได้ทำความเข้าใจมากขึ้นอีก ในสิ่งที่ยากจะให้ผู้ขอร้องรู้ เช่น เหตุผลที่ต้องปฏิเสธ หรือ ยินดีที่จะทำตามคำขอร้องแต่ไม่ใช่เวลานี้ หรือที่นี่ เป็นต้น
- 4) ให้ผู้รับการฝึกจับคู่กันอีกครั้ง (ไม่ให้ซ้ำคู่เดิม) แล้วผลัดกันขอร้อง และปฏิเสธคำขอร้องอีกครั้ง โดยเน้นการขออย่างจริงจังและตรงไปตรงมา พร้อมทั้งให้เหตุผลสำหรับการปฏิเสธคำขอร้องนั้น
- 5) อภิปรายกลุ่มอีกครั้งโดยเน้นถึงความรู้สึกที่เกิดขึ้นกับผู้ถูกขอร้อง และผู้ที่ถูกปฏิเสธ

การบ้านสำหรับผู้รับการฝึก

- 1) ให้ขอร้องอย่างเหมาะสมและมีเหตุผล 3 อย่างในสัปดาห์นี้ (บางอย่างอาจเป็นสิ่งที่ยากลำบากสำหรับตนเอง) แล้วประเมินดูว่าตนเองขอการขอร้องนั้นหรือไม่อย่างไร
- 2) ปฏิเสธคำขอร้องบางประการอย่างเหมาะสม ซึ่งตนเองต้องการปฏิเสธ
- 3) จดบันทึกผลของการขอร้องและการปฏิเสธคำขอร้องที่ตนเองประสบ เพื่อนำเสนอในการเข้ากลุ่มครั้งต่อไป

การบ้านสำหรับผู้นำการฝึก

- 1) ฝึกหัดแยกแยะระหว่างการปฏิเสธด้วยคำพูดที่จำเป็น เช่น "ฉันทำไม่ได้" หรือ "ฉันไม่อยากทำ" กับ คำพูดที่ว่า "ฉันไม่ทำ" เมื่อต้องการปฏิเสธ พยายามหาตัวอย่างหลาย ๆ ตัวอย่างในแต่ละประโยค
- 2) รู้สิทธิส่วนบุคคลในการปฏิเสธคำขอร้อง และรู้ความกลัวที่ไร้เหตุผลหรืออันตรายที่ยับยั้งบุคคลไม่ให้แสดงออกถึงสิทธิส่วนบุคคลเหล่านี้

แบบฝึกหัดที่ 11 การพูดโดยไม่มีคำอธิบาย (Making Statements Without Explanation) (เวลา 30 นาที)

วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อช่วยให้ผู้รับการฝึกจำแนกระหว่างความต้องการที่จะอธิบายพฤติกรรมของตนกับความจำเป็นที่จะต้องอธิบายพฤติกรรมของตน
- 2) เพื่อเสนอแนะว่าบุคคลมีสิทธิ์ที่จะพูดโดยปราศจากการอธิบายก็ได้
- 3) เพื่อจำแนกการเกิดบ่อยครั้งของพฤติกรรมซึ่งบุคคลหลีกเลี่ยงที่จะแสดงออก หรือพูดอธิบาย เนื่องจากกลัวว่าคำอธิบายของเขาจะไม่ดีพอ
- 4) เพื่อให้ผู้รับการฝึกได้ฝึกพูดโดยไม่ต้องมีการอธิบาย แล้วประเมินดูว่าตนเองนั้นรู้สึกอย่างไร และคิดอย่างไร

วิธีดำเนินการ

- 1) ผู้นำการฝึกให้ผู้รับการฝึกดำเนินการร่วมกัน ในตัวอย่างของสถานการณ์ต่าง ๆ เช่น
 - ออกจากร้านขายของโดยไม่ได้อธิบาย หลังจากคนขายได้นำสินค้าต่าง ๆ ออกมาให้ดูเป็นจำนวนมาก
 - ดำเนินการกับเซลล์แมน ที่พยายามจะขายของแบบยัดเยียดให้โดยพยายามถามคำถามต่าง ๆ เช่น คุณมีลูกหรือเปล่า? คุณสนใจการเรียนและพัฒนาการของเขาหรือไม่? คุณมีอุปกรณ์การเรียนสำหรับเขาแล้วหรือยัง? ในที่สุดก็ได้รับคำตอบว่า "ไม่" แล้วให้เขาออกไป
 - เรียกตัวแทนของบริษัททัวร์มาพบ และบอกยกเลิกการเดินทางที่ได้ตกลงไว้แล้ว
 - เข้าไปในร้านกาแฟแล้วขอน้ำเปล่า หรือขอล้างมือ
 ทั้งนี้โดยให้กลุ่มช่วยกันกำหนดว่า จะพูดในสถานการณ์ต่าง ๆ โดยมีการอธิบายและไม่มีการอธิบายเป็นอย่างไร รวมทั้งมีความรู้สึกวิตกกังวลหรือไม่อย่างไร
- 2) ผู้นำการฝึกขอให้ผู้รับการฝึกยกตัวอย่างของสถานการณ์ที่เกิดขึ้นกับตน แล้วฝึกแบบเดียวกับข้อ 1.

การบ้านสำหรับผู้รับการฝึก

สังเกตพฤติกรรมของตนเองเพื่อพิจารณาว่า ตนเองมีความโน้มเอียงที่จะอธิบายหรือไม่อย่างไร หรืออาจจะลองให้การอธิบายในระดับที่แตกต่างกันตามสถานการณ์ แล้วประเมินปฏิกิริยาที่เกิดขึ้น

การบ้านสำหรับผู้นำการฝึก

กำหนดตัวอย่างที่ดีของสถานการณ์ต่าง ๆ เพื่อใช้ในกลุ่ม ซึ่งผู้รับการฝึกอาจจะให้การอธิบายเป็นอย่างมาก (Over-explain) พัฒนาการอธิบายสำหรับสถานการณ์เหล่านี้ให้สอดคล้องกับสถานการณ์และบุคคลในแบบต่าง ๆ กัน ระวังอย่าให้ผู้รับการฝึกนำตัวอย่างการฝึกไปใช้กับทุก ๆ สถานการณ์หรือกับคนทุกคน

แบบฝึกหัดที่ 12 การดำเนินการกับบุคคลที่ขอร้องแบบดื้อรั้น (Dealing with Persistent Persons) (เวลา 30 นาที)

วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อให้ผู้รับการฝึกเรียนรู้ที่จะใช้การแสดงออกที่เหมาะสมแบบร่วมรู้สึก (Empathic Assertion) และการแสดงออกที่เหมาะสมแบบขยายเพิ่ม (Escalating Assertion) รวมทั้งความบริสุทธิ์ใจในการเผชิญกับบุคคลที่ขอร้องแบบดื้อรั้น
- 2) เพื่อให้ผู้รับการฝึกสามารถตัดสินใจ เมื่อคำปฏิเสธหรือคำอธิบายนั้นเหมาะสม นุ่มนวลเพียงพอแล้ว แม้ว่าผู้ที่ดื้อรั้นจะไม่ยอมรับก็ตาม
- 3) เพื่อให้ผู้รับการฝึกรู้จักและยอมรับในสิทธิส่วนบุคคล รวมทั้งสามารถที่จะดำเนินการกับบุคคลที่ขอร้องแบบดื้อรั้นในโอกาสต่อไป

วิธีดำเนินการ

- 1) ผู้นำการฝึกอธิบายถึงจุดเน้นของกิจกรรมนี้ คือ การดำเนินการต่อจากกิจกรรมการขอร้องและปฏิเสธคำขอร้อง ซึ่งในสถานการณ์จริงบ่อยครั้งที่บุคคลบางคนมีการขอร้องแบบดื้อรั้น โดยพยายามที่จะทำให้ผู้ปฏิเสธคำขอร้องเปลี่ยนใจให้ได้ อันนำมาซึ่งความไม่มีเหตุผล และการแสดงออกซึ่งความก้าวร้าวในที่สุด
- 2) แบ่งผู้รับการฝึกออกเป็นกลุ่ม ๆ ละ 3 คน กำหนดให้เป็นผู้ขอร้อง 1 คน ผู้ถูกขอร้อง 1 คน และผู้สังเกตการณ์ 1 คน ให้สถานการณ์สมมติแก่ผู้ขอร้อง เช่น "ต้องการยืมเงินเพื่อน 1,000 บาท เพราะมีความจำเป็นเร่งด่วน" กำหนดให้ผู้ขอร้องพยายามทุกวิถีทางเพื่อให้ได้เงินมา ส่วนผู้ถูกขอร้องพยายามปฏิเสธคำขอร้องนั้น ๆ ในทุกวิถีทางเช่นกัน สำหรับผู้สังเกตการณ์ให้พยายามสังเกตและจดบันทึกสั้น ๆ เกี่ยวกับคำพูด สีหน้า ท่าทาง น้ำเสียง ของทั้ง 2 ฝ่าย
- 3) เข้ากลุ่มใหญ่ ผู้สังเกตการณ์นำเสนอผลการสังเกตแล้วอภิปรายร่วมกัน
- 4) ผู้นำการฝึกบรรยายสั้น ๆ เกี่ยวกับการแสดงออกที่เหมาะสมแบบร่วมรู้สึก
- 5) สาธิตตัวอย่าง 1-2 คู่ จากสถานการณ์เดิม โดยเพิ่มการแสดงออกที่เหมาะสมแบบร่วมรู้สึกด้วย และหากยังคงมีการดื้อรั้นอยู่อีกก็ให้ใช้การแสดงออกที่เหมาะสม

แบบขยายเพิ่ม

การบ้านสำหรับผู้รับการฝึก

ฝึกใช้ทักษะดังกล่าวกับบุคคลที่ขอร้องแบบต้อวัน แต่ถ้าไม่เกิดเหตุการณ์ดังกล่าวขึ้นกับตนเอง ให้พยายามสังเกตบุคคลอื่น ๆ แทน โดยค้นหาแบบของปฏิสัมพันธ์แบบนี้ แล้วคิดว่าตนเองควรจะดำเนินการอย่างไร

การบ้านสำหรับผู้นำการฝึก

- 1) คิดถึงสถานการณ์หลาย ๆ อย่างที่เกี่ยวกับบุคคลต้อวันอย่างไม่เหมาะสม ซึ่งอาจจะนำมาใช้ได้เหมาะสมมากกว่าในกลุ่มการฝึก แล้วฝึกหัดว่าจะดำเนินการแบบฝึกหัดนี้ได้อย่างไร
- 2) คิดถึงคำคัดค้านที่เป็นไปได้สัก 3 อย่าง ซึ่งผู้รับการฝึกอาจจะนำมาใช้ และตนเองจะตอบสนองคำคัดค้านนั้นอย่างไร

แบบฝึกหัดที่ 13 การตีความหมายแก่พฤติกรรมของตนเอง (Defining One's Own Behavior) (เวลา 30 นาที)

วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อให้ผู้รับการฝึกเข้าใจและสามารถยอมรับเมื่อพฤติกรรมของเขาถูกรับรู้ผิดพลาด หรือตีความหมายผิดพลาด หรือเมื่อเจตนาหรือความหมายที่ไม่ถูกต้องถูกอ้างไปสู่พฤติกรรมของเขา
- 2) เพื่อให้ผู้รับการฝึกได้เรียนรู้โดยตรง และในหนทางที่ไม่ใช่การป้องกันตนเองในการตอบสนองการตีความหมายแก่พฤติกรรมดังกล่าว

วิธีดำเนินการ

- 1) ผู้นำการฝึกให้ข้อเสนอแนะที่ชัดเจนว่า บุคคลซึ่งขอช่วยเหลือผู้อื่นอยู่เสมอเมื่อได้คำขอร้องจากบุคคลอื่น เขามีสิทธิที่จะปฏิเสธคำขอร้องนั้นได้โดยไม่ต้องรู้สึกว่าคุณเองผิด เช่น การปฏิเสธเพื่อนที่มาขอยืมเงิน หรือยืมรถยนต์ เป็นต้น ผู้ปฏิเสธอาจถูกตีความหมายว่าเป็นคนขาดน้ำใจได้ ซึ่งพฤติกรรมของบุคคลมักจะถูกตีความหมายใหม่จากผู้อื่นในด้านลบได้เสมอ ดังนั้นเพื่อทำความเข้าใจแก่พฤติกรรมของตนเอง ควรดำเนินการดังนี้
 - 1.1) เข้าใจและยอมรับความเป็นจริงของสถานการณ์และพฤติกรรมที่เกิดขึ้น
 - 1.2) ดูว่าพฤติกรรมที่ถูกตีความหมายนั้นเป็นจริงหรือไม่อย่างไร อีกทั้งมีลักษณะ

ที่ตรงไปตรงมาและจริงใจหรือไม่

- 1.3) จะให้เหตุผลโดยไม่ใช้กลไกป้องกันตนเองในการโต้ตอบความเข้าใจผิดหรือไม่ ตัวอย่างเช่น ผู้ถูกตีความหมายอาจพูดว่า "คุณกำลังเข้าใจผิด ความจริงผมยินดีที่จะช่วยคุณในสิ่งที่ผมสามารถทำได้ แต่สิ่งที่คุณขอร้องผมครั้งนี้มันเกินความสามารถที่ผมจะช่วยคุณได้"
- 2) แบ่งกลุ่มผู้รับการฝึกออกเป็นกลุ่มละ 2 คนหรือ 3 คน โดยให้คนที่ 1 เป็นคนขอร้องและตีความหมายพฤติกรรมของเพื่อนเมื่อถูกปฏิเสธ คนที่ 2 เป็นคนปฏิเสธคำขอร้องและตอบสนองต่อการถูกตีความหมายที่เกี่ยวกับพฤติกรรมของเขา ส่วนคนที่ 3 เป็นผู้สังเกตการณ์ ผลัดกันเป็นคนที่ 1 2 และ 3 จนครบทุกคน แล้วอภิปรายร่วมกันถึงความรู้สึกที่เกิดขึ้น การใช้กลไกป้องกันตนเองในการตอบสนองมีหรือไม่ ตลอดจนให้ข้อมูลย้อนกลับแก่กันเกี่ยวกับอารมณ์ที่แสดงออก

การบ้านสำหรับผู้รับการฝึก

ให้สังเกตตนเองและคนอื่นในสถานการณ์ต่าง ๆ ซึ่งคนอื่น ๆ กำลังพยายามตีความหมายแก่นพฤติกรรมของท่าน ให้สังเกตว่าตนเองมีความคิดเห็นอย่างไร เห็นด้วยหรือไม่ โกรธหรือวิตกกังวลหรือไม่ ถ้าตนเองไม่สามารถดำเนินการกับสถานการณ์ดังกล่าวนี้ได้ตามที่ต้องการ ให้จดบันทึกไว้แล้วนำมาอภิปรายในกลุ่ม

การบ้านสำหรับผู้นำการฝึก

- 1) คิดถึงตัวอย่างของพฤติกรรม ซึ่งคนอื่น ๆ อาจจะตีความหมายต่าง ๆ ได้มาก และเหมาะสมสำหรับกลุ่มการฝึกนี้
- 2) เตรียมการบรรยายความคิดต่าง ๆ ที่จะมีออกมาจากกลุ่มว่า จะแสดงออกอย่างไรเหมาะสมได้อย่างไร

แบบฝึกหัดที่ 14 การฝึกซ้อมพฤติกรรมกลุ่มเล็ก (Small Group Behavior Rehearsal Exercise) (เวลา 70 นาที)

วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อฝึกให้การมีปฏิสัมพันธ์แบบสั้น ๆ ที่เกิดขึ้นกับผู้รับการฝึก
- 2) เพื่อให้ผู้รับการฝึกได้เข้าร่วมการฝึกมากที่สุด
- 3) เพื่อเรียนรู้กระบวนการพื้นฐานต่าง ๆ สำหรับการฝึกซ้อมพฤติกรรม
- 4) เพื่อเอื้ออำนวยต่อการเชื่อมโยงจากแบบฝึกหัดไปสู่การฝึกซ้อมพฤติกรรมต่าง ๆ ที่ซับซ้อนยิ่งขึ้นในการเข้ากลุ่มครั้งต่อไป

วิธีดำเนินการ

- 1) แบ่งผู้รับการฝึกออกเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มละ 4-5 คน ให้แต่ละกลุ่มเข้าแถวให้ไหล่ชนกันหมด ผู้นำการฝึกชี้แจงวิธีดำเนินการแล้วทำหน้าที่เป็นผู้สังเกตการณ์ทั้งสองกลุ่ม
- 2) ให้ผู้รับการฝึกทุกคนในกลุ่มกำหนดสถานการณ์จำลองที่จะดำเนินการฝึก โดยผู้นำการฝึกอาจจะแนะนำแบบต่าง ๆ ของปฏิสัมพันธ์ เช่น การปฏิเสธการขอร้อง การขอร้องให้คนบางคนเปลี่ยนพฤติกรรม หรือการตอบสนองต่อการถูกขอให้ปฏิบัติตามข้อคิดเห็น เป็นต้น แล้วให้คนแรก (A) ก้าวออกมาจากแถวหันหน้าเข้าหาคนที่ 2 (B) แล้วบอกสถานการณ์อย่างสั้น ๆ เช่น ต้องการพูดคำว่า "ไม่ได้" กับเพื่อนร่วมงานที่มาขอยืมรถไปทำธุระสำคัญส่วนตัว ให้ B แสดงบทบาทของเพื่อนร่วมงานที่มาขอร้อง A แล้วให้ A ตอบปฏิเสธ ซึ่งการแสดงบทบาทจะยุติเมื่อฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งเป็นผู้ยินยอมเพียงฝ่ายเดียว
- 3) ให้ผู้รับการฝึกคนอื่น ๆ (C, D รวมทั้ง B ด้วย) ให้ข้อมูลย้อนกลับเกี่ยวกับพฤติกรรมของ A ทางด้านบวก แล้วให้ A เพิ่มเติมสิ่งอื่น ๆ และ/หรือเปลี่ยนแปลงบางอย่างที่ต้องการจะเปลี่ยนทั้งในคำพูดหรือการตอบสนองของเขา
- 4) ให้ A หันไปหา C ในแถว แล้วฝึกหัดสถานการณ์นั้นซ้ำอีกครั้งหนึ่ง แล้ว B, C, และ D จะพูดถึงการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ เน้นการเปลี่ยนแปลงที่ A เลือก
- 5) ให้ดำเนินการระดมความคิดเห็นกับผู้รับการฝึกทุกคน ผู้นำการฝึกสังเกตและให้การเสริมแรงผู้รับการฝึกโดยให้ข้อมูลย้อนกลับแก่พฤติกรรมที่ดี และส่งเสริมให้ผู้รับการฝึกใส่ใจกับการฝึกหัด

การบ้านสำหรับผู้รับการฝึก

ให้นำสิ่งที่ได้จากการฝึกหัดในกลุ่มนี้ไปใช้ภายนอกกลุ่ม

การบ้านสำหรับผู้นำการฝึก

- 1) ฝึกหัดการให้คำอธิบายอย่างสั้น ๆ ของแบบฝึกหัด รวมทั้งสาธิตว่าจะดำเนินการอย่างไร
- 2) คิดถึงรูปแบบของปฏิสัมพันธ์ 3 อย่างหรือมากกว่า ที่สามารถนำมาใช้ในการฝึกหัดครั้งนี้



ประวัติผู้วิจัย

นายเทพ สงวนกิตตินันท์ เกิดวันที่ 15 เมษายน 2500 ที่กรุงเทพมหานคร สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี สาขาจิตวิทยาการปรึกษาและแนะแนว จากภาควิชาจิตวิทยา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง เมื่อปีการศึกษา 2521 และได้เข้าศึกษาต่อในหลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาจิตวิทยาการปรึกษา ภาควิชาจิตวิทยา คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในปีการศึกษา 2532 ปัจจุบันเป็นอาจารย์ประจำของสถาบันการบริหาร และจิตวิทยา เลขที่ 52/103 เมืองเอก ตำบลหลักหก อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี 12000 โทร. 5339217, 5339494, 5339626

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย