



## บทที่ 2

### แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการวิจัยเรื่อง “การสื่อสารเพื่อการเริ่มต้นความสัมพันธ์อันคู่รักของวัยรุ่นไทย” ได้มีการศึกษาเอกสารที่เป็นแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมาใช้ประกอบในการศึกษาวิจัย เป็นการสนับสนุนและสร้างความชัดเจนในกรอบการวิจัย ดังนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับความรัก (Love Relationships)
2. แนวคิดเกี่ยวกับตนเอง (Self – Concept)
3. ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (Interpersonal Relationships)
  - 3.1 ขั้นตอนการเกิดความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล
  - 3.2 ทฤษฎีว่าด้วยความดึงดูดใจ (Attraction Theory)
  - 3.3 การเปิดเผยตนเอง (Self – Disclosure)
  - 3.4 ทฤษฎีลดความไม่แน่นอน (Uncertainty Reduction Theory)
4. ทฤษฎีละเมิดเกินความคาดหมาย (Expectancy - Violation Theory)

#### 1.แนวคิดเกี่ยวกับความรัก (Love Relationships)

##### 1.1 นิยามของความรัก

มีผู้ให้คำนิยามของความรักไว้หลายอย่าง แต่อาจสรุปอย่างกว้างๆ ได้ว่า ความรักเป็นความรู้สึกพิเศษที่บุคคลมีต่ออีกคนหนึ่ง Lasswell (อ้างถึงใน มณฑิรา พรศาลนุวัฒน์) กล่าวว่า ความรักมีหลายแบบ ในช่วงเวลาที่ต่างกัน ในช่วงต้นของการจีบกัน ชายหญิงจะมีความรักแบบ โรแมนติก (Romantic Love), เมื่อเวลาผ่านไป ความรักที่มีเหตุผล (Logical - Sensible Love) ก็จะเกิดขึ้น และเมื่อใช้ชีวิตอยู่ด้วยกันนานวันเข้า ความรัก ฉันทันเพื่อน (Lifelong Friendship) ก็จะเกิดขึ้นแทนที่

ในช่วงเริ่มจีบกันใหม่ ๆ ชายหญิงจะอยู่ในภาวะที่เรียกว่า "Idealization" คือ มองอีกฝ่ายหนึ่งเป็นอุดมคติ เห็นแต่คุณสมบัตินั้น เลิศเลิศ เพอร์เฟค ของคนรักตัวเอง โดยไม่เห็นข้อบกพร่องใด ๆ บางครั้งจะมองเฉพาะสิ่งที่เขาอยากเห็น ไม่ใช่ตัวตนที่แท้จริงของเธอ ต่างฝ่ายพยายามสร้างภาพลักษณ์ที่ดีขึ้นมาเพื่อให้อีกฝ่ายหนึ่งพอใจ แต่เมื่อเวลาผ่านไป ความตื่นเต้นจะลดลงและความจริงก็จะชัดเจนขึ้น จนอาจทำให้ยอมรับข้อบกพร่องของกันได้ง่าย แต่หากความรักได้เติบโตและมีคุณภาพที่มากขึ้น คู่รักก็จะยอมรับข้อบกพร่องของกันได้เพราะรู้ว่าในโลกนี้ไม่มีใครที่สมบูรณ์แบบ ในหลายคู่ ความรักแบบโรแมนติกไม่ได้พัฒนาไปเป็นความรักที่มีเหตุผลและ

วุฒิภาวะ จึงเกิดปัญหาตามมาหลายอย่าง เช่น เกิดความผิดหวังเสียใจที่เขาหัวล้าน พุงพลั้ย รสนิยมไม่ดี ไม่หล่อ ไม่เท่ อย่างที่คิดจนต้องเลิกกันไปในที่สุด

## 1.2 องค์ประกอบของความรัก

มีผู้อธิบายองค์ประกอบของความรักไว้หลายอย่าง Sternberg (1986) กล่าวว่า ความรักมีองค์ประกอบ 3 ประการ คือ ความใกล้ชิดผูกพัน (Intimacy) การอุทิศตัวต่อกัน (Commitment) และอารมณ์รัก (Passion)

**ความผูกพัน (Attachment หรือ Affective Involvement)** หมายถึงระดับความรู้สึกห่วงใยที่บุคคลมีต่อกัน รวมทั้งความสนใจและการเห็นคุณค่าของกันและกัน ความผูกพันที่ไม่เหมาะสมในคู่รักอาจเป็นแบบใดแบบหนึ่งดังนี้ Epstein, Bishop และ Baldwin 1982 (อ้างถึงใน มณฑิรา พรศาลานุวัฒน์ )

1. ผูกพันจนเหมือนเป็นบุคคลเดียวกัน (Symbiotic Involvement) เป็นความผูกพันที่แน่นแฟ้นจนทั้งคู่เหมือนเป็นบุคคลเดียวกันและไม่มีขอบเขตส่วนตัวเลย
2. ผูกพันมากเกินไป (Over Involvement) ความผูกพันเป็นไปอย่างปกป้อง หรือจู้จี้จ้านมากเกินไป และอีกฝ่ายหนึ่งมีความเป็นส่วนตัวหรือเป็นตัวของตัวเองน้อยมาก
3. ผูกพันเพื่อตนเอง (Narcissistic Involvement) ความสนใจในอีกฝ่ายหนึ่งไม่ได้เป็นไปอย่างจริงจัง แต่เป็นไปเพื่อตนเอง (Egocentric) และเพื่อเสริมสร้างคุณค่าให้ตนเอง
4. ผูกพันโดยปราศจากความรู้สึก (Involvement Devoid of Feeling) คู่สมรสไม่มีความลึกซึ้งทางอารมณ์และความห่วงใยด้วยน้ำใสใจจริง ความสนใจที่มีต่ออีกฝ่ายหนึ่งเป็นไปเพราะความอยากรู้อยากเห็น อยากรควบคุมหรือเป็นไปตามหน้าที่ เช่น สามีที่มีภรรยาบ่อย แต่ต้องมาแสดงความห่วงใยภรรยาหลงยามเจ็บไข้ เป็นต้น
5. ปราศจากความผูกพัน (Lack of Involvement) คู่สมรสหรือคู่รักไม่มีความสนใจต่อกันเลย เป็นแบบต่างคนต่างอยู่ ชีวิตคู่มีความหมายเพียงการมาอยู่ร่วมชายคาเดียวกันเท่านั้นความผูกพันที่ไม่เหมาะสมดังกล่าวนี้ ทำให้คู่สมรสขาดความรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของกันและกัน และความรู้สึกที่จะฟังฟังกันได้ในยามจำเป็น นอกจากนี้ยังทำให้ไม่สามารถร่วมมือกันทำภารกิจที่สำคัญให้ลุล่วงไปได้ ตัวอย่างเช่น สามีภรรยาที่ไม่มีความผูกพันใกล้ชิดกันย่อมไม่สามารถปกครองลูกได้ เป็นต้น

ความผูกพันที่เหมาะสมคือ ความผูกพันอย่างมีความเข้าใจ (Empathic Involvement) นั่นคือ มีความสนใจและผูกพันต่ออีกฝ่ายหนึ่งอย่างแท้จริง โดยมีพื้นฐานอยู่บนความเข้าใจในความต้องการของอีกฝ่ายหนึ่ง ความผูกพันแบบนี้ทำให้คู่สมรสตอบสนองความต้องการทางอารมณ์ของอีกฝ่ายได้อย่างเหมาะสม ความผูกพันจะต่างกันในช่วงชีวิตแต่ละระยะ โดยจะสูงสุดในระยะที่เพิ่งรักกันใหม่ ๆ หรือแต่งงาน และลดลงในระยะที่ ลูกสูเข้าวัยรุ่น หลังจากนั้นจะสูงขึ้นอีกเมื่อลูกโตและแยกจากครอบครัวไป ความสมดุลระหว่างความผูกพันและความเป็นอิสระเป็นตัวของตัวเองเป็นสิ่งสำคัญและจะแตกต่างกันไปในแต่ละคู่ สามีภรรยาอาจมีความต้องการแตกต่างกัน เช่น สามีต้องการความเป็นตัวของตัวเองมาก แต่ภรรยาต้องการความผูกพันมาก ดังนั้น คู่สมรสหรือคู่รักต้องตระหนักถึงความแตกต่างนี้และพยายามทำให้ความผูกพันที่มีต่อกันเป็นไปอย่างเหมาะสมกับความต้องการของแต่ละฝ่าย หากความผูกพันเป็นไปอย่างเหมาะสมก็จะทำให้เกิดปัญหาได้ เช่น ภรรยาเข้ามาผูกพันใกล้ชิดกับสามีมากเกินไป มาคอยดูแลเอาใจใส่มากเกินไปจนสามีรู้สึกอึดอัด สามีก็อาจต้องพยายามหาทางสร้างระยะห่างด้วยวิธีต่างๆ เช่น กลับบ้านค่ำ ทำงานพิเศษ หรือไปมีผู้หญิงคนใหม่ เป็นต้น ในชีวิตของบุคคลจะมีความผูกพันกับคนหลายคน นอกจากกับคู่ของตนแล้ว ยังมีความผูกพันกับลูก พ่อแม่ ญาติพี่น้องและเพื่อนฝูงอีกด้วย แต่ต้องระวังไม่ให้ความผูกพันกับบุคคลอื่น ในระบบภายนอกนั้น มากเกินกว่าความผูกพันที่มีต่อครอบครัวปัจจุบันเพราะจะทำให้ครอบครัวปัจจุบันเกิดปัญหาได้ การที่บุคคลมีความผูกพันกับคู่ของตนเองมากเกินไปอาจทำให้เกิดปัญหา เช่น อาจเกิดการพึ่งพิงอีกฝ่ายหนึ่งมากเกินไป มีความคาดหวังว่าอีกฝ่ายหนึ่งจะต้องเข้าใจตน มีคำตอบให้ตนทุกอย่าง หรือแก้ไขปัญหามาให้ตนได้เสมอ ซึ่งในความเป็นจริงแล้วเป็นไปได้ ความคาดหวังนี้จะทำให้เกิดความรู้สึกผิดหวัง และอีกฝ่ายหนึ่งจะเกิดความรู้สึกว่าตนปฏิบัติหน้าที่ได้ไม่ดีพอการมีความผูกพันที่เหมาะสมโดยมีความเป็นตัวของตัวเองเพียงพอจะทำให้ทั้งคู่ไม่มีปฏิกริยาต่อกันมากเกินไป ทั้งสองฝ่ายจะสื่อสารกัน เปิดเผยความรู้สึกนึกคิดต่อกันได้อย่างอิสระ และจะสามารถปรับระดับประคองต่อกันได้ดี

ความสนิทสนมอย่างลึกซึ้ง (Intimacy) หมายถึง ความรู้สึก ใกล้ชิด เชื่อมโยงผูกพัน และห่วงใยในสวัสดิภาพของอีกฝ่ายหนึ่ง ต้องการให้อีกฝ่ายหนึ่งมีความสุข มีความเข้าใจกัน แบ่งปันซึ่งกันและกัน พุดคุยกันอย่างใกล้ชิด ให้การประคับประคองทางอารมณ์แก่กัน เห็นแก่คุณค่าของกันและไว้วางใจซึ่งกันและกัน ความสนิทสนมอย่างลึกซึ้ง เป็นสิ่งสำคัญยิ่งในชีวิตสมรส เพราะเป็นสิ่งที่ทำให้ทั้งคู่อดทนและฝ่าฟันอุปสรรคไปได้

#### **ความสนิทสนมอย่างลึกซึ้ง (Intimacy) มีองค์ประกอบดังต่อไปนี้**

ความผูกพัน ห่วงใยเอาใจใส่อีกฝ่ายหนึ่งด้วย เอาใจใส่ในสวัสดิภาพ ความเป็นอยู่ และความรู้สึกซึ่งกันและกันดูแลต่อกันอย่างเสมอต้นเสมอปลาย เป็นที่พึ่งพิงของกันได้ในยามลำบาก การใช้เวลาร่วมกัน การเข้าใจในความรู้สึกนึกคิดของอีกฝ่ายหนึ่ง ทำให้ต่างยกโทษให้กันได้และร่วมมือกันแก้ปัญหา แทนที่จะโกรธหรือทะเลาะกัน ต้องอาศัยการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพและการเปิดเผยความรู้สึกนึกคิดต่อกันอย่างอิสระการร่วม

รับรู้ในความสุข คู่รักต้องสามารถให้ความสุขกับอีกฝ่ายหนึ่งตามสมควร การมีความสุขสนทนาร่วมกันแบ่งปันความสุขและความรู้สึกดี ๆ ให้กันการร่วมรับรู้ในความทุกข์ ความรู้สึกเชิงลบหลายอย่าง เช่น ความโกรธ เศร้า เสียใจ ขมขื่น เจ็บปวด รู้สึกผิด ฯลฯ การร่วมรับรู้ในความรู้สึกเชิงลบของอีกฝ่ายหนึ่งจะทำให้ความสัมพันธ์ดำเนินไปด้วยดี มีความรักใคร่ผูกพันกันและเข้าอกเข้าใจกันมากขึ้น ความสนิทสนมอย่างลึกซึ้งจะเป็นไปได้ดีด้วยปัจจัยต่อไปนี้

1. ความใกล้ชิดและความห่างที่เหมาะสม ความใกล้ชิดทางกายภาพ (Physical Closeness) จะเป็นสิ่งสำคัญในการสร้างความสนิทสนมอย่างลึกซึ้งใกล้ชิดกันพอที่จะรู้สึกถึง ความรักใคร่ผูกพัน และห่างกันพอที่จะมีความเป็นตัวของตัวเอง
2. ความสมดุลในอำนาจ อำนาจที่เท่าเทียมกันจะทำให้เกิด ความสนิทสนมอย่างลึกซึ้งอย่างแท้จริง ผู้ชายมักเคยชินกับสถานการณ์ที่มีอำนาจมากกว่าผู้หญิง ดังนั้นถ้ามีภรรยาที่ดูเกินไป ก็จะไม่สามารถมี ความสนิทสนมอย่างลึกซึ้งที่แท้จริงกับภรรยาได้ อาจทำให้เกิดการคับขี้หรือมีภรณยาน้อยตามมา
3. การสื่อสารและการแก้ไขความขัดแย้ง จะทำให้ไม่มีกำแพงกันระหว่างคู่รักการมองเห็นคุณค่าและส่วนดีของอีกฝ่ายหนึ่งคู่รักจะต้องมองเห็นคุณค่า ความหมาย และสิ่งดีในกันและกัน ซึ่งการมองเห็นคุณค่าและส่วนดีของอีกฝ่ายหนึ่งอาจทำได้โดยแสดงความชอบคุณในสิ่งดีที่อีกฝ่ายหนึ่งทำให้การแสดงออกซึ่งความรัก เช่น การสัมผัส การโอบกอดรวมทั้งคำพูดว่า "ผมรักคุณ" ความอดทน ความอดทนเป็นเครื่องบ่งชี้ถึงวุฒิภาวะ (Maturity) ความรักที่เติบโตถึงวุฒิภาวะจะต้องมีความอดทนและความหนักแน่น ความอดทนจะทำให้คู่รักจัดการกับความขัดแย้ง ความผิดหวัง และความขมขื่นได้อย่างเหมาะสม ความอดทนจะทำให้คู่รักได้ตอบกันช้าลง ใช้เวลาใคร่ครวญก่อนว่าปฏิกิริยาที่เหมาะสมควรเป็นอย่างไรและหาวิธีแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ ความอดทนจะต้องประกอบด้วยความรักและการให้อภัยไม่ใช่อดทนแบบเก็บกดความโกรธไว้ ความอดทนแบบแรกจะนำมาซึ่งความสงบใจ แต่แบบหลังจะนำมาซึ่งความรุ่มร้อนใจ ความโกรธและการพยายามแก้แค้นการให้อภัยในความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกันอาจมีความผิดพลาดเกิดขึ้นได้เสมอ ฝ่ายหนึ่งอาจทำให้อีกฝ่ายหนึ่งโกรธเสียใจ และรู้สึกเจ็บปวดได้บ่อย ๆ หากไม่มีการให้อภัยซึ่งกันและกันก็จะเกิดความขมขื่นที่ฝังลึกและกัดกร่อนความสัมพันธ์ให้พังทลายลงได้ และฝ่ายที่เจ็บปวดต้องทำความเข้าใจเหตุผลและข้อจำกัดของฝ่ายแรก พร้อมทั้งจะให้ให้อภัยและให้โอกาสฝ่ายแรกในการเริ่มต้นใหม่การยกโทษและคืนดีกัน เป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยให้ความสัมพันธ์ดีขึ้น

องค์ประกอบที่สำคัญของความรักอีกประการหนึ่งคือ การอุทิศตนต่อกัน (Commitment) ความรักจะคงที่และงอกงามไม่ได้หากปราศจากการอุทิศตนต่อกัน การอุทิศตนจะช่วยให้ความสัมพันธ์ดำรงอยู่ได้อย่างมั่นคง แม้จะมีความทุกข์ ความขัดแย้ง หรือความผิดหวังเกิดขึ้น คู่รักที่อุทิศตนต่อกันจะยอมอดทนต่อความยากลำบากที่เกิดขึ้นและช่วยกันแก้ไขปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ



**การอุทิศตน** ประกอบด้วยพฤติกรรมสำคัญ 2 ประการ คือ

1. ความรับผิดชอบ (Responsibility) ชีวิตคู่เป็นความรับผิดชอบของคนสองคน ไม่ใช่ของคนใดคนหนึ่ง คู่รักจะต้องมีความรับผิดชอบร่วมกันในการดูแลรักษาชีวิตคู่เอาไว้ นั่นหมายความว่า ทั้งคู่ต้องพยายามทุกวิถีทางที่จะทำให้ความสัมพันธ์ดำเนินไปด้วยดี และหากความสัมพันธ์มีปัญหา ทั้งคู่ต้องช่วยกันแก้ไข ไม่ใช่โยนความผิดให้อีกคนหนึ่ง

2. การปกป้องความสัมพันธ์ให้ปลอดภัย (Protectiveness) ชีวิตคู่เป็นระบบย่อยที่อยู่ในระบบใหญ่แห่งครอบครัว ชุมชน และสังคม ดังนั้นจะมีระบบอื่น ๆ ที่มากระทบชีวิตคู่ได้เสมอ เช่น ระบบของลูก เครือญาติ ที่ทำงาน ฯลฯ คู่สมรสหรือคู่รักต้องพยายามรักษาชีวิตคู่ให้ปลอดภัยและมั่นคง โดยการสร้างขอบเขต (Boundary) ที่เหมาะสม เพื่อไม่ให้ระบบอื่นเข้ามาแทรกแซงความสัมพันธ์ดังกล่าว การอุทิศตน เป็นภารกิจร่วมกันของทั้งสองฝ่าย และจะเกิดขึ้นได้อย่างแท้จริงต่อเมื่อต่างฝ่ายต่างรู้สึกว่าคุณค่าและเป็นที่รักของอีกฝ่ายหนึ่ง แต่แต่ละฝ่ายจะต้องเชื่อมั่นในการอุทิศตนและ

ความซื่อสัตย์ของอีกฝ่าย ทั้งต้องมั่นคงในการอุทิศตนของตนเองด้วย ระดับของความอุทิศตนเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดความพึงพอใจในชีวิตสมรส ทำให้ความสัมพันธ์ยืนยาว และทำให้การบำบัดคู่สมรสประสบความสำเร็จ Beach และ Broderick 1983 (อ้างถึงใน มณฑิรา พรศาลนุวัฒน์)

องค์ประกอบที่สำคัญที่สุดของความรักประการสุดท้ายคือ **อารมณ์รัก** (passion) ซึ่งหมายถึง ความปรารถนา ที่ดึงดูดหญิงชายเข้าหากัน อารมณ์รักแสดงออกมาในรูปของความรู้สึกโรแมนติก ความต้องการใกล้ชิดด้านกายภาพ กอด จับมือ รวมทั้งการมีเพศสัมพันธ์ ในระยะเริ่มต้น อารมณ์รักมักจะรุนแรงมาก และจะค่อยลดความรุนแรงลงเรื่อย ๆ สำหรับผู้ชาย การแสดงออกซึ่งความรักจะเกี่ยวข้องกับความต้องการทางเพศเป็นอย่างมาก แต่ผู้หญิงมักถือว่า การแสดงออกซึ่งความรักและความห่วงใยนั้นมีความสำคัญกว่าการมีเพศสัมพันธ์

### **ขั้นพัฒนาการของความรัก**

ในช่วงก่อนเราได้กล่าวถึงความรักแบบโรแมนติก และความรักแบบเพื่อนที่เข้าใจกันลึกซึ้ง ในช่วงนี้เราจะได้กล่าวถึงขั้นต่าง ๆ ที่ความรักได้พัฒนาไปดังนี้

นักจิตวิทยาสังคมชื่อ เลอวิงเกอร์ (Levinger, 1978 อ้างถึงใน นวลศิริ เปาโรหิตย์ 2548) ได้จัดอันดับขั้นความสัมพันธ์ออกเป็นขั้นต่าง ๆ ที่อาจจะทำให้เราเห็นการพัฒนาของความรักแบบเพื่อนที่เข้าใจกันลึกซึ้งได้

เขาเริ่มจากบุคคล 2 คนที่ไม่มีความเกี่ยวเนื่องกันเลย อาจเป็นผู้ที่เราเดินพบปะตามถนนหนทางความสัมพันธ์จะออกมาในรูปศูนย์ และความสัมพันธ์ในรูปแบบนี้เองที่เราพบกับเพื่อนมนุษย์ร่วมโลกคนอื่น ๆ คือทั้งเราและเขาต่างก็แทบไม่เคยเห็นหน้ารู้จักกันเลย

ขั้นที่ 1 เป็นขั้นที่เรียกว่าเราเริ่มรับรู้ (Awareness) ถึงบุคคลอื่น อาจเป็นการมีทัศนคติต่อเขาทางใดทางหนึ่ง เขาอาจเป็นบุคคลที่คนทั่วไปรู้จัก และเราก็เป็นส่วนหนึ่งของบุคคลเหล่านั้น ในขั้นนี้ก็ยังไม่มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันอยู่ดี แต่เรารู้ ๆ ว่าเขาเป็นใคร มีความรู้สึกบางประการเกี่ยวกับเขา แต่ยังไม่รู้จักกันเป็นการรู้จักอาจจะข้างเดียว โดยที่อีกฝ่ายหนึ่งไม่ได้รู้เรื่องกับเราด้วย

ขั้นที่ 2 ลงมาเป็นการที่เราเริ่มมีความสัมพันธ์กับบุคคลผู้นี้ในลักษณะต่าง ๆ กัน ในขั้นที่สองนี้ เราเริ่มมีความสัมพันธ์กับผู้อื่นในลักษณะของผิวเผิน (Surface) ระดับเริ่มต้นที่สุดของการทำความรู้จักกันระหว่างบุคคล 2 คน เราอาจจะรู้จักเพียงแค่ชื่อเขาและสถานที่ทำงานเท่านั้น แต่ไม่รู้จักอะไรที่ลึกซึ้งลงไปกว่านี้ และเป็นความจริงที่การรู้จักนี้เป็นการรู้จักของมนุษย์เราส่วนใหญ่ เช่น เราไปทำฟัน เรารู้จักเพียงแค่ชื่อหมอฟัน และอาชีพของเขาเท่านั้น หรือยามเฝ้าประตู เรารู้จักเพียงชื่อหรือเห็นแค่เข้าเย็นเท่านั้น

ในขั้นที่ 3 เป็นขั้นที่เราเริ่มสนองตอบซึ่งกันและกัน (Mutual) เป็นขั้นที่เรารู้จักและมีการติดต่อสัมพันธ์กัน ในขั้นนี้มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกัน และต่อมาก็มีการเปิดเผยประสบการณ์ต่างๆของเราให้เขาได้ทราบบางอย่าง และประสบการณ์ของเขาให้เราได้รับทราบด้วย ในขั้นนี้เราแยกย่อยเป็น 4 ขั้น แต่ละขั้นความสัมพันธ์ก็ลึกเข้าไปทุกขณะ จนถึงขั้นสุดท้ายของขั้นย่อยที่ 4 เราจะพบว่าในขั้นนี้ความสัมพันธ์ของเราและเขาแทบจะเป็นส่วนหนึ่งส่วนเดียวกัน และโดยทั่วไปแล้ว เราไม่มีความสัมพันธ์ระดับลึกๆเช่นนี้กับบุคคลหลายคนนักในชีวิต ความลึกซึ้งในรูปแบบนี้เราอาจมีกับบุคคลเพียงแค่ 4 - 5 คน ในชีวิตเท่านั้น และ 4 - 5 คนเหล่านั้น อาจเรียกได้ว่าเป็นความรักแบบเพื่อนที่เข้าใจกันอย่างลึกซึ้งก็ได้

ผู้วิจัยจะนำความรู้แนวคิดเกี่ยวกับความรักไปใช้ประโยชน์ ในการอธิบายเกี่ยวกับปัจจัยภายในจิตใจที่ส่งผลต่อลักษณะการสื่อสารเพื่อการเริ่มต้นความสัมพันธ์อันคู่รักในลักษณะต่างๆ ตลอดจนใช้เพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมของการสื่อสารของวัยรุ่น อันสืบเนื่องจากแนวคิดเกี่ยวกับความรักในรูปแบบต่างๆ

## 2. ทฤษฎีแนวคิดเกี่ยวกับตนเอง

ความเข้าใจในเรื่องปัจจัยภายในจิตใจของมนุษย์เป็นตัวกำหนดพฤติกรรมเกิดขึ้นครั้งแรกในราวปี ค.ศ. 1644 โดย เรอเน เดการ์ต (Rene Descartes) ซึ่งเขียนหนังสือเรื่อง Principles of Philosophy ต่อมา ทฤษฎีแนวคิดเกี่ยวกับตนเอง (Theory of Self-concept) ได้มีการนำเสนออย่างชัดเจนมากขึ้นในผลงานเขียนของ ซิกมันด์ ฟรอยด์ (Sigmund Freud) ในราวปี ค.ศ. 1900 ซิกมันด์ ฟรอยด์ได้เสนอความสำคัญของกระบวนการที่เกิดขึ้นภายในจิตใจมนุษย์และได้นำเรื่องของแนวคิดเกี่ยวกับตนเองนี้ใช้ในการอธิบายพฤติกรรมมนุษย์ ด้วยทฤษฎีพื้นฐานต่าง ๆ การค้นคว้าและให้ความสนใจกับเรื่องแนวคิดเกี่ยวกับตนเองนี้ได้รับความสนใจและให้ความสำคัญในแวดวงของนักจิตวิทยาให้คำปรึกษาในสมัยต่อ ๆ มาอย่างมาก โดยเฉพาะบุคคลผู้สนใจในเรื่องทฤษฎีแนวคิดเกี่ยวกับตนเองที่นับว่ามีอิทธิพลอย่างสูงได้แก่ คาร์ล โรเจอร์ส (Carl Rogers) ในปี ค.ศ. 1947 ซึ่งเขาเสนอว่า ตัวตน "the self" เป็นองค์ประกอบสำคัญของการก่อตัวหรือการแก้ไขปรับปรุงบุคลิกภาพของมนุษย์ นอกจากนั้น ยังมีนักวิจัยคนสำคัญอีกหลาย ๆ คนที่ให้ความสนใจกับการศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับตนเองว่ามีความสัมพันธ์ส่งผลต่อพฤติกรรมของบุคคลกลุ่มผู้ประสบความสำเร็จและผู้ประสบความล้มเหลวในด้านต่าง ๆ ผู้วิจัยขอหยิบยกมานำเสนอเฉพาะมุมมองที่เกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างทฤษฎีแนวคิดเกี่ยวกับตนเองกับพฤติกรรมการสื่อสารของบุคคลดังต่อไปนี้

### ความหมายและองค์ประกอบของแนวคิดเกี่ยวกับตนเอง

เจอร์รัลด์ วิลสันและคณะ (Gerald L. Wilson et al.) ให้คำจำกัดความแนวคิดเกี่ยวกับตนเองว่า "แนวคิดเกี่ยวกับตนเองคือการรับรู้รวมทั้งหมดเกี่ยวกับความคิด ตลอดจนภาพลักษณ์ด้านต่าง ๆ ที่เรามีต่อตัวเราเอง" (The self-concept is the summary of the perceptions, ideas and images we each have of ourselves.) สอดคล้องกับที่แจ็ค แคนฟิลด์และฮาร์โรลด์ เวลส์ (Jack Canfield and Harold C. Wells อ้างใน Bernard J. Brommel, ed., 1987 : 86) ได้ให้คำจำกัดความ แนวคิดเกี่ยวกับตนเองว่า "เป็นภาพรวมเกี่ยวกับตัวเองที่เกิดขึ้นจากความรู้ ความเชื่อทัศนคติ ความคิดเห็นที่แต่ละคนคิดว่าตนเป็นเช่นไร" (It is composed of all the beliefs and attitudes you have about yourself.)

แนวคิดเกี่ยวกับตนเองจึงเกี่ยวข้องกับภาพลักษณ์ที่คนแต่ละคนคิดและมีความเชื่อเกี่ยวกับตนเองว่าเป็นอย่างไร ที่น่าสนใจก็คือ แนวคิดเกี่ยวกับตนเองนี้มีได้มีลักษณะตายตัว สามารถเปลี่ยนแปลงไปเปลี่ยนมาขึ้นกับสถานการณ์และอิทธิพลจากปัจจัยอื่น ๆ ได้อีกด้วย นอกจากนั้น แนวคิดเกี่ยวกับตนเองที่เรามีอาจแตกต่างจากความเป็นจริง และอาจแตกต่างจากที่ผู้อื่นมีต่อตัวเราอีกด้วย นักจิตวิทยาที่มีผลงานเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางชื่อ วิลเลียม เจมส์ (William James อ้างถึงใน Steven A. Beebe et al., 1996: 40) ได้จัดแบ่งองค์ประกอบของความเป็นตัวตนของแต่ละคนไว้ 3 องค์ประกอบ ได้แก่ ตัวตนส่วนที่เป็นวัตถุ (material self)

ตัวตนทางสังคม (social self) และตัวตนด้านจิตวิญญาณ (spiritual self) ดังนั้นเมื่อเราถามตัวเองว่า เราคือใคร นั่นคือเรากำลังสำรวจแนวคิดเกี่ยวกับตัวเราเองในองค์ประกอบทั้งสามกล่าวคือ

1.1 ตัวตนในทางวัตถุ หมายถึง คำตอบในสิ่งที่เป็นองค์ประกอบของตัวเราทุกชนิดที่เห็นได้ ไม่ว่าจะเป็นองค์ประกอบด้านกายภาพ สรีระคือส่วนต่างๆ ในร่างกายของเราหรือวัตถุสิ่งของที่เป็นสิ่งของปรุงแต่งต่าง ๆ ของเรา เช่น บ้าน รถ เครื่องประดับตกแต่ง ฯลฯ

1.2 ตัวตนในทางสังคม เป็นความสัมพันธ์ที่คนเราแต่ละคนมีต่อผู้อื่น มนุษย์เราแต่ละคนมีความสัมพันธ์ทางสังคมที่หลากหลายบทบาทในสังคม ความเป็นตัวตนของคนแต่ละคน ทางสังคมจึงมีมากมายแล้วแต่ความสัมพันธ์ที่เราจัดให้กับบุคคลที่สัมพันธ์กันทางสังคมนั้นเป็นการเฉพาะเป็นคนๆ ไปตามบทบาทและสถานการณ์ที่เป็นอยู่ เช่น ความเป็นตัวตนที่แสดงออกในลักษณะกึ่งเป็นทางการต่อผู้ร่วมงาน ย่อมมีความแตกต่างจากความเป็นตัวตนที่แสดงออกในลักษณะความเป็นกันเอง ความรู้สึกผ่อนคลายที่มีเมื่ออยู่กับคนรัก เป็นต้น

1.3 ตัวตนในทางจิตวิญญาณ ประกอบด้วยองค์ประกอบที่อยู่ภายในระบบความคิดและจิตใจของบุคคลแต่ละคน ตัวตนในส่วนนี้จึงแตกต่างจากตัวตนทั้งสองประเภทข้างต้น เพราะเป็นตัวตนที่ผู้อื่นไม่สามารถมองเห็นได้จากภายนอก ความเป็นตัวตนในส่วนนี้ ประกอบกันขึ้นด้วยระบบการรับรู้การเรียนรู้ผ่านกระบวนการทางสังคมรูปแบบต่างๆ ก่อตัวกันขึ้นเป็นความเชื่อทัศนคติ ค่านิยม ศีลธรรม ความรู้สึก ความต้องการ ในเรื่องต่าง ๆ ที่มีอยู่ภายในตัวคนๆ นั้น

## 2.2 ที่มาของแนวคิดเกี่ยวกับตนเอง

แนวคิดเกี่ยวกับตนเองของแต่ละคนมิได้มีติดตัวมาแต่กำเนิด แต่ได้พัฒนาก่อตัวขึ้นมาพร้อม ๆ กับช่วงชีวิตของแต่ละคนผ่านการสื่อสารรูปแบบต่าง ๆ กับบุคคลหลากหลายที่มีส่วนเข้ามากำหนดแนวคิดเกี่ยวกับตนเองของแต่ละคน ตัวอย่างเช่น ในวัยทารก เรารับรู้ความเป็นตัวตนของเราว่าชื่ออะไรจากการกำหนดของพ่อแม่ผู้เลี้ยงดู เมื่อเราเริ่มเติบโตเป็นวัยเด็กเล็ก พ่อแม่รวมทั้งบุคคลในครอบครัวก็ยังเป็นบุคคลสำคัญในการเป็นผู้กำหนดท่าที สร้างแนวคิดความชอบ ความเชื่อ การรับรู้ในความเป็นตัวตนด้านต่าง ๆ ให้กับคนแต่ละคน แม้เมื่อเติบโตใหญ่เป็นวัยรุ่นซึ่งดูเหมือนจะเป็นอิสระทางความคิดมากขึ้นเราก็ยังได้รับผลกระทบจากกลุ่มเพื่อน จากสื่อต่าง ๆ ในการกำหนดแนววิถีทางการดำรงชีวิตในเรื่องทัศนคติ ความเชื่อ รวมทั้งการให้คุณค่าต่อสิ่งต่าง ๆ ยิ่งกว่านั้น แม้เมื่ออยู่ในวัยผู้ใหญ่ บทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบและความคาดหวังที่คนอื่นมีต่อเราก็ก็น่ามีส่วนกำหนดแนวคิดเกี่ยวกับตนเองของคนแต่ละคนได้อีก

แนวคิดเกี่ยวกับตนเองประกอบขึ้นด้วยองค์ประกอบสำคัญ 3 องค์ประกอบ คือ ความเชื่อ (beliefs) ทัศนคติ (attitudes) และการให้คุณค่าหรือค่านิยม (values) โดยที่คนแต่ละคนนั้นสร้างแนวคิดเกี่ยวกับตนเอง



ผ่านทางปัจจัยสำคัญ ๆ ได้แก่ ประสบการณ์ที่ผ่านมาในอดีต (past experiences) กลุ่มอ้างอิงต่าง ๆ (the reference groups) และบทบาทหน้าที่ต่าง ๆ (the roles) ที่แต่ละคนสวมบทบาทนั้นอยู่ ปฏิสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นระหว่างตัวตนของแต่ละคนที่มีต่อปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้ส่งผลให้ก่อเกิดแนวคิดเกี่ยวกับตนเองของแต่ละคนที่แตกต่างกันออกไป ผ่านกระบวนการสื่อสารในบริบทต่าง ๆ ตลอดชั่วชีวิตของคนแต่ละคนดังต่อไปนี้

2.2.1 ประสบการณ์ในอดีต นับเป็นปัจจัยสำคัญกำหนดท่าทีและความรู้สึกของมนุษย์ที่มีต่อสิ่งต่าง ๆ ตัวอย่างเช่น การที่เด็ก ๆ กระโดดจากที่สูงลงมาโดยจินตนาการว่าตัวเองเป็นซูเปอร์แมน แล้วผลพบว่าตัวเองหกล้มเจ็บตัว จะเป็นประสบการณ์ช่วยสอนให้รู้ว่าจินตนาการแนวคิดเกี่ยวกับตนเองที่เขาคิดนั้นเป็นไปได้ และทำให้เขามีความเข้าใจเกี่ยวกับตนเองที่ถูกต้องจนไม่กระโดดลงมาอีก คนที่ผิดหวังหรืออกหักในความรักครั้งแล้วครั้งเล่าอาจทำให้เกิดแนวคิดเกี่ยวกับตนเองในทางลบ รู้สึกตัวเองด้อยค่า และไม่กล้าที่จะให้ความรักกับใคร เด็ก ๆ ที่มักได้รับแต่คำตำหนิ วิจรรณิโดยพ่อแม่คิดว่าคำชมอาจทำให้ลูกเหลิงอาจสร้างบุคลิกภาพความไม่มั่นใจและเกิดแนวคิดเกี่ยวกับตนเองในทางลบแตกต่างจากเด็กที่ได้รับการสนับสนุนและส่งเสริม เมื่อเขาทำในสิ่งที่ถูกต้อง ประสบการณ์ในอดีตโดยเฉพาะประสบการณ์ในครั้งแรกหรือช่วงแรกของชีวิตเช่นวัยเด็ก ดังหยิบยกมาให้เห็นตัวอย่างเหล่านี้ นับเป็นปัจจัยสำคัญกำหนดท่าทีแนวคิดเกี่ยวกับตนเองของคนแต่ละคน อย่างไรก็ตามแนวคิดเกี่ยวกับตนเองที่เคยมีในอดีตอาจเปลี่ยนแปลงไปได้เมื่อพบประสบการณ์ใหม่ที่แตกต่างออกไป

2.2.2 กลุ่มอ้างอิง นับเป็นกลุ่มที่สร้างกรอบแนวคิดทัศนคติและการให้คุณค่าต่อสิ่งต่างๆ โดยเฉพาะกลุ่มอ้างอิงในวัยรุ่น นับเป็นกลุ่มที่มีความสำคัญต่อชีวิตในวัยนี้เป็นอย่างยิ่ง ดังนั้น การที่งานวิจัยพบว่า ในกลุ่มเยาวชนไทยมีแนวคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการอยู่ด้วยกันและมีเพศสัมพันธ์ก่อนแต่งงานทั้งที่ยังเรียนหนังสือ การให้คุณค่าในเรื่องพรหมจรรย์ของหญิงสาวที่เปลี่ยนไป ฯลฯ ย่อมแสดงให้เห็นว่าทัศนคติและแนวคิดต่อตนเองของเยาวชนไทยมีการเปลี่ยนไปอย่างมาก

2.2.3 บทบาท พฤติกรรมของคนแต่ละคนยังได้รับผลจากคนอื่นที่เราต้องเข้าไปเกี่ยวข้องและคาดหวังที่จะได้รับจากเราด้วย ทั้งที่เป็นบทบาทตามหน้าที่ที่กำหนดชัดเจนเช่นบทบาทเป็นผู้บังคับบัญชา บทบาทเป็นเจ้าของที่รักษาความสะอาด ฯลฯ นอกจากนั้นยังรวมถึงบทบาทที่ไม่ได้มาพร้อมกับหน้าที่อย่างเป็นทางการเช่นในลักษณะแรก แต่เป็นบทบาทที่คนอื่นหรือสังคมคาดหวังว่าจะได้รับจากเรา เช่น บทบาทของแม่ที่ต้องเป็นผู้เลี้ยงดูทารก บทบาทของผู้หญิงที่ควรทำหน้าที่แม่บ้านทำงานบ้านต่าง ๆ ความคาดหวังของผู้อื่นในส่วนของบทบาทเหล่านี้ ล้วนเป็นปัจจัยกำหนดให้แต่ละคนมีกรอบแนวคิดเกี่ยวกับตนเองที่สอดคล้องกับความคาดหวังนั้น ๆ

### 2.3 ความสัมพันธ์ระหว่างแนวคิดเกี่ยวกับตนเอง (self-concept) การรู้คุณค่าของตนเอง (self-esteem) กับพฤติกรรมสื่อสาร

ในขณะที่แนวคิดเกี่ยวกับตนเองเกิดจากการพยายามตอบคำถามว่า คุณคือใคร (Who are You? ) โดยอธิบายความเป็นตัวตนในแง่มุมต่าง ๆ ดังเสนอข้างต้น การรู้คุณค่าของตนเอง ซึ่งในภาษาอังกฤษใช้ศัพท์ที่แตกต่างกันเพื่ออธิบายความหมายที่คล้ายคลึงกันนี้ เช่น self-esteem self-worth self-confidence self-respect ทั้งหมดนี้ หมายถึงการประเมินความรู้สึกหรือความมีคุณค่าในความเป็นตัวตนที่คนแต่ละคนมีต่อตนเอง แนวคิดเกี่ยวกับตนเองและการรู้คุณค่าของตนเองทั้งสองคำนี้จึงมีความสัมพันธ์กันอย่างมาก เช่น การที่เราหาคำตอบกับตัวเองได้ว่าเราเป็นนักกีฬาของโรงเรียนแห่งหนึ่ง เป็นเพียงการอธิบายความเป็นตัวตนแต่ยังไม่ได้มีการประเมินค่าความเป็นตัวตนนั้น แต่ถ้าเราได้คำตอบว่าเราเป็นนักกีฬาที่เก่งที่สุดในโรงเรียน เราภูมิใจในความเป็นนักกีฬาของโรงเรียนนั้น คือเราได้มีการประเมินคุณค่าหรือความสามารถของตนเองแล้ว

ริชาร์ด วีเวอร์ที่สอง (Richard L. Weaver II, 1996) ได้แบ่งระดับการประเมินตนเองของคนเราเป็น 3 ระดับ กล่าวคือ ระดับการประเมินตนเองในระดับต่ำ (poor view of self) ตัวตนที่แท้จริง (real self) และตัวตนซึ่งเป็นอุดมคติ (ideal self) ของแต่ละคน เขาให้ข้อสรุปว่า ยิ่งถ้าเราประเมินตนเองในระดับใกล้กับตัวตนในอุดมคติมากเท่าไร ระดับความนับถือตนเองของคน ๆ นั้นยิ่งมีมากขึ้นเท่านั้น

ซึ่งการประเมินดังกล่าวนี้จะเกิดขึ้นเมื่อมนุษย์ได้เริ่มสั่งสมการรับรู้ตนเองจากการแลกเปลี่ยนหรือการปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นแล้ว การสื่อสารระหว่างกันของมนุษย์จึงนับเป็นวิถีทางที่ทำให้คนแต่ละคนสามารถรู้จักและเข้าใจ ตลอดจนประเมินคุณค่าของตัวเองได้นั่นเอง ปฏิสัมพันธ์และประสบการณ์ร่วมกันระหว่างคู่สื่อสาร (Interaction and experience with the other person) เป็นกระบวนการสำคัญทำให้คนแต่ละคนได้รับรู้ภาพลักษณ์ของตนเองในสายตาคอนอื่น (ideas of yourself that you gain from the other person) ขณะเดียวกันก็ยังเป็นกระบวนการช่วยก่อกำเนิดภาพลักษณ์ (image of yourself) หรือแนวคิดเกี่ยวกับตนเองให้เกิดขึ้นภายในคนแต่ละคน ภาพลักษณ์หรือแนวคิดที่มีต่อตนเองดังกล่าวส่งผลให้คนแต่ละคนมีพฤติกรรมสื่อสาร ตลอดจนการแสดงออกซึ่งสัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคลแตกต่างกันไปตามแนวคิดที่มีดังกล่าว

#### กระบวนการสร้างแนวคิดเกี่ยวกับตนเองผ่านปฏิสัมพันธ์และการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ระหว่างคู่สื่อสาร

แนวคิดเกี่ยวกับตนเองและการรู้คุณค่าของตนเองเปรียบเสมือนแผ่นกรองที่เป็นตัวกำหนดพฤติกรรมที่เราจะเลือกใช้ในการแสดงปฏิสัมพันธ์ในการสื่อสารกับคนอื่น ๆ อาจสรุปได้ว่า แนวคิดเกี่ยวกับตนเองและการประเมินคุณค่าของตนเองมีผลต่อพฤติกรรมสื่อสารระหว่างบุคคลใน 2 ประเด็น คือ การตีความสารและการแสดงปฏิกิริยาสนองตอบต่อสารที่ได้รับ และการเลือกรูปแบบวิธีการสื่อสารกับผู้อื่นตามแนวคิดที่มีต่อตนเองและผู้อื่น ดังรายละเอียดต่อไปนี้

2.3.1 การตีความสารและการแสดงปฏิกิริยาสนองตอบ แนวคิดเกี่ยวกับตนเองและการประเมินคุณค่าตัวเอง (self-esteem) ไม่ว่าจะ เป็นลักษณะสูงหรือต่ำก็ตาม มีผลต่อการตีความและการมีปฏิกิริยาสนองตอบต่อสารที่ได้รับแตกต่างกันออกไป ตัวอย่างเช่น งานวิจัยซึ่งรวบรวมโดย ฮามาเช็ค (D.E. Hamachek :1982 อ้างถึงใน Steven A. Beebe,1996:52) พบว่า ในกลุ่มคนที่มีการประเมินค่าตัวเองต่ำมักจะอ่อนไหวต่อคำวิพากษ์วิจารณ์และมีปฏิกิริยาตอบกลับในทางลบกับผู้อื่น ไม่เชื่อว่าตนเองจะได้รับการยอมรับนับถือจากผู้อื่น ฯลฯ ในขณะที่ผู้ที่มีการประเมินตนเอง (self-esteem) สูงมักมีความคาดหวังในความสามารถของตัวในการแก้ปัญหาต่าง ๆ สูง สามารถยอมรับคำยกย่องชมเชยได้อย่างปกติโดยไม่ขวยเขิน เขาจะไม่รู้สึกอึดอัดเมื่อต้องแสดงออกในที่สาธารณะ ยอมรับในข้อจำกัดและจุดเด่นของตนเอง เป็นต้น นอกจากนั้นการรับรู้ตนเองและประเมินตนเองด้านความสามารถที่สูงจะทำให้เกิดความเชื่อมั่นในตัวเองว่าตัวเองสามารถทำอะไรได้ยังมีส่วนผลักดันให้คนผู้นั้นประสบผลตามความคาดหวังที่ตั้งไว้ เช่น การคาดหวังว่าจะได้รับผลการเรียนเกียรตินิยมจะผลักดันให้คนผู้นั้นให้เวลากับการอ่านหนังสือ ควบคุมตนเองให้อยู่กับการค้นคว้าวิชาการเพื่อบรรลุผลที่ต้องการ เป็นต้น

2.3.2 รูปแบบวิธีการสื่อสาร แนวคิดเกี่ยวกับตนเองและผู้อื่น เป็นส่วนกำหนดให้เรามีวิธีในการตอบสนองและสื่อสารกับคนอื่นสอดคล้องกับแนวคิดที่มีต่อตนเองและผู้อื่นไปในแนวทางนั้น The Wilson Learning Corporation (1976 อ้างถึงใน Steven A. Beebe,1996:53) ได้แบ่งสไตล์การสื่อสารตามพฤติกรรมที่แสดงออกเป็น 2 ประเภทคือ ประเภทผู้รุก (assertiveness) และประเภทตอบสนองหรือผู้รับ (responsiveness) โดยได้แสดงความแตกต่างของรูปแบบวิธีการสื่อสาร ซึ่งทั้งสองประเภทแสดงออกในทางที่แตกต่างกันดังนี้คือ

ประเภทผู้รุก มักเป็นการเลือกรูปแบบการสื่อสารเพื่อการควบคุมผู้อื่น เช่น การพยายามเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้อื่นด้วยการใช้ประโยคคำสั่งสั้น ๆ มากกว่าจะใช้ประโยคอธิบายความที่ยืดยาว คนในกลุ่มนี้ให้ความสำคัญกับผลที่ต้องการจากการสื่อสารครั้งนั้น ๆ มากกว่าจะคำนึงด้านความสัมพันธ์ ใช้ความพยายามแสดงออกความเป็นผู้นำมากกว่าจะเป็นผู้ตาม

ประเภทผู้รับหรือผู้ตอบสนอง รูปแบบการสื่อสารมักให้ความสนใจกับความรู้สึกของผู้อื่นมากกว่าของตัวเอง ให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์มากกว่าเป้าหมายด้านผลงาน มีการแสดงออกซึ่งความสนใจในสิ่งที่ผู้อื่นพูด เป้าหมายของกลุ่มคนประเภทนี้จึงเป็นเรื่องของมิตรภาพ และการสร้างความรู้สึกอบอุ่นเป็นกันเองให้เกิดขึ้นในการสื่อสาร เป็นต้น

การสร้างแนวคิดเกี่ยวกับตนเองตลอดจนการประเมินตนเพื่อให้รู้คุณค่าของตนเอง (self-worth or self-esteem) อย่างถูกต้องไม่บิดเบี้ยวจากความเป็นจริง ทั้งด้านกายภาพ ด้านจิตใจ ด้านอารมณ์ ความต้องการ ความเชื่อ ความรู้สึก ความสามารถและสติปัญญาของตน นับเป็นก้าวแรกที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาตนเองให้เป็นนักสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้เพราะขั้นตอนในการพัฒนาด้านการสื่อสารระหว่างบุคคลให้เกิดประสิทธิภาพก็คือคน ๆ นั้นต้องยอมรับในข้อจำกัดด้านต่าง ๆ ของตัวเองที่มีอยู่ (self-acceptance) เพื่อหาหนทางในการปรับปรุงในส่วนที่เป็นข้อจำกัด ยิ่งได้รู้จักตัวตนของตัวเองได้มากเท่าไรก็จะมีผลยิ่งทำให้รู้จักที่จะควบคุม การคิด และแสดงออกพฤติกรรมกรรมการสื่อสารของตัวเองไปในแนวทางที่เหมาะสม ขณะเดียวกันก็จะมีส่วนทำให้เกิดความเข้าใจในตัวตนของผู้อื่นได้มากขึ้น

ผู้วิจัยจะนำแนวคิดเกี่ยวกับตนเองไปใช้ประโยชน์ ในการอธิบายเกี่ยวกับการประเมินคุณค่าของผู้ที่เป็นฝ่ายเริ่มต้นความสัมพันธ์อันคู่รัก ซึ่งสามารถแสดงให้เห็นได้จากพฤติกรรมกรรมการสื่อสารเพื่อเริ่มต้นความสัมพันธ์อันคู่รักของแต่ละบุคคลที่มีความแตกต่างกัน ไม่ว่าจะเป็นในลักษณะการตีความและการแสดงปฏิกิริยาตอบสนองหรือรูปแบบวิธีการสื่อสารก็ตาม



### 3. แนวคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (Interpersonal Relationships)

เหตุใดบางครั้งคนเราจึงรู้สึกว่าจะทำความรู้จัก อยากสื่อสารและอยากเริ่มต้นและพัฒนาความสัมพันธ์กับใครคนใดคนหนึ่งที่เราพบ และในบางครั้งเรากลับรู้สึกอยากยุติหรือเลิกสร้างความสัมพันธ์ที่เคยมีกับใครสักคนที่เรารู้สึกไม่อยากสานต่อความสัมพันธ์นั้นอีกต่อไป

ในช่วงระยะ 2 ทศวรรษที่ผ่านมา นักจิตวิทยาได้มีความสนใจในการศึกษาเรื่องแนวคิดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (Interpersonal Relationships) ในลักษณะที่เป็นธรรมชาติโดยมีจุดมุ่งหมายที่จะชี้ให้เห็นถึงปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการสร้างความสัมพันธ์ (Formation) การรักษาไว้ซึ่งความสัมพันธ์ (Maintenance) และการสิ้นสุดความสัมพันธ์ (Dissolution) ของความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ซึ่งกระแสความสนใจพิเศษ คือ การแสดงองค์ประกอบที่มีอิทธิพลต่อความพยายามโดยธรรมชาติ และจิตใจของบุคคลในการเริ่มต้นสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

ปัจจัยที่มีผลต่อการเริ่มต้นสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล มีความสัมพันธ์พิเศษเนื่องจากสภาวะเริ่มแรกภายใต้ความสัมพันธ์ จะมีผลกระทบต่อกฎความคิดโดยธรรมชาติ และวิถีทางความคิดซึ่งพัฒนาต่อมาภายหลัง แม้ว่าสิ่งที่ปรากฏนี้จะมีหลากหลายรูปแบบเพียงใด แต่จะมีจุดเริ่มต้นจากปัจจัยหนึ่ง คือ บุคคลจะจัดรูปแบบความคาดหวัง เกี่ยวกับบุคคลอื่นและพฤติกรรมของบุคคลเหล่านั้นที่น่าจะมีในอนาคต ความคาดหวังเกี่ยวกับตนเองและพฤติกรรมของตนในอนาคต อีกทั้งความคาดหวังเกี่ยวกับความสัมพันธ์และปฏิสัมพันธ์ที่น่าจะเป็นพฤติกรรมของความคาดหวัง ซึ่งความคาดหวังทั้งหลายเหล่านี้มักจะยืนยันถึงปฏิสัมพันธ์ที่มีความแน่นอน

#### 3.1 ขั้นตอนการเกิดความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

ความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์เกิดขึ้นอย่างมีเงื่อนไข และเงื่อนไขที่สำคัญ คือ ท่าทีและความรู้สึกที่เราแสดงต่ออีกฝ่ายหนึ่ง ท่าทีเหล่านี้มีผลอย่างยิ่งต่อการรอกงามและการสิ้นสุดความสัมพันธ์ระหว่างกันและกัน ซึ่งกระบวนการเกิดความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลนั้นเป็นไปตามขั้นตอน ดังนี้

##### 3.1.1 การเริ่มความสัมพันธ์

มีปัจจัยจำนวนมากที่มีอิทธิพลต่อการเริ่มความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่ได้รับความสนใจ กันมาก ได้แก่ การมีลักษณะทางกายที่ดึงดูดใจ ความถี่ของการได้พบปะกัน และ ความคล้ายคลึงกันในลักษณะต่างๆ

สำหรับสาเหตุโดยทั่วไปที่นำมาพิจารณาประกอบด้วย

- การมีจุดมุ่งหมายที่สอดคล้องกัน

การมีความสัมพันธ์ที่ดีกับใครนั้นอาจเกิดขึ้นได้เพราะการมองเห็นประโยชน์ซึ่งอาจได้รับทั้งทางตรงและทางอ้อม ที่เป็นเช่นนั้นเพราะว่าทั้งคู่มีจุดมุ่งหมายที่เข้ากันได้

- ความต้องการใฝ่สัมพันธ์

หากรับรู้ว่าการมีความสัมพันธ์กับใครสามารถจะตอบสนองความต้องการที่จะได้รับ ความรัก ความเป็นมิตรและการได้ผูกพัน ก็มีแนวโน้มที่เราจะเข้าไปสร้างความสัมพันธ์กับคนผู้นั้น

- ความพอใจในกิจกรรมของผู้อื่น

กิจกรรมที่ผู้อื่นทำอยู่เป็นสาเหตุที่ทำให้มีผู้เข้ามาสร้างความสัมพันธ์ด้วย เนื่องจากการมีความสัมพันธ์นั้นเป็นโอกาสให้ได้เข้าไปทำกิจกรรมที่ตนพอใจ

- การส่งเสริมสถานภาพส่วนตัว

ในบางกรณีแม้ตัวบุคคลที่ตั้งใจจะมีความสัมพันธ์ด้วยนั้นไม่น่าสนใจและไม่ดึงดูดใจ แต่หากบุคคลนั้นมีสถานภาพทางสังคมหรือเศรษฐกิจอยู่ในระดับสูง ก็อาจเป็นปัจจัยดึงดูดให้เข้าไปมีความสัมพันธ์ด้วย เพราะจะได้รับเกียรติและการยกย่องว่าเป็นพวกเดียวกันกับบุคคลผู้นั้น

- การลดความวิตกกังวล

สาเหตุหนึ่งที่คนเราสร้างความสัมพันธ์กับบุคคลอื่น ก็เพื่อลดความวิตกกังวลอันเกิดจากความรู้สึกไม่ปลอดภัยเมื่อต้องอยู่โดดเดี่ยว การมีความสัมพันธ์ลักษณะนี้จะเกิดขึ้นได้ง่ายเมื่อคนเรา รู้สึกว่าถูกชู้หรือถูกทำให้กังวล การเข้าร่วมกับคนอื่นจะทำให้ความรู้สึกดังกล่าวลดลงเพราะคนอื่น ๆ ก็กังวลเหมือนกัน หรือเป็นไปได้ว่าเมื่อมาอยู่รวมกันก็สามารถจะหาทางจัดการกับความวิตกกังวลนั้น อย่างไรก็ตามหากสถานการณ์นั้นทำให้กังวลร่วมกับอับอาย คนเรามีแนวโน้มจะอยู่คนเดียวมากกว่าอยู่รวมกับผู้อื่น

- การบรรลุจุดมุ่งหมายส่วนตัว

การใช้ความสัมพันธ์กับคนอื่นเป็นเครื่องมือสำหรับการบรรลุจุดมุ่งหมายส่วนตัวการสร้างความสัมพันธ์กับบุคคลนั้นเป็นไปได้อีกเช่นกันที่คนเราจะทำไปเพราะเป็น ช่องทางที่ทำให้ตนเองได้ประโยชน์และบรรลุวัตถุประสงค์ส่วนตัวได้โดยที่มิได้พอใจในตัวบุคคลนั้นเลย



## 2. การสร้างความสัมพันธ์

ขั้นตอนที่สองนี้ยากที่จะระบุให้ชัดเจนลงไป แต่โดยทั่วไปจะเกิดใน 2 ลักษณะ คือ

ก) เกิดทีละน้อยตามเวลาของการที่ได้ติดต่อกัน

ข) เกิดเพราะมีเหตุการณ์วิกฤตเกิดขึ้น แต่เมื่อเกิดความสัมพันธ์ขึ้นมาแล้ว ทั้งสองฝ่ายจะเพิ่มปริมาณของความสัมพันธ์ขึ้นเรื่อย ๆ เช่น อาจทำกิจกรรมต่าง ๆ ร่วมกัน ใช้เวลาอยู่ร่วมกันมากขึ้น มีการป้องกันตนเองน้อยลง บอกถึงความต้องการของตนเองมากขึ้น และจะเริ่มรู้สึกสนิทกัน สามารถสื่อสารกันถึงเรื่องส่วนตัว ซึ่งก้าวไปไกลกว่าการคุยกันตามมารยาท

## 3. การกระชับความสัมพันธ์

ในขั้นนี้ต่างฝ่ายต่างพยายามหาวิธีรักษาความสัมพันธ์ระหว่างกัน โดยการรักษาความน่าสนใจในการอยู่ร่วมกัน เรียนรู้นิสัยของอีกฝ่ายหนึ่ง ในขณะเดียวกันก็พัฒนานิสัยบางอย่างของตนเพื่อ การตอบสนอง และการปรับตัว ซึ่งทั้งสองฝ่ายต่างต้องทำเช่นนี้ด้วยกัน ความสัมพันธ์จะเริ่มออกงามจนรับรู้ได้ ทั้งคู่จะขึ้นอยู่กับกันและกันมากขึ้น มีพันธะในการคบหากันในลักษณะของการทำประโยชน์ให้แก่กันและกัน แนวคิดทั้งหมดทำให้มองเห็นว่า ความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์แปรเปลี่ยนไปได้เป็นระยะ หากเป็นไปตามขั้นตอน ความสัมพันธ์จะก้าวคืบหน้าไปจนกระชับแน่น ในทางตรงข้ามหากขั้นตอนหนุ่ยย้อนหลังความสัมพันธ์จะเสื่อมคลายลงและอาจมาถึงขั้นตอนที่ 4 คือ การจบความสัมพันธ์

## 4. การจบความสัมพันธ์

ข้อเท็จจริงอย่างหนึ่งของความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล คือ มีการเริ่มต้นและมีการสิ้นสุดและ การสิ้นสุดความสัมพันธ์มักตามมาจากความรู้สึกทางลบหรือความขัดแย้ง ในการจบความสัมพันธ์มีขั้นตอนที่เข้ามาเกี่ยวข้องด้วย ดังนี้

4.1 ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งรู้สึกว่ามีปัญหาเกิดขึ้นในความสัมพันธ์

4.2 อีกฝ่ายหนึ่งจะเริ่มต้นสื่อให้อีกฝ่ายทราบถึงความรู้สึกนั้น

4.3 คู่สัมพันธ์เผชิญหน้ากับปัญหาอันอาจนำไปสู่การปรับความเข้าใจกันหรือความขัดแย้ง

4.4 หากไม่สามารถปรับความเข้าใจกันได้จะมีการหันไปหาฝ่ายที่สาม ซึ่งตรงจุดนี้จะมีการเข้าข้างหรือแยกฝ่าย

4.5 ทั้งสองฝ่ายรู้ว่าความสัมพันธ์สิ้นสุดลงจึงอาจตัดสินใจยุติความสัมพันธ์หรือปรับ รูปแบบความสัมพันธ์ใหม่

ทฤษฎีที่อธิบายเกี่ยวกับพัฒนาการของความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่จะหยิบยกมาเสนอสำคัญ ๆ ได้แก่ ทฤษฎีว่าด้วยแรงดึงดูดใจ (Attraction Theory) ทฤษฎีการเปิดเผยตนเองและทฤษฎีลดความไม่แน่นอนอน ความไม่แน่ใจ (Uncertainty Reduction Theory) ดังรายละเอียดต่อไปนี้

### 3.2 ทฤษฎีว่าด้วยความดึงดูดใจ (Attraction Theory)

จากขั้นตอนของความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล พบว่า การเกิดและการดำรงความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลส่วนหนึ่งเกิดจากความดึงดูดใจ (Attraction) ทฤษฎีว่าด้วยความดึงดูดใจในการสื่อสารนับเป็นทฤษฎีที่เน้นให้เห็นปัจจัยกำหนดความดึงดูดใจในการสื่อสารระหว่างบุคคลเพื่อการสร้างความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นว่าประกอบด้วยปัจจัยสำคัญ 4 ประการคือ ลักษณะที่ดึงดูดใจของคู่สื่อสาร ความคล้ายคลึงกันของคู่สื่อสาร ความใกล้ชิดและการให้แรงเสริมในการสื่อสาร

1. ดูแรนและเคลลี (Duran & Kelly, 1988 อ้างถึงใน DeVito, 2000) พบว่าลักษณะที่ดึงดูดใจของคู่สื่อสาร ประกอบด้วยองค์ประกอบสองส่วนคือ ส่วนที่เป็นลักษณะทางกายภาพที่ดึงดูดใจ (physical attraction) เช่น รูปร่าง สัดส่วน หน้าตา และส่วนที่สองคือ บุคลิกภาพ (personality) ที่แสดงออกความเป็นตัวตนของคน ๆ นั้น ทั้งในส่วนที่เห็นได้จากภายนอกอันเกิดจากการปรุงแต่งด้วยวัตถุต่าง ๆ เช่น เสื้อผ้า เครื่องประดับ ฯลฯ และส่วนบุคลิกภาพที่แสดงออกอันเป็นผลจากภาวะจิตใจของบุคคลแต่ละคน เช่น บุคลิกภาพความเป็นมิตร ความร่าเริง การมองโลกแง่ดี เป็นต้น ทั้งนี้ Reis และคณะ (1990) (อ้างถึงใน สุวทีนีย์ หวังเพชร 2544) พบว่าหากบุคคลอึด จะทำให้ได้รับการประเมินว่ามีความดึงดูดใจทางกายภาพมากกว่าบุคคลที่ไม่อึด และยังได้รับการประเมินว่ามีความจริงใจ มีความสามารถทางสังคมและมีความสามารถมากกว่าด้วย ปัจจัยด้านความดึงดูดใจในตัวคู่สื่อสารนับเป็นปัจจัยแรกที่ส่งผลกำหนดให้คนแสดงท่าทีต่อกันในทางบวกหรือลบ ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่าการที่เราชอบคบคนอุปนิสัยดีนั้นเรามักคำนึงถึงผลทางอ้อมของการเป็นคนดีของเขาด้วย กล่าวคือ เรามักเห็นว่านิสัยที่ดีของเขาจะแผ่อ้อมมาถึงเราด้วย หรือเราอาจได้รับผลจากการเป็นคนดี นิสัยที่ดีของเขาด้วยนั่นเอง

2. คนมีแนวโน้มชอบสื่อสารกับผู้ที่มีความคล้ายคลึงกันกับตน (similarity) ข้อสรุปนี้มาจากงานวิจัยของนักวิชาการ เช่น Burleson, Samter & Luccetti ในปี ค.ศ. 1992 และ Burleson Kunkel, & Birch ในปี ค.ศ. 1994 (อ้างถึงใน DeVito, 2000) ความคล้ายคลึงกันนี้หมายความรวมถึงความคล้ายคลึงกันทางลักษณะประชากรศาสตร์ ความคล้ายคลึงกันด้านภูมิหลัง และความคล้ายคลึงกันด้านทัศนคติ ความคล้ายคลึงกันทางลักษณะประชากรศาสตร์ ได้แก่ ความคล้ายคลึงกันระหว่างคู่สื่อสารทางกายภาพและคุณลักษณะทางสังคมที่เป็นข้อเท็จจริง เป็นสิ่งที่มีอยู่เป็นอยู่และรับรู้ได้โดยคนทุกคนเหมือนกัน เช่น เพศ อายุ เชื้อชาติ ศาสนา เป็นต้น ความคล้ายคลึงกันทางภูมิหลังหมายถึง ความคล้ายคลึงที่ไม่สามารถระบุได้เป็นหลักฐานชัดเจนและรับรู้ได้โดยคนทุกคนอย่างเป็นทางการเหมือนลักษณะประชากรศาสตร์ แต่ความคล้ายคลึงดังกล่าวเป็นความคล้ายคลึงที่เกิดจากการรับรู้ หรือเป็นความรู้สึกของแต่ละคนที่มีต่อคู่สื่อสารว่าคน ๆ นั้นคล้ายกับตนในแง่ใดแง่หนึ่งเช่น ความรู้สึกว่าเป็นคนเอเชียด้วยกัน การเคยประสบเหตุการณ์แบบเดียวกัน ความรู้สึกว่าคุณเคยกับคน ๆ นี้ทั้ง ๆ ที่ยังไม่ได้เริ่มสื่อสารกันเลย เป็นต้น สำหรับความคล้ายคลึงทางทัศนคติหมายถึงระดับความ



เชื่อและการให้คุณค่าในสิ่งต่าง ๆ ที่เหมือนกัน การจะรับรู้ความคล้ายคลึงกันในด้านทัศนคติจึงจำเป็นต้องมีการสื่อสารระหว่างกันและต้องอาศัยเวลา ความคล้ายคลึงกันเป็นตัวกำหนดให้คู่สื่อสารไว้วางใจและเกิดความต้องการในการสื่อสารเพื่อสร้างความสัมพันธ์ อย่างไรก็ตาม ความแตกต่างก็สามารถเป็นปัจจัยกำหนดความดึงดูดใจในการสื่อสารของบางคนได้เช่นกัน เมื่อความแตกต่างนั้นสามารถเติมเต็มหรือตอบสนองความต้องการในการสื่อสารของเขา เช่น คนที่ก้าวร้าวและชอบแสดงอำนาจเหนือกว่า จะชอบสื่อสารและสร้างความสัมพันธ์กับคนที่มีลักษณะชอบการยอมตามหรือคนช่างพูดชอบคุยกับคนที่ชอบฟัง เป็นต้น

3. ความใกล้ชิด (proximity) มนุษย์มีธรรมชาติสื่อสารกับคนใกล้ชิดกับตน ความใกล้ชิดโดยเฉพาะด้านกายภาพ เช่น เพื่อนนั่งใกล้กันในห้องเรียน เพื่อนบ้าน เพื่อนร่วมห้องพัก จัดเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดในขั้นตอนแรกของการสร้างความสัมพันธ์ เพราะคู่สื่อสารสามารถมีโอกาสที่จะสื่อสารกันได้โดยตรงและบ่อยครั้งกว่านั่นเอง เช่นเดียวกันกับงานวิจัยของเฟลดินเจอร์, แชชเตอร์ และแบค, 1956 (อ้างถึงใน นวลศิริ เปาโรหิตย์ 2548) ที่พบว่าคนที่อยู่ห้องติดกันหรือชั้นเดียวกันนั้น โอกาสสนทนสมจะมีมากกว่าคนที่อยู่ต่างชั้นกันหรือบ้านคนละหลัง หรือแม้แต่นักศึกษาที่รหัสอยู่ใกล้กันหรือชื่อตัวอักษรติดกันมักจะมีความเป็นเพื่อนกันมากกว่านักศึกษาที่ชื่ออยู่ห่างกัน

4. การให้แรงเสริมกันและกัน (reinforcement) ปัจจัยข้อนี้นับเป็นส่วนกำหนดแรงดึงดูดใจในการสื่อสารและสร้างความสัมพันธ์ให้เกิดขึ้นระหว่างคู่สื่อสารที่จำเป็นยิ่งปัจจัยหนึ่ง ใคร ๆ ก็ต้องการรางวัลหรือแรงเสริมไม่ว่าแรงเสริมนั้นจะเป็นแรงเสริมในด้านวัตถุเช่นของขวัญ รางวัล หรือแรงเสริมด้านจิตใจ เช่น การยอมรับ การให้ความนับถือ การรับฟัง เป็นต้น

ผู้วิจัยจะนำความรู้เกี่ยวกับทฤษฎีว่าด้วยความดึงดูดใจไปใช้ประโยชน์ ในการอธิบายลักษณะที่ดึงดูดใจและปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อการเลือกที่จะเริ่มต้นความสัมพันธ์ฉันคู่รักกับบุคคลใดบุคคลหนึ่ง

### 3.3 ทฤษฎีการเปิดเผยตนเอง

สาเหตุจากความตึงเครียดจากทฤษฎีว่าด้วยการตั้งตึงใจนี้เอง ทำให้บุคคลมีแนวโน้มที่จะสื่อสารกับบุคคลที่สนใจมากขึ้น นั่นหมายถึงมีเปิดเผยตนเองให้กับบุคคลที่สนใจมากขึ้นด้วย

#### ที่มาของทฤษฎีการเปิดเผยตนเอง

ทฤษฎีและงานวิจัยส่วนมากที่ศึกษาด้านการเปิดเผยตนเองนี้เริ่มต้นจากความสนใจของนักจิตวิทยาในช่วงปี ค.ศ.1960 เป็นต้นมา ผลงานที่นับว่ามีอิทธิพลต่อการศึกษาค้นคว้าในเรื่องนี้ในเวลาต่อ ๆ มา ได้แก่ ผลงานของ คาร์ล โรเจอร์ส (Carl Rogers) ซึ่งได้ชี้ให้เห็นว่าเป้าหมายของการสื่อสารคือความเข้าใจที่ตรงกันของตัวเองและผู้อื่นซึ่งจะเกิดขึ้นได้ต่อเมื่อได้มีการสื่อสารกันและกันด้วยความจริงใจ และหนึ่งในนักทฤษฎีที่ศึกษาเกี่ยวกับกระบวนการเปิดเผยตนเองและได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางคือ ซิดนีย์ เจอราด (Sidney Jourard อ้างถึงใน Littlejohn, 1996:p.260) เขาได้พูดถึงข้อกำหนดสำคัญเพื่อการดำรงอยู่ของมนุษย์ (Jourard's prescription for the human being) คือ ความเปิดรับ / การเปิดโอกาส (openness) หรือความโปร่งใส (transparency) ซึ่งทั้งสองคำนี้ หมายถึง การเปิดเผยตนเองให้รับกับทุกสรรพสิ่งที่เกิดขึ้นในโลก รวมไปถึงเปิดเผยตนเองให้ผู้อื่นได้มีโอกาสในการเข้าถึงและรับรู้ในความเป็นตัวตนของตนเองด้วย ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่ดีจะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อมีการยอมให้ผู้อื่นได้เข้ามามีโอกาสร่วมประสบการณ์กันกับตนเองอย่างเต็มที่และเปิดเผยตนเองให้มีโอกาสเรียนรู้และเข้าใจประสบการณ์ของผู้อื่นด้วยเช่นกัน เจอราดพัฒนาแนวความคิดทฤษฎีในเรื่องการเปิดเผยตนเองนี้หลังจากสังเกตพบว่า คนไข้ที่มีอาการเจ็บป่วยทางจิตใจจะมีแนวโน้มที่จะปิดตัวเองจากโลกภายนอก และได้เห็นว่าคนไข้เหล่านั้นมักจะมีแนวโน้มที่มีสุขภาพดีขึ้นเมื่อกลับมามีความต้องการเปิดเผยตัวเองกับนักจิตบำบัด ดังนั้น เจอราดจึงเชื่อมโยงความสัมพันธ์ระหว่างความเจ็บป่วยเข้ากับการปิดตัวเอง และเชื่อมโยงความสมบูรณ์แข็งแรง การมีสุขภาพที่ดีกับการเปิดรับหรือการเปิดเผยตนเอง เราสามารถสังเกตเห็นความสัมพันธ์ดังกล่าวนี้ได้จากการที่พบว่าคนที่เจ็บป่วยมักจำกัดตัวเองให้อยู่ในโลกแคบ ๆ ของตนเอง มักเฉื่อยชา และไม่กระตือรือร้น ในขณะที่ลักษณะสำคัญของบุคคลที่มีความเติบโตสมบูรณ์ทั้งร่างกายและจิตใจ จะมีการเปิดตัวเองต่อโลกภายนอก ยอมรับการเปลี่ยนแปลง ยอมเปิดโอกาสให้คนอื่นเข้าถึงความเป็นตัวตนของตนเองและให้โอกาสแก่ตนเองในการทำความเข้าใจความเป็นตัวตนของคนอื่นอีกด้วย การเปิดเผยตัวเองของคู่สื่อสารช่วยทำให้ต่างฝ่ายต่างรู้จักกันและกันได้ดียิ่งขึ้น ทั้งนี้ การสื่อสารระหว่างบุคคลนับเป็นรูปแบบการสื่อสารที่มีบทบาทสำคัญต่อการเปิดเผยตนเองของคู่สื่อสาร

ปัจจุบันแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการเปิดเผยตนเองได้มีการค้นคว้าศึกษาเพิ่มเติมในประเด็นต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องละเอียดเพิ่มขึ้น มีผลงานวิจัยเกี่ยวกับการเปิดเผยตนเอง และกำเนิดทฤษฎีที่อธิบายเกี่ยวกับการเปิดเผยตนเองหรือความสัมพันธ์ของตัวแปรเรื่องการเปิดเผยตนเองกับการสื่อสารในบริบทต่าง ๆ อีกมาก

เช่น นำเอาไปใช้ในการอธิบายเกี่ยวกับการสื่อสารและความสัมพันธ์ในคู่สมรส ตัวอย่างเช่น งานวิจัยของ พีทรอนนิโอ (Sandra Petronio, 1991 อ้างถึงใน Littlejohn, 1996) ซึ่งศึกษาแบบจำลองในการเปิดเผยข้อมูลส่วนตัวระหว่างคู่สมรส (A Theoretical Model of Managing Disclosure of Private Information between Marital Couples) หรืออธิบายในบริบทการสื่อสารต่างวัฒนธรรม อาทิ งานของบราวน์และลีวินสัน (Penelope Brown and Stephen Levinson, 1990 อ้างถึงใน Littlejohn, 1996) ซึ่งพูดถึงทฤษฎีความสุภาพ "Politeness Theory" โดยให้ข้อสรุปว่า ความสุภาพเป็นกลไกสำคัญในการแลกเปลี่ยนสารสนเทศและการเปิดเผยตนกับคู่สื่อสาร แม้ว่าทำให้ความสำคัญของการแสดงความสุภาพจะมีระดับและวิธีการปฏิบัติที่แตกต่างกันในแต่ละสังคมวัฒนธรรมก็ตาม แต่ก็พบว่าโดยความหมายรวมของคำว่า "สุภาพ" นั้นนับเป็นคุณลักษณะที่เป็นสากลที่เหมือนกันในทุกวัฒนธรรม ทั้งนี้ก็เนื่องจากว่า เราทุกคนมีความต้องการที่จะได้รับการชื่นชมและการปกป้องนั่นเอง

### ความหมายและระดับการเปิดเผยตนเอง

เดอวิตโต (DeVito, 1978: 544) ให้ความหมายการเปิดเผยตนเอง ว่าหมายถึงกระบวนการเปิดเผยแสดงให้ผู้อื่น หรือให้กลุ่มได้รับทราบบางเรื่องราวเกี่ยวกับตัวท่านเอง ซึ่งเรื่องราวนั้นโดยปกติแล้วเป็นที่รู้เฉพาะตัวไม่เป็นที่เปิดเผยสำหรับผู้อื่นทั่วไป (The process of revealing something significant about ourselves to another individual or to a group, which would not normally be known by them)

หน้าต่าง โจอฮารี (The Johari Window) พัฒนาขึ้นโดย โจเซฟ ลูฟท์ (Joseph Luft) และ ฮารี อิงแกม (Harry Ingham) ในระหว่างการศึกษาวิจัยเรื่องพัฒนาการกลุ่มที่ UCLA ในช่วงปีค.ศ.1955 นับเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการอธิบายแนวความคิดตระหนักในตนเอง และการเปิดเผยตนเอง (self-disclosure) ทั้งในส่วนของตนเองรู้ อันหมายถึงความเป็นตัวตนที่เป็นส่วนตัว (private self) และในส่วนของผู้อื่นรับรู้ตัวเรา (public self) หน้าต่างดังกล่าวนี้สามารถแบ่งได้เป็นสี่ส่วน แต่ละส่วนแสดงความแตกต่างของความมาก น้อยในการรับรู้ของคนแต่ละคน ที่มีต่อตนเองและการรับรู้ของผู้อื่นที่มีต่อคนผู้นั้นดังแสดงในภาพ ก.

	คนอื่นรู้	คนอื่นไม่รู้
ตัวเองรู้	เปิด	ซ่อนเร้น
ตัวเองไม่รู้	บอด	ไม่รู้

ภาพ ก. หน้าต่างโจฮารี (The Johari Window)

ที่มา: DeVito, Joseph .200:p.76.

**ส่วนที่หนึ่ง** เรียกว่าส่วนเปิด หมายถึงข้อมูลทั้งหมดในส่วนที่เป็นพฤติกรรม ทักษะคติ ความรู้สึก ความต้องการ แรงจูงใจ ความคิดเห็น ฯลฯ ที่เป็นที่ยอมรับทั้งของผู้อื่นและของตัวเอง พื้นที่ในส่วนเปิดนี้จะมากหรือน้อยย่อมขึ้นกับระดับความสัมพันธ์ ความใกล้ชิดที่มีต่อกันของแต่ละคน ลุฟท์ระบุว่า ยิ่งส่วนแรกนี้มีน้อยเท่าไร ย่อมหมายถึงปัญหาทางการสื่อสารที่ยิ่งมากขึ้นเท่านั้น ทั้งนี้ก็เพราะจุดเริ่มต้นของการสื่อสารที่ต้นนั้นต้องอาศัยระดับการเปิดตนเองของกันและกันให้เป็นที่รู้จักเสียก่อนนั่นเอง

**ส่วนที่สอง** เรียกว่าส่วนบอด หมายถึงส่วนที่ผู้อื่นสามารถรู้แต่ตนเองไม่รู้ เช่น คำพูดบางคำที่เรา มักพูดเสมอโดยไม่รู้ตัว หรือการแสดงออกปฏิกิริยาที่เกิดขึ้นโดยไม่รู้ตัว เช่น หน้าแดงทุกครั้งเมื่อรู้สึกอับอายหรือโกรธ หรือการแสดงออกความวิตกกังวลผ่านสีหน้า แววตาของตนเอง ซึ่งคนอื่นสังเกตเห็นโดยเจ้าตัวไม่รู้ เป็นต้น วิธีที่จะลดส่วนบอดเพื่อที่จะได้รู้จักตนเองในส่วนนี้คือ การพยายามหาข้อมูลในส่วนที่ไม่รู้นี้จากผู้อื่นด้วยการสร้างความไว้วางใจ และความจริงใจในการสื่อสารระหว่างกัน การเปิดตนเองกับคู่สื่อสารจะช่วยทำให้คู่สื่อสารวางใจและเปิดเผยในส่วนนี้ให้อีกฝ่ายหนึ่งทราบได้

**ส่วนที่สาม** เรียกว่าส่วนปิดบังซ่อนเร้น หมายถึงส่วนที่เจ้าตัวรู้แต่ผู้อื่นไม่รู้ เป็นส่วนที่เจ้าตัวต้องการปกปิด ไม่อยากให้คนอื่นรู้ เช่น ความล้มเหลวในอดีต ความรู้สึกไม่พอใจที่ไม่ต้องการเปิดเผย เป็นต้น

**ส่วนที่สี่** เรียกว่าส่วนไม่รู้ หมายถึงส่วนที่ไม่มีใครรู้แม้แต่เจ้าตัวเองก็ตาม ทั้งในส่วนที่เป็นเชิงบวก เช่น พรสวรรค์ต่าง ๆ ที่แต่ละคนมี หรือในเชิงลบ เช่น พฤติกรรมที่ค่อนข้างซับซ้อนที่ต้องอาศัยนักจิตวิทยา หรือกระบวนการทางจิตบำบัดในการช่วยค้นหาคำตอบ ส่วนไม่รู้นี้ อาจเป็นพฤติกรรมบางพฤติกรรมที่เกิดขึ้นเป็นผลสืบเนื่องจากส่วนนี้ เช่น การที่พบว่าเด็กผู้หญิงเกลียดแม่ของตนเอง อาจเกิดจากความรู้สึกอิจฉา การรู้สึกอยากแข่งขันเพื่อได้รับความรักจากพ่อของตน เป็นต้น

### ความสัมพันธ์ระหว่างการเปิดเผยตนเองกับการสื่อสาร

การเปิดเผยตนเอง (self-disclosure) เป็นการสื่อสารข้อมูลในส่วนที่แต่ละคนยอมเปิดเผยเกี่ยวกับตัวเองให้คนอื่นได้รับรู้ นั่นคือ การพยายามเปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นส่วนตัว (private self) เพื่อให้ผู้อื่นได้รู้จักความเป็นตัวตนของตนเองได้มากขึ้น ข้อมูลดังกล่าวประกอบด้วยส่วนที่เป็น ความคิดความรู้สึก พฤติกรรมต่าง ๆ ที่เจ้าตัวยอมเปิดเผยหรือเป็นที่ปรากฏให้ผู้อื่นได้รับรู้ การเปิดเผยตนเองจึงเป็นจุดเปลี่ยนผ่านจากการสื่อสารภายในตนเข้าสู่จุดเริ่มต้นที่สำคัญของการสื่อสารระหว่างบุคคล การที่คนเราจะรู้จักใครสักคนแบบที่เรียกว่ารู้จักกันได้นั้น มีจุดเริ่มต้นจากการเปิดเผยตนเองแก่กันและกันของคู่สื่อสารนี้เอง นักจิตวิทยาพบว่า การสร้าง



ความเข้าใจและความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลจะเกิดขึ้นได้จากการเปิดเผยตนเองต่อกันและกัน การแสดง ปฏิกริยาป้อนกลับไปมาระหว่างกันและความไวในการรับรู้ความรู้สึกที่มีต่อกันของคู่สื่อสาร

แม้การเปิดเผยตนเองจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้คู่สื่อสารเรียนรู้กันและกันได้ดียิ่งขึ้น แต่การเปิดเผยตนเองมีระดับของการเปิดเผยด้วยว่าเรื่องใดควรเปิดเผย ควรเปิดเผยกับใครและเปิดเผยได้มากน้อยเพียงไร การพิจารณาในเรื่องนี้ขึ้นกับระดับของความเป็นส่วนตัวของข้อมูลที่ต่างกัน เช่น ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะทั่วไปที่สามารถเปิดเผยต่อสาธารณชนได้ (Public information) อาทิ ชื่อ นามสกุล อาชีพ การศึกษา ฯลฯ อาจเปิดเผยได้ทั้งหมดกับทุกคน แต่ถ้าเป็นข้อมูลที่มีระดับความเป็นส่วนตัว เช่น ปัญหาต่าง ๆ ที่กำลังเผชิญด้านชีวิตสมรส ด้านความรัก สถานภาพด้านการเงิน ความไม่พึงพอใจ ความโกรธ ฯลฯ การเปิดเผยในเรื่องดังกล่าว อาจถูกจำกัดให้อยู่ในกลุ่มคนเพียงไม่กี่คน เป็นต้น

การเปิดเผยตนเองเป็นกลไกสำคัญในการพัฒนาความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นระหว่างบุคคลกระนั้นก็ตาม ระดับการเปิดเผยตนเองก็มิได้เป็นเครื่องยืนยันระดับความสัมพันธ์ว่าจะเกิดขึ้นมากตามระดับการเปิดเผย เซอร์ลี กิลเบิร์ต (Shirley J. Gilbert) เป็นผู้หนึ่งซึ่งสนใจศึกษาวิจัยเกี่ยวกับเรื่อง การเปิดเผยตนเองและให้ข้อสังเกตหรือข้อเตือนใจ (caution) เกี่ยวกับการเปิดเผยตนเองที่สำคัญว่า "การที่คู่สื่อสารยังเปิดเผยตนเองก็ไม่ใช่ว่าจะสร้างความพอใจ สร้างความสนิทสนมหรือสร้างความสัมพันธ์ที่มั่นคงมากขึ้นตามระดับการเปิดเผยนั้น การเปิดเผยในระดับที่พอประมาณซึ่งเหมาะสมต่างหากจึงจะสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและลึกซึ้งได้" (relational satisfaction is likely to be greatest at moderate levels of disclosure)

สำหรับการเปิดเผยตนเองนี้ได้มีการศึกษาวิจัยเพิ่มเติมโดยนักวิชาการอีกจำนวนมากประเด็นหนึ่งที่ น่าสนใจคือ ปัจจัยอะไรบ้างที่มีผลต่อการเปิดเผยตนเอง มีงานวิจัยหลายชิ้นจากกลุ่มนักวิชาการหลายกลุ่มที่ ค้นพบปัจจัยดังกล่าว เดอวิตโต (Joseph A. DeVito, 2000: p.81-85) สรุปปัจจัยที่มีผลต่อการเปิดเผยตนเป็น ประเด็นต่าง ๆ ได้ดังนี้

1. **ขนาดของกลุ่ม** การเปิดเผยตนเองจะเกิดในกลุ่มเล็กมากกว่ากลุ่มใหญ่ กลุ่มสองคนเป็นบริบทที่เกิดการเปิดเผยตนเองได้มากที่สุด ทั้งนี้ก็เพราะ บริบทดังกล่าวคู่สื่อสารสามารถฟังและแสดงปฏิกริยาตอบสนองได้ทันที
2. **ความชอบ** คนมีแนวโน้มจะเปิดเผยกับผู้ที่ตัวรู้สึกชอบหรือรัก และมีแนวโน้มเปิดเผยมากขึ้นกับคนที่ไว้วางใจ คนเราจะไม่เปิดเผยตนเองกับคนที่ตัวไม่ชอบ นอกจากนั้นยังมีแนวโน้มที่จะรักหรือชอบคนที่เปิดเผยกับตัวเองอีกด้วย งานวิจัยมักพบว่า ตัวแปรนี้มักเกิดในกลุ่มผู้หญิง

3. **อายุ** พบว่า โอกาสที่จะเปิดเผยตนเองจะมากขึ้นเมื่อคู่สื่อสารอยู่ในวัยใกล้เคียงกัน ซึ่งงานวิจัยของ Whitbeck Z(1989) (อ้างถึงใน ศิริพิชญ์ ฤกษ์ณะเศรษฐี 2546) ที่พบว่า กลุ่มเพื่อนของวัยรุ่นจะมีความสนใจในค่านิยมและความคิดเห็นในเรื่องใหม่ๆตรงกันและจากที่วัยรุ่นมีความใกล้ชิดผูกพัน มีความคิดที่คล้ายกันนั้น ทำให้วัยรุ่นยอมรับข้อดี ข้อเสียของกันและกันได้ มีความเห็นอกเห็นใจเข้าใจกันได้ดี และยังสอดคล้องกับทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของ Freud (1963) ที่กล่าวว่า วัยรุ่นจะมีความสนใจในเพศตรงข้ามและต้องการอิสระจากการพึ่งพิงของบิดา มารดา เมื่อมีความรักก็จะปรึกษาเพื่อน เพราะเพื่อนจะมีอิทธิพลต่อความคิดและการตัดสินใจของวัยรุ่นมากกว่า

4. **บุคลิกภาพ** คนที่มีบุคลิกภาพชอบกิจกรรมทางสังคมสูงหรือคนที่มีลักษณะเปิดเผย จะมีการเปิดเผยตนเองมากกว่าคนเก็บตัว

5. **ประเด็นการเปิดเผย** ประเด็นที่เปิดเผยมักเป็นประเด็นทางบวกหรือเป็นประเด็นทั่วไปมากกว่า ประเด็นที่เป็นส่วนตัวมาก ๆ เช่นคนยอมเปิดเผยในเรื่องงานอดิเรก เรื่องกิจการการทำงานมากกว่าจะเปิดเผยประเด็นเรื่องชีวิตรัก หรือปัญหาด้านการเงินของตัวเอง เป็นต้น

6. **วัฒนธรรม** ในสังคมที่แตกต่างกันก็เป็นส่วนกำหนดให้คนมีลักษณะการเปิดเผยตนเอง ตลอดจนเรื่องที่น่ามาเปิดเผยแตกต่างกัน ในสังคมบางสังคมถือว่าการเปิดเผยความรู้สึกในใจเป็นการแสดงความรู้สึกอ่อนแอ แต่ในบางสังคมกลับไม่รู้สึกเช่นนั้น

7. **เพศ** เพศชายมีการเปิดเผยตนเองน้อยกว่าหญิง งานวิจัยแสดงให้เห็นว่าบทบาททางเพศ (sex role) มีอิทธิพลต่อการเปิดเผยตนเองมากกว่าความแตกต่างในด้านชีวภาพ นอกจากนั้นยังพบว่าเหตุผลสำคัญที่ชายหลีกเลี่ยงการเปิดเผยตนเองคือกลัวเสียภาพลักษณ์ตัวเองหรือมักเกี่ยวข้องกับกลัวการสูญเสียความสามารถในการควบคุม เป็นต้น

นอกจากปัจจัยต่าง ๆ ดังกล่าวข้างต้น ยังมีงานวิจัยอีกจำนวนมากที่ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเปิดเผยตนเอง เช่น มีรายงานวิจัยพบว่า ลักษณะเฉพาะส่วนบุคคล สถานที่ที่ใช้ในการพูดคุย ระยะเวลาของการคบหาสมาคมกัน ความไว้วางใจและประสบการณ์ที่เคยได้รับการตอบสนองจากการเปิดเผยตนเองระหว่างกันที่ผ่านมานับเป็นปัจจัยกำหนดระดับการเปิดเผยตนเองระหว่างกันของคู่สื่อสารเช่นกัน ตัวอย่างเช่น เมื่อมีการพูดเกี่ยวกับข้อมูลที่มีลักษณะส่วนตัว สถานที่ซึ่งมีลักษณะความเป็นส่วนตัว เช่น ในรถที่อยู่กันเพียงลำพัง หรือในห้องทำงานส่วนตัว จะเหมาะสมในการพูดคุยกันมากกว่าในร้านอาหารที่มีผู้คนหลากหลาย จอแจ นอกจากนั้นความไว้วางใจจากประสบการณ์ในอดีตที่ได้รับก็เป็นปัจจัยสำคัญที่เป็นตัวกำหนดระดับการเปิดเผยตนเองด้วย เช่นในกรณีของการเปิดเผยตนเองในเรื่องส่วนตัวกับคนที่คิดว่าวางใจได้ แต่กลับพบว่าเรื่อง

ที่เปิดเผยถูกนำไปถ่ายทอดต่อยังผู้อื่นในกรณีเช่นนี้บุคคลนั้นจะไม่ได้ได้รับความไว้วางใจในการเปิดเผยเรื่องราวที่เป็นส่วนตัวใด ๆ เช่นในอดีตต่อไป เป็นต้น

### ข้อดีและข้อจำกัดของการเปิดเผยตนเอง

การเปิดเผยตนเองเป็นจุดเริ่มต้นสำคัญของการนำตัวเองเข้าสู่สังคมและเป็นปัจจัยสำคัญช่วยทำให้การสื่อสารเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ แต่การเปิดเผยตนเองก็มีทั้ง ข้อดี หรือประโยชน์พร้อม ๆ กับข้อจำกัดของการเปิดเผยเช่นกัน

**ข้อดี** การเปิดเผยตนเองช่วยให้เราารู้จัก และเข้าใจพฤติกรรมของตนเองได้ดียิ่งขึ้นจากปฏิกิริยาของผู้คนที่เราติดต่อสัมพันธ์และเปิดโอกาสให้เขาเหล่านั้นเข้าถึงตัวเรา ช่วยเป็นแนวทางในการพัฒนาความสามารถในการจัดการกับปัญหาต่าง ๆ ของตัวเองโดยเฉพาะเมื่อปัญหานั้นเกี่ยวข้องกับความรู้สึกผิดในใจเรื่องต่าง ๆ การได้รับการตอบสนองในทางบวกจากผู้อื่นเมื่อเราเปิดเผยตนเองจะทำให้เกิดความมั่นใจในตัวเองมากขึ้น ได้พัฒนาความสามารถด้านการสื่อสารที่ใช้ในการเปิดเผยตนเองเพื่อให้ผู้อื่นเข้าใจและเข้าใจผู้อื่น นอกจากนี้การเปิดเผยตนเองยังเป็นกลไกสำคัญในการพัฒนาความสัมพันธ์ให้เกิดขึ้นระหว่างบุคคลอีกด้วย (Pennebaker, 1991; Rosenfeld & Bowen, 1991 อ้างถึงใน DeVito, 2000)

**ข้อจำกัด** คือ การเปิดเผยตนเองอาจทำให้เกิดผลที่ไม่พึงประสงค์ได้เช่นกัน เช่น การไม่ยอมรับทางสังคมในกรณีที่เรื่องที่เปิดเผยไม่เป็นที่ยอมรับหรือขัดต่อบรรทัดฐานของสังคมเช่นการเปิดเผยตนเองว่าเป็นเกย์ อาจไม่ได้รับการยอมรับจากสังคม เกิดกระแสการวิพากษ์วิจารณ์และต่อต้านในสังคม อาจทำให้เกิดการสูญเสียทางสถานภาพ เช่น ในสมัยก่อน ดาราไม่อาจเปิดเผยได้ว่ามีครอบครัวเพราะอาจทำให้สูญเสียความนิยม นอกจากนั้นการเปิดเผยตนเองอาจทำให้เกิดความคับข้องใจหากปฏิกิริยาจากผู้อื่นที่มีต่อการเปิดเผยตนเองนั้นไม่เป็นไปอย่างที่คาดหมายด้วยเช่นกัน (Bochner, 1984 อ้างถึงใน DeVito, 2000) เช่น การเปิดเผยตัวเองและครอบครัวเสนอทางสื่อมวลชนเพื่อแสดงให้เห็นว่าเฮดส์ไม่ติดต่อกันและสามารถอยู่ในครอบครัวและสังคมได้ โดยคิดว่าการเปิดเผยดังกล่าวจะสามารถใช้เป็นตัวแบบให้สังคมยอมรับผู้ติดเฮดส์ในสังคมแต่ผลที่เกิดขึ้นกลับไม่เป็นอย่างที่คาดก็ได้

ผู้วิจัยจะนำความรู้แนวคิดเกี่ยวกับการเปิดเผยตนเองไปใช้ประโยชน์ ในการอธิบายเกี่ยวกับรูปแบบและลักษณะการเปิดเผยตนเอง รวมถึงปัจจัยต่างๆที่มีผลต่อการเปิดเผยตนเองในระดับที่วัยรุ่นในสังคมไทยยอมรับ อันเป็นกลไกสำคัญในการเข้าใจถึงการเริ่มต้นความสัมพันธ์ให้เกิดขึ้นระหว่างบุคคล

### 3.4 ทฤษฎีลดความไม่แน่นอน ความไม่แน่ใจ (Uncertainty Reduction Theory)

จากทฤษฎีการเปิดเผยตนเอง พบความสัมพันธ์ของตัวแปรต่างๆต่อการเปิดเผยตนเองกับการสื่อสารในบริบทต่างๆ ทั้งนี้เกี่ยวข้องกับการลดความไม่แน่ใจในการสื่อสารในบริบทต่างๆ ทฤษฎีลดความไม่แน่นอน ความไม่แน่ใจ (Uncertainty Reduction Theory) สรุปลงมาจากแนวคิดของชาลส์ เบอริเกอร์ (Charles Berger) และคณะ ได้แก่ ริชาร์ด คาลา บรีส และ เจมส์ บราดา (Richard Calabrese and James Bradac อ้างถึงใน Littlejohn, 1996) สารสำคัญของทฤษฎีนี้อยู่บนสมมติฐานพื้นฐานสำคัญในเรื่องเหตุและผลของการสื่อสารเพื่อการสร้างความสัมพันธ์ โดยอธิบายว่า คนเราต้องการอยู่ในสถานการณ์ที่ตนคิดว่าสามารถควบคุมได้ และสามารถคาดหมายสิ่งต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้ด้วย ดังนั้น เมื่อเราเผชิญกับความไม่แน่ใจ เราจะรู้สึกหรือตั้งตาคูให้เกิดการแสวงหาข้อมูลสารสนเทศจากกันและกันเพื่อลดความไม่แน่ใจนั้น ทฤษฎีลดความไม่แน่ใจได้อธิบายเกี่ยวกับปัจจัยทางจิตวิทยาที่สำคัญสองประการที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมสื่อสารเพื่อสร้างความสัมพันธ์ของคนเรา กล่าวคือ ส่วนที่เรียกว่า การตระหนักในตนเองหรือการรู้จักตัวเอง (self-awareness) และความรู้เกี่ยวกับผู้อื่น (knowledge of others) ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. การตระหนักในตนเองหรือการรู้จักตนเอง ผลงานวิจัยทางจิตวิทยาสังคมของเบอริเกอร์ระบุว่า การตระหนักรู้ตนเองของคนแต่ละคนจะมีความแตกต่างกันออกไปตามลักษณะคนแต่ละคนและยังแตกต่างกันไปตามแต่ละสถานการณ์อีกด้วย เบอริเกอร์ระบุว่า คนแต่ละคนมีการตระหนักรู้ตนเองในสองลักษณะ คือ การตระหนักรู้แบบ (objective self-awareness) เป็นลักษณะการให้ความสำคัญกับตนเองเป็นศูนย์กลางมากกว่าสิ่งอื่น ๆ ที่แวดล้อมและการตระหนักรู้ในลักษณะการให้ความสำคัญกับสิ่งรอบข้างมากกว่าตนเองที่เรียกว่า (subjective self-awareness) ตัวอย่างเช่น เมื่อเวลาที่ต้องกล่าวคำปราศรัยบนเวที ในขณะที่นั้นจิตใต้สำนึกของเราจะบอกเราว่าผู้ฟังกำลังจ้องมองมาที่เรา สภาพการณ์ดังกล่าวจะทำให้เรารู้สึกให้ความสำคัญกับความเป็นตัวตนของเราหรือมีการตระหนักรู้แบบ (objective self-awareness) มากกว่าในการพูดคุยกันเองกับเพื่อนสนิทในวงสนทนาซึ่งขณะนั้นความเป็นตัวตนของเราแทบไม่ได้รับความใส่ใจจากเราเท่าไรนัก ผลงานวิจัยชี้ให้เห็นว่า การที่คนเราให้ความสำคัญกับตนเองแบบ (objective self-awareness) นี้เป็นเรื่องปกติ อีกทั้งการรู้จักหรือให้ความสำคัญกับตนเองของคนแต่ละคนก็แตกต่างกันไปตามสถานการณ์บรรทัดฐานของสังคมอีกด้วย คนบางคนก็ให้ความสำคัญกับความเป็นตัวตนของตนเองมากและบางคนก็แทบไม่ใส่ใจกับเรื่องนี้ การตระหนักรู้ในตนเองและการให้ความสำคัญกับตนเองที่มีระดับต่างกันมีความเกี่ยวข้องกับการติดตามตรวจสอบตัวเอง (self-monitor) มากน้อยแตกต่างกัน คนที่ให้ความสำคัญกับตนเองสูงจะมีระดับการตรวจสอบตนเองสูง และมักจะมีอารมณ์ระมัดระวังเกี่ยวกับการสร้างความประทับใจให้เกิดขึ้นกับผู้อื่น จะอ่อนไหว (sensitive) กับปฏิกิริยาป้อนกลับของผู้อื่นและพยายามปรับพฤติกรรมตนเองให้เข้ากับผู้อื่น ในขณะที่ผู้ที่ให้ความสำคัญกับสิ่งรอบข้างมากกว่า จะมีการตรวจสอบตนเองต่ำและให้ความสำคัญกับการทำให้ผู้อื่นประทับใจในตนเองน้อยกว่า



2 ความรู้เกี่ยวกับผู้อื่น การสื่อสารระหว่างบุคคลนอกจากจะเป็นเครื่องมือสำคัญทั้งในส่วนที่เป็น การสร้างความรู้เกี่ยวกับตนเอง การสื่อสารระหว่างบุคคลยังเป็นเครื่องมือในการหาข้อมูลเกี่ยวกับผู้อื่น ทฤษฎี นี้ให้ความสำคัญกับการสื่อสารระหว่างบุคคลเพื่อลดความไม่แน่ใจว่าเป็นตัวแปรสำคัญที่สุดในการที่บุคคล พยายามพัฒนาความสัมพันธ์ให้เกิดขึ้น

เบอร์เกอร์อธิบายว่า เมื่อเราพบคนแปลกหน้าเรามักมีความต้องการอย่างมากที่จะลดความไม่แน่ใจ อันเกิดจากความไม่รู้จักบุคคลนั้นมาก่อนด้วยการพยายามหาข้อมูลเกี่ยวกับเขา เบอร์เกอร์เสนอว่า ในขณะที่ เผชิญหน้ากับคนที่แปลกหน้าเราจะพบกับความรู้สึกลำบาก ยุ่งยากใจอันเนื่องจากความรู้สึกไม่แน่ใจ ความไม่ รู้จักทำให้เราไม่สามารถคาดเดาพฤติกรรมของบุคคลผู้นั้นได้ ในสถานการณ์เช่นนี้เรามักมีแรงจูงใจที่จะ แสวงหาข้อมูลเกี่ยวกับเขาให้มากขึ้น ๆ ความพยายามในการลดความไม่แน่ใจต่าง ๆ นี้จึงนับเป็นมิติแรกของการ สร้างความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้น อย่างไรก็ตาม โรเบิร์ต เมอร์ดัน (อ้างถึงใน คเนศ ศิรินาภากุล 2546) ที่กล่าวว่า บุคคลมักสร้างความคาดหวังหรือความเป็นไปได้ที่หลากหลายต่อสิ่งที่เกิดขึ้นหรือสิ่งที่บุคคลอื่นจะกระทำ บุคคลมักมีอคติหรือมีการตัดสินใจล่วงหน้าไม่ว่าจะเป็นทางบวกหรือทางลบ บุคคลมักคิดเกี่ยวกับสิ่งที่จะเกิด ก่อนที่เหตุการณ์จะเกิดขึ้นจริงและบุคคลไม่ชอบที่จะถูกพิสูจน์ว่าคิดผิด บุคคลต้องการรู้สึกว่าเราสามารถ ควบคุมเหตุการณ์ได้ การสร้างความคาดหวังเป็นเรื่องธรรมชาติและไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ ความคาดหวังที่ บุคคลสร้างขึ้นเปรียบเสมือนแสงนำทาง เมื่อบุคคลต้องพบกับประสบการณ์ใหม่หรือต้องทำความรู้จักกับบุคคล อื่นซึ่งไม่คุ้นเคย กล่าวคือ หากเราเชื่อว่าบุคคลนั้นเป็นเช่นไร เราก็มักจะแสวงหาข้อมูล เพื่อยืนยันความเชื่อของเรา อย่างไรก็ตามแม้ในตอนเริ่มต้นความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล บุคคลอาจมีการรับรู้ที่บิดเบือนหรือมีอคติจาก ความคาดหวังหรือข้อมูลที่รับรู้ข้อเท็จจริงที่บิดเบือน อาจส่งผลถึงการรักษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลได้ แต่ หากการเรียนรู้หรือมีปฏิสัมพันธ์บ่อยครั้งขึ้น การรับรู้ของคนเราจะมีความแม่นยำมากขึ้น กล่าวคือ ปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงนี้จะส่งผลต่อพฤติกรรมการแสดงออกของบุคคลอย่างมากในขั้น เริ่มต้นความสัมพันธ์และจะลดลงเรื่อยๆหากมีการปฏิสัมพันธ์กันมากขึ้น

ทฤษฎีการลดความไม่แน่ใจนี้ได้รับการประยุกต์ไปใช้ในการศึกษาการสื่อสารข้ามวัฒนธรรมโดย วิลเลียม กูดคินส์ท (William Gudykunst, 1988 อ้างถึงใน Littlejohn, 1996) เขาพบว่าทุกวัฒนธรรมต่าง พยายามที่จะลดความไม่แน่ใจในขั้นแรกของการพบกันด้วยวิธีการที่แตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับแต่ละคน แต่ละ วัฒนธรรม ว่ามีการให้ความสำคัญกับบริบททางวัฒนธรรมในระดับที่สูงกว่าหรือต่ำกว่า สำหรับผู้คนที่ให้ ความสำคัญกับบริบททางวัฒนธรรมในระดับที่สูง (high-context culture) จะตีความหรือแปลความหมายของ เหตุการณ์ต่าง ๆ ด้วยการพิจารณาจากองค์ประกอบของสถานการณ์ทั้งหมดรวม ในขณะที่ผู้คนที่ให้ ความสำคัญกับบริบททางวัฒนธรรมที่ต่ำกว่าจะให้ความสำคัญกับคำพูดเนื้อหาสาระที่ปรากฏให้เห็นมากกว่า จะพิจารณาบริบทในการสื่อสาร กูดคินส์ทยกตัวอย่างจากงานวิจัยว่า ผู้ให้ความสำคัญกับบริบททางวัฒนธรรม สูงเช่นคนญี่ปุ่น จะให้ความสำคัญกับอวัจนสารประกอบทั้งหมดที่ปรากฏและมักพูดคุยเกี่ยวกับภูมิหลังของทั้ง

สองฝ่ายในบทสนทนาเมื่อพบกันครั้งแรก ทั้งนี้เพื่อหาข้อมูลเกี่ยวกับคู่สื่อสาร เป็นการลดความไม่แน่ใจ เช่นเดียวกับกับ แนวคิดของ Edward T.Hall (อ้างถึงใน เมตตา วิวัฒนานุกูล) ซึ่งกล่าวว่าชาวเอเชียมักมี วัฒนธรรมแบบอิงบริบทสูง วัฒนธรรมนี้เชื่อว่าคำพูดเพียงอย่างเดียวไม่สามารถทำให้ตีความหมายสารได้ ทั้งหมด แต่จะดูความหมายจากท่าทางการแสดงออกและบริบทต่างๆ และมักพูดอ้อมค้อม ไม่ยอมพูดตรงเข้า จุดสำคัญของเนื้อหา หากนำไปสู่ความเสี่ยงหรือความขัดแย้งหรือกระทบความสัมพันธ์มักชอบพูดว่า ไม่เป็นไร ไม่มีอะไร เพื่อหลีกเลี่ยงความขัดแย้ง เน้นการรักษาความสัมพันธ์ โดยดูความเหมาะสมกับบุคคล กาละเทศ และโอกาส

ลักษณะเช่นนี้พบได้ในสังคมไทยเช่นกัน เมื่อคนไทยพบปะและพูดคุยกันครั้งแรกมักจะสอบถามเกี่ยวกับโรงเรียนเดิม หรือสถาบันการศึกษาของอีกฝ่าย หรือบางครั้งก็สอบถามเกี่ยวกับผู้คนที่ทั้งสองฝ่ายรู้จัก ทั้งนี้ก็เพื่อให้เกิดความรู้สึกความเป็นพวกเดียวกัน นอกจากนั้น ยังให้ความสำคัญกับคำว่ากาละ เทศะ ของการพูดคุย การให้ความสำคัญกับระดับภาษาที่เลือกใช้กับระดับบุคคลที่แตกต่างกัน องค์ประกอบเหล่านี้เป็น วัฒนธรรมของผู้คนที่ให้ความสำคัญกับบริบททั้งสิ้น แต่ในวัฒนธรรมที่ให้ความสำคัญกับบริบทน้อยกว่า เช่น สังคมของคนอังกฤษหรืออเมริกันจะถามคำถามที่นำมาพูดคุยแม้เป็นการพบกันครั้งแรกอาจเกี่ยวข้องกับการ แลกเปลี่ยนประสบการณ์ การแสดงความคิดเห็นในเรื่องต่าง ๆ ทั่วไป มากกว่าจะให้ความสำคัญกับภูมิหลัง ที่มาและองค์ประกอบอื่น ๆ ของคู่สนทนา

ผู้วิจัยจะนำความรู้เกี่ยวกับแนวคิดเกี่ยวกับทฤษฎีการลดความไม่แน่นอนไปใช้ประโยชน์ ในการอธิบายพฤติกรรมการสื่อสารเพื่อลดความไม่แน่นอนในการเริ่มต้นความสัมพันธ์ขั้นคู่รักในลักษณะที่บุคคลทั้ง 2 ฝ่ายมิได้เคยพบหรือรู้จักกันมาก่อน ที่แตกต่างกันไปตามสถานการณ์ และยังช่วยให้ทราบถึงบรรทัดฐานของ สังคมไทยได้อีกด้วย

#### 4. ทฤษฎีละเมิดเกินความคาดหมาย (Expectancy - Violation Theory)

โดยทั่วไปคนเรามักประพฤติปฏิบัติสิ่งต่างไปตามบรรทัดฐานของสังคม แต่บางครั้งเราก็พบว่ามันไม่เป็นเช่นนั้นเสมอไป คำถามซึ่งนักทฤษฎีสื่อสารสนใจศึกษาจึงเกิดขึ้นว่า ถ้าเช่นนั้นเมื่อคนมีพฤติกรรมจากที่สังคมคาดหมายเขาจะได้รับการประเมินตัดสินพฤติกรรมของเขาอย่างไร จูดี เบอร์กูนและคณะ (Judee Burgoon et al., 1988 อ้างใน Littlejohn, 1996:148 ) เป็นนักทฤษฎีการสื่อสารอีกกลุ่มหนึ่งที่สนใจศึกษาในเรื่องนี้ โดยได้เสนอทฤษฎีที่เรียกว่า แบบจำลองอวัจนสารที่ไม่คาดหมาย (The nonverbal expectancy-violation model )

ทฤษฎีนี้เสนอว่า คนเรามักมีความคาดหวังว่าพฤติกรรมของคนอื่น ๆ โดยเฉพาะพฤติกรรมแสดงออกทางอวัจนสารว่าจะเป็นไปตามบรรทัดฐานทางสังคม หรือประสพการณ์เดิมที่เคยมีต่อบุคคลหรือสถานการณ์นั้น ๆ สมมติฐานพื้นฐานที่สำคัญของทฤษฎีก็คือ เมื่อไรก็ตามที่คนเรามีพฤติกรรมที่สอดคล้องกับความคาดหมายของสังคมคน ๆ นั้นจะได้รับการตัดสินในทางบวก ในขณะที่ถ้าผู้หนึ่งทำในสิ่งที่ผิดแผกไปจากสิ่งที่คาดหมาย แล้วจะถูกประเมินในทางลบ กระนั้นก็ตามเบอร์กูนยังได้ให้ข้อเสนอว่า บางครั้งก็ไม่เป็นเช่นนั้นเสมอไป การทำสิ่งที่ผิดแผกไปจากสิ่งที่คาดหมายอาจได้รับผลในทางขึ้นชอบก็เป็นได้เช่นกัน แต่ไม่ว่าการทำสิ่งที่ผิดแผกไปจะถูกประเมินในทางบวกหรือลบก็ตาม การทำสิ่งที่ผิดแผกไปนั้นจัดเป็นสิ่งเร้าที่เกิดขึ้นในระบบการสื่อสารทั้งสิ้นและสิ่งเร้าหรือสารที่มีความแตกต่างไปจากสิ่งที่เรคาดหมายมักดึงดูดความสนใจและทำให้คนเราพยายามที่จะแปลความหมายเพื่อประเมินสิ่งที่แตกต่างไปนั้น โดยที่เกณฑ์สำคัญในกระบวนการประเมินการสื่อสารครั้งนั้น ๆ ก็คือ ระดับของรางวัลที่ได้รับหรือความพึงพอใจที่ได้จากปฏิสัมพันธ์นั้น ๆ นั่นเอง (Reward valence) ตัวอย่างเช่น การที่ชายหนุ่มเดินเข้ามาสนทนากับหญิงสาวในระยะประชิดตัวทั้งที่เพิ่งได้รับการแนะนำและเคยพบกันครั้งแรกเป็นเรื่องของอวัจนภาษาที่ผิดแผกจากพฤติกรรมหรือบรรทัดฐานทางสังคมไทย หญิงสาวอาจประเมินชายหนุ่มผู้นั้นในทางลบที่สอดคล้องกับความคาดหมายกับบรรทัดฐานทางสังคมว่า ชายหนุ่มคนนี้เป็นพวกเจ้าชู้ อกอวยโอกาส แต่ในทางกลับกัน หากเธอรู้สึกสนใจในตัวชายหนุ่มผู้นั้น การสื่อสารที่ผิดแผกจากบรรทัดฐานทางสังคมนั้นอาจให้ผลเป็นความพึงพอใจสำหรับเธอก็เป็นได้ นอกจากนี้ในสังคมไทย การแล้วยังมีการใช้มาตรฐานเชิงซ้อน (double standard) คือการพิจารณาโดยใช้เกณฑ์อันหนึ่งประเมินพฤติกรรมของชายและใช้เกณฑ์อันหนึ่งประเมินพฤติกรรมของหญิง ทำให้ชายและหญิงถูกวิจารณ์ตัดสินแตกต่างกันในพฤติกรรมเดียวกันอีกด้วย เช่นเดียวกับที่ Reiss (1960) ทำการศึกษามาตรฐานทางเพศก่อนการสมรสของวัยรุ่นในอเมริกา พบว่า การออกเที่ยวนอกบ้านตามลำพังผู้ชายสามารถทำได้ แต่หากผู้หญิงทำอาจถูกสังคมตำหนิ สำหรับการติดต่อสัมพันธ์กับเพศตรงข้ามนั้น หญิงจะถูกเข้มงวดมากกว่าชาย ชายสามารถแสดงออกได้มากมาย และบางประการถือว่าเป็นเรื่องของฝ่ายชายที่ต้องเป็นฝ่ายแสดงออก ในขณะที่ฝ่ายหญิงแสดงออกไม่ได้ มิฉะนั้นจะถูกสังคมตำหนิ เช่นเดียวกันกับแนวคิดเกี่ยวกับบทบาทชายหญิงที่กล่าวไว้ว่า

Gender หมายถึง เพศทางสังคมหรือเพศที่ถูกกำหนดโดยเงื่อนไขทางสังคมหรือวัฒนธรรมให้แสดงบทบาทหญิงหรือบทบาทชาย ดังนั้นเพศที่ถูกกำหนดโดยสังคมจึงอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละสังคม ตามสภาวะการณ์ และเงื่อนไขของสังคมที่เปลี่ยนไป เช่นผู้หญิงอาจต้องรับภาระต่างๆที่เคยเป็นของผู้ชาย และผู้ชายอาจจะต้องรับบทบาทการดูแลบ้านเรือนเลี้ยงดูบุตรซึ่งเคยเป็นหน้าที่ของผู้หญิง ซึ่งต่างกับSex ซึ่งหมายถึง เพศทางสรีระที่เป็นไปโดยธรรมชาติ เปลี่ยนแปลงไม่ได้ เช่นบุคคลเกิดมาเป็นเพศหญิงหรือเป็นชายมีบุคลิกภาพที่แตกต่างกันอย่างชัดเจน และมีหน้าที่ให้กำเนิดสืบทอดเผ่าพันธุ์ก็แตกต่างกัน กล่าวคือ มนุษย์เพศหญิงเท่านั้นที่สามารถตั้งครรรภ์และคลอดบุตรได้ ขณะที่มนุษย์เพศชายมีส่วนในการให้กำเนิดโดยเป็นผู้ผลิตตัวอสุจิที่จะมาผสมกับไข่ของเพศหญิงในการก่อกำเนิดทารก

บทบาทหญิงชายหรือบทบาทเพศ (Gender Roles) นอกจากจะเปลี่ยนแปลงขึ้นกับสังคมและวัฒนธรรมสิ่งแวดล้อมอันได้แก่ สถานะของบุคคลในสังคม การศึกษา วัฒนธรรมท้องถิ่น เป็นต้น ยังผันแปรไปตามช่วงชีวิตหรือตามวัยของแต่ละบุคคลด้วย ดังนั้น หากเข้าใจลักษณะความผันแปรดังกล่าว ก็จะเห็นภาพที่แท้จริงของบทบาทความเป็นหญิงชายได้ชัดเจน กล่าวโดยสรุป บทบาทที่กำหนดโดยสังคมเป็นตัวกำหนดสำคัญในการที่ผู้หญิงหรือผู้ชายจะแสดงออกอย่างไรในสังคมที่สามารถปรับเปลี่ยนได้

ผู้วิจัยจะนำความรู้เกี่ยวกับแนวคิดเกี่ยวกับทฤษฎีละเมิดเกินความคาดหมายไปใช้ประโยชน์ ในการสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับสาเหตุการประเมินหรือตัดสินบุคคลจากพฤติกรรมการสื่อสารเพื่อเริ่มต้นความสัมพันธ์อันคู่รักในลักษณะต่าง ๆ รวมถึงความคาดหวังของบุคคลที่ถูกเริ่มต้นความสัมพันธ์ ตลอดจนใช้เพื่อเข้าใจถึงบรรทัดฐานของสังคมไทยในปัจจุบัน



## งานวิจัยในประเทศ

ศิริณี ลิขิตวณิชกุล (2535) ทำการศึกษาเปรียบเทียบความแตกต่างของการตัดสินใจจากรูปลักษณะภายนอกและคุณลักษณะภายในของบุคคล ระหว่างผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูงและต่ำ พบว่า ผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูง ตัดสินใจจากรูปลักษณะภายนอกของบุคคลมากกว่าผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ และผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำตัดสินใจจากรูปลักษณะภายในของบุคคลมากกว่าผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูง นอกจากนี้ Snyder and Simpson (1984) (อ้างถึงใน ศิริณี ลิขิตวณิชกุล 2535) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างคู่นัดพบในบุคคลที่มีลักษณะการกำกับการแสดงออกของตนเองต่างกัน พบว่า บุคคลที่มีการกำกับการแสดงออกของตนเองสูง จะมีความเต็มใจที่จะมีคู่นัดและเปลี่ยนคู่นัดมากกว่า แต่จะมีระยะเวลาดำเนินความสัมพันธ์กับคู่นัดสั้นกว่าและยุติความสัมพันธ์ได้มากกว่าบุคคลที่มีการกำกับการแสดงออกของตนเองต่ำ นอกจากนี้ ยังพบว่า บุคคลที่มีการกำกับการแสดงออกของตนเองต่ำ จะมีความสัมพันธ์ยาวนาน มีความลึกซึ้งและมีความผูกพันกับคู่นัดของตนมากกว่าบุคคลที่มีการกำกับการแสดงออกของตนเองสูง

ศิริพิชญ์ ฤกษ์ณะเศรณี (2546) ทำการศึกษาค่านิยมของวัยรุ่นไทยเกี่ยวกับความรักคู่ครองและการแต่งงาน และเปรียบเทียบค่านิยมระหว่างวัยรุ่นไทยที่มีช่วงวัยและเพศที่แตกต่างกัน ซึ่งเป็นนักเรียนชายและนักเรียนหญิงที่กำลังศึกษาอยู่ในชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น ละตอนปลายในเขตกรุงเทพมหานครและในต่างจังหวัด ทั้ง 4 ภูมิภาค จำนวน 540 คน พบว่า ในเรื่องค่านิยมด้านความรัก วัยรุ่นเห็นด้วยกับข้อความที่ว่า คนรักอาจมาจากการเป็นเพื่อนที่ดีต่อกันมาก่อนเป็นอันดับแรก แต่ไม่เห็นด้วยเป็นอันดับแรกกับข้อความที่ว่า การมีเพศสัมพันธ์กับคนรักแสดงถึงความรักแท้ นอกจากนี้ยังด้วยว่า ค่านิยมเกี่ยวกับความรักระหว่างวัยรุ่นตอนต้นและตอนกลางแตกต่างกัน โดยวัยรุ่นตอนกลางมีค่านิยมด้านความรักสูงกว่าวัยรุ่นตอนต้น

ไพฑูรย์ พูนบันดาลสิน . ใช้ทฤษฎี Allocation of Time ของ Gary Becker มาอธิบายการจับ (กรณีผู้ชายเป็นฝ่ายจับผู้หญิงก่อน) ดังนี้ ผู้มีรายได้สูงจะเลือกวิธีจับที่ใช้เวลาน้อย แต่จะมีการใช้จ่ายมาก และผู้ที่มีรายได้น้อยก็จะเลือกใช้วิธีการจับที่มีการใช้จ่ายน้อยแต่จะใช้เวลาในการจับมาก โดยเปรียบเทียบการใช้เวลาจับมากหรือน้อยในคาบเวลาเดียวกัน ไม่ได้หมายความว่าใช้เวลามากหรือน้อยในการจับสำเร็จ นอกจากนี้ยังได้อธิบายว่า ชายที่มีทัศนคติต่อหญิงที่ตนพึงพอใจว่ามีค่าต่อตนมากและความน่าจะเป็นที่จะจับสำเร็จสูง จะส่งผลให้ชายมีการลงทุน (ค่าใช้จ่ายที่เป็นตัวเงิน ค่าเสียโอกาส) จับหญิงสูงตามไปด้วย ซึ่งการประเมินคุณค่าของหญิงและความน่าจะเป็นที่จะจับสำเร็จนั้น ก็เกิดจากทัศนคติ ประสพการณ์ของชาย และลักษณะเฉพาะของหญิง ดังนั้นพฤติกรรมการจับของชายที่มีมากน้อยแตกต่างกัน ก็สามารถบอกได้ว่าชายมีทัศนคติอย่างไรต่อหญิง

อรรถประโยชน์ที่จะได้รับถ้าการจับสำเร็จ และความน่าจะเป็นที่จะจับสำเร็จ สัมพันธ์ในด้านตรงข้ามกัน คือ หญิงที่ชายคิดว่ามีค่าสูงสำหรับตน หญิงนั้นก็ย่อมมีส่วนที่ดีไม่ว่าจะเป็นหน้าตา ฐานะ ความรู้ชาติตระกูล หรือแม้กระทั่งนิสัยใจคอ หญิงที่มีความพร้อมนั้น ความน่าจะเป็นที่จะจับสำเร็จก็จะต่ำ เนื่องจากหญิงมีโอกาสเลือกมาก หรือการคาดหวังของหญิงที่มีต่อชายสูง

## งานวิจัยต่างประเทศ

Eggleston , Jackson และ Hardee (1999) ทำการศึกษาในเรื่องทัศนคติและพฤติกรรมทางเพศของวัยรุ่นในจาไมก้าที่มีอายุระหว่าง 11-14ปี จำนวน 945 คน พบว่า วัยรุ่นในจาไมก้าส่วนใหญ่มีทัศนคติและพฤติกรรมทางเพศในเรื่องการเที่ยวกลางคืน การจับมือถือแขน การเดินโอบกอด การกอดจูบ ตลอดจนการมีเพศสัมพันธ์ว่า ไม่เป็นเรื่องเสียหายสำหรับผู้ชาย แต่เป็นเรื่องเสียหายสำหรับผู้หญิง

Knox และ Wilson (1981) ทำการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมการนัดพบของนักศึกษามหาวิทยาลัย East Carolina ทั้งชายและหญิงจำนวน 334 คน พบว่า ส่วนใหญ่ นักศึกษาจะรู้จักกับคู่เดทจากการแนะนำของเพื่อน การนัดพบจะเริ่มจากการรับประทานอาหารด้วยกัน ไปดูแข่งขันฟุตบอล ส่วนเรื่องที่พูดคุยกันส่วนมากจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับโรงเรียนและเพื่อนๆ30 มีการพูดถึงเรื่องเซ็กส์น้อยที่สุด 5 แต่อย่างไรก็ตามเมื่อถามถึงพฤติกรรมทางเพศขณะที่มีการนัดพบนักศึกษาชายคาดว่าจะเกิดพฤติกรรมการจูบ การเฝ้าโลม ไปจนถึงการมีเพศสัมพันธ์ ในการนัดพบเพียงไม่กี่ครั้งมากกว่านักศึกษาหญิง

Kate Fox (2003) ทำการศึกษาในเรื่องวิทยาศาสตร์สังคมที่สามารถบอกถึงพฤติกรรมการจับ พบว่า ผู้ชายมีแนวโน้มประเมินคุณค่าของตนสูงกว่าผู้หญิง โดยผู้หญิงมักจะประเมินคุณค่าของตนจากรูปร่าง โดยผู้หญิงกว่า 80 คิดว่าตนเองอ้วนเกินไป ทำให้เสน่ห์ของพวกเขาตกลงไปด้วย และคิดว่าผู้ชายปรารถนาผู้หญิงที่รูปร่างเล็ก