

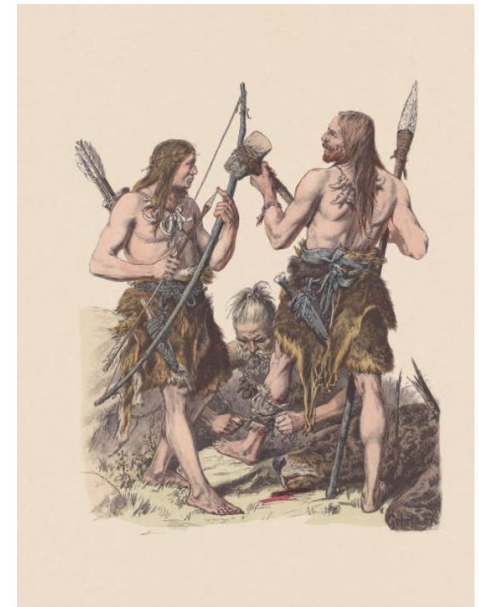


การเข้าใจตนเองและผู้อื่น

การเข้าใจตนเองและผู้อื่น

องค์ประกอบพื้นฐานทางธรรมชาติของมนุษย์ (Human Nature)

1. ความแตกต่างระหว่างบุคคล (Individual Difference)
2. ลักษณะบุคคลมักถูกรับรู้ในภาพรวม (A Whole Person)
3. พฤติกรรมมีสาเหตุ (The Cause of Behavior)
4. ศักดิ์ศรีของมนุษย์ (Human Dignity)





3.4.1 การปรับเปลี่ยนภาพและพื้น เพื่อการดำเนินชีวิตอย่างมีความสุข

เวลาที่เรากำลังเผชิญปัญหา สถานการณ์นั้นนับว่าเป็นภาพ (Figure) เป็นเรื่องราวที่เด่นชัดในความคิด ความรู้สึกเมื่อสถานการณ์เปลี่ยนไปเหตุการณ์ใหม่ก็จะแทรกเข้ามาเป็นภาพ ส่วนเหตุการณ์เดิมจะกลายเป็นพื้น (Ground) สลับกันไป เช่น ตอนเช้าเราทะเลาะกับเพื่อนรัก ปัญหาความร้าวฉานระหว่างเรากับเพื่อนเป็น “ภาพ” ทำให้หดหู เจ็บปวด ฯลฯ แต่ช่วงสายเราเข้าเรียน หากเราสามารถควบคุมอารมณ์ขมใจ ตั้งใจเรียนได้ ภาพอาจารย์บรรยายในชั้นเรียนจะเป็น “ภาพ” และเรื่องที่เราทะเลาะกับเพื่อนจะเป็น “พื้น” ของชีวิตไป

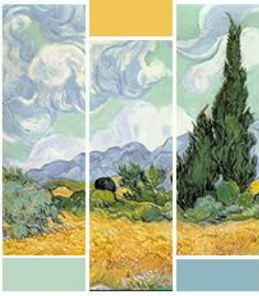
หากเราพยายามสร้างภาพที่เป็นจริงจะนำผลดีมาสู่ชีวิตของเรา ทำให้สามารถฟันฝ่าอุปสรรคต่างๆ ในชีวิตได้

ลักษณะพฤติกรรมที่เกิดจากการขาดความเข้าใจตนเองและผู้อื่น ซึ่งจะทำให้สัมพันธภาพเป็นไปอย่างไม่ราบรื่น มีดังนี้



1. การทำตามใจผู้อื่นหรือแสดงพฤติกรรมตามความคาดหวังของผู้อื่นโดยขัดกับความรู้สึกของตนเอง
2. การแสดงพฤติกรรมตามความต้องการของตนเองโดยไม่คำนึงถึงความต้องการของผู้อื่น เบียดเบียนผู้อื่น
3. การแสดงพฤติกรรมในลักษณะบังคับควบคุมให้ผู้อื่นแสดงพฤติกรรมตามที่เราต้องการ

3.4.2 กลยุทธ์การดำเนินชีวิตไปสู่ความสำเร็จในชีวิตโดยการเข้าใจตนเองและผู้อื่น



- 1.ทุกคนมีความต้องการ มีเป้าหมายเฉพาะตน
- 2.ความต้องการส่งผลผลักดันให้เราเลือกวิถีทางดำเนินชีวิตไปสู่เป้าหมายนั้น ดังนั้นเราต้องค้นหาความต้องการและเป้าหมายในชีวิตของเราให้พบและทำความเข้าใจความต้องการของเราให้ชัดเจน
- 3.วิถีทางดำเนินชีวิตไปสู่เป้าหมายที่ตั้งไว้จำเป็นต้องเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับผู้อื่น
- 4.การเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับผู้อื่นสามารถเป็นไปได้ทั้งในทางส่งเสริมสนับสนุนและต่อต้านขัดแย้งกัน
ดังนั้น การประนีประนอม การประสานประโยชน์ ฯลฯ ทำให้สามารถบรรลุเป้าหมายที่ตัวเองคาดหวังไว้ได้
- 5.ต้องเข้าใจตนเองและผู้อื่น ตระหนักถึงสภาวะอารมณ์ของตนเอง และสามารถจัดการสัมพันธภาพกับผู้อื่นได้จึงจะมีความสุขในการดำเนินชีวิต



3.4.3 หลักการ แนวคิด ทฤษฎีทางจิตวิทยาในการเข้าใจผู้อื่น

เริ่มต้นจาก การเข้าใจตนเอง กล่าวคือ **มนุษย์ไม่สามารถมีชีวิตอยู่ในสังคมได้เพียงลำพัง** นับตั้งแต่วัยเด็กต้องมีคนดูแลให้มีชีวิตรอดเมื่อเติบโตขึ้น **วุฒิทางร่างกาย อารมณ์ สังคมเริ่มขยายกว้าง** จากพ่อแม่ ครูอาจารย์เพื่อนร่วมงาน เพื่อนร่วมสังคม เพื่อนร่วมโลก สังคมกว้างขึ้น มีความยุ่งยากในการสร้างสัมพันธภาพมากขึ้น ดังนั้น การกลับมาทบทวนตัวเอง ให้เข้าใจตัวตนที่แท้จริง เมื่อเข้าใจแล้วก็พัฒนาจุดด้อยให้พัฒนาตามลำดับอย่างเหมาะสมและสอดคล้องจนกลายเป็น“**เอกลักษณ์แห่งตน (Identity)**จากนั้นก็ใช้หลักการเดียวกันในการ**เข้าใจผู้อื่นที่เราเกี่ยวข้องกับสัมพันธ์ด้วย** จะทำให้เราสามารถดำเนินชีวิตร่วมกับผู้อื่นได้อย่างมีความสุข

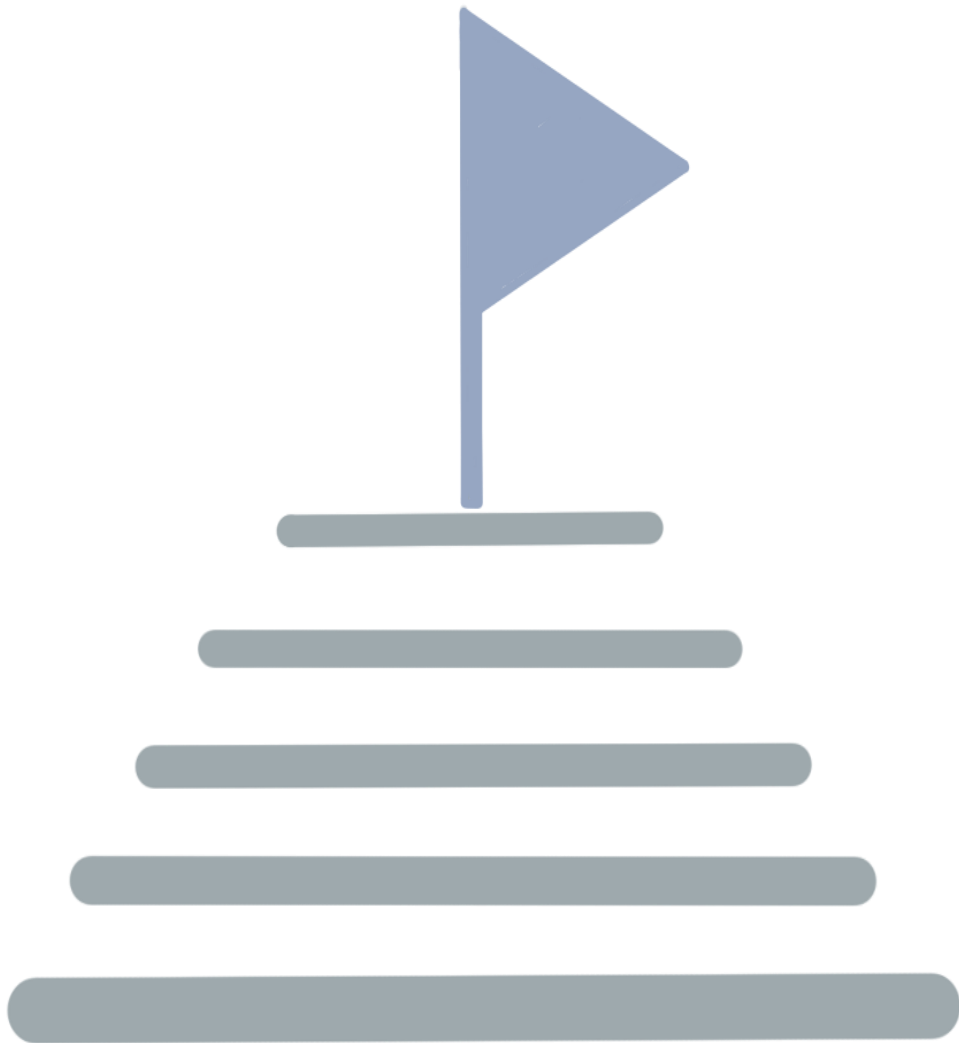


3.4.4 ทฤษฎีแรงจูงใจตามลำดับขั้น (Maslow's Hierarchical Theory of motivation)

Abraham Maslow ชี้ให้เห็นความแตกต่างของบุคคลอันเกิดจากการที่บุคคลแต่ละคนมีความต้องการ (Need) ในระดับที่แตกต่างกัน

- 1.แรงจูงใจลำดับที่หนึ่ง : ความต้องการทางสรีรวิทยา
- 2.แรงจูงใจลำดับที่สอง : ความต้องการความมั่นคงปลอดภัย
- 3.แรงจูงใจลำดับที่สาม : ความต้องการเป็นเจ้าของ ความต้องการที่จะได้รับความรักและรักผู้อื่น
- 4.แรงจูงใจลำดับที่สี่ : ความต้องการมีศักดิ์ศรีโดยตนเองสำนึกและผู้อื่นยกย่อง
- 5.แรงจูงใจลำดับที่ห้า : ความต้องการเป็นมนุษย์โดยสมบูรณ์

ลักษณะของบุคคลที่มีความต้องการเป็นมนุษย์โดยสมบูรณ์ของมาสโลว์



- 1) ทำสิ่งใดมีเป้าหมาย (purposeful)
- 2) มีบุคลิกที่เป็นจริง (realistic)
- 3) มีความคิดสร้างสรรค์ (creative)
- 4) ถ่อมตัวไม่โอ้อวด (humble)
- 5) เข้าใจและเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (consideration)
- 6) มีคุณธรรมและจริยธรรม (ethical)
- 7) มีความกล้าหาญ (courageous)
- 8) มีวินัยในตนเอง (self-disciplined)
- 9) มีความเชื่อมั่นในตนเอง (self-confidence)
- 10) เป็นบุคคลที่มีบุคลิกภาพบูรณาการ (integrated)



3.4.5 ทฤษฎีบุคลิกภาพของคาเรน ฮอร์นี (Karen Horney)

Karen Horney ได้ค้นคว้าและสร้างทฤษฎีบุคลิกภาพ โดยสรุปว่า คนเราเกิดมาด้วยความรู้สึกเดียวดายและทำสิ่งต่างๆ ด้วยตนเองไม่ได้ สิ่งแวดล้อมรอบตัวทำให้เราเกิดความวิตกกังวล (Anxiety) ซึ่งเป็นความรู้สึกว่าตนเองไม่มั่นคงปลอดภัย (Insecure) ความรู้สึกดังกล่าว เป็นความรู้สึกระหว่างเด็กกับพ่อแม่หรือผู้เลี้ยงดู เรียกว่า ความวิตกกังวลพื้นฐาน (Basic Anxiety)



ความวิตกกังวลพื้นฐานทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่นดังนี้

- 1) ทำตัวข่มผู้อื่น
- 2) ทำตัวยอมตามผู้อื่น



วิธีการลดภาวะความวิตกกังวลของแต่ละคนจะมีความแตกต่างกัน เช่น

- 1) การทำตัวให้ผู้อื่นรัก
- 2) ใช้อำนาจเพื่อปกป้องความวิตกกังวล
- 3) บ่นเพ้อ เรียกร้องความเห็นใจ

การพยายามแก้ไขความวิตกกังวลที่ไม่ตรงสาเหตุ

ทำให้เกิดภาวะความสับสนในความต้องการ (Neurotic Needs) ดังนี้



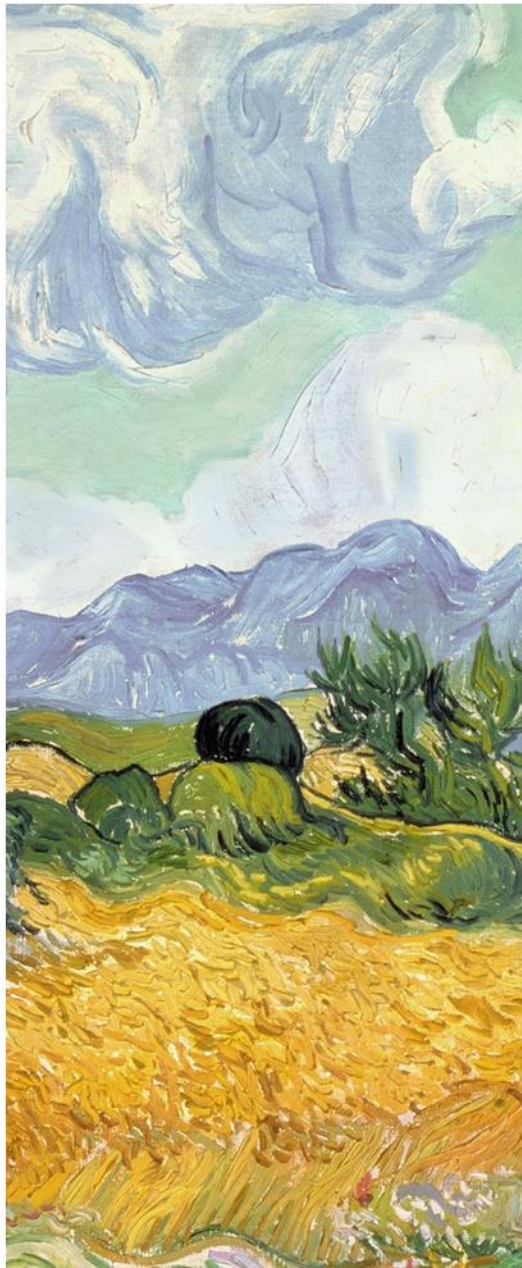
- 1) ความต้องการความรักและการยอมรับ
- 2) ความต้องการมีคู่ครองที่จะเป็นหลักให้พึ่งพาอาศัย เนื่องจากกลัวการถูกทอดทิ้ง
- 3) ความต้องการที่จะจำกัดชีวิตของตนอยู่ในวงแคบๆ โดยไม่มีการเรียกร้องมากมาย พอใจในสิ่งที่ตนมีอยู่
- 4) ความต้องการที่จะมีอำนาจทำให้คนขาดการเคารพนับถือผู้อื่น
- 5) ความต้องการทำลาย เอาเปรียบผู้อื่น และมีการแข่งขันสูง
- 6) ความต้องการการยกย่อง สรรเสริญ เกียรติยศ ศักดิ์ศรี
- 7) ความต้องการให้ผู้อื่นชื่นชมตนเอง
- 8) มีความทะเยอทะยานอย่างผิดๆ ที่จะประสบความสำเร็จในสิ่งที่ทำ
- 9) ความต้องการที่จะพึ่งพาตนเอง ปฏิเสธที่จะผูกพันกับสิ่งอื่นๆ
- 10) ความต้องการเป็นผู้สมบูรณ์แบบ

จากลักษณะความต้องการทั้ง 10 ประการ
ฮอว์นีย์ได้นำมาจัดกลุ่มความต้องการออกเป็น
3 ลักษณะ ดังนี้

- 1)ความต้องการเข้าหาบุคคล
- 2)ความต้องการถอยหนีจากบุคคล
- 3)ความต้องการปะทะบุคคลต่างๆ

ดังนั้นคนจึงต้องทำความเข้าใจให้ชัดเจนถึง
สาเหตุของพฤติกรรมและยอมรับเพื่อปรับปรุงแก้ไข
ตนเองในขณะที่ยอมรับผู้อื่นด้วย





3.4.6 ทฤษฎีบุคคลิกภาพตามลักษณะนิสัยของ ฮาน เจ ไอแซงค์ (Han J. Eysenck)

คนแต่ละคนมีนิสัยไม่เหมือนกัน

“สองคนยลตามช่อง
อีกคนตาแหลมคม

คนหนึ่งมองเห็นโคลนตม
เห็นดวงดาวพร่างพรายพราย”

จากบทประพันธ์ของ ฟ.ฮีแลร์ ทำให้เห็นอะไรบ้าง ?



ในสถานการณ์เดียวกันคนสองคนอาจจะมีมุมมองไม่เหมือนกัน
หรือรับรู้สถานการณ์ดังกล่าวแตกต่างกัน ทั้งนี้เพราะ
ส่วนหนึ่งมาจากลักษณะนิสัยและบุคลิกภาพที่แตกต่างกัน

บุคลิกภาพของบุคคลสามารถพิจารณาได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

- 1) บุคลิกภาพภายนอกที่เกิดขึ้นจากการแต่งกาย รูปร่าง หน้าตา
- 2) บุคลิกภาพที่เกิดจากลักษณะนิสัย

บุคลิกภาพของบุคคลนับได้ว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการรับรู้ทาง
สังคม (Social perception) ที่บุคคลอื่นมีต่อตัวเรา หรือที่ตัวเรามีต่อบุคคลอื่นๆ



ไอแซงค์ นักจิตวิทยาชาวอังกฤษ เชื่อว่า บุคลิกภาพของบุคคลถูกกำหนดขึ้นจากอิทธิพลของยีนส์และอิทธิพลของสิ่งแวดล้อม ปัจจัยทั้งสองประการทำให้บุคคลมีบุคลิกภาพในแต่ละมิติแตกต่างกัน มิติของบุคลิกภาพแบ่งออกเป็น 2 มิติ คือ

- 1) มิติแสดงตัว (Extraversion)
- 2) มิติอารมณ์ (Neuroticism)

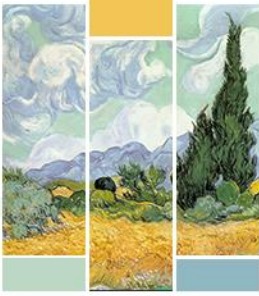


ไอแซกส์สรุปว่า มิติบุคลิกภาพมี 2 มิติ คือ มิติด้านการแสดงตัว
และมิติด้านอารมณ์ เมื่อนำแต่ละมิติมาจัดกลุ่มจำแนก
บุคลิกภาพออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้ คือ

1. บุคลิกภาพแบบมั่นคงในสภาวะอารมณ์-แสดงออก (Stable-Extrovert)
2. บุคลิกภาพแบบหวั่นไหวในสภาวะอารมณ์-แสดงออก(Neurotic Extrovert)
3. บุคลิกภาพแบบมั่นคงในสภาวะอารมณ์-เก็บตัว (Stable-Introvert)
4. บุคลิกภาพแบบหวั่นไหวในสภาวะอารมณ์-เก็บตัว(Neurotic Introvert)

เมื่อเรามีลักษณะนิสัยแตกต่างจากผู้อื่น ย่อมแสดงพฤติกรรมทางสังคมแตกต่างจากผู้อื่นด้วย รวมถึงการตั้งเป้าหมายซึ่งสอดคล้องกับบุคลิกภาพของเรา และย่อมแตกต่างกับผู้อื่นด้วย เช่น ถ้ามีบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและมีอารมณ์มั่นคง อาจจะตั้งเป้าหมายเป็นนักแสดง วิทยากร เป็นต้น

จากแนวความคิด ทฤษฎีที่ชี้ให้เห็นถึงปัจจัยที่ทำให้คนเราแตกต่างกัน สามารถสรุปได้ว่า



เราและบุคคลอื่นที่อยู่ร่วมกันในสังคมนั้นมีความต้องการ มีเป้าหมายในการดำเนินชีวิตที่แตกต่างกัน มีบุคลิกภาพแตกต่างกัน อันเป็นผลสืบเนื่องจากลักษณะทางพันธุกรรม และสิ่งแวดล้อม การอบรมเลี้ยงดูประสบการณ์ช่วงวัยที่ผ่านมา

การเข้าใจตนเอง ตระหนักถึงจุดดีจุดด้อยอย่างมีสติจะทำให้เราปรับเปลี่ยนพฤติกรรมและพัฒนาศักยภาพที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์ต่อตนเองและสังคมได้อย่างเต็มที่

การเพิ่มความเข้าใจพฤติกรรมที่ผู้อื่นแสดงออก โดยเฉพาะพฤติกรรมเชิงลบอาจจะช่วยให้เราเข้าใจ เห็นอกเห็นใจ และให้อภัยผู้อื่น ก่อให้เกิดสัมพันธภาพที่ดีต่อไป



อัตมโนทัศน์ (Self) ตามความหมายของ Rogers

อัตมโนทัศน์ของคนเรามี 2 ลักษณะ คือ

- 1) ตนตามความเป็นจริง
 - 2) ตนตามอุดมคติเป็นภาพพจน์ที่บุคคลยึดถือและอยากให้เป็น
- ทั้งนี้อัตมโนทัศน์ทั้ง 2 ลักษณะแบ่งออกเป็น 2 ด้าน คือ

ด้านร่างกายและด้านจิตใจ

“การมองผู้อื่นที่เราเกี่ยวข้องในด้านดี การยอมรับ ให้เกียรติ
ยกย่องกัน ฯลฯ จะทำให้ส่งเสริมอัตมโนทัศน์ของบุคคล
เป็นไปด้วยดียิ่ง”



3.4.7 การสร้างสัมพันธภาพที่ดีกับผู้อื่น โดยการพัฒนาความฉลาดทางอารมณ์

ความสามารถในการเข้าใจผู้อื่นของบุคคลแต่ละคนแตกต่างกันออกไป การที่เราสามารถเข้าใจผู้อื่นอย่างแท้จริงเช่นเดียวกับการเข้าใจตนเองอย่างแท้จริง จะทำให้เราดำเนินชีวิตอยู่ในสังคมนี้ได้อย่างมีความสุข

“รู้เขารู้เรา รบร้อยครั้งชนะร้อยครั้ง”

เดเนียล โกลด์แมน (Daniel Goldman) พบว่า ความสำเร็จในชีวิตของคนเรานั้น ได้รับอิทธิพลมาจากความฉลาดทางอารมณ์ (Emotional Intelligence) ความสำเร็จในชีวิตตามทฤษฎีของโกลด์แมนด์ หมายถึง ความสำเร็จทางอาชีพ ครอบครัว และมีสัมพันธภาพกับผู้อื่น



องค์ประกอบของความฉลาดทางอารมณ์

- 1) การตระหนักรู้เกี่ยวกับสภาวะทางอารมณ์ของตนเอง
(Awareness of our own emotions)
- 2) ความสามารถในการจัดการกับอารมณ์
(Ability to manage our own emotions)
- 3) ความสามารถในการจูงใจตนเอง(The ability to motivate oneself)
- 4) ความสามารถในการจัดการกับสัมพันธภาพระหว่างเรากับผู้อื่นให้ประสบความสำเร็จ (The ability to handle relationships successfully)



3.4.8 การตระหนักรู้เกี่ยวกับสภาวะทางอารมณ์ของตนเอง (Awareness of our own emotions)

การรู้สึกรู้ตัวได้ทันทีว่าตัวเราเป็นอย่างไร มีจุดมุ่งหมายอย่างไร(goal) ทั้งระยะสั้น ระยะยาว มีจุดเด่นอะไร จุดด้อยอะไร รู้เหตุและผลของสิ่งที่ตนเองกำลังกระทำอยู่ เมื่อเกิดอารมณ์ต่างๆขึ้นไม่ว่าเชิงบวกหรือเชิงลบก็มีสติรับรู้ว่ามีขีดจำกัดอารมณ์ดังกล่าวในระดับใด สามารถควบคุมและจัดการได้อย่างเหมาะสม ไม่ทำให้เกิดผลเสียขึ้น

3.4.9 ความสามารถในการจัดการกับอารมณ์ (Emotional Management)



ไม่ได้หมายถึงการพยายามลืมเรื่องที่เป็นทุกข์ หรือ พยายามลืมความทรงจำ ความคิดที่ก่อให้เกิด

ความทุกข์ แต่การจัดการกับอารมณ์ หมายถึง การมีสติที่จะรับรู้ระดับที่เหมาะสมของอารมณ์แต่ละประเภทและสามารถควบคุมอารมณ์ต่างๆ นั้นได้ สามารถแสดงอารมณ์ต่างๆ ได้อย่างมีเหตุผล จัดการกับอารมณ์โดยผลักดันให้ก่อให้เกิดผลของการกระทำในเชิงบวก สามารถระบายให้เหมาะสมและถูกวิธี เช่น ในขณะที่กำลังประชุมระดมความคิดในการทำงานกลุ่มกับเพื่อนๆ อยู่ นั่น เพื่อนคนหนึ่งแสดงน้ำเสียงและกิริยาที่ไม่เหมาะสมในเชิงคุกคาม ก้าวร้าว เราโกรธมาก **แต่ขณะที่เกิดอารมณ์โกรธรุนแรง เราก็ค่อยๆ ผ่อนลมหายใจ และคิดถึงผลเสียในการแสดงอารมณ์โกรธได้ตอบ** พยายามคิดถึงสาเหตุของพฤติกรรมของเพื่อนอย่างเข้าใจ และใช้วิธีการค่อยๆ คุยกับเพื่อน หรือใช้วิธีการเปลี่ยนสถานการณ์เพื่อให้อารมณ์สงบ แล้วค่อยๆ ทำให้ตัวเราและเพื่อนเข้าใจปัญหาต่างๆ มากขึ้น เป็นต้น



3.4.10 ความสามารถในการจูงใจตนเอง (The Ability to Motivate Oneself)

การจูงใจตนเอง หมายถึง การสร้างอารมณ์และความรู้สึกในการควบคุมตนเองให้สามารถดำเนินการต่างๆ หรือแสดงกิจกรรมต่างๆ ให้บรรลุเป้าหมายที่ตนเองตั้งไว้ได้

การควบคุมตนเอง (Self-control) หมายถึงการควบคุมความรู้สึกแรงกระตุ้น และการกระทำของตนเอง

การรู้จักควบคุมตนเองทำได้โดย

1. หมั่นสำรวจตนเองโดยไม่ลำเอียง
2. ตั้งปณิธานว่าจะเปลี่ยนนิสัยของตนเองให้จงได้
3. ทำการเปลี่ยนนิสัยและพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์

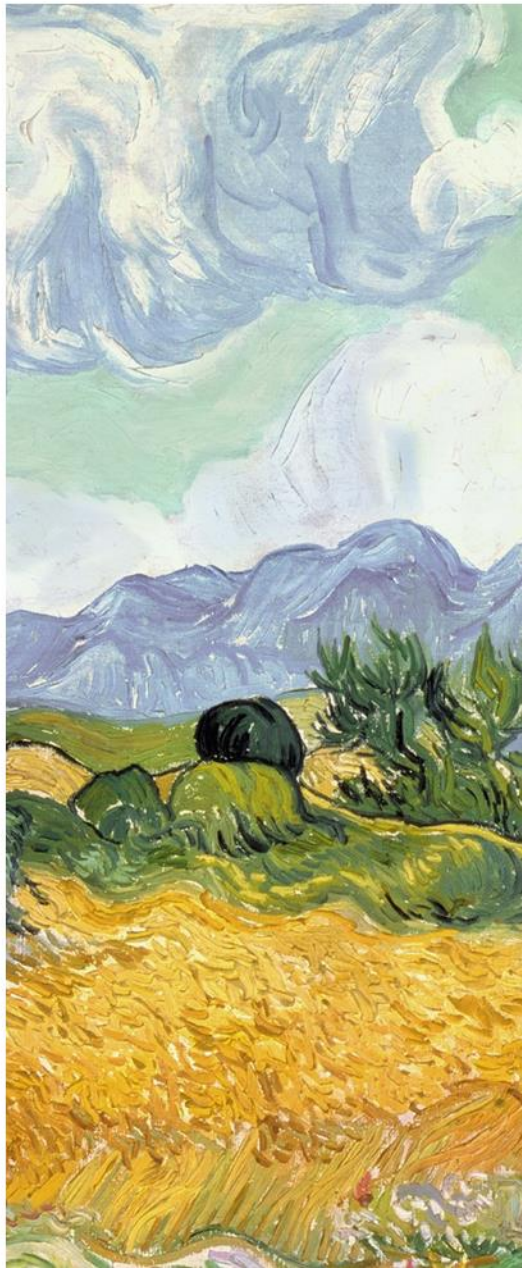
3.4.11 ความสามารถในการสร้างสัมพันธภาพกับผู้อื่น (Interpersonal Relationships)

ไกลแมนด์ ได้สรุปว่าประกอบไปด้วย 2 องค์ประกอบย่อย คือ

1. การเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น
2. ความสามารถในการจัดการสัมพันธภาพกับผู้อื่นได้อย่างสำเร็จ

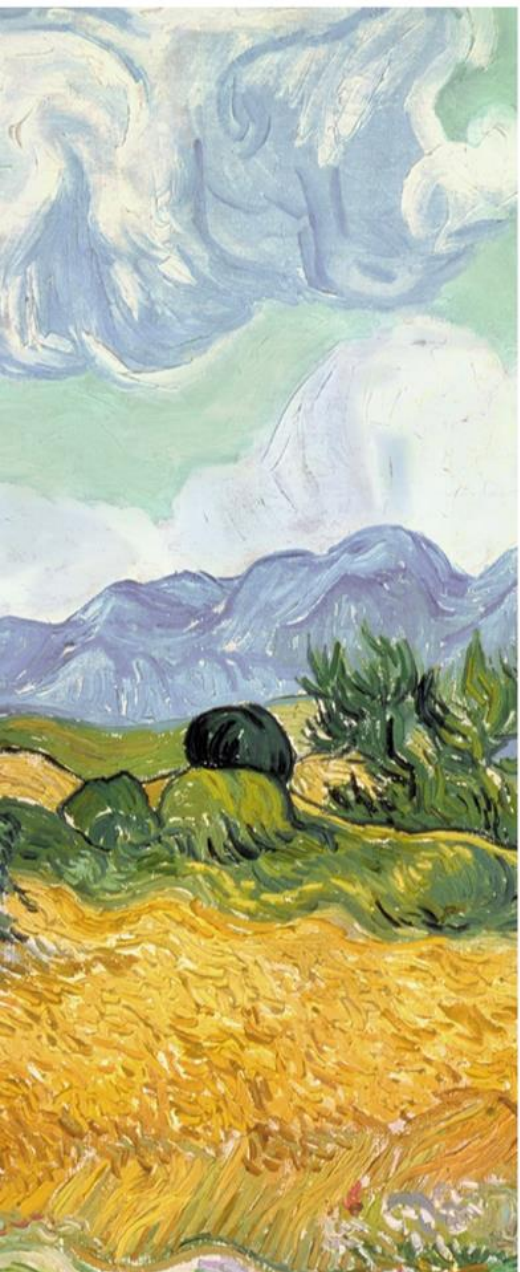
บุคคลที่มีความฉลาดทางอารมณ์มักจะเป็นบุคคลที่รู้สึกไว (Sensitive) ในการทำความเข้าใจอารมณ์ของผู้อื่นและสามารถที่จะจัดการสัมพันธภาพระหว่างเขากับผู้อื่นได้ (สามารถยังรู้ความรู้สึกของผู้อื่น/ เข้าใจความต้องการของผู้อื่น(Need) โดยอาจแปลพฤติกรรมของผู้อื่นจากภาษาท่าทาง สรุปได้ว่า การเข้าใจผู้อื่นจะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อเรามีสติ ตระหนักรู้ในตนเอง (Self-awareness) ทุกขณะที่เรามีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น เช่น ขณะที่เราและเพื่อนชักชวนกันไปดูประกาศคะแนนสอบ เมื่อเพื่อนสอบได้ F แต่เราสอบได้เกรด A เราควรแสดงพฤติกรรมอย่างไร ?



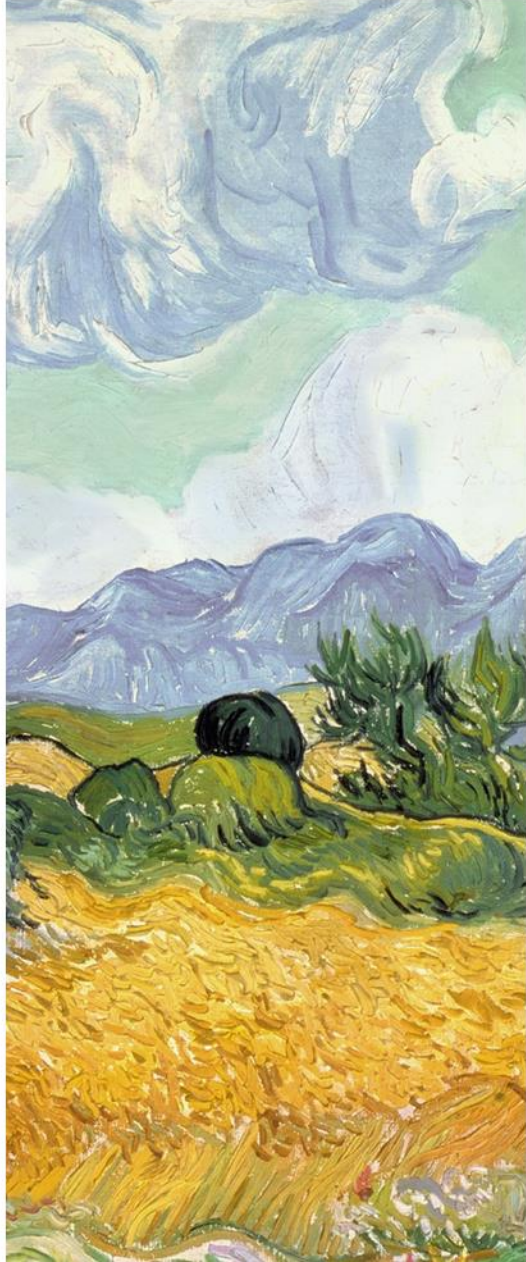


การฝึกฝนทักษะความเห็นอกเห็นใจ ประกอบด้วย 3 ขั้นตอน คือ

- 1) การอ่านอารมณ์และความรู้สึก
- 2) การฝึกเอาใจเขามาใส่ใจเรา
- 3) การฝึกการตอบสนองที่สอดคล้องกัน



การดำเนินชีวิตอย่างมีความสุขจึงมีหลักการ
พื้นฐานในการทำความเข้าใจตนเองอย่างแท้จริงเกี่ยวกับ
จุดเด่นจุดด้อยของตนเอง ตั้งเป้าหมายในระดับที่
เหมาะสม พยายามพัฒนาตนเองไปสู่ความเป็นมนุษย์โดย
สมบูรณ์ ขณะเดียวกันก็พยายามจะใส่ใจผู้อื่น ไม่
คาดหวังผู้อื่นสูงหรือต่ำเกินจากความเป็นจริง สร้าง
สัมพันธภาพกับผู้อื่นด้วยความเข้าใจ จริงใจ และเห็นอก
เห็นใจซึ่งกันและกัน



THANK
YOU