

แผนบริหารการสอนประจำบท บทที่ 2 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการปรับตัว

หัวข้อเนื้อหา

1. ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของฟรอยด์
2. ทฤษฎีบุคลิกภาพของจุง
3. ทฤษฎีบุคลิกภาพของแอดเลอร์
4. ทฤษฎีบุคลิกภาพของฮอร์เนย์
5. ทฤษฎีบุคลิกภาพของ فروมม์
6. ทฤษฎีบุคลิกภาพของออลพอร์ต
7. ทฤษฎีบุคลิกภาพของแคทเทล
8. ทฤษฎีบุคลิกภาพของโรเจอร์ส
9. ทฤษฎีบุคลิกภาพของมาสโลว์
10. สรุป
11. คำถามท้ายบท
12. เอกสารอ้างอิง

วัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม

เมื่อนักศึกษาเรียนบทนี้แล้วสามารถ

1. อธิบายแนวคิดที่สำคัญ ทฤษฎี พัฒนาการ และโครงสร้างของบุคลิกภาพที่เกี่ยวข้องต่อกระบวนการทำงานของพฤติกรรม
2. นำไปประยุกต์สู่การปรับตัวในการดำเนินชีวิตของตนเองได้

จำนวนชั่วโมงที่สอน

4 ชั่วโมง

กิจกรรมการเรียนการสอน

1. การบรรยาย อภิปราย
2. ถาม – ตอบ เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้

3. มอบหมายกิจกรรมกลุ่ม และร่วมกันวิเคราะห์หลังจากดูสื่อวีดิทัศน์ หนังสือจิตวิทยา เรื่อง "การรับรู้และการปรับตัว"
4. ร่วมกันวิเคราะห์บุคลิกภาพจากใบงาน
5. ตอบคำถามท้ายบท
6. ค้นคว้าด้วยตนเอง

สื่อการเรียนการสอน

1. เอกสารประกอบการสอน
2. Power point
3. สื่อวีดิทัศน์ หนังสือจิตวิทยา เรื่อง การรับรู้และการปรับตัว
4. ใบงานที่ 2.1 เรื่อง การวิเคราะห์บุคลิกภาพ
5. คำถามท้ายบท

การประเมินผล

1. สังเกตจากการมีส่วนร่วม เช่น การตอบคำถาม
2. การนำเสนอหน้าชั้นเรียน
3. พิจารณาการสะท้อนกลับ (Reflection) จากการตอบคำถามท้ายบทและใบงาน

บทที่ 2

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการปรับตัว

การปรับตัวของมนุษย์นั้น โดยธรรมชาติและแนวทางการพัฒนาบุคลิกภาพจะให้ความสนใจการทำงานของจิต เพื่อให้เข้าใจความแตกต่างในการปรับตัวของคนเรา รวมถึงการประคองตนให้อยู่รอด ซึ่งถือว่าเป็นหัวใจสำคัญของการศึกษาและพัฒนาไปสู่ทฤษฎีบุคลิกภาพ ในบทนี้จะได้กล่าวถึงแนวคิด ทฤษฎีทางบุคลิกภาพที่เป็นจุดเริ่มต้นให้เกิดการปรับตัว อาทิเช่น แนวคิดกลุ่มจิตวิเคราะห์ ได้แก่ ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของฟรอยด์ (Sigmund Freud's theory) ทฤษฎีบุคลิกภาพของจุง (Jung's theory of personality) ทฤษฎีบุคลิกภาพของแอดเลอร์ (Alfred Adler's personality theory) ทฤษฎีบุคลิกภาพของฮอร์เนย์ (Karen Horney's psychoanalytic social theory) ทฤษฎีบุคลิกภาพของฟรอมม์ (Erich Fromm's theory of personality) แนวคิดกลุ่มลักษณะนิสัย ได้แก่ ทฤษฎีบุคลิกภาพของอลพอร์ต (Allport's trait theory) ทฤษฎีวิเคราะห์องค์ประกอบของแคทเทิล (Cattell's theory in personality) แนวคิดกลุ่มมนุษยนิยม ได้แก่ ทฤษฎีบุคลิกภาพของโรเจอร์ส (Carl Rogers' theory of personality) ทฤษฎีความต้องการของมาสโลว์ (Maslow's humanistic theory of personality) ซึ่งจะได้กล่าวถึงอย่างละเอียดต่อไป

ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ (Psychoanalysis theory)



ภาพที่ 2.1 ซิกมันด์ ฟรอยด์

(ที่มา : Aggie Carson-Arenas. 2004 : 15)

แนวคิดจิตวิเคราะห์เป็นแนวคิดที่มีประวัติการศึกษาค้นคว้ามายาวนานและจะมีพัฒนาการต่อไปอีกอย่างไม่หยุดยั้ง ทฤษฎีในกลุ่มนี้หลายทฤษฎีมีสาระเนื้อหาที่ยากแก่การเข้าใจเพราะมักศึกษามนุษย์ในมุมลึก แนวคิดกลุ่มจิตวิเคราะห์ที่เลือกนำมาเสนอเป็นตัวอย่าง คือ ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของฟรอยด์ (Sigmund Freud's theory) โดยมีรายละเอียดดังนี้ (กิติกร มีทรัพย์. 2549 : 109)

ผู้ก่อตั้งและแนวคิดสำคัญ

ซิกมัน ฟรอยด์ (Sigmund Freud, 1856-1939) เป็นชาวออสเตรีย เป็นคนแรกๆ ที่เห็นความสำคัญของพัฒนาการในวัยเด็ก ซึ่งถือได้ว่าเป็นรากฐานของพัฒนาการของบุคลิกภาพตอนวัยผู้ใหญ่ สนับสนุนคำกล่าวของนักกวี Wordsworth ที่ว่า "The child is father of the man" และมีความเชื่อว่า 5 ปีแรกของชีวิตมีความสำคัญมาก เป็นระยะวิกฤติของพัฒนาการของชีวิตบุคลิกภาพของผู้ใหญ่มักจะเป็นผลรวมของ 5 ปีแรก

ฟรอยด์ยังเชื่อว่าบุคลิกภาพของผู้ใหญ่ที่แตกต่างกันก็เนื่องจากประสบการณ์ของแต่ละคนเมื่อเวลาอยู่ในวัยเด็ก และขึ้นอยู่กับว่าเด็กแต่ละคนแก้ปัญหาของความขัดแย้งของแต่ละวัยอย่างไร ทฤษฎีของฟรอยด์มีอิทธิพลจากการรักษาคนไข้โรคจิต แนวคิดนี้เรียกว่า “จิตวิเคราะห์ (Psychoanalysis)” โดยให้คนไข้ระบายปัญหาให้จิตแพทย์ฟัง และฟรอยด์ยังเชื่อเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์ว่ามนุษย์เกิดมาพร้อมกับแรงขับทางสัญชาตญาณ (Instinctual drive) เป็นพลังงานที่สามารถเปลี่ยนแปลงและเคลื่อนที่ได้ จิตจึงเป็นพลังงานรูปหนึ่งที่สามารถเปลี่ยนแปลงและไม่หยุดนิ่ง บางครั้งจะแสดงออกมาในรูปแบบของสัญชาตญาณทางเพศ (Sexual instinct) แต่ฟรอยด์ไม่ได้หมายถึงความต้องการทางเพศ นอกจากนี้ฟรอยด์ยังได้อธิบายว่าสัญชาตญาณจะแสดงออกมาในรูปของพลังทางจิตที่เกี่ยวข้องกับพลังขับทางเพศเรียกว่า “พลังลิบิโด (Libido)” เป็นพลังที่ทำให้มนุษย์มีความปรารถนา และความต้องการที่จะได้รับความพึงพอใจในรูปแบบต่าง ๆ ที่สามารถเคลื่อนที่ สามารถเปลี่ยนรูป และสามารถเคลื่อนที่ไปตามส่วนต่าง ๆ ของร่างกาย ตามระยะเวลาของพัฒนาการจากขั้นหนึ่งไปสู่อีกขั้นหนึ่ง และยังสามารถเคลื่อนที่ไปยังวัตถุหรือบุคคลนอกตัวเราได้ เช่น หากพลังลิบิโดเคลื่อนไปอยู่ที่แม่ ก็จะทำให้เด็กเกิดความรักและความห่วงหาอาลัยแม่ เป็นต้น

จิราภา เต็งไตรรัตน์ และคณะ (2550 : 3) กล่าวว่า แนวคิดจิตวิเคราะห์ครอบคลุมแนวคิดสำคัญ ๆ อีกหลายแนวคิด โดยภาพรวมแนวคิดนี้พยายามอธิบายและศึกษาพฤติกรรมของมนุษย์ในแง่ของ

1. บุคคลได้รับผลกระทบจากสิ่งแวดล้อมที่เป็นกายภาพ สังคม และวัฒนธรรมอย่างไร
2. ประสบการณ์ในอดีตมีผลต่อพฤติกรรมปัจจุบันและอนาคตอย่างไร โดยเน้นว่าประสบการณ์วัยเด็กมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมต่างๆ ในวัยผู้ใหญ่ทั้งทางบวกและลบอย่างยากที่จะเปลี่ยนได้

3. ประสบการณ์จิตใต้สำนึก ควบคุมและบงการพฤติกรรมของบุคคลอย่างไร ในรูปแบบใด

4. การพัฒนาการของมนุษย์มีขั้นตอนพัฒนา ไม่มีการข้ามขั้น ทุกขั้นตอนมีความสำคัญ และมีผลกระทบต่อพัฒนาการลำดับขั้นต่อไป หากพัฒนาการบางลักษณะไม่สามารถเกิดขึ้นในระยะเวลาที่ควรพัฒนา (Critical period) จะส่งผลในแง่ลบ (มากบ้าง น้อยบ้าง) ต่อพัฒนาการและบุคลิกภาพในช่วงวัยนั้นและในขั้นตอนถัด ๆ ไป

5. ให้คำอธิบายพฤติกรรมที่ไร้เหตุผล และที่เบี่ยงเบนจากปกติได้ค่อนข้างชัดเจน

6. ได้ข้อมูลส่วนใหญ่จากการศึกษาบุคคลที่มีปัญหาทางอารมณ์ ทางความคิดและบุคลิกภาพ แต่ก็มีค่าต่อการฉายภาพพฤติกรรมปกติให้เห็นชัดเจนขึ้น

กระบวนการทำงานของจิต

แนวคิดหลักของ فروยด์ นั้น เชื่อว่าจิตมีลักษณะเป็นพลังงานที่เรียกว่า “พลังงานจิต (Psychic energy)” ซึ่งมีอยู่อย่างจำกัดและคงที่ ไม่มีทางทำลายหรือสร้างขึ้นมาได้ใหม่ แต่จะมีการพัฒนาและสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา ทั้งนี้ فروยด์ ได้วิเคราะห์กระบวนการทำงานของจิตออกเป็น 3 ระดับ ได้แก่ (ลักษณะ สรีรวัฒน์. 2544 : 131)

1. จิตใต้สำนึก (Unconscious)

เป็นส่วนที่มีบทบาทสำคัญในการแสดงพฤติกรรมของมนุษย์ โดยเฉพาะพฤติกรรมบางอย่างที่บุคคลแสดงออกไปโดยไม่รู้ตัว ที่เกิดมาจากพลัง (instinct) ของจิตใต้สำนึกซึ่งทำหน้าที่กระตุ้นให้บุคคลแสดงออกไปตามหลักแห่งความพึงพอใจของตน และการทำงานของจิตใต้สำนึกเกิดจากความปรารถนา หรือความต้องการของบุคคลที่เกิดขึ้นในวัยเด็กที่ไม่ได้รับการยอมรับ เช่น การถูกห้าม หรือถูกลงโทษ จะถูกเก็บกดไว้ในจิตส่วนนี้ ซึ่งเป็นกระบวนการปรับตัวเมื่อเกิดความขัดแย้งทางจิตที่มีอิทธิพลต่อการแสดงพฤติกรรมของมนุษย์ที่แสดงออกมาโดยไม่รู้ตัว เช่น การพูดพลั้งปาก ความฝัน เป็นต้น นอกจากนี้ สิ่งที่ถูกเก็บกดไว้ในจิตใต้สำนึกอาจมีอิทธิพลต่อการทำงานของร่างกาย ทำให้ร่างกายไม่ปฏิบัติตามแรงกระตุ้น เช่น เด็กที่ถูกกดความรู้สึกมุ้งมิ้งร้ายในเรื่องเพศในวัยเด็ก เมื่อเติบโตขึ้นก็อาจหมดความรู้สึกทางเพศได้ ส่วนจิตใต้สำนึกเปรียบเสมือนก้อนน้ำแข็ง ส่วนใหญ่ที่อยู่ใต้มิวน้ำ โดยมีจิตสำนึก (Conscious mind) เป็นส่วนของน้ำแข็งที่อยู่เหนือน้ำที่มีอยู่เพียงเล็กน้อย

2. จิตสำนึก (Conscious)

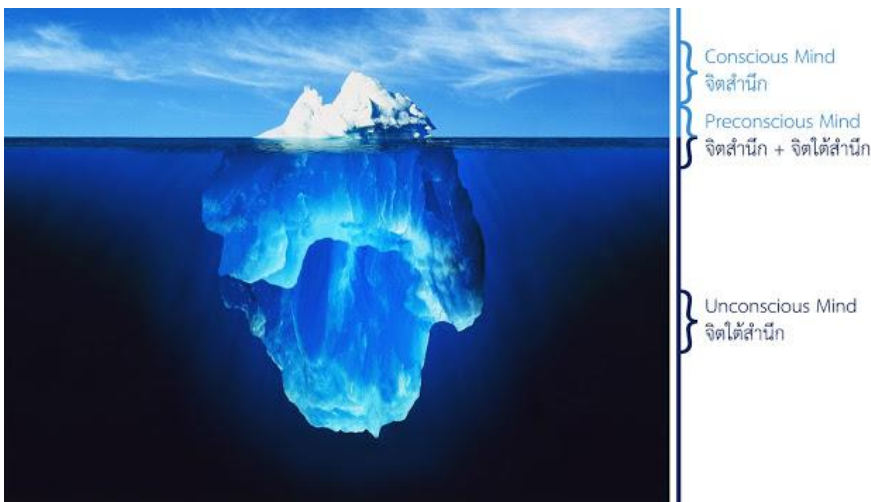
เป็นสถานะที่บุคคลรับรู้ตามประสาทสัมผัสทั้งห้า ที่บุคคลจะมีการรู้ตัวตลอดเวลาว่ากำลังทำอะไรอยู่ คิดอะไรอยู่ คิดอย่างไรเป็นการรับรู้โดยทั่วไปของมนุษย์ ที่ควบคุมการกระทำส่วนใหญ่ให้อยู่ในระดับรู้ตัว (Awareness) และเป็นพฤติกรรมที่แสดงออกมาโดยมีเจตนาและมีจุดมุ่งหมาย

จิตสำนึกเป็นส่วนที่ทำให้บุคคลมีพฤติกรรมสอดคล้องกับหลักความเป็นจริงในสถานการณ์ต่างๆ โดยอาศัยหลักแห่งเหตุผล และศีลธรรมที่ตนเองเชื่อถือเพื่อเป็นแนวทางในการแสดงพฤติกรรม

3. จิตก่อนสำนึก (Preconscious) เป็นส่วนของประสบการณ์ที่สะสมไว้ หรือเมื่อบุคคลต้องการนำกลับมาใช้ใหม่ก็สามารถระลึกได้ และสามารถนำกลับมาใช้ในระดับจิตสำนึกได้ และเป็นส่วนที่อยู่ใกล้ชิดกับจิตสำนึกมากกว่าจิตใต้สำนึก

จะเห็นได้ว่าการทำงานของจิตทั้ง 3 ระดับจะมาจากทั้งส่วนของจิตใต้สำนึกที่มีพฤติกรรมส่วนใหญ่เป็นไปตามกระบวนการขั้นปฐมภูมิ (Primary process) เป็นไปตามแรงขับสัญชาตญาณ (Instinctual drives) และเมื่อมีการรับรู้กว้างไกลมากขึ้นจากตนเองไปยังบุคคลอื่นและสิ่งแวดล้อมพลังในส่วนของจิตก่อนสำนึกและจิตสำนึก จะพัฒนาขึ้นเป็นกระบวนการขั้นทุติยภูมิ (Secondary process)

เพื่อให้เข้าใจถึงแนวความคิดของทฤษฎีจิตวิเคราะห์นี้ ฟรอยด์เปรียบเทียบว่าจิตใจมนุษย์มีสภาพคล้ายภูเขาน้ำแข็งที่ลอยอยู่ในมหาสมุทร โดยฟรอยด์กล่าวว่าบุคคลมีระดับความคิดและความรู้สึกอยู่ 3 ระดับ โดยเปรียบเทียบจิตใจหรือระดับความรู้สึกของบุคคลว่าเหมือนกับภูเขาน้ำแข็งที่ลอยอยู่ในน้ำ จะพบว่ามีบางส่วนโผล่พ้นน้ำ บางส่วนอยู่ใสมอน้ำ และบางส่วนอยู่ใต้น้ำ ซึ่งแสดงดังภาพต่อไปนี้



ภาพที่ 2.2 เปรียบเทียบระดับจิตใจกับภูเขาน้ำแข็ง

(ที่มา : Duane P. Schultz, Sydney Ellen Schultz. 2015 : 45)

ระดับที่โผล่ใต้น้ำ คือ ระดับจิตสำนึก (Conscious) ระดับจิตสำนึก (Conscious level) เป็นระดับของจิตใจที่มนุษย์รู้สึกตัว และตระหนักรู้ในตนเอง มีพฤติกรรมและการแสดงออกที่ตนรับรู้ได้

พฤติกรรมที่แสดงออกอยู่ภายใต้การควบคุมด้วยสติปัญญา ความรู้ และการพิจารณาให้เหมาะสมกับสิ่งที่ถูกต้องและสังคมยอมรับ

ระดับที่อยู่ปริมาน้ำ คือ ระดับจิตกึ่งสำนึกหรือจิตก่อนสำนึก (Preconscious or subconscious เป็นระดับของจิตใจที่อยู่ในระดับกึ่งรับรู้ และไม่รับรู้ อยู่ในระดับลึกต่ำกว่าจิตสำนึก ต้องใช้เวลาและเหตุการณ์ช่วยกระตุ้นให้เกิดการระลึกได้ จิตใจในส่วนนี้จะช่วยจัดข้อมูลที่ไม่จำเป็นออกไปจากความ รู้สึกของบุคคลและเก็บไว้แต่ส่วนที่มีความหมายต่อตนเอง จิตใจในส่วนนี้ดำเนินการอยู่ตลอดเวลาในชีวิต

ระดับที่อยู่ใต้น้ำ คือ ระดับจิตใต้สำนึก (Unconscious) เป็นระดับของจิตใจที่อยู่ในส่วนลึกไม่สามารถจะนึกได้ในระดับจิตสำนึกธรรมดา บุคคลมักจะเก็บประสบการณ์ที่ไม่ดีและเลวร้ายในชีวิตที่ผ่านมาของตนไว้ในจิตไร้สำนึกโดยไม่รู้ตัว พรอยด์ยังกล่าวว่ามนุษย์จะเก็บกดความรู้สึกทางลบนี้ไว้ในส่วนของจิตไร้สำนึก และจะแสดงออกในบางโอกาสซึ่งเจ้าตัวไม่ได้ควบคุมและไม่รู้สึกตัว

สรุปได้ว่าการทำงานของจิตทั้ง 3 ระดับนั้น จะมาจากทั้งส่วนของจิตไร้สำนึกที่มีพฤติกรรมส่วนใหญ่เป็นไปตามกระบวนการขั้นปฐมภูมิ (Primary process) เป็นไปตามแรงขับสัญชาตญาณ (Instinctual drives) เช่น การพลังปาก การลิ้ม การเจอเรื่องตลก และความฝัน บุคคลตามทศณะของพรอยด์เป็นคนไม่มีเหตุผล อยากรได้แต่ความสุข หลีกเลี่ยงความเจ็บปวด และพลังในส่วนของจิตก่อนสำนึกและจิตสำนึก จะพัฒนาขึ้นเป็นกระบวนการขั้นทุติยภูมิ (Secondary process)

โครงสร้างของบุคลิกภาพ

โครงสร้างของบุคลิกภาพของพรอยด์มีโครงสร้างซึ่งประกอบด้วยลักษณะ 3 ประการ ได้แก่ อิด (Id) อีโก้ (Ego) และซูเปอร์อีโก้ (Superego) แม้ว่าแต่ละโครงสร้างจะทำงานอย่างเป็นลักษณะเฉพาะ แต่ก็ทำงานอย่างมีปฏิสัมพันธ์ต่อกันและกันโดยรวม พฤติกรรมและลักษณะบุคลิกภาพของมนุษย์แต่ละคนเกิดจากการประสานสัมพันธ์ของลักษณะทั้ง 3 นี้ ว่าเป็นไปในลักษณะใดและในระดับใดมากกว่ากัน (ศรีเรือน แก้วกังวาล. 2559 : 19)

1. **อิด (Id)** เป็นต้นกำเนิดของบุคลิกภาพ และเป็นส่วนที่ติดตัวมนุษย์มาตั้งแต่เกิดอิด (Id) ประกอบด้วยแรงขับทางสัญชาตญาณ (Instinct) ที่กระตุ้นให้มนุษย์ตอบสนองความต้องการความสุข ความพอใจ ในขณะที่เดียวกันก็จะทำหน้าที่ลดความเครียดที่เกิดขึ้น การทำงานของอิดจึงเป็นไปตามหลักความพอใจ (Pleasure principle)

2. **อีโก้ (Ego)** เป็นส่วนของบุคลิกภาพที่ทำหน้าที่ประสานระหว่างอิด (Id) และซูเปอร์อีโก้ (Superego) ให้แสดงบุคลิกภาพออกมาเพื่อให้เหมาะสมกับความเป็นจริง และขอบเขตที่สังคมได้กำหนด เป็นส่วนที่ทารกเริ่มรู้จักตนเองว่าฉันเป็นใคร อีโก้จะยึดหลักแห่งความเป็นจริง (Reality principle) ที่มีลักษณะของการใช้ความคิดในขั้นทุติยภูมิ (Secondary process of thinking) ซึ่งมี

การใช้เหตุผล มีการใช้สติปัญญา และการรับรู้ที่เหมาะสม และอีโก้ (Ego) จึงเป็นส่วนที่อยู่ในระดับจิตสำนึกเป็นส่วนใหญ่

3. ซูเปอร์อีโก้ (Superego) เป็นส่วนที่เกี่ยวข้องกับศีลธรรมจรรยา บรรทัดฐานของสังคม ค่านิยม และขนบธรรมเนียมประเพณีต่าง ๆ ซึ่งทำหน้าที่ผลักดันให้บุคคลประเมิณพฤติกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับมโนธรรม จริยธรรมที่พัฒนามาจากการอบรมเลี้ยงดู โดยเด็กจะรับเอาค่านิยมและบรรทัดฐานทางศีลธรรมจรรยา

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าการทำงานร่วมกันของพลังทั้งสาม พลังใดมีอิทธิพลเหนือพลังอื่นย่อมเป็นตัวชี้ลักษณะบุคลิกภาพของคนนั้นๆ เช่น ถ้าพลังอิด (Id) มีอำนาจสูง บุคลิกภาพของคนผู้นั้นก็เป็นแบบเด็กไม่รู้จักโต เอาแต่ใจตัวเอง ถ้าอีโก้ (Ego) มีอำนาจสูง จะเป็นคนมีเหตุผล เป็นนักปฏิบัติ ถ้าซูเปอร์อีโก้ (Superego) สูง ก็เป็นนักอุดมคติ นักทฤษฎี

พัฒนาการทางบุคลิกภาพ

ฟรอยด์ ได้อธิบายถึงการพัฒนาการทางบุคลิกภาพที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการทางเพศ (Stage of psychosexual development) จากความเชื่อเกี่ยวกับสัญชาตญาณทางเพศในเด็กทารกที่แสดงออกมาในรูปพลังของลิบิโด (Libido) และสามารถเคลื่อนที่ไปยังส่วนใดส่วนหนึ่งของร่างกายและในบริเวณที่พลังลิบิโดไปรวมอยู่เรียกว่าที่ของความรู้สึกพึงพอใจ (Erogenous zone) เมื่อพลังลิบิโดอยู่ในส่วนใดก็จะก่อให้เกิดความตึงเครียด (Tension) ซึ่งฟรอยด์แบ่งการพัฒนาบุคลิกภาพออกเป็น 5 ขั้น ได้แก่ (สุรางค์ โค้วตระกูล. 2554 : 33-35)

1. ขั้นปาก (Oral stage) เริ่มตั้งแต่แรกเกิดถึง 18 เดือน ฟรอยด์เรียกขั้นนี้ว่า เป็นขั้นความพึงพอใจอยู่ที่ช่องปาก เด็กอ่อนจนถึงอายุราว ๆ 2 ปี หรือวัยทารก ซึ่งเป็นวัยที่ความพึงพอใจเกิดจากการดูดนมแม่ นมขวด และดูดนิ้ว เป็นต้น ในวัยนี้ความคับข้องใจจะทำให้เกิดภาวะที่เรียกว่า "การติดตรึงอยู่กับที่" (Fixation) ได้ และมีปัญหาทางด้านบุคลิกภาพ เรียกว่า "Oral personality" มีลักษณะที่ชอบพูดมาก และมักจะติดบุหรี่ เหล้า และชอบดูดหรือกัดยูเซมอ โดยเฉพาะเวลาที่มีความเครียด บางครั้งจะแสดงด้วยการดูดนิ้วหรือกัดยูเซมอ อาการลักษณะแบบนี้อาจจะชอบพูดจาถากถาง เหน็บแนม เสียสติผู้อื่น

2. ขั้นทวารหนักหรือขั้นอวัยวะขับถ่าย (Anal stage) เริ่มตั้งแต่อายุ 18 เดือน - 3 ปี ฟรอยด์กล่าวว่า เด็กวัยนี้ได้รับความพึงพอใจทางทวารหนัก คือ จากการขับถ่ายอุจจาระ และในระยะซึ่งเป็นสาเหตุของความขัดแย้ง และความคับข้องใจของเด็กวัยนี้ เพราะพ่อแม่มักจะหัดให้เด็กลองใช้กระโถน และต้องขับถ่ายเป็นเวลา เนื่องจากเจ้าของความต้องการของผู้ฝึก และความต้องการของเด็กเกี่ยวกับการขับถ่ายไม่ตรงกัน คือความอยากที่จะถ่ายเมื่อไรก็ควรจะทำได้ เด็กก็อยากที่จะขับถ่ายเวลาที่มีความต้องการ กักับการที่พ่อแม่หัดให้ขับถ่ายเป็นเวลา บางทีเกิดความขัดแย้งมาก อาจจะทำให้เกิด Fixation และทำให้เกิดมีบุคลิกภาพที่เรียกว่า "Anal personality" ผู้ที่มีพฤติกรรมแบบนี้อาจจะเป็น

คนที่ชอบความเป็นระเบียบเรียบร้อยเป็นพิเศษ และค่อนข้างประหยัด มัธยัสถ์ หรืออาจมีบุคลิกภาพตรงข้าม คืออาจจะเป็นคนที่ใจกว้าง และไม่มีความเป็นระเบียบ เห็นได้จากห้องทำงานส่วนตัวจะรกไม่เป็นระเบียบ

3. ขั้นอวัยวะเพศ (Phallic stage) เริ่มตั้งแต่อายุ 3 - 5 ปี ความพึงพอใจของเด็กวัยนี้อยู่ที่อวัยวะสืบพันธุ์ เด็กมักจะจับต้องลูกคล้ำอวัยวะเพศ ในระยะนี้ฟรอยด์กล่าวว่า เด็กผู้ชายมีปมออดิปัส (Oedipus complex) ฟรอยด์อธิบายการเกิดของปมออดิปัสว่า เด็กผู้ชายติดแม่และรักแม่มาก และต้องการที่จะเป็นเจ้าของแม่แต่เพียงคนเดียว แต่ขณะเดียวกันก็ทราบว่ามีแม่และพ่อรักกัน และก็รู้ว่าตนด้อยกว่าพ่อทุกอย่าง ทั้งด้านกำลังและอำนาจ ประกอบกับความรักพ่อ และกลัวพ่อ ฉะนั้นเด็กก็พยายามที่จะเก็บกดความรู้สึก ที่อยากเป็นเจ้าของแม่แต่คนเดียว และพยายามทำตัวให้เหมือนกับพ่อทุกอย่าง ฟรอยด์เรียกกระบวนการนี้ว่า "Resolution of oedipal complex" เป็นกระบวนการที่เด็กชายเลียนแบบพ่อ ทำตัวให้เหมือน "ผู้ชาย"

ส่วนเด็กผู้หญิงจะมีปมอีเล็คตรา (Electra complex) ซึ่งฟรอยด์ก็ได้ความคิดมาจากนิยายกรีก เหมือนกับปมออดิปัส ฟรอยด์อธิบายว่าแรกที่เดียวเด็กหญิงก็รักแม่เหมือนเด็กชาย แต่เมื่อโตขึ้นพบว่าตนเองไม่มีอวัยวะเพศเหมือนเด็กชาย และมีความรู้สึกอิจฉาผู้ชายที่มีอวัยวะเพศชาย แต่เมื่อทำอะไรไม่ได้ก็ยอมรับ และโกรธแม่มาก ถอนความรักจากแม่มารักพ่อ ที่มีอวัยวะเพศที่ตนปรารถนาจะมี แต่ก็รู้ว่าแม่และพ่อรักกัน เด็กหญิงจึงแก้ปัญหาด้วยการใช้กลไกป้องกันตน (Defense mechanism) โดยเก็บความรู้สึกความต้องการของตน (Repression) และเปลี่ยนจากการโกรธเกลียดแม่ มาเป็นรักแม่ (Reaction formation) ขณะเดียวกันก็อยากทำตัวให้เหมือนแม่ สรุปได้ว่าเด็กผู้หญิงมีความรักพ่อ แต่ก็รู้ว่าแย่งพ่อมาจากแม่ไม่ได้ จึงเลียนแบบแม่ ถือแม่เป็นต้นแบบของพฤติกรรมของ "ผู้หญิง"

4. ขั้นแฝง (Latency stage) เด็กวัยนี้อยู่ระหว่างอายุ 6-12 ปี เป็นระยะที่ฟรอยด์กล่าวว่าเด็กเก็บกดความต้องการทางเพศ หรือความต้องการทางเพศสงบลง (Quiescence period) เด็กชายมักเล่น หรือจับกลุ่มกับเด็กชาย ส่วนเด็กผู้หญิงก็จะเล่นหรือจับกลุ่มกับเด็กผู้หญิง

5. ขั้นสนใจเพศตรงข้าม (Genital stage) เริ่มจากอายุ 12 ปีเป็นต้นไป ในระยะนี้เด็กจะเข้าสู่วัยรุ่นไปจนถึงวัยผู้ใหญ่และวัยชรา เมื่อเด็กย่างเข้าสู่วัยรุ่นจะมีการเปลี่ยนแปลงทางร่างกายทั้งหญิงและชายต่างๆ กัน และมีพัฒนาการทางร่างกาย มีความสามารถในการสืบพันธุ์ การเปลี่ยนแปลงทางอารมณ์ มีความต้องการทางเพศอย่างรุนแรง ต้องการเป็นตัวของตัวเอง ต้องการเป็นอิสระ

ฟรอยด์กล่าวว่า ถ้าเด็กโชคดีและผ่านวัยแต่ละวัยโดยไม่มีปัญหาก็จะเจริญเติบโตเป็นผู้ใหญ่ที่มีบุคลิกภาพปกติ แต่ถ้าเด็กมีปัญหาในแต่ละขั้นของพัฒนาการ ก็จะมีบุคลิกภาพผิดปกติ ซึ่งฟรอยด์ได้ตั้งชื่อตามแต่ละวัย เช่น "Oral personalities" เป็นผลของ Fixation ในวัยทารกจนถึง 2 ปี ผู้ใหญ่ที่มี Oral personality เป็นผู้ที่มีความต้องการที่จะหาความพึงพอใจทางปากอย่างไม่จำกัด เช่น สูบบุหรี่ กัดนิ้ว ดูดนิ้ว รับประทานมาก มีความสุขในการกิน และชอบดื่ม คนที่มี Oral personality อาจจะมี

เป็นผู้ที่มองโลกในทางดี (Optimist) มากเกินไป จนถึงกับเป็นคนที่ไม่ยอมรับความจริงของชีวิต หรือ อาจจะเป็นคนที่แสดงตนว่าเป็นคนเก่ง ไม่กลัวใคร และใช้ปากเป็นเครื่องมือ เช่น ชอบพูดเยาะเย้ย ถากถางและกระแนะกระแหนผู้อื่น

ถ้าภาวะติดตรึง (Fixation) เกิดในระยะที่ 2 ของชีวิต คือ อายุราว ๆ 2-3 ปี จะทำให้บุคคล นั้นมีบุคลิกภาพแบบ Anal personality ซึ่งอาจจะมีลักษณะต่าง ๆ เช่น เป็นคนเจ้าสะอาดมากเกินไป (Obsessively clean) และเรียบร้อยเจ้าระเบียบ เข้มงวด และเป็นคนที่ต้องทำอะไรตามกฎเกณฑ์ เปลี่ยนแนวไม่ได้ หรืออาจจะมีลักษณะตรงข้ามเลย คือ จุกจิก รุนแรง ไม่เป็นระเบียบ และอาจจะเป็น คนสุรุษสุร่าย หรือตระหนี่ก็ได้ ผู้ชายที่แต่งงานก็คิดว่าตนเป็นเจ้าของ "ผู้หญิง" ที่เป็นภรรยาเก็บไว้แต่ ในบ้าน หึงหวงจนทำให้ภรรยาไม่มีความสุข ผู้หญิงที่มี Anal personality ก็จะมีหึงหวงสามีมาก จนทำให้ชีวิตสมรสไม่มีความสุข

ตารางที่ 2.1 สรุปพัฒนาการด้านบุคลิกภาพตามแนวคิดของ فروยด์

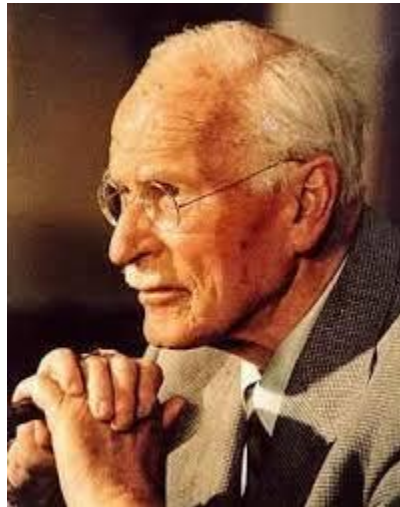
ขั้น (Stage)	อายุ (Age)	ลักษณะที่สำคัญ (Major characteristics)
ขั้นปาก (Oral stage)	แรกเกิด – 18 เดือน	ให้ความสนใจและพึงพอใจจากการใช้ปากในการดูด กิน เคี้ยวและกัด
ขั้นทวารหนัก (Anal stage)	2-3 ปี	มีความพึงพอใจจากการขับถ่าย
ขั้นอวัยวะเพศ (Phallic stage)	3-5 ปี	ให้ความสนใจเกี่ยวกับอวัยวะเพศ
ขั้นแฝง (Latency stage)	6-12 ปี	ให้ความสนใจกับลักษณะกลุ่มเพศเดียวกัน
ขั้นอวัยวะเพศ (Genital stage)	12 ปีขึ้นไป	มีความสนใจในเพศและความสัมพันธ์กับเพศตรงข้าม

(ที่มา : Christopher J. Patrick. 2005 : 483)

จะเห็นได้ว่า พัฒนาการทางบุคลิกภาพตามความเชื่อของ فروยด์จะมีความสัมพันธ์กับพลัง ลิบิโด (Libido) กับลักษณะทางชีวภาพของบุคคลที่จะนำไปสู่สภาวะทางสุขภาพจิต หากพัฒนาการ แต่ละขั้นเป็นไปด้วยความเหมาะสม ก็จะทำให้บุคคลมีบุคลิกภาพที่ปกติ แต่ถ้าพัฒนาการแต่ละขั้น เกิดการติดตรึง (Fixation) จะมีผลทำให้เกิดความผิดปกติทางบุคลิกภาพในรูปแบบต่าง เช่น โรคจิต หรือโรคประสาทที่ถือว่า มีความแปรปรวนในทางบุคลิกภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วง 5 ปีแรกของ

ชีวิตจะเป็นช่วงการสร้างพื้นฐานทางบุคลิกภาพของบุคคลประสบการณ์ที่รุนแรง ที่เกิดขึ้นในระยะนี้อาจมีผลกระทบต่อบุคลิกภาพของเด็กไปตลอดชีวิต ซึ่งพ่อแม่ควรให้ความสำคัญอย่างยิ่งในการจัดบรรยากาศของการเลี้ยงดูลูกๆ ให้เหมาะสมที่จะสร้างพื้นฐานทางบุคลิกภาพที่มั่นคง และเพื่อให้เป็นบุคคลที่มีบุคลิกภาพที่สมบูรณ์อย่างเต็มที่

ทฤษฎีบุคลิกภาพของจุง (Jung's theory of personality)



ภาพที่ 2.3 คาร์ล กุสตาฟ จุง
(ที่มา : C. George Boeree. 2006 : 4)

แนวคิดทฤษฎีบุคลิกภาพของคาร์ล กุสตาฟ จุง (Carl G. Jung) เชื่อว่าเป็นเรื่องของอำนาจ อภินิหาร ความฝัน และจิตวิญญาณ และเน้นว่าแต่ละบุคคลพยายามจะพัฒนาศักยภาพของเขาอย่างเต็มที่ โดยมีรายละเอียดดังนี้ (กันยา สุวรรณแสง. 2550 : 80)

ผู้ก่อตั้งและแนวคิดสำคัญ

คาร์ล กุสตาฟ จุง (Carl G. Jung) จิตแพทย์ชาวสวิส จุงเป็นผู้ที่ได้ชื่อว่าเป็นผู้คิดเก่งหรือนักคิดที่ยิ่งใหญ่ที่สุดคนหนึ่ง และได้รับการยกย่องว่าเป็นนักจิตวิทยาที่อยู่ในระดับแนวหน้า ซึ่งจุงยังได้ใช้เวลาตลอดชีวิตของเขาศึกษาวิชาการต่าง ๆ หลากหลายสาขา นอกจากนี้ยังได้รับการกล่าวขวัญว่าเป็นนักจิตวิทยาที่ร่าเริง ใจดี และมีบุคลิกภาพที่ประทับใจต่อผู้อื่นและยังเป็นผู้ที่เคร่งศาสนา งานวิจัยที่เขาทำส่วนใหญ่เป็นเรื่องพฤติกรรมของบุคคล

จุงเป็นหนึ่งในนักจิตวิทยาที่สืบทอดแนวคิดมาจากทฤษฎีของฟรอยด์ ทฤษฎีของจุงนั้นมีการพัฒนาจากทฤษฎีจิตใต้สำนึกของฟรอยด์ จนกระทั่งเป็นทฤษฎีจิตใต้สำนึกในแบบของเขาเอง โดยเขา

มีความเชื่อว่ามนุษย์ที่เกิดมามีข้อมูลที่ได้รับมาจากบรรพบุรุษ ซึ่งจะเป็นการชี้นำ พฤติกรรม และกำหนดจิตสำนึก ตลอดจนการตอบสนองต่อประสบการณ์ และโลกส่วนตัวของเขา บุคลิกภาพแต่ละบุคคลจึงเป็นผลของการกระทำของแรงภายใน (Inner forces) ที่กระทำต่อแรงภายนอก (Outer forces)

อย่างไรก็ตามทฤษฎีของ Jung แตกต่างจากฟรอยด์ที่อธิบายว่า พฤติกรรมของบุคคลเป็นผลมาจากแรงกระตุ้นทางเพศ แต่ Jung เชื่อว่าบุคคลจะเป็นคนเช่นใดนั้น ย่อมขึ้นอยู่กับกรอบมโนทัศน์ตั้งแต่วัยเด็กด้วยเช่นกันด้วยองค์ประกอบของจิต (Structural components of psyche) เป็นผลรวมทั้งหมดของบุคลิกภาพที่ประกอบด้วยระบบต่าง ๆ ซึ่งทำงานร่วมกัน

โครงสร้างของบุคลิกภาพ

Jung เรียกโครงสร้างบุคลิกภาพว่า “ไซคี (Psyche)” ประกอบด้วยระบบต่าง ๆ ซึ่งทำงานร่วมกัน ได้แก่ (กันยา สุวรรณแสง, 2550 : 82-83)

1. **อีโก้ (Ego)** อีโก้ของ Jung คล้ายกับอีโก้ของฟรอยด์ตรงที่เป็นส่วนที่รับรู้ข้อมูลและเป็นส่วนที่มีสติสัมปชัญญะ เป็นส่วนของความเข้าใจ ความจำ และระลึกไว้ในการแสดงพฤติกรรมตลอดจนความรู้สึที่เป็นเอกลักษณ์

2. **จิตใต้สำนึก (Unconscious)** ประกอบด้วยประสบการณ์ทั้งหมดที่ถูกเก็บกด ถูกลืม หรืออ่อนแอเกินที่จะกระตุ้นความรู้สึก และเป็นประสบการณ์ของแต่ละบุคคล เอกลักษณ์ของแต่ละบุคคล การจินตนาการ และ Collective unconscious คือ กระบวนการทางจิตใต้สำนึกที่สังเคราะห์บุคลิกภาพของมนุษย์หลายช่วงอายุคน

3. **ปม (Complex)** Jung เชื่อในเรื่องของ Psyche หรือจิตมนุษย์ เขามีความเชื่อว่าการทำงานของจิตมนุษย์นั้น มีดังนี้

3.1 หลักการตรงกันข้าม คือ ความคิดที่ขัดแย้งระหว่างการต่อต้านในกระบวนการหรือแนวโน้มที่จำเป็นต่อการเกิดพลังจิต

3.2 หลักการสมดุล คือ การกระจายพลังจิตให้เท่าเทียมกันในอุดมคติเหนือโครงสร้างทั้งหมด

3.3 หลักการทำงานของความสมดุล คือ เป็นพลังงานภายในบุคลิกภาพใหม่อย่างต่อเนื่องเพื่อป้องกันการสูญเสียบุคลิกภาพในบางสถานการณ์

เมื่อมองลึกลงไปในส่วนของจิตใต้สำนึกในทฤษฎีของ Jung เขากล่าวว่าสิ่งหนึ่งที่สำคัญภายในพื้นที่ของจิตใต้สำนึก คือ อาร์ชีไทป์ (Archetypes) เป็นกระบวนการจิตใต้สำนึกที่สังเคราะห์บุคลิกภาพมาหลายชั่วอายุคน มนุษย์ทุกชาติทุกภาษาต่างมีลักษณะนี้ร่วมกันหรือภาพต่างๆ ที่มีอยู่ใน

วัฒนธรรมของบุคคลตลอดมาตั้งแต่ประวัติศาสตร์ ซึ่งประกอบด้วย (เดิมศักดิ์ คทวณิช. 2549 : 240-241)

หน้ากาก (Persona) หรือ “หัวโขน” คือภาวะที่บุคคลแสดงออกตามสถานการณ์ที่สังคมกำหนดให้ ซึ่งเปรียบเสมือนที่พบเห็นหรือบุคคลที่มาติดต่อเกี่ยวข้อง หากการแสดงบทบาทเช่นนี้มีความขัดแย้งกับบุคลิกลักษณะนิสัยที่แท้จริงของตนอย่างมาก ซึ่งจะทำให้บุคคลนั้นจะขาดความเป็นตัวของตัวเอง และถ้าเป็นมาก ๆ ก็จะมีความรู้สึกว่าตัวเองมีบุคลิกแบบเล่นละครหลอกตัวเองและผู้อื่นตลอดเวลา

เงาในใจ (Shadow) คือส่วนของจิตใต้สำนึกที่สืบทอดมาจากบุคลิกลักษณะที่มีเหมือนกันและเป็นส่วนที่ถูกเก็บไว้ในจิตใต้สำนึก เช่น ความก้าวร้าว ความต้องการ การตอบสนองจากแรงขับทางเพศ เป็นต้น

เพศแฝงเร้น (Anima & Animus) Jung ได้เรียกลักษณะชายว่า แอนนิมา (Anima) และเรียกลักษณะหญิงว่า แอนนิมัส (Animus) Jung เชื่อว่าภายในตัวเองของบุคคลทั้งชายและหญิงต่างก็จะมีส่วนประกอบของเพศตรงข้ามอยู่ภายในตนเอง กล่าวคือ ผู้ชายแต่ละคนจะมีลักษณะความเป็นหญิง มีความสุภาพอ่อนโยน ในขณะที่ผู้หญิงแต่ละคนจะมีลักษณะบุคลิกภาพในการแสดงออกให้เห็นความเป็นเพศชาย แนวคิดดังกล่าวนี้มาจากความจริงที่ว่าทั้งผู้ชายและผู้หญิงจะมีจำนวนฮอร์โมนเพศชายและฮอร์โมนเพศหญิงแตกต่างกัน โดยจะปรากฏชัดเจนเมื่อทั้งผู้ชายและผู้หญิงมีวัยย่างเข้าสู่วุฒิภาวะแล้ว

ลักษณะความเป็นหญิงที่มีอยู่ในผู้ชาย (Animus) จะทำงานในทางด้านสร้างสรรค์หรือทางด้านบวก เพื่อใช้สำหรับเป็นแรงกระตุ้นให้เกิดการเตือนเป็นประจำในกรณีที่พบเหตุการณ์ที่มีอันตราย และจะมีลักษณะความรู้สึกที่เป็นจริง มีความสุภาพอ่อนโยน ตามปกติผู้ชายจะไม่มีความรู้สึกเป็นเช่นนี้ และลักษณะความเป็นจริงที่สามารถใช้ในทางด้านทำลาย หรือในทางด้านลบ จะพบเห็นได้ในขณะที่ผู้ชายมีความรู้สึกโกรธ ลักษณะความเป็นผู้หญิงจะแสดงออกด้วยการบ่นตลอดเวลาและการมีจิตใจที่โหดร้าย

ลักษณะความเป็นชายในหญิง (Anima) นั้นสามารถแสดงออกในทางสร้างสรรค์หรือทางด้านบวกเมื่อผู้หญิงมีการโต้เถียง ก็จะแสดงออกถึงลักษณะความเป็นชาย โดยการใช้อำนาจที่มีเหตุผลและเป็นตรรกวิทยา และลักษณะความเป็นชายในผู้หญิงสามารถใช้ในทางทำลายหรือทางลบได้ และเมื่อมีการโต้เถียงอย่างรุนแรง จะมีจุดอ่อนคือขาดเหตุผลหรือไม่มีเหตุผล

ลักษณะทางบุคลิกภาพ

แบ่งตามประเภทลักษณะพฤติกรรม

Jung ได้แบ่งบุคลิกภาพของบุคคลออกตามลักษณะพฤติกรรมเป็น 2 ประเภท คือ (นพมาศ ธีรเวคิน. 2551 : 32)

1. บุคลิกภาพแสดงตัว (Extrovert) มีลักษณะเป็นคนที่แสวงหาและชอบทำกิจกรรมร่วมกับผู้อื่น ชอบการสังสรรค์ เข้าสังคมกับคนหมู่มาก กล้าแสดงออก มีความเชื่อมั่นในตนเอง สามารถปรับตัวได้ดี ชอบเกี่ยวข้องกับสัมพันธ์กับผู้อื่น มีการยอมรับและปรับตัวเองให้เข้ากับสังคมได้ ร่วมพูดคุย สนุกสนานเป็นกันเอง คบง่าย ใจกล้าชอบแสวงหาประสบการณ์ชีวิต ชอบการเปลี่ยนแปลงและพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงไปตามสถานการณ์ใหม่อยู่เสมอ เผชิญหน้ากับปัญหาต่าง ๆ ทำอะไรโดยไม่วางแผนล่วงหน้า ชอบความตื่นเต้น มีอารมณ์อ่อนไหว รวดเร็ว การแสดงออกซึ่งอารมณ์เห็นได้ง่ายชัดเจน ถ้าเกิดความคับข้องใจจะปรับตัวในรูปแบบก้าวร้าว (Aggression) มีอำนาจเหนือคนอื่น ชอบเป็นหัวหน้า เจ้ากี้เจ้าการเรื่องต่าง ๆ การกระทำมักเกี่ยวข้องกับแต่เรื่องภายนอกตัวเองเป็นส่วนใหญ่ ความคิดจะมุ่งไปแต่เรื่องที่เป็นความจริงทั้งสิ้น คนประเภทนี้เหมาะกับงานเกี่ยวกับประชาสัมพันธ์ ครู พนักงานขาย นักธุรกิจ นักการเมือง

2. บุคลิกภาพเก็บตัว (Introvert) เป็นบุคคลประเภทชอบเก็บตัว ชอบอยู่อย่างสงบ ชอบอยู่โดดเดี่ยวตามลำพัง แยกตัวเองออกจากสังคม ทำงานคนเดียว ใช้ความคิดของตัวเองเป็นหลักในการสำรวจตัวเอง คิดแต่เรื่องที่เกี่ยวข้องกับตัวเอง ไม่กล้าแสดงออก ขี้อาย มักเก็บความทุกข์ไว้กับตัวเอง มักจะหวาดระแวง มีความกดดันทางอารมณ์ ไม่ชอบสังคม ไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง ปรับตัวได้ค่อนข้างยาก เห็นแก่ตัว ทำตามระเบียบกฎเกณฑ์แบบแผนของสังคม มีความเชื่อมั่นในตัวเองสูงมาก ถ้ามีความรู้สึกขัดแย้งและเกิดความคับข้องใจจะปรับตัวในรูปแบบการถดถอย (Withdrawal) มักหลบหนีแยกตัวเองออกจากสังคม ไม่คำนึงความจริงของโลกภายนอก จะคิดและฝันเองตามลำพัง บุคลิกภาพแบบนี้หากมีมากเกินไปในบุคคลใดบุคคลนั้นอาจเป็นโรคจิตเภทประเภทสคิโซเฟรเนีย (Schizophrenia) คือเป็นพวกหนีสังคม เมื่อประสบปัญหาหมักจะหลีกเลี่ยง หนัก ๆ เข้าจะมีอาการทางประสาท ซึ่งบุคคลประเภทนี้มักชอบเปลี่ยนสังคมให้เป็นไปตามความคิดของตนมากกว่าที่จะปรับตัวให้เปลี่ยนแปลงเข้ากับสังคมภายนอก บุคลิกภาพแบบนี้จึงเป็นนักคิด ช่างคิด เสนอแนวคิดมีประโยชน์ต่อสังคม สามารถสร้างกฎ ทฤษฎีและสิ่งประดิษฐ์ต่าง ๆ ได้

เพื่อให้เห็นความแตกต่างลักษณะของบุคลิกภาพทั้งสองแบบ จึงขอเปรียบเทียบไว้ดังตารางดังต่อไปนี้

ตารางที่ 2.2 เปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและแบบเก็บตัว

แบบแสดงตัว (Extrovert)	แบบเก็บตัว (Introvert)
1. มีความเชื่อมั่นอยู่บนรากฐานของความจริง และข้อมูลที่ได้มาอย่างยุติธรรม	1. มีการตัดสินใจ มักจะขึ้นอยู่กับตัวเองเป็นใหญ่
2. อุ่นนัย ถูกควบคุมโดยความจำเป็นและ	2. มีมาตรฐานและกฎเกณฑ์แน่นอน เพื่อควบคุม

ความเหมาะสม	อุปนิสัยของตน
3. พร้อมที่จะเปลี่ยนไปตามสถานการณ์ใหม่ ๆ อยู่เสมอ	3. ไม่ค่อยจะมีการยืดหยุ่นอะลุ่มอล่วย และปรับตัว
4. ไม่ค่อยพะวงถึงตัวเองมากนัก	4. พะวงถึงตัวเองมากเป็นพิเศษ
5. การปรับตัวมักจะเป็นรูปการชดเชย	5. การปรับตัวมักจะเป็นในรูปหลบหนี
6. ถ้าจะเกิดวิปริตทางใจ ก็มักจะเป็นประเภท ฮีสทีเรีย (Hysteria)	6. ถ้าจะเกิดวิปริตทางใจ ก็มักจะเป็นประเภท วิตกกังวล (Anxiety)

(ที่มา : C. George Boeree. 2006 : 11-12)

อย่างไรก็ตาม ในความเป็นจริงจะพบว่าคนบางคนจะมีบุคลิกภาพแบบกลางๆ คือ มักจะมีบุคลิกภาพเป็นไปตามสถานการณ์ เช่น ในสถานการณ์หนึ่งอาจมีบุคลิกภาพแบบแสดงตัว ในอีกสถานการณ์หนึ่งอาจเป็นแบบเก็บตัวก็ได้ คนประเภทนี้อยู่ในพวกแอมบิเวิร์ต (Ambivert) เป็นต้น

แบ่งตามลักษณะบุคลิกภาพ

สามารถแบ่งบุคลิกภาพของมนุษย์ออกเป็น 2 ลักษณะใหญ่ ๆ คือ บุคลิกภาพภายนอกและบุคลิกภาพภายใน ดังนี้ (ตุลา มหาพสุธานนท์. 2554 : 215)

1. บุคลิกภาพภายนอก (External personality) หมายถึง ทั้งร่างกายที่ปรากฏให้เห็น ตั้งแต่ศีรษะจรดเท้า ได้แก่ รูปร่างหน้าตา ผิวพรรณ กิริยาท่าทาง การแต่งกาย การวางตัว การพูด เราสามารถปรับปรุงให้เป็นที่ประทับใจแก่ผู้พบเห็นได้ เช่น เอาใจใส่ต่อร่างกาย แต่งกายให้เหมาะสม กิริยามารยาท การแสดงออก

2. บุคลิกภาพภายใน (Internal personality) คือ ลักษณะที่ซ่อนอยู่ภายในเป็นสิ่งที่มองไม่เห็น สัมผัสยาก แต่สามารถศึกษาจากการมีปฏิสัมพันธ์ เช่น ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความเฉลียวฉลาด ความเป็นมิตรอารมณและความรู้สึก

นอกจากนั้นแล้ว ในตัวของบุคคลอาจจะมีลักษณะเด่นของบุคลิกภาพ (Personality traits) แตกต่างกันไป ซึ่งบุคคลอาจจะมีบุคลิกภาพมากกว่า 1 ชนิดก็ได้ ลักษณะบุคลิกภาพนี้จะแสดงชัดเจนเมื่อเข้าสู่วัยผู้ใหญ่ โดยแบ่งออกเป็น 13 ลักษณะ ได้แก่ (สมพร สุทัศน์ีย์. 2547 : 80-81)

ลักษณะที่ 1 : บุคลิกภาพมั่นคง (Stable personality) ได้แก่ ผู้มีวุฒิภาวะของพัฒนาการทางอารมณ์และบุคลิกภาพ สุขุมเยือกเย็น มีความรับผิดชอบสูง มีเหตุผล มีวิจารณญาณในการแก้ปัญหาได้ เป็นทั้งผู้นำและผู้ตาม มองโลกในแง่ดี ปรับตัวได้

ลักษณะที่ 2 : บุคลิกภาพพึ่งพาผู้อื่น (Dependent personality) ได้แก่ ผู้มีบุคลิกภาพที่อ่อนแอ ช่วยตัวเองไม่ได้ ขาดความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ กลัวถูกทอดทิ้ง

ลักษณะที่ 3 : บุคลิกภาพชอบหลีกเลี่ยง (Avoidance personality) ได้แก่ ผู้ที่ไม่มีความมั่นใจในการเข้าสังคมและกลัวถูกตำหนิ พยายามหลีกเลี่ยงกิจกรรมทางสังคม กลัวการถูกวิจารณ์และกลัวการเสี่ยงภัยต่าง ๆ

ลักษณะที่ 4 : บุคลิกภาพดื้อเงียบ (Passive-aggressive personality) ได้แก่ ผู้ที่มีลักษณะชอบต่อต้านอย่างเงียบในการแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมในฐานะสมาชิกครอบครัวหรือในสังคม ไม่มีรับผิดชอบในงาน ชอบอ้างเหตุผลเพื่อหลีกเลี่ยงความผิดพลาดที่เกิดขึ้น

ลักษณะที่ 5 : บุคลิกย้ำคิดย้ำทำ (Obsessive-compulsive personality) ได้แก่ บุคคลที่มีลักษณะเจ้าระเบียบเคร่งครัด ไม่ค่อยยืดหยุ่น ไม่เข้มงวดต่อกฎเกณฑ์ ชอบบงการให้ผู้อื่นใกล้ชิดกระทำการสิ่งที่ไม่ต้องการ ไม่ไว้วางใจผู้อื่นว่าจะทำงานได้ดีเสมอ

ลักษณะที่ 6 : บุคลิกภาพหลงตนเอง (Narcissistic personality) ได้แก่ บุคคลที่มีลักษณะชื่นชมตนเองอย่างมากว่ามีความสามารถและประสบความสำเร็จสูง อ่อนไหวต่อคำวิจารณ์ของผู้อื่น และไม่ค่อยเห็นอกเห็นใจผู้อื่น เป็นคนชอบอวดโอ้อวด ไม่ยินดีในความสำเร็จของผู้อื่น

ลักษณะที่ 7 : บุคลิกภาพเรียกร้องความสนใจ (Histrionic personality) เป็นคนเจ้าอารมณ์ต้องการคำสรรเสริญ การยอมรับและคำปลอบใจจากผู้อื่นเสมอ มีอารมณ์เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ใช้ความเด่นทางเพศของตนดึงดูดความสนใจจากผู้อื่น

ลักษณะที่ 8 : บุคลิกภาพแบบก้ำกึ่ง (Borderline Personality) คือ ผู้ที่มีปัญหาเกี่ยวกับความเป็นตัวของตัวเอง มีภาพพจน์ของตัวเองที่ไม่มั่นคง อารมณ์เปลี่ยนแปลงง่าย มีปัญหาในการสร้างมนุษยสัมพันธ์ มีลักษณะหุนหันไม่ยั้งคิด ทำตามใจตนเอง อารมณ์แปรปรวน ไม่แน่ใจในบทบาทและภาพพจน์

ลักษณะที่ 9 : บุคลิกภาพหุนหันพลันแล่นและก้าวร้าว (Impulsive aggressive personality) เป็นบุคคลที่ไม่มีการวางแผนล่วงหน้าในการกระทำสิ่งต่าง ๆ อารมณ์ร้อน โกรธง่าย ควบคุมตนเองได้น้อย ชอบกระทำการต่าง ๆ อย่างรวดเร็วและก้าวร้าวรุนแรง

ลักษณะที่ 10 : บุคลิกภาพต่อต้านสังคม (Antisocial personality) ชอบก่อเรื่องขัดแย้งกับผู้อื่น ไม่สนใจความรู้สึกของผู้อื่น ไม่สนใจกฎระเบียบต่าง ๆ ชอบฝ่าฝืนข้อตกลงของหมู่คณะ หงุดหงิดง่าย ก้าวร้าว เอาแต่ใจตนเอง ขาดความรับผิดชอบ

ลักษณะที่ 11 : บุคลิกภาพอารมณ์แปรปรวน (Affective personality) ได้แก่ ผู้ที่มีอารมณ์เปลี่ยนแปลงง่าย เดียวเศร้าสลับครึกครื้น มีอารมณ์แปรปรวน แสดงออกอย่างเปิดเผย และมักมีปัญหาในการสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่น

ลักษณะที่ 12 : บุคลิกภาพระแวง (Paranoid personality) เป็นผู้ชอบสงสัย ไม่ไว้วางใจผู้อื่น มองโลกในแง่ร้าย ไม่ค่อยให้อภัยผู้อื่น หากมีข้อขัดแย้งจะได้ตอบรุนแรงและอาฆาตพยาบาท มักระแวงคู่ครองและผู้ใกล้ชิดว่าไม่ซื่อกับตน

ลักษณะที่ 13 : บุคลิกภาพแยกตัว (Schizoid personality) มีลักษณะไม่ชอบสังคม เป็นคนเฉย ๆ ไม่แสดงอารมณ์ ไม่ชอบแสดงความรักสนิทสนมกับผู้อื่น ชอบแยกตัวทำสิ่งต่าง ๆ ตามลำพัง ไม่มีเพื่อนสนิท ชอบฝันกลางวัน

ทฤษฎีบุคลิกภาพของแอดเลอร์ (Alfred Adler's personality theory)



ภาพที่ 2.4 อัลเฟรด แอดเลอร์

(ที่มา : Mosak, Harold H. 1999 : 3)

แนวคิดทฤษฎีบุคลิกภาพของอัลเฟรด แอดเลอร์ (Alfred Adler) มีความเห็นว่าในพฤติกรรมและบุคลิกภาพของมนุษย์ได้รับการเร่งเร้าจากลักษณะสัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคลกับเพื่อนมนุษย์หรือกับพฤติกรรมสังคมเป็นสำคัญ จนได้รับการยกย่องว่ามีเนื้อหาสาระลึกซึ้ง แต่ก็ยังเป็นแนวคิดที่ผิดแปลกจากนักปรัชญาคนอื่น ๆ เช่น ฟรอยด์มีความเห็นว่าพฤติกรรมส่วนมากของมนุษย์ถูกกระตุ้นจากสัญชาตญาณอันมีมาแต่เกิด โดยเฉพาะแรงกระตุ้นทางเพศและก้าวร้าว แต่จุงเห็นว่าสิ่งที่สะสมอยู่ในจิตใต้สำนึกจะมีส่วนสำคัญในการควบคุมพฤติกรรมของมนุษย์ โดยมีรายละเอียดดังนี้ (เต็มศักดิ์ คทวณิช. 2547 : 242)

ผู้ก่อตั้งและแนวคิดสำคัญ

อัลเฟรด แอดเลอร์ (Alfred Adler) จิตแพทย์ที่ได้ค้นคว้าและพัฒนาบุคลิกภาพขึ้นมาใหม่ เรียกว่า จิตวิทยาปัจเจกชนหรือจิตวิทยาเอกัตบุคคล (Individual psychology) เชื่อว่าบุคคลโดยพื้นฐานแล้วจะถูกจูงใจโดยปมด้อย บุคคลบางคนมีความรู้สึกเป็นปมด้อยเมื่อมีร่างกายพิการ และมีความต้องการที่จะทำการชดเชยปมด้อยเหล่านี้ ความรู้สึกที่ตนมีปมด้อยทำให้เกิดแรงขับที่เรียกว่า

“ปมเด่น” เช่น ลอร์ด ไบรอน นักกวีชาวอังกฤษ ผู้มีขาพิการแต่เป็นแชมป์เปียนว่ายน้ำ หรือปีโซเวเนผู้ มีหูพิการ แต่ได้สร้างตนเองจนได้รับความสำเร็จเป็นนักดนตรีเอกของโลก

แนวความคิดพื้นฐานที่สำคัญเกี่ยวกับบุคลิกภาพของแอดเลอร์มาจากคลินิกรักษาคอนไซโครจิต คนไข้ของเขามีทั้งศิลปินและนักกายกรรม ซึ่งมาเปิดการแสดงที่สวนสาธารณะบริเวณใกล้ๆ คลินิก แอดเลอร์พบว่าคนไข้ที่เข้ามารักษาตัวส่วนใหญ่ประสบความสำเร็จและมีผละกำลังสมบูรณ์แข็งแรง แต่เมื่อสืบประวัติจะพบว่าคนไข้เหล่านี้เป็นเด็กอ่อนแอและเจ็บป่วยบ่อย ๆ ในสมัยเมื่อเป็นเด็ก แต่ปัจจุบันกลับเอาชนะความอ่อนแอเหล่านี้ได้ จุดนี้เองทำให้แอดเลอร์สนใจศึกษาแนวความคิดในเรื่อง การได้รับความสำเร็จจากการชดเชยความรู้สึกด้อยของบุคคลเหล่านี้

โครงสร้างบุคลิกภาพ

แอดเลอร์เชื่อว่าการศึกษาบุคลิกภาพของบุคคลนั้นไม่ใช่จะเป็นการศึกษาถึงพฤติกรรม ทั้งหมดที่บุคคลนั้นแสดงต่อสถานการณ์หรือรูปแบบของพฤติกรรมที่ใช้ในการสร้างความสัมพันธ์กับ บุคคลอื่นๆ ในสังคม ซึ่งจะมีความแตกต่างกันไปตามสภาพร่างกายและสิ่งแวดล้อมของแต่ละบุคคล และผลจากการศึกษาของแอดเลอร์ทำให้เขาได้ข้อสรุปโครงสร้างบุคลิกภาพดังนี้ (เต็มศักดิ์ คทวณิช. 2547 : 243-244)

1. ประสบการณ์ในวัยเด็ก (Childhood experience)

แอดเลอร์ ได้ให้ความสำคัญกับการอบรมเลี้ยงดูในระยะ 5 ปี แรกของชีวิต ซึ่งจะเป็นระยะที่สำคัญที่สุดต่อการพัฒนาบุคลิกภาพ โดยแอดเลอร์กล่าวว่าเจตคติที่พ่อแม่มีต่อเด็ก และสัมพันธภาพ ภายในครอบครัวจะมีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาบุคลิกภาพของเด็ก เช่น เด็กที่ถูกตามใจจนเสียคน เมื่อเติบโตเป็นผู้ใหญ่มักปรับตัวให้เข้ากับสังคมได้ยาก เพราะมักทำอะไรตามใจตัวเองตั้งแต่เด็ก อยากร ได้อะไรมักหยิบฉวยเอาตามใจชอบ ไม่รู้จักทำมาหากิน มีแต่การเรียกร้องจะเอา ไม่มีการรู้จักให้ จาก การวิจัยพบว่า อาชญากรส่วนมากมักได้รับการเลี้ยงดูในลักษณะนี้

ลักษณะการอบรมเลี้ยงดู ได้แก่

เด็กที่พ่อแม่ทะนุถนอมหรือตามใจลูกมากเกินไป ย่อมจะทำให้ลูกหมดโอกาสที่จะเรียนรู้ใน การต่อสู้เพื่อบรรลุถึงความเด่นอันเป็นจุดหมายที่คนเราปรารถนา เมื่อเติบโตขึ้นเป็นผู้ใหญ่ที่เอาแต่ใจ ตนเอง เป็นบุคคลที่เห็นแก่ตัว อยากรเป็นนายเหนือทุกคนและทุกเวลา เรียกร้องความสนใจจากผู้อื่น คอยแต่จะเป็นผู้รับ ไม่รู้จักเป็นผู้ให้บ้าง

เด็กที่เกลียดชังพ่อแม่ หรือเด็กที่เกิดมาท่ามกลางความเกลียดชังระหว่างพ่อและแม่ จะมีผล ทำให้เด็กมักรู้สึกว่โลกเป็นศัตรูกับตน และตนจะต้องเป็นศัตรูกับโลก เด็กจะมี เจตคติว่าทุกคนไม่ ชอบตน ดังนั้น จึงต้องสู้กับทุกวิถีทางเพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิต่าง ๆ ตลอดจนความสำเร็จในการแก้แค้น สังคมและผู้อื่น จึงมักเป็นบุคคลที่มีบุคลิกภาพไม่เป็นมิตรกับใคร และคบหามิตรได้ยาก

บิดามารดาที่ดูแลลูกด้วยความรักและความอบอุ่น จะสนับสนุนให้ลูกช่วยตนเอง สามารถยืนหยัดได้ด้วยตนเอง ให้เหตุผลและไม่ตามใจจนเกินเหตุผล มีความเข้าใจ และไม่หักหาญเอาแต่ใจตนเองฝ่ายเดียว เด็กที่โชคดีที่ได้รับการเลี้ยงดูในบรรยากาศเช่นนี้จะเป็นผู้ที่องอาจ กล้าหาญ พร้อมทั้งจะเผชิญความจริงในชีวิต มีความสนใจในสังคม ไม่เห็นแก่ตัวและมีจิตสำนึกที่ดีต่อการดำเนินชีวิต

เด็กที่มีปมด้อย เมื่อเติบโตเป็นผู้ใหญ่ที่มีความฝังใจว่าตนเองเป็นผู้มีเคราะห์กรรม ต้องพบกับความล้มเหลวตลอดเวลา แอดเลอร์อธิบายการปรับปรุงตนเองว่าการได้รับการสนับสนุนและกำลังใจ จะช่วยให้บุคคลเอาชนะปมด้อยและประสบความสำเร็จในชีวิตได้

2. ความปรารถนามีปมเด่นและมีความรู้สึกมีปมด้อย (Striving for superiority and inferiority)

แอดเลอร์มีความเห็นว่ามนุษย์ทุกคนมีแรงจูงใจที่สำคัญอยู่อย่างหนึ่งซึ่งครอบงำพฤติกรรมส่วนใหญ่และลักษณะของบุคลิกของตน ซึ่งมีความปรารถนาที่จะมีปมเด่น (Striving for superiority) ทุกคนอยากมีความเด่นสักอย่างหนึ่งหรือหลายอย่าง ซึ่งจะแตกต่างกันไปในแต่ละคนแต่ละวัย แต่ละช่วงอายุ แม้กระทั่งคนโรคจิต โรคประสาทก็ย่อมจะต่อสู้ดิ้นรนเพื่อให้เกิดปมเด่น บางคนอาจจะต้องต่อสู้ดิ้นรนเอาชนะความยากลำบากเพื่อสร้างปมเด่น แต่สถานการณ์ในชีวิตของแต่ละคนย่อมขึ้นอยู่กับความเข้มข้นของแรงปรารถนาของแต่ละบุคคล จุดอ่อนของแต่ละบุคคลไม่เฉพาะทางกายเท่านั้น อาจมีจุดอ่อนที่แอดเลอร์เรียกว่า “ปมด้อย” ปมด้อยเหล่านี้อาจเกิดขึ้นจากการที่เด็กได้รับการอบรมเลี้ยงดูจากพ่อแม่ในลักษณะผิด ๆ จึงทำให้เด็กเกิดปมด้อย จากความรู้สึกว่าตนเองมีปมด้อยจึงเป็นแรงผลักดันให้ต่อสู้ดิ้นรนปรับปรุงตนเองเอาชนะความยากลำบากเพื่อสร้างปมเด่นขึ้นมา แอดเลอร์มีความเชื่อว่าปมด้อยและความปรารถนามีปมเด่นเป็นแรงผลักดันอันสำคัญยิ่งที่ทำให้คนประพฤติในพฤติกรรมต่าง ๆ หรือสร้างชีวิตให้มีความหมาย ทั้งปมด้อยและการสร้างปมเด่นเพื่อชดเชยปมด้อยก็ไม่ใช่สิ่งผิดปกติด้วย แต่ก็ไม่ใช่ความสุขสบายเสมอไป แอดเลอร์เชื่อว่าสาระสำคัญของชีวิตคือการแสวงหาความสุขให้แก่ตนเองมากกว่าการแสวงหาในด้านอื่น ๆ

3. ลำดับที่เกิดของเด็กในครอบครัว (Order of birth)

แอดเลอร์ได้อธิบายถึงลำดับที่ของการเกิด ทั้งเจตคติที่พ่อแม่มีต่อบุตรย่อมมีความหมายต่อบุคลิกภาพของบุคคลเป็นอย่างยิ่ง ถึงแม้ว่าเราจะเป็นลูกคนที่เท่าใดก็ตาม ถ้าพ่อแม่สามารถทำให้ลูกรู้ว่าลูกทุกคนเป็นที่ต้องการของพ่อแม่ ให้ความยุติธรรมไม่ลำเอียงต่อลูก ลูกย่อมเกิดความรู้สึกอบอุ่นยอมรับนับถือตนเองและมีความเชื่อมั่นในตนเองเกิดขึ้น

นอกจากอิทธิพลของครอบครัว แอดเลอร์ยังเน้นถึงอิทธิพลของสังคม และสิ่งแวดล้อมของวัฒนธรรมด้วยว่ามีความสำคัญต่อการสร้างบุคลิกภาพ สังคมจะกำหนดบทบาทหน้าที่ ต่าง ๆ ให้กับบุคคล เช่น กำหนดพฤติกรรมระหว่างเพศชายและเพศหญิงที่แตกต่างกัน บุคคลย่อมมีความประพฤติ

ต่อกัน ได้แก่ การแข่งขัน การร่วมมือ การยอมรับ การทำประโยชน์ให้กับสังคม เหล่านี้ล้วนแต่มีผลต่อบุคลิกภาพของบุคคล

แอตเลอร์ได้รายงานการค้นคว้าว่าประสบการณ์ของเด็กแต่ละคนในฐานะลูกคนโต ลูกคนรอง ลูกคนเดียว จะสร้างบุคลิกภาพให้แก่เด็ก 3 ฐานะแตกต่างกัน ดังนี้ (วิลเลอร์รณ ศรีสงครามและคณะ. 2549 : 204-205)

1. ลูกคนโต จะเป็นคนแรกที่พ่อแม่ให้ความสนใจสูงสุด ได้รับความรักจากพ่อแม่อย่างเต็มที่ เมื่อลูกคนรองเกิดมา ลูกคนโตจะรู้สึกว่าการรักความสนใจที่พ่อแม่ให้เขาถูกแบ่งปันไปยังลูกคนรอง ทำให้เขารู้สึกว่าฐานะเขาไม่มั่นคงเหมือนแต่ก่อน จึงเป็นเหตุให้เขาเกลียดชังคนอื่นและเกิดความรู้สึกต้องการช่วงชิง แต่พ่อแม่จะเตรียมตัวให้ลูกคนโตยอมรับน้อง โดยพยายามพูดให้เขารู้ว่าเขายังมีน้อง ตั้งแต่เริ่มตั้งครรภ์ และพยายามสร้างความรู้สึกของเขาให้รักน้อง โดยการให้เขาได้ดูแลคำทักทุก ๆ วัน เพื่อให้เขารู้สึกว่าเขาก็เป็นเจ้าของน้อง และเมื่อคลอดแล้วพ่อแม่ก็ต้องพูดให้เขาเข้าใจว่าที่พ่อแม่ให้ความสนใจเพราะน้องยังช่วยตัวเองไม่ได้ ด้วยวิธีการดังกล่าวก็จะเป็นการช่วยให้ลูกคนโตไม่รู้สึกว่าเขาขาดความรักไป เมื่อเขาโตขึ้นก็จะพัฒนาบุคลิกภาพของตนให้เป็นคนมีความรับผิดชอบ มีเหตุผล เป็นผู้นำ

2. ลูกคนรอง เมื่อเปรียบเทียบระหว่างลูกคนรองกับลูกคนโตและลูกคนเล็ก ในเรื่องการปรับตัวพบว่าลูกคนรองจะมีการปรับตัวได้ดีกว่าลูกคนโตและลูกคนเล็ก เพราะพ่อแม่มีประสบการณ์ในการเลี้ยงดูคนแรกมาแล้ว จึงไม่เคร่งเครียดเอาจริงเอาจังเหมือนเลี้ยงลูกคนโต ดังนั้นลูกคนรองจึงมักจะเป็นคนมีนิสัยรักสนุก บุคลิกร่าเริง ไม่ค่อยสนใจที่จะทำตนเป็นผู้นำหรือมีความรับผิดชอบมากนัก บุคลิกภาพที่ปรากฏชัดในลูกคนรอง คือ ลักษณะที่ชอบแข่งขันและเมื่อเห็นพี่ทำอะไรก็อยากจะทำบ้าง

3. ลูกคนเดียว พ่อแม่รักลูกมากก็จะตามใจ เลี้ยงดูอย่างเคร่งครัด ดังนั้น คนที่เป็นลูกคนเดียว ผลการวิจัยเกี่ยวกับสัมพันธภาพทางครอบครัวปรากฏว่าลูกคนเดียวมักเฉลียวฉลาดอาจเป็นเพราะได้อยู่ท่ามกลางผู้ใหญ่เป็นส่วนมาก ทำให้ได้แนวคิดและเจตคติแบบผู้ใหญ่

นอกจากลำดับที่การเกิดแล้ว แอตเลอร์ยังเน้นว่าเจตคติของพ่อแม่ที่มีต่อลูกเป็นเรื่องส่งเสริมให้ลูกรู้สึกว่าคุณอยู่ในฐานะอะไร ถ้าพ่อแม่ให้ความรักความเอาใจใส่และทำให้เขารู้สึกว่าคุณเป็นที่ต้องการของพ่อแม่ พ่อแม่มีความยุติธรรม ย่อมทำให้ลูกรู้สึกอบอุ่น ลำดับที่การเกิดของลูกก็จะไม่ทำให้เกิดความแตกต่างของบุคลิกภาพมากขึ้น

ทฤษฎีบุคลิกภาพของฮอร์เนย์ (Karen Horney's psychoanalytic social theory)



ภาพที่ 2.5 คาร์เรน ฮอร์เนย์

(ที่มา : John Sommers-Flanagan, Rita Sommers-Flanagan. 2015 : 337)

แนวคิดทฤษฎีบุคลิกภาพของคาร์เรน ฮอร์เนย์ (Karen Horney) ได้อธิบายทฤษฎีตัวตน (Self theory) ว่ามีความสำคัญในการที่บุคคลจะมีชีวิตที่ราบรื่น มีความสุข หรือมีความวิตกกังวลนั้น ปัจจัยสำคัญคือการรับรู้ตนเอง หากบุคคลอยู่ดีมีสุข ชีวิตมีความสุข บุคคลนั้นจะมีมีโนภาพความรับรู้ และเข้าใจว่าเขาเป็นใคร อย่างถูกต้องตรงกับที่เขาเป็นจริง ๆ ก็จะเป็นอิสระในการตระหนักรู้เกี่ยวกับ ศักยภาพและความสามารถของตน (self-realization) โดยมีรายละเอียดดังนี้ (อรพรรณ ลือบุญธวัช ชัย. 2554 : 45-46)

ผู้ก่อตั้งและแนวคิดสำคัญ

คาร์เรน ฮอร์เนย์ (Karen Horney, 1885 – 1952) เป็นนักทฤษฎีที่มองปัญหาของมนุษย์ อย่างมีความหวังและความเชื่อว่ามนุษย์เป็นนายในการจัดการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ในชีวิตของตนมิใช่ เป็นทาสของปัญหา ฮอร์เนย์มีความเชื่อว่าสิ่งแวดล้อมทางสังคมมีบทบาทต่อการพัฒนาบุคลิกภาพ มากกว่าปัจจัยโน้มเอียงภายใน สิ่งแวดล้อมทำให้เกิดความวิตกกังวลขึ้น พื้นฐานของความวิตกกังวล เกิดจากการที่เด็กรู้สึกที่ไม่ได้รับความมั่นคงและปลอดภัยจากผู้เป็นพ่อแม่ เด็กจึงใช้กลไกป้องกัน ตนเองแบบต่าง ๆ เพื่อลดความวิตกกังวล เช่น แสดงความก้าวร้าวต่อผู้อื่น ยอมอยู่ใต้อำนาจของผู้อื่น เป็นต้น ความวิตกกังวลทำให้เด็กหาประสบการณ์แบบลองผิดลองถูกเพื่อลดความวิตกกังวล วิธีใดที่จะได้ผลก็ใช้บ่อย ๆ วิธีที่ไม่ได้ผลก็จะเลิกใช้ บางคนหาวิธีการลดความวิตกกังวลลงไม่ได้ จึงทำให้มี ภาพพจน์เกี่ยวกับตัวเองผิดและสร้างความต้องการต่าง ๆ เพื่อลดความวิตกกังวลที่เรียกว่า ความ ต้องการทางประสาท (Neurotic needs) ความต้องการเหล่านั้น ได้แก่

1. ความต้องการความรักและการยอมรับ ความต้องการแบบนี้ทำให้คนเราทำตามความเห็น ของผู้อื่นและจะรู้สึกสะเทือนใจเมื่อได้รับการปฏิเสธหรือไม่ได้รับการต้อนรับ

2. ความต้องการการมีคู่ครอง เพื่อจะได้ยึดเป็นหลักพึ่งพาอาศัย เนื่องจากความกลัวว่าจะถูกทอดทิ้งให้อยู่คนเดียว

3. ความต้องการจำกัดตนเองในวงแคบ ไม่มีการเรียกร้องมากมาย พอใจในสิ่งที่ตนมีอยู่ไม่ว่าจะมีมากหรือน้อยก็ตาม

4. ความต้องการมีอำนาจ ทำให้ขาดความนับถือผู้อื่น

5. ความต้องการทำลาย เอาจริงเอาจังเปรียบผู้อื่น ทำให้เกิดการแข่งขันกันสูง

6. ความต้องการที่จะได้รับการยกย่องและการสรรเสริญ

7. ความต้องการที่จะให้คนอื่นชื่นชมตนเอง

8. ความต้องการในสิ่งที่ดีที่สุดในชีวิตสำหรับตนเอง ทำให้พยายามเอาชนะตนเอง

9. ความต้องการที่จะแยกตัวจากคนอื่น เป็นตัวของตัวเอง เป็นอิสระและปฏิเสธการผูกพันกับสิ่งใด ๆ

10. ความต้องการความสมบูรณ์แบบชนิดหาที่ติมิได้ ทำให้กลัวความผิดหรือการถูกวิจารณ์คอยสำรวจแต่ข้อบกพร่องของตนเองและแก้ไขก่อนที่คนอื่นจะมาพบ

ฮอว์เนย์เสนอว่า มนุษย์แบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ตามพื้นฐานของความวิตกกังวลและอาการทางจิตประสาทของมนุษย์ ซึ่งสามารถจัดกลุ่มได้ 3 กลุ่ม ดังนี้ (อรพรรณ ลือบุญวัชชัย. 2545 : 45-46)

1. การเข้าหาคน (Compliance) ได้แก่ พวกยอมคน ตรงกับความต้องการที่ 1 , 2 และ 3

2. การพุ่งเข้าใส่คน (Aggression) ได้แก่ พวกก้าวร้าว ตรงกับความต้องการที่ 4 , 5 , 6 ,7 และ 8

3. การหลีกเลี่ยงคน (Withdrawal) ได้แก่ พวกใจลอย ตรงกับความต้องการที่ 9, 10 และ 3 ผลงานวิจัยของฮอว์เนย์พบว่า กลุ่มย่อยในกลุ่มต่าง ๆ เช่น

1. กลุ่มก้าวร้าว มีคนอยู่สามประเภทคือ คนหลงตัวเอง มนุษย์สมบูรณ์แบบ และคนจองหอง

2. กลุ่มใจลอย แบ่งกลุ่มย่อย คือ กลุ่มบุคลิก ชอบถอนตัว และกลุ่มชอบต่อต้าน

3. กลุ่มยอมคน แบ่งย่อยออกเป็น 3 กลุ่มย่อยอีกคือ พวกรักสนุก พวกทะยานอยาก และ

พวกปรับตัว

ผลงานวิจัยของฮอว์เนย์ ต้องการปรับปรุงแก้ไขอีก เพราะบุคลิกภาพที่แบ่งย่อยซ้ำซ้อนกันเอง และบางครั้งกลุ่มเดียวกันที่อยู่ในระดับเดียวกันยังแยกเป็นคนละพวก ซึ่งมนุษย์ทุกคนมีความต้องการแบบนี้ทั้งสิ้น สำหรับคนที่มีสุขภาพจิตดีนั้นจะมีความต้องการน้อยกว่าคนที่มีสุขภาพจิตเสื่อมเพราะคนปกติสามารถแก้ข้อขัดแย้งต่าง ๆ ที่เกิดจากความต้องการเหล่านี้ได้ดีกว่า ความต้องการทางประสาทมีการพัฒนามาตั้งแต่เด็ก ๆ ดังนั้นฮอว์เนย์จึงเน้นความสำคัญของการอบรมเลี้ยงดูเด็กที่มีต่อการพัฒนาบุคลิกภาพของมนุษย์

ทฤษฎีบุคลิกภาพของฟรอมม์ (Erich Fromm's theory of personality)



ภาพที่ 2.6 อีริค ฟรอมม์

(ที่มา : Funk, Rainer. 2000 : 46)

แนวคิดทฤษฎีบุคลิกภาพของฟรอมม์ (Erich Fromm) ค่อนข้างจะอิงกับทฤษฎีของ فروยด์ เนื่องจาก فروยด์ เน้นเรื่องจิตไร้สำนึก แรงขับทางชีวภาพความเก๋บกดและอื่นๆ หรืออีกนัยหนึ่ง ฟรอยด์มองว่าบุคลิกภาพของเราถูกกำหนดโดยชีววิทยา โดยมีรายละเอียดดังนี้ (ยศ สันตสมบัติ. 2550 : 25)

ผู้ก่อตั้งและแนวคิดสำคัญ

อีริค ฟรอมม์ (Erich Fromm) เป็นนักทฤษฎีบุคลิกภาพที่มีพื้นฐานการศึกษาทางสังคมวิทยา และจิตวิทยา และจากพื้นฐานการศึกษาอย่างกว้างขวางทางประวัติศาสตร์ สังคมวิทยา วรรณคดีและปรัชญา เขายังได้ทุ่มเทความสนใจเพื่ออธิบายความเห็นที่โครงสร้างของสังคมใด ๆ ย่อมกล่อมเกล่าบุคลิกภาพของสมาชิกให้เข้ากันได้กับค่านิยมส่วนรวมของสังคมนั้น ๆ ฟรอมม์ยังเชื่อว่าบุคลิกภาพเกิดจากความสำนึกหรือความล้มเหลวของสังคมในการที่จะตอบสนองความต้องการของแต่ละบุคคล ความต้องการที่เป็นพื้นฐานสำคัญของบุคลิกภาพแบ่งเป็น 5 ประเภท ดังนี้

1. ความต้องการมีสัมพันธภาพ (Need for relatedness) เนื่องจากมนุษย์พบกับความอ้างว้างเดียวดาย จึงต้องแก้ไขโดยการสร้างสัมพันธภาพกับผู้อื่น
2. ความต้องการสร้างสรรค์ (Need for transcendence) เป็นความต้องการสร้างสรรค์สิ่งแวดล้อมของชีวิตให้แตกต่างจากสัตว์โลกชั้นต่ำ หากผู้ใดไม่มีความต้องการประเภทนี้ก็มักจะเป็นนัก

ทำลาย กลายเป็นผู้ทำอันตรายแก่สังคมและผู้อื่น จากความต้องการนี้มนุษย์จะรู้จักความรักและรู้จักเกลียดซึ่งจำเป็นสำหรับการสร้างสรรค์

3. ความต้องการมีสังกัด (Need for rootedness) เป็นความต้องการที่จะเป็นส่วนหนึ่งของโลก สังคม ครอบครัว สำนักงาน ความต้องการประเภทนี้ที่น่าพึงพอใจก็คือ การมีมิติชีวิตกับเพื่อนมนุษย์ทั่วไป

4. ความต้องการมีเอกลักษณ์ (Need for identity) เป็นความต้องการเป็นตัวของตัวเอง รู้ว่าตัวเองคือใคร

5. ความต้องการมีหลักยึดเหนี่ยว (Need for frame of orientation) เป็นความต้องการที่จะมีหลักสำหรับอ้างอิงความถูกต้องในการกระทำของตน

รูปแบบพฤติกรรมของบุคคล

มนุษย์จะถูกฝึกฝนอบรมให้สอดคล้องกับความต้องการของสังคม และสังคมต้องตอบสนองความต้องการของมนุษย์เช่นกัน ปทัสถานของสังคมอาจทำให้มนุษย์ปฏิบัติตามไม่ได้ จึงทำให้เกิดความคับข้องใจ ความวิตกกังวลขึ้น สังคมใดทำให้มนุษย์มีความวิตกกังวลมากแสดงให้เห็นถึงความเสื่อมของสังคมนั้น ดังนั้น สภาพของสังคมจึงมีความสำคัญมากต่อการพัฒนาบุคลิกภาพของมนุษย์ นอกจากนั้น ฟรอมม์มีความเชื่อมั่นว่าระบบสังคมมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมและบุคลิกภาพของมนุษย์อย่างสูง ฟรอมม์เป็นนักจิตวิทยาด้านจิตวิเคราะห์ที่มีพื้นฐานความรู้ทางด้านสังคมวิทยา และจากประสบการณ์ชีวิตที่ฟรอมม์เป็นชาวยุโรปที่อพยพมาอยู่สหรัฐอเมริกา จึงทำให้ฟรอมม์ได้เห็นความแตกต่างระหว่างสังคมยุโรปกับสังคมอเมริกา ฟรอมม์จึงมีความเชื่อมั่นอย่างมากว่าระบบในสังคมมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมและลักษณะบุคลิกภาพของมนุษย์เป็นอย่างสูง ซึ่งความรู้ ประสบการณ์ของเขาทำให้เขาได้อธิบายลักษณะสังคมแบบต่าง ๆ ที่มีผลต่อรูปแบบพฤติกรรมของบุคคลในสังคมนั้น ๆ ซึ่งได้แก่ (ยศ สันตสมบัติ. 2550 : 26-28)

1. สังคมแห่งการวางอำนาจ (Authoritarian) เนื่องจากมนุษย์กลัวที่จะต้องเผชิญกับการอยู่ในโลกอย่างโดดเดี่ยว ว้าเหว จึงต้องยอมเสียความเป็นอิสระทำอะไรตามใจคิดของตนเองแลกกับการได้ ถูกรับเข้าเป็นสมาชิกคนหนึ่งในหมู่คณะ จะต้องปฏิบัติตามผู้นำอย่างไม่ต้องคิด และจำเป็นต้องอ่อนน้อมถ่อมตนต่อผู้มีอำนาจ ส่วนผู้มีอำนาจนั้นก็ถือโอกาสวางกฎเกณฑ์เอาไว้ให้คนทั้งหลายปฏิบัติตาม ใครฝ่าฝืนเป็นผิด ถ้าเป็นการกระทำผิดทางบ้านเมืองก็ได้รับโทษหนัก ถ้าเป็นทางศาสนาก็เป็นบาปมหันต์ มีกฎตายตัวว่า “ต้องเชื่อและทำตามผู้นำ” ไม่ว่าผู้นำ จะ ผิดหรือถูกก็ตาม “การต้องเชื่อและทำตามผู้นำ” ย่อมขัดกับหลักการแห่งความรักตนเอง เป็นสิ่งที่มีอยู่ในสำนักของมนุษย์ทุกคน และขัดกับหลักการแห่งความรับผิดชอบ ซึ่งมนุษย์มีต่อความก้าวหน้าของมนุษยชาติ

ฟรอมม์มีความเห็นว่าความรักตนเองกับความรักผู้อื่นไม่แตกต่างกันเลย ผู้ที่รักตนเองเท่านั้นจึงจะรู้จักรักผู้อื่นได้ และบุคคลผู้รักตนเอง อาจสละแม้แต่ชีวิตเมื่อถึงคราวจำเป็น แต่มิใช่เอาชีวิตมา

ทั้งอย่างบ้าน หรือเห็นเป็นของไร้ค่า หรือเพียงเพื่อต้องการผลตอบแทน ในสังคมแห่งการวางอำนาจ เป็นการยากที่คนจะรักนับถือตนเองได้ เพราะแม้แต่ตนเองก็ปราศจากความเป็นไทเสียแล้ว

2. สังคมแห่งผลผลิต (Productivity) ในหนังสือ “Man of Himself” พรอมมซี่ชี้ให้เห็นว่า จุดมุ่งหมายของมนุษย์คือ การมีชีวิตอยู่อย่างเป็นประโยชน์ อยู่โดยการผลิตผลิตผลให้แก่เพื่อนร่วมโลก ทักษะคติในสังคมแห่งผลิตผลนั้นเกิดจาก “ความรักตนเอง” การที่เรามีความรักตนเอง จึงทำให้รักผู้อื่น เป็น ความรักทำให้มนุษย์มีความเอื้ออาทร มีความรับผิดชอบต่อผู้อื่นตามสิทธิที่เขาควรได้ นั่นคือสิทธิแห่งความเป็นมนุษย์นั่นเอง

ความรักหนุนให้คนเราอยากบำเพ็ญประโยชน์ แต่พรอมมซี่ชี้ให้เห็นว่าผู้บำเพ็ญประโยชน์นั้น มิใช่ผู้รวยเป็นเจ้าก็เจ้าการ หรืออุทิศตนอย่างไม่มีเวลาเป็นตัวของตัวเอง อันเป็นการเบียดเบียนตนเอง อันที่จริงแล้ว บุคคลประเภทเจ้าก็เจ้าการ ก็จัดอยู่ในประเภทโรคจิตโรคประสาท ไม่แพ้พวก เกียจคร้าน ใจแคบไม่ยอมช่วยเหลือผู้ใดเลย ผู้ที่อยู่ในสังคมแห่งผลิตผลนั้น ย่อมเป็นผู้ที่มีบุคลิกภาพ อันเป็นอุดมการณ์ที่มนุษย์ประสงค์จะมี แต่จะมีได้มากน้อยเพียงใดนั้นสุดแต่ความตั้งใจมุ่งมั่นของ มนุษย์ ดังกล่าวแล้วว่าธรรมชาติมนุษย์ไม่นิยมการอยู่อย่างเปล่าประโยชน์ บุคคลผู้ที่มีได้บำเพ็ญ ประโยชน์เลยนั้น แม้จะโชคดีเกิดมาในกองเงินกองทอง แต่ก็ไร้ความสุข แม้ภายนอกจะอยู่อย่างคน เจ้าสำราญ แต่ส่วนลึกของจิตใจหาได้เปี่ยมด้วยความพอใจไม่ ดูเหมือนยิ่งตักตวงเอา “ความสุข” มาก เท่าใด ก็ยิ่งพบแต่ความว่างเปล่า

บุคคลผู้รู้ตัวว่ามีได้ทำประโยชน์อะไรแก่ผู้อื่นเลย แม้จะมั่งมีศรีสุข ก็เต็มไปด้วยความหวาด กังวล จะเห็นได้จาก “การกลัวความแก่และความตายอย่างถึงขนาด” เพราะเห็นว่าตนเองยังมีได้ทำ อะไรให้เป็นแก่นสารในชีวิต ส่วนผู้ที่อึดอ้อมใจ เพราะได้บำเพ็ญประโยชน์ตามฐานานุรูปของตนนั้น ย่อมสามารถเผชิญความแก่ ความตายได้อย่างองอาจ ถือว่าความแก่เป็นของธรรมดา เพราะเห็น อย่างอื่นสำคัญกว่าความงามฉาบฉวยทางร่างกาย และถือว่าตนทำดีมามากแล้วย่อมนอนตายตาหลับ

3. สังคมแห่งการเอาเปรียบ (Receptive) คือสังคมที่มีบุคคลกลุ่มหนึ่งหรือบางกลุ่มได้แต่ ตักตวงเอาผลประโยชน์จากผู้อื่น เช่น ลัทธิเจ้าขุนมูลนายหรือลักษณะนายกับทาส ผู้ใดอยู่ในฐานะ “ผู้น้อย” ก็ต้องยอมรับสภาพความเป็นไพร่พลหรือข้าทาสของตนเอง ก็ยอมก้มหน้าแบกภาระ ซึ่ง “ผู้เป็นนาย” บัญชาสั่งลงมา เพื่อหวังผลตอบแทนเล็กน้อย การปกครองป้องกันจากเจ้าขุนมูลนาย “ผู้น้อย” ในสังคมประเภทนี้ตรงกับพวก Oral passive ของ فروยด์ และพวก “ยอม” ของฮอว์เนย์ ผู้ที่อยู่ในสังคมถูกเอาเปรียบจะกลายเป็นผู้อาศัยผู้อื่นอยู่ตลอดเวลา ต้องอาศัยพ่อแม่เพื่อนฝูง หัวหน้า หรือผู้มีอิทธิพล เป็นผู้มีอำนาจหรือพระเจ้าอยู่เหนือผู้อื่นทุกลมหายใจ ถ้าขาดสิ่งเหล่านี้ก็ขาดที่พึ่ง จะ รู้สึกอ้างว้างสุดพรรณนา ผู้ที่อยู่ในสังคมประเภทนี้ จะต้องอ่อนน้อมถ่อมตนต่อผู้มีอำนาจ เพราะไม่กล้าเสี่ยงออกไปเป็นไทแก่ตนเอง จำเป็นต้องหาที่เกาะพึ่งพิง ถือคติว่า “สิบพ่อค้าไม่เท่าพระยาเลี้ยง”

ด้วยเหตุที่เป็นสังคมที่ไม่ชอบออกแรงที่จะได้อะไรมา จึงสอบให้คนเรียนลัดหรือรวยทางลัดหรือหาความสะดวกต่าง ๆ แม้จะแปร่งฟันก็ต้องใช้แปร่งไฟฟ้า เป็นต้น

4. สังคมแห่งการขูดรีด (Exploitative) คือสังคมที่มีการกดขี่ข่มเหง ทำนาบนหลังคนแบบนายทุนในสมัยศตวรรษที่ 18-19 กล่าวคือ นายทุนเห็นแก่ได้ ไม่ยอมจัดบริการหรือให้สวัสดิการแก่คนงานที่ทำประโยชน์แก่ตนเลย บุคคลในสังคมแบบนี้ย่อมเต็มไปด้วยการชิงดี หักล้างกัน จะเป็นด้วยไหวพริบหรือเอากันซึ่ง ๆ หน้า ผู้มีอำนาจก็ถืออำนาจเป็นใหญ่ตรงกับประเภท Oral-aggressive ของ فروยด์ และประเภท “สู้” ของฮอว์เนย์ ผู้ที่อยู่ในสังคมแห่งการขูดรีด ย่อมเอาเปรียบผู้อื่นด้วยการดักตวงผลประโยชน์ แต่ต้องได้อะไรมาด้วยการต่อสู้ช่วงชิงไหวพริบ การได้อะไรมาฟรี ๆ คนพวกนี้ไม่นับถือ เพราะเห็นว่าของฟรีคือของที่คนอื่นไม่ต้องการแล้ว ไม่มีค่า สู้ได้มาด้วยเล่ห์เหลี่ยมที่ตนถือว่าดีจะมีศักดิ์ศรีมากกว่าถ้ามีการแจกของฟรี บุคคลประเภท “เอาเปรียบ” จะรีบชิงวิ่งไปรับแจก แต่ถ้าบุคคลประเภท “ขูดรีด” จะไม่แยแส แต่ถ้าได้แย่งเอามาหรือขโมยเอามากก็จะมีใจมาก ถ้าบุคคลประเภทนี้มีคูรักก็มีใช้จะเห็นคุณค่าของคนรักนั้น แต่เป็นเพราะคนรักเป็นที่หวังของผู้อื่นอีกหลายคน ต่างหาก

5. สังคมประเภทสะสม (Hoarding) บุคคลในสังคมประเภทนี้มักหัวโบราณ ได้แก่ เศรษฐี ซึ่งถือว่าการมีที่ดิน มีเงินในธนาคารเป็นหลักทรัพย์นั้นเป็นที่พอใจแล้ว ยึดถือว่าการเก็บหอมรอมริบ การตระหนี่เหนียวแน่นเป็นเรื่องสำคัญ ตรงกับประเภท Anal type ของ فروยด์ และใกล้เคียงกับประเภท “หนี” ของฮอว์เนย์ ปรากฏว่าคนในสังคมเช่นนี้ ไม่ชอบความคิดใหม่ ๆ และมักอิจฉาริษยา ไม่ชอบให้ใครมายุ่งในวงของตน ผู้ที่อยู่ในสังคมประเภทสะสม เป็นกลุ่มบุคคลที่มีความอ่อนอกอ่อนใจที่ได้เก็บหอมรอมริบ ถ้าต้องใช้จ่ายอะไรบางอย่างก็จะรู้สึกที่กำลังจะสูญเสียอย่างร้ายแรง ถือความเป็น “เจ้าของ” เป็นเรื่องสำคัญ แม้แต่คู่ครองก็ถือว่าเป็นสมบัติชิ้นหนึ่งของตน ภูมิใจที่ได้ครอบครองอีกฝ่ายจะรู้สึกอย่างไรไม่สำคัญ

6. สังคมประเภทตลาด (Marketing) เป็นสังคมที่เพิ่งจะเกิดขึ้นใหม่ตามความแพร่หลายของลัทธินายทุนสมัยใหม่ เพื่อความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์ตัวต่อตัวมีน้อยลงทุกที ชีวิตมีอยู่เพื่อการแลกเปลี่ยนมากกว่าการผลิตผล ปรากฏว่า “ตรา” และการโฆษณามีความสำคัญยิ่งกว่าผลิตผล บุคคลกลายเป็น “ที่” สำหรับการแลกเปลี่ยน แม้จะอยู่ท่ามกลางฝูงชนก็เหมือนกับอยู่อย่างโดดเดี่ยวอ้างว้าง ดังที่ فروมม์ ได้กล่าวไว้ในหนังสือชื่อ “The Lonely Crowd” ผู้ที่อยู่ในสังคมประเภทตลาด ปรากฏว่าในสังคมประเภทนี้ ไม่มีเรื่องของ “สัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคล” ไต ๆ สังคมมีแนวโน้มไปทางวัตถุนิยม และหากมีแนวโน้มทางวัตถุนิยมมากเท่าใดก็จะมีคนที่มีบุคลิกภาพแบบนี้มากขึ้นเท่านั้น การติดต่อระหว่างบุคคลไม่มีเรื่องสัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคลเข้ามาเกี่ยวข้องแม้แต่น้อย

และที่น่าสนใจคือค่านิยมทุกวันนี้ มักจะปรากฏต่อเราผ่านสื่อสารมวลชน แฟชั่น การดูแลสุขภาพ การรักษาความเยาว์วัย การผจญภัย ความรัก นวนิยาย เพศสัมพันธ์ สิ่งเหล่านี้มักเป็นที่สนใจของ "พวกรักความหรูหรา (yuppie)" และความเลื่อมใสที่นับวันน้อยลง

ลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลในสังคม

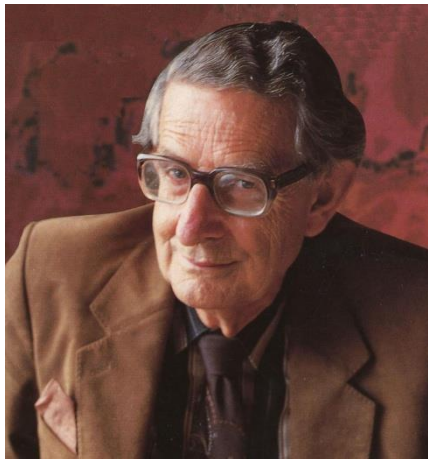
พร้อมนี้ได้แบ่งลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลในสังคมเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

1. บุคลิกภาพประเภทไม่สร้างสรรค์ มี 4 ลักษณะ ได้แก่

- 1.1 บุคลิกภาพชอบทำลาย มีความก้าวร้าวสูง
- 1.2 บุคลิกภาพยอมรับฟังหรือทำตามผู้อื่น
- 1.3 บุคลิกภาพชอบทำทนาย เป็นนักธุรกิจ ชอบเก็บของแล้วขายต่อ
- 1.4 บุคลิกภาพชอบสะสม ไม่ว่าจะเป็นสิ่งของหรือตัวบุคคล

2. บุคลิกภาพประเภทสร้างสรรค์ มีลักษณะกระตือรือร้น กระฉับกระเฉงว่องไว มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ พยายามสร้างสิ่งแปลก ๆ ใหม่ ๆ ให้เกิดขึ้นในสังคมเสมอ บุคลิกภาพแบบนี้จึงเป็นบุคลิกภาพที่ดี

ทฤษฎีอุปนิสัยของออลพอร์ต (Allport's trait theory)



ภาพที่ 2.7 ออลพอร์ต

(ที่มา : Jerry M. Burger. 2015 : 156)

แนวคิดทฤษฎีอุปนิสัย (Trait theory) ของออลพอร์ต (Gordon Allport) มีลักษณะเฉพาะของบุคคลที่มีการผสมผสานของอารมณ์ต่างๆ เข้าด้วยกัน ซึ่งแตกต่างออกไปจากทฤษฎีบุคลิกภาพอื่นๆ อย่างเช่น ทฤษฎีจิตวิทยาวิเคราะห์ หรือทฤษฎีมานุษยวิทยา (Psychoanalytic or humanistic

theories) ที่วิธีการศึกษาอุปนิสัยเน้นไปที่ความแตกต่างระหว่างบุคคล การประสมและปฏิสัมพันธ์กันของลักษณะต่างๆ เพื่อก่อรูปบุคลิกภาพอันเป็นลักษณะสำคัญของบุคคลแต่ละคน ดังนั้นทฤษฎีอุปนิสัยจะเน้นการระบุ/จำแนก และการตรวจวัดบุคลิกลักษณะเฉพาะของบุคคล โดยมีรายละเอียดดังนี้ (พรรณราย ทรัพย์ะประภา. 2548 : 45)

ผู้ก่อตั้งและแนวคิดสำคัญ

อลลพอร์ท (Gordon Allport, 1897-1967) นักจิตวิทยาชาวอเมริกัน เขาเป็นคนสำคัญอีกคนหนึ่งในการเคลื่อนไหวที่จะบูรณาการวิชาจิตวิทยา สังคมวิทยาและมนุษยวิทยาเข้าด้วยกัน และนอกจากนี้เขายังได้พยายามที่จะประยุกต์วิธีการทางจิตวิทยาช่วยเหลือสังคม หรือสถานการณ์ที่เป็นปัญหา เช่น การศึกษาเรื่องอคติ (Prejudice) และความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ (International relation) เป็นต้น

แนวความคิดเกี่ยวกับบุคลิกภาพตามทฤษฎีอุปนิสัยของอลลพอร์ทนี้ เขาเชื่อว่าบุคลิกภาพของบุคคลเกิดจากกระบวนการทำงานของอุปนิสัยในตัวบุคคลที่สามารถสะท้อนออกมาให้เห็นในรูปของพฤติกรรมภายนอก เช่น คนที่มีอุปนิสัยเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่จะแสดงพฤติกรรมมีน้ำใจ ให้ความช่วยเหลือ เห็นอกเห็นใจ ใการแบ่งปันผู้อื่น เป็นต้น ซึ่งอุปนิสัยของแต่ละคนจะมีระดับที่แตกต่างกัน จึงทำให้แต่ละคนมีบุคลิกภาพแตกต่างกันไปด้วย ออลพอร์ทเชื่อว่าบุคลิกภาพจะทำหน้าที่เป็นเหมือนตัวประสานระหว่างร่างกายกับจิตใจในการตอบสนองต่อสิ่งแวดล้อม เขาก็บอกว่าบุคลิกภาพจะทำหน้าที่สำคัญคือ แสดงออกให้เห็นถึงความสามารถในการปรับตัวของบุคคลต่อสิ่งแวดล้อมนั่นเอง และจากการที่อลลพอร์ทให้ความสำคัญต่อกระบวนการทำงานของอุปนิสัยที่มีต่อบุคลิกภาพของบุคคล จึงทำให้มีการศึกษาเรื่องอุปนิสัยของมนุษย์อย่างจริงจังและลึกซึ้ง

โครงสร้างบุคลิกภาพ

อลลพอร์ท ได้แบ่งโครงสร้างบุคลิกภาพออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้ (พรรณราย ทรัพย์ะประภา. 2548 : 46-47)

1. **อุปนิสัย (Traits)** เป็นตัวกำหนดแนวโน้มในการตอบสนองของบุคคลต่อสิ่งเร้าและชี้้นำพฤติกรรมของบุคคล อุปนิสัยจะสังเกตได้จากพฤติกรรมที่ปรากฏออกมา (Overt behavior) ถือว่าเป็นศูนย์กลางของระบบจิตที่มีลักษณะเฉพาะ และลักษณะพิเศษของแต่ละบุคคล ทำให้เกิดความสมารถที่จะทำหน้าที่ต่อสิ่งเร้าให้เกิดความสมดุลในรูปของการปรับตัว และการแสดงออกทางพฤติกรรม ออลพอร์ทได้อธิบายให้เห็นถึงความแตกต่างระหว่างอุปนิสัย (Traits) กับคำอื่น ๆ ที่มีความหมายใกล้เคียงกัน คือ อุปนิสัย (Traits) และนิสัย (Habits) ว่าทั้งสองต่างก็เป็นตัวกำหนดแนวโน้มของพฤติกรรม โดยที่อุปนิสัยจะมีความหมายกว้างกว่านิสัย ทั้งนี้เพราะอุปนิสัยจะทำหน้าที่เชื่อมโยงหรือรวบรวมนิสัยต่าง ๆ ตั้งแต่ 2 ลักษณะขึ้นไป

ส่วนอุปนิสัยกับเจตคติ (Attitudes) นั้นมีความหมายที่คล้ายคลึงกันมาก เพราะทั้งสองต่างก็เป็นไปตัวกำหนดแนวโน้มในการตอบสนองต่อสิ่งเร้าต่าง ๆ และเป็นเอกลักษณ์ของบุคคล แต่ที่ต่างกันคือ เจตคติ เป็นสิ่งที่บุคคลมีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งอย่างเฉพาะเจาะจงที่เกิดจากการเชื่อมโยงของความรู้สึกที่มีต่อสิ่งนั้น ๆ ซึ่งอาจจะมีระดับความรู้สึกที่แตกต่างกันออกไป ในขณะที่อุปนิสัยจะเกี่ยวข้องกับลักษณะโดยทั่ว ๆ ไป มากกว่าเจตคติ นอกจากนี้เจตคติเป็นเรื่องของการประเมินหรือตัดสินที่มีต่อสิ่งต่าง ๆ มากกว่าอุปนิสัย เช่น การยอมรับ การไม่ยอมรับ และเจตคตินั้นจะนำมาใช้เมื่อกล่าวถึงสิ่งใดสิ่งหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับค่านิยม (Value) จะเกิดเมื่อบุคคลถูกกระตุ้นจากสิ่งเร้าที่ทำให้เกิดความรู้สึกชอบใจหรือไม่ชอบเท่า นั้น

แต่สำหรับอุปนิสัยกับรูปลักษณะ (Type) นั้นแตกต่างกันที่รูปร่างลักษณะเป็นโครงสร้างทางความคิดเห็นของผู้สังเกตแล้วจัดบุคคลไว้ในลักษณะที่เห็นว่าเหมาะสม จึงไม่มีลักษณะที่โดดเด่นเป็นของตนเอง แต่จะจัดไว้เป็นภาพรวม ในขณะที่อุปนิสัยนั้นจะเป็นตัวแทนหรือพฤติกรรมที่แสดงให้เห็นถึงเอกลักษณ์ของบุคคล นอกจากนี้อุปนิสัยของมนุษย์นั้นมามาก และไม่มีอุปนิสัยใดที่ตายตัวในแต่ละบุคคล และการที่บุคคลจะแสดงอุปนิสัยที่โดดเด่นออกมานั้นก็จะขึ้นอยู่กับสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (Physical environment) และสิ่งแวดล้อมทางสังคม (Social environment) รวมทั้งอุปนิสัยของแต่ละคนที่จะแสดงออกนั้นจะมีการผสมผสานกันของหลายๆ อุปนิสัยที่เป็นเหตุเป็นผลอย่างเกี่ยวข้องกัน เช่น อุปนิสัยของคนชอบเข้าสังคม จะทำงานประสานกับอุปนิสัยที่ชอบเจรจา ชอบเปิดเผย แสดงตัว นอกจากนี้อุปนิสัยใด ๆ ของบุคคลนั้นจะขึ้นอยู่กับพื้นฐานทางจิตใจของผู้นั้นด้วยเช่นกัน

อุปนิสัยจะแบ่งออกเป็น 2 ชนิด ได้แก่ อุปนิสัยสามัญ (Common traits) และอุปนิสัยเฉพาะตัว (Personal disposition traits) (พัฒนา ราชวงศ์. 2553 : 13-14)

อุปนิสัยสามัญ หมายถึง บุคลิกภาพทั่วไปที่เหมือนกับคนอื่น ๆ ที่สามารถนำมาเปรียบเทียบกันได้ส่วนหนึ่ง โดยเฉพาะผู้ที่อยู่ในวัฒนธรรมเดียวกันและเผ่าพันธุ์เหมือนกันก็จะทำให้บุคคลนั้นมีบุคลิกภาพเหมือนกันได้ส่วนหนึ่ง ซึ่งส่วนใหญ่ ได้แก่ ค่านิยมต่าง ๆ หรือลักษณะรวม ๆ ของบุคคลในแต่ละวัฒนธรรม เช่น คนไทยใจดี คนอเมริกันอิสระ คนจีนมีความขยัน เป็นต้น

อุปนิสัยเฉพาะตัว หมายถึง เอกลักษณ์ของแต่ละบุคคลที่เป็นลักษณะเฉพาะตัวที่ไม่สามารถนำมาเปรียบเทียบกับระหว่างคนสองคนได้ อุปนิสัยเฉพาะตัวแบ่งออกเป็น 3 ระดับคืออุปนิสัยสำคัญ อุปนิสัยสำคัญหรืออุปนิสัยร่วมและอุปนิสัยทุติยภูมิ ซึ่งทำงานตามความสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการแสดงพฤติกรรมของบุคคล ดังนี้

อุปนิสัยสำคัญ (Cardinal disposition traits) หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า อุปนิสัยเด่น (Eminent traits) จะมีอิทธิพลอย่างยิ่งต่อพฤติกรรมเกือบทุกด้านของบุคคล เป็นลักษณะเด่นที่แสดงออกชัดเจนเหนือพฤติกรรมอื่น ๆ ที่ไม่สามารถปิดบังซ่อนเร้นได้ เป็นอุปนิสัยที่กำหนดอารมณ์ความรู้สึก และชี้นำวิถีทางชีวิต ควบคุมแรงจูงใจต่าง ๆ เพื่อให้บุคคลเกิดพลังในการแสดงพฤติกรรม

ทั้งหมดของบุคคล เช่น สมเด็จพระนเรศวรมหาราชทรงมีความกล้าหาญ เป็นอุปนิสัยที่โดดเด่นที่มีอยู่ในพระองค์ จนเป็นที่ประจักษ์โดยทั่วไป เป็นต้น อุปนิสัยสำคัญนี้ อาจไม่ปรากฏกับทุก ๆ คนก็ได้ แต่ถ้าผู้ใดมีอุปนิสัยสำคัญเพียงลักษณะเดียวที่ควบคุมพฤติกรรมของบุคคลนั้น ก็จะกลายเป็นบุคลิกภาพอ้างอิง (Reference personality) ที่มักจะใช้เรียกผู้อื่นที่มีลักษณะเหมือนเขา เช่น เรามักจะอ้างอิงคนที่มีความตระหนี่ซึ่งเห็นว่าเหมือนกับไซโลค หรือผู้ชายที่เจ้าชู้ว่าเป็นขุนแผน เป็นต้น

อุปนิสัยศูนย์กลางหรืออุปนิสัยร่วม (Central disposition traits) เป็นกลุ่มของอุปนิสัยของบุคคลใดบุคคลหนึ่งที่มีอยู่ภายในตัวบุคคล เป็นอุปนิสัยที่สังเกตได้ง่ายเช่นเดียวกัน เป็นสิ่งที่มั่นคงอยู่ในบุคลิกภาพ ซึ่งอาจแสดงออกมาเพียงเล็กน้อย แต่เป็นคุณลักษณะที่มีความสำคัญในการควบคุมพฤติกรรมของบุคคล เช่น ความทะเยอทะยาน การแข่งขัน ความซื่อสัตย์ การตรงต่อเวลา และความเมตตากรุณา ลักษณะเหล่านี้จะควบคุมพฤติกรรมของบุคคลในสถานการณ์ต่าง ๆ แต่อย่างไรก็ตามในการจะเข้าใจอุปนิสัยนี้ต้องสังเกตอย่างมาก เพราะบางอย่างไม่สามารถสังเกตโดยตรงไปตรงมาจากท่าที อากัปกิริยาและการแสดงออกภายนอกได้ ดังนั้น จึงควรคำนึงถึงความถี่และความเข้มของพฤติกรรมนั้น ในสถานการณ์ต่าง ๆ อย่างหลากหลายในขณะเดียวกัน

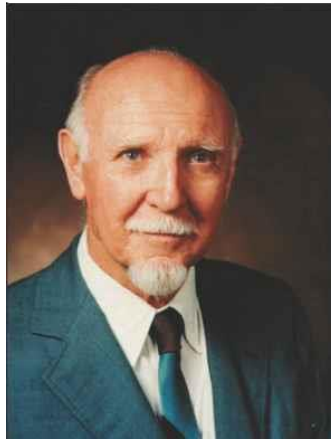
อุปนิสัยทุติยภูมิ (Secondary traits) เป็นคุณลักษณะที่อยู่บริเวณรอบนอก (Peripheral) ที่ผลักดันให้บุคคลแสดงออกโดยทั่วไป เป็นลักษณะที่มีอยู่มากในตัวบุคคล ได้แก่ ความสนใจ และปฏิกิริยาตอบสนองต่อสิ่งเร้าต่าง ๆ เช่น เมื่อบุคคลชอบสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เขาก็มักจะแสดงความคิดเห็นที่ดีที่มีต่อสิ่งนั้น ๆ ทำให้เขาเกิดความชอบและสนใจ หรือเป็นเจตคติซึ่งบางครั้งเรียกอุปนิสัยชนิดนี้ว่าเป็นอุปนิสัยเชิงเจตคติ (Attitudinal traits)

2. เจตนารมณ์ (Intentions) เป็นความตั้งใจของบุคคลที่จะก้าวไปข้างหน้า หรือแสวงหาเป้าหมายเพื่ออนาคต เป็นสิ่งที่จะช่วยให้บุคคลเข้าใจบุคลิกภาพของบุคคลได้มากกว่าการค้นหาดูอดีตหรือประวัติความเป็นมาของบุคคล เช่น ความหวัง ความปรารถนา ความใฝ่ฝัน ความทะเยอทะยาน และการวางแผน เป็นต้น สิ่งเหล่านี้จะผลักดันให้บุคคลก้าวไปข้างหน้าและเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของมนุษย์และเป็นสิ่งชี้นำพฤติกรรมปัจจุบันเพื่อบรรลุเป้าหมายในอนาคต ดังนั้น ในเรื่องเจตนารมณ์จึงเป็นกุญแจที่สำคัญที่จะช่วยให้เข้าใจพฤติกรรมของมนุษย์

3. ตน (The Proprium หรือ Self) ออลพอร์ตจะใช้คำว่า “Proprium” แทนคำว่า “Self” ซึ่งหมายถึง ลักษณะเฉพาะของบุคคล เขาได้เปรียบว่าถ้าบุคลิกภาพของมนุษย์เหมือนต้นไม้ใหญ่ที่ประกอบไปด้วย ราก กิ่ง ใบ ก้าน เปลือก “The Proprium” ก็เปรียบเสมือนแก่นของต้นไม้ และอธิบายว่าลักษณะต่าง ๆ ที่ประกอบเป็นบุคลิกภาพของแต่ละบุคคล มีทั้งส่วนกาย จิต สังคม อารมณ์ มีจุดร่วมและจุดรวม หรือ “The Proprium” ถ้าจุดร่วมและจุดรวมนี้สามารถประสานสัมพันธ์กันได้ อย่างเหมาะสมก็จะทำให้บุคคลนั้นมีบุคลิกภาพที่สมบูรณ์ (Healthy personality) แต่ถ้าจุดทั้งสองไม่สามารถประสานสัมพันธ์กันอย่างเหมาะสมก็จะนำไปสู่อาการโรคจิต โรคประสาท ความอ่อนแอ

ความก้าวร้าว การเป็นอันธพาล เป็นต้น ดังนั้น “The Propium” จึงหมายถึงความรวมถึงทุกสิ่งทุกอย่างของบุคลิกภาพ ซึ่งเป็นเครื่องแสดงถึงเอกภาพภายในของบุคคล ที่เกิดจากพัฒนาการที่ต่อเนื่องตั้งแต่วัยทารกจนถึงอายุชัย โดยผ่านขั้นต่าง ๆ ของพัฒนาการชีวิต

ทฤษฎีบุคลิกภาพของแคทเทล (Cattell's theory in personality)



ภาพที่ 2.8 เรย์มอนด์ บี แคทเทล

(ที่มา : Robert Ewen B. 2003 : 13)

แนวคิดทฤษฎีบุคลิกภาพของ เรย์มอนด์ บี แคทเทล (Raymond B. Cattell) ช่วยให้ทำนายได้ว่าบุคคลจะทำอย่างไรในสถานการณ์ที่กำหนด ให้จุดมุ่งหมายของการวิจัยทางจิตวิทยาในเรื่องบุคลิกภาพก็เพื่อสร้างกฎว่าบุคคลซึ่งมีความแตกต่างกันนั้นจะทำพฤติกรรมที่เปิดเผยและพฤติกรรมที่ซ่อนเร้นอยู่ภายในอย่างไร โดยมีรายละเอียดดังนี้ (ศรีเรือน แก้วกังวาล. 2545 : 195-201)

ผู้ก่อตั้งและแนวคิดสำคัญ

เรย์มอนด์ บี แคทเทล (Raymond B. Cattell) เกิดเมื่อปี ค.ศ.1905 ที่แอสตันฟอร์ด ประเทศอังกฤษ เป็นนักจิตวิทยาบุคลิกภาพ เป็นผู้ที่ยุติธรรมศึกษาบุคลิกภาพอย่างมีระบบด้วยวิธีการทางสถิติครอบคลุมบุคลิกภาพประจำสังคมวัฒนธรรมต่าง ๆ ผลงานด้านนี้ของแคทเทลไม่มีนักจิตวิทยาผู้ใดในอดีตทัดเทียมได้ แม่นแนวคิดและวิธีการศึกษาจะมีกระบวนการและเทคนิคเชิงสถิติที่ค่อนข้างเข้าใจยากสำหรับคนทั่ว ๆ ไป แต่แคทเทลได้พยายามนำวิชาจิตวิทยาบุคลิกภาพมาสู่การคิด การศึกษา การเข้าใจที่เป็นรูปธรรม มีความชัดเจนเที่ยงตรงด้วยการวัดและวิธีคิดเชิงสถิติ นับเป็นผลงานที่โดดเด่นถูกใจนักจิตวิทยายุคปัจจุบัน และเป็นผลงานที่แหวกแนวยุคสมัย เพราะข้อมูลของเขามีได้มาจากประสบการณ์ทางคลินิก หรือคำอธิบายบุคลิกภาพ ธรรมชาติของมนุษย์จากตรรกเชิงปรัชญาและศาสนา

แนวคิดของแคทเทลจัดอยู่ในกลุ่มลักษณะอุปนิสัย (Trait theory) และกลุ่มวิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor theory) แคทเทลเห็นด้วยกับออลพอร์ตว่าลักษณะอุปนิสัยของบุคคลมีทั้งส่วนที่เป็นลักษณะอุปนิสัยรวม (Common trait) และลักษณะอุปนิสัยที่โดดเด่นเฉพาะตัวบุคคล (Personal trait) แต่ไม่เห็นพ้องกับออลพอร์ตในแนวคิดที่ว่าการศึกษาลักษณะอุปนิสัยอาจดูได้จากลักษณะทางกาย และหรือระบบประสาท แคทเทลเชื่อว่าการศึกษาลักษณะอุปนิสัยต้องทำ “การวัด” พฤติกรรมภายนอกที่สามารถสังเกตเห็นได้ (Overt behavior) ผลการวัดเป็นแนวทางที่ทำให้เราเข้าใจลักษณะบุคลิกภาพด้านอื่น ๆ รวมทั้งบุคลิกภาพภายในด้วย แคทเทลได้ให้ความหมายของ “บุคลิกภาพ” ว่าเป็นแนวคิดที่สามารถทำให้เราทำนายพฤติกรรมของบุคคลในสถานการณ์ต่าง ๆ ได้ และเสนอสูตรสำเร็จเพื่อใช้ในการทำนายความแม่นยำของพฤติกรรมจากลักษณะบุคลิกภาพที่สามารถกำหนดรู้ คือ สมการ Specific equation ดังนี้

$$R = F(S, P)$$

R = การตอบสนองต่อสิ่งเรชชนิดใดชนิดหนึ่งของบุคคลใด ๆ ได้แก่ การคิด การพูด การเขียน การแสดงท่าทาง ฯลฯ

F = การตอบสนองต่อสิ่งเรชที่ไม่เฉพาะเจาะจง (เป็นฟังก์ชัน)

S = สถานการณ์ที่เป็นสิ่งเรชใด ๆ

P = ลักษณะบุคลิกภาพที่สามารถกำหนดรู้ได้

ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่าพฤติกรรมที่บุคคลแสดงออกมาเป็นผลจากการที่ลักษณะอุปนิสัยต่าง ๆ (Trait) ที่เกี่ยวข้องกับสถานการณ์นั้น ๆ แล้วแสดงออกโต้ตอบกับสถานการณ์นั้น ๆ ซึ่งโครงสร้างของบุคลิกภาพตามแนวความคิดของแคทเทลนั้น บุคลิกลักษณะ คือ ลักษณะที่ค่อนข้างถาวรและซึมลึกอยู่ในตัวบุคคล มีแนวโน้มที่จะแสดงออกอย่างมั่นคงสม่ำเสมอ แมในสภาวะการณที่ต่างกันออกไป และในช่วงเวลาที่ต่างกัน ซึ่งใช้วิธีการแยกแยะวิเคราะห์องค์ประกอบในการศึกษาโครงสร้างของบุคลิกภาพ

โครงสร้างลักษณะอุปนิสัย

บุคลิกภาพเป็นสิ่งที่จะช่วยให้เราทำนายได้ว่าบุคคลจะทำอะไรในสถานการณ์ที่กำหนดให้ จุดมุ่งหมายการวิจัยในเรื่องบุคลิกภาพ คือการสร้างกฎว่าบุคคลที่มีลักษณะแตกต่างกันจะทำอะไรในสถานการณ์ ทางสังคมตามที่เคยศึกษามา ดังนั้น เราจะเข้าใจพฤติกรรมบ่อย ๆ ได้ ก็ต่อเมื่อเราได้เห็นภาพรวมทั้งหมดของบุคคลนั้น ซึ่งแคทเทลกล่าวว่า บุคลิกภาพลักษณะนิสัยที่แบ่งเป็น 2 ลักษณะคือ (ศรีเรือน แก้วกังวาล. 2545 : 202)

1. **ลักษณะอุปนิสัยพื้นผิว (Surface traits)** เป็นลักษณะพฤติกรรมที่ดูเหมือนจะ “เกาะกลุ่ม” อยู่ด้วยกัน ตัวอย่างเช่น การไม่มีสมาธิในการทำงาน การตัดสินใจไม่ได้ การไม่สามารถหยุด

นึ่งอยู่กับที่ หลุกหลิก เป็นลักษณะที่เกาะกลุ่มกัน ที่อาจสังเกตเห็นได้ง่ายโดยตรงในตัวบุคคลบุคคลหนึ่ง ซึ่งอาจกล่าววาอุปนิสัยพื้นผิวของเขาเป็นลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลที่มีอาการทางประสาท เนื่องจากเราอาจสรุปจากลักษณะต่าง ๆ ที่ปรากฏรวมกันและที่สังเกตเห็นได้โดยตรง แต่เนื่องจากอุปนิสัยพื้นผิวเป็นลักษณะที่สรุปเอาเอง โดยไม่มีหลักฐานยืนยันแน่นอน และอาจแปรเปลี่ยนไปได้ไม่คงที่ ดังนั้นแคทเทลจึงไม่ถือว่าอุปนิสัยพื้นผิวมีคุณค่าพอที่จะนำมาใช้อธิบายบุคลิกภาพของบุคคลที่แท้จริง

2. ลักษณะอุปนิสัยดั้งเดิม (Source traits) เป็นลักษณะโครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งแคทเทลถือว่าประกอบหลักของบุคลิกภาพของบุคคล ลักษณะอุปนิสัยประเภทนี้จะเป็นลักษณะที่มีความมั่นคงเป็นพื้นฐานของบุคลิกภาพ ทั้งทางบวกและทางลบ เป็นลักษณะที่อยู่ “ลึก” ภายในตัวบุคคล เป็นตัวกำหนดพฤติกรรมที่หลากหลายในสภาวะการณ์และเวลาที่ ต่างกัน แคทเทลใช้วิธีการเก็บข้อมูลบุคลิกภาพอุปนิสัยด้านความสามารถและอารมณ์โดย 3 วิธี คือ

วิธีที่ 1 : L-Data บันทึกประวัติ (Life record) เป็นการรวบรวมบันทึกหลักฐานที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมของบุคคลในสังคม เช่น บันทึกของทางโรงเรียนและทางกฎหมาย ในทางปฏิบัติบางครั้งแคทเทลใหญ่บุคคลที่คุ้นเคยกับผู้ที่แคทเทลศึกษาเป็นผู้ให้ข้อมูลแทน

วิธีที่ 2 : Q-Data การประเมินตนเองจากแบบทดสอบ (Self-rating questionnaire) เป็นข้อมูลที่ได้จากบุคคลนั้นโดยตรง ซึ่งจะเป็ข้อมูลที่ช่วยอธิบายหรือแสดงให้เห็นสิ่งที่ซ่อนอยู่ภายในจิตใจเพิ่มเติมจาก L-Data

วิธีที่ 3 : T-Data การทดสอบ (Objective test) ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของแต่ละบุคคลว่าจะใช้แบบทดสอบทางจิตวิทยาแบบใดหรือใช้เครื่องมือใดบาง

การวัดพฤติกรรมโดยวิธีทั้ง 3 ดังกล่าว แคทเทลได้พบอุปนิสัยที่เป็รากฐานประมาณ 20 ชนิด อุปนิสัยตนต่อเหล่านี้เขาได้จัดเป็องค์ประกอบ A B C D E และ F แต่ในระยะต่อมาปรากฏว่าได้มีความคล้ายกันใบบางองค์ประกอบ จึงเหลือองค์ประกอบพื้นฐานเพียง 16 ลักษณะ ซึ่งองค์ประกอบ 16 ลักษณะนี้ได้นำมาสร้างเป็ Sixteen personality factor questionnaire form A 16 PF ในแต่ละองค์ประกอบมีความสำคัญใการควบคุมตัวแปรของพฤติกรรมโดยเริ่มต้นที่องค์ประกอบ A และองค์ประกอบสุดท้าย คือ Q

ทฤษฎีบุคลิกภาพของโรเจอร์ส (Carl Rogers' theory of personality)



ภาพที่ 2.9 คาร์ล โรเจอร์ส

(ที่มา : Robert J. Wright. 2012 : 17)

แนวคิดทฤษฎีบุคลิกภาพของคาร์ล โรเจอร์ส (Carl Rogers) มีความเห็นว่า ธรรมชาติของมนุษย์เป็นสิ่งที่ดีและมีความสำคัญมาก โดยมีความพยายามที่จะพัฒนาร่างกายให้มีความเจริญเติบโตอย่างมีศักยภาพสูงสุด เขาตั้งทฤษฎีขึ้นมาจากการศึกษาปัญหาพฤติกรรมของคนไข้จากคลินิกการรักษาคนไข้ของเขา และได้ให้ความสนใจเกี่ยวกับบุคลิกภาพที่เกิดจากสุขภาพเป็นอย่างมาก โดยมีรายละเอียดดังนี้ (พงษ์พันธ์ พงษ์โสภา. 2544 : 81)

ผู้ก่อตั้งและแนวคิดสำคัญ

ทฤษฎีบุคลิกภาพของโรเจอร์สหรือทฤษฎีตัวตน (Self theory) ผู้ก่อตั้งทฤษฎีนี้ ได้แก่ คาร์ล โรเจอร์ส (Carl Rogers) นักจิตวิทยาในกลุ่มมนุษยนิยมชาวอเมริกัน เป็นบิดาแห่งการให้คำปรึกษาแบบไม่นำทาง (Non-directive) โรเจอร์เชื่อมั่นในตัวมนุษย์อย่างมากว่ามนุษย์เกิดมาพร้อมกับการมองเห็นคุณค่าในตนเอง มีเหตุผลเป็นของตนเอง สามารถตัดสินใจด้วยตนเองได้ เชื่อถือ ไว้วางใจได้ และมีความต้องการพัฒนาตนเองให้สูงสุดในทุก ๆ ด้านเท่าที่ตนจะทำได้ ซึ่งรวมไปถึงการพัฒนาตามบุคลิกภาพของตนด้วย บุคลิกภาพตามแนวความคิดของโรเจอร์นั้นเกิดจากปฏิสัมพันธ์ของการรับรู้ตนเอง (Self) หรืออัตตา หรือฉัน (I) หรือฉัน (Me) ว่าฉันเป็นใคร เป็นคนอย่างไร มีคุณค่าแค่ไหน เก่งเพียงใด และมีความสามารถระดับใด ซึ่งการรับรู้ตนเองเช่นนี้จะทำให้สามารถแยกออกจากความไม่ชัดเจนได้ โรเจอร์เชื่อว่าประสบการณ์ในวัยเด็กที่บุคคลได้รับจากคนใกล้ชิดรอบข้าง เช่น พ่อ แม่ พี่น้อง และคนเลี้ยงจะมีความสำคัญต่อการสร้างตัวตนของบุคคลขึ้นมา ดังนั้นคำชม คำวิจารณ์ คำตำหนิ คำยกย่อง รวมทั้งสภาพสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ เหล่านี้จะส่งผลให้เกิดอัตมโนทัศน์หรือการรับรู้ตนเอง (Self-concept) ทั้งในทางบวกและทางลบได้เสมอ

ทฤษฎีตัวตน

เมื่อบุคคลได้มีการรับรู้ตนเองหรืออัตมโนทัศน์เช่นไร บุคลิกภาพของเขาก็จะพัฒนาไปตามอัตมโนทัศน์ที่ตนรับรู้เช่นนั้น โรเจอร์เรียกทฤษฎีของเขาว่าทฤษฎีตัวตน โดยจำแนกตัวตนออกเป็น 3 ลักษณะ ได้แก่ (พงษ์พันธ์ พงษ์โสภา. 2544 : 82)

1. **ตนที่ตนรับรู้ (Perceived self)** หมายถึง ตัวตนที่เราคิดว่าตัวเราเป็นอยู่ เช่น คิดว่าเป็นคนดี เป็นคนเก่ง เป็นคนหล่อ เป็นคนสวย เป็นต้น

2. **ตนตามความเป็นจริง (Real self)** หมายถึง ตัวตนที่แท้จริง ซึ่งบางคนอาจจะมองไม่เห็นตัวตนที่แท้จริงของตนเองก็ได้ ในบางครั้งบุคคลจึงอาจจะรับรู้ตัวตนตามความเป็นจริงนี้ได้จากคนใกล้ซีตรอบข้าง

3. **ตนตามอุดมคติ (Ideal self)** หมายถึง ตัวตนที่ตนอยากจะเป็น อยากจะทำหรือตั้งความหวังไว้

โรเจอร์สกล่าวว่าบุคคลใดก็ตามที่สามารถทำให้ตนรับรู้กับตนตามความเป็นจริงและตนตามอุดมคติสอดคล้องสัมพันธ์กันอย่างเหมาะสม บุคคลนั้นจะสามารถพัฒนาบุคลิกภาพได้จนถึงขีดสุด เช่นยอมรับว่าตนเป็นคนพูดเก่งและเข้าใจง่าย ซึ่งในความเป็นจริงก็เป็นเช่นนั้น ถ้าบุคคลนั้นใฝ่ฝันอยากจะเป็นนักพูดที่มีชื่อเสียงในอนาคต ก็จะสามารถพัฒนาบุคลิกภาพของตนได้ถึงขีดสูงสุดจนถึงเป้าหมายในอุดมคติของตนได้ แต่ถ้าตัวตนทั้งสามลักษณะนั้นไม่สอดคล้องกันอาจทำให้บุคคลนั้นเกิดความขัดแย้งในใจ วิตกกังวลสูง และมีปมด้อย ซึ่งจะส่งผลต่อบุคลิกภาพของบุคคลนั้นด้วย หรือถ้าความไม่สอดคล้องกันเป็นไปอย่างรุนแรงมาก ๆ อาจทำให้ผู้นั้นมีปัญหาในการปรับตัว มีปัญหาทางสุขภาพจิตและเกิดปัญหาด้านบุคลิกภาพได้

ทฤษฎีความต้องการของมาสโลว์ (Maslow's humanistic theory of personality)



ภาพที่ 2.10 อับราฮัม มาสโลว์

(ที่มา : Seaward, Brian Luke. 2015 : 115)

มาสโลว์ (Maslow) เชื่อว่าพฤติกรรมของมนุษย์เป็นจำนวนมาก สามารถอธิบายโดยใช้ แนวโน้มของบุคคลในการค้นหาเป้าหมายที่จะทำให้ชีวิตของเขา ได้รับความต้องการ ความปรารถนา และได้รับสิ่งที่มีความหมายต่อตนเอง ในทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์ เมื่อบุคคล ปรารถนาที่จะได้รับความพึงพอใจ และเมื่อบุคคลได้รับความพึงพอใจในสิ่งหนึ่งแล้ว ก็ยังคง เรียกร้องความพึงพอใจสิ่งอื่นๆ ต่อไป ซึ่งถือเป็นคุณลักษณะของมนุษย์ ซึ่งเป็นผู้ที่มีความต้องการจะ ได้รับสิ่งต่างๆ อยู่เสมอ โดยมีรายละเอียดดังนี้ (ซูทิติย์ ปานปรีชา. 2551 : 45-46)

ผู้ก่อตั้งและแนวคิดสำคัญ

ผู้ก่อตั้งทฤษฎีนี้ ไคแก อับราฮัม มาสโลว์ (Abraham Maslow) นักจิตวิทยาชาวอเมริกันเชื้อสายยิว มาสโลว์เชื่อว่าปัจจัยสำคัญอยู่ที่ธรรมชาติของมนุษย์ในความต้องการที่จะพัฒนาตนเองเพื่อให้ถึงจุดสูงสุดตามศักยภาพของแต่ละคน และเพื่อความเป็นมนุษย์โดยสมบูรณ์ (Self-actualization) ดังนั้นความปรารถนาหรือความต้องการของบุคคลนี้เองที่ก่อให้เกิดแรงจูงใจในตัวบุคคลขึ้น ซึ่งมาสโลว์ถือว่าเป็นหัวใจสำคัญในทฤษฎีบุคลิกภาพของเขา โดยอธิบายว่าความปรารถนาหรือความต้องการเป็นธรรมชาติที่ติดตัวมนุษย์มาแต่กำเนิด ซึ่งความต้องการเหล่านั้นจะต้องเป็นไปตามลำดับขั้นไม่มีการข้ามขั้น เมื่อความต้องการในขั้นหนึ่งขั้นใดได้รับการตอบสนองจนเป็นที่พอใจแล้วความต้องการในขั้นสูงลำดับต่อไปจึงเกิดขึ้น ในทางกลับกันถ้ายังไม่ได้รับความพอใจจะแสดงพฤติกรรมแสวงหาในขั้นต่อไปเรื่อย ๆ

แนวคิดความต้องการของมนุษย์

มาสโลว์ได้แบ่งความต้องการของมนุษย์ออกเป็น 5 ขั้นตอน ดังนี้ (Halter. 2014 : 214 ; อ้างถึงใน จิราพร รักการ. 2558 : 19)

1. **ความต้องการทางร่างกาย (Physiological needs)** เป็นความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์ เช่น ความหิว ความกระหาย ความต้องการทางเพศ ความต้องการอากาศ ต้องการการพักผ่อน นอนหลับ เป็นต้น ความต้องการขั้นนี้ทำให้เกิดการตอบสนองด้วยการรับประทานอาหาร การดื่ม การหายใจ การนอน รวมทั้งการตอบสนองความต้องการทางเพศ เป็นต้น

2. **ความต้องการความมั่นคงและปลอดภัย (Safety needs)** หมายถึง ความต้องการที่แสวงหาหลักประกันและความมั่นใจให้กับตนเอง เนื่องจากการที่บุคคลรู้สึกถึงความไม่แน่นอน ไม่มีมั่นคง และไม่ปลอดภัยที่อาจเกิดขึ้นได้กับตนเอง ทรัพย์สิน ครอบครัว ฐานะการงาน หรือตำแหน่ง ด้วยเหตุผลดังกล่าวบุคคลที่เกิดความต้องการขั้นนี้จึงแสดงพฤติกรรมด้วยการตั้งใจทำงาน เก็บเงิน ประกันภัย ประกันชีวิต พยายามหาอาชีพที่คิดว่ามั่นคงที่สุดให้กับตนเอง

3. **ความต้องการความเป็นเจ้าของและความรัก (Belongingness and love needs)** หมายถึง ความต้องการที่จะเป็นที่รักของบุคคลอื่น รวมทั้งมีความต้องการที่จะให้สังคมในระดับต่าง ๆ

เช่น ครอบครัว สถานศึกษา กลุ่มเพื่อน สถานที่ทำงาน เป็นต้น ที่ตนเป็นสมาชิกอยู่ยอมรับในฐานะที่ตนเองเป็นส่วนหนึ่งของสังคมเหล่านั้นด้วย ความต้องการขั้นนี้เกิดจากธรรมชาติของความเป็นสัตว์สังคมของมนุษย์ที่ไม่ต้องการจะอยู่โดดเดี่ยวตามลำพัง จึงเกิดการแสวงหาเพื่อให้ได้รับการตอบสนองทางจิตใจ โดยพยายามจะสร้างปฏิสัมพันธ์กับบุคคลทั้งหลาย เช่น การเอาใจใส่ ช่วยเหลือ ให้ความร่วมมือ ตอบแทน การแสดงความห่วงใย เป็นต้น

4. ความต้องการได้รับการยกย่องจากผู้อื่น (Self-esteem needs) เป็นความต้องการที่เกิดความรู้สึกภาคภูมิใจที่ได้รับการเคารพยกย่องจากสมาชิกคนอื่น ๆ ในสังคมว่าเป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถ มีประโยชน์ มีความสำคัญ และเป็นที่ยิ่งของบุคคลทั่วไป บุคคลที่มีความต้องการในขั้นนี้จะพยายามแสวงหาตำแหน่ง ยศฐาบรรดาศักดิ์ ชื่อเสียงเกียรติยศ ฐานะการเงิน และอำนาจให้กับตนเอง เพราะเรียนรูว่าสิ่งเหล่านี้จะสามารถตอบสนองความต้องการในขั้นนี้แทนได้

5. ความต้องการที่จะเข้าใจตนเองและความเป็นมนุษย์ที่สมบูรณ์ (Actualization needs) ความต้องการในขั้นนี้ มาสโลว์ถือว่าเป็นความต้องการขั้นสูงสุดที่ทุกคนปรารถนาและมีความต้องการจะไปถึง เป็นขั้นอุดมคติของบุคคลที่ทุกคนใฝ่ฝัน แต่มีบุคคลจำนวนไม่มากนักที่จะสามารถพัฒนาตนเองไปสู่ขั้นสูงสุดนี้ได้ ทั้งนี้เนื่องจากบุคคลที่อยู่ในขั้นนี้จะต้องเข้าใจและตระหนักเกี่ยวกับตนเองได้ว่าเป็นผู้ที่มีความสามารถอย่างไร นอกจากนี้ยังต้องมีความมุ่งมั่นที่จะนำความสามารถที่ตนเองมีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อบุคคลอื่นและสังคมที่ตนเองเป็นสมาชิกอยู่ ดังนั้นความต้องการในขั้นนี้จึงไม่ใช่เป็นไปเพื่อประโยชน์ของตนเอง แต่จะคำนึงถึงประโยชน์ที่สังคมจะได้รับตามอุดมคติที่ตั้งไว้ เพราะฉะนั้นบุคคลที่จะสามารถพัฒนาตนเองมาถึงขั้นนี้ได้จึงได้ชื่อว่า เป็นมนุษย์ที่สมบูรณ์แล้ว

บุคลิกภาพและการพัฒนาบุคลิกภาพตามแนวความคิดของมาสโลว์นั้น เชื่อว่าเกิดจากความต้องการของมนุษย์ที่ต้องการจะพัฒนาตนเองให้บรรลุจุดสูงสุดแห่งความปรารถนาของตน และเพื่อประโยชน์ของสังคมโดยส่วนรวม แต่ในการที่จะบรรลุจุดมุ่งหมายได้นั้น บุคคลจะต้องประจักษ์ในศักยภาพที่แท้จริงของตนเองเสียก่อน นอกจากนี้การที่บุคคลจะผ่านความต้องการของตนแต่ละขั้นได้หรือไม่ขึ้นขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมของบุคคลนั้น กล่าวคือถ้าสภาพแวดล้อมของบุคคลไม่ตอบสนองหรือขัดขวางความต้องการในแต่ละขั้น จะมีผลทำให้พัฒนาการทางบุคลิกภาพของบุคคลในขั้นนั้น ๆ ถูกขัดขวางไปด้วย ในทางตรงกันข้ามถ้าสิ่งแวดล้อมของบุคคลได้ให้การสนับสนุน ส่งเสริมและสามารถตอบสนองตามความต้องการแต่ละขั้นได้อย่างเหมาะสมแล้ว บุคลิกภาพของบุคคลนั้นจะสามารถพัฒนาถึงขั้นสูงสุดตามความประสงค์

สรุป

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการปรับตัวได้อาศัยแนวคิด ทฤษฎีพื้นฐานทางบุคลิกภาพ ซึ่งเป็นแนวทางที่นักจิตวิทยาใช้ในการอธิบายธรรมชาติของบุคลิกภาพ อันได้แก่ โครงสร้าง (Structure)

กระบวนการ (Process) และสาระสำคัญ (Content) เพื่อให้เข้าใจความแตกต่างในการปรับตัวของบุคคล ซึ่งในแต่ละทฤษฎีได้อธิบายแนวคิดที่สำคัญที่มีผลต่อการปรับตัวของบุคคลไว้ดังนี้ ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของฟรอยด์เชื่อว่า 5 ปีแรกของชีวิตมีความสำคัญมาก เป็นระยะวิกฤติของพัฒนาการทางบุคลิกภาพของผู้ใหญ่ที่แตกต่างกัน ก็เนื่องจากประสบการณ์ของแต่ละคนเมื่อเวลาอยู่ในวัยเด็ก และขึ้นอยู่กับว่าเด็กแต่ละคนแก้ปัญหาความขัดแย้งของแต่ละวัยอย่างไร ทฤษฎีบุคลิกภาพของจุงเชื่อว่าบุคคลจะเป็นคนเช่นใต้นั้นขึ้นอยู่กับกรอบเลี้ยงดูตั้งแต่วัยเด็กด้วยเช่นกัน องค์ประกอบของจิต (Structural components of psyche) เป็นผลรวมทั้งหมดของบุคลิกภาพที่ประกอบด้วยระบบต่าง ๆ ซึ่งทำงานร่วมกัน ทฤษฎีบุคลิกภาพของแอดเลอร์เชื่อว่าพฤติกรรมและบุคลิกภาพของมนุษย์ได้รับการเร้าจากลักษณะสัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคลกับเพื่อนมนุษย์หรือกับพฤติกรรมสังคมเป็นสำคัญ ทฤษฎีบุคลิกภาพของฮอว์เนย์เชื่อว่าสิ่งแวดล้อมทางสังคมมีบทบาทต่อการพัฒนาบุคลิกภาพมากกว่าปัจจัยโน้มเอียงภายใน สิ่งแวดล้อมทำให้เกิดความวิตกกังวลขึ้น ทฤษฎีบุคลิกภาพของฟรอมม์เชื่อว่าบุคลิกภาพเกิดจากความสำเร็จหรือความล้มเหลวของสังคมในการที่จะตอบสนองความต้องการของแต่ละบุคคล ทฤษฎีอุปนิสัยของออลพอร์ตเชื่อว่าบุคลิกภาพของบุคคลเกิดจากกระบวนการทำงานของอุปนิสัยในตัวบุคคลที่สะท้อนออกมาในรูปของพฤติกรรมภายนอก ทฤษฎีวิเคราะห์องค์ประกอบของแคทเทิลเชื่อว่าถ้าเรารู้ลักษณะอุปนิสัยหลัก ๆ ของคนใดคนหนึ่งแล้ว เราก็สามารถ เขาใจหรือทำนายลักษณะนิสัยใจคอของบุคคลนั้นได้อย่างค่อนข้างแม่นยำ ทฤษฎีบุคลิกภาพของโรเจอร์สเชื่อมั่นในตัวมนุษย์อย่างมาก เชื่อว่ามนุษย์เกิดมาพร้อมกับการมองเห็นคุณค่าในตนเอง มีเหตุผลปนของตัวเอง สามารถตัดสินใจด้วยตนเองได้ เชื่อถือ ไว้วางใจได้ และมีความต้องการพัฒนาตนเองให้สูงสุดในทุกๆ ด้านเท่าที่ตนจะทำได้ ทฤษฎีความต้องการของมาสโลว์เชื่อว่าปัจจัยสำคัญอยู่ที่ธรรมชาติของมนุษย์ใน ความปรารถนาที่ต้องการจะพัฒนาตนเองเพื่อให้ถึงจุดสูงสุดตามศักยภาพของแต่ละคนเพื่อความเป็นมนุษย์โดยสมบูรณ์ (Self actualization)

คำถามท้ายบท

จงตอบคำถามต่อไปนี้

1. จงอธิบายแนวคิดที่สำคัญของทฤษฎีบุคลิกภาพกลุ่มจิตวิเคราะห์
2. จงอธิบายแนวคิดที่สำคัญของทฤษฎีบุคลิกภาพกลุ่มลักษณะนิสัย
3. จงอธิบายแนวคิดที่สำคัญของทฤษฎีบุคลิกภาพกลุ่มมนุษยนิยม
4. จงยกตัวอย่างสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการทำงานของ อิด (Id) อีโก้ (Ego) และซูเปอร์อีโก้ (Superego) มาอย่างละ 3 ตัวอย่าง
5. พัฒนาการทางบุคลิกภาพของ فروยด์มีกี่ขั้น แต่ละขั้นมีลักษณะที่สำคัญอย่างไร
6. ลักษณะบุคลิกภาพตามแนวคิดของ จุง ประกอบด้วยลักษณะพฤติกรรมอะไรบ้าง และมีลักษณะพฤติกรรมอย่างไร
7. ลักษณะการอบรมเลี้ยงดูของครอบครัวตามแนวคิดของ แอดเลอร์ มีลักษณะการอบรมเลี้ยงดูแบบใดบ้าง
8. พื้นฐานสำคัญของบุคลิกภาพตามแนวคิดของ فروมม์ ประกอบด้วยพื้นฐานอะไรบ้าง
9. จงบอกอุปนิสัยสามัญ (Common traits) และอุปนิสัยเฉพาะตัว (Personal disposition traits) ของตนเอง
10. ทฤษฎีตัวตนตามแนวคิดของ โรเจอร์สมีอะไรบ้าง และแต่ละประเภทมีลักษณะพฤติกรรมอย่างไร

เอกสารอ้างอิง

- กิติกร มีทรัพย์. (2549). **ซิกมันด์ ฟรอยด์ ประวัติชีวิตการทำงานและฟรอยด์บำบัด**. กรุงเทพฯ : มติชน.
- กันยา สุวรรณแสง. (2550). **จิตวิทยาทั่วไป**. กรุงเทพฯ : อักษรพิทยา.
- จิราพร รักการ. (2558). **เอกสารประกอบการสอน รายวิชา NUR 2225 การพยาบาลสุขภาพจิต และจิตเวช**. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา.
- ชูทิพย์ ปานปรีชา. (2551). **จิตวิทยาทั่วไป หน่วยที่ 9**. พิมพ์ครั้งที่ 21. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- เต็มศักดิ์ คทวณิช. (2547). **จิตวิทยาทั่วไป**. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- _____ . (2549). **จิตวิทยาทั่วไป**. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- ตุลา มหาพสุชานนท์. (2554). **หลักการจัดการ**. กรุงเทพฯ : พีเอ็น เค แอนด์สกายพรีนติ้งส์.
- นพมาศ ชีรวะกิน. (2551). **ทฤษฎีบุคลิกภาพและการปรับตัว**. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- พรรณราย ทรัพย์ะประภา. (2548). **จิตวิทยาประยุกต์ในชีวิตและในการทำงาน**. กรุงเทพฯ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- พงษ์พันธ์ พงษ์โสภา. (2544). **ทฤษฎีและเทคนิคการให้คำปรึกษา**. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ : บริษัท ธนัชการพิมพ์ จำกัด.
- พัฒนา ราชวงศ์. (2553). **ทฤษฎีอุปนิสัยของบุคลิกภาพ (Trait Theory of Personality)**.
พิษณุโลก : ภาควิชาทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร.
- ยศ สันตสมบัติ. (2550). **ฟรอยด์และพัฒนาการของจิตวิเคราะห์ : จากความฝันสู่ทฤษฎีสังคม**.
พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- วิไลวรรณ ศรีสงครามและคณะ. (2549). **จิตวิทยาทั่วไป**. กรุงเทพฯ : ทริบเพิล กรุ๊ป.
- ศรีเรือน แก้วกังวาล. (2545). **ทฤษฎีจิตวิทยาบุคลิกภาพ : รู้เขา รู้เรา**. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ : เรือนแก้วการพิมพ์.
- ศรีเรือน แก้วกังวาล และคนอื่น ๆ. (2550). **จิตวิทยาทั่วไป**. พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ศรีเรือน แก้วกังวาล. (2559). **72101 จิตวิทยาเพื่อการดำรงชีวิต (Psychology for Living) หน่วยที่ 12 บุคลิกภาพและการวัด**. นนทบุรี : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

- สมพร สุทัศน์ีย์. (2547). **จิตวิทยาการปกครองชั้นเรียน**. พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่ง
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สุรางค์ โค้วตระกูล. (2554). **จิตวิทยาการศึกษา**. พิมพ์ครั้งที่ 10. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่ง
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- อรพรรณ ลือบุญธวัชชัย. (2554). **การพยาบาลสุขภาพจิตและจิตเวช**. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ :
สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- Aggie Carson-Arenas. (2004). **Introduction to Psychology Understanding Human
Behavior**. Philippine : Rex Book Store, Inc.
- Boeree, C.G. (2006). **Personality Theories**. Santo Domingo, Dominican Republic:
Universidad Iberoamericana.
- Christopher J. Patrick. (2005). **Handbook of Psychopathy : “personality : an
individual’s characteristic pattern of thinking, feeling, and acting”**.
New York : The Guilford Press.
- Duane P. Schultz, Sydney Ellen Schultz. (2015). **Theories of Personality**. 8th. USA :
Nelson Education, Ltd.
- Funk, Rainer. (2000). **Erich Fromm his life and ideas : an illustrated biography**.
New York : The Continuum International Publishing Group Inc.
- Jerry M. Burger. (2015). **Personality**. 9th. USA : Nelson Education, Ltd.
- John Sommers-Flanagan, Rita Sommers-Flanagan. (2015). **Counseling and
Psychotherapy Theories in Context and Practice Skills, Strategies and
Techniques**. John Wiley & Sons, New Jersey.
- Mosak, Harold H. (1999). **A Primer of Adlerian Psychology: The Analytic -
Behavioural - Cognitive Psychology of Alfred Adler**. New York : Brunner-
Routledge.
- Robert Ewen B. (2003). **An Introduction to Theories of Personality**. USA : Lawrence
Erlbaum Associates.
- Robert J. Wright. (2012). **Introduction to School Counseling**. USA : SAGE
Publishcations, Inc.
- Seaward, Brian Luke. (2015). **Managing stress : principles and strategies for health
and well being**. 8th. USA : Nelson Education, Ltd.