

บทที่ 8

บุคลิกภาพและการวัด

(Personality and Assessment)

รองศาสตราจารย์จตุพร ลิ้มมันจริง

โครงร่างเนื้อหา

1. ความหมายของบุคลิกภาพ
2. แนวคิดและทฤษฎีบุคลิกภาพ
 - 2.1 กลุ่มแนวคิดจิตวิเคราะห์
 - 2.1.1 ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของฟรอยด์
 - 2.1.2 ทฤษฎีจิตวิทยาเอ็กต์บุคคลของแอดเลอร์
 - 2.1.3 ทฤษฎีจิตวิทยาเชิงวิเคราะห์ของจุง
 - 2.2 กลุ่มแนวคิดการเรียนรู้
 - 2.2.1 ทฤษฎีพฤติกรรมนิยมของสกินเนอร์
 - 2.2.2 ทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคมของแบนดูรา และมิชเชล
 - 2.3 กลุ่มแนวคิดมนุษยนิยม
 - 2.3.1 ทฤษฎีอัตตาของโรเจอร์ส
 - 2.3.2 ทฤษฎีความต้องการตามลำดับขั้นของมาสโลว์
 - 2.4 กลุ่มแนวคิดประเภทและคุณลักษณะ
 - 2.4.1 ทฤษฎีประเภทของเชลดอน
 - 2.4.2 ทฤษฎีประเภทของซูโลเวย์
 - 2.4.3 ทฤษฎีคุณลักษณะของออลพอร์ท
 - 2.4.4 ทฤษฎีองค์ประกอบของไอเซนเบิร์ก
3. การวัดบุคลิกภาพ
 - 3.1 การสังเกต
 - 3.2 แบบสอบถาม
 - 3.3 การสัมภาษณ์
 - 3.4 แบบทดสอบทางจิตวิทยา: รอร์ชัค ทีเอที
4. การประยุกต์ความรู้กับชีวิตประจำวัน

สาระสำคัญ

1. บุคลิกภาพ หมายถึง แบบแผนของความคิด อารมณ์ และพฤติกรรม ที่มีลักษณะคงที่ และมีผลต่อเอกลักษณ์ของบุคคลในการปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ต่างๆ ทำให้บุคคลมีบุคลิกภาพที่แตกต่างกัน สามารถสังเกตได้ทั้งทางตรงและทางอ้อม
2. แนวคิดและทฤษฎีบุคลิกภาพมีหลายทฤษฎี เช่น กลุ่มแนวคิดจิตวิเคราะห์เห็นว่าบุคลิกภาพก่อรูปร่างขึ้นตั้งแต่วัยเด็กตอนต้น กลุ่มแนวคิดการเรียนรู้เชื่อว่า สิ่งแวดล้อมมีอิทธิพลต่อพัฒนาการทางบุคลิกภาพทั้งทางบวกและทางลบ กลุ่มแนวคิดมนุษยนิยมเชื่อว่าทุกคนมีแรงจูงใจเพื่อบรรลุศักยภาพแห่งตนโดยธรรมชาติ และกลุ่มแนวคิดประเภทและคุณลักษณะกล่าวว่าบุคลิกภาพของบุคคลสามารถกำหนดได้จากของรูปร่างทางกาย และคุณลักษณะ
3. การวัดบุคลิกภาพ ใช้วิธีการสังเกต แบบสอบถาม การสัมภาษณ์ และแบบทดสอบทางจิตวิทยา

จุดประสงค์การเรียนรู้

เมื่อศึกษาบทนี้จบแล้ว นักศึกษาสามารถ

1. อธิบายความหมายของบุคลิกภาพได้
2. อธิบายโครงสร้างและพัฒนาการทางบุคลิกภาพตามกลุ่มแนวคิดและทฤษฎีต่างๆได้
3. บอกวิธีการวัดบุคลิกภาพได้.

เมื่อถามบุคคลทั่วไปว่าบุคลิกภาพที่ดีเป็นอย่างไร ส่วนใหญ่มักอธิบายว่ามีรูปร่างหน้าตาดี และการแต่งกายด้วยเสื้อผ้าที่มีราคาแพง แต่ในยุคดิจิทัล บุคลิกภาพที่ดีจะต้องเข้าใจการสร้างปฏิสัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อม เช่น การใช้โทรศัพท์มือถือตลอดเวลาเพื่อบันทึกภาพและเสียง อาจสร้างความเดือดร้อนให้แก่ผู้อื่นโดยไม่รู้ตัว แต่ถ้าใช้โทรศัพท์มือถืออย่างเหมาะสมจะช่วยให้ได้ประโยชน์และเกิดความสุขไม่รบกวนบุคคลอื่น

1. ความหมายของบุคลิกภาพ (Personality)

บุคลิกภาพ มาจากภาษาลาตินว่า Persona หมายถึง หน้ากากที่ตัวละครโรมันใส่ในการแสดงละคร

บุคลิกภาพ คืออะไร มีนักจิตวิทยาหลายท่านได้ให้ความหมายไว้แตกต่างกัน ดังนี้
ซิกมันด์ ฟรอยด์ ได้กล่าวว่าบุคลิกภาพเกิดจากความขัดแย้งใจของแรงขับสัญชาตญาณที่เปลี่ยนแปลงไปตามพัฒนาการ เช่น ทารกอายุประมาณ 0-5 ปี จะมีความต้องการดูด กลืน ถ้าได้รับการตอบสนองทารกจะรู้สึกพอใจ และพัฒนาความรู้สึกนึกคิดต่อเนื่องจนเป็นผู้ใหญ่ แต่ในทางตรงกันข้าม หากทารกไม่ได้รับการตอบสนอง ทารกจะรู้สึกไม่พอใจ มีอารมณ์ไม่เป็นสุข และหากว่าได้รับผลเช่นนี้ต่อเนื่อง จะยึดติดเป็นบุคลิกภาพเมื่อโตเป็นผู้ใหญ่ เช่น ชอบกินจุบจิบ เป็นต้น (Fiest and Fiest, 2002)

อัลเฟรด แอดเลอร์ (Alfred Adler) กล่าวว่าบุคลิกภาพเกิดจากความสามารถในการกำกับตนเอง โดยอาศัยปัจจัยทางสังคมสนับสนุน เช่น การเคารพเพื่อนมนุษย์ การทำประโยชน์เพื่อสังคม เป็นต้น (Santrock, 1994)

อัลพอร์ต (Allport, 1967) กล่าวว่าบุคลิกภาพ หมายถึงระบบทางกายและจิตที่มีการเปลี่ยนแปลงไม่หยุดนิ่งของบุคคล โดยแสดงออกในรูปแบบของแบบแผนความคิด อารมณ์ และพฤติกรรม ที่มีลักษณะเป็นไปตามแนวทางการปรับตัวของแต่ละบุคคล

สรุปได้ว่า บุคลิกภาพ หมายถึง แบบแผนของความคิด อารมณ์ และพฤติกรรม ที่มีลักษณะคงที่ และมีผลต่อเอกลักษณ์ของบุคคลในการปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ต่างๆ ทำให้บุคคลมีบุคลิกภาพที่แตกต่างกัน สามารถสังเกตได้ทั้งทางตรงและทางอ้อม

2. แนวคิดและทฤษฎีบุคลิกภาพ

แนวคิดและทฤษฎีบุคลิกภาพทางจิตวิทยา มีดังนี้

2.1 กลุ่มแนวคิดจิตวิเคราะห์ (Psychoanalytic Approaches)

กลุ่มแนวคิดทางจิตวิเคราะห์มีความเชื่อว่าบุคลิกภาพของบุคคลเกิดจากจิตใต้สำนึก ดังนั้นการเข้าใจบุคลิกภาพจึงต้องเข้าใจประสบการณ์ ในช่วงวัยเด็ก และความสัมพันธ์ระหว่าง พ่อ แม่ กับลูก

2.1.1 ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของฟรอยด์ (Freud : Psychoanalytic Theory)

ซิกมันด์ ฟรอยด์ (1856-1939) เป็นแพทย์ชาวเวียนนาได้รับการยกย่องว่าเป็นผู้สร้างทฤษฎีบุคลิกภาพเป็นคนแรกและเป็นผู้ก่อตั้งแนวคิดจิตวิเคราะห์ ทฤษฎีนี้อธิบายว่าบุคลิกภาพที่มีปัญหาในวัยผู้ใหญ่เป็นผลมาจากอิทธิพลของครอบครัวที่มีการเลี้ยงดูลูกในวัยเด็กตอนต้นไม่เหมาะสม

ฟรอยด์ได้อธิบายบุคลิกภาพดังนี้

1. บุคลิกภาพ เกิดจากความขัดแย้งใจของแรงขับสัญชาตญาณภายในตัวบุคคลที่เปลี่ยนแปลงไปตามการเปลี่ยนแปลงของร่างกาย โดยฟรอยด์เชื่อว่า ระยะวิกฤตของชีวิตคืออายุประมาณ 0-5 ปี หมายความว่า เด็กอายุประมาณ 0-5 ปี จะเกิดความต้องการที่สัมพันธ์กับบริเวณต่างๆ ของร่างกาย (Erogenous Zones) เช่น ปาก (0-1 ปี) ทวารหนัก (1-3 ปี) และอวัยวะเพศ (3 - 5 ปี) ถ้าเด็กไม่ได้รับการตอบสนองตามบริเวณที่ไวต่อการสัมผัสเหล่านี้ อย่างเพียงพอ เมื่อผ่านพ้นช่วงเวลานี้ เด็กจะเกิดการยึดติด (Fixation) หรือมีนิสัยที่ใช้บริเวณของร่างกายส่วนนั้น กระทำซ้ำๆ ในวัยต่อมา

2. สัญชาตญาณ เป็นแรงจูงใจทางชีวภาพที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติ และเป็นพลังที่ไม่มี การสูญสลายแต่จะย้ายจากบริเวณส่วนหนึ่งของร่างกายไปสู่ส่วนอื่นๆ ของร่างกายตาม 5 ขั้นตอนของทฤษฎีพัฒนาการบุคลิกภาพ โดยแสดงออกในรูปของการตอบสนองที่พิเศษ แบ่งสัญชาตญาณออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

2.1 สัญชาตญาณแห่งการมีชีวิตอยู่ (Eros) ได้แก่ การหายใจ ความหิว และความ ต้องการทางเพศ ซึ่งช่วยให้แต่ละบุคคลหรือแต่ละเผ่าพันธุ์มีชีวิตอยู่ต่อไป

2.2 สัญชาตญาณแห่งความตาย (Thanatos) เป็นสัญชาตญาณการทำลายตนเอง ซึ่งปรากฏอยู่ในลักษณะของมนุษย์ทุกคนโดยสัญชาตญาณของความ ต้องการทำลายชีวิต พฤติกรรมที่เกิดจะมีแรงขับของความก้าวร้าวที่แสดงออกในลักษณะรุนแรงด้วยการทำร้ายผู้อื่น (พจนานุกรมศัพท์จิตวิทยา, 2553, หน้า 295)

3. โครงสร้างของบุคลิกภาพ

โครงสร้างของบุคลิกภาพเป็นระบบของการทำงานร่วมกันที่ไม่หยุดนิ่ง โครงสร้างบุคลิกภาพประกอบด้วย 3 ระบบ คือ อิด(ID) อีโก้(Ego) และซุเปอร์อีโก้(superego) ซึ่งไม่สามารถสังเกตหรือวัดได้โดยตรงแต่สามารถเข้าใจความคงที่ของโครงสร้างบุคลิกภาพ จากพฤติกรรม ความคิด และอารมณ์ที่บุคคลแสดงออกมาในรูปของภาพวาด เพลง รูปปั้น สิ่งประดิษฐ์ต่างๆ เป็นต้น

3.1 อิด เป็นโครงสร้างของบุคลิกภาพที่มีมาตั้งแต่เกิด และแสดงให้เห็นถึงแรงขับทางสรีระ อิดอยู่ในระดับจิตใต้สำนึกทั้งหมด มีลักษณะความสับสนวุ่นวายและแสดงออกมาโดยปราศจากการเสแสร้ง ไร้เหตุผล รวมทั้งยากจะยับยั้งได้ แต่อิดทำให้ทราบว่าบุคคลนั้นอยากได้อะไร อยากทำอะไร หรืออยากเป็นอะไร ดังนั้นการตอบสนองแรงขับเหล่านี้จึงใช้หลักแห่งความพอใจ (Pleasure Principle) เพื่อให้บุคคลมีความสุขหรือหลีกเลี่ยงจากความเจ็บปวด

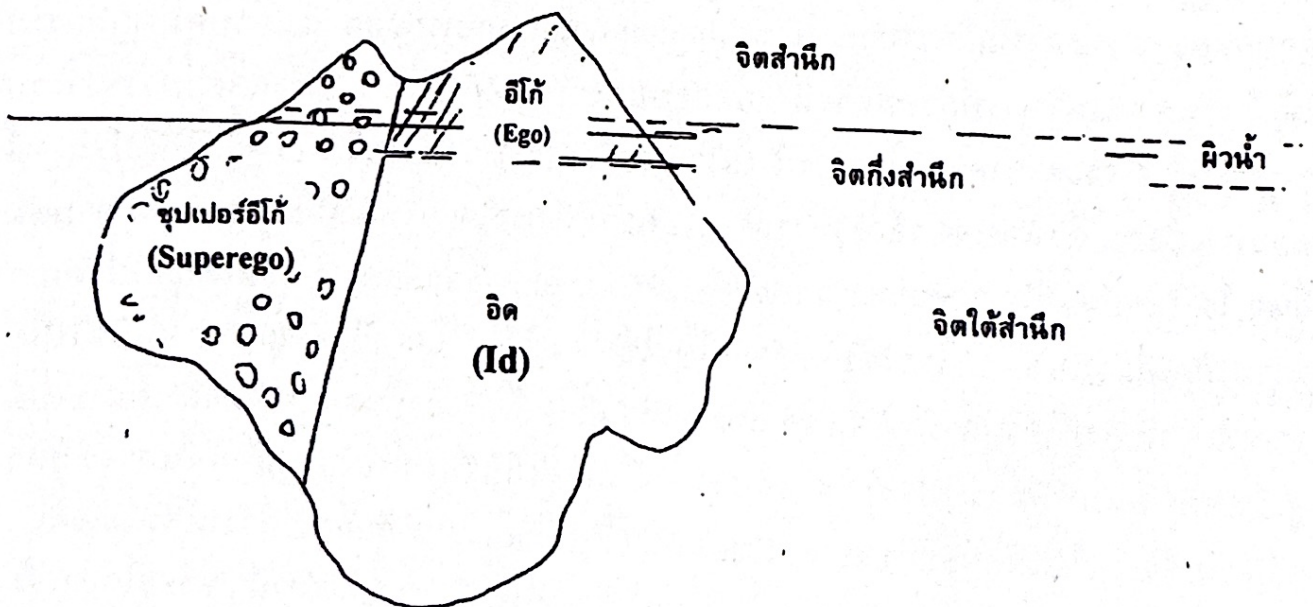
ในบางกรณีจิตสำนึกอาจมีอิดในลักษณะที่ขัดแย้งกัน เช่น เด็กรู้สึกไม่พอใจแม่ เพราะไม่ตอบสนองความต้องการอาหารเมื่อเด็กหิว แต่ขณะเดียวกันก็รู้สึกรักแม่ที่ให้ความรัก ความอบอุ่น เป็นต้น

3.2 อีโก้ เป็นโครงสร้างของบุคลิกภาพ เริ่มพัฒนาในระหว่างปีแรกของชีวิต (เกิดขึ้นภายหลังระบบอิด) เกิดจากการติดต่อกับโลกภายนอกโดยตรง เนื่องจากทารกเรียนรู้จากการตอบสนอง การแสดงพฤติกรรมอย่างมีเหตุผลตามสถานการณ์ภายนอก และควบคุมพฤติกรรมให้เป็นไปตามแนวทางที่สังคมหรือสิ่งแวดล้อมยอมรับหรือกำหนด อีโก้จึงแสดงการต่อสู้กับความคับข้องใจระหว่างความต้องการทางสรีระของอิดกับการวางแผนซึ่งสอดคล้องกับประเพณีนิยมทางสังคม ดังนั้นบุคคลจึงสามารถค้นพบความพึงพอใจและหลีกเลี่ยงการตำหนิจากคนอื่น ๆ ได้ โดยยึดหลักของความจริง (Reality Principle) ฟรอยด์สรุปว่า ส่วนใหญ่อีโก้จัดการความรู้สึกเกี่ยวกับตนเองในระดับจิตสำนึกโดยใช้ความรู้ที่ได้รับการฝึกหัดและความเป็นไปได้ มากพอๆ กับสิ่งที่ได้รับการกระตุ้น เช่น บุคคลหิว (อิด) อีโก้จะกำหนดความคิดและเดินไปเปิดตู้เย็นหยิบขนมที่มีมารับประทาน แต่บางกรณีเปิดตู้เย็นมีแต่น้ำเปล่าบุคคลนั้นอาจดื่มน้ำ แก้วความหิวและให้เหตุผลแก่ตนเองว่าโชคดีที่มีน้ำให้ดื่มและเป็นวิธีลดความอ้วนโดยไม่เจตนา อีโก้ของความไม่พึงพอใจบางส่วนจึงคงมีอยู่ในระดับจิตกึ่งสำนึกและจิตใต้สำนึก หรืออีโก้อาจจะใช้กลไกป้องกันทางจิตเพื่อป้องกันอีโก้จากปัจจัยที่ปลุกเร้าความวิตกกังวลในรูปต่างๆ เช่น ความก้าวร้าว การเก็บกด เป็นต้น

3.3 ซุเปอร์อีโก้ เป็นโครงสร้างของบุคลิกภาพ ซึ่งพัฒนาดังแต่ด้วยเด็กตอนต้น โดยปกติเด็กจะรวบรวมมาตรฐานทางจริยธรรมและค่านิยมที่สำคัญจากพ่อแม่และสมาชิกในชุมชน

ด้วยวิธีการเอาอย่างหรือเลียนแบบ (Identification) มาเป็นของตนเอง การทำหน้าที่ของ ซุปเปอร์อีโก้จึงใช้หลักของจริยธรรม (Moral Principle) และซุปเปอร์อีโก้ทำหน้าที่เป็นผู้พิทักษ์ จริยธรรมเพื่อพัฒนาบุคคลให้ก้าวไปสู่ตนในอุดมคติ (Ideal Self) ไปตลอดชีวิต นอกจากนี้ ซุปเปอร์อีโก้จะเตือนอีโก้และช่วยตัดสินใจว่าพฤติกรรมนั้นถูกหรือผิด เช่น ซุปเปอร์อีโก้ทำให้อีโก้มีความรู้สึกผิด และ ละอายใจ เมื่อมีการตัดสินใจแสดงพฤติกรรมที่ขัดแย้งกับบรรทัดฐานของสังคม

ดังนั้น อีโก้จึงทำหน้าที่สร้างความสมดุลระหว่างความต้องการของอดีตกับความรู้สึกทางจริยธรรมของซุปเปอร์อีโก้เพื่อทำให้ได้รับความพึงพอใจ เช่น อดอาจจะกระตุ้นให้ซื้อโทรศัพท์รุ่นใหม่ ๆ ที่มีเทคโนโลยีสูงและราคาแพงมาก แต่ซุปเปอร์อีโก้อาจจะเตือนว่า "คุณยังทำงานหาเงินด้วยตนเองไม่ได้" ถ้าพลังจิตไปอยู่ที่อดมากกว่า อีโก้จะไปรวมกับอดและบุคคลจะใช้บัตรเครดิต ซื้อโทรศัพท์ตามความปรารถนา โดยยอมเป็นหนี้ระยะยาว แต่ถ้าพลังไปอยู่ที่ซุปเปอร์อีโก้มากกว่า อีโก้ก็จะไปรวมกับซุปเปอร์อีโก้ ทำให้ไม่ซื้อโทรศัพท์โดยใช้กลไกป้องกันทางจิตที่มีชื่อว่า การแทนที่ (Displacement) คือการถ่ายโยงความรู้สึกและแรงกระตุ้นจากโทรศัพท์รุ่นใหม่ราคาแพงที่คุณความจิตใจไปสู่โทรศัพท์ที่ตนเองใช้อยู่และคิดว่ามีระบบการใช้งานที่เหมาะสมกับฐานะ ส่วนความผิดหวังที่บุคคลไม่สามารถทำตามกระแสนิยมได้จะเก็บกดลงไปในระดับจิตใต้สำนึก



รูปที่ 8-1 เปรียบเทียบจิตของมนุษย์คล้ายภูเขาน้ำแข็งที่ลอยน้ำ ประกอบด้วย 3 ระบบ ได้แก่ อดอยู่ในระดับจิตใต้สำนึก อีโก้อยู่ในระดับจิตสำนึกและจิตกึ่งสำนึก ซุปเปอร์อีโก้อยู่ในระดับจิตสำนึกและจิตกึ่งสำนึก

4. ระดับของจิต

ฟรอยด์ได้แบ่งจิตเป็น 3 ระดับ

4.1 จิตสำนึก หมายถึง ความตระหนักรู้เกี่ยวกับตนเองโดยผ่านการสัมผัส ความคิด และความรู้สึกในขณะนั้น ฟรอยด์เชื่อว่า ระดับจิตสำนึกมีอีโก้และซูเปอร์อีโก้ในปริมาณน้อย

4.2 จิตกึ่งสำนึก หมายถึง ความสามารถของสิ่งที่มีชีวิตซึ่งนำไปสู่การตระหนักรู้ได้ง่ายโดยใช้ความตั้งใจจดจ่อ โครงสร้างบุคลิกภาพที่อยู่ในระดับจิตกึ่งสำนึกคือ อีโก้ และซูเปอร์อีโก้

4.3 จิตใต้สำนึก หมายถึง การขาดความตระหนักรู้เกี่ยวกับตนเองแต่มีโครงสร้างบุคลิกภาพทั้ง อิด อีโก้ และซูเปอร์อีโก้ ปรากฏอยู่ จึงทำให้พฤติกรรมและความคิดส่วนใหญ่ของบุคคลแสดงออกมาโดยไม่รู้ตัว จิตใต้สำนึก ประกอบไปด้วย ความจำ ความขัดแย้งทางอารมณ์ ความปรารถนา และแรงกระตุ้นที่เก็บกดไว้ ซึ่งบุคคลแสดงกระบวนการของจิตใต้สำนึกได้ในรูปของความฝัน จินตนาการ การพลั้งปาก อคติที่ไม่รู้ตัว อាកารทางประสาท (พจนานุกรมศัพท์จิตวิทยา, 2553, หน้า 315) นอกจากนี้ ฟรอยด์เชื่อว่า จิตใต้สำนึก ประกอบด้วยสัญชาตญาณทั้งความอยากมีชีวิตอยู่และความอยากตาย ได้แก่ เพศ ความก้าวร้าว และแรงกระตุ้น พฤติกรรมบางประเภทไม่สามารถค้นพบได้ในระดับจิตสำนึก เพราะถูกเก็บกดไว้ หรือมีการต่อต้านแรงกระตุ้นเหล่านั้น เพราะบรรทัดฐานของสังคมไม่ยอมรับพฤติกรรมเช่นนั้นในที่สาธารณะ

จิตใต้สำนึกเป็นส่วนของจิตที่มีขนาดใหญ่ที่สุดโดยมีความขัดแย้งระหว่างสัญชาตญาณต่างๆกับกฎทางสังคม ทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมแตกต่างกันและผลลัพธ์ของความขัดแย้งอาจจะกระตุ้นให้เกิดปัญหาทางจิต และพฤติกรรมที่รุนแรงหรือโรคจิตได้

5. พัฒนาการทางบุคลิกภาพ

ฟรอยด์ เชื่อว่า องค์ประกอบที่สำคัญในการเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพ คือ แรงขับทางชีววิทยา (หรือความต้องการทางร่างกาย) ที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติตั้งแต่เกิด ทำให้บุคคลพยายามแสวงหาความพึงพอใจจากส่วนต่างๆของร่างกายที่แตกต่างกันไปตามขั้นตอน จากการรักษาคนไข้ของฟรอยด์ พบว่าประสบการณ์ในวัยเด็กตอนต้น (อายุประมาณ 0-5 ปี) เป็นรากฐานของบุคลิกภาพของบุคคลในวัยต่อมา ถ้าบุคคลไม่ได้รับการตอบสนอง ความต้องการทางร่างกายในส่วนเฉพาะและในช่วงขั้นตอนนั้นๆ บุคคลจะเกิดการยึดติดหรือมีพัฒนาการบุคลิกภาพทางลบ

فروยต์อธิบายพัฒนาการบุคลิกภาพเป็น 5 ชั้น ดังนี้

5.1 ชั้นความสุขอยู่ที่ปาก (Oral Stage) ตั้งแต่แรกเกิด ถึงอายุประมาณ 18 เดือน ศูนย์กลางความพึงพอใจของทารกอยู่ที่บริเวณปาก ทารกจะใช้ปากในการติดต่อกับโลก และแสวงหาความพึงพอใจให้ตนเอง (เช่น การดูด การกัด) การกระทำเหล่านี้ลดความตึงเครียดในทารก แต่ถ้าทารกไม่ได้รับความพึงพอใจในขั้นนี้ เมื่อเติบโตขึ้นบุคคลจะใช้ปากแสวงหาความพึงพอใจต่อไป ทำให้เกิดพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม เช่น ชอบกินจุจิบ ตะกละ ชอบดูดนิ้วหัวแม่มือ ชอบสูบบุหรี่-ดื่มสุรา ชอบนินทาผู้อื่น พุดจาถากถางผู้อื่น เป็นคนก้าวร้าว ชอบกัดเล็บ ต้องการพึ่งพาอาศัยผู้อื่นเสมอ ถูกหลอกลวงง่าย มองโลกในแง่ดีหรือร้ายเกินไป

5.2 ชั้นทวารหนัก (Anal Stage) อายุประมาณ 1-3 ปี เป็นระยะที่เด็กจะหาความพึงพอใจได้จากการควบคุมกล้ามเนื้อเปิดปิดของทวารหนักเพื่อใช้ในการขับถ่ายของเสีย เพราะฉะนั้น ทารกมีความสุขจากการได้กลิ่นอุจจาระและขับถ่ายอุจจาระ فروยต์มีความเชื่อว่าการฝึกหัดกล้ามเนื้อของทวารหนักลดความรู้สึกตึงเครียดในวัยเด็ก แต่ถ้าเด็กไม่ได้รับความพึงพอใจ ในขั้นนี้ เมื่อโตขึ้นจะมีลักษณะเป็นคนจู้จี้ หรือมีลักษณะ "เกินไป" ในการควบคุมตนเองอย่างมาก หรือปล่อยปละเลย เช่น รักษาความสะอาดเกินไป ตรงต่อเวลาเกินไป เป็นคนใจแคบ เห็นแก่ตัว ตระหนี่ เจ้าระเบียบ ชอบสะสมสิ่งของ หรือไม่มีระเบียบวินัย

5.3 ชั้นอวัยวะเพศ (Phallic Stage) อายุประมาณ 3-5 ปี فروยต์เชื่อว่าความสนใจของเด็กวัยนี้จะอยู่ที่บริเวณอวัยวะเพศ และความพึงพอใจของเด็กเกิดจากการได้เล่นหรือจับต้องอวัยวะเพศของตนเอง فروยต์เชื่อว่าขั้นนี้มีความสำคัญเป็นพิเศษในการพัฒนาการบุคลิกภาพ เนื่องจากเด็กชายและเด็กหญิงเริ่มเข้าใจความแตกต่างของระหว่างเพศชายและเพศหญิง นอกจากนี้เด็กชายและเด็กหญิงจะมีความรักใคร่พ่อแม่ เพศตรงข้ามกับตนฉันท์ขู้สาว فروยต์จึงแบ่งขั้นนี้เป็น 2 ลักษณะ คือ

เด็กชาย : เด็กชายจะเกิดความรักใคร่ผูกพันกับแม่ซึ่งมีเพศตรงข้ามกับตน และคิดว่าพ่อเป็นศัตรูขวางกั้นอยู่ จึงทำให้เด็กชายแสดงความสัมพันธ์ที่ไม่ราบรื่นกับพ่อของตน อารมณ์ต่อต้านนี้ فروยต์เรียกว่า "ปมโอดิปุส (Oedipus Complex)" ซึ่งสังเกตได้จากเด็กอายุประมาณ 3 ปีครึ่ง - 4 ปี อาจจะมีจินตนาการให้พ่อตายหรือเล่นิทานที่มักจะจบด้วยเหตุการณ์ว่าพ่อเป็นคนใจร้ายหรือมีวิญญูณร้ายสิงร่าง فروยต์อธิบายต่อไปว่าเมื่อเด็กชายตระหนักว่าพ่อเป็นศัตรูต่อความรักของตนที่มีต่อแม่ ถ้าปมนี้ไม่ได้รับการแก้ไขที่เหมาะสม จะเกิดเป็นปมยึดติดอยู่ในจิตใต้สำนึก วิธีหนึ่งที่เด็กชายใช้แก้ปมโอดิปุส คือ เก็บกอดความเป็นศัตรูและกลับมาเอาอย่างพฤติกรรมของพ่อเพื่อให้แม่รัก ซึ่งการเลียนแบบนี้จะพัฒนาไปเป็นบุคลิกภาพของเด็กชายต่อไป แต่ถ้าเด็กชายไม่สามารถเอาชนะปมนี้ได้ เด็กชายจะพยายามเลียนแบบ

ลักษณะของแม่ โดยแสดงบทบาทเหมือนแม่และเลือกคบแต่เพื่อนผู้ชาย ซึ่งเมื่อเด็กชายนี้โตขึ้นก็จะกลายเป็นคนมีพฤติกรรมรักร่วมเพศ

เด็กหญิง : เด็กหญิงมีความรักใคร่ผูกพันกับพ่อซึ่งเป็นเพศตรงข้ามกับตน (คล้ายเด็กชาย) พฤติกรรมเช่นนี้อาจสังเกตได้จากคำพูดของเด็กหญิง เช่น "แม่น่าจะไปไหนไกลๆ หนูจะได้ดูแลพ่อแทนแม่" หรือ "เมื่อไหร่คุณแม่จะไปเยี่ยมคุณยายคะ หนูอยากทำงานแทนแม่" ฟรอยด์ เรียกว่า "ปมอีเล็คตรา (Electra Complex)" วิธีการแก้ปมนี้คือ การเก็บกดและหันไปเอาอย่างพฤติกรรมของแม่

5.4 ชั้นแฝง (Latency period) อายุประมาณ 5-12 ปี เป็นชั้นที่เด็กเก็บกดความต้องการทางเพศ และมีการพัฒนาทักษะด้านสังคมและการใช้ปัญญา เช่น เด็กจะสนใจในการเรียน การกีฬา ข่าวดารา การปรับตัวเข้ากับเพื่อน เป็นต้น เด็กวัยนี้เรียนรู้ที่จะสร้างสัมพันธภาพกับเพื่อนวัยเดียวกันและเพศเดียวกันโดยทำกิจกรรมต่างๆที่ทำให้เด็กรู้สึกปลอดภัย และลืมนความขัดแย้งใจที่เกิดขึ้นในชั้นอวัยวะเพศ

5.5 ชั้นสนใจเพื่อนเพศตรงข้าม (Genital stage) เป็นชั้นวัยรุ่น คือเด็กชายอายุประมาณ 14 ปี เด็กหญิงอายุประมาณ 12-13 ปี เป็นต้นไป วัยรุ่นจะมีความสนใจ ความต้องการ และความพึงพอใจบุคคลที่มีเพศตรงข้ามกับตน และเป็นการทดแทนความรู้สึกทางเพศที่มีต่อพ่อหรือแม่ (ในชั้นที่ 3) ไปสู่บุคคลภายนอกครอบครัว วัยรุ่นแต่ละคนจะมีความสามารถสร้างความสัมพันธ์เกี่ยวกับความรักที่มีวุฒิภาวะ และทำหน้าที่แบบผู้ใหญ่ได้อย่างมีอิสระ

6. กลไกป้องกันทางจิต (Defense Mechanism)

ส่วนใหญ่การทำงานของ อิด อีโก้ และซุเปอร์อีโก้จะเกิดความขัดแย้งใจ เพราะ อิดทำตามความปรารถนาของตนเอง แต่ซุเปอร์อีโก้ถูกบีบบังคับให้ทำตามบรรทัดฐานของสังคมหรือในบางกรณี อีโก้รู้สึกว่าอิดจะนำไปสู่อันตรายบางประการจึงเกิดเป็นความวิตกกังวล ซึ่งเป็นสภาวะขุ่นมัวทางอารมณ์ของบุคคลมีทั้งที่ทราบและไม่ทราบสาเหตุ" (พจนานุกรมศัพท์จิตวิทยา, 2553, หน้า 12) ได้แก่ ความไม่สบายใจ ความเจ็บปวด ความอึดอัด ความฟุ้งซ่าน และความเศร้าโศก นอกจากนี้บุคคลที่มีความวิตกกังวลเป็นระยะเวลานาน จะเกิดเป็นความเจ็บป่วยทางกายและจิตได้ ดังนั้น อีโก้ จึงใช้วิธีการซึ่งอยู่ในจิตใต้สำนึกที่นักจิตวิเคราะห์เรียกว่า กลไกป้องกันทางจิต

กลไกป้องกันทางจิต คือ วิธีการที่อีโก้ใช้แก้ไขความขัดแย้งใจ หรือลดความวิตกกังวลและปกป้องตนเองจากผลกระทบทางอารมณ์ กลไกป้องกันทางจิตเป็นพฤติกรรมโดยปกติมากกว่าจะเป็นพยาธิสภาพ มีคุณค่าต่อการปรับตัวถ้าไม่ได้ใช้จนเป็นแบบแผนประจำในการ

ดำเนินชีวิต (ศิริบุรณ์ สายโกสม, 2554, หน้า 36) การใช้กลไกป้องกันทางจิตมากเกินไป อาจทำให้บุคคลหลีกเลี่ยงการเผชิญความเป็นจริง การปฏิเสธความจริงหรือมองความเป็นจริง บิดเบือนไป กลไกป้องกันทางจิตที่บุคคลใช้กันโดยทั่วไปมีดังนี้

การเก็บกด (Repression) คือ กลไกป้องกันทางจิตที่เต็มไปด้วยอำนาจ และใช้เป็นพื้นฐานของกลไกอื่นๆ โดย อีโก้พยายามระงับ ลด หรือป้องกัน แรงกระตุ้นของอิดที่ยอมรับไม่ได้ออกไปจากการตระหนักรู้ และกลับคืนไปสู่จิตใต้สำนึก ฟรอยด์เชื่อว่าความต้องการทางเพศของเด็กวัยตอนต้นเป็นการคุกคามและบีบคั้นที่รุนแรงในระดับจิตสำนึก บุคคลจึงใช้การเก็บกดเพื่อลดความวิตกกังวลเกี่ยวกับความขัดแย้งใจนี้ เช่น โกรธเพื่อนรักอย่างมาก จึงเก็บกดเรื่องที่โกรธไว้โดยไม่แสดงความรู้สึกโกรธออกมา

การหาเหตุผลเข้าข้างตน (Rationalization) คือ กลไกป้องกันทางจิตที่เกิดขึ้นเมื่อแรงจูงใจที่เป็นจริงไม่ได้รับการยอมรับจากอีโก้ จึงหาเหตุผลเข้าข้างการกระทำของตน เพื่อทำให้เกิดความเชื่อมั่นและทำให้ตนเองสบายใจ เช่น เมื่อสอบตก อ้างเหตุผลกับตัวเองว่าเป็นเพราะไม่สบาย จึงไม่ได้อ่านหนังสือ

การแทนที่ (Displacement) คือ กลไกป้องกันทางจิตที่เกิดจากความรู้สึกวิตกกังวล หรือย้ายความรู้สึกที่มีต่อบุคคลหรือสิ่งหนึ่งที่ยอมรับไม่ได้ หรือมีอันตรายต่อตนเองมากไปสู่บุคคลอื่นหรือสิ่งอื่นที่ยอมรับได้ หรือมีอันตรายต่อตนเองน้อยกว่าหรือปลอดภัย เช่น เมื่อถูกหัวหน้าดุจะไม่กล้าโต้ตอบแต่จะไปดูลูกน้องของตนแทน

การทดแทน (Sublimation) คือ กลไกป้องกันทางจิตที่เกิดขึ้น เมื่อแนวทางของการกระทำมีประโยชน์หรือสังคมยอมรับ ทำหน้าที่แทนการกระทำที่น่ารังเกียจหรือสังคมไม่ยอมรับ เช่น คนก้าวร้าวใช้วิธีการแสดงออกด้วยการเลือกเป็นนักมวย

การโยนความผิดให้ผู้อื่น (Projection) คือ กลไกป้องกันทางจิตที่เกิดขึ้นเมื่อบุคคลไม่ยอมรับข้อบกพร่อง ปัญหา และความผิดพลาดของตนเองและใช้วิธีโทษหรือโยนความผิดให้แก่ผู้อื่น เช่น นักศึกษาสอบตกโทษว่าอาจารย์สอนไม่รู้เรื่องหรือข้อสอบยากเกินไป

การทำตรงกันข้าม (Reaction Formation) คือ กลไกป้องกันทางจิตที่เกิดขึ้นเมื่อบุคคลแสดงแรงกระตุ้นที่ไม่ได้รับการยอมรับออกมาโดยการเปลี่ยนรูปแรงกระตุ้นที่ไม่ได้รับการยอมรับไปเป็นแรงกระตุ้นตรงข้าม เช่น บุคคลที่มีพฤติกรรมโหดร้ายจะแสดงพฤติกรรมออกมาเป็นคนมีเมตตา

การถดถอย (Regression) คือ กลไกป้องกันทางจิตที่เกิดขึ้น เมื่อบุคคลแสดงพฤติกรรมย้อนกลับไปสู่พัฒนาการในช่วงต้นๆ ของชีวิตหรือพฤติกรรมที่ขาดวุฒิภาวะ เช่น บุคคลที่มีความวิตกกังวลจะเปลือกกัดเล็บแบบเด็กๆ หรือบุคคลที่มีอายุมากแล้วแต่แสดงท่าทาง

แบบเด็ก เพื่อให้บุคคลที่เกี่ยวข้องด้วยเกิดความเอ็นดูตน หรือกลัวคนอื่นจะไม่คบหาสมาคม ด้วยจึงแสดงพฤติกรรมแบบเด็กไว้เพียงสา

2.1.2 ทฤษฎีจิตวิทยาเอ็กต์บุคคลของแอดเลอร์ (Adler: Individual Psychology)

อัลเฟรด แอดเลอร์ (ค.ศ. 1870-1937) เป็นจิตแพทย์ชาวออสเตรีย และอยู่ในยุคสมัยเดียวกับ فروยด์ فروยด์และแอดเลอร์มีความเชื่อเหมือนกัน คือ บุคลิกภาพส่วนใหญ่เกิดจาก อิทธิพลของการอบรมเลี้ยงดูในวัยเด็กตอนต้น แต่ فروยด์เชื่อว่าบุคลิกภาพเป็นพฤติกรรมที่ แสดงออกภายใต้อิทธิพลของจิตใต้สำนึก แอดเลอร์มีความคิดที่แตกต่างจาก فروยด์ คือ บุคคล มีความสามารถในระดับจิตสำนึกเพื่อกำกับการแสดงออกตนเอง และนำทางชีวิตของบุคคลได้ โดยปัจจัยทางสังคมมีอำนาจมากกว่าแรงจูงใจทางเพศ (Silverman & Corsini, 1984 อ้างถึงใน Santrock, 1994, 1-12).

แอดเลอร์ได้อธิบายบุคลิกภาพ ดังนี้

1. บุคลิกภาพ คือ องค์รวมของแต่ละบุคคล ซึ่งเกิดจากความสัมพันธ์ในระบบสังคม ระหว่างบุคคลกับสิ่งแวดล้อม โดยเริ่มต้นจากบุคคลที่มีปมด้อยทางกายหรือจิตใจจะต่อสู้ เพื่อไปสู่เป้าหมายชีวิตที่บุคคลใฝ่ฝัน (Fictional Finalism) ซึ่งแต่ละคนสร้างเป้าหมายเหล่านี้ ขึ้นตามอุดมคติ ทำให้บุคคลเปลี่ยนแปลงไปเป็นคนที่มีสมบูรณ์แบบ และมีลักษณะเฉพาะตน

2. แรงจูงใจ แอดเลอร์อธิบายว่าแรงจูงใจภายในมีความสำคัญมากเนื่องจากผลักดันให้ บุคคลมีบุคลิกภาพหรือวิถีชีวิตที่แตกต่างกัน แรงจูงใจแบ่งเป็น 2 ประเภทคือ

2.1 ปมด้อย (Inferiority) ในวัยเด็กทุกคนจะเกิดปมด้อยทางกายหรือทางจิตใจของ ตนเองจึงดิ้นรนเพื่อไปสู่เป้าหมายสุดท้ายคือปมเด่น (Superiority) หรือความสำเร็จ

นอกจากนี้ แอดเลอร์เชื่อว่าบุคลิกภาพของบุคคลเปลี่ยนแปลงได้ตามความ แยกต่างของแต่ละคน ขึ้นอยู่กับปมด้อยทางกาย ได้แก่ ความพิการของอวัยวะ รูปร่างหน้าตาที่ ไม่พึงพอใจตั้งแต่เกิด หรือเกิดอุบัติเหตุขึ้นในระหว่างการดำรงชีวิต เป็นต้น และปมด้อยทาง จิตใจ ได้แก่ ความรู้สึกไร้ความสามารถเนื่องจากในวัยเด็กต้องพึ่งพาอาศัยพ่อแม่หรือผู้ใหญ่ที่มี รูปร่างใหญ่โตกว่าเด็ก หรือความสับสนในบทบาททางเพศที่ทำให้บุคคลไม่สามารถแสดง พฤติกรรมตามบรรทัดฐานของสังคมได้ เป็นต้น

2.2 ความก้าวร้าวและการแสวงหาความเป็นเลิศ (Aggression and Striving for Superiority) เป็นแรงจูงใจ ซึ่งแอดเลอร์เชื่อว่าผลักดันทำให้แต่ละบุคคลปรับตัวเพื่อพัฒนา

ศักยภาพให้ดีขึ้นและมีความเชี่ยวชาญ ดังนั้นบุคคลจึงแสวงหาการพัฒนาอย่างต่อเนื่องในรูปของอำนาจสร้างสรรค์ตนเอง ความสนใจสังคมและความร่วมมือ ดังนี้

พลังแห่งการสร้างสรรค์ (Creative Power) ทำให้บุคคลมีเสรีภาพ และมีความรับผิดชอบต่องานหรือมีบทบาทอย่างไร และจะไปให้ถึงเป้าหมายได้อย่างไร รวมทั้งตัดสินใจเกี่ยวกับวิธีการแสวงหาและสนับสนุนเพื่อพัฒนาความสนใจสังคม ขึ้นอยู่กับพันธุกรรมและสิ่งแวดล้อมในการสร้างบุคลิกภาพของแต่ละบุคคล แอดเลอร์ มองมนุษย์ว่าใฝ่ดี ดังนั้นปฏิกริยาโต้ตอบซึ่งกันและกันของบุคคลกับสิ่งแวดล้อมจึงเป็นวิถีชีวิตที่มีลักษณะเฉพาะตัว หรือเรียกว่าเป็นแบบแผนบุคลิกภาพที่บุคคลสร้างขึ้นโดยผ่านการเลือกและประสบการณ์ของแต่ละบุคคล

ความสนใจสังคม (Social Interest) หมายถึง มนุษย์เกิดมาพร้อมกับความสนใจสังคม คือสิ่งแวดล้อมทางกายภาพและบุคคลอื่นที่อยู่รอบข้าง ความสนใจสังคมเป็นสิ่งที่ส่งเสริมให้บุคคลหลุดพ้นจากความสนใจตนเอง ตลอดจนทำให้บุคคลบรรลุเป้าหมายที่เป็นคนสมบูรณ์แบบและทำให้สังคมอยู่ต่อไปได้ ปมด้อยทำให้บุคคลมีความเห็นแก่ตัว มีชีวิตที่หยุดนิ่ง ลังเล ก้าวร้าว หรือถอยหนีจากการทำงาน หรือการใช้ชีวิตให้เป็นประโยชน์ แต่บุคคลที่ได้รับการอบรมเลี้ยงดู หรือการแนะนำที่ถูกต้องจะเกิดการทดแทนปมด้อยด้วยการเปิดรับประสบการณ์ใหม่ในรูปของการให้ความร่วมมือกัน ความเคารพและเห็นอกเห็นใจเพื่อนมนุษย์อย่างเสมอภาค ผลสุดท้ายคือทุกคนในสังคมมีความสุขและความมั่นคง

3. ระดับจิต แอดเลอร์เชื่อว่าวิถีชีวิตที่แตกต่างกันของบุคคลเป็นองค์รวมของความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับสิ่งแวดล้อมทั้งในระดับจิตสำนึกและจิตใต้สำนึก

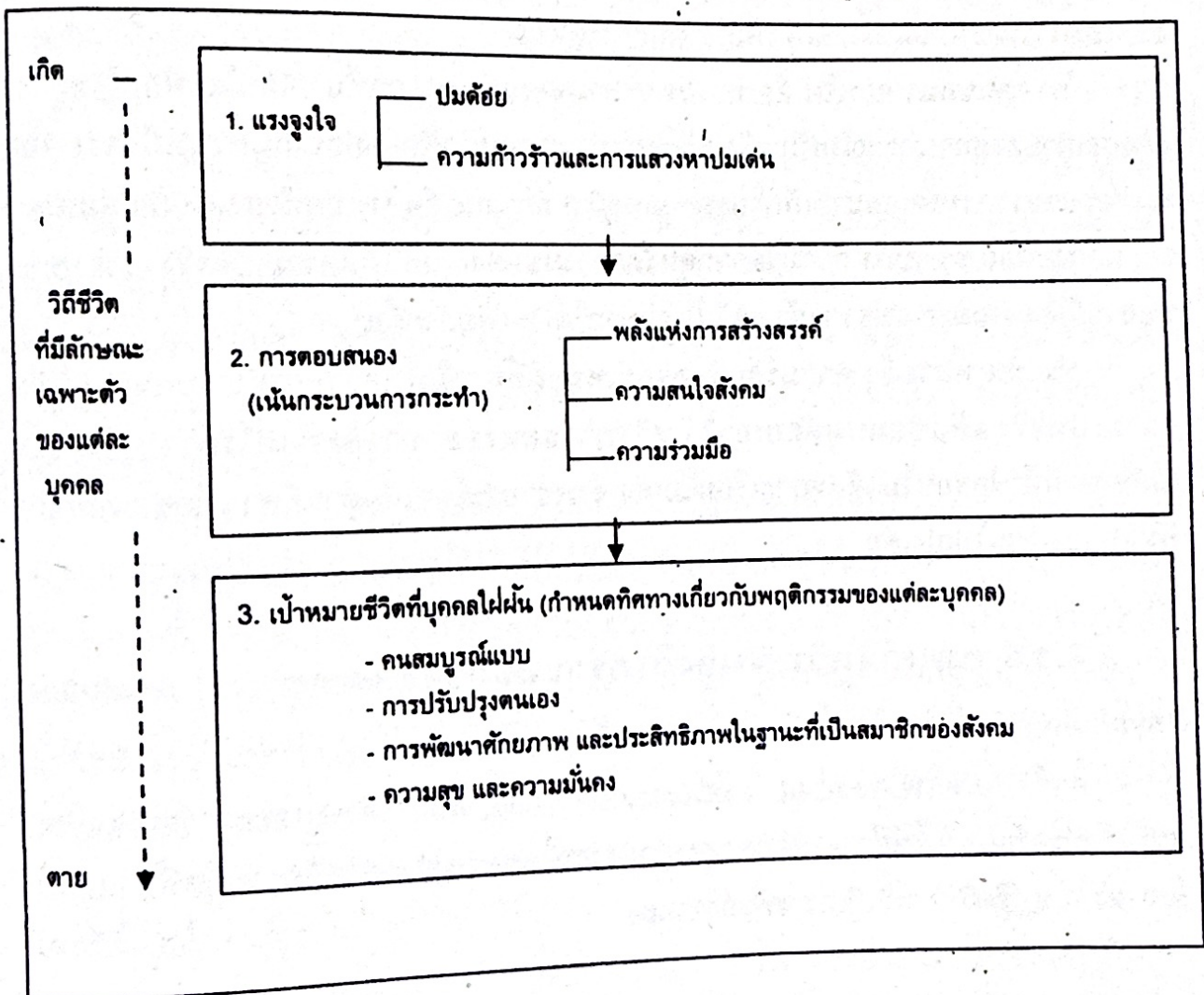
4. โครงสร้างของบุคลิกภาพ แอดเลอร์ แบ่งออกเป็น 4 องค์ประกอบ ดังนี้

4.1 ความรู้สึกด้อยและการแสวงหาความเป็นเลิศ (Feeling of Inferiority and the Striving for Superiority) บุคคลจะมีความรู้สึกด้อยทางจิตใจและสังคมไม่ได้ขึ้นอยู่กับความบกพร่องส่วนใดส่วนหนึ่งของอวัยวะทางร่างกาย เช่น การพูดติดอ่าง ขาลีบ หรือความรู้สึกไร้ความเป็น ชาย-หญิง ตามระบบสังคม แต่เกิดจากเจตคติของบุคคลที่มีต่อความบกพร่องเหล่านั้น ทั้งนี้เพราะบุคคลมีอิสระในการให้เหตุผลหรือเพิกเฉยต่อความผิดปกติเหล่านั้น ตัวอย่างเช่น คนที่พิการขาสองข้างแต่แข่งขันได้ชัยชนะเหนือบุคคลที่มีอวัยวะครบถ้วน บุคคลที่มีพฤติกรรมข้ามเพศก็ประสบความสำเร็จในชีวิตและสร้างประโยชน์ให้แก่สังคมได้ เป็นต้น

4.2 เป้าหมายชีวิตที่บุคคลใฝ่ฝัน (Fictional Finalism) แม้ว่าจะเป็นเป้าหมายที่เป็นอุดมคติหรือจินตนาการตามความเชื่อที่อาจจะไม่มีตัวตนแท้จริง ได้แก่ นรก-สวรรค์ บุคคลใช้เป้าหมายเหล่านี้เป็นตัวกำหนดทิศทางของพฤติกรรมทุกชนิด ทำให้บุคคลมีการพัฒนาและก้าวไปตามความใฝ่ฝันของตน

4.3 ความสนใจสังคม (Social Interest) โดยธรรมชาติและตั้งแต่วัยเด็ก บุคคลจะมีประสบการณ์ของการพึ่งพาบุคคลอื่นด้วยการได้รับการอบรมเลี้ยงดูทางกายและจิตใจ ทำให้ทุกคนมักอยู่กันเป็นสังคม และให้ความร่วมมือ หรือจิตสำนึกในการสร้างประโยชน์ให้แก่บุคคลอื่น และสิ่งแวดล้อม ความสนใจสังคมจึงสามารถใช้เป็นเครื่องหมายแสดงว่าบุคคลนั้นมีบุคลิกภาพที่ผิดปกติหรือปกติได้อีกทางหนึ่ง

4.4 วิถีชีวิตและการสร้างตน (Style of Life and the Creative Self) แอดเลอร์ ได้อธิบายกระบวนการเกิดวิถีชีวิตของบุคคล ตั้งแต่เกิดจนกระทั่งตาย ว่าบุคคลแสดงการตอบสนองด้วยการกระทำตามแรงจูงใจด้านปมด้อยและหรือความก้าวร้าว และการแสวงหาปมเด่น เพื่อเป้าหมายชีวิตที่บุคคลใฝ่ฝันซึ่งแตกต่างกัน บุคคลที่มีความรู้หรือความสามารถน้อยจะพยายามศึกษาหาความรู้หรือฝึกฝนเพื่อเป็นผู้เชี่ยวชาญด้วยการเล่าเรียนในสถานศึกษา หรือฝึกปฏิบัติในสถานที่ทำงานตามโอกาสของแต่ละบุคคล ซึ่งสรุปได้ดังรูปที่ 8-2



รูปที่ 8-2 วิถีชีวิตของบุคคลตั้งแต่เกิดจนตาย

5. พัฒนาการทางบุคลิกภาพ

แอดเลอร์เชื่อว่า บุคคลเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพตลอดเวลาเพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ บุคคลปฏิสัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อมที่มีการเปิดโอกาสหรือจำกัดเสรีภาพที่แตกต่างกัน จึงเกิดความขัดแย้งใจ และใช้กลไกป้องกันทางจิต ซึ่งตามแนวคิดของแอดเลอร์แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ การชดเชย (Compensation) และการชดเชยมากเกินไป (Over compensation)

การชดเชย คือ ความพยายามของบุคคลเพื่อเอาชนะปมด้อยหรือจุดอ่อนในจินตนาการหรือที่เป็นความจริงด้วยการพัฒนาความสามารถของบุคคลนั้น แอดเลอร์เชื่อว่าการชดเชยเป็นเรื่องปกติ และบ่อยครั้งที่บุคคลปรุ่งแต่งปมด้อยหรือจุดอ่อนด้านความสามารถด้านใดด้านหนึ่งด้วยการทำให้ความสามารถนั้นแตกต่าง และดีเลิศกว่าเดิม เช่น บางคนถูกประณามจากบุคคลอื่นว่าสติปัญญาต่ำและไม่สามารถเรียนจบระดับปริญญาตรีได้ บุคคลนั้นจะใช้ความพยายามอย่างมาก (ในระดับจิตใต้สำนึก) เพื่อเอาชนะการดูหมิ่น

การชดเชยมากเกินไป คือ ความพยายามของแต่ละบุคคลที่มากเกินไปเพื่อปฏิเสธการเห็นคุณค่าของสถานการณ์ที่เป็นจริง หรือความพยายามปกปิดจุดอ่อนเกินความเป็นจริง แอดเลอร์อธิบายว่าการชดเชยมากเกินไปของบุคคลมี 2 ลักษณะ คือ (1) ปมด้อย และ (2) ปมเด่น

ปมด้อย หมายถึง ความรู้สึกขาดหรือความไม่เพียงพอที่เกินความเป็นจริง เช่น บุคคลที่อยากมีเงินมากมาย แม้รวยแล้วแต่ยังโลภอยากได้เงินเพิ่มมากขึ้น

ปมเด่น หมายถึง ความรู้สึกว่าตนอยู่เหนือผู้อื่น หรือให้ความสำคัญกับตนเองที่เกินความเป็นจริง เพื่อซ่อนปมด้อยเอาไว้ หรือการแสดงออกทางสีหน้าที่ไร้ความรู้สึก เช่น นักศึกษาที่ทำข้อสอบไม่ได้ เพราะเรียนไม่เก่ง จึงพยายามโดดเด่นด้านกีฬา เพื่อซ่อนปมด้อยที่ว่าตนเองเรียนไม่เก่งเสีย

2.1.3 ทฤษฎีจิตวิทยาเชิงวิเคราะห์ของจุง (Jung: Analytical Psychology)

คาร์ล กุสตาฟ จุง (Carl Gustav Jung, ค.ศ. 1875-1961) เป็นจิตแพทย์ชาวสวิสเซอร์แลนด์ ได้ศึกษาบุคลิกภาพตามแนวคิดของฟรอยด์แต่มีความคิดที่ขัดแย้งกัน จึงมาตั้งทฤษฎีจิตวิทยาเชิงวิเคราะห์ของตนเอง

จุงได้อธิบายบุคลิกภาพดังนี้

1. บุคลิกภาพ คือ จิต (Psyche) ซึ่งเป็นระบบการบังคับควบคุมตนเองให้มุ่งไปสู่เป้าหมายชีวิตหรือค่านึงถึงแต่ตนเอง

2. ระดับจิต แบ่งออกเป็น 3 ระดับ คือ จิตสำนึก จิตใต้สำนึกส่วนตัว และจิตใต้สำนึก
สะสม

2.1 จิตสำนึก (Conscious) จุงอธิบายว่า อีโก้ เป็นศูนย์กลางของจิตสำนึก ซึ่ง
ประกอบด้วยเจตคติ 2 ประเภท ได้แก่ แบบเก็บตัว และแบบแสดงตัว

จุงอธิบายความหมายและแบ่งแยกจิตใต้สำนึกแตกต่างจากฟรอยด์ ดังนี้ จิตใต้
สำนึก หมายถึง ทุกสิ่งทุกอย่างที่บุคคลเก็บกดไว้ในรูปของความจำ ความคิด และความรู้สึก
และจิตใต้สำนึกแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ จิตใต้สำนึกส่วนบุคคล และจิตใต้สำนึกสะสม

2.2 จิตใต้สำนึกส่วนบุคคล (Personal Unconscious) คือ ประสบการณ์ทั้งหมดของ
แต่ละบุคคล และถูกเก็บกดไว้ในจิตใต้สำนึกส่วนตัว บางเรื่องระลึกได้ง่าย บางเรื่องระลึกได้ยาก
เช่น การถูกลงโทษจากครูระดับประถม ทำให้เกลียดวิชาที่ครูคนนั้นสอนมาจนถึงวัยรุ่น

2.3 จิตใต้สำนึกสะสม (Collective Unconscious) คือ กระบวนการของจิตใต้สำนึกที่
สะสมเกี่ยวกับลักษณะบุคลิกภาพของมนุษย์หลายช่วงอายุคนหรือจากบรรพบุรุษในรูปของ
"Archetypes"

Archetypes คือ คุณลักษณะที่สืบทอดมาจากบรรพบุรุษ ประกอบไปด้วย
คุณลักษณะที่แสดงไปตามมารยาททางสังคม ที่เรียกว่า หน้ากาก (Persona) กับคุณลักษณะที่
ซ่อนอยู่ภายในที่เรียกว่า เงา (Shadow) ลักษณะของความเป็นหญิงในชาย (Anima) และ
ลักษณะของความเป็นชายในหญิง (Animus) ซึ่งทุกคนมีลักษณะทั้งชายและหญิงในตนเอง และ
ทุกคนพยายามไปให้ถึงเป้าหมายชีวิต คือ อัตตา (Self) อัตตาจึงเป็นศูนย์กลางของบุคลิกภาพ
และส่วนใหญ่อยู่ในจิตใต้สำนึก

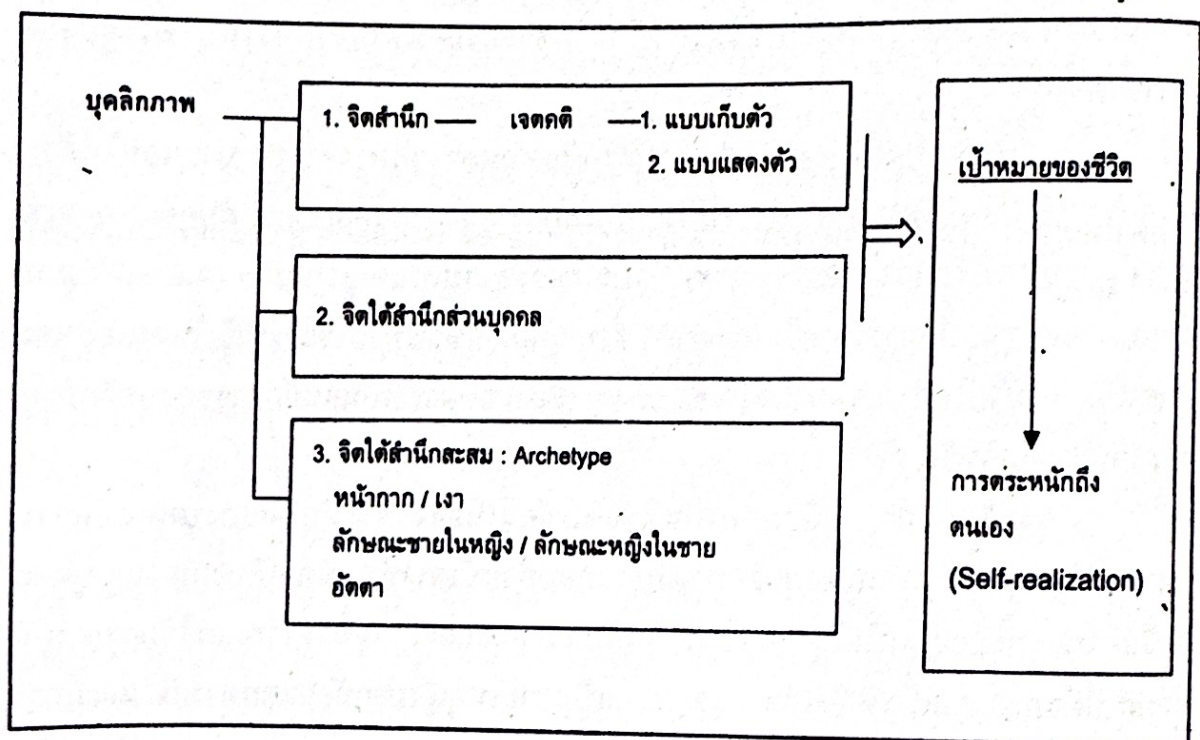
จุงอธิบายว่า บุคลิกภาพเป็นสิ่งที่ซับซ้อนเนื่องจากระดับจิตของบุคคลมีความ
แตกต่างกัน และมีประเภทของบุคลิกภาพที่ประกอบด้วยขั้วตรงข้ามในคนเดียวกัน เช่น บุคคล
จะมีลักษณะทั้งมองโลกในแง่ดีและแง่ร้าย เก็บตัวและแสดงตัว มีมารยาทและไร้มารยาท มี
คุณสมบัติของความเป็นหญิงในชายและความเป็นชายในหญิงมากน้อยแตกต่างกัน และมีการ
แสดงพฤติกรรมออกมาบางครั้งคลุมเครือ บางครั้งชัดเจน

3. ประเภทของบุคลิกภาพ จุงแบ่งบุคลิกภาพเป็น 2 ประเภท คือ

3.1 บุคลิกภาพแบบเก็บตัว (Introverts) คือบุคคลที่มีลักษณะที่อาย สงบเสถียร มุ่ง
สนใจแต่เรื่องของตนเอง

3.2 บุคลิกภาพแบบแสดงตัว (Extraverts) คือบุคคลที่มีลักษณะใจกล้า ชอบมี
ปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น มุ่งสนใจเรื่องภายนอกตนเองอย่างต่อเนื่อง

4. พัฒนาการทางบุคลิกภาพ จุงแบ่งการเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพออกเป็น 4 ระยะ คือ วัยเด็ก วัยผู้ใหญ่ตอนต้น วัยกลางคน และวัยสูงอายุ จุงเชื่อว่า วัยกลางคนเป็นช่วงวิกฤตของชีวิต เพราะวัยกลางคน บุคคลต้องต่อสู้กับอุปสรรคเพื่อให้เกิดความเป็นเอกภาพแห่งตน เช่น บุคคลจะเลือกเก็บตัวและเป็นอิสระมากขึ้น หรือบุคคลจะใช้เวลาที่เหลือในชีวิตเพื่อแสวงหาความสำเร็จด้านใดด้านหนึ่งด้วยการกระทำกิจกรรมเพื่อสังคมและมีคุณธรรมตามบรรทัดฐานของสังคมที่เป็นจริง ประกอบกับสังคมมีความคาดหวังว่าบุคคลในวัยกลางคนจะมีความมั่นคงในการทำงานและการดำรงชีวิต บุคคลที่มีสามารถสร้างแบบแผนบุคลิกภาพตามเป้าหมายของชีวิตตนได้อย่างสมบูรณ์ เป็นบุคคลที่ตระหนักถึงตนเอง (Self-realization) แต่ด้วยวัยกลางคนต้องพัฒนาตัวตนจากความคาดหวังของตนเองและสังคมรอบข้าง จุงจึงพบว่า บุคคลในวัยกลางคนเกิดความยุ่งยากสับสนเกี่ยวกับการปรับตัวมากกว่าวัยอื่นๆ (รูปที่ 8-3)



รูปที่ 8-3 โครงสร้างบุคลิกภาพตามทฤษฎีของจุง

2.2 กลุ่มแนวคิดทางการเรียนรู้ (Learning Approaches)

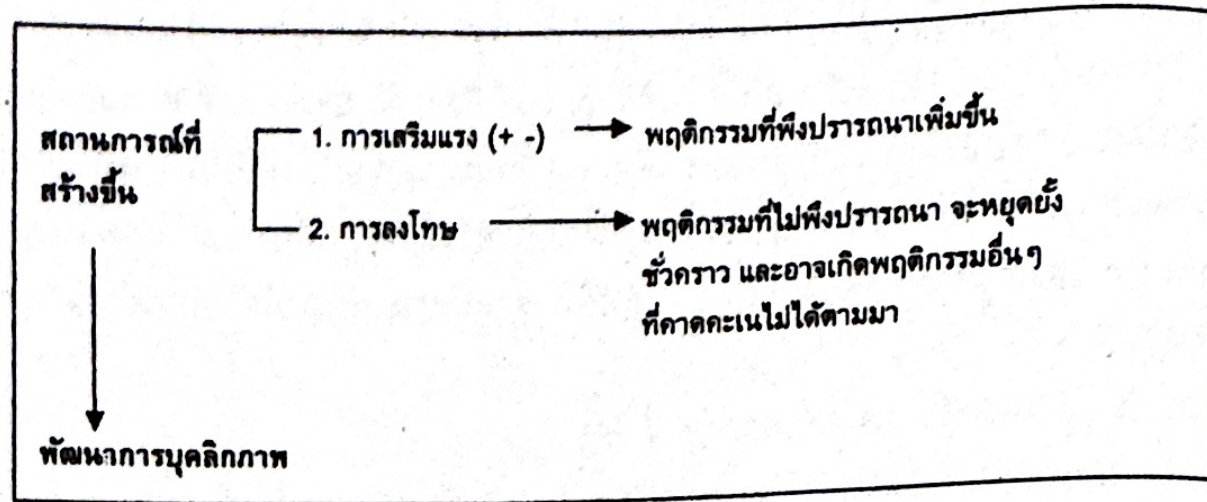
กลุ่มการเรียนรู้ เชื่อว่าบุคลิกภาพของบุคคลเกิดจากการเรียนรู้จากสิ่งแวดล้อมผ่านการฝึกหัด หรือมีประสบการณ์ทำให้บุคคลมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่มีลักษณะค่อนข้างถาวร ทฤษฎีการเรียนรู้ที่มีชื่อเสียงทฤษฎีหนึ่งคือทฤษฎีพฤติกรรมนิยมของสกินเนอร์

2.2.1 ทฤษฎีพฤติกรรมนิยมของสกินเนอร์ (Skinner : Behaviorism)

เบอร์ริซ เฟรดเดอริค สกินเนอร์ (Burrhus Federic Skinner, ค.ศ. 1904-1990) เป็นนักจิตวิทยาชาวอเมริกันในกลุ่มพฤติกรรมนิยม ที่มีความเชื่อว่า บุคลิกภาพเป็นพฤติกรรมที่สังเกตและวัดได้ โดยเกิดจากการเรียนรู้ สกินเนอร์เข้าใจบุคลิกภาพ โดยผ่านการสังเกตพฤติกรรมของหนูและนกพิราบในห้องปฏิบัติการ แล้วประยุกต์มาใช้ในการศึกษาบุคลิกภาพของมนุษย์

สกินเนอร์อธิบายบุคลิกภาพ ดังนี้

1. บุคลิกภาพ คือ พฤติกรรมของแต่ละบุคคล ที่ถูกกำหนดโดยสิ่งแวดล้อมภายนอก
2. บุคลิกภาพของมนุษย์สามารถเปลี่ยนแปลงได้ โดยการเรียนรู้จากประสบการณ์ใหม่ และได้รับการเสริมแรง ที่เหมาะสมกับความแตกต่างของแต่ละบุคคล เพราะบุคคลได้รับประสบการณ์ และสถานการณ์จากสิ่งแวดล้อมที่ผ่านมาไม่เหมือนกัน ดังนั้น สกินเนอร์จึงเน้นลักษณะเฉพาะตัว ในการปรับพฤติกรรมหรือแบบแผนบุคลิกภาพที่ค่อนข้างคงที่ โดยคำนึงถึงคุณภาพของตัวเสริมแรงที่มีอิทธิพลต่อบุคคลที่แตกต่างกัน เช่น การทำให้เป็นคนขยันสำหรับเด็กเล็กอาจจะใช้ตัวเสริมแรงที่เป็นวัตถุ เช่น ขนม ของเล่น แต่สำหรับวัยรุ่นตัวเสริมแรงขึ้นอยู่กับค่านิยมของวัยรุ่นที่แตกต่างกัน เช่น อาจจะใช้คุปองลดราคาสินค้า ส่วนนักศึกษาอาจจะใช้การให้คะแนน
3. พฤติกรรมของมนุษย์ส่วนใหญ่เป็นการเรียนรู้ด้วยการวางเงื่อนไขแบบการกระทำ และพฤติกรรมย่อมมีสาเหตุเสมอ แต่การเสริมแรงที่สอดคล้องกับความแตกต่างระหว่างบุคคลสามารถทำให้เกิดพฤติกรรมซ้ำอีก นักจิตวิทยาจึงควรศึกษาประวัติเกี่ยวกับการเสริมแรงของแต่ละบุคคล เพื่อประยุกต์มาใช้ในการสร้างสถานการณ์ที่ทำให้เกิดพฤติกรรมที่พึงปรารถนา ดังนั้นพฤติกรรมของมนุษย์ จึงเป็นสิ่งที่สามารถทำนายและควบคุมได้ โดยทั่วไปเด็กจะได้รับอิทธิพลจากการควบคุมทางสังคมให้เกิดพฤติกรรมที่พึงปรารถนา เมื่อเติบโตเป็นผู้ใหญ่บุคคลจะมีการเลือกพฤติกรรมตามแนวคิดของแต่ละบุคคล หรือการควบคุมตนเองได้ การปรับพฤติกรรมของมนุษย์จะต้องมีการกระทำอย่างต่อเนื่องดังรูปที่ 8-4



รูปที่ 8-4 การปรับพฤติกรรมของบุคคล ตามทฤษฎีสกินเนอร์

กิจกรรมการเรียนรู้ที่ 1

จงตอบคำถามต่อไปนี้

1. ทฤษฎีบุคลิกภาพมีประโยชน์อย่างไร.....
2. ฟรอยด์เชื่อว่าบุคลิกภาพเกิดจากอะไร.....
3. ตามทฤษฎีของฟรอยด์ ปัญหาบุคลิกภาพเกิดได้อย่างไร.....
4. แอดเลอร์ เชื่อว่าแรงจูงใจที่ทำให้เกิดบุคลิกภาพคืออะไร.....
5. จง แบ่งบุคลิกภาพออกเป็นกี่ประเภทอะไรบ้าง