

การสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา  
กับการขายบริการทางเพศ



นางสาวปัทมา สารสุข

คุณูปนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปรัชญาคุษฎีบัณฑิต  
สาขาวิชานิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช

พ.ศ. 2561

**Intrapersonal Communication of Undergraduate Students Concerning  
Prostitution Issue**

**Miss Pattama Sarasuk**



A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for  
the Degree of Doctor of Philosophy in Communication Arts

School of Communication Arts

Sukhothai Thammathirat Open University

2018

หัวข้อคุณิพนธ์ การสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา กับ  
การขายบริการทางเพศ  
ชื่อและนามสกุล นางสาวปัทมา สารสุข  
สาขาวิชา นิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช  
อาจารย์ที่ปรึกษา 1. รองศาสตราจารย์ ดร.ธิติพัฒน์ เอี่ยมนิรันดร์  
2. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วัลภา สบายยิ่ง  
3. รองศาสตราจารย์ ดร.ทิพย์พาพร มหาสินไพศาล

คุณิพนธ์นี้ ได้รับความเห็นชอบให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา  
ตามหลักสูตรระดับปริญญาเอก เมื่อวันที่ 7 มกราคม 2562

คณะกรรมการสอบคุณิพนธ์



ประธานกรรมการ

(รองศาสตราจารย์ ดร.บุบผา เมฆศรีทองคำ)



กรรมการ

(รองศาสตราจารย์ ดร.ธิติพัฒน์ เอี่ยมนิรันดร์)



กรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วัลภา สบายยิ่ง)



กรรมการ

(รองศาสตราจารย์ ดร.ทิพย์พาพร มหาสินไพศาล)



กรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พงษ์ วิเศษสังข์)



ประธานกรรมการบัณฑิตศึกษา

(รองศาสตราจารย์ ดร.กฤษณา รุ่งโรจน์วิชัย)



**ชื่อคุณนิพนธ์** การสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศ  
**ผู้วิจัย** นางสาวปัทมา สารสุข **รหัสนักศึกษา** 4561500176 **ปริญญา** ปรัชญาคุณภูมิบัณฑิต  
 (นิเทศศาสตร์) **อาจารย์ที่ปรึกษา** (1) รองศาสตราจารย์ ดร.วิดิพัฒน์ เอี่ยมนิรันดร์  
 (2) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วัลภา สบายยิ่ง (3) รองศาสตราจารย์ ดร.ทิพย์พาพร มหาสินไพศาล  
**ปีการศึกษา** 2561

### บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) การสื่อสารภายในตนเองที่ส่งผลต่อการขาย  
 ปฏิเสธ และเลิกขายบริการทางเพศนักศึกษาระดับอุดมศึกษา 2) การสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในที่มีผล  
 ต่อบุคลิกภาพภายนอกต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา ในเขต  
 กรุงเทพมหานคร และ 3) เสนอแนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ใช้การวิเคราะห์เอกสารสิ่งพิมพ์ เอกสารอิเล็กทรอนิกส์  
 ที่มีข้อมูลเกี่ยวข้อง ผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ นักศึกษาทั้งชายและหญิงที่ทำงานกลางคืนที่มีความเสี่ยงต่อ  
 การขายบริการทางเพศ จำนวน 20 คน โดยการเลือกแบบสโนว์บอล เครื่องมือที่ใช้คือแบบสัมภาษณ์เชิงลึก  
 และวิเคราะห์ข้อมูลโดยการพรรณนาวิเคราะห์

จากการวิจัยพบว่า 1) การสื่อสารภายในตนเองที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศของ  
 นักศึกษาที่ทำงานกลางคืนคือฐานะทางสังคมและเศรษฐกิจของตนต่ำต่ำกว่าคนอื่น ถ้าเรียนระดับ  
 อุดมศึกษาถูกค้าจะเสนอซื้อบริการด้วยค่าตอบแทนที่มากพอ ทำให้หาเงินได้ง่ายใช้เวลา  
 น้อยไม่ต้องทำงานลำบาก การสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาที่ปฏิเสธการขายบริการทางเพศเพราะตระหนัก  
 ว่าการขายบริการทางเพศจะถูกตราหน้าว่าเป็นคนไม่ดี ต้องการเรียนจบและทำงานที่มั่นคงให้ครอบครัว  
 ภูมิใจ อยู่ในสังคมได้อย่างสง่าผ่าเผย ส่วนการสื่อสารภายในตนเองที่นักศึกษาเลิกขายบริการทาง  
 เพศ เพราะถึงจุดอิ่มตัว สามารถเก็บเงินได้ตามที่ต้องการ และต้องการมีครอบครัว 2) การสื่อสาร  
 ด้านบุคลิกภาพภายในที่มีผลต่อบุคลิกภาพภายนอกต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศนักศึกษาจะ  
 กำหนดภาพลักษณ์ของตนให้เป็นไปตามสถานที่ เช่นกลางวันเป็นเวลาของการศึกษามุขกายนอก  
 จะเรียบร้อย ส่วนกลางคืน บุคลิกภาพภายนอกจะขี้ขวนให้สะอาดพร้อมต้อนรับและเอาใจลูกค้า  
 ไม่ว่าความรู้สึกนึกคิดภายในจะต่อต้านหรือไม่ยินยอมก็ตาม และ 3) แนวทางการแก้ปัญหาการขาย  
 บริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน สรุปเป็นแบบจำลอง ซึ่งเป็นรูปแบบในการวางแผน  
 กำหนดแนวทางเฝ้าระวังการสื่อสารภายในด้านบุคลิกภาพทั้งภายในและภายนอก ไม่ให้ตัดสินใจ  
 ขายบริการทางเพศ

**คำสำคัญ** การสื่อสารภายในตนเอง นักศึกษาระดับอุดมศึกษา ขายบริการทางเพศ

**Dissertation title:** Intrapersonal Communication of Undergraduate Students Concerning Prostitution Issue

**Researcher:** Miss Pattama Sarasuk; **ID:** 4561500176;

**Degree:** Doctor of Philosophy (Communication Arts);

**Dissertation advisors:** (1) Dr.Titipat Iamnirun, Associate Professor; (2) Dr.Wunlapa Sabalying, Assistant Professor; (3) Dr.Thippaporn Mahasinphaisarn; Associate Professor;

**Academic year:** 2018

### **Abstract**

The objectives of this research were to study 1) intrapersonal communication patterns that affected university undergraduate students' decisions to sell, refuse to sell or stop selling sexual services; 2) intrapersonal communication regarding inner personality that affected the outward appearance and decisions to engage in prostitution of undergraduate students in Bangkok who work at night; and 3) recommended approaches to solve the problem of university undergraduate students engaging in prostitution.

This was a qualitative research. Data were analyzed from print media and electronic media as well as in-depth interviews with 20 key informants chosen through the snowball method from among both male and female university undergraduate students in Bangkok who worked at night and were at risk of engaging in the sex trade. The data collection tool was an in-depth interview form and data were analyzed through descriptive analysis.

The results showed that 1) the thread of intrapersonal communication among undergraduate students who worked at night that affected their decision to engage in prostitution were mainly thoughts about their economic status that was seen as below others. The students told themselves that if they were enrolled at an higher educational institution then prostitution customers would pay them compensation highly enough to earn money easily in a short time without having to work hard. For those students who refused to engage in prostitution, their intrapersonal communication was on the theme that they realized if they did they would be branded as bad people. They wanted to graduate and find a secure career so that their families would be proud and they could hold their heads high in society. As for the students who had engaged in prostitution but decided to quit, their intrapersonal communication focused on the thought that they had had enough, they had saved enough money and they wanted to start a family. 2) Intrapersonal communication regarding inner personality that affected outward appearance and decisions to engage in prostitution was mainly location based. For example, during the daytime when they were at class their appearance was respectable but when they were working at night their appearance was seductive, eye-catching, and welcoming to potential customers even if their inner feeling opposed that trait or was not willing. 3) The recommended model for solving the problem of university undergraduate students who work at night engaging in prostitution can be summarized as setting plans to guard and check on one's intrapersonal communication patterns about one's inner and outer personality in order to direct decision making to decide not to sell sexual services.

**Keywords:** Intrapersonal communication, University undergraduate student, Prostitution

## กิตติกรรมประกาศ

คุษฎีนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ด้วยความเมตตากรุณาของผู้มีพระคุณที่ผลักดัน ส่งเสริมคุษฎีนิพนธ์ฉบับนี้ให้ผ่านพ้นมาได้ด้วยดี ขอกราบขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ดร.ธิตพัฒน์ เอี่ยมรินทร์ และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วัลภา สบายยิ่ง อาจารย์ที่ปรึกษาคอยสละเวลา มอบความเมตตาในการตรวจแก้ไขชี้แนะแนวทางที่ถูกต้องทำให้งานคุษฎีนิพนธ์ฉบับนี้มีความสมบูรณ์มากที่สุด รศ.ดร.บุปผา เมฆศรีทองคำ ผู้ให้เกียรติเป็นประธาน และได้ให้คำแนะนำแนวทางการวิเคราะห์ตลอดจนคำชี้แนะที่เป็นกำลังใจอย่างดี ขอขอบคุณ รองศาสตราจารย์ ดร.ทิพพาพร มหาสินไพศาล รองศาสตราจารย์ ดร.วิทย์ธร ท่อแก้ว กรรมการผู้ตรวจสอบงานให้ทรงคุณค่าทางวิชาการมากยิ่งขึ้น ผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่านรวมถึงท่านคณาจารย์ทุกท่าน สาขาวิชานิเทศศาสตร์ มสธ.ทุกท่าน ผู้ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้แก่ผู้ศึกษาเป็นอย่างดี

ขอบพระคุณ ดร.พลธาวิณ วัชรทรรค์รังค์ ผู้อำนวยการ รร.วอนนภาศัพท์ ช่วยชี้แนะด้านการพรรณนา และอาจารย์บัณฑิต ด้ก ช่วยลงพื้นที่เก็บข้อมูลนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน และขอบคุณเพื่อนร่วมงาน และผู้เกี่ยวข้องทุกท่าน ที่ช่วยส่งแรงใจจนประสบความสำเร็จในการศึกษาในที่สุด

กราบขอบพระคุณบิดา มารดา และญาติพี่น้องทุกท่าน ที่เป็นกำลังใจที่ทำให้ผู้วิจัยประสบความสำเร็จในวันนี้

ท้ายที่สุดนี้ คุณความดีและกุศลที่พึงบังเกิดมีจากคุษฎีนิพนธ์เล่มนี้ รวมถึงพระบารมีของพระบาทสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัว ที่เป็นที่พึ่งทางจิตใจของผู้วิจัยและชาว มสธ.ตลอดมา ผู้วิจัยขออุทิศประโยชน์ คุณความดีและกุศลเหล่านั้น เป็นเครื่องบูชาพระคุณของเหล่าคณาจารย์ ครอบครั้ว และกัลยาณมิตรทั้งหลายด้วยความเคารพยิ่ง

ปัทมา สารสุข

เมษายน 2562

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย .....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ .....	จ
กิตติกรรมประกาศ .....	ฉ
สารบัญตาราง .....	ญ
สารบัญภาพ .....	ฎ
บทที่ 1 บทนำ .....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา .....	1
ปัญหาการวิจัย .....	7
คำถามการวิจัย .....	8
วัตถุประสงค์การวิจัย .....	8
กรอบความคิดการวิจัย .....	9
ขอบเขตการวิจัย .....	9
กรอบความคิดการวิจัย .....	12
ขอบเขตการวิจัย .....	13
นิยามศัพท์เฉพาะ .....	13
ประโยชน์ที่ได้รับ .....	15
บทที่ 2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง .....	16
การสื่อสารภายในตนเอง (Intrapersonal communication) .....	17
ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพ .....	42
บุคลิกภาพภายในและบุคลิกภาพภายนอก .....	59
ทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจของคอทเลอร์ .....	68
แนวคิดการขายบริการทางเพศ .....	70
แนวคิดเกี่ยวกับการปฏิเสธขายบริการทางเพศ .....	78
แนวคิดเกี่ยวกับการเลิกขายบริการทางเพศ .....	79
กรอบแนวคิดทางทฤษฎี .....	80



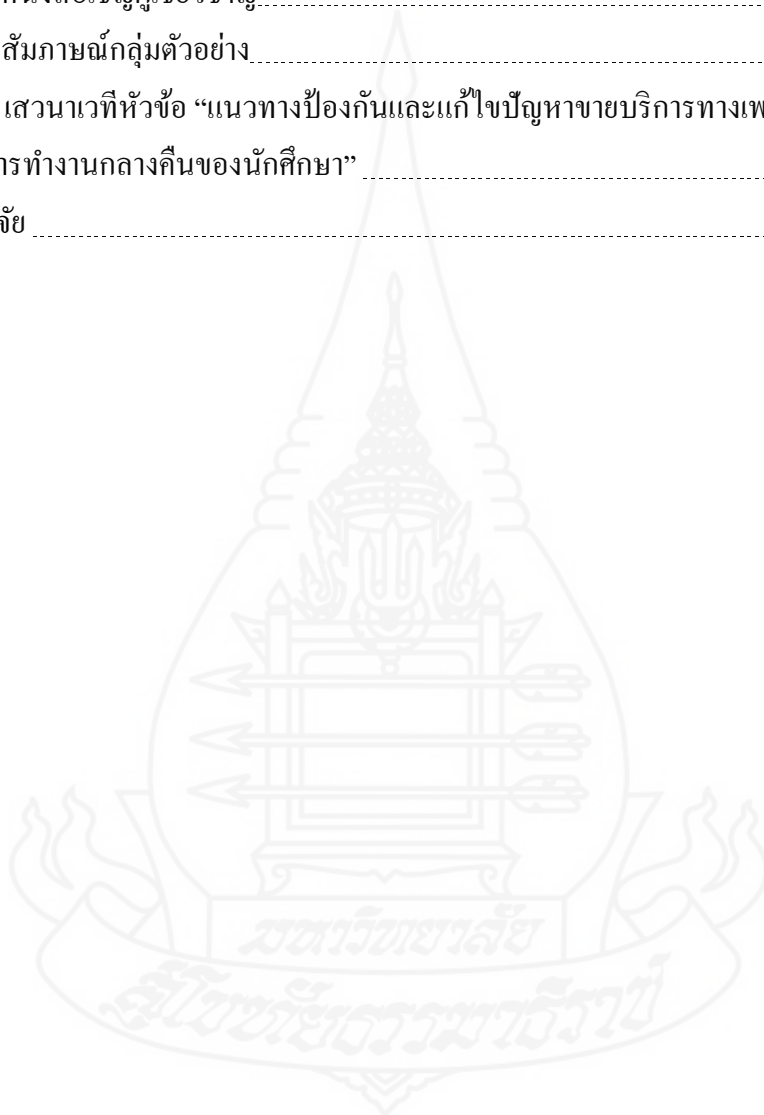
## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย .....	82
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง .....	83
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย .....	85
การดำเนินงานวิจัย .....	88
การรวบรวมข้อมูล .....	89
การวิเคราะห์ข้อมูล .....	91
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล .....	92
ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ .....	92
การสื่อสารด้านภายในของนักศึกษาที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศ .....	92
การสื่อสารด้านภายในของนักศึกษาที่ส่งผลต่อการปฏิเสธขายบริการทางเพศ .....	98
การสื่อสารด้านภายในของนักศึกษาที่ส่งผลต่อการเลิกขายบริการทางเพศ .....	101
การสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในที่มีผลต่อการตัดสินใจขายบริการของนักศึกษาระดับ อุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร .....	105
การสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายนอกที่มีผลต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศของ นักศึกษา .....	108
แนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน .....	111
บทที่ 5 สรุปการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ .....	125
สรุปการวิจัย .....	126
อภิปรายผล .....	138
ข้อเสนอแนะ .....	146
บรรณานุกรม .....	148
ภาคผนวก .....	152
ก แบบสัมภาษณ์ .....	153
ข รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิ .....	158



สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
ค หนังสือรับรองจริยธรรม.....	160
ง หนังสือเชิญผู้เชี่ยวชาญ.....	162
จ สัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง.....	175
ฉ เสนอเวทีหัวข้อ “แนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหาขายบริการทางเพศที่เกิดจาก การทำงานกลางคืนของนักศึกษา”.....	186
ประวัติผู้วิจัย.....	190



สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 4.1 กลุ่มนักศึกษาทั้งชายและหญิงที่หารายได้เสริมจากการทำงานกลางคืนและ ตัดสินใจขายบริการทางเพศ.....	93
ตารางที่ 4.2 กลุ่มนักศึกษาทั้งชายและหญิงที่หารายได้เสริมจากการทำงานกลางคืนและ ปฏิเสธขายบริการทางเพศ.....	98
ตารางที่ 4.3 กลุ่มนักศึกษาทั้งชายและหญิงที่หารายได้เสริมจากการทำงานกลางคืนและ เลิกขายบริการทางเพศ.....	101
ตารางที่ 5.1 การสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา ในเขตกรุงเทพมหานคร.....	133



## สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดการวิจัย .....	9
ภาพที่ 1.2 กรอบแนวคิดการวิจัย .....	12
ภาพที่ 2.1 กรอบแนวคิดทางทฤษฎี .....	81



# บทที่ 1

## บทนำ

### 1. ความเป็นมาและความสำคัญ

วัยรุ่นเป็นวัยเร่งสร้างสุขนิสัย เร่งปรับตัว เร่งทางวิชาการ และเริ่มเลือกอาชีพ เป็นการเร่งเจริญเติบโตทุกๆ ด้าน ทำให้วัยรุ่นต้องมีการปรับตัวทางอารมณ์และสังคมอย่างมาก เป็นช่วงอายุที่มีการเปลี่ยนแปลงทางร่างกายและพัฒนาการทางด้านเพศ มีการเปลี่ยนแปลงด้านฮอร์โมนเพศทำให้วัยรุ่นเกิดแรงผลักดันทางเพศ มีความอยากรู้อยากเห็นอยากทดลอง สนใจเพศตรงข้าม ทำให้วัยรุ่นเป็นวัยที่มีลักษณะที่พร้อมจะมีเพศสัมพันธ์ได้ (จรรยา แก้วใจบุญ และทิตติยา กาวิละ, 2553 : 1)

กลุ่มวัยรุ่นเป็นวัยที่กำลังก้าวผ่านจากวัยเด็กเข้าสู่วัยผู้ใหญ่ยังขาดความยับยั้งชั่งใจ และเป็นวัยที่มีปัญหาทางเพศมากที่สุด มีการแสดงออกทางเพศที่เปิดเผย การแต่งตัววัยรุ่นอารมณ์ทางเพศมีความคิดว่าการมีคู่วางหลายคนหรือการมีประสบการณ์ทางเพศเป็นสิ่งโก้เก๋ แสดงถึงความทันสมัยตามแฟชั่น เป็นต้น ร่วมกับปัจจุบันมีสื่อที่ช่วยยั่วทางเพศไม่ว่าจะเป็นสื่อในรูปแบบนิตยสาร หนังสือพิมพ์ วิทยุทัศน์ ภาพยนตร์ อินเทอร์เน็ต รวมทั้งวัยรุ่นขาดข้อมูลและขาดความรู้ทางด้านเพศศึกษาที่ถูกต้อง หรือการได้รับความรู้ในการแก้ปัญหาทางเพศไม่ถูกต้อง (อุดมพร ยิ่งไพบุลย์สุข และคณะ, 2554 : 2)

สภาพของครอบครัวยุคปัจจุบันพ่อแม่ต้องทำงานนอกบ้าน โอกาสการดูแลบุตรอย่างใกล้ชิดจึงมีน้อยลง ทำให้ยุคสมัยปัจจุบันวัยรุ่นจึงมีอิสระมากขึ้น มีโอกาสที่จะคบหาสมาคมสนิทสนมกันได้ง่ายมากกว่าในอดีต และใช้การที่จะอยู่กันสองต่อสองจนเกิดความต้องการตามธรรมชาติมีมากขึ้นตลอดจนความเจริญทางด้านเทคโนโลยี การสื่อสารที่สามารถติดต่อกันได้ง่ายๆ ไม่ว่าจะผ่านทางโทรศัพท์มือถือ หรืออินเทอร์เน็ต รวมถึงสื่อสาธารณะต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ นิตยสาร ฯลฯ เว็บไซต์ลามก หนังสือ/ละครทีวีที่นำเสนอภาพการนุ่งน้อยห่มน้อยหรือเนื้อหาการมีเพศสัมพันธ์ (เอแบค โพลล์, 2004) ประกอบกับธรรมชาติของวัยรุ่นเป็นวัยที่อยากรู้อยากลองของใหม่ๆ โดยเฉพาะในเรื่องของการมีเพศสัมพันธ์ก่อนเวลาอันสมควรที่พ่อแม่และผู้ใหญ่ทั้งหลายวิตกกังวล ดังนั้นกลุ่มวัยรุ่นจึงเป็นกลุ่มที่มีการตอบสนองและได้รับอิทธิพลจากการเปลี่ยนแปลงของสังคมและเทคโนโลยีได้อย่างรวดเร็วและชัดเจนที่สุด (เทิดศักดิ์ เศษคง, 2542)

การขายบริการทางเพศในสังคมไทยเป็นปรากฏการณ์ที่ซับซ้อน มีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกับปัญหาทางสังคม เศรษฐกิจและการเมืองต่างๆ มากมาย การ “บริโภคนิยม” ทำให้มีการเกิดขึ้นของเซ็กซ์ในรูปแบบใหม่ คือ “เซ็กซ์เพื่อการบริโภค” และ “ร่างกายผู้หญิงถูกทำให้เป็นสินค้า” เซ็กซ์จึงถูกนำมาใช้ปลุกฝังให้ผู้บริโภคมองเห็นคุณค่าและความจำเป็นที่ไม่มีตัวตนของสินค้า และครอบงำมนุษย์ให้บริโภคสินค้าให้ได้มากที่สุดเร็วที่สุด (วัฒนา วิเศษฤทธิ์, 2552, น. 52) ปัญหาการขายบริการทางเพศเป็นปัญหาที่ดำรงอยู่ในสังคมไทยมานานเพราะเป็นเรื่องใกล้ตัวพบเห็นได้ทั่วไปในสังคมไทย ทั้งนี้จากการศึกษาพบว่าผู้ที่เกี่ยวข้องกับการขายบริการทางเพศมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น มีเยาวชนจำนวนไม่น้อยที่เกี่ยวข้องกับการขายบริการทางเพศ รวมถึงการเกิดขึ้นของการขายบริการทางเพศของนักศึกษาในระดับอุดมศึกษา (บงอร คงโต, 2552, น. 12)

การขายบริการทางเพศไม่ใช่เรื่องใหม่ถือเป็นประเด็นสาธารณะที่มีการโต้เถียงกันมาอย่างยาวนาน การขายบริการทางเพศเป็นปัญหาที่ฝังรากลึกอยู่ในสังคมไทยมาช้านาน และมีวิวัฒนาการในรูปแบบต่างๆ ซึ่งเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม เมื่อสังคมเปลี่ยนแปลงไป เทคโนโลยีการสื่อสารและสื่อสมัยใหม่เข้ามามีบทบาทมากขึ้นในการติดต่อซื้อขาย การสนทนาผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต และการขายบริการทางเพศผ่านทางห้องสนทนาดังกล่าว ทำให้ค่านิยมของผู้ที่ชอบเที่ยวเปลี่ยนแปลงไปด้วย เพราะมีความเชื่อที่ว่าไม่เสี่ยงปลอดภัย ได้รู้จักก่อน แลยังมีดีกรีเป็นนักศึกษาจากสถาบันการศึกษาชื่อดังพ่วงท้ายเพื่อเป็นการยืนยันคุณภาพ ในขณะที่ผู้ค้าและเป็นนักศึกษาก็สามารถเลือกลูกค้าและสนนราคาได้ตามความพอใจ (สมเดช รุ่งศรีสวัสดิ์, 2557)

การขายบริการทางเพศของนักศึกษาเป็นกลุ่มที่มีความรู้ในระดับสูง มีโอกาสและทางเลือกในการทำงานที่หลากหลาย และมักไม่มีความขัดสนทางฐานะครอบครัวด้วย และไม่จำกัดอยู่เพียงแค่เรื่องแฟชั่น หากแต่สื่อสิ่งพิมพ์ ได้แก่ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร แผ่นพับ ใบปลิว ฯลฯ รวมไปถึงการแสดงออกทางสื่อ โทรทัศน์ วิทยุ หรือแม้แต่อินเทอร์เน็ต และแทบทุกธุรกิจต่างมีอิทธิพลอย่างมากที่สื่อแนวทางในการนำเสนอด้านกามารมณ์ออกมาสู่สังคม ซึ่งก่อให้เกิดการลอกเลียนแบบของวัยรุ่นไทย และการมีเพศสัมพันธ์ในวัยเรียน (กรณิกา โกวิทย์ลักษณ์, 2558, น. 1)

งานวิจัยหลายชิ้นงาน พบตรงกันว่า ปัจจัยหลักที่ทำให้ผู้หญิงและผู้ขายส่วนใหญ่เข้าสู่อาชีพขายบริการทางเพศ เพราะความล้มเหลวในครอบครัว ความยากจน หนี้สูญ บรรพกาลัญจน์ (2552) ศึกษาเรื่องกระบวนการเข้าสู่การขายบริการทางเพศของผู้ชายกับผู้ชาย ผลการวิจัยพบว่ากระบวนการเข้าสู่การขายบริการทางเพศของผู้ชายกับผู้ชาย สาเหตุมาจากการรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับการขายบริการทางเพศ การสมัครเข้าสู่อาชีพขายบริการทางเพศ การเตรียมตัวเพื่อขายบริการทางเพศ การหาลูกค้า การให้บริการทางเพศ การรับค่าตอบแทน การย้ายสถานที่ทำงาน

การเปิดเผยตนเองต่อสังคม การรับรู้พฤติกรรมเบี่ยงเบนทางเพศของตนเอง และการวางแผนอนาคต เช่นเดียวกับงานวิจัยของอุษา บิ๊กกินส์ (2555) พบว่าปัจจัยที่ทำให้วัยรุ่นหญิงเข้าสู่อาชีพขายบริการทางเพศ คือ ความยากจน ครอบครัวแตกแยก นอกจากนี้ยังมีงานวิจัยของอังสนา เนียมวณิชกุล (2554) อธิบายว่า ครอบครัวมีผลต่อการตัดสินใจเข้าสู่การขายบริการทางเพศของนิสิต นักศึกษา และสื่อมีผลต่อการตัดสินใจเข้าสู่การขายบริการของนิสิต นักศึกษา และงานวิจัยของอารมณ สุวรรณประดิษฐ์ (2553) พบว่า การเข้าสู่อาชีพขายบริการทางเพศ ไม่ใช่เงื่อนไขด้านเศรษฐกิจหรือปัจเจกบุคคลอย่างเดียว การที่ผู้หญิงจะก้าวหน้าสู่อาชีพขายบริการทางเพศ มีความสลับซับซ้อนภายในตัวบุคคล ปัจจัยด้านเศรษฐกิจมีผลแน่นอน แต่ปัจจัยอื่นๆ เช่น ความคาดหวังของครอบครัว บทบาทของลูกสาวที่รับผิดชอบครอบครัวเป็นปัจจัยสำคัญมากอย่างหนึ่ง

นอกจากนี้การขายบริการทางเพศ ยังกระจายไปสู่เพศชาย เพนิสตัน (Peniston, 1997) ได้ทำการศึกษาวิจัยในระดับคุณวิบัณฑิต เรื่องประวัติศาสตร์ทางสังคมของชายรักร่วมเพศ ในช่วงยุคต้นของประเทศฝรั่งเศส (pederasts and others: a social history of male homosexuals in the early years of the French Third Republic) ผลการศึกษาพบว่า ผู้ขายบริการมีความสัมพันธ์กับปัจจัยที่หลากหลาย เช่น การเงิน หรือการย้ายถิ่นทางอากรมณ์ ซึ่งล้วนเป็นการทำทนายต่อบรรทัดฐานทางวัฒนธรรม โดยสาเหตุที่กลุ่มชายรักร่วมเพศมีการขายบริการเนื่องจากความยากลำบากในการดำรงชีวิต แต่บางครั้งก็เกิดจากความพึงพอใจ คุณกัญนิพนธ์ฉบับนี้เป็นวิทยานิพนธ์ฉบับแรกที่ศึกษาทัศนคติและวิธีการของตำรวจที่มีต่อการกระตุ้นนโยบายการควบคุมการล่วงละเมิดทางเพศของกลุ่มชายรักร่วมเพศ

การสื่อสารภายในบุคคล (Intrapersonal communication) เป็นการสื่อสารที่เกี่ยวข้องกับเรื่องของความคิด ความรู้สึก และแนวคิดที่แต่ละบุคคลมีต่อตนเอง ซิกมุนด์ ฟรอยด์ (Sigmund Freud) เขียนหนังสือเกี่ยวกับการตีความหมายหรือการทำนายฝัน (1900) และเรียงความสามเรื่องเกี่ยวกับเรื่องเพศ (1905) อาจถือได้ว่าเป็นบุคคลแรกที่ได้ศึกษาเกี่ยวกับการสื่อสารภายในบุคคล (intrapersonal communication) อย่างลึกซึ้งจริงจัง ทั้งในด้านทฤษฎีและการปฏิบัติ ซึ่งรู้จักกันทั่วไปในนามของจิตวิเคราะห์ (psychoanalysis) และจิตบำบัด (psychotherapy) นอกจากนี้ลักษณะการสื่อสารเกี่ยวข้องแวดล่อม เช่น การฝันกลางวัน (day-dreaming) การฝันตอนกลางคืน (nocturnal dreaming) โดยเฉพาะอย่างยิ่งการฝันที่แจ่มชัด (lucid dreaming) แม้กระทั่งการรับรู้หรือเข้าใจตนเอง (self-perception) การเคารพนับถือตนเอง (self-esteem) ก็มีความเกี่ยวข้องกับการสื่อสารภายในตนเองด้วยเช่นกัน รวมถึงพฤติกรรมเชิงกายภาพบางประการก็เกี่ยวข้องแวดล่อมกับการสื่อสารภายในตนเองด้วย ลักษณะการสื่อสารภายในตนเองดังกล่าวข้างต้นเหล่านี้มีความเกี่ยวพันถึงจิตใต้สำนึก ความรู้สึกนึกคิด และพฤติกรรมการสื่อสารรวมทั้งสภาพทางกายภาพ ซึ่งการสื่อสารภายใน

ตนเอง มักถูกอธิบายว่าเป็นกระบวนการทางจิตใจภายใน ซึ่งเกิดขึ้นก่อนและควบคู่กับพฤติกรรม การสื่อสาร ในฐานะที่เป็นอีกรูปแบบหนึ่งของกระบวนการสื่อสาร (ทัศนีย์ เจนวิถีสุข, 2556, น. 17)

จิตพัฒนา เอี่ยมนิรันดร์ (2561) ได้กล่าวว่า เครื่องมือการสื่อสารที่ติดมากับตัวเรา (ตนเอง) ตั้งแต่เกิด ได้แก่ สัมผัสทางกาย คือ ตา หู จมูก ลิ้น และการสัมผัสใจ ใจคือ จิต-ใจ เราจำเป็นต้องพัฒนา เครื่องมือการสื่อสารที่ผ่านการสัมผัสทางกาย และสัมผัสทางใจ หรือการพัฒนาทักษะการสื่อสาร ด้วยการเห็น (ตา) การฟัง (หู) การสัมผัสด้วยการดมกลิ่น (จมูก) การสัมผัสด้วยการลิ้มรส (ลิ้น) และการสัมผัสผลรวมของทุกสิ่งอย่างด้วยการสื่อสารภายในตนเอง หรือการคิด (ใจ) การสัมผัสด้วยใจ เป็นการประมวลผลรวมการรับรู้จากสัมผัสทั้งหมด ด้วยจิต หรือการสื่อสารภายในตนเอง (Intrapersonal Communication) สอดคล้องกับอรรถพร ปิณฑน์โอวาท (2552, น. 85-99) กล่าวว่า การสื่อสารกับตนเองหมายถึง การคิดหรือการพูดกับตนเอง แม้การฝันกลางวัน (daydream) สร้างสรรค์หรือวาดภาพในสมอง (create visualize) ใจจดจ่ออยู่กับสิ่งหนึ่งสิ่งใด (contemplate) ไคร่ครวญไตร่ตรอง การสร้างจินตนาการ (imagine) หรือการตัดสินใจที่จะแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งออกมา นอกจากนี้คำจำกัดความหนึ่งของการสื่อสารภายในยังหมายถึง กิจกรรมที่เปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพ โดยบุคคลเดียวกัน โดยอาศัยปัจจัยภายนอกเป็นข้อมูลในการตัดสินใจ

นอกจากนี้การสื่อสารภายในตนเองเป็นเรื่องส่วนบุคคล (Personality) ที่เกิดขึ้นในกระบวนการทางความคิดในการตัดสินใจต่างๆ เปรียบได้กับกรณีการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ถูกเพื่อนชักชวนและการเสพสื่อต่างๆ เริ่มคิดหาวิธีการ แนวทาง เพื่อควบคุมตนเองโดยมีปัจจัยที่เกิดขึ้นจากภายในตัวนักศึกษาที่ขายบริการทางเพศ และปัจจัยภายนอกเข้ามาเป็นแรงกระตุ้นให้ขายบริการทางเพศ (สุรัตน์ ตรีสกุล, 2548, น. 185) โดยข้อมูลหรือเนื้อหาของสารนั้นเป็นความรู้สึก ความคิด การตัดสินใจของบุคคลใดบุคคลหนึ่ง โดยแสดงออกถึงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งออกมา โดยที่บุคคลนั้นๆ เป็นผู้ที่ทำหน้าที่ทั้งการส่งสาร และเป็นผู้รับสารในขณะเดียวกัน ซึ่งเป็นกระบวนการที่เกิดขึ้นอยู่เป็นประจำในตัวบุคคลจะตั้งใจหรือไม่ก็ตาม (เฉลิมพร เข็นเขือก, 2553)

การสื่อสารภายในตนเองซึ่งเป็นการสื่อสารระดับแรกที่ผ่านมากระบวนการรับรู้และกระบวนการคิดสร้างความเป็นตัวตนของแต่ละบุคคล และมีอิทธิพลส่งผลต่อความแตกต่างของการสื่อสารของแต่ละบุคคล ผู้วิจัยได้นำทฤษฎีเกี่ยวกับการรับรู้ของ Kagan and Segal (1992, น. 130) กล่าวว่า การรับรู้เป็นกระบวนการที่ทำให้เรารู้เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมรอบตัว ด้วยการเลือก การจัดระเบียบ และการตีความหมายจากประสาทสัมผัส และเกิดความรู้สึกรวมถึงรู้ว่าความหมายของสิ่งที่ได้รับมานั้นคืออะไร เช่นเดียวกับที่ กรรณิการ์ อัสวครเดชา (2553, น. 6) ได้อธิบายว่ากระบวนการรับรู้เป็นกระบวนการสำคัญซึ่งทำให้มนุษย์รู้ว่าตนเองเข้าใจสิ่งเร้าใดสิ่งเร้าหนึ่งที่ผ่านมาเข้ามาในประสาทสัมผัสของตนเองและสามารถรับรู้ได้ ดังที่ Mead (อ้างถึงใน สนิท สมักรการ, 2538, น. 42) ได้ระบุ



ว่าการรับรู้ยังมีความหมายครอบคลุมไปถึงอิทธิพลที่ได้รับจากสังคมที่มีได้เกิดจากจิตและประสาทส่วนเดียวเท่านั้น

สรุป ความอยากรู้อยากเห็นในเรื่องเพศประกอบกับการขาดความรู้ที่ถูกต้องในเรื่องเพศศึกษาทำให้วัยรุ่นนอยาทดลองแสวงหาความรู้ด้วยตนเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปัจจุบันวัยรุ่นได้รับการกระตุ้นจากสิ่งเร้ารอบตัว ไม่ว่าจะเป็นทางหนังสือ สื่อโทรทัศน์ ภาพยนตร์ หรือทางอินเทอร์เน็ต ทำให้วัยรุ่นใช้เวลาครุ่นคิดและสื่อสารกับตนเองเรื่องเพศมากขึ้น การใช้ชีวิตของวัยรุ่นไทยในเรื่องเพศรวมถึงการวางตัวต่อเพศตรงข้าม จึงอยู่ในทางที่ไม่เหมาะสมหรือไม่ถูกต้องจนนำไปสู่การขายบริการทางเพศของนักศึกษาอย่างในปัจจุบัน

ความเปลี่ยนแปลงทางสังคม อันเนื่องมาจากการพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี เศรษฐกิจ ทำให้บุคคลทุกคนไม่ว่าหญิง ชาย เด็ก ผู้ใหญ่ ต่างมีฐานะและบทบาทในสังคมมากขึ้น (ดำรงศักดิ์ ชัยสนิทและสุณี เลิศแสวงกิจ, 2540, น. 3) ปัจจัยดังกล่าวส่งผลกระทบต่อบุคลิกภาพของบุคคลทุกเพศทุกวัยและผู้ที่ได้รับผลกระทบมากที่สุดจากการเปลี่ยนแปลงนี้ก็คือเยาวชน ฉะนั้นในการพัฒนากำลังคน พัฒนาสังคม ตลอดจนการปรับปรุงส่งเสริมบุคลิกภาพของบุคคลเพื่อให้ประเทศไปสู่เป้าหมายได้นั้นจะต้องมุ่งพัฒนาที่เยาวชนเป็นสำคัญเพราะบุคลิกภาพในวัยเด็กย่อมมีผลต่อเนื่องไปสู่บุคลิกภาพในวัยผู้ใหญ่

งานวิจัยเรื่องการขายบริการทางเพศของนักศึกษานั้น มักจะศึกษาปัญหาจากมุมมองบุคคลภายนอกอื่นๆ และการตัดสินใจเข้าสู่กระบวนการขายบริการทางเพศ แต่ยังไม่มีการศึกษาใดที่สามารถอธิบายได้ว่า นักศึกษามีการสื่อสารภายในตนเองอย่างไรที่ทำให้ต้องตัดสินใจขายบริการทางเพศ ซึ่งการสื่อสารภายในตนเอง (Intrapersonal Communication) เป็นการสื่อสารเฉพาะคน (Individualization) การวิจัยเรื่องการสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศนี้ได้วิเคราะห์การสื่อสารภายในตนเอง ได้แก่ 1) ความคิดต่อตนเอง ด้านการยอมรับ ด้านการให้ความสำคัญ และรู้สึกมั่นใจ 2) ความรู้สึกต่อตนเอง ด้านรักตนเอง อารมณ์ของตนเอง และคุณค่าในตนเอง 3) การรับรู้ต่อตนเอง ด้านมีเสน่ห์ คิดถูกต้อง และกระทำถูก 4) ความเข้าใจตนเอง ด้านการแยกแยะอารมณ์ การจัดการอารมณ์ และพฤติกรรมเหมาะสม 5) ความเข้าใจผู้อื่น ด้านความต้องการ การตอบสนองอารมณ์ และการวิเคราะห์ รวมทั้งศึกษาการสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในมีผลต่อบุคลิกภาพภายนอกในการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานครเป็นอย่างไร

บุคลิกภาพของแต่ละบุคคลจะเห็นได้ชัดเจนจากลักษณะนิสัยในการคิด และในการแสดงออก รวมทั้งเจตคติและความสนใจต่างๆ และกิริยาท่าทางที่แสดงออกของบุคคลนั้น บุคลิกภาพ มีความหมายคลุมถึงสภาวะทุกอย่าง อันประกอบขึ้นเป็นตัวบุคคล นับตั้งแต่สภาวะทางกาย

อารมณ์ ทักษะ ความสนใจ ความคิดหวัง ลักษณะท่าทาง ความรู้สึก นิสัย ความสามารถทางปัญญา ตลอดจนความสำเร็จ รวมถึงสภาวะที่บุคคลเป็นอยู่ในปัจจุบันและความคาดหวังที่จะเป็นในอนาคต ด้วยฮิวการ์ด และ แอทกินสัน (Hillgard & Atkinson, 1967, p. 462) กล่าวว่า บุคลิกภาพเป็นแบบแห่งลักษณะของบุคคลและวิธีการแสดงออก ซึ่งกำหนดการปรับตัวตามแบบฉบับของแต่ละบุคคล

แอลพอร์ต (Allport, 1937) มีความคิดว่าบุคลิกภาพของมนุษย์ประกอบด้วย คุณลักษณะจัดการตลอดเวลา ทำให้มนุษย์มีเอกลักษณ์ในการปรับตัวกับสิ่งแวดล้อม คุณลักษณะเป็นสิ่งที่อยู่จริง แต่ไม่สามารถมองเห็นได้โดยตรง อยู่ในส่วนของระบบประสาท จึงมองไม่เห็น เขาลงความเห็นว่ามันมีอยู่ได้โดยการสังเกตความยั่งยืนของมันในพฤติกรรมของบุคคลโดยบุคคล และสอดคล้องกับสิริวรรณ เสรีรัตน์ (2550 ,น. 84) กล่าวว่า ลักษณะโดยรวมของบุคคลซึ่งมีความเป็นเอกลักษณ์ ทำให้แต่ละบุคคลมีความแตกต่างกัน ไม่ว่าจะเป็นรูปร่าง หน้าตา การแต่งกาย กิริยา ท่าทาง การวางตัว ความคิด ความรู้สึก ความสนใจ ความสามารถ สติปัญญา รสนิยม เป็นต้น

สำหรับการศึกษาพฤติกรรมของบุคคลที่ก่อให้เกิดบุคลิกภาพนั้น มีทฤษฎีบุคลิกภาพหลายทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง โดยมีหลักการในการพิจารณาแตกต่างกันในรายละเอียดที่เน้นหนักในด้านต่างๆ จึงไม่อาจกล่าวได้ว่าทฤษฎีใดทฤษฎีหนึ่งสามารถอธิบายลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลได้อย่างครอบคลุมและชัดเจน และเป็นสิ่งท้าทายให้นักจิตวิทยาและนักการศึกษาให้ความสนใจที่จะศึกษาค้นคว้าจนถึงปัจจุบัน ทฤษฎีบุคลิกภาพของคาร์ล จี จุง (Carl G. Jung: 1939) เป็นทฤษฎีหนึ่งที่มีผู้ให้ความสนใจอย่างกว้างขวางในวงการศึกษานี้ เนื่องจากสามารถอธิบายและตัดสินใจลักษณะความแตกต่างของแต่ละบุคคลได้อย่างอิสระ และพบว่ามีความสำคัญต่อการประเมินความสามารถในการสื่อสารด้านบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาในระดับอุดมศึกษาด้วย

ทฤษฎีบุคลิกภาพของคาร์ล จี จุง (Carl G. Jung: 1939) ได้อธิบายว่า บุคลิกภาพของแต่ละบุคคล เป็นเสมือนผลผลิตของอดีต กล่าวคือ มนุษย์ได้ถูกปรุงแต่งและถูกวางรูปแบบให้เป็นตัวตนในปัจจุบัน ซึ่งติดตัวมาตั้งแต่กำเนิดและเป็นเรื่องของความไร้สำนึกที่ไม่สามารถจดจำได้ และมีขอบเขตอย่างกว้างขวาง (Universal) ทฤษฎีนี้เชื่อว่าพฤติกรรมของมนุษย์เป็นผลรวมของอนาคต กาลกับอดีตกาล (Teleology and Causality) พฤติกรรมของมนุษย์ยังเกิดจากปัจจัยอื่นอีก เช่น ความมุ่งหมาย และความปรารถนาในอนาคตกาลของบุคคลอีกด้วย โดยอดีตกาลเป็นความจริงที่แสดงออก ในขณะที่อนาคตกาลเป็นเสมือนศักยภาพที่จะชักนำบุคคลให้เกิดพฤติกรรม สอดคล้องกับ Luthans (1992, p. 84) กล่าวว่า บุคลิกภาพ หมายถึง การที่บุคคลแสดงออกต่อสิ่งต่างๆ มีความเข้าใจและมองเห็นตนเองเป็นคุณลักษณะทั้งภายในและภายนอก เป็นการปฏิสัมพันธ์กันระหว่างบุคคลกับสถานการณ์

กล่าวโดยสรุป แนวคิดทฤษฎีที่ผู้ศึกษาทบทวนมาข้างต้นเพื่อใช้เป็นกรอบแนวคิดของการศึกษาวิจัยครั้งนี้อยู่บนพื้นฐานของการมองถึงลักษณะการรับรู้ในเชิงรูปแบบ และการยอมรับที่มีผลในเชิงพฤติกรรมหรือบุคลิกภาพของตัวผู้รับสาร โดยเฉพาะเจาะจงที่กลุ่มนักศึกษา ในฐานะที่เป็นตัวแทนของวัยรุ่นที่เป็นเสมือนกลุ่มเป้าหมายหลักในการสื่อสารด้านบุคลิกภาพทั้งภายนอก ได้แก่ รูปร่างหน้าตา การแต่งกาย กิริยาท่าทาง และการพูด และบุคลิกภายใน ได้แก่ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความซื่อสัตย์สุจริต ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และความรับผิดชอบต่อตนเองที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศ โดยผู้ศึกษาตั้งข้อสันนิษฐานเบื้องต้นว่าการสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในมีผลต่อบุคลิกภาพภายนอกในการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา ดังนั้นสำหรับการศึกษาวิจัยในครั้งนี้จึงจำเป็นต้องทำการเก็บข้อมูลในเพื่อตอบคำถามเกี่ยวกับการสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในมีผลต่อบุคลิกภาพภายนอกในการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา ในเขตกรุงเทพมหานครเป็นอย่างไร

อย่างไรก็ดี การป้องกันและแก้ไขปัญหานักศึกษาที่ทำงานกลางคืนและมีโอกาสเสี่ยงต่อการขายบริการทางเพศจะได้ผลดี มีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผลมากน้อยเพียงใดนั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเข้าใจถึงสาเหตุที่แท้จริงของปัญหา หรืออาจกล่าวได้ว่าต้องเข้าใจถึงการสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศอย่างแท้จริง จึงจะทำให้การป้องกันและแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้อย่างถูกต้อง ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษานักศึกษาระดับอุดมศึกษาที่ทำงานกลางคืนและมีการขายบริการทางเพศแบบแอบแฝง เพื่อแสวงหาความจริงของการสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในของนักศึกษามีผลต่อบุคลิกภาพภายนอกในการตัดสินใจขายบริการทางเพศต่อไป จากนั้นจึงนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์ และสร้างแบบสอบถามเพื่อทำการสนทนากลุ่ม (Focus Group) จากนักวิชาการและองค์กรที่เกี่ยวข้องจากส่วนงานต่างๆ จำนวน 12 คน เพื่อวางแผนกำหนดแนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน เพื่อเกิดประโยชน์สุขแก่สังคมทั้งในปัจจุบันและในอนาคต

## 2. ปัญหาการวิจัย

การสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศเป็นอย่างไร

### 3. คำถามการวิจัย

3.1 การสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการขาย ปฏิเสธ และเลิกขายบริการทางเพศเป็นอย่างไร

3.2 การสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในมีผลต่อบุคลิกภาพภายนอกในการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา ในเขตกรุงเทพมหานครเป็นอย่างไร

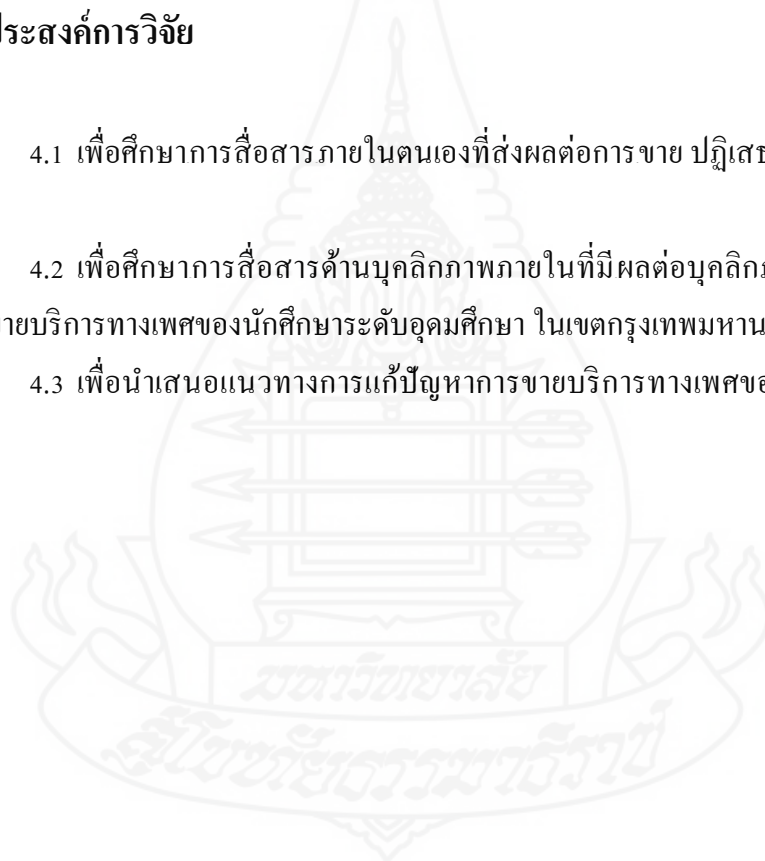
3.3 แนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืนเป็นอย่างไร

### 4. วัตถุประสงค์การวิจัย

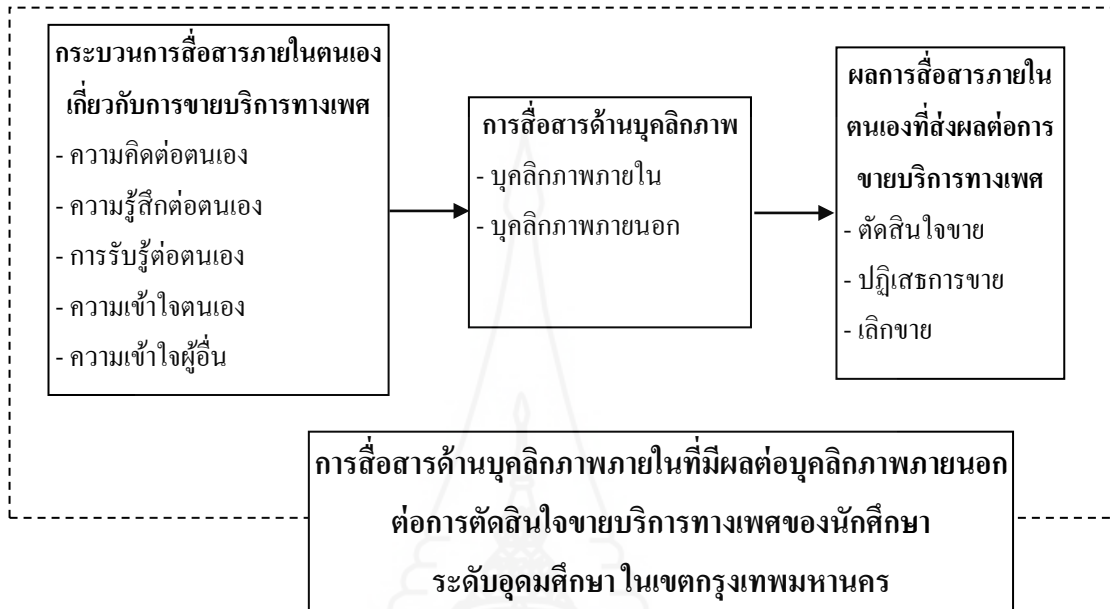
4.1 เพื่อศึกษาการสื่อสารภายในตนเองที่ส่งผลต่อการขาย ปฏิเสธ และเลิกขายบริการทางเพศ

4.2 เพื่อศึกษาการสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในที่มีผลต่อบุคลิกภาพภายนอกต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา ในเขตกรุงเทพมหานคร

4.3 เพื่อนำเสนอแนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน



## 5. กรอบความคิดการวิจัย



ภาพที่ 1.1 กรอบความคิดการวิจัย

## 6. ขอบเขตการวิจัย

การวิจัยเรื่องการสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศ ได้แก่

### 6.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

การวิจัยเชิงคุณภาพ เพื่อศึกษาความคิด ความรู้สึก การรับรู้ แรงจูงใจ การเข้าใจตนเอง และการเข้าใจผู้อื่น มีผลต่อการสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาให้เข้าสู่การขายบริการทางเพศ ดังนี้

**6.1.1 กลุ่มผู้ให้ข้อมูลการสัมภาษณ์ระดับลึก (In-depth Interview)** ประชากรมีลักษณะการดำเนินวิถีชีวิตอย่างช่อนเร้นปิดบัง ดังนั้น ผู้ศึกษาจึงใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างโดยเพิ่มจำนวนแบบลูกโซ่ (Snowball Technique) ในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่มีข้อมูลอย่างจำกัด โดยเริ่มจากคนใกล้ชิดที่รู้จักกับนักศึกษาแนะนำให้รู้จักกับนายหน้าหรือเอเย่นต์ในฐานะเพื่อน ด้วยการอำนวยความสะดวกในการให้ข้อมูลต่างๆ ผู้ศึกษาก็ได้สร้างสัมพันธภาพกับนักศึกษาวัยรุ่นทั้งหญิงและชายที่ขายบริการทางเพศด้วยตนเอง ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 20 คน ได้แก่ 1) นักศึกษาใน

ระดับอุดมศึกษา เขตกรุงเทพมหานคร ที่เคยถูกชักชวนแต่ไม่เข้าสู่การขายบริการทางเพศ จำนวน 10 คน และ 2) นักศึกษาที่ขายบริการทางเพศและยังศึกษาต่อในสถานศึกษาตามปกติ จำนวน 10 คน เป็นผู้ให้ข้อมูลหลักด้วยตนเอง

**6.1.2 ผู้เข้าร่วมการสนทนากลุ่ม (Focus Group)** จากนักวิชาการและองค์กรที่เกี่ยวข้อง จากส่วนงานต่างๆ ได้แก่ 1) อาจารย์สาขาจิตวิทยา 2) กระทรวงวัฒนธรรม 3) กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ 4) สถาบันการศึกษา 5) สื่อมวลชนด้านสังคม และ 6) องค์กรไม่แสวงหาผลกำไร (องค์กรทำงานเพื่อสังคม) ซึ่งเป็นตัวแทนหน่วยงานละ 2 คน รวมทั้งสิ้น 12 คน เพื่อนำผลวิจัยไปสนับสนุนผลจากการสัมภาษณ์ และเพื่อเสนอแนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน

## 6.2 ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย ประกอบด้วย

**6.2.1 ตัวแปรอิสระ** ได้แก่ การสื่อสารด้านบุคลิกภาพและพฤติกรรมการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษา มีรายละเอียดดังนี้

1) การสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศ ได้แก่

(1) ความคิดต่อตนเอง ได้แก่ 1. การยอมรับ 2. การให้ความสำคัญ

3. รู้สึกมั่นใจ

(2) ความรู้สึกต่อตนเอง ได้แก่ 1. รักตนเอง 2. อารมณ์ของตนเอง 3. คุณค่า

ในตนเอง

(3) การรับรู้ต่อตนเอง ได้แก่ 1. มีเสน่ห์ 2. คิดถูกต้อง 3. กระทำถูก

(4) ความเข้าใจตนเอง ได้แก่ 1. การแยกแยะอารมณ์ 2. การจัดการอารมณ์

3. พฤติกรรมเหมาะสม

(5) ความเข้าใจผู้อื่น ได้แก่ 1. ความต้องการ 2. การตอบสนองอารมณ์

3. การวิเคราะห์

2) การสื่อสารด้านบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศ ดังนี้

(1) บุคลิกภาพภายใน ได้แก่ 1. ความเชื่อมั่นในตนเอง 2. ความรับผิดชอบ 3. ความไว้วางใจ 4. ความพอใจ 5. ความกลัว 6. ขยันหาลูกค้า 7. สร้างค่านิยม 8. สนใจตนเอง 9. เกิดความชอบ และ 10. ไตร่ตรองและรอบคอบ

(2) บุคลิกภาพภายนอก ได้แก่ 1. รูปร่างหน้าตา 2. การแต่งกาย 3. กิริยาท่าทาง 4. การพูด 5. สนุกสนานร่าเริง และ 6. รูปลักษณ์ภายนอก

**6.2.2 ตัวแปรตาม** คือ การขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานครที่ทำให้ 1) นักศึกษาตัดสินใจขายบริการทางเพศ 2) นักศึกษาปฏิเสธการขายบริการทางเพศ และ 3) นักศึกษาตัดสินใจเลิกขายบริการทางเพศ

**6.3 ขอบเขตด้านพื้นที่การวิจัย** คือ สถานประกอบการที่เปิดบริการกลางคืน ได้แก่ ร้านอาหาร ผับ ในเขตกรุงเทพมหานคร

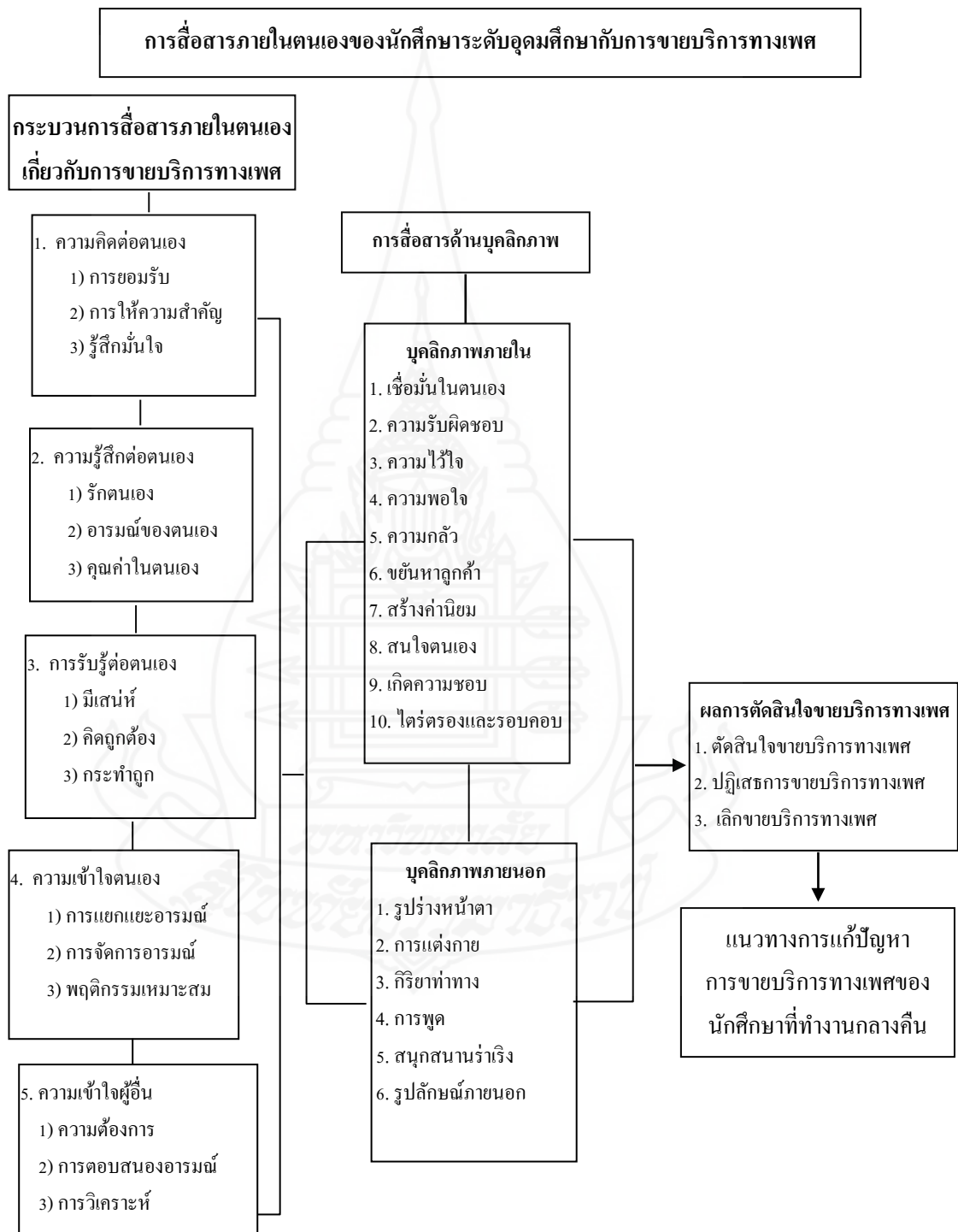
**6.4 ขอบเขตด้านระยะเวลา** ในการวิจัยครั้งนี้ ระยะเวลาในการเก็บข้อมูล 3 เดือน





## 7. กรอบแนวคิดการวิจัย

การวิจัยเรื่องการสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาเกี่ยวกับการขายบริการทางเพศ ได้แก่



ภาพที่ 1.2 กรอบแนวคิดการวิจัย

## 8. ขอบเขตการวิจัย

### 8.1 ขอบเขตด้านเนื้อหา

เป็นการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ เพื่อศึกษาการสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศ โดยทำการศึกษาการสื่อสารภายในตนเองที่ส่งผลกระทบต่อการขาย ปฏิเสธ และเลิกขายบริการทางเพศ การสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในที่มีผลต่อบุคลิกภาพภายนอกต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร และศึกษาแนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน

### 8.2 ขอบเขตด้านประชากร

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยเชิงคุณภาพครั้งนี้ มีลักษณะการดำเนินวิถีชีวิตอย่างช่อนเร่ปิดบัง ดังนั้น ผู้ศึกษาจึงใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างโดยเพิ่มจำนวนแบบลูกโซ่ (Snowball Technique) ในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่มีข้อมูลอย่างจำกัด โดยเริ่มจากคนใกล้ชิดที่รู้จักกับผู้ศึกษาแนะนำให้รู้จักกับนายหน้าหรือเอเย่นต์ในฐานะเพื่อน ด้วยการอำนวยความสะดวกในการให้ข้อมูลต่างๆ ผู้ศึกษาได้สร้างสัมพันธภาพกับนักศึกษาวัยรุ่นทั้งหญิงและชายที่ขายบริการทางเพศด้วยตนเอง ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 20 คน ได้แก่ 1) นักศึกษาระดับอุดมศึกษา เขตกรุงเทพมหานคร ที่เคยถูกชักชวนแต่ไม่เข้าสู่การขายบริการทางเพศ จำนวน 10 คน และ 2) นักศึกษาที่ขายบริการทางเพศและยังศึกษาต่อในสถานศึกษาตามปกติ จำนวน 10 คน เป็นผู้ให้ข้อมูลหลักด้วยตนเอง

### 8.3 ขอบเขตด้านระยะเวลา

ในการเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพ เป็นการเก็บข้อมูลในช่วงเวลาตั้งแต่เดือนมีนาคม พ.ศ. 2560 ถึงเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2560 รวมระยะเวลา 4 เดือน และใช้ระยะเวลาในการประมวลผลการวิจัย วิเคราะห์ สังเคราะห์ข้อมูลที่ได้มาอีก 4 เดือน

## 9. นิยามศัพท์เฉพาะ

9.1 การสื่อสารภายในตนเอง หมายถึง การสื่อสารเฉพาะคนที่ทั้งผู้รับสารและผู้ส่งสารเป็นบุคคลคนเดียวกับการขายบริการทางเพศ ได้แก่

9.1.1 *ความคิดต่อตนเอง* หมายถึง การที่นักศึกษามีความคิดที่ดีกับตนเองและมีความเห็นว่าตนเองมีความสำคัญและเป็นประโยชน์ต่อตนเองและคนในสังคม 1) การยอมรับ 2) ให้ความสำคัญ 3) รู้สึกมั่นใจ

**9.1.2 ความรู้สึกต่อตนเอง** หมายถึง ภาวะการตื่น ความรู้สึกเป็นมโนทัศน์ (Concept) ความรู้สึกมีความหมายไปกันได้กับคำ (Consciousness) ความรู้สึกเป็นลักษณะหนึ่งของจิต (Mind) ได้แก่ 1) รักตนเอง 2) อารมณ์ของตนเอง 3) คุณค่าในตนเอง

**9.1.3 การรับรู้ต่อตนเอง** หมายถึง การที่นักศึกษามีความรู้สึกที่ดีกับตนเอง ได้แก่ 1) รับรู้ต่อตนเองว่ามีเสน่ห์ 2) รับรู้ว่าการขายบริการทางเพศเป็นความคิดที่ถูกต้อง 3) รับรู้ต่อตนเองว่าการขายบริการทางเพศเป็นการกระทำที่ถูกต้อง

**9.1.4 ความเข้าใจตนเอง** หมายถึง การที่นักศึกษามีความสามารถในการรับรู้อารมณ์ของตนเอง สามารถแยกแยะอารมณ์ ความรู้สึก ตลอดจนสามารถจัดการกับอารมณ์ของตนเองได้ เพื่อนำไปสู่พฤติกรรม ได้แก่ 1) การแยกแยะอารมณ์ของตนเองเมื่อถึงเวลาขายบริการทางเพศ 2) การจัดการกับอารมณ์ของตนเองขณะตัดสินใจขายบริการทางเพศ 3) เข้าใจในตนเองว่าการขายบริการทางเพศเป็นพฤติกรรมที่เหมาะสม

**9.1.5 ความเข้าใจผู้อื่น** หมายถึง การที่นักศึกษามีความสามารถในการรับรู้อารมณ์ การตอบสนองอารมณ์และความต้องการของผู้อื่น ได้อย่างเหมาะสม เป็นผู้ที่สามารถวิเคราะห์สถานการณ์ทางสังคมได้ดี ได้แก่ 1) ความต้องการของตนเอง 2) การตอบสนองอารมณ์ของตนเอง 3) การวิเคราะห์ตนเอง

**9.2 บุคลิกภาพ** หมายถึง คุณลักษณะทางกาย ทางจิตใจ และความรู้สึกนึกคิดที่สะท้อนออกมาให้ผู้อื่นเห็นและเกิดความประทับใจ สามารถจำแนกบุคลิกภาพได้ 2 ประเภท ดังนี้

**9.2.1 บุคลิกภาพภายใน** หมายถึง สิ่งที่อยู่ภายในจิตใจ หรืออุปนิสัยใจคอที่มองไม่เห็น สัมผัสไม่ได้ แก้ไขได้ยาก การไม่แสดงออก (Introvert) ได้แก่

1) ความเชื่อมั่นในตนเอง หมายถึง การกล้าแสดงออก สามารถทำสิ่งต่างๆ ได้ด้วยตนเอง และสามารถปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ใหม่ๆ เพื่อให้อยู่ในสังคมได้อย่างมีความสุข

2) ความรับผิดชอบ หมายถึง การรับรู้ฐานะและบทบาทของตนที่เป็นส่วนหนึ่งของสังคม ซึ่งจะต้องดำรงตนอยู่ในสภาพที่ช่วยเหลือตนเองได้ โดยที่บุคคลควรที่จะวิเคราะห์และแยกแยะว่าสิ่งใดถูกหรือผิด เหมาะสมหรือไม่ และมีความสามารถที่จะเลือกตัดสินใจในการเป็นที่ยอมรับของสังคม

3) ความไว้วางใจ หมายถึง ความตั้งใจกระทำต่อผู้อื่นบนพื้นฐานความคาดหวังเชิงบวกของคำพูด การกระทำ และการตัดสินใจ ของบุคคลอื่น

4) ความพอใจ หมายถึง สภาวะจิตที่ปราศจากความเครียด เป็นความรู้สึกของบุคคลในทางบวก ความชอบ ความสบายใจ

5) ความกลัว หมายถึง ความรู้สึกเป็นอันตรายไม่เป็นผลดีต่อตนเอง

**9.2.2 บุคลิกภาพภายนอก** หมายถึง สิ่งที่เห็นได้ชัดเจนจากภายนอกของแต่ละคน ด้วยการแสดงออก (Extrovert) ได้แก่ 1) รูปร่างหน้าตา 2) การแต่งกาย 3) กิริยาท่าทาง 4) การพูด 5) ความสนุกสนานร่าเริง 6) รูปลักษณ์ภายนอก

**9.3 ตัดสินใจขายบริการทางเพศ** หมายถึง นักศึกษาที่ถูกเพื่อนชักชวนและโน้มน้าวให้เข้าสู่อาชีพขายบริการทางเพศในระหว่างที่กำลังศึกษา และนักศึกษาได้สื่อสารกับตนเองเต็มใจที่จะขายบริการทางเพศโดยไม่ได้ถูกบังคับ

**9.4 ปฏิเสธขายบริการทางเพศ** หมายถึง นักศึกษาที่ถูกเพื่อนชักชวนและโน้มน้าวให้เข้าสู่อาชีพขายบริการทางเพศในระหว่างที่กำลังศึกษา และนักศึกษาได้สื่อสารกับตนเองปฏิเสธที่จะขายบริการทางเพศ

**9.5 เลิกขายบริการทางเพศ** หมายถึง นักศึกษาที่มีอาชีพขายบริการทางเพศในระหว่างที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับอุดมศึกษาได้สื่อสารกับตนเองให้ตัดสินใจเลิกขายบริการทางเพศ

**9.6 นักศึกษาระดับอุดมศึกษา** หมายถึง นักศึกษาทั้งเพศหญิงและเพศชายที่กำลังศึกษาระดับมหาวิทยาลัยที่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร

## 10. ประโยชน์ที่ได้รับ

10.1 ได้ข้อค้นพบใหม่ทางวิชาการ และแนวทางในการพัฒนาความรู้ในเรื่องการสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการขาย ปฏิเสธ และเลิกขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา

10.2 กลยุทธ์ที่รับมือกับการสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในที่มีผลต่อบุคลิกภาพภายนอกต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา

10.3 ได้รูปแบบแนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงาน  
กลางคืน

## บทที่ 2

### วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเรื่อง “การสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศ” การวิจัยเชิงคุณภาพ (qualitative research) มีวัตถุประสงค์เพื่อการวิจัย 1) การสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการขาย ปฏิเสธ และเลิกขายบริการทางเพศ 2) การสื่อสารด้านบุคลิกภาพที่มีผลต่อบุคลิกภาพภายนอกต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา ในเขตกรุงเทพมหานคร และ 3) แนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน ผู้วิจัยจะใช้แนวคิด หลักการ ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในประเด็นการศึกษา

1. การสื่อสารภายในตนเอง (Intrapersonal communication)
  - 1.1 ด้านความคิดต่อตนเอง
  - 1.2 ด้านการรู้สึกต่อตนเอง
  - 1.3 ด้านการรับรู้ต่อตนเอง
  - 1.4 ด้านการเข้าใจตนเอง
  - 1.5 ด้านการเข้าใจผู้อื่น
2. ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพ
  - 2.1 ทฤษฎีอุปนิสัยของอัลพอร์ต
  - 2.2 ทฤษฎีลักษณะเฉพาะของแคตเทลล์ (Cattell's Traits Theory)
  - 2.3 ทฤษฎีบุคลิกภาพของคาร์ล จี จุง ( Carl G. Jung: 1939)
  - 2.4 ทฤษฎีบุคลิกภาพตามแนวคิดของไอเซนส์
3. บุคลิกภาพภายในและบุคลิกภาพภายนอก
  - 3.1 ประเภทของบุคลิกภาพ
  - 3.2 ประเภทของบุคลิกภาพ
  - 3.3 ความสำคัญของบุคลิกภาพ
  - 3.4 บุคลิกภาพของนักศึกษาขายบริการทางเพศ
4. ทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจของคอตเลอร์
  - 4.1 การรับรู้
  - 4.2 การตระหนักรู้

- 4.3 การเลือก
- 4.4 การประเมินทางเลือก
5. แนวคิดการขายบริการทางเพศ
6. แนวคิดเกี่ยวกับการปฏิเสธขายบริการทางเพศ
7. แนวคิดเกี่ยวกับการเลิกขายบริการทางเพศ
8. กรอบแนวคิดทางทฤษฎี

## 1. การสื่อสารภายในตนเอง (Intrapersonal communication)

ซิกมุนด์ ฟรอยด์ (Sigmund Freud) เขียนหนังสือเกี่ยวกับการตีความหมายหรือการทำนายฝัน (1900) และเรียงความสามเรื่องเกี่ยวกับเรื่องเพศ (1905) อาจถือได้ว่าเป็นบุคคลแรกที่ได้ศึกษาเกี่ยวกับการสื่อสารภายในบุคคล (intrapersonal communication) อย่างลึกซึ้งจริงจัง ทั้งในด้านทฤษฎีและการปฏิบัติ ซึ่งรู้จักกันทั่วไปในนามของจิตวิเคราะห์ (psychoanalysis) และจิตบำบัด (psychotherapy) และเป็นแนวคิดที่ได้รับการสนใจศึกษาจากนักวิชาการตะวันตก เมื่อประมาณ 40-50 ปีมานี้ (Don W. Stacks, Michael B. Salwen, 1996, p. 335) โดยมีฐานความรู้เชื่อมโยงมาจากศาสตร์ด้านต่างๆ ของทางตะวันตก เช่น จิตวิทยา ภาษาและพฤติกรรมศาสตร์ ดังนั้นแนวคิดเกี่ยวกับการสื่อสารภายในตนเองตามแนวคิดตะวันตก ไม่ว่าจะเป็นการอธิบายคำจำกัดความ ลักษณะ ประเภท หรือรูปแบบของการสื่อสารภายในตนเองจึงอยู่บนฐานแนวคิดหรือคำอธิบายจากศาสตร์ต่างๆ เหล่านี้ด้วย

### ความหมายการสื่อสารกับตนเอง

เนื่องจากการสื่อสารภายในตนเอง เป็นศาสตร์ใหม่และเชื่อมโยงมาจากศาสตร์ด้านต่างๆ การอธิบายหรือให้คำจำกัดความลักษณะของการสื่อสารภายในตนเองจึงมีแตกต่างออกไปมากมายเป็นต้นว่า การสื่อสารภายในตนเอง หมายถึง การคิดหรือการพูดกับตนเอง (อรวรรณ ปิลันธน์โอวาท, 2552 : 85-99) แม้การฝันกลางวัน (daydream) สร้างสรรค์หรือวาดภาพในสมอง (create visualize) ใจจดจ่ออยู่กับสิ่งหนึ่งสิ่งใด (contemplate) ไคร่ครวญไตร่ตรอง การสร้างจินตนาการ (imagine) หรือการตัดสินใจแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งออกมา (สุวิทย์ ขาวนอก และคณะ, 2551 : 23-24) เหล่านี้ถือเป็นการสื่อสารภายในตนเองทั้งสิ้น นอกจากนี้ยังหมายถึง การนั่งสมาธิ การคิด การวิเคราะห์ การรำพึง หรือการร้องเพลงฟังเอง ด้วย นอกจากนี้คำจำกัดความหนึ่งของการสื่อสารภายในยังหมายถึง กิจกรรมที่เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมโดยบุคคลเดียวกัน โดยอาศัยปัจจัยภายนอกเป็นข้อมูลในการตัดสินใจอย่างไรก็ดี คำอธิบายลักษณะการสื่อสารภายในตนเอง เมื่อพิจารณา



จากผู้ส่งและผู้รับสารสามารถอธิบายได้ว่าเป็นการสื่อสารที่ทั้งผู้ส่งและผู้รับสารก็คือตัวเราเอง และการสื่อสารที่เกิดขึ้นก็เป็นกระบวนการสื่อสารที่เกิดขึ้นภายในตัวของบุคคล อย่างไรก็ตาม การสื่อสารภายในตนเองนี้ยังมีคำซึ่งเป็นที่รู้จักในชื่ออื่นๆ อีกเป็นจำนวนมาก ซึ่งเป็นคำในภาษาอังกฤษ ได้แก่ Intrapersonal language, Intrapersonal speech, Intrapersonal talk, internal monologue, inner monologue, inner speech, inner talk, inner thought, private communication, private speech, private talk, self-dialogue, self-instruction, self-talk / self talk, self-verbalisation, speech-to-self, and talking to oneself ซึ่งคำต่างๆ ในภาษาอังกฤษเหล่านี้ แม้จะมีคำอธิบายในรายละเอียดที่มีความเฉพาะแตกต่างกันไปบ้าง แต่อย่างไรก็ตามคำเหล่านี้ก็ล้วนอธิบายลักษณะของการสื่อสารประเภทนี้ไปในทิศทางเดียวกันว่า เป็นการสื่อสารกับตัวเอง เกิดขึ้นข้างในหรือภายในตัวเองของบุคคลทั้งสิ้น

การอธิบายลักษณะการสื่อสารภายในตนเองดังกล่าวข้างต้นเหล่านี้มีความเกี่ยวข้องกับทั้งจิตสำนึกและจิตใต้สำนึก ความรู้สึกนึกคิด และพฤติกรรม รวมทั้งสภาพทางกายภาพ ทั้งนี้สืบเนื่องมาจากความรู้ที่เชื่อมโยงมาจากศาสตร์ต่างๆ เช่น จิตวิทยา พฤติกรรมศาสตร์ รวมทั้งภาษาศาสตร์ด้วย อย่างไรก็ตาม เพราะการหยาบหยาบ และประยุกต์ความรู้มาจากศาสตร์ต่างๆ เหล่านี้เองที่ทำให้คำอธิบาย “การสื่อสารภายในตนเอง” หรือ “การสื่อสารภายในตนเอง” มีความกำกวม หลายคำจำกัดความมีความวนเวียน (โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากแปลคำเหล่านั้นเป็นภาษาไทย) จึงให้ภาพกรอบความคิดที่ผิดเพี้ยนบิดเบือน แต่โดยทั่วไปการสื่อสารภายในตนเอง มักถูกอธิบายโดยโน้มเอียงไปในทางการตีความว่าเป็นกระบวนการทางจิตภายใน ซึ่งเกิดขึ้นก่อนและควบคู่กับพฤติกรรมการสื่อสาร ในฐานะที่เป็นอีกรูปแบบหนึ่งของกระบวนการสื่อสาร 13 และมีความเชื่อมโยงกับพฤติกรรมการสื่อสารประเภทอื่น เช่น การสื่อสารระหว่างบุคคล รวมถึงพฤติกรรมอื่นๆ ของบุคคลในการกระทำต่างๆ ด้วย มินนักวิชาการได้ให้ความหมายของการสื่อสารภายในตนเอง ไว้ดังนี้

ประมะ สตะเวทิน (2546, น. 34) กล่าวว่า iva การสื่อสารภายในบุคคลเป็นการสื่อสารของบุคคลคนเดียว บุคคลคนเดียวเท่านั้นทำหน้าที่เป็นทั้งผู้ส่งสารและผู้รับสาร

ชิตทิพัฒน์ เอี่ยมนิรันดร์ (2560) กล่าวว่า การสื่อสารในตนเองให้ถามตัวเองบ่อยๆ ว่า "เราคือใคร?" ดังนี้

1. รู้จักตัวเองไหม? บทบาท หน้าที่ ชอบไม่ชอบ รู้จักตนเอง เพื่อไม่ลืมตน...?
2. ยอมรับในข้อดี ข้อด้อย ของตัวเองไหม ยอมรับความรู้สึก ความเชื่อ ตลอดจนเหตุผลบางประการของตนเองไหม อย่างตรงไปตรงมาด้วยใจของตนเอง
3. เราไม่ได้อยู่คนเดียวในโลก เรายังติดต่อกับสัมพันธ์กับคนอื่นอีก เราต้องยอมรับตน และเข้าใจคนอื่น ตามสภาพแวดล้อมของเขา "เอาใจเขามาใส่ใจเราบ้างไหม?"



4. เรา รู้จัก ชาติ ของเรา ใหม่มั้ย? มัน เป็น ผล จาก การ รับ รู้ ตน เอง และ ยอม รับ ตน ใน ความ รู้ ความ สามารถ ของ ตน รู้ ว่า อะไร ที่ เรา ทำ ได้ ทำ ไม่ ได้ อะไร ควร ทำ ไม่ ควร ทำ

เมื่อ รู้ จัก ตน เอง ทั้ง 4 ข้อ แล้ว

1. เรา เต็ม ใจ ที่ จะ ยืน ด้วย ขา ของ ตัว เอง ไหม เรา ใช้ ความ รู้ ความ สามารถ ที่ เรา มี เพื่อ ดูแล ตัว เอง "เรา ไว้ ใจ เชื่อ ใจ ตัว เอง ไหม?"

2. เรา คิด สิ้น ใจ ทำ อะไร ลง ไป เป็น การ ตอบ สนอง ความ สนใจ และ ความ ต้องการ ของ เรา อย่าง ดี ที่ สุด ไหม?

3. เรา มีความ ยึด ยืน เพื่อ จะ ขยาย ขอบ ข่าย และ ความ สนใจ ของ เรา ให้ กว้าง ออก ไป ไหม?

4. เรา พร้อม ที่ จะ เปลี่ยน แปลง ตัว เอง เมื่อ รู้ ว่า เรา ทำ ผิด พลาด ไหม?

ผล ด้าน การ สื่อ สาร ภายใน ตน เอง

1. การ เปิด เผย ความคิด ความ รู้ สึก การ กระทำ ของ เรา เอง จะ ช่วย ให้ เรา ได้ พัฒนา ตน เอง จะ ช่วย ให้ การ สื่อ สาร มี ประสพ ความ สำ เร็จ

2. การ เปิด เผย ตัว เอง จะ ช่วย ให้ คู่ สื่อ สาร รู้ จัก เรา ดี ขึ้น ไม่ ต้อง เคา

3. การ เปิด เผย ตน จะ สร้าง ความ คั่น เคย ระหว่าง คู่ สื่อ สาร

4. ทำให้ การ สื่อ สาร ขยาย วง กว้าง ยิ่ง ขึ้น

5. เปิด โอกาส ให้ การ สื่อ สาร เป็น ไป บน พื้น ฐาน "ความ ถูก ต้อง" และ "เป็น จริง" มาก ยิ่ง ขึ้น

ต้อง ลง มือ ทำ ต้อง ปฏิบัติ ต้อง ฝึก จิต ใจ ของ ตัว เอง และ ต้อง ทำ อย่าง สม มา เสมอ มี สติ รู้ ทัน จิต ใจ และ ตั้ง จิต ทำ ตาม เรา ได้ สื่อ สาร กับ ตน เอง ว่า ทำ ทิ้ง หม ดนี้ แล้ว มี ความ สุข ใหม่ ถ้า ทำ ได้ ตาม นี้ แล้ว มัน คือ ความ สุข และ เห็น ความ สุข คือ เรา รู้ จัก ตน เอง เรา รู้ จัก ผู้ อื่น รู้ จัก โลก คน ที่ ไม่ พัฒนา ตน ทั้ง กาย และ ใจ จน วัน ตาย ก็ ไม่ รู้ ว่า เรา คือ ใคร เปรียบ เสมือน การ รู้ จัก ตน เอง ไม่ ต้อง ถาม คน อื่น ถาม ใจ ตน เอง สื่อ สาร ภายใน ตน เอง ก็ จะ รู้ เอง เพราะ การ รู้ เป็น เรื่อง เฉพาะ ตน เอง

Pearson & Nelson (1997 อ้าง ถึง ใน สุ รัตน์ ตรี สก ล, 2548, น. 186) กล่าว ไว้ ว่า การ สื่อ สาร ภายใน บุคคล ไม่ได้ หมายถึง การ พูด คุย กับ ตน เอง เท่านั้น แต่ ยัง หมายถึง กิจกรรม ต่าง ๆ ที่ เกิด ขึ้น เช่น การ แก้ ไข ปัญหา ที่ เกิด ขึ้น กับ ตน เอง การ แก้ ไข ความ ขัด แย้ง ภายใน บุคคล การ วาง แผน อนาคต การ ประเมิน ตน เอง และ การ ประเมิน ความ สัม พัน ระหว่าง เรา กับ บุคคล อื่น กล่าว คือ การ สื่อ สาร ภายใน ตน เอง เกิด ขึ้น เมื่อ มี สิ่ง เรา เกิด ขึ้น ทั้ง ที่ เป็น สิ่ง เรา จาก ภายใน ตน เอง (internal stimuli) เช่น ความ หิว ความ กระหาย ความ ต้องการ ภายใน หรือ สิ่ง เรา จาก นอก ตัว เอง (external stimuli) เช่น เสียง จาก วิทยุ อากาศ ที่ หนาว เย็น กลิ่น อาหาร ที่ ลอย มา ฯลฯ การ รับ สัม ผัส สิ่ง เรา เหล่า นี้ จะ ส่งผล ให้ เกิด การ เปลี่ยน แปลง ทาง ด้าน กาย ภาพ เช่น นี้ ระบบ สาร เคมี ต่าง ๆ ใน ร่าง กาย เปลี่ยน แปลง กลไก การ ทำงาน ของ ระบบ ต่าง ๆ ภายใน ร่าง กาย มี การ ทำงาน ตอบ สนอง ต่อ สิ่ง เรา นั้น ๆ อวัยวะ สัม ผัส ต่าง ๆ อัน ได้แก่

ตา หู จมูก ลิ้น ผิวหนัง จะส่งข้อมูลการรับสัมผัสรูปแบบต่างๆ ไปยังสมองเพื่อการรวบรวมและแปลผลข้อมูลต่างๆ นั้น

พัชนี เชยจรรยา, เมตตา วัฒนานุกูล และฉรินันท์ อนวัชศิริวงศ์ (2541 ,น. 59) ได้กล่าวถึงการสื่อสารภายในตนเองว่า การสื่อสารภายในตนเองคือการสื่อสารสัมผัสที่เกิดขึ้นภายในตัวบุคคล กล่าวอย่างง่าย ๆ ก็คือปฏิสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นภายในตัวเอง การสื่อสารภายในตนเองเป็นไปได้เพราะเราสามารถคำนึงถึงตนเองโดยใช้สัญลักษณ์ที่ตนเองใช้ในการสื่อสารกับผู้อื่น สัญลักษณ์ที่เราพูดกับผู้อื่นก็เหมือนกับที่บุคคลพูดกับตนเอง การสื่อสารทุกประเภทจะครอบคลุมถึงการสื่อสารภายในตนเอง กล่าวคือ การตีความหมายจะเกี่ยวข้องในการสื่อสารทุกประเภท แนวคิดสำคัญของการสื่อสารภายในตนเองมีขอบข่ายกว้างขวางดังนี้

การสื่อสารภายในตนเองของแต่ละคนเป็นอย่างไรนั้นขึ้นอยู่กับสภาพการณ์ สิ่งแวดล้อมรอบตัว คนเราจะเห็นสิ่งต่างๆ ตามวัตถุประสงค์รู้สึกตามที่อวัยวะรับรู้ ยอมรับสัมผัสกับรหัสต่างๆ ตามพลวัตของบุคลิกภาพของตนเอง (Bamlund อ้างใน พัทณี เชยจรรยาและคณะ, 2541,น. 59) จุดสำคัญของการสื่อสารภายในตนเองดังกล่าวนี้นี้ย่อมมีความสืบเนื่องกับการสื่อสารประเภทต่างๆ ทั้งการสื่อสารระหว่างบุคคลโดยผ่านสื่อเทคนิค และการสื่อสารมวลชน ในแต่ละบุคคลจะมีระบบการรับและการถ่ายทอดข้อมูลข่าวสาร การรับสารนั้นเราจะได้รับจากบุคคลที่เราทำการสื่อสารด้วย ในทำนองเดียวกันก็จะส่งสารให้บุคคลอื่นเช่นกัน เพราะมนุษย์ไม่อาจดำรงชีวิตอยู่ได้โดยไม่มีปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่น การรับและการส่งสารเป็นกระบวนการที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ดังภาพแสดงระบบการสื่อสารของแต่ละบุคคล

ข้อมูลข่าวสารที่ได้รับจะถูกกลั่นกรองและมีการจัดระบบภายในความนึกคิดของบุคคล จนเกิดเป็นแนวคิดรวบยอดเกี่ยวกับตนเอง เรียกว่า อัตตมโนทัศน์ (Self-Concept) ซึ่งจะมีแบบแผนเฉพาะตัว แต่กระนั้นก็เป็นกลไกที่ไม่คงที่ แปรเปลี่ยนได้ และเป็นแก่นสำคัญของการสื่อสารในสังคม

ชาเมอร์ (Sharmer, 2010) ได้นำเสนอทฤษฎีตัวยู โดยเสนอสมการปฏิสัมพันธ์ของการกระทำ (action) และการตอบสนองการกระทำ (reaction) จาก  $action = reaction$  หรือการตอบสนองการกระทำที่เกิดขึ้นทันทีนั้น ให้มีช่วงระยะเวลาที่ยืดยาวออกไปในลักษณะของเส้นตัวยู (U) ซึ่งในกระบวนการดังกล่าวมีความสัมพันธ์กับการสื่อสารทั้งการสื่อสารภายในตนเองและการสื่อสารกับบุคคลอื่น ทั้งในฐานะที่เป็นผู้ส่งสารและผู้รับสาร นั่นคือ การดึงเส้นของสมการ  $action = reaction$  ให้ยืดยาวออกไปนั้น ทำให้บุคคลเกิดสติ มีเวลาคิดพิจารณาใคร่ครวญนานขึ้น มีเวลาไตร่ตรองมากขึ้น เมื่อได้ยินหรือรับรู้อะไรบางอย่าง แทนที่จะตอบสนองออกไปทันที ก็ระงับห้อยแขวนปฏิภิกิริยาไว้ หลังจากนั้นก็สังเกต รับรู้อาการด้วยสติอันตื่นรู้ แล้วเลือกสรร ออกแบบสิ่งที่จะแสดงออกไปด้วย

สติปัญญา และหัวใจที่เปิดกว้าง จากการฟังด้วยปัญญาจากภายใน ซึ่งกระบวนการนี้จะทำให้บุคคลลดความยึดมั่นถือมั่นในความรู้เดิมๆ และตัวตนลง

ผู้วิจัยได้นำแนวคิดเรื่องการสื่อสารภายในตนเองมาเป็นกรอบในการศึกษาการสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาในระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศ เพราะการสื่อสารภายในตนเองจะเกิดขึ้นได้เพราะตนเองได้ใช้สัญลักษณ์ในการสื่อสาร เป็นเรื่องของการกำหนดสัญลักษณ์ที่ตรงกันระหว่างผู้ส่งสารและผู้รับสาร กล่าวคือผู้ส่งสาร ได้แก่ผู้ซื้อบริการทางเพศ และผู้รับสาร ได้แก่ นักศึกษาระดับอุดมศึกษา จะเกิดการสื่อสารภายในตนเองอย่างมีขั้นตอน ในการใช้สัญลักษณ์ที่ตรงกับผู้ส่งสาร สิ่งแวดล้อมรอบตัว สภาพการณ์หรือสังคมของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาอาจจะมีอิทธิพลต่อการสื่อสารภายในตนเองให้ตัดสินใจขายบริการทางเพศ

**องค์ประกอบของการสื่อสารภายในตนเอง** (Federic Williams, 1984, p. 112 อ้างถึงใน รุ่งเรือง ศรี วงศาโรจน์, 2534: 5) โดยกล่าวไว้ว่า การสื่อสารภายในบุคคลมีองค์ประกอบของการสื่อสาร เช่นเดียวกับการสื่อสารประเภทอื่นๆ คือ

- 1) แหล่งสารหรือผู้ส่งสาร (Source) ได้แก่ บุคคลผู้ทำการสื่อสาร
- 2) ข่าวสาร/สารสนเทศ (Message) ได้แก่ สารใดก็ได้แต่มักเป็นเรื่องที่เกี่ยวกับบุคคลผู้ทำการสื่อสารโดยตรง
- 3) ช่องทางการสื่อสาร (Channel) ได้แก่ คำพูด การเขียน ภาพยนตร์ วิดีโอ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ เป็นต้น
- 4) ผู้รับสาร (Receiver) ได้แก่ บุคคลผู้ส่งสารเอง
- 5) การย้อนกลับสาร (Feedback) กล่าวคือ ในการสื่อสารภายในบุคคลจะเกิดกระบวนการที่ย้อนกลับสารโดยตัวของมันเอง

บุญญฤทธิ์ ชลวิถี (2555) ศึกษาการสื่อสารภายในบุคคลเพื่อการเลิกยาเสพติด ปัจจัยภายนอกด้านบริบทที่ส่งผลต่อการสื่อสารภายในบุคคลเพื่อการเลิกยาเสพติด ผลการวิจัยพบว่าการสื่อสารภายในบุคคลเพื่อการเลิกยาเสพติด ได้แก่ (1) การหาคำตอบให้กับตัวเอง โดยการหยุดเสพยาอย่างเด็ดขาดและไม่ไปเกี่ยวข้องกับยาเสพติดอีก (2) การรับรู้ ยอมรับว่าการเลิกยาเสพติดทรมาณ (3) การคิดวิเคราะห์ รู้ดีกว่าตนเองมีความกล้ามากขึ้น

**ประเภทของสิ่งเร้า** ที่ส่งผลให้เกิดการสื่อสารภายในบุคคล (บุษบา สุธีธร, 2546, น. 322) โดยกล่าวว่า การสื่อสารภายในบุคคลเกิดขึ้นได้จาก

- 1) สิ่งเร้าจากภายในบุคคล (internal stimuli) เช่น ความหิว ความกระหาย ความต้องการภายใน

2) **สิ่งเร้าภายนอกตัวเอง (external stimuli)** เช่น เสียงจากวิทยุ อากาศที่หนาวเย็น กลิ่นอาหารที่ลอยมา

อุษา บิ๊กกินส์ (2555) ศึกษาไซเบอร์เช็กส์กับทัศนคติทางเพศของวัยรุ่น พบว่า พฤติกรรมการเปิดรับเนื้อหาทางเพศผ่านสื่อออนไลน์ของวัยรุ่นส่วนใหญ่เปิดรับเนื้อหาทางเพศ เรื่องการพูดเกี่ยวกับเช็กส์หรือกิจกรรมทางเพศมากที่สุด ในปริมาณความถี่มากที่สุดที่ 1-2 วันต่อสัปดาห์ น้อยกว่า 2 ชั่วโมงต่อวัน ในช่วงกลางดึกที่บ้านตนเอง หอพักและโรงเรียน เพราะอยากดูอยากเห็น โดยเข้าชมภาพโป๊ ภาพเปลือย และภาพการมีเพศสัมพันธ์ ทัศนคติทางเพศของวัยรุ่น พบว่า กลุ่มวัยรุ่นชายและกลุ่มวัยรุ่นหญิงให้ความสำคัญกับการคุมกำเนิด

**กระบวนการรับสัมผัส** การรับสัมผัสสิ่งเร้าเหล่านี้จะส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางด้านกายภาพ เช่น ระบบสารเคมีต่างๆ ในร่างกายเปลี่ยนแปลงกลไกการทำงานของระบบต่างๆ ภายในร่างกายที่การทำงานตอบสนองต่อสิ่งเร้านั้นๆ อวัยวะรับสัมผัสต่างๆ อันได้แก่ ตา หู จมูก ลิ้น ผิวหนัง จะส่งผลการรับสัมผัสรูปแบบต่างๆ ไปยังสมองเพื่อรวบรวมและแปลผลข้อมูลต่างๆ นั้น

1) กระบวนการที่สมองรับสิ่งเร้าต่างๆ เรียกว่า การรับสัมผัส (reception)

2) ส่วนการที่สมองมีการเลือกรับรู้ มีการเรียบเรียงข้อมูลด้วยหลักการต่างๆ เพื่อนำไปสู่กระบวนการตีความหรือแปลผลข้อมูลที่ได้จากประสาทสัมผัสทั้งห้า เรียกว่า กระบวนการรับรู้ (perceptual process) ว่าเกิดขึ้นได้ใน 3 ระดับคือ

(1) กระบวนการระดับความรู้ความเข้าใจ (cognitive process) ซึ่งเกี่ยวข้องกับความจำ การระลึกได้ การนำข้อมูลกลับมาใช้ใหม่ การเลือกหยิบข้อมูลมาใช้

(2) กระบวนการระดับอารมณ์ (emotional process) ซึ่งเกี่ยวข้องกับ ความรู้สึก ความเชื่อ ทัศนคติที่มีต่อเรื่องต่างๆ

(3) กระบวนการระดับกายภาพ (physiological process) หมายถึงกระบวนการทางกายภาพที่เกิดขึ้นที่ตัวตนของผู้สื่อสารเอง

กระบวนการถ่ายทอดและตีความข้อมูล (Transmission) ทั้งหมดเกิดขึ้นภายในตัวผู้สื่อสาร ดังนั้นปฏิกริยาป้อนกลับอาจเป็นได้ทั้งรูปแบบของปฏิกริยาป้อนกลับภายในตนเอง (internal self-feedback) ที่แสดงออกทางกายภาพ เช่น การเกร็งที่กล้ามเนื้อบริเวณใบหน้า หรือริมฝีปาก มือที่สั่นเนื่องจากความหิว หรือใบหน้าที่แดงจากความโกรธ สำหรับปฏิกริยาป้อนกลับภายนอกร่างกาย (external self-feedback) เป็นปฏิกริยาป้อนกลับในส่วนที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหาสาร ได้แก่ การคิดทบทวนแก้ไขข้อผิดพลาด

รุ่งเรืองศรี วงศาโรจน์ (2534) ได้ศึกษาการสื่อสารภายในบุคคล : กรณีศึกษาการบนบานศาลกล่าว ผลการวิจัยพบว่า (1) สิ่งเร้าภายนอก ซึ่งได้แก่ ปัจจัยภายนอกที่ผลักดันให้มาบนบาน

ศาลกล่าว เฉพาะในส่วนที่เป็นการเลือกสรรเท่านั้น มิได้มีผลต่อการจัดระเบียบสารและการถอดรหัส ความหมายสาร (2) การรับสารเกี่ยวกับการขนานศาลกล่าวทั้งในส่วนที่เป็นการเลือกสรร การจัด ระเบียบและการถอดรหัสความหมายสาร มิได้มีผลต่อรูปแบบชีวิตของผู้ทำการสื่อสารหรือผู้มาขน บานศาลกล่าว (3) รูปแบบชีวิตของผู้ทำการสื่อสารหรือผู้มาขนานศาลกล่าว มิได้มีผลต่อการส่ง สารเกี่ยวกับการขนานศาลกล่าว ทั้งในส่วนที่เป็นการจัดลำดับความคิด การเรียบเรียงสาร และการ ใสรหัสความหมายสาร (4) การส่งสารเกี่ยวกับการขนานศาลกล่าว ทั้งในส่วนที่เป็นการจัดลำดับ ความคิด การเรียบเรียงสารและการใสรหัสความหมายสาร มิได้มีผลต่อการย้อนกลับสารเกี่ยวกับ การขนานศาลกล่าว และ (5) สิ่งเร้าทั้งภายนอกและภายในมิได้มีผลต่อการย้อนกลับสารเกี่ยวกับ การขนานศาลกล่าว จะเห็นได้ว่าขั้นตอนต่างๆ ของการสื่อสารภายในบุคคล มิได้มีความต่อเนื่อง หรือเกี่ยวโยงกัน

**ปัจจัยภายในคนที่ส่งผลต่อพฤติกรรมสื่อสาร** ประกอบด้วย 5 ปัจจัย ได้แก่ ความเป็น ตัวตนด้านกายภาพคุณลักษณะส่วนบุคคล บุคลิกภาพเฉพาะส่วนบุคคล กลไกการป้องกันตนเอง และแนวทางการพัฒนาการสื่อสารภายในตนเอง ดังรายละเอียดต่อไปนี้ (บุษบา สุธีธร, 2546: 324)

1) **ความเป็นตัวตนด้านกายภาพ** คือ ปัจจัยด้านสรีระที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารโดยตรง ได้แก่ อวัยวะที่ทำหน้าที่เกี่ยวข้องกับส่งสารและรับสารด้านจักษุและอวัยวะ เช่น ตา หู จมูก ปาก ลิ้น ผิวกาย ฯลฯ ความบกพร่องหรือความสมบูรณ์ของอวัยวะเหล่านี้มีผลต่อคุณภาพและ ความสามารถในการส่งจักษุของมนุษย์ทั้งสิ้น นอกจากนี้ ยังรวมถึง ถึงอวัยวะที่เกี่ยวข้องกับ การแสดงออกทางอวัยวะด้วย เช่น การแสดงออกด้วยสีหน้า การแสดงออกทางสายตาหรือ อากัปกริยาที่ใช้ส่วนต่างๆ ของร่างกายในการสื่อสาร การสื่อสารด้วยอวัยวะภาษาล้วนต้องพึ่งพา ปัจจัยทางกายภาพทางสรีระที่สมบูรณ์ในการสื่อสารไปยังผู้อื่นทั้งสิ้น

ดวงพร คำณวัฒน์, พรทิพย์ อุษุภรัตน์ และนิษะนันท์ สำเภากเงิน (2552) ได้ร่วมกัน วิจัย เรื่องการสื่อสารเพื่อการเปลี่ยนแปลงสังคม กรณีปฏิบัติการลดความเสี่ยงต่อการเป็น โรคความ คับโลหิตสูง หัวใจและเบาหวาน ต.หันคา อ.หันคา จ.ชัยนาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มความสามารถ ของชุมชนในการสร้างสุขด้วยการใช้การสื่อสารและการมีส่วนร่วมของชุมชน และเพื่อ สร้างวิถีคิดแบบใหม่ในการแก้ประเด็นปัญหาชุมชน อันจะนำไปสู่การสร้างพลังความร่วมมือใน การแก้ปัญหาอย่างถูกต้อง ผลการศึกษาโดยสรุปพบว่ามีการใช้การสื่อสารหลากหลายประเภท การสื่อสารภายในบุคคล สร้างความเปลี่ยนแปลงในระดับบุคคล การสื่อสารกลุ่ม สร้างผลงาน ร่วมกัน การสื่อสารมวลชน (ชุมชน) สร้างการรับรู้ ความเข้าใจ และความตื่นตัวต่อประเด็นสุขภาพ ในระดับชุมชน นอกจากนี้ผลการวิจัยยังสนับสนุนแนวคิดที่ว่า สุขภาพไม่ใช่เรื่องของคนหรือ



องค์การหนึ่งแต่เป็นความรับผิดชอบร่วมของสังคม “กำลังคน” และ “การสื่อสาร” เป็นส่วนประกอบสำคัญของการขับเคลื่อนงานสุขภาพ

2) **ปัจจัยคุณลักษณะส่วนบุคคล** คือ คุณลักษณะที่อยู่ภายในนับเป็นปัจจัยกำหนดพฤติกรรมของคนแต่ละคน ได้แก่ ค่านิยม (values) ความเชื่อ (beliefs) ทักษะคติ (attitude)

(1) การให้คุณค่าต่อสิ่งต่างๆ หรือค่านิยม (values) หมายถึง การตัดสินสิ่งต่างๆ ด้วยการพิจารณาให้ความสำคัญของสิ่งต่างๆ นั้นในทัศนะของตน ซึ่งมักมีองค์ประกอบด้านศีลธรรมจริยธรรมที่แตกต่างกันของแต่ละบุคคลแฝงอยู่ในค่านิยมนั้น นอกจากนี้ โดยปกติค่านิยมมักเป็นไปในทางที่สอดคล้องกับความคิดของคนส่วนใหญ่ในสังคมที่ตนอาศัยอยู่อย่างใดก็ตาม ในสังคมหนึ่งๆ จะมีกลุ่มคนที่มีค่านิยมที่แตกต่างกันอาศัยอยู่ร่วมกัน

(2) ความเชื่อ (beliefs) หมายถึง อะไรก็ตามที่คนทั่วไปยอมรับว่าเป็นจริง (A belief is anything accepted as true) เช่น ความเชื่อที่ว่าทุกคนต้องตาย ความเชื่อที่ว่าโลกกลม ความเชื่อที่ว่าพระอาทิตย์ขึ้นทางทิศตะวันออกและตกทุกวันทางทิศตะวันตก ความเชื่อดังกล่าวนี้เป็นการยอมรับทางความคิดกับสิ่งที่เชื่อว่าเป็นข้อเท็จจริง (ขงยุทธ วงศ์ภิรมย์ศานติ์, 2540 อ้างถึงใน บุญบา สุธีธร, 2546: 235) องค์ประกอบเรื่องความเชื่อนี้จึงเป็นเรื่องของการถ่ายทอดทั้งทางตรงและทางอ้อมผ่านกระบวนการให้การศึกษาโดยสถาบันต่างๆ ในสังคม

(3) ทักษะคติ (attitude) หมายถึง ความคิดซึ่งมีลักษณะแตกต่างกันตามปัจเจกบุคคล ทักษะคติเป็นตัวชี้้นำให้คนปฏิบัติไปในแนวทางต่างๆ กัน ทักษะคติประกอบด้วยองค์ประกอบ 3 องค์ประกอบคือ หนึ่ง ส่วนที่เป็นความรู้เกี่ยวกับความเชื่อนั้นๆ สอง ส่วนที่เป็นอารมณ์ ได้แก่ ความรู้สึกที่มีต่อสิ่งนั้นๆ สาม ส่วนที่เป็นพฤติกรรมอันหมายถึงแนวโน้มในการปฏิบัติในแนวทางหนึ่งที่สอดคล้องกับความเชื่อและความรู้สึกของตน ดังนั้นทักษะคติจึงเป็นองค์ประกอบที่ฝังลึกภายในจิตใจ อีกทั้งมีระดับความมากน้อยที่มีการเปลี่ยนแปลงได้ตามบริบทและความรู้ความเชื่อที่เปลี่ยนไปได้ด้วย

3) **บุคลิกภาพเฉพาะส่วนบุคคล** หมายถึง คุณลักษณะเฉพาะแต่ละบุคคลที่แสดงออกให้เห็น ได้แก่ ความถือมั่นตันทุรัง (dogmatism) ความสามารถในการควบคุมสิ่งต่างๆ (locus of control) ความใจกว้างอดทนต่อสิ่งที่ไม่ชัดเจน (tolerance of ambiguity) การให้คุณค่าประเมินความสำคัญของตนเอง (self-esteem) ความเป็นผู้ใหญ่หรือการมีวุฒิภาวะ (maturity) (บุญบา สุธีธร, 2546: 326)

(1) ความถือมั่นตันทุรัง (dogmatism) ผู้มีลักษณะหัวรั้นมักเชื่อและฝังใจในความคิดของตนเอง คนที่มีบุคลิกภาพเช่นนี้สูง จะมีความกังวลใจสูงมีความรู้สึกไม่ปลอดภัยไม่ยืดหยุ่นในการสนทนา ไม่ผ่อนปรนเมื่อมีผู้ไม่เห็นด้วยกลับตนเอง ความถือมั่นและหัวรั้นเชื่อมั่นในความคิดของตนเองอาจเป็นอุปสรรคจนไม่ยอมรับความคิดเห็นหรือสิ่งใหม่เข้ามาในชีวิต

(2) ความสามารถในการควบคุมสิ่งต่างๆ (locus control) หมายถึง คุณลักษณะส่วนบุคคลซึ่งมีที่มาจากแนวคิดเรื่องของศูนย์กลางของอำนาจการควบคุมสิ่งต่างๆ ที่แตกต่างกันผู้ที่มีลักษณะเชื่อเรื่องการควบคุมจากภายในตน (internal locus of control) จะเชื่อว่าตนสามารถกำหนดสิ่งต่างๆ ได้ด้วยตนเองจะมีพฤติกรรมสื่อสารที่แตกต่างจากผู้ที่มีลักษณะเชื่อในการควบคุมจากภายนอก (external locus of control) ซึ่งเชื่อว่าทุกสิ่งในโลกไม่สามารถควบคุมได้แต่เป็นผลจากโอกาส โชคชะตา พรหมลิขิต เป็นต้น การสื่อสารของผู้ที่เชื่อว่าจะสามารถกำหนดและควบคุมสิ่งต่างๆ ได้ด้วยตนเองจะเชื่อในความสำเร็จอันมีที่มาจากการพัฒนาความสามารถ ด้านการสื่อสารของตนเอง ไม่กลัวที่จะสื่อสารและมักจะไม่มีร่องรอยที่เสนาเสนาความคิดใหม่ๆ ของตนเองต่อผู้อื่นอย่างตรงไปตรงมาแม้ความคิดนั้นจะแตกต่างกับผู้อื่นก็ตาม

(3) ความใจกว้างความอดทนต่อสิ่งที่ไม่ชัดเจนในเรื่องต่างๆ (tolerance of ambiguity) คุณลักษณะในข้อนี้อาจเปรียบกับคนบางคนที่ยอมรับได้ว่าในโลกนี้มีพื้นที่ที่สีเทาอยู่เสมอในเรื่องต่างๆ ในขณะที่คนบางคนไม่สามารถยอมรับที่จะอยู่ในพื้นที่ที่สีเทาได้แต่ต้องการคำตอบเฉพาะที่ชัดเจนเท่านั้น คือ สีขาวหรือสีดำ ความอดทนหรือใจกว้างจะยอมรับสิ่งต่างๆ ซึ่งอาจแตกต่างจากสิ่งที่คุณเองคิดนั้นนับเป็นคุณลักษณะที่ทำให้คนบางคนสามารถเปิดใจรับฟังคำวิพากษ์วิจารณ์ ความคิดเห็นที่แตกต่างในขณะที่บางคนรู้สึกทนไม่ได้

(4) การให้คุณค่าประเมินความสำคัญของตนเอง (self-esteem) ในแง่การสื่อสารแล้วความเชื่อมั่นในตนเองจากการประเมินค่าตนเองมีผลกระทบต่อสื่อสารทั้งต่อผู้ส่งสารและผู้รับสาร สำหรับผู้ที่เห็นคุณค่าในตัวเองและมีทัศนคติต่อตนเองในทางบวกจะตระหนักในความสามารถของตนเอง เชื่อมั่นและรับผิดชอบในสิ่งที่ตนเองคิด สิ่งที่คุณเองพูดและพร้อมจะยอมรับฟังความเห็นผู้อื่น ขณะที่ผู้ประเมินค่าตนเองต่ำจะขาดความมั่นใจในการสื่อสาร มองตนเองแง่ลบไม่กล้าแสดงความคิดเห็น คิดว่าความเห็นตนเองไม่ดี ไม่เป็นที่ยอมรับ เป็นต้น

(5) ความเป็นผู้ใหญ่หรือการมีวุฒิภาวะ (maturity) การเติบโตทางความคิดหรือวุฒิภาวะนี้ นับเป็นคุณลักษณะกำหนดความสามารถด้านการสื่อสารภายในตนเองด้านการประมวลผลการตีความสิ่งต่างๆ ที่รับรู้ คุณลักษณะในข้อนี้ไม่ได้ขึ้นอยู่กับอายุว่าผู้ที่มีอายุมากกว่าจะมีความเป็นผู้ใหญ่หรือมีความสมบูรณ์ทางความคิดมากกว่าแต่เป็นคุณลักษณะที่หมายถึงความสามารถเฉพาะส่วนบุคคลที่จะสามารถปฏิบัติการกิจเพื่อตอบสนองความต้องการต่างๆ ของตนได้ด้วยตนเองอย่างอิสระในบริบททางสังคมโดยได้รับการยอมรับจากผู้อื่นในสังคมทั่วไป

4) กลไกการป้องกันตนเอง มนุษย์ทุกคนล้วนมีความวิตกกังวลภายในตัวเองโดยมีระดับความเข้มข้นตั้งแต่ความกังวลเล็กๆ น้อยไปจนถึงความวิตกกังวลระดับที่ส่งผลต่อร่างกายและจิตใจ ความวิตกเหล่านี้เกิดขึ้นเนื่องจากความไม่สอดคล้องกันระหว่างความต้องการภายในตัวบุคคล



กับสภาพความเป็นจริงที่เผชิญและนับเป็นอุปสรรคต่อการรับรู้หรือการสื่อสารภายในตนเองที่เกิดขึ้นภายในของแต่ละคน วิธีที่แต่ละบุคคลใช้เพื่อลดความวิตกกังวลเหล่านั้นเรียกว่ากลไกการป้องกันตนเองของบุคคล กลไกเหล่านี้เป็นส่วนช่วยให้คนแต่ละคนผ่านพ้นสภาวะความเจ็บปวดทางจิตใจช่วยให้สามารถปรับสภาวะภายในจิตใจให้สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงภายนอกได้ คนแต่ละคนจะใช้กลไกในการป้องกันตนเองที่มีความแตกต่างกันอีกทั้งยังส่งผลให้พฤติกรรมการสื่อสารของคนแต่ละคนมีความแตกต่างกันอีกด้วย กลไกการป้องกันตนเองที่สำคัญได้แก่ (บุษบา สุธีธร, 2546: 327)

(1) การให้เหตุผล (rationalization) เพื่อให้เหตุผลกับความไม่ลงรอยทางความคิดหรือความผิดหวังนั้นๆ เช่น คนที่ยื่นใบสมัครงานและได้รับการปฏิเสธอาจใช้วิธีให้เหตุผลกับผู้อื่นว่าเป็นเพราะตนเองยังไม่ชอบงานนั้นจริงๆ หรือวุฒิการศึกษาไม่ตรงกับที่บริษัทต้องการ เป็นต้น พฤติกรรมการสื่อสารของคนที่ใช้กลไกการป้องกันตนเองแบบนี้จึงมักมีลักษณะการพยายามหาเหตุผลมาสนับสนุนการสื่อสารของตนทั้งนี้ก็เพื่อลดความไม่สบายใจหรือลดความขัดแย้งภายในจิตใจของตนเพื่อสร้างภาวะสมดุลให้เกิดขึ้นภายในตนเอง

(2) การฉายภาพว่าผู้อื่นเป็นผู้กระทำ

(3) การหลีกเลี่ยงแยกตัวออกจากสิ่งที่ทำให้ตนเองไม่สบายใจ หรือสิ่งที่สังคมไม่ยอมรับนั้นๆ (reaction formation)

(4) การเทียบเคียงตนเองกับคนที่ได้รับการยอมรับ

(5) การควบคุมอารมณ์ การอดกลั้นต่อความไม่พอใจต่างๆ

5) **หลักการพัฒนาการสื่อสารภายในตนเอง** หลักการพัฒนาการสื่อสารภายในตนเองจะต้องเริ่มจากการมีแนวคิดเกี่ยวกับตนเองที่ชัดเจนมีการค้นหาตัวตนที่แท้จริงของตนเองมีการตระหนักในคุณค่าของตนเองในทางที่ถูกต้องและมีการเปิดเผยตนเองเพื่อการสื่อสารที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างการรับรู้ความหมายร่วมกัน โดยอาศัยแนวทางดังต่อไปนี้ (บุษบา สุธีธร, 2546: 330)

(1) การค้นหาตัวตน (gain your self-concept) การค้นหาตัวตนที่แท้จริงคือการสร้างแนวคิดเกี่ยวกับตนเองด้วยการเปิดใจค้นหาทั้งสิ่งที่ตัวเองคิดว่าตัวเองเป็นทบทวนเกี่ยวกับตนเองทั้งด้านกายภาพและด้านจิตใจค้นหาจุดอ่อนข้อจำกัดของตัวเองในเรื่องต่างๆ รวมทั้งจุดเด่นสิ่งที่ภาคภูมิใจ

(2) การประเมินคุณค่าของตนเอง (self-esteem) การประเมินคุณค่าของตนเองมีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับความรู้สึกที่มีต่อตนเองความชอบในความเป็นตัวตนของตนเองการประเมินคุณสมบัติด้านต่างๆ ของตัวเองว่ามีมากน้อยและเหมาะสมเพียงไรการประเมินในคุณค่าของตนเองนับเป็นจุดเริ่มต้นและมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการสื่อสารและพฤติกรรมส่วนบุคคลของคนแต่ละคนเมื่อเรามีความรู้สึกที่ดีเกี่ยวกับตัวเราจะเชื่อในความสามารถของตนเองและมีความ

มั่นใจความเชื่อมั่นในความสามารถและตระหนักในคุณค่าของตนเองจะช่วยให้เราทำสิ่งต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นิวัตร สุวรรณพัฒนา (2542, น. 24-26) มีความเห็นว่า การที่ผู้หญิงจะก้าวเข้าสู่อาชีพขายบริการ ไม่ใช่เรื่องง่าย มีความสลับซับซ้อนภายในบุคคลยากที่จะเข้าถึงและเข้าใจได้ ปัจจัยด้านเศรษฐกิจมีผลแน่นอน แต่มีปัจจัยที่สำคัญอีก คือ ปัจจัยทางวัฒนธรรม ได้แก่ บทบาทของ ลูกสาว ต่อความคาดหวังของครอบครัว งานวิจัยชิ้นนี้พบว่า บทบาทตามประเพณีของความเป็นลูกสาว ต้องรับผิดชอบส่งเงินที่ได้จากการขายประเวณี กลับมาให้พ่อ แม่และครอบครัวอยู่เสมอ

การสื่อสารกับตนเอง ซึ่งเป็นการสื่อสารในระดับปัจเจก และการสื่อสารกับบุคคลอื่น ซึ่งเป็นการสื่อสารในระดับสังคมว่ามีอิทธิพลและความสัมพันธ์กับการขายบริการทางเพศ โดยสามารถพิจารณาการสื่อสารทั้ง 2 ประเภท 2 ระดับนั้น ว่ามีความเชื่อมโยงกัน และมีอิทธิพลและสัมพันธ์กับการขายบริการทางเพศได้ดังนี้

#### 1) การสื่อสารระดับปัจเจก

การสื่อสารกับตนเอง หมายถึง การสื่อสารที่ผู้ส่งสารคือตนเอง ทำการสื่อสารไปยังผู้รับสารซึ่งก็คือตนเองเช่นกัน กล่าวได้ว่า เป็นการสื่อสารที่ทั้งผู้ส่งสารและผู้รับสารก็คือบุคคลคนเดียวกัน หรือคือตนเอง และการสื่อสารนั้นเป็นกระบวนการที่เกิดขึ้นภายในตนเองของบุคคลนั้นจึงเรียกการสื่อสารนี้ได้อีกอย่างหนึ่งว่า การสื่อสารภายในตนเอง (ทศนีย์ เจนวิถีสุข, 2553, น. 18)

การสื่อสารภายในตนเองเป็นกระบวนการทางจิตใจภายในเป็นกระบวนการหรืออาการที่ปรากฏขึ้นภายในตนเองของบุคคล เช่น การคิดในลักษณะต่างๆ ความรู้สึก การเข้าใจ การรับรู้ การระลึกถึง การตระหนักรู้ เป็นต้น และการกระทำในระดับจิตใจนี้เป็นการกระทำที่เกิดขึ้นก่อนและควบคู่กับพฤติกรรมสื่อสารในฐานะที่เป็นอีกรูปแบบหนึ่งของกระบวนการสื่อสาร และมีความเชื่อมโยงกับพฤติกรรมสื่อสารประเภทอื่นที่ปรากฏภายนอกหรือการสื่อสารกับบุคคลอื่น ได้แก่ การสื่อสารระหว่างบุคคล การสื่อสารแบบกลุ่ม การสื่อสารมวลชน รวมถึงพฤติกรรมอื่นๆ ของบุคคลในการกระทำต่างๆ ด้วย

การสื่อสารภายในตนเอง เป็นการสื่อสารที่เกิดขึ้นทางเดียว หรือสองทางก็ได้ การสื่อสารทางเดียว เช่น การที่บุคคลคิดบางสิ่งบางอย่างไปเรื่อยๆ ส่วนการสื่อสารสองทางที่เกิดขึ้น เช่น การปรึกษาหารือกับตนเอง การโต้เถียง การโต้ตอบกับตนเองหรือการอบรมตนเอง ในลักษณะที่เหมือนมีอีกคนหนึ่ง หรือหลายคนโต้ตอบกัน แม้ว่าทั้งหมดนั้นจะเป็นบุคคลคนนั้นเพียงคนเดียวก็ตาม เป็นต้น

สิทธิพงษ์ ทิปัญญา (2549) ได้ศึกษาวิถีชีวิตและพฤติกรรมสุขภาพของชายขายบริการทางเพศในอำเภอเมืองเชียงใหม่ โดยศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างในการวิจัยของชายขายบริการ

จำนวน 10 คน ผลการศึกษาพบว่า ในด้านวิถีชีวิตพบว่าชายขายบริการที่เข้ามาประกอบอาชีพนั้น มีภูมิหลังมาจากพื้นฐานครอบครัวที่ยากจน บิดามารดามีรายได้น้อย ส่วนมากประกอบอาชีพเกษตรกรรม อยู่ในชนบทมีการศึกษาน้อยและขาดโอกาสในการศึกษา ส่วนใหญ่เข้าสู่อาชีพนี้ด้วยความสมัครใจ และจากการชักนำของเพื่อน ทั้งนี้เพราะมีรายได้ดีจากการประกอบอาชีพนี้โดยนำรายได้ไปจุนเจือตนเองและครอบครัว ด้านความคาดหวังในอนาคต พบว่า ชายขายบริการส่วนใหญ่คิดที่เลิกอาชีพนี้ แต่ไม่มีกำหนดการที่แน่นอน เนื่องจากขาดเป้าหมายและการวางแผนชีวิตที่ชัดเจน

การสื่อสารกับตนเองไม่ว่าจะเป็นการสื่อสารทางเดียวหรือสองทาง การสื่อสารนั้นก็เกิดขึ้นตามลำพังตนเอง เป็นการสื่อสารเฉพาะตน มิได้มุ่งสื่อสารไปยังบุคคลอื่น การสื่อสารกับตนเองจึงเป็นการสื่อสารในระดับปัจเจกเกี่ยวกับเรื่องทิศทางของการสื่อสาร ทั้งนี้ เนื่องจากการสื่อสารกับตนเองเป็นการกระทำในระดับจิตใจ ซึ่งมีผลต่อการกระทำทางกายและวาจา ย่อมส่งผลกระทบให้สิ่งอื่นๆ ที่จะเกิดขึ้นจากการกระทำนั้น

## 2) การสื่อสารกับบุคคลอื่นระดับปัจเจก

การสื่อสารกับบุคคลอื่น ในงานวิจัยนี้หมายรวมการสื่อสารที่เกิดขึ้นกับบุคคลอื่น ๆ หรือระหว่างกันและกันของผู้สื่อสารทั้งหมด ที่มีใช้การสื่อสารกับตนเอง ได้แก่ การสื่อสารระหว่างบุคคล การสื่อสารแบบกลุ่ม หรือการสื่อสารมวลชน เป็นการสื่อสารที่เกิดขึ้นกับผู้สื่อสารตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปถึงคนจำนวนมาก ซึ่งเป็นการสื่อสารในการอยู่ร่วมกันในสังคม

วิธีการที่ใช้ในการสื่อสารกับบุคคลอื่น หรือการสื่อสารในการอยู่ร่วมกันในสังคม นั้น โดยการใช้ภาษาพูด หรือวจนภาษา ภาษาท่าทาง สัญลักษณ์หรืออวจนภาษาต่างๆ ที่กระทำโดยตรงระหว่างผู้ส่งสารกับผู้รับสาร ซึ่งโดยมากมีบุคคลเป็นสื่อหรือช่องทางการสื่อสาร ที่เรียกในสมัยปัจจุบันว่า สื่อบุคคล อย่างไรก็ตาม การสื่อสารกับบุคคลอื่นหรือการสื่อสารในการอยู่ร่วมกันในสังคมยังกระทำผ่านกระบวนการทางสังคม ซึ่งได้แก่ ประเพณี ศาสนา วัฒนธรรมด้วย การสื่อสารกับบุคคลอื่น หรือการสื่อสารในการอยู่ร่วมกันในสังคม จึงเป็นส่วนหนึ่งของวิถีการดำเนินชีวิตและมีความสัมพันธ์กับแนวคิด ความเชื่อ ค่านิยม วิธีการมองโลก ศาสนา และวัฒนธรรมของสังคม

อย่างไรก็ตาม การดำเนินชีวิตของคนในสังคมและการดำเนินไปของสังคมไม่อาจแบ่งแยกได้อย่างเด็ดขาดชัดเจน รวมถึงการสื่อสารในระดับปัจเจกและการสื่อสารในระดับสังคม ด้วยเช่นกัน ซึ่งไม่อาจแบ่งแยกได้อย่างเด็ดขาดชัดเจนว่า การสื่อสารในระดับปัจเจก คือ การสื่อสารกับตนเองเท่านั้น และการสื่อสารในระดับสังคม คือ การสื่อสารกับบุคคลอื่นเท่านั้นเช่นกัน ในอีกทางหนึ่ง สามารถกล่าวได้ว่า การสื่อสารกับตนเอง เป็นการสื่อสารในระดับปัจเจก ทั้งนี้เพราะการสื่อสารกับตนเองเป็นการสื่อสารที่เกิดขึ้นเฉพาะตนของบุคคล มีตนเองเท่านั้นที่รับรู้ แต่เนื่องจากการดำเนินชีวิตของบุคคลแต่ละคนย่อมต้องทำการสื่อสารทั้งกับตนเองและกับบุคคลอื่น อีกทั้งการ

สื่อสารกับตนเองซึ่งเกิดขึ้นภายในตนเองยังเป็นการสื่อสารที่เกิดขึ้นก่อนและควบคู่ไปกับการสื่อสารกับบุคคลอื่นที่เกิดขึ้นภายนอก ดังนั้นการสื่อสารในระดับปัจเจกจึงมีทั้งการสื่อสารกับตนเองและการสื่อสารกับบุคคลอื่น แต่อาจกล่าวได้ว่ามีการสื่อสารกับตนเองเป็นหลัก

ในทำนองเดียวกัน การสื่อสารในระดับสังคม ก็มีได้เป็นแต่เพียงการสื่อสารกับบุคคลอื่นเท่านั้น หากแต่ต้องร่วมกับการสื่อสารกับตนเองด้วย การสื่อสารกับบุคคลอื่นในการฟังและการถามกล่าวคือ การฟัง ต้องมีเสียงจากผู้อื่น ซึ่งต้องเป็นเสียงที่ดังมา ถูกต้องบอกกล่าวชี้แจงความจริง มีเหตุผล เป็นประโยชน์ที่เกิดจากความปรารถนาดีจากผู้ที่เรียกว่าเพื่อนส่วนการคิดและการปฏิบัติด้วยตนเองของนักศึกษา เป็นการกระทำภายในของบุคคล นั่นคือ การคิดเป็นการสื่อสารภายในตนเองกับการขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา ซึ่งบุคคลต้องปฏิบัติด้วยตนเอง และเป็นการปฏิบัติที่มีการสื่อสารภายในตนเอง ด้วยการพิจารณาจากภายในเป็นสิ่งสำคัญ ซึ่งเป็นการประพฤติปฏิบัติในส่วนของกายและวาจา แต่การปฏิบัตินั้นก็สัมพันธ์กับการสื่อสารภายในตนเองที่เป็นกระบวนการทางจิตโดยตรง

ดังนั้นในวิธีการศึกษาการสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศ จึงต้องอาศัยการสื่อสารทั้งการสื่อสารกับตนเองและการสื่อสารกับบุคคลอื่น ซึ่งในการดำเนินชีวิตของบุคคลหรือความเป็นไปของสังคม ก็ย่อมต้องอาศัยทั้งการสื่อสารกับตนเองและการสื่อสารกับบุคคลอื่นควบคู่กันไปเช่นกัน จึงกล่าวได้ว่า ในระดับปัจเจก การสื่อสาร ซึ่งหมายรวมทั้งการสื่อสารกับตนเองและการสื่อสารกับบุคคลอื่น ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในระดับปัจเจกจากนั้นปัจเจกทำการสื่อสารกับบุคคลอื่น ไม่ว่าจะจะเป็นบุคคลอื่นเพียงคนเดียว หรือเป็นกลุ่ม หรือชนทั้งหลายในสังคม ซึ่งบุคคลอื่นเหล่านั้นก็ต้องทำการสื่อสารกับตนเองและสื่อสารกับบุคคลอื่นอีกต่อไป เป็นการสื่อสารที่เกิดขึ้นทั่วไปทั้งสังคม การขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาที่เกิดขึ้นจึงเป็นการสื่อสารกับตนเองและการสื่อสารกับบุคคลอื่น

จากการศึกษาการสื่อสารภายในตนเอง พอจะประมวลถึงสาเหตุและผลการขายบริการทางเพศของนักศึกษาจากอิทธิพลและความสัมพันธ์ของการสื่อสารภายในตนเอง ซึ่งเป็นการตอบคำถามทำไมและอย่างไร ดังนี้

1. พิจารณาจากประเภทของการสื่อสารภายในตนเองที่สัมพันธ์กับการกระทำ ประเภทของการสื่อสารภายในตนเองมีความสัมพันธ์กับการกระทำ ซึ่งมีอยู่ 3 ทาง ได้แก่ การกระทำทางใจ การกระทำทางกาย และการกระทำทางวาจา การสื่อสารกับตนเองซึ่งเป็นการกระทำที่เกิดขึ้นภายในระดับจิตใจ จัดเป็นการกระทำทางใจ ส่วนการสื่อสารกับบุคคลอื่นซึ่งเป็นการกระทำที่เกิดขึ้นภายนอกด้วยวัจนภาษาและอวัจนภาษา จัดเป็นการกระทำทางวาจา และการกระทำทางกาย ตามลำดับในการกระทำทั้ง 3 ทางนั้น การกระทำทางใจเป็นใหญ่ มีอำนาจเหนือการกระทำทางวาจาและการ

กระทำทางกาย โดยที่การกระทำทางใจนั้นเป็นการกระทำที่เป็นไปตามกระบวนการทำงานของจิต ซึ่งจิตเป็นต้นเหตุให้มีการกระทำ การสื่อสารกับตนเองเป็นกระบวนการทางจิตใจภายในเป็นกระบวนการหรืออาการที่ปรากฏขึ้นภายในตนเองของบุคคล เช่น การคิดในลักษณะต่างๆ ความรู้สึก การเข้าใจ การรับรู้ การระลึกถึง การตระหนักรู้ เป็นต้น และการกระทำในระดับจิตใจนี้เป็นการกระทำที่เกิดขึ้นก่อนและควบคู่กับพฤติกรรมสื่อสาร โดยมีความเชื่อมโยงกับพฤติกรรมสื่อสารประเภทอื่นที่ปรากฏภายนอก หรือการสื่อสารกับบุคคลอื่นรวมถึงพฤติกรรมอื่นๆ ของบุคคลที่เป็นการกระทำทางกายต่างๆ ด้วย

นอกจากนี้ เนื่องจากการสื่อสารกับตนเองมีความเชื่อมโยงกับความคิด ความเชื่อ ค่านิยม การมองโลก การสื่อสารกับตนเองมีความสัมพันธ์กัน โดยส่งผลกระทบซึ่งกันและกัน กล่าวคือ เมื่อการกระทำเปลี่ยนแปลงไป วิธีของการสื่อสารกับตนเองย่อมเปลี่ยนแปลงไป ในทางกลับกันวิธีของการสื่อสารกับตนเองที่เปลี่ยนแปลงไปก็มีผลทำให้การมองโลกเปลี่ยนแปลงไปด้วยเช่นกัน ซึ่งสิ่งนี้ คือ สิ่งที่กำหนดความเป็นไปของบุคคลและสังคม

สรุปได้ว่า การสื่อสารกับบุคคลอื่น หรือการสื่อสารในการอยู่ร่วมกันในสังคม เป็นการกระทำที่เชื่อมโยงและได้รับอิทธิพลมาจากการสื่อสารกับตนเองซึ่งดำเนินควบคู่ไปกับการมองโลกที่สัมพันธ์กัน การมองโลกจึงถูกแพร่กระจายไปยังปัจเจกบุคคลอื่น หรือกลุ่มคนอื่นๆ ในสังคม กลายเป็นการมองโลกของสังคม การสื่อสารกับบุคคลอื่นที่มีเนื้อหา รูปแบบหรือวิธีของการสื่อสารที่เปลี่ยนแปลงไปจึงส่งผลกระทบให้การมองโลกของสังคมเกิดการเปลี่ยนแปลงตามไปด้วย ซึ่งนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงสังคมทางด้านโครงสร้างสังคมได้

การสื่อสารภายในตนเองมีลักษณะที่สำคัญคือ ผู้ส่งสารกับผู้รับสารคือบุคคลคนเดียว และการสื่อสารนั้นเป็นกระบวนการที่เกิดขึ้นภายในตัวของบุคคลนั้นๆ แต่การสื่อสารนั้นอาจปรากฏออกมาภายนอกก็ได้ด้วย ในกระบวนการสื่อสารภายในตนเองนี้ไม่จำกัดทิศทางการสื่อสารเป็นได้ทั้งการสื่อสารที่เกิดขึ้นทางเดียว หรือสองทาง อีกทั้งไม่จำกัดกาล เกิดขึ้นตอนไหน ขณะใดก็ได้ เกิดได้แทบตลอดเวลา และแม้การสื่อสารที่เกิดขึ้นนั้นเกิดขึ้นในปัจจุบัน แต่ก็สามารถย้อนไปในอดีต หรือมุ่งไปในอนาคตก็ได้ นอกจากนี้ การสื่อสารภายในตนเองนี้ เป็นการสื่อสารที่เกิดขึ้นก่อนและควบคู่หรือเชื่อมโยงกับพฤติกรรมสื่อสารประเภทอื่นๆ ที่ปรากฏภายนอก รวมถึงพฤติกรรมอื่นๆ ของบุคคลในการกระทำต่างๆ ด้วย

การสื่อสารภายในตนเองอาจจำแนกประเภทได้ โดยกำหนดลักษณะที่ปรากฏ หรือโดยพิจารณาความเกี่ยวข้องในเชิงจิตภาพและกายภาพ ดังนี้

1. จำแนกประเภทโดยกำหนดลักษณะที่ปรากฏ คือ
  - 1.1 ประเภทที่ปรากฏอยู่ภายใน ได้แก่



การคิดในลักษณะต่างๆ คือ การนึก การคิด การวิเคราะห์ การพิจารณาใคร่ครวญ ไตร่ตรอง การรำพึง การที่ใจจดจ่ออยู่กับสิ่งหนึ่งสิ่งใด การตัดสินใจ ความคิดหรือความเห็น การตั้งข้อสังเกตของบุคคล การฝันตอนกลางคืน การฝันที่แจ่มชัด การฝันกลางวัน การสร้างจินตนาการ การสร้างสรรค์หรือวาดภาพในสมอง การทำสมาธิ การรับรู้หรือเข้าใจตนเอง (self-perception) การเคารพนับถือตนเอง (self-esteem) การสร้างความรู้สึก (sensemaking) เช่น ในการตีความแผนที่ เครื่องหมาย และสัญลักษณ์ รวมทั้งการตีความอวัจนะภาษาต่างๆ เช่น ภาษากาย การสบตา รวมถึงตลอดถึงการสื่อสารระหว่างส่วนต่างๆ ของร่างกาย

## 1.2 ประเภทที่ปรากฏออกมาภายนอก ได้แก่

การพูดกับตัวเอง (ไม่ต้องการสื่อสารกับคนอื่น) การร้องเพลงให้ตัวเองฟัง การพูดออกเสียง (พูดกับตัวเอง) การอ่านออกเสียง การพูดทวนสิ่งที่ได้ยิน การเขียนด้วยมือหรือด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ การเขียนการอ่านทวนข้อความ การสร้างกิริยาท่าทางหรือการเคลื่อนไหวร่างกายในขณะที่กำลังคิดหรือจำ การทำกิจกรรมที่เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมโดยบุคคลเดียวกันโดยอาศัยปัจจัยภายนอกเป็นข้อมูลในการตัดสินใจ

2. จำแนกประเภทโดยพิจารณาความเกี่ยวข้องในเชิงจิตภาพ และกายภาพจำแนกประเภทได้เป็น

2.1 ประเภทที่เกี่ยวข้องในเชิงจิตภาพ คือ เกี่ยวข้องกับความคิดประเภทต่างๆ หรือในทางจิตใจ ได้แก่

1) การคิดเป็นภาษา เช่น การคิด การวิเคราะห์ การพิจารณาใคร่ครวญ ไตร่ตรอง การรำพึง การตัดสินใจ ความคิดหรือความเห็น ข้อสังเกต

2) การคิดเป็นภาพ เช่น การฝันตอนกลางคืน การฝันที่แจ่มชัด การฝันกลางวัน การสร้างจินตนาการ การสร้างสรรค์หรือวาดภาพในสมอง การนึกถึงเหตุการณ์เรื่องราวต่างๆ

3) การคิดทั้งที่เป็นภาษาและภาพ

4) การทำความเข้าใจหรือตระหนักรู้ เช่น การรับรู้หรือเข้าใจตนเอง การเคารพนับถือตนเอง การสร้างความรู้สึก เช่น ในการตีความแผนที่ เครื่องหมาย และสัญลักษณ์ การตีความอวัจนะภาษา การทำสมาธิ

5) การประมวลผล เช่น การวิเคราะห์ การตัดสินใจหรือตกลงใจ การตีความ ความคิดหรือความเห็น ข้อสังเกต

6) การแสดงออกเชิงกายภาพที่เกี่ยวข้องมาจากการกระทำเชิงความคิด เช่น การพูดกับตัวเอง (ไม่ต้องการสื่อสารกับคนอื่น) การร้องเพลงให้ตัวเองฟัง การพูดออกเสียง (พูดกับตัวเอง)

การอ่านออกเสียง การพูดทวนสิ่งที่ได้ยิน การเขียนด้วยมือหรือด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ การเขียน การอ่านทวนข้อความ การสร้างกิริยาท่าทางหรือการเคลื่อนไหวร่างกายในขณะที่กำลังคิด หรือจำ

2.2 ประเภทที่เกี่ยวข้องในทางกายภาพ ได้แก่ การสื่อสารที่เกิดขึ้นภายในที่มีได้ เกี่ยวข้องกับการคิดหรือในทางจิตใจ แต่เกี่ยวข้องในทางกายภาพของบุคคลนั้นๆ เอง เช่น การสื่อสารระหว่างส่วนต่างๆ ของร่างกาย ซึ่งก่อให้เกิดความหมายบางประการขึ้นได้ ตัวอย่างเช่น การหาสื่อความหมายได้ว่า ร่างกายต้องการพักแล้วถึงเวลานอนแล้ว เป็นต้น

การสื่อสารภายในตนเองมีความสัมพันธ์กับความคิดในลักษณะต่างๆ กล่าวคือ ความคิดเป็นลักษณะการสื่อสารภายในตนเองประเภทหนึ่ง และโดยปกติในชีวิตประจำวันคนเราคิดแทบตลอดเวลา โดยเฉพาะมนุษย์มีความคิดมากกว่า 50,000 ความคิดต่อวัน (ไพรัช พรทิเชต, 2551, 96) ดังนั้น จึงกล่าวได้ว่าการสื่อสารภายในตนเองเกิดขึ้นแทบตลอดเวลา สอดคล้องกับความเห็นของผู้เชี่ยวชาญบางคน กล่าวว่าคนเราทำการสื่อสารกับตัวเอง 50,000 ครั้งต่อวัน อย่างไรก็ตาม การสื่อสารภายในตนเองที่เกิดขึ้นในแต่ละครั้งนั้นเกิดขึ้นตอนไหน อย่างไร เป็นสิ่งที่ต้องทำความเข้าใจจากขั้นตอนหรือกระบวนการสื่อสารภายในตนเองดังจะได้ศึกษาในหัวข้อต่อไป

อย่างไรก็ตามงานวิจัยนี้ให้ความสนใจไปที่การสื่อสารภายในตนเองประเภทที่เกี่ยวข้องในเชิงจิตภาพ หรือเกี่ยวข้องกับการคิดหรือในทางจิตใจ ทั้งที่ปรากฏอยู่ภายในและที่ปรากฏออกมาภายนอกของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศ ด้านความคิดต่อตนเอง ความรู้สึกต่อตนเอง การรับรู้ต่อตนเอง ความเข้าใจตนเอง และความเข้าใจผู้อื่น มีรายละเอียดดังนี้

#### 1. แนวคิดด้านความคิดต่อตนเอง

ความคิดต่อตนเองเป็นการตัดสินคุณค่าของตน (Self) และการแสดงออกในรูปของทัศนคติที่บุคคลนั้นมีต่อตนเอง (Mussen, Conger and Kagan, 1969 : 489) ซึ่งเป็นผลจากการที่บุคคลได้มีปฏิสัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะอย่างยิ่งเชิงประเมินจากผู้อื่น โครงสร้างของตนจึงค่อยพัฒนาขึ้นเป็นภาพอันเกิดจากการรวมตัวของความคิด ความเชื่อ ประสบการณ์ของบุคคล (Roger, 1951 : 498-501) ทำให้บุคคลมีมโนภาพหรือความคิดต่อตนเอง แล้วประเมินวัดมโนภาพเหล่านั้นโดยอาศัยกระบวนการตัดสินคุณค่าของตนจากผลงาน ความสามารถคุณลักษณะต่างๆ ตามมาตรฐานของค่านิยมส่วนตน ในที่สุดจึงพัฒนามาเป็นการเห็นคุณค่าในตนเองหรือการเห็นคุณค่าในตน (Self-Esteem) (Coopersmith, 1984 อ้างใน จันทร์ฉาย พิทักษ์ศิริกุล, 2532: 4) พบว่า มีผู้ให้ความหมายของการเห็นคุณค่าในตนเองไว้หลากหลายดังนี้

คูเปอร์สมิธ (Coopersmith, 1984 : 5) ให้ความหมายไว้ว่าเป็นการที่บุคคลพิจารณาประเมินตนเองแล้วแสดงออกในแง่ของการยอมรับตนเองหรือไม่ยอมรับตนเองเป็นการแสดงให้เห็นถึงขอบเขตความเชื่อของบุคคลที่มีต่อตนเองในด้านความสามารถ ความสำคัญ ความสำเร็จ



และควมมีคุณค่าของตนเอง ซึ่งเป็นเรื่องอัตวิสัย บุคคลอื่นสามารถรับรู้ได้จากคำพูดและท่าทีที่บุคคลนั้นแสดงออกมาแซสซี (Sasse, 1978 : 48) ให้ความหมายไว้ว่า เป็นความรู้สึกของบุคคลว่าตนเองมีความสำคัญและมีคุณค่า มีความต้องการได้รับความเชื่อถือ การยอมรับนับถือโดยได้รับการสนับสนุนหรือยอมรับ นับถือจากผู้อื่นเพื่อที่จะได้เกิดความรู้สึกภูมิใจและนับถือตนเอง

กาลฮัม (Calhoun, 1977: 321) ให้ความหมายว่า เป็นความพึงพอใจภายในที่บุคคลหนึ่งบุคคลใดมีต่ออัตมโนทัศน์ของตนเอง แบรินเดน (Brandenn, 1981: 110-125) มีความเห็นสอดคล้องและเสริมว่า เป็นความเชื่อมั่นและการมีความนับถือตนเองอันเกิดจากควมมีคุณค่าของตนเอง ความเชื่อมั่นในความสามารถของตนที่จะกระทำสิ่งใดๆ ให้สำเร็จได้ตามความปรารถนา

แมคคอสสกี ริชมอนด์และสจิวต์ ( McCrosky Richmond, and Stewart. 1986 : 116) กล่าวว่า เป็นทัศนะของบุคคลที่มองเห็นตัวเองในเชิงคุณค่าโดยรวม ผู้ที่เห็นคุณค่าในตนเองต่ำจะมีแนวโน้มขาดความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง และวัดสมรรถนะของตนเองทางลบแทบทุกด้าน ไม่ว่าจะพยายามมากเพียงใดมักจะคิดว่าตนเองล้มเหลว เมื่อเป็นเช่นนี้ผู้ที่เห็นคุณค่าในตนเองต่ำจึงมักจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความหวาดหวั่นในการสนทนาโต้ตอบ มักตกอยู่ใต้อิทธิพลของผู้อื่น และมีการควบคุมตนเองไม่ค่อยได้ ดังนั้นผู้ที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำจึงมีแนวโน้มที่จะยอมและคล้อยตามกลุ่ม การที่ยอมรับความเห็นของผู้อื่น โดยง่ายก็เพราะมักจะคิดว่าความเห็นของตนมีค่าน้อยกว่าในขณะที่ผู้ที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงมักจะเป็นผู้นำในการสนทนา มีความเชื่อมั่นและคาดหวังในความสำเร็จที่จะได้รับเป็นอย่างดี หากนำผู้ที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองแตกต่างกันมาทำกิจกรรมร่วมกัน ผู้ที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงจะเป็นผู้ที่ผูกขาดการสนทนาแต่ผู้เดียว

## 2. แนวคิดด้านความรู้สึกต่อตนเอง

Glen Stenhouse (1994, pp. 7-12) ความรู้สึกต่อตนเองเป็นพลังที่ได้รับจากพ่อแม่ให้แก่เด็กๆ ผู้เป็นลูกของพวกเขา แต่ความรู้สึกต่อตนเองไม่ใช่สิ่งที่ได้รับจากกรรมพันธุ์ความรู้สึกเห็นคุณค่าในเองเป็นสิ่งที่ถูกสร้างสรรค์ขึ้นมา จากประสบการณ์ส่วนบุคคล และก่อตัวเป็นรูปร่างขึ้นตามกาลเวลาที่เปลี่ยนไป พร้อมกับการรับประสบการณ์ใหม่ๆ ในชีวิตของแต่ละคน พ่อแม่เป็นบุคคลสำคัญผู้หนึ่งที่จะเป็นผู้สร้างความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเองของลูกๆ ให้เกิดขึ้น ความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเองขึ้นอยู่กับมุมมองตนเองในทางที่ดีหรือไม่ดี ถ้าหากว่าพวกเรามีความรู้สึกต่างๆ ไปว่าเกี่ยวกับตนเองว่าพอใจใช้ได้ และตัวเราสามารถจัดระดับตนเองเมื่อเปรียบเทียบกับคนอื่นว่าอยู่ในระดับดี สามารถบอกถึงส่วนที่ดีของตนเองได้ มีอัตมโนทัศน์ในแง่ดี ก็ถือว่าเป็นคนที่มีความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเองสูง ส่วนพวกคนที่เห็นว่าโดยทั่วไปแล้วจัดตัวเองว่าอยู่ในระดับที่ล้มเหลว

มองตนเองในแง่ไม่ดี มีอัตมโนทัศน์ต่อตนเองว่าไม่ดี ไม่ได้เรื่องเป็นกลุ่มผู้ที่มีความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ

Rosenberg (1979) กล่าวว่า การเห็นคุณค่าแห่งตน คือ ความคิดของบุคคลที่มีต่อตัวของบุคคลเองทั้งในทางบวกและทางลบต่อตนเอง การมองเห็นคุณค่าในตนเองแสดงออกถึงความเคารพในตัวของบุคคลเอง ยอมรับตนเอง และมองว่าตนเองมีคุณค่า ซึ่งไม่ได้หมายถึงการที่บุคคลมองตนเองว่าดีเลิศ หรือถูกผู้อื่นว่าตนเองเหนือกว่าผู้อื่น โดยการเห็นคุณค่าแห่งตนมีความสัมพันธ์โดยตรงกับอัตมโนทัศน์ของบุคคล เมื่อบุคคลรับรู้อัตลักษณ์ของตัวเองแล้วบุคคลจะประเมินอัตลักษณ์ตนเองออกมาเป็นรูปแบบของการเห็นคุณค่าแห่งตน ซึ่งปัจจัยทั้งสองจะส่งผลต่อพฤติกรรมของบุคคล ที่จะแสดงออกต่อผู้อื่น

Branden (1981) กล่าวว่า การเห็นคุณค่าแห่งตนคือกระบวนการประเมินค่าของตัวบุคคล โดยผ่านทางความคิด ค่านิยม ความรู้สึก อารมณ์ และเป้าหมายต่างๆ เป็นการประเมินผ่านองค์ประกอบภายนอก ซึ่งการประเมินนั้นจะส่งผลถึงลักษณะภายใน ซึ่งคือการเห็นคุณค่าแห่งตน โดยมีลักษณะ 1) ความเชื่อมั่นในแง่ประสิทธิภาพของงาน (The sense of efficacy: Self-confident) 2) ความนับถือตนเองในแง่ของความรู้สึกว่าตนเองมีค่า (The sense of worthiness: Self-respect) และ 3) ปัจจัยพื้นฐานสำหรับการเห็นคุณค่าแห่งตน (สภาพแวดล้อม) (The basic condition of self-esteem)

งานวิจัยของ O'Moore และ Kirkham (2001) จากกลุ่มตัวอย่างนักเรียน 8,249 คน พบว่านักเรียนที่มีการเห็นคุณค่าแห่งตนระดับต่ำแสดงออกซึ่งพฤติกรรมก้าวร้าวและความรุนแรงทั้งในฐานะของผู้กระทำและผู้ถูกกระทำ นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มนักเรียนที่มีการเห็นคุณค่าแห่งตนสูง ยังแสดงออกซึ่งภูมิคุ้มกันในการเผชิญการใช้ความก้าวร้าวและความรุนแรงเหล่านั้นด้วย

### 3. แนวคิดด้านการรับรู้ต่อตนเอง

แนวคิดเกี่ยวกับตนเองมิได้มีติดตัวมาตั้งแต่กำเนิด แต่ได้พัฒนาก่อตัวขึ้นมาพร้อมกับช่วงชีวิตของแต่ละคนผ่านการสื่อสารรูปแบบต่างๆ แนวคิดเกี่ยวกับตนเองประกอบขึ้นด้วยองค์ประกอบสำคัญ 3 ประการ คือ ความเชื่อ (beliefs) ทัศนคติ (attitudes) และการให้คุณค่าหรือค่านิยม (values) โดยที่แต่ละบุคคลจะสร้างแนวคิดเกี่ยวกับตนเองผ่านทางปัจจัยสำคัญ อันได้แก่ ประสบการณ์ที่ผ่านมาในอดีต กลุ่มอ้างอิงต่างๆ และบทบาทหน้าที่ต่างๆ ที่แต่ละคนสวมบทบาทอยู่ปฏิสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นระหว่างตัวตนของแต่ละคนที่มีต่อปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ส่งผลให้ก่อเกิดแนวคิดเกี่ยวกับตนเองของแต่ละคนที่แตกต่างกันไปผ่านกระบวนการสื่อสารในบริบทต่างๆ ตลอดช่วงชีวิตของคนแต่ละคนดังต่อไปนี้

1. ประสบการณ์ในอดีต เป็นปัจจัยสำคัญที่กำหนดท่าทีและความของมนุษย์ที่มีต่อสิ่งต่างๆ เช่น การที่เด็กๆ ชอบกระโดดลงมาจากที่สูงโดยการจินตนาการว่าตัวเองเป็นซูเปอร์แมน

แล้วได้รับบาดเจ็บจะเป็นประสบการณ์ช่วยสอนให้รู้ว่าจินตนาการแนวคิดเกี่ยวกับตนเองที่คิดว่าเป็นซูเปอร์แมนนั้นเป็นไปได้ จะทำให้เด็กเข้าใจเกี่ยวกับตนเองได้ถูกต้องจนไม่กล้ากระโดดจากที่สูงอีก

2. กลุ่มอ้างอิง เป็นกลุ่มที่สร้างกรอบแนวคิดทัศนคติและการให้คุณค่าต่อสิ่งต่างๆ โดยเฉพาะกลุ่มอ้างอิงในวัยรุ่น นับเป็นกลุ่มที่มีความสำคัญต่อชีวิตในวัยนี้เป็นอย่างยิ่ง จากงานวิจัยหลายชิ้นพบว่า ในกลุ่มเยาวชนไทยมีแนวคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการอยู่ด้วยกัน และการมีเพศสัมพันธ์ก่อนแต่งงานทั้งที่ยังอยู่ในวัยเรียน การให้คุณค่าต่อพรหมจรรย์ของหญิงสาวเปลี่ยนไป แสดงให้เห็นว่าทัศนคติและแนวคิดต่อตนเองของเยาวชนไทยมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมาก

3. บทบาท ได้แก่ บทบาทหรือพฤติกรรม ที่สังคมและคนรอบข้างคาดหวังจะได้รับ จากเราซึ่งมีทั้งบทบาทตามหน้าที่ที่กำหนดอย่างชัดเจน ได้แก่ บทบาทที่มาพร้อมกับหน้าที่ทางสังคมที่ได้รับ เช่น บทบาทการเป็นผู้บังคับบัญชา บทบาทของพนักงานรักษาความปลอดภัย เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีบทบาทที่ไม่ได้มาพร้อมกับหน้าที่ แต่เป็นบทบาทที่ได้รับความคาดหวังจากสังคม เช่น บทบาทของแม่ที่ต้องอบรมเลี้ยงดูลูก เป็นต้น

**ทฤษฎีการประเมินตนเอง (Self-appraisal)** ทฤษฎีนี้อธิบายว่า การรับรู้เกี่ยวกับตนเอง เกิดจากการที่บุคคลสังเกตพฤติกรรมของตนเองว่าเป็นที่ยอมรับของสังคมหรือไม่ โดยการประเมินจากลักษณะพฤติกรรมของตนเองที่บุคคลคิดว่าโดดเด่นเหนือพฤติกรรมอื่น (dominant behavior pattern) เช่น การที่บุคคลพิจารณาสังเกตตนเองแล้วพบว่าลักษณะของตนเองที่โดดเด่นที่สุดคือการเป็นคนเงิบๆ ไม่ชอบสูงส่งพุดคุยกับบุคคลอื่น ซึ่งบุคคลประเมินแล้วเห็นว่าพฤติกรรมดังกล่าวจัดอยู่ในประเภทต่อต้านสังคม (antisocial) จึงเกิดการรับรู้เกี่ยวกับตนเองว่าตนเองเป็นคนที่มียุติธรรมต่อต้านสังคม

**ทฤษฎีผลสะท้อนจากผู้อื่น (Reflected appraisal) หรือทฤษฎีกระจกเงา (Looking glass self)** ได้อธิบายว่า การรับรู้เกี่ยวกับตนเองเป็นผลมาจากการประเมินตนจากผู้อื่น ซึ่งเปรียบเสมือนเป็นกระจกเงาที่ใช้ส่องตัวเรา ทำให้บุคคลเกิดการรับรู้เกี่ยวกับตนเองของตนเอง โดยเงาหรือผลสะท้อนที่ได้กลับมานั้นจะมีความสำคัญและมีอิทธิพลต่อการเกิดการรับรู้เกี่ยวกับตนเองของบุคคลมากขึ้น ขึ้นอยู่กับลักษณะของผู้ประเมิน (appraiser) และผลการประเมินที่สะท้อนกลับมานั้นในแต่ละครั้ง ซึ่งสามารถสรุปได้เป็น หก ประเด็นสำคัญ ได้แก่

1) ผู้ประเมินเป็นผู้มีความน่าเชื่อถือ (Highly credible source) เช่น อาจารย์ ผู้เชี่ยวชาญ ด้านบุคลิกภาพ จิตแพทย์ หรือนักจิตวิทยา เป็นต้น

2) ผู้ประเมินเป็นผู้บุคคลที่ให้ความสนใจหรือใส่ใจในตัวผู้ถูกประเมินอย่างจริงจัง

3) ผลการประเมินหรือผลสะท้อนที่ได้รับกลับมามีลักษณะที่แตกต่างหรือขัดแย้งอย่างมากกับการรับรู้เกี่ยวกับตนเองที่ผู้ถูกประเมินมีอยู่

4) ผลการประเมินหรือผลสะท้อนที่ได้รับการยืนยันและเห็นพ้องจากบุคคลอื่นอีกเป็นจำนวนมาก

5) ผลการประเมินหรือผลสะท้อนที่ได้มีที่มาหรือมีผู้ประเมินที่หลากหลายและผลการประเมินแต่ละแหล่งมีลักษณะที่ใกล้เคียงกัน

6) ผู้ประเมินเป็นบุคคลสำคัญสำหรับตัวผู้ถูกประเมิน โดยเฉพาะอย่างยิ่งบุคคลที่มีอิทธิพลต่อเราเช่น พ่อ แม่ แฟน ผู้บังคับบัญชา เพื่อนสนิท เพื่อนร่วมงาน เป็นต้น

**ทฤษฎีการเปรียบเทียบทางสังคม (Social comparison)** ทฤษฎีนี้อธิบายว่า การรับรู้เกี่ยวกับตนเองเกิดจากการเปรียบเทียบตนเองกับผู้อื่นที่เป็นกลุ่มอ้างอิงหรือกลุ่มที่มีความสำคัญกับตนเอง

บุคคลต้องการได้รับการยืนยันว่าความเชื่อและทัศนคติของตนถูกต้อง โดยการเปรียบเทียบความเชื่อและทัศนคติของตนเองกับทัศนคติของผู้อื่น เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจว่าความเชื่อและทัศนคติของตนถูกต้องหรือไม่อย่างไร เช่น การที่บุคคลหนึ่งๆ จะมองว่าตนเองเป็นคนหัวโบราณหรือไม่ก็อาจจะมองตัวเองด้วยการเปรียบเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จากลักษณะการแต่งกายที่มีดัดจริตมากกว่าคนอื่นๆ มาก บุคคลก็จะเกิดการรับรู้เกี่ยวกับตนเองว่าตนเองเป็นคนหัวโบราณ เป็นต้น

**ทฤษฎีอคติในการรับข้อมูล (Biased scanning)** ทฤษฎีนี้อธิบายได้ว่า การรับรู้เกี่ยวกับตนเอง เกิดจากแรงจูงใจหรือความปรารถนาของบุคคลและอคติในการรับข้อมูล โดยบุคคลจะเลือกเปิดรับแต่ข้อมูลที่สอดคล้องและสนับสนุนกับความคิดและความต้องการของตนเองและหลีกเลี่ยงไม่รับข้อมูลข่าวสารที่ขัดแย้งกับความต้องการของตนเอง

#### 4. ลักษณะของการรับรู้เกี่ยวกับตนเอง

ไม่ว่าการรับรู้เกี่ยวกับตนเองจะเกิดจากวิธีการใดจากกระบวนการเกิดการรับรู้เกี่ยวกับตนเองทั้ง 4 ทฤษฎีคือ ทั้งจากการประเมินตนเอง ผลสะท้อนจากผู้อื่น การเปรียบเทียบ หรืออคติในการรับข้อมูล แต่การรับรู้เกี่ยวกับตนเองจะต้องมีลักษณะพื้นฐานที่สำคัญดังต่อไปนี้ คือ (Rosenberg, 1979; Purkey & William, 1996 อ้างถึงใน วสันต์ จันทร์ประสิทธิ์, 2545)

**4.1 การรับรู้เกี่ยวกับตนเองเป็นสิ่งที่เกิดมาจากการเรียนรู้ (Learned)** การเรียนรู้เกี่ยวกับตนเองของแต่ละบุคคลไม่ได้มีมาแต่กำเนิด การรับรู้เกี่ยวกับตนเองจะค่อยๆ ได้รับการพัฒนาในช่วงไม่กี่เดือนแรกของชีวิต หลังจากนั้นการรับรู้เกี่ยวกับตนเองที่เกิดขึ้นมาจะถูกจัดรูปแบบหรือเปลี่ยนแปลงไปตามประสบการณ์และบุคคลที่มีอิทธิพลต่อเราคนอื่นๆ (Significant others) การรับรู้เกี่ยวกับตนเองเป็นสิ่งที่เกิดจากการเรียนรู้ ดังนั้น บุคคลคนหนึ่งจึงสามารถมีการรับรู้เกี่ยวกับตนเองได้หลายแบบในช่วงเวลา และสถานการณ์ที่แตกต่างกัน และเลือกที่จะตีความสิ่งต่างๆ

ให้สอดคล้องกับประสบการณ์เดิมที่มีอยู่ การรับรู้เกี่ยวกับตนเองจึงเปรียบเสมือนทะเลสาบที่มี กระแสน้ำไหลเข้าออกอยู่ตลอดเวลา โดยที่กระแสน้ำเหล่านี้เปรียบเสมือนประสบการณ์ต่างๆ ในชีวิต น้ำที่ไหลมาจากแม่น้ำแห่งประสบการณ์เหล่านี้สามารถทำให้น้ำในทะเลสาบมีความใสสะอาด หรืออาจทำให้น้ำเสียได้เช่นกัน

4.2 การรับรู้เกี่ยวกับตนเอง มีลักษณะเป็นระบบ โครงสร้าง (Organized) นักวิจัย ส่วนใหญ่มีความเห็นตรงกันว่า การรับรู้เกี่ยวกับตนเองมีลักษณะที่เป็นระบบ โครงสร้าง มีความเป็น ลำดับขั้น (orderliness) และมีความเป็นหนึ่งเดียว (harmony) แต่ละบุคคลจะมีการรับรู้ต่างๆ มากมาย ในชีวิตแต่ละวัน และการรับรู้ต่างๆ เหล่านี้ได้สะสมรวมกันจนเกิดเป็นการรับรู้เกี่ยวกับตนเองที่มี ระบบ โครงสร้าง

4.3 การรับรู้เกี่ยวกับตนเองมีลักษณะไม่หยุดนิ่ง (Dynamic) ลักษณะที่แท้จริงของการรับรู้เกี่ยวกับตนเอง เปรียบได้กับเข็มทิศที่จะคอยชี้ไปทางทิศเหนืออยู่เสมอ ซึ่งเป็นลักษณะ เดียวกันกับการรับรู้เกี่ยวกับตนเองของบุคคล ซึ่งเข็มการรับรู้เกี่ยวกับตนเองนี้ไม่เพียงแต่เป็นตัวคอย นำทางให้กับการรับรู้ตนเอง บุคคลอื่น และ โลกใบนี้ว่าเป็นอย่างไรแล้วนั้น ยังช่วยทำบุคลลมี บุคลิกภาพที่คงที่มั่นคงไม่เปลี่ยนแปลงไปเปลี่ยนมา เราจึงอาจมองได้ว่าการรับรู้ตนเองเป็นเข็มทิศของ ลักษณะบุคลิกภาพ ช่วยทำให้มนุษย์มีบุคลิกภาพที่คงที่และเป็นตัวแนะแนวทางของพฤติกรรม มากกว่าจะมองว่าการรับรู้ตนเองเป็นเพียงต้นเหตุของพฤติกรรมต่างๆ ของบุคคลเท่านั้น พัฒนาการ ของการรับรู้เกี่ยวกับตนเองในบุคคลเป็นกระบวนการที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยบุคคลจะมีการรับ ความคิดหรือการรับรู้ใหม่ๆ เข้ามา พร้อมทั้งกำจัดความคิดเก่าหรือการรับรู้ที่ผ่านมาแล้วในอดีต ออกไปจากชีวิตอย่างต่อเนื่อง

4.4 การรับรู้เกี่ยวกับตนเองมีลักษณะคงเส้นคงวา (Consistency) การแสดงออกของ พฤติกรรมของบุคคลต้องมีความมั่นคง คงเส้นคงวา หรือสอดคล้องกับการเรียนรู้เกี่ยวกับตนเอง ที่มีอยู่ โดยการเรียนรู้เกี่ยวกับตนเองต้องการความสอดคล้องกันภายใน (Internal consistency) ซึ่งจะ คงไว้ซึ่งความสอดคล้องกับบุคลิกภาพ บุคคลจึงเลือกที่จะแสดงออกหรือเปิดรับแต่แนวคิดหรือ ประสบการณ์ใหม่ที่สอดคล้องประสานกับประสบการณ์เดิมที่มีอยู่ ดังนั้นประสบการณ์ทุกอย่างที่ บุคคลจะได้รับจะต้องผ่านการกลั่นกรองและทำให้สอดคล้องกับการเรียนรู้เกี่ยวกับตนเองที่มีอยู่ มิฉะนั้นอาจทำให้เกิดความขัดแย้งของการรับรู้เกี่ยวกับตนเองขึ้นได้ การเรียนรู้เกี่ยวกับตนเองจะ คอยป้องกันตัวเองออกจากการสูญเสียความรู้สึกที่ดีที่มีต่อตนเอง (Self esteem) ซึ่งถ้าบุคคลสูญเสีย ความรู้สึกที่ดีที่มีต่อตนเองไป จะทำให้บุคคลนั้นเป็นทุกข์และรู้สึกกังวลใจ



4.5 การรับรู้เกี่ยวกับตนเองมีลักษณะที่เปลี่ยนแปลงแก้ไขได้ (Modifiable) การเรียนรู้เกี่ยวกับตนเอง สามารถเปลี่ยนแปลงแก้ไขให้ดีขึ้นได้ในระยะเวลาที่เหมาะสมภายใต้เงื่อนไขบางประการ เช่น

- บุคคลแต่ละคนมีความต้องการที่จะหาหนทางที่จะทำให้ตนเองมีภาพลักษณ์ที่ดีขึ้นและเป็นที่ชื่นชมของทุกคน

- ทุกคนมีแรงกระตุ้นจากภายในอยู่ตลอดเวลาในทุกที่ และทุกสถานการณ์จึงทำให้บุคคลสามารถพัฒนาการเรียนรู้อะไรเกี่ยวกับตนเองให้เป็นไปในทิศทางที่ต้องการหรือนำไปสู่พัฒนาการที่ดีขึ้น

- บุคคลที่มีเหตุผลและมีสุขภาพจิตที่ดี จะสามารถถ่วงถ่วงและซึมซับประสบการณ์ใหม่ๆ เข้าไปเป็นส่วนหนึ่งในระบบการเรียนรู้เกี่ยวกับตนเองได้ตลอดชีวิต ซึ่งทำให้บุคคลมีบุคลิกภาพที่ยืดหยุ่น อันนำไปสู่การเรียนรู้เกี่ยวกับตนเองที่สามารถเปลี่ยนแปลงแก้ไขได้

#### 5. องค์ประกอบและรูปแบบของการรับรู้เกี่ยวกับตนเอง

แนวคิดเกี่ยวกับตนเอง คือ การรับรู้ภาพลักษณ์โดยรวมทั้งหมดที่แต่ละคนคิดและมีความเชื่อเกี่ยวกับตนเองว่าเป็นอย่างไร โดยมีองค์ประกอบของความเป็นตัวตนของแต่ละคน 3 องค์ประกอบ ได้แก่ ตัวตนที่เป็นวัตถุ ตัวตนทางสังคม และตัวตนในทางจิตวิญญาณ

##### 5.1 องค์ประกอบของการรับรู้เกี่ยวกับตนเอง

1) *ตัวตนที่เป็นวัตถุ* หมายถึง คำตอบในสิ่งที่ เป็นองค์ประกอบของตัวเราที่เห็นได้ ไม่ว่าจะเป็นองค์ประกอบทางกายภาพ สรีระร่างกาย หรือวัตถุสิ่งของที่เป็นสิ่งของปรุงแต่งต่างๆ ของเรา เช่น บ้าน รถ

2) *ตัวตนทางสังคม* เป็นความสัมพันธ์ที่คนเรามีต่อผู้อื่นตามหน้าที่และบทบาท และสถานการณ์ในสังคมของแต่ละคน

3) *ตัวตนในทางจิตวิญญาณ* ประกอบด้วยองค์ประกอบที่อยู่ภายในระบบความคิดและจิตใจของบุคคลแต่ละคน ตัวตนในทางจิตวิญญาณจึงมีความแตกต่างจากตัวตนที่เป็นวัตถุ และตัวตนทางสังคม เพราะเป็นตัวตนที่เกิดขึ้นภายใน ไม่สามารถมองเห็นได้จากภายนอก ความเป็นตัวตนในลักษณะนี้ประกอบกันขึ้นด้วยระบบการเรียนรู้ การเรียนรู้ผ่านกระบวนการทางสังคมในรูปแบบต่างๆ ก่อตัวขึ้นเป็นความเชื่อและทัศนคติ ค่านิยม ศีลธรรม ความรู้สึก ความต้องการในเรื่องต่างๆ ที่มีอยู่ในตัวตนคนนั้นๆ (บุษบา สุธีธร, 2548: 372)

การรับรู้เกี่ยวกับตนเองมีลักษณะ โครงสร้างที่สลับซับซ้อน ประกอบไปด้วย คุณสมบัติ (attributes) หลายประการ โดยการรับรู้เกี่ยวกับตนเองของแต่ละบุคคลจะเป็นอย่างไร ขึ้นอยู่กับว่าคุณสมบัติข้อใดของบุคคลจะมีความโดดเด่นเหนือว่าคุณสมบัติประการอื่นๆ ในการ



ประเมินการรับรู้เกี่ยวกับตนเองในแต่ละสถานการณ์ (Solomon, 1999) ดังนั้นการรับรู้เกี่ยวกับตนเองจึงมีได้มากกว่าหนึ่ง บุคคลคนหนึ่งสามารถมีการรับรู้เกี่ยวกับตนเองแตกต่างกันไปตามสถานการณ์ เนื่องจากบุคคลมีหลายบทบาท ในการดำเนินชีวิตในแต่ละวัน เช่น นักเรียนเมื่ออยู่ที่โรงเรียน มีบทบาทเป็นนักเรียน เป็นลูกศิษย์ เป็นเพื่อน เมื่ออยู่ในครอบครัวมีบทบาทเป็นลูก เป็นพี่ เป็นน้อง ฯลฯ

## 5.2 รูปแบบของการรับรู้ตนเอง

เนื่องจากการรับรู้เกี่ยวกับตนเองเป็นแนวคิดที่สลับซับซ้อน สามารถมองได้หลายลักษณะซึ่ง เซอร์ยี (Sirgy, 1982 อ้างถึงใน อัญชัน สันติไชยกุล, 2547) ได้รวบรวมแนวคิดในการศึกษาการรับรู้เกี่ยวกับตนเอง โดยได้แบ่งออกเป็น 3 มุมมอง ได้แก่

### 1) การรับรู้เกี่ยวกับตนเองมีรูปแบบเดียว

นักวิจัยบางกลุ่มมองว่าการรับรู้เกี่ยวกับตนเองมีเพียงรูปแบบเดียว คือการรับรู้เกี่ยวกับตนเองตามที่เป็นจริง (actual self) เป็นการมุ่งศึกษาไปที่การรับรู้เกี่ยวกับตนเองว่าเป็นอย่างไรในความคิดของตัวเอง ซึ่งมีคำที่ใช้เรียกการรับรู้เกี่ยวกับตนเองตามความเป็นจริง แตกต่างกันไปหลายอย่างเช่น real self, basic self หรือ extant self

### 2) การรับรู้เกี่ยวกับตนเองมีสองรูปแบบ

เนื่องจากแนวคิดการรับรู้เกี่ยวกับตนเองในรูปแบบเดียวยังไม่มีความชัดเจนที่ใช้อธิบายได้อย่างเพียงพอ จึงมีมุมมองใหม่เกิดขึ้นมาว่าการรับรู้เกี่ยวกับตนเองน่าจะมีสองรูปแบบ คือ การรับรู้เกี่ยวกับตนเองตามที่เป็นจริง (actual self) ว่าตนเองเป็นคนอย่างไร และการรับรู้เกี่ยวกับตนเองในอุดมคติ ซึ่งหมายถึงภาพลักษณ์ที่บุคคลคนหนึ่งอยากเป็น ซึ่งมีคำที่ใช้เรียกมากมาย เช่น ideal self, idealized และ desired self

3) การรับรู้เกี่ยวกับตนเองมีหลายรูปแบบ (Sirgy, 1982; Claibome & Sirgy, 1990; Johar & Sirgy, 1991; Berkman et al, 1997; Hawkins et al, 1998 อ้างถึงใน อัญชัน สันติไชยกุล, 2547: 43-46)

การรับรู้เกี่ยวกับตนเองประกอบไปรูปแบบที่เป็นพื้นฐานสำคัญ 4 รูปแบบ คือ การรับรู้เกี่ยวกับตนเองตามที่เป็นจริง (actual self) การรับรู้เกี่ยวกับตนเองในอุดมคติ (ideal self) การรับรู้เกี่ยวกับตนเองทางสังคม (social self) และ การรับรู้เกี่ยวกับตนเองทางสังคมในอุดมคติ (ideal social self) ซึ่งอยู่ภายใต้การรับรู้เกี่ยวกับตนเองในสองลักษณะใหญ่ๆ คือ การรับรู้เกี่ยวกับตนเองในมุมมองของตนเอง (private self) และการรับรู้เกี่ยวกับตนเองในมุมมองของคนอื่น (public self)

จากนิยามของการรับรู้เกี่ยวกับตนเองข้างต้น สามารถสรุปได้ว่าการรับรู้เกี่ยวกับตนเอง คือความคิด ความเชื่อ และความรู้สึกที่บุคคลมีต่อตนเองว่าเป็นอย่างไร ทั้งทางด้านร่างกาย และจิตใจ สถานการณ์ต่างๆ รวมถึงสิ่งของรอบข้างทุกสิ่งทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับบุคคล ซึ่งสามารถใช้เป็นสื่อในการแสดงความหมายของความเป็นตนเองของบุคคลนั้นๆ

### 5.3 ด้านการเข้าใจตนเอง

วรรณ พรหมบุรมย์ (2540,น. 51) กล่าวว่า การรู้จักตนเอง หมายถึง การรู้จักและเข้าใจในความคิด ความรู้สึก และการกระทำของตน รู้เหตุ รู้ผล รู้จักเลือกสิ่งต่างๆ รู้จักที่จะนำความคิดกับการกระทำมาสัมพันธ์กัน ทำให้เกิดการตัดสินใจ และการตัดสินใจที่ถูกที่ควร คือ การศึกษามองตนเอง และผู้อื่นในแง่ดี รักตนเอง รักผู้อื่น มองเห็นความมีคุณค่าในตนและในผู้อื่นด้วย

กรมสุขภาพจิต (2541,น. 14) กล่าวว่าความตระหนักรู้ในตน (Self-Awareness) หมายถึง ความสามารถในการค้นหา และเข้าใจถึง จุดดี จุดด้อยของตน และความแตกต่างจากบุคคลอื่น

สุชา จันทน์เอม (2541,น. 6) กล่าวว่า การรู้จักตนเอง หมายถึง การสำรวจตนเองว่าเป็นคนอย่างไร มีความสามารถทางใด แ่ไหน มีความสนใจ และต้องการอะไร อะไรเป็นข้อดี และข้อเสียพยายามหาทางแก้ไขข้อบกพร่อง และส่งเสริมส่วนที่ดี จะทำให้เราตั้งเป้าหมายของชีวิตได้เหมาะสมกับความเป็นจริง ตลอดจนมีโอกาสพบกับความสำเร็จและความสมหวังได้

ยุดา รักไทย (2542,น. 11-12) กล่าวว่า การรู้จักและเข้าใจตนเอง หมายถึง การที่บุคคลสามารถมองตนเอง พินิจ พิเคราะห์ บุคลิกลักษณะ รูปแบบของการทำงาน จุดอ่อน จุดแข็งที่มีอยู่ได้อย่างชัดเจน เหมือนกำลังมองคนอื่น สามารถแยกแยะ ความต้องการของตนเอง ออกจากความต้องการของคนอื่น ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีการตัดสินใจ ทั้งในชีวิตการงาน และชีวิตครอบครัว ดีขึ้น ซึ่งพฤติกรรมและการทำงานของบุคคลตั้งอยู่บนพื้นฐานของสิ่งที่ตนรับรู้เกี่ยวกับตนเอง และสภาพแวดล้อม อันได้แก่ ครอบครัว เพื่อน ครู ผู้ร่วมงาน ฯลฯ

ยุรพร สุทธิรัตน์ (2542,น. 116) กล่าวว่า การรู้จักตนเอง (Self-Awareness) หมายถึง ความสามารถในการรู้เข้าใจอารมณ์ ตลอดจนจุดอ่อน จุดแข็ง และความต้องการของตนเอง อย่างลึกซึ้ง ผู้ที่รู้จักตนเองเป็นอย่างดีจะมีความซื่อสัตย์ต่อตนเองและผู้อื่น คนที่รู้จักตนเองเป็นอย่างดีย่อมเข้าใจถึงผลกระทบของอารมณ์ของตนเองที่มีต่อผู้อื่น และต่อการปฏิบัติงาน

สุภรัตน์ เอกอศวิน (2542,น. 83) กล่าวว่า การเข้าใจตนเอง (Self-Awareness) หมายถึง การรู้ข้อดี ข้อด้อย ความเป็นตัวเอง

มนัส บุญประกอบ และสาธิตา เมธนาวิณ (2544,น. 50) กล่าวว่า การตระหนักรู้ตนเอง (Self-Awareness) เป็นทักษะภายในตนเอง เป็นการหยั่งรู้ความเป็นไปได้ของตน มองตนเองภายในได้ วิเคราะห์ตนเอง เข้าใจและยอมรับตนเอง มีสติรู้เท่าทันในอารมณ์ของตนเองในขณะนั้น ได้รู้ว่ากำลัง

อยู่ในอารมณ์ใด และรู้สาเหตุของการเกิดอารมณ์นั้น รู้จุดเด่นจุดด้อยของตนเอง มีความมั่นใจในคุณค่าและความสามารถของตน

คอฟฟ์กา (Koffka, 1978, p. 212) กล่าวว่า ความตระหนักรู้ในตนเอง มีความหมายเหมือนกับความสำนึก ซึ่งเป็นภาวะทางจิตที่เกี่ยวกับความรู้สึก ความคิด และความปรารถนาต่างๆ เกิดการรับรู้และความสำนึกเป็นสภาวะบุคคลได้รับรู้หรือได้ประสบการณ์ต่างๆ แล้วมีการประเมินค่าและตระหนักถึงความสำคัญที่ตนเองมีสิ่งนั้นๆ ซึ่งเป็นสภาวะตื่นตัวของจิตใจต่อเหตุการณ์หรือสถานการณ์นั้นๆ หมายความว่า ระยะเวลา หรือ ประสบการณ์ และสภาพแวดล้อม หรือสิ่งเร้าภายนอก เป็นปัจจัยที่ทำให้บุคคลเกิดความตระหนักในตนเองขึ้น

รอส (Ross, 1992, p. 53) กล่าวว่า ความตระหนักในตนเอง เป็นการตระหนักที่เกิดจากการมุ่งความสนใจเข้าสู่ตนเอง ซึ่งจะเกิดขึ้นตามสถานการณ์ หรือเหตุการณ์ที่มากระตุ้นจากความหมายของการเข้าใจตนเองดังกล่าวข้างต้น สรุปได้ว่าการเข้าใจตนเอง หมายถึง การที่บุคคลรู้เรื่องต่างๆ ที่เกี่ยวกับตนเองว่าเป็นอย่างไรในปัจจุบันซึ่งได้แก่ ความรู้ความต้องการของตนเอง ความรู้สึกที่มีต่อตนเอง ต่อคนอื่นและสิ่งอื่น ตลอดจนการรู้พฤติกรรมของตนเอง

#### 5.4 ด้านการเข้าใจผู้อื่น

จากการศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้องกับความหมายของการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (Empathy) ซึ่งเป็นพฤติกรรมทางสังคม ที่มีความสำคัญและเกี่ยวข้องกับการสื่อสารภายในตนเอง ของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศเป็นความสามารถในการที่จะเข้าถึงอารมณ์และความรู้สึกของผู้อื่น มีความเมตตาสงสารเมื่อเห็นผู้อื่นได้รับความลำบาก ความทรมาน และเกิดความรู้สึกเข้าใจ เห็นใจ รวมทั้งการเข้าถึงความรู้สึกของบุคคลทั้งที่เป็นความรู้สึกในทางลบ เช่น โศกเศร้า เสียใจ ผิดหวัง ไม่พอใจ เกลียด และความรู้สึกในทางบวก เช่น รัก สรรเสริญ กล่าวหา ขู่ร้าย ยินดี กับผู้อื่น (Sezov, 2002) และนอกจากนี้ยังมีการให้ความหมายเฉพาะการเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น ดังนี้

Bohart and Greenberg (1997, p. 419) กล่าวว่า การเข้าใจผู้อื่น หมายถึง การรับรู้ เข้าใจถึงความต้องการของบุคคลอื่น และการใช้การสื่อสารที่ดี จะนำไปสู่การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบุคคล

Goleman (1998, p. 27) กล่าวว่า การเข้าใจผู้อื่นเป็นความสามารถในการตระหนักรู้ความรู้สึก ความต้องการของผู้อื่น มีความห่วงใยต้องการที่จะส่งเสริมให้ผู้อื่นได้รับการพัฒนาอย่างเต็มความสามารถ

ชัยเสกฐ์ พรหมศรี (2548, น. 75) กล่าวว่า การเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น คือความสามารถในการฟังที่มีประสิทธิภาพ เข้าใจความต้องการ ใส่ใจความรู้สึกของบุคคลอื่น ซึ่งอาจไม่จำเป็นต้อง

เห็นด้วยทั้งหมดกับความคิดของผู้สนทนา แต่พยายามที่เข้าใจสถานการณ์จากมุมมองของผู้สนทนา เพื่อที่จะหาแนวทางในการให้ความช่วยเหลือและบรรเทาความปรารถนาของกลุ่มสนทนาในท้ายที่สุด

จากความหมายข้างต้น สรุปได้ว่าความเข้าใจผู้อื่น หมายถึง การแสดงออกถึงความเข้าใจในความรู้สึก ความต้องการของผู้อื่น มีความปรารถนาที่ต้องการที่จะช่วยเหลือ ส่งเสริม และสนับสนุนให้ได้รับการพัฒนาตามความต้องการและความสามารถของแต่ละบุคคล

Archer and Kagan (1973) ได้ค้นคว้าศึกษาเกี่ยวกับทักษะของการเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น (Empathy) ว่าสามารถเรียนรู้ได้ในวัยกลางคน งานวิจัยเหล่านี้ได้รายงานว่าการอบรมของ การอบรมทักษะการสื่อสารระหว่างบุคคล ซึ่งใช้เวลาในการอบรมอย่างน้อย 10 ชั่วโมง ซึ่งจะสามารถนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในการวัดค่าการเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น (Empathy) เช่น การวัดค่าความอ่อนไหวทางด้านอารมณ์ (Affective sensitivity scale)

ผลการศึกษาการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (Empathy) ที่ผ่านมามีพบว่า กระบวนการที่ทำให้เกิดการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น ได้แก่ การฝึกทักษะการสื่อสารระหว่างบุคคล นอกจากนี้ในทางจิตวิทยา การเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น มีความสัมพันธ์กับบุคลิกภาพ การเข้าใจ ตัวบุคคล การใช้เหตุผล รวมถึงการเข้าใจความรู้สึกทางอารมณ์ผู้อื่น นอกจากนี้การเข้าใจความรู้สึกผู้อื่นยังเป็นผลมาจากประสบการณ์ในวัยเด็กของแต่ละบุคคล

## 2. ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพ

ทฤษฎีเป็นความสัมพันธ์ของหลักวิชาทั้งหลาย (Principles) ส่วนหลักวิชาเป็นความสัมพันธ์ของมโนภาพทั้งหลาย (Concepts) ดังนั้นทฤษฎีบุคลิกภาพเป็นมโนภาพของพฤติกรรม และประสบการณ์ของมนุษย์ที่ใช้โครงสร้างทางจิตวิทยา พยายามอธิบายพยากรณ์และควบคุมการกระทำของบุคคล ทฤษฎีทั้งหลายจะกล่าวถึงถึงความแตกต่างระหว่างบุคคล และความเป็นเอกลักษณ์ของแต่ละบุคคล ทั้งที่เป็นลักษณะที่สังคมยอมรับ และที่สังคมไม่ยอมรับ (Aiken, 1989) มีนักจิตวิทยาได้ศึกษาทฤษฎีบุคลิกภาพไว้หลายท่าน ดังนี้

### 2.1 ทฤษฎีอุปนิสัยของอัลพอร์ต

เจ้าของทฤษฎี กอร์ดอน อัลพอร์ต (Gordon Allport) นักจิตวิทยาชาวอเมริกา ทฤษฎี ของอัลพอร์ตเป็นทฤษฎีบุคลิกภาพที่มีมุมมองกว้าง ทำให้มองบุคลิกภาพได้หลายรูปแบบ โดยเชื่อว่า บุคลิกภาพ คือ ปริศนาที่ไม่มีคำตอบเบ็ดเสร็จ อัลพอร์ต อธิบายว่า อุปนิสัย (Traits) ของมนุษย์ชาติ นั้นมีมากกว่า 5,000 ชนิด ไม่มีอุปนิสัยใดตายตัวในแต่ละบุคคล บุคคลจะแสดงลักษณะใดที่โดดเด่น ออกมานั้น ขึ้นอยู่กับสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ และพลังกดดันทางสังคม

ในสถานการณ์นั้นๆ แบ่งเป็นส่วนๆ 2 ประเภท ได้แก่ อุปนิสัยสามัญ (Common Traits) อุปนิสัยส่วนบุคคล (Personal Traits)

**2.1.1 อุปนิสัยสามัญหรืออุปนิสัยพื้นฐาน (Common Traits)** หมายถึง อุปนิสัยของบุคคลที่มีความคล้ายคลึงกัน เนื่องจากเกิดและเติบโตภายในสังคมและวัฒนธรรมเดียวกัน ส่งผลให้มีลักษณะ นิสัยส่วนหนึ่งที่คล้ายคลึงกัน เช่น ลักษณะนิสัยโดยรวมของคนไทยจะเป็นคนชอบความสบาย ยิ้มง่าย ช่างฟังฟัง ลักษณะนิสัยคนยุโรปจะรักความอิสระ มีความเป็นตัวของตัวเอง แต่ลักษณะที่กล่าวมานั้น เป็นเพียงลักษณะที่อธิบายบุคลิกภาพของบุคคลได้อย่างหยาบๆ เท่านั้น

**2.1.2 อุปนิสัยส่วนบุคคล (Personal Traits)** หมายถึง อุปนิสัยที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว ของแต่ละบุคคล ซึ่งจะมีความแตกต่างกันออกไป เมื่อก่อนเป็นเช่นนี้จึงไม่สามารถนำอุปนิสัยส่วนนี้ ของแต่ละคนมาเปรียบเทียบกันได้ ในการการศึกษาบุคลิกภาพของบุคคลจึงถือว่าอุปนิสัยส่วนบุคคลไว้ 3 ระดับตามอิทธิพลที่มีต่อพฤติกรรมของบุคคล ดังนี้

**2.1.3 อุปนิสัยหลัก (Cardinal Disposition Traits)** เป็นอุปนิสัยที่โดดเด่นในตัว ของบุคคล แง่ใดแง่หนึ่งซึ่งยากที่จะลบล้างหรือปิดบังซ่อนเร้นเอาไว้

**2.1.4 อุปนิสัยร่วม (Central Traits)** เป็นกลุ่มอุปนิสัยซึ่งมีอยู่ภายในตัวบุคคลมาก บ้างน้อยบ้าง ในสถานการณ์หนึ่งๆ ไม่ได้แสดงออกมาซึ่งอุปนิสัยทั้งหมด แต่ก็สามารถอธิบายถึงบุคลิกภาพของ บุคคลนั้น ได้ใกล้เคียงมากที่สุด

**2.1.5 อุปนิสัยทุติยภูมิ (Secondary Traits)** เป็นอุปนิสัยที่ไม่โดดเด่นมากนักในตัว ของบุคคล เป็นอุปนิสัยกว้างๆ โดยทั่วไปมักเกี่ยวกับความคิดเห็น ทศนคติ ทัศนคติในด้านใดด้านหนึ่ง นั่นคือเมื่อ บุคคลชอบสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เขาก็มักจะให้ข้อคิดเห็นที่ดีในขอบข่ายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งนั้น

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพ

นาบี (Nabi, 1978, p. 5-8, อ้างใน สุนีย์ ศรีสง่าตระกูลเลิศ, 2545: 16) ได้ศึกษาความคิดสร้างสรรค์ในความสัมพันธ์กับบุคลิกภาพ ความเชื่อมั่นในตนเองและสติปัญญา ซึ่งผลการศึกษาพบว่าความคิดสร้างสรรค์มีความสัมพันธ์กับความเป็นตัวของตัวเอง ความอิสระ ลักษณะบางประการของเพศหญิง เชื่อมั่นในตนเอง นับถือตนเอง ใฝ่รู้ ตื่นตัวเสมอ ผู้มีความคิดสร้างสรรค์โดยทั่วไป จะแสดงความพอใจต่อชีวิตและกิจวัตรประจำวัน และมีแรงจูงใจที่จะแสวงหาความสำเร็จใหม่ๆ

สจ๊วต และคณะ (Struss and others, 1981, p. 275-282, อ้างใน สุนีย์ ศรีสง่าตระกูลเลิศ, 2545: 16) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความคิดสร้างสรรค์ ความกดดัน วิต และความเครียดของนักเรียนมัธยมศึกษาตอนต้น กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนอิสราเอลชั้นแรก จำนวน 71 คน พบว่ามีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระหว่างความคิดสร้างสรรค์กับการลดลงของความกดดัน



เฮนจัม (Henjum, 1969, p. 143-149, อ้างใน วรรณมาศ ค้วงทวี, 2542, น. 47) ทำการศึกษาเกี่ยวกับบุคลิกภาพของนักเรียนที่เรียนวิชาครู ของมหาวิทยาลัยมิชิแกน จำนวน 78 คน ที่สอบในโรงเรียนมัธยมศึกษาของรัฐบาล 45 แห่ง โดยใช้แบบทดสอบบุคลิกภาพ 16 PF พบว่า บุคลิกภาพของนักศึกษาวิชาครูมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของนักเรียนคือ นักศึกษาวิชาครูที่ สอบระดับมัธยมศึกษาตอนต้น มีวุฒิภาวะทางอารมณ์ มีความสัมพันธ์ภาพ ควบคุมตนเองได้ สำหรับนักศึกษาวิชาครูที่สอบระดับมัธยมศึกษาตอนปลายมีสติปัญญาสูง และมีความกระตือรือร้น

## 2.2 ทฤษฎีลักษณะเฉพาะของแคตเทลล์ (Cattell's Traits Theory)

ผู้ก่อตั้ง คือ เรมอนด์ บี. แคตเทลล์ (Raymond B. Cattell) นักจิตวิทยาชาวอังกฤษ แคตเทลล์มีความเชื่อเช่นเดียวกับอัลพอร์ตว่า ถ้าเรารู้จักลักษณะอุปนิสัยหลักๆ ของบุคคลใดบุคคลหนึ่ง แล้ว เราก็สามารถเข้าใจหรือทำนายลักษณะนิสัยของบุคคลนั้น ได้ค่อนข้างแม่นยำ แคตเทลล์ได้ศึกษา รายละเอียดของอุปนิสัยแต่ละลักษณะ โคนการหาค่าความสัมพันธ์ด้วยวิธีการใช้วิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor analysis) และจัดอันดับกลุ่ม (Cluster analysis) ทำให้ได้ข้อสรุปถึงลักษณะบุคลิกภาพเป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ คือ

**2.2.1 อุปนิสัยพื้นผิว (Surface Traits)** เป็นลักษณะของบุคลิกภาพภายนอกที่บุคคลแสดง ออกมาในลักษณะกลุ่มของพฤติกรรมหลายๆ ลักษณะด้วยกัน เช่น เป็นคนคล่องแคล่ว พุดเร็ว สนุกสนาน เป็นกันเอง

**2.2.2 อุปนิสัยต้นตอ หรืออุปนิสัยดั้งเดิม (Source Traits)** เป็นลักษณะอุปนิสัยภายในที่ แท้จริงของแต่ละบุคคล ซึ่งได้รับอิทธิพลจากพันธุกรรมและสิ่งแวดล้อม โคนหล่อหลอมขึ้นเป็นอุปนิสัย ประจำตัวของบุคคลนั้น ส่งผลให้อุปนิสัยประเภทนี้เปลี่ยนแปลงได้ค่อนข้างยาก

ทฤษฎีบุคลิกภาพแบ่งตามคุณลักษณะเฉพาะตัว แบ่งตามทฤษฎีย่อยได้ 2 ทฤษฎีคือ ทฤษฎีอุปนิสัยของอัลพอร์ต กับทฤษฎีลักษณะเฉพาะของแคตเทลล์ ทฤษฎีของอัลพอร์ตเป็นทฤษฎี บุคลิกภาพที่มีมุมมองกว้าง ทำให้มองบุคลิกภาพได้หลายรูปแบบ ส่วนทฤษฎีลักษณะเฉพาะของแคตเทลล์ เป็นการศึกษาบุคลิกภาพทั้งภายในและภายนอก สองทฤษฎีนี้ทำให้ผู้วิจัยเข้าใจ การวิเคราะห์ และสังเกต อุปนิสัยของคนมากขึ้น มีแนวทางและจับประเด็นในการทำวิจัยวิเคราะห์ข้อมูลสร้างแบบสัมภาษณ์ที่สมบูรณ์และค้นหาลักษณะบุคลิกภาพของนักศึกษาชายบริการทางเพศระดับอุดมศึกษา เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับแบบสัมภาษณ์และผลการวิจัย

ทฤษฎีบุคลิกภาพตามทัศนะของนักมนุษยนิยม (humanistic approach) ทฤษฎีนี้เป็นของ Carl R. Rogers เน้นการกระทำและการปรับตัวของสังคมต่อสภาพการณ์ต่างๆ สอดคล้องกับการพิจารณาตนเองและประสบการณ์



ทฤษฎีบุคลิกภาพตามหลักการเรียนรู้ (learning approach) ทฤษฎีนี้มีแนวคิด ว่าพฤติกรรมเกิดจากการเรียนรู้ ดังนั้นบุคลิกภาพของคนจึงเกิดจากการเรียนรู้ที่ต่างกันอย่างออกไป เช่น การเรียนรู้จากสิ่งแวดล้อม การเรียนรู้ทางสังคม การเรียนรู้จากตัวแบบ การเรียนรู้จากการเลียนแบบ พฤติกรรมจากพ่อแม่และบุคคลอื่นๆ

### 2.2.3 ความหมายและความสำคัญของบุคลิกภาพแบบเก็บตัวและแบบแสดงตัว

ไอเซนค์ (นวลละอ อสุภาผล, 2534: 64 ; Eysenck, 1970: 59-60) ให้ความหมายของลักษณะบุคลิกภาพเก็บตัว-แสดงตัว ไว้ดังนี้ ลักษณะบุคลิกภาพเก็บตัว (Introvert Personality) หมายถึง บุคคลที่มีลักษณะเงียบขรึม ชอบคิดพิจารณาตนเอง ไม่ชอบการพบปะพูดคุยกับบุคคลอื่น ยกเว้นคนใกล้ชิดหรือเพื่อนสนิท ชอบอ่านหนังสือมากกว่าเข้าสังคม ชอบวางแผนต่างๆ ไว้ล่วงหน้า รับการกระตุ้นจากภายนอกได้น้อย ไม่ชอบความตื่นเต้น ใช้ชีวิตอย่างเคร่งขรึมมีระเบียบแบบแผน ควบคุมอารมณ์และความรู้สึกได้ดี โดยปกติไม่มีความประพฤตินทางก้าวร้าว ค่อนข้างมองโลกในแง่ร้าย มีค่านิยมที่ยึดมาตรฐานทางศีลธรรม หรือกล่าวโดยสรุปลักษณะเก็บตัว คือ บุคคลที่มีการควบคุมตนเองและมีพฤติกรรมรับผิชอบ ลักษณะบุคลิกภาพแบบแสดงตัว (Extravert Personality) หมายถึงบุคคลที่มีความสามารถในการเข้าสังคม ชอบงานสร้างสรรค์รื่นเริง มีเพื่อนมาก ช่างพูดช่างคุย ไม่ชอบการเรียนรู้หรือการทำงานตามลำพัง ชอบความตื่นเต้น รับการกระตุ้นจากภายนอกได้มาก ชอบการเปลี่ยนแปลง ชอบทำกิจกรรมต่างๆ ตลอดเวลา ไม่ชอบอยู่นิ่ง ชอบความเป็นอิสระและความสนุกสนานตลกขบขัน ค่อนข้างมองโลกในแง่ดี ก้าวร้าวและอารมณ์เสียได้ง่าย หรือกล่าวโดยสรุปลักษณะแสดงตัวคือ บุคคลที่มีความสามารถทางสังคมและแรงกระตุ้นในตนเอง

จุง (สถิต วงศ์สวรรค์, 2540: 63-64) ได้ให้ความหมายบุคลิกภาพเก็บตัว-แสดงตัวดังนี้

บุคลิกภาพแสดงตัว คือ บุคคลที่มีบุคลิกภาพชอบแสดงออกเป็นบุคคลที่เปิดเผย กล้าแสดงออก ชอบงานสังคม การสร้างสรรค์ และสนใจเรื่องราวของผู้อื่น มีความเชื่อมั่นในตนเองสามารถปรับตัวได้ดีบุคลิกภาพเก็บตัว คือ ลักษณะเงียบเฉย เก็บตัว ขี้อาย ไม่ชอบและไม่สนใจเรื่องของคนอื่น ชอบความเงียบสงบ ไม่วุ่นวาย เป็นคนไม่ค่อยพูด จะคิดและฝันเองตามลำพัง เมื่อประสบปัญหาหมักจะหลีกเลี่ยง

จิตติมา สังคพัฒน์ (2546) ได้ให้ความสำคัญของบุคลิกภาพแบบเก็บตัวและแบบแสดงตัวไว้ดังนี้ จุง ได้เน้นเรื่องบุคลิกภาพด้านการเปิดตัว และบุคลิกภาพด้านการปิดตัวของบุคคล ซึ่งเป็นผลมาจากพัฒนาการของชีวิตในแต่ละขั้นตอน ถ้าเด็กได้รับการอบรมเลี้ยงดูอย่างอบอุ่นถูกต้องพัฒนาการของเด็กจะเจริญเติบโตเป็นผู้ใหญ่ที่สมบูรณ์ มีวุฒิภาวะ มีการทำงานประสานสอดคล้องกันอย่างดีของจิตสำนึกและจิตไร้สำนึก บุคคลนั้นก็จะเป็นบุคลิกภาพแบบ

เปิดตัว มีความเชื่อมั่นในตนเอง กระตือรือร้น ร่าเริง ฯลฯ ทำงานอยู่ในสังคมได้อย่างเป็นสุข แต่ในทางตรงกันข้าม ถ้าเด็กได้รับการอบรมเลี้ยงดูอย่างกดดัน เกือบขัง หรือถูกทอดทิ้งในระยะต้น ของพัฒนาการของชีวิต เด็กจะมีพัฒนาการไปเป็นบุคคลที่เก็บตัว หงอยเหงา เศร้าหมอง มีปมด้อย อาจก้าวร้าว ทำลาย และอาจเป็นโรคจิต โรคประสาทได้ในที่สุด

สุรศักดิ์ เทียบฤทธิ์ (2539: 13-14) ได้สรุปความสำคัญของบุคลิกภาพแบบ เก็บตัวและแบบแสดงตัว ไว้ดังนี้ ลักษณะแสดงตัวและเก็บตัวมีทั้งส่วนดีและส่วนเสีย โดยที่ลักษณะ เก็บตัวมีส่วนดีคือทำให้บุคคลได้สร้างสรรค์และผลิตสิ่งที่มีประโยชน์ แต่ในขณะที่เดียวกันก็มีผลเสีย คือ ทำให้บุคคลหมกมุ่นอยู่กับตัวเองเกินไป เศร้าซึม ไม่มีความแน่ใจที่จะตัดสินใจ ซึ่งอาจทำให้เกิดผล เสียหายได้ ส่วนลักษณะแสดงตัว มีส่วนดีคือทำให้บุคคลกล้าตัดสินใจ แต่อาจเป็นผลเสียถ้าใช้มาก เกินไปโดยปราศจากการวิเคราะห์พิจารณา

สำหรับนักจิตวิทยาได้ให้ความหมายไว้ว่า “บุคลิกภาพ” หมายถึง สภาวะทุกอย่างที่ประกอบขึ้นเป็นตัวบุคคล ครอบคลุมถึงคุณสมบัติหรือคุณลักษณะทางจิตใจที่มีอิทธิพลต่อ การกระทำของบุคคลในสถานการณ์ต่างๆ รวมทั้งพัฒนาการและบทบาทของคุณลักษณะเหล่านั้น เป็นการศึกษารวมถึงคุณลักษณะที่อยู่ภายในตัวเรา ดังนั้นเราจะไม่สามารถเข้าใจพฤติกรรมของ มนุษย์ได้อย่างละเอียดลึกซึ้ง หากเราไม่ศึกษาและเข้าใจธรรมชาติหรือลักษณะของบุคลิกภาพของ บุคคลที่เราศึกษา อีกทั้งโครงสร้างทางจิตไม่สามารถมองเห็นได้ แต่มีอำนาจในการเป็นตัวนำทาง พฤติกรรม ทำให้สามารถเข้าใจพฤติกรรมของมนุษย์ว่ามีเหตุสืบเนื่องมาจากอะไร การศึกษาบุคลิกภาพ ในทางจิตวิทยาจึงมีความสำคัญ เพราะเป็นผลของรูปแบบของพฤติกรรม การกระทำหรือการ แสดงออกต่างๆ ที่บุคคลหนึ่งได้รับผ่านเข้ามาในชีวิต

ดังนั้นความหมายของคำว่า “บุคลิกภาพ” โดยทั่วไปจึงสามารถกล่าวสรุปได้ ว่า “บุคลิกภาพ” คือ คุณลักษณะทั้งทางกายภาพและทางจิตที่ประกอบขึ้นเป็นตัวบุคคล หรือคุณลักษณะ ที่อยู่ภายในตัวเรา โดยเฉพาะคุณลักษณะทางจิตที่มีอิทธิพลต่อการกระทำและการแสดงออกของ บุคคลในสถานการณ์ต่างๆ ในรูปแบบที่คงที่อยู่ตัวแล้วในรูปแบบหนึ่ง รวมทั้งพัฒนาการและ บทบาทของคุณลักษณะเหล่านั้นสามารถปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงได้ เมื่อมีการเรียนรู้มากขึ้น และแนวคิดลักษณะทางบุคลิกภาพ (characteristics) ที่นำมาใช้ในการศึกษาวิจัยกับความสัมพันธ์ สามรูปแบบในปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นด้วยการวิเคราะห์ที่ควรมีอย่างลึกซึ้ง จึงขอแบ่งแนวคิดทฤษฎี เกี่ยวกับลักษณะของบุคลิกภาพตามมุมมองสตรีนิยม ออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

แนวคิดทฤษฎีโครงสร้างตัวกำหนดบุคลิกภาพและกระบวนการพัฒนาการ แสดงพลังหน้าที่แห่งบุคลิกภาพ

การประกอบสร้างทางสังคมของบุคลิกภาพตามมุมมองของสตรีนิยม มีความเชื่อว่าบุคลิกภาพของผู้หญิงนั้นถูกประกอบสร้างขึ้นในสังคมชายเป็นใหญ่ที่เข้าใจว่าเพศชายเป็นเพศที่เหนือกว่า ได้สร้างให้ผู้หญิงยอมรับในโครงสร้างสภาพร่างกายทางธรรมชาติของตนเอง นำมาสู่บทบาทของความเป็นแม่และบทบาทของความเป็นเมียที่มีต่อตัวตนของผู้หญิงอย่างไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ เป็นการเรียนรู้ในบทบาทตามโครงสร้างของบุคลิกภาพที่ผู้ชายเป็นผู้วางกฎและผู้หญิงคือผู้ปฏิบัติตาม ยกตัวอย่างเช่น ในสังคมไทยประชากรส่วนใหญ่ไม่นับถือพุทธศาสนามีพระไตรปิฎกเป็นคำสั่งสอน ได้ส่งผลต่อความเชื่อของผู้คนที่นับถือเป็นอย่างมาก ในเรื่องของทิพย์มนุษย์ที่มีความหมายว่า ผู้หญิงนั้นคือยกว่าชาย คนที่เกิดเป็นชายนั้นเป็นผู้มีบุญมากกว่าหรือมีกรรมน้อยกว่าหญิง ส่วนผู้หญิงหากจะมีบุญนั้นได้ก็คือ การมีลูกชาย และให้ลูกชายของตนนั้นได้บวชเรียน (แม่เกาะชายผ้าเหลืองลูกชาย เพื่อที่จะได้ลดกรรมเก่านั้น) เป็นความเชื่อความคิดของสังคมชายเป็นใหญ่ที่ผู้ชายเป็นผู้เขียนเอาไว้ กลายเป็นวัฒนธรรมประเพณีและค่านิยมของสังคมถูกทำให้เป็นความมุ่งหวังของชีวิตผู้หญิงอีกอย่างหนึ่ง อันเกิดจากการเรียนรู้ของวัฒนธรรมในสังคมแบบปิตาธิปไตย (ชายเป็นใหญ่)

ส่วนกระบวนการพัฒนาการแสดงพลังหน้าที่แห่งบุคลิกภาพ ได้ก่อกำเนิดเริ่มต้นมาจากการอบรมบ่มเพาะขัดเกลาเด็กในครอบครัวให้มีบทบาททางเพศที่เหมาะสม เช่นเดียวกับแนวคิดเกี่ยวกับเพศภาวะปัจจัยโครงสร้างของครอบครัว ที่ย้อมขึ้นอยู่กับสภาพครอบครัวและวิธีการเลี้ยงดูอบรมสั่งสอนจากพ่อแม่และคนในครอบครัวเป็นสำคัญ จึงนับเป็นพัฒนาการที่ได้รับอิทธิพลส่วนหนึ่งจากการที่เด็กเกิดมาและเริ่มต้นเรียนรู้บทบาทของตนในครอบครัว ทั้งนี้จากบรรยากาศในครอบครัว ความสัมพันธ์ระหว่างบิดามารดา ฐานะลำดับของการเป็นบุตรในครอบครัว ตลอดจนพื้นฐานทางวัฒนธรรมและระเบียบแบบแผนของสังคม รวมทั้งสิ่งแวดล้อมทางสังคมของเพื่อนบ้าน โรงเรียน ชุมชน วัฒนธรรมประเพณี หลักศีลธรรมจรรยา และค่านิยมของสมาชิกในสังคมที่ต้องเกี่ยวข้องสัมพันธ์ด้วย ล้วนมีอิทธิพลต่อการสร้างคุณลักษณะของบุคลิกภาพและการพัฒนาบุคลิกภาพที่เหมาะสมของมนุษย์หญิงชายตามที่สังคมต้องการ ตั้งแต่ลืมตาดูโลกจนกระทั่งหมดสิ้นลมหายใจ

### 2.3 ทฤษฎีบุคลิกภาพของคาร์ล จี จุง (Carl G. Jung: 1939)

คาร์ล จี จุง (Carl G. Jung, p. 1939) ได้อธิบายว่า บุคลิกภาพของแต่ละบุคคล เป็นเสมือนผลผลิตของอดีต กล่าวคือ มนุษย์ได้ถูกปรุงแต่งและถูกวางรูปแบบให้เป็นตัวตนในปัจจุบัน โดยมีประสบการณ์ที่สะสมในอดีตโดยไม่รู้จุดเริ่มต้นของมนุษย์ว่าแยกมาจากเผ่าใด รากฐานของบุคลิกภาพจึงเป็นเรื่องอดีตชาติ (Archaic) และบรรพกาล (Primitive) ซึ่งคิดตัวมาตั้งแต่กำเนิด และเป็นเรื่องของความไร้สำนึก ที่ไม่สามารถจดจำได้ และมีขอบเขตอย่างกว้างขวาง (Universal)

ในส่วนที่เกี่ยวกับพฤติกรรมของมนุษย์นั้นทฤษฎีนี้เชื่อว่า พฤติกรรมของมนุษย์เป็นผลรวมของอนาคตกาลกับอดีตกาล (Teleology and Causality) พฤติกรรมของมนุษย์ได้รับเงื่อนไขไม่เพียงแต่ความแตกต่างที่เกิดจากอดีตกาลเท่านั้น แต่ยังเกิดจากปัจจัยอื่นอีกเช่น ความมุ่งหมาย และความปรารถนาในอนาคตของบุคคลอีกด้วย โดยอดีตกาลเป็นความจริงที่แสดงออก ในขณะที่อนาคตกาลเป็นเสมือนศักยภาพที่จะชี้นำบุคคลให้เกิดพฤติกรรม ดังนั้นแนวความคิดที่เกี่ยวกับบุคลิกภาพคือความคาดหวังในผลข้างหน้าอันเป็นการรับรู้ถึงการมองไปสู่อนาคต ซึ่งเป็นสาเหตุให้บุคคลเกิดแนวทางในการพัฒนาตนเองในทางสร้างสรรค์เพื่อแสวงหาความสมบูรณ์และดำเนินถึงการเกิดมาเพื่อมีชีวิตใหม่อีกครั้งหนึ่ง (Rebirth) อย่างไรก็ตามทฤษฎีของ Jung แตกต่างจาก Freud ที่อธิบายว่า พฤติกรรมของบุคคลเป็นผลมาจากแรงกระตุ้นทางเพศ แต่ Jung เชื่อว่าบุคคลจะเป็นคนเช่นใดนั้นย่อมขึ้นอยู่กับกรอบมรดกตั้งแต่วัยเด็กด้วยเช่นกันองค์ประกอบของจิต (Structural Components of Psyche) เป็นผลรวมทั้งหมดของบุคลิกภาพที่ประกอบด้วยระบบต่างๆ ซึ่งทำงานร่วมกันดังนี้

### องค์ประกอบของจิต (Structural Components of Psyche) มี 3 ระบบคือ

1. โครงสร้างทางบุคลิกภาพ (Structure of Personality)
2. ตน (Self)
3. ระบบความสัมพันธ์ภายใน (Interdependent Systems) ซึ่งแสดงเป็นแผนภูมิ 2

คือ

**1. โครงสร้างทางบุคลิกภาพ (Structure of Personality)** ประกอบด้วยปัจจัยต่างๆ สำคัญ ได้แก่ ตัวตน (Ego) ประสบการณ์ไร้สำนึก (Personal Unconscious) จิตไร้สำนึกที่สะสมมาแต่อดีตกาล (Collective Unconscious) หน้ากาก (Persona) ลักษณะของหญิงที่มีอยู่ในชาย (Anima) และเงา (Shadow)

- ตัวตน (Ego) เป็นการรับรู้ในตนเองมีการระลึก เป็นจิตสำนึก (Conscious Mind) ประกอบด้วยความรู้สำนึกในการรับรู้สิ่งต่างๆ ได้แก่ ความเข้าใจ ความจำ และระลึกในการแสดงพฤติกรรมตลอดจนความรู้สึกที่เป็นเอกลักษณ์และบทบาทของตนเองซึ่งถือว่า Ego เป็นศูนย์กลางของความรู้สำนึก ทำให้เกิดบุคลิกภาพและปม (Complex) ที่หมายถึงการรวบรวมความคิดต่างๆ เข้ามาเป็นเอกลักษณ์ ซึ่งเกิดจากรู้สึกต่างๆ ไป Ego ถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของจิต (Psyche) ที่ทำให้บุคคลรับรู้พฤติกรรมของตน

- ประสบการณ์ไร้สำนึก (Personal Unconscious) เป็นส่วนที่ติดอยู่กับ Ego ที่ประกอบด้วยประสบการณ์ซึ่งครั้งหนึ่งยังอยู่ในจิตสำนึก (Conscious) แต่บุคคลพยายามเก็บกดไว้ (Repressed) การสะกดไว้จนลืม (Forgotten) หรือการเพิกเฉยไม่รับรู้ (Ignored) จากเหตุผลบางประการ เช่น เป็นประสบการณ์บางเรื่องที่ไม่เป็นที่พึงพอใจ เมื่อเวลาผ่านไปจะทำให้กำลังอ่อนลง

ในระยะแรกจะทำให้เกิดการรับรู้ในระดับจิตสำนึก ลักษณะของประสบการณ์สามารถจะนำขึ้นมารับรู้ได้อีก เมื่อมีสิ่งเร้าที่เหมาะสมมากระตุ้น และเรื่องปม (Complex) หมายถึง การรวบรวมความคิดให้เป็นเอกลักษณ์หรือเป็นกลุ่มของการจัดระบบทางความคิด การรับรู้ ความจำ การคิดต่างๆ ที่มีอยู่ในระดับจิตไร้สำนึกเป็นศูนย์กลางซึ่งมีการกระทำเสมือนแม่เหล็กที่คอยดึงดูดกลุ่มประสบการณ์ต่างๆ เช่น ปมเกี่ยวกับแม่ (Mother Complex) จะประกอบด้วยประสบการณ์ในอดีตของเชื้อชาติที่ตนอยู่ และเผ่าพันธุ์ที่มีกับแม่ กับอีกส่วนหนึ่งมาจากประสบการณ์ของเด็กกับแม่ ความรู้สึกต่างๆ ความทรงจำ ฯลฯ ที่เกี่ยวข้องจากความสัมพันธ์กับแม่ ทำให้บุคคลเกิดความรู้สึกนึกคิดที่มีแม่เป็นศูนย์กลาง เป็นปมเกี่ยวกับแม่ ว่ามีความยิ่งใหญ่ และมีความสำคัญ มีความเข้มแข็ง และมีความอ่อนโยน ภาพของแม่จะถูกระลึกในจิตใจและมีความหมายอย่างสูงต่อบุคคลโดยไม่รู้ตัว แต่ก็สามารถเปลี่ยนเป็นจิตสำนึกได้ในเวลา และสถานการณ์ที่เหมาะสม อย่างไรก็ตาม ปมจะแสดงคุณสมบัติเหมือนบุคลิกภาพโดยอัตโนมัติโดยมีระบบความคิดและพลังงานเคลื่อนไหวด้วยตัวของมันเอง ซึ่งปมของบางคน อาจมีความเข้มแข็งและมีความยิ่งใหญ่ จนสามารถควบคุมบุคลิกภาพทั้งหมด ซึ่งนำไปสู่การแสดงออก เพื่อให้ปมไปสู่เป้าหมายในที่สุด เช่น ฮิตเลอร์ จะเป็นอีกบุคคลหนึ่งที่ถูกรักษาด้วยความปรารถนาในอำนาจ ความต้องการยิ่งใหญ่ เป็นต้น

- จิตไร้สำนึกที่สะสมมาแต่อดีตกาล (Collective Unconscious) เป็นเสมือนที่รวบรวมและสะสมความทรงจำที่ซ่อนอยู่ภายใน และติดตาม สืบต่อ ตลอดจน ตกทอดเป็นมรดกจากบรรพบุรุษในอดีตก่อนกำเนิดเป็นพลังจิตส่วนที่เหลือหรือตกค้างมาจากพัฒนาการ และวิวัฒนาการของมนุษย์ที่เกิดจากประสบการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นซ้ำๆ กัน จากคนรุ่นหนึ่ง ไปสู่คนอีกรุ่นหนึ่ง มนุษย์จะสืบทอดประสบการณ์ในอดีตของคนรุ่นก่อนๆ มาเป็นแนวโน้มที่ทำให้เกิดกำหนดพฤติกรรมที่จะโต้ตอบกับแม่โดย Jung อธิบายว่า เมื่อย้อนหลังกลับไปในอดีตชาติใดๆ ก็ตามมนุษย์ย่อมได้รับสิ่งต่างๆ จากแม่ ซึ่งทำให้มนุษย์เกิดความสมบูรณ์และมีศักยภาพประสบการณ์ระหว่างแม่กับทารกจะถูกถ่ายทอดกันและสร้างเป็นรูปแบบในสมองของมนุษย์ตกทอดสืบต่อกันมานานตั้งแต่อดีตชาติ ดังนั้น ปรากฏการณ์เหล่านี้จึงทำให้ทารกเกิดมาพร้อมกับความสามารถที่จะมองเห็นและพัฒนาความสามารถ ในการรับรู้และโต้ตอบกับแม่ โดยผ่านประสบการณ์และการฝึกหัด ในชาติปัจจุบัน โดยมีรากฐานมาจากอดีตชาติเป็นพื้นฐานที่อยู่เบื้องหลัง หรือในกรณีอื่นๆ ก็เช่นเดียวกัน จะเห็นได้ว่า มนุษย์เกิดมาพร้อมด้วยแนวโน้ม หรือทุนเดิมหลายๆ อย่าง เพื่อคิด รู้สึก และรับรู้ ให้สอดคล้องกับแบบแผนที่มีอยู่ในสมองอยู่แล้ว ตัวอย่างเช่นมนุษย์ส่วนใหญ่กลัวงูทุกคน ทั้งนี้เพราะเกิดจากการสรุปของคนในยุคเก่าที่ต้องต่อสู้กับอันตรายในความมืดหลายๆ อย่างและมนุษย์ก็ตกเป็นเหยื่อของพิษงู ความกลัวภายในจิตเหล่านี้เกิดจากประสบการณ์ดังกล่าว ที่ยังคงเหลืออยู่จนถึงมนุษย์ในยุคปัจจุบัน หรือในกรณีอื่นๆ เช่น ความคิดที่เกี่ยวกับความต้องการความยิ่งใหญ่ซึ่งอธิบายได้ว่า มนุษย์มี



แนวโน้มนั้นในเรื่องดังกล่าวอย่างมั่นคง อยู่ในสมองมาแล้วจึงต้องการแรงเสริมเพียงเล็กน้อยจากประสบการณ์ในปัจจุบันที่กระตุ้นให้ความคิดเหล่านั้นเข้ามาอยู่ในระดับจิตสำนึกของบุคคล ซึ่งจะเข้ามามีอิทธิพลต่อการแสดงพฤติกรรม ของบุคคล และมีการสืบทอดกันไป

Jung เชื่อว่า Collective Unconscious เป็นรากฐานของ โครงสร้างทางบุคลิกภาพที่ก่อรูปร่างให้กับมนุษย์อย่างเรียบร้อยแล้วตั้งแต่กำเนิด ซึ่งเป็นเสมือนภาพที่ติดตัวอยู่แล้วนั่นเอง โดยมีสิ่งที่เรียกว่า รูป หรือ แม่พิมพ์ หรือ แม่แบบ (Archetype) จะเป็นส่วนประกอบของ Collective Unconscious ซึ่งมีชื่อเรียกต่างๆ กันไป ได้แก่ สิ่งที่จะมีอิทธิพลต่อสิ่งต่างๆ (Dominant) ภาพในเทพนิยาย (Mythological Images) หรือ รูปแบบในการแสดงพฤติกรรม (Behavior Pattern) โดยที่ Archetype จะเป็นความคิดที่กว้างขวางของมนุษย์ ซึ่งได้ก่อตัวขึ้นเป็นจินตนาการหรือรูปภาพต่างๆ (Image or Visions) โดยรูปภาพเหล่านี้จะสอดคล้องกับความสำคัญ และการรับรู้ตามปกติ ในชีวิตซึ่งอยู่ในสถานการณ์ที่รู้ตัว เช่น ภาพแม่ (Mother Archetype) ที่บุคคลสร้างขึ้นเป็นภาพ จะเป็นเอกลักษณ์ของแม่ตามความเป็นจริง กับความคิดที่ก่อตัว ซึ่งเกิดจากการสร้างความสัมพันธ์และประสบการณ์ของทารกกับแม่ ที่ทำให้เกิดภาพแม่ (Mother Archetype) ที่เป็นผลผลิตของประสบการณ์จากเชื้อชาติ และเผ่าพันธุ์ในอดีต กับประสบการณ์โลกปัจจุบัน ซึ่งเป็นเช่นเดียวกันมาหลายชั่วอายุคน มาอยู่ในความทรงจำและการระลึกไว้ ด้วยความสวยงาม ด้วยความดี ในภาพรวมของแม่ (Mother Archetype) ว่าแม่เป็นพระพรหมของลูกจะเห็นได้ว่า Archetype อื่นๆ จะเป็นประสบการณ์ที่เกิดซ้ำๆ กันหลายชั่วอายุคนเช่น มนุษย์มองเห็นพระอาทิตย์ขึ้นนวนเวียนเป็นประจำ จากฟากฟ้าหนึ่งไปสู่อีกฟากฟ้าหนึ่ง พร้องทั้งให้ความร้อนและแสงสว่างประสบการณ์ประทับใจดังกล่าวจะมีลักษณะวนเวียนซ้ำๆ กันจึงทำให้เรารู้สึกว่าดวงอาทิตย์เป็นสิ่งที่ตรงแน่นอน หรือมันนี้อยู่ใน Collective Unconscious และกลายเป็น Archetype ของสุริยเทพ (Sun – God) ซึ่งแสดงถึง ความมีอำนาจ ความสว่างไสว ความร้อนดังนั้น มนุษย์จึงบูชาและกราบไหว้พระอาทิตย์ให้เป็นพระเจ้า ดังนั้นมนุษย์จึงมีความรู้สึกนึกคิดที่สร้างรูปของพระอาทิตย์ (Sun – Archetype) นั่นเอง Archetype ในทำนองเดียวกัน เมื่อมนุษย์ได้รับพลังจากธรรมชาติอื่นๆ เช่น แผ่นดินไหว น้ำท่วม ลมพายุ ไฟผ่า ไฟไหม้ป่า ประสบการณ์ดังกล่าว ก็จะถูกพัฒนาขึ้นมาในรูปของพลังอำนาจ (Archetype of Energy) นอกจากนี้ Archetype ไม่จำเป็นต้องเป็นรูปเดียว แต่อาจจะมาจากรูปหลายๆ รูปเข้ามาประสมประสานกันเกิดเป็นรูปใหม่ เช่น ความกล้าหาญของวีรบุรุษกับความฉลาด ความรักชาติรักแผ่นดินอาจกลายมาเป็น “มหाराช” ได้

อย่างไรก็ตาม จากการศึกษาในเรื่อง Archetype นั้น Jung พบว่ามี Archetype มากมายที่แทรกซึมเข้ามาอยู่ในจิตสำนึก โดยแสดงออกในรูปแบบของ เทพนิยาย ความฝัน การทำนายฝัน พิธีกรรมทางศาสนา ภาพเขียน งานศิลปะ หรือ แม้แต่แสดงออกมาในรูปแบบของอาการต่างๆ ทางโรคจิตโรคประสาท ก็ได้ ในขณะที่ Archetype อีกมากมายที่อยู่ใน จิตไร้สำนึกที่



สะสมมาแต่อดีตอาจแสดงออกมาในรูป ของการเกิด การกลับมาเกิดใหม่ ความตาย อำนาจ วิญญาณ พระเจ้า ปีศาจ เป็นต้น

- หน้ากาก (Persona) เป็นสิ่งที่ตัวละครใช้สวมไว้เพื่อแสดงบทบาทต่างๆ ในการแสดงหน้ากาก็ยังแสดงปฏิกิริยาหรือตอบโต้กับข้อเรียกร้องทางสังคมและขนบธรรมเนียม ประเพณี เพื่อตอบสนองความต้องการของ Archetype ภายในตนเอง และเพื่อให้สอดคล้องกับความ คาดหวังของสังคมที่ต้องการทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมต่างๆ หน้ากากจึงมีลักษณะของการ ประนีประนอมระหว่างความต้องการต่างๆ ของสิ่งแวดล้อมกับรากฐานความเป็นจริงที่อยู่ภายในแต่ ของละบุคคล และแสดงบทบาทหลายๆ อย่างในชีวิตประจำวันที่จะช่วยควบคุมพลังรุนแรงที่เป็น ต้นตอแรกของอุปนิสัยต่างๆ ที่มีอยู่ใน Collective Unconscious และมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้เกิดความ ประทับใจกับคนอื่นๆ ซึ่งเป็นเสมือนบุคลิกภาพสาธารณะ (Public Personality) ซึ่งเป็นพฤติกรรม ต่างๆ ที่บุคคลแสดง โดยใช้ความเห็นของสาธารณชน ซึ่งตรงกันข้ามกับบุคลิกภาพส่วนตัว (Private Personality) แต่ในเวลาเดียวกัน หน้ากาก็มีส่วนเสีย เพราะทำให้บุคคลเรียนรู้ที่จะปิดบังตัวตนที่ แท้จริงไว้ นอกจากนี้ ยังทำให้บุคคลปิดบังศักยภาพ หรือพลังความสามารถต่างๆ ที่อาจทำให้บุคคล สูญเสีย ความเป็นตัวของตัวเองไป ในประเด็น ดังกล่าวหากเราสังเกตจากตัวเราเอง จะพบว่าเมื่อไรก็ตามที่เราสวมหน้ากาก หรือแสดงพฤติกรรมตามบทบาทของสังคมที่กำหนดไว้มากๆ เราอาจทำให้ รู้สึกอึดอัด และขาดความเป็นตัวของตัวเอง ไม่สามารถพูด ทำ หรือ แสดงออกตามตัวตนที่เป็นจริง ของเรา ซึ่งสิ่งเหล่านี้ จะเป็นการสกัดกั้นความสามารถต่างๆ ที่มีอยู่ในตนเอง และเป็นผลเสียต่อการ พัฒนบุคลิกภาพในที่สุด

- ลักษณะของหญิงที่มีอยู่ในชาย (Anima) และลักษณะของชายที่มีอยู่ในหญิง (Animus) หรืออาจเรียกว่าลักษณะเพศแฝงเร้น ซึ่งเป็นการอธิบายถึงลักษณะความเป็นหญิงใน บุคลิกภาพของผู้ชาย เช่น ความอ่อนโยน ความนึ่มนวล เป็นต้นลักษณะความเป็นหญิงที่มักแฝงไว้ ในชาย (Anima) และลักษณะความเป็นชายในบุคลิกภาพของผู้หญิง เช่น ความเข้มแข็ง ความเด็ด เดี่ยวที่มักแฝงไว้ในตัวหญิงเช่นกัน (Animus) หากจะพิจารณาในด้านสรีระจะพบว่า ในเพศชายจะมี ทั้งฮอร์โมนเพศชาย และฮอร์โมนเพศหญิง ในขณะที่เพศหญิงก็จะมีฮอร์โมนเพศหญิง และฮอร์โมน เพศชายอยู่เช่นกัน ซึ่ง Jung อธิบายว่า ลักษณะความเป็นหญิงในบุคลิกภาพของชาย หรือความเป็น ชายในบุคลิกภาพของหญิงเกิดจาก Archetype คือรูปของผู้หญิงในชาย (Feminine Archetype) ที่เรียกว่า Anima หรือรูปของผู้ชายในผู้หญิง (masculine Archetype) ที่เรียกว่า Animus รูปต่างๆ เหล่านี้แม้ว่า อาจเกิดจากโครโมโซมเพศ (Sex Chromosomes) และการทำงานของต่อมเพศ (Sex Glands) ก็ตามแต่ สาเหตุสำคัญ Jung เชื่อว่าเป็นผลของประสบการณ์ทางเชื้อชาติและเผ่าพันธุ์ของมนุษย์ระหว่างชาย กับหญิง ซึ่งมีชีวิตและใช้ชีวิตอยู่ร่วมกันมาโดยหมายความว่าประสบการณ์ในอดีตที่เพศชายมีชีวิต

อยู่กับเพศหญิงทำให้ผู้ชายรับลักษณะความเป็นหญิงไว้ในตนเอง ในขณะที่ประสบการณ์ของการอยู่ร่วมกัน ทำให้ผู้หญิงรับลักษณะของความเป็นชายไว้ในตนเองทำให้เพศหญิงมีความเข้มแข็งมีความอดทนและกล้าหาญ ในขณะที่เพศชายเองก็มีความอ่อนโยน และนุ่มนวลแฝงอยู่ สิ่งเหล่านี้เป็นสาเหตุให้แต่ละเพศแสดงคุณลักษณะของเพศตรงข้ามในตัวตน นอกจากนี้ การแสดงคุณลักษณะ ที่เป็นเพศตรงกันข้ามยังเป็นแรงจูงใจ ให้แต่ละเพศมีการตอบสนองเพื่อการเข้าใจเพศตรงกันข้าม โดยฝ่ายชายจะเข้าใจธรรมชาติของฝ่ายหญิง จากคุณลักษณะของฝ่ายหญิงที่มีอยู่ในตัวฝ่ายชายเอง และในทำนองเดียวกัน ก็จะทำให้ฝ่ายหญิงเข้าใจธรรมชาติของฝ่ายชายที่มีอยู่ในตัวของหญิงเช่นกัน

- เงา (Shadow) เป็นรูป (Archetypes) เป็นสิ่งที่เรียกว่า สัญชาตญาณพื้นฐานที่มีคล้ายกับสัตว์ เมื่อมีวิวัฒนาการจนกลายเป็นมนุษย์ๆ จึงรับและสืบทอดมาจากวิวัฒนาการจากรูปแบบที่ต่ำกว่ามาสู่ความเป็นมนุษย์ทำให้มนุษย์มีแนวโน้มที่จะทำสิ่งเลวร้ายและผิดศีลธรรมเป็นส่วนของจิตที่อยู่ลึกที่สุด หรืออาจเรียกได้ว่าเป็น Shadow ซึ่ง Jung เชื่อว่า Shadow เป็นด้านของความเป็นสัตว์ (Animal Side) ที่อยู่ในธรรมชาติของมนุษย์และเป็นจุดเริ่มต้นของความคิดของมนุษย์ในส่วนที่เป็นความชั่วร้าย ซึ่งสะท้อนออกมาให้เห็นในลักษณะภายนอกทำให้เป็นพฤติกรรมที่ยังไม่ได้ขัดเกลา หรือพฤติกรรมที่แสดงความรู้สึกก้าวร้าว พฤติกรรมที่เป็นศัตรูกับผู้อื่น หรือเป็นพฤติกรรมที่ไม่น่าชื่นชมรวมถึงความคิด ความรู้สึกและการกระทำที่สังคมไม่ยอมรับ เพราะเป็นการแสดงสิ่งที่ไม่เหมาะสม Shadow เหล่านี้จะถูกปิดบังโดยใช้หน้ากาก (Persona) หรือเก็บลงสู่ประสบการณ์ไร้สำนึกของบุคคล (Personal Unconscious) นั่นเอง

## 2. ตน (Self)

ตน เป็นจุดศูนย์กลางของบุคลิกภาพ หมายถึง รูป (Archetype) ซึ่งนำบุคคลไปสู่การแสวงหาวิธีการต่างๆ เพื่อพัฒนาศักยภาพของตนเองให้ถึงจุดสูงสุด (Self Realization) และเป็นวิถีทางของบุคคล (Way of Individual) ที่ทำให้บุคลิกภาพมีความเป็นเอกภาพ และมีความสมดุลและมั่นคง การทำงานของ Self จะเป็นเช่นเดียวกับ Archetype อื่นๆ คือ จูงใจให้เกิดพฤติกรรม นอกจากนี้ Self จะทำหน้าที่ เป็นเป้าหมายของชีวิต และเป็นเป้าหมายสุดท้ายที่มนุษย์พึงแสวงหาถือว่าเป็นกระบวนการที่บุคคลมุ่งไปสู่ความเข้าใจตนเองซึ่งการที่บุคคลจะเข้าใจตนเองนั้น จะเป็นกระบวนการที่เกิดขึ้นค่อนข้างยาก ทำให้บุคคลแสวงหาเป้าหมายนี้ตลอดเวลาความเข้าใจตนเองจะยังไม่เกิดกับบุคคลที่อายุน้อยเพราะเป็นเรื่องที่ต้องใช้เวลาและบุคคลจะพยายามแก้ไขปัญหาตลอดจนความคิดขัดแย้งหลายๆ อย่างที่เกิดขึ้นในจิต และก็มีคนเป็นจำนวนน้อยที่จะบรรลุถึงความเข้าใจตนเองได้ ทั้งนี้ เนื่องจาก Archetype ของ Self ยังจะไม่แสดงออกอย่างชัดเจนจนกว่าจะถึงวัยกลางคน ซึ่งเป็นวัยที่บุคคลเริ่มต้น ที่จะมีความพยายามอย่างจริงจัง ที่จะเปลี่ยนศูนย์กลางของบุคลิกภาพ จากการรับรู้ตนเอง (Ego) มาเป็นความเข้าใจในตนเอง (Self Realization) ทฤษฎีนี้เชื่อว่า

มนุษย์จะแสวงหาความสมบูรณ์ได้ก็โดยการผ่านทางหลักกรรมทางศาสนา ซึ่งทุกศาสนาจะกล่าวถึงสังขารที่เกี่ยวเนื่องกับตัวตน การแสวงหาหลักกรรมในทางศาสนาเป็นเรื่องของการแสวงหาเอกภาพ และความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของบุคคล ตลอดจนความต้องการเป็นผู้บริสุทธิ์สะอาดสว่าง สงบ โดยใช้การฝึกฝนหรือ การปฏิบัติตามพิธีกรรมทางศาสนา โดยเฉพาะอย่างยิ่งหลักกรรมจากศาสนาทางซีกโลกตะวันออก เช่น โยคะ การฝึกสมาธิ เป็นต้นทฤษฎีนี้ยังพบว่ารูปแมนดาลัส (Mandalas) หรือ Magic Circle เป็นสัญลักษณ์ ที่พบจากการเขียนรูปและศิลปะของทุกวัฒนธรรมที่บุคคลสร้างขึ้นจากการรับรู้ทางประสาทสัมผัสทั้งห้าของมนุษย์ (Sensation) การกำหนดรู้ภายในใจตนเอง (Intuition) การรู้สึก (Feeling) และการคิด (Thinking) ซึ่งเป็นการพยายามที่จะสร้างความเจริญงอกงาม ให้ตนเองโดยการรับเอาหลักกรรมต่างๆ ของศาสนาซึ่งแตกต่างกันไปตามความเชื่อของแต่ละบุคคลหรือแต่ละศาสนา อย่างไรก็ตาม รูป Mandalas ที่พบในศาสนาพุทธ ลัทธิเต๋า และศาสนาอื่นๆ ทางซีกโลกตะวันออก โดยมีดอกไม้สี่เหลี่ยมทอง อยู่ตรงกลาง ซึ่งแสดงขอบเขตของความสุขอย่างสูงสุด หรือความดีความงามอย่างสูงสุด

### 3. ระบบความสัมพันธ์ภายใน (Interdependent Systems)

ระบบความสัมพันธ์ภายในของบุคคลประกอบด้วย รูปแบบทางจิตวิทยาของบุคคลที่เป็นเจตคติพื้นฐาน (Basic Attitudes) โดยสามารถแบ่งบุคลิกภาพของบุคคลออกเป็น 2 ประเภทคือ (Two Psychological Type)

**พวกแสดงตัว** หรือผู้ที่มีเจตคติที่หันออกจากตนเอง (Extraversion) ซึ่งจะมีการแสดงออกที่เผชิญกับโลกภายนอก บุคคลประเภทนี้จะชอบแสดงตัว ชอบสังคม มักจะมีเพื่อนมาก ชอบพูดมากกว่าฟัง ช่างพูด ร่าเริง แจ่มใส มีความสามารถสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่น ชอบการเปลี่ยนแปลง มีนิสัยเปิดเผย มีความเชื่อมั่นบนพื้นฐานแห่งความเป็นจริง รู้จักผ่อนปรน และปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์อย่างเหมาะสม มีความยืดหยุ่น กล้าต่อสู้ และเผชิญกับปัญหา สนใจกับการเปลี่ยนแปลงใหม่ๆ ชอบมีประสบการณ์ด้วยตนเอง และไม่จริงจังกับความผิดหวังต่างๆ เป็นต้น

**พวกเก็บตัว** หรือผู้มีเจตคติหันเข้าหาตนเอง (Introversion) เป็นผู้ที่มุ่งเข้าหาตนเอง บุคคลเหล่านี้มักจะไม่วางใจ ไม่แน่ใจ จิตใจไม่มั่นคง สงบเสงี่ยม ไม่ชอบสมาคมกับผู้อื่น เก็บตัว ชอบอยู่ตามลำพัง ไม่ยืดหยุ่น มักมีกฎเกณฑ์ที่ตายตัว ยึดมั่นในความรู้สึกของตนเอง อารมณ์หงุดหงิดและห้วนใจ หว่งาย มักจะมีความรู้สึกเหงา และว้าเหว่ และเมื่อเกิดปัญหาก็มักจะแยกตัวออกไปจากสถานการณ์ที่ก่อให้เกิดปัญหา นอกจากนี้ ยังไม่มีความไว้วางใจผู้อื่นการมองผู้อื่นด้วยความพินิจพิเคราะห์ ตลอดจน จะไม่ชอบความก้าวร้าว และรุนแรง เจตคติพื้นฐานทั้งสองประการนี้จะเกิดขึ้นในบุคลิกภาพ โดยที่บุคคลจะไม่มีลักษณะอย่างใดอย่างหนึ่ง อยู่ในตัวเองแต่เพียงอย่างเดียวเท่านั้น แต่จะมีทั้งสอง ลักษณะอยู่ในตัว และถ้าเจตคติอย่างใดอย่างหนึ่งมีลักษณะ

เด่น เจตคตินั้นก็เข้ามาอยู่ในจิตสำนึกในขณะที่อีกเจตคติหนึ่งจะด้อยและอยู่ในจิตไร้สำนึก ทำให้การรับรู้ตนเอง (Ego) แสดงตนโดยหันตัวเองออกสู่การติดต่อกับโลกภายนอกในขณะที่สิ่งที่อยู่ในประสบการณ์ไร้สำนึก (Personal Unconscious) จะเป็นลักษณะที่หันเข้าหาตนเอง อย่างไรก็ตาม ลักษณะทางบุคลิกภาพทั้ง 2 อย่างนี้ต่างก็ให้ผลดี และผลเสียต่างกันไป เช่น การหันเข้าหาตนเอง อาจจะทำให้บุคคลมีการสร้างสรรค์และผลิตสิ่งที่เป็นประโยชน์ แต่จะเกิดผลเสียที่อาจหมกมุ่นและซึมเศร้าอยู่กับตนเองมากเกินไป ส่วนการหันออกจากตนเอง จะทำให้กล้าตัดสินใจแต่อาจเกิดผลเสียคือกล้ามากเกินไปโดยปราศจากการวิเคราะห์และการพิจารณาสิ่งต่างๆ ด้วยความรอบคอบ

นอกจากนั้น กันยา สุวรรณแสง (2533, น. 80-86) สรุปบุคลิกภาพตามแนวคิดของ Jung ได้กล่าวโดยสรุปไว้ดังนี้

- 1) บุคลิกภาพแบบเก็บตัว (Introvert) คือบุคคลที่มีลักษณะที่สามารถสรุปได้ดังนี้
    - 1.1) ชอบการทำงานเงียบๆ คนเดียว ไม่ชอบปรึกษาหารือกับใคร แต่มักทำงานคนเดียวได้ดีเป็นพิเศษเพราะมีโครงการและแผนงานอย่างละเอียดรอบคอบ
    - 1.2) มีความวิตกกังวลในเรื่องไม่เป็นเรื่อง เช่น กลัวคนนิทา กลัวโชคร้าย
    - 1.3) ชอบสนใจข่าวลือ
    - 1.4) ยึดตนเองเป็นศูนย์กลาง
  - 2) บุคลิกภาพแบบแสดงตัว (Extravert) คือบุคคลที่มีลักษณะที่สามารถสรุปได้ดังนี้
    - 2.1) ชอบสังคม คือบุคคลที่มีลักษณะเข้ากับบุคคลอื่นได้ง่าย ชอบช่วยเหลือกิจกรรมต่างๆ มีความรื่นเริงสนุกสนาน ไม่ชอบการศึกษาโดยลำพัง และสามารถปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้อย่างเหมาะสมกับกาลเทศะ
    - 2.2) ชอบเป็นผู้นำ ชอบโดดเด่น อยากได้รับความยอมรับนับถือ และมีความเชื่อมั่นในตนเอง
    - 2.3) ชอบผจญภัยมีความกล้าหาญชอบความตื่นเต้นและชอบแสวงหาประสบการณ์ใหม่ๆ
    - 2.4) ชอบอิสระ ไม่ชอบระเบียบแบบแผน ไม่ชอบความซ้ำซากจำเจ และสามารถพึ่งพาตนเองได้ ไม่ชอบขอความช่วยเหลือจากใคร
- นอกจากนั้น จุง ยังกล่าวว่างค์ประกอบในการสร้างบุคลิกภาพขึ้นอยู่กับ 4 ประการ (ล้วน สายยศ และอังคณา สายยศ, 2542) คือ
1. การคิดในสิ่งที่ไม่มีความเป็นตัวตน (Thinking) เช่น ความกลัวเป็นอย่างไร ความยุติธรรมคืออะไร อาศัยหลักเหตุผล

2. ความรู้สึก (Feeling) เป็นแบบอัตนัย และเป็นเรื่องของค่านิยมที่รู้สึกว่าจะอะไรดี อะไรเลว ชอบหรือชัง สนุกหรือน่าเบื่อ

3. การกำหนดรู้ทางประสาทสัมผัส (Sensation) ได้แก่การรับรู้เมื่อประสาททั้งห้าของเราได้รับการเร้าจากภายนอก เป็นการรับรู้ในปัจจุบัน เมื่อมีสิ่งใดมาสัมผัสประสาทจะรับรู้ทันที

4. การกำหนดรู้อันเกิดจากภายใน (Intuition) คือ การรู้แจ้งแบบไม่มีเหตุผล นอกจากนั้น จุง ยังเอาบุคลิก 2 แบบแรก มาอธิบายร่วมกันกับองค์ประกอบ 4 ประการ ได้แบบของบุคลิกถึง 8 แบบ (ล้วน สายยศ และอังคณา สายยศ, 2542) ดังนี้

1. พวก Extraverted Thinking ชอบแสดงออกทางเซาว์ปัญญา พุดจามีเล่ห์เหลี่ยม เล่นสำนวน มองอะไรตามจริง ชอบประเมินเหตุการณ์ การแสดงความชาญฉลาดเป็นกฎแห่งชีวิต ชอบใช้ความคิดครอบงำคนอื่น

2. พวก Extroverted Feeling ยึดปฏิบัติตามมาตรฐานเดิม เต็มใจที่ปรับตัวให้เข้ากับความสำเร็จภายนอก หลบหลีกการวิพากษ์วิจารณ์ และคำถากถาง

3. พวก Extroverted Sensation ชอบเพลิดเพลินตามสภาพจริง ไม่สนใจต่อเสียงสะท้อนไม่ต้องการตรวจสอบอดีตหรืออนาคต สงสัยอะไรที่ไม่ใช่ประสบการณ์ตามธรรมชาติ คนประเภทนี้แสวงหาความสุขแบบไม่ดิ้นรน มีผลให้ทำอะไรเลวลง ปราศจากความละเอียดรอบคอบ

4. พวก Extroverted Intuitive พวกนี้ชอบค้นคว้าหาสิ่งใหม่ และสิ่งที่มีโอกาสเป็นไปได้ของแต่ละบุคคล ความหวังเกี่ยวกับศักยภาพของสิ่งต่างๆ เบื่อหน่ายต่อการยึดติดประสบการณ์ใด ประสบการณ์หนึ่ง เขาคาดการณ์อะไรใจก็จะคิดสิ่งนั้น ละทิ้งประสบการณ์เก่า

5. พวก Introverted Thinking มีลักษณะแบบเงียบขรึม คิดแบบจินตนาการ เป็นนักคิดที่ไม่ค่อยพูด เพราะคิดจินตนาการกับสิ่งที่ไม่เป็นตัวตน

6. พวก Introverted Feeling แสดงความรู้สึกแบบเงียบๆ เก็บกดอยู่ในใจ เข้าใจความรู้สึกพวกนี้ได้ยาก มีอารมณ์เศร้าอยู่ลึกๆ แต่แสดงออกโดยการจินตนาการออกมาเป็นศิลปะและดนตรี

7. พวก Introverted Sensation พวกนี้คาดการณ์พฤติกรรมได้ยาก สนใจจิตวิญญาณ ไม่ชอบสิ่งที่มีอะไรแน่ชัด

8. พวก Introverted Intuitive เกิดจากส่วนลึกของจิตใจสำนึก เป็นคนลึกลับสันโดษ นึกฝันประหลาด แสดงออกทางศิลปะแบบแปลกมีอะไรซ่อนเร้นทำอะไรไม่สัมพันธ์กับสิ่งที่คนเขาเคยทำกัน



## 2.4 ทฤษฎีบุคลิกภาพตามแนวคิดของไอเซนคท์

ทฤษฎีของไอเซนคท์ อธิบายถึงแบบบุคลิกภาพที่อยู่ใน มิติเปิดเผย และมิติเก็บตัว ไอเซนคท์ มิได้เป็นคนบัญญัติศัพท์ Extravert Introvert เขานำการศึกษาของคาร์ล จี จุง (Carl G. Jung 1875-1961) เขาอธิบายว่า คน Extrovert คือ เปิดเผย (หรือแสดงตัว) เมื่อประสบปัญหา มักจะลดความเครียดโดยการคลุกคลีอยู่กับเพื่อนฝูง กล่าวคือมีความ โน้มเอียงที่จะคบหาเพื่อนฝูงไว้มากๆ ชอบแต่งตัวดี และประพุดิตนอยู่ในกรอบประเพณี ส่วนคน Introvert ซึ่งชอบเก็บตัวมักจะมีอาการหมกมุ่นครุ่นคิดหันเข้าหาตัวเองเมื่อเกิดทุกข์หรือการขัดแย้ง และมีลักษณะประกอบคือ ชี้อาย ชอบทำงานของตัวเองคนเดียว

ทฤษฎีสองมิติของไอเซนคท์น่าสนใจเพราะเขานำมิติเปิดเผย-เก็บตัว มาผสมกับอีกมิติหนึ่ง คือ มั่นคง-หวั่นไหว คือเพิ่มมิติความไวของอารมณ์เข้ามา คือสุขภาพจิต เนื่องจากเห็นว่าอารมณ์มีส่วนสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับปฏิกิริยาที่บุคคลจะแสดงออก พวกที่มั่นคงจะสามารถควบคุมอารมณ์ได้ดี ไม่ตื่นเต็นง่าย สงบและสม่ำเสมอ ส่วนพวกที่หวั่นไหวอารมณ์จะเปลี่ยนแปลงได้ง่าย หงุดหงิด ใจน้อยกังวล อยู่ไม่เป็นสุข

ไอเซนคท์ ได้สร้างทฤษฎีบุคลิกภาพโดยการสังเกตลักษณะนิสัยของกลุ่มประชากร และนำลักษณะที่แตกต่างกันมาหาความสัมพันธ์โดยวิธีการวิเคราะห์องค์ประกอบ โดยแบ่งบุคลิกภาพออกเป็น 2 มิติ มิติหนึ่งเป็นการแสดงออกคู่ค้ำกับการเก็บตัว (Extroversion-Introversion) และอีกมิติหนึ่งเป็นการหวั่นไหวในสภาวะอารมณ์คู่ค้ำกับอารมณ์มั่นคง (Neuroticism-Stability) และได้แบ่งบุคลิกภาพออกเป็น 4 แบบ คือ

- บุคลิกภาพแบบอารมณ์มั่นคง-แสดงออก (Stable-Extrovert) มีลักษณะนิสัยเปิดเผย ให้ความร่วมมือ ใจกว้าง มีชีวิตชีวา ชอบนำกลุ่ม
- บุคลิกภาพแบบหวั่นไหว-แสดงออก (Neurotic-Extrovert) มีลักษณะชอบกิจกรรม ก้าวร้าวรุนแรง ติ้นเต็นง่าย
- บุคลิกภาพแบบมั่นคง-เก็บตัว (Stable-Introvert) มีลักษณะยอมตาม ควบคุมตัวเอง ได้ดีรักสงบบุคลิกภาพแบบหวั่นไหว-เก็บตัว (Neurotic-Introvert) มีลักษณะเก็บตัว คิดในแง่ร้าย ไม่ยึดหยุ่น

ซึ่งบุคลิกภาพทั้ง 4 แบบนี้ สามารถที่จะสังเกตและวัดได้โดยการกำหนดสถานการณ์ในรูปแบบของข้อคำถามเพื่อให้ผู้ตอบตัดสินใจว่า รู้สึกหรือกระทำตามข้อกำหนดในแบบทดสอบหรือไม่ ซึ่งแบบสำรวจบุคลิกภาพของไอเซนคท์ (Eysenck) มีลักษณะการประเมินบุคลิกภาพด้วยวิธีนี้คือ มิติแรกเป็นด้านการแสดงตัว และเก็บตัว ซึ่งประกอบด้วยลักษณะย่อยๆ ได้แก่ การมีส่วนร่วมไม่ร่วมมือเข้าสังคม แยกตัว เข้าใกล้ ถอยหนี กระตือรือร้น เฉื่อยชา มิติที่สองเป็นลักษณะทางอารมณ์



ได้แก่ เป็นคนเข้มแข็ง อ่อนแอ มั่นคง ไม่มั่นคง ลักษณะการแสดงออกทางอารมณ์ เช่น ความวิตกกังวล และอื่นๆ ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ศึกษาบุคลิกภาพแบบเก็บตัว-แสดงตัว โดยใช้กรอบความคิดเชิง ทฤษฎีของไอเซนต์

จากการศึกษางานวิจัยต่างๆ ยังไม่พบว่าม้งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับกับบุคลิกภาพแบบ เก็บตัวและแบบแสดงตัว กับ ทักษะติดต่อความรักโดยตรง มีเพียงงานวิจัยที่เกี่ยวกับบุคลิกภาพแบบ เก็บตัวและแบบแสดงตัว ในด้านต่างๆ ดังนี้

ทศพร มณีศรีขำ และ นิรันดร์ จุลทรัพย์ (2542: บทคัดย่อ) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ ระหว่างบุคลิกภาพแสดงตัว ความวิตกกังวล ความเชื่อมั่นในตนเองและคุณธรรมแห่งพลเมืองดีของ นิสิตมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ภาควิชาและมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ พบว่า นักศึกษาที่ ศึกษาต่างชั้นปีมีคุณธรรมแห่งพลเมืองดี มีบุคลิกภาพแสดงตัวที่แตกต่างกัน โดยความสัมพันธ์ ระหว่างความวิตกกังวล บุคลิกภาพแสดงตัว ความเชื่อมั่นในตนเองและคุณธรรมแห่งพลเมืองดีของ นิสิตนักศึกษาที่มีความสัมพันธ์ในทิศทางกลับกัน โดยนิสิตนักศึกษาที่มีความวิตกกังวลสูงจะมี คุณธรรมแห่งพลเมืองดี มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีบุคลิกภาพแสดงตัวต่ำ และนักศึกษาที่มีความ วิตกกังวลต่ำจะมีคุณธรรมแห่งพลเมืองดี มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีบุคลิกภาพแสดงตัวสูง นอกจากนี้ ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแสดงตัวกับความเชื่อมั่นในตนเองเป็นไปในทางเดียวกันกล่าวคือ นิสิตนักศึกษาที่มีบุคลิกภาพแสดงตัวสูงจะมีความเชื่อมั่นในตนเองสูง

ศักดิ์สิทธิ์ สรณพงศ์ (2540: บทคัดย่อ) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความสำเร็จ ในการทำกิจกรรมของกลุ่มควบคุมคุณภาพกับ เจตคติความต้องการและบุคลิกภาพแบบเก็บตัว- แสดงตัวของสมาชิกกลุ่มควบคุมคุณภาพ พบว่า จากลักษณะของบุคลิกภาพแบบแสดงตัว ที่ชอบเข้า สังกมชอบการเปลี่ยนแปลง และมีงานวิจัยพบว่า ผู้มีบุคลิกภาพแบบแสดงตัว จะทำงานที่มีลักษณะ ติดต่อกับผู้อื่น ได้ดี ซึ่งสอดคล้องกับลักษณะของการทำกิจกรรมกลุ่มควบคุมคุณภาพในขณะที่ ธีระศักดิ์ กำบรรณารักษ์ ฝ่ายแผนการและติดตามผล กรมพลศึกษา พบว่า การมีความเกรงใจสูง การไม่กล้าแสดงออก ซึ่งเป็นลักษณะของบุคลิกภาพแบบเก็บตัว เป็นปัญหาสำคัญของการทำ กิจกรรมกลุ่มควบคุมคุณภาพ ดังนั้นจึงตั้งสมมุติฐานการวิจัยข้อ 8 ว่า บุคลิกภาพแบบแสดงตัวของ สมาชิกกลุ่มควบคุมคุณภาพ มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับความสำเร็จในการทำกิจกรรม ของกลุ่มควบคุมคุณภาพ

ทาเกอร์, สุกิซ (Takar & Subich, 1997, p. 482-491) ศึกษาเรื่อง การสนับสนุนความสัมพันธ์ ระหว่างมิติบุคลิกภาพกับความพึงพอใจในงาน โดยศึกษาวิจัยผู้ใหญ่ในกลุ่มอาชีพต่างๆ และใช้ วิธีการวัดที่แตกต่างกัน ผลการวิจัยสรุปว่า มิติของบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบสามารถใช้ทำนาย ความพึงพอใจในงานได้อย่างมีนัยสำคัญ และนอกจากนี้ยังมีลักษณะเฉพาะ นั่นคือ พนักงานที่มี

บุคลิกภาพแบบแสดงออกจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความพึงพอใจในงาน และพนักงานที่มีบุคลิกภาพแบบหวั่นไหวจะมีความสัมพันธ์ทางลบกับความพึงพอใจในงาน

จิราภรณ์ จงมันคงชีพ (2547, น. 36-37 ; อ้างอิงจาก Tamaff, 1999: บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง ความพึงพอใจในงานและบุคลิกภาพ: ใช้รูปแบบบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ โดยศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพและความพึงพอใจในงานในบริษัทนานาชาติครอบคลุม 6 งานอาชีพได้แก่ ด้านเทคนิค ธุรกิจ ทรัพยากรบุคคล ชุมชน การกฎหมาย และผู้ที่ไม่ได้รับการยกเว้นภาษีจากผลการวิจัยพบว่า ในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ พบความสัมพันธ์ผกผันระหว่างบุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและความพึงพอใจในงานในทุกกลุ่ม แต่มีเพียงประเภทเดียวเท่านั้นคือ มิติบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างรับประสบการณ์เป็นมิติเดียวที่ไม่มีความสัมพันธ์ อย่างมีนัยสำคัญกับความพึงพอใจในงาน โดยจากการวิเคราะห์สมการความถดถอยแบบพหุคูณ พบว่าบุคลิกภาพแบบหวั่นไหวเป็นปัจจัยบุคลิกภาพพื้นฐานที่เป็นตัวแปรของความพึงพอใจในงาน

นายเคอร์ (Schneider, 1998: บทคัดย่อ) ศึกษาเรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพและความพึงพอใจในงานในกลุ่มงานต่างๆ ได้แก่ ผู้เชี่ยวชาญการบำบัดโรคกลุ่มดูแลสุขภาพที่บ้าน และกลุ่มศูนย์ฟื้นฟูสภาพ ผลการวิจัยพบว่า มีความสัมพันธ์ระหว่างโครงสร้างบุคลิกภาพที่แตกต่างกัน ได้แก่ บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างรับประสบการณ์และความพึงพอใจในงานด้านเพื่อนร่วมงานและตัวงาน

เฟิร์นแฮม, มิลเลอร์ (Furnham & Miller, 1997, p. 705-707) ได้ศึกษาเรื่อง บุคลิกภาพ การขาดงานและผลผลิตโดยศึกษากลุ่มตัวอย่างพนักงานขายทางโทรศัพท์ พบว่า พนักงานที่มีบุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการขาดงานและไม่พบความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหวั่นไหวกับการขาดงาน

จากผลการวิจัยที่น่าเสนอมาเกี่ยวกับบุคลิกภาพเก็บตัว-แสดงตัว ดังกล่าวข้างต้น ปรากฏว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแสดงตัว มีคุณลักษณะที่ดีมากกว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพเก็บตัว เช่น มีความพึงพอใจในชีวิตสมรสสูงกว่า มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงกว่า มีความสำเร็จในการทำกิจกรรม มีความเชื่อมั่นในตนเองสูง ทำงานที่มีลักษณะติดต่อกับผู้อื่นได้ดี มีความพึงพอใจในชีวิตสูง และมีความพึงพอใจในการทำงานสูงด้วย มีความพึงพอใจในเพื่อนร่วมงาน เป็นต้น ซึ่งผลการวิจัยดังกล่าวนี้ แม้จะมีงานวิจัยเพียงเล็กน้อยที่เกี่ยวข้องกับชีวิตสมรส แต่ก็แสดงแนวโน้มของผู้ที่มีบุคลิกภาพแสดงตัวว่าจะมีคุณลักษณะที่เกี่ยวข้องกับบุคคลอื่นไปในทางที่ดี

### 3. บุคลิกภาพภายในและบุคลิกภาพภายนอก

“บุคลิกภาพ” (personality) มาจากรากศัพท์ภาษาละตินว่า Persona แปลว่า หน้ากากที่ตัวละครกรีกและโรมันสวมก่อนสวมใส่ เพื่อแสดงตัวละครที่แตกต่างกัน ให้ผู้ดูสามารถเห็นได้แม้อยู่ในระยะไกล แต่ก็ไม่สามารถให้คำจำกัดความที่แน่นอนได้ เนื่องจากมีความคิดเห็นและความเข้าใจที่แตกต่างกันไป ที่คนทั่วไปมักจะตัดสินบุคลิกภาพของผู้อื่น โดยถือเอาความรู้สึกของตนที่มีต่อปฏิกิริยาที่บุคคลนั้นแสดงออกเป็นเกณฑ์ จึงเป็นการมองถึงบุคลิกภาพของบุคคลเพียงแง่เดียวเท่านั้น มีนักวิชาการและนักจิตวิทยาได้ให้คำนิยามไว้หลากหลาย ดังนี้

#### 3.1 ความหมายของบุคลิกภาพ

วูดเวิร์ท และ มาร์ควิส (Woodworth and Marquis, 1947) อธิบายว่า “บุคลิกภาพ” หมายถึง บุคลิกภาพของแต่ละบุคคลจะเห็นได้ชัดเจนจากลักษณะนิสัยในการคิด และในการแสดงออก รวมทั้งเจตคติและความสนใจต่างๆ และกิริยาท่าทางที่แสดงออกของบุคคลนั้น ตลอดจนปรัชญาชีวิตที่บุคคลนั้นยึดถือ

อิกทิง คิงก์เมเยอร์ (Dinkmeyer, 1965) อธิบายความหมายของบุคลิกภาพไว้ว่า บุคลิกภาพ มีความหมายคลุมถึงสภาวะทุกอย่าง อันประกอบขึ้นเป็นตัวบุคคล นับตั้งแต่สภาวะทางกาย อารมณ์ ทักษะ ความสนใจ ความคิดหวัง ลักษณะท่าทาง ความรู้สึก นิสัย ความสามารถทางปัญญา ตลอดจนความสำเร็จ รวมถึงสภาวะที่บุคคลเป็นอยู่ในปัจจุบันและความคาดหวังที่จะเป็นในอนาคตด้วย

ดังนั้น ความหมายของคำว่า “บุคลิกภาพ” โดยทั่วไปจึงสามารถกล่าวสรุปได้ว่า “บุคลิกภาพ” คือ คุณลักษณะทั้งทางกายภาพและทางจิตที่ประกอบขึ้นเป็นตัวบุคคล หรือคุณลักษณะที่อยู่ภายในตัวเรา โดยเฉพาะคุณลักษณะทางจิตที่มีอิทธิพลต่อการกระทำและการแสดงออกของบุคคลในสถานการณ์ต่างๆ ในรูปแบบที่คงที่อยู่ตัวแล้วในรูปแบบหนึ่ง รวมทั้งพัฒนาการและบทบาทของคุณลักษณะเหล่านั้นสามารถปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงได้ เมื่อมีการเรียนรู้มากขึ้น และแนวคิดลักษณะทางบุคลิกภาพ (characteristics) ที่นำมาใช้ในการศึกษาวิจัยกับความสัมพันธ์สามรูปแบบในปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นด้วยการวิเคราะห์ที่ควรมีอย่างลึกซึ้ง จึงขอแบ่งแนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับลักษณะของบุคลิกภาพตามมุมมองสตรีนิยม ออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

แนวคิดทฤษฎีโครงสร้างตัวกำหนดบุคลิกภาพและกระบวนการพัฒนาการแสดงผลหน้าที่แห่งบุคลิกภาพ

การประกอบสร้างทางสังคมของบุคลิกภาพตามมุมมองของสตรีนิยม มีความเชื่อว่าบุคลิกภาพของผู้หญิงนั้นถูกประกอบสร้างขึ้นในสังคมชายเป็นใหญ่ที่เข้าใจว่าเพศชายเป็นเพศที่เหนือกว่า ได้สร้างให้ผู้หญิงยอมรับในโครงสร้างสภาพร่างกายทางธรรมชาติของตนเอง นำมาสู่บทบาท

ของความเป็นแม่และบทบาทของความเป็นเมียที่มีต่อตัวตนของผู้หญิงอย่างไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ เป็นการเรียนรู้ในบทบาทตามโครงสร้างของบุคลิกภาพที่ผู้ชายเป็นผู้วางกฎและผู้หญิงคือผู้ปฏิบัติตาม ยกตัวอย่างเช่น ในสังคมไทยประชากรส่วนใหญ่ที่นับถือพุทธศาสนามีพระไตรปิฎกเป็นคำสั่งสอน ได้ส่งผลต่อความเชื่อของผู้คนที่นับถือเป็นอย่างมาก ในเรื่องของทิพยมนุษย์ที่มีความหมายว่า ผู้หญิงนั้นด้อยกว่าชาย คนที่เกิดเป็นชายนั้นเป็นผู้มีบุญมากกว่าหรือมีกรรมน้อยกว่าหญิง ส่วนผู้หญิงหากจะมีบุญนั้นได้ก็คือ การมีลูกชาย และให้ลูกชายของตนนั้น ได้บวชเรียน (แม้เกาะชายฟ้าเหลืองลูกชาย เพื่อที่จะได้ลดกรรมเท่านั้น) เป็นความเชื่อความคิดของสังคมชายเป็นใหญ่ที่ผู้ชายเป็นผู้เขียนเอาไว้ กลายเป็นวัฒนธรรมประเพณีและค่านิยมของสังคมถูกทำให้เป็นความมุ่งหวังของชีวิตผู้หญิงอีกอย่างหนึ่ง อันเกิดจากการเรียนรู้ของวัฒนธรรมในสังคมแบบปิตาธิปไตย (ชายเป็นใหญ่)

ส่วนกระบวนการพัฒนาการแสดงพลังหน้าที่แห่งบุคลิกภาพ ได้ก่อกำเนิดเริ่มต้นมาจากการอบรมบ่มเพาะขัดเกลาเด็กในครอบครัวให้มีบทบาททางเพศที่เหมาะสม เช่นเดียวกับแนวคิดเกี่ยวกับเพศภาวะปัจจัยโครงสร้างของครอบครัว ที่เชื่อมโยงอยู่กับสภาพครอบครัวและวิธีการเลี้ยงดูอบรมสั่งสอนจากพ่อแม่และคนในครอบครัวเป็นสำคัญ จึงนับเป็นพัฒนาการที่ได้รับอิทธิพลส่วนหนึ่งจากการที่เด็กเกิดมาและเริ่มต้นเรียนรู้บทบาทของตนในครอบครัว ทั้งนี้จากบรรยากาศในครอบครัว ความสัมพันธ์ระหว่างบิดามารดา ฐานะลำดับของการเป็นบุตรในครอบครัว ตลอดจนพื้นฐานทางวัฒนธรรมและระเบียบแบบแผนของสังคม รวมทั้งสิ่งแวดล้อมทางสังคมของเพื่อนบ้าน โรงเรียน ชุมชน วัฒนธรรมประเพณี หลักศีลธรรมจรรยา และค่านิยมของสมาชิกในสังคมที่ต้องเกี่ยวข้องกับสัมพันธ์ด้วย ล้วนมีอิทธิพลต่อการสร้างคุณลักษณะของบุคลิกภาพและการพัฒนาบุคลิกภาพที่เหมาะสมของมนุษย์หญิงชายตามที่สังคมต้องการ ตั้งแต่ลืมตาดูโลกจนกระทั่งหมดสิ้นลมหายใจ

ฮิวการ์ด และ แอทกินสัน (Hillgard & Atkinson, 1967, p. 462) กล่าวว่า บุคลิกภาพเป็นแบบแห่งลักษณะของบุคคลและวิธีการแสดงออก ซึ่งกำหนดการปรับตัวตามแบบฉบับของแต่ละบุคคล

แคทเทล เรย์มอนด์ บี (Cattell, Raymond B, 1970, p. 2-3) กล่าวว่า บุคลิกภาพเป็นผลรวมของพฤติกรรมทั้งหมดมีทั้งที่เปิดเผยและซ่อนเร้น

แคนเนล (Mc. Cannell, J.V, 1974, p. 610) ให้ความหมายว่า บุคลิกภาพเป็นคุณลักษณะที่บุคคลคิดและแสดงเป็นแบบแผนพฤติกรรมเพื่อใช้ในการปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมซึ่งคุณลักษณะที่กล่าวถึงนี้หมายถึง ค่านิยม แรงจูงใจ อารมณ์ และทัศนคติ

ไอเซนค์ (Eysenck, 1947) บุคลิกภาพ หมายถึง การกระทำทั้งหมดของอินทรีย์ที่ได้รับจากพันธุกรรมและสิ่งแวดล้อม

โรบบินส์ (Robbins, 1997) บุคลิกภาพ หมายถึง แนวทางที่บุคคลหนึ่งได้ตอบหรือมีปฏิกิริยาต่อสิ่งต่างๆ ที่อาจจะบุคคล สิ่งของ สถานการณ์ โดยแต่ละบุคคลย่อมจะมีการปฏิบัติที่แตกต่างกันออกไป

สมิท ซาราสัน และซาราสัน (Smith, Sarason & Sarason, 1982) หมายถึงการรับรู้พฤติกรรมรวมทั้งหมดของบุคคลใดบุคคลหนึ่ง ทั้งในสิ่งที่ไม่สามารถมองเห็นได้ เช่น ความคิด ความสนใจ ซึ่งจะทำให้บุคคลอื่นสามารถที่จะเข้าใจและแยกแยะความแตกต่างของบุคคลนั้นจากบุคคลอื่นได้

สถิติ วงศ์สุวรรณค์ (2540, น. 4) กล่าวว่า บุคลิกภาพ หมายถึง ลักษณะต่างๆ ของแต่ละบุคคลทั้งลักษณะภายนอกและภายใน และปัจจัยต่างๆ อันมีอิทธิพลต่อความรู้สึกของผู้พบเห็น

รวินศ์ ศรีทองรุ่ง (2543, น. 3) กล่าวว่า บุคลิกภาพ หมายถึง ลักษณะต่างๆ ของแต่ละบุคคลที่รวมกันแล้วทำให้บุคคลนั้นแตกต่างจากบุคคลอื่น ลักษณะต่างๆ เหล่านั้น อันได้แก่อุปนิสัยใจคอความสนใจทัศนคติ ตลอดจนพฤติกรรมต่างๆ ที่บุคคลนั้นแสดงออกมา

แคทเทลล์ (Cattell, 1950) กล่าวว่า บุคลิกภาพเป็นลักษณะที่เกี่ยวข้องด้วยพฤติกรรมทั้งหมดของบุคคล ทั้งที่เป็นพฤติกรรมที่แสดงออกและพฤติกรรมที่ซ่อนเร้นภายใน

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2550, น. 84) กล่าวว่า บุคลิกภาพ หมายถึงลักษณะโดยรวมของบุคคลซึ่งมีความเป็นเอกลักษณ์ ทำให้แต่ละบุคคลมีความแตกต่างกัน ไม่ว่าจะเป็นรูปร่าง หน้าตา การแต่งกาย กิริยา ท่าทาง การวางตัว ความคิด ความรู้สึก ความสนใจ ความสามารถ สถิติปัญญา รสนิยม เป็นต้น

จากความหมายที่หลากหลาย สรุปได้ว่า บุคลิกภาพในงานวิจัยนี้ หมายถึง ลักษณะโดยรวมของบุคคล ซึ่งมีความเป็นเอกลักษณ์ ทำให้แต่ละบุคคลมีความแตกต่างกันไม่ว่าจะเป็น การแต่งกาย กิริยา ท่าทาง ความคิด รสนิยม เป็นต้น

### 3.2 ประเภทของบุคลิกภาพ

ประเภทของบุคลิกภาพ โดยทั่วไปประกอบด้วย (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2550)

1. บุคลิกภาพทางร่างกาย (Physical Personality) เป็นลักษณะทางกายภาพของบุคคล ซึ่งอาจส่งผลต่อจิตใจ เช่น รูปร่าง หน้าตา น้ำหนัก ความสูง สีผิว เป็นต้น

2. บุคลิกภาพทางจิตใจ (Psychological Personality) เป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกับ ความจำ ความสนใจ ความตั้งใจ การตัดสินใจ เป็นต้น



3. บุคลิกภาพทางความสามารถ (Capability Personality) หมายถึงความสามารถในการทำงานอันเป็นลักษณะเฉพาะบุคคล เช่น การแก้ปัญหาเฉพาะหน้า สติปัญญา ไหวพริบ ความคิดริเริ่ม และความสามารถอันเกิดจากการเรียนรู้ฝึกฝน เช่น การมีทักษะในการทำงานอย่างใดอย่างหนึ่ง การมีทักษะในการใช้ภาษาต่างประเทศ กีฬา ศิลปะ เป็นต้น

4. บุคลิกภาพทางจริยธรรม (Ethical Personality) หมายถึง ความประพฤติ ความมีศีลธรรมจรรยา เช่น ความสุภาพ ความอ่อนโยน ความซื่อสัตย์ ความไม่เห็นแก่ตัว เป็นต้น

5. บุคลิกภาพทางสังคม (Social Personality) หมายถึง พฤติกรรม กริยาท่าทางที่แสดงออกต่อผู้อื่น เช่น การชอบสมาคม การชอบเก็บตัว สงบเสงี่ยม ชอบเด่น ชอบแสดงออกยอมรับในเหตุผลของผู้อื่น เป็นต้น

6. บุคลิกภาพด้านอารมณ์ (Mental and Emotional Personality) คือ ความรู้สึกทางจิตใจที่ทำให้เกิดลักษณะต่างๆ เช่น ตื่นเต้น กล้าหาญ ขี้เขลา ใจเย็น ใจร้อน เป็นต้น

7. บุคลิกภาพทางขวัญกำลังใจ (Morale Personality) คือ ความสามารถในการควบคุมบังคับพฤติกรรมต่างๆ ที่กระทำไปโดยเจตนาได้ คนที่มีขวัญกำลังใจดีจะสามารถควบคุมพฤติกรรมได้ดี ส่วนคนที่มีขวัญกำลังใจอ่อนไหวจะไม่สามารถควบคุมพฤติกรรมของตนได้ เช่น ถ้ารู้สึกดีใจก็จะหัวเราะออกมา ดังๆ ถ้ารู้สึกเสียใจก็จะร้องไห้ หรือถ้าไม่พึงพอใจก็จะแสดงออกมาทางสีหน้า เป็นต้น

แอลพอร์ต (Allport, 1937) มีความคิดว่า บุคลิกภาพของมนุษย์ประกอบด้วยคุณลักษณะจัดการตลอดเวลา ทำให้มนุษย์มีเอกลักษณ์ในการปรับตัวกับสิ่งแวดล้อม คุณลักษณะเป็นสิ่งที่อยู่จริง แต่ไม่สามารถมองเห็นได้โดยตรง อยู่ในส่วนของระบบประสาท จึงมองไม่เห็น เขาลงความเห็นว่ามันมีอยู่ได้โดยการสังเกตความยั่งยืนของมันในพฤติกรรมของบุคคลใดบุคคลหนึ่งแอลพอร์ตแบ่งคุณลักษณะออกเป็น 2 ชนิด (ล้วน สายยศ และอังคณา สายยศ, 2542) คือ

1. คุณลักษณะร่วม (Common Traits) เป็นคุณลักษณะที่มีลักษณะเหมือนคนอื่นทั่วไปสามารถนำมาเปรียบเทียบกันได้ คือเป็นคุณลักษณะที่เป็นตัวร่วมของแต่ละบุคคลนั่นเอง ตัวอย่างเช่น พูกว่า คนบางคนก้าวร้าวกว่าคนอื่น หรือคนบางคนสุภาพกว่าคนอื่น คุณลักษณะที่มีอยู่กับทุกคนจนสามารถนำมาเปรียบเทียบได้ดังกล่าวมาแล้ว เรียกว่าคุณลักษณะร่วม

2. คุณลักษณะเฉพาะบุคคล (Personal Dispositions) เป็นคุณลักษณะที่แสดงลักษณะเฉพาะ มีความเป็นเอกลักษณ์ของแต่ละบุคคล เป็นตัวที่ทำให้แต่ละบุคคลมีความแตกต่างกันเด่นชัดบางที่ เรียกว่า Individual Trait มีอยู่ 3 ชนิดคือ

2.1 Cardinal Traits เป็นคุณลักษณะเดี่ยวที่เด่นออกมา มีอิทธิพลอย่างมากที่สุดต่อการแสดงพฤติกรรม เช่น ความละโมภ คณหาราคะ บูชาตนเอง ใช้เล่ห์เหลี่ยมเพื่อประโยชน์ตน เป็นต้น



2.2 Central Traits เป็นชุดของบุคลิกลักษณะใหญ่ๆ ประกอบขึ้นเป็นแกนบุคลิกภาพของแต่ละบุคคล แต่ละคนมีอยู่ 5 ถึง 10 คุณลักษณะ ตัวอย่างเช่น ความมีไมตรี ความรักใคร่ ความยุติธรรม การแข่งขัน เป็นต้น มันไม่สามารถควบคุมพฤติกรรมของบุคคลในสถานการณ์ต่างๆ

2.3 Secondary Traits เป็นคุณลักษณะที่มีความสำคัญน้อย แสดงพฤติกรรมหลังจากสองคุณลักษณะแรกแสดงออกมาแล้วเช่น ชอบเสื้อผ้า ชอบภาพยนตร์ ชอบอาหาร ชอบดนตรี เป็นต้น

นักทฤษฎีคุณลักษณะอีกคนหนึ่งคือ เรมอนด์ เบอ์นาร์ด์แคทเทลล์ (R. B. Cattell) แคทเทลล์ (Cattell, 1957) มองบุคลิกภาพเป็นผลพวงของตัวแปรด้านความรู้สึกละเอียดและสติปัญญา แคทเทลล์จัดจำแนกคุณลักษณะจากผลการวิเคราะห์องค์ประกอบ ได้องค์ประกอบกลุ่มใหญ่ๆ 2 กลุ่มคือ Surface Traits กับ Source Traits

คุณลักษณะพื้นผิว (Surface Traits) สามารถสังเกตได้ง่ายจากพฤติกรรมของบุคคล ใช้วิธีการวิเคราะห์กลุ่ม (Cluster Analysis) ก็จะสามารถจะรู้ได้ นั่นคือ การจับกลุ่มของสหสัมพันธ์ภายในแต่ละตัวแปรก็สามารถมองเห็นได้แล้ว

คุณลักษณะมูลฐาน (Source Traits) เป็นคุณลักษณะที่ได้จากการวิเคราะห์องค์ประกอบขั้นสุดท้ายซึ่งได้ควบคุมตัวแปรในคุณลักษณะพื้นผิวแล้ว

### 3.3 ความสำคัญของบุคลิกภาพ

มีความสำคัญคือ เป็นส่วนประกอบที่สำคัญที่มีอิทธิพลต่อความรู้สึกและอารมณ์ของผู้ที่พบเห็นเป็นอย่างยิ่ง จึงส่งผลต่อการยอมรับนับถือ การให้ความร่วมมือ การสนับสนุน และความไว้วางใจจากผู้อื่น

การจำแนกบุคลิกภาพ สามารถจำแนกได้เป็น 1) บุคลิกภาพภายนอก พวกแสดงออก (Extrovert) 2) บุคลิกภาพภายใน พวกไม่แสดงออก (Introvert)

บุคลิกภาพภายนอก คือ สิ่งที่เห็นได้ชัดเจนจากภายนอกของแต่ละคน สามารถที่จะปรับปรุงแก้ไขได้ง่าย ใช้เวลาไม่นาน แบ่งได้เป็น 4 หมวด คือ

1. รูปร่างหน้าตา
2. การแต่งกาย
3. กิริยาท่าทาง
4. การพูด

บุคลิกภาพภายใน คือ สิ่งที่อยู่ภายในจิตใจ หรืออุปนิสัยใจคอที่มองไม่เห็น สัมผัสไม่ได้ แก้ไขได้ยาก เช่น

1. ความเชื่อมั่นในตนเอง

2. ความซื่อสัตย์สุจริต
3. ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์
4. ความรับผิดชอบ

หลักและวิธีเสริมสร้างบุคลิกภาพ

1. การยืน เดิน นั่ง เป็นส่วนสำคัญที่บอกลักษณะบุคลิกภาพของแต่ละบุคคล งามอริยาบถ คือ การเดิน ยืน นั่ง เปิด-ปิดประตู ขึ้นลงรถ อย่างถูกต้องสวยงาม
2. การรู้จักทำตัวให้เข้ากับบุคคล สถานที่ และเวลา อย่างถูกต้องมีมารยาททางสังคมที่ดี เช่น การรู้จักกราบไหว้ที่ถูกต้องวิธี และถูกกาลเทศะ การรู้จักธรรมเนียมของชาวต่างชาติ การปฏิบัติตนในงานเลี้ยงต่างๆ การไปเยี่ยมคนป่วย การมอบดอกไม้แสดงความยินดีหรือให้ผู้อาวุโส เป็นต้น
3. พร้อมเสมอที่จะเผชิญกับเหตุการณ์ในลักษณะต่างๆ เช่น ไม่ตกใจ ดีใจ เสียใจ กลัว เกินกว่าเหตุ สามารถควบคุมท่าทางของตนเองได้เป็นอย่างดี

### 3.4 บุคลิกภาพของนักศึกษาชายบริการทางเพศ

บุคลิกของนักศึกษาชายบริการทางเพศจะมีกระบวนการเรียนรู้ทางสังคม ได้พิจารณาขั้นตอนของการเรียนรู้โดยมีต้นแบบหรือการเลียนแบบออกเป็น 4 ระยะ คือ

1. ระยะของการเรียนรู้โดยการสร้างความสนใจ (attention process) โดยมีองค์ประกอบหลักที่เกี่ยวข้องอยู่ 2 ประการ คือ สิ่งเร้าที่เป็นตัวแบบ (modeling stimuli) บุคลิกภาพของผู้รับสาร (characters of modeling) สิ่งเร้าที่ทำหน้าที่เป็นตัวต้นแบบอาจแยกประเภทออกได้หลายระดับ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความแข็งแกร่งของแรงจูงใจ และความสนใจที่บุคคลนั้นมีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งว่ามากน้อยเพียงใด โดยความเกี่ยวพันกันระหว่างสิ่งเร้าและสภาพแวดล้อม ก็ย่อมขึ้นอยู่กับลักษณะของกิจกรรมที่แสดงเป็นตัวแบบนั้น ตามทฤษฎีนี้สารที่จะเรียกร้องความสนใจได้ดีควรมีลักษณะสำคัญอย่างน้อย 3 ประการ คือ ความแปลกใหม่ ความเด่น ความซับซ้อน คือสารจะต้องไม่เรียบง่ายเกินไป แต่อาจจะมีการปรุงแต่งให้ดูแปลกไปจากเหตุการณ์ปกติ หรือมีปมปัญหาให้ผู้รับสารเก็บไปขบคิดบ้าง ซึ่งสารที่มีลักษณะดังกล่าวจะเป็นที่ดึงดูดความสนใจได้ดีกว่าสารที่มีความเรียบง่ายเกินไป ยิ่งถ้าเป็นแบบอย่างที่ยอมรับกันทั่วไป ก็ย่อมมีโอกาสที่จะทำให้ผู้รับสารเกิดพฤติกรรมตามตัวแบบมากขึ้น

2. ระยะของการจดจำ (retention process) นับเป็นกระบวนการสำคัญในการที่ผู้รับสารเลือกสังเกตจดจำจากตัวแบบ โดยเฉพาะเมื่อตัวแบบนั้นให้แรงจูงใจอย่างสูงแก่ผู้รับสารการเก็บบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับตัวแบบเข้าสู่ความทรงจำนี้ เป็นไปได้โดยอาศัยระบบการสร้างตัวแทนทางสัญลักษณ์ หรือการจดจำลำดับภาพของเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องไว้ด้วยกัน ซึ่งจะช่วยให้บุคคลนั้นสามารถระลึกถึงหรือเรียกข้อมูลที่เก็บไว้ใช้ได้ทันที เมื่อประสบกับเหตุการณ์ที่มีลักษณะ

บางอย่างที่ใกล้เคียงหรือคล้ายคลึงกับสิ่งที่ได้เห็นมาก่อน เช่น การใช้โปสเตอร์หรือการแจกแผ่นพับ ซึ่งเป็นสื่อประเภทมิติเดียว เพื่อใช้เป็นสื่อส่วนตัวแรกในการก่อให้เกิดการรับรู้เบื้องต้นที่จะช่วยส่งผลต่อการรับรู้ จดจำการรับสารในเรื่องเดียวกันนี้ในขั้นตอนอื่นๆ ต่อไป เมื่อผู้รับสารได้ผ่านระยะของการเปิดรับและการแปรรูปสารนั้นให้เป็นตัวแทนทางสัญลักษณ์ที่เก็บบันทึกไว้ในความทรงจำแล้ว ก็เกิดความพร้อมที่จะเข้าสู่ขั้นตอนต่อไป

3. ระยะของการจูงใจ (motivation process) บุคคลจะไม่กระทำทุกสิ่งทุกอย่างที่ได้เห็นออกไปทั้งหมด พฤติกรรมที่ดูเหมือนจะนำไปใช้ได้ย่อมมีประสิทธิภาพกับบุคคล บุคคลเหล่านั้นจะรับเอามาทำตามมากกว่าพฤติกรรมที่เห็นว่านำไปสู่ผลลัพธ์ทางลบ

4. ระยะของการสร้างพฤติกรรม (motor reproduction process) คือ การแปลงตัวแทนทางสัญลักษณ์ในบทความนั้นออกมาเป็นการกระทำที่เห็นว่าเหมาะสม ตัวแทนทางสัญลักษณ์อาจหมายถึงคำพูด ภาพต่างๆ เมื่อถูกเปลี่ยนเป็นการกระทำจะง่ายขึ้นต่อการเลียนแบบ

ลักษณะพื้นฐานของวัยรุ่น หมายถึงลักษณะพื้นฐานโดยทั่วไปของวัยรุ่นในด้านจิตใจ อารมณ์ ความรู้สึกนึกคิด และความต้องการของวัยรุ่นเป็นสำคัญ ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะส่งผลต่อการพัฒนาการทางร่างกาย และลักษณะการแสดงออกของวัยรุ่น โดยแบ่งเป็นลักษณะพื้นฐานของวัยรุ่นในแต่ละด้านให้เห็นอย่างชัดเจนดังต่อไปนี้

#### 1. พัฒนาการทางด้านอารมณ์

วัยรุ่นมีลักษณะการเปลี่ยนแปลงทางอารมณ์ง่าย ซึ่งเป็นลักษณะทางธรรมชาติของวัยรุ่น ที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของร่างกายที่ทำให้เด็กวิตกกังวลกับบุคลิกภาพของตนเอง การทำงานของอวัยวะภายใน ทำให้เริ่มมีความรู้สึกสนใจในเพศตรงข้ามและการปรับตัวให้เข้ากับสังคมที่เด็กจะต้องเรียนรู้พฤติกรรมที่เหมาะสมในการเข้าสู่ความเป็นผู้ใหญ่ ซึ่งส่งผลให้เด็กวัยรุ่นมีลักษณะทางอารมณ์ที่สำคัญ คือ

1.1 มีอารมณ์รุนแรง อ่อนไหวง่าย มีอารมณ์ร่วมอย่างรุนแรง ทำให้เด็กวัยรุ่นชอบทำอะไรที่บ้าบิ่น ไม่กลัวอันตราย มีความชอบและไม่ชอบอย่างรุนแรง ส่วนใหญ่พฤติกรรมรุนแรงมักเกิดเมื่อวัยรุ่นอยู่รวมตัวกันเป็นกลุ่ม เป็นอันหนึ่งอันเดียวกันกับกลุ่ม และทำทุกอย่างเพื่อเพื่อน

1.2 มีความไม่มั่นคงทางอารมณ์หรืออารมณ์ไม่สม่ำเสมอเปลี่ยนแปลงง่ายความรู้สึกต่างๆ ทั้งรัก เกลียด โกรธ ดีใจ เสียใจ ท้อแท้ อาจเกิดขึ้นและหายไปอย่างรวดเร็ว

1.3 ขาดการควบคุมการแสดงออกทางอารมณ์ เมื่อมีอารมณ์ความรู้สึกรุนแรงก็มักจะแสดงออกมาอย่างเปิดเผยและแสดงอารมณ์อย่างตรงไปตรงมา ไม่ควบคุมอารมณ์ โดยจะสามารถควบคุมอารมณ์และบังคับจิตใจได้ดีขึ้นเมื่อเข้าสู่วัยรุ่นตอนปลาย

#### 2. ลักษณะความต้องการและความสนใจของวัยรุ่น

วัยรุ่นมีลักษณะพฤติกรรมการแสดงออกและความต้องการบางอย่างที่แตกต่างกันออกไป เป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงทางด้านร่างกาย จิตใจอันเป็นเรื่องปกติธรรมดาของวัยรุ่น ความต้องการทางด้านจิตใจและทางด้านสังคมของวัยรุ่นที่สำคัญๆ พอจะสรุปได้ดังนี้

2.1 ความต้องการทางเพศ เนื่องจากระยะนี้ต่อมต่างๆ ภายในร่างกายของวัยรุ่นกำลังทำงานเต็มที่ โดยเฉพาะต่อมเพศจะเริ่มผลิตฮอร์โมน แรงขับทางเพศจะมีผลให้พฤติกรรมของวัยรุ่นเปลี่ยนไปจากวัยเด็ก มีความคิดแยกเพศ สนใจเพศตรงข้าม และแสดงความประทับใจให้เพศตรงข้ามสนใจ

2.2 ความต้องการได้รับอิสระ มีเสรีภาพอย่างมาก วัยรุ่นต้องการแสดงความเป็นตัวของตัวเอง ไม่ต้องการให้ใครมาอบรมสั่งสอน จะพยายามแสวงหาความจริง ต้องการได้รับโอกาสในการแก้ปัญหา การทำงาน และการตัดสินใจด้วยตัวเอง อิสระภาพที่ต้องการมากที่สุดได้แก่ อิสระภาพในด้านการแต่งกาย การคบเพื่อน การเที่ยวเตร่ การใช้จ่าย รวมถึงอิสรภาพทางความคิด

2.3 ความต้องการตำแหน่งทางสังคม เป็นความต้องการอันสูงสุดของวัยรุ่นที่จะกลายเป็นคนสำคัญ เป็นที่ยอมรับนับถือของผู้ใหญ่และเพื่อนฝูง ต้องการให้เพื่อนฝูงและคนอื่นรับรู้ว่าคุณค่า เด็กหนุ่มสาวจะพยายามทุกทางที่จะทำตนให้เป็นผู้ใหญ่ หรืออย่างน้อยก็ทำท่าทางให้เหมือนผู้ใหญ่

2.4 ความต้องการมีประสบการณ์ใหม่ๆ เพื่อเพิ่มเติมความรู้ใหม่อยู่เสมอเนื่องจากวัยรุ่นมีความต้องการรับรู้สิ่งใหม่ที่ตื่นเต้น เร้าใจ ทำทาย อยากรู้ อยากเห็น อยากทดลอง

2.5 ความต้องการเท่าเทียม ความยุติธรรม และความเสมอภาคกันในทุกด้านวัยรุ่นจะรู้สึกโกรธถ้ารู้สึกว่าไม่ได้รับความเป็นธรรม และจะแสดงออกอย่างชัดเจนให้เห็นว่าไม่พอใจ และต้องการได้รับการแก้ไขให้ถูกต้อง โดยเฉพาะความเสมอภาคในการคิดและการแสดงความคิดเห็นของตัวเอง

จากความต้องการพื้นฐานข้างต้นของวัยรุ่น จึงนำไปสู่ลักษณะความสนใจเฉพาะของวัยรุ่นนี้ โดยที่ความสนใจของแต่ละคนนั้นขึ้นอยู่กับเพศ สติปัญญา สภาพแวดล้อม โอกาสในการเรียนรู้ ความสนใจของกลุ่มเพื่อน ความสนใจของครอบครัว ความสามารถที่มีมาแต่กำเนิด และองค์ประกอบอื่นๆ อีกหลายอย่าง ความสนใจหลักๆ ของวัยรุ่นนี้ได้แก่

1. ความสนใจทางสังคม (Social Interests) ความสนใจทางสังคมมักจะเกี่ยวข้องกับเหตุการณ์ บุคคล และความสัมพันธ์ในสังคม ชอบงานเลี้ยงและการพบปะสนทนากันเป็นกลุ่มระหว่างเพื่อนสนิท ส่วนเรื่องที่พูดคุยกันก็ขึ้นอยู่กับเพศ

2. ความสนใจส่วนบุคคล (Personal Interests) ได้แก่ ความใส่ใจเรื่องต่างๆ ที่จะแสดงความเป็นตัวของตัวเอง เอกลักษณะ และบุคลิกภาพของตัวเอง เช่น ทำทางการวางตัว การแต่งกาย

ต้องเอาใจใส่ในเรื่องเสื้อผ้า พิถีพิถันในการแต่งตัว ทรงผม พยายามตามการกำหนดเอกลักษณ์และความแตกต่าง เปลี่ยนแปลงตัวเองด้วยวัตถุ ดังที่เกิดเป็นกระแสนิยมของวัยรุ่นสมัยต่างๆ จากลักษณะของวัยรุ่นที่กล่าวมาข้างต้น เห็นได้ชัดว่าวัยรุ่นเป็นช่วงวัยที่มีการเปลี่ยนแปลง ชอบแสวงหาสิ่งใหม่ๆ ซึ่งความสนใจและความต้องการของวัยรุ่นในแต่ละคนนั้นแตกต่างกันออกไป นอกจากความต้องการและความสนใจของวัยรุ่นแล้ว กลุ่มที่วัยรุ่นเป็นสมาชิกนั้นมามีอิทธิพลอย่างมาก อาจกล่าวได้ว่า ความต้องการและความสนใจของวัยรุ่นที่แท้จริง คือ ความต้องการและความสนใจของคนและความต้องการของสังคมซึ่งหมายถึงกลุ่มที่ตนเข้าร่วมด้วย ซึ่งหากมองในแง่มุมมองการตลาดผู้บริโภคแล้ว ด้วยคุณลักษณะของการใส่ใจในเรื่องใหม่ๆ ชอบการเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ มีความสนใจสังคม และการอยู่เป็นกลุ่ม รวมไปถึงการมีพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงได้เสมอทำให้กลุ่มวัยรุ่นเป็นกลุ่มเป้าหมายสำคัญสำหรับสินค้าในตลาด โดยเฉพาะสินค้าวัฒนธรรมอย่างสินค้าเพื่อความบันเทิง อย่างดนตรี ภาพยนตร์ ละคร ดารา นักแสดงที่มีกลุ่มเป้าหมายหลักคือ วัยรุ่นนั่นเอง

งานวิจัยภัทรจิระ พิธิฐุมกดา (2560) ศึกษาการสร้างบุคลิกภาพ ภาพลักษณ์และแบรนด์บุคคลของศิลปินในยุคดิจิทัล ผลการศึกษาพบว่า การสร้างบุคลิกภาพของศิลปินเป็นคุณลักษณะพื้นฐานที่สำคัญ โดยเริ่มจากปัจจัยภายในที่เกิดจากทัศนคติที่รักและอยากเป็นศิลปินที่มีชื่อเสียงได้รับการยอมรับ การมีมารยาท คุณธรรม จริยธรรม ระเบียบวินัย ปัจจัยภายนอกต้องมีรูปร่างหน้าตา และเสียงที่เป็นเอกลักษณ์ การเดิน การแต่งกาย ทักษะการสื่อสาร การร้องเพลง การแสดง การทำสัลยกรรม ทักษะความสามารถพิเศษ เช่น ภาษาต่างประเทศ ดนตรี กีฬา เป็นต้น นอกจากนี้ ปัจจัยจากสภาพแวดล้อมและบุคคลรอบข้าง รวมถึงการทำกิจกรรมเพื่อสังคมก็ส่งผลให้ศิลปินมีบุคลิกภาพและภาพลักษณ์ที่ชัดเจน โดดเด่นและแตกต่างมากยิ่งขึ้น กลยุทธ์ในการสร้างจุดขายในเรื่องบุคลิกภาพและคาแรคเตอร์ของศิลปิน ประกอบด้วย การสร้างบุคลิกภาพและคาแรคเตอร์ที่เป็นชัดเจนเป็นธรรมชาติเหมาะสมกับวัย เพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์และแบรนด์บุคคลของศิลปินให้ตอบสนองกลุ่มเป้าหมายทั้งผู้ว่าจ้างงานและกลุ่มแฟนคลับให้เกิดการยอมรับและจดจำ

กล่าวโดยสรุป แนวคิดทฤษฎีที่ผู้ศึกษาทบทวนมาข้างต้นเพื่อใช้เป็นกรอบแนวคิดของการศึกษาวิจัยการสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศครั้งนี้อยู่บนพื้นฐานของการมองถึงลักษณะการรับรู้ในเชิงรูปแบบ และการยอมรับที่มีผลในเชิงพฤติกรรมหรือบุคลิกภาพของตัวผู้รับสาร โดยเฉพาะเจาะจงที่กลุ่มนักศึกษาระดับอุดมศึกษาที่ทำงานกลางคืนที่มีความเสี่ยงต่อการขายบริการทางเพศ ในฐานะที่เป็นตัวแทนของวัยรุ่นที่เป็นเสมือนกลุ่มเป้าหมายหลักในการสื่อสารด้านบุคลิกภาพที่มีผลต่อบุคลิกภาพภายนอกต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา โดยผู้ศึกษาตั้งข้อสันนิษฐานเบื้องต้นว่า บุคลิกภาพทั้งภายในและภายนอกจะส่งผลให้นักศึกษาระดับอุดมศึกษามีการสื่อสารให้มีการขาย



บริการทางเพศเกิดขึ้น ดังนั้นสำหรับการศึกษาวิจัยการสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษา ระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศจึงจำเป็นต้องทำการเก็บข้อมูล เพื่อวางแผนกำหนดแนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืนต่อไป

#### 4. ทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจของคอตเลอร์

ทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจของคอตเลอร์ (อตุลย์ จาตุรงกุล. 2550, น. 13-26 อ้างอิงจาก Kotler. 2003) ประกอบด้วยกระบวนการตัดสินใจ 5 ขั้นตอน คือ

1. การรับรู้ปัญหาหรือความจำเป็น (Problem or Need Recognition) ไม่พอใจ หมายถึง การที่บุคคลรับรู้ความต้องการของตนเองซึ่งเกิดขึ้นเองหรือเกิดจากสิ่งกระตุ้น ความต้องการเมื่อเกิดถึงระดับหนึ่งจะเป็นสิ่งกระตุ้นบุคคลเรียนรู้ถึงวิธีที่จะจัดการกับสิ่งกระตุ้นจากประสบการณ์ในอดีต ทำให้เขารู้ว่าจะตอบสนองอย่างไร

2. การแสวงหาข้อมูล (Information Search) เมื่อความต้องการถูกกระตุ้นมากพอและสิ่งที่สามารถตอบสนองความต้องการอยู่ใกล้ผู้บริโภคจะดำเนินการเพื่อตอบสนองความต้องการทันที แต่ถ้าความต้องการไม่สามารถตอบสนองความต้องการจะถูกจดจำไว้เมื่อความต้องการที่ถูกกระตุ้นได้สะสมไว้มากพอ

3. การประเมินทางเลือก (Evaluation of Alternatives) เมื่อผู้บริโภคได้ข้อมูลจากขั้นที่ 2 ต่อไปผู้บริโภคจะเกิดการเข้าใจและประเมินทางเลือกต่างๆ

4. การตัดสินใจ (Purchase Decision) จากการประเมินผลทางเลือกในขั้นตอนที่ 3 นักศึกษาจะต้องตัดสินใจเลือกที่ชอบมากที่สุด ปัจจัยต่างๆ ที่เกิดขึ้นระหว่างการประเมินผลและการตัดสินใจ

5. พฤติกรรมภายหลัง (Postpurchase Feeling) เป็นความรู้สึกพอใจหรือไม่พอใจ ภายหลังจากการเลือกไปใช้แล้ว

จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการตัดสินใจ ผู้วิจัยสรุปเป็นกระบวนการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา ได้เป็นลำดับขั้นตอนที่สำคัญๆ ได้ 4 ขั้นตอน ดังนี้

##### 4.1 การรับรู้ก่อนตัดสินใจขายบริการทางเพศ

การรับรู้ก่อนตัดสินใจขายบริการทางเพศ เกิดจากนักศึกษามีความรู้สึกถึงความแตกต่างหรือความไม่สมดุล ระหว่างสภาวะความเป็นอยู่ของตนเองกับเพื่อนหรือการตระหนักถึงความต้องการอยู่ในระดับที่สุดพอ จะสามารถเปลี่ยนเป็นแรงขับเคลื่อน (Drive) ได้ในที่สุด ซึ่งระดับ



ของการเล็งเห็นปัญหาหรือการตระหนักถึงความต้องการของแต่ละบุคคลคนนั้นย่อมแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับความสามารถในการรับรู้ที่ทำให้ตัดสินใจขายบริการทางเพศ

#### 4.2 การตระหนักรู้ก่อนตัดสินใจขายบริการทางเพศ

การตระหนักรู้ก่อนตัดสินใจขายบริการทางเพศ ถือเป็นจุดเริ่มต้นของกระบวนการตัดสินใจ เพราะกระบวนการตัดสินใจจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อนักศึกษาตระหนักถึงปัญหาและความต้องการของตนเอง โดยการรับรู้ปัญหาและความต้องการอาจเกิดจากตัวนักศึกษาเอง เช่น ความหิว ความต้องการทางเพศ เป็นต้น หรือเกิดจากการกระตุ้นจากสิ่งเร้าภายนอก เช่น รถยนต์คันใหม่ที่เพื่อนซื้อมา มีผลทำให้ต้องการรถยนต์คันใหม่ เป็นต้น

#### 4.3 การเลือกก่อนตัดสินใจขายบริการทางเพศ

การเลือกเป็นการค้นหาข้อมูล (Information Search) ถ้าความต้องการถูกกระตุ้นมากพอและสิ่งที่สามารถตอบสนองความต้องการอยู่ใกล้กับนักศึกษา นักศึกษาจะดำเนินการค้นหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องมากขึ้น แต่ในบางครั้งความต้องการที่เกิดขึ้น ไม่สามารถตอบสนองได้ทันที ความต้องการจะถูกจดจำไว้ เพื่อหาทางสนองความต้องการภายหลัง เมื่อความต้องการได้ถูกสะสมไว้มากๆ จะทำให้เกิดปฏิบัติการในภาวะอย่างหนึ่ง คือ ความตั้งใจให้ได้รับการสนองความต้องการ นักศึกษาจะพยายามค้นหาข้อมูลเพื่อหาทางสนองความต้องการที่ถูกกระตุ้น

#### 4.4 การประเมินทางเลือกก่อนตัดสินใจขายบริการทางเพศ

การประเมินทางเลือกก่อนตัดสินใจขายบริการทางเพศ เป็นขั้นตอนที่เกิดขึ้นหลังจากที่นักศึกษาทำการค้นหาข้อมูลในระดับที่ต้องการแล้ว นักศึกษาจะทำการประเมินทางเลือกต่างๆ ที่มีอยู่ โดยการเปรียบเทียบข้อดี ข้อเสียและความเหมาะสม ทั้งเรื่องรายได้และความมั่นคง ซึ่งการประเมินทางเลือกของนักศึกษาจะใช้ระยะเวลามาก เพื่อทำการประเมินอย่างละเอียด โดยนักศึกษาจะทำการประเมินด้วยความรู้และความเข้าใจที่มี ซึ่งถ้านักศึกษาเคยมีประสบการณ์ในการขายบริการทางเพศมาก่อนก็จะประเมินโดยใช้ข้อมูลภายในในการประกอบการตัดสินใจ หากนักศึกษาไม่เคยมีประสบการณ์มาก่อนก็จะค้นหาข้อมูลด้วยวิธีอื่น เช่น ปรึกษาจากเพื่อนที่เคยขายบริการทางเพศมาก่อน หรือค้นหาข้อมูลจากแหล่งภายนอก เช่น อินเทอร์เน็ต เป็นต้น

จากความหมายที่กล่าวข้างต้น สรุปได้ว่า การตัดสินใจ หมายถึง การเลือกทางใดทางหนึ่งจากทางเลือกหลายๆ ทางที่มีอยู่ภายใต้การรับรู้ การตระหนักรู้ การเลือก และการประเมินทางเลือกโดยคำนึงถึงความเป็นไปได้ โอกาส และอุปสรรค เพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายบนพื้นฐานของเหตุผล

## 5. แนวคิดการขายบริการทางเพศ

วัยรุ่นเป็นช่วงวัยที่มีการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว มีการเปลี่ยนแปลงทั้งทางร่างกาย จิตใจ อารมณ์ และสติปัญญา (สุวรรณ เรื่องกัญจนเศรษฐ์, 2549, น. 3) วัยนี้จะสิ้นสุดลงก็ต่อเมื่อบุคคลนั้นบรรลุนิติภาวะ มีความสามารถเพียงพอที่จะดำรงชีวิตอย่างอิสระ ไม่ต้องอยู่ภายใต้การคุ้มครองของบิดามารดา สามารถรับผิดชอบต่อชีวิตตนเองและมีพฤติกรรมเป็นที่ยอมรับของสังคม ดังนั้นจึงเป็นวัยที่สิ้นสุดความเป็นเด็ก เป็นวัยที่เปลี่ยนแปลงไปสู่ผู้ใหญ่ การย่างก้าวเข้าสู่วัยรุ่นในเด็กหญิงเริ่มจากการมีประจำเดือน ส่วนเด็กชายถือเอาตอนที่ร่างกายมีการผลิตอสุจิซึ่งเป็นช่วงวัยที่มีการเปลี่ยนแปลงของร่างกาย พร้อมทั้งจะมีเพศสัมพันธ์ได้คำว่าวัยรุ่น ในภาษาอังกฤษคือ Adolescence ซึ่งมาจากภาษาละตินว่า Adolescence ซึ่งหมายถึงการเจริญเติบโต (To Grow) หรือ “พัฒนาการสู่ความเจริญเติบโตพ้นจากความเป็นเด็ก” นักวิชาการได้ให้ความหมายการขายบริการทางเพศ ดังนี้

### 5.1 ความหมายของการขายบริการทางเพศ

ขายบริการทางเพศ มีความหมายตามพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2542 ว่า หมายถึง หาเลี้ยงชีพด้วยการขายบริการทางเพศ หญิงนคร โสเภณี หญิงงามเมือง หรือ หญิงหากิน กู้ว่า (พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน, 2542, น. 1234)

มีผู้ให้ความหมายและอธิบายเกี่ยวกับการขายบริการทางเพศไว้เพิ่มเติมดังนี้

เสาวณีย์ จิ่งสุวรรณ (2550, น. 18) ให้ความหมายว่า หญิงที่มีอาชีพค้าประเวณี มีความเกี่ยวพันโดยตรงกับกระบวนการกำหนดคุณค่าเชิงเศรษฐกิจของผู้หญิง อันหมายถึง การทำให้ร่างกายของผู้หญิงกลายเป็นสินค้าแลกเปลี่ยนกับเงินตราหรือสิ่งของตอบแทนอื่นๆ

หญิงที่ยอมรับการกระทำชำเรา หรือยอมรับการกระทำอันใดหรือการกระทำอื่นใด เพื่อสำเร็จความใคร่ในทางกามารมณ์ของผู้อื่น อันเป็นการสาธอนเพื่อสินจ้างหรือประโยชน์อื่นใด (พระราชบัญญัติป้องกันและปราบปรามการขายบริการทางเพศ พ.ศ. 2539)

เพนิสตัน, ดับบิว. เอ. (Peniston, W. A., 1997) ได้ทำการศึกษาวิจัยในระดับคุณวิสัยบัณฑิต เรื่องประวัติศาสตร์ทางสังคมของชายรักร่วมเพศ ในช่วงยุคต้นของประเทศฝรั่งเศส (pederasts and others: a social history of male homosexuals in the early years of the French Third Republic) โดยศึกษาลักษณะทางวัฒนธรรมกลุ่มย่อยในกรุงปารีส ระหว่าง ค.ศ. 1870-1879 ผลการศึกษาพบว่า ผู้ชายขายบริการมีความสัมพันธ์กับปัจจัยที่หลากหลาย เช่น การเงิน หรือการเข้าวนทางอารมณ์ ซึ่งล้วนเป็นการทำทนายต่อบรรทัดฐานทางวัฒนธรรม คุณวิสัยนิพนธ์ฉบับนี้เป็นวิทยานิพนธ์ฉบับแรกที่ศึกษาทัศนคติและวิธีการของตำรวจที่มีต่อการกระตุ้นนโยบายการควบคุมการล่วงละเมิดทางเพศของกลุ่มชายรักร่วมเพศ ในช่วงศตวรรษที่ 19 ซึ่งกลุ่มชายรักร่วมเพศเหล่านี้มีอายุระหว่าง 20-40 ปี

ซึ่งล้วนมาจากหลากหลายอาชีพ โดยสาเหตุที่กลุ่มชายรักร่วมเพศมีการขายบริการเนื่องจากความยากลำบากในการดำรงชีวิต แต่บางครั้งก็เกิดจากความพึงพอใจ

สรุปได้ว่า หญิงขายบริการทางเพศ หมายถึง ผู้หญิงที่หาเลี้ยงชีพโดยการให้บริการทางเพศ หรือให้บริการอื่นๆ ที่จะช่วยสำเร็จความใคร่ทางอารมณ์เพศของผู้ชาย เพื่อแลกกับสิ่งตอบแทน ค่าบริการหรือ ผลประโยชน์อื่นๆ ตามค่าตอบแทนที่กำหนดตกลงไว้ก่อน

## 5.2 การแบ่งตามกลุ่มของหญิงขายบริการทางเพศ

สถาบันวิจัยประชากรและสังคมมหาวิทยาลัยมหิดล (2537, น. 73 – 75) ได้จัดระดับหญิงขายบริการทางเพศออกเป็น 3 กลุ่ม 3 ระดับ คือ

กลุ่มแรก เป็น โสเภณีระดับล่างส่วนใหญ่เป็นผู้หญิงและเด็กที่เพิ่งเข้าสู่อาชีพอยู่ตามชอง โรงน้ำชา บางคนอาจถูกหลอกลวงมากักขัง ทบตีบังคับให้ขายบริการ ราคาตัวไม่แพง ทางสำนักจะเป็นคนตั้งราคา ซึ่งราคาแต่ละแห่ง แต่ละคนก็อาจไม่เท่ากันขึ้นอยู่กับความสวยงามและความใหม่ของเด็กผู้หญิงเป็นหลัก รายได้ส่วนใหญ่ จะตกอยู่ประมาณ 2,000 บาท ในขณะที่ต้องทำงานตลอด 10 ชั่วโมงขึ้นไป โดยบางคนไม่มีวันหยุด แต่บางคนได้หยุดเฉพาะวันที่มีประจำเดือน สำนักส่วนใหญ่มักมีอาหารให้กินวันละ 2 มื้อ บางแห่งก็ใช้สำนักเป็นที่พักด้วยแต่บางแห่งใช้เช่าห้องเป็นที่พักรวมกัน มีกฎระเบียบและการลงโทษที่รุนแรงสำหรับคนที่ฝ่าฝืน โดยเฉพาะคนที่พยายามหลบหนี ถูกทารุณทรมาน ล่ามโซ่ ให้อัดข้าว นิดยาเสพติดแล้วแต่ความหนักเบาของโทษ ผู้หญิงขายบริการกลุ่มนี้จึงมีรายได้น้อย ในขณะที่ทำงานหนัก ร่างกายทรุดโทรม ผู้ชายที่มาเที่ยวส่วนใหญ่ คือกลุ่มผู้ใช้แรงงานรับจ้างรายวัน รายได้ต่ำ เช่นเดียวกัน

กลุ่มที่สอง ถูกจัดให้เป็น โสเภณีระดับกลาง ส่วนใหญ่คือ โสเภณีที่ปิดบังอำพรางการขายบริการ โดยใช้อาชีพอื่นบังหน้า กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่พัฒนาขึ้นมาจาก โสเภณีระดับล่างและสมัครใจที่จะประกอบอาชีพนี้ เช่น หมอนวดตามสถานอาบอบนวด นางทางโทรศัพท์ และอื่นอีกมากมาย การประกอบอาชีพและการดำเนินชีวิตจะเป็นอิสระมากกว่าหญิงขายบริการในสำนัก เพราะเจ้าของบริการไม่ควบคุมกักขัง เพียงแต่ทำตามกฎระเบียบของสถานบริการ ถ้าทำผิดกฎก็มักมีการลงโทษเพียงแค่ตัดเงินรายได้บางส่วน การกินอยู่หลับนอนส่วนใหญ่ต้องรับผิดชอบตัวเองไม่เกี่ยวกับสถานบริการ หญิงขายบริการในระดับนี้จึงมีรายได้เป็นกอบเป็นกำ มีโอกาสได้แต่งตัวสวยออกไปเที่ยวไหนต่อไหนได้เหมือนผู้หญิงทั่วไป นอกเวลาทำงานสามารถหยุดได้ถ้าแจ้งล่วงหน้า ลูกค้าของหญิงขายบริการส่วนนี้ส่วนใหญ่เป็นพ่อค้า อาเสียมิเงิน หรือคนมีการศึกษา และมีอาชีพที่มั่นคง หญิงขายบริการระดับนี้มีภาษีมากกว่ากลุ่มแรกคือสามารถต่อรอง ตกลงราคาตัวกับแขกได้อีก ถ้าต้องการซื้อบริการทางเพศ

กลุ่มที่สาม เป็นกลุ่มโสเภณีระดับชาติ มักเป็นโสเภณีที่มีชั่วโมงบินสูงในการทำงาน กล้าที่จะไปทำงานต่างประเทศ เพราะคิดว่ารายได้ดีกว่าเมืองไทย ซึ่งมีบางรายที่ไปต่างประเทศ ในลักษณะถูกขายหรือถูกหลอก จึงพบกับสภาพการดำเนินชีวิตที่ลำบากมากหรือน้อยขึ้นกับความมีเมตตาธรรม คล้ายกันคือต้องคอยหลบๆ ซ่อนๆ ไม่มีอิสระ เนื่องจากส่วนใหญ่จะเป็นการเข้าเมืองโดยผิดกฎหมายนอกจากบางรายที่ทาสัญญาจ้างงานอย่างเป็นทางการถูกต้องเท่านั้น

ระดับของสถานบริการมีส่วนสำคัญกับค่าตัวและรายได้ และระดับของรายได้เป็นตัวจัดระดับของการดำเนินชีวิตว่าจะสุขสบายได้แค่ไหน มีเงินส่งให้กับครอบครัวได้เพียงใด หญิงขายบริการจากสำนักที่มีโอกาสจึงพยายามได้อันดับขึ้นไปเป็นหมอนวดหรือนางทางโทรศัพท์ เพราะนั่นหมายถึงระดับชีวิตที่มีค่ากว่าและดีที่สุด บางคนมีความหวังคือการไปหาประสบการณ์ต่างแดน เพื่อที่อาจจะโชคดีกว่าในเมืองไทย แต่หลายคนก็พบว่าความหวังในต่างแดนนั้นมีดมนยิ่งกว่าในช่องหรือสำนัก เสียอีก

ธีรยุทธ รุ่งเรือง (2545) ได้ศึกษากระบวนการขายบริการในรูปแบบนางโทรศัพท์ โดยได้ศึกษาถึงประวัติความเป็นมาและกระบวนการขายบริการในรูปแบบนางทางโทรศัพท์ ซึ่งเป็นรูปแบบที่ไม่ค่อยเปิดเผย ผลการศึกษาทำให้ทราบว่า ภูมิหลังของนางโทรศัพท์ในอดีตและปัจจุบันจะไม่แตกต่างกันมากนัก แต่สิ่งที่พบคือ อายุของผู้ที่มาประกอบอาชีพนี้ค่อนข้างต่ำลงเรื่อยๆ และในปัจจุบันก็จะพบว่าเอเจนต์ก็จะมีอายุไม่มากและกำลังอยู่ในวัยเรียนตั้งแต่ระดับมัธยมศึกษาตอนต้นถึงระดับมหาวิทยาลัย เด็กที่มาขายบริการทางเพศส่วนใหญ่จะมีสาเหตุมาจาก 1. ครอบครัวยากจน 2. ใช้จ่ายฟุ่มเฟือย 3. ขาดความรักความอบอุ่น 4. ทำตามเพื่อน 5. อยากลอง และพบว่าเมื่อมีปัญหาที่บ้านจึงตัดสินใจแยกมาพักอยู่ที่หอพัก แต่เมื่อเกิดปัญหาทางการเงินจึงตัดสินใจมาประกอบอาชีพขายบริการเพื่อหาเงินเป็นค่าเล่าเรียน เมื่อมีเงินเด็กเหล่านี้ก็มักจะนำเงินไปใช้ในทางฟุ่มเฟือยเช่น การแต่งตัว การเที่ยวทำให้ต้องมาประกอบอาชีพนี้ตามเดิมอีกในส่วนของผู้ประกอบการส่วนใหญ่ จะเลือกเด็กที่มาจากที่บ้านเดียวกันเพื่อให้ง่ายในการติดต่อสื่อสาร โดยผู้ประกอบการจะหักเงินจากค่าตัวของนางทางโทรศัพท์ประมาณ 30-50% เพื่อเป็นค่าในการดำเนินการติดต่อผู้ใช้บริการ ค่าพาหนะจัดส่ง แต่ในส่วนที่น่าสนใจ คือ ผู้ที่มาใช้บริการซึ่งส่วนใหญ่จะมีอายุ 35 ปีขึ้นไป แต่งงานแล้วและมีหน้ามีตาในสังคม เพื่อให้เกียรติที่บ้านจึงหลบเลี่ยงในการไปตามอาบอบนวดเพื่อไม่ให้ทางบ้านรับรู้และเสียความรู้สึก ผู้ที่มาใช้บริการส่วนมากจะใช้บริการเดือนละ 1-2 ครั้ง หรือแล้วแต่โอกาสเอื้ออำนวย

### 5.3 รูปแบบการทำงานของหญิงขายบริการทางเพศ

กรณิกา โกวิทย์ลักษณ์ (2558, น. 79) ศึกษาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต และโซเชียล มีเดีย (Social Media) ในพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี พบว่า ขายบริการ

ทางเพศผ่านสื่ออินเทอร์เน็ตและโซเชียลมีเดีย (Social media) โดยตรง ซึ่งผู้ขายบริการทางเพศจะเป็นผู้ดำเนินการขายบริการเองทั้งหมด โดยเริ่มจากการโพสต์ภาพหรือบล็อกส่วนตัวผ่านเว็บไซต์ที่เป็นที่รู้จักกันดีระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายสาเหตุที่ผู้ขายบริการทางเพศหันมาใช้เครือข่ายอินเทอร์เน็ตและโซเชียลมีเดีย เพราะสะดวกสามารถเลือกรับแขกได้ และไม่ต้องผ่านนายหน้าหักค่าหัวคิว

#### 5.4 ประเภทของหญิงขายบริการทางเพศ

ประเภทสถานบริการที่มีหญิงขายบริการทางเพศทำงานอยู่ทั้งเปิดเผยและแอบแฝง ดังนี้คือ (กองกามโรค, 2538, น. 2) ได้แก่ สำนักค่าประเวณี บาร์รวมชาวน่า โรงแรม ดิสโก้เธค คอฟฟี่ช็อป บังกะโล ไนต์คลับ คาเฟ่ เกสเฮ้าส์ ผับ ร้านอาหาร โรงน้ำชา คาราโอเกะ ร้านเสริมสวย บาร์เบียร์ คอกเทลลานจ์ ร้านตัดผมชาย บาร์เกย์ อาบอบนวด นางทางโทรศัพท์ บาร์อะโกโก้ นวดแผนโบราณ และอื่นๆ

#### 5.5 สภาพปัญหาของหญิงขายบริการทางเพศ

บุคคลส่วนใหญ่มองว่าหญิงขายบริการทางเพศเป็นปัญหาทางสังคม สร้างปัญหาให้ส่วนรวม ทั้งๆ ที่ความจริงแล้วหญิงขายบริการทางเพศ เป็นบุคคลที่พบกับปัญหาต่างๆ มากมาย กว่าคนปกติทั่วไปหลายเท่า ในชีวิตส่วนตัวของหญิงขายบริการทางเพศมีความรู้สึกและมีชีวิตเหมือนหญิงขายบริการทั่วไป มีความต้องการทางด้านเศรษฐกิจ มีความกลัวการติดโรคและไม่ชอบให้ผู้อื่นแสดงอาการรังเกียจอาชีพของตน (วีรสิทธิ์ สิทธิไตรย์, 2535, น. 255) มีความต้องการความรักและมีความต้องการทางเพศ เกือบทุกคนอยากมีครอบครัวและพบว่ามีจำนวนไม่น้อยมีแฟนหรือคู่อรัก (ชาย โพธิ์สิตา และคณะ, 2537: 11) เพื่อที่โอกาสและทางเลือกในชีวิต จะได้มีมากกว่าคนที่มีความรู้ที่น้อย ส่วนใหญ่ไม่มีใครรู้สึกพอใจกับงานที่ตัวเองทำกลับรู้สึกอับอายที่สังคมประณามจากการที่เป็นอาชีพที่ผิดกฎหมาย ต้องปิดบังซ่อนเร้นทำให้ต้องประสบกับปัญหาต่างๆ ดังนี้คือ (สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัย, 2537, น. 99 – 100)

1. ปัญหาด้านกฎหมาย ถูกเอาเปรียบจากกฎหมาย เนื่องจากการขายบริการทางเพศเป็นการผิดกฎหมาย ดังนั้นหญิงขายบริการทางเพศจึงถูกกฎหมายเอาผิดโดยตรง แต่ไม่เคยเอาผิดกับนักท่องเที่ยวหรือผู้ที่อยู่เบื้องหลัง (รัตนา ธนาพรสังสุทธิ์, 2530, น. 29) และกฎหมาย โดยเฉพาะพระราชบัญญัติสถานบริการ พ.ศ. 2509 ไม่ถือว่าเป็นผู้ใช้แรงงาน จึงทำให้หญิงขายบริการทางเพศไม่ได้รับสวัสดิการทางสังคมและสิทธิประโยชน์ใดๆ เช่นเดียวกับผู้ใช้แรงงานอื่น (กนกวรรณ ธรารวรรณ, 2539, น. 2)

2. ปัญหาด้านภูมิลักษณ์ สังคมประณาม และประทับตรา ให้กลายเป็นหญิงไม่ดีที่ปิดบังซ่อนเร้น นอกจากนี้พวกเขายังต้องพึ่งพิง และอยู่ภายใต้ความควบคุมของแมงดา แม่เล้าและเจ้าของสถานบริการทำให้ถูกกดขี่ข่มเหงได้ง่าย (กนกวรรณ ธรารวรรณ, 2539, น. 3)



3. การต้องรับแขกและร่วมเพศกับคนที่ไม่ได้รัก ไม่พึงพอใจ ต้องรับแขกทุกประเภท ไม่ว่าตัวเองจะมีความรู้สึกอย่างไรก็ตาม (ชาย โภชิตตา และคณะ, 2537, น.29) ทำให้เกิดความกดดัน ทางจิตใจความเครียด จึงมักมีพฤติกรรมที่สังคมมองว่าก้าวร้าว ใจแตก หยาบคาย ลำส่อน สกปรก และเห็นแก่เงิน หลายคนต้องใช้เหล้า บุหรี่ การพนัน เป็นที่ระบายความกดดัน และระงับความอาย ความกลัดกลุ้ม (เพ็ญจันทร์ ประดับมุข, 2537, น. 32 – 33)

4. การถูกเอาเปรียบเรื่องรายได้ ต้องทำงานหนักในขณะที่ได้รับส่วนแบ่งน้อย บางรายได้รับเพียงร้อยละ 20 อย่างดีไม่เกินร้อยละ 20 อย่างดีไม่เกินร้อยละ 50 บางรายขายบริการทางเพศ ครั้งแรก (เปิดบริษัท) ไม่เคยได้รับเงินเลย เนื่องจากเจ้าของบริการเก็บไว้หมด (ชาย โภชิตตา และคณะ, 2537, น. 75)

5. อาชีพและรายได้ ขึ้นอยู่กับความสวยของหน้าตา และร่างกาย ไม่มีความมั่นคง เรื่องอาชีพและรายได้ ระดับราคาจะลดลงตามวัยและความงามที่ลดลง (ยศ สันตสมบัติ และคณะ, 2534, น. 96)

6. การรับแขกจำนวนมากและไม่สามารถเลือกแขกได้ ทำให้เสี่ยงต่อการติดโรค และแพร่โรค โดยเฉพาะกามโรคและโรคเอดส์ ส่วนใหญ่มาจากชนบทพร้อมกับความบริสุทธิ์ (จิตรภรณ์ วันสพงศ์, 2538, น. 56) แต่เชื้อโรคที่ได้ทุกชนิด ล้วนมาจากชายนักเที่ยวผู้ไม่ยอมใช้ถุงยางอนามัย ดังนั้นจึงพบว่าในสถานบริการราคาต่ำบางแห่ง มีอัตราความชุกของการติดเชื้อเอดส์ สูงถึง 62 % (ชาย โภชิตตา และคณะ, 2537, น. 6 ; อ้างอิงจากกองระบาดวิทยา กระทรวงสาธารณสุข, 2536) และความชุกของการติดเชื้อกามโรค ร้อยละ 62.1 (สมศักดิ์ ภัคดีวงษ์. ม.ป.ป., น. 1 -3)

มณัญญา เหมทานนท์ (2556) ศึกษาทัศนคติของคนทำงานกลางคืนในสถานบริการประเภท 4 ต่อสาเหตุการค้าบริการทางเพศ จากการสัมภาษณ์เชิงลึกพนักงานโคโยตี้ 2 คน และพนักงานนักร้อง 2 คน เกี่ยวกับแรงจูงใจในการเลือกมาทำอาชีพนี้ ผลการศึกษาพบว่า แต่ละคนมีทัศนคติในเรื่องเพศว่าเป็นเรื่องธรรมดา จึงกล้าที่ตัดสินใจค้าบริการทางเพศ การที่เลือกตัดสินใจค้าบริการทางเพศเกิดจากเห็นว่าเป็นอาชีพที่ได้เงินเยอะ ใช้เวลาในการทำงานในระยะสั้นแต่ได้ผลตอบแทนสูง ส่วนใหญ่เกิดจากการทำตามเพื่อน เพราะแต่ละคนมีฐานะครอบครัวค่อนข้างลำบาก จึงมีความจำเป็นที่จะต้องใช้จ่ายเงินเพื่อมาดูแลตัวเองและครอบครัว และมองชีวิตในอนาคตไว้ว่า หากได้ทุกอย่างตามที่ตนต้องการแล้วผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่จะเลิกทำอาชีพนี้

สาวตาทุกคนที่มองหญิงขายบริการทางเพศ มักมองในแง่ลบ มีอคติและเลือกปฏิบัติ ทั้งที่ปัญหา “การขายบริการทางเพศ” เป็นปัญหาที่เกิดจากระบบทั้งระบบ แต่คนมักจะมองว่าหญิงขายบริการทางเพศ คือต้นเหตุของปัญหาสังคม ทัศนคติและการลงโทษทุกรูปแบบจึงมาลงที่



หญิงขายบริการทางเพศทั้งหมด ทั้งๆ ที่พวกเธอก็คือคน มีความรู้สึกและมีความฝันอันสวยงาม มีสิทธิมนุษยชน ที่พึงมีเหมือนเช่นคนอื่นๆ ในสังคม โดยเฉพาะสิทธิที่จะมีคุณภาพชีวิตที่ดีเช่นกัน

## 5.6 สาเหตุของการขายบริการทางเพศ

การเข้าสู่วงการขายบริการทางเพศมีสาเหตุปัจจัยหลายประการ ดังที่มีผู้อธิบายไว้ ดังนี้

สุชาติ ประสิทธิ์รัฐสินธุ์ (อ้างถึงในเสาวณีย์ วิเศษสังข์, 2547, น. 20) ได้แบ่งสาเหตุปัจจัยของการขายบริการทางเพศไว้ดังนี้

1) ตัวแปรมหภาค (Macro Variables) หมายถึง ปัจจัยระดับสังคม เช่น การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางเศรษฐกิจ ระบบราชการ กฎหมาย ระเบียบและข้อบังคับต่างๆ ทางกฎหมาย นโยบายการพัฒนาทางเศรษฐกิจและค่านิยมทางสังคม

2) ตัวแปรกลาง (Intermediate Variables) หมายถึง ปัจจัยที่เชื่อมโยงระหว่างปัจจัยมหภาค และปัจจัยจุลภาค เช่น ระบบการแบ่งผลประโยชน์ร่วมกัน วัฒนธรรมของชุมชนองค์กรเอกชน ที่ทำงานเกี่ยวกับสตรี

3) ตัวแปรจุลภาค (Micro Variables) หมายถึง ปัจจัยระดับบุคคล เช่น การศึกษา อายุ รูปลักษณ์ ความมั่นคงทางจิตใจและสติปัญญา การมีญาติพี่น้องที่ประกอบอาชีพโสเภณี แรงใจส่วนบุคคล และการมีภาระในครอบครัว

กาญจนา ชุ่มชื่น (2549, น. 39) ได้ศึกษากระบวนการขายบริการในรูปแบบนางโศภิต ผลการศึกษาทำให้ทราบว่า อายุของผู้ที่มาประกอบอาชีพนี้ค่อนข้างต่ำลงเรื่อยๆ และในปัจจุบันพบว่า เอเจนต์มีอายุไม่มากและกำลังอยู่ในวัยเรียนตั้งแต่ระดับมัธยมศึกษาตอนต้นถึงระดับมหาวิทยาลัย พบว่าเด็กที่มาขายบริการทางเพศส่วนใหญ่จะมีสาเหตุมาจาก 1. ครอบครัวยากจน 2. ใช้จ่ายฟุ่มเฟือย 3. ขาดความรักความอบอุ่น 4. ทำตามเพื่อน 5. อยากลองและพบว่าเมื่อมีปัญหาเกี่ยวกับบ้านจึงตัดสินใจแยกมาพักอยู่ที่หอพัก แต่เมื่อเกิดปัญหาทางการเงินจึงตัดสินใจมาประกอบอาชีพขายบริการเพื่อหาเงินเป็นค่าเล่าเรียน เมื่อมีเงินเด็กเหล่านี้ก็มักจะนำเงินไปใช้ในทางฟุ่มเฟือย เช่น การแต่งตัว การเที่ยวทำให้ต้องมาประกอบอาชีพนี้ตามเดิมอีก และได้ระบุว่า การขายบริการทางเพศเป็นกระบวนการที่เกิดขึ้น โดยอาศัยปัจจัยต่างๆ เป็นมูลเหตุที่มีผลต่อการขายบริการทางเพศสามารถแบ่งได้ดังนี้

1. ปัจจัยภายใน คือ พื้นฐานหรือภูมิหลังเกี่ยวกับตัวผู้หญิงและสิ่งแวดล้อมที่อยู่ใกล้ชิดเกี่ยวกับตัวผู้หญิง ได้แก่

1.1 ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ คือ ความยากจนของครอบครัว ไม่มีอาชีพ ไม่มีรายได้ มีหนี้สินมาก ไม่สามารถชำระหนี้ได้ จึงจำเป็นต้องดิ้นรนหางานทำ เพื่อให้มีรายได้มาเลี้ยงครอบครัว

ต้องเข้าสู่ตลาดแรงงานก่อนวัยอันควร งานที่ทาเป็นงานไร้ฝีมือ งานบริการอันนำไปสู่สถานประกอบการ และสถานขายบริการทางเพศได้ง่าย

1.2 ปัจจัยด้านการศึกษา มีโอกาสทางการศึกษาน้อย ไม่มีโอกาสศึกษาต่อหรือรับการฝึกฝนอาชีพ แม้ว่าจะได้รับการศึกษาภาคบังคับ ก็ไม่เพียงพอที่จะใช้ในการดำรงชีวิตพึ่งพาตนเองได้

1.3 ปัจจัยด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม ทศนคติ ค่านิยม ลัทธิเอาอย่าง สื่อต่างๆ เป็นผลให้มีผู้เข้าสู่ตลาดการขายบริการทางเพศสูงขึ้น เพราะถือว่าการขายบริการทางเพศไม่เป็นเรื่องเสียหายถือเป็นความกตัญญูทดแทนบุญคุณพ่อแม่ ความอยากได้ในวัตถุสวยงาม ความต้องการเปิดโลกทัศน์ใหม่ๆ ทำให้ไปประกอบอาชีพขายตัว ตลอดจนสื่อพิมพ์ต่างๆ ที่เผยแพร่มีผลให้ผู้หญิงเข้าสู่วงจรการขายตัวง่ายขึ้น

1.4 ปัจจัยทางด้านครอบครัว เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้คนในครอบครัวต้องไปประกอบอาชีพขายบริการทางเพศ พอสรุปได้ดังนี้

1.4.1 ครอบครัวแตกแยก บิดามารดาหย่าร้างกัน ทำให้เด็กถูกทอดทิ้งหรือได้รับการเลี้ยงดูไม่เหมาะสม ส่งผลให้เด็กขาดความอบอุ่น และรู้สึกไม่มั่นคง เป็นเหตุให้ถูกชักจูงไปประพฤตินในทางไม่เหมาะสม

1.4.2 บิดามารดาและสมาชิกในครอบครัว มีค่านิยมไม่ต่อต้านการไปประกอบอาชีพค้าประเวณี ทำให้บิดามารดาไม่รู้สึกรู้ว่าเป็นเรื่องเสียหายที่บุตรสาวไปประกอบอาชีพนี้ เพื่อนำเงินมาช่วยเหลือครอบครัว หรือช่วยยกฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวให้ดีขึ้น จนเป็นที่ยอมรับของสังคม

1.4.3 ครอบครัวที่มีสมาชิกในครอบครัว หรือมีญาติพี่น้องที่เคยไปประกอบอาชีพขายบริการทางเพศมาก่อน จะมีพฤติกรรมส่งเสริมหรือชักจูงให้ลูกไปขายบริการทางเพศ หรืออาจมีพฤติกรรมขายลูก

2. ปัจจัยภายนอก คือ ปัจจัยที่เป็นแรงผลักดันอีกทางหนึ่ง ซึ่งเป็นการเชื่อมโยงให้ผู้หญิงในชนบทต้องเข้าสู่กระบวนการขายบริการทางเพศ คือ

2.1 กลุ่มผู้ประกอบการขายบริการทางเพศ เป็นผู้ที่มีส่วนสำคัญที่ทำให้ธุรกิจหญิงขายบริการทางเพศเติบโต เพราะบุคคลเหล่านี้เป็นผู้จัดหาผู้หญิงมาให้กับสถานค้าประเวณี เพื่อให้บริการทางเพศแก่ผู้ที่ต้องการซื้อ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปัจจุบันธุรกิจการขายบริการทางเพศได้ขยายตัวในรูปแบบต่างๆ กัน ทำให้มีการจัดหาหญิงมาค้าบริการทางเพศมากขึ้น ในบางพื้นที่มีค่านิยมเกี่ยวกับการขายบริการทางเพศว่าเป็นเรื่องไม่เสียหาย กลุ่มผู้ประกอบการ นายหน้าซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นบุคคลในพื้นที่ ผู้มีอิทธิพลในท้องถิ่นจะเข้าไปติดต่อกับพ่อแม่ โดยให้ค่าตอบแทน

เป็นค่าจ้าง ซึ่งในปัจจุบันค่าตัวของหญิงขายบริการทางเพศจะเป็นไปในรูปสัญญาทางธุรกิจ คือ เป็นเงินกู้ที่พ่อแม่รับไว้ โดยยินยอมให้ลูกไปทำงานใช้หนี้ ซึ่งพ่อแม่ก็ต้องจำยอมเพราะความยากจน

ยศ สันตสมบัติ (2535) ได้ศึกษาเรื่อง “แม่หญิงสี่ขายตัว : ชุมชนและการขายบริการทางเพศในสังคมไทย” งานวิจัยได้ทำการศึกษาและทำความเข้าใจกับปรากฏการณ์เด็กล่องใต้หรือการขายบริการทางเพศของเด็กสาวจากชนบทภาคเหนือ ซึ่งถือว่าเป็น “ผลผลิต” ของการพัฒนาความด้อยพัฒนาของประเทศไทย

สุภาภร สุริยะวงศ์ไพศาล (2542) ได้ศึกษาถึงความตั้งใจที่จะเลิกอาชีพขายบริการทางเพศ พบว่า กลุ่มที่ประกอบอาชีพมาเกินกว่า 5 ปี มีความตั้งใจสูงที่จะเลิกอาชีพ ขายบริการทางเพศสูงกว่ากลุ่มที่ทำงานเป็นเวลาระหว่าง 1-5 ปี และปัจจัยที่สำคัญที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจที่จะเลิกอาชีพนี้คือ การมีเป้าหมายของชีวิต การที่บุคคลที่จะตั้งเป้าหมายในชีวิตต้องมาจากความคาดหวัง ทั้งนี้การตั้งเป้าหมายจะมีโอกาสเป็นจริงได้เพียงใดนั้น ความคาดหวังเป็นแรงจูงใจที่สำคัญ เช่น คาดหวังว่าจะมีคนรัก มีลูก และมีครอบครัวที่อบอุ่นในอนาคต ซึ่งเป็นความหวังสูงสุดของผู้หญิงทุกคนยอมรับและการเรียนรู้ถึงประโยชน์ที่ได้จากอาชีพ นอกจากนั้นการได้ติดต่อสัมพันธ์กับกลุ่มคนในอาชีพนี้ยังถ่ายทอดระบบการให้เหตุผล (Rationalization) ที่สำคัญต่ออาชีพ ซึ่งประเด็นนี้ก็ปรากฏในการศึกษาของแจคแมน (Jackman, 1963 อ้างถึงในหนึ่งฤทัย โอภาสพสุ, 2546) เหตุผลของการละเมิดกฎเกณฑ์ของสังคมด้วยการขายบริการทางเพศไปในทางที่ดีมากกว่า การนำคำหิติดีเขยและเบื้องหลังการให้เหตุผลดังกล่าวนี้ พบว่า มีกลุ่มอ้างอิงรองรับในการให้เหตุผลซึ่งกลุ่มอ้างอิงนี้ก็คือ บุคคลที่มีความหมายหรือมีความสำคัญต่อผู้หญิงที่มีอาชีพนี้

จากงานวิจัยจะพบว่าในช่วงต้นเดือนเมษายนเด็กสาวที่ออกไปขายบริการจะเดินทางกลับมาเยี่ยมบ้านเพื่อรดน้ำคำหัวพ่อแม่และญาติผู้ใหญ่ โดยจะกลับมาพร้อมกับผิวพรรณที่ขาวเปล่งปลั่งและจะสวมเสื้อผ้าที่สวยงามและทันสมัยบางคนนำเครื่องใช้ไฟฟ้าใหม่เยี่ยมมาประดับบ้าน ซึ่งในช่วงเทศกาลปีใหม่นี้จะมีการฉลอง ทำบุญไหว้พระ เยี่ยมเยียนญาติมิตรเพื่อนฝูงและหยอกล้อกับบรรดาหนุ่มๆ แถบละแวกบ้านซึ่งพากันแวะเวียนมาหาอยู่มิได้ขาด ซึ่งบรรดาน้องๆ และญาติก็จะมาเอาของฝาก เช่น น่องตัวเล็กๆ ก็จะขว้างข้าวจี๊ทิ้งและรบเร้าอยากได้ไปได้ ปาปรีกาและหุ่นเต้นจายอย่างในโฆษณาทีวี น้องคนโตอ่อนขอรถจักรยานยนต์เพื่อไว้ขี่แอมสาว ซึ่งจะเห็นได้ว่าทางบ้านของเด็กสาวเหล่านี้จะใช้จ่ายเงินไปในทางอุปโภคและบริโภคเป็นส่วนใหญ่ โดยไม่มีการเก็บออมทำให้เงินที่เด็กสาวเหล่านี้หามาด้วยวิธีการขายบริการหมดไปอย่างรวดเร็วแบบแผนของการเดินทางไปขายบริการทางเพศของเด็กสาว พอจะแบ่งออกได้เป็น 2 แบบใหญ่ๆ คือ แบบแรกพ่อแม่ส่งลูกไปทำงานเนื่องจากภาวะหนี้สินจำนวนมากและเหตุผลอื่นๆ และแบบที่สอง คือ เด็กสาวเลือกที่จะไปทำงานเอง ไม่ว่าจะโดยการชักชวนของสาย หรือจากแรงผลักดันต่างๆ เช่น การชักชวนจาก

เพื่อนและรุ่นพี่ที่เดินทางไปทำงานมาก่อนซึ่งในความเป็นจริงแล้ว ปรากฏการณ์เด็กล่องใต้หรือการขายบริการทางเพศของเด็กสาวจากชนบทภาคเหนือ เกิดขึ้นภายใต้ “เงื่อนไขทางสังคม” ภาวะการว่างงานในภาคการเกษตรผลักดันให้ผู้หญิงกลายเป็นสินค้าราคาดีเพื่อป้อนสู่ธุรกิจโรงแรม โดยมีภาคเอกชนและรัฐเป็นตัวจักรสนับสนุนอยู่เบื้องหลัง ซึ่งวิถีชีวิตแบบใหม่ของสังคมชนบทภาคเหนือภายใต้ภาวะบริโภคนิยมและการต่อสู้ดิ้นรนเพื่อยกระดับของตนเองและครอบครัว เราจะพบเห็นชายหนุ่มจากชนบทออกเสาะหางานทำหลังจากฤดูทำนา หากกลับพบว่าค่าจ้างแรงงานไม่เพียงพอแม้แต่จะประทังชีวิตของตนเองไปวันๆ หนึ่งเท่านั้น ส่วนทางด้านหญิงสำรวจจากชนบทซึ่งถูกผลักดันจากการเป็นผู้ผลิตในภาคเกษตร ได้รับการชักชวนให้เข้าสู่ธุรกิจการขายบริการด้วยราคาค่าจ้างอย่างงามและช่องทางในการยกระดับฐานะของตนเองและครอบครัวขึ้นได้โดยนับปล้นการศึกษาของยศ ได้พบว่า เงินที่พ่อแม่ได้รับจากการขายบริการของเด็กสาวนั้น ได้หมดสิ้นไปกับการสร้างบ้าน สร้างตึกหลังใหญ่ดังเช่น คนกรุงเทพฯ ฯ รวมทั้งอุปกรณ์ไฟฟ้าเพื่ออำนวยความสะดวกไว้โอ้อวดความร่ำรวยของตนเอง เงินที่ได้มาจากการขายบริการทางเพศจึงถูกนำมาใช้เพื่อการบริโภคโดยตรงและมีได้ก่อให้เกิดการลงทุนชนิดใหม่ เพื่อขยายผลผลิตไม่ว่าจะในด้านใดจึงเป็นเหตุให้เด็กสาวรุ่นต่อๆ มาต้องทยอยออกไปทำงานหาเงินมาเพื่อรองรับการกินอยู่เพื่อความอยู่รอดของครอบครัว เมื่อเงินหมดลงก็ยังคงมีน้องสาวคนต่อไปและเด็กสาวรุ่นต่อๆ ไป ซึ่งตกเป็นเหยื่อแห่งการผลิตซ้ำของการขายบริการทางเพศและความเจริญเติบโตของธุรกิจโรงแรมต่อไปอย่าง ไม่มีวันสิ้นสุด

## 6. แนวคิดเกี่ยวกับการปฏิเสธขายบริการทางเพศ

มนุษย์เป็นสัตว์สังคม ฉะนั้นจึงจำเป็นต้องเรียนรู้วิธีการที่จะอยู่ร่วมกับผู้อื่นและได้รับความพึงพอใจทั้งสองฝ่ายและในสถานการณ์ปัจจุบันที่เสี่ยงต่อการแสดงออกทางพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์โดยเฉพาะในวัยรุ่นซึ่งเป็นวัยแห่งการเสาะหาเอกลักษณ์ของตนเอง วัยนี้เป็นวัยที่เริ่มจะเป็นตัวของตัวเอง กำลังสับสนระหว่างความเป็นผู้ใหญ่ วัยนี้จะห่างเหินกับบิดามารดา และจะอยู่ในสังคมของเพื่อนในวัยเดียวกันที่จะเข้าใจกันได้ง่าย ดังนั้น เพื่อนจึงมีอิทธิพลอย่างมากที่จะชักจูงไปกระทำที่ผิดหรือที่เรียกว่าวัยนี้เป็นวัยที่เสี่ยงต่อการถูกชักจูงได้ง่าย ดังนั้น การฝึกทักษะการปฏิเสธจึงเป็นสิ่งสำคัญ และจำเป็นอย่างยิ่งในการที่จะบ่งบอกถึงความคิดความรู้สึกและความต้องการของตนเองให้ผู้อื่นทราบ

## 6.1 ความหมายของการปฏิเสธ

ภรภาดา อรุณรัตน์ (2552) ศึกษาทฤษฎีในการปฏิเสธการมีเพศสัมพันธ์ของวัยรุ่นหญิงตามประสบการณ์ของวัยรุ่นชาย ผลการศึกษาพบว่า วัยรุ่นชายได้ให้ความหมายของการมีเพศสัมพันธ์ 2 ลักษณะ คือ เป็นความสนุกปลดปล่อยอารมณ์และได้ร่วมเพศ โดยไม่ได้เลือกกว่าเป็นผู้หญิงที่รักหรือไม่รัก ขั้นตอนที่วัยรุ่นชายใช้ในการชักจูงวัยรุ่นหญิงเพื่อยินยอมให้มีเพศสัมพันธ์ด้วยมี 4 ขั้นตอน คือ การตีสนิท การตามจีบ การนัดพบ และการกระตุ้นรุกเร้าอารมณ์จนสมยอม หากไม่ยินยอมก็จะใช้กำลังในการบังคับให้วัยรุ่นหญิงยินยอมมีเพศสัมพันธ์ด้วย เพราะถ้าได้มีเพศสัมพันธ์กับวัยรุ่นหญิงในครั้งแรกแล้วครั้งต่อไปก็ต้องยินยอมเช่นกัน ทฤษฎีปฏิเสธของวัยรุ่นหญิงที่วัยรุ่นชายไม่สามารถชักจูงให้มีเพศสัมพันธ์ได้มี 3 วิธี คือ การพูดตัดเชื้อไข่มตรี การอ้างว่าเป็นประจำเดือน และการบอกว่าเป็นวิธีที่ผิดวิธี การเหล่านี้จะเป็นวิธีการประวิงเวลาออกไป เพื่อให้วัยรุ่นชายเปลี่ยนแปลงความตั้งใจ พฤติกรรมของวัยรุ่นหญิงที่วัยรุ่นชายไม่สามารถชักจูงให้มีเพศสัมพันธ์ได้มี 3 พฤติกรรม คือ เป็นคนโมโหร้ายและแสดงท่าทางรังเกียจ เป็นคนเงิบเฉยและเรียบร้อย และเป็นคนไม่เที่ยวเตร่ชอบอยู่กับพ่อแม่ พฤติกรรมเหล่านี้จะเป็นการตัดโอกาสของวัยรุ่นชายในการสร้างสัมพันธ์ภาพกับวัยรุ่นหญิง แต่ก็ยังมีพฤติกรรมของวัยรุ่นหญิงที่วัยรุ่นชายสามารถชักจูงให้มีเพศสัมพันธ์ได้ง่ายมี 3 พฤติกรรม คือ แต่งตัวล่อแหลม ชอบเที่ยวกลางคืน และกล้าพูดทำท่าย หมกมุ่นเรื่องเพศ ปัจจัยกระตุ้นการมีเพศสัมพันธ์ในวัยรุ่นชายมี 3 ด้าน คือ สื่อข้อมูลทางเพศ เพื่อนชักชวน สถานที่ปลอดภัย

## 7. แนวคิดเกี่ยวกับการเลิกขายบริการทางเพศ

การศึกษาวิจัยการสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาเกี่ยวกับการขายบริการทางเพศครั้งนี้อยู่บนพื้นฐานของการมองถึงลักษณะการรับรู้ในเชิงรูปแบบ และการยอมรับที่มีผลในเชิงพฤติกรรมหรือบุคลิกภาพของตัวผู้รับสาร โดยเฉพาะเจาะจงที่กลุ่มนักศึกษา ในฐานะที่เป็นตัวแทนของวัยรุ่นซึ่งเป็นมันสมองและเป็นทรัพยากรที่สำคัญในการพัฒนาประเทศในอนาคต โอกาสที่กลุ่มนิสิตนักศึกษาเหล่านี้จะถูกปล่อยวางให้มาขายประเวณีนั้นมีโอกาสเกิดขึ้นไม่มากนัก อีกทั้งยังเป็นกลุ่มที่มีทางเลือกในการประกอบอาชีพมากกว่ากลุ่มคนที่มีการศึกษาดำกว่า และบางคนอาจไม่มีความขัดสนทางด้านเศรษฐกิจด้วย หรืออาจกล่าวได้ว่าปัจจัยที่เป็นสาเหตุให้หญิงเข้าสู่อาชีพขายบริการทางเพศที่เคยมีการศึกษาวิจัยไว้ เช่น ความยากจน ไม่มีการศึกษาหรือมีการศึกษาน้อย การไม่มีทางเลือกหรือถูกกดค่าแรงในการประกอบอาชีพนั้นไม่สามารถอธิบายปรากฏการณ์ของนักศึกษาหญิงและชายที่เข้าสู่อาชีพนี้ได้อีกต่อไป กลุ่มนิสิตนักศึกษาหญิงและชายขายบริการทางเพศก็มีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วเช่นเดียวกัน จึงเป็นเรื่องสำคัญที่จะได้มีการศึกษา

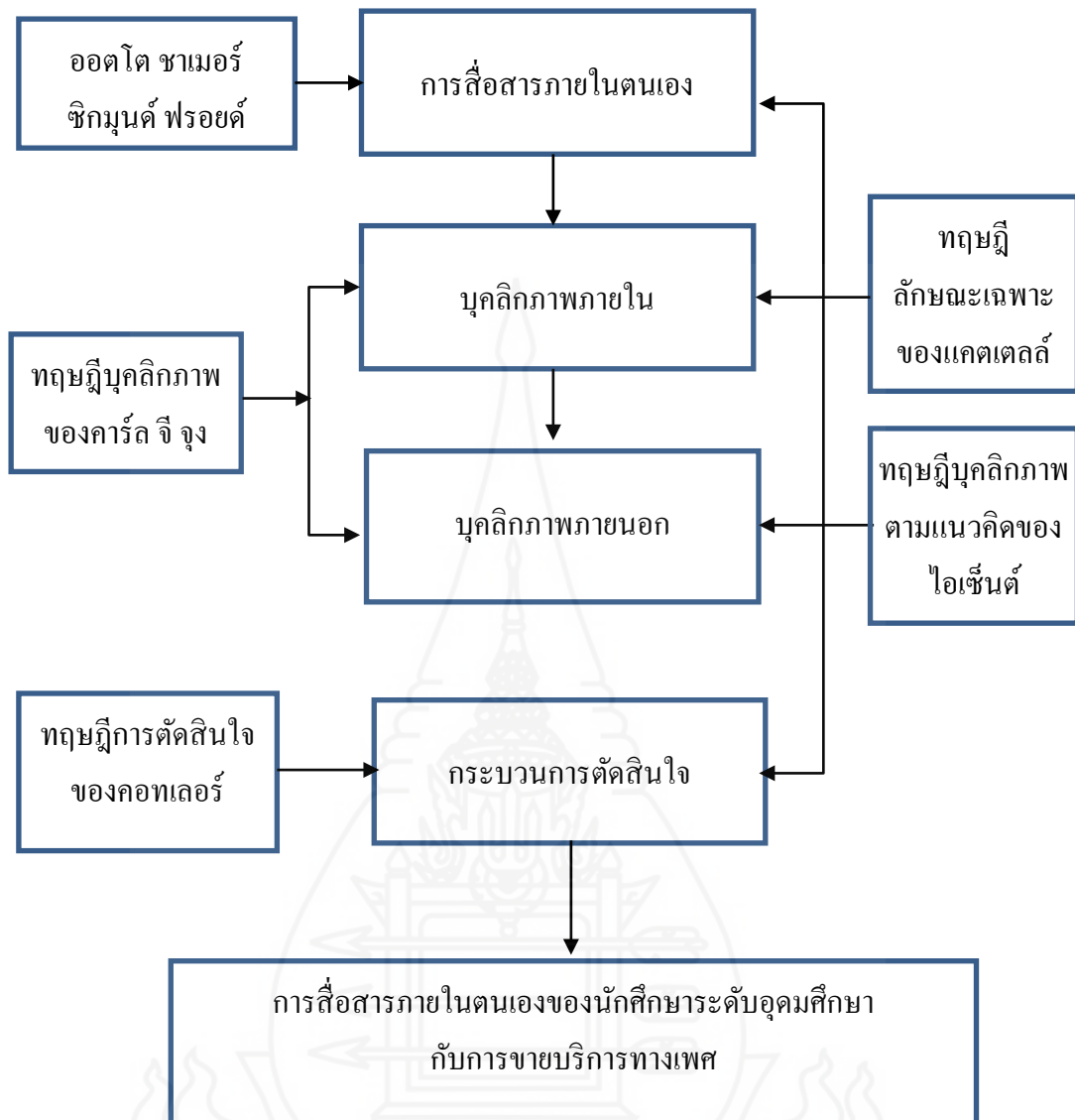


หากการสื่อสารด้านบุคลิกภาพทั้งภายใน ได้แก่ รูปร่างหน้าตา การแต่งกาย กิริยาท่าทาง และการพูด และบุคลิกภายนอก ได้แก่ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความเชื่อสัตย์สุจริต ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และความรับผิดชอบต่อตนเองที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศ โดยผู้ศึกษาตั้งข้อสันนิษฐานเบื้องต้นว่าบุคลิกภาพทั้งภายในและภายนอกจะส่งผลให้นักศึกษาระดับอุดมศึกษามีการสื่อสารให้มีการขายบริการทางเพศเกิดขึ้น ดังนั้นในการศึกษาครั้งนี้จะเป็นการศึกษาในเชิงคุณภาพที่ต้องการฉายภาพให้เห็นว่าบุคลิกภาพภายในและภายนอก เพื่อจะได้ทราบว่า การสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศ ซึ่งเป็นข้อมูลสำหรับนำไปใช้เป็นแนวทางในการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืนให้เหมาะสมยิ่งขึ้น

## 8. กรอบแนวคิดทางทฤษฎี

ผู้ศึกษาได้นำทฤษฎีการสื่อสารภายในบุคคล (intrapersonal communication) ของซิกมุนด์ ฟรอยด์ (Sigmund Freud) ซึ่งในกระบวนการดังกล่าวมีความสัมพันธ์กับการสื่อสารทั้งการสื่อสารภายในตนเองและการสื่อสารกับบุคคลอื่น ทั้งในฐานะที่เป็นผู้ส่งสารและผู้รับสาร ทฤษฎีบุคลิกภาพของคาร์ล จี จุง ( Carl G. Jung, 1939) ได้อธิบายว่า บุคลิกภาพของแต่ละบุคคล เป็นเสมือนผลผลิตของอดีต มีประสบการณ์ที่สะสมในอดีตโดยไม่รู้จุดเริ่มต้นของมนุษย์ว่าแยกมาจากเผ่าใด ในส่วนที่เกี่ยวกับพฤติกรรมของมนุษย์นั้นทฤษฎีนี้เชื่อว่า พฤติกรรมของมนุษย์เป็นผลรวมของอนาคตกาลกับอดีตกาล (Teleology and Causality) พฤติกรรมของมนุษย์ได้รับเงื่อนไขไม่เพียงแต่ความแตกต่างที่เกิดจากอดีตกาลเท่านั้น แต่ยังเกิดจากปัจจัยอื่นอีกเช่น ความมุ่งหมาย และความปรารถนาในอนาคตของบุคคลอีกด้วย

ทฤษฎีบุคลิกภาพตามแนวคิดของไอเซนส์ อธิบายถึงแบบบุคลิกภาพที่อยู่ใน มิติเปิดเผยและมิติเก็บตัว คาร์ล จี จุง (Carl G. Jung, 1875-1961) ทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจของคอตเลอร์ (อตุลย์ จาตุรงกุล, 2550: 13-26 อ้างอิงจาก Kotler, 2003) ประกอบด้วยกระบวนการตัดสินใจ 5 ขั้นตอน คือ การรับรู้ปัญหาหรือความจำเป็น (Problem or Need Recognition) การแสวงหาข้อมูล (Information Search) การประเมินทางเลือก (Evaluation of Alternatives) การตัดสินใจ (Purchase Decision) มาเขียนเป็นกรอบแนวคิดทางทฤษฎี ดังนี้



ภาพที่ 2.1 กรอบแนวคิดทางทฤษฎี

### บทที่ 3

## วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาเรื่อง “การสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศ” ครั้งนี้ใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้การวิเคราะห์จากเอกสาร (Documents Research) และการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) เพื่อศึกษาการสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการขาย ปฏิเสธ และเลิกขายบริการทางเพศ การสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในมีผลต่อบุคลิกภาพภายนอกในการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร และ 3) แนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน โดยใช้ข้อมูล 2 ประเภทร่วมกัน คือ

#### 1. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)

เพื่อศึกษา 1) การสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการขาย ปฏิเสธ และเลิกขายบริการทางเพศ 2) การสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในที่มีผลต่อบุคลิกภาพภายนอกต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา ในเขตกรุงเทพมหานคร และ 3) แนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากหนังสือ บทความ เอกสาร การประชุมสัมมนา เว็บไซต์ (Web-site) และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา อันจะเป็นข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับการสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศ ซึ่งจะเป็นประโยชน์กับการศึกษา

#### 2. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ และสนทนากลุ่ม จำนวน 3 กลุ่มด้วยกัน ได้แก่

1) กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญในการสัมภาษณ์ระดับลึก (In-depth Interview) ผู้วิจัยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างนักศึกษาทำงานกลางคืน ในเขตกรุงเทพมหานครที่มีความเสี่ยงต่อการขายบริการทางเพศ โดยเพิ่มจำนวนแบบลูกโซ่ (Snowball Technique) ในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่มีข้อมูลอย่างจำกัดเป็นตัวแทนนักศึกษามหาวิทยาลัยเอกชน และนักศึกษามหาวิทยาลัยของรัฐทั้งเพศหญิงแต่ละ 5 คน และเพศชายแต่ละ 5 คน เป็นตัวแทนให้ข้อมูลหลักด้วยตนเอง รวมทั้งสิ้น 20 คน

2) ผู้เข้าร่วมการสนทนากลุ่ม (Focus Group) จากนักวิชาการและองค์กรที่เกี่ยวข้องจากส่วนงานต่าง ๆ ได้แก่ 1) อาจารย์สาขาจิตวิทยา 2) กระทรวงวัฒนธรรม 3) กระทรวงการพัฒนาสังคม

และความมั่นคงของมนุษย์ 4) สถาบันการศึกษา 5) สื่อมวลชนด้านสังคม และ 6) องค์กรไม่แสวงหาผลกำไร (องค์กรทำงานเพื่อสังคม) ซึ่งเป็นตัวแทนหน่วยงานละ 2 คน รวมทั้งสิ้น 12 คน

โดยผู้วิจัยได้กำหนดกลุ่มประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ดังนี้

## 1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างวิจัยเชิงคุณภาพ เพื่อศึกษาการสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการขาย ปฏិเสฐ และเลิกขายบริการทางเพศ การสื่อสารด้านบุคลิกภาพที่มีผลต่อบุคลิกภาพภายนอกต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา ในเขตกรุงเทพมหานคร และแนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มดังนี้

### 1.1 วิจัยเชิงคุณภาพ

ประชากรกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ นักศึกษาหญิงและชายที่หารายได้เสริมจากการทำงานกลางคืนกลุ่มเสี่ยงต่อการขายบริการทางเพศ จำนวนทั้งสิ้น 20 คน เนื่องจากประชากรกลุ่มตัวอย่างที่เป็นตัวแทนของปรากฏการณ์นี้จะมีลักษณะการดำเนินวิถีชีวิตอย่างชอนเร้นปิดบัง ดังนั้นผู้วิจัยจึงใช้วิธีการสุ่มตัวอย่าง โดยเพิ่มจำนวนแบบลูกโซ่ (Snowball Technique) ในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่มีข้อมูลอย่างจำกัดเริ่มจากคนใกล้ชิดที่รู้จักกับกลุ่มตัวอย่างนักศึกษาหญิงและชายที่หารายได้เสริมจากการทำงานกลางคืนกลุ่มเสี่ยงที่นำไปสู่การขายบริการทางเพศ เช่น ผับ ร้านอาหาร ร้านคาราโอเกะ จากสถานบริการทั้งหมด 20 แห่ง ในจังหวัดกรุงเทพมหานคร ประกอบด้วย ตัวแทนนักศึกษาในระดับอุดมศึกษามหาวิทยาลัยเอกชน จำนวน 10 คน และตัวแทนนักศึกษาในระดับอุดมศึกษามหาวิทยาลัยของรัฐ จำนวน 10 คน แนะนำให้ผู้วิจัยได้รู้จักคุ้นเคย หลังจากนั้นผู้วิจัยก็ได้สร้างสัมพันธภาพกับนักศึกษาวัยรุ่นทั้งหญิงและชายที่ขายบริการทางเพศด้วยตนเองโดยสวมบทบาทของการเป็นเพื่อนรุ่นพี่ จากการสัมภาษณ์จะได้คำตอบจากกลุ่มตัวอย่างจำแนกได้เป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มตัวอย่างที่ขายบริการทางเพศ กลุ่มตัวอย่างที่เคยถูกชักชวนแต่ไม่เข้าสู่การขายบริการทางเพศ และกลุ่มที่เลิกขายบริการทางเพศ เป็นผู้ให้ข้อมูลหลักด้วยตนเอง

1.2 ผู้เชี่ยวชาญและนักวิชาการที่เกี่ยวข้องจากส่วนงานต่างๆ ได้แก่ 1) อาจารย์สาขาจิตวิทยา 2) มุลินิสรสร้างสรรค์เด็ก 3) กระทรวงวัฒนธรรม 4) กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ 5) สื่อมวลชนด้านสังคม และ 6) กระทรวงศึกษาธิการ ซึ่งเป็นตัวแทนหน่วยงานละ 2 คน รวมทั้งสิ้น 12 คน มาร่วมค้นหาการสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศ เพื่อเสนอแนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน ประกอบด้วย

- 1) นายวิศิษย์ ผลตก ผู้อำนวยการกองคุ้มครองและพัฒนาอาชีพกรม  
กิจการสตรีและสถาบันครอบครัว
- 2) นางอภิรดี สุสุทธิ นักพัฒนาสังคมชำนาญการพิเศษ  
กรมกิจการสตรีและสถาบันครอบครัว
- 3) นางอารีย์ ป็องลีดา ผู้อำนวยการกลุ่มพัฒนาสื่อปลอดภัยและ  
สร้างสรรค์สำนักงานปลัดกระทรวงวัฒนธรรม
- 4) นายประทีป ทิมให้ผล อดีตผู้อำนวยการกลุ่มส่งเสริมเครือข่ายสภา  
วัฒนธรรม กระทรวงวัฒนธรรม  
กรุงเทพมหานคร
- 5) ผศ.ดร.พิศพร เกตุถนอม หัวหน้าฝ่ายวิชาการ มหาวิทยาลัยนวมินทราชิราช
- 6) ดร.ปิยะดา จุลวรรณ อาจารย์ประจำสาขาวิชาจิตวิทยา  
มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร
- 7) ดร.ชिरดา สุวณะศรี นักจิตวิทยาให้คำปรึกษา และผู้อำนวยการ  
สถาบันพัฒนาศักยภาพมนุษย์ Smile Brain
- 8) คุณนิตยา กิรติเสริมสิน ผู้สื่อข่าวกลุ่มวาระทางสังคม  
สถานีโทรทัศน์ Thai PBS
- 9) นางสาวจิตรา อินทร์ทิม นักพัฒนาสังคมปฏิบัติการ กรมกิจการสตรีและ  
สถาบันครอบครัว
- 10) ดร.อภิสรินทร์ ขณะรัตน์ นักพัฒนาสังคมปฏิบัติการ  
องค์การนอกภาครัฐที่ไม่แสวงหาผลกำไร (NGO)
- 11) คุณณัญญา ศรีสง่า ผู้จัดการโครงการสุขภาวะทางเพศของเด็กเร่ร่อน  
องค์การนอกภาครัฐที่ไม่แสวงหาผลกำไร (NGO)
- 12) น.ส.วรารัตน์ เทียนเมืองปัก นักวิชาการศึกษาปฏิบัติการ กองพัฒนานักศึกษา  
มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร



## 2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้สำหรับการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้ระเบียบวิธีการวิจัยแบบผสม (Mixed Method Research) โดยดำเนินการวิจัยเชิงคุณภาพเป็นหลัก และวิจัยเชิงเอกสาร (Documentary Research) แล้วนำข้อมูลที่ได้มาสร้างแบบสัมภาษณ์เพื่อเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-dept Interview) ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informants)

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยสร้างขึ้นเอง เพื่อใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยโดยพิจารณาจากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่างๆ นักศึกษาทั้ง 3 กลุ่มนี้ โดยใช้แนวคำถามเดียวกันในการสัมภาษณ์เพื่อให้ได้ข้อมูลที่หลากหลาย โดยศึกษาจากภูมิหลังทางสังคม เศรษฐกิจ ข้อมูลเชิงสังคมวิทยาและใช้การสัมภาษณ์แบบไม่เป็นทางการเป็นเครื่องมือในการศึกษาคำถามคือการสัมภาษณ์นี้เป็นการสนทนาซักถามอย่างมีจุดมุ่งหมาย เพื่อให้ได้ข้อมูลเรื่องใดเรื่องหนึ่งที่ต้องการ โดยจะปล่อยให้บรรยากาศของการสัมภาษณ์เป็นไปอย่างง่ายๆ กันเอง ไม่มีพิธีรีตอง เครื่องมือที่ใช้สำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพครั้งนี้ คือ แบบสัมภาษณ์ เพื่อใช้เก็บรวบรวมข้อมูลการสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษา ระดับอุดมศึกษาเกี่ยวกับการขายบริการทางเพศ กำหนดโครงสร้างคำถามแบ่งการนำเสนอข้อมูลออกเป็น 2 ตอน ดังนี้

**ตอนที่ 1** กระบวนการสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาเกี่ยวกับการขายบริการทางเพศ ดังนี้

### **ด้านความคิดและการให้ความสำคัญต่อตนเอง**

1. คุณคิดว่า คุณให้การยอมรับตนเองต่อการขายบริการทางเพศหรือไม่ อย่างไร
2. คุณคิดว่า คุณให้ความสำคัญเรื่องการขายบริการทางเพศที่เป็นประโยชน์ต่อตนเองหรือไม่ อย่างไร
3. คุณคิดว่า คุณมีความมั่นใจในตนเองต่อการขายบริการทางเพศหรือไม่ อย่างไร

### **ด้านการประเมินความรู้สึกตนเองเรื่องการขายบริการทางเพศ**

1. คุณประเมินความรู้สึกด้านความรักต่อตนเองด้วยวิธีใด
2. คุณประเมินอารมณ์ตนเองว่ามีส่วนในความต้องการขายบริการทางเพศได้อย่างไร

3. คุณประเมินคุณค่าในตนเองเรื่องการขายบริการทางเพศว่าขึ้นอยู่กับอะไร

### **ด้านการรับรู้สิ่งที่ดีของตนเอง**

1. คุณรับรู้ว่าคุณมีเส้นที่ตรงไหน อย่างไร
2. คุณรับรู้ว่าการขายบริการทางเพศเป็นความคิดที่ถูกต้องต่อตนเองแล้วหรือไม่ อย่างไร
3. คุณรับรู้ว่าการขายบริการทางเพศเป็นการกระทำที่ถูกต้องและเหมาะสมหรือไม่ อย่างไร

#### **ด้านความเข้าใจอารมณ์ของตนเอง**

1. คุณสามารถเข้าใจและแยกแยะอารมณ์ของตนเองเมื่อถึงเวลาขายบริการทางเพศได้โดยวิธีใด
2. คุณเข้าใจวิธีจัดการกับอารมณ์ของตนเองขณะขายบริการทางเพศอย่างไร
3. คุณเข้าใจในตนเองว่าการขายบริการทางเพศเป็นพฤติกรรมที่เหมาะสมหรือไม่ อย่างไร

#### **ด้านความเข้าใจอารมณ์และความต้องการของผู้อื่น**

1. คุณคิดว่าคุณเข้าใจอารมณ์และความต้องการของบุคคลอื่นมากน้อยเพียงใด โปรดอธิบาย
2. คุณสามารถเข้าใจและตอบสนองอารมณ์ได้ตามความต้องการของบุคคลอื่นได้หรือไม่ อย่างไร
3. คุณสามารถวิเคราะห์สถานการณ์ทางอารมณ์และความต้องการของผู้อื่นด้วยวิธีใด

**ตอนที่ 2** การสื่อสารด้านบุคลิกภาพที่มีผลต่อบุคลิกภาพภายนอกต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา ในเขตกรุงเทพมหานคร ดังนี้

#### **ด้านบุคลิกภาพภายในที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษา**

1. คุณมีบุคลิกภาพเรื่องความเชื่อมั่นในตนเองอย่างไร
2. คุณมีบุคลิกภาพในเรื่องความรับผิดชอบอย่างไร
3. คุณสื่อสารด้านความไว้วางใจในตนเองอย่างไร
4. คุณสื่อสารด้านความพอใจในตนเองอย่างไร
5. คุณสื่อสารในเรื่องความกลัวที่เกิดขึ้นในใจของตนเองได้อย่างไร

#### **ด้านบุคลิกภาพภายนอกที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษาเป็น**

**อย่างไร**

1. บุคลิกภาพด้านรูปร่างหน้าตาแบบไหนที่มีผลต่อการขายบริการทางเพศ
2. บุคลิกภาพด้านการแต่งกายที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศเป็นอย่างไร

3. บุคลิกภาพด้านกิริยาท่าทางที่เห็นส่งผลต่อการขายบริการทางเพศเป็นอย่างไร

4. บุคลิกภาพด้านการพูดอย่างไรที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศ

5. บุคลิกภาพความสนุกสนานร่าเริงส่งผลต่อการขายบริการทางเพศอย่างไร

#### **เหตุผลของการขายบริการทางเพศ**

1. เหตุผลการขายบริการทางเพศต่อไปเพราะเหตุใด

2. เหตุผลการปฏิเสธการขายบริการทางเพศเพราะเหตุใด

3. เหตุผลการเลิกขายบริการทางเพศเป็นอย่างไร

จากนั้นจึงนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์ และสร้างแบบสอบถามเพื่อทำการสนทนากลุ่ม (Focus Group) จากนักวิชาการและองค์กรที่เกี่ยวข้องจากส่วนงานต่างๆ เพื่อหาแนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน ซึ่งมีส่วนประกอบของเนื้อหา ดังนี้

1. ข้อสังเกตของท่านเกี่ยวกับปัญหาขายบริการทางเพศของนักศึกษาเป็นอย่างไรบ้าง

2. ท่านคิดว่าควรมีบทลงโทษนักศึกษายขายบริการทางเพศหรือไม่ อย่างไร

3. มาตรการควบคุมทางสังคม จัดระเบียบทางสังคมของรัฐบาลในการเปิดปิดสถานบันเทิง เพราะร้านค้าที่เปิดบริการอาจมีกลยุทธ์ต่างๆ ในการขายสุราที่กินเวลาและมีนักเที่ยวสามารถอยู่ต่อได้ ซึ่งมีความเสี่ยงอย่างมากต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืนควรมีลักษณะอย่างไร

4. การลงโทษและปราบสิ่งชั่วร้ายทางสื่อต่างๆ เช่น อินเทอร์เน็ต หรือวีซีดีลามกที่อาจจะเผยแพร่หรือเชิญชวนให้มีการขายบริการทางเพศของนักศึกษาควรมีมาตรการและบทลงโทษอย่างไร

5. ท่านมีข้อเสนอแนะอื่นๆ เกี่ยวกับการป้องกันและแก้ไขปัญหาการขายบริการทางเพศที่เกิดจากการทำงานกลางคืนของนักศึกษาอย่างไร

6. ข้อเสนอแนะอื่นๆ

### 3. การดำเนินงานวิจัย

ผู้วิจัยได้กำหนดขั้นตอนการศึกษาไว้ดังนี้

1. ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี งานวิจัย บทความ และเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับปัญหาการวิจัย เป็นแนวทางในการวิจัยให้มีความเป็นไปได้ และเกิดประโยชน์มากที่สุด

2. เริ่มต้นสำรวจพื้นที่ โดยสำรวจจากแหล่งหรือสถานที่ที่มีการให้บริการความบันเทิง ยามค่ำคึกคักว่ามีบริเวณใดมากที่สุด เมื่อได้พื้นที่ที่ต้องการศึกษาแล้ว จากนั้นจึงสอบถามแหล่งข้อมูลที่เป็นประโยชน์ที่จะนำเราไปสู่บุคคลที่เป็นนักศึกษาชายบริการทางเพศ และสอบถามจากกลุ่มที่เป็นนักศึกษา ผู้วิจัยเห็นความเป็นไปได้และจะเป็นประโยชน์ต่อการวิจัย และมั่นใจว่าจะนำไปสู่การเชื่อมโยงของคนต่อไปอีก เพราะกลุ่มนักศึกษาด้วยกันอาจจะทราบว่าบุคคลใดบ้างประกอบอาชีพนี้ เมื่อทราบหนึ่งคนแล้ว ผู้หญิงหรือนักศึกษาเหล่านี้ จะต้องมีเพื่อนที่อยู่ในอาชีพเดียวกัน หรือรู้ว่าบุคคลใดบ้างประกอบอาชีพนี้ ซึ่งจะนำไปสู่ข้อมูลที่สมบูรณ์

3. สร้างแนวคำถามในการสัมภาษณ์ระดับลึก โดยนำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นให้กรรมการตรวจสอบ และทดลองใช้ โดยเนื้อหาคำถามตามกรอบความคิดของการวิจัย โดยเริ่มต้นจากคำถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนตัว จนถึงขั้นตอนของการตัดสินใจเข้าสู่อาชีพชายบริการ

4. ขั้นการปฏิบัติภาคสนาม ผู้วิจัยเริ่มสัมภาษณ์คนใกล้ชิดที่เคยเป็นลูกค้าคนสำคัญของสถานเริงรมย์ต่าง ๆ เป็นผู้ช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกในการเข้าไปในสถานที่ดังกล่าว และได้ข้อมูลตรงกรณีศึกษาโดยไม่ต้องเสียเวลา

5. เตรียมการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ จากนั้นทำการถอดเทป (ซึ่งการบันทึกเทปบางรายไม่สามารถทำได้) แล้วเก็บรวบรวมข้อมูลไว้ หลังจากนั้นจะต้องตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลว่าข้อมูลที่ได้นั้นตรงกับกรณีของผู้ที่ศึกษาจริง โดยการตรวจสอบสถานภาพของการเป็นนักศึกษาจากสถาบันการศึกษาที่สังกัดอยู่ตามข้อมูลเบื้องต้นที่ได้มา และนำไปวิเคราะห์ข้อมูล โดยทุกครั้งที่ทำการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยได้นำข้อมูลที่ได้อาจฉบับที่รายละเอียดเพื่อให้ได้รายละเอียดที่สมบูรณ์ที่สุด ซึ่งการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้อาจจะยึดวัตถุประสงค์ของการวิจัยเป็นสำคัญ

6. ทำการสรุปผลการวิจัย และเขียนรายงานการสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการชายบริการทางเพศ

## 4. การรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยจะดำเนินการจัดเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพ ตามขั้นตอนดังนี้

**4.1 ขั้นที่ 1 ข้อมูลขั้นปฐมภูมิ** คือ การสัมภาษณ์แบบเป็นทางการ โดยใช้การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) ซึ่งมีขั้นตอน ดังนี้

### 4.1.1 ขั้นก่อนการสัมภาษณ์

ประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

1) ติดต่อประสานงานกับกลุ่มตัวอย่างผู้ให้ข้อมูลหลัก โดยตรงแบบเผชิญหน้าทางโทรศัพท์ และทางอีเมลล์ หรือทางโทรสารตามที่อยู่ของผู้ให้สัมภาษณ์ พร้อมขอความอนุเคราะห์การตอบแบบสัมภาษณ์ หรือขอเข้าสัมภาษณ์

2) ผู้วิจัยตระหนักถึงจริยธรรมในการวิจัยที่ต้องพูดคุยกับผู้ให้ข้อมูลในเรื่องส่วนตัว ประสบการณ์ทางเพศสัมพันธ์ของผู้ให้ข้อมูล ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผู้ให้ข้อมูลด้านการรักษาความลับ การถูกคุกคามจากการสัมภาษณ์ในประเด็นคำถามที่เจาะลึก อาจส่งผลกระทบต่อความรู้สึกและความเป็นส่วนตัวต่อผู้ให้ข้อมูลได้ ผู้วิจัยคำนึงถึงการพิทักษ์สิทธิของผู้ให้ข้อมูลตั้งแต่เริ่มต้นกระบวนการเก็บข้อมูลจนกระทั่งนำเสนอผลการวิจัยว่าจำเป็นอย่างไรที่จะต้องรับผิดชอบต่อผู้ให้ข้อมูล ผู้วิจัยได้ดำเนินการขอหนังสือจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์จากคณะกรรมการวิชาการและจริยธรรม มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร เรื่อง “การสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศ” พร้อมกับเอกสารแนวคำถามที่เป็นแบบสัมภาษณ์แนบไปกับจดหมายเพื่อส่งให้กับผู้ให้ข้อมูลหลักตามวัน เวลา และสถานที่ที่กำหนด ทั้งนี้เนื้อหาภายในจดหมายจะมีการระบุถึงการขออนุญาตบันทึกข้อมูลจากการสนทนาด้วยเครื่องบันทึกเสียง โดยอธิบายให้ทราบถึงความจำเป็นดังกล่าวว่าต้องการนำข้อมูลไปใช้ในการศึกษาและเก็บรวบรวมเพื่อทำวิทยานิพนธ์เท่านั้น โดยเมื่อได้ข้อมูลตามเจตนารมณ์แล้ว ผู้วิจัยจะนำข้อมูลมาถอดความ สรุปประเด็น และผลที่ได้ไปนำเสนออภิปรายผลต่อไป ซึ่งการระบุเนื้อหาของจดหมายนี้ก็เพื่อช่วยลดความกังวลของผู้ให้สัมภาษณ์ สร้างโอกาสให้ผู้ให้ข้อมูลเกิดความรู้สึกเป็นกันเองและวางใจในตัวผู้วิจัยมากขึ้น ผู้วิจัยนำแบบสัมภาษณ์ไปเก็บข้อมูลจากแหล่งข้อมูลด้วยตนเอง ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

### 4.1.2 ขั้นตอนการสัมภาษณ์

ประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

1) การแนะนำตัว ผู้วิจัยจะเริ่มต้นแนะนำตัวกับผู้ให้ข้อมูลหลัก ทั้งชื่อ-นามสกุล สถาบันศึกษา หัวข้อที่ทำการศึกษา วัตถุประสงค์ที่ทำการศึกษา พร้อมทั้งประโยชน์ที่จะได้รับจากผู้ให้สัมภาษณ์

2) การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาที่ทำงานหารายได้พิเศษเวลาว่างคืน การสัมภาษณ์ระดับลึกเป็นการพูดคุยซักถามแบบตัวต่อตัว

ผู้วิจัยจะหลีกเลี่ยงการสัมภาษณ์เป็นกลุ่มเพราะเกรงความปลอดภัยที่จะเกิดกับกลุ่มตัวเอง เพราะกระบวนการบางขั้นตอนเป็นรายละเอียดปลีกย่อยที่ไม่ได้ระบุอยู่ในเอกสาร โดยเตรียมประเด็นการสัมภาษณ์เป็นคำถามปลายเปิด เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ให้ข้อมูลสามารถตอบคำถามได้เต็มที่ และในการสัมภาษณ์ผู้วิจัยคำนึงถึงปฏิสัมพันธ์เชิงการวิจัยที่เกิดขึ้นในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการชี้แจงวัตถุประสงค์ของการวิจัย อธิบายรายละเอียดของการวิจัย และประโยชน์ที่จะได้รับจากการวิจัย พร้อมเปิดโอกาสให้ผู้ให้ข้อมูลซักถามจนเกิดความกระจ่างและได้รับความไว้วางใจจึงเริ่มทำการเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยสัมภาษณ์ด้วยการสนทนาถึงสาระทั่วไป ชี้แจงวัตถุประสงค์ในการสัมภาษณ์ อธิบายเหตุผลและขออนุญาตใช้เครื่องบันทึกเสียงในการสัมภาษณ์ รวมทั้งการถ่ายภาพนิ่งโดยปิดบังใบหน้าและใช้นามสมมุติเพื่อใช้อ้างอิงในการสัมภาษณ์ด้วยและแจ้งให้ทราบว่า ข้อมูลต่างๆ ที่ทำการสัมภาษณ์นี้ผู้วิจัยจะเก็บไว้เป็นความลับ หากผู้ให้สัมภาษณ์ไม่ต้องการให้บันทึกเสียงในช่วงใดผู้วิจัยก็จะไม่บันทึก

#### 4.1.3 ขั้นตอนการสัมภาษณ์ ประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

1) ผู้วิจัยตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลว่าผู้ให้ข้อมูลหลักให้ข้อมูลครบถ้วน ตอบครบทุกประเด็นคำถามหรือไม่ คำตอบที่ได้รับชัดเจนมากน้อยเพียงใด ตรงตามวัตถุประสงค์หรือไม่ หากไม่ถูกต้องหรือไม่ครบถ้วนก็สามารถตั้งคำถามใหม่ให้ชัดเจนและครบถ้วนถูกต้องต่อไป

2) ขอบคุนผู้ให้ข้อมูลหลัก ที่ให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูลการทำวิทยานิพนธ์

#### 4.2 ขั้นตอนที่ 2 ข้อมูลขั้นทุติยภูมิ คือ การศึกษาข้อมูลอื่นๆ อาทิ การสัมภาษณ์แบบไม่เป็น

ทางการ ตลอดจนการศึกษาข้อมูลจากเอกสารชั้นต้นฉบับ และจากเอกสารชั้นรองที่มีเก็บรวบรวมไว้ ซึ่งมีขั้นตอน ดังนี้

##### 4.2.1 ขั้นก่อนเก็บข้อมูล

1) ผู้วิจัยจัดลำดับข้อมูลที่ต้องการเก็บรวบรวม เพื่อนำมาใช้ประกอบการทำวิทยานิพนธ์ตามวัตถุประสงค์ที่ตัวเองสนใจ โดยเริ่มต้นจากการจดบันทึกหัวข้อเนื้อหาที่ต้องการด้วยวิธีการเขียนลงสมุดบันทึก คัดแยกหัวข้อ ประเด็น และข้อมูลแต่ละประเภทออกเป็นสัดส่วนหมวดหมู่อย่างชัดเจน หลังจากนั้นจึงเริ่มดำเนินการเก็บข้อมูลต่อไป

##### 4.2.2 ขั้นเก็บข้อมูล

1) ระหว่างเก็บข้อมูล ผู้วิจัยดำเนินการเก็บข้อมูลตามลำดับหัวข้อ ประเด็น และข้อมูลตามประเภทที่มีการจดบันทึกไว้อย่างเป็นสัดส่วนและหมวดหมู่ โดยลักษณะข้อมูลที่ได้มีทั้งข้อมูลที่เป็นเอกสารต้นฉบับและเอกสารชั้นรองที่มีรูปแบบเป็นเล่มและแผ่นเอกสาร รวมทั้งไฟล์เอกสารจากฐานข้อมูลสารสนเทศ



2) การเก็บรักษาข้อมูล ถ้าข้อมูลมีลักษณะเป็นรูปแบบเล่มและแผ่นเอกสาร ผู้วิจัยจะเก็บรักษาโดยจะคัดแยกหมวดหมู่ของข้อมูลอย่างเป็นระเบียบ หลังจากนั้นจึงนำมาเข้าแฟ้มเก็บเอกสารต่อไป ส่วนสำหรับข้อมูลที่มีลักษณะเป็นไฟล์เอกสารจากฐานข้อมูลสารสนเทศ ผู้วิจัยจะดำเนินการเก็บรักษาข้อมูลด้วยเครื่องเก็บรักษาข้อมูลแบบพกพาหรือทรัมฟ์ไดร์ฟ เพื่อสะดวกต่อการใช้งานและเก็บข้อมูลให้ได้มากที่สุด

#### 4.2.3 ชั้นศึกษาข้อมูล

1) คัดแยกข้อมูล ผู้วิจัยจะนำข้อมูลที่เก็บรวบรวมมาได้ทั้งข้อมูลเอกสารชั้นต้นฉบับและชั้นรองมาอ่าน เพื่อทำความเข้าใจและตีความเนื้อหาของข้อมูล หลังจากนั้นจึงดำเนินการจัดลำดับความสำคัญของเนื้อหาข้อมูลที่ได้รับ เพื่อเตรียมนำมาสรุปผลการศึกษา

2) สรุปผลศึกษา หลังคัดแยกข้อมูลตามขั้นตอน ผู้วิจัยจะนำข้อมูลมาถอดความ สรุปประเด็น และนำผลที่ได้ไปนำเสนออภิปรายอย่างเป็นแบบแผนและรูปธรรม สามารถนำความรู้ที่ได้ไปปรับใช้ได้อย่างถูกต้องเหมาะสม

### 5. การวิเคราะห์ข้อมูล

#### 5.1 การวิเคราะห์แบบสัมภาษณ์

การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Dept Interview) จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ที่เป็นนักศึกษาระดับอุดมศึกษามหาวิทยาลัยเอกชนและรัฐบาลทำงานกลางคืน จำนวน 20 คน เพื่อศึกษาการสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการขาย ปฏิสเหธ และเลิกขายบริการทางเพศ การสื่อสารด้านบุคลิกภาพที่มีผลต่อบุคลิกภาพภายนอกต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา ในเขตกรุงเทพมหานคร

#### 5.2 การวิเคราะห์การสนทนากลุ่ม

การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสนทนากลุ่ม (Focus Group) จากนักวิชาการและองค์กรที่เกี่ยวข้องจากส่วนงานต่างๆ เพื่อหาแนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน

## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

#### ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ

ผู้วิจัยได้นำผลการวิจัยเชิงคุณภาพจากสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญในการสัมภาษณ์ระดับลึก (In-depth Interview) ผู้ศึกษาใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างนักศึกษาทำงานกลางคืนในเขตกรุงเทพมหานครที่มีความเสี่ยงต่อการขายบริการทางเพศ โดยเพิ่มจำนวนแบบลูกโซ่ (Snowball Technique) ในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่มีข้อมูลอย่างจำกัดเป็นตัวแทนนักศึกษาทั้งเพศหญิงและเพศชาย อย่างละ 10 คน เป็นตัวแทนให้ข้อมูลหลักด้วยตนเอง รวมทั้งสิ้น 20 คน

การดำเนินการสัมภาษณ์ประกอบการวิจัยครั้งนี้ เน้นการศึกษาข้อมูลความคิดเห็นของบุคคล ซึ่งในที่นี้หมายถึงนักศึกษาทั้งชายและหญิงที่หารายได้เสริมจากการทำงานกลางคืนกลุ่มเสี่ยงที่นำไปสู่การขายบริการทางเพศ ปฏิเสธขายบริการทางเพศ และเลิกขายบริการทางเพศ มากกว่าการตอบจากมุมมองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาทั่วไป

#### 1. การสื่อสารภายในของนักศึกษาที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศ

การสื่อสารภายในของนักศึกษาจะเกิดขึ้นตลอดเวลาโดยไม่รู้ตัว อาจเกิดจากการเรียนรู้เลียนแบบ จากสื่อที่พบอยู่จากประสาทสัมผัสทั้ง 5 โดยผ่านประสบการณ์การเรียนรู้ หรือปัจจัยอื่นที่แตกต่างกัน เพื่อให้ความหมาย ตีความส่งต่างๆ ที่เป็นสิ่งเร้าทั้งที่อยู่ภายในตัวบุคคลและสิ่งเร้าภายนอกตามประสบการณ์ที่แต่ละคนมีอยู่ การคิดการรับรู้ การวิเคราะห์ใคร่ครวญ การหาคำตอบในเรื่องต่างๆ ให้กับตนเองนั้น คือ การสื่อสารที่เกิดขึ้นกับตนเอง ข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับความเป็นตัวตนของแต่ละคนนั้นส่วนหนึ่งเกิดจากการสื่อสารภายในตนเอง การเข้ารหัส การถอดรหัสสารในการสื่อสารภายในตัวบุคคล จึงเกิดขึ้นภายในตัวบุคคลผ่านกระบวนการรับรู้ข่าวสาร หรือ อวัจนสาร และการตีความตามประสบการณ์ของแต่ละคน เป็นการสื่อสารที่เกิดขึ้นกับคนทุกคน และแทบจะเรียกได้ว่าเกิดขึ้นตลอดเวลา อีกทั้งยังเป็นรากฐานของการสื่อสารทุกชนิด การสื่อสารกับตนเองหรือการสื่อสารภายในตนเอง ซึ่งอยู่ในรูปของการคิดผ่านภาษาพูด หรือคิดเป็นภาพก็ตาม กลุ่มผู้ให้

ข้อมูลสำคัญในการสัมภาษณ์ระดับลึก (In-depth Interview) ในการศึกษาครั้งนี้คือ นักศึกษาทั้งเพศหญิงและชายที่หารายได้เสริมจากการทำงานกลางคืนและตัดสินใจขายบริการทางเพศ ดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 กลุ่มนักศึกษาทั้งชายและหญิงที่หารายได้เสริมจากการทำงานกลางคืนและตัดสินใจขายบริการทางเพศ

ชื่อ	เพศ	อายุ	ชั้นปีที่	รายได้/เดือน	อาชีพ	ระยะเวลา	สาเหตุ
โจโจ้	ชาย	20 ปี	3	8,000	เสิร์ฟ	4 เดือน	เพื่อน
วินเนอร์	ชาย	20 ปี	3	8,000	เสิร์ฟ	6 เดือน	รุ่นพี่
เดียน่าโจนส์	ชาย	21 ปี	4	10,000	นักร้อง	8 ปี	เพื่อน
คาลี	หญิง	22 ปี	4	20,000	เสิร์ฟ	5 เดือน	เพื่อน
จ๊อบจ๊อบ	หญิง	25 ปี	2	60,000	เสิร์ฟ	3 เดือน	เพื่อน
เจมส์บอนด์	ชาย	21	3	15,000	เพื่อนเที่ยว	1 ปี	มาเอง
แนนนี่	หญิง	22	4	20,000	ผับ	1 ปี	มาเอง

ทั้งนี้ การดำเนินการสัมภาษณ์ประกอบการวิจัยครั้งนี้ เน้นการศึกษาข้อมูลความคิดเห็นของบุคคล ซึ่งในที่นี้หมายถึงนักศึกษาทั้งชายและหญิงที่หารายได้เสริมจากการทำงานกลางคืนกลุ่มเสี่ยงที่นำไปสู่การขายบริการทางเพศ มากกว่าการตอบจากมุมมองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาทั่วไป ซึ่งนักศึกษาส่วนใหญ่อายุ 20-25 ปี ศึกษาอยู่ รายได้จากการขายบริการทางเพศมากที่สุด 60,000 บาทต่อเดือน อาชีพเป็นพนักงานเสิร์ฟ ส่วนใหญ่ถูกเพื่อนแนะนำ และเข้าสู่การขายบริการทางเพศตั้งแต่ 1 ปี

สถานบริการที่นักศึกษาหารายได้เสริมจากการทำงานกลางคืนมีหลายประเภท เช่น ผับ ร้านอาหารกึ่งผับ (Pub & Restaurant) คาราโอเกะ เล้าจน์ คาเฟ่ เป็นต้น ซึ่งแต่ละประเภชนั้นก็จะมี ความแตกต่างออกไปในกรุงเทพฯ มีสถานบริการมากมาย ปัจจุบันจึงนิยมมีผู้หญิงหน้าตาดี รูปร่างดี มาเป็นพนักงานเพื่อคอยดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการในสถานบริการ ที่เรียกกันว่า “เด็กนักร้อง” และ “โคโยตี้” ปัจจุบันงานเด็กนักร้องและโคโยตี้จำนวนมาก เพราะเป็นงานที่ผู้หญิงและผู้ชายที่แค่มีหน้าตาดีก็สามารถทำได้แล้ว งานทั้งสองตำแหน่งนี้จะต้องพบเจอกับผู้คนมากมายในชื่อ โจร ที่ยอมมีการค้าบริการทางเพศ เพราะด้วยหน้าที่ของตำแหน่งนี้คือมีการเดินเพื่อเข้าวนอารมณ์ลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความใคร่และนำไปสู่การค้าบริการทางเพศในที่สุด ซึ่งผลการวิเคราะห์ข้อมูลจาก

การสัมภาษณ์นักศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืนสามารถสรุปผลการสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศได้ดังนี้

### 1.1 ความคิดและการให้ความสำคัญต่อตนเองที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศ

นักศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืน กลุ่มตัวอย่างทั้งหมดมีความคิดสอดคล้องกันว่าที่ตัดสินใจขายบริการทางเพศเพราะไม่ตรงกับเวลาเรียน คิดว่าการขายบริการเป็นประโยชน์ต่อตนเองในด้านการเงินสามารถเอาไปใช้ได้เองในสิ่งที่เราต้องการ ได้รู้จักคนเยอะ แต่การขายบริการทางเพศที่ไม่เป็นประโยชน์ต่อตนเอง เพราะไปข้างนอกตอนกลางคืนเป็นอันตราย นักศึกษามีความมั่นใจในตนเองต่อการขายบริการทางเพศเพราะมั่นใจว่าสวย บางคนแก้ง่ายไปได้ เราสวยกว่าเด็กกว่า สนุกกับงานและไม่มีใครมาบังคับให้ทำ ชอบเข้าหาคนอื่น ทำได้ดีในเรื่องการใช้เสียง และมั่นใจว่าเขาจะไม่มาหลอกเรา ดังตัวอย่างคำให้สัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มนักศึกษาขายบริการทางเพศที่หารายได้พิเศษทำงานกลางคืนต่อไปนี้

“คิดว่าเป็นงานบริการให้คนอื่น เล่นแล้วสนุกสนาน” (เดียนา โจนส์, นามสมมุติ, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 5 ตุลาคม 2561)

“ความสบาย ได้เงินมากโดยไม่ต้องออกแรง หรือลงทุน” (แม็กนัม นามสมมุติ, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2561)

“ยอมรับความเสี่ยงต่อการขายบริการทางเพศ” (แนนนี่ นามสมมุติ, สัมภาษณ์ 28 กันยายน 2561)

### 1.2 การประเมินความรู้สึกตนเองเรื่องการขายบริการทางเพศ

เนื่องจากการทำงานบริการกลางคืนของนักศึกษามีเงื่อนไขการทำงานค่อนข้างเป็นอิสระ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเลือกลูกค้าที่จะนั่งดื่มด้วย หรือการตัดสินใจออกไปบริการลูกค้านอกสถานที่ทำงาน การตัดสินใจออกไปกับลูกค้านั้นถือเป็นการผจญภัยที่ต้องมีความเสี่ยงอยู่ตลอดเวลา นักศึกษาจะใช้ช่วงเวลาที่นั่งดื่ม สนทนาหรือประกอบกิจกรรมอื่นๆ เป็นช่วงเวลาในการเรียนรู้ลูกค้ารายบุคคลเพื่อนำไปสู่การตัดสินใจออกไปบริการทางเพศต่อไป โดยพิจารณาจากสายตามองดูลักษณะภายนอกของลูกค้า เช่น ลูกค้าที่มีตำแหน่งหน้าที่การงานดี ลูกค้าแต่งกายค่อนข้างสุภาพ ขับรถยนต์เป็นคัน หรือในกรณีที่เป็นนักท่องเที่ยว การแต่งกายจะบ่งบอกถึงรูปแบบการท่องเที่ยว เช่น เที่ยวแบบซ่าเหมา หรือมาเที่ยวแบบค่อนข้างหรูหรา และประเมินฐานะของลูกค้าจากลักษณะการดื่มของลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการประเมินขั้นแรกจะพิจารณาจากประเภทของเครื่องดื่ม ดังตัวอย่างคำให้สัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มนักศึกษาขายบริการทางเพศที่หารายได้พิเศษทำงานกลางคืนต่อไปนี้

“เราต้องเลี้ยงตลอดเวลาว่าไปแล้วจะจ่ายเงินเรามั้ย” (เดียนาโจนส์, นามสมมติ, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 5 ตุลาคม 2561)

“ถ้าเจอคนรู้จักก็จะทำให้มีอารมณ์ อยากรับบริการ เพราะชอบบรรยากาศกลางคืน ชอบฟังเพลง และชอบพบปะคนที่มาเป็นลูกค้า” (จ๊อบจ๊อบ 285, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 6 ตุลาคม 2561)

“ถ้าไปกับลูกค้าต้องทำให้ลูกค้าอารมณ์ดีเมื่อเจอกับเรา ต้องแสดงลีลาเด็ด ทำให้ลูกค้าที่เครียดกับงานมีความสุขได้ ทำให้ลูกค้าชอบลูกค้าจะต้องประทับใจ” (โจโจ้, สัมภาษณ์ 30 กันยายน 2561)

“การบริการที่ดีเป็นการเพิ่มลูกค้าประจำให้กับร้าน จากแฟนคลับ การติดตาม” (ดาลี, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 2 ตุลาคม 2561)

### 1.3 การรับรู้สิ่งที่ดีของตนเองที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศ

นักศึกษาทราบว่าตนเองมีเสน่ห์ตรงยิ้มตลอด เพราะเสพกัญชา บางรายรับรู้ว่า มีเสน่ห์เรื่องการพูดคุย คุยสนุก ไม่พูดคำหยาบ เป็นคนเอนเตอร์เทน ยิ้มง่าย สายตาเชิญชวน ชวนลูกค้า คุย เข้ากับคนง่าย และมีอารมณ์ขัน ไม่ทำให้ใครเครียด การขายบริการทางเพศเป็นความคิดที่ถูกต้อง ไม่ใช่เรื่องผิด ไปนอนกับลูกค้าก็เหมือนเป็นแฟนชั่วคราว ได้เปลี่ยนแฟนไปเรื่อยๆ มีเวลาว่างก็มาหาเงินไม่เสียเวลาเดินทางเพราะไม่ไกลจากที่พัก ไม่ได้ทำผิดกฎหมาย เป็นงานที่ถนัด ได้เงินเยอะ และอายุอยู่ในวัยทำงาน เลยอยากใช้ให้คุ้มค่า แต่รับรู้ว่าการขายบริการทางเพศเป็นความคิดที่ไม่ถูกต้อง เพราะเป็นอาชีพที่ทุกคนดูหมิ่น แต่ทำเพราะความจำเป็น บางครั้งถูกลูกค้าหลอก เพราะขายบริการทางเพศติดต่อทางออนไลน์รูปภาพที่เห็นในอินเทอร์เน็ตกับตัวจริงไม่เหมือนกัน เมื่อเจอกันก็ไม่สามารถจะปฏิเสธการขายบริการทางเพศได้ นักศึกษาทราบว่าการขายบริการทางเพศเป็นการกระทำที่ถูกต้องและเหมาะสม เพราะไม่กระทบเรื่องเวลาเรียน ไม่ใช่เรื่องผิดไม่ได้ทำให้ใครเดือดร้อน เพราะหาเงินได้เอง และมีอิสระในการใช้จ่าย ใช้งานบริการมาแลกเงิน และเป็นงานสุจริต นักศึกษาเป็นแค่เช่า – เย็น พอออกจากก็เป็นคนธรรมดา การขายบริการทางเพศเป็นการกระทำที่ถูกต้องและเหมาะสมที่บ้านยอมรับ ไม่กระทบต่อการเรียน ดังตัวอย่างคำให้สัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มนักศึกษาขายบริการทางเพศที่หารายได้พิเศษทำงานกลางคืนต่อไปนี้

“ยิ้มตลอด เพราะกัญชา” (แม็กนัม นามสมมติ, สัมภาษณ์ 30 กันยายน 2561)

“การชวนคุย” (วินเนอร์, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 30 กันยายน 2561)

“เสน่ห์ คือ ยิ้มง่าย ยิ้มสวย ขยัน อดทน” (มีมี นามสมมติ สัมภาษณ์ 20 ตุลาคม 25 61)

“รอยยิ้ม และการพูดจา” (แนนนี่ นามสมมติ, สัมภาษณ์ 28 กันยายน 2561)

#### 1.4 ความเข้าใจอารมณ์ตนเอง

นักศึกษาสามารถเข้าใจและแยกแยะอารมณ์ของตนเองเมื่อถึงเวลาขายบริการทางเพศได้โดยใช้สิ่งมีนเมาและสารเสพติดทำให้อารมณ์ดี ตื่นเกล้าให้เคลิ้มๆ ก่อน เพื่อให้ไม่ให้เกิดมาก คิดว่าการขายบริการทางเพศก็คืองาน อารมณ์อื่นเก็บไว้ก่อน เป็นคนไม่จริงจังกับเรื่องไม่เป็นเรื่อง จะปล่อยวางและโฟกัสงานตรงหน้าเสมอ เมื่อไปขายบริการทางเพศต้องคิดว่าทำอะไร และอะไรควร อะไรไม่ควร ไม่ได้ขายบริการทางเพศบ่อย วิธีจัดการกับอารมณ์ของตนเองขณะขายบริการทางเพศด้วยวิธีชกกำแพงห้องน้ำ คิดว่าเขาเป็นลูกค้า เราต้องไม่ลุ่มลุ่มกับใคร ทำใจเย็นๆ หายใจเข้าลึกๆ หายใจออกยาวๆ และยิ้มให้กับอารมณ์ตอนนั้นว่าควรทำอะไรก่อนอะไรหลัง ถ้าเจอผู้ชายอ้ววะเพศเล็ก ทำให้ไม่มีอารมณ์ไม่ยอมมีเพศสัมพันธ์ ก็ต้องบอกตนเองว่าไม่เป็นไร ทำๆ ให้เสร็จเพื่อเงิน บางครั้งไม่ถูกใจก็จะนั่งไว้ แล้วถอยตัวออกมา นักศึกษาเข้าใจในตนเองว่าการขายบริการทางเพศเป็นพฤติกรรมที่เหมาะสม เพราะรักสนุกเวลาทำงาน เป็นอาชีพสุจริต ตอนที่ออกไปกับลูกค้าก็เป็นบุคคลธรรมดา ไม่ได้ใส่ชุดนักศึกษา ไม่ได้ไปขโมยเงินใคร เป็นความพึงพอใจ ทั้งลูกค้าและตัวเรา เป็นการบริการให้ความสุข ความสะดวกสบายต่อลูกค้า ไม่ผิดกฎหมาย เนื่องจากอยู่นอก แต่นักศึกษาบางรายเข้าใจในตนเองว่าการขายบริการทางเพศเป็นพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม เพราะเป็นนักศึกษา ในสายตาคณะอื่นจะมองไม่ดี ต้องไม่ให้คนรู้ต้องหลบๆ ซ่อนๆ ดังตัวอย่างคำให้สัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มนักศึกษาขายบริการทางเพศที่หารายได้พิเศษทำงานกลางคืนต่อไป

“หาเงินได้เอง และมีอิสระในการใช้จ่าย” (วินเนอร์, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 30 กันยายน 2561)

“นักศึกษาเป็นแค่เช่า – เย็น พอออกจากมหาวิทยาลัยก็เป็นคนธรรมดา” (เดียนา โจนส์, นามสมมติ, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 5 ตุลาคม 2561)

“สามารถเข้าใจและแยกแยะได้ เพราะเป็นคนไม่จริงจังกับเรื่องไม่เป็นเรื่อง จะปล่อยวางและโฟกัสงานตรงหน้าเสมอ” (ดาลี, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 2 ตุลาคม 2561)

#### 1.5 ความเข้าใจอารมณ์และความต้องการของผู้อื่น

นักศึกษาเข้าใจอารมณ์และความต้องการของบุคคลอื่นได้ด้วยประสบการณ์ที่เจอ และรับรู้ได้ เข้าใจโดยใช้สัญญาณความต้องการ เช่น ลูกค้ายกกระป๋องน้ำแข็ง นักศึกษาสามารถเข้าใจและตอบสนองอารมณ์ได้ตามความต้องการของบุคคลอื่นเฉพาะบุคคลที่เราถูกชะตา จากการได้คุย ได้มองตาและจากประสบการณ์ที่เจอ และรับรู้ได้ในส่วนที่ตนเองต้องรับผิดชอบ ตอบสนองเฉพาะที่ทำให้ลูกค้าชอบมาก ถ้าลูกค้านั่งๆ ก็จะเข้าไปยุ่งเพราะต้องการให้ไปเสิร์ฟเฉยๆ แต่ถ้าลูกค้ายิ้มก็สามารถเข้าไปหาได้เลย ลูกค้าบางคนต้องการที่จะให้เราไปเล่นด้วย แต่ส่วนใหญ่แล้วลูกค้าที่มา



ใช้บริการมีจุดประสงค์ที่จะมานอนกับเราอยู่แล้ว นักศึกษาสามารถวิเคราะห์สถานการณ์และความต้องการของผู้อื่นด้วยวิธีการพูดว่า “วันนี้มา ไปส่งหน่อย” เมื่อลูกค้ามองหน้าหรือแค้มเราก็สามารถเดินไปชวนซื้อเหล้าเบียร์ได้เลย จะสังเกตจากอารมณ์ลูกค้าตอนนั้น กิริยาภายนอก เช่น ลูกค้าจะโอบ กอด หอมแก้ม ถ้าลูกค้าต้องการซื้อบริการทางเพศ ลูกค้าก็จะแสดงอาการ เช่น จับมือ โอบเอว พูดว่า “ไปต่อไหม” “จ้องหน้าเรา และยิ้มบอกว่าจะไปส่งเรา” ถ้าได้ออกไปกับลูกค้าก็สามารถตอบสนองอารมณ์ได้ตามความต้องการของลูกค้าอย่างถึงใจ ด้วยวิธีการลูกค้าบนเตียงโดยไม่ต้องแสดงอาการเคอะเขินให้ลูกค้ารำคาญ หลังจากที่เรให้บริการทางเพศให้วิเคราะห์สถานการณ์ทางอารมณ์และความต้องการของลูกค้าจากหน้าตาที่ลูกค้ามีความสุข พอใจและขอเบอร์โทรศัพท์ไว้ติดต่อดูแลว่าลูกค้าติดใจก็จะเป็นลูกค้าขาประจำ ดังตัวอย่างทำให้สัมพันธภาพของกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มนักศึกษาขายบริการทางเพศที่หารายได้พิเศษทำงานกลางคืนต่อไปนี้

“เข้าใจ ในส่วนที่ตนเองรับผิดชอบ” (วินเนอร์, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 30 กันยายน 2561)

“ลูกค้าใช้สัญญาณความต้องการ เช่น ยกกระโปรงน้ำแข็ง” (จ๊อบจ๊อบ, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 30 กันยายน 2561)

“ลูกค้าบางคนต้องการที่จะให้ไปเล่นด้วย หรือบางคนต้องการไปเสิร์ฟเฉยๆ” (ดาดี, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 2 ตุลาคม 2561)

จากการวิเคราะห์ พบว่า การสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืน มีกระบวนการตัดสินใจขายบริการทางเพศเพราะเป็นอาชีพที่ใช้ตัวแลกเงิน และเป็นทางเลือกสุดท้าย การขายบริการเพื่อหวังที่จะสบายเพราะมีคนเลี้ยง เลือกลงที่จะไปกับลูกค้าที่รูปร่างหน้าตาของลูกค้า แต่จะปฏิเสธลูกค้าเพราะหน้าตาไม่ถูกใจ หลังจากนั้นนักศึกษาให้บริการทางเพศไปแล้ว นักศึกษามีเกณฑ์ตัดสินใจในการให้บริการซ้ำกับผู้ใช้บริการคนเดิมจากรูปร่างหน้าตา ลักษณะการตอบสนองเวลา มีเพศสัมพันธ์ของผู้ใช้บริการ และอารมณ์ของตัวเอง

## 2. การสื่อสารภายในของนักศึกษาที่ส่งผลต่อการปฏิเสธขายบริการทางเพศ

การสื่อสารภายในของนักศึกษาที่ส่งผลต่อการปฏิเสธขายบริการทางเพศ กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญในการสัมภาษณ์ระดับลึก (In-depth Interview) กลุ่มนักศึกษาทั้งชายและหญิงที่หารายได้เสริมจากการทำงานกลางคืนและปฏิเสธขายบริการทางเพศ ดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 กลุ่มนักศึกษาทั้งชายและหญิงที่หารายได้เสริมจากการทำงานกลางคืนและปฏิเสธขายบริการทางเพศ

ชื่อ	เพศ	อายุ	ชั้นปีที่	รายได้/เดือน	อาชีพ	ระยะเวลา	สาเหตุ
เม็กนม	ชาย	24 ปี	4	13,000	เสิร์ฟ	3 ปี	เพื่อน
ดึกต็อก	ชาย	24 ปี	2	30,000	บาร์โฮส	2 ปี	ดูจากสื่อ
เอมี	หญิง	26 ปี	3	20,000	ประชาสัมพันธ์	8 ปี	ทำเอง
แมวเหมียว	หญิง	23 ปี	2	13,000	เสิร์ฟ	4 ปี	ขายเอง
เมย์นี่	หญิง	27 ปี	4	30,000	เสิร์ฟ	6 ปี	เพื่อน
ฟ้าใส	หญิง	19 ปี	2	15,000	ต้อนรับ	3 ปี	แม่ฝาก
ไทเกอร์	ชาย	22 ปี	3	7,000	เสิร์ฟ	6 เดือน	เพื่อน
เตเต้	ชาย	20 ปี	2	500 ต่อวัน	เสิร์ฟ	1 เดือน	เพื่อน

จากตารางที่ 4.2 พบว่า กลุ่มนักศึกษาทั้งชายและหญิงที่หารายได้เสริมจากการทำงานกลางคืนและปฏิเสธขายบริการทางเพศส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ศึกษาอยู่ อายุมากที่สุด 27 ปี ศึกษาอยู่ ชั้นปีที่ 4 มีรายได้มากที่สุด 30,000 บาทต่อเดือน มีอาชีพเป็นบาร์โฮสและพนักงานเสิร์ฟ ส่วนใหญ่ถูกเพื่อนแนะนำ และหารายได้เสริมจากการทำงานกลางคืนทำงานมากที่สุด 6 ปี แต่ปฏิเสธการขายบริการทางเพศ

ซึ่งผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์นักศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืนสามารถสรุปผลการสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการปฏิเสธขายบริการทางเพศได้ดังนี้

### 2.1 ความคิดและการให้ความสำคัญต่อตนเองที่ส่งผลต่อการปฏิเสธขายบริการทางเพศ

นักศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืนไม่ยอมรับและให้ความสำคัญต่อตนเอง เนื่องจากนักศึกษาไม่ยอมรับถ้าอยู่ในการเรียน เพราะไม่มีแรงและสมองจะมาเรียน การทำงานกลางคืนด้านบริการไม่เสียหาย ใช้แรงงานแลกเงิน ไม่ชอบไปเจอลูกค้าที่พูดจาเทาะโลม

นักศึกษาให้ความสำคัญเรื่องการขายบริการทางเพศที่เป็นประโยชน์ต่อตนเองในมิติของการยอมรับ เพราะช่วยแบ่งเบารายจ่ายของครอบครัว หากค่าเทอมเรียนเอง เป็นประโยชน์ต่อตนเองในเรื่อง ค่าใช้จ่าย ได้เงินและประสบการณ์ด้านการพูดคุย รู้จักเข้าหาลูกค้า มีมนุษยสัมพันธ์ นักศึกษามีความ มั่นใจในตนเองเรื่องหุ่น ต้องหุ่นดี คุยเก่ง เข้ากับคนง่าย และมีมนุษยสัมพันธ์ ได้เรียนรู้จากลูกค้า ดังตัวอย่างคำให้สัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มนักศึกษาปฏิเสธขายบริการทางเพศที่หารายได้ พิเศษทำงานกลางคืนต่อไปนี้

“ปฏิเสธ เพราะไม่ชอบขายบริการทางเพศ” (เอมี 59, สัมภาษณ์ 27 กรกฎาคม 2561)

“การขายตัวไม่ดี ถ้ามีแฟนคิดว่าแฟนจะรับได้ไหม” (ฟ้าใส, นามสมมติ สัมภาษณ์ 20 ตุลาคม 25 61)

“คิดว่าเป็นเรื่องที่น่าอาย” (ไทเกอร์, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 4 ตุลาคม 2561)

“เพราะรักตัวเอง ไม่อยากมั่ว ไม่อยากให้คนว่าง่าย” (เมย์นี่, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 11 ตุลาคม 2561)

## 2.2 การประเมินความรู้สึกตนเองเรื่องการปฏิเสธขายบริการทางเพศ

นักศึกษาจะเรียนรู้ลูกค้าในเรื่องทางเพศระหว่างที่เธอนั่งดื่มด้วย นักศึกษาหลายคน บอกว่าเธอยอมรับไม่ได้หากลูกค้าจะสัมผัสเนื้อตัว ร่างกาย ที่ดูเกินความพอดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งการ จับหน้าอก อวัยวะเพศ หรือจูบปากอย่างโจ่งแจ้ง เพราะเธอถือว่าเป็นการไม่ให้เกียรติ และทำให้เธอ คิดต่อไปว่า หากเธอออกไปลูกค้าคนดังกล่าว อาจมีการแสดงกริยาอาการที่เธอไม่พอใจและ ไม่สามารถควบคุมสถานการณ์ได้ ถ้าถูกลูกค้าชวนออกไปนอกร้าน นักศึกษาจะประเมินตนเองและจะ ปฏิเสธลูกค้าและให้เหตุผลว่าต้องรีบกลับบ้าน เพราะตอนเช้ามีเรียน ดังตัวอย่างคำให้สัมภาษณ์ของ กลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มนักศึกษาปฏิเสธขายบริการทางเพศที่หารายได้พิเศษทำงานกลางคืนต่อไปนี้

“ต้องซื้อสัตย์ต่อคนที่เรารัก” (เอมี 59 นามสมมติ, สัมภาษณ์ 27 กรกฎาคม 2561)

“การสร้างกฎเกณฑ์ให้กับระบบการใช้ชีวิต ต้องกลับ ห้ามใจตัวเอง” (เตเต้ นาม สมมติ, สัมภาษณ์ 28 กันยายน 2561)

## 2.3 การรับรู้สิ่งที่ติของตนเองที่ส่งผลต่อการปฏิเสธขายบริการทางเพศ

นักศึกษารับรู้ว่ามีเสน่ห์ หุ่นดี การม เป็นผู้นำเรื่องเอนเตอร์เทน คุยเก่งพูดตลก ยิ้มเก่ง ยิ้มง่าย อชยาศัยดี เข้ากับคนง่าย รับรู้ว่าการขายบริการทางเพศเป็นความคิดที่ถูกต้อง เพราะไม่กระทบ เรื่องเวลาเรียน มีรายได้เยอะ ได้เงินร้อน เป็นงานสุจริต ไม่เสียหาย และมีรายได้ไม่เบียดเบียนใคร นักศึกษารับรู้ว่าการขายบริการทางเพศเป็นการกระทำที่ไม่ถูกต้องและไม่เหมาะสม เพราะเสี่ยงต่อ การเป็นโรค การแตะเนื้อต้องตัวใคร เป็นการผิดศีลธรรม ต้องมีความรับผิดชอบตนเอง เพราะคน

มองภาพลักษณ์ไม่ดี เนื่องจากเป็นงานกลางคืน ดังตัวอย่างคำให้สัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มนักศึกษาปริญญาตรีสาขาบริการทางเพศที่หารายได้พิเศษทำงานกลางคืนต่อไปนี้

“บอกกับตัวเอง ว่าให้พอใจในสิ่งที่ตนเองมีอยู่” (แมวเหมียว, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 1 ตุลาคม 2561)

“มีช่องทางให้เลือกใหม่ จึงพอใจแล้วไม่จำเป็นต้องขายตัว” (แม็กนัม นามสมมติ, สัมภาษณ์ 30 กันยายน 2561)

#### 2.4 ความเข้าใจอารมณ์ตนเอง

นักศึกษาสามารถเข้าใจและแยกแยะอารมณ์ของตนเองเมื่อถึงเวลาขายบริการทางเพศได้โดยแยกแยะวิธีทำงานเพื่อไม่ให้คิดเรื่องอะไรเยอะ เป็นงานที่ทำให้ลูกค้ามีความสุข บอกตัวเองว่าหน้าที่กับความรับผิดชอบ เรื่องส่วนตัวกับงาน งานคืองาน อารมณ์อื่นเก็บไว้ก่อน นักศึกษาเข้าใจวิธีการจัดการกับอารมณ์ของตนเองขณะปฏิบัติงานบริการทางเพศกับลูกค้าด้วยวิธียิ้มเพื่อรักษาลูกค้าไว้ โดยการเอาตัวเองออกมาจากตรงนั้น หรือใช้การใส่หน้ากาก เสแสร้ง คิดว่าเขาเป็นลูกค้า เราต้องไม่ลุ่มล่ามกับใคร นักศึกษาเข้าใจตนเองว่าการขายบริการทางเพศเป็นพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม ต้องไปลวนลามลูกค้า เพราะเป็นชีวิตที่เผชิญกับความเป็นจริง ไม่สามารถรู้ได้ว่าแต่ละวันจะเจออะไร ต้องดูที่สถานการณ์ให้ได้ ดังตัวอย่างคำให้สัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มนักศึกษาปริญญาตรีสาขาบริการทางเพศที่หารายได้พิเศษทำงานกลางคืนต่อไปนี้

“บริการให้ดี และทำให้ลูกค้าประทับใจ” (เอมี 59 นามสมมติ, สัมภาษณ์ 27 กรกฎาคม 2561)

“เลือกปฏิบัติงานบริการทางเพศ เพราะเรามีกินวันต่อวัน (เตเต้ รัชดา, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 3 ตุลาคม 2561)

#### 2.5 ความเข้าใจอารมณ์และความต้องการของผู้อื่น

นักศึกษาเข้าใจอารมณ์และความต้องการของบุคคลอื่น เข้าใจลูกค้ามาก แต่คุยก็รู้ เพราะจากประสบการณ์โดยดูจากสายตา จากสีหน้าและบุคลิกภาพ นักศึกษาสามารถเข้าใจและตอบสนองอารมณ์ได้ในรูปแบบที่เป็นสินค้าสมนาคุณ โดยการแหวลูกค้า ตอบสนองกับบางคน โดยใช้การรู้จักหรือไม่รู้จัก ได้เป็นบางครั้งและเป็นบางคน และบางกรณี นักศึกษาสามารถวิเคราะห์สถานการณ์และความต้องการของผู้อื่นด้วยวิธีสังเกตจากอารมณ์และความสนุก เช่น การเริ่มคุยสังเกตจากสีหน้าท่าทาง จากการตอบสนองของเขา เช่น คำพูด ท่าทาง ดังตัวอย่างคำให้สัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มนักศึกษาปริญญาตรีสาขาบริการทางเพศที่หารายได้พิเศษทำงานกลางคืนต่อไปนี้

“ต้องการเงิน ไม่ต้องการมีเพศสัมพันธ์ มีภรรยาและลูกแล้ว” (ตึกต็อก, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 3 ตุลาคม 2561)

“เพราะไม่อยากจะอยู่กับคนที่ไม่รู้จัก ไม่ได้รัก กลัวติดโรค”(ไทเกอร์, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 10 ตุลาคม 2561)

“ไม่จำเป็นต้องใช้เงิน ทำแค่นี้ได้แค่นี้” (เตเต้ รัชดา, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 3 ตุลาคม 2561)

“คิดว่าเป็นเรื่องที่น่าอาย” (แม็กนมั, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 4 ตุลาคม 2561)

จากการวิเคราะห์ พบว่า การสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการปฏิเสธขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืน มีเหตุผลการปฏิเสธขายบริการทางเพศเพราะรักตัวเอง ไม่อยากมั่ว ไม่อยากให้คนว่าง่ายและกลัวติดโรค

### 3. การสื่อสารภายในของนักศึกษาที่ส่งผลต่อการเลิกขายบริการทางเพศ

การสื่อสารภายในของนักศึกษาที่ส่งผลต่อการปฏิเสธขายบริการทางเพศ กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญในการสัมภาษณ์ระดับลึก (In-depth Interview) กลุ่มนักศึกษาทั้งชายและหญิงที่หารายได้เสริมจากการทำงานกลางคืนและเลิกขายบริการทางเพศ ดังตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 กลุ่มนักศึกษาทั้งชายและหญิงที่หารายได้เสริมจากการทำงานกลางคืนและเลิกขายบริการทางเพศ

ชื่อ	เพศ	อายุ	ชั้นปีที่	รายได้/เดือน	อาชีพ	ระยะเวลา	สาเหตุ
หมวยเล็ก	ชาย	21	2	6,000	โคโยตีบอย	1 เดือน	อยากลอง
ป๊อป	ชาย	21	3	15,000	เสิร์ฟ	6 ปี	แม่ฝาก
เซนต์	หญิง	21	3	8,400	เสิร์ฟ	3 เดือน	มาเอง
มีมี	หญิง	23	4	20,000	เสิร์ฟ	4 ปี	มาเอง
ลูกแก้ว	หญิง	20	3	12,000	เชียร์ลีดเดอร์	2 ปี	เพื่อน

จากตารางที่ 4.3 พบว่า กลุ่มนักศึกษาที่หารายได้เสริมจากการทำงานกลางคืนจะเลิกขายบริการทางเพศ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุมากที่สุด 23 ปี ศึกษาชั้นปีที่ 4 มีรายได้เดือนละ

20,000 บาท มีอาชีพเป็นพนักงานเสิร์ฟ ทำงานกลางคืนมาแล้ว 4 ปี สาเหตุที่ขายบริการทางเพศ ต้องการมาขายบริการเอง เพราะต้องการเงิน

ซึ่งผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์นักศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืนสามารถสรุปผลการสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการเลิกขายบริการทางเพศได้ดังนี้

### 3.1 ความคิดและการให้ความสำคัญต่อตนเองที่ส่งผลต่อการเลิกขายบริการทางเพศ

นักศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืนไม่ให้การยอมรับต่อการขายบริการทางเพศและให้ความสำคัญต่อตนเองมีความมั่นใจ และเลิกขายบริการทางเพศ เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดมีความคิดสอดคล้องกันเป็นบริการลูกค้า ดูแลลูกค้า ลูกค้ามาหาความสุขต้องทำให้เขาประทับใจ เหตุผลที่เลิกขายบริการทางเพศ เนื่องจากนักศึกษาไม่ให้การยอมรับต่อการขายบริการทางเพศเพราะสามารถตอบสนองความต้องการลูกค้า ดูแลเอาใจใส่ ทำให้ประทับใจ ทำงานบริการต้องพูดจาดีๆ โน้มน้าวใจให้คนมาสนใจสินค้าที่เราบริการ ในมิติของการยอมรับเพราะเป็นประโยชน์ในด้านการเงิน และประโยชน์ของตนเอง มาทำงานบริการทำให้อยากเรียนสายบริการ ทำให้เข้ากับคนง่าย รู้จักเข้าหาคน และได้ทิป นักศึกษามีความมั่นใจในตนเองจากการพูดเก่ง ลูกค้าต้องสบายใจ ชวนลูกค้าคุย แรกๆ ไม่กล้าเข้า แต่หลังๆ มั่นใจมากขึ้น เพราะทำงานบ่อย มีประสบการณ์กับลูกค้าว่าชอบหรือไม่ชอบแบบไหน บางครั้งเจอลูกค้าที่ดูแลได้ก็ชอบ แต่ถ้าเห็นลูกค้ามาๆ ที่ชอบผู้หญิงให้บริการ ก็ไม่สามารถเอาใจได้ มั่นใจตนเองด้านบุคลิกภายนอก และทำแต่คนแต่ละคนดังตัวอย่างทำให้สัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มนักศึกษาเลิกขายบริการทางเพศที่หารายได้พิเศษทำงานกลางคืนต่อไปนี้

“ไม่ยอมรับความเสี่ยงต่อการขายบริการทางเพศ” (หมวยเล็ก นามสมมติ, สัมภาษณ์ 29 กันยายน 2561)

“ยอมรับเป็นบริการลูกค้า ดูแลลูกค้า ลูกค้ามาหาความสุขต้องทำให้เขาประทับใจ” (มีมี นามสมมติ สัมภาษณ์ 20 ตุลาคม 2561)

“ยอมรับว่าทำงานบริการ พูดจาดีๆ โน้มน้าวใจให้คนมาสนใจสินค้าเรา” (เซ็นท์, นามสมมติ สัมภาษณ์ 13 ตุลาคม 2561)

### 3.2 การประเมินความรู้สึกตนเองที่ส่งผลต่อการเลิกขายบริการทางเพศ

นักศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืนประเมินความรู้สึกคิดว่าการขายบริการประเมินความรู้สึกด้านความรักต่อตนเองด้วยการเสริมสวย ทำผม ทำเล็บ แต่งหน้า ฉีดผิว เข้าคลินิก ฉีดผิวครั้งละ 1,800 บาท ทำงานแล้วต้องรู้สึกไม่ลำบากกับตัวเอง ไม่ลำบากทั้งร่างกายและไม่ฝืนตัวเอง วางตัวให้อยู่ในเรื่องงาน ไม่ทำอย่างอื่นและไม่ใจอ่อนเมื่อลูกค้าชวนออกไปข้างนอกหลังเลิกงาน นักศึกษาประเมินอารมณ์ตนเองว่ามีส่วนในความต้องการขายบริการทางเพศจาก



ความถูกใจ อยากได้เขา ถ้าลูกค้าไม่ให้ทิปทั้งที่เราบริการเต็มที่จะรู้สึกน้อยใจ หงุดหงิด ปรับอารมณ์ของตนเอง อารมณ์มีส่วนในการทำงาน ถ้าหงุดหงิดต้องไปเข้าห้องน้ำนั่งคนเดียว เช่น จุดที่เราประจำต้องให้บริการลูกค้า ถ้าอยู่ลือคข้างหลังร้านจะไม่ชอบ เพราะมีลูกค้ามานั่งน้อย นักศึกษาประเมินคุณค่าในตนเองเรื่องการขายบริการทางเพศว่าขึ้นอยู่กับคำพูด ลูกค้าผู้ชายกับผู้หญิงไม่เหมือนกัน ผู้หญิงจะสนุกมาหาผู้ชาย ลูกค้าผู้ชายสนุกจะมาจีบเด็กเซิร์ฟและพาไปนอนด้วย นักศึกษาบางรายประเมินจากความสุขตนเองที่ได้รับ คำพูด บุคลิกภาพ และการวางตัว ไม่ทำในสิ่งที่คุณเองเสียหาย เช่น ไม่ยอมให้ลูกค้าลวนลาม ดังตัวอย่างคำให้สัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มนักศึกษาเลิกขายบริการทางเพศที่หารายได้พิเศษทำงานกลางคืนต่อไปนี้

“การพูดเอาใจ การยิ้ม” (หมวยเล็ก นามสมมุติ, สัมภาษณ์ 29 กันยายน 2561)

“คุณค่าอยู่ที่คำพูด ลูกค้าชายมาหาความสนุกจะมาจีบเด็กเซิร์ฟเหมือนหมาหยอกไก่ ถ้าได้ก็ดี ถ้าไม่ได้ก็ไม่เสียหายอะไร เห็นทุกวันก็มีความรู้สึกปลง” (มีมี, นามสมมุติ สัมภาษณ์ 20 ตุลาคม 2561)

“รักตนเองโดยการวางตัวให้อยู่ในเรื่องงาน ไม่ทำอย่างอื่น” (ป๊อบ คอนเมือง, นามสมมุติ สัมภาษณ์ 11 ตุลาคม 2561)

“ไม่ทำในสิ่งที่คุณเองเสียหาย เช่น ไม่ยอมให้ลูกค้าลวนลาม” (เชนท, นามสมมุติ สัมภาษณ์ 13 ตุลาคม 2561)

### 3.3 การรับรู้สิ่งที่ดีของตนเองที่ส่งผลต่อการเลิกขายบริการทางเพศ

นักศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืนรับรู้สิ่งที่ดีของตนเองว่ามีเสน่ห์อยู่ที่ดวงตา การพูดเอาใจ ยิ้มง่าย ยิ้มสวย ขยัน อดทน มีเสน่ห์กับเพศที่ 3 อยู่ที่การพูด ยิ้ม ทำให้ลูกค้าสนุก รับรู้ว่าการขายบริการทางเพศเป็นความคิดที่ถูกต้องในการทำงานสุจริต เพราะไม่เคียดริ้นใคร เป็นความคิดที่ดี ทำให้ฝึกความอดทน รองรับอารมณ์คน เพราะต้องทำงานกับคนเยอะๆ แต่เป็นความคิดที่ไม่ถูกต้อง เพราะเป็นการทำงานที่ไม่มีความมั่นคง ต้องเก็บเงินเยอะๆ นักศึกษารับรู้ว่าการขายบริการทางเพศเป็นการกระทำที่ถูกต้องและเหมาะสม เพราะเป็นงานที่เราเลือกกว่า เหมาะกับเรา ได้เงินทุกวัน ถ้าทำงานรายเดือนจะได้ปลายเดือน เงินไม่พอใช้ ทำงานพนักงานเสิร์ฟไม่ต้องนั่งกับลูกค้าหรือถูกลูกค้าจับตัว แต่นักศึกษาบางรายตอนแรกแค่ทำงานได้เงิน แต่พอทำไปแล้วรู้สึกชอบ เพราะเราได้พูดคุย สังคมสนุก นักศึกษาบางรายรับรู้ว่าเป็นการกระทำที่ไม่ถูกต้องและไม่เหมาะสม กับสภาพการเป็นนักศึกษา หากรู้ถึงชื่อสถาบัน หรือมีคลิปหลุด จนเป็นข่าว อาจเสียหายได้ ดังตัวอย่างคำให้สัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มนักศึกษาเลิกขายบริการทางเพศที่หารายได้พิเศษทำงานกลางคืนต่อไปนี้

“ความมีเสน่ห์ของตนเอง คือ ยิ้มง่าย ยิ้มสวย ขยับ อคทน” (มีมี, นามสมมติ สัมภาษณ์ 20 ตุลาคม 2561)

“มีเสน่ห์อยู่ที่ดวงตา” (เช่นท์, นามสมมติ สัมภาษณ์ 13 ตุลาคม 2561)

**3.4 ความเข้าใจอารมณ์ตนเองที่ส่งผลต่อการเลิกขายบริการทางเพศ** พบว่า นักศึกษาสามารถเข้าใจและแยกแยะอารมณ์ของตนเองเมื่อถึงเวลาขายบริการทางเพศได้โดยแยกแยะได้ว่าจะไปหรือไม่ไป หรืออ้างเรื่องการเรียน ความรู้สึกบางที่แยกไปได้ โดยอยู่ที่เสียบๆ แล้วปรับอารมณ์คิดว่าทำงานได้เงินอย่างน้อย 200-300 บาท ให้กำลังใจตัวเองก็ยังดีกว่าต้องไปขายตัว นักศึกษาเข้าใจวิถีจัดการกับอารมณ์ของตนเองขณะขายบริการทางเพศ ถ้าถูกลูกค้าลงลามก็จะแสดงอาการโดยการปิดมือและสะบัดออก จะให้โอกาสลูกค้า 3 ครั้ง ถ้าลูกค้ายังไม่หยุดลงลามก็จะต่อว่าลูกค้าตรงๆ ถ้าไม่สบอารมณ์ ทำงานก็พูดแค่ตามหน้าที่ ไม่สนุกกับลูกค้า บางครั้งก็มีอารมณ์ร่วมคล้อยตามเพราะชอบหน้าตาของลูกค้า นักศึกษาเข้าใจตนเองว่าการขายบริการทางเพศเป็นพฤติกรรมที่เหมาะสม การทำงานกลางคืนแบบนี้ เพราะเป็นรายได้เสริม ไม่ได้ทำผิดอะไร แต่ต้องป้องกันตัวเองและต้องรักตัวเอง แต่ไม่เหมาะสม เพราะเรียนและเลิกงานดึก ต้องดืม ทำให้ไม่มีเวลาในการทำการบ้าน อ่านหนังสือ ทำให้เสียการเรียนบ้าง เพราะลูกค้าจะมองว่าเราง่าย ต้องวางตัว ดังตัวอย่างคำให้สัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มนักศึกษาเลิกขายบริการทางเพศที่หารายได้พิเศษทำงานกลางคืนต่อไปนี้

“สามารถเข้าใจและแยกแยะได้ว่าจะไม่ไปขายบริการทางเพศ อ้างเรื่องการเรียนกับลูกค้า” (หมวยเล็ก, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 29 กันยายน 2561)

“ให้กำลังใจตัวเองคิดว่าได้เงินอย่างน้อย 200-300 บาท ถ้าให้บริการลูกค้าดีๆ ก็จะได้เงินเพิ่มมากขึ้น” (มีมี, นามสมมติ สัมภาษณ์ 20 ตุลาคม 2561)

“สามารถเข้าใจและแยกแยะได้บางเรื่อง เช่น เรียนได้ เรื่องความรู้สึกบางที่แยกไปได้” (ป๊อบ ดอนเมือง, นามสมมติ สัมภาษณ์ 11 ตุลาคม 2561)

**3.5 ความเข้าใจอารมณ์และความต้องการของผู้อื่นที่ส่งผลต่อการเลิกขายบริการทางเพศ** พบว่า นักศึกษาเข้าใจอารมณ์และความต้องการของบุคคลอื่นด้วยการกระทำและการตอบสนองของลูกค้า เข้าใจอารมณ์และความต้องการของลูกค้า จากการสังเกต เอาใจใส่ ถ้าเขาอยากคุยจะชวนคุย เข้าใจอารมณ์ ความต้องการลูกค้าที่แสดงออกมาว่าต้องการกิน/เดิน นักศึกษาสามารถเข้าใจและตอบสนองอารมณ์ได้บางคนเท่านั้น เพราะบางคนก็ชวนไปนอน ตอบสนองได้ตามความต้องการของบุคคลอื่นด้วยการพูดคุย คุยได้ปกติ ตอบสนองเท่าที่ทำได้ เช่น ให้ไปขอเบอร์โทรคนอื่นทำได้ แต่ให้ขอให้มารวมโต๊ะก็ไม่อยากทำ แต่ถ้าไม่ชอบก็จะไม่ตอบสนอง เช่น ปล่อยตัวได้ ถ้าหากถูกชวนร่วมหลับนอนก็จะปฏิเสธ กรณีถูกใจแล้วไปสามารถตอบสนองได้หมด นักศึกษาสามารถ

วิเคราะห์สถานการณ์และความต้องการของผู้อื่นด้วยวิธีการพูด หน้าตา สายตา สังเกต และพฤติกรรม แต่บางครั้งก็ไม่สามารถวิเคราะห์ได้ ภาพภายนอกไม่สามารถบ่งบอกได้ สังเกตจากที่ถูกค้ำองมา และสังเกตพฤติกรรมลูกค้ำ ดังตัวอย่างคำให้สัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มนักศึกษาเลิกขายบริการทางเพศที่หารายได้พิเศษทำงานกลางคืนต่อไปนี้

“เข้าใจความต้องการของคนอื่น ด้วยการกระทำและการตอบสนอง” (หมวยเล็ก, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 29 กันยายน 2561)

“สังเกตจากที่ถูกค้ำองมา และสังเกตพฤติกรรมลูกค้ำ” (มีมี, นามสมมติ สัมภาษณ์ 20 ตุลาคม 2561)

“สามารถตอบสนองเท่าที่ทำได้ เช่น ให้ไปขอเบอร์โต๊ะอื่นทำได้ แต่ให้ขอให้มารวมโต๊ะก็ไม่อยากทำ” (ป๊อบ ดอนเมือง, นามสมมติ สัมภาษณ์ 11 ตุลาคม 2561)

จากการวิเคราะห์ พบว่า การสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการปฏิเสธขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืน มีเหตุการณ์ปฏิเสธขายบริการทางเพศเพราะรักตัวเอง ไม่อยากมั่ว ไม่อยากให้คนว่าง่าย

#### 4. การสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในที่มีผลต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา ในเขตกรุงเทพมหานคร

บุคลิกภาพของแต่ละบุคคลจะเห็นได้ชัดเจนจากลักษณะนิสัยในการคิด และในการแสดงออก รวมทั้งเจตคติและความสนใจต่างๆ และสภาวะทางกาย อารมณ์ ทักษะ ความสนใจ ความคิดหวัง ลักษณะท่าทาง ความรู้สึก นิสัย ความสามารถทางปัญญา ตลอดจนความสำเร็จ รวมถึงสภาวะที่บุคคลเป็นอยู่ในปัจจุบันและความคาดหวังที่จะเป็นในอนาคตด้วยการสัมภาษณ์นักศึกษาและ ดังนี้

ซึ่งผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์นักศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืนสามารถสรุปผลการสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในที่มีผลต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา ในเขตกรุงเทพมหานคร ได้ดังต่อไปนี้

##### 4.1 การสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในที่มีผลต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษา

นักศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืนมีการสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในที่มีผลต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษา ส่วนใหญ่จะใส่ใจลูกค้ำ มีกรอบให้ตัวเองคือต้องไม่สร้างผลกระทบที่ไม่ดีต่อตัวนักศึกษาเองและร้าน บอกตัวเองว่ามีแค่ไหนก็ใช้แค่นั้น

ไม่คือร้านจรรยาไม่ไหว ปลูกใจตัวเอง หาคำพูดดีๆ บริการดีๆ เป็นกันเอง ยิ้มกับลูกค้าทุกโต๊ะ ความสนใจมีผลต่อการอยากทำงาน สื่อสารกับตนเองให้เกิดความชอบในอาชีพการขายบริการทางเพศว่าทำเพื่อหาเงิน ไตร่ตรองและรอบคอบต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศว่าออกไปกับลูกค้า ตรงกับเวลาเรียนหรือไม่ จากรูปร่างกายตา การพูดจาเทคนิคว่า ตรงต่อเวลา บอกกับตัวเองว่า คนนี้คือลูกค้า ถ้าได้แล้วจะไม่มากินเราซ้ำ พอใจเพราะได้เจอลูกค้าผู้หญิงทุกวัน ได้จับและดูคลำ บอกกับตนเองว่าห้ามดื่มจนเมาแล้วไม่มีสติ ไปหาร้านข้างนอก ขอ ID Line ชวนเที่ยว 2. ชัยนในการหาลูกค้าใหม่ที่จะมาเป็นลูกค้าประจำของเรา โดยการเข้าฟิตเนส ทานนอยและเลือกทานแต่ของที่มิประโยชน์ ไม่ได้สนใจ แต่ต้องยื่นทำเพราะเงินดี บอกกับตนเองว่า เพื่ออนาคตของตัวเองและเพื่อแบ่งเบาทางบ้าน ไตร่ตรองและรอบคอบ เตรียมใจว่าต้องเจอลูกค้าหลายอารมณ์ คิดว่าเป็นแฟนทุกคน ดังตัวอย่างคำให้สัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มนักศึกษาที่ขายบริการทางเพศ ต่อไปนี้

“เลือกไม่ได้ เพราะต้องการเงิน” (โจโจ้, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 3 ตุลาคม 2561)

“ได้เงินง่าย มีความสุขทางเพศ กิน เที่ยว อยู่สบาย” (จ๊อบจ๊อบ, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 29 กันยายน 2561)

“หน้าตา การพูดคุย ชุตสวยๆ ความสนุกสนาน และเชื่อมั่นในตนเอง” (เจมส์ บอนด์, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 2 ตุลาคม 2561)

#### 4.2 การสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในที่มีผลต่อการตัดสินใจปฏิเสธขายบริการทางเพศของนักศึกษา

นักศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืนส่วนใหญ่จะรับผิดชอบงานที่ได้รับ สร้างค่านิยมเป็นกันเอง ไม่ถือตัว ทำอะไรก็ได้ที่ได้เงิน เพราะมีภาระต้องหาเงิน ไม่ไต่ตรอง เพราะต้องหาเงินสำหรับค่าใช้จ่าย ดังตัวอย่างคำให้สัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มนักศึกษาที่ปฏิเสธการขายบริการทางเพศ ต่อไปนี้

“ทุกวันนี้แม้ทำงานอย่างมีความสุขเพราะได้เงินเยอะ แต่ก็ยังกลัวคนที่รู้จักมา บังเอิญเจอ หรือมารู้ว่าตนเองทำงานแบบนี้อยู่ ตนเองนั้นอยากเจอแต่คนที่ไม่รู้จักเท่านั้น” (เตเต้, นามสมมติ สัมภาษณ์ 27 กรกฎาคม 2561)

“ปฏิเสธ เพราะไม่ชอบขายบริการทางเพศ” (เอมี 59, นามสมมติ สัมภาษณ์ 27 กรกฎาคม 2561)

“เพราะคิดว่าไม่ดี ถ้ามีแฟนกลัวว่าแฟนจะรับไม่ได้” (ฟ้าใส, นามสมมติ สัมภาษณ์ 20 ตุลาคม 2561)

#### 4.3 การสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในที่มีผลต่อการตัดสินใจเลิกขายบริการทางเพศของนักศึกษา

นักศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืนส่วนใหญ่มีความเชื่อมั่นในตนเอง แต่งหน้า ทำผมให้ดูดี บอกตัวเองว่าทำงานหาเงินต้องได้เงินเยอะๆ ความรับผิดชอบเรื่องเวลา ถึงเวลาเรียนก็เรียน ถึงเวลาทำงานก็ทำงาน เข้างานตรงเวลา ลานาทีละ 1 บาท สายไม่มีสาเหตุนาทีละ 2 บาท ความไว้ใจในตนเอง บอกกับตัวเองว่า ต้องไม่ทำร้ายตัวเอง / คิมเกล้าได้ ยังไม่มีความพอใจในตนเอง ต้องสู้ต่อไปและเรียนให้จบ สื่อสารในเรื่องความกลัวที่เกิดขึ้นในใจของตนเอง ควบคุมตนเองและคนของเราให้ได้ (ลูกค้า + เพื่อน) การขยันหาลูกค้าต้องมีใจรักในงานบริการ นึกถึงเงินและค่าเทอม ค่ากิน การสร้างค่านิยมให้กับตนเอง โดยการทำให้หน้าตาดีตลอดเวลา ดูแลใบหน้า ทาครีม บุคลิกภาพด้านความสนใจของตนเองมีผลต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศ เพราะทำให้มีผลต่อการทำงาน ได้เจอคนเยอะ สื่อสารกับตนเองให้เกิดความชอบในอาชีพการขายบริการทางเพศบอกกับตัวเองว่า ต้องฝึกความอดทน เพราะมีผลต่อการทำงานในอนาคต สื่อสารในตนเองอย่างไตร่ตรองและรอบคอบต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศ เช่น ถ้าไม่สบายใจ ไม่ปรึกษา ไม่เชื่อมั่นต่อกัน ก็ขอไม่อยู่ดีกว่า ดังตัวอย่างคำให้สัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มนักศึกษาที่เลิกขายบริการทางเพศต่อไปนี้

“กลัวเป็นโรคเอดส์” (ป๊อป, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 30 กันยายน 2561)

“เจอคนที่ใช่เพราะความรัก” (เซนต์, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 30 กันยายน 2561)

“ถึงจุดอิมตัว มีทุกอย่างพร้อม” (ลูกแก้ว, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 30 กันยายน 2561)

จากผลการวิเคราะห์ พบว่า นักศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืนมีการสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในที่มีผลต่อการตัดสินใจเลิกขายบริการทางเพศของนักศึกษา สร้างความเชื่อมั่นด้วยการแต่งตัว เสื้อผ้า รูปร่างหน้าตา การพูดจาเทคแคร์ ชูคสวยๆ ความสนุกสนาน และเชื่อมั่นในตนเอง เชื่อมั่นสูง แสดงออกชัดเจน เชื่อมั่นในหน้าตา การพูด บุคลิก ความคิด รับผิดชอบงานที่ได้รับ ตรงเวลา ซื่อสัตย์ ไม่เอาเงินที่เป็นทิปรวม จะได้ทิปเฉพาะที่ลูกค้าให้ในมือตนเองเท่านั้น ชอบความถูกต้อง ไม่ชอบนอกระบบ ด้านความไว้วางใจในตนเอง ต้องไม่พลาด ต้องคอยเตือนสติตัวเอง บอกกับตัวเองว่า คนนี้คือลูกค้า ถ้าได้แล้วจะไม่มากินเราซ้ำ ไว้ใจตนเองว่าจะไม่โมโหหรืออารมณ์เสียใส่ลูกค้า ตระหนักว่ามีแฟนแล้ว ด้านความพอใจในตนเองมีช่องทางให้เลือกใหม่ จึงพอใจแล้ว บอกภารกิจอื่นที่ต้องทำ ได้เจอลูกค้าผู้หญิงทุกวัน ได้จับและลูบคลำ พอใจในแต่ละวัน คือการได้ทิปพอค่ารถไป – กลับ และส่วนที่เหลือคือกำไร พอใจในรูปร่างหน้าตา หน้าที่การงานมันคง ด้านความกลัวที่เกิดขึ้นในใจของตนเอง ให้กำลังใจตนเอง ต้องหาวิธีเอาตัวรอดให้ได้ บอกกับตนเองว่าห้ามดื่มจนเมาแล้วไม่มีสติ บอกกับตนเองให้เผชิญหน้ากับความจริง อะไรจะเกิดก็ให้มันเกิด หาแผนสำรองในการรับมือ บอกกับตัวเองว่าทำให้เต็มที่ เชื่อว่าคนอื่นทำได้ เราก็ทำได้ รูปร่างหน้าตา การพูด



และการบริการที่ดี มีความรับผิดชอบ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการขึ้นไปเรียน ทำงานที่ได้รับมอบหมาย ถึงแม้อะไรก็ผิดพลาดได้ถ้ามีเรียนจะไม่ออกไป การหาเงินไปใช้ในด้านการเรียน ไม่หยุดงาน ไว้ใจตนเองไม่ได้เลย เพราะบังคับตัวเองไม่ได้ ไม่ฝืนตัวเอง ต้องกลับห้องให้ได้ ไม่พาใครกลับ เพราะรักตัวเอง ไม่อยากเอาชื่อมาเสีย ถ้าไม่แน่ใจก็ไม่ไป ชื่อสำคัญต่อคนที่เรารัก การสร้างกฎเกณฑ์ให้กับระบบการใช้ชีวิต ต้องกลับ ห้ามใจตัวเอง คิดถึงใจเขาใจเรา พอใจในเรื่องที่ตัวเองใช้เวลาว่างจากเรียนมาทำงานค้นหาตัวเอง พอใจในสิ่งที่มี อยากให้ครอบครัวสบาย ต้องได้ของที่ตัวเองอยากได้ เช่น ทอง รถ บ้าน พอใจที่ตนเอง ทำงานหาเงินเองได้ กลัวไม่ได้ทำให้ที่บ้านสบาย และทำทุกอย่างด้วยความไม่ประมาท กลัวตาย ต้องระมัดระวังทุกเรื่อง กลัวไม่มีเงินใช้ จึงต้องมาทำงานสื่อสารว่ากลัวอะไร เดี่ยวมันก็ผ่านไป ทุกอย่างมีทางออก ไม่เครียด ไม่กลัว เพราะมีเพื่อนคอยช่วย และส่วนใหญ่ให้เขามาหาเรา การสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศ สร้างค่านิยมให้กับตนเอง เป็นกันเอง ไม่ถือตัว หากำพูดดีๆ เข้าใจคน นาน้อยและเลือกทานแต่ของที่มีประโยชน์ ต้องแต่งหน้าสวยๆ ชื่อสำคัญกับลูกค้า บริการดี ไม่คิดสร้างค่านิยมให้ตัวเอง พยายามยอมรับลูกค้า สนุกได้เจอคนทุกวัน เป็นคนชอบดื่มเหล้า ก็เลยชอบที่จะทำงานบริการกลางคืน ความสนใจมีผล เพราะต้องสนใจถึงจะทำงานได้ดี นักศึกษามีความคิดเห็นว่าความสนใจของตนเองไม่มีผลต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศ หักห้ามใจและบอกตัวเองไม่ให้ขายบริการทางเพศ สื่อสารกับตนเองให้เกิดความชอบในอาชีพการขายบริการทางเพศ ภาระต้องหาเงิน ได้ออกมาเจอคนเยอะๆ เพื่ออนาคตของตัวเองและเพื่อแบ่งเบาทางบ้าน บอกกับตนเองว่า ปกติเราต้องอยู่บ้าน แต่ถ้ามีโอกาสได้ทำก็ทำ ต้องเข้าใจงาน บอกกับตัวเองว่าไม่อยากได้เงิน อยู่กับการพูดเราชอบ เพราะรักในงานบริการ กินและเที่ยวอยู่แล้ว ได้ดื่มเหล้าฟรี ชอบงานบริการ สื่อสารกับตนเอง ไตร่ตรองและรอบคอบต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศ เตรียมใจว่าต้องเจอลูกค้าหลายอารมณ์ คิดว่าเป็นแฟนทุกคน คิดดีแล้วเพราะไม่อยากทำงานเหนื่อย อยากทำงานสบาย และได้พูดคุยกับคนมากมายหลายตา บอกว่าเราทำอย่างชัดเจน เราไม่ทำนอกรอบ เงินที่ได้คุ้มกับการใช้จ่ายหรือไม่ ถ้าเป็นลูกค้าประจำต้องยอม ไตร่ตรองเรื่องครอบครัว นักศึกษาไม่ไตร่ตรองแสวงหาเงิน เพราะอยู่ใกล้

##### 5. การสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายนอกที่มีผลต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษา

บุคลิกภาพภายนอก (external personality) ซึ่งเป็นสิ่งที่มองเห็นได้และเป็นสิ่งที่มีปัจจัยภายในอื่นๆ ที่ประกอบกัน ทำให้เกิดพฤติกรรมการแสดงออก ได้แก่ ค่านิยม เจตคติ แรงจูงใจ สติปัญญา และความสามารถ บุคลิกภาพภายนอก ได้แก่ รูปร่างหน้าตา การแต่งกาย การแสดงออก ลีลา ท่าทาง การพูดจา เป็นต้น



### 5.1 การสื่อสารบุคลิกภายนอกของนักศึกษาที่มีผลต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศ

นักศึกษาทำงานอาชีพกลางคืนมีบุคลิกภาพภายนอกตั้งแต่การแต่งกาย การเชื้อเชิญลูกค้าให้เข้ามาในร้านมีการถูกเนื้อต้องตัวลูกค้าในเชิงรุก เช่น การโผเข้ากอด จูบ อย่างโจ่งแจ้ง การสร้างความสัมพันธ์กับบุคคล ถ้านักศึกษาต้องการออกไปบริการทางเพศกับลูกค้า มักจะมีการใช้วิธีการรุกโดยการสัมผัสเนื้อตัวร่างกายของลูกค้า ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ได้ก้าวมาถึงจุดที่มีความคับขันเพียงใด เช่น เริ่มมีการแข่งขันกันเองในหมู่เพื่อนร่วมงานในการเข้าถึงลูกค้า การแสดงออกดังกล่าวเป็นการประกาศต่อเพื่อนร่วมงานที่กำลังเป็นคู่แข่งกันเพื่อเป้าหมายในลูกค้าคนเดียวกันว่าเธอเป็นผู้ดูแลลูกค้าคนดังกล่าวอยู่ หรือในบางสถานการณ์ที่ฝ่ายลูกค้ากำลังอยู่ระหว่างการตัดสินใจว่าจะออกไปนอกร้านกับเธอหรือไม่ ดังตัวอย่างคำให้สัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มนักศึกษาขายบริการทางเพศที่หารายได้พิเศษทำงานกลางคืนต่อไปนี้

“หน้าตาแบบบอย ผู้ชายหน้าตาดี โกง สักตัว แต่งตัววิจิตรูปลในสิ่งที่จะเสนอ การกอดหอม จูบปาก ทำเหมือนเป็นแฟน พูดว่า “ไปกินข้าวไหม” “พุงนี้ทำงานไหม” มีผล ต้องดูแก้วน้ำ เพราะอาจใส่ยาอีลงในแก้วน้ำ มีส่วน เพราะหุนดีจะทำให้ผู้หญิงอยากจะจับ อยากจะกอด เชื่อมันจากการแต่งตัว การเดินให้เท่ ๆ” (เจมส์บอนด์, นามสมมุติ, สัมภาษณ์ 29 กันยายน 2561)

“สวย เซ็กซี่ให้ความชื่นชอบ การสร้างความสุขให้คนอื่น” (แนนนี่, นามสมมุติ, สัมภาษณ์ 27 กรกฎาคม 2561)

“บนเวทีโชว์กางเกงใน เซ็กซี่ ขนาดไซส์หุ่น กิริยาท่าทางยั่วชวน” (วินเนอร์, นามสมมุติ, สัมภาษณ์ 29 กันยายน 2561)

“ขาว หุ่นดี” (จ๊อบจ๊อบ, นามสมมุติ, สัมภาษณ์ 30 กันยายน 2561)

จากผลการวิเคราะห์ พบว่า นักศึกษาทำงานอาชีพกลางคืนขายบริการทางเพศมีบุคลิกภาพภายนอกโดยรวมจะนิยมแต่งกายเซ็กซี่ และโป๊มากขึ้น เน้นการแต่งตัวที่เน้นทรวดทรงอวดสัดส่วน นอกจากนี้นักศึกษาจะนิยมแต่งกายตามกลุ่มเพื่อนร่วมอาชีพ เพื่อให้เกิดการยอมรับภายในกลุ่ม และไม่รู้สึกว่าแตกต่างจากเพื่อนด้วย ซึ่งเพื่อนที่ทำงานอาชีพกลางคืนก็เป็นอีกอิทธิพลหนึ่งที่มีผลต่อการที่นักศึกษาแต่งกายเซ็กซี่เพื่อช่วยชวนเชิญชวนให้ลูกค้ามาใช้บริการที่นักศึกษาทำงานอยู่ และการแต่งตัวเพื่อดึงดูดความสนใจทางเพศนั้น ในทางจิตวิทยาไม่ได้มองว่าเป็นผู้ปวยโรจิต แต่เป็นการสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาเพื่อเรียกความสนใจจากเพศตรงข้ามด้วยการแต่งตัวเซ็กซี่ การแสดงออกด้วยท่าทางยั่วชวนทางเพศในการเร้ากระตุ้นให้เกิดความสนใจ และเป็นสาเหตุหนึ่งที่ชี้ให้เห็นถึงปัญหานักศึกษาทำงานอาชีพกลางคืนมีการสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายนอกที่มีผลต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศที่ทุกคนควรหันมาตระหนักถึงผลกระทบที่เกิดขึ้น และควรมีการดำเนินการแก้ไขอย่างเร่งด่วน

## 5.2 การสื่อสารบุคลิกภายนอกของนักศึกษาที่มีผลต่อการปฏิเสธขายบริการทางเพศ

นักศึกษาที่เพิ่งเข้าสู่การทำงานกลางคืนจะต้องสร้างตัวตนใหม่ในการทำงานกลางคืน อันประกอบด้วย การปรุงแต่งการแต่งกาย การจัดวางกิริยา ท่าทาง ตลอดจนการปรับความคิดในเรื่องการขายบริการทางเพศ บุคลิกภาพภายนอกโดยรวมแล้วจะหุ่นดี ขาว นุ่งสั้น ไชว์นิดหน่อย นักศึกษาจะถูกถามจากลูกค้าเป็นประจำ เช่น ทำไมมาทำงานกลางคืน คำถามนี้เปิดโอกาสให้นักศึกษาได้เล่าถึงเรื่องราวชีวิตของตน ต้องหาค่าเทอมเรียนให้จบ มีภาระในการเลี้ยงดูครอบครัว ถ้าหากลูกค้าชวนออกไปข้างนอก นักศึกษาจะตอบไปว่าระหว่างนี้ยังไม่พร้อมช่วงนี้เองที่นักศึกษาได้แสดงตัวตนในอีกลักษณะหนึ่งที่สามารถนำเสนอสาระที่ทำให้ลูกค้าเห็นถึงความจำเป็นในการทำงาน ดังนั้นการมอบเงินทองให้กับนักศึกษาจึงเป็นการให้ด้วยความรู้สึกต้องการช่วยเหลือผู้ด้อยกว่า ขณะเดียวกันนักศึกษาก็ได้รับค่าตอบแทนจากการแสดงตนเป็นฝ่ายที่อ่อนแอ ต้องการได้รับความช่วยเหลือ ไม่ได้มุ่งที่จะขายบริการทางเพศแต่เพียงอย่างเดียว ดังตัวอย่างคำให้สัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มนักศึกษาศึกษาปฏิเสธขายบริการทางเพศที่หารายได้พิเศษทำงานกลางคืนต่อไปนี้

“แต่งตัวไป” (เอมี 59, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 27 กรกฎาคม 2561)

“นุ่งสั้น ไชว์นิดหน่อย” (เม็กนมั, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 30 กันยายน 2561)

“สะอาด เช็กชี วาบหวิว” (แมวเหมียว, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 1 ตุลาคม 2561)

จากผลการวิเคราะห์ พบว่า นักศึกษาทำงานอาชีพกลางคืนเวลาทำงานที่เอื้ออำนวยต่อผู้ที่ต้องการหารายได้พิเศษจากการทำงานหลัก หรือเรียนในเวลากลางวัน การทำงานต้องใช้ความสวยงามเป็นจุดดึงดูดความสนใจของลูกค้า การแต่งตัวช่วยวนเป็นจุดเริ่มต้นสำคัญที่ทำให้นักศึกษาถูกมองไม่ดี เป็นการยืนยันในเรื่องของภาพลักษณ์ที่สังคมมองผู้ที่ทำงานกลางคืนผ่านทางความคิดเห็นในด้านลบ นักศึกษาทุกคนรับรู้ภาพลักษณ์ของตนเองเวลาทำงานนั้นเป็นในด้านลบ แต่ก็ยังเลือกทำงานดังกล่าวด้วยเหตุผลที่ว่าค่าตอบแทนที่ดี และคิดว่าการทำงานดังกล่าวเป็นแค่ส่วนหนึ่งของชีวิตเท่านั้น แต่ก็เลือกที่จะปฏิเสธขายบริการทางเพศเมื่อถูกลูกค้าชักชวนไปข้างนอก

## 5.3 การสื่อสารภายนอกของนักศึกษาที่ส่งผลต่อการเลิกบริการทางเพศ

นักศึกษาทำงานอาชีพกลางคืนเลิกขายบริการทางเพศมีบุคลิกภาพภายนอกโดยรวม บุคลิกภาพด้านรูปร่างหน้าตาต้องหุ่นดี สะอาด หน้าตาไม่มีสิว การแต่งกายเสื้อขาว มีกลิ่นทำทางที่เห็นเป็นแมนๆ ไม่ออกตุ๋ต การพูดที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศ เช่น พูดว่า “อยู่กับใคร” “ตอนนี้ว่างอยู่คนเดียว” ซึ่งหมายถึงการออกไปขายบริการทางเพศ ความสนุกสนานร่าเริงมีผลต่อการขายบริการทางเพศ เพราะพอสนุกจะปลดปล่อย ทำให้เกิดสิ่งเร้ารอบข้าง รูปลักษณ์ภายนอกมีส่วนในการตัดสินใจต่อการขายบริการทางเพศ เพราะถ้าดูดีไม่ว่าเราหรือลูกค้าก็จะอยากเข้าหา ดัง

ตัวอย่างคำให้สัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มนักศึกษาเลิกขายบริการทางเพศที่หารายได้พิเศษทำงานกลางคืนต่อไปนี้

“แต่งตัวไป” (มิมี่, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 27 กรกฎาคม 2561)

“สวย เซ็กซี่” (ลูกแก้ว, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 30 กันยายน 2561)

“แต่งตัวไป” (ป๊อป, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 30 กันยายน 2561)

“นุ่งสั้น โชว์นิตหน้อย” (เซนต์, นามสมมติ, สัมภาษณ์ 30 กันยายน 2561)

จากผลการวิเคราะห์ พบว่า นักศึกษาทำงานอาชีพล่วงคืนเลิกขายบริการทางเพศหลายคนมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทั้งบุคลิกภาพภายนอก การแต่งกาย ได้อย่างน่าประหลาดใจ ดังนั้น การจำแนกแยกแยะจึงเป็นความยุ่งยากไม่น้อย บุคลิกภาพที่แตกต่างของแต่ละบุคคลมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อขายของบุคคลบุคลิกภาพ (personality) หมายถึง ลักษณะด้านจิตวิทยาที่มีลักษณะแตกต่างกันในแต่ละบุคคล ซึ่งนำไปสู่การตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมของบุคคลนั้นอย่างมั่นคงและถาวร ดังนั้นในการดึงดูคใจลูกค้าที่มาใช้สถานบันเทิงกลางคืนจึงสร้างสภาพแวดล้อมในร้านให้คนรู้สึกผ่อนคลายและเป็นที่พบปะสังสรรค์นอกเหนือจากเป็นร้านจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม นักศึกษาทำงานอาชีพล่วงคืนจึงต้องจำเป็น

## 6. แนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน

จากการสัมภาษณ์แนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน ผู้วิจัยได้นำรูปแบบดังกล่าวไปทำการสนทนากลุ่ม (Focus Group) กับนักวิชาการ/ผู้เชี่ยวชาญด้านเด็กและเยาวชน ด้านการศึกษา ด้านวัฒนธรรม และด้านสังคมสงเคราะห์ หรือสวัสดิการสังคม ทั้งภาครัฐ และประชาสังคมรวมถึงเด็กและเยาวชน เพื่อทราบความคิดเห็นที่มีต่อแนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน

### 6.1 แนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน

จากการที่ผู้วิจัยได้ทำการสนทนากลุ่ม (Focus Group) ได้แก่ 1) อาจารย์สาขาจิตวิทยา 2) กระทรวงวัฒนธรรม 3) กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ 4) สถาบันการศึกษา 5) สื่อมวลชนด้านสังคม และ 6) องค์กรไม่แสวงหาผลกำไร (องค์กรทำงานเพื่อสังคม) ซึ่งเป็นตัวแทนหน่วยงานละ 2 คน รวมทั้งสิ้น 12 คน ให้ได้มาซึ่งแนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน สรุปได้ดังนี้

### 6.1.1 ข้อสังเกตเกี่ยวกับปัญหาขายบริการทางเพศของนักศึกษาเป็นอย่างไรบ้าง

“กลายเป็นค่านิยม ไม่คิดว่าเป็นเรื่องผิดปกติ มีจำนวนมากขึ้นทั้งเพศหญิงและเพศชาย เกิดการเลียนแบบตามๆ กัน ซึ่งสถาบันที่ทำหน้าที่ก่อก่อมเกล่าอ่อนแอ มาตรการทางสังคมไม่เข้มงวด เป็นปัญหาที่ถูกปล่อยละเลย สังคมไม่ค่อยตระหนักว่าเป็นปัญหา ถือเป็นเรื่องปกติในสังคม” (นายวิศิษฐ์ ผลตก, สนนทากลุ่ม)

“นักศึกษาขายบริการทางเพศมีให้เห็นมากขึ้น โดยเฉพาะผ่านทางสื่อออนไลน์ พบว่ามีหลายปัจจัย เช่น ฐานะเศรษฐกิจทางครอบครัวไม่ดี เงินไม่พอใช้จ่ายสำหรับค่าเทอม ค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน ความฟุ้งเฟ้อ อยากได้อะไรก็ตามกระแสแล้วทำตาม เพื่อนชักชวน มีความคิดว่าเป็นสิทธิส่วนตัว ไม่เสียหายตามกระแสแล้วทำตาม เพื่อนชักชวน มีความคิดว่าเป็นสิทธิส่วนตัว ไม่เสียหาย ไม่ทำให้ใครเดือดร้อน ประชดชีวิตรักที่ล้มเหลว ขาดที่ยึดเหนี่ยวทางจิตใจ ขาดทักษะชีวิต” (นางอภิรดี สุสุทธิ, สนนทากลุ่ม)

“เกิดความจำเป็น/รักสนุก อยากลอง” (นางอารีย์ ป็องสีดา, สนนทากลุ่ม)

“การขายบริการทางเพศของนักศึกษากำลังขยายวงกว้าง สังคมเป็นเป็นเรื่องธรรมดา ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาต้องรีบแก้ไขเร่งด่วน” (นายประทีป ทิมให้ผล, สนนทากลุ่ม)

“นักศึกษาที่ขายบริการทางเพศส่วนใหญ่มักมาจากปัญหาครอบครัวที่ขาดความรัก ความอบอุ่น พ่อแม่แยกทางกัน ต้องอยู่กับผู้อื่นหรือปู่ ย่า ตา ยาย จึงแสดงพฤติกรรมที่ตนคิดว่าได้รับความรักจากบุคคลอื่นที่ดีกว่าคนในครอบครัว” (ผศ.ดร.ทัศนพร เกตุถนอม, สนนทากลุ่ม)

“เป็นปรากฏการณ์ทางสังคม ที่สะท้อนถึง “ค่านิยม”, “นโยบายการบริหาร” และสถาบันครอบครัวมีความเกี่ยวข้องกัน และกระจายขยายกว้างในขณะเดียวกัน ภาครัฐและสังคมยังขาดการสนใจในประเด็นปัญหาดังกล่าว” (ดร.ปิยะดา จุลวรรณา, สนนทากลุ่ม)

“กระบวนการสู่การค้าประเวณีมีหลากหลายรูปแบบ เช่น นักศึกษาตกเป็นเหยื่อของกระบวนการค้ำมนุษย์โดยไม่รู้ตัว มีขบวนการนายหน้า จัดหาให้เสีย การเปลี่ยนบทบาทจากผู้ขายบริการ เป็นนกด่อ วงจรพฤติกรรมเกี่ยวพันจนเป็นลูกโซ่ เขาชวนเริ่มเข้าสู่วงจรตั้งแต่เริ่มเข้าวัยรุ่นตอนต้น คืออายุ 13-15 ปี ซึ่งเป็นช่วงพัฒนาการที่ซุ่มเสียงต่อการตัดสินใจผิดพลาด ขาดการยับยั้งชั่งใจ โดยเพศหญิงจะเข้าสู่วัยรุ่นเร็วกว่าเพศชายประมาณ 2 ปี และเป็นช่วงการเปลี่ยนแปลงด้านการหลั่งฮอร์โมนเพศอย่างมากและรวดเร็ว ในวัยนี้หากวัยรุ่นยังไม่สามารถค้นพบเอกลักษณ์ของตนเอง ระบบจริยธรรมประจำตัวไม่แข็งแรงพอ ก็อาจส่งผลต่อการถูกชักจูงได้ง่าย วัยรุ่นบางส่วนมีปัญหาด้านครอบครัว ครอบครัวแตกแยก ขาดผู้แนะนำที่ดี ผู้ปกครองมีความรู้ไม่มากพอหรือไม่ได้รับการยอมรับจากครอบครัว ก็มักจะมีแนวโน้มแสวงหาการยอมรับจากผู้อื่น เช่นกลุ่ม

เพื่อนที่ใกล้ชิด ทั้งนี้เพราะพวกเขาอยากเป็นที่ชื่นชอบ และได้รับความเอาใจใส่ไม่มากนักน้อยก็ตาม”  
(ดร.ชรีดา สุวัฒน์ศรี, สนนทากลุ่ม)

“ปัญหาขายบริการทางเพศของนักศึกษาขณะนี้ เป็นปัญหาที่น่าเป็นห่วง เพราะมีการเข้าถึงผู้ซื้อบริการทางเพศตามช่องทางต่างๆ ได้ง่ายขึ้น” (นักศึกษานิเทศา กิรติเสริมสิน, สนนทากลุ่ม)

“เนื่องจากปัจจุบันวิถีการดำเนินชีวิตคนเปลี่ยนไปจากอดีตมาก การรับเอาวัฒนธรรมจากตะวันตก การมีค่านิยมที่ฟุ้งเฟ้อ ฟุ่มเฟือย ความอยากมีอยากได้ การอยากได้การยอมรับในหมู่สังคมของเพื่อนฝูง รวมทั้งการเทคโนโลยีสารสนเทศต่างๆ ส่งผลให้คนในสังคมมีค่านิยมในการบริโภคทางวัตถุมากขึ้น ที่สำคัญในปัจจุบันคนมีความอดทนน้อย รอคอยนานไม่เป็นเลือกที่จะทำงานง่ายและได้เงินเร็ว เพื่อนำเงินไปตอบสนองความต้องการของตนเอง ส่งผลให้การขายบริการทางเพศของนักศึกษาในปัจจุบันมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น” (น.ส.จิตรา อินทร์ทิม, สนนทากลุ่ม)

“มีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม สาเหตุมีความซับซ้อนมากยิ่งขึ้นกว่าในอดีต”  
(ดร.อภิสรินทร์ ฆณะรัตน์, สนนทากลุ่ม)

“มองเป็นพฤติกรรมที่เลียนแบบ วัตถุนิยม ได้รายได้ง่าย ไม่ต้องลงทุน ปัญหาที่พบ เช่น การมีเพศสัมพันธ์ก่อนวัยอันควร/ท้อง โรคติดต่อทางเพศสัมพันธ์ และเสียเยาวชนที่ควรพัฒนาทางด้านสมอง แต่ต้องมาใช้ชุดนักศึกษาทำให้ราคาสูงขึ้น” (นักศึกษานิเทศา ศรีสว่าง, สนนทากลุ่ม)

“การขายบริการทางเพศของนักศึกษาเกิดจากการชักจูงของเพื่อนที่แสดงแนวคิดกรณีนักศึกษาต้องการเงิน เพื่อหาเงินมาเสริมความงาม” (น.ส.วรารัตน์ เทียนเมืองปัก, สนนทากลุ่ม)

สรุปข้อสังเกตเกี่ยวกับปัญหาขายบริการทางเพศของนักศึกษากลายเป็นค่านิยม ไม่คิดว่าเป็นเรื่องผิดปกติ การรับเอาวัฒนธรรมจากตะวันตก ค่านิยมที่ฟุ่มเฟือย เพื่อหาเงินมาเสริมความงาม อยากได้การยอมรับในหมู่สังคมของเพื่อนฝูง เลือกที่จะทำงานง่ายและได้เงินเร็ว เพื่อนำเงินไปตอบสนองความต้องการของตนเอง การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม การมีเพศสัมพันธ์ก่อนวัยอันควร/ท้อง โรคติดต่อทางเพศสัมพันธ์ และเสียเยาวชนที่ควรพัฒนาทางด้านสมอง แต่ต้องมาใช้ชุดนักศึกษาทำให้ราคาสูงขึ้น

### 6.1.2 ควรมีบทลงโทษนักศึกษาขายบริการทางเพศหรือไม่ อย่างไร

“ก่อนมีบทลงโทษ ต้องทบทวนจะลงโทษในกรณีใด แต่ต้องมีมาตรการป้องปราม และป้องกันให้ชัดเจนก่อน เช่น สร้างระบบการก่อกวนเกลตา การเสริมสร้างทักษะ การดูแล



ช่วยเหลือสวัสดิการ แล้วค่อยมีบทลงโทษตามความผิด (ระบบดูแลช่วยเหลือ ระบบสารวัตน์นักเรียน ระบบสถาบันวินัย บทลงโทษของสถาบันควรเข้มงวดขึ้น)” (นายวิศิษฐ์ ผลดก, สนนทากลุ่ม)

“คิดว่าการจะมีบทลงโทษนักศึกษาที่ขายบริการทางเพศ สถานศึกษาต้องมีนโยบายที่ชัดเจน มีการกำหนดกฎ ระเบียบ แนวทางปฏิบัติ และประกาศแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษร และมีการแจ้งในการปฐมนิเทศน์นักศึกษาหรือการประชุมผู้ปกครองให้รับทราบ บทลงโทษตั้งแต่ว่ากล่าวตักเตือน ให้คำปรึกษา ปรับทัศนคติ แจ้งผู้ปกครองทราบ ไปจนถึงมาตรการขั้นรุนแรง ขึ้นอยู่กับการกำหนดมาตรการของสถานศึกษาหรือผลักดันเป็นนโยบาย” (นางอภิรดี สุสุทธิ, สนนทากลุ่ม)

“ไม่ควร แต่ควรให้ความเข้าใจที่ถูกต้องในเรื่องนักศึกษาค่า ค่านิยม และสุขภาพ” (นางอารีย์ ป็องสีดา, สนนทากลุ่ม)

“ไม่ควรมีบทลงโทษ แต่ควรได้รับการเยียวยามากกว่า ถ้ายังโทษจะเป็นการซ้ำเติม เพราะส่วนใหญ่ไม่มีใครอยากขายบริการทางเพศ ถ้าไม่จำเป็น” (นายประทีป ทิมให้ผล, สนนทากลุ่ม)

“บทลงโทษนักศึกษากลุ่มนี้น่าจะเป็นการให้เหตุผล ชี้แนะแนวทางที่ถูกต้องเหมาะสม อธิบายนักศึกษาและโทษที่จะเกิดขึ้นในปัจจุบันและอนาคต เพื่อให้ นักศึกษารู้จักคิด ปรับตัว แก้ไข เปลี่ยนแปลง ความคิดที่ผิดพลาดโดยให้เห็นนักศึกษาค่าของตนเองเป็นหลัก” (ผศ.ดร.ทัศนพร เกตุอนอม, สนนทากลุ่ม)

“บทลงโทษระดับ ต้องขึ้นกับข้อระเบียบ วินัย สำหรับการปฏิบัติตนของนักศึกษา หากเป็นระดับของอาจารย์ที่ปรึกษาให้มีการให้คำแนะนำ ตักเตือน ทั้งนี้นิยม “ลงโทษ” ให้กำหนดระดับตามความเหมาะสม” (ดร.ปิยะดา จุลวรรณา, สนนทากลุ่ม)

“ปัจจุบันตามประมวลกฎหมายอาญานั้น ไม่มีการระบุว่า “ผู้ค้าบริการทางเพศ” ผิดกฎหมาย แต่เจ้าของสถานบริการ ตลอดจนนายหน้าที่จัดหาเท่านั้นมีความผิด และหากเป็นเด็กอายุ ต่ำกว่า 18 ปี ลูกค้าก็จะมีผิดฐานพรากผู้เยาว์ ตามกฎหมายมาตราที่ 282-287 หากผู้ใดเพื่อสนองความใคร่ของผู้อื่น เป็นธุระจัดหา ล่อไปหรือพาไปเพื่อการอนาจารซึ่งชายหรือหญิง แม้ผู้นั้นจะยินยอมก็ตาม ต้องระวางโทษจำคุกตั้งแต่หนึ่งปี ถึงสิบปีและปรับตั้งแต่สองพันบาทถึงสองหมื่นบาท” [มาตรา 282 ประมวลกฎหมายอาญา] และมีส่วนขยายเพิ่มเติมในเรื่องของช่วงวัยว่าหากกระทำต่อเด็กอายุไม่เกิน 15 ปี ก็จะมีโทษจำคุกเพิ่ม” อย่างไรก็ตามในเบื้องต้นคงต้องแยกแยะระหว่างนักศึกษาขายบริการทางเพศที่กำลังตกเป็นเหยื่อ กับผู้เปลี่ยนสถานะเป็นนกดต่อเป็นธุระจัดหาหรือพาไปสู่วงการขายบริการทางเพศ เพื่อช่วยเหลือและลงโทษให้ตรงกับผู้กระทำผิดใน



ระดับวงจรโดยตรง และควรให้นักศึกษาทราบข้อมูลจากข้อกำหนดดังกล่าวอย่างจริงจังในการสร้างความตระหนักถึงพฤติกรรมตนเอง” (ดร.ชรีดา สุวัฒน์ศรี, สนนทากลุ่ม)

“ไม่ควรมีบทลงโทษ เพราะนักศึกษาไม่มีทางเลือกเนื่องจากมีปัญหาเรื่องค่าใช้จ่าย แต่ควรรหาทางแก้ปัญหาโดยควรให้ความสนใจ” (นักศึกษานิเทศา กิรติเสริมสิน, สนนทากลุ่ม)

“ควรรหาแนวทางในการช่วยเหลือให้นักศึกษาได้มีรายได้จากงานประเภทอื่นทดแทน รวมทั้งควรมีแนะแนวหรือส่งเสริมให้มีกิจกรรมที่ทำให้นักศึกษาเห็นถึงนักศึกษาค่าของตัวเอง ตระหนักถึงผลกระทบจากการประกอบอาชีพว่าจะส่งผลไปสู่ตัวเอง ครอบครัว โรงเรียน ฯลฯ” (น.ส.จิตรา อินทร์ทิม, สนนทากลุ่ม)

“ไม่ควรมีบทลงโทษอย่างยิ่ง แต่ต้องทำความเข้าใจให้นักศึกษาเห็นถึงปัญหาที่จะเกิดขึ้นจากการขายบริการทางเพศ” (ดร.อภิสรินทร์ ษณะรัตน์, สนนทากลุ่ม)

“สิทธิส่วนบุคคล บางคนมีความจำเป็น เช่น เลี้ยงดูครอบครัว ส่งน้องเรียน แต่บางคนเพื่อความสนุก เช่น ล่าเต๋ม หรือเป็นแม่เฒ่า ดังนั้น ต้องดูที่เหตุผล” (นักศึกษานิติศาสตร์ ศรีสง่า, สนนทากลุ่ม)

“ควรมีการปลูกฝังค่านิยมทางสังคมให้นักศึกษา สามารถรับรู้ถึงโทษของการขายบริการทางเพศที่กระทบต่อตัวนักศึกษาทางด้านสุขภาพและผลกระทบที่เกิดขึ้น แต่ควรมีการลงโทษผู้ซื้อบริการทางเพศเพื่อลดการซื้อบริการทางเพศ เมื่อไม่มีคนซื้อการขายบริการทางเพศจะลดลง” (น.ส.วรารัตน์ เทียนเมืองปัก, สนนทากลุ่ม)

สรุปบทลงโทษนักศึกษาขายบริการทางเพศ อธิบายนักศึกษาและโทษที่จะเกิดขึ้นในปัจจุบันและอนาคต โดยให้นักศึกษาเห็นคุณค่าของตนเองเป็นหลัก มีมาตรการป้องปรามและป้องกันให้ชัดเจนก่อน เช่น สร้างระบบการกล่อมเกลา การเสริมสร้างทักษะ การดูแลช่วยเหลือสวัสดิการ บทลงโทษตั้งแต่ว่ากล่าวตักเตือน ให้คำปรึกษา ปรับทัศนคติ แจ้างผู้ปกครองทราบ ไปจนถึงมาตรการขั้นรุนแรง ควรมีการลงโทษผู้ซื้อบริการทางเพศเพื่อลดการซื้อบริการทางเพศ เมื่อไม่มีคนซื้อการขายบริการทางเพศจะลดลง ปลูกฝังค่านิยมทางสังคมให้นักศึกษา ซึ่งแนะแนวทางที่ถูกต้องเหมาะสม

**6.1.3 มาตรการควบคุมทางสังคม จัดระเบียบทางสังคมของในการเปิดปิดสถาบันเทีง เพราะร้านค้าที่เปิดบริการอาจมีกลยุทธ์ต่างๆ ในการขายสุราที่กินเวลาและมีนักเที่ยวสามารถอยู่ต่อได้ ซึ่งมีความเสี่ยงอย่างมากต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน ควรมีลักษณะอย่างไร**

“ควรมีการควบคุม ตามกฎหมายอย่างจริงจัง การแจ้งเหตุ การตรวจตรา สร้างระบบเฝ้าระวังมิให้ชัดเจนต่อกฎหมาย มีเครือข่าย มีระบบเสริมแรง ส่งเสริม CSR ให้รางวัล

ประกาศยกย่องต้นแบบ สร้างระบบชมรมดูแลกันเองให้เข้มแข็ง และส่งเสริมให้สถาบันดูแลสวัสดิการ จัดสวัสดิการอย่างมีมาตรฐาน” (นายวิศิษฐ์ ผลคก, สนนทากลุ่ม)

“ต้องมีการกำหนดแผนงาน มาตรการจัดระเบียบสังคมโดยบูรณาการร่วมกัน ระหว่างหน่วยงานและภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง มีการออกตรวจสอบสถานบันเทิง สถานบริการอย่างจริงจังต่อเนื่อง และบังคับใช้กฎหมายอย่างเข้มงวด มีระบบการรายงานผลต่อผู้บังคับบัญชาตามสายงาน มีการตรวจสอบบัญชีรายชื่อนักงานบริการ อายุ สถานภาพ หากพบว่าเป็นนักศึกษา ควรมีนักสังคมสงเคราะห์ให้คำแนะนำปรึกษา สร้างความตระหนัก รับรู้ กระตุ้นเตือนถึงภัยอันตราย ความเสี่ยงจากการขายบริการทางเพศ” (นางอภิรดี สุสุทธิ, สนนทากลุ่ม)

“ผู้ดูแลกฎหมายต้องเข้มงวดในการบังคับใช้กฎหมาย” (นางอารีย์ ป้องสีดา, สนนทากลุ่ม)

“ต้องแก้ที่ต้นเหตุ คือ ต้องให้ภูมิคุ้มกันนักศึกษาที่ทำงานกลางคืนมากกว่า” (นายประทีป ทิมให้ผล, สนนทากลุ่ม)

“ควรอธิบายด้วยเหตุและผลที่จะเกิดขึ้นให้นักศึกษาได้เข้าใจ โดยยกประเด็นข้อดี ข้อเสีย โทษ ประโยชน์ของการไปสถานบันเทิงอย่างไรก็ดี ควรคิดพิจารณาถึงความเหมาะสม ชื่อเสียงของตน การรู้จักยับยั้ง ชั่งใจในการครองตน” (ผศ.ดร.ทัศนพร เกตุอนอม, สนนทากลุ่ม)

“ควรมีการตรวจสอบ จากภาครัฐที่รับผิดชอบ ปลุกและสร้างความตระหนักของผู้ประกอบการ เตือนตระหนักผู้ใช้บริการสถานบันเทิง ควรมีมาตรการห้ามขายบริการทางเพศ โดยมีการกำหนดและชี้แจงบทลงโทษชัดเจนและมีแนวปฏิบัติจริงจัง” (ดร.ปิยะดา จุลวรรณา, สนนทากลุ่ม)

“การจัดระเบียบสังคมแบบบูรณาการโดยความร่วมมือร่วมใจของทุกภาคส่วน เช่น กำหนดพื้นที่ควบคุมหรือโซนนิ่ง การกำหนดเวลาเปิด-ปิดที่ชัดเจน และเคร่งครัด ขจัดสถานที่ที่มีปัจจัยเสี่ยง กวดขันการมั่วสุมของเยาวชนที่มีพฤติกรรมด้านเสี่ยง และเคร่งครัดเรื่องกฎหมาย ไม่ยินยอมให้เยาวชนอายุต่ำกว่า 18 ปี ใช้บริการ เป็นต้น” (ดร.ธีรดา สุวัฒน์ศรี, สนนทากลุ่ม)

“สามารถเสนอจัดระเบียบกับนักศึกษาช่วงอายุได้ จัดโซนเหมือนจำกัดช่วงเวลา แต่สิ่งเหล่านี้อาจช่วยได้ไม่มากนัก ควรเริ่มต้นจากครอบครัว แต่ถ้านักศึกษาขายบริการทางเพศไปแล้ว ก็ช่วยแก้ปัญหาทางออกให้เขาสู่ความต้องการ” (นักศึกษานิติยา กิรติเสริมสิน, สนนทากลุ่ม)

“กรณีการเปิดปิดสถานบันเทิงเกินเวลา ควรให้ตำรวจท้องที่ที่รับผิดชอบใช้มาตรการหรือบังคับใช้กฎหมายให้เข้มงวดและจริงจังอย่างต่อเนื่อง” (น.ส.จิตรา อินทร์ทิม, สนนทากลุ่ม)

“ใช้และปฏิบัติตามกติกาและกฎหมายอย่างเคร่งครัด สถานศึกษาเข้ามามีส่วนในการช่วยเหลือดูแลร่วมกันทุกภาคส่วน” (ดร.อภิสรินทร์ ฆณะรัตน์, สนนทากลุ่ม)

“อาจเป็นนโยบายได้ แต่ในความเป็นจริงไม่น่าจะปฏิบัติได้ เพราะสถาบันเท็กซิ่งที่กำหนดห้ามต่ำกว่า 20 ปีเข้า ก็ไม่สามารถห้ามได้ เรื่องเพศควรจัดระเบียบในเรื่องของเทศกาลด้วย เพราะผับ-ร้าน เป็นเพียงสถานพบปะ แต่การมีเพศสัมพันธ์ของวัยรุ่นส่วนใหญ่อยู่ที่เทศกาล เช่น ลอยกระทง วาเลนไทน์ เป็นต้น” (นักศึกษาญาณิษา ศรีสง่า, สนนทากลุ่ม)

“ค่านิยมทางสังคม และการอบรมของครอบครัวเป็นเสมือนเกราะป้องกันให้นักศึกษามีการแสดงจุดยืนว่าขายบริการทางเพศเป็นสิ่งที่ไม่ดี” (น.ส. วรารัตน์ เทียนเมืองปัก, สนนทากลุ่ม)

สรุปมาตรการควบคุมทางสังคม จัดระเบียบทางสังคมของการเปิดปิดสถานบันเทิงควรมีการควบคุม ตามกฎหมายอย่างจริงจัง มีการออกตรวจสถานบันเทิง สถานบริการอย่างจริงจังต่อเนื่อง ผู้ดูแลกฎหมายต้องเข้มงวดในการบังคับใช้กฎหมาย ต้องให้ภูมิคุ้มกันนักศึกษาที่ทำงานกลางคืนมากกว่า ควรอธิบายด้วยเหตุและผลที่จะเกิดขึ้นให้นักศึกษาได้เข้าใจ ควรมีการตรวจสอบ จากภาครัฐที่รับผิดชอบ ปลูกและสร้างความตระหนักของผู้ประกอบการ เตือนตระหนักผู้ใช้บริการสถานบันเทิง ควรมีมาตรการห้ามขายบริการทางเพศ โดยมีการกำหนดและชี้แจงบทลงโทษชัดเจนและมีแนวปฏิบัติจริงจัง เสนอจัดระเบียบกับนักศึกษาช่วงอายุได้ จัดโซนเหมือนจำกัดช่วงเวลา สถานศึกษาเข้ามามีส่วนในการช่วยเหลือดูแลร่วมกันทุกภาคส่วนค่านิยมทางสังคม และการอบรมของครอบครัวเป็นเสมือนเกราะป้องกันให้นักศึกษามีการแสดงจุดยืนว่าขายบริการทางเพศเป็นสิ่งที่ไม่ดี

**6.1.4 การลงโทษและปราบปรามสิ่งยั่วทางสื่อต่างๆ เช่น อินเทอร์เน็ต หรือวีซีดีลามก ที่อาจจะเผยแพร่หรือเชิญชวนให้มีการขายบริการทางเพศของนักศึกษาควรมีมาตรการและบทลงโทษอย่างไร**

“ควรปราบปราม กวดขันอย่างเข้มงวด มีการจับปรับลงโทษ เพราะช่วยเชิญชวน เผยแพร่ในที่สาธารณะ และสร้างช่องทางการแจ้งเหตุ การเข้าถึงง่ายในการแจ้ง และสร้างเครือข่ายช่วยในการตรวจสอบ มีพนักงาน เจ้าหน้าที่ตามพระราชบัญญัติ” (นายวิศิษฐ์ ผลดก, สนนทากลุ่ม)

“มีมาตรการในการเฝ้าระวังสื่อลามก อนาคตทางเว็บไซต์ การโฆษณาเชิญชวนซื้อบริการทางเพศ โดยความร่วมมือของทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง หากพบเห็นให้แจ้งหน่วยงานที่รับผิดชอบโดยตรง เช่น กระทรวง ICT กระทรวงวัฒนธรรม หรือสำนักงานงานตำรวจแห่งชาติ

(บก.ปอท.) ซึ่งมีมาตรการและบทลงโทษตามกฎหมายที่รุนแรง เช่น พ.ร.บ.คอมพิวเตอร์ พ.ร.บ. ป้องกันและปราบปรามการขายบริการทางเพศ” (นางอภิรดี สุสุทธิ, สนนากลุ่ม)

“บังคับใช้กฎหมายให้เข้มงวดตาม พรบ.คอมพิวเตอร์อย่างตรงไปตรงมา และเข้มงวด” (นางอารีย์ ป๋องลีดา, สนนากลุ่ม)

“ตาม พรบ.คอมพิวเตอร์” (นายประทีป ทิมให้ผล, สนนากลุ่ม)

“บทลงโทษควรใช้หลักกฎหมายมาควบคุมผู้กระทำผิด นักศึกษาที่กระทำก็ ต้องยอมรับความผิดตามกระบวนการของกฎหมาย เพื่อการห้ามปรามให้เด็ดขาดจะได้ไม่ผล่อ อารมณ์หรือคล้อยตามสิ่งชั่วจากสื่อต่าง ๆ” (ผศ.ดร.ทัศนพร เกตุถนอม, สนนากลุ่ม)

“มีบทลงโทษชัดเจน รุนแรง ปิดแหล่งผลิตสื่อลามก ปิดและควบคุมแหล่ง ชื่อขายบริการทางเพศ” (ดร.ปิยะดา จุลวรรณา, สนนากลุ่ม)

“ปัจจุบันมีข้อกำหนดด้านสื่อลามกอนาจาร ได้แก่ ประมวลกฎหมายอาญา มาตรา 287 ได้กำหนดความผิดเอาไว้ 3 รูปแบบด้วยกัน คือ (1) ทำผลิต มิไว้ นำเข้า ส่งออก หรือ เผยแพร่สื่อลามกอนาจาร เพื่อการค้า เพื่อแจก หรือเพื่อแสดงอวดแก่ประชาชน (2) คำสื่อลามก อนาจาร มีส่วนเกี่ยวข้องกับการค้าสื่อลามกอนาจาร (เช่น ให้ทุน เป็นคนกลางรับของไปขายต่อ) แจกแจก แสดงอวด หรือให้เช่าสื่อลามกอนาจาร (3) โฆษณาว่าสื่อลามกอนาจาร หาได้จากที่ใด เพื่อ ช่วยให้แพร่หลายหรือให้ประโยชน์ทางการค้า และสำหรับสื่อลามกอนาจารเด็ก มีบทลงโทษที่ รุนแรงกว่ามาตรา 287 ดังจะเห็นได้จาก มาตรา 287/1 วรรคหนึ่ง ห้ามการครอบครองสื่อลามก อนาจารเด็ก เพื่อแสวงหาประโยชน์ทางเพศสำหรับตนเองหรือผู้อื่น นอกจากนี้ ถ้าส่งต่อสื่อ นั้น ให้แก่ผู้อื่น จะมีโทษหนักขึ้นตามวรรคสอง มาตรา 287/2 ห้ามการเผยแพร่สื่อลามกอนาจารเด็ก โดยบัญญัติทำนองเดียวกันกับมาตรา 287 อย่างไรก็ตามปัญหาส่วนหนึ่งคือความไม่เคร่งครัดของ ข้อกำหนด ในการรักษากฎหมาย ตรวจสอบตรวจตราสื่อต่างๆ ในปัจจุบัน รวมไปถึงการขาด ความรู้ของผู้กระทำ หรือบุคคลทั่วไป รวมไปถึงนักศึกษาเองที่อาจไม่ทราบถึงบทลงโทษต่างๆ จึงขาดความระมัดระวังการใช้ชีวิต และถูกกระตุ้นชั่วได้ง่าย” (ดร.ธีรดา สุวัฒน์ศรี, สนนากลุ่ม)

“มองว่าการลงโทษการปราบ สามารถทำได้ แต่อาจจะเก็บไม่หมด ทางที่ดี ควรปลูกฝังวิธีคิดในทางที่ถูกต้อง โดยการเสริมเพิ่มช่องทางสื่อ อินเทอร์เน็ต ให้มีเว็บไซต์ให้ คำปรึกษากับผู้เชี่ยวชาญและนักจิตวิทยา” (นักศึกษานิเทศา กิรติเสริมสิน, สนนากลุ่ม)

“หน่วยงานที่รับผิดชอบทั้งภาครัฐและภาค ต้องหามาตรการแนวทางป้องกัน อินเทอร์เน็ตร่วมกัน โดยเฉพาะกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม ทำหน้าที่สกัดกั้นสื่อร้าย สื่อชั่วๆ ไม่ให้เผยแพร่สู่สาธารณะในช่องทางการสื่อสารต่างๆ ได้ ซีดีลามก ตำรวจจะต้องกวาดล้าง

อย่างเข้มงวด และลงโทษผู้กระทำความผิดอย่างเด็ดขาด หน่วยงานที่ควบคุมดูแลภาคธุรกิจ จะต้องดำเนินการตรวจสอบการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง” (น.ส.จิตรา อินทร์ทิม, สนนทากลุ่ม)

“มีมาตรการในการเฝ้าระวังสื่อลามก อนาคตทางเว็บไซต์ โดยความร่วมมือของทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง มีมาตรการและบทลงโทษตามกฎหมายที่รุนแรง ป้องกันและปราบปรามการขายบริการทางเพศ” (ดร.อภิสรินทร์ ชณะรัตน์, สนนทากลุ่ม)

“ควรมีบทลงโทษพวกสื่อให้เป็นตัวอย่างที่ชัดเจน แต่ควรสร้างความตระหนักให้มากกว่า นักศึกษาควรมีจิตสำนึกด้วยตัวเอง ห้ามสื่อลามก แต่ตัวนักศึกษาเองห้ามได้แต่จะฟังหรือไม่ขึ้นอยู่กับตัวนักศึกษาเอง” (นักศึกษานิเทศศาสตร์, สนนทากลุ่ม)

“กรณีการนำเข้าภาพหรือสื่อลามกอนาจาร การชักชวนให้ซื้อบริการทางเพศ ควรมีความผิดเกี่ยวกับ พรบ.คอมพิวเตอร์” (น.ส.วราภรณ์ เทียนเมืองปัก, สนนทากลุ่ม)

สรุปการลงโทษและปราบสิ่งชั่วร้ายทางสื่อต่างๆ ควรปราบปราม กวดขันอย่างเข้มงวด มาตรการในการเฝ้าระวังสื่อลามก อนาคตทางเว็บไซต์ การโฆษณาเชิญชวนซื้อบริการทางเพศ โดยความร่วมมือของทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง บังคับใช้กฎหมายให้เข้มงวดตาม พรบ.คอมพิวเตอร์ อย่างตรงไปตรงมาและเข้มงวด ควรใช้หลักกฎหมายมาควบคุมผู้กระทำความผิด มีบทลงโทษชัดเจน รุนแรง ปิดแหล่งผลิตสื่อลามก โดยเฉพาะกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม ทำหน้าที่สกัดกั้นสื่อร้าย สื่อชั่วร้าย ไม่ให้เผยแพร่สู่สาธารณะในช่องทางการสื่อสารต่างๆ ได้ ซีดีลามก ตำรวจจะต้องกวดขันอย่างเข้มงวด และลงโทษผู้กระทำความผิดอย่างเด็ดขาด

#### 6.1.5 ข้อเสนอแนะอื่นๆ เกี่ยวกับการป้องกันและแก้ไขปัญหาการขายบริการทางเพศที่เกิดจากการทำงานกลางคืนของนักศึกษา

“ถ้านักศึกษามีความจำเป็นต้องทำงานกลางคืน ต้องกำหนดลักษณะงานให้ชัดเจน มีระบบลงทะเบียนชัดเจน เพื่อตรวจสอบติดตาม” (นายวิศิษฐ์ ผลดก, สนนทากลุ่ม)

“ทางสถาบันการศึกษา ควรมีระบบในการป้องกันและแก้ไขปัญหาโดยตรง เช่น มีกองทุนช่วยเหลือนักศึกษาที่ยากจนหรือประสบปัญหาเรื่องค่าเทอม ค่าใช้จ่ายในการครองชีพ โดยระดมทุนจากผู้ปกครอง ศิษย์เก่า ผู้มีอุปการะนักศึกษา ฯลฯ เพื่อเป็นสวัสดิการหรือให้นักศึกษากู้ยืมกรณีฉุกเฉิน มีศูนย์ให้คำปรึกษา แนะนำเพื่อแก้ไขปัญหาให้นักศึกษา มีหลักสูตรภาคบังคับหรือเป็นฐานให้ความรู้ สร้างความตระหนักเรื่องนักศึกษาธรรม จริยธรรม ศักดิ์ศรีนักศึกษาค่าของมนุษย์ ทักษะชีวิต ฯลฯ” (นางอภิรดี สุสุทธิ, สนนทากลุ่ม)

“ให้ความเข้าใจที่ถูกต้อง ให้วิธีคิด แนวทางค่านิยมที่ดี ควรบูรณาการทุกฝ่าย เช่น พ่อแม่ ผู้ปกครอง เพื่อน ” (นางอารีย์ ป็องลีดา, สนนทากลุ่ม)



“เสนอเป็นวาระแห่งชาติให้ทุกภาคส่วนร่วมมือดำเนินการต่อ” (นายประทีป ทิมให้ผล, สนนทากลุ่ม)

“อาจารย์ที่ปรึกษาหรือผู้ที่เกี่ยวข้องควรให้คำปรึกษาชี้แนะสิ่งถูกต้องเหมาะสม สุขภาพร่างกายทั้งในปัจจุบันและในอนาคตจากการทำงานกลางคืน ควรอธิบายให้นักศึกษาตระหนักรู้ โดยเข้าใจ เข้าถึงและยอมรับได้” (ผศ.ดร.ทัศนพร เกตุพนอม, สนนทากลุ่ม)

“สร้างความรู้ สร้างทักษะชีวิต และปลูกความนึกคิดของสังคม” (ดร.ปิยะดา จุลวรรณา, สนนทากลุ่ม)

“ส่งเสริมกิจกรรมเชิงจิตวิทยาและการพัฒนาศักยภาพนักศึกษาให้เกิดรูปธรรม และวัดประเมินผลได้ อาทิ การสร้างความแข็งแกร่งในจิตใจ การค้นหาศักยภาพที่แท้จริงแห่งตน การสร้างเป้าหมายในชีวิต เพื่อกำหนดแบบแผนใหม่ที่นำไปสู่เป้าหมายที่ชัดเจน การดึงศักยภาพแห่งตนในการนำชีวิตประสบความสำเร็จที่นอกเหนือจากด้านการเงิน ยังประกอบไปด้วยความสุขในชีวิต ความภาคภูมิใจของครอบครัว และการยอมรับจากสังคม และการจัดกลุ่มกิจกรรมที่สร้างโอกาสพบปะ กลุ่มเพื่อนหลากหลายในการเพิ่มโอกาสการเรียนรู้วิธีการประสบความสำเร็จในรูปแบบต่างๆ เหล่านี้อาจทำให้รูปแบบศูนย์ให้คำปรึกษาและพัฒนาศักยภาพนักศึกษา หรือการจัดกิจกรรมเชิงจิตวิทยา อาทิ ค่ายป็นใหม่ โครงการเพื่อนที่ปรึกษา หรือสัมมนาต่างๆ เป็นต้น

ส่งเสริมและประชาสัมพันธ์ เช่น การสร้างมุมมองใหม่ถึง “เหยื่อของการขายบริการทางเพศ” การให้ความรู้เพื่อการป้องกันวงจร พฤติกรรมการค้ามนุษย์ในกลุ่มนักศึกษา ทิศทางใหม่ในการสร้างความสำเร็จแทน “การยอมขายร่างกายเพื่อความต้องการของตน” การปฏิรูประบบการประชาสัมพันธ์เชิงสัญลักษณ์ การให้นักศึกษาค่าตนเอง ภาพพจน์ที่น่าภูมิใจ สำหรับครอบครัว และภาพลักษณ์นักศึกษายุค 4.0 ที่พึงประสงค์ สร้างความภาคภูมิใจในชุดสถาบันของการมีโอกาสเป็นบัณฑิตแสดงถึงภูมิปัญญา มิใช่การหารายได้จากร่างกายหรือผลประโยชน์อย่างต่อเนื่อง และเข้มข้น การให้นักศึกษาค่าถึงนักศึกษาที่ประพฤติดี สร้างความภาคภูมิใจให้กับครอบครัว และเป็นแบบอย่างที่ดีให้กับรุ่นน้อง สร้างโมเดลที่ชัดเจน การสร้างค่านิยมใหม่ ในความสามารถเปลี่ยนแปลงแบบแผนที่สามารถทำได้ทันทีที่ตัดสินใจใหม่เพื่อความสำเร็จในชีวิตที่มุ่งหวัง ขวแหล่งการให้ทุนการศึกษา โอกาสการศึกษาต่อ นักศึกษาสมบัติที่ควรเตรียมพร้อมเพื่อเพิ่มโอกาสทางการศึกษา ข้อกฎหมายการค้าประเวณี ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมไม่พึงประสงค์และคุ้มครองเสี่ยงต่อการตกเป็นเหยื่อวงจรการขายบริการทางเพศ เช่น การเที่ยวกลางคืน, ยาเสพติด, โรคติดต่อทางเพศสัมพันธ์ และเสนอเป็นแนวทางในระดับนโยบาย ในการป้องกันอื่นๆ” (ดร.ธีรดา สุวัฒน์ศรี, สนนทากลุ่ม)

“ให้ทุนการศึกษาที่เพียงพอ การปลูกฝังจิตสำนึกให้นักศึกษารู้ผิดถูก”  
(นักศึกษานิเทศา กิรติเสริมสิน, สนนทนากลุ่ม)

“สาเหตุความยากจนเพื่อต้องการหารายได้พิเศษ เพื่อช่วยเหลือครอบครัว ต้องแนะนำช่องทางการหางาน โดยคัดกรองสถานประกอบการให้นักศึกษา โดยทำข้อตกลงกับหน่วยงาน บริษัทที่สามารถรับนักศึกษาเข้าทำงานได้ สาเหตุจากค่านิยมของสังคม ควรส่งเสริมให้นักศึกษามีจิตสำนึกที่ดี มีการดำรงชีวิตอยู่บนพื้นฐานของฐานะความเป็นอยู่ของครอบครัว ไม่หลงตามค่านิยม และรู้เท่าทันต่อสังคม” (น.ส.จิตรา อินทร์ทิม, สนนทนากลุ่ม)

“ให้ข้อมูลการเข้าถึงบริการ การดูแลป้องกันเปิดพื้นที่พูดคุยอย่างชัดเจน และสร้างค่านิยมใหม่ให้นักศึกษา” (ดร.อภิสรินทร์ ขมะรัตน์, สนนทนากลุ่ม)

“การป้องกันทำได้ยาก เพราะเป็นยุคของเทคโนโลยีเข้ามาในชีวิต นักศึกษาตัดสินใจเอง ไม่สนใจเรื่องพรหมจรรย์ สื่อ เพื่อน สิ่งแวดล้อมจะเข้ามาทำให้นักศึกษาเป็นไปด้วยความต้องการของตัวเอง การแก้ไขต้องแก้ไขที่จิตสำนึกของตัวนักศึกษาที่เพียงพอต่อรายได้ของงาน กลางคืนปกติ ไม่ไปทำงานขายบริการทางเพศ รู้จักเกียรติ ศักดิ์ศรี มีผลต่ออนาคต หน้าที่การงาน และครอบครัวในอนาคต” (นักศึกษานิติศาสตร์ ศรีสง่า, สนนทนากลุ่ม)

“ในระดับควรมีการจัดทำการคัดกรองสถานที่ทำงาน ที่ลดความสับสนเสี่ยงของนักศึกษาในการแนะนำบริษัทที่มีการบริหารจัดการที่ดีให้นักศึกษาที่ต้องการหารายได้ระหว่าง” (น.ส.วรารัตน์ เทียนเมืองปัก, สนนทนากลุ่ม)

สรุปข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการป้องกันและแก้ไขปัญหาการขายบริการทางเพศที่เกิดจากการทำงานกลางคืนของนักศึกษาด้านนักศึกษามีความจำเป็นต้องทำงานกลางคืน ต้องกำหนดลักษณะงานให้ชัดเจน มีระบบลงทะเบียนชัดเจน เพื่อตรวจสอบติดตาม ทางสถาบันการศึกษาควรมีระบบในการป้องกันและแก้ไขปัญหาโดยตรง เช่น มีกองทุนช่วยเหลือนักศึกษาที่ยากจนหรือประสบปัญหาเรื่องค่าเทอม ค่าใช้จ่ายในการครองชีพ ควรอธิบายให้นักศึกษาตระหนักรู้โดยเข้าใจ เข้าถึงและยอมรับได้ สร้างความแข็งแกร่งในจิตใจ การค้นหาศักยภาพที่แท้จริงแห่งตน การสร้างเป้าหมายในชีวิต การให้นักศึกษารู้คุณค่าตนเอง มีช่องทางหารายได้จากร่างกาย ให้นักศึกษาสร้างความภาคภูมิใจให้กับครอบครัว และเป็นแบบอย่างที่ดีให้กับรุ่นน้อง สร้างจิตสำนึกให้นักศึกษารู้จักเกียรติ ศักดิ์ศรี มีผลต่ออนาคต หน้าที่การงาน และครอบครัวในอนาคต ควรมีการจัดทำการคัดกรองสถานที่ทำงาน ที่ลดความสับสนเสี่ยงของนักศึกษาในการแนะนำบริษัทที่มีการบริหารจัดการที่ดีให้นักศึกษาที่ต้องการหารายได้พิเศษ

### 6.1.6 ข้อเสนอแนะอื่นๆ

“ถ้านักศึกษามีความจำเป็นต้องทำงานกลางคืน ต้องกำหนดลักษณะงานให้ชัดเจน มีระบบลงทะเบียนชัดเจน เพื่อตรวจสอบติดตาม มีระบบดูแล ช่วยเหลือในสถานที่ทำงานกลางคืน และระบบการแจ้งข้อมูลความเสียหายในการทำงานเข้าข่ายขายบริการทางเพศ กำหนดอายุช่วงเวลาชั่วโมงการทำงาน และการยินยอมของผู้ปกครองรับรู้ และมีเจ้าหน้าที่ลงเยี่ยมติดตามความเป็นอยู่ได้ เพื่อคุ้มครองหรือพัฒนา ปรับแก้กฎหมายให้มีการขายบริการทางเพศถูกต้องตามกฎหมายลงทะเบียนให้ถูกต้อง” (นายวิศิษฐ์ พลคอก, สนนทากลุ่ม)

“ส่งเสริมการจัดตั้งชมรม/กิจกรรมนักศึกษา โดยให้เพื่อนเป็นที่ปรึกษา ช่วยเหลือแนะนำเพื่อนในทางสร้างสรรค์ถูกต้อง มีศูนย์ประสานในเรื่องการจัดหางานทำนอกเวลาเรียน (part time) ให้กับนักศึกษา โดยมีการติดตาม กำกับ ตรวจสอบดูแล คุ้มครองหน่วยงานที่รับนักศึกษาเข้าทำงาน บูรณาการความร่วมมือกับทุกภาคส่วนในการแก้ไขปัญหาพร้อมกันอย่างเป็นระบบ” (นางอภิรดี สุสุทธิ, สนนทากลุ่ม)

“กำหนดโซนพื้นที่ มีระเบียบกติกาข้อกำหนด ถ้าปฏิบัติการขายบริการทางเพศผิดกฎหมายที่กำหนด ถือว่ามีความผิดจับลงโทษได้ จะควบคุมได้ง่าย เช่น นักเรียน นักศึกษา ห้ามขายบริการทางเพศ แต่ถ้าไม่ใช่ นักศึกษาขายบริการทางเพศได้แต่อยู่ในกฎหมาย” (นางอารีย์ ป้องสีดา, สนนทากลุ่ม)

“เสนอเรื่องแก้ไขปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษา โดยใช้ผลงานวิจัยนี้รองรับ” (นายประทีป ทิมให้ผล, สนนทากลุ่ม)

“ควรพิจารณานักศึกษาตั้งแต่เริ่มปฐมนิเทศปีแรก หากพบให้รีบ நடคุยให้คำปรึกษา ชี้แนะแนวทางเพื่อตัวของเขาเอง” (ผศ.ดร.ทัศพร เกตุอนอม, สนนทากลุ่ม)

“สังเคราะห์แนวปฏิบัติการป้องกัน เยียวยา และแก้ไขการขายบริการทางเพศ” (ดร.ปิยะดา จุลวรรณา, สนนทากลุ่ม)

ดร.ธีรดา สุวณะศรี (สนนทากลุ่ม) ได้ให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการป้องกันและแก้ไขปัญหาการขายบริการทางเพศที่เกิดจากการทำงานกลางคืนของนักศึกษา ดังนี้

ระดับนโยบาย

1. บังคับทางสังคมเป็นตัวตั้ง แทนบังคับทางเศรษฐกิจ ปรับยุทธศาสตร์การพัฒนาเน้นนักศึกษาภาพพลเมือง
2. รัฐควรทำแผนพัฒนาเศรษฐกิจระดับ โครงสร้าง แก้ปัญหาความยากจน และส่งเสริมการมีงานทำ

3. ปฏิรูปการศึกษา การให้ความรู้ และส่งเสริมจริยธรรมให้สอดคล้องกับช่วงวัยของเด็กๆ ส่งเสริมค่านิยม พฤติกรรม การควบคุมอารมณ์ ในช่วงวัยแห่งการสร้างบุคลิกภาพ และความมั่นคงของจิตใจ การเตรียมพร้อมในวัยซึ่งจิตใจในช่วงวัยที่เปลี่ยนแปลงระดับฮอร์โมนร่างกายในช่วงวัยรุ่น การรับมือกับปัญหาพ่อแม่แยกทางและเลือกเส้นทางที่สนับสนุนการสร้างอนาคตใหม่ให้กับตนเองถึงแม้จะอยู่ในช่วงสถานการณ์ที่ยากลำบาก และการแสวงหาทางออก การเข้าหาครูที่ปรึกษาและนักจิตวิทยาในการขอคำแนะนำ

4. รัฐบาลบังคับใช้กฎหมายอย่างจริงจัง ดำเนินคดีกับบุคคลที่เกี่ยวข้องทุกขั้นตอน

5. ส่งเสริมบทบาทครอบครัว คุ้มครองเด็กจากการถูกล่อลวง มีมาตรการสังคม สงเคราะห์แทรกแซงช่วยเหลือเด็ก

6. รมรณรงค์ปรับเปลี่ยนค่านิยมบริโภคนิยม ลดความฟุ้งเฟ้อทางวัตถุ เน้นความดีและทำประโยชน์ให้สังคม

7. จัดตั้งหน่วยงานมาดูแลปัญหาอย่างจริงจัง ตั้งศูนย์วิจัยและแก้ปัญหาเพื่อเสนอความเห็นต่อระดับปฏิบัติ

1. การสร้างกระแสปฏิวัติทางปัญญา ปลุกจิตสำนึกที่ถูกต้อง

2. การเสนอปัญหาการมีเพศสัมพันธ์ ในประเด็นการเมืองกำหนดเป็นนโยบายเร่งด่วน

3. การปรับแก้ทัศนคติและพฤติกรรมทางเพศ ผ่านสื่อมวลชนในฐานะตัวชี้นำ ค่านิยมพฤติกรรม ปรับเปลี่ยนสังคมชายเป็นใหญ่

4. พ่อแม่ เป็นแบบอย่างที่ดี สร้างความตระหนักเรื่องเพศ ความเชื่อ การปลูกฝัง ถ่ายทอดความรู้เรื่องเพศ

5. จัดให้มีนักจิตวิทยาให้เพียงพอในสถาบันการศึกษา

6. จัดตั้งองค์กรอาสาสมัครที่มีความรู้ ความเข้าใจ ช่วยเหลือขายบริการ

7. ให้สื่อ นำการกระทำทางสังคม (Social action) รมรณรงค์เปลี่ยนแปลงค่านิยมทางเพศและปัญหาการขายบริการทางเพศ

8. เน้นการท่องเที่ยวธรรมชาติแทนสนับสนุนสถานเริงรมย์

9. สร้างความร่วมมือกับทุกอาชีพ มองปัญหาอย่างครอบคลุม

10. ศูนย์ช่วยเหลือที่สามารถเข้าถึงได้ง่ายสำหรับนักศึกษา

“ควรมองประเด็นนักศึกษาขายบริการทางเพศ เปิดประเด็นส่งข้อมูลให้ถึงสื่อมวลชน จัดทำเวทีเสวนาเพื่อร่วมกันแก้ไขปัญหา นักศึกษาขายบริการทางเพศ” (นักศึกษานิตยา กิริติเสริมสิน, สนนทากลุ่ม)

“การแก้ปัญหาต่างๆ จะต้องกระตุ้นให้ทุกภาคส่วนในสังคมตระหนักถึงปัญหาที่เกิดขึ้นในสังคม โดยจะต้องร่วมกันแก้ปัญหาแบบบูรณาการร่วมกันเป็นภาคีเครือข่าย ตั้งแต่ตัวเด็ก ครอบครัว ชุมชน สังคม รวมถึงระดับนโยบาย และที่สำคัญควรดำเนินการแก้ไขปัญหาอย่างจริงจัง และยั่งยืน ภาครัฐควรมีการรณรงค์ สร้างกระแส ผ่านสื่อช่องทางต่างๆ เช่น สื่อโทรทัศน์/วิทยุ และสื่อสังคมออนไลน์ต่าง ๆ” (น.ส.จิตรา อินทร์ทิม, สนนทากลุ่ม)

“ควรให้นักศึกษาขายบริการทางเพศรู้ถึงบทลงโทษ ความผิดจากข้อกำหนดการสร้างควมตระหนักถึงพฤติกรรมตนเอง” (ดร.อภิสรินทร์ ฆณะรัตน์, สนนทากลุ่ม)

“คนไทยควรยอมรับการเปลี่ยนแปลง และความก้าวหน้าของโลกว่าเหตุการณ์หลายอย่างที่เราไม่สามารถหยุดยั้งได้ ควรให้ความรู้เรื่องเพศสัมพันธ์ โทษต่างๆ ให้เขาเข้าใจทุกอย่างเริ่มได้จากครอบครัว ต้องช่วยกัน” (น.ส.ญาณีญา ศรีสง่า, สนนทากลุ่ม)

สรุปข้อเสนอแนะอื่นๆ ถ้านักศึกษามีความจำเป็นต้องทำงานกลางคืน ต้องกำหนดคณิศณะงานให้ชัดเจน มีระบบลงทะเบียนชัดเจน เพื่อตรวจสอบติดตาม มีระบบดูแลช่วยเหลือในสถานที่ทำงานกลางคืน ส่งเสริมการจัดตั้งชมรม/กิจกรรมนักศึกษา มีศูนย์ประสานในเรื่องการจัดหางานทำนอกเวลาเรียน เสนอเรื่องแก้ไขปัญหาคารขายบริการทางเพศของนักศึกษา โดยใช้ผลงานวิจัยนี้รองรับ สังเคราะห์แนวปฏิบัติการป้องกัน เยียวยา และแก้ไขการขายบริการทางเพศ





## บทที่ 5

### สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง “การสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศ” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) การสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการขาย ปฏิเสธ และเลิกขายบริการทางเพศ 2) การสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในมีผลต่อบุคลิกภาพภายนอกในการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา ในเขตกรุงเทพมหานคร และ 3) แนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

กลุ่มประชากรผู้ให้ข้อมูลสำคัญที่ใช้ในการวิจัย ผู้วิจัยจำแนกออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

1) ตัวแทนนักศึกษาทั้งชายและหญิงทำงานกลางคืนที่มีความเสี่ยงต่อการขายบริการทางเพศ จำนวน 20 คน ด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบ Snowball เก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก

2) ผู้ทรงคุณวุฒิ และผู้เชี่ยวชาญด้านเยาวชน ได้แก่ 1) อาจารย์สาขาจิตวิทยา 2) กระทรวงวัฒนธรรม 3) กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ 4) สถาบันการศึกษา 5) สื่อมวลชนด้านสังคม และ 6) องค์กรไม่แสวงหาผลกำไร (องค์กรทำงานเพื่อสังคม) ซึ่งเป็นตัวแทนหน่วยงานละ 2 คน รวมทั้งสิ้น 12 คน เก็บข้อมูลโดยสนทนากลุ่ม (Focus Group)

เครื่องมือที่ใช้สำหรับการวิจัยใช้การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) ผู้วิจัยจะใช้ประเด็นคำถามที่เตรียมไว้ล่วงหน้าเป็นแนวทางสัมภาษณ์ และเปิดโอกาสให้ผู้ให้ข้อมูลหลักตอบคำถามได้อย่างเสรี โดยไม่มีการชี้นำคำตอบ ลักษณะการสัมภาษณ์จะเน้นการสนทนาเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลให้ได้มากที่สุด ซึ่งระหว่างสัมภาษณ์ถ้ามีคำถามข้อใดที่ผู้วิจัยเข้าใจคำตอบไม่ชัดเจนจะรอจังหวะซักถามเพิ่ม เพื่อให้ได้คำตอบที่กระจ่างชัดมากที่สุด

ผลการวิจัยสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

## 1. สรุปการวิจัย

จากงานวิจัยที่กล่าวมาข้างต้น เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการวิจัยเชิงคุณภาพของ ผู้วิจัย ซึ่งมีความสอดคล้องกับทฤษฎีต่างๆ ที่เกี่ยวข้องการสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษา ระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศ ผู้วิจัยได้นำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกตัวแทน นักศึกษาทั้งชายและหญิงทำงานกลางคืนที่มีความเสี่ยงต่อการขายบริการทางเพศ จำนวน 20 คน จากการวิจัยเชิงคุณภาพ ผสมเข้ากับเอกสารและงานวิจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องทฤษฎีด้านต่างๆ ตลอดจน การสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการขาย ปฏิเสธ และเลิกขายบริการทางเพศ ผู้วิจัยค้นพบคำตอบตาม วัตถุประสงค์ของการวิจัย ดังนี้

### 1.1 การสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศ

ผู้วิจัยต้องการทราบประเด็นการสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการขายของนักศึกษา ระดับอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานครอย่างไร จากการวิเคราะห์ทำให้ทราบว่านักศึกษามีการ สื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศ ดังนี้

#### 1.1.1 ความคิดและการให้ความสำคัญต่อตนเองที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศ

พบว่า นักศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืนมีความคิดและการให้ความสำคัญต่อตนเอง และตัดสินใจต่อการขายบริการทางเพศ เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดมีความคิดสอดคล้องกันว่า ด้วยเรื่องของเหตุผลที่ตัดสินใจขายบริการทางเพศ เพราะความสงสัยและอยากลอง อาจจะมีอยู่บ้าง กับความอยากได้ของใช้ที่มีราคาเกินตัว รายได้ที่ได้มามากมักจะเสียไปกับของใช้จำเป็นใน ชีวิตประจำวัน นักศึกษาที่หารายได้จากการทำงานกลางคืนคิดว่าไม่ตรงกับเวลาเรียน ด้านการเงิน สามารถเอาไปใช้ได้เองในสิ่งที่เราต้องการ เป็นงานบริการลูกค้าได้รู้จักคนเยอะ มั่นใจในตนเองว่า สวย สนุกกับงานและไม่มีใครมาบังคับให้ทำ ชอบเข้าหาคนอื่น ทำได้ดีในเรื่องการใช้เสียง แต่การ ขายบริการทางเพศที่ไม่เป็นประโยชน์ต่อตนเอง เพราะไปข้างนอกตอนกลางคืนเป็นอันตราย

ข้อสังเกตพบว่า นักศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืนมิได้ ตัดสินใจขายบริการทางเพศเพียงเพราะสาเหตุจากความยากจน หรือต้องการเงินไปใช้จ่ายฟุ่มเฟือย และเที่ยวเตร่เท่านั้น แต่มีเงื่อนไขภายใต้สภาพแวดล้อมที่เกื้อหนุนให้นักศึกษาตัดสินใจขายบริการ ทางเพศ ซึ่งนักศึกษาหลังจากที่ได้ทำงานผ่าน ไปช่วงระยะเวลาหนึ่งแล้ว จึงเปลี่ยนเข้าสู่งานขาย บริการทางเพศในภายหลัง โดยได้รับแรงผลักดันจากการได้ใกล้ชิดผู้หญิงที่ขายบริการ ได้รับการ ถ่ายทอดแบบแผนพฤติกรรมการทำงานกลางคืนในลักษณะต่างๆ การพบเห็นภาพเพื่อนร่วมงานถูก ลูกค้าเฝ้าโลมจนเกิดความเคียดชัง และตัวนักศึกษาถูกเฝ้าโลมจากลูกค้าโดยตรง บรรยากาศใน สถานที่ทำงานเป็นปัจจัยสำคัญ ซึ่งเอื้อต่อการถูกลูกค้าล่อลวงละเมิดทางเพศได้โดยง่าย รวมทั้งการดื่ม

เครื่องดื่มผสมแอลกอฮอล์ อีกทั้งค่าปลอบประโลมของลูกค้าที่เสนอซื้อบริการอย่างหวานหู ใช้คำพูดหวานล่อม และเสนอค่าตอบแทนที่มากพอ ซึ่งการทำงานโดยทั่วไปไม่อาจได้ค่าตอบแทนสูงภายในเวลาอันรวดเร็วเท่ากับการขายบริการทางเพศ ประกอบกับได้รับแรงเสริมจากเพื่อนร่วมงาน จนทำให้นักศึกษามีความคิดและการให้ความสำคัญต่อตนเองว่าการขายบริการทางเพศไม่ใช่เรื่องผิดและเพื่อนๆ ก็ขายบริการทางเพศเหมือนกัน

**1.1.2 การประเมินความรู้สึกตนเองเรื่องการขายบริการทางเพศ** พบว่า นักศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืนประเมินความรู้สึกด้านความรักต่อตนเองด้วยการออกกำลังกาย ดูแลให้สวยอยู่ตลอดเวลา ไม่เครียดกับเรื่องที่ผ่านมา มีความสุขในการใช้เงินป้องกันตนเองตอนมีเพศสัมพันธ์ นักศึกษาประเมินอารมณ์ตนเองว่ามีส่วนในความต้องการขายบริการทางเพศถ้าเจอคนรู้จักก็จะทำให้มีอารมณ์ อยากรับบริการ เพราะชอบบรรยากาศกลางคืน มีความต้องการทางเพศ เพราะเหงา และเจอลูกค้าที่ถูกใจประเมินด้านความสุขทางด้านเพศและเงิน ประเมินคุณค่าในตนเองขึ้นอยู่กับการทำงานและรายได้ที่เพิ่มขึ้น ถ้าไปบริการทางเพศกับลูกค้าต้องแสดงลีลาเด็ด ทำให้ลูกค้าชอบลูกค้าจะต้องประทับใจ

ข้อสังเกตพบว่า นักศึกษาที่ขายบริการทางเพศจะมีวิธีการทำงานที่สำคัญ คือ นั่งดื่มกับลูกค้า และเอาใจลูกค้า โดยมีการเรียนรู้จากเพื่อนคนอื่นๆ ในร้าน การออกไปกับลูกค้าขึ้นอยู่กับความสมัครใจ และความต้องการเงินพิเศษ โดยได้ค่าบริการครั้งละ 1,000 – 5,000 บาท นักศึกษาที่ทำงานกลางคืนและขายบริการทางเพศทุกคนมีภาระต้องส่งเงินไปช่วยเหลือครอบครัว ส่วนใหญ่จะไม่เปิดเผยอาชีพของตนเองให้ครอบครัวรับรู้ และคิดว่าเป็นอาชีพที่สังคมไม่ยอมรับ ความกังวลใจที่สุด คือ เรื่องเงิน และเรื่องเกี่ยวกับครอบครัวทางบ้าน อนาคตต้องการเก็บเงินและแต่งงานมีครอบครัว

**1.1.3 การรับรู้สิ่งที่ดีของตนเองที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศ** พบว่า นักศึกษารับรู้ว่าคุณค่าของตัวเองมีเสน่ห์เรื่องการพูดคุย คุยสนุก ไม่พูดคำหยาบ เป็นคนเอนเตอร์เทน ยิ้มง่าย สายตาเชิญชวน เข้ากับคนง่าย และมีอารมณ์ขัน ไม่ทำให้ใครเครียด นักศึกษารับรู้ว่าการขายบริการทางเพศเป็นการกระทำที่ถูกต้องและเหมาะสมที่บ้านยอมรับ ไม่กระทบเรื่องเวลาเรียน ไม่ใช่เรื่องผิด ไปนอนกับลูกค้าก็เหมือนได้เปลี่ยนแฟนไปเรื่อยๆ มีเวลาว่างก็มาหาเงิน ไม่เสียเวลาเดินทางเพราะไม่ไกลจากที่พัก ไม่ได้ทำผิดกฎหมาย เป็นงานที่ถนัด ได้เงินเยอะ และอายุอยู่ในวัยทำงาน เลยอยากใช้ให้คุ้มค่า เป็นงานสุจริต นักศึกษาเป็นแค่เช่า – เย็น พอออกจากมหาวิทยาลัยก็เป็นคนธรรมดา แต่รับรู้ว่าการขายบริการทางเพศเป็นความคิดที่ไม่ถูกต้องเพราะเป็นอาชีพที่ทุกคนดูหมิ่น แต่ทำเพราะความจำเป็น

ข้อสังเกตพบว่า นักศึกษาชายบริการทางเพศเกิดจากแรงกดดันทางสังคม และเศรษฐกิจ เพราะต้องการอยู่รอดในสังคม เพราะปัจจุบันค่าครองชีพสูงหากทำงานอื่นอาจมีรายได้ไม่พอใช้ต่อตนเอง และปัจจุบันคนในสังคมนับถือวัตถุนิยมมากกว่าจริยธรรมไร้ความสำรวมในเรื่องของการมีเพศสัมพันธ์ จึงรู้สึกว่าจะไม่จำเป็นต้องสนใจความรู้สึกของคนในสังคม

**1.1.4 ความเข้าใจอารมณ์ตนเอง** พบว่า นักศึกษาสามารถเข้าใจและแยกแยะอารมณ์ของตนเองเมื่อถึงเวลาชายบริการทางเพศได้โดยใช้สารเสพติดทำให้อารมณ์ดี ดื่มเหล้าให้เคลิ้มๆ ก่อน เพื่อไม่ให้คิดมาก วิธีจัดการกับอารมณ์ของตนเองถ้าเจอผู้ชายอวัยวะเพศเล็ก ไม่มีอารมณ์ไม่ยอมมีเพศสัมพันธ์ ก็ต้องบอกตนเองว่าไม่เป็นไร ทำๆ ให้เสร็จเพื่อเงิน นักศึกษาเข้าใจในตนเองว่าการขายบริการทางเพศเป็นพฤติกรรมที่เหมาะสม เพราะรักสนุกเวลาทำงาน เป็นอาชีพสุจริตตอนที่ออกไปกับลูกค้าก็เป็นบุคคลธรรมดา เนื่องจากอยู่นอกมหาวิทยาลัย นักศึกษาบางรายเข้าใจการขายบริการทางเพศเป็นพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมเพราะเป็นนักศึกษา ในสายตาคนอื่นจะมองไม่ดี ต้องไม่ให้คนรู้ต้องหลบๆ ซ่อนๆ

ข้อสังเกตพบว่า นักศึกษาสามารถเข้าใจและแยกแยะอารมณ์ของตนเองเมื่อถึงเวลาชายบริการทางเพศเพราะเป็นงานที่สามารถทำในช่วงที่เป็นนักศึกษาได้ เพราะไม่กระทบกับเวลาเรียน เป็นการหารายได้พิเศษไปในตัว เป็นอาชีพที่ทำแล้วได้เงินเยอะทำให้รู้สึกว่าจะไม่ยอมทำอาชีพเสริมอื่นๆ ในระหว่างที่เรียน เป็นอาชีพที่สามารถทำได้โดยไม่ต้องมีวุฒิการศึกษา

**1.1.5 ความเข้าใจอารมณ์และความต้องการของผู้อื่น** พบว่า นักศึกษาเข้าใจอารมณ์และความต้องการของบุคคลอื่นได้โดยใช้สัญญาณความต้องการ เช่น ลูกค้ายกกระป๋องน้ำแข็ง ลูกค้าที่มาใช้บริการมีจุดประสงค์ที่จะมานอนกับเราอยู่แล้ว นักศึกษาสามารถวิเคราะห์สถานการณ์และความต้องการของผู้อื่นด้วยวิธีการพูดว่า “วันนี้เมา ไปส่งหน่อย” สังเกตจากอารมณ์ลูกค้า กิริยาภายนอก เช่น ลูกค้าจะโอบ กอด หอมแก้ม ถ้าลูกค้าต้องการซื้อบริการทางเพศ ลูกค้าก็จะแสดงอาการ เช่น จับมือ โอบเอว พูดว่า “ไปต่อไหม” “จ้องหน้าเรา และยิ้มบอกว่าจะไปส่งเรา” ถ้าได้ออกไปกับลูกค้าก็สามารถตอบสนองอารมณ์ได้ตามความต้องการของลูกค้าอย่างถึงใจ ด้วยวิธีบริการลูกค้าบนเตียงให้ลูกค้าติดใจ วิเคราะห์อารมณ์และความต้องการของลูกค้าจากหน้าตาที่ลูกค้ามีความสุข พอใจและขอเบอร์โทรศัพท์ไว้ติดต่อแสดงว่าลูกค้าติดใจก็จะเป็นลูกค้าขาประจำ

ข้อสังเกตพบว่า นักศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืน เมื่อผ่านบทเรียนบทแรกในการออกไปกับลูกค้าเพื่อขายบริการทางเพศ นักศึกษาจะผ่านความรู้สึกกลัว ตื่นเต้น ต่อประสบการณ์ในการขายบริการและค่อยๆ สะสมความรู้ในการประเมินลูกค้า พักยะในเรื่องการจัดวางตัวตนต่อไป

## 1.2 การสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการปฏิเสขบริการทางเพศ

จากการวิเคราะห์ทำให้ทราบว่ามีการสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการปฏิเสขบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร สามารถสรุปประเด็นได้ดังนี้

**1.2.1 ความคิดและการให้ความสำคัญต่อตนเอง** พบว่า นักศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืนไม่ยอมรับการขายบริการทางเพศและให้ความสำคัญต่อตนเอง เนื่องจากกำลังเรียนการหารายได้ด้วยการทำงานกลางคืนด้านบริการไม่เสียหาย เพราะใช้แรงงานแลกเงิน ไม่ชอบไปเจอลูกค้าที่พูดจาทะเลาะ โลม นักศึกษาให้ความสำคัญเรื่องการขายบริการทางเพศที่เป็นประโยชน์ต่อตนเอง ในมิติของการยอมรับเพราะช่วยแบ่งเบารายจ่ายของครอบครัว หากค่าเทอมเรียนเอง เป็นประโยชน์ต่อตนเองในเรื่องค่าใช้จ่าย ได้เงินและประสบการณ์ด้านการพูดคุย รู้จักเข้าหาลูกค้า มีมนุษยสัมพันธ์ นักศึกษามีความมั่นใจในตนเองเรื่องหุ่น ต้องหุ่นดี คุยเก่ง เข้ากับคนง่าย และมีมนุษยสัมพันธ์ ได้เรียนรู้จากลูกค้า

ข้อสังเกตพบว่า นักศึกษาที่ปฏิเสธการขายบริการทางเพศเมื่อผ่านประสบการณ์ในการทำงานกลางคืนช่วงเวลาหนึ่ง สามารถที่จะพูดจาหวานล้อมเพื่อยืนยันกับลูกค้าว่าพวกเขาจะไม่ยอมขายบริการทางเพศ หากสถานการณ์ไม่สามารถควบคุมได้ นักศึกษาจะให้ความสำคัญต่อตนเองโดยกล้าปฏิเสธลูกค้าและหาทางออกให้กับตนเองเพื่อให้พ้นจากความยุ่งยาก ซึ่งไม่ใช่เรื่องง่ายนักสำหรับนักศึกษาที่เข้ามาทำงานอาชีพกลางคืน

**1.2.2 การประเมินความรู้สึกตนเอง** พบว่า นักศึกษาปฏิเสธการขายบริการทางเพศด้วยการประเมินความรู้สึกด้านความรักต่อตนเองด้วยวิธีตีมูลค่าของลูกค้าน้อยลง คุยกับตนเองว่าที่ทำอยู่นั้นดีหรือไม่ ปกป้องศักดิ์ศรีของตัวเอง โดยไม่รับสิ่งตอบแทนจากลูกค้า นักศึกษาประเมินอารมณ์ตนเองว่ามีส่วนในความต้องการปฏิเสธขายบริการทางเพศด้านสุขภาพ ประเมินตามเหตุการณ์ที่เจอตอนนั้น เช่น ลูกค้าพูดไม่ดี โดยการใช้สติ คิดก่อนพูด จับทางลูกค้าให้ได้ นักศึกษาประเมินคุณค่าในตนเองเรื่องการขายบริการทางเพศว่าขึ้นอยู่กับอายุ ความกระฉับกระเฉงในการทำงาน แสดงความรู้สึกกระตือรือร้น ขึ้นอยู่กับศักดิ์ศรี ไม่หวั่นไหวมีเวลาลูกค้าเสนอเงินให้จำนวนมากถ้ายอมออกไปนอนด้วย

ข้อสังเกตพบว่า นักศึกษาที่ปฏิเสธการขายบริการทางเพศจะทำงานกลางคืนจนกว่าจะเรียนจบ เมื่อเรียนจบแล้วก็จะหางานทำเพื่อให้พ่อแม่ภาคภูมิใจ เพราะเห็นว่าอาชีพกลางคืนนี้ได้เงินง่ายและรวดเร็ว แต่ก็ยังเป็นงานที่ไม่เป็นที่ยอมรับของสังคม จึงคิดว่าจะเลิกทำและจะไม่หวนกลับมาทำงานกลางคืนอีก ถึงแม้ว่าตนเองจะไม่มีเงินเหลือเลย

**1.2.3 การรับรู้สิ่งที่ดีของตนเองที่ส่งผลต่อการปฏิเสธขายบริการทางเพศ** พบว่า นักศึกษารับรู้ว่ามีเสน่ห์ หุ่นดี คารม เป็นผู้นำเรื่องเอนเตอร์เทน คุยเก่งพูดตลก ยิ้มเก่ง ยิ้มง่าย



อัยยาศัยดี เข้ากับคนง่าย รับรู้ว่าการขายบริการทางเพศเป็นความคิดที่ถูกต้อง เพราะไม่กระทบเรื่องเวลาเรียน มีรายได้เยอะ ได้เงินร่อน เป็นงานสุจริต ไม่เสียหาย และมีรายได้ไม่เบียดเบียนใคร นักศึกษารับรู้ว่าการขายบริการทางเพศเป็นการกระทำที่ไม่ถูกต้องและไม่เหมาะสม เพราะเสี่ยงต่อการเป็นโรค การแตะเนื้อต้องตัวใคร เป็นการผิดศีลธรรม ต้องมีความรับผิดชอบตนเอง เพราะคนมองภาพลักษณ์ไม่ดี เนื่องจากเป็นงานกลางคืน

ข้อสังเกตพบว่า นักศึกษาที่ปฏิเสธการขายบริการทางเพศรับรู้ว่าคุณอื่น ๆ ในสังคมมองว่างานกลางคืนเป็นงานของผู้หญิงขายบริการ เป็นของเล่นให้กับผู้ชาย ตัวนักศึกษาไม่ต้องการทำงานกลางคืนแต่เพราะความจำเป็นที่ต้องหาเลี้ยงตนเอง ส่งตนเองเรียนหนังสือ หาเงินไว้กินไว้เที่ยวด้วยจึงต้องทำงานเพื่อหาเงินเพิ่ม ในความคิดของนักศึกษารู้ว่าการทำงานกลางคืนจะต้องโดนลูกค้าลวนลาม แต่ต้องอดทนเพราะไม่มีงานอื่นแล้วที่จะได้เงินทำงานกลางคืน

**1.2.4 ความเข้าใจอารมณ์ตนเอง** พบว่า นักศึกษาสามารถเข้าใจและแยกแยะอารมณ์ของตนเองเมื่อถูกลูกค้าต้องการซื้อบริการทางเพศ นักศึกษาจะแยกแยะวิธีทำงานเพื่อไม่ให้คิดเรื่องอะไรเยอะ เป็นงานที่ทำให้ลูกค้ามีความสุข บอกตัวเองว่าหน้าที่กับความรับผิดชอบ เรื่องส่วนตัวกับงาน งานคืองาน อารมณ์อื่นเก็บไว้ก่อน นักศึกษาเข้าใจวิธีการจัดการกับอารมณ์ของตนเองขณะปฏิเสธขายบริการทางเพศกับลูกค้าด้วยวิธียิ้ม เพื่อรักษาลูกค้าไว้ โดยการเอาตัวเองออกมาจากตรงนั้น หรือใช้การใส่หน้ากาก เสแสร้ง คิดว่าเขาเป็นลูกค้า เราต้องไม่ลุ่มลุ่มกับใคร นักศึกษาเข้าใจตนเองว่าการขายบริการทางเพศเป็นพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม ต้องไปลวนลามลูกค้า เพราะเป็นชีวิตที่เผชิญกับความเป็นจริง ไม่สามารถรู้ได้ว่าแต่ละวันจะเจออะไร ต้องดูที่สถานการณ์ให้ได้

ข้อสังเกตพบว่า นักศึกษาที่ปฏิเสธการขายบริการทางเพศต้องขยันมากกว่าคนอื่นหลายเท่า เพราะตอนกลางคืนต้องไปทำงาน ใหม่ๆ ที่เพื่อนๆ จะมีเวลาอ่านหนังสืออยู่ที่บ้าน จะพยายามมีเวลาให้ตนเองในการนั่งอ่านหนังสือจะประหยัดเงินไว้ตั้งใจเรียนหนังสือให้จบ

**1.2.5 ความเข้าใจอารมณ์และความต้องการของผู้อื่น** พบว่า นักศึกษาจะเรียนรู้วิธีการทำงานจากพี่ๆ ในร้าน ทำให้นักศึกษาสามารถวิเคราะห์สถานการณ์และความต้องการของลูกค้าด้วยวิธีสังเกตจากอารมณ์และความสนุก เช่น การเริ่มคุย สังเกตจากสีหน้าท่าทาง จากการตอบสนองของลูกค้าจะยอมให้ลูกค้ากอดได้ แต่ถ้าลูกค้าจะลวนลามก็จะบอกลูกค้าดีๆ ถ้าหลายครั้งจะพูดกับลูกค้าแรงๆ ถ้าลูกค้าไม่ฟังนักศึกษาก็จะลุกไปให้ห่างจากลูกค้า แต่ก็ยังบริการลูกค้าให้เหมือนเดิม นักศึกษาจะไม่ออกไปกับลูกค้าตอนกลางคืน เวลาลูกค้าชวนจะใช้วิธีโกหกลูกค้าว่า “ติดไฟแดง” (มีประจำเดือน) หรือให้รอลูกค้าก่อน แต่พอลูกค้าโทรมาก็บอกว่าหลับแล้วหรือมาแล้ว โดยเรียนรู้วิธีปฏิเสธลูกค้าจากเพื่อนๆ ในร้าน

ข้อสังเกตพบว่า นักศึกษาที่ปฏิเสธการขายบริการทางเพศ เพราะมีแฟนแล้ว และจะมีเพศสัมพันธ์กับแฟนคนเดียวและไม่อยากนอกใจแฟน แต่ชอบที่จะทำงานกลางคืนเพราะเป็นงานสบาย ได้ทิปดี แต่นักศึกษาจะไม่บอกใครว่าทำงานกลางคืนเพราะกลัวคนดูถูกและกลัวทางบ้านจะว่าทำตัวไม่ดี

### 1.3 การสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการเลิกบริการทางเพศ

จากการวิเคราะห์ทำให้ทราบว่ามีการสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการเลิกขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร สามารถสรุปประเด็นได้ดังนี้

**1.3.1 ความคิดและการให้ความสำคัญต่อตนเอง** พบว่า นักศึกษาชอบทำงานกลางคืนเพราะสนุก ไม่ต้องทำอะไรมาก และได้ทำอะไรตามใจตัวเอง ทำงานกลางคืนมานานแล้ว รู้สึกเบื่อเพราะไม่ได้ไปเที่ยวที่ไหน ตอนนี้ไม่มีเงินให้พ่อแม่เก็บไว้ได้พอสมควรก็ไม่จำเป็นต้องขายบริการทางเพศอีกแล้ว จะเลิกทำงานกลางคืนถ้าเรียนจบก็จะหางานประจำที่มั่นคงทำแล้วมีครอบครัว

ข้อสังเกตพบว่า นักศึกษาที่ปฏิเสธการขายบริการทางเพศมีเป้าหมายจะต้องเรียนให้สำเร็จ มีงานทำและมั่นใจสามารถเรียนจนสำเร็จเพื่อให้พ่อแม่ภูมิใจ

**1.3.2 การประเมินความรู้สึกตนเองที่ส่งผลต่อการเลิกขายบริการทางเพศ** พบว่า นักศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืนประเมินความรู้สึกด้านความรักต่อตนเองด้วยการเสริมสวย แต่งหน้า ทำงานแล้วต้องรู้สึกไม่ลำบากทั้งร่างกาย และไม่ฝืนตัวเอง วางตัวให้อยู่ในเรื่องงาน ไม่ทำอย่างอื่นและไม่ใจอ่อนเมื่อลูกค้าชวนออกไปข้างนอกหลังเลิกงาน ถ้าลูกค้าไม่ให้ทิปทั้งที่เรอบริการเต็มที่จะรู้สึกน้อยใจ ประเมินคุณค่าในตนเองเรื่องการขายบริการทางเพศว่าขึ้นอยู่กับค่าพุดลูกค้าผู้ชายสนุกจะมาจีบเด็กเสริมและพาไปนอนด้วย นักศึกษาบางรายประเมินจากความสุขตนเองที่ได้รับ ไม่ทำในสิ่งที่ตนเองเสียหาย เช่น ไม่ยอมให้ลูกค้าลวนลาม

ข้อสังเกตพบว่า นักศึกษาที่ปฏิเสธการขายบริการทางเพศจะตระหนักว่ามีแฟน

**1.3.3 การรับรู้สิ่งที่ดีของตนเองที่ส่งผลต่อการเลิกขายบริการทางเพศ** พบว่า นักศึกษารับรู้ว่ามีเสน่ห์อยู่ที่ดวงตา การพูดเอาใจ ยิ้มง่าย ยิ้มสวย ขยัน อดทน ทำให้ลูกค้าสนุก รับรู้ว่าการขายบริการทางเพศเป็นความคิดที่ถูกต้องในการทำงานสุจริต เพราะไม่เดือดร้อนใคร เป็นความคิดที่ดี ทำให้ฝึกความอดทน รองรับอารมณ์คน เพราะต้องทำงานกับคนเยอะๆ แต่เป็นความคิดที่ไม่ถูกต้อง เพราะเป็นการทำงานที่ไม่มีที่มั่นคง ต้องเก็บเงินเยอะๆ ทำงานหนักงานเสริมไม่ได้นั่งกับลูกค้าหรือถูกลูกค้าจับตัว แต่ต้องทำงานเพราะได้เงินพอทำไปแล้วรู้สึกชอบ เพราะเราได้พุดคุย สังคมสนุก นักศึกษารับรู้ว่าการขายบริการทางเพศเป็นการกระทำที่ไม่ถูกต้องและไม่เหมาะสม เพราะเป็นนักศึกษา หากรู้ถึงชื่อสถาบัน หรือมีคลิปหลุด จนเป็นข่าว อาจเสียหายได้

ข้อสังเกตพบว่า นักศึกษาที่ปฏิเสธการขายบริการทางเพศจะตระหนักว่ามีแฟน

**1.3.4 ความเข้าใจอารมณ์ตนเองที่ส่งผลต่อการเลิกขายบริการทางเพศ** พบว่า นักศึกษาสามารถเข้าใจและแยกแยะอารมณ์ของตนเองว่าจะไปหรือไม่ไปกับลูกค้า ถ้าไม่ออกไปก็อ้างเรื่องการเรียน ให้กำลังใจตัวเองก็ยังดีกว่าต้องไปขายตัว ถ้าลูกค้าดวงลาก็จะแสดงอาการ โดยการปิดมือและสะบัดออก ถ้าลูกค้ายังไม่หยุดดวงลาก็จะต่อว่าลูกค้าตรงๆ ถ้าไม่สบอารมณ์ทำงานก็พูดแก้ตามหน้าที่ บางครั้งก็มีอารมณ์ร่วมคล้อยตาม เพราะชอบหน้าตาของลูกค้า นักศึกษาเข้าใจตนเองว่าการขายบริการทางเพศเป็นพฤติกรรมที่เหมาะสม การทำงานกลางคืนแบบนี้ เพราะเป็นรายได้เสริม ไม่ได้ทำผิดอะไร แต่ต้องป้องกันตัวเอง และต้องรักตัวเอง แต่ไม่เหมาะสม เพราะเรียนและเลิกงานดึก ต้องดืม ทำให้ไม่มีเวลาในการทำการบ้าน อ่านหนังสือ ทำให้เสียการเรียนบ้าง เพราะลูกค้าจะมองว่าเราง่าย ต้องวางตัว

**1.3.5 ความเข้าใจอารมณ์และความต้องการของผู้อื่นที่ส่งผลต่อการเลิกขายบริการทางเพศ** พบว่า นักศึกษาเข้าใจอารมณ์และความต้องการของลูกค้า จากการสังเกต เอาใจใส่ ถ้าลูกค้าอยากคุยจะชวนคุย เข้าใจอารมณ์ ความต้องการลูกค้าที่แสดงออกมาว่าต้องการกิน/เดิน ตอบสนองเท่าที่ทำได้ เช่น ให้อาหารเบียร์ ใต้อื่นๆ ทำได้ แต่ให้ขอให้มารวมโต๊ะก็ไม่อยากทำ แต่ถ้าไม่ชอบก็จะไม่ตอบสนอง เช่น ปล่อยตัวได้ ถ้าหากถูกชวนร่วมหลับนอนก็จะปฏิเสธ กรณีถูกใจแล้วไปสามารถตอบสนองได้หมด วิเคราะห์สถานการณ์และความต้องการของผู้อื่นด้วยวิธีการพูด หน้าตา สายตา สังเกต และพฤติกรรม แต่บางครั้งก็ไม่สามารถวิเคราะห์ได้ ภาพภายนอกไม่สามารถบ่งบอกได้ สังเกตจากที่ลูกค้ามองมา และสังเกตพฤติกรรมลูกค้า

ข้อสังเกตพบว่า นักศึกษาเลิกขายบริการทางเพศเพราะสำเร็จการศึกษา และเริ่มเห็นคุณค่าตัวเอง กลัวเป็นโรคเอดส์ ถึงจุดอิมตัว เบื่อเพราะทำมานาน สามารถเก็บเงินได้มากพอตั้งตัวได้ เพราะเอือมระอากับตัวเอง เช่น ท้อต่อคำพูดคนรอบข้างหรือมีคนเลี้ยงเป็นตัวเป็นตน เจอคนที่รักจริงแล้วให้เลิกขายบริการ คิดได้ว่าสิ่งที่ทำไม่ถูก เจอทางเลือกที่ดี เช่น ใด้งานที่ดี มีความมั่นคง ถ้าหากในการขายบริการทางเพศ ได้เรียนรู้และได้ลองการขายบริการทางเพศแล้วไม่ชอบ อายุมากขึ้นรู้สึกละอายไม่อยากให้พ่อแม่ผิดหวัง นักศึกษาบางรายพบคู่ครองที่สามารถใช้ชีวิตครอบครัวได้ ถึงจุดอิมตัว สามารถเก็บเงินได้มาก และมีครอบครัวสามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 5.1 การสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา  
ในเขตกรุงเทพมหานคร

กลุ่ม 1 ขายบริการทางเพศ	กลุ่ม 2 ปฏิเสธขายบริการทางเพศ	กลุ่ม 3 เลิกขายบริการทางเพศ
<b>1. ความคิดและการให้ความสำคัญต่อตนเอง</b> - ได้เงิน - ไม่ตรงกับเวลาเรียน - งานบริการลูกค้า	<b>1. ความคิดและการให้ความสำคัญต่อตนเอง</b> - ทำงานบริการไม่เสียหาย - ใช้แรงงานแลกเงิน - ไม่ชอบลูกค้าที่พูดจาทะลอม - ได้เงินและประสบการณ์ด้านการพูดคุย	<b>1. ความคิดและการให้ความสำคัญต่อตนเอง</b> - ไม่ให้การยอมรับต่อการขายบริการทางเพศ - เป็นงานบริการลูกค้า - ทำให้ประทับใจ - โน้มน้าวใจให้คนมาสนใจสินค้าที่เราบริการ
<b>2. ประเมินความรู้สึกตนเอง</b> - ใช้สารเสพติด - พักผ่อน - ออกกำลังกาย - รักษาหุ่น ดูแลสุขภาพ - ป้องกันตอนมีเพศสัมพันธ์	<b>2. การประเมินความรู้สึกตนเอง</b> - คิมเกล้าของลูกค้าให้น้อยลง - ปกป้องศักดิ์ศรีของตัวเองไม่รับสิ่งตอบแทนจากลูกค้า - กระฉับกระเฉงในการทำงาน - กระตือรือร้น - ไม่หวั่นไหวเวลาเห็นเงิน	<b>2. การประเมินความรู้สึกตนเองที่ส่งผลต่อการเลิกขายบริการทางเพศ</b> - เสริมสวย ทำผม ทำเล็บ - ทำงานแล้วต้องรู้สึกไม่ลำบากกับตัวเอง - จากความถูกใจ อยากได้เขา - ลูกค้าไม่ให้ทิปจะรู้สึกน้อยใจ หงุดหงิด
<b>3. การรับรู้สิ่งที่ดีของตนเอง</b> มีเสน่ห์ตรงยิ้มตลอด คุยสนุก เข้ากับคนง่าย มีอารมณ์ขัน	<b>3. การรับรู้สิ่งที่ดีของตนเอง</b> - มีเสน่ห์ หุ่นดี ยิ้มง่าย อธิษาศัยดี เข้ากับคนง่าย - รายได้เยอะ - เป็นการกระทำที่ไม่ถูกต้องและไม่เหมาะสม - เสี่ยงต่อการเป็นโรค - ผิดศีลธรรม - ต้องมีความรับผิดชอบตนเอง- คนมองภาพลักษณ์ไม่ดี เนื่องจากเป็นงานกลางคืน	<b>3. การรับรู้สิ่งที่ดีของตนเอง</b> - มีเสน่ห์อยู่ที่ดวงตา ยิ้มง่าย การพูด - ทำงานสุจริต ได้เงินทุกวัน - ไม่มี ความมั่นคง ต้องเก็บเงินเยอะๆ

## ตารางที่ 5.1 (ต่อ)

กลุ่ม 1 ขยายบริการทางเพศ	กลุ่ม 2 ปฏิเสธขายบริการทางเพศ	กลุ่ม 3 เลิกขายบริการทางเพศ
<b>4. ความเข้าใจอารมณ์ตนเอง</b> - สารเสพติดทำให้อารมณ์ดี - ขายบริการทางเพศก็คืองาน - คิดว่าเขาเป็นลูกค้า - บอกตนเองว่าเพื่อเงิน - เป็นอาชีพสุจริต	<b>4. ความเข้าใจอารมณ์ตนเอง</b> - ไม่ให้คิดมาก - เป็นงานที่ทำให้ลูกค้ามีความสุข งานคืองาน - ปฏิเสธขายบริการกับลูกค้าด้วยวิธีขี้ม เพื่อรักษาลูกค้าไว้ - ขายบริการทางเพศเป็นพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม - เป็นชีวิตที่เผชิญกับความเป็นจริง	<b>4. ความเข้าใจอารมณ์ตนเอง</b> - แยกแยะอารมณ์ของตนเอง - ให้กำลังใจตัวเอง - ลูกค้ายลวงลามาจะปิดมือและสะบัดออก - ถ้าไม่สบอารมณ์ ทำงานก็พูดแก้ตามหน้าที่ - เป็นรายได้เสริม ไม่ได้ทำผิดอะไร - ต้องป้องกันตัวเอง และต้องรักตัวเอง
<b>5. ความเข้าใจอารมณ์และความต้องการของผู้อื่น</b> - จากประสบการณ์ - ถูกชะตา - ลูกค้าขี้มก็เข้าไปหาได้เลย - ลูกค้าจะโอบ กอด หอมแก้ม	<b>5. ความเข้าใจอารมณ์และความต้องการของผู้อื่น</b> - จากประสบการณ์โดยดูจากสายตา - เข้าใจและตอบสนองอารมณ์ได้ในรูปแบบที่เป็นสินค้าสมนาคุณ - การตอบสนองของลูกค้า เช่น คำพูดท่าทาง	<b>5. ความเข้าใจอารมณ์และความต้องการของผู้อื่น</b> - การกระทำและการตอบสนองของลูกค้า - จากการสังเกต เอาใจใส่ - ลูกค้าแสดงออกมาว่าต้องการกิน/เต็น - หากถูกชวนร่วมหลับนอนก็จะปฏิเสธ

จากการศึกษาการสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการขายของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานครอย่างไร ทำให้ทราบว่านักศึกษามีการสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศ ปฏิเสธ และเลิกขายบริการทางเพศ ผลก็ออกมาไม่ได้แสดงความออกถึงความแตกต่างในการสื่อสารภายในตนเอง ซึ่งแต่ละคนคิดอยากจะเลิกทำอาชีพกลางคืน แต่ติดตรงที่รายได้ที่เคยได้มาทุกเดือนในระดับสูงนั้นยากต่อการปฏิเสธ ฉะนั้นจึงได้แต่คิดจะเลิกทำอาชีพกลางคืนเมื่อเรียนจบ สาเหตุเพราะว่าเมื่อเรียนจบแล้วก็ต้องกลับไปอยู่บ้านกับบิดามารดา จากการที่นักศึกษทำงานกลางคืนไม่มีใครกล้าเปิดเผยให้ทางบ้านรู้ และไม่คิดว่าจะให้ใครรู้ เพราะอาชีพกลางคืนถูกมองว่าเป็นอาชีพที่น่ารังเกียจ



#### 1.4 การสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในมีผลต่อบุคลิกภาพภายนอกในการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา ในเขตกรุงเทพมหานคร

การสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในมีผลต่อบุคลิกภาพภายนอกในการตัดสินใจขายบริการทางเพศนักศึกษา สรุปได้ดังนี้

1.4.1 นักศึกษาที่ทำงานกลางคืนตัดสินใจขายบริการทางเพศ พบว่า นักศึกษาจะสร้างความเชื่อมั่นตนเองด้วยการแต่งตัวให้เป็นที่ดึงดูดความสนใจของเพศตรงข้าม โดยไม่คำนึงถึงความเหมาะสมและความปลอดภัย เช่น ใส่เสื้อสายเดี่ยว เสื้อเกาะอก กางเกงขาสั้น กางเกงเอวต่ำ เป็นต้น นักศึกษามีการสื่อสารกับตนเองว่าทำงานหาเงินต้องได้เงินเยอะๆ และรับผิดชอบในการทำงานให้ออกมาดีที่สุด ตอบสนองตามที่ลูกค้าต้องการได้ มีความรับผิดชอบ ถึงเวลาเรียนก็เรียน ถึงเวลาทำงานก็ทำงาน คอยเตือนสติตัวเอง บอกกับตัวเองว่า คนนี้คือลูกค้าจะไม่โมโหหรืออารมณ์เสียใส่ลูกค้า ถ้าเป็นลูกค้าประจำก็จะตัดสินใจขายบริการโดยไม่ต้องไตร่ตรอง

1.4.2 นักศึกษาที่ทำงานกลางคืนปฏิเสธขายบริการทางเพศ พบว่า จะให้ความสำคัญกับการวางตัวให้เหมาะสมกับลูกค้ามากที่สุด เพื่อเป็นการป้องกันไม่ให้ลูกค้าเสนอการซื้อบริการทางเพศได้ซึ่งนักศึกษาจะต้องใช้ทักษะในการพึ่งตนเองด้วยการปฏิเสธลูกค้าให้เข้าใจว่าต้องการทำงานหารายได้แต่ไม่ได้ต้องการขายบริการทางเพศ

1.4.3 นักศึกษาที่ทำงานกลางคืนปฏิเสธขายบริการทางเพศ พบว่า นักศึกษาจะเป็นคนเลือกลูกค้า ถ้าไม่ถูกใจก็ไม่นั่งด้วย และชอบลูกค้าที่มีอายุเหตุผลเพราะลูกค้าจะสุภาพ เวลานั่งกับลูกค้าก็แค่อดกั้น กินเบียร์ กินเหล้า

ข้อสังเกตพบว่า นักศึกษาที่ทำงานหารายได้จากการทำงานกลางคืนจะต้องสร้างตัวตนใหม่ในการทำงานอาชีพกลางคืนด้วยการปรุงแต่งการแต่งกาย การจัดวางกิริยา ท่าทาง ตลอดจนการปรับความคิดในเรื่องการขายบริการทางเพศ ในขั้นตอนนี้ นักศึกษาจะต้องตั้งรับลูกค้า โดยเฉพาะการประเมินลูกค้าเพื่อเป็นต้นทุนในการทำงาน การดูแลเอาใจใส่ลูกค้ามาใช้เป็นเครื่องมือในการปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าด้วยการสร้างบุคลิกภาพภายนอก

#### 1.5 แนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน

ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษากลายเป็นค่านิยม ไม่คิดว่าเป็นเรื่องผิดปกตินักศึกษาขายบริการทางเพศมีให้เห็นมากขึ้นเกิดจากการชักจูงของเพื่อนที่แสดงแนวคิดกรณีนักศึกษาต้องการเงิน เพื่อหาเงินมาเสริมความงาม เงินไม่พอใช้จ่ายสำหรับค่าทอม ค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน ความฟุ้งเฟ้อ อยากได้อะไรก็มีตามกระแสวัตถุนิยม เพื่อนชักชวน มีความคิดว่าเป็นสิทธิส่วนตัว ไม่เสียหายตามกระแสวัตถุนิยม ไม่ทำให้ใครเดือดร้อน ประชดชีวิตรักที่ล้มเหลวขาดที่ยึดเหนี่ยวทางจิตใจ ปัญหาขายบริการทางเพศของนักศึกษายุคนี้เป็นปัญหาที่น่าเป็นห่วง

เพราะมีการเข้าถึงผู้ให้บริการทางเพศตามช่องทางต่างๆ ได้ง่ายขึ้น เนื่องจากปัจจุบันวิถีการดำเนินชีวิตคนเปลี่ยนไปจากอดีตมาก การรับเอาวัฒนธรรมจากตะวันตก การมีค่านิยมที่ฟุ้งเฟ้อ ฟุ่มเฟือย ความอยากมีอยากได้ การอยากได้การยอมรับในหมู่สังคมของเพื่อนฝูง รวมทั้งการเทคโนโลยีสารสนเทศต่างๆ ส่งผลให้คนในสังคมมีค่านิยมในการบริโภคทางวัตถุมากขึ้น ที่สำคัญในปัจจุบันคนมีความอดทนน้อย รอคอยนานไม่เป็น เลือกว่าจะทำงานง่ายและได้เงินเร็ว เพื่อนำเงินไปตอบสนองความต้องการของตนเอง ส่งผลให้การขายบริการทางเพศของนักศึกษาในปัจจุบันมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น มีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม สาเหตุที่มีความซับซ้อนมากยิ่งขึ้นกว่าในอดีต แนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน มีดังนี้

1.5.1 มาตรการควบคุมทางสังคม จัดระเบียบทางสังคมของรัฐบาลในการเปิดปิดสถานบันเทิง เพราะร้านค้าที่เปิดบริการอาจมีกลยุทธ์ต่างๆ ในการขายสุราที่กินเวลาและมีนักเที่ยวสามารถอยู่ต่อได้ ซึ่งมีความเสี่ยงอย่างมากต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน ควรมีการควบคุม ตามกฎหมายอย่างจริงจัง การแจ้งเหตุ การตรวจตรา สร้างระบบเฝ้าระวังมิให้ชัดเจน ต่อกฎหมาย มีเครือข่าย มีระบบเสริมแรง ส่งเสริม CSR ให้รางวัล ประกาศยกย่องต้นแบบ สร้างระบบชมรมดูแลกันเองให้เข้มแข็ง และส่งเสริมให้สถาบันดูแลสวัสดิการ จัดสวัสดิการอย่างมีมาตรฐาน

1.5.2 กำหนดแผนงาน มาตรการจัดระเบียบสังคมโดยบูรณาการร่วมกัน ระหว่างหน่วยงานและภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง มีการออกตรวจสอบสถานบันเทิง สถานบริการอย่างจริงจังต่อเนื่อง และบังคับใช้กฎหมายอย่างเข้มงวด มีระบบการรายงานผลต่อผู้บังคับบัญชาตามสายงาน มีการตรวจสอบบัญชีรายชื่อพนักงานบริการ อายุ สถานภาพ หากพบว่าเป็นนักศึกษา ควรมีนักสังคมสงเคราะห์ให้คำแนะนำปรึกษา สร้างความตระหนัก รับรู้ กระตุ้นเตือนถึงภัยอันตราย ความเสี่ยงจากการขายบริการทางเพศ

1.5.3 ควรมีการตรวจสอบ จากภาครัฐที่รับผิดชอบ ปลุกและสร้างความตระหนักของผู้ประกอบการ เดือนตระหนักผู้ใช้บริการสถานบันเทิง ควรมีมาตรการห้ามขายบริการทางเพศ โดยมีการกำหนดและชี้แจงบทลงโทษชัดเจนและมีแนวปฏิบัติจริงจัง

1.5.4 การจัดระเบียบสังคมแบบบูรณาการ โดยความร่วมมือร่วมใจของทุกภาคส่วน เช่น กำหนดพื้นที่ควบคุมหรือโซนนิ่ง การกำหนดเวลาเปิด-ปิดที่ชัดเจน และเคร่งครัด ขจัดสถานที่ที่มีปัจจัยเสี่ยง กวดขันการมั่วสุมของเยาวชนที่มีพฤติกรรมด้านเสี่ยง และเคร่งครัดเรื่องกฎหมาย ไม่ยินยอมให้เยาวชนอายุต่ำกว่า 18 ปี ใช้บริการ เป็นต้น

1.5.5 เสนอจัดระเบียบกับนักศึกษาช่วงอายุได้ จัดโซนเหมือนจำกัดช่วงเวลา แต่สิ่งเหล่านี้อาจช่วยได้ไม่มากนัก ควรเริ่มต้นจากครอบครัว แต่ถ้านักศึกษาขายบริการทางเพศไปแล้ว ก็ช่วยแก้ปัญหาหาทางออกให้เขาสู่ความต้องการ สถานศึกษาเข้ามามีส่วนในการช่วยเหลือดูแล

ร่วมกันทุกภาคส่วน อธิบายด้วยเหตุและผลที่จะเกิดขึ้นให้นักศึกษาได้เข้าใจ โดยยกประเด็นข้อดี ข้อเสีย โทษ ประโยชน์ของการไปสถานบันเทิงอย่างไร้สติ ควรคิดพิจารณาถึงความเหมาะสม ข้อเสียของตน การรู้จักยับยั้ง ชั่งใจในการครองตน

1.5.6 ค่านิยมทางสังคม และการอบรมของครอบครัวเป็นเสมือนเกราะป้องกันให้นักศึกษามีการแสดงจุดยืนว่าขายบริการทางเพศเป็นสิ่งที่ผิด

1.5.7 มีมาตรการในการเฝ้าระวังสื่อลามก อนาจารทางเว็บไซต์ การโฆษณาเชิญชวนซื้อบริการทางเพศ โดยความร่วมมือของทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง หากพบเห็นให้แจ้งหน่วยงานที่รับผิดชอบโดยตรง เช่น กระทรวง ICT กระทรวงวัฒนธรรม หรือสำนักงานงานตำรวจแห่งชาติ (บก.ปอท.) ซึ่งมีมาตรการและบทลงโทษตามกฎหมายที่รุนแรง เช่น พ.ร.บ.คอมพิวเตอร์ พ.ร.บ.ป้องกันและปราบปรามการขายบริการทางเพศ

1.5.8) บังคับใช้กฎหมายให้เข้มงวดตาม พรบ.คอมพิวเตอร์อย่างตรงไปตรงมา และเข้มงวด บทลงโทษควรใช้หลักกฎหมายมาควบคุมผู้กระทำความผิด นักศึกษาที่กระทำก็ต้องยอมรับความผิดตามกระบวนการของกฎหมาย เพื่อการห้ามปรามให้เด็ดขาดจะได้ไม่ผล่ออารมณ์หรือคล้อยตามสิ่งยั่วจากสื่อต่าง ๆ

1.5.9 ปัจจุบันมีข้อกฎหมายด้านสื่อลามกอนาจาร ได้แก่ ประมวลกฎหมายอาญา มาตรา 287 ได้กำหนดความผิดเอาไว้ 3 รูปแบบด้วยกัน คือ (1) ทำผลิต มีไว้ นำเข้า ส่งออก หรือเผยแพร่สื่อลามกอนาจาร เพื่อการค้า เพื่อแจก หรือเพื่อแสดงอวดแก่ประชาชน (2) คำสื่อลามกอนาจาร มีส่วนเกี่ยวข้องกับการค้าสื่อลามกอนาจาร (เช่น ให้ทุน เป็นคนกลางรับของไปขายต่อ) แจกแจก แสดงอวด หรือให้เช่าสื่อลามกอนาจาร (3) โฆษณาว่าสื่อลามกอนาจาร หาได้จากที่ใด เพื่อช่วยให้แพร่หลายหรือให้ประโยชน์ทางการค้า และสำหรับสื่อลามกอนาจารเด็ก มีบทลงโทษที่รุนแรงกว่ามาตรา 287 ดังจะเห็นได้จาก มาตรา 287/1 วรรคหนึ่ง ห้ามการครอบครองสื่อลามกอนาจารเด็ก เพื่อแสวงหาประโยชน์ทางเพศสำหรับตนเองหรือผู้อื่น นอกจากนี้ ถ้าส่งต่อสื่ออื่นให้แก่ผู้อื่น จะมีโทษหนักขึ้นตามวรรคสอง มาตรา 287/2 ห้ามการเผยแพร่สื่อลามกอนาจารเด็ก โดยบัญญัติทำนองเดียวกันกับมาตรา 287 อย่างไรก็ตามปัญหาส่วนหนึ่งคือความไม่เคร่งครัดของข้อกฎหมาย ในการรักษากฎหมาย ตรวจสอบตรวจตราสื่อต่างๆ ในปัจจุบัน รวมไปถึงการขาดความรู้ของผู้กระทำ หรือนุคคลทั่วไป รวมไปถึงนักศึกษาเองที่อาจไม่ทราบถึงบทลงโทษต่างๆ จึงขาดความระมัดระวังการใช้ชีวิต และถูกกระตุ้นยั่วได้ง่าย

1.5.10 ปลุกฝังวิธีคิดในทางที่ถูกต้อง โดยการเสริมเพิ่มช่องทางสื่อ อินเทอร์เน็ต ให้มีเว็บไซต์ให้คำปรึกษากับผู้เชี่ยวชาญและนักจิตวิทยา

1.5.11 หน่วยงานที่รับผิดชอบทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ต้องหามาตรการแนวทางป้องกันอินเทอร์เน็ตร่วมกัน มีมาตรการในการเฝ้าระวังสื่อลามก อนาจารทางเว็บไซต์ โดยความร่วมมือของทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง มีมาตรการและบทลงโทษตามกฎหมายที่รุนแรง ป้องกันและปราบปรามการขายบริการทางเพศ กรณีการนำเข้าภาพหรือสื่อลามกอนาจาร การชักชวนให้ซื้อบริการทางเพศ ควรมีความคิดเกี่ยวกับ พรบ.คอมพิวเตอร์ ควรมีบทลงโทษพวกสื่อให้เป็นตัวอย่างที่ชัดเจน แต่ควรสร้างความตระหนักให้มากกว่า นักศึกษาควรมีจิตสำนึกด้วยตัวเอง ห้ามสื่อยากแต่ตัวนักศึกษาเองห้ามได้แต่จะฟังหรือไม่ขึ้นอยู่กับตัวนักศึกษาเอง

## 2. อภิปรายผลการวิจัย

จากการศึกษาเรื่อง “การสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศ” ผลการวิเคราะห์ ผู้วิจัยสามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

2.1 นักศึกษาขายบริการทางเพศ พบว่า นักศึกษามีการสื่อสารภายในตนเองเพราะหวังว่าจะมีเงินพอใช้จ่ายสำหรับตนเอง ครอบครัว เหลือเก็บออม และยังสามารถหาซื้อสิ่งอำนวยความสะดวกให้กับชีวิต ให้ตนเสมอภาคกับผู้อื่นในสังคม มาจากการชักชวนจากเพื่อนและผู้รู้จัก การเข้ามาทำงานนี้มีรายได้สูงมากทำให้มีเงินเก็บเพื่ออนาคตของตัวเองและเพื่อแบ่งเบาทางครอบครัว สื่อสารกับตนเองว่า สนุกได้เจอกับคนหลายรูปแบบ ได้กิน เที่ยวฟรี และได้เงินใช้จ่ายทำให้ชีวิตไม่ลำบาก นักศึกษาไตร่ตรองและเตรียมใจว่าต้องเจอลูกค้าหลายอารมณ์ คิดว่าลูกค้าเป็นแฟนทุกคน บริการให้ดีที่สุดเพราะไม่อยากทำงานเหนื่อย อยากทำงานสบาย และได้พูดคุยกับคนมากหน้าหลายตา ไม่ผิดกฎหมายและไม่ทำให้ใครเดือดร้อน ดูแลครอบครัวดูแลตัวเอง สื่อสารและรับรู้จากสื่อออนไลน์ สอดคล้องกับทฤษฎี เกี่ยวกับการตัดสินใจของคอตเลอร์ (Kotler, 2003) ได้กล่าวว่า การรับรู้ปัญหาหรือความจำเป็น (Problem or Need Recognition) ไม่พอใจ หมายถึง การที่บุคคลรับรู้ความต้องการของตนเองซึ่งเกิดขึ้นเองหรือเกิดจากสิ่งกระตุ้น ความต้องการเมื่อเกิดถึงระดับหนึ่งจะเป็นสิ่งกระตุ้นบุคคลเรียนรู้ถึงวิธีที่จะจัดการกับสิ่งกระตุ้นจากประสบการณ์ในอดีตทำให้เขาจะตอบสนองอย่างไร และสอดคล้องกับแนวคิดของ Pearson & Nelson (1997 อ้างถึงใน สุรัตน์ ตรีสกุล, 2548: 186) กล่าวไว้ว่า การสื่อสารภายในบุคคล ไม่ได้หมายถึงการพูดคุยกับตนเองเท่านั้นแต่ยังหมายรวมถึงกิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้น เช่น การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นกับตนเอง การแก้ไขความขัดแย้งภายในบุคคล การวางแผนอนาคต การประเมินตนเอง และการประเมินความสัมพันธ์ระหว่างเรากับบุคคลอื่น สอดคล้องกับแนวคิดของอรวรรณ ปิลันธน์โอวาท (2552 : 85-99) ที่กล่าวว่า ใจจดจ่ออยู่กับสิ่งหนึ่งสิ่งใด (contemplate) ไคร์ครวญไตร่ตรอง การสร้างจินตนาการ (imagine) หรือการตัดสินใจ

แสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งออกมา และสอดคล้องงานวิจัยของกรรณิกา มณีรัตน์ (2557) ศึกษาสาเหตุที่ทำให้ผู้หญิงตัดสินใจก้าวเข้าสู่อาชีพขายบริการ กรณีศึกษาผู้หญิงขายบริการในเขตเมืองพัทยา ผลการวิจัยพบว่า สาเหตุหลักที่ทำให้ผู้หญิงเข้ามาสู่วงจรอาชีพนี้เพื่อปัจจัยในด้านการเงิน เพื่อการมีอยู่ดีกินดีของตนเองและครอบครัวของตน

ข้อสังเกตพบว่า เหตุผลการขายบริการทางเพศของนักศึกษา เพราะเป็นงานด้านบริการไม่เสียหาย แลกเงิน เมื่อมีคนเข้ามาในร้านต้องใส่ใจดูแล ตอบสนองความต้องการลูกค้า ดูแลเอาใจใส่ ทำให้ประทับใจ ยอมรับความเสี่ยงต่อการขายบริการทางเพศ แต่นักศึกษาบางรายไม่ยอมรับ ถ้าอยู่ในการเรียน ความเสี่ยงต่อการขายบริการทางเพศ โดนถูกเนื้อต้องตัว

**2.2 นักศึกษาปฏิเสธขายบริการทางเพศ** พบว่า นักศึกษามีการสื่อสารภายในตนเองจะตระหนักว่ามีแฟนแล้ว ยับยั้งชั่งใจ ต้องทำในสิ่งที่ถูกต้องกับลูกค้า ใช้จ่ายให้เพียงพอ ต้องไม่ทำร้ายตัวเอง / ดื่มเหล้าได้ ไม่ทำให้ครอบครัวต้องอับอายและถูกประณาม รับรู้ว่าการขายบริการทางเพศเป็นการกระทำที่ไม่ถูกต้องและไม่เหมาะสม เพราะเสี่ยงต่อการเป็นโรค การแตะเนื้อต้องตัวใครเป็นการผิดศีลธรรม ต้องมีความรับผิดชอบตนเอง เพราะคนมองภาพลักษณ์ไม่ดี จัดการกับอารมณ์ของตนเอง และปฏิเสธขายบริการทางเพศกับลูกค้าด้วยวิธีพูดตัดเชื้อไข่มตรี การอ้างว่าเป็นประจำเดือนและการบอกว่าป่วย วิธีการเหล่านี้จะเป็นวิธีการประวิงเวลาออกไป เพื่อให้ลูกค้าเปลี่ยนแปลงความตั้งใจ สอดคล้องกับแนวคิดของชาร์เมอร์ (Sharmer, 2010) ได้นำเสนอทฤษฎีด้วยโดยเสนอสมการปฏิสัมพันธ์ของการกระทำ (action) และการตอบสนองการกระทำ (reaction) ทำให้บุคคลเกิดสติ มีเวลาคิดพิจารณาใคร่ครวญนานขึ้น มีเวลาไตร่ตรองมากขึ้น หลังจากนั้นก็สังเกต รับรู้ว่าการด้วยสติอันตื่นรู้ แล้วเลือกสรร จากการฟังด้วยปัญญาจากภายใน และสอดคล้องกับงานวิจัยกรรณิกา อรุณรัตน์ (2552) ศึกษาพฤติกรรมการปฏิเสธการมีเพศสัมพันธ์ของวัยรุ่นหญิงตามประสบการณ์ของวัยรุ่นชาย ผลการศึกษาพบว่า วัยรุ่นชายมีเพศสัมพันธ์เป็นความสนุกปลดปล่อยอารมณ์และได้ร่วมเพศ โดยไม่ได้เลือกว่าเป็นผู้หญิงที่รักหรือไม่รัก วัยรุ่นชายใช้ในการชักจูงวัยรุ่นหญิงเพื่อยินยอมให้มีเพศสัมพันธ์ด้วย คือ การตีสอน การตามจีบ การนัดพบ และการกระตุ้นเร้าอารมณ์จนสมยอม

ข้อสังเกตพบว่า เหตุผลการปฏิเสธขายบริการทางเพศของนักศึกษา เพราะตระหนักว่ามีแฟนแล้ว ไม่ทำให้ครอบครัวต้องอับอายและถูกประณาม รับรู้ว่าการขายบริการทางเพศเป็นการกระทำที่ไม่ถูกต้องและไม่เหมาะสม เพราะเสี่ยงต่อการเป็นโรค

**2.3 นักศึกษาเลิกบริการทางเพศ** พบว่า นักศึกษามีการสื่อสารภายในตนเองเลิกเพราะสำเร็จการศึกษาเริ่มเห็นคุณค่าตัวเอง กลุ่มตัวอย่างทั้งหมดมีความคิดสอดคล้องกันเพราะกลัวเป็นโรคเอดส์ ถึงจุดอึดอัด เมื่อเพราะทำมานาน สามารถเก็บเงินได้มากพอตั้งตัวได้ เพราะเอือมระอา



ตัวเอง เช่น ท้อต่อคำพูดคนรอบข้างหรือมีคนเลี้ยงเป็นตัวเป็นตน เจอคนที่รักจริงแล้วให้เลิกขายบริการ คิดได้ว่าสิ่งที่ทำไม่ถูก เจอทางเลือกที่ดี เช่น ใด้งานที่ดี มีความมั่นคง ลำบากในการขายบริการทางเพศ ได้เรียนรู้และได้ลองการขายบริการทางเพศแล้วไม่ชอบ อายุมากขึ้นรู้สึกอายไม่อยากให้พ่อแม่ผิดหวัง นักศึกษาบางรายพบคู่ครองที่สามารถใช้ชีวิตครอบครัวได้ ถึงจุดอึดตัวสามารถเก็บเงินได้มาก และมีครอบครัว สอดคล้องกับแนวคิดของธิติพัฒน์ เอี่ยมนิรันดร์ (2560) กล่าวว่า การเปิดเผย ความคิด ความรู้สึก การกระทำของเราเองจะช่วยให้เราได้พัฒนาตนเองจะช่วยให้การสื่อสารประสบความสำเร็จ มีสติรู้ทันจิตใจและสิ่งจิตทำตามเราได้ สอดคล้องกับ Pearson & Nelson (1997 อ้างถึงใน สุรัตน์ ตรีสกุล, 2548: 186) กล่าวไว้ว่า การสื่อสารภายในบุคคล ไม่ได้หมายถึงการพูดคุยกับตนเองเท่านั้นแต่ยังหมายถึงกิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้น เช่น การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นกับตนเอง การแก้ไขความขัดแย้งภายในบุคคล การวางแผนอนาคต การประเมินตนเอง และสอดคล้องงานวิจัยของพัชนี เชยจรรยา, เมตตา วัฒนานุกูล และถิรนนท์ อนุวัชศิริวงศ์ (2541 : 59) กล่าวว่า การสื่อสารภายในตนเองเป็นไปได้เพราะคนเราสามารถคำนึงถึงตนเอง โดยใช้สัญลักษณ์ที่ตนเองใช้ในการสื่อสารกับผู้อื่น สัญลักษณ์ที่เราพูดกับผู้อื่นก็เหมือนกับที่บุคคลพูดกับตนเอง การสื่อสารทุกประเภทจะครอบคลุมถึงการสื่อสารภายในตนเอง กล่าวคือ การตีความหมายจะเกี่ยวข้องกับ การสื่อสารทุกประเภท แนวคิดสำคัญของการสื่อสารภายในตนเองมีขอบข่ายกว้างขวาง

จากการศึกษาได้ข้อค้นพบใหม่ทางวิชาการ และแนวทางในการพัฒนาความรู้ในเรื่องการสื่อสารภายในที่ส่งผลต่อการขาย ปฏิเสธ และเลิกขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา ดังนี้ เหตุผลการขายบริการทางเพศของนักศึกษา เพราะเป็นอาชีพที่ได้เงินเยอะ ใช้เวลาในการทำงานในระยะสั้นแต่ได้ผลตอบแทนสูง นักศึกษาแต่ละคนมีฐานะครอบครัวค่อนข้างลำบาก จึงมีจำเป็นที่จะต้องใช้จ่ายเงินเพื่อมาดูแลตัวเองและครอบครัว และมองชีวิตในอนาคตไว้ว่าหากได้ทุกอย่างตามที่ตนต้องการแล้วนักศึกษาที่ทำงานกลางคืนจะเลิกขายบริการทางเพศ เหตุผลการปฏิเสธขายบริการทางเพศของนักศึกษา เพราะตระหนักว่ามีแฟนแล้ว ไม่ทำให้ครอบครัวต้องอับอาย และถูกประณาม รับรู้ว่าการขายบริการทางเพศเป็นการกระทำที่ไม่ถูกต้องและไม่เหมาะสม เพราะเสี่ยงต่อการเป็นโรค และเหตุผลการเลิกขายบริการทางเพศเพราะกลัวเป็นโรคเอดส์ ถึงจุดอึดตัว มีความมั่นคงไม่เดือดร้อนเรื่องเงินและมีเงินเก็บ มีครอบครัวและคนรักจริงให้เลิกขายบริการทางเพศ

#### 2.4 การสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในมีผลต่อบุคลิกภาพภายนอกในการตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา ในเขตกรุงเทพมหานคร

การสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในมีผลต่อบุคลิกภาพภายนอกในการตัดสินใจขายบริการทางเพศนักศึกษา พบว่า นักศึกษาระดับอุดมศึกษามีบุคลิกภาพภายใน พบว่า นักศึกษาที่ทำงานกลางคืนจะต้องพบปะผู้คนมากหน้าหลายตา หลากหลายความคิด ดังนั้นนักศึกษาจะมีหุ่นดี

พูดจากล่องแคล่ว ไพเราะ มนุษย์สัมพันธ์ดี แสดงท่าทางเหมือนลูกค้าเป็นคนรักเชิญชวนเสนอตัวให้ลูกค้าซื้อบริการทางเพศ ถึงแม้ไม่สวยแต่พูดสนุกสนาน ลูกค้าจะเข้าถึงได้ง่าย ทำให้ลูกค้ามีความสุข เพราะรูปลักษณ์ภายนอกมีผลให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อบริการทางเพศเร็วขึ้น สอดคล้องกับทฤษฎีบุคลิกภาพของคาร์ล จี จุง ( Carl G. Jung: 1939) ได้อธิบายว่า บุคลิกภาพของแต่ละบุคคล เป็นเสมือนผลผลิตของอดีต กล่าวคือ ประสบการณ์ไร้สำนึก (Personal Unconscious) เป็นส่วนที่ติดอยู่กับ Ego ที่ประกอบด้วยประสบการณ์ซึ่งครั้งหนึ่งยังอยู่ในจิตสำนึก (Conscious) แต่บุคคลพยายามเก็บกดไว้ (Repressed) การสะกดไว้จืมลืม ( Forgotten ) หรือการเพิกเฉยไม่รับรู้ ( Ignored) เมื่อมีสิ่งเร้าที่เหมาะสมมากระตุ้น และเรื่องปม (Complex) หมายถึง การรวบรวมความคิดให้เป็นเอกลักษณ์หรือเป็นกลุ่มของการจัดระบบทางความคิด การรับรู้ ความจำ การคิด ต่างๆ ที่มีอยู่ในระดับจิตไร้สำนึกเป็นศูนย์กลางซึ่งมีการกระทำเสมือนแม่เหล็กที่ และสอดคล้องกับจิตพัฒนา เอี่ยมนิรันดร์ (2560) กล่าวว่า การรับรู้ตนเองและยอมรับตน ในความรู้ ความสามารถของตน รู้ว่าอะไรที่เราทำได้ ทำไม่ได้ อะไรควรทำ ไม่ควรทำ เต็มใจที่จะยืนด้วยขาของตัวเอง และสอดคล้องกับงานวิจัยของสิทธิพงษ์ ทิปัญญา (2549) ได้ศึกษาวิถีชีวิตและพฤติกรรมสุขภาพของชายขายบริการทางเพศในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่า ในด้านวิถีชีวิตพบว่าชายขายบริการส่วนใหญ่เข้าสู่อาชีพนี้ด้วยความสมัครใจและจากการชักนำของเพื่อน ทั้งนี้เพราะมีรายได้ดีจากการประกอบอาชีพนี้โดยน่ายายได้ไปจุนเจือตนเองและครอบครัว

ข้อสังเกตพบว่า การสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายนอกที่ส่งผลต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร รูปร่างหน้าตาดี พูดจาดี เชื้อชู้ ส่วนผู้ชาย มีกล้ามเนื้อ ขาว รอยขี้ ซิกแพ็ก หน้าตาแบบบอย ผู้ชายหน้าตาดี โกง ตามรสนิยมลูกค้า เสื้อผ้าขาว มีกล้ามเนื้อ ผู้ชายหน้าตาดี กิริยาท่าทางลีลาการตอบสนอง การกอด หอม จูบปาก ทำเหมือนเป็นแฟน กิริยา การแตะเนื้อต้องตัวลูกค้า ระริกระรี่ ให้ท่า ชายตามอง ถ้าอยากจะขายบริการทางเพศพูดว่า “ไปกินข้าวไหม” “พุงนี้ทำงานไหม” “การพูดถึงเรื่องได้สะคือ การลงมือลงไม้ พูดถึงการกระทำเรื่องเช็ทซ์ เช่น “พี่จะลองไหมละ” “เจอกันหน่อยไหม” “อยากกินน้ำ”

## 2.5 แนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน

แนวทางแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน จากผู้เข้าร่วมการสนทนากลุ่ม (Focus Group) สรุปได้เป็น 2 แนวทาง คือ การแก้ปัญหาโดยตัวนักศึกษาเอง และการแก้ปัญหาโดยบุคคลหรือหน่วยงานภายนอก การแก้ปัญหาโดยตัวนักศึกษาเอง ได้แก่ นักศึกษาจะต้องมีจิตสำนึกที่ดี สนใจใฝ่เรียนรู้และน้อมนำหลักคุณธรรมจริยธรรมมาใช้ในการดำเนินชีวิต จะต้องไม่ประมาท พร้อมทั้งจะรับฟังเหตุผล ปรับตัวให้เหมาะสมกับการเป็นนักศึกษา และปรับปรุงตนเองให้ดีขึ้น ส่วนการแก้ปัญหาโดยบุคคลหรือหน่วยงานภายนอก ได้แก่ ครอบครัว

ครู-อาจารย์ บุคลากรทางการศึกษา และผู้ใหญ่ในสังคมจะต้องทำตัวเป็นแบบอย่างที่ดี ให้ความรัก ความอบอุ่น ให้คำปรึกษาแนะนำในสิ่งที่ถูกต้อง ให้การช่วยเหลือแก้ปัญหาต่างๆ สถานศึกษา จะต้องปรับปรุงหลักสูตร โดยบรรจุเนื้อหาวิชาด้านคุณธรรมจริยธรรมให้มากขึ้น สุดท้ายรัฐจะต้อง ให้ความสำคัญในการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ เสริมสร้างคุณธรรมจริยธรรมอย่างจริงจัง โดยกำหนด เป็นนโยบายหลักของชาติและจัดสรรงบประมาณสนับสนุนแก่หน่วยงานต่างๆ ให้มากขึ้น สามารถ สรุปลงได้ดังนี้

2.5.1 ปัญหาขายบริการทางเพศของนักศึกษาเป็นค่านิยม ไม่คิดว่าเป็นเรื่อง ผิดปกติ นักศึกษาขายบริการทางเพศมีให้เห็นมากขึ้น โดยเฉพาะผ่านทางสื่อออนไลน์ พบว่ามีหลาย ปัจจัย เช่น ฐานะเศรษฐกิจทางครอบครัวไม่ดี เงินไม่พอใช้ ความฟุ้งเฟ้อ เพื่อนชักชวน ประชดชีวิต รัก เกิดความจำเป็น/รักสนุก อยากลอง

2.5.2 ควรมิบบทลงโทษนักศึกษายบริการทางเพศ ก่อนมิบบทลงโทษ ต้องทบทวน จะลงโทษในกรณีใด สถานศึกษาต้องมี นโยบายที่ชัดเจน มีการกำหนดกฎ ระเบียบ แนวทางปฏิบัติ และประกาศแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษร ควรให้ความเข้าใจที่ถูกต้องในเรื่องคุณค่า ค่านิยม และ สุขภาพ

2.5.3 มาตรการควบคุมทางสังคม จัดระเบียบทางสังคมของรัฐบาลในการเปิดปิด สถานบันเทิง เพราะร้านค้าที่เปิดบริการอาจมีกลยุทธ์ต่างๆ ในการขายสุราที่เกินเวลาและมีนักเที่ยว สามารถอยู่ต่อได้ ซึ่งมีความเสี่ยงอย่างมากต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน ควรมีการควบคุม ตามกฎหมายอย่างจริงจัง ต้องมีการกำหนดแผนงาน มาตรการจัดระเบียบสังคม โดยบูรณาการร่วมกัน ระหว่างหน่วยงานและภาคส่วนที่เกี่ยวข้องผู้ดูแลกฎหมายต้องเข้มงวดในการ บังคับใช้กฎหมาย

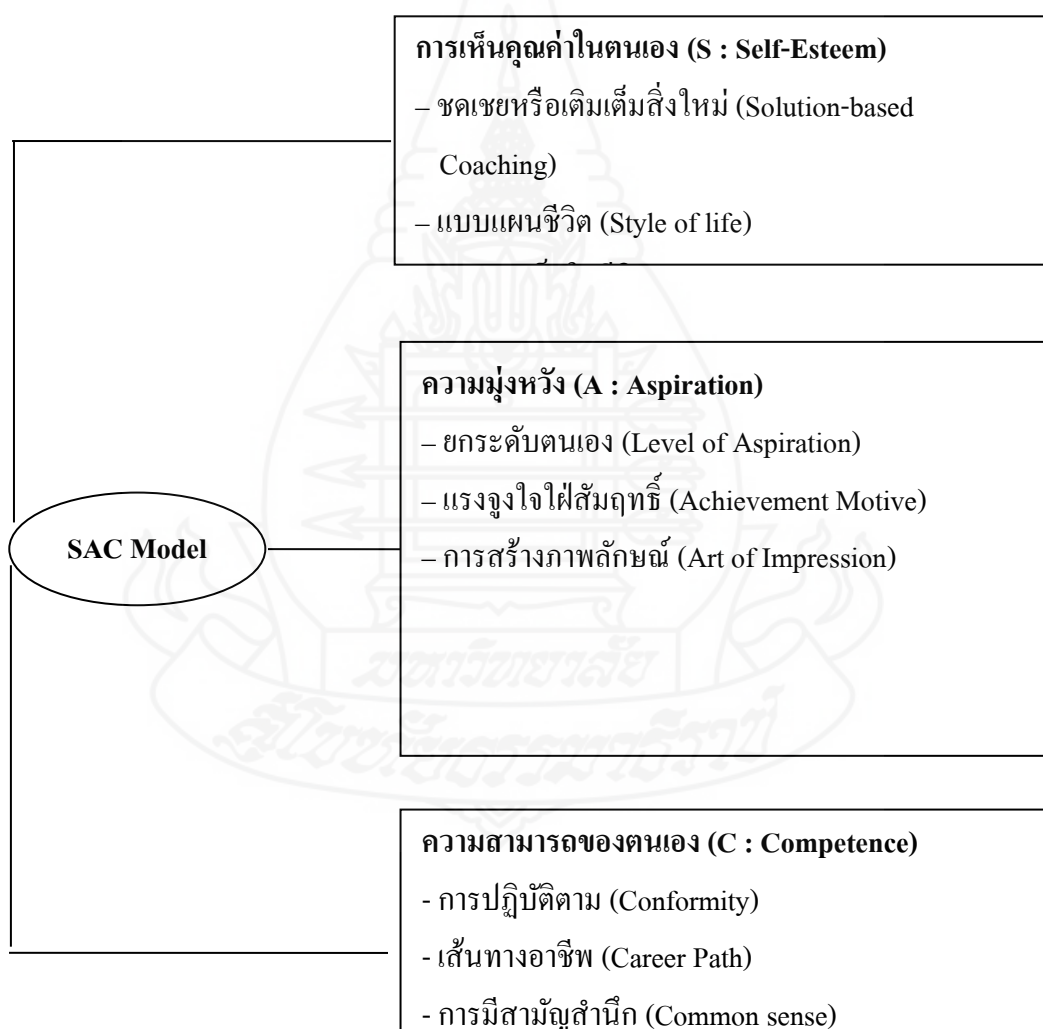
2.5.4. การลงโทษและปราบสิ่งชั่วร้ายทางสื่อต่างๆ เช่น อินเทอร์เน็ต หรือวิธีดีลามก ที่อาจจะเผยแพร่หรือเชิญชวนให้มีการขายบริการทางเพศของนักศึกษาควรมีมาตรการและ บทลงโทษ ปราบปราม กวดขันอย่างเข้มงวด มีมาตรการในการเฝ้าระวังสื่อลามก ณาจารทางเว็บไซต์ การโฆษณาเชิญชวนซื้อบริการทางเพศ โดยความร่วมมือของทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง บังคับใช้ กฎหมายให้เข้มงวดตาม พรบ.คอมพิวเตอร์อย่างตรงไปตรงมาและเข้มงวด

2.5.5 ข้อเสนอแนะอื่นๆ เกี่ยวกับการป้องกันและแก้ไขปัญหการขายบริการทาง เพศที่เกิดจากการทำงานกลางคืน ถ้านักศึกษามีความจำเป็นต้องทำงานกลางคืน ต้องกำหนดลักษณะ งานให้ชัดเจน มีระบบลงทะเบียนชัดเจน เพื่อตรวจสอบติดตาม ทางสถาบันการศึกษา ควรมีระบบ ในการป้องกันและแก้ไขปัญหามาโดยตรง เช่น มีกองทุนช่วยเหลือนักศึกษาที่ยากจนหรือประสบ ปัญหาเรื่องค่าทอม ปรับแก้กฎหมายให้มีการค้าประเวณีถูกต้องตามกฎหมาย ลงทะเบียนให้ถูกต้อง

กำหนดโซนพื้นที่ มีระเบียบกติกาข้อกำหนด ส่งเสริมการจัดตั้งชมรม/กิจกรรมนักศึกษา โดยให้เพื่อนเป็นที่ปรึกษาช่วยเหลือแนะนำ

## 2.6 ได้รูปแบบแนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน

จากผลการวิจัยเชิงคุณภาพ และการสนทนากลุ่ม การแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืนให้ตระหนักรู้เรื่องความเสี่ยงการขายบริการทางเพศ ผู้วิจัยสามารถนำข้อมูลมาสังเคราะห์และบูรณาการเพื่อนำไปสร้างเป็นตัวแบบ “SAC Model” ซึ่งเป็นรูปแบบในการวางแผนกำหนดแนวทางเฝ้าระวังการสื่อสารภายในด้านบุคลิกภาพทั้งภายในและภายนอกไม่ให้ตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน ดังปรากฏตามภาพที่ 5.1 ดังนี้



ภาพที่ 5.1 แนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน

จากภาพรูปแบบแนวทางการแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน ไม่ให้ตัดสินใจขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน สามารถอธิบายรายละเอียดขององค์ประกอบต่างๆ ได้ดังนี้

**2.6.1 การเห็นคุณค่าในตนเอง (S : Self-Esteem)** เป็นคุณลักษณะของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืนที่รู้สึกว่าตนเองต่ำต้อยกว่าบุคคลอื่น ขอมมีชีวิตอยู่อย่างผู้แพ้ ไม่คิดพัฒนาตนเองให้ดีขึ้น ถ้าไม่มีความรู้สึกว่าคุณค่า ชีวิตจะเป็นทุกข์ และความต้องการด้านจิตใจจะไม่ได้รับการตอบสนองเพราะเป็นรากฐานที่เกิดของอารมณ์ จึงเป็นความรู้สึกส่วนตัวของแต่ละบุคคลที่ประเมินคุณค่าของตนเอง ดังนั้นการเห็นคุณค่าในตนเองจึงเป็นสิ่งสำคัญที่จะแก้ปัญหาการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน ไม่ให้ตัดสินใจขายบริการทางเพศได้ มีแนวทางดังต่อไปนี้

1) ชดเชยหรือเติมเต็มสิ่งใหม่ (Solution-based Coaching) โดยนักศึกษาไม่สนใจอดีต รับรู้ถึงสิ่งที่ต้องทำคือการเรียนรู้ให้สำเร็จเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้น ไม่หมกมุ่นกับปัญหา ไม่ค้นหาปมด้อยที่เคยผ่านมา ต้องมองไปสู่สิ่งที่ดีกว่า ทำให้เกิดการกระทำใหม่ๆ ให้ประสบความสำเร็จ

2) แบบแผนชีวิต (Style of life) เป็นผลของการแสดงออกของความรู้สึกภายในของบุคคล ซึ่งเป็นวิธีการที่นักศึกษาพยายามให้มีรายได้และมีความสามารถที่ถูกแรงจูงใจอย่างมากจากสถานะทางสังคม เป็นการตัดสินใจในอดีตและเป็นการวางแผนในอนาคต เป็นภาพรวมทั้งหมดของนักศึกษาที่มีต่อสิ่งแวดล้อมในการทำงานกลางคืน ไม่ให้ตัดสินใจขายบริการทางเพศ

3) ความสำเร็จในชีวิต (Self-Actualization) การนำศักยภาพในตัวเองออกมาใช้ได้อย่างสมบูรณ์ สามารถทำสิ่งที่ถูกต้องเหมาะสมได้อย่างมั่นใจ มั่นคงในตัวเอง รู้จักยอมรับตัวเองทั้งในแง่บวกและลบ สามารถทำประโยชน์ให้กับตนเองและคนได้อย่างกว้างขวาง

**2.6.2 ความมุ่งหวัง (A : Aspiration)** จะช่วยให้นักศึกษามีกำลังใจทำตามระเบียบวินัยต่างๆ เช่น อยากได้ปริญญาก็ต้องเรียนหนังสือ ส่วนมากมักจะมุ่งหวังในสิ่งที่สังคมยกย่องจึงเป็นเหตุหนึ่งที่ทำให้นักศึกษามีกำลังใจ หรือบังคับตัวเองให้ปฏิบัติตามระเบียบวินัยไม่ว่าจะพอใจหรือไม่ก็ตามเพื่อจะได้ในสิ่งที่นักศึกษาตั้งไว้

1) ยกระดับตนเอง (Level of Aspiration) นักศึกษาจะยกระดับของตนเองให้สูงขึ้น เช่น ระดับฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม เป็นแรงขับที่ได้อย่างหนึ่งที่ทำให้ให้นักศึกษาที่ทำงานกลางคืนประสบความสำเร็จในการดำเนินชีวิตได้ด้วยกรไม่ขายบริการทางเพศ



2) แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement Motive) ความมุ่งมั่นที่จะกระทำสิ่งต่าง ๆ เพื่อให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่ตนเองวางไว้ มีความทะเยอทะยาน ทำให้นักศึกษามุ่งความสำเร็จมากกว่าหลีกเลี่ยงความล้มเหลว

3) การสร้างภาพลักษณ์ (Art of Impression) นักศึกษาจัดวางรูปแบบพฤติกรรมในการแสดงออกต่อสถานการณ์ทางสังคมต่างๆ นำเสนอเพื่อการยอมรับในตัวตนของการเป็นนักศึกษาที่ดีที่ถูกนำเสนอต่อสังคม และครอบครัวในการทำหน้าที่ในการศึกษาอย่างไม่บกพร่องถึงแม้จะต้องหารายได้พิเศษจากการทำงานกลางคืนก็ตาม

**2.6.3 ความสามารถของตนเอง (C : Competence)** ความสามารถในการปรับและใช้กระบวนการทัศนคติ ความรู้ ทักษะเพื่อปฏิบัติงานให้เกิดคุณภาพ ประสิทธิภาพ นักศึกษาที่ทำงานกลางคืนควรมีความสามารถพื้นฐานในหน้าที่ที่เหมือนกันครบถ้วนและเท่าเทียมกัน และควรพัฒนาตนเองให้มีความสามารถพิเศษ มีแนวทางดังต่อไปนี้

1) การปฏิบัติตาม (Conformity) เป็นการปรับตัวที่ยอมรับทั้งเป้าหมายทางวัฒนธรรมและวิถีทางสถาบัน เช่น นักศึกษาที่หารายได้จากการทำงานกลางคืนต้องการมีเกียรติ มีศักดิ์ศรีทางสังคม ในขณะที่เดียวกันก็ต้องปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ของสังคม โดยการเรียนรู้ให้สูงขึ้น แสวงหาความรู้ ตลอดจนพยายามสร้างฐานะให้ดีขึ้นตามลำดับ

2) เส้นทางอาชีพ (Career Path) ตั้งเป้าหมายที่จะมีโอกาสประกอบอาชีพที่ดี มีเกียรติ เป็นที่ยอมรับของสังคม ผลตอบแทนสูง หลังจากจบการศึกษาไปแล้ว

3) การมีสามัญสำนึก (Common sense) วิถีชีวิตของมนุษย์ทุกคนมีแบบแผนชีวิตที่หลากหลายกันไป และสิ่งสำคัญในเรื่องของชีวิตและในเรื่องการเลี้ยงดูการพัฒนาบุคลิกภาพของนักศึกษาที่หารายได้จากการทำงานกลางคืนถือว่าเป็นสิ่งสำคัญที่สุด

รูปแบบแนวทางการแก้ปัญหาการขยายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืนไม่ให้ตัดสินใจขยายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน จะช่วยให้นักศึกษามีจิตสำนึกที่ดีสนใจใฝ่เรียนรู้และน้อมนำหลักคุณธรรมจริยธรรมมาใช้ในการดำเนินชีวิต และไม่ประมาทในการดำเนินชีวิต พร้อมทั้งรับฟังเหตุผล ปรับตัวให้เหมาะสมกับการเป็นนักศึกษา และปรับปรุงตนเองให้ดีขึ้น

### 3. ข้อเสนอแนะ

#### 3.1 ข้อเสนอแนะของผู้ศึกษาต่อการศึกษารื้อสสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการขยายบริการทางเพศ

จากการศึกษาถึงการรื้อสสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการขยายบริการทางเพศ ทำให้ผู้ศึกษาเห็นแนวทางการแก้ปัญหาการขยายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน ดังต่อไปนี้

##### 3.1.1 ประเด็นเรื่องครอบครัว

สถาบันครอบครัวซึ่งเป็นสถาบันหลักที่มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง พ่อแม่คือบุคคลสำคัญผู้ซึ่งมีบทบาทต่อการวางรากฐานการเป็นคนที่ดีในอนาคตให้แก่ลูก ดังนั้น พ่อแม่ควรจะให้ความสำคัญทั้งในการดูแลเอาใจใส่ลูกของตนเอง ให้ความรัก ความอบอุ่น รวมไปถึงการอบรมสั่งสอนสิ่งที่ถูกที่ควรให้แก่ลูก คอยชี้แนะเป็นที่ยึดเหนี่ยวจิตใจให้แก่ลูกเป็นแบบอย่างที่ดีที่ควรค่าต่อการปฏิบัติตาม และพ่อแม่ที่ดีควรมีความรับผิดชอบต่อสังคม เพราะปัญหาสังคมต่างๆ ล้วนแล้วแต่เกิดจากสถาบันครอบครัวทั้งสิ้น ดังนั้น สถาบันต้นทาง จึงมีความสำคัญอย่างที่สุดใน การชี้แนะให้สมาชิกของสังคมในรุ่นๆ ถัดไปให้เป็นคนดี

##### 3.1.2 ประเด็นนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน

รณรงค์นักศึกษาที่ทำงานกลางคืนเพื่อการเปลี่ยนแปลงทางค่านิยมควบคู่ไป กับดำเนินกระบวนการส่งเสริมอาชีพ และสร้างโอกาสให้เปลี่ยนไปประกอบอาชีพที่สังคมยอมรับ มีกระบวนการเฝ้าระวังในระบบการศึกษาและองค์กรต่างๆ กีดกันและป้องกันมิให้มีคนในสังคมเข้าไปข้องเกี่ยวกับอาชีพขยายบริการทางเพศโดยสมัครใจ พร้อมทั้งแสดงจุดยืนที่ชัดเจนของสังคมในการไม่ยอมรับการประกอบอาชีพขยายบริการทางเพศ

##### 3.1.3 ประเด็นสถาบันการศึกษา

สถาบันการศึกษา คือ สถาบันที่มีความสำคัญรองลงมาจากสถาบันครอบครัว การศึกษา คือ รากฐานที่ดีสำหรับการดำรงชีวิตในอนาคต การได้รับการปลูกฝังความรู้ ทักษะดี ค่านิยมอันดีจากผู้เป็นครูบาอาจารย์จึงเป็นสิ่งสำคัญประการหนึ่งที่จะช่วยอบรม บ่มเพาะให้นักศึกษาเป็นคนดีได้ อาจารย์เปรียบเสมือนพ่อแม่คนที่สองของนักศึกษา ดังนั้น ความสำคัญของอาจารย์จึงไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าความสำคัญของพ่อแม่ อาจารย์ควรจะเป็นผู้ที่มีความเป็นอาจารย์โดยจิตวิญญาณ มิใช่ทำเพียงเพราะหน้าที่เท่านั้น การเป็นอาจารย์โดยจิตวิญญาณนั้นหมายความว่า การที่อาจารย์เข้าใจลูกศิษย์ เมื่อลูกศิษย์ทำสิ่งใดผิดพลาดไปก็เพราะจะเข้าใจ และหาทางช่วยเหลือ มิใช่เพียงแต่การทำโทษ โดยให้ออกจากสถานศึกษาเพียงเพราะกลัวความเสื่อมเสียชื่อเสียงของ

มหาวิทยาลัย การแก้ไขปัญหาให้นักศึกษาโดยการทำโทษและให้ออกจากสถานศึกษานั้นมิใช่การแก้ไขปัญหาอย่างแท้จริง แต่เป็นการผลักรักระ ผลักปัญหาให้กับสังคม และปล่อยให้ นักศึกษาออกไปเผชิญสังคมภายนอกอย่างไร้จุดหมาย

### 3.2 ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

3.2.1 *กระทรวงศึกษาธิการ* ต้องให้ความสำคัญในการจัดการศึกษาทั้งระบบ โดยให้เน้นศีลธรรม และคุณธรรม เพื่อสร้างค่านิยม จิตสำนึกที่ถูกต้องและมั่นคง ขึ้นในสังคมไทย ในทุกระดับการศึกษา

3.2.2 *กระทรวงพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์* ควรกำหนดเป็นนโยบายระดับชาติและดำเนินการแก้ไขปัญหาอย่างต่อเนื่อง โดยบูรณาการ โครงการ/แผนงาน วิธีการทำงานของกระทรวงด้านสังคมเพื่อเสริมความเข้มแข็งด้านปฏิบัติการ วางรูปแบบกลไกการทำงาน กระบวนการมีส่วนร่วม และวิธีดำเนินการจัดระเบียบสังคมที่อยู่ในและนอกกรอบของกฎหมายทั้งระบบ

3.2.3 *กระทรวงวัฒนธรรม* ปรับปรุงองค์ประกอบและแนวทางการทำงานของ คณะกรรมการคุ้มครองและพัฒนาอาชีพ (ก.ค.อ.) และคณะกรรมการคุ้มครองและพัฒนาอาชีพ ประจำจังหวัด (ก.ค.อ.จังหวัด) ตามพระราชบัญญัติป้องกันและปราบปรามการขายบริการทางเพศ พ.ศ.2539 โดยให้ภาคประชาสังคมเข้าไปมีส่วนร่วมในคณะกรรมการชุดดังกล่าว

3.2.4 *สำนักงานตำรวจแห่งชาติ* ให้การบังคับใช้กฎหมายเป็นไปในลักษณะการปราบปราม ให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ตกเป็นเหยื่อจากเหตุการณ์ใช้ความรุนแรง รวมถึงการผลักดันให้ออกจากวงจรการขายบริการทางเพศ และการสกัดกั้นผู้หลงผิดรายใหม่ ควรนำกฎหมายป้องกันและการปราบปรามการฟอกเงินมาบังคับใช้อย่างเคร่งครัด กับผู้ที่กระทำผิดการขายบริการทางเพศ ผู้ที่ดำเนินธุรกิจการขายบริการทางเพศ ตัวการและผู้สนับสนุน หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับการขายบริการทางเพศผู้หญิงที่ไม่สมัครใจ เด็ก และเยาวชน ไม่ว่าจะเป็นผู้เป็นธุระจัดหา ผู้เป็นเจ้าของกิจการ ผู้จัดการ หรือผู้ดูแลสถานบริการ เจ้าสำนัก โรงแรม เอเยนต์ แมงดา บรรดาพ่อเล้าแม่เล้า ผู้ใช้ขูบายเล่ห์เหลี่ยม ล่อลวง ขบวนการตกเงี้ยว และบุคคลที่มีพฤติกรรมกดขี่ ขูดรีดผู้หญิงที่ไม่สมัครใจ เด็ก และเยาวชน รวมถึงผู้ใช้บริการทางเพศ

3.2.5 *กระทรวงสาธารณสุข* ปรับการวางแผนงบประมาณด้านการควบคุม ป้องกันโรคทางเพศ การดูแลคุ้มครองสุขภาพ ให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย และให้จัดสรรงบประมาณ เรื่องการป้องกันโรคเอดส์ (AIDS) การแพร่กระจายของเชื้อ HIV อย่างเพียงพอในแต่ละกลุ่ม รมณรงค์การใช้ถุงยางในสถานศึกษา

บรรณานุกรม



## บรรณานุกรม

- กรณิกา โกวิทย์ลักษณ์. (2558). การขายบริการทางเพศของนักศึกษาผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต และโซเชียล มีเดีย (Social media) ในพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี. (วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์) มหาวิทยาลัยบูรพา: ชลบุรี.
- ณัฐพล บรรพกาญจน์. (2552). กระบวนการเข้าสู่การขายบริการทางเพศของผู้ชายกับผู้ชาย. (วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์) มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี.
- ทัศนีย์ เจนวิถีสุข. (2553). การสื่อสารกับตนเองในพระพุทธศาสนา. (พุทธศาสตรดุษฎีบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์) มหาวิทยาลัยจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.
- ธิดิพัฒน์ เอี่ยมนิรันดร์. (2547). “แนวคิดการวิจัยทางนิเทศศาสตร์” ใน *ประมวลสาระชุดวิชาการวิจัยและสถิติประยุกต์ทางนิเทศศาสตร์* หน่วยที่1 (หน้า 1-30) นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช บัณฑิตศึกษา สาขาวิชานิเทศศาสตร์.
- บั้งอร คงโต. (2552). การขายบริการทางเพศของเด็กชายในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี. (วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์) มหาวิทยาลัยบูรพา: ชลบุรี.
- บุญญฤทธิ์ ชลวิถี. (2555). การสื่อสารภายในบุคคลเพื่อการเลิกยาเสพติด. (วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์) มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.
- ไพรัช พรทิเช็ด. (2551). *มองโลกให้ 'บวก', แปลโดย ทรรศนะ บุญขวัญ*, (พิมพ์ครั้งที่ 6), กรุงเทพฯ : แมคกรอ-ฮิล.
- ภรภาดา อรุณรัตน์. (2552). *กลวิธีในการปฏิเสธการมีเพศสัมพันธ์ของวัยรุ่นหญิงตามประสบการณ์ของวัยรุ่นชาย*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาพยาบาลศาสตรมหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์) มหาวิทยาลัยนเรศวร: พิษณุโลก.
- รุ่งเรืองศรี วงศาโรจน์. (2534). “การสื่อสารภายในบุคคล : กรณีศึกษาการบนบานศาลกล่าว”. *คณะวารสารศาสตร์และสื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์*.
- สุวิทย์ ขาวนอก, ลิขสิทธิ์ สิงห์ฮ้อย, วันชัย พลเมืองดี, เกรียงศักดิ์ พลอยแสง, เขียน, สมชัย ศรีนอก และเกรียงศักดิ์ พลอยแสง. (2551). “*ภาษากับการสื่อสาร*”, กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.
- อรรวรรณ ปิรันธน์โอวาท. (2552). “การสื่อสารกับตนเองโดยการใช้ปฏิบัติสมาธิเพื่อผู้วิกฤตเศรษฐกิจ”, ใน *โลกของสื่อ* ลำดับที่ 3 : สื่อกับศาสนา, กิตติ กันภัย, บรรณาธิการ, กรุงเทพฯ : ที.พี. พรินท์, หน้า 85-99.



- \_\_\_\_\_ (2552). “การสื่อสารกับตนเองโดยการปฏิบัติสมาธิเพื่อผู้วิกฤตเศรษฐกิจ”, ในโลกของสื่อ ลำดับที่ 3 : สื่อกับศาสนา, กิตติ กันภัย, บรรณาธิการ, กรุงเทพฯ : ที.พี. พรินท์.
- อารมณ สุวรรณประดิษฐ์. (2553). *การเข้าสู่อาชีพและการปรับตัวของหญิงขายบริการทางเพศจังหวัดสมุทรสงคราม*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์) มหาวิทยาลัยราชภัฏหมู่บ้านจอมบึง.
- อุษา บิ๊กกันส์. (2555). *ไซเบอร์เซ็กส์กับทัศนคติทางเพศของวัยรุ่น*. รายงานผลการวิจัย มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต.
- Abramson, P.R. (1983). *Implication of the Sexual System in Adolescent, Sex and Contraception*. New Jersey : Lawrance Erlbaum Associates, pp 49-60.
- Bandura, A. (1977). *Social learning theory*. New Jersey: Prentice-Hall.
- DeVito, Joseph A. (1978). *Human Communication*. New York: Addison-Wesley Educational Publishers.
- Galligar, F.B., (1994). *Filipino adolescents exposed to prostitution: an investigation of their Lives and the concept of commodification*. PH.D. Thesis, Loyola University of Chicago, DAI vol. 55-04A. p.889.
- Hirschi, Travis. (1969). *Causes of Delinquency*. Berkeley. CA : University of California Press.
- Klein, D. M. and J. M. White. (1996). *Family theories : an introduction*. Congress Cataloging in Publication Data.
- Polito, Carolyn M.Del. (1977). *Intrapersonal Communication*, (California ; Cummings Publishing. pp.2-7.
- Reeder, William W., (1978). *Some Aspects of the Information Social Participation of Farm Famillies in New York State*. New York : Cornell University.
- Ronald L. Applaum and others. (1973). *Fundamental concepts in Human communication*. New York : Harper & Row.
- Don W. Stacks, Michael B. Salwen, (1996). *An Integrated Approach to Communication Theory and Research, Mahwah*. NJ.: Lawrence Erlbaum Associates.
- Detail in Polito, Carolyn M.Del. (1977). *Intrapersonal Communication*. California, Cummings Publishing.
- Detail in Polito, Carolyn M.Del. (1977). *Intrapersonal Communication*. California, Cummings Publishing.

Polito, Carolyn M. Del. (1977). *Intrapersonal Communication*, California Cummings, Publishing.





ภาคผนวก

มหาวิทยาลัย

สกลนครราชภัฏ

ภาคผนวก ก  
แบบสัมภาษณ์



## แบบสัมภาษณ์

การสื่อสารด้านบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศ  
ของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร

## ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

1. เพศ
2. อายุ
3. การศึกษา
4. รายได้ต่อเดือน
5. ระยะเวลาการขายบริการทางเพศ
6. สาเหตุของการเข้าสู่อาชีพการขายบริการทางเพศ

## ตอนที่ 2 กระบวนการสื่อสารภายในตนเองต่อการขายบริการทางเพศ

## แนวคำถามการสื่อสารต่อตนเองเกี่ยวกับการขายบริการทางเพศของนักศึกษา

1. ความคิดและการให้ความสำคัญต่อตนเอง
  - 1.1 คุณคิดว่า คุณให้การยอมรับตนเองต่อการขายบริการทางเพศหรือไม่ อย่างไร
  - 1.2 คุณคิดว่า คุณให้ความสำคัญเรื่องการขายบริการทางเพศที่เป็นประโยชน์ต่อตนเองหรือไม่ อย่างไร
  - 1.3 คุณคิดว่า คุณมีความมั่นใจในตนเองต่อการขายบริการทางเพศหรือไม่ อย่างไร
2. การประเมินความรู้สึกตนเองเรื่องการขายบริการทางเพศ
  - 2.1 คุณประเมินความรู้สึกด้านความรักต่อตนเองด้วยวิธีใด
  - 2.2 คุณประเมินอารมณ์ตนเองว่ามีส่วนในความต้องการขายบริการทางเพศได้อย่างไร
  - 2.3 คุณประเมินคุณค่าในตนเองเรื่องการขายบริการทางเพศว่าขึ้นอยู่กับอะไร
3. การรับรู้สิ่งที่ดีของตนเอง
  - 3.1 คุณรับรู้ว่าคุณมีเสน่ห์ตรงไหน อย่างไร
  - 3.2 คุณรับรู้ว่าการขายบริการทางเพศเป็นความคิดที่ถูกต้องต่อตนเองแล้วหรือไม่อย่างไร
  - 3.3 คุณรับรู้ว่าการขายบริการทางเพศเป็นการกระทำที่ถูกต้องและเหมาะสมหรือไม่อย่างไร



4. ความเข้าใจอารมณ์ของตนเอง

4.1 คุณสามารถเข้าใจและแยกแยะอารมณ์ของตนเองเมื่อถึงเวลาขายบริการทางเพศได้  
โดยวิธีใด

4.2 คุณเข้าใจวิธีจัดการกับอารมณ์ของตนเองขณะขายบริการทางเพศอย่างไร

4.3 คุณเข้าใจในตนเองว่าการขายบริการทางเพศเป็นพฤติกรรมที่เหมาะสมหรือไม่  
อย่างไร

5. ความเข้าใจอารมณ์และความต้องการของผู้อื่น

5.1 คุณคิดว่าคุณเข้าใจอารมณ์และความต้องการของบุคคลอื่นมากน้อยเพียงใด โปรด  
อธิบาย

5.2 คุณสามารถเข้าใจและตอบสนองอารมณ์ได้ตามความต้องการของบุคคลอื่นได้  
หรือไม่ อย่างไร

5.3 คุณสามารถวิเคราะห์สถานการณ์ทางอารมณ์และความต้องการของผู้อื่นด้วยวิธีใด

ตอนที่ 3 การสื่อสารด้านบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษา

3.1 แนวคำถามเกี่ยวกับการสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายในที่ส่งผลต่อการขายบริการทาง  
เพศของนักศึกษา

1. คุณมีบุคลิกภาพเรื่องความเชื่อมั่นในตนเองอย่างไร

2. คุณมีบุคลิกภาพในเรื่องความรับผิดชอบอย่างไร

3. คุณสื่อสารด้านความไว้วางใจในตนเองอย่างไร

4. คุณสื่อสารด้านความพอใจในตนเองอย่างไร

5. คุณสื่อสารในเรื่องความกลัวที่เกิดขึ้นในใจของตนเองได้อย่างไร

6. คุณสื่อสารต่อตนเองในเรื่องการขยันหาลูกค้าด้วยวิธีใด

7. คุณสื่อสารในเรื่องการสร้างค่านิยมให้กับตนเองได้อย่างไร

8. บุคลิกภาพด้านความสนใจของตนเองมีผลต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศหรือไม่  
อย่างไร

9. คุณสื่อสารกับตนเองให้เกิดความชอบในอาชีพการขายบริการทางเพศได้อย่างไร

10. คุณสื่อสารในตนเองอย่างไรตรงและรอบคอบต่อการตัดสินใจขายบริการทางเพศ  
หรือไม่ อย่างไร

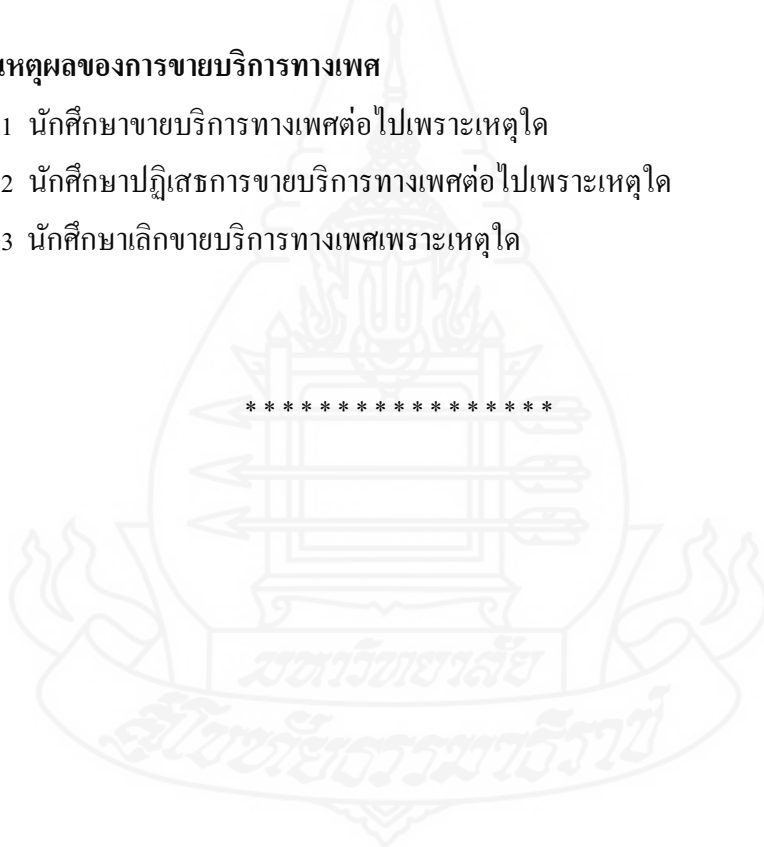
### 3.2 แนวคำถามเกี่ยวกับการสื่อสารด้านบุคลิกภาพภายนอกที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษาเป็นอย่างไร

1. บุคลิกภาพด้านรูปร่างหน้าตาแบบไหนที่มีผลต่อการขายบริการทางเพศ
2. บุคลิกภาพด้านการแต่งกายที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศเป็นอย่างไร
3. บุคลิกภาพด้านกิริยาท่าทางที่เห็นส่งผลต่อการขายบริการทางเพศเป็นอย่างไร
4. บุคลิกภาพด้านการพูดอย่างไรที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศ
5. บุคลิกภาพความสนุกสนานร่าเริงส่งผลต่อการขายบริการทางเพศอย่างไร
6. บุคลิกภาพที่เป็นรูปลักษณ์ภายนอกมีส่วนในการตัดสินใจต่อการขายบริการทางเพศอย่างไร

### ตอนที่ 4 เหตุผลของการขายบริการทางเพศ

- 5.1 นักศึกษาขายบริการทางเพศต่อไปเพราะเหตุใด
- 5.2 นักศึกษาปฏิเสธการขายบริการทางเพศต่อไปเพราะเหตุใด
- 5.3 นักศึกษาเลิกขายบริการทางเพศเพราะเหตุใด

\*\*\*\*\*



**แนวคำถามการประชุม Focus Group**  
**เรื่อง “แนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหาขายบริการทางเพศ**  
**ที่เกิดจากการทำงานกลางคืนของนักศึกษา”**

ชื่อ- นามสกุล .....

ตำแหน่ง .....

หน่วยงาน .....

1. ข้อสังเกตของท่านเกี่ยวกับปัญหาขายบริการทางเพศของนักศึกษาเป็นอย่างไรบ้าง
2. ท่านคิดว่าควรมีบทลงโทษนักศึกษาขายบริการทางเพศหรือไม่ อย่างไร
3. มาตรการควบคุมทางสังคม จัดระเบียบทางสังคมของรัฐบาลในการเปิดปิดสถานบันเทิง เพราะร้านค้าที่เปิดบริการอาจมีกลยุทธ์ต่าง ๆ ในการขายสุราที่กินเวลาและมีนักท่องเที่ยวสามารถอยู่ต่อได้ ซึ่งมีความเสี่ยงอย่างมากต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษาที่ทำงานกลางคืน ควรมีลักษณะอย่างไร
4. การลงโทษและปราบสิ่งชั่วร้ายทางสื่อต่างๆ เช่น อินเทอร์เน็ต หรือวิธีดีดลามกที่อาจจะเผยแพร่หรือเชิญชวนให้มีการขายบริการทางเพศของนักศึกษาควรมีมาตรการและบทลงโทษอย่างไร
5. ท่านมีข้อเสนอแนะอื่นๆ เกี่ยวกับการป้องกันและแก้ไขปัญหาการขายบริการทางเพศที่เกิดจากการทำงานกลางคืนของนักศึกษาอย่างไร
6. ข้อเสนอแนะอื่นๆ

ขอขอบพระคุณทุกท่านที่กรุณาเข้าร่วมประชุม Focus Group

ผศ.ปัทมา สารสุข

นักศึกษานิเทศศาสตร์ เอกหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต  
 สาขาวิชานิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

ภาคผนวก ข  
รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิ



## รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิ

เข้าร่วมเสวนาเวทีหัวข้อ “แนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหาขายบริการทางเพศ  
ที่เกิดจากการทำงานกลางคืนของนักศึกษา”

วันอาทิตย์ที่ 28 ตุลาคม 2561 เวลา 13.30 – 16.30 น.

ณ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร

ที่	ชื่อ – สกุล	สังกัดหน่วยงาน
1.	นายวิศิษฐ์ ผลดก	ผู้อำนวยการกองคุ้มครองและพัฒนาอาชีพ กรมกิจการสตรีและสถาบันครอบครัว
2.	นางอภิรดี สุสุทธิ	นักพัฒนาสังคมชำนาญการพิเศษ กรมกิจการสตรีและสถาบันครอบครัว
3.	นางอารีย์ ป้องสีดา	ผู้อำนวยการกลุ่มพัฒนาสื่อปลอดภัยและสร้างสรรค์ สำนักงานปลัดกระทรวงวัฒนธรรม
4.	นายประทีป ทิมให้ผล	อดีตผู้อำนวยการกลุ่มส่งเสริมเครือข่ายสภาวัฒนธรรม กระทรวงวัฒนธรรม กรุงเทพมหานคร
5.	ผศ.ดร.ทัศพร เกตุถนอม	หัวหน้าฝ่ายวิชาการ มหาวิทยาลัยนวมินทราชิราช
6.	ดร.ปิยะดา จุลวรรณ	อาจารย์ประจำสาขาวิชาจิตวิทยา มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร
7.	ดร.ธีรดา สุวัฒน์ศรี	นักจิตวิทยาให้คำปรึกษา และผู้อำนวยการสถาบันพัฒนา ศักยภาพมนุษย์ Smile Brain
8.	คุณนิตยา กิรดิเสริมสิน	ผู้สื่อข่าวกลุ่มวาระทางสังคม สถานีโทรทัศน์ Thai PBS
9.	นางสาวจิตรรา อินทร์ทิม	นักพัฒนาสังคมปฏิบัติการ กรมกิจการสตรีและสถาบันครอบครัว
10.	ดร.อภัสรินทร์ ฆณะรัตน์	นักพัฒนาสังคมปฏิบัติการ องค์กรนอกภาครัฐที่ไม่แสวงหาผลกำไร (NGO)
11.	คุณณัชชา ศรีสง่า	ผู้จัดการโครงการสุขภาวะทางเพศของเด็กเร่ร่อน องค์กร นอกภาครัฐที่ไม่แสวงหาผลกำไร (NGO)
12.	นางสาววรารัตน์ เทียนเมืองปัก	นักวิชาการศึกษาปฏิบัติการ กองพัฒนานักศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

ภาคผนวก ค

หนังสือรับรองจริยธรรม





หมายเลขโครงการ 61 - 37



คณะกรรมการวิชาการและจริยธรรม มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

เลขที่ 9 ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์

เขตบางเขน จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10220 โทร. 02-521-2288 , 02-521-1234

Email : research.pnru@gmail.com

หนังสือรับรองเอกสารที่เกี่ยวข้องกับโครงการวิจัย

คณะกรรมการวิชาการและจริยธรรม มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร ดำเนินการให้การรับรองเอกสารที่เกี่ยวข้องกับโครงการวิจัยตามแนวทางหลักจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ที่เป็นมาตรฐานสากล ได้แก่ Declaration of Helsinki, The Belmont Report, CIOMS Guideline และ International Conference on Harmonization in Good Clinical Practice หรือ ICH-GCP

ชื่อโครงการ : การสื่อสารภายในตนเองของนักศึกษาระดับอุดมศึกษากับการขายบริการทางเพศ

เลขที่โครงการวิจัย : 61 - 37

ผู้วิจัยหลัก : ปัทมา สารสุข

สังกัดหน่วยงาน : คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

เอกสารที่ได้รับการรับรอง : โครงการวิจัย

ลงนาม.....

(รองศาสตราจารย์ ดร.จิตราภา กุณชุลบุตร)

ประธานคณะกรรมการวิชาการและจริยธรรม มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

ให้ไว้ ณ วันที่ : ๒๘ พ.ย. ๒๕๖๑

หมดอายุ วันที่ : ๒๘ พ.ย. ๒๕๖๒

กำหนดส่งรายงานความก้าวหน้า :

ภาคผนวก ง  
หนังสือเชิญผู้เชี่ยวชาญ





ที่ ศธ ๐๕๒๒.๒๔/ พิเศษ

สาขาวิชานิติศาสตร์  
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช  
๙/๙ หมู่ ๙ ตำบลบางพูด  
อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี  
๑๑๑๒๐

๒๒ ตุลาคม ๒๕๖๑

เรื่อง ขอเชิญร่วมเสวนากลุ่ม

เรียน นายวิศิษฐ์ ผลตก

ผู้อำนวยการกองคุ้มครองและพัฒนาอาชีพ กรมกิจการสตรีและสถาบันครอบครัว

สิ่งที่ส่งมาด้วย กำหนดการจัดการเสวนากลุ่ม จำนวน ๑ ชุด

ด้วย นางสาวปัทมา สารสุข นักศึกษาหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชานิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช ได้จัดทำดัชนีพันธะเรื่อง “การสื่อสารด้านบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร” ซึ่งได้มีการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์ แบบสอบถาม และการสนทนากลุ่ม (Focus Group)

ในการนี้ ทางสาขาวิชา เห็นควรแล้วว่า ท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้และประสบการณ์เกี่ยวข้องกับหัวข้อดังกล่าว จึงขอเรียนเชิญท่านเข้าร่วมเสวนาในหัวข้อ “แนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหาขายบริการทางเพศที่เกิดจากการทำงานกลางคืนของนักศึกษา” ในวันอาทิตย์ที่ ๒๘ ตุลาคม ๒๕๖๑ เวลา ๑๓.๓๐ - ๑๖.๓๐ น. ณ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร หากมีข้อสงสัยประการใดกรุณาติดต่อ นางสาวปัทมา สารสุข ผู้รับผิดชอบโครงการ หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๕ - ๓๖๑๔

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุภาภรณ์ ศรีดี)

ประธานกรรมการประจำสาขาวิชานิติศาสตร์

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช

สาขาวิชานิติศาสตร์

โทรศัพท์/ โทรสาร ๐-๒๕๐๔ - ๘๔๐๐

ผู้ประสานงาน นางสาวปัทมา สารสุข หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๕ - ๓๖๑๔



ที่ ศธ ๐๕๒๒.๒๔/ พิเศษ

สาขาวิชานิติศาสตร์

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช

๙/๙ หมู่ ๙ ตำบลบางพูด

อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี

๑๑๑๒๐

๒๒ ตุลาคม ๒๕๖๑

เรื่อง ขอเชิญร่วมเสวนากลุ่ม

เรียน นางอภิรตี สุธงษิ

นักพัฒนาสังคมชำนาญการพิเศษ กรมกิจการสตรีและสถาบันครอบครัว

สิ่งที่ส่งมาด้วย กำหนดการจัดการเสวนากลุ่ม จำนวน ๑ ชุด

ด้วย นางสาวปัทมา สารสุข นักศึกษาหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชานิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช ได้จัดทำวิทยานิพนธ์เรื่อง “การสื่อสารด้านบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร” ซึ่งได้มีการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์ แบบสอบถาม และการสนทนากลุ่ม (Focus Group)

ในการนี้ ทางสาขาวิชาฯ เห็นควรแล้วว่า ท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้และประสบการณ์เกี่ยวข้องกับหัวข้อดังกล่าว จึงขอเรียนเชิญท่านเข้าร่วมเสวนาในหัวข้อ “แนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหาขายบริการทางเพศที่เกิดจากการทำงานกลางคืนของนักศึกษา” ในวันอาทิตย์ที่ ๒๘ ตุลาคม ๒๕๖๑ เวลา ๑๓.๓๐ - ๑๖.๓๐ น. ณ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร หากมีข้อสงสัยประการใดกรุณาติดต่อ นางสาวปัทมา สารสุข ผู้รับผิดชอบโครงการ หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๕ - ๓๖๑๔

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุภาภรณ์ ศรีดี)

ประธานกรรมการประจำสาขาวิชานิติศาสตร์

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช

สาขาวิชานิติศาสตร์

โทรศัพท์/ โทรสาร ๐-๒๕๐๔ - ๘๔๐๐

ผู้ประสานงาน นางสาวปัทมา สารสุข หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๕ - ๓๖๑๔





ที่ ศธ ๐๕๒๒.๒๔/ พิเศษ

สาขาวิชานิติศาสตร์

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช

๙/๙ หมู่ ๙ ตำบลบางพูด

อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี

๑๑๑๒๐

๒๒ ตุลาคม ๒๕๖๑

เรื่อง ขอเชิญร่วมเสวนากลุ่ม

เรียน นางอารีย์ ป้องสีดา

ผู้อำนวยการกลุ่มพัฒนาสื่อปลอดภัยและสร้างสรรค์

สำนักเฝ้าระวังทางวัฒนธรรม สำนักงานปลัดกระทรวงวัฒนธรรม

สิ่งที่ส่งมาด้วย กำหนดการจัดการเสวนากลุ่ม จำนวน ๑ ชุด

ด้วย นางสาวปัทมา สารสุข นักศึกษาหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชานิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช ได้จัดทำดัชนีพันธะเรื่อง “การสื่อสารด้านบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร” ซึ่งได้มีการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์ แบบสอบถาม และการสนทนากลุ่ม (Focus Group)

ในการนี้ ทางสาขาวิชา เห็นควรแล้วว่า ท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้และประสบการณ์เกี่ยวข้องกับหัวข้อดังกล่าว จึงขอเรียนเชิญท่านเข้าร่วมเสวนาในหัวข้อ “แนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหาขายบริการทางเพศที่เกิดจากการทำงานกลางคืนของนักศึกษา” ในวันอาทิตย์ที่ ๒๘ ตุลาคม ๒๕๖๑ เวลา ๑๓.๓๐ - ๑๖.๓๐ น. ณ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร หากมีข้อสงสัยประการใดกรุณาติดต่อ นางสาวปัทมา สารสุข ผู้รับผิดชอบโครงการ หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๕ - ๓๖๑๔

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุภาภรณ์ ศรีดี)

ประธานกรรมการประจำสาขาวิชานิติศาสตร์

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช

สาขาวิชานิติศาสตร์

โทรศัพท์/ โทรสาร ๐-๒๕๐๔ - ๘๔๐๐

ผู้ประสานงาน นางสาวปัทมา สารสุข หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๕ - ๓๖๑๔



ที่ ศธ ๐๕๒๒.๒๔/ พิเศษ

สาขาวิชานิติศาสตร์

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช  
๙/๙ หมู่ ๙ ตำบลบางพูด  
อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี  
๑๑๑๒๐

๒๒ ตุลาคม ๒๕๖๑

เรื่อง ขอเชิญร่วมเสวนากลุ่ม

เรียน นายประทีป ทิมให้ผล

อดีตผู้อำนวยการกลุ่มส่งเสริมเครือข่ายสภากวีวัฒนธรรม กระทรวงวัฒนธรรม กรุงเทพมหานคร

สิ่งที่ส่งมาด้วย กำหนดการจัดการเสวนากลุ่ม จำนวน ๑ ชุด

ด้วย นางสาวปัทมา สารสุข นักศึกษาหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชานิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช ได้จัดทำดัชนีพันธะเรื่อง “การสื่อสารด้านบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร” ซึ่งได้มีการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์ แบบสอบถาม และการสนทนากลุ่ม (Focus Group)

ในการนี้ ทางสาขาวิชา เห็นควรแล้วว่า ท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้และประสบการณ์เกี่ยวข้องกับหัวข้อดังกล่าว จึงขอเรียนเชิญท่านเข้าร่วมเสวนาในหัวข้อ “แนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหาขายบริการทางเพศที่เกิดจากการทำงานกลางคืนของนักศึกษา” ในวันอาทิตย์ที่ ๒๘ ตุลาคม ๒๕๖๑ เวลา ๑๓.๓๐ - ๑๖.๓๐ น. ณ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร หากมีข้อสงสัยประการใดกรุณาติดต่อ นางสาวปัทมา สารสุข ผู้รับผิดชอบโครงการ หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๕๕ - ๓๖๑๔

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุภาภรณ์ ศรีดี)

ประธานกรรมการประจำสาขาวิชานิติศาสตร์

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช

สาขาวิชานิติศาสตร์

โทรศัพท์/ โทรสาร ๐-๒๕๐๔ - ๘๔๐๐

ผู้ประสานงาน นางสาวปัทมา สารสุข หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๕๕ - ๓๖๑๔





ที่ ศธ ๐๕๒๒.๒๔/ พิเศษ

สาขาวิชานิติศาสตร์

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช

๘/๘ หมู่ ๘ ตำบลบางพูด

อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี

๑๑๑๒๐

๒๒ ตุลาคม ๒๕๖๑

เรื่อง ขอเชิญร่วมเสวนากลุ่ม

เรียน ผศ.ดร.ทัศนพร เกตุถนอม

หัวหน้าฝ่ายวิชาการ มหาวิทยาลัยนวมินทราธิราช

สิ่งที่ส่งมาด้วย กำหนดการจัดการเสวนากลุ่ม จำนวน ๑ ชุด

ด้วย นางสาวปัทมา สารสุข นักศึกษาหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชานิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช ได้จัดทำดัชนีพันธะเรื่อง “การสื่อสารด้านบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร” ซึ่งได้มีการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์ แบบสอบถาม และการสนทนากลุ่ม (Focus Group)

ในการนี้ ทางสาขาวิชา เห็นควรแล้วว่า ท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้และประสบการณ์เกี่ยวข้องกับหัวข้อดังกล่าว จึงขอเรียนเชิญท่านเข้าร่วมเสวนาในหัวข้อ “แนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหายาขายบริการทางเพศที่เกิดจากการทำงานกลางคืนของนักศึกษา” ในวันอาทิตย์ที่ ๒๘ ตุลาคม ๒๕๖๑ เวลา ๑๓.๓๐ - ๑๖.๓๐ น. ณ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร หากมีข้อสงสัยประการใด กรุณาติดต่อ นางสาวปัทมา สารสุข ผู้รับผิดชอบโครงการ หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๕๕ - ๓๖๑๑๔

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุภาภรณ์ ศรีดี)

ประธานกรรมการประจำสาขาวิชานิติศาสตร์

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช

สาขาวิชานิติศาสตร์

โทรศัพท์/ โทรสาร ๐-๒๕๐๔ - ๘๔๐๐

ผู้ประสานงาน นางสาวปัทมา สารสุข หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๕๕ - ๓๖๑๑๔



ที่ ศธ ๐๕๒๒.๒๔/ พิเศษ

สาขาวิชานิติศาสตร์

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช

๙/๙ หมู่ ๙ ตำบลบางพูด

อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี

๑๑๑๒๐

๒๒ ตุลาคม ๒๕๖๑

เรื่อง ขอเชิญร่วมเสวนากลุ่ม

เรียน ดร.ปิยะดา จุลวรรณา

อาจารย์ประจำสาขาวิชาจิตวิทยา มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

สิ่งที่ส่งมาด้วย กำหนดการจัดการเสวนากลุ่ม จำนวน ๑ ชุด

ด้วย นางสาวปัทมา สารสุข นักศึกษาหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชานิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช ได้จัดทำคู่มือในพจนานุกรมเรื่อง “การสื่อสารด้านบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร” ซึ่งได้มีการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์ แบบสอบถาม และการสนทนากลุ่ม (Focus Group)

ในการนี้ ทางสาขาวิชา เห็นควรแล้วว่า ท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้และประสบการณ์เกี่ยวข้องกับหัวข้อดังกล่าว จึงขอเรียนเชิญท่านเข้าร่วมเสวนาในหัวข้อ “แนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหาขายบริการทางเพศที่เกิดจากการทำงานกลางคืนของนักศึกษา” ในวันอาทิตย์ที่ ๒๘ ตุลาคม ๒๕๖๑ เวลา ๑๓.๓๐ - ๑๖.๓๐ น. ณ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร หากมีข้อสงสัยประการใดกรุณาติดต่อ นางสาวปัทมา สารสุข ผู้รับผิดชอบโครงการ หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๕ - ๓๖๑๔

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุภาภรณ์ ศรีดี)

ประธานกรรมการประจำสาขาวิชานิติศาสตร์

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช

สาขาวิชานิติศาสตร์

โทรศัพท์/ โทรสาร ๐-๒๕๐๔ - ๘๔๐๐

ผู้ประสานงาน นางสาวปัทมา สารสุข หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๕ - ๓๖๑๔



ที่ ศธ ๐๕๒๒.๒๔/ พิเศษ

สาขาวิชานิติศาสตร์  
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช  
๙/๙ หมู่ ๙ ตำบลบางพูด  
อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี  
๑๑๑๒๐

๒๒ ตุลาคม ๒๕๖๑

เรื่อง ขอเชิญร่วมเสวนากลุ่ม

เรียน ดร.ธีรดา สุวัฒน์ศรี

นักจิตวิทยาให้คำปรึกษา และผู้อำนวยการสถาบันพัฒนาศักยภาพมนุษย์ Smile Brain

สิ่งที่ส่งมาด้วย กำหนดการจัดการเสวนากลุ่ม จำนวน ๑ ชุด

ด้วย นางสาวปัทมา สารสุข นักศึกษาหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชานิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช ได้จัดทำดัชนีพันธะเรื่อง “การสื่อสารด้านบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร” ซึ่งได้มีการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์ แบบสอบถาม และการสนทนากลุ่ม (Focus Group)

ในการนี้ ทางสาขาวิชาฯ เห็นควรแล้วว่า ท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้และประสบการณ์เกี่ยวข้องกับหัวข้อดังกล่าว จึงขอเรียนเชิญท่านเข้าร่วมเสวนาในหัวข้อ “แนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหายาบริการทางเพศที่เกิดจากการทำงานกลางคืนของนักศึกษา” ในวันอาทิตย์ที่ ๒๘ ตุลาคม ๒๕๖๑ เวลา ๑๓.๓๐ - ๑๖.๓๐ น. ณ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร หากมีข้อสงสัยประการใดกรุณาติดต่อ นางสาวปัทมา สารสุข ผู้รับผิดชอบโครงการ หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๕ - ๓๖๑๔

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุภาภรณ์ ศรีดี)

ประธานกรรมการประจำสาขาวิชานิติศาสตร์

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช

สาขาวิชานิติศาสตร์

โทรศัพท์/โทรสาร ๐-๒๕๐๔ - ๘๔๐๐

ผู้ประสานงาน นางสาวปัทมา สารสุข หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๕ - ๓๖๑๔





ที่ ศธ ๐๕๒๒.๒๔/พิเศษ

สาขาวิชานิติศาสตร์

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช  
๙/๙ หมู่ ๙ ตำบลบางพูด  
อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี  
๑๑๑๒๐

๒๒ ตุลาคม ๒๕๖๑

เรื่อง ขอเชิญร่วมเสวนากลุ่ม

เรียน คุณนิตยา กীরติเสริมสิน

ผู้สื่อข่าวกลุ่มวาระทางสังคม สถานีโทรทัศน์ Thai PBS

สิ่งที่ส่งมาด้วย กำหนดการจัดการเสวนากลุ่ม จำนวน ๑ ชุด

ด้วย นางสาวปัทมา สารสุข นักศึกษาหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชานิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช ได้จัดทำดัชนีพันธะเรื่อง “การสื่อสารด้านบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร” ซึ่งได้มีการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์ แบบสอบถาม และการสนทนากลุ่ม (Focus Group)

ในการนี้ ทางสาขาวิชา เห็นควรแล้วว่า ท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้และประสบการณ์เกี่ยวข้องกับหัวข้อดังกล่าว จึงขอเรียนเชิญท่านเข้าร่วมเสวนาในหัวข้อ “แนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหาขายบริการทางเพศที่เกิดจากการทำงานกลางคืนของนักศึกษา” ในวันอาทิตย์ที่ ๒๘ ตุลาคม ๒๕๖๑ เวลา ๑๓.๓๐ - ๑๖.๓๐ น. ณ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร หากมีข้อสงสัยประการใดกรุณาติดต่อ นางสาวปัทมา สารสุข ผู้รับผิดชอบโครงการ หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๕ - ๓๖๑๔

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุภภรณ์ ศรีดี)

ประธานกรรมการประจำสาขาวิชานิติศาสตร์

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช

สาขาวิชานิติศาสตร์

โทรศัพท์/ โทรสาร ๐-๒๕๐๔ - ๘๔๐๐

ผู้ประสานงาน นางสาวปัทมา สารสุข หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๕ - ๓๖๑๔



ที่ ศธ ๐๕๒๒.๒๔/พิเศษ

สาขาวิชานิเทศศาสตร์  
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช  
๙/๙ หมู่ ๙ ตำบลบางพูด  
อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี  
๑๑๑๒๐

๒๒ ตุลาคม ๒๕๖๑

เรื่อง ขอเชิญร่วมเสวนากลุ่ม  
เรียน นางสาวจิตรา อินทร์ทิม  
นักพัฒนาสังคมปฏิบัติการ กรมกิจการสตรีและสถาบันครอบครัว  
สิ่งที่ส่งมาด้วย กำหนดการจัดการเสวนากลุ่ม จำนวน ๑ ชุด

ด้วย นางสาวปัทมา สารสุข นักศึกษาหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชานิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช ได้จัดทำดัชนีพันธะเรื่อง “การสื่อสารด้านบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร” ซึ่งได้มีการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์ แบบสอบถาม และการสนทนากลุ่ม (Focus Group)

ในการนี้ ทางสาขาวิชา เห็นควรแล้วว่า ท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้และประสบการณ์เกี่ยวข้องกับหัวข้อดังกล่าว จึงขอเรียนเชิญท่านเข้าร่วมเสวนาในหัวข้อ “แนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหาขายบริการทางเพศที่เกิดจากการทำงานกลางคืนของนักศึกษา” ในวันอาทิตย์ที่ ๒๘ ตุลาคม ๒๕๖๑ เวลา ๑๓.๓๐ - ๑๖.๓๐ น. ณ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร หากมีข้อสงสัยประการใดกรุณาติดต่อ นางสาวปัทมา สารสุข ผู้รับผิดชอบโครงการ หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๕ - ๓๖๑๔

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุภาภรณ์ ศรีดี)

ประธานกรรมการประจำสาขาวิชานิเทศศาสตร์

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช

สาขาวิชานิเทศศาสตร์

โทรศัพท์/โทรสาร ๐-๒๕๐๔ - ๘๔๐๐

ผู้ประสานงาน นางสาวปัทมา สารสุข หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๕ - ๓๖๑๔



ที่ ศธ ๐๕๒๒.๒๔/ พิเศษ

สาขาวิชานิติศาสตร์

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช

๘/๘ หมู่ ๘ ตำบลบางพูด

อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี

๑๑๑๒๐

๒๒ ตุลาคม ๒๕๖๑

เรื่อง ขอเชิญร่วมเสวนากลุ่ม

เรียน ดร.อภิสรินทร์ ชณะรัตน์

นักพัฒนาสังคมปฏิบัติการ องค์การนอกภาครัฐที่ไม่แสวงหาผลกำไร (NGO)

สิ่งที่ส่งมาด้วย กำหนดการจัดการเสวนากลุ่ม จำนวน ๑ ชุด

ด้วย นางสาวปัทมา สารสุข นักศึกษาหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชานิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช ได้จัดทำดัชนีพันธะเรื่อง “การสื่อสารด้านบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร” ซึ่งได้มีการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์ แบบสอบถาม และการสนทนากลุ่ม (Focus Group)

ในการนี้ ทางสาขาวิชา เห็นควรแล้วว่า ท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้และประสบการณ์เกี่ยวข้องกับหัวข้อดังกล่าว จึงขอเรียนเชิญท่านเข้าร่วมเสวนาในหัวข้อ “แนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหาขายบริการทางเพศที่เกิดจากการทำงานกลางคืนของนักศึกษา” ในวันอาทิตย์ที่ ๒๘ ตุลาคม ๒๕๖๑ เวลา ๑๓.๓๐ - ๑๖.๓๐ น. ณ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร หากมีข้อสงสัยประการใดกรุณาติดต่อ นางสาวปัทมา สารสุข ผู้รับผิดชอบโครงการ หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๔๕ - ๓๖๑๔

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุภาภรณ์ ศรีดี)

ประธานกรรมการประจำสาขาวิชานิติศาสตร์

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช

สาขาวิชานิติศาสตร์

โทรศัพท์/ โทรสาร ๐-๒๕๐๔ - ๘๔๐๐

ผู้ประสานงาน นางสาวปัทมา สารสุข หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๔๕ - ๓๖๑๔





ที่ ศธ ๐๕๒๒.๒๔/ พิเศษ

สาขาวิชานิติศาสตร์  
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช  
๙/๙ หมู่ ๙ ตำบลบางพูด  
อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี  
๑๑๑๒๐

๒๒ ตุลาคม ๒๕๖๑

เรื่อง ขอเชิญร่วมเสวนากลุ่ม

เรียน คุณณัฏฐา ศรีสง่า

ผู้จัดการโครงการสุขภาวะทางเพศของเด็กเร่ร่อน องค์การนอกภาครัฐที่ไม่แสวงหาผลกำไร (NGO)

สิ่งที่ส่งมาด้วย กำหนดการจัดการเสวนากลุ่ม จำนวน ๑ ชุด

ด้วย นางสาวปัทมา สารสุข นักศึกษาหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชานิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช ได้จัดทำดุษฎีนิพนธ์เรื่อง “การสื่อสารด้านบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร” ซึ่งได้มีการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์ แบบสอบถาม และการสนทนากลุ่ม (Focus Group)

ในการนี้ ทางสาขาวิชา เห็นควรแล้วว่า ท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้และประสบการณ์เกี่ยวข้องกับหัวข้อดังกล่าว จึงขอเรียนเชิญท่านเข้าร่วมเสวนาในหัวข้อ “แนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหาขายบริการทางเพศที่เกิดจากการทำงานกลางคืนของนักศึกษา” ในวันอาทิตย์ที่ ๒๘ ตุลาคม ๒๕๖๑ เวลา ๑๓.๓๐ - ๑๖.๓๐ น. ณ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร หากมีข้อสงสัยประการใดกรุณาติดต่อ นางสาวปัทมา สารสุข ผู้รับผิดชอบโครงการ หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๕ - ๓๖๑๔

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุภาภรณ์ ศรีดี)

ประธานกรรมการประจำสาขาวิชานิติศาสตร์

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช

สาขาวิชานิติศาสตร์

โทรศัพท์/ โทรสาร ๐-๒๕๐๔ - ๘๔๐๐

ผู้ประสานงาน นางสาวปัทมา สารสุข หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๕ - ๓๖๑๔



ที่ ศธ ๐๕๒๒.๒๔/ พิเศษ

สาขาวิชานิติศาสตร์  
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช  
๔/๔ หมู่ ๔ ตำบลบางพูด  
อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี  
๑๑๑๒๐

๒๒ ตุลาคม ๒๕๖๑

เรื่อง ขอเชิญร่วมเสวนากลุ่ม

เรียน นางสาววรารัตน์ เทียนเมืองปัก

นักวิชาการศึกษาปฏิบัติการ กองพัฒนานักศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร

สิ่งที่ส่งมาด้วย กำหนดการจัดการเสวนากลุ่ม จำนวน ๑ ชุด

ด้วย นางสาวปัทมา สารสุข นักศึกษาหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชานิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ได้จัดทำดัชนีพันธกิจเรื่อง “การสื่อสารด้านบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อการขายบริการทางเพศของนักศึกษาระดับอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร” ซึ่งได้มีการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์ แบบสอบถาม และการสนทนากลุ่ม (Focus Group)

ในการนี้ ทางสาขาวิชา เห็นควรแล้วว่า ท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้และประสบการณ์เกี่ยวข้องกับหัวข้อดังกล่าว จึงขอเรียนเชิญท่านเข้าร่วมเสวนาในหัวข้อ “แนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหาขายบริการทางเพศที่เกิดจากการทำงานกลางคืนของนักศึกษา” ในวันอาทิตย์ที่ ๒๘ ตุลาคม ๒๕๖๑ เวลา ๑๓.๓๐ - ๑๖.๓๐ น. ณ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร หากมีข้อสงสัยประการใดกรุณาติดต่อ นางสาวปัทมา สารสุข ผู้รับผิดชอบโครงการ หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๕ - ๓๖๑๔

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุภาภรณ์ ศรีตี)

ประธานกรรมการประจำสาขาวิชานิติศาสตร์

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

สาขาวิชานิติศาสตร์

โทรศัพท์/ โทรสาร ๐-๒๕๐๔ - ๘๔๐๐

ผู้ประสานงาน นางสาวปัทมา สารสุข หมายเลขโทรศัพท์ ๐๙ - ๓๔๙๕ - ๓๖๑๔

ภาคผนวก จ  
สัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง



นักศึกษาระดับอุดมศึกษาที่หารายได้พิเศษทำงานอาชีพกลางคืน

เอมี (ปฎิเสธไม่ขาย) เด็กเสิร์ฟ ร้านอาหาร  
สัมภาษณ์ เมื่อวันที่พฤหัสบดีที่ 27 กันยายน 2561 เวลา 22.40 น.



แนนนี่ (ขายบริการ) เด็กเสิร์ฟ ร้านอาหาร  
สัมภาษณ์ วันศุกร์ที่ 28 กันยายน 2561 เวลา 23.00 น.





หมวยเล็ก (เล็กชาย) อาชีพ โคโยตีบอย  
สัมภาษณ์ เสาร์ที่ 29 กันยายน 2561 เวลา 14.00 น.



ศิลา (ขายบริการ) มหาวิทยาลัยของรัฐ เด็กเสิร์ฟ ร้านหมูกระทะ  
สัมภาษณ์ 30 ก.ย.61 เวลา 22:10 น.





เมื่อกนั่ม (ไม่ขายบริการ) มหาวิทยาลัยของรัฐ อาชีพเด็กเสิร์ฟ ทำงานผับ (ทำงานเสพกัญชา)  
สัมภาษณ์ วันอาทิตย์ที่ 30 กันยายน 2561 เวลา 23.30 น.



วินเนอร์ (ขายบริการ) มหาวิทยาลัยของรัฐ อาชีพเด็กเสิร์ฟ ร้านบาร์  
สัมภาษณ์ วันอาทิตย์ที่ 30 กันยายน 2561 เวลา 01.15 น.



แมวเหมียว (ไม่ขาย) มหาวิทยาลัยของรัฐ อาชีพเด็กเสิร์ฟ ทำงานผับ  
สัมภาษณ์ 1 ตค.61 เวลา 22:45 น.



ไทเกอร์ (ไม่ขายบริการ) มหาวิทยาลัยเอกชน อาชีพเด็กเสิร์ฟ ร้านอาหาร  
สัมภาษณ์ วันพุธที่ 10 ตุลาคม 2561 เวลา 17.40 น.



ดาลี่ (ขายบริการ) มหาวิทยาลัยของรัฐ อาชีพเด็กเสิร์ฟ ร้านอาหาร  
สัมภาษณ์ วันอังคารที่ 2 ตุลาคม 2561 เวลา 14.00 น.



ตักต็อก (ไม่ขายบริการ) มหาวิทยาลัยของรัฐ อาชีพบาร์โฮส ร้านอาหาร  
สัมภาษณ์ วันพุธที่ 3 ตุลาคม 2561 เวลา 11.50 น.





เตเต้ รัชดา (ไม่ขาย) มหาวิทยาลัยเอกชน เอเชีย เด็กเสิร์ฟ ทำงานผับ  
สัมภาษณ์ พ.3 ตค.61 เวลา 22:40 น.



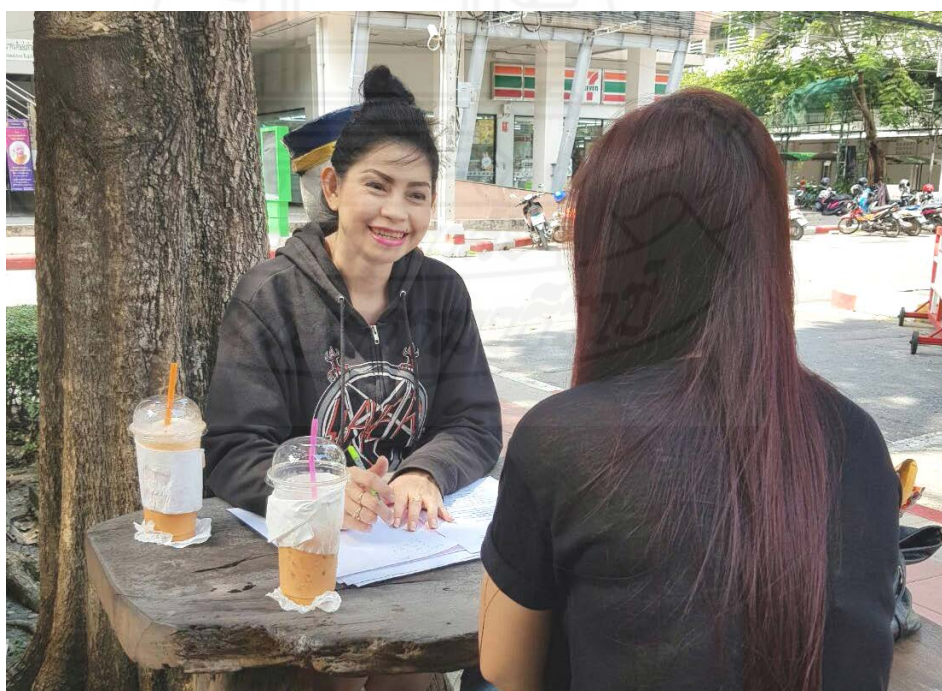
เจมส์บอนด์ (ขายบริการทางเพศออนไลน์) มหาวิทยาลัยเอกชน เอเชีย บริการเป็นเพื่อนเที่ยว  
สัมภาษณ์ 4 ตุลาคม 2561 เวลา 23:50 น.



เดียน่าโจนส์ (ขายบริการ) มหาวิทยาลัยของรัฐ อาชีพ นักร้องในผับ  
สัมภาษณ์ 5 ตุลาคม 2561 เวลา 19:30 น.



เมย์นี่ (ปฏิบัติราชการ) มหาวิทยาลัยของรัฐ อาชีพเซลขายเหล็ก  
สัมภาษณ์ ๕.๖ ตค.๖1 เวลา 12:30 น. ณ สวนสาธารณะย่านบางเขน





จ๊อบจ๊อบ 285 (ขายบริการ) มหาวิทยาลัยของรัฐ อาชีพ PR เซียร์เกล้า  
สัมภาษณ์ 6 ตุลาคม 2561 เวลา 14:15 น.



ฟ้าใส (ปฏิเสธ-ไม่ขายบริการ) มหาวิทยาลัยของรัฐ อาชีพเด็กเสิร์ฟ  
สัมภาษณ์ 9 ตุลาคม 2561 เวลา 14:00 น.



ป๊อบ ดอนเมือง (เลิกขายแล้ว) มหาวิทยาลัยเอกชน อาชีพเด็กเสิร์ฟ  
สัมภาษณ์ 11 ตุลาคม 2561 เวลา 12:40 น.



เซนต์ (เลิกขายเพราะมีลูกแล้ว) มหาวิทยาลัยเอกชน อาชีพเด็กเสิร์ฟ  
สัมภาษณ์ 13 ตุลาคม 2561 เวลา 15:30 น.



มีมี่ (เลขชายแต่เลิกแล้ว) อาชีพเด็กเสิร์ฟ มหาวิทยาลัยเอกชน  
สัมภาษณ์ วันที่ 14 ตุลาคม 2561 เวลา 22:30 น.

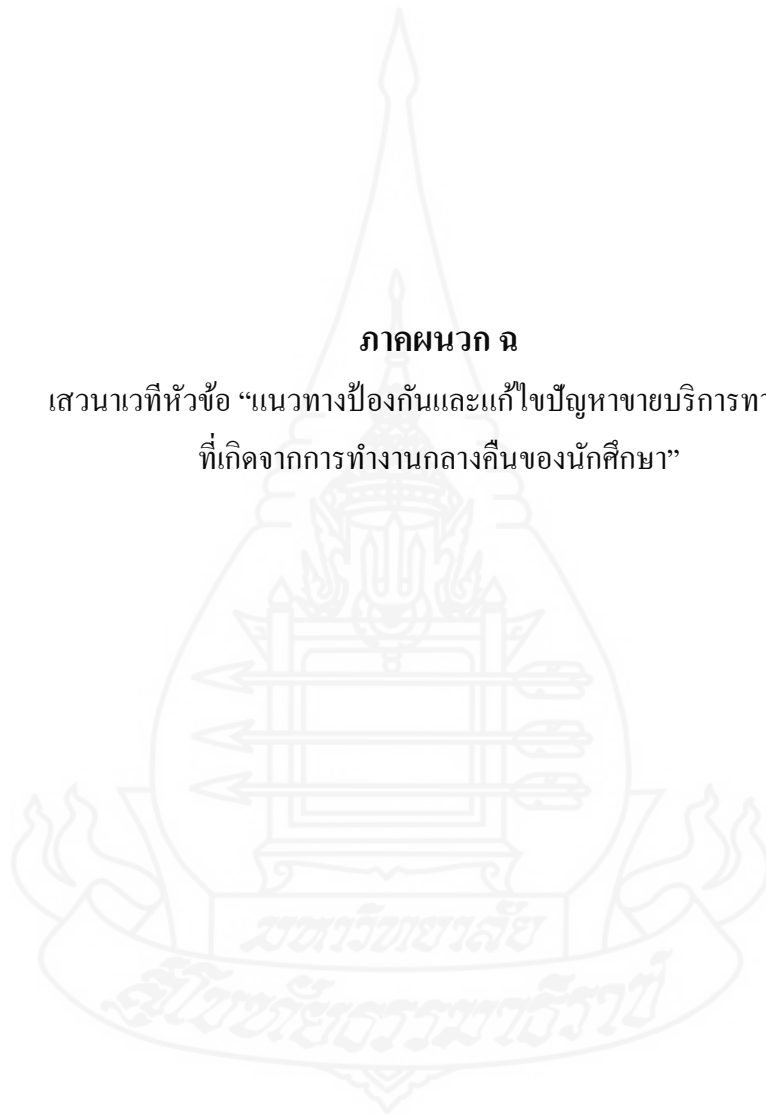


ลูกแก้ว มหาวิทยาลัยเอกชน (เลิกแล้วเพราะมีแฟน) อาชีพเด็กเสิร์ฟ  
สัมภาษณ์วันที่ 15 ตุลาคม 2561 เวลา 20:10 น.



**ภาคผนวก ฉ**

เสวนาเวทีหัวข้อ “แนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหาขายบริการทางเพศ  
ที่เกิดจากการทำงานกลางคืนของนักศึกษา”





เสวนาเวทีหัวข้อ “แนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหาขายบริการทางเพศ  
ที่เกิดจากการทำงานกลางคืนของนักศึกษา”

วันอาทิตย์ที่ 28 ตุลาคม 2561 เวลา 13.30 – 16.30 น.

ณ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน  
กรุงเทพมหานคร









## ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ	นางสาวปัทมา สารสุข
วันเดือนปีเกิด	14 ธันวาคม 2514
สถานที่ทำงาน	มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร (คณะวิทยาการจัดการ) ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10220
ตำแหน่ง ที่อยู่	อาจารย์ประจำสาขาวิชานิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร (คณะวิทยาการจัดการ) ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10220
ประวัติการศึกษา	<p>พ.ศ. 2556 กำลังศึกษาปริญญาเอก สาขาวิชานิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช</p> <p>พ.ศ. 2542 การศึกษามหาบัณฑิต เทคโนโลยีทางการศึกษา มหาวิทยาลัยบูรพา</p> <p>พ.ศ. 2536 การศึกษามหาบัณฑิต (เกียรตินิยม อันดับ 2) เทคโนโลยีทางการศึกษา มหาวิทยาลัยบูรพา</p> <p>พ.ศ. 2532 มัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนเตรียมอุดมศึกษาพัฒนาการ</p> <p>พ.ศ. 2529 มัธยมศึกษาตอนต้น โรงเรียนเทพศิรินทร์ร่วมเกล้า</p> <p>พ.ศ. 2526 ประถมศึกษา โรงเรียนวัดสุทธาโกชน ในเขตกรุงเทพมหานคร</p>