

การออกแบบหนังสือเชิงตอบโต้เล่าถึงชาวซีเกรงใจในสังคมไทย

Experimental Book Design

“Way to survive from being people-pleaser”



นางสาวกัญจน์ณิชา โลหะจรรยา

KANNICHA LOHACHAROON

ศิลปนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรศิลปกรรมศาสตรบัณฑิต

สาขาวิชาศิลปะ ภาควิชาศิลปะ

คณะสถาปัตยกรรม ศิลปะ และการออกแบบ

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ปีการศึกษา 2566

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คณะสถาปัตยกรรม ศิลปะ และการออกแบบ
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
ใบรับรองศิลปะนิพนธ์

หัวข้อศิลปะนิพนธ์ การออกแบบหนังสือเชิงโต้ตอบพูดถึงชาวซีเกรงใจในสังคมไทย
Experimental Book Design
“Way to survive from being people-pleaser”

นักศึกษา นางสาวกัญจน์ณิชา โลหะจรรยา
รหัสประจำตัว 63020239
ปริญญา ศิลปกรรมศาสตรบัณฑิต
สาขาวิชา นิเทศศิลป์
พ.ศ. 2566
อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์พรรณศรี ชูอารยะประทีป



(อาจารย์พรรณศรี ชูอารยะประทีป)
อาจารย์ที่ปรึกษา

วันที่ 7 เดือน พฤษภาคม พ.ศ. 2567

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หัวข้อศิลปนิพนธ์	การออกแบบหนังสือเชิงโต้ตอบพูดถึงชาวเชียงใหม่ในสังคมไทย
นักศึกษา	นางสาวกัญจน์ฉนิชา โลหะจรูญ
รหัสประจำตัว	63020239
ปริญญา	ศิลปกรรมศาสตรบัณฑิต
สาขาวิชา	นิเทศศิลป์
พ.ศ.	2566
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์พรรณศรี ชูอารยะประทีป

บทคัดย่อ

สังคมไทยนั้นถือเป็นสังคมที่หล่อหลอมให้ผู้คนเกิดบุคลิกลักษณะนิสัยขี้เกรงใจมาตั้งแต่อดีต อันมาจากการถือยศถาบรรดาศักดิ์และความต้องการให้ผู้คนรู้จักเคารพซึ่งกันและกันอันนำมาซึ่งความเป็นระเบียบเรียบร้อยในสังคม แต่ในปัจจุบันความขี้เกรงใจในสังคมไทยได้พัฒนาไปสู่รูปแบบของความกลัวอันก่อให้เกิดลักษณะนิสัยแบบที่เรียกว่า People-Pleaser คือผู้ที่ปฏิเสธผู้อื่นไม่เป็น ยอมเสียเปรียบ ไม่ยอมโต้แย้งต่อเรื่องอะไรก็ตามแม้ตนเองจะเสียเปรียบหรือแม้แต่ในสิ่งที่ไม่เห็นด้วย ซึ่งมีแต่จะก่อให้เกิดผลเสียแต่ตนเอง ทางผู้จัดทำจึงต้องการทำศิลปนิพนธ์นี้ขึ้นมาเพื่อนำเสนอให้เห็นถึงแง่มุม ประเด็นปัญหาต่าง ๆ ของการมีไม่กล้าปฏิเสธผู้อื่นหรือที่เรียกว่า People-Pleaser และสนับสนุนให้ผู้ที่มีลักษณะนิสัยดังกล่าวเห็นถึงความสำคัญของการปฏิเสธมากขึ้น ด้วยวิธีต่าง ๆ ที่เข้ากับบริบทของสังคมไทย ทั้งการใช้ภาษาพูด ภาษากาย และภาษาเขียน

งานที่ออกมาตรงตามจุดประสงค์ที่ตั้งไว้คือการถ่ายทอดเนื้อหาของปัญหา สาเหตุ ผลกระทบ และวิธีแก้ไขเบื้องต้นของลักษณะนิสัยไม่กล้าปฏิเสธผู้อื่นได้อย่างครบถ้วน ผู้จัดทำได้เรียนรู้และศึกษาการค้นคว้าหาข้อมูลด้วยวิธีต่าง ๆ และการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในระหว่างการทำศิลปนิพนธ์ชิ้นนี้ ในขณะที่ด้านการออกแบบทางผู้จัดทำรู้สึกทำได้ไม่ตรงตามที่คาดหวังไว้เท่าที่ควร เนื่องจากการแตกโอเคเดียวด้านการออกแบบและการแบ่งเวลาของผู้จัดทำยังจัดการได้ไม่ดี ซึ่งถือเป็นบทเรียนให้ผู้จัดทำปรับปรุงพัฒนาตนเองต่อไป แต่ผู้จัดทำก็หวังว่าผลงานนี้จะได้สร้างประโยชน์ให้แก่กลุ่มเป้าหมายซึ่งได้แก่ผู้ที่มีนิสัยไม่กล้าปฏิเสธผู้อื่น ให้มีความกล้าที่จะปฏิเสธมากขึ้นเพื่อตนเอง และเห็นถึงความสำคัญของการปฏิเสธ มีมุมมองที่ดีว่าการปฏิเสธไม่ใช่ความไม่สุภาพในสังคมไทย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กิตติกรรมประกาศ

ศิลปะนิพนธ์ชิ้นนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี เนื่องจากความกรุณาของบุคคลต่าง ๆ หลายท่านที่คอยช่วยเหลือ ดูแล สนับสนุน ให้คำปรึกษาแนะนำ และเป็นกำลังใจให้เป็นอย่างดีเสมอมา

ขอขอบพระคุณอาจารย์พรรณศรี ชูอารยะประทีป อาจารย์ที่ปรึกษาที่คอยช่วยเหลือ ให้คำแนะนำ และเป็นกำลังใจให้ข้าพเจ้ามาเสมอ แม้แต่ในยามที่ข้าพเจ้าท้อ หรือยอมแพ้ในงานของตนเอง อาจารย์เป็นทั้งแรงบันดาลใจและกำลังใจที่ทำให้ข้าพเจ้ากล้าที่จะออกมาทำสิ่งใหม่ ๆ ใช้ชีวิตเดินตามความต้องการของตนเอง และค้นหาตนเองต่อไปในอนาคต

ขอขอบพระคุณอาจารย์สาขาวิชานิตศิลป์ ภาควิชาศิลปะ คณะสถาปัตยกรรม ศิลปะ และการออกแบบทุกท่านที่คอยให้คำแนะนำ สั่งสอน และช่วยเหลือข้าพเจ้าเป็นอย่างดีตลอด 4 ปีที่ผ่านมาในมหาวิทยาลัยของข้าพเจ้า

ขอขอบพระคุณครอบครัวของข้าพเจ้าที่เป็นกำลังใจสำคัญในชีวิตของข้าพเจ้า คอบสนับสนุนในสิ่งที่ข้าพเจ้าตัดสินใจเลือกเดิน แม้แต่ในยามที่ข้าพเจ้าท้อแท้หรือหมดหวัง ครอบครัวของข้าพเจ้าก็จะอยู่เคียงข้างข้าพเจ้าเสมอ ขอขอบพระคุณบิดาของข้าพเจ้าที่ผลักดันและสนับสนุนทุกการตัดสินใจของข้าพเจ้า รับฟัง คอยให้คำปรึกษา ดูแล เป็นห่วง และช่วยเหลือข้าพเจ้ามาโดยตลอด ขอขอบพระคุณมารดาของข้าพเจ้าที่คอยรับฟัง และให้คำปรึกษาแก่ข้าพเจ้าเสมอ

ขอขอบพระคุณนางสาวพิมพ์นิภา อรชพร ญาวิณี และอรณิชชา ที่คอยช่วยเหลือให้ข้าพเจ้าผ่านอุปสรรคต่าง ๆ ไปได้และเป็นกำลังใจให้แก่ข้าพเจ้ายามที่ข้าพเจ้าท้อแท้ และหมดหวัง รวมถึงสร้างความทรงจำดี ๆ ที่สนุกสนาน และมีความสุขตลอด 4 ปีที่ผ่านมาและต่อไปในอนาคต อาจกล่าวได้ว่าพวกเขาเป็นเพื่อนที่แท้จริงของข้าพเจ้า

ขอขอบพระคุณเพื่อน ๆ ร่วมสาขาของข้าพเจ้าทุกคนที่เข้ามาเป็นความทรงจำดี ๆ ในรั้วมหาวิทยาลัยของข้าพเจ้า ให้กำลังใจแก่ข้าพเจ้า เป็นตัวอย่างให้ข้าพเจ้าได้เรียนรู้ และคอยช่วยสนับสนุนซึ่งกันและกันให้ทำงานตั้งแต่ปี 1 ถึง ปี 4 ผ่านพ้นไปได้ด้วยดี

ขอขอบพระคุณทุกท่านจากใจจริง

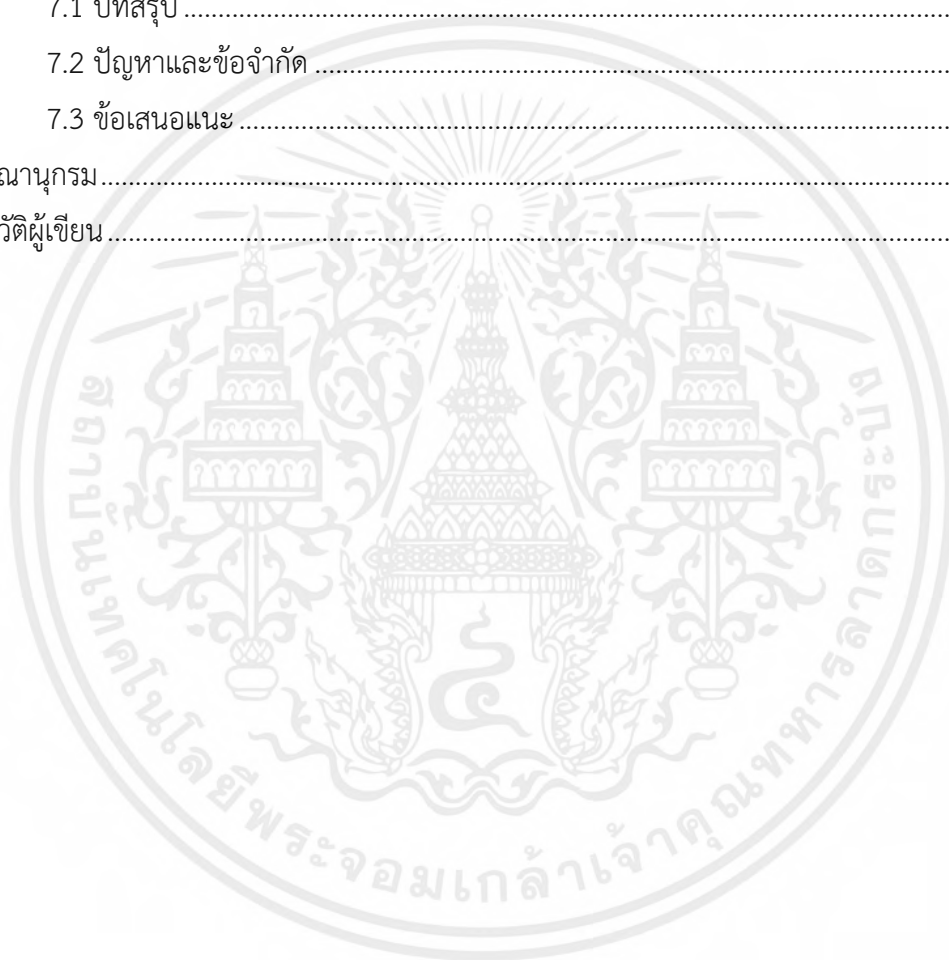
นางสาวกัญจนณิชชา โลหะจรรยา

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	I
กิตติกรรมประกาศ.....	II
สารบัญ.....	III
สารบัญตาราง.....	V
สารบัญรูปภาพ	VI
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์	3
1.3 ขอบเขตของงาน	3
1.4 ข้อยกเว้น.....	3
1.5 ขั้นตอนของการดำเนินงาน	3
1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
บทที่ 2 PEOPLE-PLEASER.....	5
2.1 บุคลิกลักษณะนิสัย PEOPLE-PLEASER.....	5
2.2 สาเหตุของบุคลิกลักษณะนิสัย PEOPLE-PLEASER.....	6
2.3 ผลเสียที่เกิดขึ้นจากบุคลิกลักษณะนิสัย PEOPLE-PLEASER.....	8
2.4 วิธีแก้ไขบุคลิกลักษณะนิสัย PEOPLE-PLEASER.....	8
บทที่ 3 ข้อมูลทางด้านการออกแบบ	12
3.1 หนังสือ.....	12
3.2 ลักษณะธรรมชาติในการเรียนรู้ของผู้ใหญ่.....	18
บทที่ 4 วิธีการดำเนินงาน.....	20
4.1 กลุ่มเป้าหมาย	20
4.2 วิธีการเก็บข้อมูล	20
4.3 ขอบเขตของเนื้อหา.....	21
4.4 ขอบเขตของชิ้นงาน	21
4.5 แนวทางการออกแบบ	21
บทที่ 5 การดำเนินการออกแบบ	24
5.1 การพัฒนาภาพสเก็ชต์หนังสือแบบแรก	24

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5.2 การพัฒนาภาพสเก็ชต์เนื้อหาในหนังสือแบบที่สอง.....	26
บทที่ 6 ผลงานสำเร็จ	35
6.1 ปกหนังสือ.....	35
6.2 เนื้อหาในหนังสือ.....	36
6.3 สื่อเชิงตอบโต้อื่น ๆ เพื่อประชาสัมพันธ์หนังสือ	57
6.4 โปสเตอร์ประชาสัมพันธ์หนังสือ.....	60
บทที่ 7 บทสรุปและข้อเสนอแนะ.....	61
7.1 บทสรุป	61
7.2 ปัญหาและข้อจำกัด	61
7.3 ข้อเสนอแนะ	61
บรรณานุกรม.....	62
ประวัติผู้เขียน.....	63



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

ตารางที่

หน้า



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญรูปภาพ

ภาพที่	หน้า
ภาพที่ 4.1 Moodboard แนวทางที่ 1	21
ภาพที่ 4.2 Dummy แนวทางที่ 1.....	22
ภาพที่ 4.3 Moodboard แนวทางที่ 2	22
ภาพที่ 4.4 Moodboard แนวทางที่ 3	23
ภาพที่ 5.1 แบบร่างปกหนังสือแบบแรก.....	24
ภาพที่ 5.2 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบแรก หน้า 4-5	25
ภาพที่ 5.3 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบแรก หน้า 6-7	25
ภาพที่ 5.4 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบแรก หน้า 8-9	26
ภาพที่ 5.5 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 4-5.....	27
ภาพที่ 5.6 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 4-5 ด้านใน.....	27
ภาพที่ 5.7 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 6-7.....	28
ภาพที่ 5.8 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 6-7 ด้านใน.....	28
ภาพที่ 5.9 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 8-9.....	29
ภาพที่ 5.10 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 8-9 ด้านใน	29
ภาพที่ 5.11 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 10-11	30
ภาพที่ 5.12 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 12-13	30
ภาพที่ 5.13 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 12-13 ด้านใน.....	31
ภาพที่ 5.14 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 14-15	31
ภาพที่ 5.15 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 14-15 ด้านใน.....	32
ภาพที่ 5.16 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 16-17.....	32
ภาพที่ 5.17 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 16-17 ด้านใน.....	33
ภาพที่ 5.18 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 18-19	33
ภาพที่ 0.1 ปกหลัง-ปกหน้าของหนังสือ	35
ภาพที่ 0.2 เนื้อหาหน้า 2-3.....	36
ภาพที่ 0.3 เนื้อหาหน้า 4-5.....	36
ภาพที่ 0.4 เนื้อหาหน้า 6-7.....	37
ภาพที่ 0.5 เนื้อหาหน้า 8-9.....	38
ภาพที่ 0.6 เนื้อหาหน้า 10-11	39
ภาพที่ 0.7 เนื้อหาหน้า 12-13	39

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาพที่ 0.8 เนื้อหาหน้า 14-15	40
ภาพที่ 0.9 เนื้อหาหน้า 16-17	41
ภาพที่ 0.10 เนื้อหาหน้า 18-19	42
ภาพที่ 0.11 เนื้อหาหน้า 20-21	43
ภาพที่ 0.12 เนื้อหาหน้า 22-23	44
ภาพที่ 0.13 เนื้อหาหน้า 24-25	44
ภาพที่ 0.14 เนื้อหาหน้า 26-27	45
ภาพที่ 0.15 เนื้อหาหน้า 28-29	46
ภาพที่ 0.16 เนื้อหาหน้า 30-31	47
ภาพที่ 0.17 เนื้อหาหน้า 32-33	47
ภาพที่ 0.18 เนื้อหาหน้า 34-35	48
ภาพที่ 0.19 เนื้อหาหน้า 36-37	49
ภาพที่ 0.20 เนื้อหาหน้า 38-39	49
ภาพที่ 0.21 เนื้อหาหน้า 40-41	50
ภาพที่ 0.22 เนื้อหาหน้า 42-43	51
ภาพที่ 0.23 เนื้อหาหน้า 44,46-47	51
ภาพที่ 0.24 เนื้อหาหน้า 45,48-49	52
ภาพที่ 0.25 เนื้อหาหน้า 48-49	53
ภาพที่ 0.26 เนื้อหาหน้า 50-51	55
ภาพที่ 0.27 เนื้อหาหน้า 52-53	56
ภาพที่ 0.28 เนื้อหาหน้า 54-55	56
ภาพที่ 0.29 เนื้อหาหน้า 56-57	57
ภาพที่ 0.30 เนื้อหาหน้า 58-59	57
ภาพที่ 0.31 เนื้อหาหน้า 60-61	58
ภาพที่ 0.32 เนื้อหาหน้า 62-63	58
ภาพที่ 0.33 เนื้อหาหน้า 64-65	59
ภาพที่ 0.34 ที่คั่นหนังสือ	60
ภาพที่ 0.35 แบบทดสอบ	60
ภาพที่ 0.36 Paper Fortune Teller	61
ภาพที่ 0.37 เกมช่วยในการเลือกตอบปฏิเสฐ	62
ภาพที่ 0.38 ปฏิทินช่วยในการจดบันทึกอาการ	62
ภาพที่ 0.39 โปสเตอร์ประชาสัมพันธ์	63

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

มนุษย์เป็นสัตว์สังคมที่มีชีวิตอยู่ร่วมกันเป็นชุมชนหรือสังคม แต่การอยู่ร่วมกันย่อมไม่มีใครทำอะไรถูกใจคนอื่นได้หมด ความไม่พึงพอใจต่อการกระทำของผู้อื่นที่สัมพันธ์กับเราหรืออยู่ใกล้ชิดเราย่อมเกิดขึ้นได้เสมอ ในสมัยก่อนสังคมไทยได้มีการสร้างระบบความสัมพันธ์ทางสังคมลักษณะหนึ่งขึ้นมาเพื่อลดทอนปัญหาความขัดแย้งในชีวิตประจำวันนี้ด้วยการทำให้คนแต่ละคนรู้จัก และสำนึกที่จะควบคุมการกระทำของตนเองไม่ให้ไปรบกวนคนอื่นด้วยความคิดเรื่อง “ความเกรงใจ” และกลายเป็นค่านิยมในสังคมไทยในที่สุด ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าสังคมไทยเป็นสังคมที่ยึดสัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคลในสังคมเป็นสำคัญ ดังที่วีรยุทธ วิเชียรโชติ และคณะ (สิทธิศิริอรธร, 2551) ได้ทำการวิจัยศึกษาเรื่องความเกรงใจในคนไทย โดยได้อธิบายด้วยทฤษฎีสังคมไมตรีสัมพันธ์ (Affiliative Society) หรือสังคมที่เน้นความสำคัญของสัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคล มีไมตรีสัมพันธ์เป็นเหตุและเป็นผล ซึ่งลักษณะความเกรงใจของคนไทยถือเป็นลักษณะของคนในสังคมไมตรีสัมพันธ์ ที่ได้รับการปลูกฝังมาจากกระบวนการถ่ายทอดทางสังคม (Socialization) ผ่านค่านิยม ความเชื่อ ระบบการให้การศึกษา การเลี้ยงดูบุตร และความสัมพันธ์ในการทำงาน เช่น การเกรงใจผู้ใหญ่ กตัญญูต่อบิดามารดา เชื่อฟัง รับสิ่งที่ถ่ายทอดจากครู และผู้ใหญ่ กลัวการเสียหาย เป็นต้น นอกจากนี้เรายังสามารถอธิบายลักษณะนิสัยขี้เกรงใจได้จากทฤษฎีมาสโลว์ (Hirunpong, 2022) ซึ่งกล่าวว่า เมื่อมนุษย์เราสามารถเติมเต็มความต้องการทั้งสองขั้นแรกได้แล้ว (ขั้นที่หนึ่งคือความต้องการพื้นฐานทางร่างกาย ขั้นที่สองคือความต้องการความมั่นคงปลอดภัย) ขั้นต่อไปก็คือ ‘ความต้องการความรักและสังคม’ หรือก็คือ มนุษย์เราต้องการจะเป็นที่ยอมรับ ซึ่งเป็นที่รู้จักดีว่าการช่วยเหลือผู้อื่นเป็นวิธีที่ง่ายที่สุด ถ้าอยากได้รับการยอมรับจากใครสักคนทำให้ไม่แปลกเลยที่บุคคลหลาย ๆ คนจะกลัวว่าจะไปทำร้ายจิตใจผู้อื่นด้วยการปฏิเสธ กลัวว่าบุคคลฝ่ายตรงข้ามจะโกรธถ้าตอบว่า “ไม่” และยิ่งถ้าคนที่มีลักษณะนิสัยแบบ People-Pleaser ที่มีจะตามใจผู้อื่นอยู่ตลอดอันเป็นผลมาจากความเกรงใจหรือความกลัวที่มากเกินไปทำให้ปฏิเสธผู้อื่นไม่เป็น กลายเป็นบางทีก็เอาความต้องการของผู้อื่นมาอยู่เหนือความต้องการของตัวเอง จนสูญเสียลักษณะตัวตนของตนเองไปในที่สุด

ในปัจจุบันความขี้เกรงใจในสังคมไทยมีลักษณะเป็นแบบ People-Pleaser มากขึ้นทำให้บุคคลนั้นมีลักษณะนิสัยไม่กล้าปฏิเสธผู้อื่น ไม่กล้าโต้แย้ง ยอมเสียเปรียบ และเออออห่อหมกให้จบเรื่องกันไป เป็นเหมือนโรคร้ายทำลายชีวิตสำหรับสังคมยุคใหม่ ที่กลัวว่าการบอกตรง ๆ ออกไปจะกลายเป็นการสร้าง ความผิดใจ หรือทำให้ถูกมองว่าเป็นคนก้าวร้าวได้ ซึ่งมีแต่จะส่งผลเสียต่อตัวเราเอง บางครั้งจากพฤติกรรมความเกรงใจดังกล่าวก็ทำให้เกิดการโกหกขึ้น ซึ่งอาจเริ่มจากการโกหกสีขาว หรือที่เรียกว่า White Lies โดยถูกค้นพบครั้งแรกใน The Gentleman’s Magazine ของอังกฤษกล่าวถึง White Lies

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ไว้ว่าเป็นคำพูดเพื่อความสนุกสนาน ไว้เล่าเรื่องตลกขบขัน ที่ไม่เป็นพิษภัยกับใคร ขณะที่ พจนานุกรมภาษาอังกฤษของออกซ์ฟอร์ด (Oxford English Dictionary) บรรจุกำว่า ‘White Lie’ ไว้โดยมีความหมายแฝงว่า หมายถึงการโกหกที่น้อยกว่า ไม่ผิดศีลธรรม และไม่ถูกประณาม จากความหมายของ White Lies ดังกล่าวอาจดูไม่มีผลกระทบอะไรมากนัก (ไชยชโล, 2565) แต่จากงานวิจัยเรื่อง สมอกับการปรับตัวเข้ากับความไม่ซื่อสัตย์จากประสาทวิทยาศาสตร์ธรรมชาติ (Neil Garrett, 2016) อธิบายว่า การโกหกเล็กๆ น้อยๆ ที่ไม่มีพิษภัย ไม่ก่อให้เกิดผลกระทบใหญ่โต มักทำให้สมอเชื่อว่าการโกหกเรื่องใหญ่ขึ้นย่อมไม่เป็นอะไรเช่นกัน ทั้งที่ในทางปฏิบัติแล้ว การโกหกเรื่องใหญ่กว่าย่อมส่งผลกระทบมากกว่า ซึ่งย่อมก่อให้เกิดผลเสียขึ้นจากการโกหกเล็ก ๆ น้อย ๆ นี้ได้ ผู้เชี่ยวชาญด้านจิตวิทยาชื่อดังของจีน โจวเหวยลี่ (โจวเหวยลี่, 2560) วิเคราะห์เจาะลึกในเรื่องบุคลิก People-Pleaser นี้ไว้ว่า ความรุ่มรวยส่วนใหญ่ของชีวิตมาจากการพูดว่า Yes เร็วเกินไป และพูดว่า No ช้าเกินไป ในแต่ละวันเราถูกคำว่า “เกรงใจ” บั่นทอนชีวิตทีละเล็กละน้อย กว่าที่เรารู้ตัวอีกทีก็กลายเป็นภัยร้ายทำลายชีวิตเสียแล้ว เช่นเดียวกับที่วันเพ็ญ วิเชียรโชติ (สิทธิศิริอรธร, 2551) ให้ความเห็นไว้ว่าทฤษฎีบุคลิกภาพที่มีความเกี่ยวข้องกับความเกรงใจ ได้แก่ ทฤษฎีตัวตน (Self Theory) ถ้าหากว่ามีการยอมรับค่านิยมจากบุคคลอื่น โดยบิดเบือนจากความเป็นจริงหรือรับมาทั้ง ๆ ที่ไม่ใช่ความต้องการที่แท้จริงของตนเอง บุคคลจะเกิดความรู้สึกตึงเครียด ไม่รู้ว่าความจริงตัวเองต้องการอะไร และจะทำให้เกิดความวิตกกังวลเช่นเดียวกับที่นักบำบัด Amy Morin (Morin, 2022) กล่าวว่า People-Pleaser จะไม่ค่อยมีวินัยในตนเอง เพราะหมดพลังงานไปกับการเอาใจคนอื่น จนไม่เหลือพลังงานสำหรับทำตามเป้าหมายของตัวเอง ยิ่งไปกว่านั้น Natalie Lue (Lue, 2023) ผู้เขียนหนังสือ The Joy of Saying No ยกตัวอย่างไว้ให้เห็นภาพมาก ๆ ว่า คุณจะรู้ตัวว่าคุณเป็น people-pleaser ก็เมื่อคุณพูดคำสุดพิเศษออกมาว่า “ที่ฉันทำทุกอย่างนี้ก็เพื่อเธอหรอกนะ” โดยเลือกเปรียบเทียบคนกลุ่มนี้ว่าเหมือนหม้ออัดแรงดัน ที่เมื่อสูญเสียตัวตน และความต้องการของตัวเองไปเพื่อคนอื่น ในใจก็จะค่อย ๆ เพิ่มพูนความโกรธ หรือความหงุดหงิดที่ไม่ได้ทำตามความต้องการของตัวเอง ไม่ได้มีเวลาเป็นของตัวเอง จากความไม่พอใจที่เก็บสะสมไว้ และเลือกที่จะไม่ยอมแสดงออกโดยตรง ๆ หรือหลีกเลี่ยงที่จะพูดถึง นานวันเข้าก็อาจเริ่มมีพฤติกรรมของการระเบิดอารมณ์ (outburst) หรือมีพฤติกรรมที่มีลักษณะ Passive-Aggressive หมายถึงอาการก้าวร้าวที่แสดงออกแบบอ้อม ๆ หรือผ่านคำประชดประชัน จนถึงจุดที่ฟิวส์ขาดหรือเกิดความรู้สึกพังทลายทางอารมณ์ได้ ทำให้ในที่สุดความสัมพันธ์ที่พยายามรักษาไว้จากการเอาใจผู้อื่นก็อาจจะจบลง และไม่สามารถอยู่ในสังคมนั้น ๆ ได้อีก

จากปัญหาที่ได้กล่าวมาการจัดการจัดทำศิลปนิพนธ์นี้ขึ้นมาจึงเป็นการนำเสนอให้เห็นถึงแง่มุม ประเด็น ปัญหาต่าง ๆ ของลักษณะนิสัยขี้เกรงใจจนไม่กล้าปฏิเสธผู้อื่นหรือที่เรียกว่า People-Pleaser รวมถึงแนะนำ และสนับสนุนให้ผู้ที่มีลักษณะนิสัยเหล่านี้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการปฏิเสธมากขึ้น ด้วยวิธีต่าง ๆ ที่เข้ากับบริบทของสังคมไทย ทั้งการใช้ภาษาพูด ภาษากาย และภาษาเขียน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.2 วัตถุประสงค์

1.2.1 เพื่อให้ผู้ที่มีลักษณะนิสัยขี้เกรงใจหรือไม่กล้าปฏิเสธผู้อื่นเล็งเห็นถึงปัญหา และผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากลักษณะนิสัยไม่กล้าปฏิเสธผู้อื่น

1.2.2 เพื่อให้ผู้ที่มีลักษณะนิสัยขี้เกรงใจหรือไม่กล้าปฏิเสธผู้อื่น กล้าที่จะปฏิเสธมากขึ้นเพื่อตนเองเล็งเห็นถึงความสำคัญของการปฏิเสธ มีมุมมองที่ดีว่าการปฏิเสธไม่ใช่ความไม่สุภาพ

1.3 ขอบเขตของงาน

1.3.1 ลักษณะของกลุ่มเป้าหมาย

ด้านกายภาพ เพศหญิงมากกว่าเพศชาย อายุ 22-30 ปี มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทหรือทำงานในรูปแบบที่มีสังคมการทำงาน

ด้านจิตภาพ มีลักษณะนิสัยไม่กล้าปฏิเสธผู้อื่น แต่ยังไม่ถึงขั้นเป็นโรคทางจิตเวชอยากปรับปรุงนิสัยของตนเอง สามารถเปิดใจรับการแนะนำข้อมูล ชื่นชอบการอ่านหนังสือหรือบทความ

1.3.2 ขอบเขตของเนื้อหา

พูดถึงสาเหตุ ปัญหา และทางแก้ของลักษณะนิสัยการไม่กล้าปฏิเสธผู้อื่นที่เกิดขึ้นในสังคมไทย

1.3.3 ขอบเขตของชิ้นงาน

(1) หนังสือเชิงโต้ตอบ ไม่ต่ำกว่า 30 หน้า

(2) สื่อเชิงตอบโต้อื่น ๆ ที่สอดคล้องกับเนื้อหาในหนังสือ

(3) โปสเตอร์ประชาสัมพันธ์ 3 ชิ้น

1.4 ข้อจำกัด

ด้านเนื้อหาโดยรวม โดยเฉพาะวิธีการแก้ไขทำได้แค่พูดแบบกว้าง ๆ เท่านั้น เนื่องจากตามความเป็นจริงสถานการณ์ที่แต่ละคนพบเจอนั้นไม่เหมือนกัน วิธีแก้ปัญหาก็เป็นแค่การแนะนำเบื้องต้นซึ่งอาจใช้ไม่ได้กับทุกคน

1.5 ขั้นตอนของการดำเนินงาน

1.5.1 กำหนดวัตถุประสงค์

1.5.2 รวบรวมข้อมูลจากหนังสือ เว็บไซต์ บทความ ที่เกี่ยวข้องกับลักษณะนิสัยขี้เกรงใจ การสอบถามกับผู้เชี่ยวชาญ และทำแบบสอบถามจากผู้ที่มีลักษณะนิสัยดังกล่าว

1.5.3 วิเคราะห์และสรุปข้อมูลที่ได้มาทั้งหมดมาสรุป และคัดเลือกเพียงเนื้อหาที่สำคัญ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- 1.5.4 เรียบเรียงเนื้อหา กำหนดลำดับการเล่าเรื่องให้เข้าใจได้ง่าย และน่าสนใจ
- 1.5.5 กำหนดแนวทางการการออกแบบ ทั้งแนวภาพประกอบและเทคนิคกระดาษ รวมถึงการใช้สีอื่น ๆ เพิ่มเติมให้เข้ากับเนื้อหา
- 1.5.6 ดำเนินงานการออกแบบโดยมีการจัดวางหน้า และเทคนิคกระดาษต่าง ๆ ที่จะอยู่ในแต่ละหน้า พร้อมทั้งทำชิ้นงานทดลองเพื่อทดสอบการพิมพ์ การเปิดปิดของหนังสือ
- 1.5.7 ดำเนินงานการออกแบบชิ้นงานทั้งหมด
- 1.5.8 สรุปการดำเนินงาน และผลที่ได้รับจากการออกแบบหนังสืออินเตอร์แอคทีฟพุดถึงชาวเชียงใหม่ในสังคมไทย

1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1.6.1 ผู้ที่มีลักษณะนิสัยขี้เกียจกลัวที่จะปฏิเสธมากขึ้นเพื่อตนเอง และเล็งเห็นถึงความสำคัญของการปฏิเสธ มีมุมมองที่ดีว่าการปฏิเสธไม่ใช่ความไม่สุภาพในสังคมไทย
- 1.6.2 สามารถศึกษาการออกแบบสื่อสารข้อมูลผ่านกราฟิกให้มีความน่าสนใจ เข้าใจง่าย
- 1.6.3 สามารถศึกษาการออกแบบการจัดหน้าหนังสือ และการใช้เทคนิคกระดาษให้มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

บทที่ 2

PEOPLE-PLEASER

2.1 บุคลิกลักษณะนิสัย PEOPLE-PLEASER

สำหรับคนกลุ่มหนึ่งคุณค่าของพวกเขาอาจอยู่ที่การทำให้คนอื่น ๆ มีความสุขเพื่อให้ตนเองเป็นที่ยอมรับ ซึ่งในภาษาอังกฤษ มีคำเรียกคนกลุ่มนี้ว่า People-Pleaser ที่หมายถึงคนที่ชอบเอาอกเอาใจผู้อื่น คำว่า People-Pleaser ไม่มีคำแปลที่ตรงตัวในภาษาไทย แต่ก็คล้ายกับลักษณะนิสัยที่เรียกว่า “ซี้เกรงใจ” ในสังคมไทย ดร. เนตรปรียา ชุมไชโย (ชุมไชโย, 2021) นักจิตวิทยาการปรึกษา ได้ตีความคำว่า “เกรงใจ” ไว้ 2 แบบคือ 1. เอาใจเขามาใส่ใจเรา ไม่ทำให้ใครเดือดร้อน 2. เป็นความกลัว แต่ใช้คำว่า “เกรงใจ” แทน ซึ่งในลักษณะแบบที่ 2 จะทำให้เกิดพฤติกรรมไม่กล้าปฏิเสธ ไม่กล้าโต้แย้ง ยอมเสียเปรียบ และเออออห่อหมกให้จบเรื่องกันไป

จากงานวิจัยของ Julie J. Exline (Exline, 2012) ได้แจกแจงลักษณะบุคลิกภาพของคนที่เป็น People-Pleaser ไว้กว้าง ๆ ดังนี้

1. ใช้ความพยายามอย่างมากในการตอบว่า ‘ไม่!’ กับอะไรสักอย่างที่ไม่อยากทำ
2. ไม่ค่อยกล้ายืนยันอะไรอย่างมั่นใจ หรือไม่ค่อยกล้าที่จะแสดงความคิดเห็น เพราะ กลัวการถูกปฏิเสธ
3. ทำเป็นเห็นด้วยกับคนอื่นบ่อย ๆ ทั้งที่บางทีในใจก็ไม่
4. ใช้คำขอโทษบ่อยเกินไป เพราะแบกรับเอาความรู้สึกคนอื่นมาไว้ในใจหมด
5. ไม่ชอบการปะทะ หลีกเลียงความขัดแย้ง แม้ในเรื่องที่บางครั้งก็จำเป็น เพราะกลัวภาวะอารมณ์เสีย ทั้งตัวเองและคนอื่น
6. เห็นใจคนอื่นมากกว่าตัวเอง จนช่วยเหลือเขาและเราก็มາเป็นทุกข์เอง
7. ต้องมีคนชมถึงจะรู้สึกดี และจะนอยไปหลายวัน เวลามีสคนมาวิจารณ์สิ่งที่ทำ
8. เสพติดความเห็นด้วยจากคนอื่น และส่วนมากจะทำตามในสิ่งที่คนอื่นบอกว่าดี
9. ไม่ค่อยยอมรับว่าตัวเองเจ็บปวด โกรธ เศร้า หรือผิดหวัง เพราะกลัวทำให้คนอื่นรู้สึกแย่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.2 สาเหตุของบุคลิกลักษณะนิสัย PEOPLE-PLEASER

การ ‘ไม่กล้าปฏิเสธ หรือปฏิเสธใครไม่เป็น’ ซึ่งเป็น 1 ในพฤติกรรมของคนที่มีบุคลิกแบบ People-Pleaser และนิสัยขี้เกรงใจสามารถอธิบายได้ด้วยวิทยาศาสตร์ โดยหากย้อนกลับไปตั้งแต่ยุคแห่งการวิวัฒนาการ สัตว์ที่มีโครงสร้างทางสังคมที่ซับซ้อนมักจะมีพฤติกรรมแบบ Altruism หรือ ‘การช่วยเหลือผู้อื่น’ มนุษย์เป็นสัตว์ที่มีโครงสร้างทางสังคมที่ซับซ้อนที่สุด เราจึงวิวัฒนาการมาพร้อมกับพฤติกรรมแบบช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ท่ามกลางโลกที่โหดร้าย มนุษย์ต้องร่วมมือกันเพื่อความอยู่รอดของเผ่าพันธุ์ เราช่วยเหลืออีกคนหนึ่ง โดยหวังว่าอีกคนหนึ่งจะตอบแทนเรากลับในภายหลัง ดังนั้นจึงเป็นเรื่องยากที่เราจะปฏิเสธการช่วยเหลือใครสัก เพราะนั่นเหมือนกับการบอกว่า “ฉันไม่อยากจะร่วมมือกับใครทั้งนั้น” ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์ (Maslow's Hierarchy of Needs) จากนักจิตวิทยา Abraham Maslow ที่กล่าวว่าเมื่อมนุษย์เติมเต็มความต้องการขั้นพื้นฐาน 2 อันดับแรกอันได้แก่ความต้องการด้านกายภาพ และความต้องการด้านความมั่นคง ปลอดภัยได้แล้วความต้องการต่อมาคือความต้องการด้านความรัก หรือการเป็นเจ้าของ คือต้องการมีความสัมพันธ์ที่ดี ได้รับความรัก หรือรู้สึกได้รับการยอมรับเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม ความต้องการนี้เป็นความต้องการที่เกี่ยวข้องกับอารมณ์ ความรู้สึก ซึ่งเป็นความต้องการทางสังคม Emily Anhalt นักจิตวิทยาคลินิกเคยพูดถึงเรื่องนี้เอาไว้ว่า “ในฐานะที่เราเป็นสัตว์สังคม เราต้องการเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม ต้องการรักษาความสัมพันธ์ที่มีต่อกลุ่มเอาไว้ เราเลยอาจจะตอบว่า ‘ได้’ กับทุกอย่าง เพราะไม่อยากให้คนอื่นในกลุ่มมองว่าเราเป็นคนยุ่งยาก” นอกจากนี้เธอยังบอกอีกว่า “แต่เป็นไปได้เช่นกันที่เราตอบว่า ‘ได้’ เพราะเราต้องการที่จะช่วยเหลือ แต่เราก็ก้มไปว่าความสามารถในการช่วยเหลือของเรานั้นมีจำกัด” (Hirunpong, 2022) นักจิตวิทยาสังคม Vanessa K. Bohns (Bohns, 2016) ได้เขียนในงานวิจัยเรื่องอิทธิพลของผู้คนเหนือผู้อื่นว่า หลายคนเห็นด้วยกับสิ่งต่าง ๆ แม้กระทั่งสิ่งที่ไม่ต้องการทำ เพียงเพื่อหลีกเลี่ยงความรู้สึกไม่สบายใจในการพูดว่า ‘ไม่’ ยิ่งไปกว่านั้นส่วนหนึ่งในงานวิจัยของ Vanessa K. Bohns (Bohns, 2014) พบว่าเมื่อถูกถามผู้คนจำนวนมากเลือกที่จะยอมรับและกระทำการที่ผิดจรรยาบรรณ เช่น การโกหกสีขาวหรือทำลายหนังสือ แม้ว่าพวกเขาจะรู้ดีว่าการกระทำเหล่านี้ถูกมองว่าผิดก็ตาม ในเรื่องของการโกหกผลวิจัยของ Timothy Levine (Saejia, 2020) นักศึกษาพฤติกรรมที่สนใจการโกหกของมนุษย์ ได้ทำการศึกษาค้นจำนวน 500 คน จาก 5 ประเทศถึงเหตุผลของการโกหก พบว่า เหตุผลอันดับ 3 ของการโกหกคือเพื่อความสบายใจของคนอื่นนั่นเอง (รองลงมาจากโกหกเพื่ออวยตัวเอง และการโกหกเพื่อปกป้องตัวเอง) ซึ่งหากเป็นการโกหกเล็ก ๆ น้อย ๆ ย่อมไม่ส่งผลกระทบต่ออะไร แต่จากงานวิจัยเรื่องสมองกับการปรับตัวเข้ากับความไม่เชื่อสัตย์ ของ Neil Garrett, Stephanie C Lazzaro, Dan Ariely และ Tali Sharot (2559) จากประสาทวิทยาศาสตร์ธรรมชาติ อธิบายว่า การโกหกเล็กๆ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

น้อยๆ ที่ไม่มีพิษมีภัย ไม่ก่อให้เกิดผลกระทบใหญ่โต มักทำให้เรามองเชื่อว่าการโกหกเรื่องใหญ่ขึ้นย่อมไม่เป็นอะไรเช่นกัน ทั้งที่ในทางปฏิบัติแล้ว การโกหกเรื่องใหญ่กว่าย่อมส่งผลกระทบมากกว่า

อีกปัจจัยหนึ่งซึ่งก่อให้เกิดบุคลิกลักษณะนิสัยเช่นนี้คือลักษณะสังคมที่บุคคลนั้น ๆ อาศัยอยู่โดยในที่นี้จะกล่าวถึงสังคมไทย จากงานวิจัยของ วีรยุทธ วิเชียรโชติ และคณะ (สิทธิศิริอรุณ, 2551) และ สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัฒน์ (อ่องวุฒิวัฒน์, 2017) ได้อธิบายลักษณะทางสังคมวัฒนธรรมไทยไว้ว่า เป็นสังคมแบบอิงกลุ่ม (collectivism) ซึ่งมาจากนักจิตวิทยาสังคม Hofstede (2527, 2530) เสนอว่าสังคมที่ดำรงอยู่ของคนในแต่ละวัฒนธรรมอาจแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ 1. สังคมแบบอิงกลุ่ม (collectivism) หรือสังคมที่สมาชิกในสังคมต่างให้ความสำคัญกับการอยู่รวมกันเป็นพวกพ้องและพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน และ 2. สังคมแบบอิงบุคคล (individualism) หรือสังคมที่สมาชิกในสังคมมักให้ความสำคัญกับการอยู่อย่างเป็นปัจเจก และให้ความสำคัญการอยู่แบบตัวคนเดียวมากกว่าการรวมกลุ่มเป็นพวกพ้อง และสังคมแบบไมตรีสัมพันธ์ (affiliative society) มาจากทฤษฎีของนักวิชาการ Blanchard (2501) เสนอว่าในแต่ละสังคมจะมีวิธีการปฏิสัมพันธ์ที่แตกต่างกัน โดยเขาแบ่งประเภทของสังคมตามวิธีการปฏิสัมพันธ์ออกเป็น 2 ประเภท คือ 1. สังคมแบบสัมฤทธิ์สัมพันธ์ (achieving society) หรือสังคมที่คนในสังคมมีวิธีการปฏิสัมพันธ์ที่ให้ความสำคัญกับจุดมุ่งหมายในการสื่อสารมากกว่าการรักษาความสัมพันธ์ของคู่สนทนา และ 2. สังคมแบบไมตรีสัมพันธ์ (affiliative society) หรือสังคมที่คนในสังคมมีวิธีการปฏิสัมพันธ์ที่ให้ความสำคัญกับการรักษาความสัมพันธ์ของคู่สนทนามากกว่าจุดมุ่งหมายในการสื่อสาร กล่าวคือ คนไทยมักคำนึงถึงความต้องการหรืออารมณ์ความรู้สึกของสมาชิกคนอื่นเป็นสำคัญ ลักษณะดังกล่าวส่งผลทำให้คนไทยไม่ชอบความขัดแย้งหรือหากต้องมีความขัดแย้งก็เลือกใช้วิถีแบบประนีประนอม ลดน้ำหนักความรุนแรงเพื่อรักษาความสัมพันธ์ระหว่างกัน โดยมีการส่งต่อด้วยกระบวนการถ่ายทอดทางสังคม (Socialization) ผ่านค่านิยม ความเชื่อ ระบบการให้การศึกษา การเลี้ยงดูบุตร และความสัมพันธ์ในการทำงาน เช่น การเกรงใจผู้ใหญ่ กตัญญูต่อบิดามารดา เชื่อฟัง รับผิดชอบต่อหน้าที่ และผู้ใหญ่ กลัวการเสียหน้า เป็นต้น

นอกจากปัจจัยที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว อีกสาเหตุหนึ่งคือตัวบุคคลนั้น ๆ เองโดยอาจจะเจอประสบการณ์ หรือเหตุการณ์ต่าง ๆ ในอดีตทำให้เกิดเป็นบุคลิกลักษณะนิสัยดังกล่าว โดยพบว่าบุคลิกนิสัยแบบ People-Pleaser มักเติบโตมาในครอบครัวที่บกพร่อง (Dysfunctional Family) พ่อแม่ไม่ได้สอนให้ลูกคิดและพัฒนาอัตลักษณ์ด้วยตัวเอง หรือกำหนดให้เดินตามกรอบของครอบครัว หากยอมทำตามก็จะได้รับการยอมรับจากพ่อแม่ เมื่อแสดงความรู้สึกของตัวเองออกมา หรือบอกความต้องการของตัวเองออกมาแล้วกลับถูกเมินเฉยหรือตำหนิ การเลี้ยงดูในวัยเด็กจึงมีส่วนสำคัญอย่างมากที่ทำให้คนคนหนึ่งเกิดความรู้สึกว่า พ่อแม่จะไม่ยอมรับ หากแสดงความต้องการหรือความรู้สึกแท้จริงของตนเอง และ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อสะสมอยู่ในระดับจิตใต้สำนึก จึงแสดงออกเป็นพฤติกรรมเอาอกเอาใจคนอื่น จนละเลยความรู้สึกและความต้องการตัวเองโดยไม่รู้ตัว

จากที่กล่าวมาข้างต้นจึงอาจเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้คนในสังคมไทยส่วนมากต่างไม่กล้าปฏิเสธและมีลักษณะนิสัยดังกล่าว โดยอาจไม่กล้าปฏิเสธความต้องการของพ่อแม่ เพราะพ่อแม่มีความคาดหวังสูง และเข้มงวด ไม่กล้าปฏิเสธเพื่อน เพราะกลัวเพื่อนไม่คบ ในสังคมที่ไม่มีใครอยากอยู่ตัวคนเดียว ไม่กล้าปฏิเสธเจ้านาย แม้ไม่ได้รับความเป็นธรรม เพราะกลัวกระทบต่อหน้าที่การงาน ในสังคมที่ทุกคนต้องการประสบความสำเร็จ ไม่กล้าปฏิเสธแฟน เพราะกลัวคนรักตัดขาดความสัมพันธ์ และคงทำใจไม่ได้ ไม่กล้าปฏิเสธคนแปลกหน้า เพราะกลัวว่าเขาจะทำร้าย กลัวถูกมองไม่ดี หรือแม้แต่ไม่ยอมหักหน้า

2.3 ผลเสียที่เกิดขึ้นจากบุคลิกลักษณะนิสัย PEOPLE PLEASER

วันเพ็ญ วิเชียรโชติ (สิทธิศิริอรุณ, 2551) ให้ความเห็นไว้ว่าทฤษฎีบุคลิกภาพที่มีความเกี่ยวข้องกับความเกรงใจ ได้แก่ ทฤษฎีตัวตน (Self Theory) ถ้าหากว่ามีการยอมรับค่านิยมจากบุคคลอื่น โดยบิดเบือนจากความเป็นจริงหรือรับมาทั้ง ๆ ที่ไม่ใช่ความต้องการที่แท้จริงของตนเอง บุคคลจะเกิดความรู้สึกตึงเครียด ไม่รู้ว่าความจริงตัวเองต้องการอะไร และจะทำให้เกิดความวิตกกังวลเช่นเดียวกับที่นักบำบัด Amy Morin (Morin, 2022) กล่าวว่า People-Pleaser จะไม่ค่อยมีวินัยในตนเอง เพราะหมดพลังงานไปกับการเอาใจคนอื่น จนไม่เหลือพลังงานสำหรับทำตามเป้าหมายของตัวเอง ยิ่งไปกว่านั้น Natalie Lue (Lue, 2023) ผู้เขียนหนังสือ The Joy of Saying No ยกตัวอย่างไว้ให้เห็นภาพมาก ๆ ว่า คุณจะรู้ตัวว่าคุณเป็น people-pleaser ก็เมื่อคุณพูดคำสุดพิเศษออกมาว่า “ที่ฉันทำทุกอย่างนี้ก็เพื่อเธอหรอกนะ” โดยเลือกเปรียบเทียบคนกลุ่มนี้ว่าเหมือนหม้ออัดแรงดัน ที่เมื่อสูญเสียตัวตน และความต้องการของตัวเองไปเพื่อคนอื่น ในใจก็จะค่อย ๆ เพิ่มพูนความโกรธ หรือความหงุดหงิดที่ไม่ได้ทำตามความต้องการของตัวเอง ไม่ได้มีเวลาเป็นของตัวเอง จากความไม่พอใจที่เก็บสะสมไว้ และเลือกที่จะไม่ยอมแสดงออกมาตรง ๆ หรือหลีกเลี่ยงที่จะพูดถึง นานวันเข้าก็อาจเริ่มมีพฤติกรรมของการระเบิดอารมณ์ (outburst) หรือมีพฤติกรรมที่มีลักษณะ Passive-Aggressive หมายถึงอาการก้าวร้าวที่แสดงออกแบบอ้อม ๆ หรือผ่านคำประชดประชัน จนถึงจุดที่ฟิวส์ขาดหรือเกิดความรู้สึกพังทลายทางอารมณ์ได้ ทำให้ในที่สุดความสัมพันธ์ที่พยายามรักษาไว้จากการเอาใจผู้อื่นก็อาจจะจบลง และไม่สามารถอยู่ในสังคมนั้น ๆ ได้อีก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.4 วิธีแก้ไขบุคลิกลักษณะนิสัย PEOPLE-PLEASER

Vanessa Van Edwards (Connex Team , 2022) นักเขียน และวิทยากร ได้แนะนำวิธีในการเลิกเป็น People-Pleaser ไว้ในเว็บไซต์ Science of People ดังนี้

1. ซื่อเวลาไว้ก่อน

หากรู้สึกว่าการปฏิเสธเวลามีเพื่อนหรือคนอื่นๆ โทรมาชวนออกไปข้างนอกเป็นเรื่องยาก แทนที่จะตอบคำว่าใช่ เราตอบกลับไปว่า “เดี๋ยวติดต่อกลับไป” จะดีกว่า หรือเราอาจพูดได้ว่าขอเช็คตารางเวลา/สิ่งที่ต้องทำก่อน เพื่อเป็นการซื้อเวลาให้ตัวเองคิดดีๆ อีกทีว่าอยากไปจริงหรือไม่ หลังจากนั้นก็สามารถตอบกลับด้วยอีเมลหรือข้อความด้วยคำว่า “ไม่” อย่างสุภาพ

2. หยุดคิดสักนิดก่อนตอบ

จากการศึกษาโดยมหาวิทยาลัยโคลัมเบียในปี 2014 พบว่า การชะลอเวลาการตัดสินใจเพียง 50-100 มิลลิวินาที จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการตัดสินใจ เพราะเราจะสามารถมุ่งความสนใจไปที่ข้อมูลที่เกี่ยวข้องทั้งหมดได้ ดังนั้น สำหรับคนที่ เป็น People Pleaser ให้หยุดคิดเล็กน้อยก่อนตอบตกลง และไม่ต้องกังวลถึงความเจ็บประหว่งคูกุ เพราะความเจ็บถือเป็นเรื่องปกติของการมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคม

3. เริ่มพูดปฏิเสธจากสิ่งเล็ก ๆ

การพูดจาเยินชาใส่คนอื่นไม่ใช่เรื่องง่ายสำหรับ People Pleaser ดังนั้นให้เริ่มจากการพูดคำว่า ‘ไม่’ ในเรื่องเล็ก ๆ น้อย ๆ โดยอาจจะเริ่มจากการแชท เพราะจะทำให้มีเวลาคิดในการตอบกลับ หรือแทนที่จะปฏิเสธตรง ๆ เรายังสามารถเสนอทางเลือกอื่นที่เราอยากทำจริง ๆ แทน

4. เปลี่ยนคำปฏิเสธจาก ‘ทำไม่ได้’ เป็น ‘ไม่ทำ’

ผลการศึกษาที่ตีพิมพ์ใน Journal of Consumer Research พบว่า การพูดว่า “ไม่ทำ” เป็นวิธีการปฏิเสธที่มีพลังมากกว่าคำว่า “ทำไม่ได้” เพราะคำว่า “ไม่ทำ” เป็นคำพูดที่กำหนดขอบเขตชัดเจน และแสดงให้เห็นถึงความมั่นใจมากขึ้น แต่คำว่า “ทำไม่ได้” ทำให้ดูเหมือนกำลังแก้ตัวและดูพอลจะมีเวลาว่างให้ได้บ้าง

5. เปลี่ยนเรื่องเล่าต่อเรื่องราวที่เกิดขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อเรามีความทรงจำที่ไม่ดีเกี่ยวกับเหตุการณ์ใด ๆ ก็ตาม ให้อภัยยามนึกถึงความเป็นจริงในอารมณ์แง่บวก เช่น เหตุการณ์นั้นทำให้เราได้เรียนรู้อะไรบ้าง หรือประสบการณ์นั้นเปลี่ยนเราให้ดีขึ้นได้อย่างไร หากเราเริ่มควบคุมมุมมองที่มีต่อเรื่องราวของตัวเองได้ เราก็จะรู้สึกดีต่อการทำให้ตัวเองพอใจมากกว่าการทำให้คนอื่นพอใจ

6. รู้เป้าหมายของตัวเอง

การมีเป้าหมายระยะสั้นและระยะยาวจะทำให้เราเป็นคนที่กำลังปฏิบัติคนอื่นมากขึ้น เพื่อให้ตัวเองไปถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้ เช่น เราตั้งเป้าหมายไว้ว่าจะเก็บเงินซื้อตัวคอนเสิร์ตไปดูศิลปินที่รัก เมื่อมีคนมาชวนออกไปปาร์ตี้ เราก็จะกล้าปฏิเสธมากขึ้น เพื่อประหยัดเงินและทำตามเป้าหมายให้สำเร็จ ดังนั้นให้ลองตั้งเป้าหมายระยะสั้นและระยะยาวดูว่าอยากทำอะไร อยากเป็นคนแบบไหน หรืออยากอยู่จุดไหน เพื่อให้หันมาโฟกัสที่ตัวเองมากขึ้น

7. เลิกคบเพื่อนแย่ ๆ

เราทุกคนต่างก็ต้องเคยเจอคนที่ Toxic ในชีวิตที่ชอบมาทิ้งเรื่องแย่ๆ ไว้ในชีวิตเราแล้วก็จากไป ให้เลิกคบคนเหล่านั้นแล้วชีวิตจะดีขึ้น ตัวอย่างเช่น คนที่ชอบเอาตัวเองเป็นที่ตั้ง อยากได้อะไรก็ต้องได้ หาก People-Pleaser เจอคนแบบนี้ก็ต้องตามใจกันไปแบบไม่มีที่สิ้นสุด

8. เลิกขอโทษในเรื่องที่ไม่ควรขอโทษ

คนที่เป็น People Pleaser ชอบขอโทษคนอื่นในเรื่องเล็ก ๆ น้อย ๆ ดังนั้น ให้ลองสังเกตดูว่าในสัปดาห์ที่ผ่านมาเราขอโทษคนอื่นมากเกินไปหรือเปล่า และให้เลิกขอโทษเวลาพูดปฏิเสธคนอื่นด้วย เพราะเราแค่ปฏิเสธเพื่อไปทำงานทำการ ทำสิ่งใหม่สำหรับตัวเอง เพราะฉะนั้นไม่มีอะไรให้ต้องรู้สึกผิด

9. เลือกใช้คำขอโทษที่ 'มีประสิทธิภาพ'

เราสามารถขอโทษคนอื่นได้โดยไม่ต้องพูดคำว่าขอโทษ แต่คำขอโทษมีทั้งวิธีที่ดีและไม่ดี จากการวิจัยพบว่าคำขอโทษที่มีการปฏิเสธ (ไม่ใช่ความผิดของฉัน) และการหลีกเลี่ยง (เรื่องราวมันซับซ้อน) ไม่ใช่คำขอโทษที่ดี คำขอโทษที่ดีคือ คำขอโทษที่มีการแก้ไข (ฉันจะไม่ทำอีก) และมีความละอาย (ฉันรู้สึกละอายใจตัวเอง) ดังนั้น เมื่อทำผิดพลาดขึ้นมาจริง ๆ ควรใช้คำขอโทษที่มีประสิทธิภาพจะดีกว่า

10. เลิกเอาความสุขของคนอื่นเป็นที่ตั้ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัญหาอย่างหนึ่งของ People-Pleaser คือ ชอบให้คนอื่นมายืนยันว่าตัวเองมีความสำคัญ นั่นหมายความว่าความมั่นใจของ People Pleaser มาจากแรงผลักดันนอกล้วน ๆ แต่ในความเป็นจริงแล้วคนเราควรเห็นคุณค่าในตัวเองโดยไม่ต้องรอให้คนอื่นมาชื่นชม วิธีที่ดีที่สุดในการแก้ปัญหานี้คือ การสร้างหรือการทำสิ่งที่ทำให้เรารู้สึกดีและมีความสุขกับตัวเอง ไม่ต้องให้ความสุขของเราไปขึ้นอยู่กับคนอื่น

11. บอกตัวเองว่า “เราไม่สามารถตามใจทุกคนได้”

สิ่งสุดท้ายที่เราสามารถทำได้คือการบอกตัวเองว่า “เราไม่สามารถตามใจทุกคนได้” เพราะแต่ละคนมีความต้องการเป็นสิบเป็นร้อย ซึ่งเราไม่มีทางตามใจได้หมด



บทที่ 3

ข้อมูลทางการออกแบบ

3.1 หนังสือ

3.1.1 การอ่านหนังสือ

หนังสือ เป็นสื่อที่รวบรวมของข้อมูล ประเภทตัวอักษร และ รูปภาพ ที่ลงในแผ่นกระดาษหรือวัสดุชนิดอื่น และรวมเข้าด้วยกัน ด้วยวิธีการ เย็บเล่ม หรือ ทากาว เข้าด้วยกันที่บริเวณขอบด้านใดด้านหนึ่ง โดยมีขนาดต่าง ๆ กัน แต่มักจะไม่ทำให้ใหญ่กว่าการจับและเปิดอ่านสะดวก หนังสือมักจะเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูล ความรู้ วรรณกรรม ต่าง ๆ (Taycher, 2010)

การอ่านหนังสือจะช่วยส่งผลต่อการทำงานของสมองและร่างกายของเรา การวิจัย (S.M. Houston, 2014) ที่ใช้วิธีตรวจ MRI กับสมองควบคู่ไปกับการอ่านหนังสือพบว่าสมองมีกลไกทำงานที่ซับซ้อนมากขึ้นเมื่อเกิดการอ่าน ยิ่งเนื้อหาในเรื่องพัฒนามากขึ้นเท่าไร สมองก็จะยิ่งปรับตัวให้พร้อมรับมือมากขึ้นเท่านั้น โดยเฉพาะสมองที่เกี่ยวข้องกับประสาทสัมผัสทั้ง 5 (Somatosensory Cortex) และยังคงพัฒนาต่อเนื่องแม้จะอ่านหนังสือจบแล้วก็ตาม ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Yale University School of Public Health (Navarro, 2016) ได้ทำการวิจัยกับคนจำนวน 3,635 คน นาน 12 ปี ได้ข้อสรุปว่าคนที่อ่านหนังสืออย่างน้อยวันละ 30 นาทีจะอายุยืนกว่าคนที่ไม่อ่านหนังสือราว 2 ปี เพราะการอ่านทำให้สมองถูกใช้งานเพื่อวิเคราะห์เรื่องต่าง ๆ อยู่เสมอ ขณะที่ Rush University Medical Center (Robert S. Wilson, 2013) จากชิคาโกยืนยันว่าการอ่านจะช่วยลดความเสี่ยงต่อโรคความจำเสื่อม (Alzheimer) ได้ โดยผู้ใหญ่ที่ใช้เวลาที่ว่างเว้นจากการทำงานไปกับการกิจกรรมที่ส่งเสริมปัญญาหรือความคิดสร้างสรรค์ เช่น การอ่านหนังสือ มีอัตราการสูญเสียความรู้ในชีวิตประจำวันช้าลง ซึ่งช้ากว่าคนที่ไม่ได้ทำกิจกรรมเหล่านั้น 32 เปอร์เซ็นต์

ในยุคปัจจุบันที่การเติบโตของเทคโนโลยีเข้ามาเปลี่ยนรูปแบบ และลดบทบาทจากการอ่านหนังสือแบบรูปเล่มมาเป็นการอ่านแบบสั้น ๆ หรืออ่านทางดิจิทัลก็ตาม รูปแบบการอ่านที่ดีที่สุดก็ยังคงเป็นการอ่านแบบรูปเล่มดั้งเดิมโดย Anne Mangen (Mangen, 2013) นักวิจัยผู้ศึกษาเกี่ยวกับประสิทธิภาพการอ่านหนังสือด้วยระบบดิจิทัล จาก Stavanger University ประเทศนอร์เวย์ กล่าวว่านักอ่านที่อ่านหนังสือเป็นรูปเล่มแบบดั้งเดิม จะมีประสิทธิภาพในการอ่านที่สูงกว่า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในแง่ของการเรียงลำดับของเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในหนังสือ สังเกตได้จาก เมื่อให้นักอ่านกลุ่มตัวอย่าง ลองเรียงลำดับเหตุการณ์ 14 ครั้ง ที่เกิดขึ้นในเรื่องสั้นที่อ่าน นักอ่านที่อ่านหนังสือเป็นรูปเล่ม สามารถร้อยเรียงเรื่องราวได้อย่างแม่นยำ ขณะที่นักอ่านอีกกลุ่มกลับไม่สามารถทำได้ เธอได้ให้ข้อสังเกตที่น่าสนใจว่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อเราอ่านหนังสือที่เป็นรูปเล่มกระดาษ เราจะรู้สึกได้ถึงเนื้อเรื่องที่ค่อยๆผ่านไปตามหน้ากระดาษที่เราเปลี่ยน ซึ่งทำให้เราติดตามเนื้อเรื่องที่เกิดขึ้นในหนังสือได้ดีกว่า นอกจากนั้น ขนาดกระดาษที่เท่ากันพอดีของหนังสือ ยังทำให้เราเห็นภาพได้ชัดขึ้นอีกด้วยว่า เราอ่านไปมากน้อยเท่าไรแล้ว และเนื้อเรื่องที่เหลือยังมีอีกเท่าไรที่ต้องอ่านต่อ เพราะฉะนั้น ด้วยสัมผัสและความรู้สึกที่หาไม่ได้จากการอ่านหนังสือผ่านอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ จึงทำให้การอ่านหนังสือที่เป็นรูปเล่ม เป็นวิธีการอ่านหนังสือที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด

3.1.2 การออกแบบหนังสือ

หนังสือเป็นสิ่งพิมพ์ที่มีเนื้อหาเป็นเรื่องเดียวกันตลอดเล่ม เย็บรวมเป็นรูปเล่มถาวร มีส่วนประกอบของรูปเล่มที่สมบูรณ์ ประกอบด้วย ปกหน้า ปกใน คำนำ สารบัญ เนื้อเรื่อง บรรณานุกรม เป็นต้น และการออกแบบเป็นการวางแผน หรือความตั้งใจว่าจะดำเนินการอย่างไรโดยหนึ่งที่เป็นระบบ และมีแบบแผนตามที่ได้กำหนดล่วงหน้าไว้

ดังนั้นการออกแบบหนังสือ (Book Design) หมายถึงการกำหนดความคิดรวบยอดการวางแผน และกำหนดโครงสร้างทางกายภาพของหนังสือเล่ม โดยคำนึงถึงการจัดวางองค์ประกอบต่าง ๆ ของหนังสือให้เป็นรูปร่าง และได้สัดส่วนของหนังสือที่ออกมาเป็นระเบียบ สวยงาม อ่านง่าย และมีความน่าสนใจ ตลอดจนมีความเหมาะสมกับวัตถุประสงค์ในการจัดพิมพ์หนังสือนั้น ๆ ด้วย

นักออกแบบจะต้องหาวิธีชักชวนผู้อ่านให้ติดตามอ่านหนังสือเล่มนั้น ตั้งแต่ปกหน้าไปจนถึงปกหลังด้วยความสนใจ การจะดูว่าการออกแบบหนังสือประสบความสำเร็จหรือไม่จะดูจากรูปเล่มของหนังสือนั้น ๆ ว่าน่าจับต้องหรือไม่ มีการจัดวางองค์ประกอบน่าอ่าน น่าสนใจเพียงใด ผลงานออกแบบนั้นจะต้องไม่ทำให้ผู้อ่านรู้สึกสับสน หรือเบื่อหน่าย ตรงกันข้ามนักออกแบบจะต้องใช้ความพยายามทุก ๆ ทางที่จะทำให้ผู้อ่านเกิดความรู้สึกสะดุดตาในรูปเล่มทางกายภาพเบื้องต้น และเมื่อพลิกเข้าไปด้านในก็เกิดความรู้สึกอยากติดตามอ่านเนื้อเรื่องในหนังสือไม่ว่าเรื่องนั้นจะเป็นเรื่องหนักหรือเรื่องเบา การออกแบบ และจัดทำหนังสือที่ดีควรเป็นการทำให้ผู้อ่านสามารถติดตามอ่านเนื้อหาของหนังสือเล่มนั้นต่อไปได้อย่างสบายตา มีความเข้าใจเนื้อหาประโยคต่อประโยค ย่อหน้าต่อย่อหน้า เรื่องต่อเรื่อง สัมพันธ์กันไปตลอดทั้งเล่ม ซึ่งถือว่าเป็นลักษณะที่สำคัญอันเกิดจากการได้มีการออกแบบหนังสือไว้ดีนั่นเอง (สวนสีกา, 2547)

3.1.3 รูปเล่ม

รูปแบบของหนังสือทั้งวิธีการพิมพ์ ลักษณะการเข้าเล่ม รูปแบบกระดาษ ขนาด และความหนา ก็เป็นส่วนสำคัญที่ทำงานร่วมกับการเล่าเรื่องภายในหนังสือได้ ซึ่งจะช่วยส่งเสริมให้ภาพรวมของหนังสือ และลักษณะการรับสารของผู้อ่านเป็นไปตามวัตถุประสงค์

3.1.4 หนังสือเชิงโต้ตอบ

หมายถึงหนังสือที่มีลูกเล่น หรือเทคนิคพิเศษต่าง ๆ มากกว่าเป็นหน้ากระดาษธรรมดาเพียงอย่างเดียว ปกติมักพบมากในหนังสือเด็กเนื่องจากเป็นส่วนประกอบสำคัญที่ช่วยดึงดูดความสนใจ และช่วยในการพัฒนาการการได้ยิน การมองเห็น การสังเกต และทักษะสมอง EF ของเด็ก ๆ

รูปแบบของหนังสือเชิงโต้ตอบ เช่น

volvelles เป็นหนังสือเชิงโต้ตอบที่ได้รับการสันนิษฐานว่าเป็นรูปแบบแรกสุด ใช้เพื่อช่วยแสดงแผนที่โหราศาสตร์และภูมิศาสตร์ ถือเป็นเครื่องคิดเลขกระดาษประเภทหนึ่งในยุคแรก ๆ ที่ได้รับการออกแบบในรูปแบบของวงกลมซ้อนกันเป็นชั้น ๆ และผูกด้วยเชือกเพื่อให้สามารถหมุนได้ (Chapman, 2019)

สมุดภาพระบายสี (Colouring Book) เป็นประเภทของสมุดที่มีภาพวาดลายเส้น มีจุดมุ่งหมายให้เพิ่มสีสันไปโดยใช้สีเทียน ดินสอสี ปากกาเคมี การทาสี หรืออื่น ๆ สมุดภาพระบายสีแบบดั้งเดิมจะพิมพ์ลงในกระดาษหรือการ์ด บางเล่มอาจมีปริศนา เพื่อให้สามารถแยกหน้านั้นออกจากสมุดภาพได้นอกจากนี้บางเล่มอาจมีเรื่องเล่าเพิ่มเติมเข้ามาด้วย (Fabry, 2017)

หนังสือเกม (Gamebooks) ลักษณะเหมือนกับหนังสือทั่วไป แต่ระหว่างการดำเนินเรื่องมีการนำเสนอตัวเลือกให้ผู้อ่านตัดสินใจตลอดทั้งเล่มซึ่งส่งผลต่อผลลัพธ์ของเรื่องราว ในแต่ละจุดตัดสินใจ ผู้อ่านจะได้รับคำแนะนำให้ไปที่หน้าและ/หรือย่อหน้าใดหน้าหนึ่งเพื่อดำเนินเรื่องต่อ หนังสือเกมเล่มแรกเปิดตัวในปี ค.ศ. 1941 รูปแบบดังกล่าวได้รับความนิยมเป็นพิเศษในช่วงปี ค.ศ. 1980 (Katz, 2012)

Hidden object and picture books หนังสือภาพที่มีลูกเล่นในการแอบซ่อนวัตถุ หรืออำพรางสิ่งของในแต่ละหน้าโดยมีเป้าหมายให้เด็ก ๆ ฝึกสังเกต ค้นหาสิ่งของเหล่านั้น เป็นหนังสือที่เหมาะสมกับเด็กอายุตั้งแต่ 4 ขวบขึ้นไป ผู้ใหญ่ก็สามารถเล่นได้โดยมีระดับความยาก ง่ายขึ้นอยู่กับว่าสามารถค้นหาวัตถุที่ซ่อนอยู่ได้ง่ายเพียงใด (Taylor, 2023)

Flap Book คือลูกเล่นชนิดหนึ่งในหนังสือภาพสำหรับเด็ก มีลักษณะเป็นหน้ากระดาษที่ออกแบบให้มีหน้าพับพิเศษ สามารถกางออกเพื่อเพิ่มความน่าสนใจให้กับเนื้อเรื่อง อาจเป็นเรื่องราวต่อเนื่องที่คาดไม่ถึง หรือซ่อนปริศนาเอาไว้เพื่อเปิดมาพบคำตอบ (Potirath, 2022)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Tab Book หนังสือที่จะมีการตัด และตัดแปลงแผ่นกระดาษให้เป็นไปในรูปแบบของการเคลื่อนที่ในรูปแบบอื่น ๆ ที่ไม่ใช่การปิด-เปิดเหมือนกับ Flap Book เช่นการหมุนหรือการดึง เรียกว่า Pull-Tab หรือ Tab-Turning Book ที่ทำขึ้นโดยจุดประสงค์เดียวกัน (UNICORNOOD, 2018)

หนังสือสามมิติ (Pop-up Books) หนังสือกิ่งของเล่นที่ให้ความสำคัญกับเทคนิค และความหวิ้อหวา ภาพในหนังสือจะมีลักษณะโผล่ออกมาจากพื้นของกระดาษได้ เมื่อหนังสือถูกเปิดขึ้น และภาพจะถูกพับเก็บลงไป เมื่อปิดหนังสือลง ลักษณะเด่นของหนังสือประเภทนี้อยู่ที่ความน่าตื่นตึ่ง การมีกลไกที่ซับซ้อนสามารถดึงดูดความสนใจของเด็กได้ (Duangjak, 2023)

3.1.5 รูปแบบการเล่าเรื่อง (Story Telling)

รูปแบบเทคนิคการเล่าเรื่องที่เข้ากับศิลปะนิพนธ์คือรูปแบบการเล่าเรื่องแบบ The Hero's Journey ตามทฤษฎีของ Joseph Campbell ถือเป็นโครงสร้างพื้นฐานบทภาพยนตร์ มี 12 ขั้นตอน ดังนี้ (CREATIVE TALK, 2021)

ครั้งแรก: โลกของคนธรรมดา (Ordinary World)

1. ผุดพ้นจากผิวน้ำ (Fish out of Water)

ก่อนการผจญภัยจะเริ่มต้นขึ้น พวกเขาใช้ชีวิตประจำวันอย่างไร ซ้ำซากจำเจอย่างปฤชนคนธรรมดา หรือว่าเลิศหรูอู่ฟูสุขสบายดี เพื่อให้ผู้ชมมองหาจุดร่วมบางอย่าง จับอารมณ์ความรู้สึกของตัวละคร สะท้อนสิ่งที่พวกเขากำลังรับมืออยู่ทุกวัน พร้อมๆ กับทำความรู้จักนิสัยใจคอและสถานภาพของตัวละครเอกของเรื่อง

2. เสียงเพรียกของการผจญภัย (Call To Adventure)

มาในรูปแบบฉากง่ายๆ อย่างเสียงเรียกเข้าจากโทรศัพท์หรือนกฮูกส่งจดหมายปริศนามาหาตัวละครเอก เป็นแรงกระชากให้ตัวละครเริ่มรู้สึกถึงความผิดปกติบางอย่างที่พุ่งพรวดเข้ามาอย่างไม่ทันตั้งตัว ทำลายวันธรรมดาที่แสนจิตซิดหรือวันแสนสุขอีกวันหนึ่งให้ผิดแผกแตกต่างไปจากเดิม เกิดความฉงนสงสัยใคร่รู้ ความกลัวและความหวังขึ้นมาในใจ

3. ปฏิเสธเสียงเพรียก (Say no to the Call)

เป็นธรรมดาของคนเราที่จะรู้สึกต่อต้านกับสิ่งใหม่ที่พยายามแทรกแซงเข้ามาเปลี่ยนแปลงชีวิตแรกๆ จึงอาจจะปฏิเสธ ไม่รับรู้หรือไม่เชื่อสิ่งนั้น เพราะไม่พร้อมจะรับมือหรือเผชิญหน้ากับสถานการณ์ไม่ปกติ และอาจกำลังสองจิตสองใจว่าจะตอบรับประสบการณ์ใหม่ๆ หรือรับผิตชอบหน้าที่อันหนักอึ้งนั้นดีไหม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. พบที่ปรึกษาผู้คอยชี้ทางสว่าง (Meeting The Mentor)

เป็นตัวละครที่ฟังทางใจ มักเป็นผู้รู้ ผู้มีประสบการณ์ ไว้วางใจได้ พร้อมจะช่วยเหลือ ให้คำแนะนำในระหว่างการผจญภัย ปลอดภัย หรือคอยกระตุ้นให้ลุกคิด ย้ำเตือนคุณค่าที่ตัวละครเอกควรยึดถือเพื่อให้ภารกิจสำเร็จลุล่วง เช่น แฮกริด (Harry Potter), แกดดัลฟ์ (The Lord of the Rings) และไอบีวัน (Star War)

5. ก้าวข้ามความกลัว (Crossing The Gate)

มักจะเป็นฉากที่ตัวละครเอกปลุกความกล้าหาญในตัวเองได้ในที่สุด และตัดสินใจเลือกที่จะกระโจนเข้าไปเสี่ยงข้างหน้า ก้าวสู่การผจญภัยในโลกใหม่ที่ไม่เคยคุ้น

ครั้งหลัง: โลกใหม่ (Special World)

6. ออกสำรวจดินแดนที่เพิ่งค้นพบ (Explore the New World)

ต้อนรับเข้าสู่ดินแดนใหม่ที่มีกฎกติกาแตกต่างออกไปจากโลกเดิม ได้ผูกมิตรกับผู้คนแปลกหน้า ได้พบเจอเหตุการณ์แปลกประหลาด หรือท้าทายความสามารถเพื่อหาทางเอาตัวรอด ผ่านไปสู่ด่านต่อไป เพื่อค้นหาคำตอบหรือแก้ปัญหาบางอย่าง ซึ่งเป็นจุดมุ่งหมายหลักที่ตัวละครเอกจะต้องพิชิต

7. เผชิญหน้ากับศัตรู (Night Fall)

ตัวละครเอกเริ่มถูกขัดขวางกีดกันไม่ให้เข้าถึงทรัพยากรหรือทราบเรื่องราวลับซับซ้อนที่ถูกปกปิดอยู่ เริ่มมองเห็นว่าศัตรูของตนนั้นเป็นใคร และจะต้องทำอะไรถึงจะเอาชนะการต่อสู้ที่มีทุกอย่างเป็นเดิมพันได้

8. เหลืองพลาเสียสูญ (Give Up)

เกิดสถานการณ์บีบคั้นให้ตัวละครเอกต้องเข้าตาจน ไม่อาจฝ่าด่านยากๆ ไปได้ง่ายๆ ตั้งแต่เริ่มต้น อาจทำได้เพียงเอาตัวรอดไปอย่างหวุดหวิด หรือถึงขั้นต้องสูญเสียเพื่อนร่วมทางไป เพื่อให้พวกเขาได้หัดต่อสู้ทั้งทางพลังกำลังหรือสู้กับใจตัวเอง เป็นบททดสอบความสามารถของทั้งสองฝ่าย เพื่อที่จะจดจำเป็นบทเรียนไว้แก่ตัวใหม่ในวันหน้า สะสมความคับแค้นเพื่อพัฒนาฝึกฝนตนเองให้แข็งแกร่งพอที่จะต่อสู้โค่นล้มตัวร้ายลงได้หรือทลายอุปสรรคที่ขวางกั้นการเติบโตของตัวละคร

9. เสาะหาอาวุธ (Reward – Seizing The Sword)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตัวละครเอกจะต้องไม่ลดละที่จะต่อสู้กับความไม่ถูกต้อง หรือเพื่อพิสูจน์ความเชื่อบางอย่าง จึงจำเป็นต้องหาทางชนะ ไม่ว่าจะด้วยไหวพริบปฏิภาณ อาวุธลับ กระบวนท่าไม้ตายที่ฝึกฝนมา ภูเขาไฟปริศนา หลักฐานสำคัญในคดี หรือแม้แต่การรวมพลังสามัคคีกัน ส่งเสริมให้สามารถเอาชนะอุปสรรคกลายเป็นฮีโร่อย่างแท้จริงได้ หรือชำระล้างตัวตนคนเก่ากลายเป็นคนใหม่ที่รู้ซึ่งถึงคุณค่าที่เราพึงจะเข้าใจ

10. กำชัยชนะแล้วกลับบ้าน (The Road Back Home)

ก่อนจะโบกมือลากลับบ้านได้ ตัวละครหลักต่างต้องรวมพลังช่วยกันสะสางภารกิจให้เสร็จสิ้น พร้อมใจกันฝ่าฟันในศึกสุดท้ายที่กำลังจะมาถึง

11. ชี้อชีวะตา (Resurrection)

ช่วงนี้เป็น Climax ของเรื่อง จุดวัดใจที่จะตัดสินชะตาชีวิต ความเป็นความตายของตัวละครในเรื่อง พร้อมๆ กับรู้ผลแพ้ชนะ

12. เปลี่ยนเป็นคนใหม่ (Return with New Wisdom)

หลังจากเรื่องราวคลี่คลาย ปริศนาไขกระจ่าง ถึงเวลาที่ฮีโร่ของเราจะปลดภาระหนักบ่า โบกมือลาการผจญภัยอันน่าตื่นเต้น ที่เอาไว้อ้างหลัง เพื่อกลับสู่โลกเดิมที่จากมา ไปพบหน้าคนรัก ล้มตัวลงพักผ่อนเตียงนุ่ม และแม้เราจะเห็นเขากลับไปใช้ชีวิตอย่างที่เคย สวมชุดตัวเก่ง เดินอยู่บนถนนสายเก่า แต่แววตาของเขามันใจและเปี่ยมไปด้วยความหวัง ไม่เหมือนคนเดิมอีกต่อไป เพราะอุปสรรคได้ขัดเกลาตัวตนเก่าของเขาทิ้งไปตลอดกาล

3.1.6 รูปแบบการนำเสนอข้อมูล (Data Visualization)

Data Visualization คือ การนำข้อมูลหรือ Data ที่ได้มาจากแหล่งข้อมูลต่างๆ มาวิเคราะห์ประมวลผลแล้วนำเสนอออกมาในรูปแบบที่มองเห็นและทำความเข้าใจได้ด้วยตา เช่น แผนภูมิ รูปภาพ แผนที่ กราฟแสดงเทรนด์ ตาราง วิดีโอ อินโฟกราฟิก (Infographic) แดชบอร์ด (dashboard) ฯลฯ

จุดประสงค์สำคัญของการทำ Data Visualization คือ การนำเสนอข้อมูลให้เข้าใจง่าย ผู้อ่านข้อมูลสามารถเข้าใจได้ทันทีว่าตัวชิ้นงาน (media) ต้องการสื่อสารอะไร ซึ่งจุดสำคัญของเนื้อหา และชี้ Insight ข้อเปรียบเทียบให้เห็นอย่างชัดเจน ช่วยให้สังเกตเห็นจุดที่น่าสนใจของข้อมูลได้ง่ายขึ้น

6 รูปแบบการทำ Data Visualization ต่อไปนี้ คือ รูปแบบพื้นฐานที่ควรทำความรู้จักเพื่อเป็นตัวเลือกในการนำเสนอข้อมูลอย่างที่ใช้กันบ่อย (1stCraft Team, n.d.)

1. แผนภูมิ (Charts)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยามให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แผนภูมิ (Charts) เป็นรูปแบบที่มีหลากหลายชนิดที่เหมาะสมกับการนำเสนอข้อมูลที่แตกต่างกันไปตามวัตถุประสงค์ เช่น Pie chart จะช่วยให้เราเห็นปริมาณความแตกต่างได้ชัดเจน, Comparison chart เหมาะสำหรับการเปรียบเทียบคุณสมบัติหลาย ๆ ข้อ, มาตรวัด (Gauges) จะช่วยให้เห็นความเข้มข้น ความรุนแรง หรือน้ำหนัก

2. กราฟ (Graphs)

กราฟจะทำหน้าที่แสดงความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูล 2 ตัวแปร ผ่านแกนแนวนอน (แกน X) และแกนแนวตั้ง (แกน Y) ช่วยให้เห็นเทรนด์สถานการณ์ประกอบกับบริบทได้เป็นอย่างดี

3. ตาราง (Tables)

ตารางจะช่วยจัดการข้อมูลให้เรียบร้อย ช่วยให้เห็นบริบท และความสัมพันธ์ของข้อมูลหลาย ๆ ชุดได้อย่างง่ายดาย

4. แผนที่ (Maps)

แผนที่ใช้ในการแสดงข้อมูลเกี่ยวกับพื้นที่ต่าง ๆ

5. อินโฟกราฟิก (Infographics)

เป็นรูปแบบการนำเสนอข้อมูลที่ใช้ภาพสื่อแทน ทำให้ผู้อ่านข้อมูลเข้าใจข้อมูลได้ง่าย หรือสามารถทำความเข้าใจผ่านภาพแทนที่คุ้นเคย นอกจากนี้ อินโฟกราฟิกยังเป็นรูปแบบการนำเสนอข้อมูลที่น่าสนใจ มีการนำเทคนิคการเล่าเรื่อง (Storytelling) มาใช้ ทำให้ข้อมูลน่าสนใจ น่าดึงดูด จึงมักจะใช้เพื่อนำเสนอเนื้อหา ความรู้ หรือเป็นสื่อการเรียนการสอน

6. แดชบอร์ด (Dashboards)

การนำข้อมูลต่างๆ มาเรียบเรียงและสรุปเป็นภาพ โดยใช้แผนภูมิและกราฟต่าง ๆ มาใช้นำเสนอ

3.2 ลักษณะธรรมชาติในการเรียนรู้ของผู้ใหญ่

1. มักต้องการจะรู้ว่า เพราะเหตุใดหรือทำไมเขาจึงจำเป็นต้องเรียนรู้ เขาจะได้รับประโยชน์อะไร และจะสูญเสียประโยชน์อะไรถ้าไม่ได้เรียน

2. ต้องการที่จะชี้แนะตนเองมากกว่าจะให้ผู้สอนมาชี้แนะ การสอนควรเป็นแบบแนะแนวมากกว่า ดังนั้นบทบาทของผู้สอนควรจะเป็นการเข้าไปมีส่วนร่วม (Facilitator) มากกว่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. บทบาทประสบการณ์ของผู้เรียน ประสบการณ์เป็นสิ่งที่ทำให้ผู้ใหญ่มีความแตกต่างระหว่างบุคคล ดังนั้น การจัดกิจกรรมควรคำนึงถึงด้านความแตกต่างระหว่างบุคคลด้วย ควรใช้เทคนิคฝึกอบรมต่าง ๆ ที่เน้นการเรียนรู้โดยอาศัยประสบการณ์ (Experiential Techniques) เช่น การอภิปรายกลุ่ม กิจกรรมแก้ปัญหา กรณีศึกษา เป็นต้น

4. แนวโน้มในการเรียนรู้ของผู้ใหญ่ จะมุ่งเน้นไปที่ชีวิตประจำวัน หรือเน้นที่งาน หรือการแก้ปัญหาเสียมากกว่า นั่นคือ จะรู้สึกสนใจหากช่วยให้การทำงานของเขาดีขึ้น หรือช่วยการแก้ปัญหาในชีวิตประจำวัน

5. จะเรียนรู้ได้ดีกว่าในบรรยากาศที่มีการอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ทั้งทางกายภาพ เช่น การจัดแสงสว่าง อุณหภูมิที่พอเหมาะ การจัดที่นั่งที่เอื้อต่อการมีปฏิสัมพันธ์กัน และมีบรรยากาศของการยอมรับในความแตกต่างในทางความคิดและประสบการณ์ที่แตกต่างกันของแต่ละคน มีความเคารพซึ่งกันและกันมีอิสระภาพในการแสดงออก เป็นกันเอง (สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ, 2543)

บทที่ 4

วิธีการดำเนินงาน

เริ่มจากการกำหนดวัตถุประสงค์ของงาน หลังจากนั้นจึงเป็นส่วนของการรวบรวมข้อมูลจากหนังสือ เว็บไซต์ บทความที่เกี่ยวข้องกับลักษณะนิสัยชี้เกรงใจ การสอบถามกับผู้เชี่ยวชาญ และทำแบบสอบถามจากผู้ที่มิมีลักษณะนิสัยดังกล่าว เพื่อนำข้อมูลทั้งหมดมาวิเคราะห์และสรุปข้อมูล คัดเลือกเพียงเนื้อหาที่สำคัญ นำมาเรียบเรียงเนื้อหา กำหนดลำดับการเล่าเรื่องให้เข้าใจได้ง่าย และน่าสนใจ จากนั้นกำหนดแนวทางการการออกแบบ ทั้งแนวภาพประกอบและเทคนิคกระดาษ รวมถึงการใช้สื่ออื่น ๆ เพิ่มเติมให้เข้ากับเนื้อหา เริ่มดำเนินการออกแบบโดยมีการจัดวางหน้า และเทคนิคกระดาษต่าง ๆ ที่จะอยู่ในแต่ละหน้า พร้อมทั้งทำชิ้นงานทดลองเพื่อทดสอบการพิมพ์ การเปิดปิดของหนังสือ เมื่อตัวทดลองออกมาสมบูรณ์แล้วจึงดำเนินการออกแบบชิ้นงานทั้งหมด สรุปการดำเนินงาน และผลที่ได้รับจากการออกแบบหนังสืออินเตอร์แอคทีฟพูดถึงชาวชี้เกรงใจในสังคมไทย

4.1 กลุ่มเป้าหมาย

ด้านกายภาพ เพศหญิงมากกว่าเพศชาย อายุ 22-30 ปี มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทหรือทำงานในรูปแบบที่มีสังคมการทำงาน

ด้านจิตภาพ มีลักษณะนิสัยไม่กล้าปฏิเสธผู้อื่น แต่ยังไม่ถึงขั้นเป็นโรคทางจิตเวช อยากปรับปรุงนิสัยของตนเอง สามารถเปิดใจรับการแนะนำข้อมูล ชื่นชอบการอ่านหนังสือหรือบทความ

4.2 วิธีการเก็บข้อมูล

สืบค้นจากหนังสือที่เกี่ยวข้องได้แก่หนังสือชื่อ The Power of a positive no : พลังแห่งการปฏิเสธ เขียนโดย William Ury สืบค้นจากบทความออนไลน์ที่เกี่ยวข้อง และการทำแบบสอบถามออนไลน์แบบกลุ่ม

4.2.1 แบบสอบถาม

ทำแบบสอบถามออนไลน์แบบกลุ่มจำนวน 45 คน มีวัตถุประสงค์เพื่อเก็บข้อมูลเกี่ยวกับความคิดเห็นของผู้ที่มีลักษณะชี้เกรงใจหรือไม่กล้าปฏิเสธผู้อื่น แบ่งเป็น 3 หมวดคำถาม หมวดแรกถามถึงฝ่ายตรงข้ามที่ผู้ทำแบบสอบถามมักแสดงลักษณะนิสัยดังกล่าวบ่อยที่สุด หมวดที่สองถามถึงตัวอย่างเหตุการณ์ที่เจอ และหมวดที่สามถามถึงเหตุผลหรือสาเหตุที่ตัวผู้ทำแบบสอบถามคิดว่าก่อให้เกิดลักษณะนิสัยดังกล่าว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.3 ขอบเขตของเนื้อหา

ศึกษาประเด็นเรื่องกลุ่มผู้ที่มีบุคลิกลักษณะนิสัยแบบ People-Pleaser ตั้งแต่สาเหตุ ลักษณะอาการ ผลกระทบที่เกิด ตัวอย่างสถานการณ์ที่ผู้ที่มีบุคลิกลักษณะนิสัยแบบนี้ต้องเผชิญ ไปจนถึงวิธีการปฏิเสธเบื้องต้นเพื่อปรับปรุงบุคลิกลักษณะนิสัยดังกล่าว โดยเน้นไปที่สาเหตุที่เกิดจากการกลัวส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์กับผู้อื่น แบ่งออกมาเป็น 5 ประเภท ได้แก่ ต่อคนแปลกหน้า เพื่อน คนรัก ครอบครัว และสังคมที่ทำงาน ด้วยเน้นวิธีแก้ไขคือการปรับความคิดเพื่อให้รู้จักปฏิเสธเพื่อตนเองมากขึ้น

4.4 ขอบเขตของชิ้นงาน

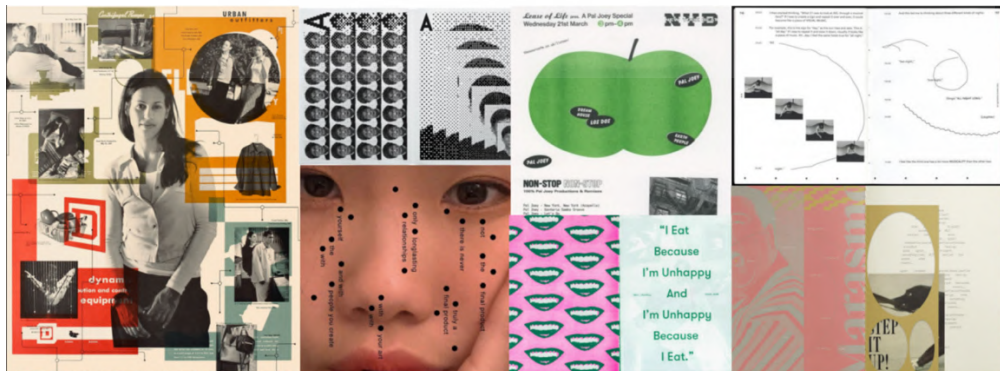
- (1) หนังสือเชิงโต้ตอบ 1 ชิ้น จำนวนหน้าไม่ต่ำกว่า 30 หน้า
- (2) สื่อเชิงโต้ตอบอื่น ๆ ที่สอดคล้องกับเนื้อหาในหนังสือ
- (3) โปสเตอร์ประชาสัมพันธ์ 3 ชิ้น

ผลิตชิ้นงานโดยการพิมพ์เนื้อหาหนังสือแบบดิจิทัล เข้าเล่มแบบเย็บกึ่ง ส่วนที่มีลูกเล่นที่สามารถเปิด-ปิดได้จะพิมพ์แยกชิ้นออกมาและนำมาประกอบเข้ากับตัวหนังสือเอง

4.5 แนวทางการออกแบบ

4.5.1 แนวทางที่ 1: Ms. YES

นำเสนอเรื่องราวให้เข้าใจง่ายมากขึ้นด้วยการเล่าเรื่องผ่านตัวละครสมมติ โดยมีลำดับการเล่าเรื่องเริ่มจากเล่าถึงการใช้ชีวิตที่เอาแต่ตอบรับกับครอบครัว คนรัก เพื่อน ที่ทำงาน การเติบโตมาในสภาพแวดล้อมที่หล่อหลอมให้กลายเป็น Ms. Yes ทุกครั้งที่พูดตอบรับผู้อื่น จะทำให้ลักษณะของตนเองค่อย ๆ หายไป ไม่มีตัวตนของตัวเองที่ชัดเจน ในที่สุดตัวตนของ Ms. Yes ก็หายไปโดยที่สุด จากนั้นจะเป็นการเล่าถึงกระบวนการของ Ms. Yes ที่เรียนรู้ที่จะเป็น Ms. No บ้างเพื่อนำตัวตนของตนเองกลับคืนมา



ภาพที่ 4.1 Moodboard แนวทางที่ 1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปกหลัง-ปกหน้า	หน้า 12-13 สมัคร (ความไม่เท่าเทียมในความสัมพันธ์ ความสัมพันธ์แบบ Toxic)	หน้า 24-25 กำหนดขอบเขตระหว่างตนเองและผู้อื่น (สังเกตตัวเอง)
หน้า 2-3 เกริ่น แนะนำตัวละคร Ms. Yes	หน้า 14-15 ที่ทำงาน-ชีวิตหน้า (รูปแบบสื่อการทำงานในไทย)	หน้า 26-27 ใช้ความคิด (สังเกตว่าทริคปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น ระดับความหนัก สังเกตการปฏิสัมพันธ์)
หน้า 4-5 การเสียใจจากครอบครัว (ลักษณะครอบครัวที่ส่งผล)	หน้า 16-17 ลักษณะอาการที่แสดงออก ลักษณะนิสัยโดยรวมทั้งหมด (สรุปอาการ)	หน้า 28-29 รูปแบบการปฏิสัมพันธ์ (เน้นประเภทประเภท หรือปฏิสัมพันธ์)
หน้า 6-7 การศึกษาที่โรงเรียน (รูปแบบสังคม คำนิยมที่ปลูกฝัง)	หน้า 18-19 ช่วงคนหาไป (หาเลี้ยงชีวิต)	หน้า 30-31 การประเมินตนเอง (การประเมินตนเอง Assertiveness)
หน้า 8-9 สังคมเพื่อน (ลักษณะของบุคลิกที่ต้องการยอมรับ)	หน้า 20-21 เพื่อนคนอื่น หรือ เพื่อตัวเอง (ลักษณะของเพื่อน -> การทำงาน ของตัวเอง)	หน้า 32-33 การปฏิสัมพันธ์ (ทิศทาง/การพูดของเพื่อน/การพูดขอโทษ/การโทษ)
หน้า 10-11 ช่วยคนแปลกหน้า (การให้ความช่วยเหลือโดยไม่ดูตนเอง มีรู้อัตตา)	หน้า 22-23 เริ่มรู้จัก/หาตนเอง (สังเกตตัวเอง)	หน้า 34-35 สรุป (ถ้ามีการทบทวนไปหาวิชาแพทย์)

ภาพที่ 4.2 Dummy แนวทางที่ 1

4.5.2 แนวทางที่ 2: YES IN EVERY DAY LIFE

สื่ออารมณ์ผ่านข้อความ และภาพประกอบโดยอิงกับสิ่งของที่พบเห็นได้ในชีวิตจริง มีการยกตัวอย่างสถานการณ์ และผลลัพธ์ โดยสร้างทางเลือกให้เห็นว่าหากตอบ YES จะเป็นอย่างไร และตอบ NO จะเป็นอย่างไร

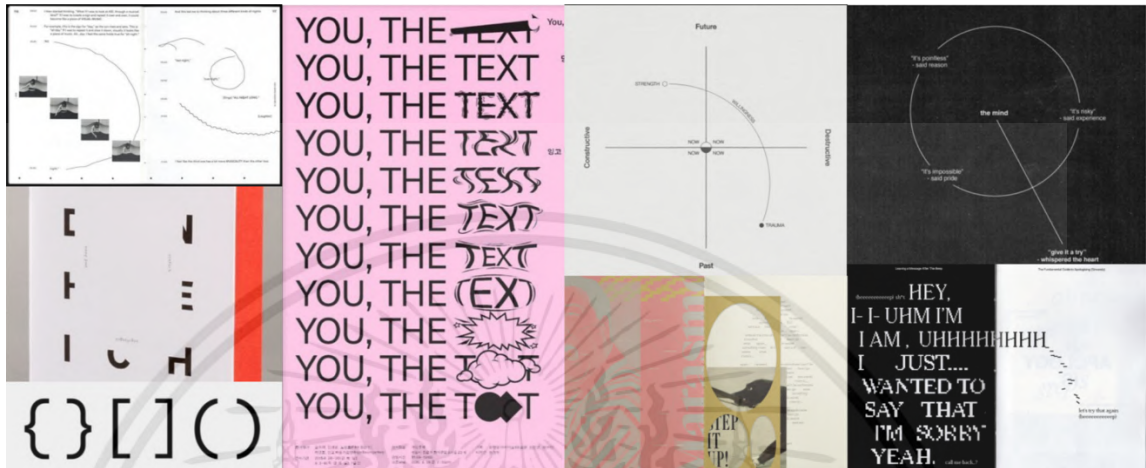


ภาพที่ 4.3 Moodboard แนวทางที่ 2

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.5.3 แนวทางที่ 3: MOOD OF YES & NO

เน้นการจัดวาง การใช้สี และรูปแบบของตัวอักษรเพื่อสื่อความหมาย เพื่อแสดงให้เห็นว่า YES ไม่ได้แทนถึงแง่บวก และ NO ก็ไม่ได้แทนถึงแง่ลบเสมอไป



ภาพที่ 4.4 Moodboard แนวทางที่ 3

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 5

การดำเนินการออกแบบ

เริ่มต้นมีแนวทางการออกแบบ 3 แบบ โดยเลือกแบบที่ 1 Ms. YES มาทำเนื่องจากเป็นการเล่าเรื่องผ่านตัวละครทำให้ผู้อ่านสามารถเห็นภาพซึ่งอาจเชื่อมโยงถึงตัวผู้อ่านเอง และเข้าใจในส่วนของเนื้อหาได้ง่าย ในขณะที่แบบที่ 2 มีความอิงกับวัตถุมากเกินไป อาจใช้วิธีการเล่าไม่ได้มากและผู้อ่านหรือกลุ่มเป้าหมายอาจเดาเนื้อหาออกได้ทั้งหมด ซึ่งจะทำให้หนังสือไม่น่าสนใจ ส่วนแบบที่ 3 ค่อนข้างเข้าใจได้ยาก ทำให้ผู้อ่านหรือกลุ่มเป้าหมายอาจไม่สามารถเข้าใจถึงเนื้อหาที่ต้องการจะสื่อจริง ๆ ได้

ในแนวทางแบบที่ 1 ได้มีการออกแบบโดยใช้สีแดงที่ปกติจะใช้สื่อถึงการปฏิเสธมาใช้แทนถึงสัญลักษณ์ของการตอบรับและสีเขียวที่ปกติมักใช้ในการตอบตกลงมาสื่อถึงการปฏิเสธแทน เพื่อสื่อถึงความหมายที่ตรงกันข้ามกัน เพราะในบางครั้งการปฏิเสธออกไปก็เป็นสิ่งจำเป็น มีการใช้รูปแบบของตัวอักษรที่ที่มั่นคง และอ่อนไหว ดูไม่มั่นใจ เพื่อถ่ายทอดอารมณ์ความรู้สึกของตัวละครในเรื่อง และการใช้ตัวอักษรเอียงในเนื้อหาเพื่อเน้นให้เห็นถึงความไม่ปกติของการตอบรับที่มากเกินไป นอกจากนี้ยังมีการใช้ภาพ High Contrast เพิ่มความเป็นกราฟิก ทำให้ตัวละครในเนื้อหาช่วงแรกดูไม่สมจริง เหมือนตัวตนที่ถูกสร้างขึ้นมาจากการเอาแต่ตอบรับผู้อื่นจนไม่เป็นตัวเอง

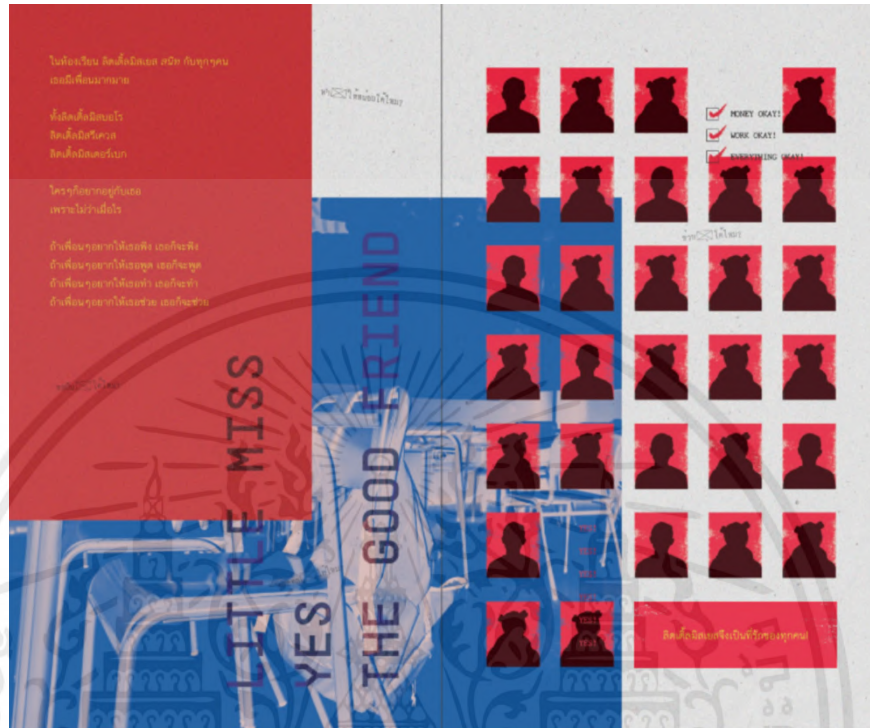
5.1 การพัฒนาภาพสเก็ชหนังสือแบบแรก

ในการออกแบบหนังสือเชิงโต้ตอบเพื่อเสริมสร้างความเข้าใจลักษณะนิสัยไม่กล้าปฏิเสธผู้อื่นได้ กำหนดชื่อเรื่องว่า The Life of Ms. Yes และออกแบบภาพร่างดังนี้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาพที่ 5.3 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบแรก หน้า 6-7



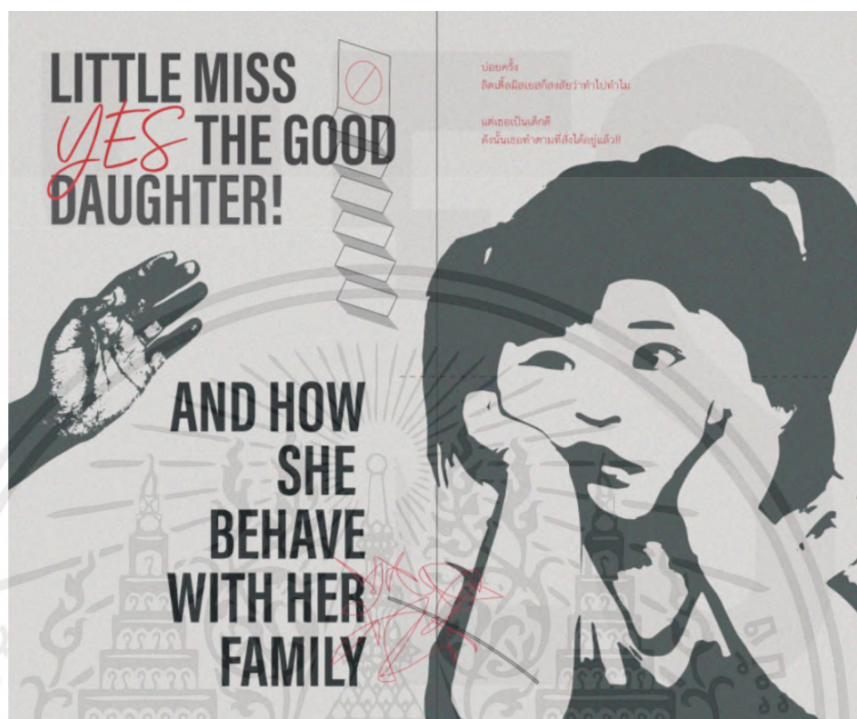
ภาพที่ 5.4 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบแรก หน้า 8-9

สรุปการร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบแรก การใช้รูปภาพของคนจริงเข้ามาทำให้ดูรู้สึกเชื่อมโยงกับผู้อ่านได้ง่าย แต่ลักษณะท่าทางของคนต้องมีความสอดคล้องกับเนื้อหาที่จัดวางมากกว่านี้ นอกจากนี้ลักษณะการจัดวางหน้าของหนังสือรวมถึงสีที่ใช้อยังมีความกระจัดกระจาย ไม่เชื่อมเป็นหน้าคู่ที่ต่อเนื่องกัน และดูขบถซึ่งอาจไม่เข้ากับตัวเนื้อหาที่น่าเสนอควรปรับแก้ให้มีความขบถน้อยลงและจัดวางเนื้อหาใหม่ จึงมีการนำมาพัฒนาต่อเป็นแบบร่างแบบที่สอง

5.2 การพัฒนาภาพสเก็ชต์เนื้อหาในหนังสือแบบที่สอง

มีการออกแบบให้ภาพของตัวละครเล่นกับการจัดหน้ามากขึ้นเพื่อความต่อเนื่องของการไล่สายตาในการอ่าน ปรับสีให้ลดความฉูดฉาดลง ปรับรูปแบบการจัดวางและรูปแบบของตัวอักษรให้มีความเป็นเซ็ตเดียวกันทั้งเล่ม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 5.5 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 4-5

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 5.6 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 4-5 ด้านใน



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาพที่ 5.7 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 6-7



ภาพที่ 5.8 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 6-7 ด้านใน



ภาพที่ 5.9 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 8-9

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 5.10 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 8-9 ด้านใน

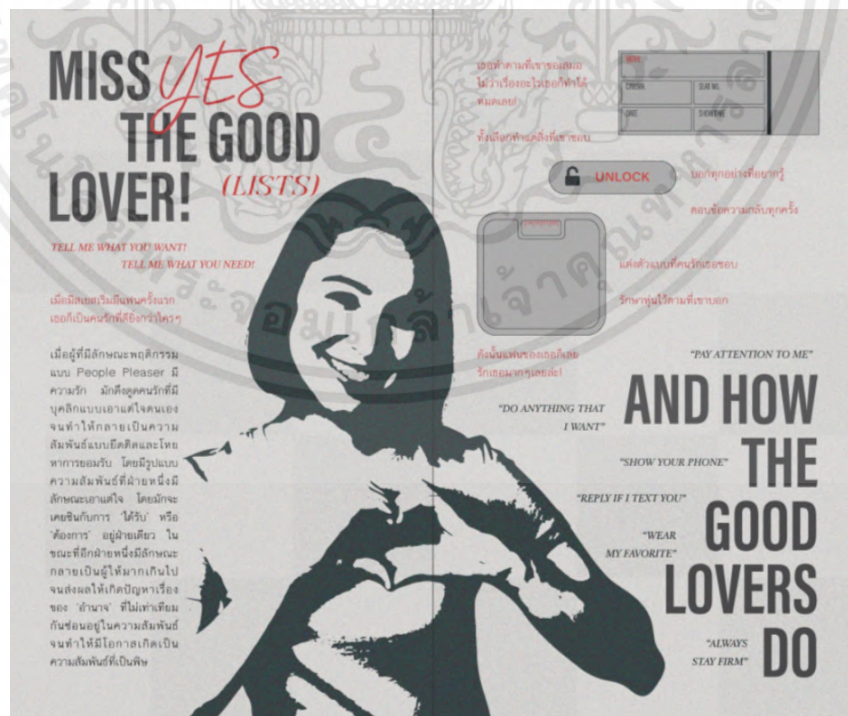


เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาพที่ 5.11 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 10-11



ภาพที่ 5.12 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 12-13



ภาพที่ 5.13 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 12-13 ด้านใน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 5.14 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 14-15



ภาพที่ 5.15 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 14-15 ด้านใน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 5.16 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 16-17



ภาพที่ 5.17 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 16-17 ด้านใน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 5.18 แบบร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง หน้า 18-19

สรุปการร่างเนื้อหาในหนังสือรูปแบบที่สอง การใช้รูปภาพมีการปรับลักษณะท่าทางของคนให้สอดคล้องกับเนื้อหาที่จัดวางมากขึ้น มีการแทรกสีแดงในจุดที่เน้นถึงการตอบรับหรือตอบตกลง เป็นการใช้การกลับกันของสีที่โดยปกติสีแดงมักจะสื่อถึงการตอบปฏิเสธ และใช้สีเขียวในส่วนที่สื่อถึงการตอบปฏิเสธแทน สื่อว่าในบางครั้งการตอบตกลงที่กลายเป็นสีแดงก็ไม่ใช่เรื่องที่ตีเสมอไป และการปฏิเสธที่กลายเป็นสีเขียวก็ควรหยิบขึ้นมาใช้ในยามจำเป็น แต่เมื่อมองในภาพรวมแล้วสีและโทนของหนังสือดูจัดและดูน่าเบื่อ ผู้อ่านอาจอ่านได้ไม่จบเล่ม จึงมีการนำมาพัฒนาต่อเป็นแบบร่างสุดท้ายที่ใช้จริง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 6

ผลงานสำเร็จ

6.1 ปกหนังสือ

ใช้การกลับด้านทำให้เหมือนเป็นปกทั้ง 2 ฝั่งและการเล่นกับการจัดวางตัวอักษร โดยเมื่ออ่านเนื้อหาข้างในจบแล้วจึงจะเข้าใจถึงความหมายของปกที่เมื่อ Ms. Yes ได้กลายเป็น Ms. No แล้ว นั่นแหละคือ The Wonderful Life จริง ๆ ตามชื่อของหนังสือ



ภาพที่ 6.1 ปกหลัง-ปกหน้าของหนังสือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.2 เนื้อหาในหนังสือ

มีการเล่นสีที่ต่างกัน 2 ส่วนของเนื้อหา เนื้อหาในช่วงแรกที่เป็น Ms. Yes จะเน้นไปที่สีแดง ภาพที่ใช้จะดูไม่สมจริง โทนดูจืด ๆ หม่น ๆ ในขณะที่ส่วนที่ 2 คือช่วง Ms. No ภาพที่ใช้จะเป็นภาพคนจริง ๆ มีการใช้สีที่สดใส และเน้นสีเขียวเข้ามาแทนสีแดง



ภาพที่ 6.2 เนื้อหาหน้า 2-3



ภาพที่ 6.3 เนื้อหาหน้า 4-5

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 6.4 เนื้อหาหน้า 6-7



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 6.6 เนื้อหาหน้า 10-11



ภาพที่ 6.7 เนื้อหาหน้า 12-13

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

MISS *YES* THE GOOD LOVER! (LISTS)

TELL ME WHAT YOU WANT!
TELL ME WHAT YOU NEED!

เมื่อมีสายเริ่มมีแฟนครั้งแรก เธอก็เป็นคนรักที่ดีกว่าใคร ๆ

เธอทำตามที่เขาขอเสมอ ไม่ว่าเรื่องอะไรเธอก็ทำได้หมดเลย!

เธอลือลั่นว่าแต่สิ่งที่เขาชอบ

เธอบอกทุกอย่างที่เขาอยากรู้

เธอตอบทุกข้อความของเขา

เธอแต่งตัวแบบที่เขาชอบ

เธอรักจากหุ่นโถงตามที่เขาบอก

“PAY ATTENTION TO ME”

AND HOW THE GOOD LOVERS DO

“DO ANYTHING THAT I WANT”

“SHOW YOUR PHONE”

“REPLY IF I TEXT YOU”

“WEAR MY FAVORITE”

“ALWAYS STAY FIRM”

14

15

MISS *YES* THE GOOD LOVER! (LISTS)

TELL ME WHAT YOU WANT!
TELL ME WHAT YOU NEED!

ALL WE HAVE DONE THAT IS 'TOXIC LOVE'

เมื่อผู้ที่มีบุคลิกลักษณะพิศวงแบบ People Pleaser มีความรัก มักดึงดูดคนรักที่มีบุคลิกแบบเอาแต่ใจคนลงจนทำให้กลายเป็นความสัมพันธ์แบบยึดติดและโทษหาการยอมรับ โดยมีรูปแบบความสัมพันธ์ที่ฝ่ายหนึ่งมีลักษณะเอาแต่ใจ โดยมักจะเคยชินกับการ “ได้รับ” หรือ “ต้องการ” อยู่ฝ่ายเดียว ในขณะที่อีกฝ่ายหนึ่งมีลักษณะกลายเป็นผู้ให้มากเกินไป จนส่งผลให้เกิดปัญหาเรื่องของ “อำนาจ” ที่ไม่เท่าเทียมกันซ่อนอยู่ในความสัมพันธ์ จนทำให้มีโอกาสเกิดเป็นความสัมพันธ์ที่เป็นพิษ

เมื่อมีสายเริ่มมีแฟนครั้งแรก เธอก็เป็นคนรักที่ดีกว่าใคร ๆ

เธอทำตามที่เขาขอเสมอ ไม่ว่าเรื่องอะไรเธอก็ทำได้หมดเลย!

เธอลือลั่นว่าแต่สิ่งที่เขาชอบ

เธอบอกทุกอย่างที่เขาอยากรู้

เธอตอบทุกข้อความของเขา

เธอแต่งตัวแบบที่เขาชอบ

เธอรักจากหุ่นโถงตามที่เขาบอก

“PAY ATTENTION TO ME”

AND HOW THE GOOD LOVERS DO

“DO ANYTHING THAT I WANT”

“SHOW YOUR PHONE”

“REPLY IF I TEXT YOU”

“WEAR MY FAVORITE”

“ALWAYS STAY FIRM”

14

15

ภาพที่ 6.8 เนื้อหาหน้า 14-15

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 6.9 เนื้อหาหน้า 16-17

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

MISS *YES* THE FOOD LOVER!

โปรโมชัน มา 4 ข้อ 3!

ในวันหยุด มิสเยสท์จะอยู่บ้าน แต่เมื่อเพื่อน ๆ 3 คน ของเธอชวนว่า "ไปสิ ใคร ๆ ก็ไปกินนะ" ดังนั้นเธอจึงไป

อาหารที่ร้านแพงเกินไป "แต่มิสเยสท์ชอบเมนู ๆ"

ดังนั้นนี่คือร้านโปรดของเธอ!

สั่งไป ตามใจปาก

รายการตามสั่ง

เมนูออกไอเท็ม คบเช่นดีแท้

ไม่มีคำว่า "ไม่"	<input checked="" type="checkbox"/>
ช่อกวน "วางคัตเดิ้ล"	<input checked="" type="checkbox"/>
คัทเดิ้ล "จอกโต" มีก้อย	<input checked="" type="checkbox"/>
"คัต" แซลตี้คิงดอมอง	<input checked="" type="checkbox"/>
ช่วงฮา ฮาซาด	<input checked="" type="checkbox"/>
โรว์ท์ "ซาฟารี" ดี	<input checked="" type="checkbox"/>
ฮา "คัตเดิ้ล" ะ	<input checked="" type="checkbox"/>

กรุณาคลิก ✓ ตามรายการที่กำหนด

MISS *YES* THE FOOD LOVER!

โปรโมชัน มา 4 ข้อ 3!

ในวันหยุด มิสเยสท์จะอยู่บ้าน แต่เมื่อเพื่อน ๆ 3 คน ของเธอชวนว่า "ไปสิ ใคร ๆ ก็ไปกินนะ" ดังนั้นเธอจึงไป

อาหารที่ร้านแพงเกินไป "แต่มิสเยสท์ชอบเมนู ๆ"

ดังนั้นนี่คือร้านโปรดของเธอ!

สั่งไป ตามใจปาก

รายการตามสั่ง

รายการออกไอเท็ม คบเช่นดีแท้

- เป็นเรื่องเกี่ยวกับการเรียงตัวไม่ตรงท่า
- ได้รสชาติที่มัน สดวกมีดีรสตามคัตเดิ้ล
- โด๊สของคัตเดิ้ลมีไป ไว้จะปิ้งหรืออบไว้กิน
- คัตเดิ้ลที่รวมอันปัง คัตเดิ้ลอย่างอื่น
- คัตเดิ้ลที่รวมกวนหัววง รสชาติคัตเดิ้ล
- เคียงคัตเดิ้ลที่คัตเดิ้ลคัตเดิ้ล
- คัตเดิ้ลคัตเดิ้ลคัตเดิ้ลคัตเดิ้ล (คัตเดิ้ลคัตเดิ้ล)

รายการตามสั่งอื่นดังรายการอื่น ๆ คัตเดิ้ล

ภาพที่ 6.10 เนื้อหาหน้า 18-19

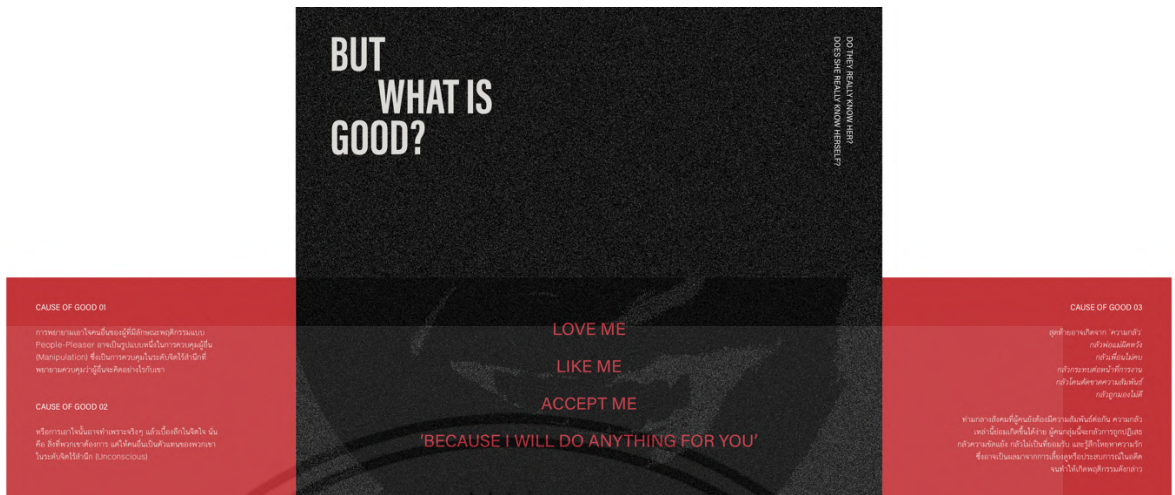
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 6.11 เนื้อหาหน้า 20-21



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 6.12 เนื้อหาหน้า 22-23



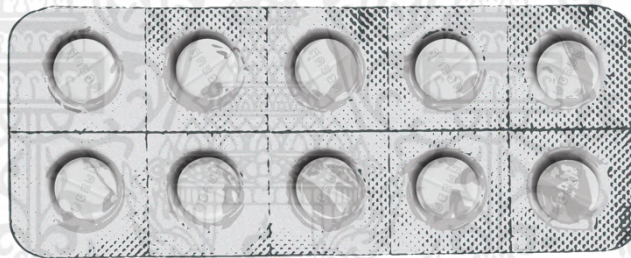
ภาพที่ 6.13 เนื้อหาหน้า 24-25

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 6.14 เนื้อหาหน้า 26-27

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



🚫🚫🚫🚫 x2

DOPAMINE:
THE REWARD HUNTER

สารสื่อประสาทที่มีบทบาทสำคัญในการสร้างความสุข

เมื่อการกระทำเอาใจผู้รับนั้นได้รับผลตอบแทนเชิงบวก เช่น การชมเชยหรือการยอมรับ อาจทำให้โดปามีนพุ่งสูงขึ้นมาจะรู้สึกมีความสุข สมของเราก็จะยิ่งแสวงหาการตอบรับเชิงบวกหรือ "รางวัล" เหล่านี้มากขึ้น พฤติกรรมเหล่านี้จึงยังเกิดขึ้นต่อไป

BRAIN

🚫🚫🚫🚫 x2

OXYTOCIN:
LOVE HORMONE

สารสื่อประสาทที่ทำให้เกิดความรู้สึกเชิงบวก ความผูกพันกับผู้อื่น

ออกซิโทซินเสริมความผูกพันกับการเป็นส่วนหนึ่งของสังคมด้วยเช่นกันทำให้เมื่อการกระทำเอาใจผู้รับได้รับการตอบสนองเชิงบวก ระดับออกซิโทซินจะสูงขึ้น ทำให้เรารู้สึกปลอดภัยในการเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม จึงเป็นการยากที่จะหลุดออกจากรวงจรพฤติกรรมดังกล่าว

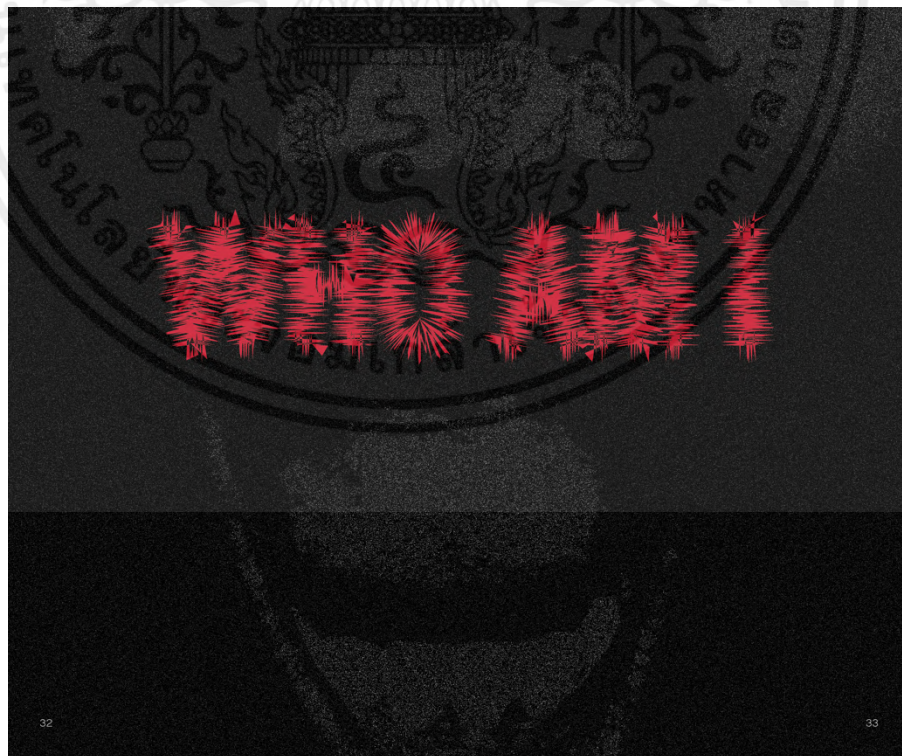
BRAIN

ภาพที่ 6.15 เนื้อหาหน้า 28-29

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

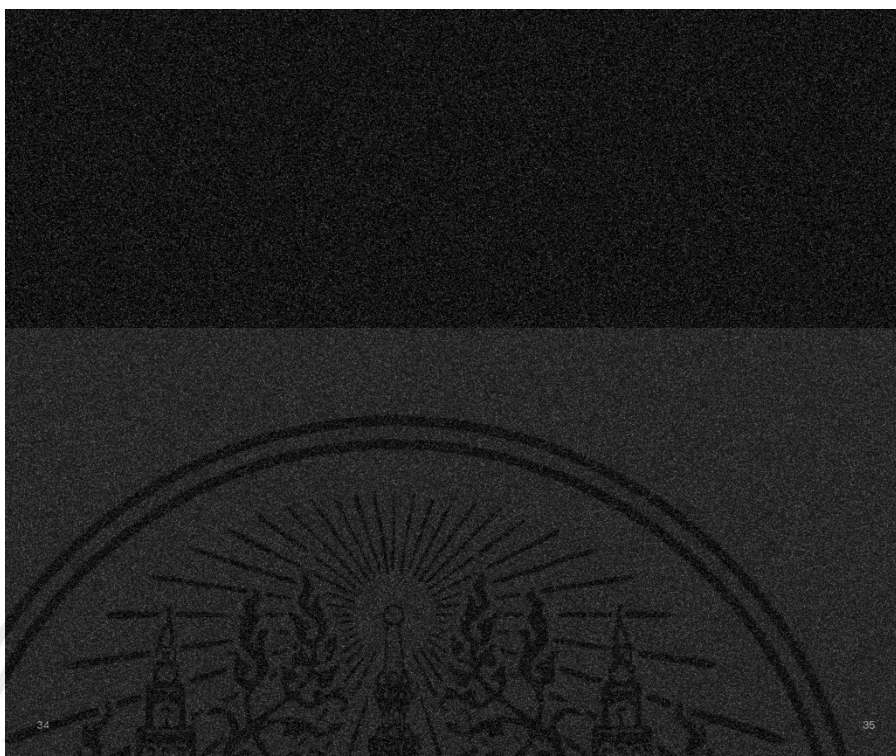


ภาพที่ 6.16 เนื้อหาหน้า 30-31



ภาพที่ 6.17 เนื้อหาหน้า 32-33

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



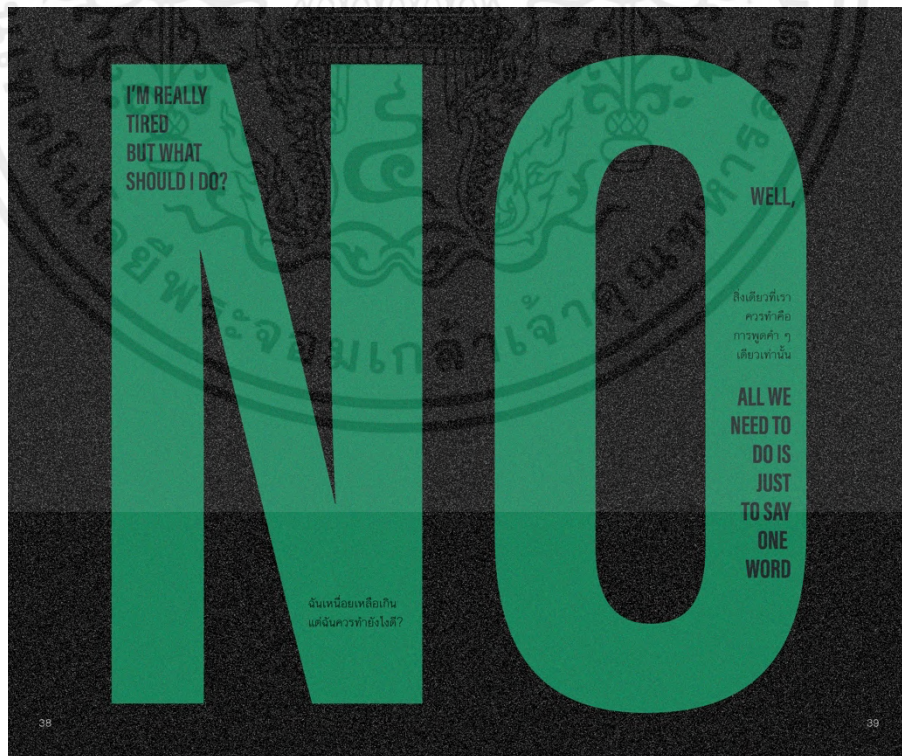
ภาพที่ 6.18 เนื้อหาหน้า 34-35



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

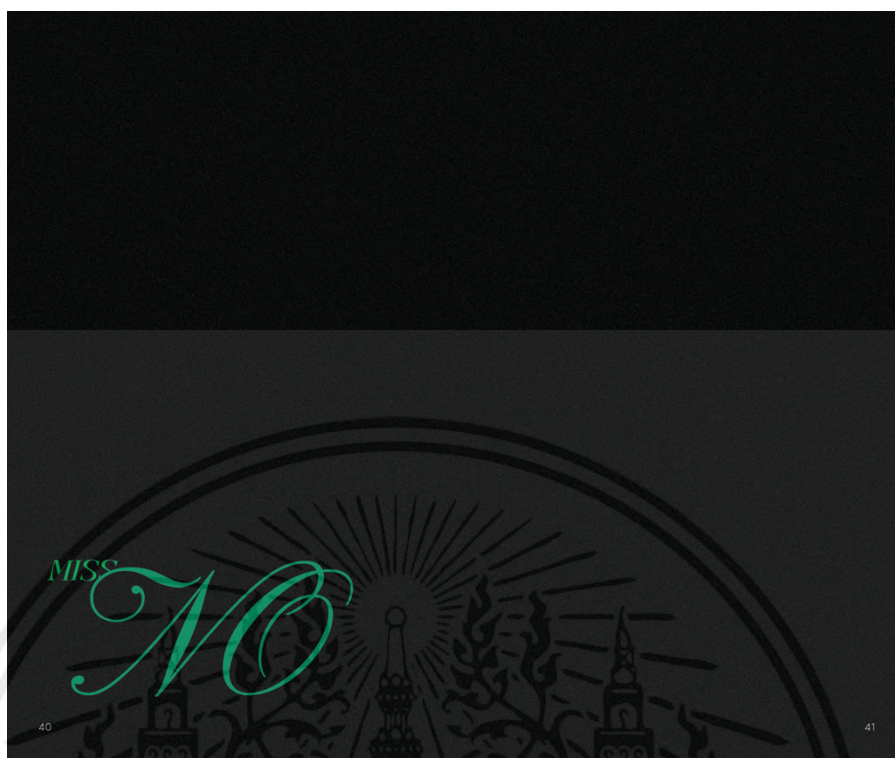


ภาพที่ 6.19 เนื้อหาหน้า 36-37

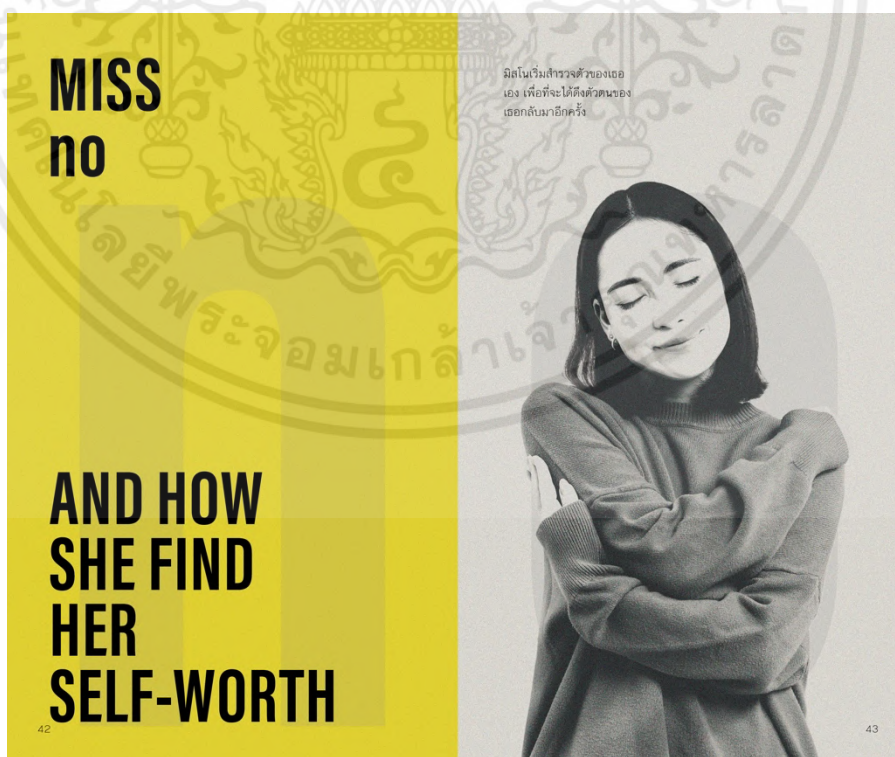


ภาพที่ 6.20 เนื้อหาหน้า 38-39

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 6.21 เนื้อหาหน้า 40-41



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

IDENTITY PUZZLE

อะไรคือสิ่งที่มีในชอบกับนะ?

LET'S FIND IT!

O	R	D	R	E	S	S	U	P
K	T	E	P	L	E	A	S	E
M	A	O	A	T	O	X	I	C
U	T	T	U	D	B	E	G	E
S	T	S	T	R	I	C	T	R
I	O	U	Y	E	S	N	O	U
C	O	M	M	A	N	D	G	T
P	R	O	H	I	B	I	T	A
F	O	R	B	I	D	D	E	N

ควรเริ่มจากการหาคำก่อนมาให้
ความสำคัญกับตนเอง ค้นหา
คุณคำหาที่มีชอบและให้เวลา
กับตนเอง

MS. NO FAVORITES!

หาตามหาไปกับสิ่งที่ชอบ!

- 1 DRESS UP
- 2 MUSIC
- 3 READING
- 4 NATURE
- 5 TATTOO

SET BOUNDARY

อะไรคือคำขอที่ออกกับไม่โดนกับนะ?

SETTING THE QUESTION!

HEIL, NO WAY (1-3)
I'M NOT SURE... (4-7)
YES! OF COURSE! (8-10)

ถ้ารู้สึกไม่แน่ใจว่าควรตอบรับ
หรือปฏิเสธลองให้คะแนนคำขอ
นั้นสิ ถ้าไม่ถึง 8 ก็ปฏิเสธไป
เลย!

บางครั้งการที่เราไม่กล้าปฏิเสธตัวเอง
ขอ หรือ คำสั่งของผู้อื่น อาจเป็นเพราะ
เรายังไม่ได้อยู่ในสถานะที่มากพอ หรือรู้สึกว่า
ควรปฏิเสธก็กลัวไม่ ดีจนมีการกำหนด
ขอบเขต คำสั่งไหนเราโอเคและไม่เคย
จะร่วมใจหรือการตัดสินใจได้ง่ายขึ้น

ภาพที่ 6.22 เนื้อหาหน้า 42-43

MISS No

AND HOW SHE START TO SAY

WHHH... - I JUST... WANT TO SAY

"NO"

YOU NEED
พูดถึงการบอกกล่าวในเชิงบวกให้
ผู้ฟังยอมรับและรับฟังเสียง คำนี้ควร
เป็นไปในเชิงรับหรือการตั้งคำถาม

TO THINK
1. คิดก่อน
2. ไม่ฟัง

1. คิดก่อน

2. ไม่ฟัง

IT ABOUT
การปฏิเสธที่ใช้ไม่จริง
การปฏิเสธที่ผิดวิธี

การปฏิเสธที่ใช้ไม่จริง
การปฏิเสธที่ผิดวิธี

การปฏิเสธที่ใช้ไม่จริง
การปฏิเสธที่ผิดวิธี

LET'S DO QUIZ!

No or NO GUIDE
ไม่ฟัง ไม่ฟังจะฟังอย่างไร?

ดีใจ → ตั้งคำถาม
ความดีใจไหม?
ไม่ → คำนี้จะ
เข้าใจไหม?

No NO
รับฟัง → ตั้งคำถาม
ไม่ฟัง → คำนี้จะ
เข้าใจไหม?

ภาพที่ 6.23 เนื้อหาหน้า 44,46-47

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 6.24 เนื้อหาหน้า 45,48-49

Assertiveness

01 Describe

02 Express

03 Specify

04 Consequence

ความก้าวร้าว (Aggressive)

การนิ่งเฉยไม่ได้ตอบ (Passive)

01 DESCRIBE

02 EXPRESS

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

03 อธิบายให้ชัดเจนถึงสิ่งที่เราต้องการได้ **มีการเปลี่ยนแปลง** โดยสิ่งนั้นต้องมีเหตุผลที่เพียงพอมารองรับ

ตัวอย่าง
-เราคิดอยากทำงานพิเศษเพิ่มเติมเพื่อลดค่าใช้จ่ายที่ดูแลน้องสาว

SPECIFY

04 อธิบายสิ่งที่จะ **เกิดขึ้น**หลังจากการเปลี่ยนแปลง โดยอาจเป็นผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นไปในทางบวกเพื่อให้ได้กลายเป็นส่วนช่วยกับการเปลี่ยนแปลงนั้น ๆ

ตัวอย่าง
-มันรู้สึกดีไปทีละนิดเป็นขั้นตอน เราอาจจะได้คะแนนเฉลี่ยที่ดีขึ้นในวิชาภาษาอังกฤษ

CONSEQUENCE

การมีทักษะ Assertiveness อาจเริ่มด้วยก้าวเล็กๆ ๆ แต่อย่างสม่ำเสมอ เพราะคงเป็นเรื่องยากสิ่ง ๆ เราจะสามารถกล้าสื่อสารได้อย่างทันที

การมีแบบทีจะเกิดขึ้นเมื่อใดก็ตาม ๆ วัน เช่น เมื่อได้รับผลการไม่ตรงกันที่สิ่ง แทนที่จะรีบมาโดยไม่พูดอะไร ก็ลองบอกไม่อย่างภาพพจน์ที่จริงแล้ว เราจะทำอะไร จะช่วยให้เราความกล้ามากขึ้น

ในท้ายที่สุดหากการเจรจาไม่ได้เป็นไปด้วยดี และเราต้องทำสิ่งนั้นซ้ำอีก การปฏิเสธออกไปครั้ง ๆ คือวิธีที่ดีที่สุด


RESULT

ภาพที่ 6.25 เนื้อหาหน้า 48-49

MISS NO

AND HOW SHE TRY TO SAY NO

และในที่สุดก็ไม่ได้ปฏิเสธออกไปตรง ๆ



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เพราะการปฏิเสธอย่างตรงไปตรงมาคือวิถีที่ฉลาดเสมอ

โทษ (สีขาว)

NO

ขอโทษ

ขอขอบคุณ

อย่างไรก็ตามนี่เสียงและภาษาที่เป็นสิ่งสำคัญ ให้แสดงออกอย่างเป็นมิตร

เหตุผล

การปฏิเสธที่หนักแน่น น่าเชื่อถือและน่ายอมรับมากขึ้น เมื่ออธิบายเหตุผลให้อีกฝ่ายเข้าใจ

“BECAUSE...”

เพราะว่า...

ผู้เชี่ยวชาญด้านการตัดสินใจของอเมริกา กล่าวว่า “คุณเพื่อเหตุผลปฏิเสธอย่างสุภาพหรือบอกเหตุผลสั้น ๆ ถึงจุดน้อยค่าเท่าไรยิ่งดี”

โทษ(สีขาว)

กลัวพูดความจริงเป็นสิ่งดี แต่ความจริงที่ตรงเกินไป อาจทำร้ายความรู้สึกของคน โทษ(สีขาว)จึงอาจเป็นผลรอนมน้ำใจ

“UH I...”

คือฉัน...

แต่ก็อาจทำให้ผู้พูดถูกมองว่าไม่จริงจัง และทำให้ความสัมพันธ์ไม่แน่นแฟ้น นอกจากนั้น โทษ(สีขาว) ทุกอย่าง ๆ ที่ไม่มีที่จริงมัน ไม่ก่อให้เกิดผลอะไรใหญ่โต มันทำให้ตัวเองเชื่อว่าการโทษ(สีขาว)เพียงขึ้น ย่อมไม่เป็นอะไรเช่นกัน

ขอโทษ

พูดขอโทษเพราะเหตุ เพราะการไม่ทำตามความต้องการของคนอื่นนั้นไม่ใช่ความผิดของคุณ คุณผิดแยกแยะและจัดการกับความสำคัญให้กับตัวเองได้

“SORRY”

ขอโทษนะ

การพูดขอโทษที่ ๆ จะมีแต่เพียงคำพูดว่า “ขอโทษ” เป็นคนคิด และต้องอยู่กับความรู้สึกที่ขี้เขิน ๆ ชาติไม่มีความจำเป็นกับไปทำตนความต้องการของคนอื่นอีก

ขอขอบคุณ

ถ้าวันหนึ่งเราไม่ได้ทำหน้าที่ของเรา เช่น คำชมต่าง ๆ ที่มาถึง หรือเป็นความหวังดี

“THANK YOU”

ขอบคุณนะ

การขอบคุณก่อนก่อนหรือหลังการกระทำบางอย่างถือเป็นการรักษาน้ำใจแต่ฝ่ายตรงข้าม เพื่อที่จะได้อึ้งงรักความสัมพันธ์นั้นไว้

ลักษณะของการแสดงออกจะแตกต่างกันออกไป ตามรูปแบบของแพลตฟอร์มที่เราใช้

NO

PLATFORM :
 ข้อความ
 ภาพภาพ

+ Uhhh...no... |

DELETE

+ No. |

DELETE

+ NOM |

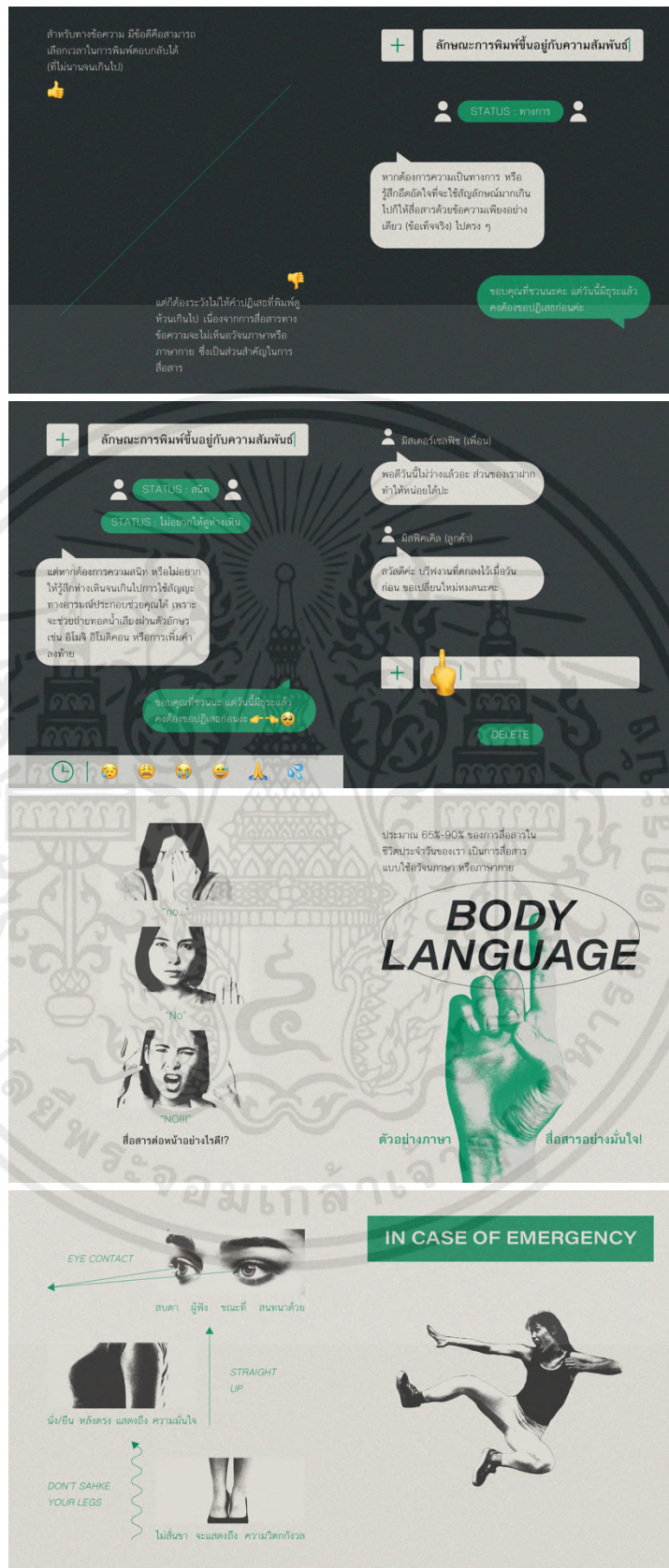
DELETE

TEXT

+ | พิมพ์ข้อความ

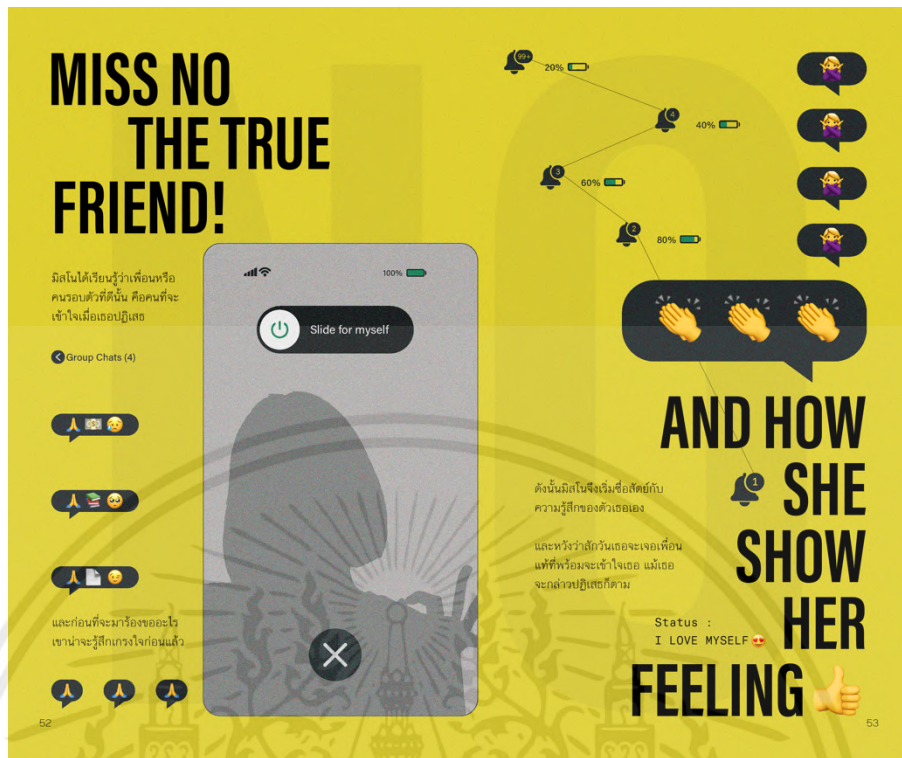
สื่อสารผ่านข้อความอย่างไรดี?

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 6.26 เนื้อหาหน้า 50-51

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 6.27 เนื้อหาหน้า 52-53



ภาพที่ 6.28 เนื้อหาหน้า 54-55

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 6.29 เนื้อหาหน้า 56-57



ภาพที่ 6.30 เนื้อหาหน้า 58-59

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

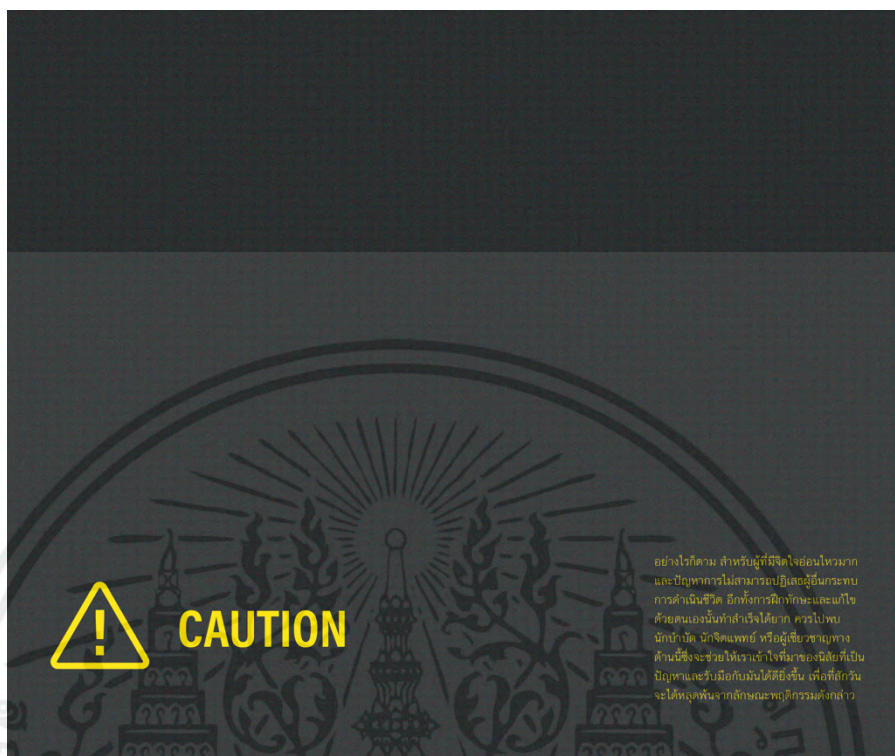


ภาพที่ 6.31 เนื้อหาหน้า 60-61



ภาพที่ 6.32 เนื้อหาหน้า 62-63

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 6.33 เนื้อหาหน้า 64-65

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.3 สื่อเชิงตอบโต้อื่น ๆ เพื่อประชาสัมพันธ์หนังสือ



ภาพที่ 6.34 ที่ค้นหนังสือ



ภาพที่ 6.35 แบบทดสอบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

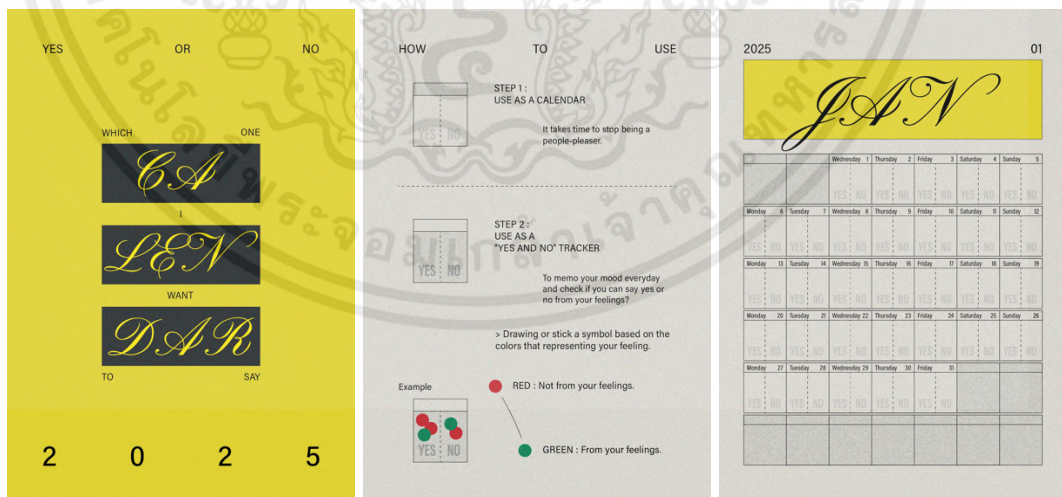


ภาพที่ 6.36 Paper Fortune Teller

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 6.37 เกมช่วยในการเลือกตอบปฏิเสธ



ภาพที่ 6.38 ปฏิทินช่วยในการจดบันทึกอาการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 7

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

7.1 บทสรุป

งานที่ออกมาตรงตามจุดประสงค์ที่ตั้งไว้คือการถ่ายทอดเนื้อหาของปัญหา สาเหตุ ผลกระทบ และวิธีแก้ไขเบื้องต้นของลักษณะนิสัยไม่กล้าปฏิเสธผู้อื่นได้อย่างครบถ้วน ในขณะที่ด้านการออกแบบทางผู้จัดทำรู้สึกทำได้ไม่ตรงตามที่คาดหวังไว้เท่าที่ควรเนื่องจากการวางแผนงาน การแตกไอเดียด้านการออกแบบและการแบ่งเวลาของผู้จัดทำยังจัดการได้ไม่ดี ซึ่งถือเป็นบทเรียนให้ผู้จัดทำปรับปรุงพัฒนาตนเองต่อไป แต่ผู้จัดทำก็หวังว่าผลงานนี้จะได้สร้างประโยชน์ให้แก่กลุ่มเป้าหมายซึ่งได้แก่ผู้ที่มีนิสัยไม่กล้าปฏิเสธผู้อื่น ให้มีความกล้าที่จะปฏิเสธมากขึ้นเพื่อตนเอง และเล็งเห็นถึงความสำคัญของการปฏิเสธ มีมุมมองที่ดีว่าการปฏิเสธไม่ใช่ความไม่สุภาพในสังคมไทย

7.2 ปัญหาและข้อจำกัด

พบเจอปัญหาด้านเนื้อหาข้อมูลที่ค่อนข้างกว้าง ยังไม่มีข้อมูลที่ละเอียดหรือลงลึกพอเท่าที่ควร โดยเลือกแก้ไขด้วยการจำกัดเนื้อหาให้มีความเฉพาะเจาะจงมากขึ้นตามลักษณะของกลุ่มเป้าหมายที่ตั้งไว้ และใช้วิธีการทำแบบสอบถามผู้อื่นเพิ่มเติมเป็นการเก็บข้อมูลลักษณะ Insight จริงที่ผู้คนมักพบเจอ

ข้อจำกัดด้านเนื้อหาโดยรวม โดยเฉพาะวิธีการแก้ไขทำได้แค่พูดแบบกว้าง ๆ เท่านั้น เนื่องจากตามความเป็นจริงสถานการณ์ที่แต่ละคนพบเจอนั้นไม่เหมือนกัน วิธีแก้ปัญหาก็เป็นแค่การแนะนำเบื้องต้นซึ่งอาจใช้ไม่ได้กับทุกคน นอกจากนี้ในตอนแรกคาดหวังไว้ว่าอยากให้มีศิลปินขึ้นนี้มีรูปแบบที่ใช้ได้จริงได้ และสามารถช่วยแก้ปัญหาได้มากกว่านี้โดยอิงกับสิ่งของรอบตัวในชีวิตประจำวันของผู้คนให้เข้ามาช่วยในการแก้ไขลักษณะนิสัยดังกล่าวแต่เนื่องจากข้อจำกัดด้านเวลาทำให้ไม่สามารถทำได้เท่าที่คาดหวังไว้

7.3 ข้อเสนอแนะ

งานชิ้นนี้ออกแบบมาโดยเน้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้หญิง ซึ่งจะเน้นให้เห็นถึงมุมมองปัญหาที่มีเรื่องค่านิยมทางเพศเข้ามาเกี่ยวข้อง ถ้าหากงานในอนาคตมีการเปลี่ยนกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้ชายก็อาจจะมีการนำเสนอในมุมมองปัญหาและสถานการณ์ที่แตกต่างกัน

บรรณานุกรม

- Nash , R., Turner, & Anderson, D. M. (2019). *Encyclopedia Britannica*. Retrieved from Britannica: <https://www.britannica.com/art/calligraphy>
- Yee, C. (n.d.). *Chinese calligraphy*. Retrieved from Encyclopedia Britannica: <https://www.britannica.com/art/Chinese-calligraphy>
- Lyons, M. (2011). *Books : a living history*. Los Angeles: J. Paul Getty Museum.
- พรณี ลีกิจวัฒน์. (2559). *วิธีการวิจัยทางการศึกษา*. กรุงเทพฯ: มิน เซอร์วิส ซัพพลาย.
- อดิศรา เศษะกัจจาท. (2564). *Calligraphy โลกของศิลปะการออกแบบตัวอักษร ที่อาจเป็นทักษะพิเศษในอนาคต*. เรียกใช้เมื่อ 1 สิงหาคม 2564 จาก a day Bulletin: <https://adaybulletin.com/know-special-report-calligraphy/60692>
- Beckett, K. S. (2022). *What is calligraphy*. Retrieved August 1, 1, from Calligraphy Skills: <https://www.calligraphy-skills.com/what-is-calligraphy.html>
- Lachman, C. (1, August 1). *Chinese Calligraphy*. Retrieved from Asia Society: <https://asiasociety.org/education/chinese-calligraphy>
- Anne Mangen. (2013).
- Anne Mangen. (2013). เข้าถึงได้จาก https://www.researchgate.net/publication/256563189_Reading_linear_texts_on_paper_versus_computer_screen_Effects_on_reading_comprehension
- Patricia A. Boyle, Lei Yu, Lisa L. Barnes, Julie A. Schneider, David A. Bennett Robert S. Wilson. (2013). เข้าถึงได้จาก <https://n.neurology.org/content/81/4/314/tab-figures-data>
- Alyssa Navarro Tech Times. (2016). เข้าถึงได้จาก https://communications.yale.edu/sites/default/files/08.08.2016_do_bookworms_live_longer_new_study_links_reading_more_books_to_longer_tech_times.pdf

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล	กัญจน์ฉนิชา โลหะจรรยา
วันเดือนปีเกิด	10 มีนาคม 2545
ที่อยู่	25/86 หมู่บ้านโกลเด้นเฮอริเทจ ซอยราชพฤกษ์15 ถนนราชพฤกษ์ แขวงบาง ระมาด เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ 10170
การติดต่อ	อีเมล : mimi30192@gmail.com
ประวัติการศึกษา	2563 สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง 2551 โรงเรียนเซนต์โยเซฟคอนเวนต์



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้