

บทที่ 2 ทฤษฎีบุคลิกภาพและฝึกปฏิบัติ

ทฤษฎีบุคลิกภาพมีหลายทฤษฎี ในที่นี้นำเสนอทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของฟรอยด์ ซึ่งให้ความสำคัญกับจิตสำนึกและจิตใต้สำนึก โดยนำแนวคิดดังกล่าวมาพัฒนาบุคลิกภาพที่เชื่อมโยงกับหลักศาสนา

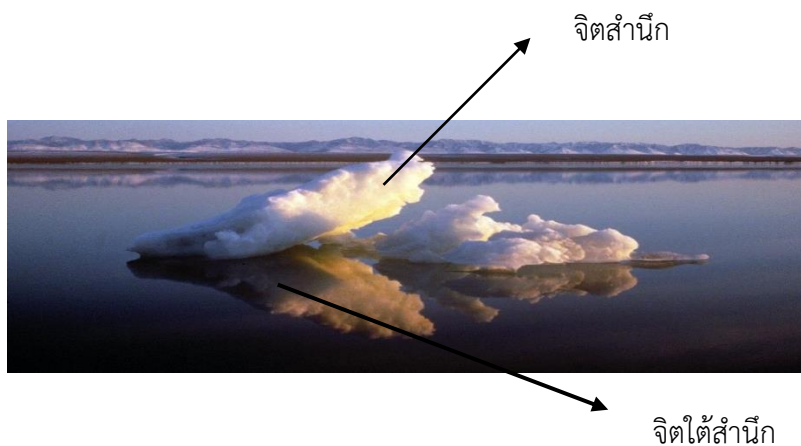
2.1 ทฤษฎีการพัฒนาบุคลิกภาพ

2.1.1 ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของฟรอยด์ (Psychoanalytic Theory by Sigmund Freud)

ซิกมันด์ ฟรอยด์ หรือฟรอยด์ อธิบายจิตของคน ประกอบด้วย จิตสำนึก (Conscious Mind) และจิตใต้สำนึก (Unconscious หรือ Subconscious Mind) โดยเปรียบเทียบกับสภาพคล้ายภูเขาน้ำแข็งที่ลอยอยู่ในมหาสมุทร กล่าวคือ ส่วนที่อยู่เหนือผิวน้ำเป็นส่วนน้อย เรียกว่า จิตสำนึก และส่วนที่อยู่ใต้น้ำซึ่งเป็นส่วนที่ใหญ่โตมาก เรียกว่า จิตใต้สำนึก ขณะที่จิตใต้สำนึกเป็นส่วนที่มีพลังมหาศาลและมีอิทธิพลเหนือจิตสำนึก ทั้งนี้เพราะสะสมความคิด อารมณ์ และความรู้สึกทุกอย่างที่ถูกสะสมมาตั้งแต่เด็กจนโต ได้แก่ แรงจูงใจ อารมณ์ที่ถูกเก็บกด ความรู้สึกนึกคิด ความฝัน ความทรงจำ เป็นต้น ทำให้เกิดการแสดงอารมณ์และพฤติกรรมต่างๆ ออกมาในชีวิตประจำวันทั้งในด้านบวกและในด้านลบ ได้แก่ ความคิดสร้างสรรค์ ความมีเหตุผล การพูด การกระทำ หรือพฤติกรรมที่ผิดปกติในลักษณะต่างๆ

ภาพที่ 2.1

เปรียบเทียบจิตมนุษย์เสมือนก้อนน้ำแข็งที่ลอยอยู่ในน้ำ



ภาพที่ 2.1 เปรียบจิตสำนึกและจิตใต้สำนึกที่เหมือนภูเขาน้ำแข็งลอยในมหาสมุทร โดยจิตสำนึกเป็นส่วนที่ลอยเหนือน้ำมีแสงสว่างและอากาศ ปรากฏแก่สายตาโลก ขณะที่จิตใต้สำนึกเป็นส่วนที่จมอยู่ใต้น้ำซึ่งมีปริมาณมากกว่าอยู่ในความมืด ไม่ปรากฏแก่สายตาชาวโลก จิตใต้สำนึกเกิดจากการสะสมประสบการณ์ในอดีตมากมาย ถูกบีบอัด เก็บกด หรือคอยเพื่อให้สมปรารถนา

ดังนั้นเมื่อเวลาลมฟ้าอากาศแปรปรวน มหาสมุทรก็มีคลื่นซัด ภูเขา น้ำแข็ง โคลงเคลง ส่วนเคยจมอยู่ใต้น้ำ โผล่ขึ้นเหนือน้ำให้มองเห็นได้ เทียบได้กับเวลาคนมีอารมณ์ขุ่นมัว เครื่องเคียดด้วยความโกรธ เกลียด อิจฉา พยาบาท กลัว ตื่นเต้น วิตกกังวล เจ็บป่วย เป็นต้น จิตใต้สำนึกก็มีพลังขับเคลื่อนให้แสดงพฤติกรรมต่างๆ ออกมา มากที่สุดในช่วงนี้

فروยต์อธิบายว่า โครงสร้างบุคลิกภาพ ประกอบด้วยพลัง 3 ประการ ได้แก่ Id, Ego และ Super Ego ซึ่งพลังทั้ง 3 มีลักษณะเฉพาะตัว แต่ก็มีอิทธิพลต่อกันและทำงานร่วมกัน บุคลิกภาพของผู้ใดมีลักษณะใดขึ้นอยู่กับ Id, Ego และ Super Ego ทำงานประสานร่วมกันในลักษณะอย่างไร¹

1) **อิด (Id)** เป็นพลังงานที่ประกอบด้วยความต้องการพื้นฐาน ได้แก่ ความต้องการความรัก อำนาจ ความก้าวร้าว ความต้องการทางเพศ รวมทั้งกิเลส ตัณหา และราคะต่างๆ ความต้องการเหล่านี้เกิดมาพร้อมมนุษย์ทุกคน และมีอยู่ในจิตใต้สำนึก อิดไม่คำนึงถึงเหตุผลหรือศีลธรรมอันดีงาม จึงไม่สามารถแยกแยะความดีและความชั่วได้ อิดทำงานเพื่อตอบสนองความพึงพอใจของร่างกายและจิตใจโดยไม่คำนึงถึงเหตุผลและความ เป็นไปได้ตามหลักแห่งความจริงของโลก

2) **อีโก้ (Ego)** เป็นพลังงานที่ประกอบด้วยความมีเหตุผล ดังนั้นอีโก้จึงมีลักษณะตรงข้ามกับอิด فروยต์ คำนึงว่าอีโก้จะเริ่มทำงานเมื่อมนุษย์มีอายุได้ 6 เดือน เมื่อทารกเริ่มมีประสบการณ์มากขึ้น อิดจะเป็นตัวคอย กระตุ้นให้ร่างกายเกิดพฤติกรรมไปตามอารมณ์ที่ปรารถนา แต่อีโก้จะคอยหักห้ามเพื่อให้จิตมนุษย์ทำอะไรให้อยู่ในขอบเขตแห่งความเป็นจริง

3) **ซูเปอร์อีโก้ (Super Ego)** เป็นพลังที่อยู่ในจิตสำนึกที่ประกอบไปด้วยมโนธรรมและอุดมคติของบุคคล ซูเปอร์อีโก้จะได้รับการอบรมสั่งสอนมาตั้งแต่วัยเด็ก โดยการขัดเกลาจากครอบครัวและสถาบันการศึกษา เพื่อให้บุคคลเป็นผู้ที่รู้จักรับผิดชอบตนเองและสังคม ในระยะแรกๆ พ่อแม่จะควบคุมการกระทำของลูกด้วยวิธีการให้รางวัลและการลงโทษ ต่อมาการศึกษา ศาสนา ขนบธรรมเนียมประเพณี และการเรียนรู้ทางสังคมอื่นๆ ทำให้บุคคลสามารถควบคุมตนเองได้ สามารถตระหนักถึงความถูก ความผิด สิ่งใดควรหรือไม่ควรด้วยตนเองโดยไม่ต้องมีผู้อื่นบอก แต่มโนธรรมประจำใจจะเป็นผู้บอกตนเอง จะเห็นได้ว่าซูเปอร์อีโก้ จะทำงานเป็นไปตามหลักอุดมคติ

ดังนั้นบุคลิกภาพของคนเกิดจากการทำงานร่วมกันของพลังทั้ง 3 นี้ อิดทำตามความพอใจส่วนตน อีโก้ คำนึงถึงหลักเหตุผลตามความเป็นจริง ส่วนซูเปอร์อีโก้คำนึงถึงหลักมโนธรรมและศีลธรรม ถ้าพลังทั้ง 3 ส่วนสามารถประสานทำงานกันได้ดี บุคคลนั้นย่อมแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมตามความคาดหวังของสังคมและมีสุขภาพจิตและสามารถปรับตัวได้ดี แต่ถ้าพลังใดมีอิทธิพลเหนือพลังอื่นย่อมเป็นตัวชี้ลักษณะบุคลิกภาพของคน นั้น เช่น ถ้าพลังอิดมีอำนาจสูง บุคลิกของคนนั้นก็จะเป็นแบบเด็ก ไม่รู้จักโต เอาแต่ใจตัวเอง เป็นต้น

¹ รวบรวมเรียบเรียงจากวิทยากร มาพบสุข มนุษย์สัมพันธ์ สำนักพิมพ์ซีเอ็ดยูเคชั่น พ.ศ. 2543

2.1.2 ทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม²

ทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม (Social Learning Theory) โดยอัลเบิร์ต แบนดูรา มีความเห็นว่าพฤติกรรมและบุคลิกภาพของมนุษย์เกิดจากปัจจัยสำคัญ 2 ประการ ประการแรก คือ ปัจจัยทางปัญญาและปัจจัยส่วนบุคคล ประการที่สอง อิทธิพลของสิ่งแวดล้อม ซึ่งมนุษย์มีการเรียนรู้ที่มีผลต่อพฤติกรรมและบุคลิกภาพ ดังนี้

1) การเรียนรู้จากการสังเกต (Observational Learning) โดยเชื่อว่าพฤติกรรมการเรียนรู้เกิดขึ้นได้เมื่อผู้เรียนสังเกตและเลียนแบบการกระทำตามตัวแบบ และในขณะที่เลียนแบบ ผู้เรียนจะใช้ปัญญาในการไตร่ตรองตามสถานการณ์นั้นๆ โดยส่วนใหญ่บุคคลที่จะเลียนแบบจากบุคคลที่เราสนใจ ซึ่งมักจะเป็นบุคคลที่เราใกล้ชิดมากที่สุด เช่น พ่อแม่ ครูอาจารย์ พี่น้อง บุคคลที่เป็นผู้นำ ดารา นักร้อง หรือรุ่นพี่ในมหาวิทยาลัย เป็นต้น การที่บุคคลจะเลียนแบบบุคคลอื่นได้ดีเพียงใดนั้นขึ้นอยู่กับความสนใจ การมีปัญญาไตร่ตรอง ความจำ การรู้จักควบคุมตนเอง การมีแรงจูงใจ และโอกาสในการแสดงออก

2) การเรียนรู้จากการกระทำ (Enactive Learning) อัลเบิร์ต แบนดูรา เชื่อว่า หลังจากบุคคลได้สังเกตพฤติกรรมของตัวแบบแล้วและบุคคลได้กระทำตามพฤติกรรมนั้น ถ้าหากผลการกระทำตามเป็นผลดีต่อตนเอง บุคคลจะจดจำการกระทำนั้นไว้ เพื่อจะได้ทำในโอกาสต่อไป และในทางตรงกันข้าม ถ้าหากการกระทำส่งผลไม่พึงประสงค์ บุคคลก็อาจไม่กระทำเช่นนั้นซ้ำอีก หรืออาจจะปรับพฤติกรรมเสียใหม่ ดังนั้นการเรียนรู้จากการกระทำจึงเป็นการเรียนรู้จากผลของการกระทำนั้น

การเรียนรู้ทางสังคมดังกล่าวในปัจจุบันเรียนรู้ได้รวดเร็วมากขึ้นจากข้อมูลข่าวสาร สื่อสังคมออนไลน์ ซึ่งมีผลต่อความรู้สึกนึกคิด พฤติกรรมและบุคลิกภาพของบุคคล ถ้าหากเราต้องการมีบุคลิกภาพที่ดีเราควรเรียนรู้ในสิ่งที่ดี เพื่อให้เรามีพลังบวกสำหรับการดำเนินชีวิตได้อย่างมีความสุข

2.1.3 ทฤษฎีความต้องการของอับราฮัม มาสโลว์³

ความต้องการเป็นจุดเริ่มต้นของการแสดงพฤติกรรมมนุษย์และส่งผลต่อบุคลิกภาพของมนุษย์ โดยอับราฮัม มาสโลว์ ได้จำแนกความต้องการของมนุษย์ออกเป็น 5 ลำดับ ดังนี้

1) ความต้องการทางด้านร่างกาย (Physiological Need) เป็นความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์ ซึ่งจำเป็นต่อการดำรงชีวิต ได้แก่ ความต้องการอาหาร น้ำ อากาศ เสื้อผ้า เป็นต้น สิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งจำเป็นของมนุษย์ เพื่อความอยู่รอด ถ้าความต้องการขั้นแรกไม่ได้รับ ความต้องการขั้นต่อไปก็จะไม่เกิดขึ้น

² รวบรวมเรียบเรียงจากวิภากร มาพบสุข มนุษย์สัมพันธ์ สำนักพิมพ์ซีเอ็ดยูเคชั่น พ.ศ. 2543

³ รวบรวมเรียบเรียงจากวิมล เหมือนคิด มนุษย์สัมพันธ์ สำนักพิมพ์ซีเอ็ดยูเคชั่น พ.ศ. 2543

2) **ความต้องการความมั่นคงปลอดภัย (Safety Need)** หมายถึง ความต้องการความมั่นคงและปลอดภัยทั้งทางด้านร่างกายและจิตใจ เช่น อาชีพที่มั่นคง มีการออมทรัพย์ มีทรัพย์สิน มีการประกันชีวิต เป็นต้น ทั้งนี้เพราะบุคคลไม่ต้องการเผชิญกับความไม่แน่นอนในการดำรงชีวิต

3) **ความต้องการการยอมรับในสังคม (belonging and Social Need)** เมื่อความต้องการมั่นคงปลอดภัยได้รับการตอบสนองแล้ว มนุษย์ย่อมมีความต้องการการยอมรับในสังคม ความต้องการเป็นที่รักของผู้อื่น ต้องการมีสัมพันธภาพที่ดีกับบุคคลอื่น และการได้รับการยอมรับจากบุคคลอื่น มีความรู้สึกว่าเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม เมื่อเรามีความรู้สึกว่ากลุ่มยอมรับเราแล้ว ย่อมทำให้เกิดความภาคภูมิใจ มีความรับผิดชอบ รักษาส่วนได้ส่วนเสียของกลุ่มอย่างเต็มที่

4) **ความต้องการได้รับความนับถือยกย่อง (Esteem Need)** เป็นความต้องการระดับสูงเกี่ยวกับความมั่นใจในตนเอง ในเรื่องความรู้ความสามารถ ความสำคัญในตัวเอง ความต้องการให้ผู้อื่นยกย่องสรรเสริญ หรือนับหน้าถือตา หรือความก้าวหน้าด้านตำแหน่ง ชื่อเสียง เกียรติยศ เป็นต้น เมื่อบุคคลใดได้รับการยกย่องว่ามีความสำคัญแล้ว ย่อมทำให้เขาเกิดความภาคภูมิใจ เมื่อชักชวนให้ทำสิ่งใดก็มักจะทำให้ความร่วมมือเสมอ แต่ถ้าความต้องการด้านนี้ไม่ได้รับการตอบสนอง ย่อมทำให้บุคคลรู้สึกว่าเขาเป็นคนไร้ค่า ไม่มีความสำคัญ เกิดความท้อแท้ใจ หรือความรู้สึกที่ต้องการสิ่งชดเชย

5) **ความต้องการความสำเร็จในชีวิต (Self-Actualization Need)** เป็นความต้องการขั้นสูงสุดของมนุษย์หลังจากความต้องการด้านอื่นๆ ได้รับการตอบสนองแล้ว ซึ่งแตกต่างกันออกไปในแต่ละคน ขึ้นอยู่กับเป้าหมายในชีวิตของแต่ละคน แต่การจะประสบความสำเร็จบรรลุเป้าหมายหรือไม่ ขึ้นอยู่กับขีดความสามารถ การลงมือทำอย่างต่อเนื่อง และความมุ่งมั่นด้วย ซึ่งแต่ละคนย่อมแตกต่างกัน สำหรับบุคคลที่จะบรรลุความต้องการขั้นนี้ได้ ต้องมีลักษณะ ดังนี้

(1) เป็นบุคคลที่ทำอะไรมีเป้าหมาย (Purposeful) ไม่ว่าจะทำอะไรต้องมีเป้าหมาย ถือว่างานเป็นสิ่งสำคัญ ไม่ว่าจะป็นงานหนักหรืองานเบา ก็จะทำด้วยความสบายใจ

(2) มีบุคลิกที่เป็นจริง (Realistic) คือ การทำอะไรโดยไม่เสแสร้ง ใจกว้าง ไม่ใช้อารมณ์ในการตัดสินใจ มองโลกในแง่ดี มีความสามารถในการมองอนาคตของตนได้ว่า อะไรจะเกิดขึ้น อะไรผิด อะไรถูก

(3) มีความคิดสร้างสรรค์ (Creative) คือ ความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ โดยไม่ต้องมีใครมากระตุ้น กล้าเสี่ยง และหากเกิดความผิดพลาดก็กล้ายอมรับในความผิดพลาดนั้น

(4) เป็นบุคคลที่ถ่อมตัวไม่โอ้อวด (Humble) คือ ยอมรับฟังความคิดเห็นของบุคคลอื่นและตระหนักอยู่เสมอว่า ตนเองไม่ใช่ผู้รอบรู้ไปเสียทุกอย่าง จำเป็นต้องเรียนรู้จากบุคคลอื่นอยู่เสมอ แต่ในขณะเดียวกันก็มีความเชื่อมั่นในตนเอง

(5) เข้าใจและเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Consideration) คือ เป็นบุคคลที่เข้าใจสภาพความรู้สึกของผู้อื่น แม้ว่าจะไม่เห็นด้วยกับความคิด ก็พยายามวิเคราะห์ และพยายามเข้าใจความรู้สึกและความต้องการของผู้อื่นเสมอ

(6) มีจริยธรรม (Ethical) เป็นคนดี มีจริยธรรม มีจิตใจดีงาน และมีวุฒิภาวะทางอารมณ์

(7) มีความกล้าหาญ (Courageous) มีความกล้าที่จะคิดและทำสิ่งใหม่ๆ

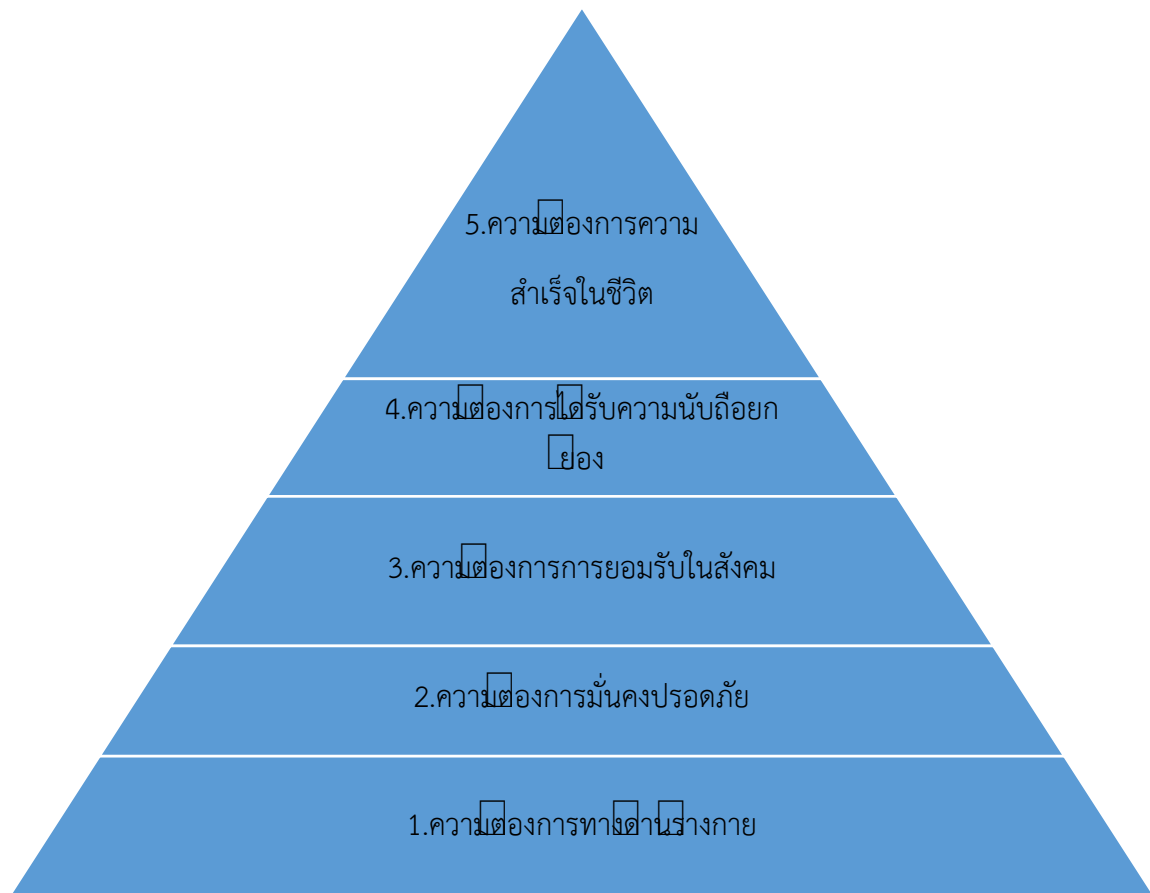
(8) มีความเชื่อมั่นในตนเอง (Self – Confident) มีความเชื่อมั่นในประสิทธิภาพและการตัดสินใจของตนเอง

(9) มีวินัยในตนเอง (Self Disciplined) ไม่ว่าจะตัดสินใจทำอะไร ถ้าแน่ใจในการกระทำนั้นถูกต้อง ก็จะทำทันที มีค่านิยมที่จะพัฒนาตนเองให้ดีขึ้น มีความรับผิดชอบ

(10) มีบูรณาการ (Integrated) คือ ความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน ทั้งด้านความคิดและการกระทำ จะไม่มีความขัดแย้งในใจ มีบุคลิกภาพที่ค่อนข้างสมบูรณ์ ทำให้มีพลังและศักยภาพมากกว่าผู้อื่น

ภาพที่ 2.2

ทฤษฎีความต้องการของอับราฮัม มาสโลว์



ความต้องการในขั้นที่ 5 นี้เกิดต่อเนื่องจากลำดับขั้นความต้องการในขั้นต้นๆ คือ ความต้องการทางด้านร่างกาย ความต้องการความมั่นคงปลอดภัย ความต้องการการยอมรับในสังคม ความต้องการได้รับความนับถือยกย่อง และความต้องการความสำเร็จในชีวิต ซึ่งลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์ส่วนใหญ่ลำดับขั้นความต้องการส่วนล่างจะเกิดขึ้นก่อนขั้นความต้องการลำดับสูง และบางครั้งความต้องการอย่างหนึ่งยังไม่หมด ความต้องการอื่นก็แทรกขึ้นมา ดังนั้นพฤติกรรมหนึ่งๆ ของมนุษย์จึงไม่ใช่เกิดจากแรงจูงใจของความต้องการอย่างใดอย่างหนึ่งแต่เพียงอย่างเดียว

2.1.4 ทฤษฎีบุคลิกภาพของคาร์ล กุสตาฟ จุง (Carl Gustav Jung)

คาร์ล กุสตาฟ จุง แบ่งบุคลิกภาพของมนุษย์ออกเป็น 3 ลักษณะ ดังนี้

1) **ประเภทเก็บตัว (Introvert)** คือ บุคคลที่ไม่ชอบเข้าสังคม ไม่ชอบแสดงตัว ไม่ชอบพูด ซื่อาย และขาดความมั่นใจในตัวเอง

2) **ประเภทแสดงตัว (Extravert)** คือ บุคคลที่ชอบเข้าสังคม ชอบพบปะพูดคุยกับคนอื่น เป็นคนเปิดเผย ร่าเริงแจ่มใส มีมนุษยสัมพันธ์ดี มีน้ำใจ ชอบช่วยเหลือสังคม ชอบทำงานเป็นกลุ่ม แต่มีข้อเสียคือ เป็นคนพูดมากเกินไป พูดนอกเรื่อง พูดเกินความเป็นจริง และสนิทสนมกับคนแปลกหน้าเร็วเกินไป

3) **ประเภทกลางๆ (Ambivert)** คือ บุคคลที่เดินสายกลาง พูดพอควร มีชีวิตเรียบง่าย ปรับตัวได้ดี สามารถมีความสุขได้ทุกสถานการณ์

2.1.5 พุทธศาสนา

พุทธศาสนา จำแนกบุคคลตามลักษณะที่ปรากฏออกเป็น 2 ลักษณะ ดังนี้

1) **จำแนกตามความแตกต่างของสติปัญญา** หรือคุณลักษณะที่พึงสอนได้ โดยแบ่งบุคคลออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

(1) **ประเภทบัวเหนือน้ำ** คือ บุคคลที่มีความสามารถในการรับรู้และเรียนรู้ได้ดี รวมทั้งสามารถปฏิบัติตามคำสั่งสอนได้รวดเร็ว

(2) **ประเภทบัวปริ่มน้ำ** คือ บุคคลที่สามารถรับรู้และเรียนรู้ได้ แต่ต้องใช้เวลาานานกว่าบุคคลประเภทแรก

(3) **ประเภทบัวใต้น้ำ** คือ บุคคลที่สามารถรับรู้และเรียนรู้ได้ แต่ต้องใช้เวลาานานมาก

(4) **ประเภทบัวใต้น้ำติดกับโคลนตม** คือ บุคคลที่ยากแก่การรับรู้และเรียนรู้ เปรียบเสมือนบัวที่อยู่ใตโคลนตมซึ่งมีแต่จะกลายเป็นอาหารของสัตว์น้ำ

2) **จำแนกตามพื้นเพจิตใจ** หรือเรียกว่า “จริต” แบ่งได้เป็น 6 ประเภท ดังนี้

(1) ประเภทราคจริต นิสัยสำคัญ ได้แก่ ยึดติดรูป รส กลิ่น เสียง และสวยงาม ไม่ชอบทำในสิ่งที่ทำให้เกิดความเศร้าหรือความทุกข์ เป็นต้น

(2) ประเภทโทสจริต นิสัยสำคัญ ได้แก่ ใจร้อน โกรธง่าย วู่วาม หงุดหงิดง่าย ฟุ้งซ่าน ทำงานเร็วแต่ไม่เรียบร้อย ขาดเหตุผล เป็นต้น

(3) ประเภทโมหจริต นิสัยสำคัญ ได้แก่ เป็นคนเฉื่อยชา ไม่มีระเบียบ ไม่สนใจพัฒนาตัวเอง เป็นต้น

(4) ประเภทศรัทธาจริต นิสัยสำคัญ ได้แก่ เชื้ออะไรง่าย ๆ ง่าย ๆ ประพฤติตนดี กิริยาละมุนละม่อม ทำการงานเรียบร้อย เป็นต้น

(4) ประเภทวิตกจริต นิสัยสำคัญ ได้แก่ วิตกกังวลง่าย ไม่กล้าตัดสินใจ กลัวสิ่งที่ยังไม่เกิดขึ้น เป็นต้น

(5) ประเภทพุทฺธจริต นิสัยสำคัญ ได้แก่ ใช้สติปัญญาคิดพิจารณาถึงเหตุผล ใฝ่หาความรู้ มีคุณธรรม ประพฤติดี ชอบความมีอิสระในการทำงาน เป็นต้น

2.2 การฝึกปฏิบัติพัฒนาบุคลิกภาพ: พัฒนาจิตใจให้สงบและสร้างสรรค์นวัตกรรม 4.0

2.2.1 ฝึกกำหนดลมหายใจเข้าออกหรือการทำสมาธิ

หายใจเข้าออกยาวๆ และลึกๆ มีสมาธิตามลมหายใจหรืออยู่ที่ปลายจมูก

2.2.2 ฝึกความคิดสร้างสรรค์นวัตกรรม 4.0 จากของสองสิ่ง

มีสิ่งของสองสิ่งให้คิดค้นเป็นนวัตกรรมใหม่ พร้อมทั้งนำเสนอนวัตกรรมด้วยการสื่อสารที่โดนใจ ดึงดูด

2.2.3 ฝึกตั้งเป้าหมายชีวิตให้สำเร็จเป็นขั้นตอน ให้แต่ละคนตั้งเป้าหมายชีวิตใน 1 เทอม 1 ปี และเป้าหมายในการเรียน เขียนและนำเสนอแนวทางให้ถึงเป้าหมาย

2.2.4 ทักทายกันภาษาไทยและต่างประเทศ

เลข 1 ประเทศในยุโรป HELLO จับมือ

เลข 2 จีน นินี่ท้าว คาราวะ

เลข 3 ญี่ปุ่น คมบังวะ โค้งคำนับ

เลข 4 เกาหลี อ้นยองฮาเซโย ทำท่ารูปหัวใจ

เลข 4 ไทย สวัสดีคะ/สวัสดีครับ ยกมือไหว้