

**ใบความรู้ที่ ๑ เรื่อง ทักษะการปฏิเสธ**  
**หน่วยการเรียนรู้ที่ ๓ เรื่อง สุขภาพดี มีทักษะชีวิต รู้ป้องกันภัย**  
**แผนการจัดการเรียนรู้ที่ ๕ เรื่อง ทักษะการปฏิเสธ**  
**รายวิชา สุขศึกษา รหัสวิชา พ๒๒๑๐๓ ภาคเรียนที่ ๒ ชั้นมัธยมศึกษาปีที่๒**

การปฏิเสธเป็นสิทธิส่วนบุคคลที่ทุกคนควรเคารพซึ่งกันและกัน ในความต้องการที่แตกต่างกัน เพื่อปกป้องตัวเองให้ปลอดภัยจากความเสียหายต่างๆ การปฏิเสธที่ใช้ได้ผลมักเป็นการปฏิเสธในสิ่งที่ปฏิบัติแล้วไม่เกิดประโยชน์ หรือเกิดผลกระทบในแง่ลบตามมา และเป็นการชักชวนในหมู่เพื่อน ดังนั้น ควรมีความกล้าที่จะปฏิเสธหากต้องปฏิเสธในสิ่งที่ไม่เหมาะสม เพราะคนเราทุกคนมีสิทธิที่จะป้องกันตนเองจากปัญหาต่างๆ

**หลักการปฏิเสธที่ดีมีดังนี้**

๑. ปฏิเสธอย่างจริงใจทั้งท่าทาง คำพูดและน้ำเสียง เพื่อแสดงความตั้งใจอย่างชัดเจนที่จะขอปฏิเสธ
  ๒. ใช้ความรู้สึกเป็นข้ออ้างประกอบเหตุผล เพราะการใช้เหตุผลอย่างเดียวมักถูกโต้แย้งด้วยเหตุผลอื่น การอ้างความรู้สึกจะทำให้โต้แย้งได้ยากขึ้น
  ๓. การขอความเห็นชอบ และแสดงการขอบคุณเมื่อผู้ชวนยอมรับ จะเป็นการรักษาน้ำใจของผู้ชวน
- ตัวอย่างขั้นตอนการปฏิเสธ**

ขั้นตอน	คำอธิบาย	ตัวอย่างคำพูด
๑. แสดงความรู้สึกของตนเองประกอบเหตุผล	- การอ้างความรู้สึกประกอบเหตุผล จะทำให้โต้แย้งได้ยากกว่าการอ้างเหตุผลอย่างเดียว	“ฉันไม่สบายใจ กลัวคุณแม่จะเป็นห่วง ถ้ากลับบ้านช้า”
๒. การขอปฏิเสธ	- ตอบปฏิเสธการชวนอย่างชัดเจน เพราะคนเรามีสิทธิปฏิเสธในสิ่งที่ตนไม่เห็นด้วย	“ขอไม่ไปนะ”
๓. การถามความเห็น	- เป็นการปฏิเสธโดยคำนึงถึงความรู้สึกของอีกฝ่าย เพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน	“เธอคงเข้าใจนะ” เธอคงไม่ว่าอะไรใช่ไหม...ขอบคุณเธอ มากเลย”

### ตัวอย่างสถานการณ์และประโยคปฏิเสธ

สถานการณ์	ตัวอย่างประโยคปฏิเสธ
ชวนไปเที่ยวผู้หญิง	“เรากลัวติดโรค ขอไม่ไปดีกว่า นายคงเข้าใจเรานะ”
ชวนดื่มเครื่องดื่มมีแอลกอฮอล์	“เรากลัวว่าจะเมาจนขาดสติ ไม่ดื่มละ นายคงไม่โกรธนะ”
ขอให้ชวนเพื่อนหญิงไปค้างคืนต่างจังหวัด	“กลัวเพื่อนหญิงเข้าใจผิด เราไม่ควรชวนผู้หญิงไปค้างคืน นายคงเห็นด้วยกับเรานะ”

เมื่อผู้ชวนยอมรับ ควรขอบคุณ เช่น “ขอบคุณนะที่เข้าใจ” แต่ถ้าหากถูกเข้าชี้หรือพูดจาสบประมาท เพื่อให้ไปตามคำชวน ควรปฏิบัติดังนี้

๑. ไม่ต้องรู้สึกหวั่นไหวไปตามคำพูด
๒. ปฏิเสธซ้ำโดยไม่จำเป็นต้องอ้างเหตุผลประกอบ และใช้การกระทำช่วยยืนยัน โดยเดินออกห่างพร้อมกับบอกลา

### ตัวอย่างขั้นตอนการปฏิเสธซ้ำ เมื่อถูกเข้าชี้

ขั้นตอน	คำอธิบาย	ตัวอย่างคำพูด
๑. ปฏิเสธซ้ำ	ยืนยันการปฏิเสธ ตอกย้ำสิทธิของตนเอง	“ฉันไปไม่ได้จริง ๆ แค่นี้ละ (พร้อมทั้งเดินออกห่าง)
๒. การต่อรอง	หากิจกรรมที่ดีกว่ามาทดแทน	“ไปกินข้าวกันดีกว่า” (พร้อมทั้งดึงเพื่อนไปกินข้าว)
๓. การผัดผ่อน	ยืดระยะเวลาเพื่อให้ผู้ชวนเปลี่ยนความตั้งใจ	“เอาไว้วันหลังค่อยพูดกันใหม่” (พร้อมทั้งเดินออกห่าง)

## การปฏิเสธอย่างประนีประนอม

การเจรจาเพื่อปฏิเสธอย่างประนีประนอม เป็นการเจรจาเพื่อรักษาจุดยืนของเรา ในเรื่องที่เราไม่อยากจะกระทำตามคำชักชวนของบุคคลรอบข้างเรา การปฏิเสธอย่างประนีประนอม จะเป็นการรักษาสัมพันธภาพที่ดีระหว่างกันซึ่งควรฝึกฝนเป็นประจำ ในระยะแรกของการฝึกอาจจะทำไม่ได้ดีนัก แต่ถ้าฝึกต่อไปและพยายามนำวิธี การไปใช้ก็จะทำให้สามารถปฏิเสธอย่างประนีประนอมได้อย่างมีประสิทธิภาพและเป็นธรรมชาติ การเจรจาเพื่อปฏิเสธอย่างประนีประนอมมีขั้นตอนการเจรจา ๔ ขั้นตอน ได้แก่

**ขั้นตอนที่ ๑** บอกความรู้สึกของตนเอง ต่อเรื่องที่ถูกรบกวน

- ◆ ฉันรู้สึกไม่สบายใจ ถ้าฉัน.....
- ◆ ฉันรู้สึกยุ่งยากใจ ถ้าจะต้อง.....
- ◆ ฉันสับสนมาก ถ้าจะต้อง.....
- ◆ ฉันไม่ชอบเลย.....
- ◆ แย่แน่เลยถ้าฉัน.....

ฯลฯ

**ขั้นตอนที่ ๒** เสนอแนะแนวทางที่เราอยากจะทำให้คู่เจรจากับเราปฏิบัติ ดังตัวอย่างคำพูด

- ★ เอาอย่างนี้ได้ไหม ถ้าเราจะ.....
- ★ ฉันคิดว่าเราควร.....ดีกว่านะ
- ★ ฉันอยากให้เธอ.....

ฯลฯ

**ขั้นตอนที่ ๓** สอบถามความรู้สึกกับคู่เจรจากับข้อเสนอของเรา ดังตัวอย่างคำพูด

- คงจะดีกับเธอนะ.....
- คุณคงเห็นด้วยกับฉันนะ.....
- คุณคงจะชอบนะ.....
- ไม่ยุ่งยากกับเธอนะ.....
- เธอรู้สึกดีขึ้นแล้วนะ.....
- เธอคงเห็นด้วยกับฉันนะ.....

ฯลฯ

**ขั้นตอนที่ ๔** กล่าวสรุปและขอบคุณเมื่อคู่เจรจาเห็นด้วยกับข้อเสนอแนะของเรา ดังตัวอย่างคำพูด

- ☑ ขอขอบคุณมาก
- ☑ คุณน่ารักจังเลยที่เห็นด้วย.....ขอบคุณมาก
- ☑ ฉันดีใจจังเลยที่เธอชอบ.....ขอบคุณมาก
- ☑ วิเศษเลยที่เธอรู้สึกดีขึ้น.....ขอบคุณมาก
- ☑ ดีใจที่ไม่ทำความลำบากกับเธอ.....ขอบคุณมาก

ฯลฯ

## การเจรจาเพื่อปฏิเสธ เมื่อถูกรุกเร้าหรือสร้างแรงกดดัน

การเจรจาเพื่อปฏิเสธอย่างประนีประนอมบางครั้งอาจใช้ไม่ได้ผลโดยเฉพาะกับบุคคลที่จะพยายามรุกรเร้า เพื่อให้เราจะต้องปฏิบัติตามการชักชวน ให้กระทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดที่เราไม่อยากจะกระทำ ดังนั้น การเรียนรู้ถึงวิธีการตอบสนองต่อการรุกรเร้าของบุคคลจึงเป็นสิ่งสำคัญ ประเด็นสำคัญที่บุคคลเหล่านั้นใช้ก็คือการพยายามนอกเรื่องและทำให้เราสับสนจนต้องทำตามเขาในที่สุด ซึ่งอาจจะเกิดผลอย่างร้ายแรงกับเราได้ **โดยทั่วไปการสร้าง**  
**ความสับสนมี ๖ แบบ ได้แก่**

๑. การดูถูก เช่น เธอกลัวไข้ไหม เธอไม่กล้านี้
๒. การโต้แย้ง เช่น ทำไมละ ใครๆ เขาก็ทำกัน คนรุ่นใหม่เขาทำอย่างนี้ทุกคน
๓. การข่มขู่ เช่น จะทำหรือไม่ทำ ไป...ไป เดียวนี้ นี่ถ้าคุณไม่ทำ...เจ็บแน่ะ
๔. การพยายามมองไม่เห็นปัญหา เช่น ไม่มีอะไรร้ายแรงหรอก พ่อไม่ว่าหรอก ไม่มีใครเห็นหรอก ไม่มีใครรู้หรอก
๕. การอ้างเหตุผล เช่น คุณโตแล้วนะ อย่าเป็นเด็กอยู่เลย ผมรักคุณจริงๆ นะ มาเถอะ ไม่มีใครทำอะไรคุณนะ...ผมอยู่ทั้งคน ทำไมต้องแค้นคนอื่นนี่เป็นเรื่องของเราสองคนเท่านั้น
๖. การพยายามออกนอกเรื่อง เช่น เพิ่งรู้ว่า...คุณโมโหแล้วสวยจังเลย ผมชอบคุณจังเลย...เวลาคุณพูดเสียงดัง เวลาคุณคือ...คุณน่ารักจัง

เมื่อเราพบการเจรจากับบุคคลที่รุกรเร้าเราเช่นนี้ ควรจะพูดอย่างไรกับเขา ในทุกกรณีที่คู่เจรจาพยายามทำให้เราสับสน เราควรพยายามเจรจาให้เข้าสู่ประเด็น และพยายามอย่าให้คู่เจรจาพูดนอกเรื่อง โดยอาจใช้คำพูดต่อไปนี้

- ขอให้ฉันพูดให้จบก่อน
- เดี่ยวฉันพูดก่อนซิ
- อย่าเพิ่มขัดจังหวะซิ...ฉันยังพูดไม่จบเลย
- ดี...ข้อเสนอของเธอ...แต่ฟังฉันก่อนนะ
- ฉันเข้าใจ...แต่ให้ฉันพูดให้จบก่อนนะ

ฯลฯ

และถ้าการเจรจายังไม่มีท่าทีจะสำเร็จ เนื่องจากคู่เจรจาของเราพยายามจะชักชวนให้เรากระทำตามเขาให้ได้ นั่นคือเขาได้พยายามรุกรเร้า และสร้างแรงกดดันอย่างมาก ดังนั้น เราสามารถเลือกปฏิเสธได้ ๓ ประการตามความเหมาะสม ได้แก่

**การปฏิเสธอย่างจริงจัง** อาจใช้คำพูดดังต่อไปนี้ (ถ้ายังไม่เชื่อก็กเดินจากไป)

- ไม่...ไม่ ฉันหมายความว่าไม่
- ไม่...ไม่ ฉันบอกว่าไม่ เข้าใจไหม
- ไม่...ขอบคุณ
- ไม่...ฉันบอกว่าไม่ ฉันไปละ (เดินจากไป)

ฯลฯ

การผิดผ่อน เป็นความพยายามที่จะไม่ปฏิบัติหรือกระทำตามโดยยัดเวลาออกไป โดยพูดว่า

- ฉันทยังไม่พร้อมที่จะทำแบบนั้นเลย
- เอาอย่างนี้ได้ไหม...ขอเวลาให้ฉันตัดสินใจอีกทีนะ
- เอาไว้คุยกันอีกครั้งดีกว่า...วันนี้สับสน
- ขอให้ฉันปรึกษาเพื่อนก่อนนะ

ฯลฯ

การต่อรอง เป็นความพยายามที่จะให้โอกาสตัดสินใจเพื่อกระทำในสิ่งที่ดีกว่า ตัวอย่างคำพูด ได้แก่

- ไปเราไปทำ...กันดีกว่า
- ผมไม่อยากทำเลย...แต่เราอาจจะทำ...ดีกว่านะ
- ผมคิดว่า...วิธีการนี้ไม่เหมาะ ผมว่าทำ...ดีกว่า
- ขอให้ผมตัดสินใจนะ...เราไป...ดีกว่า

ฯลฯ



Lightingmemory of XBO

## แหล่งอ้างอิง

สำนักงานพัฒนาสุขภาพจิต กรมสุขภาพจิต กระทรวงสาธารณสุข. (๒๕๖๓). คู่มือการจัดกิจกรรม “ฝึกแก้ปัญหาพัฒนา EQ”. พิมพ์ครั้งที่ ๖ กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย.