



ยิ่งคุยยิ่งสนิท : อิทธิพลของชุดคำถามสร้างความใกล้ชิดต่อการพัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล¹

โมนิล เตชะวชิรกุล และ บุรชัย อัสวาทหะวเฒ่บูน*

คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ประเทศไทย

Conversations Knit Us Closer: The Influence of Closeness-Generating Questions on Interpersonal Closeness

*Monin Techawachirakul and Burachai Asawathaweewoon**

Faculty of Liberal Arts, Thammasat University, Thailand

Article Info

Research Article

Article History:

Received 2 October 2024

Revised 26 November 2024

Accepted 28 November 2024

คำสำคัญ

ความใกล้ชิด

การคุยเล่น

การรวมผู้อื่นเข้ามาในตน

การเปิดเผยตน

แบบจำลองการแผ่ขยายตน

Keywords:

closeness,

small talk,

inclusion of others,

self-disclosure,

self-expansion model

* Corresponding author

E-mail address:

burachai.a@arts.tu.ac.th

บทคัดย่อ

การสนทนาเป็นเครื่องมือหนึ่งที่มีมนุษย์ใช้ในการพัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล งานวิจัยกึ่งทดลองนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงอิทธิพลของชุดคำถามสร้างความใกล้ชิดต่อความสนิทสนม อาสาสมัครซึ่งเป็นนักศึกษามหาวิทยาลัยถูกแบ่งออกเป็นสองกลุ่ม กลุ่มแรกสนทนากันด้วยชุดคำถามสร้างความใกล้ชิด และกลุ่มที่สองสนทนากับชุดคำถามคุยเล่น ทั้งสองกลุ่มประเมินระดับความใกล้ชิดทางความคิด ความรู้สึก และพฤติกรรม ผลปรากฏว่า ชุดคำถามสร้างความใกล้ชิดสามารถเพิ่มความใกล้ชิดทางความคิดและพฤติกรรมได้มากกว่าชุดคำถามคุยเล่น แต่ไม่มีผลต่อความรู้สึกใกล้ชิด

Abstract

Conversation is a tool that humans use to develop interpersonal relationships. This quasi-experimental research aims to examine the influence of closeness-generating questions on closeness. Participants were university students who were divided into two groups. The first group conversed using a set of closeness-generating questions and the second group used a set of small-talk questions. Both groups assessed their levels of cognitive, emotional, and behavioral closeness. The findings indicate that the closeness-generating questions, as compared with the small-talk questions, can enhance cognitive and behavioral closeness but do not affect emotional intimacy.

¹ บทความวิจัยนี้เป็นส่วนหนึ่งของงานวิจัยเรื่อง “การพัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลด้วยคำถามสร้างความใกล้ชิด” ซึ่งได้รับทุนสนับสนุนการทํางานวิจัยจากกองทุนวิจัย คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ประจำปีงบประมาณ 2565 สัญญารับทุนเลขที่ 1/2565

1. บทนำ

ความใกล้ชิด (closeness) เป็นระดับของการประเมินความสัมพันธ์ที่แตกต่างจากความสัมพันธ์กับคนแปลกหน้า เช่น ความสัมพันธ์กับเพื่อนสนิท (A. Aron et al., 1992) ความใกล้ชิดเป็นสิ่งที่สำคัญต่อพัฒนาการของมนุษย์ นับตั้งแต่แรกเกิด ทารกต้องการความใกล้ชิดจากผู้เลี้ยงดูเพื่อความอยู่รอด ปฏิสัมพันธ์กับผู้เลี้ยงดูในวัยเด็กมีผลต่อการเสริมสร้างความไว้วางใจผู้อื่นและบุคลิกภาพในเวลาต่อมา (Erikson, 1963) เมื่อเริ่มเข้าสู่วัยรุ่น มนุษย์ต้องการเพื่อนและคนรัก ต้องการเป็นที่รัก และถูกรับเข้ากลุ่ม เมื่อโตเป็นผู้ใหญ่ มนุษย์ต้องการมีคู่ชีวิต และความสัมพันธ์ลึกซึ้ง (intimate relationship) (Maslow, 1943) นอกจากนี้ ความใกล้ชิดยังเกี่ยวข้องกับความพึงพอใจในชีวิตและสามารถใช้เป็นตัวทำนายพัฒนาการในวัยต่อไปได้ (Sneed et al., 2012) จึงกล่าวได้ว่าความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับผู้อื่นนั้นมีบทบาทสำคัญตลอดช่วงชีวิตของมนุษย์

ความใกล้ชิดหรือความสนิทสนมถูกพัฒนาขึ้นผ่านความสัมพันธ์และเวลาที่บุคคลทั้งสองฝ่ายมีให้แก่กันและกัน มนุษย์เริ่มสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นผ่านการสนทนา การเริ่มต้นการสนทนานั้นมีหลากหลายรูปแบบ เช่น การบอกเล่าเรื่องราว การสร้างมุขตลก หรือแม้กระทั่งการกล่าวชมอีกฝ่าย บุคคลยังสนทนากับผู้อื่นเพื่อที่จะแลกเปลี่ยนเรียนรู้ข้อมูลของอีกฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นเรื่องราว ความคิดความรู้สึก ไปจนถึงทัศนคติของเขา ในขณะที่เกี่ยวกับการสนทนายังเป็นการแบ่งปันเรื่องราวของเราให้กับอีกฝ่ายเพื่อให้เขาเกิดความประทับใจและรับรู้เราตามมุมมองของเรา การแบ่งปันข้อมูลส่วนตัวกับคู่สนทนานับเป็นวิธีหนึ่งของการเปิดเผยตน (self-disclosure) การเปิดเผยตนเองนั้นถูกมองว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยพัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลจนทำให้เกิดความสนิทสนมได้ (Altman & Taylor, 1973) เพราะการเปิดเผยตนช่วยสร้างการรับรู้เชิงบวกให้แก่ตัวผู้พูดเอง (Byrd et al., 2017a, 2017b) และทำให้ผู้พูดเป็นที่ชอบพอมากขึ้น (Collins & Miller, 1994)

การถาม-ตอบยังเป็นอีกวิธีหนึ่งที่บุคคลสามารถเปิดเผยตนและเรียนรู้ซึ่งกันและกันได้ การถามคำถามถือเป็นการกำหนดทิศทางของการสนทนาโดยเป็นการกระตุ้นให้อีกฝ่ายตอบคำถาม (Dillon, 1982, 1988) ถึงแม้ว่าบางบุคคลจะใชการถามคำถามเพื่อเป็นการหลีกเลียงการเปิดเผยข้อมูลของตน แต่คำถามเหล่านั้นก็ยังคงทำหน้าที่ในการเชิญชวนให้อีกฝ่ายเปิดเผยข้อมูลของเขาแก่เราได้ (Dillon, 1982) การสนทนาโดยสนใจไปที่เรื่องราวของอีกฝ่ายนั้นทำให้ผู้ถามถูกมองว่ามีการโต้ตอบกับคู่สนทนาและทำให้เป็นที่ชื่นชอบมากขึ้น (Huang et al., 2017)

แม้ว่าความใกล้ชิดเป็นตัวแปรหนึ่งที่ได้รับ ความสนใจในการศึกษาอย่างกว้างขวางทั้งในหมู่นักจิตวิทยา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในแขนงของความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล แต่อุปสรรคอย่างหนึ่งในการศึกษาความใกล้ชิดในห้องทดลอง คือการกระตุ้นให้ผู้เข้าร่วมการทดลองรู้สึกสนิทกับผู้เข้าร่วมการทดลองอีกฝ่ายซึ่งเป็นคนแปลกหน้า แม้จะมีการพัฒนามาตรวัดความสนิท

แต่ความสนิทของแต่ละคนมีหลายระดับ (A. Aron et al., 1992) ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงปัญหาในการจัดกระทำตัวแปรนี้ อย่างไรก็ตามในปี ค.ศ.1997 Aron และคณะได้นำเสนอวิธีการวิจัยเพื่อจัดการกับความสนิทผ่านการใช้ชุดคำถาม ซึ่งมีแก่นหลักอยู่ที่การกระตุ้นให้เกิดการเปิดเผยตนระหว่างคู่สนทนา ผลจากการสร้างชุดคำถามนี้ได้แสดงให้เห็นว่า ความใกล้ชิดเป็นตัวแปรอิสระที่สามารถจัดกระทำได้ภายในห้องทดลอง ไม่ว่าผู้เข้าร่วมการทดลองนั้นจะมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับอีกฝ่ายอยู่แล้ว หรือเป็นเพียงคนแปลกต่อหน้า ชุดคำถามก็สามารถกระตุ้นให้เกิดความรู้สึกสนิทสนมได้ (A. Aron et al., 1997)

เมื่อเปรียบเทียบกับคำถามแบบอื่นแล้วพบว่า การถามคำถามที่เฉพาะเจาะจงช่วยพัฒนาความสัมพันธ์ได้ดีกว่าการถามคำถามแบบคุยเล่น (small talk) และผลจากการวิจัยยังแสดงให้เห็นอีกว่า การแลกเปลี่ยนข้อมูลส่วนตัวผ่านการถามคำถามที่เข้าถึงความเป็นส่วนตัวช่วยให้ความสัมพันธ์พัฒนาได้ดีกว่า (A. Aron et al., 1997) และยังช่วยลดความวิตกกังวลในการสร้างมิตรภาพกับเพื่อนต่างเชื้อชาติ (Page-Gould et al., 2008) และช่วยลดอาการคิดถึงบ้าน (homesickness) ได้ด้วย (Russo & Valeri, 2015) ด้วยความที่ชุดคำถามนี้เป็นที่นิยมใช้ในการศึกษาการสร้าง ความใกล้ชิด ชุดคำถามนี้จึงถูกเรียกอย่างง่ายว่า Fast Friend Procedure (Shearer, 2017) ความใกล้ชิดระหว่างบุคคลที่ถูกพัฒนาขึ้นนอกจากจะมีผลดีต่อตัวบุคคลดังที่กล่าวมาแล้ว มันยังสามารถตอบสนองความต้องการพื้นฐานในการต้องการพัฒนาตนเองให้เติบโตได้อีกด้วย Aron และคณะเสนอว่าความใกล้ชิดหรือสนิทสนมกับผู้อื่นทำให้เกิดการผสมผสานมุมมองและอัตลักษณ์ของอีกฝ่ายเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของตัวตนของบุคคล และทำให้ตัวตนของทั้งสองฝ่ายขยายใหญ่ขึ้น (A. Aron & Aron, 1986; A. Aron et al., 2013) ซึ่งจะได้กล่าวถึงในรายละเอียดต่อไปในหัวข้อแบบจำลองการแผ่ขยายตน (self-expansion model)

อย่างไรก็ตาม คำถามที่ว่า การพูดคุยสามารถช่วยพัฒนาความใกล้ชิดระหว่างบุคคลในประเทศไทยได้หรือไม่และอย่างไรยังมีอยู่อย่างจำกัด งานวิจัยนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อเติมช่องว่างองค์ความรู้ในประเด็นดังกล่าวในบริบทของสังคมไทยซึ่งอาจแตกต่างไปจากบริบทวัฒนธรรมตะวันตกเนื่องด้วยอิทธิพลของวัฒนธรรมและรูปแบบความสัมพันธ์ ความเข้าใจในรูปแบบการพูดคุยสำหรับคนไทยจะช่วยพัฒนาองค์ความรู้ในการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในวัฒนธรรมไทยได้มากขึ้น งานวิจัยชิ้นนี้จึงมีเป้าหมายเพื่อศึกษาถึงวิธีการพัฒนาความใกล้ชิดระหว่างบุคคลในสังคมไทยเปรียบเทียบกับระหว่างการใช้ชุดคำถามสร้างความใกล้ชิดและชุดคำถามแบบคุยเล่น ด้วยวิธีวิจัยแบบกึ่งทดลองกับกลุ่มตัวอย่างนักศึกษามหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ระดับปริญญาตรี โดยกลุ่มตัวอย่างจะได้รับเงื่อนไขการทดลองแบบสุ่ม ครึ่งหนึ่งของกลุ่มตัวอย่างจะสนทนากันด้วยชุดคำถามสร้างความใกล้ชิด และอีกครึ่งหนึ่งสนทนากัน

ด้วยชุดคำถามคุณเล่น จากนั้นจะทำการเปรียบเทียบระดับความใกล้ชิดระหว่างบุคคลก่อนและหลังการทดลอง และระหว่างกลุ่มการทดลอง

2. การทบทวนวรรณกรรม

2.1 การเปิดเผยตน (Self-disclosure)

การเปิดเผยตน คือ ความตั้งใจในการนำเสนอข้อมูลส่วนตัวของตนให้แก่ผู้อื่นจนทำให้อีกฝ่ายรับรู้ตัวเราเช่นเดียวกับที่เรารับรู้ตัวเอง (Derlega et al., 2011) ผลจากการวิเคราะห์อภิमानอิทธิพลของการเปิดเผยตน โดย Collins and Miller (1994) พบว่า การเปิดเผยตัวเองเป็นวิธีที่สร้างความใกล้ชิดอย่างได้ผล หากการเปิดเผยนั้นเน้นไปที่เนื้อหาทางอารมณ์มากกว่าข้อเท็จจริง และการเปิดเผยตัวเองยังให้ผลดีแก่ทั้งผู้พูดและผู้ฟัง และมีประโยชน์ต่อความสัมพันธ์โดยช่วยสร้างความใกล้ชิดระหว่างทั้งคู่ เพราะการเปิดเผยตนเองทำให้เกิดความชอบและในทำนองเดียวกันความชอบก็ทำให้เกิดการเปิดเผยตนเอง จึงอาจกล่าวได้ว่าการเปิดเผยตนและการชอบพอนั้นมีอิทธิพลซึ่งกันและกัน

การเปิดเผยตนเองเป็นประโยชน์แก่ตัวผู้พูดในแง่ที่ว่ามันเป็นโอกาสที่เราจะได้บอกเล่าถึงความคิดและความรู้สึกของตนเพื่อสร้างความใกล้ชิดไม่ว่าจะกับคนแปลกหน้าหรือกับคนที่อยู่ในความสัมพันธ์อยู่แล้ว (Chaudoir & Fisher, 2010) และยังเป็นการสร้างความเข้าใจในตนด้วย (Derlega et al., 2011) นอกจากนี้ การเปิดเผยตนเองยังเป็นการสร้างความพึงพอใจแก่ผู้พูดด้วย Tamir and Mitchell (2012) ซึ่งให้เห็นว่าบุคคลชอบพูดเกี่ยวกับเรื่องของตัวเองแม้จะไม่มีใครฟังก็ตาม แม้ว่าการพูดเรื่องตนเองจะทำให้กลุ่มตัวอย่างได้เงินน้อยกว่าการพูดในหัวข้ออื่น ๆ กลุ่มตัวอย่างก็ยังคงเลือกที่จะพูดเรื่องราวของตนอยู่ดี และเมื่อพิจารณาถึงหลักฐานทางประสาทวิทยาที่ยังพบด้วยว่า สมอ่งในส่วนของการได้รับรางวัลนั้นมีการทำงานเพิ่มมากขึ้นในขณะที่บุคคลพูดเรื่องของตัวเอง เช่นเดียวกับเมื่อบุคคลได้รับเงินและอาหาร ไม่เพียงเท่านั้น การเปิดเผยตนเองยังช่วยเสริมสร้างสุขภาพจิตในคนที่มีการเครียด ซึมเศร้า และวิตกกังวล (Frattaroli, 2006) และหากคู่สนทนามีการพูดคุยกันฉันท์มิตรจะช่วยให้ผู้พูดรู้สึกดีและอบอุ่นมากขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับกรพูดคุยแบบโต้เถียงกัน (Leikas et al., 2012)

ในส่วนของผู้ฟังเองก็มองว่า การที่ผู้อื่นบอกเล่าเรื่องส่วนตัวให้ฟังนั้นเป็นเรื่องดี เพราะการที่อีกฝ่ายเปิดเผยแก่ตนนั้นเป็นการสื่อให้เห็นว่าอีกฝ่ายชอบตนและอยากใกล้ชิดด้วย (Collins & Miller, 1994) งานวิจัยในอดีตพบว่า ผู้ฟังเองก็ชอบรับฟังการเผยตัวเองของอีกฝ่าย แม้ว่าตัวเองจะไม่ใช้ผู้ฟังที่เขาตั้งใจจะเล่าเรื่องให้ฟังก็ตาม (Tsay-Vogel & Oliver, 2014) อย่างไรก็ตาม การเปิดเผยตนเองที่เยอะจนเกินไปกลับถูกมองว่าเป็นเรื่องที่ไม่เหมาะสม

โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่รู้จักกันใหม่ ๆ หากผู้พูดเน้นแต่เรื่องราวของตัวเองจะถูกมองว่ามีการปรับตัวที่แย่และไม่เป็นที่ชื่นชอบ (Collins & Miller, 1994; Greene et al., 2006)

เมื่อพิจารณาในระดับของคู่สนทนา จะเห็นได้ว่าการเปิดเผยตนเป็นรางวัลแก่ทั้งผู้พูดและผู้ฟัง เมื่อปฏิสัมพันธ์การสนทนายังคงดำเนินไปอย่างต่อเนื่องทั้งสองฝ่ายก็ยังคงได้รางวัลอย่างต่อเนื่องในความสัมพันธ์นี้ กล่าวคือ ผู้พูดก็ได้เล่าเรื่องของตน และผู้ฟังก็ได้รับฟังเรื่องราวทำให้ความใกล้ชิดถูกพัฒนาขึ้น และเมื่อความใกล้ชิดพัฒนามากขึ้นก็จะทำให้เกิดการเปิดเผยตัวมากขึ้นตามไปด้วย เนื่องจากการเปิดเผยตัวของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งจะเห็นยวนำให้อีกฝ่ายเปิดเผยตัวในระดับเดียวกันด้วย (Altman & Taylor, 1973) ในขณะเดียวกันทั้งสองฝ่ายก็จะเป็นที่ชื่นชอบของอีกฝ่ายในฐานะผู้ฟังด้วย (Chaudoir & Fisher, 2010) เมื่อบุคคลรู้สึกดีกับการได้เล่าเรื่องของตน เขาก็จะแผ่ขยายความรู้สึกดีนี้ไปยังคู่ของเขาและความสัมพันธ์ด้วย จึงทำให้เกิดความรู้สึกที่ดีต่อความสัมพันธ์นี้ (Collins & Miller, 1994)

ผลจากการทบทวนงานวิจัยและทฤษฎีแสดงให้เห็นถึงการส่งผลซึ่งกันและกันของการเปิดเผยตนและความชอบ นั่นคือ การเปิดเผยนำไปสู่ความชอบ และความชอบเพิ่มการเปิดเผยมากขึ้น ปฏิสัมพันธ์เช่นนี้ส่งผลดีทั้งแก่บุคคลทั้งสองฝ่ายที่อยู่ในความสัมพันธ์เนื่องจากทั้งคู่ต้องเล่นทั้งบทบาทของผู้ฟังและผู้พูด ซึ่งนำไปสู่ความรู้สึกสนิทสนม

2.2 ทฤษฎีการเจาะลึกทางสังคม (Social penetration theory)

ทฤษฎีการเจาะลึกทางสังคมเป็นทฤษฎีที่อธิบายสิ่งที่เกิดขึ้นเมื่อความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลมีการพัฒนาจากความสัมพันธ์ผิวเผินไปสู่ความสัมพันธ์ลึกซึ้ง (Altman & Taylor, 1973) บุคคลสามารถพัฒนาความสัมพันธ์กับผู้อื่นได้ผ่านการเปิดเผยตน โดยกระบวนการนี้เรียกว่าการเจาะลึกทางสังคม ซึ่งสามารถเกิดขึ้นได้ในความสัมพันธ์รูปแบบต่าง ๆ เช่น คนรัก เพื่อน ครอบครัว กลุ่มทางสังคม และความสัมพันธ์ในที่ทำงาน

ทฤษฎีนี้ได้เปรียบเทียบตัวตนของมนุษย์เหมือนกับหัวหอมที่มีหลายชั้น ชั้นนอกสุดจะเป็นตัวตนสาธารณะ (public self) ซึ่งเป็นตัวตนที่เปิดให้แกทุกคนทั่วไปเห็น ชั้นรองลงมาคือตัวตนส่วนตัว (private self) ซึ่งเป็นตัวตนที่เราจะเปิดเผยแก่คนสำคัญเมื่อเวลาผ่านไป และชั้นในสุดของหัวหอมเป็นตัวตนแก่น (core self) ซึ่งเป็นตัวตนส่วนตัวที่สุดของเรา

การเจาะลึกทางสังคมเป็นกระบวนการที่บุคคลมีการเจาะเข้าสู่ตัวตนของอีกฝ่ายผ่านการลอกชั้นของหัวหอมของอีกฝ่ายหนึ่งผ่านการมีปฏิสัมพันธ์ด้วยไปจนถึงแก่นข้างในชั้นของหัวหอมที่ลอกออกก็เปรียบเสมือนการเข้าถึงข้อมูลส่วนตัวในแต่ละระดับของอีกฝ่าย โดยชั้นนอกสุดประกอบไปด้วยข้อมูลที่ค่อนข้างผิวเผิน เช่น ความชอบในสิ่งต่าง ๆ เช่น เสื้อผ้าดนตรี ชั้นกลางประกอบด้วยทัศนคติต่าง ๆ เช่น ทัศนคติต่อสังคม มุมมองทางการเมือง ชั้นในประกอบด้วยคุณค่าทางจิตวิญญาณ ความหวัง จุดมุ่งหมาย ความลับ เป็นต้น และที่ลึกที่สุดคือส่วนบุคลิกภาพหลักซึ่งเป็นส่วนของข้อมูลส่วนตัวที่สุดของบุคคล

การเจาะลึกทางสังคมผ่านการเปิดเผยตนนั้นจะเป็นไปตามบรรทัดฐานของการแลกเปลี่ยน (norm of reciprocity) เมื่อฝ่ายหนึ่งเปิดเผยข้อมูลบางอย่าง อีกฝ่ายจำเป็นต้องเปิดเผยข้อมูลในระดับเดียวกันเพื่อให้เกิดความสมดุลหรือเพื่อเป็นการรักษาบรรทัดฐานนั้น เช่น เมื่อฝ่ายหนึ่งเล่าเรื่องราวความเสียใจที่เกิดขึ้นกับคนในครอบครัว อีกฝ่ายก็จะเล่าเรื่องราวภายในครอบครัวให้ฟังเช่นกัน

Altman and Taylor (1973) ได้เสนอเพิ่มเติมอีกว่า เมื่อมองตามหลักการวิเคราะห์ต้นทุนและผลประโยชน์แล้ว บุคคลจะมีการประเมินส่วนได้ส่วนเสียในการเปิดเผยตน หากการเปิดเผยตนทำให้บุคคลมีส่วนได้หรือได้ประโยชน์ บุคคลก็จะเปิดเผยตน กระบวนการเจาะลึกทางสังคมก็จะเกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว ความสัมพันธ์จะพัฒนาและคืบหน้าได้อย่างรวดเร็ว แต่หากการเปิดเผยตนนำมาซึ่งส่วนเสีย เช่น การเล่าความลับทำให้อีกฝ่ายปฏิเสธตน บุคคลก็จะเปิดเผยตนน้อยลง ทำให้ความสัมพันธ์ไม่พัฒนาหรือพัฒนาช้า และหากเปรียบเทียบการเปิดเผยตนเป็นสกุลเงินทางสังคม บุคคลจะมีการเปรียบเทียบปริมาณและระดับการเปิดเผยของตนกับคู่ของตน เนื่องจากบุคคลมีการตีความว่าการที่อีกฝ่ายเปิดเผยตนแสดงถึงการชอบเขา บุคคลจึงมองว่าการที่เขาเปิดเผยตนแก่อีกฝ่ายก็จะเป็นไปตามความชอบที่ตนมีให้อีกฝ่ายเช่นกัน ฉะนั้นหากเกิดการเปิดเผยที่ไม่เท่าเทียมกันเกิดขึ้น ฝ่ายที่เปิดเผยมากกว่าก็จะมองว่าฝ่ายที่เปิดเผยน้อยนั้นไม่ยากใกล้ชิดกับตน จึงกล่าวได้ว่า การเปรียบเทียบปริมาณและระดับการเปิดเผยของตนและคู่ของตนนั้นก็เป็นสิ่งที่สามารถบอกเป็นนัยได้ถึงระดับความใกล้ชิดในความสัมพันธ์ (Collins & Miller, 1994)

การเปิดเผยตนเป็นกระบวนการหนึ่งที่มีผลต่อการพัฒนาความใกล้ชิด ซึ่งเริ่มตั้งแต่การเปิดเผยตนในระดับต่ำกับคนแปลกหน้าไปจนถึงระดับสูงกับคนใกล้ชิด ทั้งนี้บุคคลจะมีการประเมินผลของการเปิดเผยตนด้วยว่าได้ผลคุ้มค่าหรือไม่ และมีการเปรียบเทียบกับคู่ของตนเพื่อบ่งบอกถึงระดับความใกล้ชิดที่อีกฝ่ายมีให้แก่ตน

2.3 ชุดคำถามสร้างความใกล้ชิด

ความสัมพันธ์ระหว่างคนแปลกหน้าไม่อาจพัฒนาได้หากขาดการสนทนา แต่การสนทนานั้นมีหลายระดับตั้งแต่ระดับผิวเผินจนถึงระดับเรื่องส่วนตัว การสนทนาแบบผิวเผินนั้นไม่ช่วยพัฒนาความสัมพันธ์ได้ดีเท่าการพูดคุยผ่านการแบ่งปันเรื่องราวส่วนตัวของกันและกัน (A. Aron et al., 1997) ในปี ค.ศ. 1991 Aron และคณะได้สร้างชุดคำถามเพื่อสร้างความใกล้ชิดระหว่างบุคคล (interpersonal closeness) ครั้งแรก จากนั้น ในปี ค.ศ. 1997 Aron และคณะได้พัฒนาปรับปรุงชุดคำถามเหล่านี้อีกครั้ง โดยมีแกนหลักของโครงสร้างอยู่ที่การเปิดเผยตนเองกับคนแปลกหน้า ซึ่งพัฒนามาจาก acquaintance paradigm ของ Collins and Miller (1994) ผลการศึกษาพบว่า คนแปลกหน้าที่มีการสนทนากันด้วยข้อคำถามเหล่านี้รู้สึกใกล้ชิดสนิทกันมากกว่าคู่ที่คุยเล่นกัน (small talk) ซึ่งเป็นเรื่องผิวเผิน ส่งผลให้มีการนำชุดคำถามนี้ไปใช้อย่าง

แพร่หลาย มีหลักฐานจากงานวิจัยทางจิตวิทยาสังคมและความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลหลายชิ้น ยืนยันว่า ชุดคำถามนี้สามารถพัฒนาความสัมพันธ์และสร้างความสนิทสนมระหว่างบุคคลได้อย่างมีนัยสำคัญ (เช่น Page-Gould et al., 2008; Russo & Valeri, 2015)

ชุดคำถามนี้ประกอบด้วยข้อคำถามจำนวน 3 ชุด ชุดละ 12 ข้อ รวมทั้งหมด 36 ข้อ คำถามแต่ละข้อจะถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนตัวเพื่อเหนี่ยวนำให้เกิดการเปิดเผยตนระหว่างคู่สนทนา ข้อคำถามในแต่ละชุดถูกสร้างเพื่อให้คู่สนทนาได้เปิดเผยความคิด ความรู้สึก ความเชื่อ และทัศนคติของตนมากขึ้นตามลำดับ โดยข้อคำถามในชุดแรกจะเป็นการสร้าง ความคุ้นเคยโดยยังไม่เจาะลึกถึงเรื่องราวส่วนตัวมากนัก เช่น “ใครในโลกนี้คือแซกที่คุณอยากชวนมาทานอาหารเย็นด้วย” และ “คุณอยากมีชื่อเสียงหรือไม่? ในด้านใด?” ส่วนข้อคำถามในชุดที่สองหลังจะถามเกี่ยวกับความเป็นส่วนตัวมากขึ้น เช่น “อะไรคือความทรงจำที่มีค่ากับคุณมากที่สุด” และ “มิตรภาพมีความหมายอะไรกับคุณ” และชุดสุดท้ายเป็นคำถามเกี่ยวกับ ความเป็นส่วนตัวมากที่สุด เช่น “หากคุณกำลังจะเสียชีวิตในเย็นนี้และคุณไม่มีโอกาสได้พูดคุยกับใครเลย คุณจะเสียายที่สุดที่ไม่ได้บอกอะไรกับใคร? แล้วเหตุใดจึงยังไม่บอกเขา?” และ “การตายของสมาชิกคนใดในบ้านจะรบกวนจิตใจคุณมากที่สุด เพราะเหตุใด?”

ในการวัดประสิทธิภาพของชุดคำถามนั้น Aron และคณะเลือกใช้แบบวัดการรวมผู้อื่นเข้ามาในตน (Inclusion of Other in the Self scale) (A. Aron et al., 1992) ร่วมกับดัชนี ความใกล้ชิดเชิงอัตวิสัย (Subjective Closeness Index) (Berscheid et al., 1989) ผลปรากฏว่า การสนทนาผ่านชุดคำถามสร้างความใกล้ชิดสามารถเพิ่มระดับความใกล้ชิดระหว่างคนแปลกหน้า ทั้งคู่ได้ดีกว่าคู่ที่คุยเล่นกัน

2.4 แบบจำลองการแผ่ขยายตน (Self-expansion model)

มนุษย์มีแรงจูงใจพื้นฐานที่อยากจะเติบโตและพัฒนาตนเอง แรงจูงใจนี้ทำให้มนุษย์ ต้องการเพิ่มขีดความสามารถเพื่อบรรลุเป้าหมายของตน ซึ่งสามารถทำได้ด้วยการเพิ่มพูน ทรัพยากรทางกายและทางสังคม เปิดมุมมองให้กว้าง และเปิดรับตัวตนใหม่ ลักษณะเช่นนี้ เรียกว่า การแผ่ขยายตัวตน (self-expansion) (A. Aron & Aron, 1986; A. Aron et al., 2013) บุคคลสามารถตอบสนองความต้องการนี้ได้ด้วยตนเองผ่านการทำกิจกรรมใหม่ ๆ น่าตื่นเต้น และท้าทาย (Mattingly & Lewandowski, 2013) และด้วยความสัมพันธ์อันใกล้ชิดกับผู้อื่น ซึ่งวิธีหลังนี้เรียกว่า การรวมผู้อื่นเข้ามาในตน การรวมผู้อื่นเข้ามาในตนทำให้เกิดการผสมผสาน อัตลักษณ์ของทั้งคู่ (A. Aron et al., 1992) ส่งผลให้ตัวตนของทั้งสองฝ่ายถูกขยายเพิ่มขึ้น ด้วยกระบวนการนี้บุคคลจะมีการเชื่อมทรัพยากร มุมมอง และอัตลักษณ์ของอีกฝ่ายเข้ากับ ความคิดของตนทำให้เขามองว่าสิ่งที่เกิดขึ้นกับอีกฝ่ายก็เสมือนเกิดขึ้นกับตน (A. Aron et al., 2001) และผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นกับคู่ของตนก็ถูกมองว่าเป็นของตนเช่นเดียวกัน (A. Aron, Aron, Melinat et al., 1991; A. Aron, Aron, Tudor et al., 1991)

การรวมผู้อื่นเข้ามาในตนเกิดขึ้นเมื่อบุคคลถูกจูงใจให้รวมทรัพยากร มุมมอง และ
 อัตลักษณ์ของอีกฝ่ายเข้ามาเพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นในความสามารถของตน (self-efficacy)
 (A. Aron & Aron, 1986; A. Aron, et al., 2001) ในบริบทของความสัมพันธ์นั้น ทรัพยากร
 หมายถึง สิ่งของ ความรู้ สินทรัพย์ และทุนทางสังคมของอีกฝ่ายที่สามารถนับรวมเข้ามาในตน
 เพื่อช่วยให้บุคคลบรรลุเป้าหมายได้ โดยบุคคลจะมองว่าการช่วยเหลือของตนก็เหมือนกับ
 การช่วยเหลือตัวเอง ทำให้มีการแบ่งปันและใช้ทรัพยากรร่วมกัน (Clark & Mills, 1979) บุคคล
 จะมีการแบ่งปันทรัพยากรของตนกับคู่ของตนราวกับว่าเป็นคนเดียวกัน ผลจากการทดลอง
 เปรียบเทียบการจัดสรรเงินให้กับคู่ของตนและคนแปลกหน้าพบว่า บุคคลจะจัดสรรแบ่งปันเงิน
 ให้แก่ตนเองและคู่ของตนที่เป็นคนสนิทในจำนวนที่ใกล้เคียงกัน แต่จะจัดสรรให้กับตัวเองมากกว่า
 เมื่อคู่ของตนเป็นเพียงคนแปลกหน้าหรือคนรู้จัก (A. Aron, Aron, Melinat et al., 1991)

ในส่วนของการรวมมุมมองของอีกฝ่ายเข้ามาในตนนั้น หมายถึง การที่บุคคลมี
 การมองโลกโดยอาศัยมุมมองจากคู่ของตน การรวมมุมมองเช่นนี้ทำให้เกิดการเปลี่ยนมุมมอง
 ในการอธิบายสาเหตุของพฤติกรรมเช่นกัน โดยบุคคลมีการอธิบายสาเหตุของพฤติกรรมของคู่
 ของตนด้วยอคติผู้กระทำและผู้สังเกตการณ์ (actor-observer bias) ลดน้อยลง (Sande et al.,
 1988) กล่าวคือ เมื่อเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดบุคคลมีแนวโน้มที่จะอธิบายสาเหตุของพฤติกรรม
 ของคนสนิทของตนไปทีปัจจัยทางด้านสถานการณ์มากกว่าปัจจัยภายใน ซึ่งเป็นลักษณะ
 เดียวกันกับที่บุคคลใช้ในการประเมินตนเอง เช่น เมื่อเพื่อนคนสนิททำข้อสอบได้ไม่ดี
 บุคคลมีแนวโน้มที่จะอธิบายสาเหตุว่ามาจากข้อสอบที่ยากมากกว่าที่จะบอกว่าเพื่อนไม่ฉลาด
 แต่หากเหตุการณ์เช่นนี้เกิดขึ้นกับคนแปลกหน้า บุคคลมีแนวโน้มที่จะอธิบายสาเหตุว่ามาจาก
 ปัจจัยภายในมากกว่าปัจจัยภายนอก นั่นคือ บุคคลจะมองว่าเขาทำข้อสอบไม่ได้เพราะเขา
 ไม่ฉลาดมากกว่าที่จะอธิบายว่าข้อสอบยาก

ในส่วนของการรวมอัตลักษณ์นั้น หมายถึง การรวมเอาคุณลักษณะ ความทรงจำ และ
 ลักษณะประจำตัวอื่น ๆ ที่ทำให้บุคคลนั้นมีความเป็นปัจเจกเข้ามาในตน เห็นได้จากการที่
 บุคคลยังมีการซึมซับนิสัย และความสามารถของคนสนิทด้วยเข้าสู่ตนเอง (Kuba, 2011)

แรงจูงใจในการขยายตนนั้นมีผลต่อพฤติกรรมของบุคคลตั้งแต่ก่อนที่จะเริ่ม
 ความสัมพันธ์กับผู้อื่น ในช่วงนี้บุคคลจะเน้นที่ตัวเองมากกว่าความสัมพันธ์และให้ความสำคัญ
 กับทรัพยากรมากกว่าสิ่งอื่น เพราะทรัพยากรเป็นสิ่งสำคัญที่จูงใจให้บุคคลรวมผู้อื่นเข้ามา
 บุคคลจึงต้องการรวมกับผู้อื่นเพื่อให้ตนได้รับทรัพยากรของอีกฝ่าย (A. Aron et al., 2004)
 แต่เมื่อบุคคลเข้าสู่ความสัมพันธ์แล้ว กระบวนการรวมผู้อื่นจะเริ่มทำงานทำให้เกิดการทับซ้อน
 หรือผสมผสานกันของตัวตน ในขณะเดียวกันต่างฝ่ายต่างรับเอาทรัพยากรของอีกฝ่ายเข้าสู่
 ตัวตนของตนเอง เช่น จากเดิมที่เคยมองว่าทรัพย์สินเป็นของฉันและของเธอ จะถูกเปลี่ยน
 เป็นว่าทั้งสองสิ่งนี้เป็นของฉัน (mine) เช่นเดียวกับที่เป็นของเธอ (yours) ด้วย กระบวนการ

การแลกเปลี่ยนเช่นนี้นำไปสู่การปรับเปลี่ยนทางความคิดให้มีการรวมเอาทรัพยากรของอีกฝ่ายเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในความคิดเกี่ยวกับตนเอง (self-concept) ของตนจนเกิดการขยายตัวตนของตน (A. Aron et al., 2004) ซึ่งแนวคิดนี้สอดคล้องกับงานวิจัยในอดีตที่แสดงให้เห็นว่าการตกหลุมรักทำให้บุคคลมีการแผ่ขยายตน โดยบุคคลที่กำลังอยู่ในห้วงความรักมีการขยายความคิดเกี่ยวกับตนเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับคนที่ไม่ตกหลุมรักใคร (A. Aron et al., 1995)

อย่างไรก็ตาม กระบวนการเหล่านี้ไม่ได้จำกัดอยู่แค่เพียงทรัพยากรเท่านั้น แต่ยังเกิดขึ้นกับมุมมองและอัตลักษณ์ด้วย และเมื่อกระบวนการเช่นนี้เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องก็จะทำให้การรับรู้ในการรวมผู้อื่นเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของตนนั้นแข็งแกร่งมากขึ้น ด้วยลักษณะของกระบวนการที่กล่าวมานี้ A. Aron et al. (2004) จึงเสนอว่าการรวมผู้อื่นเข้ามาในตนแสดงให้เห็นถึงระดับของความสนิทสนม กล่าวคือ เรามักจะรับเอาทรัพยากร มุมมอง และคุณลักษณะของคนที่เราสนิทด้วยมาเป็นส่วนหนึ่งในการรับรู้ตัวเราเอง เรามักมีการกระทำหรือแสดงลักษณะบางอย่างที่คล้ายกับคนสนิทของเราว่าลักษณะเหล่านั้นเป็นลักษณะส่วนหนึ่งของเราเอง ดังเช่นหลักฐานล่าสุดจากทางประสาทวิทยาที่แสดงให้เห็นว่าความสนิทสนมมีความสัมพันธ์กับการทำงานของสมอง โดยพื้นที่ของสมองที่ใช้ในการประมวลผลชื่อเรียกของอาสาสมัครถูกกระตุ้นทับซ้อนกับพื้นที่ของสมองที่ใช้ในการประมวลผลชื่อเรียกคนสนิทของเขา (A. Aron et al., 2007)

แนวคิดที่ว่าความสนิทสนมเกี่ยวข้องกับตัวตนที่ทับซ้อนกันของทั้งสองฝ่ายเป็นแนวคิดที่ได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลายมาช้านานในหมู่นักจิตวิทยาในอดีตมีนักจิตวิทยาที่มีชื่อเสียงหลายท่านที่กล่าวถึงการผสมผสานตัวตนของบุคคลกับคนใกล้ชิด ตัวอย่างเช่น Maslow (1967) เคยกล่าวไว้ว่า บุคคลอันเป็นที่รักสามารถถูกผสมผสานรวมเข้ากับตัวเราได้ McCall (1974) ได้อธิบายว่า ความผูกพัน (attachment) คือ การรับเอาการกระทำและโต้ตอบของอีกฝ่ายเข้าสู่นิยามของความเป็นตัวเอง นอกจากนี้ Reis and Shaver (1988) เคยให้ความหมายของความใกล้ชิดไว้ว่าเป็นกระบวนการที่ต่างฝ่ายต่างเปิดเผยตัวเองให้อีกฝ่ายเข้ามารู้จักตนมากขึ้น และในการเปิดเผยนั้นทำให้ทั้งสองฝ่ายรู้สึกตัวตนภายในของตนถูกยอมรับ ถูกเข้าใจ และได้รับความห่วงใยจากอีกฝ่าย ความใกล้ชิดยังมีลักษณะของการพูดคุยกัน การบอกเล่าทุกเรื่องกับอีกฝ่าย การแบ่งปันกัน การให้ความช่วยเหลือ และการสนับสนุนทางอารมณ์และทางวัตถุสิ่งของ เช่น เงิน การได้ทำกิจกรรมร่วมกัน และมีความสนใจ รสนิยม และความเชื่อร่วมกัน (Parks & Floyd, 1996) ดังนั้น แบบวัดการรวมผู้อื่นเข้ามาในตน (Inclusion of Other in the Self) (A. Aron et al., 1992) ซึ่งพัฒนามาจากพื้นฐานของแนวคิดนี้จึงถูกเลือกมาใช้วัดความใกล้ชิดในงานวิจัยนี้

2.5 การวัดความใกล้ชิด

ความใกล้ชิดสามารถอธิบายได้ใน 3 ลักษณะในแง่ของอารมณ์ ความคิด และพฤติกรรม (E. Aron, 2004) ทั้ง 3 ส่วนนี้ล้วนเป็นองค์ประกอบที่มีความเกี่ยวเนื่องกัน ไม่สามารถแยกออกจากกันเป็นองค์เดี่ยวได้ ความใกล้ชิดทางอารมณ์ (emotional closeness) หรือที่เรียกว่า ความสัมพันธ์ลึกซึ้ง (intimacy) หรือความสนิทใจ เป็นสภาวะที่บุคคลรู้สึกถึงความห่วงใยและความเข้าใจที่อีกฝ่ายมีให้ ความสนิทใจนี้ยังครอบคลุมถึงความรู้สึกที่บุคคลเชื่อว่าตนและคู่ของตนมีการตอบสนองต่อสิ่งต่าง ๆ คล้ายกัน หรืออย่างน้อยอีกฝ่ายมีความเข้าใจในการแสดงออกของตน (Reis & Shaver, 1988) ส่วนความใกล้ชิดทางความคิด (cognitive closeness) อาจเป็นผลมาจากความสนิทใจหรืออาจมีผลต่อความรู้สึกสนิทใจก็ได้ ความใกล้ชิดทางความคิดจึงเป็นการรับรู้ระดับของการรวมตัวตนของอีกฝ่ายเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในตัวตนของเรา (A. Aron et al., 1992)

ความใกล้ชิดทางพฤติกรรม (behavioral closeness) เป็นการแสดงออกถึงความใกล้ชิดซึ่งได้รับอิทธิพลมาจากความใกล้ชิดทางความคิด พฤติกรรมที่แสดงออกถึงความใกล้ชิดจึงอาจอยู่ในรูปแบบของการใช้เวลาร่วมกัน (Berscheid et al., 1989) และความต้องการเปิดเผยตนต่อกันและกันอย่างต่อเนื่อง เมื่อบุคคลยอมรับอีกฝ่ายเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของตน เขาก็ย่อมต้องการใช้เวลาและทำกิจกรรมต่าง ๆ ร่วมกัน ดังนั้น กิจกรรมเหล่านี้จึงเป็นตัวชี้วัดถึงระดับการยอมรับอีกฝ่ายเข้ามาในตน อย่างไรก็ตามเมื่อทั้งคู่ใช้เวลาเวลาร่วมกันก็อาจส่งผลต่อความรู้สึกสนิทใจและการรับรู้ความสนิทที่มากขึ้นด้วย

ดังนั้น เพื่อให้การวัดความใกล้ชิดนั้นครอบคลุมในทุกด้าน ผู้วิจัยจึงใช้แบบวัด 3 ชนิด ได้แก่ แบบวัดการรวมผู้อื่นเข้ามาในตน (A. Aron et al., 1992) ดัชนีความใกล้ชิดเชิงอัตวิสัย (Berscheid et al., 1989) และดัชนีความใกล้ชิดทางพฤติกรรม (Behavioral index of closeness) (Kashdan et al., 2011) เพื่อวัดทั้งความใกล้ชิดทางความคิด อารมณ์ และทางพฤติกรรม ตามลำดับ

2.5.1 แบบวัดการรวมผู้อื่นเข้ามาในตน

แบบวัดการรวมผู้อื่นเข้ามาในตนถูกพัฒนาเพื่อวัตถุประสงค์ในการวัดการรับรู้ระดับความใกล้ชิดกับผู้อื่น (สอดคล้องกับลักษณะของความใกล้ชิดทางความคิด) ซึ่งครอบคลุมความรู้สึกที่อาจเกิดจากกระบวนการจิตสำนึกหรือจิตใต้สำนึก (A. Aron et al., 1992) แบบวัดนี้เป็นแบบวัดที่นำเสนอรูปคู่วงกลมสองวงที่ซ้อนทับกัน ได้แก่ วงกลม “ตัวเรา” และ “ผู้อื่น” ทั้งหมด 7 คู่ ระดับการซ้อนทับกันของวงกลมแต่ละคู่แสดงให้เห็นถึงระดับของความใกล้ชิดสนิทสนมจากน้อยไปมาก ซึ่งมีทั้งหมด 7 ระดับ (7-point interval scale) (ดูแผนภาพที่ 2) ผู้ตอบต้องเลือกคู่ของวงกลมที่อธิบายความสัมพันธ์ระหว่างตนเองกับคู่ของตนได้ดีที่สุด ตัวอย่างเช่น หากผู้ตอบรู้สึกไม่เกี่ยวข้องกันกับอีกฝ่ายเลยก็ให้เลือกวงกลมคู่ที่ไม่มีการซ้อนทับกัน แต่หากรู้สึกใกล้ชิดหรือสนิทสนมมากก็ให้เลือกวงกลมคู่ที่มีการซ้อนทับกันเกือบสมบูรณ์

เมื่อพิจารณาที่ค่าความเชื่อมั่น และค่าความเที่ยงตรง พบว่าแบบวัดนี้มีค่าความเชื่อมั่น (reliability) ในระดับสูง โดยมีค่าความเชื่อมั่นจากการวัดซ้ำ (test-retest reliability) ที่ $r = .83$ และค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาคที่ $\alpha = .93$ (A. Aron et al., 1992) โดยแบ่งเป็น $\alpha = .87$ สำหรับความสัมพันธ์กับคนในครอบครัว $\alpha = .92$ สำหรับมิตรภาพกับเพื่อน และ $\alpha = .95$ สำหรับความสัมพันธ์แบบคนรัก ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาล่าสุดที่พบว่า แบบวัดนี้สามารถแบ่งแยกความสัมพันธ์ในแต่ละระดับได้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ได้แก่ ความสัมพันธ์ระหว่างคนรู้จัก ระหว่างเพื่อน และระหว่างคนสนิท (Gächter et al., 2015) ทั้งนี้เมื่อทำการวัดซ้ำภายในระยะเวลา 3 เดือน ยังพบค่าความเที่ยงตรงเชิงพยากรณ์ที่ $r = .46$ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.1 สะท้อนให้เห็นความสามารถของแบบวัดในการทำนายการคงอยู่ในความสัมพันธ์ภายในระยะเวลา 3 เดือน นอกจากนี้ ผลที่ได้จากแบบวัดยังสัมพันธ์กับความพึงพอใจในความสัมพันธ์และความคงอยู่ในความสัมพันธ์ (Weidler & Clark, 2011)

แบบวัดนี้เป็นแบบทดสอบรูปภาพที่ใช้เวลาตอบได้อย่างรวดเร็วและง่ายต่อการใช้งาน เพราะไม่มีข้อจำกัดทางด้านภาษา และประเมินระดับความใกล้ชิดได้อย่างครอบคลุมทุกแง่มุมทั้งด้านการรับรู้ อารมณ์ และพฤติกรรม นับเป็นแบบทดสอบที่มีความเชื่อมั่นและความเที่ยงตรงสูง และเป็นแบบทดสอบที่ยังคงมีการใช้ในงานวิจัยมากมายจนถึงปัจจุบัน (เช่น Gächter et al., 2015; Russo & Valeri, 2015) จึงเป็นแบบทดสอบที่ถูกเลือกใช้ในการวิจัยครั้งนี้

2.5.2 ดัชนีความใกล้ชิดเชิงอัตวิสัย

ดัชนีความใกล้ชิดเชิงอัตวิสัยเป็นแบบวัดที่ใช้วัดความรู้สึกใกล้ชิด จากการทดสอบความเที่ยงตรงของแบบวัดพบว่า มีความสัมพันธ์กับแบบวัดการรวมผู้อื่นเข้ามาในตนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 (Gächter et al., 2015) ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความเที่ยงตรงตามสภาพ (concurrent validity) ของแบบทดสอบ หมายความว่า แบบทดสอบทั้งสองชนิดนี้สามารถวัดความใกล้ชิดได้ไม่แตกต่างกัน อย่างไรก็ตาม ก็ยังมีผู้นิยมนำทั้งสองแบบทดสอบนี้มาใช้ควบคู่กันเพื่อวัดระดับความใกล้ชิด (เช่น A. Aron et al., 1997)

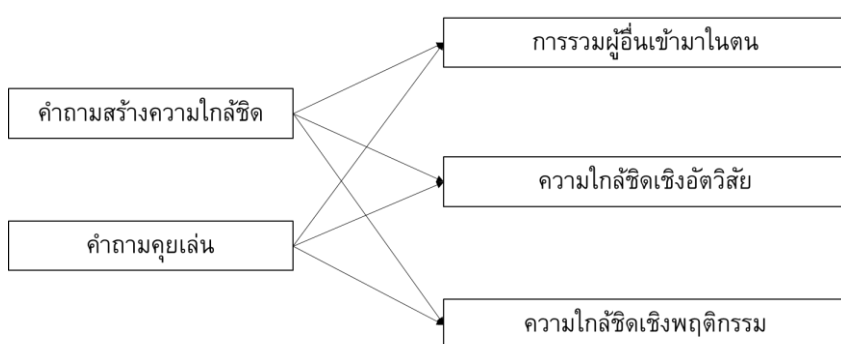
แบบวัดนี้เป็นมาตราวัดลิเคิร์ท 7 ระดับ ประกอบด้วยข้อคำถาม 7 ข้อ ได้แก่ 1) เมื่อเปรียบเทียบกับความสัมพันธ์ทั้งหมดที่คุณมีกับผู้อื่น (ทั้งเพศเดียวกันและต่างเพศ) คุณจะอธิบายความสัมพันธ์ของคุณกับ X อย่างไร? และ 2) เมื่อเปรียบเทียบกับความสัมพันธ์ใกล้ชิดของผู้อื่นที่คุณรู้จัก คุณจะอธิบายความสัมพันธ์ของคุณกับ X อย่างไร? ผู้เข้าร่วมการทดลองต้องอ่านคำถามทีละข้อ แล้วประเมินว่าคำตอบของตนอยู่ในระดับใด โดย 1 = ไม่สนิทเลย จนถึง 7 = สนิทมาก จากนั้นนำคะแนนรวมของทั้งสองข้อมาวิเคราะห์ผล

2.5.3 ดัชนีความใกล้ชิดเชิงพฤติกรรม

สำหรับพฤติกรรมที่ใช้วัดความใกล้ชิดนั้น ผู้วิจัยได้ดัดแปลงจากการทดลองในอดีต (Kashdan et al., 2011; Shearer, 2017) ที่ใช้คำถาม 1 ข้อ ถามถึงความต้องการในการสานต่อความสัมพันธ์กับคู่สนทนา โดยผู้วิจัยจะถามผู้เข้าร่วมการทดลองหลังจากสิ้นสุดการทดลองว่า ท่านประสงค์จะแลกเปลี่ยนแอคเคาท์เฟซบุ๊กกับคู่สนทนาหรือไม่ คำตอบที่ได้เป็นข้อมูลนามสเกล 2 ระดับ คือ ประสงค์ กับ ไม่ประสงค์

แผนภาพที่ 1

กรอบการวิจัย



3. สมมติฐานการวิจัย

- H1: กลุ่มทดลองมีคะแนนแบบวัดการรวมผู้อื่นเข้ามาในตนสูงกว่ากลุ่มควบคุม
- H2: กลุ่มทดลองมีคะแนนความใกล้ชิดเชิงอัตวิสัยสูงกว่ากลุ่มควบคุม
- H3: กลุ่มทดลองมีคะแนนความใกล้ชิดเชิงพฤติกรรมสูงกว่ากลุ่มควบคุม

4. วิธีการศึกษาวิจัย

4.1 กลุ่มตัวอย่างและวิธีดำเนินการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ รังสิต อายุ 18 ปี ขึ้นไป จำนวน 160 คน ซึ่ง 4 คน มีค่าคะแนนผิดปกติมีการตอบคำถามแบบสุ่มจึงถูกตัดออกจากวิเคราะห์ข้อมูล ดังนั้น จึงมีข้อมูลของอาสาสมัครจำนวน 156 คน ที่ใช้ในการวิเคราะห์ผล เป็นเพศหญิง 96 คน (ร้อยละ 61.54) ชาย 38 คน (ร้อยละ 24.34) และ LGBTQ+ 22 คน (ร้อยละ 14.12)

กลุ่มตัวอย่างแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มแบบสุ่ม กลุ่มทดลอง (จำนวน 70 คน) ได้รับชุดคำถามสร้างความใกล้ชิด ส่วนกลุ่มควบคุม (จำนวน 86 คน) ได้รับชุดคำถามคุยเล่น ผู้เข้าร่วมการทดลองแต่ละคนในแต่ละกลุ่มจะถูกจับคู่กับคนที่ไม่รู้จักกันมาก่อนด้วยการสุ่มอย่างง่าย เพื่อพูดคุยกันด้วยชุดคำถามที่ตนเองได้ตามเงื่อนไขการแบ่งกลุ่ม แต่ละคู่จะนั่งบนเก้าอี้หันหน้าเข้าหากัน ห่างกันประมาณ 1 เมตร โดยมีโต๊ะกั้นระหว่างกลาง ทั้งนี้ อาสาสมัครจะได้รับแบบวัดการรวมผู้อื่นเข้ามาในตน และแบบวัดความใกล้ชิดเชิงอัตวิสัยเพื่อประเมินระดับความใกล้ชิดก่อนเริ่ม และจะต้องประเมินความใกล้ชิดอีกครั้งด้วยประเมินเดิมและแบบวัดความใกล้ชิดเชิงพฤติกรรมเมื่อจบการสนทนา การทดลองนี้ใช้เวลาเฉลี่ยประมาณ 1 ชั่วโมง

4.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

4.2.1 ชุดคำถามสร้างความใกล้ชิด

ชุดคำถามสร้างความใกล้ชิด หมายถึง ข้อคำถามที่แปลมาจากชุดคำถามสร้างความใกล้ชิดระหว่างบุคคลของ A. Aron et al. (1997) ประกอบด้วยคำถามจำนวน 3 ชุด ชุดละ 12 ข้อ ทั้งหมด 36 ข้อ ชุดคำถามแต่ละชุดจะถูกเก็บไว้ในซองจดหมายทั้งหมด 3 ซอง ซึ่งแต่ละซองประกอบด้วยข้อคำถามเกี่ยวกับความคิดเห็นและประสบการณ์ของผู้เข้าร่วมทดลองโดยจะเพิ่มระดับของข้อมูลส่วนตัวมากขึ้นตามลำดับ ผู้เข้าร่วมการทดลองจะได้รับซองจดหมายที่ละซอง ในแต่ละซอง ทั้งสองฝ่ายต้องสลับกันถามคำถามที่ละข้อ เช่น เมื่อฝ่ายหนึ่งถามคำถามข้อ 1 ทั้งสองฝ่ายตอบคำถามข้อนี้ให้แก่อีกฝ่ายฟัง จากนั้นอีกฝ่ายถามข้อ 2 แล้วทั้งสองฝ่ายก็ตอบคำถามข้อนี้ให้แก่อีกฝ่ายฟัง จนครบข้อคำถามจึงแจกซองที่ 2 และ 3 ตามลำดับ โดยแต่ละซองใช้เวลาประมาณ 15 นาที รวมทั้งสิ้นประมาณ 45 นาที (ดูภาคผนวกสำหรับข้อคำถาม)

4.2.2 ชุดคำถามคุยเล่น

ชุดคำถามคุยเล่น หมายถึง ข้อคำถามที่แปลมาจากชุดคำถามคุยเล่นของ A. Aron et al. (1997) ประกอบด้วยคำถามจำนวน 3 ชุด ชุดละ 12 ข้อ ทั้งหมด 36 ข้อ วิธีการแจกซองคำถามและถามคำถามเป็นแบบเดียวกันกับชุดคำถามสร้างความใกล้ชิด (ดูภาคผนวกสำหรับข้อคำถาม)

4.2.3 แบบวัดความใกล้ชิด

แบบวัดความใกล้ชิดประกอบด้วย 3 แบบวัดย่อย ได้แก่

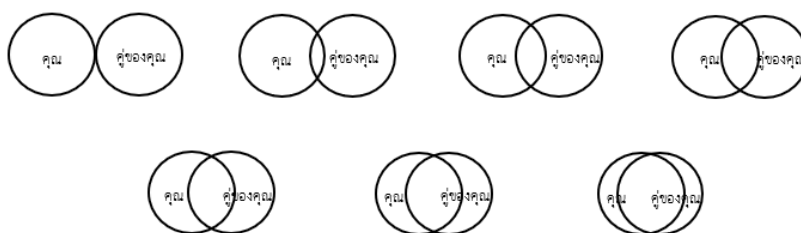
1) แบบวัดการรวมผู้อื่นเข้ามาในตน เป็นแบบวัดการรับรู้ระดับความใกล้ชิดกับผู้อื่น ซึ่งครอบคลุมความรู้สึกที่อาจเกิดจากกระบวนการจิตสำนึกหรือจิตใต้สำนึก (A. Aron et al., 1992) แบบวัดนี้นำเสนอรูปวงกลมสองวงที่ซ้อนทับกัน ได้แก่ วงกลม “ตัวเรา” และ “ผู้อื่น”

ระดับการซ้อนทับกันของวงกลมแต่ละคู่แสดงให้เห็นถึงระดับของความสนิทสนมจากน้อยไปมาก ซึ่งมีทั้งหมด 7 ระดับ (ดูแผนภาพที่ 2)

แผนภาพที่ 2

แบบวัดการรวมผู้อื่นเข้ามาในตน

โปรดวงกลมรอบรูปข้างล่างที่อธิบายความสัมพันธ์ ณ ปัจจุบันของคุณกับคู่ของคุณได้ดีที่สุด หาก你不รู้สึกเกี่ยวข้องกับอีกฝ่ายเลยก็ให้เลือวงกลมคู่ที่ไม่มีการซ้อนทับกัน แต่หากรู้สึกใกล้ชิดหรือสนิทสนมมากก็ให้เลือวงกลมคู่ที่มีการซ้อนทับกันเกือบสมบูรณ์



2) แบบวัดความใกล้ชิดเชิงอัตวิสัย ประกอบด้วยข้อคำถาม 2 ข้อ ได้แก่ “เมื่อเปรียบเทียบกับความสัมพันธ์ทั้งหมดที่คุณมีกับผู้อื่น (ทั้งเพศเดียวกันและต่างเพศ) คุณจะอธิบายความสัมพันธ์ของคุณกับ X ว่าอย่างไร?” และ “เมื่อเปรียบเทียบกับความสัมพันธ์ใกล้ชิดของผู้อื่นที่คุณรู้จัก คุณจะอธิบายความสัมพันธ์ของคุณกับ X ว่าอย่างไร?” โดยใช้มาตรวัดลิเคิร์ต 7 ระดับ คือ 1 = ไม่สนิทเลย จนถึง 7 = สนิทมาก คะแนนเฉลี่ยรวมของทั้งสองข้อถูกรวมเป็นดัชนีวัดความใกล้ชิดเชิงอัตวิสัย (A. Aron et al., 1997)

3) แบบวัดความใกล้ชิดเชิงพฤติกรรม เป็นการถามถึงความต้องการในการสานต่อความสัมพันธ์กับคู่สนทนาตัดสินจากการทดลองในอดีต (Kashdan et al., 2011; Shearer, 2017) “ท่านประสงค์จะแลกเปลี่ยนแอคเคาท์เฟซบุ๊กกับคู่สนทนาหรือไม่” โดย 1 = ประสงค์ และ 0 = ไม่ประสงค์

5. ผลการวิจัย

5.1 อิทธิพลของชุดคำถามต่อการรวมผู้อื่นเข้ามาในตน

ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบความแตกต่างของคะแนนแบบวัดการรวมผู้อื่นเข้ามาในตนก่อนและหลังการสนทนาในกลุ่มทดลองด้วย paired sample *t*-test พบว่าคะแนนหลังการสนทนา ($M = 3.66$, $SD = 1.31$) เพิ่มขึ้นสูงกว่าก่อนการสนทนาอย่างมีนัยสำคัญ ($M = 1.03$, $SD = 0.17$, $t(69) = 16.79$, $p < .001$, $d = 2.79$) ผลในกลุ่มควบคุมพบว่า คะแนนหลังการสนทนา

($M = 3.56$, $SD = 1.51$) เพิ่มขึ้นสูงกว่าก่อนการสนทนาอย่างมีนัยสำคัญ ($M = 1.41$, $SD = 0.90$, $t(85) = 12.48$, $p < .001$, $d = 1.71$) ดังปรากฏในตารางที่ 1 จากนั้น ผู้วิจัยนำส่วนต่างของคะแนน หลัง-ก่อนสนทนาของกลุ่มทดลองมาเปรียบเทียบกับกลุ่มควบคุมด้วยสถิติ independent sample t -test ผลพบว่ากลุ่มทดลองมีคะแนนเพิ่มสูงขึ้นหลังการสนทนา ($M = 2.63$, $SD = 1.31$, $n = 70$) มากกว่ากลุ่มควบคุม ($M = 2.15$, $SD = 1.60$, $n = 86$; $t(154) = 2.01$, $p = .046$, $d = .33$) ดังปรากฏในตารางที่ 2

ตารางที่ 1

การเปรียบเทียบระดับความใกล้ชิดระหว่างก่อนและหลังการสนทนาด้วย Paired sample t -tests

แบบประเมินความใกล้ชิด	ก่อนสนทนา	หลังสนทนา	<i>t</i>	<i>df</i>	<i>p</i>	<i>d</i>
	<i>M (SD)</i>	<i>M (SD)</i>				
แบบวัดการรวมผู้อื่นเข้ามาในตน						
- ชุดคำถามสร้างความใกล้ชิด	1.03 (0.17)	3.66 (1.31)	16.79	69	< .001	2.79
- ชุดคำถามคุยเล่น	1.41 (0.90)	3.56 (1.51)	12.48	85	< .001	1.71
ดัชนีความใกล้ชิดเชิงอัตวิสัย						
- ชุดคำถามสร้างความใกล้ชิด	2.15 (1.51)	3.79 (1.31)	7.64	69	< .001	1.15
- ชุดคำถามคุยเล่น	2.30 (1.63)	3.78 (1.41)	7.61	85	< .001	0.97

ตารางที่ 2

การเปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงของระดับความใกล้ชิด (หลัง-ก่อนสนทนา) ระหว่างชุดคำถามสร้างความใกล้ชิด และคุยเล่นด้วย Independent sample t -tests

แบบประเมินความใกล้ชิด	ชุดคำถาม สร้างความใกล้ชิด	ชุดคำถาม คุยเล่น	t	df	p	d
	$M (SD)$	$M (SD)$				
แบบวัดการรวมผู้อื่นเข้ามาในตน	2.63 (1.31)	2.15 (1.60)	2.01	154	.046	0.33
ดัชนีความใกล้ชิดเชิงอัตวิสัย	1.64 (1.79)	1.48 (1.80)	0.53	154	.60	0.09

ผลการทดสอบสมมติฐานแสดงให้เห็นว่า การสนทนาด้วยชุดคำถามสร้างความใกล้ชิด และคุยเล่นมีผลให้คะแนนประเมินในการรวมผู้อื่นเข้ามาในตนเพิ่มสูงขึ้น แต่ชุดคำถามสร้างความใกล้ชิดสามารถเพิ่มระดับการรวมผู้อื่นเข้ามาในตนได้มากกว่าอย่างมีนัยสำคัญ จึงยอมรับ H_1 ผลนี้ชี้ให้เห็นว่าชุดคำถามสร้างความใกล้ชิดมีผลเชิงบวกต่อการรวมผู้อื่นเข้ามาในตน

5.2 อิทธิพลของชุดคำถามต่อความใกล้ชิดเชิงอัตวิสัย

ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบความแตกต่างของคะแนนแบบวัดความใกล้ชิดเชิงอัตวิสัย ก่อนและหลังการสนทนาในกลุ่มทดลองด้วย paired sample *t*-test พบว่าคะแนนหลังการสนทนา ($M = 3.79$, $SD = 1.31$) เพิ่มขึ้นสูงกว่าก่อนการสนทนาอย่างมีนัยสำคัญ ($M = 2.15$, $SD = 1.51$, $t(69) = 7.64$, $p < .001$, $d = 1.15$) ส่วนในกลุ่มควบคุมพบว่า คะแนนหลังการสนทนา ($M = 3.78$, $SD = 1.41$) เพิ่มขึ้นสูงกว่าก่อนการสนทนาอย่างมีนัยสำคัญ ($M = 2.30$, $SD = 1.63$, $t(85) = 7.61$, $p < .001$, $d = 0.97$) (ดูตารางที่ 1) นอกจากนี้ ผู้วิจัยนำส่วนต่างของคะแนนหลัง-ก่อนการสนทนาของกลุ่มทดลองมาเปรียบเทียบกับกลุ่มควบคุมด้วย independent sample *t*-test ผลพบว่า คะแนนที่เพิ่มขึ้นในกลุ่มทดลอง ($M = 1.64$, $SD = 1.79$, $n = 70$) ไม่แตกต่างจากกลุ่มควบคุม ($M = 1.48$, $SD = 1.80$, $n = 86$; $t(154) = 0.53$, $p = .60$) (ดูตารางที่ 2)

ผลการทดสอบสมมติฐานแสดงให้เห็นว่า การสนทนาด้วยชุดคำถามสร้างความใกล้ชิดและการเล่นมีผลให้คะแนนความใกล้ชิดเชิงอัตวิสัยเพิ่มสูงขึ้นอย่างไม่แตกต่างกัน จึงปฏิเสธ H2 สะท้อนให้เห็นว่าการสนทนาชุดคำถามสร้างความใกล้ชิดมีผลเชิงบวกต่อความใกล้ชิดเชิงอัตวิสัย ไม่แตกต่างไปจากการสนทนาแบบคุยเล่น

5.3 อิทธิพลของชุดคำถามต่อความใกล้ชิดเชิงพฤติกรรม

ผลการเปรียบเทียบความต้องการในการแชร์แอคเคาท์เฟซบุ๊กกับคู่สนทนาระหว่างกลุ่มทดลองและควบคุมพบว่า กลุ่มทดลองประสงค์จะแลกเปลี่ยนแอคเคาท์เฟซบุ๊กมากกว่ากลุ่มควบคุม ($\chi^2(1) = 6.43$, $p = .01$, $\phi = .035$) (ดูตารางที่ 3) จึงยอมรับ H3 ผลวิเคราะห์ชี้ให้เห็นถึงอิทธิพลเชิงบวกของชุดคำถามสร้างความใกล้ชิดต่อการพัฒนาความใกล้ชิดเชิงพฤติกรรม

ตารางที่ 3

การเปรียบเทียบร้อยละความต้องการแลกเปลี่ยนเฟซบุ๊กกับคู่สนทนาด้วย Chi-square test

ชุดคำถาม	แลกเปลี่ยน	ไม่แลกเปลี่ยน	χ^2	ϕ	p
	จำนวนคน (ร้อยละ)	จำนวนคน (ร้อยละ)			
ชุดคำถามสร้างความใกล้ชิด	62 (88.57)	8 (11.42)	6.43*	.04	.01
ชุดคำถามคุยเล่น	62 (72.09)	24 (27.91)			

6. อภิปรายผล

งานวิจัยครั้งนี้ศึกษาอิทธิพลของการสนทนาด้วยชุดคำถามสร้างความใกล้ชิดต่อการพัฒนาความใกล้ชิดระหว่างบุคคลเปรียบเทียบกับชุดคำถามคุยเล่น และใช้มาตรวัดความใกล้ชิดทั้งหมดสามประเภท ผลการศึกษพบว่า การสนทนาเพียงหนึ่งชั่วโมงด้วยชุดคำถามทั้งสองประเภทมีผลเชิงบวกต่อความใกล้ชิด กล่าวคือ อาสาสมัครมีระดับการรวมผู้อื่นเข้ามาในตน

และความใกล้ชิดเชิงอัตวิสัยเพิ่มขึ้นหลังการสนทนา โดยกลุ่มที่สนทนาด้วยชุดคำถามสร้างความใกล้ชิดมีระดับการรวมผู้อื่นเข้ามาในตนสูงมากกว่ากลุ่มที่สนทนาในเรื่องสัพเพเหระ แต่ระดับความใกล้ชิดเชิงอัตวิสัยของทั้งสองกลุ่มนี้เพิ่มขึ้นอย่างไม่แตกต่างกัน นอกจากนี้ กลุ่มที่สนทนาด้วยชุดคำถามสร้างความใกล้ชิดยังมีความต้องการที่จะแลกเปลี่ยนแอคเคาท์เฟซบุ๊กกับคู่สนทนา มากกว่าอีกกลุ่มซึ่งสะท้อนถึงความใกล้ชิดเชิงพฤติกรรมที่สูงขึ้นหลังการสนทนา

งานวิจัยในอดีตแสดงให้เห็นว่าการสนทนาเป็นกิจกรรมที่ก่อผลดีแก่ทางผู้พูดและผู้ฟัง เพราะทั้งสองฝ่ายต่างได้รับรางวัลจากการพูดคุย กล่าวคือผู้พูดรู้สึกพึงพอใจที่ได้เล่าความคิดและความรู้สึกของตนออกมา (Chaudoir & Fisher, 2010; Tamir & Mitchell, 2012) และความรู้สึกดีนี้ก็就会被แผ่ขยายไปยังคู่สนทนาและความสัมพันธ์ด้วย (Collins & Miller, 1994) ส่วนผู้ฟังเองก็สนุกและรู้สึกดีที่ได้ฟังเรื่องราวของอีกฝ่าย (Tsay-Vogel & Oliver, 2014) เพราะการที่อีกฝ่ายเปิดเผยตัวตนแก่ตนเองนั้นเป็นการสื่อถึงความต้องการอยากใกล้ชิดด้วย และความคิดเชิงบวกที่เกิดขึ้นจากการรับฟังยังแผ่ขยายไปถึงตัวผู้เล่าด้วย (Collins & Miller, 1994) ความรู้สึกใกล้ชิดจึงค่อย ๆ ถูกพัฒนาขึ้นและนำไปสู่การเปิดเผยตนระหว่างคู่สนทนาที่มากขึ้นตามไปด้วย และการเปิดเผยตนที่ลึกและมากขึ้นก็เสริมความสนิทสนมให้มากขึ้น คำอธิบายนี้สอดคล้องกับผลการวิจัยในครั้งหนึ่งที่แสดงให้เห็นว่าการพูดคุยที่ผู้สนทนาได้มีโอกาสเป็นทั้งผู้พูดและผู้ฟังสามารถเพิ่มระดับความสนิทระหว่างคนแปลกหน้าได้แม้ว่าจะใช้เวลาสนทนาแค่เพียง 45 นาที

นอกจากนี้ ผลงานวิจัยครั้งนี้ยังสอดคล้องกับงานวิจัยในอดีต (A. Aron et al., 1997; Shearer, 2017) ที่ชี้ให้เห็นว่าการเปิดเผยตนในเชิงลึกก่อให้เกิดความรู้สึกสนิทสนมมากกว่าการเปิดเผยตนเพียงผิวเผิน ทฤษฎีการเจาะลึกทางสังคมเสนอว่าความสัมพันธ์สามารถถูกพัฒนาจากความสัมพันธ์ผิวเผินไปสู่ความสัมพันธ์ลึกซึ่งได้ผ่านความกว้างและความลึกในการเปิดเผยตน โดยเริ่มจากการเปิดเผยข้อมูลที่ผิวเผิน เช่น ความชื่นชอบในสิ่งต่าง ๆ ไปจนถึงข้อมูลที่เป็นส่วนตัวมากขึ้น เช่น คุณค่าทางจิตวิญญาณ และจุดมุ่งหมายในชีวิต การแบ่งปันข้อมูลส่วนตัวในเชิงลึกซึ่งเป็นข้อมูลที่เรไม่ค่อยเปิดให้คนทั่วไปรู้จึงมีผลเชิงบวกต่อการพัฒนาความสัมพันธ์ลึกซึ่งมากกว่าการแบ่งปันข้อมูลเปลือกนอกที่ใคร ๆ ก็เข้าถึงได้ (Altman & Taylor, 1973) คำอธิบายดังกล่าวสอดคล้องกับผลการวิจัยในครั้งหนึ่งที่พบว่า การสนทนาด้วยชุดคำถามสร้างความใกล้ชิดซึ่งเป็นการกระตุ้นให้ผู้สนทนาเปิดเผยตัวตนส่วนลึกข้างในของตนทำให้คู่สนทนาสนิทสนมกันมากกว่าการสนทนาด้วยชุดคำถามคุยเล่นซึ่งเป็นการเปิดเผยตนในระดับผิวเผิน

งานวิจัยครั้งนี้ยังพบว่าการสนทนาด้วยชุดคำถามสร้างความใกล้ชิดเพิ่มระดับความสนิทใน 2 มิติ ได้แก่ ทางความคิด และทางพฤติกรรม สำหรับความสนิททางความคิด

Aron และคณะ (A. Aron & Aron, 1986; A. Aron et al., 2013) เสนอว่า บุคคลมีแรงจูงใจพื้นฐานที่ต้องการพัฒนาตนเองให้เติบโต การรับเอาตัวตน/แนวคิดของคนที่เราสนิทด้วยเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของตนเป็นหนึ่งในวิธีการขยายตัวตนให้ใหญ่ขึ้น เพราะการทับซ้อนของตัวตนเราและคู่สนทนาทำให้ตัวตนของทั้งสองฝ่ายนั้นแผ่ขยายมากขึ้น (A. Aron et al., 1992) การที่ชุดคำถามสร้างความใกล้ชิดหนึ่งวันทำให้เกิดความสนิทสนมทางความคิดได้มากกว่าการคุยเล่นอาจเป็นเพราะมันทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนมุมมองและทัศนคติต่อชีวิตซึ่งเป็นการสนทนาที่ลึกลับ (Deep talk) ซึ่งต้องอาศัยการเปิดเผยตนในเชิงลึกที่มักเกิดขึ้นกับคนที่เราสนิทด้วยมากกว่าในความสัมพันธ์ผิวเผิน ดังนั้นจึงเป็นไปได้ที่คู่สนทนาที่แลกเปลี่ยนความคิดเชิงลึกผ่านชุดคำถามดังกล่าวจึงรู้สึกใกล้ชิดอีกฝ่ายมากกว่าคู่ที่คุยเล่นกัน

สำหรับความสนิททางพฤติกรรม ผลการวิจัยสอดคล้องกับทฤษฎีการประมวลผลข้อมูลที่เสนอว่า การเปิดเผยตนมีผลเชิงบวกต่อระดับความชื่นชอบผ่านความคิดเชิงบวกที่ผู้ฟังมีต่อผู้เปิดเผยตน ดังเช่นงานวิจัยในอดีตที่พบว่าคนที่เปิดเผยตนในเชิงลึกจะถูกประเมินว่าเป็นคนอบอุ่น ไวใจได้ และเป็นมิตร (Collins & Miller, 1994) ความคิดเชิงบวกต่อผู้เปิดเผยตนยังพบได้แม้กระทั่งกับผู้ที่เปิดเผยด้านลบของตน (เช่น บางครั้งฉันก็สนุกกับการทำร้ายคนที่ฉันรัก) คนกลุ่มนี้ยังถูกประเมินว่าเป็นคนจริงใจ และซื่อสัตย์ และเป็นที่ชอบพอดด้วย (Ajzen, 1985) นอกจากนี้คู่สนทนาอาจมีการแผ่ขยายความรู้สึกเชิงบวกที่มีต่ออีกฝ่ายไปยังปฏิสัมพันธ์ในภาพรวมด้วย ส่งผลให้เกิดความต้องการที่จะสานสัมพันธ์ต่อและพัฒนาความใกล้ชิดให้มากขึ้น (Kleinke & Kahn 1980) ดังที่จะเห็นได้จากการทดลองนี้ที่คู่สนทนาด้วยชุดคำถามสร้างความใกล้ชิดมีความต้องการแชร์เฟซบุ๊กกับอีกฝ่ายมากกว่ากลุ่มคุยเล่น

อย่างไรก็ตาม การใช้ชุดคำถามสร้างความใกล้ชิดไม่มีผลส่งเสริมความใกล้ชิดทางอารมณ์ สาเหตุอาจมาจากการที่อาสาสมัครทุกคนเป็นนักศึกษาในมหาวิทยาลัยเดียวกัน ความเหมือนในประเด็นดังกล่าวจึงอาจเป็นตัวแปรที่ทำให้อาสาสมัครมีความรู้สึกเริ่มต้นต่อกันในเชิงบวก (Abbasi et al., 2024; Byrne, 1971) ดังนั้นแม้ว่าการสนทนาจะทำให้คู่สนทนายารู้สึกสนิทกันมากขึ้น แต่ก็ไม่ได้มีความแตกต่างกันระหว่างการสนทนาเชิงลึกและการคุยเล่น นอกจากนี้ การตีความคำถามอาจเป็นอีกปัจจัยหนึ่ง เป็นไปได้ว่าเมื่อให้เปรียบเทียบความสัมพันธ์ระหว่างตนเองและคู่สนทนากับความสัมพันธ์ของผู้อื่น ๆ อาสาสมัครอาจหมายรวมถึงความสัมพันธ์กับคนรู้จักซึ่งเป็นสถานการณ์เดียวกันกับที่ตนกำลังเผชิญอยู่ก็ว่าได้ (A. Aron et al., 1997)

7. ข้อจำกัดและข้อเสนอแนะ

งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยที่อาสาสมัครเป็นกลุ่มตัวอย่างในสถาบันเดียวกันและเข้าร่วมโดยรู้ว่าจะต้องสนทนากับคนแปลกหน้า จึงเป็นไปได้ว่าผู้ที่เข้าร่วมการทดลองส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มี

แนวโน้มจะเปิดรับความสัมพันธ์สูงอยู่แล้ว ดังนั้น งานวิจัยในอนาคตสามารถวัดลักษณะส่วนบุคคล เช่น แนวโน้มการเปิดเผยตน ก่อนเริ่มการทดลอง เพื่อวิเคราะห์ว่าถึงแนวโน้มของอิทธิพลดังกล่าวรวมกับการใช้ชุดคำถาม งานวิจัยครั้งนี้ยังมีข้อจำกัดในส่วนของการใช้มาตรวัดความใกล้ชิดเชิงพฤติกรรม ซึ่งเป็นการวัดจากพฤติกรรมการแลกเปลี่ยนเฟซบุ๊กเท่านั้น สำหรับคำถามที่ว่าชุดคำถามสร้างความใกล้ชิดจะสามารถเพิ่มพูนพฤติกรรมความใกล้ชิดในรูปแบบอื่นได้หรือไม่ เป็นคำถามที่น่าสนใจที่งานวิจัยในอนาคตสามารถศึกษาเพิ่มเติมได้ นอกจากนี้ งานวิจัยนี้วัดพฤติกรรมใกล้ชิดหลังการรับเงื่อนไขการทดลองเท่านั้น ผู้วิจัยมีสมมติฐานว่าการแลกเปลี่ยนเฟซบุ๊กระหว่างคนแปลกหน้า (ก่อนรับการทดลอง) มีโอกาสเกิดขึ้นได้น้อย อย่างไรก็ตาม การศึกษาในอนาคตควรมีการวัดพฤติกรรมดังกล่าวก่อนรับเงื่อนไขการทดลองด้วย จะช่วยชี้ให้เห็นถึงอิทธิพลของการใช้ชุดคำถามต่อพฤติกรรมใกล้ชิดได้น่าเชื่อถือมากขึ้นผ่านการเปรียบเทียบผลก่อนและหลังการใช้ชุดคำถาม

แม้งานวิจัยครั้งนี้จะมีข้อจำกัดตามที่ได้กล่าวมา แต่ผลวิจัยก็ได้ชี้ให้เห็นว่าความใกล้ชิดระหว่างบุคคลสามารถพัฒนาผ่านการพูดคุยด้วยข้อคำถามสร้างความใกล้ชิดได้ ซึ่งถือเป็นการเริ่มต้นของศึกษาหาวิธีการพัฒนาความใกล้ชิดระหว่างบุคคลที่จะสามารถต่อยอดไปยังบริบทอื่น ๆ ได้ เช่น เป็นกิจกรรมเพื่อเสริมสร้างความใกล้ชิดระหว่างนักศึกษาใหม่หรือนักเรียนที่ย้ายโรงเรียน นอกจากนี้ ยังสามารถขยายขอบเขตการศึกษาไปยังของกลุ่มประชากรทั่วไปที่ต้องการปรับตัวในสังคมใหม่ เช่น พนักงานใหม่ขององค์กรต่าง ๆ เพื่อศึกษาถึงอิทธิพลของชุดคำถามว่ามีส่วนช่วยในการปรับตัวเข้ากับสังคมใหม่ได้หรือไม่ หรือแม้แต่การนำลักษณะของประชากร เช่น เพศ ระดับการศึกษา มาศึกษาเพิ่มเติมว่ามีอิทธิพลต่อการใช้ชุดคำถามนี้หรือไม่

เอกสารอ้างอิง/References

- Abbasi, Z., Billsberry, J., & Todres, M. (2024). Empirical studies of the “similarity leads to attraction” hypothesis in workplace interactions: A systematic review. *Management Review Quarterly*, 74(2), 661-709.
- Altman, I., & Taylor, D. A. (1973). *Social penetration: The development of interpersonal relationships*. Holt, Rinehart & Winston.
- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. In J. Kuhl & J. Beckmann (Eds.), *Action control* (pp. 11–39). Springer.
- Aron, A., & Aron, E. N. (1986). *Love and the expansion of self: Understanding attraction and satisfaction*. Hemisphere.
- Aron, A., Aron, E. N., & Norman, C. (2001). The self-expansion model of motivation and cognition in close relationships and beyond. In M. Clark & G. Fletcher (Eds.), *Blackwell handbook of social psychology: Interpersonal processes* (pp. 478-501). Blackwell.
- Aron, A., Aron, E. N., & Smollan, D. (1992). Inclusion of other in the self scale and the structure of interpersonal closeness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(4), 596-612.
- Aron, A., Aron, E. N., Melinat, E., & Vallone, R. (1991, May). Experimentally induced closeness, ego identity, and the opportunity to say no [Paper presentation]. *Conference of the International Network on Personal Relationships*, Normal, IL, United States.
- Aron, A., Aron, E. N., Tudor, M., & Nelson, G. (1991). Close relationships as including other in the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60(2), 241-253.
- Aron, A., Lewandowski, G. W., Jr., Mashek, D., & Aron, E. N. (2013). The self-expansion model of motivation and cognition in close relationships. In J. A. Simpson & L. Campbell (Eds.), *The Oxford handbook of close relationships* (pp. 90-115). Oxford University Press.
- Aron, A., Mashek, D., & Aron, E. N. (2004). Closeness as including other in the self. In D. Mashek & A. Aron (Eds.), *Handbook of closeness and intimacy* (pp. 27-41). Erlbaum.

- Aron, A., Melinat, E., Aron, E. N., Vallone, R. D., & Bator, R. J. (1997). The experimental generation of interpersonal closeness: A procedure and some preliminary findings. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23(4), 363–377.
- Aron, A., Paris, M., & Aron, E. N. (1995). Falling in love: Prospective studies of self-concept change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69(6), 1102-1112.
- Aron, A., Whitfield, S., & Lichty, W. (2007). Whole brain correlations: Examining similarity across conditions of overall patterns of neural activation in fMRI. In S. Sawilowsky (Ed.), *Real data analysis* (pp.365-369). American Educational Research Association / Information Age Publishing.
- Aron, E. N. (2004). The impact of adult temperament on closeness and intimacy. In D. J. Mashek & A. Aron (Eds.), *Handbook of closeness and intimacy* (pp. 267-286). Lawrence Erlbaum Associates.
- Berscheid, E., Snyder, M., & Omoto, A. M. (1989). The relationship closeness inventory: Assessing the closeness of interpersonal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(5), 792–807.
- Byrd, C. T., Croft, R., Gkalitsiou, Z., & Hampton, E. (2017a). Clinical utility of self-disclosure for adults who stutter: Apologetic versus informative statements. *Journal of Fluency Disorders*, 54, 1-13.
- Byrd, C. T., McGill, M., Gkalitsiou, Z., & Capellini, C. (2017b). The effects of self-disclosure on male and female perceptions of individuals who stutter. *American Journal of Speech–Language Pathology*, 26(1), 69-80.
- Byrne, D. (1971). *The attraction paradigm*. Academic Press.
- Chaudoir, S. R., & Fisher, J. D. (2010). The disclosure processes model: Understanding disclosure decision-making and post-disclosure outcomes among people living with a concealable stigmatized identity. *Psychological Bulletin*, 136(2), 236–256.
- Clark, M. S., & Mills, J. (1979). Interpersonal attraction in exchange and communal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(1), 12-24.
- Collins, N. L., & Miller, L. C. (1994). Self-disclosure and liking: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin*, 116(3), 457-475.

- Derlega, V. J., Anderson, S., Winstead, B. A., & Greene, K. (2011). Positive disclosure among college students: What do they talk about, to whom, and why? *The Journal of Positive Psychology*, 6(2), 119-130.
- Dillon, J. T. (1982). The multidisciplinary study of questioning. *Journal of Educational Psychology*, 74(2), 147-161.
- Dillon, J. T. (1988). *Questioning and teaching: A manual of practice*. Teachers College Press.
- Erikson, E. H. (1963). *Childhood and society* (2nd ed.). Norton.
- Fratraroli, J. (2006). Experimental disclosure and its moderators: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 132(6), 823-865.
- Gächter, S., Starmer, C., & Tufano, F. (2015). Measuring the closeness of relationships: A comprehensive evaluation of the 'inclusion of the other in the self' scale. *PIOS ONE*, 10(6), Article e0129478.
- Greene, K., Derlega, V. L., & Mathews, A. (2006). Self-disclosure in personal relationships. In A. Vangelisti & D. Perlman (Eds.), *Cambridge handbook of personal relationships* (pp. 1268-1328). Cambridge University Press.
- Huang, K., Yeomans, M., Brooks, A. W., Minson, J., & Gino, F. (2017). It doesn't hurt to ask: Question-asking increases liking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 113(3), 430-452.
- Kashdan, T. B., McKnight, P. E., Fincham, F. D., & Rose, P. (2011). When curiosity breeds intimacy: Taking advantage of intimacy opportunities and transforming boring conversations. *Journal of Personality*, 79(6), 1369-1402.
- Kleinke, C. L., & Kahn, M. L. (1980). Perceptions of self-disclosers: Effects of sex and physical attractiveness. *Journal of Personality*, 48(2), 190-205.
- Kuba, S. A. (2011). *The role of sisters in women's development*. Oxford University Press.
- Leikas, S., Lönnqvist, J., & Verkasalo, M. (2012). Persons, situations, and behaviors: Consistency and variability of different behaviors in four interpersonal situations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 103(6), 1007-1022.
- Maslow, A. H. (1943). A theory of human motivation. *Psychological Review*, 50(4), 370-396.
- Maslow, A. H. (1967). A theory of metamotivation: The biological rooting of the value-life. *Journal of Humanistic Psychology*, 7(2), 93-127.

- Mattingly, B. A., & Lewandowski, G. W., Jr. (2013). The power of one: Benefits of individual self-expansion. *The Journal of Positive Psychology*, 8(1), 12-22.
- McCall, G. J. (1974). A symbolic interactionist approach to attraction. In T. L. Huston (Ed.), *Foundations of interpersonal attraction* (pp. 217-231). Academic Press.
- Page-Gould, E., Mendoza-Denton, R., & Tropp, L. R. (2008). With a little help from my cross-group friend: Reducing anxiety in intergroup contexts through cross-group friendship. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(5), 1080-1094.
- Parks, M. R., & Floyd, K. (1996). Meanings for closeness and intimacy in friendship. *Journal of Social and Personal Relationships*, 13(1), 85-107.
- Reis, H. T., & Shaver, P. (1988). Intimacy as an interpersonal process. In S. Duck, D. F. Hay, S. E. Hobfoll, W. Ickes, & B. M. Montgomery (Eds.), *Handbook of personal relationships: Theory, research and interventions* (pp. 367-389). John Wiley & Sons.
- Russo, C., & Valeri, R. (2015). Can closeness established experimentally impact friendship development and homesickness? *Psychology*, 5(6), 347-354.
- Sande, G. N., Goethals, G. R., & Radloff, C. E. (1988). Perceiving one's own traits and others': The multifaceted self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(1), 13-20.
- Shearer, C. (2017). *More than just talking: The role of self-disclosure in the Fast Friends procedure* [Master Dissertation, Seton Hall University]. eRepository @ Seton Hall. <http://scholarship.shu.edu/dissertations/2420>
- Sneed, J. R., Whitbourne, S. K., Schwartz, S. J., & Huang, S. (2012). The relationship between identity, intimacy, and midlife well-being: Findings from the Rochester Adult Longitudinal Study. *Psychology and Aging*, 27(2), 318-323.
- Tamir, D. I., & Mitchell, J. P. (2012). Disclosing information about the self is intrinsically rewarding. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 109(21), 8038-8043.
- Tsay-Vogel, M., & Oliver, M. B. (2014). Is watching others self-disclose enjoyable? An examination of the effects of information delivery in entertainment media. *Journal of Media Psychology*, 26(3), 111-124.
- Weidler, D. J., & Clark, E. M. (2011). A distinct association: Inclusion of other in the self and self-disclosure. *The New School Psychology Bulletin*, 9(1), 36-46.

ภาคผนวก

คำชี้แจงในการใช้ชุดคำถามสร้างความใกล้ชิด และชุดคำถามคุยเล่น

คำชี้แจง (กรุณาอ่านข้อความต่อไปนี้อย่างละเอียดก่อนเริ่มการสนทนา)

การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาความใกล้ชิดระหว่างบุคคล งานของคุณในครั้งนี้ง่ายมาก แค่เพียงสนทนากับคู่ของคุณให้มากขึ้น (ซึ่งเราก็คิดว่ามันจะน่าสนใจด้วย) เราเชื่อ่ววิธีที่ดีที่สุดที่จะทำให้คุณและคู่สนิทกัน คือ การแชร์เรื่องราวของคุณกับเขาซึ่งกันและกันแน่นอนว่าที่เราแนะนำให้คุณสนทนากับคู่ของคุณ เป็นการแนะนำให้คุณมีพฤติกรรมที่สนิทกับเขาเฉพาะในการทดลองครั้งนี้เท่านั้น เราไม่ได้แนะนำไปถึงพฤติกรรมนอกห้องทดลองนี้

เพื่อช่วยให้คุณใกล้ชิดกันมากขึ้น เราได้จัดคุณทั้งคู่ให้เข้าร่วมเกมชนิดหนึ่ง ในเกมนี้คุณทั้งคู่จะใช้เวลาร่วมกันประมาณ 1 ชั่วโมง หลังจากนั้นเราจะขอให้คุณตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับประสบการณ์จากการที่คุณได้ใกล้ชิดกับคู่ของคุณ

คุณจะได้รับชุดคำสั่งทั้งหมด 3 ชุด แต่ละชุดประกอบด้วยข้อคำถามหรืองานที่จะให้ทำทันทีที่อ่านคำชี้แจงนี้จบ คุณควรเริ่มชุดที่ 1 ทันที เริ่มที่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอ่านข้อความแรกออกเสียง แล้วให้ทั้งคู่คุณและคู่ทำตามข้อความนั้น โดยให้คนที่อ่านเริ่มทำก่อน เมื่อเสร็จสิ้นแล้วให้ไปยังข้อที่สอง-อีกฝ่ายหนึ่งอ่านออกเสียง แล้วทั้งคู่ทำตามข้อความนั้น เป็นเช่นนี้ไปเรื่อย ๆ

ขณะที่คุณอ่านข้อความ ให้คุณอ่านข้อความไปที่ละข้อตามลำดับ อย่าข้ามข้อหากข้อความนั้นเป็นคำถาม ให้ตอบคำตอบของคุณกับคู่ แล้วให้เขา/เธอตอบคำถามข้อเดียวกันนี้กับคุณด้วย หากข้อความนั้นเป็นงาน ให้คุณทำก่อน แล้วจึงให้คู่ของคุณทำ ให้สลับกันอ่านออกเสียงทีละข้อ

คุณจะได้รับแจ้งการเปลี่ยนชุดคำสั่งจากผู้วิจัย คุณไม่จำเป็นต้องทำงานนี้ให้เสร็จตามเวลาที่กำหนดให้ จงใช้เวลากับแต่ละข้ออย่างเต็มที่ และทำตามข้อความนั้นอย่างถี่ถ้วนและรอบคอบ

เริ่มได้! เปิดซองที่ 1 และเริ่มข้อคำถามที่ 1

ชุดคำถามคุณเล่น

ชุดที่ 1

1. คุณเดินมากกว่า 1 ชั่วโมงครั้งสุดท้ายเมื่อไหร่ ให้บรรยายสถานที่ที่คุณไป และสิ่งที่คุณเห็น
2. ของขวัญที่พิเศษที่สุดที่คุณเคยได้รับคืออะไร และเพราะเหตุใด
3. หากคุณต้องย้ายออกจากเมืองที่คุณอยู่ คุณจะไปที่ไหน และคุณจะคิดถึงอะไรมากที่สุดในเมืองนั้น
4. คุณเฉลิมฉลองวันหยุดตามเทศกาลครั้งสุดท้ายอย่างไร
5. คุณอ่านหนังสือพิมพ์เป็นประจำหรือไม่ อ่านข่าวแบบไหน เพราะเหตุใด
6. จำนวนคนที่เหมาะสมในบ้านของนักศึกษา ควรมีจำนวนเท่าไร เพราะเหตุใด
7. หากคุณคิดค้นไอศกรีมรสชาติใหม่ได้ 1 รส จะเป็นรสชาติอะไร
8. ร้านอาหารที่ดีที่สุดที่คุณไปมาในช่วง 1 เดือนที่แล้วและคู่สนทนาของคุณไม่เคยไปคือร้านอะไร ให้เล่าให้คู่สนทนาของคุณฟัง
9. ให้บรรยายถึงสัตว์เลี้ยงตัวสุดท้ายที่คุณเลี้ยง
10. วันหยุดที่คุณชอบมากที่สุดคือวันอะไร เพราะเหตุใด
11. ให้เล่าเรื่องตลกที่สุดที่เคยเกิดขึ้นตอนคุณอยู่กับเด็กเล็กๆ ให้คู่สนทนาฟัง
12. คุณได้ของขวัญอะไรในวันเกิดครั้งล่าสุด

ชุดที่ 2

1. ให้บรรยายถึงครั้งสุดท้ายที่คุณไปสวนสัตว์
2. ให้บอกชื่อและอายุของสมาชิกในครอบครัวของคุณ รวมถึงปู่ บ้า ตา ยาย ลุง ป้า น้า อา และสถานที่เกิดของพวกเขา (เท่าที่คุณรู้)
3. ให้คนใดคนหนึ่งพูดคำหนึ่งคำ คนต่อมาให้พูดคำที่ขึ้นต้นด้วยตัวอักษรตัวสุดท้ายของคำก่อนหน้า พูดต่อไปจนได้ 50 คำ พูดคำอะไรก็ได้ คุณไม่ได้กำลังแต่งประโยค
4. คุณชอบตื่นเช้าหรือนอนดึก มีเรื่องตลกเกิดขึ้นจากสิ่งเหล่านี้หรือไม่
5. คุณมาจากไหน ให้บอกชื่อสถานที่ที่คุณอาศัยอยู่ทั้งหมด
6. วิชาที่คุณชื่นชอบมากที่สุดที่มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์คืออะไร เพราะเหตุใด
7. ปิดเทอมภาคฤดูร้อนที่ผ่านมาคุณทำอะไร
8. ของขวัญที่คุณได้รับวันปีใหม่ที่แล้วคืออะไร

9. นักแสดงเพศเดียวกับคุณที่คุณชื่นชอบมากที่สุดคือใคร ให้บรรยายจากที่คุณชื่นชอบที่ดาราคอนนั้นแสดง
10. ความประทับใจที่มีต่อมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ในครั้งแรกที่คุณมาคืออะไร
11. รายการโทรทัศน์ที่ดีที่สุดที่คุณได้ดูในเดือนที่แล้วและคู่สนทนาของคุณไม่ได้ดูคืออะไร ให้บอกคู่สนทนาเกี่ยวกับสิ่งนั้น
12. วันหยุดที่คุณชอบมากที่สุดคือวันอะไร เพราะเหตุใด

ชุดที่ 3

1. โรงเรียนมัธยมปลายของคุณอยู่ที่ไหน โรงเรียนเป็นอย่างไร
2. หนังสือที่ดีที่สุดที่คุณเคยอ่านในช่วง 3 เดือนที่ผ่านมาแล้วคู่สนทนาของคุณไม่เคยอ่านคือหนังสืออะไร ให้เล่าให้คู่สนทนาของคุณฟัง
3. คุณอยากไปประเทศใดมากที่สุด ในสถานที่นั้นมีอะไรที่ดึงดูดคุณ
4. คุณชอบนาฬิกาแบบดิจิตอลหรือแบบมีเข็ม เพราะเหตุใด
5. ให้บรรยายถึงเพื่อนรักที่สุดของแม่ของคุณ
6. ข้อดีและข้อเสียของต้นคริสต์มาสปลอมคืออะไร
7. คุณตัดผมบ่อยแค่ไหน คุณไปตัดที่ไหน เคยมีประสบการณ์เลวร้ายกับการตัดผมหรือไม่
8. คุณเคยมีชั้นเรียนที่ต้องเลี้ยงสัตว์ตอนคุณอยู่ประถมหรือไม่ คุณจำชื่อสัตว์เลี้ยงได้หรือไม่
9. คุณคิดว่าคนถนัดซ้ายมีความคิดสร้างสรรค์มากกว่าคนถนัดขวาหรือไม่
10. คอนเสิร์ตล่าสุดที่คุณไปดูคืออะไร คุณมีอัลบั้มของวงนั้นจำนวนเท่าไร คุณเคยดูก่อนหน้านี้หรือไม่
11. คุณเป็นสมาชิกของนิตยสารใด ๆ หรือไม่ นิตยสารอะไร แล้วในอดีตคุณเคยเป็นสมาชิกของนิตยสารใดหรือไม่
12. คุณเคยแสดงละครที่โรงเรียนหรือไม่ คุณแสดงบทอะไร พล็อตเรื่องของละครคืออะไร มีเรื่องตลกเกิดขึ้นตอนที่คุณอยู่บนเวทีหรือไม่

ชุดคำถามสร้างความใกล้ชิด

ชุดที่ 1

1. หากเลือกใครก็ได้หนึ่งคนในโลกนี้ คุณจะเชิญใครมาเป็นแขกรับประทานอาหารเย็น
2. คุณต้องการมีชื่อเสียงหรือไม่ ในทางใด
3. ก่อนที่คุณจะโทรศัพท์ คุณเคยชักซ้อมสิ่งที่คุณกำลังจะพูดหรือไม่ เพราะเหตุใด
4. สิ่งที่คุณสร้างวันที่ “Perfect” สำหรับคุณคืออะไร
5. คุณร้องเพลงให้ตัวเองฟังครั้งสุดท้ายเมื่อไหร่ แล้วร้องให้คนอื่นฟังละ
6. ถ้าคุณสามารถมีชีวิตถึงอายุ 90 และยังคงมีร่างกายหรือจิตใจเหมือนตอนอายุ 30 ปี ในช่วง 60 ปี ให้หลังของชีวิต คุณต้องการแบบไหน
7. คุณมีสิ่งสับสนกลับๆหรือไม่ว่าคุณจะตายอย่างไร
8. ให้ระบุ 3 สิ่งที่คุณและคู่สมรณามีเหมือนกัน
9. คุณรู้สึกชอบคุณสิ่งใดมากที่สุดในชีวิต
10. หากคุณสามารถเปลี่ยนสิ่งใดก็ได้ในวิธีการที่คุณได้รับการเลี้ยงดูมา คุณอยากจะเปลี่ยนอะไร
11. ให้เวลา 4 นาทีเล่าเรื่องราวของคุณให้คู่สมรณาทัก โดยใส่รายละเอียดให้มากที่สุด
12. หากคุณตื่นขึ้นในวันพรุ่งนี้แล้วพบว่าได้รับความสามารถหรือคุณสมบัติอย่างหนึ่ง สิ่งนั้นคืออะไร

ชุดที่ 2

1. หากคุณมีลูกแก้วที่สามารถบอกความจริงเกี่ยวกับตัวคุณเอง ทั้งเรื่องชีวิตอนาคต หรือสิ่งใดก็ตาม คุณต้องการรู้อะไร
2. คุณมีสิ่งที่คุณฝันอยากจะทำมานานแล้วหรือไม่ เพราะเหตุใดคุณถึงยังไม่ทำ
3. ความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ที่สุดในชีวิตของคุณคืออะไร
4. สิ่งที่คุณให้คุณค่ามากที่สุดในมิตรภาพคืออะไร
5. ความทรงจำที่มีค่ามากที่สุดของคุณคืออะไร
6. ความทรงจำที่เลวร้ายที่สุดของคุณคืออะไร
7. หากคุณรู้ว่า คุณจะตายอย่างกะทันหันในอีก 1 ปีข้างหน้า คุณจะเปลี่ยนอะไรในการดำเนินชีวิตของคุณหรือไม่ เพราะเหตุใด
8. มิตรภาพมีความหมายอย่างไรต่อคุณ
9. ความรักและความชื่นชอบมีบทบาทอย่างไรในชีวิตของคุณ

10. ให้สลับกันบอกว่าคู่สนทนาของคุณมีคุณลักษณะที่ดีอย่างไรมา 5 ข้อ
11. ความใกล้ชิดและความอบอุ่นในครอบครัวของคุณเป็นอย่างไร คุณรู้สึกว่าการใช้ชีวิตวัยเด็กของตนเองมีความสุขมากกว่าคนส่วนใหญ่หรือไม่
12. คุณรู้สึกอย่างไรเกี่ยวกับสัมพันธภาพระหว่างคุณกับแม่

ชุดที่ 3

1. ให้แต่ละคนแต่งประโยคตามความจริง 3 ประโยคที่มีคำว่า “เรา” ตัวอย่างเช่น เราทั้งคู่อยู่ในห้องนี้รู้สึก...
2. ให้เติมประโยคต่อไปนี้ให้สมบูรณ์ “ฉันหวังว่าจะมีคนที่คุณสามารถแบ่งปัน.....”
3. หากคุณกำลังจะกลายเป็นเพื่อนสนิทกับคู่สนทนาของคุณ ให้บอกสิ่งสำคัญที่เขาหรือเธอควรรู้
4. ให้บอกคู่สนทนาว่าคุณชอบอะไรในตัวเขา ครั้งนี้ขอให้บอกอย่างซื่อสัตย์ ในแบบที่คุณไม่บอกคนที่เพิ่งพบกัน
5. ให้บอกเล่าเหตุการณ์ที่น่าอัศจรรย์ในชีวิตของคุณให้คู่สนทนาฟัง
6. คุณร้องไห้ต่อหน้าคนอื่นครั้งสุดท้ายเมื่อไหร่ โดยที่คุณร้องไห้เอง
7. ให้บอกคู่สนทนาของคุณเกี่ยวกับสิ่งที่คุณชอบในตัวเขา
8. อะไร (ถ้ามี) ที่จริงจิงเกินกว่าจะนำมาพูดเป็นเรื่องตลก
9. หากคุณต้องตายในเย็นวันนี้ และไม่มีโอกาสติดต่อกับใคร สิ่งที่คุณจะเสียใจมากที่สุดที่ไม่ได้บอกใครสักคนคืออะไร เพราะเหตุใดคุณจึงยังไม่ได้บอกคนเหล่านั้น
10. บ้านของคุณ มีของทุกอย่างของคุณ ถูกไฟไหม้ หลังจากที่ช่วยเหลือคนและสัตว์เลี้ยงที่คุณรักแล้ว คุณมีเวลาที่จะพุ่งตัวครั้งสุดท้ายอย่างปลอดภัยเพื่อหยิบของเพียงสิ่งเดียว สิ่งนั้นคืออะไร เพราะเหตุใด
11. ในครอบครัวของคุณ การตายของใครที่รบกวนจิตใจคุณมากที่สุด เพราะเหตุใด
12. ให้เล่าปัญหาส่วนตัว 1 เรื่องและขอคำแนะนำจากคู่สนทนาว่าเขาหรือเธอจะจัดการกับเรื่องนั้นอย่างไร และขอให้คู่สนทนาให้ความเห็นกลับมาที่คุณ ว่าคุณดูเหมือนจะรู้สึกอย่างไรต่อปัญหาที่คุณเลือกมา