

THE LIBRARY
COLLEGE OF EDUCATION
BANGKOK, THAILAND

การศึกษาเปรียบเทียบบุคลากรของครูกับนักธุรกิจ

ปริญานิพนธ์

ของ

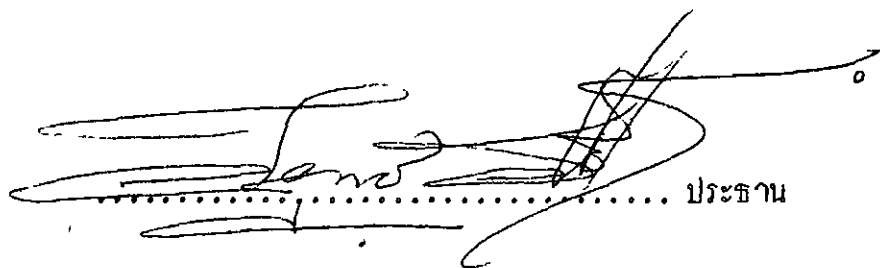
สุจิตรา เหลืองรังสรรค์

ค.ย. 2517

เสนอต่อวิทยาลัยวิชาการศึกษา
เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต

21 ธันวาคม 2516

คณะกรรมการที่ปรึกษาประจำตัวนิสิตได้พิจารณาปริญญานิพนธ์ฉบับนี้แล้ว เห็นสมควรรับ
เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต ของวิทยาลัยวิชาการศึกษาได้


..... ประธาน

..... กรรมการ

ประกาศผลการ

ปริญญานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลงได้ด้วยความกรุณาให้คำแนะนำช่วยเหลือเป็นอย่างดี
จากอาจารย์ ดร. วีรยุทธ วิเชียรโชติ และ อาจารย์ ดร. นวลเพ็ญ วิเชียรโชติ
ผู้เขียนจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอขอบพระคุณ คุณ ยุทธसार ณ นคร อาจารย์ วีระ บุญญานุรักษ์ คุณ สุภาพรณ
มีชูชน ที่ได้กรุณาให้ความช่วยเหลือเป็นอย่างดี

นอกจากนี้ ขอขอบคุณอาจารย์ และนักธุรกิจทุกท่านที่สละเวลาและให้ความร่วมมือ
ในการทดสอบไว้ ณ ที่นี้ด้วย.

สุจิตรา เหลืองรังสรรค์

สารบัญ

บทที่

หน้า

1	บทนำ	1
	ภูมิหลัง	1
	ความมุ่งหมายของการศึกษา	5
	ความสำคัญของการศึกษาค้นคว้า	6
	ความเชื่อเบื้องต้น	6
	ขอบเขตของการศึกษา	7
	นิยามปฏิบัติการของศัพท์เฉพาะ	9
	ลำดับของการเสนอผลงานวิจัย	13
2	เอกสาร และทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	14
	ทฤษฎีภูมิหลัง	15
	เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	26
	สมมุติฐานในการวิจัย	48
3	วิธีดำเนินการค้นคว้าและรวบรวมข้อมูล	76
	วิธีดำเนินการค้นคว้า	76
	ลักษณะของเครื่องมือ	77
	การเก็บรวบรวมข้อมูล	84
	การเสนอข้อมูล	85
	สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล	85
4	ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	88
	สัญลักษณ์ และตัวย่อที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล	88

การวิเคราะห์ข้อมูล	89 /
หาค่าสถิติพื้นฐานของข้อมูล	89
การเปรียบเทียบหาความแตกต่างของบุคลิกภาพ 5 ด้าน ในแต่ละด้าน ระหว่างกลุ่มตัวแปรอิสระ	100
การเปรียบเทียบหาความแตกต่างของความเกรงใจระหว่างกลุ่มตัวแปรอิสระ	136
การหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับบุคลิกภาพ 5 ด้าน อาชีพครู	141
การหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างสติปัญญากับบุคลิกภาพ 4 ด้านในกลุ่ม อาชีพครู	144
การหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในบุคลิกภาพ 4 ด้าน ในแต่ละด้านในกลุ่ม อาชีพครู	146
การหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับบุคลิกภาพ 5 ด้าน ในกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ	153
การหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างสติปัญญากับบุคลิกภาพ 5 ด้านในกลุ่มอาชีพ นักธุรกิจ	157
การหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพ 4 ด้านในแต่ละด้าน ในกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ	159
5 สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	166 /
ความมุ่งหมายของการศึกษา	166

ความมุ่งหมายเฉพาะ	167
กลุ่มตัวอย่าง	167
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษากันกว่า	167
การทดสอบกลุ่มตัวอย่าง	168
การวิเคราะห์ข้อมูล	168
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	169
การอภิปรายผล	175
การประเมินผลงานวิจัย	192
ข้อเสนอแนะ	194
บรรณานุกรม	196
ภาคผนวก	201

บัญชีตาราง

ตาราง

หน้า

1	แสดงกลุ่มตัวอย่างครูและนักธุรกิจแยกตามกลุ่มอาชีพและเพศ _____	76
2	การสำรวจประสิทธิภาพเชื่อดังต่อไปนี้ของคะแนนแบบทดสอบบุคลิกภาพ องค์ประกอบ 16 ประการ _____	81
3	การสถิติพื้นฐานของบุคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ด้านของครูชาย ครูหญิง นักธุรกิจชาย นักธุรกิจหญิง _____	90
4	การสถิติพื้นฐานของบุคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ด้าน ของครู 55 คน นักธุรกิจ 55 คน _____	96
5	การสถิติพื้นฐานของความเกรงใจของครูชาย ครูหญิง นักธุรกิจชาย นักธุรกิจหญิง _____	99
6	การสถิติพื้นฐานของความเกรงใจของครู นักธุรกิจ _____	100
7	ผลการทดสอบความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยของความวิตกกังวลระหว่างครูชาย และครูหญิง _____	101
8	ผลการทดสอบความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยของการเก็บตัว การแสดงตัว ระหว่างครูชาย และครูหญิง _____	102
9	ผลการทดสอบความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยของการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ต้นกำเนิดระหว่างครูชาย และครูหญิง _____	103
10	ผลการทดสอบความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยของความคิดตามผู้อื่น - ความเป็น อิสระจากผู้อื่นระหว่างครูชาย และครูหญิง _____	104

11	ผลการทดสอบความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยของสติปัญญาระหว่างครูชาย และครูหญิง _____	105
12	ผลการทดสอบความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยของความวิตกกังวลระหว่างนักธุรกิจชาย และนักธุรกิจหญิง _____	106
13	ผลการทดสอบความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยด้านการเก็บตัว - การแสดงตัว ระหว่างนักธุรกิจชาย และนักธุรกิจหญิง _____	108
14	ผลการทดสอบความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยของการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ ต้นทัวอยู่เสมอ ระหว่างนักธุรกิจชาย และนักธุรกิจหญิง _____	109
15	ผลการทดสอบความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยของความกลัวตามผู้อื่น ความเป็นอิสระ จากผู้อื่นระหว่าง นักธุรกิจชาย และนักธุรกิจหญิง _____	111
16	ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของสติปัญญาระหว่างนักธุรกิจชาย และนักธุรกิจหญิง _____	112
17	ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของภาวะวิตกกังวลระหว่างครูชาย และนักธุรกิจชาย _____	113
18	ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของการเก็บตัว - การแสดงตัวระหว่างครูชาย และ นักธุรกิจชาย _____	115
19	ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอต้นทัวอยู่เสมอระหว่าง ครูชายและนักธุรกิจชาย _____	117
20	ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความกลัวตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระ จากผู้อื่น ระหว่างครูชาย และนักธุรกิจชาย _____	119

21	ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของสติปัญญา ระหว่างครูชาย และนักธุรกิจชาย _____	120
22	ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความรู้ทางทฤษฎี ระหว่างครูหญิง และนักธุรกิจหญิง _____	122
23	ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของการเก็บตัว - การแสดงตัวระหว่างครูหญิง และ นักธุรกิจหญิง _____	124
24	ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - คันทัวอยู่เสมอรหว่าง ครูหญิง และนักธุรกิจหญิง _____	126
25	ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความกลัวยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น ระหว่างครูหญิง และนักธุรกิจหญิง _____	128
26	ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของสติปัญญา ระหว่างครูหญิง และนักธุรกิจหญิง _____	129
27	ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความรู้ทางทฤษฎี ระหว่างครูและนักธุรกิจ _____	130
28	ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของการเก็บตัว - การแสดงตัวระหว่างครู และนักธุรกิจหญิง _____	132
29	ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - คันทัวอยู่เสมอรหว่าง ครู และนักธุรกิจ _____	133
30	ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความกลัวยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น ระหว่างครูและนักธุรกิจ _____	135
31	ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของสติปัญญา ระหว่างครูและนักธุรกิจ _____	136
32	ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความเกรงใจระหว่างครูชาย และครูหญิง _____	137

33	ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของควาบกเกรงใจระหว่างนักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิง	138
34	ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของควาบกเกรงใจระหว่างกรุชายและนักธุรกิจชาย	139
35	ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของควาบกเกรงใจระหว่างกรุหญิงและนักธุรกิจหญิง	140
36	ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของควาบกเกรงใจระหว่างกรุ และนักธุรกิจ	141
37	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างควาบกเกรงใจกับความวิตกกังวล	141
38	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างควาบกเกรงใจกับการเก็บตัว - การแสดงตัว ของกรุอาชีพกรุ	142
39	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างควาบกเกรงใจกับการใช้ฮารมัล แบบจิตใจอนแ- กันตัวอยู่เสมอ ของกรุอาชีพกรุ	142
40	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างควาบกเกรงใจกับความกล้อยตามผู้อื่น - ความเป็น อิสระจากผู้อื่นของกรุอาชีพกรุ	143
41	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างควาบกเกรงใจกับสติปัญญาของกรุอาชีพกรุ	143
42	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างสติปัญญากับความวิตกกังวลของกรุอาชีพกรุ	144
43	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างสติปัญญากับการเก็บตัว - การแสดงตัวของกรุ อาชีพกรุ	144
44	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างสติปัญญากับการใช้ฮารมัล แบบจิตใจอนแ- กันตัวอยู่เสมอ ของกรุอาชีพกรุ	144

45	ความสัมพันธ์ระหว่างสติปัญญากับความกล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่นของกลุ่มอาชีพครู	145
46	การสหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพด้านความวิตกกังวลของกลุ่มอาชีพครู	146
47	การสหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพด้านการเก็บตัว - การแสดงตัว ของกลุ่มอาชีพครู	149
48	การสหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพด้านการใช้อารมณ์แบบจิตใจตนเอง - ทำทางตัวเอง อยู่เสมอ ของกลุ่มอาชีพครู	150
49	การสหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพด้านความกล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่นของกลุ่มอาชีพครู	152
50	ความสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจ กับความวิตกกังวลของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ	153
51	ความสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับการเก็บตัว - การแสดงตัวของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ	154
52	ความสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับการใช้อารมณ์แบบจิตใจตนเอง - ทำทางกันตัวเอง อยู่เสมอของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ	155
53	ความสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับความกล้อยตามผู้อื่น ความเป็นอิสระจากผู้อื่นของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ	156
54	ความสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับสติปัญญาของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ	156

- 55 คำสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างสติปัญญากับความวิตกกังวลของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ _____ 157
- 56 คำสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างสติปัญญากับการเก็บตัว - การแสดงตัวของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ _____ 158
- 57 คำสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างสติปัญญากับการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ท่าทางคืนตัวอยู่เสมอ ของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ _____ 158
- 58 คำสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างสติปัญญากับความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น ของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ _____ 159
- 59 คำสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพด้านความวิตกกังวลของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ _____ 160
- 60 คำสหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพด้านการเก็บตัว - การแสดงตัวของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ _____ 162
- 61 คำสหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพด้านการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ท่าทางคืนตัวอยู่เสมอของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ _____ 163
- 62 คำสหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพด้านความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่นของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ _____ 165

บัญชีภาพประกอบ

ภาพที่

หน้า

- 1 การปฏิบัติงานของอุปนิสัยแรงขับที่มีสิ่งกำกับการอุดหนุน ก่อความสนใจ
(Interest) ทักษะ (Attitude) และความอ่อนไหวทางอารมณ์
(Sentiment) มาช่วยให้ไปสู่จุดเป้าหมาย _____ 18
- 2 แบบภาพแสดงความสัมพันธ์ระหว่างสังคมประกิต พลังจูงใจ ทักษะ และ
ความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ _____ 41
- 3 แบบภาพแสดงความสัมพันธ์ระหว่างความเปลี่ยนแปลงของระบบสังคม กับการพัฒนา
เศรษฐกิจ _____ 42
- 4 ปัจจัยที่เปรียบเทียบบุคลิกภาพของครูกับนักธุรกิจ _____ 45 ✓

บทนำ

ภูมิหลัง

เป้าหมายสำคัญของการพัฒนาการศึกษา คือ การปรับปรุงและสร้างเสริมทรัพยากรมนุษย์ให้มีประสิทธิภาพเยี่ยมเพื่อเป็นพลังสำคัญในอันที่จะสร้างความเจริญก้าวหน้าให้แก่คนและประเทศ เพราะถ้าบุคคลในชาติมีคุณภาพ การพัฒนาระบบสังคมและเศรษฐกิจก็จะมีประสิทธิภาพ การพัฒนากำลังคนหรือการพัฒนาบุคคลจึงเป็นจักรกลสำคัญที่จะบันดาลให้การพัฒนาประเทศสัมฤทธิ์ผล ทั้งนี้สอดคล้องกับทัศนะของ Venn ที่ว่ามนุษย์เป็นทรัพยากรที่สำคัญที่สุดของการพัฒนาระบบสังคมและเศรษฐกิจ (Venn, 1964 : 157)

การพัฒนากำลังคนจึงถือว่าเป็นการพัฒนาประเทศขั้นมูลฐานที่ต้องอาศัยระบบการศึกษามีครูเป็นจักรกลสำคัญที่จะช่วยผลิตและปรับปรุงคุณภาพของประชากร กล่าวคือ "ครู" มีหน้าที่อบรมสั่งสอนเยาวชนของชาติในด้านวิชาการ จริยธรรม ศิลปกรรม และระเบียบวินัย เป็นต้น โดยให้สอดคล้องกับความมุ่งหมายของแผนพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ "ครู" ย่อมมีส่วนช่วยปรับปรุงบุคลิกลักษณะบางประการ เพื่อเป็นรากฐานอันมั่นคงที่จะก้าวไปสู่การพัฒนาประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะครูเป็นผู้วางรากฐานการศึกษาขั้นมูลฐานให้แก่เด็ก

บุคลิกลักษณะแบบใหม่ที่มีผลต่อการพัฒนาประเทศนั้น ดร.วิริยเดช วิเชียรโชติ ได้เสนอว่า ควรได้เปลี่ยนแปลงทัศนคติและค่านิยมแบบ "ไมตรีสัมฤทธิ์" ที่ยึดถือ ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลอันมี ความมีไมตรีโอบอ้อมอารีเป็นปัจจัยในการสร้างและดำรงไว้ซึ่งไมตรีสัมพันธ์ไปสู่ "สัมฤทธิ์สัมพันธ" ที่มุ่งเน้นสัมฤทธิ์ผลเป็นหลัก มุ่งประสิทธิภาพในการทำงาน มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ เป็นพื้นฐานของบุคลิกลักษณะ กล่าวคือ มีความกระตือรือร้นที่จะทำงานให้ได้ดีเลิศ พยายามแก้ไขปัญหามากมาย ด้วยตนเอง และ ดร.วิริยเดช ได้เสนอคุณลักษณะที่คาดว่าจะเอื้อต่อการพัฒนาประเทศ ได้แก่ ความมีประสิทธิภาพ ความขยันขันแข็ง - ความเป็นระเบียบ ความตรงต่อเวลา ความมัธยัสถ์ ความซื่อสัตย์สุจริต การใช้เหตุผลในการตัดสินใจเพื่อกระทำสิ่งต่าง ๆ ความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ

ความค้นคว้าแสวงหาโอกาสที่พึงได้จาก การเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ต่าง ๆ ความกระตือรือร้นและความคิดสร้างสรรค์ ความมีเอกลักษณ์ มั่นใจในตนเองรวมทั้งการพึ่งตนเอง ความรับผิดชอบและความร่วมมือทางสังคม ความสามารถในการออกปรีชาญาณ (วีรยุทธ ก, 2516 : 2)

จะเห็นได้ว่าคุณลักษณะเหล่านี้เน้นการฝึกและพัฒนาคนในสังคมให้พัฒนาศักยภาพของตนเองอย่างเต็มที่ สามารถยืนหยัดต่อสู้เพื่อความอยู่รอดด้วยตัวของตัวเอง และผลสุดท้ายก็คือการนำประเทศก้าวไปสู่ความเจริญทัดเทียมกับนานาชาติควบคู่กับสภาพที่โลกเจริญรุดหน้าไปอย่างไม่หยุดยั้ง ผลที่ได้นั้นจะสนองตอบความต้องการและควรจะพอใจได้เป็นอย่างดี แต่หากได้พิจารณาให้ลึกลงไปก็น่าจะมีข้อของจิตที่ก่อตัวอยู่คือสภาพทางจิตใจของบุคคลที่ได้รับการพัฒนาควบคู่ไปด้วยหรือไม่ เพื่อให้พ้นภัยจากการพัฒนาที่ไม่สมดุลกันตอนจะเกิดขึ้นได้ ดร.วีรยุทธ วิเชียรโชติ จึงเสนอปรัชญาแบบอารยนิยมที่มีสารสำคัญมุ่งพัฒนาทั้งทางด้านวัฒนธรรมและมโนธรรมไปพร้อม ๆ กัน โดยมุ่งที่จะนำเอาความเจริญทางโลกมาเป็นปัจจัยให้การพัฒนาทางธรรมหรือการพัฒนาความประเสริฐทางจิตใจ (วีรยุทธ ก , 2516 : 6) ซึ่ง ดร.วีรยุทธ วิเชียรโชติ เชื่อว่าจะช่วยแก้การพัฒนาทางคุณภาพของคนให้สมบูรณ์ผลยิ่งขึ้น

เมื่อ "ครู" เป็นผู้ที่มีบทบาทพัฒนาบุคคลที่สำคัญรองจากบิดามารดาและเพื่อให้สอดคล้องกับสังคมอารยนิยมที่ยึดปรัชญาแบบอารยนิยมเป็นแกนของแนวการพัฒนา "ครู" ก็น่าจะมีคุณลักษณะแบบประชาธิปไตยที่ยึดถือแนวธรรมะบางประการ เสมือนเป็นจรรยาชีพของครู ดร.วีรยุทธ ได้เสนอว่า "ครู" ควรยึดธรรมต่อไปไว้สำหรับเป็นสูตรในการประกอบอาชีพครู คือ คำว่าธรรม สามัคคีธรรม ปัญญาธรรม วินัยธรรม และคุณธรรม (วีรยุทธ ข, 2516 : 1 - 4) จึงจะสามารถช่วยพัฒนาคุณภาพของคนของกลุ่ม ของสังคม ให้มีลักษณะประชาธิปไตย ซึ่งจะนำไปสู่ความเป็นประชาธิปไตยในรูปของการปกครอง ในแบบวิถีแห่งการดำเนินชีวิตที่สมบูรณ์แบบ

บุคลิกภาพของนักธุรกิจก็มีความสำคัญ ในเมื่อการลงทุนเพื่อการอุตสาหกรรมและการค้า เริ่มมีมากขึ้น ซึ่งนับเป็นส่วนหนึ่งของการเปลี่ยนแปลงทางสังคมในปัจจุบัน บุคลิกภาพของคนกลุ่มนั้นน่าจะเป็นผลของการเปลี่ยนแปลงทางสังคมโดยตรงมากกว่าบุคลิกภาพของครูเสียอีก จึงเป็นบุคลิกภาพที่น่าจะนำมาศึกษาเปรียบเทียบกับครูเป็นอย่างยิ่ง

สำหรับลักษณะของพ่อค้าไทยที่คั่น จรูญ สีนุญเรือง (2511) รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์คนปัจจุบัน ได้เคยบรรยายถึงประสบการณ์ทางธุรกิจการค้าของคนที่มาค้าขายที่ไทย โดยแสดงทัศนะเกี่ยวกับคนที่จะเป็นพ่อค้าว่า "คนที่จะเป็นพ่อค้าที่ดีต้องขยันหมั่นเพียร มีทักษะการวิจัยอยู่ตลอดเวลา มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ยอมรับคำติชมในความบกพร่องของตน มีการวางแผนในการค้า กล้าเสี่ยงพอควร มีความมั่นคง ไม่จู้จิก อดทน มีปฏิภาณ ขอสัตย์ และมีธำมรงค์" อันคุณลักษณะเหล่านี้ สอดคล้องกับลักษณะแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ตามที่นิยามในการวิจัยของแม็คเคลเลน (อมรและชิตติยา, 2508 : 634 - 636) จะสังเกตเห็นได้ว่าบุรุษวัยซึ่งเป็นนักธุรกิจระดับชาติของไทยไม่ได้กล่าวถึงความรับผิดชอบของนักธุรกิจต่อสังคม จึงอาจจะเป็นเหตุก่อให้เกิดความรู้สึกในทางนิเสธแก่คนทั่วไปว่า พ่อค้ามักเอาแต่ใจ กอนข้างเชิงเห็นแก่ตัว เป็นต้น

ทั้งนี้ย่อมแสดงให้เห็นว่า ครูมีบทบาทส่วนหนึ่งในการพัฒนากำลังคน นักธุรกิจจึงได้ว่าเป็นพลังผลิตสำคัญทางเศรษฐกิจ จึงกล่าวได้ว่าทั้งครูและนักธุรกิจเป็นพลังสำคัญส่วนหนึ่งของการพัฒนาประเทศ การศึกษาบุคคลใน 2 อาชีพนี้จะช่วยให้ได้องค์ประกอบข้อมูลฐานของบุคลิกภาพที่จะสร้างเสริมประสิทธิภาพที่เหมาะสมแก่งานอาชีพทั้งสองและเอื้อต่อการพัฒนาประเทศในทางนิมิตหมาย

ผู้วิจัยมีความเห็นว่าในอาชีพต่าง ๆ นั้นย่อมต้องการบุคลิกภาพที่แตกต่างกันตามลักษณะอาชีพ กล่าวคือผู้ที่จะเป็นครู ต้องการบุคลิกภาพที่สอดคล้องปรัชญาสังคม อารยนิยม ทั้งนี้เพื่อเป็นแบบอย่างแก่เยาวชน ส่วนผู้ที่จะเป็นนักธุรกิจนอกเหนือจากจะต้องการบุคลิกภาพที่ขยันหมั่นเพียร อดทน มีการยอมรับสูงแล้ว ที่ควรมีเป็นอย่างยิ่งคือความรับผิดชอบต่อสวัสดิภาพของสังคมและความยุติธรรมในสังคม ไม่ค้ำกำไรเกินควร ไม่ฉวยโอกาสมุ่งหากำไรด้วยการอาศัยสถานการณ์ อิทธิพล และเอาเปรียบเปรียบเกินไปจนกลายเป็นผู้มีส่วนสร้างระบบความไม่เป็นธรรมเกิดขึ้นในสังคม ทั้งนี้ จึงจะสอดคล้องกับแนวพัฒนาระบบอารยนิยม

ทัศนะข้างต้นนี้ได้อสอดคล้องกับผลงานการวิจัยของซูเธอร์แลนด์ (Sutherland, 1960 : 3518) ที่ศึกษาความสัมพันธ์ของบุคลิกภาพที่มีต่ออาชีพของบุคคล 3 อาชีพ คือ หัวหน้าควบคุมเลขานุการ และคนงาน ซึ่งทำงานในสมาคม Y.M.C.A. ทั้งหมด โดยเลือกผู้แทนกลุ่มอาชีพละ

50 คน ใช้แบบสอบถาม MMPI และ EPPS ปรากฏผลว่า มีความแตกต่างกันระหว่างบุคลิกภาพของคนใน 3 กลุ่มอาชีพอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

เหตุผลอีกประการหนึ่งที่ผู้วิจัยสนใจศึกษาโครงการนี้คือ มีคนไทยเพียงส่วนน้อยที่ทำงานด้านธุรกิจสังคมไทยในปัจจุบันยังเป็นสังคมกสิกรรมอยู่ หรือ ประชาชนร้อยละ 75 ประกอบอาชีพทางเกษตรกรรมอันเป็นผลจากความสมบูรณ์ทางภูมิศาสตร์ เป็นอาชีพที่ดำเนินตามรอยบรรพบุรุษ ยังใช้วิธีการผลิตที่ล้าสมัยขาดความรู้ในเรื่องเทคนิคต่าง ๆ ยากจน ไม่มีเงินซื้อเครื่องทุ่นแรงเพื่อช่วยปริมาณการผลิต ขาดความสามารถที่จะใช้เครื่องทุ่นแรงอย่างมีประสิทธิภาพ และไม่แน่ใจที่จะทดลองสิ่งใหม่ ๆ ส่วนอาชีพอุตสาหกรรม ค่าขาย และธุรกิจการค้า อันเป็นเป้าหมายหนึ่งของการพัฒนาประเทศ มีคนไทยสนใจยึดไว้ประกอบเป็นอาชีพน้อยมาก ทั้งนี้อาจเป็นผลมาจากภูมิอากาศ กล่าวคือ สภาพของอากาศที่ร้อนหรือหนาวเกินไปในเขตศูนย์สูตร เขตร้อน และเขตกึ่งร้อน มีส่วนทำให้คนในภูมิภาคนั้นขาดความขยันขันแข็ง ความอดทน ความกระตือรือร้นและพลังที่จะปรับปรุงตนเองเอาชนะชนชาติ จึงพบว่าผู้กุมพลังทางการค้าหรือพลังเศรษฐกิจของชาติมักเป็นชาวต่างชาติได้แก่ จีน ญี่ปุ่น ชาวยุโรปและอเมริกัน เป็นต้น การที่คนไทยสนใจในอาชีพนักธุรกิจน้อย ทำให้ผู้วิจัยอยากศึกษาค้นกลุ่มน้อยที่เป็นกลุ่มกุมพลังผลิตทางเศรษฐกิจว่าควรมีลักษณะอย่างไร

ในการศึกษาบุคลิกภาพของครูและนักธุรกิจ ผู้วิจัยคำนึงถึงลักษณะที่สำคัญของบุคลิกภาพไทยที่สัมพันธ์กับการพัฒนาประเทศ หรืออีกนัยหนึ่งเป็นลักษณะที่นำส่งเสียว่าจะขัดกับการพัฒนาประเทศ ทั้งนี้เนื่องจากสังคมไทยมีลักษณะยึดถือความผสมกลมกลืน (Harmony) คือ การผสมกลมกลืนตนเองให้เข้ากับธรรมชาติ ทำให้คนในสังคมมีความสัมพันธ์กันแบบกลุ่มปฐมภูมิ คือ แบบเป็นกันเอง ทำให้เกิดนิสัยซื่อสัตย์ ไม่ค่อยกล้าแสดงตัว ไม่ค่อยกล้าแสดงความคิดเห็นเพราะเกรงใจ กลัวเสียหน้าและเป็นการรักษาหน้า ทำให้ขาดความรับผิดชอบในหน้าที่การงาน ขาดระเบียบวินัยในการทำงาน มีความยึดมั่นในประเพณี ไม่ยอมเปลี่ยนแปลงง่าย และมักต่อต้านความคิดใหม่ ไม่ตื่นรับ ท้อแท้ ไม่กระตือรือร้น เชื่อว่าบุญวาสนา โชคชะตาและสิ่งศักดิ์สิทธิ์มีอิทธิพลต่อชีวิต ลักษณะสังคมแบบนี้ ดร.วีรยุทธ วิเชียรโชติ เรียกว่า "สังคมไม่ตรีสัมพันธ์" (วีรยุทธ และ นวลเพ็ญ, 2513)

นอกจากนี้คนไทยยังมีลักษณะที่เด่นอีกประการหนึ่ง คือ "ความเกรงใจ" ความเกรงใจเป็นทัศนคติของสังคมไทยที่ตีประการหนึ่ง คือ ทำให้สังคมสงบเรียบร้อย เสริมสร้างสัมพันธภาพระหว่างบุคคลให้ราบรื่น ทำให้บุคคลรู้จักกาลเทศะและยับยั้งจิตใจได้ "ความเกรงใจ" นี้ หากมีมากเกินไป มักนำความยุ่งยากมาสู่บุคคลและการทำงานต่าง ๆ เช่น ในการประชุม ผู้น้อยไม่กล้า

แสดงความคิดเห็น เพราะเกรงใจผู้ใหญ่ ท้ายสุดยอมนำผลเสียหายมาสู่ส่วนรวมได้ จะเห็นได้ว่าทั้ง "ลักษณะความเกรงใจ" สังคมแบบไมตรีสัมพันธ์มีส่วนเป็นตัวถ่วงความก้าวหน้าของการพัฒนาประเทศด้วย จากเหตุผลดังกล่าวแล้วทั้งหมด เป็นสาเหตุที่จริงจัง ผู้วิจัยสนใจศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่าง บุคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ด้าน และ "ความเกรงใจ" ของบุคคลในอาชีพครู และอาชีพนักธุรกิจว่า จะมีลักษณะใด และมีผลที่ผลเสียประการใดต่อบุคคลส่วนรวมและประเทศชาติ

ความมุ่งหมายของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบความแตกต่างของบุคลิกภาพ 5 หมวด ในแต่ละหมวดระหว่าง ครูชาย - ครูหญิง
2. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบความแตกต่างของบุคลิกภาพ 5 หมวด ในแต่ละหมวดระหว่าง นักธุรกิจชาย - นักธุรกิจหญิง
3. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบความแตกต่างของบุคลิกภาพ 5 หมวด ในแต่ละหมวดระหว่าง ครูชาย - นักธุรกิจชาย
4. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบความแตกต่างของบุคลิกภาพ 5 หมวดในแต่ละหมวดระหว่าง ครูหญิง - นักธุรกิจหญิง
5. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบความสัมพันธ์ระหว่างสติปัญญากับบุคลิกภาพ 4 หมวด ในกลุ่ม อาชีพครู และในกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ
6. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบความสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพแต่ละลักษณะในกลุ่มอาชีพครู และในกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ
7. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างความเกรงใจของครูชาย - ครูหญิง
8. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างความเกรงใจของนักธุรกิจชาย - นักธุรกิจหญิง
9. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างความเกรงใจของครูชาย - นักธุรกิจชาย
10. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างความเกรงใจของครูหญิง - นักธุรกิจหญิง
11. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบความสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับบุคลิกภาพ 5 หมวด ในกลุ่มอาชีพครู และในกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ

ความสำคัญของการศึกษาค้นคว้า

จากผลของการวิจัยครั้งนี้

1. จะช่วยให้ทราบบุคลิกภาพของครู และนักธุรกิจ ลักษณะใดบ้างที่มีผลดีและผลเสียต่อการพัฒนาบุคคล
2. จะช่วยให้ทราบความแตกต่างระหว่างบุคลิกภาพ 16 ลักษณะ และบุคลิกภาพความเกรงใจของครูและนักธุรกิจว่ามีความแตกต่างกันในบุคลิกภาพแต่ละลักษณะหรือไม่
3. เพื่อให้ผู้ที่ประกอบอาชีพครูและนักธุรกิจได้ประเมินตนเอง และปรับปรุงบุคลิกภาพในการทำงานของตนให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
4. เพื่อสร้างและปรับปรุงแบบสอบถามที่สามารถใช้ในการพยากรณ์บุคลิกภาพของผู้ที่จะไปประกอบอาชีพครู และนักธุรกิจขึ้นใช้ในประเทศไทยเพิ่มขึ้น
5. ผลที่ได้จากการศึกษาครั้งนี้ และแบบสอบถามบุคลิกภาพ 16 ลักษณะ จะช่วยในด้านการแนะแนวอาชีพให้บุคคลที่มีความประสงค์จะศึกษาต่อ เพื่อไปประกอบอาชีพครูและนักธุรกิจให้เหมาะสมยิ่งขึ้น ทำให้บุคคลเหล่านั้นมีความสำเร็จในด้านการเรียน และการงานมากขึ้น
6. เพื่อประโยชน์ต่อการพัฒนาประเทศในด้านการศึกษาและเศรษฐกิจ เพราะผลจากการวิจัยครั้งนี้ อาจจะชี้ให้เห็นถึงแนวทางในอันที่จะนำไปปรับปรุงเสริมสร้างบุคลิกภาพของบุคคลในอาชีพครูและนักธุรกิจว่าสมควรจะเป็นไปทางใดบ้าง เพื่อบุคคลในอาชีพครูและนักธุรกิจได้สร้างความเจริญก้าวหน้าให้แก่ประเทศชาติต่อไป

ความเชื่อเบื้องต้น

ผู้วิจัยมีความเชื่อเบื้องต้นว่า บุคลิกภาพเป็นสิ่งที่สามารถวัดได้และ "ความเกรงใจ" เป็นค่านิยมที่สามารถวัดได้เช่นกัน ผู้วิจัยถือว่า แบบทดสอบบุคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ลักษณะของ ศาสตราจารย์ เรมอนด์ บี แคทเทล (Raymond B. Cattell) ซึ่งกลุ่มของผู้วิจัยประกอบด้วย น.ส.พรพิมล เพ็งศรีทอง น.ส.วัลลีย์ หลีสันติวงศ์ น.ส.นวลละออ เจียมสุวรรณ น.ส.ลัดดา แพทย์จรัส น.ส.อมวต หกสุวรรณ และผู้วิจัย ได้ช่วยกันแปลและเรียบเรียง สามารถวัดบุคลิกภาพพอที่จะนำข้อมูลมาวิเคราะห์ และแบบทดสอบความเกรงใจ (Krengchai test) สามารถวัดค่านิยม "ความเกรงใจ" พอที่จะนำข้อมูลมาวิเคราะห์ได้

ขอบเขตของการศึกษา

1. มวลประชากร ได้กระทำการศึกษาดังครูที่สอนอยู่ในสถาบันฝึกหัดครู 3 แห่ง จำนวน 55 คน และนักธุรกิจที่ทำการธุรกิจในสถาบันธุรกิจต่าง ๆ ที่เป็นสมาชิกของสมาคมทางานธุรกิจ 3 สมาคม จำนวน 55 คน รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้น 110 คน

2. ตัวแปรที่ใช้ศึกษา

2.1 ตัวแปรอิสระ (Independent Variable)

อาชีพ

- ก. ครู
- ข. นักธุรกิจ

เพศ

- ก. เพศชาย
- ข. เพศหญิง

2.2 ตัวแปรตาม (Dependent Variable)

บุคลิกภาพ 5 หมวด ของ แกลทเทิล

ก. ความวิตกกังวล (Anxiety)

- L ระแวง - ไว้วางใจ (Suspecting - Trusting)
- O หวาดกลัว - ประสาหมั่นคง (Apprehensive - Placid)
- Q₄ เกร็งเครียด - ผ่อนคลาย (Tense - Relaxed)
- C อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (Mature - Immature)
- H กล้าสังคม - ขี้อาย (Socially - bold - shy)
- Q₃ ควบคุมตัวเองได้ - ขัดแย้งกับตัวเอง (Controlled - Uncontrolled)

ข. การเก็บตัว - การแสดงตัว (Introversion - Extroversion)

- A ชอบออกสังคม - ส้ารวม (Outgoing - Reserved)
- E เป็นอิสระแก่ตัว - ถอมตัว (Independent - mind)
- F ทำตามสบาย - ถัดวนระมักระวัง (Happy - go - lucky - Serious)
- H กล้าสังคม - ข้าาย (Socially - bold - shy)
- Q₂ อาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม (Self - Sufficient - group Dependent)

ค. การใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - คันทัวอยู่เสมอ

(Tenderminded Emotionality - Alert Poise)

- C อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (Mature - Immature)
- E เป็นอิสระแก่ตัว - ถอมตัว (Independent - mind)
- F ทำตามสบาย - ถัดวนระมักระวัง (Happy - go - lucky - Serious)
- N มีเหลี่ยม - ทรงไปตรงมา (Polish - Simple)
- A ชอบออกสังคม - ส้ารวม (Outgoing - Reserved)
- I จิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง (Tender - minded - Tough)
- M เพื่อดัน - ทำตามความเป็นจริง (Bohemain Introverted - Practical)

ง. ความกลอยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น

(Subduedness - Independent)

- E เป็นอิสระแก่ตัว - ถอมตัว (Independent - minded)
- M เพื่อดัน - ทำตามความเป็นจริง (Bohemain Introverted - Practical)

- Q₁ นักทดลอง - นักอนุรักษ์ (Radicalism - Conservative)
- Q₂ อาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม (Self - Sufficient - Group -- Dependent)
- A ชอบออกสังคม - สำนวน (Outgoing - Reserved)
- G ซื่อตรงต่อหน้าที่ - ไม่ทำตามกฎ (Conscientious - Undependable)

จ. สติปัญญา (Intelligence)

ฉ. ความเกรงใจ

นियามปฏิบัติการของศัพท์เฉพาะ

1. บุคลิกภาพ หมายถึง พฤติกรรมตอบสนองของบุคคลต่อสิ่งแวดล้อมคน ได้แก่ ความเชื่อ ทศนคติ ความสนใจ ตลอดจนลักษณะสติปัญญา อารมณ์ จิตใจและสังคม วัดได้จากแบบทดสอบบุคลิกภาพ 16 ลักษณะ Form B ของศาสตราจารย์ เรมอนด์ บี. แกทเทส อันได้แก่ ลักษณะ A ชอบออกสังคม - สำนวน สติปัญญา (B) ลักษณะ C อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว ลักษณะ E เป็นอิสระแก่ตน - ถ่อมตัว ลักษณะ F ทำตามสบาย - ถัดวันระมัดระวัง ลักษณะ G ซื่อตรงต่อหน้าที่ - ไม่ทำตามกฎ ลักษณะ H กล้าสังคม - ขี้อาย ลักษณะ I จิตใจกล้าแข็ง - จิตใจอ่อนแอ ลักษณะ L ระวาง - ไว้วางใจ ลักษณะ M ทำตามความเป็นจริง - เพ้อฝัน ลักษณะ N มีเหลี่ยม - ตรงไปตรงมา ลักษณะ O หวาดกลัว - ประสาทมั่นคง ลักษณะ Q₁ นักทดลอง - นักอนุรักษ์ ลักษณะ Q₂ อาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม ลักษณะ Q₃ ความคุมตัวเองได้ - ขัดแย้งกับตัวเอง ลักษณะ Q₄ เกรงเครียด - ผ่อนคลาย

บุคลิกภาพ 16 ลักษณะ และ ลักษณะของบุคคลซึ่งได้แก่แบบสูงและต่ำมีดังนี้

ลักษณะ A ชอบออกสังคม - สำนวน ผู้ที่มีลักษณะชอบออกสังคม ชอบติดต่อกับผู้อื่น เข้ากับคนง่าย ปรับตัวได้ดี จ้าชอกนอนได้ดี จะไค้คะแนนสูง (A⁺) ผู้ที่มีบุคลิกลักษณะสงบเสงี่ยม ไว้ตัว ชอบอยู่คนเดียว ปลัดตัว มักหลีกเลี่ยงการออกความเห็น จะไค้คะแนนต่ำ (A⁻)

ลักษณะ B สติปัญญา ผู้ที่มีความเข้าใจดี คิดได้เร็ว มีปัญญาเฉียบแหลม เข้าใจลักษณะนามธรรมได้ดี จะไต่คะแนนสูง (B^+) ผู้ที่ไต่คะแนนต่ำ (B^-) จะเข้าใจสิ่งที่รับรู้ได้ช้า มีความเข้าใจในค่านิยมธรรม

ลักษณะ C อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว ผู้ที่ไต่คะแนนสูง (C^+) มีลักษณะทางอารมณ์มั่นคง สุขุม มีวุฒิภาวะ กล้าเผชิญความเป็นจริง มองชีวิตตามความเป็นจริง ผู้ที่ไต่คะแนนต่ำ (C^-) มีลักษณะอารมณ์ไม่มั่นคง อารมณ์เสื่อง่าย ไวต่อความรู้สึก หงุดหงิดง่าย ไม่พอใจง่าย โกรธง่าย

ลักษณะ E เป็นอิสระแก่ตัว - ถ่อมตัว ผู้ที่มีลักษณะเป็นอิสระแก่ตัว เชื่อตนเอง โผงผาง ชอบใช้อำนาจจัดการกับคนอื่น คือรับ การรวบ เป็นตัวของตัวเอง จะไต่คะแนนสูง (E^+) ผู้ที่ไต่คะแนนต่ำ (E^-) จะมีลักษณะถ่อมตัว อ่อนโยน อ่อนน้อม อารีอารอบ ให้โอกาสแก่ผู้อื่น วิตกกังวลในเรื่องความถูกต้องเสมอ

ลักษณะ F ทำตามสบาย - ถัดวันระมัดระวัง ผู้ที่ไต่คะแนนสูง (F^+) มีลักษณะทำตามสบาย หุนหันใจเร็ว ว่างใจ ว่องไว ซ่างพูด กระตือรือร้น ผู้ที่ไต่คะแนนต่ำ (F^-) มีลักษณะถัดวันระมัดระวัง จริงจัง คิดหน้าคิดหลัง มีลักษณะภายนอกดูเรียบร้อย นานับถือ

ลักษณะ G ซื่อตรงต่อหน้าที่ ไม่ทำตามกฎ ผู้ที่ไต่คะแนนสูง (G^+) มีลักษณะซื่อตรงต่อหน้าที่ ซื่อสัตย์จริงจัง ขยันพากเพียรอดุส่าหะ มีความรับผิดชอบตนเองจนเต็มศักยภาพ ทำงานมีการวางแผน ผู้ที่ไต่คะแนนต่ำ (G^-) มีลักษณะไม่ยอมรับมาตรฐานประจำกลุ่ม ชอบฝ่าฝืนกฎต่าง ๆ คอยหลีกเลี่ยงข้อบกพร่องและหน้าที่

ลักษณะ H กล้าสังคม - ขี้อาย ผู้ที่ไต่คะแนนสูง (H^+) มีลักษณะกล้าสังคม กลองแคลว ชอบเสี่ยง กล้าหาญพร้อมที่จะลองของใหม่ กล้าพบปะผู้คน ไม่กลัวใคร มีลักษณะเป็นมิตร ผู้ที่ไต่คะแนนต่ำ (H^-) มีลักษณะขี้อาย คั่นกลัว ประหม่า ขี้เขลาต มักพูดหรือแสดงออกช้า มีเพื่อนสนิทน้อย

ลักษณะ I จิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง ผู้ที่ไต่คะแนนสูง (I^+) มีลักษณะจิตใจอ่อนแอ ต้องการความเห็นใจและการความช่วยเหลือจากคนอื่น อ่อนไหวง่าย ผู้ที่ไต่คะแนนต่ำ (I^-) มีลักษณะใจแข็ง ซักจูงยาก นิยมการปฏิบัติที่เป็นจริงและเป็นประโยชน์

ลักษณะ L ระวัง - ไร้กังวล ผู้ที่ไต่คะแนนสูง (L^+) มีลักษณะหัวข้อ ไม่ค่อยไร้กังวลใจใคร สนใจแต่ตนเองและช่วงสงสัย ผู้ที่ไต่คะแนนต่ำ (L^-) มีลักษณะเข้ากับคนง่าย ไร้กังวลใจ ไม่ชอบแข่งขัน

ลักษณะ M เพื่อดัน - ทำตามความเป็นจริง ผู้ที่ไต่คะแนนสูง (M^+) มีลักษณะข้าง
คิดข้างดัน ขอบอิสระ ไม่คอยสนใจกฎเกณฑ์ของสังคม ผู้ที่ไต่คะแนนต่ำ (M^-) มีลักษณะสนใจใน
เรื่องที่ทำไต่จริง สภาพแบบไม่กันเอง คิดดันไม่คอยเป็น

ลักษณะ N มีเหลี่ยม - ตรงไปตรงมา ผู้ที่ไต่คะแนนสูง (N^+) มีลักษณะฉลาดแหลม
คม ข้างคิดวิเคราะห์ ความคิดทันสมัย ผู้ที่ไต่คะแนนต่ำ (N^-) มีลักษณะเรียบ ๆ ตรงไปตรงมา
พอใจในสิ่งที่พบเห็นและสิ่งที่เป็นธรรมชาติง่าย ชักจูงง่าย

ลักษณะ O หวาคกลัว - ประสาหมั่นคง ผู้ที่ไต่คะแนนสูง (O^+) จะมีลักษณะหวาก
ไหวง่าย จิตใจห่อเหี่ยว กังวลใจอยู่เสมอ ผู้ที่ไต่คะแนนต่ำ (O^-) มีลักษณะประสาหมั่นคง เชื่อ
มั่นในตนเอง รู้จักปรับตัวยืดหยุ่นได้ และสามารถจัดการต่อสู้กับอุปสรรคต่าง ๆ ได้

ลักษณะ Q₁ นักทดลอง - นักอนุรักษ์ ผู้ที่ไต่คะแนนสูง (Q_1^+) มีลักษณะชอบทดลอง
ความคิดอิสระ ข้างวิเคราะห์ มีทักษะการวิจัย ผู้ที่ไต่คะแนนต่ำ (Q_1^-) มีลักษณะอนุรักษ์นิยม ยึด
มั่นในความเชื่อแบบเก่า มีความอดทนสูงต่อความยุ่งยากทางประเพณี สนับสนุนการรักษาแบบแผนเดิม
มักต่อต้านและประวิงการเปลี่ยนแปลงความคิดใหม่

ลักษณะ Q₂ อาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม ผู้ที่ไต่คะแนนสูง (Q_2^+) มีลักษณะอาศัยตัวเอง
เจ้าความึก มักทำตามวิธีการของตนเอง และตัดสินใจด้วยตนเอง ผู้ที่ไต่คะแนนต่ำ (Q_2^-) มี
ลักษณะขึ้นอยู่กับกลุ่มเป็นไปตามที่คิด ชอบทำงานและตัดสินใจร่วมกับคนอื่น ต้องการความสนับสนุนจากหมู่คณะ

ลักษณะ Q₃ ควบคุมตัวเองได้ - ขัดแย้งกับตัวเอง ผู้ที่ไต่คะแนนสูง (Q_3^+) มีลักษณะ
ควบคุมตัวเองได้ ประพฤติเข้ากับภาพลักษณ์ของสังคม มีความนับถือตัวเอง ผู้ที่ไต่คะแนนต่ำ (Q_3^-)
มีลักษณะชอบทำอะไรตามสบาย ทำตามความต้องการของตนเอง ไม่ปฏิบัติตามกฎของสังคม ไม่มีวินัย

ลักษณะ Q₄ เกรงเกรียค - ผ่อนคลาย ผู้ที่ไต่คะแนนสูง (Q_4^+) มีลักษณะเกรงเกรียค
ตื่นเตนง่าย เหนื่อยง่าย ขาดความมีระเบียบและความเป็นผู้นำ ผู้ที่ไต่คะแนนต่ำ (Q_4^-) มีลักษณะ
ผ่อนคลาย อารมณ์ เบิกบาน ไม่ขงกับใจ

บุคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ลักษณะนี้ แยกแยะออกเป็น 5 หมวดใหญ่ ดังนี้ ความ
วิตกกังวล การเก็บตัว - การแสดงตัว การใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - คนตัวอยู่เสมอ ความ
คล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น และสติปัญญา

บุคลิกภาพ 5 หมวด และลักษณะของบุคลิกที่ไต่คะแนนสูงและต่ำมีดังนี้

ความวิตกกังวล (Anxiety) ผู้ที่มีลักษณะเป็นผู้พอใจชีวิตโดยปกติของตน และพอใจในความสำเร็วจนในสิ่งที่สำคัญสำหรับตนจะได้คะแนนต่ำ ส่วนผู้ที่ได้คะแนนสูง จะมีลักษณะที่ไม่พอใจในระบอบความสามารถและสัมฤทธิ์ผลของตนเอง ในบางครั้งปรับตัวไม่ทันและมีโรคประจำกาย

บุคลิกภาพหมวดความวิตกกังวลนี้ประกอบด้วยองค์ประกอบ L, O, Q₄, C, H, และ Q₃

การเก็บตัว - การแสดงตัว (Introversion - Extroversion) ผู้ที่มีลักษณะเก็บตัวจะซื่อๆ ระวังความรู้สึกได้แก่เมื่อคิดต่อกับผู้อื่น จะได้คะแนนต่ำ ผู้ที่ได้คะแนนสูงมีลักษณะชอบการสมาคม รู้จักหาทางแสดงออกและการเก็บความรู้สึก มีความสามารถในการสร้างและรักษาสัมพันธภาพกับบุคคลอื่น

บุคลิกภาพหมวดการเก็บตัว - การแสดงตัวนี้ ประกอบด้วยองค์ประกอบ A, E, F,

H และ Q₂

การใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - คันทัวเสมอ (Tenderminded - Emotionality - Alert Poise) ผู้ที่มีลักษณะแบบการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ จะเป็นผู้มีบุคลิกลักษณะมีความรู้สึกไวต่อความละเอียดอ่อนของชีวิต อ่อนโยน ทำอะไรมักพิจารณาใคร่ครวญนานและคิดมาก มีความลำบากจากอารมณ์ที่พุ่งขึ้น ห่อเหี่ยวหวั่นง่าย จะได้คะแนนต่ำ ผู้ที่ได้คะแนนสูงจะมีบุคลิกลักษณะกล้าได้กล้าเสีย เด็ดขาด มีบุคลิกภาพที่เปลี่ยนแปลงได้เสมอ มีพฤติกรรมที่ปรากฏชัดแจ้ง ถ้าพบอุปสรรคมีทัศนคติปัญหาความรวดเร็ว

บุคลิกภาพหมวดการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - คันทัวอยู่เสมอนี้ ประกอบด้วยองค์ประกอบ

C, E, F, N, A, I และ M

ความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น (Subduedness - Independence)

ผู้ที่ได้คะแนนต่ำในบุคลิกภาพแบบความคล้อยตามผู้อื่น มีลักษณะขึ้นอยู่กับหมู่คณะ มีบุคลิกภาพที่ไม่มั่นคง ต้องการบุคคลสนับสนุนพฤติกรรมของตน และมีพฤติกรรมตามบุคคลที่ให้ความช่วยเหลือคน ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบความเป็นอิสระจากผู้อื่น มีลักษณะกล้า เด็ดเดี่ยว ไม่ขึ้นกับใคร ก้าวร้าว ชอบแสดงความคิดเห็น เริ่มจะได้คะแนนสูง

บุคลิกภาพหมวดความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่นนี้ ประกอบด้วยองค์ประกอบ

E, M, Q₁, Q₂, A และ G₁

สติปัญญา

2. ความเกรงใจ หมายถึง ความรู้สึกชนิดหนึ่งที่เกิดขึ้นภายในบุคคลแล้วจะทำให้บุคคลนั้นแสดงพฤติกรรมตอบสนองต่อสิ่งเร้า ซึ่งมีสาเหตุที่ตนเองอยากจะตอบสนอง คือบุคคลจะกระทำในสิ่งที่ตนเองไม่อยากจะกระทำ และอาจจะละเว้นการกระทำที่ตนเองอยากจะทำ ทั้งนี้เกิดจากการกลัวบุคคลอื่นเกิดครอน รำคาญ เสียใจ หรือเสียหน้า หรือเพื่อรักษาสัมพันธภาพอันดีระหว่างกัน

พฤติกรรมตอบสนองที่แสดงออกเนื่องจากความเกรงใจจะแปรเปลี่ยนกันออกไปตามสถานการณ์ของบุคคลที่เกี่ยวข้องตามสถานการณ์และสิ่งแวดล้อม คือ อาจจะมีความรู้สึกไม่เกรงใจหรือรู้สึกเฉย ๆ ต่อคนหนึ่ง อาจจะมีความรู้สึกเกรงใจบางคนหนึ่ง หรือมีความรู้สึกเกรงใจอย่างมากต่อคนหนึ่ง

ความเกรงใจวัดได้โดยใช้แบบทดสอบความเกรงใจของ ดร. ธีรบุษย์ วิเชียรโชติ

และคณะ

3. ครู หมายถึง ครูที่สอนในวิทยาลัยหรือสอนในระดับอุดมศึกษาที่เป็นสถาบันผลิตครูวิชาชีพ

4. นักธุรกิจ หมายถึง ผู้กระทำการกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การวิภาค การจำหน่าย และการบริการในระดับผู้จัดการหรือผู้บริหาร

ลำดับของการ เสนอผลงานวิจัย

ภูมิหลัง ความมุ่งหมายของการศึกษา ความสำคัญของการศึกษา ความเชื่อเบื้องต้น ขอบเขตของการศึกษา และนิยามปฏิบัติการของศัพท์เฉพาะ ได้รายงานไว้ใน บทที่ 1 บทที่ 2 เป็นการกล่าวถึงเอกสารและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจะรายงานเรื่องทฤษฎีบุคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ลักษณะ บุคลิกภาพของครู บุคลิกภาพของนักธุรกิจ ทฤษฎีพลังใจในทางเศรษฐกิจของแม็คเกลเด็น และทฤษฎีสัมพันธภาพของการเปลี่ยนแปลงทางสังคมกับการพัฒนาเศรษฐกิจในแนวความคิดของเฮเกน ทฤษฎีความเกรงใจ มีทฤษฎีแสดงโครงสร้างของตัวแปรที่ศึกษาและสมมติฐานในการวิจัย บทที่ 3 เสนอวิธีการดำเนินการวิจัย และ การสุ่มกลุ่มตัวอย่างประชากรในโครงการวิจัย ลักษณะของเครื่องมือ การเก็บรวบรวมข้อมูล การเสนอข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล บทที่ 4 กล่าวถึงการทดสอบสมมติฐานและผลของการวิเคราะห์ บทที่ 5 เป็นการสรุปการวิจัย ตลอดจนขอเสนอแนะส่วนรายละเอียดของแบบทดสอบจะเสนอไว้ในภาคผนวก

เอกสาร และทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

นักสังคมวิทยา นักการศึกษา นักจิตวิทยา ได้ให้ความสนใจและทำการศึกษาค้นคว้าเกี่ยวกับบุคลิกภาพ เพราะบุคลิกภาพช่วยให้เราเข้าใจเพื่อนมนุษย์ อันได้แก่ บิคารมารดา ครูกับนักเรียน นายจ้างกับลูกจ้าง ด้วยปัจจุบันเราต้องสมาคมกับคนจำนวนมาก ต้องเผชิญปัญหาการอยู่ร่วมกันด้วยสันติวิธี เราใช้ทฤษฎีเกี่ยวกับบุคลิกภาพที่เป็นเฉพาะอย่าง เช่น ลักษณะทางกายของชน และทฤษฎีที่กล่าวโดยทั่ว ๆ ไป ซึ่งจะช่วยให้เราทำนายหรือคาดคะเนความรู้สึก ความคิด และพฤติกรรมของผู้อื่นได้

ผู้ทรงวิจัยเกี่ยวกับบุคลิกภาพในสาขาที่ตนถนัด ทฤษฎีบุคลิกภาพของนักจิตวิทยาจะเป็นไปได้มากกว่าทฤษฎีของผู้อื่น เพราะสามารถทดสอบและใช้กันกว้างขวาง มากกว่าการใช้สามัญสำนึก นักจิตวิทยา ถือว่า บุคลิกภาพเกิดขึ้นระหว่างการที่มีสิ่งมากระตุ้น และการแสดงพฤติกรรมตอบสนอง ออกไป (Intervening Variable) นักทฤษฎีบุคลิกภาพทางใจคำอธิบายและกล่าวถึงบุคลิกภาพตามแนวของตน เช่น ฟรอมม์ (Fromm) ศึกษาบุคลิกภาพของตนโดยใช้ทฤษฎีความรัก เขาอธิบายว่า ความรักประกอบด้วยความรู้ ความอาทร ความรับผิดชอบ และความเคารพนับถือ ซัลลิแวน (Sullivan) ศึกษาทฤษฎีเกี่ยวกับสัมพันธภาพระหว่างบุคคล Trait Theory ของเชลตัน (Sheldon) และ ทฤษฎีบุคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ประการของแคทเทิล (Cattell's Factor Theories) ซึ่งผู้วิจัยจะได้กล่าวถึงต่อไป

การศึกษาเปรียบเทียบครั้งนี้ อาศัยแบบทดสอบบุคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ลักษณะของแคทเทิลเป็นเครื่องมือ การได้ทราบภูมิหลังทฤษฎีหรือที่มาของแบบทดสอบ คือทฤษฎีบุคลิกภาพองค์ประกอบที่เป็นพื้นฐานความเชื่อของผู้วิจัย จะช่วยให้เข้าใจและเห็นภาพรูปแบบบุคลิกลักษณะได้ชัดเจนขึ้น ผู้วิจัยจึงได้นำทฤษฎีบุคลิกภาพองค์ประกอบของแคทเทิลมากล่าวถึงเป็นอันดับแรก

ทฤษฎีมูล

ก. ทฤษฎีบุคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ลักษณะของแคทเทล (Cattell's Factor Theories)

แคทเทล (Hall and Lindzey, 1965 : 378) อธิบายความหมายของบุคลิกภาพในทัศนะของตนว่า "บุคลิกภาพคือ สิ่งเกี่ยวกับพฤติกรรมทั้งหมด ของบุคคล มีทั้งพฤติกรรมที่เปิดเผย และพฤติกรรมที่ซ่อนเร้นอยู่ข้างใต้ การเน้นที่คำว่า พฤติกรรมทั้งหมด หมายความว่า เราจะเข้าใจ พฤติกรรมของบุคคลด้วยการจับเอาพฤติกรรมบางส่วนมาศึกษาหาได้ไม่ แต่เราจะต้องพิจารณาพฤติกรรมย่อย ๆ เหล่านี้ภายใต้การปฏิบัติการอันกว้างขวางทั้งหมดของอินทรีย์ จึงจะเข้าใจพฤติกรรมแต่ละอย่างของบุคคลได้"

ฮอลล์และลินด์เซย์ (Hall & Lindzey, 1965 : 378 - 419) ได้สรุปและรวบรวมเนื้อหาในทฤษฎีของแคทเทล อันประกอบด้วย อุปนิสัย (Trait) หน่วยพลัง (Ergs) เมตาเอิร์ก (Metaergs) สังกัดของการอุกหนุน (Subsidiation) ตัวตน (Self) กฎการสร้างบุคลิกภาพ กฎการเรียนรู้ พหุนาการของบุคลิกภาพ และ บุคลิกภาพในสังคมระดับกลุ่ม

อุปนิสัย (Traits)

อุปนิสัย คือ "โครงสร้างทางจิต" เป็นตัวกระทำให้พฤติกรรมของบุคคลคงที่ บุคคลแต่ละคนมีอุปนิสัยที่เป็นเอกลักษณ์ (Unique Trait) อันเป็นรูปแบบพฤติกรรมเฉพาะตัวซึ่งจะไม่พบในบุคคลอื่น และเนื่องจากมีประสบการณ์ทางสังคมอย่างเดียวกัน บุคคลแต่ละคนในสังคมทางมีสามัญลักษณะ (common traits) หรือ อุปนิสัยรวมด้วยกันทั้งนั้น

อุปนิสัยมี 2 พวก คือ อุปนิสัยพื้นผิว (Surface traits) และอุปนิสัยต้นตอ (source traits)

อุปนิสัยพื้นผิว (Surface trait) คือ อุปนิสัยที่เป็นตัวแทนของการรวมกันของตัวแปรที่แสดงออกโดยเปิดเผยหรือทำให้เห็นได้

อุปนิสัยต้นตอ (Source traits) คือ อุปนิสัยที่เป็นตัวแปรซึ่งมีบทบาทเข้ามากำหนดการแสดงออกของอุปนิสัยพื้นผิวเป็นตัวแปรที่เป็นโครงสร้างประกอบบุคลิกภาพ อุปนิสัยต้นตอมีความสำคัญมากกว่าอุปนิสัยพื้นผิว

อุปนิสัยทนต่อ แสงออกไ้ตามแบบที่มันแสดงออกดังนี้

อุปนิสัยแรงขับ (Dynamic traits) คือ อุปนิสัยที่บุคคลกระทำเพื่อความมุ่งหมายใด ความมุ่งหมายหนึ่ง สามารถยั้กหยุนและก่อให้เกิดความแปรเปลี่ยนส่วนใหญ่ของบุคลิภาพ

อุปนิสัยความสามารถ (ability traits) คือ อุปนิสัยที่บุคคลกระทำให้สำเร็จตาม เป้าหมาย

อุปนิสัยทางอารมณ์ (temperament traits) คือ พฤติกรรมตอบสนองในด้านพลัง ความเร็ว

หน่วยพลัง (Ergs)

หน่วยพลัง (Ergs) คือ อุปนิสัยอันเป็นแม่บทโครงสร้างของร่างกายเป็นอุปนิสัยทนต่อ อันมีมาแต่กำเนิดและเป็นแรงขับ (Sex drive) แคทเทิลเชื่อว่าหน่วยพลังอันนี้จะกลายเป็นแรง จูงใจชนิดหนึ่ง

คำนิยามของหน่วยพลัง

หน่วยพลัง หมายถึง อารมณ์ทางจิตที่สัมพันธ์กับทางกายอันมีแต่กำเนิด ทำให้เจ้าของอารมณ์ สามารถมีปฏิกิริยาตอบสนอง (แสดงความรู้สึก, เอาใจใส่) วัตถุประเภทใดประเภทหนึ่งมากกว่า ประเภทอื่น มีปฏิกิริยาเฉพาะบางอย่างและพร้อมที่จะกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งหรือเลิกทำสิ่งนั้นเมื่อถึง จุดหมายเฉพาะของกิจกรรมนั้นไ้ง่ายกว่ากิจกรรมอื่นตามประสบการณ์ด้านอารมณ์ที่มีต่อวัตถุนั้น และ แบบแผนของการกระทำอันนี้พิพฤติกรรมที่เจ้าของอารมณ์พอใจจะใจเป็นวิถีทางไปสู่จุดหมายที่ต้องการ

คำนิยามของหน่วยพลังนี้ประกอบด้วยการรับรู้ (Cognitive) อารมณ์ (Affective) และความมุ่งมั่น (Conative)

การรับรู้คือ พฤติกรรมตอบสนองโดยการรับรู้ (perceptual response) อารมณ์คือ พฤติกรรมตอบสนองทางอารมณ์ (emotional response) ความมุ่งมั่นคือ การกระทำนำไปสู่ จุดหมาย (instrumental act leading to the goal) และจุดหมายที่ทำให้เจ้าของอารมณ์ ได้รับความพอใจ

หน่วยพลังอันเป็นโครงสร้างของร่างกาย ประกอบด้วย 10 อย่าง คือ ความต้องการทาง เพศ การยืนยันความคิดเห็นของตน การหนี (การหนีความกลัว, ความวิตกกังวล) การปกป้องของ

พ่อแม่ การเข้าร่วมกลุ่ม การข้ามอน สำนวน (ความอยากรู้อยากเห็น) การรักตัวเอง
(Narcistic love, การชวรงค์และการสร้างสรรค์

Metaergs

เมตะเอิร์ก (Metaergs) เป็นอุปนิสัยที่ทนต่อแรงขับและได้รับการปรุงแต่งจากสิ่งแวดล้อม
และสังคม เมตะเอิร์กมาจากรังสีหรือประกายใจประกอบด้วย ทักษะ (Attitude) ความสนใจ
(Interest) และความอ่อนไหวทางอารมณ์ (Sentiment)

ความอ่อนไหวทางอารมณ์ (Sentiment), เป็นโครงสร้างของอุปนิสัยแรงขับอันได้จาก
สิ่งแวดล้อม ทำให้เราของอารมณ์รู้สึกหรือตอบสนองหรือเอาใจใส่ต่อวัตถุบางประเภทในอาการที่เป็น
เฉพาะ

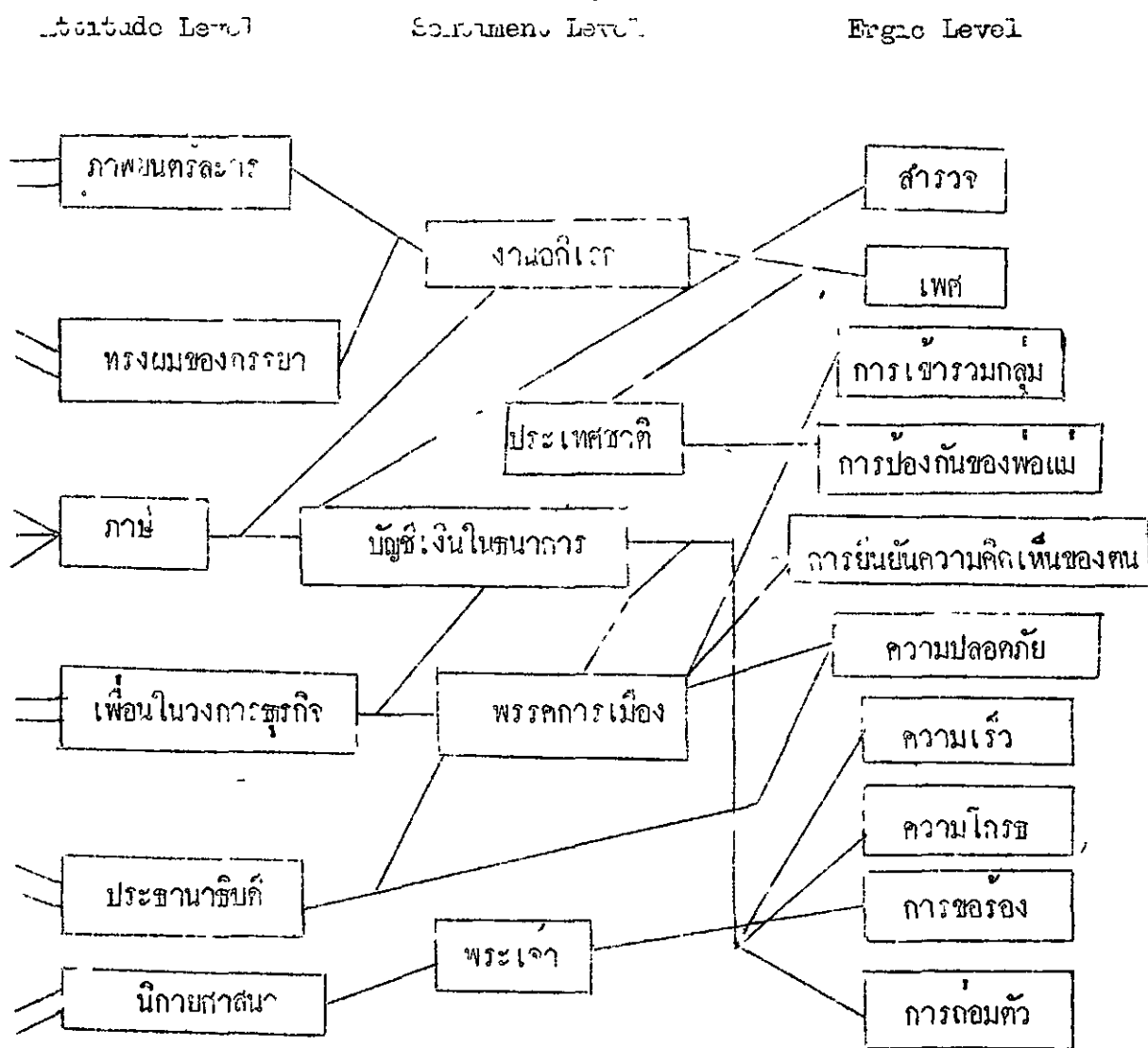
ความอ่อนไหวทางอารมณ์ เป็นเมตะเอิร์กที่มีความสำคัญกว่าเมตะเอิร์กอื่น ๆ เพราะมันมี
ความคงทนถาวรกว่าอันอื่น ๆ และมีปรากฏในพัฒนาการวัยตอนต้นมากกว่าพัฒนาการวัยอื่น ๆ

เมตะเอิร์กเหล่านี้ อันได้แก่ ทักษะ ความสนใจ และความอ่อนไหวทางอารมณ์นั้นจะ
ไม่แยกออกจากกัน ความอ่อนไหวทางอารมณ์ ได้แก่ ความสนใจในงานอาชีพ ความสนใจในกีฬา
ความสนใจในศาสนา ความรักชาติ และความอ่อนไหวในตนเอง

สิ่งปลูกสร้างอุปนิสัย (Subsidiation)

ในการศึกษาอุปนิสัยจำนวนหนึ่ง เราจะพบว่าอุปนิสัยเหล่านั้นจะต้องมีจุดเป้าหมายสุดท้าย
และก่อนจะถึงจุดเป้าหมายอันสุดท้าย จะต้องมีการเสริมส่งหรือจุดเป้าหมายที่จะไปให้ถึงได้
เป็นเครื่องมือ อุปนิสัยทั้งหลายที่จะนำมาเพื่อให้ถึงจุดเป้าหมายเสริมส่งนั้น จะเป็นอุปนิสัยของจุด
เป้าหมายเสริมส่งของอุปนิสัยที่จะทำให้เกิดจุดเป้าหมายอันที่ใกล้จุดเป้าหมายอันสุดท้าย

ปฏิบัติการของอุปนิสัยแรงขับอันมี หมายพลังความอ่อนไหวทางอารมณ์ และ ความสนใจ
พอจะแสดงเป็นแบบจำลอง (Model) ให้เกิดความเข้าใจ โดยการหาสายโซ่ของอุปนิสัยและอุปนิสัย
ถึงปรากฏในภาพ ดังนี้



รูปที่ 1 การปฏิบัติงานของอุปนิสัยแรงขับโดยมีสภาวะของการอุทฺทุน คือ ความสนใจ (Interest) ทัศนคติ (Attitude) และความอ่อนไหวทางอารมณ์ (Sentiment) มาช่วยให้ไปสู่จุดหมาย

การปฏิบัติงานระหว่างอุปนิสัยแรงขับนี้จะซับซ้อนมากกว่าภาพที่แสดง เวลาที่เราจะสำรวจการกระทำอันใดอันหนึ่งก็ตาม มันจะมีลูกโซ่สนับสนุนอยู่มากมาย อันประกอบด้วยหน่วยพลังเฉพาะด้าน ความอ่อนไหวทางอารมณ์และทัศนคติซึ่งจะซับซ้อนกันมากเหลือเกิน มีการประสานเกี่ยวพันกับภายในและความเหลื่อมล้ำของลูกโซ่สนับสนุนหลาย ๆ เส้น สายของอุปนิสัยจะส่งเสริมทางเกินที่เคลื่อนที่จากในรูปของทัศนคติและความสนใจที่เราจะจงบวงอันทางซ้ายมือผ่านวัตถุจำเพาะที่ระบับของความอ่อนไหวทางอารมณ์ ซึ่งอยู่ตรงกลางไปยังจุดมุ่งหมายของหน่วยพลังด้านขวามือ ฉะนั้น วัตถุจำเพาะที่ระบับของความอ่อนไหวทางอารมณ์นั้น ๆ อาจจะเป็นตัวอุกหนุนจุดเป้าหมายของหน่วยพลังทั้งหลายอัน และในเวลาเดียวกันทัศนคติและความสนใจหลายอันจะเกิดขึ้นเพื่อสนับสนุนส่งเสริมระหว่างวัตถุ

แคลเทิลล์ให้เห็นว่า อินทรีย์ของเรานั้นมีความโน้มเอียงที่จะอนุรักษ์หรือต่อต้านการเปลี่ยนแปลง เรียกว่า ความพร้อมในการแข็งขัน (Disposition Rigidity) ความพร้อมอันนี้จะแปรเปลี่ยนไปตามบุคคลหรือภายในแต่ละบุคคล ดังนั้น หนทางที่แต่ละบุคคลจะพยายามให้บรรลุถึงจุดหมายของหน่วยพลังนั้นไม่ใช่วิธีตรงเสมอไป เพราะบางครั้งถูกขัดขวาง ทำให้บุคคลละทิ้งจุดเป้าหมายนั้นโดยไปเอาทางอ้อม ถ้าบุคคลมีแรงจูงใจชนิดที่เกิดขึ้นจากสิ่งอื่นมาก บุคคลจะเลือกทางเกินทางอ้อมมากกว่าทางตรง อุปนิสัยทั้งหมดจะปรับปรุงโคตรตลอดเวลารวมทั้งอุปนิสัยของหน่วยพลัง เนื่องจากรูปพฤติกรรมนั้นต่อต้านการเปลี่ยนแปลงและแข็งขันมากที่สุด หน่วยพลังจึงทนทานและยืนยันที่จะกระทำอย่างนั้นมากกว่าอุปนิสัยแรงขับ

ตัวตน (Self)

ตัวตนคือ สิ่งที่ทำให้คนเรามีบุรณาการทั้งทางกายและทางสังคม ความพึงพอใจที่เราได้รับจากความสำเร็จสมปรารถนาใด ๆ ก็ตามจะเป็นเครื่องอุกหนุนส่วนหนึ่งของความอ่อนไหวทางอารมณ์ซึ่งจะมีค่าก่อสร้างจิตภาพของตัวตนทั้งหมด

โครงสร้างของตัวตนหรืออาจจะเรียกว่าแรงขับของตัวตน (Self drive) หรือ ego sentiment มีอิทธิพลต่อการจัดระบบให้อุปนิสัยแรงขับปฏิบัติงานร่วมกัน และความอ่อนไหวทางอารมณ์จะเป็นตัวควบคุมอุปนิสัยอันทั้งหมด ดังนั้น การปฏิบัติงานของอุปนิสัยแรงขับอันใดก็ตามจะแสดงตัวออกมาก็คงขึ้นอยู่กับว่าอุปนิสัยนั้นเหมาะกับตัวตนหรือไม่ อาการโรคจิตหรือโรคประสาทย่อมเกิดจากการปฏิบัติงานของอุปนิสัยแรงขับนั้นไม่เข้ากับตัวตน

กฎของการสร้างบุคลิกภาพ (Principles of Personality Formation)

เกณฑ์กำหนดกฎของการสร้างบุคลิกภาพ ดังนี้

กฎข้อที่ 1 กฎของรูปแบบความเครียดที่มีต่อจุดเป้าหมายความเครียดประกอบด้วยความเครียดที่มีต่อจุดเป้าหมายทั่วไปและความเครียดที่มีต่อจุดเป้าหมายย่อย ๆ บุคคลมีแนวโน้มที่จะกระทำการเฉพาะอย่างเพื่อการแสดงออกของความเครียด เมื่อบุคคลสามารถบรรลุถึงจุดเป้าหมายนั้น ความเครียดก็จะสลายไป ความเข้มของการกระทำขึ้นอยู่กับความเครียดที่มีต่อจุดเป้าหมายและความเข้มของสถานการณ์เป็นเครื่องเร้า

กฎข้อที่ 2 กฎของการได้รับความพอใจในการแข่งขัน หมายความว่า การเปลี่ยนพฤติกรรมอาจถูกต่อต้าน แม้ว่าบุคคลจะได้รับประโยชน์เมื่อบุคคลเปลี่ยนอุปนิสัย ในการต่อต้านนี้อาจจะเกิดขึ้นอย่างช้า ๆ หรืออาจไม่เกิดขึ้นเลย ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความพร้อมที่จะแข่งขัน

กฎข้อที่ 3 กฎของการกระจัดกระจายเนื่องจากความตึงเครียดหรือการขาดการเร้าที่ต่อเนื่องกันของหน่วยพลังและจุดเป้าหมายที่ขาด ๆ ทำให้บุคคลจะสนใจหรือเพิ่มการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมตอบสนองหรือเพิ่มความตึงเครียดด้วยการสนใจตนเอง

พัฒนาการของบุคลิกภาพ

ขบวนการพัฒนาการบุคลิกภาพ คือ การปรับปรุง เอียร์ก เมตะเอียร์ก และการจัดระบบโครงสร้างของตัวตน ผลลัพธ์ของพัฒนาการขึ้นอยู่กับสติปัญญา ความพร้อมในการแข่งขัน และความเข้มของความจำ

กฎการเร้า (Dynamic Law of Effect)

โดยปรกติ การปรับตัวของบุคคลเกิดจากรูปแบบที่เป็นมาแต่กำเนิดรวมกับเงื่อนไขในแวดวงสังคม ผลของการปรับตัวจะมีหลายอย่าง แคลเทิลจึงจัดระบบผลที่เกิดขึ้นในรูปแบบของทางแยกแปรเปลี่ยน (Dynamic Crossroad) ที่บุคคลจะเลือกตอบสนองเพื่อไปยังจุดเป้าหมาย

ระบบของทางแยกแปรเปลี่ยนมีด้วยกันทั้งหมด 6 ข้อดังนี้

ทางแยกแปรเปลี่ยนข้อที่ 1 เกิดขึ้นเมื่อบุคคลพยายามตอบสนองความพอใจของเอียร์ก ทำให้เกิดปฏิกิริยา 4 อย่าง คือ (1) บุคคลได้รับการตอบสนองสมความปรารถนา ซึ่งเป็นผลของพฤติกรรมที่มีรูปแบบที่กำหนดมาแต่กำเนิด (2) บุคคลไม่อาจจะสมปรารถนาเพราะใช้การตอบสนองด้านการเคลื่อนไหวและการรับรู้ที่ไม่มีประสิทธิภาพ เมื่อคงพบองค์ประกอบของสิ่งแวดล้อมจำเพาะ

ปฏิกริยาข้อนี้ เป็นการตอบสนองที่กระจัดกระจาย (Response Dispersion) ด้วยบุคคลไม่รู้ว่าจะมีปฏิกริยาใดตอบสนองอย่างไรจึงจะลดความเกรียกอันเกิดจากหน่วยพลังบุคคลจึงมีปฏิกริยาตอบสนองที่เปลี่ยนแปลงไปหลายรูปแบบ และไม่อาจจะแยกแยะความแตกต่างของพฤติกรรม (3) รูปแบบของหน่วย อาจได้รับการปรับปรุงหรือถูกแทนที่โดยหน่วยพลังอื่นที่เข้ามาสนับสนุนพลังอันแรก (4) บุคคลไม่อาจบรรลุเป้าหมาย เพราะมีอุปสรรคแม้ว่าเป้าหมายนั้นเหมาะสมและบุคคลนั้นรับรู้อย่างชัดเจน

สรุปได้ว่า การที่บุคคลพยายามจะให้ได้อะไรซึ่งหน่วยพลังอันใดอันหนึ่งก็ตาม ผลที่ตามมาคือ ความทุกข์และความก้ำกึ่งใจ

ทางแยกแปรเปลี่ยนข้อที่ 2 ทางแยกแปรเปลี่ยนเปิดโอกาสให้บุคคลทำกิจกรรมหลายอย่าง เช่น เพิ่มกิจกรรมเพื่อจะได้สมปรารถนาบรรเทาความโกรธเพื่อเอาชนะสิ่งกีดขวางและสมความต้องการ ใช้ความโกรธจนทำให้ตนเป็นคนไร้ประสิทธิภาพเมื่อเผชิญกับอุปสรรค

ทางแยกแปรเปลี่ยนข้อที่ 3 เมื่อบุคคลพยายามตอบสนองต่อสิ่งกีดขวางด้วยความโกรธ แต่ก็ยังไม่อาจจะเอาชนะมันได้ อาจเกิดพฤติกรรมตอบสนองได้ 4 อย่าง คือ (1) หมกหมุ่นหรือยกเล็ก (2) กลัวและถอยหนี (3) แสดงความก้าวร้าวอย่างไม่มีประสิทธิภาพ (4) การพึงพอใจกับการพ้อฝัน

ถ้าบุคคลแสดงพฤติกรรมตอบสนองวิธีที่สองและสาม ไม่นานก็จะถอยหนีออกจากสถานการณ์นั้น หรืออาจพุ่งเป้าไปสู่จุดหมายจนสำเร็จ หรือมีฉะนั้นก็จะยกเล็กและพยายามปฏิเสธสิ่งเร้าที่ทำให้เกิดความต้อการนั้นเสีย

ทางแยกแปรเปลี่ยนข้อที่ 4 เป็นทางแยกแปรเปลี่ยนที่ลึกลับหน่วยพลัง โดยบุคคลจะเปลี่ยนจากการปรับตัวที่เห็นจากภายนอกไปสู่การปรับตัวภายใน ความวิตกกังวลมีบทบาทสำคัญที่สุดในการปฏิเสธหรือการล้มเลิกพลังความต้องการ ทำให้เกิดลักษณะทางเลือก 4 อย่างด้วยกันคือ (1) ปฏิเสธด้วยความสมัครใจ นั่นคือ เก็บกักหน่วยพลังเอาไว้ และจะแสดงปฏิกริยาต่อต้านความต้อการนั้น (2) ในขบวนการที่บุคคลไม่พอใจ บุคคลจะกวักไกววัตถุที่ยอมรับไม่ให้ออกไปจากจิตสำนึกด้วยการพยายามเก็บกัก (3) บุคคลอาจจะเปลี่ยนพลังความต้องการเป็นการหลีกเลี่ยง โดยหารู้เท่าเป้าหมายที่สังคมยอมรับมาทดแทนอย่างรู้ตัว โดยการใช้ชีวิตสำนึก (4) บุคคลอาจจะพาลเกรหรือหารู้เท่าเป้าหมายอื่นที่สังคมไม่ยอมรับมาแทน หรือบุคคลอาจจะกลับไปไว้พฤติกรรมที่ไม่ได้ปรับปรุงซ้ำแล้วซ้ำอีก

ทางแยกแปรเปลี่ยนข้อที่ 5 มีทางแยก 4 ทาง ให้ตอบสนอง คือ (1) เพื่อฝัน อยากรู้ตัวและบางารังการตัว (2) เก็บกักให้อยู่ในจิตสำนักตลอดเวลาอย่างใดก็ได้ (3) เก็บกักไว้อย่างไม่มั่นคง หน่วยพลังนั้นก็จะแสดงตัวออกทางอ้อมและมีผลต่อพฤติกรรมของบุคคลในภายหลัง (4) บุคคลอาจใช้การปกปิดโดยบังเอิญหรือไม่ตั้งใจหรืออย่างไม่รู้ตัว

ทางแยกแปรเปลี่ยนข้อที่ 6 เป็นการเก็บกักที่ไม่ได้ผลเก็บที่และไม่มั่นคง บุคคลจึงหากลัทธิฐานป้องกันเพิ่มเติมโดยมีทางเลือก 10 ทาง อันเป็นกลวิธีฐานป้องกัน คือ (1) เพื่อฝัน (2) การสร้างปฏิกิริยาขึ้นมาใหม่ทดแทนเก่า (3) โทษผู้อื่น (4) หาเหตุผลเข้าข้างตนเอง (5) เก็บกักหนักยิ่งขึ้น (6) ความคุม ego (7) restrict area (8) กลวิธีฐานป้องกันอื่น ๆ (9) การถดถอย (10) การขายแหล่งโดยการสร้างอาการของโรคต่าง ๆ ขึ้น Ego เป็นผู้ปฏิบัติการใน 7 ประการแรก ส่วน 3 ประการหลัง Id เป็นตัวหนุนสำคัญที่สำคัญ

บุคลิกภาพในสังคมระดับกลุ่ม

การศึกษาอิทธิพลที่มีต่อบุคลิกภาพส่วนบุคคลภายในกลุ่มก็คือ การศึกษามูลฐานบุคลิกภาพระดับกลุ่ม องค์ประกอบที่มีอิทธิพลต่อบุคลิกภาพส่วนบุคคล คือ สถาบันทางสังคม อันประกอบด้วย สถาบันครอบครัว ซึ่งเป็นอันที่นับพบทางสำคัญที่สุด รองลงมาก็คือ โรงเรียน กลุ่มที่บุคคลเป็นสมาชิก สถาบันอาชีพ ศาสนา พรรคการเมือง และ ประเทศชาติ สถาบันเหล่านี้ก่อให้เกิดรูปแบบบุคลิกภาพในลักษณะ 3 ประการด้วยกัน

1. สถาบันในสังคมจริงใจที่จะก่อให้เกิดบุคลิกลักษณะนิสัย และบุคลิกภาพจำเพาะที่สังคมต้องการ
2. สถาบันในสังคม มีใจจริง หากเป็นสิ่งแวดล้อมหรือองค์ประกอบด้านนิเวศน์วิทยา ส่งผลให้เกิดรูปแบบบุคลิกภาพ
3. รูปแบบของพฤติกรรม ที่เกิดจากขบวนการข้อโต้แย้งหนึ่งในสองข้อข้างต้น ทำให้บุคคลจำเป็นต้องปรับปรุงแก้ไขบุคลิกภาพของเขาต่อไป

ข. บุคลิกภาพความเกรงใจ

ความเกรงใจเป็นคุณธรรมหรือค่านิยมที่ดีของคนไทย จึงมีการศึกษาเกี่ยวกับความเกรงใจในประเทศไทยเท่านั้น ดังผลงานต่อไปนี้

วิรุพฐ และ นวลเพ็ญ วิเชียรโชติ (2513) เป็นผู้ริเริ่มศึกษาถึงลักษณะและธรรมชาติของความเกรงใจ ในโครงการวิจัยสาขาปรัชญา สาขาจิตวิทยา เพื่อจะทราบว่า "ความเกรงใจ" ที่ปรากฏอยู่ในความรู้สึกนึกคิดของคนไทยนั้นคืออะไร มีลักษณะและธรรมชาติอย่างไร มีสาเหตุมาจากอะไร และมีผลสัมฤทธิ์อย่างไรต่อบุคคลและส่วนรวม โดยแบ่งระยะเวลาทำการวิจัยเป็น 3 ครั้ง ดังนี้

การศึกษาวิจัยครั้งแรก ได้ศึกษาหาลักษณะของความเกรงใจ โดยใช้กลุ่มประชากรจำนวน 150 คน อันประกอบด้วยชาวบ้านจันทบุรี สุพรรณบุรี และกาญจนบุรี และนิสิตนักศึกษาจำนวน 100 คน วิธีการศึกษาใช้การทดสอบโดยวิธีสัมพัทธ์ค่ากับพฤติกรรมและการให้เขียนเรื่องประทับใจเกี่ยวกับความเกรงใจ

ในการวิจัยครั้งนี้ วิรุพฐ วิเชียรโชติ ได้สร้างกรอบทฤษฎีเรียกว่า "กรอบทฤษฎีบุคคลสัมพันธ์" ขึ้น แล้วทำการศึกษาลักษณะของความเกรงใจ ตามองค์ประกอบตัวอย่างในกรอบทฤษฎีบุคคลสัมพันธ์ที่สร้างขึ้นดังนี้ โดยผลดังนี้

1. องค์ประกอบทางอาวเอก ความเกรงใจเป็นสมบัติของผู้ใด เป็นกานิยมที่เก็บกด และควบคุมพฤติกรรมทางสังคม ทำหน้าที่กลาย Super ego ที่คอยระแวดระวังยับยั้ง คนที่เกรงใจจึงเป็นคนดี ไม่รบกวนผู้อื่น กล่าวคือผู้อื่นจะไม่พอใจหรือเสียหาย
2. องค์ประกอบทางพฤติกรรม กล่าวถึงสัมพันธภาพระหว่างบุคคล เกรงว่าบุคคลสัมพันธ์จะเสื่อมไป ถือว่า คนที่ได้รับการศึกษาอบรมต้องเกรงใจ และถือว่าความเกรงใจเป็นอุปนิสัยของคนไทย
3. องค์ประกอบทางความรู้ คนที่มีความรู้ความสามารถทำให้คนอื่นเกรงใจ
4. องค์ประกอบทางเจตนา เมื่อตั้งใจจะทำสิ่งใด แต่เกิดความเกรงใจ จึงไม่กล้าแสดงออกซึ่งความต้องการหรือความปรารถนา
5. องค์ประกอบทางกลไกแห่งคนและผู้อื่น เป็นกลวิธีป้องกันตัว (Defense Mechanism) กับการรักษานาตนเองและผู้อื่นที่เรารักใคร่ชอบพอ และเป็นการเคารพสิทธิของผู้อื่น
6. องค์ประกอบทางบทบาทสัมพันธ์ บทบาทและสถานภาพที่ต่างกัน ทำให้เกิดความเกรงใจ เช่น ซาคิกานึก อายุ คุณวุฒิ ตำแหน่งการงาน เพศ ความสนิทสนม ซึ่งสิ่งเหล่านี้ทำให้เกิดความเกรงใจมากน้อยไม่เท่ากัน

การศึกษาวิจัยครั้งที่ 2 ศึกษาสาเหตุและผลของความเกรงใจและไม่เกรงใจโดยใช้กลุ่มประชากรที่เป็นนิสิตนักศึกษาที่มาจากต่างจังหวัดต่าง ๆ จำนวน 170 คน และข้าราชการครูในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาและสมุทรปราการ จำนวน 150 คน โดยให้ทำแบบสอบถามชนิดสัมพันธภาพ โดยกำหนด คำเกรงใจและไม่เกรงใจเป็นหลัก แล้วให้กลุ่มตัวอย่างหาคำอื่น ๆ ที่สัมพันธ์กับคำหลักมาตอบ ผลการวิจัยพบว่า สาเหตุความเกรงใจมีองค์ประกอบมาจากพ่อแม่ ครูบาอาจารย์ เพื่อน ผู้มีอาวุโสกว่า ผู้มีพระคุณ ผู้บังคับบัญชา สาเหตุของความไม่เกรงใจมีองค์ประกอบมาจาก คนที่เห็นแก่ตัว คนที่ไม่มีความรักใคร่ คนที่ไม่รักใคร่คำพูด คนอกตัญญู คนที่ไม่รู้จักกาลเทศะ คนที่ไม่สุภาพ ความโมโห ความอวดเก่ง คนเอะอะ คนอันธพาล คนเจ้าอารมณ์ ผู้มีฐานะต่ำ สภาพชนบท สภาพสังคมสมัยใหม่ ผลของความเกรงใจก่อให้เกิด การรอคอย การพูดเท็จ ความทุกข์ ความไม่กล้ารับงาน คนอื่น ความไม่เป็นตัวของตัวเอง ความอดทน ความลังเล ความระมัดระวัง ปมค้อย เป็นผลดีแก่ตนเอง ผลของความไม่เกรงใจก่อให้เกิด ความกล้าที่จะทำงานให้ก้าวหน้า ความคิดว่าเราทำถูก เรามีสิทธิ์ที่จะทำ การบิคสัญญากฎ ขาดความเคารพ เสียเพื่อน ความว่าเหวเพราะไม่มีใครอยากคบค้า

การศึกษากครั้งที่ 3 ศึกษาผลของความเกรงใจและไม่เกรงใจจากกลุ่มตัวอย่างประชากรที่เป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายในจังหวัดสมุทรปราการ จำนวน 152 คน เป็นชาย 64 คน หญิง 88 คน โดยให้บรรยายเล่าเรื่องประทับใจ (Critical Incidents) เกี่ยวกับความเกรงใจและไม่เกรงใจ ให้ชี้ผลดีผลเสียของความเกรงใจและไม่เกรงใจ และตอนสองให้บรรยายลักษณะของคนเกรงใจและลักษณะคนที่ไม่เกรงใจ ปรากฏผลคือ ผลของความเกรงใจ คือ คุรุรักและชมว่าเรียบร้อย เพราะไม่ทำเสียงดังในห้อง ทำให้ได้สิ่งที่ต้องการ เพื่อนรักและมีเพื่อน ทำให้เกิดมิตรภาพเพราะความเกรงใจกัน ถ้อยทีถ้อยอาศัยกัน ผลเสียของความเกรงใจ ทำให้เสียประโยชน์หย่อนสมรรถภาพ เรียนหนังสือไม่รู้เรื่อง เพราะไม่กล้าถาม ความเกรงใจไม่กล้าทวงทำให้ของสูญหาย การไม่กล้าขอความช่วยเหลือจากเพื่อนฝูงทำให้เกิดความเดือดร้อน

ประสิทธิ์ บัวคลี่ (2514 :: 92 - 97) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ของความวิตกกังวล ความเกรงใจ และความกีดกันสร้างสรรค์ของนักเรียนไทยชั้น ม.ศ.3 ในนครหลวง ในต่างจังหวัด และนักเรียนนานาชาติ ปีการศึกษา 2513 จำนวน 416 คน พบว่า ความวิตกกังวลสัมพันธ์เป็นแบบเส้นโค้งกับความเกรงใจ คือ บุคคลที่มีความวิตกกังวลสูง จะมีความเกรงใจมาก และมีความเกรงใจ

น้อย บุคคลที่มีความวิตกกังวลต่ำจะมีความเกรงใจปานกลาง และพบอีกว่า ความเกรงใจสัมพันธ์เป็นแบบเส้นโค้งกับความคิดสร้างสรรค์ กล่าวคือ บุคคลที่เกรงใจน้อย จะมีความคิดสร้างสรรค์ต่ำ ส่วนบุคคลที่เกรงใจปานกลางมีความคิดสร้างสรรค์สูง

วีราพร เพ็ชรพงศ์ (2514 : 170 - 183) ได้หาความสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับพฤติกรรมแก้ปัญหาในกลุ่มของนิสิตชั้นปีที่ 3 แห่งวิทยาลัยวิชาการศึกษา ประสานมิตร ปีการศึกษา 2513 จำนวน 532 คน เป็นชาย 344 คน หญิง 188 คน ผลการวิจัยตามแนวที่ศึกษามีดังนี้

1. ความสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับค่านิยมไมตรีสัมพันธ์ ความคิดสร้างสรรค์ และการเป็นผู้นำ

1.1 ความเกรงใจมีความสัมพันธ์กับค่านิยมไมตรีสัมพันธ์

1.2 ความเกรงใจมีความสัมพันธ์แบบเส้นโค้งกับความคิดสร้างสรรค์ กล่าวคือ คนที่เกรงใจน้อยจะมีความคิดสร้างสรรค์สูงสุด และคนที่เกรงใจปานกลางกับคนที่เกรงใจสูงมากนั้นมีความคิดสร้างสรรค์ปานกลาง

1.3 ไม่มีความสัมพันธ์กันทั้งแบบเส้นตรงและแบบเส้นโค้งระหว่างความเกรงใจกับความเป็นผู้นำ แต่มีแนวโน้มจะสัมพันธ์กันในทางตรงข้าม

2. พฤติกรรมต่าง ๆ ที่แสดงออกในขณะที่ทำงานร่วมกับกลุ่มด้านความเกรงใจ

2.1 พฤติกรรมทางอารมณ์ - สังคม พบว่า กลุ่มที่มีความเกรงใจน้อยจะแสดงอาการผ่อนคลายความตึงเครียด แสดงความเป็นศรัทธาผู้อื่น โกรธ ตีเถียน ก้าวร้าว และแสดงความไม่เห็นด้วยมากกว่ากลุ่มที่มีความเกรงใจมาก และกลุ่มที่เกรงใจมากแสดงความเกรียติทางอารมณ์ แสดงความเห็นด้วย แสดงความถ่อมตัวมากกว่ากลุ่มที่มีความเกรงใจน้อย

2.2 พฤติกรรมในด้านการทำงาน พบว่า นิสิตที่มีความเกรงใจน้อย จะแสดงพฤติกรรมด้านแก้ปัญหา (Attempted Answer) และการถามปัญหา (Questions) เพื่อทำความเข้าใจมากกว่านิสิตที่มีความเกรงใจมาก

2.3 ทัศนคติกลุ่มที่มีความเกรงใจมากและเกรงใจน้อย พบว่า กลุ่มที่มีความเกรงใจน้อยมีความรู้สึกว่า ตนสนุกสนาน พอใจ และแสดงความสามารถในการทำงานร่วมกับกลุ่มครั้งนี้มากกว่ากลุ่มที่เกรงใจมาก แสดงให้เห็นว่าคนที่เกรงใจน้อยมีทัศนคติที่ดีต่อการทำงาน

3. ท่านผู้อาวุโส

3.1 พฤติกรรมทางอารมณ์ - สังคม พบว่า กลุ่มที่ไม่มีผู้อาวุโสรวมอยู่ด้วย แสดงพฤติกรรมทางอารมณ์ - สังคม มากกว่าคานกลุ่มที่มีผู้อาวุโส ส่วนอารมณ์ - สังคม คานลบไม่แตกต่างกัน

3.2 พฤติกรรมในการทำงาน (Task Behavior) พบว่า นิสิตกลุ่มที่ไม่มีผู้อาวุโสรวมอยู่ด้วย แสดงพฤติกรรมคานแสดงความรู้สึกละทิ้งเห็น วิเคราะห์ ประเมินผล และการอธิบายให้ผู้อื่นเข้าใจ จุดที่ยังไม่กระจ่างให้ชัดเจนยิ่งขึ้น เสนอข้อมูลเพิ่มขึ้นมากกว่ากลุ่มที่มีผู้อาวุโส โดยเฉพาะพวกที่เกรงใจน้อย จะมีการซักถามมากที่สุด จะมีการแสดงออกมากที่สุด ซึ่งแตกต่างจากกลุ่มที่มีความเกรงใจมาก

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ก. บุคลิกภาพของครู

อาชีพที่คนเราประกอบนั้นเมื่ออยู่มากมาย เช่น อาชีพส่วนตัว ไก่แก นักธุรกิจ และอาชีพที่งานหลักคือการสอน ไก่แก อาชีพครู ผู้ที่ประกอบอาชีพครูย่อมมีบทบาทเป็นผู้ที่หน้าท้อบรมกุลบุตร กุลธิดาทั้งปวงให้เจริญพร้อมทั้งด้านจิตใจ ร่างกาย ปัญญา และ ความสามารถในการประกอบอาชีพ ดังนั้น งานของครูจึงมีส่วนเกี่ยวข้องกับคน คือ นักเรียน ผู้ปกครอง และบุคคลอื่น ๆ ในสังคม

งานครู เป็นงานที่ซับซ้อน ต้องใช้ความรู้และทักษะเป็นอุปลักษณะที่จะนำไปสู่อาชีพ การสอนที่ได้รับความสำเร็จ ผู้ที่จะเป็นครูต้องมีอุปลักษณะ 3 ประการ คือ มีความสนใจและความต้องการด้วย มีความเต็มใจที่จะเตรียมในสิ่งจำเป็นคือ แม่จะเรียนจบหลักสูตรก็เต็มใจศึกษาอยู่ เสมอตามสถาบันและสังคมที่เปลี่ยนแปลงเสมอได้ และประการที่สาม มีคุณลักษณะส่วนตัว คือ ชอบทำงานกับผู้คน ความสามารถทำงานกับคนได้ ที่สำคัญคือ ความสามารถที่จะลดความรู้ความขัดแย้งให้มีในระดับที่น้อยที่สุด ความสามารถทำงานร่วมกับบุคคลและกับกลุ่มได้และมีโลกทัศน์ที่ค้ำชูมนุษยธรรม ต้องเป็นผู้มีความวิตกกังวลน้อย และต้องไม่มีอารมณ์เสีย เพราะอารมณ์เสียก่อให้เกิดปัญหาเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างครูกับนักเรียน (. . .)

บุคคลที่ประกอบอาชีพครู นับได้ว่าเป็นผู้มีโอกาสรู้ความต้องการพื้นฐานและความต้องการ ส่วนบุคคลของนักเรียน และเป็นผู้หล่อหลอมรูปแบบลักษณะบุคลิกภาพส่วนหนึ่งให้แก่เด็กออกจากบิดามารดา เป็นผู้ฝึกนักเรียนให้มีความรับผิดชอบ ความมีเหตุผล ความสามัคคี ความริเริ่ม รู้จักการเป็นผู้นำ

และนิยาม เพื่อที่จะได้นำรูปแบบที่ได้จากโรงเรียนไปปรับปรุง ปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมใหม่ต่อไป ดังนั้น ในการศึกษาเปรียบเทียบบุคลิกภาพของครูกับนักธุรกิจจึงนำศึกษาถึงการวิจัยต่าง ๆ ที่นักปราชญ์ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับบุคลิกภาพของครูเป็นส่วนหนึ่งด้วย

นักการศึกษา นักจิตวิทยา ได้ทำการศึกษาทฤษฎีบุคลิกภาพตามแนวที่ตนสนใจ อาทิ การศึกษาที่ใช้แบบทดสอบของศาสตราจารย์แคทเทิล อันเป็นเครื่องมือชนิดเดียวกันกับผู้วิจัย คือ กูดแมน (Goodman, 1972 : 5086 - A) ได้ศึกษาบุคลิกภาพ 16 ด้าน กับความมีประสิทธิภาพของนักเรียนครูที่เตรียมตัวสอนเด็กอารมณ์อ่อนไหวง่าย (Emotionally Disturbed) โดยใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 34 คน เป็นนิสิตหญิงทั้งหมดซึ่งคัดเลือกจากมหาวิทยาลัยทางรัฐตะวันตกกลาง 8 แห่ง กลุ่มตัวอย่างทั้งหมดนี้ อาจารย์นิเทศของแต่ละมหาวิทยาลัยได้ประเมินว่าเป็นผู้มีประสิทธิภาพและเป็นผู้ที่เข้ารับการอบรมความรู้เกี่ยวกับลักษณะของเด็กอารมณ์อ่อนไหวง่าย กูดแมนใช้แบบทดสอบบุคลิกภาพ 16 ด้าน พอร์ม A ของ ศาสตราจารย์แคทเทิล ให้นักเรียนครูแต่ละคนทำและนำไปเปรียบเทียบกับกลุ่มปกติผู้ใหญ่หญิง พบว่า บุคลิกภาพที่มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 คือ องค์ประกอบสติปัญญา

เกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพกับประสิทธิภาพของนักเรียนครู พบว่ามีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในองค์ประกอบควบคุมตัวเองได้ - ชัดแย้งกับตนเอง (Q_3) และองค์ประกอบเคร่งครัด - ผ่อนคลาย (Q_4) หมายความว่านักเรียนครูที่มีประสิทธิภาพมีลักษณะค่อนข้างควบคุมตัวเองได้ (Q_3+) และผ่อนคลาย (Q_4-)

การศึกษาวิจัยข้างต้นนั้น เป็นการศึกษาเกี่ยวกับบุคลิกภาพของนักเรียนครูหญิงโดยเฉพาะ ยังมีผู้สนใจศึกษาบุคลิกภาพของนักศึกษาคูชาย และครูหญิงอีก กล่าวคือ ปัม (Pum, 1972 : 5659 - A) ได้ศึกษาทัศนคติ, บุคลิกภาพของนักเรียนครูชาย และครูหญิงที่สอนวิชาศิลปะ และสอนในชั้นประถมศึกษาของมหาวิทยาลัยบอลสเตท จำนวน 312 คน โดยใช้แบบทดสอบ MTAI (Minnesota Te Attitude Inventory) แบบทดสอบบุคลิกภาพ 16 ด้าน (16 Personality tionalnaire) และ S - V (Study of Value) พบว่า นักศึกษาคูหญิงและวิชาการศึกษาศิลปะ มีบุคลิกภาพค่อนข้างเปิดเผย (M^+) จิตใจอ่อนโยน (I^+) (Q_1+) ประสาหมั่นคง (O^-) นักศึกษาคูหญิงและครูชายที่เรียนวิชาการศึกษา มีบุคลิกภาพค่อนข้างไม่ทำตามกฎ (G^-) หวาดกลัว (O^+) และเคร่งครัด (

มีผู้สนใจศึกษาความสัมพันธ์ของบุคลิกภาพของนักเรียนครูสัมพันธ์กับด้านอื่น ๆ อีก กล่าวคือ เอนซัม (ละเอียด บุญเกิด, 2513 : 9 - 10) ได้ศึกษาบุคลิกภาพกับความสำเร็จในการสอนของนักเรียนครูทั่ว ๆ ไปที่ศึกษาอยู่ในโรงเรียนฝึกหัดครูของมหาวิทยาลัยมินนิโซตา (Minnesota) จำนวน 78 คน ซึ่งไปทำการฝึกสอนอยู่ในโรงเรียนมัธยมศึกษาของรัฐ บริเวณมินิอาโพลิค - เซนต์พอล และบริเวณนอกเมือง จำนวน 45 แห่ง โดยใช้แบบสอบถาม 16 P.F. Questionnaire ของ Cattell ทั้ง form A และ form B วัดบุคลิกภาพของนักเรียนครูดังกล่าว เมื่อใกล้จะสิ้นสุดการฝึกสอนพบว่า บุคลิกภาพของครูฝึกสอนมีสัมพันธ์กับความสำเร็จคือ นักเรียนฝึกหัดครูที่สอนระดับมัธยมศึกษาตอนปลายจะมีความรู้ดี และมีความกระตือรือร้น (F^+) ส่วนนักเรียนที่ฝึกหัดครูที่สอนระดับมัธยมศึกษาตอนต้น มีวิถิภาวะทางอารมณ์ (C^+) มีความสัมพันธ์กับภายนอกดี มีการแสดงออกดี (A^+) สามารถควบคุมตนเองได้ (Q_3^+)

✓ คร. Sanders (1972 : 1028 - A) ได้ศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพกับบทบาทของครู ประชากรที่ใช้ในการศึกษาคือ นักเรียนครูประถมศึกษาหญิง และนักเรียนฝึกหัดครูหญิงจากสถาบันฝึกหัดครู 3 แห่งใหญ่ จำนวน 128 คน เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคือ 16 P.F. Questionnaire เพื่อสำหรับวัดบุคลิกภาพของนักเรียนครู Teacher Role Preference Inventory เพื่อสำหรับศึกษาบทบาทของนักเรียนครูหญิง และ Corwin's Professional Orientation Scale กับ Employer Orientation Scale เพื่อสำหรับศึกษา Professionalism Domain ผลการศึกษาพบความสัมพันธ์ของด้านต่าง ๆ โดยเฉพาะความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพกับบทบาทของครูหญิง พบว่า มีนัยสำคัญทางสถิติในด้านจิตใจอ่อนโยน (I^+) อารมณ์มั่นคง (C^+) และสงบเสงี่ยม (A^-)

แฮกเลย์ (Hadley) (Cattell, 1957 : 39) สนใจศึกษาเปรียบเทียบบุคลิกภาพกับความสำเร็จในการสอนของนักเรียนครู 2 กลุ่ม เป็นกลุ่มที่ได้รับการประเมินค่าสูง และกลุ่มที่ได้รับการประเมินต่ำ เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือ 16 Personality Factor Questionnaire ผลที่พบจากการศึกษครั้งนี้ได้อ่านนักเรียนครูกลุ่มที่ได้รับการประเมินค่าสูง ทำคะแนนได้สูงในองค์ประกอบบุคลิกภาพด้าน Super Ego เข้มแข็ง (G^+) และมีการพัฒนาควบคุมตัวเองสูงกว่าปกติ (Q_3^+) ได้คะแนนต่ำในองค์ประกอบบุคลิกภาพด้านตรงไปตรงมา (N^-) ความถึถวนระมัดระวัง (F^-) และ อารมณ์อ่อนไหว (C^-)

คร.ก๊อบสัน (Gibson, 1972 : 2800 - A) ได้ศึกษาวิจัยหาข้อมูลส่วนบุคคลของครูโรงเรียนประถมศึกษาในมหาวิทยาลัยโคลัมโบ และมีสถิติปี จำนวน 25 คน เพื่ออธิบายบุคลิกลักษณะของครูเพื่อวิเคราะห์หาข้อมูลที่เหมาะสมกับบุคลิกภาพของครู เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของครูกับนักเรียนภายในห้องเรียน และเพื่อศึกษาการประเมินค่าของครูใหญ่ที่มีต่อครูกลุ่มประชากรเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาประกอบด้วย 3 ชนิด คือ 16 P.F Inventory และ Modified Flander Interaction of Teacher เพื่อสำหรับวัดลักษณะพฤติกรรมของครู แบบทดสอบ The Teacher Evaluation Record เพื่อสำหรับวัดความรู้สึกส่วนบุคคลที่มีต่อความก้าวหน้าของอาชีพ ผลการศึกษาพบว่า มีนัยสำคัญทางสถิติระหว่างลักษณะพฤติกรรมของครูในห้องเรียนกับบุคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ด้าน ทั้งนี้ แบบทดสอบพยากรณ์ว่า ครูมีบุคลิกภาพแสดงออกบอยที่สุดในด้านหวาดกลัวประสาทหลอน (Factor O) เป็นนักทดลอง - นักอนุรักษ์ (Factor Q₁) ระวัง - ไว้วางใจ (Factor L) เป็นอิสระแก่ตัว - ถ่อมตัว (Factor E) และมีบุคลิกภาพที่มักแสดงปรากฏอยู่เสมอ คือ อารมณ์ฉุนเฉียว - สะเทือนอารมณ์ (Factor C) จิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง (Factor I) และความควบคุมตัวเองได้ - ขัดแย้งกับตนเอง (Factor Q₂)

รัชเชลล์ (พรพิมล, 2515 : 29) ได้ศึกษามูลค่าของครูอัฟริกัน ในประเทศแซมเบีย (Kabwe) กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาเป็นนักศึกษาครูปีสุดท้ายของวิทยาลัยแซมเบีย จำนวน 69 คน เป็นหญิง 22 คน ชาย 47 คน มีอายุอยู่ระหว่าง 15 - 19 ปี อายุเฉลี่ย 23.3 ปี เครื่องมือที่ใช้ในการทดลองคือ Maudsley Personality Inventory (MPI) Cattell's 16 Personality Factor Test Form C แบบประเมินพฤติกรรม 10 อย่าง (คือการให้ความช่วยเหลือแก่คณะ การยอมรับกฎข้อบังคับและเจ้าหน้าที่ของวิทยาลัย ความสามารถพึ่งพาอาศัยได้ ความขยันขันแข็ง ความคล่องแคล่วว่องไว ความเคารพนบ ความซื่อสัตย์ ความเป็นระเบียบ ศีลธรรมทางเพศ ความมั่นใจ) และเกร็ดเทอมปลาย ซึ่งประกอบด้วยคะแนนจากการฝึกสอนและคะแนนในวิชาที่เรียน จากผลการวิเคราะห์ด้วย t - test และ Correlation ได้ผลดังนี้คือ ในด้านพฤติกรรมทั่วไป พบว่า

— การแสดงตัว (Extrovert) มีความสัมพันธ์ทางลบกับคะแนนการประเมินค่าพฤติกรรมทั่วไป

— คะแนนประเมินค่าพฤติกรรมทั่วไปมีความสัมพันธ์ทางลบกับการชอบออกสังคม - สำนวณ (Factor A) และทำตามสบาย - ถี้ถวน ระมัดระวัง (Factor F) และมีความสัมพันธ์

ทางบวกกับอารมณ์ - มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (Factor C) และ ระวัง - ใจกว้างใจ (Factor L) กล่าวคือ นิสิตครูที่มีพฤติกรรมทั่วไปดีจะเป็นคนสำรวจ (A⁺) ถ้าวางระมัดระวัง (F⁻) อารมณ์มั่นคง (C⁺) และระวัง (L⁺)

การศึกษาข้างต้น เป็นการศึกษาที่ใช้เครื่องมือชนิดเดียวกันกับผู้วิจัย ในขณะเดียวกันมีผู้สนใจศึกษาบุคลิกภาพของครูโดยใช้เครื่องมือที่ศึกษาแตกต่างออก อาทิ ดร.โอเดน (Oden, 1972 : 194 - A) ได้ศึกษาบุคลิกภาพของครูที่ได้รับการประเมินเป็นผู้มีประสิทธิภาพในการสอนจากนักเรียน เพื่อนครู และ ครูใหญ่ ของโรงเรียนมัธยมศึกษาประจำจังหวัด วิธีการในการศึกษาให้นักเรียนและครูในโรงเรียน เลือกครูที่ตนเห็นว่า เป็นผู้มีประสิทธิภาพในการสอนมากที่สุดจำนวน 5 คน จากจำนวนครูทั้งโรงเรียน ในขณะเดียวกัน ครูใหญ่ก็เลือกครูที่มีประสิทธิภาพ จำนวน 5 คน ครูที่ได้รับเลือกทุกคนได้รับมอบหมายให้ทำแบบทดสอบบุคลิกภาพ Personality Assessment Device (PAD) ผลการศึกษาค้นพบว่าครูที่มีประสิทธิภาพในการสอนในสายตาของนักเรียน เป็นคนขยัน การรับรู้เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมสูง ความสามารถในการตอบสนองดี นักเรียนส่วนมากชอบครูที่มีท่าทางสุ่มเยือกเย็น

ลักษณะของครูในอุดมคติ ตามความเห็นของนักเรียนและครู พบลักษณะสามัญที่เป็นองค์ประกอบรวมกัน ดังนี้ ขยัน ระวัง การรับรู้เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมสูง ความสามารถในการตำราลง ลักษณะเอกลักษณ์ของอาชีพครู เครื่องขริมี มีความทะเยอทะยานสูง มีการพักผ่อนน้อย และทำงานด้วยลักษณะคนใจร้อน

จ. ละออ พงษ์พานิช (2513) ได้สนใจศึกษาเปรียบเทียบบุคลิกภาพของบุคคลในอาชีพต่าง ๆ กล่าวคือ บุคลิกภาพของบุคคลในอาชีพครูจำนวน 60 แพทย์จำนวน 100 และวิศวกรจำนวน 100 คน เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา คือ บุคลิกภาพตามความต้องการ 15 ด้าน ที่คัดแปลงมาจาก The Edward Personal Preference Schedule (EPPS) พบว่า มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญระหว่างกลุ่มอาชีพที่ศึกษาเปรียบเทียบ ดังนี้

1. ครูหญิงมีความต้องการยกย่องคนอื่น และความต้องการขอความช่วยเหลือมากกว่าครูชาย แต่อน้อยกว่าในด้านการต้องการความเป็นระเบียบ และความต้องการคบเพื่อนต่างเพศ
2. ครูชายมีความต้องการความเป็นระเบียบ ความต้องการเข้าใจตนเองและคนอื่นมากกว่าแพทย์ชาย แต่อน้อยกว่าในด้านการต้องการมีอำนาจเหนือคนอื่น และความต้องการก้าวร้าว

3. ความต้องการยกย่องคนอื่น ความต้องการผูกไมตรีกับคนอื่น ความต้องการเข้าใจตนเองและคนอื่น และความต้องการความเป็นระเบียบสูงสุดในกลุ่มครู ความต้องการพึ่งตนเอง และความต้องการคบเพื่อนต่างเพศ น้อยที่สุดในกลุ่มครู ในกลุ่มอาชีพที่ศึกษา

พรพมัล (2515 : 104 - 112) ได้ศึกษาเปรียบเทียบบุคลิกภาพของครูกับนักวิทยาศาสตร์ โดยเฉพาะในส่วนที่ศึกษาเปรียบเทียบระหว่างบุคลิกภาพของครูที่ประสบความสำเร็จ และครูที่ไม่ประสบความสำเร็จ พบว่า ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติในค่านวตถกัฏจวล, ในค่านการเก็บตัว - การแสดงตัว พบว่า มีนัยสำคัญทางสถิติในองค์ประกอบ A, Q₂ ในค่านการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ฟื้นตัว อยู่เสมอ พบว่า ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ในค่านความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น ยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ E, M, Q₁, G และสอดคล้องกับสมมติฐานในการวิจัยในองค์ประกอบ A, Q₂ ในค่านสติปัญญา พบว่า ไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ หมายความว่า ครูที่ประสบความสำเร็จค่อนข้างไปทางสำรวจ (A⁻) อาศัยกลุ่ม (Q₂⁻) ส่วนครูที่ไม่ประสบความสำเร็จค่อนข้างไปทางชอบออกสังกม (A⁺) อาศัยตัวเอง (Q₂⁺)

จากผลการศึกษาเกี่ยวกับบุคลิกภาพของครูเท่าที่เสนอมาแล้วทั้งหมดนี้พอจะสรุปได้ว่า ครูทั่วไปมีบุคลิกภาพดังต่อไปนี้คือ เป็นผู้มีความรู้สูง มีความสนใจและการตอบสนองต่อสิ่งรอบตัวสูง มีความทะเยอทะยานสูง กระตือรือร้น ขยัน ร่าเริง ตั้งใจทำงาน สุขุม เยือกเย็น มีความต้องการยกย่องคนอื่น ความต้องการผูกไมตรี ความต้องการเข้าใจตนเองและคนอื่น ความต้องการเป็นระเบียบ มีความถนัดวาระมักระวัง (F⁻) ระแวง (L⁻) สำรวจ (A⁻) อารมณ์มั่นคง (C⁺) ไม่ทำตามกฎ (G⁻) ตรงไปตรงมา (N⁻) และเคร่งครัด (Q₄⁻) อาศัยกลุ่ม (Q₂⁺) และไต่คะแนนประเมินพฤติกรรม 10 อย่าง สูง คือ การให้ความช่วยเหลือแก่คน การยอมรับกฎข้อบังคับและเจ้าหน้าที่ของวิทยาลัย ความสามารถพึ่งพาอาศัยได้ ความขยันขันแข็ง ความคล่องแคล่ว ว่องไว ความเคารพตนเอง ความซื่อสัตย์ ความเป็นระเบียบ ศีลธรรมทางเพศ ความมีเมตตา

สำหรับครูชายมีบุคลิกภาพที่เป็นลักษณะเฉพาะตัวดังต่อไปนี้ คือ มีความต้องการเป็นระเบียบ ความต้องการเข้าใจตนเองและคนอื่น และมีความต้องการคบเพื่อนต่างเพศ

บุคลิกภาพของครูหญิงที่เป็นเอกลักษณ์ของเพศพอสรุปได้ดังนี้ มีความต้องการยกย่องคนอื่น และความต้องการขอความช่วยเหลือ ความคุมตัวเองดี (Q₃⁺) จิตใจอ่อนโยน (I⁺) ผ่อนคลาย (Q₄⁻) สงบเสงี่ยม (A⁻) อารมณ์มั่นคง (C⁺)

และมีผลงานที่สรุปบุคลิกภาพของครูที่ขัดแย้งกันในระหว่างวิชาเอกคือ ครูที่สอนวิชาศิลปะ มีพฤติกรรม เพื่อเน้น (M^+) จิตใจอ่อนโยน (I^+) เป็นนักทดลอง (Q_1+) ประสาหมั่นคง (O^-) ในขณะที่ครูที่สอนวิชาชั้นประถมศึกษา มีพฤติกรรมไม่ทำตามกฎ (G^-) หวาดกลัว (O^-) และเคร่งครัด (Q_4+)

ข. บุคลิกภาพของนักธุรกิจ

การบริหารธุรกิจเป็นทั้งศิลปและวิทยาศาสตร์ในตัวเอง การดำเนินการธุรกิจต้องการผู้มีความรอบรู้ในการจัดการ ประสพการณ์ และบุคลิกภาพของนักบริหารธุรกิจหรือนักธุรกิจ

Musselman และ Hughes (1969 : 183) ให้ทัศนะเกี่ยวกับนักธุรกิจชั้นนำ ควรมีความสามารถเกี่ยวกับการจัดการและคุณสมบัติส่วนตัว พร้อมกับได้แบ่งคุณลักษณะย่อยของแต่ละด้าน ดังนี้

ความสามารถเกี่ยวกับการจัดการ ประกอบด้วย ปรัชญาแห่งการจัดการ กล่าวคือ เข้าใจสาเหตุและขบวนการปฏิบัติการแห่งการจัดการ เข้าใจถึงความพิการของสังคม เศรษฐกิจ และวิถีการเมืองที่ก่อให้เกิดต่อการกำหนดนโยบายธุรกิจ พื้นฐานความคิดในการวินิจฉัยตกลงใจกว้าง ความรับผิดชอบของธุรกิจต่อสวัสดิภาพของสังคม ความรู้ความเข้าใจในการรักษาลู่ซึ่งสัมพันธ์ภาพอันดีกับสมาชิกคนอื่นในบริษัท ความต้องการศึกษาเพิ่มเติมฝึกฝนความสามารถในการจัดการและการศึกษาอื่น ๆ

คุณสมบัติส่วนตัว จะช่วยให้เป็นนักธุรกิจที่ดีประกอบด้วย ความสามารถนำผู้อื่น ความพอใจที่จะทำงานกับคนอื่นอย่างมีประสิทธิภาพ ความเต็มใจที่จะฟังข้อเท็จจริงและความคิดของคนอื่นอย่างใจกว้าง ความรับผิดชอบ การรู้จักประยุกต์แนวคิดเก่าใหม่เข้าด้วยกัน การมองไว้ซึ่งศีลธรรมและจรรยาบรรณ ความสามารถนิเทศความคิด (communicate) ด้วยการเขียนและพูดอย่างมีประสิทธิภาพ รวมณ่งตลอดเวลา และความอดทนต่อการบีบคั้นจากสิ่งภายนอก

แมกนาแกนและ ออเธอร์ (McNaughton and Oshier, 1970 : 165) ได้กล่าวถึงลักษณะของ
ผู้นำการที่ควรต้องมีคุณสมบัติและควา สามารถที่จะเป็นภาวะวิเศษสูง เป็นงานเปิดเผย มีวิวัฒนาการ
อารมณ์ และมีความสามารถที่จะเข้าใจและคลอบคลุ้ม มีความรับผิดชอบ และมีความซื่อตรง

ได้มีรายงานจากศูนย์บริการแนะนํารัฐกิจแห่งเพนซิลเวเนีย ซึ่งได้รวบรวมเหตุผลในการเลือกตั้ง
ผู้บริหาร (ตัวอย่าง 513 : 2) พบว่า เหตุผลส่วนใหญ่ของการเลือกนักบริหารธุรกิจเพ่งเล็งถึง
ความเป็นผู้นำ ความเฉลียวฉลาด เป็นผู้นำบรรดาชนในการทดลองใจ เป็นผู้นำวิชาชีพในด้านวิศวกรรม
ด้านการตลาด และการบริหารงานบุคคล

มีงานวิจัย ที่ว่ากับบุคลิกภาพนักธุรกิจที่จะนำมากล่าวได้ดังนี้

ในปี ค.ศ. 1948 Prof. Harvard Business (Rohrer and Other, 1969 : 37)
ได้ศึกษาติดตามผลของนักบริหารจำนวน 30 คน ที่ได้รับการประเมิน
เป็นผู้พบความสำเร็จในการเรียนการสอนธุรกิจด้วยการพยากรณ์จากคะแนนทดสอบการพยากรณ์ความสำเร็จ
ในการทำงานนี้ แล้วทำการออกไปปฏิบัติงานในงานธุรกิจ (job performance) ผลการศึกษาพบว่า
องค์ประกอบที่พยากรณ์ความสำเร็จในอาชีพธุรกิจที่มีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนกว่าความถนัดทางวิชาการ
คือ การปรับปรุงบุคลิกภาพส่วนตัวกับความจิตภายในมนุษย์สัมพันธ์

สรุปได้ว่า ในวงการธุรกิจต้องการนักธุรกิจผู้ซึ่งเรียนรู้กิจการธุรกิจจากประสบการณ์ของตนเอง
เป็นผู้มีพลังสูง (Self-motivated) มีการเสียสละพร สามารถทำงานกับผู้อื่นได้อย่างเหมาะสม
และได้รับความยอมรับ มีความสามารถไว้วางใจได้ มีความเฉลียวฉลาด มีวิวัฒนาการอารมณ์ มีลักษณะ
เป็นผู้นำ

จากลักษณะของการจัดการ สามารถจัดประเภทผู้จัดการหรือนักธุรกิจตามหน้าที่ที่ปฏิบัติการ
อยู่ ได้ดังนี้ ผู้จัดการทั่วไป ผู้จัดการฝ่ายตลาด ผู้จัดการฝ่ายผลิต หรือ ฝ่ายโรงงาน และ ผู้จัดการ
สำนักงาน ซึ่งประกอบด้วย ผู้จัดการฝ่ายการเงิน ผู้จัดการฝ่ายสินเชื่อ ผู้จัดการฝ่ายบัญชี และ
ผู้จัดการบริหารสำนักงาน

ได้มีงานวิจัยเกี่ยวกับบุคลิกภาพของผู้จัดการหรือนักธุรกิจงานประเภทที่แยกไว้ ดังนี้

ผู้จัดการทั่วไป (General Managers' นิยาม (Harrell, 1961 : 89) ได้
ศึกษาเปรียบเทียบบุคลิกลักษณะ 13 ประการ ของนักธุรกิจจำนวน 240 คน นักศึกษาชายกลุ่มปกติของ
วิทยาลัย พบว่านักธุรกิจ มีบุคลิกลักษณะสูงกว่านักศึกษาใน 10 ความมีอำนาจ ความเชื่อมั่นในตนเอง
บุคลิกภาพทางดี ผ่อนคลาย ความกระตือรือร้น ความรับผิดชอบ มีขันติ ความสามารถทางสังคม

พลังเผชิญหน้า (empathiveness) ความร่วมมือ อารมณ์ดี เฉลียวฉลาด และมีบุคลิกภาพ
 ความกระตือรือร้นทำภารกิจศึกษาทดลองที่เปรียบเทียบกับ

กิลล์ (Harrell, 1961 : 202) ได้ศึกษาเปรียบเทียบบุคลิกภาพของนักธุรกิจจำนวน
 203 คน กับผู้แพ้ทำงาน (Super-slows) จำนวน 143 คน พบว่า นักธุรกิจมีบุคลิกภาพสูงกว่า
 ผู้แพ้ทำงานในด้าน การปรับตัว - การแสดงออก - ความเชื่อมั่น - ความไวของรับสภาพแวดล้อม - อารมณ์
 ปรองดอง - อารมณ์หงุดหงิด - ความเชื่อมั่นในตนเอง - ไม่เชื่อมั่นในตนเอง ความกระตือรือร้นใน
 งานทุกอย่าง - โลกทัศน์กว้าง - โลกทัศน์แคบ สุขุม - ขี้บ่น อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

Huttner, Levy, Rosen และ stopol (1959 : 42 - 50) ได้ศึกษาเปรียบเทียบ
 บุคลิกภาพผู้จัดการฝ่ายขายกับผู้จัดการประเภทอื่น โดยใช้แบบทดสอบ Minnesota Multi-
 phasis and Bernreuter Personality Inventories พบผลการศึกษว่า ผู้จัดการฝ่ายขาย
 มีบุคลิกภาพสูงกว่าผู้ประเภทอื่นในด้านการอดทน ความสามารถเข้าสังคม ความสนใจในตัวเอง
 มองโลกในแง่ดี ลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง และลักษณะเชิงเห็นแก่ตน

Rardle (1956 : 122 - 134) ได้ศึกษานักธุรกิจฝ่ายผลิตที่ได้จัดว่าเป็นกลุ่มที่ควรรับ
 การส่งเสริมเป็นผู้จัดการฝ่ายผลิตและกลุ่มที่ควรสนับสนุนไม่เพียงพอควรได้รับการส่งเสริม พบว่าผู้จัดการ
 ฝ่ายผลิต กลุ่มที่ควรได้รับการส่งเสริม มีบุคลิกลักษณะสูงกว่ากลุ่มทั่วไปในด้านพลังขับสูง (drive) ความ
 เป็นผู้นำ ความคิดริเริ่ม การยอมรับ พลังงานสูง และลักษณะความยืดหยุ่น

บุคลิกลักษณะของนักธุรกิจฝ่ายผลิตโดยทั่วไป Rosen (1959 : 8 - 20) ได้ศึกษา
 ผู้จัดการฝ่ายผลิตจำนวน 200 คน พบว่า ผู้จัดการฝ่ายผลิตมีบุคลิกภาพในด้านลักษณะเป็นฝ่ายรับนโยบาย
 ลักษณะการควบคุมตนเองสูง บางครั้งขาดการเห็นในตนเองกับแรงจูงใจของตนเอง ค่อนข้าง
 ขี้อาย นักธุรกิจที่มีค่าเป็นบุคคลเช่นนี้จะมีความอดทนรักและซื่อสัตย์ และจะแสดงออกต่อ
 ผู้อื่นเหนือกว่าเป็นการข่มขู่หรือ

ยังมีการวิจัยบุคลิกภาพของนักธุรกิจที่เป็นผู้ประกอบการคือ ฮอร์นเดย์ และ บั๊กเกอร์
 (Hornaday and Barker, 1970 : 47 - 54) ได้ศึกษาเกี่ยวกับลักษณะนักธุรกิจ จากกลุ่มประชากร
 จำนวน 20 คน (ผู้ชาย 16 คน ผู้หญิง 4 คน) ในนครชิคาโก โดยใช้วิธีสัมภาษณ์และให้ตอบ
 แบบสอบถาม เกือบ มีทั้งที่เป็นแบบสอบถามประกอบด้วย

1. Occupational Interest Survey (Kunder, 1968)

2. The Edwards Personal Preference Schedule ใช้เพียง 3 สเกล
 คือ ความต้องการสัมผัสวัตถุ ความต้องการพึ่งตนเอง และ ความต้องการถาวร

3. The Survey of Interpersonal Value (Gordon, 1960) ใช้เพียง 3 สเกล คือ ความคล้อยตาม ความไม่พึงทนร้อน และ ความเป็นอิสระ

ผลการวิจัยพบว่านักธุรกิจมีสติปัญญาสูง ความอดุทนสูง ความสามารถติดต่อกับคนอื่นอย่างมีประสิทธิภาพ มีความต้องการสัมฤทธิ์ผล ความต้องการพึ่งตนเอง ความคิดสร้างสรรค์ การเสี่ยง และความก้าวร้าวสูงกว่าปกติ

นอกจากการศึกษาเกี่ยวกับบุคลิกภาพของนักธุรกิจ มีผู้สนใจศึกษาเฉพาะเกี่ยวกับสติปัญญาของนักธุรกิจประเภทต่าง ๆ ดังนี้

ฮาร์เรลล์ และ เฮเกน (Harrell, 1961 : 82, 131) ได้ศึกษาติดตามผลค่านสติปัญญาของอาชีวศึกษานักธุรกิจ อันประกอบด้วย ประชาณบริษัท, รองประธานบริษัท เลขานุการในบริษัท ผู้จัดการฝ่ายการเงิน, ฝ่ายสำนักงาน, ฝ่ายสินเชื่อ ปรากฏผลดังนี้รายละเอียดต่อไปนี้

ความสามารถ	ผู้จัดการฝ่าย			
	ประธานา	การเงิน	สำนักงาน	สินเชื่อ
การสังเกต (Perceptual Speed)	B	B ⁺	B	B ⁻
ความเข้าใจในการใช้ภาษา (Reading Comprehension)	B	B ⁺	C	C ⁺
การมีเหตุผลในเชิงคณิตศาสตร์ (Arithmetic Reasoning)	B	B ⁺	B ⁻	C ⁺
พื้นฐานทางคณิตศาสตร์ (Mathematic Knowledge)	B	A ⁻	B ⁻	C ⁺
ความสามารถในการใช้ตัวเลข (Numerical Operation)	B	A ⁻	B ⁺	B
พื้นฐานทางกลศาสตร์ (Mechanic Principle)	B	C	C	C
ทักษะ - ในการใช้มือ (Two - hand Cooridinate)	B	C	C ⁺	C ⁺
ความสามารถในการเคลื่อนไหว (Psychomotor Coordination)	B	B ⁻	B ⁻	C

สรุปได้ว่า ประสิทธิภาพและผู้จัดการฝ่ายการเงินมีเส้นภาพของสติปัญญาอยู่ในระดับ B ส่วนฝ่ายผู้จัดการฝ่ายสำนักงานมีสติปัญญาอยู่ระหว่าง B กับ C และฝ่ายสินเชื่อมีสติปัญญาอยู่ระหว่าง B กับ C แยกออกไปทาง C มาก

Dunnette และ Krichner (Harrell, 1961 : 103) ได้ศึกษาความสามารถทางสติปัญญาของผู้จัดการฝ่ายตลาดของบริษัท Minnesota Mining and Manufacturing (3M) โดยใช้แบบทดสอบสติปัญญาของยูนิเวอร์ซิตีของ Wechster พบว่า ผู้จัดการฝ่ายตลาด 50 คน มี I.Q. ตั้งแต่ 125 ขึ้นไป

Harrell & Harrell (Harrell, 1961 : 111) ได้ศึกษาความสามารถทางสติปัญญาของผู้จัดการฝ่ายผลิต โดยใช้แบบทดสอบ Army General Classification Test พบว่า มีพิสัยอยู่ระหว่าง 82 - 153 มีคะแนนเฉลี่ยเป็น 118

จากการศึกษาเปรียบเทียบด้านสติปัญญาของนักธุรกิจแต่ละประเภทพบว่า ความสามารถทางสติปัญญาของนักธุรกิจจะอยู่เหนือ 90 เปอเซนต์ไค์ ของบุคคลโดยทั่วไป นักธุรกิจฝ่ายตลาดมีความสามารถสูงในคำภาษา นักธุรกิจฝ่ายผลิตมีความสามารถในด้านความถนัดในด้านจักรกลสูงกว่าในกลุ่มที่ศึกษา และนักธุรกิจฝ่ายการเงินมีความสามารถในการใช้ด้านตัวเลขสูง สรุปโดยส่วนรวม นักธุรกิจมีสติปัญญาสูง เฉลี่ยฉลาด

สรุปบุคลิกภาพส่วนรวมของนักธุรกิจจากเอกสารและผลงานวิจัยต่าง ๆ ได้ดังนี้ นักธุรกิจมีความรอบรู้ถึงปรัชญาแห่งการจัดการ สภาวะของสังคม เศรษฐกิจ นโยบายการเมือง ที่มีผลต่อการกำหนดนโยบายธุรกิจ มีจรรยาธรรม ศีลธรรม ความรับผิดชอบต่อสวัสดิภาพของสังคม มีลักษณะเป็นผู้สนใจติดตามศึกษาความรู้เพิ่มเติมเสมอ เป็นผู้สามารถวิเคราะห์ความคิดของตนให้ผู้อื่นเข้าใจได้ สนใจและพอใจที่จะทำงานร่วมกับคนอื่น มีอารมณ์มั่นคง มีความซื่อตรง มีความรับผิดชอบในงานหน้าที่ มีพลังจิตใจสูง กระตือรือร้นต่อความสำเร็จของงานอาชีพและส่วนตัว มีลักษณะอนุรักษ์นิยม มีความเชื่อมั่นในตนเอง บางครั้งมีลักษณะเห็นแก่ตัว เกรงเครียด บางขณะอ่อนคลาย ชอบแสดงตัวว่าเร้าแรงมองโลกในแง่ดีและกว้าง บางขณะค่อนข้างขี้อาย มีความต้องการสัมฤทธิ์ผลสูง ความต้องการพึงตนเอง ก้าวร้าว มีความริเริ่มสร้างสรรค์ เฉลียวฉลาด ระดับสติปัญญาโดยเฉลี่ยอยู่ในเกณฑ์สูง

การศึกษาที่กล่าวมาแล้ว ส่วนใหญ่เป็นการศึกษานักธุรกิจชาย แต่ในขณะเดียวกัน

- ดร.โฮลลีย์ (Holley, 1970 : 223 - 224) ได้ทำการวิเคราะห์บุคลิกภาพด้านความต้องการกับปัจจัยที่เป็นพื้นเพที่มีอิทธิพลต่อการเลือกเรียนวิชาชีพด้านธุรกิจของสตรี มีวัตถุประสงค์เพื่อจะกำหนด

เส้นภาพบุคลิกภาพของสตรีที่เลือกเรียนวิชาชีพด้านธุรกิจ โดยใช้แบบทดสอบ EPPS (Edward Personal Preference Schedule) ด้วยการนำไปเปรียบเทียบกับสตรีกลุ่มที่เรียนวิชาชีพด้านศิลปศาสตร์ ตัวอย่างประชากร เป็นนักศึกษาหญิง จำนวน 322 คน ที่เลือกเรียนวิชาชีพด้านธุรกิจ จากวิทยาลัยและมหาวิทยาลัย 8 แห่ง ในรัฐมิสซิสซิปปี ผลการวิจัยปรากฏว่า นักศึกษาหญิงเหล่านี้ มีบุคลิกภาพในด้านการต้องการเป็นระเบียบ ความต้องการขอความช่วยเหลือ ความต้องการยกย่องคนอื่น และความต้องการก้าวร้าวมากกว่า นักศึกษากลุ่มอาชีพด้านศิลปศาสตร์ และน้อยกว่าในด้านการต้องการอำนาจเหนือคนอื่น ความต้องการแสดงออก ความต้องการพึ่งตนเอง ความต้องการผูกไมตรีกับคนอื่น และความต้องการช่วยเหลือผู้อื่น

สรุปรายละเอียดบุคลิกภาพของนักศึกษาวิชาชีพธุรกิจหญิงดังนี้ นักศึกษาวิชาชีพธุรกิจหญิง มีบุคลิกภาพด้านความต้องการระเบียบ หมายถึง ความต้องการทำงานให้เป็นระเบียบเรียบร้อย ชอบวางแผนก่อนลงมือทำอะไรที่ยาก ๆ รวบรวมรายละเอียดในงานที่ต้องทำ ชอบเก็บจดหมายเอกสารอื่น ๆ อย่างเรียบร้อย และจัดให้เป็นระเบียบ และชอบรับประทานอาหารตรงเวลา บุคลิกภาพด้านความต้องการขอความช่วยเหลือหมายถึง ความต้องการให้ผู้อื่นช่วยเหลือเวลาเกิดครอน ชอบให้คนอื่นให้กำลังใจตน ชอบให้คนอื่นแสดงความเมตตากรุณาต่อกัน ชอบให้คนอื่นเห็นใจและเข้าใจเมื่อตนประสบปัญหา อยากให้คนอื่นรัก ชอบให้คนอื่นทำอะไรให้ด้วยความจริงใจ อยากให้คนอื่นปล่อยเวลามิ่ทุกข์ ชอบให้คนอื่นปล่อยเสียใจด้วยเมื่อตนป่วย และอยากให้คนอื่นปล่อยวันวายเมื่อตนได้รับอันตราย บุคลิกภาพความต้องการยกย่องคนอื่น หมายถึง ความต้องการคำแนะนำจากคนอื่น อยากให้คนอื่นชื่นชมหรือยกย่องตน ชอบทำตามคำชี้แจงหรือความคาดหวังของคนอื่น ชอบยกย่องเคารพคนอื่น ชอบชมคนอื่นว่าทำงานได้ดี ยอมรับความเป็นผู้นำของคนอื่น ชอบอ่านชีวประวัติของบุคคลสำคัญ ๆ ชอบทำตามประเพณีนิยม และอยากให้คนอื่นเป็นผู้ตัดสินใจให้ บุคลิกภาพด้านความต้องการก้าวร้าว หมายถึง ความต้องการขัดแย้งความคิดเห็นของคนอื่น ชอบบอกคนอื่นว่า ตนคิดเกี่ยวกับเขาอย่างไร ชอบวิจารณ์คนอื่นอย่างเปิดเผยถ้าเห็นสมควร มักหัวเราะเยาะคนอื่น คำหยาบคายเมื่อไม่เห็นด้วยกับเขา ชอบแกล้งคนอื่นที่สบประมาท โกรธง่าย ชอบโทษคนอื่นเมื่อมีสิ่งผิดพลาดเกิดขึ้น มักอ่านหนังสือพิมพ์ เรื่องฆาตรกรรมและเรื่องรุนแรงอื่น ๆ

จากผลการศึกษาตามที่เสนอมา พอจะสรุปบุคลิกภาพของนักธุรกิจหญิง โดยเทียบให้เข้าบุคลิกภาพของประกอบ 16 ด้าน ให้กระจ่างชัดได้ดังนี้ นักธุรกิจหญิงเป็นคนที่ทำงานมีระเบียบเรียบร้อย ชอบจัดระเบียบการทำงานและกิจส่วนตัวเป็นเวลา ตรงกับองค์ประกอบข้อตรงต่อหน้าที่ (G^+) ชอบให้

คนอื่นช่วยเหลือและให้กำลังใจ ให้ความเห็นใจ เข้าใจคน เมื่อคนพบกับปัญหาตรงกับองค์ประกอบ
จิตใจอ่อนแอ (I^+) มีความต้องการคำแนะนำจากคนอื่น และให้คนอื่นตัดสินใจให้ และในบางครั้ง
ต้องการขัดแย้งความกึกของคนอื่น ตรงกับองค์ประกอบอาศัยกลุ่ม (Q_2^-) ชอบวิจารณ์คนอื่นโดยไม่
เปิดเผย มีลักษณะโกรธง่ายถือคนเป็นใหญ่ ตรงกับองค์ประกอบเป็นอิสระแก่ตัว (E^+)

ก. ทฤษฎีพลังใจในทางเศรษฐกิจ

ละม้ายมาศ (อมรและชัชติยา, 2508 : 627 - 659) เล่าถึงผลงานของ เควิต ซี
แม็คเคลเลน เป็นผู้สนใจศึกษาวิจัยถึงตัวแปรต่าง ๆ ที่มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ
ทั่วโลก กล่าวคือ ประกาศระบบเสรีนิยม เช่น อังกฤษ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น ไต้หวัน และประเทศระบบ
สังคมนิยม เช่น รัสเซีย บุลกาเรีย ฮังการี และ จีน เป็นต้น

แม็คเคลเลน ได้สร้างโครงแบบแนวคิด (Conceptual Models) เพื่อเป็นแนวทาง
ศึกษาวิจัย โครงสร้างแบบแนวคิดที่แม็คเคลเลนใช้ คือ แนวความคิดเรื่องความสัมพันธ์ระหว่าง
พลังใจกับความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ โดยกำหนดพลังใจออกเป็นความต้องการ 3 ด้าน คือ
ความต้องการสัมฤทธิ์ผล ความต้องการไมตรี และความต้องการอำนาจ ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

1. พลังใจ หมายถึง แรงหรืออำนาจภายในตัวบุคคลซึ่งผลักดันหรือกระตุ้นให้
เกิดพฤติกรรมต่าง ๆ ทั้งที่แสดงออกให้ปรากฏและไม่ปรากฏแก่ผู้อื่น เช่น ความรู้สึกนึกคิด และควบคุม
กำหนดทิศทางของพฤติกรรมนั้นเป็นต้นว่า เมื่อเผชิญกับปัญหาอย่างหนึ่ง บุคคลนั้นจะเผชิญหน้ากับปัญหานั้น
หรือจะหลบหนีไปเสีย

2. ความต้องการสัมฤทธิ์ผล (Need for Achievement), หมายถึง ความ
ปรารถนาที่จะทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดให้สำเร็จควมมาตรฐานที่คึกเยียม หรือความพยายามที่จะเอาชนะอุปสรรค
ต่าง ๆ มีความสบายใจเมื่อประสบความสำเร็จ และมีความวิตกกังวลเมื่อประสบความสำเร็จ

3. ความต้องการไมตรี (Need for Affiliation) หมายถึง ความปรารถนา
ที่จะสร้างเสริมและรักษาสัมพันธภาพอันดีกับบุคคลอื่น ๆ ต้องการให้ผู้อื่นนิยมหรือยอมรับนับถือคนรวมทั้ง
ที่ตนนิยมชมชอบและยอมรับนับถือผู้อื่นด้วย

4. ความต้องการอำนาจ (Need for Power) หมายถึง ความปรารถนา
ที่จะควบคุมหรือมีอิทธิพลเหนือผู้อื่น

ผลการวิจัยเกี่ยวกับความต้องการด้านต่าง ๆ กับความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ

ก. ในด้านความต้องการสัมฤทธิ์ผลกับความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ แม็กเคลเลน พบว่าประเทศที่มีความก้าวหน้าอย่างรวดเร็วทางเศรษฐกิจ ประชาชนมีความต้องการสัมฤทธิ์ผลสูงกว่าประเทศที่ประชาชนมีความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ

ข. ในด้านความต้องการไมตรี กับความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ พบว่า มีได้สัมพันธ์อย่างเที่ยงตรงแน่นอน

ก. ในด้านความต้องการอำนาจกับความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจมีความสัมพันธ์กับวิธีสัมฤทธิ์ผลหรือวิธีที่จะก้าวไปสู่เป้าหมายอื่น ๆ ความต้องการอำนาจมีความสัมพันธ์กับความต้องการไมตรี กล่าวคือ ประเทศที่ปกครองแบบเผด็จการ มักมีความต้องการไมตรีในระดับต่ำ แต่มีความต้องการอำนาจในระดับสูง หรือในบางขณะมีความต้องการไมตรี เพื่อรักษาสมดุลแห่งการใช้อำนาจไว้

แม็กเคลเลน ยังสนใจที่จะศึกษาทัศนคติที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจ พบว่า ทัศนคติที่มีความสัมพันธ์อย่างนัยสำคัญกับความต้องการก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ คือ

1. การมุ่งหมายเรื่องความพยายามเพื่อที่จะก้าวหน้า
2. มีความเชื่อว่าธรรมชาติเป็นสิ่งที่มนุษย์จะต้องเกี่ยวข้องกับตัว และเป็นสิ่งที่

บังคับมนุษย์

3. การไม่ยกชนประเพณีจนเกินไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเพณีอันเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ให้เป็นเพียงแค่มอบความคิดเห็นของประชาชนอื่นเป็นแนวทางปฏิบัติและความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลอย่างเฉพาะเจาะจงตามบทบาทหน้าที่ (specificity of role relation)

แม็กเคลเลน ได้ศึกษาต่อไปถึงความต้องการสัมฤทธิ์ผล ควรมีพฤติกรรมแสดงออกอย่างไรจากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการซึ่งเป็นผู้ทำให้กำลังผลิต (productive capacity) สูงขึ้นเป็นผู้ที่สำคัญสุดในการพัฒนาประเทศ แม็กเคลเลน ได้สรุปพฤติกรรมเยี่ยงผู้ประกอบการไว้ 6 อย่างดังนี้

1. กล้าเสี่ยงพอสมควร (Moderate risk taking มีการตัดสินใจเกิดเดี่ยวในโอกาสที่ควรใช้ความสามารถ บุคคลที่มีความต้องการสัมฤทธิ์ผลสูง มักพอใจและเลือกทำสิ่งที่ยากพอสมควร เนื่องจากมีความเชื่อมั่นในความสามารถของตน และเมื่อสามารถทำสิ่งยากได้สำเร็จ จะนำความพึงพอใจมาสู่ตน ส่วนบุคคลที่มีความต้องการสัมฤทธิ์ผลต่ำ จะเลือกทำสิ่งง่าย ๆ ที่ตนเองเห็นว่าทำได้สำเร็จหรือหากต้องเสี่ยงเลือกทำสิ่งยากก็หวังพึ่งโชคช่วยให้ทำสำเร็จ

2. แข็งขัน (Energetic) และ/หรือกระทำการแปลก ๆ ใหม่ ๆ อันจะทำให้บุคคลรู้สึกว่าได้ประสบความสำเร็จ

บุคคลที่มีความต้องการสัมฤทธิ์ผลสูง จะมานะพากเพียรต่อเมื่อสิ่งทีกระทำนั้นมีความท้าทาย (Challenging) ความสามารถของคนที่ทำเป็นงานที่ไม่ซ้ำแบบใคร (Originality) และเป็นงานต้องใช้สมองขบคิด (mental manipulation) หรือเป็นวิธีการใหม่ ๆ ที่จะแก้ปัญหาให้สำเร็จลุล่วงไป และจะไม่ขยันขันแข็งในงานที่เป็นกิจวัตร (routine tasks)

3. รับผิดชอบในตนเอง (Individual responsibility)

บุคคลที่มีความต้องการสัมฤทธิ์ผลสูง ชอบมีเสรีภาพพอสมควรในงานที่รับผิดชอบหรือจะทำอะไรเอง และมักพยายามทำงานให้สำเร็จเพื่อพึงพอใจของตนเอง มีใจเพื่อจะให้คนอื่นยกย่องตน (public recognition)

4. ต้องการทราบให้แน่ชัดว่า การตัดสินใจของตนมีผลอย่างไร (Knowledge of result of decisions)

บุคคลที่มีความต้องการสัมฤทธิ์ผลสูง มักต้องการทราบให้แน่ชัดว่า ผลการกระทำของตนเป็นอย่างไร และพยายามทำให้ดีขึ้นกว่าเดิม เมื่อทราบผลการกระทำของตนแน่ชัดแล้ว แต่บุคคลที่มีความต้องการสัมฤทธิ์ผลต่ำ มักไม่ต้องการที่จะทราบผลการตัดสินใจของตน เพราะเกรงว่าตนจะเกิดความวิตกกังวล ถ้าการกระทำนั้นไม่ให้ผลตามที่คาดหวัง

5. คาดการณ์ล่วงหน้า (Anticipation of future possibility)

บุคคลที่มีความต้องการสัมฤทธิ์ผลสูงมักจะเป็นผู้ที่มีแผนการระยะยาว (long - range planning) เพราะเล็งเห็นการณ์ไกลกว่าบุคคลที่มีความต้องการสัมฤทธิ์ผลต่ำ

6. ความสันทัดในการจัดระบบ (organization skills)

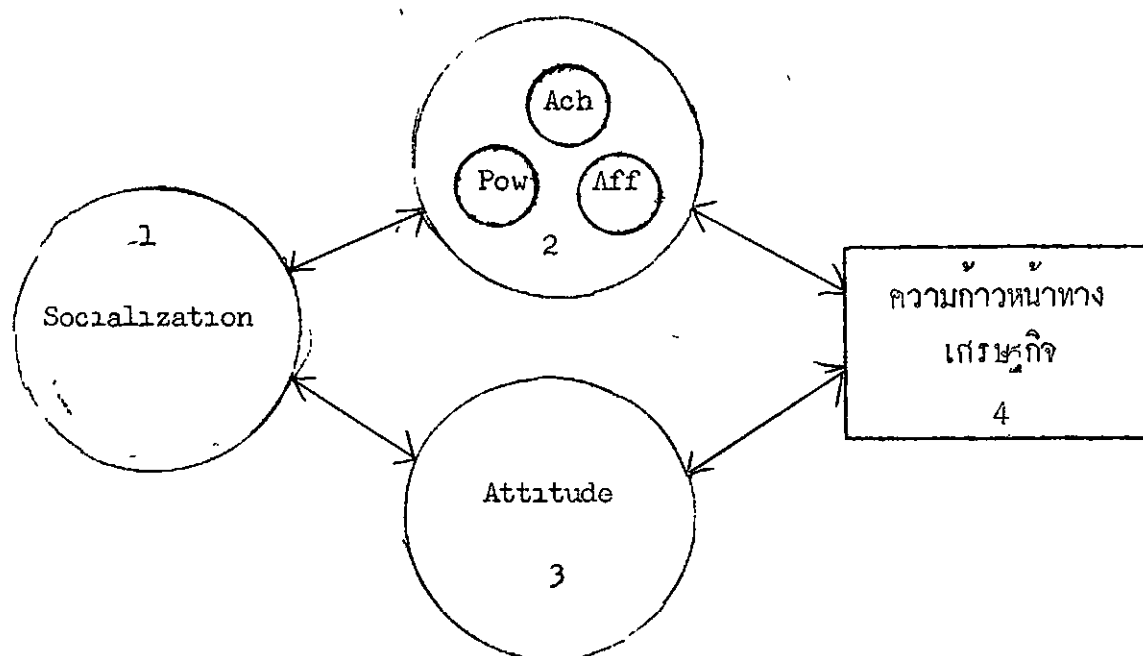
บุคคลที่มีความต้องการสัมฤทธิ์ผลสูง มักจะเลือกผู้ที่มีความสามารถในปัญหาที่คิดแก้ไข (task - oriented skills) อยู่เขาทำงานคอยเพื่อช่วยส่งเสริมให้งานเกิดความสำเร็จมากกว่าที่จะเลือกเพื่อนฝูงหรือผู้ที่มีคุณสมบัติอย่างอื่น (other personal quality) อันเป็นลักษณะที่แสดงถึงสมรรถภาพในการจัดระบบงาน

แม็คเคลเลน ได้ศึกษาหาแหล่งที่มาของความต้องการสัมฤทธิ์ผล โดยตั้งสมมติฐานไว้ว่า บุคคลที่มีความต้องการสัมฤทธิ์ผลสูงหรือต่ำนั้น ย่อมเนื่องมาจากการอบรมเลี้ยงดูที่บุคคลนั้นได้รับจากบิดามารดาและบรรยากาศของครอบครัวเมื่อเยาว์วัย และประสบการณ์ที่ได้รับเมื่อเติบโตขึ้นนั้น เป็น

เพียงเครื่องช่วยเสริมสร้างทัศนคติและความเชื่อต่าง ๆ ให้แก่บุคคลภายในจิตสำนึก (consciousness) เท่านั้น หากแต่ยังลึกลงไปถึงรากฐานที่สร้างขึ้นไว้เมื่อเยาว์วัยไม่

แม็คเคลเลน ได้ศึกษาวิจัยพบว่า การฝึกให้เด็กฟังตนเองได้จะเป็นการส่งเสริมให้เด็กมีความต้องการสัมฤทธิ์สูง ในการฝึกนี้ต้องปฏิบัติแบบสลับกลางในด้านการใช้อำนาจบาตรใหญ่ การตามใจบุตร การวางมาตรฐานความสำเร็จ และการคาดผลสำเร็จจากเด็กก่อนที่เด็กจะสามารถทำสิ่งนั้นได้

ในตอนท้ายนี้อาจจะสรุปแนวศึกษาทฤษฎีพลังใจในทางเศรษฐกิจของแม็คเคลเลนเป็นแผนภาพที่จะให้ความเข้าใจเกี่ยวกับทฤษฎีนี้อย่างกว้าง ๆ ได้ดังนี้



รูปที่ 2 แผนภาพแสดงความสัมพันธ์ระหว่างสังคมประกิต พลังใจ ทัศนคติ และ ความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ

1 สังคมประกิต

2 พลังใจ ประกอบด้วย ความต้องการสัมฤทธิ์ผล (Ach) ความต้องการอำนาจ (Pow) และ ความต้องการไมตรี (Aff)

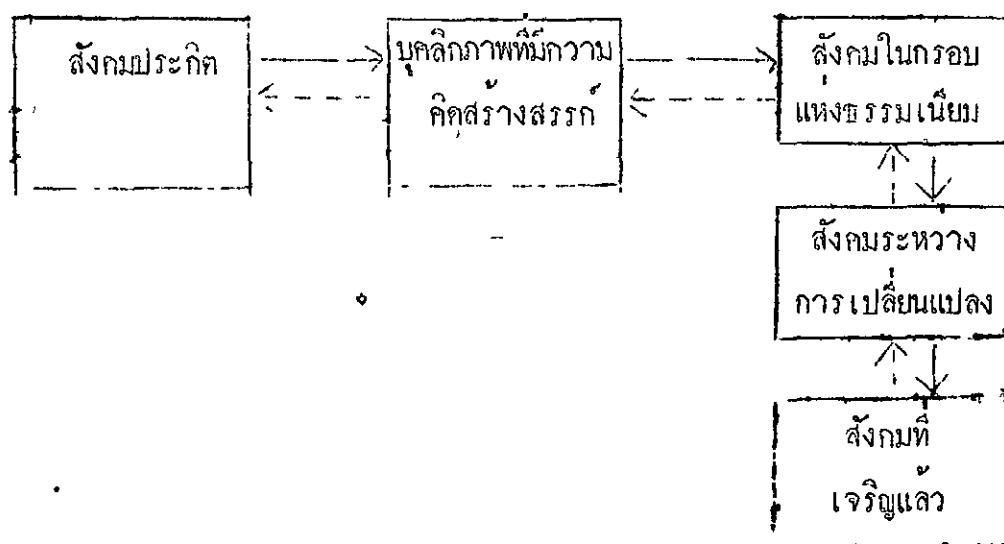
3 ทัศนคติที่เอื้อหนุนความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ

4 ความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ

ง. ทฤษฎีแห่งการเปลี่ยนแปลงของสังคม

เฮเกน (กรัปปีญา, 2503 . 305 - 327) เป็นนักเศรษฐศาสตร์ซึ่งต้องการศึกษา
 ค้นหาหาทฤษฎีการพัฒนาเศรษฐกิจที่สมบูรณ์แบบ โดยตั้งสมมติฐานไว้ว่า การเปลี่ยนแปลงของระบบ
 เศรษฐกิจจะเกิดควบคู่กันไปกับการเปลี่ยนแปลงของระบบสังคม ระบบการเมือง และ ระบบการ
 บริหาร ควบคู่กันกับทฤษฎีแห่งการเปลี่ยนแปลงทางสังคม เฮเกนเชื่อว่า การริเริ่มและการเป็น
 ผู้นำเป็นรากฐานของการพัฒนาระบบเศรษฐกิจ ความกล้าสร้างสรรค์ในขั้นที่เกี่ยวกับเทคนิคการผลิต
 เป็นสิ่งจำเป็นและสำคัญอย่างยิ่งของความจำเป็นทางเศรษฐกิจ เฮเกน ให้ความสนใจถึงความสำคัญ
 และสาเหตุที่ทำให้เกิดบุคลิกภาพที่มีความกล้าสร้างสรรค์อันเป็นสาเหตุทำให้สังคมเปลี่ยนจากสภาพสังคม
 ในกรอบแห่งธรรมเนียม (Traditional society) เข้าสู่สภาพสังคมระหว่างการเปลี่ยนแปลง
 (Transitional society) เพื่อไปสู่สภาพความเป็นสังคมที่เจริญในทางเศรษฐกิจ

แนวความคิดของเฮเกน อาจอธิบายได้ตามแผนภาพ ดังนี้



รูปที่ 3 แผนภาพแสดงความสัมพันธ์ระหว่างความเปลี่ยนแปลงของระบบสังคมกับการพัฒนาเศรษฐกิจ

จากรูปที่ 3 ทางซ้ายมือ ได้เริ่มกล่าวถึงสังคมประกิต ซึ่งหมายถึงการยอมรับเลี้ยงดูจาก
 ครอบครัว การยอมรับเลี้ยงดูจะสร้างบุคลิกภาพต่าง ๆ ให้แก่เด็กของครอบครัว บุคลิกภาพที่ต้องการ
 ให้เกิดขึ้นคือ บุคลิกภาพที่มีความคิดสร้างสรรค์ (creative personality) ซึ่งมีบ่อเกิดจาก
 การยอมรับเลี้ยงดูจากครอบครัวให้โอกาสเด็กได้ใช้ความสามารถของตนเองและช่วยตัวเองมากที่สุด

พร้อมกันนี้ก็ได้ให้ความรักความเอาใจใส่และสนใจอธิบายเหตุผลความเป็นอยู่ของสิ่งแวดล้อมรอบตัวด้วย ซึ่งจะมีผลให้เด็กเกิดความคิดสร้างสรรค์และมีความรู้สึกท้อสถึงกมลในแง่ดี เด็กที่มีบุคลิกภาพที่มีความคิดสร้างสรรค์จะมีลักษณะดังนี้

1. มีความต้องการความสำเร็จสูง (high need achievement) หมายถึง มีความรู้สึกสนุกในการที่จะประสบปัญหาใหม่และแปลกและสนุกในการที่ใช้ความสามารถของตนแก้ปัญหา
2. มีความต้องการเป็นตัวของตัวเอง (high need autonomy) หมายถึง ความต้องการที่จะวินิจฉัยและตัดสินใจด้วยตนเอง และมีความเชื่อมั่นในการตัดสินใจของตนโดยไม่กังวลต่อความคิดเห็นของผู้อื่นมากนัก
3. มีความต้องการความเป็นระเบียบ (high need order) หมายถึง สามารถทนต่อความไม่เป็นระเบียบ และความสับสนต่าง ๆ ได้โดยไม่กังวลใจ มีลักษณะเป็นคนใจกว้าง สามารถยอมรับปรากฏการณ์ที่ขัดแย้งกับความเชื่อของตน โดยนำมาพิจารณาหาเหตุผลและความเข้าใจให้กว้างขวางออกไป

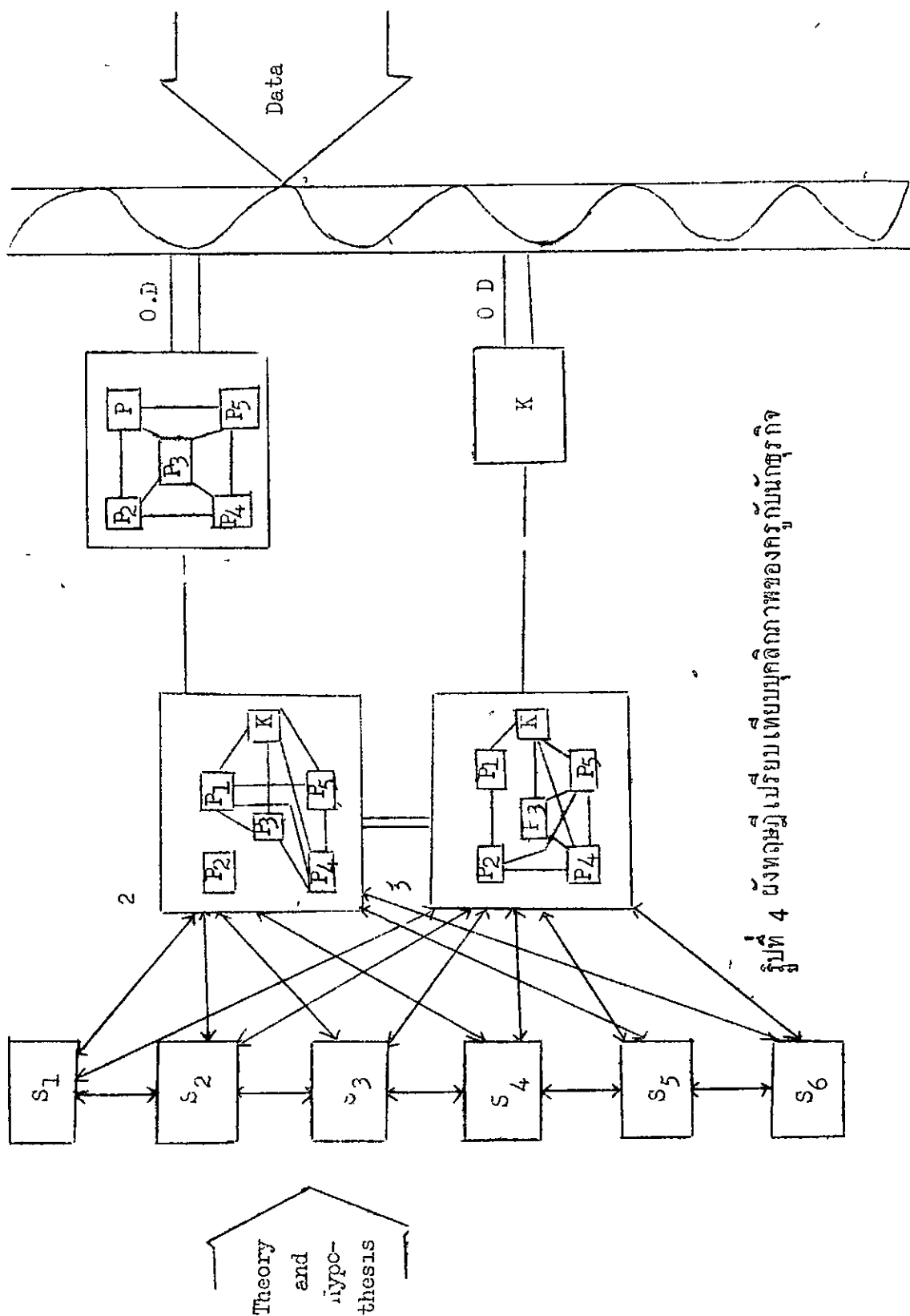
บุคลิกภาพที่มีความคิดสร้างสรรค์ อาจมีบ่อเกิดมาจากครอบครัวที่หัวหน้าครอบครัววิพากษ์วิจารณ์ไม่ได้รับความนับถือตามฐานะ (withdrawal of status respect) และบิดามีความรู้สึกถอนตัวจากความเป็นไปของสังคม (retreatism) แต่ได้มาพยายามกระตุ้นให้บุตรได้ใช้ความสามารถของตนอย่างเต็มที่ ทำให้บุตรเกิดความรู้สึกอยากจะทำให้ดีกว่าบิดาและมารีความรู้สึกต่อต้านคัดค้านเริ่มจางไป จึงทำให้บุตรเกิดบุคลิกภาพที่มีความคิดสร้างสรรค์ หรือ อาจเกิดจากครอบครัวที่บุตรต้องช่วยตนเองมาแต่ยังเด็ก เนื่องจากบิดาไม่คอยอยู่เคียงข้างและไม่เอาใจใส่ต่อบุตร ความคิดสร้างสรรค์ที่เกิดขึ้นจะแสดงออกต่อสังคมในทางนี้เสีย (Negative)

เฮเกน อธิบายต่อไปถึงความสำคัญของบุคลิกภาพที่มีความคิดสร้างสรรค์ ทำให้สังคมเปลี่ยนแปลงดังนี้

การเปลี่ยนแปลงทางสังคมจากสังคมในกรอบธรรมเนียมเนื่องมาจากบุคคลชั้นรองไม่ได้รับความนับถือตามฐานะ ทำให้บุคคลมีความรู้สึกถอนตัว ต่อไปอีก 2 - 3 ชั่วคน คนรุ่นหลังก็เกิดความคิดสร้างสรรค์และค่านิยม (value) ใหม่เช่นเชื่อว่าเกียรติของมนุษย์อยู่ที่ความขยันหมั่นเพียรในงานสุจริต จะเป็นแรงกระตุ้นให้บุคคลนำไปใช้และสร้างเสริมความก้าวหน้าทางเทคนิคในการผลิต ความเจริญทางเศรษฐกิจ ผลที่ได้คือทำให้สังคมในกรอบธรรมเนียมเปลี่ยนสภาพไปสู่สภาพที่เจริญทางเศรษฐกิจ พร้อมกันนี้เฮเกนได้ยกเหตุการณ์ในประวัติศาสตร์ของประเทศอังกฤษและประเทศญี่ปุ่น สนับสนุนความถูกต้องของตน

กล่าวสรุปใจความของทฤษฎีนี้ มีดังนี้ ก. เร เปลี่ยนแปลงของสังคมจากสภาพสังคมในกรอบ
 แห่งธรรมเนียม เป็นสังคมที่เจริญทางเศรษฐกิจ ในส่วนบุคคลเอง การการอบรมเลี้ยงดูจากบิดามารดา
 ในส่วนรวมต้องการระบบการศึกษาและการปกครองที่สนับสนุนพัฒนาการของบุคลิภาพที่เพิ่มความคิดสร้าง
 สรรค์ ทำให้คนในสังคมพยายามสร้างค่านิยมขึ้นใหม่ กวดยการแสดงความสามารถในด้านการผลิต
 ผลคือทำให้ระบบเศรษฐกิจเจริญขึ้น

จากผลการศึกษาเกี่ยวกับบุคลิกภาพของครูและนักธุรกิจที่หาพบเห็นมาแล้วทั้งหมด
 พอดีสรุปเป็นผังทฤษฎี (Theoretical Space) ของบุคลิกภาพครูและนักธุรกิจได้ดังนี้



O&D	=	Operational Definition
1	=	แบบสอบถามบุคลิกภาพ 16 ด้าน
2	=	บุคลิกภาพของครู
3	=	บุคลิกภาพของนักธุรกิจ
K	=	แบบทดสอบความเกรงใจ
P ₁	=	ความวิตกกังวล
P ₂	=	สติปัญญา
P ₃	=	การเก็บตัว - การแสดงตัว
P ₄	=	การใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ท่าทางที่ตนตัวเสมอ
P ₅	=	ความคอยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น
S ₁	=	หน่วยพลัง 10 ประการ
S ₂	=	สังคมประกิตจากบ้านและโรงเรียน
S ₃	=	วัฒนธรรม
S ₄	=	ประเทศชาติ
S ₅	=	สภาพแวดล้อมในงานอาชีพ
S ₆	=	สถานภาพทางเศรษฐกิจ
—	=	มีความสัมพันธ์กันและมีอิทธิพลต่อกัน
==	=	มีความสัมพันธ์กัน

ด้วงทฤษฎีบุคลิกภาพของครูและนักธุรกิจที่เสนอไว้ข้างต้นนี้ ผู้วิจัยได้สร้างขึ้นจากรายงาน
 ข้อคิดเห็นเกี่ยวกับบุคลิกภาพของอาชีพครูและนักธุรกิจและผลงานวิจัยต่าง ๆ และทฤษฎีบุคลิกภาพ
 องค์ประกอบของแคทเทิล ซึ่งผู้วิจัยจะไขแนวความคิดโดยเริ่มจากภาพทางซ้ายมือของด้วงทฤษฎีไปสู่
 ภาพทางขวามือของด้วงทฤษฎีว่า สถาบันทางสังคม ได้แก่ สังคมประเพณีจากบ้านและโรงเรียน
 (S_2) วัฒนธรรม (S_3) ประเทศชาติ (S_4) สภาพแวดล้อมในงานอาชีพ (S_5) และสถานภาพ
 ทางเศรษฐกิจ (S_6) และ หน่วยพลัง 10 ประการ (คือจุดเป้าหมายในชีวิตมนุษย์ (S_1))
 มีความสัมพันธ์และอิทธิพลต่อกันและกัน และยังผลให้เกิดอิทธิพลและความสัมพันธ์ต่อกันและกันในอาชีพครู
 (2) และนักธุรกิจ (3) ก่อให้บุคคลในอาชีพครูและนักธุรกิจมีบุคลิกภาพบางด้านคล้ายคลึงกันและ
 แตกต่างกัน การทดสอบความคล้ายคลึงกัน และความแตกต่างกันของบุคลิกภาพของบุคคลใน 2 อาชีพ
 นี้ วัดได้จากแบบสอบถามบุคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ด้าน (1) ซึ่งรวมเป็นบุคลิกภาพด้านใหญ่ ๆ
 ได้ 5 ด้าน ได้แก่ ความวิตกกังวล (P_1) สติปัญญา (P_2) การเก็บตัว - การแสดงตัว (P_3)
 การใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ท่าทางที่ทนตัวเสมอ (P_4) ความกลอยตามผู้อื่น - ความเป็น
 อิสระจากผู้อื่น (P_5) และ แบบทดสอบความเกรงใจ (K) ทางขวามือ

สมมติฐานในการวิจัย

เปรียบเทียบบุคลิกภาพด้านต่าง ๆ 5 ด้าน ระหว่างครูชายและครูหญิง

1. องค์ประกอบของความวิตกกังวล

ครูชายน่าจะมีความวิตกกังวลแตกต่างจากครูหญิงในองค์ประกอบ H และ Q_4 และน่าจะมีความวิตกกังวลไม่แตกต่างในองค์ประกอบ L, O, C, Q_3 ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้คือ

1.1 ลักษณะกล้าสังคม - ขี้อาย ครูชายน่าจะค่อนข้างกล้าสังคมมากกว่า

ครูหญิง

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน แม้ในงานหน้าที่ของครูทำให้ครูจะต้องเผชิญหน้ากับบุคคลอื่นอยู่เสมอ แต่ในลักษณะของเพศ วัฒนธรรมที่ให้โอกาสแก่เพศชายกล้าแสดงตนต่อสังคมมากกว่า คือ ลักษณะเข้มแข็ง ขอบบ่งชี้และน่าจะเป็นการยืนยันว่า ครูชายน่าจะกล้าสังคมมากกว่าครูหญิง

1.2 ลักษณะเคร่งครัด - ผ่อนคลาย (Q_4) ครูชายน่าจะค่อนข้างผ่อนคลายมากกว่าครูหญิง

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ภูคแมน (1972 : 5068 - A) พบว่า ครูหญิงมักเคร่งครัด หนักแน่น (Q_4^-) แต่การศึกษาของปัม (Pum, 1972 : 5659 - A) ไม่พบว่าครูชายมีบุคลิกภาพด้านความเคร่งครัด ดังนั้นครูชายน่าจะผ่อนคลาย (Q_4^-) มากกว่าครูที่เคร่งครัด (Q_4^+)

1.3 ลักษณะระแวง - ใจกว้างใจ (L) ครูชายและครูหญิงน่าจะระแวง - ใจกว้างใจไม่แตกต่างกัน

1.4 ลักษณะ O หวาดกลัว - ประสาหมั่นคง (O) ครูชายและครูหญิงน่าจะหวาดกลัว - ประสาหมั่นคงไม่แตกต่างกัน

1.5 ลักษณะ C อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (C) ครูชายและครูหญิงน่าจะอารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว ไม่แตกต่างกัน

1.6 ลักษณะ Q_3 ควบคุมตัวเองได้ - ขัดแย้งกับตนเอง (Q_3) ครูชาย - ครูหญิงน่าจะควบคุมตนเองได้ - ขัดแย้งกับตนเอง ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน จากการศึกษาของกิบสัน (Gibson, 1972 : 2800 - A) พบว่า ครูโดยทั่วไปมีบุคลิกภาพแสดงออกในด้านระวาง - ใจกว้างใจ (L) หวาดกลัว - ประสาหมั่นคง (O) อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (C) ควบคุมตนเอง - ชัดแย้งกับตนเอง (Q_3) จึงน่าจะแสดงว่าครูชายและครูหญิงมีบุคลิกภาพในด้านเหล่านี้ไม่แตกต่างกัน

2. องค์ประกอบของการเก็บตัว - การแสดงตัว

ครูชายน่าจะมีการเก็บตัว - การแสดงตัว แตกต่างจากครูหญิงในองค์ประกอบ A, H, Q_2 และน่าจะมีการเก็บตัว - การแสดงตัวไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ E, F และ H ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้คือ

2.1 ลักษณะชอบออกสังคม - สำนวน (A) ครูชายน่าจะค่อนข้างชอบออกสังคม มากกว่าครูหญิง

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน แซนเดอร์ส (Sanders, 1972 : 1028 - A) ได้ศึกษาพบว่า ครูหญิงมีบุคลิกภาพสงบเสงี่ยม (A^-) ละออ พงษ์พานิช (2512) ได้ศึกษาพบว่า ครูชายมีความต้องการคบเพื่อนต่างเพศ ชอบทำกิจกรรมทางสังคมร่วมกับเพื่อนต่างเพศ ซึ่งตรงกับลักษณะชอบออกสังคม น่าจะยืนยันได้ว่าครูชายน่าจะชอบออกสังคม (A^+) มากกว่าครูหญิงที่สงบเสงี่ยม (A^-)

2.2 ลักษณะกล้าสังคม - ขี้อาย (H) ครูชายน่าจะค่อนข้างกล้าสังคมมากกว่าครูหญิง

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเดียวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 1.1)

2.3 ลักษณะอาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม (Q_2) ครูชายน่าจะค่อนข้างอาศัยตัวเอง มากกว่าครูหญิง

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ละออ พงษ์พานิช (2512) พบว่า ครูหญิงมีบุคลิกภาพด้านความต้องการยกย่อง กล่าวคือ ชอบทำตามความคาดหวังหรือความแข็งแรงของผู้อื่น ยอมรับความเป็นผู้นำของผู้อื่น แสดงว่า มีพฤติกรรมแสดงออกว่าการทำงานหรือกิจกรรมใด ๆ ของครูหญิงต้องการอาศัยกลุ่มเมื่อศึกษาเปรียบเทียบกับบุคลิกภาพของครูชาย ผลการศึกษาพบว่า ครูชายมีความต้องการยกย่องน้อยกว่าครูหญิง จึงน่าจะมีแนวโน้มที่แสดงว่า ครูชายน่าจะอาศัยตัวเอง (Q_2^-) มากกว่าครูหญิงที่พึ่งอาศัยกลุ่ม (Q_2^+)

2.4 ลักษณะเป็นอิสระแกล่น - ถ่อมตัว (E) ครูชายและครูหญิงน่าจะเป็นอิสระแกล่น - ถ่อมตัว ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน กร.กิบสัน (Gibson, 1972 : 2800 - A) ได้ศึกษาบุคลิกภาพของครูพบว่า พฤติกรรมของครูมักจะแสดงออกในด้านเป็นอิสระแก่ตน - ถ่อมตัว (E) เท่า ๆ กัน ผู้วิจัยจึงยึดเป็นข้อสนับสนุนสมมติฐานที่ว่า ครูชายและครูหญิงน่าจะ เป็นอิสระแก่ตน - ถ่อมตัวไม่แตกต่างกัน

2.5 ลักษณะท่าทามสบาย - ถ้วนระมัดระวัง (F) ครูชายและครูหญิงน่าจะ ท่าทามสบาย - ถ้วนระมัดระวังไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน รัชเชลล์ (พรพิมล, 2515 : 29) พบว่า ครูมีบุคลิกภาพในด้านถ้วนระมัดระวัง จึงน่าจะครูชายและครูหญิงมีบุคลิกภาพในด้านท่าทามสบาย - ถ้วนระมัดระวัง ไม่แตกต่างกัน

3. องค์ประกอบการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ท่าทางที่ตื่นตัวอยู่เสมอ

ครูชายน่าจะมีการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ท่าทางที่ตื่นตัวอยู่เสมอแตกต่างจากครูหญิงในองค์ประกอบ A, I และน่าจะมีการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ท่าทางที่ตื่นตัวอยู่เสมอไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ C, E, F, N และ M ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้คือ

3.1 ลักษณะชอบออกสังคม - ส้ารวม (A) ครูชายน่าจะออกไปทางชอบออกสังคมมากกว่าครูหญิง

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 2.1)

3.2 ลักษณะจิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง (I) ครูชายน่าจะออกไปทางจิตใจกล้าแข็ง (I⁺) มากกว่าครูหญิง

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน แซนเดอร์ (Sanders, 1972 : 1028 - A) ได้ศึกษาพบว่าครูหญิงมีบุคลิกภาพด้านจิตใจอ่อนแอ (I⁻) และ ละออ พงษ์พานิช (2512) ได้ศึกษาพบว่าครูชายไม่แสดงออกถึงบุคลิกภาพในด้านนี้ ทั้งนี้ยังสอดคล้องกับการศึกษาของการ์ดิเนอร์ (1968, 76 : 281 - 282) ก็พบว่าชายไทยมีลักษณะเป็นผู้นำและชักจูงคนอื่น แสดงว่าครูชายน่าจะค่อนข้างมีจิตใจกล้าแข็งมากกว่าครูหญิง

3.3 ลักษณะอารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (C) ครูชายและครูหญิงน่าจะมีอารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 1.5)

3.4 ลักษณะเป็นอิสระแก่ตน - ถ่อมตัว (E) ครูชายและครูหญิงน่าจะเป็นอิสระแก่ตน - ถ่อมตัว ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 2.3)

3.5 ลักษณะทำตามสบาย - ถัดจวนระมัดระวัง (F) ครูชายและครูหญิงน่าจะทำตามสบาย - ถัดจวนระมัดระวัง ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 2.4)

3.6 ลักษณะมีเหลี่ยม - ตรงไปตรงมา (N) ครูชายและครูหญิงน่าจะมีเหลี่ยม - ตรงไปตรงมา ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน แอสเลย์ (Cattell, 1957 : 39) ศึกษาพบว่า ครูส่วนใหญ่มีบุคลิกภาพค่านไม่มีเหลี่ยม (N^-) จึงน่าจะครูชายและครูหญิงมีบุคลิกภาพในค่านนี้ไม่แตกต่างกัน

3.7 ลักษณะเพ้อฝัน - ทำตามความเป็นจริง (M) ครูชายและครูหญิงน่าจะเพ้อฝัน - ทำตามความเป็นจริง ไม่แตกต่างกัน กิมสัน (Gibson, 1972 : 2800 - A) ได้ศึกษาบุคลิกภาพของครู ปรากฏผลว่า ไม่พบครูมีพฤติกรรมแสดงออกในทางเพ้อฝัน - ทำตามความเป็นจริง จึงน่าจะเป็นการยืนยันได้ว่า ครูชายและครูหญิง มีบุคลิกภาพเพ้อฝัน - ทำตามความเป็นจริง ไม่แตกต่างกัน

4. องค์ประกอบของความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น

ครูชายน่าจะมีความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น แตกต่างจากครูหญิง ในองค์ประกอบ Q_2 , A และน่าจะมีความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น ไม่แตกต่างกัน ในองค์ประกอบ E, M, Q_1 , และ G ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้ คือ

4.1 ลักษณะชอบออกสังคม - สářรวม (A) ครูชายน่าจะค่อนข้างชอบออกสังคม มากกว่าครูหญิง

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 2.1)

4.2 ลักษณะอาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม (Q_2) ครูชายน่าจะค่อนข้างอาศัยตัวเอง มากกว่าครูหญิง

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 2.2)

4.3 ลักษณะเป็นอิสระแก่ตน - ถ่อมตัว ครูชายและครูหญิงน่าจะเป็นอิสระแก่ตน - ถ่อมตัว ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 2.3)

4.4 ลักษณะเพื่อฝัน – ทำตามความเป็นจริง (M) ครูชายและครูหญิงน่าจะเพื่อฝัน – ทำตามความเป็นจริง ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่น เกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 3.6)

4.5 ลักษณะนักทดลอง – นักอนุรักษ์ (Q_1) ครูชายและครูหญิงน่าจะเป็นนักทดลอง – นักอนุรักษ์ ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ละออ พงษ์พานิช (2512) ได้ศึกษาพบว่า ครูชายและครูหญิงมีบุคลิกภาพด้านความต้องการเปลี่ยนแปลง ก่อ ชอบค้นคว้าทดลองสิ่งใหม่ ๆ ไม่แตกต่างกัน ผู้วิจัยจึงยึดเป็นแนวสนับสนุนข้อสมมติฐานว่า ครูชายและครูหญิงน่าจะเป็นนักทดลอง – นักอนุรักษ์ ไม่แตกต่างกัน

4.6 ลักษณะข้อสัถยค่อหน้าที – ไม่ทำตามกฎ (G) ครูชายและครูหญิงน่าจะข้อสัถยค่อหน้าที – ไม่ทำตามกฎ ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ปัม (Pum, 1972 :) ได้ศึกษาพบว่าในกลุ่มครูที่ศึกษามีบุคลิกภาพขัดแย้งกันในด้านไม่ทำตามกฎ (G^-) แสดงว่า การศึกษารังนี้ไม่สามารถแยกความแตกต่างของบุคลิกภาพของครูชายและครูหญิงได้อย่างแท้จริง จึงน่าที่ครูชายและครูหญิงมีบุคลิกภาพในด้านข้อสัถยค่อหน้าที – ไม่ทำตามกฎ ไม่แตกต่างกัน

5. สติปัญญา

ครูชายและครูหญิงน่าจะมีสติปัญญา (B) ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ปัม (Pum, 1972 : 5659 - A) ได้ศึกษาบุคลิกภาพของครูชายและครูหญิง พบว่า ครูชายและครูหญิงมีความสามารถด้านสติปัญญาไม่แตกต่างกัน ผู้วิจัยจึงยึดเป็นข้อสนับสนุนสมมติฐานที่ว่า ครูชายและครูหญิงน่าจะมีสติปัญญา (B) ไม่แตกต่างกัน

เปรียบเทียบบุคลิกภาพด้านต่าง ๆ 5 ด้าน ระหว่างนักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิง

6. องค์ประกอบของความวิตกกังวล นักธุรกิจชายน่าจะมีภาวะวิตกกังวลแตกต่างจากนักธุรกิจหญิงในองค์ประกอบ (Q_4) และน่าจะมีภาวะวิตกกังวลไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ L, O, C, H, และ Q_3

6.1 ลักษณะเคร่งครัด – ผ่อนคลาย (Q_4) นักธุรกิจชายน่าจะค่อนข้างผ่อนคลายมากกว่านักธุรกิจหญิง

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน เมฆา Musselman และ Hughes (1969 : 183) ได้แจ้งลักษณะของนักธุรกิจว่า ต้องมีความอดทนต่อการบีบคั้นจากสิ่งภายนอก น่าจะเป็นผลทำให้ นักธุรกิจชายน่าจะเกิดความตึงเครียดง่าย หงุดหงิดหัวเสียง่าย ในขณะที่เดียวกัน การศึกษาเกี่ยวกับ บุคลิกภาพความต้องการของนักธุรกิจหญิง ไม่ปรากฏว่า มีบุคลิกภาพความต้องการค่านี้นี้แตกต่างลักษณะ ของเพศ เพศหญิงมีลักษณะเก็บกตมากกว่าเพศชาย ทั้งนี้เป็นผลเนื่องมาจากการเลี้ยงดูอบรมของ ครอบครัวทำให้ผู้วิจัยเชื่อว่านักธุรกิจชายน่าจะอดทนอดกลั้นมากกว่านักธุรกิจหญิง

6.2 ลักษณะระวาง - ไว้วางใจ (L) นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะระวาง ระวาง - ไว้วางใจ ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน กร.โฮลเลย์ (1970 : 223 - 224) ได้ศึกษา บุคลิกภาพค่านความต้องการของนักธุรกิจหญิง ไม่พบว่านักธุรกิจหญิงมีบุคลิกภาพค่านความต้องการที่สื่อ ให้เห็นว่า มีความระวาง - ไว้วางใจ และผลงานการศึกษาวิจัยบุคลิกภาพของนักธุรกิจชายที่เสนอ มา ไม่พบว่านักธุรกิจชายมีบุคลิกภาพค่านระวาง - ไว้วางใจ จึงน่าจะแสดงว่านักธุรกิจชายและ นักธุรกิจหญิงมีบุคลิกภาพองค์ประกอบค่านระวาง - ไว้วางใจไม่แตกต่างกัน

6.3 ลักษณะหว่ากกลัว - ประสาทมั่นคง (O) นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะ หว่ากกลัว - ประสาทมั่นคง ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน เนื่องจากบุคคลผู้ประกอบอาชีพธุรกิจมีลักษณะที่เชื่อมั่น ในความสามารถของตนเอง เน้นความสำเร็จของงานตนเองเป็นสำคัญ เพื่อมุ่งไว้ซึ่งความมั่นคงแห่ง อาชีพ นักธุรกิจจึงมีอารมณ์และประสาทที่มั่นคงเสมอ (Musselman, 1969 : 183) และในการ ศึกษาของ กร.โฮลเลย์ (1970 : 223 - 224) ก็ไม่พบลักษณะนี้ในนักธุรกิจหญิง จึงน่าจะแสดง ได้ว่า นักธุรกิจชาย และ นักธุรกิจหญิงน่าจะหว่ากกลัว - ประสาทมั่นคง ไม่แตกต่างกัน

6.4 ลักษณะอารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (C) นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิง น่าจะอารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ฮิลฟอร์ด (Harrell, 1961 : 102) ศึกษา พบว่า นักธุรกิจโดยทั่วไปมีสภาพอารมณ์ที่เร่าร้อน จึงน่าจะเป็นข้อสนับสนุนว่า นักธุรกิจชายและ นักธุรกิจหญิงน่าจะอารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว ไม่แตกต่างกัน

6.5 ลักษณะกล้าสังคมน - ขี้อาย (H) นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะกล้า สังคมน - ขี้อาย ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ไยเคอร์ (Harrell, 1961 : 89) ได้ศึกษาบุคลิกภาพนักธุรกิจพบว่าความสามารถทางสังคม (H^+) เป็นคุณลักษณะที่เด่นของนักธุรกิจโดยทั่วไป จึงน่าจะมีเหตุผลให้เชื่อว่า นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะกล่าวสังคม - ซื่อาย ไม่แตกต่างกัน

6.6 ลักษณะควบคุมตัวเองได้ - ชัดแย้งกับตนเอง (Q_3) ไยเคอร์ (Harrell, 1961 : 89) ศึกษาพบว่า นักธุรกิจทั่วไปมีความรับผิดชอบสูง มีความนับถือในตนเอง มีความทะเยอทะยานทำงานเพื่อความสำเร็จของตน จึงน่าที่นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะควบคุมตัวเองได้ - ชัดแย้งกับตนเอง ไม่แตกต่างกัน

7. องค์ประกอบของการเก็บตัว - การแสดงตัว นักธุรกิจชาย น่าจะมีการเก็บตัว - การแสดงตัวไม่แตกต่างจากนักธุรกิจหญิงในองค์ประกอบ A, E, F, H และ Q_2

7.1 ลักษณะชอบออกสังคม - สำนวน (A) นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิง น่าจะชอบออกสังคม - สำนวน ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ไยเคอร์ (Harrell, 1961 : 89) ศึกษาบุคลิกภาพนักธุรกิจพบว่า นักธุรกิจมีความสามารถทางสังคม ซึ่งแสดงว่า นักธุรกิจส่วนใหญ่ชอบออกสังคม เพื่อพบปะติดต่อกับผู้อื่นจะเป็นประโยชน์แก่ธุรกิจของตน และจากการสังเกตบุคคลในวงการธุรกิจปัจจุบัน มักพบว่า นักธุรกิจมักจัดงานเลี้ยงสังสรรค์กันในช่วงว่างการนักธุรกิจ จึงน่าจะยืนยันได้ว่า นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะชอบออกสังคม - สำนวน ไม่แตกต่างกัน

7.2 ลักษณะเป็นอิสระแกล่น - ถอมตัว (E) นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะ เป็นอิสระแกล่น - ถอมตัว ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ฮอร์นาเคย์ และ บันเกอร์ (Hornaday and Bunker, 1970 : 47 - 54) ศึกษาบุคลิกภาพของนักประกอบการ พบว่า นักประกอบการมีความเป็นอิสระสูงและ โรดเลย์ (1970 : 222 - 224) ศึกษาพบว่า นักธุรกิจหญิงมีบุคลิกภาพด้านความก้าวร้าวสูง อันแสดงถึงลักษณะเป็นอิสระแกล่น จึงเป็นข้อสนับสนุนว่านักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะเป็นอิสระแกล่น - ถอมตัว ไม่แตกต่างกัน

7.3 ลักษณะทำตามสบาย - ถิ่นนระมักระวัง (F) นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิง น่าจะทำตามสบาย - ถิ่นนระมักระวัง ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน จากการสังเกตนักธุรกิจไทยที่พบเห็นทั่วไปมี ลักษณะ ว่องไว คล่องแคล่ว กระฉับกระเฉง จึงเป็นข้อสนับสนุนว่านักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะทำตามสบาย - ถี่ถวนระมัดระวัง ไม่แตกต่างกัน

7.4 ลักษณะกล้าสังคม - ซื่อาย (H) นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะกล้าสังคมสังคม - ซื่อาย ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเดียวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 6.5)

7.5 ลักษณะอาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม (Q_2) นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะอาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน แม็คเกลเลน (อมรกับชัตติยา, 2508 : 627 - 659) ได้ศึกษาบุคลิกภาพของนักประกอบการหรือนักธุรกิจ พบว่า มีความต้องการสัมฤทธิ์ผลสูง อันมีลักษณะต้องการอาศัยตัวเอง อันเป็นลักษณะเฉพาะตัวของนักธุรกิจ และ โฮลเลย์ (1970 : 223 - 224) ได้ศึกษาบุคลิกภาพของนักธุรกิจหญิงมีบุคลิกภาพด้านความต้องการยกย่องคนอื่น อันเป็นลักษณะอาศัยกลุ่ม แต่การดำเนินการธุรกิจที่จะประสบความสำเร็จต้องอาศัยการทำงานเป็นกลุ่ม อันเป็นลักษณะอาศัยกลุ่ม จึงน่าจะยืนยันว่านักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะอาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม ไม่แตกต่างกัน

8. องค์ประกอบของการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนโยน - ท่าทางที่เห็นตัวอยู่เสมอ นักธุรกิจชายน่าจะมีบุคลิกภาพแตกต่างจากนักธุรกิจหญิงในองค์ประกอบ N และ I และน่าจะมีการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนโยน - ท่าทางที่เห็นตัวอยู่เสมอ ไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ C, E, F, A และ M

8.1 ลักษณะมีเหลี่ยม - ทรงไปตรงมา (N) นักธุรกิจชายน่าจะค่อนข้างมีเหลี่ยมมากกว่านักธุรกิจหญิง

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ฮอร์นโคค และ ฮาเกน (Harrell, 1961 : 82) ได้ศึกษาพบว่า นักธุรกิจชายมีความสามารถในการเชิงคิดหาเหตุผลสูง ซึ่งก่อให้เกิดลักษณะนิสัยหลักแหลมข้างคิกวิเคราะห ในขณะการศึกษาเกี่ยวกับบุคลิกภาพด้านความต้องการของนักธุรกิจหญิง (Holley, 1970 : 223 - 224) ไม่พบว่านักธุรกิจหญิงมีบุคลิกภาพในด้านนี้ จึงน่าจะเป็นข้อสนับสนุนได้ว่า นักธุรกิจชายน่าจะมีเหลี่ยมมากกว่านักธุรกิจหญิง

๘.๒ ลักษณะจิตใจอดแฉะ – จิตใจกล้าแข็ง (I) นักธุรกิจชายมักจะจิตใจกล้าแข็งมากกว่านักธุรกิจหญิง

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน แม่กลัดเล็น (อภินิหารคดี, 2508 : 627 – 659, ได้ศึกษาพบว่า นักธุรกิจชายมีความต้องการสัมฤทธิ์ผลสูง ซึ่งก่อให้เกิดลักษณะจริงจังต่อชีวิตที่จริงจังโดยยาก (E' และ โฮล.ลย์, 1970, 223 - 224, ได้ศึกษาพบว่านักธุรกิจหญิงมีบุคลิกภาพที่ความต้องการความช่วยเหลือ ซึ่งมีลักษณะของการความช่วยเหลือและความสนใจจากผู้อื่น (I') จึงน่าจะเป็นเหตุผลที่จะแสดงว่า นักธุรกิจชายน่าจะจิตใจกล้าแข็งมากกว่านักธุรกิจหญิง

๘.๓ ลักษณะอารมณ์มั่นคง – สะเทือนอารมณ์ (C) นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะอารมณ์มั่นคง – สะเทือนอารมณ์ ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเดียวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 6.4)

๘.๔ ลักษณะเป็นอิสระแก่ตน – ถอมตัว (E) นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะเป็นอิสระแก่ตน – ถอมตัว ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเดียวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 7.3)

๘.๕ ลักษณะทำตามสบาย – ถัดวนระมัดระวัง (F) นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะทำตามสบาย – ถัดวนระมัดระวัง ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเดียวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 7.4)

๘.๖ ลักษณะชอบออกสังคม – สำนวน (A) นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะชอบออกสังคม – สำนวน ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเดียวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 7.2)

๘.๗ ลักษณะเพ้อฝัน – ทำตามความเป็นจริง (M) นักธุรกิจชาย และนักธุรกิจหญิงน่าจะเพ้อฝัน – ทำตามความเป็นจริง ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ลักษณะการประกอบงานธุรกิจ ต้องการความไว้วางใจ ความตัดสินใจที่รวดเร็ว เด็ดขาด เพื่อให้ทันต่อปฏิบัติการที่เป็นจริงแห่งโลกธุรกิจ ดังนั้น นักธุรกิจโดยทั่วไปน่าจะมีพฤติกรรมทำตามความจริง จึงเป็นข้อสันนิษฐานว่า นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะเพ้อฝัน – ทำตามความเป็นจริง ไม่แตกต่างกัน

9. องค์ประกอบของความคล้ายคลึงกัน — ความเป๋ยอิสระจากผู้อื่น นักธุรกิจขายน่าจะ มีการคล้ายคลึงกัน — ความเป็นอิสระจากผู้อื่น แยกต่างจากนักธุรกิจหญิงในองค์ประกอบ (Q_2) และ น่าจะมีความคล้ายคลึงกัน — ความเป็นอิสระจากผู้อื่น ไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ E, M, Q_1 , A และ Q

9.1 ลักษณะเป๋ยอิสระแก่ตัว — ถอมตัว (E) นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะ เป๋ยอิสระแก่ตัว — ถอมตัว ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 7.3)

9.2 ลักษณะเพ้อฝัน — ทำตามความเป็นจริง (M) นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิง น่าจะเพ้อฝัน — ทำตามความเป็นจริง ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 8.7)

9.3 ลักษณะนักทดลอง — นักอนุรักษ์ (Q_1) นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะเป็น นักทดลอง — นักอนุรักษ์ ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน แม็คเคลเลน (อมรและชัตติยา, 2508 : 627 -

659) ได้ศึกษาทฤษฎีพลังใจในทางเศรษฐกิจ พบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างนักประกอบการกับบุคคล และสังคม มีลักษณะที่ไม่ยึดชนบทนิยมประเพณีจนเกินไป ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นเพียง แต่ยอมรับฟังความคิดเห็นและเจาะจงตามบทบาทหน้าที่ จึงน่าจะยืนยันได้ว่า นักธุรกิจชายและนักธุรกิจ หญิงน่าจะเป็นนักทดลอง — นักอนุรักษ์ ไม่แตกต่างกัน

9.4 ลักษณะอาศัยตัวเอง — อาศัยกลุ่ม (Q_2) นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะ อาศัยตัวเอง — อาศัยกลุ่ม ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 7.5)

9.5 ลักษณะชอบออกสังคม — สำนวน (A) นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะ ชอบออกสังคม — สำนวน ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ)

9.6 ลักษณะชอบตรงต่อหน้าที่ — ไม่ทำตามกฎ (G) นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิง น่าจะชอบตรงต่อหน้าที่ — ไม่ทำตามกฎ ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน โยเคอร์ (Harrell, 1961 : 89) ได้ศึกษา

บุคลิกภาพของนักธุรกิจทั่วไป พบว่า นักธุรกิจมีความรับผิดชอบต่องานหน้าที่สูง และโฮลเลย์ (Holley,

1970 : 223 - 224) ได้ศึกษาบุคลิกภาพด้านความต้องการของนักธุรกิจหญิงพบว่านักธุรกิจหญิงมีบุคลิกภาพด้านความต้องการเป็นระเบียบ ซึ่งเป็นลักษณะของการรับผิดชอบต่องานที่ทำ มีการวางแผนในการทำงาน จึงน่าจะเป็นข้อสนับสนุนว่า นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิง น่าจะสอดคล้องกันที่ - ไม่ทำตามกฎ ไม่แตกต่างกัน

10. สติปัญญา

นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิง น่าจะมีสติปัญญา (B) ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ศาสตราจารย์ เอ็ม. เจ. การ์ โวแนล แห่งองค์การอนามัยโลก (อยุธยา (นางแดง), 2514 : 20) ได้ศึกษาความสามารถของหญิงและชาย พบว่าผู้ชายมีความรอบรู้เห็นอรรถในจำนวนวิทยาศาสตร์ การคำนวณ ตรรกวิทยา และเทคนิคทางการช่างแขนงต่าง ๆ และผู้หญิง มีความสามารถทางคำพูด และการใช้ภาษา เรื่องละเอียดอ่อนต่าง ๆ ความไวในการเขียนหนังสือ ความฉับพลันในการสังเกต และมีความทรงจำดีกว่า พอสรุปได้ว่าชายและหญิงของเพศชายและหญิงกำลังกัน ดังนั้น นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะมีสติปัญญา (B) ไม่แตกต่างกัน

เปรียบเทียบบุคลิกภาพด้านต่าง ๆ 5 ด้านระหว่างครูชายและนักธุรกิจชาย

11. องค์ประกอบของความวิตกกังวล ครูชายน่าจะมีความวิตกกังวลแตกต่างจากนักธุรกิจ ในองค์ประกอบ Q_4 และ C และน่าจะมีความวิตกกังวลไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ I, O, H และ Q_3

11.1 ลักษณะเกรงครัด - ผอณกลาย (Q_4) ครูชายน่าจะค่อนข้างเกรงครัดมากกว่านักธุรกิจชาย

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน บัม (Pum, 1972 : 5659 - A) ได้ศึกษาบุคลิกภาพของครูชาย พบว่า มีบุคลิกภาพสูงในองค์ประกอบเกรงครัด (Q_4^+) และการศึกษาของ Musselman และ Highs (1969 : 183) ได้ศึกษาพบว่า นักธุรกิจต้องมีความอดทนต่อการบีบกันจากสิ่งภายนอก น่าจะเป็นต้นเหตุก่อให้เกิดเกรงครัด แต่นักธุรกิจก็เคยประสบกับผลตอบแทนสูง คือปัจจัยทางเศรษฐกิจเป็นสิ่งชดเชยให้เกิดเกรงครัดน้อยกว่าครูชาย ดังนั้น ครูชายน่าจะเกรงครัดมากกว่านักธุรกิจชาย

11.2 ลักษณะอารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (C) ครูชายน่าจะค่อนข้างอารมณ์อ่อนไหวมากกว่านักธุรกิจชาย

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน แดจเลย์ (Cattell, 1957 : 39) ได้ศึกษาบุคลิกภาพของครูทั่วไปพบว่า ครูมีอารมณ์อ่อนไหว (C^-) กิธเฟอร์ (Harrell, 1961 : 102) ได้ศึกษาพบว่านักธุรกิจทั่วไปมีสภาพอารมณ์ระเริง (C^+) จึงเป็นเหตุผลที่สนับสนุนว่าครูชายน่าจะอารมณ์อ่อนไหวมากกว่านักธุรกิจชาย

11.3 ลักษณะกล้าสังคม - ขี้อาย (H) นักธุรกิจชายน่าจะกล้าสังคมมากกว่าครูชาย

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ปัม (Pum, 1972 : 5659 - A) ได้ศึกษาบุคลิกภาพของครูชายไม่พบว่าครูชายมีบุคลิกภาพในองค์ประกอบ H กล้าสังคม - ขี้อาย และพริ้ม (2515 : 104 - 112) ได้ศึกษาบุคลิกภาพของครูโดยทั่วไปก็ไม่พบว่าครูชายมีบุคลิกภาพในองค์ประกอบนี้เช่นกัน Huttner, Levy และ Rosen (1959 : 42 - 50) ได้ศึกษาบุคลิกภาพของผู้จัดการฝ่ายชายพบว่า ผู้จัดการฝ่ายชายมีบุคลิกภาพสูงในด้านการเข้าสังคม (Socialable) และโยเกอร์ (Harrell, 1961 : 89) ซึ่งศึกษาบุคลิกภาพของผู้จัดการทั่วไปก็พบว่าผู้จัดการทั่วไปหรือนักธุรกิจมีความสามารถทางสังคมจึงเป็นข้อยุติได้ว่า นักธุรกิจชายน่าจะกล้าสังคมมากกว่าครูชาย

11.4 ลักษณะระวาง - ไว้วางใจ (L) ครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะระวาง - ไว้วางใจ ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน กิบสัน (Gibson, 1972 : 2800 - A) ได้ศึกษาวิเคราะห์บุคลิกภาพของครูโดยทั่วไปพบว่า ครูมีบุคลิกภาพแสดงออกน้อยที่สุดในองค์ประกอบระวาง - ไว้วางใจ (L) แม้นิโบบังซ์ถึงบุคลิกภาพที่แน่นอนของครู ประกอบกับไม่มีการศึกษาเกี่ยวกับบุคลิกภาพอื่นใดมาสนับสนุนให้เป็นข้อยุติที่แน่นอนได้ และในการศึกษาถึงบุคลิกภาพของนักธุรกิจก็ไม่พบว่านักธุรกิจมีบุคลิกภาพด้านนี้ จึงแสดงว่า ครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะระวาง - ไว้วางใจ ไม่แตกต่างกัน

11.5 ลักษณะหวาดกลัว - ประสาหมั่นคง (O) ครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะหวาดกลัว - ประสาหมั่นคง ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ปัม (Pum, 1972 : 5659 - A) ได้ศึกษาบุคลิกภาพของครูโดยทั่วไปไม่พบว่าครูชายมีบุคลิกภาพในองค์ประกอบ O หวาดกลัว - ประสาหมั่นคง และการศึกษาบุคลิกภาพของนักธุรกิจของโยเกอร์ (Harrell, 1961 : 89) พบว่านักธุรกิจมี

บุคลิกลักษณะเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง จึงน่าจะแสดงว่าครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะหวาดกลัว - ประสพการณ์คงไม่แตกต่างกัน

11.6 ลักษณะควบคุมตัวเองได้ - ชัดแย้งกับตัวเอง (Q_3) ครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะควบคุมตัวเอง - ชัดแย้งกับตนเอง ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน กิบสัน (Gibson, 1972 : 2800 - A) ได้ศึกษาบุคลิกภาพของครูชายพบว่า ครูชายมีพฤติกรรมแสดงออกในองค์ประกอบควบคุมตัวเองได้ และโรเซน (Rosen, 1959 : 8 - 20) ได้ศึกษาบุคลิกภาพของนักธุรกิจฝ่ายผลิตพบว่ามีการควบคุมตนเองสูง ดังนั้น ครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะควบคุมตัวเองได้ - ชัดแย้งกับตนเอง ไม่แตกต่างกัน

12. องค์ประกอบการเก็บตัว - การแสดงตัว ครูชายน่าจะมีการเก็บตัว - การแสดงตัวแตกต่างจากนักธุรกิจชายในองค์ประกอบ A, H และ Q_2 และไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ E, F

12.1 ลักษณะชอบออกสังคม - สำนวน (A) ครูชายน่าจะค่อนข้างไปทางสำนวนมากกว่านักธุรกิจชาย

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน รัชเชลล์ (พรพิมล, 2515 : 29) ได้ศึกษาบุคลิกภาพของครูพบว่าครูมีบุคลิกภาพในองค์ประกอบสำนวน (A^+) และโยเคอร์ (Harrell, 1961 : 89) ศึกษาบุคลิกภาพนักธุรกิจพบว่านักธุรกิจมีความสามารถทางสังคม, ชอบออกสังคม (A^+) ดังนั้น ครูชายน่าจะสำนวนมากกว่านักธุรกิจชาย

12.2 ลักษณะกล้าสังคม - ขี้อาย (H) นักธุรกิจชายน่าจะกล้าสังคมมากกว่าครูชาย

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่น เกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 11.3)

12.3 ลักษณะอาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม (Q_2) ครูชายน่าจะค่อนข้างไปทางอาศัยกลุ่มน้อยกว่านักธุรกิจชาย

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ละออ พงษ์พานิช (2513) ศึกษาพบว่าครูชายมีบุคลิกภาพความต้องการงานที่เข้าใจตนเองและคนอื่นน้อยกว่าอาชีพที่เปรียบเทียบ แสดงว่า ครูชายมีบุคลิกภาพในองค์ประกอบอาศัยตัวเอง (Q_2^+) ส่วนนักธุรกิจนั้นการประกอบการธุรกิจ (Mussey and Hughs, 1969 : 183) ต้องการความร่วมมือจากทุกหน่วยงานคือ สังคมที่แวดล้อมองคงานธุรกิจ, สมาชิกในวงการธุรกิจ และ โยเคอร์ (Harrell, 1961 : 89) ได้ศึกษาพบว่านักธุรกิจมีบุคลิกภาพด้านความร่วมมือสูง แสดงว่า การดำเนินงานธุรกิจต้องการอาศัยกลุ่มจึงสะท้อนผลถึงบุคลิกภาพของนักธุรกิจมีลักษณะอาศัยกลุ่ม ดังนั้น ครูชายน่าจะอาศัยกลุ่มน้อยกว่านักธุรกิจชาย

12.4 ลักษณะเป็นอิสระแก่ตัว - ถอมตัว (E) ครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะเป็นอิสระแก่ตัว - ถอมตัวไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ปัม (Pam, 1972 : 5659 - A) ได้ศึกษาบุคลิกภาพครูชายที่สอนวิชาต่าง ๆ ปรากฏว่าไม่พบว่าครูชายมีบุคลิกภาพในองค์ประกอบเป็นอิสระแก่ตัว - ถอมตัว

นักธุรกิจการมีอิสระในการตกลงใจ (สมบุรณ์, 2513 : 20) และฮอร์นาเคย์และบันเกอร์ (Hornaday and Bunker, 1970 : 47 - 54) ได้ศึกษาพบว่านักธุรกิจมีความต้องการเป็นอิสระสูง จึงแสดงว่า ครูชายและนักธุรกิจน่าจะเป็นอิสระแก่ตัว - ถอมตัว ไม่แตกต่างกัน

12.5 ลักษณะทำตามสบาย - ถัดวันระมัดระวัง (F) ครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะทำตามสบาย - ถัดวันระมัดระวัง ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน เอนจัม (ละเอียด บุญเกิด, 2513 : 9 - 10) ศึกษาบุคลิกภาพของครูพบว่า มีบุคลิกภาพในองค์ประกอบกระตือรือร้น (F⁺) และ แสกลัย (Cattell, 1957 : 39) ได้ศึกษาพบว่า ครูมีบุคลิกภาพในองค์ประกอบถัดวันระมัดระวัง จึงแสดงให้เห็นว่าผลงานการวิจัยทั้งสองนี้ขัดแย้งกัน จึงไม่สามารถสรุปบุคลิกภาพที่แท้จริงของครูในองค์ประกอบนี้ได้ ส่วนนักธุรกิจนั้น ฮอร์นาเคย์ และ บันเกอร์ ศึกษาพบว่า นักธุรกิจมีบุคลิกภาพด้านความต้องการสัมฤทธิ์ผลสูง ซึ่งมีลักษณะเอาการเอางาน รอบคอบ มีการวางแผนในการทำงานและในขณะเดียวกัน พฤติการณ์ที่สังเกตเห็นได้ของนักธุรกิจคือ ความกระฉับกระเฉง คล่องแคล่ว กระตือรือร้น อันเป็นบุคลิกภาพที่ขัดกันอยู่ ทำให้ไม่สามารถหาข้อยุติที่แน่ชัดได้ ดังนั้น ครูชายและนักธุรกิจน่าจะทำตามสบาย - ถัดวันระมัดระวัง ไม่แตกต่างกัน

13. องค์ประกอบการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ขึ้นตัวอยู่เสมอ ครูชายน่าจะมีการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ขึ้นตัวอยู่เสมอแตกต่างจากนักธุรกิจในองค์ประกอบ C, A, N และ M และไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ E, F และ I

13.1 ลักษณะอารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (C) ครูชายน่าจะมีอารมณ์มั่นคงน้อยกว่านักธุรกิจชาย

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเดียวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 11.2)

13.2 ลักษณะชอบออกสังคม - สำนวน (A) ครูชายน่าจะชอบไปทางสำนวนมากกว่านักธุรกิจชาย

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 12.1)
 13.3 ลักษณะมีเหลี่ยม - ทรงไปตรงมา (N) ครูชายน่าจะมีเหลี่ยมน้อยกว่า

นักธุรกิจ

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน แกลเลย์ (Gartell, 1957 : 39) ศึกษาพบว่า ครูชายนับุคลิกภาพไม่เหลี่ยม Hutter, Levy และ Rosen (1959 : 42 - 50) ศึกษาพบว่า นักธุรกิจชายนับุคลิกภาพมีค่านิยมในตนเอง อันก่อให้เกิดลักษณะที่มั่นคง ชักจูงยาก ดังนั้น ครูชายน่าจะมีเหลี่ยมน้อยกว่านักธุรกิจชาย

13.4 ลักษณะเพอร์เฟกต์ - ทำตามความเป็นจริง (M) ครูชายน่าจะค่อนข้างทำตามความเป็นจริงน้อยกว่านักธุรกิจชาย

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน บัม (Pum, 1972 : 5659 - A) ได้ศึกษาพบว่า ครูชายนับุคลิกภาพในทางตรงกันข้ามกับ (M⁺) แฮเรลล์ (Harrell, 1961 : 89) ศึกษาพบว่า นักธุรกิจชายนับุคลิกภาพมีความยึดหยุ่นต่ำ อันแสดงถึงลักษณะเอาจริงเอาจังต่องานธุรกิจ ซึ่งทำให้เห็นถึงลักษณะของการทำงานตามความเป็นจริง ดังนั้น ครูชายน่าจะทำตามความเป็นจริงน้อยกว่านักธุรกิจชาย

13.5 ลักษณะเป็นอิสระแก่ตัว - ถอบตัว (E) ครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะเป็นอิสระแก่ตัว - ถอบตัว ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 12.3)

13.6 ลักษณะทำตามสบาย - ถัดวนระมัดระวัง (F) ครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะทำตามสบาย - ถัดวนระมัดระวัง ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 12.4)

13.7 ลักษณะจิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง (I) ครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะจิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน กิมสัน (Gibson, 1972 : 2800 - A) ได้

ศึกษาบุคลิกภาพของครูชายพบว่า ครูชายมีพฤติกรรมแสดงออกในองค์ประกอบ จิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง และ บัม (Pum, 1972 : 5659 - A) ได้ศึกษาพบว่า ครูชายโดยทั่วไปมีบุคลิกภาพในองค์ประกอบจิตใจอ่อนแอ (I⁺) และ จิตใจกล้าแข็ง (I⁻) ดังนั้น จึงไม่สามารถหาข้อยุติให้แน่ชัดได้ว่า ครูชายนับุคลิกภาพในองค์ประกอบน้อยอย่างไร แม็คเกลเด็น (อมรและชิตติยา, 2508

627 - 659) ได้ศึกษาพบว่า นักธุรกิจชายมีความต้องการสัมฤทธิ์ผลสูง ซึ่งก่อให้เกิดลักษณะจริงวังคหวิธ ชักว้างไถ่ยาก (J) แต่เมื่อเปรียบเทียบกับบุคลิกภาพของครูในองค์ประกอบนี้ยังไม่มีเหตุผลเพียงพอที่จะสรุปได้แน่ชัดได้ ดังนั้น ผู้วิจัยจึงเชื่อว่า ครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะจิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง ไม่แตกต่างกัน

14. องค์ประกอบการคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น ครูชายน่าจะมีการคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น แตกต่างจากนักธุรกิจชายในองค์ประกอบ M, Q₂ และ A และไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ E, Q₁ และ G

14.1 ลักษณะเพื่อน - ตามความเป็นจริง (M) ครูชายน่าจะค่อนข้างไปทางทำตามความเป็นจริงน้อยกว่านักธุรกิจชาย

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 13.4)

14.2 ลักษณะอาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม (Q₂) ครูชายน่าจะอาศัยกลุ่มน้อยกว่านักธุรกิจชาย

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 12.3)

14.3 ลักษณะชอบออกสังคม - สำนวน (A) ครูชายน่าจะสำนวนมากกว่านักธุรกิจชาย

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 12.1)

14.4 ลักษณะเป็นอิสระแก่ตัว - ถอดตัว (E) ครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะเป็นอิสระแก่ตัว - ถอดตัว ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 12.3)

14.5 ลักษณะนักทดลอง - นักอนุรักษ์ (Q₁) ครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะเป็นนักทดลอง - นักอนุรักษ์ ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน บัม (bum, 1972 : 5659 - A) ได้ศึกษาพบว่าครูชายโดยทั่วไปมีบุคลิกภาพเป็นทั้งนักทดลอง - นักอนุรักษ์ ฮอร์นาเดย์ และ บันเกอร์ (Hornaday and Bunker, 1970 : 47 - 54) ได้ศึกษาบุคลิกภาพนักธุรกิจชายพบว่า นักธุรกิจชายมีบุคลิกภาพด้านความต้องการสัมฤทธิ์ผลสูง ซึ่งเป็นลักษณะของนักทดลอง และ โยเกอร์ (Harrell, 1961 : 89) ได้ศึกษาบุคลิกภาพของนักธุรกิจชายพบว่า มีลักษณะเป็นนักอนุรักษ์ ซึ่งได้ขัดแย้งกับผลงานที่เสนอไว้ข้างต้น ดังนั้น จึงสรุปได้แต่เพียงว่าครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะเป็นนักทดลอง - นักอนุรักษ์ ไม่แตกต่างกัน

14.6 ลักษณะข้อตรงต่อหน้าที - ไม่ทำตามกฎ (G) ครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะ
ข้อตรงต่อหน้าที - ไม่ทำตามกฎ ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ปัม (Pum, 1972 : 5659 - A) ได้ศึกษา
พบว่า ครูชายมีบุคลิกภาพขัดแย้งกันในองค์ประกอบ G ซึ่งตรงต่อหน้าที - ไม่ทำตามกฎ แม้ โยเคอร์
(Harrell, 1961 : 89) ได้ศึกษาพบว่า นักธุรกิจชายมีบุคลิกภาพในด้านความรับผิดชอบสูงก็ไม่
เป็นเหตุผลเพียงพอที่จะสรุปให้แน่ชัดได้ ผู้วิจัยจึงเชื่อว่าครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะข้อตรงต่อหน้า
ที - ไม่ทำตามกฎ ไม่แตกต่างกัน

15. สติปัญญา

ครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะไม่มีสติปัญญา ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน พรพิมล (2515 :) ได้ศึกษาบุคลิกภาพ
ของครูทั่วไป ไม่พบว่า มีนัยสำคัญทางสติปัญญา แมริค โคน์ และ ฮาเกน (Harrell, 1961 :
82) ได้ศึกษาสติปัญญาของนักธุรกิจโดยทั่วไปพบว่า สติปัญญาอยู่ในระดับ B แต่เนื่องจากประชากร
ครูที่ใช้ในการศึกษา ได้กระทำกับครูส่วนใหญ่ในระดับอุดมศึกษา ซึ่งพอจะอนุมานได้ว่าเป็นกลุ่มครูที่มีสติปัญญา
สูง ดังนั้น ครูชายและนักธุรกิจชาย จึงน่าจะไม่มีสติปัญญา ไม่แตกต่างกัน

เปรียบเทียบบุคลิกภาพด้านทาง ๗ 5 ด้าน ระหว่างครูหญิงกับนักธุรกิจหญิง

16. องค์ประกอบของความวิตกกังวล ครูหญิงน่าจะมีความวิตกกังวลแตกต่างจากนักธุรกิจ
หญิงในองค์ประกอบ C และ H และน่าจะมีความวิตกกังวลไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ L, O
Q₄ และ Q₃

16. 16.1 ลักษณะอารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (C) ครูหญิงน่าจะค่อนข้าง
อารมณ์อ่อนไหวมากกว่านักธุรกิจหญิงที่ค่อนข้างอารมณ์มั่นคง

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน แคตเทล (Cattell, 1957 : 39) ได้
ศึกษาพบว่าครูทั่วไปมีบุคลิกภาพในองค์ประกอบอารมณ์อ่อนไหว (C⁻) และ กิลฟอร์ด (Harrell,
1961 : 102) ได้ศึกษาพบว่านักธุรกิจโดยทั่วไปมีสภาพทางอารมณ์ที่แข็งแรง (C⁺) ดังนั้น ครูหญิงน่าจะ
อารมณ์อ่อนไหวมากกว่านักธุรกิจหญิงที่ค่อนข้างอารมณ์มั่นคง

16.2 ลักษณะกล้าสังกม - ขี้อาย (H) ครูหญิงน่าจะค่อนข้างไปทางขี้อายมากกว่า
นักธุรกิจหญิงที่ค่อนข้างไปทางกล้าสังกม

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ปัม (Pum, 1972 : 5659 - A) ได้ศึกษา
บุคลิกภาพครูหญิงที่สอนวิชาต่าง ๆ พบว่า ครูหญิงไม่มีบุคลิกภาพในด้านกล้าสังคม - ชื่อาย โยเคอร์
(Harrell, 1961 : 89) ได้ศึกษาพบว่านักธุรกิจโดยทั่วไปมีบุคลิกภาพสูงในด้านการเข้าสมาคม
และจากการสังเกตการปฏิบัติการ ของนักธุรกิจหญิงในสังคมไทยพบว่านักธุรกิจหญิงไทยจึงงานพบปะอยู่
เสมอ น่าจะแสดงว่านักธุรกิจหญิงกล้าสังคม ดังนั้น ผู้วิจัยเชื่อว่าครูหญิงน่าจะชื่อายมากกว่านักธุรกิจ
หญิงที่กล้าสังคม

15.3 ลักษณะระวาง - ไว้วางใจ (L) ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะระวาง -
ไว้วางใจ ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 11.3)

16.4 ลักษณะหวาดกลัว - ประสาทมั่นคง (O) ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะ
หวาดกลัว - ประสาทมั่นคง ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 11.4)

16.5 ลักษณะเกรงเกรียง - ผ่อนคลาย (Q_4) ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะ
เกรงเกรียง - ผ่อนคลาย ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน กู๊ดแมน (1972 : 5068 - A) ได้ศึกษาพบ
ว่า ครูหญิงมีบุคลิกภาพด้านเกรงเกรียง (Q_4^-) และ ปัม (Pum, 1972 : 5658 - A) ศึกษา
บุคลิกภาพของครูหญิงโดยทั่วไปพบว่าไม่มีบุคลิกภาพด้านเกรงเกรียง (Q_4^-) ส่วนนักธุรกิจหญิงแม้จะไม่
ปรากฏงานวิจัยเกี่ยวกับบุคลิกภาพด้านนี้ แต่โดยลักษณะของเพศหญิงย่อมจะเกรงเกรียงต่อสิ่งรอบตัว
(Q_4^-) ดังนั้น ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะเกรงเกรียง - ผ่อนคลาย ไม่แตกต่างกัน

16.6 ลักษณะควบคุมตัวเองได้ - ไม่ไว้วางใจในตัวเอง (Q_3) ครูหญิงและนักธุรกิจ
หญิงน่าจะควบคุมตัวเอง - ชักแย้งกับตัวเอง ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน กู๊ดแมน (1972, 5086 - A) ได้ศึกษาพบ
ว่า ครูหญิงมีบุคลิกภาพด้านควบคุมตัวเองได้ (Q_3^+) โยเคอร์ (Harrell, 1961 : 89) ศึกษา
พบว่านักธุรกิจโดยทั่วไปมีความรับผิดชอบสูง มีความนับถือในตัวเอง (Q_3^+) ดังนั้น ครูหญิงและนัก
ธุรกิจหญิงน่าจะควบคุมตัวเองได้ - ชักแย้งตัวเอง ไม่แตกต่างกัน

17. องค์ประกอบของการเก็บตัว – การแสดงตัว ครูหญิงน่าจะมีการเก็บตัว – การแสดงตัว แตกต่างจากนักธุรกิจหญิงในองค์ประกอบ A และ H และน่าจะมีการเก็บตัว – การแสดงตัวไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ E, F และ Q₂

17.1 ลักษณะชอบออกสังคม – ส้ารวม (A) ครูหญิงน่าจะส้ารวมมากกว่านักธุรกิจหญิงที่ออกไปทางชอบออกสังคม

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน แซนเดอร์ (Sander, 1972 : 1028 - A) ได้ศึกษาพบว่าครูหญิงมีบุคลิกภาพในค่านส้ารวม (A⁻) และ รัชเชลล์ (พรพิมล, 2516 : 29) ศึกษาพบว่า ครูโดยทั่วไปมีบุคลิกภาพค่านส้ารวม (A⁻) แสดงว่าครูหญิงมีบุคลิกภาพเด่นในค่านส้ารวม โดยเคอร์ (Harrell, 1961 : 89) ศึกษาบุคลิกภาพของนักธุรกิจโดยทั่วไปพบว่ามีบุคลิกภาพชอบออกสังคม มีความสามารถเข้าสังคมได้ ดังนั้น ครูหญิงน่าจะส้ารวมมากกว่านักธุรกิจหญิงที่ชอบออกสังคม

17.2 ลักษณะกล้าสังคม – ขี้อาย (H) ครูหญิงน่าจะค่อนข้างอายมากกว่านักธุรกิจหญิงที่ออกไปทางกล้าสังคม

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 16.2)

17.3 ลักษณะเป็นอิสระแก่ตัว – ถ่อมตัว (E) ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะเป็นอิสระแก่ตัว – ถ่อมตัว ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน Sander (1972 : 1028 - A) ศึกษาพบว่า ครูหญิงไม่ปรากฏมีบุคลิกภาพค่านความเป็นอิสระแก่ตัว – ถ่อมตัว (E) แม้ว่าโฮลเลย์ (Holley, 1970 : 223 - 224) ศึกษาพบว่านักธุรกิจหญิงมีบุคลิกภาพค่านความต้องการก้าวร้าว อันแสดงถึงลักษณะเป็นอิสระแก่ตัว (E⁺) ผู้วิจัยมีความเชื่อว่าพื้นฐานของการอบรมเลี้ยงดูแบบไทย ทำให้ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะเป็นอิสระแก่ตัว – ถ่อมตัว ไม่แตกต่างกัน

17.4 ลักษณะทำตามสบาย – ถัดวนระมัดระวัง (F) ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะทำตามสบาย – ถัดวนระมัดระวัง ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน รัชเชลล์ (พรพิมล, 2515 : 29) ศึกษาพบว่า ครูโดยทั่วไปมีบุคลิกภาพถัดวนระมัดระวัง และจากการสังเกต เมื่อนักธุรกิจหญิงจะทำทางว่องไวทำตามสบาย แต่ผู้วิจัยเชื่อว่า โดยพื้นฐานทางวัฒนธรรมและลักษณะของเพศ ทำให้ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงทำตามสบาย – ถัดวนระมัดระวัง ไม่แตกต่างกัน

17.5 ลักษณะอาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม (Q_2) ครุฑนึ่งและนักธุรกิจนึ่งน่าจะอาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ละออ พงษ์พานิช (2513) ศึกษาพบว่าครุฑนึ่งมีบุคลิกภาพความต้องการยกย่องคนอื่นสูง และ โฮลเลย์ (Holley, 1970 : 223 - 224) ได้ศึกษาพบว่า นักธุรกิจมีบุคลิกภาพความต้องการยกย่องคนอื่นสูงเช่นกัน อันเป็นลักษณะอาศัยกลุ่ม (Q_2^-) ดังนั้น ครุฑนึ่งและนักธุรกิจนึ่งน่าจะอาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่มไม่แตกต่างกัน

18. วงประกอบของการใช้อารมณ์แบบจิตใจออนแอ - ท่าทางที่ตื่นตัวอยู่เสมอ ครุฑนึ่งน่าจะมีการใช้อารมณ์แบบจิตใจออนแอ - ท่าทางที่ตื่นตัวอยู่เสมอ แตกต่างจากนักธุรกิจนึ่งในองค์ประกอบ C, N และ A และน่าจะมีการใช้อารมณ์แบบจิตใจออนแอ - ท่าทางที่ตื่นตัวอยู่เสมอ ไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ E, F, I และ M

18.1 ลักษณะอารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (C) ครุฑนึ่งน่าจะอารมณ์อ่อนไหวมากกว่านักธุรกิจนึ่งที่ค่อนข้างอารมณ์มั่นคง

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 16.1)

18.2 ลักษณะมีเหลี่ยม - ตรงไปตรงมา (N) ครุฑนึ่งน่าจะมีเหลี่ยมน้อยกว่านักธุรกิจนึ่ง

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน แชนเคอร์ (1972 . 1028 - A) ได้ศึกษาพบว่า ครุฑนึ่งไม่ปรากฏมีบุคลิกภาพด้านมีเหลี่ยม - ตรงไปตรงมา แต่เนื่องจากลักษณะของอาชีพครูที่ต้องวางตัวให้แบบอย่างแก่เด็กด้วยการแสดงตัวเป็นคนง่าย ๆ สนใจธรรมชาติและยึดถือคุณธรรมต่าง ๆ เป็นแนวทางสำหรับดำเนินชีวิต ดังนั้น บุคลิกภาพลักษณะหนึ่งของครุฑนึ่งน่าจะตรงไปตรงมา (N^-) ส่วนนักธุรกิจนึ่ง โดยลักษณะของอาชีพนักธุรกิจต้องกลองแกลว ว่องไว มีความหลักแหลมและทันสมัย จึงจะอยู่ในวงการธุรกิจที่ทองแข่งขันกันได้ จึงทำให้นักธุรกิจนึ่งมีบุคลิกภาพอีกลักษณะหนึ่งคือมีเหลี่ยม (N^+) ฉะนั้น ครุฑนึ่งน่าจะมีเหลี่ยมน้อยกว่านักธุรกิจนึ่ง

18.3 ลักษณะชอบออกสังคม - สำนวน (A) ครุฑนึ่งน่าจะค่อนข้างสำนวนมากกว่านักธุรกิจนึ่งค่อนข้างชอบออกสังคม

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 17.1)

18.4 ลักษณะเป็นอิสระแก่ตัว - ถ่อมตัว (E) ครุฑนึ่งและนักธุรกิจนึ่งน่าจะเป็นอิสระแก่ตัว - ถ่อมตัว ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเดียวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 17.3)

18.5 ลักษณะทำตามสบาย – ถัดวันระมัดระวัง (F) ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะ
จะทำตามสบาย – ถัดวันระมัดระวัง ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเดียวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 17.4)

18.6 ลักษณะจิตใจอ่อนแอ – จิตใจกล้าแข็ง (I) ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะ
จิตใจอ่อนแอ – จิตใจกล้าแข็ง ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ละออ พงษ์พานิช (2513) ศึกษาพบว่า ครูหญิง
มีบุคลิกภาพความต้องการขอความช่วยเหลืออันเป็นลักษณะจิตใจอ่อนแอ (I^+) โฮลเลย์ (Holley,
1970 : 223 – 224) ได้ศึกษาพบว่านักธุรกิจหญิงมีบุคลิกภาพความต้องการขอความช่วยเหลืออัน
เป็นลักษณะจิตใจอ่อนแอ (I^+) เช่นกัน ดังนั้น ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะจิตใจอ่อนแอ – จิตใจ
กล้าแข็ง ไม่แตกต่างกัน

18.7 ลักษณะเพ้อฝัน – ทำตามความเป็นจริง (M) ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะ

เพ้อฝัน – ทำตามความเป็นจริงไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน บัม (Bum, 1972 : 5086 – A) ได้ศึกษา
พบว่า ครูหญิงมีบุคลิกภาพขัดแย้งกันในองค์ประกอบเพ้อฝัน – ทำตามความเป็นจริง (M) โฮลเลย์
(Holley, 1970 : 223 – 224) ศึกษาบุคลิกภาพนักธุรกิจหญิงพบว่า ไม่ปรากฏว่านักธุรกิจหญิงมี
บุคลิกภาพตามเพ้อฝัน – ทำตามความเป็นจริง (M) ดังนั้น ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะเพ้อฝัน –
ทำตามความเป็นจริง ไม่แตกต่างกัน

19. องค์ประกอบการคล้อยตามผู้อื่น – ความเป็นอิสระจากผู้อื่น ครูหญิงน่าจะมีการคล้อย
ตามผู้อื่น – ความเป็นอิสระจากผู้อื่น แตกต่างจากนักธุรกิจหญิงในองค์ประกอบ A และน่าจะมีการ
คล้อยตามผู้อื่น – ความเป็นอิสระจากผู้อื่นไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ E, M, Q_1 , Q_2 และ G

19.1 ลักษณะชอบออกสังคม – สำนวน (A) ครูหญิงน่าจะค่อนข้างไปทางสำนวนมาก
กว่านักธุรกิจหญิงที่ค่อนข้างไปทางชอบออกสังคม

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเดียวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 17.1)

19.2 ลักษณะเป็นอิสระแก่ตัว – ถ่อมตัว (E) ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะเป็น
อิสระแก่ตัว – ถ่อมตัว ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเดียวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 17.3)

19.3 ลักษณะเพี้ยน — ทำตามสบาย (M) ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะเพี้ยน — ทำตามสบาย ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเดียวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 18.6)

19.4 ลักษณะนักทดลอง — นักอนุรักษ์ (Q_1) ครูหญิงและนักธุรกิจหญิง น่าจะเป็น นักทดลอง — นักอนุรักษ์ ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน บัม (Pum, 1972 : 5659 - A) ศึกษาพบว่า ครูหญิงมีบุคลิกภาพทั้งในค่านักทดลอง — นักอนุรักษ์ (Q_1) โฮลเลย์ (Holley, 1970 : 223 - 224) ศึกษาพบว่า นักธุรกิจหญิงไม่ปรากฏมีบุคลิกภาพค่านักทดลอง — นักอนุรักษ์ (Q_1) ดังนั้น ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะเป็นนักทดลอง — นักอนุรักษ์ ไม่แตกต่างกัน

19.5 ลักษณะอาศัยตัวเอง — อาศัยกลุ่ม (Q_2) ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะอาศัยตัวเอง — อาศัยกลุ่ม ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเดียวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 17.5)

19.6 ลักษณะข้อตรงต่อหน้าที่ — ไม่ทำตามกฎ (G) ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะ ข้อตรงต่อหน้าที่ — ไม่ทำตามกฎ ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ละออง พงษ์พานิช (2513) ศึกษาบุคลิกภาพของ ครูหญิงพบว่า มีบุคลิกภาพความต้องการความเป็นระเบียบต่ำ อันเป็นลักษณะไม่ทำตามกฎ (G^-) แต่ บัม (Pum, 1972 : 5659 - A) ได้ศึกษาพบว่า ครูหญิงมีบุคลิกภาพขัดแย้งกันในองค์ประกอบข้อตรงต่อหน้าที่ — ไม่ทำตามกฎ (G) ทำให้ไม่สามารถหาบุคลิกภาพที่แน่นอนของครูหญิงในด้านนี้ได้ และ โฮลเลย์ (Holley, 1972 : 223 - 224) ศึกษาพบว่านักธุรกิจหญิงมีบุคลิกภาพด้านความต้องการ ความเป็นระเบียบสูง ดังนั้น ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะข้อตรงต่อหน้าที่ — ไม่ทำตามกฎ ไม่แตกต่างกัน

20. สติปัญญา

ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะมีสติปัญญาไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน กู๊ดแมน (Gordman, 1972 : 5086 - A)

ศึกษาพบว่า ครูหญิงมีสติปัญญาสูง (B^+) และผลงานการวิจัยสติปัญญาของนักธุรกิจที่เสนอไว้ในภาค บุคลิกภาพของนักธุรกิจ พอสรุปได้ว่า นักธุรกิจหญิงมีสติปัญญาสูง (B^+) เช่นกัน ดังนั้น ครูหญิงและ นักธุรกิจหญิงน่าจะมีสติปัญญาไม่แตกต่างกัน

เปรียบเทียบพฤติกรรมต่าง ๆ 5 ด้าน ระหว่างครูและนักธุรกิจ

21. องค์ประกอบของความวิตกกังวล

ครูน่าจะมีความวิตกกังวลแตกต่างจากนักธุรกิจในองค์ประกอบ O , Q_4 , C , H , Q_3 และน่าจะมีความวิตกกังวลไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ L ซึ่งมีรายละเอียดต่อไปนี้

21.1 ลักษณะหวาดกลัว – ประสาหมั่นคง (O) นักธุรกิจน่าจะประสาหมั่นคงมากกว่าครู

เหตุผลในการตั้งสมมติฐานพิจารณาจากลักษณะของงานที่กระทำ งานที่นักธุรกิจกลุ่มที่ศึกษากระทำอยู่ อยู่ในขั้นที่มั่นคงหรือไม่ก็นักธุรกิจเหล่านี้มีส่วนเป็นเจ้าของและเป็นผู้ก่อการตั้งขึ้น ย่อมมีรายได้สูง ย่อมเป็นเหตุให้เชื่อนักธุรกิจน่าจะมีคามมั่นคงทางอารมณ์ ซึ่งในขณะเดียวกัน ครูซึ่งฐานะที่เรียกว่าเป็นลูกจ้างของรัฐ แม้จะมีความมั่นคงในการทำงาน แต่รายได้ปานกลาง ครูย่อมกังวลต่อความมั่นคงของชีวิต เหตุผลดังกล่าวน่าจะมีส่วนทำให้นักธุรกิจมีประสาหมั่นคงมากกว่าครู

21.2 ลักษณะเกรงเกรียง – ผ่อนคลาย (Q_4) นักธุรกิจน่าจะผ่อนคลายมากกว่าครูที่เกรง

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่น เกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 11.1

21.3 ลักษณะอารมณ์มั่นคง – อารมณ์อ่อนไหว (C) นักธุรกิจน่าจะอารมณ์มั่นคงมากกว่าครูที่อารมณ์อ่อนไหว

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่น เกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 11.2 และ 16.1)

21.4 ลักษณะกล้าสังคม – ขี้อาย (H) นักธุรกิจน่าจะกล้าสังคมมากกว่าครู

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่น เกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 16.2)

21.5 ลักษณะควบคุมตัวเอง – ขัดแย้งกับตัวเอง (Q_3) นักธุรกิจน่าจะควบคุมตัวเองได้มากกว่าครู

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน เนื่องจากนักธุรกิจที่ประกอบการธุรกิจดังกล่าวมีส่วนรวมเป็นเจ้าของหรือมีผลได้เสียร่วมอยู่ อาทิ ได้เงินรางวัลตอบแทนตอนปลายปี ย่อมทำให้นักธุรกิจจะควบคุมพฤติกรรมและอารมณ์ของตนและสนใจต่อความต้องการของสังคม ส่วนครูนั้น การควบคุมตนเองมักเป็นตามความคาดหวังของสังคม บางครั้งอาจจะหย่อนได้ จึงน่าจะเป็นเหตุให้นักธุรกิจน่าจะควบคุมตัวเองมากกว่าครู

21.6 ลักษณะระวาง – ไว้วางใจ (L) ครูและนักธุรกิจน่าจะระวาง – ไว้วางใจ ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 11.3 และ 16.3)

22. องค์ประกอบของการเก็บตัว – การแสดงตัว

ครูน่าจะมีการเก็บตัว – การแสดงตัว แตกต่างจากนักธุรกิจในองค์ประกอบ A, F, H, และ Q_2 และน่าจะมีการเก็บตัว – การแสดงตัวไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ E, F ซึ่ง มีรายละเอียดต่อไปนี้

22.1 ลักษณะชอบออกสังคม – สำนวน (A) นักธุรกิจน่าจะชอบออกสังคมมากกว่าครูที่สำนวน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 12.1 และ 17.1)

22.2 ลักษณะทำตามสบาย – ถี่ถ้วนระมัดระวัง ครูน่าจะถี่ถ้วนระมัดระวังมากกว่านักธุรกิจ

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน แสคเลย์ (Cattell, 1957 : 31) ศึกษาพบว่าครูมีลักษณะถี่ถ้วน ทั้งนี้สอดคล้องกับการศึกษาของรัสเซลล์ (พรพิมล, 2515 : 19) ที่พบเหมือนกัน และการศึกษาเกี่ยวกับบุคลิกภาพของนักธุรกิจทั้งชายและหญิงก็พบว่านักธุรกิจมีลักษณะว่องไวเปิดเผย จึงน่าจะเป็นเหตุให้สรุปว่า ครูน่าจะถี่ถ้วนระมัดระวังมากกว่านักธุรกิจ

22.3 ลักษณะกล้าสังคม – ขี้อาย (H) (Q_2) นักธุรกิจน่าจะกล้าสังคมมากกว่าครู เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 16.2)

22.4 ลักษณะอาศัยตัวเอง – อาศัยกลุ่ม (Q_2) นักธุรกิจน่าจะอาศัยกลุ่มมากกว่าครู เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 12.3)

22.5 ลักษณะเป็นอิสระแก่ตัว – ถ่อมตัว (E) ครูและนักธุรกิจน่าจะเป็นอิสระแก่ตัว – ถ่อมตัว ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 12.3 และ 17.3)

23. องค์ประกอบการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ – ท่าทางที่ตื่นตัวอยู่เสมอ

ครูจะมีการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ – ท่าทางที่ตื่นตัวอยู่เสมอ แตกต่างจาก นักธุรกิจในกลุ่มประกอบ C, A, N, F, I, และน่าจะมีการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ – ท่าทางที่ตื่นตัวอยู่เสมอ ไม่แตกต่างกันในกลุ่มประกอบ E, M ทั้งรายละเอียดต่อไปนี้

23.1 ลักษณะอารมณ์มั่นคง – อารมณ์อ่อนไหว (C) นักธุรกิจน่าจะ อารมณ์มั่นคงมากกว่าครูที่อารมณ์อ่อนไหว

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 11.2 และ 16.1)

23.2 ลักษณะชอบออกสังคม – สำนวน (A) นักธุรกิจน่าจะชอบออกสังคมมากกว่าครูที่สำนวน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 12.1 และ 17.1)

23.3 ลักษณะมีเหลี่ยม – ตรงไปตรงมา (N) นักธุรกิจน่าจะมีเหลี่ยมมากกว่าครู เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 13.3 และ 18.2)

23.4 ลักษณะทำตามสบาย – ถี่ถ้วนระมัดระวัง (F) นักธุรกิจน่าจะถี่ถ้วนระมัดระวังน้อยกว่าครู

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 22.2)

23.5 ลักษณะจิตใจอ่อนแอ – จิตใจกล้าแข็ง (I) นักธุรกิจน่าจะจิตใจกล้าแข็งมากกว่าครูที่จิตใจอ่อนแอ

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน จากการศึกษาของแม็คเคลเลนก์ (อมรและ ชัตติยา, 2508) พบว่า นักธุรกิจมีความต้องการสัมฤทธิ์ผลสูง ซึ่งมีลักษณะชักจูงยาก จริ่งจิ้งต่อชีวิต มีความรับผิดชอบสูง ต่างจากครูที่คุ้นเคยกับความต้องการไม่ใคร่สัมพันธ์ ซึ่งมีลักษณะต้องพึ่งพาผู้อื่น จึงน่าจะเชื่อได้ว่านักธุรกิจน่าจะมีจิตใจกล้าแข็งมากกว่าครู

23.6 ลักษณะเป็นอิสระแก่ตัว – ถ่อมตัว (E) ครูและนักธุรกิจน่าจะเป็นอิสระแก่ตัว – ถ่อมตัว ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 12.3 และ 17.3)

23.7 ลักษณะเพ้อฝัน – ทำตามความเป็นจริง ครูและนักธุรกิจน่าจะเพ้อฝัน – ทำตามความเป็นจริง ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน เมื่อพิจารณาถึงลักษณะงานครูแล้วจะเห็นว่า ในบางกรักรู้มีแรงจูงใจในตัวเอง บางครั้งต้องยึดหยุ่นและอ่อนตาม บางครั้งอาจเพ้อฝันได้ แต่ครูก็ยังมีลักษณะบางอย่าง อาทิ ความต้องการที่จะทำในสิ่งที่ทำได้ สามารถทำงานได้โดยอารมณ์ไม่เสีย ซึ่งเป็นลักษณะของการทำตามความเป็นจริง ส่วนนักธุรกิจนั้น จากการศึกษาที่ผ่านมาพบว่า มักขาดความยึดหยุ่นที่พอๆ แสดงว่านักธุรกิจมักพอใจที่จะทำความเป็นจริง ดังนั้น จึงสรุปว่าครูและนักธุรกิจน่าจะเพ้อฝัน – ทำตามความเป็นจริง ไม่แตกต่างกัน

24. องค์ประกอบความคล้อยตามผู้อื่น – ความเป็นอิสระจากผู้อื่น

ครูน่าจะมีความคล้อยตามผู้อื่น – ความเป็นอิสระจากผู้อื่นแตกต่างจากนักธุรกิจในองค์ประกอบ Q_2 , A และน่าจะมีความคล้อยตามผู้อื่น – ความเป็นอิสระจากผู้อื่นในองค์ประกอบ E, M, Q_1 , และ G ดังรายละเอียดต่อไปนี้

24.1 ลักษณะเพ้อฝัน – ทำตามความเป็นจริง (M) นักธุรกิจน่าจะทำตามความเป็นจริงมากกว่าครูที่เพ้อฝัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 13.4)

24.2 ลักษณะอาศัยตัวเอง – อาศัยกลุ่ม (Q_2) นักธุรกิจน่าจะอาศัยกลุ่มมากกว่าครู

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 12.2)

24.3 ลักษณะชอบออกสังคม – สำนวน (A) นักธุรกิจน่าจะชอบออกสังคมมากกว่าครูที่สำนวน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 12.1

และ 17.1)

24.4 ลักษณะ เป็นอิสระแก่ตัว – ถ่อมตัว (E) ครูและนักธุรกิจน่าจะเป็นอิสระแก่ตัว – ถ่อมตัว ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 12.3 และ 17.3)

24.5 ลักษณะเพี้ยน – ทำตามความเป็นจริง ครูและนักธุรกิจน่าจะเพี้ยน – ทำตามความเป็นจริงไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 23.7)

24.6 ลักษณะนักทดลอง – นักอนุรักษ์ (Q_1) ครูและนักธุรกิจน่าจะเป็นนักทดลอง – นักอนุรักษ์ ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 14.5 และ 19.4)

24.7 ลักษณะข้อตรงต่อหน้าที่ – ไม่ทำตามกฎ (G) ครูและนักธุรกิจน่าจะข้อตรงต่อหน้าที่ – ไม่ทำตามกฎ ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 14.6 และ 19.6)

25. สติปัญญา

ครูและนักธุรกิจน่าจะมีสติปัญญา (B) ไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่นเกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 15 และ 20)

26. ครูชายน่าจะเกรงใจน้อยกว่าครูหญิง

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน วีราภรณ์ (2514 : 182 – 183) ศึกษาพบว่า นิสิตครูชายเกรงใจน้อยกว่านิสิตครูหญิง ดังนั้น ครูชายน่าจะเกรงใจน้อยกว่าครูหญิง

27. นักธุรกิจชายน่าจะเกรงใจน้อยกว่านักธุรกิจหญิง

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ในการกระทำกิจกรรมทางธุรกิจ เพศหญิงมักมีความอ่อนไหวกว่า คึกคะนองกว่า จึงคาดว่านักธุรกิจหญิงมีแนวโน้มที่จะแสดงความเกรงใจมากกว่านักธุรกิจชาย ดังนั้น นักธุรกิจชายน่าจะเกรงใจน้อยกว่านักธุรกิจหญิง

28. ครูชายและนักธุรกิจชาย น่าจะเกรงใจไม่แตกต่างกัน

เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน ความเกรงใจเป็นคุณธรรมของสังคม คนที่เกรงใจคือคนที่เป็นผู้ดี มีคณียกย่องนับถือ ทั้งครูและนักธุรกิจ ต่างอยู่ในภาวะสังคมที่ยอมรับความเกรงใจอยู่ ดังนั้น ครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะเกรงใจไม่แตกต่างกัน

29. ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะเกรงใจไม่แตกต่างกัน
เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่น เกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 28)
30. ครูและนักธุรกิจน่าจะเกรงใจไม่แตกต่างกัน
เหตุผลในการตั้งสมมติฐาน (เช่น เกี่ยวกับการตั้งสมมติฐานในข้อ 28)

วิธีดำเนินการค้นคว้าและการรวบรวมข้อมูล

1. วิธีดำเนินการค้นคว้า

ขั้นตอนการเลือกกลุ่มตัวอย่าง

มวลประชากรในโครงการวิจัย ประกอบด้วยบุคคลสองอาชีพ คือ ครูที่สอนในสถาบันผลิตครูและนักธุรกิจ

เกณฑ์ในการเลือกครูที่สอนในสถาบันผลิตครู ให้ความสำคัญมุ่งหมายไว้ว่าต้องเป็นครูที่สอนในสถาบันฝึกหัดครูที่มีฐานะ เป็นวิทยาลัยวิชาการศึกษาที่ผลิตครูที่มีวุฒิอนุปริญญาขึ้นไป

ส่วนเกณฑ์ในการเลือกนักธุรกิจนั้น เลือกจากสมาชิกของสมาคมที่เกี่ยวกับนักธุรกิจ เป็นนักธุรกิจที่บริหารงานธุรกิจในระดับการจัดการหรือดำรงตำแหน่งผู้จัดการของธุรกิจ รายละเอียดดังกล่าวแสดงในตาราง 1

ตาราง 1 แสดงกลุ่มตัวอย่างครูและนักธุรกิจแยกตามกลุ่มอาชีพและเพศ

อาชีพ	ชาย	หญิง	รวม
ครู	25	30	55
นักธุรกิจ	39	16	55
รวม	64	46	110

เหตุผลเบื้องต้นในการเลือกมวลประชากรในโครงการวิจัย

1. เพื่อความสะดวกในการเลือกกลุ่มตัวอย่างจากมวลประชากรที่เป็นครู ในสถาบันผลิตครูที่มีฐานะ เป็นวิทยาลัยวิชาการศึกษา ผู้วิจัยจึง เลือกเฉพาะวิทยาลัยวิชาการศึกษาที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานคร

2. เนื่องจากมวลประชากรที่เป็นครูในสถาบันผลิตครู คือ วิทยาลัยวิชาการศึกษาบางส่วน ได้รับเลือกเป็นมวลประชากรในโครงการวิจัยบุคคลิกภาพของผู้วิจัยคนอื่นที่อยู่ในโครงการวิจัยบุคคลิกภาพเดียวกัน ผู้วิจัยจึงใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling) โดยการกำหนดจำนวนครูที่ต้องการควยวิธีการจับสลาก

3. เกณฑ์ในการเลือกกลุ่มตัวอย่างมวลประชากรที่เป็นนักธุรกิจ เนื่องจากนักธุรกิจส่วนใหญ่ประกอบอาชีพการค้าในกรุงเทพมหานครอันเป็นศูนย์กลางรวมความเจริญทุกด้านของประเทศไทย ผู้วิจัยจึงเลือกเฉพาะนักธุรกิจที่ประกอบธุรกิจการค้าในกรุงเทพมหานคร

4. เพื่อความสะดวกในการเลือกกลุ่มตัวอย่างมวลประชากรนักธุรกิจที่ทำหน้าที่ในระดับผู้บริหารหรือผู้จัดการ ผู้วิจัยจึงเลือกเฉพาะนักธุรกิจที่เป็นสมาชิกของสมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย สมาคมการตลาด และสมาคมสตรีนักธุรกิจและวิชาชีพแห่งประเทศไทย

5. ผู้วิจัยกำหนดในการเลือกกลุ่มตัวอย่างประชากรนักธุรกิจที่เป็นสมาชิกสมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA) ทั้งนี้ สมาคมการจัดการธุรกิจมีสมาชิกประมาณ 700 คน ผู้วิจัยจึงกำหนดเลือกจำนวนนักธุรกิจ ประมาณร้อยละ 10 ของสมาชิก โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบจับสลาก

6. ผู้วิจัยกำหนดเกณฑ์ในการเลือกกลุ่มตัวอย่างมวลประชากร นักธุรกิจที่เป็นสมาชิกสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย ทั้งนี้ สมาคมการตลาด มีสมาชิกประมาณ 280 คน ผู้วิจัยจึงกำหนดเลือกจำนวนนักธุรกิจประมาณร้อยละ 15 โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบจับสลาก

7. ผู้วิจัยกำหนดเกณฑ์ในการเลือกกลุ่มตัวอย่างมวลประชากรที่เป็นสมาชิกสมาคมสตรีนักธุรกิจและวิชาชีพแห่งประเทศไทย ทั้งนี้ สมาคมสตรีนักธุรกิจ และวิชาชีพแห่งประเทศไทย มีสมาชิก 200 คน ผู้วิจัยจึงกำหนดจำนวนนักธุรกิจสตรีประมาณร้อยละ 30 โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบจับสลาก

2. ลักษณะของเครื่องมือ

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษามี

(ก) แบบทดสอบบุคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ประการ ฟอร์ม A และ B ของศาสตราจารย์ Raymond B Cattell ที่ทำขึ้นใช้กับผู้ใหญ่ อาจารย์ ดร.วิรุพพร และ นวลเพ็ญ วิเชียรโชติ ผู้เขียนและคณะที่ศึกษาวิจัยโครงการวิจัยบุคลิกภาพ ได้เรียบเรียงขึ้นเป็นภาษาไทยด้วยการพยายามปรับปรุงให้เข้ากับวัฒนธรรมไทยให้มากที่สุด ข้อคำถามทุกข้อได้พยายาม

แปลถอดความออกมาเป็นภาษาไทยให้ตรงกับความหมายเดิมของต้นฉบับภาษาอังกฤษให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ เช่น มีการเปลี่ยนข้อความบางข้อที่อ้างถึงประวัติศาสตร์ของอเมริกา ชีวิตและความเป็นอยู่ของคนอเมริกันมาเป็นข้อความในทำนองเดียวกัน โดยอ้างถึงประวัติศาสตร์ของไทย และชีวิตความเป็นอยู่แบบไทย แบบสอบถาม 16 P.F. นี้ ผ่านการทดสอบบุคคลในอาชีพต่าง ๆ มากกว่า 80 อาชีพ อย่างได้ผลดี ซึ่งใน 80 อาชีพนั้น มีอาชีพครู และนักธุรกิจอยู่ด้วย และใช้ได้ถึง 15 ภาษา สามารถใช้ทำนายได้อย่างกว้างขวางที่สุดในทุกระดับการศึกษา

1. ตัวอย่างแบบสอบถาม

- การทำงานในโรงงานอุตสาหกรรม ข้าพเจ้าเห็นว่าหน้าที่หนักหนาใจกว่าคือ
 - a งานเกี่ยวกับเครื่องจักร
 - b ไม่แน่ใจ
 - c งานสัมภาษณ์และรับคนงาน
- สิ่งที่สำคัญสำหรับข้าพเจ้าก็คือ
 - a การแสดงออกอย่างอิสระ
 - b อยู่ระหว่างข้อ a กับ c
 - c คิดใคร่ครวญเสียก่อน อย่าทำอะไรโง่ ๆ
- "เมษายน" ไปกับ "มีนาคม" เช่นเดียวกับ "วันอังคาร" ไปกับ
 - a วันพุธ
 - b วันศุกร์
 - c วันจันทร์

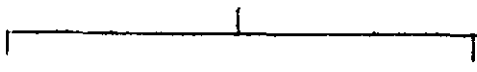
2. วิธีตอบแบบสอบถาม ผู้ตอบข้อคำถามเลือกคำตอบที่มีให้แล้วเพียงคำตอบเดียว

จากคำตอบที่มีให้เลือก 3 คำตอบ ผู้ตอบควรเลือกคำตอบที่เหมาะสมกับตนเองมากที่สุด โดยเลือกคำตอบที่มีให้เลือกทั้งหมด 3 คำตอบ แล้วทำแลงเงาที่ลงในช่วงสี่เหลี่ยมเล็ก ๆ ในกระดาษคำตอบ

3. เกณฑ์ในการให้คะแนน มีคะแนน 3 อย่าง คือ 2, 1, 0 ตามที่กำหนดไว้ในแต่ละคำตอบแต่ละข้อ และไม่มีคำตอบใดถูกคำตอบใดผิด ยกเว้นองค์ประกอบ B ที่ให้คะแนน 1, 0

แบบทดสอบบุคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ประการ มีข้อความเกี่ยวกับบุคลิกภาพ 16 ประการ ในองค์ประกอบ A, G, I, L, N, Q₁, Q₂ และ Q₃ แต่ละองค์ประกอบมีข้อความ 10 ข้อ องค์ประกอบ B, C, E, F, H, M, O, Q₄ แต่ละองค์ประกอบมีข้อความ 13 ข้อ รวมเป็นข้อความทั้งหมด 184 ข้อ และยังมีข้อความที่ไม่คิดคะแนนเพิ่มเติมอีก 3 ข้อ คือ ข้อ 1 "ข้าพเจ้าแน่ใจในคำชี้แจงการทำแบบทดสอบเป็นอย่างดีแล้ว" ข้อ 2 "ข้าพเจ้าเต็มใจที่จะตอบคำถามแต่ละข้ออย่างจริงใจที่สุดเท่าที่จะทำได้" ข้อ 187 "ข้าพเจ้าแน่ใจว่าไม่มีคำตอบใดในแบบทดสอบนี้ที่ข้าพเจ้าไม่ได้ตอบอย่างเหมาะสม"

องค์ประกอบ A, G, I, L, N, Q₁, Q₂ และ Q₃ มีมาตราคะแนนรวมและลักษณะของบุคคลที่ได้คะแนนสูงดังนี้

		/0			
					
คะแนน		20	0	0 -	
A	ชอบออกสังคม (A +)			สสารวม	(A -)
G	ข้อตรงต่อหน้าที่ (G +)			ไม่ทำตามกฎ	(G -)
I	จิตใจอ่อนแอ (I +)			จิตใจกล้าแข็ง	(I -)
L	ระแวง (L +)			ไว้วางใจ	(L -)
N	มีเหลี่ยม (N +)			ตรงไปตรงมา	(N -)
Q ₁	นักทดลอง (Q ₁ +)			นักอนุรักษ์	(Q ₁ -)
Q ₂	อาศัยตัวเอง (Q ₂ +)			อาศัยกลุ่ม	(Q ₂ -)
Q ₃	ควบคุมตัวเองได้ (Q ₃ +)			ไม่มีนิสัยในตัวเอง	(Q ₃ -)

องค์ประกอบ C, E, F, H, M, O, Q₄ มีมาตราคะแนนรวมและลักษณะของบุคคลที่ได้คะแนนสูงดังนี้

คะแนน		26	0
C	อารมณ์มั่นคง (C +)		อารมณ์อ่อนไหว (C -)
E	เป็นอิสระแก่ตัว (E +)		ถ่อมตัว (E -)
F	ทำตามสบาย (F +)		ถือวนระมัดระวัง (F -)
H	กล้าสังคม (H +)		ขี้อาย (H -)
M	เพื่อน (M +)		ทำตามความเป็นจริง (M -)
O	หวาดกลัว (O +)		ประสาทมั่นคง (O -)
Q ₄	เคร่งครัด (Q ₄ +)		ผ่อนคลาย (Q ₄ -)

องค์ประกอบ B มีมาตราคะแนนรวมและลักษณะของบุคคลที่ได้คะแนนสูงดังนี้

คะแนน		13	0
B	สติปัญญาสูง (B +)		สติปัญญาค่ำ (B -)

4. การตรวจให้คะแนน การให้คะแนนคำตอบแบบทดสอบนี้ใช้แบบกระดาษ

คำตอบและแบบเฉลยของแบบทดสอบ "Sixteen Personality Factor Questionnaire

บุคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ประการนี้ รวมเข้าเป็นหมวดได้ 5 หมวด คือ

ความวิตกกังวล ประกอบด้วยองค์ประกอบ L, O, Q₄, C, H และ Q₃

การเก็บตัว - การแสดงตัว ประกอบด้วยองค์ประกอบ A, E, F, H,

และ Q₂

การใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ท่าทางที่คั่นตัวอยู่เสมอ ประกอบด้วย

องค์ประกอบ C, E, F, N, A, I, และ M

การคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากคนอื่น ประกอบด้วยองค์ประกอบ

G, M, Q₁, Q₂, A และ G

สติปัญญา คือ องค์ประกอบ B

5. การหาความเชื่อถือได้ของแบบทดสอบบุคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ประการ

ผู้วิจัยได้นำแบบทดสอบบุคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ประการ รูปแบบ B ที่เรียบเรียงเป็นภาษาไทยแล้วนั้นไปทดสอบกับนิสิตวิทยาลัยวิชาการศึกษาประสานมิตร เป็นจำนวน 50 คน เพื่อหาความเชื่อมั่น (Reliability) โดยวิธีทดสอบซ้ำ (Test - retest) เว้นระยะการทดสอบครั้งที่ 1 และครั้งที่ 2 ห่างกัน 3 วัน

จากการคำนวณ ได้ค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อถือได้ของแบบทดสอบบุคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ประการ ของการทดสอบทั้ง 2 ครั้ง ดังแสดงผลไว้ในตาราง 2

ตาราง 2 ค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อถือได้ของคะแนนแบบทดสอบบุคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ประการ จากกลุ่มตัวอย่าง 50 คน

บุคลิกภาพ		r_{tt}	r_{tt} เฉลี่ย
A	ชอบสังคม - สำนวน	0.9108	0.825
B	สติปัญญา	0.6084	
C	อารมณ์มั่นคง - สะเทือนอารมณ์	0.7684	
E	เป็นอิสระแก่ตน - ถ่อมตัว	0.8327	
F	ทำตามสบาย - ถึกจนระมัดระวัง	0.8779	
G	ชอบตรงต่อหน้าที่ - ไม่ทำตามใจ	0.8035	
H	กล้าสังคม - ขี้อาย	0.8580	
I	จิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง	0.6961	
L	ระแวง - ไว้วางใจ	0.8761	
M	เพ้อฝัน - ทำตามความเป็นจริง	0.8152	
N	มีเหลี่ยม - ตรงไปตรงมา	0.8128	
O	หวาดกลัว - ประสาหมั่นคง	0.7829	
Q ₁	นักทดลอง - นักอนุรักษ์	0.7969	
Q ₂	อาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม	0.7893	
Q ₃	ควบคุมตัวเองได้ - ชักเยาะกับตนเอง	0.8748	
Q ₄	เคร่งครัด - ผ่อนคลาย	0.9027	

จากค่าความเชื่อได้ในตาราง 2 องค์ประกอบบุคลิกภาพทุกด้านมีความเชื่อได้สูง
แม้ว่ายังมีองค์ประกอบบุคลิกภาพบางด้าน เช่น สติปัญญา (B) และ จิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง
หากค่าความเชื่อได้ต่ำกว่าองค์ประกอบบุคลิกภาพด้านอื่น ๆ แต่ถาคัดค่า r ที่ .01 องค์ประกอบ
ทั้ง 2 ก็มีความเชื่อได้สูง ซึ่งเป็นไปตามที่แคทเทิล (Lindez and Hall, 1956 : 399)

ยืนยันว่าสามารถวัดอุปนิสัยตนก่อ (Source traits) ได้ดี

หากได้พิจารณาความเชื่อได้ทั้งหมดแล้ว นับว่าอยู่ในเกณฑ์เชื่อถือได้ เพราะเป็น
แบบสอบถามทางจิตวิทยา

(ข) แบบสอบถามบุคลิกภาพความเกรงใจ ของอาจารย์ ดร.วิรุพ พุทธิวิเชียรโรตติ
และคณะ เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับความรู้สึกตอบสนองของผู้ตอบที่อยู่ในสถานการณ์ต่าง ๆ พบเห็น
ในชีวิตประจำวันมีมากน้อยเพียงใด มีจำนวนข้อคำถาม 91 ข้อ แบ่งออกเป็น 11 สถานการณ์

1. ตัวอย่างแบบสอบถาม

- ในฐานะที่ท่านเป็นเพื่อนปฏิบัติต่อเพื่อนที่สนิทสนม

(1) ขอความช่วยเหลือ

กล้า | 3 | 2 | 1 | 0 | -1 | -2 | -3 | ไม่กล้า

(2) เมื่อเราผิดได้

เกรง | 3 | 2 | 1 | 0 | -1 | -2 | -3 | ไม่เกรง

2. วิธีตอบแบบสอบถาม

ให้ผู้ตอบอ่านข้อความที่กำหนดสถานการณ์มาให้ ให้พิจารณาว่า ถ้าพบกับ
สถานการณ์เหล่านั้นในชีวิตประจำวันจะมีความรู้สึกอย่างไร มากน้อยเพียงใด เมื่อตกลงใจได้แล้ว
ให้เขียนวงกลมล้อมรอบตัวเลขที่กำกับมาในมาตรา

จากตัวอย่างข้อ (1) ถ้าเขียนวงกลมล้อมรอบตัวเลขทางซ้ายมือ แสดงว่า
มีความกล้าที่จะกระทำ ถ้าตอบตัวเลขมาก แสดงว่ามีความกล้ามาก คือ ไม่มีความเกรงใจเลย ถ้า
เลือกตอบเลขทางลบ แสดงว่า ไม่กล้า และถ้าตอบเลขติดลบมาก แสดงว่า ไม่กล้าที่จะกระทำ ถ้า
ตอบเลข 0 แสดงว่ามีความรู้สึกกลาง ๆ กำลังอยู่ระหว่างความรู้สึกกล้าและไม่กล้า

จากตัวอย่างข้อ (2) ถ้าเขียนวงกลมล้อมรอบตัวเลขทางซ้ายมือ แสดงว่า
มีความเกรงใจ ถ้าตอบตัวเลขมาก แสดงว่ามีความเกรงใจมากจนไม่กล้าขอความช่วยเหลือ ถ้าเลือก

ตอบเลขทางลบ แสดงว่า ไม่เกรงใจ และถ้าชอบเลขที่คลบมากและชิดไปทางขวามือมาก แสดงว่า ไม่เกรงใจมาก ถ้าตอบเลข 0 แสดงว่า มีความรู้สึกกลาง ๆ ถ้าก้ำกึ่งระหว่างความรู้สึกเกรงใจและไม่เกรงใจ

3. เกณฑ์ในการให้คะแนน

คำที่ใช้กำกับมาตรามี 2 ลักษณะคือ คำกำกับมาตราที่แสดงว่าบุคคลมีพฤติกรรมเกรงใจมากได้แก่ คำว่า เกรง, เกรงใจ, ไม่กล้า, อาย, ไม่กระทำ ฯลฯ คำลักษณะเช่นนี้จะให้คะแนน 7 คะแนน เมื่อเลือกวงตัวเลข 3 ให้ 6 คะแนน เมื่อเลือกวงตัวเลข 2 และให้ 5, 4, 3, 2, และ 1 เมื่อเลือกวงตัวเลข 1, 0, -1, -2, และ -3 ตามลำดับ

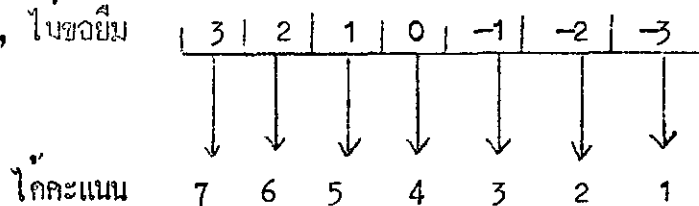
คำกำกับมาตราอีกประเภทหนึ่งที่แสดงว่าบุคคลมีพฤติกรรมเกรงใจน้อย ได้แก่ คำว่า ไม่เกรง, ไม่เกรงใจ, กล้า, ไม่อาย, กระทำ ฯลฯ คำลักษณะเช่นนี้จะให้คะแนน 1 คะแนน เมื่อเลือกวงตัวเลข 3, ให้ 2 คะแนน เมื่อเลือกวงตัวเลข 2 และให้ 3, 4, 5, 6, และ 7 เมื่อเลือกวงตัวเลข 1, 0, -1, -2, และ -3 เพื่อให้เข้าใจง่าย อาจเขียนผังภาพประกอบดังนี้

คำกำกับมาตราที่แสดงว่า
มีพฤติกรรมเกรงใจมาก

เกรง, เกรงใจ
ไม่กล้า, อาย
ไม่กระทำ, ไม่ขอความช่วยเหลือ
ไม่ตักเตือน, ไม่ท้วง
ไม่โต้แย้ง, ไม่ปฏิเสธ
ไม่ปรึกษา, ไม่ขอคำแนะนำ

คำกำกับมาตราที่แสดงว่า
มีพฤติกรรมเกรงใจน้อย

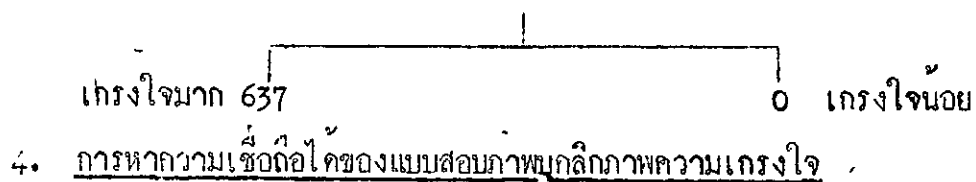
ไม่เกรง, ไม่เกรงใจ
กล้า, ไม่อาย
กระทำ, ขอความช่วยเหลือ
ตักเตือน, ท้วง
โต้แย้ง, ปฏิเสธ
ปรึกษา, ขอคำแนะนำ



เกรงใจมาก →

← เกรงใจน้อย

ดังนั้น ผู้ที่โคะแนนแบบสอบถามความเกรงใจสูง จะเป็นผู้ที่มีความเกรงใจมาก
ถ้าโคะแนนต่ำ แสดงว่ามีความเกรงใจน้อย



ค่าความเชื่อถือได้ ในปี พ.ศ.2514 วีราพร เทพวีระพงศ์ (2514)

ได้ทำการวิเคราะห์แบบสอบถามชุดนี้ โดยวิธีแบ่งครึ่ง (Split - half) แล้วใช้สูตรสเปียร์แมน
บราวน์ ได้ค่าความเชื่อถือได้เท่ากับ .9036 ($N = 225$) ในปีเดียวกัน ประสิทธิ์ บัวคลี่ ได้
ทำการวิเคราะห์แบบสอบถามชุดเดียวกันกับวีราพร แต่มีจำนวนข้อน้อยกว่า ด้วยวิธีแบ่งครึ่งได้ค่าความ
เชื่อถือได้เท่ากับ .7842 ($N = 416$)

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา เป็นบุคคลที่ประกอบอาชีพครู และนักธุรกิจ การศึกษามุคค
ในอาชีพทองอาศัยความร่วมมือของแต่ละบุคคล ผู้วิจัยใช้วิธีเก็บรวบรวมข้อมูลดังนี้

3.1 กลุ่มอาชีพครู ผู้วิจัยใช้วิธีส่งแบบสอบถามจำนวนมากพอสมควรไปยังครูที่เป็นอาจารย์
ในวิทยาลัยวิชาการศึกษา 3 แห่ง ในกรุงเทพมหานคร ด้วยการติดต่อเป็นรายบุคคล ผู้วิจัยได้ส่ง
แบบสอบถามให้กลุ่มอาชีพครูเป็นจำนวน 125 ชุด คำตอบที่ได้รับคืนมา มีจำนวน 55 คน เป็น
อาจารย์ชาย 25 คน อาจารย์หญิง 30 คน กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยอาจารย์ในคณะวิชาการศึกษา
22 คน คณะมนุษยธรรมศึกษา 12 คน คณะวิทยาศาสตร์และคณิตศาสตร์ 18 คน และคณะวิจัย
การศึกษา 3 คน กลุ่มตัวอย่างมีอายุตั้งแต่ 24 - 50 ปี อายุเฉลี่ย 33 ปี

3.2 กลุ่มอาชีพนักธุรกิจ ผู้วิจัยได้ส่งแบบสอบถามไปยังนักธุรกิจที่เป็นสมาชิกของสมาคม
ที่เกี่ยวกับนักธุรกิจรวม 3 แห่ง ในกรุงเทพมหานครไปทางไปรษณีย์ และ ติดต่อบนรายบุคคล เป็น
จำนวน 200 ชุด เมื่อผู้ตอบแบบสอบถามเสร็จแล้ว ใ้ขอให้ส่งกลับมายังผู้วิจัยโดยตรงทางไปรษณีย์
เช่นกัน ทั้งนี้ผู้วิจัยได้ให้ความสะดวกในการส่งแบบสอบถามกลับ โดยการสอของที่ปิดผนึกและ
พิมพ์ที่อยู่ของผู้วิจัยไว้ คำตอบที่ได้รับคืนมามีจำนวน 55 คน เป็นนักธุรกิจชาย 39 คน นักธุรกิจหญิง
16 คน กลุ่มอาชีพนักธุรกิจประกอบด้วย ผู้จัดการทั่วไป 32 คน ผู้จัดการฝ่ายการเงิน 5 คน ฝ่ายสินเชื่อ
3 คน ฝ่ายขายและตลาด 10 คน ฝ่ายผลิตและควบคุมคุณภาพ 4 คน และฝ่ายประชาสัมพันธ์ 1 คน
กลุ่มอาชีพนักธุรกิจมีอายุตั้งแต่ 22 - 52 ปี อายุเฉลี่ย 35 ปี

3.3 นำค่าคอมแบบสอบถามทั้ง 2 ชุด กลับมาตรวจให้คะแนน

4. การเสนอข้อมูล

การเสนอข้อมูลเกี่ยวกับการศึกษาเปรียบเทียบบุคลิกภาพของครูกับนักธุรกิจ ได้เสนอในรูปแบบตารางเปรียบเทียบบุคลิกภาพแต่ละหมวด แยกตามความแตกต่างของอาชีพและเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม

5. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

1. หาความเชื่อถือของแบบทดสอบบุคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ประการ โดยวิธีทดสอบซ้ำ (Test - retest) โดยคำนวณจากสูตร

$$r_{tt} = \frac{N \sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{[N \sum X^2 - (\sum X)^2][N \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

(ลวน สายยศ และ อังคณา กันตริ์ตนาทน, 2515 : 177)

เมื่อ r_{tt} แทน ความเชื่อถือ

$\sum XY$	"	ผลรวมของผลคูณของคะแนนสอบครั้งแรกกับครั้งหลัง
$\sum X, \sum Y$	"	ผลรวมของคะแนนสอบครั้งแรกและผลรวมของคะแนนสอบครั้งหลังตามลำดับ
$\sum X^2, \sum Y^2$	"	ผลรวมกำลังสองของคะแนนสอบครั้งแรกและคะแนนสอบครั้งหลังตามลำดับ
N	"	จำนวนผู้เข้าสอบ

เมื่อหาความเชื่อถือของบุคลิกภาพ 16 ด้าน แต่ละด้านแล้วนำมาหาค่าเชื่อถือเฉลี่ยของแบบทดสอบทั้งฉบับ โดยเปลี่ยนค่า r ของบุคลิกภาพแต่ละด้านเป็น Fisher's z ก่อนแล้วจึงนำมาบวกหรือเฉลี่ยเสร็จแล้วจึงเปิดตารางเก็บกลับมาเป็นค่า r อีกที โดยคำนวณจากสูตร (ลวน สายยศ และ อังคณา กันตริ์ตนาทน, 2515 : 288)

$$\bar{z} = \frac{(n_1 - 3) z_1}{(n_1 - 3)}$$

- เมื่อ - แทน ค่าเฉลี่ยมาตรฐาน (Fischer's $\bar{z}$) เฉลี่ย
 Σ แทน กระเน้นมาตรฐาน (Fischer's Σ) ของกลุ่ม 1
 n แทน จำนวนคนของกลุ่มที่ 1

2. ทดสอบหาความแตกต่างระหว่างบุคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ด้าน และ
 ความเกรงใจระหว่างกลุ่มตัวแปรอิสระ

2.1 การหาคะแนนเฉลี่ย ใช้สูตร

$$\bar{X} = \frac{\Sigma X}{N} \quad (\text{Garrett, 1966 : 27})$$

- เมื่อ $\bar{X}$ แทน คะแนนเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง
 ΣX แทน ผลรวมของคะแนนทั้งหมดในกลุ่มตัวอย่าง
 N แทน จำนวนตัวอย่างประชากรในกลุ่ม

2.2 การหาความเบี่ยงเบนมาตรฐาน ใช้สูตร

$$s = \sqrt{\frac{N \Sigma X^2 - (\Sigma X)^2}{N}} \quad (\text{Garrett, 1966 : 53})$$

- เมื่อ s แทน ความเบี่ยงเบนมาตรฐาน
 ΣX แทน ผลรวมของคะแนนทั้งหมดของกลุ่มตัวอย่าง
 ΣX^2 แทน ผลรวมของคะแนนแต่ละตัวยกกำลังสอง
 N แทน จำนวนตัวอย่างประชากรในกลุ่ม

2.3 ความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยของตัวแปรสองชนิด โดยใช้ t - test

ซึ่งใช้สูตร

$$t = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{\sqrt{\frac{n_1 s_1^2 + n_2 s_2^2}{n_1 + n_2 - 2} \sqrt{\frac{n_1 + n_2}{n_1 n_2}}}$$

(Glass and Stanley. 1970 : 295)

เมื่อ t แทน ค่าที่ไ้พิจารณาใน

$\bar{X}_1$ แทน คะแนนเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างแรก

$\bar{X}_2$ แทน คะแนนเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างสอง

S_1^2 แทน ค่าแปรปรวนของกลุ่มตัวอย่างแรก

S_2^2 แทน ค่าแปรปรวนของกลุ่มตัวอย่างสอง

n_1 แทน จำนวนตัวอย่างแรก

n_2 แทน จำนวนตัวอย่างสอง

$n_1 + n_2 - 2$ แทน ชั้นแห่งความอิสระ

3. การหาสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในของบุคคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ด้าน ใช้สูตร

$$r = \frac{N \sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{[N \sum X^2 - (\sum X)^2] [N \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

(Garrett, 1966 : 143)

เมื่อ r แทน สัมประสิทธิ์สัมพันธ์

$\sum XY$ แทน ผลรวมของผลคูณของคะแนน X กับ Y

$\sum X, \sum Y$ แทน ผลรวมทั้งหมดของคะแนน X และคะแนน Y

$\sum X^2, \sum Y^2$ แทน ผลรวมทั้งหมดของ X, Y แต่ละตัวยกกำลังสอง

N แทน จำนวนตัวอย่างประชากรในกลุ่ม

$n - 2$ แทน ชั้นแห่งความอิสระ

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

สัญลักษณ์และตัวย่อที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

เพื่อความเข้าใจตรงกัน และความสะดวกในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยจึง
ได้กำหนดสัญลักษณ์และอักษรย่อไว้ดังต่อไปนี้

X	แทน	คะแนนเฉลี่ย
S	แทน	ความเบี่ยงเบนมาตรฐาน
S^2	แทน	ความแปรปรวน
*	แทน	ที่ระดับแห่งความมีนัยสำคัญที่ .05
**	แทน	ที่ระดับแห่งความมีนัยสำคัญที่ .01
t	แทน	ค่าความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยของตัวแปร 2 ชนิด
r	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์
A	แทน	ชอบออกสังคม - ส้ารวม
B	แทน	สติปัญญา
C	แทน	อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว
E	แทน	เป็นอิสระแก่ตน - ถ่อมตัว
F	แทน	ทำตามสบาย - ถัดวันระมัดระวัง
G	แทน	ชอบตรงต่อหน้าที่ - ไม่ทำตามกฎ
H	แทน	กล้าสังคม - ขี้อาย
I	แทน	จิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง
L	แทน	ระแวง - ไว้วางใจ
M	แทน	เพ้อฝัน - ทำตามความเป็นจริง
N	แทน	มีเหลี่ยม - ตรงไปตรงมา
O	แทน	หวาดกลัว - ประสาหมั่นคง

Q ₁	แทน	นักทดลอง – นักอนุรักษ์
Q ₂	แทน	อาศัยตนเอง – อาศัยกลุ่ม
Q ₃	แทน	ควบคุมตัวเองได้ – ชัดแย้งกับตัวเอง
Q ₄	แทน	เคร่งเครียด – ผ่อนคลาย

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูล และแปลความหมายตามลำดับต่อไปนี้ คือ

1. หาค่าสถิติพื้นฐานของข้อมูล
2. เปรียบเทียบความแตกต่างของบุคลิกภาพ 5 ด้านในแต่ละด้านระหว่างกลุ่มตัวแปรอิสระ
3. เปรียบเทียบความแตกต่างของความเกรงใจระหว่างกลุ่มตัวแปรอิสระ
4. หาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับบุคลิกภาพ 5 ด้าน ในกลุ่มอาชีพครู
5. หาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างสติปัญญา (B) กับบุคลิกภาพ 4 ด้านในกลุ่มอาชีพครู
6. หาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพ 4 ด้านในแต่ละด้านในกลุ่มอาชีพครู
7. หาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับบุคลิกภาพ 5 ด้าน ในกลุ่มอาชีพ

นักธุรกิจ

8. หาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างสติปัญญากับบุคลิกภาพ 4 ด้าน ในกลุ่มอาชีพครู
9. หาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพ 4 ด้าน ในแต่ละด้านในกลุ่มอาชีพนัก

ธุรกิจ

หาค่าสถิติพื้นฐานของข้อมูล

แสดงไว้ในตาราง 3 – 6

ตาราง 3 ค่าสถิติพื้นฐานของบุคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ด้าน ของครูชาย 25 คน ครูหญิง 30 คน
นักธุรกิจชาย 39 คน นักธุรกิจหญิง 16 คน

บุคลิกภาพ	ครูชาย		นักธุรกิจชาย		ครูหญิง		นักธุรกิจหญิง	
	$\bar{X}$	S^2	$\bar{X}$	S^2	$\bar{X}$	S^2	$\bar{X}$	S^2
A	9.68	10.05	11.30	11.18	9.61	6.49	11.56	9.99
B	6.08	2.15	6.66	4.17	6.22	2.04	5.62	1.85
C	13.96	22.99	15.61	1.45	12.16	13.23	14.75	24.31
E	13.04	8.35	12.51	9.89	9.93	7.86	11.18	10.02
F	11.80	14.08	11.97	11.76	11.54	10.37	12.56	19.99
G	13.32	8.53	13.74	7.57	14.00	6.64	13.43	10.37
H	14.88	28.10	17.25	28.90	12.54	26.11	17.62	3.60
I	10.12	7.86	9.12	5.29	11.87	6.75	12.00	6.75
L	9.80	7.28	9.58	4.49	9.71	4.46	9.18	7.27
M	11.40	14.32	9.87	6.03	10.54	8.05	10.56	9.62
N	10.68	4.78	13.48	3.55	10.87	2.95	12.25	4.81
O	11.32	24.84	9.82	14.35	13.29	18.78	11.06	21.93
Q ₁	9.04	4.68	9.53	4.55	8.77	5.98	8.68	6.83
Q ₂	9.08	5.35	7.76	7.61	9.41	8.37	8.37	10.42
Q ₃	11.96	9.00	13.02	6.66	11.41	7.01	12.06	7.48
Q ₄	11.88	35.52	9.20	14.08	12.58	23.40	12.62	17.00

จากตาราง 3 เมื่อพิจารณาจากคะแนนเฉลี่ยและลักษณะแปรปรวนในองค์ประกอบแต่ละด้านของกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม ปรากฏว่า

ในองค์ประกอบ A ชอบออกสังคม - สำนวน กลุ่มนักธุรกิจหญิงมีคะแนนเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มนักธุรกิจชาย กลุ่มครูชาย และกลุ่มครูหญิงตามลำดับ แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม กลุ่มนัก

ธุรกิจหนึ่งมีคะแนนเฉลี่ยภายในกลุ่มมากที่สุด รองลงมาคือ กลุ่มนักธุรกิจชาย กลุ่มครูชาย และกลุ่ม
ครูหญิง มีคะแนนเฉลี่ยภายในกลุ่มน้อยที่สุด

ในองค์ประกอบ A ขอบออกสังคม – ส้ารวม กลุ่มนักธุรกิจชายมีการกระจายของคะแนนมากที่สุด รองลงมาคือ กลุ่มครูชาย กลุ่มนักธุรกิจหญิง และกลุ่มครูหญิง ตามลำดับ แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม ในกลุ่มอาชีพนักธุรกิจชายมีความแตกต่างภายในกลุ่มมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มครูชาย กลุ่มนักธุรกิจหญิง และกลุ่มครูหญิงมีความแตกต่างภายในกลุ่มน้อยที่สุด

ในองค์ประกอบ B สถิติพบว่า กลุ่มนักธุรกิจชายมีคะแนนเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ กลุ่มครูหญิง กลุ่มครูชาย และกลุ่มนักธุรกิจหญิง ตามลำดับ แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม กลุ่มนักธุรกิจชายมีคะแนนเฉลี่ยภายในกลุ่มมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มครูหญิง กลุ่มครูชาย และกลุ่มนักธุรกิจหญิง มีคะแนนเฉลี่ยภายในกลุ่มน้อยที่สุด

ในองค์ประกอบ B สหปัญญา กลุ่มนักธุรกิจชาย มีการกระจายของคะแนนมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มครูชาย กลุ่มครูหญิง และกลุ่มนักธุรกิจหญิงตามลำดับ แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม กลุ่มนักธุรกิจชายมีความแตกต่างภายในกลุ่มมากที่สุด รองลงมาคือ กลุ่มครูชาย กลุ่มครูหญิง และกลุ่มนักธุรกิจหญิง มีความแตกต่างภายในกลุ่มน้อยที่สุด

ในองค์ประกอบ C อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว กลุ่มนักธุรกิจชายมีคะแนนเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มนักธุรกิจหญิง กลุ่มครูชาย และกลุ่มนักธุรกิจหญิง ตามลำดับ แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม กลุ่มนักธุรกิจชาย มีคะแนนเฉลี่ยภายในกลุ่มมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มนักธุรกิจหญิง กลุ่มครูชาย และกลุ่มครูหญิง มีคะแนนเฉลี่ยภายในกลุ่มน้อยที่สุด

ในองค์ประกอบ C อารมณ์มั่นคง – อารมณ์อ่อนไหว กลุ่มนักธุรกิจหญิงมีการกระจายมากที่สุด รองลงมาคือ กลุ่มครูชาย กลุ่มครูหญิง และกลุ่มนักธุรกิจชายตามลำดับ แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม กลุ่มนักธุรกิจหญิงมีความแตกต่างภายในกลุ่มมากที่สุด รองลงมาคือ กลุ่มครูชาย กลุ่มครูหญิง และกลุ่มนักธุรกิจชายมีความแตกต่างภายในกลุ่มน้อยที่สุด

ในองค์ประกอบ E เป็นอิสระแทน - โดยมี กลุ่มครุฑชายมีคะแนนเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มนักธุรกิจชาย กลุ่มนักธุรกิจหญิง และกลุ่มครุฑหญิงตามลำดับ . แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม กลุ่มครุฑชายมีคะแนนเฉลี่ยภายในกลุ่มมากที่สุด รองลงมาคือ กลุ่มนักธุรกิจชาย กลุ่มนักธุรกิจหญิง และกลุ่มครุฑหญิงมีคะแนนเฉลี่ยภายในกลุ่มน้อยที่สุด

ในองค์ประกอบ E เป็นอิสระแทน - ถัดมา กลุ่มนักธุรกิจหญิงมีการกระจายของคะแนนมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มนักธุรกิจชาย กลุ่มครูชาย และกลุ่มครูหญิงตามลำดับ แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม กลุ่มนักธุรกิจหญิงมีความแตกต่างภายในกลุ่มมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มนักธุรกิจชาย กลุ่มครูชาย และกลุ่มครูหญิงมีความแตกต่างภายในกลุ่มน้อยที่สุด

ในองค์ประกอบ F ทำตามสลาย - ถัดจากระเบิดระว่าง กลุ่มนักธุรกิจหญิงมีคะแนนเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มนักธุรกิจชาย กลุ่มครูชาย และกลุ่มครูหญิงตามลำดับ แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม กลุ่มนักธุรกิจหญิงมีคะแนนเฉลี่ยภายในกลุ่มมากที่สุด รองลงมาคือ กลุ่มนักธุรกิจชาย กลุ่มครูชาย และกลุ่มครูหญิงมีคะแนนเฉลี่ยภายในกลุ่มน้อยที่สุด

ในองประกอบ F ทำตามสําย - ถัดวนระมัตระวัง กลุ่มนักรูกิจหึงมีการกระจายของคะแนนมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มครูชาย กลุ่มครูหญิง และกลุ่มนักรูกิจชายตามลำดับ แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม กลุ่มนักรูกิจหึงมีความแตกต่างภายในกลุ่มมากที่สุด รองลงมาคือ กลุ่มครูชาย กลุ่มครูหญิง และกลุ่มนักรูกิจชายมีความแตกต่างภายในกลุ่มน้อยที่สุด

ในองค์ประกอบ G ชื่อตรงต่อหน้าที่ – ไม่ทำตามกฎ กลุ่มครูหญิงมีคะแนนเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มนักธุรกิจชาย กลุ่มนักธุรกิจหญิง และกลุ่มครูชายตามลำดับ แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม กลุ่มครูหญิงมีคะแนนเฉลี่ยภายในกลุ่มมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มนักธุรกิจชาย กลุ่มนักธุรกิจหญิง และกลุ่มครูชาย มีคะแนนเฉลี่ยภายในกลุ่มน้อยที่สุด

ในองค์ประกอบ G ชื่อตรงต่อหน้าที่ - ไม่ทำตามกฎ กลุ่มนักธุรกิจหญิงมีการกระจายของคะแนนมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มครูชาย กลุ่มนักธุรกิจชาย และกลุ่มครูหญิงตามลำดับ แสดงว่ากลุ่มนักธุรกิจหญิงมีความแตกต่างภายในกลุ่มมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มครูชาย กลุ่มนักธุรกิจชาย และกลุ่มครูหญิงมีความแตกต่างภายในกลุ่มน้อยที่สุด

ในองค์ประกอบ H กล่าวถึง - ชื่อว่า กลุ่มนักธุรกิจหญิงมีคะแนนเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ กลุ่มนักธุรกิจชาย กลุ่มครูหญิง และกลุ่มครูชายตามลำดับ แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม กลุ่มนักธุรกิจหญิงมีคะแนนเฉลี่ยภายในกลุ่มมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มนักธุรกิจชาย กลุ่มครูหญิง และกลุ่มครูชายมีคะแนนเฉลี่ยภายในกลุ่มน้อยที่สุด

ในองค์ประกอบ H กลาสังคม - ชี้อาย กลุ่มนักธุรกิจชายมีการกระจายของคะแนนมากที่สุด รองลงมาคือ กลุ่มกรชาย กลุ่มครหญิง และกลุ่มนักธุรกิจหญิงตามลำดับ แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ

4 กลุ่ม กลุ่มครูหญิงมีคะแนนเฉลี่ยภายในกลุ่มมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มครูชาย กลุ่มนักธุรกิจหญิง และกลุ่มนักธุรกิจชายมีคะแนนเฉลี่ยภายในกลุ่มน้อยที่สุด

ในองค์ประกอบ Q_2 อาศัยตัวเอง – อาศัยกลุ่ม กลุ่มนักธุรกิจหญิงมีการกระจายของคะแนนมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มครูหญิง กลุ่มนักธุรกิจชาย และกลุ่มครูชายตามลำดับ แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม กลุ่มนักธุรกิจหญิงมีความแตกต่างภายในกลุ่มมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มครูหญิง กลุ่มนักธุรกิจชาย และกลุ่มครูชายมีความแตกต่างภายในกลุ่มน้อยที่สุด

ในองค์ประกอบ Q_3 ความคุมตัวเองได้ – ชัดแย้งกับตัวเอง กลุ่มนักธุรกิจชายมีคะแนนเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มนักธุรกิจหญิง กลุ่มครูชาย และกลุ่มครูหญิงตามลำดับ แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม กลุ่มนักธุรกิจชายมีคะแนนเฉลี่ยภายในกลุ่มมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มนักธุรกิจหญิง กลุ่มครูชาย และกลุ่มครูหญิงมีคะแนนเฉลี่ยภายในกลุ่มน้อยที่สุด

ในองค์ประกอบ Q_3 ความคุมตัวเองได้ – ชัดแย้งกับตัวเอง กลุ่มครูชายมีการกระจายของคะแนนมากที่สุด รองลงมาคือ กลุ่มนักธุรกิจหญิง กลุ่มครูหญิง และกลุ่มนักธุรกิจชาย แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม กลุ่มครูชายมีความแตกต่างภายในกลุ่มมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มนักธุรกิจหญิง กลุ่มครูหญิง และกลุ่มนักธุรกิจชายมีความแตกต่างภายในกลุ่มน้อยที่สุด

ในองค์ประกอบ Q_4 เกรงเครียด – ผ่อนคลาย กลุ่มนักธุรกิจหญิง มีคะแนนเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ กลุ่มครูหญิง กลุ่มครูชาย และกลุ่มนักธุรกิจชายตามลำดับ แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม กลุ่มนักธุรกิจหญิงมีคะแนนเฉลี่ยภายในกลุ่มมากที่สุด รองลงมาคือ กลุ่มครูหญิง กลุ่มครูชาย และกลุ่มนักธุรกิจชายมีคะแนนเฉลี่ยภายในกลุ่มน้อยที่สุด

ในองค์ประกอบ Q_4 เกรงเครียด – ผ่อนคลาย กลุ่มครูชายมีการกระจายของคะแนนมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มครูหญิง กลุ่มนักธุรกิจหญิง และกลุ่มนักธุรกิจชายตามลำดับ แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม กลุ่มครูชายมีความแตกต่างภายในกลุ่มมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มครูหญิง กลุ่มนักธุรกิจหญิง และกลุ่มนักธุรกิจชาย มีความแตกต่างภายในกลุ่มน้อยที่สุด

ตาราง 4 กาสถิติพื้นฐานของบุคลิกภาพองค์ประกอบ 16 ด้าน ของครู 55 คน นักธุรกิจ 55 คน

บุคลิกภาพ	ครู		นักธุรกิจ	
	$\bar{X}$	S^2	$\bar{X}$	S^2
A ชอบออกสังคม - สำนวน	9.64	8.08	11.40	10.75
B สติปัญญา	6.16	2.09	6.36	3.68
C อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว	12.96	18.39	15.36	6.10
E เป็นอิสระแก่ตัว - ถ่อมตัว	11.32	10.46	12.13	10.04
F ทำตามสบาย - ถัดวันระมัดระวัง	9.64	12.04	12.13	14.13
G ซื่อตรงต่อหน้าที่ - ไม่ทำตามกฎ	13.69	7.60	13.65	10.89
H กล้าสังคม - ขี้อาย	13.58	28.34	17.36	21.43
I จิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง	11.08	8.01	9.96	7.39
L ระแวง - ไว้วางใจ	9.75	5.72	9.47	26.72
M เพ้อฝัน - ทำตามความเป็นจริง	10.92	11.03	10.07	7.12
N มีเหลี่ยม - ตรงไปตรงมา	10.78	3.77	13.13	4.20
O หวาดกลัว - ประสาทมั่นคง	12.41	22.42	10.18	16.72
Q ₁ นักทดลอง - นักอนุรักษ์	8.89	5.41	9.30	5.33
Q ₂ อาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม	9.26	7.05	7.94	8.29
Q ₃ ควบคุมตัวเองได้ - ขัดแย้งกับตัวเอง	11.66	7.97	12.91	6.91
Q ₄ เกรงเกรียติ - ผ่อนคลาย	12.26	28.80	10.61	15.36

จากตาราง 4 เมื่อพิจารณาจากคะแนนเฉลี่ยและลักษณะแปรปรวนในองค์ประกอบแต่ละด้านของกลุ่มอาชีพ 2 อาชีพ ปรากฏว่า

ในองค์ประกอบ A ชอบออกสังคม - สำนวน คะแนนเฉลี่ยของกลุ่มนักธุรกิจ ก่อนไปทางชอบออกสังคม (A+) กลุ่มครูก่อนไปทางสำนวน (A-)

ความแปรปรวนในองค์ประกอบ A แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ 2 กลุ่มนี้ กลุ่มนักธุรกิจมี

ความแตกต่างกันภายในกลุ่มมากกว่ากลุ่ม

ในองค์ประกอบ B สติปัญญา คะแนนเฉลี่ยของกลุ่มครูและกลุ่มนักธุรกิจอยู่ในระดับกลาง และมีสติปัญญาใกล้เคียงกันโดยกลุ่มนักธุรกิจค่อนข้างจะมีสติปัญญาสูงกว่ากลุ่มครูเล็กน้อย

ความแปรปรวนในองค์ประกอบ B แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ 2 กลุ่มนี้ กลุ่มนักธุรกิจมีความแตกต่างกันภายในกลุ่มมากกว่ากลุ่มครู

ในองค์ประกอบ C อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหวคะแนนเฉลี่ยของกลุ่มนักธุรกิจค่อนข้างไปทางอารมณ์มั่นคง (C+) กลุ่มครูค่อนข้างไปทางอารมณ์อ่อนไหว (C-)

ความแปรปรวนในองค์ประกอบ C แสดงว่าในกลุ่มครูมีความแตกต่างกันภายในกลุ่มมากกว่ากลุ่มนักธุรกิจ

ในองค์ประกอบ E เป็นอิสระแก่ตัว - ถ่อมตัว คะแนนเฉลี่ยของทั้งกลุ่มครูและกลุ่มนักธุรกิจค่อนข้างไปทางถ่อมตัว (E-) โดยที่กลุ่มครูค่อนข้างจะมีลักษณะดังกล่าวมากกว่ากลุ่มนักธุรกิจ

ความแปรปรวนในองค์ประกอบ E แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ 2 กลุ่มนี้ มีความแตกต่างกันภายในกลุ่ม พอ ๆ กัน

ในองค์ประกอบ F ทำตามสบาย - ถัดวันระมัดระวัง คะแนนเฉลี่ยของกลุ่มครูและกลุ่มนักธุรกิจค่อนข้างไปทางถัดวันระมัดระวัง โดยที่กลุ่มครูค่อนข้างมีลักษณะดังกล่าวมากกว่ากลุ่มนักธุรกิจ

ความแปรปรวนในองค์ประกอบ F แสดงว่าในกลุ่มนักธุรกิจมีความแตกต่างกันภายในกลุ่มมากกว่ากลุ่มครู

ในองค์ประกอบ G ซื่อตรงต่อหน้าที่ - ไม่ทำตามกฎ คะแนนเฉลี่ยของกลุ่มครู และกลุ่มนักธุรกิจค่อนข้างไปทางซื่อตรงต่อหน้าที่ (G+)

ความแปรปรวนในองค์ประกอบ G แสดงว่าในกลุ่มนักธุรกิจมีความแตกต่างกันภายในกลุ่มมากกว่ากลุ่มครู

ในองค์ประกอบ H กล้าสังคม - ขี้อาย คะแนนเฉลี่ยของกลุ่มนักธุรกิจค่อนข้างไปทางกล้าสังคม (H+) มากกว่ากลุ่มครูที่กล้าสังคม (H-) เล็กน้อย

ความแปรปรวนในองค์ประกอบ H แสดงว่าในกลุ่มครูมีความแตกต่างกันภายในกลุ่มมากกว่ากลุ่มนักธุรกิจ

ในองค์ประกอบ I จิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง คะแนนเฉลี่ยของกลุ่มครูค่อนข้างไป

ทางจิตใจอ่อนแอ (I+) กลุ่มนักธุรกิจก่อนไปทางจิตใจกล้าแข็ง (I-)

ความแปรปรวนในองค์ประกอบ I แสดงว่าในกลุ่มครูมีความแตกต่างกันภายในกลุ่มมากกว่ากลุ่มนักธุรกิจ

ในองค์ประกอบ L ระวัง - ใจกว้างใจ กระฉับกระเฉงของทั้ง 2 กลุ่มก่อนไปทางใจกว้างใจ (L+) โดยที่กลุ่มนักธุรกิจมีลักษณะดังกล่าวมากกว่ากลุ่มครูเล็กน้อย

ความแปรปรวนในองค์ประกอบ L แสดงว่าในกลุ่มนักธุรกิจมีความแตกต่างกันภายในกลุ่มมากกว่ากลุ่มครู

ในองค์ประกอบ M เพื่อดัน - ทำตามความเป็นจริง กระฉับกระเฉงของทั้ง 2 กลุ่มก่อนไปทางทำตามความเป็นจริง (M-) โดยที่กลุ่มนักธุรกิจมีลักษณะดังกล่าวมากกว่ากลุ่มครู

ความแปรปรวนในองค์ประกอบ M แสดงว่าในกลุ่มครูมีความแตกต่างกันภายในกลุ่มมากกว่ากลุ่มนักธุรกิจ

ในองค์ประกอบ N มีเหลี่ยม - ตรงไปตรงมา กระฉับกระเฉงของกลุ่มนักธุรกิจก่อนไปทางมีเหลี่ยม (N+) และกลุ่มครูอยู่ในระดับกลางซึ่งก่อนไปทางมีเหลี่ยม (N+) เพียงเล็กน้อย

ความแปรปรวนในองค์ประกอบ N แสดงว่าในกลุ่มนักธุรกิจมีความแตกต่างกันภายในกลุ่มมากกว่ากลุ่มครู

ในองค์ประกอบ O หวาดกลัว - ประสาหมั่นคง กระฉับกระเฉงของทั้ง 2 กลุ่มก่อนไปทางประสาหมั่นคง (O-) โดยที่กลุ่มนักธุรกิจมีลักษณะดังกล่าวมากกว่ากลุ่มครู

ความแปรปรวนในองค์ประกอบ O แสดงว่าในกลุ่มครูมีความแตกต่างกันภายในกลุ่มมากกว่ากลุ่มนักธุรกิจ

ในองค์ประกอบ Q₁ นักทดลอง - นักอนุรักษ์ กระฉับกระเฉงของทั้ง 2 กลุ่มก่อนไปทางเป็นนักอนุรักษ์ (Q₁-) โดยที่กลุ่มครูมีลักษณะดังกล่าวมากกว่ากลุ่มนักธุรกิจ

ความแปรปรวนในองค์ประกอบ Q₁ แสดงว่าทั้ง 2 กลุ่มมีความแตกต่างกันภายในกลุ่มพอ ๆ กัน

ในองค์ประกอบ Q₂ อาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่มกระฉับกระเฉงของทั้ง 2 กลุ่มก่อนไปทางอาศัยกลุ่ม (Q₂-) โดยที่กลุ่มนักธุรกิจมีลักษณะดังกล่าวมากกว่ากลุ่มครู

ในองค์ประกอบ Q₃ ควบคุมตัวเองได้ - ชัดแย้งกับตัวเอง กระฉับกระเฉงของทั้ง 2 กลุ่ม

ก่อนไปทางควบคุมตัวเองได้ โดยที่กลุ่มนักธุรกิจมีลักษณะดังกล่าวมากกว่ากลุ่มครู

ความแปรปรวนในองค์ประกอบ Q_3 แสดงว่าในกลุ่มครูมีความแตกต่างกันภายในกลุ่มมากกว่ากลุ่มนักธุรกิจ

ในองค์ประกอบ Q_4 เกร็งเกรียบ - ผ่อนคลาย สะท้อนเฉลี่ยของทั้ง 2 กลุ่มก่อนไปทางผ่อนคลาย ($Q_4 -$) โดยที่กลุ่มนักธุรกิจมีลักษณะดังกล่าวมากกว่ากลุ่มครู

ความแปรปรวนในองค์ประกอบ Q_4 ในกลุ่มครูมีความแตกต่างกันภายในกลุ่มมากกว่ากลุ่มนักธุรกิจ

ตาราง 5 ค่าสถิติพื้นฐานของความเกร็งใจ ของครูชาย 25 คน ครูหญิง 30 คน นักธุรกิจชาย 30 คน นักธุรกิจหญิง 16 คน

กลุ่มตัวแปรอิสระ	ความเกร็งใจ	
	$\bar{X}$	S^2
ครูชาย	388.68	1448.42
ครูหญิง	419.90	3318.79
นักธุรกิจชาย	386.92	3082.22
นักธุรกิจหญิง	426.37	1548.61

จากตาราง 5 เมื่อพิจารณาจากคะแนนเฉลี่ยและลักษณะแปรปรวนในเรื่องความเกร็งใจ ของกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม ปรากฏว่ากลุ่มนักธุรกิจหญิงมีคะแนนเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มครูหญิง กลุ่มครูชาย และกลุ่มนักธุรกิจชายตามลำดับ แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม กลุ่มนักธุรกิจหญิงมีคะแนนเฉลี่ยภายในกลุ่มมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มครูหญิง กลุ่มครูชาย และกลุ่มนักธุรกิจชายมีคะแนนเฉลี่ยภายในกลุ่มน้อยที่สุด

การพิจารณาลักษณะแปรปรวนในเรื่องความเกร็งใจของกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม กลุ่มครูหญิง มีการกระจายของคะแนนมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มนักธุรกิจชาย กลุ่มนักธุรกิจหญิง และกลุ่มครูชาย ตามลำดับ แสดงว่าในกลุ่มอาชีพ 4 กลุ่ม กลุ่มครูหญิงมีความแตกต่างกันภายในกลุ่มมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มนักธุรกิจชาย กลุ่มนักธุรกิจหญิง และกลุ่มครูชาย มีความแตกต่างกันภายในกลุ่มน้อยที่สุด

ตาราง 6 กาสถิติพื้นฐานของความเกรงใจของครู 55 คน นักธุรกิจ 55 คน

กลุ่มตัวแปรอิสระ	ความเกรงใจ	
	$\bar{X}$	S^2
ครู	405.96	2725.63
นักธุรกิจ	398.40	3549.77

จากตาราง 6 เมื่อพิจารณาจากคะแนนเฉลี่ยและลักษณะแปรปรวนในเรื่องความเกรงใจของกลุ่มอาชีพ 2 อาชีพ ปรากฏว่าคะแนนเฉลี่ยความเกรงใจทั้งกลุ่มครูและกลุ่มนักธุรกิจอยู่ในระดับปานกลางค่อนข้างสูง โดยกลุ่มครูค่อนข้างจะมีความเกรงใจมากกว่ากลุ่มนักธุรกิจ

การพิจารณาลักษณะแปรปรวนในเรื่องความเกรงใจของกลุ่มอาชีพ 2 อาชีพ กลุ่มอาชีพนักธุรกิจมีการกระจายของคะแนนมากกว่ากลุ่มครู แสดงว่าในกลุ่มนักธุรกิจมีความแตกต่างกันภายในกลุ่มมากกว่ากลุ่มครู

การเปรียบเทียบหาความแตกต่างของบุคลิกภาพ 5 ด้านในแต่ละด้านระหว่างกลุ่มตัวแปรอิสระ

1. การเปรียบเทียบระหว่างครูชายและครูหญิง

1.1 บุคลิกภาพด้านความวิตกกังวล ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยในองค์ประกอบของความวิตกกังวลระหว่างครูชาย และครูหญิง ว่าแตกต่างกันหรือไม่ ผู้วิจัยใช้ t-test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง ครูชายและครูหญิงมีความวิตกกังวลไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ L, O, Q₄, C, H และ Q₃

สมมติฐานในการวิจัย ครูชายน่าจะมีความวิตกกังวลต่ำกว่าครูหญิงคือครูชายน่าจะเป็นบุคลิกภาพค่อนข้างไปทางไว้วางใจ (L-) ประสาทมั่นคง (O-) ผ่อนคลาย (Q₄-) อารมณ์มั่นคง (C+) กล้าสังคม (H+) ควบคุมตัวเองได้ (Q₃+) มากกว่าครูหญิง

ผลการทดสอบแสดงไว้ในตาราง 7

ตาราง 7 ผลการทดสอบความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยของความวิตกกังวลระหว่างครูชาย 25 คน และครูหญิง 30 คน

ความวิตกกังวล	ครูชาย		ครูหญิง		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
L ระวัง - ไว้วางใจ	9.80	2.69	9.71	2.11	0.13
O ทวาคกลัว - ประสาหมั่นกง	11.32	4.97	13.29	4.33	-1.55
Q_4 เกรงเครียด - ผ่อนคลาย	11.88	5.93	12.58	4.83	0.47
C อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว	13.96	4.79	12.16	3.63	1.54
H กล้าสังคม - ขี้อาย	14.88	5.30	12.54	5.11	1.66
Q_3 ควบคุมตัวเองได้ - ขัดแย้งกับตัวเอง	11.96	3.00	11.41	2.64	0.70

จากค่า t ในตาราง 7 แสดงให้เห็นว่าคะแนนเฉลี่ยความวิตกกังวลของครูชายและครูหญิงแตกต่างกันยังไม่มีความสำคัญทางสถิติในองค์ประกอบ L, O, Q_4 , C, H, Q_3

ผลการวิจัยครั้งนี้จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ L, O, Q_4 , C, H, Q_3

1.2 บุคลิกภาพด้านการเก็บตัว - การแสดงตัว ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยในองค์ประกอบของการเก็บตัว - การแสดงตัวระหว่างครูชายและครูหญิงว่าแตกต่างกันหรือไม่ ผู้วิจัยใช้ t-test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง ครูชายและครูหญิงมีการเก็บตัว - การแสดงตัว ไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ A, E, F, H และ Q_2

สมมติฐานในการวิจัย ครูชายน่าจะมีการแสดงตัวมากกว่าครูหญิง คือครูชายน่าจะมีบุคลิกภาพออกไปในทางชอบออกสังคม (A+) เป็นอิสระแก่ตัว (E+) ทำตามสบาย (F+) กล้าสังคม (H+) และอาศัยกลุ่ม (Q_2 -) มากกว่าครูหญิง

ผลการทดสอบแสดงไว้ในตาราง 8

ตาราง 8 ผลการทดสอบความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยของการเก็บตัว - การแสดงตัว ระหว่าง
ครูชาย 25 คน และครูหญิง 30 คน

การเก็บตัว - การแสดงตัว	ครูชาย		ครูหญิง		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
A ชอบออกสังคม - สำนวน	9.68	3.17	9.61	2.54	0.08
E เป็นอิสระแก่ตัว - ถ่อมตัว	13.04	2.89	9.93	2.80	4.04**
F ทำตามสบาย - ถีถ้วนระมัดระวัง	11.80	3.75	11.54	3.22	0.26
H กล้าสังคม - ขี้อาย	14.88	5.30	12.54	5.11	1.66
Q ₂ อาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม	9.08	2.31	9.41	2.89	-0.48

** มีนัยสำคัญที่ .01

จากค่า t ในตาราง 8 แสดงให้เห็นว่าคะแนนเฉลี่ยในด้านการเก็บตัว - การแสดงตัวของครูชาย และครูหญิง แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ในองค์ประกอบ E ($t = 4.04, p < .01$) และไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในองค์ประกอบ A, F, H และ Q₂

ผลการวิจัยครั้งนี้ จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ A, F, H และ Q₂ และปฏิเสธ สมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ E

ค่าสถิติในองค์ประกอบทั้ง 5 แสดงว่าครูชายมีบุคลิกภาพเป็นอิสระแก่ตน (E+) มากกว่าครูหญิงซึ่งค่อนข้างไปทางถ่อมตัว (E-) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

1.3 บุคลิกภาพด้านการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - คั่นตัวอยู่เสมอ ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยในองค์ประกอบของการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ คั่นตัวอยู่เสมอของครูชาย และครูหญิงว่าแตกต่างกันหรือไม่ ผู้วิจัยใช้ t-test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง ครูชายและครูหญิงมีการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - คั่นตัวอยู่เสมอไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ C, E, F, N, A, I และ M

สมมติฐานในการวิจัย ครูชายน่าจะคั่นตัวอยู่เสมอกว่าครูหญิง คือ ครูชายน่าจะมีบุคลิกภาพค่อนข้างไปในทางอารมณ์มั่นคง (O+) เป็นอิสระแก่ตัว (E+) ทำตามสบาย (F+) มีเหลี่ยม (N+) สำนวน (A-) จิตใจกล้าแข็ง (I-) ทำตามความเป็นจริง (M-)

ผลการทดสอบ แสดงไว้ในตาราง 9

ตาราง 9 ผลการทดสอบความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยของการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ขึ้น
ตัวแปรระหว่างผู้ชาย 25 คน ครูหญิง 30 คน

การใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ทำ ทางที่คนตัวอยู่เสมอ	ผู้ชาย		ครูหญิง		
อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว	13.96	4.79	12.16	3.63	1.54
เป็นอิสระแก่ตน - ถ่อมตัว	13.04	2.89	9.93	2.80	4.04
ทำตามสบาย - ถัดวาระมีกระวัง	11.80	3.75	11.54	3.22	0.26
มีเหลี่ยม - ตรงไปตรงมา	10.68	2.18	10.87	1.71	-0.35
ชอบออกสังคม - สำนวน	9.68	3.17	9.61	2.54	0.08
จิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง	10.12	2.80	11.87	2.60	-2.39
เพื่อน - ทำตามความเป็นจริง	11.40	3.78	10.54	2.83	0.93

มีนัยสำคัญที่ .05

มีนัยสำคัญที่ .01

จากค่า ในตาราง 9 แสดงให้เห็นว่าคะแนนเฉลี่ยด้านการใช้อารมณ์แบบจิตใจ
อ่อนแอ - ทำทางที่คนตัวอยู่เสมอ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเฉพาะในองค์ประกอบ

และ ($t = 4.04, P < .01$ และ $-2.39, P < .01$) และไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในองค์ประกอบ C, F, N, A และ M

ผลการวิจัยครั้งนี้จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ C, F, N, I, A
และ M และปฏิเสธสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ E, I

ค่าสถิติในองค์ประกอบทั้ง 7 แสดงว่าผู้ชายมีบุคลิกภาพเป็นอิสระแก่ตัว (E+) มากกว่าครูหญิงซึ่งค่อนข้างไปทางถ่อมตัว (E-) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ครูชายมีลักษณะจิตใจกล้าแข็ง (I-) มากกว่าครูหญิงที่มีลักษณะจิตใจอ่อนแอ (I+) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

จากค่า t ในตาราง 10 แสดงให้เห็นว่าคะแนนเฉลี่ยของความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในองค์ประกอบ E ($t = 4.04$, $P < .01$) และไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในองค์ประกอบ M, Q_1 , Q_2 , A และ G

ผลการวิจัยครั้งนี้ จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ M, Q_1 , Q_2 , A, G และปฏิเสธสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ E

ค่าสถิติในองค์ประกอบทั้ง 6 แสดงว่า ครูชายมีบุคลิกภาพค่อนข้างไปทางเป็นอิสระ แก้ว (E+) มากกว่าครูหญิงที่ค่อนข้างไปทาง ถ่อมตัว (E-) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

1.5 บุคลิกภาพด้านสติปัญญา

ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยในองค์ประกอบสติปัญญา ระหว่างครูชาย และครูหญิง ว่าแตกต่างกันหรือไม่นั้น ผู้วิจัยใช้ t -test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : ครูชายและครูหญิงมีบุคลิกภาพด้านสติปัญญาไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานในการวิจัย : ครูชายน่าจะมีสติปัญญาสูงกว่าครูหญิง

ผลการทดสอบ แสดงไว้ในตาราง 11

ตาราง 11 ผลการทดสอบความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยของสติปัญญาระหว่างครูชาย 25 คน และครูหญิง 30 คน

บุคลิกภาพ	ครูชาย		ครูหญิง		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
B สติปัญญา	6.08	1.46	6.22	1.43	-0.37

จากค่า t ในตาราง 11 แสดงให้เห็นว่าคะแนนเฉลี่ยของสติปัญญา ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลการวิจัยครั้งนี้ จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลาง

2. การเปรียบเทียบระหว่างนักธุรกิจชาย และนักธุรกิจหญิง

2.1 บุคลิกภาพด้านความวิตกกังวล ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยในองค์ประกอบของความวิตกกังวล ระหว่างนักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิง ว่าแตกต่างกันหรือไม่ ผู้วิจัยใช้ t -test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงมีความวิตกกังวลไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ L, O, Q_4 , C, H และ Q_3

สมมติฐานในการวิจัย : นักธุรกิจชายน่าจะมีความวิตกกังวลต่ำกว่านักธุรกิจหญิง คือ นักธุรกิจชายน่าจะมีบุคลิกภาพค่อนข้างไปทางไว้วางใจ (L-) ประสาหมั่นคง (O-) ผ่อนคลาย (Q_4 -) อารมณ์มั่นคง (C-) กล้าสังคม (H+) ควบคุมตัวเองได้ (Q_3 +) มากกว่านักธุรกิจหญิง

ผลการทดลองแสดงไว้ในตาราง 12

ตาราง 12 ผลการทดสอบความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยของความวิตกกังวลระหว่างนักธุรกิจชาย 39 คน และนักธุรกิจหญิง 16 คน

ความวิตกกังวล	นักธุรกิจชาย		นักธุรกิจหญิง		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
L ระวัง-ไว้วางใจ	9.58	2.11	9.18	2.69	.57'
O หวาดกลัว-ประสาหมั่นคง	9.82	3.78	11.06	4.67	-1.01
Q_4 เคร่งเครียด-ผ่อนคลาย	9.20	3.75	12.62	4.12	-2.94**
C อารมณ์มั่นคง-อารมณ์อ่อนไหว	15.61	1.20	14.75	4.92	1.01
H กล้าสังคม-ขี้อาย	17.25	5.37	17.26	1.89	-.26
Q_3 ควบคุมตัวเองได้-ขัดแย้งกับตัวเอง	13.02	2.58	12.06	2.73	1.21

** t มีนัยสำคัญที่ .01

จากค่า t ในตาราง 12 แสดงให้เห็นว่า คะแนนเฉลี่ยของความวิตกกังวลแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเฉพาะในองค์ประกอบ Q_4 ($t = 2.94, P < .01$) และไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในองค์ประกอบ L, O, C, H และ Q_3

ผลการวิจัยครั้งนี้ จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ L, O, C, H, Q_3 และปฏิเสธสมมติฐานที่เป็นกลาง ในองค์ประกอบ Q_4

ค่าสถิติในองค์ประกอบทั้ง 6 แสดงว่านักธุรกิจชายมีบุคลิกภาพค่อนข้างไปทางผ่อนคลาย (Q_4-) มากกว่านักธุรกิจหญิงที่ค่อนข้างไปทางเคร่งครัด (Q_4+) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ส่วนในองค์ประกอบ L, O, C, H, Q_3 ที่ไม่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิตินี้ ทั้งสองกลุ่มมีแนวโน้มแสดงลักษณะค่อนข้างไปทางไว้วางใจ (L-) ประสาหมั่นคง (O-) อารมณ์มั่นคง (C+) กล้าสังคม (H+) ควบคุมตัวเองได้ (Q_3+) สรุปได้ว่านักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงมีแนวโน้มที่จะค่อนข้างไปทางมีความวิตกกังวลต่ำ

2.2 บุคลิกภาพด้านการเก็บตัว – การแสดงตัว

ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยในองค์ประกอบการเก็บตัว – การแสดงตัว ระหว่างนักธุรกิจชาย และนักธุรกิจหญิง ว่าแตกต่างกันหรือไม่นั้น ผู้วิจัยใช้ t - test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิง มีการเก็บตัว – การแสดงตัว ไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ A, E, F, H และ Q_2

สมมติฐานในการวิจัย : นักธุรกิจชายน่าจะมีการแสดงตัวมากกว่านักธุรกิจหญิง คือ นักธุรกิจชายมีบุคลิกภาพค่อนข้างไปทางชอบออกสังคม (A+) เป็นอิสระแก่ตัว (E+) ทำตามสบาย (F+) กล้าสังคม (H+) อาศัยกลุ่ม (Q_2-) มากกว่านักธุรกิจหญิง

ผลการทดสอบแสดงไว้ในตาราง 13

ตาราง 13 ผลการทดสอบความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยด้านการเก็บตัว - การแสดงตัว
ระหว่างนักธุรกิจชาย 39 คน และนักธุรกิจหญิง 16 คน

การเก็บตัว - การแสดงตัว	นักธุรกิจชาย		นักธุรกิจหญิง		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
A ชอบออกสังคม-สารรวม	11.30	3.33	11.56	3.16	-.25
E เป็นอิสระแก่ตน-ถ่อมตัว	12.51	3.14	11.18	3.16	1.41
F ทำตามสบาย-ถึถวนระมัดระวัง	11.97	3.42	12.56	4.46	-.52
H กล้าสังคม-ขี้อาย	17.25	5.37	17.26	1.89	-.26
Q ₂ อาศัยตัวเอง-อาศัยกลุ่ม	7.76	2.75	8.37	3.22	-.71

จากค่า t^* ในตาราง 13 แสดงให้เห็นว่าคะแนนเฉลี่ยของด้านการเก็บตัว - การแสดงตัว ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในองค์ประกอบ A, E, F, H, Q₂ ผลการวิจัยครั้งนี้ จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ A, E, F, H, Q₂

2.3 บุคลิกภาพด้านการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ตื่นตัวอยู่เสมอ

ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยในองค์ประกอบการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ตื่นตัวอยู่เสมอระหว่างนักธุรกิจชาย และนักธุรกิจหญิง ว่าแตกต่างกันหรือไม่ ผู้วิจัยใช้ t - test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงมีการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ตื่นตัวเสมอ ไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ C, E, F, N, A, I และ M

สมมติฐานในการวิจัย : นักธุรกิจชายน่าจะมีความเห็นที่ต่างจากนักธุรกิจหญิงคือ
 นักธุรกิจชายน่าจะมีความเห็นที่ต่างจากนักธุรกิจหญิงคือ
 เป็นอิสระแก่ตัว (E+) ทำตามสบาย (F+) มีเหลี่ยม (N+)
 สบาย (A-) จิตใจกล้าแข็ง (I-) ทำตามความเป็นจริง (M-)

ผลการทดสอบ แสดงไว้ในตาราง 14

ตาราง 14 ผลการทดสอบความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยของการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ -
 ที่เห็นด้วยเสมอ ระหว่างนักธุรกิจชาย 39 คน และนักธุรกิจหญิง 16 คน

การใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ทำทางที่เห็นด้วยเสมอ	นักธุรกิจชาย		นักธุรกิจหญิง		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
C อารมณ์มั่นคง-อารมณ์อ่อนแอ	15.61	1.20	14.75	4.92	1.01
E เป็นอิสระแก่ตัว-ถ่อมตัว	12.51	3.14	11.18	3.16	1.41
F ทำตามสบาย-ถือตัวระมัดระวัง	11.97	3.42	12.56	4.46	- .52
N มีเหลี่ยม-ตรงไปตรงมา	13.48	1.88	12.25	2.19	2.08*
A ชอบออกสังคม-สบาย	11.30	3.33	11.56	3.16	- .25
I จิตใจอ่อนแอ-จิตใจกล้าแข็ง	9.12	2.30	12.00	2.59	-4.06**
M เพื่อฝัน-ทำตามความเป็นจริง	9.87	2.45	10.56	3.10	.87

* t มีนัยสำคัญที่ .05

** t มีนัยสำคัญที่ .01

จากค่า t ในตาราง 14 แสดงให้เห็นว่า คะแนนเฉลี่ยของการใช้อารมณ์
แบบจิตใจอ่อนแอ - ที่ตื่นตัวอยู่เสมอ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เฉพาะในองค์ประกอบ
N ($t = 2.08, P < .05$) และองค์ประกอบ I ($t = -4.06, P < .01$)
และไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ C, E, F, A และ M

ผลการวิจัยครั้งนี้ จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ C, E, F, A, M
และปฏิเสธสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ N, I

ค่าสถิติในองค์ประกอบทั้ง 7 แสดงว่า นักธุรกิจชายมีบุคลิกภาพค่อนข้างไปทาง
มีเหลี่ยม (N+) มากกว่านักธุรกิจหญิงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นักธุรกิจชายมีบุคลิกภาพค่อนข้างไปทางจิตใจกล้าแข็ง (I-) มากกว่านักธุรกิจหญิง
ที่ค่อนข้างไปทาง จิตใจอ่อนแอ (I+) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

2.4 บุคลิกภาพด้านความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น

ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยในองค์ประกอบของความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระ
จากผู้อื่น ระหว่างนักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิง ว่าแตกต่างกันหรือไม่นั้น ผู้วิจัยใช้ t - test
และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงมีความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระ
จากผู้อื่น ไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ E, M, Q₁, Q₂, A
และ G

สมมติฐานในการวิจัย : นักธุรกิจหญิงน่าจะมีความคล้อยตามผู้อื่นมากกว่านักธุรกิจชายคือ
นักธุรกิจหญิงน่าจะมีบุคลิกภาพค่อนข้างไปทางถ่อมตัว (E-) เพื่อดัน
(M+) นักอนุรักษ (Q₁-) อาศัยกลุ่ม (Q₂-) ขอบนอกสังคม
(A+) ชัดตรงต่อหน้าที่ (G+) มากกว่านักธุรกิจชาย

ผลการทดสอบ แสดงไว้ในตาราง 15

ตาราง 15 ผลการทดสอบความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยของความกลัวตามผู้อื่น –
ความเป็นอิสระจากผู้อื่นระหว่าง นักธุรกิจชาย 39 คน และนักธุรกิจหญิง
16 คน

ความคล้อยตามผู้อื่น – ความเป็นอิสระจากผู้อื่น	นักธุรกิจชาย		นักธุรกิจหญิง		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
E เป็นอิสระแก่ตัว-ถ่อมตัว	12.51	3.14	11.18	3.16	1.41
M เพื่อฝัน-ทำตามความเป็นจริง	9.87	2.45	10.56	3.10	.87
Q ₁ นักทดลอง-นักอนุรักษ์	9.53	2.13	8.68	2.61	1.25
Q ₂ อาศัยตัวเอง-อาศัยกลุ่ม	7.76	2.75	8.37	3.22	-.71
A ชอบออกสังคม-สํารวม	11.30	3.33	11.56	3.16	-.25
G ชื่นชอบต่อหน้าที่-ไม่ทำตามกฎ	13.74	2.75	13.43	3.28	.33

จากค่า t ในตาราง 15 แสดงให้เห็นว่า คะแนนเฉลี่ยของความคล้อยตามผู้อื่น – ความเป็นอิสระจากผู้อื่น ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในองค์ประกอบ E, M, Q₁, Q₂, A และ G

ผลการวิจัยครั้งนี้ จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ E, M, Q₁, Q₂, A และ G

2.5 บุคลิกภาพตามสถิติ

ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยในองค์ประกอบสถิติบุคลิกภาพระหว่างนักธุรกิจชาย และนักธุรกิจหญิง ว่าแตกต่างกันหรือไม่ ผู้วิจัยใช้ t - test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงมีสติปัญญาไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานในการวิจัย : นักธุรกิจชายน่าจะมีสติปัญญาสูงกว่านักธุรกิจหญิง

ผลการทดสอบ แสดงไว้ในตาราง 16

ตาราง 16 ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของสติปัญญาระหว่างนักธุรกิจชาย 39 คน
และนักธุรกิจหญิง 16 คน

บุคลิภาพ	นักธุรกิจชาย		นักธุรกิจหญิง		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
B สติปัญญา	6.66	2.04	5.62	1.36	1.89

จากค่า t ในตาราง 16 แสดงให้เห็นว่า คะแนนเฉลี่ยด้านสติปัญญา ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลการวิจัยครั้งนี้ จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลาง

3. การเปรียบเทียบระหว่างครูชาย และนักธุรกิจชาย

3.1 บุคลิภาพด้านความวิตกกังวล

ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความวิตกกังวลระหว่างครูชาย และนักธุรกิจชาย ว่าแตกต่างกันหรือไม่นั้น ผู้วิจัยใช้ t - test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : ครูชาย และนักธุรกิจชายมีความวิตกกังวลไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ L, O, Q₄, C, H และ Q₃

สมมติฐานในการวิจัย : นักธุรกิจชายน่าจะมีความวิตกกังวลต่อกว่าครูชายคือ นักธุรกิจชาย
น่าจะมีความวิตกกังวลน้อยกว่าครูชาย (L-) ประสาทมั่นคง (O-)
อ่อนคลาย (Q_4 -) อารมณ์มั่นคง (C+) กล้าสังคม (H+)
ควบคุมตัวเองได้ (Q_3 +) มากกว่าครูชาย

ผลการทดสอบ แสดงไว้ในตาราง 17

ตาราง 17 ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความวิตกกังวลระหว่างครูชาย 25 คน
นักธุรกิจชาย 39 คน

ความวิตกกังวล	ครูชาย		นักธุรกิจชาย		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
L ระวัง-ไว้วางใจ	9.60	2.69	9.58	2.11	0.38
O หวาดกลัว-ประสาทมั่นคง	11.32	4.92	9.82	3.78	1.38
Q_4 เคร่งเครียด-อ่อนคลาย	11.88	5.93	9.20	3.75	2.25*
C อารมณ์มั่นคง-อารมณ์อ่อนไหว	13.96	4.78	15.61	1.20	-2.07*
H กล้าสังคม-ขี้อาย	14.88	5.30	17.25	5.37	-1.75*
Q_3 ควบคุมตัวเองได้-ขัดแย้งกับตนเอง	11.96	2.99	13.02	2.58	-1.53

* t มีนัยสำคัญที่ .05

จากค่า t ในตาราง 17 แสดงให้เห็นว่า คะแนนเฉลี่ยของความวิตกกังวลแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเฉพาะในองค์ประกอบ Q_4 , C และ H ($t = 2.2$, $t = -2.07$, $t = 1.75$, $P < .05$) และไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในองค์ประกอบ L, O และ Q_3

ผลการวิจัยครั้งนี้จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ L , O , Q_3 และปฏิเสธสมมติฐานเป็นกลางในองค์ประกอบ Q_4 , C และ H

ค่าสถิติในองค์ประกอบทั้ง 6 แสดงว่า นักธุรกิจชายมีลักษณะอ่อนคลาย (Q_4-) มากกว่าครูชายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นักธุรกิจชายมีลักษณะอารมณ์มั่นคง ($C+$) มากกว่าครูชายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นักธุรกิจชายมีลักษณะกล้าสังคม ($H+$) มากกว่าครูชาย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

3.2 บุคลิกภาพด้านการเก็บตัว - การแสดงตัว

ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของการเก็บตัว - การแสดงตัว ระหว่างครูชาย และนักธุรกิจชาย ว่าแตกต่างกันหรือไม่นั้น ผู้วิจัยใช้ t - test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : ครูชายและนักธุรกิจชายมีการเก็บตัว - การแสดงตัว ไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ A , E , F , H และ Q_2

สมมติฐานในการวิจัย : นักธุรกิจชายน่าจะมีการแสดงตัวมากกว่าครูชาย คือ นักธุรกิจชายน่าจะมีบุคลิกภาพค่อนข้างชอบออกสังคม ($A+$) เป็นอิสระแก่ตัว ($E+$) ทำตามสบาย ($F+$) กล้าสังคม ($H+$) อาศัยกลุ่ม (Q_2-) มากกว่าครูชาย

ผลการทดสอบ แสดงไว้ในตาราง 18

ตาราง 18 ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของการเก็บตัว – การแสดงตัว ระหว่างครูชาย
25 คน นักธุรกิจชาย 39 คน

การเก็บตัว – การแสดงตัว	ครูชาย		นักธุรกิจชาย		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
A ชอบออกสังคม-สำรวจ	9.68	3.16	11.30	3.33	-2.00*
E เป็นอิสระแก่ตัว-ถ่อมตัว	13.04	2.88	12.51	3.14	0.68
F ทำตามสบาย-ถือวินัยระมัดระวัง	11.08	3.75	11.97	3.42	-0.18
H กล้าสังคม-ขี้อาย	14.88	5.30	17.25	5.37	-1.75*
Q ₂ อาศัยตัวเอง-อาศัยกลุ่ม	9.08	2.31	7.76	2.75	2.00*

* t มีนัยสำคัญที่ .05

จากค่า t ในตาราง 18 แสดงให้เห็นว่า คะแนนเฉลี่ยของการเก็บตัว – การแสดงตัวแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเฉพาะในองค์ประกอบ A, และ Q₂ ($t = -2.00$, $t = -1.75$, $t = 2.00$, $P < .05$) และไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ E, F

ผลการวิจัยครั้งนี้จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ E, F และปฏิเสธสมมติฐาน เป็นกลาง A, H, Q₂

ค่าสถิติในองค์ประกอบทั้ง 5 แสดงว่า นักธุรกิจชายมีบุคลิกภาพชอบออกสังคม (A+) มากกว่าครูชายที่มีบุคลิกภาพค่อนข้างไปทางสำรวจ (A-) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นักธุรกิจชายมีลักษณะกล้าสังคม (H+) มากกว่าครูชายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นักธุรกิจชายมีลักษณะอาศัยกลุ่ม (Q₂-) มากกว่าครูชายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

3.3 บุคลิกภาพด้านการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ตื่นตัวอยู่เสมอ

ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ตื่นตัวอยู่เสมอ ระหว่างครูชาย และนักธุรกิจชายว่าแตกต่างกันหรือไม่นั้น ผู้วิจัยใช้ $t - test$ และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

- สมมติฐานที่เป็นกลาง : ครูชายและนักธุรกิจชายมีการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ตื่นตัวอยู่เสมอ ไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ C, E, F, N, A, I และ M
- สมมติฐานในการวิจัย : นักธุรกิจชายน่าจะมีท่าทางตื่นตัวอยู่เสมอมากกว่าครูชาย คือ นักธุรกิจชายน่าจะมีบุคลิกภาพค่อนข้างทางอารมณ์มั่นคง (C+) เป็นอิสระแก่ตัว (E+) ทำตามสบาย (F+) มีเหลี่ยม (N+) สำนวน (A-) จิตใจกล้าแข็ง (I-) ทำตามความเป็นจริง (M-) มากกว่าครูชาย

ผลการทดสอบแสดงไว้ในตาราง 19

ตาราง 19 ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของการใช้ารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ที่ต้นตัวอยู่เสมอ
ระหว่างครูชาย 25 คน และนักธุรกิจชาย 39 คน

การใช้ารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ท่าทางที่ต้นตัวอยู่เสมอ	ครูชาย		นักธุรกิจชาย		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
C อารมณ์มั่นคง-อารมณ์อ่อนไหว	13.96	4.78	15.61	1.20	-2.07*
E เป็นอิสระแก่ตัว-กอดตัว	13.04	2.88	12.51	3.14	0.68
F ทำตามสบาย-ถึถวนระมัดระวัง	11.80	3.75	11.97	3.42	-0.18
N มีเหลี่ยม-ตรงไปตรงมา	10.68	2.68	13.48	1.88	-5.52**
A ชอบออกสังคม-ส้ารวม	9.68	3.16	11.30	3.33	-2.00*
I จิตใจอ่อนแอ-จิตใจกล้าแข็ง	10.12	2.80	9.12	2.30	1.57
M เพ้อฝัน-ทำตามความเป็นจริง	11.40	3.78	9.87	2.45	1.98*

* t มีนัยสำคัญที่ .05

** t มีนัยสำคัญที่ .01

จากค่า t ในตาราง 19 แสดงให้เห็นว่าคะแนนเฉลี่ยของการใช้ารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ที่ต้นตัวอยู่เสมอ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เฉพาะองค์ประกอบ C, N, A, M ($t = -2.07$, $P < .05$) $t = -5.52$, $P < .01$, $t = -2.00$, $P < .05$, $t = 1.98$, $P < .05$) และไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในองค์ประกอบ E, F, I

ผลการวิจัยครั้งนี้จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ E, F, I และปฏิเสธสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ C, N, A, M

ค่าสถิติในองค์ประกอบทั้ง 7 แสดงว่า นักธุรกิจชายมีบุคลิกภาพค่อนข้างไปทางอารมณ์
มั่นคง (C+) มากกว่าครูชายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นักธุรกิจชายมีบุคลิกภาพค่อนข้างไปทางมีเหลี่ยม (N+) มากกว่าครูชายอย่างมีนัยสำคัญ
ทางสถิติ

นักธุรกิจชายมีบุคลิกภาพค่อนข้างไปทางชอบออกสังคม (A+) มากกว่าครูชายที่ค่อนข้างไปทาง
ส่วรวม (A-) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นักธุรกิจชายมีบุคลิกภาพค่อนข้างไปทางทำตามความเป็นจริง (M-) มากกว่าครูชาย
อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

3.4 บุคลิกภาพตามความคล้ายคลึงตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น

ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความคล้ายคลึงตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น
ระหว่างครูชายและนักธุรกิจชาย ว่าแตกต่างกันหรือไม่นั้น ผู้วิจัยใช้ t - test และตั้ง
สมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : ครูชายและนักธุรกิจชายมีความคล้ายคลึงตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระ
จากผู้อื่น ไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ E, M, Q₁, Q₂, A
และ G

สมมติฐานในการวิจัย : นักธุรกิจชายน่าจะมีบุคลิกภาพค่อนข้างไปทาง
นักธุรกิจชายน่าจะมีบุคลิกภาพค่อนข้างไปทาง ถ่อมตัว (E-)
เพื่อฝัน (M+) นักอนุรักษ์ (Q₁+) อาศัยกลุ่ม (Q₂-)
ชอบออกสังคม (A+) ซึ่งตรงต่อหน้าที่ (G+) มากกว่าครูชาย

ตาราง 20 ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น
ระหว่างครูชาย 25 คน นักธุรกิจชาย 39 คน

ความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น	ครูชาย		นักธุรกิจชาย		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
E เป็นอิสระแก่ตัว-ถอมตัว	13.04	2.88	12.51	3.14	0.68
M เพื่อดัน-ทำตามความเป็นจริง	11.40	3.78	9.87	2.45	1.98*
Q ₁ นักทดลอง-นักอนุรักษ์	9.04	2.16	9.53	2.13	- .90
Q ₂ อาศัยตัวเอง-อาศัยกลุ่ม	9.08	2.31	7.76	2.75	2.00*
A ชอบออกสังคม-สํารวม	9.68	3.16	11.30	3.33	-2.00*
G ชื่นชอบต่อหน้าที่-ไม่ทำตามกฎ	13.32	2.92	13.74	2.75	-0.56

* t มีนัยสำคัญที่ .05

จากค่า t ในตาราง 20 แสดงให้เห็นว่าคะแนนเฉลี่ยของความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เฉพาะในองค์ประกอบ M, Q₂, A ($t = 1.98$, $t = 2.00$, $t = -2.00$, $P < .05$) และไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในองค์ประกอบ E, Q₁, G

ผลการวิจัยครั้งนี้จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ E, Q₁, G และสนับสนุนสมมติฐานในการวิจัยในองค์ประกอบ M, Q₂, A

การสถิติในองค์ประกอบทั้ง 6 แสดงว่า นักธุรกิจมีลักษณะทำตามความจริง (M-) มากกว่าครูชายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นักธุรกิจชายมีลักษณะอาศัยกลุ่ม (Q₂-) มากกว่าครูชายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นักธุรกิจชายมีลักษณะชอบออกสังคม (A+) มากกว่าครูชายที่สํารวม (A-)

อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

3.5 บุคลิกภาพด้านสติปัญญา

ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของสติปัญญา ระหว่างครูชายและนักธุรกิจชายว่าแตกต่างกันหรือไม่นั้น ผู้วิจัยใช้ t - test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : ครูชายและนักธุรกิจชายมีสติปัญญาไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานในการวิจัย : ครูชายน่าจะมีสติปัญญาสูงกว่านักธุรกิจชาย

ผลการทดสอบแสดงไว้ในตาราง 21

ตาราง 21 ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของสติปัญญา ระหว่างครูชาย 25 คน และนักธุรกิจชาย 39 คน

บุคลิกภาพ	ครูชาย		นักธุรกิจชาย		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
B สติปัญญา	6.08	1.47	6.66	2.04	-1.24

จากค่า t ในตาราง 21 แสดงให้เห็นว่าคะแนนเฉลี่ยสติปัญญาไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลการวิจัยครั้งนี้ จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลาง

4. การเปรียบเทียบระหว่างครูหญิง และนักธุรกิจหญิง

4.1 บุคลิกภาพด้านความวิตกกังวล

ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความวิตกกังวลระหว่างครูหญิงและนักธุรกิจหญิงว่าแตกต่างกันหรือไม่นั้น ผู้วิจัยใช้ t - test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงมีความวิตกกังวลไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ L , O , Q_4 , C , H และ Q_3

สมมติฐานในการวิจัย : นักธุรกิจหญิงน่าจะมีความวิตกกังวลต่ำกว่าครูหญิง หรือนักธุรกิจหญิงน่าจะมีบุคลิกภาพค่อนข้างไปทางไว้วางใจ ($L-$) ประสาทมั่นคง ($O-$) ผ่อนคลาย (Q_4-) อารมณ์มั่นคง ($C+$) กล้าสังคม ($H+$) ควบคุมตัวเองได้ (Q_3+) มากกว่าครูหญิง

ผลการทดสอบแสดงไว้ในตาราง 22

ตาราง 22 ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความวิตกกังวลระหว่างครูหญิง 30 คน
และนักธุรกิจหญิง 16 คน

ความวิตกกังวล	ครูหญิง		นักธุรกิจหญิง		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
L, ระวัง-ไว้วางใจ	9.71	2.11	9.18	2.69	.74
O, หวาดกลัว-ประสาหมั่นคง	13.29	4.32	11.06	4.67	1.63
Q_4 , เคร่งเครียด-ผ่อนคลาย	12.58	4.83	12.62	4.12	-0.28
C, อารมณ์มั่นคง-อารมณ์อ่อนไหว	12.16	3.63	14.75	4.93	-2.07*
H, กล้าสังคม-ขี้อาย	12.54	5.10	17.62	1.89	-3.87**
Q_3 , ควบคุมตัวเองได้-ขัดแย้งกับตัวเอง	11.41	2.64	12.06	2.73	-.79

* t มีนัยสำคัญที่ .05

** t มีนัยสำคัญที่ .01

จากค่า t ในตาราง 22 แสดงให้เห็นว่า คะแนนเฉลี่ยของความวิตกกังวลแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเฉพาะในองค์ประกอบ C, H ($t = -2.07$, $P < .05$, $t = -3.87$, $P < .01$) และไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในองค์ประกอบ L, O, Q_4 , Q_3

ผลการวิจัยครั้งนี้ จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ L, O, Q_4 , Q_3 และสนับสนุนสมมติฐานในการวิจัยในองค์ประกอบ C, H อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ค่าสถิติในองค์ประกอบทั้ง 6 แสดงว่า นักธุรกิจหญิงมีลักษณะอารมณ์มั่นคง (C+) มากกว่าครูหญิงที่มีลักษณะอารมณ์อ่อนไหว (C-) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

นักธุรกิจหญิงมีลักษณะกล้าสังคม (H+) มากกว่าครูหญิงที่มีลักษณะขี้อาย (H-) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

4.2 บุคลิกภาพด้านการเก็บตัว – การแสดงตัว

ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของการเก็บตัว – การแสดงตัว ระหว่างครูหญิง และนักธุรกิจหญิงว่าแตกต่างกันหรือไม่นั้น ผู้วิจัยใช้ $t - test$ และตั้งสมมติฐานไว้ ดังนี้ คือ

สมมติฐานที่เป็นกลาง : ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงมีการเก็บตัว – การแสดงตัว ไม่แตกต่างกัน ในองค์ประกอบ A, E, F, H และ Q_2

สมมติฐานในการวิจัย : นักธุรกิจหญิงน่าจะมีการแสดงตัวมากกว่าครูหญิง คือ นักธุรกิจหญิง น่าจะมีบุคลิกภาพค่อนข้างชอบออกสังคม (A+) เป็นอิสระ แก้ว (E+) ทำตามสบาย (F+) กล้าสังคม (H+) อาศัยกลุ่ม (Q_2-) มากกว่าครูหญิง

ผลการทดสอบแสดงไว้ในตาราง 23

ตาราง 23 ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของการเก็บตัว - การแสดงตัวระหว่างครูหญิง 30 คน และนักธุรกิจหญิง 16 คน

การเก็บตัว -- การแสดงตัว	ครูหญิง		นักธุรกิจหญิง		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
A ชอบออกสังคม-สํารวม	9.61	2.54	11.56	3.16	-2.29*
E เป็นอิสระแก่ตัว-ถอนตัว	9.93	2.80	11.18	3.16	-1.39
F ทำตามสบาย-ถ่วงนระมั้ระวัง	11.54	3.20	12.56	4.46	-0.91
H กล้าสังกม-ซ้อาย	12.94	5.10	17.62	1.89	-3.87**
Q ₂ อาศัยตัวเอง-อาศัยกลุ่ม	9.41	2.89	8.37	3.22	1.12

* t มีนัยสำคัญที่ .05

** t มีนัยสำคัญที่ .01

จากค่า t ในตาราง 23 แสดงให้เห็นว่า คะแนนเฉลี่ยการเก็บตัว-การแสดงตัว แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเฉพาะในองค์ประกอบ A, H ($t = -2.29$, $P < .05$, $t = -3.87$, $P < .01$) และไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในองค์ประกอบ E, F, Q₂

ผลการวิจัยครั้งนี้ ยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ E, F, Q₂ และปฏิเสธสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ A, H อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ค่าสถิติในองค์ประกอบทั้ง 5 แสดงว่า นักธุรกิจหญิงมีลักษณะชอบออกสังคม (A+) มากกว่าครูหญิงที่มีลักษณะสํารวม (A-) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

นักธุรกิจหญิงมีลักษณะกล้าสังกม (H+) มากกว่าครูหญิงที่มีลักษณะซ้อาย (H-) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

4.3 บุคลิกภาพด้านการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ – ต้นตัวอยู่เสมอ

ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ – ต้นตัวอยู่เสมอระหว่างครูหญิง และนักธุรกิจหญิง ว่าแตกต่างกันหรือไม่ ผู้วิจัยใช้ t - test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : ครูหญิง และนักธุรกิจหญิงมีการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ – ต้นตัวอยู่เสมอ ไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ C, E, F, N, A, I และ M

สมมติฐานในการวิจัย : นักธุรกิจหญิงน่าจะต้นตัวอยู่เสมอมากกว่าครูหญิง คือ นักธุรกิจหญิงน่าจะมีบุคลิกภาพค่อนข้างไปทางอารมณ์คง (C+) เป็นอิสระแก่ตัว (E+) ทำตามสบาย (F-) มีเหตุผล (N+) สำนวน (A-) จิตใจกล้าแข็ง (I-) ทำตามความเป็นจริง (M-) มากกว่าครูหญิง

ผลการทดสอบ แสดงไว้ในตาราง 24

ตาราง 24 ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ต้นตัวอยู่เสมอ
ระหว่างครูหญิง 30 คน และนักธุรกิจหญิง 16 คน

การใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ต้นตัวอยู่เสมอ	ครูหญิง		นักธุรกิจหญิง		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
C อารมณ์มั่นคง-สะท้อนอารมณ์	12.16	3.63	14.75	4.93	-2.07*
E เป็นอิสระแก่ตัว-ดอมตัว	9.93	2.80	11.18	3.16	-1.39
F ทำตามสบาย-ถึถวนระมัดระวัง	11.54	3.20	12.56	4.46	-0.91
N มีเหลี่ยม-ตรงไปตรงมา	10.87	2.73	12.25	2.19	-2.00*
A ชอบออกสังคม-สสารวม	9.61	2.54	11.56	3.16	-2.29*
I จิตใจอ่อนแอ-จิตใจกล้าแข็ง	11.87	2.59	12.00	2.59	-0.16
M เพื่อน-ทำตามความเป็นจริง	10.54	2.83	10.56	3.10	-0.02

* t มีนัยสำคัญที่ .05

จากค่า t ในตาราง 24 แสดงให้เห็นว่า คะแนนเฉลี่ยการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ต้นตัวอยู่เสมอ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เฉพาะในองค์ประกอบ C, N, A ($t = -2.07$, $t = -2.00$, $t = -2.29$, $P < .05$) และไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในองค์ประกอบ E, F, I และ M

ผลการวิจัยครั้งนี้ จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ E, R, I, M และปฏิเสธสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ C, N, A อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ค่าสถิติในองค์ประกอบทั้ง 7 แสดงว่า นักธุรกิจหญิงมีลักษณะค่อนข้างอารมณ์มั่นคง (c+) มากกว่า ครูหญิงที่ค่อนข้างอารมณ์อ่อนไหว (c-) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

นักธุรกิจหญิงมีลักษณะค่อนข้างมีเหลี่ยม (N+) มากกว่าครูหญิงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

นักธุรกิจหญิงมีลักษณะค่อนข้างชอบออกสังคม (A+) มากกว่าครูหญิงที่ค่อนข้างสรวม (A-) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

4.4 บุคลิกภาพด้านความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น

ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของ ความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น ว่าแตกต่างกันหรือไม่นั้น ผู้วิจัยใช้ $t - test$ และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : ครูหญิง และนักธุรกิจหญิงมีความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น ไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ E, M, Q₁, Q₂, A และ G

สมมติฐานในการวิจัย : นักธุรกิจหญิงมีความคล้อยตามผู้อื่นมากกว่าครูหญิง คือนักธุรกิจหญิงมีบุคลิกภาพค่อนข้าง ถ่อมตัว (E-) เพ้อฝัน (M+) อนุรักษ์ (Q₁-) อายกลุ่ม (Q₂-) ชอบออกสังคม (A+) ซื่อตรงต่อหน้าที่ (G+) มากกว่าครูหญิง

ผลการทดสอบ แสดงไว้ในตาราง 25

ตาราง 25 ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น
ระหว่างครูหญิง 30 คน และนักธุรกิจหญิง 16 คน

ความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น	ครูหญิง		นักธุรกิจหญิง		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
E เป็นอิสระแก่ตัว-ยอมตัว	9.93	2.80	11.18	3.16	-1.39
M เพื่อน-ทำตามความเป็นจริง	10.54	2.83	10.56	3.10	-0.02
Q ₁ นักทดลอง-นักอนุรักษ์	8.77	2.44	8.68	2.61	.11
Q ₂ อาศัยตัวเอง-อาศัยกลุ่ม	9.41	2.89	8.37	3.22	1.12
A ชอบออกสังคม-สํารวม	9.61	2.54	11.56	3.16	-2.29*
G ข้อตรงต่อหน้าที่-ไม่ทำตามกฎ	14.00	2.57	13.43	3.20	.66

* t มีนัยสำคัญที่ .05

จากค่า t ในตาราง 25 แสดงให้เห็นว่าคะแนนเฉลี่ยของความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ในองค์ประกอบเฉพาะ A ($t = -2.29$, $P < .05$) และไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ E, M, Q₁, Q₂ และ G

ผลการวิจัยครั้งนี้ จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ E, M, Q₁, Q₂, G และปฏิเสธสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ A อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ค่าสถิติในองค์ประกอบทั้ง 6 แสดงว่า นักธุรกิจหญิงมีบุคลิกภาพค่อนข้างชอบออกสังคม (A+) มากกว่าครูหญิงที่ค่อนข้างสํารวม (A-) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

4.5 บุคลิกภาพทางสติปัญญา

ในการทดสอบคะแนนของสติปัญญาระหว่างครูหญิง และนักธุรกิจหญิง ว่าแตกต่างกันหรือไม่ ผู้วิจัยใช้ t -test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : ครูหญิง และนักธุรกิจหญิงมีสติปัญญาไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานในการวิจัย : ครูหญิงน่าจะมีสติปัญญาสูงกว่านักธุรกิจหญิง

ผลการทดสอบ แสดงไว้ในตาราง 26

ตาราง 26 ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของสติปัญญาระหว่างครูหญิง 30 คน และนักธุรกิจหญิง 16 คน

บุคลิกภาพ	ครูหญิง		นักธุรกิจหญิง		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
B สติปัญญา	6.22	1.42	5.62	1.03	1.39

จากค่า t ในตาราง 26 แสดงให้เห็นว่าคะแนนเฉลี่ยของสติปัญญา (B) ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลการวิจัยครั้งนี้ จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลาง

5. การเปรียบเทียบระหว่างครูและนักธุรกิจ

5.1 บุคลิกภาพด้านความวิตกกังวล ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความวิตกกังวล ระหว่างครูและนักธุรกิจ ว่าแตกต่างกันหรือไม่นั้น ผู้วิจัยใช้ t-test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : ครูและนักธุรกิจมีความวิตกกังวลไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ L, O, Q₄, C, H และ Q₃

สมมติฐานในการวิจัย : นักธุรกิจน่าจะมี^๑ความวิตกกังวลต่ำกว่าครู คือ นักธุรกิจน่าจะมีบุคลิกภาพค่อนข้างไปทาง ใจกว้างใจ (L -) ประสาหมั่นคง (O -) ผ่อนคลาย (Q₄ -) อารมณ์มั่นคง (C +) กล้าสังคม (H +) ควบคุมตัวเองได้ (Q₃ +) มากกว่าครู

ผลการทดสอบแสดงไว้ในตาราง 27

ตาราง 27 ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความวิตกกังวลระหว่างครู 55 คน
นักธุรกิจ 55 คน

ความวิตกกังวล	ครู		นักธุรกิจ		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
ระแวง - ใจกว้าง	9.75	2.41	9.47	5.17	.38
หาคกลัว - ประสาหมั่นคง	12.41	4.77	10.18	4.09	2.75**
เคร่งเครียด - ผ่อนคลาย	12.26	5.41	10.61	3.92	2.43**
อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว	12.96	4.32	15.36	2.47	-3.75**
กล้าสังคม - ขี้อาย	13.58	5.36	17.36	4.63	-4.15**
ควบคุมตัวเองได้ - ขัดแย้งกับตัวเอง	11.66	2.84	12.91	2.63	-2.55**

** t มีนัยสำคัญที่ .01

จากค่า t ในตาราง 27 แสดงให้เห็นว่าคะแนนเฉลี่ยของความวิตกกังวลแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเฉพาะในองค์ประกอบ O, Q_4, C, H, Q_3 , ($t = 2.75$, $t = 2.43$, $t = 3.75$, $t = -4.153$, $t = -2.551$, $P < .01$) และไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในองค์ประกอบ L

ผลการวิจัยครั้งนี้ จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ L และปฏิเสธสมมติฐานที่เป็นกลาง ในองค์ประกอบ O, Q_4, C, H, Q_3

ค่าสถิติในองค์ประกอบทั้ง 6 แสดงว่านักธุรกิจมีลักษณะประสาทมั่นคง ($O -$) มากกว่าครู อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นักธุรกิจมีลักษณะอ่อนคลาย ($Q_4 -$) มากกว่าครู อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นักธุรกิจมีลักษณะอารมณ์มั่นคง ($C +$) มากกว่าครูที่มีลักษณะอารมณ์อ่อนไหว

($C -$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นักธุรกิจมีลักษณะกล้าสังคม ($H +$) มากกว่า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นักธุรกิจมีลักษณะควบคุมตัวเองได้ ($Q_3 +$) มากกว่าครู อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ
สรุปได้ว่า นักธุรกิจมีความวิตกกังวลต่ำกว่าครู

5.2 บุคลิกภาพด้านการเก็บตัว - การแสดงตัว ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของการเก็บตัว - การแสดงตัว ระหว่างครูและนักธุรกิจ ว่าแตกต่างกันหรือไม่นั้น ผู้วิจัยใช้ t -test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : ครูและนักธุรกิจมีการเก็บตัว - การแสดงตัว ไม่แตกต่างกัน
ในองค์ประกอบ A, E, F, H และ Q_2

สมมติฐานในการวิจัย : นักธุรกิจน่าจะมีการแสดงตัวมากกว่าครู คือ นักธุรกิจน่าจะมีบุคลิกภาพค่อนข้างไปทางชอบสังคม ($A +$) เป็นอิสระแก่ตัว ($E +$) ทำตามสบาย ($F +$) กล้าสังคม ($H +$) อาศัยกลุ่ม ($Q_2 -$) มากกว่าครู

ผลการทดสอบแสดงไว้ในตาราง 28

ตาราง 28 ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของการเก็บตัว - การแสดงตัว
ระหว่างครู 55 คน นักธุรกิจหญิง 55 คน

การเก็บตัว - การแสดงตัว	ครู		นักธุรกิจ		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
A ชอบออกสังคม - ส้ารวม	9.64	2.87	11.40	3.28	- 3.20**
E เป็นอิสระแก่ตัว - ถ่อมตัว	11.32	3.24	12.13	3.17	- 1.39
F ทำตามสบาย - ถิ่นนระมักระวัง	9.64	3.49	12.13	3.76	- 3.69**
H กล้าสังคม - ขี้อาย	13.58	5.36	17.36	4.63	- 4.15**
O ₂ อาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม	9.26	2.67	7.94	2.88	2.64**

** t มีนัยสำคัญที่ .01 ($t = 2.58$)

จากค่า t ในตาราง 28 แสดงให้เห็นว่าคะแนนเฉลี่ยของการเก็บตัว - การแสดงตัว แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเฉพาะในองค์ประกอบ A, F, H, O₂ ($t = -3.20^{**}$, $t = -3.69^{**}$, $t = -4.15^{**}$, $t = 2.64^{**}$ $P < .01$) และไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ในองค์ประกอบ E

ผลการวิจัยครั้งนี้ จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ E และปฏิเสธสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ A, F, H, O₂

ค่าสถิติในองค์ประกอบทั้ง 5 แสดงว่านักธุรกิจมีลักษณะชอบออกสังคม มากกว่าครูที่มีลักษณะส้ารวม (A+) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ครูมีลักษณะถิ่นนระมักระวัง (F-) มากกว่านักธุรกิจ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นักธุรกิจมีลักษณะกล้าสังคม (H+) มากกว่าครูอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นักธุรกิจมีลักษณะอาศัยกลุ่ม (O₂-) มากกว่า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

5.3 บุคลิกภาพด้านการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - คั่นตัวอยู่เสมอ ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ทำทางคั่นตัวอยู่เสมอ ว่าแตกต่างหรือไม่นั้น ผู้วิจัยใช้ t-test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : ครูและนักธุรกิจมีการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ทำทางคั่นตัวอยู่เสมอ ไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ C, E, F, N, A, I และ M

สมมติฐานในการวิจัย : นักธุรกิจมีลักษณะคั่นตัวอยู่มากกว่าครู คือ นักธุรกิจมีบุคลิกภาพก่อนไปทางอารมณ์คง (C+) เป็นอิสระแก่ตัว (E+) ทำตามสบาย (F+) มีเหลี่ยม (N+) สำนวน (A-) จิตใจกล้าแข็ง (I-) ทำตามความเป็นจริง (M-) มากกว่าครู

ผลการทดสอบแสดงไว้ในตาราง 29

ตาราง 29 ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - คั่นตัวอยู่เสมอ ระหว่างครู 55 คน นักธุรกิจ 55 คน

การใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ทำทางคั่นตัวอยู่เสมอ		ครู		นักธุรกิจ		t
		$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
C	อารมณ์คง - อารมณ์อ่อนไหว	12.96	4.32	15.36	2.47	- 3.75**
E	เป็นอิสระแก่ตัว - ถ่อมตัว	11.32	3.24	12.13	3.17	- 1.39
F	ทำตามสบาย - ถัดวันระมัดระวัง	9.64	3.49	12.13	3.76	- 3.69**
N	มีเหลี่ยม - ทรงไปตรงมา	10.78	1.95	13.13	2.05	- 6.47**
A	ชอบออกสังคม - สำนวน	9.64	2.87	11.40	3.28	3.20**
I	จิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง	11.08	2.85	9.96	2.72	- 2.24*
M	เพ้อฝัน - ทำตามความเป็นจริง	10.92	3.34	10.07	2.67	1.54

* t มีนัยสำคัญที่ .05

** t มีนัยสำคัญที่ .01

จากค่า t ในตาราง 29 แสดงว่า คะแนนเฉลี่ยของการใช้อารมณ์แบบจิตใจ
อ่อนแอ - ตื่นตัวอยู่เสมอ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเฉพาะในองค์ประกอบ C, F, N,
A, I ($t = -3.75^{**}$ $t = 3.69^{**}$ $t = -6.47^{**}$ $t = 3.20^{**}$ $P < .01$
 $t = -2.24^*$ $P < .05$) และไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในองค์ประกอบ E, M.

ผลการวิจัยครั้งนี้ จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ E, M และ
ปฏิเสธสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ C, F, N, I

ค่าสถิติในองค์ประกอบทั้ง 7 แสดงว่านักธุรกิจมีลักษณะอารมณ์มั่นคง (C+)
มากกว่าครูที่มีลักษณะอารมณ์อ่อนไหว (C-) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นักธุรกิจมีลักษณะถาวรระมัดระวัง (F-) น้อยกว่าครูอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นักธุรกิจมีลักษณะมีเหตุผล (N+) มากกว่าครูอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นักธุรกิจมีลักษณะชอบออกสังคม (A+) มากกว่าครูที่มีลักษณะส่วรวม (A-)
อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นักธุรกิจมีลักษณะจิตใจกล้าแข็ง (I-) มากกว่าครูที่มีลักษณะจิตใจอ่อนแอ (I+)
อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

5.4 บุคลิกภาพด้านความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น ในการ
ทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น ว่าแตกต่างกันหรือไม่
ผู้วิจัยใช้ t -test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : ครูและนักธุรกิจมีความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น
ไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ E, M, Q₁, Q₂, A และ G

สมมติฐานในการวิจัย นักธุรกิจมีความคล้อยตามผู้อื่นมากกว่าครู คือ นักธุรกิจน่าจะมีบุคลิกภาพ
ก่อนไปทางถ่อมตัว (E-) เพ้อฝัน (M+) เป็นนักอนุรักษ (Q₁)
อาศัยกลุ่ม (Q₂) ชอบออกสังคม (A+) ซึ่งตรงต่อหน้าที่ (G+)
มากกว่าครู

ผลการทดสอบแสดงไว้ในตาราง 30

ตาราง 30 ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความคล้อยตามผู้สอน - ความเป็นอิสระ
จากผู้สอน ระหว่างครู 55 คน นักธุรกิจ 55 คน

ความคล้อยตามผู้สอน - ความเป็นอิสระ จากผู้สอน	ครู		นักธุรกิจ		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
E เป็นอิสระแก่ตัว - ถอดตัว	11.32	3.24	12.13	3.17	- 1.39
M เพื่อดำเนิน - ทำตามความเป็นจริง	10.92	3.34	10.07	2.67	1.54
Q_1 นักทดลอง - นักอนุรักษ์	8.89	2.34	9.30	2.31	- 1.09
Q_2 อาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม	9.26	2.67	7.94	2.88	2.64**
A ชอบออกสังคม - สำนวน	9.64	2.87	11.40	3.28	- 3.20**
G ชี้อตรงต่อหน้าที่ - ไม่ทำตามกฎ	13.69	2.78	13.65	3.30	0.72

**t มีนัยสำคัญที่ .01 ($t = 2.58$)

จากค่า t ในตาราง 30 แสดงให้เห็นว่า คะแนนเฉลี่ยของความคล้อยตามผู้สอน - ความเป็นอิสระจากผู้สอน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเฉพาะในองค์ประกอบ Q_2 , ($t = 2.64^{**}$ $t = 3.20^{**}$ $P < .01$) และไม่แตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในองค์ประกอบ

ผลการวิจัยครั้งนี้ จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลาง E, M, Q_1 , G และปฏิเสธสมมติฐานที่เป็นกลางในองค์ประกอบ Q_2 , A

ค่าสถิติในองค์ประกอบทั้ง 6 แสดงว่านักธุรกิจมีลักษณะอาศัยกลุ่ม (Q_2-) มากกว่าครู อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

นักธุรกิจมีลักษณะชอบออกสังคม (A+) มากกว่าครูที่มีลักษณะสำนวน (A-) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

5.5 บุคลิกภาพค่านิยม ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของสติปัญญาระหว่างครูและนักธุรกิจ ว่าแตกต่างกันหรือไม่นั้น ผู้วิจัยใช้ t-test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : ครูและนักธุรกิจมีสติปัญญา (B) ไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานในการวิจัย : ครูน่าจะมีสติปัญญา (B+) สูงกว่านักธุรกิจ

ผลการทดสอบ แสดงไว้ในตาราง 31

ตาราง 31 ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของสติปัญญา ระหว่างครู 55 คน
นักธุรกิจ 55 คน

บุคลิกภาพ	ครู		นักธุรกิจ		t
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD	
B สติปัญญา	6.16	1.45	6.36	1.92	- 0.66

จากค่า t ในตาราง 31 แสดงให้เห็นว่า คะแนนเฉลี่ยของสติปัญญา (B) ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลการวิจัยครั้งนี้จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลาง

การเปรียบเทียบหาความแตกต่างของความเกรงใจระหว่างกลุ่มตัวแปรอิสระ

1. การเปรียบเทียบระหว่างครูชายและครูหญิง

ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความเกรงใจของครูชายและครูหญิงว่า แตกต่างกันหรือไม่นั้น ผู้วิจัยใช้ t-test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : ครูชายและครูหญิงมีความเกรงใจไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานในการวิจัย : ครูชายน่าจะมีความเกรงใจน้อยกว่าครูหญิง

ผลการทดสอบ แสดงไว้ในตาราง 32

ตาราง 32 ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความเกรงใจระหว่างครูชาย 25 คน และครูหญิง 30 คน

ความเกรงใจ ระหว่างกลุ่มอาชีพครู	$\bar{X}$	SD	t
ครูชาย	388.680	38.058	-2.431 **
ครูหญิง	419.903	57.609	

* t มีนัยสำคัญที่ .05

จากค่า t ในตาราง 32 แสดงให้เห็นว่าคะแนนเฉลี่ยของความเกรงใจแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($t = 2.431$, $P < .01$)

ผลการวิจัยครั้งนี้จึงปฏิเสธสมมติฐานที่เป็นกลาง

ค่าสถิติแสดงว่า ครูหญิงมีความเกรงใจมากกว่าครูชาย

2. การเปรียบเทียบระหว่างนักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิง

ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความเกรงใจของนักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงว่าแตกต่างกันหรือไม่นั้น ผู้วิจัยใช้ t-test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงมีความเกรงใจไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานในการวิจัย : นักธุรกิจหญิงน่าจะมีความเกรงใจมากกว่านักธุรกิจชาย

ผลการทดสอบแสดงไว้ในตาราง 33

ตาราง 33 ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความเกรงใจระหว่างนักธุรกิจชาย 39 คน
และนักธุรกิจหญิง 16 คน

ความเกรงใจ ระหว่างกลุ่มอาชีพ	X	SD	t
นักธุรกิจชาย	386.92	55.49	- 2.55**
นักธุรกิจหญิง	426.37	39.24	

* t มีนัยสำคัญที่ .05

จากค่า t ในตาราง 33 แสดงให้เห็นว่าคะแนนเฉลี่ยของความเกรงใจ
แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($t = -2.55, P < .01$)

ผลการวิจัยครั้งนี้ จึงปฏิเสธสมมติฐานที่เป็นกลาง

ทางสถิติแสดงว่า นักธุรกิจหญิงมีความเกรงใจมากกว่านักธุรกิจชาย

3. การเปรียบเทียบระหว่างครูชายและนักธุรกิจชาย

ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความเกรงใจของครูชายและนักธุรกิจชาย ว่า
แตกต่างกันหรือไม่นั้น ผู้วิจัยใช้ t-test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง . ครูชายและนักธุรกิจชายมีความเกรงใจไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานในการวิจัย . ครูชายน่าจะมีความเกรงใจมากกว่านักธุรกิจชาย

ผลการทดสอบ แสดงไว้ในตาราง 34

ตาราง 34 ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความเกรงใจระหว่างครูชาย 25 คน
และนักธุรกิจชาย 39 คน

ความเกรงใจ ในแต่ละอาชีพ	$\bar{x}$	SD	t
ครูชาย	388.680	38.05	.140
นักธุรกิจชาย	386.920	55.49	

จากค่า t ในตาราง 34 แสดงให้เห็นว่าคะแนนเฉลี่ยของความเกรงใจ
ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลการวิจัยครั้งนี้จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลาง

4. การเปรียบเทียบระหว่างครูหญิงและนักธุรกิจหญิง

ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความเกรงใจระหว่างครูหญิงและนักธุรกิจหญิง
ว่าแตกต่างกันหรือไม่นั้น ผู้วิจัยใช้ t-test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงมีความเกรงใจไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานในการวิจัย : ครูหญิงน่าจะมี ความเกรงใจมากกว่านักธุรกิจหญิง

ผลการทดสอบแสดงไว้ในตาราง 35

ตาราง 35 ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความเกรงใจระหว่างครูหญิง 30 คน
และนักธุรกิจหญิง 16 คน

ความเกรงใจ ในแต่ละอาชีพ	$\bar{x}$	SD	t
ครูหญิง	419.903	57.60	- .405
นักธุรกิจหญิง	426.37	39.24	

จากค่า t ในตาราง 35 แสดงให้เห็นว่าคะแนนเฉลี่ยของความเกรงใจ
ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลการวิจัยครั้งนี้ จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลาง

5. การเปรียบเทียบระหว่างครูและนักธุรกิจ

ในการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความเกรงใจระหว่างครูและนักธุรกิจ ว่าแตกต่างกัน
หรือไม่นั้น ผู้วิจัยใช้ t-test และตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้

สมมติฐานที่เป็นกลาง : ครูและนักธุรกิจมีความเกรงใจไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานในการวิจัย : ครูน่าจะมี ความเกรงใจมากกว่านักธุรกิจ

ผลการทดสอบแสดงไว้ในตาราง 36

ตาราง 36 ผลการทดสอบคะแนนเฉลี่ยของความเกรงใจระหว่างครู 55 คน
และนักธุรกิจ 55 คน

ความเกรงใจ ในแต่ละอาชีพ	$\bar{X}$	SD	t
อาชีพครู	405.96	52.19	.7419
อาชีพนักธุรกิจ	398.40	59.58	

จากค่า t ในตาราง 36 แสดงให้เห็นว่า คะแนนเฉลี่ยของความเกรงใจ
ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลการวิจัยครั้งนี้ จึงยอมรับสมมติฐานที่เป็นกลาง

การหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในกลุ่มอาชีพครูและกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ

1. ค่าสหสัมพันธ์ภายในของกลุ่มอาชีพครู

1.1 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับบุคลิกภาพ 5 ด้าน ในกลุ่ม
อาชีพครู แสดงไว้ในตาราง 37 - 41

ตาราง 37 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับความวิตกกังวล

บุคลิกภาพ	ครู 55 คน					
	องค์ประกอบความวิตกกังวล					
	L	O	Q_4	C	H	Q_3
ความเกรงใจ	-.0661	-.0026	-.1061	.0564	-.0824	.1632

จากค่า r ในตาราง 37 แสดงว่า

ความเกรงใจมีความสัมพันธ์กับความวิตกกังวลอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ตาราง 38 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับการเก็บตัว - การแสดงตัวของกลุ่มอาชีพครู

บุคคลิกภาพ	ครู 55 คน				
	องค์ประกอบกรเก็บตัว - การแสดงตัว				
	A	E	F	H	Q ₂
ความเกรงใจ	-.0365	-.2321	-.2321	-.0824	.0300

จากค่า r ในตาราง 38 แสดงว่า

ความเกรงใจมีความสัมพันธ์กับการเก็บตัว - การแสดงตัวอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ตาราง 39 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ตื่นตัวอยู่เสมอ ของกลุ่มอาชีพครู

บุคคลิกภาพ	ครู 55 คน						
	องค์ประกอบกรใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ตื่นตัวอยู่เสมอ						
	C	E	F	N	A	I	M
ความเกรงใจ	.056	-.2321	-.2321	.1499	-.0365	.0318	.0529

จากค่า r ในตาราง 39 แสดงว่า

ความเกรงใจมีความสัมพันธ์กับการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ตื่นตัวอยู่อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ตาราง 40 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับความคล้อยตามผู้อื่น -
ความเป็นอิสระจากผู้อื่นของกลุ่มอาชีพครู

บุคลิกลักษณะ	ครู 55 คน					
	องค์ประกอบความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น					
	E	M	Q_1	Q_2	A	G
ความเกรงใจ	-.2321	-.0529	-.0385	.0300	-.0365	.2980 *

* r มีนัยสำคัญที่ .05

ถ้า r ในตาราง 40 แสดงว่า

ความเกรงใจมีความสัมพันธ์กับความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น
ในองค์ประกอบ G อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($r = .2980$) หมายความว่า
ครูที่เกรงใจน้อยก็เป็นครูที่ไม่ทำตามกฎ (G-) ครูที่เกรงใจมาก ก็คือครูที่ขอตรงต่อหน้าท
กาย

ตาราง 41 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับสติปัญญาของกลุ่มอาชีพครู

บุคลิกลักษณะ	ครู 55 คน
	สติปัญญา (B)
ความเกรงใจ	.214

จากค่า r ในตาราง 41 แสดงว่า

ความเกรงใจมีความสัมพันธ์อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

1.2 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบด้านสติปัญญา (B) กับ
บุคลิกภาพ 4 ด้าน ในกลุ่มอาชีพครู แสดงไว้ในตาราง 42 - 45

ตาราง 42 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างสติปัญญากับความวิตกกังวลของกลุ่มอาชีพครู

บุคลิกภาพ	ครู 55 คน					
	องค์ประกอบความวิตกกังวล					
	L	O	Q_4	C	H	Q_2
สติปัญญา (B)	.0064	.0398	-.1479	.1474	.1094	.0264

จากค่า r ในตาราง 42 แสดงว่า

สติปัญญา มีความสัมพันธ์กับความวิตกกังวลอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ตาราง 43 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างสติปัญญากับการเก็บตัว - การแสดงตัว
ของกลุ่มอาชีพครู

บุคลิกภาพ	ครู 55 คน				
	องค์ประกอบการเก็บตัว - การแสดงตัว				
	A	V_E	F	H	Q_2
สติปัญญา (B)	-.1334	-.2395	.0108	.1094	.0630

จากค่า r ในตาราง 43 แสดงว่า

สติปัญญา มีความสัมพันธ์กับการเก็บตัว - การแสดงตัวอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ตาราง 44 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างสติปัญญากับการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ -
 ก็นักอยู่เสมอ ของกลุ่มอาชีพครู

บุคคลิกภาพ	ครู 55 คน					
	องค์ประกอบการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ก็นักอยู่เสมอ					
	C	E	N	A	I	M
สติปัญญา (B)	.1474					- 1831

จากค่า r ในตาราง 44 แสดงว่า

สติปัญญามีความสัมพันธ์กับการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ก็นักอยู่เสมอ อย่าง
 ไม่นับสำคัญทางสถิติ

ตาราง 45 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างสติปัญญากับความคล้อยตามผู้อื่น -
 ความเป็นอิสระจากผู้อื่นของกลุ่มอาชีพครู

บุคคลิกภาพ	ครู 55 คน					
	องค์ประกอบความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น					
	E	M	Q_1	Q_2	A	G
สติปัญญา (B)	-.2395	- 1831	- 0107	0630	-.1334	.0300

จากค่า r ในตาราง 45 แสดงว่า

สติปัญญามีความสัมพันธ์กับความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น อย่าง
 ไม่นับสำคัญทางสถิติ

1.3 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในแบบคลิกรภาพ 4 ด้าน ในแต่ละด้านของกลุ่ม
อาชีพครู แสดงไว้ในตาราง 46 - 49

ตาราง 46 ค่าสหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพด้านความวิตกกังวลของกลุ่มอาชีพครู 55 คน

ความวิตกกังวล	L	O	Q_4	C	H	Q_3
L ระวัง - ใจกว้างใจ	1.00	* .3290	** .3654	** -.3716	* -.3136	* -.2953
O หวาดกลัว - ประสาทมั่นคง		1.00	** .7496	** -.6676	** -.7467	** -.6159
Q_4 เกร็งเกรียบค - ผ่อนคลาย			1.00	** -.6978	** -.5766	** -.5477
C อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว				1.00	** .6367	** .6109
H กล้าสังคม - ขี้อาย					1.00	** .5620
Q_3 ควบคุมตัวเองได้ - ขัดแย้งกับตัวเอง						1.00

* มีนัยสำคัญที่ .05

** มีนัยสำคัญที่ .01

จากตาราง 46 ซึ่งแสดงสภาพความสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพแต่ละองค์ประกอบ
ในบุคลิกภาพด้านความวิตกกังวล ของกลุ่มอาชีพครู ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ แสดงว่าองค์ประกอบ
ต่าง ๆ ในบุคลิกภาพด้านความวิตกกังวลมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติทุกองค์ประกอบ คือ

องค์ประกอบ ระวัง - ใจกว้างใจ (L) มีความสัมพันธ์กับองค์ประกอบ
หวาดกลัว - ประสาทมั่นคง (O) เกร็งเกรียบค - ผ่อนคลาย (Q_4) อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ
.05 และ .01 ($r = .3290^*$ $r = .3654^{**}$) และมีความสัมพันธ์ทางลบกับองค์ประกอบ
อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (C) กล้าสังคม - ขี้อาย (H) ควบคุมตัวเองได้ - ขัดแย้ง
ในตนเอง (Q_3) อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 และ .05 ($r = -.3716^*$ $r = -.3136^*$
 $r = -.2953^*$) หมายความว่า

ครูที่มีลักษณะไว้วางใจ (L-) ก็เป็นครูที่มีลักษณะประสาทมั่นคง (O-) ด้วย
 ส่วนครูที่มีลักษณะระแวง (L+) ก็เป็นครูที่มีลักษณะหวาดกลัว (O+) ด้วย

ครูที่มีลักษณะไว้วางใจ (L-) ก็เป็นครูที่มีลักษณะผ่อนคลาย (Q₄-) ด้วย
 ส่วนครูที่มีลักษณะระแวง (L+) ก็เป็นครูที่มีลักษณะเคร่งเครียด (Q₄+) ด้วย

ครูที่มีลักษณะไว้วางใจ (L-) ก็เป็นครูที่มีลักษณะอารมณ์มั่นคง (C+) ด้วย
 ส่วนครูที่มีลักษณะระแวง (L+) ก็เป็นครูที่มีลักษณะอารมณ์อ่อนไหว (C-) ด้วย

ครูที่มีลักษณะไว้วางใจ (L-) ก็เป็นครูที่มีลักษณะกล้าสังคม (H+) ด้วย
 ส่วนครูที่มีลักษณะระแวง (L+) ก็เป็นครูที่มีลักษณะขี้อาย (H-) ด้วย

ครูที่มีลักษณะไว้วางใจ (L-) ก็เป็นครูที่มีลักษณะควบคุมตัวเองได้ (Q₃+) ด้วย
 ส่วนครูที่มีลักษณะระแวง (L+) ก็เป็นครูที่ขัดแย้งกับตัวเอง (Q₃-) ด้วย

องค์ประกอบหวาดกลัว - ประสาทมั่นคง (O) มีความสัมพันธ์กับองค์ประกอบ
 เคร่งเครียด - ผ่อนคลาย (Q₄) อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($r = .7496^{**}$) และมีความสัมพันธ์ทางลบกับองค์ประกอบ อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (C) กล้าสังคม - ขี้อาย (H) ควบคุมตัวเองได้ - ขัดแย้งกับตนเอง (Q₃) อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($r = -.6676^{**}$, $r = -.7467^{**}$ $r = -.6159$) หมายความว่า

ครูที่มีลักษณะประสาทมั่นคง (O-) ก็เป็นครูที่มีลักษณะ ผ่อนคลาย (Q₄-) ด้วย
 ส่วนครูที่มีลักษณะหวาดกลัว (O+) ก็เป็นครูที่มีลักษณะ เคร่งเครียด (Q₄+) ด้วย

ครูที่มีลักษณะประสาทมั่นคง (O-) ก็เป็นครูที่มีลักษณะอารมณ์มั่นคง (C+) ด้วย
 ส่วนครูที่มีลักษณะหวาดกลัว (O+) ก็เป็นครูที่มีลักษณะอารมณ์อ่อนไหว (C-) ด้วย

ครูที่มีลักษณะประสาทมั่นคง (O-) ก็เป็นครูที่มีลักษณะ กล้าสังคม (H+) ด้วย
 ส่วนครูที่มีลักษณะหวาดกลัว (O+) ก็เป็นครูที่มีลักษณะขี้อาย (H-) ด้วย

ครูที่มีลักษณะประสาทมั่นคง (O-) ก็เป็นครูที่มีลักษณะ ควบคุมตัวเองได้ (Q₃+) ด้วย
 ส่วนครูที่มีลักษณะ หวาดกลัว (O+) ก็เป็นครูที่มีลักษณะขัดแย้งกับตัวเอง (Q₃-) ด้วย

องค์ประกอบ เคร่งเครียด - ผ่อนคลาย (Q₄) มีความสัมพันธ์ทางลบกับ
 องค์ประกอบ อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (C) กล้าสังคม - ขี้อาย (H) ควบคุมตัวเอง
 ได้ - ขัดแย้งกับตัวเอง (Q₃) อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($r = -.6978^{**}$ $r = -.5766^{**}$

$r = -.5477^{**}$) หมายความว่า

ครูที่มีลักษณะผอมคลาย (Q_4) ก็เป็นครูที่มีลักษณะ อารมณ์มั่นคง ($C+$) ควบ
 ส่วนครูที่มีลักษณะเกรงเกรียบค (Q_4) ก็เป็นครูที่มีลักษณะอารมณ์อ่อนไหว ($C-$) ควบ
 ครูที่มีลักษณะผอมคลาย (Q_4) ก็เป็นครูที่มีลักษณะ กลาสังคม ($H+$) ควบ
 ส่วนครูที่มีลักษณะเกรงเกรียบค (Q_4) ก็เป็นครูที่มีลักษณะขี้อาย ($H-$) ควบ ..
 ครูที่มีลักษณะผอมคลาย (Q_4) ก็เป็นครูที่มีลักษณะควบคุมตัวเองได้ (Q_3) ควบ
 ส่วนครูที่มีลักษณะเกรงเกรียบค (Q_4) ก็เป็นครูที่มีลักษณะขัดแย้งกับตัวเอง (Q_3)

องค์ประกอบ อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (C) มีความสัมพันธ์กับองค์ประกอบ
 กลาสังคม - ขี้อาย (H) ควบคุมตัวเองได้ - ขัดแย้งกับตัวเอง (Q_3) อย่างมีนัยสำคัญ
 ที่ .01 ($r = .6367^{**}$ $r = .6109^{**}$) หมายความว่า

ครูที่มีลักษณะ อารมณ์มั่นคง ($C+$) ก็เป็นครูที่มีลักษณะกลาสังคม ($H+$) ควบ
 ส่วนครูที่มีลักษณะอารมณ์อ่อนไหว ($C-$) ก็เป็นครูที่มีลักษณะขี้อาย ($H-$) ควบ
 ครูที่มีลักษณะอารมณ์มั่นคง ($C+$) ก็เป็นครูที่มีลักษณะควบคุมตัวเองได้ (Q_3)
 ควบ ส่วนครูที่มีลักษณะอารมณ์อ่อนไหว ($C-$) ก็เป็นครูที่มีลักษณะขัดแย้งกับตัวเอง (Q_3) ควบ
 องค์ประกอบกลาสังคม - ขี้อาย (H) มีความสัมพันธ์กับองค์ประกอบ ควบคุม
 ตัวเองได้ - ขัดแย้งกับตัวเอง (Q_3) อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($r = .5620^{**}$) หมาย-
 ความเป็นครูที่มีลักษณะกลาสังคม ($H+$) ก็เป็นครูที่มีลักษณะควบคุมตัวเองได้ (Q_3) ควบ
 ส่วนครูที่มีลักษณะขี้อาย ($H-$) ก็เป็นครูที่มีลักษณะขัดแย้งกับตัวเอง (Q_3) ควบ

ตาราง 47 ค่าสหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพด้านการเก็บตัว - การแสดงตัวของ
กลุ่มอาชีพครู 55 คน

การเก็บตัว - การแสดงตัว	A	E	F	H	Q_2
A ชอบออกสังคม - สำนวน	1.00	.0341	.2030	.035	-.2876*
E เป็นอิสระแก่ตัว - ถ่อมตัว		1.00	.3213*	.4451**	-.0308
F ทำตามสบาย - ถีวนระมัดระวัง			1.00	.2765*	-.1257
H กลาสังคม - ซื่อาย				1.00	-.2851*
Q_2 อาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม					1.00

* r มีนัยสำคัญที่ระดับ .05

** r มีนัยสำคัญที่ระดับ .01

จากตาราง 47 ซึ่งแสดงความสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพแต่ละองค์ประกอบของบุคลิกภาพด้านการเก็บตัว - การแสดงตัวของกลุ่มอาชีพครู ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ แสดงว่าองค์ประกอบต่าง ๆ ในบุคลิกภาพของครูด้านการเก็บตัว - การแสดงตัว มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเพียงบางองค์ประกอบ คือ

องค์ประกอบ ชอบออกสังคม - สำนวน มีความสัมพันธ์ทางลบกับองค์ประกอบ อาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05 ($r = -.2876^*$) หมายความว่า ครูที่มีลักษณะชอบออกสังคม ($A+$) ก็เป็นครูที่มีลักษณะอาศัยกลุ่ม (Q_2-) ด้วย ส่วนครูที่มีลักษณะสำนวน ($A-$) ก็เป็นครูที่มีลักษณะ อาศัยตัวเอง (Q_2+) ด้วย

องค์ประกอบเป็นอิสระแก่ตัว - ถ่อมตัว (E) มีความสัมพันธ์กับองค์ประกอบ ทำตามสบาย - ถีวนระมัดระวัง (F) กลาสังคม - ซื่อาย (H) อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05 และ .01 ตามลำดับ ($r = .3213^*$ $r = .4451^*$) หมายความว่า ครูที่มีลักษณะเป็นอิสระแก่ตัว ($E+$) ก็เป็นครูที่มีลักษณะ ทำตามสบาย ($F+$) ด้วย ส่วนครูที่มีลักษณะ ถ่อมตัว ($E-$) ก็เป็นครูที่มีลักษณะ ถีวนระมัดระวัง ($F-$) ด้วย

ครูที่มีลักษณะเป็นอิสระแก่ตัว (E+) ก็เป็นครูที่มีลักษณะกล้าสังคม (H+) ด้วย ส่วนครูที่มีลักษณะถ่อมตัว (E-) ก็เป็นครูที่มีลักษณะขี้อาย (H-) ด้วย

องค์ประกอบ ทำตามสบาย - ถดถอยระมัดระวัง (F) มีความสัมพันธ์กับองค์ประกอบ กล้าสังคม - ขี้อาย (H) อย่างมีนัยสำคัญระดับ .05 ($r = .2765^*$) หมายความว่า ครูที่มีลักษณะทำตามสบาย (F+) ก็เป็นครูที่มีลักษณะ กล้าสังคม (H+) ด้วย ส่วนครูที่มีลักษณะ ถดถอยระมัดระวัง (F-) ก็เป็นครูที่มีลักษณะขี้อาย (H-) ด้วย

องค์ประกอบ กล้าสังคม - ขี้อาย (H) มีความสัมพันธ์ทางลบกับองค์ประกอบ อาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม (Q₂) อย่างมีนัยสำคัญระดับ .05 ($r = -.2851^*$) หมายความว่า ครูที่มีลักษณะ กล้าสังคม (H+) ก็เป็นครูที่มีลักษณะอาศัยกลุ่ม (Q₂-) ด้วย ส่วนครูที่มีลักษณะขี้อาย (H-) ก็เป็นครูที่มีลักษณะอาศัยตัวเอง (Q₂+) ด้วย

ตาราง 48 ค่าสหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกลักษณะการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ทำทางตันตัวอยู่เสมอ ของกลุ่มอาชีพครู 56 คน

การใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ทำทางตันตัวอยู่เสมอ	C	E	F	N	A	I	M
C อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว	1.00	.1719	-.0967	.3098*	-.0508	.0296	.3308*
E เป็นอิสระแก่ตัว - ถ่อมตัว		1.00	.3213*	.0373	-.0341	-.2335	.3976**
F ทำตามสบาย - ถดถอยระมัดระวัง			1.00	-.2199	.2030	-.2314	.0284
N มีเหลี่ยม - ตรงไปตรงมา				1.00	.0216	.2113	.0446
A ชอบออกสังคม - สำนวน					1.00	-.1801	.0029
I จิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง						1.00	.0728
M เพ้อฝัน - ทำตามความเป็นจริง							1.00

* r มีนัยสำคัญที่ .05

** r มีนัยสำคัญที่ .01

จากตาราง 48 ซึ่งแสดงสภาพความสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพแต่ละองค์ประกอบของบุคลิกภาพด้านการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ตื่นตัวอยู่เสมอ ของกลุ่มอาชีพครู ก่าสัมพันธ์สหสัมพันธ์ แสดงว่า องค์ประกอบต่าง ๆ ในบุคลิกภาพด้านนี้ ของกลุ่มอาชีพครู มีความสัมพันธ์กัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเพียง 4 คู่ เท่านั้น คือ

องค์ประกอบ อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว มีความสัมพันธ์กับองค์ประกอบ มีเหลี่ยม - ตรงไปตรงมา (N) และองค์ประกอบ เพื่อดั้น - ทำตามความเป็นจริง (M) อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05 ($r = .3098^*$ $r = .3308^*$) หมายความว่า

ครูที่มีลักษณะอารมณ์มั่นคง (C+) ก็เป็นครูที่มีลักษณะมีเหลี่ยม (N+) ด้วย ส่วนครูที่มีลักษณะอารมณ์อ่อนไหว (C-) ก็เป็นครูที่มีลักษณะตรงไปตรงมา (N-) ด้วย

ครูที่มีลักษณะอารมณ์มั่นคง (C+) ก็เป็นครูที่มีลักษณะเพื่อดั้น (M+) ด้วย ส่วนครูที่มีลักษณะอารมณ์อ่อนไหว (C-) ก็เป็นครูที่มีลักษณะทำตามความเป็นจริง (M-) ด้วย

องค์ประกอบ เป็นอิสระแก่ตัว - ถอมตัว (E) มีความสัมพันธ์กับองค์ประกอบ ทำตามสบาย - ถิดวนระมัดระวัง (F) และองค์ประกอบ เพื่อดั้น - ทำตามความเป็นจริง (M) อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05 และ .01 ตามลำดับ ($r = .3213^*$ $r = .3976^{**}$) หมายความว่า

ครูที่มีลักษณะเป็นอิสระแก่ตัว (E+) ก็เป็นครูที่มีลักษณะ ทำตามสบาย (F+) ด้วย ส่วนครูที่มีลักษณะถอมตัว (E-) ก็เป็นครูที่มีลักษณะ ถิดวนระมัดระวัง (F-) ด้วย

ครูที่มีลักษณะเป็นอิสระแก่ตัว (E+) ก็เป็นครูที่มีลักษณะ เพื่อดั้น (M+) ด้วย ส่วนครูที่มีลักษณะถอมตัว (E-) ก็เป็นครูที่มีลักษณะทำตามความเป็นจริง (M-) ด้วย

ตาราง 49 ค่าสหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพด้านความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น ของกลุ่มอาชีพครู 56 คน

ความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น	E	M	Q_1	Q_2	A	G
E เป็นอิสระแก่ตัว - ถอดตัว	1.00	.3976**	.2203	-.0308	-.0341	.1550
M เพื่อดัน - ทำตามความเป็นจริง		1.00	.1653	.0669	.0029	.0093
Q_1 นักทดลอง - นักอนุรักษ์			1.00	-.1398	.0165	-.1469
Q_2 อาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม				1.00	-.2876*	-.2156
A ชอบออกสังคม - สำนวน					1.00	-.0343
G ซื่อตรงต่อหน้าที่ - ไม่ทำตามกฎ						1.00

* r มีนัยสำคัญที่ .05

** r มีนัยสำคัญที่ .01

จากตาราง 49 ซึ่งแสดงสภาพความสัมพันธ์ของแต่ละองค์ประกอบ ของบุคลิกภาพด้านความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น ของกลุ่มอาชีพครู ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ แสดงว่า องค์ประกอบต่าง ๆ ในบุคลิกภาพด้านความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น ของกลุ่มอาชีพครู มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเพียง 2 คู่ คือ

องค์ประกอบเป็นอิสระแก่ตัว - ถอดตัว (E) มีความสัมพันธ์กับองค์ประกอบ เพื่อดัน - ทำตามความเป็นจริง (M) อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($r = .3976^{**}$) หมายความว่า ครูที่มีลักษณะเป็นอิสระแก่ตัว (E+) ก็เป็นครูที่มีลักษณะเพื่อดัน (M+) ด้วย ส่วนครูที่มีลักษณะถอดตัว (E-) ก็เป็นครูที่มีลักษณะทำตามความเป็นจริง (M-) ด้วย

องค์ประกอบ อาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม มีความสัมพันธ์ทางลบกับองค์ประกอบ ชอบออกสังคม - สำนวน (A) อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05 ($r = -.2876^*$) หมายความว่า

ครูที่มีลักษณะอาศัยกลุ่ม (Q_2-) ก็เป็นครูที่มีลักษณะชอบออกสังคม ($A+$) ด้วย ส่วนครูที่มีลักษณะอาศัยตัวเอง (Q_2+) ก็เป็นครูที่มีลักษณะสำรวจ ($A-$) ด้วย

2. ความสัมพันธ์ภายในกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ

2.1 ความสัมพันธ์สหสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับบุคลิกภาพ 5 ด้าน ในกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ แสดงไว้ในตาราง 50 - 54

ตาราง 50 ความสัมพันธ์สหสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับความวิตกกังวลของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ

บุคลิกภาพ	นักธุรกิจ 55 คน					
	องค์ประกอบความวิตกกังวล					
	L	O	Q_4	C	H	Q_3
ความเกรงใจ	.072	.046	.450**	-.501**	-.580**	.035

** r มีนัยสำคัญที่ .01

ถ้า r ในตาราง 50 แสดงว่า

ความเกรงใจมีความสัมพันธ์กับความวิตกกังวลในองค์ประกอบ Q_4 , C, H อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ($r = .450$, $r = -.501$, $r = -.580$)** หมายความว่า นักธุรกิจที่มีความเกรงใจน้อย เป็นนักธุรกิจที่ผ่อนคลาย (Q_4-) ส่วนนักธุรกิจที่มีความเกรงใจมาก ก็เป็นนักธุรกิจที่เกรงเครียด (Q_4+)

นักธุรกิจที่มีความเกรงใจน้อย เป็นนักธุรกิจที่อารมณ์มั่นคง ($C+$) ด้วย ส่วนนักธุรกิจที่มีความเกรงใจมาก เป็นนักธุรกิจที่อารมณ์อ่อนไหว ($C-$) ด้วย

นักธุรกิจที่มีความเกรงใจน้อย เป็นนักธุรกิจที่กล้าสังคม ($H+$) ส่วนนักธุรกิจที่มีความเกรงใจมาก เป็นนักธุรกิจที่ขี้อาย ($H-$)

ตาราง 51 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับการเก็บตัว - การแสดงตัว
ของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ

บุคลิกลักษณะ	นักธุรกิจ 55 คน				
	องค์ประกอบ การเก็บตัว - การแสดงตัว				
	A	E	V _F	H	Q ₂
ความเกรงใจ	.150	.213	-.640**	-.580**	.059

* r มีนัยสำคัญที่ .05

** r มีนัยสำคัญที่ .01

ถ้า r ในตาราง 51 แสดงว่า

ความเกรงใจมีความสัมพันธ์กับการเก็บตัว - การแสดงตัว ในองค์ประกอบ F และองค์ประกอบ H อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($r = -.640^{**}$, $r = -.580^{**}$) หมายความว่า

นักธุรกิจที่มีความเกรงใจน้อย ก็เป็นนักธุรกิจที่กลัวความสับสน (F+) ส่วนนักธุรกิจที่มีความเกรงใจมาก ก็เป็นนักธุรกิจที่กลัวความระมัดระวัง (F-)

นักธุรกิจที่มีความเกรงใจน้อย เป็นนักธุรกิจที่กล้าเสี่ยง (H+) ส่วนนักธุรกิจที่มีความเกรงใจมาก เป็นนักธุรกิจที่ขี้อาย (H-)

ตาราง 52 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับการใช้อารมณ์แบบจิตใจ
อ่อนแอ - ทำทางที่ตนตัวอยู่เสมอ ของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ

บุคลิกภาพ	นักธุรกิจ 55 คน						
	องค์ประกอบการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ทำทางที่ตนตัวอยู่เสมอ						
	C	E	F	N	A	I	M
ความเกรงใจ	-.501**	.213	-.640**	.379**	.150	.569**	.248

** r มีค่านัยสำคัญที่ .01

ถ้า r ในตาราง 52 แสดงว่า

ความเกรงใจมีความสัมพันธ์กับการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ทำทางที่ตนตัวอยู่เสมอ ในองค์ประกอบ C, F, N, I อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($r = -.501^{**}$, $r = -.640^{**}$, $r = .379^{**}$, $r = .569^{**}$) หมายความว่า

นักธุรกิจที่มีความเกรงใจน้อย ก็เป็นนักธุรกิจที่อารมณ์มั่นคง (C+) ส่วนนักธุรกิจที่มีความเกรงใจมาก ก็เป็นนักธุรกิจที่อารมณ์อ่อนไหว (C-)

นักธุรกิจที่มีความเกรงใจน้อย เป็นนักธุรกิจที่ทำตามสบาย (F+) ส่วนนักธุรกิจที่มีความเกรงใจมาก เป็นนักธุรกิจที่ถดถอยระมัดระวัง (F-)

นักธุรกิจที่มีความเกรงใจน้อย เป็นนักธุรกิจที่ขี้เลื่อย (N+) ส่วนนักธุรกิจที่มีความเกรงใจมาก เป็นนักธุรกิจที่ตรงไปตรงมา (N-)

นักธุรกิจที่มีความเกรงใจน้อย เป็นนักธุรกิจที่จิตใจกล้าแข็ง (I-) ส่วนนักธุรกิจที่มีความเกรงใจมาก เป็นนักธุรกิจที่จิตใจอ่อนแอ (I+)

ตาราง 53 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับความคล้อยตามผู้อื่น -
ความเป็นอิสระจากผู้อื่น ของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ

บุคลิกลักษณะ	นักธุรกิจ 55 คน					
	องค์ประกอบความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น					
	E	M	Q_1	Q_2	A	G
ความเกรงใจ	.213	.248	.134	.059	.150	.186

จากค่า r ในตาราง 53 แสดงว่า
ความเกรงใจมีความสัมพันธ์กับความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น
ในองค์ประกอบ E, M, Q_1 , Q_2 , A, G อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ตาราง 54 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับสติปัญญา
ของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ

บุคลิกลักษณะ	นักธุรกิจ 55 คน
	สติปัญญา (B)
ความเกรงใจ	.061

จากค่า r ในตาราง 54 แสดงว่า
ความเกรงใจ มีความสัมพันธ์กับสติปัญญาอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

2.2 ความสัมพันธ์สัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบสติปัญญา (B) กับบุคลิกภาพ 4 ด้าน ในกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ แสดงไว้ในตาราง 55 - 58

ตาราง 55 ความสัมพันธ์สัมพันธ์ระหว่างสติปัญญากับความวิตกกังวลของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ

บุคลิกภาพ	นักธุรกิจ 55 คน					
	องค์ประกอบความวิตกกังวล					
	L	O	Q_4	C	H	Q_3
สติปัญญา (B)	-.191	.295*	-.407**	.100	.835**	.709**

* r มีนัยสำคัญที่ .05

** r มีนัยสำคัญที่ .01

ค่า r ในตาราง 55 แสดงว่า

สติปัญญา มีความสัมพันธ์กับความวิตกกังวลในองค์ประกอบ O, Q_4 , H และ Q_3 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และ .01 ตามลำดับ $r = .295^*$, $r = .407^{**}$, $r = .835^{**}$, $r = .709^{**}$) หมายความว่า

นักธุรกิจที่มีสติปัญญามาก ก็เป็นนักธุรกิจที่ประสาทมั่นคง (O-) นักธุรกิจที่มีสติปัญญาน้อย ก็เป็นนักธุรกิจที่หวาดกลัว (O+)

นักธุรกิจที่มีสติปัญญามาก ก็เป็นนักธุรกิจที่ผ่อนคลาย (Q_4 -) นักธุรกิจที่มีสติปัญญาน้อย ก็เป็นนักธุรกิจที่เคร่งเครียด (Q_4 +))

นักธุรกิจที่มีสติปัญญามาก ก็เป็นนักธุรกิจที่กล้าสังคม (H+) นักธุรกิจที่มีสติปัญญาน้อย ก็เป็นนักธุรกิจที่ขี้อาย (H-)

นักธุรกิจที่มีสติปัญญามาก ก็เป็นนักธุรกิจที่ควบคุมตัวเองได้ (Q_3 +) นักธุรกิจที่มีสติปัญญาน้อย ก็เป็นนักธุรกิจที่ขัดแย้งกับตัวเอง (Q_3 -)

ตาราง 56 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างสติปัญญากับการเก็บตัว - การแสดงตัว
ของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ

บุคลิกภาพ	นักธุรกิจ 55 คน				
	องค์ประกอบการเก็บตัว - การแสดงตัว				
	A	E	F	H	Q ₂
สติปัญญา (B)	.046	.253	-.034	.835**	.162

** r มีนัยสำคัญที่ .01

ค่า r ในตาราง 56 แสดงว่า

สติปัญญา มีความสัมพันธ์กับการเก็บตัว - การแสดงตัว อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ
ในองค์ประกอบ H ที่ระดับ .01 ($r = .835^*$) หมายความว่า

นักธุรกิจที่มีสติปัญญามาก ก็เป็นนักธุรกิจที่กล้าสังคม (H+) นักธุรกิจที่มีสติปัญญาน้อย
ก็เป็นนักธุรกิจที่ขี้อาย (H-) ด้วย

ตาราง 57 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างสติปัญญากับการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ -
ทางที่คนตัวอยู่เสมอ ของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ

บุคลิกภาพ	นักธุรกิจ 55 คน						
	องค์ประกอบการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - คั่นตัวอยู่เสมอ						
	C	E	F	N	A	I	M
สติปัญญา (B)	.10	.253	-.034	.258	.046	.016	.191

ค่า r ในตาราง 57 แสดงว่า

สติปัญญา มีความสัมพันธ์กับการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ทำทางตันตัวอยู่เสมอ
อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติในองค์ประกอบ C, E, F, N, A, I, M

ตาราง 58 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างสติปัญญากับความคล้อยตามผู้อื่น - ความ
เป็นอิสระจากผู้อื่น ของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ

บุคลิกภาพ	นักธุรกิจ 55 คน					
	องค์ประกอบความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น					
	E	M	Q_1	Q_2	A	G
สติปัญญา (B)	.253	.191	.263	.162	.046	.034

ถ้า r ในตาราง 58 แสดงว่า
สติปัญญา มีความสัมพันธ์กับความคล้อยตามผู้อื่น ความเป็นอิสระจากผู้อื่น อย่างไม่มี
นัยสำคัญทางสถิติ ในองค์ประกอบ E, M, Q_1 , Q_2 , A, G

2.3 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในบุคลิกภาพ 4 ด้าน ในแต่ละด้านของกลุ่ม
อาชีพนักธุรกิจ แสดงไว้ในตาราง 59 - 62

ตาราง 59 ค่าสหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพด้านความวิตกกังวล ของกลุ่มอาชีพ
นักธุรกิจ 55 คน

ความวิตกกังวล	L	O	Q ₄	C	H	Q ₃
L ระแวง - ไขว่คว้าใจ	1.00	.147	.199	-.232	-.169	.054
O หวาดกลัว - ประสาทมั่นคง		1.00	.663**	-.761**	-.428**	-.362**
Q ₄ เคร่งเครียด - ผ่อนคลาย			1.00	-.601**	-.390**	-.543**
C อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว				1.00	.418**	.302*
H กล้าสังคม - ขี้อาย					1.00	.502**
Q ₃ ควบคุมตัวเองได้ - ขัดแย้งกับตัวเอง						1.00

* r มีนัยสำคัญที่ .05

** r มีนัยสำคัญที่ .01

จากตาราง 59 ซึ่งแสดงสหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพแต่ละองค์ประกอบ ในบุคลิกภาพด้านความวิตกกังวลของนักธุรกิจ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ แสดงว่าองค์ประกอบต่าง ๆ ในบุคลิกภาพด้านความวิตกกังวลนี้ มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเกือบทุกองค์ประกอบ คือ

องค์ประกอบ หวาดกลัว - ประสาทมั่นคง (O) มีความสัมพันธ์กับองค์ประกอบ เคร่งเครียด - ผ่อนคลายอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($r = .663^{**}$) และมีความสัมพันธ์ทางลบกับองค์ประกอบ อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (C) กล้าสังคม - ขี้อาย (H) ควบคุมตัวเองได้ - ขัดแย้งกับตนเอง (Q₃) อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($r = -.761^{**}$, $r = -.428^{**}$, $r = -.362^{**}$) หมายความว่า

นักธุรกิจที่มีลักษณะหวาดกลัว (O+) นักธุรกิจก็เป็นคนที่มีความเคร่งเครียด (Q₄+) ด้วย ส่วนนักธุรกิจที่มีลักษณะประสาทมั่นคง (O-) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะผ่อนคลาย (Q₄-) ด้วย

นักธุรกิจที่มีลักษณะหวาดกลัว ($O+$) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะอารมณ์อ่อนไหว ($C-$)
 ค่าย ส่วนนักธุรกิจที่มีลักษณะประสาทมั่นคง ($O-$) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะอารมณ์มั่นคง ($C+$) ค่าย

นักธุรกิจที่มีลักษณะหวาดกลัว ($O+$) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะซื่อสัตย์ ($H-$) ค่าย
 ส่วนนักธุรกิจที่มีลักษณะประสาทมั่นคง ($O-$) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะกล้าสังคมน ($H+$) ค่าย

นักธุรกิจที่มีลักษณะหวาดกลัว ($O+$) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะขัดแย้งกับตัวเอง
 (Q_3-) ค่าย ส่วนนักธุรกิจที่มีลักษณะประสาทมั่นคง ($O-$) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะควบคุมตัวเอง
 ได้ (Q_3+) ค่าย

องค์ประกอบ เครื่องเครียค - อ่อนคลาย (Q_4) มีความสัมพันธ์ทางลบกับองค์ประกอบ
 อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (C) กล้าสังคมน - ซื่อสัตย์ (H) ควบคุมตัวเองได้ ขัดแย้ง
 กับตนเอง (Q_3) อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($r = -.601^{**}$ $r = -.390^{**}$ $r = -.543^{**}$)
 หมายความว่า

นักธุรกิจที่มีลักษณะ เครื่องเครียค (Q_4+) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะอารมณ์
 อ่อนไหว ($C-$) ค่าย ส่วนนักธุรกิจที่มีลักษณะอ่อนคลาย (Q_4-) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะ
 อารมณ์มั่นคง ($C+$) ค่าย

นักธุรกิจที่มีลักษณะ เครื่องเครียค (Q_4+) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะซื่อสัตย์ ($H-$)
 ค่าย ส่วนนักธุรกิจที่มีลักษณะอ่อนคลาย (Q_4-) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะกล้าสังคมน ($H+$) ค่าย

นักธุรกิจที่มีลักษณะ เครื่องเครียค (Q_4+) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะขัดแย้งกับ
 ตัวเอง (Q_3-) ค่าย ส่วนนักธุรกิจที่มีลักษณะอ่อนคลาย (Q_4-) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะ
 ควบคุมตัวเองได้ (Q_3+) ค่าย

องค์ประกอบ อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว มีความสัมพันธ์กับองค์ประกอบ
 กล้าสังคมน - ซื่อสัตย์ (H) และองค์ประกอบควบคุมตัวเองได้ - ขัดแย้งกับตัวเอง (Q_3)
 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 และ .05 ตามลำดับ ($r = -.418^{**}$ $r = .362^*$) หมายความว่า

นักธุรกิจที่มีลักษณะ อารมณ์มั่นคง ($C+$) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะ กล้าสังคมน ($H+$)
 ค่าย ส่วนนักธุรกิจที่มีลักษณะอารมณ์อ่อนไหว ($C-$) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะซื่อสัตย์ ($H-$) ค่าย

นักธุรกิจที่มีลักษณะอารมณ์มั่นคง (C+) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะควบคุมตัวเองได้ (Q+) คอย ส่วนนักธุรกิจที่มีลักษณะอารมณ์อ่อนไหว (C-) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะขัดแย้งกับตัวเอง (Q₃-) คอย

องค์ประกอบ กลาสังคม - ซึ้อาย (H) มีความสัมพันธ์กับองค์ประกอบ ควบคุมตัวเองได้ - ขัดแย้งกับตัวเอง (Q₃) อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($r = .501^{**}$) หมายความว่า นักธุรกิจที่มีลักษณะกลาสังคม (H+) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะควบคุมตัวเองได้ (Q₃+) คอย ส่วนนักธุรกิจที่มีลักษณะซึ้อาย (H-) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะขัดแย้งกับตัวเอง (Q₃-) คอย

ตาราง 60 ค่าสหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพด้านการเก็บตัว - การแสดงตัว
ของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ 55 คน

การเก็บตัว - การแสดงตัว	A	E	F	H	Q ₂
A ชอบออกสังคม - ส้ารวม	1.00	.047	.073	.167	-.190
E เป็นอิสระแก่ตัว - ถ่อมตัว		1.00	.156	-.121	.094
F ทำตามสบาย - ถิ่นนระมัคระวัง			1.00	.146	.228
H กลาสังคม - ซึ้อาย				1.00	.151
Q ₂ อาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม					1.00

จากตาราง 60 ซึ่งแสดงสภาพความสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพแต่ละองค์ประกอบในบุคลิกภาพด้านการเก็บตัว - การแสดงตัว ของกลุ่มนักธุรกิจ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ แสดงว่า องค์ประกอบต่าง ๆ ในบุคลิกภาพด้าน การเก็บตัว - การแสดงตัว ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ในทุกองค์ประกอบเลย

ตาราง 61 ค่าสหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพด้านการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ -
 ต้นตัวอยู่เสมอของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ 55 คน

การใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ท่าทางต้นตัวอยู่เสมอ	C	E	F	N	A	I	M
C อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว	1.00	.301*	.517**	.087	-.042	-.470**	-.692**
E เป็นอิสระแก่ตัว - ถ่อมตัว		1.00	.156	.065	.047	.195	.041
F ทำตามสบาย - ถัดจวนระมัดระวัง			1.00	.081	.073	.154	.364**
N มีเหลี่ยม - ตรงไปตรงมา				1.00	.030	.263	.014
A ชอบออกสังคม - สำนวน					1.00	.046	-.052
I จิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง						1.00	.326*
M เพ้อฝัน - ทำตามความเป็นจริง							1.00

* r มีนัยสำคัญที่ .05

** r มีนัยสำคัญที่ .01

จากตาราง 61 ซึ่งแสดงสภาพความสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพแต่ละองค์ประกอบ
 ในบุคลิกภาพด้านการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ท่าทางต้นตัวอยู่เสมอ ของกลุ่มนักธุรกิจ

ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ แสดงว่า องค์ประกอบต่าง ๆ ในบุคลิกภาพด้านการใช้อารมณ์แบบจิตใจ
 อ่อนแอ - ท่าทางต้นตัวอยู่เสมอ มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเพียง 6 คู่เท่านั้น คือ

องค์ประกอบอารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (C) มีความสัมพันธ์กับองค์ประกอบ
 เป็นอิสระแก่ตัว - ถ่อมตัว (E) ทำตามสบาย ถัดจวนระมัดระวัง (F) อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ
 .05 และ .01 ตามลำดับ ($r = .301^*$ $r = .517^{**}$) และมีความสัมพันธ์ทางลบกับองค์
 ประกอบจิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง (I) องค์ประกอบเพ้อฝัน - ทำตามความเป็นจริง (M)
 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($r = -.470^{**}$ $r = -.692^{**}$) หมายความว่า

นักธุรกิจที่มีลักษณะอารมณ์มั่นคง (C+) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะเป็นอิสระแก่ตัว
 (E+) คอย ส่วนนักธุรกิจที่มีลักษณะอารมณ์อ่อนไหว (C-) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะด้อมตัว
 (E-) คอย

นักธุรกิจที่มีลักษณะอารมณ์มั่นคง (C+) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะทำตามสบาย (F+)
 คอย ส่วนนักธุรกิจที่มีลักษณะอารมณ์อ่อนไหว (C-) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะถือวนระมัดระวัง (F-)
 คอย

นักธุรกิจที่มีลักษณะอารมณ์มั่นคง (C+) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะจิตใจกล้าแข็ง
 (I-) คอย ส่วนนักธุรกิจที่มีลักษณะอารมณ์อ่อนไหว (C-) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะจิตใจ
 อ่อนแอ (I+) คอย

นักธุรกิจที่มีลักษณะอารมณ์มั่นคง (C+) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะทำตามความ
 เป็นจริง (M-) คอย ส่วนนักธุรกิจที่มีลักษณะอารมณ์อ่อนไหว (C-) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะ
 เพ้อฝัน (M+) คอย

องค์ประกอบทำตามสบาย - ถือวนระมัดระวัง (F) มีความสัมพันธ์กับองค์
 ประกอบ เพ้อฝัน - ทำตามความเป็นจริง (M) อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 ($r = .364^{**}$)
 หมายความว่า นักธุรกิจที่มีลักษณะทำตามสบาย (F+) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะเพ้อฝัน (M+) คอย
 ส่วนนักธุรกิจที่มีลักษณะถือวนระมัดระวัง (F-) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะทำตามความเป็นจริง (M-)
 คอย

องค์ประกอบจิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง (I) มีความสัมพันธ์กับองค์ประกอบ
 เพ้อฝัน - ทำตามความเป็นจริง (M) อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05 ($r = .326^*$) หมาย-
 ใจว่า นักธุรกิจที่มีลักษณะจิตใจอ่อนแอ (I+) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะเพ้อฝัน (M+) คอย
 ส่วนนักธุรกิจที่มีลักษณะจิตใจกล้าแข็ง (I-) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะทำตามความเป็นจริง (M-)
 คอย

ตาราง 62 การสหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพด้านความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น ของกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ 55 คน

ความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น	E	M	Q_1	Q_2	A	G
E เป็นอิสระแก่ตัว - ถ่อมตัว	1.00	.041	.176	.094	.047	.078
M เพื่อดัน - ทำตามความเป็นจริง		1.00	.154	-.071	-.052	.221
Q_1 นักทดลอง - นักอนุรักษ์			1.00	.080	.135	.359**
Q_2 อาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม				1.00	-.190	.222
A ชอบออกสังคม - สำนวน					1.00	.078
G ชี้อตรงต่อหน้าที่ - ไม่ทำตามกฎ						1.00

** r มีนัยสำคัญที่ .01

จากตาราง 62 ซึ่งแสดงสหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพแต่ละองค์ประกอบในบุคลิกภาพด้านความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น ของกลุ่มนักธุรกิจ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ แสดงว่า องค์ประกอบต่าง ๆ ในบุคลิกภาพด้าน ความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เพียงคู่เดียวเท่านั้น คือ

องค์ประกอบ นักทดลอง - นักอนุรักษ์ (Q_1) มีความสัมพันธ์กับองค์ประกอบ ชี้อตรงต่อหน้าที่ - ไม่ทำตามกฎ (G) อย่างมีนัยสำคัญระดับ .01 ($r = .359^{**}$) หมายความว่า นักธุรกิจที่มีลักษณะเป็นนักทดลอง (Q_1+) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะชี้อตรงต่อหน้าที่ ($G+$) ด้วย ส่วนนักธุรกิจที่มีลักษณะเป็นนักอนุรักษ์ (Q_1-) ก็เป็นนักธุรกิจที่มีลักษณะไม่ทำตามกฎ ($G-$) ด้วย

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และ ข้อเสนอแนะ

ความมุ่งหมายของการศึกษา

ความมุ่งหมายของการศึกษาเปรียบเทียบบุคลิกภาพของอาชีพครูกับอาชีพนักธุรกิจก็เพื่อจะแก้ปัญหาการพัฒนาประเทศในระดับบุคลิกภาพ โดยเฉพาะอาชีพครูซึ่งควรจะมีบทบาทสำคัญในการพัฒนา กำลังบุคคลให้ไปช่วยพัฒนาประเทศต่อไป ในขณะที่เดียวกัน อาชีพนักธุรกิจก็ควรศึกษามาก เพราะเป็นอาชีพที่ควรที่จะสร้างความมั่นคงและความเป็นธรรมทางเศรษฐกิจให้เกิดขึ้นแก่สังคม คำว่าความเป็นธรรมนั้นหมายถึงการตัดสินใจของผู้รับผิดชอบที่มุ่งผลไต่ทางเศรษฐกิจให้เหมาะสมกับความสามารถของแต่ละบุคคลโดยไม่ให้เกิดการเอาเปรียบหรือการเบียดเบียนกัน หมายความว่า นักธุรกิจน่าจะมีการรับผิดชอบต่อสวัสดิภาพของสังคมคือ ยอมรับภาระการร่วมกับคนในอาชีพอื่น อันจะเป็นส่วนได้ส่วนเสียของส่วนรวมคือประเทศชาติ อาทิ เมื่อรัฐเพิ่มภาษีสินค้าอุปโภคและบริโภคเพื่อนำรายได้ไปพัฒนาประเทศ นักธุรกิจในฐานะพลเมืองไทยควรจะยอมรับภาระภาษีร่วมกับผู้บริโภคสินค้าคือ ยอมได้กำไรน้อย มีขั้นตอนการภาษีทั้งหมดให้แก่ผู้ใช้สินค้าแต่ฝ่ายเดียวเพื่อให้กำไรเท่าเทียมหรือเพิ่มขึ้น จึงจะเป็นธรรมและสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจให้แก่สังคม

ในส่วนที่เกี่ยวข้องระหว่างนักธุรกิจด้วยกัน ควรเป็นรูปของการแข่งขันที่บริสุทธิ์ ไม่สร้างระบบการผูกขาดทางการค้า ไม่เอาเปรียบและกันจนเกินไป จนสร้างความไม่เป็นธรรมในวงการธุรกิจและความไม่มั่นคงทางเศรษฐกิจเกิดขึ้นได้ หากคนเกือบทุกคนในสังคมต้องรับภาระหนักในการครองชีพจนเกินไปแต่ฝ่ายเดียว ยอมทำให้คนส่วนใหญ่ในสังคมยากจน จะมีเพียงบางกลุ่มบางส่วนร่ำรวยแล้วความมั่นคงทางเศรษฐกิจต่อบุคคลต่อกลุ่มจะเกิดขึ้นได้อย่างไร แล้วประเทศจะพัฒนาได้อย่างไร

สำหรับอาชีพครูนั้น นอกเหนือจากความรู้ทางด้านวิชาการแล้ว ครูน่าจะมีลักษณะบางประการที่สอดคล้องกับภาวะของสังคมที่กำลังเปลี่ยนแปลง มีความรู้ความเข้าใจถึงภาวะสภาพของสังคมอย่างแท้จริง พร้อมทั้งปรับตัวยึดถือธรรมะบางประการเป็นหลัก เพื่อนำไปปรับให้เข้ากับงานครู เช่นมี การวชิรธรรม สามัคคีธรรม ปัญญาธรรม วินัยธรรม และ คุณธรรม สิ่งเหล่านี้จะประกอบกันเข้าช่วยพัฒนากำลังบุคคลให้เข้ากับสภาพของสังคมที่กำลังเปลี่ยนแปลง

จะเห็นได้ว่าทุกความข้างต้นมีส่วนและบทบาทสำคัญในการพัฒนาประเทศ ผู้วิจัยจึงสนใจมุ่งศึกษาเปรียบเทียบบุคลิกภาพของบุคคลใน 2 อาชีพว่าจะมีลักษณะใดที่สามารถจะนำไปสร้างเสริมให้ชุมชนของชาติที่จะมารับภาระกรรมในการบริหารประเทศให้มีความสามารถและความเหมาะสมต่องานพัฒนาประเทศต่อไป

ความมุ่งหมายเฉพาะ

1. เพื่อศึกษาความแตกต่างทางบุคลิกภาพ 5 ด้าน โดยเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มอาชีพครูกับกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ ระหว่างกลุ่มครูชายกับครูหญิง และระหว่างกลุ่มนักธุรกิจชายกับนักธุรกิจหญิง
2. เพื่อศึกษาความแตกต่างด้านความเกรงใจ โดยเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มอาชีพครูกับกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ ระหว่างกลุ่มครูชายกับครูหญิง และระหว่างนักธุรกิจชายกับนักธุรกิจหญิง
3. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับบุคลิกภาพ 5 ด้าน ในกลุ่มอาชีพครูและในกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ
4. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างสติปัญญาต่อบุคลิกภาพ 4 ด้าน ในกลุ่มอาชีพครูและในกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ
5. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ภายในกลุ่มองค์ประกอบต่าง ๆ ทางบุคลิกภาพทั้ง 4 ด้าน ในกลุ่มอาชีพครูและในกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างครูที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้คือ อาจารย์ในวิทยาลัยวิชาการศึกษาในกรุงเทพมหานคร จำนวน 55 คน เป็นอาจารย์ชาย 25 คน อาจารย์หญิง 30 คน

กลุ่มตัวอย่างนักธุรกิจที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้คือ นักธุรกิจประจำบริษัทห้างร้านต่าง ๆ ในกรุงเทพมหานคร จำนวน 55 คน เป็นนักธุรกิจชาย 39 คน นักธุรกิจหญิง 16 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้

1. แบบทดสอบวัดบุคลิกภาพ 16 ด้าน "Sixteen Personality Factor Questionnaire" (16 P.F.) Form B ของ Raymond B. Cattell ที่สร้างขึ้นสำหรับผู้ใหญ่ ซึ่งอาจารย์ ดร.วิทย์บุษ และ อาจารย์ ดร.นวลเพ็ญ วิเชียรโชติ ร่วมกับผู้เขียนและคณะได้

เรียบเรียงเป็นภาษาไทย แบบทดสอบนี้มีคำถาม 187 ข้อ แต่ละข้อมี 3 ตัวเลือกให้ผู้ตอบพิจารณา เลือกตัวเลือกที่ตรงกับความรู้สึกของตนมากที่สุด

2. แบบสอบถามวัดความเกรงใจของ ดร.วิรุพุทธ วิเชียรโชติ และคณะ มีข้อความทั้งหมด 91 ข้อ แบ่งออกเป็น 11 บทบาท ลักษณะของแบบสอบถามเป็นแบบ Rold differential Scale

การทดสอบกลุ่มตัวอย่าง

1. นำแบบทดสอบวัดบุคลิกภาพ 16 ด้าน และแบบสอบถามวัดความเกรงใจไปทดสอบกับบุคคลในอาชีพครู โดยคัดค่อนานผู้บังคับบัญชาแต่ละสถานศึกษา แต่ละคณะวิชา และการคัดคอดวยตนเองเป็นรายบุคคล แล้วเก็บรวบรวมคำถามหลังจากใช้เวลาในการตอบแบบสอบถามทั้ง 2 แบบ อย่างน้อย 1 สัปดาห์

2. นำแบบทดสอบวัดบุคลิกภาพ 16 ด้าน และ แบบสอบถามวัดความเกรงใจไปทดสอบกับบุคคลในอาชีพนักธุรกิจโดยคัดค่อนานกรรมการผู้บริหารแต่ละสมาคมธุรกิจ แต่ละสาขา และการคัดคอดวยตนเองเป็นรายบุคคล แล้วเก็บรวบรวมคำถามหลังจากใช้เวลาในการตอบแบบสอบถามทั้ง 2 แบบ อย่างน้อย 1 สัปดาห์

3. นำคำตอบแบบทดสอบวัดบุคลิกภาพ และแบบสอบถามวัดความเกรงใจ กลับมาตรวจให้คะแนน

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้นำคะแนนที่ได้จากแบบทดสอบวัดบุคลิกภาพ 16 ด้าน และแบบสอบถามวัดความเกรงใจมาหาสถิติพื้นฐานของบุคลิกภาพแต่ละด้าน และความเกรงใจของกลุ่มตัวอย่างแต่ละกลุ่ม แล้วนำมาเปรียบเทียบกันและวิเคราะห์เพิ่มเติมดังต่อไปนี้

1. ใช้ "t" test ศึกษาความแตกต่างทางบุคลิกภาพโดยเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มอาชีพครูกับกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ ระหว่างกลุ่มครูชายกับครูหญิง ระหว่างนักธุรกิจชายกับนักธุรกิจหญิง
2. ใช้ "t" test ศึกษาความแตกต่างทางด้านความเกรงใจ โดยเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มอาชีพครูกับกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ และ ระหว่างกลุ่มครูชาย ครูหญิง นักธุรกิจชาย นักธุรกิจหญิง
3. หากาสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับกลุ่มบุคลิกภาพ 5 ด้าน ในกลุ่มอาชีพครูและในกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ

4. หาค่าสัมประสิทธิ์ระหว่างสติปัญญากับบุคลิกภาพอีก 4 ด้าน ในกลุ่มอาชีพครูและในกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ

5. หาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ในบุคลิกภาพด้านต่าง ๆ ที่ละด้าน ในกลุ่มอาชีพครู และในกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ศึกษาความแตกต่างของบุคลิกภาพ 5 ด้าน โดยเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มอาชีพครูกับกลุ่มอาชีพนักธุรกิจระหว่างกลุ่มครูชายกับครูหญิง และระหว่างนักธุรกิจชายกับนักธุรกิจหญิง

1. ความแตกต่างของบุคลิกภาพ 5 ด้าน เปรียบเทียบระหว่างกลุ่มครูชายกับหญิง พบว่า

✓ 1.1 ในด้านความวิตกกังวล ครูชายไม่ต่างกับครูหญิงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

1.2 ในด้านการเก็บตัว - การแสดงตัว ครูชายจะเป็นอิสระแก่ตัว (E^+) มากกว่าครูหญิงที่ค่อนข้างจะดอมตัว (E^-) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .01 ส่วนในองค์ประกอบอื่น ๆ คือ A, F, H, Q_2 ไม่แตกต่างกัน

1.3 ในด้านการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - คันทัวอยู่เสมอ ครูชายเป็นอิสระแก่ตัว (E^+) และจิตใจกล้าแข็ง (I^-) มากกว่าครูหญิงที่ดอมตัว (E^-) และจิตใจอ่อนแอ (I^+) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .01 ส่วนในองค์ประกอบอื่น ๆ คือ C, F, N, A, M ไม่แตกต่างกัน

1.4 ในด้านความกล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น ทั้งสองกลุ่มมีลักษณะค่อนข้างไปทางความกล้อยตามผู้อื่น โดยครูชายเป็นอิสระแก่ตัว (E^+) มากกว่าครูหญิงซึ่งดอมตัว (E^-) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .01 ส่วนในองค์ประกอบอื่น ๆ คือ M, Q_1 , Q_2 , A, G ไม่แตกต่างกัน

1.5 ในด้านสติปัญญา ครูชายและหญิงมีสติปัญญา (B) ไม่แตกต่างกัน

2. ความแตกต่างทางบุคลิกภาพ 5 ด้าน เปรียบเทียบระหว่างกลุ่มนักธุรกิจชายกับหญิง

พบว่า

2.1 ในด้านความวิตกกังวล นักธุรกิจชายมีลักษณะผ่อนคลาย (Q_4^-) มากกว่านักธุรกิจหญิงที่เคร่งเกรียก (Q_4^+) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .01 ส่วนในองค์ประกอบอื่น ๆ คือ L, O, C, H, Q_3 ไม่แตกต่างกัน

2.2 ในด้านการเก็บตัว - การแสดงตัว ทั้งสองกลุ่มไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ

A, E, F, H, Q₂

2.3 ในด้านการใช้อารมณ์ แบบจิตใจอ่อนแอ - ทำทางคืนตัวอยู่เสมอ นักธุรกิจชายมีเหลี่ยม (N^+) มากกว่านักธุรกิจหญิง และนักธุรกิจชายจิตใจกล้าแข็ง (I^-) มากกว่านักธุรกิจจิตใจอ่อนแอ (I^+) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 และ .01

2.4 ในด้านความคล้อยตาม - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น ทั้งสองกลุ่มแตกต่างกันในองค์ประกอบ E, M, Q₁, Q₂, A, G

2.5 ในด้านสติปัญญา นักธุรกิจชายและหญิงมีสติปัญญา (B) ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

3. ความแตกต่างของบุคลิกภาพ 5 ด้าน เปรียบเทียบระหว่างกลุ่มครูชายกับกลุ่มนักธุรกิจชาย พบว่า

3.1 ในด้านความวิตกกังวล นักธุรกิจชายมีอารมณ์มั่นคง (C^+) และกล้าสังคม (H^+) มากกว่าครูชายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 และนักธุรกิจชายจะเคร่งเครียดน้อยกว่าครูชาย ส่วนองค์ประกอบอื่น ๆ คือ L, O, Q₃ ไม่แตกต่างกัน

3.2 ในด้านการเก็บตัว - การแสดงตัว นักธุรกิจชายชอบออกสังคม (A^+) กล้าสังคม (H^+) อาศัยกลุ่ม (Q₂⁻) มากกว่าครูชายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ส่วนองค์ประกอบอื่น ๆ คือ E, F ไม่แตกต่างกัน

3.3 ในด้านการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ทำทางคืนตัวอยู่เสมอ นักธุรกิจชายมีอารมณ์มั่นคง (C^+) ชอบออกสังคม (A^+) ทำตามความเป็นจริง (M^-) มีเหลี่ยม (N^+) มากกว่าครูชายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 และ .01

3.4 บุคลิกภาพด้านความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น นักธุรกิจชายมากกว่าครูชาย โดยที่นักธุรกิจชายมีลักษณะทำตามความจริง (M^-) อาศัยกลุ่ม (Q₂⁻) ชอบออกสังคม (A^+) มากกว่าครูชายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ส่วนในองค์ประกอบอื่น ๆ คือ E, Q₁, G ไม่แตกต่างกัน

3.5 ในด้านสติปัญญา ครูชายและนักธุรกิจชายมีสติปัญญา (B) ไม่แตกต่างกัน

4. ความแตกต่างของบุคลิกภาพ 5 ด้าน เปรียบเทียบระหว่างกลุ่มครูหญิงและกลุ่มนักธุรกิจหญิง พบว่า

4.1 ในด้านความวิตกกังวล นักธุรกิจหญิงมีอารมณ์มั่นคง (C^+) กล้าสังคม (H^+) มากกว่าครูหญิงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 และ .01

4.2 ในด้านการเก็บตัว - การแสดงตัว นักธุรกิจหญิงชอบออกสังคม (A^+) กล้าสังคม (H^+) มากกว่าครูหญิงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 และ .01 ส่วนในองค์ประกอบอื่น ๆ คือ E, F, Q_2 ไม่แตกต่างกัน

4.3 ในด้านการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ทำทางคันตัวอยู่เสมอ นักธุรกิจหญิงมีอารมณ์มั่นคง (C^+) มีเหลี่ยม (N^+) ชอบออกสังคม (A^+) มากกว่าครูหญิงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ส่วนในองค์ประกอบอื่น ๆ คือ E, F, I, M ไม่แตกต่างกัน

4.4 ในด้านความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น นักธุรกิจหญิงชอบออกสังคม (A^+) มากกว่าครูหญิงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ส่วนในองค์ประกอบอื่น ๆ คือ E, M, Q_1 , Q_2 , G ไม่แตกต่างกัน

4.5 ในด้านสติปัญญา ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงมีสติปัญญา (B) ไม่แตกต่างกัน

5. ความแตกต่างของบุคลิกภาพ 5 ด้าน เปรียบเทียบระหว่างกลุ่มอาชีพครู และกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ พบว่า

5.1 ในด้านความวิตกกังวล นักธุรกิจมีประสาทมั่นคง (O^-) ผ่อนคลาย (Q_4^-) อารมณ์มั่นคง (C^+) กล้าสังคม (H^+) มากกว่าครูอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .01

5.2 ในด้านการเก็บตัว - การแสดงตัว นักธุรกิจชอบออกสังคม (A^+) ทำตามสบาย (F^+) กล้าสังคม (H^+) อาศัยกลุ่ม (Q_2^-) มากกว่าครูอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .01

5.3 ในด้านการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ทำทางคันตัวอยู่เสมอ นักธุรกิจมีอารมณ์มั่นคง (C^+) ทำตามสบาย (F^+) มีเหลี่ยม (N^+) ชอบออกสังคม (A^+) จิตใจกล้าแข็ง (I^-) มากกว่าครูอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .01 และ .05

5.4 ในด้านความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น นักธุรกิจอาศัยกลุ่ม (Q_2^-) ชอบออกสังคม (A^+) มากกว่าครูอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .01 ส่วนองค์ประกอบอื่น ๆ คือ E, M, Q_1 , G ไม่แตกต่างกัน

5.5 ในด้านสติปัญญา ครูและนักธุรกิจมีสติปัญญา (B) ไม่แตกต่างกัน

6. ในการเปรียบเทียบความเกรงใจ พบว่า ครูหญิงมีความเกรงใจมากกว่าครูชาย และนักธุรกิจหญิงมีความเกรงใจมากกว่านักธุรกิจชายอย่างมีนัยสำคัญที่ .01 และไม่แตกต่างอย่างมีนัยสำคัญระหว่างกลุ่มอาชีพครูกับกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ ครูชายกับนักธุรกิจชาย ครูหญิงกับนักธุรกิจหญิง

7. ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพด้านต่าง ๆ ในกลุ่มอาชีพครู พบว่าใน
ด้านความวิตกกังวล

— องค์ประกอบระแวง — ไขว่คว้าใจ (L) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับองค์ประกอบ
หวาดกลัว — ประสาหมั่นคง (O) องค์ประกอบเกรงเกรี้ยว — ผอนคลาย (Q_4) และมีความ
สัมพันธ์ทางลบกับองค์ประกอบอารมณ์มั่นคง — อารมณ์อ่อนไหว (C) องค์ประกอบกล้าสังคม — ขี้อาย
(H) องค์ประกอบควบคุมตัวเองได้ — ขัดแย้งกับตนเอง (Q_3)

— องค์ประกอบหวาดกลัว — ประสาหมั่นคง (O) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับองค์
ประกอบเกรงเกรี้ยว — ผอนคลาย (Q_4) และมีความสัมพันธ์ทางลบกับองค์ประกอบอารมณ์มั่นคง —
อารมณ์อ่อนไหว (C) องค์ประกอบกล้าสังคม — ขี้อาย (H) องค์ประกอบควบคุมตัวเองได้ —
ขัดแย้งกับตนเอง (Q_3)

— องค์ประกอบเกรงเกรี้ยว — ผอนคลาย (Q_4) มีความสัมพันธ์ทางลบกับองค์
ประกอบอารมณ์มั่นคง — อารมณ์อ่อนไหว องค์ประกอบกล้าสังคม — ขี้อาย (H) องค์ประกอบ
ควบคุมตัวเองได้ — ขัดแย้งกับตนเอง (Q_3)

— องค์ประกอบอารมณ์มั่นคง — อารมณ์อ่อนไหว มีความสัมพันธ์ทางบวกกับองค์ประกอบ
กล้าสังคม — ขี้อาย (H) องค์ประกอบควบคุมตัวเองได้ — ขัดแย้งกับตนเอง (Q_3)

— องค์ประกอบกล้าสังคม — ขี้อาย (H) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับองค์ประกอบ
ควบคุมตัวเองได้ — ขัดแย้งกับตนเอง (Q_3)

ในด้านการเล่นตัว — การแสดงตัว

— องค์ประกอบชอบออกสังคม — ดำรวม (A) มีความสัมพันธ์ทางลบกับองค์ประกอบ
อาศัยตัวเอง — อาศัยกลุ่ม (Q_2)

— องค์ประกอบเป็นอิสระแก่ตัว — ถอมตัว (E) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับทำตาม
สบาย — ถ้วนระมัดระวัง (F) องค์ประกอบกล้าสังคม — ขี้อาย (H)

- องค์ประกอบท่าทางสบาย - ถัดวันระมัดระวัง (F) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับองค์ประกอบกลาสังคม - ซื่อาย (H)
- องค์ประกอบกลาสังคม - ซื่อาย (H) มีความสัมพันธ์ทางลบกับองค์ประกอบอาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม (Q_2)

ในด้านการใช้อารมณ์แนบจิตใจอ่อนแอ - ทำทางตนตัวอยู่เสมอ

- องค์ประกอบอารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (C) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับองค์ประกอบมีเหลี่ยม - ตรงไปตรงมา (N) และองค์ประกอบพอเย็น - ทำตามความเป็นจริง (M)
- องค์ประกอบเป็นอิสระแก่ตัว - ถ่อมตัว (E) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับองค์ประกอบท่าทางสบาย - ถัดวันระมัดระวัง (F) และองค์ประกอบพอเย็น - ทำตามความเป็นจริง (M)

ในด้านการกลอยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น

- องค์ประกอบเป็นอิสระแก่ตัว - ถ่อมตัว (E) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับองค์ประกอบพอเย็น - ทำตามความเป็นจริง (M)
- องค์ประกอบอาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม มีความสัมพันธ์ทางลบกับองค์ประกอบชอบออกสังคม - ส้ารวม (A)

8. ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในของบุคลิกภาพด้านต่าง ๆ ในกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ พบว่า
ในด้านการวิตกกังวล

- องค์ประกอบหวาดกลัว - ประสาทมั่นคง (O) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับองค์ประกอบเกรงเครียด - ผ่อนคลาย (Q_4) และมีความสัมพันธ์ทางลบกับองค์ประกอบอารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (C) องค์ประกอบกลาสังคม - ซื่อาย (H) องค์ประกอบควบคุมตัวเองได้ - ชัดแย้งกับตัวเอง (Q_3)
- องค์ประกอบเกรงเครียด - ผ่อนคลาย (Q_4) มีความสัมพันธ์ทางลบกับองค์ประกอบอารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (C) องค์ประกอบกลาสังคม - ซื่อาย (H) องค์ประกอบควบคุมตัวเองได้ - ชัดแย้งกับตนเอง (Q_3)

- องค์ประกอบอารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (C) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับ องค์ประกอบกลาสังคม - ซื่อาย (H) องค์ประกอบควบคุมตัวเองได้ - ชัดแย้งกับตัวเอง (Q₃)
- องค์ประกอบกลาสังคม - ซื่อาย (H) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับองค์ประกอบ ควบคุมตัวเองได้ - ชัดแย้งกับตัวเอง (Q₃)

ในด้าน การเก็บตัว - การแสดงตัว

ปรากฏว่า ไม่พบความสัมพันธ์ในทุกองค์ประกอบ

ในด้าน การใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ท่าทางที่คนตัวอยู่เสมอ

- องค์ประกอบอารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (C) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับ องค์ประกอบเป็นอิสระแก่ตัว - ถ่อมตัว (E) องค์ประกอบทำตามสบาย - ถัดวนระมัดระวัง (F) และมีความสัมพันธ์ทางลบกับองค์ประกอบจิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง (I) องค์ประกอบเพื่อ ผัน - ทำตามความเป็นจริง (M)
- องค์ประกอบทำตามสบาย - ถัดวนระมัดระวัง (F) มีความสัมพันธ์ทางบวก กับองค์ประกอบเพื่อผัน - ทำตามความเป็นจริง (M)
- องค์ประกอบจิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง (I) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับ องค์ประกอบเพื่อผัน - ทำตามความเป็นจริง (M)

ในด้าน ความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น

- องค์ประกอบนักทดลอง - นักอนุรักษ์ มีความสัมพันธ์ทางบวกกับองค์ประกอบข้อตรง ท่อน้ำที่ - ไม่ทำตามกฎ (G)

9. การความสัมพันธ์ของความเกรงใจกับบุคลิกภาพด้านอื่น ๆ

ในกลุ่มอาชีพครู

- ความเกรงใจมีความสัมพันธ์ทางบวกกับองค์ประกอบข้อตรงท่อน้ำที่ - ไม่ทำตาม

กฎ (G)

ในกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ

- ความเกรงใจมีความสัมพันธ์ทางบวกกับองค์ประกอบแรงเครียด - ผ่อนคลาย (Q_4)
- องค์ประกอบมีเหลี่ยม - ตรงไปตรงมา (N) องค์ประกอบจิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง (I)
- ความเกรงใจมีความสัมพันธ์ทางลบกับองค์ประกอบอารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (C) องค์ประกอบถาวรระมัดระวัง (F) องค์ประกอบกล้าสังคม - ขี้อาย (H)

10. บุคลิกภาพตามสถิติในอาชีพครูและในกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ

ในกลุ่มอาชีพครู ไม่มีความสัมพันธ์กับองค์ประกอบใดเลย

ในกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ

- สถิติปัญหามีความสัมพันธ์ทางบวกกับองค์ประกอบหวาดกลัว - ประสาทมั่นคง (O)
- องค์ประกอบกล้าสังคม - ขี้อาย (H) องค์ประกอบควบคุมตัวเองได้ - ขัดแย้งกับตนเอง (Q_3)
- สถิติปัญหามีความสัมพันธ์ทางลบกับองค์ประกอบแรงเครียด - ผ่อนคลาย (Q_4)

การอภิปรายผล

การศึกษาเปรียบเทียบบุคลิกภาพครูและนักธุรกิจครั้งนี้ผู้วิจัยได้ใช้กลุ่มตัวอย่างครูและนักธุรกิจจากมวลประชากรของบุคคล 2 อาชีพนี้ เนื่องจากการเก็บรวบรวมข้อมูลขึ้นอยู่กับการร่วมมือของกลุ่มตัวอย่าง - จะเจาะจงไม่ได้ ผลการศึกษาครั้งนี้จึงอธิบายได้แค่บุคลิกภาพของครูที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง และบุคลิกภาพของนักธุรกิจที่เป็นกลุ่มตัวอย่างเท่านั้น

การอภิปรายผลครั้งนี้ จะอภิปรายเฉพาะค่าความแตกต่างของบุคลิกภาพ 5 ด้านและความเกรงใจของครูและนักธุรกิจเท่านั้น โดยนำค่าความสัมพันธ์ภายในระหว่างองค์ประกอบต่าง ๆ ของบุคลิกภาพและความเกรงใจของกลุ่มอาชีพครูและกลุ่มอาชีพนักธุรกิจมาช่วยในการอภิปรายให้กระจ่างชัดเจขึ้น

ก. เปรียบเทียบบุคลิกภาพ 5 ด้านในแต่ละด้านของครูชายและครูหญิง

1. องค์ประกอบของความวิตกกังวล

1.1 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูชายน่าจะมีความวิตกกังวลต่ำกว่า

กรุหฺนึ่งคือ กล้าสังคม (H^+) และผอนคลาย (Q_4^-) มากกว่ากรุหฺนึ่ง" ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่าไม่เป็นตามสมมติฐาน ก็กรุชายและกรุหฺนึ่งมีความกล้าสังคม (H^+) และผอนคลาย (Q_4^-) ไม่แตกต่างกัน

ผลการวิจัยครั้งนี้ค้านกับข้อเท็จจริงที่สังเกตเห็น นั่นคือเพศชายมักแสดงออกได้มากกว่าเพศหญิง ในการออกงานจัดงานสมาคมและงานเลี้ยงต่าง ๆ เพศชายสามารถที่จะไปตามลำพังตนเองได้และมีลักษณะชอบผจญภัยมากกว่า และค้านกับการศึกษาของกู๊ดแมน (Goodman, 1972 : 5061 - A)) ที่ศึกษาพบว่ากรุหฺนึ่งมักเกรงเกรียงเกี่ยวกับการพักผ่อนน้อย (Q_4^+) การที่ผลการวิจัยค้านกับข้อเท็จจริงที่สังเกตเห็นได้ดังกล่าวนั้น แสดงว่าการแสดงออกของเพศชาย การไปตามลำพังไม่เกรงเกรียงเป็นอาการที่ไม่ได้มีต้นตอมาจากอุปนิสัยวิตกกังวลแต่มีต้นตอจากอุปนิสัยอื่น

เมื่อพิจารณาถึงลักษณะอาชีพแล้ว จะเห็นว่าอาชีพครูเป็นอาชีพที่เรียบง่าย มีความพอใจในงานสอนของตนและจากค่านิยมของสังคมต้องการเห็นครูมีลักษณะน่านับถือ มีความพอใจง่าย ๆ ที่เป็นแบบอย่างที่ดีของสังคม ไม่คั่นร่นชวนชวายนมาก จึงแสดงให้เห็นว่าผู้มีอาชีพครูน่าจะผอนคลาย และกล้าสังคมพอ ๆ กันทั้งหญิงและชาย ทำให้ไม่มีความแตกต่างระหว่างเพศในอาชีพครู

1.2 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "กรุชายน่าจะมีคามวิตกกังวลไม่แตกต่างจากกรุหฺนึ่ง" ในองค์ประกอบต่อไปนี้ ระวัง-ไว้วางใจ (L) หวาคกลัว - ประสาหมั่นคง (O) อารมณ์มั่นคง - อารมณ์อ่อนไหว (C) ควบคุมตัวเองได้ - ชักแย้งกับตัวเอง (Q_3) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่าเป็นไปตามสมมติฐานและสอดคล้องกับผลงานของกิบสัน (Gibson, 1972 : 2800 - A) ที่ศึกษาบุคลิกภาพของครูโดยใช้แบบสอบถาม 16 P.F. เช่นเดียวกับผู้วิจัย และไม่พบว่ากรุชายกับกรุหฺนึ่งแตกต่างกันในองค์ประกอบ L , O , C , และ Q_3

2 องค์ประกอบของการเก็บตัว - การแสดงตัว การใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ -
กันตัวอยู่เสมอ ความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น

ผู้วิจัยจะอธิบายเฉพาะลักษณะเป็นอิสระแก่ตัว - ถ่อมตัว (E) กับลักษณะจิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง (I) เพราะเป็นองค์ประกอบย่อยที่กรุชายและกรุหฺนึ่งแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติและเพราะองค์ประกอบ E เป็นตัวที่แทรกอยู่ในบุคลิกภาพด้านใหญ่ ๆ ทั้งสามด้านคือด้านการเก็บตัว - การแสดงตัว (A , E , F , H , Q_2) ด้านความคล้อยตาม - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น (E , M , Q_1 , Q_2 , A , G)) และด้านการใช้อารมณ์แบบ

จิตใจอ่อนแอ - คั่นตัวอยู่เสมอ (C, E, F, N, A, I, M)) จะเห็นได้ภายในวงเล็บนี้
 วาองค์ประกอบ II นั้น พวงอยู่ในบุคลิกภาพค่านี้นั้น และเป็นองค์ประกอบเดียวที่มีนัยสำคัญทางสถิติ
 จึงจะกล่าวถึงพร้อมกันกับองค์ประกอบ E ด้วย

2.1 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครุชยาน่าจะเป็นอิสระแก่ตัว - ถ่อมตัว ไม่แตก
 ทางจากครุหญิง" ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่าไม่เป็นไปตามสมมติฐานคือครุชายก่อนข้างจะ
 เป็นอิสระแก่ตัว (E^+) แตกต่างจากครุหญิงที่ค่อนข้างจะถ่อมตัว (E^-) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ
 ที่ .01

การที่พบความแตกต่างระหว่างครุชายและครุหญิงในองค์ประกอบเป็นอิสระแก่ตัว -
 ถ่อมตัว (E) นี้กับกับผลการศึกษาของ ดร. กิบสัน (Gibson, 1972 : 2800 - A)
 น่าจะเป็นเพราะผู้วิจัยศึกษาความแตกต่างระหว่างเพศซึ่งพบความแตกต่างที่น่าจะเนื่องมาจากการ
 อบรมเลี้ยงดูในวัฒนธรรมไทย กล่าวคือโดยทั่ว ๆ ไป ชายไทยได้รับการเลี้ยงดูให้มีความอิสระเสรี
 ที่ทำอะไร ๆ ได้มากกว่าหญิงไทยโดยถือว่าเมื่อทำอะไรลงไปแล้วมักไม่มีผลเสียหายดังภายิตที่
 กล่าวว่า "ชายข้าวเปลือก หญิงข้าวสาร" อันมีความหมายว่าเพศชายเมื่อไปริเริ่มทำอะไรก็มัก
 จะออกมาแพร่พันธุ์ออกไปเหมือนข้าวเปลือกที่ชาวนาเอาไว้เป็นพันธุ์ข้าวในการปลูกข้าว ส่วนหญิง
 นั้นหากทำอะไรที่ผิดหรือแปลกเพื่อนไป โดยเฉพาะในทางเพศก็จะเสียหายหรือสูญพันธุ์เหมือนข้าว
 สารที่ต้องกลายเป็นอาหารของคนและสัตว์ไปยิ่งกว่านั้นค่านิยมของสังคมไทยยกย่องให้เกียรติชาย
 ไทยเป็นผู้นำของครอบครัว ยิ่งทำให้ชายไทยมีความอิสระเสรีมากขึ้น สิ่งเหล่านี้ย่อมมีส่วนส่งเสริม
 ให้ครุชายมีอิสระแก่ตัวเด่นชัดขึ้น จนทำให้เกิดความแตกต่างไปจากครุหญิงอย่างมีนัยสำคัญทาง
 สถิติตามผลที่ได้ในการศึกษารังนี้

อนึ่งลักษณะที่เพศชายแสดงออกไปไหนตามลำพังได้ไม่เกรงเกรียงไกรที่ผู้วิจัยตั้งสมมติ
 ฐานไว้ว่าน่าจะเป็นจากความวิตกกังวลต่ำ และพบว่าไม่เป็นไปตามสมมติฐานนั้น อาจจะเป็นเพราะ
 ลักษณะที่ได้จากการสังเกตคล้ายคลึงกล่าวแล้วมีต้นตอมาจากความเป็นอิสระแก่ตัวสำหรับครุชาย
 และความถ่อมตัวของครุหญิงก็เป็นได้ ผู้วิจัยไม่ได้ศึกษาความสัมพันธ์ขององค์ประกอบต่าง ๆ โดย
 แยกเพศแต่เมื่อพิจารณาผลของความสัมพันธ์ที่ศึกษาโดยไม่แยกเพศในครั้งนี้ พบว่าครุที่ทำตาม
 สมาย (F^+) จะมีลักษณะเป็นอิสระแก่ตัว (E^+) ด้วย และครุที่ถ่อมตัวระมัดระวัง (F^-) จะเป็น
 ครุที่ถ่อมตัว (E^-) ด้วย จากความสัมพันธ์ที่พบน่าจะชี้ให้เห็นเด่นชัดขึ้นว่าความกล้าแสดงออก
 ไปไหนมาไหนตามลำพังไม่เกรงเกรียงไกรของเพศชายเท่าที่สังเกตเห็นด้วยตานั้น มาจากบุคลิกภาพ

ด้านแสดงตัว - เก็บตัว และจิตใจอ่อนแอ - กันตัวมากกว่ามาจากความวิตกกังวล

การห่องคำประกอบด้านการเก็บตัว - แสดงตัว มี 5 องค์ประกอบ แต่พบความแตกต่างกันเพียงองค์ประกอบเดียว น่าจะแสดงให้เห็นว่า ครูไทยทั้งหญิงและชายโดยส่วนรวมแล้วก่อนข้างเก็บตัวพอ ๆ กัน

2.2 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูชายน่าจะค่อนข้างไปทางจิตใจกล้าแข็ง (I^-) มากกว่าครูหญิง" ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่าเป็นไปตามสมมติฐานคือ ครูชายค่อนข้างไปทางจิตใจกล้าแข็ง (I^-) แตกต่างจากครูหญิงที่ค่อนข้างไปทางจิตใจอ่อนแอ (I^+) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .01

การที่พบความแตกต่างกันของครูชายและครูหญิงในองค์ประกอบจิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง (I) ซึ่งเป็นองค์ประกอบที่แยกความแตกต่างระหว่างเพศ ไม่ว่าจะเป็นอาชีพใดวัยใด แสดงว่า องค์ประกอบ I เป็นอุปนิสัยต้นตอ (Source trait) ซึ่งเกิดจากสิ่งแวดล้อมคือการอบรมเลี้ยงดูและแบบของวัฒนธรรมทุกวัฒนธรรมในโลกย่อมถือว่าเพศหญิงเป็นเพศที่อ่อนแออ่อนไหวง่าย ต้องการความช่วยเหลือและพึ่งพาจากคนอื่น และเกือบถือว่า เพศชายต้องเป็นผู้ที่หัดปกป้องคุ้มครองเพศหญิง จะเห็นได้จากกฎหมายบ้านเมืองที่กำหนดว่าหญิงที่แต่งงานแล้วต้องอยู่ในความคุ้มครองของสามี ไม่มีสิทธิในอันที่ละเมิดกิจกรรมโดยตนเองได้ นอกเสียจากจะได้รับความยินยอมจากสามีก่อน จากเหตุผลดังกล่าวน่าจะมีส่วนหนุนเพศหญิงมีลักษณะหัวอ่อน อ่อนไหวง่าย มีจิตใจอ่อนแอ จึงได้สอดคล้องกับผลพบในการศึกษารังนี้

2.3 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูชายและครูหญิง น่าจะมีองค์ประกอบของการเก็บตัว - การแสดงตัว การใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - กันตัวอยู่เสมอ ความกล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น ทั้งหมดนี้ ไม่แตกต่างกัน ยกเว้นองค์ประกอบ I , ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่าเป็นไปตามสมมติฐาน คือ ครูชายและครูหญิงเท่ากันในด้านอารมณ์มั่นคง (C^+) ถ้าวินระมัดระวัง (F^-) ขอดตรงต่อหน้าที่ (G^+) ทำตามความเป็นจริง (M^-) มีเหตุผล (N^+) ทำตามความเป็นจริง (M^-) เป็นนักอนุรักษ์ (Q_1^-)

3. สถิติปัญหา

ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูชายและครูหญิงน่าจะมีสถิติปัญหา (B) ไม่แตกต่างกัน" ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ ครูชายและครูหญิงมีสถิติ

ปัญญาไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ผลการวิจัยครั้งนี้สอดคล้องกับผลการวิจัยของปัม (Pum, 1972 : 5659 - A) ที่ไม่พบครูชายและครูหญิงมีความสามารถทางสติปัญญาแตกต่างกัน ทั้งนี้จะเป็นเพราะกลุ่มครูที่ใช้ศึกษานี้ล้วนแต่สำเร็จปริญญาตรีเป็นอย่างต่ำ ซึ่งน่าจะยอมรับได้ว่ามีสติปัญญาสูงกว่ากลุ่มปกติ และองค์ประกอบสติปัญญานี้ แคทเทิลจัดเป็น General Ability และมีความเห็นว่า สำหรับอาชีพชั้นสูงบางอาชีพควรได้เพิ่มเติมแบบทดสอบสติปัญญาแบบอื่น ๆ ด้วย จึงจะแยกความแตกต่างออกมาได้มากกว่าที่จะใช้เฉพาะของแคทเทิล ลักษณะของแบบทดสอบในองค์ประกอบสติปัญญาของแคทเทิลนี้มิใช่ความหมายของคำเป็นสำคัญ การขัดเกลาสำนวนภาษาต่างประเทศมาเป็นภาษาไทย อาจทำให้ความหมายของคำลดความชัดเจนลง (จนผู้ตอบแบบทดสอบแนะนำว่า น่าจะวงเล็บศัพท์ภาษาอังกฤษไว้ในแบบทดสอบเพื่อความเข้าใจลึกซึ้งขึ้น) จึงอาจมีส่วนทำให้แยกความแตกต่างระหว่างกลุ่มตัวอย่างต่าง ๆ ได้ยากขึ้น

ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพด้านต่าง ๆ กับสติปัญญาและความเกรงใจ

ความสัมพันธ์ระหว่างสติปัญญากับบุคลิกภาพด้านต่าง ๆ และความเกรงใจนั้น ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากกลุ่มตัวอย่างอาจารย์มีความระมัดระวังในการทำแบบทดสอบ ทำให้ไม่เลือกคำตอบที่อยู่สุดปลายสเกล พิสัยของคะแนนจึงแคบและไม่พบค่าความสัมพันธ์สูง

ข. เปรียบเทียบบุคลิกภาพ 5 ด้าน ในแต่ละด้านของนักธุรกิจและนักธุรกิจหญิง

1. องค์ประกอบของความวิตกกังวล

1.1 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "นักธุรกิจชายน่าจะมีความวิตกกังวลแตกต่างจากนักธุรกิจหญิงก็ว่าได้" ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน นำสังเกตว่าครูชายกับครูหญิงไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบนี้ และถ้าจะถือว่าอาชีพทำให้ครูและนักธุรกิจไม่เหมือนกันในเรื่องการนอนคลาย - เคร่งเครียด ก็แสดงว่าอาชีพครูไม่ทำให้ครูหญิงเคร่งเครียดกว่าครูชาย แต่อาชีพธุรกิจทำให้องค์ประกอบนี้แปรตามอาชีพ คือนักธุรกิจหญิงเคร่งเครียดกว่าชาย ทั้งนี้ น่าจะมีส่วนมาจากวัฒนธรรมที่อบรมสั่งสอนให้เพศชายมีอิสระเสรีและสิทธิต่าง ๆ ที่จะแสดงออกได้ทุกด้านในสังคม ส่วนเพศหญิงนั้นสังคมคาดหวังหรือเรียกร้องต้องสงบเรียบร้อย ทำให้เพศหญิงต้องเก็บกดและคอยควบคุมพฤติกรรมทางสังคมของตนให้ถูกต้องกับกาลละและเทศะอยู่เสมอ เมื่อนักธุรกิจหญิงต้องประพฤติดังที่ขัดกับการอบรมเพราะอาชีพบังคับย่อมมีผลทำให้นักธุรกิจหญิงเกิดความเคร่งเครียดมากกว่าชาย ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยที่พบว่านักธุรกิจ

ชายออกไปทางนอนคล้ายมากกว่านักธุรกิจหญิง ส่วนอาชีพครูไม่บังคับความประพฤติให้ต่างจากที่อบรมมา หรือกล่าวอีกนัยหนึ่ง อาชีพครูอาจไม่ทำให้ครูหญิงเคร่งเครียดอย่างอาชีพนักธุรกิจซึ่งทำให้นักธุรกิจหญิงเคร่งเครียด

1.2 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงมีความวิตกกังวลไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ L, O, C, H และ Q₃ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่าเป็นไปตามสมมติฐาน คือ นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงไว้วางใจ (L⁻) ประสาหมั่นง (O⁻) อารมณ์มั่นคง (C⁺) กล้าสังคม (H⁺) ควบคุมตัวเองได้ (Q₃⁺) อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

2. องค์ประกอบของการเก็บตัว – การแสดงตัว

ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงมีองค์ประกอบของการเก็บตัว – การแสดงตัว ไม่แตกต่างกัน" ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่าเป็นไปตามสมมติฐาน คือ นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงชอบออกสังคม (A⁺) กล้าสังคม (H⁺) อาศัยกลุ่ม (Q₂⁻) ถ่อมตัว (E⁻) ถัดวันระมัดระวัง (F⁻) ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

3. องค์ประกอบของการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ – คั่นตัวอยู่เสมอ

3.1 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "นักธุรกิจชายน่าจะมีการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ – คั่นตัวอยู่เสมอ แตกต่างจากนักธุรกิจหญิงในองค์ประกอบ N, I" ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่าเป็นไปตามสมมติฐาน คือ นักธุรกิจชายจิตใจกล้าแข็ง (I⁻) มากกว่านักธุรกิจหญิงที่จิตใจอ่อนแอ (I⁺) และนักธุรกิจชายมีเหลี่ยม (N⁺) มากกว่านักธุรกิจหญิงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 และ .01 ตามลำดับ

ลักษณะมีเหลี่ยม : การที่นักธุรกิจชายมีเหลี่ยมมากกว่านักธุรกิจหญิงน่าจะมีส่วนมาจากประสบการณ์ในการประกอบอาชีพ ซึ่งนักธุรกิจชายคุ้นเคยมาก่อนและเป็นผู้นำในค่านาชีพนี้มาก่อน ส่วนนักธุรกิจหญิงที่ประกอบอาชีพนี้มักจะสืบเนื่องมาจากครอบครัวทำอาชีพนี้อยู่แล้ว และเมื่อชาวคนที่ทำงาน พ่อแม่จึงจะให้มาช่วยทำ เป็นการแก้ขัด แต่นักธุรกิจชายนั้นหากว่าครอบครัวประกอบอาชีพนี้อยู่แล้วต้องมีส่วนเป็นผู้ริเริ่มหรือดำเนินการธุรกิจมาแต่ระยะต้น ย่อมมีความชำนาญ ไหวพริบและเล่ห์เหลี่ยมทางการค้ามากกว่านักธุรกิจหญิง จึงแสดงภาพให้เห็นชัดว่า นักธุรกิจชายจะมีเหลี่ยมมากกว่านักธุรกิจหญิง

ลักษณะจิตใจอ่อนแอ - จิตใจกล้าแข็ง : การที่พบผลการวิจัยว่านักธุรกิจหญิงจิตใจอ่อนแอ นั้นจะหาเหตุผลในตัวเองเกี่ยวกับการอธิบายผลเกี่ยวกับครูหญิงที่ค่อนข้างจะจิตใจอ่อนแอ เช่นกัน

3.2 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะมีการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - กันตัวอยู่เสมอ ไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ C, E, F, A, M ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่าเป็นไปตามสมมติฐานคือ นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงอารมณ์นั้นคง (C^+) กลมถั่ว (E^-) ดีถ่านระมัดระวัง (F^-) ชอบออกสังคม (A^+) ทำตามความเป็นจริง (M^-) อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ผู้วิจัยจะอธิบายองค์ประกอบ M คือ ลักษณะเพ้อฝัน ตามความเป็นจริง ทั้งนี้ องค์ประกอบที่ไม่กล่าวถึงนั้นผู้วิจัยได้อธิบายมาแล้วในคำอื่น

ลักษณะเพ้อฝัน - ทำตามความเป็นจริง = ในการปฏิบัติ
บุคลิกภาพทำตามความเป็นจริง คือมีลักษณะที่กระทำในสิ่งที่ปฏิบัติ
ลักษณะงานธุรกิจที่ต้องแข่งขันกันในทุกๆระดับของธุรกิจการค้า เพื่อกำหนด

หญิงไม่ได้แสดงบุคลิก

แข่งขันกัน นักธุรกิจชายจะแสดงบุคลิกอยู่เสมอ ทั้งใน

4. องค์ประกอบของความคล้อยตามผู้อื่น ๆ คือ

4.1 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "นักธุรกิจชายคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่นไม่แตกต่างกันในทุกองค์ประกอบ" ปรากฏว่าเป็นไปตามสมมติฐาน คือ นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงจริง (M^-) เป็นนักอนุรักษ์ (Q_1^-) อาศัยกลุ่ม (Q_2^-) ชอบออก (G^+) อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

เมื่อพิจารณาผลที่ได้แสดงว่านักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงมีแนวโน้มคล้อยตามผู้อื่น น่าจะมีสาเหตุมาจากนักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิง อาศัยพลังกลุ่มการประพฤติดำเนินไปก็เพื่อผลประโยชน์ทางการค้า

สำหรับองค์ประกอบทำตามความเป็นจริง ซึ่งเป็นองค์ประกอบในบุคลิกภาพ
 ด้านความเป็นอิสระจากผู้อื่น น่าจะมีผลมาจากลักษณะของอาชีพธุรกิจที่ต้องเผชิญปัญหาธุรกิจเป็นประจำ
 ทำให้นักธุรกิจต้องแก้ไขวินิจฉัยปัญหาอยู่เสมอ จึงทำให้นักธุรกิจมีลักษณะทำตามความเป็นจริง

5. สติปัญญา

ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "นักธุรกิจชายและนักธุรกิจหญิงน่าจะมีสติปัญญาไม่
 แตกต่างกัน" ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่าเป็นไปตามสมมติฐาน ทั้งนี้สอดคล้องกับผลการศึกษาของ
 ศาสตราจารย์ เอ็ม เจ คาร์โรวเนน ที่ศึกษาพบว่าชาวและปฏิภาณของชายและหญิงกำลังกัน

ค. เปรียบเทียบบุคลิกภาพ 5 ด้าน ในแต่ละด้านของครูชายและนักธุรกิจชาย

1. องค์ประกอบของความวิตกกังวล

1.1 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูชายน่าจะแตกต่างจากนักธุรกิจชาย
 คือ เกเรงเกรียบค (Q_4+) อารมณ์อ่อนไหว ($C-$) มากกว่านักธุรกิจชาย และกล้าสังคม ($H+$) น้อย
 กว่านักธุรกิจชาย" ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน ทั้งนี้สอดคล้องตามการศึกษา
 ของ บัม (Perm 1972 5659 - A) ที่พบว่าครูแสดงพฤติกรรมเกรงเกรียบคและแะคเคย์
 (Cattell , 1957 : 39) ที่พบว่า ครูอารมณ์อ่อนไหว ทั้งนี้บางส่วนมาจากนักธุรกิจมีองค์ประกอบ
 เหล่านี้เป็นทุนเดิม จึงทำให้นักธุรกิจสามารถทำอาชีพธุรกิจให้เจริญมั่นคงได้

สำหรับองค์ประกอบกล้าสังคม ($H+$) น่าจะอธิบายได้ดังนี้คือ เมื่वाอาชีพ
 ครูต้องติดต่อกับบุคคลและสังคมภายนอกเช่นเดียวกับนักธุรกิจ แต่บุคคลและสังคมที่ครูติดต่อกันมักเป็นอยู่ใน
 วงการแคบ คือ นักเรียน ผู้ปกครอง และเพื่อนครู เป็นส่วนใหญ่ได้แพร่กระจายออกไปทุกวงการ โดย
 เฉพาะวงการที่มีลักษณะเป็นพิธีรีตอง ต้องรักษามารยาทสังคมอย่างเคร่งครัด และบางครั้งอาจจะต้อง
 สวมหน้ากากเขาหากันอย่างเช่นนักธุรกิจ จึงทำให้ครูมีลักษณะกล้าสังคมน้อยกว่านักธุรกิจ

สำหรับผลของความสัมพันธ์ซึ่งไม่ได้แยกเพศ พบว่าครูที่เกรงเกรียบคมักเป็น
 ครูที่อารมณ์อ่อนไหว, ขี้อาย ส่วนในค่านักธุรกิจพบว่า นักธุรกิจที่อ่อนคลาญมักเป็นนักธุรกิจที่อารมณ์
 คง กล้าสังคม ความสัมพันธ์ที่พบนี้จะช่วยยืนยันบุคลิกภาพของครูและนักธุรกิจ เป็นไปตามที่ศึกษาพบใน
 ครั้งนี้

1.2 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ L , O , Q_3 ซึ่งเป็นองค์ประกอบเกี่ยวกับไวกังใจ ($L -$) ประสาทมั่นคง ($O -$) ควบคุมตัวเองได้ ($Q_3 +$) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่าเป็นไปตามสมมติฐาน คือ ครูชายและนักธุรกิจชายไม่แตกต่างกัน จะเห็นว่านักธุรกิจชายมีความวิตกกังวลต่ำกว่าครูชาย การที่การศึกษาครั้งนี้ได้ผลออกมาเช่นนี้ น่าจะมีผลมาจากกลุ่มตัวอย่างของการศึกษาครั้งนี้ เนื่องจากนักธุรกิจชายที่เป็นกลุ่มตัวอย่างของการศึกษาเกือบทั้งหมดดำรงตำแหน่งในระดับผู้จัดการ ซึ่งนับว่าเป็นตำแหน่งระดับสูงของบริษัท ประกอบกับธุรกิจที่ดำเนินการอยู่นั้น ตนมีส่วนร่วมเป็นเจ้าของ คือ เป็นหุ้นส่วนหรือเป็นผู้เริ่มกิจการ และธุรกิจที่ดำเนินการอยู่มีฐานะมั่นคงและก้าวหน้า ได้รับผลตอบแทนสูง ไม่ว่าจะเป็นทางการเงินหรือชื่อเสียง ทั้งหมดย่อมมีส่วนส่งเสริมให้นักธุรกิจชายมีความวิตกกังวลต่ำกว่าครูชาย

2. องค์ประกอบของการเก็บตัว - การแสดงตัว

2.1 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "นักธุรกิจชายน่าจะแตกต่างจากครูชาย คือ นักธุรกิจชายชอบออกสังคม ($A +$) อาศัยกลุ่ม ($Q_2 -$) กลาสังคม ($H +$) มากกว่าครูชาย" ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน น่าจะมีเหตุผลดังรายละเอียดต่อไปนี้

ลักษณะชอบออกสังคม - สำนวน : จากการสังเกตลักษณะของนักธุรกิจ จะเห็นว่านักธุรกิจมีการติดต่อกับบุคคลภายนอกเกือบทุกอาชีพ ปรับตัวดีและไม่สนใจต่อคำวิพากวิจารณ์ที่เป็นอุปสรรคต่องานธุรกิจของตนมากกว่าครูที่สมาคมอยู่ในวงแคบ คือนักเรียนผู้ปกครองที่ซึ่งคาดหวังให้ครูท่องสูตร เบิกเขียนและสำรวม จึงมีส่วนสะท้อนภาพครูว่า สำนวนมากกว่านักธุรกิจ

ลักษณะอาศัยตัวเอง - อาศัยกลุ่ม : ลักษณะอาศัยกลุ่มเป็นลักษณะที่พบเห็นมากในประเทศกำลังพัฒนา ทั้งครูไทยและนักธุรกิจไทยต่างอยู่ในภาวะสังคมเดียวกัน ย่อมต้องการมีลักษณะอาศัยกลุ่มเป็นลักษณะเด่นอันหนึ่ง แต่ผลการวิจัยพบว่านักธุรกิจชายมีความต้องการอาศัยกลุ่มมากกว่าครู ซึ่งได้ข้อสรุปมาแล้ว ส่วนครูนั้นแนวทางการอาศัยความร่วมมือ การยอมรับจากนักเรียนในการเรียนการสอน แต่ครูก็เป็นบุคคลที่มีอำนาจที่จัดการกับเหตุการณ์ที่ทำให้ครูไม่พอใจได้ จึงนำให้นักธุรกิจอาศัยกลุ่มมากกว่าครู ประการหนึ่ง

เหตุผลอีกประการหนึ่งคือ เมื่อนิสัยดั้งเดิมของคนไทยรักความเป็นอิสระ ไม่ยอมตกอยู่ในอำนาจของใคร และมีลักษณะเสียสละ แก้วระยุทธ วิเชียรโชติ (2513 : 39) มีความเห็นว่า "บุคคลในสังคมไทย เน้นการเสียสละ ในกลุ่มเมื่อเป็นกลุ่มเล็ก ๆ พอถึงกลุ่มใหญ่ คือประเทศชาติแล้วมักมองไม่ค่อยเห็น" ฉะนั้นลักษณะอาชัยกุมที่พบในการวิจัยนี้จะเป็นการอาชัยกุมเล็กที่คุ้นเคยหรือใกล้ชิด และคนก็ได้รับประโยชน์จากการอาชัยกุมด้วย ประกอบกับลักษณะของสังคมไทยที่นิยมระบบเจ้าขุนมูลนาย การอาศัยหรือการมีเจ้านายจะช่วยให้ทำอะไรได้สำเร็จทุกครั้ง ดังนั้นนักธุรกิจจึงมีลักษณะอาชัยกุม คือการเข้าหาเจ้านายระดับผู้บริหารประเทศ เป็นการเบิกทางให้คนสามารถหาขายได้สะดวก เมื่อได้รับการยอมรับจากเจ้านายแล้ว ตนยอมทำทุกสิ่งทุกอย่างได้ ทำให้เกิดระบบผูกขาดการก้าขึ้น ไม่จำเป็นต้องอาศัยประชาชนผู้นับถือ จึงน่าจะมีส่วนช่วยยืนยันให้เห็นภาพนักธุรกิจว่ามีลักษณะอาชัยกุมมากกว่าครู

สำหรับครูนั้น จากผลที่รีส์เชลล์ พบว่า ครูต้องสำรวจและในทีการสอนของครู ทำให้ครูต้องพึ่งพานักเรียนผู้ปกครองที่เป็นคนทุกชนชั้น ครูต้องพยายามทำตัวให้เข้ากับเด็ก แสดงว่าครูต้องอาศัยกลุ่มเช่นกัน แต่กลุ่มที่ครูต้องปะทะสังสรรค์นั้นมีลักษณะกลุ่มใหญ่กว่ากลุ่มของนักธุรกิจ ดังนั้นเป็นผลทำให้ครูอาศัยกลุ่มน้อยกว่านักธุรกิจ

2.2 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะมีการเก็บตัว - การแสดงตัว ไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ E, F " ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่าเป็นไปตามสมมติฐาน คือ ครูชายและนักธุรกิจชายถอมตัว (E -) ที่ถวนระมักระวัง (F -) ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลการวิจัยครั้งนี้ อาจจะอธิบายได้ดังนี้คือ กลุ่มตัวอย่างครูที่ใช้ศึกษาในครั้งนี้เป็นอาจารย์ที่ทำการสอนอยู่ในวิทยาลัยผลิตครูและนักธุรกิจนั้นก็เป็นนักธุรกิจระดับสูง คือเป็นผู้จัดการของบริษัทเป็นส่วนใหญ่เมื่อกลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่ม มีฐานะที่สังคมยกย่องว่า เป็นผู้มีความรู้สูง มีเกียรติ มีคนนับหน้าถือตา และงานที่ทำได้ได้รับการยอมรับจากสถาบันต่าง ๆ และต้องมีความรับผิดชอบสูง ยอมทำให้ทั้งครูและนักธุรกิจน่าจะมีลักษณะถถวนระมักระวัง

ส่วนของคูประกอบถมตัว ที่พบนั้นน่าจะเป็นเพราะวัชณธรรมและสังคมที่เรีบก
รองให้คนไทยมีลักษณะถมตัว จึงจะนับว่าเป็นผู้คืออันเป็นคานิยมที่ทุกคนยอมรับและยกย่องว่าเป็นคุณลักษณะ
ที่ทุกคนควรมี เป็นเหตุให้ครูและนักธุรกิจที่ถูกครอบงำด้วยวัชณธรรมดังกล่าวน่าจะมีลักษณะถมตัว ตามผล
ที่พบในการศึกษาคั้งนี้

3. องค์ประกอบของการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - คันทัวอยู่เสมอ

3.1 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูชายน่าจะมีการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ-
คันทัวอยู่เสมอ แตกต่างจากนักธุรกิจชายในองค์ประกอบ C, N, A, M " ผลการวิเคราะห์ข้อมูล
ปรากฏว่าเป็นไปตามสมมติฐาน คือ ครูชายอารมณ์อ่อนไหว (C -) สำนรวม (A -) มากกว่านัก
ธุรกิจ และครูชายมีเหลี่ยม (N +) ทำตามความเป็นจริง (M -) น้อยกว่านักธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ
ทางสถิติ

ผลการวิจัยคั้งนี้ ผู้วิจัยจะอภิปรายเฉพาะองค์ประกอบมีเหลี่ยม และทำตามความ
เป็นจริง ที่เป็นลักษณะที่พบเพิ่มเติมใหม่

ลักษณะมีเหลี่ยม : คนที่มีลักษณะมีเหลี่ยมจะเป็นบุคคลที่ฉลาดแหลมคม ช่างวิเคราะห์
ไม่อ่อนไหวง่าย ซึ่งลักษณะคังกล่าวน่าจะมีในบุคคลที่ทำการสอนครูครู เพราะครูเป็นผู้ถ่ายทอดความรู้วิชา
การให้บุคคลอื่น โดยเฉพาะครูที่เป็นครูของครูซึ่งจำเป็นที่ต้องมีความฉลาดรอบรู้ รู้จักวิเคราะห์ จึงจะป็น
ครูที่เป็นลูกศิษย์ของคนออกไปอย่างมีความรู้ความสามารถ ไปช่วยสร้างเสริมกำลังบุคคลให้ไปช่วยกัน
พัฒนาประเทศ ในขณะที่เกี่ยวกับงานธุรกิจส่วนใหญ่อยู่ในภาวะต้องแข่งขันกัน ย่อมต้องการลักษณะมีเหลี่ยม
เช่นเดียวกัน แต่ลักษณะมีเหลี่ยมของนักธุรกิจนอกเหนือความรู้ความสามารถในการจัดการธุรกิจของตน
แล้ว นักธุรกิจยังต้องการความชำนาญ เล่ห์เหลี่ยมในการค้ามากกว่าครู จึงทำให้ครูมีเหลิมน้อยกว่า
นักธุรกิจ

ลักษณะทำตามความเป็นจริง : ลักษณะเด่นขององค์ประกอบนี้คือ ภาระหน้าที่จะ
ทำในสิ่งที่ปฏิบัติไ้จริง ทำให้บางครั้งขาดจินตนาการ เมื่อพิจารณางานอาชีพของนักธุรกิจแล้ว นักธุรกิจ
มักยอมทำตามสถานะการณ์เพื่อเข้าหากลุ่มผู้บริหาร เช่น การเล่นเกมอล์ฟ เพราะผู้ใหญ่นิยม ทั้งนี้เพื่อ
ขอความสะดวกในการค้า นักธุรกิจยอมอ่อนน้อมทำตามใจผู้ใหญ่ ทำในสิ่งที่ผู้ใหญ่ขอรองและต้องการ
ถ้าทำตามอุดมคติแล้วก็จะขายไม่ได้ ผิดกับครูที่บางครั้งอาจไม่สนใจปฏิบัติในสิ่งที่ทำได้ เช่น การ

เข้าหาผู้ใหญ่เพื่ออิทธิทธิบางประการ จึงทำให้ครูน่าจะทำตามความเป็นจริงได้น้อยกว่านักธุรกิจ

สำหรับผลความสัมพันธ์พบว่า ครูที่อารมณ์อ่อนไหวมักเป็นครูที่มีเหลื่อมน้อย ทำตามความเป็นจริงน้อย ส่วนในค่านักธุรกิจ พบว่า นักธุรกิจที่มีอารมณ์มั่นคง มักเป็นนักธุรกิจที่ทำตามความเป็นจริง ความสัมพันธ์ที่พบนี้จะช่วยสะท้อนภาพของนักธุรกิจและครูให้กระจ่างชัดขึ้น

3.2 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูชายน่าจะมีการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ ตื่นตัวอยู่เสมอ ไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ E, F, I ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ ครูชายและนักธุรกิจชายตอบตัว (E -) ที่ถ่วงระมัดระวัง (F -) จิตใจกล้าแข็ง (I -) ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญสถิติ

ผลการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยจะอภิปรายเฉพาะองค์ประกอบ จิตใจกล้าแข็ง ที่เป็นลักษณะที่พบใหม่ คือการที่ครูชายและนักธุรกิจชายมีจิตใจกล้าแข็ง ไม่แตกต่างกันนั้น น่าจะเป็นเพราะครูชายและนักธุรกิจชายเป็นเพศชายเดียวกัน ซึ่งมีลักษณะจิตใจเข้มแข็ง จริงจังต่อชีวิต มีความรับผิดชอบ จึงทำให้ครูชายและนักธุรกิจชายมีบุคลิกภาพพลอยไปทางเดียวกัน คือ มีลักษณะจิตใจกล้าแข็ง

4. องค์ประกอบของความคล้อยตามผู้อื่น - ความกล้อยตามผู้อื่น

4.1 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะมีความแตกต่างกันในองค์ประกอบ M, Q₂, A ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ นักธุรกิจชายทำตามความเป็นจริง (M -) อาศัยกลุ่ม (Q₂ -) ชอบออกสังคม (A +) มากกว่าครู แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลการวิจัยในครั้งนี้ อภิปรายได้ในตนเอง เดียวกันกับที่อภิปรายมาแล้วในค่านความวิตกกังวล, การใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - ตื่นตัวอยู่เสมอ

4.2 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ E, Q₁, G ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือครูชายและนักธุรกิจชายตอบตัว (E -) เป็นนักอนุรักษ์ (Q₁ -) ชัดตรงต่อหน้าที่ (G +) ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลการวิจัยครั้งนี้ อภิปรายได้ดังต่อไปนี้

ลักษณะนักอนุรักษ์ ($Q_1 -$) คือลักษณะที่เชื่อมั่นในสิ่งที่ตนเชื่อและสิ่งที่ตนได้รับการสั่งสอนมา เมื่อพิจารณาครูและนักธุรกิจที่อยู่ในสังคมไทยที่มีก่านิยมเชื่อฟังผู้ใหญ่ จึงน่าจะมีส่วนทำให้ครูชายและนักธุรกิจชายมีลักษณะเป็นนักอนุรักษ์ ไม่แตกต่างกัน

5. สติปัญญา

ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะมีสติปัญญาไม่แตกต่างกัน" ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ ครูชายและนักธุรกิจชายมีสติปัญญาไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้ เพราะองค์ประกอบสติปัญญานี้ แยกแยะได้ว่าเป็น General Ability และมีความเห็นว่า การวัดสติปัญญาของบุคคลที่ประกอบอาชีพชั้นสูง ควรได้เพิ่มเติมแบบทดสอบสติปัญญาแบบอื่น ๆ ด้วย ประกอบกับการศึกษาของฮาร์เรลล์ และเฮเกน (Harrell, 1961 : 82, 131) ที่ศึกษาสติปัญญาของนักธุรกิจพบว่า นักธุรกิจมีสติปัญญาอยู่ในระดับ B ซึ่งนับว่ามีสติปัญญาค่อนข้างสูง และเมื่อการศึกษาครั้งนี้พบว่า ครูมีสติปัญญาไม่แตกต่างจากนักธุรกิจ น่าที่จะแสดงว่า ครูน่าจะมีสติปัญญาในระดับสูง เช่นเดียวกับนักธุรกิจ และกลุ่มตัวอย่างครูนี้ก็เป็อาจารย์ในวิทยาลัยวิชาการศึกษาที่มีระดับการศึกษาสูง ซึ่งจำเป็นต้องมีสติปัญญาสูงพอสมควร จึงทำให้การศึกษาครั้งนี้ไม่พบว่าครูชายและนักธุรกิจชายมีสติปัญญาแตกต่างกัน

ง. เปรียบเทียบบุคลิกภาพ 5 ด้าน ในแต่ละด้านของครูหญิงและนักธุรกิจหญิง

1. องค์ประกอบของความวิตกกังวล

1.1 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูหญิงน่าจะมี ความแตกต่างจากนักธุรกิจหญิงในองค์ประกอบ C, H ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือนักธุรกิจหญิงมีอารมณ์มั่นคง ($C +$) กล้าสังคม ($H +$) มากกว่าครูหญิงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

1.2 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะ ไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ L, O, Q และ Q_3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงไว้วางใจ ($L -$) ประสาหมั่นคง ($O -$) ผ่อนคลาย ($Q_4 -$) และความคุมตัวเองได้ ($Q_3 +$) ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลการวิจัยครั้งนี้ อภิปรายไต่ถามองเกี่ยวกับการอภิปรายในการเปรียบเทียบระหว่างครูชายกับนักธุรกิจ บวกเว้นองค์ประกอบผอนกลาย ($Q_4 -$) ที่ทั้งครูหญิงและนักธุรกิจหญิงต่างก็ค่อนข้างจะผอนกลาย ซึ่งถ้าพิจารณาผลทำให้เราจะสันนิษฐานไว้ว่า ทั้งครูหญิงและนักธุรกิจหญิง ต่างก็อยู่ฐานะที่มีความมั่นคงในชีวิตแล้ว คือ ครูหญิงได้รับยกย่องจากสังคมว่าเป็นอาจารย์ในสถาบันมีชื่อเสียง นักธุรกิจหญิงก็ได้รับยกย่องว่าเป็นผู้นำสตรีในทางธุรกิจ จึงทำให้ทั้ง 2 กลุ่มมีความพอใจในฐานะทางอาชีพ น่าจะเป็นเหตุให้ทั้งครูหญิงและนักธุรกิจหญิงผอนกลายไม่แตกต่างกัน

2. องค์ประกอบของการเก็บตัว - การแสดงตัว

2.1 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูหญิงน่าจะแตกต่างจากนักธุรกิจหญิงในองค์ประกอบ A, H ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ นักธุรกิจหญิงชอบออกสังคม ($A +$) กลาสังคม ($H +$) มากกว่าครูหญิงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

2.2 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงจะไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ E, F, Q_2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงยอมตัว ($E -$) ถัดวงระมัดระวัง ($F -$) อาศัยกลุ่ม ($Q_2 -$) ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยจะอภิปรายเฉพาะองค์ประกอบอาศัยกลุ่ม ซึ่งเป็นองค์ประกอบแตกต่างจากการอภิปรายไว้แล้วในข้อ ก วรรค 2.2 การที่นักธุรกิจหญิงและครูหญิงอาศัยกลุ่มไม่แตกต่างกันนั้น น่าจะเป็นนักธุรกิจหญิงเพิ่งเข้ามามีบทบาทในวงการธุรกิจไม่นานนัก นักธุรกิจหญิงจึงยังอาจจะไม่ชำนาญมากเท่านักธุรกิจชายที่ถูกกลืนอยู่ในวงการนี้มานาน จึงทำให้ นักธุรกิจหญิงมีลักษณะอาศัยกลุ่มบ้างไม่มากนัก ซึ่งเทียบแล้วพอ ๆ กับครูหญิง จึงทำให้ผลออกมาว่า ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงอาศัยกลุ่มไม่แตกต่างกัน

3. องค์ประกอบของการใช้อารมณ์แบบจิตใจออนแอ - คั่นตัวอยู่เสมอ

3.1 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูหญิงน่าจะแตกต่างจากนักธุรกิจหญิงในองค์ประกอบ C, N, A ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ นักธุรกิจหญิงอารมณ์มั่นคง ($C +$) มีเหลี่ยม ($N +$) ชอบออกสังคม ($A +$) มากกว่าครูหญิงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

3.2 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ E, F, I, M ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงไม่แตกต่างกันในค่านถอมแก้ว (E -) ถัดวันระมัดระวัง (F -) จิตใจอ่อนแอ (I +) ทำตามความเป็นจริง (M -)

ผลการวิจัยครั้งนี้ พบว่า ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงมีลักษณะจิตใจอ่อนแอ แตกต่างจากครูชายและนักธุรกิจชาย น่าจะเป็นลักษณะจิตใจอ่อนแอ เป็นลักษณะเด่นของผู้หญิง ทั้ง 2 กลุ่มได้อภิปรายมาแล้ว

ส่วนองค์ประกอบอื่นที่ได้กล่าวถึงนั้น ได้อภิปรายมาแล้วในข้อ ค วรรค 3.1

และ 3.2

4. องค์ประกอบของความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น

4.1 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูหญิงน่าจะแตกต่างจากนักธุรกิจหญิงในองค์ประกอบ A ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ นักธุรกิจหญิงชอบออกสังคม (A +) มากกว่าครูหญิง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

4.2 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ E, M, Q₁, Q₂, G ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงไม่แตกต่างกันในค่านถอมแก้ว (E -) ทำตามความเป็นจริง (M -) เป็นนักอนุรักษ์ (Q₁ -) อาศัยกลุ่ม (Q₂ -) ชัดตรงต่อหน้าที่ (G +)

ผลการวิจัยครั้งนี้ อภิปรายได้ในทำนองเกี่ยวกับการอภิปรายในข้อ ค วรรค 4.1

และ 4.2

5. สติปัญญา

5.1 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะมีสติปัญญาไม่แตกต่างกัน" ผลการวิเคราะห์ปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงมีสติปัญญานานกลางพอ ๆ กัน และการอภิปรายเป็นไปตามทำนองเดียวกันข้อ ค วรรค 5.1

จ. เปรียบเทียบบุคลิกภาพ 5 ด้านในแต่ละด้านของครูและนักธุรกิจ โดยไม่แยกเพศ

1. องค์ประกอบของความวิตกกังวล

1.1 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูน่าจะแตกต่างจากนักธุรกิจในองค์ประกอบ U, Q_4, C, H, Q_3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ นักธุรกิจมีประสาทมั่นคง ($0 -$) ผ่อนคลาย ($Q_4 -$) อารมณ์มั่นคง ($C +$) กล้าสังคม ($H +$) ควบคุมตัวเองได้ ($Q_3 +$) แตกต่างจากครูอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

1.2 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูและนักธุรกิจไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบระแวง - ใ่วางใจ (L) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ ครูชายและนักธุรกิจชายใ่วางใจ (L) ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

ผลการวิจัยครั้งนี้วางสรุปไว้ว่า บุคลิกภาพโดยส่วนรวมของนักธุรกิจค่อนข้างจะวิตกกังวลต่ำกว่าครู ส่วนการอธิบายผลในค่านี้นี้และค่านต่อไปนั้น ได้อธิบายมาแล้วในข้อ ค และ ข ของ

2. องค์ประกอบของการเก็บตัว - การแสดงตัว

2.1 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูน่าจะแตกต่างจากนักธุรกิจในองค์ประกอบ A, F, H, Q_2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ นักธุรกิจชอบออกสังคม ($A +$) ทำตามสบาย ($F +$) กล้าสังคม ($H +$) อาศัยกลุ่ม ($Q_2 -$) มากกว่าครูชายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

2.2 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูและนักธุรกิจน่าจะจะไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ เป็นอิสระแก่ตัว - ถ่อมตัว" ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน

ผลการวิจัยครั้งนี้สรุปไว้ว่า นักธุรกิจค่อนข้างจะแสดงตัวมากกว่าครู

3. องค์ประกอบของการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ - พื้นตัวอยู่เสมอ

3.1 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูน่าจะแตกต่างจากนักธุรกิจในองค์ประกอบ C, F, N, A, I ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ นักธุรกิจจะมีอารมณ์มั่นคง ($C +$) ทำตามสบาย ($F +$) มีเหลี่ยม ($N +$) ชอบออกสังคม ($A +$) จิตใจกล้าแข็ง ($I -$) มากกว่าครูอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

3.2 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูและนักธุรกิจน่าจะไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ ครูและนักธุรกิจไม่แตกต่างกันในด้านถอมตัว (E -) ทำตามความเป็นจริง (M -)

4. องค์ประกอบของความคล้อยตามผู้อื่น - ความเป็นอิสระจากผู้อื่น

4.1 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูน่าจะแตกต่างจากนักธุรกิจในองค์ประกอบ Q_2, A ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ นักธุรกิจอาศัยกลุ่ม ($Q_2 -$) ขอบออกสังคม ($A +$) มากกว่าครูอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

4.2 ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูและนักธุรกิจน่าจะไม่แตกต่างกันในองค์ประกอบ E, M, Q, G " ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่าเป็นไปตามสมมติฐาน คือ ครูและนักธุรกิจไม่แตกต่างกันในด้านถอมตัว (E -) ทำตามความเป็นจริง (M -) เป็นนักอนุรักษ์ ($Q_1 +$) ชี้อตรงต่อหน้าที่ (G +)

ผลการวิจัยครั้งนี้สรุปได้ว่า นักธุรกิจค่อนข้างจะแสดงความคล้อยตามผู้อื่นมากกว่าครู

5. สติปัญญา

ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูและนักธุรกิจมีสติปัญญาไม่แตกต่างกัน" ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ ครูและนักธุรกิจมีสติปัญญาเท่า ๆ กัน

ฉ. การเปรียบเทียบความเกรงใจระหว่างกลุ่มอาชีพครูและกลุ่มอาชีพนักธุรกิจ

1. ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูชาติน่าจะเกรงใจน้อยกว่าครูหญิง" ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ ครูชายเกรงใจน้อยกว่าครูหญิงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

2. ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "นักธุรกิจชาติน่าจะเกรงใจน้อยกว่านักธุรกิจหญิง" ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ นักธุรกิจชายเกรงใจน้อยกว่านักธุรกิจหญิงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลการวิจัยครั้งนี้สอดคล้องกับผลงานของวีราพร (2514 : 170 - 181) ที่ศึกษาพบว่า เพศหญิงมีความเกรงใจมากกว่าเพศชาย ประกอบกับความเกรงใจเป็นค่านิยมหนึ่งของสังคมที่คอยควบคุมพฤติกรรมของบุคคลให้อยู่ในกรอบที่สังคมถือว่าเป็นที่ และเพศหญิงมีแนวโน้มที่จะประพฤติตามระเบียบแบบแผนของสังคม รวมทั้งศีลธรรมจรรยามากกว่าเพศชาย ดังนั้น ผลการวิจัยครั้งนี้จึงสอดคล้องกับงานของผู้วิจัยคนอื่น ๆ ดังกล่าว

3. ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูชายและนักธุรกิจชายน่าจะเกรงใจไม่แตกต่างกัน" ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ ครูชายและนักธุรกิจชายมีความเกรงใจไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

4. ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานไว้ว่า "ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงน่าจะเกรงใจไม่แตกต่างกัน" ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า เป็นไปตามสมมติฐาน คือ ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงมีความเกรงใจไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

การที่ผลการวิจัยครั้งนี้ไม่ปรากฏว่า ครูชายและนักธุรกิจชาย ครูหญิงและนักธุรกิจหญิงมีความเกรงใจแตกต่างกัน แตกตามชายและกลุ่มหญิงทั้งสองอาชีพต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แสดงว่า เพศ เป็นตัวแปรสำคัญในเรื่องความเกรงใจ

การประเมินผลงานวิจัย

1. ด้านความเที่ยงตรงในการวิจัย

1.1 เกี่ยวกับสมมติฐาน ปรากฏว่าผู้วิจัยสามารถตรวจสอบได้ทุกสมมติฐานที่ตั้งขึ้น และผลที่พบส่วนใหญ่เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้แทบทั้งสิ้น

1.2 กลุ่มตัวอย่าง การแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกตามเพศและตามเพศ ทำให้ไม่มีปัญหาในเรื่องเกณฑ์ที่ใช้ในการแบ่งกลุ่ม อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยเชื่อว่าในแต่ละกลุ่มอาชีพยังมีความย่อยของอาชีพที่หน้าจะมีความแตกต่างในทางบุคลิกภาพอยู่ในกลุ่มใหญ่ เช่น กลุ่มอาชีพนักธุรกิจยังแบ่งออกได้เป็นผู้จัดการในแผนกต่าง ๆ ซึ่งความแตกต่างกันในลักษณะของหน้าที่การงาน น่าจะมีอิทธิพลต่อบุคลิกภาพของนักธุรกิจอยู่มาก ดังเช่น ผลงานวิจัยที่เกี่ยวกับบุคลิกภาพนักธุรกิจที่เสนอมานี้แล้ว ใน

กลุ่มอาชีพก็เช่นเดียวกัน ยังแบ่งออกเป็นอาจารย์ในคณะวิชาต่าง ๆ ซึ่งความแตกต่างกันในลักษณะของวิชาการ แต่ละสาขา ก็มีอิทธิพลต่อบุคลิกภาพของทั้ง เช่นผลงานของบัม (1970) ซึ่งได้เสนอไว้ในส่วนที่ 2 การที่ผู้วิจัยศึกษารวมเป็นกลุ่มอาชีพใหญ่ ๆ โดยที่มีจำนวนกลุ่มตัวอย่างนักธุรกิจในแต่ละแผนก และครูแต่ละคณะวิชา ไม่สมดุลกัน ก็อาจทำให้เกิดการศึกษาค้นคว้าที่ไคล้คลอนไปทางนักธุรกิจแผนกใดแผนกหนึ่ง และครูคณะวิชาใดคณะวิชาหนึ่งก็ได้ จึงเป็นข้อบกพร่องที่น่าจะคำนึงถึงในการที่จะศึกษามูลค่าของบุคลิกภาพของบุคคลในอาชีพทั้งสองนี้ต่อไป

1.3 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

— แบบทดสอบบุคลิกภาพ 16 ค่าน พอร์ม B ของแคทเทิลที่เรียบเรียงออกเป็นภาษาไทยนั้น เมื่อพิจารณาคำความเข้าใจของแบบทดสอบในแต่ละองค์ประกอบจะเห็นได้ว่ามีความเข้าใจสูง เป็นส่วนใหญ่แต่ผู้วิจัยเห็นว่า แบบทดสอบวัดบุคลิกภาพฉบับนี้ยังจะต้องมีการปรับปรุงในคำภาษาที่ใช้ และสถานการณ์ในข้อคำถามให้เหมาะสมกับวัฒนธรรม และการดำรงชีวิตของคนไทย โดยเฉพาะองค์ประกอบ B ซึ่งวัดสติปัญญา โดยใช้วิธีวัดความเข้าใจความสัมพันธ์กันของคำที่กำหนดให้ ซึ่งแต่ละคำมีความหมายเฉพาะที่แน่นอน เมื่อถอดข้อความออกมาเป็นคำไทย อาจจะมีคำที่มีความหมายที่ไม่ตรงกับคำภาษาอังกฤษ หรืออาจทำให้ความหมายของคำนั้นมีความชัดเจนน้อยลง ข้อบกพร่องดังกล่าวอาจทำให้คะแนนที่ได้ไม่สามารถวัดบุคลิกภาพตามสถิติปัญญาของกลุ่มตัวอย่างได้เพียงตรงพอ

— แบบสอบถามวัดความเกรงใจ เป็นแบบสอบถามที่ ดร.วิรัช วิเชียรโชติ และคณะ ได้สร้างขึ้นเพื่อใช้บุคคลในสังคมไทย จึงไม่พบปัญหาเกี่ยวกับภาษาและวัฒนธรรม ได้มีผู้นำไปใช้แล้ว ปรากฏว่ามีความเชื่อมั่น (Reliability) สูง ส่วนค่าความเที่ยง (Validity) นั้น เมื่อพิจารณาจากผลที่พบจากความสัมพันธ์ระหว่างความเกรงใจกับองค์ประกอบของบุคลิกภาพแต่ละด้านในกลุ่มอาชีพนักธุรกิจแล้ว ปรากฏผลที่พบสอดคล้องกับทฤษฎีและผลงานวิจัยอื่น ๆ อยู่มาก ทำให้มั่นใจได้ยิ่งกว่า แบบสอบถามความเกรงใจนี้มีค่า Construct Validity สูงพอสมควร

1.4 ขบวนการในการทดสอบ ผู้วิจัยได้รับความร่วมมือจากผู้นาทดสอบพอสมควร ทั้งที่มีแบบทดสอบ 2 ชุด คือ แบบทดสอบ 16 P.F. มีจำนวนข้อถามถึง 167 ข้อ และแบบสอบถาม

ความเกรงใจมีจำนวนข้อถาม 91 ข้อ ผู้วิจัยได้ใช้เวลาทำแบบทดสอบคือประมาณ 1 สัปดาห์ ซึ่งความมุ่งหมายของผู้สร้างแบบสอบถาม คือ ศาสตราจารย์ Raymond B. Cattell ให้ใช้เวลา 45 นาทีในการทำแบบสอบถาม

ความเที่ยงตรงตามผลการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยไม่ได้ทำการสุ่มตัวอย่างจากกลุ่มประชากร ครูและนักธุรกิจ ในประเทศไทย แต่ได้มีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างตามที่ผู้วิจัยคิดว่าเหมาะสม และพอจะติดต่อได้ ดังนั้น การอ้างอิงผลงานวิจัยครั้งนี้ไปยังกลุ่มครูและนักธุรกิจทั่ว ๆ ไป จึงต้องระมัดระวังมาก

ข้อเสนอแนะ

ก. ในด้านการวิจัย

1. ควรจะได้มีการศึกษาเรื่องนี้จากกลุ่มตัวอย่างที่อายุ ๑๕-๖๕ และอายุการทำงาน
2. ควรจะมีการสุ่มตัวอย่างจากกลุ่มประชากรให้กว้างขวางกว่านี้
3. ควรได้มีการศึกษาบุคลิกภาพของบุคคลในอาชีพอื่น ๆ ให้กว้างขวางยิ่งขึ้น
4. ควรได้มีการปรับปรุงและทดลองใช้แบบสอบถาม 16 P.F. Questionnaire ให้มีความเชื่อมั่นสูงขึ้น
5. การศึกษาครั้งนี้ควรได้แยกศึกษากลุ่มที่ประสบความสำเร็จ และกลุ่มที่ไม่ประสบความสำเร็จ เพื่อจะได้บุคลิกภาพของครูและนักธุรกิจที่เด่นชัดยิ่งขึ้น

ข. ในด้านการศึกษา

1. เพื่อปรับปรุงบุคลิกภาพของครูให้สอดคล้องกับวิธีสอนแบบใหม่ ๆ ที่ทดลองใช้แล้วได้ผล และเทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อนำมาเพื่อพัฒนาประเทศ

2. บุคคลทั้ง 2 อาชีพ ยังขาดลักษณะสำคัญคือความเป็นอิสระแก่ตัว ความเป็นผู้นำ เป็นนักทดลอง อันเป็นลักษณะสำคัญที่อาชีพทั้ง 2 ต้องการ นักศึกษาครูและนักศึกษาธุรกิจ การจะได้รับการส่งเสริมบุคลิกภาพด้านนี้ให้มาก อันึง ลักษณะบุคลิกภาพที่บุคคลอาชีพหนึ่งค้อยกว่า บุคคลในอีกอาชีพหนึ่ง ก็เป็นลักษณะที่ควรนำมาพัฒนาปรับปรุง โดยเฉพาะในตัวครู เพื่อจะได้ครูที่ดี ช่วยพัฒนาประเทศ

3. ในงานการแนะแนวการศึกษาและอาชีพ ผลการวิจัยเกี่ยวกับบุคลิกภาพของ ครูและนักธุรกิจ และแบบสอบถาม 16 Personality Factors Questionnaire ที่ผู้เขียนใช้ในการครั้งนี้ จะช่วยให้ผู้ที่ต้องการจะเลือกศึกษาเพื่อประกอบอาชีพ และนักธุรกิจ สามารถที่จะเลือก ศึกษาและประกอบอาชีพครูและนักธุรกิจได้อย่าง เหมาะสมกับบุคลิกภาพของตนเองมากขึ้น.

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- เจริญ สีนุญเรือง "ข้อสังเกตในการประกอบอาชีพการค้า" ร้านน้องใหม่การค้า 2511 บริษัทพิมพ์ จำกัด (แผนกการพิมพ์) กรุงเทพฯ พ.ศ. 2511.
- ประสิทธิ์ บัวกล้า การศึกษาเปรียบเทียบ ความวิตกกังวล ความเกรงใจและความคิดสร้างสรรค์ของนักเรียนไทยในต่างจังหวัด นักเรียนไทยในกรุงเทพฯ และนักเรียนนานาชาติ ชั้น ม.ศ. 3 ปริญญานิพนธ์ 2514, 148 หน้า.
- พรพิมล เพ็ญวิธอง การศึกษาเปรียบเทียบบุคลิกภาพของครูกับนักวิทยาศาสตร์ ปริญญานิพนธ์ 2515, 247 หน้า.
- ละออ พงษ์พาณิชย์ การศึกษาเปรียบเทียบบุคลิกลักษณะที่ปรากฏในกลุ่มชนบางอาชีพ ปริญญานิพนธ์ 2512, 63 หน้า.
- ละเอียก บุญเกิด คุณลักษณะของครูกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ปริญญานิพนธ์ 2513, 95 หน้า.
- จวน สายยศ และ อังคนา คันทิรัตนานนท์ สถิติวิทยาทางการศึกษา วัฒนาพานิช (แผนกโรงงาน) 2515, 280 หน้า.
- วิรุพท วิเชียรโชติ แนวคิดเกี่ยวกับการศึกษาตลอดชีพและการพัฒนาสังคม 2516 (โรเนียว) 9 หน้า. (ก)
- วิรุพท วิเชียรโชติ สูตรประชาธิปไตยสำหรับครู 2516, (โรเนียว) 4 หน้า. (ข)
- วิรุพท วิเชียรโชติ "โครง" แนวคิดเกี่ยวกับการฝึกหัดครูในประเทศไทย วิทยาลัยวิชาการศึกษา-ประสานมิตร (คณะวิชาวิจัยการศึกษา) ๗ 1 - ๗ 26, 2515, (โรเนียว).
- วิรุพท และ นวลเพ็ญ วิเชียรโชติ รายงานการวิจัยเรื่องความเกรงใจในคนไทย ฉบับ 1 ลักษณะและธรรมชาติของความเกรงใจ กันยายน 2513, (โรเนียว) 23 หน้า.

วีราพร เพ็ญระพงษ์ ความเกรงใจกับพฤติกรรมแก้ปัญหาในกลุ่ม ปริญญานิพนธ์ 2514, 214 หน้า.

ศรีปริญญา รามโกมุท "ความสัมพันธ์ของการเปลี่ยนแปลงทางสังคมและการพัฒนาเศรษฐกิจในแนวคิดของ
เฮเกน" ทฤษฎีและแนวความคิดในการพัฒนาประเทศ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 305 - 327,
2508.

สมบูรณ์ ศรีสุพรรณดิฐ "นักบริหารกับความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่น" เศรษฐศาสตร์นิเทศ
คณะวิชาเศรษฐศาสตร์ วิทยาลัยการพาณิชย์ หอการค้า บำรุงนุกุลกิจ, 11 - 29, 2512.

สุนิ ธารสารสมบัติ "ตัวประกอบที่มีอิทธิพลต่อการเลือกอาชีพ" ปริญญานิพนธ์ 2512, 134 หน้า.

อมร และ ชัยวิภา "การศึกษาพัฒนาการจากแรงจิตวิทยา (พลังจูงใจในทางเศรษฐกิจ) ทฤษฎีและแนว
ความคิดในการพัฒนาประเทศ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ 627 - 659, 2508.

Cattell, Raymond B., Handbook for the Jr. - Sr. High School Personality Ques-
tionnaire, ("The HSPQ") Form A. Illinois, The Institute for Personality and
and Ability Testing, Illinois, 1957, 54 pp.

Cattell, Raymond B., Handbook for the Sixteen Personality Factor Questionnaire,
Institution for Personality and Ability Testing, Illinois, 1957, 54 pp.

Garrett, Henry E., Statistics in Psychology and Education, Vakins Foffer and
Simons Privated Ltd., Bombay, 1969, 491 pp.

Gibson, Lee Edgar, "Relationships Among Measure of Personality, Teacher Perfor-
mance and Classroom Verbal Intervalation Pattern of Selected Elumentary
School Teacher" Dissertation Abstracts International, 33 : 6, December,
1972.

Glass, Gene V., Standley, Julian C., Statistical Methods in Education and
Psychology, Prentice - Hall, Inc., New Jersey, 1970, 596 pp.

Hall, Calvis S., Lindzey, Cardner, Theory of Personality, New York, John Wiley and Son, Inc., 1965, 572 pp.

/Harrell, W Thomas, Man's Performance and Personality South - Western Publishing Co., 1961, 218 pp.

Holley, Lowry Jeanne, "An Analysis of Personallity Needs and Certain Background Factors which may influence Career choice of Women Business Education majors" Dissertation Abstracts International, 31 : 6, July, 1970.

/Hornaday, and Bunker. "Nature of Entreprenuer" Personnel Psychology, 6 : 47 - 54, 1970.

/Huttner, Levy, Rosen and Stopol, "Futher Light on the Executive Personality," Personnel (American Management Association) 36 : 42 - 50, 1959.

Oden, Wayne Cheoter, "Personality Profiles of Successful inner - city Teachers and the Appropriateness of the responses of pre - service Teachers of Similar and Differing Profile to Stimulated inner - city Classroom situations" Dissertation Abstracts International, 33 : July, 1972.

/Randle, C.W., "How to Identity Promotable Executive" Haward Business Review, 34 (3) : 1956, 122 - 134.

Sander, Fred William, "The relationship Between Personality Variables and Conception of the teacher's role" Dissertation Abstracts International, 33 : 3, September, 1972.

Venn, Grant, Man, Education and Work, Washington D.C., American Council On Education, 1964, 371 pp.

Wichiarajote, Naunpen, "A Cross - Cultural Study of Societal Values and Personality for Thai and American Adolescents, "Doctorate Thesis, University of Illinois, 1968, 253 pp.

ကမ္ဘာ

สถิติที่ใช้การวิเคราะห์ข้อมูล

สูตรที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

1. หาค่าเฉลี่ย

$$\bar{X} = \frac{\sum X}{N}$$

2. หาค่าความแปรปรวน

$$S^2 = \frac{N \sum X^2 - (\sum X)^2}{N^2}$$

3. หาค่าความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยของตัวแปร 2 ชนิด

$$t = \frac{X_1 - X_2}{\sqrt{\frac{(n_1 - 1) S_1^2 + (n_2 - 1) S_2^2}{n_1 + n_2 - 2} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}}$$

4. หาค่าความเชื่อมั่น

$$r_{tt} = \frac{N \sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{[N \sum X^2 - (\sum X)^2] [N \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

5. หาค่าความเชื่อมั่นเฉลี่ย

$$Z = \frac{\sum (n_1 - 3) Z_1}{\sum (n_1 - 3)}$$

6. หาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์

$$r = \frac{N \sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{[N \sum X^2 - (\sum X)^2] [N \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล

คำชี้แจงเกี่ยวกับวิธีการทำแบบสอบถามทัศนคติและความสนใจ

รีทำ คำถามในแบบทดสอบฉบับนี้เป็นคำถาม เพื่อความเข้าใจ เกี่ยวกับทัศนคติและความสนใจของท่าน คำตอบเหล่านี้ไม่มีคำตอบใดผิดหรือถูก เพราะทุกคนมีความคิดเห็นของตัวเอง ดังนั้นเพื่อให้ผลของคำตอบของท่านเป็นเครื่องแนะแนวที่ดีที่สุด ท่านควร จะมีความรู้สึกต่อการที่จะตอบอย่างถูกต้องและจริงใจ

ในแต่ละคำถาม มีคำตอบอยู่สามคำตอบ โปรดเลือกคำตอบที่ท่านต้องการเพียงคำตอบเดียว ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่าง

๑. ข้าพเจ้าชอบลูกกีฬาที่เล่นเป็นทีม
 - a. ใช่ b. เป็นบางครั้งบางคราว c. ไม่ใช่
๒. ข้าพเจ้าชอบคนที่
 - a. เกือบตัว b. อยู่ระหว่าง a. กับ c. c. เป็นมิตรกับคนง่าย
๓. เงินไม่สามารถบันดาลความสุข
 - a. จริง b. อยู่ระหว่าง a. กับ c. c. ไม่จริง
๔. "สตรี" คู่กับ "เด็ก" เช่นเดียวกับ "แมว" คู่กับ
 - a. ลูกแมว b. สุนัข c. เด็กผู้ชาย

ในตัวอย่างสุดท้าย คำตอบที่ถูกคือ ลูกแมว แต่มีคำถามที่ต้องการคำตอบที่มีเหตุผลท่านเองนี้ อยู่มากในแบบสอบถามฉบับนี้

ในขณะที่ท่านตอบแบบทดสอบนี้ โปรดขีดห้ก ๔ ประการ

๑. โปรดอย่าใช้เวลาในการคิดไตร่ตรอง แต่เลือกคำตอบแรกที่เป็นจริงกับท่าน แม้ว่าบางคำถามจะสั้นมาก จนท่านรู้สึกว่าจะไม่ให้รายละเอียดที่ท่านอยากจะได้ ตัวอย่างเช่น คำถามในตัวอย่างข้อที่ ๑ ถามเกี่ยวกับ "การเล่นกีฬาเป็นทีม" ท่านอาจจะชอบ/ชอบมากกว่าบาสเกตบอล แต่ท่านก็ต้องตอบ "ในลักษณะของกีฬาที่เล่นเป็นทีมทั่ว ๆ ไป" คำตอบที่ดีที่สุดของท่านไม่ควรกินเวลาในอัตราส่วนกว่า ๑ นาทีคือ ๔ - ๖ วินาที ท่านควรจะทำแบบทดสอบนี้เสร็จในเวลาทั่วกว่าครึ่งชั่วโมงเพียงเล็กน้อย

๒. พยายามอย่าเลือกคำตอบที่อยู่ตรงกลาง เช่น "ไม่แน่ใจ" นอกเสียจากว่าคำตอบในข้อ a. และ b. เป็นคำตอบที่ท่านเห็นว่า เป็นไปได้ไม่ได้

๓. โปรดตอบคำถามทุกข้อ แม้ว่าคำถามบางข้อเป็นเฟตุกรรมที่ใช้กับท่านไม่สิ้นก็ ขอให้เกาให้ที่สนุก บางคำถามอาจจะดูเป็นเรื่องส่วนตัว แต่คำตอบของท่านจะได้รับการรักษาเป็นความลับ และคำตอบไม่ว่าจะให้คะแนนใดถ้าไม่ใช่จุดแจกคำตอบชนิดพิเศษ ถ้าท่านตอบคำถามเฉพาะบางคำถาม คำตอบของท่านจะไม่ได้รับการตรวจ

๔. โปรดตอบอย่างซื่อตรงเท่าที่ท่านเห็นว่าเป็นจริงสำหรับท่าน ไม่ควรตอบในสิ่งที่ท่านเห็นว่า "เป็นสิ่งที่ถูกต้อง ควรทำ" เพื่อให้ความประทับใจที่ก็แก่ผู้ตรวจ
ผลของการค้นคว้าวิจัยจะมีคุณค่าและถูกต้องตามความเป็นจริงหรือไม่ขึ้นอยู่กับความรวดเร็วของท่านในการตอบแบบ**สวนถาม** ดังนั้นคำตอบที่ได้จากท่านจึงเป็นสิ่งที่มีความค้ำยั้ง
คำตอบที่เป็นความคิดเห็นของท่าน จะไม่นำเอาไปเปิดเผยในที่ใด ๆ เป็นรายบุคคล จะแสดงเพียงส่วนรวม เพื่อประโยชน์ในการศึกษาเกี่ยวกับ**การศึกษามูลคต** เท่านั้น

จึงขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้ด้วย.

๖. ข้าพเจ้ามีความเข้าใจในคำชี้แจงการหาแบบ
สอบถามเป็นอย่างดีแล้ว

a. ใช่ b. ไม่แน่ใจ c. ไม่ใช่

๗. ข้าพเจ้าเต็มใจที่จะตอบคำถามแต่ละข้ออย่าง
จริงใจที่สุดเท่าที่จะทำได้

a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a. กับ c.
c. ไม่ใช่

๘. ในวันหยุด ข้าพเจ้าเฝ้าใจที่จะเดินทางไปยัง

a. เมืองตากอากาศที่มีคนคั่ง
b. อยู่ระหว่าง a. กับ c.

c. บ้านพักที่เงียบสงบซึ่งอยู่ห่างจากทางสัญจรไปมา

๙. เมื่อข้าพเจ้าไม่อยู่ในที่ที่กับแคบและแออัด เช่นใน
ลิฟท์ที่มีคนเต็ม ข้าพเจ้ามีความรู้สึกอึดอัดคล้ายกับ
ถูกกักขัง

a. ไม่เคยเลย
b. แบบจะไม่เคย
c. เป็นบางครั้ง

๑๐. ข้าพเจ้ามักจะคิดแล้วคิดอีกในเรื่องที่ไม่สำคัญ
อะไร และต้องใช้ความพยายามในการที่จะจัด
มันออกไปจากความคิดของข้าพเจ้า

a. จริง b. เป็นบางครั้ง c. ไม่จริง

๑๑. ถ้าข้าพเจ้าทราบว่าแนวคิดในการหาเหตุผลของ
คน ๆ หนึ่งไม่ถูกต้อง ข้าพเจ้ามักจะ

a. นั่งเฉยเสีย b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. พูกละเลยออกไป

๑๒. แนวคิดของข้าพเจ้าเป็นแนวคิดที่

a. ล้ำยุคล้ำสมัย b. ไม่แน่นอน
c. ตามสมัย

๑๓. ข้าพเจ้าไม่ได้รับพรสวรรค์ในการพูดกลและ
การเล่าเรื่องชวนขันมากนัก

a. จริง b. อยู่ระหว่าง a. กับ c.
c. ไม่จริง

๑๔. การไม่วิตกกังวลสบายไปจนแก่ตามเวลาอัน
สมควรที่กว่าจะต้องไปเห็นคนเหนื่อยเพราะงาน
บริการชุมชนของตน

a. จริง b. อยู่ระหว่าง a. กับ c.
c. ไม่จริง

๑๕. ข้าพเจ้าเป็นผู้ดำเนินงานของสโมสรอย่าง
แท้จริง

a. เกือบเลย b. เป็นบางครั้ง c. ไม่เคย

๑๖. ข้าพเจ้าอดไม่ได้ที่จะมีความรู้สึกผูกพันทางใจ
กับบางสิ่งบางอย่าง

a. แบบจะไม่เป็นเช่นนั้นเลย
b. บางครั้ง c. บ่อย

๑๗. ข้าพเจ้าเฝ้าใจที่จะอ่านหนังสือในเรื่องเกี่ยวกับ

a. คำสอนของศาสนาที่สำคัญ
b. ไม่แน่ใจ

c. การจัดระบบนโยบายการเมืองของประเทศ
ของเรา

๑๘. เรื่องที่ทำให้ข้าพเจ้านอยใจหรือหงุดหงิดมี
น้อยมาก

a. จริง b. ไม่แน่ใจ c. ไม่จริง

๖๔. ข้าพเจ้าเห็นว่าความสามารถและลักษณะที่ได้รับการถ่ายทอดจากบิดามารดามีความสำคัญยิ่งกว่าที่ตนส่วนมากยอมรับ

๑. จริง ๒. ไม่แน่ใจ ๓. ไม่จริง

๖๕. ข้าพเจ้ารู้สึกว่าการประจำเป็นงานที่คงทำให้เลิชีวิตเสมอ แม้ว่าถ้าได้ใช้เงินจากการเพียงเล็กน้อยจะเห็นว่ามันเป็นเรื่องที่ไม่จำเป็นอะไร

๑. จริง ๒. ไม่แน่ใจ ๓. ไม่จริง

๖๖. การเข้าเรื่องตลกเกี่ยวกับความตายเป็นสิ่งที่ทำได้และความปกติแล้วเป็นการแสดงถึง ธรรมเนียมที่ดี

๑. ใช่ ๒. อยู่ระหว่าง ๓. กับ ๔. ไม่ใช่

๖๗. ข้าพเจ้าอยากจะมีเครื่องมือเครื่องใช้ที่ดีที่สุดในการทำสิ่งต่าง ๆ มากกว่าจะฝึกด้วยตนเอง

๑. ใช่ ๒. ไม่แน่ใจ ๓. ไม่ใช่

๖๘. ในบางเรื่อง ข้าพเจ้ารู้สึกว่าแหวและไรที่จะเข้าครอบงำ แม้ว่าข้าพเจ้าจะอยู่ในกลุ่มของผู้คนในงานสังคม

๑. ใช่ ๒. อยู่ระหว่าง ๓. กับ ๔. ไม่ใช่

๖๙. ความทรงจำของข้าพเจ้าไม่เคยเปลี่ยนแปลงมากนัก แม้ว่าเวลาจะผ่านไป

๑. จริง ๒. บางครั้งบางคราว ๓. ไม่จริง

๗๐. ข้าพเจ้าแน่ใจว่า การระบับกับคนเสิร์ฟอาหารหรือผู้จัดการ ถ้าหากข้าพเจ้าได้รับอาหารที่ไม่ดีในภัตตาคาร

๑. ใช่ ๒. ไม่แน่ใจ ๓. ไม่ใช่

๗๑. ข้าพเจ้าเป็นการพอควรถึงแม้ว่าข้าพเจ้าชอบมากกว่าอย่างอื่น คือ

๑. เล่นกีฬา หรือเล่นเกมส์

๒. ไม่แน่ใจ

๓. โทวาที่และเล่นเกมส์ที่ตองไว้ความกิด

๗๒. ถ้าเทียบกับผู้อื่นแล้ว ข้าพเจ้ามีส่วนร่วมใน

๑. งานในชุมชนและงานสังคมมากมาย

๒. งานในชุมชนและงานสังคมมาากพอ

๓. งานในชุมชนและงานสังคมมาเพียง

๒ - ๓ งานเท่านั้น

๗๓. เมื่อข้าพเจ้าวางแผนงาน ข้าพเจ้ามักจะชอบปล่อยใจวิ่งต่าง ๆ ขึ้นอยู่กับใจ

๑. จริง ๒. ไม่แน่ใจ ๓. ไม่จริง

๗๔. ไม่ว่าจะเป็นการเดินออกไปยังสถานที่ต่าง ๆ การถือการทางมา ๆ ๆ ข้าพเจ้า

๑. ดูเหมือนว่าจะว่าง ร้อนทาคั้งหนึ่งเนื้อที่ จะไปทำอีกสิ่งหนึ่ง

๒. อยู่ระหว่าง - กับ ๓

๓. ถ้าเป็นไปได้ชอบและก็มีระบบแบบแผน

๗๕. ข้าพเจ้ารู้สึกกระวนกระวายราวกับว่าข้าพเจ้าต้องการอะไรสักอย่างหนึ่ง แต่ไม่รู้อะไรถึงนี้

๑. แทบจะไม่เป็นเช่นนั้นเลย

๒. บางครั้งบางคราว

๓. เป็นบ่อย ๆ

๒. การทำงานในโรงงวนอุตสาหกรรม ข้าพเจ้าเห็นว่า
หน้าที่ที่น่าสนใจกว่า คือ
- งานเกี่ยวกับเครื่องจักร
 - ไม่แน่ใจ
 - งานสัมพันธ์และรับงาน
๓. ข้าพเจ้ารวมอ่านหนังสือประเภท
- การท่องเที่ยวในอวกาศ
 - ไม่แน่ใจ
 - การศึกษาเรื่องภายในกรอบรั้ว
๔. คำต่อไปนี้ คำไหนที่ไม่เป็นชนิดเดียวกับคำอื่น
- สุนัข
 - นก
 - วัว
๕. ถ้าข้าพเจ้าย้อนกลับไม่มีชีวิตใหม่ได้อีก ข้าพเจ้าจะ
- วางแผนชีวิตที่แตกต่างไปจากเดิม
 - ไม่แน่ใจ
 - ต้องการให้เหมือนเดิมไ้มาก
๖. การตัดสินใจในเรื่องของชีวิตและการงาน ข้าพเจ้า
ไม่เคยลำบากใจด้วย เรื่องของการขาดความ
เข้าใจกันในครอบครัว
- จริง
 - อยู่ระหว่าง a. กับ c.
 - ไม่จริง
๗. ข้าพเจ้ามักหลีกเลี่ยงที่จะกล่าวถึงสิ่งที่มักปกปิดซึ่ง
ทำให้คนอื่นอับอายขายหน้า
- จริง
 - อยู่ระหว่าง a. กับ c.
 - ไม่จริง
๘. ถ้าข้าพเจ้าถือป็นที่ฐานมีลูกกระสุน ข้าพเจ้าจะ
รู้สึกตื่นเต้นหวาดเสียว จนกว่าจะได้เอาลูกออกแล้ว
- ใช่
 - อยู่ระหว่าง a. กับ c.
 - ไม่ใช่

๓๓. ข้าพเจ้าสนุกสนานอย่างยิ่งที่จะทำตลกเกล่ง
กนเล่นสนุก ๆ โดยไม่มีเจตนาร้ายเคลือบแฝง
อยู่
- จริง
 - อยู่ระหว่าง a. กับ c.
 - ไม่จริง
๓๔. คนส่วนมากใช้เวลาว่างของตนไปยุ่งเกี่ยวกับ
การช่วยเหลือเพื่อนบ้านและกิจกรรมใน
ท้องถิ่นมากจนเกินไป
- ใช่
 - ไม่แน่ใจ
 - ไม่ใช่
๓๕. ในบางครั้งข้าพเจ้ารู้สึกว่า ข้าพเจ้าล้มเหลวไม่ได้ดี
เท่าที่ควร เพราะไม่แน่ใจในตัวเอง
- จริง
 - อยู่ระหว่างข้อ a กับ c
 - ไม่จริง
๓๖. ข้าพเจ้าสนุกสนานในการที่จะไต่ค้นหาและ
ไม่กอบขอมหาโลกาสที่ระพูทุกกับคน
แปลกหน้า
- จริง
 - อยู่ระหว่าง a กับ c
 - ไม่จริง
๓๗. หัวข้อหนังสือพิมพ์ที่ทำให้ข้าพเจ้าสนใจมากที่สุดคือ
- ผู้นำทางศาสนาอธิบายเรื่องการรวม
ลัทธิความเชื่อทางศาสนา
 - ไม่แน่ใจ
 - การปรับปรุงผลผลิตและการตลาด
๓๘. ข้าพเจ้าไม่แน่ใจในความเชื่อตรงของคน
แสดงตัวเป็นเพื่อนเกินกว่าที่ข้าพเจ้าคาดหวัง
ว่าเขาจะแสดง
- จริง
 - อยู่ระหว่าง a กับ c
 - ไม่จริง

๗. ขอแนะนำเรื่องข้าพเจ้าสำหรับบุคคลทั่วไป คือ
- a. วัตถุประสงค์ของโครงการยังไม่เสียบ่อยอะไร
 - b. อยู่ระหว่างข้อ a กับ c
 - c. กิตติกรรมคุณเสียก่อน อย่างหาอะไรใจ
๘. สิ่งที่มีความสำคัญสำหรับข้าพเจ้าก็คือ
- a. การแสดงออกอย่างอิสระ
 - b. อยู่ระหว่างข้อ a กับ c
 - c. การที่สัมพันธ์ภาพอันดีกับผู้อื่น
๙. ข้าพเจ้ามีความสุขกับการฝึกกลางวัน
- a. ใช่ b. ไม่แน่ใจ c. ไม่ใช่
๑๐. ข้าพเจ้าชอบงานที่ต้องใช้การตัดสินใจอย่าง
- แบบขลังมากกว่างานที่ตัดสินใจไว้แล้วเร็วและ
- ข้าพเจ้าธรรมดา
- a. จริง b. ไม่แน่ใจ c. ไม่จริง
๑๑. ข้าพเจ้ามีความรู้สึกว่าเป็นคนต้องการข้าพเจ้า
- มากเท่ากับที่ข้าพเจ้าต้องการเขา
- a. จริง b. ไม่แน่ใจ c. ไม่จริง
๑๒. ถ้ามีคนไปถึงข้าพเจ้าในแง่ไม่ดี ข้าพเจ้าจะ
- รู้สึกกังวลเกี่ยวกับเรื่องนี้
- a. แทบจะไม่รู้สึกเลย
 - b. รู้สึกเป็นบางครั้งบางคราว
 - c. รู้สึกบ่อยทีเดียว
๑๓. ข้าพเจ้าได้รับอุบัติเหตุ เพราะข้าพเจ้ามีแต่
- การฝึกเล่นไป
- a. แทบจะไม่เคยเลย b. อยู่ระหว่าง a กับ c
 - c. หลายครั้ง

๑๔. ในหนังสือพิมพ์ข้าพเจ้าสวาทที่จะได้เห็น
- การอภิปรายปัญหาสังคมชั้นมูลฐานของ
- a. โลกปัจจุบัน b. อยู่ระหว่าง a กับ c
 - c. การเสนอเรื่องราวในท้องถิ่นอย่าง
- ละเอียด
๑๕. ข้าพเจ้าพบว่าหนังสือให้ความเพลิดเพลินมาก
- กว่าเล่น
- a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
 - c. ไม่ใช่
๑๖. ไม่ว่าจะมีอุปสรรคที่ยากลำบากและน่าเบื่อมา
- ขัดขวาง ข้าพเจ้าก็ยืนยันที่จะไม่เปลี่ยน
- ความตั้งใจเดิม
- a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
 - c. ไม่ใช่
๑๗. ประสาทของข้าพเจ้าถึงเครียดมากแม้กระทั่ง
- เสียง "เข็มนาฬิกา" ของนาฬิกาประตูกิ๊พไม่ไค้ละ
- หาให้ข้าพเจ้ารู้สึก "เสียงสั้น"
- a. บ่อย ๆ b. บางครั้งบางคราว c. ไม่เคย
๑๘. ข้าพเจ้ารู้สึกอ่อนแอจะแพ้เล็กน้อย เมื่อ
- ข้าพเจ้าเหนื่อยในเวลาเช้า
- a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
 - c. ไม่ใช่
๑๙. ถ้าเงินเดือนเท่ากัน ข้าพเจ้าพอใจมากกว่า
- ถ้าจะได้เป็น
- a. นักวิจัยเคมี b. ไม่แน่ใจ
 - c. ผู้จัดการโรงแรม

- การไปขายของที่โน่นที่นี้หรือหาทุนเพื่อระดมเงิน
ในเขตที่ข้าเจ้าเชื่อว่าเป็นประโยชน์นั้นสำหรับ
ข้าพเจ้าถือว่า
- a. น่าเฟื่องเฟื่องมาก b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. งานที่น่าเบื่อหน่าย
๓. เลข ๓ จำนวนต่อไป จำนวนไหนที่ไม่เป็น
พวกเดียวกับจำนวนอื่น ๆ
- a. ๓ b. ๕ c. ๑๓
๔. "สุนัข" ทำให้นึกถึง "กระดูก" แล้ว "วัว"
ทำให้นึกถึงอะไร
- a. น้าม b. หญา c. เกลือ
๕. โดยทั่ว ๆ ไป การเปลี่ยนแปลงของดินฟ้า
อากาศ ไม่กระทบกระเทือนต่อประสิทธิภาพ
และอารมณ์ของข้าพเจ้า
- a. จริง b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่จริง
๖. ในเมืองที่ไม่คุ้นเคย ข้าพเจ้ามักจะ
- a. เดินไปที่ไหนก็ได้ที่ข้าพเจ้าอยากจะไป
b. ไม่แน่ใจ
c. หลีกเลียงทางที่ราวเมืองบอกว่าเป็นอันตราย
- สิ่งที่สำคัญมากกว่า คือ
- a. เข้ากับบุคคลอื่นได้อย่างราบรื่น
b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. นำเอาความคิดของตนเองมาปฏิบัติ

๕๘. ข้าพเจ้าเชื่อใน
- a. คำกล่าวที่ว่า "จงหัวเราะและร้องไห้"
ไว้ออกาสต่าง ๆ ให้มากที่สุด
b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. เครื่องเค็รับคอบ้างจริงจังกับธุรกิจ
ประจำวัน
๕๙. เมื่อได้กึ่งกึ่งเกณฑ์ ขึ้น ข้าพเจ้าปฏิบัติตาม
เมื่อ ข้าพเจ้าสะดวกที่จะทำเช่นนั้นมากกว่า
ที่จะปฏิบัติตามกฤษฎีการะเทศะตรงตามตัวอักษร
เปรี๊ยะ
- a. จริง b. ไม่แน่ใจ c. ไม่จริง
๖๐. ในการติดต่อสัมพันธ์ทางสังคม บางครั้งข้าพเจ้า
ถูกรบกวนด้วยความรู้สึกว่ามีมคอทั้งที่ไม่มี
สาเหตุที่แท้จริง
- a. จริง b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่จริง
๖๑. ข้าพเจ้ารู้สึกเบื่อเล็กน้อยในกลุ่มคนที่รู้จัก
และแสดงตัวไม่ได้ที่เท่าที่ควร จะเป็น
- a. ใช่ b. บางครั้ง c. ไม่ใช่
๖๒. ข้าพเจ้าชอบที่จะ
- a. ทำงานที่มีคนจำนวนมากอยู่ภายใต้การ
ควบคุมของข้าพเจ้า b. ไม่แน่ใจ
c. ทำงานรวมเป็นคณะกรรมการ

๒๓. เมื่อก่อนอื่น ๆ จะถูกทำห็น ก็น่าจะมากกว่าไม่
ลำบากใจที่จะ รับการทบทเรียนเอง
a. จริง b. ไม่แน่ใจ c. ไม่จริง
๒๔. คงไม่มีใครพบ จิตใจเขาเห็นภาพเจ้าตกอยู่ใน
ความลำบาก
a. จริง b. ไม่แน่ใจ c. ไม่จริง
๒๕. สิ่งสำคัญที่คนควร รักและห่วงมากกว่าคือ
a. ความหมายที่แท้จริงของชีวิต
b. ไม่แน่ใจ
c. หารายใกล้ที่ได้ออกครอบครั
๒๖. เมื่ออยู่ในห้องเป็นเวลาานไม่ได้รับเวลาตามวิธีที่
ภายนอก ทำให้เขาเห็นภาพเจ้ารู้สึกละเลยต่อตัวเอง
a. เสมอ ๆ b. บางครั้ง
c. เกือบไม่เคยเลย
๒๗. ข้าพเจ้ามีความคิดแปลก ๆ เกี่ยวกับสิ่งต่าง ๆ
รอบๆตัวมากมาย ที่น่าประหลาด ขบขันได้
a. จริง b. บางครั้ง c. ไม่จริง
๒๘. โดยทั่วไปจิตใจของข้าพเจ้าเข้มแข็งอยู่เสมอ
ไม่ว่าข้าพเจ้าจะเผชิญกับอุปสรรคหรือปัญหา
เพียงไร
a. จริง b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่จริง
๒๙. ข้าพเจ้าเคยไม่หลับ เพราะความกังวลใจเกี่ยวกับ
เรื่องราวที่เกิดขึ้น
a. บ่อย ๆ b. บางครั้งบางครั้ง
c. เกือบไม่เคยเลย

๓๐. ข้าพเจ้าเคยถูก
a. ภาพเหตุการณ์การเสด็จที่ลือเลื่อง ดังกล
ในอนาคตอย่างฉลากล
b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ภาพเหตุการณ์ ที่จริงประวัติของชีวิต
๓๑. เพื่อมองภาพเราเองคิดว่า จะเข้าใจเขาจากเจ้า
อย่างแท้จริงได้ยาก
a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่ใช่
๓๒. ข้าพเจ้าเคยมีเหตุให้รู้สึกโดดเดี่ยว
a. เมื่อข้าพเจ้าหันมาสนใจตัวเอง
b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ถูกข่มขืนโดยคนอื่น
๓๓. เมื่อข้าพเจ้าต้องตัดสินใจบางอย่างรวดเร็ว
เกินไป
a. ความยากลำบากเป็นอุปสรรค สู้กับความยาก
b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. เกิดความเครียดเพราะกลัวจะตัดสินใจไม่
สามารถที่จะตัดสินใจอย่างเหมาะสม
๓๔. บางครั้งข้าพเจ้ารู้สึกว่ามีคน พยายามที่จะ
ให้ใครสักคนอยู่ใกล้ใจ
a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่ใช่
๓๕. ข้าพเจ้าไม่เคยรู้สึกโกรธจนไม่สามารรถควบคุม
เสียงของตัวเองได้ในขณะอภิปรายถกเถียงปัญหา
a. จริง b. ไม่แน่ใจ c. ไม่จริง

๓๖. เมื่อเดิน ทาง ข้าพเจ้ามองหิวหัดค้นมากกว่า
สนทนากับคนอื่น
a. จริง b. ไม่แน่ใจ c. ไม่จริง
๓๗. "สูญหาย" ตรงกันข้ามกับ "เบิกเผย" มากกว่า
"ซุกซ่อน" หรือไม่
a. ใช่ b. ไม่แน่ใจ c. ไม่ใช่
๓๘. "คำ" คู่กับ "เรา" เช่นเดียวกับ
"ความเจ็บปวด" คู่กับ
a. เคล็ด b. ปวด c. คัน
๓๙. ข้าพเจ้าไม่เคยพอใจที่จะได้รักษาบัตร ถึง
แม้ข้าพเจ้าทราบก็ว่าสิ่งที่เขาร้องนั้นเป็นสิ่งที่เป็นไปได้
ไม่ได้
a. จริง b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่จริง
๔๐. ข้าพเจ้ามักรู้สึกเจ็บใจในโอกาสที่ปรึกษาและวิธีการ
ที่คนพูดมากกว่าสิ่งที่เขาพูด
a. จริง b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่จริง
๔๑. ข้าพเจ้ารู้สึกขวยเขินที่จะมีกอบรับโซฟาเจ้า
a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่ใช่
๔๒. ขณะที่เพื่อน ๆ สนทนากันอย่างสนุกสนาน ข้าพเจ้า
a. บางครั้งรอบที่จะเป็นผู้ฟังอย่างจริงจังหรือฟัง
b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. แสดงความกึกเหิมมากกว่าคนอื่น

๔๓. ข้าพเจ้าชอบที่จะอยู่ท่ามกลางของความตึงเครียด
และฉีกหักกรีกโกธม
a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่ใช่
๔๔. ในการทำงาน การทำคนใจรักมักคุ้นกับคน
ที่มีอิทธิพลมากกว่าการตั้งหน้าตั้งตาทำงาน
อย่างก็เยี่ยม
a. จริง b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่จริง
๔๕. ข้าพเจ้ารู้สึกท้อใจในเส้นชัย ถ้ามีกอบรับ
หรือในร้านกาแฟของข้าพเจ้า
a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่ใช่
๔๖. ข้าพเจ้าไม่สามารถจะแสดงความคิดออกมา
เป็นคำพูดได้ง่าย ๆ ฉะนั้นข้าพเจ้าจึงไม่อาจ
พูดออกนอกในอะไรมีการสนทนาโดยบ่อย ๆ
เวลานอนอื่น ๆ
a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่ใช่
๔๗. ข้าพเจ้าสนใจเรื่องยนต์กลไก เช่น รถยนต์
หรือเครื่องบิธ อยู่เป็นกิจ
a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่ใช่
๔๘. การกลัวถูกจับเป็นสาเหตุสำคัญ ที่ทำให้คน
ไม่กล้าประกอบอาชีพการงานหรือทำคามผิด
a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่ใช่

๘๘. โลกแห่งจริงในโลก เรามีคนสีหน้ามากกว่าคน
ที่หน้าจริงเก็บ

- a. ใช่ b. ไม่แน่ใจ c. ไม่ใช่

๘๙. คนที่พูดอะไรลอย ๆ โลกถือคติว่า "สิ่งที่คิดที่สุด
ในชีวิตนี้คือการที่ใครจะมาฟรี ๆ " มักจะไม่
กอบหางานที่ใครสละประโยชน์อย่างแท้จริง

- a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่ใช่

๙๐. ในที่ประชุมคณะกรรมการ ถ้าสมาชิกมีวาทะ
ไม่เข้าประเด็น ข้าพเจ้า

- a. เคื่อนให้เขาพูดเข้าสู่ประเด็น
b. ไม่แน่ใจ
c. ทำสิ่งที่เหมาะสมเพื่อรักษาความสามัคคี

๙๑. บุคคลซึ่งความหะยาของเขาคำถาม
เจ็บช้ำและความเสียหายให้กับเพื่อนสนิท ยังคง
ถือได้ว่า เป็นสุภาพชน ธรรมดาคนหนึ่ง

- a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่ใช่

๙๒. เมื่อมีอุปสรรคเล็ก ๆ น้อย ๆ เกิดขึ้นอยู่เรื่อย ๆ
ในขณะที่ปฏิบัติงาน ข้าพเจ้า

- a. ทำงานต่อไปตามปกติ
b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. รู้สึกหมกมุ่นกังวลใจ

๙๓. ข้าพเจ้าไม่สบายใจต่อความรู้สึกผิดหรือเสียใจ
ในเหตุการณ์เล็ก ๆ น้อย ๆ

- a. ใช่, บ่อย ๆ b. บางครั้ง c. ไม่ใช่

๙๔. จะเป็นการดีขึ้น ถ้าทุก ๆ คนพร้อมใจกัน
สวดมนต์รวมกันเป็นประจำ

- a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่ใช่

๙๕. การกระการในการวางแผนจัดงานสังสรรค์

- a. ข้าพเจ้ารับว่าจะไปอย่างแน่นอน
b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. บอกว่าจะไปแต่อาจจะเปลี่ยนใจได้ใน
ภายหลัง

๙๖. มีคนเป็นัวเฒ่ามากเล่าปัญหาของเขาและขอ
คำแนะนำจากข้าพเจ้าเมื่อเขาต้องการใคร
สักคนหนึ่งที่จะพูดกับ

- a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่ใช่

๙๗. ถ้าเพื่อนไม่เชิญข้าพเจ้าให้รวมในสิ่งที่เขากำลัง
ทำกันอยู่ ข้าพเจ้า

- a. จะอย่างรุนแรง
b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. บอกรับอย่างสงบ คิดว่าเขาจะมีเหตุผล
บางอย่าง

๙๘. ในบางอารมณ์ข้าพเจ้าจะละจากงานได้ง่าย ๆ
เพราะมีสิ่งที่ทำให้เขาและมีการผ่นกลางวัน

- a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่ใช่

๑๐๐. ข้าพเจ้าไม่คิดที่จะยอมหรือไม่ยอมใครคนที่ที่ข้าพเจ้าพบในครั้งแรก
- a. จริง b. ไม่แน่ใจ c. ไม่จริง
๑๐๑. ข้าพเจ้าพอใจที่จะเป็น
- a. ผู้จัดการสำนักงานธุรกิจ b. ไม่แน่ใจ c. สถาปนิก
๑๐๒. "เมษายน" ไปกับ "มีนาคม" เช่นเดียวกับ "วันอังคาร" ไปกับ
- a. วันพุธ b. วันศุกร์ c. วันจันทร์
๑๐๓. คำต่อไปนี้ คำไหนไม่เข้าพวกกับคำอื่น ๆ
- a. ฉลาก b. มาร์ก c. เมตา
๑๐๔. ข้าพเจ้าขามณบโกล่ปลงกขที่ข้าพเจ้าไม่
- อยากพบ
- a. ไม่เคย b. นาน ๆ ครั้ง c. บางครั้ง
๑๐๕. ในวันหนึ่ง ๆ จากขบปัญหาคีข้าพเจ้าพบและไม่สามารถแก้ได้ขยขนเอง มีจำนวน
- a. เกือบไม่เกบมีสักขัฒหาเจีย
- b. อยู่ระหว่าง a กับ c
- c. มากกว่าครึ่งโหล
๑๐๖. ถ้าข้าพเจ้าไม่เห็นขยกับความคิดของขผู้มี
- ตำแหน่งสูงกว่า โขปลกคิข้าพเจ้า
- a. เก็บความเหินนั้นไว้เป็นส่วนขัว
- b. ไม่แน่ใจ
- c. บอกขว่าข้าพเจ้ามีความเหินแตกคางไปจากข

๑๐๗. ข้าพเจ้าพยายามหลีกเลี่ยงที่จะไม่กล่าวถึงเรื่องที่ทำให้เื่อเอนในการสนทขกับเพศตรงข
- a. จริง b. อยู่ระหว่าง a กับ c
- c. ไม่จริง
๑๐๘. ข้าพเจ้าไม่ประศขความสำเร็จในการศีกข
- คณหสมคณกับขนขัว ๆ ไป
- a. วริง b. ไม่แน่ใจ c. ไม่จริง
๑๐๙. ข้าพเจ้าพอใจที่จะสละเวลาขที่ขที่สุดและค่าขถึง
- ภายในแค
- a. ขของข ขและขวงขการขข
- แท้จริงขงเพือข ๆ
- b. อยู่ระหว่าง a กับ c
- c. ขกรรมขงขคณและขงานอคิเรกขนขัว
๑๑๐. เมื่อข้าพเจ้าปรคณาคีที่จะทำขคณขื่นมีความ
- ประศขใจในขงขคณขกับขลคณภขของข้าพเจ้า
- ขขแวมขระ
- a. ขแควสำเร็จเกือขทุกครั้ง
- b. ขแควสำเร็จเป็นขบางครั้ง
- c. โดยขัว ๆ ไปแล้วไม่แน่ใจว่าจะทำได้สำเร็จ
๑๑๑. ข้าพเจ้าพอใจที่จะมี
- a. คณขคณเคยเป็นขจำนวนข
- b. ไม่แน่ใจ
- c. เพือขแควสองสขณ

๒๔. ถ้าใครก็ตามมาทวงใจข้าพเจ้า ข้าพเจ้า
 a. สามารถเก็บความรู้สึกไว้ได้
 b. อยู่ระหว่าง a กับ c
 c. ต้องผูกกับใครสักคนหนึ่งเพื่อระบายอารมณ์
๑๒๒. การเป็นนายหน้าหาประกัน น่าสนใจกว่าเป็น
 ขาหนา
 a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
 c. ไม่ใช่
๑๒๓. "รูปปั้น" ภูเก็ต "รูปร่าง" เช่นเดียวกับ
 เพลงภูเก็ต
 a. ความงาม b. โน้ตเพลง c. ทำนองเพลง
๑๒๔. คำต่อไปนี้ คำไหนไม่เข้าพวกกับคำอื่น ๆ
 a. ฮัมเพลงในคอ b. พุก
 c. นีวปาก
๑๒๕. ในชีวิตสมัยใหม่ มีสิ่งทำให้เกิดความคับข้องใจ
 และมีสิ่งกีดขวางที่นำราคาญหรือข้อจำกัดเสรีภาพ
 มากเกินไป
 a. จริง b. อยู่ระหว่าง a กับ c
 c. ไม่จริง
๑๒๖. ข้าพเจ้ารู้สึกว่ารุ่มที่ จะเผชิญชีวิตทั้งในเรื่อง
 ความสุขและเศร้า
 a. พรหมเสมอ b. เป็นบางครั้ง
 c. เกือบจะไม่รู้สึกเลย
๑๒๗. ข้าพเจ้าคิดว่าบางจริงใจว่า ข้าพเจ้ามีการวางแผน
 กำลังความสามารถและความทะเยอทะยาน
 มากกว่าคนอื่น ๆ ซึ่งอาจจะมีความสำเร็จเท่า ๆ กัน
 a. ใช่ b. เป็นบางครั้งบางครั้ง c. ไม่ใช่

๑๒๘. ข้าพเจ้ากระหายที่จะแสวงหาความตื่นเต้น
 เกือบเสมอ ๆ
 a. จริง b. อยู่ระหว่าง a กับ c
 c. ไม่จริง
๑๒๙. น่าสนใจมากกว่าที่จะเป็น
 a. นักแสดง b. ไม่แน่ใจ
 c. ช่างสร้างบ้าน
๑๓๐. ข้าพเจ้าชอบที่จะวางแผนเพื่อหลีกเลี่ยงการ
 เสียเวลาระหว่างการทำงาน
 a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
 c. ไม่ใช่
๑๓๑. ในขณะที่อยู่ในหมู่คณะ ตามปกติข้าพเจ้า
 มักจะ
 a. เข้าใจว่าใครคิดอะไรเป็นอย่างดี
 b. อยู่ระหว่าง a กับ c
 c. หมกมุ่นอยู่กับความคิดของข้าพเจ้าเอง
 หรือธุรกิจใจในขณะนั้น
๑๓๒. ในการเข้าร่วมเป็นสมาชิกกับกลุ่มใหม่
 ดูเหมือนว่าข้าพเจ้าจะปรับตัวเข้ากับเขา
 ได้ทันที
 a. ใช่ b. ไม่แน่ใจ c. ไม่ใช่
๑๓๓. ข้าพเจ้าพอใจอารมณ์ที่เผ็ดร้อนและการแสดง
 คลกโปเกย์ในรายการโทรทัศน์บางรายการ
 อย่างยิ่ง
 a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
 c. ไม่ใช่

๑๓๘. ข้าพเจ้ายอมที่จะอาพาธหนึ่งเดือนเกี่ยวกับ
- การค้นพบวัตถุโบราณของขอม
 - ไม่แน่ใจ
 - การรื้อของพวกเขมร
๑๓๙. เมื่อประสบกับอุปสรรคธรรมดา ข้าพเจ้ามักจะ
- คงความมุ่งหวังต่อไป
- ใช่
 - ไม่แน่ใจ
 - ไม่ใช่
๑๔๐. ข้าพเจ้ามีความสนใจในความสำเร็จในการหา
- เงินหาทองน้อยกว่าในการแสวงหาสุนทรีย์และ
- สัจธรรม
- จริง
 - อยู่ระหว่าง a กับ c
 - ไม่จริง
๑๔๑. ข้าพเจ้าชอบอ่าน
- นวนิยายอิงประวัติศาสตร์
 - อยู่ระหว่าง a กับ c
 - บทความที่เขียนโดยนักวิทยาศาสตร์เกี่ยวกับการนำทรัพยากรของโลกมาใช้ให้เป็นประโยชน์
๑๔๒. ในการอภิปรายเกี่ยวกับศิลปะ ศาสนาหรือการเมือง ข้าพเจ้าไม่ค่อยจะมีส่วนร่วมหรือ
- คือเกินจนเกินไป จนลี้ภัยถึงความสุภาพหรือ
- มนุษยสัมพันธ์
- จริง
 - ไม่แน่ใจ
 - ไม่จริง
๑๔๓. เมื่อข้าพเจ้ากำลังจะไปขึ้นรถไฟ ข้าพเจ้าค่อนข้างจะรีบเร่ง ถึงเคาน์เตอร์ และวิตกกังวล ทั้ง ๆ ที่รู้ว่า
- ว่าข้าพเจ้าจะไปทันเวลา
- ใช่
 - เป็นบางครั้งบางคราว
 - ไม่ใช่

๑๔๔. ข้าพเจ้ายอมขมขื่นหาที่บุคคลอื่นไม่อาจจะ
- แก้ไขได้แล้ว
- ใช่
 - อยู่ระหว่าง a กับ c
 - ไม่ใช่
๑๔๕. สังคมควรใช้แนวทางที่อาศัยการคิดอย่าง
- มีเหตุผล จะลดการใช้อารมณ์และความเชื่อ
- ความประเพณีลงเสีย
- ใช่
 - อยู่ระหว่าง a กับ c
 - ไม่ใช่
๑๔๖. เมื่อข้าพเจ้ากระทำสิ่งซึ่งข้าพเจ้าต้องการ
- ข้าพเจ้ามักจะพบว่า
- มีเพื่อนสนิทเท่านั้นที่เข้าใจข้าพเจ้า
 - อยู่ระหว่าง a กับ c
 - ทำในสิ่งที่บุคคลส่วนมากคิดว่าถูกต้อง
๑๔๗. ข้าพเจ้ามักจะมีความคั่นเกินมากเกินไปและ
- ควบคุมอารมณ์ไม่ได้ ในสถานการณ์ที่ทำให้
- ห้ำหั่น
- ใช่
 - อยู่ระหว่าง a กับ c
 - ไม่ใช่
๑๔๘. ข้าพเจ้าพยายามที่จะไม่เป็นคนใจลอยหรือ
- หลงลืมรายละเอียดต่าง ๆ
- ใช่
 - อยู่ระหว่าง a กับ c
 - ไม่ใช่

๑๔๘. การที่หวุดหวิดจะเกิดอุบัติเหตุ หรือแม้แต่การโต้เถียงกันกันอย่างรุนแรงแล้ว ข้าพเจ้ามักจะสันและเสียขวัญ จนทำให้ข้าพเจ้าทำสิ่งที่กำลังหาญกล้าไปไม่ได้
- a. จริง b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่จริง
๑๔๙. ข้าพเจ้ารู้สึกว่าการรู้สึกของข้าพเจ้าหลังพลานอยู่ภายใน
- a. ไม่ค่อยมี b. บางโอกาสเท่านั้น
c. เกิดขึ้นบ่อย ๆ
๑๕๐. ข้าพเจ้าอยากเป็นสมาชิก เพื่อทำงานอภิเษกที่นั่น
- a. ของสโมสรถ่ายภาพ b. ยังไม่แน่ใจ
c. สมาคมโตวาที
๑๕๑. "การผสม" ก็คือ "การกละ" เช่นเดียวกับ "ทีม" (team) ก็คือ
- a. ผูกพัน b. กองทัพ c. เกมกีฬา
๑๕๒. "นาฬิกา" คุ้มกับ "เวลา" "ช่วงพักสั้น" คุ้มกับ
- a. สายรัดตัว b. กรรไกร c. ผ้า
๑๕๓. ข้าพเจ้ามีความลำบากในการเข้าใจสิ่งที่บางคนพยายามพูดโดยใช้คำธรรมคำให้แปลกออกไป
- a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่ใช่
๑๕๔. นักกฎหมายที่เป็นนายของโจทก์ส่วนใหญ่สนใจใน
- a. การกล่าวหาผู้อื่นโดยไม่คำนึงถึงบุคคลนั้น
b. ไม่แน่ใจ c. ป้องกันผู้บริสุทธิ์

๑๕๖. ในบางครั้งผู้คนมักจะให้นิยามข้าพเจ้าว่า "หนึ่งเยาะโล"
- a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่ใช่
๑๕๗. การปรีวิติดยุอย่าง "ช่วงพิมพ์" น่าสนใจกว่า "คนโฆษณาและส่งเสริมการขาย"
- a. จริง b. ไม่แน่ใจ c. ไม่จริง
๑๕๘. ข้าพเจ้ามักจะพูดค่อนข้างเร็ว
- a. ใช่ b. เป็นบางครั้งบางคราว
c. ไม่ใช่
๑๕๙. เมื่อข้าพเจ้าทำสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ข้อที่ข้าพเจ้าระวังมากที่สุด คือ
- a. เป็นสิ่งที่ข้าพเจ้าต้องการทำจริง
b. ไม่แน่ใจ
c. สิ่งนั้นจะต้องไม่เป็นผลร้ายต่อเพื่อนร่วมงาน
๑๖๐. ข้าพเจ้ามีความเห็นว่า นวนิยายและภาพยนตร์ส่วนมากควรจะสอนศีลธรรมแก่เรา
- a. จริง b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่จริง
๑๖๑. การเริ่มต้นสนทนากับคนแปลกหน้า
- a. เป็นเรื่องยากสำหรับข้าพเจ้า
b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่เคยทำให้ข้าพเจ้าลำบากใจเลย
- แม่แทนอบ

๑๒๒. การทำให้ครู ผู้พิพากษา และบุคคลที่ได้รับ
การศึกษาสูงต้องเสียเกียรติ ทำให้เขาพอใจ
พอใจเสมอ

- a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่ใช่

๑๒๓. รายการโทรทัศน์ที่เขาจะชอบ

- a. การแสดงของนักดนตรีที่มีชื่อเสียง
b. ไม่แน่ใจ
c. รายการความรู้สารคดีที่เป็นข้อเท็จจริง
เกี่ยวกับสิ่งประหลาดใหม่

๑๒๔. บุคคลที่มีทัศนคติในเรื่องศีลธรรมสูง ทำให้
เขาเจ้ารู้สึกรำคาญ

- a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่ใช่

๑๒๕. เขาเจ้าชอบใช้เวลาสันทนาการกับ

- a. เล่นไพ่กับกลุ่มเพื่อนที่ถูกกวดกัน
b. ไม่แน่ใจ c. สิ่งสยองขวัญใน
แสงจันทร์ทางทิศใต้

๑๒๖. บางครั้งเขาเจ้าลังเลที่จะใช้ความคิดของตนเอง
เพราะกลัวว่าแนวคิดเหล่านั้นจะนำไปปฏิบัติไม่ได้

- a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่ใช่

๑๒๗. เขาเจ้ามีความสับสน มีความฉลาดในการที่จะ
จัดการกับบุคคลที่ไม่มีเหตุผล หากจินตนาการได้เสมอ
และพยายามที่จะไม่ให้ทราบว่า คนเหล่านั้นมีใจแกล้ง

- a. จริง b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่จริง

๑๒๘. เขาเจ้าชอบอยู่ในเมืองที่กำลังมีความ
เจริญและ กำลังขยายตัวมากกว่าอยู่ใน
หมู่บ้านที่สงบเงียบ

- a. จริง b. ไม่แน่ใจ c. ไม่จริง

๑๒๙. เมื่อเขาเจ้ามีความคิดในเรื่องสังคมแตกต่าง
จากคนอื่น เขาเจ้าชอบที่จะ

- a. ค้นหาให้พบสิ่งที่ทำให้เกิดความคิดของเรา
แตกต่างกัน b. ไม่แน่ใจ
c. ค้นหาเวลาที่เกินไปได้และเป็นที่ยอมรับ
ของทั้งสองฝ่าย

๑๓๐. เขาเจ้าคิดว่าคนเรากา จะคิดให้นานก่อนที่จะ
ดำเนินคดีเกี่ยวกับความคิดของปราชญ์ในอดีต

- a. ใช่ b. ไม่แน่ใจ c. ไม่ใช่

๑๓๑. เขาเจ้าได้แนวคิดมากมายจากการอ่าน

หนังสือตามลาพัง พอ ๆ กับที่ได้จากการ
ไปถกเถียงกับบุคคลอื่นในเรื่องเดียวกัน

- a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่ใช่

๑๓๒. มีบางกรณีหากพิจารณาความรู้สึกรับผิดชอบ
ของเขาเจ้า

- a. ใช่ b. ไม่แน่ใจ c. ไม่ใช่

๑๓๓. เขาเจ้าประเมินค่าของตนเองว่า

- a. เป็นบุคคลที่คล่องแคล่วว่องไวและ
มองชีวิตในแง่ความเป็นจริง
b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. เป็นคนที่ค่อนข้างซำซำกิดดัน

๑๓๔. บางโอกาสอารมณ์และความรู้สึกของข้าพเจ้า
กระเจิดกระเจิงไป
a. จริง b. ไม่แน่ใจ c. ไม่จริง
๑๓๕. ข้าพเจ้ารู้สึกโกรธมากจนอยากจะทำปฏิกิริยา
และอาจจะพบผลกระทบทางจิตใจ
a. เกือบจะไม่เคยเลย
b. เป็นบางครั้งบางคราว c. ตลอดเวลา
๑๓๖. ข้าพเจ้ารู้สึกรับผิดชอบมากกว่า ถ้า
a. เป็นศูนย์กลางการเล่นของเด็ก
b. ไม่แน่ใจ
c. ช่วยข้างนอกพิทักษ์
๑๓๗. "ความยุติธรรม" คุ้มกับ "กฎหมาย"
เช่นเดียวกับ "ความผิด" คุ้มกับ
a. ถ้อยคำ b. ความรู้สึก c. ทฤษฎี
๑๓๘. คำต่อไปนี้คำไหนที่ไม่ขึ้นอยู่กับคำอื่น
a. กรังที่สอง b. กรังเดียว c. โคคเดียว
๑๓๙. ข้าพเจ้าชอบที่จะดำรง
a. ชีวิตอย่างที่ข้าพเจ้าเป็นอยู่ในขณะนี้
b. ไม่แน่ใจ
c. ชีวิตที่ได้รับการคุ้มครองมากขึ้น ต้องเผชิญ
กับอุปสรรคน้อยลง
๑๔๐. ข้าพเจ้าเชื่อว่าสิ่งที่สำคัญที่สุดในชีวิตก็คือค้นหา
สิ่งที่ข้าพเจ้าชอบ
a. ใช่ b. ไม่แน่ใจ c. ไม่ใช่
๑๔๑. นำเสียงในการพูดของข้าพเจ้า
a. เข้มแข็งหนักแน่น
b. อยู่ระหว่าง a. กับ c. c. อ่อนเบา

๑๔๒. ข้าพเจ้าชอบกระทำตามความรู้สึกที่ถูกต้องกระตุ้น
ในขณะนั้น ถึงแม้ว่ามันจะทำให้ข้าพเจ้าได้รับความ
ความลำบากในตอนหลัง
a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่ใช่
๑๔๓. ข้าพเจ้าได้รับฉายาว่าเป็นคนที่รักสนุกทุก
อย่างไม่กลัว และไม่จริงจังต่อชีวิต
a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่ใช่
๑๔๔. ข้าพเจ้ารู้สึกว่า ไม่ชอบอย่างยิ่งเมื่อได้
เห็นความไม่มีระเบียบ
a. จริง b. ไม่แน่ใจ c. ไม่จริง
๑๔๕. ข้าพเจ้ามักจะตรวจสอบสภาพของสิ่งของที่ขี่ม
มาก่อนจะเอาไปส่งคืน หรือสิ่งของที่ข้าพเจ้า
ได้รับก็มาจากทำให้ขี่มอย่างละเอียดเสมอ
a. ใช่ b. อยู่ระหว่าง a กับ c
c. ไม่ใช่
๑๔๖. ข้าพเจ้ารู้สึกว่าพอใจในความซื่อสัตย์ของ
ข้าพเจ้า อันเนื่องมาจากความระมัดระวัง
เกี่ยวกับตนเองมากเกินไป
a. ไม่เคยเลย b. บางครั้งบางคราว
c. บ่อย ๆ
๑๔๗. ข้าพเจ้าแน่ใจว่าไม่มีคำคมใดในแบบทดสอบ
นี้ที่ข้าพเจ้าไม่ได้ตอบอย่างเหมาะสม
a. ใช่ b. ไม่แน่ใจ c. ไม่ใช่
๑๔๘. ปิณามารกาของข้าพเจ้าเป็น
a. คนไทย b. คนจีน c. ผสมไทยจีน

คำชี้แจงในการทำแบบสอบถาม

แบบสอบถามฉบับนี้ถามเกี่ยวกับความรู้สึกของท่านในสถานการณ์ต่าง ๆ ที่อาจจะพบในชีวิตประจำวัน เมื่อท่านประสบกับสถานการณ์ต่าง ๆ เหล่านี้ ท่านจะมีความรู้สึกอย่างไร มากน้อยแค่ไหน

ตัวอย่าง ในฐานะที่ท่านเป็นผู้ ท่านรู้สึกเกรงใจ หรือไม่เกรงใจ ที่จะปฏิบัติค่อนองของท่านใน สถานการณ์ต่อไปนี้ อย่างไร

ขอขมใจรยบบาท

เกรงใจ ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ ไม่เกรงใจ

ถ้าท่านทำเครื่องหมายวงกลมรอบตัวเลข -

- ๓ หมายความว่า เกรงใจมากที่สุดจนไม่กล้าขอขม
- ๒ หมายความว่า เกรงใจพอสมควร
- ๑ หมายความว่า เกรงใจบ้างเล็กน้อย
- ๐ หมายความว่า รู้สึกกลาง ๆ ก้ำกึ่งกันระหว่างเกรงใจกับไม่เกรงใจ
- ๑ หมายความว่า ไม่เกรงใจมากที่สุด
- ๒ หมายความว่า ไม่เกรงใจพอสมควร
- ๓ หมายความว่า ไม่เกรงใจบ้างเล็กน้อย

แบบสอบถามนี้ไม่จำกัดเวลา แต่ก็อย่าเสียเวลาในการตอบแต่ละข้อมากนัก ถ้าท่านตั้งใจไม่ทราบ จะขอขมใจก็ได้ ขอเสนอให้ท่านเลือกตอบตามความรู้สึกครั้งแรกที่ท่านจะปฏิบัติจริง ๆ อย่าไปนึกหลักวิชาใด ๆ หรือข้อที่ควร ปฏิบัติ

ในแบบสอบถามนี้ไม่มีคำถามใดที่ถือว่าผิดหรือถูก เป็นแต่เพียงความคิดเห็น และจะไม่นำเอาไปเปิดเผยในที่ใด ๆ เป็นรายบุคคล จะแสดงเพียงส่วนรวม เพื่อประโยชน์ในการศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาประเทศเท่านั้น

จึงขอให้ท่านสบายใจที่จะตอบอย่างเสรีตามความคิดของท่านจริง ๆ

ก. ในฐานะตัวทานปฏิบัติต้องมีเกียรติหรือตระกูลสูงที่ท่านรู้จักเป็นอย่างดี

๑. ขอความช่วยเหลือในเรื่องส่วนตัว เกรงใจ ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่เกรงใจ
๒. เข้าไปถามพระชะตาที่กำลังคุยอยู่กับเพื่อน กล้า ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่กล้า
๓. ไปขออาศัยหรือเช่าลูกหลานไปฝากอาศัยชั่วคราว เกรงใจ ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่เกรงใจ
๔. ใช้อ้อยของของเขาโดยไม่ได้รับอนุญาต กล้า ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่กล้า
๕. ทำผิดแนวทางที่เขาคาดหวังเอาไว้ กล้า ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่กล้า
๖. ผิดนัด กล้า ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่กล้า
๗. โทรมั้หรือจกหมายคุยด้วย กล้า ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่กล้า
๘. แสดงความคิดเห็นหรือโต้แย้งด้วยเหตุผล เกรง ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่เกรง
๙. ทักท้วงเมื่อเห็นเขาทำผิด กล้า ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่กล้า

ข. ในฐานะตัวทานปฏิบัติต้องมีเกียรติหรือตระกูลสูงที่ท่านรู้จักแต่ไม่สนิทสนม

๑๐. ขอความช่วยเหลือในเรื่องส่วนตัว เกรงใจ ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่เกรงใจ
๑๑. เข้าไปถามพระชะตาที่ยังคุยอยู่กับเพื่อน กล้า ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่กล้า
๑๒. ไปขออาศัยหรือเช่าลูกหลานไปฝากอาศัยชั่วคราว เกรงใจ ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่เกรงใจ
๑๓. ใช้อ้อยของของเขาโดยไม่ได้รับอนุญาต กล้า ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่กล้า
๑๔. ทำผิดแนวทางที่เขาคาดหวังเอาไว้ กล้า ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่กล้า
๑๕. ผิดนัด กล้า ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่กล้า
๑๖. โทรมั้หรือจกหมายคุยด้วย กล้า ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่กล้า

๑๓. แสดงความคิดเห็นหรือโต้แย้งด้วยเหตุผล กล้า | ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่กล้า

๑๔. ทักท้วงเมื่อเห็นการทำผิด กล้า | ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่กล้า

ก. ในฐานะที่ท่านเป็นผู้บังคับบัญชาปฏิบัติกับผู้ใต้บังคับบัญชา

๑๕. เรียกมาทำงานส่วนตัว กระทำ | ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่กระทำ

๒๐. มอบหมายงานให้ทำ กระทำ | ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่กระทำ

๒๑. ทำความผิดใหญ่โตกับผู้ใต้บังคับบัญชาเห็น อาย | ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่อาย

๒๒. มาทำงานสายกว่าที่กำหนดไว้ อาย | ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่อาย

๒๓. ว่ากล่าวตักเตือนผู้ใต้บังคับบัญชาขณะปฏิบัติ
งานรวมกัน กระทำ | ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่กระทำ

ง. ในฐานะที่ท่านเป็นบุตรความสัมพันธ์กับบิดามารดา

๒๔. เมื่อมีความทุกข์ ขอให้ช่วย | ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่ขอให้ช่วย

๒๕. ขอเงิน ข้าวของ เครื่องใช้ เกรง | ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่เกรง

๒๖. คัดค้านความเห็น ไม่ยอมเชื่อฟัง กล้า | ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่กล้า

๒๗. ขอเงินเพิ่มอีกเมื่อเงินไม่พอใช้ ขอ | ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่กล้า

๒๘. กลับบ้านผิดเวลาโดยไม่ได้ออกล่วงหน้า เกรง | ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่เกรง

๒๙. ทำให้ท่านผิดหวัง เสียใจ ไม่สบายใจ กระทำ | ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่กระทำ

๓๐. พาเพื่อนมาสนุกสนานที่บ้าน เช่น กินเลี้ยง กล้า | ๓ | ๒ | ๑ | ๐ | -๑ | -๒ | -๓ | ไม่กล้า

จ. ในฐานะที่ท่านเป็นเพื่อนกับคิคือเพื่อนที่สนิทสนม

- | | | | |
|--|-----------|------------------------------|--------------|
| ๓๑. ขอความช่วยเหลือ | กล้า | ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ | ไม่กล้า |
| ๓๒. ขอปืมข้าวของ เงินทอง | ขอปืม | ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ | ไม่ขอปืม |
| ๓๓. คักเคื่อนตรง ๆ เมื่อเขาทำผิด | คักเคื่อน | ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ | ไม่คักเคื่อน |
| ๓๔. เมื่อเราผิดนัด | เกรง | ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ | ไม่เกรง |
| ๓๕. เมื่อมีความทุกข์ | ปรึกษา | ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ | ไม่ปรึกษา |
| ๓๖. รมกวนขณะที่เพื่อนกำลังนอนหลับ | กล้า | ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ | ไม่กล้า |
| ๓๗. ทำของ ๆ เพื่อนชำรุดเสียหาย | เกรง | ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ | ไม่เกรง |
| ๓๘. ขอความช่วยเหลือด้านการเรียน | เกรง | ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ | ไม่เกรง |
| ๓๙. ให้เพื่อนคอยในขณะที่เรากำลังคิด | เกรง | ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ | ไม่เกรง |
| ๔๐. ให้เพื่อนทำงานส่วนตัวให้ | เกรง | ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ | ไม่เกรง |
| ๔๑. ขอของกินเมื่อเพื่อนขอปืมจากเรา | กล้า | ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ | ไม่กล้า |
| ๔๒. เมื่อเขาทำในสิ่งที่เราไม่พอใจ | ท้าว | ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ | ไม่ท้าว |
| ๔๓. เมื่อความเห็นของเราไม่ตรงกับเขา | โต้แย้ง | ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ | ไม่โต้แย้ง |
| ๔๔. เมื่อถูกขอร้องให้ช่วยทำงานแต่เราไม่มีเวลา ปฏิเสธ | | ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ | ไม่ปฏิเสธ |
| ๔๕. หีบข้าวของไปใช้โดยไม่บอกล่วงหน้า | เกรง | ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ | ไม่เกรง |

ฉ. ในฐานะที่ท่านเป็นเพื่อน ปฏิบัติต่อเพื่อนที่ไม่สนิทสนม

๔๖. ขอปืมข้าวของ เงินทอง	ขอปืม	<table><tr><td>๓</td><td>๒</td><td>๑</td><td>๐</td><td>-๑</td><td>-๒</td><td>-๓</td></tr></table>	๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓	ไม่ขอปืม
๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓				
๔๗. ให้อเพื่อนทำงานส่วนตัวให้	เกรง	<table><tr><td>๓</td><td>๒</td><td>๑</td><td>๐</td><td>-๑</td><td>-๒</td><td>-๓</td></tr></table>	๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓	ไม่เกรง
๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓				
๔๘. รบกวนขณะที่เพื่อนกำลังนอนหลับ	กล้า	<table><tr><td>๓</td><td>๒</td><td>๑</td><td>๐</td><td>-๑</td><td>-๒</td><td>-๓</td></tr></table>	๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓	ไม่กล้า
๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓				
๔๙. ทำของ ๆ เพื่อนชำรุดเสียหาย	เกรง	<table><tr><td>๓</td><td>๒</td><td>๑</td><td>๐</td><td>-๑</td><td>-๒</td><td>-๓</td></tr></table>	๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓	ไม่เกรง
๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓				
๕๐. ให้อเพื่อนคบในขณะที่เรากำลังชู้	เกรง	<table><tr><td>๓</td><td>๒</td><td>๑</td><td>๐</td><td>-๑</td><td>-๒</td><td>-๓</td></tr></table>	๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓	ไม่เกรง
๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓				
๕๑. ขอของคืนเมื่อเพื่อนขอปืมจากเรา	กล้า	<table><tr><td>๓</td><td>๒</td><td>๑</td><td>๐</td><td>-๑</td><td>-๒</td><td>-๓</td></tr></table>	๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓	ไม่กล้า
๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓				
๕๒. เมื่อความเห็นของเราไม่ตรงกับเขา	โต้แย้ง	<table><tr><td>๓</td><td>๒</td><td>๑</td><td>๐</td><td>-๑</td><td>-๒</td><td>-๓</td></tr></table>	๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓	ไม่โต้แย้ง
๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓				
๕๓. เมื่อเขาทำในสิ่งที่เราไม่พอใจ	ถือว่า	<table><tr><td>๓</td><td>๒</td><td>๑</td><td>๐</td><td>-๑</td><td>-๒</td><td>-๓</td></tr></table>	๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓	ไม่ถือว่า
๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓				
๕๔. ขอความช่วยเหลือกิจการเรียน	เกรง	<table><tr><td>๓</td><td>๒</td><td>๑</td><td>๐</td><td>-๑</td><td>-๒</td><td>-๓</td></tr></table>	๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓	ไม่เกรง
๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓				
๕๕. เมื่อถูกขอร้องให้ช่วยทำงานแต่เราไม่มีเวลา	ปฏิเสธ	<table><tr><td>๓</td><td>๒</td><td>๑</td><td>๐</td><td>-๑</td><td>-๒</td><td>-๓</td></tr></table>	๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓	ไม่ปฏิเสธ
๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓				
๕๖. เมื่อเราผิดนัด	เกรง	<table><tr><td>๓</td><td>๒</td><td>๑</td><td>๐</td><td>-๑</td><td>-๒</td><td>-๓</td></tr></table>	๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓	ไม่เกรง
๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓				
๕๗. เมื่อมีความทุกข์	ปรึกษา	<table><tr><td>๓</td><td>๒</td><td>๑</td><td>๐</td><td>-๑</td><td>-๒</td><td>-๓</td></tr></table>	๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓	ไม่ปรึกษา
๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓				

ช. ในฐานะที่เป็นเพื่อนบ้านที่สนิทสนมกัน

๕๘. ขอความช่วยเหลือ	กล้า	<table><tr><td>๓</td><td>๒</td><td>๑</td><td>๐</td><td>-๑</td><td>-๒</td><td>-๓</td></tr></table>	๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓	ไม่กล้า
๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓				
๕๙. เมื่อเห็นเขาทำผิด	ตักเตือน	<table><tr><td>๓</td><td>๒</td><td>๑</td><td>๐</td><td>-๑</td><td>-๒</td><td>-๓</td></tr></table>	๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓	ไม่ตักเตือน
๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓				
๖๐. ขอปืมข้าวของเครื่องใช้	กล้า	<table><tr><td>๓</td><td>๒</td><td>๑</td><td>๐</td><td>-๑</td><td>-๒</td><td>-๓</td></tr></table>	๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓	ไม่กล้า
๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓				
๖๑. ขอของคืนเมื่อเขาปืมของเราไป	กล้า	<table><tr><td>๓</td><td>๒</td><td>๑</td><td>๐</td><td>-๑</td><td>-๒</td><td>-๓</td></tr></table>	๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓	ไม่กล้า
๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓				

๖๒. ถ้าเราทำเสียงดัง หรือเปิดวิทยุทั้ง เกรง

๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓
---	---	---	---	----	----	----

 ไม่เกรง
๖๓. เมื่อถูกขอร้องให้ช่วยเหลือแต่ไม่ว่าง ปฏิเสธ

๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓
---	---	---	---	----	----	----

 ไม่ปฏิเสธ
๖๔. ในกรณีที่เราไม่เห็นด้วยกับความคิดของเขา โต้แย้ง

๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓
---	---	---	---	----	----	----

 ไม่โต้แย้ง

ข. ในฐานะที่เป็นเพื่อนบ้านที่ไม่สนิทสนมกัน

๖๕. ขอความช่วยเหลือ กล้า

๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓
---	---	---	---	----	----	----

 ไม่กล้า
๖๖. เมื่อเห็นเขาทำผิด คักเตือน

๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓
---	---	---	---	----	----	----

 ไม่คักเตือน
๖๗. ขอยืมข้าวของเครื่องใช้ กล้า

๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓
---	---	---	---	----	----	----

 ไม่กล้า
๖๘. ขอของกินเมื่อเขาบิ้มของเราไป กล้า

๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓
---	---	---	---	----	----	----

 ไม่กล้า
๖๙. ถ้าเราทำเสียงดังหรือเปิดวิทยุทั้ง เกรง

๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓
---	---	---	---	----	----	----

 ไม่เกรง
๗๐. เมื่อถูกขอร้องให้ช่วยเหลือแต่เราไม่ว่าง ปฏิเสธ

๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓
---	---	---	---	----	----	----

 ไม่ปฏิเสธ
๗๑. ในกรณีที่เรามองไม่เห็นด้วยกับความคิดของเขา โต้แย้ง

๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓
---	---	---	---	----	----	----

 ไม่โต้แย้ง

ฅ. ในฐานะตัวทํานานกับผู้มีบุญคุณ

๗๒. เมื่อมีความทุกข์ ปรีกษา

๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓
---	---	---	---	----	----	----

 ไม่ปรีกษา
๗๓. ขอความช่วยเหลือ กล้า

๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓
---	---	---	---	----	----	----

 ไม่กล้า
๗๔. ขอยืมข้าวของ เงินทอง กล้า

๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓
---	---	---	---	----	----	----

 ไม่กล้า
๗๕. คักเตือนเมื่อเห็นเขาทำผิด คักเตือน

๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓
---	---	---	---	----	----	----

 ไม่คักเตือน
๗๖. แสดงความคิดเห็น โต้แย้งด้วยเหตุผล โต้แย้ง

๓	๒	๑	๐	-๑	-๒	-๓
---	---	---	---	----	----	----

 ไม่โต้แย้ง

๓๗. แสดงความโกรธเมื่อเราไม่พอใจเขา กระทำ ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ ไม่กระทำ

๓๘. ทำความผิดหรือนำความเสียใจมาให้เขา เกรง ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ ไม่เกรง

๗. ในฐานะที่ท่านเป็นผู้น้อย ปฏิบัติต่อผู้บังคับบัญชา

๓๙. ชักคำสั่งผู้นั่งกับบัญชา กล้า ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ ไม่กล้า

๔๐. ผู้นั่งกับบัญชาออกเงินค่าอาหารให้ เกรง ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ ไม่เกรง

๔๑. ขอเงินหรือสิ่งของต่าง ๆ กระทำ ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ ไม่กระทำ

๔๒. ขอความช่วยเหลือในเรื่องส่วนตัว กล้า ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ ไม่กล้า

๔๓. ไปทำงานสายหรือกลับก่อนเวลา เกรง ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ ไม่เกรง

๔๔. แสดงความคิดเห็นหรือโต้แย้งควบเหตุผลในเรื่องการทำงาน กระทำ ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ ไม่กระทำ

๔๕. คุยกับเพื่อนที่มาเยี่ยมหรือทางโทรศัพท์ในขณะที่อยู่ในที่ทำงาน กระทำ ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ ไม่กระทำ

๘. ในฐานะที่ท่านเป็นผู้น้อย ปฏิบัติต่อรุ่นพี่

๔๖. ขอความช่วยเหลือ กระทำ ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ ไม่กระทำ

๔๗. เมื่อเขาทำในสิ่งที่เราไม่พอใจ คบว่า ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ ไม่คบว่า

๔๘. เมื่อความคิดเห็นไม่ตรงกัน โต้แย้ง ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ ไม่โต้แย้ง

๔๙. ปฏิเสธที่จะช่วยเหลือเมื่อถูกขอร้อง กล้า ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ ไม่กล้า

๕๐. เมื่อเห็นเขาทำผิด ดักเตือน ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ ไม่ดักเตือน

ขอของคืนเมื่อเขาขโมยของเราไป กล้า ๓ ๒ ๑ ๐ -๑ -๒ -๓ ไม่กล้า