

ปัจจัยของบุคลิกภาพด้านธุรกิจที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียน
ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร

ปริญญานิพนธ์
ของ
นางนุช ภูแฉ่มโชติ

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาธุรกิจศึกษา
พฤษภาคม 2549

ปัจจัยของบุคลิกภาพด้านธุรกิจที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียน
ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร

ปริญญาณิพนธ์
ของ
นางนุช ภูแฉ่มโชติ

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาธุรกิจศึกษา
พฤษภาคม 2549
ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ปัจจัยของบุคลิกภาพด้านธุรกิจที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียน
ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร

บทคัดย่อ
ของ
นางนุช ภูแฮมโชติ

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาธุรกิจศึกษา
พฤษภาคม 2549

นางนุช ภูแฮมโชติ. (2549). *ปัจจัยของบุคลิกภาพด้านธุรกิจที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร*. ปรินญานินพนธ์ กศ.ม. (ธุรกิจศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. คณะกรรมการควบคุม : รองศาสตราจารย์ชูศรี วงศ์รัตน์, ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพีร์ ลิ้มไทย.

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร และเพื่อศึกษาคำนำหน้ความสำคัญของบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ ที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยจำแนกตามแผนกวิชาการบัญชี การขาย และคอมพิวเตอร์ธุรกิจ

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยเป็นนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร แผนกวิชาการบัญชี จำนวน 397 คน แผนกวิชาการขาย จำนวน 224 คน และแผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ จำนวน 233 คน รวมจำนวน 854 คน ได้มาโดยวิธีการสุ่มแบบแบ่งชั้น เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล เป็นแบบทดสอบวัดบุคลิกภาพนักธุรกิจ 7 ลักษณะ มีค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ .96 ส่วนตัวแปรผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวัดด้วยคะแนนเฉลี่ยสะสมวิเคราะห์ข้อมูลโดยหาค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ และการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ

ผลการศึกษาพบว่า

บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ ได้แก่ ลักษณะความมุ่งมั่น ลักษณะความกระตือรือร้น ลักษณะความกล้าเสี่ยง ลักษณะกล้าแสดงตัว ลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง ลักษณะการมองโลกในแง่ดี และลักษณะการพึ่งตนเอง โดยรวมและรายด้านอยู่ในระดับสูงทุกลักษณะ และมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อยู่ในระดับสูง เมื่อจำแนกตามแผนกวิชาพบว่า นักเรียนแผนกวิชาการบัญชี มีบุคลิกภาพด้านธุรกิจ อยู่ในระดับสูงทั้ง 7 ลักษณะ และมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อยู่ในระดับสูง

ส่วนนักเรียนแผนกวิชาการขาย และแผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจมีบุคลิกภาพด้านธุรกิจ อยู่ในระดับสูงทั้ง 7 ลักษณะและมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อยู่ในระดับปานกลาง

1. แผนกวิชาการบัญชี

ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรปัจจัยบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง และลักษณะความกล้าแสดงตัว มีความสัมพันธ์ทางลบกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และ .05 ตามลำดับ

ส่วนคำนำหน้ความสำคัญของบุคลิกภาพด้านธุรกิจที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพมากที่สุด คือ ลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง และลักษณะมองโลกในแง่ดีตามลำดับ

2. แผนวิชาการขาย

ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรปัจจัยบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะความมุ่งมั่น ลักษณะความกระตือรือร้น ลักษณะความกล้าเสี่ยง และลักษณะการพึ่งตนเอง มีความสัมพันธ์ทางบวก กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01และ .05 ตามลำดับ

ส่วนค่าน้ำหนักความสำคัญของบุคลิกภาพด้านธุรกิจไม่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

3. แผนวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ

ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพด้านธุรกิจทั้ง 7 ลักษณะกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ มีความสัมพันธ์กันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ส่วนค่าน้ำหนักความสำคัญของบุคลิกภาพด้านธุรกิจไม่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

FACTORS OF BUSINESS PERSONALITY EFFECTED TO LEARNING
ACHIEVEMENT OF THE THIRD YEAR VOCATIONAL CERTIFICATE
STUDENT AT COMMERCIAL COLLEGE IN BANGKOK AREA

AN ABSTRACT
BY
NONGNUCH PUCHAMCHOTE

Presented in Partial Fulfillment of Requirements
for the Master of Education degree in Business Education
at Srinakharinwirot University

May 2006

Nongnuch Puchamchote. (2006). *Factors of Business Personality Effected to Learning Chievement of The Third Year Vocational Certificate Student At Commercial College in Bangkok Area*. Master Thesis, (Business). Bangkok : Graduate School, Srinakharinwirot University. Project Advisory Committees : Assoc. Prof. Chusri Wongrattana, Assist. Prof. Supee Limthai

The purpose of this research aimed to study the relationship between 7 factors of business personality and learning achievement of the 3rd year vocational certificate students at the Commercial College in Bangkok Area and also compare the weighted significance of this mentioned area of the study which were classified into the following departments : Accounting, Sale and Business Computer. The subjects used in this research were totally 854 students through Stratified Random Sampling : 397 students from Accounting Department, 224 students from Sale Department and 233 students from Business Computer Department. The instrument used for collecting in this research was the 7 business personality factor-measuring questionnaire with the reliability at .96. The statistical methods used for analyzing the collected data were : GPA – measuring the learning achievement variables though Mean, Standard Deviation (.S.D.), Multiple Correlation and Multiple Regression.

The results revealed that

The perspective of the 7 factors of business personality Commitment, Enthusiasm, Enterprise, Self-Presence, Self-Confidence, Optimism and Self-Dependence was in high level, and indicated that the learning achievement of 3rd year vocational certificate students was in high level. Whereas the measurement was performed though each mentioned department, it was revealed that the students in Accounting Department possessed the high level of all 7 factors and of learning achievement.

Meanwhile, the students in Sale Department and Business Computer possessed the high level of all 7 factors and moderate level of learning achievement.

1. Accounting Department

The Multiple Correlation between the variables of the factors of business personality-Self-Confidence and Self-Presence indicated the negative learning achievement relationship with statistical significance at .01 and .05 respectively.

Meanwhile, the weighted significance of 7 factors of business personality affected the learning achievement through Self-Confidence and Optimism, respectively.

2. Sale Department

The Multiple Correlation between the variables of the factors of business personality-Commitment, Enthusiasm, Enterprise and Self-Dependence indicated the positive learning achievement relationship with statistical significance at .01 and .05 respectively.

Meanwhile, the weighted significance of 7 factors of business personality did not affect the learning achievement.

3. Business Computer Department

The Multiple Correlation between the variables of the all 7 factors of business personality indicated the relationship without statistical significance.

Meanwhile, the weighted significance of 7 factors of business personality did not affect the learning achievement.

ประกาศคุณูปการ

ปริญญานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลงด้วยความกรุณาอย่างสูงจากรองศาสตราจารย์ชูศรี วงศ์รัตน์ ประธานกรรมการ ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพีร์ ลีมีไทย กรรมการควบคุมปริญญานิพนธ์ ตลอดจนอาจารย์สัญญากร ชูทรัพย์ และผู้ช่วยศาสตราจารย์เริงลักษณ์ โรจนพันธ์ กรรมการที่แต่งตั้งเพิ่มเติม ที่กรุณาให้คำปรึกษา ข้อเสนอแนะ และแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ จนผู้วิจัยสามารถดำเนินการทำปริญญานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จสมบูรณ์ได้ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่านไว้ ณ โอกาสนี้

ขอกราบขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ชำรง อุดมไพจิตร ผู้ช่วยศาสตราจารย์ พรณรัตน์ พลอยเลื่อมแสง ผู้ช่วยศาสตราจารย์เริงลักษณ์ โรจนพันธ์ อาจารย์สัญญากร ชูทรัพย์ และผู้ช่วยศาสตราจารย์ผจงศักดิ์ หมวดสง ที่ให้ความกรุณาเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบคุณภาพแบบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ ที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้

ขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒทุกท่านที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชาการศึกษาทำให้ผู้วิจัยสามารถค้นคว้าข้อมูลและจัดทำปริญญานิพนธ์ได้ประสบความสำเร็จ

ขอกราบขอบพระคุณผู้อำนวยการวิทยาลัยพณิชยการเซตุนน วิทาลัยพณิชยการธนบุรี วิทยาลัยพณิชยการบางนา วิทยาลัยพณิชยการอินทราชัย และวิทยาลัยอาชีวชนบุรี ที่อนุเคราะห์ในการเก็บข้อมูล รวมทั้งขอขอบคุณนักเรียนวิทยาลัยพณิชยการ ชั้นปีที่ 3 ที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามเป็นอย่างดี

ขอกราบขอบพระคุณคุณพ่อพุทธา และคุณแม่ניתยา ภูแฮมโชติ ตลอดจนญาติพี่น้องทุกคน ที่ให้กำลังใจ สนับสนุนให้การศึกษาที่ดีแก่ผู้วิจัยตลอดมา

สุดท้ายนี้ ขอขอบคุณเพื่อนๆ คณะกรรมการนิสิตระดับบัณฑิตศึกษา ปีการศึกษา 2547 และปีการศึกษา 2548 ทุกคนที่ให้กำลังใจและช่วยเหลือผู้วิจัยมาโดยตลอด

นนุช ภูแฮมโชติ

สารบัญ

บทที่	หน้า
1 บทนำ.....	1
ภูมิหลัง.....	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	2
ความสำคัญของการวิจัย.....	2
ขอบเขตของการวิจัย.....	2
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	2
ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย.....	3
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	3
กรอบแนวความคิดในการวิจัย.....	5
สมมุติฐานในการวิจัย.....	5
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	6
เอกสารที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพ.....	7
ความหมายของบุคลิกภาพ.....	7
ทฤษฎีบุคลิกภาพ.....	8
การวัดบุคลิกภาพ.....	10
ประเภทของบุคลิกภาพ.....	12
ชนิดของบุคลิกภาพ.....	13
องค์ประกอบที่พัฒนาบุคลิกภาพ.....	15
ลักษณะบุคลิกภาพ.....	16
คุณลักษณะของบุคลิกภาพด้านธุรกิจ.....	16
ประโยชน์ของการศึกษาบุคลิกภาพ.....	25
เอกสารที่เกี่ยวข้องกับสำนักงานการอาชีวศึกษา.....	26
ประวัติและการเปลี่ยนแปลงสำคัญ.....	26
วิสัยทัศน์การอาชีวศึกษา.....	31
พันธกิจการอาชีวศึกษา.....	31
นโยบาย.....	31
การควบคุมคุณภาพ.....	31
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	36

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
3	วิธีดำเนินการวิจัย.....
	การกำหนดประชากรและเลือกกลุ่มตัวอย่าง.....
	เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล.....
	การดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล.....
	การจัดการกระทำและการวิเคราะห์ข้อมูล.....
	สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล.....
4	ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....
	สัญลักษณ์ในการวิเคราะห์ข้อมูล.....
	การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....
	ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....
5	สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....
	สังเขปวัตถุประสงค์ของการวิจัย สมมุติฐาน และวิธีการวิจัย.....
	สรุปผลการวิจัย.....
	อภิปรายผลการวิจัย.....
	ข้อเสนอแนะ.....
	บรรณานุกรม.....
	ภาคผนวก.....
	ภาคผนวก ก.....
	ภาคผนวก ข.....
	ประวัติผู้วิจัย.....

บัญชีตาราง

ตาราง	หน้า
1 จำนวนประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	43
2 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ และ ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ.....	51
3 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะ ความมุ่งมั่น.....	52
4 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐานของบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะ ความกระตือรือร้น.....	54
5 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะ ความกล้าเสี่ยง.....	55
6 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐานของบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะ ความกล้าแสดงตัว.....	56
7 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะ ความเชื่อมั่นในตนเอง.....	57
8 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐานของบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะการมองโลก ในแง่ดี.....	58
9 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะ การพึ่งตนเอง.....	59
10 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ และผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ แผนกวิชาการบัญชี.....	60
11 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ และผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ แผนกวิชาการขาย.....	60
12 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐานของบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะและ ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ แผนกวิชา คอมพิวเตอร์ธุรกิจ.....	61

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
13	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ และค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรปัจจัยบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ แผนกวิชาการบัญชี.....
	62
14	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ แผนกวิชาการบัญชี.....
	63
15	ค่าน้ำหนักความสำคัญของบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ แผนกวิชาการบัญชี.....
	64
16	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ และค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรปัจจัยบุคลิกภาพด้านธุรกิจกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ แผนกวิชาการขาย.....
	65
17	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ แผนกวิชาการขาย.....
	66
18	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ และค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรปัจจัยบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ แผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ.....
	18

บัญชีภาพประกอบ

ภาพประกอบ	หน้า
1 กรอบแนวคิดการวิจัย.....	5
2 สถาบันการศึกษา สังกัดสถาบันการอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ.....	30

บทที่ 1

บทนำ

ภูมิหลัง

ในปัจจุบันอาชีพด้านธุรกิจเป็นอาชีพที่จะต้องมีการติดต่อปฏิสัมพันธ์กับผู้คนมากมาย ทั้งที่เป็นลูกค้าและผู้ร่วมงาน ซึ่งจะต้องมีองค์ประกอบของบุคลิกภาพที่ดี เช่น การแต่งกาย วาจา กิริยาท่าทาง อารมณ์ เป็นต้น สิ่งเหล่านี้จะส่งผลต่อความน่าเชื่อถือ และความมั่นใจของลูกค้าหรือผู้ร่วมงาน นักธุรกิจจึงต้องมีการพัฒนาบุคลิกภาพที่เหมาะสม ตั้งแต่ในระดับโรงเรียนหรือวิทยาลัย สำหรับการพัฒนาบุคลิกภาพนี้ อาจจะได้ทำได้โดยการเลียนแบบ จดจำตัวอย่าง หรือการปลูกฝัง ลักษณะของบุคลิกภาพที่ดี และจากการเรียนการสอนในระดับประกาศนียบัตร (ปวช.) ด้านธุรกิจ เพื่อให้ผู้เรียนพัฒนาฝึกฝนบุคลิกภาพที่เหมาะสมกับอาชีพด้านธุรกิจต่อไป

การศึกษาบุคลิกภาพ คือ การศึกษาความคงที่ ความซับซ้อน ความหลากหลายและความ เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของบุคคลและกลุ่มคน (ศรีเรือน แก้วกังวาล. 2544 : 320) สำหรับบุคลิกภาพ ของผู้นำ ผู้บริหารหรือด้านธุรกิจซึ่งมีสถานะที่เป็นทั้งหัวหน้าและนักปฏิบัติการพร้อมกันไปในตัวมี ความจำเป็นต้องมีคุณภาพ และคุณสมบัติของบุคลิกภาพที่ดีเพราะจะต้องเป็นผู้นำ ผู้สร้างศรัทธาให้ แก่บุคคลที่ต้องติดต่อเพื่อสานสัมพันธ์ด้วย รวมทั้งผู้ที่ร่วมงานรอบข้างให้เกิดความเชื่อมั่น ยอมรับ นับถือต่อความเป็นนักบริหารของบุคคลผู้นั้น ทั้งนี้รวมถึงความเชื่อมั่นในหน้าที่การงานที่รับผิดชอบ อยู่ด้วยนักธุรกิจจึงต้องเป็นผู้นำและมีวิธีการนำผู้อื่นให้ทำงานตาม มีบุคลิกภาพที่ดีพอที่จะเรียกร้อง ความเลื่อมใส ศรัทธา ทำให้ผู้อื่นยอมคล้อยตามเพื่อปฏิบัติตามด้วยความสมัครใจจะเห็นว่าบุคลิกภาพ ที่ดีจึงมีความจำเป็นสำหรับนักบริหารหรือนักธุรกิจ (วิจิตร อาวะกุล. 2545 : 12-13)

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2538 (ปวช.) กล่าวถึงจุดมุ่งหมายโดยทั่วไป ของหลักสูตร ข้อที่ 5 ไว้ว่า เพื่อให้มีบุคลิกภาพที่ดี มีมนุษยสัมพันธ์ มีคุณธรรม จริยธรรม และวินัย ในตนเองมีสุขภาพอนามัยสมบูรณ์เหมาะสมกับงานอาชีพนั้นๆ (ทัศนา แสงวงศ์. 2542 : 24) ซึ่ง สอดคล้องกับแผนพัฒนาการศึกษาแห่งชาติ ฉบับที่ 7 (พ.ศ. 2535 - 2539) ข้อที่ 4 คือ ส่งเสริมให้มี การจัดกิจกรรมเพื่อสร้างทักษะการบริหารและการจัดการ และปลูกฝังนิสัยรักที่จะเป็นผู้ประกอบการ ตลอดจนมีการฝึกอบรมเพื่อสามารถออกไปประกอบอาชีพได้ (ทัศนา แสงวงศ์. 2542 : 16)

บุคลิกภาพช่วยให้สามารถทำนาย (Predict) บุคคลเมื่อเขาเผชิญสถานการณ์ต่างๆ ได้หรือ การคัดเลือกบุคคลให้เหมาะสมกับงานที่ทำ เพื่อประโยชน์ในการแนะแนวให้การศึกษาต่อหรือ ประกอบอาชีพที่เหมาะสมกับความถนัด ความสามารถ ความสนใจ ตลอดจนบุคลิกภาพ (ถวิล ธาราโกชน และศรัณย์ ดำริสุข. 2542 : 153) บุคลิกภาพจึงเป็นเสมือนดังปั้งชีบางอย่าง que ทุกคนมีอยู่ ในตัวเช่นเดียวกับบุคลิกภาพของนักเรียนที่ปั้งชีถึงผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนได้ ซึ่งสอดคล้องกับงาน วิจัยของ วรณะ แก้วมณีเอี่ยม (2536 : บทคัดย่อ) พบว่า บุคลิกภาพด้านธุรกิจ มีความสัมพันธ์และ

สามารถพยากรณ์เกรดเฉลี่ยสะสมรวมทุกวิชา เช่นเดียวกับ ทศนีย์ แสนพลพัฒน์ (2541 : 65) พบว่า บุคลิกภาพนักธุรกิจมีความสัมพันธ์และสามารถพยากรณ์เกรดเฉลี่ยสะสมได้

จากเอกสารและงานวิจัยดังกล่าวจะเห็นได้ว่า บุคลิกภาพด้านธุรกิจมีความสัมพันธ์กับ ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจศึกษา เรื่องปัจจัยของบุคลิกภาพด้านธุรกิจที่ส่งผลต่อ ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อจะได้ทราบถึงบุคลิกภาพด้านธุรกิจ ว่ามีด้านใดบ้างที่สัมพันธ์ และส่งผล ต่อสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียน ซึ่งจะเป็นแนวทางสำหรับอาจารย์ประจำชั้น อาจารย์ประจำวิชา และอาจารย์แนะแนว ที่จะได้ส่งเสริมและแนะนำนักเรียนได้อย่างเหมาะสมต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร
2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการ ในเขต กรุงเทพมหานคร โดยจำแนกตามแผนกวิชาการบัญชี การขาย และคอมพิวเตอร์ธุรกิจ
3. เพื่อศึกษาคำแนะนำความสำคัญของบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยจำแนกตามแผนกวิชาการบัญชี การขาย และคอมพิวเตอร์ธุรกิจ

ความสำคัญของการวิจัย

ผลการวิจัยครั้งนี้ทำให้ทราบว่าบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะมีความสัมพันธ์และส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร ในแต่ละแผนกวิชาหรือไม่ มากน้อยเพียงใด ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่ออาจารย์ประจำชั้น อาจารย์ประจำวิชา และอาจารย์แนะแนวที่จะได้ส่งเสริมและให้คำปรึกษากับนักเรียนได้อย่างเหมาะสม

ขอบเขตของการวิจัย

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 แบ่งเป็น 3 แผนกวิชา คือ แผนกวิชาการบัญชี แผนกวิชาการขาย และแผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ ซึ่งจะมีสอนที่วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร ครบทั้ง 3 แผนกวิชา รวม 4 แห่ง

คือ วิทยาลัยพณิชยการเชตุพน วิทยาลัยพณิชยการธนบุรี วิทยาลัยพณิชยการบางนา และวิทยาลัยพณิชยการอินทราชัย ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2548 จำนวน 2,201 คน

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 ประกอบด้วย 3 แผนกวิชา คือแผนกวิชาการบัญชี จำนวน 397 คน แผนกวิชาการขาย จำนวน 224 คน และแผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ จำนวน 233 คน ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2548 รวมจำนวน 854 คน ซึ่งได้มาโดยวิธีสุ่มแบบแบ่งชั้นชนิดสัดส่วน โดยใช้แผนกวิชาเป็นเกณฑ์ในการแบ่งชั้นตามจำนวนนักเรียนของสถานศึกษาเทียบตามตารางการสุ่มของเครชีและมอร์แกน (บุญชม ศรีสะอาด. 2538 : 187 อ้างอิงจาก Krejcie and Morgan. 1970 : 608)

2. ตัวแปรที่ศึกษา

2.1 ตัวแปรอิสระ (Independent Variables) คือ บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ ได้แก่

- 2.1.1 ความมุ่งมั่น
- 2.1.2 ความกระตือรือร้น
- 2.1.3 ความกล้าเสี่ยง
- 2.1.4 ความกล้าแสดงตัว
- 2.1.5 ความเชื่อมั่นในตัวเอง
- 2.1.6 การมองโลกในแง่ดี
- 2.1.7 การพึ่งตนเอง

2.2 ตัวแปรตาม (Dependent Variables) คือ ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

นิยามศัพท์เฉพาะ

1. **บุคลิกภาพ** หมายถึง คุณลักษณะหรือพฤติกรรมที่แสดงออกเฉพาะบุคคล ทั้งภายในและภายนอก ซึ่งเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว

2. **บุคลิกภาพด้านธุรกิจ** หมายถึง คุณลักษณะของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 ที่มีลักษณะความมุ่งมั่น ลักษณะความกระตือรือร้น ลักษณะความกล้าเสี่ยง ลักษณะความกล้าแสดงตัว ลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง ลักษณะการมองโลกในแง่ดี และลักษณะการพึ่งตนเอง ซึ่งจะทำให้แก่นักเรียนนั้นมีแนวโน้มที่จะสามารถศึกษาหรือประกอบอาชีพในด้านธุรกิจการค้าได้อย่างประสบความสำเร็จ ประกอบด้วย 7 ลักษณะ ดังนี้

2.1 ความมุ่งมั่น หมายถึง ลักษณะนิสัยความขยันหมั่นเพียร มานะพยายาม บากบั่นในการทำงาน มีความอดทน ไม่ท้อแท้ ต้องการให้คนอื่นรู้จักตนด้วยผลงาน ต้องการความก้าวหน้าในการทำงาน ต้องการให้ผลงานของตนสำเร็จในระดับสูง ต้องการให้ผลงานของตนมีประสิทธิภาพ และมีความซื่อสัตย์สุจริตในงานของตน

2.2 ความกระตือรือร้น หมายถึง ลักษณะนิสัยเอาใจใส่ในการทำงาน ตั้งใจทำงานทันทีที่ได้รับมอบหมาย ไม่ชอบผลัดวันประกันพรุ่ง เมื่อมีโอกาสจะทำตามแผนที่วางไว้ทันที มีพฤติกรรมและกิจรยาล่องแคล่วว่องไว

2.3 ความกล้าเสี่ยง หมายถึง ลักษณะนิสัยชอบการผจญภัยเพื่อหาประสบการณ์ใหม่ๆ กล้าตัดสินใจในสิ่งที่คิดว่าดี ชอบคาดการณ์ล่วงหน้า กล้าริเริ่มทำสิ่งใหม่ๆ แปลกๆ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ชอบทำสิ่งที่ยากท้าทายความสามารถ และกล้าลงทุนเพื่อหวังผลกำไร

2.4 ความกล้าแสดงตัว หมายถึง ลักษณะนิสัย กล้าพูด กล้าซักถาม กล้าแสดงความคิดเห็น กล้าเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ชอบเป็นผู้นำ ชอบพบปะสังสรรค์กับผู้อื่น ชอบการรวมกลุ่มเป็นหมู่คณะ และมีมนุษยสัมพันธ์

2.5 ความเชื่อมั่นในตนเอง หมายถึง ลักษณะนิสัยพร้อมที่จะกระทำสิ่งที่ตนเห็นว่าถูกต้อง กล้าเผชิญกับสถานการณ์ต่างๆ ไม่หวั่นไหวต่อคำพูดหรือความรู้สึกของคนอื่น มีจิตใจมั่นคงและไม่ยอมแพ้ต่อปัญหาใดๆ

2.6 การมองโลกในแง่ดี หมายถึง ลักษณะนิสัยมีความไว้วางใจผู้อื่น ให้อภัยผู้อื่นไม่ผูกใจเจ็บ เชื่อว่าสิ่งที่เกิดขึ้นต้องมีเหตุผลอธิบายได้ ยอมรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ และมีจิตใจโอบอ้อมอารี

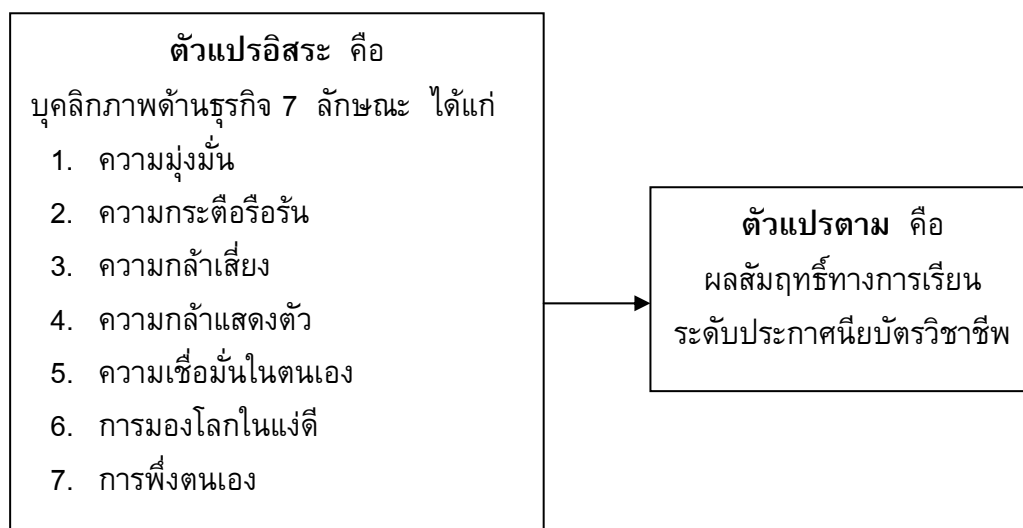
2.7 การพึ่งตนเอง หมายถึง ลักษณะนิสัยใฝ่หาความรู้อยู่ตลอดเวลา ใช้ความรู้ความสามารถของตนอย่างเต็มที่ และทำงานสำเร็จด้วยตนเอง

3. ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ หมายถึง คะแนนเฉลี่ยสะสมของการเรียน ตั้งแต่ชั้นปีที่ 1 ถึงภาคเรียนที่ 1 ชั้นปีที่ 3 ของแผนกวิชาการบัญชี การขาย และคอมพิวเตอร์ธุรกิจ

4. วิทยาลัยพณิชยการ หมายถึง วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร ประกอบด้วยวิทยาลัยพณิชยการการเซตุน วิทยาลัยพณิชยการธนบุรี วิทยาลัยพณิชยการบางนา และวิทยาลัยพณิชยการอินทราชัย

5. นักเรียน หมายถึง ผู้ที่กำลังศึกษาอยู่ในภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2546 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 ใน 3 แผนกวิชา คือ แผนกวิชาบัญชี แผนกวิชาการขาย และแผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ

กรอบแนวคิดในการวิจัย



สมมุติฐานในการวิจัย

1. บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ มีความสัมพันธ์กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร
 - 1.1 บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ มีความสัมพันธ์กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนแผนกวิชาการบัญชี
 - 1.2 บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ มีความสัมพันธ์กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนแผนกวิชาการการขาย
 - 1.3 บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ มีความสัมพันธ์กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนแผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ
2. บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ อย่างน้อยหนึ่งด้าน ที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร
 - 2.1 บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ อย่างน้อยหนึ่งด้าน ที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนแผนกวิชาการบัญชี
 - 2.2 บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ อย่างน้อยหนึ่งด้าน ที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนแผนกวิชาการขาย
 - 2.3 บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ อย่างน้อยหนึ่งด้าน ที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนแผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสาร แนวคิด ทฤษฎีต่างๆ รวมถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และได้นำเสนอ ในหัวข้อต่อไปนี้

1. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพ
 - 1.1 ความหมายของบุคลิกภาพ
 - 1.2 ทฤษฎีบุคลิกภาพ
 - 1.3 การวัดบุคลิกภาพ
 - 1.4 ประเภทของบุคลิกภาพ
 - 1.5 ชนิดของบุคลิกภาพ
 - 1.6 องค์ประกอบที่พัฒนาบุคลิกภาพ
 - 1.7 ลักษณะบุคลิกภาพ
 - 1.8 คุณลักษณะของบุคลิกภาพด้านธุรกิจ
 - 1.9 ประโยชน์ของการศึกษาบุคลิกภาพ
2. เอกสารเกี่ยวกับสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา
 - 2.1 ประวัติและการเปลี่ยนแปลงสำคัญ
 - 2.2 วิสัยทัศน์การอาชีวศึกษา
 - 2.3 พันธกิจการอาชีวศึกษา
 - 2.4 นโยบาย
 - 2.5 การควบคุมคุณภาพ
3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพ

1.1 ความหมายของบุคลิกภาพ

มีผู้ให้ความหมายของคำว่า บุคลิกภาพไว้หลายท่านดังนี้

กิลฟอร์ด (Guiford. 1959 : 5) บุคลิกภาพ หมายถึง แบบแผนที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของคุณลักษณะประจำของบุคคลอื่นๆ

แอลพอร์ต (Allport. 1967 : 24 - 25) บุคลิกภาพ หมายถึง หน่วยผสมผสานที่ทรงพลังของระบบทางร่างกาย และจิตใจตัวบุคคล ซึ่งกำหนดลักษณะการปรับตัวแบบเฉพาะของบุคคลที่มีต่อสิ่งแวดล้อม

แซมมวล (Samuel. 1981 : 3) บุคลิกภาพ หมายถึง ลักษณะทางจิตวิทยาเฉพาะตัวของบุคคลแต่ละคน ซึ่งแสดงออกมาให้เห็นทางพฤติกรรมและความคิด

สุโท เจริญสุข (2519 : 99) สรุปไว้ว่า บุคลิกภาพ หมายถึง ลักษณะส่วนร่วมของบุคคลหนึ่งบุคคลใดโดยเฉพาะก็ได้ ลักษณะที่ว่านี้ กินความถึงทุกสิ่งทุกอย่างที่เป็นลักษณะของคนนั้น เช่น รูปร่าง หน้าตา กริยาท่าทาง อารมณ์ ความสามารถ ทักษะ นิสัย อุปนิสัย ความรู้สึกนึกคิด และเจตคติ เป็นต้น

ศิริกุล ตันทุลารักษ์ (2531 : 44) สรุปไว้ว่า บุคลิกภาพ หมายถึง ทุกสิ่งทุกอย่างที่ประกอบขึ้นเป็นบุคคลอันประกอบด้วยรูปร่างท่าทาง ลักษณะนิสัย พฤติกรรมภายนอก และพฤติกรรมภายใน หรือทุกสิ่งทุกอย่างที่รวมขึ้นเป็นบุคคลนั้น

ทรงพล ภูมิพัฒน์ (2538 : 172) กล่าวว่า บุคลิกภาพ คือ แบบแผนที่เป็นเอกลักษณ์ในการแสดงพฤติกรรมของบุคคล แบบแผนดังกล่าวจะต้องมีความคงที่พอสมควร มิใช่เฉพาะสถานการณ์ครั้งหนึ่งครั้งใดเท่านั้น

พรพิมล จันทรพิลัป (2539 : 176) สรุปไว้ว่า บุคลิกภาพ หมายถึง องค์ประกอบของลักษณะต่างๆ ทั้งหมดที่รวมเป็นตัวบุคคล เช่น รูปร่าง หน้าตา การแต่งกาย นิสัยใจคอ การพูดจา มารยาท การวางตัว ความร่วมมือ สุขภาพจิต เซาว์ปัญญา ซึ่งสิ่งเหล่านี้มีอิทธิพลทำให้บุคคล มีความสามารถในการปรับตัวได้มากน้อยต่างกัน

ถวิล ธาราโกชน และ ศรันย์ ดำริสุข (2542 : 142) สรุปได้ว่า บุคลิกภาพเป็นแบบแผนของพฤติกรรมของบุคคล อันเป็นผลรวมของลักษณะภายนอกและลักษณะภายในของบุคคลอันทำให้บุคคลนั้นมีลักษณะเฉพาะตัวที่เป็นเอกลักษณ์ ซึ่งทำให้เขาแตกต่างจากบุคคลอื่น

จันทนิช อัสวณนทร์ (2543 : 2) กล่าวว่า บุคลิกภาพ หมายถึง ทุกสิ่งทุกอย่างที่หล่อหลอมให้เป็นและอยู่ในคนคนนั้น ไม่ว่าจะเป็นจุดเด่นจุดด้อยก็ตาม ซึ่งทำให้เขามีความแตกต่างจากคนอื่นๆ จนกระทั่งไม่เหมือนกับผู้อื่นในโลก

วิจิตร อาวะกุล (2545 : 8) กล่าวว่า บุคลิกภาพ คือ การแสดงออกซึ่งพฤติกรรมของมนุษย์ อันเป็นปฏิกริยาร่วมของระบบต่างๆ ในร่างกายมนุษย์ เช่น อารมณ์ ความคิด เจตคติ

สติปัญญา ความสามารถ การเรียนรู้ ประสบการณ์ แรงจูงใจ ฯลฯ ที่สะสมมาตั้งแต่เกิด ว่ามีอยู่อย่างไรเพียงไร

จากความหมายข้างต้น พอสรุปได้ว่า บุคลิกภาพ หมายถึง พฤติกรรมที่แสดงออกเฉพาะบุคคลหนึ่งทั้งภายในและภายนอก ซึ่งเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว

1.2 ทฤษฎีบุคลิกภาพ

ทฤษฎีโครงสร้างของบุคลิกภาพ กิลฟอร์ด (Guilford. 1959 : 99 - 103)

กิลฟอร์ด มีความคิดเห็นว่า บุคลิกภาพมีโครงสร้างตามระดับชั้น และเขาเชื่อแบบจำลองของโครงสร้างของบุคลิกภาพสามารถนำแบบจำลองขององค์ประกอบ (Factor Model) มาใช้อธิบายได้

บุคลิกภาพมีโครงสร้างตามระดับชั้น ประกอบด้วยลักษณะนิสัยในระดับการสรุปที่แตกต่างกัน 4 ระดับ มีรายละเอียดดังนี้

ระดับที่ 1 การแสดงออกเฉพาะอย่าง (Specification) กิลฟอร์ด มีได้อธิบายรายละเอียดของลักษณะนิสัย เขาเพียงแต่อธิบายว่าเป็นระดับสูงกว่าระดับเฮกซิส และเป็นดรรชนีชี้บ่ง (Trait Indicator) ของเฮกซิส

ระดับที่ 2 เฮกซิส (Hexis) เฮกซิสเป็นลักษณะนิสัยในระดับของการสรุปที่ต่ำที่สุด กิลฟอร์ด อธิบายว่า การใช้คำว่า เฮกซิส แทนคำว่า นิสัย เพราะว่าคำว่า นิสัย หมายถึง สิ่งเรียนรู้ แต่เฮกซิสมีความหมายกว้างกว่า เฮกซิส คือ ความโน้มเอียงที่จะประพฤติอย่างคงเส้นคงวา ในสถานการณ์ที่มีขอบเขตจำกัด เฮกซิสได้มาจากการสังเกตพฤติกรรม โดยมีการแสดงออกเฉพาะอย่างเป็นดรรชนีชี้บ่ง

ระดับที่ 3 ลักษณะนิสัยเบื้องต้น (Primary - Trait) ลักษณะนิสัยเบื้องต้นเป็นตัวกำหนดเฮกซิสซึ่งมีความสัมพันธ์กัน และในขณะเดียวกันก็เป็นตัวกำหนดการแสดงออกเฉพาะอย่างด้วย กิลฟอร์ดมีความคิดว่า องค์ประกอบในความหมายของนักวิเคราะห์องค์ประกอบควรจะอยู่ในระดับนี้

ระดับที่ 4 แบบบุคลิกภาพ (Type) รูปแบบบุคลิกภาพเป็นลักษณะนิสัยที่อยู่ในระดับของการสรุปที่สูงกว่าระดับลักษณะนิสัยเบื้องต้น

ถวิล ธาราโกชน และ ศรันย์ ดำริสุข (2542 : 143 -146) ได้รวบรวมทฤษฎีบุคลิกภาพที่จำแนกตามประเภทและคุณลักษณะของนักจิตวิทยาหลายท่านไว้ดังนี้

ทฤษฎีบุคลิกภาพตามประเภทและคุณลักษณะ (Type - Trait theory) ซึ่งเป็นการแบ่งบุคลิกภาพออกเป็นประเภทและคุณลักษณะของนักจิตวิทยาหลายท่านไว้ดังนี้

1. ทฤษฎีบุคลิกภาพตามประเภทของร่างกาย (Body Type) ของเชลดอน (Sheldon) ซึ่งแบ่งตามลักษณะทางกายได้ 3 ประเภท คือ

1.1 ประเภทผอมสูง (Ectomorphic Body Type) เป็นลักษณะของคนผอม สะอาดสะอ้าน และบอบบาง อารมณ์ของคนประเภทนี้จะมีลักษณะสงบเสถียร เก็บตัว โต้ตอบเร็ว คล้ายป้องกันตัว ไวต่อความรู้สึกและสัมผัส ไม่ชอบเข้าสังคม

1.2 ประเภทรูปร่างเหมาะสม (Mesomorphic Body Type) เป็นคนที่แข็งแรง มีกล้ามเนื้อ รูปร่างได้สัดส่วน คนประเภทนี้จะชอบแสดงออก ชอบผจญภัยและเสี่ยง มีความสุขในการออกกำลังกาย

1.3 ประเภทอ้วนเตี้ย (Endomorphic Body Type) เป็นลักษณะของคนอ้วน เนื้อนุ่มบวม ชอบสังคม อารมณ์ดี ร่างเริงเบิกบาน ไม่มีพิธีรีตอง ต้องการให้ร่างกายเป็นสุข ชอบรับประทานอาหารนานาชาติ ยามหลับจะหลับสนิท

มีผู้ไม่เห็นด้วยกับทฤษฎีของเชลดอนอยู่มาก อย่างไรก็ตามการศึกษาทฤษฎีนี้จะช่วยให้พอเข้าใจแนวทางของนิสัยคนตามรูปร่างได้บ้าง

2. ทฤษฎีบุคลิกภาพของจุง (Carl G. Jung) จุงแบ่งบุคลิกภาพของคน ตามการแสดงออกต่อสภาพการณ์ต่างๆ ซึ่งมี 2 ประเภท ดังนี้

2.1 ประเภทเก็บตัว (Introvert) คนประเภทนี้โดยทั่วไป จะเป็นคนขี้อาย ชอบหลีกเลี่ยง ไม่สนใจคนอื่น ๆ ไม่ชอบสังคม พอใจที่อยู่คนเดียว

2.2 ประเภทแสดงตัว (Extrovert) คนประเภทนี้จะเป็นคนชอบสนใจคนอื่น ชอบสังคม ชอบพบปะสังสรรค์ เป็นคนที่มีวิธีการผ่อนปรนประนีประนอมกับผู้อื่น มีปัญหาที่สามารถปรับทุกข์กับผู้อื่นได้ มีความสุขสนุกสนานกับผู้อื่นได้ง่าย

3. ทฤษฎีบุคลิกภาพตามคุณลักษณะ (Trait) ของบุคคทฤษฎีนี้ได้พยายามอธิบายบุคลิกภาพในแต่ละแบบว่ามีคุณลักษณะต่างๆ มากน้อยเพียงใด คำว่า “คุณลักษณะ” คือ ลักษณะของบุคคลที่สามารถวัดได้จากการแสดงพฤติกรรมของบุคคล ในสถานการณ์ที่แตกต่างกัน บุคคลจะสะท้อนคุณลักษณะต่างๆ ของบุคคลออกมา อาจกล่าวได้ว่า พฤติกรรมของบุคคลเป็นผลมาจากปัจจัยภายใน หรือคุณลักษณะมากกว่าความกดดันภายนอก (สถานการณ์ภายนอก) วิธีการที่เหมาะสมในการศึกษาบุคลิกภาพ คือ การวัดคุณลักษณะต่างๆ ที่มีอยู่เป็นจำนวนมากในตัวบุคคลนั้นๆ แนวความคิดของกลุ่มนี้เฉพาะที่พิจารณาแล้วเป็นว่าสำคัญมีดังนี้

3.1 ทฤษฎีบุคลิกภาพตามแนวคิดของแคทเทล (Cattell) แคทเทล เชื่อว่า การที่คนเรามีบุคลิกภาพแตกต่างกัน เป็นเพราะคุณลักษณะ เขาเน้นการวัดคุณลักษณะของคนเพื่อให้เข้าใจบุคลิกภาพจากการศึกษา พบว่า คนเรามีคุณลักษณะแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ ลักษณะพื้นผิว (Surface Trait) เป็นลักษณะที่เห็นได้ชัดเจน เช่น ความอยากรู้อยากเห็น ความเอื้อเฟื้อ เป็นต้น และลักษณะยึดตนเองเป็นลักษณะหยั่งรากลึกลงไปในบุคลิกภาพ พฤติกรรมของบุคคลที่เป็นจะเป็นลักษณะพื้นผิว ซึ่งเกิดมาจากลักษณะลึก เช่น คนที่มีลักษณะข่มผู้อื่น (Dominance) จะมีลักษณะยึดตนเองเป็นลักษณะลึก แต่จะแสดงลักษณะพื้นผิวเป็นคนอดทน มีความเป็นผู้นำ เป็นต้น

3.2 ทฤษฎีบุคลิกภาพตามแนวคิดของอิสเซน (Eysenck) อิสเซนได้พัฒนาแนวคิดของจุง จากการแบ่งบุคลิกภาพเป็น 2 ประเภท คือ Introversion กับ Extroversion (แต่วิธี

ศึกษาด้านบุคลิกภาพพื้นฐานของเขาจะเน้นไปในทางทฤษฎีการเรียนรู้ ซึ่งตรงกันข้ามกับจุ) เขาได้ค้นพบมิติของบุคลิกภาพซึ่งเป็นอิสระ จากบุคลิกภาพเดิมที่จุค้นคว้าไว้อีกหนึ่งมิติ เรียกว่า มิติทางความมั่นคง (Stable) ตรงข้ามกับ ความไม่มั่นคง (Unstable) ซึ่งส่งผลให้เกิดบุคลิกภาพรวมของบุคคล ซึ่งแบ่งได้ 4 ประเภท คือ

3.2.1 ประเภทเก็บตัวที่มั่นคง (Stable Introverts) ได้แก่ บุคคลซึ่งมีลักษณะมีความสงบ เยือกเย็น รู้จักสำรวจตน เชื่อถือได้

3.2.2 ประเภทเก็บตัวที่ไม่มั่นคง (Unstable Introverts) ได้แก่ บุคคลซึ่งมีลักษณะไม่เข้าสังคม มองโลกในแง่ร้าย เกรงตรง ขี้กังวล เจ้าอารมณ์

3.2.3 ประเภทแสดงตัวที่มั่นคง (Stable Extroverts) ได้แก่ บุคคลที่มีลักษณะไม่สนใจคนอื่น เป็นคนชอบสังคม ชอบแสดงความคิดเห็น มีชีวิตชีวา

3.2.4 ประเภทแสดงตัวที่ไม่มั่นคง (Unstable Extroverts) ได้แก่ บุคคลที่มีลักษณะลุกลี้ลุดน ตื่นเต้น หงุดหงิดเจ้าอารมณ์ ก้าวร้าว เปลี่ยนแปลงง่าย ตามทัศนะของอิสเซน คนที่มีลักษณะไม่มั่นคง จะมีแนวโน้มจะเป็นโรคประสาทได้ง่าย (Neuroticism)

1.3 การวัดบุคลิกภาพ

ทวี ท่อแก้ว และ อบรม สนิทบาล (2517 : 121 - 122) ได้สรุปวิธีการวัดบุคลิกภาพไว้ว่ามี 5 วิธีดังนี้

1. วิธีการสังเกต การสังเกตเป็นรากฐานของวิทยาศาสตร์ทุกแขนง ตั้งแต่ประสบการณ์อันซ้ำซ้อนอย่างเช่น พฤติกรรมของคนเป็นสิ่งที่ต้องสังเกตพิจารณาให้ได้เรื่องราวละเอียดถี่ถ้วนได้ยาก เราต้องเลือกสังเกตเพียงปฏิกริยาอันใดอันหนึ่งเป็นคราวๆ ไป

2. วิธีการทดสอบ เป็นวิธีการที่นิยมกันมาก การทดสอบประกอบด้วยข้อความต่างๆ หลายสิบข้อ โดยถือเอาปฏิกิริยาของคนที่ไปเป็นมาตรฐานและหัวข้อคำถามหรือสถานการณ์ที่สร้างขึ้นมักจะเกี่ยวข้องกับความรู้สึกที่เกี่ยวข้องกับผู้ถูกทดสอบเอง หรือสิ่งแวดล้อม หรือพฤติกรรมที่ทำอยู่เสมอๆ เมื่อตกอยู่ในสภาพนั้นๆ เช่น คำถามเกี่ยวกับความกลัว ความวิตกกังวล ความนิยมในลัทธิการเมืองหรือเศรษฐกิจความสนใจในสิ่งต่างๆ เพื่อให้การสอบได้ผลตามวัตถุประสงค์

3. วิธีการรายงานตนเอง มี 2 แบบ คือ

3.1 การวิเคราะห์ตนเอง คือ การประมาณค่าตนเองแบบวิเคราะห์ตนเองเป็นคำถามแบบปรนัยจะมีประโยชน์ในการเลือกให้เหมาะสมแก่บุคลิกภาพ

3.2 การสัมภาษณ์ หมายถึง การสนทนาระหว่างบุคคลสองคนอย่างมีจุดหมาย โดยผู้สัมภาษณ์เตรียมคำถามมา และจดบันทึกคำตอบ ผู้ถูกสัมภาษณ์จะไม่รู้ตัวว่าถูกทดสอบบุคลิกภาพ การสัมภาษณ์นี้มีหลักการคล้ายๆ กับการวิเคราะห์ตนเอง ต่างกันที่ผู้สัมภาษณ์เป็นผู้จดบันทึกและประมาณค่าบุคลิกภาพ

4. วิธีการฉายภาพ (Projective Techniques) เป็นวิธีที่ผู้วัดได้จัดสิ่งเร้าขึ้นมาให้บุคคลแสดงพฤติกรรมตอบสนอง เช่น เล่าเรื่องจากรูปที่นำมาให้ดู ตัวอย่าง ได้แก่ แบบทดสอบของโรซาร์ช มีลักษณะเป็นรูปภาพที่เกิดจากหยดหมึก ให้สร้างความสัมพันธ์ต่อเนื่องจากคำที่กำหนดให้เติมข้อความที่ไม่สมบูรณ์ ให้แสดงออกโดยการวาดรูป เป็นต้น ในการทดสอบนี้ต้องใช้ผู้ทดสอบที่ได้รับการฝึกมาอย่างดี

5. วิธีการศึกษาความเห็นจากผู้อื่น เป็นวิธีการที่ผู้วัดสร้างแบบสอบถามขึ้นเพื่อถามบุคคลอื่นว่ามีความรู้สึกเกี่ยวกับบุคคลนั้นๆ อย่างไร เช่น ครู เพื่อน ผู้ปกครอง เป็นต้น

บุญส่ง นิลแก้ว (2519 : 215 - 243) กล่าวถึงชนิดของแบบทดสอบวัดบุคลิกภาพ ไว้ว่า สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. แบบทดสอบประเภทให้รายงานตัว (Self – Report Test or Questionnaires) แบบทดสอบประเภทนี้มีเนื้อหาเป็นชนิดแบบทดสอบที่ใช้ภาษา ซึ่งจะประกอบด้วยชุดของข้อความคำถามหรือข้อความต่างๆ ที่ผู้รับการทดสอบจะต้องอ่านและแสดงบุคลิกภาพของตนออกมาด้วยการเขียนตอบข้อความเหล่านั้น เป็นการรายงานลักษณะของตนเองให้ผู้อื่นทราบตามที่เขาคาดการณ์ ทราบ แบบทดสอบประเภทนี้มีลักษณะของการตอบที่แตกต่างกันตามรูปแบบของการถาม ซึ่งถ้าจะจำแนกออกเป็นชนิดก็จะได้ดังนี้

1.1 แบบตรวจสอบรายการ (Checklists) เป็นการให้วิธีให้กาเครื่องหมายหน้าข้อรายการที่ตรงกับตนเอง การตอบไม่ยุ่งยากซับซ้อน

1.2 แบบสำรวจ (Inventory) มีลักษณะคล้ายๆกับแบบตรวจสอบรายการ เนื้อหาจะประกอบด้วยชุดของข้อความคำถามให้ตอบ แต่ให้ผู้ตอบนี้ตอบข้อความนั้นๆ โดยตอบในรูปของ “ใช่” “ไม่ใช่” หรือ “?” (ตัดสินใจไม่ได้) เป็นต้น

1.3 แบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ได้ดัดแปลงมาจากแบบตรวจสอบรายการจากที่ให้ตอบเพียง ใช่หรือไม่ใช่, ชอบหรือไม่ชอบ มาเป็นการให้ผู้ตอบพิจารณาให้ น้ำหนัก โดยแบ่งความรู้สึกออกเป็น 5 ประเภท คือ เห็นด้วยอย่างยิ่ง, เห็นด้วย, เห็นด้วย ก้ำกึ่งกัน, ไม่เห็นด้วย และไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง ผลของการตอบแต่ละข้อความจะเป็นคะแนน 5, 4, 3, 2 และ 1 ตามลำดับ ผู้ที่เสนอวิธีการสร้างมาตราประมาณค่านี้ คือ ลิเคิร์ต (Likert)

2. แบบทดสอบประเภทการฉายภาพ (Projective Tests) แบบทดสอบประเภทนี้ตั้งอยู่บนรากฐานที่ว่า ถ้าบุคคลมีโอกาสที่จะแสดงปฏิกิริยาต่อสิ่งเร้าอย่างหนึ่งอย่างใดได้อย่างเสรี บุคคลนั้นย่อมจะแสดงบุคลิกภาพของตนออกมาในปฏิกิริยานั้นๆ ด้วย และการแสดงปฏิกิริยาต่างๆ ของบุคคลยังไม่อาศัยความรู้หรือสติปัญญาที่จะเข้าใจสิ่งเร้า แต่ก็มักจะแสดงให้เห็นถึงทัศนคติเกี่ยวกับชีวิต ตลอดจนความหมายและความรู้สึกนึกคิดของผู้ตอบได้ด้วย ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท คือ

2.1 ประเภทใช้รูปภาพ (Pictorial Techniques) การทดสอบประเภทนี้จัดทำเป็นชุดของภาพเพื่อให้ผู้รับการทดสอบดู แล้วอธิบายที่พ้องมีต่อภาพนั้นๆ

2.2 ประเภทที่ใช้ภาษา (Verbal Techniques) เป็นแบบที่ใช้ทั้งการเขียนตอบ และตอบปากเปล่า เป็นการใช้ภาษาโดยตรง ไม่ใช้รูปภาพเป็นสิ่งเร้า

2.3 ประเภทที่ใช้การแสดงออก (Expressive Techniques) มี 3 วิธี คือ การวาดรูป การเล่น และการแสดงละคร

สุโท เจริญสุข (2519 : 99 - 100) ได้สรุปวิธีการวัดบุคลิกภาพจากนักจิตวิทยาหลายท่าน ไว้ดังนี้

1. การสังเกต คือ การมองดู ด้วยความพินิจพิเคราะห์ ติดตามเฝ้ามองสังเกตเป็น ระเบียบ อาจจะสังเกตความเป็นไปในด้านใดก็ได้ เช่น ร่างกาย อารมณ์ สังคม สติปัญญา เราก็ จะรู้จักเด็กดีขึ้น เข้าใจความเป็นคนดีขึ้น แต่ควรบันทึกผลทางการสังเกตได้ไวด้วยจะดี

2. การให้เขียน อัตชีวประวัติ คือ ให้เด็กเขียนเล่าเรื่องชีวิตของเขาเป็นส่วนตัว เกี่ยวกับครอบครัว สุขภาพ การเรียน อุปนิสัย ความสนใจ ความทะเยอทะยานในชีวิต อุปสรรคปัญหา อุดมคติ จะทราบว่าเป็นคนชนิดใด มีความเป็นมาอย่างไร นั่นก็คือ แสดงถึง บุคลิกภาพได้ทางหนึ่ง

3. แบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) หมายถึง การใช้วิธีวัดระดับอัตรา โดยตั้งเป็นแบบให้ แล้วครูหรือเด็กพิจารณาส่วนนั้นๆ กำหนดอัตราที่คิดว่าเหมาะสมลงไป ขอให้ดู แบบตัวอย่างใดๆ

4. แบบการสำรวจ (Personality Inventory, Personality) หมายถึง การสำรวจ บุคลิกภาพ แต่ต้องขึ้นอยู่กับแบบสำรวจความจริง การตรวจเช็คลักษณะของคน คล้ายๆ กับอัตรา Rating Scale ที่แสดงมาแล้ว แต่สำหรับแบบการสำรวจนี้ ไม่ต้องการอัตราหลายช่อง โดยมากมี เพียงสองช่องเท่านั้น เช่น ไม่ดี – ดี เอา – ไม่เอา ใช้ได้ - ใช้ไม่ได้

ศรีเรือน แก้วกังวาล (2544 : 332) กล่าวว่าไว้ว่า แบบทดสอบวัดบุคลิกภาพ อาจแบ่ง ออกเป็น 2 ประเภท คือ “Objective test” และ “Projective test”

1.4 ประเภทของบุคลิกภาพ

สุโท เจริญสุข (2519 : 99-100) ได้กล่าวถึง ประเภทของบุคลิกภาพ ตามที่นักจิตวิทยา หลายท่านได้แบ่งไว้ 3 กลุ่ม มีดังนี้

1. กลุ่มแสดงตัว คือ ขอบอ้อวด แสดงตัว ไม่ซื่อๆ เข้าสังคมง่าย ชอบคบเพื่อน ชอบ พูดดัง ชอบเป็นนาย รักสนุก เทียวเตร่ มักรับอาสาคนอื่นทำงาน อยากทำตัวให้เด่นให้คนอื่นมอง และยกย่องเป็นคนเปิดเผย เป็นต้น

2. กลุ่มเก็บตัว เป็นคนขี้อาย พูดเสียงเบา นั่งมุมห้องหลังชั้น ไม่ค่อยพูด ชอบฟัง ชอบอ่าน ไม่กล้าแสดงตัว มักครุ่นคิดมากกว่าพวกเรา เป็นต้น

3. กลุ่มกลางๆ อยู่ระหว่างกลุ่มแรกกับกลุ่มที่สอง คือ ไม่แสดงตัวนัก และไม่เก็บตัวจนเกินไป คนส่วนใหญ่มักเป็นกลุ่มที่สามนี้

1.5 ชนิดของบุคลิกภาพ

กิฟลี วรรณจิย์ (2538 : 117-121 อ้างอิงจาก ศรีธรรม ฐานะภูมิ. 2535 : 128-133) ได้กล่าวถึงชนิดของบุคลิกภาพไว้ และสามารถแบ่งออกได้เป็น 13 ชนิด ดังนี้

1. บุคลิกภาพมั่นคง (Stable Personality) เป็นผู้ที่วุฒิภาวะของพัฒนาการทางอารมณ์และบุคลิกภาพ มีอารมณ์สุขุมเยือกเย็น มีความรับผิดชอบต่อตนเอง ผู้อื่น และหน้าที่การงาน กระทำสิ่งต่างๆ ด้วยเหตุผล เป็นที่ไว้วางใจและเป็นที่ยึดเหนี่ยวของผู้อื่น มีวิจรรณญาณในการแก้ปัญหาชีวิต มีลักษณะเป็นได้ทั้งผู้นำและผู้ตามได้อย่างเหมาะสม

2. บุคลิกภาพพึ่งพาผู้อื่น (Dependent Personality) เป็นคนอ่อนแอชอบพึ่งพาผู้อื่นเสมอ ไม่สามารถตัดสินใจเรื่องต่างๆ ในชีวิตประจำวัน ชอบให้ผู้อื่นแนะนำและตัดสินใจให้ ต้องการการปลอบโยนและการให้กำลังใจมาจากผู้อื่น ไม่กล้าแสดงความรู้สึก กลัวถูกทอดทิ้ง และหากถูกทอดทิ้งจะเสียใจมาก ถ้าได้รับการตำหนิหรือการวิจารณ์จากผู้อื่นจะรู้สึกน้อยใจหรือเสียใจมาก

3. บุคลิกภาพชอบหลีกเลี่ยง (Avoidant Personality) เป็นผู้ที่ไม่มั่นใจในการเข้าสังคม กังวลเมื่อมีคนแวดล้อมจำนวนมาก ขี้อายและประหม่าง่าย ไม่มีเพื่อนสนิท มีความสัมพันธ์กับเฉพาะญาติสนิทหรือบุคคลในครอบครัว พยายามหลีกเลี่ยงกิจกรรมต่างๆ ทางสังคมหรือการประกอบอาชีพที่ต้องเกี่ยวข้องกับบุคคลอื่นอย่างใกล้ชิด เช่น ปฏิเสธการเลื่อนตำแหน่งการทำงานที่ต้องรับผิดชอบมากขึ้น จะเจียบเจย ไม่พูดเมื่ออยู่ในสังคม เพราะกลัวว่าจะพูดในสิ่งที่ไม่เหมาะสม ไม่สามารถทนต่อคำวิจารณ์ได้ กังวลว่าคนอื่นจะคิดถึงตนอย่างไร กลัวต่อการเสี่ยงภัยต่างๆ

4. บุคลิกภาพดื้อเงียบ (Passive-Aggressive Personality) เป็นผู้ที่ชอบต่อต้านอย่างเงียบๆ ผลัดวันประกันพรุ่งในการทำงาน ทำงานที่ได้รับมอบหมายซึ่งเป็นงานที่ไม่ชอบอย่างช้าๆ หรือทำแบบเสียไม่ได้ ชอบประท้วงอย่างไร้เหตุผล ว่าผู้อื่นเรียกร้องจากตนมากเกินไป มักจะลืมนัดหมายที่ตนให้ไว้กับผู้อื่นบ่อยๆ ไม่ค่อยรับผิดชอบ มีความก้าวร้าว (Aggressive) อยู่ในตัว แต่ไม่กล้าแสดงออกโดยตรงเพราะเกรงผู้อื่นไม่ชอบ เพราะมีลักษณะของการชอบพึ่งพาผู้อื่น (Dependent) อยู่ด้วย จึงแสดงความก้าวร้าวแบบไม่รุนแรงหรือแบบเงียบๆ (Passive) ซึ่งก่อให้เกิดความรำคาญกับผู้อื่น หรืออาจช่วยผู้อื่นไม่พอใจได้

5. บุคลิกภาพย้ำคิดย้ำทำ (Obsessive-Compulsive Personality) เป็นบุคคลที่เจ้าระเบียบเคร่งครัด ไม่ค่อยยืดหยุ่น ชอบทำสิ่งต่างๆ อย่างมีระเบียบเรียบร้อย หมกมุ่นในรายละเอียดเล็กๆ น้อยๆ ชอบจัดลำดับ จัดรายการหรือกำหนดการต่างๆ อย่างละเอียดถี่ถ้วน ไม่ค่อยไว้วางใจว่าผู้อื่นจะทำได้ดีเหมือนตน เสียสละและอุทิศตนเพื่องาน จนบางครั้งไม่มีเวลาพักผ่อนหรือไม่มีความสนใจในเรื่องอื่นๆ ไม่ค่อยมีเพื่อน กลัวผิด จนไม่กล้าตัดสินใจหรือใช้เวลานานในการตัดสินใจ

ระมัดระวังในเรื่องมโนธรรม ชอบเก็บของต่างๆ ที่เสียแล้วหรือไม่มีคุณค่าไว้ ไม่ยอมทิ้งแม้ว่าของเหล่านั้นจะได้มีความหมายใดๆ แก่ตนเลยก็ตาม

6. บุคลิกภาพหลงตนเอง (Narcissistic Personality) เป็นคนที่มีลักษณะชื่นชอบตนเอง แสดงพฤติกรรมว่าตนเองมีความสามารถและประสบความสำเร็จสูง อ่อนไหวต่อคำวิจารณ์ของคนอื่น และไม่คอยเห็นอกเห็นใจผู้อื่น เมื่อถูกวิจารณ์จะรู้สึกโกรธ อับอาย ชอบเอาเปรียบผู้อื่น เพื่อความสำเร็จของตน คิดว่าตนเองมีความสำคัญมาก เช่น โอ้อวดถึงความสามารถและความสำเร็จของตนเกินความเป็นจริง ต้องการให้ผู้อื่นยกย่องชมเชยตนเป็นพิเศษ หมกมุ่นและคิดฝันว่าตนเองจะประสบความสำเร็จอย่างสูง มีอำนาจวาสนา มีความเฉลียวฉลาด ความมั่งคั่ง และได้รับความรักอย่างสมบูรณ์

7. บุคลิกภาพเรียกร้องความสนใจ (Histrionic Personality) เป็นคนเจ้าอารมณ์และเรียกร้องความสนใจจากผู้อื่นเกือบตลอดเวลา ต้องการคำสรรเสริญ การยอมรับและคำปลอบใจจากผู้อื่นเสมอๆ มีท่าทางหรือพฤติกรรมที่แสดงถึงการยั่วยวนทางเพศ (Sexually Seductive) สนใจความสวยงามของตนเองมาก แสดงอารมณ์มากกว่าปกติ เช่น ร้องไห้อย่างสะอึกสะอื้นต่อเรื่องเพียงเล็กน้อย สวมกอดผู้อื่นเพื่อแสดงความชื่นชอบ แม้จะเป็นเพียงบุคคลที่มีได้สนิทกัน รอไม่ได้ ขาดเหตุผลบ่อย ไม่สามารถทนรอที่จะได้รับความพึงพอใจในระยะยาว

8. บุคลิกภาพแบบก้ำกึ่ง (Borderline Personality) เป็นผู้มีปัญหาเกี่ยวกับความเป็นตัวของตัวเอง มีปัญหาในการสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่น คือมีความสัมพันธ์อย่างแน่นแฟ้น แต่ไม่ยืดหยุ่น เพราะมองบุคคลหนึ่งดีมาก (Overidealize) อยู่ระยะหนึ่ง แต่เมื่อมีปัญหาเกิดขึ้น ก็จะมองบุคคลคนเดียวกันนั้นว่าไม่ดีเลย (Devalue) และเลิกคบกับบุคคลนั้น มีลักษณะหุนหัน ทำอะไรตามใจตนเอง อารมณ์แปรปรวนง่าย ชอบแสดงความก้าวร้าว ชกต่อยกับผู้อื่นบ่อยๆ ขู่ที่จะฆ่าตัวตายบ่อยๆ มีความไม่แน่นอนในภาพพจน์ของตน บทบาททางเพศ อุดมการณ์ในชีวิต อาชีพการงาน ค่านิยม การเลือกคบคนรู้สึกเบื่อชีวิต รู้สึกชีวิตมีแต่ความว่างเปล่า

9. บุคลิกภาพหุนหันพลันแล่นและก้าวร้าว (Impulsive and Aggressive Personality) ชอบทำสิ่งต่างๆ อย่างรวดเร็วและก้าวร้าว อารมณ์ร้อน โกรธง่าย ควบคุมพฤติกรรมรุนแรงได้น้อย ไม่คิดก่อนทำ ไม่วางแผนล่วงหน้าในการกระทำ ชอบก่อเรื่องเพราะควบคุมตนเองไม่ได้ แต่มิได้คิดต่อต้านสังคม

10. บุคลิกภาพต่อต้านสังคม (Antisocial Personality) ชอบก่อเรื่องขัดแย้งกับผู้อื่น ไม่สนใจความรู้สึกของคนอื่น มีความสัมพันธ์กับผู้อื่นไม่ลึกซึ้งและไม่ยาวนาน ไม่สนใจกฎระเบียบต่างๆ ขาดมโนธรรม ชอบฝ่าฝืนข้อตกลงของหมู่คณะและกฎระเบียบของสังคม หุนหันได้ง่าย ก้าวร้าว เอาแต่ใจตนเอง ไม่อดทนต่อการผิดหวัง ไม่เรียนรู้จากประสบการณ์ ขาดความรับผิดชอบ เมื่อทำผิดจะโทษผู้อื่นและหาข้อแก้ตัวให้ตนเอง

11. บุคลิกภาพอารมณ์แปรปรวน (Affective Personality) เป็นผู้มีอารมณ์เปลี่ยนแปลงง่าย มีช่วงอารมณ์เศร้าอยู่นาน สลับกับช่วงอารมณ์ครึกครื้น ในช่วงอารมณ์เศร้าจะมองโลกในแง่ร้าย วิตกกังวล อ่อนเพลีย และรู้สึกตนไม่มีคุณค่า ขณะมีอารมณ์ครึกครื้นจะมองโลกในแง่

ดี ทำอะไรรวดเร็ว ชีวิตมีแต่ความสนุกสนาน บางครั้งอาจมีแต่อารมณ์เศร้าอย่างเดียว หรืออารมณ์ ครั่นเครงเพียงอย่างเดียว

12. บุคลิกภาพระแวง (Paranoid Personality) เป็นผู้ที่ชอบสงสัยระแวง ไม่ไว้วางใจ ผู้อื่นกับตนและมองคนในแง่ร้าย กล่าวร้ายผู้อื่นหรือคิดว่าผู้อื่นคอยกลั่นแกล้งตน ไม่ค่อยให้อภัยผู้อื่น ไม่คบใครสนิทเพราะเกรงว่าจะถูกกล่าวร้ายในภายหลัง หากมีข้อขัดแย้งจะโต้ตอบรุนแรงและอาฆาต พยาบาท มักระแวงคู่ครองหรือผู้ใกล้ชิดว่าไม่เชื่อกับตน

13. บุคลิกภาพแยกตัว (Schizoid Personality) ไม่ชอบสังคมเป็นคนเฉยๆ ไม่แสดง อารมณ์ ไม่สามารถแสดงความรัก ความสนิทสนมกับผู้อื่น ชอบแยกตัว ชอบทำในสิ่งต่างๆ ตาม ลำพัง เมื่อได้รับคำติชม ไม่แสดงอาการตอบโต้ ไม่ค่อยมีเพื่อนสนิท แม้ในครอบครัวก็ไม่สามารถ แสดงความรู้สึกได้ ชอบคิดฝัน ฝันกลางวัน

1.6 องค์ประกอบที่พัฒนาบุคลิกภาพ

ถวิล ชาราโกชน และ ศรัณย์ ดำริสุข (2542) กล่าวว่า องค์ประกอบที่เป็นพื้นฐานสำคัญ ที่ทำให้บุคคลมีการพัฒนาบุคลิกภาพเหมือน หรือแตกต่างจากบุคคลอื่น ได้แก่ พันธุกรรมและ สิ่งแวดล้อมและประสบการณ์เฉพาะตัว ซึ่งอธิบายโดยสรุป ดังนี้

1. พันธุกรรม หมายถึง การถ่ายทอดลักษณะต่างๆ จากบรรพบุรุษไปสู่ลูกหลาน โดย ผ่านทางยีนส์ (Gene) เช่น ลักษณะทางด้านสติปัญญา ลักษณะของร่างกาย เป็นต้น บุคคลจะมี สติปัญญาฉลาดไหวพริบนาน้อยเพียงใด หรือมีรูปร่างเหมาะสมได้สัดส่วนหรือไม่เพียงใด ขึ้นอยู่กับ ลักษณะของยีนส์ในพ่อแม่ ซึ่งจัดว่าเป็นลักษณะของพันธุกรรม

2. สิ่งแวดล้อม การพัฒนาบุคลิกภาพ นอกจากพันธุกรรมแล้ว ยังขึ้นอยู่กับสิ่งแวดล้อม หรือสังคมที่บุคคลนั้นอาศัยอยู่ เริ่มตั้งแต่ครอบครัว การได้รับการศึกษา อิทธิพลของคำสอนใน ศาสนา รวมทั้งความเชื่อขนบธรรมเนียมประเพณี ค่านิยมและวัฒนธรรมของสังคมที่บุคคลนั้นเป็น สมาชิกอยู่ จะมีอิทธิพลต่อการพัฒนาบุคลิกภาพ กล่าวได้ว่าบุคคลได้รับการขัดเกลา (Socialization) จากสังคมในรูปแบบที่ต่างกันจะทำให้การพัฒนาบุคลิกภาพต่างกันด้วย

3. ประสบการณ์อันเป็นเอกลักษณ์ บุคคลแต่ละคนจะมีประสบการณ์อันเป็นเอกลักษณ์ เฉพาะตนแตกต่างกันออกไป บางคนได้รับประสบการณ์ทางลบ เช่น ได้รับการลงโทษรุนแรง ก่อให้ ความเคียดแค้นชิงชังต่อบุคคล สังคม โลก จะมีบุคลิกภาพขาดเมตตาไม่เป็นมิตรกับบุคคลทั่วไป ตรงกันข้ามกับบุคคลที่ได้รับประสบการณ์ ในด้านความรักความอบอุ่น ก็จะมีบุคลิกภาพเชื่อมั่นใน ตนเองและเป็นมิตรกับบุคคลทั่วไป

องค์ประกอบ 3 ประการดังกล่าวเป็นตัวการที่สำคัญในการพัฒนาบุคลิกภาพ

1.7 ลักษณะของบุคลิกภาพ

กิฟลี วรรณจิย์ (2538 : 121-122 อ้างอิงจาก เสริมวิทย์ สุขเมธี. 2531 : 110-111) ได้สรุป ลักษณะบุคลิกภาพ มีทั้งส่วนที่เป็นรูปธรรมสามารถมองเห็น สังเกตได้ กับส่วนที่เป็นนามธรรม ซึ่ง อยู่ภายในจิตใจของแต่ละบุคคลไว้ 7 ลักษณะ ดังนี้

1. บุคลิกภาพทางร่างกาย เช่น รูปร่างใหญ่ รูปร่างเล็กบอบบาง ขนาดน้ำหนัก รูปทรง หน้าตา ความสูง สิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งแสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพและความแข็งแรงในตัวบุคคล และมี ผลทางด้านจิตใจด้วย บุคคลถ้ามีร่างกายสมบูรณ์ จิตใจย่อมดี มีความสดชื่น ถ้าร่างกายไม่สมบูรณ์ ไข้โรค จิตใจก็จะหดหู่
2. บุคลิกภาพทางจิตใจ เช่น การลืม จินตนาการ การสนใจ ความตั้งใจ การตัดสินใจ
3. บุคลิกภาพทางความสามารถ หมายถึง ความสามารถในการทำงานอันเป็น ลักษณะเฉพาะบุคคล เช่น การแก้ปัญหาเฉพาะหน้า มีสติปัญญาไหวพริบ ความคิดริเริ่ม และ ความสามารถอันเกิดจากการเรียนรู้ การฝึกฝน ได้แก่ ทักษะในการใช้ภาษาต่างประเทศ ความสามารถทางด้านกีฬา
4. บุคลิกภาพทางอุปนิสัย หมายถึง ความประพฤติ ศีลธรรม จรรยา เช่น ความสุภาพ ความอ่อนโยน ความซื่อสัตย์ ความไม่เห็นแก่ตัว
5. บุคลิกภาพทางสังคม คือ พฤติกรรมที่แสดงต่อผู้อื่น จะเป็นการแสดงทางรูปร่าง ท่าทาง กิริยา ความประพฤติ เช่นการขอคบหาสมาคม ชอบเก็บตัว ชอบแสดงออก สงบเสถียร ชอบเด่น ยอมจำนน
6. บุคลิกภาพทางใจหรืออารมณ์ หมายถึง ความรู้สึกทางจิตใจที่ทำให้เกิดการกระทำ ต่างๆ เช่น ตื่นเต้น ตกใจง่าย เจ็บๆ กล้าหาญ ชั่วฉลาด ใจเย็น หรือใจร้อน
7. บุคลิกภาพทางกำลังใจ คือ ความสามารถที่จะควบคุมหรือบังคับพฤติกรรมต่างๆ ที่ การทำไปโดยเจตนาได้ เช่น เป็นคนกระฉับกระเฉงว่องไว หรือเฉื่อยชา ใจแข็งหรือใจอ่อน มีความ มั่นคงดีเลวเพียงใด มีความขยันหมั่นเพียรเพียงไร มีกำลังใจดี สามารถควบคุมพฤติกรรมของตนเองได้

1.8 คุณลักษณะของบุคลิกภาพด้านธุรกิจ

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาลักษณะของบุคลิกภาพด้านธุรกิจ จากการวิเคราะห์ คุณลักษณะบุคลิกภาพนักธุรกิจหลายท่าน ของ ทศนีย์ แสนพลพัฒน์ (2541 : 27 - 29) โดยการนำ คุณลักษณะของนักธุรกิจหลายท่านมาแจกแจง เพื่อหาคุณลักษณะรวมที่เหมือนๆ กัน ไว้ในกลุ่ม เดียวกัน ได้วิเคราะห์องค์ประกอบ และสรุปคุณลักษณะนักธุรกิจในการสร้างเครื่องมือในการวิจัย ได้ทั้ง 7 ด้าน ดังนี้

1. ความมุ่งมั่น คือ มีความขยันหมั่นเพียร มีความอดทน ให้ผู้อื่นรู้จักตนด้วยผลงาน ต้องการความก้าวหน้าในการทำงาน ต้องการให้ผลงานของตนสำเร็จในระดับสูง และมีความซื่อสัตย์ สุจริต

2. ความกระตือรือร้น คือ เอาใจใส่และตั้งใจในการทำงาน ทำงานทันทีที่ได้รับมอบหมาย ไม่ชอบผลัดวันประกันพรุ่ง เมื่อมีโอกาสจะทำตามแผนที่วางไว้ทันที มีพฤติกรรม กิริยาท่าทาง คล่องแคล่วว่องไว

3. ความกล้าเสี่ยง คือ ชอบการผจญภัยหาประสบการณ์ใหม่ๆ กล้าตัดสินใจในสิ่งที่คิดว่าดี ชอบคาดการณ์ล่วงหน้า กล้าริเริ่มทำสิ่งใหม่ๆ แปลกๆ

4. ความกล้าแสดงตัว คือ กล้าพูด กล้าซักถาม กล้าแสดงความคิดเห็น ชอบเป็นผู้นำหรือหัวหน้า ชอบพบปะสังสรรค์กับผู้อื่น ชอบการรวมกลุ่มเป็นหมู่คณะ กล้าเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ

5. ความเชื่อมั่นในตัวเอง คือ พร้อมที่จะกระทำสิ่งที่ตนเห็นว่าถูกต้อง นำชีวิตด้วยตัวของตัวเอง กล้าเผชิญกับสถานการณ์ต่างๆ ไม่หวั่นไหวต่อคำพูดหรือความรู้สึกของคนอื่น มีจิตใจมั่นคง ไม่ยอมแพ้ต่ออุปสรรคหรือปัญหาใดๆ ไม่เชื่อคนง่าย

6. การมองโลกในแง่ดี คือ มีความไว้วางใจผู้อื่น ให้อภัยผู้อื่น และไม่ผูกใจเจ็บ เชื่อว่าสิ่งที่เกิดขึ้นต้องมีเหตุผลอธิบายได้ และเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่

7. การพึ่งตนเอง คือ ใฝ่หาความรู้อยู่เสมอ รู้จักใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ ใช้ความรู้ความสามารถของตนอย่างเต็มที่ ทำงานให้สำเร็จด้วยตนเอง ใช้ของที่มีอยู่อย่างคุ้มค่า และชอบหารายได้พิเศษ

สุเทพ เชาวลิท (2548 : 163 - 164) ได้กล่าวถึง ประเด็นที่ควรพิจารณาในการพัฒนาบุคลิกภาพของนักบริหาร ก่อนที่จะเสริมสร้างพัฒนาบุคลิกภาพของนักบริหารเพื่อความสำเร็จนั้น มีประเด็นที่ควรพิจารณาดังนี้

1. การยอมรับความจริงเกี่ยวกับตัวเอง

ไม่ว่าการวิเคราะห์ตัวเองจะออกมาเช่นไร ประเด็นแรกก็คือ การยอมรับความจริง ตัวตนที่เป็นจริง (Real Self) ทั้งจุดดีและจุดบกพร่อง มีส่วนไหนบ้างในบุคลิกภาพของเรา จุดบกพร่องมีความบกพร่องอย่างไร บกพร่องมากหรือน้อยแค่ไหน มีจุดดีจุดเด่นในส่วนใด นักบริหารต้องยอมรับตัวเองอย่างจริงใจ ไม่หลอกตัวเอง การยอมรับความจริงเกี่ยวกับตัวตนของนักบริหารเป็นประเด็นสำคัญประเด็นแรกที่น่าไปสู่การแก้ไข ปรับปรุงหรือการพัฒนาบุคลิกภาพของนักบริหารสู่ความสำเร็จ

2. การปรับปรุงแก้ไข ส่วนที่ปรับปรุงแก้ไขได้

การพัฒนาบุคลิกภาพ ส่วนใหญ่ของบุคลิกภาพทั้งภายนอกและภายในนั้นสามารถปรับปรุงและแก้ไขพัฒนาให้ดีขึ้นกว่าเดิมได้ด้วยกระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพที่ถูกต้อง แต่ก็มีบางส่วนของบุคลิกภาพที่ไม่อาจแก้ไขปรับปรุงได้ในส่วนตัวของมันเองฉะนั้นจึงต้องแยกให้เห็นอย่างชัดเจน

3. การชดเชยด้วยสิ่งอื่น

บุคลิกภาพในส่วนที่ไม่สามารถแก้ไข พัฒนาได้ หรือยากต่อการพยายามแก้ไข และพัฒนาอาจจะไม่คุ้มค่ากับการพัฒนาก็ควรหาทางชดเชยสิ่งนั้นด้วยสิ่งอื่น เช่น นักบริหารที่เกิดมามีรูปร่างเตี้ย ดูแล้วไม่สง่า จะไปปรากฏตัวต่อหน้าสาธารณชนก็ไม่โดดเด่นด้วยธรรมชาติของร่างกาย อายุปัจจุบัน

ร่างกายไม่สามารถเจริญเติบโตด้านความสูงได้อีกแล้ว จะแก้ไขความเตี้ยให้สูงขึ้นด้วยการแพทย์ก็อาจจะทำให้ไม่คุ้มค่า ก็ควรชดเชยด้วยสิ่งอื่น เช่น การชดเชยด้วยการแต่งกาย การพูดที่ดี การมีความมั่นใจ ความคิด อารมณ์ที่ดี ก็สามารถทำให้บุคลิกภาพในภาพรวมของนักบริหารผู้นั้นมีความโดดเด่น มีบุคลิกภาพเป็นนักบริหารและผู้นำที่ดีมีประสิทธิภาพและมีความสง่างามได้เช่นกัน

การเสริมสร้างและพัฒนาบุคลิกภาพเพื่อความสำเร็จของนักบริหาร

บุคลิกภาพแห่งความสำเร็จนั้น หมายถึง บุคลิกภาพที่ดีสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นประสบความสำเร็จ และเป็นที่ยอมรับของผู้อื่น

การเสริมสร้างบุคลิกภาพที่ดีเท่ากับเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีนั่นเอง ซึ่งการสร้างภาพพจน์ที่ดีนั้นเป็นสิ่งที่สามารถสร้างความประทับใจให้แก่ผู้อื่นที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับตัวเราเริ่มตั้งแต่การพบปะกันครั้งแรก สิ่งที่น่าสังเกตต่อสายตาผู้อื่น เช่น การแต่งกาย การพูดจา ผู้อื่นจะเริ่มคิดวิเคราะห์ต่อทันทีว่าเราเป็นคนที่น่าคบหาสมาคมด้วย อยากจะสร้างสัมพันธ์ไมตรีต่อไปหรือไม่ หรืออาจจะเลิกล้มความคิดในการติดต่อกับเราไปเลยจึงถือเป็นความจำเป็นอย่างยิ่งที่เราจำเป็นต้องสร้างบุคลิกภาพหรือสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับตัวเราสามารถเสริมสร้างได้ดังนี้

1. การเสริมสร้างและพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก
2. การเสริมสร้างและพัฒนาบุคลิกภาพภายใน

1.การเสริมสร้างและพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก

การเสริมสร้างและพัฒนาบุคลิกภาพซึ่งถือได้ว่าเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้เกิดขึ้นและเป็นสิ่งแรกที่คนเราพบกันอันจะนำไปสู่สัมพันธที่ดีต่อไป การเสริมสร้างและพัฒนาบุคลิกภาพภายนอกที่สามารถพิจารณาได้จากประเด็นต่างๆ ดังนี้

1.1 รูปร่างหน้าตา

รูปร่างหน้าตาเป็นบุคลิกภาพที่เป็นพื้นฐาน ปรากฏออกมาให้เห็นได้รูปร่างหน้าตาของแต่ละคนย่อมมีลักษณะเฉพาะตัวและเป็นเอกลักษณ์ของตนเองรูปร่างหน้าตาบางอย่างปรับปรุงแก้ไขได้แต่บางอย่างก็ไม่สามารถแก้ไขได้ การเสริมสร้างพัฒนาอาจจะต้องใช้วิธีการชดเชยด้วยสิ่งอื่นๆ เพื่อให้ภาพรวมของรูปร่างหน้าตานั้นดูดีมีเสน่ห์เหมาะสมที่จะเป็นผู้นำ

การเสริมสร้างและการพัฒนารูปร่างหน้าตา โดยทั่วไปมีข้อเสนอในการพัฒนาดังนี้

1. ดูแลรักษาความสะอาดของร่างกายตลอดเวลา
2. ดูแลเรื่องผม เล็บ หนวด เครา ให้เรียบร้อยอยู่เสมอ
3. ออกกำลังกายเป็นประจำทุกวัน
4. รับประทานอาหารที่มีประโยชน์แก่ร่างกาย
5. ควบคุมน้ำหนักเสมอ
6. ไม่ดื่มรับประทานอาหารเข้า
7. ไม่ดื่มสุรา สูบบุหรี่

8. นอนพักผ่อนให้เพียงพอวันละ 6-8 ชั่วโมง

9. ทำจิตใจอารมณ์ให้แข็งแรงอยู่เสมอ

โปรดตระหนักว่ารูปร่างหน้าตานั้นเป็นพื้นฐานที่จะนำไปสู่การเสริมสร้างและพัฒนาบุคลิกภาพด้านอื่นๆ ต่อไป

1.2 ลักษณะท่าทาง

ลักษณะท่าทางที่ปรากฏออกมาสู่สายตาของผู้อื่น เป็นสิ่งแรกที่คนอื่นสังเกตเห็นได้ ทำให้ผู้พบเห็นสามารถวิเคราะห์ในด้านต่างๆ อาทิ การศึกษา ฐานะทางเศรษฐกิจ ความศรัทธา เชื่อถือความเป็นระเบียบและความเป็นผู้นำหรือผู้ตามที่ดี ดังสุภาษิตกล่าวว่า "สำเนียงส่อภาษา กิริยาส่อสกุล"

นอกจากนี้ยังต้องสำรวจตนเองเกี่ยวกับการสวมใส่เสื้อผ้าการไว้ทรงผม การใช้น้ำหอม เครื่องประดับ ก่อนที่จะได้ไปปรากฏต่อสายตาผู้อื่น พยายามให้เกิดข้อดีเตือนน้อยที่สุดแต่สร้างความประทับใจให้แก่ผู้พบเห็นได้มากที่สุด

สำหรับวัฒนธรรม ประเพณีไทย ในการแสดงลักษณะท่าทางซึ่งออกมา 3 ลักษณะ คือ

1. การแสดงท่าทาง
2. การแสดงทางวาจา
3. การแสดงอันเนื่องมาจากใจ

ทั้ง 3 ลักษณะของคนไทยต้องเติมเปี่ยมไปด้วยความสุภาพอ่อนโยน รู้จักสัมมาคารวะ หรือที่เรียกว่า "ไปลา มาไหว" ซึ่งจะได้เสนอวิธีการเสริมสร้างบุคลิกภาพทั้ง 3 ลักษณะดังนี้

1. การแสดงทางกาย ให้สุภาพเรียบร้อย มีวิธีการ ดังนี้
 1. ต้องไม่ล่วงเกินกายของผู้อื่น
 2. ต้องสำรวมกิริยามรรยาทในการยืน เดิน นั่ง นอน
 3. มีสัมมาคารวะตามประเพณี
 4. รู้จักการทำกิริยาที่น่ารักได้อย่างเหมาะสมกับโอกาส
 5. การวางท่าทางให้สง่าและองอาจ
 6. ไม่ทำกิริยาเอะอะ ตึงตัง ผลักไส โยนสิ่งของ
2. การแสดงทางวาจา ให้อ่อนหวานนุ่มนวล มีวิธีการเสริมสร้างดังนี้
 1. ใช้คำพูดที่ขัดถ้อยขัดคำ และพูดอย่างมีเหตุผล
 2. รู้จักใช้คำศัพท์ตามวาระ กาลเทศะ
 3. ไม่กล่าวร้าย นินทาผู้อื่นให้เสียหาย
 4. รู้จักพูดยกย่องสรรเสริญที่พอเหมาะ
 5. รู้จักเลือกใช้ถ้อยคำที่ทำให้เกิดความสบายใจ
3. การแสดงอันเนื่องมาจากใจ ให้มีการประพฤติปฏิบัติมีวิธีการเสริมสร้าง ดังนี้
 1. รู้จักข่มใจตนเอง
 2. รู้จักเกรงใจผู้อื่น

3. รู้จักปฏิบัติที่ดีงาม
4. รู้จักบังคับตนให้ประพฤติดี
5. รู้จักการเคารพนอบน้อมตามฐานะ

จากการแสดงออกทั้งทางกาย วาจา และใจที่ได้เสนอแนะไว้นั้น เราสามารถปรับปรุงลักษณะท่าทางให้เป็นคนรู้จักการสํารวมกาย สํารวมวาจา และสํารวมใจ ดังนี้

1. การสํารวมทางกาย ควรระมัดระวังกิริยามารยาท เช่น
 1. ไม่ยืนค้ำศีรษะผู้อื่น โดยเฉพาะผู้ใหญ่กว่า
 2. เดินท่าทางที่เรียบร้อย ไม่ส่ายไหล่ หรือแกว่งแขนไปมา
 3. ไม่นั่งไขว่ห้างต่อหน้าผู้ใหญ่
 4. แสดงอาการสุภาพในการรับ – ส่งของจากผู้ใหญ่
 5. ไม่ล้วง แคะ แกะ เกา เรอ ในที่สาธารณะ
 6. ไม่นั่งสูงกว่าผู้ใหญ่ และรู้จักลำดับก่อนหลัง
 7. ไม่ถือวิสาสะมากเกินไป
 8. ควรยกมือไหว้ หรือกล่าวขอโทษก่อนถูกต้องตัวผู้อื่น
2. การสํารวมวาจา ควรระมัดระวังเรื่องการใช้คำพูด เช่น
 1. ไม่พูดเสียงดัง
 2. เมื่อผู้ใหญ่พูดด้วยต้องหันหน้ามาฟัง
 3. ไม่ใช้คำหยาบคาย
 4. เมื่อเดินกลางถนนห้ามหยอกล้อกัน
 5. ไม่กล่าววาจาทำทนาย
 6. ไม่พูดล้อเลียนผู้ใหญ่
 7. พูดด้วยถ้อยคำที่เรียบร้อย และออกเสียงชัดเจน
3. การสํารวมใจ ควรระมัดระวังความรู้สึกที่จะแสดงพฤติกรรมออกมา เช่น
 1. รู้จักเหนียวรั้งใจตนเอง
 2. มีอริยาถัยสุภาพ
 3. มีความซื่อสัตย์
 4. รู้จักวางตัวได้เหมาะสม

ถ้าทุกคนรู้จักการแสดงท่าทางและรู้จักสํารวมทั้งกาย วาจา ใจ ให้เหมาะสมกับโอกาส ฐานะ และตำแหน่ง ก็จะช่วยให้มีบุคลิกภาพที่ดีเป็นที่พึงพอใจแก่ผู้อื่น

1.3 การแต่งกาย

การแต่งกายเป็นสิ่งที่หนึ่งที่เป็นจุดเด่นให้คนสังเกตเห็นได้ง่าย และเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดการวิพากษ์วิจารณ์ได้ง่ายเช่นกัน การแต่งกายจึงต้องใช้ความพิถีพิถันมากที่สุดเพราะสามารถส่งเสริมบุคลิกภาพและลักษณะท่าทางได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการแต่งกายของนักบริหารควรคำนึงถึง

1. ตำแหน่ง หน้าที่การงาน

2. ความเหมาะสมกับวัย
3. สถานที่
4. โอกาส
5. สะดวกสบาย
6. ทนสมัย

นอกจากการแต่งกายให้เหมาะสมกับตำแหน่ง วัย สถานที่ โอกาสและบุคลิกแล้ว ผู้แต่งกายควรพิจารณาถึงสัดส่วนร่างกายของตัวเองเสียก่อนว่าเป็นคนที่มีสัดส่วนอยู่ในลักษณะใด ถ้าโชคดีที่เกิดมามีรูปร่างสมส่วนก็สามารถเลือกเสื้อผ้าได้ง่าย แต่ถ้ารูปร่างไม่สมส่วนก็ต้องคำนึงถึงการเลือกแบบเสื้อผ้าใช้ให้เหมาะสม

1.4 การแสดงสีหน้า

การแสดงสีหน้าหรือการแสดงออกทางสายตา เป็นเครื่องบ่งบอกถึงความเป็นมิตร ศรัทธา การเยาะเย้ย ความเห็นอกเห็นใจ การโกรธเคือง ฯลฯ ในการทำงานโดยเฉพาะลักษณะงานที่ต้องพบปะผู้คน ต้องเผชิญหน้ากับคนที่คุ้นเคยกันและแปลกหน้า ควรแสดงความเป็นมิตรที่ดีต่อกัน โดยการยิ้มให้กันก่อน ซึ่งจะเป็นการสร้างบรรยากาศที่ดีในการติดต่อสัมพันธ์ สิ่งที่ต้องระวัง คือ การแสดงสีหน้าเย้ยหยันผู้อื่นด้วยคิดว่าตัวเองมีความรู้ ความสามารถ ฐานะ หรือการศึกษาดีกว่าผู้อื่น หรือการใช้สายตาที่ไม่เป็นมิตร สิ่งที่ต้องพึงกระทำ คือการแสดงสีหน้าและสายตาที่มีความจริงใจ ต้องการผูกมิตรซึ่งจะช่วยให้บรรยากาศในการสนทนาเป็นไปด้วยดี แต่สิ่งที่ไม่ควรละเว้น คือ การแสดงสีหน้าและสายตาที่เหมาะสมกับสถานการณ์ เช่น ควรยิ้มเมื่อต้องการแสดงความยินดีหรือขอบคุณหรืออาจต้องแสดงสีหน้าเสียใจเมื่อแสดงความเสียใจกับผู้อื่น

การสบสายตา ดวงตานั้นเป็นสื่อที่แสดงออกถึงความจริงใจต่อกัน ความรู้สึกนึกคิดต่าง ๆ นั้นอาจแสดงออกมาทางสายตา ดังนั้น การปรากฏตัวหรือการติดต่อสัมพันธ์กับใครนั้น การสบสายตานั้นบ่งบอกถึงความจริงใจเป็นสภาวะของจิตที่แสดงออกมาได้ตลอดเวลา ซึ่งบางครั้งเราก็ไม่รู้ตัว จึงต้องฝึกฝนตลอดเวลาในสีหน้าและแววตาที่แสดงออกมา

1.5 น้ำเสียง คำพูด

การเสริมสร้างและพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก น้ำเสียง คำพูดสามารถบ่งบอกบางสิ่งบางอย่างแก่ผู้ฟัง ซึ่งอาจทำให้เข้าใจผิดและเข้าใจถูกต้องตามจุดมุ่งหมายของผู้พูดได้ ดังนั้น การใช้น้ำเสียงพูดจึงต้องอาศัยองค์ประกอบสำคัญ 4 ประการ คือ

1. จังหวะการพูด
2. การใช้ถ้อยคำที่เหมาะสม
3. การสื่อความหมาย
4. การประสานสายตา

ถ้าต้องการฝึกการใช้น้ำเสียงพูดให้เกิดความประทับใจแก่ผู้ฟัง ควรฝึกการพูดด้วยถ้อยคำที่ไพเราะ สุภาพ ใช้น้ำเสียงที่มีหางเสียง ลงท้ายด้วย อะ ครับ เสมอ

ในการพูดจาทั้งที่เห็นหน้าและไม่เห็นหน้ากัน เช่น การพูดทางโทรศัพท์ก็ควรใช้ถ้อยคำสุภาพเสมอ อันจะเป็นประโยชน์ต่อผู้พูดและผู้ฟัง แต่ควรหลีกเลี่ยงการใช้น้ำเสียงกับการแสดงสีหน้าที่ไม่สอดคล้องกัน

การใช้น้ำเสียง น้ำเสียงในการพูดนั้นจะประกอบกับคำพูดในการให้ความหมายต่าง ๆ ได้ชัดเจนยิ่งขึ้น การใช้น้ำเสียงแข็งกร้าว อ่อนนุ่มสุภาพ นั้นย่อมเสริมบุคลิกภาพของผู้พูดให้เป็นที่ประทับใจได้ ผู้พูดจึงต้องระมัดระวังในการใช้น้ำเสียงให้ถูกต้อง

คำพูด การใช้คำพูดถูกต้องเป็นปียาวจาเหมาะสมกับกาลเทศะ การใช้สรรพนามแทนตัวเองแทนผู้ฟัง หรือแทนบุคคลที่สมควรพิจารณาใช้ให้เหมาะสมกับวัย ฐานะทางสังคม ขนบธรรมเนียมประเพณี เป็นต้น คำพูดที่ดีนั้นต้องพูดแล้วทำให้ผู้ฟังสบายใจ พอใจ ผู้พูดจึงต้องระมัดระวังคำพูดที่จะไปกระทบกระเทือนผู้อื่นโดยไม่จำเป็น

1.6 มารยาทในการเข้าสังคม

มารยาทในการเข้าสังคม เป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้สำหรับนักบริหาร การเข้าสังคมหรือสมาคมกับใครจำเป็นต้องรู้จักการระมัดระวังกิริยาท่าทาง การพูดจา การแสดงความคิดเห็น หรือการคุยเฉพาะเรื่องตัวเองตลอดเวลา

ในการเข้าสังคมมีหลักสากลที่ส่งเสริมความสัมพันธ์อันดีระหว่างกัน ดังนี้คือ

1. ไม่แสดงอาการสนิสนมอย่างรวดเร็วในครั้งแรกที่ได้รับการแนะนำให้รู้จักกัน
2. ไม่สนทนาในเรื่องที่ทำให้กลุ่มเสียความรู้สึกหรือทำลายความรู้สึกของบางคน และหลีกเลี่ยงการนินทาผู้อื่นและการพูดเกินความเป็นจริง
3. ไม่แสดงความคิดเห็นส่วนตัวเกินไป ควรรับฟังเหตุผลของผู้อื่นหรือยับยั้งใจและสรุปในขณะที่ยังเกิดข้อขัดแย้งกันอยู่
4. ไม่ประหยัคำพูดสำหรับชื่นชม หรือเป็นการให้กำลังใจแก่ผู้อื่น รวมทั้งรู้จักการแสดงความขอบคุณในเวลาที่เหมาะสม
5. ไม่แสดงอุปนิสัยที่ผิดมารยาทในขณะที่เข้าสังคม อาทิ การสูบบุหรี่ การขบเคี้ยวเสียงดัง การแคะ กัด เการ่างกายต่อหน้าผู้อื่นอันจะก่อให้เกิดความรำคาญแก่ผู้อื่นได้

บุคลิกภาพที่พึงหลีกเลี่ยงของนักบริหาร

การเสริมสร้างบุคลิกภาพของนักบริหารเพื่อความสำเร็จนั้น เป็นสิ่งที่นักบริหารจำเป็นต้องเสริมสร้างและพัฒนาให้เร็วที่สุดแต่ในขณะเดียวกันก็มีบุคลิกภาพบางบุคลิกที่นักบริหารพึงหลีกเลี่ยง เพราะถ้าเกิดขึ้นมาก็จะไปทำลายบุคลิกภาพที่ดีของนักบริหารได้

บุคลิกภาพที่นักบริหารพึงหลีกเลี่ยง

1. บุคลิกภาพท่าทางไม่มั่นใจ
2. บุคลิกภาพท่าทางก้าวร้าว

บุคลิกภาพท่าทางไม่มั่นใจ

บุคลิกภาพการแสดงออกด้วยท่าทางต่อไปนี้แสดงออกถึงความไม่มั่นใจของนักบริหาร นักบริหารทันสมัยจึงควรจัดออกไปจากบุคลิกภาพของตนเอง กล่าวคือ

1. การไม่สบสายตา การไม่สบสายตาแสดงออกถึงความไม่มั่นใจในตัวเอง ขาดความเชื่อมั่น ขาดความจริงใจ สายตาจะแสดงออกถึงความรู้สึก การสบสายตาดด้วยความจริงใจจึงเป็นสิ่งที่จะทำให้ให้นักบริหารได้รับความยอมรับและเข้าไปอยู่ในหัวใจของผู้อื่นได้
2. การยกมือปิดปากขณะพูด แสดงออกถึงความไม่มั่นใจในตัวเองของนักบริหาร และอาจสันนิษฐานเอาว่าผู้บริหารมีกลิ่นปาก หรือก็จะอายที่จะให้ผู้อื่นเห็นปาก ฟันก็เป็นได้ ทำให้เสียบุคลิกภาพความมั่นใจ
3. การกอดอก แสดงออกถึงความไม่มั่นใจไม่มั่นคงปลอดภัย เป็นบุคลิกภาพที่ต้องการความรักความอบอุ่น การเอามือกอดอกบ่อยๆ จึงเป็นบุคลิกภาพของบุคคลที่ขาดความมั่นใจในตัวเอง
4. การถอนหายใจบ่อย แสดงออกถึงไม่มีความมั่นคง มั่นใจ หมดหวัง สิ้นหวัง ขาดบุคลิกภาพของผู้นำและผู้บริหารที่ดี
5. การเดินไปเดินมา แสดงออกถึงว่ากำลังเกิดอาการกระสับกระส่ายไม่มั่นใจ ตัดสินใจไม่ได้ แก้ปัญหาไม่ได้ ไม่รู้ว่าจะทำอย่างไร นักบริหารจึงควรระมัดระวังอย่าให้เกิดอาการท่าทางเช่นนี้ขึ้นจะทำให้มาดของนักบริหารทันสมัยเสียไป

บุคลิกภาพท่าทางก้าวร้าว

บุคลิกภาพที่แสดงออกมาแล้วผู้พบเห็นมองว่าเป็นผู้ที่มีบุคลิกที่ก้าวร้าว อันจะเป็นผลเสียต่อการเป็นนักบริหารที่ดี บุคลิกท่าทางต่อไปนี้จะบ่งบอกถึงความก้าวร้าว เช่น

1. การประสานสายตาไม่กระพริบ จะนำไปสู่การสร้างความสัมพันธ์ที่ไม่ดีต่อผู้ที่มาติดต่อสัมพันธ์ด้วย และจะทำให้ผู้อื่นเข้าใจว่าท่านต้องการมีอำนาจเหนือเขาโดยลักษณะการข่มด้วยสายตา และทำให้มองนักบริหารผู้ที่มีบุคลิกภาพเช่นนี้ว่าเป็นคนก้าวร้าว
2. อาการคิ้วขมวด แสดงออกถึงความไม่พอใจ ความก้าวร้าว บางท่านชอบขมวดคิ้วจนเคยชินและบางครั้งก็เกิดขึ้นโดยไม่รู้ตัว จึงทำให้บุคลิกภาพเสียไป ทำให้มองเป็นคนมีปัญหาทางอารมณ์
3. การชี้นิ้วใส่หน้า แสดงออกถึงการมีอำนาจเหนือบุคคลอื่น และบุคคลโดยทั่วไป ไม่ชอบให้ใครชี้นิ้วใส่หน้า ถ้าต้องการระบุถึงใครก็ควรใช้ท่าทางการผายมือออกไป แทนการชี้นิ้วซึ่งจะทำให้ดูสุภาพกว่า
4. การยืนเท้าสะเอว แสดงออกถึงความไม่สุภาพแล้วยังเป็นบุคลิกภาพที่แสดงออกถึงความต้องการเหนือบุคคลอื่น ความเป็นคนก้าวร้าวชอบแสดงอำนาจ

5. การหรีตามอง แสดงออกถึงการพิจารณาเชิงตำหนิ หรือเชิงลบ การไม่ไว้วางใจ ลักษณะท่าทางเช่นนี้ทำให้ผู้อื่นมองบุคลิกภาพของนักบริหารที่ชอบหรีตามองว่าเป็นบุคคลที่มีบุคลิกภาพก้าวร้าวได้

6. การรุกร้าอาณาเขต บุคคลแต่ละคนย่อมมีอาณาเขตส่วนตัว ไม่ชอบให้บุคคลที่ไม่มีความสัมพันธ์กันแบบส่วนตัวเข้ามาใกล้ชิดตัวจนเกินไปการที่บุคคลอื่นเข้ามาใกล้ชิดตัวจนเกินไปจะทำให้เกิดความอึดอัด นักบริหารจึงไม่ควรรุกร้าอาณาเขตส่วนตัวของบุคคลอื่นและโดยเฉพาะอย่างยิ่งในเพศต่างกัน ต้องระมัดระวังให้มากเป็นพิเศษ

สปีล เชน, แมรี (2542 : 44) ได้กล่าวถึงสิ่งที่ควรปฏิบัติในระหว่างการสนทนาไว้ดังนี้

1. ควรมีความกระตือรือร้น แต่อย่าแสดงออกมากจนเกินไปปกติ
2. ถ้ารู้สึกกลัวก็อย่าแสดงออกมา การออกไปเดินเล่นสักรอบก่อน การสนทนาจะช่วยให้ลดอะดรีนาลิน แต่ก็ควรให้มีเวลาพอที่คุณจะกลับมาหายใจได้เป็นปกติ
3. เซกแฮนด์ (กับฝรั่ง) หรือยกมือไหว้เมื่อพบกับผู้สนทนา มองสบตาเขาพร้อมทั้งยิ้ม และอย่าลืมไหว้หรือเซกแฮนด์ก่อนกลับ
4. แสดงการเป็นคนที่ได้รับการอบรมมา เช่น การใช้คำพูดอย่าง “ขอบคุณ” หรือ “กรุณา” ถ้าพนักงานต้อนรับนำกาแฟมาให้ อย่ามัวแต่เกาตัวเอง หรือเอาแต่นั่งกัดเล็บ หรือทำอะไรที่เลวร้ายไปกว่านั้น
5. นั่งอย่างผ่อนคลายแต่อย่านั่งหลังค่อม และอย่านั่งบนขอบเก้าอี้เว้นแต่เก้าอี้ตัวนั้นจะนุ่มมากเกินไป
6. อย่าปล่อยตัวตามสบาย แม้ว่า คุณจะรู้สึกว่าเป็นไรก็ตาม คิดอยู่ตลอดเวลาว่า เราต้องมีความอดทน
7. อย่าเอาแต่เล่าเรื่องตลก เว้นแต่บรรยากาศจะอำนวย และรู้สึกอย่างนั้นจริงๆ คงไม่มีสำนักงานไหนที่ต้องการตัวตลกไปทำงาน
8. หยิบปากกาและกระดาษโน้ตออกมาตั้งแต่ในตอนเริ่มต้นสนทนาและจดทุกสิ่งที่คุณคิดว่าสำคัญ เพื่อแสดงความสนใจและเอาใจใส่ในรายละเอียด
9. หากในระหว่างสนทนา ผู้สนทนามีโทรศัพท์เข้ามาและมีการพูดคุยอย่างต่อเนื่องอยู่สองสามนาที ให้เปิดเอาหนังสือออกจากกระเป๋าและเริ่มต้นอ่านมัน การอ่านจะทำให้คุณดูฉลาด และแสดงว่าคุณไม่อยากจะเสียเวลาไปอย่างเปล่าประโยชน์ และยังอนุญาตให้ผู้สนทนาได้พูดโทรศัพท์โดยไม่รู้สึกว่าการกำลังมีคนแอบฟังอยู่

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาลักษณะของบุคลิกภาพด้านธุรกิจ จากการวิเคราะห์คุณลักษณะบุคลิกภาพนักธุรกิจหลายท่าน ของ ทศนีย์ แสนพลพัฒน์ (2541 : 27 - 29) โดยการนำคุณลักษณะของนักธุรกิจหลายท่านมาแจกแจง เพื่อหาคุณลักษณะรวมที่เหมือนๆ กัน ไว้ในกลุ่มเดียวกัน ได้วิเคราะห์องค์ประกอบ และสรุปคุณลักษณะนักธุรกิจในการสร้างเครื่องมือในการวิจัย ได้ทั้ง 7 ด้าน ดังนี้

1. ความมุ่งมั่น คือ มีความขยันหมั่นเพียร มีความอดทน ให้ผู้อื่นรู้จักตนด้วยผลงาน ต้องการความก้าวหน้าในการทำงาน ต้องการให้ผลงานของตนสำเร็จในระดับสูง และมีความซื่อสัตย์สุจริต
2. ความกระตือรือร้น คือ เอาใจใส่และตั้งใจในการทำงาน ทำงานทันทีที่ได้รับมอบหมาย ไม่ชอบผัดวันประกันพรุ่ง เมื่อมีโอกาสจะทำตามแผนที่วางไว้ทันที มีพฤติกรรม กิริยาท่าทาง คล่องแคล่วว่องไว
3. ความกล้าเสี่ยง คือ ชอบการผจญภัยหาประสบการณ์ใหม่ๆ กล้าตัดสินใจในสิ่งที่คิดว่าดี ชอบคาดการณ์ล่วงหน้า กล้าริเริ่มทำสิ่งใหม่ๆ แปลกๆ
4. ความกล้าแสดงตัว คือ กล้าพูด กล้าซักถาม กล้าแสดงความคิดเห็น ชอบเป็นผู้นำหรือหัวหน้า ชอบพบปะสังสรรค์กับผู้อื่น ชอบการรวมกลุ่มเป็นหมู่คณะ กล้าเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ
5. ความเชื่อมั่นในตัวเอง คือ พร้อมที่จะกระทำการที่ตนเห็นว่าถูกต้อง นำชีวิตด้วยตัวของตัวเอง กล้าเผชิญกับสถานการณ์ต่างๆ ไม่หวั่นไหวต่อคำพูดหรือความรู้สึกของคนอื่น มีจิตใจมั่นคง ไม่ยอมแพ้ต่ออุปสรรคหรือปัญหาใดๆ ไม่เชื่อคนง่าย
6. การมองโลกในแง่ดี คือ มีความไว้วางใจผู้อื่น ให้อภัยผู้อื่น และไม่ผูกใจเจ็บ เชื่อว่าสิ่งที่เกิดขึ้นต้องมีเหตุผลอธิบายได้ และเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่
7. การพึ่งตนเอง คือ ใฝ่หาความรู้อยู่เสมอ รู้จักใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ ใช้ความรู้ความสามารถของตนอย่างเต็มที่ ทำงานให้สำเร็จด้วยตนเอง ใช้ของที่มีอยู่อย่างคุ้มค่า และชอบหารายได้พิเศษ

1.9 ประโยชน์ของการศึกษาบุคลิกภาพ

ถวิล ธาราโกชน และศรัณย์ ดำริสุข (2542 : 153) ได้กล่าวถึงประโยชน์ของการศึกษาบุคลิกภาพไว้ทั้งหมด 4 ข้อ ดังนี้

1. ช่วยให้เราสามารถจะทำนาย (Predict) บุคคลเมื่อเขาเผชิญสถานการณ์ต่างๆ เช่น เราอาจจะทำนายได้ว่า บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบเก็บตัว เขาไม่ชอบการแสดง เมื่อเรามอบหมายให้เขาแสดงละคร เพื่อความสนุกสนานเราอาจจะทำนายได้ว่า เขาคงไม่สามารถจะรับผิดชอบงานเช่นนั้นได้

2. เพื่อประโยชน์ในการคัดเลือกบุคคลเพื่อบรรจุเข้าทำงาน ในตำแหน่งต่าง ๆ ให้เหมาะสมกับบุคลิกภาพของเขา เช่น คัดเลือกเป็นประชาสัมพันธ์ ก็ควรจะเหมาะกับคนที่มีบุคลิกภาพแสดงตัว มากกว่าคนเก็บตัว

3. เพื่อประโยชน์ในการแนะแนว (Guidance) คือ การชี้ช่องทางให้คนศึกษาต่อ หรือประกอบอาชีพได้เหมาะสมกับความถนัด ความสามารถ ความสนใจ ตลอดจนบุคลิกภาพของเขา

4. เพื่อประโยชน์ในการฝึกฝนอบรมบุคคล ให้มีบุคลิกภาพตามจุดหมายหมาย ขององค์การและหน่วยงานต่าง ๆ เช่น อบรมให้บุคคลที่จะเป็นผู้นำ มีลักษณะทางด้านความกล้าหาญในการตัดสินใจ เป็นต้น

2. เอกสารเกี่ยวข้องกับสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

2.1 ประวัติและการเปลี่ยนแปลงสำคัญ

วิวัฒนาการระยะแรก

แนวคิดการจัดการศึกษาอาชีพ ได้มีมาตั้งแต่ยุคสมัยที่ประเทศไทยเริ่มมีอาชีพหัตถกรรมมากขึ้นนอกเหนือไปจากอาชีพ กสิกรรม การอาชีวศึกษาเริ่มอย่างเป็นระบบเมื่อได้รับการบรรจุในโครงการศึกษา พ.ศ. 2441 เป็นการศึกษาพิเศษซึ่งหมายถึง การเรียนวิชาเฉพาะ เพื่อให้เกิดความชำนาญ โดยในปี พ.ศ. 2452 การจัดการศึกษา ได้แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ โรงเรียน สามัญศึกษา สอนวิชาสามัญในโรงเรียน และโรงเรียนวิสามนัญศึกษา สอนวิชาเพื่อออกไปประกอบอาชีพ เช่น แพทย์ ผดุงครรภ์ ภาษาอังกฤษ พาณิชการ ครู เป็นต้น ในปี พ.ศ. 2453 ได้จัดตั้งโรงเรียนอาชีวศึกษาแห่งแรก คือ โรงเรียนพาณิชยการที่วัดมหาพฤฒาราม และวัดราชบูรณะ ปี พ.ศ. 2456 จัดตั้งโรงเรียนเพาะช่าง และปี พ.ศ. 2460 จัดตั้งโรงเรียนฝึกหัดครูประถมกสิกรรม

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการ

ประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 172 พ.ศ. 2515 ได้แบ่งส่วนราชการในสังกัดกรมอาชีวศึกษาออกเป็น 9 กอง คือ

1. สำนักงานเลขานุการกรม
2. กองวิทยาลัย
3. กองโรงเรียน
4. กองแผนงาน
5. กองการเจ้าหน้าที่
6. กองคลัง
7. กองออกแบบและก่อสร้าง
8. กองบริการเครื่องจักรกล
9. หน่วยศึกษานิเทศก์

ปี พ.ศ. 2516-2520 มีโครงการเงินกู้ ADB เพื่อพัฒนาวิทยาลัยเทคนิค 4 แห่ง (กรุงเทพฯ สงขลา เชียงใหม่ และนครราชสีมา) ปรับปรุงเครื่องมืออุปกรณ์ พัฒนาครู และอาคารสถานที่ใน 6 สาขาวิชา คือ อิเล็กทรอนิกส์ ไฟฟ้า ก่อสร้าง เครื่องกล เทคนิคโลหะ และช่างยนต์

ปี พ.ศ. 2518 ได้มีพระราชบัญญัติจัดตั้งวิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษาขึ้น โดยแยกวิทยาลัย 28 แห่ง ออกจากกรมอาชีวศึกษา เปิดสอนถึงระดับปริญญาตรี และได้โอนศูนย์ฝึกต่อเรือหนองคายของสำนักงานพลังงานแห่งชาติ มาอยู่ในสังกัดกรมอาชีวศึกษา โดยเปลี่ยนชื่อเป็นโรงเรียนอุตสาหกรรมต่อเรือหนองคาย

ปี พ.ศ. 2519 รวมโรงเรียนเทคนิค โรงเรียนอาชีวศึกษา โรงเรียนการช่างใน 65 วิทยาเขต และยกฐานะโรงเรียนเกษตรกรรม 12 แห่ง เป็นวิทยาลัย

ปี พ.ศ. 2520 จัดตั้งโรงเรียนเกษตรกรรม 10 แห่ง ปี พ.ศ. 2521-2527 มีโครงการเงินกู้ธนาคารโลก จัดตั้งศูนย์ฝึกวิชาชีพ 12 แห่ง ในแต่ละเขตการศึกษา

ปี พ.ศ. 2522-2523 พบว่า มีปัญหาอุปสรรคในการบริหารจัดการ ดำเนินการแยกวิทยาเขตต่างๆ ออกเป็นอิสระ

ปี พ.ศ. 2522 ได้มีการโอนวิทยาลัยเกษตรเจ้าคุณทหาร ไปสังกัดสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า ประกาศใช้หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพเทคนิค (ปวท.) และจัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมและพัฒนาอาชีวศึกษา ต่อมากระทรวงศึกษาธิการ ได้ประกาศใช้หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพเทคนิค (ปวท.) รับนักเรียนผู้จบมัธยมศึกษาตอนปลาย โปรแกรมวิชาสามัญเข้าเรียนวิชาชีพ เป็นเวลา 2 ปี

ปี พ.ศ. 2523 ได้มี “พระราชกฤษฎีกาแบ่งส่วนราชการกรมอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ พ.ศ. 2523” กำหนดให้มี 10 หน่วยงาน ให้เกิดหน่วยงานใหม่จากเดิม คือ กองวิทยาลัย และกองโรงเรียนเป็นกองใหม่ คือ

1. กองวิทยาลัยเกษตรกรรม
2. กองวิทยาลัยเทคนิค
3. กองวิทยาลัยอาชีวศึกษา

ปี พ.ศ. 2524 ได้ประกาศใช้หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พ.ศ. 2524 , ปี พ.ศ. 2527 ได้ใช้หลักสูตรประกาศนียบัตร วิชาชีพชั้นสูง พ.ศ. 2527 และหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพเทคนิค พ.ศ. 2527

ปี พ.ศ. 2528 ส่งเสริมแนวคิด “การอาชีวศึกษา ครบวงจร” และได้มีการจัดตั้ง “สำนักงานโครงการพิเศษ” เป็นหน่วยงานภายใน มีหน้าที่ประสานงานกับสำนักงานโครงการพิเศษ และรับผิดชอบงานที่เกี่ยวข้องกับความมั่นคงและงานพัฒนาชนบท และปี พ.ศ. 2530 ได้มีการจัดตั้ง “วิทยาลัยการอาชีพ” ในพื้นที่จังหวัดมุกดาหาร และแม่ฮ่องสอน โดยมีเป้าหมายที่จัดการศึกษาทุกประเภทวิชาชีพและทุกหลักสูตร ทั้งในและนอกระบบการศึกษา

ปี พ.ศ. 2531 ได้รับความช่วยเหลือจากเยอรมันเพื่อพัฒนาอาชีวศึกษาทวิภาคี

ปี พ.ศ. 2532-2533 UNDP ให้ความช่วยเหลือจัดตั้งสถาบันพัฒนาครูอาชีวศึกษา

ปี พ.ศ. 2533 รัฐบาลเดนมาร์กได้ให้ความช่วยเหลือเงินกู้ยืมเพื่อพัฒนาอาชีวศึกษาเกษตรตลอดจนประเทศอื่น ในแถบทวีปยุโรป เช่น สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมัน ออสเตรีย อังกฤษ และอิตาลี ในการช่วยเหลือสถานศึกษาประเภทช่วงอุตสาหกรรม นอกจากนี้หน่วยงานหรือองค์กรอื่นต่างประเทศที่ได้ให้ความช่วยเหลือ เช่น The United Nation Development Programme (UNDP) International Labour Organization (ILO), UNESCO เป็นต้น รวมถึงการได้รับความช่วยเหลือจากประเทศออสเตรเลีย ญี่ปุ่น คานาดา CIDA และการได้รับอาสาสมัครจากออสเตรเลีย เยอรมัน ญี่ปุ่น และอังกฤษ ในการให้ความร่วมมือต่างๆ เพื่อการพัฒนาและแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ด้านอาชีวศึกษา และในปี 2533 ได้ประกาศใช้หลักสูตรประกาศนียบัตรครูเทคนิคชั้นสูง (ปวส.)

ปี พ.ศ. 2533 - 2535 นี้มีผู้สนใจเรียนอาชีวศึกษามาก จึงจัดตั้งสถานศึกษาเพิ่ม 20 แห่ง พระราชกฤษฎีกาแบ่งส่วนราชการกรมอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ พ.ศ. 2535 ได้ถูกประกาศและกำหนดใช้จนถึงปัจจุบัน แบ่งส่วนราชการออกเป็น 11 หน่วยงาน โดยเพิ่มสถาบันพัฒนาครูอาชีวศึกษาเป็นหน่วยงานอิสระระดับกอง

ปี พ.ศ. 2535 - 2539 ได้มีโครงการจัดตั้งวิทยาลัยเพิ่มขึ้นอีกจำนวน 93 แห่ง เฉพาะโครงการจัดตั้งวิทยาลัยการอาชีพ ระดับอำเภอ 60 แห่ง วิทยาลัยสารพัดช่าง 25 แห่ง และอีก 8 แห่ง มีวัตถุประสงค์เพื่อขยายโอกาสทางการศึกษาวิชาชีพไปสู่ท้องถิ่น สนับสนุนการพัฒนาชนบท เพื่อผลิตกำลังคนด้านวิชาชีพ ในระดับช่างฝีมือ และช่างเทคนิค ให้ตรงกับความต้องการของตลาดแรงงาน และสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ

ปี พ.ศ. 2536 - 2543 ได้รับความร่วมมือจากรัฐบาลญี่ปุ่น พัฒนาการผลิตกำลังคนสาขาวิชาแมคคาทรอนิกส์ ที่วิทยาลัยช่างกลปทุมวัน ปี พ.ศ. 2537 มีโครงการเงินกู้กองทุนความร่วมมือทางเศรษฐกิจโพ้นทะเลแห่งญี่ปุ่น (Overseas Economic Cooperation, JAPAN) โดยได้รับอนุมัติให้ดำเนินโครงการเมื่อวันที่ 2 สิงหาคม 2537 เพื่อพัฒนาเครื่องมืออุปกรณ์ และบุคลากรในสถานศึกษา 20 แห่ง

ปี พ.ศ. 2538 กรมอาชีวศึกษาได้พัฒนาระบบเครือข่าย เทคโนโลยีสารสนเทศ ของกรมอาชีวศึกษา และการจัดการเรียนการสอนอาชีวศึกษาระบบทางไกล

ปี พ.ศ. 2537 - 2539 ได้รับความช่วยเหลือจากรัฐบาลเบลเยียม พัฒนาการผลิตกำลังคนสาขาวิชาเทคนิคการผลิตและพัฒนาสื่อการสอน

ปี พ.ศ. 2540 การอาชีวศึกษาได้รับความสนใจอย่างมากโดยรัฐบาลให้การสนับสนุนจัดตั้งวิทยาลัยการอาชีพ 70 แห่ง วิทยาลัยเทคนิค 19 แห่ง และวิทยาลัยบริหารธุรกิจและการท่องเที่ยว 2 แห่ง ในปัจจุบันนี้มีพระราชกฤษฎีกา แบ่งส่วนราชการกรมอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ (ฉบับที่ 2) กำหนดให้สถาบันเทคโนโลยีปทุมวัน เป็นส่วนราชการของกรมอาชีวศึกษา และกำหนดอำนาจหน้าที่ให้กรมอาชีวศึกษา จัดและส่งเสริมการศึกษาวินิจฉัย ในระดับปริญญาตรี อนุปริญญา ประกาศนียบัตรหลักสูตรระยะสั้น และหลักสูตรพิเศษ รวมถึงพระราชบัญญัติการจัดการศึกษาในสถาบันเทคโนโลยีปทุมวัน

ปี พ.ศ. 2541 ได้กำหนดให้สถาบันเทคโนโลยีปทุมวัน มีอำนาจจัดการศึกษาระดับปริญญาตรี ด้านวิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยี และสถานศึกษาที่จัดหลักสูตรระดับปริญญาหรือเทียบเท่า ได้แก่ หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปทส.) และปริญญาตรี ในการเปิดสอนเป็นไปตาม เกณฑ์มหาวิทยาลัยกำหนด

ปี พ.ศ. 2542 ได้รับโครงการเงินยืมจากรัฐบาลเดนมาร์ก เพื่อพัฒนาอาชีพเกษตรตาม โครงการปรับปรุงรูปแบบ โครงสร้างสถานศึกษาเกษตร โดยมีวัตถุประสงค์ของโครงการเพื่อเพิ่ม ความรู้ ทักษะปฏิบัติและจัดหาเครื่องมือ-อุปกรณ์ เครื่องจักรกล และเทคโนโลยีที่ทันสมัยให้แก่ นักเรียน นักศึกษา ในการผลิตสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรมเกษตร รวมถึงการขยายผลให้แก่ เกษตรท้องถิ่น ตลอดจนพัฒนาบุคลากร หลักสูตรการจัดอาชีวศึกษาเกษตร การพัฒนาอาชีวศึกษา ได้พัฒนาเป็นลำดับ โดยพิจารณาถึงระบบการประกันคุณภาพอาชีวศึกษา การพัฒนาหลักสูตรการ เรียนการสอน การเทียบโอนหน่วยกิตสะสม การขยายโอกาสทางการศึกษาให้แก่ประชาชน และการ พัฒนาบุคลากรครู อาจารย์อาชีวศึกษา ตลอดจนการส่งเสริมความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน รวมถึงต่างประเทศ

วันที่ 7 กรกฎาคม พ.ศ. 2546 ประกาศในราชกิจจานุเบกษา ให้จัดตั้งสำนักงาน คณะกรรมการการอาชีวศึกษา

สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา จึงได้แบ่งสถานศึกษาออกเป็นเขตต่างๆ รวม 28 เขตทั่วประเทศ ใน 76 จังหวัด

ส่วนกรุงเทพมหานคร แบ่งออกเป็น 2 เขต ดังนี้

สถาบัน การอาชีวศึกษา	จังหวัด	ประเภท วิทยาลัยเทคนิค	ประเภทวิทยาลัย อาชีวศึกษา	ประเภทวิทยาลัย เกษตรกรรม	ประเภทวิทยาลัย สารพัดช่าง	ประเภทวิทยาลัย การอาชีพ	รวม
กรุงเทพมหานคร 1	กรุงเทพฯ	วท.มีนบุรี	วพ.บางนา		วช.พระนคร	วก.นวมินทร์ราชูทิศ	11
	บางส่วน	วท.กาญจนภิเษก มหานคร	วพ.อินทราชัย วอศ.เอี่ยมละออ วบท.กรุงเทพฯ วอศ.กรุงเทพฯ		วช.สีพระยา	วก.กาญจนภิเษก หนองจอก	
	สมุทรปราการ	วท.สมุทรปราการ วท.กก.สมุทรปราการ			วช.สมุทรปราการ	วก.พระสมุทรเจดีย์	4
กรุงเทพมหานคร 2	กรุงเทพฯ	วท.ราชสีหราชาราม	วพ.ธนบุรี		วช.ธนบุรี		10
	บางส่วน	วท.ดอนเมือง วท.ดุสิตกาญจนภิเษก วท.ช่างทองหลวง	วพ.เซตุน วอศ.เสาวภา วอศ.ธนบุรี		วช.หนองหลวง		
	นนทบุรี					วก.ไทรน้อย	1
	ปทุมธานี	วท.ปทุมธานี วท.ธัญบุรี		ศูนย์ฝึกอบรม วิศวกรรมเกษตร			3

หมายเหตุ : วท. = วิทยาลัยเทคนิค วพ. = วิทยาลัยพณิชการ วช. = วิทยาลัยสารพัดช่าง วท.กก. = วิทยาลัยกาญจนภิเษก วก. = วิทยาลัยการอาชีพ
วอศ. = วิทยาลัยอาชีวศึกษา วบท. = วิทยาลัยบริหารธุรกิจและการท่องเที่ยว

ภาพประกอบ 2 สถาบันการศึกษา สังกัดสถาบันการอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ (ที่มา : www.vec.go.th)

จากข้อมูลที่ได้ ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาวิทยาลัยพณิชยการในเขตกรุงเทพมหานคร ทั้งที่อยู่ในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร 1 ซึ่งมี 2 วิทยาลัย ได้แก่ วิทยาลัยพณิชยการบางนา กับ วิทยาลัยพณิชยการอินทราชัย และกรุงเทพมหานคร 2 ซึ่งมี 2 วิทยาลัยเช่นกัน ได้แก่ วิทยาลัยพณิชยการธนบุรี กับวิทยาลัยพณิชยการเชตุพน และทั้ง 4 วิทยาลัยนี้ มีคุณสมบัติของกลุ่มตัวอย่างที่เหมือนกันเพราะมีหลักสูตรระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ทั้ง 3 แผนกวิชา คือ แผนกวิชาการบัญชี แผนกวิชาการขาย และแผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ

2.2 วิสัยทัศน์การอาชีวศึกษา

กรมอาชีวศึกษาเป็นองค์กรที่มุ่งมั่น ในการบริหารจัดการการอาชีวศึกษา สู่ความเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้โดยรวม สถานศึกษาขึ้นเป็นสถาบันการอาชีวศึกษา ให้เป็นศูนย์แห่งความสมานฉันท์ ที่จะเกื้อกูลทรัพยากรต่อกันให้เกิดความแข็งแกร่ง ในทุกสาขาวิชาชีพ เพื่อสร้างคุณภาพในการผลิตกำลังคนตั้งแต่ระดับกึ่งฝีมือ ระดับฝีมือ ระดับเทคนิค และระดับเทคโนโลยี ให้มีคุณภาพตามมาตรฐานสากล สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม สิ่งแวดล้อม ความต้องการของตลาดแรงงาน และความก้าวหน้าของเทคโนโลยี

2.3 พันธกิจการอาชีวศึกษา

การอาชีวศึกษาเป็นการจัดการศึกษาและฝึกอบรมวิชาชีพ เพื่อผลิตและพัฒนาากำลังคนทั้งในระดับกึ่งฝีมือ ระดับฝีมือ ระดับเทคนิค และระดับเทคโนโลยี ในทุกสาขาวิชาอย่างมีคุณภาพ และมาตรฐาน ให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม สิ่งแวดล้อม และความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยี สามารถสนองความต้องการของตลาดและการประกอบอาชีพอิสระ

2.4 นโยบาย

การแสวงหาความรู้จากแหล่งความรู้บนอินเทอร์เน็ต กำลังมีบทบาทต่อการแสวงหาความรู้ด้วยตนเองอย่างกว้างขวาง

2.5 การควบคุมคุณภาพ

มาตรฐานการอาชีวศึกษา

มาตรฐานการอาชีวศึกษา หมายถึง ข้อกำหนดที่เกี่ยวกับคุณลักษณะที่พึงประสงค์ กระบวนการดำเนินงานของสถานศึกษา และปัจจัยสนับสนุนที่ต้องการให้เกิดขึ้นในสถานศึกษา เพื่อพัฒนาผู้เรียนให้มีความรู้ ความสามารถ ทักษะ และประสบการณ์ในงานอาชีพตามที่กำหนดในหลักสูตร และมาตรฐานวิชาชีพในสาขาวิชาที่เรียน และเพื่อให้เป็นหลักในการเทียบเคียงสำหรับการตรวจประเมินการกำกับดูแล และส่งเสริมการพัฒนาคุณภาพการศึกษาด้านอาชีพ ประกอบด้วย 12

มาตรฐาน จำแนกเป็น มาตรฐานด้านผู้จบการศึกษาและผู้เรียน 3 มาตรฐาน มาตรฐานด้านกระบวนการ 5 มาตรฐาน และมาตรฐานด้านปัจจัย 4 มาตรฐาน

มาตรฐานด้านผู้สำเร็จการศึกษาและผู้เรียน

- มาตรฐานที่ 1** ผู้สำเร็จการศึกษา มีความรู้เชิงวิชาการ มีทักษะในอาชีพ และทักษะชีวิตอันส่งผลต่อการประกอบอาชีพอย่างมีประสิทธิภาพ
- ตัวบ่งชี้ 1.1 มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนตามเกณฑ์การสำเร็จการศึกษา
- ตัวบ่งชี้ 1.2 ผ่านการประเมินมาตรฐานวิชาชีพ (Competency) ในสาขาวิชาที่เรียน
- ตัวบ่งชี้ 1.3 ได้งานทำในสถานประกอบการ / ประกอบอาชีพอิสระ หรือศึกษาต่อภายใน 1 ปี
- ตัวบ่งชี้ 1.4 ผู้ประกอบการ / หัวหน้าหน่วยงาน ที่รับผู้สำเร็จการศึกษาเข้าทำงานมีความพึงพอใจทั้งในด้านความรู้ ความสามารถ และคุณลักษณะที่พึงประสงค์
- มาตรฐานที่ 2** ผู้เรียนมีการพัฒนาความรู้ในทักษะพื้นฐาน ทักษะในการปฏิบัติงาน และพัฒนาตนเองในวิชาชีพได้อย่างเหมาะสม
- ตัวบ่งชี้ 2.1 มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนในแต่ละหมวดวิชา ตามโครงสร้างหลักสูตรของวิชาที่เรียนตามเกณฑ์ที่กำหนด
- ตัวบ่งชี้ 2.2 ผ่านการประเมินมาตรฐานวิชาชีพของสาขาวิชาที่เรียนในแต่ละระดับ
- ตัวบ่งชี้ 2.3 ประยุกต์ความรู้ และทักษะต่าง ๆ ใช้ในการปฏิบัติงานวิชาชีพได้อย่างเหมาะสม
- ตัวบ่งชี้ 2.4 สามารถศึกษาค้นคว้าจากแหล่งการเรียนรู้ต่าง ๆ ทั้งในและนอกสถานศึกษาด้วยตนเอง
- ตัวบ่งชี้ 2.5 มีความรู้และทักษะในการใช้ภาษา และเทคโนโลยีสารสนเทศที่จำเป็นต่อการปฏิบัติงานวิชาชีพ
- มาตรฐานที่ 3** ผู้เรียนมีคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม มีความรักในอาชีพ และเป็นสมาชิกที่ดีของสังคม
- ตัวบ่งชี้ 3.1 มีพฤติกรรมที่แสดงถึงความมีวินัยในการปฏิบัติงาน
- ตัวบ่งชี้ 3.2 รับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมาย และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้
- ตัวบ่งชี้ 3.3 มีพฤติกรรมแสดงถึงความรัก ความภูมิใจ และมีจรรยาบรรณในวิชาชีพที่เรียน
- ตัวบ่งชี้ 3.4 มีพฤติกรรมที่หลีกเลี่ยง และไม่เกี่ยวข้องกับสารเสพติด และอบายมุข
- ตัวบ่งชี้ 3.5 มีส่วนร่วมในกิจกรรม / โครงการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม พัฒนาชุมชน สืบสานศิลปวัฒนธรรมประเพณี ภูมิปัญญาท้องถิ่น และกิจกรรมอื่นๆ ของสถานศึกษา

มาตรฐานด้านกระบวนการ

- มาตรฐานที่ 4** สถานศึกษามีการระดมทรัพยากร จัดระบบเครือข่ายในการจัดการ
อาชีวศึกษา รวมทั้งส่งเสริมความร่วมมือกับสถานประกอบการ
ชุมชน แหล่งการเรียนรู้ต่าง ๆ เพื่อการสนับสนุนการจัดการอาชีวศึกษา
ให้มีประสิทธิภาพ
- ตัวบ่งชี้ 4.1 จัดผู้สอน และบุคลากรต่าง ๆ ได้ตามกับคุณวุฒิและประสบการณ์
- ตัวบ่งชี้ 4.2 จัดระบบความร่วมมือ ประสานงานระหว่างสถานศึกษาภายใต้สถาบัน
การอาชีวศึกษา ในการร่วมมือการจัดการศึกษา และการใช้ทรัพยากรร่วมกัน
- ตัวบ่งชี้ 4.3 จัดระบบความร่วมมือ ประสานงานกับสถานประกอบการในการจัดการศึกษา
ทวิภาคีและระบบปกติ
- ตัวบ่งชี้ 4.4 จัดหาผู้เชี่ยวชาญ / ผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านจาก
สถานประกอบการ หน่วยงานต่าง ๆ ชุมชน และท้องถิ่น ให้ความรู้ในสถานศึกษา
- ตัวบ่งชี้ 4.5 จัดหาและจัดการแหล่งเรียนรู้ที่หลากหลาย ทั้งภายในสถานศึกษา
สถานประกอบการ ชุมชน และท้องถิ่น
- มาตรฐานที่ 5** สถานศึกษามีการจัดการเรียนรู้ที่หลากหลาย เน้นการฝึกปฏิบัติจริง
เรียนรู้จากประสบการณ์จริง และมีการประเมินผลตามสภาพจริง
- ตัวบ่งชี้ 5.1 จัดกิจกรรมการเรียนการสอนที่หลากหลาย สอดคล้องกับสาระมาตรฐาน
และตัวผู้เรียน
- ตัวบ่งชี้ 5.2 จัดกิจกรรมการเรียนการสอนที่เน้นการฝึกปฏิบัติจริง
- ตัวบ่งชี้ 5.3 ใช้สื่อ นวัตกรรม และเทคโนโลยีการเรียนการสอน เพื่อให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้
ตามศักยภาพของผู้เรียน
- ตัวบ่งชี้ 5.4 กำหนดระบบการวัดผล และประเมินผลของสถานศึกษา ให้สอดคล้องกับ
สมรรถนะทางวิชาชีพในแต่ละสาขาวิชา
- ตัวบ่งชี้ 5.5 ใช้วิธีการประเมินที่หลากหลาย โดยเน้นการประเมินตามสภาพจริง และนำผล
การประเมินไปใช้ในการพัฒนาการเรียนรู้
- มาตรฐานที่ 6** สถานศึกษามีระบบบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพตรวจสอบได้
เน้นการมีส่วนร่วม
- ตัวบ่งชี้ 6.1 จัดระบบการบริหารงานสถานศึกษา ที่สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ตัวบ่งชี้ 6.2 จัดระบบการบริหารงบประมาณ ที่มุ่งประสิทธิผลและมีระบบตรวจสอบได้
- ตัวบ่งชี้ 6.3 จัดการบริหารบุคลากร มีการมอบหมายได้อย่างเหมาะสม ทั้งด้านปริมาณ
และความสามารถ

- ตัวบ่งชี้ 6.4 มีนโยบาย ปรัชญา และมาตรการในการจัดการอาชีวศึกษา มีความเป็นเอกลักษณ์ทางวิชาชีพที่ชัดเจน
- ตัวบ่งชี้ 6.5 มีการวางแผนใช้กลยุทธ์ในการดำเนินงาน นิเทศ กำกับ ติดตาม และประเมินผลงานอย่างสม่ำเสมอ
- มาตรฐานที่ 7 สถานศึกษามีการส่งเสริมการทำงานวิจัย และงานสร้างสรรค์ที่มีคุณภาพ เผยแพร่สู่สาธารณชน และนำไปพัฒนาชุมชน ท้องถิ่น และประเทศ**
- ตัวบ่งชี้ 7.1 จัดทำนวัตกรรม โครงการ งานวิจัยในชั้นเรียน งานวิจัยสถาบัน วิจัยเพื่อพัฒนาวิชาชีพ งานประเมินผล และบทความทางวิชาการ
- ตัวบ่งชี้ 7.2 เผยแพร่งานสู่สาธารณชน รวมทั้งในวงการธุรกิจอุตสาหกรรม และมีการนำผลงานมาใช้ในการพัฒนาสถานศึกษา ชุมชน ท้องถิ่น และประเทศ
- ตัวบ่งชี้ 7.3 มีการส่งเสริม สนับสนุนในการพัฒนาผู้สอน บุคลากร และผู้เรียนให้มีความรู้ ความเข้าใจ สามารถทำนวัตกรรม โครงการ งานวิจัยในชั้นเรียน งานวิจัยสถาบัน งานวิจัยประเมินผล และบทความทางวิชาการได้อย่างมีคุณภาพ
- ตัวบ่งชี้ 7.4 จัดหาแหล่งความรู้ และแหล่งเงินทุน เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนแก่บุคลากร ในการทำนวัตกรรม โครงการ งานวิจัยในชั้นเรียน งานวิจัยสถาบัน งานประเมินผล และบทความทางวิชาการ ศิลปวัฒนธรรมประเพณี ภูมิปัญญาท้องถิ่น และกิจกรรมอื่นๆ ของสถานศึกษา
- มาตรฐานที่ 8 สถานศึกษามีการบริการทางวิชาชีพ ที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาชุมชน ท้องถิ่น เพื่อให้สังคมไทยเป็นสังคมแห่งภูมิปัญญา และมีการเรียนรู้ตลอดชีวิต**
- ตัวบ่งชี้ 8.1 จัดกิจกรรม / โครงการ ส่งเสริมความรู้และทักษะทางวิชาชีพเพื่อการประกอบอาชีพ และการพัฒนาทางเทคโนโลยี
- ตัวบ่งชี้ 8.2 จัดกิจกรรม โครงการ ที่ให้บริการแก่ชุมชนและท้องถิ่น
- ตัวบ่งชี้ 8.3 ร่วมมือกับชุมชน และท้องถิ่นในการจัดกิจกรรมต่างๆ ตามประเพณี และเพื่อการพัฒนาท้องถิ่น

มาตรฐานด้านปัจจัย

- มาตรฐานที่ 9 สถานศึกษามีการจัดสภาพแวดล้อม และสิ่งอำนวยความสะดวก ที่เอื้อต่อการเรียนรู้ และการฝึกปฏิบัติ รวมถึงความปลอดภัยของผู้เรียน**
- ตัวบ่งชี้ 9.1 จัดห้องเรียน ห้องปฏิบัติการ โรงฝึกงาน พื้นที่ฝึกปฏิบัติงานเหมาะสมกับวิชาที่เรียน และการฝึกปฏิบัติงานให้เกิดประโยชน์ใช้สอยอย่างสูงสุด

- ตัวบ่งชี้ 9.2 จัดระบบความปลอดภัยในการใช้อุปกรณ์ เครื่องมือในห้องปฏิบัติการ และโรงฝึกงาน
- ตัวบ่งชี้ 9.3 จัดหาวัสดุฝึก เครื่องมือ อุปกรณ์ อย่างเพียงพอ และเหมาะสมเกิดประโยชน์สูงสุด
- ตัวบ่งชี้ 9.4 จัดการสิ่งแวดล้อม และสิ่งอำนวยความสะดวกที่สะดวกปลอดภัย สะอาด และประโยชน์ใช้สอยได้อย่างมีประสิทธิภาพ

มาตรฐานที่ 10 ผู้สอน และบุคลากรของสถานศึกษา มีความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ในวิชาที่สอน การปฏิบัติหน้าที่ และพัฒนาตนเอง ให้ทันต่อเทคโนโลยี

- ตัวบ่งชี้ 10.1 สามารถวางแผน จัดกิจกรรมการเรียนการสอน และการประเมินผลตามสภาพจริง
- ตัวบ่งชี้ 10.2 สามารถจัดการ นิเทศ และติดตามประเมินผล การฝึกอาชีพ และการฝึกงาน ร่วมกับสถานประกอบการ และหน่วยงานต่างๆ
- ตัวบ่งชี้ 10.3 ได้รับการพัฒนาตนเอง ทั้งด้านวิชาชีพ และเทคโนโลยีสารสนเทศ จากสถานประกอบการ และหน่วยงานต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ
- ตัวบ่งชี้ 10.4 สามารถปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ตัวบ่งชี้ 10.5 เข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ของสถานศึกษา ชุมชน และท้องถิ่น

มาตรฐานที่ 11 สถานศึกษามีหลักสูตรที่เหมาะสมกับผู้เรียน มีการพัฒนาหลักสูตร ให้สอดคล้องกับเทคโนโลยีในงานอาชีพ และสอดคล้องกับสภาพท้องถิ่น

- ตัวบ่งชี้ 11.1 กำหนดนโยบาย และจัดระบบการปฏิบัติงาน ในการเปิดสอนหลักสูตรแต่ละระดับ ในสาขาวิชา / สาขางานที่เปิดสอน
- ตัวบ่งชี้ 11.2 มีการพัฒนาหลักสูตรสถานศึกษา ให้สอดคล้องกับเทคโนโลยีในงานอาชีพ และสภาพท้องถิ่น
- ตัวบ่งชี้ 11.3 มีความร่วมมือกับสถานประกอบการ หน่วยงาน ชุมชน และท้องถิ่นในการพัฒนาหลักสูตร
- ตัวบ่งชี้ 11.4 มีการจัดหลักสูตรที่ยืดหยุ่น หลากหลาย ตามความต้องการของผู้เรียน / สถานประกอบการ / หน่วยงาน / ชุมชน

มาตรฐานที่ 12 การจัดระบบการประกันคุณภาพภายใน โดยเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการบริหารการศึกษา และสามารถรองรับการประกันคุณภาพภายนอก เพื่อนำไปสู่การพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานการอาชีวศึกษา

- ตัวบ่งชี้ 12.1 มีระบบข้อมูลสารสนเทศที่เป็นปัจจุบัน
- ตัวบ่งชี้ 12.2 มีมาตรฐานการอาชีวศึกษาระดับสถานศึกษา

- ตัวบ่งชี้ 12.3 มีแผนพัฒนาคุณภาพอาชีวศึกษาที่เกิดจากการร่วมมือของทุกฝ่าย
- ตัวบ่งชี้ 12.4 มีการประเมินคุณภาพ และจัดทำรายงานประจำปีเผยแพร่ แก่หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และสาธารณชน
- ตัวบ่งชี้ 12.5 นำผลการประเมินไปจัดทำข้อมูลทางแผนพัฒนาการศึกษาในปีต่อไป

มาตรฐานจึงเป็นแนวทางและบรรทัดฐานสำหรับวิทยาลัยต่างให้ปฏิบัติในทางเดียวกัน และมีจุดประสงค์เพื่อให้นักเรียนได้มีความรู้ ความสามารถ และสามารถประยุกต์ใช้ใน ชีวิตประจำวัน หรือในการปฏิบัติจริง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่นักเรียนได้ฝึกประสบการณ์ (ฝึกงาน) สิ่งเหล่านี้จะส่งเสริมและหล่อหลอมให้นักเรียนแสดงออกอย่างเหมาะสม สามารถบ่งชี้ถึง บุคลิกภาพของนักเรียนได้ โดยเฉพาะบุคลิกภาพด้านธุรกิจ เพราะกลุ่มตัวอย่างที่ผู้วิจัยศึกษาเป็น นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 แผนกวิชาการบัญชี แผนกวิชาการขาย และ แผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ ที่กำลังศึกษาในภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2548 ซึ่งนักเรียนได้ฝึก ประสบการณ์มาแล้วในภาคเรียนที่ 1 ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาเรื่องปัจจัยของบุคลิกภาพด้าน ธุรกิจที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร

3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

วิญญา วิศาลาภรณ์ (2522 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ของคะแนนผลสัมฤทธิ์ ทางการเรียนกับองค์ประกอบของบุคลิกภาพทั้ง 16 ด้าน ซึ่งวัดโดยแบบทดสอบที่ได้ดัดแปลงและ ปรับปรุงแล้วจากแบบทดสอบของ เรย์มอนด์ บี แคททอล ที่ชื่อว่า The Sixteen Personality Factor Questionnaire Form B กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยนิสิตที่สำเร็จการศึกษา ในปีการศึกษา 2520 จำนวน 436 คน ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ พิบูลย์โลก พบว่า องค์ประกอบของบุคลิกภาพ ทั้ง 16 ด้าน มีความสัมพันธ์กันจริงกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน และผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนกับ องค์ประกอบของบุคลิกภาพมีความสัมพันธ์กันสูง

สมคิด พรหมจ้อย (2526 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพด้านการ อ่อนไหวไปตามอารมณ์กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์ ภาษาอังกฤษ ภาษาไทย และเพื่อสร้างแบบทดสอบวัดบุคลิกภาพด้านการอ่อนไหวไปตามอารมณ์ สำหรับ แบบทดสอบวัดบุคลิกภาพด้านอารมณ์อ่อนไหว ไปตามอารมณ์นั้นประกอบด้วยบุคลิกภาพ 7 ด้าน คือ การชอบออกสังคม อารมณ์มั่นคง การถ่อมตน ความเคร่งเครียด จิตใจกล้าแฉ่งความเพ้อฝัน และความหวาดกลัว กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ปีการศึกษา 2525 ในจังหวัด สุพรรณบุรี จำนวน 740 คน ซึ่งเลือกมาโดยการสุ่มแบบหลายขั้นตอน พบว่า แบบทดสอบวัด บุคลิกภาพด้านการอ่อนไหว ไปตามอารมณ์ในแต่ละด้าน มีความสัมพันธ์กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน แต่ละวิชา ทั้งทางบวก และทางลบ ที่ระดับนัยสำคัญที่ .05 และ .01 และแบบทดสอบวัดบุคลิกภาพ

ด้านการอ่อนไหวทางอารมณ์ รวมทั้ง 7 ด้าน มีความสัมพันธ์กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนแต่ละวิชา อย่างมีนัยทางสถิติที่ระดับ .05 และ .01 โดยบุคลิกภาพด้านความอ่อนไหวทางอารมณ์ มีความสัมพันธ์กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน วิชาภาษาอังกฤษกับภาษาไทย มากกว่าวิชาคณิตศาสตร์ กับวิทยาศาสตร์ สำหรับการวิเคราะห์หาสาเหตุที่ปรากฏว่า ความเคร่งเครียด จิตใจกล้าแข็ง ส่งผลทางตรง โดยที่อารมณ์มั่นคง การถ่อมตน ความหวาดกลัวส่งผลทางอ้อมต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน วิชาคณิตศาสตร์ จิตใจกล้าแข็งส่งผลทางตรง โดยที่อารมณ์มั่นคง การถ่อมตนส่งผลทางอ้อมต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาวิทยาศาสตร์ การชอบออกสังคมส่งผลทางตรง โดยที่จิตใจกล้าแข็ง ส่งผลทางอ้อมต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาภาษาอังกฤษ อารมณ์มั่นคง ความเพ้อฝันส่งผลทางตรง โดยที่จิตใจกล้าแข็งส่งผลทางอ้อมต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาภาษาไทย

สุรชาติ มานิตย์ (2530 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนและบุคลิกภาพ ประชาธิปไตย ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 ซึ่งเรียนโดยการเรียนเป็นทีม กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 โรงเรียนนาหว้าพิทยาคม อำเภอนาหว้า จังหวัดนครพนม ปีการศึกษา 2528 จำนวน 72 คน ดำเนินการสอนโดยใช้แบบแผนการวิจัยแบบ Randomized Control-Group Posttest Design เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือ แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาสังคมศึกษาเรื่องบทบาทและหน้าที่ของพลเมืองในระบอบประชาธิปไตย อันมีพระมหากษัตริย์เป็นประมุข มีค่าความเชื่อมั่น .7788 และแบบสอบถามวัดบุคลิกภาพประชาธิปไตย มีค่าความเชื่อมั่น .7516 วิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้ t-test ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาสังคมศึกษา ของนักเรียนกลุ่มทดลองสูงกว่ากลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และบุคลิกภาพ ประชาธิปไตยของนักเรียนกลุ่มทดลองสูงกว่า กลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ปรียารรณ ทุมโฆสิต (2532 : บทคัดย่อ) ได้เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชา สังคมศึกษา และทัศนคติต่อบุคลิกภาพประชาธิปไตย ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 ที่เรียนวิชา สังคมศึกษา ด้วยการสอนโดยใช้เทคนิคคิวิซี กับการสอนตามคู่มือการสอน ของหน่วยศึกษานิเทศก์ กรมสามัญศึกษา กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 ปีการศึกษา 2531 โรงเรียนสันติราษฎร์วิทยาลัย เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร จำนวน 80 คน แบ่งเป็นกลุ่มทดลอง 40 คน เป็นกลุ่มควบคุม 40 คน เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ได้แก่ แผนการสอนโดยใช้เทคนิคคิวิซี เซอร์เคิล แผนการสอนตามคู่มือการสอนของหน่วยศึกษานิเทศก์ กรมสามัญศึกษา แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน แบบสอบถามวัดทัศนคติต่อบุคลิกภาพประชาธิปไตย และวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้สถิติ t-test ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของกลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุม แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติแต่อย่างไรก็ตาม พบว่า ทัศนคติต่อบุคลิกภาพประชาธิปไตยของกลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และทัศนคติต่อบุคลิกภาพประชาธิปไตยของกลุ่มทดลอง หลังการทดลองสูงกว่ากลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ธีรนุช โมลิสกุลมลล (2533 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาค้นคว้า เพื่อสร้างแบบทดสอบวัดบุคลิกภาพเป็นนักธุรกิจที่มีคุณภาพเหมาะสมกับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 แบบทดสอบฉบับนี้ประกอบด้วยคุณลักษณะ 6 ประการ คือ ความกล้าเสี่ยง ความกระตือรือร้น ความเชื่อมั่นในตนเอง

ความกล้าแสดงตัว ความมุ่งมั่น และการพึ่งตนเอง กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า เป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ปีการศึกษา 2533 ในจังหวัดนครนายก จำนวน 630 คน ผลการศึกษาได้แบบทดสอบ จำนวน 90 ข้อที่มีคุณภาพ ด้านค่าอำนาจจำแนกรายข้อของแบบทดสอบ หาโดยวิธีการทดสอบค่า t มีค่าตั้งแต่ 2.90 ถึง 14.59 ค่าความเชื่อมั่นของแบบทดสอบ หาโดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา มีค่าความเชื่อมั่นด้านความกล้าเสี่ยง ความกระตือรือร้น ความเชื่อมั่นในตนเอง ความกล้าแสดงตัว ความมุ่งมั่นและการพึ่งตนเอง 0.514, 0.648, 0.633, 0.661, 0.676 และ 0.676 ตามลำดับรวมทั้งฉบับมีค่าเท่ากับ 0.910 ซึ่งทุกค่าของค่าความเชื่อมั่น และค่าความเที่ยงตรงมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

อรพิน หงวนศิริ (2533 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของบุคลิกภาพนักวิทยาศาสตร์ กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน วิชาคณิตศาสตร์และวิทยาศาสตร์ และศึกษาว่าคุณลักษณะด้านใดส่งผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ซึ่งแบบทดสอบวัดคุณลักษณะของบุคลิกภาพนักวิทยาศาสตร์ ประกอบด้วย 7 คุณลักษณะ ได้แก่ ด้านความมั่นคงทางด้านอารมณ์ ความรับผิดชอบ ความอยากรู้อยากเห็น ความมีวินัยในตนเอง ความขยันหมั่นเพียร ความเชื่อมั่นในตนเอง และความใจกว้าง กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ เป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 ปีการศึกษา 2533 ที่เรียนโปรแกรมวิทย์ - คณิต จำนวน 569 คน ซึ่งเลือกมาโดยการสุ่มแบบเจาะจงพบว่า แบบทดสอบวัดบุคลิกภาพนักวิทยาศาสตร์ในแต่ละด้าน มีความสัมพันธ์กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนแต่ละวิชา ทั้งทางบวกและทางลบ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และ .01 ส่วนค่าสัมพัทธ์พหุคูณ ระหว่างคะแนนจากแบบทดสอบวัดคุณลักษณะของบุคลิกภาพ นักวิทยาศาสตร์ ทั้ง 7 ด้าน กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ มีค่าเท่ากับ .2039 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ตัวพยากรณ์ที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ได้ 1.9% และค่าสหสัมพันธ์พหุคูณระหว่างคะแนนจากแบบทดสอบวัดคุณลักษณะของบุคลิกภาพนักวิทยาศาสตร์ ทั้ง 7 ด้าน กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาวิทยาศาสตร์ มีค่าเท่ากับ .1751 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ตัวพยากรณ์ที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาวิทยาศาสตร์ คือ แบบทดสอบวัดคุณลักษณะด้านความรับผิดชอบ ซึ่งสามารถพยากรณ์ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาวิทยาศาสตร์ได้ 1.96%

รชรินทร์ ฉายแก้ว (2536 : 86) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบที่สำคัญ แบบการเรียนรู้กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนิสิตนักศึกษาคณะศึกษาศาสตร์ เขตกรุงเทพมหานคร พบว่า บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบที่สำคัญแต่ละองค์ประกอบ มีค่าอยู่ระหว่าง .2436 ถึง .5926 ซึ่งมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ทุกองค์ประกอบ การค้นหาองค์ประกอบของบุคลิกภาพและแบบการเรียนรู้ที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน พบว่าตัวแปรอิสระที่ดีที่สุดที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ได้แก่ องค์ประกอบของบุคลิกภาพ ด้านความสุภาพอ่อนโยน และด้านการแสดงตัว ซึ่งมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ เท่ากับ .1959 ส่งผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนิสิตนักศึกษาคณะศึกษาศาสตร์ 3.84

วรรณะ แก้วมณีเอี่ยม (2536 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพด้านธุรกิจกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ สายบริหารธุรกิจ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล เขตกรุงเทพมหานคร มี 4 สาขาวิชา คือ การบัญชี การขาย การเลขานุการ และภาษาต่างประเทศ ชั้นปีที่ 3 ปีการศึกษา 2535 กลุ่มตัวอย่างจำนวน 380 คน สรุปได้ว่า ในการทำนายเกรดเฉลี่ยสะสมรวมทุกวิชา พบว่า แบบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจทั้ง 9 ด้าน คือ ด้านความกระตือรือร้น การมองโลกในแง่ดี ความคิดริเริ่ม ความกล้าเสี่ยง การชอบกีฬา การเข้าสังคม ความเชื่อมั่นในตนเอง ด้านความสนุกสนาน และด้านความพยายาม สามารถทำนายเกรดเฉลี่ยสะสมรวมทุกสาขาวิชา ได้ร้อยละ 7.241 มีค่าสหสัมพันธ์พหุคูณเท่ากับ .2698 ตัวพยากรณ์ที่สามารถทำนายเกรดเฉลี่ยสะสมรวมทุกวิชา คือ คุณลักษณะด้านการกีฬา ด้านความกล้าเสี่ยง และด้านความกระตือรือร้น

เกียรติศักดิ์ ส่องแสง (2538 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของบุคลิกภาพ ด้านการปรับตัวกับผลสัมฤทธิ์ทางการศึกษา ของนักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ในโรงเรียนขยายโอกาสทางการศึกษา สังกัดสำนักงานการประถมศึกษาจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ปีการศึกษา 2537 จำนวน 335 ซึ่งเลือกมาโดยการสุ่มอย่างง่าย เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ แบบทดสอบในการวัดคุณลักษณะของบุคลิกภาพด้านการปรับตัว ประกอบด้วยคุณลักษณะ 6 ด้าน ได้แก่ ด้านความคิดเชิงวิเคราะห์ ทักษะทางสังคม ความมั่นคงทางอารมณ์ ความเชื่อมั่น ความสัมพันธ์ส่วนบุคคล และด้านความพึงพอใจในบ้าน สรุปได้ว่า ในการพยากรณ์ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนทั้งสี่วิชา พบว่า ตัวพยากรณ์ที่สามารถพยากรณ์ ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนทั้งสี่วิชา คือ คุณลักษณะด้านทักษะทางสังคม และด้านความเชื่อมั่น สามารถพยากรณ์ได้ร้อยละ 7.30 มีค่าสหสัมพันธ์พหุคูณเท่ากับ .2701 ในการพยากรณ์ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาภาษาไทย พบว่า ตัวพยากรณ์ที่สามารถพยากรณ์ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน วิชาภาษาไทย คือ ลักษณะทางด้านความมั่นคงทางด้านอารมณ์ สามารถพยากรณ์ได้ร้อยละ 2.23 มีค่าสหสัมพันธ์พหุคูณเท่ากับ .1492 ในการพยากรณ์ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ พบว่า ตัวพยากรณ์ที่สามารถพยากรณ์ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ คือ คุณลักษณะด้านความสัมพันธ์ส่วนบุคคล สามารถพยากรณ์ได้ร้อยละ 1.23 มีค่าสหสัมพันธ์พหุคูณเท่ากับ .1108 ในการพยากรณ์ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาวิทยาศาสตร์ พบว่า ตัวพยากรณ์ที่สามารถพยากรณ์ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาวิทยาศาสตร์ คือ คุณลักษณะด้านสังคม สามารถพยากรณ์ได้ร้อยละ 4.29 มีค่าสหสัมพันธ์พหุคูณเท่ากับ .2070 และในการพยากรณ์ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาสังคมศึกษา พบว่า ตัวพยากรณ์ที่สามารถพยากรณ์ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาสังคมศึกษา คือ คุณลักษณะด้านทักษะทางสังคม และด้านความสัมพันธ์ส่วนบุคคล สามารถพยากรณ์ได้ร้อยละ 4.96 มีค่าสหสัมพันธ์พหุคูณเท่ากับ .2228

อนงค์ พรหมจักร (2538 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบที่สำคัญ กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาวิทยาศาสตร์ และศึกษาว่าองค์ประกอบของบุคลิกภาพด้านใด ที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิทยาศาสตร์ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้เป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาในจังหวัดขอนแก่น จำนวน 505 คน พบว่า องค์ประกอบของบุคลิกภาพ แต่ละ

องค์ประกอบมีความสัมพันธ์ทางบวกกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน วิชาวิทยาศาสตร์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .05 และ .01 คะแนนจากแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาวิทยาศาสตร์ มีค่าเท่ากับ .8154 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ตัวพยากรณ์ที่ส่งผลกระทบต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาวิทยาศาสตร์ คือ องค์ประกอบของ บุคลิกภาพด้านความซื่อตรงต่อหน้าที่ และสติปัญญา

ลัดดา พรหมเมศร์ (2540 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพ นักคณิตศาสตร์กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน และศึกษาว่าองค์ประกอบของบุคลิกภาพด้านใดที่ส่งผลกระทบต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 สังกัดกรมสามัญศึกษา ในจังหวัดปทุมธานี ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2540 จำนวน 415 ได้มาโดยการสุ่มแบบแบ่งชั้น เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ แบบทดสอบวัดบุคลิกภาพนักวิทยาศาสตร์ โดยใช้เกณฑ์ของลิเคอร์ต (Likert) พบว่า องค์ประกอบของบุคลิกภาพแต่ละองค์ประกอบมีความสัมพันธ์กันทางบวกกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ส่วนค่าสหสัมพันธ์พหุคูณระหว่างทางการเรียนคะแนน จากแบบทดสอบวัดบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบกับคะแนนผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ มีค่าเท่ากับ .336 สัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ตัวพยากรณ์ที่ส่งผลกระทบต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ คือ บุคลิกภาพด้านความมีระเบียบ ซึ่งสามารถพยากรณ์ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาได้ 11.31%

ทัศนีย์ แสนพลพัฒน์ (2541 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเพื่อพยากรณ์ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สายวิชาบริหารธุรกิจ จำแนกเป็นสาขาวิชาการบัญชี การตลาด และคอมพิวเตอร์ธุรกิจ ของโรงเรียนเอกชน ประเภทอาชีวศึกษา โดยใช้คะแนนจากแบบทดสอบบุคลิกภาพนักธุรกิจ 7 ด้าน คือ ด้านการมองโลกในแง่ดี ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง ด้านความมั่นคง ด้านความกล้าแสดงตัว ด้านการพึ่งตนเอง ด้านความกระตือรือร้น และด้านความกล้าเสี่ยง ด้านการพึ่งตนเอง ด้านความกระตือรือร้น และด้านความกล้าเสี่ยง และคะแนนเฉลี่ยสะสมระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพเป็นตัวพยากรณ์ พบว่า ตัวแปรพยากรณ์ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสาขาการบัญชี คือ คะแนนเฉลี่ยสะสมระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ บุคลิกภาพนักธุรกิจด้านการมองโลกในแง่ดี และด้านความกระตือรือร้น ตัวแปรพยากรณ์ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสาขาการตลาด คือ คะแนนเฉลี่ยสะสมระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ บุคลิกภาพนักธุรกิจด้านการมองโลกในแง่ดี ด้านความกระตือรือร้น ด้านความมุ่งมั่น และด้านความเชื่อมั่นในตนเอง ตัวแปรพยากรณ์ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน สาขาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ คือ คะแนนเฉลี่ยสะสมระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ บุคลิกภาพนักธุรกิจด้านความมุ่งมั่น

นภาพรณี โล่ห์วัฒนา (2545 : บทคัดย่อ) เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพ องค์ประกอบที่สำคัญกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ ซึ่งแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงและต่ำ และศึกษาว่าบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบด้านใดที่ส่งผลกระทบต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 สังกัดกรมสามัญศึกษาในกรุงเทพมหานคร ปีการศึกษา 2544 จำนวน 808 คน เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้านี้มี 2 ฉบับ ฉบับที่ 1 เป็นแบบทดสอบวัดบุคลิกภาพที่ผู้วิจัยสร้างตามรูปแบบของเชปลิน

และบัคเนอร์ ประกอบด้วยองค์ประกอบของบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบสำคัญ ได้แก่ ความสุภาพ อ่อนโยน ความซื่อตรงต่อหน้าที่ วัฒนธรรม ความมั่นคงทางอารมณ์ และการแสดงตัว มีค่าความเชื่อมั่น 0.8833 ฉบับ เป็นแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ มีค่าความเชื่อมั่น 0.9300 สรุปว่า ในกลุ่มนักเรียนที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงและต่ำนั้น บุคลิกภาพแต่ละด้านมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ส่วนความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแต่ละด้านกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน วิชาคณิตศาสตร์นั้น บุคลิกภาพทุกด้านมีความสัมพันธ์กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ยกเว้นบุคลิกภาพด้านการแสดงตัวของนักเรียนที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูง ค่าสหสัมพันธ์พหุคูณระหว่างบุคลิกภาพกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนคณิตศาสตร์ มีค่าเท่ากับ 0.408 และ 0.410 ในกลุ่มที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงและต่ำตามลำดับ ซึ่งมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยนักเรียนที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูง จะมีองค์ประกอบของบุคลิกภาพ ส่วนความซื่อตรงต่อหน้าที่ วัฒนธรรม และการแสดงตัวที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ ส่วนนักเรียนที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนต่ำ จะมีองค์ประกอบของบุคลิกภาพ ด้านความซื่อตรงต่อหน้าที่และการแสดงตัว ที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนคณิตศาสตร์

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่องปัจจัยของบุคลิกภาพด้านธุรกิจที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยได้ดำเนินการศึกษาดังนี้

1. การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง
2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล
3. การดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การวิเคราะห์ข้อมูล
5. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

1. การกำหนดประชากรและเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 แบ่งเป็น 3 แผนกวิชา คือแผนกวิชาการบัญชี แผนกวิชาการขาย และแผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ ซึ่งจะมีสอนที่วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร ครอบคลุมทั้ง 3 แผนกวิชา รวม 4 แห่ง คือ วิทยาลัยพณิชยการเซตุนพณ วิทยาลัยพณิชยการธนบุรี วิทยาลัยพณิชยการบางนา และวิทยาลัยพณิชยการอินทราชัย ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2548 จำนวน 2,201 คน

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2548 ประกอบด้วย 3 แผนกวิชา คือ แผนกวิชาการบัญชี จำนวน 397 คน แผนกวิชาการขาย จำนวน 224 คน และแผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ จำนวน 233 คน รวมจำนวน 854 คน ซึ่งได้มาโดยวิธีสุ่มแบบแบ่งชั้นชนิดสัดส่วน โดยใช้แผนกวิชาเป็นเกณฑ์ในการแบ่งชั้น จำนวนนักเรียนของแต่ละแผนกวิชา ได้จากการเทียบตามตารางการสุ่มของของเครซีและมอร์แกน (บุญชม ศรีสะอาด. 2538 : 187 อ้างอิงจาก Krejcie and Morgan. 1970 : 608)

ตารางที่ 1 จำนวนประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

วิทยาลัย พณิชยการ	แผนกวิชา					
	การบัญชี		การขาย		คอมพิวเตอร์ธุรกิจ	
	ประชากร	กลุ่มตัวอย่าง	ประชากร	กลุ่มตัวอย่าง	ประชากร	กลุ่มตัวอย่าง
1. เขตุน	295	110	158	58	127	48
2. ชนบุรี	337	115	184	63	177	60
3. บางนา	271	100	202	74	157	58
4. อินทราชัย	126	72	51	29	116	67
รวม	1,029	397	595	224	577	233

2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยมีขั้นตอนการปรับปรุงและตรวจสอบคุณภาพของแบบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ โดยดำเนินการเป็นขั้นตอน ดังนี้

1. ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ
2. เขียนข้อความวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ มีลักษณะเป็นมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) 4 ระดับ โดยปรับปรุงมาจากแบบวัดบุคลิกภาพนักธุรกิจของ ทศนีย์ แสนพลพัฒน์ (2541 : 90-92) ซึ่งมีค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ ทั้งฉบับมีค่าเท่ากับ .9123 โดยใช้ลักษณะของบุคลิกภาพนักธุรกิจทั้ง 7 ลักษณะ ส่วนข้อคำถามผู้วิจัยได้สร้างขึ้นเอง เพื่อให้เหมาะสมกับลักษณะของกลุ่มตัวอย่าง
3. นำแบบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ ตามที่ผู้วิจัยปรับปรุงแล้วในข้อ 2 ให้ประธาน และกรรมการควบคุมปริญญาานิพนธ์ตรวจสอบ แล้วนำมาปรับปรุงให้ถูกต้อง
4. นำแบบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะที่ปรับปรุงแล้วในข้อ 3 จำนวน 100 ข้อ และให้ผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 5 ท่าน พิจารณาความเที่ยงตรงเชิงพินิจ (Face Validity) คัดเลือกข้อคำถามที่มีค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) มากกว่าหรือเท่ากับ 0.5 ขึ้นไป ได้ข้อคำถามทั้งหมด 91 ข้อ โดยแบบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจทั้ง 7 ลักษณะ มีค่า IOC แต่ละข้ออยู่ระหว่าง 0.6-1.0 แล้วนำมาปรับปรุงให้ถูกต้องตามนิยามที่ได้กำหนดไว้
5. นำแบบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะในข้อ 4 ที่คัดเลือกข้อความที่อยู่ในเกณฑ์ และผ่านการแก้ไขปรับปรุงภาษาแล้วไปทดลองสอบ (Try out) กับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2548 วิทยาลัยอาชีวชนบุรี จำนวน 100 คน
6. นำแบบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ ที่ได้มาทำการวิเคราะห์ข้อความเป็นรายข้อ (Item Analysis) เพื่อหาค่าอำนาจจำแนก โดยใช้สูตร Pearson Product Moment Correlation และ

หาค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (Coefficient Alpha) แล้วคัดเลือกข้อคำถามที่มีค่าอำนาจจำแนกตั้งแต่ .20 ขึ้นไป ได้ข้อคำถาม จำนวน 90 ข้อ มีค่าอำนาจจำแนกอยู่ระหว่าง .2422 ถึง .6797 ได้ค่าความเชื่อมั่นรายด้าน ดังนี้

1. ความมุ่งมั่น	จำนวน 17 ข้อ	ได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ	.8973
2. ความกระตือรือร้น	จำนวน 11 ข้อ	ได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ	.8303
3. ความกล้าเสี่ยง	จำนวน 12 ข้อ	ได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ	.8762
4. ความกล้าแสดงตัว	จำนวน 13 ข้อ	ได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ	.8721
5. ความเชื่อมั่นในตนเอง	จำนวน 12 ข้อ	ได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ	.8597
6. ความกระตือรือร้น	จำนวน 10 ข้อ	ได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ	.7949
7. การพึ่งตนเอง	จำนวน 15 ข้อ	ได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ	.8762

ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับเท่ากับ .9693

7. นำแบบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ ที่ได้ในข้อ 6 ไปใช้ในการเก็บข้อมูลทำการ วิจัยต่อไป

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นแบบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ ซึ่งประกอบด้วย 2 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ มีลักษณะเป็นแบบตรวจรายการ (Checklist)

ตอนที่ 2 แบบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ ดังนี้

1. ความมุ่งมั่น
2. ความกระตือรือร้น
3. ความกล้าเสี่ยง
4. ความกล้าแสดงตัว
5. ความเชื่อมั่นในตัวเอง
6. การมองโลกในแง่ดี
7. การพึ่งตนเอง

มีลักษณะเป็นมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) ชนิด 4 ระดับ คือ จริงมากที่สุด
จริงค่อนข้างมาก จริงบ้าง ไม่จริง

เกณฑ์การให้คะแนน

การให้คะแนนแต่ละข้อความมีน้ำหนักตั้งแต่ 1 - 4

ข้อความทางบวก

มีความคิดเห็น ความรู้สึก หรือความตั้งใจที่จะกระทำมากที่สุด	ให้	4	คะแนน
มีความคิดเห็น ความรู้สึก หรือความตั้งใจที่จะกระทำค่อนข้างมาก	ให้	3	คะแนน
มีความคิดเห็น ความรู้สึก หรือความตั้งใจที่จะกระทำบ้าง	ให้	2	คะแนน
ไม่มีความคิดเห็น ความรู้สึก หรือความตั้งใจที่จะกระทำ	ให้	1	คะแนน

ข้อความทางลบ

มีความคิดเห็น ความรู้สึก หรือความตั้งใจที่จะกระทำมากที่สุด	ให้	1	คะแนน
มีความคิดเห็น ความรู้สึก หรือความตั้งใจที่จะกระทำค่อนข้างมาก	ให้	2	คะแนน
มีความคิดเห็น ความรู้สึก หรือความตั้งใจที่จะกระทำบ้าง	ให้	3	คะแนน
ไม่มีความคิดเห็น ความรู้สึก หรือความตั้งใจที่จะกระทำ	ให้	4	คะแนน

การแปลผลความหมายคะแนน

ถ้าคะแนนอยู่ในระดับ	3.51 - 4.00	หมายความว่า	มีบุคลิกภาพด้านนี้อยู่ในระดับสูงมาก
ถ้าคะแนนอยู่ในระดับ	2.51 - 3.50	หมายความว่า	มีบุคลิกภาพด้านนี้อยู่ในระดับสูง
ถ้าคะแนนอยู่ในระดับ	1.51 - 2.50	หมายความว่า	มีบุคลิกภาพด้านนี้อยู่ในระดับปานกลาง
ถ้าคะแนนอยู่ในระดับ	1.00 - 1.50	หมายความว่า	ไม่มีบุคลิกภาพด้านนี้เลย

3. การดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาวิเคราะห์ ผู้วิจัยดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

ขอความอนุเคราะห์ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง

1. ผู้วิจัยนำหนังสือขอความอนุเคราะห์จากบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ถึงผู้อำนวยการวิทยาลัยพัฒนศึกษา ทั้ง 4 แห่ง เพื่อขอความอนุเคราะห์ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง โดยยื่นหนังสือในวันที่ 9 - 13 มกราคม 2549
2. จัดเตรียมแบบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะให้มีจำนวนมากกว่าจำนวนนักเรียนที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างประมาณร้อยละ 10 เพื่อป้องกันการตอบข้อมูลไม่สมบูรณ์ของกลุ่มตัวอย่าง
3. วางแผนในการดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล ในวันที่ 16 มกราคม - 10 กุมภาพันธ์ 2549 และผู้วิจัยเป็นผู้ดำเนินการเอง ตามวัน เวลา และสถานที่ที่กำหนดไว้

4. ก่อนเก็บข้อมูลผู้วิจัยอธิบายให้ผู้ตอบเข้าใจวัตถุประสงค์ ประโยชน์ที่ได้รับจากการทำแบบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ

5. นำแบบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ ที่เก็บรวบรวมข้อมูลมาตรวจสอบความถูกต้อง สมบูรณ์ แล้วตรวจให้คะแนนตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ นำคะแนนที่ได้มาวิเคราะห์หาค่าทางสถิติเพื่อทดสอบสมมติฐานและรายงานผลการวิจัยต่อไป

ขอข้อมูลคะแนนเฉลี่ยสะสมจากฝ่ายทะเบียนของสถานศึกษา

1. ผู้วิจัยนำหนังสือขอความอนุเคราะห์จากบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ถึงผู้อำนวยการวิทยาลัยพณิชยการ ทั้ง 4 แห่ง เพื่อขอข้อมูลคะแนนเฉลี่ยสะสมจากฝ่ายทะเบียนของสถานศึกษา โดยยื่นหนังสือในวันที่ 9 - 13 มกราคม 2549

2. เมื่อได้ข้อมูลมา ผู้วิจัยได้ทำการตรวจสอบเลขประจำตัวที่นักเรียนได้ตอบในแบบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ ว่าตรงกับข้อมูลที่ผู้วิจัยมีหรือไม่ จากนั้นจึงเช็คคะแนนเฉลี่ยสะสมของนักเรียนแต่ละคนให้ถูกต้อง

3. นำข้อมูลที่ได้จากข้อ 2 โดยผ่านการตรวจสอบความถูกต้องว่าสมบูรณ์แล้ว นำมาวิเคราะห์หาค่าทางสถิติเพื่อทดสอบสมมติฐานและรายงานผลการวิจัยต่อไป

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้วิจัยกระทำประมวลข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS / PC+ (Statistical Package for the Social Sciences/Personal Computer plus) โดยดำเนินการตามลำดับ ดังนี้

1. วิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ โดยหาค่าร้อยละ
2. หาค่าสถิติพื้นฐานของคะแนน ได้แก่ ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน
3. หาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ โดยใช้สูตรสหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient) และหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ (Multiple Correlation) และทดสอบนัยสำคัญทางสถิติโดยใช้การทดสอบค่าเอฟ (F-test)
4. ทำการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบ Enter เพื่อคำนวณค่าน้ำหนักความสำคัญ (Beta - Weight) และทดสอบนัยสำคัญด้วย t-test

5. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

1. ค่าสถิติพื้นฐาน ได้แก่
 - 1.1 ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$)
 - 1.2 ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD)

2. หาความเที่ยงตรงเชิงพินิจ (Face Validity) โดยพิจารณาจากค่าดัชนีความสอดคล้อง (Index of Congruence : IOC) (ล้วน สายยศ และอังคณา สายยศ. 2539 : 248-249)

$$IOC = \frac{\sum R}{N}$$

เมื่อ IOC แทน ดัชนีความสอดคล้องมีค่าอยู่ระหว่าง -1 ถึง +1
 $\sum R$ แทน ผลรวมของคะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญแต่ละคน
 N แทน จำนวนผู้เชี่ยวชาญ

3. การวิเคราะห์แบบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจรายข้อ (Item Analysis) เพื่อหาค่าอำนาจจำแนก(Discrimination Index) โดยใช้สูตร Pearson Product Moment Correlation (ล้วน สายยศ และอังคณา สายยศ. 2538 : 173)

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

เมื่อ r_{xy} แทน ค่าอำนาจจำแนกของแบบสอบถาม
 X แทน คะแนนของข้อคำถาม
 Y แทน คะแนนผลรวมของข้ออื่นๆ ที่เหลือทุกข้อ
 N แทน จำนวนคนทั้งหมด

4. หาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) ของแบบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (บุญชม ศรีสะอาด. 2538 : 174)

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left\{ 1 - \frac{\sum S_i^2}{S_t^2} \right\}$$

เมื่อ α แทน ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม
 $\sum S_i^2$ แทน ผลรวมของความแปรปรวนของคะแนนเป็นแต่ละข้อ
 S_t^2 แทน ความแปรปรวนของคะแนนรวมทั้งฉบับ
 K แทน จำนวนข้อของเครื่องมือวัด

5. สถิติที่ใช้ในการทดสอบสมมุติฐาน

5.1 หาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson Product - Moment Correlation Coefficient) (ชูศรี วงศ์รัตน์. 2544 : 335)

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

เมื่อ	r_{xy}	แทน	สหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนตัวแปร X กับตัวแปร Y
	N	แทน	จำนวนคนในกลุ่มตัวอย่าง
	$\sum X$	แทน	ผลรวมของคะแนน X
	$\sum Y$	แทน	ผลรวมของคะแนน Y
	$\sum X^2$	แทน	ผลรวมของ X แต่ละตัวยกกำลังสอง
	$\sum Y^2$	แทน	ผลรวมของ Y แต่ละตัวยกกำลังสอง
	$\sum XY$	แทน	ผลรวมของผลคูณระหว่าง X กับ Y ทุกคู่

5.2 ทดสอบนัยสำคัญของค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์โดยใช้ t - test (ชูศรี วงศ์รัตน์. 2544 : 317)

$$t = r \sqrt{\frac{N-2}{1-r^2}}$$

เมื่อ	t	แทน	ค่าจากการแจกแจงของ t
	r	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์
	N	แทน	จำนวนคนในกลุ่มตัวอย่าง

5.3 การหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ (R) (ชูศรี วงศ์รัตน์. 2544 : 337)

$$R_{y.1.23\dots k} = \sqrt{\beta_1 r_{y1} + \beta_2 r_{y2} + \dots + \beta_k r_{yk}}$$

เมื่อ	$R_{y.1.23\dots k}$	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณระหว่าง ตัวเกณฑ์ (1) กับ ตัวพยากรณ์ (2), (3), ..., (k)
	R_{yk}	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างเกณฑ์ (1) กับตัวพยากรณ์ (k)
	β_k	แทน	ค่าน้ำหนักความสำคัญ ตัวที่ k หรือค่าสัมประสิทธิ์ของตัวพยากรณ์ ตัวที่ k

5.4 ทดสอบนัยสำคัญของสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ (ชูศรี วงศ์รัตน์. 2544 : 337)

$$F = \frac{R^2 / k}{(1 - R^2) / (N - k - 1)}$$

เมื่อ	F แทน	ค่าการแจกแจงแบบแอฟ (F-distribution)
	R แทน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ
	N แทน	จำนวนคนในกลุ่มตัวอย่าง
	k แทน	จำนวนตัวแปรอิสระ

5.5 การหาค่าน้ำหนักความสำคัญในรูปคะแนนดิบ (Score weight : b) (ล้วน สายยศ และอังคณา สายยศ. 2540 : 346)

$$b_j = \beta_j \cdot \frac{S_y}{S_j}$$

เมื่อ	b_j แทน	ค่า Score weight ของตัวแปรอิสระตัวที่ j
	β_j แทน	ค่า Beta weight ของตัวแปรอิสระตัวที่ j
	S_j แทน	ความเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรอิสระตัวที่ j
	S_y แทน	ความเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรตาม

5.6 การทดสอบนัยสำคัญของค่าน้ำหนักความสำคัญ โดยใช้สูตร t - test (ล้วน สายยศ และอังคณา สายยศ. 2540 : 344)

$$t_j = \frac{b_j}{SE_{bj}}$$

เมื่อ	t_j แทน	ค่าการแจกแจงแบบที ของค่าน้ำหนักความสำคัญตัวที่ j
	b_j แทน	ค่าน้ำหนักความสำคัญตัวที่ j ในรูปคะแนนดิบ
	SE_{bj} แทน	ความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของค่าน้ำหนัก 1 ความสำคัญ

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้กำหนดสัญลักษณ์และอักษรย่อที่ใช้ในการแปลความหมายและการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อนำเสนอผลการวิจัยดังนี้

X_1	แทน	ความมุ่งมั่น
X_2	แทน	ความกระตือรือร้น
X_3	แทน	ความกล้าเสี่ยง
X_4	แทน	ความกล้าแสดงตัว
X_5	แทน	ความเชื่อมั่นในตนเอง
X_6	แทน	การมองโลกในแง่ดี
X_7	แทน	การพึ่งตนเอง
Y	แทน	ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (GPA)
$\bar{X}$	แทน	ค่าคะแนนเฉลี่ย
SD	แทน	ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน
t	แทน	ค่าการแจกแจงแบบที
F	แทน	ค่าการแจกแจงแบบเอฟ
b	แทน	ค่าน้ำหนักความสำคัญของตัวแปรที่มีผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ รูปแบบคะแนนดิบ
β	แทน	ค่าน้ำหนักความสำคัญของตัวแปรที่มีผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ รูปแบบคะแนนมาตรฐาน
SE_b	แทน	ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของน้ำหนักความสำคัญของตัวแปรที่มีผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
SE_{est}	แทน	ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานในการพยากรณ์
R	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ
R^2	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณยกกำลังสอง
*	แทน	มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05
**	แทน	มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้เสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ดังนี้

1. ค่าสถิติพื้นฐานของคะแนนจากแบบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ และผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
2. ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่าย และค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณระหว่างบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ ในแต่ละลักษณะกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ และค่าน้ำหนักความสำคัญของบุคลิกภาพด้านธุรกิจในแต่ละด้านที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิจัยครั้งนี้ ได้นำเสนอข้อมูลตามลำดับดังต่อไปนี้

1. ค่าสถิติพื้นฐาน คือค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐานของบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ และผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

ตาราง 2 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ และผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ	$\bar{X}$	SD	ระดับ
ความมุ่งมั่น (X_1)	3.17	.46	สูง
ความกระตือรือร้น (X_2)	3.13	.46	สูง
ความกล้าเสี่ยง (X_3)	3.12	.45	สูง
ความกล้าแสดงตัว (X_4)	3.02	.50	สูง
ความเชื่อมั่นในตนเอง (X_5)	3.03	.47	สูง
การมองโลกในแง่ดี (X_6)	3.09	.40	สูง
การพึ่งตนเอง (X_7)	3.10	.41	สูง
ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (Y)	2.82	.50	สูง

จากตาราง 2 พบว่า นักเรียนมีบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ อยู่ในระดับสูงทุกลักษณะ และมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อยู่ในระดับสูง

ตาราง 3 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะความมุ่งมั่น

ลักษณะความมุ่งมั่น	$\bar{X}$	SD	ระดับ
1. ข้าพเจ้าตั้งใจวางแผนการดำเนินธุรกิจเครื่องสำอางอย่างรอบคอบ เพื่อให้ธุรกิจของข้าพเจ้าบรรลุเป้าหมาย	3.28	.78	สูง
2. แม้ว่าการดำเนินกิจการเกี่ยวกับเครื่องสำอางเป็นงานที่ทำสำเร็จได้ยาก แต่ข้าพเจ้าก็พยายามทำอย่างเต็มกำลังความสามารถ	3.26	.74	สูง
3. ข้าพเจ้าทำธุรกิจเครื่องสำอางเพื่อความเจริญก้าวหน้า แม้จะใช้เวลานานก็ตาม	3.02	.76	สูง
4. ถึงแม้การเป็นเจ้าของร้านเครื่องสำอางจะเป็นเรื่องยาก ข้าพเจ้าก็จะทุ่มเทกำลังกาย กำลังใจอย่างเต็มที่	3.21	.76	สูง
5. ข้าพเจ้าตั้งใจทำธุรกิจเครื่องสำอางอย่างไม่ย่อท้อ ไม่ว่าจะมีอุปสรรคมากเพียงใดก็ตาม	2.99	.76	สูง
6. ถ้าวันนี้ขายเครื่องสำอางได้น้อย พรุ่งนี้จะต้องวางแผนการขายให้ได้มากยิ่งขึ้น	3.24	.71	สูง
7. ข้าพเจ้าตั้งใจขายเครื่องสำอางทุกวันไม่มีวันหยุด	2.41	.85	สูง
8. ข้าพเจ้าพยายามขายเครื่องสำอางอย่างเต็มกำลังความสามารถ แม้จะเหนื่อยเพียงใดก็ตาม	3.00	.74	สูง
9. เวลาทำงานข้าพเจ้าตั้งใจทำอย่างเต็มที่เสมอ	3.34	.69	สูง
10. ข้าพเจ้าตั้งใจจำหน่ายเครื่องสำอางที่มีคุณภาพดี เพื่อประโยชน์และคุ้มกับเงินที่ลูกค้าเสียไป	3.49	.65	สูง
11. ข้าพเจ้าจะทำให้ลูกค้ารู้จักเครื่องสำอางของข้าพเจ้าด้วยความประทับใจในคุณภาพ	3.43	.66	สูง
12. ข้าพเจ้าทุ่มเทประชาสัมพันธ์ร้านอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้จะรู้ว่าต้องใช้เวลานานก็ตาม และพยายามทำให้สำเร็จ	3.04	.69	สูง
13. การทำธุรกิจเครื่องสำอางแม้ต้องใช้เวลาในการขยายตลาด และใช้เวลาในการเติบโต ข้าพเจ้าจะมุ่งมั่นพยายามทำต่อไป	3.06	.68	สูง
14. ข้าพเจ้าพยายามใช้กลยุทธ์ขายเครื่องสำอาง เพื่อให้ลูกค้าพอใจเสมอ	3.19	.68	สูง

ตาราง 3 (ต่อ)

	ลักษณะความมุ่งมั่น	$\bar{X}$	SD	ระดับ
15.	ข้าพเจ้าตั้งใจนำเสนอเครื่องสำอางที่มีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง เพื่อดึงดูดลูกค้าให้เข้าร้าน	3.29	.71	สูง
16.	ถึงแม้กิจการเครื่องสำอางมีคู่แข่งมาก ข้าพเจ้าก็จะพยายามหาข้อแตกต่าง และเป็นทางเลือกที่ดีที่สุดให้กับลูกค้าเพื่อให้สินค้าคงอยู่ต่อไป	3.23	.70	สูง
17.	ข้าพเจ้าจะยึดถือความซื่อสัตย์สุจริตตลอดเวลาที่ทำธุรกิจเครื่องสำอาง	3.55	.64	สูง
	รวม	3.17	.46	สูง

จากตาราง 3 พบว่า นักเรียนมีบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะความมุ่งมั่นอยู่ในระดับสูงทุกข้อ

ตาราง 4 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะความกระตือรือร้น

ลักษณะความกระตือรือร้น	$\bar{X}$	SD	ระดับ
1. เมื่อมีปัญหาเร่งด่วนที่เกี่ยวกับเครื่องสำอาง ข้าพเจ้าจะรีบแก้ไขทันที แม้จะติดงานอย่างอื่นก็ตาม	3.06	.69	สูง
2. ข้าพเจ้าแสวงหาข้อมูลประกอบการส่งเสริมการตลาดและปรับให้สอดคล้องกับเทศกาลต่างๆ	3.14	.67	สูง
3. ข้าพเจ้าทราบดีว่าการปรับการตกแต่งร้านเครื่องสำอางให้เป็นที่น่าสนใจตลอดเวลาต้องใช้เงินจำนวนมาก แต่ข้าพเจ้าก็ยินดีจ่าย	2.84	.73	สูง
4. ในการทำธุรกิจเครื่องสำอาง ข้าพเจ้าวางแผนพัฒนาให้มีความหลากหลายเสมอ เพื่อรองรับกับปัญหาที่จะเกิดตามมาภายหลัง	3.11	.67	สูง
5. ข้าพเจ้ามีความตื่นตัวในการปฏิบัติงาน แม้จะเหนื่อยล้า	2.63	.74	สูง
6. ข้าพเจ้าจัดโปรโมชั่นใหม่ๆ ที่น่าสนใจ เพื่อส่งเสริมการขายเครื่องสำอางที่ร้านเสมอ	3.19	.70	สูง
7. เมื่อมีสินค้าตัวใหม่เข้ามา ข้าพเจ้าดำเนินการโฆษณาประชาสัมพันธ์ทันที	3.25	.72	สูง
8. งานที่ทำเป็นประจำทุกวัน เช่น เช็คยอด ทำบัญชี สิ่งของ หรือแม้แต่การจัดร้าน เป็นต้น ข้าพเจ้ามีนโยบายชัดเจนที่ต้องทำให้เสร็จวันต่อวัน	3.17	.78	สูง
9. ลักษณะบรรจุก้นท์เครื่องสำอางของข้าพเจ้าได้รับการออกแบบให้ทันสมัยอยู่เสมอ	3.16	.71	สูง
10. ข้าพเจ้าเตรียมพร้อมตอบข้อสงสัยของลูกค้าและพร้อมที่จะขายสินค้าอยู่เสมอ	3.30	.68	สูง
11. ข้าพเจ้าใส่ใจในปัญหาหรือข้อซักถามของลูกค้าเกี่ยวกับเครื่องสำอางอย่างจริงจัง	3.28	.71	สูง
รวม	3.13	.46	สูง

จากตาราง 4 พบว่า นักเรียนมีบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะความกระตือรือร้น อยู่ในระดับสูงทุกข้อ

ตาราง 5 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะความกล้าเสี่ยง

ลักษณะความกล้าเสี่ยง	$\bar{X}$	SD	ระดับ
1. ข้าพเจ้าชอบหาประสบการณ์ใหม่ๆ จากการทำงานที่ท้าทาย แม้จะมีอุปสรรคมากมายก็ตาม	3.07	.70	สูง
2. ข้าพเจ้ากล้าทำในสิ่งที่ผู้อื่นไม่กล้าทำ แต่ต้องอยู่ในกรอบของความถูกต้อง และไม่ทำให้ผู้อื่นเดือดร้อน	3.03	.76	สูง
3. ข้าพเจ้าภูมิใจอย่างยิ่ง ถ้าได้ประกอบอาชีพที่ยากและท้าทายความสามารถ	3.03	.75	สูง
4. สิ่งใดที่ทำหายนความสามารถของข้าพเจ้า ข้าพเจ้าจะพยายามทำให้ดีที่สุด	3.20	.71	สูง
5. การทำธุรกิจ คือ การลงทุนเพื่อหวังผลกำไรในอนาคต	3.41	.70	สูง
6. ข้าพเจ้าต้องคิดทบทวนให้รอบคอบก่อนลงมือทำธุรกิจเครื่องสำอาง	3.40	.68	สูง
7. ข้าพเจ้าทุ่มลงทุนทำการตลาดเครื่องสำอางของข้าพเจ้า เพื่อให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้รู้จักและสนใจมากขึ้น	3.16	.71	สูง
8. ข้าพเจ้าพร้อมที่จะลงทุนกับเครื่องสำอางตัวใหม่เสมอ	2.86	.76	สูง
9. ข้าพเจ้าริเริ่มวิธีประชาสัมพันธ์การจัดแสดงเครื่องสำอางแบบใหม่ๆ แม้จะต้องทุ่มเททั้งร่างกาย แรงใจ และกำลังเงินทุน	3.03	.69	สูง
10. การมีเครื่องสำอางตัวใหม่ ทำให้ธุรกิจของข้าพเจ้าดีขึ้นแน่นอน	2.89	.79	สูง
11. ข้าพเจ้าพยายามทำให้เครื่องสำอางของข้าพเจ้าได้รับความนิยมอยู่ในลำดับต้นๆ	3.22	.69	สูง
12. ข้าพเจ้าพยายามขยายลูกค้ากลุ่มเป้าหมายให้เพิ่มขึ้น แม้ว่า จะมีความลำบากเพียงไรก็ตาม	3.16	.71	สูง
รวม	3.12	.45	สูง

จากตาราง 5 พบว่า นักเรียนมีบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะความกล้าเสี่ยง อยู่ในระดับสูงทุกข้อ

ตาราง 6 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐานของบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะความกล้าแสดงตัว

ลักษณะความกล้าแสดงตัว	$\bar{X}$	SD	ระดับ
1. ในวงการธุรกิจเครื่องสำอางข้าพเจ้าเป็นคนที่เข้ากับผู้อื่นได้ดี	3.08	.72	สูง
2. ข้าพเจ้าเป็นคนเข้ากับลูกค้าได้ง่าย	3.12	.76	สูง
3. ข้าพเจ้าพร้อมที่จะพบปะลูกค้าทุกเมื่อ	3.13	.76	สูง
4. หากข้าพเจ้าต้องการรู้จักกับใคร ข้าพเจ้าจะเข้าไปทำความรู้จักด้วยตนเอง	3.08	.77	สูง
5. ข้าพเจ้าเป็นคนมนุษยสัมพันธ์ดี	3.23	.74	สูง
6. เพื่อนๆ มักพูดว่า ข้าพเจ้าเป็นผู้นำในเรื่องต่างๆ เสมอ	2.67	.83	สูง
7. เมื่อมีการสัมมนาหรือประชุมทางธุรกิจ ข้าพเจ้าให้ความสำคัญ และยินดีเข้าร่วมทุกครั้ง	3.02	.72	สูง
8. หากมีกิจกรรมต่างๆ ของกลุ่มธุรกิจเครื่องสำอางด้วยกัน ข้าพเจ้าจะเข้าร่วมทุกครั้ง	3.02	.73	สูง
9. เมื่อมีการประชุมเกี่ยวกับธุรกิจเครื่องสำอาง หากข้าพเจ้าเกิดความสงสัย ข้าพเจ้าหาโอกาสถามเพื่อให้เข้าใจทันที	2.99	.76	สูง
10. ข้าพเจ้าจะรู้สึกยินดีมากถ้าได้รับเชิญไปร่วมแสดงความคิดเห็น เรื่องการส่งเสริมการขายกับร้านเครื่องสำอางอื่นๆ	3.05	.74	สูง
11. คนอื่นๆ มักชมข้าพเจ้าว่าเป็นคนกล้าพูด กล้าทำ	2.73	.83	สูง
12. ข้าพเจ้าชอบนำเสนอเครื่องสำอางให้ลูกค้ารายใหม่ๆ อยู่เสมอ	3.03	.70	สูง
13. ข้าพเจ้ายินดีแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับธุรกิจเครื่องสำอาง กับเจ้าของร้านคนอื่นๆ ด้วยความเต็มใจ	3.20	.71	สูง
รวม	3.02	.50	สูง

จากตาราง 6 พบว่า นักเรียนมีบุคลิกภาพด้านธุรกิจ ลักษณะความกล้าแสดงตัวอยู่ในระดับสูงทุกข้อ

ตาราง 7 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง

ลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง	$\bar{X}$	SD	ระดับ
1. ข้าพเจ้าเป็นคนที่มีความเชื่อมั่นในตนเอง	2.85	.79	สูง
2. ข้าพเจ้าเชื่อว่าไม่มีงานใดยากเกินความสามารถ	3.13	.72	สูง
3. ข้าพเจ้ามั่นใจว่าสามารถจัดงานเปิดตัวเครื่องสำอางได้สำเร็จ	3.02	.71	สูง
4. ข้าพเจ้ามั่นใจว่า การจัดตกแต่งร้านในงานเปิดตัวเครื่องสำอาง สามารถดึงดูดความสนใจของลูกค้าได้สำเร็จ	3.17	.68	สูง
5. ข้าพเจ้ามั่นใจว่าสามารถหาวิธีเพิ่มยอดขายเครื่องสำอางได้ด้วยตนเอง	2.98	.72	สูง
6. ข้าพเจ้ามั่นใจว่า หากตัดสินใจเลือกกลยุทธ์ส่งเสริมการขายเครื่องสำอางแบบใดแบบหนึ่งไปแล้ว สามารถทำได้แน่นอน	3.00	.70	สูง
7. ในฐานะที่ข้าพเจ้าเป็นเจ้าของร้าน ข้าพเจ้าจะเดินหน้าทำตามแผนการตลาดที่วางไว้ ถึงแม้จะมีคนทักท้วง	2.87	.78	สูง
8. ข้าพเจ้ามักฟังหูไว้หูกับทุกเรื่องที่ได้ยินมา	3.17	.73	สูง
9. ข้าพเจ้าแน่ใจว่าการตัดสินใจของข้าพเจ้าถูกต้อง เพราะเป็นการตัดสินใจที่มีเหตุผล และมีข้อมูลรองรับ	3.02	.74	สูง
10. ข้าพเจ้าแสดงออกอย่างปกติ เมื่ออยู่ต่อหน้าพนักงาน แม้มีเรื่องทำให้ข้าพเจ้าไม่สบายใจ	3.09	.73	สูง
11. ข้าพเจ้าคิดเสมอว่า “ปัญหา คือ ยาขูกำลัง”	2.94	.82	สูง
12. ข้าพเจ้าพร้อมรับกับสถานการณ์และทุกปัญหาที่ข้าพเจ้าตัดสินใจทำลงไป	3.17	.69	สูง
รวม	3.03	.47	สูง

จากตาราง 7 พบว่า นักเรียนมีบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง อยู่ในระดับสูงทุกข้อ

ตาราง 8 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐานของบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะการมองโลกในแง่ดี

ลักษณะการมองโลกในแง่ดี	$\bar{X}$	SD	ระดับ
1. ข้าพเจ้าไว้วางใจพนักงานในร้านทุกคน แต่ก็ไม่ประมาท	3.19	.68	สูง
2. ข้าพเจ้ายอมรับฟังความคิดเห็นของพนักงานในร้านทุกคน	3.32	.65	สูง
3. เมื่อมีผู้แสดงความคิดเห็นที่ขัดกับความคิดของข้าพเจ้า ข้าพเจ้าคิดว่ามีประโยชน์และสามารถนำมาปรับใช้ได้	3.27	.67	สูง
4. ข้าพเจ้ายอมรับกลยุทธ์ซึ่งใจลูกค้าของบุคคลอื่นๆ ถึงแม้จะ แตกต่างจากกลยุทธ์ของข้าพเจ้า	3.16	.65	สูง
5. เมื่อพนักงานทำให้เกิดความเสียหายโดยไม่ตั้งใจ ข้าพเจ้าให้อภัยได้	3.10	.72	สูง
6. หากจับได้ว่า พนักงานของข้าพเจ้าทุจริต ข้าพเจ้าจะไล่ ออกโดยไม่มีการสอบถาม	2.47	1.04	ปาน กลาง
7. ทุกสิ้นปีข้าพเจ้าจะพาพนักงานไปพักผ่อนต่างจังหวัด โดยออกค่าใช้จ่ายทั้งหมด เพื่อเป็นขวัญและกำลังใจ ในการทำงาน	2.98	.76	สูง
8. ในการทำธุรกิจเครื่องสำอาง ข้าพเจ้ายึดหลัก “ลูกค้า คือ ผู้ถูกเสมอ”	2.93	.83	สูง
9. ข้าพเจ้าคิดว่าการให้บริการเสริมที่ดีแก่ลูกค้า จะทำให้ลูกค้า ประทับใจในการบริการ	3.35	.67	สูง
10. ถ้าลูกค้าตำหนิ หรือแจ้งข้อบกพร่องของเครื่องสำอาง ข้าพเจ้ามั่นใจว่า สามารถชี้แจงเหตุผลที่ดีได้	3.22	.67	สูง
รวม	3.09	.40	สูง

จากตาราง 8 พบว่า นักเรียนมีบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะการมองโลกในแง่ดี อยู่ในระดับสูงทุกข้อ ยกเว้น ข้อ 6. “หากจับได้ว่า พนักงานของข้าพเจ้าทุจริต ข้าพเจ้าจะไล่ออกโดยไม่มีการสอบถาม” อยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 9 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะการพึ่งตนเอง

ลักษณะการพึ่งตนเอง	$\bar{X}$	SD	ระดับ
1. งานทั่วไปหากข้าพเจ้าทำเองได้ข้าพเจ้าจะลงมือทำทันที	3.35	.65	สูง
2. ในการทำงาน ข้าพเจ้าทุ่มเทอย่างเต็มความสามารถ	3.35	.65	สูง
3. ข้าพเจ้าให้พนักงาน ทำงานในร้านแทนข้าพเจ้าเสมอ	2.53	.87	สูง
4. ข้าพเจ้ามักหาข้อมูลเกี่ยวกับเครื่องสำอางที่เป็นนวัตกรรมใหม่ๆ ที่ทันสมัยทางอินเทอร์เน็ตเสมอ	3.08	.70	สูง
5. ข้าพเจ้ามักหาความรู้เกี่ยวกับเครื่องสำอางเพิ่มเติมเสมอ จากตำราและสื่อทุกประเภท	3.10	.70	สูง
6. ข้าพเจ้าชอบอ่านหนังสือเกี่ยวกับเครื่องสำอาง เพื่อให้ทันสมัยและทันเหตุการณ์	3.11	.76	สูง
7. การรับรู้ข่าวสารโดยการอ่านหนังสือพิมพ์ทุกเช้าเป็นการสิ้นเปลืองทั้งเวลา และเงินทอง สำหรับข้าพเจ้า	2.60	1.14	สูง
8. ถ้ามีการอบรมวางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งเป็นเรื่องที่เป็นประโยชน์ ข้าพเจ้าสมัครเข้ารับการอบรมทันที	3.08	.74	สูง
9. ข้าพเจ้านำเอาความรู้และกลยุทธ์ที่ได้จากการศึกษาค้นคว้า มาปรับใช้กับร้านของข้าพเจ้า	3.22	.68	สูง
10. ข้าพเจ้าพยายามศึกษาเทคนิคการจูงใจลูกค้าของข้าพเจ้าเอง เพื่อให้ลูกค้าซื้อสินค้ามากขึ้น	3.20	.69	สูง
11. ข้าพเจ้ามักไปงานเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ถึงแม้จะไม่ใช้เครื่องสำอาง เพื่อศึกษาเทคนิคต่างๆและนำมาปรับใช้กับธุรกิจเครื่องสำอางของข้าพเจ้า	3.10	.72	สูง
12. ข้าพเจ้าพัฒนาเทคนิคการขายของตนเองให้ดียิ่งขึ้นโดยปรับให้เข้ากับยุคสมัย	3.23	.68	สูง
13. ข้าพเจ้าอ่านหนังสือเทคนิคการขาย และนำมาทดลองใช้ที่ร้านดูว่าวิธีไหนเหมาะสมกับร้านของข้าพเจ้า	3.12	.70	สูง
14. ก่อนจะเลือกกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดวิธีใดวิธีหนึ่ง ข้าพเจ้าจะศึกษาข้อดีข้อเสียอย่างถ่องแท้ก่อนทุกครั้ง	3.21	.69	สูง
15. ข้าพเจ้าใช้ความรู้ของข้าพเจ้าอย่างเต็มที่ในการเลือกกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดให้สอดคล้องกับเครื่องสำอางของที่มีอยู่	3.26	.68	สูง
รวม	3.10	.41	สูง

จากตาราง 9 พบว่า นักเรียนมีบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะการพึ่งตนเองอยู่ในระดับสูงทุกข้อ

ตาราง 10 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ
และผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ แผนกวิชาการบัญชี

บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ	$\bar{X}$	SD	การแปล ความหมาย
ความมุ่งมั่น (X_1)	3.22	.41	สูง
ความกระตือรือร้น (X_2)	3.16	.44	สูง
ความกล้าเสี่ยง (X_3)	3.13	.43	สูง
ความกล้าแสดงตัว (X_4)	3.06	.48	สูง
ความเชื่อมั่นในตนเอง (X_5)	3.05	.46	สูง
การมองโลกในแง่ดี (X_6)	3.12	.39	สูง
การพึ่งตนเอง (X_7)	3.12	.40	สูง
ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (Y)	3.07	.47	สูง

จากตาราง 10 พบว่า นักเรียนแผนกวิชาการบัญชีมีบุคลิกภาพด้านธุรกิจ อยู่ในระดับสูงทั้ง 7 ลักษณะ และมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อยู่ในระดับสูง

ตาราง 11 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ
และผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ แผนกวิชาการขาย

บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ	$\bar{X}$	SD	การแปล ความหมาย
ความมุ่งมั่น (X_1)	3.20	.53	สูง
ความกระตือรือร้น (X_2)	3.13	.50	สูง
ความกล้าเสี่ยง (X_3)	3.15	.47	สูง
ความกล้าแสดงตัว (X_4)	3.02	.49	สูง
ความเชื่อมั่นในตนเอง (X_5)	3.08	.49	สูง
การมองโลกในแง่ดี (X_6)	3.10	.43	สูง
การพึ่งตนเอง (X_7)	3.11	.44	สูง
ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (Y)	2.55	.41	ปานกลาง

จากตาราง 11 พบว่า นักเรียนแผนกวิชาการขายมีบุคลิกภาพด้านธุรกิจ อยู่ในระดับสูงทั้ง 7 ลักษณะ และมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 12 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐานของบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะและ
ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ แผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ

บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ	$\bar{X}$	SD	การแปล ความหมาย
ความมุ่งมั่น (X_1)	3.07	.47	สูง
ความกระตือรือร้น (X_2)	3.05	.45	สูง
ความกล้าเสี่ยง (X_3)	3.06	.45	สูง
ความกล้าแสดงตัว (X_4)	2.95	.50	สูง
ความเชื่อมั่นในตนเอง (X_5)	2.94	.47	สูง
การมองโลกในแง่ดี (X_6)	3.03	.39	สูง
การพึ่งตนเอง (X_7)	3.04	.41	สูง
ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (Y)	2.73	.48	ปานกลาง

จากตาราง 12 พบว่า นักเรียนแผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจมีบุคลิกภาพด้านธุรกิจ อยู่ใน
ระดับสูงทั้ง 7 ลักษณะ และมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อยู่ในระดับ
ปานกลาง

2. ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในระหว่างตัวแปรปัจจัย และค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายระหว่างตัวแปรปัจจัยกับบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ และค่าสหสัมพันธ์พหุคูณระหว่างบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ จำแนกตามแผนกวิชาการบัญชี

ตาราง 13 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ และค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรปัจจัยบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ แผนกวิชาการบัญชี

บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	Y
ความมุ่งมั่น (X ₁)	1.000	.683**	.633**	.512**	.521**	.545**	.613**	.070
ความกระตือรือร้น (X ₂)		1.000	.760**	.625**	.606**	.612**	.665**	.007
ความกล้าเสี่ยง (X ₃)			1.000	.663**	.651**	.580**	.661**	-.027
ความกล้าแสดงตัว (X ₄)				1.000	.729**	.551**	.680**	-.108*
ความเชื่อมั่นในตนเอง (X ₅)					1.000	.617**	.706**	-.142**
การมองโลกในแง่ดี (X ₆)						1.000	.725**	.072
การพึ่งตนเอง (X ₇)							1.000	.009
ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (Y)								1.000

*P < .05

** P < .01

จากตาราง 13 พบว่า ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรปัจจัยบุคลิกภาพด้านธุรกิจ ลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง และลักษณะความกล้าแสดงตัว มีความสัมพันธ์ทางลบกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และ .05 ตามลำดับ ส่วนตัวแปรปัจจัยบุคลิกภาพลักษณะความมุ่งมั่น ลักษณะความกระตือรือร้น ลักษณะความกล้าเสี่ยง ลักษณะการมองโลกในแง่ดี และลักษณะการพึ่งตนเองกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ มีความสัมพันธ์กันอย่างไม่มีความนัยสำคัญทางสถิติ นอกจากนี้ยังพบว่า ตัวแปรปัจจัยบุคลิกภาพด้านธุรกิจแต่ละลักษณะมีความสัมพันธ์กับปัจจัยลักษณะอื่นๆ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ทุกค่า โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อยู่ระหว่าง .512 ถึง .760

ตาราง 14 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะกับ
ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ แผนกวิชาการบัญชี

แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F
Regression	7	6.902	.986	4.787**
Residual	389	80.120	.206	
Total	396	87.023		
R = .282		R ² = .063		

*P < .05

** P < .01

จากตาราง 14 พบว่า ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ ได้แก่ ความมุ่งมั่น ลักษณะความกระตือรือร้น ลักษณะความกล้าเสี่ยง ลักษณะความกล้าแสดงตัว ลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง ลักษณะการมองโลกในแง่ดี และลักษณะการพึ่งตนเอง กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ มีค่าเท่ากับ .282 ซึ่งมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่งแสดงว่า ตัวแปรปัจจัยทั้ง 7 ลักษณะ ร่วมกันอธิบายความแปรปรวนของผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพได้ ร้อยละ 6.30

3. คำนำน้หนักความสำคัญของตัวแปรปัจจัยที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน และการทดสอบนัยสำคัญของค่าน้หนักความสำคัญโดยใช้ค่าที่ (t) ดังตาราง 15 จำแนกตาม แผนกวิชาการบัญชี

ตาราง 15 คำนำน้หนักความสำคัญของบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ แผนกวิชาการบัญชี

บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ	b	β	SE _b	t	p
ความมุ่งมั่น (X_1)	.150	.132	.080	1.862	.063
ความกระตือรือร้น (X_2)	.005	.005	.092	.059	.953
ความกล้าเสี่ยง (X_3)	-.006	-.005	.091	-.062	.951
ความกล้าแสดงตัว (X_4)	-.113	-.117	.077	-1.478	.140
ความเชื่อมั่นในตนเอง (X_5)	-.304	-.302	.082	-3.728**	.000
การมองโลกในแง่ดี (X_6)	.230	.190	.090	2.552*	.011
การพึ่งตนเอง (X_7)	.097	.084	.102	.955	.340

*P < .05

a = 2.838

** P < .01

จากตาราง 15 พบว่า คำนำน้หนักความสำคัญในรูปคะแนนดิบของบุคลิกภาพด้านธุรกิจ ลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง ส่งผลทางลบต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 สำหรับบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะการมองโลกในแง่ดี ส่งผลทางบวกต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนบุคลิกภาพลักษณะอื่น ได้แก่ ลักษณะความมุ่งมั่น ลักษณะความกระตือรือร้น ลักษณะความกล้าเสี่ยง ลักษณะความกล้าแสดงตัว และลักษณะการพึ่งตนเอง ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

เมื่อพิจารณาจากค่าน้หนักความสำคัญในรูปคะแนนมาตรฐาน พบว่า บุคลิกภาพด้านธุรกิจที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพมากที่สุดคือ ลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง รองลงมา คือ ลักษณะมองโลกในแง่ดี ตามลำดับ

4. ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในระหว่างตัวแปรปัจจัย และค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายระหว่างตัวแปรปัจจัยกับบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ และค่าสหสัมพันธ์พหุคูณระหว่างบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับของนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพ จำแนกตามแผนกวิชาการขาย

ตาราง 16 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ และค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรปัจจัยบุคลิกภาพด้านธุรกิจกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ แผนกวิชาการขาย

บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	Y
ความมุ่งมั่น (X ₁)	1.000	.724**	.626**	.490**	.532**	.437**	.629**	.181**
ความกระตือรือร้น (X ₂)		1.000	.743**	.538**	.574**	.464**	.714**	.157*
ความกล้าเสี่ยง (X ₃)			1.000	.660**	.668**	.596**	.780**	.142*
ความกล้าแสดงตัว (X ₄)				1.000	.726**	.533**	.618**	.088
ความเชื่อมั่นในตนเอง (X ₅)					1.000	.646**	.703**	.059
การมองโลกในแง่ดี (X ₆)						1.000	.688**	.106
การพึ่งตนเอง (X ₇)							1.000	.688**
ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (Y)								1.000

*P < .05

** P < .01

จากตาราง 16 พบว่า ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรปัจจัยบุคลิกภาพด้านธุรกิจ ลักษณะความมุ่งมั่น ลักษณะการพึ่งตนเอง ลักษณะความกระตือรือร้น และลักษณะความกล้าเสี่ยง มีความสัมพันธ์ทางบวก กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และ .05 ตามลำดับ ส่วนตัวแปรปัจจัยบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะความกล้าแสดงตัว ลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง ลักษณะการมองโลกในแง่ดี กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ มีความสัมพันธ์กันอย่างไม่มีความนัยสำคัญทางสถิติ นอกจากนี้ยังพบว่า ตัวแปรปัจจัยแต่ละด้านมีความสัมพันธ์กับปัจจัยด้านอื่นๆ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ทุกค่า โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อยู่ระหว่าง .437 ถึง .780

ตาราง 17 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะกับ
ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ แผนกวิชาการขาย

แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F
Regression	7	1.645	.235	1.413
Residual	216	35.925	.166	
Total	223	37.569		
		R = .209	R ² = .013	

*P < .05

** P < .01

จากตาราง 17 พบว่า ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ได้แก่ ลักษณะความมุ่งมั่น ลักษณะความกระตือรือร้น ลักษณะความกล้าเสี่ยง ลักษณะความกล้าแสดงตัว ลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง ลักษณะการมองโลกในแง่ดี และลักษณะการพึ่งตนเอง กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ มีค่าเท่ากับ .209 ซึ่งไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

6. ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในระหว่างตัวแปรปัจจัย และค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายระหว่างตัวแปรปัจจัยกับบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ และค่าสหสัมพันธ์พหุคูณระหว่างบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ จำแนกตามแผนกวิชาการคอมพิวเตอร์ธุรกิจ

ตาราง 18 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ และค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรปัจจัยบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ แผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ

บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	Y
ความมุ่งมั่น (X ₁)	1.000	.667**	.655**	.540**	.503**	.495**	.582**	.066
ความกระตือรือร้น (X ₂)		1.000	.767**	.615**	.663**	.591**	.729**	.057
ความกล้าเสี่ยง (X ₃)			1.000	.633**	.682**	.626**	.754**	.051
ความกล้าแสดงตัว (X ₄)				1.000	.705**	.530**	.600**	-.052
ความเชื่อมั่นในตนเอง (X ₅)					1.000	.658**	.655**	-.036
การมองโลกในแง่ดี (X ₆)						1.000	.642**	-.025
การพึ่งตนเอง (X ₇)							1.000	.104
ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (Y)								1.000

จากตาราง 18 พบว่า ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพด้านธุรกิจทั้ง 7 ลักษณะ ได้แก่ ลักษณะความมุ่งมั่น ลักษณะความกระตือรือร้น ลักษณะความกล้าเสี่ยง ลักษณะความกล้าแสดงตัว ลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง ลักษณะการมองโลกในแง่ดี และลักษณะการพึ่งตนเอง กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ มีความสัมพันธ์กันอย่างไม่มีความสำคัญทางสถิติ นอกจากนี้ยังพบว่า ตัวแปรปัจจัยแต่ละลักษณะมีความสัมพันธ์กับปัจจัยด้านอื่นๆ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ทุกค่า โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อยู่ระหว่าง .495 ถึง .767

บทที่ 5

สรุปผล อภิปราย และข้อเสนอแนะ

สังเขปวัตถุประสงค์ของการวิจัย สมมุติฐาน และวิธีการวิจัย

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร
2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยจำแนกตามแผนกวิชาการบัญชี การขาย และคอมพิวเตอร์ธุรกิจ
3. เพื่อศึกษาคำแนะนำความสำคัญของบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยจำแนกตามแผนกวิชาการบัญชี การขาย และคอมพิวเตอร์ธุรกิจ

สมมุติฐานการวิจัย

1. บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ มีความสัมพันธ์กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร
 - 1.1 บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ มีความสัมพันธ์กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนแผนกวิชาการบัญชี
 - 1.2 บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ มีความสัมพันธ์กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนแผนกวิชาการการขาย
 - 1.3 บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ มีความสัมพันธ์กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนแผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ
2. บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ อย่างน้อยหนึ่งด้าน ที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร
 - 2.1 บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ อย่างน้อยหนึ่งด้าน ที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนแผนกวิชาการบัญชี
 - 2.2 บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ อย่างน้อยหนึ่งด้าน ที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนแผนกวิชาการการขาย
 - 2.3 บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ อย่างน้อยหนึ่งด้าน ที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนแผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 แบ่งเป็น 3 แผนกวิชา คือ แผนกวิชาการบัญชี แผนกวิชาการขาย และแผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ ซึ่งจะมีสอนที่วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร ครบทั้ง 3 แผนกวิชา รวม 4 แห่ง คือ วิทยาลัยพณิชยการเซตุนพ วิทยาลัยพณิชยการธนบุรี วิทยาลัยพณิชยการบางนา และวิทยาลัยพณิชยการอินทราชัย ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2548 จำนวน 2,201 คน

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2548 ประกอบด้วย 3 แผนกวิชา คือ แผนกวิชาการบัญชี จำนวน 397 คน แผนกวิชาการขาย จำนวน 224 คน และแผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ จำนวน 233 คน รวมจำนวน 854 คน ซึ่งได้มาโดยวิธีสุ่มแบบแบ่งชั้นชนิดสัดส่วน โดยใช้แผนกวิชาเป็นเกณฑ์ในการแบ่งชั้น จำนวนนักเรียนของสถานศึกษา เทียบตามตารางการสุ่มของของเครซีและมอร์แกน (บุญชม ศรีสะอาด. 2538 : 187 อ้างอิงจาก Krejcie and Morgan. 1970 : 608)

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นแบบทดสอบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ ซึ่งประกอบด้วย 2 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบทดสอบ

ตอนที่ 2 แบบทดสอบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ มีลักษณะเป็นมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) ชนิด 4 ระดับ คือ จริงมากที่สุด จริงค่อนข้างมาก จริงบ้าง ไม่จริง

1. แบบทดสอบวัดบุคลิกภาพด้านความมุ่งมั่น	จำนวน	17	ข้อ
2. แบบทดสอบวัดบุคลิกภาพด้านความกระตือรือร้น	จำนวน	11	ข้อ
3. แบบทดสอบวัดบุคลิกภาพด้านความกล้าเสี่ยง	จำนวน	12	ข้อ
4. แบบทดสอบวัดบุคลิกภาพด้านความกล้าแสดงตัว	จำนวน	13	ข้อ
5. แบบทดสอบวัดบุคลิกภาพด้านความเชื่อมั่นในตนเอง	จำนวน	12	ข้อ
6. แบบทดสอบวัดบุคลิกภาพด้านการมองโลกในแง่ดี	จำนวน	10	ข้อ
7. แบบทดสอบวัดบุคลิกภาพด้านการพึ่งตนเอง	จำนวน	15	ข้อ

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยมีขั้นตอนดังนี้

ผู้วิจัยนำหนังสือขออนุญาตเก็บรวบรวมข้อมูลจากบัณฑิตวิทยาลัย ไปพบผู้อำนวยการวิทยาลัยพัฒนการ แต่ละโรงเรียนที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง เพื่อขอความอนุเคราะห์ในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเองทุกฉบับ ประกอบด้วยแบบทดสอบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ รวมทั้งสิ้น 854 ฉบับ ผู้วิจัยได้รับแบบทดสอบที่มีการตอบอย่างสมบูรณ์จำนวน 854 ฉบับ คิดเป็นร้อยละ 100.00 ซึ่งได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในระหว่างวันที่ 9 มกราคม - 10 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2549

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

1. วิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบทดสอบ โดยหาค่าร้อยละ
2. หาค่าสถิติพื้นฐานของคะแนน ได้แก่ ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน
3. หาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ โดยใช้สูตรสหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient) และหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ (Multiple Correlation) และทดสอบนัยสำคัญทางสถิติโดยใช้การทดสอบค่าเอฟ (F-test)
4. ทำการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบ Enter เพื่อคำนวณค่าน้ำหนักความสำคัญ (Beta-Weight) และทดสอบนัยสำคัญด้วย t-test

สรุปผลการวิจัย

ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้

1. บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ ได้แก่ ลักษณะความมุ่งมั่น ลักษณะความกระตือรือร้น ลักษณะความกล้าเสี่ยง ลักษณะกล้าแสดงตัว ลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง ลักษณะการมองโลกในแง่ดี และลักษณะการพึ่งตนเอง โดยรวมและรายด้านอยู่ในระดับสูงทุกลักษณะ และมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อยู่ในระดับสูง เมื่อจำแนกตามแผนกวิชา พบดังนี้

1.1 นักเรียนแผนกวิชาการบัญชี มีบุคลิกภาพด้านธุรกิจ อยู่ในระดับสูงทั้ง 7 ลักษณะ และมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อยู่ในระดับสูง

1.2 นักเรียนแผนกวิชาการขาย มีบุคลิกภาพด้านธุรกิจ อยู่ในระดับสูงทั้ง 7 ลักษณะ และมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อยู่ในระดับปานกลาง

1.3 นักเรียนแผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ มีบุคลิกภาพด้านธุรกิจ อยู่ในระดับสูงทั้ง 7 ลักษณะ และมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อยู่ในระดับปานกลาง

2. ผลการวิเคราะห์เพื่อทดสอบสมมุติฐาน

2.1 แผนกวิชาการบัญชี

ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรปัจจัยบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง และลักษณะความกล้าแสดงตัว มีความสัมพันธ์ทางลบกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และ .05 ตามลำดับ ส่วนตัวแปรปัจจัยบุคลิกภาพลักษณะความมุ่งมั่น ลักษณะความกระตือรือร้น ลักษณะความกล้าเสี่ยง ลักษณะการมองโลกในแง่ดี และลักษณะการพึ่งตนเองกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ มีความสัมพันธ์กันอย่างไรไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ นอกจากนี้ยังพบว่า ตัวแปรปัจจัยบุคลิกภาพด้านธุรกิจแต่ละลักษณะมีความสัมพันธ์กับปัจจัยลักษณะอื่นๆ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ทุกค่า โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อยู่ระหว่าง .512 ถึง .760

ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ ได้แก่ ความมุ่งมั่น ลักษณะความกระตือรือร้น ลักษณะความกล้าเสี่ยง ลักษณะความกล้าแสดงตัว ลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง ลักษณะการมองโลกในแง่ดี และลักษณะการพึ่งตนเอง กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ มีค่าเท่ากับ .282 ซึ่งมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่งแสดงว่า ตัวแปรปัจจัยทั้ง 7 ลักษณะ ร่วมกันอธิบายความแปรปรวนของผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพได้ ร้อยละ 6.30

ค่าน้ำหนักความสำคัญในรูปคะแนนดิบของบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง ส่งผลทางลบต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 สำหรับบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะการมองโลกในแง่ดี ส่งผลทางบวกต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนบุคลิกภาพลักษณะอื่น ได้แก่ ลักษณะความมุ่งมั่น ลักษณะความกระตือรือร้น ลักษณะความกล้าเสี่ยง ลักษณะความกล้าแสดงตัว และลักษณะการพึ่งตนเอง ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

เมื่อพิจารณาจากค่าน้ำหนักความสำคัญในรูปคะแนนมาตรฐาน พบว่า บุคลิกภาพด้านธุรกิจที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพมากที่สุด คือ ลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง รองลงมา คือ ลักษณะมองโลกในแง่ดี ตามลำดับ

2.2 แผนกวิชาการขาย

ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรปัจจัยบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะความมุ่งมั่น ลักษณะความกระตือรือร้น ลักษณะความกล้าเสี่ยง และลักษณะการพึ่งตนเอง มีความสัมพันธ์ทางบวกกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และ .05 ตามลำดับ ส่วนตัวแปรปัจจัยบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะความกล้าแสดงตัว ลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง ลักษณะการมองโลกในแง่ดี กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ มีความสัมพันธ์กันอย่างไรไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ นอกจากนี้ยังพบว่า ตัวแปรปัจจัยแต่ละด้านมี

ความสัมพันธ์กับปัจจัยด้านอื่นๆ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ทุกค่า โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อยู่ระหว่าง .437 ถึง .780

ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ได้แก่ ลักษณะความมุ่งมั่น ลักษณะความกระตือรือร้น ลักษณะความกล้าเสี่ยง ลักษณะความกล้าแสดงตัว ลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง ลักษณะการมองโลกในแง่ดี และลักษณะการพึ่งตนเอง กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ มีค่าเท่ากับ .209 ซึ่งไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

2.3 แผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ

ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพด้านธุรกิจทั้ง 7 ลักษณะ ได้แก่ ลักษณะความมุ่งมั่น ลักษณะความกระตือรือร้น ลักษณะความกล้าเสี่ยง ลักษณะความกล้าแสดงตัว ลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง ลักษณะการมองโลกในแง่ดี และลักษณะการพึ่งตนเองกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ มีความสัมพันธ์กันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ นอกจากนี้ยังพบว่า ตัวแปรปัจจัยแต่ละลักษณะมีความสัมพันธ์กับปัจจัยด้านอื่นๆ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ทุกค่า โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อยู่ระหว่าง .495 ถึง .767

อภิปรายผล

1. จากค่าสถิติพื้นฐาน พบว่า บุคลิกภาพด้านธุรกิจ 7 ลักษณะ ได้แก่ ลักษณะความมุ่งมั่น ลักษณะความกระตือรือร้น ลักษณะความกล้าเสี่ยง ลักษณะกล้าแสดงตัว ลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง ลักษณะการมองโลกในแง่ดี และลักษณะการพึ่งตนเอง โดยรวมและรายด้านอยู่ในระดับสูง ทุกลักษณะ และมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ แผนกวิชาการบัญชี อยู่ในระดับสูง ส่วนแผนกวิชาการขาย และแผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ อยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งอาจเป็นเพราะการศึกษาในระดับนี้มุ่งเน้นให้นักเรียนเกิดการการเรียนรู้ที่ดี และสถาบันการอาชีวศึกษา เป็นศูนย์แห่งความสมานฉันท์ ที่จะเกื้อกูลทรัพยากรต่อกันให้เกิดความแข็งแกร่ง ในทุกสาขาวิชาชีพ เพื่อสร้างคุณภาพในการผลิตกำลังคนตั้งแต่ระดับกึ่งฝีมือ ระดับฝีมือ ระดับเทคนิค และระดับเทคโนโลยี ให้มีคุณภาพตามมาตรฐานสากล สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม สิ่งแวดล้อม ความต้องการของตลาดแรงงาน และความก้าวหน้าของเทคโนโลยี (สถาบันการศึกษาสังกัดสถาบันการอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ. 2546 : www.vec.go.th)

2. ผลการวิเคราะห์เพื่อทดสอบสมมุติฐาน เพื่อหาบุคลิกภาพด้านธุรกิจที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

2.1 แผนกวิชาการบัญชี

ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรปัจจัยบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง และลักษณะความกล้าแสดงตัว มีความสัมพันธ์ทางลบกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และ .05 ตามลำดับ

ส่วนคำนำหน้าความสำคัญของบุคลิกภาพด้านธุรกิจที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพมากที่สุด คือ ลักษณะความเชื่อมั่นในตนเอง และลักษณะมองโลกในแง่ดี ตามลำดับ ซึ่งสอดคล้องกับความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพด้านธุรกิจกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ สายบริหารธุรกิจ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล เขตกรุงเทพมหานคร พบว่า การบัญชี ชั้นปีที่ 3 ปีการศึกษา 2535 บุคลิกภาพด้านการมองโลกในแง่ดี ส่งผลกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน และสอดคล้องกับทัศนีย์ แสนพลพัฒน์ (2541 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเพื่อพยากรณ์ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สายวิชาบริหารธุรกิจ จำแนกเป็นสาขาวิชาการบัญชี ของโรงเรียนเอกชน ประเภทอาชีวศึกษา โดยใช้คะแนนจากแบบทดสอบบุคลิกภาพนักธุรกิจ 7 ด้าน คือ ด้านการมองโลกในแง่ดี ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง ด้านความมั่นคง ด้านความกล้าแสดงตัว ด้านการพึ่งตนเอง ด้านความกระตือรือร้น และด้านความกล้าเสี่ยง ด้านการพึ่งตนเอง ด้านความกระตือรือร้น และด้านความกล้าเสี่ยง และคะแนนเฉลี่ยสะสมระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพเป็นตัวพยากรณ์ พบว่า จากบุคลิกภาพนักธุรกิจ และคะแนนเฉลี่ยสะสมระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ พบว่า บุคลิกภาพนักธุรกิจด้านการมองโลกในแง่ดี และด้านความเชื่อมั่นในตนเอง ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ตัวแปรพยากรณ์ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน สาขาการบัญชี คือ คะแนนเฉลี่ยสะสมระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ บุคลิกภาพนักธุรกิจด้านการมองโลกในแง่ดี และด้านความกระตือรือร้น

2.2 แผนกวิชาการขาย

ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรปัจจัยบุคลิกภาพด้านธุรกิจลักษณะความมุ่งมั่น ลักษณะความกระตือรือร้น ลักษณะความกล้าเสี่ยง และลักษณะการพึ่งตนเอง มีความสัมพันธ์ทางบวกกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01และ .05 ตามลำดับ ซึ่งสอดคล้องกับวิญญา วิศาลาภรณ์ (2522 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ของคะแนนผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนกับองค์ประกอบของบุคลิกภาพทั้ง 16 ด้าน ซึ่งวัดโดยแบบทดสอบที่ได้ดัดแปลงและปรับปรุงแล้วจากแบบทดสอบของ เรย์มอนด์ บี แคททอล ที่ชื่อว่า The Sixteen Personality Factor Questionnaire Form B กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยนิสิตที่สำเร็จการศึกษา ในปีการศึกษา 2520 จำนวน 436 คน ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ พิชญ์โลก พบว่าองค์ประกอบของบุคลิกภาพทั้ง 16 ด้าน มีความสัมพันธ์กันจริงกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน และผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนกับองค์ประกอบของบุคลิกภาพมีความสัมพันธ์กันสูง

2.3 แผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ

ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพด้านธุรกิจทั้ง 7 ลักษณะกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ มีความสัมพันธ์กันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ อาจเป็นเพราะนักเรียนแผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ มีบุคลิกด้านธุรกิจหลายลักษณะ แต่ไม่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการในเขตกรุงเทพมหานคร

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะทั่วไป

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยกับกลุ่มตัวอย่างที่เป็นนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยพณิชยการ ในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยที่ได้สามารถเป็นแนวทางสำหรับ อาจารย์ประจำชั้น อาจารย์ประจำวิชา และอาจารย์แนะแนว ที่จะนำไปส่งเสริมกิจกรรมในแต่ละ แผนกวิชา รวมทั้งในวิชาเรียน สำหรับนักเรียนเพื่อพัฒนาบุคลิกภาพด้านธุรกิจต่อไป

ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรมีการศึกษาตัวแปรด้านอื่นๆ ที่คาดว่าจะส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน
2. ควรมีการศึกษากับกลุ่มตัวอย่างในจังหวัดอื่นๆ หรือพื้นที่อื่นๆ เช่น ภาคเหนือ ภาคอีสาน ภาคกลาง ภาคใต้ เป็นต้น เพื่อจะได้ทราบว่าบุคลิกภาพด้านธุรกิจจะส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพหรือไม่

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- กิฟลี วรรณจิตต์. (2538). จิตวิทยาทั่วไป = *General Psychology*. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ : เกรียงไกร. เกียรติศักดิ์ ส่องแสง. (2538). การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของบุคลิกภาพด้านการปรับตัวกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน. ปรินซ์นิพนธ์ กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- ฉันทนิช อัครนทร. (2543). การพัฒนาบุคลิกภาพ. สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขต จักรพงษ์ภูวนารถ. กรุงเทพฯ : ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.
- ชูศรี วงศ์รัตน์. (2544). เทคนิคการใช้สถิติเพื่อการวิจัย. พิมพ์ครั้งที่ 8. กรุงเทพฯ : เทพนิมิต การพิมพ์.
- ถวิล ชาราโกษณ์ และ ศรัณย์ ดำริสุข. (2541). จิตวิทยาทั่วไป. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : ทิพย์วิสุทธิ.
- ทรงพล ภูมิพัฒน์. (2538). จิตวิทยาทั่วไป. พิมพ์ครั้งที่ 1. คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีปทุม กรุงเทพฯ : เอส.อาร์.พรินต์.
- ทวี ท่อแก้ว และ อบรม สันภิบาล. (2517). จิตวิทยาการศึกษา. กรุงเทพฯ : โอเดียนสโตร์.
- ทัศนาศ แสงศักดิ์. (2542). กลยุทธ์สู่ความสำเร็จในการบริหารอาชีวศึกษา. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
- ทัศนีย์ แสนพลพัฒน์. (2541). การพยากรณ์ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของ นักศึกษาระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สายบริหารธุรกิจ โรงเรียนเอกชน ประเภทอาชีวศึกษา จังหวัด กรุงเทพมหานคร จากบุคลิกภาพนักธุรกิจ และคะแนนเฉลี่ยสะสมระดับประกาศนียบัตร วิชาชีพ. ปรินซ์นิพนธ์ กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- ธีรนาถ โมลิสกุลมงคล. (2533). การสร้างแบบทดสอบวัดบุคลิกภาพด้านธุรกิจของนักเรียนชั้น มัธยมศึกษาปีที่ 3 สังกัดกรมสามัญศึกษา จังหวัดนครนายก. ปรินซ์นิพนธ์ กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- นภาพรณ โส่วฒนา. (2545). การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบที่สำคัญกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาคณิตศาสตร์. ปรินซ์นิพนธ์ กศ.ม.การวัดผล การศึกษา. กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- บุญชม ศรีสะอาด. (2538). วิธีการทางสถิติสำหรับการวิจัย เล่ม 2. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : สุวีริยาสาส์น.

- บุญส่ง นิลแก้ว. (2519). การวัดผลทางจิตวิทยา. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ : แพร่พิทยา.
- ปรียาวรรณ ทุมโฆสิต. (2532). การเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาสังคมศึกษา และ
ทัศนคติต่อบุคลิกภาพประชาธิปไตยของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 ที่เรียนวิชา
สังคมศึกษา ด้วยการสอน โดยใช้เทคนิคคิวซีกับการสอนตามคู่มือการสอนของ
หน่วยศึกษานิเทศก์ กรมสามัญศึกษา. ปรินญาณิพนธ์ กศ.ม.การมัธยมศึกษา .
กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- พรพิมล จันทรพลับ. (2539). เอกสารประกอบการสอน จิตวิทยาทั่วไป. พิมพ์ครั้งที่ 3.
พระนครศรีอยุธยา : วัฒนาพร.
- รชกรินทร์ ฉายแก้ว. (2536). การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบที่สำคัญ
แบบการเรียนกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ของนิสิตนักศึกษาคณะศึกษาศาสตร์เขต
กรุงเทพมหานคร. ปรินญาณิพนธ์ กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิต
วิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- ล้วน สายยศ และ อังคณา สายยศ. (2538). เทคนิคทางการวิจัยทางการศึกษา. พิมพ์ครั้งที่ 5.
กรุงเทพฯ : สุวีริยาสาส์น.
- ล้วน สายยศ และ อังคณา สายยศ. (2539). เทคนิคการวัดผลการเรียนรู้. กรุงเทพฯ : สุวีริยาสาส์น.
- _____. (2540). สถิติทางการวิจัย. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ : สุวีริยาสาส์น.
- _____. (2543). การวัดด้านจิตพิสัย. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ : สุวีริยาสาส์น.
- ลัดดา พรหมเมศร์. (2540). การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพนักคณิตศาสตร์กับผลสัมฤทธิ์
ทางการเรียน. ปรินญาณิพนธ์ กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร. ถ่ายเอกสาร.
- วรรณะ แก้วมณีเอี่ยม. (2536). ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพด้านบุคลิกกับผลสัมฤทธิ์ทางการ
เรียนของ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ สายบริหารธุรกิจ.
ปรินญาณิพนธ์ กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัย
ศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- วิญญา วิศาลาภรณ์. (2522). ความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบของบุคลิกภาพกับคะแนน
ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน. ปรินญาณิพนธ์ กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ :
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- วิจิตร อวาทกุล. (2545). พัฒนาบุคลิกภาพ เทคนิค และ วิธีการ. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ :
โอ.เอส. พรินติ้ง เฮ้าส์.
- ศรีเรือน แก้วกังวาล. (2544). จิตวิทยาทั่วไป. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

- ศิริกุล ตันทุลาภักษ์. (2531). *ทฤษฎีบุคลิกภาพ*. ภาควิชาจิตวิทยาและการแนะแนว วิทยาลัยครูกาญจนบุรี.
- สปีล เลน, แมรี. (2542). *บุคลิกภาพเพื่อความสำเร็จของนักธุรกิจชาย*. แปลโดย กิตติกาน อิศระ. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- สมคิด พรหมจ้อย. (2526). *ความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบของบุคลิกภาพด้านการอ่อนไหวไปตามอารมณ์กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ในจังหวัดสุพรรณบุรี*. ปรินูญานิพนธ์ กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- สุเทพ เชาวลิต. (2548). *นักบริหารทันสมัย*. โครงการส่งเสริมตำราวิชาการและเอกสารบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต.
- สุโท เจริญสุข. (2519). *จิตวิทยาการศึกษา (ฉบับมูลฐานสำหรับครู)*. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ : แพร่พิทยา.
- สุรชาติ มานิตย์. (2530). *การเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาสังคมศึกษาและบุคลิกภาพประชาธิปไตยของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 ด้วยการสอนโดยการเรียนเป็นทีมกับการสอนตามคู่มือครู*. ปรินูญานิพนธ์ กศ.ม.- . กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- อนงค์ พรหมจักร. (2538). *การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบที่สำคัญกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาวิทยาศาสตร์*. ปรินูญานิพนธ์ กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร. ถ่ายเอกสาร.
- อรพิน หงวนศิริ. (2533). *ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของบุคลิกภาพนักวิทยาศาสตร์ กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน*. ปรินูญานิพนธ์ กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

- Allport, W.Gorden. (1967). *Personality : A Psychological Interpretation*. New York : John Wiley and Son.
- Eysenck, H.J.et al. (1972). *Enclopedia of Psychology* . London : search Press Limited.
- Good, Carter V. (1973). *Dictionary of Education* . New York : McGraw- Hill book Co.,
- Guilford, J.P. (1959). *Personality* . New York : McGraw- Hill book Co.,
- Mehrens, William A. and Lehamann,Irvin J. (1969). *Standardized Test in Education* . Holt, Rinehart and Winston .
- Nunnally , Jum C.,Jr. (1959). *Test and Measurement* . New York : McGraw- Hill book Co.,

Samuel , William . (1981). *Personality Searching for Sources of Human Behavior* . New York :

McGraw- Hill book Co.,

Wolman , BenjaminB . (1989). *Dictionary of Behavioral Sciemce* . San Diego : Academic

Press,Inc .

www.vec.go.th

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

ข้อ ที่	ข้อความ	จริง มาก ที่สุด	จริง ค่อนข้าง มาก	จริง บ้าง	ไม่ จริง
3.	ข้าพเจ้าทำธุรกิจเครื่องสำอางเพื่อความเจริญก้าวหน้า แม้จะ ใช้เวลานานก็ตาม				
4.	ถึงแม้การเป็นเจ้าของร้านเครื่องสำอางจะเป็นเรื่องยาก ข้าพเจ้าก็จะทุ่มเทกำลังกาย กำลังใจอย่างเต็มที่				
5.	ข้าพเจ้าตั้งใจทำธุรกิจเครื่องสำอางอย่างไม่ย่อท้อ ไม่ว่าจะมี อุปสรรคมากเพียงใดก็ตาม				
6.	ถ้าวันนี้ขายเครื่องสำอางได้น้อย พรุ่งนี้จะต้องวางแผนการ ขายให้ได้มากยิ่งขึ้น				
7.	ข้าพเจ้าตั้งใจขายเครื่องสำอางทุกวันไม่มีวันหยุด				
8.	ข้าพเจ้าพยายามขายเครื่องสำอางอย่างเต็มกำลังความสามารถ แม้จะเหนื่อยเพียงใดก็ตาม				
9.	เวลาทำงานข้าพเจ้าตั้งใจทำอย่างเต็มที่เสมอ				
10.	ข้าพเจ้าตั้งใจจำหน่ายเครื่องสำอางที่มีคุณภาพดี เพื่อประโยชน์และคุ้มกับเงินที่ลูกค้าเสียไป				
11.	ข้าพเจ้าจะทำให้ลูกค้ารู้จักเครื่องสำอางของข้าพเจ้าด้วยความ ประทับใจในคุณภาพ				
12.	ข้าพเจ้าทุ่มเทประชาสัมพันธ์ร้านอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้จะรู้ว่า ต้องใช้เวลานานก็ตาม และพยายามทำให้สำเร็จ				
13.	การทำธุรกิจเครื่องสำอางแม้ต้องใช้เวลาในการขยายตลาด และใช้เวลาในการเติบโต ข้าพเจ้าจะมุ่งมั่นพยายามทำต่อไป				
14.	ข้าพเจ้าพยายามใช้กลยุทธ์ขายเครื่องสำอาง เพื่อให้ลูกค้า พอใจเสมอ				
15.	ข้าพเจ้าตั้งใจนำเสนอเครื่องสำอางที่มีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง เพื่อดึงดูดลูกค้าให้เข้าร้าน				
16.	ถึงแม้กิจการเครื่องสำอางมีคู่แข่งมาก ข้าพเจ้าก็จะพยายาม หาข้อแตกต่าง และเป็นทางเลือกที่ดีที่สุดให้กับลูกค้าเพื่อให้ สินค้าคงอยู่ต่อไป				
17.	ข้าพเจ้าจะยึดถือความซื่อสัตย์สุจริตตลอดเวลาที่ทำธุรกิจ เครื่องสำอาง				

2. ความกระตือรือร้น

ข้อ ที่	ข้อความ	จริง มาก ที่สุด	จริง ค่อนข้าง มาก	จริง บ้าง	ไม่ จริง
1.	เมื่อมีปัญหาเร่งด่วนที่เกี่ยวกับเครื่องสำอาง ข้าพเจ้าจะรีบแก้ไขทันที แม้จะติดงานอย่างอื่นก็ตาม				
2.	ข้าพเจ้าแสวงหาข้อมูลประกอบการส่งเสริมการตลาดและปรับให้สอดคล้องกับเทศกาลต่างๆ				
3.	ข้าพเจ้าทราบดีว่าการปรับการตกแต่งร้านเครื่องสำอางให้เป็นที่น่าสนใจตลอดเวลาต้องใช้เงินจำนวนมาก แต่ข้าพเจ้าก็ยินดีจ่าย				
4.	ในการทำธุรกิจเครื่องสำอาง ข้าพเจ้าวางแผนพัฒนาให้มีความหลากหลายเสมอ เพื่อรองรับกับปัญหาที่จะเกิดตามมาภายหลัง				
5.	ข้าพเจ้ามีความตื่นตัวในการปฏิบัติงาน แม้จะเหนื่อยล้า				
6.	ข้าพเจ้าจัดโปรโมชั่นใหม่ๆ ที่น่าสนใจ เพื่อส่งเสริมการขายเครื่องสำอางที่ร้านเสมอ				
7.	เมื่อมีสินค้าตัวใหม่เข้ามา ข้าพเจ้าดำเนินการโฆษณาประชาสัมพันธ์ทันที				
8.	งานที่ทำเป็นประจำทุกวัน เช่น เช็คยอด ทำบัญชีสั่งของ หรือแม้แต่การจัดร้าน เป็นต้น ข้าพเจ้ามีนโยบายชัดเจนที่ต้องทำให้เสร็จวันต่อวัน				
9.	ลักษณะบรรจุกฎภัณฑ์เครื่องสำอางของข้าพเจ้าได้รับการออกแบบให้ทันสมัยอยู่เสมอ				
10.	ข้าพเจ้าเตรียมพร้อมตอบข้อสงสัยของลูกค้าและพร้อมที่จะขายสินค้าอยู่เสมอ				
11.	ข้าพเจ้าใส่ใจในปัญหาหรือข้อซักถามของลูกค้าเกี่ยวกับเครื่องสำอางอย่างจริงจัง				

3. ความกล้าเสี่ยง

ข้อ ที่	ข้อความ	จริง มาก ที่สุด	จริง ค่อนข้าง มาก	จริง บ้าง	ไม่ จริง
1.	ข้าพเจ้าชอบหาประสบการณ์ใหม่ๆ จากการทำงานที่ทำหาย แม้จะมีอุปสรรคมากมายก็ตาม				
2.	ข้าพเจ้ากล้าทำในสิ่งที่ผู้อื่นไม่กล้าทำ แต่ต้องอยู่ในกรอบของความถูกต้อง และไม่ทำให้ผู้อื่นเดือดร้อน				
3.	ข้าพเจ้าภูมิใจอย่างยิ่ง ถ้าได้ประกอบอาชีพที่ยากและท้าทายความสามารถ				
4.	สิ่งใดที่ทำหายความสามารถของข้าพเจ้า ข้าพเจ้าจะพยายามทำให้ดีที่สุด				
5.	การทำธุรกิจ คือ การลงทุนเพื่อหวังผลกำไรในอนาคต				
6.	ข้าพเจ้าต้องคิดทบทวนให้รอบคอบก่อนลงมือทำธุรกิจเครื่องสำอาง				
7.	ข้าพเจ้าทุ่มลงทุนทำการตลาดเครื่องสำอางของข้าพเจ้าเพื่อให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้รู้จักและสนใจมากขึ้น				
8.	ข้าพเจ้าพร้อมที่จะลงทุนกับเครื่องสำอางตัวใหม่เสมอ				
9.	ข้าพเจ้าริเริ่มวิธีประชาสัมพันธ์การจัดแสดงเครื่องสำอางแบบใหม่ๆ แม้จะต้องทุ่มเททั้งร่างกาย แรงใจ และกำลังเงินทุน				
10.	การมีเครื่องสำอางตัวใหม่ ทำให้ธุรกิจของข้าพเจ้าดีขึ้นแน่นอน				
11.	ข้าพเจ้าพยายามทำให้เครื่องสำอางของข้าพเจ้าได้รับความนิยมอยู่ในลำดับต้นๆ				
12.	ข้าพเจ้าพยายามขยายลูกค้ากลุ่มเป้าหมายให้เพิ่มขึ้น แม้ว่ามีความลำบากเพียงไรก็ตาม				

4. ความกล้าแสดงตัว

ข้อ ที่	ข้อความ	จริง มาก ที่สุด	จริง ค่อนข้าง มาก	จริง บ้าง	ไม่ จริง
1.	ในวงการธุรกิจเครื่องสำอางข้าพเจ้าเป็นคนที่เข้ากับผู้อื่นได้ดี				
2.	ข้าพเจ้าเป็นคนเข้ากับลูกค้าได้ง่าย				
3.	ข้าพเจ้าพร้อมที่จะพบปะลูกค้าทุกเมื่อ				
4.	หากข้าพเจ้าต้องการรู้จักกับใคร ข้าพเจ้าจะเข้าไปทำความรู้จักด้วยตนเอง				
5.	ข้าพเจ้าเป็นคนมนุษยสัมพันธ์ดี				
6.	เพื่อนๆ มักพูดว่า ข้าพเจ้าเป็นผู้นำในเรื่องต่างๆ เสมอ				
7.	เมื่อมีการสัมมนาหรือประชุมทางธุรกิจ ข้าพเจ้าให้ความสำคัญและยินดีเข้าร่วมทุกครั้ง				
8.	หากมีกิจกรรมต่างๆ ของกลุ่มธุรกิจเครื่องสำอางด้วยกัน ข้าพเจ้าจะเข้าร่วมทุกครั้ง				
9.	เมื่อมีการประชุมเกี่ยวกับธุรกิจเครื่องสำอาง หากข้าพเจ้าเกิดความสงสัย ข้าพเจ้าหาโอกาสถามเพื่อให้เข้าใจทันที				
10.	ข้าพเจ้าจะรู้สึกยินดีมากถ้าได้รับเชิญไปร่วมแสดงความคิดเห็น เรื่องการส่งเสริมการขายกับร้านเครื่องสำอางอื่นๆ				
11.	คนอื่นๆ มักชมข้าพเจ้าว่าเป็นคนกล้าพูด กล้าทำ				
12.	ข้าพเจ้าชอบนำเสนอเครื่องสำอางให้ลูกค้ารายใหม่ๆ อยู่เสมอ				
13.	ข้าพเจ้ายินดีแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับธุรกิจเครื่องสำอาง กับเจ้าของร้านคนอื่นๆ ด้วยความเต็มใจ				

5. ความเชื่อมั่นในตนเอง

ข้อ ที่	ข้อความ	จริง มาก ที่สุด	จริง ค่อนข้าง มาก	จริง บ้าง	ไม่ จริง
1.	ข้าพเจ้าเป็นคนที่มีความเชื่อมั่นในตนเอง				
2.	ข้าพเจ้าเชื่อว่าไม่มีงานใดยากเกินความสามารถ				
3.	ข้าพเจ้ามั่นใจว่าสามารถจัดงานเปิดตัวเครื่องสำอางได้สำเร็จ				
4.	ข้าพเจ้ามั่นใจว่า การจัดตกแต่งร้านในงานเปิดตัวเครื่องสำอาง สามารถดึงดูดความสนใจของลูกค้าได้สำเร็จ				
5.	ข้าพเจ้ามั่นใจว่าสามารถหาวิธีเพิ่มยอดขายเครื่องสำอางได้ด้วยตนเอง				
6.	ข้าพเจ้ามั่นใจว่า หากตัดสินใจเลือกกลยุทธ์ส่งเสริมการขายเครื่องสำอางแบบใดแบบหนึ่งไปแล้ว สามารถทำได้แน่นอน				
7.	ในฐานะที่ข้าพเจ้าเป็นเจ้าของร้าน ข้าพเจ้าจะเดินหน้าทำตามแผนการตลาดที่วางไว้ ถึงแม้จะมีคนทักท้วง				
8.	ข้าพเจ้ามักฟังหูไว้หูกับทุกเรื่องที่ได้ยินมา				
9.	ข้าพเจ้าแน่ใจว่าการตัดสินใจของข้าพเจ้าถูกต้อง เพราะเป็นการตัดสินใจที่มีเหตุผล และมีข้อมูลรองรับ				
10.	ข้าพเจ้าแสดงออกอย่างปกติ เมื่ออยู่ต่อหน้าพนักงาน แม้มีเรื่องทำให้ข้าพเจ้าไม่สบายใจ				
11.	ข้าพเจ้าคิดเสมอว่า “ปัญหา คือ ยาชูกำลัง”				
12.	ข้าพเจ้าพร้อมรับกับสถานการณ์และทุกปัญหาที่ข้าพเจ้าตัดสินใจทำลงไป				

6. การมองโลกในแง่ดี

ข้อ ที่	ข้อความ	จริง มาก ที่สุด	จริง ค่อนข้าง มาก	จริง บ้าง	ไม่ จริง
1.	ข้าพเจ้าไว้วางใจพนักงานในร้านทุกคน แต่ก็ไม่ประมาท				
2.	ข้าพเจ้ายอมรับฟังความคิดเห็นของพนักงานในร้านทุกคน				
3.	เมื่อมีผู้แสดงความคิดเห็นที่ขัดกับความคิดของข้าพเจ้า ข้าพเจ้าคิดว่ามีประโยชน์และสามารถนำมาปรับใช้ได้				
4.	ข้าพเจ้ายอมรับภลยุทธ์ของใจลูกค้าของบุคคลอื่นๆ ถึงแม้จะ แตกต่างจากภลยุทธ์ของข้าพเจ้า				
5.	เมื่อพนักงานทำให้เกิดความเสียหายโดยไม่ตั้งใจ ข้าพเจ้าให้อภัยได้				
6.	หากจับได้ว่า พนักงานของข้าพเจ้าทุจริต ข้าพเจ้าจะไล่ออก โดยไม่มีการสอบถาม				
7.	ทุกสิ้นปีข้าพเจ้าจะพาพนักงานไปพักผ่อนต่างจังหวัด โดย ออกค่าใช้จ่ายทั้งหมด เพื่อเป็นขวัญและกำลังใจในการทำงาน				
8.	ในการทำธุรกิจเครื่องสำอาง ข้าพเจ้ายึดหลัก “ลูกค้า คือ ผู้ถูกเสมอ”				
9.	ข้าพเจ้าคิดว่าการให้บริการเสริมที่ดีแก่ลูกค้า จะทำให้ลูกค้า ประทับใจในการบริการ				
10.	ถ้าลูกค้าตำหนิ หรือแจ้งข้อบกพร่องของเครื่องสำอาง ข้าพเจ้า มั่นใจว่า สามารถชี้แจงเหตุผลที่ดีได้				

7. การพึ่งตนเอง

ข้อ ที่	ข้อความ	จริง มาก ที่สุด	จริง ค่อนข้าง มาก	จริง บ้าง	ไม่ จริง
1.	งานทั่วไปหากข้าพเจ้าทำเองได้ข้าพเจ้าจะลงมือทำทันที				
2.	ในการทำงาน ข้าพเจ้าทุ่มเทอย่างเต็มความสามารถ				
3.	ข้าพเจ้าให้พนักงาน ทำงานในร้านแทนข้าพเจ้าเสมอ				
4.	ข้าพเจ้ามักหาข้อมูลเกี่ยวกับเครื่องสำอางที่เป็นนวัตกรรมใหม่ๆ ที่ทันสมัยทางอินเทอร์เน็ตเสมอ				
5.	ข้าพเจ้ามักหาความรู้เกี่ยวกับเครื่องสำอางเพิ่มเติมเสมอจากตำราและสื่อทุกประเภท				
6.	ข้าพเจ้าชอบอ่านหนังสือเกี่ยวกับเครื่องสำอาง เพื่อให้ทันสมัยและทันเหตุการณ์				
7.	การรับรู้ข่าวสารโดยการอ่านหนังสือพิมพ์ทุกเช้าเป็นการสิ้นเปลืองทั้งเวลา และเงินทอง สำหรับข้าพเจ้า				
8.	ถ้ามีการอบรมวางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งเป็นเรื่องที่เป็นประโยชน์ ข้าพเจ้าสมัครเข้ารับการอบรมทันที				
9.	ข้าพเจ้านำเอาความรู้และกลยุทธ์ที่ได้จากการศึกษาค้นคว้า มาปรับใช้กับร้านของข้าพเจ้า				
10.	ข้าพเจ้าพยายามศึกษาเทคนิคการจูงใจลูกค้าของข้าพเจ้าเอง เพื่อให้ลูกค้าซื้อสินค้ามากขึ้น				
11.	ข้าพเจ้ามักไปงานเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ถึงแม้จะไม่ใช่เครื่องสำอาง เพื่อศึกษาเทคนิคต่างๆและนำมาปรับใช้กับธุรกิจเครื่องสำอางของข้าพเจ้า				
12.	ข้าพเจ้าพัฒนาเทคนิคการขายของตนเองให้ดียิ่งขึ้นโดยปรับให้เข้ากับยุคสมัย				
13.	ข้าพเจ้าอ่านหนังสือเทคนิคการขาย และนำมาทดลองใช้ที่ร้าน ดูว่าวิธีไหนเหมาะสมกับร้านของข้าพเจ้า				
14.	ก่อนจะเลือกกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดวิธีใดวิธีหนึ่ง ข้าพเจ้าจะศึกษาข้อดีข้อเสียอย่างถ่องแท้ก่อนทุกครั้ง				
15.	ข้าพเจ้าใช้ความรู้ของข้าพเจ้าอย่างเต็มที่ในการเลือกกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดให้สอดคล้องกับเครื่องสำอางของที่มีอยู่				

ภาคผนวก ข
รายชื่อผู้เชี่ยวชาญ

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญ

1. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ชำรง อุดมไพจิตร
อาจารย์ประจำภาควิชาเศรษฐศาสตร์
คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
2. ผู้ช่วยศาสตราจารย์พรณรัตน์ พลอยเลื่อมแสง
หัวหน้าภาควิชาการแนะแนวและจิตวิทยาการศึกษา
คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
3. ผู้ช่วยศาสตราจารย์เริงลักษณ์ โรจนพันธ์
อาจารย์ประจำภาควิชาเทคโนโลยีทางการศึกษา
คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
4. อาจารย์สิฏฐากร ชูทรัพย์
หัวหน้าภาควิชาบริหารธุรกิจ
คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
5. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ผจงศักดิ์ หมวดสง
อาจารย์ประจำภาควิชาบริหารธุรกิจ
คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประวัติย่อผู้วิจัย

ประวัติย่อผู้วิจัย

ชื่อ ชื่อสกุล	นางสาวนนุช ภูแหม่มโชติ
วันเดือนปีเกิด	16 พฤศจิกายน 2520
สถานที่เกิด	โรงพยาบาลราชวิถี กรุงเทพมหานคร
ภูมิลำเนา	75 หมู่ 6 ตำบลโนนสูง อำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์ 46120

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2532	ประถมศึกษาปีที่ 6 จากโรงเรียนนางามวิทยาคม จังหวัดกาฬสินธุ์
พ.ศ. 2535	มัธยมศึกษาปีที่ 3 จากโรงเรียนยางตลาดวิทยาคาร จังหวัดกาฬสินธุ์
พ.ศ. 2538	มัธยมศึกษาปีที่ 6 จากโรงเรียนกาฬสินธุ์พิทยาสรรพ์ จังหวัดกาฬสินธุ์
พ.ศ. 2542	ครุศาสตรบัณฑิต (การประถมศึกษา) จากสถาบันราชภัฏจันทรเกษม
พ.ศ. 2549	การศึกษามหาบัณฑิต (ธุรกิจศึกษา) จากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ