

คณะจิตวิทยา

ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลกับ
ลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลที่สำคัญในชีวิต

นางสาวนันทิมา ลิมปเสนีย์ 5037450338

นางสาวภัครดา ดิษฐพงศ์ 5037477338

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชา 3800420 โครงการทางจิตวิทยา

คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2553

RELATIONSHIP BETWEEN PERSONALITY AND
PERSONALITY OF SIGNIFICANT PERSON

Miss. Nantime	Limpasane	5037450338
Miss Pakrada	Distapongsa	5037477338

This project submitted in partial fulfillment of 3800420

Senior project in psychology

Faculty of psychology Chulalongkorn University

Academic Year 2010

นันทิมา ลิ้มปเสนีย์ และภัครดา ดิษฐพวงศา: ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลกับลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลที่สำคัญในชีวิต (RELATIONSHIP BETWEEN PERSONALITY AND PERSONALITY OF SIGNIFICANT PERSON) อาจารย์ที่ปรึกษา: รองศาสตราจารย์ ดร.สมโภชน์ เอี่ยมสุภาษิต

งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงสำรวจ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพของตนเองและลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลสำคัญในชีวิต โดยจำแนกบุคลิกภาพ ใช้บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ (The five factor personality approach) ซึ่งมีกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดจำนวน 100 คน จำแนกเป็นกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายจำนวน 50 คน และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายจำนวน 50 คน สมมติฐานการวิจัยคือ ลักษณะบุคลิกภาพของตนเองมีความสอดคล้องกับลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลสำคัญในชีวิต ซึ่งทำการวิจัยโดยแจกมาตรวัดบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบชุดที่ 1 ให้กลุ่มวัยรุ่นตอนปลายทำ พร้อมกับให้ระบุบุคคลที่เป็นบุคคลสำคัญชีวิต จากนั้นให้นำมาตรวัดบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบชุดที่ 2 ให้บุคคลในชีวิตที่ระบุไว้ในชุดที่ 1 ทำ และติดต่อเพื่อส่งมาตรวัดคืนภายหลัง ผลการวิจัยจากการวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในกลุ่มที่ไม่เป็นอิสระจากกันด้วยการทดสอบสถิติที่ (Dependent Sample *t*-test) พบว่ามีลักษณะบุคลิกภาพ 3 ด้านที่ไม่มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ได้แก่ บุคลิกภาพด้านหวั่นไหว (Neuroticism) บุคลิกภาพแบบเปิดเผย (Extraversion) และบุคลิกภาพด้านประนีประนอม (Agreeableness) กล่าวคือมีความสอดคล้องกันระหว่างกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย ส่วนบุคลิกภาพด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience) พบว่ามีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($t(49) = 3.57, p < .001$) และบุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก (Conscientiousness) ก็พบว่ามีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($t(49) = 3.57, p < .001$) กล่าวได้ว่า บุคลิกภาพ 2 ด้านนี้ ไม่มีความสอดคล้องกัน ระหว่างกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย

สาขาวิชา.....จิตวิทยา.....ลายมือชื่อนิสิต.....นางสาว นันทิมา ลิ้มปเสนีย์.....
นางสาวภัครดา ดิษฐพวงศา.....
 ปีการศึกษา.....2553.....ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

NANTIMA LIMPASANE AND PAKRADA DISTAPONGSA : RELATIONSHIP BETWEEN
PERSONALITY AND PERSONALITY OF SIGNIFICANT PERSON.

RESEARCH ADVISOR: ASSOCIATE PROF. SOMPOCH IAMSUPASIT, PhD., 54 pp.

This research aimed to study the relationship between personality and personality of significant person. The participants were equally divided into two groups ; 50 of teenagers and 50 of the teenager's significant person. The participants responded to the set of questionnaires; the five factor personality approach. The hypothesis was personality related to personality of significant person. The result showed that 3 types of personalities which were Neuroticism, Extraversion and Agreeableness doesn't differ significantly. It can be implied that these types of personalities related to personality of significant person. On the other hand, the other personalities; Openness to experience and Conscientiousness, were rather significantly ($t(49)=3.57, p<.001$ and $t(49)=-2.40, p<.05$ respectively). It can be implied that these types of personalities doesn't relate to personality of significant person.

Faculty.....Psychology.....Student's Signature.....Nantima Limpasane.....

.....Pakrada Distapongsa.....

Academic Year.....2010.....Advisor's Signature.....

กิตติกรรมประกาศ

โครงการวิจัยทางจิตวิทยาเล่มนี้ ประสบความสำเร็จได้โดยได้รับความช่วยเหลือจากหลายๆฝ่าย ขอขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ดร.สมโภชน์ เอี่ยมสุภาษิต อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการทางจิตวิทยา ผู้ที่ให้ความเมตตา และความกรุณาเป็นอย่างสูง ในการให้ความช่วยเหลือ ให้คำแนะนำ ตรวจสอบข้อบกพร่องต่างๆ อีกทั้งเสนอแนวคิดด้านวิชาการ เพื่อให้งานวิจัยครั้งนี้สมบูรณ์ ทั้งยังให้กำลังใจแก่คณะผู้วิจัยตลอดระยะเวลาการทำวิจัยครั้งนี้ ซึ่งนอกจากจะทำให้โครงการวิจัยครั้งนี้สำเร็จสมบูรณ์แล้ว คณะผู้จัดทำยังได้เรียนรู้ข้อคิดต่างๆ ทั้งขั้นตอนการทำงานวิจัย แนวคิดทฤษฎีต่างๆ ตลอดจนจริยธรรมในการทำวิจัย คณะผู้วิจัยซาบซึ้งถึงความเสียสละ และความกรุณาของท่านอาจารย์เป็นอย่างยิ่ง และขอกราบขอบพระคุณท่านอาจารย์ด้วยความรักและเคารพไว้ ณ โอกาสนี้

คณะผู้จัดทำขอขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ดร. พรรณทิพย์ ศิริวรรณบุศย์ ประธานกรรมการเสนอโครงการวิจัยทางจิตวิทยา ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. เวรดี วัฒนทกโกศล คณะกรรมการนำเสนอโครงการวิจัยทางจิตวิทยา สำหรับคำแนะนำที่ช่วยให้งานวิจัยชิ้นนี้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น ขอขอบพระคุณอาจารย์เชาวณัฐ เหล่าพูลพัฒน์ ที่ให้ความกรุณาให้ข้อเสนอแนะวิธีการเก็บข้อมูล ทำให้ข้อมูลที่ได้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น และขอขอบคุณนายกณิกนันท์ ศรีวัลลภ ที่กรุณาให้ความรู้และคำแนะนำต่างๆในการวิเคราะห์ข้อมูล

คณะผู้จัดทำขอขอบคุณกลุ่มตัวอย่างทุกท่าน ที่ให้ความร่วมมือในการทำวิจัยเป็นอย่างดี ซึ่งเป็นส่วนสำคัญมากอย่างยิ่ง ที่จะทำให้โครงการนี้สำเร็จลุล่วง

คณะผู้จัดทำขอขอบคุณเพื่อนๆทุกคน ที่คอยช่วยเหลือ ให้ข้อเสนอแนะต่าง รวมไปถึงให้กำลังใจตลอดระยะเวลาการทำโครงการวิจัยทางจิตวิทยา ผู้จัดทำรู้สึกซาบซึ้งใจในมิตรภาพ และความปรารถนาดีของเพื่อนๆ และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อโครงการงานวิจัยภาษาไทย

บทคัดย่อโครงการงานวิจัยภาษาอังกฤษ

กิตติกรรมประกาศ

สารบัญ

สารบัญตาราง

บทที่ 1	บทนำ.....	1
	ที่มาและความสำคัญของปัญหา.....	1
	แนวคิด ทฤษฎี ที่เกี่ยวข้อง.....	2
	วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	25
	สมมติฐานในการวิจัย.....	25
	ขอบเขตของการวิจัย.....	25
	ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย.....	26
	คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย.....	26
	ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับการวิจัย.....	26
บทที่ 2	วิธีดำเนินการวิจัย.....	27
	ประชากรกลุ่มตัวอย่าง.....	27
	ตัวแปรที่ใช้ในงานวิจัย.....	27
	เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	27
	การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ.....	28
	วิธีการดำเนินการและการเก็บข้อมูล.....	34
	สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์.....	34
บทที่ 3	ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	35

บทที่ 4 อภิปรายผลการวิจัย.....	42
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ.....	46
รายการอ้างอิง.....	48
ภาคผนวก.....	49

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1	ผลการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างข้อกระทงแต่ละข้อกับคะแนนรวมของข้ออื่นๆ (Corrected item-total correlation: CITC) มาตรฐานบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ.....29
2	แสดงเพศและอายุของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย.....35
3	แสดงเพศและอายุของบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายแต่ละบุคคล.....36
4	ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่างคะแนนลักษณะบุคลิกภาพด้านหวั่นไหว (Neuroticism) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย.....37
5	ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่างคะแนนลักษณะบุคลิกภาพแบบเปิดเผย (Extraversion) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย.....38
6	ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่างลักษณะบุคลิกภาพด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่ม วัยรุ่นตอนปลาย.....39
7	ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่างคะแนนลักษณะบุคลิกภาพด้าน ประนีประนอม (Agreeableness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของ กลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย.....40
8	ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่างคะแนนลักษณะบุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก (Conscientiousness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่น ตอนปลาย.....41

บทที่ 1

บทนำ

ที่มาและความสำคัญของปัญหา

การศึกษาลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลมีความสำคัญ ทั้งในด้านพัฒนาการ และความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพของตนเองและบุคคลใกล้ชิด เนื่องจาก บุคคลมีแนวโน้มที่จะแสดงพฤติกรรม และพัฒนาบุคลิกภาพของตนไปตามการสังเกตจากตัวแบบ รวมถึง พัฒนาการทางบุคลิกภาพที่เป็นไปอย่างเหมาะสม ย่อมทำให้บุคคลนั้นมีลักษณะบุคลิกภาพที่ดี และมีพฤติกรรมแสดงออกที่เหมาะสม ทั้งนี้ บุคลิกภาพ เป็นลักษณะแบบแผนของพฤติกรรมของบุคคล ซึ่งเป็นผลรวมของลักษณะภายนอกและภายใน ทำให้บุคคลนั้นมีลักษณะเฉพาะตัวที่เป็นเอกลักษณ์ โดยพัฒนาการทางด้านบุคลิกภาพ มักได้รับอิทธิพลทั้งจากสิ่งแวดล้อมและพันธุกรรม ซึ่งมีผลทำให้บุคลิกภาพสามารถเปลี่ยนแปลงไปได้ โดยพัฒนาการของบุคลิกภาพนั้น เริ่มต้นตั้งแต่วัยเด็ก และจะคงทนถาวรมากขึ้นเมื่อเป็นผู้ใหญ่ (Maddi, 1996)

พัฒนาการของบุคลิกภาพ สามารถอธิบายได้หลายทฤษฎี โดยในการศึกษานี้ อธิบายพัฒนาการของบุคลิกภาพด้วย ทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม เป็นการอธิบายถึงเหตุการณ์ต่างๆในบริบทของสังคมที่มีผลต่อพฤติกรรม (Bandura, 1973) ซึ่งยังอธิบายถึงการเรียนรู้จากการสังเกตจากตัวแบบ ทำให้บุคคลเรียนรู้ที่จะพฤติกรรมนั้นๆอย่างไร และเมื่อใด ซึ่งการสังเกตจากตัวแบบ นั้นพบว่าบุคคลมีแนวโน้มที่จะสังเกตตัวแบบที่มีความใกล้เคียง หรือมีความสัมพันธ์กัน โดยการเรียนรู้และสังเกตจากตัวแบบนี้ทำให้บุคคลเกิด พฤติกรรมใหม่ หรือ ทำให้พฤติกรรมที่มีอยู่แล้วดีขึ้น เช่น เด็กที่สังเกตพฤติกรรมการเล่น กีฬาอล์ฟจากผู้เป็นพ่อ ทำให้เกิดการเรียนรู้พฤติกรรมการเล่นกอล์ฟ และเพิ่มทักษะการเล่นกอล์ฟจากการสังเกตตัวแบบที่เก่งกว่า

Bandura (1989) เชื่อว่า การเรียนรู้ส่วนใหญ่ของคนเรานั้นเกิดจากการสังเกตจากตัวแบบ (Observation learning) และจะแสดงพฤติกรรมที่ได้เรียนรู้จากตัวแบบ ซึ่งการที่ตัวแบบแสดงพฤติกรรมอย่างเหมาะสม ก็ย่อมทำให้ผู้เลียนแบบแสดงพฤติกรรมที่เหมาะสมตามไปด้วย

นอกจากนี้ พบว่า การสังเกตพฤติกรรมของบุคคลสำคัญในชีวิต (Observation of Significant Others) เป็นอีกวิธีหนึ่งของบุคคลในการเรียนรู้พฤติกรรมใหม่ โดยพัฒนาการของลักษณะบุคลิกภาพอาจได้รับอิทธิพลจากบุคคลสำคัญในชีวิต โดยมีการศึกษาถึงอิทธิพลของบุคคลสำคัญในชีวิต เช่น พ่อ หรือ แม่ ซึ่งมีส่วนทำให้บุตรมี

การแสดงออกไปในทิศทางเดียวกับบุคคลเหล่านั้น เช่น คนที่เริ่มทำงานแรกมักจะคาดหวังลักษณะการทำงานของตนโดยอาศัยการสังเกตจากบุคคลสำคัญในชีวิต (Caspi and Roberts 1999)

การศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพของตนเอง และลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลสำคัญในชีวิต ยังมีความสำคัญในเรื่อง กระบวนการเรียนรู้พฤติกรรมที่เหมาะสมของเด็กจากการสังเกตตัวแบบที่เป็นบุคคลสำคัญในชีวิต เช่น พ่อ และแม่ ซึ่งผู้วิจัยเล็งเห็นความสำคัญของการเรียนรู้พฤติกรรมของเด็กจากตัวแบบ เช่น พ่อ และแม่ หากตัวแบบมีพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม เด็กจะมีแนวโน้มของพัฒนาการทางบุคลิกภาพอย่างไม่เหมาะสมตามไปด้วย เช่น การที่เด็กเห็นพ่อแม่ลงโทษด้วยความรุนแรง มักมีโอกาทำให้เกิดพฤติกรรมก้าวร้าวได้ (Steinmetz and Straus, 1973) หรือ เด็กที่พ่อแม่เป็นแบบอย่างในการตอบสนองต่อความชื่นเคืองด้วยการแสดงความนิ่งเฉยและใจเย็น ก็มีโอกาที่เด็กจะรับอิทธิพลการแสดงออกเช่นนี้มาแสดงด้วยตนเอง (ทิพย์วัลย์ สุทิน, 2539) ซึ่งพบว่าแหล่งสำคัญที่เป็นตัวแบบของความก้าวร้าว ตามทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคมก็คือ ครอบครัว (Bandura, 1977)

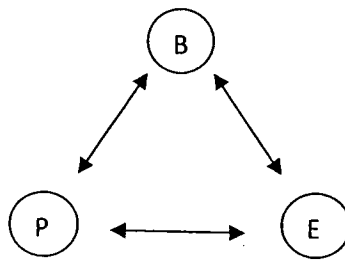
ด้วยเหตุนี้เองผู้วิจัยจึงต้องการศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพของตน กับ ลักษณะบุคลิกของบุคคลสำคัญในชีวิต ทั้งนี้เพื่อให้ทราบถึงลักษณะบุคลิกภาพที่น่าจะมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันกับบุคคลที่มีความใกล้ชิด ตามหลักของทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม รวมถึงสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้กับปัญหาเรื่องพัฒนาการทางบุคลิกภาพที่ไม่เหมาะสมของเด็ก อันเนื่องมาจากการเรียนรู้จากตัวแบบที่ไม่เหมาะสม

แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีการเรียนรู้ทางปัญญาสังคม (Social Cognitive Theory)

ทฤษฎีที่ใช้เป็นพื้นฐานในการวิจัยในครั้งนี้ คือ ทฤษฎีการเรียนรู้ทางปัญญาสังคม (Social Cognitive Theory) ของแบนดูรา (Bandura, 1986) ซึ่งทฤษฎีนี้กล่าวว่าพฤติกรรมส่วนใหญ่ของบุคคลเกิดจากการเรียนรู้ส่วนหนึ่งเกิดจากการเรียนรู้จากประสบการณ์ตรงของตนเอง และอีกส่วนหนึ่งเกิดจากการสังเกตพฤติกรรมของคนอื่น เป็นการเรียนรู้โดยการสังเกตหรือการเรียนรู้จากตัวแบบ (Observational learning or modeling)

แบนดูราได้เสนอทฤษฎีการเรียนรู้ทางปัญญาสังคมโดยเน้นว่าพฤติกรรมของบุคคลไม่ได้เกิดจากการถูกผลักดันจากพลังภายใน (Inner force) ไม่ได้ถูกปรับแต่งโดยอัตโนมัติ (Automatically shaped) และไม่ได้ถูกควบคุมโดยสิ่งเร้าจากภายนอก (External stimuli) เท่านั้น แต่แบนดูราอธิบายว่า พฤติกรรมของบุคคลเกิดขึ้นโดยการปฏิสัมพันธ์ที่ขึ้นต่อกันจากองค์ประกอบ 3 องค์ประกอบ (Triadic reciprocity) ซึ่งการปฏิสัมพันธ์นี้มีลักษณะเป็นการร่วมกันกำหนดซึ่งกันและกัน (Reciprocal determinism) ดังนี้



B = พฤติกรรม (Behavior)

P = ปัญญาและองค์ประกอบส่วนบุคคล (Cognitive and other personal factors)

E = สภาพแวดล้อม (Environmental events)

ในการร่วมกันกำหนดซึ่งกันและกันมีหลายลักษณะที่อธิบายพฤติกรรม กล่าวคือ

1. การกำหนดซึ่งกันและกันไม่จำเป็นจะต้องมีอิทธิพลเท่าเทียมกัน หรือส่งผลในลักษณะที่คงที่ การกำหนดแปรเปลี่ยนไปได้ตามกิจกรรม ความแตกต่างส่วนบุคคล และสถานการณ์ที่แตกต่างกัน โดยมีสิ่งที่กำหนดแตกต่างกัน ซึ่งองค์ประกอบทั้ง 3 จะมีลักษณะพึ่งพาซึ่งกันและกันสูง
2. การกำหนดซึ่งกันและกันขึ้นอยู่กับเวลาและสภาพการณ์ แต่ไม่ได้เป็นตัวกำหนดซึ่งกันและกัน หรือมีอิทธิพลในขณะเดียวกันทั้งหมด
3. การศึกษาแยกองค์ประกอบ จะสามารถอธิบายได้เพียงบางเรื่องเท่านั้น
4. อิทธิพลจากสิ่งแวดล้อมภายนอกต้องถูกกระตุ้นหรือจัดกระทำ จึงจะส่งผลที่ชัดเจนต่อพฤติกรรม

แบนดูรา (Bandura, 1986) อธิบายธรรมชาติของพฤติกรรมมนุษย์ด้วยความสามารถพื้นฐาน 5 ประการ ดังนี้

1. ความสามารถในการเก็บจำเป็นสัญลักษณ์ (Symbolizing capability) เป็นความสามารถในการให้สัญลักษณ์กับเหตุการณ์ เพื่อเก็บจำเป็น โดยให้ความหมาย สร้างรูปแบบทางปัญญา เชื่อมโยงระหว่างความรู้เดิม และประสบการณ์ แล้วสร้างเป็นพฤติกรรมใหม่

2. ความสามารถในการคิดล่วงหน้า (Forethought capability) เป็นการคิดถึงอนาคต โดยกำหนดเป้าหมายของตนเอง วางแผนการกระทำ ซึ่งบุคคลจะมีแรงจูงใจตนเอง ชี้แนะตนเองในการแสดงพฤติกรรมที่คาดหวัง เป็นความตั้งใจและกระทำอย่างมีเป้าหมาย

3. ความสามารถในการเรียนรู้โดยการสังเกตตัวแบบ (Vicarious capability) บุคคลจะทำการสังเกตตัวแบบเพื่อนำมาสร้างเป็นแบบแผนพฤติกรรมของตนเอง โดยที่ไม่ต้องมีประสบการณ์ตรงจากการลงมือทดลอง

4. ความสามารถในการกำกับตนเอง (Self-regulatory capability) พฤติกรรมส่วนใหญ่ของบุคคลเกิดจากแรงจูงใจและการกำกับโดยมาตรฐานในตนเอง และการประเมินตนเอง ระหว่างความสามารถกับมาตรฐานภายในของตนเอง มีอิทธิพลส่งเสริมให้เกิดการแสดงพฤติกรรมด้วยตนเอง (Self-produced influences)

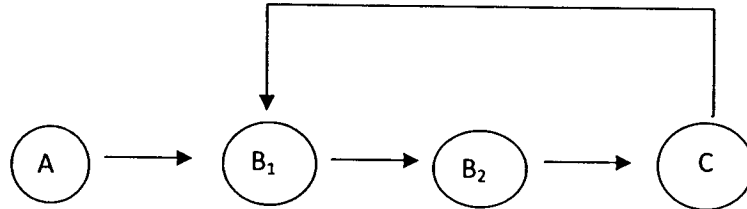
5. ความสามารถในการพิจารณาตนเองอย่างไตร่ตรอง (Self-reflective capability) เป็นความสามารถในการวิเคราะห์ประสบการณ์และกระบวนการคิดของตนเองอย่างไตร่ตรอง โดยการมองประสบการณ์ที่ผ่านมาอย่างหลากหลาย วิเคราะห์ในสิ่งที่รู้ มีการตรวจสอบโดยการพิจารณาตนเองอย่างรอบคอบ ตรวจสอบความคิดเห็นและปฏิกิริยาของตนเอง ตัดสินความเหมาะสมและความเพียงพอในการแสดงพฤติกรรมและมีการเปลี่ยนแปลงการแสดงพฤติกรรมให้เป็นไปอย่างสอดคล้องกัน

แบนดูรา (Bandura, 1997) สรุปว่า พฤติกรรมส่วนมากของมนุษย์นั้นเกิดจากการเรียนรู้ที่แบ่งได้เป็น 2 แบบ คือ

การเรียนรู้จากประสบการณ์ตรง (Direct experience)

เป็นผลมาจากการกระทำ คือเมื่อบุคคลเผชิญกับเหตุการณ์ก็จะตอบสนองต่อเหตุการณ์นั้น บุคคลจะใช้ความสามารถทางปัญญา (Cognitive capacities) ในการพิจารณาก่อนแสดงพฤติกรรม ซึ่งการ

ตอบสนองที่มีทั้งประสบความสำเร็จ และไม่ประสบความสำเร็จ โดยบุคคลจะคงรูปแบบการตอบสนองที่ประสบความสำเร็จไว้ และละทิ้งการตอบสนองที่ไม่ประสบความสำเร็จ ซึ่งอธิบายได้ดังนี้



A = สภาพแวดล้อม หรือสิ่งเร้า (Antecedent)

B₁ = พฤติกรรมภายใน (Covert behavior) คือ ปัญญา (Cognitive) และองค์ประกอบส่วนบุคคล (Personal factor) ซึ่งเชื่อว่าเป็นตัวกำหนดให้ B₂ เกิดขึ้น

B₂ = พฤติกรรมที่แสดงออกมา (Overt behavior)

C = ผลที่ได้ (Consequence)

การเรียนรู้เบื้องต้นของบุคคล เป็นการเรียนรู้จากประสบการณ์ตรงว่า การกระทำพฤติกรรมใดจะก่อให้เกิดผลทางบวก หรือทางลบ กระบวนการนี้ทำหน้าที่ 3 ประการคือ

1. ทำหน้าที่ให้ข้อมูล (Information function) ในการเรียนรู้ นั้น บุคคลทั้งแสดงปฏิกิริยาตอบสนองและสังเกตผลของการกระทำด้วย ซึ่งจากการสังเกตผลของการกระทำนี้ จะทำให้บุคคลเลือกการตอบสนองที่เหมาะสมกับสภาพการณ์นั้นๆ และข้อมูลที่ได้จะเป็นแนวทางหนึ่งในการกำหนดพฤติกรรมในสภาพการณ์อื่นในอนาคตอีกด้วย

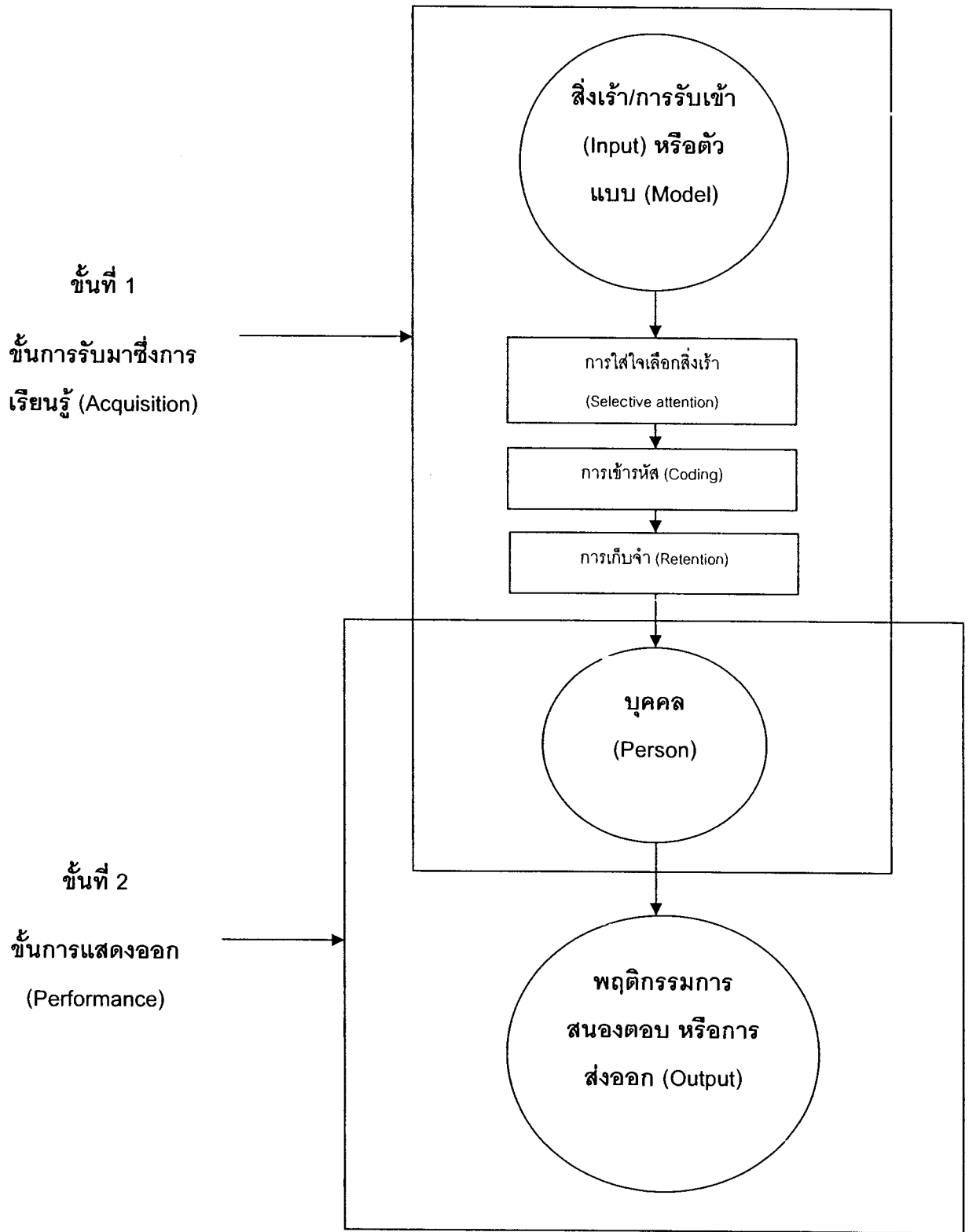
2. ทำหน้าที่ให้แรงจูงใจ (Motivational function) ความคาดหวังต่อผลของการกระทำก่อให้เกิดแรงจูงใจในการกระทำพฤติกรรมที่คาดหวังว่าจะได้รับผลที่พึงพอใจ และเกิดแรงจูงใจต่ำในการกระทำพฤติกรรมที่คาดหวังว่าจะได้รับผลที่ไม่พึงพอใจ

3. ทำหน้าที่ในการเสริมแรง (Reinforcing function) การที่บุคคลกระทำพฤติกรรมใดๆ แล้วได้รับการเสริมแรง พฤติกรรมนั้นก็มีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นหรือคงอยู่ การเสริมแรงจะมีประสิทธิภาพในการปรับพฤติกรรมก็ต่อเมื่อบุคคลตระหนักถึงเงื่อนไขในการเสริมแรง (Reinforcement contingency) ว่าการตอบสนองใดที่นำไปสู่การเสริมแรง ถ้าบุคคลไม่ตระหนักถึงเงื่อนไขการเสริมแรง การเสริมแรงนั้นก็อาจจะไม่มีอิทธิพลต่อการคงพฤติกรรมของบุคคล

การเรียนรู้โดยการสังเกตจากตัวแบบ (Observational modeling)

แบนดูรา (Bandura, 1977 cited in Bandura 1997, 1986; Hill, 1997; Hergenhahn and Olson, 1997) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับการเรียนรู้โดยการสังเกตหรือการเรียนรู้จากตัวแบบไว้ว่า บุคคลสามารถเรียนรู้และเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้จากการสังเกตพฤติกรรมของตัวแบบต่างๆ ที่อยู่ในสังคม รวมทั้งเรียนรู้จากผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากการกระทำของตน แบนดูราเชื่อว่าการเรียนรู้จากตัวแบบไม่ใช่การเลียนแบบพฤติกรรมจากตัวแบบเท่านั้น แต่เป็นการเรียนรู้ที่ผ่านกระบวนการทางการใช้ปัญญาของบุคคลที่ซับซ้อนก่อนการเปลี่ยนแปลงของผู้สังเกตจะเกิดขึ้น นอกจากนี้แบนดูรา ยังพิสูจน์ให้เห็นว่า การเกิดการเรียนรู้ (Acquisition) และพฤติกรรมที่เกิดจากการแสดงออก (Performance) สามารถแยกออกจากกันได้ และในขั้นของการรับมาซึ่งการเรียนรู้ก็ต้องมีองค์ประกอบทั้ง 3 ส่วนทำหน้าที่ร่วมกัน ซึ่งเกิดขึ้นจากการกระบวนการทางปัญญาของบุคคล แบนดูราเชื่อว่า กระบวนการดังกล่าว เป็นกระบวนการทางปัญญาสังคม (Cognitive processes) และสำหรับขั้นของการแสดงออก (Performance) นั้นขึ้นอยู่กับผู้เรียน เช่น ความสามารถด้านร่างกาย ทักษะต่างๆ รวมทั้งความคาดหวังที่จะได้รับแรง เสริมหรือผลลัพธ์ที่เป็นแรงจูงใจ ดังจะเห็นจากแผนภูมิดังนี้

แผนภูมิที่ 1 แสดงการเรียนรู้โดยสังเกตการตัวแบบ



การเรียนรู้ปัญญาสังคมด้วยการสังเกตจากตัวแบบจึงสามารถแยกได้เป็น 2 ชั้น คือ ขั้นที่ 1 เป็นขั้นการได้รับมาซึ่งการเรียนรู้ (Acquisition) ภายหลังจากที่ได้เรียนรู้จากตัวแบบ โดยผู้สังเกตจะเลือกใส่ใจสิ่งเร้าเฉพาะอย่าง และลงรหัสสิ่งเร้านั้น เพื่อสามารถนำมาเก็บจำเพื่อใช้ในการแสดงพฤติกรรมต่อไป ซึ่งผู้สังเกตหรือผู้เรียนจะแสดงพฤติกรรมนั้นออกมาหรือไม่ก็ได้

ขั้นที่ 2 เป็นขั้นการแสดงออก (Performance) ซึ่งเป็นขั้นที่ผู้สังเกตแสดงพฤติกรรมที่ได้เรียนรู้จากตัวแบบ แบบนดูราเชื่อว่า แรงจูงใจ (Motivation) ที่เกิดขึ้นภายในตัวของผู้สังเกตจะเป็นตัวกระตุ้นให้ผู้สังเกตกระทำพฤติกรรมตามที่ได้เรียนรู้มา แรงจูงใจดังกล่าวอาจเกิดจากความต้องการที่จะกระทำพฤติกรรมให้ได้ เช่นเดียวกับตัวแบบและหรืออาจเกิดจากความคาดหวังที่จะได้ผลลัพธ์เช่นเดียวกับตัวแบบ เป็นแรงจูงใจจากบุคคลภายนอก (External motivation) แต่ที่แบบนดูราให้ความสนใจ และเชื่อว่ามีอิทธิพลต่อการเรียนรู้ และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของบุคคลก็คือ การรับรู้ความสามารถของตนเอง ซึ่งเป็นแรงจูงใจภายใน (Internal motivation) ของบุคคล ที่มีอิทธิพลอย่างสูงต่อการพัฒนาความสามารถของบุคคล

ดังนั้น การเรียนรู้ในความหมายของทฤษฎีการเรียนรู้ทางปัญญาสังคม จึงให้ความสำคัญกับการเปลี่ยนแปลงทางความคิด ความรู้สึก และอารมณ์ของบุคคลโดยการใช้ปัญญา เช่นเดียวกับการให้ความสำคัญกับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของบุคคลโดยการกระทำภายหลังจากที่บุคคลได้เรียนรู้จากการสังเกตจากตัวแบบแล้ว

แบบนดูรา (Bandura, 1986) ได้อธิบายกระบวนการที่สำคัญในการเรียนรู้โดยการสังเกตหรือการเรียนรู้จากตัวแบบว่า ประกอบด้วยกระบวนการทั้งหมด 4 กระบวนการ คือ

1. กระบวนการตั้งใจ (Attention processes)

การเรียนรู้ต่างๆของบุคคลจะไม่สามารถเกิดได้ ถ้าหากไม่มีความตั้งใจ ทั้งการรับรู้และการสังเกตพฤติกรรมจากตัวแบบ ซึ่งองค์ประกอบที่มีผลต่อกระบวนการตั้งใจแบ่งออกได้เป็น 2 องค์ประกอบด้วยกัน ได้แก่ องค์ประกอบของตัวแบบเอง พบว่า ตัวแบบที่ทำให้บุคคลมีความตั้งใจที่จะสังเกตนั้น ต้องเป็นตัวแบบที่มีลักษณะเด่นชัด ทำให้ผู้สังเกตเกิดความพึงพอใจ และเป็นพฤติกรรมที่ไม่สลับซับซ้อนมากนัก อีกทั้งยังควรมีคุณค่าในการใช้ประโยชน์อีกด้วย นอกจากองค์ประกอบของตัวแบบแล้ว ยังมีองค์ประกอบของผู้สังเกตอีกด้วย ซึ่งได้แก่ ความสามารถในการรับรู้ รวมทั้งการเห็น การได้ยิน การรับรู้รส กลิ่น และสัมผัสสุดของการรับรู้ความสามารถทางปัญญาระดับของการตื่นตัว และความชอบที่เคยได้เรียนรู้มาก่อนแล้ว

2. กระบวนการเก็บจำ (Retention processes)

บุคคลจะไม่ได้รับอิทธิพลมาจากตัวแบบ ถ้าไม่สามารถจะเก็บจำถึงลักษณะของตัวแบบได้ บุคคลจะต้องแปลงข้อมูลจากตัวแบบเป็นรูปแบบของสัญลักษณ์ ทั้งในรูปแบบสัญลักษณ์เชิงภาพ (Imagery) หรือสัญลักษณ์เชิงภาษา (Verbal) และจัดโครงสร้างเพื่อให้จำได้ง่ายขึ้น การจัดระบบโครงสร้างทางปัญญา การชักซ้อมลักษณะของตัวแบบที่สังเกตในความคิดของตนเอง และชักซ้อมด้วยการกระทำ อีกทั้งมีการทบทวน (Rehearsal) จะยิ่งทำให้ความจำนั้นถาวรมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับความสามารถทางปัญญา และโครงสร้างทางปัญญาของผู้สังเกตอีกด้วย

3. กระบวนการแสดงพฤติกรรม (Behavior production processes)

ผู้สังเกตจะแปลงสัญลักษณ์ที่เก็บจำไว้ นั้นมาเป็นการกระทำ ซึ่งจะกระทำได้ดีหรือไม่นั้น ย่อมขึ้นอยู่กับสิ่งที่จำได้ และการได้ข้อมูลย้อนกลับจากการกระทำของตนเอง นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับลักษณะของผู้สังเกตอีกด้วย ซึ่งได้แก่ความสามารถทางกาย และทักษะในพฤติกรรมย่อยๆ ต่างๆ ที่จะทำให้สามารถแสดงพฤติกรรมได้ตามตัวแบบ

4. กระบวนการจูงใจให้กระทำพฤติกรรม (Motivational processes)

การที่บุคคลที่เกิดการเรียนรู้แล้วจะแสดงพฤติกรรมหรือไม่นั้น ย่อมขึ้นอยู่กับแรงจูงใจ ที่จะกระตุ้นการรับรู้ของบุคคล อาจเป็นสิ่งของที่จับต้องได้ เป็นที่ยอมรับของสังคม และพฤติกรรมที่กระทำตามตัวแบบนั้น สามารถที่จะควบคุมเหตุการณ์ต่างๆ ได้ นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับสิ่งล่อใจที่เห็นผู้อื่นได้รับและสิ่งนั้นสามารถเป็นสิ่งล่อใจของตนเอง ซึ่งอาจจะเป็นวัตถุสิ่งของหรือสังคมประเมินแล้วว่ามีคุณค่า แรงจูงใจของผู้สังเกตนั้นอาจเกิดจากความพึงพอใจในสิ่งล่อใจ หรือเห็นว่ามีคุณค่า เนื่องจากการเปรียบเทียบทางสังคมก็คือ มาตรฐานภายในของตนเอง

โดยสรุปบุคคลจะไม่สามารถกระทำพฤติกรรมตามตัวแบบได้ ถ้าไม่ได้สังเกตอย่างถี่ถ้วน หรือการลงรหัสเกี่ยวกับเหตุการณ์ที่ตัวแบบแสดงเพื่อใช้เก็บจำได้ไม่ดีพอ หรือไม่สามารถจดจำพฤติกรรมนั้นไว้ หรือไม่มีความสามารถทางร่างกายพอที่จะทำพฤติกรรมนั้นๆ หรือขาดการฝึกปฏิบัติ ตลอดจนไม่มีแรงจูงใจที่เพียงพอ ก็เป็นสาเหตุที่ทำให้พฤติกรรมไม่เกิดขึ้นหรือเกิดขึ้นได้อย่างไม่สมบูรณ์

กล่าวได้ว่าการเกิดพฤติกรรมส่วนใหญ่มาจากการเรียนรู้จากการสังเกตนี้เอง เพราะถ้าบุคคลเรียนรู้จากการมีประสบการณ์ตรงเท่านั้นจะทำให้พัฒนาการทางสติปัญญา และทางสังคมมีอย่างจำกัดมาก เพราะมี

ข้อจำกัดเกี่ยวกับเวลา และบางพฤติกรรมจะเกิดการผิดพลาดได้มาก นอกจากนี้การเรียนรู้จากการสังเกตยังเหมาะสมในกรณีที่มีจำนวนผู้รับสารมีจำนวนมาก การแสดงแบบอาจมีหลายลักษณะ เช่น บุคคลอื่นกระทำพฤติกรรม โทรทัศน์ ภาพยนตร์ วิทยุ เอกสาร นั่นคือ การแสดงแบบอาจเป็นการแสดงการกระทำ (Physical demonstration) การแสดงแบบโดยภาพ (Pictorial representation) หรือบรรยาย การพูด (Verbal description) ซึ่งการใช้ตัวแบบลักษณะใด ขึ้นอยู่กับลักษณะผู้สังเกต และเนื้อหาข้อมูลที่จะเสนอ เช่น ใช้การบรรยาย การพูดหรือข้อความเอกสาร (Verbal modeling) จะเหมาะสมกับการเรียนรู้ภาษาและเนื้อหาข้อมูลเชิงมโนทัศน์ มากกว่าการแสดงแบบโดยภาพ นอกจากนี้สามารถแบ่งตัวแบบ (Modeling) ออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ คือ

1. **ตัวแบบที่มีชีวิตจริง (Live model)** หมายถึง ตัวแบบที่มีชีวิตซึ่งผู้สังเกตสามารถมีปฏิสัมพันธ์หรือสังเกตได้โดยตรง ไม่ต้องผ่านสื่อหรือสัญลักษณ์อื่น

- ข้อดีของการเสนอตัวแบบที่มีชีวิตจริง คือ

1. สามารถปรับปรุง หรือเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตัวแบบให้เหมาะสมกับสภาพการณ์ได้
2. ผู้สังเกตให้ความสนใจและเลียนแบบได้ดี เพราะรับรู้ตัวแบบใกล้เคียงกับสภาพจริง หรือ

เหมือนกับสภาพจริงมากที่สุด

- ข้อจำกัดของการเสนอตัวแบบที่มีชีวิตจริง

1. หากตัวแบบนั้นลอกเลียนแบบยากหรือแสดงพฤติกรรมไม่สมจริงผู้สังเกตอาจไม่สนใจที่จะเลียนแบบพฤติกรรมตัวแบบนั้น

2. ขณะดำเนินการเสนอตัวแบบ หากเกิดเหตุขัดข้องขึ้น ทำให้ต้องระงับกระบวนการเสนอ ทำให้เสียเวลาในการดำเนินการใหม่

2. **ตัวแบบสัญลักษณ์ (Symbolic model)** เป็นตัวแบบที่บุคคลต้องสังเกตผ่านสื่อหรือสัญลักษณ์ เช่น ตัวแบบที่ปรากฏตามการบอกเล่า ปรากฏในหนังสือ เทปบันทึกภาพ หรือผ่านทางสื่อมวลชนต่างๆ เช่น โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ เป็นต้น

- ข้อดีของการเสนอตัวแบบสัญลักษณ์

1. ตัวแบบเพียงตัวเดียวสามารถทำให้บุคคลสามารถเลียนแบบพฤติกรรมได้เป็นจำนวนมาก เช่น ตัวแบบที่ปรากฏทางโทรทัศน์ หนังสือพิมพ์
2. สามารถจัดกระบวนการเสนอตัวแบบให้เหมาะสมตามความต้องการก่อนนำไปใช้ได้
3. สามารถเก็บไว้ใช้เสนอตัวแบบได้อีกครั้ง ในกรณีที่ต้องการให้บุคคลเลียนแบบพฤติกรรมแบบเดียวกันซ้ำ
4. สามารถใช้กับสภาพการณ์ที่สังเกตได้ยาก เช่น พฤติกรรมของตัวแบบขณะทำการผ่าตัด ขณะทำคลอด หรือขณะช่วยชีวิตผู้ป่วย

- ข้อจำกัดของการเสนอตัวแบบสัญลักษณ์

ถ้าตัวแบบสัญลักษณ์ไม่สมจริง หรือขัดแย้งกับพฤติกรรมของตัวแบบที่มีชีวิตจริงในสังคมอาจทำให้ผู้สังเกตเกิดความสับสน ไม่เชื่อถือ และอาจจะไม่เลียนแบบพฤติกรรมของตัวแบบนั้น

เปรียบเทียบอิทธิพลของผลกรรมที่เกิดจากประสบการณ์ตรง และผลกรรมที่เกิดจากตัวแบบ

1. อิทธิพลต่อผลของการเรียนรู้ (Learning effects)

การได้เห็นความสำเร็จ หรือความล้มเหลวของผู้อื่น ทำให้เกิดการเรียนรู้ว่าพฤติกรรมอะไรที่เหมาะสม ในสถานการณ์นั้นๆ การเรียนรู้จากการสังเกตจะเกิดขึ้นได้เร็วกว่าการเรียนรู้จากประสบการณ์ตรงในเรื่องทักษะทางความคิด ความเข้าใจรวบยอด (Conceptual skill) มากกว่าทักษะปฏิบัติ (Manual skill)

แต่การเรียนรู้จากการมีประสบการณ์ตรง จะมีประสิทธิภาพในการฝึกทักษะให้ถูกต้องสมบูรณ์และทำได้อย่างมีคุณภาพ ได้ดีกว่าเพียงแต่ดูจากคนอื่น

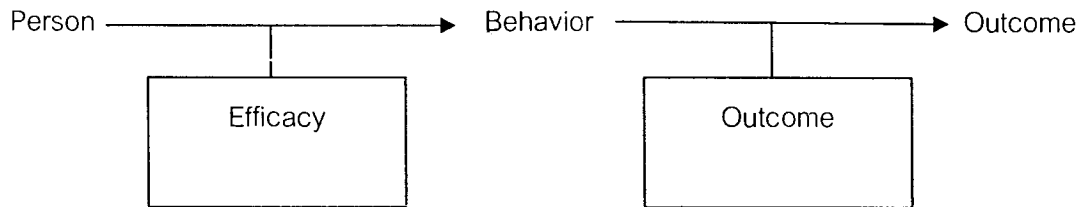
2. อิทธิพลด้านการจูงใจ (Motivational effects)

การจูงใจจากการมีประสบการณ์ตรง (Direct incentives) จะก่อให้เกิดแรงจูงใจได้มากกว่า แต่อย่างไรก็ตาม ลักษณะแรงจูงใจจากการมีประสบการณ์ตรง และแรงจูงใจที่เกิดจากการสังเกตผู้อื่นจะมีผลในการจูงใจซึ่งกันและกัน (Interaction) ฉะนั้นการได้รับการจูงใจทั้งจากการมีประสบการณ์ตรง (Direct experience) และจากการสังเกตผู้อื่น (Observational learning) จะทำให้เกิดการจูงใจดีที่สุด

ตามแนวคิดของทฤษฎีการเรียนรู้ทางปัญญาสังคมเห็นว่า พฤติกรรมของบุคคลไม่ได้เกิดขึ้น เพราะต้องการตอบสนองต่อเหตุการณ์ที่เป็นสิ่งเร้าในขณะนั้นเท่านั้น แต่บุคคลจะทำการแปลความสิ่งเร้าที่มากระทบ และบุคคลจะอาศัยความเชื่อ (Beliefs) หรือความคาดหวัง (Expectations) เป็นแกนนำสำคัญในการทำพฤติกรรม มากกว่าเห็นว่าพฤติกรรมเกิดเพราะความสัมพันธ์เฉพาะหน้าระหว่างสิ่งเร้าและการตอบสนอง (Bandura, 1986) นอกจากนี้ทฤษฎีการเรียนรู้ทางปัญญาสังคมมองมนุษย์ว่า มีลักษณะเป็นหน่วยที่จัดกระทำ โดยตัวเอง (Active agents) แสดงพฤติกรรมโดยอาศัยองค์ประกอบส่วนบุคคล และองค์ประกอบส่วนสภาพแวดล้อม ซึ่งทำให้พฤติกรรมมีการแผ่ขยาย และมีการคงอยู่ องค์ประกอบส่วนสำคัญด้านบุคคล คือ ความคาดหวัง (Expectations) และการกำกับตนเอง (Self-regulation) จึงกล่าวได้ว่า บุคคลใช้ปัญญาหรือความคิดในการแสดงพฤติกรรม

ความคาดหวัง (Expectations)

ในการแสดงพฤติกรรมนั้นบุคคลจะมีการคาดหวังในส่วนที่เกี่ยวกับความสามารถของตน ในการทำพฤติกรรมนั้น และคาดหวังเกี่ยวกับผลที่จะเกิดขึ้นจากการกระทำนั้น (Bandura, 1977)



ความคาดหวังในศักยภาพ (Efficacy expectations) เป็นการคาดหมาย หรือคาดหวังในศักยภาพของตนว่าสามารถกระทำพฤติกรรมได้หรือไม่ เป็นความคาดหวังที่เกิดขึ้นก่อนกระทำพฤติกรรม

ความคาดหวังเกี่ยวกับผลที่จะเกิดขึ้น (Outcome expectations) เป็นการคาดหมายหรือคาดหวังในผลที่จะเกิดขึ้นจากพฤติกรรมที่ได้ทำไป

บุคคลจะต้องใช้ศักยภาพอย่างเต็มที่เมื่อต้องการแก้ปัญหาในสถานการณ์ที่ยุ่ยาก บุคคลกลัวและหลีกเลี่ยงกับสถานการณ์ที่คุกคามที่เขาเชื่อว่าเขาไม่สามารถรับมือได้ ขณะเดียวกันก็จะรู้สึกมั่นใจคงหากรู้ว่าเชื่อว่าตนเองสามารถรับมือกับสถานการณ์นั้นได้ การรู้ศักยภาพของตนเอง (Self-efficacy) ไม่เพียงแต่จะลดความกลัวล่วงหน้าเท่านั้น ยังมีผลกระทบต่อความพยายามในการแก้ปัญหาด้วย ความคาดหวังในศักยภาพจะกำหนดว่าบุคคลจะพยายามสักเท่าใดในเวลานานเท่าไร การที่มีความคาดหวังในศักยภาพสูง จะทำให้เกิด

ความกระตือรือร้นในการกระทำพฤติกรรมยิ่งขึ้น และความคาดหวังเกี่ยวกับผลที่จะเกิดขึ้นจะมีลักษณะเป็นตัวจูงใจที่จะทำพฤติกรรมนั้น

การกำกับตนเอง (Self-regulation) (Bandura, 1986)

บุคคลจะใช้กลไกการกำกับตนเอง มาควบคุมการแสดงพฤติกรรมด้วย เพราะถ้าหากบุคคลเรียนรู้ว่าพฤติกรรมถูกควบคุมโดยผลที่เกิดขึ้นจากภายนอก (External outcome) คือรางวัล และการลงโทษเท่านั้น บุคคลก็จะแสดงพฤติกรรมเหล่านั้นเพียงชั่วคราวเท่านั้น บุคคลจะทำพฤติกรรมโดยใช้การชี้นำตนเอง (Self-direction) ซึ่งสามารถฝึกฝนได้โดยการควบคุมผลกรรมที่เขาให้กับตัวเขาเอง ซึ่งพฤติกรรมจำนวนมากเกิดจากการชี้นำโดยผลกรรมที่จะมีในอนาคต คือผลประโยชน์ที่คาดหวังล่วงหน้า (Anticipated benefits) จะเป็นสิ่งกระตุ้นตนเองในการชี้นำตนเอง แต่เนื่องจากผลยังไม่เกิดขึ้น ทำให้ต้องสร้างผลกรรมที่จะเกิดขึ้นในเวลาอันใกล้ เป็นสิ่งชี้นำ (Proximal guides) แทน และต้องจูงใจตนเอง ให้กระทำพฤติกรรม เพื่อจะนำไปสู่ผลที่จะเกิดขึ้นในอนาคต (Distal outcome) ต่อไป บุคคลจะชี้นำตนเองได้ก็ต่อเมื่อบุคคลมีการกำกับตนเองได้ ซึ่งต้องมีการฝึกฝน คือ บุคคลจะต้องมีมาตรฐานของพฤติกรรมของตนเอง และจะต้องมีการประเมินการกระทำโดยตัวเอง กลไกการกำกับตนเองนี้ประกอบด้วย 3 ส่วน คือ การสังเกตตนเอง (Self-observation) กระบวนการตัดสิน (Judgmental process) และการมีปฏิกิริยาต่อตนเอง (Self-reaction)

1. การสังเกตตนเอง (Self-Observation)

การสังเกตตนเองทำหน้าที่สำคัญ คือ การให้ข้อมูลที่จำเป็นในการกำหนดมาตรฐานการปฏิบัติของตน และสามารถทำให้ประเมินได้เมื่อพฤติกรรมเปลี่ยนไป ถ้าหากไม่สนใจ ไม่สังเกตการกระทำของตนอิทธิพลของการกระทำก็จะไม่ส่งผลถึงตัวบุคคลมากเท่าที่ควร การสังเกตตนเองอาจกระทำได้ในลักษณะต่างๆ เช่น สังเกตคุณภาพการกระทำ (Quality), อัตราการกระทำ (Rate), ปริมาณ (Quantity), พฤติกรรมการเข้าสังคม (Sociability), พฤติกรรมเชิงจริยธรรม (Morality) หรือพฤติกรรมที่เบี่ยงเบนผิดปกติ (Deviancy) ซึ่งเมื่อบุคคลได้สังเกตตนเองอย่างซื่อสัตย์และสม่ำเสมอ (Regularity) จะทำให้เกิดความสำเร็จในกลไกการกำกับตนเองได้ สำคัญต้องมีการสังเกตและรายงานต่อตนเองอย่างรวดเร็ว (Temporal proximity of self monitoring) และต้องมีการสังเกตตนเองอย่างเป็นระบบ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่แม่นยำ (Accuracy) เพื่อจะทำได้เครื่องมือ (ข้อมูล) ที่จะประเมินตนเอง ทำให้รับรู้ตนเองได้ดีขึ้นและการสังเกตตนเองจะเป็นเครื่องมือในการกระตุ้นตนเอง (Self-motivating device) การสังเกตพฤติกรรมของตนเองเกี่ยวข้องกับสิ่งต่อไปนี้

1.1 ความเป็นปัจจุบัน (Temporal proximity)

ความเป็นปัจจุบันของพฤติกรรมที่สังเกตและการรายงานตนเอง จะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้ เพราะจะเป็นผลกรรมที่เกิดในปัจจุบันซึ่งส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงได้มากกว่าผลกรรมที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งจะต้องมีระบบระเบียบในการสังเกตด้วย

1.2 การให้การป้อนกลับที่เป็นข้อมูล (Informativeness of feedback)

เป็นวิธีการที่ทำให้เห็นลักษณะพฤติกรรมอย่างชัดเจนว่าดำเนินไปอย่างไร และการสังเกตตนเองจะส่งผลช่วยส่งเสริมการปฏิบัติได้เมื่อมีการบันทึกความก้าวหน้าของพฤติกรรม และจะมีผลน้อยเมื่อยังเคลือบคลุมไม่แจ่มชัด นั่นคือจะต้องมีการบันทึกพฤติกรรมที่เกิดขึ้นอย่างชัดเจน

1.3 ระดับของการจูงใจ (Motivational level)

การจูงใจทำได้โดยการตั้งเป้าหมาย (Set goals) สำหรับตนเอง และนำไปสู่การประเมินตนเองถึงความก้าวหน้าว่าเขาปฏิบัติได้อย่างไร แต่ถ้าไม่มีการสังเกตตนเองแล้วจะเกิดผลด้านการจูงใจน้อย ซึ่งการปรับพฤติกรรมนั้นเกิดขึ้นเมื่อมีการจูงใจดีกว่าเมื่อไม่มีการจูงใจ

1.4 คุณค่าของพฤติกรรม (Valence)

คุณค่าของพฤติกรรมจะกระทบต่อชนิดและความเข้มข้นของปฏิกิริยาการประเมินตนเอง (Evaluative self-reactions) เพราะการสังเกตตนเองทำให้ได้ข้อมูลออกมา ซึ่งพฤติกรรมที่มีคุณค่า (Value) ทำให้เกิดความพึงพอใจส่งเสริมให้เกิดการเปลี่ยนแปลง ส่วนพฤติกรรมที่ไม่มีคุณค่า (Devalue) จะทำให้ลดลง เพราะกระตุ้นให้เกิดความไม่พึงพอใจ ส่วนพฤติกรรมที่มีลักษณะกลางๆก็นำไปสู่การเปลี่ยนแปลงน้อยเพราะกระตุ้นปฏิกิริยาต่อตนเองไม่มากนัก

1.5 การเน้นที่ความสำเร็จหรือความล้มเหลว (Focus on successes or failures)

การให้รางวัลต่อพฤติกรรมที่ได้ปรับปรุง จะเปลี่ยนพฤติกรรมและการรับรู้ความสามารถของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากกว่าการลงโทษต่อสิ่งที่บกพร่อง การสนใจในความสำเร็จเป็นการกระตุ้นเตือนตนเอง ฉะนั้นการสังเกตและการเตือนตนเอง (Self-monitoring) ควรเน้นในพฤติกรรมที่พึงปรารถนา เพราะจะก่อให้เกิดความสำเร็จได้มากกว่า

1.6 การอยู่ในอำนาจการควบคุม (Amenability or control)

พฤติกรรมบางอย่างเช่น พฤติกรรมการพูด และพฤติกรรมการเดินของซีพจรที่ต่างก็สามารถสังเกตได้ แต่ก็อยู่ในอำนาจการควบคุมที่ต่างกัน คือ เราสามารถควบคุมพฤติกรรมการพูดได้ง่ายกว่าการเดินของซีพจร

การเตือนตนเองมีผลทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่คิดว่าปรับได้มากกว่าพฤติกรรมที่ต่อต้านการแก้ไข ฉะนั้น ควรมีเป้าหมาย (Goals) มีการจูงใจภายในตน และอื่นๆ ที่ช่วยส่งเสริมการกำกับตนเองด้วย จึงทำให้เกิดความสำเร็จในการชี้นำตนเอง

2. กระบวนการตัดสินใจ (Judgmental process)

กระบวนการตัดสินใจพฤติกรรมจะต้องมีมาตรฐานของบุคคล เพื่อการตัดสินใจและเพื่อชี้นำการกระทำของบุคคล

2.1 การพัฒนามาตรฐานของบุคคล ทำได้โดยวิธีการดังนี้

- การสอนโดยตรง (Direct tuition)
- ปฏิกริยาของสังคมในเชิงประเมินต่อพฤติกรรมของบุคคล (Evaluative social reaction)
- การมีตัวแบบแสดงมาตรฐานการประเมินตนเองให้เห็น (Self-evaluative standards modeled)

การสอนคือการที่บุคคลได้รับการบอกเล่าว่าพฤติกรรมใดเหมาะสม พฤติกรรมใดไม่เหมาะสม ถ้าหากบุคคลได้รับข้อมูลการสอนตรงกับข้อมูลจากสังคม การสอนสามารถสร้างมาตรฐานได้ดี และยังมีประสิทธิภาพในการสร้างมาตรฐานภายในบุคคล แต่หากการสอนและปฏิกริยาจากสังคมสอดคล้องกันน้อย ก็จะไม่แน่นอนว่าบุคคลจะรับสิ่งใดเป็นมาตรฐานของตน

เมื่อบุคคลได้รับรู้และได้รับการประเมินจากสังคมทำให้เกิดเป็นมาตรฐานของการตัดสินใจพฤติกรรมของตนเอง เมื่อบุคคลจะได้รับปฏิกริยาจากสังคม เช่น พ่อ-แม่ และผู้อื่น ที่แสดงปฏิกริยาออกมาว่ายินดีเมื่อบุคคลทำได้ตามมาตรฐาน หรือจะเสียใจเมื่อบุคคลมีพฤติกรรมต่ำกว่ามาตรฐาน ผลจากปฏิกริยาของสังคมนี้นำให้บุคคลมีการตอบสนองต่อพฤติกรรมของตนเองด้วย คือจะยอมรับ หรือชื่นชมกับตนเอง หรือตำหนิตนเอง โดยการที่บุคคลเปรียบเทียบการกระทำกับมาตรฐานของสังคม

ส่วนการเกิดมาตรฐานภายในที่ได้จากการเห็นตัวแบบที่แสดงมาตรฐานการประเมินตนเองนั้น ได้มีการทดลองให้เด็กได้สังเกตตัวแบบที่มีมาตรฐานในการทำงานสูง และตัวแบบที่มีมาตรฐานในการทำงานต่ำ ผลพบว่า เด็กมักจะทำตามตัวแบบที่ตนเองได้เห็น โดยเด็กที่เห็นตัวแบบที่มีมาตรฐานสูงจะให้รางวัลตนเองเฉพาะเมื่อประสบความสำเร็จสูง แต่ขณะที่เด็กที่เห็นตัวแบบที่มีมาตรฐานต่ำจะให้รางวัลแก่ตนเองแม้เมื่อทำงานประสบความสำเร็จน้อย ทั้งนี้พบได้เช่นเดียวกับผู้ใหญ่ ฉะนั้นมาตรฐานของตัวแบบมีอิทธิพลต่อการกำหนดมาตรฐานของผู้สังเกต คือ บุคคลจะรับเอามาตรฐานตามที่ตัวแบบมีปฏิกริยาต่อพฤติกรรมของตัวแบบเอง

2.2 การสร้างมาตรฐานโดยการสังเกตตัวแบบ มีประเด็นที่ควรพิจารณา คือ

2.2.1 ความขัดแย้งในอิทธิพลของการแสดงแบบ (Discrepancies in modeling influence) กระบวนการเรียนรู้มาตรฐานการปฏิบัติมีความซับซ้อน เพราะตัวแบบคนเดียวแต่ต่างสถานการณ์ก็ย่อมแสดงออกต่างกัน อย่างไรก็ตามความหลากหลายของการแสดงออกของตัวแบบ ไม่ได้ทำให้เกิดปัญหาในการเรียนรู้จากการสังเกต เพราะพฤติกรรมของบางตัวแบบอาจถูกพิจารณาว่าไม่เหมาะสม (Unsuitable) หรือบางพฤติกรรมน่ารังเกียจ (Objectionable) หรือบางพฤติกรรมไม่ได้รับรางวัล (Unrewarding) ทำให้ไม่ได้มีผลทำให้ผู้สังเกตรับพฤติกรรมเหล่านั้นเข้ามา ซึ่งผู้สังเกตจะเลือกพิจารณาเฉพาะตัวแบบที่มีอิทธิพลเท่านั้น ซึ่งผู้สังเกตจะสามารถเรียนรู้มาตรฐานของการปฏิบัติ โดยการเลือกตัวแบบตามที่เขาต้องการ และนำไปประยุกต์ใช้อย่างเหมาะสมกับเวลาและสถานที่

2.2.2 ความขัดแย้งระหว่างตัวอย่างและการสอน (Contradictions between example and tuition) มาตรฐานสามารถเกิดจากการสอนเพียงอย่างเดียว หรือ การมีตัวอย่างเพียงอย่างเดียว แต่อิทธิพลของแหล่งทั้ง 2 นี้มักจะร่วมกัน ซึ่งพบว่าผู้สังเกตจะทำตามมากกว่าถ้าการสอนและตัวอย่างสอดคล้องกัน ส่วนการขัดแย้งกันระหว่างตัวอย่างและการสอนมีผลทำมาตรฐานลดลงได้

2.2.3 การเอื้ออำนวยจากการแสดงแบบ (Modeling Facilitators) ลักษณะของตัวแบบที่มีความสามารถจะมีพลังก่อให้เกิดการถ่ายโยงของมาตรฐานสูงของการกระทำได้ดี นอกจากนี้สถานภาพของตัวแบบก็ทำให้เกิดการเลียนแบบสูง ลักษณะของผู้สังเกตที่ชอบการควบคุมตนเอง ชอบที่จะทำตามมาตรฐานระดับสูงของตัวแบบ มากกว่า ผู้สังเกตที่เห็นว่าพฤติกรรมของตนถูกกำกับจากภายนอก

2.3 การแผ่ขยายของมาตรฐานการปฏิบัติ (Generalization of performance standards)

การแผ่ขยายของมาตรฐานที่เป็นสิ่งชี้้นำการกำกับตนเองไปสู่กิจกรรมต่างๆ และไปสู่อนาคต เป็นสิ่งที่จำเป็นในการพัฒนาตนเอง ซึ่งสามารถสร้างได้ โดยการให้ทำกิจกรรมต่างชนิดกัน แต่จะใช้มาตรฐานการปฏิบัติที่คล้ายคลึงกันสำหรับการประเมินตนเอง โดยบุคคลจะพิจารณามาตรฐานจากการประเมินหลายๆชนิด เช่น จากข้อกำหนดจากตัวแบบ จากการสอนโดยบุคคลต่างๆ หรือบุคคลเดียวกันในกิจกรรมต่างๆ หรือในสภาพต่างๆมาเป็นมาตรฐานของตน ซึ่งมาตรฐานนี้จะพื้นฐานในกลไกการชี้ำนานตนเองต่อไป

2.4 การเปรียบเทียบเชิงอ้างอิงทางสังคม (Social referential comparisons)

การที่บุคคลประเมินตนเองว่ายังไม่มีความสมบูรณ์ แม้จะสามารถปฏิบัติได้แล้ว โดยเทียบกับมาตรฐานของตนเอง และผู้อื่น เป็นการเปรียบเทียบระหว่างแหล่งข้อมูลที่สำคัญ 3 ส่วนคือ ระดับการปฏิบัติของตน มาตรฐานภายในตน และการกระทำของผู้อื่น ลักษณะการเปรียบเทียบมีหลายอย่าง คือ

2.4.1 การเปรียบเทียบกับเกณฑ์ (Normative comparisons)

คือการเปรียบเทียบกับเกณฑ์มาตรฐานที่เป็นตัวแทนของกลุ่ม เช่น อาจเป็นกลุ่มอายุ กลุ่มการศึกษา หรือที่อยู่อาศัย ฯลฯ เกณฑ์สำหรับการประเมินนี้ต้องมาจากตัวแทนกลุ่มที่คล้ายกับผู้ที่ทำการประเมิน (ถูกประเมิน) เพราะมิฉะนั้นจะไม่เหมาะสม

2.4.2 การเปรียบเทียบกับสังคม (Social comparisons)

ลักษณะนี้เป็นการเปรียบเทียบกับผู้ที่อยู่ในสภาพการณ์ที่คล้ายกัน เช่น เพื่อนร่วมชั้นหรือผู้ร่วมงาน ซึ่งการที่เปรียบเทียบกับผู้ที่มีความสำเร็จต่ำกว่าทำให้เกิดการประเมินตนเองทางบวก

อย่างไรก็ตามการเปรียบเทียบกับสังคมจะมีคุณค่า เมื่อบุคคลได้ตัดสินใจบนพื้นฐานความจริง เมื่อรู้ว่าปฏิบัติได้สำเร็จจะก่อให้เกิดความมั่นใจ จะเพิ่มการจูงใจให้พัฒนาความสามารถได้

2.4.3 การเปรียบเทียบกับตนเอง (Self comparisons)

โดยการเปรียบเทียบกับสิ่งที่ได้เคยทำมาแล้ว ก็มีผลให้เกิดความพึงพอใจ หรือไม่พึงพอใจได้เช่นกัน ซึ่งสามารถทำให้บุคคลมีความพยายามที่จะทำพฤติกรรมให้ได้ดีกว่าเดิม เพราะเมื่อทำได้ระดับหนึ่งแล้วระดับนั้นจะไม่ทำทหายอีกต่อไป บุคคลจึงค้นหาความพึงพอใจใหม่โดยการปรับปรุงให้ก้าวหน้า โดยบุคคลจะตัดสินใจตัวเองโดยเทียบกับความสามารถและมาตรฐานของตนเอง มากกว่าเทียบกับผู้อื่น

2.5 คุณค่าของกิจกรรม (Valuation of activities)

องค์ประกอบที่สำคัญอย่างอื่นในกระบวนการตัดสินใจ คือ คุณค่าของกิจกรรม บุคคลจะไม่ได้เอาใจใส่มากนักว่าตนเองจะทำได้อย่างไรหากกิจกรรมนั้นสำคัญน้อย และเขาจะพยายามกระทำน้อยด้วย ตรงกันข้ามในกิจกรรมที่มีคุณค่า บุคคลจะใช้ความพยายามมากกว่า

2.6 การอนุมานสาเหตุในการกระทำ (Performance attribution)

บุคคลส่วนใหญ่เห็นคุณค่าในความสำเร็จของเขาเมื่อกิจกรรมนั้นสำเร็จได้เพราะความสามารถและ

ความพยายามของเขา (Personal locus) ตรงกันข้ามหากเขาเห็นว่ากิจกรรมนั้นสำเร็จได้เพราะองค์ประกอบภายนอก (External locus) เขาก็จะมีความพึงพอใจน้อย ดังนั้นเด็กผู้เห็นว่างานนั้นสำเร็จได้เพราะตัวเขา จะให้รางวัล หรือจะลงโทษตัวเองตามผลของงาน มากกว่าเมื่อเขามองว่างานสำเร็จจากภายนอก

3. การมีปฏิริยาต่อตนเอง (Self-reaction)

การมีปฏิริยาต่อตนเองเป็นกระบวนการสุดท้ายในกลไกการกำกับตนเองของบุคคล ซึ่งจะทำหน้าที่เป็นตัวจูงใจ (Incentive) สำหรับการกระทำ และทำหน้าที่ตอบสนองด้านการประเมินระหว่างพฤติกรรมกับมาตรฐานภายในตน ซึ่งสิ่งที่จับต้องได้ คือเป็นรางวัลหรือการลงโทษก็ได้ หรือเป็นปฏิริยาต่อตนเองในเชิงประเมินก็ได้ ซึ่งตามแนวคิดของทฤษฎีปัญญาสังคมกล่าวว่า การมีปฏิริยาต่อตนเองในเชิงประเมิน จะมีผลต่อพฤติกรรมสูง เพราะทำหน้าที่จูงใจได้ดี และบุคคลสามารถให้แก่ตนเองได้ทันที (Bandura, 1986)

ตัวจูงใจที่เป็นวัตถุ (Tangible self-motivators) พบว่าบุคคลมักจะหลีกเลี่ยงการให้ตัวจูงใจที่เป็นวัตถุแก่ความสำเร็จของพฤติกรรม ยกเว้นบุคคลที่มีลักษณะอ่อนแอ มักจะต้องการสิ่งภายนอก แต่ผู้ที่มีความสามารถในการกำกับตนเอง จะความสำคัญกับปฏิริยาต่อตนเองด้านการประเมิน (Bandura, 1986) และพบว่าอิทธิพลชนิดหนึ่งที่สามารถแยกบุคคลผู้สามารถกำกับพฤติกรรมตนเองออกจากกลุ่มผู้ล้มเหลวในการกำกับตนเอง คือ ประสิทธิภาพในการใช้ตัวจูงใจภายในตน

ตัวจูงใจภายในตน เป็นตัวจูงใจที่มีประสิทธิภาพมากกว่าตัวจูงใจจากภายนอก แต่อย่างไรก็ตามก็มีความสัมพันธ์ระหว่างระบบตัวจูงใจที่ถูกกำหนดโดยการควบคุมตนเอง (Personal control) และการควบคุมจากภายนอก (External control) ผู้ที่มีลักษณะชี้นำตนเองจะไม่ตอบสนองต่อรางวัลภายนอก (External rewards) แต่จะชอบใช้ตัวจูงใจภายในตนกำกับพฤติกรรมของตนให้ดียิ่งขึ้น

จากการศึกษาพบว่ามีเด็กจำนวนมากเลือกเป้าหมายที่ยากมาตรฐานสูง แม้จะมีอิสระในการเลือกเป้าหมาย และพบว่าการมีปฏิริยาต่อตนเองทางบวก (Positive self-reactions) สำหรับพฤติกรรมที่ประสบความสำเร็จ ได้ผลดีว่าการมีปฏิริยาต่อตนเองทางลบ (Negative self-reactions) ต่อพฤติกรรมที่ล้มเหลว หมายความว่าในการศึกษากับเด็กหรือผู้ใหญ่พบว่าสามารถปรับปรุงเรื่องความรู้ หรือเรื่องสมรรถนะในการใช้ตัวจูงใจภายในตนได้ และนอกจากนี้ตัวจูงใจภายในตนจะทำให้เกิดการเสริมแรงโดยทันทีได้ (Immediate motivational inducements) จึงทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมอย่างมีประสิทธิภาพ

ลักษณะของปฏิกิริยาที่มีต่อตนเองในทางบวก เช่น ความสุข ความชื่นชมยินดีในตนเอง และความภูมิใจในตนเอง ส่วนปฏิกิริยาในทางลบ เช่น การเสียใจ การละอายใจ การตำหนิตนเอง เป็นต้น โดยเน้นว่าในกระบวนการมีปฏิกิริยาต่อตนเองที่เป็นกระบวนการสุดท้ายในการกำกับตนเองนี้ บุคคลจำเป็นต้องมีความรู้สึกที่เป็นปฏิกิริยาต่อตนเองตามผลของการประเมินซึ่งอาจเป็นปฏิกิริยาทางบวก หรือปฏิกิริยาทางลบก็ได้

กล่าวโดยสรุป แนวคิดของทฤษฎีการเรียนรู้ทางปัญญาสังคม เชื่อว่าการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม อาศัยกระบวนการทางปัญญา (Cognitive process) เป็นสื่อกลางที่สำคัญ แต่ขณะเดียวกันสภาพการณ์ทางปัญญา ก็จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงโดยประสบการณ์ที่ประสบจากการปฏิบัติโดยตรงหรือจากการได้เห็นได้เรียนรู้จากผู้อื่น จึงถือได้ว่าสิ่งแวดล้อมภายนอกมีอิทธิพลโดยผ่านทางกระบวนการทางปัญญา กล่าวได้ว่ากระบวนการทางปัญญามีอิทธิพลสำคัญมากในการทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม และการคงพฤติกรรมไว้

ทฤษฎีบุคลิกภาพ

มีผู้ที่ได้ให้ความหมายของคำว่า บุคลิกภาพ ไว้หลายความหมาย ซึ่งสรุปโดยรวมแล้ว บุคลิกภาพ มีรากศัพท์มาจากภาษาละตินที่หมายถึงหน้ากาก โดยในสมัยกรีกและโรมัน มีการแสดงละครที่ใช้หน้ากากเป็นตัวสื่อสารทางอารมณ์ ความรู้สึกเพื่อผู้ชมได้เข้าใจตัวละครนั้นๆ ดังนั้นจึงถือได้ว่า หน้ากาก เป็นตัวสื่อถึงการแสดงที่ตัวละครนั้นๆได้กระทำ ซึ่งการแสดงของตัวละคร ก็เหมือนกับการแสดงพฤติกรรมของบุคคลที่มีการปรับเปลี่ยนไปตามสถานการณ์ที่แตกต่างกันตามบทบาท หรือตามหน้ากากที่บุคคลนั้นสวมใส่ (วาริน เทพยายน, 2542) นักจิตวิทยาหลายท่านได้ให้คำจำกัดความ และความหมายของบุคลิกภาพไว้ เช่น (เต็มศักดิ์ คทวณิช, 2546)

Gordon Allport (1960) และ Hilgard and Atkinson (1979) อธิบายว่า บุคลิกภาพเป็นองค์ประกอบโดยรวมของแต่ละคนทั้งทางร่างกายและจิตใจ ซึ่งมีความเป็นเอกลักษณ์และมีแบบแผนเฉพาะเพื่อให้ปรับตัวเข้าได้กับสิ่งแวดล้อม

Maddi (1976) กล่าวว่า บุคลิกภาพเป็นคุณสมบัติของบุคคลที่ทำให้บุคคลมีแนวโน้มที่จะแสดงพฤติกรรมภายใน และภายนอก ทั้งความคิด ความรู้สึก และการแสดงออก ทำให้บุคคลมีความแตกต่างกัน

Plotnik (1989) อธิบายถึง บุคลิกภาพว่า เป็นลักษณะเฉพาะของแต่ละบุคคลทั้ง ความคิด ความรู้สึก และพฤติกรรม ในการตอบสนองต่อบุคคล สถานการณ์ และสิ่งแวดล้อมต่างๆทางสังคม

Weiten (1989) และ Worchel (1989) อธิบายว่า บุคลิกภาพเป็นกลุ่มของพฤติกรรมต่างๆ และยังรวมถึงความคิด อารมณ์ที่มีลักษณะเฉพาะของแต่ละบุคคล โดยพฤติกรรมที่แสดงออกมานั้นจะค่อนข้างถาวร นอกจากนี้ยังส่งผลต่อวิธีการที่บุคคลใช้ในการปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมอีกด้วย

กึ่งแก้ว ทรัพย์พระวงศ์ (2540) และวิภาพร มาพบสุข (2541) อธิบายว่า บุคลิกภาพหมายถึงลักษณะรวมอันเป็นลักษณะเฉพาะของแต่ละบุคคล ซึ่งแตกต่างไปจากผู้อื่น เพราะได้รับอิทธิพลมาจากพันธุกรรมและสิ่งแวดล้อมที่แตกต่างกัน

สุชา จันทร์โอม (2541) และสุรางค์ ใคว์ตระกูล (2544) อธิบายว่า บุคลิกภาพ หมายถึง หมวดหมู่ของลักษณะต่างที่รวมกับและแสดงลักษณะเฉพาะของแต่ละบุคคล โดยที่เอกลักษณ์ของแต่ละบุคคลที่แสดงออกโดยพฤติกรรมที่บุคคลนั้นมีต่อสิ่งแวดล้อมที่ต้องเผชิญอยู่ และพฤติกรรมนั้นจะคงเส้นคงวาพอสมควร นอกจากนี้ สุธีรา เผ่าโภคสถิตย์ และพิชญ์สิริ ใคว์ตระกูล (2543) ยังกล่าวว่า บุคลิกภาพหมายถึงลักษณะต่างๆ ทางร่างกายและจิตใจของบุคคล เช่น รูปร่าง หน้าตา ท่าทาง ความคิด ความสามารถ การแสดงออกทางอารมณ์ และผลที่เกิดจากประสบการณ์ของเขา

ศรีเรือน แก้วกังวาล (2547) กล่าวว่า บุคลิกภาพ เป็นการรวมลักษณะต่างๆ ของบุคคลทั้งส่วนที่มองเห็นได้ภายนอก เช่น การแต่งกาย รูปร่างหน้าตา ลักษณะการพูด และส่วนที่เป็นระบบภายใน ซึ่งอาจเห็นได้ไม่ชัดเจน เช่น ลักษณะอารมณ์ จิตใต้สำนึก วิถีคิด ความรู้สึก และค่านิยม โดยมีหลายปัจจัยที่ส่งผลให้บุคคลมีบุคลิกภาพแตกต่างกันออกไปจนมีลักษณะเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตน เช่น ประสบการณ์ พันธุกรรม การเรียนรู้ประสบการณ์ในวัยเด็ก ลักษณะสังคมวัฒนธรรม

บุคลิกภาพ อาจเป็นลักษณะโดยรวมที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะกลุ่มคนในสังคมหรือวัฒนธรรมนั้นๆ นอกจากนี้โครงสร้างทางบุคลิกภาพ สามารถทำการสังเกตและทำการวัดได้ทั้งทางตรงและทางอ้อม เช่น ความเฉลียวฉลาด ความถนัดนิสัยส่วนตัว ซึ่งก็มีความแตกต่างกันในแต่ละบุคคล โดยบางบุคลิกภาพนั้นมีความคงทน และถาวร ทำให้บุคคลมีแนวโน้มที่จะแสดงบุคลิกภาพทางด้านออกมาในสถานการณ์ต่างๆ เช่น ความหลงตัวเอง ความก้าวร้าว หรือการมองโลกในแง่ดี นอกจากนี้บุคคลยังมีวิธีในการปรับตัวที่เป็นไปตามบุคลิกภาพของบุคคลนั้นๆ (ศรีเรือน แก้วกังวาล, 2547)

เต็มศักดิ์ คทวนิช (2546) ได้ให้คำจำกัดความของคำว่า บุคลิกภาพ ว่าเป็นคุณลักษณะโดยรวมทั้งหมดของบุคคล ซึ่งประกอบด้วยคุณลักษณะต่างๆ เช่น กริยา ความคิด อารมณ์ ซึ่งเป็นตัวกำหนดรูปแบบพฤติกรรมการแสดงออกจนกลายเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว อันมีผลทำให้บุคคลนั้นแตกต่างจากบุคคลอื่น

จากความหมายของบุคลิกภาพ ตามที่มีผู้ได้ให้คำจำกัดความไว้ข้างต้น สามารถสรุปได้ว่า บุคลิกภาพ หมายถึง ลักษณะโดยรวมของบุคคล ที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการแสดงออกทั้งภายใน และภายนอก ซึ่งมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของแต่ละบุคคล ที่ทำให้บุคคลมีความแตกต่างกัน

นอกจากนี้ยังมีทฤษฎีเกี่ยวกับบุคลิกภาพหลายทฤษฎี โดย Hilgard (1965 อ้างถึงในวาริน เทพายน, 2542) ได้แบ่งทฤษฎีบุคลิกภาพออกเป็น 4 กลุ่ม ดังนี้

1. ทฤษฎีการแบ่งประเภท (Type Theories) เป็นทฤษฎีที่แบ่งบุคลิกภาพออกเป็นประเภทต่างๆตามเงื่อนไขที่กำหนด โดยบุคลิกภาพน่าจะแสดงออกไปตามองค์ประกอบของร่างกาย
2. ทฤษฎีการแบ่งลักษณะบุคลิกภาพตามลักษณะอุปนิสัย (Trait Theories) เป็นทฤษฎีที่แบ่งลักษณะบุคลิกภาพตามลักษณะอุปนิสัย โดยบุคคลจะมีลักษณะอุปนิสัย และระดับที่แตกต่างกัน ซึ่งเป็นลักษณะเฉพาะของแต่ละบุคคล และเป็นตัวกำหนดการแสดงออกและพฤติกรรมของบุคคลขั้นพื้นฐาน
3. ทฤษฎีบุคลิกภาพตามพัฒนาการ (Developmental Personality Theories) กล่าวว่าบุคลิกภาพจะมีการพัฒนาการไปตามช่วงอายุของแต่ละช่วงวัย โดยเชื่อว่าบุคลิกภาพสามารถพัฒนาได้ตามวุฒิภาวะและศักยภาพ (Maturity and Potentialities) ของแต่ละบุคคล ซึ่งได้รับอิทธิพลมาจากทั้งพันธุกรรมและสิ่งแวดล้อม
4. ทฤษฎีพลวัต (Dynamic Theories) นักทฤษฎีกลุ่มนี้เชื่อว่าบุคลิกภาพเป็นผลมาจากแรงขับภายใน ซึ่งเป็นความขัดแย้งภายในที่ถูกผลักดันออกมาเป็นพฤติกรรม และเป็นสาเหตุให้แต่ละบุคคลมีบุคลิกภาพที่แตกต่างกัน

โดยแนวคิดของนักจิตวิทยาที่สำคัญในแนวทฤษฎีการแบ่งลักษณะบุคลิกภาพตามลักษณะอุปนิสัย (Trait Theories) เช่น แนวความคิดบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบของ Costa & McCrae (1992)

ความเป็นมาของแนวคิดบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ

Digman (1990) ได้เรียบเรียงความเป็นมาของแนวคิดเกี่ยวกับบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบเอาไว้ ดังนี้ โดยเริ่มจาก Allport and Odbert (1936) รวบรวมคำคุณศัพท์ที่ให้อธิบายบุคลิกภาพจากพจนานุกรมภาษาอังกฤษ เพื่อจัดระบบภาษาที่ใช้อธิบายบุคลิกภาพของมนุษย์ ซึ่งการศึกษาต่อมาของ Cattell ก็ได้นำลักษณะต่างๆของบุคลิกภาพที่สามารถอธิบายบุคลิกภาพของคนทั่วไปที่ปรากฏในภาษาอังกฤษมาแยกแยะด้วยวิธีการทางสถิติ เรียกว่า การวิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor analysis) จนเหลือลักษณะบุคลิกภาพพื้นฐาน

16 องค์ประกอบ ซึ่ง Cattell ได้นำมาสร้างเป็นแบบทดสอบที่เรียกว่า 16PF Cattell (1970) หลังจากนั้น Fiske (1949) นำงานของ Cattell มาศึกษาซ้ำ และวิเคราะห์ออกมาได้เป็นองค์ประกอบห้าด้าน (Five factor solution) ต่อมา Tupes and Christal (1961) ก็ศึกษาได้ผลเช่นเดียวกับ Fiske ดังนั้นพวกเขาพวกเขาจึงวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของงาน Cattell และ Fiske พบองค์ประกอบห้าด้าน ได้แก่ การแสดงออก (Surgency) การประนีประนอม (Agreeableness) การพึ่งพาได้ (Dependability) ความมั่นคงทางอารมณ์ (Emotional stability) และวัฒนธรรม (Culture)

ในเวลาต่อมา Norman (1963, 1967) ศึกษาโครงสร้างห้าองค์ประกอบซ้ำ และได้เสนอว่าโครงสร้างห้าองค์ประกอบมีความพอเพียงที่จะใช้เป็นอนุกรมวิธานของบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบทั้งห้าที่ Norman พบ ได้แก่ การแสดงออก (Surgency) การประนีประนอม (Agreeableness) การมีจิตสำนึก (Conscientiousness) ความแปรปรวนทางอารมณ์ (Emotional instability) และวัฒนธรรม (Culture)

Costa & McCrae (1985, 1989, 1990 quoted in Lin, Chiu, and Hsieh, 2001) ร่วมกันศึกษาแนวคิดทฤษฎีของ Eysenck (1970) โดยแบ่งกลุ่มลักษณะนิสัยออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือ เก็บตัว (Introverted) - แสดงตัว (Extroverted) และหวั่นไหว (Neuroticism) - ความมั่นคงทางใจ (Stability) ต่อมา Costa & McCrae ได้พิจารณาทฤษฎีของ Eysenck ร่วมกับแนวคิดบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบของ Norman (1963) และพัฒนาขึ้นเป็นบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบโดยในช่วงแรกบุคลิกภาพที่อธิบายลักษณะของมนุษย์เพียงสามองค์ประกอบ ได้แก่ ความหวั่นไหว (Neuroticism) การเปิดเผย (Extraversion) และการเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience) และต่อมาก็เพิ่มองค์ประกอบอีกสองด้าน ได้แก่ การประนีประนอม (Agreeableness) และการมีจิตสำนึก (Conscientiousness) จนกลายเป็นบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบในที่สุด

จากผลการศึกษาหลายครั้ง ทำให้พบว่าการยอมรับอย่างกว้างขวางในหมู่วิทยาว่า บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ (The big five) สามารถใช้เป็นอนุกรมวิธานที่มีความหมายสำหรับแบ่งหมวดหมู่ของบุคลิกภาพ (Digman, 1990) ซึ่งอนุกรมวิธานนี้มีความโดดเด่นอย่างคงที่ในการศึกษาระยะยาวจากแหล่งข้อมูลที่แตกต่างกัน อีกทั้งยังมีความคงที่ด้านภาษา แม้ว่าแนวคิดนี้จะวิเคราะห์มาจากคำคุณศัพท์ภาษาอังกฤษ แต่ก็ยังมีการนำไปใช้ในภาษาอื่นๆอีกมากมาย

บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบตามแนวคิดของ Costa & McCrae (1992)

แนวความคิดบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ (Five factor model) ได้พัฒนามาจากทฤษฎีวิเคราะห์ห้าองค์ประกอบ (Factor analytic theory) ของ Raymond Bernard Cattell ซึ่ง Costa & McCrae ได้ใช้แนวความคิดตามแบบของ Cattell ในการพัฒนาทฤษฎีบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ แต่จุดมุ่งหมายในการพัฒนาทฤษฎีบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบของเพื่อการบรรยายลักษณะบุคลิกภาพ

ทฤษฎีบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบของ Costa & McCrae ประกอบด้วย 5 องค์ประกอบดังนี้ (Cloninger, 2000)

1. บุคลิกภาพด้านหวั่นไหว (Neuroticism) บุคคลที่มีอุปนิสัยแบบนี้จะเป็นผู้ที่มีอารมณ์ไม่มั่นคง (Emotional Instability) มีความกังวล มีอารมณ์ขุ่นหมอง อุนเฉียวง่าย และซึมเศร้า มักเป็นบุคคลที่มีอารมณ์ทางด้านลบบ่อยครั้ง เช่น ความรู้สึกไม่ปลอดภัย ความเกลียดชัง ความไม่มั่นคง อ่อนแอ บุคคลที่ได้คะแนนด้านนี้สูงจะมีลักษณะ มีความกังวล เต็มไปด้วยอารมณ์ความรู้สึก มีความอ่อนแอไม่มั่นคง มีความวิตกกังวล ส่วนบุคคลที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำเป็นบุคคลที่มีสภาวะอารมณ์คงที่ สามารถควบคุมอารมณ์ได้ จะมีลักษณะใจเย็น สงบ เข้มแข็ง ควบคุมตนเองได้ และมีความพึงพอใจในตนเอง บุคคลเหล่านี้จะมีความสุขและมีความพึงพอใจในชีวิตมากกว่าพวกที่ได้คะแนนบุคลิกภาพด้านหวั่นไหวสูง

2. บุคลิกภาพแบบเปิดเผย (Extraversion) เป็นลักษณะของบุคคลที่ชอบสัมผัสพันธภาพ ชอบเข้าสังคม สนใจต่อโลกภายนอก ชอบความสนุกสนาน โดยสังเกตจากพฤติกรรมทางสังคมของบุคคลถึงการมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคมและการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น เช่น การชอบอยู่ร่วมกันเป็นกลุ่ม ชอบกิจกรรม การแสวงหาความตื่นเต้นท้าทาย และมีอารมณ์ทางด้านบวก โดยบุคคลที่มีคะแนนทางด้านนี้สูงจะเป็นบุคคลที่มีลักษณะ ช่างพูด ช่างคุย เต็มไปด้วยความรู้สึก กระตือรือร้น ชอบสังคม และชอบพบปะสังสรรค์ ส่วนบุคคลที่มีคะแนนด้านนี้ต่ำจะเป็นบุคคลที่มีลักษณะแบบเก็บตัว เงียบขรึม ไร้ความรู้สึก เฉื่อยชา

3. บุคลิกภาพด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience) คือการที่บุคคลมีการเปิดกว้างต่อประสบการณ์ต่างๆ ลักษณะบุคลิกภาพทางบวกในกลุ่มนี้ เช่น การมีจินตนาการ มีความคิดสร้างสรรค์ การมีความรู้สึกไวต่อการรับรู้ การมีความชาญฉลาดและการผ่านการขัดเกลาที่ดี บุคคลที่ได้คะแนนสูงทางด้านนี้เป็นบุคคลที่มีจินตนาการ ใจกว้าง เปิดรับความแปลกใหม่ อยากรู้อยากเห็น สนใจต่อโลกกว้าง ชอบความหลากหลาย ส่วนบุคคลที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำจะมีลักษณะตรงข้ามคือ มีค่านิยมทางด้านระเบียบแบบแผน ประเพณี มีความเชื่อฟัง รับรู้ต่อสิ่งต่าง ๆ ช้า ยึดติดกับความสบายที่เคยชินและชอบสิ่งที่เป็นปกติเป็นประจำ

4. บุคลิกภาพด้านประนีประนอม (Agreeableness) ลักษณะบุคลิกภาพแบบนี้จะเป็นคนที่มีความไว้เนื้อเชื่อใจ มีหลักปฏิบัติที่เห็นแก่ผู้อื่นอยู่เสมอ มีความกรุณา มีความเมตตา และมีพฤติกรรมชอบสังคม ซึ่งเป็นด้านที่บ่งชี้ถึงความเป็นมิตร แสดงถึงความยอมรับผู้อื่น และหลีกเลี่ยงความเกลียดชัง รวมไปถึงการมีความไว้วางใจ มีความซื่อตรง ตรงไปตรงมา ความตั้งใจให้ความช่วยเหลือ และถ่อมตน บุคคลที่ได้คะแนนด้านนี้สูง จะมีลักษณะมีนิสัยและจิตใจที่อ่อนโยน เชื่อถือไว้วางใจได้ มีความเป็นธรรมชาติ มีความสุภาพ อ่อนโยน ให้ความร่วมมือ การรู้จักให้อภัย และการรู้สึกมีความหวัง ส่วนบุคคลที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำ จะมีลักษณะหงุดหงิด ขุนเขี้ยว ชอบความรุนแรง ไม่มีเมตตา ไม่น่าไว้วางใจ น่าสงสัย หยาบกระด้าง มีความขี้อิจฉาสูง การปฏิเสธความร่วมมือ และการไม่ยอมยืดหยุ่นต่อผู้อื่น

5. บุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก (Conscientiousness) ลักษณะพื้นฐานของบุคคลที่จัดอยู่ในมิตินี้ คือเป็นผู้ที่มีระดับการคิดตรึกตรองสูง ซึ่งเป็นองค์ประกอบที่หมายถึงบุคคลที่มีความรอบคอบ มีระเบียบ ความมุ่งมั่นต่อความสำเร็จ มีความสามารถ มีระเบียบแบบแผน เชื่อฟัง มีความพยายามเพื่อความสำเร็จ สุขุมรอบคอบ และรักษาวินัยในตนเอง บุคคลที่ได้คะแนนด้านนี้สูงจะมีลักษณะ จะเป็นผู้ที่มีความรอบคอบ มีความถี่ถ้วน รับผิดชอบ มีความเป็นระเบียบเรียบร้อย มีวินัยตนเองและมีความรู้สึกละเอียดใจ ทำงานหนัก และมีความทะเยอทะยาน ส่วนบุคคลที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำจะมีลักษณะ ขาดความระมัดระวัง ไม่เอาใจใส่ เกียจคร้าน ไม่มีจุดหมาย ไม่มีควมรับผิดชอบ

บุคคลสำคัญในชีวิต (Significant person/Significant other)

โดยทั่วไปแล้วมักหมายถึง บุคคลที่มีความสำคัญอย่างมากต่อชีวิตของแต่ละบุคคล เช่น สมาชิกในครอบครัว หรือ เพื่อนสนิท ในทางจิตวิทยา Significant other หมายถึง ใครก็ตามที่มีความสำคัญต่อชีวิต หรือต่อสภาพความเป็นอยู่ที่ดีของบุคคลนั้นๆ และในทางสังคมศาสตร์ อาจหมายถึง บุคคลที่มีอิทธิพลอย่างมากของบุคคลในการประเมินตนเอง ซึ่งยึดถือไว้เป็นบรรทัดฐาน ในทางจิตวิทยาสังคม Significant other อาจเป็นได้ทั้ง พ่อแม่ ลุง ป้า หรือ แม้กระทั่งคุณครู ซึ่งเป็นบุคคลที่คอยแนะนำ หรือ ดูแลบุคคลนั้นตั้งแต่เล็กในช่วงที่เขาเริ่มมีการขัดเกลาทางสังคมในช่วงแรก โดย ผู้ที่เป็นบุคคลสำคัญในชีวิตของเด็กนั้น จะคอยปกป้อง ให้อภัย และลงโทษ เพื่อให้เด็กมีการพัฒนาไปในทิศทางที่วางไว้

Significant other ตามความหมายในพจนานุกรมยังอาจหมายถึง คู่สมรส ที่มีความสัมพันธ์ทางเพศในระยะยาว และหมายถึงบุคคลในครอบครัว หรือเพื่อนสนิทที่มีความสำคัญ และมีอิทธิพลต่อชีวิตของบุคคลนั้น Carolyn Reuben (n.d.) กล่าวว่า ตัวแปรที่มีความสำคัญที่สุดต่อความสำเร็จของบุคคลในการเลิกบุหรี่ คือการสนับสนุนจากบุคคลสำคัญในชีวิต นอกจากนี้ Science Dictionary ยังให้ความหมายของคำว่า Significant other ว่าหมายถึงคนที่มีความสัมพันธ์ใกล้ชิด และมีอิทธิพลต่อบุคคลนั้นทางด้านพฤติกรรมและเจตคติ โดยมักจะเป็นสมาชิกในครอบครัว คู่สมรส นายจ้าง ผู้ร่วมงาน เพื่อน หรือ คนรัก ซึ่งเป็นผู้ที่เป็นตัวแบบ หรือเป็นที่ยอมรับของบุคคลนั้นๆ

วัตถุประสงค์การวิจัย

เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของลักษณะบุคลิกภาพของตน กับลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลสำคัญในชีวิต

สมมติฐานการวิจัย

ลักษณะบุคลิกภาพของตนมีความสอดคล้องกับลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลสำคัญในชีวิต

ขอบเขตของการวิจัย

1. เป็นการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพของตน กับลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลสำคัญในชีวิต
2. การวัดลักษณะบุคลิกภาพ ในงานวิจัยครั้งนี้ ใช้มาตรวัดบุคลิกภาพตามแนวทางบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ (The five factor personality approach) ซึ่งได้พัฒนาแนวคิดมาจาก Costa & MaCare (1992)
3. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ วิทยาลัยและบุคคลสำคัญในชีวิตของแต่ละบุคคล จำนวน 50 คู่ (100 คน)

ตัวแปรที่ใช้ในงานวิจัย

ลักษณะบุคลิกภาพของตน และ ลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลสำคัญในชีวิต

คำจำกัดความในการวิจัย

ลักษณะบุคลิกภาพ หมายถึง ลักษณะโดยรวมของบุคคล ที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการแสดงออกทั้งภายใน และภายนอก ซึ่งมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของแต่ละบุคคล ที่ทำให้บุคคลมีความแตกต่างกัน

วัยรุ่น หมายถึง วัยที่มีการพัฒนาการจากความเป็นเด็กไปสู่ผู้ใหญ่ เป็นวัยที่เข้าสู่วุฒิภาวะทางเพศอย่างสมบูรณ์ รวมทั้งมีการเปลี่ยนแปลงทางด้านร่างกาย จิตใจ อารมณ์ และสังคม โดยมีช่วงอายุ ตั้งแต่ 13 – 21 ปี

บุคคลสำคัญในชีวิต หมายถึง บุคคลที่มีความสำคัญอย่างมากต่อชีวิตของแต่ละบุคคล และต้องมีปฏิสัมพันธ์ต่อกัน โดยมีอิทธิพลบุคคลนั้นๆ ทั้งทางด้านความคิด พฤติกรรม และ สภาพความเป็นอยู่ ซึ่งสามารถเป็นได้ทั้ง พ่อแม่ สมาชิกในครอบครัว เพื่อนสนิท คู่สมรส หรือ อาจารย์

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพของบุคคล กับลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลที่สำคัญในชีวิต
2. ผลของการศึกษาสามารถใช้เป็นแนวทางในงานวิจัยเกี่ยวกับ การพัฒนาบุคลิกภาพของเด็ก ซึ่งอาจมีผลมาจากการเรียนรู้จากตัวแบบ หรือบุคคลสำคัญในชีวิต

บทที่ 2

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative research) มีวัตถุประสงค์เพื่ออธิบายความแตกต่างระหว่างกลุ่ม ประกอบด้วยลักษณะบุคลิกภาพของตน กับลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลสำคัญในชีวิต โดยใช้การวัดลักษณะบุคลิกภาพตามแนวทางบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ (The five factor personality approach) ซึ่งได้พัฒนาแนวคิดมาจาก Costa & MaCare (1992)

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาครั้งนี้ ได้แก่ วัยรุ่นทั่วไปจำนวน 50 คน โดยศึกษาคู่กับบุคคลซึ่งเป็นบุคคลสำคัญในชีวิตของวัยรุ่นแต่ละคน จำนวน 50 คน ซึ่งกลุ่มตัวอย่างที่เป็นวัยรุ่นจำนวน 50 คน จะต้องระบุบุคคลที่เป็นบุคคลสำคัญในชีวิตของตน เพื่อทำการวัดความสัมพันธ์ของลักษณะบุคลิกภาพของกลุ่มตัวอย่างเป็นคู่ๆ ทำให้รวมแล้วมีกลุ่มตัวอย่างจำนวน 50 คู่ หรือ 100 คน

ตัวแปรที่ใช้ในงานวิจัย

ลักษณะบุคลิกภาพของตน กับลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลสำคัญในชีวิต

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ตอนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนตัว ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา บุคคลสำคัญในชีวิต และข้อกระทงสอบถามการรับรู้ความสามารถในการลอกเลียนพฤติกรรมของบุคคลที่สำคัญในชีวิตเป็นแบบประมาณค่าลิเคิร์ต (Likert scale) มีให้เลือก 5 ระดับคือ เห็นด้วยมากที่สุด เห็นด้วย เห็นด้วยและไม่เห็นด้วย พอๆกัน ไม่เห็นด้วย และไม่เห็นด้วยมากที่สุด

ตอนที่ 2 มาตรวัดบุคลิกภาพตามแนวทางบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ (The five factor personality approach) มีลักษณะเป็นมาตรวัดแบบลิเคิร์ต (Likert scale) 5 ระดับ คือ เห็นด้วยมากที่สุด เห็นด้วย เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยพอๆกัน ไม่เห็นด้วย และไม่เห็นด้วยมากที่สุด ประกอบไปด้วยข้อกระทงทางบวก 33 ข้อ และข้อกระทงทางลบ 27 ข้อ โดยแยกเป็นบุคลิกภาพด้านหวั่นไหว (Neuroticism) บุคลิกภาพแบบเปิดเผย (Extraversion) บุคลิกภาพด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience) บุคลิกภาพด้าน

ประนีประนอม (Agreeableness) และบุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก (Conscientiousness) อย่างละ 12 ข้อ รวมเป็น 60 ข้อ

การตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ

1. ผู้วิจัยนำมาตรวจวัดบุคลิกภาพตามแนวทางบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ซึ่งเรียบเรียงโดย นบชนก ต้นกำเนิด (2551) ที่พัฒนาแนวคิดมาจาก Costa & MaCare (1992) มาตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ ซึ่งประกอบไปด้วยข้อกระทงทางบวก 33 ข้อ และข้อกระทงทางลบ 27 ข้อ โดยแยกเป็น

บุคลิกภาพด้านหวั่นไหว (Neuroticism) จำนวน 12 ข้อ ประกอบไปด้วย ข้อกระทงทางบวก 8 ข้อ และข้อกระทงทางลบ 4 ข้อ

บุคลิกภาพแบบเปิดเผย (Extraversion) จำนวน 12 ข้อ ประกอบไปด้วย ข้อกระทงทางบวก 8 ข้อ และข้อกระทงทางลบ 4 ข้อ

บุคลิกภาพด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience) จำนวน 12 ข้อ ประกอบไปด้วย ข้อกระทงทางบวก 5 ข้อ และข้อกระทงทางลบ 7 ข้อ

บุคลิกภาพด้านประนีประนอม (Agreeableness) จำนวน 12 ข้อ ประกอบไปด้วย ข้อกระทงทางบวก 4 ข้อ และข้อกระทงทางลบ 8 ข้อ

บุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก (Conscientiousness) จำนวน 12 ข้อ ประกอบไปด้วย ข้อกระทงทางบวก 8 ข้อ และข้อกระทงทางลบ 4 ข้อ

2. ผู้วิจัยนำมาตรวจวัดบุคลิกภาพไปทดลองใช้ (try out) กับกลุ่มตัวอย่างที่มีลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มตัวอย่างจริงจำนวน 100 คน

3. วิเคราะห์ข้อกระทงด้วยวิธีกลุ่มสูงกลุ่มต่ำ และวิเคราะห์ด้วยสถิติทดสอบ t (t-test) พิจารณาค่าความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ผลการคำนวณพบว่า ผ่านการวิเคราะห์ทุกข้อ (ตารางที่ 2-1)

4. คำนวณหาค่าความเที่ยง (Reliability) ทำข้อกระทงทั้งหมดที่ผ่านจากข้อ 4 มาคำนวณหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างข้อกระทงแต่ละข้อกับคะแนนรวมของข้ออื่นๆ ในมาตรวัด (Corrected item-total correlation: $CITC$) ทั้งหมดทุกข้อ และมีการวิเคราะห์มาตรวัดแยกออกเป็นแต่ละด้าน โดยกำหนดระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 และมีเกณฑ์ในการผ่านค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์รายข้อซึ่งยึดถือที่ค่า r วิกฤติ (critical r) ของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 100 คนเป็นเกณฑ์ซึ่งเท่ากับ .196 (ตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 ผลการวิเคราะห์มาตราวัดบุคลิกภาพ โดยการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างข้อกระทงแต่ละข้อกับคะแนนรวมของข้ออื่นๆในมาตราวัด (Corrected item-total correlation: CITC) (n=100)

บุคลิกภาพด้านหวั่นไหว (Neuroticism)

ข้อคำถาม	ทิศทาง	การวิเคราะห์ข้อกระทงวิธีกลุ่มสูง - กลุ่มต่ำ	ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมข้ออื่นๆ (Corrected Item - Total Correlation)
		ค่า t	
1. ฉันไม่ใช่คนวิตกกังวล	-	5.144***	.478
2. ฉันไม่ค่อยรู้สึกเหงาหรือซึมเศร้า	-	6.665***	.575
3. ฉันไม่ค่อยรู้สึกเศร้าโศกหรือหดหูใจ	-	5.871***	.555
4. ฉันไม่ค่อยรู้สึกหวาดกลัวหรือวิตกกังวลใดๆ	-	4.303***	.337
5. ฉันรู้สึกเครียดและกระวนกระวายใจบ่อยๆ	+	7.392***	.625
6. บางครั้งฉันรู้สึกว่าตนเองไม่มีคุณค่าเลย	+	9.822***	.648
7. ฉันมักจะโกรธในสิ่งที่ผู้อื่นปฏิบัติต่อฉัน	+	4.017***	.433
8. ฉันมักรู้สึกท้อแท้และยอมแพ้เมื่อเกิดความผิดพลาดขึ้น	+	6.713***	.496
9. ฉันมักจะรู้สึกว่าต้องการให้คนอื่นมาช่วยแก้ปัญหาต่างๆให้	+	5.382***	.493
10. ฉันรู้สึกอยู่เสมอบอกว่าตนเองด้อยกว่าผู้อื่น	+	10.131***	.681
11. เมื่อตกอยู่ในสถานการณ์ที่กดดันมากๆบางครั้งฉันรู้สึกเหมือนตนเองจะแตกเป็นเสี่ยงๆ	+	5.355***	.441
12. บางครั้งฉันรู้สึกอับอายมากๆจนอยากหลบหน้าไปจากคนอื่น	+	8.492***	.649
Alpha		.859	

ตารางที่ 1(ต่อ)

บุคลิกภาพแบบเปิดเผย (Extraversion)

ข้อคำถาม	ทิศทาง	การวิเคราะห์ ข้อ तरहวิธี กลุ่มสูง - กลุ่มต่ำ	ค่าสหสัมพันธ์ ระหว่างคะแนน รายข้อกับ คะแนนรวมข้อ อื่นๆ (Corrected Item - Total Correlation)
		ค่า t	
1. ฉันไม่ใช่คนมองโลกในแง่ดี	-	10.998***	.557
2. ฉันไม่คิดว่าตนเองเป็นคนร่าเริง	-	5.346***	.383
3. ปกติแล้วฉันชอบที่จะทำงานตามลำพัง	-	4.721***	.339
4. ฉันชอบที่จะทำอะไรคนเดียวมากกว่าการเป็นผู้นำคนอื่น	-	6.534***	.417
5. ฉันชอบให้มีคนอยู่รอบข้าง	+	7.614***	.509
6. ฉันเป็นคนหัวเราะง่าย	+	6.789***	.474
7. ฉันชอบเข้าร่วมในการทำกิจกรรมต่างๆ	+	8.223***	.534
8. ฉันมักจะรู้สึกที่ตัวฉันเต็มไปด้วยพลังความสามารถเสมอ	+	3.663**	.328
9. ฉันเป็นคนร่าเริงและมีขวัญกำลังใจสูง	+	5.692***	.561
10. ชีวิตของฉันคือการก้าวไปข้างหน้าอย่างรวดเร็ว	+	3.487**	.262
11. ฉันเป็นคนกระตือรือร้น	+	3.674**	.323
12. ฉันชอบพบปะพูดคุยกับคนอื่น	+	6.832***	.560
Alpha			.793

ตารางที่ 1(ต่อ)

บุคลิกภาพด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience)

ข้อคำถาม	ทิศทาง	การวิเคราะห์ ข้อกระทงวิธี กลุ่มสูง - กลุ่มต่ำ	ค่าสหสัมพันธ์ ระหว่างคะแนน รายข้อกับ คะแนนรวมข้อ อื่นๆ (Corrected Item - Total Correlation)
		ค่า t	
1. ฉันไม่ชอบเสียเวลาไปกับการคิดเพื่อฝัน	-	9.474***	.568
2. ฉันยึดติดกับวิธีเดิมๆที่ฉันเคยทำสำเร็จมาแล้ว	-	10.624***	.650
3. ฉันเชื่อว่าการปล่อยให้เด็กได้ยืมคนเถียงกันจะทำให้เด็ก สับสน และได้รับตัวอย่างที่ผิด	-	9.700***	.578
4. ฉันไม่รู้สึกรับชิ่งกับบทกวี	-	6.573***	.513
5. ฉันรู้สึกเฉยๆกับสิ่งต่างๆที่เกิดขึ้นรอบตัว	-	7.587***	.467
6. ฉันเชื่อว่าเราควรนำคำสั่งสอนทางศาสนามาใช้ในการ ตัดสินเรื่องศีลธรรม	-	10.452***	.562
7. ฉันมีความสนใจน้อยมากเกี่ยวกับสิ่งต่างๆที่เกิดขึ้นรอบตัว และเรื่องของคนอื่น	-	4.885***	.354
8. ฉันรู้สึกทึ่งต่อสิ่งที่ได้เห็นในงานศิลปะและธรรมชาติ	+	5.081***	.451
9. ฉันชอบลองทานอาหารแปลกใหม่และอาหารต่างชาติ	+	2.738**	.206
10. บางครั้งเมื่อฉันอ่านบทกวีหรือดูงานศิลปะ ฉันรู้สึกถึง พลังบางอย่างที่วูบไปตามตัว	+	5.352***	.435
11. ฉันเป็นคนชอบค้นคว้าหาความรู้ในเรื่องต่างๆรอบตัว	+	11.352***	.641
12. ฉันรู้สึกดีที่ได้เล่นกับความคิดหรือได้ลองทฤษฎีใหม่	+	6.201***	.440
Alpha			.832

ตารางที่ 1 (ต่อ)

บุคลิกภาพด้านประนีประนอม (Agreeableness)

ข้อความคำถาม	ทิศทาง	การวิเคราะห์ ข้อกระทงวิธี กลุ่มสูง - กลุ่มต่ำ	ค่าสหสัมพันธ์ ระหว่างคะแนน รายข้อกับ คะแนนรวมข้อ อื่นๆ (Corrected Item - Total Correlation)
		ค่า t	
1. ฉันมักจะโต้แย้งกับคนในครอบครัวหรือเพื่อนร่วมงานเสมอ	-	4.667***	.477
2. มีบางคนคิดว่าฉันเป็นคนเห็นแก่ตัว และถือตนเองเป็นใหญ่	-	6.292***	.579
3. ฉันเชื่อว่าคนส่วนใหญ่จะเอาเปรียบฉันเมื่อมีโอกาส	-	7.163***	.580
4. หากจำเป็นฉันจะเข้าไปจัดการผู้อื่น เพื่อให้ได้สิ่งที่ฉันต้องการ	-	4.402***	.329
5. ฉันมักจะระแวงผู้อื่น	-	7.061***	.506
6. บางคนคิดว่าฉันเป็นคนเย็นชาและมุ่งแต่ประโยชน์ส่วนตน	-	8.011***	.602
7. ฉันมักเป็นคนหัวแข็งและยึดติดกับความคิดของตนเอง	-	7.653***	.527
8. หากฉันไม่ชอบใครแล้วฉันมักจะแสดงออกให้เขาารู้	-	4.735***	.368
9. ฉันพยายามให้เกียรติกับทุกคนที่ฉันพบ	+	4.093***	.233
10. ฉันชอบการร่วมมือการทำงานมากกว่าการแข่งขัน	+	4.943***	.375
11. คนที่ฉันรู้จักส่วนใหญ่ชอบฉัน	+	4.369***	.408
12. ปกติฉันเป็นคนช่างคิดและคำนึงถึงผู้อื่น	+	3.544**	.243
Alpha			.795

ตารางที่ 1 (ต่อ)

บุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก (Conscientiousness)

ข้อความคำถาม	ทิศทาง	การวิเคราะห์ ข้อกระทงวิธี กลุ่มสูง - กลุ่มต่ำ	ค่าสหสัมพันธ์ ระหว่างคะแนน รายข้อกับ คะแนนรวมข้อ อื่นๆ (Corrected Item - Total Correlation)
		ค่า t	
1. ฉันเป็นคนไม่ค่อยมีระเบียบ	-	7.135***	.538
2. บางครั้งฉันไม่ใช่คนที่ผู้อื่นจะพึ่งพาหรือไว้วางใจได้อย่างที่ควร จะเป็น	-	6.783***	.429
3. ฉันมักเสียเวลากับเรื่องไม่เป็นเรื่องก่อนจะเริ่มลงมือทำงาน	-	5.138***	.339
4. ฉันไม่สามารถจัดระเบียบให้กับตนเองได้เลย	-	8.405***	.608
5. ฉันดูแลสิ่งของเครื่องใช้ให้อยู่ในสภาพสะอาดเรียบร้อยอยู่เสมอ	+	7.278***	.540
6. ฉันเป็นคนรู้จักหวั่นไหวเวลาในการทำสิ่งต่างๆให้เสร็จทันตาม กำหนด	+	6.693***	.526
7. ฉันตั้งเป้าหมายการทำงานอย่างชัดเจน และปฏิบัติตามอย่าง เป็นขั้นตอน เพื่อมุ่งสู่เป้าหมายนั้น	+	7.370***	.582
8. เมื่อฉันตั้งใจทำอะไรแล้ว ฉันจะพยายามทำให้สำเร็จลุล่วง ไปด้วยดี	+	6.640***	.515
9. ฉันเป็นคนที่สามารถทำงานต่างๆให้สำเร็จได้เสมอ	+	6.472***	.503
10. ฉันต้องการความเป็นเลิศในทุกสิ่งที่ฉันทำ	+	7.004***	.396
11. ฉันพยายามทำงานทุกอย่างที่ได้รับมอบหมายด้วยความ ละเอียดรอบคอบ	+	9.077***	.647
12. ฉันทำงานอย่างเต็มที่เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ฉันตั้งไว้	+	6.056***	.569
Alpha			.841

- หมายเหตุ * แตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05
 ** แตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01
 *** แตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001

วิธีการดำเนินการและเก็บข้อมูล

1. ทำการเก็บข้อมูลโดยแจกแบบวัดบุคลิกภาพตามแนวทางบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ กับกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาซึ่งเป็นวัยรุ่นทั่วไปจำนวน 50 คน
2. ให้กลุ่มตัวอย่างระบุบุคคลที่เป็นบุคคลสำคัญในชีวิตของตน พร้อมทั้งข้อมูลสำหรับติดต่อกลับ
3. แจกแบบวัดบุคลิกภาพตามแนวทางบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบอีกชุด โดยให้กลุ่มตัวอย่างนำไปให้บุคคลที่ตนระบุว่าเป็นบุคคลสำคัญในชีวิตทำ
4. นัดหมายเวลาและสถานที่เพื่อรับแบบวัดกลับ หรือ วิธีการส่งแบบวัดกลับคืนมาให้ผู้วิจัย
5. ตรวจสอบความครบถ้วน และความเรียบร้อยของแบบวัด เพื่อใช้ในการวิเคราะห์ผล

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์

นำข้อมูลที่ได้จากกลุ่มตัวอย่างมาวิเคราะห์ตามระเบียบวิธีทางสถิติ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS ดังนี้

1. วิเคราะห์หาค่าความถี่ ค่าเฉลี่ย ร้อยละ และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive statistics)
2. เปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างกลุ่ม ประกอบด้วยลักษณะบุคลิกภาพของตน กับลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลสำคัญในชีวิต วิเคราะห์โดยใช้สถิติทดสอบ t (t-test)

บทที่ 3

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพของตนเองกับลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลสำคัญในชีวิต โดยมีวัตถุประสงค์การวิจัยเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของลักษณะบุคลิกภาพของตน กับลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลสำคัญในชีวิต ซึ่งผู้วิจัยได้ทำการสำรวจโดยใช้มาตรวัดบุคลิกภาพตามแนวทางบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ซึ่งเรียบเรียงโดย นบชนก ตันกำเนิด (2551) ที่พัฒนาแนวคิดมาจาก Costa & MaCare (1992) เพื่อวัดบุคลิกภาพของวัยรุ่นตอนปลายและบุคคลสำคัญในชีวิตของแต่ละบุคคล จำนวน 50 คู่ (100 คน)

การวิเคราะห์ผลการวิจัย

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย (ตารางที่ 2) และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายแต่ละบุคคล (ตารางที่ 3) โดยแสดงเพศและอายุ เป็นจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ตารางที่ 2 แสดงเพศและอายุของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย (n=50)

เพศ	จำนวน(คน)	ร้อยละ
ชาย	19	38.0
หญิง	31	62.0
รวม	50	100.0
อายุ		
17	17	34.0
18	15	30.0
19	7	14.0
20	9	18.0
21	2	4.0
รวม	50	100.0

ตารางที่ 3 แสดงเพศและอายุของบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายแต่ละบุคคล (n=50)

เพศ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ชาย	20	40.0
หญิง	30	60.0
รวม	50	100.0
อายุ		
15 - 24	14	28.0
25 - 34	1	2.0
35 - 44	2	4.0
45 - 54	28	56.0
55 - 64	4	8.0
65 - 74	1	2.0
รวม	50	100.0

การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป โดยแสดงเพศและอายุ เป็นจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายแต่ละบุคคล ซึ่งผลการวิเคราะห์ เป็นดังนี้

1. ตารางแสดงเพศและอายุของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย (ตารางที่ 2) จะเห็นว่ากลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย จำนวน 50 คน แบ่งเป็นเพศชาย จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 38 และเพศหญิงจำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 62 ซึ่งมีอายุเฉลี่ย 18.28 ปี และมีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD) เท่ากับ 1.23

2. ตารางแสดงเพศและอายุของบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายแต่ละบุคคล (ตาราง ที่ 3) จำนวน 50 คน แบ่งเป็นเพศชาย จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 40 และเพศหญิงจำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 60 ซึ่งมีอายุเฉลี่ย 41.70 ปี และมีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD) เท่ากับ 15.87

ตอนที่ 2 แสดงผลวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในกลุ่มที่ไม่เป็นอิสระจากกันด้วยการทดสอบสถิติที (Dependent Sample *t*-test) เพื่อเปรียบเทียบคะแนนลักษณะบุคลิกภาพของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย โดยแจกแจงออกเป็น 5 ด้าน แยกตามลักษณะบุคลิกภาพตามมาตรวัดบุคลิกภาพตามแนวทางบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ (The five factor personality approach) คือ บุคลิกภาพด้านหวั่นไหว (Neuroticism) บุคลิกภาพแบบเปิดเผย (Extraversion) บุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก (Conscientiousness) บุคลิกภาพด้านประนีประนอม (Agreeableness) และบุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก (Conscientiousness) ดังต่อไปนี้

ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยของคะแนนลักษณะบุคลิกภาพด้านหวั่นไหว (Neuroticism) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย ผลการวิเคราะห์แสดงดังตารางที่ 4

ตารางที่ 4

ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่างคะแนนลักษณะบุคลิกภาพด้านหวั่นไหว (Neuroticism) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย ($n=100$)

	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>
กลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย	2.73	.66	
บุคคลสำคัญในชีวิตของ กลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย	2.53	.63	1.65

จากตารางที่ 4 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่างคะแนนลักษณะบุคลิกภาพด้านหวั่นไหว (Neuroticism) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย พบว่าค่าเฉลี่ยระหว่างคะแนนลักษณะบุคลิกภาพด้านหวั่นไหว (Neuroticism) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายไม่แตกต่างจากบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย แสดงให้เห็นว่าลักษณะบุคลิกภาพด้านหวั่นไหว (Neuroticism) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายและบุคคลสำคัญของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย มีความสอดคล้องกัน

ต่อมาผู้วิจัยทำการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยของคะแนนลักษณะบุคลิกภาพแบบเปิดเผย (Extraversion) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย ผลการวิเคราะห์แสดงดังตารางที่ 5 ตารางที่ 5

ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่างคะแนนลักษณะบุคลิกภาพแบบเปิดเผย (Extraversion) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย ($n=100$)

	M	SD	t
กลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย	3.48	.52	
บุคคลสำคัญในชีวิตของ กลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย	3.31	.53	1.66

จากตารางที่ 5 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่างคะแนนลักษณะบุคลิกภาพแบบเปิดเผย (Extraversion) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย พบว่าค่าเฉลี่ยระหว่างคะแนนลักษณะบุคลิกภาพแบบเปิดเผย (Extraversion) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายไม่แตกต่างจากบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย แสดงให้เห็นว่ากลุ่มวัยรุ่นตอนปลายและบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายมีลักษณะบุคลิกภาพแบบเปิดเผย (Extraversion) ที่คล้ายคลึงกัน

ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยของคะแนนลักษณะบุคลิกภาพด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย ผลการวิเคราะห์แสดงดังตารางที่ 6

ตารางที่ 6

ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่างลักษณะบุคลิกภาพด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย ($n=100$)

	M	SD	t
กลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย	3.27	.60	
บุคคลสำคัญในชีวิตของ กลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย	2.94	.64	3.57***

*** $p < .001$

จากตารางที่ 6 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่างคะแนนลักษณะบุคลิกภาพด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย พบว่า ค่าเฉลี่ยระหว่างคะแนนลักษณะบุคลิกภาพด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายแตกต่างจากบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($t(49) = 3.57, p < .001$)) โดยคะแนนเฉลี่ยของลักษณะบุคลิกภาพด้านด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายสูงกว่าคะแนนเฉลี่ยของบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย แสดงให้เห็นว่าลักษณะบุคลิกภาพด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience) กลุ่มวัยรุ่นตอนปลายและบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายมี ไม่มีความสอดคล้องกัน

ต่อมาผู้วิจัยทำการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยของคะแนนลักษณะบุคลิกภาพด้านประนีประนอม (Agreeableness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย ผลการวิเคราะห์แสดงดังตารางที่ 7

ตารางที่ 7

ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่างคะแนนลักษณะบุคลิกภาพด้านประนีประนอม (Agreeableness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย (n=100)

	M	SD	t
กลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย	3.50	.46	
บุคคลสำคัญในชีวิตของ กลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย	3.67	.61	-1.74

จากตารางที่ 7 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่างคะแนนลักษณะบุคลิกภาพด้านประนีประนอม (Agreeableness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย พบว่า ค่าเฉลี่ยระหว่างคะแนนลักษณะบุคลิกภาพด้านประนีประนอม (Agreeableness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย ไม่แตกต่างจากบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย แสดงให้เห็นว่ากลุ่มวัยรุ่นตอนปลายและบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายมีลักษณะบุคลิกภาพด้านประนีประนอม (Agreeableness) มีทิศทางแบบเดียวกัน

ต่อมาผู้วิจัยทำการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยของคะแนนลักษณะบุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก (Conscientiousness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย ผลการวิเคราะห์แสดงดังตารางที่ 8

ตารางที่ 8

ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่างคะแนนลักษณะบุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก (Conscientiousness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย ($n=100$)

	M	SD	t
กลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย	3.56	.44	
บุคคลสำคัญในชีวิตของ กลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย	3.76	.59	-2.40*

* $p < .05$

จากตารางที่ 8 ผลการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยระหว่างคะแนนลักษณะบุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก (Conscientiousness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย พบว่า ค่าเฉลี่ยระหว่างคะแนนลักษณะบุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก (Conscientiousness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย แตกต่างจากบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($t(49) = -2.40, p < .05$) โดยคะแนนเฉลี่ยของลักษณะบุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก (Conscientiousness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายน้อยกว่าคะแนนเฉลี่ยของบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย แสดงให้เห็นว่ากลุ่มวัยรุ่นตอนปลายและบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายมีลักษณะบุคลิกภาพด้านประนีประนอม (Agreeableness) ที่ไม่คล้ายคลึง

บทที่ 4

อภิปรายผลการวิจัย

การวิจัยนี้มีจุดมุ่งหมายที่จะศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพของตนเองกับลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลสำคัญในชีวิต ผลการวิจัยจากบทที่ 3 สามารถนำมาอภิปรายผลการวิจัยได้ดังนี้

สมมติฐานการวิจัย

ลักษณะบุคลิกภาพของตนเองมีความสอดคล้องกับลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลสำคัญในชีวิต ซึ่งทดสอบสมมติฐานโดยการแยกวิเคราะห์เปรียบเทียบลักษณะบุคลิกภาพออกเป็นด้านๆทั้งหมด 5 ด้าน ตามมาตรวัดบุคลิกภาพตามแนวทางบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ (The five factor personality approach)

ผลการวิจัย

จากการวิเคราะห์ จากผลการวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในกลุ่มที่ไม่เป็นอิสระจากกันด้วยการทดสอบสถิติที (Dependent Sample t-test) พบว่าสนับสนุนสมมติฐานบางส่วน คือ มีความสอดคล้องกัน 3 ด้าน และไม่มีความสอดคล้องกัน 2 ด้าน ดังนี้

บุคลิกภาพด้านหวั่นไหว (Neuroticism) บุคลิกภาพแบบเปิดเผย (Extraversion) และบุคลิกภาพด้านประนีประนอม (Agreeableness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายและบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย มีความสอดคล้องกัน

จากการวิเคราะห์เปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยของลักษณะบุคลิกภาพด้านหวั่นไหว (Neuroticism) ลักษณะบุคลิกภาพแบบเปิดเผย (Extraversion) และลักษณะบุคลิกภาพด้านประนีประนอม (Agreeableness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายและบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย พบว่าคะแนนเฉลี่ยลักษณะบุคลิกภาพด้านหวั่นไหว (Neuroticism) คะแนนเฉลี่ยลักษณะบุคลิกภาพแบบเปิดเผย (Extraversion) และคะแนนเฉลี่ยลักษณะบุคลิกภาพด้านประนีประนอม (Agreeableness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และของบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย ไม่มีความแตกต่างกัน แสดงให้เห็นว่ากลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายมีลักษณะบุคลิกภาพด้านหวั่นไหว (Neuroticism) ลักษณะบุคลิกภาพแบบเปิดเผย (Extraversion) และลักษณะบุคลิกภาพด้านประนีประนอม (Agreeableness) ที่คล้ายคลึงกัน ซึ่งสามารถอธิบายตามแนวคิดของ Bandura (1989) ได้คือ บุคคลส่วนใหญ่ มักมีการเรียนรู้โดย การสังเกตจากตัวแบบ (Observation learning) ซึ่งจะแสดงพฤติกรรมตามที่ได้เรียนรู้มา

จากตัวแบบ โดยจะเรียนรู้ผ่านการสังเกตพฤติกรรม เพื่อนำมาใช้เปลี่ยนแปลงเป็นพฤติกรรมของตนเอง อีกทั้งยังเรียนรู้จากผลลัพธ์พฤติกรรมของตัวแบบ เพื่อสร้างเป็นแบบแผนพฤติกรรมของตนเอง โดยที่ไม่ต้องมีประสบการณ์ตรงจากการลองผิดลองถูก ทั้งนี้ จากผลการทดลอง พบว่าการที่คะแนนเฉลี่ยของลักษณะบุคลิกภาพในแต่ละด้านทั้ง 3 ด้านตามที่กล่าวมาข้างต้นของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นวัยรุ่นตอนปลาย มีค่าใกล้เคียงกับคะแนนเฉลี่ยของลักษณะบุคลิกภาพในแต่ละด้านของบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มตัวอย่างแต่ละบุคคล เนื่องจากบุคคลมีการเรียนรู้พฤติกรรม และ สังเกตพฤติกรรมจากบุคคลสำคัญในชีวิต (Observation of Significant Others) โดยพัฒนาการของลักษณะบุคลิกภาพอาจได้รับอิทธิพลจากบุคคลสำคัญในชีวิต จึงเป็นอีกวิธีหนึ่งของบุคคลในการเรียนรู้พฤติกรรมใหม่

นอกจากนี้จากผลการทดลองยังสามารถอธิบายได้ว่า บุคคลสามารถเรียนรู้และเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้จากการสังเกตพฤติกรรมของตัวแบบต่างๆ ที่อยู่ในสังคม แบบดูราเชื่อว่าการเรียนรู้จากตัวแบบไม่ใช่การเลียนแบบพฤติกรรมจากตัวแบบเท่านั้น แต่เป็นการเรียนรู้ที่ผ่านกระบวนการทางการใช้ปัญญาของบุคคลที่ซับซ้อน

จากการทดสอบสมมติฐานโดยการเปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยลักษณะบุคลิกภาพในแต่ละด้านของกลุ่มตัวอย่างและบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มตัวอย่าง แสดงให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างน่าจะได้รับอิทธิพลจากบุคคลสำคัญในชีวิตไม่ว่าจะเป็น พ่อแม่ สมาชิกในครอบครัว เพื่อน หรือบุคคลอื่นๆ ในเรื่องของพฤติกรรม ลักษณะนิสัย และลักษณะบุคลิกภาพในด้านหวั่นไหว (Neuroticism) ลักษณะบุคลิกภาพแบบเปิดเผย (Extraversion) และลักษณะบุคลิกภาพด้านประนีประนอม (Agreeableness)

นอกจากนี้ จากการทดสอบสมมติฐานยังพบว่า บุคลิกภาพด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience) และบุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก (Conscientiousness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายและบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย ไม่มีความสอดคล้องกัน

จากผลการวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในกลุ่มที่ไม่เป็นอิสระจากกันด้วยการทดสอบสถิติที (Dependent Sample t-test) พบว่าคะแนนเฉลี่ยลักษณะบุคลิกภาพด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience) และคะแนนเฉลี่ยบุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก (Conscientiousness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายและบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย มีความแตกต่างกัน โดยจะพบว่า ลักษณะบุคลิกภาพด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายมีคะแนนสูงกว่าบุคคลสำคัญใน

ชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และลักษณะบุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก (Conscientiousness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย มีคะแนนน้อยกว่า บุคคลสำคัญของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย จากผลการวิเคราะห์พบว่าไม่เป็นไปตามสมมติฐาน ทั้งนี้การเรียนรู้พฤติกรรมของมนุษย์นอกเหนือจะสร้างกระบวนการเรียนรู้โดยสังเกตพฤติกรรมจากตัวแบบแล้ว (Observational modeling) ยังสามารถเรียนรู้จากประสบการณ์ตรงของตนเองได้อีกด้วย (Direct experience) ซึ่งบุคคลจะเลือกใช้กระบวนการเรียนรู้แตกต่างกันไป ตามความสามารถ และ สถานการณ์ โดยจะบุคคลใช้ความสามารถทางปัญญาของตนเองในการพิจารณาผลของการแสดงพฤติกรรม จนพัฒนาเป็นแบบแผนพฤติกรรมของตนเอง ดังนั้นการที่คะแนนเฉลี่ยลักษณะบุคลิกภาพด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience) และบุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก (Conscientiousness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย และบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายแตกต่างกัน อาจเป็นเพราะ กลุ่มวัยรุ่นตอนปลายใช้ความสามารถทางปัญญา (Cognitive capacities) ในการพิจารณาการแสดงพฤติกรรม จนเป็นแบบแผนพฤติกรรมของตนเอง

จากงานวิจัยของ Duerden และ Witt (2010) ที่ศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะของประสบการณ์ (เรียนรู้จากประสบการณ์โดยตรง และ จากประสบการณ์โดยอ้อม) กับ ผลของการเรียนรู้ (ความรู้ เจตคติ และ พฤติกรรม) พบว่า การเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง (Direct experience) จะกระตุ้นผู้ร่วมการทดลองให้มีแรงจูงใจในการเรียนรู้สูงกว่าการเรียนรู้ผ่านประสบการณ์โดยอ้อม อาจเนื่องมาจากการเรียนรู้ผ่านประสบการณ์โดยตรงจะมีส่งต่อกระบวนการเรียนรู้ทางปัญญาให้มีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ การที่คะแนนลักษณะบุคลิกภาพด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายมีคะแนนสูงกว่าบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย อาจมีหลายปัจจัยที่เกี่ยวข้อง ซึ่งส่งผลต่อความแตกต่างของลักษณะบุคลิกภาพด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายและของบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย เช่น อายุ สภาพแวดล้อม และการเปิดรับประสบการณ์ ของแต่ละบุคคลซึ่งมีความแตกต่างกันไปในการเผชิญกับเหตุการณ์ต่างๆ โดยวัยรุ่นซึ่งส่วนใหญ่มีอายุน้อยกว่าบุคคลที่เป็นบุคคลสำคัญในชีวิต จะมีการเปิดรับประสบการณ์อย่างเต็มที่ พร้อมทั้งจะเรียนรู้ และลองทำสิ่งใหม่ๆ โดยวัยรุ่นเป็นวัยที่คึกคะนอง มักมีการแสวงหาสิ่งตื่นเต้นท้าทาย (sensation seeking) มากกว่าผู้ใหญ่ เพราะผู้ใหญ่ได้ผ่านประสบการณ์มามากกว่า และมีความต้องการที่จะแสวงหาประสบการณ์ใหม่ๆที่น้อยลง ส่วนบุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก

(Conscientiousness) ที่ลักษณะพื้นฐานของบุคคลที่จัดอยู่ในมิตินี้ คือ เป็นผู้ที่มีระดับการคิดไตร่ตรองสูง

ความรอบคอบ มีระเบียบ มีความสามารถ มีระเบียบแบบแผน ทั้งนี้ ลักษณะบุคลิกภาพทั้ง 2 แบบ ที่พบว่ามีความแตกต่างกันระหว่างกลุ่มตัวอย่างที่เป็นวัยรุ่นตอนปลาย และ บุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย เป็นเพราะ บุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นบิดา มารดาหรือบุคคลที่มีอายุมากกว่า และอาจอยู่ในสภาพแวดล้อมที่แตกต่างกัน ทำให้มีประสบการณ์ในการใช้ชีวิต ทั้งด้านการเรียนรู้ การจัดการกับปัญหา และทักษะสังคมมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่เป็นวัยรุ่นตอนปลาย

นอกจากนี้ ความแตกต่างของลักษณะบุคลิกภาพด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience) และบุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก (Conscientiousness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายและบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย อาจจะมีผลมาจากการที่กลุ่มวัยรุ่นตอนปลายระบุบุคคลสำคัญในชีวิตเป็น เพื่อนสนิท ซึ่งมีความแตกต่างกันทั้งสภาพแวดล้อมและการเลี้ยงดู จึงเป็นผลให้คะแนนลักษณะบุคลิกภาพทั้ง 2 ด้านมีความแตกต่างกัน

สรุปได้ว่า ลักษณะบุคลิกภาพด้านหวั่นไหว (Neuroticism) ลักษณะบุคลิกภาพแบบเปิดเผย (Extraversion) และลักษณะบุคลิกภาพด้านประนีประนอม (Agreeableness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายและบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายมีความสอดคล้องกัน เนื่องจาก กลุ่มวัยรุ่นตอนปลายมีการเรียนรู้โดย การสังเกตจากตัวแบบ (Observation learning) ซึ่งก็คือบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย ส่วนลักษณะบุคลิกภาพด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience) และบุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก (Conscientiousness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายและบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย พบว่าไม่มีความสอดคล้องกัน เนื่องมาจากปัจจัยต่างๆ เช่น อายุ สภาพแวดล้อม การเปิดรับประสบการณ์ และระดับความมีจิตสำนึกที่แตกต่างกันไปในแต่ละบุคคล

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

วัตถุประสงค์การวิจัย

เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของลักษณะบุคลิกภาพของตน กับลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลสำคัญในชีวิต

สมมติฐานการวิจัย

ลักษณะบุคลิกภาพของตนมีความสอดคล้องกับลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลสำคัญในชีวิต

วิธีดำเนินการวิจัย

1. กลุ่มตัวอย่าง

วัยรุ่นทั่วไปจำนวน 50 คน โดยศึกษาคู่กับบุคคลซึ่งเป็นบุคคลสำคัญในชีวิตของวัยรุ่นแต่ละคน จำนวน 50 คน ซึ่งกลุ่มตัวอย่างที่เป็นวัยรุ่นจำนวน 50 คน จะต้องระบุบุคคลที่เป็นบุคคลสำคัญในชีวิตของตน เพื่อทำการวัดความสัมพันธ์ของลักษณะบุคลิกภาพของกลุ่มตัวอย่างเป็นคู่ๆ ทำให้รวมแล้วมีกลุ่มตัวอย่างจำนวน 50 คู่ หรือ 100 คน

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ตอนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนตัว ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา บุคคลสำคัญในชีวิต และข้อกระทงสอบถามการรับรู้ความสามารถในการลอกเลียนพฤติกรรมของบุคคลที่สำคัญในชีวิตเป็นแบบประมาณค่าลิเคิร์ต (Likert scale) มีให้เลือก 5 ระดับคือ เห็นด้วยมากที่สุด เห็นด้วย เห็นด้วยและไม่เห็นด้วย พอกๆกัน ไม่เห็นด้วย และไม่เห็นด้วยมากที่สุด

ตอนที่ 2 มาตรฐานวัดบุคลิกภาพตามแนวทางบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ (The five factor personality approach) มีลักษณะเป็นมาตรฐานแบบลิเคิร์ต (Likert scale) 5 ระดับ คือ เห็นด้วยมากที่สุด เห็นด้วย เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยพอกๆกัน ไม่เห็นด้วย และไม่เห็นด้วยมากที่สุด ประกอบไปด้วยข้อกระทงทางบวก 33 ข้อ และข้อกระทงทางลบ 27 ข้อ โดยแยกเป็นบุคลิกภาพด้านหวั่นไหว (Neuroticism) บุคลิกภาพแบบเปิดเผย (Extraversion) บุคลิกภาพด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience) บุคลิกภาพด้านประนีประนอม (Agreeableness) และบุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก (Conscientiousness) อย่างละ 12 ข้อ รวมเป็น 60 ข้อ

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้ดำเนินการทดลองและเก็บรวบรวมข้อมูลตามที่ได้วางแผนไว้

การวิเคราะห์ข้อมูล

ทดสอบสมมติฐานโดยการวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในกลุ่มที่ไม่เป็นอิสระจากกันด้วยการทดสอบสถิติที (Dependent Sample t-test)

ผลการวิจัย

สนับสนุนสมมติฐานบางส่วน คือ มีความสอดคล้องกัน 3 ด้าน และไม่มีความสอดคล้องกัน 2 ด้าน ดังนี้

บุคลิกภาพด้านหวั่นไหว (Neuroticism) บุคลิกภาพแบบเปิดเผย (Extraversion) และบุคลิกภาพด้านประนีประนอม (Agreeableness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายและบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย มีความสอดคล้องกัน

บุคลิกภาพด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience) และบุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก (Conscientiousness) ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลายและบุคคลสำคัญในชีวิตของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย ไม่มีความสอดคล้องกัน

ข้อเสนอแนะ

งานวิจัยครั้งต่อไป อาจทำการศึกษากลุ่มตัวอย่าง ที่เป็นวัยรุ่นตอนปลาย คู่กับพ่อแม่ของกลุ่มวัยรุ่นตอนปลาย เพื่อศึกษางานลักษณะบุคลิกภาพเชิงลึก

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

- นาวาตรีหญิงธนพร แย้มสุตา. (2542). การพัฒนาระบบการเรียนการสอนทางพยาบาลศาสตร์ที่เน้นการเรียนรู้ทางปัญญาสังคมโดยใช้ฟอร์ทไฟล์โอ. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาอุดมศึกษา ภาควิชาอุดมศึกษา คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- นางกานดา จรดล. (2542). ผลของการใช้กระบวนการฝึกอบรมตามแนวทฤษฎีการเรียนรู้ทางปัญญาเชิงสังคมของเบนดูรา ที่มีต่อการเสริมสร้างสมรรถภาพการสอนสำหรับครูประถมศึกษา. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาหลักสูตรและการสอน คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- นางทัศนีย์ นนทะสร. (2533). การพัฒนาพฤติกรรมช่วยเหลือทางการพยาบาล สำหรับนักศึกษาพยาบาล ตามแนวทฤษฎีปัญญาทางสังคม. วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรดุษฎีบัณฑิต ภาควิชาจิตวิทยา บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- นางสาวนภาพร ลัดโนทัย. (2551). ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพกับความคลั่งไคล้ศิลปินดารานในกลุ่มแฟนวัยรุ่นหญิง. วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาพัฒนาการ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- นางสาวนบชนก ตันกำเนิด. (2551). ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพตามแนวทางบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ, เชาวปัญญา และพฤติกรรมความเป็นสมาชิกที่ดีขององค์การ. วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ภาษาอังกฤษ

- Wikipedia the Free Encyclopedia. (2010). Significant other. Retrieved September 20, 2010, from http://en.wikipedia.org/wiki/Significant_other#cite_note-1.
- Answers.com, the world's leading Q&A site. (2010). Significant other. Retrieved September 20, 2010, from <http://www.answers.com/topic/significant-other>.
- Duerden, M. D., & Witt, P. A. (2010). The impact of direct and indirect experiences on the development of environmental knowledge, attitudes, and behavior, *Journal of Environmental Psychology*, 30, 379-392.

ภาคผนวก

ภาคผนวก

การตรวจสอบคุณภาพมาตรวัดบุคลิกภาพตามแนวทางบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ (The five factor personality approach)

ตารางแสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์รายข้อกับคะแนนรวมข้ออื่นๆ (CITC) ของมาตรวัดลักษณะบุคลิกภาพด้านหวั่นไหว (Neuroticism)

ข้อคำถาม	ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมข้ออื่นๆ (Corrected Item - Total Correlation)
1. ฉันไม่ใช่คนวิตกกังวล	.478
2. ฉันไม่ค่อยรู้สึกเหงาหรือซึมเศร้า	.575
3. ฉันไม่ค่อยรู้สึกเศร้าโศกหรือหดหูใจ	.555
4. ฉันไม่ค่อยรู้สึกหวาดกลัวหรือวิตกกังวลใดๆ	.337
5. ฉันรู้สึกเครียดและกระวนกระวายใจบ่อยๆ	.625
6. บางครั้งฉันรู้สึกว่าตนเองไม่มีคุณค่าเลย	.648
7. ฉันมักจะโกรธในสิ่งที่ผู้อื่นปฏิบัติต่อฉัน	.433
8. ฉันมักรู้สึกท้อแท้และยอมแพ้เมื่อเกิดความผิดพลาดขึ้น	.496
9. ฉันมักจะรู้สึกที่ต้องการให้คนอื่นมาช่วยแก้ปัญหาต่างๆให้	.493
10. ฉันรู้สึกอยู่เสมอว่าตนเองด้อยกว่าผู้อื่น	.681
11. เมื่อตกอยู่ในสถานการณ์ที่กดดันมากๆ บางครั้งฉันรู้สึกเหมือนตนเองจะแตกเป็นเสี่ยงๆ	.441
12. บางครั้งฉันรู้สึกอับอายมากๆจนอยากหลบหน้าไปจากคนอื่น	.649
Alpha	.859

ตารางแสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์รายข้อกับคะแนนรวมข้ออื่นๆ (CITC) ของมาตรวัดลักษณะ
บุคลิกภาพแบบเปิดเผย (Extraversion)

ข้อคำถาม	ค่าสหสัมพันธ์ ระหว่างคะแนน รายข้อกับคะแนน รวมข้ออื่นๆ (Corrected Item - Total Correlation)
1. ฉันไม่ใช่คนมองโลกในแง่ดี	.557
2. ฉันไม่คิดว่าตนเองเป็นคนร่าเริง	.383
3. ปกติแล้วฉันชอบที่จะทำงานตามลำพัง	.339
4. ฉันชอบที่จะทำอะไรคนเดียวมากกว่าการเป็นผู้นำคนอื่น	.417
5. ฉันชอบให้มีคนอยู่รอบข้าง	.509
6. ฉันเป็นคนหัวเราะง่าย	.474
7. ฉันชอบเข้าร่วมในการทำกิจกรรมต่างๆ	.534
8. ฉันมักจะรู้สึกที่ตัวฉันเต็มไปด้วยพลังความสามารถเสมอ	.328
9. ฉันเป็นคนร่าเริงและมีขวัญกำลังใจสูง	.561
10. ชีวิตของฉันคือการก้าวไปข้างหน้าอย่างรวดเร็ว	.262
11. ฉันเป็นคนกระตือรือร้น	.323
12. ฉันชอบพบปะพูดคุยกับคนอื่น	.560
Alpha	.793

ตารางแสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์รายข้อกับคะแนนรวมข้ออื่นๆ (CITC) ของมาตรวัดลักษณะบุคลิกภาพด้านเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience)

ข้อคำถาม	ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมข้ออื่นๆ (Corrected Item - Total Correlation)
1. ฉันไม่ชอบเสียเวลาไปกับการคิดเพื่อฝัน	.568
2. ฉันยึดติดกับวิธีเดิมๆที่ฉันเคยทำสำเร็จมาแล้ว	.650
3. ฉันเชื่อว่าการปล่อยให้เด็กได้ยีนคนเถียงกันจะทำให้เด็กสับสน และได้รับตัวอย่างที่ผิด	.578
4. ฉันไม่รู้สึกซาบซึ้งกับบทกวี	.513
5. ฉันรู้สึกเฉยๆกับสิ่งต่างๆที่เกิดขึ้นรอบตัว	.467
6. ฉันเชื่อว่าเราควรนำคำสั่งสอนทางศาสนามาใช้ในการตัดสินเรื่องศีลธรรม	.562
7. ฉันมีความสนใจน้อยมากเกี่ยวกับสิ่งต่างๆที่เกิดขึ้นรอบตัวและเรื่องของคนอื่น	.354
8. ฉันรู้สึกทึ่งต่อสิ่งที่ได้เห็นในงานศิลปะและธรรมชาติ	.451
9. ฉันชอบลองทานอาหารแปลกใหม่และอาหารต่างชาติ	.206
10. บางครั้งเมื่อฉันอ่านบทกวีหรือดูงานศิลปะ ฉันรู้สึกถึงพลังบางอย่างที่วูบไปตามตัว	.435
11. ฉันเป็นคนชอบค้นคว้าหาความรู้ในเรื่องต่างๆรอบตัว	.641
12. ฉันรู้สึกดีที่ได้เล่นกับความคิดหรือได้ลองทฤษฎีใหม่	.440
Alpha	.832

ตารางแสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์รายข้อกับคะแนนรวมข้ออื่นๆ (CITC) ของมาตรวัดลักษณะบุคลิกภาพด้านประนีประนอม (Agreeableness)

ข้อคำถาม	ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมข้ออื่นๆ (Corrected Item - Total Correlation)
1. ฉันมักจะโต้แย้งกับคนในครอบครัวหรือเพื่อนร่วมงานเสมอ	.477
2. มีบางคนคิดว่าฉันเป็นคนเห็นแก่ตัว และถือตนเองเป็นใหญ่	.579
3. ฉันเชื่อว่าคนส่วนใหญ่จะเอาเปรียบฉันเมื่อมีโอกาส	.580
4. หากจำเป็นฉันจะเข้าไปจัดการผู้อื่น เพื่อให้ได้สิ่งที่ฉันต้องการ	.329
5. ฉันมักจะระแวงผู้อื่น	.506
6. บางคนคิดว่าฉันเป็นคนเย็นชาและมุ่งแต่ประโยชน์ส่วนตน	.602
7. ฉันมักเป็นคนหัวแข็งและยึดติดกับความคิดของตนเอง	.527
8. หากฉันไม่ชอบใครแล้วฉันมักจะแสดงออกให้เขารู้	.368
9. ฉันพยายามให้เกียรติกับทุกคนที่ฉันพบ	.233
10. ฉันชอบการร่วมมือการทำงานมากกว่าการแข่งขัน	.375
11. คนที่ฉันรู้จักส่วนใหญ่ชอบฉัน	.408
12. ปกติฉันเป็นคนช่างคิดและคำนึงถึงผู้อื่น	.243
Alpha	.795

ตารางแสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์รายข้อกับคะแนนรวมข้ออื่นๆ (CITC) ของมาตรวัดลักษณะบุคลิกภาพด้านมีจิตสำนึก (Conscientiousness)

ข้อคำถาม	ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมข้ออื่นๆ (Corrected Item - Total Correlation)
1. ฉันเป็นคนไม่ค่อยมีระเบียบ	.538
2. บางครั้งฉันไม่ใช่คนที่ผู้อื่นจะพึ่งพาหรือไว้ใจได้อย่างที่ควรจะเป็น	.429
3. ฉันมักเสียเวลากับเรื่องไม่เป็นเรื่องก่อนจะเริ่มลงมือทำงาน	.339
4. ฉันไม่สามารถจัดระเบียบให้กับตนเองได้เลย	.608
5. ฉันดูแลสิ่งของเครื่องใช้ให้อยู่ในสภาพสะอาดเรียบร้อยอยู่เสมอ	.540
6. ฉันเป็นคนรู้จังหวะเวลาในการทำสิ่งต่างๆ ให้เสร็จทันตามกำหนด	.526
7. ฉันตั้งเป้าหมายการทำงานอย่างชัดเจน และปฏิบัติตามอย่างเป็นขั้นตอน เพื่อมุ่งสู่เป้าหมายนั้น	.582
8. เมื่อฉันตั้งใจทำอะไรแล้ว ฉันจะพยายามทำให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี	.515
9. ฉันเป็นคนที่สามารถทำงานต่างๆ ให้สำเร็จได้เสมอ	.503
10. ฉันต้องการความเป็นเลิศในทุกสิ่งๆ ที่ฉันทำ	.396
11. ฉันพยายามทำงานทุกอย่างที่ได้รับมอบหมายด้วยความละเอียดรอบคอบ	.647
12. ฉันทำงานอย่างเต็มที่เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ฉันตั้งไว้	.569
Alpha	.841