บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ในการเดินทาง สิ่งหนึ่งซึ่งมีความสำคัญอย่างยิ่งที่จะช่วยมิให้ผู้เดินทางต้องหลงทาง คือ "แผนที่" ซึ่งหากผู้เดินทางสามารถศึกษาและเข้าใจแผนที่ได้เป็นอย่างดีแล้ว ก็จะมีส่วนช่วยให้การเดินทางครั้งนั้น ๆ ไปสู่จุดหมายปลายทางได้อย่างมีประสิทธิภาพตามต้องการ ในทำนองเดียวกัน การจะเข้าใจเกี่ยวกับ "บุคคล" ซึ่งเป็นสิ่งที่ยากและมีความซับซ้อนนั้น ก็จำเป็นต้องมีแผนที่ที่จะใช้เป็นแนวทางสำหรับเรียนรู้และเข้าใจบุคคลด้วย

สิ่งหนึ่งที่นำมาใช้เป็นแผนที่สำหรับศึกษาและทำความเข้าใจเกี่ยวกับบุคคลได้นั้น ก็คือ "โครงสร้างบุคลิกภาพ" ซึ่งเปรียบเสมือนหน่วยพื้นฐานของบุคลิกภาพที่มีอยู่ในตัวบุคคลทุกคน หากสามารถเข้าใจโครงสร้างบุคลิกภาพของบุคคลได้ ก็จะสามารถเข้าใจและทำนายลักษณะนิสัย ความสามารถ ความถนัด เอกลักษณ์ของแต่ละบุคคล รวมทั้งพฤติกรรมที่บุคคลนั้นแสดงออกมาได้ด้วย โดยสิ่งเหล่านี้ล้วนมีคุณค่าต่อการดำเนินชีวิต การประกอบภารกิจต่าง ๆ ในชีวิตประจำวันตลอดจน การดำรงชีวิตอยู่ร่วมกันในสังคม อีกด้วย

การศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างบุคลิกภาพนั้น เป็นการศึกษาบนสมมติฐาน (Assumption) ที่ว่า "หากบุคคลมีโครงสร้างบุคลิกภาพอยู่จริงแล้ว ต้องสามารถค้นพบได้" (McCrae & John, 1992) มีนักวิจัย และนักจิตวิทยาจำนวนมากให้ความสนใจศึกษา และพยายามที่จะค้นหาบทสรุปของโครงสร้างบุคลิกภาพ ว่า ประกอบด้วยอะไรบ้าง ที่ทำให้บุคคลมีความแตกต่างกันทั้งในรูปแบบทางอารมณ์ (Emotional) การปฏิสัมพันธ์ระหว่างกัน (Interpersonal) เจตคติ (Attitude) ประสบการณ์ (Experiential) และแรงจูงใจ (Motivational) ซึ่งจนถึงปัจจุบันนี้ บทสรุปที่แท้จริงของโครงสร้างบุคลิกภาพก็ยังคงเป็นปริศนา และพร้อมจะให้ผู้สนใจศึกษาค้นหากันต่อไป

แนวทางที่ใช้ในการศึกษาโครงสร้างบุคลิกภาพนั้น มีหลายแนวทางด้วยกัน แต่แนวทางหนึ่งที่เป็นที่นิยม และเป็นแนวทางที่นักจิตวิทยาใช้เป็นเครื่องมือในการนำไปสู่ความเข้าใจเกี่ยวกับโครงสร้างบุคลิกภาพ แนวทางดังกล่าวนี้คือ แนวทางการศึกษาด้วยคำศัพท์ (Lexical Perspective)

แนวทางการศึกษาด้วยคำศัพท์ (Lexical Perspective) เป็นแนวทางการศึกษาบนความเชื่อที่ว่า "ลักษณะบุคลิกภาพ สามารถค้นพบได้จากคำศัพท์ที่ใช้พรรณนาลักษณะบุคคล" การศึกษาตามแนวทางนี้ ใช้คำศัพท์พรรณนาลักษณะบุคคลที่ใช้กันอยู่ทั่วไปในปัจจุบัน (Natural Language) ของท้องถิ่นนั้น ๆ มาเป็นแหล่งข้อมูลพื้นฐานสำหรับการศึกษา มีการนำแนวทางการศึกษานี้ไปศึกษาในหลายภาษาด้วยกัน เช่น ภาษาอังกฤษ ภาษาสเปน ภาษาจีน ภาษาฮิบรู เป็นต้น

ในประเทศไทย งานเขียนที่กล่าวถึงลักษณะของคนไทยนั้น ส่วนใหญ่เป็นการเขียนจากความรู้สึกนึกคิด ทรรศนะ การมีประสบการณ์ตรงกับคนไทย หรือจากการฟังเรื่องเล่าต่อ ๆ กันมาของผู้เขียน เป็นสำคัญ ซึ่งถือว่า งานเขียนเหล่านี้มิได้มีข้อมูลเชิงประจักษ์ที่มาจากการศึกษาวิจัย อย่างไรก็ตาม ได้มีการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับบุคลิกภาพและลักษณะของกลุ่มตัวอย่างคนไทย ด้วยเช่นกัน แต่การศึกษาเหล่านั้น เป็นการนำเครื่องมือวิจัย เช่น มาตรวัดหรือแบบประเมินบุคลิกภาพของต่างประเทศมาแปลเป็นภาษาไทย แล้วใช้ประเมินบุคลิกภาพของกลุ่มตัวอย่างคนไทย เช่น การศึกษาบุคลิกภาพของนิสิต นักศึกษาวิชาเอกพลศึกษา สังกัดทบวงมหาวิทยาลัย ที่วัดด้วยแบบทดสอบบุคลิกภาพแคลิฟอร์เนีย (วรสฤษฎ์ ปิงเมือง,2523) การสำรวจบุคลิกภาพของนักกีฬาโดยใช้แบบสำรวจ CPI (วิบูลย์ มณีฉาย,2526) การศึกษาบุคลิกภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยขอนแก่น ที่วัดโดยแบบทดลอบ EPPS (มัลลวีร์ อดุลย์วัฒนศิริ และคณะ ,2528) หรือ การศึกษาลักษณะบุคลิกภาพของนักศึกษาชั้นปีที่ 1 วิทยาลัยการสาธารณสุขสิรินธร จังหวัดขอนแก่น ที่วัดโดยแบบทดสอบ MMPI (เทอดศักดิ์ พรหมอารักษ์,2538) เป็นต้น

ดังนั้น เพื่อให้เกิดความกระจ่างเกี่ยวกับองค์ประกอบบุคลิกภาพของคนไทยตามที่ปรากฏอยู่ในคำศัพท์ ด้วยเครื่องมือที่สร้างขึ้นจากคำศัพท์ภาษาไทย ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะนำแนวทางการศึกษาด้วยคำศัพท์ (Lexical Perspective) มาศึกษาเกี่ยวกับองค์ประกอบบุคลิกภาพ โดยรวบรวมข้อมูลเบื้องต้นจากคำศัพท์พรรณนาลักษณะบุคคลในพจนานุกรมไทย ฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2525 (ฉบับปรับปรุง พ.ศ.2539) และเป็นคำศัพท์ที่ใช้กันอยู่ทั่วไปในปัจจุบัน โดยจำแนกแบบการประเมินออกเป็น 4 แบบ ได้แก่ การประเมินตนเอง การประเมินเพื่อนที่ชื่นชอบ การประเมินเพื่อนที่ไม่ชอบ และการประเมินคนไทยทั่วไป เพื่อศึกษาและเปรียบเทียบองค์ประกอบบุคลิกภาพที่ได้จากการประเมินลักษณะบุคคลตามแบบการประเมินที่ต่างกัน โดยผู้วิจัยคาดหวังว่า ผลที่ได้จากการศึกษาครั้งนี้ จะสามารถนำไปใช้อ้างอิง และทำความเข้าใจเกี่ยวกับองค์ประกอบบุคลิกภาพตามการรับรู้ของคนไทยได้ นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังเชื่อว่าการศึกษาครั้งนี้จะเป็นการนำเสนอรูปแบบการศึกษาและผลการวิเคราะห์องค์ประกอบบุคลิกภาพในอีกรูปแบบหนึ่ง ที่อาจจะถือได้ว่า เป็นรูปแบบใหม่ของการศึกษาบุคลิกภาพในเมืองไทย อีกด้วย

ความหมายของบุคลิกภาพ

เกี่ยวกับนิยามของคำว่า "บุคลิกภาพ" ผู้ที่ศึกษาในเรื่องนี้ต่างมีแนวคิดและมุมมองที่ต่างกันไป แต่สำหรับคนทั่วไปแล้ว เมื่อกล่าวถึง "บุคลิกภาพ" มักนึกถึงลักษณะภายนอก ความมีเสน่ห์ ความน่าประทับใจ หรือการมีทักษะทางสังคม เช่น กิริยามารยาทดี พูดจาไพเราะ แต่งกายสะอาด วางตัวเหมาะสมแก่กาลเทศะ เป็นต้น นอกจากนี้ Ryckman (1993) ได้กล่าวว่า คนทั่วไปมักนิยามบุคลิกภาพในความหมายของความดึงดูดใจทางสังคม (social attractiveness) การเป็นที่ประทับใจของคนทั่วไปในด้านความสามารถ การเข้ากับผู้อื่น ความสง่างาม และการมีประสบการณ์ทางสังคม โดยคนทั่ว ๆ ไป มักตัดสินบุคลิกภาพของผู้อื่นตามความรู้สึกของตนที่มีต่อพฤติกรรมที่ผู้นั้นแสดงต่อตนว่า หากยอมรับได้ และเป็นที่พึงพอใจของตน ก็ถือว่า ผู้นั้นเป็นผู้ที่มี "บุคลิกภาพดี" (Ryckman,1993)

สำหรับความหมายเชิงวิชาการแล้ว ได้มีนักจิตวิทยาและนักวิชาการเสนอความหมายของบุคลิกภาพไว้มากมาย ซึ่งแต่ละคนก็นิยามแตกต่างกันไปตามแนวคิด มุมมอง และการยึดถือทฤษฎีบุคลิกภาพที่ตนเองเชื่อถือ ตัวอย่างเช่น

ฟรอยด์ (Freud,1927) นิยามบุคลิกภาพว่าเป็นผลมาจากองค์ประกอบที่อยู่ภายในตัวบุคคล ซึ่งมีพลังแรงขับ และทำงานประสานกัน บุคลิกภาพของบุคคลแตกต่างกันไปตามแรงขับภายในนั้น

แอลพอร์ต (Allport,1961) กล่าวว่า บุคลิกภาพ คือ ระบบพลวัตร (Dynamic Organization) ที่อยู่ภายในแต่ละบุคคล เป็นตัวกำหนดลักษณะประจำตัวของบุคคลในการปรับตัวต่อสิ่งแวดล้อม โดยมีอุปนิสัย (Trait) เป็นหน่วยพื้นฐานของบุคลิกภาพทั้งด้านคุณภาพและกระบวนการ เป็นเสมือนสิ่งชี้นำพฤติกรรมของบุคคล

ไอแซงค์ (Eysenck,1947) กล่าวถึง บุคลิกภาพ ว่าคือ แบบของพฤติกรรมทั้งหมดของบุคคลที่เป็นผลมาจากพันธุกรรมและสิ่งแวดล้อม

แคทแทล (Cattell,1977) นิยามบุคลิกภาพว่า เป็นสิ่งที่ช่วยให้ทำนายการกระทำของบุคคลได้ว่า ในสถานการณ์ที่เกิดขึ้นนั้น บุคคลจะแสดงพฤติกรรมอย่างไร โดยมีโครงสร้างบุคลิกภาพภายในตัวบุคคล คือ อุปนิสัย (Tait)

เพอร์วิน (Pervin,1975) นิยามบุคลิกภาพไว้ว่า เป็นสิ่งที่แสดงถึงคุณสมบัติเชิงโครงสร้างและระบบพลวัตรของบุคคล ในฐานะที่เป็นสิ่งสะท้อนถึงลักษณะเฉพาะที่สนองต่อสถานการณ์ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่า บุคลิกภาพเป็นสิ่งแสดงคุณสมบัติที่มีอยู่ของบุคคลที่ใช้แยกออกจากคนอื่น ๆ ได้

จากนิยามของบุคลิกภาพ ตามแนวทฤษฎีที่นักจิตวิยาบุคลิกภาพเชื่อถือนั้น ไม่สามารถจะตัดสินว่า คำนิยามของใครดีที่สุด หรือเหมาะสมที่สุด แต่พอจะสรุปแนวคิดกว้าง ๆ เกี่ยวกับนิยามของบุคลิกภาพตามแนวทฤษฎีบุคลิกภาพ ได้ 3 แนวคิด คือ

<u>แนวคิดที่ 1</u> บุคลิกภาพ ในความหมายของ ระบบพลวัตร (Dynamic Organization) ซึ่งเป็นการปฏิสัมพันธ์กันของสิ่งที่อยู่ภายในตัวบุคคล โดยมีผลต่อการกำหนดลักษณะและพฤติกรรมของบุคคล ต่อการปรับตัว หรือการตอบสนองต่อสถานการณ์ต่าง ๆ ของบุคคล เช่น คำนิยามที่เสนอโดย ฟรอยด์ แอลพอร์ต เพอร์วิน เป็นต้น

<u>แนวคิดที่ 2</u> บุคลิกภาพ ในความหมายของ โครงสร้าง คือ มีการจำแนกลักษณะของบุคคลออกมากกว่า 1 ลักษณะ และมีการจัดกลุ่มลักษณะให้เป็นลำดับชั้น อย่างน้อย 2 ลำดับชั้นขึ้นไป เช่น คำนิยามที่เสนอโดย แคทแทล เป็นต้น

<u>แนวคิดที่ 3</u> บุคลิกภาพ ความหมายเกี่ยวกับ แบบหรือชนิดของบุคคล โดยจะไม่กล่าวถึงระบบพลวัตร หรือโครงสร้าง เช่น นิยามของ ไอแซงค์ เป็นต้น

สำหรับผู้วิจัย มีความเห็นว่า บุคลิกภาพ เป็นลักษณะของสิ่งที่มีอยู่ในตัวของบุคคลแต่ละคน โดยเป็นได้ทั้งลักษณะภายนอก (เช่น กิริยา ท่าทาง การวางตัว พฤติกรรมต่าง ๆ) และลักษณะภายใน (เช่น ความคิด เจตคติ ค่านิยม ความเชื่อ อารมณ์) ที่มีการผสมผสานหรือปฏิสัมพันธ์กันแล้วแสดงออกมาให้ผู้อื่นรับรู้หรือสังเกตได้ถึงความเป็นตัวบุคคลคนนั้น และสิ่งนี้เองที่เป็นเสมือนสิ่งที่แสดงลักษณะเฉพาะของบุคคลแต่ละคน ซึ่งจะมีความแตกต่างกันไปในแต่ละบุคคล

<u>ทฤษฎีบุคลิกภาพ</u>

การศึกษาเพื่อเข้าใจความแตกต่างที่หลากหลายของมนุษย์นั้น ได้มีการอธิบายที่แตกต่างกันไปตามความเชื่อและแนวคิดพื้นฐานของนักทฤษฎีแต่ละคน ซึ่งสามารถจัดเป็นกลุ่มแนวคิดที่มีความคล้ายคลึงกัน ได้ดังต่อไปนี้

1.) <u>ทฤษฎีพลวัตร</u> (Dynamic Theory)

ทฤษฎีกลุ่มนี้ เชื่อว่า พฤติกรรมของบุคคลเป็นผลมาจากองค์ประกอบที่อยู่ภายในบุคคล ที่มีพลังหรือแรงขับ และทำงานประสานกัน บุคลิกภาพของบุคคลแตกต่างกันไปตามแรงขับภายในที่เกิดจากการทำงานร่วมกันขององค์ประกอบ ซึ่งบางครั้งก็เกิดความขัดแย้งกัน (Conflict) ขึ้นระหว่างองค์ประกอบ หากแรงขับขององค์ประกอบใดมีอำนาจเหนือกว่า ก็จะเป็นตัวบ่งชี้ลักษณะบุคลิกภาพ ทฤษฎีที่อธิบายตามแนวคิดนี้ คือ ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของฟรอยด์ (Freud's Psychoanalytic Theory)

หอสมุดกลาง สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ฟรอยด์ (Freud, 1927) อธิบายถึงโครงสร้างบุคลิกภาพของบุคคลว่า ประกอบด้วย ระบบสำคัญ 3 ระบบที่ถือว่าเป็นตัวแทนของจิต (the agencies of the mind) คือ

(1) อิด (Id) เป็นเสมือนสันดานดิบในตัวบุคคลที่มุ่งให้บุคคลเกิดความพอใจและลดความเจ็บปวดโดยไม่คำนึงถึงโลกภายนอก (external word) เช่น เหตุผล กฎระเบียบ ความถูกต้องดีงาม

(2) อีโก้ (Ego) เป็นส่วนของการคิด การรับรู้ข้อเท็จจริงอย่างมีสติ (conscious perception) และการตัดสินใจ โดยจะเป็นตัวประนีประนอมระหว่างอิด กับซุปเปอร์อีโก้ เพื่อให้บุคคลนั้นอยู่ได้ในสภาพของความเป็นจริง

(3) ซุปเปอร์อีโก้ (Super Ego) เป็นส่วนที่เกี่ยวกับความรู้สึกนึกคิด 2 ส่วน คือ มโนธรรม (ความละอาย และความเกรงกลัวต่อบาป) และอุดมคติของอีโก้ (Ego Ideal) เป็นอุดมคติทางบวก (Positive Ideals)

มนุษย์มีแรงขับพื้นฐานภายในตัวอยู่ 2 แบบ ซึ่งฟรอยด์เรียกว่า สัญชาติญาน (Instinct) ได้แก่

1. สัญชาติญานแห่งการมีชีวิต (Life Instinct) เช่น ความหิว ความต้องการทางเพศ
2. สัญชาติญานแห่งความตาย (Death Instinct) เช่น ความก้าวร้าว การทำลาย

2.) <u>ทฤษฎีการแบ่งประเภท</u> (Type Theory)

ทฤษฎีกลุ่มนี้เชื่อว่า บุคลิกภาพของมนุษย์สามารถแบ่งออกเป็นประเภทได้ โดยมีหลักการคล้ายกับการแบ่งสิ่งมีชีวิตในโลกออกเป็นระดับ (order) เช่น ระดับของพืช ระดับของสัตว์ เป็นต้น ทฤษฎีในกลุ่มนี้ ได้แก่

2.1 ทฤษฎีวิเคราะห์ของจุง (Jung's Analytic Theory)

จุง (Ryckman, 1993) เสนอการแบ่งชนิดของคนออกเป็น 3 ประเภท คือ

ก. พวกที่ชอบเก็บตัว (Introversion) เป็นพวกที่ชอบแยกตัวออกจากคนอื่น ไม่สนใจโลกภายนอก ทำอะไรด้วยความระมัดระวังและวางแผนล่วงหน้า เป็นคนเงียบ ขี้อาย ปรับตัวยาก เจ้าระเบียบ ไม่ชอบความตื่นเต้น มีการควบคุมอารมณ์ ไม่ใคร่แสดงความรู้ความออกมา จะตัดสินใจตามความคิดของตนเอง ชอบคิด ชอบฝัน

ข. พวกที่ชอบแสดงตัว (Extraversion) เป็นพวกที่ชอบสมาคมกับคนอื่น คุยเก่ง ชอบความสนุกสนาน ความรื่นเริง ปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ใหม่ได้ง่าย เป็นคนกล้าแสดงออก มองโลกในแง่ดี ชอบกิจกรรมที่ทำให้ตื่นเต้น เป็นคนแสดงอารมณ์และเปิดเผยความรู้สึก

ค. พวกกลาง ๆ (Ambiversion) มีลักษณะกลาง ๆ ไม่เก็บตัวหรือแสดงตัวจนเกินไป

2.2 ทฤษฎีโครงสร้างของเชลดอน (Sheldon's Constitutional Psychology)

เชลดอน (Sheldon, 1954) เชื่อว่าลักษณะรูปร่างของบุคคลมีอิทธิพลต่อการแสดงออกของพฤติกรรม หรือบุคลิกภาพ ซึ่งแบ่งได้ 3 ประเภท คือ

- Endomorphic Type คือ บุคคลที่มีลักษณะอ้วนเตี้ย โภรชง่ายหายเร็ว กินจุ สนุกสนาน รู้จี้ขี้ปน
- Ectomorphic Type คือ บุคคลที่มีลักษณะผอมสูง บอบบาง เคร่งขรึม ใจน้อย เอาการเอางาน ไวต่อความรู้สึก ชอบอยู่ตามลำพัง
- Mesomorphic Type คือ บุคคลที่มีลักษณะแบบนักกีฬา สูงใหญ่ แข็งแรง ร่างกายสมส่วน เป็นคนคล่องแคล่วว่องไว

2.3 ทฤษฎีบุคลิกภาพของเครชเมอร์ (Kretchmer's Personality Theory)

เครชเมอร์ (อบรม,2520) แบ่งบุคลิกภาพของบุคคลตามลักษณะร่างกาย ได้ 4 ประเภท

2.3.1 Asthenic Type คือ บุคคลที่มีรูปร่างผอมสูง ตัวยาว แขน-ขายาว ส่วนสูงกับน้ำหนักไม่สมดุลกัน เป็นคนไม่ค่อยกระตือรือร้น ชอบคิดชอบฝัน ส่วนใหญ่เป็นนักกวี นักประพันธ์

2.3.2 Pyknic Type คือ บุคคลที่มีรูปร่างอ้วน เตี้ยแคระ แกรน แบบมะขามข้อเดียว เป็นคนเจ้าอารมณ์ ทำอะไรจริงจัง โภรชง่าย ดีง่าย ชอบสนุกสนาน

2.3.3 Dysplastic Type คือ บุคคลที่มีร่างกายผิดปกติ สูงใหญ่เกินไป หรือมีร่างกายไม่สมประกอบ บุคคลประเภทนี้ มักมีปมด้อยและสติปัญญาต่ำ

2.3.4 Atheletic Type คือบุคคลที่มีร่างกายล่ำสัน แข็งแรง มีกล้ามเนื้อโต สมส่วน เป็นคนชอบการต่อสู้และการผจญภัย

3.) <u>ทฤษฎีอุปนิสัย</u> (Trait Theory)

ทฤษฎีในกลุ่มนี้ อธิบายบุคลิกภาพโดยพิจารณาที่อุปนิสัย (Trait) และวิธีการแสดงออกในสถานการณ์ต่าง ๆ ของบุคคล โดยแต่ละบุคคลจะแสดงออกแตกต่างกัน ในสถานการณ์ที่ต่างกัน นักทฤษฎีในแนวคิดนี้ ได้แก่ แอลพอร์ต (Allport) กิลฟอร์ด (Guildford) และแคทเทล (Cattell)

3.1 ทฤษฎีจิตวิทยาปัจเจกบุคคลของแอลพอร์ต (Allport's Psychology of the Individual)

แอลพอร์ต ใช้คำว่า "อุปนิสัย (Trait)" แทนคำว่า "โครงสร้างบุคลิกภาพ (Structure of Personality)" โดยเขาอธิบายว่า อุปนิสัยเป็นเสมือนหน่วยพื้นฐานของบุคลิกภาพทั้งด้านคุณภาพและกระบวนการ เป็นเสมือนสิ่งชี้นำพฤติกรรมของบุคคล เขาแบ่งอุปนิสัยออกเป็น 2 ชนิด

3.1.1 อุปนิสัยสามัญ (Common trait) คือ อุปนิสัยที่เป็นลักษณะที่เหมือนกับคนอื่นทั่ว ๆ ไป ในแต่ละวัฒนธรรม ซึ่งสามารถนำมาเปรียบเทียบกันได้ในส่วนหนึ่ง เช่น อุปนิสัยสามัญของคนไทยตามทรรศนะของชาวตะวันตกสมัยอยุธยา - พ.ศ.2475 ได้แก่ เป็นคนรักสนุก รักสงบ ใจบุญสุนทาน เป็นต้น (วิริยาและทวีวัฒน์, 2523)

3.1.2 อุปนิสัยเฉพาะบุคคล (Personal trait) หมายถึง อุปนิสัยที่แสดงให้เห็นลักษณะเฉพาะ หรือเป็นเอกลักษณ์ (Unique) ของแต่ละบุคคล ซึ่งแอลพอร์ตเน้นความสำคัญของอุปนิสัยประเภทนี้ว่า เป็นลักษณะบุคลิกภาพที่แท้จริงของบุคคล เป็นตัวทำนายลักษณะพฤติกรรมและวิถีชีวิตที่แท้จริงของบุคคล อุปนิสัยประเภทนี้แบ่งออกเป็น 3 ระดับ คือ

ก. อุปนิสัยสำคัญ (Cardinal disposition traits) เป็นอุปนิสัยเด่นที่มีอิทธิพลอย่างยิ่งต่อพฤติกรรมของบุคคลเกือบทุกด้าน เป็นลักษณะเด่นของบุคคลที่แสดงออกมาให้เห็นอย่างชัดเจน ไม่สามารถซ่อนเร้นได้ เป็นลักษณะที่เราใช้เป็นบุคลิกภาพอ้างอิง (Reference personality) เช่น เขาเป็นคนกล้าหาญ เธอเป็นคนละเอียดถี่ถ้วน เป็นต้น

ข. อุปนิสัยแกน (Central disposition traits) เป็นอุปนิสัยที่สังเกตได้ง่าย มีความมั่นคงในบุคลิกภาพ แต่ละบุคคลจะมีอุปนิสัยแกนอยู่ประมาณ 5 - 10 ลักษณะ

ค. อุปนิสัยทุติยภูมิ (Secondary disposition traits) เป็นอุปนิสัยที่แสดงต่อสภาพการณ์ต่าง ๆ ซึ่งบางครั้งจะแสดงออกในเชิงเจตคติ แอลพอร์ต เรียกอุปนิสัยชนิดนี้ว่า อุปนิสัยเชิงเจตคติ (attitudinal trait)

3.2 ทฤษฎีบุคลิกภาพของกิลฟอร์ด (Guildford)

กิลฟอร์ด (Guilford,1959) แบ่งบุคลิกภาพเป็น 7 ด้าน ซึ่งมีการประสานสัมพันธ์กัน ได้แก่

3.2.1 ความสนใจ (Interest)

3.2.2 ความต้องการ (Needs)

3.2.3 เจตคติ (Attitude)

3.2.4 ความถนัด (Aptitude)

3.2.5 สภาพอารมณ์ (Temperament)

3.2.6 กายภาพ (Physiology)

3.2.7 โครงสร้างและรูปร่างภายนอก (Morphology)

3.3 ทฤษฎีองค์ประกอบของแคทเทล (Cattell's Factor Theory) ทฤษฎีนี้ มีรากฐานมาจากการวิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor analysis) แคทเทลกล่าวถึงโครงสร้างของบุคลิกภาพ โดยเน้นที่ อุปนิสัย (trait) เขาแบ่งอุปนิสัยเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ

- <u>อุปนิสัยพื้นผิว</u> (Surface Traits) ซึ่งเป็นลักษณะที่สังเกตเห็นได้ชัดเจน มีลักษณะร่วมกันระหว่างบุคคล

- <u>อุปนิสัยต้นตอ</u> (Source Traits) เป็นกลุ่มตัวแปรที่ซ่อนอยู่ภายใน แต่มีอิทธิพลมาก เป็นตัวกำหนดการแสดงพฤติกรรมของบุคคล และเป็นองค์ประกอบที่ควบคุมอุปนิสัยพื้นผิว ซึ่งแคทเทลให้ความสำคัญกับอุปนิสัยต้นตอ มากกว่าอุปนิสัยพื้นผิว เพราะเชื่อว่าอุปนิสัยต้นตอเป็นโครงสร้างที่มีอิทธิพลอย่างแท้จริงต่อบุคลิกภาพ และช่วยในการวินิจฉัยปัญหาทางบุคลิกภาพ (Cattell,1957 และ Cattell & Dreger,1977) ดังนี้

นอกจากนี้ แคทเทลยังเสนอว่า บุคลิกภาพของบุคคลแบ่งออกได้ 16 องค์ประกอบ เรียกว่า "Primary Factors" โดยเขาได้สร้างมาตรวัดบุคลิกภาพ 16 องค์ประกอบ หรือที่เรียกกันว่า 16 PF (Sixteen Personality Factors Questionnaire) (ดูในตารางที่ 1) ที่ประกอบด้วย ลักษณะทางขั้วบวก หมายถึง ผู้ที่ตอบแบบสอบถาม 16 PF แล้วได้คะแนนสูง และลักษณะทางขั้วลบ หมายถึง ผู้ที่ตอบแบบสอบถาม 16 PF แล้วได้คะแนนต่ำ ดังมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. องค์ประกอบ A : ชอบสังคม (Sociable)

- ลักษณะทางขั้วบวก (A+) : ชอบออกสังคม (Outgoing) ได้แก่ ชอบสังคม มีความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับผู้อื่น มีลักษณะอบอุ่น ไว้วางใจและมีความเป็นกันเองกับผู้อื่น ชอบมีส่วนร่วมกับผู้อื่น สนใจและเอาใจใส่ต่อผู้อื่น มีความพร้อมในการให้ความร่วมมือ หัวเราะง่าย มีน้ำใจดี ไม่ค่อยพิถีพิถัน

- ลักษณะทางขั้วลบ (A-) : เก็บตัว (Reserved) ได้แก่ มีลักษณะไว้ตัว ถือสันโดษและแยกตัว เฉยเมย มีพฤติกรรมเย็นชา มีท่าทีไม่เป็นมิตร และไม่ไว้วางใจผู้อื่น หัวรั้น ยึดมั่นในความคิดตนเอง ไม่มีการผ่อนหนักผ่อนเบา รู้จี้ พิถีพิถัน ชอบวิพากษ์วิจารณ์

2. องค์ประกอบ B : เชาว์ปัญญา (Intelligence)

- ลักษณะทางขั้วบวก (B+) : มีเชาว์ปัญญาสูง (More Intelligent) ได้แก่ มีเชาว์ปัญญาดี มีความสามารถทางสมองโดยทั่วไปสูง มีความสามารถในการคิดหรือแก้ไขปัญหาด้านนามธรรม เฉลียวฉลาด เรียนรู้ได้เร็ว สามารถเข้าใจในสิ่งต่าง ๆ ได้ดี มีความสามารถในด้านการปรับตัวทางเชาว์ปัญญา มีแนวโน้มที่จะสนใจสิ่งที่ใช้สติปัญญาหรือความคิด มีความอุตสาหะพากเพียร มีศีลธรรม มีการตัดสินใจที่ดี

- ลักษณะทางขั้วลบ (B-): เชาว์ปัญญาต่ำ (Less Intelligent) ได้แก่ มีสติปัญญาต่ำ มีความสามารถทางการคิดต่ำ ลักษณะแนวความคิดค่อนไปทางรูปธรรม ไม่สามารถใช้ความคิดหรือแก้ไขปัญหาด้านนามธรรมได้ ทำความเข้าใจสิ่งต่าง ๆ ได้ช้า การตัดสินใจไม่ดี ไม่ค่อยมีศีลธรรม ขาดความเอาใจใส่ที่จริงจัง

3. องค์ประกอบ C : ความเข้มแข็งของอีโก้ (Ego Strength)

- ลักษณะทางขั้วบวก (C+) : อารมณ์มั่นคง (Stable) ได้แก่ มีวุฒิภาวะทางอารมณ์ อารมณ์มั่นคง สามารถเผชิญและปรับตัวกับความจริงโดยไม่ใช้อารมณ์ มีความสนใจคงที่ มีจิตใจสงบ ไม่มีอาการของโรคประสาทชนิด Neurasthenia คือ อาการท้อแท้อ่อนเพลีย หมดแรง

- ลักษณะทางขั้วลบ (C-) : อารมณ์อ่อนไหว (Emotional) ได้แก่ ไม่มีความมั่นคงทางอารมณ์ อารมณ์เสียและเปลี่ยนแปลงง่าย วิตกกังวลง่าย มักหลีกเลี่ยงปัญหาที่แก้ไขได้ยาก หรือปัญหาที่ต้องตัดสินใจด้วยตัวเอง หลีกเลี่ยงความรับผิดชอบ มักเปลี่ยนแปลงเจตคติและความสนใจอยู่เสมอ มักมีอาการของโรคประสาท Neurasthenia หรือมีอาการท้อแท้อ่อนเพลียหมดแรง

4. องค์ประกอบ E : การมีอิทธิพลเหนือผู้อื่น (Dominance)

- ลักษณะทางขั้วบวก (E+) : การมีอิทธิพลเหนือผู้อื่น (Assertive) ได้แก่ การชอบใช้อำนาจ รักษาสิทธิของตน ถือตนเป็นใหญ่ มีนิสัยดื้อรั้น หัวรุนแรง ชอบต่อต้านและบังคับ ชอบการแข่งขัน ไม่พึ่งพิงผู้อื่น ก้าวร้าวและมีท่าทีไม่เป็นมิตร ต้องการให้ผู้อื่นสนใจและเรียกร้องการยกย่องชมเชยจากผู้อื่น ไม่ยึดถือขนบธรรมเนียมประเพณี

- ลักษณะทางขั้วลบ (E-) : ยอมผู้อื่น (Submissiveness) ได้แก่ ลักษณะที่สมยอมถ่อมตน ใจอ่อน ว่านอนสอนง่าย ถูกชักจูงและควบคุมได้ง่าย ชอบพึ่งผู้อื่น ทำตามผู้อื่น อ่อนน้อม ประนีประนอม ชอบแสดงความรู้สึก ขาดความเชื่อมั่นในตนเอง เชื่อถือในขนบธรรมเนียมประเพณี

5. องค์ประกอบ F : การทำตนตามสบาย (Surgency)

- ลักษณะทางขั้วบวก (F+) : ทำตนตามสบาย (Happy-go-lucky) ได้แก่ ลักษณะทำตนตามสบาย ช่างพูด เปิดเผย ร่าเริงแจ่มใส ว่องไว มีความกระตือรือร้น และตื่นตัวอยู่เสมอ มีลักษณะตรงไปตรงมา ชอบสังคม มักจะกระทำตามอารมณ์ชั่วแล่น

- ลักษณะทางขั้วลบ (F-) : สุขุม จริงจัง (Sober) ได้แก่ เป็นผู้ที่สุขุม มีสติ จริงจัง รอบคอบ เงียบขรึม ไม่ค่อยพูด เชื่องช้า มักมีความกลัดกลุ้ม เป็นกังวล เคร่งครัด ยึดมั่นค่านิยม

6. องค์ประกอบ G : ความแข็งแกร่งของมโนธรรม (Superego Strength)

- ลักษณะทางขั้วบวก (G+) : มีมโนธรรม (Conscientious) ได้แก่ การมีมโนธรรม มีคุณธรรมในใจ มีความตั้งใจและเพียรพยายาม มีความรับผิดชอบสูง สำนึกในหน้าที่ มีวุฒิภาวะทางอารมณ์ เคร่งครัดในระเบียบและมีวินัยในตนเอง เงียบและเอาจริงเอาจัง มีศีลธรรม

- ลักษณะทางขั้วลบ (G-) : ความมักง่าย (Expedient) ได้แก่ มีลักษณะชอบความสะดวกสบายและตามใจตนเอง ไม่มีมโนธรรม ไม่จริงจังและไม่ใส่ใจในการทำงาน ขาดความอดทน เกียจคร้าน เหลาะแหละโลเล มีความรับผิดชอบน้อย ตามใจตัวเอง มุ่งหาความพอใจให้ตนเอง ชอบเรียกร้อง มักหลีกเลี่ยงหรือไม่เคารพกฎเกณฑ์

7. องค์ประกอบ H : ความชอบเสี่ยงภัย (Adventurousness)

- ลักษณะทางขั้วบวก (H+) : กล้าเสี่ยงภัย (Venturesome) ได้แก่ กล้าเสี่ยงภัย กล้าแสดงออกทางสังคม ชอบผจญภัยและพบปะผู้คน ร่าเริง มีความจริงใจและเป็นมิตรกับผู้อื่น มีความกระตือรือร้นและคล่องแคล่ว สนใจเพศตรงข้ามอย่างเปิดเผย ไวต่อการรับรู้ มีความสนใจและมีอารมณ์ทางด้านศิลปะ ไม่ระแวงต่อภยันตราย

- ลักษณะทางขั้วลบ (H-) : ขลาด (Threctia) ได้แก่ ลักษณะเหนียมอาย ชอบแยกตัวและปลีกตัวจากผู้อื่น ไม่สนิทสนมกับผู้อื่น ขี้ขลาด มักมองเห็นอันตรายได้อย่างรวดเร็ว ประหม่าเมื่ออยู่ต่อหน้าเพศตรงข้าม มีความสนใจในช่วงแคบ มักระวังตัวเสมอ

8. องค์ประกอบ I : ความอ่อนไหวของจิตใจ (Sensitive)

- ลักษณะทางขั้วบวก (I+) : จิตใจอ่อนแอ (Tender-minded) ได้แก่ มีจิตใจอ่อนแอ ต้องการความคุ้มครอง ความรักและความสนใจจากผู้อื่น ต้องการความช่วยเหลือและเห็นใจ มีความสุภาพ อ่อนโยน ใจดี ไวในการรับรู้ความรู้สึก ขาดความอดทน มีความรู้สึกไม่มั่นคงปลอดภัย วิตกกังวลเกี่ยวกับตนเองและสุขภาพ มีจินตนาการ ตามใจตนเองและผู้อื่น ไม่มีวุฒิภาวะ มักเป็นโรคประสาทชนิดไฮโปคอนเดรียซีส (Hypochondriasis) คือ มักคิดว่าตนเองป่วยอยู่เสมอ

- ลักษณะทางขั้วลบ (I-) : จิตใจเข้มแข็ง (Tough-minded) ได้แก่ มีจิตใจเข้มแข็ง รู้จักสภาพตามความเป็นจริง สร้างความหวังเพียงเล็กน้อย มักไม่แสดงความรู้สึก เชื่อมั่นในตนเอง ไม่ใส่ใจหรือไม่กังวลในปมด้อยของร่างกาย ใจแข็ง มีความรับผิดชอบ พอใจในตนเอง

9. องค์ประกอบ L : ความระแวงสงสัย (Paranoid Suspiciousness)

- ลักษณะทางขั้วบวก (L+) : ความระแวงสงสัย (Suspicious) ได้แก่ ช่างสงสัย ยึดมั่นในความคิดเห็นตนเอง ขี้อิจฉา หัวรั้น ชอบกดขี่ข่มเหงผู้อื่น หลีกเลี่ยงปัญหา หงุดหงิดง่าย คล้อยตามผู้อื่นได้ยาก ต้องการให้ผู้อื่นรับผิดแทนตน

- ลักษณะทางขั้วลบ (L-) : ความไว้วางใจ (Trusting) ได้แก่ ไว้วางใจและยอมรับผู้อื่น เห็นอกเห็นใจและให้โอกาสแก่ผู้อื่น พร้อมที่จะเผชิญความลำบากหรือปัญหาต่าง ๆ ไม่อิจฉา มีความอดทน มีความเข้าใจในสิ่งต่าง ๆ ยอมรับการเปลี่ยนแปลง มีท่าทางเป็นมิตร ชอบเข้าสังคม ไม่ตำหนิผู้อื่น เยือกเย็น ร่าเริง

10. องค์ประกอบ M : การไม่ใส่ใจ (Unconcerned)

- ลักษณะทางขั้วบวก (M+) : สร้างจินตนาการ (Imaginative) ได้แก่ ชอบสร้างจินตนาการ ไม่มีระเบียบแบบแผน ไม่ยึดถือขนบธรรมเนียมประเพณี เอาแต่ใจตนเอง ทำอะไรโดยไม่คำนึงถึงจิตใจของผู้อื่น มักถูกชักจูงใจให้ทำในสิ่งที่ไม่มีเหตุผลหรือสิ่งที่เป็นไปไม่ได้ เพ้อฝันไป

ตามความคิดที่ตนสร้างขึ้นมา ขาดวุฒิภาวะในการตัดสินใจอย่างถูกต้องตามความเป็นจริง มีความคิดฟุ้งซ่าน ขาดความระมัดระวังในรายละเอียดปลีกย่อย มีความสนใจในศิลปะ ทฤษฎี และความเชื่อพื้นฐานที่มีลักษณะเป็นศิลปิน

- ลักษณะทางขั้วลบ (M-) : การปฏิบัติ (Practical) ได้แก่ การลงมือปฏิบัติตามความเป็นจริง เอาจริงเอาจัง ตั้งใจจริง มีความกระตือรือร้นในการปฏิบัติ มีระเบียบแบบแผน สนใจในเรื่องปัจจุบัน มีความระมัดระวัง

11. องค์ประกอบ N : ความฉลาด มีไหวพริบ (Shrewdness)

- ลักษณะทางขั้วบวก (N+) : ฉลาด มีไหวพริบ (Shrewd) ได้แก่ มีไหวพริบและมีความชำของทางสังคม ฉลาด มองการณ์ไกล คล่องแคล่วในการติดต่อกับผู้อื่น มีทักษะในการเข้าสังคม เข้าใจตนเองและผู้อื่นอย่างลึกซึ้ง มีความทะเยอทะยาน มีการควบคุมอารมณ์ ระมัดระวังในผลได้ผลเสีย

- ลักษณะทางขั้วลบ (N-) : ไร้เดียงสา (Naivete) ได้แก่ มีความจริงใจและเปิดเผย ตรงไปตรงมา ไม่มีการเสแสร้ง มีรสนิยมเรียบง่าย ไม่มีทักษะในการเข้าสังคม มีความเป็นธรรมชาติ ขาดความเข้าใจตนเองอย่างลึกซึ้ง ไม่รู้จักแรงจูงใจและความต้องการของตนเอง ชอบอยู่รวมกลุ่ม กังวลถึงความรู้สึกของผู้อื่น และมีความอบอุ่นเป็นกันเอง

12. องค์ประกอบ O : ความวิตกกังวล (Guilt - proneness)

- ลักษณะทางขั้วบวก (O+) : ความวิตกกังวล (Apprehensive) ได้แก่ มีจิตใจหวาดหวั่นและวิตกกังวล มีความรู้สึกผิดได้ง่าย กระวนกระวายใจ มีความรู้สึกไม่มั่นคงปลอดภัย พิถีพิถัน ให้ความสนใจต่อสิ่งเล็กน้อย มีความรู้สึกอ่อนไหวต่อการยอมรับและไม่ยอมรับของผู้อื่น อารมณ์เสียง่าย วิตกกังวลในเรื่องสุขภาพโดยไม่มีเหตุผล มีอาการกลัวโดยไม่สมเหตุสมผล มีความสำนึกในหน้าที่อย่างรุนแรง มีความรู้สึกโดดเดี่ยว

- ลักษณะทางขั้วลบ (O-) : จิตใจสงบมั่นคง (Placid) ได้แก่ มีจิตใจสงบมั่นคง มีความมั่นใจในตนเอง มีความรู้สึกมั่นคงปลอดภัย มีความพอใจในตนเอง จิตใจสงบ ไม่หวั่นไหวต่อความคิดเห็นของผู้อื่น ไม่รู้สึกหวาดหวั่น หวาดกลัว ปรับสภาพจิตใจได้ง่าย จิตใจหนักแน่น ร่าเริง ชอบทำตัวง่าย ๆ ถือเอาความสะดวกเข้าว่า ไม่มีความวิตกกังวล

13. องค์ประกอบ Q_1 : ความคิดรุนแรง (Radical)

- ลักษณะทางขั้วบวก (Q_1+) : การชอบทดลอง (Experimenting) ได้แก่ ชอบทดลองและเสรีนิยม เปิดใจกว้างต่อการเปลี่ยนแปลง มีความคิดอิสระ ชอบการวิเคราะห์และวิพากษ์วิจารณ์ สนใจในเรื่องการใช้สติปัญญา มีความสงสัยและสนใจค้นคว้าทั้งเก่า-ใหม่

- ลักษณะทางขั้วลบ (Q_1-) : อนุรักษนิยม (Conservative) ได้แก่ การมีลักษณะอนุรักษนิยม ยึดถือจารีตประเพณี และเชื่อในสิ่งที่เคยได้รับการอบรมสั่งสอนมา เคารพเชื่อถือในความคิดที่สร้างขึ้น ต่อต้านและประวิงการเปลี่ยนแปลง ไม่สนใจการคิดแบบวิเคราะห์

14. องค์ประกอบ Q_2 : การพึ่งพาตนเอง (Self - sufficiency)

- ลักษณะทางขั้วบวก (Q_2+) : การพึ่งพาตนเอง (Self - sufficiency) ได้แก่ มักพึ่งตนเอง มีความพอใจในตนเอง เป็นตัวของตัวเอง เคยชินกับวิธีการทำงานของตนเอง ตัดสินใจและปฏิบัติตามแบบแผนของตนเอง ไม่สนใจความคิดเห็นของกลุ่ม

- ลักษณะทางขั้วลบ (Q_2 -) : การพึ่งพิงกลุ่ม (Group - adherence) ได้แก่ มักพึ่งพิงกลุ่ม การทำงานขึ้นอยู่กับกลุ่ม เป็นผู้ร่วมงานและผู้ตามที่ดี ต้องการการยอมรับจากสังคมและการสนับสนุนจากกลุ่ม

15. องค์ประกอบ Q_3 : การควบคุมอารมณ์ตนเอง (Self-sentiment Control)

- ลักษณะทางขั้วบวก (Q_3+) : การควบคุมตนเอง (Controlled) ได้แก่ มีศรัทธาและควบคุมตนเอง ควบคุมอารมณ์ตนเองได้ รู้จักกาลเทศะและทำตัวเหมาะสมในสังคม มีวินัยในตนเอง มีความตั้งใจ มีการย้ำทำเพื่อความถูกต้อง ทำตามภาพพจน์ของตนเอง

- ลักษณะทางขั้วลบ (Q_3-) : การปล่อยตามสบาย (Casual) ได้แก่ ขาดกฎเกณฑ์และวินัยในตนเอง ขาดการควบคุมตนเอง ทำตามแรงกระตุ้นของตนเอง ไม่ค่อยรักษากฎเกณฑ์ของสังคม ไม่มีความสามารถในการปรับตัว โดยเฉพาะในเรื่องที่ทำให้กระทบกระเทือนจิตใจ

16. องค์ประกอบ Q_4 : อารมณ์ตึงเครียด (Ergic tension)

- ลักษณะทางขั้วบวก (Q_4+) : อารมณ์ตึงเครียด (Tense) ได้แก่ อารมณ์ตึงเครียด มีความคับข้องใจ มีแรงขับภายในสูง มักตื่นเต้น ใจร้อน และหงุดหงิดง่าย

- ลักษณะทางขั้วลบ (Q_4-) : อารมณ์ผ่อนคลาย (Relaxed) ได้แก่ ทำอะไรตามสบาย ผ่อนคลาย แสดงพฤติกรรมตามความพอใจ ไม่มีความคับข้องใจ สงบ พอใจในสิ่งที่เป็นอยู่

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 1 ลักษณะทางขั้วบวก (+) และลักษณะทางขั้วลบ (-) ในองค์ประกอบบุคลิกภาพ 16 องค์ประกอบของแคทเทล

หมายเลข	องค์ประกอบ	ลักษณะทางขั้วบวก (-)	ลักษณะทางขั้วลบ (+)
1	A รอบรู้สังคม (Sociable)	รอบรู้สังคม Affectothymia (Outgoing)*	เก็บตัว Schizothymia (Reserved)*
2	B เชาว์ปัญญา (Intelligence)	เชาว์ปัญญาสูง (More) Intelligent	เชาว์ปัญญาต่ำ (Less) Intelligent
3	C ความเข้มแข็งของอีโก้ (Ego Strength)	อารมณ์มั่นคง Ego-Strength (Stable)*	อารมณ์อ่อนไหว Proneness to Neuroticism (Emotional)*
4	E การมีอิทธิพลเหนือผู้อื่น (Dominance)	การมีอิทธิพลเหนือผู้อื่น Dominance (Assertive)*	ยอมผู้อื่น Submissiveness (Humble)*
5	F การทำตนตามสบาย (Surgency)	ทำตนตามสบาย Surgency (Happy-go-lucky)*	สุขุม จริงจัง Desurgency (Sober)*
6	G ความแข็งแกร่งของมโนธรรม (Superego Strength)	ความแข็งแกร่งของมโนธรรม Superego Strength (Conscientious)*	ความมักง่าย Low superego (Expedient)*
7	H ความกล้าเสี่ยงภัย (Adventurousness)	กล้าเสี่ยงภัย Parmia (Venturesome)*	ขลาด Threat Reactivity (Threctia / Shy)*
8	I ความอ่อนไหวของจิตใจ (Sensitive)	จิตใจอ่อนแอ Premsia (Tender-minded)*	จิตใจเข้มแข็ง Harria (Tough-minded)*
9	L ความระแวงสงสัย (Paranoid suspiciousness)	ความระแวงสงสัย Protension (Suspicious)*	ความไว้วางใจ Alaxia (Trusting)*
10	M การไม่ใส่ใจ (Unconcerned)	สร้างจินตนาการ Autia (Imaginative)*	การปฏิบัติ Praxernia (Practical)*
11	N มีไหวพริบ (Shrewdness)	ฉลาด มีไหวพริบ Shrewdness (Shrewd)*	ไร้เดียงสา Naivete (Forthright)*
12	O ความวิตกกังวล Guilt - proneness	ความวิตกกังวล Guilt - proneness (Apprehensive)*	จิตใจสงบมั่นคง Assurance (Placid)*
13	Q1 ความคิดรุนแรง (Radical)	การชอบทดลอง Radicalism (Experimenting)*	อนุรักษ์นิยม Conservatism (Conservative)*
14	Q2 การพึ่งพาตนเอง (Self - sufficiency)	การพึ่งพาตนเอง Self - sufficiency	การพึ่งพิงกลุ่ม Group - adherence (Group - adherence)*
15	Q3 การควบคุมอารมณ์ตนเอง (Self - sentiment Control)	การควบคุมตนเอง High self-concept (Controlled)*	ปล่อยตามสบาย Low integration (Casual)*
16	Q4 อารมณ์ตึงเครียด (Ergic tension)	อารมณ์ตึงเครียด Ergic tension (Tense)*	อารมณ์ผ่อนคลาย Low ergic tension (Relaxed)*

หมายเหตุ : * คำศัพท์ในวงเล็บที่อยู่ในคอลัมน์ลักษณะทางขั้วบวกและขั้วลบนั้น เป็นคำที่นิยมใช้กัน
ส่วนคำศัพท์นอกวงเล็บ เป็นคำศัพท์เฉพาะที่แคทเทลใช้เรียกลักษณะนั้น ๆ

ที่มา : รวบรวมจาก Cattell, R. B. (1957). และ Cattell, R. B. & Dreger, R. M. (1977).

4.) ทฤษฎีองค์รวม (Organismic Theory)

แนวคิดของทฤษฎีกลุ่มนี้คือ บุคลิกภาพเป็นองค์รวมที่ไม่สามารถแยกส่วนออกจากกันได้ นักทฤษฎีในกลุ่มนี้ ได้แก่ โรเจอร์ และ มาสโลว์

4.1 ทฤษฎีตัวตนของโรเจอร์ (Roger's Self Theory)

โรเจอร์ (Hall & Lindzey, 1978) เสนอว่า บุคลิกภาพ เป็นผลมาจากตัวตนและองค์รวมของประสบการณ์ แนวคิดสำคัญ ได้แก่

4.1.1 ตัวตนของบุคคล (Self) บุคคลทุกคนมีตัวตน 3 แบบคือ

- ตัวตนตามการรับรู้ (Self concept) คือ ลักษณะตัวตนตามการมองตนเองของบุคคลนั้นว่าตนเป็นคนอย่างไร อาจตรงหรือไม่ตรงกับ ข้อเท็จจริงหรือการมองของคนอื่นก็ได้

- ตัวตนตามความเป็นจริง (Real Self) คือ ลักษณะตัวตนตามข้อเท็จจริง ซึ่งบางคนอาจมองไม่เห็นก็ได้ เช่น ตัวตนในลักษณะที่ทำให้ผู้นั้นเสียใจ หรือเป็นตราบาป เป็นต้น

- ตัวตนในอุดมคติ (Ideal Self) เป็นลักษณะตัวตนที่บุคคลอยากมี อยากเป็น ซึ่งในขณะนั้นยังไม่มีหรือยังไม่เป็น

บุคคลที่สามารถปรับการมองตัวตนของตนเอง ให้ตรงกับตัวตนตามความเป็นจริงและตัวตนในอุดมคติได้ จะสามารถพัฒนาบุคลิกภาพให้ไปสู่ความก้าวหน้าและมีความเหมาะสมได้

4.1.2 องค์รวมของประสบการณ์ (The Organism) โรเจอร์เสนอว่า บุคลิกภาพของมนุษย์ถูกหล่อหลอมและผลักดันจากประสบการณ์ตั้งแต่แรกเกิด จนไปตลอดชีวิต ดังนั้น ประสบการณ์ของบุคคลจึงเป็นเสมือนแกนนำบุคลิกภาพ โดยประสบการณ์เป็นสิ่งที่บุคคลสำนึกรู้เฉพาะตน บุคคลอื่นจะล่วงรู้และเรียนรู้ประสบการณ์ของผู้อื่นได้เพียงบางส่วน บางแง่มุม เท่านั้น

4.2 ทฤษฎีแรงจูงใจของมาสโลว์ (Maslow's Theory of Motivation) (Maslow, 1970)

สิ่งสำคัญที่ทฤษฎีของมาสโลว์ เน้นคือ เอกลักษณ์ของบุคคล ความสำคัญและความหมายของค่านิยมต่าง ๆ (Values) ศักยภาพสำหรับการชี้นำตนเอง และความต้องการเจริญเติบโตของบุคคล ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นอิทธิพลสำคัญของความคิดในปัจจุบันเกี่ยวกับพฤติกรรมมนุษย์

4.2.1 ทฤษฎีแรงจูงใจที่เป็นไปตามลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์ (Maslow's Hierarchical Theory of Motivation) เขาอธิบายว่า พฤติกรรมของมนุษย์จำนวนมาก อธิบายได้จากแนวโน้มการค้นหาเป้าหมายที่ทำให้ชีวิตสมปรารถนาของบุคคล และได้รับสิ่งที่มีความหมายต่อเขา มนุษย์เป็นสัตว์ที่มีความต้องการติดตัวมาตั้งแต่เกิด และความต้องการเหล่านี้จะเรียงลำดับขั้นด้วย คือ เมื่อบุคคลได้รับความพึงพอใจในสิ่งที่ต้องการในลำดับต้น ๆ แล้ว ก็จะมีการเรียกร้องความพึงพอใจในลำดับที่สูงขึ้นไปอีก ลำดับขั้นของความต้องการของมนุษย์ มี 5 ลำดับขั้น ได้แก่

ลำดับขั้นที่ 1 คือ ความต้องการด้านสรีระ (Physiological needs)

ลำดับขั้นที่ 2 คือ ความต้องการความปลอดภัย (Safety needs)

ลำดับขั้นที่ 3 คือ ความต้องการเป็นสมาชิกกลุ่มและความรัก (Belongingness and Love needs)

ลำดับขั้นที่ 4 คือ ความต้องการการยกย่องนับถือจากตัวเองและผู้อื่น (Esteem needs from oneself and others)

ลำดับขั้นที่ 5 คือ ความต้องการบรรลุผลสูงสุดของตนเอง (Self-actualization needs) ความต้องการในลำดับขั้นนี้ ถือเป็นความต้องการขั้นสูงสุด ซึ่งเป็นความต้องการของบุคคลที่จะบรรลุถึงจุดสูงสุดของศักยภาพของตน

4.2.2 แรงจูงใจแห่งความขาดแคลน (Deficiency motives:D motives) และแรงจูงใจแห่งความคงอยู่ หรือแรงจูงใจแห่งความเจริญเติบโต (Being motives: B motives หรือ Growth motives) มาสโลว์เสนอว่า ลักษณะแรงจูงใจของมนุษย์ แบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทคือ

- แรงจูงใจแห่งความขาดแคลน (Deficiency motives : D motives) เป็นแรงจูงใจเกี่ยวกับสรีระและความต้องการความปลอดภัย แรงจูงใจนี้จะทำให้เกิดแรงขับพฤติกรรมที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อ ขจัดสภาพตึงเครียดจากการขาดแคลน เช่น ความหิว ความรู้สึกไม่ปลอดภัย

- แรงจูงใจแห่งความเจริญเติบโต (Being motives: B motives หรือ Growth motives) เป็นแรงจูงใจที่มีเป้าหมายเพื่อพัฒนาศักยภาพของบุคคล และปรับปรุงความเป็นอยู่โดยการเพิ่มประสบการณ์ แรงจูงใจนี้จะเกิดขึ้นเมื่อแรงจูงใจแห่งความขาดแคลนได้รับการตอบสนองจนเป็นที่พึงพอใจแล้ว

5.) <u>ทฤษฎีปัจจัยกำหนดทางสังคม</u> (Social Determinants)

ทฤษฎีในกลุ่มนี้ เชื่อว่า บุคลิกภาพมีกำเนิดมาจากสังคม และสิ่งแวดล้อมรอบ ๆ ตัวบุคคล นักทฤษฎีในกลุ่มนี้ ได้แก่ แอดเลอร์ และ เมอร์เร่ย์

5.1 ทฤษฎีของอัลเฟรด แอดเลอร์ (Alfred Adler) (Hall & Lindzey, 1978)

แอดเลอร์ เสนอว่า เป้าหมายของแต่ละบุคคล (individual's goal) เป็นสิ่งกำหนดพฤติกรรม โดยบุคคลจะสร้างจินตนาการหรือความคาดหวังต่อเป้าหมายในอนาคต เพื่อใช้เป็นแรงจูงใจให้มนุษย์ได้พัฒนาบุคลิกภาพของตน โดยมีแรงจูงใจเบื้องต้น คือ แรงจูงใจทางสังคม ที่ทำให้มนุษย์สนใจที่จะอยู่ร่วมกันหรือมีความสัมพันธ์กับผู้อื่น แนวคิดสำคัญในทฤษฎีนี้ ได้แก่

5.1.1 การแสวงหาความยิ่งใหญ่ หรือ ความเหนือกว่า (Striving for Superior) เขากล่าวว่า สิ่งนี้เป็นเป้าหมายสูงสุดของมนุษย์ที่ต้องการให้ตนเป็นบุคคลที่มีความสมบูรณ์แบบ (perfection) เช่น การแสวงหาชัยชนะ ความมั่นคง และการแสวงหาในสิ่งที่ต้องการ เป็นต้น

5.1.2 ความรู้สึกด้อยและการชดเชย (Inferiority Feeling and Compensation) การที่มนุษย์มีความมุ่งหวังจะให้ตนมีความสมบูรณ์แบบตามที่คิดนั้น เกิดจาก ความรู้สึกด้อย (Inferiority Feeling) หรือรู้สึกว่าตนเองยังไม่มีความสมบูรณ์พอ (Incompletion) จึงต้องพัฒนาตนเองโดยการตั้งเป้าหมายพัฒนาการในขั้นที่สูงกว่าที่เป็นอยู่ เมื่อพัฒนาตนเองจนมาถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้แล้ว ความรู้สึกด้อยด้านอื่นๆ หรือในขั้นที่สูงขึ้นไปก็จะเกิดขึ้น และมนุษย์ก็จะปรับปรุงตนเองเพื่อชดเชยสิ่งที่เขารู้สึกขาดหรือบกพร่องนั้นอีก

5.1.3 ความสนใจทางสังคม (Social Interest) มนุษย์มีความสนใจทางสังคมติดตัวมาตั้งแต่เกิด การได้อยู่ร่วมกันในสังคมและการมีความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เป็นสิ่งที่ปรุงแต่งบุคลิกภาพของมนุษย์ รวมทั้งเป็นจุดเริ่มต้นของการแสวงหาความยิ่งใหญ่หรือความเหนือกว่า (Striving for Superior) ในระยะต่อมาด้วย

5.2 ทฤษฎีบุคลวิทยาของ เฮนรี่ เอ. เมอร์เร่ย์ (Henry A. Murray's Personology)

เมอร์เร่ย์ (Hall & Lindzey, 1978) มีทรรศนะว่า บุคลิกภาพถูกกำหนดด้วยตัวแปรหลัก 3 ตัวที่มีความสำคัญพอ ๆ กัน ได้แก่ ตัวแปรประสบการณ์ (ทั้งในอดีตและปัจจุบัน) ตัวแปรพื้นฐานทางสรีรวิทยา โดยเฉพาะสมอง และตัวแปรทางสิ่งแวดล้อม จุดเด่นของทฤษฎีบุคลวิทยาของเมอร์เร่ย์ (Henry A. Murray's Personology) คือ คำอธิบายเกี่ยวกับสิ่งเร้าที่กระตุ้นให้บุคคลแสดงพฤติกรรมต่าง ๆ นานา ที่เขาเรียกว่า "Needs" มี 20 ประการ ดังมีรายละเอียดในตารางที่ 2

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 2 ความต้องการ (Needs) 20 ประการ ของ เฮนรี่ เอ. เมอร์เรย์

ประการที่	ความต้องการ (Needs)	ลักษณะพฤติกรรม
1.	การข่มตน (Abasement)	- ยอมจำนนต่อแรงกดดันภายนอก และการลงโทษ - ยอมรับความเจ็บปวด การถูกตำหนิ ดำริจารณ์ - ยอมรับชะตากรรม ความด้อย ความผิดพลาด และความล้มเหลวของตนเอง โทษตัวเอง อดูถูกตัวเอง
2.	ความใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement)	- ชอบทำสิ่งที่ยาก ๆ ให้สำเร็จ - ควบคุม จัดกระทำ หรือจัดการกับสภาพทางกายภาพ ความเป็นอยู่ และจัดระบบความคิดด้วยตนเอง - ต้องการทำการสิ่งต่าง ๆ ด้วยตนเอง และทำในทันที - ต้องการเอาชนะอุปสรรคและทำให้ประสบผลในระดับมาตรฐานที่สูง มีการแข่งขันและเอาชนะผู้อื่น - การพลิกแพลงความสามารถคือการเพิ่มความสนใจให้กับตนเอง (Self-regard)
3.	ความใฝ่สัมพันธ์ (Affiliation)	- ต้องการความใกล้ชิด และความร่วมมือกับคนที่เหมือนกับตนหรือเป็นคนที่ชอบตน ชอบเอาอกเอาใจผู้อื่น - คล้อยตามและมีความซื่อสัตย์ต่อเพื่อน
4.	ความก้าวร้าว (Aggression)	- ใช้กำลังในการเอาชนะฝ่ายตรงข้าม - ชอบต่อสู้ แก้แค้น กลั่นแกล้ง ทำให้ผู้อื่นเจ็บปวด - ชอบต่อต้านผู้อื่น มีการลงโทษและทำร้ายผู้อื่น
5.	ความเป็นตัวของตนเอง (Autonomy)	- ชอบอิสระ ไม่ชอบการบีบบังคับ ฝ่าฝืนข้อจำกัด - ต่อต้านการใช้อำนาจบีบบังคับและการควบคุม - หลีกเลี่ยง หรือไม่ทำกิจกรรมที่สั่งโดยผู้ที่ชอบวางอำนาจ - ไม่พึ่งพาผู้อื่น อิสระต่อการกระทำ ไม่ชอบมีสังกัด - ไม่ชอบรับผิดชอบ ต่อต้านกฎเกณฑ์ชีอบังคับ
6.	การแสดงการโต้ตอบ (Counteraction)	- พยายามต่อสู้ดิ้นรนเพื่อไม่ให้พบกับความล้มเหลว - ข่มความอ่อนแอและความกลัวเอาไว้ - ลบล้างความอับอายด้วยการกระทำ - ค้นหาอุปสรรคและความยากลำบากเพื่อที่จะเอาชนะ - มีความหยิ่งและลำพองในตนเองสูง
7.	การปกป้องตนเอง (Defendance)	- ปกป้องตัวเองเมื่อถูกใจมตี ถูกตำหนิ และถูกวิจารณ์ - ปิดบัง แก้ตัว เมื่อมีความล้มเหลว เสื่อมเสียชื่อเสียง และเมื่อประพฤติตัวไม่ดี - ปกป้องอีโก้ (ego) ของตนเอง
8.	การเชื่อฟัง คล้อยตาม (Deference)	- เลื่อมใสศรัทธาและสนับสนุนบุคคลที่เหนือกว่าตนเอง - ยกย่อง ให้เกียรติ และสรรเสริญ - เปิดโอกาสให้แก่พวกพ้อง - พยายามเลียนแบบคนที่ตนยึดถือเป็นแบบอย่าง - ปฏิบัติตามประเพณี
9.	การมีอิทธิพลหนือผู้อื่น (Dominance)	- ชอบเป็นผู้ควบคุมสถานการณ์ - แสดงอิทธิพล หรือชี้แนะพฤติกรรมของผู้อื่น โดยการเสนอการโน้มน้าว หรือบังคับสั่งการ - ชอบแนะนำ บังคับ ห้ามปรามผู้อื่น
10.	การแสดงออก (Exhibition)	- ชอบสร้างความประทับใจให้ผู้อื่นได้เห็นหรือได้ยิน - สร้างความตื่นเต้น ประหลาดใจ ดึงดูดใจ ความสนุกสนานร่าเริง ตื่นเต้น เร้าใจแก่ผู้อื่น

ตารางที่ 2 (ต่อ)

ประการที่	ความต้องการ (Needs)	ลักษณะพฤติกรรม
11.	การหลีกเลี่ยงอันตราย (Harmavoidance)	- หลบเลี่ยงความเจ็บปวด การบาดเจ็บของร่างกาย ความเจ็บปวด และความตาย - หลบหนีสถานการณ์ที่เป็นอันตราย - มีการเตรียมการป้องกันตัวไว้ล่วงหน้า
12.	หลีกเลี่ยงการดูแคลน (Infavoidance)	- หลีกเลี่ยงสิ่งที่ทำให้เสื่อมเสียชื่อเสียง - หลบหนีสถานการณ์ที่ทำให้อึดอัด ไม่สบายใจ หรือสถานการณ์ที่อาจทำให้ถูกดูถูกเหยียดหยาม - ไม่กล้าทำการสิ่งใดเพราะกลัวความล้มเหลว
13.	การอนุเคราะห์ (Nurturance)	- ให้ความเห็นอกเห็นใจและให้การช่วยเหลือผู้ที่ต้องการความช่วยเหลือ เช่น ทารก บุคคลไร้ความสามารถ ผู้แพ้ คนอ่อนแอ คนที่ทุกข์ยาก เด็กกำพร้า คนพิการ ผู้ป่วย - ชอบช่วยเหลือผู้ที่ได้รับอันตราย - บริจาค ช่วยเหลือ ให้การสนับสนุน ปลอบใจ ปกป้อง ให้ความสะดวกสบาย และการดูแลเอาใจใส่
14.	ความมีระเบียบ (Order)	- จัดวางสิ่งของอย่างเป็นระเบียบเรียบร้อย - รักความสะอาด ทำสิ่งต่าง ๆ ด้วยความประณีตเรียบร้อย เป็นระบบระเบียบ มีความสมดุล และถูกต้องแม่นยำ
15.	ความสนุกสนานรื่นเริง (Play)	- ทำสิ่งต่าง ๆ เพื่อให้เกิดความสนุกสนานเท่านั้น ไม่มีจุดมุ่งหมายนอกเหนือไปกว่านี้ - ชอบเสียงหัวเราะ และความตลกโปกฮา - แสวงหาสิ่งที่ทำให้ผ่อนคลายความตึงเครียดได้ เช่น เล่นแกมส์ กีฬา เต้นรำ งานปาร์ตี้ และเล่นไพ่
16.	การต่อต้าน (Reject)	- แยกตัวออกจากบุคคลและสิ่งที่ไม่สบอารมณ์ - ไม่สนใจ และตำหนิ สิ่งที่เห็นว่าด้อยกว่าตน
17.	ความรู้สึก (Sentience)	- แสวงหา และสนุกกับการสร้างความรู้สึกประทับใจ
18.	กามารมณ์ (Sex)	- สร้าง และส่งเสริมโลกียสัมพันธ์ - ต้องการมีเพศสัมพันธ์
19.	การขอความอนุเคราะห์ (Succorance)	- ต้องการความช่วยเหลือจากผู้อื่นเพื่อให้ตนได้รับความพึงพอใจ - ต้องการการดูแลเอาใจใส่ การสนับสนุน การอนุเคราะห์ การปกป้อง การปลอบโยน การชี้แนะ การให้อภัย ความรัก และการคุ้มครองจากผู้อื่นตลอดเวลา - ต้องการมีคนปรารถนาดีเป็นผู้ปกป้อง
20.	ความเข้าใจ (Understanding)	- ชอบตั้งคำถาม และตอบคำถามทั่ว ๆ ไป - ให้ความสนใจในทฤษฎี - คิดตริตรอง สังเคราะห์ วิเคราะห์ และค้นหาข้อสรุป

ที่มา Hall and Lindzey,1978 pp. 176-177.

วิธีการประเมินบุคลิกภาพ

การจะทราบว่า บุคคลใดมีบุคลิกภาพอย่างไรนั้น สามารถทำได้โดยการทดสอบ หรือการประเมินบุคลิกภาพ ซึ่งวิธีการประเมินบุคลิกภาพนั้นมีวิธีการประเมินหลัก ๆ อยู่ 2 วิธีคือ

1. การประเมินบุคลิกภาพโดยไม่ใช้แบบทดสอบ ได้แก่ การประเมินบุคลิกภาพโดยการสัมภาษณ์ การสังเกตพฤติกรรมตามธรรมชาติ หรือการสังเกตพฤติกรรมภายใต้การควบคุมสถานการณ์ตามเงื่อนไขที่กำหนด เป็นต้น

2. การประเมินบุคลิกภาพโดยการใช้แบบทดสอบ วิธีนี้จะใช้เครื่องมือ หรือแบบทดสอบทางจิตวิทยาเข้าช่วยในการประเมินบุคลิกภาพ สามารถจำแนกได้ 2 วิธี คือ

2.1 เทคนิกการฉายออก (Projective Technique) เป็นการประเมินบุคลิกภาพโดยทางอ้อม อาศัยเทคนิกการเติมส่วนที่ขาดหายไปให้สมบูรณ์ เช่น การเติมข้อความหรือประโยคให้สมบูรณ์ การแปลความจากหยดหมึก เป็นต้น

2.2 เทคนิกทางปรนัย (Objective Technique) เป็นวิธีการประเมินบุคลิกภาพโดยการใช้แบบทดสอบ หรือแบบวัดบุคลิกภาพที่สร้างขึ้นตามแนวคิดของทฤษฎีบุคลิกภาพต่าง ๆ ซึ่งลักษณะของแบบวัด มักเป็นข้อความให้เลือกตอบตามตัวเลือกที่กำหนดไว้ โดยให้ผู้ตอบอ่านข้อความแล้วพิจารณาบุคคลเป้าหมายว่า มีลักษณะเป็นดังข้อความในแบบวัดนั้นหรือไม่ อย่างไร ตัวอย่างของแบบวัดในเทคนิกนี้ ได้แก่ แบบทดสอบ MMPI (The Mininesota Multiphasic Personality Inventory) แบบทดสอบ EPPS (Edwards Personal Preference Schedule) เป็นต้น ซึ่งเทคนิกทางปรนัยนี้เป็นที่นิยมใช้อย่างยิ่งในการศึกษาบุคลิกภาพ

สำหรับการศึกษาโครงสร้างบุคลิกภาพนั้น ในระยะแรก ๆ ของการศึกษา ส่วนใหญ่จะเป็นการศึกษาบนพื้นฐานของการเก็บรวบรวมข้อมูล จากการบันทึกพฤติกรรม และการประเมินของผู้สังเกตการณ์ ยังไม่มีรูปแบบของการศึกษาที่เป็นระบบมากนัก ในระยะต่อมาจึงได้พัฒนารูปแบบแนวทางการศึกษามาเป็นการทดสอบด้วยแบบสอบถาม (Paper-and-pencil Test) และมีความเป็นระบบมากขึ้น ซึ่งแนวทางที่ใช้ในการศึกษาโครงสร้างบุคลิกภาพนั้นมี 2 แนวทางหลัก ๆ คือ

ก. แนวทางการศึกษาเชิงประจักษ์ (Empirical) เป็นการศึกษาด้วยการใช้แบบสอบถามที่เป็นประโยคบอกเล่า หรือคำศัพท์พรรณนาเกี่ยวกับความรู้สึกนึกคิด พฤติกรรม และลักษณะของบุคคล แล้ววิเคราะห์องค์ประกอบออกมาเป็นโครงสร้างบุคลิกภาพ โดยในเบื้องต้นของการศึกษามิได้มีการอ้างอิงทฤษฎีบุคลิกภาพใด ๆ แต่ผลการศึกษาที่ได้อาจจะมีผลต่อการนำไปสร้างทฤษฎีบุคลิกภาพต่อไป เช่น แบบสอบถาม 16 PF (Sixteen Personality Factors Questionnaire) เป็นต้น

ข. การศึกษาด้วยการอิงพื้นฐานทฤษฎีบุคลิกภาพ (Theoretical Base) เป็นการศึกษาโครงสร้างบุคลิกภาพโดยใช้ข้อมูลที่ได้จากแบบทดสอบแบบต่าง ๆ ที่อิงพื้นฐานทฤษฎีบุคลิกภาพในการวิเคราะห์องค์ประกอบ กล่าวคือ เป็นการศึกษาตามทฤษฎี นั่นเอง ตัวอย่างเช่น

- การใช้ชุดแบบสอบถามแคลิฟอร์เนีย (California Q - Sort) โดย Block (1961)
- การใช้ข้อกระทง (Items) โดย Larnning (1994) McCrae, Costa & Busch (1986)
- การใช้แบบสอบถามบุคลิกภาพ โดย McCrae & Costa (1989)
  Paunonen, Jackson, Trzebinski & Forterling (1992)
- การใช้ชุดแบบทดสอบบุคลิกภาพ NEO - PI ที่ได้รับการปรับปรุงแล้ว (NEO-PI-R) ของ McCrae & Costa (1992) ซึ่งเป็นชุดแบบทดสอบบุคลิกภาพที่ได้รับความนิยมอย่างมากในปัจจุบัน โดยมีการแปลเป็นภาษาต่าง ๆ หลายภาษา เช่น ภาษาเยอรมัน ภาษาฮิบรู ภาษาจีน เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ทั้งการศึกษาเชิงประจักษ์ และการศึกษาโดยอิงพื้นฐานทฤษฎีบุคลิกภาพนี้ ยังสามารถจำแนกลักษณะของแบบสอบถาม หรือเครื่องมือวิจัยที่ใช้ ได้อีก 2 ลักษณะ คือ

- <u>แบบสอบถามที่เป็นคำศัพท์</u> ได้แก่ มาตรวัดการประมาณค่าที่ใช้คำคุณศัพท์ หรือคำศัพท์พรรณนาลักษณะบุคคล ในการประเมินลักษณะบุคคล การศึกษาโดยใช้คำศัพท์นี้ เรียกว่า แนวทางการศึกษาด้วยคำศัพท์ (Lexical Perspective หรือ Lexical Approach)

- <u>แบบสอบถามที่ไม่ใช่คำศัพท์</u> ได้แก่ แบบสอบถามที่เป็นประโยค หรือข้อกระทง ก็ได้ ที่ใช้พรรณนาลักษณะบุคคล ซึ่งแบบสอบถามชนิดนี้ มีให้พบเห็นอยู่โดยทั่วไป

สำหรับการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยสนใจศึกษาตามแนวทางการศึกษาด้วยคำศัพท์ (Lexical Perspective) โดยรวบรวมข้อมูลเบื้องต้นมาจากคำศัพท์พรรณนาลักษณะบุคคลภาษาไทย ซึ่งกล่าวได้ว่า การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาเชิงประจักษ์ เพราะมิได้นำทฤษฎีบุคลิกภาพของนักทฤษฎีบุคลิกภาพคนใดมาเป็นพื้นฐานของการศึกษาเลย

เพื่อให้เกิดความกระจ่างและความเข้าใจเกี่ยวกับการศึกษาองค์ประกอบบุคลิกภาพตามแนวทางการศึกษาด้วยคำศัพท์ ผู้วิจัยจึงนำรายละเอียดของแนวทางนี้มาเสนอ ดังต่อไปนี้

หอสมุดกลาง สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แนวการศึกษาด้วยคำศัพท์ (Lexical Perspective หรือ Lexical Approach)

การศึกษาด้วยคำศัพท์ (Lexical Perspective) เป็นแนวทางในการวิเคราะห์ความแตกต่างระหว่างบุคคล โดยใช้คำศัพท์เดี่ยว ๆ (Single word) ที่ใช้กันอยู่ทั่วไปในปัจจุบัน (Natural Language) ในภาษาแต่ละภาษามาเป็นข้อมูลพื้นฐานของการศึกษา

ผู้ที่สนใจและให้การยอมรับในการนำแนวทางการศึกษาด้วยคำศัพท์มาใช้ศึกษาเกี่ยวกับบุคลิกภาพเป็นคนแรก คือ Sir Francis Galton (1884, cited in Goldberg,1990) โดยเขาเป็นคนแรกที่ใช้พจนานุกรมเป็นแนวทางในการวินิจฉัยคำศัพท์พรรณนาลักษณะบุคคล แต่ยังไม่มีความเด่นชัดมากนัก ต่อมาปี ค.ศ. 1936 Allport & Odbert ได้ทำให้คำศัพท์พรรณนาลักษณะนิสัยมีความเด่นชัดมากขึ้น โดยสกัดเอาคำศัพท์ที่สามารถบอกความแตกต่างระหว่างบุคคล จากพจนานุกรมเวบสเตอร์ (1925 Edition of Webster's II Unabridged Dictionary) ในเบื้องต้นเขาคัดเฉพาะคำศัพท์ที่สามารถบอกความแตกต่างในด้านพฤติกรรมระหว่างบุคคลหนึ่งกับบุคคลอื่น ๆ ได้เท่านั้น ได้คำศัพท์ทั้งสิ้น 17,954 คำ จากนั้น จึงคัดเฉพาะคำที่บ่งบอกลักษณะนิสัย คือ คำที่พรรณนาถึงพฤติกรรมที่มีความคงเส้นคงวา (Consistent) และถาวร (Stable) ต่อการปรับตัวของบุคคลตามสภาพแวดล้อม สุดท้ายได้คำศัพท์ที่เข้าข่ายนี้ทั้งสิ้น 4,504 คำ คำศัพท์เหล่านี้ถือเป็นแหล่งข้อมูลสำคัญชุดหนึ่งที่ใช้ศึกษาบุคลิกภาพในสมัยต่อ ๆ มา หลังจากนั้น Cattell (1943, cited in John, 1990) ได้ขยายการศึกษาตามแนวทางนี้ โดยนำคำศัพท์ 4,504 คำ ของ Allport & Odbert มาจัดกลุ่มพ้องความหมาย และได้เพิ่มคำศัพท์บางตัวที่ได้จากการศึกษาวรรณกรรมทางจิตวิทยาเข้าไปจำนวนหนึ่ง ได้ชุดคำศัพท์พ้องความหมาย 171 กลุ่ม จากนั้นนำชุดคำศัพท์ดังกล่าวไปปรับปรุงด้วยเทคนิคการจัดกลุ่ม (Cluster technique) แล้วสร้างเป็นมาตรวัดการประมาณค่าคำคุณศัพท์ขั้วคู่ 35 ข้อ ซึ่งได้รับการยอมรับจากนักวิจัยสมัยต่อ ๆ มาด้วยว่า เป็นตัวแปรมาตรฐานสำหรับศึกษาองค์ประกอบบุคลิกภาพด้วย ต่อมา Norman (1967, cited in John, Goldberg, & Angleitner, 1984) ได้พัฒนาชุดคำศัพท์ที่ใช้ศึกษาบุคลิกภาพใหม่อีก โดยค้นหาคำศัพท์ในพจนานุกรมเวปสเตอร์ฉบับปรับปรุงครั้งที่ 3 (1961) (Unabridged 1961 Webster's III New International Dictionary) ใหม่อีกครั้ง และพบว่ามีคำศัพท์เดี่ยวๆ ที่ใช้พรรณนาบุคลิกภาพเพิ่มมาจากชุดคำศัพท์ของ Allport & Odbert อีก 171 คำ รวมเป็นคำศัพท์ทั้งสิ้น 18,125 คำ จากนั้น จึงคัดเลือกเฉพาะคำศัพท์ที่พรรณนาลักษณะนิสัยที่ถาวร (Stable traits terms) และตัดคำศัพท์ที่ไม่เหมาะสมออก ได้แก่ คำศัพท์เกี่ยวกับการประเมิน (Evaluative terms) คำศัพท์เชิงคุณภาพ คำศัพท์ที่ตีความได้ยาก มีความหมายกำกวม เป็นที่รู้จักกันน้อย และคำศัพท์เกี่ยวกับสรีระ-จิตใจ ได้คำศัพท์ที่เข้าข่ายคำศัพท์พรรณนาลักษณะนิสัยที่ถาวรจำนวน 2,800 คำ ซึ่งถือเป็นชุดคำศัพท์ที่สำคัญอีกชุดหนึ่งที่ใช้เป็นข้อมูลเบื้องต้นของงานวิจัยใน

ระยะต่อมา จากนั้น Norman ได้นำคำศัพท์ทั้ง 2,800 คำ ไปจัดเป็นชุด ๆ ชุดละ 200 คำ นำไปให้นักศึกษาปริญญาตรี จำนวน 100 คน (ชาย 50 คน หญิง 50 คน) ประเมิน โดยให้พิจารณาใน 3 ประเด็นคือ บอกความหมายของคำศัพท์นั้น ๆ ประเมินความน่าปรารถนาทางสังคมของคำศัพท์ และให้พรรณนาลักษณะของตนเองและของเพื่อน 3 คนบนคำศัพท์เหล่านั้น หลังจากนำผลที่ได้จากการศึกษาที่ได้ไปตัดคำศัพท์ที่มีความหมายกำกวมและคำที่ไม่เข้าพวกออก ได้คำศัพท์ที่ผ่านเกณฑ์ 1,431 คำ ซึ่งคำศัพท์ในชุดนี้ นักวิจัยในสมัยต่อมาได้ให้ความสนใจนำไปใช้เป็นข้อมูลเบื้องต้นด้วยเช่นกัน จากนั้น จึงนำคำศัพท์ที่ได้ไปจัดเป็นประเภท (Categories) พ้องความหมายตามความเข้าใจของเขา มีคำศัพท์ที่ถูกตัดทิ้งอีก สุดท้ายเหลือคำศัพท์ที่ถือว่าเป็นคำศัพท์พรรณนาลักษณะนิสัย 571 คำที่สามารถจัดเป็นประเภทได้ 75 ประเภท และชุดคำศัพท์นี้ก็เป็นชุดคำศัพท์อีกชุดหนึ่งที่ได้รับการยอมรับในการเป็นข้อมูลสำคัญสำหรับนักวิจัยบุคลิกภาพด้วย

<u>ลักษณะสำคัญของแนวทางการศึกษาด้วยคำศัพท์</u> มีดังต่อไปนี้

1. การศึกษาตามแนวทางนี้ ใช้คำศัพท์พรรณนาลักษณะบุคคลที่เป็นคำศัพท์เดี่ยว ๆ (<u>มิใช่</u> ประโยค) ซึ่งการใช้คำศัพท์เดี่ยว ๆ นั้น จะให้พื้นฐานที่สำคัญต่อการคัดเลือกตัวแปร เพราะในแต่ละภาษานั้นมีขอบเขต และจำนวนของคำศัพท์เดี่ยว ๆ ที่จำกัด ทำให้ไม่เกิดความลำเอียงในการเลือกตัวแปร ดังที่พบในการศึกษาที่ใช้ประโยคเป็นตัวแปร (คำศัพท์คำหนึ่งสามารถสร้างเป็นประโยคได้อย่างไม่จำกัด) (Chomsky,1957 ,cited in Saucier & Goldberg ,1996) นอกจากนี้ การใช้คำศัพท์ ยังสามารถทดสอบความเป็นตัวแทนของตัวแปร ด้วยการวัดความตรงเชิงเนื้อหาของบุคลิกภาพ (Content Validity of Personality) ได้อีกด้วย

2. คำศัพท์ที่ใช้ต้องเป็นคำศัพท์ที่ใช้กันอยู่ทั่วไปในปัจจุบัน โดยคำศัพท์ที่ใช้กันบ่อย ๆ ใช้กันโดยทั่วไป จะมีความสำคัญมากกว่าคำศัพท์ที่ใช้กันน้อยและไม่แพร่หลาย เพราะถือว่า คำศัพท์ที่มีใช้กันทั่วไปอย่างแพร่หลาย เป็นคำศัพท์ที่เหมาะสมกับสถานการณ์และเรื่องราวในชีวิตจริง นอกจากนี้ แนวทางการศึกษาด้วยคำศัพท์ ยังเน้นที่การศึกษาคำศัพท์ในภาษาประจำท้องถิ่นนั้น ๆ หรือเป็นภาษาเฉพาะวัฒนธรรม ซึ่งเรียกการศึกษาเฉพาะวัฒนธรรมแบบนี้ว่า "Emic"

3. คำศัพท์ที่นำมาใช้ในการศึกษา เป็นคำศัพท์ที่มีความหมายในเชิงของ "คุณสมบัติ หรือ ลักษณะ (Attribute)" ที่สื่อตามการรับรู้ในชีวิตประจำวัน เป็นคำศัพท์ที่อ้างอิงถึงลักษณะที่สามารถรับรู้ได้ (Phenotype) มิใช่ ลักษณะเชิงสาเหตุ (Genotype) ที่ต้องมีความคงเส้นคงวา-ถาวร หรือต้องมีลักษณะเชิงประจักษ์ ดังเช่น คำศัพท์ในความหมายของ "อุปนิสัย หรือ ลักษณะนิสัย (Trait)"

ซึ่ง Saucier & Goldberg (1996) ได้ให้คำอธิบายไว้ว่า เป็นเพราะ แนวทางการศึกษาด้วยคำศัพท์ เป็นโครงกรอบ (Framework) สำหรับการพรรณนา (Description) มิใช้เพื่อการอธิบาย (Explanation) จึงไม่จำเป็นต้องอ้างอิงถึงจุดเริ่มต้น หรือที่มาของสิ่งที่พรรณนา และการศึกษาตามแนวทางนี้ไม่ได้เป็นตัวแทนของทฤษฎีอุปนิสัย (Trait Thoery) ที่มีข้อตกลงว่า บุคลิกภาพ ต้องมีความคงที่ต่อเวลา และสถานการณ์ที่แปรเปลี่ยนไป นอกจากนี้ Ross (1977, cited in Saucier & Goldberg,1996) ได้กล่าวว่า การศึกษาตามแนวทางนี้ จะทำให้เกิดความผิดพลาดน้อยกว่าแนวทางอื่น ที่มักให้การอธิบายเกินกว่าความหมายของบุคลิกภาพ

4. แนวทางนี้ให้ความสำคัญกับคำศัพท์ทุกคำ ทุกประเภท ที่สามารถพรรณนาลักษณะของบุคคลเป้าหมายได้ ไม่ได้จำกัดเฉพาะว่า ต้องเป็นคำคุณศัพท์เท่านั้น อาจเป็นคำนาม คำกริยาก็ได้ ซึ่งเป็นผลดีต่อการศึกษาบุคลิกภาพในภาษาบางภาษาที่มีคำคุณศัพท์ใช้อยู่น้อยมาก และบางคำนั้นก็มิได้อ้างอิงถึงลักษณะบุคคลด้วย ยิ่งไปกว่านั้น บางภาษาก็ไม่มีคำคุณศัพท์ใช้อยู่เลย เช่น ภาษา Yurok (Dixon,1977 cited in Saucier & Goldberg ,1996)

5. การคัดเลือกคำศัพท์ที่เป็นตัวแทนลักษณะบุคคลตามแนวทางนี้ จะอยู่นอกเหนือความรับผิดชอบของผู้วิจัย เพราะหน้าที่การคัดเลือกตัวแปรอยู่ที่พจนานุกรม และกลุ่มผู้ประเมินทั้งหมด

6. คำศัพท์คำหนึ่ง อาจอธิบายลักษณะได้หนึ่งลักษณะหรือมากกว่าหนึ่งลักษณะก็ได้ เพราะ "ลักษณะ (Attribute)" เป็นอิสระจากคำศัพท์ รวมทั้ง คำศัพท์ที่ใช้เป็นตัวแทน "ลักษณะ (Attribute)" นั้น ต้องมีระดับของความเป็นตัวแทนที่สอดคล้องกับความสำคัญของลักษณะนั้น ๆ ด้วย กล่าวคือ ลักษณะบุคคลที่สำคัญ ๆ ต้องมีอยู่ในคำศัพท์ที่สอดคล้องกับลักษณะบุคคลนั้น ๆ ของทุกภาษา

7. การศึกษาตามแนวทางนี้ จะเกี่ยวข้องเฉพาะเนื้อหาของบุคลิกภาพเท่านั้น กล่าวคือ การให้คำนิยามเชิงปฏิบัติการเกี่ยวกับมโนทัศน์บุคลิกภาพ (Personality Concept) จะนิยามอยู่ในขอบเขต คำจำกัดความที่มีอยู่ในภาษาเท่านั้น และเป็นคำที่บุคคลทั่วไปสามารถเข้าใจได้

8. แนวทางการศึกษาด้วยคำศัพท์ ให้สิ่งที่สำคัญที่สุดต่อการศึกษาบุคลิกภาพ ได้แก่ ผลการศึกษาที่มีความคงที่ และมีความเป็นสากล เนื่องจาก การศึกษาตามแนวทางนี้สามารถทดสอบข้ามกลุ่มตัวอย่าง (Sample of subject) ข้ามเป้าหมายของการพรรณนา (Targets of description) ข้ามวิธีการวิเคราะห์ และข้ามภาษา รวมทั้ง มีความครอบคลุมเป้าหมายการวิเคราะห์องค์ประกอบบุคลิกภาพ คือ ความประหยัด (Parsimony)* และการทดสอบซ้ำโดยให้ผลตามความคาดหมายได้ (Predictable replication)

หมายเหตุ ความประหยัด (Parsimony)* หมายถึง การให้รูปแบบที่ง่ายที่สุดของความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบกับตัวแปร โดยมีจำนวนองค์ประกอบที่แยกออกมาน้อยที่สุด แต่สามารถอธิบายความแปรปรวนได้มากพอ ๆ กับที่มีจำนวนองค์ประกอบมาก

การนำคำศัพท์พรรณนาลักษณะบุคคลที่มีอยู่ในภาษาที่ใช้กันทั่วไปในปัจจุบัน มาใช้ศึกษาโครงสร้างบุคลิกภาพ นั้น มีข้อดี และปัญหาของการใช้ ซึ่งสามารถสรุปได้ ดังต่อไปนี้

ข้อดี (1.) ตัดปัญหาเรื่องความนิยมชั่วครั้งชั่วคราว เนื่องจากโครงสร้างของภาษามีความมั่นคงและเปลี่ยนแปลงช้ามาก เมื่อเทียบกับแนวทางอื่น และคำศัพท์บุคลิกภาพส่วนใหญ่ใช้กันนานเป็นศตวรรษ

(2.) ตัดปัญหาเรื่องอิทธิพลที่เกิดจากความลำเอียงในการเลือกตัวแทนของตัวแปรที่มีจำนวนไม่จำกัด จากการที่คำศัพท์คำหนึ่งสามารถสร้างเป็นประโยคได้ไม่จำกัด ทำให้มีตัวแปรที่มีความเป็นไปได้จำนวนมาก ซึ่งการเลือกตัวแทนจากตัวแปรที่มีจำนวนมาก ๆ นั้น จะทำให้เกิดความลำเอียงได้ แต่การศึกษาตามแนวทางนี้ใช้คำศัพท์เดี่ยว ๆ ซึ่งมีจำนวนจำกัด จึงตัดปัญหานี้ได้

(3.) ตัดปัญหาเรื่องความลำเอียงของผู้วิจัย ที่มักเลือกตัวแปรเฉพาะที่จะยืนยันความคาดหวังของผู้วิจัยให้เป็นจริง โดยเลือกตัวแปรตามอำเภอใจและตามความต้องการของตนเอง เพื่อยืนยันความเชื่อที่ตนมีอยู่ แต่การศึกษาแนวทางตามนี้ให้ความสำคัญกับทุกขั้นตอนการคัดเลือกตัวแปร และอยู่นอกเหนือความรับผิดชอบของผู้วิจัย เพราะหน้าที่การคัดเลือกตัวแปรอยู่ที่พจนานุกรมและกลุ่มผู้ประเมินทั้งหมด (Aggregated raters)

(4.) ให้ความคงที่ของการศึกษา และความเป็นสากลต่อการศึกษาบุคลิกภาพ เพราะสามารถทดสอบข้ามกลุ่มตัวอย่าง ข้ามวิธีการวิเคราะห์และข้ามภาษาได้

ปัญหา (1.) คำศัพท์ทุกคำที่เป็นคำที่ใช้พรรณนาบุคลิกภาพนั้น ไม่ใช่ว่าจะเป็นเกณฑ์ที่นักวิจัยทุกคนพึงพอใจ ที่จะใช้ศึกษาบุคลิกภาพเช่น นักวิจัยบางคนมีแนวคิดบุคลิกภาพที่แคบ ก็มักตัดคำศัพท์ที่เป็นคำพรรณนาในเชิงกายภาพ (เช่น สูง ต่ำ) คำพรรณนาลักษณะภายนอก (เช่น หน้าตาดี), คำศัพท์เกี่ยวกับการประเมิน (เช่น ดีเยี่ยม) คำพรรณนาบทบาททางสังคม (เช่น เชี่ยวชาญ เก่ง) หรือ คำศัพท์ที่แสดงถึงสภาวะชั่วคราว (เช่น อึดอัด) ออกไป เพราะคำศัพท์เหล่านี้ไม่ได้มีขอบเขตการแบ่งประเภทลักษณะบุคลิกภาพที่ชัดเจนนัก

(2.) คำศัพท์บางคำมีความหมายคลุมเครือ ตีความได้หลายนัย บางคำเป็นคำอุปมาแฝง หรือตีความได้ยาก ก็มักถูกสมมติเอาว่า มีความหมายคาบเกี่ยวกับชุดคำศัพท์ที่มีใช้กันทั่วๆ ไป จึงถูกตัดทิ้งออกจากการวิจัยได้ ซึ่งในปัญหาข้อนี้สามารถแก้ไขได้โดยการตรวจสอบนิยามของคำนั้นจากพจนานุกรม

(3.) การพรรณนาลักษณะบุคคลในภาษาพูดบางภาษามีจำนวนคำคุณศัพท์ใช้น้อย หรือแทบไม่มีเลย

โครงสร้างบุคลิกภาพ

โครงสร้างบุคลิกภาพ หมายถึง รูปแบบ (Pattern) ขององค์ประกอบบุคลิกภาพที่เป็นลักษณะร่วมข้ามบุคคล (John,1990) โดยมีนักทฤษฎีบุคลิกภาพได้เสนอแนวคิดในการจำแนกบุคลิกภาพออกเป็นองค์ประกอบ แต่มีการเสนอรูปแบบที่แตกต่างกันไป (Mershon & Gorsuch, 1988) เช่น บางท่านเสนอว่า มี 3 องค์ประกอบ (Eysenck & Eysenck,1968) และบางท่านเสนอว่ามีจำนวนองค์ประกอบมากถึง 23 องค์ประกอบ (Cattell,1973) อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันนี้ รูปแบบโครงสร้างบุคลิกภาพที่เป็นที่นิยมและมีการอ้างอิงถึงอยู่บ่อยๆ ในงานวิจัยเกี่ยวกับบุคลิกภาพมีอยู่ 2 รูปแบบ ได้แก่

- รูปแบบ 5 องค์ประกอบ (Five-Factor Model : FFM หรือ Big Five)
- รูปแบบ 7 องค์ประกอบ ที่เสนอโดย Tellegen & Waller

โดยผู้วิจัยจะเสนอรายละเอียดของแต่ละรูปแบบตามความโดดเด่น และความเป็นที่นิยมอ้างอิงถึงในปัจจุบัน พร้อมทั้งงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับรูปแบบดังกล่าวด้วย ดังต่อไปนี้

1.) รูปแบบ 5 องค์ประกอบ (Five - Factor models: FFM) หรือ "The Big Five"

รูปแบบ 5 องค์ประกอบ หรือ "The Big Five" หมายถึง องค์ประกอบบุคลิกภาพ จำนวน 5 องค์ประกอบที่มีความเป็นอิสระต่อกัน ถือเป็นรูปแบบที่มีความโดดเด่น และได้รับการยอมรับจากนักจิตวิทยาในสมัยนี้ว่า เป็นรูปแบบที่มีจำนวนองค์ประกอบน้อยที่สุดที่ครอบคลุมขอบเขตของการพรรณนาบุคลิกภาพ สามารถทดสอบซ้ำข้ามกลุ่มตัวอย่าง ข้ามเครื่องมือ และข้ามวัฒนธรรมได้ (Costa & McCrae, 1995 ; Goldberg & Saucier, 1995 ; McCrae & Costa,1992 ; John, 1990)

อย่างไรก็ตาม รูปแบบ 5 องค์ประกอบนั้น มิได้มีเพียงรูปแบบเดียว เนื่องจาก มีผู้เสนอรูปแบบบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบหลายรูปแบบด้วยกัน และมีการตีความองค์ประกอบแตกต่างกันไประหว่างผู้เสนอรูปแบบ 5 องค์ประกอบเหล่านั้น จึงยังไม่สามารถที่จุสรุปได้ว่า รูปแบบใดเป็นรูปแบบที่ถูกต้องและเหมาะสมที่สุดต่อการนำไปใช้เป็นตัวแทนของการพรรณนาบุคลิกภาพ

ต่อไปนี้ ผู้วิจัยจะขอเสนอรายละเอียดเกี่ยวกับองค์ประกอบต่าง ๆ ของรูปแบบบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบนี้ ความเป็นมาของการศึกษาเกี่ยวกับรูปแบบนี้ รวมทั้ง งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

นิยาม (Definition) ขององค์ประกอบที่อยู่ในรูปแบบ 5 องค์ประกอบ

1. องค์ประกอบอาการทางประสาท (Neuroticism : N) หมายถึง คนที่มีแนวโน้มกลัดกลุ้ม เศร้าโศรก หรือระทมทุกข์ (Distress) การแสดงความคิดและพฤติกรรมจะเป็นการแสดงออกตามความรู้สึกเศร้าโศรก หรือระทมทุกข์นั้น

- ผู้ที่มีคะแนนในองค์ประกอบ N สูง แสดงถึง ผู้ที่มีสภาพอารมณ์ไปในทางลบอย่างเรื้อรัง (Chronic negative affect) และมักพัฒนาไปสู่ความผิดปกติทางจิตในรูปแบบต่าง ๆ บุคคลเหล่านี้จะมีความตึงเครียดทางประสาท มีความกระวนกระวายใจ ขี้เศร้า รู้สึกผิดหวัง หดหู่ใจ รู้สึกว่าตนเองผิด หุนหันพลันแล่น คิดตระหนักถึงแต่ตนเองเสมอ ซึ่งความรู้สึกของแต่ละคนมักสัมพันธ์กับความคิดที่ไร้เหตุผล มีความยกย่องนับถือตนเองต่ำ มีการควบคุมแรงกระตุ้น (Impulse) และความปรารถนาในระดับต่ำ มีอาการที่แสดงถึงความเจ็บป่วยทางกาย มีการจัดการกับปัญหาอย่างไร้ประสิทธิภาพ
- ผู้ที่มีคะแนนในองค์ประกอบ N ต่ำ ไม่จำเป็นว่า ต้องเป็นผู้ที่มีสุขภาพจิตดีมาก แต่อาจเป็นคนที่สุขุมเยือกเย็น มีลักษณะผ่อนคลาย จิตใจหนักแน่น มั่นคง ไม่วิตกกังวลง่าย จัดการกับปัญหาได้ดี

2. องค์ประกอบชอบแสดงออก (Extraversion : E) มักนิยามไปในเชิงของการมีอิทธิพลเหนือผู้อื่น (Dominance) และการชอบสังคม (Sociability) โดย

- ผู้ที่มีคะแนนในองค์ประกอบ E สูง มักเป็นคนร่าเริง แสดงอิทธิพลเหนือผู้อื่น มองโลกในแง่ดี ชี้โม้ช่างคุย ชอบสังคม เป็นคนอบอุ่น มีความกระตือรือร้น มีจิตใจเข้มแข็ง มีพลังในตนเอง
- ผู้ที่มีคะแนนในองค์ประกอบ E ต่ำ มักเป็นคนเงียบ ๆ ไม่ค่อยพูด สุขุม ชอบอยู่คนเดียว ขี้อาย สมถะ แยกตัวจากสังคม สงบเสงี่ยมเจียมตัว ไม่มีความเป็นมิตร

3. องค์ประกอบการคล้อยตามผู้อื่น (Agreeableness : A) มักตรงกันข้ามกับลักษณะในองค์ประกอบชอบแสดงออก (Extraversion) และเกี่ยวข้องกับลักษณะด้านมนุษยธรรม ความเมตตา

- ผู้ที่มีคะแนนในองค์ประกอบ A สูง มักเป็นคนเห็นแก่ประโยชน์ของผู้อื่นและของส่วนรวม ให้ความสนใจและเอาใจใส่ดูแลต่อผู้อื่น ไว้วางใจผู้อื่น มีลักษณะประนีประนอม มีจิตใจอ่อนโยน ใจกว้าง มีความซื่อสัตย์ ยุติธรรม มีเมตตา
- ผู้ที่มีคะแนนในองค์ประกอบ A ต่ำ มักเป็นคนที่มีเจตนาร้าย ถือความคิดตนเป็นใหญ่ เห็นแก่ตัว เจ้าอารมณ์ ขี้อิจฉา ก้าวร้าว ไม่สนใจผู้อื่น

4. องค์ประกอบความจริงจัง (Conscientiousness : C) องค์ประกอบนี้มีลักษณะของการประเมินสูง มีความหมายในเชิงศีลธรรม

- ผู้ที่มีคะแนนในองค์ประกอบ C สูง มักเป็นคนละเอียดถี่ถ้วน มีระเบียบวินัย มุ่งบรรลุความสำเร็จ น่าเชื่อถือ ขยันหมั่นเพียร มีความสามารถ มีวุฒิภาวะ

- ผู้ที่มีคะแนนในองค์ประกอบ C ต่ำ มักเป็นคนสะเพร่า ไม่มีระบบระเบียบ เกียจคร้าน หยาบคาย ไม่มีมารยาท ไม่มีความประณีต

5. <u>องค์ประกอบการเปิดรับประสบการณ์</u> (Openness to Experience) เป็นองค์ประกอบที่นิยามด้วย ความเฉลียวฉลาด ช่างคิด มีจินตนาการ สามารถรับรู้และเข้าใจได้ มีสติรู้ตัว แต่ผู้ที่มีคะแนนองค์ประกอบนี้สูงก็มิได้หมายความว่า จะเป็นผู้ที่มีไอคิว (IQ) สูง

- ผู้ที่มีคะแนนในองค์ประกอบ O สูง มักเป็นคนที่มีความสามารถทางเชาว์ปัญญาสูง มีความคิดที่อิสระไม่เป็นไปตามกฎระเบียบใดๆ มีความสนใจในสิ่งรอบตัว มีความรู้สึกไวต่อศิลปะและความงาม มีความอยากรู้อยากเห็น

- ผู้ที่มีคะแนนในองค์ประกอบ O ต่ำ มักเป็นคนมีโลกทัศน์แคบ โง่ ไม่ชอบคิด ไม่ค่อยสนใจอะไร

<u>เนื้อหาของโครงสร้างบุคลิกภาพ รูปแบบ 5 องค์ประกอบ</u>

1. รูปแบบบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ (Five - Factor Model: FFM หรือ Big Five) เป็นรูปแบบองค์ประกอบบุคลิกภาพที่สามารถทดสอบซ้ำได้ มีจำนวนองค์ประกอบน้อยแต่สามารถพรรณนาบุคลิกภาพได้อย่างครอบคลุมเนื้อหาเกี่ยวกับบุคลิกภาพ

2. เป็นรูปแบบที่วางอยู่บนพื้นฐานข้อมูลที่เป็นคำศัพท์จำนวนมาก ที่ไม่ได้เจาะจงประเภทของคำศัพท์ว่าต้องเป็นเฉพาะคำคุณศัพท์เท่านั้น และให้ความสำคัญกับทุกขั้นตอนของการคัดเลือกตัวแปร ทำให้ได้ตัวแปรที่เป็นตัวแทนที่เหมาะสมของบุคลิกภาพ

3. องค์ประกอบแต่ละองค์ประกอบที่อยู่ในรูปแบบบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ ไม่จำเป็นต้องมีความสำคัญและความสามารถในการทดสอบซ้ำที่เท่าเทียมกัน เนื่องจาก รูปแบบ Big Five นี้วางอยู่บนพื้นฐานของแนวทางการศึกษาด้วยคำศัพท์ (Lexical Perspective) ที่มีหลักการเบื้องต้นว่าองค์ประกอบแต่ละองค์ประกอบ มีความสำคัญขององค์ประกอบที่แตกต่างกันไปตามความโดดเด่นของตัวแปรในองค์ประกอบนั้น ๆ ที่มีอยู่ในภาษาที่มีใช้อยู่ทั่วไปในปัจจุบัน (Natural Language)

4. การเกิดองค์ประกอบในรูปแบบบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ เป็นไปตามกฎทั่วไปของการวิเคราะห์องค์ประกอบ คือ ตัวแปรที่เป็นตัวแทนขององค์ประกอบ จะมีระดับความเข้มของการกระจายที่ต่อเนื่องกัน ไม่ได้มีการเกาะกลุ่มกันแน่น และแยกจากองค์ประกอบอื่นอย่างชัดเจน แต่ยังมีตัวแปรที่ตกอยู่ระหว่างชั้วขององค์ประกอบอีกด้วย

5. องค์ประกอบในรูปแบบบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ เป็นองค์ประกอบบุคลิกภาพตามการพรรณนาลักษณะที่สามารถรับรู้ได้ (Perceived personality หรือ Prototypic personality) และเป็นองค์ประกอบบุคลิกภาพตามการรับรู้ของผู้ประเมินที่เป็นบุคคลทั่ว ๆ ไป (Lay person) มิได้เป็นลักษณะตามความหมายทางภาษา

ความเป็นมาของรูปแบบ 5 องค์ประกอบ (John, 1990 ; Digman, 1996)

Webb (1915, cited in Digman,1996) ได้ศึกษาเพิ่มเติมจากการศึกษาในระยะแรก ๆ ของ Spearman (1904, cited in Digman,1996) ที่ศึกษาเกี่ยวกับองค์ประกอบทั่วไปทางปัญญา (General factor (g) of intelligence) โดยวิเคราะห์ผลการประเมินของครูที่ประเมินลักษณะเฉพาะ (Characteristics) 48 ลักษณะของนักเรียน 2 กลุ่ม (กลุ่มแรกมีอายุ 20 ปีกว่าและกลุ่มหลังมีอายุ 12 ปี) ผลการศึกษาพบองค์ประกอบบุคลิกภาพ 2 องค์ประกอบ คือ องค์ประกอบทั่วไปทางปัญญา (General factor of intelligence) เรียกว่า องค์ประกอบ g และองค์ประกอบเจตนารมณ์ (Will) เรียกว่า องค์ประกอบ w ซึ่งประกอบด้วยลักษณะของ "การไม่ละทิ้งงาน (Tendency not to abandon tasks) ความมุ่งมั่นที่จะเอาชนะอุปสรรค (Perseverance in the face of obstacles) และความจริงจัง (Conscientiousness)"

ต่อมา Garnett (1919, cited in Digman,1996) นำค่าสหสัมพันธ์ที่ได้จากการศึกษาของ Webb มาวิเคราะห์อีกครั้ง และสรุปว่า มีองค์ประกอบที่ 3 ด้วยคือ องค์ประกอบความเฉลียวฉลาด (Cleverness) หรือ องค์ประกอบ c ที่เทียบได้กับ องค์ประกอบเชาว์ปัญญา (Intellect factor) ของ Big Five แต่เมื่อพิจารณารายละเอียดแล้ว พบว่าองค์ประกอบความเฉลียวฉลาดนี้ ปงชี้ด้วยตัวแปรต่างๆ คือ ความร่าเริง (Cheerful) มีอารมณ์ขัน (Humour) ชอบการสังสรรค์หรือเข้าสังคมขนาดใหญ่ (Fondness for large social gatherings) ชอบแสดงอิทธิพล (Wideness of his influence) ซึ่งองค์ประกอบนี้ คือ องค์ประกอบชอบแสดงออก (Extraversion) ของ Big Five นั่นเอง ในปัจจุบันนี้เรียก 3 องค์ประกอบนี้ ว่า "องค์ประกอบของเวปป์-การ์เนตต์ (Webb-Garnett factors)"

จากนั้น Cattell (1933, cited in Digman,1996) นำชุดมาตรวัดการประเมินขั้วคู่ 46 คู่ ที่เป็นคำวลีสั้น ๆ ให้นักศึกษาระดับอุดมศึกษาเพศชาย 62 คน ประเมินเพื่อนนักศึกษาที่ตนรู้จักดี ซึ่งผลการวิเคราะห์ สรุปว่า มีองค์ประกอบบุคลิกภาพ 4 องค์ประกอบคือ

(1.) องค์ประกอบ w (Will : w-factor) บ่งชี้ด้วยคู่คำคุณศัพท์ต่าง ๆ ได้แก่ ความจริงจัง (Conscientious) - ความไม่น่าเชื่อถือ (Unreliable) การยืนหยัด (Persistent) - ความไม่แน่นอน (Changeable) และเมื่อเปรียบกับตัวแปรใน Big Five พบว่าเข้าได้กับองค์ประกอบความจริงจัง (Conscientiousness)

(2.)องค์ประกอบ s (Surgency : s-factor) มีตัวแปรคล้ายกับองค์ประกอบ c ของ Garnett

(3.) องค์ประกอบ m (Maturity : m-factor) อธิบายด้วยคู่คำคุณศัพท์ดังนี้ ความมีวุฒิภาวะ (Mature) - การทำตามอำเภอใจ (Willful) มีเจตนาดี (Good-nature) - มีเจตนาร้าย (Malicious) มีเมตตา (Kind on principle) - ไม่มีเมตตา (Absence of kindness) เทียบได้กับองค์ประกอบการคล้อยตามผู้อื่น (Agreeableness) ของ Big Five

(4.) องค์ประกอบลักษณะนิสัยทางอารมณ์ (Temperament Trait) เป็นลักษณะนิสัยที่ไม่ใช่ลักษณะทางปัญญา อธิบายด้วยคู่คำคุณศัพท์ อารมณ์อ่อนไหวง่าย (Emotional) - อารมณ์มั่นคง (Unemotional) ความสมดุล (Balance) - ความสุดโต่ง (Extreme) ภาววิสัย (Objective) - อัตวิสัย (Subjective) และ โผงผาง (Frank) - ปกปิดความคิด (Secretitic)
ซึ่ง Digman (1996) ได้แสดงความคิดเห็นว่า หากนำองค์ประกอบทั้ง 4 องค์ประกอบของ Cattell ไปรวมกับองค์ประกอบ g ของ Spearman (g factor) ที่เป็นองค์ประกอบหลักทางเชาว์ปัญญา อาจถือได้ว่า เป็นการปรากฏตัวครั้งแรกของ Big Five ก็ได้

ปี ค.ศ. 1936 Guilford & Guilford (1936, cited in Digman,1996) วิเคราะห์องค์ประกอบจากแบบสอบถามที่มีลักษณะเป็นข้อกระทงง่าย ๆ 36 ข้อ เช่น คุณรู้สึกเจ็บปวดรวดร้าวใจ (Hurt) ง่ายใช่หรือไม่ ผลการวิเคราะห์พบว่า มีองค์ประกอบ 5 องค์ประกอบ โดย 3 องค์ประกอบแรกมีความชัดเจนมาก คือ

(1.) องค์ประกอบ S หมายถึง การชอบเข้าสังคม (Social flavor)

(2.) องค์ประกอบ E หมายถึง อารมณ์อ่อนไหว (Emotional)

(3.) องค์ประกอบ M สัมพันธ์กับคำถามว่า "คุณมีลักษณะของผู้ชายหรือไม่ ?"

ส่วนอีก 2 องค์ประกอบนั้น ตีความได้ยาก โดย องค์ประกอบที่ 4 ปงชี้ด้วย การไวต่อความรู้สึกของผู้อื่น การไม่พิถีพิถันกับการแต่งกาย (Carelessness of dress) หุนหันพลันแล่น (Impulsiveness) และชอบเพ้อฝัน (Daydreaming) ซึ่ง Digman (1996) ตีความองค์ประกอบนี้ว่า เป็น "Rhathymia" หรือ องค์ประกอบ R หมายความว่า เป็นอิสระจากความใส่ใจ (Freedom from Care) หรือความไม่ใส่ใจ ส่วนองค์ประกอบสุดท้าย เป็นองค์ประกอบเกี่ยวกับเชาว์ปัญญา และการชอบศึกษาผู้อื่น ได้แก่ ชอบคิด (Liking for Thinking) Guilford เรียกองค์ประกอบนี้ว่า "T - factor" และหากเปรียบองค์ประกอบทั้ง 5 องค์ประกอบนี้กับองค์ประกอบของ Big Five ในปัจจุบัน พบว่า มีองค์ประกอบที่สามารถเข้ากันได้เพียง 4 องค์ประกอบเท่านั้น คือ

(1.) องค์ประกอบ S : ชอบสังคม (Social flavor) เทียบได้กับ องค์ประกอบชอบแสดงออก (Extraversion)

(2.) องค์ประกอบ E : อารมณ์อ่อนไหวง่าย (Emotion) เทียบได้กับองค์ประกอบไม่มั่นคงทางอารมณ์ (Emotion Instability)

(3.) องค์ประกอย R: ความไม่ใส่ใจ (Rhathymia) เทียบได้กับ องค์ประกอบความจริงจัง (Conscientiousness) หรืออาจเข้าได้กับ การไม่คล้อยตามผู้อื่น (Disagreeableness)

(4.) องค์ประกอบ T : การคิดถึงแต่เรื่องของตนเอง (Thinking Introversion) เทียบได้กับองค์ประกอบเชาว์ปัญญา (Intellect)

เมื่อพิจารณาชุดแบบสอบถามที่ Guilford ใช้ พบว่า มีคำถามเพียงข้อเดียวที่เข้าได้กับองค์ประกอบการคล้อยตามผู้อื่น (Agreeableness) ของ Big Five คือ "คุณมักจะคำนึงถึงความรู้สึกของผู้อื่น ใช่หรือไม่ ? (Are you inclined to be considerate of other people's feeling ?)" แต่เนื่องจากการวิเคราะห์องค์ประกอบต้องวางอยู่บนพื้นฐานความร่วมกัน ดังนั้น จึงถือว่าไม่มีการปรากฏขององค์ประกอบการคล้อยตามผู้อื่น (Agreeableness)

3 ปีต่อมา Guilford & Guilford ได้ขยายแบบสอบถาม เป็น 89 ข้อ แต่มีเพียง 30 ข้อที่เข้าสู่การวิเคราะห์องค์ประกอบจริง ๆ หลังจากสกัดองค์ประกอบและหมุนแกนแบบมุมแหลม (Oblique Rotation) แล้ว ได้องค์ประกอบ 5 องค์ประกอบ คือ

(1.) องค์ประกอบความเศร้าโศรก (Depression: D - factor) ตรงกับ องค์ประกอบไม่มั่นคงทางอารมณ์ (Emotional Instability) ของ Big Five

(2.) องค์ประกอบความไม่ใส่ใจ (Rhathymia: R-factor) ตรงกับ องค์ประกอบความจริงจัง (ต่ำ) (low Conscientiousness) ของ Big Five

(3.) องค์ประกอบความอาย (Shyness:S-factor) ตรงกับ องค์ประกอบขอบเก็บตัว (Introversion) ของ Big Five

(4.) องค์ประกอบการชอบคิด (Liking for Thinking)

(5.) องค์ประกอบการคิด (Thinking: T-factor)

องค์ประกอบที่ 4 และ 5 นี้ ตรงกับองค์ประกอบเชาว์ปัญญา (Intellect) ของ Big Five จะเห็นได้ว่าไม่ปรากฏองค์ประกอบการคล้อยตามผู้อื่น (Agreeableness) ของ Big Five เช่นเดิม

ต่อมาในช่วงกลางของปี ค.ศ. 1940 Raymond Cattell นำคำศัพท์แสดงลักษณะนิสัย ที่รวบรวมโดย Allport & Odbert (1936) มาศึกษาวิเคราะห์และสร้างเป็นมาตรวัดขั้วคู่ 35 คู่ นำไปศึกษาให้กลุ่มตัวอย่างนักศึกษาระดับปริญญาตรีเพศชาย 2 กลุ่ม ประเมินเพื่อนรุ่นเดียวกัน การศึกษาครั้งนี้ เขาได้นำหลักการวิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor Analysis) ของ Thurstone มาใช้ ซึ่งเขาสรุปผลที่ได้ว่า มีองค์ประกอบที่สามารถสกัดได้จริงๆ 9 องค์ประกอบ (ในกลุ่มตัวอย่างเพศชายกลุ่มที่ 2) จาก 11 องค์ประกอบ (พบในกลุ่มตัวอย่างเพศชายกลุ่มแรก) หลังจากนั้น ปี ค.ศ. 1948 เขาได้ศึกษากับกลุ่มตัวอย่างเพศหญิง ซึ่งเขาพบว่า มีองค์ประกอบที่สกัดได้ 11 องค์ประกอบ (บางองค์ประกอบเหมือนองค์ประกอบที่พบในกลุ่มตัวอย่างเพศชาย) หลังจากหมุนแกนแล้ว จะได้องค์ประกอบ 5 องค์ประกอบ แต่ Cattell สรุปการศึกษาทั้ง 3 การศึกษาของเขาว่า องค์ประกอบที่ได้ไม่สามารถทดสอบซ้ำได้ เขาจึงนำผลการศึกษานี้ ไปพัฒนาชุดแบบสอบถามองค์ประกอบบุคลิกภาพ 16 องค์ประกอบ (Sixteen Personality Factors Questionnaire หรือ 16 PF) ของเขาแทน

ปี ค.ศ. 1947 Donald Fiske (1949, cited in Digman, 1996) ได้เลือกตัวแปรในมาตรวัดประมาณค่าขั้วคู่ 35 ข้อของ Cattell มา 22 ข้อ นำไปให้กลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้เข้ารับการอบรมจิตวิทยาคลินิก 128 คน ประเมินตนเอง ประเมินผู้เข้ารับการอบรมคนอื่น และประเมินโดยเจ้าหน้าที่จิตวิทยา (Psychological Staff) หลังจากวิเคราะห์ค่าสหสัมพันธ์ และพบว่ามี 5 องค์ประกอบ คือ

องค์ประกอบที่ 1 คือ การปรับตัวทางสังคม (Social Adaptability)

องค์ประกอบที่ 2 คือ การคล้อยตาม (Conformity)

องค์ประกอบที่ 3 คือ การควบคุมอารมณ์ (Emotional Control)

องค์ประกอบที่ 4 คือ เชาว์ปัญญา (Inquiring Intelligence)

องค์ประกอบที่ 5 คือ การแสดงออกของตนเองอย่างเชื่อมั่น (Confident self-expression)

โดยที่ 4 องค์ประกอบแรกเทียบได้กับรูปแบบ Big Five ในปัจจุบัน คือ Extraversion Agreeableness Emotional Stability และ Intellect ตามลำดับ ส่วนองค์ประกอบที่ 5 นั้นไม่ชัดเจนพอ อย่างไรก็ตาม การศึกษาของ Fisk เป็นการศึกษาที่น่าสนใจอย่างยิ่ง เพราะผลการศึกษานี้มีความคงเส้นคงวาข้ามแหล่งข้อมูลที่มีความแตกต่างกัน คือ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการประเมินตนเอง การประเมินเพื่อนระดับเดียวกัน หรือ การประเมินของผู้บังคับบัญชา ไม่มีความแตกต่างกัน แม้ในระยะต่อมา จะมีผู้นำการศึกษาของ Fisk มาวิเคราะห์ค่าสหสัมพันธ์ใหม่อีกครั้ง (Digman & Takemoto-Chock,1981) ผลที่ได้ยังคงยืนยันความถูกต้องของ Fisk เช่นเดิม ซึ่งผลการศึกษาแบบนี้ไม่พบอีกเป็นเวลากว่าทศวรรษ

หลังจากการศึกษาของ Fisk ผ่านไป เป็นเวลากว่าทศวรรษที่ไม่พบการศึกษาองค์ประกอบบุคลิกภาพที่สามารถทดสอบซ้ำได้อีกเลย จนกระทั่งปี ค.ศ.1961 Ernest Tupes & Raymond Christal (Tupes & Christal,1961 cited in Digman, 1996) ได้เลือกคำรายการแสดงลักษณะนิสัยของ Cattell บางคำมาสร้างเป็นมาตรวัด 30 ข้อ เมื่อวิเคราะห์องค์ประกอบแล้ว พบว่ามี 5 องค์ประกอบบุคลิกภาพที่มีความคงที่ต่อการทดสอบซ้ำ ซึ่งถือว่า เป็นจุดเริ่มต้นของ "รูปแบบ 5 องค์ประกอบ (Five-Factor Model : FFM) หรือ Big Five " ในปัจจุบัน แต่เพราะ ผลการศึกษานี้ไม่ได้ตีพิมพ์ในวารสารที่เป็นที่รู้จักกันนักจึงมีนักวิจัยบุคลิกภาพเพียงไม่กี่คนที่ได้พบผลการศึกษานี้

นอกจาก Tupes & Christal ที่เป็นผู้ค้นพบรูปแบบบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบแล้ว ยังคงมีนักวิจัยอื่น ๆ อีก ที่ค้นพบ รูปแบบ 5 องค์ประกอบเช่นกัน ได้แก่

- ปี ค.ศ.1963 Warren Norman (1963, cited in John,1990) วิเคราะห์องค์ประกอบบุคลิกภาพ จากข้อมูลการประเมินเพื่อนระดับเดียวกัน บนมาตรวัดการประมาณค่า 20 ข้อ และบนคำศัพท์พรรณนาลักษณะนิสัย 2,800 คำ ผลการวิเคราะห์ พบองค์ประกอบ 5 องค์ประกอบ

- ปี ค.ศ.1964 Borgatta (1964 cited in Digman, 1996) ได้ออกแบบมาตรวัดการประมาณค่า (Rating Scale) 34 ข้อขึ้นเอง โดยวางอยู่บนพื้นฐานการศึกษาของ Tupes & Christal ลักษณะของมาตรวัดเป็นประโยคข้อความสั้น ๆ เช่น มีความยืนหยัดหรือไม่ (Is assertive) นำมาตรวัดนี้ไปให้สมาชิกองค์กรนักศึกษาหญิงและองค์กรนักศึกษาชายประเมินตนเอง ผลการวิเคราะห์พบ 5 องค์ประกอบที่มีความชัดเจน ซึ่งเขาให้ชื่อองค์ประกอบเหล่านี้ว่า Assertiveness Likeability Responsibility Emotionality และ Intelligence ตามลำดับ

- ต่อมาปี ค.ศ. 1967 Smith (1967, cited in Digman, 1996) วิเคราะห์มาตรวัดการประมาณค่าขั้วคู่ 42 คู่ ที่นำมาจากการรวบรวมคำศัพท์ของ Allport & Odbert (1936) และ Cattell (1947,1948) ให้กลุ่มตัวอย่างนักศึกษาปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 ประเมินเพื่อนที่เรียนด้วยกัน ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบ ได้องค์ประกอบ 5 องค์ประกอบ คือ Extraversion, Agreeableness, Emotionality, Strength of Character (ปัจจุบัน เรียกว่า องค์ประกอบความจริงจัง Conscientiousness) และองค์ประกอบ Refinement (เหมือนกับส่วนหนึ่งของ Intellect หรือ Openness)

- Conley (1985) ใช้ตัวแปรที่เลือกไว้ก่อนปี ค.ศ. 1935 ของ Lowell Kelly (วิเคราะห์การประเมินลักษณะนิสัย ในปี ค.ศ. 1930 และวิเคราะห์ซ้ำอีกครั้งในเวลา 40 ปีต่อมา) กับข้อมูลการประเมินตนเองของกลุ่มตัวอย่างคู่นัดเที่ยว (Dating Couple) พบว่า มี 5 องค์ประกอบ โดย 4 องค์ประกอบแรกเหมือนกับ Big Five แต่องค์ประกอบที่ 5 คือองค์ประกอบเชาว์ปัญญา (Intellect หรือ Intellectual Interests) จะได้ผลเด่นชัดเฉพาะในกลุ่มตัวอย่างเพศชายเท่านั้น

- Field & Millsap (1989) นำตัวแปรชุด "คุณลักษณะส่วนตัว - ทางสังคม (Personal - social characteristics) ของ Caroline Tryon ที่เก็บรวบรวมไว้นานถึง 50 ปี ได้แก่ ตัวแปรสุขภาพ - สรีระ (เช่น ความสดใส) กิริยาท่าทาง จากผลการวิเคราะห์องค์ประกอบได้ องค์ประกอบที่ตรงกับรูปแบบ Big Five อยู่ 4 องค์ประกอบ ส่วนองค์ประกอบที่ 5 เป็นยงค์ประกอบเกี่ยวกับตัวแปรสุขภาพ ซึ่งเขาเรียกว่า องค์ประกอบ "พลังกาย (Energy) "

เพื่อให้เห็นภาพของรูปแบบ 5 องค์ประกอบ ที่มีการตีความแตกต่างกันไปตามความคิดของผู้เสนอแต่ละคนนั้น John (1990) ได้สรุปรูปแบบ 5 องค์ประกอบ ที่มีผู้เสนอใน ค.ศ. 1949 - 1989 โดยจัดให้องค์ประกอบที่ได้รับการตีความว่าคล้ายคลึงกัน หรือสื่อความไปในทางเดียวกันไว้ในสดมภ์เดียวกัน ซึ่งผู้วิจัยได้นำมาแสดงไว้ในตารางที่ 3

ตารางที่ 3 รูปแบบ Big Five ที่ได้จากการศึกษาคำศัพท์พรรณนาลักษณะบุคคลที่ใช้กันทั่วไปในปัจจุบัน ตั้งแต่ ปี ค.ศ. 1949 - 1989

ผู้ค้นพบ	องค์ประกอบที่ 1	องค์ประกอบที่ 2	องค์ประกอบที่ 3	องค์ประกอบที่ 4	องค์ประกอบที่ 5
Fiak (1949)	Confident self-expression	Social Adaptability	Conformity	Emotional Control	Inquiring Intellect
Tupes & Christal (1961)	Surgency	Agreeableness	Dependability	Emotional Stability	Culture
Norman (1963)	Surgency	Agreeableness	Conscientiousness	Emotional Stability	Culture
Borgatta (1964)	Assertiveness	Likeability	Task Interest	Emotionality	Intelligence
Digman & Takemoto-Chock (1981)	Extraversion	Friendly Compliance	Will to Achieve	Ego Strength (Anxiety)	Intellect
Goldberg (1981,1989)	Surgency	Agreeableness	Conscientiousness	Emotional Stability	Intellect
McCrae & Costa (1985a)	Extraversion	Agreeableness	Conscientiousness	Neuroticism	Openness to Experience
Conley (1985a)	Social Extraversion	Agreeableness	Impulse Control	Neuroticism	(Intellectual Interest)[1]
De Raad et al. (1988)	Extraversion	Agreeableness vs. Cold-Heartedness	Conscientiousness	Emotional Instability	Culture
Botwin & Buss (1989)	Extraverted	Agreeablestable	Conscientious	Dominant Assured	Intellectance Culture
Peabody & Goldberg (1989)	Power	Love	Work	Affect	Intellect

หมายเหตุ (Intellectual Interest)[1] เป็นองค์ประกอบที่เกิดขึ้นเฉพาะกลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ชายเท่านั้น ในงานวิจัยของ Conley

ที่มา John, O. P. (1990). The "Big Five" factor taxonomy: Dimension of personality in the natural language and in Questionnaires (pp.72). In L. Pervin Press. (Ed.), Handbook of personality theory and research. New York: Guilford.

อย่างไรก็ตาม จากการศึกษาของผู้วิจัย พบว่า มีนักวิจัยบุคลิกภาพบางกลุ่มไม่ได้แยกแยะความแตกต่างระหว่างรูปแบบ 5 องค์ประกอบ (Five-Factor model : FFM) กับรูปแบบ Big Five โดยเมื่อกล่าวถึงรูปแบบบุคลิกภาพที่มี 5 องค์ประกอบ จะเรียกว่า "รูปแบบ 5 องค์ประกอบ หรือ "Big Five" แต่มีนักวิจัยบางท่านได้แยกแยะความแตกต่างระหว่าง รูปแบบ 6 องค์ประกอบ (Five-Factor model : FFM) และ Big Five ไว้ ดังเช่น John & Robbins (1993, cited in Saucier & Goldberg,1996) โดยผู้วิจัยได้สรุปความแตกต่างระหว่าง 2 รูปแบบไว้ในตารางที่ 4

ตารางที่ 4 ความแตกต่างระหว่างรูปแบบบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ (Five-Factor model : FFM) และรูปแบบ Big Five

Big Five	Five-Factor Model
1. ศึกษาตามแนวทาง Lexical perspective คือ ศึกษาจากคำศัพท์เดี่ยว ๆ (Single word) ที่มีใช้กันอยู่ทั่วไปในปัจจุบัน (Natural Language)	1. เป็นการศึกษาโดยใช้แบบสอบถามที่ไม่ใช่คำศัพท์เดี่ยว ๆ อาจเป็นประโยคคำถาม หรือข้อกระทงก็ได้
2. ศึกษาลักษณะบุคคลที่สามารถสังเกตหรือรับรู้ได้ (Phenotypic personality attribute)	2. ศึกษาลักษณะนิสัยที่เป็นลักษณะภายใน หรือลักษณะเชิงสาเหตุ (Genotypic personality traits)
3. เป็นการศึกษาเชิงพรรณนา (descriptive)	3. เป็นการศึกษาเชิงอธิบาย (Explanation)
4. แต่ละองค์ประกอบจะมีความสำคัญแตกต่างกันไปแล้วแต่ความโดดเด่นขององค์ประกอบนั้น ๆ ที่มีอยู่ในภาษาที่ใช้กันอยู่ทั่วไปในปัจจุบัน	4. องค์ประกอบทั้ง 5 องค์ประกอบต้องมีความสำคัญและความสามารถในการทดสอบซ้ำที่เท่าเทียมกัน
5. เน้นว่า ต้องเป็นการศึกษาคำศัพท์ที่เป็นภาษาดั้งเดิมหรือภาษาที่ใช้อยู่ในท้องถิ่นนั้น เรียกการศึกษาแบบนี้ว่า การศึกษาเฉพาะวัฒนธรรม หรือ emic	5. ถ้าต้องการทดสอบความสามารถในการทดสอบข้ำข้ามภาษา - วัฒนธรรม ต้องนำแบบสอบถามที่เป็นภาษาอังกฤษไปแปลเป็นภาษาของวัฒนธรรมที่ต้องการศึกษา เรียกว่า การศึกษาข้ามวัฒนธรรม หรือ etic

สำหรับผู้วิจัย มีความเห็นด้วยกับนักวิจัยกลุ่มที่แยกความแตกต่างกันระหว่าง รูปแบบ 5 องค์ประกอบ (Five - Factor model : FFM) กับ รูปแบบ Big Five เพราะหากมีการแยกแยะความแตกต่างดังกล่าว ให้มีความเป็นรูปธรรมที่ชัดเจนแล้ว จะไม่สร้างความสับสนให้กับผู้สนใจศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างบุคลิกภาพต่อไป ดังนั้น หากอ้างอิงถึงรูปแบบ 5 องค์ประกอบที่สอดคล้องกับแนวทางการศึกษาด้วยคำศัพท์ ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้ ได้นำมาใช้เป็นแนวทางในการศึกษาด้วยนั้น ผู้วิจัยจะหมายถึง รูปแบบ Big Five แต่ถ้าเป็นการศึกษาโดยใช้แบบสอบถามที่ไม่ใช่คำศัพท์เดี่ยว ๆ (Single Word) ผู้วิจัยจะหมายถึง รูปแบบ 5 องค์ประกอบ (Five-Factor model : FFM)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับรูปแบบ Big Five

งานวิจัยที่ศึกษาตามแนวทางการศึกษาด้วยคำศัพท์และสนับสนุนรูปแบบ Big Five ได้แก่

Peabody & Goldberg (1989) ได้ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยกำหนดที่มีผลต่อโครงสร้างบุคลิกภาพ 3 ปัจจัย ได้แก่ ปัจจัยการคัดเลือกตัวแปร ปัจจัยการกำหนดชนิดของการตัดสินข้อมูล (ได้แก่ Internal judgment เป็นการตัดสินบุคลิกภาพตามความหมายของคำศัพท์ในเชิงมโนทัศน์ของลักษณะนิสัย กับ External judgment เป็นการตัดสินบุคลิกภาพของคำศัพท์ตามการรับรู้ต่อบุคคลเป้าหมายที่มีอยู่จริง) และปัจจัยการจำกัดขอบเขตความชอบพอต่อเป้าหมาย โดยได้ทำการศึกษาในกลุ่มตัวอย่างนักศึกษาปริญญาตรี 2 กลุ่ม คือ กลุ่มแรกเป็นนักศึกษามหาวิทยาลัย Oregon

จำนวน 157 คน และกลุ่มที่ 2 เป็นนักศึกษามหาวิทยาลัย Swarthmore จำนวน 126 คน เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา คือมาตรวัดการประมาณค่าขั้วคู่ 57 ข้อ บนคะแนน 1 - 9 คะแนน ในการศึกษาครั้งนี้ได้จำแนกการศึกษาออกเป็น 7 ชุดคือ ชุดที่ 1 ให้นักศึกษามหาวิทยาลัย Oregon ประเมินตนเอง ส่วนชุดที่ 3 ถึง ชุดที่ 7 เป็นการศึกษาในนักศึกษามหาวิทยาลัย Swarthmore โดยจำแนกการประเมินตามลำดับ ดังนี้ (1.) การประเมินตนเอง (2.) การประเมินเพื่อนที่ชอบที่สุด (3.) การประเมินเพื่อนที่ชอบน้อยที่สุด (4.) การประเมินเพื่อนที่ชอบและเพื่อนที่ไม่ชอบ (จะเลือกประเมินอย่างใดอย่างหนึ่งก็ได้ แต่ต้องไม่ใช่เพื่อนที่ดี - เลวที่สุด) (5.) การจัดกลุ่มคำศัพท์ตามความคล้ายคลึงของความหมาย และ (6.) การจัดกลุ่มคำตามความแตกต่างของความหมายคำศัพท์ สำหรับการประเมินเพื่อนนั้น เน้นว่า ต้องเป็นเพื่อนที่มีเพศ-วัยเดียวกัน รู้จักอย่างดีด้วย นำผลที่ได้มาวิเคราะห์องค์ประกอบด้วยวิธีการวิเคราะห์องค์ประกอบหลัก (Principal Components Extraction) ร่วมกับ การหมุนแกนแบบแวริแมกซ์ (Varimax Rotation) ผลการวิเคราะห์ ได้องค์ประกอบบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ ที่สามารถเข้าได้กับ Big Five แต่โครงสร้างองค์ประกอบจะมีความแปรเปลี่ยนไปตามชุดข้อมูลทั้ง 7 ชุด หลังจากนั้น เขาได้เลือกตัวแปรที่มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบสูงสุด 40 อันดับแรก มาพิจารณารูปแบบโครงสร้างบุคลิกภาพใหม่ พบว่า ได้รูปแบบ Big Five มีขนาดและตำแหน่งขององค์ประกอบเปลี่ยนแปลงไป จากผลการศึกษาทั้งหมด เขาได้สรุปว่า ตัวแปรปัจจัยกำหนด 3 ปัจจัย ที่มีผลต่อ โครงสร้างองค์ประกอบบุคลิกภาพ คือ (1.) ปัจจัยการคัดเลือกตัวแปร จะมีผลต่อขนาด และตำแหน่งขององค์ประกอบ (2.) ปัจจัยการกำหนดชนิดของการตัดสินข้อมูล ได้แก่ การตัดสินบุคลิกภาพตามความหมายในเชิงมโนทัศน์ของลักษณะนิสัย (Internal judgment) และการตัดสินบุคลิกภาพตามลักษณะที่มีในบุคคลเป้าหมายจริง ๆ (External judgment) นั้น จะให้ผลการวิเคราะห์โดยภาพรวมที่คล้ายคลึงกัน แต่เมื่อวิเคราะห์ในรายละเอียดแล้ว พบว่า โครงสร้างองค์ประกอบที่อยู่บนพื้นฐานการตัดสินตามความหมายคำในเชิงมโนทัศน์ลักษณะนิสัย (Internal judgment) มีแนวโน้มว่า โครงสร้างบุคลิกภาพที่ได้มีความชัดเจน - เข้าใจได้ง่ายกว่า องค์ประกอบบุคลิกภาที่ได้จากการตัดสินแบบการตัดสินลักษณะของบุคคลจริง (External judgment) (3.) ปัจจัยการจำกัดระดับความชอบต่อเป้าหมาย หรือ การจำกัดระดับความเป็นเนื้อเดียวกันของบุคคลเป้าหมาย (Homogeneous target) กล่าวคือ โครงสร้างบุคลิกภาพที่ได้จากการจำกัดระดับความชอบต่อเป้าหมาย ซึ่งเป็นการประเมินบุคคลคนเดียว เช่น การประเมินตนเอง และการประเมินเพื่อนที่ชอบที่สุด เป็นต้น องค์ประกอบของโครงสร้างบุคลิกภาพจะมีความคล้ายคลึงกัน มีขนาดพอ ๆ กัน แต่องค์ประกอบที่ได้นี้ มีแนวโน้มต่างไปจากองค์ประกอบที่ได้จากการประเมินเป้าหมายที่มีลักษณะรวมของสิ่งที่มีความแตกต่างกันหรือไม่มีความเป็นเนื้อเดียวกัน (Heterogeneous target) เช่น การประเมินในชุดที่ 4 องค์ประกอบบุคลิกภาพที่ได้จะมีขนาดใหญ่ และมีการเปลี่ยนตำแหน่งของตัวแปรในองค์ประกอบด้วย

I 18253374

Goldberg (1990) ได้ศึกษาเกี่ยวกับรูปแบบบุคลิกภาพ Big Five ว่าสามารถใช้เป็นทางเลือกหนึ่งสำหรับการพรรณนาบุคลิกภาพได้ โดยศึกษาในกลุ่มตัวอย่างนักศึกษาระดับปริญญาตรี ใน 3 การศึกษา คือ

<u>การศึกษาที่ 1</u> Goldberg คัดเลือกคำศัพท์พรรณนาลักษณะนิสัยจำนวน 1,710 คำ* จากชุดคำศัพท์พรรณนาลักษณะนิสัย 2,800 คำ ที่ Norman (1967) คัดมาจากพจนานุกรมเวบสเตอร์ จากนั้น นำคำศัพท์ดังกล่าวไปให้กลุ่มตัวอย่างนักศึกษาปริญญาตรีจำนวน 187 คน (ชาย 70 คน, หญิง 117 คน) ใช้พรรณนาเกี่ยวกับตนเอง (self-description) บนมาตรวัดการประมาณค่า คะแนน 1 - 9 คะแนน (1 = ไม่มีลักษณะนั้นเลย 6 = ไม่แน่ใจ หรือ ไม่ชัดเจน 9 = มีลักษณะนั้นอย่างยิ่ง) นำผลที่ได้ไปวิเคราะห์องค์ประกอบด้วยวิธีการที่แตกต่างกัน 10 รูปแบบ* (การสกัดองค์ประกอบ 5 วิธี x การหมุนแกน 2 วิธี) ผลที่ได้คือ องค์ประกอบ 5 องค์ประกอบที่สอดคล้องกับรูปแบบของ Big Five ในทุกรูปแบบของการวิเคราะห์องค์ประกอบ โดยมีตัวอย่างคำศัพท์ในองค์ประกอบทั้งห้า ดังนี้

- Surgency (+) สนุกสนาน ช่างคุย เก่งสังคม หุนหันพลันแล่น ชอบเสี่ยง ฟุ้งเฟ้อ หยิ่ง
  (-) เงียบ หงอยเหงา ปลีกตัวจากสังคม สุภาพ มองโลกแง่ร้าย ไม่เป็นมิตร
- Agreeableness (+) น่าเชื่อถือ เป็นมิตร ใจกว้าง คล้อยตามง่าย คำนึงถึงผู้อื่น อบอุ่น ซื่อสัตย์
  (-) ผูกอาฆาต ชอบวิจารณ์ ดูถูก-เป็นปฏิปักษ์กับคนอื่น ก้าวร้าว เจ้าอารมณ์
- Emotional Stability (+) ยืนหยัด มั่นใจในตนเอง เชื่อมั่นในตนเอง เปิดเผย จริงใจ
  (-) สงสารตัวเอง วิตกกังวล ไม่มั่นใจในตนเอง ขี้ขลาด ไม่กล้าโต้ตอบ เป็นเด็ก
- Conscientiousness (+) มีมานะ มีระเบียบวินัย เสมอต้นเสมอปลาย มีเมตตา มีวุฒิภาวะ
  (-) สะเพร่า ไม่เสมอต้นเสมอปลาย กระด้าง ไร้มารยาท ไม่ยับยั้งชั่งใจ
- Intellect (+) ฉลาด มีความรู้ คิดไตร่ครวญ มีเป้าหมายในตนเอง คิดสร้างสรร รักศิลปะ
  (-) ง่าย ๆ โง่ ไม่จริงจัง ขาดหลักตรรกะ โลกทัศน์แคบ

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

<u>หมายเหตุ</u> คำศัพท์พรรณนาอุปนิสัยจำนวน 1,710 คำ* คือคำศัพท์ที่ Goldberg เลือกมาใช้นี้ ได้รวมเอาคำศัพท์อุปนิสัย 1,431 คำ ซึ่งเป็นชุดคำศัพท์พรรณนาบุคลิกภาพที่ได้จากการรายงานตนเอง (Self report) ของกลุ่มตัวอย่างใน Norman (1967)

วิธีการวิเคราะห์องค์ประกอบที่แตกต่างกัน 10 รูปแบบ* ได้แก่

- การสกัดองค์ประกอบ 5 วิธี คือ Principal - component, Principal - factors, Alpha - factoring, Image - factoring และ Maximum - likelihood procedure
- การหมุนแกน 2 วิธี คือ Varimax rotation และ Oblimin rotation

การศึกษาที่ 2 เพื่อทดสอบว่า มีองค์ประกอบอื่นที่นอกเหนือจากรูปแบบ Big Five เกิดขึ้นในการศึกษาองค์ประกอบบุคลิกภาพด้วยคำศัพท์พรรณนาลักษณะนิสัยแบบอื่น ๆ หรือไม่ การศึกษานี้สืบเนื่องมาจาก ได้มีการศึกษาอื่น ๆ ที่สรุปว่า ชุดคำศัพท์ที่จัดเป็นประเภท 75 ประเภท ของ Norman มีข้อเสีย 2 ประการ คือ จำนวนคำศัพท์ 1,431 คำ เป็นตัวแปรที่มากเกินไปที่จะวิเคราะห์องค์ประกอบใน 1 ครั้งได้ และการจัดประเภทของคำศัพท์เหล่านั้นขึ้นอยู่กับการตัดสินใจของคนเพียงคนเดียว ดังนั้น เพื่อแก้ไขข้อบกพร่องดังกล่าว Goldberg จึงนำคำศัพท์เหล่านั้นมาจัดเป็นกลุ่มคำศัพท์พ้องความหมายโดยพิจารณาตามความหมายในพจนานุกรม และตามความหมายในพจนานุกรมคำศัพท์พ้องความหมาย ได้ชุดของคำพ้องความหมายใหม่ 133 ชุด (จำนวนคำศัพท์ 479 คำ) ซึ่งเขาจะใช้ชุดคำศัพท์เหล่านี้แทรกรวมอยู่ในชุดแบบสอบถามต่าง ๆ ด้วย โดยศึกษาในกลุ่มตัวอย่างที่แตกต่างกัน 4 กลุ่ม คือ

- กลุ่ม A เป็นนักศึกษาจากกลุ่ม C จำนวน 316 คน ให้พรรณนาเพื่อนที่รู้จักอย่างดี มีเพศและวัยเดียวกัน และเป็นคนที่กลุ่มตัวอย่างชอบ บนคำศัพท์พรรณนาลักษณะนิสัย 587 คำ

- กลุ่ม B เป็นนักเรียนโรงเรียนกฎหมายและเรียนวิชาจิตวิทยา จำนวน 205 คน สุ่มแบ่งเป็น 3 กลุ่มย่อย เพื่อสุ่มเลือกให้พรรณนาคนที่เป็นเป้าหมาย (target) 1 แบบใน 3 แบบ คือ คนที่ชอบ คนที่ไม่ชอบ และคนที่ไม่รู้สึกว่าชอบหรือรังเกียจ โดยเน้นว่ากลุ่มเป้าหมาย เหล่านั้นต้องเป็นคนที่มีเพศ-วัยเดียวกัน และเป็นคนที่รู้จักอย่างดีด้วย เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา คือ คำศัพท์พรรณนาลักษณะนิสัย 566 คำ

- กลุ่ม C เป็นนักศึกษาจำนวน 320 คนให้พรรณนาตนเอง (Self-description) บนคำศัพท์พรรณนาลักษณะนิสัย 587 คำ

- กลุ่ม D เป็นนักศึกษา 187 คน (จากการศึกษาที่ 1) ให้พรรณนาตนเอง (Self-description) บนคำศัพท์พรรณนาลักษณะนิสัย 1,710 คำ

ให้กลุ่มตัวอย่างประเมินบุคคลเป้าหมายบนคำศัพท์พรรณนาลักษณะนิสัยที่เป็นมาตรวัดการประมาณค่า คะแนน -3 ถึง +3 หลังวิเคราะห์องค์ประกอบ พบว่า ไม่มีองค์ประกอบอื่นนอกเหนือไปจากรูปแบบของ Big Five ที่สามารถทดสอบซ้ำได้ในเครื่องมือทุกแบบในการศึกษานี้

การศึกษาที่ 3 เพื่อพัฒนาชุดคำศัพท์พ้องความหมายให้มีความเที่ยงและความชัดเจนมากขึ้น เพื่อนำไปใช้ในงานวิจัยอื่น ๆ ต่อไป เขาจึงได้นำคำคุณศัพท์พรรณนาลักษณะนิสัย 479 คำ (ที่ได้จากการศึกษาที่ 2) มาเรียงลำดับตามตัวอักษร แล้วให้นักศึกษา 192 คน ใช้พรรณนาตนเอง (Self-description) ให้ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ บนค่าคะแนน 1 - 9 คะแนน เช่นเดียวกับการทดลองที่ 1 นำผลที่ได้ไปวิเคราะห์ค่าความคงที่ภายใน (Internal Consistency

คะแนนมาตรฐาน (Z-score) ผลการวิเคราะห์ได้ชุดคำพ้องความหมาย 100 ชุด บนคำคุณศัพท์พรรณนาลักษณะนิสัย 339 คำ (เฉลี่ยประมาณ 3.4 คำต่อชุด) ที่มีค่าความเที่ยงสูงขึ้นกว่าชุดคำพ้องของ Norman (1967) ซึ่งมี 133 ชุดบนคำคุณศัพท์ 479 คำ (เฉลี่ย 3.7 คำต่อชุด) และเมื่อนำชุดคำพ้องความหมายใหม่นี้ ไปวิเคราะห์องค์ประกอบด้วยวิธีวิเคราะห์องค์ประกอบหลัก (Principal Component Factor Analysis) ร่วมกับการหมุนแกนด้วยวิธีแวริแมกซ์ (Varimax Rotation) โดยวิเคราะห์ทั้งคะแนนดิบและคะแนนมาตรฐาน (Z-score) ผลการวิเคราะห์ คือ พบองค์ประกอบที่สอดคล้องกับรูปแบบ 5 องค์ประกอบของ Big Five และเพื่อทดสอบความสามารถในการทดสอบซ้ำของชุดคำศัพท์พ้องความหมายใหม่ (100 ข้อ) นี้ จึงได้นำไปให้กลุ่มตัวอย่างในการศึกษาที่ 2 คือ

- กลุ่มตัวอย่าง C 320 คน ประเมินตนเองบนชุดคำพ้องความหมายใหม่นี้
- กลุ่มตัวอย่าง A 316 คน ประเมินคนที่มีเพศ-วัยเดียวกันที่ตนชอบ (ใช้ชุดคำพ้องใหม่นี้)

จากนั้นนำข้อมูลมาวิเคราะห์องค์ประกอบโดยสกัดองค์ประกอบแบบการวิเคราะห์องค์ประกอบหลัก (Principal Component) ร่วมกับการหมุนแกนแบบแวริแมกซ์ (Varimax Rotation) ได้ผลชัดเจนว่า องค์ประกอบที่ได้จากชุดคำพ้องความหมายใหม่ 100 คำนี้ เหมือนกับองค์ประกอบที่ได้จากชุดคำพ้อง 133 คำ อย่างแท้จริง แม้ว่าจะมีคำศัพท์น้อยกว่าถึง 140 คำก็ตาม ยิ่งไปกว่านั้น ชุดคำศัพท์พ้องความหมายใหม่นี้ยังให้รูปแบบ 5 องค์ประกอบของ Big Five ที่เกือบจะสมบูรณ์เหมือนกันทั้งในข้อมูลที่ได้จากการพรรณนาตนเอง และการพรรณนาเพื่อนที่ชอบอีกด้วย

Yang & Bond (1990) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่าง มโนทัศน์บุคลิกภาพที่ได้จากแบบการประเมินบุคลิกภาพที่สร้างขึ้นจากวัฒนธรรมท้องถิ่น (Indigenous Constructs) กับแบบการประเมินบุคลิกภาพที่แปลมาจากต่างชาติ (Imported Constructs): ในกลุ่มตัวอย่างชาวจีน ซึ่งกลุ่มตัวอย่างนี้เป็นนักศึกษาปริญญาตรี ชาวจีน ประมาณ 2,000 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย จะประกอบด้วย

- <u>ส่วนที่ 1</u> เป็นมาตรวัดการประมาณค่า 4 คะแนน (คะแนน 0 - 3 โดย 0 = ไม่มีเลย จนถึง 3 = มีมาก) บนคำศัพท์พรรณนาลักษณะบุคคล ภาษาจีน 150 คำ (เลือกมาจากคำศัพท์ที่พรรณนาบุคลิกภาพของคนจีน ในสิ่งพิมพ์ภาษาจีน 557 คำ ที่ Yang & Lee (1971,cited in Yang & Bond, 1990) รวบรวมไว้) มาตรวัดนี้เป็นตัวแทนของมาตรวัดประจำท้องถิ่น หรือเฉพาะวัฒนธรรม (Emic)

- <u>ส่วนที่ 2</u> เป็นมาตรวัดการประมาณค่าขั้วคู่ 7 คะแนน (-3 ถึง +3) บนคำคุณศัพท์ที่เป็นตัวแทนองค์ประกอบต่าง ๆ ในรูปแบบบุคลิกภาพ Big Five ที่ได้จาก Cattell (1947) โดยถูกแปลให้เป็นภาษาจีน (ได้รับการแปลกลับไป-มาด้วย) มาตรวัดชุดนี้เป็นตัวแทนของ มาตรวัดที่แปลมาจากแบบสอบถามของต่างชาติ ถือเป็นเครื่องมือข้ามวัฒนธรรม หรือ Etic

โดยแต่ละส่วนของเครื่องมือจะประกอบด้วย 6 แบบการประเมิน คือ การประเมินบุคคลเป้าหมายที่ต่างกัน 6 แบบ ได้แก่ (1) บิดา (2) มารดา (3) ครูที่รู้จักดีที่สุด (4) เพื่อนบ้านที่สนิทที่สุด (5) เพื่อนที่ดีที่สุดโดยมีเพศเดียวกับผู้ตอบ และ (6) ประเมินตนเอง กลุ่มตัวอย่างแต่ละคนจะต้องตอบแบบสอบถามคนละ 1 ชุด ที่มีทั้งสองส่วน และแต่ละส่วนต้องทำ 2 แบบประเมิน (จาก 6 แบบประเมิน) หลังจากนำคะแนนดิบของมาตรวัดที่สร้างขึ้นเอง (Emic) ไปวิเคราะห์องค์ประกอบ โดยเลือกวิธีสกัดองค์ประกอบด้วยวิธี Principal - axis Extraction ร่วมกับหมุนแกนแบบแวริแมกซ์ ได้องค์ประกอบขั้วเดียว 12 - 15 องค์ประกอบ ที่มีความแตกต่างกันไปตามแบบการประเมิน (บุคคลเป้าหมาย) ซึ่ง Yang & Bond ไม่ยอมรับในผลที่ได้ โดยให้เหตุผลว่า ผลที่ได้อาจเกิดจากอิทธิพลของรูปแบบการประมาณค่าที่ไม่สมมาตรกัน (คะแนน 0 - 3 ไม่มีคะแนนทางขั้วลบเลย) ซึ่ง Lorr & Shea (1979) และ Russell (1979, cited in Yang & Bond, 1990) กล่าวว่า คะแนนดิบที่ได้จากมาตรวัดการประมาณค่าที่ไม่สมมาตรกันนั้น อาจได้รับผลกระทบจากการตอบที่มีความลำเอียงอย่างยิ่ง (Extreme Response Bias) ดังนั้น พวกเขาจึงแปลงข้อมูลจากคะแนนดิบให้เป็นคะแนนมาตรฐาน (Z-scores) โดยใช้ค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนดิบ 150 ข้อเป็นตัวตั้ง หารด้วยค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน แล้ววิเคราะห์องค์ประกอบวิธีเดิมแยกตามกลุ่มเป้าหมายทั้งหกกลุ่ม ผลการวิเคราะห์คือพบโครงสร้างบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบของชาวจีน โดยเขาเรียกว่า "The Chinese Big Five" ที่มีลักษณะเป็นองค์ประกอบขั้วคู่ ซึ่งไม่สอดคล้องกับรูปแบบ Big Five ที่พบในกลุ่มตัวอย่างอเมริกัน

รูปแบบบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบของชาวจีน "The Chinese Big Five" ประกอบด้วย

(1.) องค์ประกอบ Social Orientation (การเข้าสังคม) ประกอบด้วย

- ลักษณะบวก เช่น ซื่อสัตย์สุจริต ดี สุภาพ มีความจงรักภักดี เมตตา เป็นต้น
- ลักษณะทางลบ เช่น หลอกลวง เห็นแก่ตัว ปลิ้นปล้อน เป็นศัตรู หยาบคาย เป็นต้น

(2.) องค์ประกอบ Competence (มีความสามารถ) ประกอบด้วย

- ลักษณะบวก เช่น กล้าตัดสินใจ ฉลาด มีความสามารถ เก่ง ไม่พึ่งพาผู้อื่น เป็นต้น
- ลักษณะทางลบ เช่น พึ่งพาผู้อื่น ขี้ขลาด หวาดกลัวง่าย ไม่มีวุฒิภาวะ ขี้อาย เป็นต้น

(3.) องค์ประกอบ Expressiveness (ชอบแสดงออก) ประกอบด้วย

- ลักษณะบวก เช่น ร่าเริง เปิดเผย ตลก ช่างคุย ชุกซน มองโลกในแง่ดี เป็นต้น
- ลักษณะทางลบ เช่น ล้าสมัย อนุรักษนิยม เข้มงวด เคร่งขรึม เก็บตัว ดื้อรั้น เป็นต้น

(4.) องค์ประกอบ Self - Control (ควบคุมตนได้) ประกอบด้วย

- ลักษณะบวก เช่น เงียบ อ่อนน้อมถ่อมตน ตรงไปตรงมา มั่นคง สงบเยือกเย็น
- ลักษณะทางลบ เช่น หุนหันพลันแล่น ขี้โมโห เหลาะแหละ ถือตนเป็นใหญ่ เป็นต้น

(5.) องค์ประกอบ Optimism (มองโลกในแง่ดี) ประกอบด้วย

- ลักษณะบวก ได้แก่ มองโลกในแง่ดี ตลก เชื่อมั่นในตนเอง (มีตัวแปร 3 ตัวเท่านั้น)
- ลักษณะทางลบ เช่น เจ้าอารมณ์ มองโลกในแง่ร้าย วิตกกังวล อ่อนไหวง่าย เป็นต้น

สำหรับข้อมูลที่ได้จากมาตรวัดที่แปลมาจากต่างชาติ (Etic) เมื่อนำไปวิเคราะห์องค์ประกอบด้วยวิธีเดิม ผลที่ได้คือ องค์ประกอบขั้วคู่ 5 องค์ประกอบที่สอดคล้องกับรูปแบบ Big Fiveในทุกแบบของการประเมิน จากนั้น พวกเขาจึงนำองค์ประกอบที่ได้จากมาตรวัดทั้งสองไปหาสหสัมพันธ์กัน และได้ข้อสรุปจากผลการศึกษาครั้งนี้ว่า องค์ประกอบบุคลิกภาพที่ได้จากมาตรวัดที่แปลจากเครื่องมือของต่างชาติ (Etic) ไม่สามารถอธิบายองค์ประกอบบุคลิกภาพของคนจีนได้ครอบคลุมเท่ากับมาตรวัดที่สร้างขึ้นเอง (Emic) เพราะมาตรวัดที่แปลมาจากต่างชาติ (Etic) อธิบายองค์ประกอบบุคลิกภาพของคนจีนได้เพียง 4 ใน 5 ขององค์ประกอบที่ได้จากเครื่องมือที่สร้างขึ้นเอง (Emic)

2.) <u>รูปแบบ 7 องค์ประกอบ</u> หรือ "Big Seven Model"

Tellegen & Waller (1987, cited in Almagor, Tellegen & Waller,1995) ได้เสนอว่า รูปแบบองค์ประกอบบุคลิกภาพที่สามารถพรรณนาความแตกต่างระหว่างบุคคลได้อย่างครอบคลุมนั้นมีอยู่ 7 องค์ประกอบ โดยพวกเขาได้ให้การเสนอแนะว่า รูปแบบบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ หรือ "Big Five" ที่ศึกษาโดยการใช้ภาษาที่ใช้กันอยู่ทั่วไปในปัจจุบัน (Natural Language) นั้น ยังไม่ครอบคลุมขอบเขตบุคลิกภาพ (Personality Domain) เนื่องจาก การศึกษาของรูปแบบ"Big Five" นั้นมีคำศัพท์หลายคำที่ถูกตัดทิ้งไป เช่น คำศัพท์เกี่ยวกับการประเมิน (Evaluative terms) คำศัพท์ที่เป็นสถานภาพชั่วคราว เช่น สภาพอารมณ์ (Mood states) เป็นต้น ซึ่ง Tellegen & Waller ได้ตรวจสอบคำศัพท์ภาษาอังกฤษใหม่อีกครั้งจากพจนานุกรมภาษาอังกฤษฉบับ American Heritage Dictionary of the English Language (1987) และสุ่มตัวอย่างคำพรรณนาบุคลิกภาพออกมาได้คำศัพท์ 400 คำ นำไปวิเคราะห์องค์ประกอบบุคลิกภาพ ซึ่งผลการวิเคราะห์องค์ประกอบ พบว่า มีองค์ประกอบหลัก 7 องค์ประกอบ เรียกว่ารูปแบบ "Big Seven" โดยมีองค์ประกอบที่สอดคล้องกับรูปแบบ "Big Five" อยู่ 5 องค์ประกอบ (ดูในตารางที่ 5) ส่วนอีก 2 องค์ประกอบนั้น เป็นมิติการประเมิน (Evaluative Dimension) ได้แก่

- องค์ประกอบมิติทางบวก เรียกว่า " Positive Valence " ได้แก่ ดีเยี่ยม (Excellent) มีความพิเศษ (Special) น่าประทับใจ (Impressive) มีทักษะ (Skilled) ไม่มีอะไรมาเทียบได้เลย (Without equal) หาคู่ต่อสู้ได้ยาก (Matchless)

- องค์ประกอบมิติทางลบ เรียกว่า "Negative Valence" ได้แก่ ชั่วร้าย (Evil) น่ากลัว (Awful) เป็นที่น่าเกลียดชัง (Wicked) น่ารังเกียจ (Disgusting) สมควรได้รับการเกลียดชัง (Deserve to be hate) และ ผิดศีลธรรม (Immoral)

ตารางที่ 5 การเปรียบเทียบระหว่างองค์ประกอบของ "The Big Seven" กับองค์ประกอบของ "The Big Five" โดย 5 องค์ประกอบแรกเป็นองค์ประกอบที่สอดคล้องกัน

The Big Seven	The Big Five
1. อารมณ์ทางบวก (Positive Emotionality)	1. ชอบแสดงออก (Extraversion)
2. อารมณ์ทางลบ (Negative Emotionality)	2. มีอาการทางระบบประสาท (Neuroticism)
3. เป็นที่พึ่งพาของผู้อื่นได้ (Dependability)	3. ความจริงจัง (Conscientiousness)
4. คล้อยตามผู้อื่น (Agreeableness)	4. คล้อยตามผู้อื่น (Agreeability)
5. ประเพณีนิยม (Conventionality)	5. (ตรงข้าม) การเปิดรับประสบการณ์ [(reversed) Openness to Experience]
6. มิติทางบวก (Positive Valence)	
7. มิติทางลบ (Negative Valence)	

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับรูปแบบ Big Seven

Almagor, Tellegen & Waller (1995) ศึกษารูปแบบบุคลิกภาพ 7 องค์ประกอบ (Big Seven) ตามแนวทางการศึกษาด้วยคำศัพท์ (Lexical Approach) ในภาษาฮิบรู โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อทดสอบซ้ำการข้ามวัฒนธรรมของรูปแบบบุคลิกภาพ 7 องค์ประกอบ ที่เรียกว่า Big Seven โดยใช้คำศัพท์ในภาษาฮิบรู กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาเป็นนักศึกษาระดับอุดมศึกษา จำนวน 637 คน (ชาย 242 คน หญิง 395 คน) เครื่องมือที่ใช้คือ คำศัพท์พรรณนาลักษณะนิสัย 262 คำ ที่รวบรวมขึ้นจากพจนานุกรมภาษาฮิบรู (ใช้วิธีสุ่มเลือกคำศัพท์พรรณนาลักษณะนิสัยที่ปรากฏเป็นคำแรกของการเปิดพจนานุกรมทุก ๆ 4 หน้า) นำคำศัพท์ไปให้กลุ่มตัวอย่างพรรณนาลักษณะตนเอง (Self-description) บนมาตรวัดการประมาณค่า คะแนน 1 - 4 คะแนน (คะแนน 1 หมายถึง ไม่มีลักษณะนั้นเลย จนถึง คะแนน 4 หมายถึง มีลักษณะนั้นอย่างมาก) หลังจากวิเคราะห์องค์ประกอบข้อมูลการประเมินแล้ว พบว่า มี 7 องค์ประกอบที่สอดคล้องกับรูปแบบ Big Seven ของ Tellegen & Waller (1987) และเมื่อนำองค์ประกอบที่ได้ไปเปรียบเทียบกับรูปแบบ Big Five พบว่า มีเพียง 4 องค์ประกอบที่สอดคล้องกัน คือ องค์ประกอบชอบแสดงออก (Extraversion) องค์ประกอบอาการทางประสาท (Neuroticism) องค์ประกอบการคล้อยตามผู้อื่น (Agreeability) และ องค์ประกอบความจริงจัง (Conscientiousness) ตัวอย่างคำศัพท์ในองค์ประกอบของรูปแบบ Big Seven มีดังนี้

- Positive Emotionality (Agentic) (Reversed) (+) เก็บกด เศร้าซึม หดหู่ (-) กล้า หนักแน่น ไม่พึ่งใคร
- Negative Emotinality (+) ร้อนแรง นิสัยไม่ดี ใจร้อน มีอาการทางประสาท (-) สงบสติอารมณ์ได้
- Dependability (+) เจ้าระเบียบ พิถีพิถัน รอบคอบ ละเอียด (-) สะเพร่า กระด้าง ตามใจตัวเอง
- Agreeability (+) ใจบุญ มีเมตตา คำนึงถึงผู้อื่น ใจกว้าง รักสงบ เจียมตัว สุภาพ ซื่อสัตย์
- Positive Emotionality (Communal) (+) กระตือรือร้น ร่าเริง ช่างคุย ตลก (-) หัวแข็ง เงียบ ไม่พูด
- Positive Valence (+) เชี่ยวชาญ ฉลาด มีเสน่ห์ (-) ธรรมดา ๆ (Mediocre)
- Negative Valence (+) ชั่วร้าย เลว ขี้โกง ขี้อิจฉา (-) ซื่อสัตย์ จริงใจ

Benet & Waller (1995) ศึกษาเกี่ยวกับความสามารถในการทดสอบข้ำข้ามวัฒนธรรมในกลุ่มตัวอย่างชาวเสปน ของรูปแบบบุคลิกภาพ 7 องค์ประกอบ หรือ Big Seven ที่ได้จากแนวทางการศึกษาด้วยคำศัพท์ (Lexical Perspective) โดยมีจุดประสงค์ 2 ประการ คือ (1.) เพื่อแสดงให้เห็นว่า รูปแบบบุคลิกภาพ 7 องค์ประกอบ หรือ Big Seven นั้นมีความเหมาะสมกับคำศัพท์พรรณนาบุคลิกภาพตามแนวทางการศึกษาด้วยคำศัพท์ (Lexical Perspective) และเหมาะสมกับแหล่งข้อมูลที่สำคัญ คือ การประเมินตนเอง (Self - rating) และ การประเมินเพื่อน (peer rating) (2.) ต้องการแสดงให้เห็นว่าโครงสร้างบุคลิกภาพที่เป็นที่ยอมรับกันทั่วไปอย่างรูปแบบ Big Five นั้น ไม่สามารถจัดองค์ประกอบ 2 องค์ประกอบของรูปแบบ Big Seven คือ องค์ประกอบมิติทางบวก (Positive Valence) และมิติทางลบ (Negative Valence) เข้าไว้ในรูปแบบได้ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้มี 2 กลุ่ม คือ กลุ่มตัวอย่างชาวอเมริกัน 669 คน (ชาย 140 คน หญิง 429 คน) มีอายุเฉลี่ย 37.23 ปี (SD=15.63) และ กลุ่มตัวอย่างชาวสเปน 435 คน (ชาย 83 คน หญิง 352 คน) มีอายุเฉลี่ย 23.71 ปี (SD=4.04) โดยมีเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้มี 2 ชุด ได้แก่ แบบสำรวจลักษณะเฉพาะส่วนบุคคล (The Inventory of Personal Characteristics : IPC-7) มีลักษณะเป็นคำศัพท์พรรณนาลักษณะบุคคล 70 คำ ที่ถูกเลือกว่า เป็นคำศัพท์ที่เป็นตัวแทนที่ดีที่สุดของรูปแบบ Big Seven และแบบสำรวจคำศัพท์ของ Big Five (Big Five Inventory) ประกอบด้วย คำคุณศัพท์ 43 คำ ที่เป็นตัวแทนของรูปแบบ Big Five ซึ่งได้มาจากการวิเคราะห์มาตรวัดรายการคำคุณศัพท์ (Adjective Check List Scale) ของ Gough & Heilbrun (1983, cited in Benet & Waller,1995) มีการแปลกลับไป-กลับมา (Back translation) ระหว่างภาษาอังกฤษ และภาษาสเปน ของแบบสอบถามทั้งสองชุดด้วย นำเครื่องมือไปให้กลุ่มตัวอย่างประเมินตนเอง และประเมินเพื่อน บนมาตรลิเคิร์ต 5 คะแนน ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบ พบรูปแบบบุคลิกภาพ 7 องค์ประกอบของ Big Seven ซึ่งพบทั้งในการประเมินตนเองและประเมินเพื่อน โดยให้ผลแบบเดียวกันทั้งในกลุ่มตัวอย่างชาวอเมริกัน และชาวสเปน นอกจากนี้ เมื่อวิเคราะห์องค์ประกอบร่วมของข้อมูลจากแบบสอบถามทั้งสองชุดแล้ว ยังพบว่า มีองค์ประกอบมิติทางบวก (Positive Valence) และองค์ประกอบมิติทางลบ (Negative Valence) ของรูปแบบบุคลิกภาพ Big Seven อยู่จริง แต่ไม่พบองค์ประกอบมิติดังกล่าวในรูปแบบบุคลิกภาพ Big Five คำศัพท์ในองค์ประกอบ Big Seven ที่พบในกลุ่มตัวอย่างนี้ ได้แก่

- Positive Emotionality (+) ช่างพูด ชอบสังคม เก่งสังคม สนุกสนาน (-) โดดเดี่ยว เงียบ สงบเสงี่ยม
- Negative Emotinality (+) รู้สึกผิด สงสารตัวเอง มีอาการทางประสาท (-) ไม่วิตกกังวลเกินไป
- Conscientiousness (+) มีระเบียบ เรียบร้อย เตรียมพร้อม รอบคอบ (-) ฉวยโอกาส ไม่มีระเบียบ
- Agreeability (+) ประนีประนอม ไม่ชอบโต้แย้ง ตระหนักในความแตกต่าง (-) ชอบโต้แย้ง หัวแข็ง
- Conventionality (+) ประเพณีนิยม เจ้าระเบียบ ล้าสมัย (-) หัวรุนแรง มีความคิดก้าวหน้า
- Positive Valence (+) อัจฉริยะ ดีเยี่ยม เยี่ยมยอด (-) ธรรมดา ๆ ไม่เป็นที่ยอมรับ
- Negative Valence (+) โหดร้าย เลว เหี้ยมโหด น่ารังเกียจ มีอาการป่วยทางจิต

บุคลิกภาพของคนไทย

ก.) บุคลิกภาพของคนไทยในทรรศนะของคนไทย

ประสงค์ สุนศิริ (2528) ได้กล่าวถึงเอกลักษณ์ที่สำคัญของคนไทยไว้ว่า คนไทยรักอิสระเสรีภาพ และมีความภูมิใจในชาติของตน รู้จักประสานประโยชน์และนิยมการประนีประนอม มีความจงรักภักดีต่อองค์พระมหากษัตริย์ ยึดมั่นในหลักธรรม และประเพณีตามพุทธศาสนา มีความเฉื่อยชา ขาดความอดทน และทำงานโดยปราศจากแผนงาน นิยมในตัวบุคคลมากกว่าหลักการ เคารพอาวุโส ขอบเลียนแบบการบริโภคและการดำรงชีวิตของผู้ที่มีฐานะทางสังคมสูงกว่า ขาดวินัย นิยมทำพิธีกรรมทางศาสนาซึ่งบางครั้งนิยมในรูปแบบมากกว่าเนื้อหาทำให้เจือความฟุ่มเฟือยไว้มาก คนไทยรักสนุกและชอบเล่น ซึ่งการที่คนไทยรักสนุกและชอบเล่นมากเกินไปทำให้คนไทยขาดความจริงจัง นอกจากนี้ ในสายตาของชาวต่างประเทศคนไทยเป็นเจ้าบ้านที่ดี มีน้ำใจ มีความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่

เอกวิทย์ ณ ถลาง (2534) กล่าวถึงนิสัยประจำชาติของคนไทยว่า ไทยเป็นชาติอิสระเสรี มีขันติธรรมสูง รู้จักประสานประโยชน์ สุภาพอ่อนโยน มีความเกรงใจ ยิ้มแย้มแจ่มใส ไฝสันโดษ เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ ชอบประนีประนอมผ่อนสั้นผ่อนยาว ไม่ผูกพยาบาท รักถิ่นที่อยู่ และเป็นชาตินักรบ แต่ขณะเดียวกันก็หย่อนระเบียบวินัย เคารพเชื่อฟังผู้ที่มีอำนาจมากเกินไป ขาดความมานะอดทน ขาดความสามารถในการทำงานเป็นหมู่คณะ ขาดความสามารถในการค้า อ่อนแอเมื่อขาดผู้นำ ชอบเสี่ยงโชคการพนัน ชอบสนุกพร่ำเพรื่อ และเชื่อไสยศาสตร์โหราศาสตร์มากไป อย่างไรก็ตาม ดร. เอกวิทย์ ก็ได้ให้ข้อสังเกตุไว้ด้วยว่า ไม่มีลักษณะนิสัยข้อใดที่จะเป็นสิ่งถาวรย่อมเปลี่ยนแปลงได้ตามเงื่อนไข และองค์ประกอบต่างๆ ที่เป็นประสบการณ์ของชนในชาติ

ณรงค์ เส็งประชา (2531) กล่าวถึงลักษณะของคนไทยว่า เป็นคนสุภาพอ่อนน้อม ยึดมั่นในสถาบันพระมหากษัตริย์ รู้จักปรับตัวให้เข้ากับสังคมได้ดี รักสนุก มักแทรกการเล่นเข้าไปในระหว่างการทำงานด้วย คนไทยได้รับอิทธิพลจากพุทธศาสนา จึงทำให้คนไทยรักสงบ มีความกตัญญู เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ เป็นกันเอง มีจิตใจโอบอ้อมอารีต่อคนทั่วไป ให้เกียรติผู้อาวุโส รักเกียรติและรักศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ คนไทยเป็นนักบริโภคนิยม นิยมความร่ำรวยหรูหรา ความมีหน้ามีตา นิยมอำนาจ ชอบทำอะไรตามใจตัวเอง ขาดระเบียบวินัย และเชื่อถือในโชคลางของขลัง

รัชนีกร เศรษโฐ (2532) กล่าวถึง ลักษณะประจำชาติ หรือ National Character ของคนไทย ว่า มีอยู่ 15 ลักษณะ ได้แก่ ขี้เกรงใจ ชอบผัดผ่อน-ไม่ตรงต่อเวลา ให้อภัยง่าย ยิ้มเสมอ ชอบสบาย-เป็นกันเอง ขาดระเบียบวินัย สอดรู้สอดเห็น ตัวใครตัวมัน-พวกใครพวกมัน เชื่อโชคลาง ไม่ชอบให้ใครดีกว่าตน ลืมง่าย ขี้เล่น ตัดสินใจด้วยความรู้สึกมากกว่าเหตุผลทางวิทยาศาสตร์ ชอบต่อรองเพราะมีเวลาเหลือเฟือ และกินพร่ำเพรื่อ

ตารางที่ 6 เปรียบเทียบลักษณะของคนไทยในทรรศนะของคนไทย ระหว่างผู้แสดงทรรศนะคือ นาวาอากาศตรีประสงค์ สุนสิริ (2528) เอกวิทย์ ณ ถลาง (2534) ณรงค์ เส็งประชา (2531) รัชนีกร เศรษโฐ (2532) และกรรณิการ์ (2534)

ลักษณะคนไทย	ผู้แสดงทรรศนะเกี่ยวกับลักษณะของคนไทย				
	ประสงค์ ('28)	เอกวิทย์ ('34)	ณรงค์ ('31)	รัชนีกร ('32)	กรรณิการ์ ('34)
1. รักอิสระ เสรีภาพ	√	√	-	-	-
2. รู้จักประนีประนอม ประสานประโยชน์	√	√	-	-	-
3. จงรักภักดีต่อพระเมตตากษัตริย์	√	-	√	-	-
4. ยึดมั่นในหลักธรรมของพระพุทธศาสนา	√	-	√	-	-
5. เชื่อฟังผู้ใหญ่	√	-	-	-	-
6. ขาดความอดทน	√	√	-	-	-
7. ทำงานโดยปราศจากการวางแผน	√	-	-	-	-
8. นิยมตัวบุคคลมากกว่าหลักการ	√	-	-	-	-
9. เคารพอาวุโส และผู้ที่มีอำนาจ	√	√	√		√
10. ชอบเลียนแบบการบริโภคและการดำรงชีวิตของผู้ที่มีฐานะสูงกว่า	√	-	-	-	-
11. ขาดระเบียบวินัย	√	√	√	√	√
12. ทำอะไรตามใจตนเอง	-	-	√	-	-
13. รักสนุก ชอบเล่น	√	√	-	√	√
14. ขาดความจริงจัง	√	-	-	-	-
15. มีน้ำใจ เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ โอบอ้อมอารี	√	-	√	-	-
16. มีความกตัญญู	-	-	√	-	-
17. มีจันติธรรมสูง	-	√	-	-	-
18. สุภาพ อ่อนโยน อ่อนน้อมถ่อมตน	-	√	√	-	√
19. มีความเกรงใจ	-	√	-	√	-
20. ยิ้มแย้มแจ่มใส	-	√	-	√	-
21. ไฝ่สันโดษ รักสงบ	-	√	√	-	-
22. ไม่ดูหมิ่นยาบาท ให้อภัยง่าย	-	√	-	√	-
23. รักถิ่นที่อยู่	-	√	-	-	-
24. ขาดความสามารถทางการค้า	-	√	-	-	-
25. ขาดความสามารถในการทำงานเป็นกลุ่ม	-	√	-	-	-
26. อ่อนแอเมื่อขาดผู้นำ	-	√	-	-	-
27. ชอบเรื่องโชค	-	√	-	-	-
28. เชื่อโดยศาสตร์ โหราศาสตร์ โชคลางของขลัง	-	√	√	√	-
29. รู้จักปรับตัวให้เข้ากับสังคม	-	-	√	-	-
30. เป็นกันเอง	-	√	-	√	-
31. เป็นนักบริโภคนิยม นิยมความหรูหราฟุ่มเฟือย	-	√	-	-	-
32. นิยมการมีอำนาจ	-	√	√	-	-
33. ชอบผัดผ่อน ไม่ตรงเวลา	-	-	-	√	-
34. ชอบลอดรู้ลอดเห็น	-	-	-	√	-
35. ตัวใครตัวมัน พวกใครพวกมัน	-	-	-	√	-
36. ไม่ชอบให้ใครดีกว่า	-	-	-	√	-
37. ลืมง่าย	-	-	-	√	-
38. ตัดสินใจด้วยความรู้สึกมากกว่าเหตุผล	-	-	-	√	-
39. รักเกียรติและศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์	-	-	√	-	-
40. ชอบต่อรองเพราะมีเวลาเหลือ	-	-	-	√	-
41. กินหล่ำเพรื่อ	-	-	-	√	-
42. รักพวกพ้อง	-	-	-	-	√
43. ไม่ค่อยมีความคิดสร้างสรรค์	-	-	-	-	√
44. ชอบความสะดวกสบาย	-	-	-	-	√

หมายเหตุ เครื่องหมายวงกลมรอบหมายเลขข้อ เช่น ⑨ แสดงถึง ลักษณะคนไทยที่นักวิชาการส่วนใหญ่ (3 ใน 5) เห็นพ้องกัน

กรรณิการ์ อักษรกุล สุขเกษม (2534) ได้รวบรวมทรรศนะของนักวิชาการไทยที่มีต่อบุคลิกภาพของคนไทย และสรุปเกี่ยวกับลักษณะของคนไทยไว้ว่า คนไทยสุภาพอ่อนน้อม เคารพนับถือผู้ใหญ่ ทำอะไรง่าย ๆ รักสนุก ไม่ค่อยมีความคิดสร้างสรร ชอบความสะดวกสบาย รักพวกพ้อง

จากทรรศนะของนักวิชาการไทยที่มีต่อลักษณะของคนไทยนั้น มีความหลากหลายมาก ผู้วิจัยได้นำทรรศนะทั้งหมดของนักวิชาการไทย ไปเปรียบเทียบกัน ดังแสดงในตารางที่ 6

จากตารางที่ 6 จะเห็นได้ว่า ในทรรศนะต่อลักษณะของคนไทย ตามที่นักวิชาการไทย 5 ท่านได้เสนอไปนั้น มีลักษณะทั้งหมด 44 ลักษณะ แต่มีเพียงลักษณะเดียวที่นักวิชาการทั้ง 5 ท่าน เห็นพ้องต้องกัน คือ คนไทยขาดระเบียบวินัย ส่วนลักษณะอื่น ๆ นั้น มีความเห็นที่กระจัดกระจาย แต่พอจะสรุปทรรศนะที่นักวิชาการไทยส่วนใหญ่ มีความเห็นพ้องกัน ได้ว่า คนไทยมีความสุภาพอ่อนโยน อ่อนน้อมถ่อมตน รักสนุก เคารพอาวุโส และผู้มีอำนาจ ขาดระเบียบวินัย เชื่อไสยศาสตร์ โหราศาสตร์ และโชคลางของขลัง

ข.) บุคลิกภาพของคนไทยตามทรรศนะของนักวิชาการชาวต่างประเทศ ได้แก่

วิริยา ศิวะศริยานนท์ และทวีวัฒน์ ปุณฑริกวิวัฒน์ (2523) ศึกษาบุคลิกภาพและลักษณะนิสัยของคนไทยในทรรศนะของชาวตะวันตก สมัยอยุธยา - พ.ศ. 2475 โดยมีจุดประสงค์เพื่อ ศึกษาทัศนคติของชาวตะวันตกที่มีต่อคนไทย ในด้านบุคลิกภาพ และอุปนิสัยใจคอ การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยโดยอาศัยเอกสารทางประวัติศาสตร์ (Historical Documentary Research) และใช้แนวการเขียนแบบพรรณนาเชิงวิเคราะห์ (Analytic Descriptive) เอกสารทางประวัติศาสตร์ทั้งในแหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary source) และแหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary source) ทั้งภาษาไทย ภาษาอังกฤษ และภาษาฝรั่งเศส จากแหล่งเก็บเอกสารและห้องสมุดต่าง ๆ ในประเทศไทย ผลการศึกษา พบว่า บุคลิกภาพ และอุปนิสัยส่วนตัวของคนไทย ในทรรศนะของชาวตะวันตกนั้น แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ

กลุ่ม 1. เป็นบุคลิกภาพของคนไทย ที่ชาวตะวันตกมีความเห็นพ้องกันเป็นส่วนใหญ่

กลุ่ม 2. เป็นบุคลิกภาพของคนไทยที่ชาวตะวันตกมีความเห็นต่างกัน หรือ มีความเห็นที่ไม่ลงรอยกัน

ซึ่งผู้วิจัยได้นำมาแสดงไว้ในตารางที่ 7

ตารางที่ 7 เปรียบเทียบบุคลิกภาพ และอุปนิสัยส่วนตัวของคนไทย ในทรรศนะของชาวตะวันตกระหว่างทรรศนะที่ชาวตะวันตกมีความเห็นพ้องกัน กับทรรศนะที่ส่วนใหญ่มีความเห็นต่างกัน

ทรรศนะที่ส่วนใหญ่มีความเห็นพ้องกัน	ทรรศนะที่มีความเห็นต่างกัน
1. ความเป็นคนใจบุญสุนทาน	1. มีความซ่อนเร้นอ่อนต่อมตน และมีความถือตัว
2. เป็นคนรักสนุก	2. มีความสุภาพเรียบร้อย เช่น ได้รับการฝึกอบรมมาดี มีความละอาย และความไม่สุภาพ เช่น เรอโดยไม่ป้องปาก
3. เกียจคร้าน ชอบเล่นการพนัน เจื้อยชา ผัดวันประกันพรุ่ง	3. ซื่อตรง และมีการโกหกหลอกลวง ขี้ขลาด ทำการเอาหน้า
4. คำนึงถึงแต่ประโยชน์เฉพาะหน้า และมีการเอาตัวรอด	4. รักสงบ ว่านอนสอนง่าย และยอมเป็นทาส
5. ชอบแอบทำในสิ่งที่ตนเองก็รู้ว่าไม่ดี ชอบพูดเท็จเพื่อแก้ตัว รังเกียจการลักทรัพย์แต่ก็มีขโมยและการรีดไถ	5. ความอดออม รู้ประมาณในการใช้จ่าย และมีความละโมบในทรัพย์สิน
6. ตระหนี่ มีความพอดีพอร้าย	6. มีสติปัญญาฉับไว (เหมาะกับการเรียนวิชาคำนวณ) และมีปัญญาทึบ (ยากที่จะสอนให้เข้าใจความลึกลับของคริสต-ศาสนา
7. อ่อนโยน ให้อภัยเสมอ	7. มีความสะอาด (อาบน้ำอย่างน้อยวันละ 2 ครั้ง บ้านเรือนสะอาดเรียบร้อย) และมีความสกปรก (มุ้งแขวนไว้เป็นปีโดยไม่เปลี่ยนหรือทำความสะอาด มีหยากไย่ในบ้าน)
8. รักสงบ และเชื่อฟังอำนาจ	
9. ถือความมั่งคั่งเป็นเครื่องวัดสถานะทางสังคม	
10. มีการเก็บซ่อนความรู้สึก	
11. มีอารมณ์อ่อนไหว และยุกใจเจ็บ	
12. ไม่โต้ตอบ และไม่แก้แค้น	
13. มีความขี้ขลาด	
14. ขี้ระแวง	

วิริยา และทวีวัฒน์ สรุปว่า ชาวตะวันตกส่วนใหญ่มองคนไทยไปในด้านลบ อันเป็นประเด็นน่าสนใจ เพราะลักษณะนิสัยของคนไทยที่ถูกมองไปในด้านลบบางประการนั้น ก็มีส่วนจริงอยู่บ้างเหมือนกัน แต่อย่างไรก็ตาม ข้อมูลที่นำมาเสนออาจไม่ใช่ข้อมูลที่แท้จริงของลักษณะนิสัยของคนไทย ทั้งนี้ เป็นเพราะ ชาวตะวันตกที่เข้ามาติดต่อกับไทยต่างก็มีจุดประสงค์เบื้องหลังในการเข้ามาของแต่ละคน ดังนั้น ถ้าเขาไม่สมปรารถนาในความประสงค์ที่ตั้งหวังไว้ โอกาสที่เขาจะมองคนไทยในแง่ลบก็ย่อมมีมากเป็นธรรมดา

John P. Embree (1950, อ้างถึงใน กรรณิการ์ อักษรกุล สุขเกษม, 2534) นักมานุษยวิทยาชาวอเมริกัน มองว่า คนไทยมีบุคลิกภาพแบบปัจเจกบุคคลนิยม (Individualism) ขาดระเบียบวินัย ไม่ชอบทำงานร่วมกับคนอื่น ขาดความสม่ำเสมอ ไม่เคารพในกฎเกณฑ์ของฝ่ายบริหาร รวมทั้ง ไม่เคารพเวลาด้วย

นอกจากนี้ จากทรรศนะของ Henry Holmes (Henry & Tangtongtavy, 1994) ผู้สอนชาวต่างประเทศเกี่ยวกับการสัมมนาข้ามวัฒนธรรม (Cross Cultural Meeting) ได้มีทรรศนะต่อคนไทยว่า คนไทยมีความเกรงใจ เห็นอกเห็นใจ ยึดถือบารมี และบุญคุณ มีความสำรวมในด้านความรู้สึก วาจา กิริยาท่าทาง มีการให้เกียรติ ถนอมน้ำใจกัน กลัวการขายหน้า มีน้ำใจเอื้อเฟื้อ และมักกล่าวคำว่า "ไม่เป็นไร"

เมื่อนำทรรศนะของชาวต่างประเทศมาเปรียบเทียบกัน จะพบว่า มีทรรศนะที่หลากหลายและมีการกระจายอย่างมาก ยากที่จะจัดรวมเป็นกลุ่มได้ มีทั้งทรรศนะที่ไปในทางบวก และทางลบ หากจะจัดทรรศนะที่ชาวต่างประเทศส่วนใหญ่เห็นตรงกันนั้น คงมีเพียง 3 ลักษณะคือ ความมีน้ำใจ มีความอ่อนโยน สำรวม (เก็บซ่อนความรู้สึก) และการขาดระเบียบวินัย ส่วนทรรศนะที่ขัดแย้งกันอย่างชัดเจนนั้นไม่พบทรรศนะที่นอกเหนือจากที่วิริยา และทวีวัฒน์ ได้สรุปไว้

หากนำทรรศนะที่สอดคล้องกันของนักวิชาการไทยที่มองคนไทยและทรรศนะของชาวต่างประเทศที่มองคนไทยมาพิจารณาร่วมกัน พอจะสรุปภาพรวมของลักษณะคนไทย ได้ว่า มีลักษณะรักอิสระ รักสงบ ใจบุญ สุภาพอ่อนโยน มีความเกรงใจ เชื่อฟังผู้ใหญ่ ชอบความสนุกสนานเฉื่อยชา ขาดระเบียบวินัย ไม่มีความเชื่อมั่นในตนเอง เชื่อไสยศาสตร์ ยึดถือความสัมพันธ์ส่วนตัวเป็นสำคัญ

เมื่อพิจารณางานเขียนที่กล่าวถึงลักษณะของคนไทยตามทรรศนะของนักวิชาการไม่ว่าจะเป็นคนไทย หรือชาวต่างประเทศนั้น เป็นการเขียนตามแนวคิด หรือมุมมองที่ผู้เขียนรับรู้มา ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับว่า บุคคลใดจะรับรู้ หรือมีทรรศนะต่อลักษณะของคนไทยในแง่มุมใด ดังนั้น จึงไม่ใช่เรื่องแปลก หากจะมีความคิดเห็นที่สอดคล้องกันบ้าง และไม่สอดคล้องกันบ้าง เพราะการจะมีทรรศนะที่สอดคล้องหรือแตกต่างกันนั้น ขึ้นอยู่กับบุคคลเจ้าของทรรศนะ สถานการณ์ สภาพแวดล้อม ข้อมูลที่ได้รับรู้มา และตัวบุคคลที่นำมาใช้อ้างอิงเป็นตัวแทนของคนไทย อีกด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในทรรศนะของชาวต่างประเทศนั้น เรื่องของความแตกต่างทางวัฒนธรรมก็มีผลต่อทรรศนะของพวกเขาด้วยเช่นกัน

อย่างไรก็ตาม ทรรศนะทั้งหลายที่มีต่อคนไทยนั้น คงมิสามารถจะปฏิเสธ หรือยอมรับได้ในทันทีว่า ทรรศนะของใครถูกต้อง และตรงกับลักษณะของคนไทยมากที่สุด เพราะในที่สุดแล้วคำตอบของคำถามที่ว่า "ลักษณะอย่างไรที่เป็นลักษณะที่แท้จริงของคนไทย" นั้น สมควรที่จะต้องมีการศึกษาให้เห็นประจักษ์ด้วยข้อมูลหลักฐาน ที่ชัดเจนมากขึ้น

<u>บุคลิกภาพของคนไทยในภูมิภาคต่าง ๆ</u>

1. คนไทยในภูมิภาคเหนือ หรือที่เรียกกันว่า "คนเหนือ หรือ ชาวเหนือ"

สนิท สมัครการ (2521) กล่าวถึง ลักษณะเด่นของคนเหนือว่า คนเหนือนั้นยึดถือความสงบ ไม่นิยมความรุนแรงและการปฏิบัติการต่าง ๆ อย่างเข้มงวดเฉียบขาดมากเกินไป มีความอ่อนน้อมถ่อมตน ยอมเชื่อฟังต่อผู้มีความรู้และผู้มีอำนาจ มีความเอื้ออารีย์ต่อคนทั่วไปโดยเฉพาะคนต่างถิ่น ความจริงลักษณะเด่นเช่นนี้มีอยู่ทั่วไปตามภาคต่าง ๆ ของไทย เพราะเป็นลักษณะพื้นฐานที่สำคัญประการหนึ่งของวัฒนธรรมไทย แต่ที่ภาคเหนือนั้นมีอยู่เด่นชัดมากกว่าภาคอื่น โดยเฉพาะภาคกลาง นอกจากนี้ ชาวเหนือส่วนใหญ่ยังเป็นพุทธศาสนิกชนที่เคร่งครัดมาก

กมล ฉายาวัฒนะ และคณะ (2526) กล่าวถึง คนเหนือว่า มีอัธยาศัย น้ำใจไมตรีดี สุภาพเรียบร้อย ยิ้มแย้มแจ่มใส มีน้ำใจ อีกทั้งส่วนใหญ่ยังมีหน้าตาผิวพรรณดีทั้งผู้ชายและผู้หญิง ซึ่งเป็นสิ่งที่สร้างความประทับใจให้แก่ผู้ที่ไปเยือนเป็นอย่างยิ่ง

อเนศวร์ เจริญเมือง (2536) กล่าวถึง ชาวเชียงใหม่ว่า มีขนบธรรมเนียมของตนเอง มีภาษาพูดและภาษาเขียนที่แตกต่างจากกรุงเทพฯ ผู้คนยิ้มแย้มแจ่มใส พูดจาไพเราะ และมีน้ำใจไมตรี รวมทั้งยังมีชื่อเสียงในเรื่องความงามของสาวเชียงใหม่ ที่ชายจากภาคอื่นหมายปองอีกด้วย

จากทรรศนะข้างต้น สามารถสรุปได้ว่า คนเหนือ รักสงบ สุภาพเรียบร้อย พูดจาไพเราะ ยิ้มแย้มแจ่มใส มีน้ำใจไมตรีดีต่อผู้มาเยือน มีผิวพรรณดี โดยเฉพาะ สาว ๆ ชาวเหนือสวย

2. คนไทยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ หรือที่เรียกกันว่า "คนอีสาน หรือชาวอีสาน"

วิไลวัจส์ กฤษณะภูติ (2523) ได้สรุป บุคลิกภาพของคนอีสาน ไว้ว่า คนอีสาน

- มีรูปร่างสันทัด ค่อนข้างเล็กผิวคล้ำ ท่าทางค่อนข้างเชื่องช้า
- เป็นคนมีน้ำใจ ชอบช่วยเหลือผู้อื่น มีความโอบอ้อมอารี
- รักธรรมชาติ รักถิ่นฐาน และความเป็นไท
- เคารพผู้อาวุโส
- มีความเฉื่อยชา ไม่ขยัน และมักง่าย (อาจเป็นเพราะคนอีสานไม่พิถีพิถันในการกระทำต่าง ๆ)
- ชอบจับกลุ่มสนทนา
- เป็นคนชอบขอ (อาจเพราะคนอีสานใจกว้าง จึงคิดว่าคนอื่นจะมีน้ำใจเหมือนตน จึงไม่เคร่งครัดต่อการรับของจากคนอื่น)

- เป็นคนกตัญญูกตเวที รักพวกพ้องและศักดิ์ศรี
- มีความอดทน อดกลั้น
- เชื่อถือโชคลาง และกฎแห่งกรรม ชอบทำบุญสุนทาน
- สนใจในศิลปวัฒนธรรม ชอบการร้องรำทำเพลง ชอบงานรื่นเริง สนุกสนาน
- มีอารมณ์ขัน และเป็นคนเจ้าคารม

3. คนไทยในภูมิภาคกลาง

Steven Piker (1964, อ้างถึงใน ยศ สันตสมบัติ, 2532) ศึกษาชีวิตสังคมและบุคลิกภาพของคนไทย จังหวัดอยุธยา พบว่า มีลักษณะบุคลิกภาพที่เด่น ๆ คือ ลักษณะของความเป็นปัจเจกบุคคล และการหลีกเลี่ยงพันธะทางสังคม ซึ่งเขาอธิบายว่า ลักษณะของความเป็นปัจเจกบุคคลนั้น เป็นผลมาจากความหวาดระแวงและความไม่ไว้วางใจผู้อื่น ซึ่งสืบเนื่องมาจากวิธีการอบรมเลี้ยงดูเด็กของสังคมไทย ที่จะให้การฟูมฟักเต็มที่ในช่วงปีแรกของชีวิต แต่พอพ่อแม่มีน้องใหม่ ก็จะห่างเหินลูกคนที่เป็นพี่ และไปเอาใจใส่น้องมากกว่า

4. คนไทยในภูมิภาคกรุงเทพมหานคร หรือที่เรียกกันว่า "คนกรุงเทพ"

อุบลรัตน์ ศิริยุวศักดิ์ และคณะ (2538) ได้วิจัยเรื่อง "คำให้การของคนกรุงเทพ" และได้กล่าวถึงกรุงเทพมหานครว่า มีองค์ประกอบของคนในสังคมเมืองกรุง ที่แปรเปลี่ยนไปมาก เป็นมหานครของ "คนร้อยชนิดพันละแวกกับความแปลกแยกที่แอบแฝง" มีปัญหาของต่างคนต่างอยู่ และไม่มีความเป็นกลุ่มก้อนของชุมชน และจากการศึกษาครั้งนี้ ได้สรุปว่า ในสายตาของผู้ที่มาจากต่างจังหวัด รู้สึกว่า กรุงเทพฯ เป็นเมืองที่เย็นชา ไม่ต้อนรับคนแปลกหน้า และสำหรับคนกรุงเทพด้วยกันเอง ก็มีความเห็นใกล้เคียงกัน เพราะเมื่อมีการย้ายย่านที่พักอาศัย ก็มิได้มีเครือข่ายการต้อนรับผู้ย้ายเข้าไปใหม่ ไม่มีความโอภาปราศรัย ต่างคนต่างทำมาหากินไปตามสภาพของตน คนกรุงเทพแล้งน้ำใจ ตัวใครตัวมัน มีการเอาเปรียบคนจน

5. คนไทยในภูมิภาคใต้ หรือที่เรียกกันว่า "คนใต้หรือชาวใต้"

สถาบันทักษิณคดีศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ สงขลา ได้กล่าวถึงลักษณะและค่านิยมของชาวใต้ไว้ในหนังสือโลกทรรศน์ไทยภาคใต้ว่า ชาวใต้เป็นคนที่

- นิยมความจริงใจ ตรงไปตรงมา
- ยกย่องอาวุโส ไม่ยกย่องระบบเจ้าขุนมูลนาย แต่นิยมความเป็นกันเอง
- นิยมครอบครัวแบบผัวเดียวเมียเดียว
- รักอิสระ ขี้เล่น ชอบสนุกสนาน

- รักพวกพ้องตนเอง
- นิยมความเป็นนักเลง ใจกว้าง ใจถึง เป็นคนจริง นิยมลักษณะแกร่งกร้าว จนเกือบเป็นก้าวร้าว มีบุคลิกค่อนข้างแข็งกระด้าง ทำให้คนภาคอื่นเห็นว่า คนใต้เป็นคนกระด้าง พูดจาโฮกฮาก ไม่น่าคบ
- เป็นคนหัวหมอ ไม่ลงคนง่าย ๆ
- เชื่อในเวทมนต์ โชคลาง และเวรกรรม
- นิยมอยู่ในถิ่นกำเนิดของตน (ไม่ชอบย้ายถิ่น)
- ชอบเอาหน้า และชอบเอาอย่างผู้อื่น โดยไม่คำนึงถึงฐานะ
- นิยมความสงบ และสันติสุข

นอกจากนี้ คนใต้ยังนิยมคุณลักษณะบางประการของชนภาคอื่นด้วย เช่น คนใต้เห็นว่า คนเหนือพูดจาอ่อนหวาน คนภาคกลางพูดจาไพเราะ คนภาคอีสานเป็นคนไม่เลือกงาน หนักเอาเบาสู้ แต่เนื่องจาก คนใต้ภูมิใจในท้องถิ่นของตนเองมากกว่า จึงพยายามหยิบยกลักษณะบางประการของคนภาคอื่น ที่ชาวใต้คิดว่าเป็นลักษณะด้อยมากล่าว เช่น ชาวเหนือใจง่าย คนภาคกลางปากหวาน แต่เห็นแก่ตัว คนอีสานเป็นคนสกปรก มีความเป็นอยู่น่ารังเกียจ เป็นต้น

จากทรรศนะของนักวิชาการที่มีต่อบุคลิกภาพ หรือลักษณะของคนไทยที่อยู่ในภูมิภาคต่างๆ ที่กล่าวไว้ข้างต้นนั้น พอจะสรุปในภาพรวมกว้าง ๆ ได้ว่า คนเหนือเป็นคนอ่อนหวาน พูดจาไพเราะ คนอีสานเป็นคนมีน้ำใจ อดทน มีอารมณ์ขัน คนภาคกลางเป็นคนที่หลีกเลี่ยงพันธะทางสังคม โดยมีความเป็นปัจเจกบุคคล คนกรุงเทพเป็นคนแล้งน้ำใจ ตัวใครตัวมัน ไม่โอภาปราศรัย ส่วนคนใต้เป็นคนจริงใจ ขี้เล่น มีใจนักเลง

<u>วัตถุประสงค์การวิจัย</u>

1. เพื่อศึกษาและเปรียบเทียบองค์ประกอบบุคลิกภาพที่ได้จากการประเมินลักษณะบุคคลในแบบการประเมิน 4 แบบ คือ การประเมินตนเอง การประเมินเพื่อนที่ชื่นชอบ การประเมินเพื่อนที่ไม่ชอบ และการประเมินคนไทยทั่วไป โดยนักศึกษาวิชาชีพครู สถาบันราชภัฏ ตามแนวทางการศึกษาด้วยคำศัพท์พรรณนาลักษณะบุคคล (ภาษาไทย)
2. เพื่อเปรียบเทียบคะแนนองค์ประกอบบุคลิกภาพที่ได้จากแบบการประเมินทั้งสี่แบบ ในกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ต่างภูมิภาคกัน
3. เพื่อเปรียบเทียบองค์ประกอบบุคลิกภาพของกลุ่มตัวอย่างนี้กับองค์ประกอบบุคลิกภาพของกลุ่มตัวอย่างที่ได้จากงานวิจัยต่างประเทศ เช่น กลุ่มตัวอย่างอเมริกัน ชาวสเปน ชาวจีน และชาวฮิบรู เป็นต้น

คำจำกัดความ

1. ลักษณะบุคคล หมายถึง ลักษณะที่บ่งบอกได้ถึงความเป็นตัวของบุคคลของผู้นั้น ซึ่งต้องเป็นลักษณะที่สามารถสังเกตและรับรู้ได้ โดยลักษณะดังกล่าว สามารถอธิบายได้ด้วยคำศัพท์ที่มีอยู่ในพจนานุกรมภาษาไทย ฉบับราชบัณฑิตสถาน พ.ศ. 2525 (ฉบับปรับปรุง พ.ศ. 2539)

2. โครงสร้างบุคลิกภาพ หมายถึง รูปแบบขององค์ประกอบบุคลิกภาพที่เป็นลักษณะร่วมอยู่ในบุคคลทุกคน ในที่นี้ได้จากการวิเคราะห์องค์ประกอบของคำศัพท์พรรณนาลักษณะบุคคล

3. นักศึกษาวิชาชีพครู หมายถึง นักศึกษาที่ศึกษาในสถาบัน หรือคณะวิชาที่จัดการศึกษาอบรม เพื่อฝึกฝนให้ผู้สำเร็จการศึกษาออกไปประกอบอาชีพครู (ในที่นี้คือ นักศึกษาสถาบันราชภัฏที่ศึกษาในสาขาวิชาการศึกษา หลักสูตร 4 ปี ภาคปกติ)

ขอบเขตการวิจัย

1. การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ ที่มุ่งศึกษาองค์ประกอบบุคลิกภาพที่ได้จากการประเมินคำศัพท์พรรณนาลักษณะบุคคลในแบบการประเมิน 4 แบบ ได้แก่ การประเมินตนเอง การประเมินเพื่อนที่ชื่นชอบ การประเมินเพื่อนที่ไม่ชอบ และการประเมินคนไทยทั่วไป โดยนักศึกษาวิชาชีพครู สถาบันราชภัฏ ตามแนวทางการศึกษาด้วยคำศัพท์ (lexical perspective) ซึ่งคำศัพท์พรรณนาลักษณะบุคคล จะเป็นคำศัพท์ที่ได้จากพจนานุกรมไทย ฉบับราชบัณฑิตสถาน พ.ศ. 2525 (ฉบับปรับปรุง พ.ศ. 2539)

2. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นนักศึกษาวิชาชีพครู สถาบันราชภัฏ ที่กำลังศึกษาในสาขาการศึกษา ภาคการศึกษาปกติ หลักสูตร 4 ปี ในชั้นปีที่ 1 ประจำภาคการศึกษาต้น ปีการศึกษา 2540 ซึ่งมีภูมิลำเนาอยู่ในพื้นที่ที่ศึกษาอย่างน้อย 5 ปี จำนวน 5 ภูมิภาค คือ

- ภูมิภาคภาคเหนือ เป็นนักศึกษาวิชาชีพครู สถาบันราชภัฏเชียงใหม่ จ. เชียงใหม่
- ภูมิภาคภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เป็นนักศึกษาวิชาชีพครู สถาบันราชภัฏมหาสารคาม จ. มหาสารคาม
- ภูมิภาคกลาง เป็นนักศึกษาวิชาชีพครู สถาบันราชภัฏพระนครศรีอยุธยา จ. พระนครศรีอยุธยา
- ภูมิภาคกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เป็นนักศึกษาวิชาชีพครู สถาบันราชภัฏจันทรเกษมและสถาบันราชภัฏสวนสุนันทา กรุงเทพมหานคร
- ภูมิภาคใต้ เป็นนักศึกษาวิชาชีพครู สถาบันราชภัฏสงขลา จ. สงขลา

หากนำไปศึกษาวิจัยกับกลุ่มตัวอย่างอื่นอาจได้ผลแตกต่างจากการวิจัยครั้งนี้

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาเชิงสำรวจ ผลการวิจัยทำให้ทราบถึงองค์ประกอบบุคลิกภาพของนักศึกษาวิชาชีพครู สถาบันราชภัฏ ชั้นปีที่ 1 องค์ประกอบบุคลิกภาพของเพื่อนที่ชื่นชอบ และของเพื่อนที่ไม่ชอบของกลุ่มตัวอย่าง รวมทั้ง องค์ประกอบบุคลิกภาพของคนไทยทั่วไปในทรรศนะของกลุ่มตัวอย่างด้วย ซึ่งจะเป็นข้อมูลทำให้ได้รู้จัก และเข้าใจในบุคคลเหล่านั้นมากขึ้น
2. ผลการศึกษาจะเป็นการค้นพบเบื้องต้น ซึ่งนำไปสู่การวิจัยที่ลึกซึ้งและกว้างขวางยิ่งขึ้น
3. เพื่อให้ผลการศึกษาที่ได้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการอ้างอิงในเรื่องโครงสร้างบุคลิกภาพ อันจะทำให้เกิดความเข้าใจในความแตกต่างระหว่างบุคคล
4. เพื่อเพิ่มพูนความรู้ และผลการวิจัย รวมทั้งรูปแบบใหม่ ๆ ของการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับลักษณะบุคคล และโครงสร้างบุคลิกภาพ สาขาจิตวิทยาสังคม

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย