

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ	ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพ ทักษะคิดต่ออาชีพและ ความสำเร็จในอาชีพของผู้แทนขายสินค้าอุตสาหกรรม
ชื่อผู้เขียน	นางสาวกตนา เลิศพฤกษ์
วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต	สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ
คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ	รองศาสตราจารย์ ดร.ชูชัย สมितिไกร ประธานกรรมการ รองศาสตราจารย์สงคราม เขาวนศิลป์ กรรมการ อาจารย์ ดร.ณรงค์ศักดิ์ จันทร์นวล กรรมการ

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพ ทักษะคิดต่ออาชีพ และความสำเร็จในอาชีพผู้แทนขายสินค้าอุตสาหกรรม และเพื่อศึกษาอำนาจการพยากรณ์ของบุคลิกภาพแต่ละด้าน ทักษะคิดต่ออาชีพ ต่อการทำนายความสำเร็จในอาชีพผู้แทนขายสินค้าอุตสาหกรรม รูปแบบการวิจัยเป็นการวิจัยเชิงสหสัมพันธ์ กลุ่มประชากรเป็นผู้แทนขายสินค้าอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัทอุตสาหกรรมแห่งหนึ่ง ที่ปฏิบัติงานมาแล้วอย่างน้อย 3 ปี จำนวน 1,050 คน เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการส่งเครื่องมือวิจัยทางไปรษณีย์และส่งเป็นรายบุคคลในกรณีที่ปฏิบัติงานอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครได้รับข้อมูลที่สมบูรณ์กลับคืน 318 ชุด คิดเป็นร้อยละ 30.28 เครื่องมือที่ใช้ประกอบด้วยแบบสอบถามข้อมูลบุคคลทั่วไป แบบสำรวจทักษะคิดต่ออาชีพ แบบทดสอบบุคลิกภาพ NEO-FFI และ แบบวัดความสำเร็จในอาชีพผู้แทนขายสินค้าอุตสาหกรรม วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ (Correlation Analysis) และ การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบขั้นต้น (Stepwise multiple regression analysis)

ผลการวิจัยพบว่า

1. บุคลิกภาพด้านความไม่มั่นคงทางอารมณ์ และด้านการเปิดรับประสบการณ์ มีความสัมพันธ์เชิงลบ กับความสำเร็จในอาชีพผู้แทนขายสินค้าอุตสาหกรรม ส่วนด้านการเปิดเผยตนเอง ด้านความรับผิดชอบ รวมถึง ทศนคติต่ออาชีพ มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในอาชีพผู้แทนขายสินค้าอุตสาหกรรมอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 แต่ไม่พบว่าบุคลิกภาพด้านความเข้าใจผู้อื่น มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในอาชีพผู้แทนขายสินค้าอุตสาหกรรม
2. บุคลิกภาพ 2 ด้าน คือ การเปิดเผยตนเองและความรับผิดชอบ สามารถร่วมกันทำนายความสำเร็จในอาชีพผู้แทนขายสินค้าอุตสาหกรรมอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.001

Independent Study Title	Relationships Among Personality, Career Attitudes and Career Success of Industrial-Sale Representatives		
Author	Miss Lalana Lertpurke		
Master of Science	Industrial and Organizational Psychology		
Examining Committee	Associate Professor Dr. Chuchai Smithikrai		Chairman
	Associate Professor Songkram Chowsilpa		Member
	Lecturer Dr.Narongsak Chunnual		Member

Abstract

The purpose of this research were to study relationships among personality , career attitudes and career success of industrial – sale representative and to examine predictive powers of each personality factor , career attitudes on career success of industrial – sale representative.

A Correlation research design was used. The population was 1,050 industrial- sale representatives who works in an industrial company and have at least 3 years work experience. The research instruments were mailed to the population, except ones who work in Bangkok were contacted personally. A total of 318 completed questionnaires were returned, response rate of 30.28 % . The research instruments consisted of a personal data questionnaire, a career attitudes questionnaire, the NEO – FFI personality inventory and a career success questionnaire. Data were analyzed by using descriptive statistics, a correlation analysis and a stepwise multiple regression analysis.

The research found that :

1. Extraversion, conscientiousness and career attitudes were positively related to career

success of industrial – sale representative ($p < .01$). Nonetheless, neuroticism and openness to experience were negatively related to career success ($p < .01, .05$ respectively). There was no correlation between agreeableness and career success of industrial – sale representative.

2. Only two factors of personality, i.e., extraversion and conscientiousness were jointly predicted career success of industrial– sale representative ($p < .001$).

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University