

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพ ทัศนคติต่ออาชีพ และความสำเร็จในอาชีพผู้แทนขายสินค้าอุตสาหกรรม และเพื่อศึกษาอำนาจการพยากรณ์ของบุคลิกภาพแต่ละด้าน ทัศนคติต่ออาชีพ ต่อการทำนายความสำเร็จในอาชีพผู้แทนขายสินค้าอุตสาหกรรม

รูปแบบการวิจัยเป็นการวิจัยเชิงสหสัมพันธ์ กลุ่มประชากรเป็นผู้แทนขายสินค้าอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัทอุตสาหกรรมแห่งหนึ่ง ที่ปฏิบัติงานมาแล้วอย่างน้อย 3 ปี จำนวน 1,050 คน เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการส่งเครื่องมือวิจัยทางไปรษณีย์และส่งเป็นรายบุคคลในกรณีที่ปฏิบัติงานอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครได้รับข้อมูลที่มีบูรณ์กลับคืน 318 ชุด คิดเป็นร้อยละ 30.28 เครื่องมือที่ใช้ประกอบด้วยแบบสอบถามข้อมูลบุคคลทั่วไป แบบสำรวจทัศนคติต่ออาชีพ แบบทดสอบบุคลิกภาพ NEO-FFI และ แบบวัดความสำเร็จในอาชีพผู้แทนขายสินค้าอุตสาหกรรม วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ (Correlation Analysis) และ การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบขั้นตอน (Stepwise multiple regression analysis)

ผลการวิจัยพบว่า

1. บุคลิกภาพด้านความไม่มั่นคงทางอารมณ์ และด้านการเปิดรับประสบการณ์ มีความสัมพันธ์เชิงลบ กับความสำเร็จในอาชีพผู้แทนขายสินค้าอุตสาหกรรม ส่วนด้านการเปิดเผยตนเอง ด้านความรับผิดชอบ รวมถึง ทัศนคติต่ออาชีพ มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในอาชีพผู้แทนขายสินค้าอุตสาหกรรมอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01 แต่ไม่พบว่าบุคลิกภาพด้านความเข้าใจผู้อื่นมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในอาชีพผู้แทนขายสินค้าอุตสาหกรรม
2. บุคลิกภาพ 2 ด้าน คือ การเปิดเผยตนเองและความรับผิดชอบ สามารถร่วมกันทำนายความสำเร็จในอาชีพผู้แทนขายสินค้าอุตสาหกรรมอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.001

TE 141002

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($p < .001$).