

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่อง “ความสัมพันธ์ของพฤติกรรมเริ่มต้นด้วยตนเอง บุคลิกภาพเชิงรุก ความมานะพยายาม การยึดมั่นต่อเป้าหมาย และความริเริ่มด้วยตนเองของพนักงานขายยา” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา ลักษณะความสัมพันธ์ของพฤติกรรมเริ่มต้นด้วยตนเอง บุคลิกภาพเชิงรุก ความมานะพยายาม การยึดมั่นต่อเป้าหมายและความริเริ่มด้วยตนเองของพนักงานขายยา รวมทั้งศึกษาการสร้าางสมการทำนายความริเริ่มด้วยตนเองของพนักงานขายยา จากพฤติกรรมเริ่มต้นด้วยตนเอง บุคลิกภาพเชิงรุก ความมานะพยายาม การยึดมั่นต่อเป้าหมาย และสมการทำนายบุคลิกภาพเชิงรุกของพนักงานขายยาจาก พฤติกรรมเริ่มต้นด้วยตนเอง ความริเริ่มด้วยตนเอง ความมานะพยายาม การยึดมั่นต่อเป้าหมาย

กลุ่มตัวอย่างของการวิจัยคือ พนักงานขายยาหรือผู้แทนยาจากบริษัทจำหน่ายยา 9 แห่ง รวม 322 คน การวิจัยครั้งนี้ใช้แบบวัดเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล ได้แก่ แบบวัดพฤติกรรมเริ่มต้นด้วยตนเอง แบบวัดบุคลิกภาพเชิงรุก แบบวัดความมานะพยายาม แบบวัดการยึดมั่นต่อเป้าหมายและแบบวัดความริเริ่มด้วยตนเอง มีสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยเลขคณิต ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การวิเคราะห์สหสัมพันธ์เพียร์สัน และการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบขั้นตอน ซึ่งผลการศึกษาพบว่า

1. พนักงานขายยาส่วนใหญ่มีพฤติกรรมเริ่มต้นด้วยตนเอง บุคลิกภาพเชิงรุก ความมานะพยายาม และการยึดมั่นต่อเป้าหมายอยู่ในระดับค่อนข้างสูง
2. พนักงานขายยาส่วนใหญ่มีความริเริ่มด้วยตนเองอยู่ในระดับปานกลาง
3. ไม่พบความสัมพันธ์ของพฤติกรรมเริ่มต้นด้วยตนเอง บุคลิกภาพเชิงรุก ความมานะพยายาม การยึดมั่นต่อเป้าหมายกับความริเริ่มด้วยตนเองของพนักงานขายยา
4. พบความสัมพันธ์ทางบวกระหว่างพฤติกรรมเริ่มต้นด้วยตนเอง ความมานะพยายาม การยึดมั่นต่อเป้าหมาย กับบุคลิกภาพเชิงรุก ($r = .666, .413, .549$ ตามลำดับ)
5. ผลการวิจัยพบว่าพฤติกรรมเริ่มต้นด้วยตนเอง การยึดมั่นต่อเป้าหมาย และความมานะพยายามสามารถร่วมกันทำนายบุคลิกภาพเชิงรุกได้ร้อยละ 53.7

Abstract

The purposes of this research were to investigate the relationships of self-starting behavior, proactive personality, persistent, goal commitment and personal initiative of sale representatives in drug company and to build model predicting personal initiative and model predicting proactive personality. The samples of this study were 322 sale representatives from 9 drug companies. The research instruments were questionnaires. The collected data were analyzed by using frequency, percentage, mean, standard deviation, Pearson Product Moment Correlation and stepwise multiple regression. The research findings were as follows:

1. Most sale representatives have self-starting behaviour, proactive personality, persistent and goal commitment at rather high level.
2. Most sale representatives have personal initiative at medium level.
3. Self-starting behavior, proactive personality, persistent and goal commitment have no correlation with personal initiative.
4. There was a positive correlation between self-starting behavior, persistent, goal commitment and proactive personality.
5. Self-starting behavior, persistent and goal commitment proved to be relevant predictors of proactive personality.