

ความแตกต่างระหว่างบุคลิกภาพและเพศ  
ในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา



นางสาวนิตยา เมธาพิพัฒน์

สถาบันวิทยบริการ  
วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรมหา  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
บัณฑิต

สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม


คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2546

ISBN: 974-17-4977-5

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

PERSONALITY AND GENDER DIFFERENCES  
IN DECODING NONVERBAL CUES OF EMOTION



Miss Nittaya Metapipat

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements  
for the Degree of Master of Arts in Social Psychology

Faculty of Psychology  
Chulalongkorn University  
Academic Year 2003  
ISBN: 974-17-4977-5



นิตยา เมธาพิพัฒน์: ความแตกต่างระหว่างบุคลิกภาพและเพศในการตีความสิ่งชี้แนะ  
อารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา (PERSONALITY AND GENDER DIFFERENCES IN DECODING  
NONVERBAL CUES OF EMOTION) อ.ที่ปรึกษา: ผศ. ดร. คัคนางค์ มณีศรี, 93 หน้า.  
ISBN: 974-17-4977-5.

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาบทบาทของบุคลิกภาพและเพศในการตีความ  
สิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา นิสิตระดับปริญญาตรี จำนวน 160 คน เป็นเพศชาย 80 คน และหญิง  
80 คน ถูกจำแนกว่ามีลักษณะความไม่มั่นคงทางอารมณ์สูงหรือต่ำแล้วถูกสุ่มเข้ารับการทดลอง  
เงื่อนไขใดเงื่อนไขหนึ่งในสี่เงื่อนไข ได้แก่ 1) ความไม่มั่นคงทางอารมณ์ระดับสูง - เพศชาย  
2) ความไม่มั่นคงทางอารมณ์ระดับสูง - เพศหญิง 3) ความไม่มั่นคงทางอารมณ์ระดับต่ำ - เพศชาย  
และ 4) ความไม่มั่นคงทางอารมณ์ระดับต่ำ - เพศหญิง ผู้ร่วมการทดลองถูกขอให้ชมวีดิทัศน์การ  
แสดงอารมณ์ทางสีหน้า ท่าทาง 5 อารมณ์ ได้แก่ อารมณ์สุข ประหลาดใจ กลัว เศร้า และโกรธ และ  
ให้ระบุอารมณ์ที่แสดงในวีดิทัศน์

ผลการวิจัย พบว่า

1. ผู้ที่มีบุคลิกภาพมีตีความไม่มั่นคงทางอารมณ์สูงมีความสามารถในการตีความ  
สิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพมีตีความไม่มั่นคงทางอารมณ์ต่ำ อย่างมี  
นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001

2. ผู้หญิงมีความสามารถในการตีความสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าผู้ชาย  
อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สาขาวิชา.....จิตวิทยาสังคม..... ลายมือชื่อนิสิต.....  
ปีการศึกษา.....2546..... ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

# # 4478126938: MAJOR SOCIAL PSYCHOLOGY

KEYWORD: DECODING EMOTION / NONVERBAL CUE / NEUROTICISM

NITTAYA METAPIPAT: PERSONALITY AND GENDER DIFFERENCES IN  
DECODING NONVERBAL CUES OF EMOTION. THESIS ADVISOR: ASST. PROF.  
KAKANANG MANEESRI, Ph. D., 93 pp. ISBN: 974-17-4977-5.

The purpose of this research was to study the role of personality and gender differences in decoding nonverbal cues of emotion. One hundred and sixty undergraduate students, 80 males and 80 females were classified as either higher or lower in Neuroticism. Then they were randomly assigned to one of 4 experimental conditions: high neuroticism-male, high neuroticism-female, low neuroticism-male, and low neuroticism-female. Participants were asked to watch the videotape displaying facial expressions and gesture of emotion including happiness, surprise, fear, sadness, and anger, and to identify the emotional state of each display.

Results show that:

1. High in neuroticism individuals are better able to decode nonverbal cues of emotion than those low in neuroticism ( $p < .001$ ).
2. Women are better able to decode nonverbal cues of emotion than males ( $p < .05$ ).

Field of study.....Social Psychology.....

Academic year.....2003.....

Student's signature.....

Advisor's signature.....

## กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงลงได้ด้วยความช่วยเหลืออย่างดียิ่งจากผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ศักนาค์ มณีศรี ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ที่กรุณาให้ความเอาใจใส่ ให้คำปรึกษา แนะนำ ตรวจตรา และแก้ไขข้อบกพร่องของวิทยานิพนธ์ รวมทั้งให้กำลังใจแก่ผู้วิจัยเสมอมา ผู้วิจัย ขอกราบขอบพระคุณอย่างสูง

ขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร. วีระพร อุวรรณโณ อาจารย์จรุงกุล บุรพวงศ์ และคณาจารย์ในคณะจิตวิทยาทุกท่าน ที่ได้ประสิทธิ์ประสาทความรู้ และให้คำแนะนำต่างๆ แก่ ผู้วิจัย

ขอขอบคุณผู้แสดงวิดิทัศน์ ผู้เอื้อเฟื้อเครื่อง Note book ในการวิจัย และผู้เข้าร่วมการวิจัยทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการวิจัยเป็นอย่างดี

ขอขอบคุณ คุณขวัญเรือน แสงจีน และคุณศุภชาติ คุสานนท์ ที่ได้ร่วมแรงร่วมใจช่วยกัน พัฒนาแบบวัดบุคลิกภาพ ร่วมกันปรึกษา ให้ข้อคิด คำแนะนำ และที่สำคัญคือกำลังใจที่ให้แก่ ผู้วิจัยเสมอมา

ขอขอบคุณเพื่อนๆ ในสาขาวิชาจิตวิทยาสังคม และเพื่อนๆ เอกจิตวิทยา มหาวิทยาลัย ศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร โดยเฉพาะคุณวิวัฒน์ ศิริรักษ์ ที่ได้ให้ความช่วยเหลือ ให้ข้อคิดเห็น และคอยเป็นกำลังใจให้แก่ผู้วิจัยมาโดยตลอด

ท้ายที่สุดขอขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ และขอบคุณพี่สาว น้องสาว และน้องชาย ของ ผู้วิจัย ที่ให้ความรัก ความห่วงใย ให้ความช่วยเหลือ และสนับสนุนให้ผู้วิจัยได้จัดทำวิทยานิพนธ์ ฉบับนี้จนสำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี

## สารบัญ

|  | หน้า |
|--|------|
| บทคัดย่อภาษาไทย.....                         | ง    |
| บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....                      | จ    |
| กิตติกรรมประกาศ.....                         | ฉ    |
| สารบัญ.....                                  | ช    |
| สารบัญตาราง.....                             | ฅ    |
| สารบัญรูปภาพ .....                           | ญ    |
| บทที่  |      |
| 1. บทนำ.....                                 | 1    |
| ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....          | 1    |
| แนวคิดเชิงทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง..... | 3    |
| วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....                 | 44   |
| สมมติฐานการวิจัย.....                        | 45   |
| ตัวแปรที่เกี่ยวข้องในการวิจัย.....           | 45   |
| ขอบเขตการวิจัย.....                          | 45   |
| นิยามศัพท์ที่ใช้ในการวิจัย.....              | 45   |
| ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....               | 46   |
| 2. วิธีดำเนินการวิจัย.....                   | 47   |
| กลุ่มตัวอย่าง.....                           | 47   |
| การออกแบบการวิจัย.....                       | 47   |
| เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....              | 48   |
| วิธีดำเนินการวิจัย.....                      | 63   |
| การวิเคราะห์ข้อมูล.....                      | 65   |
| 3. ผลการวิจัย.....                           | 66   |
| 4. อภิปรายผลการวิจัย.....                    | 77   |
| 5. สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ.....          | 82   |

## สารบัญ (ต่อ)

|                      | หน้า |
|----------------------|------|
| รายการอ้างอิง.....   | 86   |
| ภาคผนวก.....         | 89   |
| ภาคผนวก ก.....       | 90   |
| ภาคผนวก ข.....       | 92   |
| ประวัติผู้วิจัย..... | 93   |



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



## สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่

|   |    |
|---|----|
| 1. อารมณ์พื้นฐานของผู้ที่ศึกษาเสนอเรียงลำดับตามปี.....  | 17 |
| 2. โครงสร้างพื้นฐานของแนวคิดทางบุคลิกภาพ 8 แนวคิด.....  | 22 |
| 3. อาชีพของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิเคราะห์องค์ประกอบแบบวัดบุคลิกภาพ.....  | 49 |
| 4. นำหน้าบรรจุของข้อคำถามในแบบวัดบุคลิกภาพ จำแนกตามมิติบุคลิกภาพ.....   | 51 |
| 5. การเปรียบเทียบจำนวนข้อคำถามตามองค์ประกอบของบุคลิกภาพของแบบวัดบุคลิกภาพ<br>ที่คณะผู้วิจัยสร้างขึ้นกับแบบวัดบุคลิกภาพ NEO-FFI ของ Costa และ McCrae (1992)... | 54 |
| 6. ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิเคราะห์หาความตรงตามสภาพของ<br>แบบวัดบุคลิกภาพ.....  | 56 |
| 7. ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างแบบวัดบุคลิกภาพที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นและ<br>แบบวัดบุคลิกภาพ NEO-FFI .....  | 57 |
| 8. ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการประเมินวิดิทัศน์และมาตรประเมินอารมณ์.....   | 60 |
| 9. ผลการประเมินวิดิทัศน์และฉากการแสดงที่ผ่านการคัดเลือก.....  | 61 |
| 10. ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย.....   | 67 |
| 11. ค่ามัชฌิมเลขคณิตและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะ<br>อารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา จำแนกตามบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์และเพศ.....      | 69 |
| 12. ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนสองทางของคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์<br>ที่ไม่ใช่วาจา จำแนกตามบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์และเพศ.....              | 69 |
| 13. ค่าสถิติที่เปรียบเทียบคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา<br>ของลักษณะอารมณ์รายคู่.....   | 71 |
| 14. ค่าสถิติที่เปรียบเทียบคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา<br>จำแนกตามเพศของผู้ตีความหมาย.....   | 73 |
| 15. ค่าสถิติที่เปรียบเทียบคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา<br>จำแนกตามเพศของผู้แสดงอารมณ์.....   | 75 |

## สารบัญรูปร่าง

หน้า

รูปที่

1. พฤติกรรมที่ไม่ใช่วาจาและการสื่อสารที่ไม่ใช่วาจา.....5
2. รูปแบบของการศึกษาด้านการตัดสินใจเพื่อตีความหมาย.....15
3. การแสดงระบบบุคลิกภาพของทฤษฎี 5 องค์ประกอบ.....27



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

# บทที่ 1

## บทนำ

### ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นสิ่งที่สำคัญในการดำรงชีวิตของมนุษย์ในสังคม ดังที่จะสามารถพบเห็นความสัมพันธ์ได้มากมายหลายรูปแบบ เช่น ความสัมพันธ์ในครอบครัวที่ประกอบด้วยพ่อแม่และบุตร ความสัมพันธ์ระหว่างพี่น้อง หรือระหว่างคู่สมรส ในวัยเรียนบุคคลจะมีความสัมพันธ์กับครูอาจารย์ และเพื่อน เมื่อถึงวัยทำงานก็มีความสัมพันธ์รูปแบบใหม่กับผู้บังคับบัญชาหรือนายจ้าง กับเพื่อนร่วมงาน และกับลูกน้อง เมื่อมนุษย์ต้องอยู่ร่วมกันในสังคม ก็ย่อมต้องมี การติดต่อสื่อสารหรือมีการปฏิสัมพันธ์ระหว่างกันอยู่ตลอดเวลา เช่น การทักทาย การยิ้มแย้ม การสอบถามพูดคุย หรือการปรึกษาหารือกันและกัน Richmond, McCroskey, และ Payne (1991) ได้กล่าวว่า คุณภาพของความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นตัวกำหนดคุณภาพของชีวิต และการติดต่อสื่อสารเป็นตัวกำหนดคุณภาพของความสัมพันธ์เหล่านี้ ฉะนั้น จึงสรุปได้ว่าการติดต่อ สื่อสารเป็นตัวกำหนดคุณภาพของชีวิต และเป็นกระบวนการที่ทำให้มนุษย์เป็นมนุษย์อย่างทุกวันนี้

การติดต่อสื่อสารของมนุษย์เป็นกระบวนการที่ใช้ข้อมูล 2 ประเภท คือ ข้อมูลจากสารที่ไม่ใช่วาจา (Nonverbal message) และข้อมูลจากสารทางวาจา (Verbal message) โดยทั่วไปแล้ว การสื่อสารด้วยวาจาอาจเป็นรูปแบบของการติดต่อสื่อสารที่พบเห็นได้อย่างชัดเจนในชีวิตประจำวัน แต่ในขณะเดียวกันการสื่อสารที่ไม่ใช่วาจาหรือปราศจากคำพูดก็เป็นกรสื่อสารอีก รูปแบบหนึ่งที่มีความสำคัญไม่น้อยไปกว่ากัน

การสื่อสารที่ไม่ใช่วาจาประกอบด้วยกรสื่อสารหลายประเภท ไม่ใช่เพียงแค่การแสดงสีหน้า หรือท่าทางเท่านั้น แต่รวมถึงการสัมผัส และการเคลื่อนไหวของร่างกายด้วย เช่น การทำหน้าบึ้ง การขมวดคิ้ว การขยิบตา การลูบศีรษะ หรือการกอด เป็นต้น และการสื่อสารที่ไม่ใช่วาจายังเป็นสิ่งที่ปรากฏขึ้นได้ตลอดเวลา และเกิดขึ้นแม้แต่ในขณะที่กำลังมีการพูดจากัน เช่น การสบตากันขณะที่มีการปฏิสัมพันธ์ทางวาจา

นอกจากนี้ การสื่อสารที่ไม่ใช่วาจายังมีความสำคัญต่อการแสดงสภาวะทางอารมณ์ของบุคคลที่เกิดขึ้น ดังที่ Mehrabian (1981 อ้างถึงใน Beebe, Beebe, & Redmond, 1996) ได้เน้น

ถึงความสำคัญของสารที่ไม่ใช่วาจา โดยเสนอว่า การสื่อสารความหมายของอารมณ์ถูกสื่อสารผ่านทางวาจาเพียงร้อยละ 7 แต่ผ่านการแสดงออกทางใบหน้าร้อยละ 55 และผ่านทางน้ำเสียงร้อยละ 38 ซึ่งสามารถสรุปได้ว่า การสื่อสารความหมายของอารมณ์ถูกสื่อสารผ่านสารที่ไม่ใช่วาจาถึงร้อยละ 93 ของการสื่อสารทั้งหมด

บ่อยครั้งที่เราสังเกตเห็นว่า บุคคลเลือกที่จะให้ความสำคัญและเปิดเผยสภาพอารมณ์ของตนเองออกมาทางสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจามากกว่า โดยผ่านสีหน้า ท่าทาง น้ำเสียง หรือการเคลื่อนไหวของร่างกาย ตัวอย่างเช่น หากบุคคลกำลังรู้สึกโกรธ เมื่อถูกถามถึงอารมณ์ที่แท้จริงจึงสื่อสารด้วยวาจาว่าไม่เป็นไร แต่กลับแสดงพฤติกรรมที่ไม่ใช่วาจาออกมาให้เห็นผ่านการทำหน้าบึ้งและ กำมือตนเองแน่น

ในด้านทักษะของการสื่อสาร พบว่า แต่ละบุคคลมีความสามารถในการแสดงสิ่งชี้แนะทางอารมณ์ของตนได้แตกต่างกัน ขณะเดียวกัน แต่ละบุคคลก็มีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของผู้อื่นได้แตกต่างกันด้วย เช่น บางคนสามารถบอกได้ว่าผู้อื่นมีความคิด และความรู้สึกเช่นไรได้อย่างง่ายดาย หรือบางคนก็มีความรู้สึกไวต่อสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาที่ผู้อื่นส่งมาให้

ความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาจึงเป็นทักษะที่มีความสำคัญต่อการดำรงชีวิต หากบุคคลมีความสามารถในการตีความหมายอารมณ์ของผู้อื่นได้อย่างถูกต้องแม่นยำ นอกจากจะส่งผลให้มีความเข้าใจในสภาวะทางอารมณ์ของผู้อื่นเพิ่มขึ้น และสามารถตอบสนองได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพแล้ว ยังส่งผลให้ผู้ที่ปฏิสัมพันธ์ด้วยมีความรู้สึกและมีปฏิกิริยาตอบกลับอย่างเข้าใจตรงกัน และปัญหาหรือความขัดแย้งที่ตามมาจะลดน้อยลงได้ ตัวอย่างเช่น เมื่อครูมีอารมณ์ทางบวกจะทำให้นักเรียนสามารถเรียนรู้ได้ดีขึ้นมากกว่าครูที่มีอารมณ์ทางลบ

Ekman (1982) ได้เสนอแนะว่า บุคลิกภาพเป็นตัวแปรตัวหนึ่งที่ส่งผลต่อความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา ผู้วิจัยจึงพิจารณาและสังเกตเห็นว่า สังคมไทยในปัจจุบันโดยเฉพาะอย่างยิ่งในกรุงเทพมหานคร มีลักษณะเป็นสังคมเมืองที่มีความวุ่นวาย ผู้คนเร่งรีบ สภาพแวดล้อมเป็นมลพิษ ประกอบกับสภาพเศรษฐกิจที่ยังไม่ฟื้นตัว อาจจะทำให้คนในสังคมเกิดความเครียด หรือความซึมเศร้าเพิ่มมากขึ้น ดังนั้น ผู้วิจัยจึงให้ความสำคัญกับบุคลิกภาพที่เกี่ยวข้องกับความเครียดและความวิตกกังวลของคนในสังคมไทย และพบว่าบุคลิกภาพที่สามารถบรรยายลักษณะดังกล่าวได้ คือ บุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ (Neuroticism) ในทฤษฎีบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ (Five-Factor Model) ที่เป็นแนวโน้มของการมีประสบการณ์

ทางลบ การเผชิญต่อความเครียด และสภาพอารมณ์ที่สับสนต่อการปรับตัว (Costa & McCrae, 1992)

นอกจากนี้ Hall (1978) ยังได้เสนอแนะอีกว่า ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาเป็นปัจจัยต้นๆ ก็คือ ความแตกต่างระหว่างเพศ ซึ่งความสัมพันธ์ของตัวแปรเพศกับทักษะด้านการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาได้รับการยอมรับกันมายาวนาน นั่นคือ ผู้หญิงมีความสามารถในการตีความหมายสารที่ไม่ใช่วาจาได้อย่างถูกต้องมากกว่าผู้ชาย

ผู้วิจัยจึงเกิดความสนใจที่จะศึกษาตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพเฉพาะในมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์และตัวแปรเพศกับความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังได้ตรวจสอบว่าลักษณะอารมณ์มีผลต่อการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาอย่างไร โดยเลือกใช้ลักษณะอารมณ์ 5 อารมณ์ คือ อารมณ์สุข ประหลาดใจ กลัว เศร้า และโกรธ ซึ่งเป็นอารมณ์พื้นฐานของบุคคลที่แตกต่างกัน มีความเด่นชัด เป็นสากล และสามารถพบเห็นได้ในชีวิตประจำวัน

## แนวคิดเชิงทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

### บทบาทของสารที่ไม่ใช่วาจา

Richmond และคณะ (1991) ได้เสนอบทบาทหน้าที่ของสารที่ไม่ใช่วาจา โดยแบ่งออกเป็น 6 บทบาท คือ

#### 1. เป็นส่วนเติมเต็มสมบูรณ์ (Complement)

เมื่อสารที่ไม่ใช่วาจาบางสารเกิดขึ้นพร้อมกับสารทางวาจา จะช่วยทำให้ความหมายของสารทางวาจามีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น ตัวอย่างเช่น การที่คู่รักกล่าวคำว่า “ฉันรักเธอ” ในน้ำเสียงที่นุ่มนวลน่าพอใจ ขณะที่นั่งอยู่ใกล้ชิดและโอบกอดกันจะทำให้สารนั้นมีความหนักแน่นมากยิ่งขึ้น

#### 2. เป็นส่วนที่ขัดแย้งกัน (Contradict)

เมื่อสารที่ไม่ใช่วาจาบางสารเกิดขึ้นพร้อมกับสารทางวาจา แต่มีความหมายที่ขัดแย้งกันเอง ตัวอย่างเช่น เมื่อครูใช้ถ้อยคำเย้ยหยันนักเรียนว่า “บอกครูสิ ว่าเธอกำลังจะทำความสะอาดตอนนี่” นักเรียนจึงพูดว่า “ผมกำลังจะทำความสะอาดตอนนี่” พร้อมทั้งเบะปาก แล้วบ่นพึมพำ

หรือในการประชุมที่มีผู้กล่าวว่า “ตอนนี้เป็นเวลาที่ดีที่จะคุยกันเรื่อง...” แต่ผู้พูดกลับมองดูนาฬิกา เก็บสมุดใส่กระเป๋า และหลบสายตาผู้ร่วมงาน

### 3. ทำซ้ำ (Repeat)

ในกรณีที่ไม่มีสารทางวาจาปรากฏขึ้น สารที่ไม่ใช่วาจาก็สามารถทำหน้าที่แสดงข้อมูล เพียงอย่างเดียวได้ แต่การแสดงสารที่ไม่ใช่วาจาประกอบไปด้วยก็เพื่อให้การสื่อสารมีความชัดเจนมากขึ้น ตัวอย่างเช่น หากเข้าไปในร้านอาหาร แล้วต้องการรับประทานข้าวผัด 2 จาน ก็มีแนวโน้มที่จะพูดว่า “ข้าวผัด 2 จาน” ขณะเดียวกันก็ชูนิ้วมือ 2 นิ้ว

### 4. ควบคุมการสื่อสารให้เหมาะสม (Regulate)

เมื่อการปฏิสัมพันธ์ทางวาจาเกิดขึ้นผ่านกฎเกณฑ์ สารที่ไม่ใช่วาจาจะส่งผลให้กฎเกณฑ์นั้นดำเนินต่อไปอย่างสำเร็จลุล่วง ตัวอย่างเช่น หากบุคคลต้องการส่งสัญญาณว่าถึงเวลาที่ผู้อื่นต้องพูดบ้างแล้วโดยการหยุดพูด สบตา และมองไปที่ผู้อื่นพร้อมทำท่าทางสิ้นสุดการพูด สารที่ไม่ใช่วาจาจะจัดการให้สารทางวาจาได้เกิดขึ้นต่อไปอย่างเหมาะสม

### 5. ทำหน้าที่แทน (Substitute)

เมื่อสารที่ไม่ใช่วาจาถูกแสดงออกไปแทนที่สารทางวาจา ตัวอย่างเช่น การโบกมือ การเรียกผู้อื่นโดยการผงกหัวหรือกวักมือแทน หรือการที่บุคคลต้องการให้ผู้อื่นรู้ว่าตนโกรธแต่ไม่ส่งสารทางวาจา หรือในวัฒนธรรมตะวันตกที่นักโบกรถจะยื่นนิ้วหัวแม่มือเป็นสัญลักษณ์ขอให้ตนโดยสารรถไปด้วย

### 6. เน้นย้ำ (Accent)

เมื่อบุคคลใช้สารที่ไม่ใช่วาจาเพื่อเน้นหรือย้ำถึงสารทางวาจา ตัวอย่างเช่น การที่บุคคลหยุดชะงักก่อนที่จะพูดบางอย่างมีแนวโน้มจะบอกต่อผู้อื่นว่า สิ่งที่คุณจะพูดต่อไปนี้เป็นสิ่งที่มีความสำคัญมากกว่า หรือขณะที่พูดอภิปรายถึงฝ่ายตรงกันข้าม เขาก็ทูปโต๊ะด้วยเสียงที่ตั้ง

นอกจากนี้ สิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจายังมีความสำคัญในด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลด้วย ทั้งในการเริ่มต้นความสัมพันธ์ รักษา และพัฒนาความสัมพันธ์ หากความสัมพันธ์มีความใกล้ชิดกันมากขึ้นเท่าใด ก็จะมีการใช้และเข้าใจสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจา กับคู่ปฏิสัมพันธ์มากขึ้น ตัวอย่างเช่น สามีภรรยาที่สมรสกันมานานจะใช้เวลาในการพูดถึงอารมณ์และความรู้สึกของตน น้อยกว่าในการนัดพบกันครั้งแรก แต่ละฝ่ายจะต้องเรียนรู้ที่จะตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจา ของอีกฝ่ายหนึ่งมากขึ้น นอกจากนี้ สิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาก็ถูกนำมาใช้เพื่อเป็นสัญญาณในการเปลี่ยนแปลงระดับของความพึงพอใจในความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลได้อีกด้วย



### ความแตกต่างของพฤติกรรมที่ไม่ใช่วาจาและการสื่อสารที่ไม่ใช่วาจา

พฤติกรรมที่ไม่ใช่วาจา (Nonverbal behavior) คือ พฤติกรรมจำนวนมากของมนุษย์ปราศจากคำพูด และมีศักยภาพเพียงพอในการสื่อสารกับผู้อื่น ซึ่งพฤติกรรมที่ไม่ใช่วาจานี้อาจกลายเป็นการสื่อสารที่ไม่ใช่วาจา (Nonverbal communication) ได้ เมื่อมีบุคคลอื่นมาตีความพฤติกรรมที่เกิดขึ้นว่าเป็นสาร พร้อมกับให้ความหมายแก่สารนั้น ฉะนั้น มนุษย์สามารถแสดงพฤติกรรมที่ไม่ใช่วาจาได้เสมอไม่ว่าจะอยู่ตามลำพังหรือมีผู้อื่นอยู่ด้วย แต่จะเกิดการสื่อสารที่ไม่ใช่วาจาขึ้นได้ก็ต่อเมื่อมีผู้อื่นอย่างน้อย 1 คนตีความพฤติกรรมว่าเป็นสาร และให้ความหมายกับสารนั้นๆ

การสื่อสารของมนุษย์เกิดขึ้นได้จากการที่แหล่งที่มาของสารต้องส่งสารและผู้รับสารต้องรับและตีความสารนั้น Richmond และคณะ (1991) จึงเสนอประเด็นการมีเจตนา (intention) เพิ่มเติมขึ้นในกระบวนการสื่อสาร และพบว่ามีความสำคัญอย่างยิ่งในการสื่อสารของมนุษย์ โดยที่ในบางครั้ง บุคคลอาจจะมีเจตนาที่จะส่งสาร หรือบางครั้งก็อาจส่งสารออกไปโดยไม่ตั้งใจ ในขณะที่เดียวกันผู้รับสารอาจจะรับรู้หรือไม่รับรู้สารนั้นก็ได้ ดังภาพที่ 1

|  | ผู้รับสาร                        |                                 |
|--|----------------------------------|---------------------------------|
|  | ตีความพฤติกรรม<br>ว่าเป็นสาร     | ไม่ตีความพฤติกรรม<br>ว่าเป็นสาร |
| แหล่งที่มาของสาร<br>มีเจตนาจะ<br>ส่งสาร    | 1<br>การสื่อสาร<br>ที่ไม่ใช่วาจา | 2<br>พฤติกรรม<br>ที่ไม่ใช่วาจา  |
| แหล่งที่มาของสาร<br>ไม่มีเจตนาจะ<br>ส่งสาร | 3<br>การสื่อสาร<br>ที่ไม่ใช่วาจา | 4<br>พฤติกรรม<br>ที่ไม่ใช่วาจา  |

ภาพที่ 1 พฤติกรรมที่ไม่ใช่วาจาและการสื่อสารที่ไม่ใช่วาจา

ในช่องที่ 1 แสดงให้เห็นว่าแหล่งที่มาที่มีเจตนาที่จะส่งสารและผู้รับสารก็ตีความพฤติกรรมว่าเป็นสาร จึงทำให้เกิดการสื่อสารที่ไม่ใช่วาจาขึ้น แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าผู้รับสารจะตีความสารไปในทิศทางเดียวกับเจตนาของแหล่งที่มา

ในช่องที่ 2 แสดงให้เห็นว่าแหล่งที่มาที่เจตนาที่จะส่งสาร แต่ผู้รับสารกลับไม่ได้ตีความพฤติกรรมนั้นว่าเป็นสาร จึงไม่เกิดการสื่อสารที่ไม่ใช่วาจา กรณีนี้สามารถเกิดขึ้นได้เมื่อผู้รับสารพลาดการรับสารนั้น เช่น การมองในทิศทางอื่น หรือผู้รับสารไม่ตระหนักว่าพฤติกรรมนั้นเป็นสาร เช่น การตะโกนเพื่อนใต้โต๊ะเพื่อส่งสัญญาณ แต่เพื่อนคิดว่าเป็นการบังเอิญจึงไม่ให้ความสนใจกับพฤติกรรมนั้น

ในช่องที่ 3 แสดงให้เห็น การสื่อสารโดยบังเอิญ กรณีนี้อาจเกิดขึ้นได้มากที่สุด บ่อยครั้งที่บุคคลทำบางสิ่งออกไปโดยไม่ได้ตั้งใจ แต่ผู้รับสารกลับคิดว่าเป็นสาร ตัวอย่างเช่น การที่บุคคลมาเข้าประชุมช้าไป 2-3 นาที และคิดว่าไม่มีเจตนาอะไร แต่ผู้อื่นในที่ประชุมอาจจะตีความพฤติกรรมที่ไม่ใช่วาจาว่า ขาดความเคารพต่อที่ประชุม หรือไม่สนใจในหัวข้อการประชุม

ในช่องที่ 4 แสดงให้เห็นว่า แหล่งที่มาแสดงพฤติกรรมโดยไม่ได้ตั้งใจ และผู้รับสารก็ไม่ใส่ใจกับพฤติกรรมนั้น จึงถือว่าเป็นการสื่อสารทางวาจา โดยส่วนมากแล้ว ผู้ที่ไม่เข้าใจเรื่องการสื่อสารที่ไม่ใช่วาจาได้อย่างดีพอจะเข้าใจผิดและคิดว่ากรณีในช่องที่ 3 เป็นกรณีที่เกิดอยู่ในช่องที่ 4 ทำให้การสื่อสารที่ไม่ใช่วาจาไม่มีศักยภาพ

### ประเภทของการสื่อสารที่ไม่ใช่วาจา

ผู้ที่ศึกษาด้านสารที่ไม่ใช่วาจาหลายท่านได้จำแนกประเภทของการสื่อสารที่ไม่ใช่วาจาไว้แตกต่างกัน ผู้วิจัยจึงขอสรุปประเภทของการสื่อสารที่ไม่ใช่วาจาออกเป็น 7 ประเภท ได้แก่

1. พฤติกรรมทางสายตา (Eye behavior)
2. การแสดงออกทางสีหน้า (Facial expressions)
3. ท่าทางและการเคลื่อนไหวของร่างกาย (Gesture and body movement)
4. ระยะห่าง (Space)
5. การสัมผัส (Touch)
6. ลักษณะภายนอกส่วนบุคคล (Personal appearance)
7. สิ่งชี้แนะทางเสียง (Vocal cues)



## 1. พฤติกรรมทางสายตา (Eye behavior)

จากสำนวน “ดวงตาเป็นหน้าต่างของหัวใจ” แสดงให้เห็นว่า ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน มนุษย์มีความเชื่อตรงกันว่า ดวงตาสามารถบ่งบอกถึงความคิด ความรู้สึกที่อยู่ภายในใจได้ ซึ่งเป็นข้อเท็จจริงที่มีการศึกษาในด้านการสื่อสารที่ไม่ใช้วาจากันอย่างมากมาย พบว่า ดวงตาสามารถแสดงอารมณ์ ความรู้สึก และเจตคติของบุคคลได้

Leather (1997) เสนอพฤติกรรมทางสายตาที่แสดงออกมาส่วนบุคคลและในการปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น ไว้ดังนี้

- การสบตา (*eye contact*) เป็นการติดต่อทางสายตาที่บุคคลมองซึ่งกันและกัน แต่ไม่ได้มองส่วนใดของร่างกายเป็นพิเศษ
- การจ้องมองใบหน้า (*face-gaze*) เป็นพฤติกรรมทางสายตาที่บุคคลมองที่ใบหน้าของอีกฝ่ายหนึ่ง
- การจ้องมองนัยน์ตา (*eye-gaze*) เป็นการมองไปยังดวงตาของผู้อื่นโดยตรง
- การจ้องมองซึ่งกันและกัน (*mutual gaze*) เป็นพฤติกรรมที่บุคคล 2 คนมองที่ ใบหน้าของกันและกัน
- การสบตาซึ่งกันและกัน (*mutual eye contact*) เกิดจากการที่บุคคล 2 คนมองลึกเข้าไปในดวงตาของแต่ละฝ่ายโดยตรง
- การหลบเลี่ยงทางสายตา (*gaze avoidance*) เป็นการหลีกเลี่ยงการสบตากันอย่างตั้งใจ
- การละเว้นจากการจ้องมอง (*gaze omission*) เป็นความล้มเหลวในการสบตากับผู้อื่นอย่างไม่ตั้งใจ
- การหลบตา/การเบนสายตา (*eye shifts*) เป็นการเคลื่อนไหวของตาจากการสบตาไปสู่การไม่สบตา
- การจ้องเขม็ง (*staring*) เป็นการมองที่ยืนกรานว่าจะไม่สนใจพฤติกรรมทางสายตาของผู้อื่น
- การกระพริบตา (*eye blinking*) เป็นจำนวนครั้งที่เปลือกตาปิดลงมาต่อหน่วยของช่วงเวลา

นอกจากนี้ Leather (1997) ยังเสนอบทบาทหน้าที่ของพฤติกรรมทางสายตาไว้ด้วย ดังนี้

1. ช่วยเพิ่มระดับความสนใจและแรงกระตุ้น
2. ช่วยทำหน้าที่เริ่มต้นและรักษาความสัมพันธ์ใกล้ชิดให้คงอยู่
3. มีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงเจตคติ และการชักจูงใจผู้อื่น
4. ดำเนินการการปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล
5. สื่อสารและแสดงถึงอารมณ์ของบุคคล
6. แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ การมีอำนาจและสถานภาพในสังคม
7. มีบทบาทสำคัญในการสร้างและจัดการความประทับใจต่อผู้อื่น

## 2. การแสดงออกทางสีหน้า (Facial expressions)

ความประทับใจของผู้สื่อสารเป็นผลจากลักษณะของใบหน้าของบุคคลหรือที่เรียกว่า การแสดงออกทางสีหน้านั้นเอง ตัวอย่างเช่น หน้าตา หรือการยิ้มแย้มมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ ความดึงดูดใจทางกายภาพ (Physical attractiveness) โดยรวมได้ ซึ่งการแสดงออกทางสีหน้า ทำหน้าที่หลายประการ แต่บทบาทหน้าที่ที่สำคัญที่สุดของใบหน้า คือ

1. การสื่อสารทางอารมณ์ ซึ่งใบหน้าเป็นที่มาของสารทางอารมณ์ที่สำคัญที่สุด
2. การแสดงลักษณะของบุคคลที่ไม่รู้จักกันมาก่อน

นอกจากนี้ Beebe และคณะ (1996) เสนอว่า รูปแบบการแสดงออกทางสีหน้าสามารถ จำแนกได้เป็นอารมณ์พื้นฐานได้ 6 ลักษณะอารมณ์ ได้แก่

1. อารมณ์ประหลาดใจ (Surprise) สังเกตได้จากตาที่เปิดกว้าง การยกหรือย่นหน้าผาก และการอ้าปาก
2. อารมณ์กลัว (Fear) สังเกตได้จากการอ้าปาก เกร็งผิวหนังใต้ดวงตา มีรอยย่นกลางหน้าผาก
3. อารมณ์ขยะแขยง (Disgust) สังเกตได้จากการยกหรือเบิริมฝีปากด้านบนขึ้น ย่นมุมยกแก้ม ทำหน้านีวคิ้วขมวด ที่หน้าผากและเปลือกตาบน
4. อารมณ์โกรธ (Anger) สังเกตได้จากการเกร็งที่เปลือกตาล่าง อาจจะย่นริมฝีปากหรืออ้าปาก ทำหน้าบูดบึ้งและย่นหน้าผาก จ้องตามองเขม็ง
5. อารมณ์สุข (Happiness) สังเกตได้จากการยิ้ม ปากอาจจะเปิดหรือปิดก็ได้ แก้มยกขึ้น มีรอยย่นที่เปลือกตาล่าง

6. อารมณ์เศร้า (sadness) สังเกตได้จากริมฝีปากอาจจะสั่นระริก มุมปากตก มุมเปลือกตาด้านบนอาจจะยกขึ้น

Ekman (1982) ได้สรุปและวิเคราะห์การวิจัยมากมายที่ศึกษาเกี่ยวกับการแสดงออกทางใบหน้าตามขั้นตอนของบทบาทหน้าที่และเรื่องที่เกี่ยวข้อง สรุปพบว่า ใบหน้าของมนุษย์สามารถสื่อสารความหมายพื้นฐานได้ 8 ลักษณะอารมณ์ คือ (1) สุข (happiness) (2) ประหลาดใจ (surprise) (3) กลัว (fear) (4) โกรธ (anger) (5) เศร้า (sadness) (6) ขยะแขยง (disgust) (7) ดูถูก (contempt) และ (8) สนใจ (interest) โดยที่อารมณ์เหล่านี้มีความหมายที่เป็นสากลในหลายประเทศและหลายวัฒนธรรม

ส่วน Plutchik (1994) เสนอว่า โดยมากบุคคลในวัยผู้ใหญ่จะแสดงอารมณ์ออกมาทางใบหน้าทั้งหมด 7 ลักษณะอารมณ์ คือ (1) สุข (happiness) (2) ประหลาดใจ (surprise) (3) กลัว (fear) (4) โกรธ (anger) (5) เศร้า (sadness) (6) ขยะแขยง (disgust) และ (7) ดูถูก (contempt) นับว่ามีความคล้ายคลึงกับลักษณะอารมณ์ของ Ekman ข้างต้น

### 3. ท่าทางและการเคลื่อนไหวของร่างกาย (Gesture and body movement)

ศาสตร์ที่ศึกษาถึงท่าทางและการเคลื่อนไหวร่างกายของมนุษย์ (Kinetics) พบว่า ท่าทางและการเคลื่อนไหวร่างกายของมนุษย์มีความสามารถในการสื่อสารถึงสิ่งที่แทบจะไม่สามารถสังเกตเห็นได้ ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดเจนคือ การใช้ท่าทางประกอบช่วยให้บุคคลที่มีภาษาพูดที่แตกต่างกันเข้าใจการสื่อสารระหว่างกันได้ และถึงแม้ว่าบุคคลที่พูดภาษาเดียวกันบ่อยครั้งก็ใช้ประโยชน์ของท่าทางและการเคลื่อนไหวร่างกายอยู่เสมอ

Ekman และ Friesen (1996 อ้างถึงใน Beebe et al., 1996) เสนอว่า ท่าทางและการเคลื่อนไหวสามารถจำแนกตามบทบาทหน้าที่ได้ออกเป็น 5 ประเภท คือ

#### 1) สัญลักษณ์ (Emblem)

ใช้เป็นพฤติกรรมในความหมายที่ชี้เฉพาะ และสามารถเข้าใจความหมายกันได้อย่างแพร่หลาย โดยสามารถทำหน้าที่แทนคำพูดได้ ตัวอย่างเช่น เมื่อต้องการให้หยุดพูดในห้องสมุดก็ใช้นิ้วชี้แตะที่ริมฝีปากตนเอง

## 2) การแสดงตัวอย่างประกอบ (Illustrators)

เป็นสิ่งที่ชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาที่เกิดขึ้นพร้อมกับสารทางวาจา และให้ความหมายของสารนั้น ซึ่งอาจทำหน้าที่ขัดแย้งกัน เน้นย้ำ หรือเติมเต็มให้สารนั้นสมบูรณ์ก็ได้ ตัวอย่างเช่น การปิดหนังสือดังปัง ขณะที่ประกาศว่า “ฉันจะไม่อ่านหนังสืออีกต่อไปแล้ว” หรือ ผู้พูดในที่สาธารณะทูปโต๊ะบรรยาย ขณะที่แถลงการณ์ว่า “ประเด็นนี้มีความสำคัญ” นอกจากนี้ การแสดงตัวอย่างประกอบยังช่วยสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับขนาด รูปร่าง และพื้นที่ความสัมพันธ์ของวัตถุอีกด้วย

## 3) การแสดงอารมณ์ (Affect displays)

สิ่งที่ชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาที่รวมถึงท่าทางของบุคคล วิธีการเดิน การเคลื่อนไหวแขนและขา และพฤติกรรมอื่นๆ ที่เกี่ยวกับสภาวะทางอารมณ์ของบุคคล เมื่อรู้สึกซึมเศร้า ใบหน้าอาจจะแสดงความเศร้าหรือความหดหู่ ขณะที่ไหลตลกหรือคอตกจะบอกถึงความสิ้นหวัง หรือการกอดผู้อื่นเพื่อแสดงถึงความรัก

## 4) ตัวควบคุม (Regulators)

เป็นตัวควบคุมการปฏิสัมพันธ์หรือการดำเนินการสื่อสารกับผู้อื่น เมื่อบุคคลต้องการตอบสนองกับสารที่ได้ก็อาจสบตา เลิกคิ้วขึ้น เปิดปาก ยกนิ้วชี้ และเอนตัวมาด้านหน้าเล็กน้อย ขณะที่หากบุคคลไม่ต้องการเป็นส่วนหนึ่งของการสนทนาด้วย ก็จะทำพฤติกรรมในทางตรงกันข้าม คือ อาจจะเบนสายตาหลบ ปิดปาก กอดอก และโน้มตัวพิงพังกด้านหลัง หรืออาจจะออกไปจากการสนทนา

## 5) การปรับตัว (Adaptors)

เป็นพฤติกรรมที่ไม่ใช่วาจาที่ช่วยทำให้เกิดความพอใจในความต้องการส่วนบุคคลและเป็นการปรับตัวต่อสถานการณ์ที่เกิดขึ้น โดยทั่วไปพฤติกรรมที่สังเกตเห็นได้ในชีวิตประจำวันก็คือว่าเป็นการปรับตัวทั้งสิ้น ตัวอย่างเช่น เมื่อรู้สึกหนาวจึงกอดอก การขยับแว่นตา การเการอยที่ยุ่งกัการถูแขน การแคะจมูก การจับตึงหู

## 4. ระยะห่าง (Space)

เป็นการศึกษาวิธีการที่มนุษย์ใช้และสื่อสารกับระยะห่างทางสังคม โดยที่ระยะห่างระหว่างบุคคลที่เหมาะสมหมายความว่าระยะห่างที่บุคคลรู้สึกสบาย ไม่รู้สึกว่าผู้อื่นรุกล้ำเข้าสู่พื้นที่ส่วนตัวของตนเอง ซึ่ง Hall (1996) อ้างถึงใน Beebe et al., 1996) ได้เสนอระยะห่างระหว่างบุคคลออกเป็น 4 ระยะ คือ

### 1) ระยะเวลาสนิทสนม (Intimate space)

เป็นระยะห่างระหว่างบุคคลตั้งแต่ 0 – 1 ½ ฟุต เป็นระยะที่สงวนไว้สำหรับผู้ที่คุ้นเคย กันเป็นอย่างดี อาจเป็นคู่รัก เพื่อนสนิทมากๆ และสมาชิกในครอบครัวที่คุ้นเคย ยกเว้นการอยู่ในที่สาธารณะหรือสถานที่ที่บังคับ เช่น โนลิฟท์ การเข้าแถวซื้ออาหาร หรือสถานที่ที่มีคนพลุกพล่าน

### 2) ระยะเวลาส่วนบุคคล (Personal space)

เป็นระยะห่างระหว่างบุคคลตั้งแต่ 1 ½ - 4 ฟุต การสนทนาส่วนใหญ่กับครอบครัว และเพื่อนจะเกิดขึ้นในเขตช่องว่างนี้ ถ้ามีบุคคลที่ไม่รู้จักกันเป็นอย่างดีมาล่วงล้ำระยะห่างระยะนี้ จะรู้สึกอึดอัดใจ

### 3) ระยะเวลาสังคม (Social space)

เป็นระยะห่างระหว่างบุคคลตั้งแต่ 4 – 12 ฟุต โดยทั่วไปการปฏิสัมพันธ์ส่วนใหญ่จะเกิดขึ้นในระยะนี้ ซึ่งการปฏิสัมพันธ์เหล่านี้จะเป็นทางการมากกว่าระยะห่างทั้ง 2 ระยะแรก

### 4) ระยะเวลาสาธารณะ (Public space)

เป็นระยะห่างระหว่างบุคคลตั้งแต่ 12 ฟุตเป็นต้นไป โดยปกติแล้ว การสื่อสารระหว่างบุคคลจะไม่เกิดขึ้นในเขตนี้ แต่จะเป็นระยะห่างระหว่างผู้พูดและผู้ชมผู้ฟังการพูดในที่สาธารณะ

นอกจากนี้ ระยะห่างระหว่างบุคคลยังขึ้นอยู่กับอีกหลายตัวแปร ได้แก่ ความแตกต่างระหว่างเพศ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อระยะส่วนบุคคล วัฒนธรรมของแต่ละท้องถิ่น อายุ บุคลิกภาพ เชื้อชาติ สถานภาพ และระดับความคุ้นเคยระหว่างบุคคล

## 5. การสัมผัส (Touch)

การสัมผัสเป็นองค์ประกอบที่สำคัญอย่างยิ่งต่อการมีความสุขและการพัฒนาชีวิตตั้งแต่แรกเกิดจนกระทั่งเสียชีวิต กระบวนการของการสัมผัสเกิดขึ้นตั้งแต่การต้องการการสัมผัส การยอมรับการสัมผัส ได้รับการสัมผัส และเริ่มต้นการสัมผัส ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับตัวแปรอีกหลายตัวแปรด้วย

มนุษย์จะสัมผัสผู้อื่น เมื่อรู้สึกถึงความเป็นมิตร มีความสุข หรืออยู่ภายใต้สถานการณ์ที่ชี้เฉพาะ เช่น เมื่อได้ยินปัญหาหรือเรื่องแ่ๆของเพื่อน นอกจากนี้ การสัมผัสยังแสดงถึงความสนิทสนมคุ้นเคย หากถูกสัมผัสจากผู้ที่ไม่คุ้นเคยกัน บุคคลจะตอบสนองด้วยการปรับตัวหรือปิดหนีการสัมผัสตามสัญชาตญาณ



ผู้สัมผัสจะต้องสัมผัสผู้อื่นอย่างรู้ตัวและเข้าใจถึงปัจจัยต่างๆ ของผู้มีปฏิสัมพันธ์ด้วยการสัมผัสแบบใดและปริมาณมากเท่าใดที่สังคมยอมรับ โดยที่บรรทัดฐานของการสัมผัสได้รับอิทธิพลจากปัจจัย 2 ปัจจัย คือ

- 1) ร่างกายส่วนที่ถูกสัมผัส มีการวิจัยพบว่า เพื่อนต่างเพศจะสัมผัสได้เกือบจะทุกส่วนของร่างกาย เช่น ศีรษะ ไหล่ แขน และส่วนอื่นๆ ส่วนเพื่อนเพศเดียวกันจะสัมผัสที่ไหล่ แขน และมือ
- 2) ลักษณะส่วนบุคคลทั่วไปที่แตกต่างกัน เช่น เพศ เชื้อชาติ อายุ สถานภาพ และวัฒนธรรม

นอกจากนี้ Jones และ Yarbrough (1985 อ้างถึงใน Leathers, 1997) ได้วิจัยถึงความหมายที่มนุษย์สามารถสื่อสารได้ พบว่า การสื่อสารด้วยการสัมผัสมีความหมายที่แตกต่างกัน 12 แบบ ซึ่งสามารถจำแนกออกได้เป็น 4 ประเภทใหญ่ๆ คือ

1. การสัมผัสด้วยความรู้สึกทางบวก (Positive-affect touches) ประกอบด้วย การสื่อสารความหมายของการให้ความสนับสนุน การแสดงความพอใจ การรวมเข้ากลุ่ม ความตั้งใจทางเพศ และความรักใคร่
2. การสัมผัสแบบหยอกล้อ (Playful touches) เป็นการสื่อสารถึงความเล่นแบบขี้เล่น และการจู้จิมแบบขี้เล่น
3. การสัมผัสแบบควบคุม/แสดงอำนาจ (Control touches) เป็นการสื่อสารที่ทำให้เกิดการแสดงความยินยอม การได้รับความสนใจ และการตอบสนองจากอีกฝ่าย
4. การสัมผัสแบบเป็นพิธีการ (Ritualistic touches) เป็นการสื่อสารที่เกี่ยวข้องกับการให้คำอวยพรและการจากไป

## 6. ลักษณะภายนอกส่วนบุคคล (Personal Appearance)

ลักษณะภายนอกส่วนบุคคลเป็นสิ่งที่ชี้แนะที่ไม่ใช่จากอีกประเภทหนึ่งที่สามารถสังเกตเห็นได้โดยง่าย และในสังคมก็ได้ยอมรับมุมมองที่ว่า บุคคลที่ดึงดูดใจหรือสิ่งที่สวยงามจะดี มีความสามารถ และเป็นที่ต้องการของสังคมมากกว่าบุคคลที่ไม่ดึงดูดใจหรือสิ่งที่ไม่สวยงาม ลักษณะของความดึงดูดใจทางกายภาพนั้น อาจตัดสินพิจารณาได้จาก

### 1) ความดึงดูดใจทางใบหน้าและร่างกาย

ส่วนใหญ่บรรทัดฐานทางสังคมจะนิยามความสวยงามว่าเป็นลักษณะของเพศหญิงมากกว่าเพศชาย และพบว่า ผู้ที่มีลักษณะภายนอกน่าดึงดูดใจมักจะเป็นที่รู้จักของสังคมมากกว่า

บุคคลที่ไม่น่าดึงดูดใจ ส่วนด้านร่างกายขึ้นอยู่กับลักษณะร่างกายของบุคคลนั้น สำหรับผู้หญิง รูปร่างที่อ้วนแอ่นและส่วนต่างๆของร่างกายจะมีความสำคัญ ส่วนผู้ชายนั้น ร่างกายที่ขาด กล้ามเนื้อจะถูกลมองว่าไม่น่าดึงดูดใจเป็นอย่างยิ่ง

## 2) รูปร่างในความคิด

เป็นภาพสะท้อนของร่างกายหรือภาพในความคิดที่บุคคลมีต่อร่างกายของตนเอง ประกอบไปด้วยการประมาณถึงขนาด รูปร่าง และลักษณะภายนอกแต่ละส่วนของร่างกายของตนเอง รูปร่างในความคิดมีความสำคัญมาก เนื่องจากส่งผลถึงพฤติกรรมที่ไม่ใช่เราจากที่เรา แสดงออกและมโนทัศน์แห่งตน (Self-image) อย่างเต็มที่ ส่งผลต่อการรับรู้และต่อพฤติกรรมของตนเท่ากับที่ผู้อื่นรับรู้และมีปฏิสัมพันธ์ด้วย และยังสะท้อนถึงความพึงพอใจหรือไม่พึงพอใจต่อร่างกายของ ตนเอง หากไม่พอใจกับร่างกายของตนก็มีแนวโน้มจะบิดเบือนการประมาณขนาดของร่างกาย

## 3) สิ่งที่สร้างขึ้น

เป็นสิ่งที่มนุษย์ใส่เข้าไปในร่างกายหรือทำบางอย่างกับร่างกาย เพื่อปรับเปลี่ยน ลักษณะภายนอกส่วนบุคคล เช่น เสื้อผ้า เครื่องสำอาง รูปแบบผม รวมถึงการทำศัลยกรรม

ลักษณะภายนอกส่วนบุคคลมีบทบาทหน้าที่ในการสื่อสารใหญ่ๆ 2 ประการ คือ บทบาทของมโนทัศน์แห่งตน และการจัดการความประทับใจ (Managing impressions) ซึ่งบทบาททั้งสองนี้มีความสัมพันธ์กัน คือ ความพยายามที่จะจัดการกับความประทับใจจะขึ้นอยู่กับขอบเขตของมโนทัศน์แห่งตนทางบวกหรือทางลบ

## 7. สิ่งชี้แนะทางเสียง (Vocal cues)

เสียงเป็นเครื่องมือของการสื่อสารเกี่ยวกับความสัมพันธ์ของตนกับผู้อื่น บุคคลใช้เสียงเพื่อแสดงออกถึงความรู้สึกที่แท้จริงมากกว่าใช้คุณภาพของเสียง สิ่งชี้แนะทางเสียงประกอบด้วยคุณสมบัติทั้งหมดของเสียงที่สื่อถึงความหมายและสามารถวัดการสื่อสารระหว่างบุคคลได้ คุณสมบัติของเสียงจำแนกออกเป็นความดัง ระดับเสียงสูงต่ำ อัตรเสียง ความยาวของเสียง คุณภาพเสียง เกณฑ์ปกติ เนื้อความ การออกเสียง และความเจียบ

สิ่งชี้แนะทางเสียงทำหน้าที่ในการสื่อสาร 3 ประการ คือ

- 1) การสื่อสารถึงอารมณ์
- 2) การจัดการกับความประทับใจ โดยมีวิธีการ 2 วิธี คือ

- (1) เสียงกำหนดบุคลิกภาพได้ เช่น ระดับเสียงและอัตราเสียงเล็กน้อยจะถูกมองว่าเป็นผู้ที่เก็บตัว ขาดความกล้าเรียกร้องสิทธิ์ของตนเอง
- (2) สิ่งชี้แนะทางเสียงแสดงให้เห็นมิติ 3 มิติ คือ ความน่าเชื่อถือ ความดึงดูดใจ ระหว่างบุคคล และความมีอำนาจ
- 3) การดำเนินการสื่อสารอย่างเหมาะสม อาจจะใช้พฤติกรรมทางสายตาและท่าทางเข้ามาช่วยดำเนินการปฏิสัมพันธ์ในการสื่อสารด้วย

### ค่านิยมของการตีความหมาย (decode)

ค่านิยมที่แน่ชัดของการตีความหมายยังไม่มีปรากฏแน่ชัด และผู้เสนอค่านิยมของคำศัพท์คำนี้ก็ยังมีน้อย แต่ก็มิมีผู้ที่กล่าวถึงขอบข่ายของ "การตีความหมาย" ดังต่อไปนี้

Hauenstein และ Bachmoyer (1975) ได้ให้ทั้งค่านิยมและกระบวนการของการตีความหมายไว้ว่า การตีความหมาย คือ ความเข้าใจและการตอบสนองต่อสารที่ได้รับ โดยมีกระบวนการ 4 ขั้นตอน ได้แก่ การรับรู้ (perceiving) การตีความ (interpreting) การสังเคราะห์ (synthesizing) และ การตอบสนอง (responding)

Ekman (1982) กล่าวว่า ความสามารถในการตีความหมาย (decoding ability) มีการใช้กันอย่างมากมายในการศึกษาเกี่ยวกับสารที่ไม่ใช่วาจา โดยความสามารถในการตีความหมาย (decoding ability) หมายถึง ความสามารถในการตัดสิน (judge) หรือการตีความ (interpretation) นอกจากนี้ Ekman ยังกล่าวอีกว่า ความสามารถในการตีความหมาย (decoding ability) เป็นคำศัพท์ที่มีขอบเขตความหมายเหมือนกับความสามารถในการรับ (receiving ability) และความรู้สึกไว (sensitivity)

Rosenthal (1987) กล่าวว่า บ่อยครั้งที่ผู้ศึกษาเกี่ยวกับการสื่อสารที่ไม่ใช่วาจาจะใช้คำว่าผู้สำรวจ (observer) ผู้ลงรหัส (coder) ผู้ประเมิน (rater) ผู้ตีความหมาย (decoder) หรือผู้ตัดสิน (judge) ซึ่งแม้ว่าคำเหล่านี้ อาจมีความแตกต่างกันบ้าง แต่มักไม่มีการแบ่งแยกระหว่างคำเหล่านี้ โดยทั่วไป คำศัพท์เหล่านี้สามารถสลับสับเปลี่ยนกันได้ นอกจากนี้ Rosenthal ยังกล่าวว่ามีผู้ตีความหมาย หมายถึง ผู้ที่ตัดสินพฤติกรรมที่ไม่ใช่วาจาของผู้แสดงพฤติกรรม

Vernoff และ Shore (1988) เสนอว่า การตีความหมาย (decode) เป็นการเปลี่ยนแปลงรหัสไปสู่ภาษาธรรมดา หรือการระบุถึงส่วนประกอบที่สำคัญ

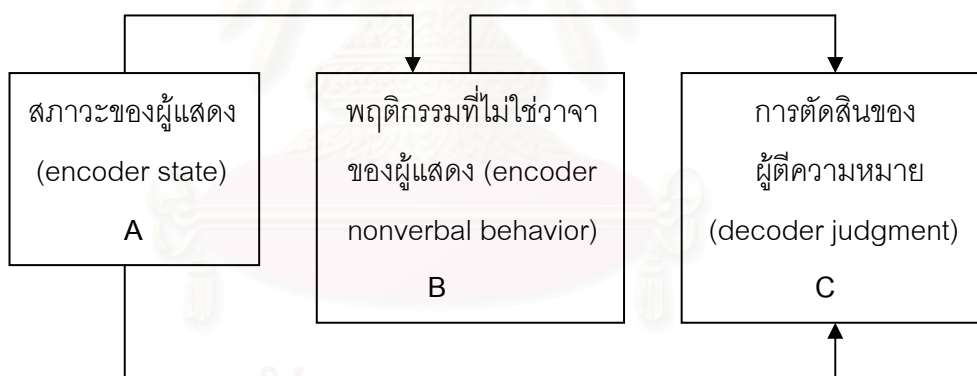


Beebe และคณะ (1996) เสนอว่า ผู้ตีความหมาย (decoder) หมายถึง ผู้รับสาร (receiver) ที่ตีความหมายของสารและพยายามทำให้สารที่ถูกเข้ารหัส (encode) จากแหล่งที่มา (source) เกิดความเป็นเหตุเป็นผลขึ้น

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ให้คำนิยามว่า การตีความหมาย (decode) หมายถึง การที่บุคคลได้รับสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาทางอารมณ์แล้วสามารถตีความหมายในสารที่ได้รับมาได้ ส่วนความสามารถในการตีความหมาย (decoding ability) หมายถึง คะแนนความถูกต้องแม่นยำในการประเมินอารมณ์ของผู้แสดงสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจา

### รูปแบบของการศึกษาเกี่ยวกับการตัดสิน (Judgment) เพื่อตีความหมาย

Rosenthal (1987) ได้เสนอรูปแบบของการศึกษาด้านการตัดสินเพื่อตีความหมาย หมายถึง การที่ผู้แสดง (encoder) คนหนึ่งมีลักษณะการ (trait) หรือสภาวะการณ์ (A) ในขณะหนึ่ง ซึ่งแสดงออกเป็นพฤติกรรมที่ไม่ใช่วาจา (B) ทำให้ผู้ตีความหมาย (decoder) สังเกตเห็นและตัดสินเพื่อตีความหมาย (C) พฤติกรรมที่ไม่ใช่วาจา นั้นๆ ดังที่แสดงให้เห็นในภาพที่ 2



ภาพที่ 2 รูปแบบของการศึกษาด้านการตัดสินเพื่อตีความหมาย

ลักษณะการหรือสภาวะการณ์ของผู้แสดงก่อให้เกิดทั้งพฤติกรรมที่ไม่ใช่วาจาและการตัดสินตีความหมายของผู้ตีความหมาย โดยที่ลูกศร AB สะท้อนถึงความสนใจเบื้องต้นของผู้ศึกษาที่ให้พฤติกรรมที่ไม่ใช่วาจาเป็นตัวแปรตาม ลูกศร BC สะท้อนถึงความสนใจเบื้องต้นของผู้ศึกษาที่ให้พฤติกรรมที่ไม่ใช่วาจาเป็นตัวแปรอิสระ และลูกศร AC สะท้อนถึงความสนใจเบื้องต้นของผู้ศึกษาในด้านความสัมพันธ์ของ A และ C เช่น ความถูกต้องแม่นยำของผู้ตีความหมายพฤติกรรมที่ไม่ใช่วาจา

ความสัมพันธ์ของ AC ที่ถูกนำมาใช้ในการวิจัยเกี่ยวกับสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาบ่อยครั้ง คือ การศึกษาด้านความถูกต้องแม่นยำของการตีความหมาย โดยมีการศึกษาถึงการเรียนรู้ออกาสที่ ผู้ตีความหมายจะตีความหมายได้ถูกต้องยิ่งขึ้น หรือในบางครั้งมีการศึกษาถึงความแตกต่าง ระหว่างบุคคลในด้านความถูกต้องของผู้ตีความหมายที่อาจมีสหสัมพันธ์กับปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตีความหมายนั่นเอง เช่น เพศ อายุ เชื้อชาติ หรือบุคลิกภาพ เป็นต้น

### มิติของการตีความหมายการสื่อสารที่ไม่ใช่วาจา

การตีความหมายการสื่อสารที่ไม่ใช่วาจาเป็นทักษะหนึ่งที่มีความสำคัญต่อการสื่อสารของ มนุษย์ Mehrabian (1972 อ้างถึงใน Beebe et al., 1996) พบว่า เมื่อมีการสื่อสารที่ไม่ใช่วาจา เกิดขึ้น บุคคลผู้ได้รับสารจะวิเคราะห์รวมสารและตีความหมายของสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาตามมิติ พื้นฐาน 3 มิติ คือ

#### 1. ระยะเวลาใกล้ชิด (Immediacy)

เป็นพฤติกรรมที่สื่อสารถึงความชอบพอ ซึ่งก่อให้เกิด ความรู้สึกพอใจและความ ใกล้ชิด โดยมีหลักการง่ายๆ คือ มนุษย์จะเข้าหาบุคคลหรือสิ่งที่ตนรู้สึกชอบพอ และจะหลีกเลี่ยง ออกจากบุคคลหรือสิ่งที่ไม่ชอบ

สิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาที่เห็นได้ชัดเจน คือ การใช้ระยะห่างที่สามารถบอกรถึงความรู้สึก ทางบวกหรือทางลบ แต่สิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาอื่นๆ ก็มีความใกล้ชิดเช่นเดียวกัน ตัวอย่างเช่น การสบตา การยิ้ม การโน้มตัวเข้าหา การสัมผัส

#### 2. ความตื่นตัว (Arousal)

เป็นสิ่งชี้แนะที่สื่อสารถึงความรู้สึกสนใจอย่างกระตือรือร้น ความตื่นตัว และ ความสัมพันธ์ทางอารมณ์ โดยมีใบหน้า เสียง และการเคลื่อนไหวเป็นสิ่งชี้แนะเบื้องต้นที่บ่งชี้ถึง ความตื่นตัว ตัวอย่างเช่น เมื่อเดินเข้าไปถามบางคนว่าพอจะมีเวลาคุยด้วย 1 – 2 นาทีหรือไม่ ผู้นั้น อาจแสดงสัญญาณการแสดงออกทางสีหน้า พยักหน้า หรือท่าทางว่ามีความสนใจและพร้อมที่จะ ตอบสนองกลับ

#### 3. ความมีอำนาจเหนือกว่า (Dominance)

เป็นมิติที่สื่อสารถึงสถานภาพ ตำแหน่ง และความมีอำนาจ เมื่อมีการปฏิสัมพันธ์ เกิดขึ้น ผู้ที่มีสถานภาพสูงมีแนวโน้มจะมีท่าทางที่ผ่อนคลาย ใช้ระยะห่างส่วนตัวมากกว่า รวมถึง การใช้สัญลักษณ์ทางสถานภาพ เช่น เครื่องเรือน เสื้อผ้า และสถานที่มากกว่าผู้ที่มีสถานภาพต่ำ กว่า

### ลักษณะอารมณ์ที่ใช้ในการตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจา

สารที่ไม่ใช่วาจาเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นได้ตลอดเวลา และมีความสำคัญอย่างยิ่งในการสื่อสาร ดังที่กล่าวมาแล้วว่า บ่อยครั้งที่มนุษย์เลือกจะให้ความสำคัญและเปิดเผยอารมณ์ของตนเอง ออกมาผ่านสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจา นอกจากนี้ การวิจัยของ Zuckerman, Lipets, Koivumaki, และ Rosenthal (1975) ยังพบว่า ช่องทางของการสื่อสารที่ไม่ใช่วาจาและลักษณะของอารมณ์มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา

### อารมณ์พื้นฐานของมนุษย์

อารมณ์พื้นฐานของมนุษย์มีอยู่หลากหลายลักษณะอารมณ์ จึงทำให้ผู้ที่ศึกษาด้านอารมณ์หลายคนในหลายยุคสมัยได้กำหนดอารมณ์พื้นฐานแตกต่างกันไป โดยที่ Kemper (1987 อ้างถึงใน Plutchik, 1994) ได้เสนอตารางแสดงอารมณ์พื้นฐาน ดังตารางที่ 1

#### ตารางที่ 1

อารมณ์พื้นฐานของผู้ที่ศึกษาเสนอเรียงลำดับตามปี

| ทฤษฎี                 | อารมณ์  |
|-----------------------|---|
| Tomkins (1962, 1963)  | กลัว (fear) โกรธ (anger) เพลิดเพลิน (enjoyment) น่าสนใจ (interest) ขยะแขยง (disgust) ประหลาดใจ (surprise) ละอาย (shame) ดูถูก (contempt) ทุกข์ใจ (distress)   |
| Plutchik (1962, 1980) | กลัว (fear) โกรธ (anger) เศร้า (sadness) สนุก (joy) ยอมรับ (acceptance) ขยะแขยง (disgust) การคาดการณ์ (anticipation) ประหลาดใจ (surprise)   |
| Osgood (1966)         | กลัว (fear) โกรธ (anger) วิตกกังวล-เศร้าโศก (anxiety-sorrow) สนุก (joy) พอใจเงียบๆ (quiet pleasure) น่าสนใจ/คาดหวัง (interest/expectancy) ตื่นตาตื่นใจ (amazement) น่าเบื่อ (boredom) ขยะแขยง (disgust) |
| Arieti (1970)         | กลัว (fear) เดือดดาล (rage) ความพึงพอใจ (satisfaction) เครียด (tension) ความอยาก (appetite)   |

## ตารางที่ 1 (ต่อ)

| ทฤษฎี                         | อารมณ์   |
|-------------------------------|--|
| Izard (1972, 1977)            | กลัว (fear) โกรธ (anger) เพลิดเพลิน (enjoyment) น่าสนใจ (interest) ขยะแขยง (disgust) ประหลาดใจ (surprise) ละอาย/ขี้อาย (shame/shyness) ดูถูก (contempt) ทุกข์ใจ (distress) รู้สึกผิด (guilt) |
| Ekman (1973)                  | กลัว (fear) โกรธ (anger) สุข (happiness) ขยะแขยง (disgust) ประหลาดใจ (surprise)  |
| Sroufe (1979)                 | กลัว (fear) โกรธ (anger) พอใจ (pleasure)   |
| Emde (1980)                   | กลัว (fear) โกรธ (anger) เศร้า (sadness) สนุก (joy) น่าสนใจ (interest) ประหลาดใจ (surprise) ทุกข์ใจ (distress) ละอาย (shame) ขี้อาย (shyness) ขยะแขยง (disgust) รู้สึกผิด (guilt)            |
| Scott (1980)                  | กลัว (fear) โกรธ (anger) เหงา (loneliness) พอใจ (pleasure) รัก (love) วิตกกังวล (anxiety) สงสัย (curiosity)  |
| Fromme และ O'Brien (1982)     | กลัว (fear) โกรธ (anger) ความเศร้าโศก/การยินยอมรับ (grief/resignation) สนุก (joy) ร่าเริง (elation) พึงพอใจ (satisfaction) ตกใจ (shock)  |
| Malatesta และ Haviland (1982) | กลัว (fear) โกรธ (anger) เศร้า (sadness) สนุก (joy) น่าสนใจ (interest) เจ็บปวด (pain)  |
| Panksepp (1982)               | กลัว (fear) เดือดดาล (rage) ตื่นตระหนก (panic) คาดหวัง (expectancy)  |
| Epstein (1984)                | กลัว (fear) โกรธ (anger) เศร้า (sadness) สนุก (joy) รัก (love)   |
| Shaver และ Schwartz (1984)    | กลัว (fear) โกรธ (anger) เศร้า (sadness) สุข (happiness) รัก (love)  |
| Trevarthen (1984)             | กลัว (fear) โกรธ (anger) เศร้า (sadness) สุข (happiness)   |
| Fehr และ Russell (1985)       | กลัว (fear) โกรธ (anger) เศร้า (sadness) สุข (happiness) รัก (love)  |

หมายเหตุ ดัดแปลงมาจาก Kemper (1987) อ้างถึงใน Plutchik, 1994)

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยจึงเลือกใช้ลักษณะอารมณ์เป็นตัวแปรที่ใช้ในการควบคุมของการวิจัยทั้งหมด 5 อารมณ์ คือ อารมณ์สุข ประหลาดใจ กลัว เศร้า และโกรธ เนื่องจากอารมณ์ทั้ง 5 อารมณ์ดังกล่าวเป็นอารมณ์พื้นฐานที่สามารถพบเห็นได้ในชีวิตประจำวันของมนุษย์ นอกจากนี้ ผู้วิจัยได้เลือกอารมณ์สุขและประหลาดใจเป็นตัวแทนอารมณ์ทางบวก และอารมณ์กลัว โกรธ และเศร้าเป็นตัวแทนอารมณ์ทางลบที่มีความแตกต่างกัน

Gitter, Kozel, และ Mostofsky (1972) ได้วิจัยถึงการตีความหมายหรือการรับรู้อารมณ์กับบทบาทของตัวแปรเชื้อชาติ เพศ และวิธีการนำเสนอ ผู้เข้าร่วมการวิจัยเป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรีผิวขาว 183 คน ถูกแบ่งออกเป็นเงื่อนไขได้ 16 เงื่อนไขตามตัวแปรอิสระ 3 ตัวแปร คือ เชื้อชาติ เพศ และวิธีการนำเสนอ โดยเชื้อชาติแบ่งเป็น 2 เชื้อชาติ คือ คนผิวขาวและคนผิวดำ เพศ 2 เพศ คือ เพศชายและเพศหญิง และวิธีการนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับอารมณ์ แบ่งเป็น 4 ช่องทาง คือ ช่องทางทางการมองเห็นและการได้ยิน ช่องทางทางการมองเห็นอย่างเดียว ช่องทางทางการได้ยินอย่างเดียว และรูปภาพที่ไม่มีการเคลื่อนไหว ส่วนลักษณะอารมณ์ที่ใช้แบ่งเป็น 7 อารมณ์ คือ โกรธ (anger) สุข (happiness) ประหลาดใจ (surprise) กลัว (fear) ขยะแขยง (disgust) เจ็บปวด (pain) และเศร้า (sadness) โดยดำเนินการวิจัยเป็นกลุ่ม ให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยตัดสินประเมินสิ่งเร้าที่เสนอให้และคิดว่า บุคคลในสิ่งเร้านั้นสอดคล้องกับอารมณ์ประเภทใดดีที่สุด

ผลการวิจัย พบว่า

1. ผู้หญิงมีความสามารถในการรับรู้อารมณ์โดยรวมจากผู้อื่นได้มากกว่าผู้ชาย
2. วิธีการนำเสนออารมณ์ที่ได้รับการรับรู้ที่ถูกต้องแม่นยำที่สุด คือ ช่องทางทางการมองเห็นและการได้ยิน รองลงมา ช่องทางทางการมองเห็นอย่างเดียว ช่องทางทางการได้ยินอย่างเดียว และ รูปภาพที่ไม่มีการเคลื่อนไหว ตามลำดับ
3. ด้านเชื้อชาติ มีอารมณ์เพียง 4 อารมณ์ที่พบความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ คือ คนผิวขาวถูกรับรู้ถูกต้องเมื่อแสดงอารมณ์สุข และกลัว ส่วนคนผิวดำถูกรับรู้ถูกต้องเมื่อแสดงอารมณ์โกรธ และเจ็บปวด

นอกจากนี้ ยังพบว่า ความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่จากในอารมณ์สุข โกรธ ประหลาดใจ และกลัวได้อย่างถูกต้องมีมากกว่าอารมณ์เจ็บปวด เศร้า และขยะแขยง ส่วนอารมณ์ที่ถูกต้องตีความหมายได้อย่างสับสนมากที่สุด คือ อารมณ์โกรธและขยะแขยง



### ความแตกต่างระหว่างบุคคลในทักษะการตีความหมาย

ทักษะการตีความหมาย (Decoding skill) สิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจา มักจะเกิดขึ้นหลังจากที่แหล่งที่มาของสารได้ใช้ทักษะในการแสดง (Encoding skill) สิ่งชี้แนะแล้ว ทักษะการตีความหมายมีความแตกต่างจากทักษะการแสดงสิ่งชี้แนะ โดยที่การพัฒนาทักษะการตีความหมายถูกมองว่าเป็นผลจากความขยันหมั่นเพียร ปัจจัยที่มีผลต่อความถูกต้องแม่นยำของการตีความหมายก็มักจะเป็นปัจจัยที่อยู่นอกเหนือจากความรู้สึกตัวของผู้ตีความหมาย

โดยทั่วไป เพศเป็นปัจจัยพื้นฐานที่ถูกนำมาพิจารณาเป็นอันดับแรก ซึ่งพบว่า ผู้ชายมีความสามารถในการตีความหมายน้อยกว่าผู้หญิง ด้านอายุ ก็พบว่า วัยเด็กมาก ๆ และวัยชรา ก็มีความสามารถในการตีความหมายน้อยกว่าวัยกลางคน และการตีความหมายสารที่ไม่ใช่วาจาที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติมีความถูกต้องน้อยกว่าการตีความหมายสารที่ไม่ใช่วาจาที่แสดงแบบถูกกำหนดให้ทำตาม นอกจากนี้ ยังพบว่า ผู้ที่มีความสามารถในการตีความหมายได้ถูกต้องน้อยกว่า ได้แก่ ผู้ที่ไม่มีสิ่งชี้แนะทางสถานการณ์ ผู้ที่ต้องตีความหมายสิ่งชี้แนะของคนแปลกหน้า เด็กที่ไร้ความสามารถทางการเรียนรู้ วัยรุ่น เด็กที่ถูกรบกวนทางอารมณ์ เยาวชนที่กระทำความผิด และคนไข้โรคจิต (Leathers, 1997)

### ตัวแปรที่มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา

#### 1. บุคลิกภาพ

##### แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

นอกจากตัวแปรเพศที่มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาแล้ว Hall (1978) ยังเสนอตัวแปรเพิ่มเติมที่อาจมีความเกี่ยวข้องกับ การตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาอีกด้วย เช่น บุคลิกภาพ กระบวนการถ่ายทอดทางสังคม (socialization) ลักษณะทางสรีรวิทยา คล้ายคลึงกับที่ Ekman (1982) กล่าวว่า บุคลิกภาพมีสหสัมพันธ์กับความแตกต่างระหว่างบุคคลของความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจา

### คำนิยามของบุคลิกภาพ

บุคลิกภาพเป็นคำที่ใช้กันอย่างแพร่หลายในการบรรยายบุคคลทั้งตนเองและผู้อื่น ซึ่งคำว่า “บุคลิกภาพ (Personality)” มีที่มาจากคำว่า “Persona” ในภาษาละติน หมายถึง หน้ากากที่ใช้ใช้ในการแสดงบทบาทของตัวละคร หรือลักษณะภายนอกที่ปรากฏให้ผู้อื่นเห็น

คำนิยามที่เป็นสาธารณะทั่วไป คือ บุคลิกภาพแสดงถึงการตัดสินใจคุณค่าของบุคคล บุคคลที่มีบุคลิกภาพจะประพฤติตนให้อยู่ในขอบเขตและทิศทางที่น่าชื่นชอบ มีเสน่ห์ เป็นที่ยอมรับ ไปได้ดีกับผู้อื่น และเป็นสิ่งที่สังคมพึงปรารถนา

คำนิยามของนักวิทยาศาสตร์ คือ การใช้นิยามสาขาการศึกษา สามารถบอกได้ว่า บุคลิกภาพศึกษาในขอบเขตใด และจะศึกษาบุคลิกภาพได้อย่างไร

แต่คำนิยามทางจิตวิทยา นักจิตวิทยาจะใช้บุคลิกภาพที่หมายถึง สิ่งที่เป็นอยู่จริง ไม่ใช่เพียงแต่กล่าวถึงลักษณะที่ปรากฏภายนอกอย่างผิวเผินเท่านั้น ซึ่งก็มีนักจิตวิทยามากมายได้ให้คำนิยามของบุคลิกภาพไว้แตกต่างกันไปตามแนวคิดที่ตนยอมรับ ผู้วิจัยจึงขอยกตัวอย่างคำนิยาม ดังนี้

Allport (1961 อ้างถึงใน Engler, 1999) ได้พยายามค้นหาคำนิยามของบุคลิกภาพทั้งหมด 50 คำนิยาม และสรุปว่าบุคลิกภาพ คือ การจัดการระบบความสัมพันธ์ของ ร่างกายและจิตใจภายในตัวบุคคล ซึ่งขึ้นอยู่กับลักษณะพฤติกรรม ความคิด และความรู้สึกของบุคคลนั้น

Feist (1990) กล่าวว่า บุคลิกภาพเป็นลักษณะถาวร (Trait) การวางตัว หรือลักษณะภายในบุคคลที่ได้รับการวัดว่าพฤติกรรมของบุคคลมีความคงที่ และมีเอกลักษณ์ส่วนตัวในแต่ละบุคคล

Pervin และ John (2001) กล่าวว่า บุคลิกภาพเป็นลักษณะของบุคคลที่มีรูปแบบของความรู้สึก ความคิด และพฤติกรรมที่มั่นคงสม่ำเสมอ

Schultz และ Schultz (2001) เสนอว่า บุคลิกภาพเป็นกลุ่มลักษณะที่เป็นเอกลักษณ์และดำรงอยู่ต่อไป โดยที่กลุ่มลักษณะเหล่านี้อาจจะเปลี่ยนแปลงในการตอบสนองต่อสถานการณ์ที่แตกต่างกันได้

### ทฤษฎีบุคลิกภาพ

ทฤษฎีบุคลิกภาพเป็นหลักการที่ใช้อธิบายลักษณะและระดับที่ชี้เฉพาะของประสบการณ์ส่วนบุคคล ช่วยทำให้มีความเข้าใจและสามารถทำนายพฤติกรรมของมนุษย์ในอนาคตได้ ฉะนั้นทฤษฎีที่ดีจะต้องสามารถอธิบายให้เกิดความเข้าใจ ทำนายพฤติกรรม ทดสอบได้ และนำไป

ประยุกต์ใช้เพื่อช่วยเหลือบุคคลในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม ความรู้สึก และอารมณ์ให้เป็นที่  
น่าปรารถนาได้ ทฤษฎีบุคลิกภาพมีอยู่มากมายหลายแนวคิด ผู้วิจัยจึงขอสรุปรายละเอียด  
โครงสร้างของแต่ละแนวคิด ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2

โครงสร้างพื้นฐานของแนวคิดทางบุคลิกภาพ 8 แนวคิด

| แนวคิด   | โครงสร้าง   | ตัวอย่าง<br>นักทฤษฎี                      | มุมมองที่สำคัญ  | วิธีการ   |
|--|---|---|---|---|
| จิตวิเคราะห์<br>(Psychoanalytic)                             | สัญชาตญาณดิบ (Id)<br>ความเป็นตัวตน (ego)<br>ระบบการควบคุม<br>(superego) | S. Freud                                  | ลำดับขั้นพัฒนาการ ปม<br>วิกฤติทางเพศ กลวิธาน<br>ป้องกันตัว (Defense<br>mechanism) | การเชื่อมโยงเสรี การ<br>วิเคราะห์ความฝัน  |
| ความเป็นตัวตน<br>(Ego)                                       | จิตใต้สำนึก<br>(unconscious)<br>จิตสำนึก (conscious)<br>และสังคม        | A. Adler<br>K. Horney<br>E. Erikson       | เอกลักษณ์ อิทธิพลของ<br>สังคมและวัฒนธรรมต่อ<br>การนับถือตนเอง<br>เป้าหมายในชีวิต  | การเชื่อมโยงเสรีจาก<br>สถานการณ์และ<br>ข้อชีวประวัติที่เน้นด้าน<br>มโนทัศน์แห่งตน |
| ชีววิทยา<br>(Biological)                                     | ยีนส์ สัญชาตญาณ<br>โครงสร้างของสมอง                                     | L. Pavlov<br>H. Eysenck<br>M. Daly        | วิวัฒนาการ ฮอร์โมน และ<br>การส่งสัญญาณผ่านทาง<br>ประสาท                           | ประสาทวิทยา<br>การศึกษาด้าน<br>พันธุกรรม  |
| การเรียนรู้-<br>พฤติกรรมศาสตร์<br>(Learning-<br>Behaviorism) | กฎเกณฑ์ภายนอก<br>ของรางวัล  | B. F. Skinner<br>J. Dollard<br>N. Miller  | การเสริมแรง การวาง<br>เงื่อนไข การเรียนรู้ การ<br>เพิกเฉย                         | การทดลองเกี่ยวกับ<br>การเรียนรู้ของสัตว์  |
| กระบวนการทาง<br>ปัญญา(Cognitive)                             | โครงสร้าง ความ<br>คาดหวัง ปัญญา<br>แผนการ                               | G. Kelly<br>A. Bandura                    | การรับรู้ การสังเกต การ<br>ตัดสินใจ   | งานที่ใช้การตัดสินใจ<br>การวิเคราะห์ชีวประวัติ                                    |
| ลักษณะการ (Trait)  | ลักษณะการ แรงจูงใจ<br>ทักษะ   | G. Allport<br>R. B. Cattell<br>H. Eysenck | มิติบุคลิกภาพพื้นฐาน<br>รูปแบบเอกลักษณ์ส่วน<br>บุคคล                              | การวิเคราะห์<br>องค์ประกอบ การ<br>รายงานตนเอง การ<br>ทดสอบรูปแบบ และ<br>ทักษะ     |



## ตารางที่ 2 (ต่อ)

| แนวคิด                          | โครงสร้าง                       | ตัวอย่าง<br>นักทฤษฎี                      | มุมมองที่สำคัญ  | วิธีการ   |
|---------------------------------|---------------------------------|---|---|---|
| มนุษยนิยม<br>(Humanistic)       | จิตวิญญาณ<br>ความเป็นอยู่       | A. Maslow<br>C. Rogers<br>E. Fromm        | การเข้าใจตนเองอย่าง<br>แท้จริง (Self-<br>actualization) ภาวะ<br>วิกฤต | การสัมภาษณ์ การ<br>สำรวจตนเอง ศิลปะ<br>การวิเคราะห์ด้าน<br>ความคิดสร้างสรรค์<br>จากชีวประวัติ |
| ปฏิสัมพันธ์<br>(Interactionist) | แนวโน้มของการกระทำ<br>สถานการณ์ | H. Murray<br>H. S. Sullivan<br>W. Mischel | บุคคลในสถานการณ์<br>ต่างๆ   | การสำรวจและทดสอบ<br>ความคงที่ข้าม<br>สถานการณ์ การ<br>จำแนกประเภท<br>สถานการณ์                |

หมายเหตุ ดัดแปลงจาก Friedman และ Schustack (1999)

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยเลือกใช้บุคลิกภาพตามแนวคิดทฤษฎีลักษณะการ (Trait theory) เนื่องจากเป็นแนวคิดที่สามารถเข้าใจถึงลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลได้อย่างชัดเจน และมีวิธีการประเมินบุคลิกภาพส่วนบุคคลที่เหมาะสมและนิยมใช้กันอย่างกว้างขวางในปัจจุบัน

### ทฤษฎีลักษณะการ

นักทฤษฎีในแนวคิดลักษณะการมีความคิดเห็นตรงกันว่า ลักษณะการเป็นหน่วยพื้นฐานที่สำคัญของบุคลิกภาพ โดยมีนักทฤษฎีที่มีชื่อเสียง คือ Allport, Cattell, และ Eysenck ได้เสนอความคิดเห็นที่ตรงกัน คือ

#### 1. แนวคิดของ Allport

Allport ได้กล่าวว่า ลักษณะการ (trait) หมายถึง แนวโน้มที่บุคคลจะทำพฤติกรรมในทิศทางเดียวกันต่อสิ่งเร้าที่แตกต่างกัน ตัวอย่างเช่น คนที่ขี้อายจะเงิบหรือเก็บตัวในหลายสถานการณ์ที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ Allport (1937 อ้างถึงใน Hjelle & Ziegler, 1992) ยังได้แบ่งประเภทของลักษณะการออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ คือ

1. ลักษณะการทั่วไป (Common traits) จะเกิดขึ้นกับผู้ที่อยู่ในวัฒนธรรมเดียวกัน บุคคลหลายคนจะมีลักษณะการที่เหมือนกัน แต่ในแต่ละบุคคลอาจจะมีลักษณะการนี้มากหรือ

น้อยแตกต่างกัน จึงเป็นลักษณะการที่สามารถเปรียบเทียบกันได้ เนื่องจากบุคคลผ่านวิวัฒนาการมาเหมือนกัน

2. ลักษณะการส่วนบุคคล (Individual traits) เป็นลักษณะเฉพาะของบุคคลที่ไม่สามารถเปรียบเทียบกันได้ หรือที่เรียกได้อีกอย่างหนึ่งว่า อุปนิสัยส่วนบุคคล (Personal disposition) ซึ่งสามารถแบ่งเป็นลักษณะย่อยๆ ได้ 3 ประเภท คือ

- 1.1 อุปนิสัยที่สำคัญที่สุด (Cardinal dispositions) เป็นลักษณะการที่แพร่หลายที่สุดและมีความยิ่งใหญ่มาก เช่น ความเมตตา ความก้าวร้าว
- 1.2 อุปนิสัยหลัก (Central dispositions) เป็นลักษณะการที่แพร่หลายน้อยกว่า ใช้บรรยายถึงพฤติกรรมของบุคคล เช่น ใจเย็น อารมณ์ดี
- 1.3 อุปนิสัยเสริม (Secondary dispositions) เป็นลักษณะการที่มีความสำคัญน้อยที่สุด บุคคลอาจแสดงออกมาอย่างไม่เด่นชัดและไม่คงที่ เช่น รสนิยม รวมถึง ลักษณะการที่เกิดขึ้นแค่ในสถานการณ์เฉพาะ

## 2. แนวคิดของ Cattell

Cattell ก็ได้แบ่งประเภทของลักษณะการออกมามากมาย รวมทั้งประเภทของลักษณะการที่คล้ายคลึงกับ Allport คือ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ ลักษณะการทั่วไป (Common traits) และ ลักษณะการที่เป็นเอกลักษณ์ (Unique traits) ซึ่งมีความหมายตรงกับลักษณะการส่วนบุคคลของ Allport

## 3. แนวคิดของ Eysenck

Eysenck กล่าวถึง ลักษณะการในรูปแบบของลำดับชั้น ได้แก่ ลักษณะการที่เหนือกว่า (Supertrait) หรือเรียกว่า ลักษณะแม่แบบ (Type) ที่ประกอบด้วยหลายลักษณะการ ตัวอย่างเช่น บุคลิกภาพมิติการแสดงออก (Extraversion) เป็นลักษณะแม่แบบที่ประกอบด้วยลักษณะการย่อย และในแต่ละลักษณะการย่อยถูกแบ่งออกเป็นด้านย่อยต่างๆ และในด้านย่อยสามารถแสดงเป็นพฤติกรรมได้อีกหลายพฤติกรรม

แต่ในขณะเดียวกันนักทฤษฎีทั้ง 3 คนต่างก็มีความคิดเห็นที่แตกต่างกันมากมายเกี่ยวกับวิธีวิเคราะห์องค์ประกอบ จำนวน และมิติของลักษณะการที่จำเป็นในการอธิบายลักษณะของบุคลิกภาพ

ผู้วิจัยในด้านบุคลิกภาพมักจะศึกษาลักษณะการหลักๆ ที่ชี้เฉพาะมากกว่าจะตรวจสอบถึงการจำแนกประเภทของลักษณะการทั่วไปที่มีจำนวนเป็นพันๆ ลักษณะการ ดังนั้น จึงต้องหาวิธีการที่จะจัดการลักษณะการที่แตกต่างกันเหล่านี้ให้อยู่ในโครงสร้างที่มีความสัมพันธ์กันอย่างสมเหตุสมผล นั่นคือ วิธีการวิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor analysis) ซึ่งในปัจจุบัน ผู้วิจัยด้านบุคลิกภาพมากมายโดยเฉพาะในรุ่นหลังๆ มีความเห็นตรงกันว่า ลักษณะการสามารถจัดประเภทได้กว้างๆ 5 มิติ (Costa & McCrae, 1992) เรียกว่า “Big Five” เนื่องจากเป็นบุคลิกภาพที่มีขอบเขตกว้างไกลและมีลำดับชั้นที่เป็นนามธรรม

### แหล่งที่มาของทฤษฎีบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ

แหล่งที่มาของบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ เกิดขึ้นจากการสนับสนุน 3 ขอบเขตใหญ่ๆ คือ

#### 1. การวิเคราะห์องค์ประกอบของลักษณะการมาจากภาษา

กระบวนการพื้นฐานของการวิจัยในขอบเขตนี้ คือ การให้บุคคลประเมินตนเองหรือผู้อื่นตามลักษณะการที่หลากหลายที่สุดได้จากพจนานุกรม โดยเริ่มจาก Allport พบว่ามีคำศัพท์ในภาษาอังกฤษถึง 17,953 คำที่สามารถบรรยายลักษณะของบุคคลได้ ต่อมา Cattell ก็ได้นำรายการคำศัพท์ทั้งหมดมาวิเคราะห์องค์ประกอบลดลงเหลือ 16 องค์ประกอบ ซึ่งถือเป็นจุดเริ่มต้นที่นำไปสู่บุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ (Pervin & John, 2001)

Norman เป็นนักบุคลิกภาพคนแรกที่ใช้องค์ประกอบของบุคลิกภาพคล้ายกับบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบในปัจจุบัน ต่อมา Goldberg ได้ตรวจสอบความน่าเชื่อถือและความคงที่ข้ามช่วงเวลาในการพัฒนาแบบวัดขึ้นมากมาย และ Goldberg เองก็สร้างแบบวัดบุคลิกภาพที่เป็น คำคุณศัพท์ของลักษณะการใน 2 ชั่วโมง ถึงแม้ว่าแบบวัดที่พัฒนามาจาก Cattell, Eysenck และ Goldberg จะถูกนำมาใช้ แต่การวิจัยของ Costa และ McCrae กลับเป็นงานที่ถูกลำเอียงมาใช้กันอย่างแพร่หลายมากที่สุด (Pervin & John, 2001) โดย Costa และ McCrae เริ่มการพัฒนา เครื่องมือเพื่อใช้ประเมินบุคลิกภาพที่มีชื่อว่า แบบวัดบุคลิกภาพ NEO-PI (Neuroticism Extraversion Openness Personality Inventory)

ต่อมา แบบวัดบุคลิกภาพ NEO PI-R ถูกสร้างและพัฒนาขึ้นโดย Costa และ McCrae อีกหลายขั้นตอน คือ เมื่อแรกเริ่มแบบวัดนี้ถูกนำมาใช้เพื่อวัดบุคลิกภาพ 3 องค์ประกอบ คือ มิติ ความไม่มั่นคงทางอารมณ์ (Neuroticism: N) การแสดงออก (Extraversion: E) และการเปิดรับประสบการณ์ (Openness: O) ซึ่งมีชื่อว่า NEO Personality Inventory ต่อมาได้พัฒนา

เครื่องมือขึ้น เพื่อใช้วัด บุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ โดยการเพิ่มบุคลิกภาพมิติความเป็นมิตร (Agreeableness: A) และความมีจิตสำนึก (Conscientiousness: C) เข้าไปด้วย นอกจากนั้น ฉบับปรับปรุงใหม่ (Revised NEO Personality Inventory: NEO PI-R) ยังประกอบด้วยด้านย่อยของแต่ละมิติ มิติละ 6 ด้านที่ชี้เฉพาะมากขึ้น

### 2. การวิจัยข้ามวัฒนธรรมเพื่อทดสอบความเป็นสากลของมิติบุคลิกภาพ

Digman และ John (1990, อ้างถึงใน Engler, 1999) ได้ทบทวนการศึกษาด้านภาษาที่แตกต่างกัน เช่น ญี่ปุ่น จีน เยอรมัน จากวัฒนธรรมที่แตกต่างและพบการสนับสนุนบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ นอกจากนี้ McCrae และ Costa (1992) ยังเสนอว่า โครงสร้างบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบมีความเป็นสากล ซึ่งสามารถสรุปได้ว่า คนในวัฒนธรรมที่แตกต่างกัน ใช้ภาษาแตกต่างกัน แต่ตีความหมายบุคลิกภาพในทางที่คล้ายคลึงกันกับองค์ประกอบทั้ง 5 มิติ

### 3. ความสัมพันธ์ของแบบวัดกับแบบทดสอบอื่นๆ และการประเมิน

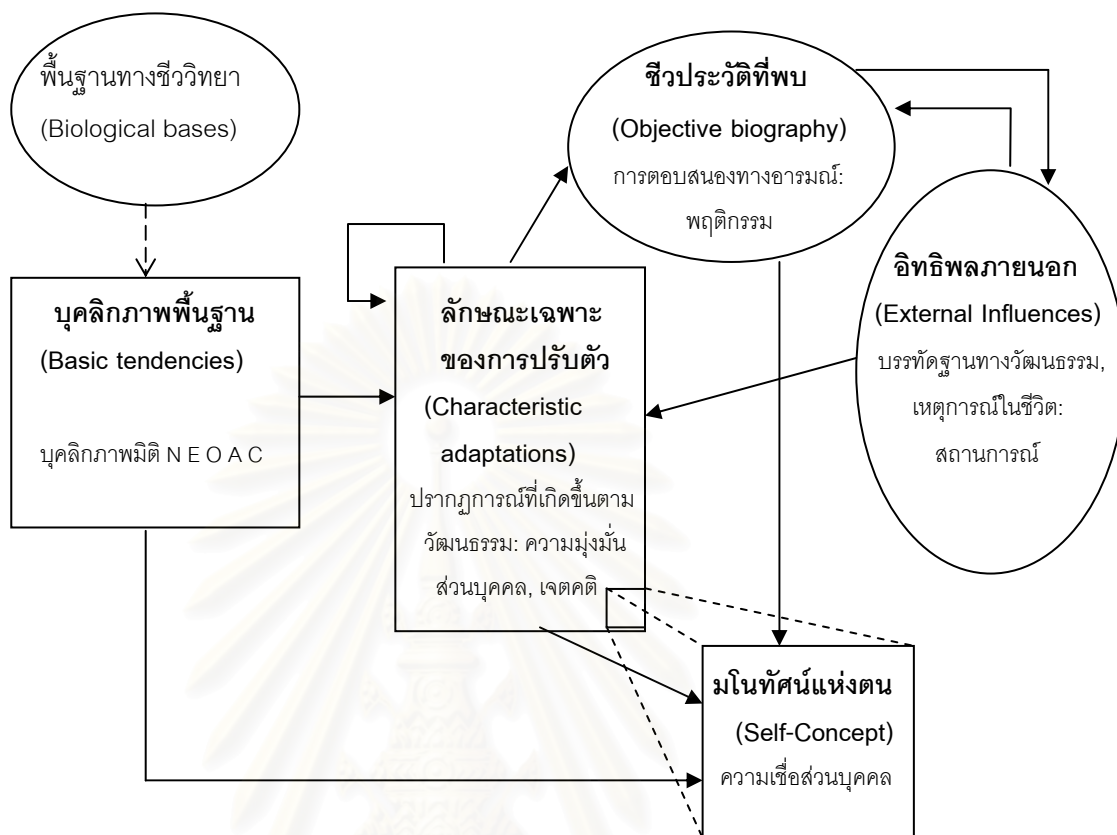
คะแนนของแบบวัด NEO PI-R มีสหสัมพันธ์กับคะแนนของแบบวัดบุคลิกภาพอื่นๆ มากมาย เช่น แบบวัดของ Eysenck หรือแบบวัด 16 PF ของ Cattell นอกจากนี้ NEO PI-R ยังมีความสัมพันธ์กับการวัดบุคลิกภาพผ่านวิธีอื่นๆ เช่น การวัดแบบ Q-sort และสัมพันธ์กับแบบวัดจากทฤษฎีอื่นที่แตกต่างกัน เช่น แบบวัดบุคลิกภาพจากแรงจูงใจของ Murray

นอกจากนี้ สิ่งที่น่าสนใจอีกประการของแบบวัด NEO PI-R คือ สามารถใช้ประเมินบุคลิกภาพของบุคคลได้ โดยผ่านทั้ง การรายงานตนเองและการประเมินโดยผู้อื่น และยังพบอีกว่าการประเมินทั้ง 2 วิธีมีความเห็นพ้องกันทั้ง 5 องค์ประกอบ

### รูปแบบทางทฤษฎีบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ

McCrae และ Costa (1999 อ้างถึงใน Pervin & John, 2001) ได้เสนอรูปแบบทางทฤษฎีที่เรียกว่า ทฤษฎี 5 องค์ประกอบ (Five-Factor Theory) โดยมีรายละเอียดดังภาพที่ 3

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาพที่ 3 การแสดงระบบบุคลิกภาพของทฤษฎี 5 องค์ประกอบ

โดยที่องค์ประกอบหลักอยู่ในรูปสี่เหลี่ยม และองค์ประกอบรวมอยู่ในรูปไข่

ส่วนลูกศรหัวทึบ หมายถึง กระบวนการพลวัต (Dynamic processes)

(ดัดแปลงจาก Pervin & John, 2001)

McCrae และ Costa มีมุมมองว่า Big Five เป็นบุคลิกภาพพื้นฐาน (Basic tendencies) ที่เกิดจากพื้นฐานทางชีววิทยา (Biological bases) โดยเชื่อมโยงกันผ่านยีนส์ โครงสร้างของสมอง และส่วนอื่นๆ ในร่างกาย บุคลิกภาพพื้นฐานเหล่านี้เป็นแนวโน้มที่บุคคลจะมีพฤติกรรมและความรู้สึกในทิศทางที่คงที่ ซึ่งไม่ได้รับอิทธิพลจากสิ่งแวดล้อมโดยตรง McCrae และ Costa เชื่อว่า ลักษณะการของบุคลิกภาพเป็นผลมาจากชีววิทยามากกว่า นอกจากนี้ การเกิดบุคลิกภาพพื้นฐานก็แทบจะไม่ได้รับอิทธิพลจากสิ่งแวดล้อมเลย แต่กลับได้อิทธิพลมาจากช่วงชีวิตของบุคคล ทั้งมโนทัศน์แห่งตน (Self-Concept) และลักษณะเฉพาะของการปรับตัว (Characteristic adaptations) ซึ่งรวมถึงเจตคติ เป้าหมายส่วนบุคคล ความเชื่อในประสิทธิภาพของตน (Self-efficacy) และตัวแปรอื่นๆ ด้วย



ลักษณะเฉพาะของการปรับตัวและอิทธิพลภายนอก (External Influences) เช่น โอกาส บรรทัดฐาน เป็นตัวกำหนดทางเลือกและการตัดสินใจของบุคคลข้ามช่วงเวลา และสะท้อนออกมา เป็นชีวประวัติที่พบ (Objective biography) และมโนทัศน์แห่งตนที่บุคคลสร้างขึ้นเป็นเรื่องราวของ ชีวิต ความเชื่อส่วนบุคคล และสิ่งอื่นๆ

โดยรวมแล้ว แบบจำลองนี้ได้รับการพิจารณาว่า มีการเชื่อมโยงมุมมองทางชีววิทยาของ ลักษณะการและอิทธิพลจากสิ่งแวดล้อมเข้ากับตัวแปรบุคลิกภาพจากทฤษฎีอื่น ในขณะเดียวกัน รูปแบบนี้สร้างขึ้นเพื่อก่อให้เกิดคำถามตามมามากกว่าที่จะเป็นคำตอบ โดยสังเกตได้จากจำนวน ลูกศรที่แสดงถึงกระบวนการพลวัต (Dynamic processes)

นอกจากนี้ McCrae และ Costa ยังให้รายละเอียดเพิ่มเติมจากแนวคิดทางทฤษฎี บุคลิกภาพอื่นๆ คือ การมีรูปแบบภายนอก ซึ่งทำให้เกิดประเด็นที่สำคัญ 2 ประเด็นอย่างชัดเจน คือ

- (1) ลักษณะการไม่ถือว่าเป็นบุคลิกภาพทั้งหมด และ
- (2) ลักษณะการมีบทบาทสำคัญในทฤษฎีบุคลิกภาพที่สมบูรณ์

### รูปแบบบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ (The Five-Factor Model of Personality)

บุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ ประกอบด้วยไปด้วยบุคลิกภาพ 5 มิติ ได้แก่

#### 1. มิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ (Neuroticism: N)

เป็นแนวโน้มทั่วไปของประสบการณ์อารมณ์ทางลบ เช่น ความกลัว ความเศร้า ความเขินอาย ความโกรธ ความรู้สึกผิด ความขยะเขยง และยังรวมถึงความรู้สึกไวต่อความเจ็บปวดทางจิตวิทยาได้ง่ายอีกด้วย อาจเกิดขึ้นเพราะมีอารมณ์ที่สับสนแทรกซ้อนเข้ามากับการปรับตัว ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงมีแนวโน้มที่จะมีความคิดที่ไม่มีเหตุผล สามารถควบคุมแรงกระตุ้นได้น้อยกว่าและจัดการกับความเครียดได้ไม่ดีเท่ากับผู้อื่น

มิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์นี้ใช้วัดบุคลิกภาพธรรมดา ไม่ได้ใช้วัดโรคทางจิต ผู้ที่ได้คะแนนสูงอาจจะมีความเสี่ยงต่อการมีปัญหาด้านจิตหรือไม่มีความผิดปกติทางจิตก็ได้ ขณะเดียวกัน ผู้เป็นโรคจิตก็ไม่จำเป็นต้องได้คะแนนมิตินี้สูง ส่วนผู้ที่ได้คะแนนมิตินี้ต่ำจะมีความมั่นคงทางอารมณ์ มีอารมณ์สงบราบเรียบ ผ่อนคลาย และสามารถเผชิญกับสถานการณ์ที่เคร่งเครียดได้อย่างไม่กังวลใจ

มิติตามความไม่มั่นคงทางอารมณ์ประกอบด้วย 6 ด้านย่อย ดังนี้

#### **N1 : ความวิตกกังวล (Anxiety)**

บุคคลมีความหวาดกลัว มีแนวโน้มที่จะวิตกกังวล เป็นประสาท เครียดและกระวนกระวายใจ ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงมีแนวโน้มที่จะมีความกลัวอย่างมาก ส่วนผู้ที่ได้คะแนนต่ำจะสงบและผ่อนคลาย จะไม่ทำในสิ่งที่ผิด

#### **N2 : ความโกรธแบบเป็นปรปักษ์ (Angry Hostility)**

แสดงถึงแนวโน้มของการมีความโกรธที่เกี่ยวกับความอึดอัดใจและผิดหวัง มาตรานี้ใช้วัดระดับความรวดเร็วของการมีความโกรธ ซึ่งความโกรธที่แสดงออกมาจะขึ้นอยู่กับระดับบุคลิกภาพมิติตามความเป็นมิตร (A) ของบุคคล ผู้ที่มีมิติตามความเป็นมิตรในระดับต่ำมักจะได้คะแนนมิตินี้สูง ส่วนผู้ที่ได้คะแนนมิตินี้ต่ำจะผ่อนคลายและโกรธยาก

#### **N3 : ความซึมเศร้า (Depression)**

มิตินี้ใช้วัดความแตกต่างของบุคคล ถึงแนวโน้มการมีอาการซึมเศร้า ผู้ที่ได้คะแนนสูงมีแนวโน้มที่จะรู้สึกผิด เศร้า สิ้นหวัง โดดเดี่ยว และท้อแท้ใจบ่อยๆ ส่วนผู้ที่ได้คะแนนต่ำแทบจะไม่มีอาการเหล่านี้ แต่ก็ไม่จำเป็นว่าจะต้องร่าเริงและมีความสุขเบิกบาน

#### **N4 : ความสำนึกในตนเอง (Self-Consciousness)**

อารมณ์เงินอายและขวยเขินเป็นส่วนสำคัญของด้านย่อยนี้ ผู้ที่มีลักษณะนี้จะไม่สบายใจเมื่ออยู่ท่ามกลางผู้คน อ่อนไหวต่อการเยาะเย้ยได้ง่าย และมีแนวโน้มจะรู้สึกว่าตนมีปมด้อย มิตินี้มีความคล้ายคลึงกับความเขินอาย และความวิตกกังวลทางสังคม ผู้ที่ได้คะแนนต่ำไม่จำเป็นว่าจะต้องมีมารยาทหรือทักษะทางสังคมที่ดี แต่จะอยู่ในสถานการณ์ทางสังคมที่เคอะเขินน้อยกว่า

#### **N5 : การทำตามความต้องการเฉพาะหน้า (Impulsiveness)**

แสดงถึงการไม่สามารถควบคุมความปรารถนาและแรงกระตุ้นได้ ความปรารถนาเหล่านี้ เช่น อาหาร บุหรี่ หรือ การควบคุมตัวเอง ถูกรับรู้ว่ามีอย่างมากมาที่บุคคลไม่สามารถต่อต้านได้ แม้ว่าอาจจะเสียใจกับพฤติกรรมในภายหลัง ส่วนผู้ที่ได้คะแนนต่ำจะต่อต้านสิ่งยั่วยุได้ง่าย มีความอดกลั้นต่อความหงุดหงิดใจได้อย่างมาก

#### **N6 : ความเปราะบาง (Vulnerability)**

เป็นความเปราะบางต่อความเครียด ผู้ที่ได้คะแนนสูงจะรู้สึกไม่สามารถจัดการกับความเครียดได้ ต้องพึ่งพาผู้อื่น สิ้นหวัง หรือตกใจกลัวเมื่อต้องเผชิญกับสถานการณ์ฉุกเฉิน ส่วนผู้ที่ได้คะแนนต่ำจะรู้สึกว่าตนสามารถรับมือกับสถานการณ์ยากๆ ได้

## 2. มิติการแสดงออก (Extraversion: E)

เป็นลักษณะการชอบเข้าสังคม ชอบผู้คน ชอบคนกลุ่มใหญ่ และการรวมตัวกัน ผู้ที่มีลักษณะนี้จะชอบเรียกร่องสิทธิ์ของตน มีความกระตือรือร้น ช่างคุย ชอบความตื่นเต้นและเร้าใจ มีแนวโน้มจะมีนิสัยร่าเริง มีพลังและมองโลกในแง่ดี

ผู้ที่มีลักษณะนี้ต่ำจะเป็นคนเก็บตัว ชอบพึ่งพาผู้อื่น มีก้ำกัวย่างที่ราบเรียบ อาจพูดได้ว่าเป็นคนขี้อาย ชอบอยู่คนเดียวมากกว่า แต่ไม่ใช่คนที่ไม่มีความสุขหรือมองโลกในแง่ร้าย

มิติการแสดงออก ประกอบด้วย 6 ด้านดังนี้

### E1 : ความอบอุ่น (Warmth)

ความอบอุ่นเป็นด้านย่อยของการแสดงออกที่เกี่ยวข้องกับความสนิทสนมระหว่างบุคคล ผู้ที่อบอุ่นจะมีเมตตา เป็นมิตร มีความจริงใจที่จะชอบผู้อื่นและผูกพันใกล้ชิดกับผู้อื่นได้ง่าย ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำจะไม่ใช้ผู้ที่มีเจตนาร้ายและก็ไม่ใช้ผู้ที่ขาดความเห็นอกเห็นใจ แต่จะมีแบบแผนมาก สงวนท่าที และเย็นชามากกว่าผู้ที่มีคะแนนสูง ความอบอุ่นเป็นด้านย่อยของมิติการแสดงออกที่ใกล้กับมิติการอ่อนโยนเป็นมิตร แต่แตกต่างกันที่ความจริงใจและความอบอุ่นไม่อยู่ในมิติการอ่อนโยนเป็นมิตร

### E2 : การชอบรวมกลุ่ม (Gregariousness)

เป็นความชอบที่จะสมาคมกับผู้อื่น ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงจะสนุกสนานไปด้วย ส่วนผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำจะมีแนวโน้มที่จะเป็นคนสันโดษ ไม่เสาะหา หลีกเลียงความกระตือรือร้นที่เป็นการกระตุ้นทางสังคม

### E3 : การกล้าแสดงออกอย่างเหมาะสม (Assertiveness)

ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงจะเป็นผู้ที่มีอำนาจ และมีอิทธิพลทางสังคมจะพูดจาอย่างไม่ตะกุกตะกักและจะเป็นผู้นำกลุ่มอยู่บ่อยๆ ส่วนผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำจะชอบอยู่เบื้องหลังและปล่อยให้ผู้อื่นเป็นฝ่ายพูดเสมอ

### E4 : ความกระตือรือร้น (Activity)

ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงจะเคลื่อนไหวได้อย่างรวดเร็วและมีความกระตือรือร้น รู้สึกว่ามีพลังและไม่ต้องการอยู่นิ่งๆ ผู้ที่คล่องแคล่วจะนำไปสู่การมีชีวิตที่เร่ร่อน ส่วนผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำจะเป็นคนที่สบายๆ ไม่รีบร้อนมาก และมีจังหวะที่ผ่อนคลายเป็นแต่ก็ไม่ใช้คนที่เฉื่อยชาหรือขี้เกียจ

### E5 : การแสวงหาความตื่นเต้น (Excitement-Seeking)

ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูง จะปรารถนาความตื่นเต้นและสิ่งเร้าใจ ชอบสีสัน สว่าง และชอบสิ่งแวดล้อมที่มีเสียงดัง ส่วนผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำจะรู้สึกว่าตนต้องการความตื่นเต้นเร้าใจน้อย และชอบชีวิตที่สงบและเรียบง่าย



### E6 : อารมณ์ทางบวก (Positive Emotions)

เป็นแนวโน้มของการมีประสบการณ์อารมณ์ทางบวก เช่น ความสนุกสนาน ความสุข ความรัก และความตื่นเต้น ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงจะหัวเราะได้ง่าย ร่าเริง และมองโลกในแง่ดี ส่วนผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำไม่จำเป็นว่าจะต้องไม่มีความสุข เพียงแต่เป็นคนที่ใช้ชีวิตที่ชิวๆ น้อยกว่าและกระฉับกระเฉงน้อยกว่า

### 3. มิติการเปิดรับประสบการณ์ (Openness to experience: O)

มิตินี้เป็นมิติที่สำคัญของบุคลิกภาพ แต่รู้จักกันน้อยกว่ามิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์หรือมิติการแสดงออก โดยที่องค์ประกอบของมิตินี้ คือ การมีจินตนาการ รู้สึกอ่อนไหวต่อความงามของศิลปะ สนใจความรู้สึกภายใน ชอบความหลากหลายทางปัญญา และมีการตัดสินใจอย่างเป็นอิสระ

ผู้ที่มีมิตินี้ในระดับสูงจะสนใจกับโลกภายในและภายนอก ชีวิตได้พบกับประสบการณ์มากมาย เต็มใจเปิดรับแนวความคิดที่แปลกใหม่และค่านิยมที่ไม่เป็นไปตามแบบแผน และมีประสบการณ์ทางอารมณ์ทั้งทางบวกและทางลบมากกว่า นอกจากนี้ มิติการเปิดรับประสบการณ์ยังมีความสัมพันธ์กับสติปัญญา แต่ไม่ใช่หมายถึงสติปัญญา ผู้ที่มีสติปัญญาดีบางคนอาจจะไม่เปิดรับประสบการณ์ และผู้ที่เปิดเผยมากบางคนมีสติปัญญาค่อนข้างต่ำ ซึ่งในการวิเคราะห์องค์ประกอบ ความสามารถทางปัญญาอยู่นอกเหนือจากลักษณะของบุคลิกภาพ

ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำ มีแนวโน้มที่จะมีมุมมองตามประเพณีนิยมในด้านพฤติกรรมและการอนุรักษ์ และการตอบสนองทางอารมณ์ค่อนข้างน้อย มีความสนใจในขอบเขตที่แคบ แม้ว่าจะมีแนวโน้มที่จะอนุรักษ์นิยมทางสังคมและการเมือง แต่ก็ไม่ถูกมองว่าเผด็จการ

บุคคลที่มีลักษณะมิตินี้ จะไม่มีมุมมองตามประเพณี และเตรียมตัวเปิดรับแนวความคิดใหม่ทางศีลธรรม สังคม และการเมือง แนวโน้มเหล่านี้ไม่ได้หมายความว่าไม่มีหลักการ แต่อาจจะประยุกต์ค่านิยมจากประเพณีเก่าๆ

มิติการเปิดรับประสบการณ์ ประกอบไปด้วย 6 ด้านดังนี้

#### O1 : ความเพ้อฝัน (Fantasy)

ผู้ที่มีลักษณะนี้เป็นผู้ที่มีจินตนาการที่สร้างสรรค์และมีชีวิตที่เพ้อฝัน ชอบฝันกลางวัน ในทางที่ทำให้สนใจโลกภายใน พวกเขาจะสนใจในรายละเอียดและพัฒนาจินตนาการและมีความเชื่อว่า การจินตนาการนำไปสู่ชีวิตที่มั่นคงและสร้างสรรค์ ส่วนผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำจะไม่มีจินตนาการและชอบคิดถึงแต่งงานที่อยู่ในมือของตน

### O2 : การมีสุนทรียภาพ (Aesthetics)

ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงจะชื่นชมศิลปะและความงามอย่างลึกซึ้ง จะอ่อนไหวไปกับโคลงกลอน ซาบซึ้งกับดนตรี และรู้สึกทึ่งกับงานศิลปะ พวกเขาไม่ต้องการมีพรสวรรค์ของความเป็นศิลปิน หรือแม้แต่สิ่งที่คุณคิดว่ามีรสนิยมที่ดี แต่พวกเขาสนใจในศิลปะในที่จะนำไปสู่การพัฒนาความรู้และความพอใจที่กว้างขวางมากกว่าบุคคลธรรมดา ส่วนผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำค่อนข้างจะไม่อ่อนไหวและไม่สนใจศิลปะและความงาม

### O3 : ความรู้สึก (Feelings)

เป็นการเปิดรับความรู้สึก อารมณ์ภายใน และประเมินว่าอารมณ์ของตนเองเป็นสิ่งสำคัญของชีวิต ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงจะมีประสบการณ์อย่างลึกซึ้งและมีสภาวะอารมณ์ที่แตกต่างกันมากกว่า ผู้อื่น มีความรู้สึกสุขและทุกข์อย่างเข้มข้นมากกว่าผู้อื่น ส่วนผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำจะมีอารมณ์ไม่มากและไม่เชื่อว่าความรู้สึกเป็นสิ่งสำคัญมาก

### O4 : การกระทำ (Actions)

เป็นความเต็มใจที่พยายามทำกิจกรรมที่แตกต่างกันหลายกิจกรรม ชอบสถานที่ใหม่ๆหรือรับประทานอาหารแปลกๆ ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงจะชอบกิจกรรมที่แปลกใหม่และมีความหลากหลาย ส่วนผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำพบว่าจะเปลี่ยนแปลงได้ยากลำบาก และชอบยึดติดอยู่กับการพยายามที่ได้ผลเป็นจริง

### O5 : ความคิด (Ideas)

ผู้ที่มีลักษณะนี้ไม่เพียงแต่มีความสนใจเรื่องที่เกี่ยวข้องกับสติปัญญา แต่ยังมีใจกว้างและเต็มใจที่จะรับความคิดใหม่ๆ บางทีก็เป็นความคิดที่ไม่ธรรมดา ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงจะสนใจสิ่งที่เกี่ยวข้องกับปรัชญาและปัญหาซับซ้อน และถึงแม้ว่าจะเป็นการพัฒนาศักยภาพทางสติปัญญา แต่ไม่จำเป็นว่าจะต้องมีสติปัญญาสูง ส่วนผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำจะมีความอยากรู้ อยากเห็นที่จำกัด และถ้าเป็นคนที่มีสติปัญญาสูง ก็จะมี ความสนใจอย่างแคบๆ

### O6 : ค่านิยม (Values)

เป็นความเต็มใจที่จะตรวจสอบค่านิยมทางสังคม การเมือง และศาสนาอีกครั้ง การเปิดเผยค่านิยมของตนเองที่ไม่ตรงตามประเพณี ทั้งด้านการเมืองและศาสนา ผู้ที่ปิดตัวเองมีแนวโน้มที่จะยอมรับในเรื่องอำนาจและเกียรติยศ และโดยทั่วไปจะเป็นพวกอนุรักษนิยม ไม่สนใจสนับสนุนพรรคการเมือง

#### 4. มิติความเป็นมิตร (Agreeableness: A)

โดยพื้นฐานผู้ที่มิถิลักษณะนี้จะเห็นแก่ประโยชน์ของส่วนรวม เห็นใจและกระตือรือร้นที่จะช่วยเหลือผู้อื่น เชื่อว่าคนอื่นก็จะให้ความช่วยเหลือกลับมาเหมือนกัน ตรงกันข้ามกับผู้ที่ได้คะแนนนี้น้อย จะไม่เห็นด้วยกับเจตนาของผู้อื่น และจะชอบการแข่งขันมากกว่าให้ความร่วมมือ มีการพิจารณาบุคลิกภาพมิตินี้ในด้านความชอบพอทางสังคมและด้านสุขภาพจิต พบว่า ผู้ที่มีลักษณะนี้จะเป็นที่รู้จักมากกว่า

ส่วนในด้านสุขภาพจิต บุคคลทั้งสองขั้วของมิตินี้ไม่มีสุขภาพจิตที่ดีไปกว่ากัน โดยพบว่าเป็นแนวโน้มของโรคประสาท 2 แบบ คือ การต่อต้านผู้อื่นและการเข้าหาผู้อื่น เป็นสัญลักษณ์ของมิติความเป็นมิตร และในลักษณะตรงกันข้าม ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำมีความสัมพันธ์กับการหลงตัวเอง การต่อต้านสังคม และความผิดปกติด้านหวาดระแวง ขณะที่ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงมีความสัมพันธ์กับความผิดปกติที่ต้องพึ่งพาผู้อื่น

มิติความเป็นมิตร ประกอบไปด้วย 6 ด้านดังนี้

##### A1 : ความไว้วางใจ (Trust)

ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงจะมีแนวโน้มที่เชื่อว่าผู้อื่นมีความซื่อสัตย์และมีเจตนาดี ส่วนผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำมีแนวโน้มที่จะชอบถากถาง เคลือบแคลงสงสัยผู้อื่น และสันนิษฐานว่าผู้อื่นอาจไม่ซื่อสัตย์หรือเป็นคนอันตราย

##### A2 : ความตรงไปตรงมา (Straightforwardness)

ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงจะเป็นคนเปิดเผย ตรงไปตรงมา จริงใจ และไม่มีเล่ห์เหลี่ยม ส่วนผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำปรารถนาจะจัดการกับผู้อื่นด้วยการประจบสอพลอ มีเล่ห์เหลี่ยม หรือหลอกลวง พวกเขามองว่ากลยุทธ์เหล่านี้เป็นทักษะทางสังคมที่จำเป็นและอาจจะมองว่าบุคคลผู้ที่ตรงไปตรงมาว่าเป็นคนซื่อ เมื่อตีความ มาตราวัดนี้จะสะท้อนถึงความสัมพันธ์กับผู้อื่น นอกจากนี้ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำจะมีแนวโน้มที่จะแผ่ขยายความไว้วางใจหรือจะระวังการแสดงความรู้สึกที่แท้จริงของตนเองออกมา

##### A3 : การเห็นแก่ประโยชน์ของผู้อื่น (Altruism)

ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงจะมีความห่วงใยในสวัสดิภาพของผู้อื่น เป็นคนใจดี เป็นคนใจดี คิดถึงผู้อื่น และเต็มใจที่จะให้ความช่วยเหลือผู้อื่น ส่วนผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำจะค่อนข้างถือตนเองเป็นศูนย์กลาง และไม่เต็มใจที่จะข้องเกี่ยวกับปัญหาของผู้อื่น

##### A4 : การยอมตาม (Compliance)

เป็นลักษณะการตอบสนองต่อความขัดแย้งระหว่างบุคคล ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงมีแนวโน้มที่จะคล้อยตามผู้อื่น สะกดกลั่นความก้าวร้าว ถ่อมตัว ให้อภัยและลืมได้ ผู้ที่ยอมตามจะ

ว่านอนสอนง่ายและอ่อนโยน ส่วนผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำจะก้าวร้าว ชอบการแข่งขันมากกว่า การร่วมมือ และจะแสดงความโกรธออกมาเมื่อจำเป็น

#### A5 : ความถ่อมตัว (Modesty)

ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงจะอ่อนน้อมถ่อมตนและถ่อมตัว โดยที่ไม่จำเป็นว่าพวกเขาจะต้องขาดความเชื่อมั่นในตนเองหรือขาดความนับถือในตนเอง ส่วนผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำเชื่อว่าพวกเขาเป็นคนที่เหนือกว่าคนอื่น และอาจถูกผู้อื่นมองว่าเป็นคนทะนงตน หรือหยิ่งยโส ในทางคลินิกถือว่าการขาดความถ่อมตัวนี้เป็นส่วนหนึ่งของความหลงตัวเอง

#### A6 : การมีจิตใจอ่อนโยน (Tender-Mindedness)

วัตถุประสงค์คือความเห็นอกเห็นใจและห่วงใยผู้อื่น ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงจะถูกกระตุ้นจากความต้องการของผู้อื่น และให้ความสำคัญกับความเป็นมนุษย์ ส่วนผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำจะตั้งมั่นและถูกกระตุ้นจากการร้องขอด้วยความสงสารได้น้อยมาก พวกเขาจะมองตัวเองตามความเป็นจริงที่ใช้เหตุผลเป็นพื้นฐานในการตัดสินใจ

### 5. มิติความมีจิตสำนึก (Conscientiousness: C)

เป็นการจัดการกับความควบคุมแรงกระตุ้น เรียนรู้ที่จะจัดการกับความปรารถนาของตน และความสามารถต่อต้านแรงกระตุ้นหรือสิ่งยั่วยู่ได้ การควบคุมตนเองยังหมายถึง ความกระตือรือร้นในการวางแผน การจัดการ และการดำเนินงาน

ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงจะมีจุดมุ่งหมาย มีความปรารถนาอันแรงกล้า และมีความมุ่งมั่น มิตินี้เป็นความปรารถนาที่จะบรรลุผลสำเร็จในด้านบวก ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงสัมพันธ์กับความสำเร็จทางวิชาการและอาชีพ และในด้านลบอาจจะนำไปสู่ความพิถีพิถันที่น่ารำคาญ ความเป็นระเบียบ หรือพฤติกรรมบ้างาน

มิติความมีจิตสำนึกเป็นมุมมองที่เรียกว่า ลักษณะผู้ที่ได้คะแนนในด้านนี้สูงจะเป็นคนที่ละเอียดรอบคอบ ตรงต่อเวลา และน่าเชื่อถือได้ ส่วนผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำไม่จำเป็นต้องขาดศีลธรรม แต่มีความพยายามในการนำไปใช้น้อยกว่า มีความซื่อซำในการทำงานให้บรรลุเป้าหมาย

มิติความมีจิตสำนึก ประกอบไปด้วย 6 ด้านดังนี้

#### C1 : ความสามารถ (Competence)

เป็นลักษณะการมีความสามารถ มีเหตุผล รอบคอบและมีประสิทธิภาพ ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงจะเป็นผู้จัดการชีวิตได้ดี ส่วนผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำจะคิดว่าตนมีความสามารถต่ำและยอมรับ

ว่าบ่อยครั้งที่พวกเขาไม่มีการเตรียมพร้อมและโง่เงาะงะ ส่วนความสามารถนี้จะสัมพันธ์กับความนับถือตนเองและการควบคุมการกระทำภายใน (Internal locus of control) อย่างสูง

#### C2 : ความเป็นระเบียบ (Order)

ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงจะสะอาด เป็นระเบียบ เรียบร้อย และมีการจัดการที่ดี พวกเขาจะเก็บสิ่งต่างๆในที่ที่เหมาะสม ส่วนผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำจะไม่สามารถจัดการสิ่งต่างๆได้ และพูดถึงตนเองว่าเป็นคนไม่มีระบบระเบียบ การมีความเป็นระเบียบสูงอาจทำให้มีความผิดปกติเกี่ยวกับการย่ำทำ

#### C3 : ความรับผิดชอบต่อน้ำที่ (Dutifulness)

ความละเอียด รอบคอบ หมายถึง การมีสติสัมปชัญญะ และลักษณะความละเอียด รอบคอบจะถูกประเมินด้วยการทำตามหน้าที่ ผู้ที่ได้คะแนนสูงจะปฏิบัติตามจรรยาบรรณอย่างเข้มงวด และคำนึงถึงศีลธรรม ส่วนผู้ที่ได้คะแนนต่ำจะทำอะไรด้วยเหตุผลอื่นและค่อนข้างจะพึ่งพาไม่ได้หรือไวใจไม่ได้

#### C4 : ความบากบั่นเพื่อความสำเร็จ (Achievement Striving)

ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงจะมีความมุ่งมั่นในระดับสูงและทำงานหนักเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย มีความขยันหมั่นเพียร มีจุดมุ่งหมาย และมีทิศทางในชีวิต ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงมากอาจลงทุนให้กับอาชีพของเขามากเกินไปและกลายเป็นคนบ้า ส่วนผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำจะเรื่องซ้ำและบางทีก็ เกียจคร้าน ไม่มีแรงกระตุ้นให้ประสบความสำเร็จ ขาดความทะเยอทะยาน และอาจดูเหมือนว่า ไร้จุดมุ่งหมาย แต่บ่อยครั้งที่พวกเขาก็พอใจกับความสำเร็จในระดับที่ต่ำของพวกเขา

#### C5 : ความมีวินัยในตนเอง (Self-Discipline)

เป็นความสามารถที่จะเริ่มทำงานและดำเนินต่อไปให้เสร็จ แม้ว่า จะมีความเบื่อหน่ายและสิ่งที่ทำให้วอกแวก ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงจะมีความสามารถที่จะกระตุ้นตนเองให้ทำงาน ส่วนผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำจะผัดวันประกันพรุ่งในการเริ่มต้นงานบ้านที่น่าเบื่อ หรือทำใจง่าย และต้องการจะเลิกทำ จะสับสนกับแรงกระตุ้นได้ง่าย ไม่สามารถต่อต้านสิ่งที่ตนไม่ต้องการทำได้ และไม่สามารถบังคับตนเองให้ทำในสิ่งที่พวกเขาต้องการทำได้

#### C6 : ความรอบคอบ (Deliberation)

มีแนวโน้มที่จะคิดอย่างระมัดระวังก่อนทำอะไร ผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้สูงจะระมัดระวังและมีการพิจารณาอย่างรอบคอบ ส่วนผู้ที่ได้คะแนนด้านนี้ต่ำจะเร่งรีบและบ่อยครั้งที่พูดหรือทำอะไรโดยไม่คิดถึงผลที่จะตามมา แต่สิ่งที่ดีก็คือ จะสามารถตัดสินใจได้อย่างรวดเร็วเมื่อจำเป็น



## งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

Watson และ Clark (1992) ได้ทำการวิจัยเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างประสบการณ์ทางอารมณ์และบุคลิกภาพตามโครงสร้าง 5 องค์ประกอบ ผู้เข้าร่วมการวิจัยเป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรี มีจำนวน 4 กลุ่ม งานวิจัยชิ้นนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อตรวจสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพตามโครงสร้าง 5 องค์ประกอบกับประสบการณ์ทางอารมณ์ Watson และ Clark จึงใช้มาตรวัดบุคลิกภาพที่แตกต่างกัน

ผลการวิจัย พบว่า

1. บุคลิกภาพมีการแสดงออกมีความสัมพันธ์กับอารมณ์ทางบวกและมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์มีความสัมพันธ์กับอารมณ์ทางลบ

2. บุคลิกภาพมิติความมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์ทางบวกกับองค์ประกอบความใส่ใจ (Attensiveness) ของมาตรวัด PANAS-X

3. บุคลิกภาพมีการอ่อนโยนเป็นมิตรมีความสัมพันธ์ทางลบกับองค์ประกอบความไม่เป็นมิตร (Hostility) ของมาตรวัด PANAS-X

งานวิจัยชิ้นนี้ ได้เสนอลักษณะบุคลิกภาพแต่ละมิติ และแสดงถึงความสัมพันธ์ในระดับสูงกับอารมณ์ในหลายๆ ด้าน จึงทำให้ผู้วิจัยสนใจเลือกใช้บุคลิกภาพตามรูปแบบบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ

จากการศึกษาด้านบุคลิกภาพเพิ่มเติม พบว่า มีการวิจัยถึงความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพมีการแสดงออกและความสามารถในการตีความหมายสิ่งที่ไม่ใช่วาจาจำนวนมาก โดยมีความสัมพันธ์กันในทางบวก กล่าวคือ ผู้ที่ได้คะแนนบุคลิกภาพมีการแสดงออกสูงเป็นผู้ที่มีความสามารถในการตีความหมายสิ่งที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าผู้ที่มิได้คะแนนบุคลิกภาพมีการแสดงออกต่ำหรือผู้ที่มีการเก็บตัว (introverts) แต่ Lieberman และ Rosenthal (2001) กล่าวว่า มีบางการวิจัยที่พบว่า บุคลิกภาพมีการแสดงออกและความสามารถในการตีความหมายสิ่งที่ไม่ใช่วาจาไม่มีสหสัมพันธ์กัน หรือแสดงสหสัมพันธ์กันในทางตรงกันข้าม คือ ผู้ที่ได้คะแนนบุคลิกภาพมีการแสดงออกต่ำเป็นผู้ที่มีความสามารถในการตีความหมาย สิ่งที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าผู้ที่มิได้คะแนนบุคลิกภาพมีการแสดงออกสูง (Cunningham, 1977)



Lieberman และ Rosenthal (2001) จึงได้ทำวิจัยเกี่ยวกับบุคลิกภาพมิติการแสดงออกกับการตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาผ่านการทำงานหลายอย่าง (Multitasking) โดยมีความเห็นว่า บุคลิกภาพมิติการแสดงออกมีความสัมพันธ์กับการให้ทำงานหลายอย่างมากกว่าที่จะมีความสัมพันธ์กับความสามารถในการตีความหมายโดยตัวมันเอง Lieberman และ Rosenthal จึงทำการทดลองจำนวน 4 การทดลอง บนพื้นฐานของกระบวนการรักษาการสนทนา (Conversation Maintenance: CM) และการได้รับการประเมินผลสะท้อนกลับ (Reflected Appraisals: RA) โดยผู้เข้าร่วมการวิจัยทั้งหมดเป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรี

การทดลองที่ 1 จัดให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยมีปฏิสัมพันธ์กันเป็นคู่ที่มีลักษณะบุคลิกภาพมิติการแสดงออกในระดับที่เหมือนกัน แล้วสุ่มเข้าเงื่อนไขการเล่นแถบบันทึกเสียงการปฏิสัมพันธ์โดยให้ฟังซ้ำอีกครั้ง หรือไม่เล่นแถบบันทึกเสียงซ้ำ ซึ่งอนุมานว่าเงื่อนไขการเล่นแถบบันทึกเสียงซ้ำเป็นการทำงานที่ 2

ผลการทดลอง พบว่า ผู้ที่ได้คะแนนบุคลิกภาพมิติการแสดงออกต่ำในเงื่อนไขไม่มีการเล่นแถบบันทึกเสียงซ้ำมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะน้อยกว่าอีก 3 เงื่อนไขที่เหลือ คือ กลุ่มผู้ที่ได้คะแนนบุคลิกภาพมิติการแสดงออกต่ำในเงื่อนไขให้ฟังการเล่นแถบบันทึกเสียงซ้ำ กลุ่มผู้ที่ได้คะแนนบุคลิกภาพมิติการแสดงออกสูงในเงื่อนไขให้ฟังการเล่นแถบบันทึกเสียงซ้ำ และกลุ่มผู้ที่ได้คะแนนบุคลิกภาพมิติการแสดงออกสูงในเงื่อนไขไม่มีการเล่นแถบบันทึกเสียงซ้ำ

การทดลองที่ 2 เป็นการทดลองที่คล้ายกับการทดลองแรก แต่ได้เพิ่มเติมกระบวนการประเมินผลสะท้อนกลับที่ชัดเจนมากกว่าการทดลองแรก คือ ให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยอยู่ในเงื่อนไขให้นึกถึงกระบวนการรักษาการสนทนา (CM) และให้นึกถึงการได้รับการประเมินผลสะท้อนกลับ (RA) ผลการทดลอง พบว่า ผู้ที่ได้คะแนนบุคลิกภาพมิติการแสดงออกต่ำเมื่อให้ทำงานที่ 2 คือ การให้นึกถึงการได้รับการประเมินผลสะท้อนกลับ จะมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะได้ถูกต้องแม่นยำน้อยกว่าอีก 3 เงื่อนไขที่เหลือ

การทดลองที่ 3 มีเงื่อนไข 4 เงื่อนไข โดยเพิ่มเงื่อนไขการทำงานที่ 2 ให้เป็นงานที่มีเงื่อนไขระดับความยาก-ง่ายต่างกัน 4 ระดับ ผลการทดลอง พบว่า ได้ผลคล้ายคลึงกับ 2 การทดลองแรก นั่นคือ เมื่อผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติการแสดงออกต่ำทำงานหลายอย่างส่งผลให้มีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาต่ำกว่า และนอกจากนี้ ยังพบว่า ผู้เข้าร่วมการวิจัยมีการเพิ่มกลยุทธ์ในการทำงานหลายอย่างมากขึ้นตามงานที่ยากขึ้นได้เอง ซึ่ง Lieberman และ Rosenthal มีความเห็นว่า งานที่มีความยากสูงสุด 2 งานตามเงื่อนไขการทดลองนี้เป็นสิ่งที่ไม่ค่อยพบเห็นได้ในชีวิตประจำวัน

การทดลองที่ 4 เป็นการตรวจสอบทางสรีรวิทยาถึงขอบเขตความมีประสิทธิภาพของระบบการบริหารศูนย์กลาง (central executive) และระบบการเก็บรักษาส่วนประกอบของความจำที่ใช้ทำงานอยู่ (working memory) ผลการทดลอง พบว่า บุคลิกภาพมีการแสดงออกมีสัมพันธ์กับประสิทธิภาพของระบบการบริหารศูนย์กลาง ซึ่งสัมพันธ์กับสารสื่อประสาทและโครงสร้างของกระดูกส่วนหน้า

สรุปผลของงานวิจัยฉบับนี้ พบว่า โดยแท้จริงแล้ว บุคคลที่มีบุคลิกภาพมีการแสดงออกสูงหรือต่ำไม่มีความแตกต่างกันในความสามารถในการตีความหมาย หรือไม่ได้เกิดการแปรผันโดยตัวมันเอง แต่มีตัวแปรการทำงานหลายอย่างเป็นตัวแปรที่เข้ามาเกี่ยวข้องด้วย นั่นคือ เมื่อให้ผู้ที่ มีบุคลิกภาพมีการแสดงออกต่ำทำงานหลายอย่างส่งผลให้มีความสามารถในการตีความหมาย สิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาต่ำกว่าเงื่อนไขอื่นๆ

นอกจากนี้ ยังพบงานวิจัยที่ศึกษาถึงตัวแปรบุคลิกภาพในหลายมิติ คือ งานวิจัยของ Cunningham (1977) ซึ่งวิจัยเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างความสามารถในการส่ง (sending ability) หรือการได้รับ (receiving ability) สิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจา และบุคลิกภาพ ตัวแปรที่นำมาหาความสัมพันธ์มี 6 มิติ คือ การกำกับการแสดงออก (self-monitoring) บุคลิกภาพมีการแสดงออก บุคลิกภาพมีความไม่มั่นคงทางอารมณ์ ความน่าพึงปรารถนาทางสังคม (social desirability) การตอบสนองทางอารมณ์ (emotional responsiveness) และตัวแปรเพศ ผู้เข้าร่วมการวิจัยเป็น นักศึกษาระดับปริญญาตรี 247 คน การวิจัยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ กระบวนการแสดงสารที่ไม่ใช่วาจา และกระบวนการตีความหมายสารที่ไม่ใช่วาจา ให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยแสดงอารมณ์ตามการ ชักนำอารมณ์ร่าเริง (elation) หรือซึมเศร้า (depression) โดยแบ่งผู้เข้าร่วมการวิจัยเป็นเงื่อนไข การสื่อสาร 3 เงื่อนไข คือ เงื่อนไขการถูกบันทึกการแสดงอารมณ์โดยไม่รู้ตัวและถูกบันทึกการตอบสนองจากการกระตุ้นของผิวหนัง (Galvanic Skin Response: GSR) เงื่อนไขการถูกบันทึก การแสดงอารมณ์ผ่านสีหน้าและน้ำเสียงโดยรู้ตัว และเงื่อนไขการถูกบันทึกการแสดงอารมณ์ผ่านการเคลื่อนไหวของร่างกายโดยรู้ตัว หลังจากนั้น 2 สัปดาห์จึงให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยตัดสินอารมณ์

ผลการวิจัย พบว่า

1. ความสามารถในการได้รับหรือตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาที่ประสบความสำเร็จ มีความสอดคล้องกันข้ามช่องทางสื่อสาร
2. ความสามารถในการส่งสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจา มีความสัมพันธ์ทางลบกับความสามารถในการได้รับสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาในทุกเงื่อนไขการสื่อสาร

3. บุคลิกภาพมีผลการแสดงออกและตัวแปรการตอบสนองทางอารมณ์มีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสามารถในการส่งหรือการแสดงสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจา

4. บุคลิกภาพมีความไม่มั่นคงทางอารมณ์และตัวแปรเพศหญิงมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสามารถในการรับรู้หรือการตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจา

5. ตัวแปรการกำกับการแสดงออก และความปรารถนาทางสังคมโดยรวม ไม่มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการส่งและการรับรู้สิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจา

จากผลการวิจัยนี้ พบว่า บุคลิกภาพมีความไม่มั่นคงทางอารมณ์มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา นั้น ทำให้ผู้วิจัยสนใจจะตรวจสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรดังกล่าวทั้งสอง และผู้วิจัยขอตั้งสมมติฐานว่า ผู้ที่มีบุคลิกภาพมีความไม่มั่นคงทางอารมณ์สูงมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์สูงกว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพมีความไม่มั่นคงทางอารมณ์ต่ำ

## 2. ความแตกต่างระหว่างเพศ

### แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยถึงความสามารถของบุคคลในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา ได้รับการศึกษาวิจัยมาอย่างยาวนานแล้ว และเป็นการศึกษาที่มีการศึกษาหาตัวแปรที่มีความเกี่ยวข้องกับความสามารถนี้ โดย Hall (1978) ได้กล่าวว่า ตัวแปรเพศเป็นตัวแปรหนึ่งในสาเหตุอันดับแรกๆ ที่ถูกระบุว่ามีความสัมพันธ์กับความสามารถในการตีความหมายทางอารมณ์ของสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจา

### สาเหตุของความแตกต่างระหว่างเพศต่อความสามารถในการตีความหมาย

ในด้านทักษะการตีความหมายของผู้หญิงได้รับการพิสูจน์มานานแล้วว่ามีเหนือกว่าผู้ชาย ซึ่ง Eakins และ Eakins (1978) ได้สนับสนุนว่า ผู้หญิงจะมีความรู้ลึกไวก่อสิ่งชี้แนะทางสังคมมากกว่า จะอ่านและตีความสิ่งเร้าที่ไม่ใช่วาจาได้อย่างถูกต้องแม่นยำมากกว่าผู้ชาย แต่ก็มีข้อยกเว้นในผู้ชายที่มีอาชีพเกี่ยวข้องกับสิ่งที่มนุษย์สร้างสรรค์ขึ้น ด้านศิลปะ และด้านที่ใช้การแสดงออก

จากข้อโต้แย้งกันมากมาย ผู้วิจัยจึงขอสรุปสาเหตุของความแตกต่างระหว่างเพศต่อความสามารถในการตีความหมาย ออกเป็น 2 สาเหตุใหญ่ๆ คือ

## 1. ภาพในความคิด (Stereotype)

Leather (1997) ได้กล่าวถึงความสำคัญของภาพในความคิดที่เกี่ยวข้องกับบทบาททางเพศ พบว่า เพศทั้งสองมีความแตกต่างกัน โดยผู้ชายจะมีลักษณะเป็นคนมั่นใจ มีอำนาจ ตี้อารมณ์ และไม่ยืดหยุ่นกับงานที่ทำ ตรงกันข้ามกับผู้หญิง จะถูกมองว่าเป็นผู้ที่มีเสน่ห์ อ่อนไหวง่าย ชอบสนับสนุน ยอมตาม ชอบฟังพาดูคนอื่น และซื่ออายุ ทำให้รูปแบบการสื่อสารของผู้ชายและผู้หญิงแตกต่างกันด้วย โดยความแตกต่างเหล่านี้จะแสดงให้เห็นผ่านสารที่ไม่ใช่วาจามากกว่าการใช้คำพูด และรูปแบบการสื่อสารมีความสัมพันธ์กับความแตกต่างระหว่างเพศในการสื่อสารที่ไม่ใช่วาจาที่สามารถเห็นได้อย่างชัดเจนในด้านการเปรียบเทียบระดับทักษะในการแสดงและทักษะในการตีความหมายของสารที่ไม่ใช่วาจา

## 2. กระบวนการทางสังคม

มีผู้ตั้งสมมติฐานหนึ่งขึ้นมาว่า การตระหนักถึงสารที่ไม่ใช่วาจาอาจเป็นลักษณะการที่มีมาตั้งแต่เกิด และผู้หญิงก็มีความรู้สึกไวและตอบสนองต่อสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาได้ถูกต้องมากกว่าผู้ชายตั้งแต่เกิดเช่นเดียวกัน แต่อย่างไรก็ตามดูเหมือนว่า สาเหตุของความแตกต่างระหว่างเพศน่าจะมาจากกระบวนการทางสังคม ดังต่อไปนี้

1) กระบวนการถ่ายทอดทางสังคม (socialization) ผู้หญิงมีแนวโน้มที่จะเรียนรู้การมีความรู้สึกไวต่อสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาได้ตั้งแต่วัยแรกๆของชีวิต เนื่องจากเป็นไปตามความคาดหวังของสังคมและกระบวนการถ่ายทอดทางสังคมที่สอนให้ผู้หญิงเป็นคนอ่อนน้อมง่ายและยอมตามผู้อื่น

2) สถานภาพทางสังคม ผู้หญิงอยู่ในฐานะตำแหน่งทางสังคมที่ต่ำกว่า หรือมักจะฟังพาดูคนอื่นในสถานการณ์ทางสังคมมากกว่า ก็อาจจะเป็นเหตุผลหนึ่งที่ทำให้กลายเป็นผู้เชี่ยวชาญต่อการอ่านสัญญาณของการเห็นด้วย-การไม่เห็นด้วย หรือความพึงพอใจ-ความไม่พึงพอใจจากผู้ที่ต้องฟังพาดู

3) ความคาดหวังของสังคม เป็นสาเหตุอีกประการที่ทำให้ผู้หญิงมีความถูกต้องแม่นยำมากกว่า เพราะผู้หญิงต้องการรู้ถึงความคาดหวังที่สังคมให้ตนเป็น

นอกจากนี้ การพัฒนาความสามารถในการรับสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาจากผู้อื่นได้อย่างรวดเร็วและถูกต้องแม่นยำอาจเป็นกลไกทางจิต (defense mechanism) หรือเป็นวิธีการจากจิตใต้สำนึกที่ไขแล้ว ทำให้บุคคลรู้สึกว่ายู่รอดปลอดภัยได้ ตัวอย่างเช่น การที่ผู้ได้บังคับบัญชา

ต้องเรียนรู้อารมณ์ ความรู้สึก หรือเจตคติของผู้บังคับบัญชาเป็นเรื่องที่สำคัญ ในทางกลับกัน การที่ผู้บังคับบัญชาจะต้องสังเกตหรือรู้ว่าผู้ใต้บังคับบัญชามีอารมณ์แบบใดเป็นเรื่องที่พบได้ยาก

## งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยของ Gitter และคณะ (1972) ได้ศึกษาเกี่ยวกับผลของตัวแปรเชื้อชาติและตัวแปรเพศในผู้แสดงอารมณ์ และผู้รับรู้หรือตีความหมายอารมณ์ ผู้เข้าร่วมการวิจัยเป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน 48 คน เป็นคนผิวขาว 24 คน และคนผิวดำ 24 คน และในแต่ละเชื้อชาติแบ่งเป็นเพศละ 12 คน ให้ตีความหมายภาพที่ถูกแสดงอารมณ์ตามที่กำหนดให้ โดยใช้ลักษณะอารมณ์ 7 อารมณ์ คือ อารมณ์โกรธ (anger) สุข (happiness) ประหลาดใจ (surprise) กลัว (fear) ขยะแขยง (disgust) เจ็บปวด (pain) และเศร้า (sadness)

ผลการวิจัย พบว่า เชื้อชาติของผู้ตีความมีความสัมพันธ์กับการตีความหมายอารมณ์โดยรวมถูกต้องอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ คือ คนผิวดำสามารถตีความหมายได้ถูกต้องมากกว่าคนผิวขาว ส่วนเพศของผู้แสดงอารมณ์ก็มีความสัมพันธ์กับการตีความหมายของอารมณ์ได้ถูกต้องอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ นอกจากนี้ อารมณ์ที่ถูกตีความหมายได้อย่างถูกต้องแม่นยำสูงก็คือ อารมณ์สุขและอารมณ์เจ็บปวด ในขณะที่อารมณ์กลัวและเศร้าถูกตีความหมายได้อย่างถูกต้องต่ำ

Zuckerman, Lipets, Koivumaki และ Rosenthal (1975) ได้วิจัยถึงความสัมพันธ์ของการแสดงและการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา การทดลองจึงแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ กระบวนการแสดงและกระบวนการตีความหมาย ผู้เข้าร่วมการวิจัยเป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรี ที่ได้รับมอบหมายให้เป็น "ผู้ส่งสาร" เพศชาย 27 คน และเพศหญิง 13 คนถูกสุ่มให้ทำงานในเงื่อนไข 2 ช่องทาง คือ การส่งสารทางการมองเห็น โดยให้แสดงอารมณ์ทางสีหน้า และการส่งสารทางการได้ยิน โดยให้แสดงอารมณ์ผ่านทางน้ำเสียง ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้ Zuckerman และคณะเลือกใช้อารมณ์ 6 อารมณ์ คือ โกรธ (anger) สุข (happiness) เศร้า (sadness) กลัว (fear) ประหลาดใจ (surprise) และขยะแขยง (disgust) ส่วนกระบวนการตีความหมาย มีผู้เข้าร่วมการวิจัยเป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรี 61 คน ให้ตัดสินว่าสิ่งชี้แนะที่ ไม่ใช่วาจาในแต่ละฉากการแสดงอธิบายถึงอารมณ์ใดได้ดีที่สุด



ผลการวิจัย พบว่า

1. ความสามารถในการแสดงและการตีความหมายสิ่งชี้แนะทางการมองเห็นและการได้ยินมีความสัมพันธ์กันทางบวกอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ
2. ความสามารถในการแสดงและการตีความหมายสิ่งชี้แนะในอารมณ์เดียวกันมีสหสัมพันธ์กันต่ำหรือมีสหสัมพันธ์กันทางลบ
3. ความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะทางการมองเห็นมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความความสามารถในการตีความหมายทางการได้ยิน
4. ผู้หญิงมีความสามารถในการแสดงได้ดีกว่าผู้ชายเล็กน้อย และผู้หญิงมีความสามารถในการตีความหมายได้ดีกว่าผู้ชายอย่างมีนัยสำคัญ ที่ระดับ .01
5. ความคุ้นเคยระหว่างผู้ส่งสารและผู้ตีความหมาย ทำให้คะแนนการตีความหมายมีสูงขึ้นในผู้ชาย แต่ไม่พบในผู้หญิง
6. คะแนนการตีความหมายจากการได้ยินสูงกว่าคะแนนการตีความหมายจากการมองเห็น

จากผลการวิจัยที่พบว่า ความสามารถในการแสดงและการตีความหมายสิ่งชี้แนะในอารมณ์เดียวกันมีสหสัมพันธ์กันต่ำหรือมีสหสัมพันธ์กันทางลบ Zuckerman และคณะเห็นว่าการวิจัยครั้งนี้ใช้เพียงแค่การแสดงออกที่ถูกกำหนดให้ทำตาม แต่ไม่ได้พิจารณาถึงพฤติกรรมการแสดงออกที่เกิดขึ้นได้เองตามธรรมชาติ จึงนำข้อคิดเห็นนี้ไปใช้ในงานวิจัยต่อมา

Zuckerman, Hall, DeFrank, และ Rosenthal (1976) จึงได้ทำการวิจัยเกี่ยวกับการแสดงอารมณ์และการตีความหมายอารมณ์ตามการแสดงออกทั้ง 2 แบบ คือ การแสดงออกที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติและการแสดงออกที่ถูกกำหนดให้ทำตาม ผู้เข้าร่วมการวิจัยเป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรี เพศชาย 30 คน และเพศหญิง 30 คน เข้าร่วมกระบวนการแสดงและกระบวนการตีความหมาย ในกระบวนการแสดง ให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยดูวิดีโอทัศน์กระตุ้นการแสดงอารมณ์ตามธรรมชาติหรือแสดงอารมณ์ตามที่ถูกกำหนดหัวข้อให้ ซึ่งการแสดงออกทั้งหมดถูกบันทึกภาพไว้เพื่อได้รับการตัดสิน

ผลการวิจัย พบว่า ความถูกต้องของการสื่อสารแปรผันตามวิธีการแสดงและวิดีโอทัศน์ที่กระตุ้นอารมณ์ คะแนนการแสดงโดยรวมมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับคะแนนการตีความหมายโดยรวม นอกจากนี้ ด้านความแตกต่างระหว่างเพศ พบว่า ผู้หญิงมีความสามารถในการตีความหมายได้ถูกต้องดีกว่าผู้ชายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ



นอกจากนี้ ความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาเป็นตัวแปรหนึ่งที่นำไปใช้ประโยชน์ได้ในสาขาวิชาจิตวิทยาการปรึกษา โดย Sweeney และ Cottle (1976) ได้วิจัยเกี่ยวกับอิทธิพลทางเพศและวิชาเอกที่ศึกษาต่อการตีความหมายสารที่ไม่ใช่วาจา ผู้เข้าร่วมการวิจัยเป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรีที่เรียนสาขาวิชาจิตวิทยาการปรึกษา เพศชาย 25 คน เพศหญิง 25 คน และที่เรียนสาขาวิชาการจัดการธุรกิจ เพศชาย 25 คน และเพศหญิง 25 คน โดยให้ทำแบบทดสอบเป็นภาพจากสารที่ไม่ใช่วาจาของ Sweeney จำนวน 150 ข้อคำถาม

ผลการวิจัย พบว่า

1. ผู้หญิงมีความสามารถในการตีความหมายสภาพอารมณ์จากรูปภาพสูงกว่าผู้ชายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .001
2. ผู้ให้คำปรึกษา (counselor) และผู้ที่ไม่ได้ให้คำปรึกษา (noncounselor) มีความสามารถในการตีความหมายสภาพอารมณ์จากรูปภาพไม่แตกต่างกัน

จากผลการวิจัยนี้ ข้อที่ 1 เป็นสิ่งที่คาดคิดผลไว้แล้ว แต่ผลการวิจัยข้อที่ 2 เป็นข้อค้นพบใหม่ซึ่งขัดแย้งกับสมมติฐานของ Sweeney และ Cottle ที่ตั้งไว้ว่า ผู้ให้คำปรึกษาจะมีประสิทธิภาพในการตัดสินตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาทางอารมณ์ได้ดีกว่าผู้ที่ไม่ได้ให้คำปรึกษา จึงควรมีการพิจารณาตรวจสอบและนำผลที่ได้ไปใช้หาวิธีในการฝึกฝนการเป็นผู้ให้คำปรึกษาเพิ่มเติมต่อไป

Hall (1978) ได้ศึกษาสรุปการวิจัยจำนวน 75 เรื่องที่รายงานเกี่ยวกับความถูกต้องแม่นยำในการตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาของเพศชายและเพศหญิง โดยสรุปถึงรายละเอียดของปีที่ทำการวิจัย จำนวนผู้เข้าร่วมการวิจัย อายุของผู้ตัดสิน เพศของบุคคลที่เป็นสิ่งเร้ากระตุ้น ช่องทางของสื่อสาร และผลการวิจัยของงานวิจัยทั้งหมด

การศึกษารูปการวิจัยชิ้นนี้พบข้อสรุปโดยรวมว่า จากการวิจัยจำนวน 51 เรื่อง พบว่า ผู้หญิงมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าผู้ชาย จากการวิจัยจำนวน 10 เรื่อง พบว่า ผู้ชายมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าผู้หญิง แต่มักไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ และจากการวิจัยจำนวน 14 เรื่อง พบว่า ผู้ชายและผู้หญิงมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาไม่แตกต่างกัน นอกจากนี้ ผลของ ตัวแปรเพศในการวิจัยกระตุ้นสิ่งเร้าผ่านช่องทางการมองเห็นและการได้ยินมีนัยสำคัญทางสถิติมากกว่าช่องทางการมองเห็นเพียงทางเดียวหรือช่องทางการได้ยินเพียงทางเดียว

Riggio (1986) ได้ทำการวิจัยเกี่ยวกับการประเมินทักษะทางสังคมพื้นฐาน โดยการพัฒนาโครงสร้างทักษะทางสังคม 7 ด้าน คือ การแสดงออกทางอารมณ์ (Emotional Expressivity) ความอ่อนไหวทางอารมณ์ (Emotional Sensitivity) การควบคุมอารมณ์ (Emotional Control) การแสดงออกทางสังคม (Social Expressivity) ความอ่อนไหวทางสังคม (Social Sensitivity) การควบคุมทางสังคม (Social Control) และการจัดกระทำทางสังคม (Social Manipulation) นอกจากนี้ Riggio ได้พัฒนาเครื่องมือที่ใช้ประเมินทักษะพื้นฐานขึ้นชื่อว่าแบบสำรวจทักษะทางสังคม (Social Skills Inventory: SSI) จำนวน 105 ข้อคำถาม และนำไปวิเคราะห์หาค่ามาตรฐาน ค่าความเที่ยง และค่าความตรงกับแบบสำรวจบุคลิกภาพและทักษะทางสังคมอื่น

ผลที่ได้ พบว่า ผู้หญิงมีทักษะในการแสดงและการตีความหมายการสื่อสารทางอารมณ์สูงกว่าผู้ชาย ขณะที่ผู้ชายมีความสามารถในการควบคุมการแสดงพฤติกรรมดีกว่า แต่ไม่ได้รับการฝึกฝนในการตีความหมายการแสดงออกทางอารมณ์

ถึงแม้ว่าผลการวิจัยจะไม่สอดคล้องกันทั้งหมด แต่จากการที่งานวิจัยส่วนใหญ่ พบว่า ผู้หญิงมีความสามารถในการตีความสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา มากกว่าผู้ชาย อีกทั้งมีงานวิจัยที่พบว่า ผู้หญิงมีความสามารถในการตีความสิ่งชี้แนะอารมณ์มากกว่าผู้ชาย ผู้วิจัยจึงขอตั้งสมมติฐานว่า ผู้หญิงมีความสามารถในการตีความสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าผู้ชาย

จากแนวคิดเชิงทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังกล่าวข้างต้น ทำให้ผู้วิจัยสนใจจะตรวจสอบตัวแปรที่มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการตีความสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา 2 ตัวแปร คือ บุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์และความแตกต่างทางเพศ ผู้วิจัยจึงตั้งสมมติฐานของการวิจัยจำนวน 2 ข้อ ดังรายละเอียดในหัวข้อสมมติฐานการวิจัยที่จะกล่าวถึงต่อไป

### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาว่า

1. บุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ส่งผลต่อความสามารถในการตีความสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาหรือไม่ อย่างไร
2. ความแตกต่างระหว่างเพศส่งผลต่อความสามารถในการตีความสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาหรือไม่

### สมมติฐานการวิจัย

1. ผู้ที่มีบุคลิกภาพมีสติความไม่มั่นคงทางอารมณ์สูงมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพมีสติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ต่ำ
2. ผู้หญิงมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าผู้ชาย

### ตัวแปรที่เกี่ยวข้องในการวิจัย

1. ตัวแปรอิสระ มี 2 ตัวแปร คือ
  - 1.1 บุคลิกภาพมีสติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ แบ่งเป็น 2 ระดับ คือ
    - 1) บุคลิกภาพมีสติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ระดับสูง
    - 2) บุคลิกภาพมีสติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ระดับต่ำ
  - 1.2 เพศ แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ
    - 1) เพศชาย
    - 2) เพศหญิง
2. ตัวแปรตาม คือ ความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา

### ขอบเขตการวิจัย

งานวิจัยครั้งนี้มีกลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

### นิยามศัพท์ที่ใช้ในการวิจัย

1. สิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจา หมายถึง กิริยาท่าทางที่ผู้แสดงในวิดีโอเสนอสารอารมณ์ออกมาทางสายตา สีหน้า และท่าทางการเคลื่อนไหวของร่างกาย โดยปราศจากสิ่งชี้แนะทางเสียง
2. ความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา หมายถึง คะแนนความถูกต้องแม่นยำในการประเมินอารมณ์ของผู้แสดงสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาจากเทปวิดีโอที่ผู้วิจัยจัดทำขึ้น โดยประเมินจากมาตรฐานประเมินอารมณ์ และให้ประเมินลักษณะอารมณ์ 5 อารมณ์ ได้แก่ อารมณ์สุข ประหลาดใจ กลัว เศร้า และโกรธ
3. บุคลิกภาพ หมายถึง คะแนนบุคลิกภาพในมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ที่ได้จากแบบวัดบุคลิกภาพที่คณะผู้วิจัยพัฒนาขึ้น โดยแบ่งออกเป็น 2 ระดับ

3.1 ความไม่มั่นคงทางอารมณ์สูง หมายถึง ผู้ที่มีคะแนนบุคลิกภาพในมิติ  
ความไม่มั่นคงทางอารมณ์อยู่ในช่วงคะแนนสูงกว่าร้อยละ 75 ของผู้ตอบแบบวัดบุคลิกภาพ  
ทั้งหมด

3.2 ความไม่มั่นคงทางอารมณ์สูง หมายถึง ผู้ที่มีคะแนนบุคลิกภาพในมิติ  
ความไม่มั่นคงทางอารมณ์อยู่ในช่วงคะแนนต่ำกว่าร้อยละ 25 ของผู้ตอบแบบวัดบุคลิกภาพ  
ทั้งหมด

#### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

เพื่อจะได้ทราบถึงและเข้าใจว่า ตัวแปรความแตกต่างระหว่างบุคลิกภาพมิติความไม่  
มั่นคงทางอารมณ์ เพศ และลักษณะอารมณ์มีอิทธิพลต่อความสามารถในการตีความหมายสิ่ง  
ชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา อย่างไร และสามารถนำความรู้ที่ได้ไปใช้พัฒนาทักษะทางสังคมของ  
บุคคล ต่อไป



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## บทที่ 2

### วิธีการดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงทดลอง (Experimental Research) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความแตกต่างระหว่างบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์และเพศในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา

#### กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นนิสิตระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จำนวน 160 คน เป็นเพศชาย 80 คน และเพศหญิง 80 คน โดยแบ่งผู้เข้าร่วมการวิจัยออกตามเงื่อนไขการทดลอง 4 เงื่อนไข ตามตัวแปร 2 ตัว คือ บุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ และเพศ ดังนี้

1. ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์สูง เพศชาย จำนวน 40 คน
2. ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์สูง เพศหญิง จำนวน 40 คน
3. ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ต่ำ เพศชาย จำนวน 40 คน
4. ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ต่ำ เพศหญิง จำนวน 40 คน

#### การออกแบบการวิจัย

รูปแบบการวิจัยครั้งนี้เป็นแบบ 2 X 2 แฟคทอเรียลดีไซน์ (Factorial design) โดยมีความแตกต่างระหว่างบุคลิกภาพ (มิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์สูงและต่ำ) และเพศ (เพศชายและเพศหญิง) เป็นตัวแปรอิสระ และความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาเป็นตัวแปรตาม

## เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

### 1. แบบวัดบุคลิกภาพ NEO PI-R

เป็นเครื่องมือที่ผู้วิจัยใช้ประเมินและแบ่งกลุ่มผู้เข้าร่วมการวิจัยตามลักษณะบุคลิกภาพในมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ แบบวัดบุคลิกภาพนี้ถูกพัฒนาขึ้นตามโครงสร้างของแบบวัดบุคลิกภาพ NEO PI-R ของ Costa และ McCrae (1992) โดย Costa และ McCrae ได้แบ่งบุคลิกภาพออกเป็น 5 องค์ประกอบ ดังนี้ มิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ (N) มิติการแสดงออก (E) มิติการเปิดรับประสบการณ์ (O) มิติความเป็นมิตร (A) และมิติความมีจิตสำนึก (C) ซึ่งในแต่ละองค์ประกอบประกอบด้วย 6 ด้านย่อยตามที่ผู้วิจัยได้ทบทวนงานวิจัยไว้แล้ว ผู้วิจัยมีขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือ ดังนี้

#### 1.1 วิธีการสร้างเครื่องมือ

ผู้วิจัยได้สร้างข้อคำถามร่วมกับนางสาวขวัญเรือน แสงเงิน และนางสาวศุภดี คุวสานนท์ ตามโครงสร้างของแบบวัดบุคลิกภาพ NEO PI-R ของ Costa และ McCrae (1992) จำนวน 150 ข้อ แบ่งเป็นมิติละ 30 ข้อ แต่ละมิติมีข้อคำถามที่ครอบคลุมทั้ง 6 ด้านย่อย (ดังรายละเอียดในบทที่ 1) ด้านละ 5 ข้อ พร้อมกับเสนออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. คัดนางค์ มณีศรี เพื่อพิจารณาตรวจสอบและแก้ไขภาษาของข้อคำถาม จากนั้นผู้วิจัยจึงนำข้อคำถามทั้งหมดมาจัดพิมพ์เป็นแบบวัดบุคลิกภาพ โดยให้มีระดับการตอบ 5 ช่วง จาก 1 ถึง 5 โดยมีความหมายของการตอบ คือ

- 1 หมายถึง การไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง
- 2 หมายถึง การไม่เห็นด้วย
- 3 หมายถึง ทั้ง 2 ข้างพอกๆกัน
- 4 หมายถึง การเห็นด้วย
- 5 หมายถึง การเห็นด้วยอย่างยิ่ง



## 1.2 การให้คะแนน

| ตอบ | คะแนนที่ได้    |               |
|-----|----------------|---------------|
|     | ข้อคำถามทางบวก | ข้อคำถามทางลบ |
| 1   | 1              | 5             |
| 2   | 2              | 4             |
| 3   | 3              | 3             |
| 4   | 4              | 2             |
| 5   | 5              | 1             |

## 1.3 การหาคุณภาพของเครื่องมือ

ผู้วิจัยวิเคราะห์หาความตรงของเครื่องมือ ด้วยวิธีการวิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor Analysis) ของแบบวัดบุคลิกภาพ โดยนำแบบวัดบุคลิกภาพไปใช้กับกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 1,502 คน ที่มีอายุระหว่าง 17 – 56 ปี ( $M = 24.07$ ) เป็นเพศชาย 396 คน (ร้อยละ 26.4) และเพศหญิง 1,089 คน (ร้อยละ 72.5) โดยมีรายละเอียดอาชีพที่แตกต่างกัน ดังแสดงในตารางที่ 3

ตารางที่ 3

อาชีพของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิเคราะห์องค์ประกอบแบบวัดบุคลิกภาพ ( $N = 1,502$ )

| อาชีพ                      | จำนวน | ร้อยละ |
|----------------------------|-------|--------|
| นิสิต นักศึกษา             |       |        |
| - จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย    |       |        |
| คณะนิเทศศาสตร์             | 120   | 8.0    |
| คณะสหเวชศาสตร์             | 39    | 2.6    |
| คณะเศรษฐศาสตร์             | 25    | 1.7    |
| คณะวิศวกรรมศาสตร์          | 73    | 4.9    |
| คณะสัตวแพทยศาสตร์          | 19    | 1.3    |
| คณะรัฐศาสตร์               | 10    | 0.7    |
| คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี | 37    | 2.5    |
| คณะทันตแพทยศาสตร์          | 7     | 0.5    |

## ตารางที่ 3 (ต่อ)

| อาชีพ                          | จำนวน | ร้อยละ |
|--------------------------------|-------|--------|
| นิสิต นักศึกษา                 |       |        |
| - จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย        |       |        |
| คณะวิทยาศาสตร์                 | 55    | 3.7    |
| คณะเภสัชศาสตร์                 | 23    | 1.5    |
| คณะอักษรศาสตร์                 | 18    | 1.2    |
| คณะจิตวิทยา                    | 4     | 0.3    |
| คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์           | 10    | 0.7    |
| คณะศิลปกรรมศาสตร์              | 2     | 0.1    |
| - มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์        | 11    | 0.7    |
| - มหาวิทยาลัยรามคำแหง          | 112   | 7.5    |
| - มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ   | 132   | 8.8    |
| ประสานมิตร                     |       |        |
| - สถาบันราชภัฏจันทรเกษม        | 31    | 2.1    |
| - สถาบันราชภัฏสวนดุสิต         | 122   | 8.1    |
| - สถาบันราชภัฏสวนสุนันทา       | 83    | 5.5    |
| พยาบาลวิชาชีพ โรงพยาบาลศิริราช | 353   | 23.5   |
| พนักงานธนาคาร                  | 205   | 13.6   |
| ไม่ระบุ                        | 11    | 0.7    |
| รวม                            | 1,502 | 100.0  |

ในการวิเคราะห์องค์ประกอบ ผู้วิจัยและคณะเลือกกำหนดจำนวนองค์ประกอบด้วยตนเอง เป็น 5 องค์ประกอบตามโครงสร้างของแบบวัดบุคลิกภาพ NEO PI-R ของ Costa และ McCrae (1992) โดยเลือกการหมุนแกนแบบ Varimax เนื่องจากบุคลิกภาพแต่ละมิติเป็นอิสระจากกัน และต้องการให้บุคลิกภาพแต่ละมิติมีจำนวนข้อคำถามเท่ากันในทุกมิติ โดยผู้วิจัยมีขั้นตอนในการ คัดเลือกข้อคำถามจากแต่ละองค์ประกอบ ดังนี้

- 1) ดูรูปแบบน้ำหนักบรรจุของข้อคำถามทั้งหมดในแต่ละองค์ประกอบ
- 2) พิจารณาว่า ในแต่ละองค์ประกอบมีข้อคำถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นตามบุคลิกภาพมิติใดมากที่สุด ก็จะกำหนดให้เป็นองค์ประกอบของบุคลิกภาพมิตินั้นๆ

3) คัดเลือกข้อคำถามที่มีน้ำหนักบรรจุอยู่ตามองค์ประกอบของบุคลิกภาพมิติที่ถูกตั้ง  
โดยผู้วิจัยกำหนดค่าน้ำหนักบรรจุของข้อคำถามว่า ต้องมีค่าสูงกว่า .3 จึงผ่านเกณฑ์การคัดเลือก

4) หากองค์ประกอบใดมีจำนวนข้อคำถามที่ผ่านการคัดเลือกมากกว่าองค์ประกอบอื่น  
ผู้วิจัยจะคัดเลือกข้อคำถามที่ครอบคลุมด้านย่อยตามโครงสร้างของบุคลิกภาพ NEO PI-R ให้มาก  
ที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้

จากการวิเคราะห์องค์ประกอบได้ข้อคำถามที่ผ่านการคัดเลือกแล้ว ทั้งหมดจำนวน 50 ข้อ  
โดยประกอบด้วยข้อคำถามจากบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบดังที่กล่าวแล้วข้างต้น แต่ละ  
องค์ประกอบมีข้อคำถามจำนวน 10 ข้อ ผู้วิจัยจึงขอรายงานผลที่ได้จากการวิเคราะห์องค์ประกอบ  
โดยจำแนกตามมิติของบุคลิกภาพที่แตกต่างกัน ดังแสดงในตารางที่ 4

ตารางที่ 4

น้ำหนักบรรจุของข้อคำถามในแบบวัดบุคลิกภาพ จำแนกตามมิติบุคลิกภาพ ( $N = 1,502$ )

บุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ (N)

| ข้อ | ด้านย่อย | ทิศทางของ<br>ข้อคำถาม | น้ำหนักบรรจุ |
|-----|----------|-----------------------|--------------|
| 31  | N1       | บวก                   | .599         |
| 86  | N6       | บวก                   | .548         |
| 131 | N3       | บวก                   | .547         |
| 96  | N2       | บวก                   | .544         |
| 101 | N3       | บวก                   | .486         |
| 36  | N2       | ลบ                    | .459         |
| 136 | N4       | บวก                   | .449         |
| 146 | N6       | บวก                   | .406         |
| 1   | N1       | ลบ                    | .378         |
| 81  | N5       | บวก                   | .329         |

บุคลิกภาพมิติการแสดงออก (E)

| ข้อ | ด้านย่อย | ทิศทางของ<br>ข้อคำถาม | น้ำหนักบรรจุ |
|-----|----------|-----------------------|--------------|
| 147 | E6       | ลบ                    | .593         |
| 97  | E2       | ลบ                    | .553         |
| 117 | E6       | ลบ                    | .504         |
| 87  | E6       | บวก                   | .484         |
| 62  | E1       | ลบ                    | .482         |
| 127 | E2       | ลบ                    | .477         |
| 92  | E1       | บวก                   | .467         |
| 67  | E2       | บวก                   | .440         |
| 37  | E2       | บวก                   | .426         |
| 32  | E1       | บวก                   | .401         |

บุคลิกภาพมิติการเปิดรับประสบการณ์ (O)

| ข้อ | ด้านย่อย | ทิศทางของ<br>ข้อคำถาม | น้ำหนักบรรจุ |
|-----|----------|-----------------------|--------------|
| 138 | O4       | บวก                   | .509         |
| 23  | O5       | บวก                   | .478         |
| 53  | O5       | บวก                   | .478         |
| 48  | O4       | บวก                   | .467         |
| 68  | O2       | บวก                   | .418         |
| 133 | O3       | บวก                   | .381         |
| 103 | O3       | บวก                   | .371         |
| 8   | O2       | บวก                   | .370         |
| 143 | O5       | บวก                   | .347         |
| 43  | O3       | บวก                   | .323         |

บุคลิกภาพมิติความเป็นมิตร (A)

| ข้อ | ด้านย่อย | ทิศทางของ<br>ข้อคำถาม | น้ำหนักบรรจุ |
|-----|----------|-----------------------|--------------|
| 84  | A5       | บวก                   | .502         |
| 49  | A4       | บวก                   | .471         |
| 134 | A3       | บวก                   | .416         |
| 59  | A6       | บวก                   | .373         |
| 129 | A2       | บวก                   | .371         |
| 79  | A4       | ลบ                    | .363         |
| 24  | A5       | ลบ                    | .359         |
| 69  | A2       | ลบ                    | .358         |
| 109 | A4       | บวก                   | .346         |
| 44  | A3       | บวก                   | .323         |

บุคลิกภาพมิติความมีจิตสำนึก (C)

| ข้อ | ด้านย่อย | ทิศทางของ<br>ข้อคำถาม | น้ำหนักบรรจุ |
|-----|----------|-----------------------|--------------|
| 100 | C2       | ลบ                    | .585         |
| 130 | C2       | บวก                   | .551         |
| 55  | C5       | บวก                   | .540         |
| 40  | C2       | ลบ                    | .482         |
| 70  | C2       | บวก                   | .462         |
| 135 | C3       | ลบ                    | .415         |
| 10  | C2       | ลบ                    | .392         |
| 20  | C4       | ลบ                    | .364         |
| 85  | C5       | ลบ                    | .337         |
| 105 | C3       | บวก                   | .324         |

จากตารางที่ 4 จะเห็นได้ว่าข้อคำถามในแบบวัดบุคลิกภาพที่ผ่านการคัดเลือกจำนวน 50 ข้อ นั้น มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์เป็นเพียงมิติเดียวที่มีข้อคำถามของด้านย่อยผ่านการคัดเลือกครบทั้ง 6 ด้านย่อย ส่วนบุคลิกภาพมิติอื่นๆ นั้นมีข้อคำถามของด้านย่อยผ่าน

การคัดเลือกไม่ครบ 6 ด้านย่อย ผู้วิจัยจึงตรวจสอบโครงสร้างแบบวัดบุคลิกภาพของ Costa และ McCrae (1992) 2 ฉบับ คือ แบบวัดบุคลิกภาพ NEO PI-R มีจำนวน 240 ข้อ และแบบวัดบุคลิกภาพ NEO-FFI มีจำนวน 60 ข้อ พบว่า แบบวัดบุคลิกภาพ NEO PI-R ประกอบด้วยด้านย่อยของแต่ละมิติบุคลิกภาพ 6 ด้าน แต่ละด้านย่อยประกอบด้วยข้อคำถาม 10 ข้อ ซึ่งเป็นแบบวัดที่ใช้ทางคลินิก ส่วนในแบบวัดบุคลิกภาพ NEO-FFI บุคลิกภาพบางมิติประกอบด้วยด้านย่อยไม่ครบทั้ง 6 ด้านเช่นเดียวกับแบบวัดบุคลิกภาพที่คณะผู้วิจัยสร้างขึ้น ผู้วิจัยจึงขอเปรียบเทียบจำนวนข้อคำถามในแต่ละด้านย่อยของแบบวัดบุคลิกภาพที่คณะผู้วิจัยสร้างขึ้นกับแบบวัดบุคลิกภาพ NEO-FFI ของ Costa และ McCrae (1992) ดังแสดงในตารางที่ 5

#### ตารางที่ 5

การเปรียบเทียบจำนวนข้อคำถามตามองค์ประกอบของบุคลิกภาพของแบบวัดบุคลิกภาพที่คณะผู้วิจัยสร้างขึ้นกับแบบวัดบุคลิกภาพ NEO-FFI ของ Costa และ McCrae (1992)

| มิติบุคลิกภาพ                     | แบบวัดบุคลิกภาพที่คณะผู้วิจัยสร้างขึ้น (50 ข้อ) | แบบวัดบุคลิกภาพ NEO-FFI (60 ข้อ) |
|-----------------------------------|---|----------------------------------|
| <b>มิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์</b> |   |                                  |
| ความวิตกกังวล                     | 2   | 3                                |
| ความโกรธแบบเป็นปรปักษ์            | 2   | 1                                |
| ความขี้เมคร้า                     | 2   | 4                                |
| ความสำนึกในตนเอง                  | 1   | 2                                |
| การทำตามความต้องการเฉพาะหน้า      | 1   | -                                |
| ความประะบาง                       | 2   | 2                                |
| <b>มิติการแสดงออก</b>             |   |                                  |
| ความอบอุ่น                        | 3   | 1                                |
| การชอบรวมกลุ่ม                    | 4   | 2                                |
| การกล้าแสดงออกอย่างเหมาะสม        | -   | 1                                |
| ความกระตือรือร้น                  | -   | 3                                |
| การแสวงหาความตื่นเต้น             | -   | 1                                |
| อารมณ์ทางบวก                      | 3   | 4                                |



## ตารางที่ 5 (ต่อ)

| มิติบุคลิกภาพ                   | แบบวัดบุคลิกภาพที่<br>คณะผู้วิจัยสร้างขึ้น (50 ข้อ) | แบบวัดบุคลิกภาพ NEO-FFI<br>(60 ข้อ) |
|---------------------------------|---|-------------------------------------|
| <b>มิติการเปิดรับประสบการณ์</b> |   |                                     |
| ความเพ้อฝัน                     | -   | 1                                   |
| การมีสุนทรียภาพ                 | 2   | 3                                   |
| ความรู้สึก                      | 3   | 1                                   |
| การกระทำ                        | 2   | 2                                   |
| ความคิด                         | 3   | 3                                   |
| ค่านิยม                         | -   | 2                                   |
| <b>มิติความเป็นมิตร</b>         |   |                                     |
| ความไว้วางใจ                    | -   | 2                                   |
| ความตรงไปตรงมา                  | 2   | 1                                   |
| การเห็นแก่ประโยชน์ของผู้อื่น    | 2   | 5                                   |
| การยอมตาม                       | 3   | 3                                   |
| ความถ่อมตัว                     | 2   | -                                   |
| การมีจิตใจอ่อนโยน               | 1   | 1                                   |
| <b>มิติความมีจิตสำนึก</b>       |   |                                     |
| ความสามารถ                      | -   | -                                   |
| ความเป็นระเบียบ                 | 5   | 3                                   |
| ความรับผิดชอบต่อน้ำที่          | 2   | 3                                   |
| ความบากบั่นเพื่อความสำเร็จ      | 1   | 3                                   |
| ความมีวินัยในตนเอง              | 2   | 3                                   |
| ความรอบคอบ                      | -   | -                                   |

เมื่อได้ข้อคำถามที่ผ่านการคัดเลือก ทั้งหมด 50 ข้อแล้ว ผู้วิจัยจึงนำมาจัดพิมพ์เป็นแบบวัดบุคลิกภาพฉบับที่นำไปใช้จริง และผู้วิจัยยังได้วิเคราะห์ตรวจสอบหาคุณภาพของเครื่องมือ โดยการหา**ความตรงตามสภาพ (Concurrent Validity)** ของแบบวัดบุคลิกภาพ ด้วยการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์กับแบบวัดบุคลิกภาพที่ ดร.นิยะดา จิตต์จรัส และ ดร. นันทา ผู้รักษา แปลและเรียบเรียงมาจากแบบวัดบุคลิกภาพ NEO-FFI (NEO Five Factor Inventory) ของ Costa และ McCrae (1992) จำนวน 60 ข้อ ซึ่งมีค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของข้อคำถาม (N = 45) ดังนี้

|                           |              |     |
|---------------------------|--------------|-----|
| มิติน่าไม่มั่นคงทางอารมณ์ | มีค่าเท่ากับ | .79 |
| มิติน่าแสดงออก            | มีค่าเท่ากับ | .74 |
| มิติน่าเปิดรับประสบการณ์  | มีค่าเท่ากับ | .51 |
| มิติน่าเป็นมิตร           | มีค่าเท่ากับ | .72 |
| มิติน่ามีจิตสำนึก         | มีค่าเท่ากับ | .79 |

ผู้วิจัยนำแบบวัดบุคลิกภาพที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นไปใช้กับกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 119 คน และหลังจากนั้น 1 สัปดาห์ ผู้วิจัยจึงนำแบบวัดบุคลิกภาพ NEO-FFI ฉบับแปล กลับไปใช้กับกลุ่มตัวอย่างเดิมอีกครั้งหนึ่ง รายละเอียดของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิเคราะห์หาความตรงตามสภาพและค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างแบบวัดบุคลิกภาพที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นและแบบวัดบุคลิกภาพ NEO-FFI ฉบับแปล แสดงในตารางที่ 6 และตารางที่ 7

#### ตารางที่ 6

ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิเคราะห์หาความตรงตามสภาพของแบบวัดบุคลิกภาพ (N = 119)

| รายการ                                    | จำนวน | ร้อยละ |
|---|-------|--------|
| เพศ                                       |       |        |
| ชาย                                       | 35    | 29.4   |
| หญิง                                      | 84    | 70.6   |
| รวม                                       | 119   | 100.0  |
| อาชีพ                                     |       |        |
| นิสิตคณะสหเวชศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย | 94    | 79.0   |
| พนักงานธนาคารกรุงเทพ                      | 16    | 13.4   |
| พนักงานธนาคารกสิกรไทย                     | 9     | 7.6    |
| รวม                                       | 119   | 100.0  |

ตารางที่ 7

ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างแบบวัดบุคลิกภาพที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นและแบบวัดบุคลิกภาพ

NEO-FFI ( $N = 119$ )

| แบบวัดบุคลิกภาพ<br>ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น | แบบวัดบุคลิกภาพ NEO-FFI |       |       |       |       |
|---|-------------------------|-------|-------|-------|-------|
|   | 1                       | 2     | 3     | 4     | 5     |
| 1. มิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์           | .61**                   | -     | -     | -     | -     |
| 2. มิติการแสดงออก                       | -                       | .69** | -     | -     | -     |
| 3. มิติการเปิดรับประสบการณ์             | -                       | -     | .41** | -     | -     |
| 4. มิติความเป็นมิตร                     | -                       | -     | -     | .56** | -     |
| 5. มิติความมีจิตสำนึก                   | -                       | -     | -     | -     | .63** |

\*\* $p < .01$ .

นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังวิเคราะห์หาคุณภาพของเครื่องมือ โดยหาความเที่ยง (Reliability) ของแบบวัดบุคลิกภาพ ด้วยวิธีหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของข้อคำถาม ( $N = 1,502$ ) ได้ดังนี้

|                            |              |     |
|----------------------------|--------------|-----|
| มิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ | มีค่าเท่ากับ | .72 |
| มิติการแสดงออก             | มีค่าเท่ากับ | .77 |
| มิติการเปิดรับประสบการณ์   | มีค่าเท่ากับ | .68 |
| มิติความเป็นมิตร           | มีค่าเท่ากับ | .65 |
| มิติความมีจิตสำนึก         | มีค่าเท่ากับ | .78 |

ผู้วิจัยนำข้อคำถามทั้ง 50 ข้อมาจัดพิมพ์เป็นแบบวัดบุคลิกภาพฉบับที่นำไปใช้กับ

กลุ่มตัวอย่างจริง (ดูตัวอย่างในภาคผนวก ก)

## 2. วิธีทัศน์

เป็นเครื่องมือที่ผู้วิจัยใช้เป็นสิ่งเร้า เพื่อให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยตีความหมายลักษณะอารมณ์ของผู้แสดงสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจา โดยมีวิธีทัศน์เสนอจากการแสดงสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาทั้งหมดจำนวน 10 ฉากการแสดงที่สื่อให้เห็นการแสดงลักษณะอารมณ์ 5 อารมณ์ คือ อารมณ์สุข ประหลาดใจ กลัว เศร้า และโกรธ จำนวนอารมณ์ละ 2 ฉากการแสดง โดยมีขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือ ดังนี้

## 2.1 วิธีการสร้างเครื่องมือ

ผู้วิจัยจัดหาผู้แสดงอารมณ์ จำนวน 4 คน จากนิสิตคณะอักษรศาสตร์ วิชาเอก ศิลปการละคร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เพศหญิง 2 คน และนิสิตที่เคยแสดงละครเวทีของ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร เพศชาย 2 คน เพื่อหลีกเลี่ยงผลจากเพศของผู้แสดง อารมณ์ และผู้แสดงแต่ละคนจะต้องแสดงลักษณะอารมณ์ทั้งหมด 5 ลักษณะอารมณ์ตามที่คุณวิจัย กำหนดขึ้น อารมณ์ละ 1 ฉากการแสดง

ในขั้นตอนนี้ ผู้วิจัยได้จากการแสดงทั้งหมด 20 ฉากการแสดง ที่สื่อให้เห็น ลักษณะอารมณ์ 5 อารมณ์ อารมณ์ละ 4 ฉากการแสดง เป็นผู้แสดงเพศชาย 2 ฉาก และเพศหญิง 2 ฉาก ในแต่ละฉากการแสดงอารมณ์มีความยาวประมาณ 10 วินาที และผู้วิจัยได้กำหนดอารมณ์ ที่ต้องการให้ผู้แสดง โดยให้ผู้แสดงแสดงอารมณ์ออกมาทางสีหน้าท่าทาง และในแต่ละฉากการแสดงมีผู้แสดงเพียงหนึ่งคน ซึ่งเป็นฉากการแสดงที่ไม่มีเสียงประกอบ

## 2.2 การหาคุณภาพของเครื่องมือ

นำเทปวีดิทัศน์ที่มีฉากการแสดงอารมณ์ทั้งหมด 20 ฉากการแสดงไปให้นิสิต ระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจริงจำนวน 74 คนชม เพื่อ ตีความหมายแต่ละฉากการแสดงว่า ผู้แสดงสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาในเทปวีดิทัศน์แสดงอารมณ์ใดที่ เด่นชัด ที่สุด จากมาตรฐานประเมินอารมณ์ที่จะกล่าวถึงในเครื่องมือขึ้นต่อไป

เนื่องจากการหาคุณภาพของวีดิทัศน์ทำไปพร้อมกับการหาคุณภาพของมาตรฐาน ประเมินอารมณ์ ซึ่งวิเคราะห์หาคุณภาพด้วยวิธีการทดสอบซ้ำ (test-retest) ฉะนั้น ผู้วิจัยจึงนำเทป วีดิทัศน์ไปใช้กับกลุ่มตัวอย่างที่ประเมินวีดิทัศน์อีกครั้ง หลังจากประเมินวีดิทัศน์ครั้งแรกแล้ว 2 สัปดาห์

## 2.3 การประเมินเครื่องมือ

ผู้วิจัยคัดเลือกฉากการแสดงมาจำนวน 10 ฉากการแสดง ที่สื่อให้เห็นการแสดง อารมณ์ 5 อารมณ์ คือ อารมณ์สุข ประหลาดใจ กลัว เศร้า และโกรธ อารมณ์ละ 2 ฉากการแสดง โดยที่ในแต่ละอารมณ์จะต้องเป็นฉากการแสดงอารมณ์จากผู้แสดงเพศชาย 1 ฉากการแสดง และ จากผู้แสดงเพศหญิง 1 ฉากการแสดง ผู้วิจัยจึงมีขั้นตอนในการคัดเลือกฉากการแสดงในแต่ละ ลักษณะอารมณ์ ดังนี้

1) พิจารณาความถี่ของผู้ที่ระบุอารมณ์ของผู้แสดงอารมณ์ได้ถูกต้องตามลักษณะอารมณ์ที่กำหนด ซึ่งได้จากการหาคุณภาพของวีดิทัศน์ด้วยวิธีการทดสอบซ้ำในครั้งที่ 1 และครั้งที่ 2 ของฉากการแสดง จำแนกที่ละลักษณะอารมณ์

2) ในแต่ละลักษณะอารมณ์ เปรียบเทียบความถี่ของผู้ที่ระบุอารมณ์ของผู้แสดงอารมณ์ได้ถูกต้องตามลักษณะอารมณ์ที่กำหนดในครั้งที่ 1 และครั้งที่ 2 ของฉากการแสดงที่มีผู้แสดงเป็นเพศเดียวกัน

3) ฉากการแสดงจากผู้แสดงเพศเดียวกันฉากใด ที่มีความถี่ของผู้ที่ระบุอารมณ์ของผู้แสดงอารมณ์ได้ถูกต้องตามลักษณะอารมณ์ที่กำหนดสูงกว่าฉากการแสดงจากผู้แสดงเพศเดียวกันอีกคนหนึ่ง ถือว่าฉากการแสดงนั้นผ่านการคัดเลือก

รายละเอียดของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการประเมินวีดิทัศน์ และผลของการประเมินวีดิทัศน์และฉากการแสดงที่ผ่านการคัดเลือก ดังแสดงในตารางที่ 8 และตารางที่ 9



สถาบันวิจัยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ตารางที่ 8

ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการประเมินวิถีทัศน์และมาตรฐานประเมินอารมณ์ (N = 74)

| รายการ         | จำนวน | ร้อยละ |
|----------------|-------|--------|
| เพศ            |       |        |
| ชาย            | 21    | 28.4   |
| หญิง           | 53    | 71.6   |
| รวม            | 74    | 100.0  |
| อายุ           |       |        |
| 18             | 20    | 27.0   |
| 19             | 30    | 40.5   |
| 20             | 12    | 16.2   |
| 21             | 10    | 13.5   |
| 22             | 2     | 2.7    |
| รวม            | 74    | 100.0  |
| เฉลี่ย         | 19.24 |        |
| คณะ            |       |        |
| จิตวิทยา       | 38    | 51.4   |
| อักษรศาสตร์    | 18    | 24.3   |
| ครุศาสตร์      | 7     | 9.5    |
| วิทยาศาสตร์    | 6     | 8.1    |
| วิศวกรรมศาสตร์ | 4     | 5.4    |
| สหเวชศาสตร์    | 1     | 1.4    |
| รวม            | 74    | 100.0  |
| ชั้นปีการศึกษา |       |        |
| ชั้นปีที่ 1    | 45    | 60.8   |
| ชั้นปีที่ 2    | 9     | 12.2   |
| ชั้นปีที่ 3    | 11    | 14.9   |
| ชั้นปีที่ 4    | 9     | 12.2   |
| รวม            | 74    | 100.0  |



## ตารางที่ 9

ผลการประเมินวีดิทัศน์ และฉากการแสดงที่ผ่านการคัดเลือก (N = 74)

| อารมณ์    | ผู้แสดง<br>อารมณ์ | จำนวนผู้ที่ระบุมารมณ์ได้ถูกต้อง* |        |            |        | ฉากการแสดงที่<br>ผ่านการคัดเลือก |
|-----------|-------------------|----------------------------------|--------|------------|--------|----------------------------------|
|           |                   | ครั้งที่ 1                       |        | ครั้งที่ 2 |        |                                  |
|           |                   | N                                | ร้อยละ | N          | ร้อยละ |                                  |
| สุข       | หญิง 1            | 72                               | 97.3   | 71         | 95.9   | √                                |
|           | หญิง 2            | 53                               | 71.6   | 56         | 75.7   | -                                |
|           | ชาย 1             | 62                               | 83.8   | 61         | 82.4   | √                                |
|           | ชาย 2             | 47                               | 63.5   | 47         | 63.5   | -                                |
| ประหลาดใจ | หญิง 1            | 20                               | 27.0   | 20         | 27.0   | -                                |
|           | หญิง 2            | 58                               | 78.4   | 61         | 82.4   | √                                |
|           | ชาย 1             | 43                               | 58.1   | 45         | 60.8   | -                                |
|           | ชาย 2             | 60                               | 81.1   | 56         | 75.7   | √                                |
| กลัว      | หญิง 1            | 72                               | 97.3   | 73         | 98.6   | √                                |
|           | หญิง 2            | 31                               | 41.9   | 23         | 31.1   | -                                |
|           | ชาย 1             | 47                               | 63.5   | 42         | 56.8   | -                                |
|           | ชาย 2             | 66                               | 89.2   | 65         | 87.8   | √                                |
| เศร้า     | หญิง 1            | 54                               | 73.0   | 51         | 68.9   | √                                |
|           | หญิง 2            | 38                               | 51.4   | 35         | 47.3   | -                                |
|           | ชาย 1             | 46                               | 62.2   | 42         | 56.8   | -                                |
|           | ชาย 2             | 60                               | 81.1   | 62         | 83.8   | √                                |
| โกรธ      | หญิง 1            | 43                               | 58.1   | 43         | 58.1   | -                                |
|           | หญิง 2            | 56                               | 75.7   | 57         | 77.0   | √                                |
|           | ชาย 1             | 20                               | 27.0   | 16         | 21.6   | -                                |
|           | ชาย 2             | 54                               | 73.0   | 57         | 77.0   | √                                |

หมายเหตุ \* จำนวนผู้ที่ระบุมารมณ์ได้ถูกต้อง หมายถึง ผู้ที่ระบุมารมณ์ของผู้แสดงได้ถูกต้องตามลักษณะ  
อารมณ์ที่กำหนด

เมื่อได้ฉากการแสดงที่ผ่านการคัดเลือกทั้งหมด 10 ฉากการแสดงแล้ว ผู้วิจัยจึงนำมา  
จัดทำเป็นวีดิทัศน์ที่ใช้ในการทดลองจริง

### 3. มาตรฐานประเมินอารมณ์

เป็นเครื่องมือที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นตามลักษณะอารมณ์พื้นฐาน (Basic emotion) ของ Ekman (1982) เพื่อใช้ประเมินอารมณ์ของผู้แสดงสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาในวีดิทัศน์ มีขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือ ดังนี้

#### 3.1 วิธีการสร้างเครื่องมือ

ผู้วิจัยแปลคำคุณศัพท์ตามลักษณะอารมณ์พื้นฐานของ Ekman (1982) ได้คำคุณศัพท์บรรยายอารมณ์ทั้งหมด 8 คำ คือ สุข (happiness) ประหลาดใจ (surprise) กลัว (fear) โกรธ (anger) เศร้า (sadness) ขยะแขยง (disgust) ดูถูก (contempt) และสนใจ (interest) แล้วนำคำคุณศัพท์ที่ได้มาสร้างเป็นมาตรวัดอารมณ์ (ดูภาคผนวก ข)

#### 3.2 การให้คะแนน

ความหมายของคะแนนที่ได้จากมาตรประเมินอารมณ์ มี 2 ประการ ดังนี้

- 1) หากผู้ตอบมีความเห็นว่าผู้แสดงในวีดิทัศน์มีลักษณะอารมณ์ตรงกับทิศทางอารมณ์ของฉากการแสดงนั้น จะได้คะแนนเท่ากับ 1 หรือ
- 2) หากผู้ตอบมีความเห็นว่าผู้แสดงในวีดิทัศน์มีลักษณะอารมณ์ไม่ตรงกับทิศทางอารมณ์ของฉากการแสดงนั้น จะได้คะแนนเท่ากับ 0

#### 3.3 การหาคุณภาพของเครื่องมือ

ผู้วิจัยทดสอบหาคุณภาพของเครื่องมือด้วยวิธีการทดสอบซ้ำ (test-retest) โดยนำมาตรไปใช้กับนิสิตระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจริงจำนวน 74 คนประเมินการแสดงอารมณ์ของผู้แสดงในเทปวีดิทัศน์ 10 ฉากการแสดงที่คัดเลือกไว้ และหลังจากนั้น 2 สัปดาห์จึงนำกลับไปให้นิสิตกลุ่มเดิมประเมินมาตรอีกครั้ง

เนื่องจากการหาคุณภาพของมาตรประเมินอารมณ์ทำไปพร้อมกับการประเมินวีดิทัศน์ รายละเอียดของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการหาคุณภาพของเครื่องมือจึงเสนอไปในตารางที่ 7 ข้างต้นแล้ว ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของการประเมินอารมณ์จากมาตรประเมินอารมณ์ครั้งที่ 1 และครั้งที่ 2 เท่ากับ .67 ( $r = .67, p < .01$ )

## วิธีดำเนินการวิจัย

ผู้วิจัยนำแบบวัดบุคลิกภาพที่ผ่านการทดสอบคุณภาพแล้วไปใช้กับนิสิตระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จำนวน 320 คน เพื่อนำคะแนนบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ มาคัดเลือกให้ได้กลุ่มตัวอย่างจริงที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ระดับสูง 80 คน และระดับต่ำ 80 คน ในแต่ละระดับมีเพศชาย 40 คน และเพศหญิง 40 คน ด้วยวิธีการคำนวณหา กลุ่มสูงและกลุ่มต่ำ โดยผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์สูงได้มาจากช่วงคะแนนที่สูงกว่าร้อยละ 75 ของผู้ตอบแบบวัดบุคลิกภาพทั้งหมด และผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ต่ำได้มาจากช่วงคะแนนที่ต่ำกว่าร้อยละ 25 ของผู้ตอบแบบวัดบุคลิกภาพทั้งหมด จากนั้นจึง สุ่มให้แต่ละคนเข้ารับเงื่อนไขการทดลองเพียงเงื่อนไขเดียวใน 4 เงื่อนไข ดังนี้

กลุ่มที่ 1 ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ระดับสูง - เพศชาย 40 คน

กลุ่มที่ 2 ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ระดับสูง - เพศหญิง 40 คน

กลุ่มที่ 3 ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ระดับต่ำ - เพศชาย 40 คน

กลุ่มที่ 4 ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ระดับต่ำ - เพศหญิง 40 คน

เมื่อถึงวันทดลอง ผู้วิจัยนำผู้เข้าร่วมการวิจัยเข้าห้องทดลองครั้งละ 1 คน ภายใน ห้องทดลองมีโต๊ะและเก้าอี้ที่ให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยนั่งชมวิดีโอ ซึ่งอยู่ด้านหน้าได้อย่างชัดเจน บน โต๊ะจะมีมาตรประเมินอารมณ์และปากกาวางไว้ เมื่อนำผู้เข้าร่วมการวิจัยเข้าห้องทดลองและให้นั่ง เก้าอี้ที่เตรียมไว้ ผู้วิจัยจะอธิบายขั้นตอนในการดำเนินการทดลองให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยฟัง แล้ว ผู้วิจัยจะออกไปสังเกตการณ์ผู้เข้าร่วมการวิจัยในอีกด้านของกระจกทางเดียว และจะกลับเข้า ห้องทดลองอีกครั้งเมื่อการทดลองเสร็จสิ้นลง เพื่อป้องกันว่า การปรากฏตัวของผู้วิจัยอาจส่งผล กระทบต่อการประเมินอารมณ์ของผู้เข้าร่วมการวิจัย

ผู้เข้าร่วมการวิจัยจะได้อ่านขั้นตอนในการดำเนินการทดลองอีกครั้งตามที่ปรากฏใน วิดีทัศน์ โดยในวิดีโอทัศน์มีข้อความ ดังนี้

## คำชี้แจง

- โปรดกรอกข้อมูลส่วนตัวของท่านให้ครบถ้วน  
ชื่อ \_\_\_\_\_ สกุล \_\_\_\_\_ เพศ  ชาย  หญิง อายุ \_\_\_\_\_ ปี  
คณะ \_\_\_\_\_ ชั้นปีที่ \_\_\_\_\_
- ชมจากการแสดงอย่างตั้งใจ
- ตอบแบบสอบถาม “ท่านคิดว่า ผู้แสดงในเวทีทัศน์มีลักษณะอารมณ์หรือความรู้สึกใดดังต่อไปนี้  
ที่เด่นชัดที่สุด”

|                                |                                   |
|--------------------------------|-----------------------------------|
| ก <input type="checkbox"/>     | ป <input type="checkbox"/> ใจดีใจ |
| โกรธ <input type="checkbox"/>  | เศร้า <input type="checkbox"/>    |
| <input type="checkbox"/> แห้ง  | ส <input type="checkbox"/>        |
| <input type="checkbox"/> ดูถูก | <input type="checkbox"/> สุข      |

โดยจะทำเครื่องหมาย ✓ ได้เพียงข้อความเดียวเท่านั้น  
ทำเช่นเดิมจนครบทุกจากการแสดง

เมื่อผู้เข้าร่วมการวิจัยอ่านขั้นตอนในการดำเนินการทดลองในเวทีทัศน์จบแล้ว ผู้เข้าร่วมการวิจัยจะได้ชมเวทีทัศน์ที่มีจากการแสดงอารมณ์ จำนวน 10 จากการแสดง ที่สื่อให้เห็นลักษณะอารมณ์ 5 อารมณ์ คือ อารมณ์สุข ประหลาดใจ กลัว เศร้า และโกรธ ซึ่งในแต่ละอารมณ์มีจากการแสดงอารมณ์จำนวน 2 จากการแสดงจากผู้แสดงเพศชาย 1 จากและเพศหญิง 1 จาก และในแต่ละจากการแสดงมีความยาวประมาณ 10 วินาที โดยมีลำดับการเสนอจากการแสดงอารมณ์ดังนี้

- ฉากที่ 1 จากการแสดงอารมณ์สุขจากผู้แสดงเพศหญิง
- ฉากที่ 2 จากการแสดงอารมณ์ประหลาดใจจากผู้แสดงเพศชาย
- ฉากที่ 3 จากการแสดงอารมณ์กลัวจากผู้แสดงเพศหญิง
- ฉากที่ 4 จากการแสดงอารมณ์เศร้าจากผู้แสดงเพศชาย
- ฉากที่ 5 จากการแสดงอารมณ์โกรธจากผู้แสดงเพศหญิง

ฉากที่ 6 ฉากการแสดงอารมณ์สุขจากผู้แสดงเพศชาย

ฉากที่ 7 ฉากการแสดงอารมณ์ประหลาดใจจากผู้แสดงเพศหญิง

ฉากที่ 8 ฉากการแสดงอารมณ์กลัวจากผู้แสดงเพศชาย

ฉากที่ 9 ฉากการแสดงอารมณ์เศร้าจากผู้แสดงเพศหญิง

และฉากที่ 10 ฉากการแสดงอารมณ์โกรธจากผู้แสดงเพศชาย

หลังจากผู้เข้าร่วมการวิจัยดูฉากการแสดงอารมณ์จบในแต่ละฉากให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยตอบมาตราประเมินอารมณ์ของผู้แสดงในวิดีโอทัศน์ทันที โดยตัดสินใจว่าบุคคลในวิดีโอทัศน์มีลักษณะอารมณ์หรือความรู้สึกใดเด่นชัดที่สุดจากลักษณะอารมณ์ที่ระบุในมาตราวัด ซึ่งผู้วิจัยจะเว้นช่วงเวลาให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยตอบมาตราประเมินอารมณ์ ฉากการแสดงละ 5 วินาทีก่อนที่จะให้ชมฉากการแสดงต่อไป เมื่อทำเช่นนี้จนครบ 10 ฉากการแสดงแล้วถือว่าสิ้นสุดการทดลอง

### การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยทดสอบสมมติฐานโดยใช้โปรแกรม SPSS for Windows วิเคราะห์ค่าความแปรปรวนสองทาง (Two-way ANOVA) ระหว่างตัวแปรอิสระ 2 ตัว คือ ความแตกต่างระหว่างบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ (ระดับสูงและระดับต่ำ) และเพศ (เพศชายและเพศหญิง) ตัวแปรตาม คือ การตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## บทที่ 3

### ผลการวิจัย

ในการศึกษาผลของความแตกต่างระหว่างบุคลิกภาพมิตិความไม่มั่นคงทางอารมณ์และเพศต่อการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา ผู้วิจัยขอเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามลำดับ ดังนี้

**ตอนที่ 1 ลักษณะทั่วไปของผู้เข้าร่วมการวิจัย**

**ตอนที่ 2 ค่าสถิติพื้นฐาน**

**ตอนที่ 3 การทดสอบสมมติฐานการวิจัย**

โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนสองทางของคะแนนความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา จำแนกตามบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์และเพศ เมื่อพบว่า การวิเคราะห์ความแปรปรวนสองทางมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติแล้ว ผู้วิจัยจึงเปรียบเทียบค่ามัธยฐานของคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา และเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามสมมติฐานการวิจัย

**ตอนที่ 4 การวิเคราะห์เพิ่มเติม**

ผู้วิจัยตรวจสอบว่า จากการแสดงในลักษณะอารมณ์ 5 อารมณ์มีคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาแตกต่างกันหรือไม่ อย่างไร และลักษณะอารมณ์ใดที่มีคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจามากที่สุด จนถึงคะแนนน้อยที่สุด

นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังตรวจสอบว่า การตีความหมายของสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา มีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับเพศของผู้ตีความหมายและเพศของผู้แสดงสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาหรือไม่



### ตอนที่ 1 ลักษณะทั่วไปของผู้เข้าร่วมการวิจัย

ผู้วิจัยขอสรุปลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย โดยจำแนกตามเพศ อายุ คณะ และชั้นปีการศึกษา ดังแสดงในตารางที่ 10

ตารางที่ 10

ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย (N=160)

| รายการ                  | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|-------------------------|------------|--------|
| <b>เพศ</b>              |            |        |
| ชาย                     | 80         | 50.0   |
| หญิง                    | 80         | 50.0   |
| รวม                     | 160        | 100.0  |
| <b>อายุ</b>             |            |        |
| 18 ปี                   | 36         | 22.5   |
| 19 ปี                   | 59         | 36.9   |
| 20 ปี                   | 49         | 30.6   |
| 21 ปี                   | 13         | 8.1    |
| 22 ปี                   | 3          | 1.9    |
| รวม                     | 160        | 100.0  |
| <b>เฉลี่ย</b>           |            |        |
|                         | 19.30      |        |
| <b>คณะ</b>              |            |        |
| วิศวกรรมศาสตร์          | 50         | 31.3   |
| เศรษฐศาสตร์             | 23         | 14.4   |
| พาณิชยศาสตร์และการบัญชี | 21         | 13.1   |
| วิทยาศาสตร์             | 17         | 10.6   |
| แพทยศาสตร์              | 13         | 8.1    |
| วิทยาศาสตร์การกีฬา      | 11         | 6.9    |
| รัฐศาสตร์               | 10         | 6.3    |
| อักษรศาสตร์             | 5          | 3.1    |
| ครุศาสตร์               | 5          | 3.1    |

ตารางที่ 10 (ต่อ)

| รายการ                | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|-----------------------|------------|--------|
| คณะ                   |            |        |
| สัตวแพทยศาสตร์        | 2          | 1.3    |
| โครงการพัฒนาซอฟต์แวร์ | 1          | 0.6    |
| ทันตแพทยศาสตร์        | 1          | 0.6    |
| ศิลปกรรมศาสตร์        | 1          | 0.6    |
| รวม                   | 160        | 100.0  |
| ชั้นปีการศึกษา        |            |        |
| ชั้นปีที่ 1           | 93         | 58.1   |
| ชั้นปีที่ 2           | 49         | 30.6   |
| ชั้นปีที่ 3           | 15         | 9.4    |
| ชั้นปีที่ 4           | 3          | 1.9    |
| รวม                   | 160        | 100.0  |

จากตารางที่ 10 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยจำนวน 160 คน เป็นเพศชายและเพศหญิงจำนวน 80 คนเท่ากัน มีอายุระหว่าง 18 – 22 ปี ( $M = 19.30$ ) โดยเป็นนิสิตระดับปริญญาตรีทั้งหมดจากหลากหลายคณะ คณะที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างมากที่สุด คือ นิสิตคณะวิศวกรรมศาสตร์ รองลงมาเป็นนิสิตคณะเศรษฐศาสตร์ และคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี ตามลำดับ และกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นนิสิตชั้นปีการศึกษาที่ 1

## ตอนที่ 2 ค่าสถิติพื้นฐาน

ผู้วิจัยขอเสนอค่ามัชฌิมเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา จำแนกตามเงื่อนไขการทดลอง ดังแสดงในตารางที่ 11

ตารางที่ 11

ค่ามัธยฐานเลขคณิตและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา จำแนกตามบุคลิกภาพมิติตความไม่มั่นคงทางอารมณ์และเพศ (N = 160)

| บุคลิกภาพ<br>มิติตความไม่มั่นคง<br>ทางอารมณ์ | เพศชาย |      |       | เพศหญิง |      |       | รวม |      |       |
|--|--------|------|-------|---------|------|-------|-----|------|-------|
|  | n      | M    | SD    | n       | M    | SD    | n   | M    | SD    |
| ระดับต่ำ                                     | 40     | 6.38 | 1.275 | 40      | 6.88 | 1.343 | 80  | 6.63 | 1.325 |
| ระดับสูง                                     | 40     | 8.05 | 1.176 | 40      | 8.33 | 0.971 | 80  | 8.19 | 1.080 |
| รวม  | 80     | 7.21 | 1.481 | 80      | 7.60 | 1.374 | 160 | 7.41 | 1.438 |

เมื่อพิจารณาค่ามัธยฐานเลขคณิตในตารางที่ 11 จะเห็นได้ว่า ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติตความไม่มั่นคงทางอารมณ์ระดับสูงมีคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา สูงกว่า ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติตความไม่มั่นคงทางอารมณ์ระดับต่ำ และเพศหญิงมีคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าเพศชาย

### ตอนที่ 3 การทดสอบสมมติฐานการวิจัย

ผู้วิจัยขอเสนอรายละเอียดของผลการวิเคราะห์ข้อมูล โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนสองทางของคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา จำแนกตามบุคลิกภาพมิติตความไม่มั่นคงทางอารมณ์และเพศ ดังแสดงในตารางที่ 12

ตารางที่ 12

ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนสองทางของคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา (N = 160)

| แหล่งความแปรปรวน                           | SS     | df  | MS    | F        |
|--|--------|-----|-------|----------|
| บุคลิกภาพมิติตความไม่มั่นคงทางอารมณ์       | 97.66  | 1   | 97.66 | 67.82*** |
| เพศ  | 6.01   | 1   | 6.01  | 4.17*    |
| บุคลิกภาพมิติตความไม่มั่นคงทางอารมณ์ X เพศ | 0.51   | 1   | 0.51  | 0.35     |
| ความแปรปรวนภายในกลุ่ม                      | 224.43 | 156 | 1.44  |          |
| รวม  | 328.61 | 159 |       |          |

\* $p < .05$ . \*\*\* $p < .001$ .

จากตารางที่ 12 ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนสองทางของคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา แสดงให้เห็นว่า ผลของปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์และเพศไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ แต่ผลหลัก (main effect) ของบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์มีนัยสำคัญทางสถิติ  $F(1,156) = 67.82, p < .001$  และผลหลักของเพศมีนัยสำคัญทางสถิติ  $F(1,156) = 4.17, p < .05$  ผู้วิจัยขอสรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามสมมติฐานการวิจัย ดังต่อไปนี้

**สมมติฐานข้อที่ 1** ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์สูงมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา สูงกว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ต่ำ

จากตารางที่ 11 และตารางที่ 12 แสดงให้เห็นว่า ผลหลักของบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 และเมื่อเปรียบเทียบค่ามัชฌิมเลขคณิตของผู้เข้าร่วมการวิจัย จำแนกตามบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ พบว่า คะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาในเงื่อนไขผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์สูง ( $M = 8.19$ ) สูงกว่าค่ามัชฌิมเลขคณิตในเงื่อนไขผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ต่ำ ( $M = 6.63$ )

**สมมติฐานข้อที่ 2** ผู้หญิงมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าผู้ชาย

จากตารางที่ 11 และตารางที่ 12 แสดงให้เห็นว่า ผลหลักของเพศมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และเมื่อเปรียบเทียบค่ามัชฌิมเลขคณิตของเพศหญิงและเพศชายแล้ว พบว่า คะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาในเงื่อนไขเพศหญิง ( $M = 7.60$ ) สูงกว่าค่ามัชฌิมเลขคณิตในเงื่อนไขเพศชาย ( $M = 7.21$ )

#### ตอนที่ 4 การวิเคราะห์เพิ่มเติม

ลักษณะอารมณ์เป็นตัวแปรที่สำคัญในทักษะด้านการตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจา ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้ลักษณะอารมณ์ที่ให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาทั้งหมด 5 อารมณ์ คือ อารมณ์สุข ประหลาดใจ กลัว เศร้า และโกรธ ผู้วิจัยจึงตรวจสอบเพิ่มเติมว่า ลักษณะอารมณ์ที่แตกต่างกันมีคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาแตกต่างกันหรือไม่ อย่างไร และอารมณ์ใดที่คนสามารถตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาได้ถูกต้องมากที่สุดและน้อยที่สุด

ผู้วิจัยหาค่ามัธยฐานและเลขคณิตของคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา  
จำแนกตามลักษณะอารมณ์ และวิเคราะห์เปรียบเทียบความแตกต่างของคะแนนการ  
ตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของแต่ละอารมณ์ที่ละคู่ ด้วยค่าสถิติ  $t$  แบบจับคู่  
(Paired – Samples T Test) ดังแสดงในตารางที่ 13

ตารางที่ 13

ค่าสถิติที่เปรียบเทียบคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของลักษณะอารมณ์  
รายคู่ (N = 160)

| คู่อารมณ์ที่ | อารมณ์    | M    | SD    | d     | $S_d$ | t      | p     |
|--------------|-----------|------|-------|-------|-------|--------|-------|
| 1            | สุข       | 1.65 | 0.491 | 0.24  | 0.791 | 3.898  | .0000 |
|              | ประหลาดใจ | 1.41 | 0.597 |       |       |        |       |
| 2            | สุข       | 1.65 | 0.491 | -0.08 | 0.650 | -1.460 | .1460 |
|              | กลัว      | 1.73 | 0.462 |       |       |        |       |
| 3            | สุข       | 1.65 | 0.491 | 0.23  | 0.813 | 3.697  | .0000 |
|              | เศร้า     | 1.42 | 0.638 |       |       |        |       |
| 4            | สุข       | 1.65 | 0.491 | 0.44  | 0.844 | 6.554  | .0000 |
|              | โกรธ      | 1.21 | 0.713 |       |       |        |       |
| 5            | ประหลาดใจ | 1.41 | 0.597 | -0.32 | 0.676 | -5.961 | .0000 |
|              | กลัว      | 1.73 | 0.462 |       |       |        |       |
| 6            | ประหลาดใจ | 1.41 | 0.597 | -0.01 | 0.865 | -0.091 | .9270 |
|              | เศร้า     | 1.42 | 0.638 |       |       |        |       |
| 7            | ประหลาดใจ | 1.41 | 0.597 | 0.20  | 0.942 | 2.603  | .0100 |
|              | โกรธ      | 1.21 | 0.713 |       |       |        |       |
| 8            | กลัว      | 1.73 | 0.462 | 0.31  | 0.787 | 5.025  | .0000 |
|              | เศร้า     | 1.42 | 0.638 |       |       |        |       |
| 9            | กลัว      | 1.73 | 0.462 | 0.52  | 0.832 | 7.795  | .0000 |
|              | โกรธ      | 1.21 | 0.713 |       |       |        |       |
| 10           | เศร้า     | 1.42 | 0.638 | 0.21  | 0.860 | 2.942  | .0040 |
|              | โกรธ      | 1.21 | 0.713 |       |       |        |       |

หมายเหตุ N ของแต่ละลักษณะอารมณ์เท่ากับ 160

จากตารางที่ 13 เมื่อพิจารณาค่าสถิติที่และค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา โดยเปรียบเทียบอารมณ์เป็นรายคู่ พบผลการวิเคราะห์ดังนี้

1. คะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของอารมณ์สุข และประหลาดใจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 3.898, p < .001$ ) โดยคะแนนของอารมณ์สุข ( $M = 1.65$ ) สูงกว่าอารมณ์ประหลาดใจ ( $M = 1.41$ )
2. คะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของอารมณ์สุข และกลัว ไม่แตกต่างกัน
3. คะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของอารมณ์สุข และเศร้า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 3.697, p < .001$ ) โดยคะแนนของอารมณ์สุข ( $M = 1.65$ ) สูงกว่าอารมณ์เศร้า ( $M = 1.42$ )
4. คะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของอารมณ์สุข และโกรธ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 6.554, p < .001$ ) โดยคะแนนของอารมณ์สุข ( $M = 1.65$ ) สูงกว่าอารมณ์โกรธ ( $M = 1.21$ )
5. คะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของอารมณ์ประหลาดใจ และกลัว แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = -5.961, p < .001$ ) โดยคะแนนของอารมณ์ประหลาดใจ ( $M = 1.41$ ) ต่ำกว่าอารมณ์กลัว ( $M = 1.73$ )
6. คะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของอารมณ์ประหลาดใจ และเศร้า ไม่แตกต่างกัน
7. คะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของอารมณ์ประหลาดใจ และโกรธ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 2.603, p < .01$ ) โดยคะแนนของอารมณ์ประหลาดใจ ( $M = 1.41$ ) สูงกว่าอารมณ์โกรธ ( $M = 1.21$ )
8. คะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของอารมณ์กลัว และเศร้า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 5.025, p < .001$ ) โดยคะแนนของอารมณ์กลัว การตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา ( $M = 1.73$ ) สูงกว่าอารมณ์เศร้า ( $M = 1.42$ )
9. คะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของอารมณ์กลัว และโกรธ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 7.795, p < .001$ ) โดยคะแนนของอารมณ์กลัว ( $M = 1.73$ ) สูงกว่าอารมณ์โกรธ ( $M = 1.21$ )



10. คะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของอารมณ์เศร้า และโกรธแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 2.942, p < .01$ ) โดยคะแนนของอารมณ์เศร้า ( $M = 1.42$ ) สูงกว่าอารมณ์โกรธ ( $M = 1.21$ )

สรุปได้ว่า ในลักษณะอารมณ์สุขและกลัวเป็นอารมณ์ที่มีคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาสูงที่สุด ส่วนลักษณะอารมณ์โกรธเป็นอารมณ์ที่มีคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาต่ำที่สุด

จากผลการวิจัยตามสมมติฐานข้อที่ 2 ที่พบว่า เพศหญิงมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าเพศชาย ทำให้ผู้วิจัยสนใจตรวจสอบเพิ่มเติมว่าความสามารถในการตีความหมายทางอารมณ์ของสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาของเพศหญิงที่สูงกว่าเพศชายนี้เกิดขึ้นในทุกลักษณะอารมณ์หรือไม่ ผู้วิจัยจึงเปรียบเทียบคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของเพศหญิงและเพศชายในลักษณะอารมณ์ที่แตกต่างกัน ด้วยค่าสถิติที่ ( $t$ ) ผลการวิเคราะห์ดังแสดงในตารางที่ 14

ตารางที่ 14

ค่าสถิติที่เปรียบเทียบคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา จำแนกตามเพศของผู้ตีความหมาย ( $N = 160$ )

| อารมณ์    | เพศหญิง ( $n = 80$ ) |       | เพศชาย ( $n = 80$ ) |       | $t^n$         | $p$   |
|-----------|----------------------|-------|---------------------|-------|---------------|-------|
|           | M                    | SD    | M                   | SD    |               |       |
| สุข       | 1.69                 | 0.493 | 1.61                | 0.490 | <u>0.965</u>  | .3360 |
| ประหลาดใจ | 1.44                 | 0.570 | 1.38                | 0.624 | <u>0.661</u>  | .5090 |
| กลัว      | 1.76                 | 0.428 | 1.69                | 0.493 | 1.027         | .3060 |
| เศร้า     | 1.51                 | 0.616 | 1.31                | 0.648 | <u>2.000</u>  | .0470 |
| โกรธ      | 1.20                 | 0.736 | 1.23                | 0.693 | <u>-0.221</u> | .8250 |

หมายเหตุ <sup>n</sup> คือ ค่าที่ ( $t$ ) ที่ขีดเส้นใต้คำนวณด้วยการแยกความแปรปรวน

จากตารางที่ 14 เมื่อพิจารณาค่ามัธยฐานเลขคณิตและค่าสถิติที่ของคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา จากจากการแสดงในลักษณะอารมณ์ต่างๆ ของเพศชายและเพศหญิง ผลการวิเคราะห์พบว่า

1. ในลักษณะอารมณ์สุข เพศหญิงและเพศชายมีคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาไม่แตกต่างกัน
2. ในลักษณะอารมณ์ประหลาดใจ เพศหญิงและเพศชายมีคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาไม่แตกต่างกัน
3. ในลักษณะอารมณ์กลัว เพศหญิงและเพศชายมีคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาไม่แตกต่างกัน
4. ในลักษณะอารมณ์เศร้า เพศหญิงและเพศชายมีคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 2.000, p < .05$ ) โดยเพศหญิงมีคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา ( $M = 1.51$ ) สูงกว่าเพศชาย ( $M = 1.31$ )
5. ในลักษณะอารมณ์โกรธ เพศหญิงและเพศชายมีคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาไม่แตกต่างกัน

สรุปได้ว่า ในลักษณะอารมณ์เศร้าเป็นอารมณ์เพียงอารมณ์เดียวที่เพศหญิงและเพศชายมีคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาแตกต่างกัน

นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังตรวจสอบต่อไปว่า ในแต่ละลักษณะอารมณ์ คะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจามีความแตกต่างกันตามเพศของผู้แสดงหรือไม่ ผู้วิจัยจึงวิเคราะห์หาค่ามัชฌิมเลขคณิตและค่าสถิติทีแบบจับคู่ (Paired – Samples T Test) ของคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาในลักษณะอารมณ์ที่แตกต่างกัน จำแนกตามเพศของผู้แสดงอารมณ์ ดังแสดงในตารางที่ 15

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ตารางที่ 15

ค่าสถิติที่เปรียบเทียบคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา จำแนกตามเพศของผู้แสดงอารมณ์ ( $N = 160$ )

| ลักษณะอารมณ์ | เพศของผู้แสดงอารมณ์ | M    | SD    | d     | $S_d$ | t      | p     |
|--------------|---------------------|------|-------|-------|-------|--------|-------|
| สุข          | เพศชาย              | 0.74 | 0.441 | -0.17 | 0.556 | -3.983 | .0000 |
|              | เพศหญิง             | 0.91 | 0.283 |       |       |        |       |
| ประหลาดใจ    | เพศชาย              | 0.79 | 0.406 | 0.18  | 0.672 | 3.413  | .0010 |
|              | เพศหญิง             | 0.61 | 0.489 |       |       |        |       |
| กลัว         | เพศชาย              | 0.77 | 0.423 | -0.19 | 0.478 | -4.959 | .0000 |
|              | เพศหญิง             | 0.96 | 0.205 |       |       |        |       |
| เศร้า        | เพศชาย              | 0.73 | 0.448 | 0.04  | 0.653 | 0.727  | .4690 |
|              | เพศหญิง             | 0.69 | 0.465 |       |       |        |       |
| โกรธ         | เพศชาย              | 0.57 | 0.496 | -0.07 | 0.670 | -1.180 | .2400 |
|              | เพศหญิง             | 0.64 | 0.482 |       |       |        |       |

หมายเหตุ N ของแต่ละลักษณะอารมณ์ของแต่ละเพศของผู้แสดงเท่ากับ 160

จากตารางที่ 15 เมื่อพิจารณาค่าสถิติที่และค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา จำแนกตามเพศของผู้แสดงอารมณ์ ปรากฏผลการวิเคราะห์ ดังนี้

1. ในจากการแสดงอารมณ์สุข คะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของผู้แสดงเพศชายและเพศหญิงแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = -3.983, p < .001$ ) โดยคะแนนของผู้แสดงเพศชาย ( $M = 1.74$ ) ต่ำกว่าคะแนนของผู้แสดงเพศหญิง ( $M = 1.91$ )

2. ในจากการแสดงอารมณ์ประหลาดใจ คะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของผู้แสดงเพศชายและเพศหญิงแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 3.413, p < .001$ ) โดยคะแนนของผู้แสดงเพศชาย ( $M = 1.79$ ) สูงกว่าคะแนนของผู้แสดงเพศหญิง ( $M = 1.61$ )

3. ในฉากการแสดงอารมณ์กลัว คะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของผู้แสดงเพศชายและเพศหญิงแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = -4.959, p < .001$ ) โดยคะแนนของผู้แสดงเพศชาย ( $M = 1.77$ ) ต่ำกว่าคะแนนของผู้แสดงเพศหญิง ( $M = 1.96$ )

4. ในฉากการแสดงอารมณ์เศร้า คะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของผู้แสดงเพศชายและเพศหญิงไม่แตกต่างกัน

5. ในฉากการแสดงอารมณ์โกรธ คะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของผู้แสดงเพศชายและเพศหญิงไม่แตกต่างกัน

สรุปได้ว่า ผู้แสดงเพศชายได้รับคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าเพศหญิง ในลักษณะอารมณ์ประหลาดใจ ส่วนผู้แสดงเพศหญิงได้รับคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจามากกว่าเพศชาย ในลักษณะอารมณ์สุขและกลัว



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## บทที่ 4

### อภิปรายผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความแตกต่างระหว่างบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์และเพศในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา ผู้วิจัยจึงขออภิปรายผลการวิจัยตามสมมติฐานของการวิจัย ดังนี้

**สมมติฐานข้อที่ 1** ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์สูงมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา สูงกว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ต่ำ

ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 1 ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์สูงมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา สูงกว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001

ผลการวิจัยที่ได้สอดคล้องกับการวิจัยของ Cunningham (1977) ที่ศึกษาเกี่ยวกับความสามารถในการแสดงและการตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจา กับตัวแปรทั้งหมด 6 มิติ คือ การกำกับแสดงออก (self-monitoring) บุคลิกภาพมิติการแสดงออก บุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ ความปรารถนาทางสังคม (social desirability) การตอบสนองทางอารมณ์ (emotional responsiveness) และเพศ ผลงานวิจัยของ Cunningham พบว่า บุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์มีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา กล่าวคือ ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์สูงมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ต่ำอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในทุกช่องทางแสดงออก คือ การแสดงออกทาง สีหน้า ทางเสียง และทางร่างกาย

จากการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ พบว่า บุคลิกภาพมิตินี้มีลักษณะพื้นฐานของความกลัวหรือความวิตกกังวลต่อสถานการณ์ทางสังคมมากเกินไป

หากต้องอยู่ท่ามกลางผู้คน บุคคลจะรู้สึกไม่สบายใจ อ่อนไหวต่อการเยาะเย้ยของผู้อื่นได้ง่าย และมีแนวโน้มจะรู้สึกที่ตนเองมีปมด้อย ซึ่งอาจเป็นแรงจูงใจที่กระตุ้นให้บุคคลที่มีบุคลิกภาพมิตินี้ในระดับสูงพัฒนาทักษะในด้านการตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาได้ดี

ในการวิจัยครั้งนี้ ขณะดำเนินการทดลอง ผู้วิจัยได้มีโอกาสสังเกตการณ์ผู้เข้าร่วมการวิจัยอยู่อีกด้านหนึ่งของกระจกทางเดียว ทำให้ผู้วิจัยได้พบพฤติกรรมของผู้เข้าร่วมการวิจัยบางคนที่มีบทบาทวิพากษ์ด้วยความกังวล ลังเลใจ และมีสีหน้าที่ไม่ผ่อนคลาย ผู้วิจัยจึงตรวจสอบดู พบว่ามักเป็นผู้เข้าร่วมการวิจัยในเงื่อนไขบุคลิกภาพมิตินี้ความไม่มั่นคงทางอารมณ์ระดับสูง นอกจากนี้แล้ว ผู้วิจัยยังพบอีกว่า ผู้เข้าร่วมการวิจัยในเงื่อนไขนี้มีการเปลี่ยนแปลงคำตอบในมาตราประเมินอารมณ์ที่ได้ทำในการทดลองมากกว่าผู้เข้าร่วมการวิจัยเงื่อนไขอื่น อาจส่งผลให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยเงื่อนไขบุคลิกภาพมิตินี้ระดับสูงได้คะแนนในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา ( $M = 8.19$ ) สูงกว่าผู้เข้าร่วมการวิจัยเงื่อนไขบุคลิกภาพมิตินี้ระดับต่ำ ( $M = 6.63$ ) ผู้วิจัยจึงคิดว่าเป็นผลจากผู้ที่บุคลิกภาพมิตินี้ความไม่มั่นคงทางอารมณ์ระดับสูง เมื่อต้องเผชิญกับสถานการณ์ในสังคมต้องตัดสินใจในเรื่องใดๆ หรือประเมินอารมณ์ในการวิจัยครั้งนี้ จะใช้ความคิดมากกว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพมิตินี้ระดับต่ำส่งผลให้มีความแม่นยำในการตีความหมายสูงกว่า

**สมมติฐานข้อที่ 2** ผู้หญิงมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าผู้ชาย

ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 2 ผู้หญิงมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าผู้ชาย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ผลการวิจัยสอดคล้องกับงานวิจัยมากมายที่พบว่า ผู้หญิงมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาเหนือกว่าผู้ชาย (Cunningham, 1977; Hall, 1978; Riggio, 1986; Sweeney & Cottle, 1976; Zuckerman et al., 1975) ทั้งในการตีความหมายจากการแสดงอารมณ์ตามที่ถูกกำหนดให้ทำ (Gitter, Black, et al., 1972; Gitter, Kozel, et al., 1972) และการตีความหมายจากการแสดงอารมณ์ตามธรรมชาติ (Zuckerman et al., 1976)

ทักษะในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของผู้หญิงได้รับการพิสูจน์มานานแล้วว่า มีความสามารถมากกว่าผู้ชาย ซึ่งอาจจะเกิดขึ้นได้จากสาเหตุหลายประการ โดย Leather (1997) เสนอว่า อาจเป็นผลของภาพในความคิดที่เกี่ยวกับบทบาททางเพศว่า เพศทั้งสอง



มีความแตกต่างกัน โดยทั่วไปแล้ว ผู้ชายจะถูกมองว่าเป็นเพศที่มีความแข็งแกร่ง มีความมั่นใจ และมีอำนาจ ส่วนผู้หญิงจะถูกมองไปในทางตรงกันข้าม ว่าเป็นเพศที่อ่อนไหวได้ง่าย ชอบพึ่งพาผู้อื่น ชอบสนับสนุนและยอมตามผู้อื่น ส่งผลให้รูปแบบการสื่อสารของเพศชายและเพศหญิงมีความแตกต่างกันด้วย และผลของการมีรูปแบบในการสื่อสารที่แตกต่างกันก็ทำให้ความสามารถในการตีความหมายของการสื่อสารผ่านสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจามีความแตกต่างกันด้วย

นอกจากนี้ การที่ทักษะด้านการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาส่งผลให้เกิดความแตกต่างกันระหว่างเพศ อาจมีสาเหตุมาจากกระบวนการทางสังคมต่างๆ เช่น กระบวนการถ่ายทอดทางสังคมที่สอนให้ผู้หญิงเป็นเพศที่อ่อนน้อมง่ายและยอมตามผู้อื่น ทำให้ผู้หญิงมีแนวโน้มที่จะมีความรู้สึกไวต่อสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจา หรือสถานภาพทางสังคมของผู้หญิงที่ด้อยกว่า จำเป็นต้องพึ่งพาอาศัยผู้อื่นก็ทำให้ผู้หญิงต้องพยายามรับรู้และตีความหมายสัญญาณจากผู้ที่ต้องการพึ่งพาให้ได้ หรืออาจเป็นเพราะการที่ผู้หญิงต้องการรู้ถึงความคาดหวังของสังคมที่มีต่อตนเอง

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูลเพิ่มเติมของความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา โดยวิเคราะห์ถึงลักษณะอารมณ์ เพศของผู้แสดงอารมณ์และเพศของผู้ตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาในวิดีโอ พบผลการวิเคราะห์ ดังต่อไปนี้ ปรากฏว่า อารมณ์กลัวและสุขเป็นลักษณะอารมณ์ที่คนตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาได้ถูกต้องมากที่สุด ส่วนอารมณ์โกรธเป็นลักษณะอารมณ์ที่มีคนตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาได้ถูกต้องน้อยที่สุด จากงานวิจัยของ Gitter, Kozel, และคณะ (1972) ที่ศึกษาการตีความหมายหรือการรับรู้ อารมณ์กับบทบาทของตัวแปรเพศ เชื้อชาติ และวิธีการนำเสนอสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจา โดยลักษณะอารมณ์ที่ใช้ในการวิจัยมี 7 อารมณ์ คือ อารมณ์สุข ปรารถนาใจ กลัว ชะงัดใจ เจ็บปวด เศร้า และโกรธ ผลการวิจัยพบว่า คนสามารถตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาในอารมณ์สุข กลัว ปรารถนาใจ และโกรธได้ถูกต้องสูงกว่าอารมณ์เจ็บปวด เศร้า และชะงัดใจ

ผลในการวิจัยครั้งนี้ จึงสอดคล้องกับงานวิจัยของ Gitter, Kozel, และคณะ (1972) คือ คนตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของอารมณ์กลัวและสุขได้ถูกต้องมากกว่าอารมณ์เศร้า แต่ในอารมณ์โกรธกลับพบว่า ไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ Gitter, Kozel, และคณะ โดยการวิจัยครั้งนี้ พบว่า คนตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของอารมณ์โกรธได้น้อยที่สุด

ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่า เนื่องจากอารมณ์กลัวและสุขเป็นลักษณะอารมณ์ที่บุคคลสามารถแสดงพฤติกรรมที่ไม่ใช่วาจาออกมาให้ผู้อื่นเห็นได้อย่างเด่นชัด ทำให้ผู้อื่นสามารถตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาได้ถูกต้องสูงกว่าลักษณะอารมณ์อื่นๆ ในขณะที่อารมณ์โกรธเป็นลักษณะอารมณ์ที่บุคคลในสังคมจะถูกสั่งสอนให้พยายามควบคุม ไม่แสดงออกมาให้ผู้คนอื่นตามมารยาททางสังคม การแสดงอารมณ์โกรธจึงอาจจะไม่ชัดเจนเท่าอารมณ์อื่นๆ อีกทั้งบุคคลก็สามารถแสดงพฤติกรรมที่ไม่ใช่วาจาในอารมณ์โกรธได้แตกต่างกัน อาจเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ผู้ตีความหมายพฤติกรรมที่ไม่ใช่วาจาเกิดความไม่แน่ใจและสับสนได้

นอกจากนี้ ในการวิจัยครั้งนี้พบผลการวิเคราะห์ว่าสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 2 คือ ผู้หญิงมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าผู้ชายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ผู้วิจัยจึงตรวจสอบตัวแปรเพศของผู้ตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาเพิ่มเติมด้วย โดยตรวจสอบว่า คะแนนความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาของแต่ละอารมณ์มีความแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับเพศของผู้ตีความหมายสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจาหรือไม่

ผลการวิเคราะห์ พบว่า ในฉากการแสดงอารมณ์เศร้าเป็นลักษณะอารมณ์เพียงอารมณ์เดียวที่เพศหญิงและเพศชายมีคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 2.000, p < .05$ ) โดยเพศหญิงมีคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา ( $M = 1.51$ ) สูงกว่าเพศชาย ( $M = 1.31$ )

ผลการวิเคราะห์ที่ได้สอดคล้องกับงานวิจัยของ Gitter, Kozel, และคณะ (1972) ที่พบผลของการวิจัยว่า เพศหญิงมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าเพศชายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยเฉพาะในการแสดงลักษณะอารมณ์สุข กลัว ขยะแขยง และเศร้า

ถึงแม้ว่าความแตกต่างของเพศของผู้ตีความหมายอารมณ์จะไม่พบนัยสำคัญทางสถิติ ในฉากการแสดงลักษณะอารมณ์สุข ประหลาดใจ และกลัว แต่เมื่อพิจารณาค่ามัชฌิมเลขคณิตจะเห็นได้ว่า เพศหญิงมีแนวโน้มที่จะมีคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าเพศชาย อย่างไรก็ตามในอารมณ์โกรธกลับพบว่า เพศชายมีคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าเพศหญิง แต่ไม่พบนัยสำคัญทางสถิติ

ผู้วิจัยยังตรวจสอบเพิ่มเติมว่า เพศของผู้แสดงอารมณ์เป็นปัจจัยที่ทำให้คนตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาได้แตกต่างกันหรือไม่ ซึ่งผู้วิจัยพบว่า จากการแสดงอารมณ์สุขและกลัวจากผู้แสดงเพศชาย ผู้ตีความหมายมีคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาต่ำกว่าจากการแสดงอารมณ์จากผู้แสดงเพศหญิง ส่วนจากการแสดงอารมณ์ประหลาดใจจากผู้แสดงเพศชาย ผู้ตีความหมายมีคะแนนการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าจากการแสดงอารมณ์จากผู้แสดงเพศหญิง

ผลการวิจัยที่ได้สามารถอธิบายได้ด้วยการวิจัยของ Drag และ Shaw (1967 อ้างถึงใน Gitter, Kozel, et al., 1972) ได้ศึกษาตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อการสื่อสารทางอารมณ์ พบว่า การแสดงอารมณ์เป็นทักษะที่สามารถพัฒนาให้เกิดความแม่นยำขึ้นได้โดยการฝึกฝน นอกจากนี้ Drag และ Shaw ยังกล่าวอีกว่า การแสดงอารมณ์สุข รัก กลัว และโกรธเป็นบทบาททางสังคมของเพศหญิง ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่าผลการวิจัยสอดคล้องกัน

การวิจัยครั้งนี้ จึงแสดงให้เห็นว่า บุคลิกภาพมิติตความไม่มั่นคงทางอารมณ์และความแตกต่างระหว่างเพศส่งผลต่อทักษะในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา ดังจะเห็นได้จากผลการวิจัยว่าผลหลักมีความแตกต่างกัน

จากการวิเคราะห์เพิ่มเติม พบว่าอารมณ์กลัวและสุขเป็นอารมณ์ที่คนตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาได้ถูกต้องตามลักษณะอารมณ์ที่กำหนดมากที่สุด ส่วนอารมณ์โกรธเป็นอารมณ์ที่คนตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาได้ถูกต้องตามลักษณะอารมณ์ที่กำหนดน้อยที่สุด ฉะนั้น บุคคลจึงควรพัฒนาให้มีทักษะในการตีความหมายอารมณ์ให้มากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในอารมณ์โกรธ

นอกจากนี้ ยังพบว่าเพศของผู้ตีความหมาย และเพศของผู้แสดงอารมณ์ก็ทำให้คนมีการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาได้แตกต่างกัน

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

#### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อทดสอบว่า บุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ส่งผลต่อความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาหรือไม่ อย่างไร
2. เพื่อทดสอบว่า ความแตกต่างระหว่างเพศส่งผลต่อความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาหรือไม่

#### สมมติฐานการวิจัย

1. ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์สูงมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา สูงกว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ต่ำ
2. ผู้หญิงมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าผู้ชาย

#### กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นนิสิตระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จำนวน 160 คน แบ่งเป็นเพศชาย 80 คน และเพศหญิง 80 คน โดยให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยเข้ารับเงื่อนไขการทดลองเพียงเงื่อนไขเดียวใน 4 เงื่อนไข ดังนี้

1. ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ระดับสูง – เพศชาย 40 คน
2. ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ระดับสูง – เพศหญิง 40 คน
3. ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ระดับต่ำ – เพศชาย 40 คน
4. ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ระดับต่ำ – เพศหญิง 40 คน

## เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ประกอบด้วย

**1. แบบวัดบุคลิกภาพ** เป็นมาตรที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นร่วมกับนางสาวขวัญเรือน แสงเงิน และนางสาวศุภิตี คุวสานนท์ ตามโครงสร้างของแบบวัดบุคลิกภาพ NEO PI-R ของ Costa และ McCrae (1992) จำนวน 50 ข้อ

ผู้วิจัยได้ทดสอบคุณภาพของแบบวัดบุคลิกภาพนี้ด้วยการวิเคราะห์องค์ประกอบกับกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 1,502 คน หาความตรงตามสภาพของแบบวัดกับแบบวัดบุคลิกภาพที่แปลและเรียบเรียงมาจากแบบวัดบุคลิกภาพ NEO-FFI ของ Costa และ McCrae (1992) กับกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 119 คน และวิเคราะห์หาความเที่ยงของแบบวัดด้วยวิธีหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของข้อคำถามกับกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 1,502 คน

**2. วิดีทัศน์** เป็นเครื่องมือที่ผู้วิจัยใช้เป็นสิ่งเร้า เพื่อให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยตัดสินลักษณะอารมณ์ของผู้แสดงสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจา โดยวิดีโอทัศน์เสนอการสื่อสารที่ไม่ใช่วาจาทั้งหมด จำนวน 10 ฉากการแสดงที่สื่อให้เห็นการแสดงลักษณะอารมณ์ 5 อารมณ์ คือ อารมณ์สุข ประหลาดใจ กลัว เศร้า และโกรธ จำนวนอารมณ์ละ 2 ฉากการแสดงจากผู้แสดงเพศชายและเพศหญิงเท่าๆ กัน โดยในแต่ละฉากการแสดงผู้วิจัยได้กำหนดให้มีผู้แสดงเพียง 1 คน แสดงอารมณ์ 1 อารมณ์ และมีความยาวฉากการแสดงละ 10 วินาที

ผู้วิจัยได้ทดสอบคุณภาพของเครื่องมือด้วยการหาความเที่ยงด้วยวิธีการทดสอบซ้ำ และคัดเลือกฉากการแสดงอารมณ์ที่ได้คะแนนการตีความหมายทางอารมณ์ได้ถูกต้องตามทิศทางของลักษณะอารมณ์ที่กำหนดสูงที่สุด จากนิติตระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จำนวน 74 คน

**3. มาตรฐานประเมินอารมณ์** เป็นมาตรที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นตามลักษณะอารมณ์พื้นฐานของ Ekman (1982) มีคำศัพท์บรรยายอารมณ์ทั้งหมด 8 คำ คือ สุข ประหลาดใจ กลัว เศร้า โกรธ ขยะแขยง ตูณุก และสนใจ เพื่อเป็นเครื่องมือที่ใช้ประเมินอารมณ์ของผู้แสดงสิ่งชี้แนะที่ไม่ใช่วาจา ในวิดีโอทัศน์ ผู้วิจัยได้ทดสอบหาคุณภาพของเครื่องมือด้วยการทดสอบซ้ำกับนิติตระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จำนวน 74 คน



## วิธีดำเนินการวิจัย

ผู้วิจัยนำแบบวัดบุคลิกภาพไปใช้กับนิสิตระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จำนวน 320 คน เพื่อคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างจริงที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ ระดับสูง 80 คน และระดับต่ำ 80 คน ด้วยวิธีการคำนวณหากลุ่มสูงและกลุ่มต่ำจากช่วงคะแนนที่สูงกว่าร้อยละ 75 และช่วงคะแนนที่ต่ำกว่าร้อยละ 25 ของผู้ตอบแบบวัดบุคลิกภาพทั้งหมด ตามลำดับ ทั้ง 2 ระดับของบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์จะแบ่งเป็นเพศชายและเพศหญิงจำนวนเท่าๆกัน เพื่อสุ่มให้แต่ละคนเข้ารับเงื่อนไขการทดลองเพียงเงื่อนไขเดียวใน 4 เงื่อนไขที่ผู้วิจัยกำหนดขึ้น ดังนี้

กลุ่มที่ 1 ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์สูง – เพศชาย 40 คน

กลุ่มที่ 2 ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์สูง – เพศหญิง 40 คน

กลุ่มที่ 3 ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ต่ำ – เพศชาย 40 คน

กลุ่มที่ 4 ผู้ที่มีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ต่ำ – เพศหญิง 40 คน

เมื่อถึงวันทดลอง ผู้วิจัยจะนำผู้เข้าร่วมการวิจัยเข้าห้องทดลองครั้งละ 1 คน เพื่อให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยชมวิดีโอที่แสดงอารมณ์ เมื่อผู้เข้าร่วมการวิจัยดูฉากการแสดงอารมณ์จบใน แต่ละฉากให้ตอบมาตราประเมินอารมณ์ของผู้แสดงในวิดีโอที่ตนเห็น โดยขณะที่ดำเนินการทดลอง ผู้วิจัยจะออกไปสังเกตการณ์ผู้เข้าร่วมการวิจัยในอีกด้านของกระจกทางเดียว หลังจากผู้เข้าร่วมการวิจัยชมวิดีโอที่ตนและตอบมาตราประเมินอารมณ์ครบทั้ง 10 ฉากการแสดง ถือว่าสิ้นสุดการทดลอง

## การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยทดสอบสมมติฐานการวิจัย โดยใช้โปรแกรม SPSS for Windows วิเคราะห์ค่าความแปรปรวนสองทาง (Two-way ANOVA) โดยมีบุคลิกภาพมิติความไม่มั่นคงทางอารมณ์และเพศเป็นตัวแปรอิสระ และคะแนนความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาเป็นตัวแปรตาม



## ผลการวิจัย

1. ผู้ที่มีบุคลิกภาพวิตติความไม่มั่นคงทางอารมณ์สูงมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา สูงกว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพวิตติความไม่มั่นคงทางอารมณ์ต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001

2. ผู้หญิงมีความสามารถในการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจาสูงกว่าผู้ชาย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

## ข้อเสนอแนะ

1. ควรมีการศึกษาทักษะทางสังคมด้านการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา กับตัวแปรอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง นอกเหนือจากบุคลิกภาพวิตติความไม่มั่นคงทางอารมณ์เพียงมิติเดียว เช่น ตัวแปรความพึงพอใจในชีวิต หรือตัวแปรมโนทัศน์แห่งตน (Self-concept)

2. ควรมีการศึกษาลึกลงถึงด้านลักษณะอารมณ์ว่า อารมณ์ใดมีผลต่อทักษะทางสังคมด้านการตีความหมายสิ่งชี้แนะอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจามากน้อยเพียงใด

## รายการอ้างอิง

- Beebe, S. A., Beebe, S. J., & Redmond, M. V. (1996). *Interpersonal communication: Relating to others*. Boston: Allyn and Bacon.
- Costa, P. T., Jr., & McCrae, R. R. (1992). *Revised NEO Personality Inventory (NEO PI-R) and NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI): Professional manual*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- Cunningham, M. R. (1977). Personality and the structure of the nonverbal communication of emotion. *Journal of Personality, 45*, 564-584.
- Eakins, B. W., & Eakins, R. G. (1978). *Sex differences in human communication*. Boston: Houghton Mifflin.
- Ekman, P. (1982). *Emotion in the human face* (2nd ed.). London: Cambridge University Press.
- Engler, B. (1999). *Personality theories: An introduction* (5th ed.). Boston: Houghton Mifflin.
- Feist, J. (1990). *Theories of personality* (2nd ed.). Orlando: Holt, Rinehart and Winston.
- Friedman, H. S., & Schustack, M. W. (1999). *Personality: Classic theories and modern research*. Boston: Allyn and Bacon.
- Gitter, A. G., Black, H., & Mostofsky, D. I. (1972). Race and sex in the communication of emotion. *Journal of Social Psychology, 88*, 273-276.
- Gitter, A. G., Kozel, N. J., & Mostofsky, D. I. (1972). Perception of emotion: The role of race, sex, and presentation mode. *Journal of Social Psychology, 88*, 213-222.
- Hall, J. A. (1978). Gender effects in decoding nonverbal cues. *Psychological Bulletin, 85*, 845-857.
- Hauenstein, A. D., & Bachmeyer, S. A. (1975). *The world of communications: Audiovisual media*. Bloomington: McKnight.

- Hjelle, L. A., & Ziegler, D. J. (1992). *Personality theories: Basic assumption, reserch, and applications* (3rd ed.). Singapore: McGraw-Hill.
- Leathers, D. G. (1997). *Successful nonverbal communication: Principles and applications* (3rd ed.). Boston: Allyn and Bacon.
- Lieberman, M. D., & Rosenthal, R. (2001). Why Introverts can't always tell who likes them: Multitasking and nonverbal decoding. *Journal of Personality and Social Psychology, 80*, 294-310.
- Pervin, L. A., & John, O. P. (2001). *Personality: Theory and research* (8th ed.). New York: Willey.
- Plutchik, R. (1994). *The psychology and biology of emotion*. New York: Harper Collins College.
- Richmond, V. P., McCroskey, J. C., & Payne, S. K. (1991). *Nonverbal behavior in interpersonal relations* (2nd ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Riggio, R. O. (1986). Assessment of basic social skills. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 649-660.
- Rosenthal, R. (1987). *Judgment studies: Designs, analysis, and meta-analysis*. New York: Cambridge University Press.
- Schultz, D. P., & Schultz, S. E. (2001). *Theories of personality* (7th ed.). Belmont, CA: Wadsworth/ Thomson Learning.
- Sweeney, M. R., & Cottle, W. C. (1976). Nonverbal acuity: A comparison of counselors and noncounselors. *Journal of Counseling Psychology, 23*, 394-397.
- Vernoff, E., & Shore, R. (1988). *The international dictionary of 20th century biography* (2nd ed.). London: Sidgwick and Jackson.
- Watson, D., & Clark, L. A. (1992). On traits and temperament: General and specific factors of emotional experience and their relation to the five-factor model. *Journal of Personality, 60*, 441-476.

Zuckerman, M., Hall, J. A., DeFrank, R. S., & Rosenthal, R. (1976). Encoding and decoding of spontaneous and posed facial expressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 966-977.

Zuckerman, M., Lipets, M. S., Koivumaki, J. H., & Rosenthal, R. (1975). Encoding and decoding nonverbal cues of emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 1068-1076.



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ภาคผนวก ก

### แบบวัดบุคลิกภาพ

### แบบวัดบุคลิกภาพ

ชื่อ \_\_\_\_\_ นามสกุล \_\_\_\_\_ เพศ  ชาย  หญิง  
คณะ \_\_\_\_\_ ชั้นปีที่ \_\_\_\_\_ เบอร์โทรศัพท์ (ที่ติดต่อได้) \_\_\_\_\_

โปรดอ่านคำชี้แจงให้เข้าใจก่อนลงมือทำ

#### คำชี้แจง

แบบวัดฉบับนี้ประกอบด้วยข้อความ 50 ข้อ ให้อ่านแต่ละข้ออย่างระมัดระวังและทำเครื่องหมาย X ลงบนตัวเลขคำตอบที่ตรงกับความเห็นของท่านมากที่สุด

- กากบาทเลข "1" หากข้อความไม่ตรงกับความเป็นจริงโดยสิ้นเชิง หรือท่านไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง  2 3 4 5
- กากบาทเลข "2" หากข้อความส่วนใหญ่ไม่ตรงกับความเป็นจริง หรือท่านไม่เห็นด้วย  1  3 4 5
- กากบาทเลข "3" หากข้อความทั้งตรงและไม่ตรงกับความเป็นจริงพอๆ กัน หรือท่านไม่สามารถตัดสินใจได้  1 2  4 5
- กากบาทเลข "4" หากข้อความส่วนใหญ่ตรงกับความเป็นจริง หรือท่านเห็นด้วย  1 2 3  5
- กากบาทเลข "5" หากข้อความตรงกับความเป็นจริงทุกประการ หรือท่านเห็นด้วยอย่างยิ่ง  1 2 3 4  5

โปรดตอบทุกข้อให้ตรงตามความเป็นจริง โดยพิจารณาว่าการตอบเช่นนั้นสามารถอธิบายลักษณะของท่านได้ถูกต้องที่สุด คำตอบของท่านจะไม่ถูกตัดสินว่าถูกหรือผิด ในกรณีที่ท่านต้องการเปลี่ยนคำตอบใหม่ ให้ขีดฆ่าด้วยเครื่องหมาย ~~X~~ 1 2 3 4 5 แล้วทำเครื่องหมาย X ลงบนตัวเลขคำตอบที่ต้องการ



| ข้อความ  | ไม่เห็นด้วย<br>อย่างยิ่ง | ไม่เห็นด้วย | ทั้งสองข้าง<br>พอ ๆ กัน | เห็นด้วย | เห็นด้วย<br>อย่างยิ่ง |
|--|--------------------------|-------------|-------------------------|----------|-----------------------|
|  | 1                        | 2           | 3                       | 4        | 5                     |
| 1. ฉันไม่ใช่คนตกใจง่าย   | 1                        | 2           | 3                       | 4        | 5                     |
| 2. ฉันสนิทสนมกับคนอื่นได้ง่าย                                      | 1                        | 2           | 3                       | 4        | 5                     |
| 3. สิ่งที่เกี่ยวข้องกับความสุนทรีย์และศิลปะมี<br>ความหมายกับฉันมาก | 1                        | 2           | 3                       | 4        | 5                     |
| 4. บางคนคิดว่าฉันเป็นคนอวดดี                                       | 1                        | 2           | 3                       | 4        | 5                     |
| 5. ฉันไม่สามารถจัดระบบสิ่งของรอบๆ ตัวได้                           | 1                        | 2           | 3                       | 4        | 5                     |

หมายเหตุ แบบวัดบุคลิกภาพที่ใช้จริง มีข้อคำถาม จำนวน 50 ข้อ

หากผู้ใดสนใจแบบวัดบุคลิกภาพ ติดต่อได้ที่ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ศักดิ์นางค์ มณีศรี คณะจิตวิทยา  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ข

มาตรฐานประเมินอารมณ์

เลขประจำตัวนิสิต \_\_\_\_\_ อายุ \_\_\_\_\_ ปี เพศ ( ) ชาย ( ) หญิง  
คณะ \_\_\_\_\_ ชั้นปีที่ \_\_\_\_\_

ฉากการแสดงที่ \_\_\_\_\_

“ท่านคิดว่า ผู้แสดงในวิดีโอทัศน์มีลักษณะอารมณ์หรือความรู้สึกใดที่เด่นชัดที่สุด”

- |                                  |                                    |
|----------------------------------|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> กลัว    | <input type="checkbox"/> ประหลาดใจ |
| <input type="checkbox"/> โกรธ    | <input type="checkbox"/> เศร้า     |
| <input type="checkbox"/> ขยะแขยง | <input type="checkbox"/> สนใจ      |
| <input type="checkbox"/> ดุฉก    | <input type="checkbox"/> สุข       |

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ประวัติผู้ทำวิทยานิพนธ์

นางสาวนิตยา เมธาพิพัฒน์ เกิดวันที่ 15 พฤศจิกายน พ.ศ. 2522 ที่กรุงเทพมหานคร สำเร็จการศึกษาปริญญาตรีวิทยาศาสตร์บัณฑิต เอกจิตวิทยา คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร ในปีการศึกษา 2543 และเข้าศึกษาต่อในสาขาวิชาจิตวิทยาสังคม คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อปีการศึกษา 2544



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย