

ลำดับการเกิดของเด็กและการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ



การศึกษาเฉพาะบุคคลเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

พ.ศ. 2552



© 2552

ณัฏฐา อุ่ยมานะชัย

สงวนลิขสิทธิ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
อนุมัติให้การศึกษาเฉพาะบุคคลนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต

เรื่อง ลำดับการเกิดของเด็กและการขอรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ

ผู้วิจัย น.ส. ณิชฎา อู่มานะชัย

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. พงษ์ วิเศษสังข์)

ผู้แทนบัณฑิตวิทยาลัย

(รองศาสตราจารย์ ดร. บุญเลิศ ศุภคิลิก)

กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. บุญชาติ ทองประยูร)

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ลักคณา วรศิลป์ชัย)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ 3 เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2551

ณัฐญา อุ๋ยมานะชัย. ปรินญาณืเทศศาสตรมหาบัณัฑิต, ชันวาคม 2551, บัณัฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยกรุงเทฬ.

ลำดับการเกิดของเด็กและการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ (68 หน้า)

อาจารย์ที่ปรึกษา : ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พงษ์ วิเศษสังข์

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่อง “ลำดับการเกิดของเด็กและการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลำดับการเกิดกับลักษณะบุคลิกภาพของเด็กในเขตกรุงเทพมหานคร ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลำดับการเกิดของเด็กกับการยอมรับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ รวมถึงความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพแบบต่างๆ กับการยอมรับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของเด็ก การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) สุ่มตัวอย่างจากเด็กที่มีอายุ 13 – 18 ปี ที่มีลำดับการเกิดใดลำดับการเกิดหนึ่ง อันได้แก่ ลูกคนโต ลูกคนกลาง หรือลูกคนเล็ก ที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครจำนวน 405 คน ด้วยการใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล และดำเนินการสุ่มตัวอย่างแบบอาศัยความน่าจะเป็น (Probability Sampling) วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา และนำเสนอด้วยตารางประกอบการแปลความหมายเชิงอธิบาย และใช้สถิติเชิงอนุมานเพื่อทดสอบสมมติฐานด้วย เปรียบเทียบวิธีแสดงตารางการแจกแจง (Contingency table) และทำการทดสอบไคกำลังสอง (Chi-Square Tests) ซึ่งในกรณีที่ผู้วิจัยพบว่ามีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญ โดยประมวลผลโดยใช้โปรแกรม SPSS / PC+ เพื่อคำนวณหาค่าสถิติต่างๆ ที่ใช้ในการทำวิจัยครั้งนี้ โดยกำหนดระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

จากการผลการวิจัยพบว่า ลำดับการเกิดมีความสัมพันธ์กับลักษณะบุคลิกภาพของเด็ก ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าตัวแปรลำดับการเกิด และบุคลิกภาพมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญ โดยลูกคนโต มีความสัมพันธ์กับโครงสร้างบุคลิกภาพแบบยกย่องในตนเอง (Self-Esteem) ส่วนลูกคนกลางมีความสัมพันธ์กับบุคลิกภาพแบบกังวลใจ (Anxiety) บุคลิกภาพแบบยึดมั่นในความเห็นตนเอง (Dogmatism) บุคลิกภาพแบบต้องการสัมฤทธิ์ผล (The need for achievement) และลูกคนเล็กมีความสัมพันธ์กับโครงสร้างบุคลิกภาพแบบเชื่อฟังผู้มีอำนาจ (Authoritarianism)

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลำดับการเกิดของเด็กกับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ พบว่า ลำดับการเกิดไม่มีความสัมพันธ์กับการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ และจากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพของเด็กกับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ พบว่า ลักษณะบุคลิกภาพไม่มีความสัมพันธ์กับการยอมรับต่อการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ



กิตติกรรมประกาศ

รายงานวิจัยฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดีด้วยความกรุณา จากผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พงษ์วิเศษสังข์ อาจารย์ที่ปรึกษา ซึ่งได้กรุณาให้คำแนะนำ ข้อคิดเห็นต่างๆ ในการวิจัย พร้อมทั้งพิจารณาตรวจแก้ไข ปรับปรุงงานวิจัยของข้าพเจ้าให้สำเร็จลุล่วงด้วยดี ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในความกรุณาของอาจารย์ จึงขอกราบขอบพระคุณไว้ ณ โอกาสนี้

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ และขอบคุณนักเรียนของโรงเรียนทั้ง 15 แห่ง ได้แก่ โรงเรียนสุรศักดิ์มนตรี โรงเรียนวัดธาตุทอง โรงเรียนสามเสนวิทยาลัย โรงเรียนพิบูลประชาสวรรค์ โรงเรียนโยธินบูรณะ โรงเรียนหอวัง โรงเรียนราชวินิตบางเขน โรงเรียนบดินทร์เดชา (สิงห์ สิงหเสนี) โรงเรียนเศรษฐบุตรบำเพ็ญ โรงเรียนเตรียมอุดมศึกษาน้อมเกล้า โรงเรียนทิวไผ่นา โรงเรียนบางปะกอกวิทยาคม โรงเรียนวัดประดู่ในทรงธรรม โรงเรียนวัดน้อยใน และโรงเรียนอิสลามวิทยาลัยแห่งประเทศไทยที่ให้ความร่วมมือ และความช่วยเหลือในการเก็บข้อมูลในครั้งนี้

ขอกราบขอบพระคุณอย่างสูง สำหรับบุคคลที่มีความสำคัญต่อผู้วิจัยมากที่สุดในชีวิต คือคุณแม่ที่ล่วงลับไปแล้ว และคุณพ่อที่คอยสนับสนุนด้านการศึกษา ให้ความรัก ความหวังใจ ซึ่งเป็นกำลังใจที่สำคัญยิ่งต่อการศึกษาของข้าพเจ้ามาโดยตลอด ข้าพเจ้าขอเทิดทูนพระคุณนี้ไว้เหนือสิ่งอื่นใด

ขอบคุณเพื่อนๆ และพี่ๆทุกท่าน โดยเฉพาะ นายณัฐวัฒน์ วงศ์วิลาสนุรักษ์ ที่ยอมสละเวลาอันมีค่ามาเป็นกำลังใจสำคัญในการแจกแบบสอบถาม พร้อมทั้งความหวังใจที่คอยเป็นแรงกระตุ้นและไต่ถามความคืบหน้าในการทำงานวิจัยของข้าพเจ้าตลอดมา ขอขอบคุณทุกท่านจากใจจริงค่ะ

นางสาวณัฐฐา อู่ยมานะชัย

4 พฤศจิกายน 2551

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	ง
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญตาราง	ฅ
บทที่ 1 บทนำ	1
หลักการและเหตุผล	1
ปัญหานำวิจัย	5
คำถามวิจัย	10
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	10
ความสำคัญของงานวิจัย	10
ของเขตการวิจัย	11
นิยามศัพท์	11
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	12
แนวคิดเกี่ยวกับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ	13
แนวคิดเกี่ยวกับผู้รับสาร	16
แนวคิดเกี่ยวกับบุคลิกภาพ	18
แนวคิดเกี่ยวกับลำดับการเกิด	24
บทสรุป	27
แบบจำลอง	28
สมมติฐานการวิจัย	29

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัยขนาดของประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	30
ขนาดของประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	30
หลักเกณฑ์การสุ่มตัวอย่าง	31
ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย	33
เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล	34
การตรวจคุณภาพของเครื่องมือ	35
กระบวนการเก็บข้อมูล	37
การวิเคราะห์ข้อมูล	38
บทที่ 4 ผลการวิจัย	39
ผลการพิสูจน์สมมุติฐานการวิจัย สมมุติฐานที่ 1	39
ผลการพิสูจน์สมมุติฐานการวิจัย สมมุติฐานที่ 2	42
ผลการพิสูจน์สมมุติฐานการวิจัย สมมุติฐานที่ 3	43
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	44
สรุปผลการวิจัย	44
อภิปรายผลการวิจัย	45
ข้อจำกัดของงานวิจัย	50
ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัย	50
บรรณานุกรม	51
ภาคผนวก	55

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 1 ตารางแสดงจำนวนกลุ่มตัวอย่างจากการสุ่มตามกลุ่มเขต	31
ตารางที่ 2 ตารางแสดงค่าความน่าเชื่อถือได้ของแบบสอบถาม	34
ตารางที่ 3 ตารางแสดงค่าความน่าเชื่อถือได้ของแบบสอบถาม (รูปแบบของบุคลิกภาพ)	35
ตารางที่ 4 แสดงการทดสอบตารางการถัวระหว่างลำดับการเกิดกับลักษณะบุคลิกภาพ	38
ตารางที่ 5 แสดงการทดสอบไคสแควร์ระหว่างลำดับการเกิดกับลักษณะบุคลิกภาพยกย่องตนเอง	38
ตารางที่ 6 แสดงการทดสอบไคสแควร์ระหว่างลำดับการเกิดกับลักษณะบุคลิกภาพเชื่อฟังผู้มีอำนาจ	39
ตารางที่ 7 แสดงการทดสอบไคสแควร์ระหว่างลำดับการเกิดกับลักษณะบุคลิกภาพต้องการสัมฤทธิ์ผล	39
ตารางที่ 8 แสดงการทดสอบไคสแควร์ระหว่างลำดับการเกิดกับลักษณะบุคลิกภาพยึดมั่นในความเห็นตนเอง	40
ตารางที่ 9 แสดงการทดสอบไคสแควร์ระหว่างลำดับการเกิดกับลักษณะบุคลิกภาพกังวลใจ	40
ตารางที่ 10 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างลำดับการเกิดและการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ	41
ตารางที่ 11 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะโครงสร้างบุคลิกภาพและการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ	42

บทที่ 1

บทนำ

การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจถือเป็นส่วนสำคัญในชีวิตประจำวันของมนุษย์ มนุษย์เรานั้นจำเป็นต้องพึ่งพาอาศัยกัน และประกอบกิจกรรมร่วมกับผู้อื่นอยู่ตลอดในการดำรงชีวิต นับตั้งแต่กิจกรรมระหว่างบุคคลต่อบุคคล ในการพูดคุยกัน ในระหว่างกลุ่มเพื่อน พ่อแม่กับลูก อาจารย์กับนักเรียน บุคคลต่อกัน อาทิในการพูดหน้าชั้นเรียน การสัมภาษณ์เพื่อการสมัครงาน กลุ่มต่อกัน การหาเสียงทางการเมือง ตลอดจนถึงระดับประเทศและต่างประเทศ อาทิในวงการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ ตลอดจนการแสดงปาฐกถา หรือบรรยายต่อหน้าสาธารณชนในโอกาสต่างๆ วิธีการโน้มน้าวใจได้ถูกพัฒนาขึ้นเรื่อยๆ จากเรื่องง่ายไปสู่เรื่องที่ยากและซับซ้อนมากขึ้น เมื่อมนุษย์มีการกระทำร่วมกันเพิ่มมากขึ้นเพียงใด ความต้องการโน้มน้าวใจในมนุษย์ด้วยกันเองก็ถูกเพิ่มมากขึ้นตามลำดับ การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจเกิดขึ้นในทุกสถานการณ์ การสื่อสารในแต่ละบริบทต่างมีกระบวนการที่แตกต่างกันออกไปตามระดับความยากง่ายในการสื่อสาร ลักษณะของผู้รับสาร สถานการณ์ เนื้อหาสาร และช่องทาง (อรวรรณ ปิณฑน์โอวาท, 2546 และ วิษณุ สุวรรณเพิ่ม, 2527) อย่างไรก็ตาม เป้าหมายสำคัญที่การโน้มน้าวใจในทุกบริบทต่างมีตรงกัน คือการที่ผู้โน้มน้าวใจมีความตั้งใจที่จะมีอิทธิพลบางประการเหนือผู้ถูกโน้มน้าวใจ และสิ่งที่ผู้โน้มน้าวใจต้องการก็คือการเปลี่ยนแปลง หรือการคงไว้ซึ่งความคิด ทศนคติ ค่านิยมและความเชื่อของผู้ถูกโน้มน้าวใจ ซึ่งจะส่งผลต่อปัจจัยอื่น ได้แก่ อารมณ์ หรือพฤติกรรม เป็นต้น

การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจประกอบด้วยองค์ประกอบและตัวแปรมากมายซึ่งมีส่วนทำให้การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจสำเร็จผลหรือล้มเหลว อันได้แก่ คุณสมบัติของผู้ส่งสาร ตัวสาร ช่องทางการสื่อสาร นอกจากนี้ยังมีตัวแปรที่เกี่ยวกับเวลา ระยะทาง และองค์ประกอบทางด้านจิตวิทยา ตลอดจนองค์ประกอบสำคัญคือ ผู้รับสาร (พัชนี เชนจรรยา, เมตตา วิวัฒนานุกูล และ ถิรนนท์ อนุรักษ์วิวงศ์, 2538) ในการสื่อสารให้มีประสิทธิภาพนั้น ผู้ส่งสารควรมีการศึกษาเกี่ยวกับองค์ประกอบต่างๆ ของผู้รับสารที่มีผลต่อการรับรู้และการตีความสารที่ได้รับ โดยทั่วไปผู้ส่งสารอาจทำการศึกษาและวิเคราะห์ผู้รับสารในปัจจุบันหลายๆด้านดังนี้ ลักษณะทางประชากร

(Demographic) ลักษณะทางจิตวิทยา (Psychological) ลักษณะบุคลิกภาพ (Personality) และประเภทของผู้รับสาร ซึ่งปัจจัยดังกล่าวส่งผลให้ผู้รับสารมีปฏิกิริยาโต้ตอบแตกต่างกันไป ผู้รับสารบางคนอาจตอบสนองต่อสารมาก บางคนตอบสนองต่อสารน้อย หรือบางคนอาจไม่มีการตอบสนองเลย ปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่เป็นสาเหตุให้ผู้รับสารตอบสนองต่อสารแตกต่างกันคือ ลักษณะบุคลิกนิสัยหรือบุคลิกภาพ

บุคลิกภาพ หมายถึง สภาพนิสัยจำเพาะบุคคล ซึ่งเป็นลักษณะโดยรวมของแต่ละบุคคล ทั้งลักษณะภายนอก ภายใน และปัจจัยต่างๆ อันมีผลต่อความรู้สึกของผู้พบเห็น (อรวรรณ ปิรันธน์โอวาท, 2546 และ สถิต วงศ์สุวรรณ, 2544) ซึ่งเราสามารถสังเกตลักษณะที่แตกต่างกันในโครงสร้างบุคลิกภาพของบุคคลเพื่อทำการพยากรณ์ปฏิกิริยาโต้ตอบได้ โดยโครงสร้างบุคลิกภาพของบุคคลที่สำคัญได้แก่ การนับถือตนเอง (Self-esteem) บุคลิกที่ชอบเชื่อฟังผู้มีอำนาจ (Authoritarianism) ความต้องการสัมฤทธิ์ผล (The need for achievement) ความยึดมั่นในความเห็นตนเอง (Dogmatism) และความกังวลใจ (Anxiety) (วิษณุ สุวรรณเพิ่ม, 2527 และ อรวรรณ ปิรันธน์โอวาท, 2546) ซึ่งโครงสร้างบุคลิกภาพดังกล่าวสามารถเชื่อมโยงได้กับระดับความยากง่ายในการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจของผู้รับสาร ดังงานวิจัยของโคเฮน และ ลีแวนธาล, 1962 (อ้างในอินทิรวาริรันตานุกุล, 2549, หน้า 98) พบว่าผู้ที่มีบุคลิกประเภทที่มีความยกย่องนับถือในตนเองต่ำ (low self-esteem) จะยอมรับข่าวสารเพื่อการโน้มน้าวใจได้ง่ายกว่า หากเขาตระหนักว่าแหล่งสารมีศักดิ์ศรีสูงและจะถูกโน้มน้าวใจได้น้อย ถ้าเขาเห็นว่าแหล่งสารมีศักดิ์ศรีต่ำ และในทางตรงกันข้ามผู้ที่มีความยกย่องนับถือในตนเองสูง (high self-esteem) ต่างมีแนวโน้มที่จะยอมรับข่าวสารเพื่อการโน้มน้าวใจได้ยากขึ้น

บุคลิกภาพของมนุษย์แต่ละคนเกิดจากประสบการณ์และโลกทัศน์ที่ต่างกัน ทำให้ผู้รับสารต่างถูกโน้มน้าวใจได้ต่างกัน เนื่องจากผู้รับสารแต่ละคนล้วนแต่มีประสบการณ์และกรอบอ้างอิงต่างกัน นอกจากปัจจัยด้านพันธุกรรมแล้ว ปัจจัยทางด้านสิ่งแวดล้อมและการอบรมเลี้ยงดูได้เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนากรอบอ้างอิงของมนุษย์เช่นกัน (อรวรรณ ปิรันธน์โอวาท, 2546)

การอบรมเลี้ยงดูเป็นเสมือนเบ้าหลอมให้มนุษย์แต่ละคนมีลักษณะที่แตกต่างกัน เด็กจะซึมซับสิ่งที่ได้รู้ได้เห็นจากกรอบคร่าวมาผสมผสานกับความคิดและความเข้าใจของตนเอง แล้วปรับเปลี่ยนมาเป็นแนวทางในการคิดและการแสดงออก ซึ่งสิ่งนี้ส่งผลให้เด็กแต่ละคนมี

ความสามารถในการรับรู้ต่อสิ่งเร้าแตกต่างกัน และส่งผลต่อความสามารถในการปรับตัวแตกต่างกัน (วารสาร ตรีศกฤตยาศาสตร์, 2543) ตั้งแต่แรกเกิดเด็กเริ่มรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับสิ่งต่างๆจากครอบครัวเป็นสำคัญ เมื่อเด็กมีประสบการณ์เพิ่มขึ้นและได้มีปฏิสัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อมใหม่ๆ เด็กจะพัฒนากรอบอ้างอิงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และแม้ว่าเด็กจะเติบโตเป็นผู้ใหญ่และได้รับประสบการณ์ใหม่ๆก็ตาม กรอบอ้างอิงของเขาจะไม่เปลี่ยนไปมากนัก ทั้งนี้เพราะประสบการณ์ใหม่ทำหน้าที่เป็นเพียงตัวเสริมประสบการณ์เก่า จึงอาจสรุปได้ว่าพฤติกรรมของบุคคลที่แสดงออกจึงมาจากประสบการณ์ในวัยเด็กเป็นสำคัญ นอกเหนือจากประสบการณ์ส่วนบุคคลแล้ว ครอบครัวยังมีบทบาทเสริมสร้างทัศนคติของบุคคลด้วยโดยพบว่าทัศนคติของคนเราไม่ได้เป็นสิ่งที่ติดตัวมาแต่กำเนิดแต่เกิดจากการเรียนรู้ โดยแหล่งสำคัญที่ก่อให้เกิดทัศนคติมาจากสิ่งที่เป็นแบบอย่าง อาทิเช่น การลอกเลียนแบบพ่อแม่หรือกลุ่มอ้างอิง และการติดต่อสื่อสารกับบุคคลอื่นเป็นสำคัญ การที่เด็กได้รับการอบรมสั่งสอนจากผู้ใหญ่มาเช่นไร มักจะมีทัศนคติต่อการกระทำต่างๆ ตามที่ได้รับมาเช่นนั้น (อรวรรณ บิลันธนโอบาท, 2546)

สิ่งต่างๆ ที่บุคคลได้รับในวัยเด็กเป็นสิ่งที่มียุทธพลอย่างที่สุดต่อนิสัยและพฤติกรรมในวัยผู้ใหญ่ (ธรรมบุญ นวลใจ, 2527) บุคลิกภาพของมนุษย์มีรากฐานมาจากการอบรมเลี้ยงดู สัมพันธภาพระหว่างพ่อ แม่ และลูกซึ่งเด็กจะแสดงให้เห็นถึงความรู้สึกนึกคิดที่มีต่อตนเองและสิ่งแวดล้อม และความรู้สึกที่เกิดขึ้นนี้จะกลายเป็นสิ่งสำคัญในการพัฒนาบุคลิกภาพของบุคคล ในกรณีครอบครัวถือเป็นสถาบันแรกของมนุษย์และเป็นพื้นฐานของสังคมในการพัฒนาบุคคล โดยทำหน้าที่หล่อหลอมพฤติกรรม การกระทำ ความคิด ความรู้สึก และบุคลิกภาพของมนุษย์ ด้วยการเลี้ยงดูอบรม สั่งสอน สร้างและพัฒนาคุณภาพของมนุษย์ในสังคม จึงอาจกล่าวได้ว่าครอบครัวคือสถาบันทางสังคมแห่งแรกที่มนุษย์สร้างขึ้นจากความสัมพันธ์ที่มีต่อกัน เพื่อเป็นตัวแทนของสถาบันสังคมภายนอกที่จะปลูกฝังความเชื่อ ค่านิยม และทัศนคติกับสมาชิกในรุ่นหลัง (พรรณทิพย์ ศิริวรรณบุศย์, 2545)

จากที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นว่า การอบรมเลี้ยงดูของพ่อแม่มีผลต่อการพัฒนาบุคลิกภาพของบุคคล ซึ่งการอบรมเลี้ยงดูของพ่อแม่ที่มีต่อลูกแต่ละคนก็แตกต่างกันออกไปด้วย แม้ว่าจะเป็นลูกที่เกิดในครอบครัวเดียวกันก็ตาม ปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดผลเช่นนั้นคือปัจจัยในด้านลำดับการเกิด (Birth

Order) ของเด็ก เด็กในแต่ละลำดับการเกิดไม่ว่าจะเป็นลูกคนโต ลูกคนกลาง หรือลูกคนเล็ก ต่างมีลักษณะเฉพาะที่ส่งผลต่อการเลี้ยงดูของพ่อแม่ที่ต่างกันออกไป กาญจนา เก้าเอี้ยน (2523) กล่าวว่าลำดับการเกิดเป็นสิ่งที่ติดตัวมาแต่กำเนิด และเป็นตัวแปรที่สำคัญยิ่งสำหรับการพัฒนาบุคลิกภาพของมนุษย์ ลำดับการเกิดเป็นส่วนหนึ่งของอิทธิพลจากสิ่งที่เด็กได้รับการปฏิบัติจากพ่อแม่ และพี่น้องในครอบครัวต่างกัน

ทฤษฎีบุคลิกภาพของแอดเลอร์ (1974, หน้า 32-38) ได้สังเกตว่าเด็กที่เกิดในตำแหน่งที่ต่างกัน ล้วนแต่มีบุคลิกภาพแตกต่างกันทั้งสิ้น นอกจากนี้แอดเลอร์ ได้ให้ความสำคัญต่อความรู้สึกเกี่ยวกับสังคมหรือความสนใจในสังคม (Social feeling) ว่าเป็นสิ่งสำคัญที่สุดในการพัฒนาของเด็กในหลายๆ ด้าน ซึ่งสร้างได้จากสิ่งแวดล้อมและประสบการณ์ที่เด็กได้รับ ทศนคติของพ่อแม่ที่มีต่อเด็ก ลำดับการเกิด และความสัมพันธ์ระหว่างพี่น้องเป็นสิ่งสำคัญ ดังนั้นลำดับการเกิดจึงมีผลต่อวิถีชีวิตของบุคคล โดยลำดับการเกิดร่วมกับทัศนคติและค่านิยมของพ่อแม่จะมีผลต่อประสบการณ์ของเด็กและทำให้เด็กเกิดการสร้างวิถีชีวิตในรูปแบบที่แตกต่างกัน (นพมาศ อึ้งพระ (ธีรเวคิน), 2546)

นอกจากนั้นความสัมพันธ์ระหว่างพี่น้องในครอบครัว ก็มีส่วนเกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพของเด็กเช่นกัน ความสัมพันธ์ระหว่างพี่น้องทั้งในรูปแบบที่แสดงถึงความรักใคร่ ช่วยเหลือกัน หรือแข่งขันชิงดี ชิงเด่นก็ตาม รูปแบบความสัมพันธ์เช่นนี้ก็เป็นเช่นเดียวกับความสัมพันธ์ในสังคมทั่วไป ซึ่งจะส่งผลให้เกิดการเรียนรู้ของบุคคล อันจะส่งผลต่อการดำเนินชีวิตกับบุคคลอื่นในสังคมภายนอกครอบครัว (กิติกร มีทรัพย์, 2531)

แอดเลอร์ (1974) ได้รายงานผลสรุปให้เห็นถึงบุคลิกภาพที่แตกต่างกันอันเนื่องมาจากลำดับการเกิดที่ต่างกันไว้ดังนี้ ลูกคนโตมักเป็นผู้ที่ชอบความสมบูรณ์แบบ ไม่ไว้ใจผู้อื่น ขาดความมั่นคงทางอารมณ์ มีความรับผิดชอบ มีเหตุผล ถือตนเองเป็นใหญ่ หัวโบราณ มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง ส่วนลูกคนกลางมักเป็นผู้ที่ชอบความประนีประนอม หลีกเลียงความขัดแย้งชอบเข้าสังคม ขี้ระแวง มีความรู้สึกว่าตนเองด้อยกว่าผู้อื่น และลูกคนเล็กมักเป็นคนที่ทำอะไรไม่สมวัย เป็นคนเปิดเผย เชื้อมั่นในตนเอง ใช้อารมณ์มากกว่าเหตุผล สนุกสนานร่าเริง เป็นที่รักใคร่ของคนอื่น เข้ากับผู้อื่นได้ง่าย

นอกจากนี้งานวิจัยเกี่ยวกับลำดับการเกิดที่ส่งผลต่อบุคลิกภาพของบุคคล ได้มีงานวิจัยอื่นที่สอดคล้องอีกมากมายดังนี้ แก้วตา คณะวรรณ (2509) พบว่า ลูกคนสุดท้ายต้องมีแนวโน้มที่จะมีความต้องการพึ่งพิงผู้อื่นมากกว่าลูกคนแรกและลูกคนรอง นอกจากนี้ลูกคนโตมีแนวโน้มที่จะมีความก้าวร้าวสูงกว่าลูกคนรองและคนสุดท้าย อีกทั้งลูกคนรองและลูกคนสุดท้ายต้องมีแนวโน้มว่ามีทัศนคติต่อผู้อื่นดีกว่าลูกคนแรก ปารีชาติ จันทร์เพ็ญ (2522) พบว่า ลูกคนโตมีระดับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงกว่าลูกคนอื่น ๆ นอกจากนี้ การุณี สุหรัย (2522) พบว่าลูกคนกลางและลูกคนสุดท้ายมีทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลได้ดีกว่าลูกคนโต

จากงานวิจัยในอดีตจะเห็นได้ว่าลำดับการเกิดได้ส่งผลต่อบุคลิกภาพของบุคคลเป็นอย่างมาก แต่อย่างไรก็ตามในปัจจุบันการอบรมเลี้ยงดูของพ่อแม่ที่มีต่อลูกในแต่ละลำดับการเกิดแทบจะไม่แตกต่างกัน พ่อแม่ในปัจจุบันได้ให้ความสำคัญและความใกล้ชิดสนิทสนมกับลูกในแต่ละลำดับการเกิดเท่าเทียมกัน โดยไม่ได้มีการเน้นให้ความสำคัญกับลูกในลำดับการเกิดใดเป็นพิเศษเฉพาะเช่นในอดีตที่ในบางครอบครัวจะให้ความสำคัญกับลูกคนโต หรือ ลูกคนเล็กมากเป็นพิเศษ จากการเปลี่ยนแปลงด้านการอบรมเลี้ยงดูของพ่อแม่ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน ทำให้เกิดข้อสันนิษฐานได้ว่า ในปัจจุบันลำดับการเกิดจะยังคงมีผลต่อบุคลิกภาพของบุคคลเช่นเดิมหรือไม่ อย่างไร

นอกจากตำแหน่งของลำดับการเกิดที่ต่างกันจะมีความสัมพันธ์กับบุคลิกภาพโดยรวมของแต่ละบุคคลแล้ว บุคลิกภาพที่เกิดจากประสบการณ์และโลกทัศน์ที่ต่างกันก็อาจส่งผลให้แต่ละบุคคลถูกโน้มน้าวใจได้ต่างกันอีกด้วย (อรวรรณ ปิณฑน์โอวาท, 2546) ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่าเป็นประเด็นที่น่าสนใจอย่างยิ่งในการศึกษาเปรียบเทียบบุคลิกภาพที่แตกต่างกันของเด็กในแต่ละลำดับการเกิดที่อาจมีอิทธิพลต่อการยอมรับการสื่อสารเพื่อ โน้มน้าวใจ

ปัญหาคำวิจัย

ในกระบวนการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ ผู้รับสารถือเป็นตัวแปรสำคัญในกระบวนการสื่อสารในฐานะเป็นผู้รับสารที่ถูกส่งมา และถือเป็นผู้ควบคุมกระบวนการสื่อสารไม่ต่างกับผู้ส่งสารเช่นกัน ตั้งแต่เริ่มแรกของการสื่อสารผู้รับสารต้องตัดสินใจในเบื้องต้นว่าเขาจะมีปฏิกิริยาตอบสนองต่อผู้ส่งสารหรือไม่ ต่อจากนั้นผู้รับสารก็ยังมิบทบาทสำคัญที่ต้องตัดสินใจว่าเขาจะให้

ความสนใจต่อผู้ส่งสารและสารที่ถูกส่งมาเพียงใด นอกจากนั้นผู้รับสารยังทำการควบคุมและเลือกที่จะรับเฉพาะสิ่งที่เขาต้องการจะได้ยิน (รจิตลักษณ์ แสงอุไร, 2548)

ปัจจัยที่ส่งผลให้ผู้รับสารเกิดกระบวนการเลือกรับข่าวสารแตกต่างกันนั้น มีอิทธิพลมาจากปัจจัยหลายประการ อันได้แก่ ลักษณะทางด้านประชากรของผู้รับสาร (Demographics) ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ผู้รับสารจากองค์ประกอบภายนอก คือในเรื่องของเพศ อายุ การศึกษา รายได้ อาชีพ เชื้อชาติ ฯลฯ นอกจากนั้นยังอาจเกิดจาก ลักษณะทางด้านจิตวิทยา (Psychographics) คือการวิเคราะห์รูปแบบการดำเนินชีวิต (Lifestyle Analysis) ความสนใจ (Interests) และทัศนคติ (Opinions) ของผู้รับสารเป็นสำคัญซึ่งอาจศึกษาลงไปถึงลักษณะของผู้รับสารในด้านบุคลิกภาพ ความสามารถ ประสบการณ์ต่างๆ และระดับของการมีส่วนร่วมในกระบวนการสื่อสารของผู้รับสาร (อรวรรณ ปิลันธน์โอวาท, 2546) ซึ่งลักษณะเหล่านี้มีผลกระทบต่อประสิทธิภาพในการสื่อสาร หากผู้ส่งสารสามารถปรับตนเองและสารที่ต้องการส่งให้เหมาะกับลักษณะพิเศษต่างๆ ของผู้รับสารได้ ผลที่ตามมาคือ ผู้รับสารจะเกิดความรู้สึกไว้วางใจและอยากที่จะแลกเปลี่ยนสารด้วย ซึ่งจะส่งผลให้การสื่อสารครั้งนั้นไปสู่ผลสำเร็จ (รจิตลักษณ์ แสงอุไร, 2548 และ อรวรรณ ปิลันธน์โอวาท, 2546)

ในทางจิตวิทยาได้แบ่งบุคลิกภาพของบุคคลออกเป็นประเภทต่างๆ เพื่อประโยชน์ในการศึกษา และทำการคาดคะเนเพื่อวิเคราะห์ผู้ที่ร่วมทำการสื่อสารกับเรา ดังเช่นมีการทดสอบว่าบุคคลที่เป็นผู้รับสารของเรา เป็นผู้ที่มีมองโลกในแง่ดี หรือในแง่ร้าย เป็นต้น การตัดสินใจประเมินบุคลิกภาพของผู้รับสารในวงกว้างเช่นนี้ เป็นหลักใหญ่ที่ผู้ส่งสารมักใช้อยู่เสมอในการทำนายพฤติกรรมหรือบุคลิกภาพของผู้รับสารเพื่อให้การดำเนินการสื่อสารลื่นไหล และตรงตามวัตถุประสงค์ตามที่ผู้ส่งสารต้องการ (ถิรพันธ์ อนุวัชรวิวงศ์, 2528)

อย่างไรก็ตามมีปัจจัยหลายประการที่ส่งผลต่อบุคลิกภาพของมนุษย์ โดยประกอบไปด้วยปัจจัยทั้งทางด้านพันธุกรรม สิ่งแวดล้อม และการอบรมเลี้ยงดูจากครอบครัว ซึ่งจากการศึกษาพบว่าปัจจัยทางด้านสิ่งแวดล้อม และการอบรมเลี้ยงดูจะมีอิทธิพลกับลักษณะบุคลิกภาพของมนุษย์มากกว่าปัจจัยทางด้านพันธุกรรม (วราภรณ์ ตระกูลสฤณี, 2543) การศึกษาทางจิตวิทยาพบว่าเด็กฝาแฝดแท้ (Identical twins) ซึ่งมีลักษณะทางพันธุกรรมเหมือนกัน เมื่อถูกจับแยกกันตั้งแต่เล็กๆ ทั่วไปอยู่ในสภาพแวดล้อมและการอบรมเลี้ยงดูที่ต่างกัน พบว่าบุคลิกภาพของฝาแฝดทั้งคู่แตกต่างกัน

กันอย่างสิ้นเชิง ซึ่งให้เห็นว่าปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมและการอบรมเลี้ยงดูต่างผสมผสานกันสร้างให้บุคลิกภาพของแต่ละบุคคลแตกต่างกันออกไป (สถิต วงศ์สวรรค์, 2544)

ปัจจัยที่มาจากกรอบเลี้ยงดูในครอบครัว คือการที่สมาชิกในครอบครัวมีการตอบสนองความต้องการทางอารมณ์ซึ่งกันและกัน กล่าวคือการมอบความรู้สึกห่วงใย ความรัก การยอมรับ การสนับสนุน และการให้กำลังใจกับสมาชิกภายในครอบครัว การขาดความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดในครอบครัว สามารถส่งผลกระทบต่ออัตลักษณ์ของบุคคล โดยอาจทำให้บุคคลนั้นกลายเป็นคนที่ขาดความมั่นคงภายในจิตใจ ขาดความมั่นใจ มีพฤติกรรมที่ก้าวร้าวรุนแรง ขาดความเคารพตนเอง และความนับถือในตนเองลดลง (ธรรมบุญ นวลใจ, 2527)

ดังที่กล่าวมาจะเห็นว่ากรอบเลี้ยงดูของพ่อแม่มีผลต่อการพัฒนาบุคลิกภาพของบุคคล ซึ่งกรอบเลี้ยงดูของพ่อแม่ที่มีต่อลูกแต่ละคนก็แตกต่างกันออกไปด้วย แม้ว่าจะเป็นลูกที่เกิดในครอบครัวเดียวกันก็ตาม โดยเฉพาะปัจจัยในด้านลำดับการเกิด (Birth order) ของเด็กซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่ติดตัวมนุษย์มาแต่กำเนิดและเป็นตัวแปรที่สำคัญยิ่งที่มีผลต่อบุคลิกภาพของมนุษย์ ลำดับการเกิดเป็นส่วนหนึ่งของอิทธิพลจากสิ่งที่เด็กได้รับจากพ่อแม่ต่างกัน ซึ่งความสัมพันธ์ในครอบครัวที่พ่อแม่ หรือแม้กระทั่งญาติพี่น้องมีต่อเด็กในแต่ละลำดับการเกิดนั้น ล้วนแต่ส่งผลต่อบุคลิกภาพของเด็กเป็นอย่างยิ่ง (สถิต วงศ์สวรรค์, 2544 และ กาญจนา แก้วเย็น, 2523)

จากการศึกษาลำดับการเกิดที่มีผลต่อบุคลิกภาพ พบว่าเนื่องจากลูกคนโตหรือเด็กที่เกิดคนแรกมักจะได้รับความสนใจอย่างดียิ่งจากพ่อแม่ และครอบครัว จนกระทั่งเมื่อน้องคนรองเกิดตามมา เขาก็มีความรู้สึกที่ความรักที่เคยได้รับจากพ่อแม่ได้ถูกแบ่งปันไปให้กับน้องมากกว่าตน ด้วยประสบการณ์ที่เขาได้รับนี้อาจเป็นสิ่งที่ส่งผลต่อบุคลิกภาพของลูกคนโตในหลายๆ ประการ เช่น การเกลียดชังผู้อื่น การต่อสู้ดิ้นรนอย่างรุนแรงเพื่อคุ้มครองตนเองจากสถานการณ์ต่างๆ และความรู้สึกไม่มั่นคง เป็นต้น จากการศึกษาพบว่าลูกคนโตมักจะมีความอิจฉามากกว่าลูกคนอื่นๆ เพราะลูกคนโตมักจะมีภาระหน้าที่มากในการดูแลน้องทั้งต้องปฏิบัติตามคำเรียกร้องและคำสั่งของบิดามารดาอีกมากมาย ผลดีจากการนี้ก็มีในแง่ที่ว่า พี่คนโตจะได้รับความรักและนับถือจากน้องเป็นอย่างดี แต่อย่างไรก็ตามการที่เด็กเคยมีสภาพเป็นลูกคนเดียวช่วงระยะเวลาหนึ่งมาก่อนหน้านี้ เด็กย่อมเคยได้รับความสนใจอย่างเต็มเปี่ยมจากบิดา มารดา ครั้นเมื่อมีน้องใหม่เกิดมาความรักและความสนใจต่อบิดามารดาเคยทุ่มเทให้เฉพาะตนเองเพียงผู้เดียวก็ถูกแบ่งปันไปให้น้อง ประกอบกับตนเองต้องเริ่มมีภาระ

รับผิดชอบต่อน้อง ๆ สภาพการณ์เช่นนี้อาจก่อปัญหาทางบุคลิกภาพได้เมื่อเติบโตเป็นผู้ใหญ่ได้ โดยในทางบวกอาจเป็นผู้ที่มีลักษณะนิสัยเป็นผู้นำ มีความรับผิดชอบ ทะเยอทะยาน ขยัน ตั้งใจสูง แต่หากเป็นในทางลบลูกคนโตอาจกลายเป็นผู้ที่ชอบดูถูกคนอื่น เห็นแก่ตัว มุ่งแต่เป้าหมาย ไม่เห็นใจคนอื่น หรือมีพฤติกรรมต่อต้านชัดเจนและก้าวร้าวรุนแรง นักจิตวิทยาเชื่อว่าพฤติกรรมต่างๆ ที่แสดงออกนี้มาจากอารมณ์อิจฉาริษยา ซึ่งสืบเนื่องมาจากการที่บิดามารดาหันเหความรักและความสนใจไปที่น้องที่เกิดมาใหม่

สำหรับบุคลิกภาพของลูกคนกลางนั้น เนื่องด้วยลูกคนกลางมักจะไม่ค่อยได้รับความรักและความเอาใจใส่จากบิดามารดามากเท่าที่ลูกคนโต หรือคนสุดท้ายที่ได้รับ บิดามารดามักละเลยลูกคนกลาง โดยเฉพาะในกรณีที่มีลูกมากและฐานะครอบครัวยากจน ผลก็คือเด็กจะรู้สึกน้อยเนื้อต่ำใจ ทำให้ลูกคนกลางมักจะมีลักษณะของความคือร้อนและความริษยาสูง แต่โดยมากแล้วจะเป็นผู้ที่สามารถปรับตัวได้ดีที่สุดในบรรดาพี่น้องด้วยกัน เป็นนักเจรจา สร้างสันติภาพ และเป็นผู้ประนีประนอมในสถานการณ์ต่างๆ

ในด้านบุคลิกภาพของลูกคนเล็ก จากการศึกษาเด็กที่อยู่ในฐานะลูกคนสุดท้ายต้องพบว่ามีความโน้มเอียงที่จะมีปัญหาในการปรับตัวทางบุคลิกภาพได้หลายประการ เนื่องด้วยลูกคนเล็กมักเป็นผู้ที่ได้รับการตามใจมากที่สุด ในบรรดาพี่น้องด้วยกัน จนบางครั้งอาจถูกตามใจจนเสียเด็กและมีแนวโน้มที่จะมีปัญหามากในการปรับตัวเมื่อก้าวเข้าสู่วัยผู้ใหญ่ ทำให้ลูกคนเล็กมักเป็นผู้ที่ทำอะไรไม่สมวัย เป็นคนเปิดเผย ใช้อารมณ์มากกว่าเหตุผล สนุกสนานร่าเริง เป็นที่รักใคร่ของคนอื่น และเข้ากับผู้อื่นได้ง่าย นอกจากนั้นลูกคนเล็กอาจถูกพี่บังคับหรือรังแกเพราะ ความมีอำนาจของความเป็นพี่ที่จะใช้บังคับน้อง หรือ ความอิจฉาริษยาที่บิดา มารดาทุ่มเทความรักให้น้องสุดท้ายมากกว่าตน ซึ่งจากประสบการณ์ที่ได้รับในวัยเด็ก ทำให้บุคลิกภาพของลูกคนเล็กมักเป็นคนขี้อิจฉา ช่างวิตกกังวล หรือชอบต่อต้านสังคม ในบางรายเด็กอาจได้รับการตามใจจากบิดามารดามากเกินไปจนกลายเป็นผู้ที่ต้องคอยพึ่งพาผู้อื่น และคิดแต่ว่าเมื่อมีปัญหาเกิดขึ้นจะมีผู้คอยติดตามแก้ไขช่วยเหลือ และปิดปากทุกครั้งรอบให้ตนเด็กแบบนี้ เมื่อเข้าวัยผู้ใหญ่แล้วก็จะยังคงมีลักษณะนิสัยดังเลที่จะตัดสินใจด้วยตนเอง ซึ่งก่อให้เกิดปมด้อยในใจ ไม่มีความเป็นตัวของตัวเอง เนื่องจากยังคงมีความ

อาลัยอารมณ์ในความปกป้องคุ้มครองของบิดามารดาตลอดไป (นวลลออ สุภาพผล, 2527; และ นิภา นิธยาชน, 2520)

แม้ว่าลำดับการเกิดจะส่งผลต่อบุคลิกภาพของบุคคลเป็นอย่างมาก แต่อย่างไรก็ดีการอบรมเลี้ยงดูของพ่อแม่ที่มีต่อลูกได้ต่างไปจากในอดีต ในปัจจุบันพ่อแม่ได้ให้การอบรมเลี้ยงดูต่อลูกในแต่ละลำดับการเกิดไม่แตกต่างกัน โดยไม่ได้มีการเน้นให้ความสำคัญกับลูกในลำดับการเกิดใดเป็นพิเศษเหมือนในอดีต ซึ่งจากปัจจัยดังกล่าวทำให้ผู้วิจัยเกิดข้อสันนิษฐานว่าในปัจจุบันลำดับการเกิดจะยังคงมีผลต่อบุคลิกภาพของบุคคลเช่นเดิมหรือไม่ อย่างไรก็ตาม เนื่องด้วยการอบรมเลี้ยงดูของพ่อแม่ที่มีต่อลูกในแต่ละลำดับการเกิดได้ต่างไปจากเดิม และนอกจากตำแหน่งของลำดับการเกิดที่ต่างกันจะมีความสัมพันธ์กับบุคลิกภาพโดยรวมของแต่ละบุคคลแล้ว บุคลิกภาพที่เกิดจากประสบการณ์และโลกทัศน์ที่ต่างกันก็อาจส่งผลให้แต่ละบุคคลถูกโน้มน้าวใจได้ต่างกันอีกด้วย (อรรวรรณ ปิรันธน์โอวาท, 2546) ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่าเป็นประเด็นที่น่าสนใจอย่างยิ่งในการศึกษาเปรียบเทียบบุคลิกภาพที่ต่างกันของเด็กในแต่ละลำดับการเกิดที่อาจมีอิทธิพลต่อการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ

จากงานวิจัยและวรรณกรรมที่กล่าวมาข้างต้น ทำให้ผู้วิจัยตระหนักถึงประเด็นปัญหาที่ต้องการทำการศึกษาดังกล่าวในกรอบกว้างที่อาจส่งผลต่อการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจของผู้รับสาร โดยเน้นไปที่ปัจจัยในด้านอิทธิพลของลำดับการเกิดที่มีต่อการยอมรับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ เนื่องจากตัวแปรดังกล่าวเป็นตัวแปรสำคัญที่อาจส่งผลต่อบุคลิกภาพแลทัศนคติของเด็ก โดยจะทำการศึกษาว่าเด็กที่มีลำดับการเกิดต่างกันจะมีการยอมรับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจแตกต่างกันอย่างไร ซึ่งจะทำการอ้างอิงตามทฤษฎีบุคลิกภาพ (Personality theory) ทฤษฎีดังกล่าวได้อธิบายการตอบโต้ของผู้รับสารด้วยการใช้วิธีการทางจิตวิทยา ซึ่งโครงสร้างบุคลิกภาพที่สำคัญได้แก่ การนับถือตนเอง (Self-esteem) บุคลิกที่ชอบเชื่อฟังผู้มีอำนาจ (Authoritarianism) ความต้องการสัมฤทธิ์ผล (The need for achievement) ความยึดมั่นในความเห็นตนเอง (Dogmatism) และความกังวลใจ (Anxiety) ซึ่งลักษณะทางบุคลิกภาพดังกล่าว ได้ส่งผลสำคัญต่อความรู้สึกของผู้รับสารที่มีต่อการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ (อรรวรรณ ปิรันธน์โอวาท, 2546)

คำถามวิจัย

1. ลำดับการเกิดของเด็กมีความสัมพันธ์กับบุคลิกภาพอย่างไร
2. ลำดับการเกิดของเด็กจะมีความสัมพันธ์กับการยอมรับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจต่างกัน อย่างไร

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลำดับการเกิดกับลักษณะบุคลิกภาพของเด็ก
2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลำดับการเกิดของเด็กกับการยอมรับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ
3. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพแบบต่างๆ กับการยอมรับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ

ความสำคัญของงานวิจัย

การวิจัยนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ปกครองรวมถึงครูอาจารย์เพื่อนำไปใช้ในการอบรมเลี้ยงดูสั่งสอน และทำความเข้าใจเกี่ยวกับเด็กในปกครองของตน โดยสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับปัจจัยด้านลำดับการเกิดที่มีผลต่อบุคลิกภาพที่เชื่อมโยงถึงการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ เพื่อนำไปใช้เป็นแนวทางในการสร้างการสื่อสารเพื่อให้เกิดความเข้าใจอันดี หรือนำไปประยุกต์ใช้ปรับปรุงสารที่ตรงกับความต้องการและการยอมรับของเด็ก โดยรวมถึงการยอมรับทั้งในด้านของแหล่งสาร สาร และช่องทางที่จะสามารถเข้าถึงการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจของเด็กที่มีลำดับการเกิดแตกต่างกัน

นอกจากนั้นงานวิจัยนี้ยังจะเป็นประโยชน์สำหรับผู้สื่อสารที่ต้องการสื่อสารให้ประสบความสำเร็จ หากผู้ส่งสารมีความเข้าใจในลักษณะตามธรรมชาติ และพฤติกรรมที่มีผลโต้ตอบข่าวสารในรูปแบบต่างๆ ของเด็ก และหากผู้สื่อสารสามารถนำมาใช้เป็นเครื่องช่วยในการสื่อสารให้เหมาะสมกับสภาพของการสื่อสารแล้ว ก็จะเป็นส่วนช่วยให้การสื่อสารในครั้งนั้นประสบความสำเร็จได้ง่ายยิ่งขึ้น

อีกทั้งงานวิจัยนี้ยังจะเป็นประโยชน์ต่อบริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจคน โดยจะทำให้ผู้ให้คำปรึกษามีความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับปัจจัยด้านลำดับการเกิด ซึ่งส่งผลต่อ

ความรู้สึกต่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจว่าเป็นไปในแนวทางที่ยอมรับหรือต่อต้านการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ นอกจากนี้ผลการวิจัยที่ได้จะเป็นประโยชน์สำหรับผู้สนใจ และผู้วิจัยที่จะสามารถนำข้อมูลไปใช้เพื่ออ้างอิง และศึกษาต่อไปในเรื่องลำดับการเกิดในแง่มุมต่างๆ ให้กว้างขวางยิ่งขึ้น

ขอบเขตการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้ จะมุ่งศึกษาเฉพาะเด็กที่มีอายุ 13 – 18 ปีที่เป็นลูกคนโต ลูกคนกลาง หรือ ลูกคนเล็กในเขตกรุงเทพมหานคร

ตัวแปรที่ศึกษามีดังนี้ คือลำดับการเกิด บุคลิกภาพ และการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ

นิยามศัพท์

1. ลำดับการเกิด หมายถึงตำแหน่งที่ต่อเนื่องกันของบุคคลในระหว่างพี่น้อง ในที่นี้มี 3 ระดับ คือ ลูกคนโต ลูกคนกลาง และลูกคนเล็ก

ลูกคนโต หมายถึงลูกคนที่ 1 ของครอบครัว

ลูกคนกลาง หมายถึงเด็กที่ไม่ใช่ลูกคนโต และลูกคนเล็ก ซึ่งในที่นี้หมายถึง ลูกคนที่ 2 ลูกคนที่ 3 ลูกคนที่ 4 ฯลฯ

ลูกคนเล็ก หมายถึงลูกคนสุดท้ายของครอบครัว

2. การยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ หมายถึงความโน้มเอียงของทัศนคติ และพฤติกรรมของเด็กที่มีต่อการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ โดยแบ่งเป็นประเด็นในเรื่องของรูปแบบของแหล่งสาร รูปแบบของสาร และรูปแบบของช่องทางที่ใช้ในการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ

3. บุคลิกภาพ หมายถึงลักษณะโดยรวมของแต่ละบุคคล ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงลักษณะนิสัยในการตอบสนองต่อสถานการณ์ ซึ่งประกอบด้วยโครงสร้างบุคลิกภาพที่สำคัญได้แก่ การนับถือตนเอง (Self-esteem) บุคลิกที่ชอบเชื่อฟังผู้มีอำนาจ (Authoritarianism) ความต้องการสัมฤทธิ์ผล (The need for achievement) ความยึดมั่นในความเห็นตนเอง (Dogmatism) และความกังวลใจ (Anxiety)

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษาถึง “ลำดับการเกิดของเด็กและการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ” ผู้วิจัยได้นำแนวคิดและทฤษฎีต่างๆมาใช้ในการศึกษาดังต่อไปนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ (Persuasive Communication)
 - 1.1 ความหมายของการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ
 - 1.2 ความสำคัญของการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ
 - 1.3 ปัจจัยของผู้สื่อสารและเนื้อหาสารที่มีผลต่อการโน้มน้าวใจ
2. แนวคิดเกี่ยวกับผู้รับสาร (Receiver)
 - 2.1 ความสำคัญของผู้รับสาร
 - 2.2 การวิเคราะห์ผู้รับสาร
3. ทฤษฎีบุคลิกภาพ (Personality theory)
 - 3.1 ความหมายเกี่ยวกับบุคลิกภาพ
 - 3.2 โครงสร้างบุคลิกภาพที่มีผลต่อการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ
 - 3.3 ทฤษฎีบุคลิกภาพของแอดเลอร์ (Adler's Theory)
4. แนวคิดเกี่ยวกับลำดับการเกิด (Birth Order)
 - 4.1 ผลกระทบของลำดับการเกิดที่ส่งผลต่อบุคลิกภาพ
5. บทสรุป
6. สมมติฐานการวิจัย

แนวคิดเกี่ยวกับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ

ความหมายของการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ

การโน้มน้าวใจ หมายถึงสถานการณ์ที่พยายามจะปรับปรุงทัศนคติ และ/หรือ พฤติกรรม โดยสารที่เกี่ยวข้องกับพลังที่มีได้มีลักษณะขู่เชิญโดยตรง และที่เข้าได้กับเหตุผลและอารมณ์ของผู้ถูกโน้มน้าวใจที่เป็นเป้าหมาย ซึ่งจำกัดความดังกล่าวเน้นความสนใจไปที่การใช้สัญลักษณ์ ดังนั้นความสนใจจึงมุ่งไปที่ระบบวัจนภาษาและอวัจนภาษาที่ใช้ แต่ไม่ได้ให้ความสนใจกับการควบคุมสภาพแวดล้อม (กรณีการ์ อัสวตศเดชา, 2542, หน้า11) นอกจากนี้การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจยังอาจหมายถึง การสื่อสารของมนุษย์ที่สร้างขึ้นมาเพื่อให้มีอิทธิพลเหนือผู้อื่น โดยการเปลี่ยนความเชื่อ ค่านิยม หรือทัศนคติ (อรรวรรณ ปิณฑน์โอวาท, 2546)

การโน้มน้าวใจเป็นเสมือนส่วนประกอบที่สำคัญส่วนหนึ่งของชีวิตมนุษย์ โดยที่เราไม่สามารถหลีกเลี่ยงการที่จะชักจูงใจผู้อื่นหรือถูกผู้อื่นจูงใจได้ (จวงจันท์ หอมจันทนากุล, 2541) สำหรับการโน้มน้าวและการชักจูงใจให้คล้อยตามนั้นต่างจากการเผยแพร่ข่าวสารและการให้ความรู้ตรงที่การให้ความรู้เพื่อสร้างให้ผู้รับสารเกิดความเข้าใจ แต่การโน้มน้าวใจมีวัตถุประสงค์เพื่อเปลี่ยนทัศนคติจนถึงเกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม ดังเช่นการเผยแพร่ข่าวสารการณรงค์สุขภาพ หรือ การโน้มน้าวใจมีความต้องการไม่เพียงแต่ให้ผู้สูบบุหรี่มีความเข้าใจว่าบุหรี่ยี่มีพิษร้ายเท่านั้น แต่ยังมีความต้องการที่จะให้ผู้รับสารเกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติและพฤติกรรมให้เลิกการสูบบุหรี่อีกด้วย (วาสนา จันท์สว่าง, 2534) กล่าวโดยสรุปจากจำกัดความของนักวิชาการข้างต้น การโน้มน้าวใจหมายถึงการที่ผู้ส่งสารมีความต้องการที่จะเปลี่ยนแปลงทัศนคติหรือพฤติกรรมของผู้รับสารไปในแนวทางที่ตนต้องการหรือวางไว้

ความสำคัญของการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ

ในประเทศทางฝั่งตะวันตกมีสิ่งทีแสดงให้เห็นว่า การพัฒนาการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจจะเป็นหนทางที่นำไปสู่ความตกลง และการเจรจาต่อรองด้วยสันติวิธี การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจจะเข้ามาแทนที่การใช้กำลัง การขู่เชิญ การฆาตกรรม หรือแม้แต่สงคราม (อรรวรรณ ปิณฑน์โอวาท, 2546) หากมนุษย์เป็นสัตว์ที่ดำเนินชีวิตได้โดยไม่อาศัยการช่วยเหลือจากผู้อื่น การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจก็ดูเหมือนจะไม่มีคามจำเป็น แต่เนื่องด้วยมนุษย์เป็นสัตว์สังคม มนุษย์ต้องพึ่งพาอาศัย

กันในการดำรงชีวิต การโน้มน้าวจึงถือเป็นส่วนสำคัญในชีวิตประจำวันของมนุษย์และเมื่อการกระทำร่วมกันของมนุษย์เพิ่มขึ้นเพียงใด ความต้องการ โน้มน้าวผู้อื่นก็เพิ่มมากขึ้นตามลำดับ (วิชฌ สุวรรณเพิ่ม, 2527)

ซึ่งองค์ประกอบขั้นพื้นฐานที่จะทำให้การ โน้มน้าวใจประสบผลสำเร็จนั้น มีด้วยกันหลายประการ ตั้งแต่องค์ประกอบด้านผู้รับสาร สาร สื่อ สภาพการณ์ ถึงแวดล้อม รวมทั้งตัวผู้รับสารเอง สำหรับองค์ประกอบเกี่ยวกับตัวผู้รับสารนั้น การที่ผู้รับสารคนหนึ่ง ๆ มีความละเอียดอ่อนต่อการถูกโน้มน้าวใจเพียงใด อาจจะพิจารณาได้จากหลายปัจจัยด้วยกัน (วิชฌ สุวรรณเพิ่ม, 2527, หน้า 16) การโน้มน้าวใจเป็นการสื่อสารรูปแบบหนึ่งซึ่งเป็นกระบวนการ เนื่องจากมีการเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลง และมีการดำเนินกิจกรรมที่ต่อเนื่องกันไป กระบวนการ โน้มน้าวใจประกอบด้วยหลายขั้นตอน โดยในขั้นตอนแรกผู้ส่งสารต้องมีเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ที่แน่นอน ขั้นตอนต่อมาผู้ส่งสารต้องมีการวิเคราะห์ผู้รับสารอย่างถ่องแท้เพื่อให้การสื่อสารนั้นบรรลุผลที่วางไว้ จากนั้นผู้รับสาร จะทำการถอดรหัส และตีความสารที่ได้รับ และขั้นตอนสุดท้าย คือ การมีปฏิกิริยาตอบสนองของผู้รับสาร (วาสนา จันทร์สว่าง และ ทศนีย์ อินทรสุขศรี, 2532) นอกจากนั้นการสื่อสารในการโน้มน้าวใจให้ประสบผลสำเร็จนั้น ผู้ส่งสารจำเป็นต้องใช้กลวิธีประเภทต่างๆที่จะสามารถสร้างความสนใจและจูงใจผู้รับสารให้มีความคล้อยตามสารเพื่อการ โน้มน้าวใจที่ผู้รับสารทำการสื่อสารไปด้วย

ปัจจัยของผู้สื่อสารและเนื้อหาสารที่มีผลต่อการ โน้มน้าวใจ

อริสโตเติล นับว่าเป็นปราชญ์คนแรกที่ได้วางระบบวาทศาสตร์ไว้อย่างละเอียดสมบูรณ์ และได้อธิบายถึงปัจจัย 3 ประการแห่งการพูดโน้มน้าวใจ โดยแบ่งเป็นประเด็นในด้านผู้ส่งสารและเนื้อหาสาร อันประกอบด้วย

อีทอส (Ethos) หมายถึง ลักษณะความน่าเชื่อถือของผู้พูดที่ปรากฏอยู่ในจิตใจของผู้ฟัง Ethos ยังประกอบด้วยสิ่งสำคัญอีก 3 ประการ คือ ความรู้จริงในเรื่องที่พูดเป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญ (Expertise or Expertness) คุณธรรมหรือความดีงามในตัวผู้พูด (Moral Character) และความจริงใจและปรารถนาดีต่อผู้ฟัง (Sincerity, Good Will and Trustworthiness) (วิรัช ลภีรัตนกุล, 2543) นอกจากนั้น เบอโลและคณะได้ทำการวิจัยความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสารซึ่งได้ข้อสรุปว่ามีปัจจัย 3 ประการที่ผู้รับสารมักใช้ในการตัดสินใจความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร ได้แก่ ปัจจัยที่

สร้างความปลอดภัย (Safety Factor) อันได้แก่คุณสมบัติดังต่อไปนี้ ความใจดี เข้ากับผู้อื่นได้ง่าย มีความเป็นเพื่อน ร่าเริง เอื้อเฟื้อ ไม่เห็นแก่ตัว สุภาพ ต่อมาเป็นปัจจัยที่เป็นคุณสมบัติของผู้ส่งสาร (Qualification factor) ซึ่งจะเน้นในคุณสมบัติด้านความรู้ ความชำนาญ และประสบการณ์ของผู้ส่งสาร และปัจจัยด้านพลวัตของผู้ส่งสาร (Dynamism Factor) ปัจจัยที่แสดงถึงความคล่องแคล่ว กระตือรือร้น ตรงไปตรงมา และกล้าเสี่ยง (อรวรรณ ปิณฑน์โอวาท, 2546)

พาทอส (Pathos) หมายถึง การที่ผู้พูดจะต้องรู้ถึงสภาพอารมณ์ ทัศนคติ ของผู้ฟังและเลือกสรรเนื้อหาสาระที่พูดให้เหมาะสมกับความสนใจและความต้องการของกลุ่มผู้ฟังตลอดจนถึงการศึกษาให้ทราบถึงธรรมชาติแห่งความต้องการของมนุษย์ทั่วไป (วิรัช ลภีรัตนกุล, 2543) ซึ่งการโน้มน้าวใจจะได้ผลดียิ่งขึ้นถ้ามีจุดจูงใจที่ผู้รับสารสามารถเชื่อมโยงได้กับกรอบอ้างอิงของตัวเอง จุดจูงใจที่ใช้กันทั่วไปแบ่งออกได้ดังนี้ จุดจูงใจโดยใช้ความกลัว (Fear Appeals) มีการศึกษาด้านการใช้จุดจูงใจโดยใช้ความกลัว ปรากฏว่าความกลัวในระดับต่ำมีผลในทางโน้มน้าวใจมากกว่าความกลัวในระดับสูง เพราะหากมีความกลัวมากเกินไปแล้ว ผู้รับสารจะเกิดความกังวลใจจนลืมที่จะสนใจในสาร จุดจูงใจโดยใช้อารมณ์ (Emotional Appeals) นักวิจัยชาวตะวันตกได้ทำการทดลองและพบว่า สารที่ใช้อารมณ์จะโน้มน้าวใจได้มากกว่าสารที่ไม่ใช้อารมณ์ตามปกติ จุดจูงใจโดยใช้ความโกรธ (Anger Appeals) วิธีนี้ผู้ส่งสารสร้างความโกรธหรือความคับข้องใจแก่ผู้รับสารแล้วจึงเขียนหรือพูด เพื่อลดหรือเพิ่มความเครียดแก่ผู้รับสาร จุดจูงใจโดยใช้อารมณ์ขัน (Humorous Appeals) วิธีนี้ใช้การลดความเครียดมาช่วยในการสื่อสาร ซึ่งทำได้โดยวิธีการเขียนประชดแค้น เช่น เขียนประชดโจรว่า “ขอความกรุณาอย่าขโมยอีกเพราะไม่มีอะไรให้ขโมยแล้ว” ซึ่งการเลือกใช้จุดจูงใจที่เน้นอารมณ์ประเภทหนึ่งอาจมีความหมายมากต่อผู้รับสารคนหนึ่ง ในขณะที่ผู้รับสารอีกคนอาจจะไม่มีความรู้สึกใดๆเลยก็เป็นได้ (อรวรรณ ปิณฑน์โอวาท, 2546)

โลโกส (Logos) หมายถึง การที่ผู้พูดรู้จักใช้เหตุผลอย่างถูกต้องมาประกอบการพูด รู้จักการประมวลเรื่องที่พูด และการนำเอาข้อเท็จจริงหลักฐานต่าง ๆ มาประกอบการพูด และพิจารณาหาเหตุผลในเรื่องที่พูด พึงระลึกไว้เสมอว่า การใช้ Logos นี้ ผู้พูดจะต้องใช้ให้สัมพันธ์สอดคล้องกับความรู้จริงในเรื่อง (วิรัช ลภีรัตนกุล, 2543) ซึ่งปัจจัยที่กล่าวมาต่างส่งผลต่อผู้รับสาร

ต่างกัน ผู้รับสารบางคนอาจถูกโน้มน้าวใจโดยผู้ส่งสารที่มีความน่าเชื่อถือมากกว่าผู้ส่งสารที่มีความจริงใจและปรารถนาดีต่อตน เช่น ในเรื่องรูปแบบการแต่งตัวเด็กอาจเชื่อคำแนะนำของรุ่นพี่และเพื่อนที่โรงเรียนมากกว่าพ่อแม่หรือสมาชิกในครอบครัวก็เป็นได้ นอกจากนี้ผู้รับสารบางคนอาจถูกโน้มน้าวใจได้ด้วยสารที่เน้นถึงอารมณ์มากกว่าสารที่ใช้อารมณ์ตามปกติ เช่น การใช้ข้อมูลที่สะเทือนใจ นำเวทนา เป็นต้น อย่างไรก็ตามในผู้รับสารอีกคน หากไม่มีข้อมูลทางสถิติมายืนยันเขาก็จะไม่เชื่อสารดังกล่าวโดยเด็ดขาด มีปัจจัยหลายประการที่ส่งผลให้ผู้รับสารเกิดการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจต่างกันดังจะกล่าวในหัวข้อถัดไป

แนวคิดเกี่ยวกับผู้รับสาร

ความสำคัญของผู้รับสาร

ผู้รับสาร คือ บุคคลที่ได้รับสารที่ถูกส่งมาจากผู้ส่งสาร ซึ่งเมื่อได้รับสารผู้รับสารจะเกิดการตีความ และการตอบสนอง โดยตั้งใจหรือไม่ตั้งใจก็ตาม และส่งปฏิกิริยาตอบสนอง (Feedback) กลับไปให้ผู้ส่งสาร (พจนี เขยจรรยา, เมตตา วิวัฒนานุกูล และ ฉิรนนท์ อนวัชศิริวงศ์, 2538, หน้า 11) หรืออีกนัยหนึ่งผู้รับสารก็คือ จุดหมายปลายทางของสาร (Destination) นั่นเอง รจิตลักษณ์ แสงอุไร (2548) โดยทั่วไปผู้รับสารมักถูกมองข้ามความสำคัญในกระบวนการสื่อสารอยู่เสมอ งานวิจัยส่วนใหญ่มักให้ความสำคัญแก่ผู้ส่งสาร และมองข้ามความสำคัญของผู้รับสาร แต่ในความเป็นจริงแล้วผู้รับสารมีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าผู้รับสารแม้แต่น้อย ผู้รับสารถือเป็นตัวแปรสำคัญในกระบวนการสื่อสาร ในฐานะเป็นผู้รับสารที่ถูกส่งมา และถือเป็นผู้ควบคุมกระบวนการสื่อสารไม่ต่างกับผู้ส่งสารเช่นกัน

กิติมา สุรสนธิ (2548) ในการทำการสื่อสารแต่ละครั้งจะมีความหมายอย่างไร จะประสบผลสำเร็จหรือไม่ ขึ้นอยู่กับว่าผู้รับสารนั้นจะเลือกรับสารที่จะตีความและจะทำความเข้าใจต่อข่าวสารที่ตนเองได้รับนั้นอย่างไร แม้ว่าการสื่อสารจะเริ่มต้นจากผู้ส่งสาร แต่สิ่งที่แสดงว่าการสื่อสารจะประสบความสำเร็จหรือไม่นั้นได้ขึ้นอยู่กับผู้รับสารเป็นสำคัญ เช่น ถ้าผู้รับสารต้องการรับฟังสารตามที่คุณส่งสารส่งอยู่ในขณะนั้น และผู้รับสารสามารถทำความเข้าใจต่อสารนั้นได้ การสื่อสารก็จะสำเร็จได้โดยง่าย ในทางกลับกันหากผู้ส่งสารขาดความสนใจในตัวสาร การไม่มีความพยายาม

ที่จะเปิดรับสาร หรือผู้รับไม่สามารถทำความเข้าใจในสารที่ผู้ส่งส่งให้ได้ก็จะทำให้การสื่อสารนั้น ล้มเหลว

ผู้รับสารเป็นองค์ประกอบของกระบวนการสื่อสารที่ควรให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก เนื่องจากผู้รับสารคือ เป้าหมายของการสื่อสารแต่ละครั้ง การสื่อสารในแต่ละครั้งนั้น เราอาจวัดสัมฤทธิ์ผลของมันได้จากผู้รับสาร จึงนับได้ว่าองค์ประกอบส่วนนี้แม้จะไม่ใช่ส่วนเดียวของกระบวนการสื่อสาร แต่ก็เป็นส่วนที่ทำให้กระบวนการสื่อสารครบถ้วนสมบูรณ์และมีประสิทธิภาพอย่างขาดเสียไม่ได้ (ยุบล เบ็ญจรงค์กิจ, 2534) และเมื่อผู้รับสารตระหนักถึงความสำคัญของผู้รับสาร ในฐานะตัวแปรสำคัญที่จะทำให้การสื่อสารครั้งนั้นๆ ประสบความสำเร็จ ซึ่งปัจจัยสำคัญตัวหนึ่งซึ่งจะทำให้เราเข้าใจพฤติกรรมของผู้รับสาร สิ่งที่ผู้ส่งสารควรคำนึงถึงคือการวิเคราะห์ผู้รับสาร (วิษณุ สุวรรณเพิ่ม, 2527)

การวิเคราะห์ผู้รับสาร

ในการสื่อสารที่มีประสิทธิผล หากผู้ส่งสารมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับผู้รับสารมากเท่าใด โอกาสที่การสนทนาในครั้งนั้นจะประสบผลสำเร็จก็ยิ่งมีมากขึ้น ผู้ส่งสารจำเป็นต้องศึกษาถึงองค์ประกอบต่างๆ เกี่ยวกับผู้รับสารที่มีผลต่อการรับรู้และตีความสารที่ได้รับ เนื่องจากความหมายของสารไม่ได้ขึ้นอยู่กับตัวสารเพียงอย่างเดียว แต่ขึ้นอยู่กับการตีความของผู้รับสารเป็นสำคัญ (พัชนี เชยจรรยา, เมตตา วิวัฒนานุกูล และ ถิรนนท์ อนวัชศิริวงศ์, 2538)

โดยทั่วไป วัตถุประสงค์พื้นฐานของการการวิเคราะห์ผู้รับสารคือ เพื่อค้นหาลักษณะร่วมกันของผู้รับสารที่สามารถวัดผลได้ ซึ่งจะเกี่ยวข้องกับลักษณะพื้นฐานของกลุ่มเป้าหมายสามประการด้วยกัน คือ (1) ลักษณะทางประชากร (2) ลักษณะเชิงจิตวิทยาที่มุ่งเน้นคุณค่า (Values) และรูปแบบการดำเนินชีวิต (Lifestyle) และ (3) ลักษณะทางสภาวะทางอารมณ์ของผู้รับสาร (สราวุธ อนันตชาติ, 2542) ในปัจจุบันการวิเคราะห์ผู้รับสารด้านลักษณะเชิงจิตวิทยาและรูปแบบการดำเนินชีวิตกำลังเป็นที่ศึกษากันอย่างแพร่หลาย โดยในด้านลักษณะเชิงจิตวิทยาคือการวิเคราะห์ในด้านบุคลิกภาพ (Personalities) ทักษะคติ (Attitudes) คุณค่า (Values) ความคิดเห็น (Opinion) การรับรู้ (Perception) และ รูปแบบการดำเนินชีวิต (Lifestyle) เป็นต้น ด้วยเหตุเพราะเนื่องจากลักษณะทางจิตวิทยาจะมุ่งเน้นที่จะอธิบายลักษณะพิเศษของมนุษย์แต่ละคนที่แตกต่างกันออกไปซึ่งอาจเป็นตัว

แปรสำคัญที่มีผลต่อการตอบสนองสารที่เขาได้รับ (สราวุธ อนันตชาติ, 2542 และ อรวรรณ
ปิลันธน์โอวาท, 2546)

ผลที่ทำให้ประชากรมีลักษณะที่แตกต่างกันดังกล่าว โดยหลักแล้วมาจากโครงสร้างของ
บุคลิกภาพของแต่ละบุคคล บุคลิกภาพ คือ หมวดยุขของลักษณะต่างๆ ที่รวมกัน และแสดงลักษณะ
ที่เป็นเฉพาะตัวของแต่ละคน (สุชา จันทน์เอม, 2539, หน้า 86) กล่าวได้ว่าโครงสร้างของบุคลิกภาพ
คือกลุ่มความเชื่อและทัศนคติของแต่ละบุคคล ซึ่งส่งผลให้บุคคลมีพฤติกรรมที่แตกต่างกันออกไป
ในสถานการณ์หนึ่ง โดยการศึกษาถึงโครงสร้างบุคลิกภาพของบุคคลสามารถทำการอ้างอิงได้กับ
ทฤษฎีบุคลิกภาพ (Personality theory)

แนวคิดเกี่ยวกับบุคลิกภาพ

ความหมายของบุคลิกภาพ

บุคลิกภาพเป็นคำที่ใช้กันอย่างแพร่หลายในการบรรยายบุคคล ทั้งในลักษณะการบรรยาย
บุคลิกภาพของตนเองและบุคลิกภาพของผู้อื่น ซึ่งคำว่า “บุคลิกภาพ (Personality)”
มีที่มาจากคำว่า “Persona” ในภาษาละติน อันหมายถึง หน้ากากที่ใช้ใส่ในการแสดงบทบาท
ของตัวละคร หรือลักษณะภายนอกที่ปรากฏให้ผู้อื่นเห็น คำนิยามที่เป็นสาธารณะทั่วไป คือ
บุคลิกภาพแสดงถึงการตัดสินใจคุณค่าของบุคคล บุคคลที่มีบุคลิกภาพจะประพฤติตนให้อยู่
ในขอบเขตและทิศทางที่น่าชื่นชอบ มีเสน่ห์ เป็นที่ยอมรับ ไปกันได้ดีกับผู้อื่น และเป็นสิ่งที่สังคม
พึงปรารถนา คำนิยามของนักวิทยาศาสตร์ คือ การใช้นิยามสาขาการศึกษา สามารถบอกได้ว่า
บุคลิกภาพศึกษาในขอบเขตใด และจะศึกษาบุคลิกภาพได้ดีอย่างไร แต่คำนิยามทางจิตวิทยา
นักจิตวิทยาจะใช้บุคลิกภาพที่หมายถึง สิ่งที่บุคคลเป็นอยู่จริง ไม่ใช่เพียงแต่กล่าวถึงลักษณะที่ปรากฏ
ภายนอกอย่างผิวเผินเท่านั้น ซึ่งก็มีนักจิตวิทยามากมายได้ให้คำนิยามของบุคลิกภาพไว้แตกต่างกัน
ไปตามแนวคิดที่ตนยอมรับ ผู้วิจัยจึงขอยกตัวอย่างคำนิยามของนักวิชาการต่างๆ ดังนี้ Engler (1999)
ได้พยายามค้นหาคำนิยามของบุคลิกภาพทั้งหมด 50 คำนิยาม และสรุปว่าบุคลิกภาพ คือ การจัดการ
ระบบความสัมพันธ์ของ ร่างกายและจิตใจภายในตัวบุคคล ซึ่งขึ้นอยู่กับลักษณะพฤติกรรม ความคิด
และความรู้สึกของบุคคลนั้น Feist (1990) กล่าวว่า บุคลิกภาพเป็นลักษณะการ (Trait) การวางตัว
หรือลักษณะภายในบุคคลที่ได้รับการวัดว่าพฤติกรรมของบุคคลมีความคงที่ และมีเอกลักษณ์

ส่วนตัวในแต่ละบุคคล Pervin และ John (2001) กล่าวว่า บุคลิกภาพเป็นลักษณะของบุคคลที่มีรูปแบบของความรู้สึก ความคิด และพฤติกรรมที่มั่นคงสม่ำเสมอ Schultz (2001) เสนอว่า บุคลิกภาพเป็นกลุ่มลักษณะที่เป็นเอกลักษณ์และดำรงอยู่ต่อไป โดยที่กลุ่มลักษณะเหล่านี้อาจจะเปลี่ยนแปลงในการตอบสนองต่อสถานการณ์ที่แตกต่างกันได้

โครงสร้างบุคลิกภาพที่มีผลต่อการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ

ทฤษฎีเกี่ยวกับบุคลิกภาพได้อธิบายการตอบโต้ของผู้รับสารด้วยการใช้วิธีการทางจิตวิทยา โดยประการแรกได้นำความแตกต่างทางด้านสรีระมาทำการอธิบายการโต้ตอบของผู้รับสาร ประการต่อมาใช้ความแตกต่างด้านความรู้สึกที่มีต่อคนอื่นมาทำการอธิบาย เช่น ความสนใจ ความรัก ความโกรธ ความอิจฉา ความกลัว เป็นต้น และประการสุดท้าย ใช้ความแตกต่างในด้านวิธีการเรียนรู้และประสบการณ์ซึ่งทำให้ผู้รับสารแต่ละคนมีโลกทัศน์ต่างกัน ความแตกต่างของผู้รับสารทั้งสามประการที่กล่าวมา เมื่อนำมาประกอบกันเป็นพฤติกรรมที่มองเห็นได้จะถูกรเรียกว่า บุคลิกภาพ ซึ่งโครงสร้างบุคลิกภาพสำคัญที่ส่งผลต่อการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจของผู้รับสาร แบ่งได้ออกเป็น 5 กลุ่ม ได้แก่ การนับถือตนเอง (Self-esteem) บุคลิกที่ชอบเชื่อฟังผู้มีอำนาจ (Authoritarianism) ความต้องการสัมฤทธิ์ผล (The need for achievement) ความยึดมั่นในความเห็นตนเอง (Dogmatism) และความกังวลใจ (Anxiety) (อรวรรณ ปิณฑน์โอวาท, 2546) ซึ่งประกอบด้วยรายละเอียดดังต่อไปนี้

สำหรับผู้ที่มึลักษณะของการยกย่องตนเอง (Self-esteem) มักจะมีบุคลิกภาพในแบบที่ชอบโอ้อวดตนเองว่ามีความสามารถเพื่อผลในด้านการยอมรับ การไว้วางใจ มีความมั่นใจ และมีประสิทธิภาพตลอดจนไว้ซึ่งอำนาจทางสังคม เขาจะไม่รู้สึกถูกปิดกั้นจากสังคมและไม่ปิดกั้นตนเองจากสังคม (วิชญ์ สุวรรณเพิ่ม, 2527) ซึ่งมีงานวิจัยที่สนับสนุนแนวคิดดังกล่าวได้แก่ งานวิจัยของโคเฮน และ ทีแวนซาล (1962, อ้างในอนินทร์ วาริรัตนกุล, 2549, หน้า 186) พบว่าผู้ที่มีบุคลิกประเภทที่มีความยกย่องนับถือในตนเองต่ำ (low self-esteem) จะยอมรับข่าวสารเพื่อการโน้มน้าวใจได้ง่ายกว่า หากเขาตระหนักว่าแหล่งสารมีศักดิ์ศรีสูง และจะถูกโน้มน้าวใจได้น้อย ถ้าเขาเห็นว่าแหล่งสารมีศักดิ์ศรีต่ำ อรวรรณ ปิณฑน์โอวาท (2546) กล่าวว่าผู้ที่มีความนับถือตนเอง

สูงจะเป็นผู้ที่มีความมั่นใจในตนเอง มองโลกในแง่ดี และไม่รู้สึกลัวว่าตนถูกปิดกั้นจากสังคม ในทางตรงข้ามผู้ที่มีความนับถือในตนเองต่ำจะมีความรู้สึกกังวลใจเมื่อต้องทำการตัดสินใจในเรื่องใดๆ มองโลกในแง่ร้าย รู้สึกไม่มั่นใจเมื่อที่ต้องเผชิญสถานการณ์ต่างๆ รวมทั้งจะทำการปรึกษาผู้อื่นก่อนการตัดสินใจทำบางสิ่งบางอย่างลงไป นอกจากนี้ธีระพร อูวรรณ โณ (2535) กล่าวว่าผู้ที่มีความนับถือตนเองสูง การต่อต้านในสารที่ได้รับก็อาจจะสูงตามไปด้วย การเปลี่ยนทัศนคติก็มีขึ้นน้อย ส่วนเด็กที่มีความนับถือตนเองต่ำการต่อต้านในการทำความเข้าใจสารอาจมีสูง เพราะผู้ที่มีลักษณะดังกล่าวมีแนวโน้มที่จะปฏิเสธสารที่ขัดกับความเชื่อเดิมของตน ดังนั้นผู้รับสารที่มีความนับถือหรือยกย่องในตนเองสูง มักจะไม่ยอมเชื่อความคิดของเด็กอื่นโดยง่าย หากเป็นข้อมูลที่ไม่ตรงกับความเชื่อหรือความคิดของเขาก็จะคิดว่าความคิดเหล่านั้นผิด วิธีแก้ไขจำเป็นต้องหาผู้ส่งสารที่เป็นที่ยอมรับของคนทั่วไป หรือเป็นผู้ส่งสารที่เก่งหรือน่าเชื่อถือกว่าเด็กที่มีบุคลิกภาพเช่นนี้ (อรวรรณ ปิรันธน์โอวาท, 2546)

บุคลิกที่ชอบเชื่อฟังผู้มีอำนาจ (Authoritarianism) บุคลิกภาพของคนในกลุ่มนี้มักเป็นผู้ที่ยึดมั่นกฎเกณฑ์ของกลุ่ม มักไม่มีความกล้าและความมั่นใจที่จะคิดหรือทำอะไรด้วยตนเอง ชอบที่จะฟังหรือปรึกษาผู้อื่นในทุกเรื่อง มักมีความลังเลไม่กล้าตัดสินใจด้วยตนเอง แต่อย่างไรก็ดีคนประเภทนี้จะไม่ถูกโน้มน้าวใจได้โดยง่าย หากสารนั้นไปขัดกับความเชื่อหรือความคิดเห็นของผู้ที่เขาเคารพและศรัทธา (อรวรรณ ปิรันธน์โอวาท, 2546) งานวิจัยของฮาวิ และ เบเวอร์ลี, 1961 (อ้างในวิญญู สุวรรณเพิ่ม, 2527, หน้า 37) พบว่า หากนักสื่อสารต้องการ โน้มน้าวใจผู้ที่มีบุคลิกที่เชื่อฟังผู้มีอำนาจให้เปลี่ยนทัศนคติมายอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจได้โดยง่าย อาจต้องพึ่งพาวิธีการหาผู้ส่งสารที่เป็นผู้ทรงคุณวุฒิเพื่อมาทำการโน้มน้าวใจ หรืออาจมีการอ้างอิงแหล่งที่มาของข่าวสารว่ามาจากแหล่งสารที่มีคุณภาพและมีความน่าเชื่อถือสูง

ความต้องการสัมฤทธิ์ผล (The need for achievement) หมายถึง ความมุ่งหวังที่จะประสบความสำเร็จ ความพยายามที่จะฟันฝ่าอุปสรรคในการกระทำให้สิ่งใดสิ่งหนึ่ง ความพยายามเอาชนะในคนอื่น หรือความต้องการที่จะเพิ่มศักดิ์ศรีของตนเอง (ปาริชาติ จันทรพีญ, 2522)งานวิจัยของ เดวิด แม็คเคลล์แลนด์ (อ้างในอรวรรณ ปิรันธน์โอวาท, 2546, หน้า 86) ซึ่งได้ทำศึกษาเกี่ยวกับความต้องการที่จะสัมฤทธิ์ผลในชีวิตของบุคคล ผลปรากฏว่าผู้ที่มีความต้องการสัมฤทธิ์ผลสูงมักจะเป็นผู้

ประกอบธุรกิจและพยายามที่จะปรับปรุงตนเองเป็นอย่างมาก ในทางกลับกันผู้ที่มีความต้องการสัมฤทธิ์ผลต่ำมักจะเป็นผู้ที่หวั่นไหวได้ง่าย และชอบทำในสิ่งที่มีความเสี่ยงสูงกว่าผู้ที่มีความต้องการสัมฤทธิ์ผลสูง สำหรับงานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างลำดับการเกิดและความต้องการสัมฤทธิ์ผล ได้แก่ งานวิจัยของ แซม สัน (1965) ได้ศึกษานักเรียนมัธยมที่จากครอบครัวที่มีลูกจำนวนสองคนขึ้นไป พบว่าลูกคนโต และลูกคนกลางมีความต้องการสัมฤทธิ์ผลสูงกว่าลูกคนเล็กอย่างมีนัยสำคัญ

ความยึดมั่นในความเห็นตนเอง หรือ ความมีจิตใจแคบ (Dogmatism) บุคคลที่มีความคิดหรือความเชื่อที่ตนเองนั้นเป็นผู้ที่ถูกต้องเสมอ คือ รั้น หัวแข็ง นอกจากนั้นยังเป็นผู้ที่มองสิ่งที่จะเกิดในอนาคตในแง่ร้ายอีกด้วย ซึ่งจะสังเกตได้จากบุคลิกลักษณะท่าทางและพฤติกรรมที่แสดงออกมารสนทนากับผู้อื่น (วิษณุ สุวรรณเพิ่ม, 2527) สำหรับผู้ที่มีลักษณะดังกล่าวจะเป็นผู้ที่ปิดตนเองจากความคิดเห็นอื่นๆ ที่ต่างจากของตน คนประเภทนี้จะมองปัญหาและแสวงหาคำตอบอย่างแคบๆ หากอ้างอิงกับประเด็นการโน้มน้าวใจ (อรวรรณ ปิณฑน์โอวาท, 2546 และ วิษณุ สุวรรณเพิ่ม, 2527) กล่าวไว้ว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบยึดมั่นในความเห็นตนเองมักจะไม่สามารถแยกความคิดในข่าวสารที่ผู้มีอำนาจสนับสนุนความคิดอยู่ได้ ตรงกันข้ามกับผู้ที่มีลักษณะใจกว้างซึ่งจะสามารถแยกความคิดจากข้อความได้ว่า จะสนับสนุนหรือไม่ยอมรับข่าวสารนั้น

บุคคลแบบที่ยึดมั่นในความเห็นตนเอง มักปฏิเสธข่าวสาร และผู้ส่งสารที่มีความคิดไม่สอดคล้องกับตน คือ รั้น หัวแข็ง นับได้ว่าเป็นบุคคลที่ผู้ส่งสารจะเปลี่ยนแปลงความคิด ทักษะคิดได้ยาก หากต้องการจะเข้าถึงผู้รับสารที่มีบุคลิกภาพดังกล่าวนี้ ผู้ส่งสารอาจต้องอาศัยความเชื่อถือ ความศรัทธาส่วนตัวของผู้รับสาร โดยผู้ส่งสารต้องทำการศึกษาให้รู้ว่า เด็กที่เป็นผู้ที่มีอิทธิพลต่อความคิดของผู้รับสารคือใคร แล้วจึงให้ผู้นั้นเป็นผู้ถ่ายทอดข่าวสารอีกต่อหนึ่ง (อรวรรณ ปิณฑน์โอวาท, 2546)

ความกังวลใจ (Anxiety) เป็นสภาวะทางด้านจิตใจของผู้ที่กำลังมีความคิดสับสนวุ่นวาย ไม่มีความแน่นอนในตนเอง การตัดสินใจไม่เด็ดขาด ขาดสมาธิสิ่งที่กำลังทำอยู่ในขณะนั้น หรือบางครั้งอาจมีมากเกินไปจนเกิดความหมกมุ่น ขาดสติในการที่จะรับข้อมูลข่าวสาร หรือทำการสื่อสาร (วิษณุ สุวรรณเพิ่ม, 2527) ความกังวลใจสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ระดับคือ ความกังวลใน

ลักษณะธรรมดา (Normal Anxiety) และความกังวลใจที่แสดงออกมาในลักษณะของความหวาดกลัว (Neurotic Anxiety) สำหรับความกังวลใจในลักษณะธรรมดา (Normal Anxiety) เมื่อบุคคลเกิดความสงสัยหรือไม่เข้าใจในเหตุการณ์หรือประสบการณ์ที่ได้รับมาในอดีต ย่อมเกิดความกังวลเมื่อได้พบกับปัญหาที่ตนเองจะต้องแก้ไขในสภาพที่แตกต่างกัน เมื่อนำมาอ้างอิงกับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจแล้วนั้น หากข่าวสารโน้มน้าวใจทำให้เขาลดความกังวลใจลงได้ การยอมรับต่อข่าวสารนั้นก็เพิ่มขึ้นตามไปด้วย (วิชฌ สุวรรณเพิ่ม, 2527) การวิจัยจำนวนมากแสดงผลไว้ว่า ยิ่งบุคคลมีความกังวลใจมากขึ้นเท่าใดก็จะถูกใจได้น้อยลงเท่านั้น เนื่องจากผู้ที่มีความกังวลใจสูง ก็มักจะแสดงความสนใจต่อสารน้อยลงไปด้วย และเมื่อเกิดการปิดกั้นการรับข่าวสารแล้ว การชักจูงใจก็จะไม่เกิดขึ้น

ส่วนความกังวลใจที่แสดงออกมาในลักษณะความหวาดกลัว (Neurotic Anxiety) ซึ่งอาจมาจากเหตุการณ์หรือสภาพการณ์ที่ตนเคยประสบมาและเก็บกดเอาไว้ ความรู้สึกที่ปรากฏออกมาอาจมีลักษณะอาการทางประสาทประกอบด้วย ซึ่งโดยปกติแล้วผู้ที่มีลักษณะดังกล่าวนี้ จะไม่ยอมรับข่าวสารโน้มน้าวใจได้โดยง่าย (อรรถพร ปิณฑน์โอวาท, 2546) ผลการศึกษาที่น่ามากล่าวอ้างเป็นเครื่องช่วยแสดงให้เห็นว่าบุคลิกลักษณะตามธรรมชาติที่มีต่อพฤติกรรมได้ตอบข่าวสารในการโน้มน้าวใจในรูปแบบต่างๆ หากผู้สื่อสารสามารถนำมาใช้เป็นเครื่องช่วยในการสื่อสารให้เหมาะสมกับสภาพของการสื่อสารแล้ว ความสำเร็จในการสื่อสารก็จะบรรลุตามที่ปรารถนาได้อย่างดียิ่งขึ้น (วิชฌ สุวรรณเพิ่ม, 2527)

อย่างไรก็ตาม โครงสร้างบุคลิกภาพทั้ง 5 กลุ่มที่ได้กล่าวมานั้นมีความคล้ายคลึงกับบุคลิกภาพของเด็กในแต่ละลำดับการเกิดที่แตกต่างกันตามทฤษฎีบุคลิกภาพของแอดเลอร์ที่ได้กล่าวถึงบุคลิกภาพที่ต่างกันของลูกคนโต ลูกคนกลาง และลูกคนเล็ก อันจะกล่าวเพิ่มเติมในหัวข้อถัดไป

ทฤษฎีบุคลิกภาพของแอดเลอร์ (Adler's Theory)

การอบรมเลี้ยงดูเป็นเสมือนเบ้าหลอมให้มนุษย์แต่ละคนมีลักษณะที่แตกต่างกัน ตั้งแต่วัยเด็ก บุคคลจะซึมซับสิ่งที่ได้รู้ได้เห็นจากครอบครัวมาผสมผสานกับความคิดและความเข้าใจของตนเอง แล้วปรับเปลี่ยนมาเป็นแนวทางในการคิดและการแสดงออก ซึ่งสิ่งนี้ส่งผลให้คนแต่ละคนมีความสามารถในการรับรู้ต่อสิ่งเร้าแตกต่างกัน และส่งผลต่อความสามารถในการปรับตัวแตกต่างกัน (วราภรณ์ ตรีภูมิตถะ, 2543) ตั้งแต่แรกเกิดบุคคลเริ่มรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับสิ่งต่างๆ จากสถาบันครอบครัวเป็นสำคัญ เมื่อมีประสบการณ์เพิ่มขึ้นและได้มีปฏิสัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อมใหม่ๆ เด็กจะพัฒนากรอบอ้างอิงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และแม้ว่าเด็กจะเติบโตเป็นผู้ใหญ่และได้รับประสบการณ์ใหม่ๆ ก็ตาม กรอบอ้างอิงของเขาจะไม่เปลี่ยนไปมากนัก ทั้งนี้เพราะประสบการณ์ใหม่ทำหน้าที่เป็นเพียงตัวเสริมประสบการณ์เก่า จึงสามารถกล่าวได้ว่าทัศนคติพฤติกรรมของบุคคลที่แสดงออกจึงมาจากประสบการณ์ในวัยเด็กที่มาจากกรอบเลี้ยงดูจากครอบครัวเป็นสำคัญ (อรพรรณ ปิลันธน์โอวาท, 2546)

แอดเลอร์ (1974) ได้กล่าวถึงทฤษฎีบุคลิกภาพของเขาว่า บุคลิกภาพของมนุษย์มาจากอิทธิพลของสิ่งแวดล้อม ซึ่งได้แก่การอบรมเลี้ยงดูจากครอบครัว และประสบการณ์ของเด็กแต่ละคนในฐานะเป็นสมาชิกของกลุ่มสังคมมากกว่าอิทธิพลจากพันธุกรรม โดยได้ย้าถึงความรู้สึกเกี่ยวกับสังคม (Social feeling) โดยอธิบายว่าความรู้สึกเกี่ยวกับสังคมเป็นสิ่งสำคัญที่สุดในการพัฒนาการด้านบุคลิกภาพของเด็ก ซึ่งความรู้สึกดังกล่าวจะเป็นไปในทิศทางใดขึ้นอยู่กับกรอบเลี้ยงดูจากครอบครัวเป็นสำคัญ

นอกจากนั้นแอดเลอร์ได้เน้นเรื่องของเจตคติของพ่อแม่ที่มีต่อเด็ก และสัมพันธภาพระหว่างพี่น้องเป็นสำคัญ ในด้านของเจตคติของพ่อแม่ที่มีต่อเด็กเขาได้แบ่งเด็กออกเป็น 2 ประเภทซึ่งมีส่วนสำคัญต่อบุคลิกภาพ อันได้แก่เด็กที่ถูกตามใจจนเสียคน (Spoiled Child) และเด็กที่ถูกเกลียดชัง (Hated Child) ซึ่งเด็กที่ถูกพ่อแม่ตามใจมากเกินไป มักจะเป็นคนที่เอาแต่ใจตนเอง อยากรู้ได้ในสิ่งใดก็ต้องการได้ ไม่คำนึงถึงผู้อื่นนอกจากตนเอง ส่วนเด็กที่รู้สึกว่าคุณแม่ทอดทิ้ง หรือไม่ให้ความสนใจ มักจะเป็นผู้ที่ไม่ไว้ใจใคร มองทุกสิ่งทุกอย่างในแง่ร้าย โดยเจตคติของพ่อแม่ที่มีต่อเด็กนั้นส่วนหนึ่งมาจากอิทธิพลในการเลี้ยงดูของพ่อแม่ที่มีต่อลูกในแต่ละลำดับการเกิด และสัมพันธภาพระหว่าง

พี่น้อง แอดเลอร์ตั้งข้อสังเกตว่าลูกแต่ละคนในแต่ละลำดับของการเกิดจะมีอิทธิพลต่อบุคลิกภาพต่างกัน (สตีต วงศ์สุวรรณ, 2544 และ นวลละออ สุภาพผล, 2527)

แนวคิดเกี่ยวกับลำดับการเกิด

ผลกระทบของลำดับการเกิดที่ส่งผลต่อบุคลิกภาพ

มนุษย์เราทุกคนล้วนมีลำดับการเกิด และลำดับการเกิดก็ได้ส่งผลต่อพฤติกรรมของมนุษย์อย่างมาก ทั้งทางกายภาพ มโนภาพ และทางสังคม รวมถึงการดำรงชีวิตอยู่ในสังคม ลำดับการเกิดเป็นสิ่งที่ติดตัวมาแต่กำเนิด และเป็นตัวแปรที่สำคัญยิ่งสำหรับการพัฒนาบุคลิกภาพของมนุษย์ ลำดับการเกิดเป็นส่วนหนึ่งของอิทธิพลจากสิ่งที่เด็กได้รับการปฏิบัติจากพ่อแม่ และพี่น้องในครอบครัวต่างกัน ซึ่งส่งผลต่อบุคลิกภาพของมนุษย์เป็นอย่างยิ่ง ตามทฤษฎีบุคลิกภาพของแอดเลอร์ (Adler's Theory) ได้ให้ข้อสังเกตเกี่ยวกับลำดับการเกิดที่ส่งผลต่อบุคลิกภาพของมนุษย์ไว้ว่า เด็กที่เกิดในตำแหน่งที่ต่างกัน ล้วนแต่มีบุคลิกภาพแตกต่างกันทั้งสิ้น โดยลำดับการเกิดร่วมกับทัศนคติของพ่อแม่ และสัมพันธภาพระหว่างพี่น้องได้ส่งผลต่อประสบการณ์ของเด็กและทำให้เด็กเกิดการสร้างวิถีชีวิตในรูปแบบที่แตกต่างกัน (สตีต วงศ์สุวรรณ, 2544 และ กาญจนา เก้าเอี้ยน, 2523) โดยมีนักวิชาการ และนักวิจัยอีกจำนวนหนึ่งได้สรุปให้เห็นถึงบุคลิกภาพที่แตกต่างกันอันเนื่องมาจากลำดับการเกิดไว้ดังนี้

ลูกคนโต มักเป็นผู้ที่ชอบความสมบูรณ์แบบ ไม่ไว้ใจผู้อื่น ขาดความมั่นคงทางอารมณ์ มีความรับผิดชอบ ชอบการใช้เหตุผลมากกว่าอารมณ์ ถือตนเองเป็นใหญ่ หัวโบราณ เป็นผู้ที่เอาจริงเอาจังกับชีวิต มีความรับผิดชอบ มักเป็นผู้นำในเรื่องต่างๆ แต่หากแก้ไขความก้าวร้าวที่ติดตัวมาตั้งแต่วัยเด็ก ไม่ได้จะเป็นผู้ที่ชอบดูถูกคนอื่น เห็นแก่ตัว ไม่เห็นใจคนอื่นหรือมีพฤติกรรมต่อต้านชัดเจนและก้าวร้าวรุนแรง ยึดมั่นในความคิดของตนเองเป็นใหญ่ มีความคิดว่าตนเองถูกอยู่เสมอ และคนรอบข้างต้องเชื่อฟังและปฏิบัติตามตน เนื่องจากเมื่อแรกเกิดลูกคนโตจะได้รับการเอาใจเอาใจเป็นพิเศษจากพ่อแม่ รวมถึงญาติพี่น้อง เป็นศูนย์กลางของความเอาใจใส่ของญาติผู้ใหญ่ในครอบครัว และมักได้รับในสิ่งที่ตนต้องการอยู่เสมอ แต่เมื่อพ่อแม่มีลูกตามมาจากคนอื่น ความเอาใจใส่ที่พ่อแม่เคยมีให้ลูกคนโตก็กลับลดน้อยลงไป ลูกคนโตจะมีความรู้สึกถึงความเอาใจใส่ที่พ่อแม่เคยมีให้ตนกลับ ไปรวมอยู่ที่น้องจนหมดสิ้น ลูกคนโตจึงต้องพยายามปรับตัวและทำทุกวิถีทาง

เพื่อให้ได้ความรักกลับคืนมาก การปรับตัวนี้อาจทำโดยวิธีที่ละมุนละม่อมคือการพยายามเอาอกเอาใจพ่อแม่หรือด้วยวิธีที่ค่อนข้างรุนแรงก็คือจะกลายเป็นคนก้าวร้าว และชอบการกดขี่ข่มเหง โดยเฉพาะกับน้องของตนเพื่อเป็นการแก้แค้นก็ทำได้ (แก้วตา คณะวรรณ, 2509; นวลลออ สุภาพล, 2527 และ นพมาศ อึ้งพระ (ธีรเวคิน), 2546)

ลูกคนกลาง มักจะเป็นคนที่ไม่เคร่งเครียดหรือเอาจริงเอาจังจนเกินไป มีนิสัยรักสนุก เป็นผู้ที่ชอบความประนีประนอม ชอบเข้าสังคม มีความรู้สึกที่ตนเองด้อยกว่าผู้อื่น (อภิวัฒน์ บวรวิชัย, 2545) นอกจากนี้ยังมีบุคลิกภาพที่เห็นชัดอีกหนึ่งอย่าง เนื่องด้วยลูกคนกลางมักจะไม่สามารถได้รับความรักและความเอาใจใส่จากบิดามารดามากเท่าที่ลูกคนโต หรือคนสุดท้ายที่ได้รับ บิดามารดามักจะเลเวลลูกคนกลาง โดยเฉพาะในกรณีที่มีลูกมากและฐานะครอบครัวยากจน ผลก็คือเด็กจะรู้สึกน้อยเนื้อต่ำใจ มีความกังวลใจ เป็นคนคิดมาก และเนื่องด้วยวิถีชีวิตของลูกคนกลาง ไม่ว่าจะเขาจะเกิดมา ณ เวลาใด ก็จะถูกกำหนดให้มองคู่แข่งของเขา ลูกคนกลางเมื่อเกิดมาก็มองเห็นพี่เป็นคู่แข่งของตน ลูกคนกลางจะรู้สึกที่ตนถูกบีบคั้นจากพี่ที่อายุมากกว่า ที่มักจะมีความแข็งแรงหรือฉลาดกว่าตน นอกจากนี้ยังจะถูกกดดันจากน้องซึ่งอายุน้อยกว่า เขาจะรู้สึกว่าตนไม่มีคุณค่าเหมือนพี่และน้อง ดังนั้นเพื่อหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด และความเสียใจที่เขารู้สึกเป็นส่วนเกินของครอบครัว ดังนั้นลูกคนกลางจึงเลือกที่จะทำในสิ่งที่จะทำให้ตนได้รับการยอมรับ การใช้ความพยายามอย่างมากที่จะฟันฝ่าอุปสรรคในการกระทำการใดสิ่งหนึ่งเพื่อเอาชนะพี่หรือน้องของตน โดยมุ่งหวังที่จะเพิ่มศักดิ์ศรีของตนเองในสายตาคนในครอบครัว และคนรอบข้าง หรือไม่เช่นนั้นเพื่อหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด และเพื่อให้ได้ความเสมอภาค ในบางครอบครัวลูกคนกลางจึงอาจมีบุคลิกที่ก้าวร้าว และเป็นนักต่อสู้เพื่อเรียกร้องความสนใจจากพ่อและแม่ แต่ในอีกครอบครัวลูกคนกลางอาจกลายเป็นผู้ไกลเกลียดประจำบ้านไปโดยปริยาย เนื่องด้วยเขารู้สึกว่าตนไม่สามารถทำให้พ่อแม่ตามใจตนเองได้ เขาจึงเรียนรู้ที่จะเป็นนักเจรจาต่อรองและประนีประนอมไปในที่สุด (ปาริชาติ จันทร์เพ็ญ, 2522; และการุณี สุหรัย, 2522)

อีกสิ่งหนึ่งที่เป็นคำจำกัดความได้อย่างดีของลูกคนกลาง คือ ความขัดแย้ง ความไม่แน่นอนในตนเอง แม้ว่าลูกคนกลางจะเป็นผู้ที่ชอบสร้างความสงบให้เกิดขึ้น รักความประนีประนอม และชอบประสานความสัมพันธ์ให้คนอื่น แต่ที่กล่าวมาเป็นเพียงลักษณะที่เขาแสดงออกให้ผู้อื่นได้เห็น

เท่านั้น ลักษณะที่แท้จริงของลูกคนกลางที่เขาไม่ได้แสดงออกมาคือ ความดื้อรั้น หัวแข็ง และความก้าวร้าว หรืออาจกล่าวได้ว่าลูกคนกลางเป็นผู้ที่มีลักษณะคือเจียบที่สุดคนในบรรดาพี่น้องคนอื่นๆ สาเหตุที่ลูกคนกลางต้องเก็บลักษณะที่แท้จริงของตนไว้ก็เพื่อให้ได้การยอมรับจากครอบครัว และต้องการที่จะสัมฤทธิ์ผลบางอย่างเท่านั้น (อภิวัฒน์ บวรวิชญ์, 2545)

ส่วนลูกคนเล็ก โดยรวมแล้วมักมีบุคลิกลักษณะนิสัย ไม่ค่อยมีความอิจฉาริษยาผู้อื่น และมีนิสัยช่างประจบ รักความสนุกสนาน เป็นที่รักใคร่ของผู้พบเห็น เข้ากับคนอื่นได้ง่าย เป็นคนเปิดเผย ใช้อารมณ์มากกว่าเหตุผล เนื่องด้วยลูกคนเล็กมักได้รับความเอาใจใส่จากพ่อแม่เป็นพิเศษ จากการที่เป็นลูกคนเล็กที่พ่อแม่คิดที่จะมี ส่วนที่ก็ 모르สึกว่าน้องคนเล็กเป็นคู่แข่ง แต่ประการใด เพราะเห็นว่าไม่มีทางสู้ตนได้อยู่แล้ว และไม่สามารถช่วยเหลือตนเองได้ดีเท่าตน จึงต่างให้ความช่วยเหลือและเอ็นดูเช่นกัน อย่างไรก็ตามในบางครอบครัวลูกคนเล็กอาจถูกพี่บังคับ หรือรังแกเพราะ ความอิจฉาริษยาที่บิดา มารดาห่มเหตความรักให้น้องสุดท้องมากกว่าตน จากประสบการณ์ที่ได้รับในวัยเด็กอันโหดร้ายทำให้บุคลิกภาพของลูกคนเล็กบางส่วนก็อาจกลายเป็นคนขี้กลัว ช่างวิตกกังวล หรือชอบต่อต้านสังคม ในบางรายเด็กอาจได้รับการตามใจจากบิดามารดา มากเกินไปจนกลายเป็นผู้ที่ต้องคอยพึ่งผู้อื่น และคิดแต่ว่าเมื่อมีปัญหาเกิดขึ้นจะมีผู้คอยติดตาม แก้ไขช่วยเหลือและปิดเป่าทุกขร้อนให้คุณ เด็กแบบนี้เมื่อเข้าวัยผู้ใหญ่แล้วจะยังคงมีลักษณะนิสัย ดังเลที่จะตัดสินใจด้วยตนเอง ชอบเชื่อผู้อื่นที่มีอำนาจ หรือเป็นบุคคลที่ตนไว้วางใจมากกว่าเชื่อ ความคิดของตนเอง ซึ่งก่อให้เกิดปมค้อยในใจ ไม่มีความเป็นตัวของตัวเอง เนื่องจากยังคงมีความ อาลัยอาวรณ์ในความปกป้องคุ้มครองของบิดามารดาตลอดไป (แก้วตา คณะวรรณ, 2509; และ นิภา นิธิยานน, 2520)

ดังจะเห็นได้จากงานวิจัยข้างต้นว่า ลำดับการเกิดได้ส่งผลต่อบุคลิกภาพของแต่ละบุคคล แตกต่างกันอย่างมากระ ซึ่งบุคลิกภาพที่แตกต่างกันนี้สามารถเชื่อมโยงไปสู่การยอมรับการสื่อสารเพื่อ โน้มน้าวใจของบุคคลได้ต่างกันด้วย กล่าวคือเมื่อเปรียบเทียบระหว่างลูกคนโต และลูก คนเล็ก จากงานวิจัยข้างต้นจะพบว่าลูกคนเล็กมีความต้องการในการเข้ากับผู้อื่น (Affirmative Needs) เข้มข้นกว่าลูกคนโต เนื่องด้วยความต้องการที่จะติดต่อสื่อสารกับผู้อื่นมากกว่านี้เอง จึงทำให้ลูกคนเล็กมีความเสี่ยงที่จะตกเป็นเหยื่อที่จะปฏิบัติตามการ โน้มน้าวใจได้มากกว่าลูกคนโต

ก็เป็นได้ นอกจากนั้นลูกคนกลางก็มีแนวโน้มที่จะถูกโน้มน้าวใจได้โดยง่ายด้วยความที่ลูกคนกลางมีลักษณะนิสัยเป็นผู้ที่ชอบประนีประนอม จึงยอมรับสารเพื่อการโน้มน้าวใจเพื่อไม่ให้เกิดข้อขัดแย้งกับคู่สนทนา กล่าวโดยสรุปลำดับการเกิดนับเป็นตัวแปรที่สำคัญยิ่งสำหรับบุคลิกภาพในด้านต่างๆ ของมนุษย์ (กาญจนา เก้าเอียน, 2523) รวมถึงบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อเนื่องมาถึงการยอมรับสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ

บทสรุป

การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจให้มีประสิทธิภาพนั้น ผู้ส่งสารจำเป็นต้องมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับผู้รับสาร เพราะหากผู้ส่งสารมีความเข้าใจเกี่ยวกับผู้รับสารมากเท่าใด โอกาสที่การสนทนาในครั้งนั้นจะประสบผลสำเร็จก็ยิ่งมีมากขึ้น (พัชนี เขจรธยา, เมตตา วิวัฒนานุกูล และ ถิรนนท์ อนวัชศิริวงศ์, 2538) เนื่องด้วยผู้รับสารแต่ละคนมีลักษณะพิเศษที่แตกต่างกัน ซึ่งส่งผลให้ปฏิกิริยาได้ตอบจากผู้รับสารแต่ละคนมีความแตกต่างกันตามไปด้วย สาเหตุที่ทำให้ผู้รับสารแต่ละคนมีการตอบสนองต่อสารแตกต่างกันนั้นมีได้หลายประการด้วยกัน ซึ่งประการหนึ่งที่น่าสนใจคือ ลักษณะทางจิตวิทยา (Psychographics) โดยเฉพาะในด้านบุคลิกภาพ (Personality) ของผู้รับสาร โครงสร้างด้านบุคลิกภาพนี้พัฒนาการมาจากกรอบอ้างอิงของมนุษย์แต่ละคน บุคลิกภาพจะเป็นตัวกำหนดทัศนคติหรือการมองโลกของผู้รับสาร ซึ่งโครงสร้างบุคลิกภาพของเด็กที่มีผลต่อความรู้สึกเกี่ยวกับสาร โน้มน้าวใจได้แก่ การยกย่องตนเอง (Self-esteem) บุคลิกที่ชอบเชื่อฟังผู้มีอำนาจ (Authoritarianism) ความต้องการสัมฤทธิ์ผล (The need for achievement) ความยึดมั่นในความเห็นตนเอง (Dogmatism) และความกังวลใจ (Anxiety) (วิษณุ สุวรรณเพิ่ม, 2527 และ อรวรรณ ปิตันธนโสภา, 2546)

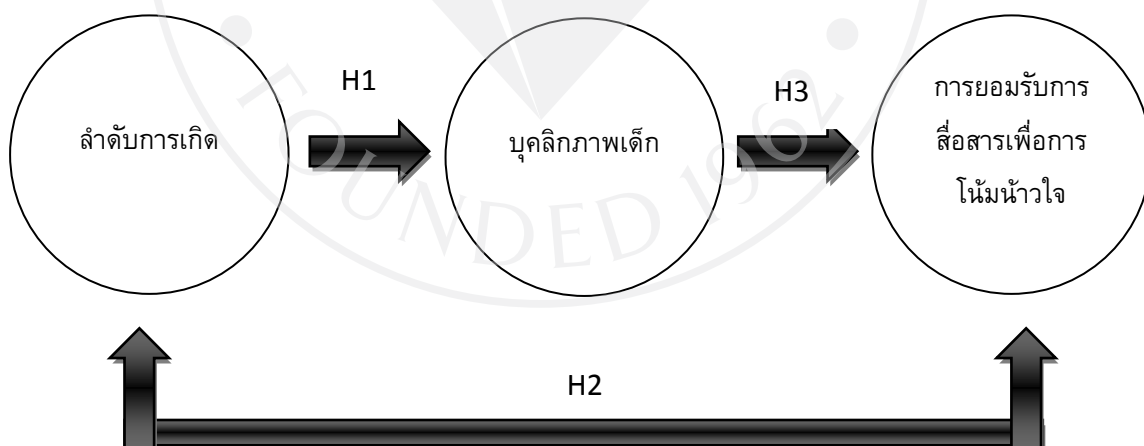
มีปัจจัยหลายประการที่ส่งผลต่อบุคลิกภาพของมนุษย์ โดยประกอบไปด้วยปัจจัยด้านพันธุกรรม สิ่งแวดล้อม และการอบรมเลี้ยงดูจากครอบครัว ซึ่งจากการศึกษาพบว่าปัจจัยทางด้านสิ่งแวดล้อม และการอบรมเลี้ยงดูจะมีอิทธิพลกับลักษณะทางอารมณ์และสังคมของมนุษย์มากกว่าปัจจัยทางด้านพันธุกรรม ปัจจัยด้านการอบรมเลี้ยงดูจากครอบครัวเป็นเสมือนเบ้าหลอมให้มนุษย์แต่ละคนมีลักษณะที่แตกต่างกัน เด็กจะซึมซับสิ่งที่ได้รู้ได้เห็นจากครอบครัวมาผสมผสานกับความคิดและความเข้าใจของตนเอง แล้วปรับเปลี่ยนมาเป็นแนวทางในการคิดและการแสดงออก ซึ่ง

ทำให้มนุษย์แต่ละคนมีความสามารถในการรับรู้ต่อสิ่งเร้าแตกต่างกัน และส่งผลต่อความสามารถในการปรับตัวแตกต่างกัน (วารสาร ตรีศกฤตยศัพท์, 2543) ซึ่งปัจจัยจากครอบครัวที่อาจมีอิทธิพลต่อบุคลิกภาพ การคิด และการแสดงออกของเด็กนั้น ประกอบด้วยตัวแปรที่น่าสนใจ คือตัวแปรด้านลำดับการเกิด โดยลำดับการเกิดเป็นสิ่งที่เด็กได้รับจากการเลี้ยงดูของพ่อแม่ และสัมพันธ์ภาพระหว่างพี่น้องต่างกัน (กาญจนา เก้าเอียน, 2523)

สำหรับอิทธิพลจากลำดับการเกิดถือเป็นตัวแปรที่สำคัญยิ่งอีกประการที่มีผลต่อบุคลิกภาพของเด็ก ซึ่งบุคลิกภาพของเด็กในแต่ละลำดับการเกิดที่ต่างกันั้นยังได้ส่งผลให้เด็กแต่ละคนมีความยากง่ายต่อการยอมรับสารเพื่อการโน้มน้าวใจต่างกันตามไปด้วย ทำให้ผู้วิจัยกำหนดสมมติฐานการวิจัยดังต่อไปนี้

แบบจำลอง

ผู้วิจัยได้ออกแบบโมเดลจำลอง ออกเป็น 2 ส่วน โดยแบ่งตามวัตถุประสงค์ ดังนี้



สมมติฐานการวิจัย

1. ลำดับการเกิดมีความสัมพันธ์กับลักษณะบุคลิกภาพของเด็ก
2. ลำดับการเกิดมีความสัมพันธ์กับการยอมรับการสื่อสารเพื่อ โน้มน้ำใจ
3. ลักษณะบุคลิกภาพมีความสัมพันธ์กับการยอมรับต่อการสื่อสารเพื่อ โน้มน้ำใจ



บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นการศึกษาเกี่ยวกับ “ลำดับการเกิดของเด็กและการยอมรับการสื่อสารเพื่อ โนม์ น้าวใจ” เป็นการสำรวจข้อมูลจากแหล่งปฐมภูมิ (Primary Data) โดยใช้วิธีการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) มีจุดประสงค์เพื่อเปรียบเทียบบุคลิกภาพของเด็กแต่ละลำดับการเกิดที่มีต่อการยอมรับการสื่อสารเพื่อการ โนม์ น้าวใจ โดยมีรายละเอียดประกอบในงานวิจัยดังนี้

ขนาดของประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ เด็กที่มีอายุ 13 – 18 ปี ที่เป็นลูกคนโต ลูกคนกลาง หรือ ลูกคนเล็กที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร จากจำนวนประชากรทั้งหมด 491,620 คน (ผลการสำรวจสถานการณ์เด็กในประเทศไทย รายงานผลกรุงเทพมหานคร, ธันวาคม 2548 – พฤษภาคม 2549)

กลุ่มตัวอย่าง

เด็กที่มีลำดับการเกิดเป็นลูกคนโต ลูกคนกลาง หรือลูกคนเล็ก ซึ่งเป็นเด็กวัยมัธยมศึกษาที่มีอายุตั้งแต่ 13 – 18 ปี ในเขตกรุงเทพมหานคร ได้จากการสุ่มแบบหลายขั้นตอน ซึ่งขนาดตัวอย่างมาจากตาราง Taro Yamane (Taro Yamane, 1967) กล่าวว่า ถ้าจำนวนประชากรมีมากกว่า 100,000 คน ต้องใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน ดังนั้นจากจำนวนประชากร 491,620 คน ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ความผิดพลาดไม่เกิน 5% จึงกำหนดให้กลุ่มตัวอย่างมีจำนวนไม่น้อยกว่า 400 คน

หลักเกณฑ์การสุ่มตัวอย่าง

การสุ่มตัวอย่างในงานวิจัยนี้ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน มีขั้นตอนดังต่อไปนี้

ขั้นตอนแรก สุ่มโรงเรียนตัวอย่างโดยใช้การสุ่มแบบแบ่งกลุ่ม (Cluster Sampling) โดยเลือกโรงเรียนตามการแบ่งการปกครองของกระทรวงศึกษาธิการทั้งหมด 3 เขต ประกอบด้วย สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา กรุงเทพมหานคร เขตที่ 1 มีจำนวน 40 โรงเรียน สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา กรุงเทพมหานคร เขตที่ 2 มีจำนวน 39 โรงเรียน และ สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา กรุงเทพมหานคร เขตที่ 3 มีจำนวน 42 โรงเรียน (สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษากรุงเทพมหานคร, 2551)

การสุ่มโรงเรียนในแต่ละกลุ่มเขตการปกครองของกระทรวงศึกษาธิการ ใช้การสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling) เพื่อเลือกกลุ่มตัวอย่างจากโรงเรียนในแต่ละเขตพื้นที่การศึกษาอย่างละ 5 โรงเรียนจากแต่ละกลุ่มเขตการปกครองของกระทรวงศึกษาธิการ ดังนี้ เขตที่ 1 ได้แก่ สุรศักดิ์มนตรี วิชาตุทอง สามเสนวิทยาลัย พิบูลประชาสวรรค์ และ โยธินบูรณะ เขตที่ 2 ได้แก่ หอวัง ราชวินิตบางเขน บดินทร์เดชา (สิงห์ สิงหเสนี) เศรษฐบุตรบำเพ็ญ และ เตรียมอุดมศึกษาน้อมเกล้า

เขตที่ 3 ได้แก่ ทวีวัฒนา บางปะกอกวิทยาคม วัดประดู่ในทรงธรรม วัดน้อยใน และ อิสลามวิทยาลัยแห่งประเทศไทย

ขั้นตอนต่อมา ทำการสุ่มนักเรียนแบบกำหนดโควต้า (Quota Sampling) โดยเลือกนักเรียนจากโรงเรียนเป้าหมาย โรงเรียนละ 27 คน

ขั้นตอนสุดท้าย ทำการสุ่มนักเรียนโดยใช้วิธีการสุ่มแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) เพื่อเลือกกลุ่มตัวอย่างจากเด็กนักเรียนที่มีลำดับการเกิดเป็น ลูกคนโต ลูกคนกลาง และ ลูกคนเล็กที่ศึกษาอยู่ในระดับมัธยมศึกษาปีที่ 1 ถึง 6 โดยทำการเลือกกลุ่มตัวอย่างเฉลี่ยตามลำดับการเกิด จำนวนอย่างละ 9 คน

ตารางที่ 1: ตารางแสดงจำนวนกลุ่มตัวอย่างจากการสุ่มตามกลุ่มเขต

กลุ่มเขตการปกครอง	รายชื่อโรงเรียน	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง (คน)
กลุ่มเขตการปกครองของ กระทรวงศึกษาธิการ เขตที่ 1	สุรศักดิ์มนตรี	27
	วัดธาตุทอง	27
	สามเสนวิทยาลัย	27
	พิบูลประชาสวรรค์	27
	โยธินบูรณะ	27
กลุ่มเขตการปกครองของ กระทรวงศึกษาธิการ เขตที่ 2	หอวัง	27
	ราชวินิตบางเขน	27
	บดินทร์เดชา (สิงห์ สิงหเสนี)	27
	เศรษฐบุตรบำเพ็ญ	27
	เตรียมอุดมศึกษาน้อมเกล้า	27
กลุ่มเขตการปกครองของ กระทรวงศึกษาธิการ เขตที่ 3	ทวีวัฒนา	27
	บางปะกอกวิทยาคม	27
	วัดประดู่ในทรงธรรม	27
	วัดน้อยใน	27
	อิสลามวิทยาลัยแห่งประเทศไทย	27
รวม		405

ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยจำแนกตามสมมติฐาน ดังนี้

สมมติฐานที่ 1	คือ	ลำดับการเกิดมีความสัมพันธ์กับลักษณะบุคลิกภาพของเด็ก
ตัวแปรอิสระ	คือ	ปัจจัยด้านลำดับการเกิดของเด็ก ได้แก่ ลูกคนโต ลูกคนกลาง และลูกคนเล็ก โดยใช้ระดับการวัดแบบเรียงอันดับ (Ordinal)
ตัวแปรตาม	คือ	ลักษณะบุคลิกภาพโดยใช้ระดับในการวัดแบบนามบัญญัติ (Nominal) ซึ่งแบ่งเป็น 5 ลักษณะบุคลิกภาพ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบยกย่องตนเอง บุคลิกภาพแบบเชื่อฟังผู้มีอำนาจ บุคลิกภาพแบบต้องการสัมฤทธิ์ผล บุคลิกภาพแบบความยึดมั่นในความเห็นตนเอง และบุคลิกภาพแบบกังวลใจ
สมมติฐานที่ 2	คือ	ลำดับการเกิดมีความสัมพันธ์กับการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ
ตัวแปรอิสระ	คือ	ลำดับการเกิด ได้แก่ ลูกคนโต ลูกคนกลาง และลูกคนเล็ก โดยใช้ระดับการวัดแบบนามเรียงอันดับ (Ordinal)
ตัวแปรตาม	คือ	การยอมรับต่อการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ โดยใช้ระดับในการวัดแบบอันตรภาคชั้น (Interval) ซึ่งแบ่งเป็น 5 อันดับ ได้แก่ เห็นด้วยอย่างยิ่ง เห็นด้วย เฉยๆ ไม่เห็นด้วย และไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง
สมมติฐานที่ 3	คือ	ลักษณะบุคลิกภาพมีความสัมพันธ์กับการยอมรับต่อการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ
ตัวแปรต้น	คือ	ลักษณะบุคลิกภาพโดยใช้ระดับในการวัดแบบนามบัญญัติ (Nominal) ซึ่งแบ่งเป็น 5 อันดับ ได้แก่ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุด
ตัวแปรตาม	คือ	การยอมรับต่อการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ โดยใช้ระดับในการวัดแบบอันตรภาคชั้น (Interval) ซึ่งแบ่งเป็น 5 อันดับ ได้แก่ เห็นด้วยอย่างยิ่ง เห็นด้วย เฉยๆ ไม่เห็นด้วย และไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยนี้ คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) มีลักษณะเป็นคำถามปลายปิด (Close-Ended Question) และแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scale Question) ที่ผู้วิจัยได้จัดทำขึ้นเอง โดยแบ่งโครงสร้างคำถามออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป จำนวน 1 ข้อ

ส่วนที่ 2 บุคลิกภาพของเด็ก จำนวน 20 ข้อ

ซึ่งลำดับข้อคำถามในแบบสอบถามตั้งแต่ข้อ 1 – 20 มีการให้คะแนนตามลำดับ โดยเรียงลำดับจากน้อยไปหามากตามมาตราวัดทัศนคติแบบไลเคิร์ต ระดับ 1- 5 ดังต่อไปนี้

มากที่สุด	5	คะแนน
มาก	4	คะแนน
ปานกลาง	3	คะแนน
น้อย	2	คะแนน
น้อยที่สุด	1	คะแนน

ส่วนที่ 3 การยอมรับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ จำนวน 14 ข้อ

คำถามในส่วนที่ 3 ใช้มาตราวัดทัศนคติแบบไลเคิร์ต ระดับ 1- 5 ดังต่อไปนี้

เห็นด้วยอย่างยิ่ง	5	คะแนน
เห็นด้วย	4	คะแนน
เฉยๆ	3	คะแนน
ไม่เห็นด้วย	2	คะแนน
ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง	1	คะแนน

ซึ่งลำดับข้อคำถามในแบบสอบถามตั้งแต่ข้อ 1 – 20 มีการให้คะแนนตามลำดับ โดยเรียงลำดับจากน้อยไปหามากตามมาตรวัดทัศนคติแบบไลเคิร์ต หลังจากนั้นนำคะแนนมาจัดกลุ่มออกเป็น 2 กลุ่ม โดยแบ่งข้อคำถามเป็น 2 กลุ่มดังนี้

กลุ่มที่ 1 ปัจจัยทางด้านผู้ส่งสาร ข้อที่ 1, 2, 3, 5, 6, 8, 11 และ 12

กลุ่มที่ 2 ปัจจัยทางด้านเนื้อหาสาร ข้อที่ 4, 7, 9, 10, 12, 13 และ 14

ลำดับถัดมา นำคะแนนของแต่ละกลุ่มมีจำนวนด้วยการ Compute และสร้างตัวแปรใหม่ โดยมีเกณฑ์ในการวัด คือ การยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 3 ระดับ คือ การยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจในระดับต่ำ การยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจในระดับปานกลาง และการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจในระดับสูง โดยทำการ Recode คะแนนที่ได้จากการ Compute ตัวแปร มาจัดระดับดังนี้

ระดับตั้งแต่คะแนน	1.00 – 2.50	มีการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจในระดับต่ำ
ระดับตั้งแต่คะแนน	2.51 – 3.50	มีการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจในระดับปานกลาง
ระดับตั้งแต่คะแนน	3.51 – 5.00	มีการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจในระดับสูง

การตรวจคุณภาพของเครื่องมือ

ผู้วิจัยทดสอบหาความเที่ยงตรง (Validity) และความเชื่อมั่น (Reliability) ของแบบสอบถามด้วยวิธีการดังนี้ นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นไปหาความเที่ยงตรง โดยให้อาจารย์ที่ปรึกษาเป็นผู้ตรวจความเที่ยงตรงตามเนื้อหา (Content Validity) และความเหมาะสมของภาษาที่ใช้เพื่อขอคำแนะนำในการปรับปรุงแล้วทดสอบ (Pretest) กับกลุ่มที่มีลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 คน โดยแบ่งเป็นกลุ่มตัวอย่างที่เป็นลูกคนโต ลูกคนกลาง และลูกคนเล็ก กลุ่มละ 10 คน เพื่อนำคำตอบที่ได้มาหาค่าความเชื่อมั่น ใช้วิธีการหาความเชื่อถือของแบบสอบถาม

ผู้วิจัยได้นำเครื่องมือผลการวิเคราะห์ความเชื่อถือได้ของแบบสอบถามด้วยสูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (Alpha Coefficient) ของครอนบาค (Cronbach) จากการทดสอบ Pretest ปรากฏผลดังนี้

ตารางที่ 2: ตารางแสดงค่าความน่าเชื่อถือได้ของแบบสอบถาม

ตอนที่ของแบบสอบถาม	รายละเอียด	ค่าความน่าเชื่อถือได้
2	บุคลิกภาพของเด็ก	0.93
3	การยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ	0.72

ค่าความน่าเชื่อถือได้ของแบบสอบถามในตอนที่ 2 บุคลิกภาพของเด็กมีค่าเท่ากับ 0.93 และค่าความน่าเชื่อถือได้ของแบบสอบถามในตอนที่ 3 การยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจมีค่าเท่ากับ 0.72

ปัจจัยแวดล้อมที่ส่งผลโดยตรงกับบุคลิกภาพของเด็ก สามารถแบ่งออกเป็น 5 บุคลิกภาพ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบยกย่องตนเอง บุคลิกภาพแบบเชื่อฟังผู้มีอำนาจ บุคลิกภาพแบบต้องการสัมฤทธิ์ผล บุคลิกภาพแบบยึดมั่นในตนเอง และบุคลิกภาพแบบกังวลใจ ซึ่งผลปรากฏดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 3: ตารางแสดงค่าความน่าเชื่อถือได้ของแบบสอบถาม (รูปแบบของบุคลิกภาพ)

ลำดับที่	รูปแบบของบุคลิกภาพ	ค่าความน่าเชื่อถือได้
1	บุคลิกภาพแบบยกย่องตนเอง	0.73

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 3 (ต่อ) : ตารางแสดงค่าความน่าเชื่อถือได้ของแบบสอบถาม (รูปแบบของบุคลิกภาพ)

ลำดับที่	รูปแบบของบุคลิกภาพ	ค่าความน่าเชื่อถือได้
2	บุคลิกภาพแบบ เชื่อฟังผู้มีอำนาจ	0.76
3	บุคลิกภาพแบบ มีความต้องการสัมฤทธิ์ผล	0.71
4	บุคลิกภาพแบบ ยึดมั่นในตนเอง	0.72
5	บุคลิกภาพแบบ กังวลใจ	0.72

ค่าความน่าเชื่อถือได้ของแบบสอบถามในส่วนของบุคลิกภาพแบบต่าง ๆ มีผลดังนี้ บุคลิกภาพแบบยกย่องตนเองมีค่าความน่าเชื่อถือได้เท่ากับ 0.73 บุคลิกภาพแบบเชื่อฟังผู้มีอำนาจมีค่าความน่าเชื่อถือได้เท่ากับ 0.76 บุคลิกภาพแบบมีความต้องการสัมฤทธิ์ผลมีค่าความน่าเชื่อถือได้เท่ากับ 0.71 บุคลิกภาพแบบยึดมั่นในตนเองมีค่าความน่าเชื่อถือได้เท่ากับ 0.72 และบุคลิกภาพแบบมีความกังวลใจมีค่าความน่าเชื่อถือได้เท่ากับ 0.72 ตามลำดับ กล่าวคือ ลำดับการเกิดของเด็กและการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจมีระดับนัยสำคัญ 0.82

และหลังจากทำการรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามจำนวน 405 ชุด ค่าความน่าเชื่อถือได้ของแบบสอบถามทั้งฉบับ มีค่าเท่ากับ 0.74

กระบวนการเก็บข้อมูล

1. หลังจากได้แบบสอบถามที่สมบูรณ์แล้ว ผู้วิจัยได้ให้ผู้ช่วยวิจัยอีกจำนวน 3 คนทำการเก็บข้อมูลตามสถานศึกษาเป้าหมาย โดยชี้แจงรายละเอียดการเก็บข้อมูลอย่างละเอียด
2. ผู้วิจัย และผู้ช่วยวิจัยได้ทำการลงพื้นที่เก็บแบบสอบถาม โดยใช้วิธีการให้ผู้วิจัยเป็นผู้อ่านแบบสอบถามให้กลุ่มตัวอย่างฟัง และให้กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ตอบ โดยผู้เก็บข้อมูลเป็นผู้บันทึกข้อมูลด้วยตนเอง เพื่อป้องกันการตอบแบบสอบถามที่อาจเกิดความผิดพลาด ซึ่งจะทำกรเก็บแบบสอบถามบริเวณด้านหน้าของโรงเรียนเป้าหมายจำนวน 15 แห่ง ในช่วงเวลาหลังการเรียนการสอนของทางโรงเรียน คือตั้งแต่เวลา 16.00 – 18.00 น.
3. ผู้วิจัย และผู้ช่วยวิจัย ได้ทำการเลือกกลุ่มตัวอย่างที่โรงเรียนเป้าหมาย จำนวนโรงเรียนละ 27 คน ซึ่งในแต่ละโรงเรียนจะทำการเลือกสัมภาษณ์นักเรียนที่เดินผ่านประตูออกมาทุกคนที่ 5 ที่เป็นลูกคนโตจำนวน 9 คน ลูกคนกลางจำนวน 9 คน และลูกคนเล็กจำนวน 9 คน ซึ่งรวมจำนวนแบบสอบถามทั้งสิ้น 405 ชุด

การวิเคราะห์ข้อมูล

ทดสอบสมมติฐาน โดยใช้การวิเคราะห์เชิงอนุมาน (Quantitative Method) ซึ่งแบ่งตามสมมติฐานดังนี้

สมมติฐานที่ 1 ลำดับการเกิดมีความสัมพันธ์กับลักษณะบุคลิกภาพของเด็ก สมมติฐานนี้ผู้วิจัยใช้วิธีการคำนวณแบบตารางการณัจร (Contingency table) และใช้การทดสอบไคกำลังสอง (Chi-Square Tests) เพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรดังกล่าว

สมมติฐานที่ 2 ลำดับการเกิดมีความสัมพันธ์กับการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ สมมติฐานนี้ผู้วิจัยใช้การวิเคราะห์การทดสอบไคกำลังสอง (Chi-Square Tests) เพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรดังกล่าว

สมมติฐานที่ 3 ลักษณะบุคลิกภาพมีความสัมพันธ์กับการยอมรับต่อการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ สมมติฐานนี้ผู้วิจัยใช้การวิเคราะห์การทดสอบไคกำลังสอง (Chi-Square Tests) เพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรดังกล่าว ทั้งนี้ ระดับนัยสำคัญ คือ 0.05

บทที่ 4

ผลการวิจัย

การศึกษาเรื่อง “ลำดับการเกิดของเด็กและการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ” ในครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม เป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งเป็นเด็กที่มีอายุระหว่าง 13 – 18 ปี ที่เป็นลูกคนโต ลูกคนกลาง และลูกคนเล็กในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งเมื่อทำการตรวจสอบแบบสอบถามที่ได้ทำการเก็บข้อมูลมาแล้วนั้นพบว่า มีแบบสอบถามที่มีคำตอบครบถ้วนสมบูรณ์และสามารถนำมาใช้ประมวลผลได้ทั้งสิ้นจำนวน 405 ชุด โดยผลการประมวลผลและการวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้

ผลการพิสูจน์สมมติฐานการวิจัย

การวิจัยเรื่องลำดับการเกิดและการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ ได้ตั้งสมมติฐานการวิจัยไว้ 3 ข้อ ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานการวิจัยปรากฏดังนี้

สมมติฐานที่ 1 ลำดับการเกิดมีความสัมพันธ์กับลักษณะบุคลิกภาพของเด็ก

ตารางที่ 4: แสดงการทดสอบตารางการันจ์ ระหว่างลำดับการเกิดกับลักษณะบุคลิกภาพ

ลำดับการเกิด	ลักษณะบุคลิกภาพ					รวม
	ยกย่องตนเอง	เชื่อฟังผู้มีอำนาจ	ต้องการสัมฤทธิ์ผล	ยึดมั่นในความเห็นตนเอง	กังวลใจ	
ลูกคนโต	39	19	30	25	22	135
ลูกคนกลาง	22	32	25	16	40	135
ลูกคนเล็ก	24	33	25	31	22	135
รวม	85	84	80	72	84	405

จากการวิจัยพบว่า ลำดับการเกิดที่เป็นลูกคนโตมีลักษณะยกย่องตนเองมีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 39 คน ลำดับการเกิดที่เป็นลูกคนกลางมีลักษณะกังวลใจมีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 40 คน และลำดับการเกิดที่เป็นลูกคนเล็กมีลักษณะเชื่อฟังผู้มีอำนาจมีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 33 คน ซึ่งรวมจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งจำนวน 405 คน

ตารางที่ 5: แสดงการทดสอบไคสแควร์ระหว่างลำดับการเกิดกับลักษณะบุคลิกภาพยกย่องตนเอง

	ลำดับการเกิด	ลักษณะบุคลิกภาพยกย่องตนเอง
Chi-Square(a,b)	.000	131.284
df	2	3
Asymp. Sig.	1.000	.000*

*. มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากการวิจัยพบว่า ลำดับการเกิดที่เป็นลูกคนโต ลูกคนกลาง และลูกคนเล็กมีลักษณะบุคลิกภาพที่ยกย่องตนเอง อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 และจากการทดสอบค่าไคสแควร์มีค่าเท่ากับ 0.000

ตารางที่ 6: แสดงการทดสอบไคสแควร์ระหว่างลำดับการเกิดกับลักษณะบุคลิกภาพเชื่อฟังผู้มีอำนาจ

	ลำดับการเกิด	ลักษณะบุคลิกภาพเชื่อฟังผู้มีอำนาจ
Chi-Square(a,b)	.000	37.778
Df	2	3
Asymp. Sig.	1.000	.004*

*. มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากการวิจัยพบว่า ลำดับการเกิดที่เป็นลูกคนโต ลูกคนกลาง และลูกคนเล็กมีลักษณะบุคลิกภาพเชิงอสังขารอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 และจากการทดสอบค่าไคสแควร์มีค่าเท่ากับ 0.004

ตารางที่ 7: แสดงการทดสอบไคสแควร์ระหว่างลำดับการเกิดกับลักษณะบุคลิกภาพต้องการสัมฤทธิผล

	ลำดับการเกิด	ลักษณะบุคลิกภาพต้องการสัมฤทธิผล
Chi-Square(a,b)	.000	110.420
Df	2	3
Asymp. Sig.	1.000	.000*

*. มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากการวิจัยพบว่า ลำดับการเกิดที่เป็นลูกคนโต ลูกคนกลาง และลูกคนเล็กมีลักษณะบุคลิกภาพต้องการสัมฤทธิผลอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 และจากการทดสอบค่าไคสแควร์มีค่าเท่ากับ 0.000

ตารางที่ 8: แสดงการทดสอบไคสแควร์ระหว่างลำดับการเกิดกับลักษณะบุคลิกภาพยึดมั่นในความเห็นตนเอง

	ลำดับการเกิด	ลักษณะบุคลิกภาพยึดมั่นในความเห็นตนเอง
Chi-Square(a,b)	.000	104.173
df	2	3
Asymp. Sig.	1.000	.000*

*. มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากการวิจัยพบว่า ลำดับการเกิดที่เป็นลูกคนโต ลูกคนกลาง และลูกคนเล็กมีลักษณะบุคลิกภาพยึดมั่นในความเห็นตนเองอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 และจากการทดสอบค่าไคสแควร์มีค่าเท่ากับ 0.000

ตารางที่ 9: แสดงการทดสอบไคสแควร์ระหว่างลำดับการเกิดกับลักษณะบุคลิกภาพกังวลใจ

	ลำดับการเกิด	ลักษณะบุคลิกภาพกังวลใจ
Chi-Square(a,b)	.000	96.247
df	2	3
Asymp. Sig.	1.000	.000*

*. มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากการวิจัยพบว่า ลำดับการเกิดที่เป็นลูกคนโต ลูกคนกลาง และลูกคนเล็กมีลักษณะบุคลิกภาพกังวลใจ อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 และจากการทดสอบค่าไคสแควร์มีค่าเท่ากับ 0.000

สมมติฐานที่ 2 ลำดับการเกิดมีความสัมพันธ์กับการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ

ตารางที่ 10: แสดงความสัมพันธ์ระหว่างลำดับการเกิดและการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ

ตัวแปร	การยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ	
	X ²	p - value
ลำดับการเกิด	-0.017	0.727

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ลำดับการเกิดไม่มีความสัมพันธ์กับการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ แสดงว่าเด็กในแต่ละลำดับการเกิดมีการยอมรับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจไม่แตกต่างกัน จึงไม่เป็นไปตามสมมติฐานที่ 2

สมมติฐานที่ 3 ลักษณะบุคลิกภาพมีความสัมพันธ์กับการยอมรับต่อการสื่อสาร
เพื่อโน้มน้าวใจ

ตารางที่ 11: แสดงความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะโครงสร้างบุคลิกภาพและการยอมรับการสื่อสาร
เพื่อโน้มน้าวใจ

ตัวแปร	การยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ	
	X^2	p - value
โครงสร้างบุคลิกภาพ	0.045	0.368

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ลักษณะบุคลิกภาพของเด็กไม่มีความสัมพันธ์กับการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ แสดงว่าผู้ที่มีลักษณะบุคลิกภาพแต่ละแบบ จะมีการยอมรับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจไม่แตกต่างกัน จึงไม่เป็นไปตามสมมติฐานที่ 3

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

ในบทนี้จะกล่าวถึงสรุปผลการวิจัย การอภิปรายผล การขยายผลการวิจัย ข้อจำกัดของการวิจัยและข้อเสนอแนะ สำหรับงานวิจัย เรื่อง “ลำดับการเกิดของเด็กและการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ” ดังจะกล่าวในรายละเอียดต่อไป

วัตถุประสงค์ในการทำวิจัยในครั้งนี้ คือ

1. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลำดับการเกิดกับลักษณะบุคลิกภาพของเด็ก
2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลำดับการเกิดของเด็กกับการยอมรับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ
3. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพแบบต่างๆ กับการยอมรับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ

สรุปผลการวิจัย

ในงานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research Method) ซึ่งใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยมีกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาวิจัยในครั้งนี้เป็นเด็กที่มีอายุ 13 – 18 ปี ที่เป็นลูกคนโต ลูกคนกลาง หรือ ลูกคนเล็กที่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวนทั้งสิ้น 405 โดยได้ทำการกำหนดลำดับการเกิดของกลุ่มตัวอย่างชัดเจนว่าต้องการให้กลุ่มตัวอย่างในแต่ละลำดับการเกิดมีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามเท่ากัน กล่าวคือ มีจำนวนในแต่ละระดับการเกิด 135 คน คิดเป็นร้อยละ 33.3 จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้นจำนวน 405 คน

ในด้านบุคลิกภาพของเด็กในแต่ละลำดับการเกิดผลปรากฏว่า ลูกคนโตมีโครงสร้างบุคลิกภาพแบบความต้องการสัมฤทธิ์ผลเป็นจำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 28.89 ลูกคนกลางมีโครงสร้างบุคลิกภาพแบบกังวลใจเป็นจำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 29.63 และลูกคนเล็กมี

โครงสร้างบุคลิกภาพแบบความยึดมั่นในความเห็นตนเองเป็นจำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 23.70 จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามในแต่ละลำดับการเกิดที่จำนวน 135 คนเท่ากัน

ในส่วนของการเปรียบเทียบระหว่างลำดับการเกิดกับการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ลำดับการเกิดไม่มีความสัมพันธ์กับการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ นอกจากนี้การเปรียบเทียบระหว่างลักษณะบุคลิกภาพกับการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจพบว่า บุคลิกภาพที่แตกต่างกันไม่มีความสัมพันธ์กับการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ

การอภิปรายผลการวิจัย

ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ประกอบไปด้วย 3 ตัวแปร คือลำดับการเกิด บุคลิกภาพ และการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ โดยสามารถแบ่งตามสมมติฐานได้ดังนี้

สมมติฐานข้อที่ 1 ลำดับการเกิดมีความสัมพันธ์กับลักษณะบุคลิกภาพของเด็ก

จากการพิสูจน์สมมติฐานสามารถวิเคราะห์ได้ว่า เด็กที่มีลำดับการเกิดที่เป็นลูกคนโต ลูกคนกลาง และลูกคนเล็กมีความสัมพันธ์กับลักษณะบุคลิกภาพ ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าตัวแปรลำดับการเกิด และบุคลิกภาพมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญ โดยยึดตามโครงสร้างบุคลิกภาพที่มีผลต่อการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจที่สำคัญ 5 แบบได้แก่ การยกย่องตนเอง (Self-esteem) เชื่อฟังผู้มีอำนาจ (Authoritarianism) ความต้องการสัมฤทธิ์ผล (The need for achievement) ความยึดมั่นในความเห็นตนเอง (Dogmatism) และความกังวลใจ (Anxiety) ซึ่งได้ผลดังต่อไปนี้

1. บุคลิกภาพแบบยกย่องตนเอง (Self-esteem)

จากการพิสูจน์สมมติฐานสามารถแสดงให้เห็นได้ว่า ลูกคนโต มีโครงสร้างบุคลิกภาพในแบบยกย่องตนเอง (Self-esteem) โดยผู้ที่มีโครงสร้างบุคลิกภาพดังกล่าวมักจะมีเป็นผู้ที่ชอบโอ้อวดตนเองว่ามีความสามารถเพื่อผลในด้านการยอมรับ การไว้วางใจ มีความมั่นใจ และมีประสิทธิภาพตลอดจนไว้ซึ่งอำนาจทางสังคม เขาจะไม่รู้สึกถูกปิดกั้นจากสังคมและไม่ปิดกั้นตนเองจากสังคม ซึ่งผลการวิจัยข้างต้นสอดคล้องกับงานวิจัยหลายชิ้นที่พบว่าลำดับการเกิดที่แตกต่างกันมีผลบุคลิกภาพแบบยกย่องในตนเองของบุคคล ปารีชาติ จันทร์เพ็ญ (2522) พบว่า ลูกคนโตมีระดับ

การยกย่องในตนเอง และความมั่นใจสูงกว่าลูกกลาง และลูกคนเล็กอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของอดัม และ ฟิลิปส์ (1972) ที่ศึกษาความแตกต่างของการยกย่องในตนเองและสัมฤทธิ์ผลทางการเรียนของเด็กที่มีลำดับการเกิดต่างกัน ซึ่งผลปรากฏว่าลูกคนโตมีการยกย่องในตนเองสูงกว่าลูกคนอื่น ๆ อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.25 นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับทฤษฎีบุคลิกภาพของอัลเฟรด แอดเลอร์ (1974) ซึ่งได้รายงานผลสรุปให้เห็นถึงบุคลิกภาพที่แตกต่างกันอันเนื่องมาจากลำดับการเกิดที่ต่างกันไว้ว่า ลูกคนโตมักเป็นผู้ที่ชอบความสมบูรณ์แบบ ไม่ไว้วางใจผู้อื่นขาดความมั่นคงทางอารมณ์ มีความรับผิดชอบ ชอบการใช้เหตุผลมากกว่าอารมณ์ ถือตนเองเป็นใหญ่ หัวโบราณ เป็นผู้ที่เอาจริงเอาจังกับชีวิต มีความรับผิดชอบ มักเป็นผู้นำในเรื่องต่างๆ อาจมีพฤติกรรมต่อต้านชัดเจน ก้าวร้าว ยึดมั่นในความคิดของตนเองเป็นใหญ่ มีแนวโน้มที่จะถูกโน้มน้าวใจได้โดยยาก มีความคิดว่าตนเองถูกอยู่เสมอ และคนรอบข้างต้องเชื่อฟังและปฏิบัติตามตน

ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากลูกคนโตในแต่ละครอบครัวมักได้รับแรงกดดัน และการผลักดันจากพ่อแม่สูงกว่าลูกในลำดับการเกิดอื่น อาทิเช่น ในด้านการแบ่งเบาและความรับผิดชอบภาระหน้าที่ต่าง ๆ ในครอบครัว และเหตุผลอีกประการหนึ่งคือ ความคาดหวังของผู้ใหญ่ในครอบครัวที่ลูกคนโตควรประสบความสำเร็จเพื่อเป็นแบบอย่างที่ดีให้พี่น้อง ซึ่งกลายเป็นแรงกดดันสำคัญที่ทำให้ลูกคนโตกลายเป็นผู้ที่มักเอาจริงเอาจังกับชีวิต มีความรับผิดชอบ และมักเป็นผู้นำในเรื่องต่างๆสูง เพื่อให้ได้มาซึ่งผลในด้านการยอมรับ การไว้วางใจจากครอบครัว และคนรอบข้าง จึงทำให้ผลการวิจัยโครงสร้างบุคลิกภาพของลูกคนโตออกมาเป็นในลักษณะโครงสร้างแบบยกย่องตนเอง (แก้วตา คณะวรรณ, 2509; นवलลออ สุภาพล, 2527; และ นพมาศ อึ้งพระ (ธีรเวคิน), 2546)

2. บุคลิกภาพแบบเชื่อฟังผู้มีอำนาจ (Authoritarianism)

จากการพิสูจน์สมมติฐานสามารถแสดงให้เห็นได้ว่า ลูกคนเล็กส่วนใหญ่ มีโครงสร้างบุคลิกภาพชอบเชื่อฟังผู้มีอำนาจ (Authoritarianism) ซึ่งจำกัดความของบุคลิกภาพลักษณะดังกล่าว คือ คนในบุคลิกภาพกลุ่มนี้มักเป็นผู้ที่ยึดมั่นกฎเกณฑ์ของกลุ่ม มักไม่มีความกล้าและความมั่นใจที่จะคิดหรือทำอะไรด้วยตนเอง เมื่อประสบปัญหาชอบที่จะพึ่งพิงหรือปรึกษาผู้อื่น มักมีความลังเลไม่กล้าตัดสินใจด้วยตนเอง และมีแนวโน้มที่จะถูกโน้มน้าวใจได้โดยง่าย หากสารนั้นมาจาก

ผู้ที่ตนเคารพนับถือ หรือมาจากแหล่งสารที่มีความน่าเชื่อถือสูง ซึ่งผลการวิจัยดังกล่าว มีความสอดคล้องกับงานของ อรวรรณ ปิณฑน์โอวาท (2546)

ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากในบางครอบครัวลูกคนเล็กอาจได้รับการตามใจจากบิดามารดามากเกินไปจนกลายเป็นผู้ที่ต้องคอยพึ่งพาผู้อื่น และคิดแต่ว่าเมื่อมีปัญหาเกิดขึ้นจะมีผู้คอยติดตามแก้ไขช่วยเหลือและปิดเป่าทุกข้อร้องให้ตน ดังนั้นเมื่อเข้าวัยผู้ใหญ่แล้วก็จะยังคงมีลักษณะนิสัยดังเลที่จะตัดสินใจด้วยตนเอง ชอบเชื่อผู้อื่นที่มีอำนาจ หรือเป็นบุคคลที่ตนไว้วางใจมากกว่าเชื่อความคิดของตนเอง ซึ่งก่อให้เกิดปมด้อยในใจ ไม่มีความเป็นตัวของตัวเอง เนื่องจากยังคงมีความอาลัยอาวรณ์ในความปกป้องคุ้มครองของบิดามารดาตลอดไป (แก้วตา คณะวรรณ, 2509; และ นิภา นิธิยานน, 2520)

3. บุคลิกภาพแบบต้องการสัมฤทธิ์ผล (The need for achievement)

จากการพิสูจน์สมมติฐานสามารถแสดงให้เห็นได้ว่า ลูกคนกลางมีบุคลิกภาพแบบต้องการสัมฤทธิ์ผล (The need for achievement) กล่าวคือลูกคนกลางมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ และมีความพยายามที่จะฟันฝ่าอุปสรรคในการกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งเพื่อเอาชนะคนอื่น หรือความต้องการที่จะเพิ่มศักดิ์ศรีของตนเอง และมีแนวโน้มที่จะยอมรับข่าวสารเพื่อโน้มน้าวใจได้ง่าย หากสารนั้นจะสามารถนำพาให้ตนไปถึงจุดหมายที่ต้องการได้ ซึ่งผลการวิจัยดังกล่าว มีความสอดคล้องกับงานของอภิวัฒน์ บวรวิชญ์ (2545)

เนื่องจากชีวิตของลูกคนกลางเมื่อเกิดขึ้นมาก็จะถูกกำหนดให้มองคูพี่ของเขา ลูกคนกลางเมื่อเกิดมาก็มองเห็นพี่เป็นคู่แข่งของตน ทำให้ลูกคนกลางรู้สึกว่าคุณค่าตนถูกบีบคั้นจากพี่ที่อายุมากกว่าที่ส่วนใหญ่มักจะมีความแข็งแรงกว่า หรือฉลาดกว่าตน นอกจากนั้นยังถูกกดดันจากน้องซึ่งอายุน้อยกว่า เขาจึงรู้สึกว่าตนไม่มีคุณค่าเหมือนพี่และน้อง ดังนั้นเพื่อหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด และความเสียหายที่เขาารู้สึกเป็นส่วนเกินของครอบครัว ดังนั้นลูกคนกลางจึงเลือกทุกวิถีที่จะทำให้ตนได้รับการยอมรับ ลูกคนกลางจะใช้ความพยายามอย่างมากที่จะฟันฝ่าอุปสรรคในการกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งเพื่อเอาชนะพี่หรือน้องของตน โดยมุ่งมั่นที่จะเพิ่มศักดิ์ศรีของตนเองในสายตาคนในครอบครัว (ปาริชาติ จันทร์เพ็ญ, 2522; และ การุณี สุหรัาย, 2522)

4. บุคลิกภาพแบบความยึดมั่นในความเห็นตนเอง (Dogmatism)

จากการพิสูจน์สมมติฐานสามารถแสดงให้เห็นได้ว่า ลูกคนกลางมีบุคลิกภาพแบบความยึดมั่นในความเห็นตนเอง (Dogmatism) กล่าวคือ ลูกคนกลางเป็นบุคคลที่มีความคิดหรือความเชื่อที่ความคิดของตนเองเป็นใหญ่ คือ รั้น หัวแข็ง นอกจากนั้นยังเป็นผู้ที่มองสิ่งที่จะเกิดในอนาคตในแง่ร้าย และมักจะไม่น่าเชื่อข่าวสารใดๆ ได้โดยง่าย (วิษณุ สุวรรณเพิ่ม, 2527)

แม้ว่าลูกคนกลางจะแสดงออกให้เห็นว่าตนเป็นผู้ที่ไม่เคร่งเครียดหรือเอาจริงเอาจัง จนเกินไป รักสนุก เป็นผู้ที่ชอบสร้างความสะดวกสบายและชอบประสานความสัมพันธ์ให้คนอื่น แต่ที่กล่าวมาเป็นเพียงลักษณะที่เขาแสดงออกให้ผู้อื่นได้เห็นเท่านั้น แต่ลักษณะที่แท้จริงของลูกคนกลางที่เขาไม่ได้แสดงออกมาคือ ความดื้อรั้น หัวแข็ง และความก้าวร้าว หรืออาจกล่าวได้ว่าลูกคนกลางเป็นผู้ที่มีลักษณะคือเจ็บ ที่สุดในบรรดาพี่น้องคนอื่นๆ สาเหตุที่ลูกคนกลางต้องเก็บลักษณะที่แท้จริงของตนไว้ก็เพื่อต้องการที่จะหลีกเลี่ยงความเจ็บปวดจากการที่ตนรู้สึกว่าคุณปล่อยปละละเลย ไม่มีใครสนใจ และรู้สึกโดดเดี่ยว และความต้องการที่จะเป็นที่ยอมรับของคนในครอบครัว ดังนั้นลูกคนกลางจึงเลือกที่จะทำทุกอย่างที่จะทำให้ตนได้รับการยอมรับเหมือนที่พี่และน้องของตนได้รับ ซึ่งแม้ว่าลูกคนกลางจะเลือกที่จะแสดงออกในสิ่งที่ตรงกันข้ามกับลักษณะนิสัยที่แท้จริงเพื่อให้ได้รับการยอมรับ แต่สิ่งที่อยู่ภายในใจของเขาก็คงยังคงเป็นสิ่งที่เขาคิดว่าคุณต้องเสมอและยากที่ใครจะมาเปลี่ยนแปลงได้ (อภิวัฒน์ บวรวิษณุ, 2545)

5. บุคลิกภาพแบบกังวลใจ (Anxiety)

จากการพิสูจน์สมมติฐานสามารถแสดงให้เห็นได้ว่า โครงสร้างบุคลิกภาพแบบกังวลใจ (Anxiety) เป็นลักษณะ หรือคุณสมบัติที่ลูกคนกลางมีมากกว่าลูกคนโต และลูกคนเล็ก กล่าวคือ โดยโครงสร้างบุคลิกภาพดังกล่าวเป็นสภาวะทางด้านจิตใจของเด็กที่กำลังมีความคิดสับสนวุ่นวาย ไม่มีความแน่นอนในตนเอง การตัดสินใจไม่เด็ดขาด ขาดสมาธิในสิ่งที่กำลังทำอยู่ในขณะนั้น หรือบางครั้งอาจมีมากเกินไปจนเกิดความหมกมุ่นก็เป็นได้ (อรวรรณ ปิณฑน์โอภาท, 2546)

ผลการวิจัยข้างต้นสอดคล้องกับงานวิจัยของ Sampson, E. & Hancock, F. (1967) โดยได้ให้กลุ่มตัวอย่างทำแบบวัดความวิตกกังวล Mandler-Sarason Test Anxiety Scale ซึ่งจากผล

การศึกษาพบว่า ลูกคนกลางมีความวิตกกังวลสูงกว่าลูกคนโตอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.10 และ ยังมีความสอดคล้องกับทฤษฎีบุคลิกภาพของ อัลเฟรด แอดเลอร์ (1974) ซึ่งได้รายงานผลสรุป บุคลิกภาพที่เห็นชัดอีกหนึ่งของลูกคนกลางว่ามักจะมีลักษณะ ไม่ไว้ใจใคร และมักมีความ กังวลใจสูง เนื่องด้วยลูกคนกลางเป็นผู้ที่เกิดมาระหว่างลูกคนโต และลูกคนเล็ก จากลำดับการเกิด ทำให้ลูกคนกลางรู้สึกว่าคุณเกิดมาช้าไป จึงไม่ได้รับการดูแลอย่างดีเท่าลูกคนโต และต่อมาอีกไม่ นานก็มีน้องคนเล็กเกิดตามมา พ่อและแม่จึงหันไปให้ความเอาใจใส่แก่น้องคนเล็กทั้งหมด เนื่องจาก ยังเด็กอยู่และดูแลตนเอง ไม่ได้ ดังนั้นลูกคนกลางจึงมีความรู้สึกว่าคุณไม่คอยได้รับความรักและ ความเอาใจใส่จากบิดามารดามากเท่าที่ลูกคนโต หรือคนสุดท้ายที่ได้รับ บิดามารดามักละเลยลูกคน กลาง ผลที่เกิดแก่ลูกคนกลางก็คือ ลูกคนกลางส่วนใหญ่จึงเป็นผู้ที่ไม่มีความแน่นอนในตนเอง มี ความคิดที่ซับซ้อน มีความขัดแย้งในตนเอง กังวลใจสูง ซึ่งแสดงออกให้เห็นได้จากการที่ลูกคน กลางมักจะแสดงออกถึงลักษณะบุคลิกภาพที่ขัดแย้งกับตัวตนของเขา และโดยเฉพาะอย่างยิ่งใน กรณีในครอบครัวที่มีลูกมาก ลูกคนกลางจะยังมีความรู้สึกน้อยเนื้อต่ำใจ และความกังวลใจสูงขึ้น (อภิวัฒน์ บวรวิชัย, 2545 และ การุณี สุหร่าย, 2522)

สมมติฐานข้อที่ 2 ลำดับการเกิดมีความสัมพันธ์กับการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ

จากการพิสูจน์สมมติฐานสามารถวิเคราะห์ได้ว่า เด็กที่มีลำดับการเกิดต่างกัน มีระดับการ ยอมรับการโน้มน้าวใจไม่แตกต่างกัน ซึ่งตรงกับงานวิจัยของการุณี สุหร่าย (2522) ซึ่งพบว่าลำดับ การเกิดที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อระดับการยอมรับข่าวสารของนิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย นอกจากนี้อภิวัฒน์ บวรวิชัย (2545) ได้กล่าวไว้ว่าลำดับการเกิดเพียงปัจจัยเดียวอาจไม่สามารถ แสดงให้เห็นถึงภาพรวมที่สมบูรณ์ในการตัดสินใจยอมรับการสื่อสารของบุคคลได้ อาจต้องมีศึกษา ถึงปัจจัยทางด้านกายภาพ และสภาพจิตใจ รวมถึงอารมณ์ในขณะนั้นประกอบกัน ซึ่งงานวิจัยชิ้นนี้ ไม่ได้นำตัวแปรดังกล่าวมาศึกษาด้วย

สมมติฐานข้อที่ 3 ลักษณะบุคลิกภาพมีความสัมพันธ์กับการยอมรับต่อการสื่อสาร เพื่อโน้มน้าวใจ

จากการพิสูจน์สมมติฐานสามารถวิเคราะห์ได้ว่า เด็กที่มีบุคลิกภาพต่างกันมีระดับการ ยอมรับการโน้มน้าวใจไม่แตกต่างกัน ซึ่งตรงกับงานวิจัยของสุณี ลิขิตสมบูรณ์ (2543) ซึ่งได้ศึกษา

เกี่ยวกับบุคลิกภาพของผู้บริโภคกับการตอบสนองต่องานโฆษณาในสื่อพิมพ์ ผลการวิจัยพบว่า บุคลิกภาพของผู้บริโภคที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อระดับการต่อต้าน หรือยอมรับงานโฆษณาในสื่อพิมพ์ นอกจากนี้กรณีการ อัสวครเดชา (2550) ได้อธิบายไว้ว่านอกเหนือจากตัวแปรทางด้านบุคลิกภาพแล้วยังมีตัวแปรแทรกซ้อนอื่นที่อาจมีผลต่อการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ อาทิในเรื่องของบริบท เวลา และสถานที่ ซึ่งงานวิจัยชิ้นนี้ไม่ได้นำตัวแปรดังกล่าวมาศึกษาด้วย

ข้อจำกัดของงานวิจัย

การศึกษาในครั้งนี้ มีการแยกแยะตามลักษณะประชากรเพียงในด้านลำดับการเกิดเท่านั้น ซึ่งกลุ่มตัวอย่างอาจไม่ได้กระจายรายละเอียดออกไปว่า ช่วงอายุที่ห่างกันของกลุ่มตัวอย่างกับพี่หรือน้อง เพศของกลุ่มตัวอย่างและเพศของพี่หรือน้อง รูปแบบการอบรมเลี้ยงดูของครอบครัว ซึ่งตัวแปรทั้งหลายดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อเด็กในแต่ละลำดับการเกิดจากแต่ละครอบครัวมีบุคลิกภาพ และการยอมรับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจแตกต่างกัน

ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัย

1. ควรมีการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก หรือเชิงคุณภาพ (Qualitative Study) ควบคู่กัน กล่าวคือ ใช้การศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลทั้งรูปแบบเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพควบคู่กัน เพื่อให้สามารถวิเคราะห์ปัญหาในแง่มุมที่แตกต่างกันได้ครอบคลุมและมีความละเอียดยิ่งขึ้น ยกตัวอย่างเช่น ถ้าหากมีวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพควบคู่กัน จะทราบว่าเพราะเหตุใดลำดับการเกิดที่เป็นลูกคนโตจึงมีลักษณะบุคลิกภาพยกย่องตนเอง มีปัจจัยหรือตัวแปรซ่อนเร้น มีการสั่งการให้ลูกคนโตมีลักษณะบุคลิกดังกล่าวข้างต้น ซึ่งถ้าหากทราบข้อมูลเชิงลึกมากขึ้น จะสามารถนำมาปรับใช้ในงานวิจัยได้ดียิ่งขึ้น

2. ควรทำการเพิ่มลำดับการเกิดที่เป็นลูกคนเดียวลงไปในงานวิจัย เนื่องจากลำดับการเกิดดังกล่าว เป็นลำดับการเกิดที่มีจำนวนมากขึ้นในปัจจุบัน ด้วยสภาพสังคมและวิถีการดำเนินชีวิตของครอบครัวไทยที่เปลี่ยนแปลงไป จึงเป็นอีกลำดับการเกิดหนึ่งที่ต้องทำการศึกษาต่อไปในอนาคต

บรรณานุกรม

หนังสือภาษาไทย

- กรรณิการ์ อัสวทรเดชา. (2550) การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ. กรุงเทพมหานคร : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- กิติกร มีทรัพย์. (2548). พื้นฐานทฤษฎีจิตวิเคราะห์. กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- กิติมา สุรสนธิ. (2548). ความรู้ทางการสื่อสาร. กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- จวงจันท์ หอมจันทนากุล. (2541). แรงจูงใจที่จะตัดสินใจอย่างถูกต้อง และเส้นทางการยอมรับข่าวสาร. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตวิทยาลัย คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพมหานคร, ประเทศไทย.
- ถิรนนท์ อนวัชศิริวงศ์. (2528). การสื่อสารระหว่างบุคคล. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ ณ ฌาน
- ทักษิณีย์ อินทรสุขศรี. (2532). การสื่อสารเพื่อชีวิต. กรุงเทพมหานคร : เจ้าพระยาการพิมพ์.
- ธรรมบุญ นวลใจ. (2527). ศาสตร์และศิลป์แห่งการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ. กรุงเทพมหานคร : เจ้าพระยาการพิมพ์.
- ธีระพร อูวรรณโณ. (2535). จิตวิทยาสังคม. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- นพมาศ อึ้งพระ (ธีระเวคิน). (2546). ทฤษฎีบุคลิกภาพและการปรับตัว. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- นวลละออ สุภาพล. (2527). ทฤษฎีบุคลิกภาพ. กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- นิภา นิธยาน. (2520). การปรับตัวและบุคลิกภาพ จิตวิทยาเพื่อการศึกษาและชีวิต. กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- พรรณทิพย์ ศิริวรรณบุษย์. (2545). จิตวิทยาครอบครัว. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- พัชนี เชยจรรยา, เมตตา วิวัฒนานุกูล และถิรนนท์ อนวัชศิริวงศ์. (2538). แนวคิดหลักนิเทศศาสตร์. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ข้าวฟ่าง.
- สถิต วงศ์สวรรค์. (2544). การพัฒนาบุคลิกภาพ. กรุงเทพมหานคร : บริษัทรวมสาส์น (1997).

- รจิตลักษณ์ แสงอุไร. (2548). การสื่อสารของมนุษย์. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์แห่ง
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- รติชน พีรยสดี. (2543). การอบรมเลี้ยงดูเด็กปฐมวัย. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์สุขภาพใจ
- สรารุช อนันตชาติ. (2542). หลักการประชาสัมพันธ์ขั้นสูง. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์แห่ง
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สุชา จันทน์เอม. (2539). จิตวิทยาทั่วไป. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช.
- วาสนา จันทร์สว่าง. (2534). การประชาสัมพันธ์ในงานสาธารณสุข. กรุงเทพมหานคร :
ห้างหุ้นส่วนจำกัด ภาพพิมพ์.
- วารภรณ์ ตระกูลสฤษดิ์. (2543). จิตวิทยาการปรับตัว. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์ศูนย์ส่งเสริม
วิชาการ
- วิรัช ทภีรัตนกุล. (2543). วาทนิเทศและวาทศิลป์ : หลักทฤษฎีและวิธีปฏิบัติยุคศหัสวรรษใหม่.
กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วิษณุ สุวรรณเพิ่ม. (2527). การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ. กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัย
รามคำแหง
- ยุบล เบ็ญจรงค์กิจ. (2534). การวิเคราะห์ผู้รับสาร. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์แห่ง
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- อรวรรณ ปัตินันท์โอวาท. (2546). การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- อภิวัฒน์ บวรวิษุทธิ์. (2545). อ่านใจ อ่านคน จากบุตรคนแรกถึงคนสุดท้าย. กรุงเทพมหานคร :
สำนักพิมพ์วันเวลาด์.

วิทยานิพนธ์ภาษาไทย

- กาญจนา แก้วเอียน. (2523). ความสัมพันธ์ระหว่างลำดับการเกิดและอัตรามโนทัศน์.
วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตวิทยาลัย แผนกวิชาจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,
กรุงเทพมหานคร, ประเทศไทย.
- การุณี สุรร้าย. (2522). ลำดับการเกิดและบุคลิกภาพของนิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตวิทยาลัย แผนกวิชาจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,
กรุงเทพมหานคร, ประเทศไทย.

แก้วตา คณะวรรณ. (2509). ความสัมพันธ์ของลำดับการเกิดกับบุคลิกภาพบางคน.

วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตวิทยาลัย แผนกวิชาจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,
กรุงเทพมหานคร, ประเทศไทย.

ปาริชาติ จันทร์เพ็ญ. (2522). ลำดับการเกิดและแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ของวัยรุ่น. วิทยานิพนธ์
มหาบัณฑิตวิทยาลัย คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพมหานคร,
ประเทศไทย.

สุณี ลิจิตตสมบุญ. (2543). บุคลิกภาพของผู้บริโภคกับการตอบสนองต่องานโฆษณาในสื่อพิมพ์ :
การศึกษาโดยใช้แบบวัดการบ่งชี้ประเภทบุคลิกภาพ ของไมเยอร์ส-บริกส์. วิทยานิพนธ์
มหาบัณฑิตวิทยาลัย คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพมหานคร,
ประเทศไทย.

อนันท์ วาริรัตน์กุล. (2549). การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบการสื่อสารภายใน
ครอบครัว ทักษะคิด และพฤติกรรมต่อยาเสพติดของวัยรุ่นที่มีพฤติกรรมติดยาเสพติด
และวัยรุ่นที่ไม่มีพฤติกรรมติดยาเสพติดในเขตกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์
มหาบัณฑิตวิทยาลัย คณะนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ, กรุงเทพมหานคร,
ประเทศไทย.

เอกสารจากอินเทอร์เน็ต

สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษากรุงเทพมหานคร. สืบค้นวันที่ 31 สิงหาคม พ.ศ.2551 จาก

<http://www.edbkk1.go.th>

ภาษาอังกฤษ

Adams, R. & Phillip, B. (1972). Motivational and Achievement Differences
among Children of Various Ordinal Birth Position, Children Development.

Adler, A. (1974). Child and Adolescent Psychology. Cited by G.R. Medinnus and R.C. Johnson.
New York: John Wiley & Sons Inc.

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.

Pervin, L. A., & John, O. P. (2001). Personality: Theory and research (8th ed.).
New York: Willey.

Sampson, (1965) cited by Richard W. Brandley, Birth Order and School-Related

Behavior : A Heuristic Review.

Sampson, E. & Hancock, F. (1967). An Examination of the Relationship

Between Ordinal Position, Personality, and Con-formity.

Schultz, P. (2001). Theories of personality. Australia: Thomson/Wadsworth.





แบบสอบถามเรื่อง
ลำดับการเกิดของเด็กและการยอมรับการสื่อสาร

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับข้อมูลทั่วไปของท่าน

ลำดับการเกิด () ลูกคนโต () ลูกคนกลาง () ลูกคนเล็ก

ส่วนที่ 2 บุคลิกภาพของเด็ก โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน

คำถาม	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
1. ท่านชอบที่จะเล่าถึงเหตุการณ์ที่น่าประทับใจที่ท่านได้ทำมาให้ผู้อื่นได้รับฟัง					
2. ท่านเป็นที่ชื่นชอบในหมู่ของเพื่อนฝูง					
3. ท่านได้รับการยอมรับจากกลุ่มเพื่อนอยู่เสมอ					
4. ท่านเป็นคนที่มีความเชื่อมั่นในความคิดตนเอง					
5. ท่านมักจะมีควมวิตกกังวลในเรื่องต่างๆได้ง่าย					
6. ท่านยึดมั่นในกฎระเบียบที่อาจารย์สั่งอย่างเคร่งครัด					
7. ท่านมักจะไมทำในสิ่งที่เกินไปกว่ากรอบที่มีผู้กำหนดไว้					
8. ท่านมักจะรู้สึกไม่พอใจอยู่เสมอ เมื่อมีผู้อื่นมาพูดในเรื่องที่ขัดกับความคิดของท่าน					
9. ท่านชอบที่จะเป็นผู้นำทางความคิดของกลุ่มอยู่เสมอ					
10. ท่านเคารพความคิดของตนเองมากกว่าความคิดของผู้อื่น					
11. ท่านเคารพในคำพูดของผู้ที่ตนเองศรัทธา					
12. ท่านใส่ใจในการพัฒนาตนเอง					
13. ท่านมักชอบที่จะลองทำในสิ่งที่มีความท้าทาย					
14. ท่านเป็นคนที่มีจิตใจอ่อนไหวได้ง่าย					
15. ท่านเป็นกังวลทุกครั้งที่มีการตัดสินใจ จึงต้องคิดทบทวนหลายรอบก่อนตัดสินใจ					
16. ท่านเป็นคนกล้าแสดงออก					
17. ท่านชอบที่จะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นของท่านกับเพื่อนหรืออาจารย์					
18. ท่านมักจะขอคำแนะนำในเรื่องต่างๆที่ต้องตัดสินใจจากอาจารย์ หรือผู้ปกครองอยู่เสมอ					

คำถาม	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
19. ท่านมักไม่ค่อยมีความมั่นใจในความสามารถ ของตนเอง					
20. บ่อยครั้งที่ท่านคิดว่าความคิดของตนเอง ถูกต้อง					

ส่วนที่ 3 การยอมรับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับข้อมูลความคิดเห็นของท่าน

คำถาม	เห็นด้วยอย่างยิ่ง (5)	เห็นด้วย (4)	เฉย ๆ (3)	ไม่เห็นด้วย (2)	ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง (1)
1. ในบรรดาพี่น้องของท่าน ท่านเป็นผู้รับฟังและ ปฏิบัติตามคำเชิญชวนของบุคคลอื่น ได้ง่าย ที่สุด					
2. ในบรรดาพี่น้องของท่าน ท่านมักเชื่อคำพูดจูง ใจของผู้ที่มีอาวุโสกว่าตน ได้ง่ายที่สุด					
3. ท่านมักเชื่อฟังคำแนะนำ หรือคำพูดชักจูงใจ ของพ่อแม่ผู้ปกครองมากกว่าพี่ หรือน้องของท่าน					
4. ท่านมักคล้อยตามคำชักจูงใจ โดยการ นำเสนอแบบใช้อารมณ์ เช่น การใช้เพลง หรือแสดงท่าทางประกอบมากกว่าการนำเสนอ โดยใช้หลักเหตุผล เช่น การใช้ข้อมูลทางสถิติ มาประกอบ					
5. สิ่งสำคัญที่ทำให้ท่านคล้อยตามไปกับคำพูด ชักจูงใจของผู้ส่งสารได้มากที่สุด คือ ความ น่าเชื่อถือในตัวผู้ส่งสารนั้น เช่น ในกรณีที่ผู้ส่ง เป็นอาจารย์ของท่าน					
6. บุคคลใกล้ชิดกับท่าน มีอิทธิพลเป็นอย่างยิ่ง ที่ทำให้ท่านยอมรับคำพูดชักจูงใจ เช่น หากเพื่อนสนิทของท่านยอมรับในคำพูด ชักจูงใจนั้น ท่านก็จะยอมรับเช่นกัน					
7. ท่านจะไม่ยอมรับคำชักจูงใจใด ๆ เลย หากคำชักจูงใจนั้นขัดต่อความคิดของท่าน					

คำถาม	เห็นด้วยอย่างยิ่ง (5)	เห็นด้วย (4)	เฉย ๆ (3)	ไม่เห็นด้วย (2)	ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง (1)
8. ท่านจะยอมรับคำพูดชักจูงใจที่ได้ยินมาถือ ต่อเมื่อท่านได้รับฟังคำชักจูงใจนั้น จากคน ส่วนใหญ่ ที่มีความคิดเห็นตรงกัน					
9. เมื่อท่านเชื่อในคำพูดชักจูงใจใดแล้ว ท่านมี แนวโน้มที่จะปฏิบัติตามคำชักจูงใจนั้นสูง					
10. ท่านเชื่อว่า คำชักจูงใจที่มีความน่าเชื่อถือมัก ปรากฏในรูปแบบตัวอักษรมากกว่าการ สนทนาเพียงอย่างเดียว					
11. ในบรรดาพี่น้องของท่าน ท่านจะยอมรับ คำพูดชักจูงใจของคารา หรือผู้มีชื่อเสียงในสังคม มากที่สุด					
12. ผู้ปกครองของท่านมักเป็นห่วงท่านมากกว่า พี่น้องคนอื่นในครอบครัว ในเรื่องการเชื่อ คำพูดชักจูงใจจากผู้อื่นได้ง่าย					
13. เมื่อมีผู้มาพูดชักจูงใจท่าน ในเบื้องต้นท่านมัก มีแนวโน้มที่จะปฏิเสธที่การยอมรับคำพูด ชักจูงใจนั้นสูง					
14. อารมณ์ของท่านเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้ท่าน ยอมรับ หรือปฏิเสธคำพูดชักจูงใจจากบุคคล อื่น เช่น หากท่านกำลังมีอารมณ์โกรธ ท่านจะ ปฏิเสธคำพูดชักจูงใจทุกกรณี และไม่ว่าใครจะ เป็นผู้พูดก็ตาม					



ขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม