

การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบต่อส่วนต่างระหว่างความรู้
ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในและการประเมิน
ประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
พ.ศ. 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบต่อส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถ
และการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในและการประเมินประสิทธิภาพในการ

ดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 21 ตุลาคม พ.ศ. 2558



ศุกล เทพรักษาใจ
ผู้วิจัย

ศิริสุข รักถิ่น

Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

กิตติชัย ราชมหา

M.Acc.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

รองศาสตราจารย์อรณพ ต้นละมัย, Ph.D.,

คณบดี

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

ผู้ช่วยศาสตราจารย์วินัย วงศ์สุวรรณ

Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาวิจัยหัวข้อ “การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบต่อ ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในและการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน” นี้ จะสำเร็จเสร็จสิ้นจนลุล่วง มิได้ หากผู้วิจัยไม่ได้รับความช่วยเหลือ และความอนุเคราะห์จากผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในทุกขั้นตอน ผู้วิจัยจึงขอใช้พื้นที่กิตติกรรมประกาศนี้ในการกล่าวขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่าน ด้วย ความระลึกถึงพระคุณและความเมตตา

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ อาจารย์ศิริสุข รักถื่น ซึ่งสละเวลาและความรู้ เพื่อเป็น อาจารย์ที่ปรึกษา ให้คำแนะนำ ให้ความรู้ ตลอดจนช่วยตรวจทาน และแก้ไขให้การศึกษาวิจัยฉบับนี้ ขอขอบพระคุณประธานกรรมการและคณะกรรมการสอบ ซึ่งให้คำแนะนำและแนวทางแก้ไขแก่ การศึกษาวิจัยฉบับนี้ให้มีความสมบูรณ์มากขึ้น ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้

ขอบพระคุณคณะกรรมการวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดลทุกท่าน ที่ได้ประ สติธิประสาทวิชาและองค์ความรู้ทั้งมวล ที่ผู้วิจัยได้นำมาใช้ประกอบการศึกษาวิจัยนี้จนลุล่วงด้วยดี ขอขอบพระคุณคณะเจ้าหน้าที่ผู้ประสานงาน สาขาการตลาด วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล และกลุ่มตัวอย่างผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่าน ที่เสียสละเวลาอันมีค่าเพื่อการสัมภาษณ์และข้อมูล อันเป็นส่วนสำคัญที่สุดในการทำการศึกษาวิจัยฉบับนี้

ศุกล เทพรักษาใจ

การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบต่อส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในและการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน

THE IMPACT OF BIGFIVE PERSONALITY ON INTERIOR DESIGN CAPABILITY/
PERCEPTION AND INTERIOR DESIGN WORK PERFORMANCE

ศุกล เทพรักษาใจ 5650443

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์: ศิริสุข รักถิ่น, Ph.D., ผู้ช่วยศาสตราจารย์วินัย วงศ์สุวรรณ,
Ph.D., กิตติชัย ราชมหา, M.Acc.

บทคัดย่อ

งานวิจัยฉบับนี้เป็นการศึกษาเพื่อแก้ไขปัญหาการออกแบบตกแต่งภายใน ซึ่งจากประสบการณ์ของผู้วิจัยปัญหาดังกล่าวนี้เป็นที่ถกเถียงในกลุ่มผู้ประกอบวิชาชีพสถาปนิก/มัณฑนากรมาตลอด ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะทำการศึกษาเพื่อแก้ไขปัญหา และได้ศึกษาบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายใน และการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน โดยมุ่งหวังจะหาวิธีทางดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในอย่างไรเพื่อให้ตอบสนองความต้องการของผู้อยู่อาศัยอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

จากผลการวิจัยสรุปได้ว่าการเลือกผู้บริหารงานออกแบบตกแต่งภายในนั้น บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบแสดงตน จะส่งผลให้การดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในมีประสิทธิภาพในด้านการประหยัดเวลา ส่วนบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกจะส่งผลให้การดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในมีประสิทธิภาพในด้านการประหยัดเวลาและด้านความสัมพันธ์ในการสื่อสาร และส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นอีกปัจจัยหนึ่งในการเลือกผู้บริหารงานออกแบบตกแต่งภายในโดยควรที่จะเลือกบุคคลที่มีส่วนต่างน้อยที่สุดเพื่อทำให้การดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในนั้นราบรื่นสำเร็จได้ด้วยดี

คำสำคัญ : บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ/ ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายใน/ การประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
สารบัญ	ง
สารบัญตาราง	จ
สารบัญรูปภาพ	ฉ
บทที่ 1 บทนำ	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
คำถามการวิจัย	7
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	7
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	7
ขอบเขตการศึกษา	7
วิธีการวิจัย	8
ขอบเขตงานวิจัย	8
นิยามศัพท์เฉพาะ	9
กรอบแนวคิดการวิจัย	10
บทที่ 2 แนวความคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	11
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับบุคลิกภาพ	11
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการรับรู้ความสามารถของตนเอง	18
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการออกแบบตกแต่งภายใน	19
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับประสิทธิภาพการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน	30
ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในประเทศไทย	31
ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่างประเทศ	33
บทที่ 3 ระเบียบวิธีการวิจัย	35
ประชากร กลุ่มตัวอย่าง ขนาดกลุ่มตัวอย่างและวิธีการสุ่มตัวอย่าง	35

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย	36
สมมติฐานการวิจัย	37
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	43
วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	46
การทดสอบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	48
การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้	50
บทที่ 4 การวิเคราะห์ผลวิจัย	53
ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง	53
การทดสอบสมมติฐาน	67
บทที่ 5 สรุปผลและอภิปราย	149
สรุปผลการวิจัย	150
อภิปรายผลการวิจัย	168
ข้อเสนอแนะ	189
บรรณานุกรม	191
ภาคผนวก	196
ภาคผนวก ก แบบสัมภาษณ์ที่ใช้ในการวิจัย	197
ภาคผนวก ข ใบรับรองการวิจัยจาก ค.-วปส.	213
ประวัติผู้วิจัย	214

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
2.1	แสดงลักษณะองค์ประกอบของบุคลิกภาพแบบหัวน้ ไหว	13
2.2	แสดงลักษณะองค์ประกอบของบุคลิกภาพแบบแสดงตัว	14
2.3	แสดงลักษณะองค์ประกอบของบุคลิกภาพแบบเปิดรับประสบการณ์	15
2.4	แสดงลักษณะองค์ประกอบของบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น	16
2.5	แสดงลักษณะองค์ประกอบของบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก	17
2.6	แสดงค่าระดับความสว่างตามลักษณะงานประกาศกระทรวงมหาดไทย	27
3.1	แสดงผลการทดสอบความเชื่อมั่นของตัวแปร	47
4.1	แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ	54
4.2	แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามช่วงอายุ	54
4.3	แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสถานะ	55
4.4	แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระดับการศึกษา	55
4.5	แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอาชีพ	56
4.6	แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้	56
4.7	แสดงข้อมูลด้านการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบตกแต่งภายใน	57
4.8	แสดงข้อมูลด้านบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ	59
4.9	แสดงข้อมูลการทดสอบความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถ ด้านการออกแบบตกแต่งภายในของตนเอง	61
4.10	แสดงข้อมูลระดับการประเมินประสิทธิภาพของการทำงานออกแบบภายใน	61
4.11	แสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์	67
4.12	แสดงการค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับ การออกแบบ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามเพศและส่วน ต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถ ของตนเองจำแนกตามเพศ	68

สารบัญตาราง(ต่อ)

ตารางที่		หน้า
4.13	แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามเพศ	69
4.14	แสดงการค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามเพศและส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามอายุ	70
4.15	แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามอายุ	71
4.16	แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามอายุโดยวิธีการทดสอบแบบ Post-Hoc	72
4.17	แสดงการค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามเพศและส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามสถานะ	73
4.18	แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามสถานะ	73
4.19	แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามสถานะโดยวิธีการทดสอบแบบ Post-Hoc	74
4.20	แสดงการค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามเพศและส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามระดับการศึกษา	75

สารบัญตาราง(ต่อ)

ตารางที่		หน้า
4.21	แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามระดับการศึกษา	76
4.22	แสดงการค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามเพศและส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามอาชีพ	77
4.23	แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามอาชีพ	78
4.24	แสดงการค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามเพศและส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามรายได้	78
4.25	แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามรายได้	81
4.26	แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามรายได้โดยวิธีการทดสอบแบบ Post-Hoc	82
4.27	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย	95
4.28	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบ ตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา	97
4.29	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร	98

สารบัญตาราง(ต่อ)

ตารางที่		หน้า
4.30	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ	100
4.31	แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.1 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย	104
4.32	แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.2 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา	106
4.33	แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.3 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมพันธ์ผลของการสื่อสาร	108
4.34	แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.4 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ	110
4.35	แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.5 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย	112

สารบัญตาราง(ต่อ)

ตารางที่		หน้า
4.36	แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.6 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา	116
4.37	แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.7 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร	117
4.38	แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.8 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ	119
4.39	แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.9 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย	121
4.40	แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.10 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา	123
4.41	แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.11 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร	127

สารบัญตาราง(ต่อ)

ตารางที่		หน้า
4.42	แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.12 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ	128
4.43	แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.13 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย	130
4.44	แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.14 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา	132
4.45	แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.15 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร	135
4.46	แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.16 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ	137
4.47	แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.17 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย	139

สารบัญตาราง(ต่อ)

ตารางที่		หน้า
4.48	แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.18 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา	142
4.49	แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.19 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร	143
4.50	แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.20 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ	146
5.1	แสดงสรุปผลการทดสอบสมมติฐาน	160

สารบัญรูปภาพ

ภาพที่		หน้า
1.1	แสดงดัชนีความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยในภาวะปัจจุบัน ประจำไตรมาส 2 ปี พ.ศ. 2558	2
1.2	แสดงดัชนีคาดหวังของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยในอีก 6 เดือน ข้างหน้า ประจำไตรมาส 2 ปี พ.ศ. 2558	3
1.3	แสดงที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกทม.-ปริมณฑล แสดงจำนวนหน่วย ทั้งหมด แยกเขต กทม.-ปริมณฑล รายปี	4
1.4	แสดงที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ แยกประเภท มกราคม – ธันวาคม ปี 2557	5
1.5	แสดงกรอบแนวคิดของงานวิจัย	10
2.1	แสดงตัวอย่างการวางผังเพื่อแบ่งพื้นที่การใช้งานออกเป็นสัดส่วน	20
2.2	แสดงวงจรสี่	21
2.3	แสดงรูปแบบการออกแบบและขนาดของเครื่องเรือนที่แตกต่างกัน	25
2.4	แสดงการตัวอย่างวัสดุกรุฝ้าแบบดูดซับเสียง	26
2.5	แสดงการจัดวางแสงทางอ้อมรูปแบบต่างๆ	27
2.6	แสดงตัวอย่างรูปแบบการออกแบบตกแต่งภายในแบบคลาสสิก	31
5.1	แสดงโมเดลผลการทดสอบความเป็นตัวแปรส่งผ่านของส่วนต่างระหว่าง ความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการ การออกแบบตกแต่งภายในในฐานะตัวแปรส่งผ่าน ระหว่างบุคลิกภาพแบบ แสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการ ประหยัดเวลา	184

สารบัญรูปภาพ(ต่อ)

ภาพที่		หน้า
5.2	แสดงโมเดลผลการทดสอบความเป็นตัวแปรส่งผ่านของส่วนต่างระหว่าง ความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการ การออกแบบตกแต่งภายในในฐานะตัวแปรส่งผ่าน ระหว่างบุคลิกภาพแบบ แสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน ด้านการประหยัดเวลา	186
5.3	แสดงโมเดลผลการทดสอบความเป็นตัวแปรส่งผ่านของส่วนต่างระหว่าง ความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการ การออกแบบตกแต่งภายในในฐานะตัวแปรส่งผ่าน ระหว่างบุคลิกภาพแบบ แสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน ด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร	188

บทที่ 1

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

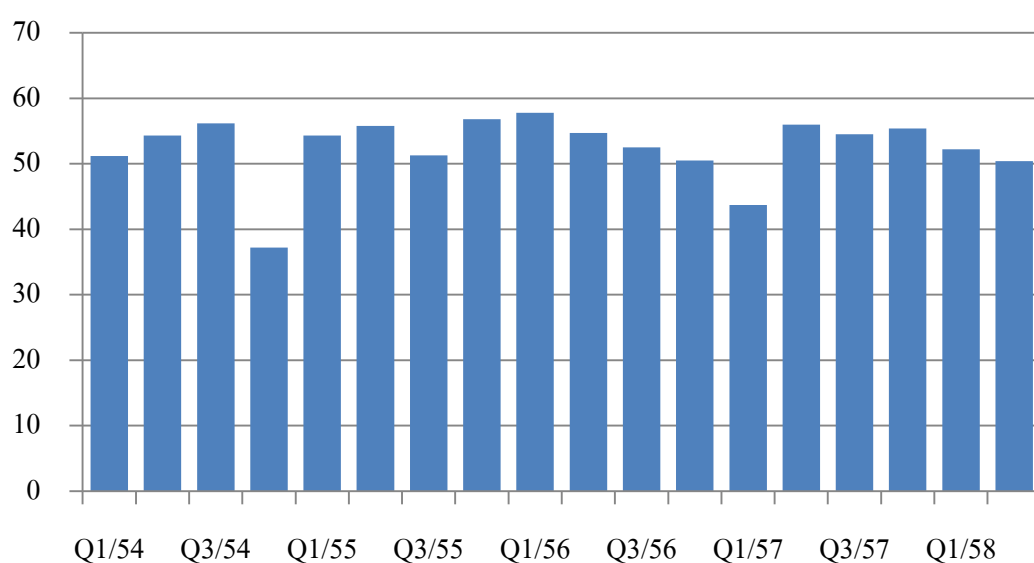
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การออกแบบตกแต่งภายในคือการออกแบบที่ผสมผสานระหว่างศิลปะและฟังก์ชันการใช้งานเพื่อให้สอดคล้องกับรสนิยมและกับไลฟ์สไตล์ของผู้อยู่อาศัย ซึ่งไม่มีมาตรฐานระดับใดที่สามารถวัดความถูกต้องได้อย่างชัดเจน จากประสบการณ์ของผู้วิจัยปัญหาดังกล่าวนี้เป็นที่ถกเถียงในกลุ่มผู้ประกอบการวิชาชีพสถาปนิก/มัณฑนากรมาตลอด ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะทำการศึกษาเพื่อแก้ไขปัญหานี้ โดยมุ่งหวังว่าจะหาวิธีทางดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในอย่างไรเพื่อให้ตอบสนองความต้องการของผู้อยู่อาศัยอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

จากการศึกษาค้นคว้าของผู้วิจัยพบว่า มีงานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ การรับรู้ความสามารถ และประสิทธิผลในการทำงาน ที่น่าสนใจอยู่หลายงานวิจัยเช่น ประไพพรรณ ศรีปาน (2555) ได้ทำการศึกษา “ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบกับประสิทธิผลในการทำงานของพนักงานธนาคารทีสโก้ จำกัด (มหาชน) ส่วนงานควบคุมและบริหารสินเชื่อรายย่อย” พิรชา เชาวลิทวงศ์ (2554) ได้ทำการศึกษา “ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ การรับรู้ความสามารถของตนเองและพฤติกรรมความปลอดภัยในการทำงาน : กรณีศึกษาพนักงานฝ่ายช่างสายการบินแห่งหนึ่ง” ซึ่งงานวิจัยที่ศึกษามายังไม่มีผู้ใดที่ทำการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบภายในโดยตรง จึงเป็นสาเหตุให้ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษาเพื่อพัฒนาข้อมูลจากงานวิจัยเหล่านี้ให้ตอบสนองความต้องการของผู้อยู่อาศัยด้านการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

ตลาดออกแบบตกแต่งภายในมีการเจริญเติบโตที่น่าสนใจ จากประสบการณ์การทำงานในตลาดออกแบบภายในนี้พบว่า ตลาดมีการขยายขึ้นต่อเนื่อง ประกอบกับข้อมูลปีพ.ศ.2556 มูลค่าตลาดออกแบบตกแต่งภายในมีมูลค่าถึง 3,000ล้านบาท และในปัจจุบัน(พ.ศ.2558) ธุรกิจกลุ่มอสังหาริมทรัพย์มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง สังเกตได้จากการแข่งขันกันอย่างดุเดือดและการเกิดขึ้นของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยหน้าใหม่ อันเนื่องมาจากปัจจัยหลายๆด้าน อาทิเช่น การขยายตัวทางเศรษฐกิจ, การซื้อเพื่อการลงทุน ฯลฯ ในการประกอบธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยนั้นมีการใช้จ่ายในการลงทุนที่สูง เพราะฉะนั้นในการลงทุนจึงจำเป็นที่จะต้องมีการศึกษาข้อมูลอย่าง

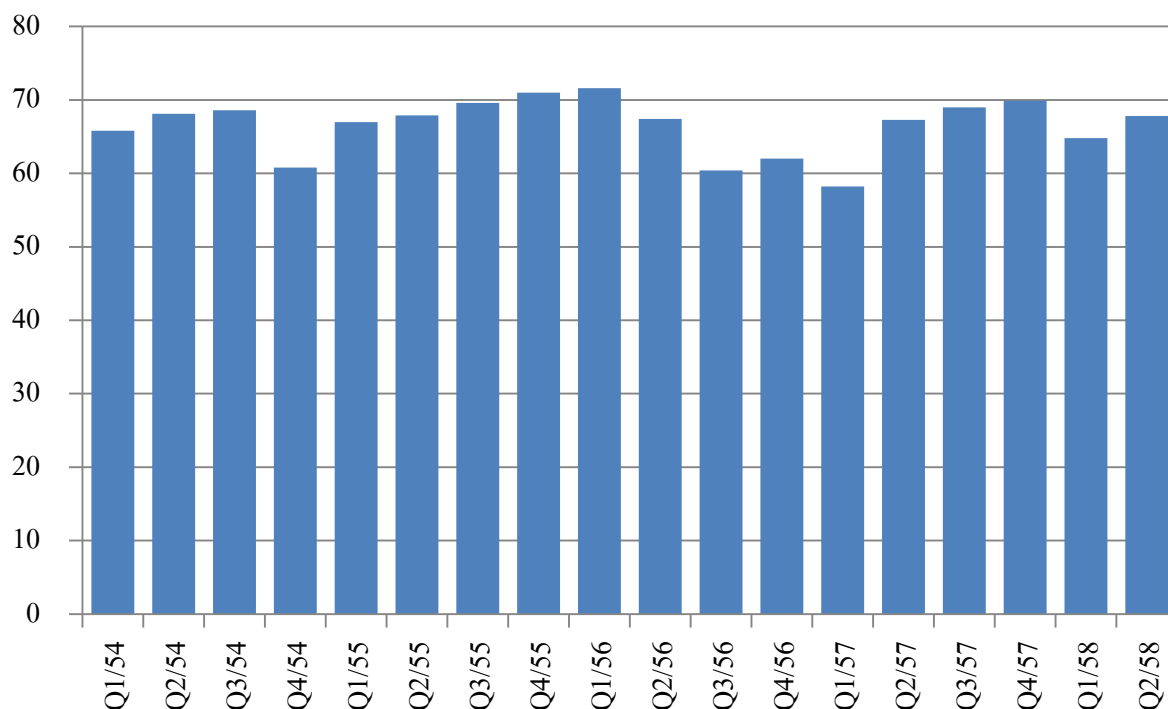
รอบคอบรวมทั้งมีการคำนวณผลตอบแทนที่แม่นยำ ดังนั้นการเติบโตของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยนั้นสามารถชี้แจงได้ว่าธุรกิจกลุ่มนี้มีการเจริญเติบโต, น่าสนใจ และยังมีโอกาสในการพัฒนาตลาดของธุรกิจกลุ่มนี้ได้อีก ซึ่งดัชนีความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัย ประจำปีไตรมาส 2 ปี 2558 มีค่าดัชนีความเชื่อมั่นในภาวะปัจจุบัน (Current Situation Index) มีค่าเท่ากับ 50.4 สูงกว่าค่ากลางเพียงเล็กน้อย แสดงให้เห็นว่า ความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการยังคงอยู่



ภาพที่ 1.1 แสดงดัชนีความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยในภาวะปัจจุบัน ประจำปีไตรมาส 2 ปี พ.ศ. 2558

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, สิงหาคม 2558

สำหรับดัชนีความคาดหวังในอีก 6 เดือนข้างหน้า (Expectation Index) ประจำปีไตรมาส 2/2558 มีค่าเท่ากับ 67.8 ดัชนีความคาดหวังในอีก 6 เดือนข้างหน้าปรับเพิ่มขึ้น แสดงว่าผู้ประกอบการยังมีความหวังที่ดีต่อตลาดในอนาคตแต่ได้เลื่อนระยะเวลาแห่งความคาดหวังดังกล่าวออกไปนานขึ้น (ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, 2558)

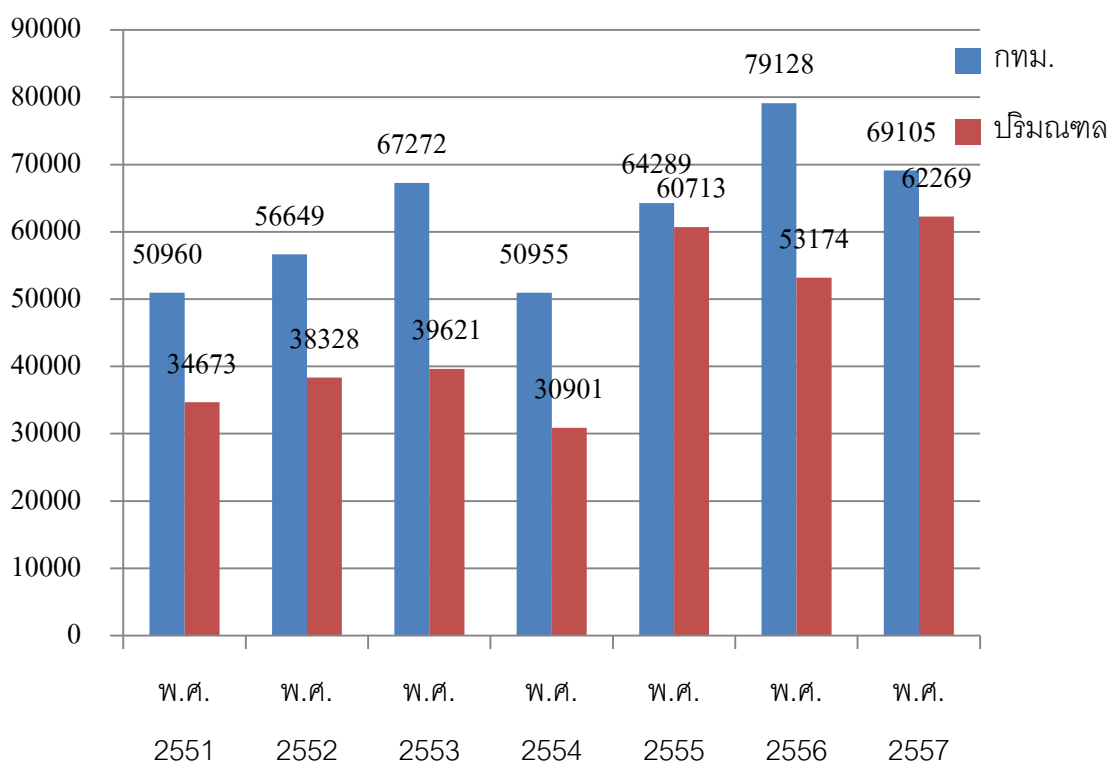


ภาพที่ 1.2 แสดงดัชนีคาดการณ์ของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยในอีก 6 เดือนข้างหน้า ประจำไตรมาส 2 ปี พ.ศ. 2558

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, สิงหาคม 2558

และหากดูจากจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขต กทม.-ปริมณฑล 5 จังหวัด (นนทบุรี, ปทุมธานี, สมุทรปราการ, สมุทรสาคร และ นครปฐม) พบว่าในปี 2557 มีจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยจดทะเบียนใหม่ประมาณ 131,400 หน่วย ลดลงร้อยละ 1 จากปีก่อนซึ่งมีประมาณ 132,300 หน่วย แต่หากดูแนวโน้มตั้งแต่ปี พ.ศ.2551-2557 พบว่ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ แต่มีการชะลอตัวบ้างเนื่องจากปัญหาอุทกภัยในปีพ.ศ.2554 และปัญหาทางการเมืองในปี พ.ศ.2556

จากจำนวนที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จจดทะเบียนในเขต กทม.-ปริมณฑล 5 จังหวัด ในปี พ.ศ. 2557 แบ่งเป็นส่วนที่จดทะเบียนในเขตกรุงเทพมหานคร ประมาณ 69,100 หน่วย ลดลงร้อยละ 13 จากปีก่อน และ 5 จังหวัดปริมณฑล ประมาณ 62,300 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 17 จากปีพ.ศ.2556

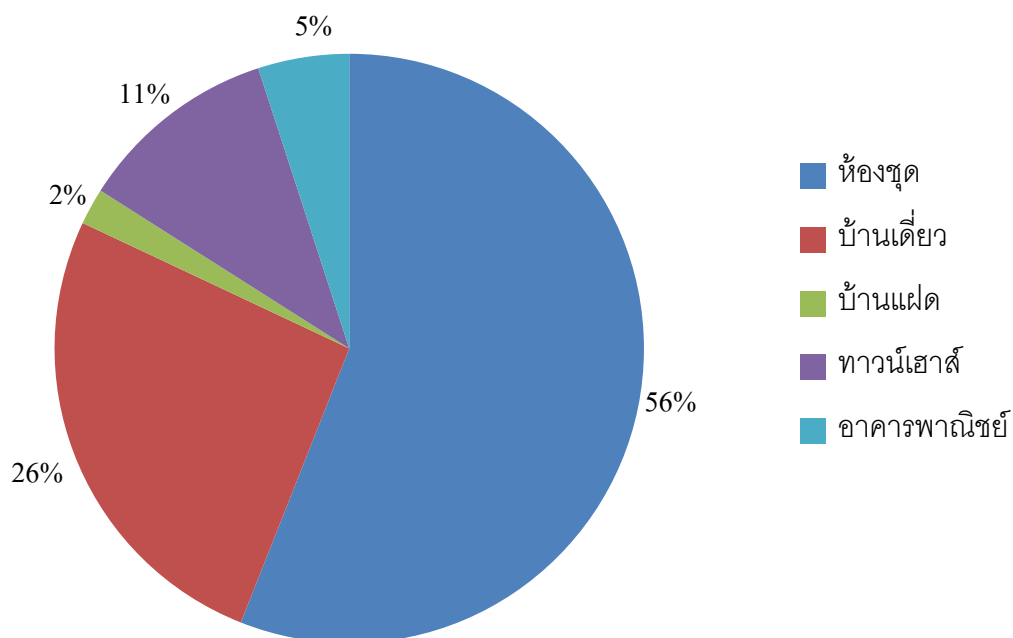


ภาพที่ 1.3 แสดงที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกทม.-ปริมณฑล แสดงจำนวนหน่วยทั้งหมด แยกเขต กทม.-ปริมณฑล รายปี

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, สิงหาคม 2558

และหากดูเป็นรายประเภทของที่อยู่อาศัย แบ่งออกได้เป็นหน่วยห้องชุดประมาณ 72,900หน่วย คิดเป็นร้อยละ 56 ของหน่วยที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ทั้งหมด) บ้านเดี่ยวประมาณ 34,500หน่วย (คิดเป็นร้อยละ26) ทาวน์เฮ้าส์ประมาณ 14,200หน่วย (คิดเป็นร้อยละ 11) อาคารพาณิชย์ประมาณ 6,900หน่วย(คิดเป็นร้อยละ5)และบ้านแฝดประมาณ 2,900หน่วย (คิดเป็นร้อยละ2)

ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ มกราคม - ธันวาคม พ.ศ.2557



ภาพที่ 1.4 แสดงที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ แยกประเภท มกราคม – ธันวาคม ปี 2557
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, สิงหาคม 2558

ซึ่งข้อมูลดังกล่าวชี้ให้เห็นถึงโอกาสในการขยายตัวของกลุ่มธุรกิจออกแบบตกแต่งภายในที่เพิ่มขึ้นตามจำนวนที่อยู่อาศัยจดทะเบียนใหม่ที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ และเริ่มขยายออกไปเขตปริมณฑล โดยที่ที่อยู่อาศัยประเภทห้องชุดมีจำนวนหน่วยสูงที่สุด

และในปี พ.ศ.2558 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้มีการเติบโตขึ้นเป็นอย่างมาก กอปรกับการปรับขึ้นของค่าครองชีพต่างๆ ค่าแรงงานขั้นต่ำ รวมทั้งราคาวัสดุก่อสร้าง หากโครงการก่อสร้างต่างๆหยุดชะงักหรือเกิดความล่าช้าย่อมส่งผลให้เกิดความเสียหายต่อผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย อีกทั้งงานออกแบบตกแต่งภายในเป็นงานที่เกี่ยวกับความสวยงามมีความซับซ้อนและยังต้องเกี่ยวข้องกับงานประเภทอื่นๆด้วยเช่น งานระบบไฟฟ้า งานสุขาภิบาล งานระบบคอมพิวเตอร์ งานระบบการสื่อสาร เป็นต้น ทำให้การดำเนินงานนั้นจึงต้องมีการทำงานร่วมกันของผู้รับเหมาหลายฝ่าย การสื่อสาร การประสานงานจึงเป็นสิ่งสำคัญ จากงานวิทยานิพนธ์เรื่องสาเหตุความล่าช้าของผู้รับเหมาก่อสร้างในโครงการก่อสร้างอาคารขนาดใหญ่ของ สัตยชัย เผือกโสภาก (2549) พบว่าสาเหตุที่นำไปสู่ความล่าช้าที่ส่งผลกระทบต่อวันแล้วเสร็จของโครงการสูงสุดเป็นสาเหตุที่เกิดจากการประสานงานและการ

ติดต่อสื่อสาร โดยที่มีปัจจัยที่นำไปสู่สาเหตุก็คือการมีวิธีปฏิบัติหรือวิธีการไม่เหมาะสม ขาดประสิทธิภาพ สับสน ไม่ชัดเจน และขาดเครื่องมืออำนวยความสะดวกในการสื่อสาร ซึ่งปัญหานี้ส่งผลกระทบต่อระยะเวลาในการดำเนินโครงการนั้นล่าช้าออกไปจากกำหนดการเดิม และทำให้ต้นทุนในการดำเนินการเพิ่มขึ้นจากเดิม ดังนั้นผู้ที่ควบคุมการออกแบบจึงจำเป็นต้องมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องต่างๆ เพื่อประสิทธิภาพในการสื่อสารและตัดสินใจ แต่ในหลายๆครั้งกลับพบว่าเจ้าของโครงการตัดสินใจเองโดยไม่ได้ปรึกษามัณฑนากรหรือสถาปนิกผู้เกี่ยวข้อง และทำให้เกิดความล่าช้า และไม่ได้ตามที่เจ้าของโครงการต้องการ และสุดท้ายมัณฑนากรหรือสถาปนิกผู้เกี่ยวข้องต้องเป็นผู้จัดการกับปัญหาเหล่านี้ บ่อยครั้งที่ปัญหาดังกล่าวสายเกินแก้ไข จึงทำให้เกิดค่าใช้จ่ายเพิ่ม และความสวยงามที่ลดลง เพื่อให้โครงการประสบความสำเร็จและบรรลุตามวัตถุประสงค์ในการดำเนินงานก่อสร้างตกแต่งภายใน จึงได้มีการนำเทคโนโลยีต่างๆทั้งในด้านการออกแบบ คุณภาพของวัสดุตกแต่งภายใน เทคนิคในการก่อสร้าง และการประยุกต์นำเอาเครื่องมือและเทคโนโลยีต่างๆเข้ามาเพื่อช่วยสนับสนุนและอำนวยความสะดวกในการดำเนินการมากยิ่งขึ้น

มีงานวิจัยค้นคว้าเกี่ยวกับบุคลิกภาพห้องค์ประกอบ และการรับรู้ความสามารถของตนเองหลายงานวิจัย เช่น พีรชา (2554) ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้องค์ประกอบ การรับรู้ความสามารถของตนเองและพฤติกรรมการความปลอดภัยในการทำงาน ซึ่งทางผู้วิจัยได้ทำการศึกษาค้นคว้าแต่ไม่พบว่ามีการวิจัยใดเลยที่วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้องค์ประกอบ การรับรู้ความสามารถของตนเองที่เกี่ยวกับงานออกแบบตกแต่งภายใน ซึ่งจากข้อมูลข้างต้นตลาดอสังหาริมทรัพย์มีการเติบโตขึ้นตลอดเวลาหากผู้ประกอบการ หรือผู้ประกอบการวิชาชีพที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบตกแต่งภายในทราบถึงข้อมูลความสัมพันธ์ดังกล่าว ย่อมสามารถนำไปพัฒนาต่อยอดในการวางแผนการตลาดและด้านอื่นๆได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

ในส่วนของวิชาชีพมัณฑนากรและสถาปนิก การออกแบบตกแต่งภายในในบ้านพักอาศัยล้วนใช้หลักการทางสถาปัตยกรรมและทฤษฎีการออกแบบต่างๆ ตามที่ได้ศึกษาเล่าเรียนมาผสมผสานกับเทรนด์การออกแบบที่เปลี่ยนแปลงตามกาลเวลา แต่กลับพบว่า ในการออกแบบมีหลายครั้งที่ผู้รับบริการไม่พึงพอใจและไม่สามารถสื่อสารถึงความต้องการของตนเองได้ซึ่งส่งผลให้การดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในไม่มีประสิทธิภาพอย่างเต็มที่ ซึ่งปัญหาดังกล่าวนี้อาจเกิดขึ้นมาจากผู้บริโภคที่ไม่สามารถสื่อสารความเข้าใจให้มัณฑนากรหรือสถาปนิกได้แต่ผู้บริโภคบางรายก็สามารถสื่อสารความต้องการให้มัณฑนากรหรือสถาปนิกเข้าใจได้เป็นอย่างดี ซึ่งหมายความว่าต้องมีปัจจัยบางอย่างที่เกี่ยวข้องกับผู้บริโภคที่ทำให้เกิดความแตกต่างในการสื่อสารระหว่างผู้บริโภคกับมัณฑนากรหรือสถาปนิก โดยผู้วิจัยเน้นศึกษาไปที่บุคลิกภาพห้องค์ประกอบและความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถ ซึ่งคาดว่าเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับปัญหาดังกล่าว อีกทั้งงาน

ยังไม่มีวิจัยที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบและความรู้ความสามารถที่เฉพาะเจาะจงในด้านการออกแบบตกแต่งภายใน ดังนั้นในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยต้องการศึกษาถึงบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบของผู้บริโภคที่มีผลต่อความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในอันส่งผลถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน เพื่อค้นหาสาเหตุของปัญหาและหลักการที่มัณฑนากรหรือสถาปนิกและนักการตลาดจะสามารถตอบสนองความต้องการที่แท้จริงของผู้บริโภคที่มีต่อการออกแบบตกแต่งภายในได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

1.2 คำถามงานวิจัย

1. บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบส่งผลต่อความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบอย่างไร
2. ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบส่งผลอย่างไรต่อการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบภายใน

1.3 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบต่อความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบและประสิทธิภาพในการประเมินการดำเนินงานออกแบบภายใน
2. เพื่อพัฒนาองค์ความรู้ในด้านสายงานออกแบบตกแต่งภายในเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. สามารถนำผลที่ได้จากการทำงานวิจัยมาปรับปรุงและพัฒนาเพื่อให้การบริการออกแบบตกแต่งภายในตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด
2. เพื่อเป็นแนวทางให้ผู้ประกอบการธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบตกแต่งภายในหรือผู้ที่มีความสนใจในธุรกิจนี้ สามารถออกแบบวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม

1.5 ขอบเขตการศึกษา

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษาบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบต่อความรู้ความสามารถและกา
รับรู้ความสามารถในการออกแบบและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบภายในซึ่ง
ประกอบด้วยขอบเขตการศึกษาดังนี้

ขอบเขตด้านกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

จำนวนประชากรทุกช่วงอายุที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครจำนวน 5,686,252 คน
(ที่มา: กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย ปีพ.ศ. 2556) และกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างจาก
สูตร Taro Yamane ในการคำนวณหาจำนวนกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มประชากรที่ระบุไว้เพื่อให้กลุ่ม
ตัวอย่างมีจำนวนที่เหมาะสมและสามารถเป็นตัวแทนของกลุ่มประชากรได้

การสุ่มตัวอย่างการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยเลือกวิธีสุ่มตัวอย่างแบบอาศัยความสะดวก
(Convenience Sampling) ซึ่งมีหลักเกณฑ์ในการคัดกรองกลุ่มตัวอย่าง พิจารณาเพียง ประชากรที่มี
ประสบการณ์ในการร่วมงานหรือว่าจ้างมัณฑนากรหรือสถาปนิกในงานออกแบบตกแต่งภายใน ถือ
ว่าเป็นกลุ่มตัวอย่างของงานวิจัยนี้ทันที โดยขอความร่วมมือจากกลุ่มตัวอย่างในการตอบ
แบบสอบถาม (Self-Administered Questionnaires)จนครบตามจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่กำหนดไว้

ขอบเขตด้านระยะเวลา

การวิจัยครั้งนี้มีระยะเวลาในการดำเนินการตั้งแต่หลังได้รับการรับรองการวิจัย ถึง
เดือนธันวาคม พ.ศ.2558

1.6 วิธีการวิจัย

ผู้วิจัยทำการเก็บข้อมูลเชิงปริมาณด้วยแบบสอบถาม จำนวน 523 ชุด โดยการสุ่ม
ตัวอย่างแบบอาศัยความสะดวก และผู้วิจัยคัดกรองกลุ่มตัวอย่างเลือกเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างโดย
แบ่งเป็นเลือกเก็บข้อมูลจากประชากรในเขตกรุงเทพมหานครที่เข้าร่วมงานบ้านและสวนแฟร์ 2015
และผู้ที่เข้าใช้บริการร้านค้าเครื่องเรือนและสินค้าตกแต่งบ้าน จำนวน 380 ชุดและเก็บข้อมูลผ่านสื่อ
อิเล็กทรอนิกส์เป็นจำนวน 143 ชุด

1.7 นิยามศัพท์ที่ใช้ในการศึกษา

บุคลิกภาพ หมายถึง ลักษณะส่วนรวมของบุคคลทั้งหมดที่แสดงออกมาปรากฏให้คนอื่นได้รู้ได้เห็น ซึ่งแตกต่างกันเพราะภาวะสิ่งแวดล้อมที่สร้างตัวบุคคลนั้น คอस्ता และ แมคเกร ได้จำแนกบุคลิกภาพที่เด่นชัด 5 ด้าน โดยใช้ทฤษฎีบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ (Big Five Traits) ได้แก่

1. องค์ประกอบด้านการแสดงตัว (Extraversion)
2. องค์ประกอบด้านการเปิดกว้าง (Openness)
3. องค์ประกอบด้านเห็นพ้องกับผู้อื่น (Agreeableness)
4. องค์ประกอบด้านความหวั่นไหว (Neuroticism)
5. องค์ประกอบด้านการมีจิตสำนึก (Conscientiousness)

การรับรู้ความสามารถ หมายถึง การที่บุคคลตัดสินใจเกี่ยวกับความสามารถของตนเองที่จะจัดการและดำเนินการกระทำพฤติกรรมให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ สิ่งที่จะกำหนดประสิทธิภาพของการแสดงออก ขึ้นอยู่กับการรับรู้ความสามารถของตนเองในสภาพการณ์นั้น นั่นคือ ถ้าบุคคลมีความเชื่อว่าตนเองสามารถอย่างไร ก็จะแสดงออกถึงความสามารถนั้นออกมา

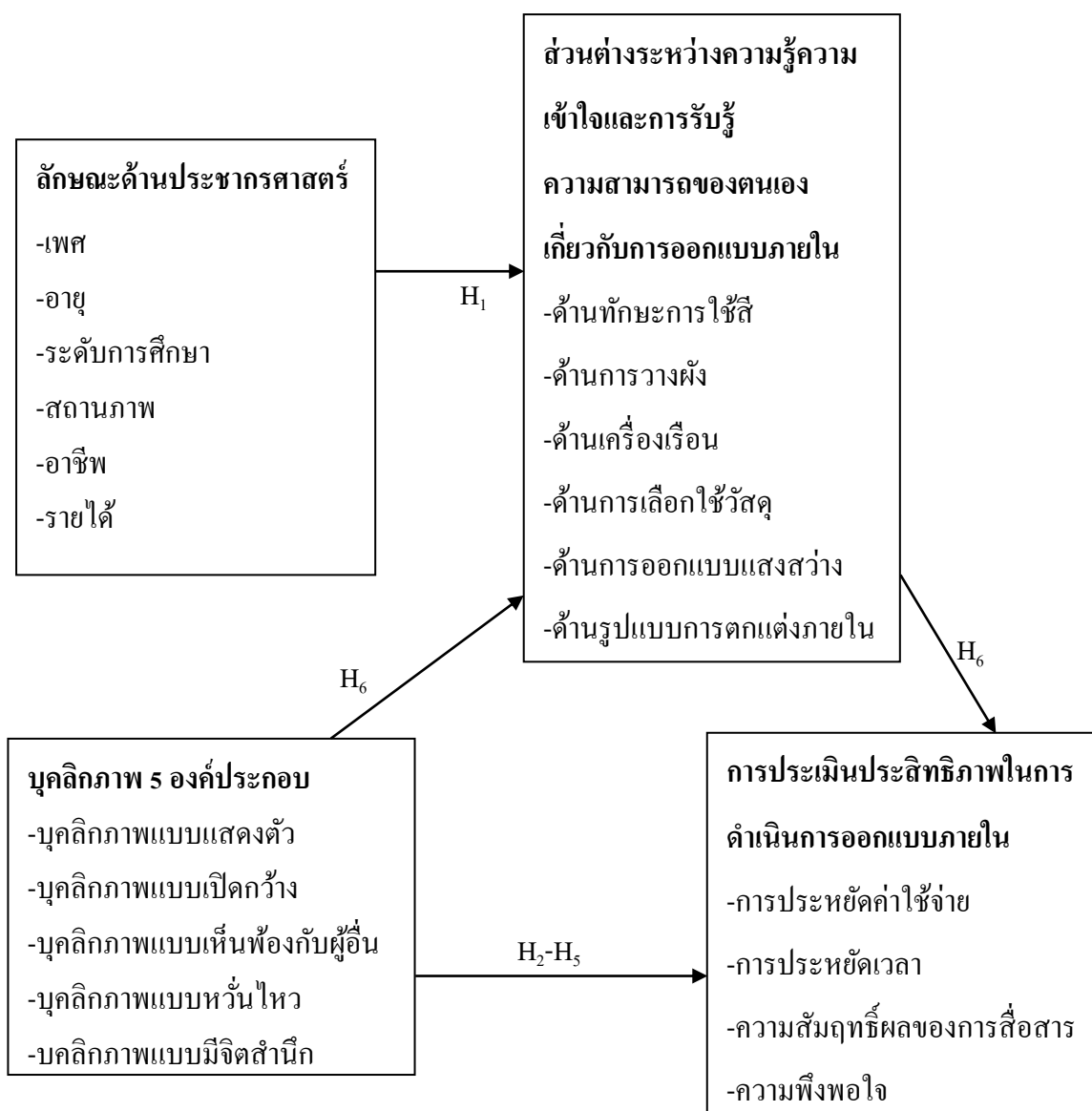
ความรู้ หมายถึง การรับรู้ข้อเท็จจริง (Facts) ความจริง (Truth) กฎเกณฑ์ และข้อมูลต่างๆที่เกิดขึ้นจากการศึกษา จากรายงาน ซึ่งพฤติกรรมเบื้องต้นที่ผู้เรียนสามารถจำได้ ระลึกได้โดยได้ยิน การมองเห็น การสังเกต หรือจากประสบการณ์ทางธรรมชาติ การเรียนรู้จากสังคม (Society Setting) หรือจากการเรียนการสอน เป็นต้น

ความสามารถ หมายถึง ความชำนาญในการปฏิบัติงานในด้านต่างๆให้เป็นผลสำเร็จได้ดียิ่งกว่าผู้ที่มีโอกาสเท่าๆกัน

การออกแบบตกแต่งภายใน หมายถึง การออกแบบพื้นที่ว่างภายในอาคาร (space) และการเลือกใช้วัสดุต่างๆ ตามคุณสมบัติมาใช้งานให้ก่อเกิดเป็นรูปร่าง ทั้ง พื้น ผนัง เพดาน ทั้งสามมิติ และห่อหุ้มพื้นที่ว่างเอาไว้ให้มนุษย์ได้ใช้งาน ทั้งจากร่างกาย และสายตา รวมถึงอารมณ์ ความรู้สึกผ่านรูปแบบ สี สัน ผิวสัมผัส (texture) ของวัสดุต่างๆ และหมายรวมให้กว้างไปถึงงานระบบต่างๆที่เข้ามามีส่วนร่วมกับการใช้อาคาร เช่น แสง สี เสียง และระบบวิศวกรรมที่เกี่ยวข้อง โดยวิชาชีพที่จะกล่าวถึงในงานวิจัยฉบับนี้ได้แก่ มัณฑนากร และสถาปนิก

ดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจ (Business Sentiment Index) หมายถึง ตัวเลขสะท้อนถึงความเชื่อมั่นทางธุรกิจในช่วงระยะเวลาหนึ่งเพื่อเป็นเครื่องมือให้ทั้งภาครัฐและเอกชนใช้ติดตามวิเคราะห์ ภาวะธุรกิจและเศรษฐกิจโดยรวม เพื่อหากลยุทธ์ในการทำงาน โยบายเศรษฐกิจ ซึ่งจะทำการสำรวจกับบริษัทขนาดกลางและขนาดใหญ่ (ภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการ) ที่มีทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาทขึ้นไป ซึ่งส่วนใหญ่จะจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

1.8 กรอบแนวคิดการวิจัย



ภาพที่ 1.5 แสดงกรอบแนวคิดของงานวิจัย

จากภาพที่ 1.5 แสดงกรอบแนวคิดของงานวิจัย ผู้วิจัยกำหนดตัวแปรต้นคือปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ที่จะส่งผลต่อส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการออกแบบภายใน และบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ที่จะมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินการออกแบบภายใน โดยมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการออกแบบภายในเป็นตัวแปรส่งผ่าน

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวิจัยเรื่อง “การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบต่อ ความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน” ผู้วิจัยได้ศึกษาความหมายของคำสำคัญ ทฤษฎีแนวความคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นพื้นฐานแนะแนวกรอบในการวิจัยดังต่อไปนี้

1. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

- 1.1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับบุคลิกภาพและบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ
- 1.2 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการรับรู้ความสามารถของตนเอง
- 1.3 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการออกแบบตกแต่งภายใน
- 1.4 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับประสิทธิภาพการดำเนินงานออกแบบ

ตกแต่งภายใน

2. ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

- 2.1 ผลงานวิจัยในประเทศ
- 2.2 ผลงานวิจัยต่างประเทศ

2.1 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2.1.1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับบุคลิกภาพ

บุคลิกภาพ มีรากมาจากคำว่า บุคลิก (อ่านว่า บุค-คะ-ลิก) มาจากภาษาบาลีว่า ปุคฺคลิก (อ่านว่า ปุค-คะ-ลิ-กะ) หมายถึง จำเพาะคน. ใช้สมรสกับคำอื่นได้คำใหม่หลายคำ เช่น บุคลิกภาพ (อ่านว่า บุค-คะ-ลิก-กะ-พาบ) หมายถึง สภาพนิสัยจำเพาะคน (สำนักงานราชบัณฑิตยสภา, 2550)

และตรงกับคำในภาษาอังกฤษว่า Personality มาจากรากศัพท์ภาษากรีก คือ Persona (Per + Sonar) ซึ่งหมายถึง Mask แปลว่าหน้ากากที่ตัวละครใช้สวมใส่ในการเล่นเป็นบทบาทที่ได้รับ

นักจิตวิทยาหลายท่านได้ให้คำจำกัดความของคำว่า “บุคลิกภาพ” ไว้ดังนี้

ออลพอร์ต (Allport, 1961 p.28) ให้คำจำกัดความของคำว่า “บุคลิกภาพ” ว่าเป็นการจัดและรวบรวมเกี่ยวกับระบบทางร่างกายและจิตใจ (Psychophysical systems) ภายในตัวของแต่ละบุคคล ซึ่งจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ และส่งผลให้แต่ละคนมีการปรับตัวต่อสิ่งแวดล้อมที่เป็นเอกลักษณ์

เออร์เนส อาร์.ฮิลการ์ด (Hilgard 1962, p.447) กล่าวว่า บุคลิกภาพเป็นลักษณะภาพรวมเฉพาะบุคคลและการแสดงออกทางพฤติกรรมที่ชี้ให้เห็นความเป็นปัจเจกบุคคลในการปรับตัวต่อสิ่งแวดล้อม รวมถึงลักษณะที่ส่งผลสู่การมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น ได้แก่ ความรู้สึกนับถือตนเอง ความสามารถ แรงจูงใจ ปฏิกริยาในการเกิดอารมณ์ และลักษณะนิสัยที่สะสมจากประสบการณ์ชีวิต

จากผลการศึกษาและค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับบุคลิกภาพ พบว่ามีนักวิชาการหลายท่านพยายามให้คำจำกัดความของบุคลิกภาพ พยายามแยกลักษณะบุคลิกภาพให้ชัดเจน ซึ่งทฤษฎีบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ (Big Five personality traits) นั้นเป็นที่ยอมรับมากที่สุด มีการนำไปใช้อย่างกว้างขวางทั้งในสถานศึกษา และองค์กรธุรกิจต่างๆ เออร์เนส อาร์.ฮิลการ์ด (Hilgard 1962, p.447) ได้ทำการพัฒนามาตรวัดบุคลิกภาพขึ้นมาชื่อ NEO-PI ประกอบไปด้วย บุคลิกภาพแบบหวั่นไหว (Neuroticism) บุคลิกภาพแบบแสดงตัว (Extraversion) บุคลิกภาพแบบเปิดรับประสบการณ์ (Openness Personality Inventory) ซึ่งเป็นมาตรวัดแรกที่สร้างจากแนวคิดบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบและถูกใช้วัดเพียง 3 ด้านเท่านั้น ต่อมาในปี ค.ศ. 1985 จึงได้มีการเพิ่มด้านของความเป็นมิตร และการมีจิตสำนึกเข้าไป และปรับปรุงเนื้อหาให้เหมาะสมมากขึ้น ได้เป็นมาตรวัด Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) และได้มีการปรับปรุงและพัฒนาต่อมาเรื่อยๆ จนกระทั่งในปี ค.ศ. 2004 คอสตาและแมคครี (Costa & McCrae, 2004) ได้ปรับปรุงมาตรวัด NEO-FFI ซึ่งเป็นมาตรวัดฉบับย่อของ NEO-PI-R โดยใช้ชื่อว่า NEO-FFI-T (Revised NEO Five-Factor Inventory) ซึ่งมีทั้งหมด 60 ข้อ อันประกอบไปด้วย 5 องค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบหวั่นไหว (Neuroticism) บุคลิกภาพแบบแสดงตัว (Extraversion) บุคลิกภาพแบบเปิดรับประสบการณ์ (Openness to Experience) บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น (Agreeableness) และบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก (Conscientiousness)

1. บุคลิกภาพแบบหวั่นไหว (Neuroticism) ประกอบด้วยลักษณะย่อย 6 ด้าน ได้แก่ ความวิตกกังวล (Worry) ความโกรธ (Angry Hostility) ความท้อแท้ (Discouragement) การคำนึงถึงแต่ตนเอง (Self-Consciousness) การถูกกระตุ้น (Impulsiveness) และความเปราะบาง (Vulnerability) ดังแสดงในตารางที่ 2.1

ตารางที่ 2.1 แสดงลักษณะองค์ประกอบของบุคลิกภาพแบบหวั่นไหว

บุคลิกภาพแบบหวั่นไหว 6 ลักษณะ	ลักษณะของผู้ที่มีบุคลิกภาพ แบบหวั่นไหวต่ำ	ลักษณะของผู้ที่มีบุคลิกภาพ แบบหวั่นไหวสูง
ความวิตกกังวล (Worry)	ผ่อนคลาย สงบ	ไม่ผ่อนคลาย วิตกกังวล
ความโกรธ (Angry Hostility)	สุขุม โกรธยาก	โกรธง่าย
ความท้อแท้ (Discouragement)	ท้อแท้สิ้นหวังยาก	ท้อแท้สิ้นหวังง่าย
การคำนึงถึงแต่ตนเอง (Self-Consciousness)	ไม่ค่อยรู้สึกอึดอัดใจ	รู้สึกอึดอัดใจง่าย
การถูกกระตุ้น (Impulsiveness)	ทนต่อแรงกระตุ้นได้ดี	ถูกขู่ขย่ง่าย
ความเปราะบาง (Vulnerability)	จัดการกับความเครียดได้ดี	ไม่จัดการกับความเครียดได้

ที่มา : (Costa a& McCrae, 1992 : quoted in Howard & Howard,2004)

2. บุคลิกภาพแบบแสดงตัว (Extraversion) ประกอบด้วยลักษณะย่อย 6 ด้าน ได้แก่ ความอบอุ่น (Warmth) การชอบอยู่ร่วมกับผู้อื่น (Gregariousness) การกล้าแสดงออก (Assertiveness) การชอบทำกิจกรรม (Activity) การแสวงหาความตื่นเต้น (Excitement Seeking) และการมีอารมณ์เชิงบวก (Positive Emotions) ดังแสดงในตารางที่ 2.2

ตารางที่ 2.2 แสดงลักษณะองค์ประกอบของบุคลิกภาพแบบแสดงตัว

บุคลิกภาพแสดงตัว 6 ลักษณะ	ลักษณะของผู้ที่มีบุคลิกภาพ แบบแสดงตัวต่ำ	ลักษณะของผู้ที่มีบุคลิกภาพ แบบแสดงตัวสูง
ความอบอุ่น (Warmth)	ถือตัว มีความเป็นพิธีการ	เป็นที่รัก มีความเป็นมิตร สุภาพ
การชอบอยู่ร่วมกับผู้อื่น (Gregariousness)	ไม่ชอบเข้าสังคม	ชอบเข้าสังคม
การกล้าแสดงออก (Assertiveness)	ชอบอยู่เบื้องหลัง	ชอบแสดงออก ชอบพูด เป็น ผู้นำ
การชอบทำกิจกรรม (Activity)	ไม่เร่งรีบในการทำกิจกรรม	ทำกิจกรรมอย่าง กระฉับกระฉ่ง
การแสวงหาความตื่นเต้น (Excitement Seeking)	ไม่ต้องการความตื่นเต้น	กระหายความตื่นเต้น
การมีอารมณ์เชิงบวก (Positive Emotions)	ไม่ร่าเริง ไม่ยุ่งเกี่ยวกับใคร ช่างสงสัย พุดออกมาโดยไม่ คำนึงถึงผลที่จะตามมา	ร่าเริง มองโลกในแง่ดี เป็นที่ น่าเชื่อถือ ไว้วางใจ เลือกลำพูด ที่ถูกต้อง

ที่มา : (Costa and McCrae, 1992 : quoted in Howard & Howard,2004)

3. บุคลิกภาพแบบเปิดรับประสบการณ์ (Openness to Experience) ประกอบด้วยลักษณะย่อย 6 ด้าน ได้แก่ ช่างฝัน (Fantasy) การมีอารมณ์สุนทรียภาพ (Aesthetics) การเปิดเผยความรู้สึก (Feelings) การปฏิบัติ (Actions) การมีความคิด (Ideas) และการยอมรับค่านิยม (Values) ดังแสดงในตารางที่ 2.3

ตารางที่ 2.3 แสดงลักษณะองค์ประกอบของบุคลิกภาพแบบเปิดรับประสบการณ์

บุคลิกภาพแบบเปิดรับประสบการณ์ 6 ลักษณะ	ลักษณะของผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเปิดรับประสบการณ์ ต่ำ	ลักษณะของผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเปิดรับประสบการณ์ สูง
ช่างฝัน (Fantasy)	ให้ความสำคัญกับปัจจุบัน	มีจินตนาการ ชอบฝันกลางวัน
การมีอารมณ์สุนทรียภาพ (Aesthetics)	ไม่สนใจในศิลปะ	มีความซาบซึ้งในศิลปะและความสวยงาม
การเปิดเผยความรู้สึก (Feelings)	เพิกเฉยไม่สนใจความรู้สึก	เห็นคุณค่าของอารมณ์ต่างๆ
การปฏิบัติ (Actions)	ชอบทำในสิ่งที่เคยชิน	ทำชอบความหลากหลาย ชอบลองของใหม่
การมีความคิด (Ideas)	เน้นที่ความคิดแคบๆ	มีความคิดหลากหลาย
การยอมรับค่านิยม (Values)	ยึดกับกฎเกณฑ์เดิม เป็นแบบอนุรักษ์นิยม ชอบความเรียบง่าย สนใจในรายละเอียด	พร้อมรับค่านิยมใหม่ ค้นหาความยุ่งยากซับซ้อน มีทัศนคติที่เปิดกว้าง

ที่มา : (Costa & McCrae, 1992 : quoted in Howard & Howard,2004)

4. บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น (Agreeableness) ประกอบด้วยลักษณะย่อย 6 ด้าน ได้แก่ การเชื่อใจผู้อื่น (Trust) ความตรงไปตรงมา (Straightforwardness) ความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ (Altruism) การคล้อยตามผู้อื่น (Compliance) ความสุภาพ (Modesty) และการมีจิตใจอ่อนไหว (Tender-mindedness) ดังแสดงในตารางที่ 2.4

ตารางที่ 2.4 แสดงลักษณะองค์ประกอบของบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น

บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น 6 ลักษณะ	ลักษณะของผู้ที่มีบุคลิกภาพ แบบเห็นพ้องกับผู้อื่นต่ำ	ลักษณะของผู้ที่มีบุคลิกภาพ แบบเห็นพ้องกับผู้อื่นสูง
การเชื่อใจผู้อื่น (Trust)	ชอบเยาะเย้ยถากถาง ช่าง ระแวง	เห็นว่าผู้อื่นซื่อสัตย์และมี เจตนาดี
ความตรงไปตรงมา (Straightforwardness)	ระแวงระวัง พุดเกินความจริง	ตรงไปตรงมา เปิดเผย
การเอื้อเฟื้อ (Altruism)	ไม่เต็มใจที่จะช่วยเหลือผู้อื่น	เต็มใจที่จะช่วยเหลือผู้อื่น
การคล้อยตามผู้อื่น (Compliance)	ก้าวร้าว ชอบแข่งขัน	ประนีประนอมคล้อยตาม
ความสุภาพ (Modesty)	รู้สึกว่าคุณเหนือกว่าผู้อื่น	ใจาย ถ่อมตัว
การมีจิตใจอ่อนไหว (Tender-mindedness)	หัวแข็ง ยึดเหตุผล แสดงความ คิดเห็นออกมา ชอบการเป็น ผู้นำ	มีจิตใจอ่อนโยน พร้อมที่จะ เปลี่ยนแปลง เก็บความคิดเห็น ของตนเองไว้ ชอบอยู่เบื้องหลัง

ที่มา : (Costa & McCrae, 1992 : quoted in Howard & Howard,2004)

5. บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก (Conscientiousness) ประกอบด้วยลักษณะย่อย 6 ด้าน ได้แก่ การมีความสามารถ (Competence) การมีระเบียบ (Order) การมีความรับผิดชอบต่อนหน้าที่ (Dutifulness) การมีความต้องการสัมฤทธิ์ผล (Achievement Striving) การมีวินัยในตนเอง (Self-discipline) และการมีความสุขุมรอบคอบ (Deliberation) ดังแสดงในตารางที่ 2.5

ตารางที่ 2.5 แสดงลักษณะองค์ประกอบของบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก

บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก 6 ลักษณะ	ลักษณะของผู้ที่มีบุคลิกภาพ แบบมีจิตสำนึกต่ำ	ลักษณะของผู้ที่มีบุคลิกภาพ แบบมีจิตสำนึกสูง
การมีความสามารถ (Competence)	รู้สึกว่าตนเองไม่มีความพร้อม	รู้สึกว่าตนเองมีความสามารถ และมีประสิทธิภาพ
การมีระเบียบ (Order)	ไม่มีความเป็นระเบียบ ไม่มี ระบบ	มีความเป็นระเบียบเรียบร้อย สะอาด
การมีความรับผิดชอบต่อนหน้าที่ (Dutifulness)	ไม่เอาใจใส่หน้าที่	มีความสำนึกในหน้าที่ มีความ ไว้วางใจได้
การมีความต้องการสัมฤทธิ์ผล (Achievement Striving)	มีความต้องการประสบ ความสำเร็จในระดับต่ำ	มีความพยายามเพื่อให้ประสบ ความสำเร็จ
การมีวินัยในตนเอง (Self-discipline)	ผัดวันประกันพรุ่ง วอกแวก	มุ่งการปฏิบัติให้สำเร็จ
การมีความสุขุมรอบคอบ (Deliberation)	ตัดสินใจอย่างเร่งรีบ	คิดอย่างรอบคอบก่อนที่จะ ปฏิบัติ

ที่มา : (Costa & McCrae, 1992 : quoted in Howard & Howard,2004)

1.2 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการรับรู้ความสามารถของตนเอง

แบนดูรา (Bandura, 1986) ได้ให้ความหมายของการรับรู้ความสามารถของตนเองว่า หมายถึง การที่บุคคลพิจารณาตัดสินความสามารถของตนเองในการที่จะจัดการและปฏิบัติงานนั้น ให้สำเร็จตามที่ตั้ง เป้าหมายไว้ ซึ่งการรับรู้ความสามารถของตนเองไม่ได้ขึ้นอยู่กับทักษะที่บุคคลมี เพียงอย่างเดียว แต่ขึ้นอยู่กับการที่บุคคลผู้นั้นพิจารณาตัดสินว่าตนจะสามารถทำอะไรได้จากทักษะที่มีอยู่ และยังให้ความหมายเพิ่มเติมอีกว่าการรับรู้ความสามารถของตนเองนั้น หมายถึง ความเชื่อของบุคคลว่าตนเองมีความสามารถที่จะจัดระบบและกระทำเพื่อให้บรรลุผลตามที่กำหนด

แหล่งของการรับรู้ความสามารถของตนเองนั้นเกิดขึ้นมาจาก 4 แหล่ง คือ

1. ประสบการณ์ที่ประสบความสำเร็จ (Enactive Mastery Experience) เป็นแหล่งที่ก่อให้เกิดการรับรู้ความสามารถของตนเองได้ดีที่สุด เนื่องจากเป็นประสบการณ์ที่บุคคลนั้นได้ประสบกับตนเอง ความสำเร็จจะทำให้มีการประเมินตนเองและมีการรับรู้ความสามารถของตนเองอยู่ในระดับสูง ส่วนความล้มเหลวจะเป็นสิ่งที่ลดทอนการรับรู้ความสามารถของตนเอง โดยเฉพาะถ้าความล้มเหลวนั้นเกิดขึ้นก่อนการที่บุคคลจะรับรู้ความสามารถของตนเอง สำหรับบุคคลที่ทำงานแล้วประสบความล้มเหลวหลายครั้งจะทำให้บุคคลประเมินการรับรู้ความสามารถของตนเองต่ำลง ดังนั้นบุคคลย่อมจะคาดหวังความสามารถของตนเองตามประสบการณ์ที่ได้รับ

2. การสังเกตตัวแบบ (Vicarious Experience) การที่บุคคลได้เห็นตัวอย่างบุคคลที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับตนเองประสบความสำเร็จในการทำงานอย่างหนึ่งด้วยการใช้ความพยายามที่มีอยู่ บุคคลนั้นจะสามารถเพิ่มการรับรู้ความสามารถของตนเองได้ คือ บุคคลจะเชื่อว่าตนเองก็มี ความสามารถที่จะประสบความสำเร็จได้จากการทำงานเหมือนกับตัวอย่างเช่นกัน โดยผลที่การรับรู้ ความสามารถของตนเองจะมีมากเพียงใดขึ้นอยู่กับความคล้ายคลึงกันระหว่างบุคคลกับตัวแบบว่ามี ี่ระดาบมากน้อยแค่ไหน

3. การพูดชักจูง (Verbal Persuasion) การพูดชักจูงของบุคคลอื่นที่บอกว่าบุคคลมี ความสามารถที่จะประสบความสำเร็จได้ โดยจะทำให้บุคคลนั้น มีความเชื่อมั่นในการทำงานต่างๆ ได้มากขึ้น มีการใช้ความพยายามอย่างเต็มที่ และมีการรับรู้ความสามารถของตนเองเพิ่มขึ้น โดยจะ ขึ้นอยู่กับบุคคลที่พูดชักจูง ซึ่งจะต้องเป็นบุคคลที่มีความน่าเชื่อถือและมีความสำคัญต่อบุคคลนั้น

4. สภาวะทางกายภาพและอารมณ์ (Physiological and Affective State) เมื่อเกิด สถานการณ์ที่บุคคลประสบความล้มเหลว บุคคลย่อมจะเกิดความเครียด ความกดดันและไม่มั่นใจ ในตนเอง ทำให้บุคคลรู้ว่าตนเองไม่มีความสามารถที่จะทำงานนั้นให้ประสบความสำเร็จได้ และ มีการรับรู้ความสามารถของตนเองต่ำ แต่หากบุคคลไม่รู้สึกถึงความเครียดหรือความวิตกกังวล

หรือไม่มีมีการเปลี่ยนแปลงใดๆ ของร่างกายจะทำให้บุคคลนั้นรับรู้ว่าคุณเองว่ามีความสามารถที่จะทำงานนั้นให้ประสบความสำเร็จได้และมีการรับรู้ความสามารถของตนเองสูง

เบอร์รี่ (Berry, 1988) ให้ความหมายของการรับรู้ความสามารถของตนเองว่าหมายถึงความสามารถของบุคคลในการจัดการกับความต้องการ โดยบุคคลจะรู้ว่าตนเองมีความสามารถอะไรอยู่บ้าง และจะไม่ประเมินค่าในสิ่งที่ตนเองต้องเผชิญสูงเกินไป

1.3 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการออกแบบตกแต่งภายใน

การออกแบบตกแต่งภายในเป็นการจัดแบ่งพื้นที่ใช้สอยภายในอาคารหรือสถานที่ใดๆ ก็ตามอย่างมีหลักการโดยการนำองค์ประกอบของการออกแบบตกแต่งภายในมาจัดวางได้อย่างลงตัว ผู้ออกแบบจะต้องคำนึงถึงการจัดแบ่งเนื้อที่ต่างๆ ให้เหมาะสมกับการใช้งาน การออกแบบภายในถือเป็นการจัดสภาพแวดล้อมทางกายภาพเพื่อให้เกิดประโยชน์ในการใช้สอยสูงสุด และจะต้องมีความสอดคล้องกับความต้องการพื้นฐานของผู้ใช้งาน

1.3.1 ความต้องการพื้นฐานด้านการใช้พื้นที่แบ่งออกเป็น 2 ด้าน ดังนี้

1. ความต้องการด้านกายภาพ (Physiological Needs) ด้านตัวมนุษย์ คือ หน่วยที่พักอาศัย ที่ต้องมีความเหมาะสมต่อองค์ประกอบของ มนุษย์ คือ ไม่ร้อนไม่หนาวเกินไป และ ไม่มีเสียงดังจนเกินไป ด้านกายภาพ คือ หน่วยที่พักอาศัยจะต้องมีความเหมาะสมกับขนาดของมนุษย์ เช่น ความสูง ความเตี้ย ความอ้วน ความผอม ขนาดและ พื้นที่ในอริยابถต่างๆ กิจกรรมประจำวันในหน่วยที่พักอาศัย คือหน่วยที่พักอาศัยต้องสอดคล้องกับ กิจกรรมนั้นๆ และกิจกรรมนั้นๆ ต้องการ space องค์ประกอบ หรืออุปกรณ์ต่างๆ ใดๆเป็นต้น

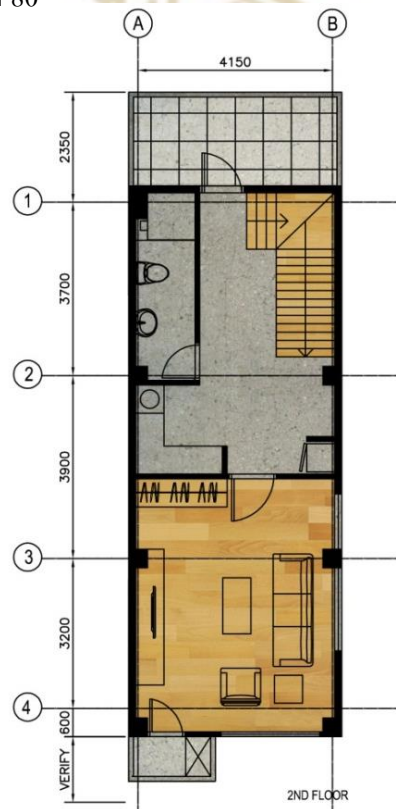
2. ความต้องการด้านจิตวิทยา (Psychological Needs) นอกเหนือจากลักษณะทางกายภาพของมนุษย์ แล้วลักษณะจิตใจเป็นส่วนสำคัญที่จะกำหนดความต้องการที่ไม่สามารถจับต้องได้ แต่เป็น ความต้องการที่ใช้วัดผลสภาพแวดล้อมทางกายภาพว่าเหมาะสมอย่างไรหน่วยพักอาศัยต้องตอบสนองความต้องการทางด้านความปลอดภัยทั้งทางกายและทางจิตใจ ความต้องการ พื้นที่ที่แบ่งเป็นสัดส่วนและมีความเป็นส่วนตัว ตลอดจนความเป็นระเบียบ

พื้นที่ว่างภายในอาคาร ที่สามารถจัดพื้นที่ๆสนองความต้องการซึ่งสอดคล้องกับพฤติกรรมหรือกิจกรรมใดๆ ของผู้ใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และกลายเป็นพื้นที่ๆเกิดประโยชน์ใช้สอย และเป็นการแสดงออกทางด้านรสนิยมทางหนึ่ง ส่วนใหญ่พื้นที่การใช้สอยที่ได้รับการกำหนดมาแล้วหน้าแล้วในขั้นตอนการก่อสร้างว่าจะมีกี่ห้องนอน กี่ห้องน้ำ ตำแหน่งห้องรับแขก ห้องครัว หรือห้องรับประทานอาหารพื้นที่ใช้สอยสามารถแบ่งออกได้ เป็น 2 ประเภท คือ

1. พื้นที่ใช้สอยที่มีความจำเป็น คือ พื้นที่ใช้สอยที่ตอบสนองความต้องการพื้นฐานของการอยู่อาศัยในชีวิตประจำวัน เช่น พื้นที่ห้องนอน, พื้นที่ห้องน้ำ, พื้นที่ห้องครัว เป็นต้น

2. พื้นที่ใช้สอยสนับสนุน คือ พื้นที่ใช้สอยที่คอยสนับสนุนพื้นที่ใช้สอยที่มีความจำเป็นอีกทีและตอบสนองความต้องการของผู้อยู่อาศัยเพิ่มเติมอีกที เช่น พื้นที่ห้องทำงาน พื้นที่ห้องสมุด พื้นที่ห้องดนตรี เป็นต้น ทั้งนี้พื้นที่ใช้สอยสนับสนุนสามารถกลายเป็นพื้นที่ใช้สอยที่มีความจำเป็นได้ ขึ้นอยู่กับ พฤติกรรมและความต้องการของผู้อยู่อาศัย

กิติ สินธุเสก, การออกแบบภายในสำหรับอาคารพักอาศัย, การออกแบบภายในชั้นพื้นฐาน หลักการพิจารณาเบื้องต้น (โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2555). หน้า 80



ภาพที่ 2.1 แสดงตัวอย่างการวางผังเพื่อแบ่งพื้นที่การใช้งานออกเป็นสัดส่วน

ที่มา : ตัวอย่างงานออกแบบบ้านสาธิตประดิษฐ์ 49

1.3.2 ทฤษฎีการใช้สี

สี (color) หมายถึงลักษณะแสงสว่างปรากฏแก่ตาให้เห็นเป็นสีขาว ดำ แดง เขียว เป็นต้น นอกจากนี้สีแต่ละสียังเป็นสื่อเร้าให้เกิดความรู้สึกทางด้านอารมณ์ให้แตกต่างกันอีกด้วย (ราชบัณฑิตยสถาน, 2546)

การใช้สีมีส่วนสำคัญในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นอย่างมาก เพราะนอกจากการวางผัง การจัดการกับพื้นที่ใช้สอยแล้ว การใช้สียังช่วยเพิ่มความรู้สึกให้กับงานออกแบบ โดยแต่ละสี จะให้ความรู้สึกที่ต่างกันไปและสีแต่ละสีก็มีจุดกำเนิดจากการผสมกันระหว่างสีในลำดับต่างๆ ซึ่งสามารถอธิบายได้จาก วงจรสีดังภาพ



ภาพที่ 2.2 แสดงวงจรสี

ที่มา : <https://riendee.wordpress.com/colour-theory/> เข้าถึง 2 กันยายน พ.ศ.2558

จากทฤษฎีสี สีที่เกิดขึ้นในวงจรสีนั้น สีที่ต่างกันมีคุณลักษณะที่ต่างกันไป สามารถนำมาใช้ในการสร้างสรรค์งานด้านศิลปะ งานออกแบบ หรืองานอื่นๆที่เกี่ยวข้องได้มากมาย โดยสีแท้ (HUE) แบ่งออกเป็น 3 ชั้นได้แก่

สีชั้นที่ 1 แดง เหลือง น้ำเงิน

สีชั้นที่ 2 ส้ม เขียว ม่วง

สีชั้นที่ 3 แดงอมส้ม เหลืองอมส้ม แดงอมม่วง น้ำเงินอมม่วง น้ำเงินอมเขียว เหลืองอม

เขียว

การใช้สี หรือการนำสีไปใช้ในลักษณะต่างๆ เป็นการประยุกต์หรือดัดแปลง ไปจากการจัดระบบสี เพื่อสร้างสรรค์สิ่งใดๆ ควรคำนึงถึงความเหมาะสมในด้านต่างๆ เช่น ความสวยงาม ความกลมกลืน ความน่าสนใจ และความสอดคล้อง กับเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ของงาน เพราะสีสามารถทำให้ผลงานนั้นดูมีคุณค่า และด้อยค่าลงได้หากใช้ไม่อย่างถูกต้อง และสียังให้ความรู้สึกในเชิงจิตวิทยาที่ต่างกัน นักจิตวิทยาได้พยายามศึกษาเรื่องอิทธิพลของสีที่มีต่อความรู้สึกของมนุษย์ไว้มากมาย สำหรับหลักการใช้สีเพื่อสื่อความรู้สึกมีดังนี้ (Kandinsky, 1988)

1. สีแดง เป็นสีที่มีความร้อนแรงมากที่สุด มองเห็นได้รวดเร็วที่สุด จึงมักเลือกให้เป็นสีที่ใช้สำหรับดึงดูดความสนใจ สีแดงเป็นสีที่ทำให้ความรู้สึกของการมีพลัง ความก้าวร้าว รุนแรง รวดเร็ว และปราด นอกจากนั้น สีแดงยังเป็นสีที่แทนความรู้สึกรักชาติ ความเป็นชาตินิยม และสีแดงยังใช้เป็นสัญลักษณ์ของความรัก ตลอดจนอารมณ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับความเร่าร้อน ความขัดแย้ง ทะเลาะวิวาทและอันตราย เป็นต้น

2. สีน้ำเงิน เป็นสีที่มีความสว่างสีต่ำ ให้ความรู้สึกเยือกเย็น เยียบสงบ ความรับผิดชอบ ความจริงใจ สีน้ำเงินอ่อนหรือสีฟ้า มักทำให้นึกถึงความสะอาด ความเย็น และผ่อนคลาย

3. สีเหลือง เป็นสีที่มีความสว่างสีสูง สีเหลืองที่สดใสเป็นสัญลักษณ์ของดวงอาทิตย์ ให้ความรู้สึกอบอุ่น ความสนุกสนานร่าเริง ความใหม่ ความทันสมัย สุขภาพที่ดี แต่ถ้าเป็นสีเหลืองหม่น จะให้ความรู้สึกถึงความขี้ลาด ความอ่อนแอ โรคภัยไข้เจ็บ

4. สีเขียว เป็นสีที่ทำให้ความรู้สึกผ่อนคลาย สงบ แต่ให้ความรู้สึกสดชื่นความมีชีวิตชีวา การเติบโต ความเป็นธรรมชาติ

5. สีม่วง เป็นสีที่เกิดจากสีแดงผสมกับสีน้ำเงิน จึงรวมคุณลักษณะของทั้งสองสีเข้าด้วยกัน คือความมีอำนาจของสีแดง และความมีคุณธรรม รับผิดชอบของสีน้ำเงิน สีม่วงมักจะทำให้ความรู้สึกยิ่งใหญ่ ความหรูหราโอ้อ่า และความประทับใจ

6. สีขาว เป็นสีที่มีความสว่างสีสูงสุด ให้ความรู้สึกโปร่งเบา ละเอียดอ่อน บริสุทธิ์ ความดีงาม ความมีคุณธรรม

7. สีดำ เป็นสีที่มีความสว่างสีต่ำที่สุด ให้ความรู้สึกหดหู่ เกรงขรึม ลึกลับ น่ากลัวชั่วร้าย ความเป็นอมตะ ในบางประเทศใช้สีดำแสดงถึงความเศร้าหมอง ความตาย

นอกจากความหมายของสีแล้ว การใช้สีจึงจำเป็นต้องคำนึงถึงหลักการใช้สี เพื่อให้ได้ผลงานที่ถูกต้องตามวัตถุประสงค์ที่สุด ซึ่งหลักการใช้สีมีอยู่หลายประการดังนี้

1. การใช้สีเอกรงค์ (Monochrome) หมายถึง การใช้สี สีเดียว หรือการใช้สีที่แสดงความเด่นชัดออกมาเพียงสีเดียว แต่มีการลดหลั่นกันในเรื่องน้ำหนักสี

2. การใช้สีกลมกลืน (Harmony) หมายถึง การกลมกลืนกันของสีต่างๆ ซึ่งสามารถไปด้วยกันโดยไม่ขัดแย้ง หรือตัดกัน

3. การสร้างสภาพสีโดยรวม (Tonality) หมายถึง การทำให้เป็นสีโดยภาพรวม หรือเป็นโครงสร้างส่วนใหญ่ที่ปกคลุมหรือครอบงำสีอื่นอยู่ ถึงแม้ในรายละเอียดส่วนอื่นอาจมีสีอื่นๆปะปนอยู่ก็ตาม

4. การใช้สีขัดกัน (Discord) หมายถึง การกลับค่าของน้ำหนักระหว่างสีแก่กับสีอ่อน โดยการกลับสีที่แก่มาเป็นสีอ่อนด้วยการผสมสีขาว หรือทำให้เจือจางลง เพื่อให้มีน้ำหนักอ่อนกว่าอีกสีหนึ่งที่เป็นสีที่อ่อน แต่ปรับให้เป็นสีแก่โดยการผสมดำ หรือสีเข้ม เพื่อเพิ่มน้ำหนักสีให้เข้มขึ้น

5. ระยะเวลาของสี (Perspective of Color) หมายถึง การใช้สีซึ่งมีผลต่อความรู้สึกเรื่องระยะใกล้ไกลของภาพ โดยการนำสีที่ผสมให้สีหม่นลงโดยการทำให้เป็นสีกลางเพื่อบ่งบอกระยะ ซึ่งโดยทั่วไปแบ่งเป็น 3 ระยะ คือ ระยะใกล้ (Foreground) ระยะกลาง (Middle-ground) และระยะไกล (Background) โดยมีหลักการให้สีคือ สีระยะใกล้สามารถใช้สีสด หรือเข้ม กว่าระยะที่ไกลออกไป สีที่อยู่ไกลออกไปมากเท่าใดค่าน้ำหนักสีก็จะอ่อนและจะดูเป็นสีกลางมากยิ่งขึ้น

6. จุดเด่นจากสี (Dominance) หมายถึง การใช้สีที่ทำให้ส่วนสำคัญมีความเด่นสะดุดตา หรือเป็นจุดที่ดึงดูดความสนใจจากผู้ดูมากที่สุด การทำให้เกิดจุดเด่นจะขึ้นอยู่กับทางเลือกใช้สี

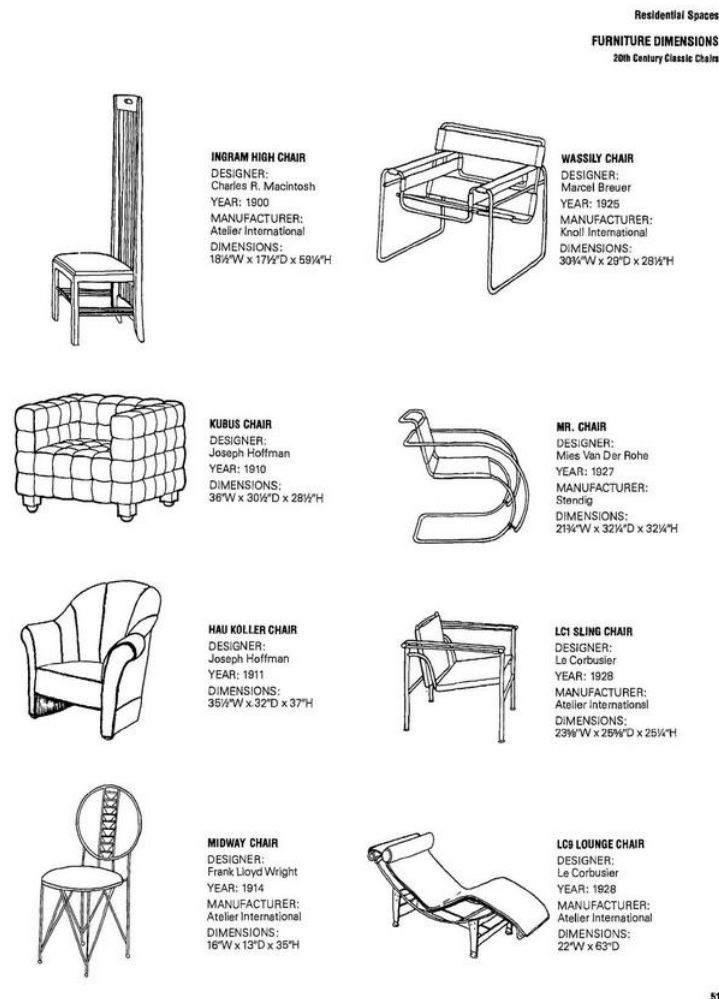
1.3.3 เครื่องเรือน (Furniture)

เครื่องเรือน หรือ เฟอร์นิเจอร์ (ฝรั่งเศส: Meuble; เยอรมัน: Möbel; สเปน: Mobiliario; อังกฤษ: Furniture) เป็นสิ่งของที่สามารเคลื่อนย้ายได้ ที่อาจรองรับการใช้งานของร่างกายมนุษย์ (เช่นเครื่องเรือนการนั่งและเตียงนอน) หรือมีไว้สำหรับเก็บของ หรือเก็บวัตถุทางแนวตั้งเหนือพื้นผิวของพื้นดิน เครื่องเรือนสำหรับเก็บของมักมีประตู บานเลื่อน และชั้นเก็บของ ที่อาจเก็บของชิ้นเล็กๆ อย่างเสื้อผ้า, อุปกรณ์, หนังสือ ข้าวของเครื่องใช้

ความหมายของเครื่องเรือนนั้น ได้มีผู้ให้ความหมายอยู่หลายท่าน แต่ละท่านได้ให้ความหมายเครื่องเรือนตามหลักวิชาการต่างๆ สาคร คันทโชติ (2528 : 1) กล่าวว่า เฟอร์นิเจอร์หรือเครื่องเรือน หมายถึง เครื่องตกแต่งบ้านพักอาศัยหรืออาคาร มีประโยชน์ใช้สอย มีความสะดวกสบายในการใช้เป็นต้น เครื่องเรือนเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทผลิตภัณฑ์อุปโภค ได้แก่ โต๊ะอาหาร โต๊ะทำงาน ตู้ใส่เสื้อผ้า เตียงนอน ก่องเก็บของ เก้าอี้ หิ้งหนังสือ ชั้นวางของ เป็นต้น

เครื่องเรือนแต่ละชนิดมีลักษณะการใช้งานที่แตกต่างกันและยังมีรายละเอียดที่แตกต่างกันไปเฉพาะตัวตามลักษณะทางกายภาพและพฤติกรรมของผู้ใช้ เช่นเด็กเล็ก เครื่องเรือนก็จะมีความเล็กพิเศษเพื่อรองรับสรีระของเด็ก รวมถึงผู้พิการ ก็จะมีสิ่งอำนวยความสะดวกสบายและง่ายต่อการใช้งานเป็นพิเศษ เพราะฉะนั้นการเลือกเครื่องเรือนจึงจำเป็นที่จะต้องเลือกให้เหมาะสมกับ

วัตถุประสงค์ของการใช้งานนั้นๆ นอกจากขนาดที่แตกต่างกันแล้ว เครื่องเรือนยังมีการออกแบบให้มีเอกลักษณ์และสามารถอยู่ร่วมกับรูปแบบการตกแต่ง เพื่อความสวยงามตามรสนิยมของผู้เป็นเจ้าของอีกด้วย



ภาพที่ 2.3 แสดงรูปแบบการออกแบบและขนาดของเครื่องเรือนที่แตกต่างกัน

ที่มา : Joseph, Julius and Martin (1992) Time-Saver Standards for Interior Design and Space Planning, p.51.

1.3.4 การเลือกใช้วัสดุ

การเลือกใช้วัสดุปิดผิวผนัง พื้นและฝ้าเพดานเป็นองค์ประกอบสำคัญในสำหรับการออกแบบตกแต่งภายในควรเลือกให้เหมาะสมกับการใช้งาน รวมถึงความสวยงาม และราคาที่เหมาะสม โดยมีหลักในการพิจารณาดังนี้

1. การเลือกวัสดุกรุผนังในอาคารมีวัตถุประสงค์เพื่อปกป้องโครงสร้าง หรือเป็นผนังกันส่วนพื้นที่ใช้สอยต่างๆ ดังนั้น จึงควรเลือกพิจารณาเลือกใช้ให้ถูกต้องที่ วัสดุก่อผนังเพื่อปกป้องโครงสร้างภายนอก ต้องพิจารณาทั้งในด้านความแข็งแรงปลอดภัย ความเป็นฉนวนกันความร้อนของอาคาร ฯลฯ ส่วนผนังภายในอาคาร ควรมีน้ำหนักเบา มีความเป็นฉนวนกันเสียง มีหน้าที่ป้องกันการลามของควันและไฟกรณีการเกิดอัคคีภัย และเพื่อความสวยงาม

2. พิจารณาชนิดของวัสดุให้ตรงตามการใช้งาน การเลือกใช้ผนังแต่ละประเภทควรเลือกวัสดุให้เหมาะสมกับการใช้งาน การเลือกวัสดุก่อผนังกันห้องภายในบ้านมีวัตถุประสงค์เพื่อแบ่งสัดส่วนของพื้นที่ และมีหน้าที่ในการป้องกันเรื่องเสียง สำหรับห้องที่มีระบบเสียง ควรกรุผนังที่เป็นวัสดุซึมซับเสียง ที่มีรูพรุน ดูแลรักษาทำความสะอาดง่าย

3. พิจารณาค่าความเป็นฉนวนในการป้องกันความร้อน ในกรณีของผนังกรอบอาคาร ควรมีการพิจารณาค่าความเป็นฉนวนกันความร้อนของวัสดุ ทั้งค่าความต้านทานความร้อน (R) และการถ่ายเทความร้อน (U) เพื่อลดภาระการนำความร้อนเข้าสู่อาคาร ปัจจุบันมีเทคนิคในการใช้วัสดุที่ลดค่าการนำความร้อนอยู่หลายแบบ และมีวิธีติดตั้งหลายวิธี ที่ช่วยในการป้องกันความร้อนเข้าสู่อาคาร ทำให้บ้านประหยัดพลังงานในการทำความเย็นในอาคาร

4. การเลือกวัสดุปูพื้นควรเลือกวัสดุที่เหมาะสมกับการใช้งานเช่นในห้องน้ำควรเลือกวัสดุที่ดูแลทำความสะอาดง่าย ทนต่อความชื้น ทนต่อน้ำยาเคมีทำความสะอาด และไม่ควรมีพื้นผิวลื่น

5. การเลือกวัสดุกรุฝ้าเพดานควรเลือกวัสดุที่แตกต่างกันออกไปตามวัตถุประสงค์ของการใช้งานในห้องนั้นๆ เช่นวัสดุกรุฝ้าเพดานในอาคารสำนักงานควรเลือกแบบสำเร็จรูปที่สามารถเคลื่อนย้ายได้เพราะมีการปรับเปลี่ยนตำแหน่งดวงไฟ และมีการซ่อมบำรุงงานระบบเหนือฝ้าเพดานอยู่บ่อยๆ ห้องประชุมควรใช้ฝ้าเพดานที่มีการช่วยดูดซับเสียง เป็นต้น

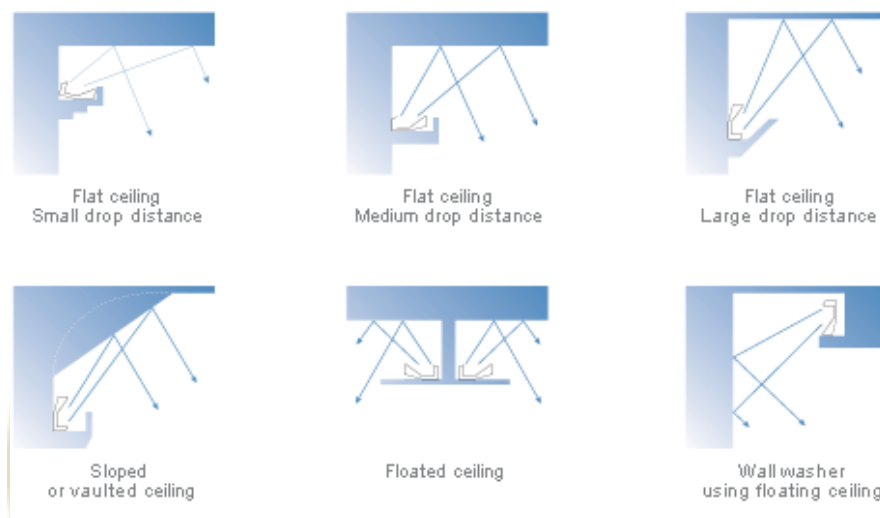


ภาพที่ 2.4 แสดงการตัวอย่างวัสดุกรุฝ้าแบบดูดซับเสียง

ที่มา <http://www.british-gypsum.com> เข้าถึง 12 ตุลาคม พ.ศ.2558

1.3.5 การออกแบบแสงสว่าง

การออกแบบแสงสว่างนอกจากการใช้งานด้านความสว่างแล้วในการออกแบบตกแต่งภายในยังใช้การออกแบบแสงสว่างเพื่อสร้างบรรยากาศให้เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ของห้องด้วย ลักษณะการออกแบบแสงสว่างมีทั้งแบบทางตรง (direct light) และการให้แสงสว่างทางอ้อม (indirect light) ซึ่งการออกแบบแสงสว่างที่ดีนั้นย่อมต้องสอดคล้องกับหลักการออกแบบในด้านอื่นๆด้วย เช่นด้านการเลือกใช้สี ด้านการวางผัง ด้านเครื่องเรือน ฯลฯ



ภาพที่ 2.5 แสดงการจัดวางแสงทางอ้อมรูปแบบต่างๆ

ที่มา : <http://laymansdesign.blogspot.com/2010/02/cove-lighting.html> เข้าถึง 12 ตุลาคม พ.ศ.2558

การออกแบบแสงสว่างเพื่อการออกแบบตกแต่งภายในนั้น มีมาตรฐานระดับความสว่างตามกฎหมาย ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างอาคารและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการอนุรักษ์พลังงาน กำหนดไว้ดังนี้

พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ.2522 หมวดที่ 3 ระบบการจัดแสงสว่างและการระบายอากาศกำหนดให้ความเข้มของแสงสว่างพื้นที่ทางเดินในอาคารกำหนด 50 ลักซ์ (lux)

โดยค่าระดับความส่องสว่างนั้น ประกาศกระทรวงมหาดไทย เรื่อง ความปลอดภัยในการทำงานเกี่ยวกับภาวะแวดล้อม ได้กำหนดระดับความสว่างขั้นต่ำสำหรับงานแต่ละประเภท ไว้ดังนี้

ตารางที่ 2.6 แสดงค่าระดับความสว่างตามลักษณะงาน ประกาศกระทรวงมหาดไทย

ลักษณะของงาน	ตัวอย่างงาน/พื้นที่ใช้งาน	ระดับความสว่าง(lux.)
งานละเอียดสูงมาก เป็นพิเศษ	<ul style="list-style-type: none"> - การตรวจสอบชิ้นงานที่มีขนาดเล็ก (เช่น เครื่องมือที่มีขนาดเล็กมาก) - การทำเครื่องประดับและทำนาฬิกาในกระบวนการที่มีขนาดเล็ก - การถักถุงเท้า เสื้อผ้าที่มีสีเข้ม รวมทั้งการซ่อมแซมสินค้าที่มีสีเข้ม 	2,400 หรือมากกว่า
งานละเอียดสูงมาก	<ul style="list-style-type: none"> - งานละเอียดที่ต้องทำบน โต๊ะหรือเครื่องจักร เช่น ทำเครื่องมือและแม่พิมพ์ (ขนาดเล็กกว่า ๒๕ ไมโครเมตร) ตรวจวัด และตรวจสอบชิ้นส่วนที่มีขนาดเล็กและชิ้นงานที่มีส่วนประกอบขนาดเล็ก - การซ่อมแซมสินค้าสิ่งทอ สิ่งถักที่มีสีอ่อน - การตรวจสอบและตกแต่งชิ้นส่วนของสินค้า สิ่งทอ สิ่งถักที่มีสีเข้ม - การวัดระยะความยาวขั้นสุดท้าย 	1,600
งานละเอียดสูง	<ul style="list-style-type: none"> - การตรวจสอบการตัดเย็บเสื้อผ้าด้วยมือ - การตรวจสอบและการตกแต่งชิ้นส่วนสินค้าสิ่งทอ สิ่งถัก หรือเสื้อผ้าที่มีสีอ่อนขั้นสุดท้ายด้วยมือ - การแบ่งเกรดและเทียบสีของหนังที่มีสีเข้ม - การเทียบสีในงานย้อมผ้า 	1,200

ตารางที่ 2.6 แสดงค่าระดับความสว่างตามลักษณะงาน ประกาศกระทรวงมหาดไทย (ต่อ)

	<ul style="list-style-type: none"> - การระบายสี ฟันสี และตกแต่งชิ้นงานที่ละเอียดมากเป็นพิเศษ - การเทียบสีที่ระบายชิ้นงาน - งานซ่อมสี - งานละเอียดที่ทำบน โต๊ะและที่เครื่องจักร (ขนาดเล็กถึง ๒๕ ไมโครเมตร) การตรวจสอบงานละเอียด (เช่น ตรวจสอบความถูกต้องของสเกล กลไก และเครื่องมือที่ต้องการความถูกต้องเที่ยงตรง) 	800
งานละเอียดปานกลาง	<ul style="list-style-type: none"> - การทำงานสำนักงานที่มีสีติดกันน้อย - งานวาดภาพหรือเขียนแบบระบายสี ฟันสี และตกแต่งชิ้นงานที่ละเอียด - งานพิสูจน์อักษร - การตรวจสอบขั้นสุดท้ายในโรงงานผลิตรถยนต์ - งานบันทึกข้อมูลทางจอภาพ 	600
งานละเอียดน้อย	<ul style="list-style-type: none"> - งานขนาดปานกลางที่ทำที่โต๊ะหรือเครื่องจักร (มีขนาดเล็กถึง ๑๒๕ ไมโครเมตร) - งานประจำในสำนักงาน เช่น การพิมพ์ การจัดเก็บแฟ้ม หรือการเขียน - การตรวจสอบงานที่มีขนาดปานกลาง (เช่น เกจทำงานหรือไม่ เครื่องโทรศัพท์) - การประกอบรถยนต์และตัวถัง - การทำงานไม้อย่างละเอียดบน โต๊ะหรือที่เครื่องจักร - การประดิษฐ์หรือแบ่งขนาดโครงสร้างเหล็ก - งานสอบถาม หรืองานประชาสัมพันธ์ 	400

ตารางที่ 2.6 แสดงค่าระดับความสว่างตามลักษณะงาน ประกาศกระทรวงมหาดไทย (ต่อ)

	<ul style="list-style-type: none"> - การเขียนหรืออ่านกระดานดำหรือแผ่นชาร์ตในห้องเรียน - งานรับและจ่ายเสื้อผ้า - งานร้านขายยา - การทำงานไม้ชิ้นงานขนาดปานกลางซึ่งทำที่โต๊ะหรือเครื่องจักร - งานบรรจุน้ำลงขวดหรือกระป๋อง - งานทากาว เจาะรูและเย็บเล่มหนังสือ - งานเตรียมอาหาร ปรงอาหาร และล้างจาน 	300
งานละเอียดน้อยมาก	<ul style="list-style-type: none"> - งานหยาบที่ทำที่โต๊ะหรือเครื่องจักร (ขนาดใหญ่ตั้งแต่ขนาด ๑๕๐ ไมโครเมตร) การตรวจงานหยาบด้วยสายตา การนับ หรือการตรวจเช็คสิ่งของที่มีขนาดใหญ่ในห้องเก็บของ 	200

ที่มา : <http://www.bsa.or.th> เข้าถึง 12 ตุลาคม พ.ศ.2558

1.3.6 รูปแบบการออกแบบตกแต่งภายใน

การตกแต่งบ้านพักอาศัยมีมาตั้งแต่สมัยโบราณตั้งแต่มนุษย์เริ่มรู้จักการสร้างที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่อาศัย เมื่อมีวิวัฒนาการ นอกเหนือจากการสร้างที่พักอาศัยเพื่ออาศัยนั้นมนุษย์เริ่มตกแต่งเพื่อความสวยงาม ศิลปะการตกแต่งมีความสำคัญมากขึ้น สำหรับในสมัยแรกเริ่มเหตุผลหลักของการตกแต่งคือ ศาสนา หรือสิ่งที่เคารพบูชา ศิลปกรรมที่สร้างขึ้นในยุคแรกนี้ประกอบด้วยงานจิตรกรรม ประติมากรรม กระเบื้องสี กระจกสี โดยจะถ่ายทอดเรื่องราวของเทพเจ้าองค์ต่างๆ พิธีกรรมทางศาสนา รูปเคารพ เป็นต้นมาถึงยุคปัจจุบันที่เราอาศัยอยู่ ศิลปะการตกแต่งมีการพัฒนาการตามกาลเวลา เพราะมนุษย์ให้ความสำคัญกับการดำรงชีวิตในปัจจุบันมากขึ้น การออกแบบเพื่อความสะดวกต่อการใช้ชีวิตประจำวัน ตกแต่งตามลักษณะการใช้สอย รสนิยม การใช้ชีวิต หรือที่เราเรียกว่า ไลฟ์สไตล์ (Life Style) ที่แตกต่างกันออกไปทั้งในด้านวัฒนธรรม ประเพณี วิถีชีวิตความเป็นอยู่ของชุมชน หรือลักษณะทางภูมิศาสตร์นั้นๆ



ภาพที่ 2.6 แสดงตัวอย่างรูปแบบการออกแบบตกแต่งภายในแบบคลาสสิก
ที่มา : <http://www.onlinedesignteacher.com> เข้าถึง 12 ตุลาคม พ.ศ.2558

1.4 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับประสิทธิภาพการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน

โพลวแมน, กรอสเวนอร์และปีเตอร์สัน (Plowman, Grosvenor E & Peterson E, 1989, p.325) อ้างถึงใน กชกร เอ็นดูรายณ์, 2547 หน้า 11) ได้ให้แนวคิดโดยตัดทอนบางข้อลงและสรุปองค์ประกอบของประสิทธิภาพไว้ 4 ข้อด้วยกันคือ

1. คุณภาพของงาน (Quality) จะต้องมีคุณภาพสูง คือผู้ผลิตและผู้ใช้ได้ประโยชน์คุ้มค่า และมีความพึงพอใจ
2. ปริมาณงาน (Quantity) งานที่เกิดขึ้นจะต้องเป็นไปตามคาดหวังของหน่วยงาน
3. เวลา (Time) คือเวลาที่ใช้ในการดำเนินงานจะต้องอยู่ในลักษณะที่ถูกต้องตามหลักการเหมาะสมและทันสมัย
4. ค่าใช้จ่าย (Cost) ในการดำเนินการทั้งหมดจะต้องเหมาะสมกับงานและวิธีการ คือจะต้องลงทุนน้อยและได้กำไรมากที่สุด

สรุปได้ว่า ประสิทธิภาพ คือระดับพฤติกรรมหรือความพึงพอใจของบุคคลที่มีต่อคุณภาพของงานที่บุคคลนั้นใช้ความพยายามที่จะกระทำให้ดีที่สุด ภายใต้มาตรฐานที่กำหนด และสำหรับงานวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยเห็นว่าในการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพนั้นจะต้องประกอบด้วย การใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า ความรวดเร็ว ความถูกต้อง และความพึงพอใจ

2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องในประเทศ

พิรยา เชาวลิทวงศ์ (2554) ได้ทำการศึกษา “ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ การรับรู้ความสามารถของตนเองและพฤติกรรมความปลอดภัยในการทำงาน : กรณีศึกษาพนักงานฝ่ายช่างสายการบินแห่งหนึ่ง” ผลการวิจัยพบว่าการรับรู้ความสามารถของตนเองสามารถทำนายพฤติกรรมความปลอดภัยในการทำงานได้ โดยมีอำนาจในการพยากรณ์ร้อยละ 23.2 และบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ไม่มีความสัมพันธ์กับการรับรู้ความสามารถของตนเอง ซึ่งผลการวิจัยนี้สามารถนำมาต่อยอดงานวิจัยเพื่อให้เกี่ยวข้องกับงานด้านการออกแบบตกแต่งภายในได้ เพราะอาจหมายความว่า การรับรู้ความสามารถของตนเองมีความสัมพันธ์เกี่ยวกับงานออกแบบตกแต่งภายใน

ประไพพรรณ ศรีปาน (2555) ได้ทำการศึกษา “ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบกับประสิทธิผลในการทำงานของพนักงานธนาคารทีสโก้ จำกัด (มหาชน) ส่วนงานควบคุมและบริหารสินเชื่อรายย่อย” ผลการวิจัยพบว่าบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบทั้งโดยรวมและรายด้านมีความสัมพันธ์กับประสิทธิผลในการทำงานอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

รัตนาวดี นนทบุรีภูมากุล (2547) ได้ทำการศึกษา “ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ภาวะผู้นำกับผลการปฏิบัติงานของพนักงานระดับต้น : กรณีศึกษา บริษัทหนังสือพิมพ์เอกชนแห่งหนึ่ง” ผลการวิจัยพบว่าบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบด้านความห้วนไห้วมีความสัมพันธ์เชิงลบกับผลการปฏิบัติงานอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ส่วนบุคลิกภาพด้านแสดงออก ด้านการเปิดกว้าง ด้านการยอมรับผู้อื่น และด้านการมีสติมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลการปฏิบัติงานอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

วัลภา สบายยิ่ง (2542) ได้ทำการศึกษาเรื่อง “ปัจจัยด้านการตั้งเป้าหมาย การรับรู้ความสามารถของตนเองและบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อการปฏิบัติงานของผู้จำหน่ายตรง” ผลการวิจัยพบว่าการรับรู้ความสามารถของตนเองมีผลทางตรงต่อการตั้งเป้าหมายส่วนบุคคลและผลการปฏิบัติงาน แต่เมื่อเพิ่มตัวแปรบุคลิกภาพและประสบการณ์ในการทำงานในแบบจำลองพบว่า ปัจจัยด้านบุคลิกภาพไม่ส่งผลต่อการปฏิบัติงานด้านคุณภาพ

การรับรู้ความสามารถของตนเองและการตั้งเป้าหมายส่วนบุคคล ส่วนการตั้งเป้าหมายองค์กร บุคลิกภาพ และประสบการณ์ในการทำงานส่งผลทางอ้อมต่อผลการปฏิบัติงานด้านปริมาณ โดยผ่านทาง การรับรู้ความสามารถของตนเอง

รัตนากร กิจจันทร์ (2552) ได้ทำการศึกษาเรื่อง “ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ การรับรู้ความสามารถของตนเอง และความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรค :

กรณีศึกษาพนักงานบริษัทรถยนต์แห่งหนึ่งในเขตกรุงเทพมหานคร” ผลการวิจัยพบว่า บุคลิกภาพแบบแสดงตัว บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น และบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการรับรู้ความสามารถของตนเอง บุคลิกภาพแบบหัวนโหนกมีความสัมพันธ์ทางลบกับการรับรู้ความสามารถของตนเอง และบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างไม่มีความสัมพันธ์กับการรับรู้ความสามารถของตนเอง

อภิวิชญ์ พูลสง (2551) ได้ทำการศึกษา “การศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อระยะเวลาค่าใช้จ่ายและคุณภาพของงานก่อสร้างในอาคารสูง” ผลการวิจัยพบว่าปัญหาด้านความล่าช้าเกิดจากปัญหาด้านบุคลากร โดยที่ผู้รับเหมาขาดแคลนทีมงานและการทำงานที่เกินระยะเวลาตามแผนที่วางไว้ ปัจจัยด้านการเงิน โดยที่ผู้รับเหมาขาดสภาพคล่องทางการเงิน ปัจจัยทางด้านวัสดุฝ่ายจัดซื้อทำงานล่าช้า จัดซื้อไม่ทันตามแผนงานและเกิดจากการขาดแคลนอุปกรณ์และเครื่องจักรที่ต้องใช้งาน รวมถึงเครื่องจักรมีประสิทธิภาพไม่เพียงพอ ปัจจัยด้านการจัดการและวางแผนงาน เกิดจากความล่าช้าในการตัดสินใจของเจ้าโครงการระหว่างการทำงาน ปัญหาด้านค่าใช้จ่ายเกิดจากปัจจัยด้านบุคลากรทำงานเกินระยะเวลาที่วางแผนไว้ ปัจจัยทางการเงินซึ่งเกิดจากการที่วัสดุและค่าขนส่งมีราคาสูงขึ้น ปัจจัยด้านวัสดุที่มีการใช้วัสดุในราคาที่สูงกว่าที่ประเมินไว้ ปัจจัยด้านการจัดการและการวางแผน เกิดจากการแก้ไขเปลี่ยนแปลงแบบก่อสร้างบ่อยทำให้กระทบกับค่าใช้จ่าย ปัญหาด้านคุณภาพ ปัจจัยด้านบุคลากรขาดทักษะในการทำงานและการมอบหมายงานให้คนงานไม่เหมาะสมกับลักษณะงาน ปัจจัยด้านวัสดุเกิดจากการใช้วัสดุที่มีคุณภาพต่ำไม่เหมาะสมกับการใช้งานและการจัดหาวัสดุผิดพลาด ปัจจัยด้านอุปกรณ์และเครื่องจักร เกิดจากผู้ควบคุมเครื่องจักรขาดทักษะในการควบคุมและใช้งานผิดประเภทรวมถึงเครื่องจักรไม่มีประสิทธิภาพ

รังสิมันต์ สังขวรรณ (2556) ได้ศึกษา “การออกแบบพื้นที่อยู่อาศัยสำหรับทาวน์เฮาส์ระดับราคาปานกลาง:กรณีศึกษา โครงการพฤษภาวิลด์ 56 บริษัทพฤษภา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)” ผลการวิจัยพบว่าการออกแบบตกแต่งภายในบ้านตัวอย่างและการจัดผังกำแพงกั้นห้องของโครงการนั้นไม่สอดคล้องกับพฤติกรรมการใช้งานของผู้อยู่อาศัยส่วนใหญ่ ซึ่งส่วนใหญ่ย้ายมาจากบ้านเช่าและมีการนำเฟอร์นิเจอร์ลอยตัวติดมาด้วย ซึ่งเมื่อนำมาจัดวางจะไม่สอดคล้องกับการจัดวางเฟอร์นิเจอร์แบบติดตาย (Built-in) ที่ทางโครงการเสนอให้และห้องนอนที่ 3 ซึ่งมีขนาดเล็กจึงถูกใช้งานเป็นห้องเก็บของและห้องแต่งตัว ดังนั้นผู้ออกแบบหรือสถาปนิกควรที่จะศึกษาพฤติกรรมของลูกค้าที่มีความต้องการที่แตกต่างกัน

เอกวิ ภูมิฤทธิกุล (2550) ได้ศึกษา “การสำรวจประเด็นปัญหาในการบริหารโครงการ: กรณีศึกษาการบริหารโครงการก่อสร้าง” ผลการวิจัยพบว่า ประเด็นปัญหาที่มีผลกระทบรุนแรงต่อการบริหารโครงการ 10 ลำดับแรก คือขาดแคลนช่างฝีมือหรือผู้มีความชำนาญ การเปลี่ยนแปลงแบบ

ก่อสร้างจากเจ้าของโครงการ ขาดแคลนแรงงานก่อสร้าง แบบก่อสร้างไม่สมบูรณ์ ผู้รับเหมาข้อยไม่
มีประสิทธิภาพ การเปลี่ยนแปลงทางสภาพอากาศทำให้เป็นอุปสรรคต่อการทำงาน การจัดส่งวัสดุ
ไม่เป็นไปตามนัดหมาย การควบคุมคุณภาพไม่ทั่วถึง การประมาณระยะเวลาของกิจกรรมไม่
เหมาะสม และการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ

3.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่างประเทศ

Furnham (2008) ได้ทำการศึกษาเรื่อง “บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบและผลการ
ปฏิบัติงานของพนักงานขาย” ผลการวิจัยพบว่าบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและบุคลิกภาพแบบเปิด
กว้างมีความสัมพันธ์ทางบวกกับผลปฏิบัติงานขาย บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นมีความสัมพันธ์
ทางลบกับผลปฏิบัติงานขาย และบุคลิกภาพแบบห้วนไหวไม่มีความสัมพันธ์กับผลปฏิบัติงานขาย

Laurie (1998) ได้ทำการศึกษาเรื่อง “ผลกระทบของบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบต่อการทำงาน
ร่วมกันเป็นกลุ่มและประสิทธิภาพการทำงานด้านความคิดสร้างสรรค์” ผลการวิจัยพบว่ากลุ่ม
ที่มีบุคลิกภาพแบบแสดงตัวในระดับปานกลาง บุคลิกภาพแบบเปิดเผยในระดับสูง และบุคลิกภาพ
แบบมีจิตสำนึกในระดับสูงไม่ได้มีประสิทธิภาพในการด้านการทำงานด้านความคิดสร้างสรรค์
มากกว่ากลุ่มอื่นๆอย่างมีนัยสำคัญเลย ซึ่งพบว่าผลงานความคิดที่ออกมานั้นมากกว่ากลุ่มตัวอย่าง
อื่นๆเพียงกลุ่มเดียว และพบว่าการทำงานร่วมกันเป็นกลุ่มไม่ได้เป็นตัวแปรระหว่าง บุคลิกภาพห้า
องค์ประกอบและประสิทธิภาพการทำงานด้านความคิดสร้างสรรค์

Tidor (1997) ได้ทำการศึกษาเรื่อง “ผลกระทบของการรับรู้ความสามารถของตนเอง
และความสามารถในการควบคุมการทำงานที่มีต่อความเครียดในการทำงานและผลที่เกิดจาก
ความเครียด” จากผลการวิจัยพบว่า การรับรู้ความสามารถของตนเองมีผลกระทบต่อบรรยากาศในด้าน
การสื่อสารขององค์กร และความผูกใจมั่นต่อองค์กร และบุคคลที่มีการรับรู้ความสามารถของตนเอง
และความสามารถในการควบคุมการทำงานต่ำจะมีความผูกใจมั่นต่องานสูงซึ่งจะส่งผลกระทบต่อ
ความเครียดและผลที่เกิดจากความเครียดในทางลบ แต่สำหรับผู้ที่มีการรับรู้ความสามารถของตนเอง
สูงจะได้รับผลที่เกิดจากความเครียดลดลง

Judge, Jackson, Shaw, Scott, and Rich (2007) ได้ทำการศึกษาเรื่อง “การรับรู้
ความสามารถของตนเองและผลการปฏิบัติงาน : บทบาทสำคัญจากความแตกต่างของบุคคล”
ผลการวิจัยพบว่าความสามารถทางสติปัญญาทั่วไป บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก บุคลิกภาพแบบแสดง
ตัว บุคลิกภาพแบบอารมณ์มั่นคง และประสบการณ์ส่งผลต่อการรับรู้ความสามารถของตนเอง ส่วน
บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น และบุคลิกภาพแบบเปิดเผยไม่ส่งผลต่อการรับรู้ความสามารถของ
ตนเอง

Abdalla and Hussien (2002) ได้ทำการศึกษาเอง “สาเหตุความล่าช้าของการก่อสร้าง : ผู้รับเหมาท้องถิ่น” ผลการวิจัยพบว่า ประเด็นปัญหาที่มีผลกระทบรุนแรงต่อการบริหารโครงการ 10 ลำดับแรก คือ ผู้รับเหมาก่อสร้างมีประสบการณ์ไม่เพียงพอ การเงินและการจ่ายเงิน ผู้รับเหมาย่อย การเข้ามาทำางานของเจ้าของโครงการ การตัดสินใจที่ล่าช้า ช่วงเวลางานของสัญญาที่เป็นไปไม่ได้ การจัดการสัญญา การวางแผนที่ไม่เหมาะสม คุณภาพแรงงาน และการขาดแคลนวัสดุคิ

การศึกษาผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องทั้งหมดสามารถสรุปได้ว่าปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อ งานออกแบบตกแต่งภายใน 3 อันดับแรกคือ ขาดแคลนช่างฝีมือหรือผู้มีความชำนาญ การเปลี่ยนแปลงแบบก่อสร้างจากเจ้าของโครงการ และขาดแคลนแรงงานก่อสร้าง ซึ่งปัญหาขาดแคลนช่างฝีมือหรือผู้มีความชำนาญและขาดแคลนแรงงานก่อสร้าง นั้นเป็นปัญหาภายนอก ซึ่งสามารถแก้ปัญหาได้โดยการเปลี่ยนผู้รับเหมาหรือจัดสรรหาแรงงานผู้มีความชำนาญมาทดแทนได้ แต่ปัญหาการเปลี่ยนแปลงแบบก่อสร้างจากเจ้าของโครงการเป็นปัญหาที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ทางผู้วิจัยจึงมีความสนใจศึกษาในตัวเจ้าของโครงการว่า เพราะเหตุใด การเข้ามาทำางานของเจ้าของโครงการถึงทำให้เกิดปัญหากับประสิทธิภาพงานออกแบบตกแต่งภายในถึงทำให้เกิดปัญหาต่างๆ และจะสามารถรับมือกับปัญหาเหล่านี้ได้อย่างไร

จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องจะเห็นได้ว่านอกจากลักษณะทางประชากรศาสตร์แล้วในแต่ละบุคคลยังมีบุคลิกภาพที่แตกต่างกันออกไปและในแต่ละลักษณะทางบุคลิกภาพที่โดดเด่นนั้นยังส่งผลถึงการรับรู้ความสามารถในด้านการออกแบบตกแต่งภายในของบุคคลและส่งผลไปยังประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน ซึ่งสอดคล้องการสมมติฐานที่ผู้วิจัยได้ตั้งไว้ และจากการศึกษาค้นคว้างานวิจัยต่างๆพบ่ายังไม่ม้งานวิจัยใดที่ศึกษาบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ การรับรู้ความสามารถของตนเอง และประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ที่เกี่ยวข้องกับปัญหาด้านการออกแบบตกแต่งภายในเลย ทั้งนี้ผู้วิจัยจึงมีความสนใจทำการวิจัยเรื่อง “การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบต่อความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน” เพื่อต่อยอดงานวิจัยที่เกี่ยวข้องและแก้ปัญหาที่ทางผู้วิจัยได้ประสบเอง โดยคาดหวังว่าผลการวิจัยนี้จะสามารถตอบสนองความต้องการของทุกฝ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการวิจัย

ในการศึกษาเรื่อง “การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบต่อความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในและการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน” เป็นการศึกษาเชิงปริมาณ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลซึ่งมีรายละเอียดเกี่ยวกับงานวิจัยดังนี้

1. ประชากร กลุ่มตัวอย่าง ขนาดกลุ่มตัวอย่างและวิธีการสุ่มตัวอย่าง
2. ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย
3. สมมติฐานการวิจัย
4. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
5. วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล
6. การทดสอบเครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย
7. การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้

3.1 ประชากร กลุ่มตัวอย่าง ขนาดกลุ่มตัวอย่างและวิธีการสุ่มตัวอย่าง

3.1.1 ประชากร กลุ่มตัวอย่าง

ในการศึกษาวิจัยเชิงปริมาณครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการสำรวจ (Survey Research) ซึ่งเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลคือแบบสอบถามจำนวน 523 ชุด ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือผู้วิจัยทำการเก็บข้อมูลเชิงปริมาณด้วยแบบสอบถาม จำนวน 523 ชุด โดยการสุ่มตัวอย่างแบบอาศัยความสะดวก และผู้วิจัยคัดกรองกลุ่มตัวอย่างเลือกเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างโดยแบ่งเป็นเลือกเก็บข้อมูลจากประชากร ในเขตกรุงเทพมหานครที่เข้าร่วมงานบ้านและสวนแฟร์ 2015 และผู้ที่เข้าใช้บริการร้านค้าเครื่องเรือนและสินค้าตกแต่งบ้าน จำนวน 380 ชุดและเก็บข้อมูลผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์เป็นจำนวน 143 ชุด กลุ่มตัวอย่าง คือตัวแทนประชากรกลุ่มผู้ที่มีแนวโน้มที่จะเคยมีประสบการณ์ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจากมัณฑนากรหรือสถาปนิกที่เข้าร่วมงานบ้านและสวนแฟร์ 2015 และผู้ที่เข้าใช้บริการร้านค้าเครื่องเรือนและสินค้าตกแต่งบ้าน

3.1.2 ขนาดกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษาในครั้งนี้ คือ ประชากรกลุ่มผู้ที่เคยมีประสบการณ์ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจากมัณฑนากรหรือสถาปนิกโดยคิดจากจำนวนประชากรทุกช่วงอายุที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครจำนวน 5,686,252 คน (ที่มา: กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย ปีพ.ศ. 2556) ซึ่งคำนวณขนาดของกลุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตรการคำนวณของ Taro Yamane (Yamane,1976) โดยมีระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ความคลาดเคลื่อนร้อยละ และกำหนดความมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ซึ่งสามารถคำนวณหาขนาดของกลุ่มตัวอย่างได้ดังนี้

$$n = \frac{N}{1+N(e^2)}$$

กำหนดให้

n = ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

N = ขนาดประชากร

e = ค่าความคลาดเคลื่อนของกลุ่มตัวอย่าง กำหนดให้เท่ากับ 0.05

แทนค่าในสูตรได้ดังนี้

$$n = \frac{5,686,252}{1+5,686,252 (0.05)^2}$$

$$n = 399.925$$

ดังนั้น คณะผู้วิจัยได้ทำการเก็บขนาดกลุ่มตัวอย่างประมาณ 400 ชุด

3.1.3 วิธีการสุ่มตัวอย่าง

การศึกษาครั้งนี้ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบไม่มีความน่าจะเป็น (Nonprobability Sampling) หลังจากที่ได้กลุ่มตัวอย่างแล้ว ผู้วิจัยจะทำการเก็บข้อมูลโดยการสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ (Accidental Sampling) โดยจะเก็บข้อมูลกับกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมงานบ้านและสวนแฟร์ 2015 และผู้ที่เข้าใช้บริการร้านค้าเครื่องเรือนและสินค้าตกแต่งบ้านและทำการสำรวจตามความสะดวก

3.2 ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

ตัวแปรอิสระ (x) ตัวแปรตาม (y) และตัวแปรส่งผ่าน (m) ประกอบด้วยตัวแปรดังต่อไปนี้

3.2.1. ตัวแปรอิสระ

3.2.1.1 ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้

3.2.1.2 บุคลิกภาพห้วงศ์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น บุคลิกภาพแบบหัวน้ ไหว บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก

3.2.2 ตัวแปรส่งผ่าน ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายใน

3.2.2.1 ความรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายใน

3.2.2.2 การรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายใน

3.2.3 ตัวแปรตาม การประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน ได้แก่ การประหยัดค่าใช้จ่าย การประหยัดเวลา ความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร ความพึงพอใจ

3.3 สมมติฐานการวิจัย

การทดสอบสมมติฐาน

เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ คณะผู้วิจัยได้กำหนดสมมติฐานบนพื้นฐานรูปแบบของการวิจัยดังต่อไปนี้

สมมติฐานที่ 1

ลักษณะทางประชากรศาสตร์ ได้แก่ เพศ, อายุ, สถานภาพ, อาชีพ และรายได้ ที่แตกต่างกันมีความแตกต่างกันในเรื่องของส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการออกแบบตกแต่งภายใน

สมมติฐานย่อยที่ 1.1 เพศที่แตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการออกแบบตกแต่งภายในแตกต่างกัน

สมมติฐานย่อยที่ 1.2 อายุที่แตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการออกแบบตกแต่งภายในแตกต่างกัน

สมมติฐานย่อยที่ 1.3 สถานะที่แตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการออกแบบตกแต่งภายในแตกต่างกัน

สมมติฐานย่อยที่ 1.4 ระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการออกแบบตกแต่งภายในแตกต่างกัน

สมมติฐานย่อยที่ 1.5 อาชีพที่แตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการออกแบบตกแต่งภายในแตกต่างกัน

สมมติฐานย่อยที่ 1.6 รายได้ที่แตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการออกแบบตกแต่งภายในแตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2

บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

สมมติฐานย่อยที่ 2.1 บุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์กับการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

สมมติฐานย่อยที่ 2.2 บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์กับการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

สมมติฐานย่อยที่ 2.3 บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นมีความสัมพันธ์กับการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

สมมติฐานย่อยที่ 2.4 บุคลิกภาพแบบหวั่นไหวมีความสัมพันธ์กับการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

สมมติฐานย่อยที่ 2.5 บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

สมมติฐานที่ 3

บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

สมมติฐานย่อยที่ 3.1 บุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์กับการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

สมมติฐานย่อยที่ 5.1 บุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์กับการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

สมมติฐานย่อยที่ 5.2 บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์กับการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

สมมติฐานย่อยที่ 5.3 บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นมีความสัมพันธ์กับการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

สมมติฐานย่อยที่ 5.4 บุคลิกภาพแบบหัวนโหนมีความสัมพันธ์กับการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

สมมติฐานย่อยที่ 5.5 บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

การทดสอบความเป็นตัวแปรส่งผ่านของส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการออกแบบตกแต่งภายในในฐานะตัวแปรส่งผ่าน

สมมติฐานที่ 6

ส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบหัวนโหนและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก และการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน

สมมติฐานย่อยที่ 6.1 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

สมมติฐานย่อยที่ 6.2 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

สมมติฐานย่อยที่ 6.3 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร

3.4 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บและรวบรวมข้อมูล โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทดสอบและวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบต่อความรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในและการรับรู้ความสามารถของตนเองกับการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในของผู้ที่เคยมีประสบการณ์ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจากมัณฑนากรหรือสถาปนิก ใช้วิธีการวิจัยเชิงปริมาณ ซึ่งเก็บข้อมูลเชิงสำรวจ (Exploratory Research) โดยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบต่อความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในและการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน แบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลด้านลักษณะประชากรศาสตร์ของผู้ที่เคยมีประสบการณ์ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจากมัณฑนากรหรือสถาปนิก ได้แก่ เพศ อายุ สถานะ การศึกษา อาชีพ รายได้ และประสบการณ์ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจากมัณฑนากรหรือสถาปนิก เป็นข้อมูลระดับนามบัญญัติ (Nominal Scale) มีลักษณะแบบเลือกตอบ (Multiple Choices) โดยเลือกคำตอบได้เพียงคำตอบเดียวเท่านั้น

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านการรับรู้ความสามารถของตนเองของผู้ที่เคยมีประสบการณ์ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจากมัณฑนากรหรือสถาปนิก มีลักษณะเป็นแบบเลือกตอบ (Check List) ซึ่งในแต่ละข้อสามารถเลือกตอบได้เพียง 1 คำตอบ และแบบระดับวัดข้อมูลประเภทอันตรภาคชั้น (Interval Scale) เป็นการวัดแบบ Likert Scale มีระดับ มีเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้

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

โดยมีเกณฑ์การให้คะแนนเพื่อแปลความหมายค่าเฉลี่ยในแต่ละระดับมีช่วงคะแนนที่เท่ากัน (บุญชม ศรีสะอาด, 2552) โดยใช้มาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) โดยแบ่งออกเป็น 5 ระดับ ซึ่งมีวิธีวิเคราะห์ช่วงห่างในแต่ละระดับดังนี้

$$\begin{aligned}\text{ช่วงห่างของคะแนนทั้งหมด} &= \text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนที่ต่ำสุด} \\ &= 5-1 \qquad = 4\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{ช่วงห่างในแต่ละระดับ} &= \text{ช่วงห่างคะแนนทั้งหมด/ระดับของคะแนน} \\ &= 4/5 \qquad = 0.8\end{aligned}$$

ดังนั้นกำหนดเกณฑ์สำหรับแปลความหมายจากคะแนนเฉลี่ยดังนี้

4.21 – 5.00	หมายถึงเห็นด้วยมากที่สุด
3.41 – 4.20	หมายถึงเห็นด้วยมาก
2.61 – 3.40	หมายถึงเห็นด้วยปานกลาง
1.81 – 2.60	หมายถึงเห็นด้วยน้อย
1.00 – 1.80	หมายถึงเห็นด้วยน้อยที่สุด

ส่วนที่ 3 ข้อมูลด้านบุคลิกภาพห้วงอวก์ประกอบของผู้ที่เคยมีประสบการณ์ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจากมัณฑนากรหรือสถาปนิก มีลักษณะเป็นแบบเลือกตอบ (Check List) ซึ่งในแต่ละข้อสามารถเลือกตอบได้เพียง 1 คำตอบ และแบบระดับวัดข้อมูลประเภทอันตรภาคชั้น (Interval Scale) เป็นการวัดแบบ Likert Scale มี 5 ระดับ มีเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้

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

โดยมีเกณฑ์การให้คะแนนเพื่อแปลความหมายค่าเฉลี่ยในแต่ละระดับมีช่วงคะแนนที่เท่ากัน (บุญชม ศรีสะอาด, 2552) โดยใช้มาตรฐานประมาณค่า (Rating Scale) โดยแบ่งออกเป็น 5 ระดับ ซึ่งมีวิธีวิเคราะห์ช่วงห่างในแต่ละระดับดังนี้

$$\begin{aligned}\text{ช่วงห่างของคะแนนทั้งหมด} &= \text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนที่ต่ำสุด} \\ &= 5-1 \qquad = 4\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{ช่วงห่างในแต่ละระดับ} &= \text{ช่วงห่างคะแนนทั้งหมด/ระดับของคะแนน} \\ &= 4/5 \qquad = 0.8\end{aligned}$$

ดังนั้นกำหนดเกณฑ์สำหรับแปลความหมายจากคะแนนเฉลี่ยดังนี้

4.21 – 5.00	หมายถึงเห็นด้วยมากที่สุด
3.41 – 4.20	หมายถึงเห็นด้วยมาก
2.61 – 3.40	หมายถึงเห็นด้วยปานกลาง
1.81 – 2.60	หมายถึงเห็นด้วยน้อย
1.00 – 1.80	หมายถึงเห็นด้วยน้อยที่สุด

ส่วนที่ 4 การทดสอบความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบ ตกแต่งภายในของตนเองของผู้ที่เคยมีประสบการณ์ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจากมัณฑนากรหรือสถาปนิก ได้แก่ ด้านทักษะการใช้สี ด้านการวางผัง ด้านเครื่องเรือน ด้านการเลือกใช้วัสดุ ด้านการออกแบบแสงสว่าง และด้านรูปแบบการตกแต่งภายใน เป็นข้อมูลระดับนามบัญญัติ (Nominal Scale) มีลักษณะแบบเลือกตอบ (Multiple Choices) โดยเลือกคำตอบได้เพียงคำตอบเดียวเท่านั้น

ส่วนที่ 5 ระดับการประเมินประสิทธิภาพของการทำงานออกแบบตกแต่งภายใน มีลักษณะเป็นแบบเลือกตอบ (Check List) ซึ่งในแต่ละข้อสามารถเลือกตอบได้เพียง 1 คำตอบ และแบบระดับวัดข้อมูลประเภทอันตรภาคชั้น (Interval Scale) เป็นการวัดแบบ Likert Scale มีระดับ มีเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้

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

โดยมีเกณฑ์การให้คะแนนเพื่อแปลความหมายค่าเฉลี่ยในแต่ละระดับมีช่วงคะแนนที่เท่ากัน (บุญชม ศรีสะอาด, 2552) โดยใช้มาตรฐานประมาณค่า (Rating Scale) โดยแบ่งออกเป็น 5 ระดับ ซึ่งมีวิธีวิเคราะห์ช่วงห่างในแต่ละระดับดังนี้

$$\begin{aligned} \text{ช่วงห่างของคะแนนทั้งหมด} &= \text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนที่ต่ำสุด} \\ &= 5 - 1 = 4 \\ \text{ช่วงห่างในแต่ละระดับ} &= \text{ช่วงห่างคะแนนทั้งหมด/ระดับของคะแนน} \\ &= 4/5 = 0.8 \end{aligned}$$

ดังนั้นกำหนดเกณฑ์สำหรับแปลความหมายจากคะแนนเฉลี่ยดังนี้

4.21 – 5.00	หมายถึงเห็นด้วยมากที่สุด
3.41 – 4.20	หมายถึงเห็นด้วยมาก
2.61 – 3.40	หมายถึงเห็นด้วยปานกลาง
1.81 – 2.60	หมายถึงเห็นด้วยน้อย
1.00 – 1.80	หมายถึงเห็นด้วยน้อยที่สุด

และข้อเสนอแนะทั่วไปเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบต่อ ความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในและการประเมิน ประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน มีลักษณะเป็นแบบสอบถามปลายเปิด

3.5 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

1. การเก็บรวบรวมข้อมูลแบบปฐมภูมิ (Primary Data) ผู้วิจัยได้ทำการเก็บข้อมูลใน รูปแบบเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยการแจกแบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นกลุ่ม ผู้ที่เคยมีประสบการณ์ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจากมัณฑนากรหรือสถาปนิกทั้งแบบออนไลน์และ แบบออฟไลน์แก่ผู้ที่เข้าร่วมงานบ้านและสวนแฟร์ 2015 หรือผู้ที่เข้าใช้บริการร้านค้าเครื่องเรือนและ สินค้าตกแต่งบ้าน จำนวน 200 คน โดยก่อนทำการเก็บข้อมูลผู้วิจัยได้ทำการสอบถามกลุ่มตัวอย่าง ก่อนว่าเคยมีประสบการณ์ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจากมัณฑนากรหรือสถาปนิกหรือไม่ ซึ่งในขณะที่ แจกแบบสอบถามผู้วิจัยจะอยู่กับผู้ตอบแบบสอบถามเพื่อสามารถอธิบายในรายละเอียดของคำถาม รวมไปถึงการยกตัวอย่างเพิ่มเติมของลักษณะข้อมูลแต่ละประเภทแก่ผู้ตอบแบบสอบถามได้ ผู้วิจัย ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามเพื่อทำการเปรียบเทียบให้ได้ตรงตามวัตถุประสงค์ และเพื่อทดสอบสมมติฐาน ซึ่งได้ทำในช่วงเดือนกันยายน พ.ศ. 2558

2. การเก็บรวบรวมข้อมูลแบบทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลเพื่อใช้ในการ ประกอบการทำวิจัย ซึ่งผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลจากเอกสาร วารสาร สิ่งตีพิมพ์ งานวิจัยจากหน่วยงาน ราชการและเอกชน และข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตที่เกี่ยวข้อง

3.6 การทดสอบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ในการวิเคราะห์ความเชื่อมั่น (Reliability) ผู้วิจัยได้ทดสอบค่า Composite Reliability (CR) และ Average Variance Extracted (AVE) พบว่าตัวแปรทุกตัวมีค่า CR มากกว่า 0.7 ซึ่งตรงกับ

การชี้แนะของนันแนลลีและเบิร์นสไตน์ (Nunnally & Bernstein, 1994) และค่า AVE มากกว่า 0.5 ตามแนวทางที่เสนอแนะโดยบาคีอชชีและยี (Bagozzi & Yi, 1998) ในการพิจารณา Convergent Validity พบว่าค่า factor loading ของตัวแปรทุกตัวมีค่ามากกว่า 0.5 (Peterson 2000; Bagozzi & Yi, 2012) จึงสรุปได้ว่าตัวแปรทุกตัวมีค่าความเชื่อมั่นและ convergent validity ในเกณฑ์ดี ตารางที่ 3.1 แสดงผลการทดสอบความเชื่อมั่นของตัวแปร

ตัวแปร	รายการ	Factor Loadings
บุคลิกภาพแบบแสดงตัว AVE = 0.6566 CR = 0.8842	• ชอบไปงานสังสรรค์	0.7820
	• เป็นผู้เริ่มบทสนทนา	0.8601
	• ชอบเป็นผู้นำ	0.8111
	• ชอบมีเพื่อนใหม่ๆ	0.7855
บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง AVE = 0.6750 CR = 0.8903	• เป็นคนเข้าใจอะไรง่าย	0.5984
	• มีไอเดียความคิดใหม่ๆตลอด	0.8736
	• มีความคิดจินตนาการที่ชัดเจน	0.9078
	• สามารถรับข้อมูลหลายๆอย่างได้	0.8688
บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น AVE = 0.5326 CR = 0.8186	• ให้เกียรติผู้อื่น	0.6127
	• สนใจในผู้อื่น	0.8011
	• คิดถึงผู้อื่นก่อน	0.7658
	• เห็นอกเห็นใจในความรู้สึกของผู้อื่น	0.7257
บุคลิกภาพแบบหัวนไหว AVE = 0.6247 CR = 0.8682	• กังวลกับทุกอย่าง	0.6500
	• ไม่ค่อยมีสมาธิเพราะถูกรบกวนง่าย	0.8146
	• อารมณ์ไม่คงที่	0.8769
	• เป็นคนใจรัคาญ	0.8025
บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก AVE = 0.5897 CR = 0.8517	• เตรียมพร้อมตลอดเวลา	0.756
	• ใส่ใจในรายละเอียด	0.7832
	• ปฏิบัติงานตามแผนงาน	0.7443
	• ทำทุกอย่างจนสำเร็จ	0.7873

ตารางที่ 3.1 แสดงผลการทดสอบความเชื่อมั่นของตัวแปร(ต่อ)

ตัวแปร	รายการ	Factor Loadings
ประสิทธิภาพในการดำเนินการ ออกแบบด้านการประหยัด ค่าใช้จ่าย AVE = 0.6729 CR = 0.8605	• การจ้างมัณฑนากร/สถาปนิกช่วยท่าน	0.7971
	• งบประมาณในการดำเนินงานประหยัดกว่าที่ท่านคิดไว้	0.8198
	• การจ้างมัณฑนากร/สถาปนิกช่วยลดค่าใช้จ่ายที่เกิดจากความผิดพลาด ความบกพร่องต่างๆ ได้	0.8433
ประสิทธิภาพในการดำเนินการ ออกแบบด้านการประหยัดเวลา AVE = 0.6119 CR = 0.8217	• ขั้นตอนต่างๆในการดำเนินงานออกแบบดำเนินไปอย่างรวดเร็ว	0.8665
	• ท่านใช้เวลาไม่น้อยมากกับขั้นตอนต่างๆในการออกแบบภายใน	0.8547
	• การจ้างมัณฑนากร/สถาปนิกช่วยท่านประหยัดเวลาในการดำเนินการต่างๆ เช่น การเดินทางเพื่อติดต่อประสานงาน การเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์ วัสดุอุปกรณ์ตกแต่ง เป็นต้น	0.5952
ประสิทธิภาพในการดำเนินการ ออกแบบด้านความสัมฤทธิ์ผล ของการสื่อสาร AVE = 0.6541 CR = 0.85	• งานออกแบบที่ออกมาเป็นไปตามที่ท่านคิดไว้เนื่องจากท่านสามารถสื่อสารความต้องการให้มัณฑนากร/สถาปนิกเข้าใจได้อย่างดี	0.8394
	• การสื่อสารระหว่างตัวท่านและมัณฑนากรมีประสิทธิภาพ โดยที่ไม่มีข้อผิดพลาดเลย	0.8123
	• การจ้างมัณฑนากร/สถาปนิกช่วยให้การสื่อสารระหว่างท่านและผู้เกี่ยวข้องต่างๆเช่นช่างก่อสร้าง คนขายเฟอร์นิเจอร์หรือวัสดุตกแต่ง มีประสิทธิภาพมากขึ้น	0.7731

ตารางที่ 3.1 แสดงผลการทดสอบความเชื่อมั่นของตัวแปร(ต่อ)

ตัวแปร	รายการ	Factor Loadings
ประสิทธิภาพในการดำเนินการ ออกแบบด้านความสัมพันธ์ ของการสื่อสาร AVE = 0.6541 CR = 0.85	<ul style="list-style-type: none"> • งานออกแบบที่ออกมาเป็นไปตามที่ท่านคิดไว้เนื่องจากท่านสามารถสื่อสารความต้องการให้มัณฑนากร/สถาปนิกเข้าใจได้อย่างดี 	0.8394
	<ul style="list-style-type: none"> • การสื่อสารระหว่างตัวท่านและมัณฑนากรมีประสิทธิภาพ โดยที่ไม่มีข้อผิดพลาดเลย 	0.8123
	<ul style="list-style-type: none"> • การจ้างมัณฑนากร/สถาปนิกช่วยให้การสื่อสารระหว่างท่านและผู้เกี่ยวข้องต่างๆเช่นช่างก่อสร้าง คนขายเฟอร์นิเจอร์หรือวัสดุตกแต่ง มีประสิทธิภาพมากขึ้น 	0.7731
ประสิทธิภาพในการดำเนินการ ออกแบบด้านความพึงพอใจ AVE = 0.6257 CR = 0.8929	<ul style="list-style-type: none"> • ในการออกแบบตกแต่งภายในครั้งต่อไปท่านจะจ้างมัณฑนากร/สถาปนิก 	0.7673
	<ul style="list-style-type: none"> • ท่านโชว์รูปinteriorบ้านของตัวเองให้เพื่อนดูด้วยความภาคภูมิใจ 	0.7335
	<ul style="list-style-type: none"> • งานออกแบบภายในที่ออกแบบโดยมัณฑนากรช่วยให้ท่านใช้ชีวิตได้อย่างง่ายดายและรวดเร็วขึ้น 	0.8011
	<ul style="list-style-type: none"> • ท่านคิดว่าในการออกแบบตกแต่งภายในทุกครั้งควรว่าจ้างหรือปรึกษามัณฑนากร/สถาปนิก 	0.8111
	<ul style="list-style-type: none"> • ท่านคิดจะแนะนำมัณฑนากรที่ท่านเคยว่าจ้างให้คนรู้จักหรือเพื่อนใช้บริการต่อ 	0.8379

3.7 การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้

เมื่อทำการเก็บรวบรวมข้อมูลและตรวจสอบความถูกต้องเรียบร้อยแล้ว จึงทำการลงรหัสและประมวลผลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป SPSS เพื่อคำนวณหาค่าสถิติต่างๆและอภิปรายผล การสรุจย โดยใชสถิติการวิเคราะห์ข้อมูลแยกเป็นดังนี้

1.สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistic)

ส่วนที่ 1 เป็นตารางแจกแจงความถี่และร้อยละ คือ อธิบายลักษณะของข้อมูลในแบบสอบถามส่วนต่างๆ ได้แก่ ลักษณะข้อมูลทางประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถามในด้าน เพศ อายุ สถานภาพ การศึกษา อาชีพ รายได้ และประสบการณ์ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจากมณฑนากรหรือสถาปนิก

ส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 เป็นการใ้ตารางแจกแจงความถี่และร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของการรับรู้ความสามารถของตนเองและบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบของผู้ที่เคยมีประสบการณ์ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจากมณฑนากรหรือสถาปนิก ซึ่งเป็นเป็นการรับระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 4 เป็นตารางแจกแจงความถี่และร้อยละ คือ เป็นคำถามที่ข้อที่ถูกต้องเพียงข้อเดียวเพื่อวัดความรู้ความสามารถด้านการออกแบบตกแต่งภายในของผู้ที่เคยมีประสบการณ์ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจากมณฑนากรหรือสถาปนิก

ส่วนที่ 5 เป็นการใ้ตารางแจกแจงความถี่และร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของการรับรู้ความสามารถของตนเองและบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบของผู้ที่เคยมีประสบการณ์ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจากมณฑนากรหรือสถาปนิก ซึ่งเป็นเป็นการรับระดับการประเมินประสิทธิภาพของการทำงานออกแบบตกแต่งภายใน และเป็นการแสดงความคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะที่น่าสนใจ

2.สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics)

วิเคราะห์ความสัมพันธ์ของตัวแปรอิสระและตัวแปรตามหรือสมมติฐานที่ตั้งขึ้น ในส่วนสมมติฐานที่ 1 คือ ลักษณะทางประชากรศาสตร์ในด้านเพศและประสบการณ์ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจากมณฑนากรหรือสถาปนิกที่แตกต่างกันมีความแตกต่างกันในเรื่องของส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการออกแบบตกแต่งภายในจะใช้สถิติการทดสอบค่า โดยใ้กลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่มเป็นอิสระกัน (Independent Sample T-test) ซึ่ง จะทดสอบเฉพาะกับตัวแปรต้นที่เป็นปัจจัยด้านเพศและประสบการณ์ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจาก

มัทนากรหรือสถาปนิก เพราะเป็นข้อมูลระดับนามบัญญัติ (Nominal Scale) เปรียบเทียบกับตัวแปรเพียง 2 ตัว และเนื่องจากการทดสอบสมมติฐานนี้ใช้ระดับความเชื่อมั่นที่ 95% ดังนั้นจะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) ก็ต่อเมื่อค่า P-Value หรือ Significant นั้นน้อยกว่า 0.05

ในส่วนของสมมติฐานที่ 1 คือ ลักษณะทางประชากรศาสตร์ได้แก่ อายุ, สถานภาพ, อาชีพและรายได้ ที่แตกต่างกันมีความแตกต่างกันในเรื่องของส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการออกแบบตกแต่งภายในทางสถิติอย่างมีนัยสำคัญ จะใช้การทดสอบด้วยการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One Way ANOVA หรือ F-test) เพราะตัวแปรต้นเป็นข้อมูลระดับนามบัญญัติ (Nominal Scale) เปรียบเทียบกับตัวแปรตามคือระดับความเห็นด้วยหรือทัศนคติซึ่งเป็นข้อมูลระดับอันตรภาคชั้น (Interval Scale) ซึ่งมีตัวแปรมากกว่า 2 ตัว และเนื่องจากการทดสอบสมมติฐานนี้ใช้ระดับความเชื่อมั่นที่ 95% ดังนั้นจะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) ก็ต่อเมื่อค่า P-Value หรือ Significant นั้นน้อยกว่า 0.05 ถ้าหากสมมติฐานใดปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) ที่มีค่าเฉลี่ยอย่างน้อยหนึ่งคู่แตกต่างกัน จะนำไปเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีการทดสอบแบบ Post-Hoc เพื่อหาค่าเฉลี่ยว่าคู่ใดบ้างที่แตกต่างที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ในส่วนของสมมติฐานที่ 2 คือ บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย สมมติฐานที่ 3 บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา สมมติฐานที่ 4 บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร สมมติฐานที่ 5 บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ ซึ่งสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์นี้จะใช้การเปรียบเทียบหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร 2 ตัว (Regression) เพราะตัวแปรต้นเป็นข้อมูลระดับอันตรภาคชั้น (Interval Scale) เปรียบเทียบกับตัวแปร

ตามที่เป็นข้อมูลระดับอันตรภาคชั้น (Interval Scale) เช่นเดียวกัน และเนื่องจากทดสอบสมมติฐานใช้ระดับความเชื่อมั่นที่ 95% และพิจารณาจากค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ตั้งนั้นจะปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) หรือตัวแปรต้นและตัวแปรตามไม่มีความสัมพันธ์กันก็ต่อเมื่อค่า P-Value หรือ Significant นั้นมากกว่า 0.05 สมมติฐานที่ 6 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบหัวน่ไหวและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก และการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ด้านการประหยัดเวลา ด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร และด้านความพึงพอใจ สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์นี้จะใช้เพื่อทดสอบความเป็นตัวแปรส่งผ่านส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการออกแบบตกแต่งภายในฐานะตำแหน่งตัวแปรส่งผ่าน ในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบหัวน่ไหวและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก และการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ด้านการประหยัดเวลา ด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร และด้านความพึงพอใจโดยใช้โปรแกรม IBM SPSS PROCESS

บทที่ 4

การวิเคราะห์ผลการวิจัย

การศึกษาเรื่อง “การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบต่อความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน” ทำการวิจัยโดยการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยเก็บแบบสอบถามเป็นจำนวนทั้งหมด 523 ชุด จากนั้นจึงใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS (Statistic Package for the Social Science) ในการวิเคราะห์และประมวลผลที่ได้จากแบบสอบถามโดยใช้การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Statistic) และการวิเคราะห์เชิงอนุมาน (Inferential Statistic Analysis) ซึ่งได้ผลการวิจัยแบ่งเป็นทั้งหมด 4 ส่วนดังต่อไปนี้ เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลซึ่งมีรายละเอียดเกี่ยวกับงานวิจัยดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง
2. บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบของกลุ่มตัวอย่าง
3. ความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายใน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยของกลุ่มตัวอย่าง
4. ประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในจากประสบการณ์ของกลุ่มตัวอย่าง

4.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้ผลการศึกษาข้อมูลพื้นฐานประกอบด้วย เพศ สถานะ อายุ วุฒิการศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ย โดยใช้การวิเคราะห์ผลแบบสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) จากเป็นแบบแจกแจงความถี่และร้อยละ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.1 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ

(n=523)

เพศ	ความถี่	ร้อยละ
ชาย	203	38.8
หญิง	320	61.2
รวม	523	100.0

จากตารางที่ 4.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับเพศของกลุ่มตัวอย่าง โดยแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ เพศชายและเพศหญิง จากการสำรวจพบว่าในกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษามีจำนวนเพศหญิงมากกว่าเพศชายโดยคิดเป็นร้อยละ 61.2 และ 38.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.2 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามช่วงอายุ

(n=523)

ช่วงอายุ	ความถี่	ร้อยละ
ต่ำกว่า 20 ปี	12	2.3
ช่วงอายุ 20-29 ปี	80	15.3
ช่วงอายุ 30-39 ปี	291	55.6
มากกว่าหรือเท่ากับ 40 ปี	140	26.8
รวม	523	100.0

จากตารางที่ 4.2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับช่วงอายุของกลุ่มตัวอย่าง โดยแบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม คือ ช่วงอายุต่ำกว่า 20 ปี ช่วงอายุ 20-29 ปี ช่วงอายุ 30-39 ปี และช่วงอายุที่มากกว่าหรือเท่ากับ 40 ปี จากการสำรวจพบว่าในกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษาโดยส่วนใหญ่มีอายุอยู่ในช่วงอายุ 30-39 ปี จำนวน 291 คน คิดเป็นร้อยละ 55.6 รองลงมาคือช่วงอายุมากกว่าหรือเท่ากับ 40 ปี จำนวน 140 คน คิดเป็นร้อยละ 26.8

ตารางที่ 4.3 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสถานะ

(n=523)		
สถานะ	ความถี่	ร้อยละ
โสด	289	55.3
สมรส	198	37.9
หย่าร้าง/แยกกันอยู่	17	3.3
หม้าย	19	3.6
รวม	523	100.0

จากตารางที่ 4.3 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานะของกลุ่มตัวอย่าง โดยแบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม คือ โสด สมรส หย่าร้าง/แยกกันอยู่ และหม้าย จากการสำรวจพบว่าในกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษ โดยส่วนใหญ่มีสถานะ โสด จำนวน 289 คน คิดเป็นร้อยละ 55.3 รองลงมาคือสมรส จำนวน 198 คน คิดเป็นร้อยละ 37.9

ตารางที่ 4.4 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระดับการศึกษา

(n=523)		
ระดับการศึกษา	ความถี่	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	41	7.8
ปริญญาตรี	319	61.0
ปริญญาโท	155	29.6
สูงกว่าปริญญาโท	8	1.5
รวม	523	100.0

จากตารางที่ 4.4 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง โดยแบ่ง ออกเป็น 4 กลุ่ม คือ ต่ำกว่าปริญญาตรี ปริญญาตรี ปริญญาโท และสูงกว่าปริญญาโท จากการสำรวจ พบว่าในกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษาโดยส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี จำนวน 319 คน คิดเป็นร้อยละ 61.0 รองลงมาคือระดับปริญญาโท จำนวน 155 คน คิดเป็นร้อยละ 29.6

ตารางที่ 4.5 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอาชีพ

(n=523)

อาชีพ	ความถี่	ร้อยละ
ธุรกิจส่วนตัว	158	30.2
ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	92	17.6
พนักงานบริษัทเอกชน	255	48.8
อื่นๆ: แพทย์	18	3.4
รวม	523	100.0

จากตารางที่ 4.5 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง โดยแบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม คือ ธุรกิจส่วนตัว ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ พนักงานบริษัทเอกชน และอื่นๆ จากการสำรวจพบว่าในกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษโดยส่วนใหญ่มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน จำนวน 255 คน คิดเป็นร้อยละ 48.8 รองลงมาคืออาชีพธุรกิจส่วนตัว จำนวน 158 คน คิดเป็นร้อยละ 30.2

ตารางที่ 4.6 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้

(n=523)

รายได้	ความถี่	ร้อยละ
ต่ำกว่า 20,000บาท	68	13
20,001-40,000บาท	179	34.2
40,001-60,000บาท	108	20.7
60,001-80,000บาท	64	12.2
80,001-100,000บาท	31	5.9
100,001-150,000บาท	24	4.6
150,001-200,000บาท	10	1.9
200,001-250,000บาท	9	1.7
250,001-300,000บาท	6	1.1
300,001-500,000บาท	5	1

ตารางที่ 4.6 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้(ต่อ)

รายได้	ความถี่	ร้อยละ
500,001-700,000บาท	6	1.1
700,001-1,000,000บาท	9	1.7
สูงกว่า 1,000,000บาท	4	0.8
รวม	523	100.0

จากตารางที่ 4.6 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับอาชีพของกลุ่มตัวอย่าง โดยแบ่งออกเป็น 13 กลุ่ม คือ ต่ำกว่า 20,000บาท 20,001-40,000บาท 40,001-60,000บาท 60,001-80,000บาท 80,001-100,000บาท 100,001-150,000บาท 150,001-200,000บาท 200,001-250,000บาท 250,001-300,000บาท 300,001-500,000บาท 500,001-700,000บาท 700,001-1,000,000บาท และสูงกว่า 1,000,000บาท จากการสำรวจพบว่าในกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษโดยส่วนใหญ่มีรายได้ 20,001-40,000บาท จำนวน 179 คน คิดเป็นร้อยละ 34.2 รองลงมาคือรายได้ 40,001-60,000 บาท จำนวน 108 คน คิดเป็นร้อยละ 20.7

ตารางที่ 4.7 แสดงข้อมูลด้านการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบตกแต่งภายใน

ข้อมูลด้านการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบของตนเอง	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ระดับการให้คะแนน
ทักษะการใช้สี	3.34	0.664	ปานกลาง
ท่านสามารถเลือกสีผ้า เช่น ผ้าม่าน ผ้าปูโต๊ะ ได้เหมาะสมกับเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์อื่นๆภายในอาคาร	3.35	0.725	ปานกลาง
ท่านสามารถเลือกสีภายในอาคารให้สอดคล้องและเหมาะสมกับการใช้งาน	3.33	0.781	ปานกลาง
ท่านมีรสนิยมในการเลือกใช้สีที่ดี	3.35	0.818	ปานกลาง
ทักษะการวางผัง	3.27	0.714	ปานกลาง
ท่านมีแบบผังบ้านในใจและคิดว่ามันเหมาะสมกับท่านที่สุด	3.36	0.845	ปานกลาง
ท่านสามารถจัดวางตำแหน่งเฟอร์นิเจอร์หรือสุขภัณฑ์ได้เหมาะสมกับการใช้งาน	3.3	0.803	ปานกลาง

ตารางที่ 4.7 แสดงข้อมูลด้านการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบตกแต่งภายใน(ต่อ)

ข้อมูลด้านการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบ ของตนเอง	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ระดับการให้ คะแนน
ท่านสามารถวางตำแหน่งห้องและกำหนดตำแหน่ง ประตู-หน้าต่างได้เหมาะสมกับการใช้งานและ สภาพแวดล้อม	3.16	0.874	ปานกลาง
ทักษะด้านเครื่องเรือน	3.026	0.789	ปานกลาง
ท่านสามารถเลือกเฟอร์นิเจอร์ด้วยตัวเองได้เหมาะสม กับการใช้งานได้ดี	3.33	0.840	ปานกลาง
ท่านสามารถสร้างเฟอร์นิเจอร์ (DIY) ได้เอง	2.46	1.229	น้อย
ท่านมีรสนิยมในการเลือกใช้เฟอร์นิเจอร์ที่ดี	3.28	0.848	ปานกลาง
ทักษะด้านการเลือกใช้วัสดุ	3.110	0.783	ปานกลาง
ท่านมีความรู้เกี่ยวกับวัสดุต่างๆ เช่น ไม้ หิน กระเบื้อง	3.00	0.918	ปานกลาง
ท่านสามารถเลือกวัสดุต่างๆ ได้เหมาะสมกับการใช้ งาน	3.17	0.845	ปานกลาง
ท่านสามารถเลือกวัสดุเพื่องานตกแต่งภายใน เช่น วัสดุปูพื้น วัสดุติดผนังหรือเพดานได้ด้วยตัวเอง	3.15	0.924	ปานกลาง
ทักษะด้านการออกแบบแสงสว่าง	3.106	0.784	ปานกลาง
ท่านสามารถจัดวางดวงไฟหรือตำแหน่งไฟเพื่อความ มีประสิทธิภาพการใช้แสงสว่างในงานตกแต่งภายใน ได้ด้วยตัวเอง	3.10	0.880	ปานกลาง
ท่านสามารถออกแบบการใช้แสงสว่างเพื่อความ สวยงามได้ดี	3.05	0.873	ปานกลาง
ท่านสามารถจัดวางตำแหน่งเฟอร์นิเจอร์และทิศทาง ได้สอดคล้องกับแสงสว่างภายในตัวอาคารได้ดี	3.16	0.864	ปานกลาง

ตารางที่ 4.7 แสดงข้อมูลด้านการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบตกแต่งภายใน(ต่อ)

ข้อมูลด้านการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบ ของตนเอง	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ระดับการให้ คะแนน
ทักษะด้านการรูปแบบการออกแบบภายใน	3.001	0.816	ปานกลาง
ท่านมีความรู้ในเรื่องสไตส์การออกแบบตกแต่ง ภายในเป็นอย่างดี	2.95	0.873	ปานกลาง
ท่านรู้จักสไตส์ต่างๆในการออกแบบตกแต่งภายใน มากมายหลายสไตส์	3.03	0.897	ปานกลาง
ท่านสามารถเลือกสไตส์ในการออกแบบได้เหมาะสม กับประเภทของอาคารได้ดี	3.03	0.880	ปานกลาง

จากตารางที่ 4.7 ข้อมูลด้านการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบของตนเองของกลุ่มตัวอย่าง โดยแบ่งออกเป็น 6 ด้าน คือ ทักษะการใช้สี ทักษะการวางผัง ทักษะด้านเครื่องเรือน ทักษะด้านการเลือกใช้วัสดุ ทักษะด้านการออกแบบแสงสว่าง และทักษะด้านการรูปแบบการออกแบบภายใน จากการสำรวจพบว่าในกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษาโดยส่วนใหญ่ประเมินการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบของตนเอง อยู่ในระดับปานกลาง

ตารางที่ 4.8 แสดงข้อมูลด้านบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ

ข้อมูลด้านบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ระดับการให้ คะแนน
บุคลิกภาพแบบแสดงตัว	3.65	0.673	มาก
ชอบไปงานสังสรรค์	3.71	0.877	มาก
เป็นผู้เริ่มบทสนทนา	3.60	0.834	มาก
ชอบเป็นผู้นำ	3.63	0.822	มาก
ชอบมีเพื่อนใหม่ๆ	3.66	0.789	มาก
บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น	3.87	0.521	มาก
ให้เกียรติผู้อื่น	3.98	0.724	มาก
สนใจในผู้อื่น	3.84	0.718	มาก
คิดถึงผู้อื่นก่อน	3.80	0.697	มาก

ตารางที่ 4.8 แสดงข้อมูลด้านบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ(ต่อ)

ข้อมูลด้านบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ระดับการให้คะแนน
เห็นอกเห็นใจในความรู้สึกของผู้อื่น	3.87	0.697	มาก
บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก	3.77	0.593	มาก
เตรียมพร้อมตลอดเวลา	3.70	0.767	มาก
ใส่ใจในรายละเอียด	3.81	0.763	มาก
ปฏิบัติงานตามแผนงาน	3.74	0.751	มาก
ทำทุกอย่างจนสำเร็จ	3.81	0.807	มาก
บุคลิกภาพแบบหัวน้ําไหว	2.71	0.827	น้อย
กังวลกับทุกอย่าง	3.07	1.030	น้อย
ไม่ค่อยมีสมาธิเพราะถูกรบกวนง่าย	2.65	1.006	ปานกลาง
อารมณ์ไม่คงที่	2.51	1.040	น้อย
เป็นคนขี้รำคาญ	2.62	1.107	น้อย
บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง	3.70	0.724	มาก
เป็นคนเข้าใจอะไรง่าย ๆ	3.53	0.965	มาก
มีไอเดียความคิดใหม่ๆ ตลอด	3.64	0.856	มาก
มีความคิดจินตนาการที่ชัดเจน	3.73	0.889	มาก
สามารถรับข้อมูลหลายๆอย่างได้	3.89	0.837	มาก

จากตารางที่ 4.8 ข้อมูลด้านบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบของกลุ่มตัวอย่าง โดยแบ่งออกเป็น 5 องค์ประกอบ คือ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก บุคลิกภาพแบบหัวน้ําไหว และบุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง จากการสำรวจพบว่าในกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษาโดยส่วนใหญ่ประเมินบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบของกลุ่มตัวอย่าง อยู่ในระดับมาก มีเพียงการประเมินบุคลิกภาพแบบหัวน้ําไหวที่ส่วนใหญ่จะประเมินอยู่ในระดับน้อย

ตารางที่ 4.9 แสดงข้อมูลการทดสอบความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบ ตกแต่งภายในของตนเอง

คำถามทดสอบ		ความถี่	ร้อยละ
สีใดที่ให้ความรู้สึกผ่อนคลายเหมาะสำหรับ	ผิด	201	38.4
ห้องนอนที่สุด	ถูก	322	61.6
รวม		523	100.0
ผ้าม่านสีใดจะทำให้งานสีฟ้าดูสว่างขึ้น	ผิด	458	87.6
	ถูก	65	12.4
รวม		523	100.0
สีใดที่กระตุ้นให้ความรู้สึกอยากอาหารสำหรับ	ผิด	388	74.2
ห้องทานข้าวที่สุด	ถูก	135	25.8
รวม		523	100.0
ห้องใดลมแรงสุด	ผิด	355	67.9
	ถูก	168	32.1
รวม		523	100.0
ผนัง (Plan) ห้องครัวในข้อใดเหมาะสมที่สุด	ผิด	341	65.2
	ถูก	182	34.8
รวม		523	100.0
ภาพใดต่อไปนี้มีการจัดวางตำแหน่งสุขภัณฑ์ที่	ผิด	332	63.5
เหมาะสมที่สุด	ถูก	191	36.5
รวม		523	100.0
เก้าอี้ทำงานที่เหมาะสมที่สุดในการทำงานควร	ผิด	270	51.6
มีระดับที่นั่งอยู่สูงเท่าใดจากพื้น	ถูก	253	48.4
รวม		523	100.0
ตู้เสื้อผ้าแบบมาตรฐานควรมีความลึกเท่าใด	ผิด	208	39.8
	ถูก	315	60.2
รวม		523	100.0

ตารางที่ 4.9 แสดงข้อมูลการทดสอบความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบ
 ตกแต่งภายในของตนเอง(ต่อ)

คำถามทดสอบ		ความถี่	ร้อยละ
โต๊ะทานข้าวของผู้ใหญ่ควรมีความสูงเท่าใด	ผิด	341	65.2
	ถูก	182	34.8
รวม		523	100.0
วัสดุใดไม่เหมาะสมในการนำมาใช้เป็นท็อป เคาน์เตอร์ในห้องครัว	ผิด	380	72.7
	ถูก	143	27.3
รวม		523	100.0
ระเบียงภายนอกบ้านควรใช้วัสดุปูพื้นชนิดใด มากที่สุด	ผิด	449	85.9
	ถูก	74	14.1
รวม		523	100.0
วัสดุใดใช้เชื่อมไม้จริงเป็นส่วนประกอบ	ผิด	363	69.4
	ถูก	160	30.6
รวม		523	100.0
การตั้งโต๊ะทำงานในข้อใดมีความเหมาะสม ที่สุด	ผิด	343	65.6
	ถูก	180	34.4
รวม		523	100.0
การจัดวางโคมไฟในข้อใดเหมาะสมกับการ อ่านหนังสือมากที่สุด	ผิด	292	55.8
	ถูก	231	44.2
รวม		523	100.0
การให้แสงข้อใดให้ความประทับใจมากที่สุด	ผิด	464	88.7
	ถูก	59	11.3
รวม		523	100.0
ภาพต่อไปนี้มี การตกแต่งด้วยสไตล์การ ออกแบบแบบใด	ผิด	360	68.8
	ถูก	163	31.2
รวม		523	100.0

ตารางที่ 4.9 แสดงข้อมูลการทดสอบความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบ ตกแต่งภายในของตนเอง(ต่อ)

คำถามทดสอบ		ความถี่	ร้อยละ
ภาพต่อไปนี้มี การตกแต่งด้วยสไตส์การ ออกแบบแบบใด	ผิด	406	77.6
	ถูก	117	22.4
รวม		523	100.0
ภาพต่อไปนี้มี การตกแต่งด้วยสไตส์การ ออกแบบแบบใด	ผิด	54	10.3
	ถูก	469	89.7
รวม		523	100.0
ภาพต่อไปนี้มี การตกแต่งด้วยสไตส์การ ออกแบบแบบใด	ผิด	245	46.8
	ถูก	278	53.2
รวม		523	100.0
ภาพต่อไปนี้มี การตกแต่งด้วยสไตส์การ ออกแบบแบบใด	ผิด	350	66.9
	ถูก	173	33.1
รวม		523	100.0

จากตารางที่ 4.9 ข้อมูลการทดสอบความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบตกแต่งภายในของกลุ่มตัวอย่าง โดยแบ่งออกเป็น 6 ด้าน คือ ทักษะการใช้สี ทักษะการวางผัง ทักษะด้านเครื่องเรือน ทักษะด้านการเลือกใช้วัสดุ ทักษะด้านการออกแบบแสงสว่าง และ ทักษะด้านการรูปแบบการออกแบบภายใน จากการสำรวจพบว่าในกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษโดยส่วนใหญ่ตอบคำถามผิด ในส่วนของทักษะด้านการรูปแบบการออกแบบภายในนั้นมีคะแนนมากที่สุดแต่ก็จัดอยู่ในระดับคะแนนที่น้อย

ตารางที่ 4.10 แสดงข้อมูลระดับการประเมินประสิทธิภาพของการทำงานออกแบบภายใน

ข้อมูลด้านประสิทธิภาพของการทำงานออกแบบ	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ระดับการให้คะแนน
ด้านการประหยัดเวลา	3.14	0.620	มาก
ขั้นตอนต่างๆในการดำเนินงานออกแบบดำเนินไปอย่างรวดเร็ว	3.69	0.856	มาก

ตารางที่ 4.10 แสดงข้อมูลระดับการประเมินประสิทธิภาพของการทำงานนอกแบบภายใน(ต่อ)

ข้อมูลด้านประสิทธิภาพของการทำงานนอกแบบ	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ระดับการให้ คะแนน
ท่านใช้เวลาไม่น้อยมากกับขั้นตอนต่างๆในการ ออกแบบภายใน	3.59	1.053	มาก
การจ้างมัณฑนากร/สถาปนิกช่วยท่านประหยัดเวลา ในการดำเนินการต่างๆ เช่น การเดินทางเพื่อติดต่อ ประสานงาน การเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์ วัสดุอุปกรณ์ ตกแต่ง เป็นต้น	4.02	0.737	มาก
ด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย	3.76	0.750	มาก
การจ้างมัณฑนากร/สถาปนิกช่วยท่านประหยัด ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการต่างๆเช่น การเดินทางเพื่อ ติดต่อประสานงาน การเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์, สุขภัณฑ์ หรือ วัสดุอุปกรณ์ตกแต่ง เป็นต้น	3.83	0.870	มาก
งบประมาณในการดำเนินงานประหยัดกว่าที่ท่านคิด ไว้	3.58	0.988	มาก
การจ้างมัณฑนากร/สถาปนิกช่วยลดค่าใช้จ่ายที่เกิด จากความผิดพลาด ความบกพร่องต่างๆได้	3.87	0.885	มาก
ด้านการประหยัดเวลา	3.14	0.620	มาก
ขั้นตอนต่างๆในการดำเนินงานออกแบบดำเนินไป อย่างรวดเร็ว	3.69	0.856	มาก
ท่านใช้เวลาไม่น้อยมากกับขั้นตอนต่างๆในการ ออกแบบภายใน	3.59	1.053	มาก
การจ้างมัณฑนากร/สถาปนิกช่วยท่านประหยัดเวลา ในการดำเนินการต่างๆ เช่น การเดินทางเพื่อติดต่อ ประสานงาน การเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์ วัสดุอุปกรณ์ ตกแต่ง เป็นต้น	4.02	0.737	มาก

ตารางที่ 4.10 แสดงข้อมูลระดับการประเมินประสิทธิภาพของการทำงานนอกแบบภายใน(ต่อ)

ข้อมูลด้านประสิทธิภาพของการทำงานนอกแบบ	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ระดับการให้คะแนน
ด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย	3.76	0.750	มาก
การจ้างมัณฑนากร/สถาปนิกช่วยท่านประหยัดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการต่างๆเช่น การเดินทางเพื่อติดต่อประสานงาน การเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์, สุขภัณฑ์ หรือ วัสดุอุปกรณ์ตกแต่ง เป็นต้น	3.83	0.870	มาก
งบประมาณในการดำเนินงานประหยัดกว่าที่ท่านคิดไว้	3.58	0.988	มาก
การจ้างมัณฑนากร/สถาปนิกช่วยลดค่าใช้จ่ายที่เกิดจากความผิดพลาด ความบกพร่องต่างๆได้	3.87	0.885	มาก
ด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสารงานนอกแบบที่ออกมาเป็นไปตามที่ท่านคิดไว้	3.78	0.650	มาก
เนื่องจากท่านสามารถสื่อสารความต้องการให้มัณฑนากร/สถาปนิกเข้าใจได้อย่างดี	3.93	0.808	มาก
การสื่อสารระหว่างตัวท่านและมัณฑนากรมีประสิทธิภาพ โดยที่ไม่มีข้อผิดพลาดเลย	3.51	0.891	มาก
การจ้างมัณฑนากร/สถาปนิกช่วยให้การสื่อสารระหว่างท่านและผู้เกี่ยวข้องต่างๆเช่น ช่างก่อสร้าง คนขายเฟอร์นิเจอร์หรือวัสดุตกแต่ง มีประสิทธิภาพมากขึ้น	3.88	0.707	มาก
ด้านความพึงพอใจ	3.89	0.660	มาก
ในการออกแบบตกแต่งภายในครั้งต่อไปท่านจะจ้างมัณฑนากร/สถาปนิก	3.89	0.839	มาก
ท่านโชว์รูปinteriorบ้านของตัวเองให้เพื่อนดูด้วยความภาคภูมิใจ	3.88	0.791	มาก
งานออกแบบภายในที่ออกแบบโดยมัณฑนากรช่วยให้ท่านใช้ชีวิตได้อย่างง่ายดายและรวดเร็วขึ้น	3.90	0.816	มาก

ตารางที่ 4.10 แสดงข้อมูลระดับการประเมินประสิทธิภาพของการทำงานนอกแบบภายใน(ต่อ)

ข้อมูลด้านประสิทธิภาพของการทำงานนอกแบบ	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ระดับการให้คะแนน
ท่านคิดว่าในการออกแบบตกแต่งภายในทุกครั้งควร ว่าจ้างหรือปรึกษามัณฑนากร/สถาปนิก	3.85	0.882	มาก
ท่านคิดจะแนะนำมัณฑนากรที่ท่านเคยว่าจ้างให้คน รู้จักหรือเพื่อนใช้บริการต่อ	3.92	0.845	มาก

จากตารางที่ 4.10 ข้อมูลการประเมินประสิทธิภาพของการทำงานนอกแบบภายในของกลุ่มตัวอย่าง โดยแบ่งออกเป็น 4 ด้าน คือ ด้านการประหยัดเวลา ด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร และด้านความพึงพอใจ จากการสำรวจพบว่าในกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษาโดยส่วนใหญ่ประเมินประสิทธิภาพของการทำงานนอกแบบภายใน อยู่ในระดับมาก

ในการวิเคราะห์ค่า Discriminant validity ผู้วิจัยได้ดำเนินการดังนี้ 1) ตรวจสอบค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ พบว่าค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของทุกตัวแปรต่ำกว่า 1.0 (Bagozzi, Yi, & Phillips, 1991) และ 2) เปรียบเทียบค่ารากที่สองของ AVE ของแต่ละตัวแปร (ซึ่งแสดงอยู่บนเส้นทแยงมุมในตารางที่ 4.11) กับค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (ซึ่งแสดงอยู่นอกเส้นทแยงมุมในตารางที่ 4.11) พบว่าค่ารากที่สองของ AVE สูงกว่าค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ทั้งแนวราบและแนวตั้ง จากสองข้อนี้ จึงสามารถสรุปได้ว่าตัวแปรทุกตัวมีค่า Discriminant validity ในเกณฑ์ดี

ตารางที่ 4.11 ตารางแสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์

Variables	TS	CS	COM	SAT	AGR	CON	EXT	NEU	OPE	DIFF
Mean	3.765	3.758	3.775	3.875	3.875	3.768	3.651	2.711	3.698	-
										0.057
S.D.	0.694	0.750	0.650	0.660	0.522	0.593	0.673	0.827	0.724	0.916
TS	0.782									
CS	0.627	0.820								
COM	0.586	0.720	0.809							
SAT	0.640	0.671	0.723	0.791						
AGR	0.160	0.221	0.243	0.285	0.730					
CON	0.210	0.259	0.241	0.322	0.531	0.768				
EXT	0.424	0.447	0.438	0.463	0.410	0.383	0.810			
NEU	-	-	-0.259	-	-	-	-	0.790		
	0.323	0.210		0.265	0.052	0.100	0.235			
OPE	0.338	0.402	0.383	0.507	0.462	0.442	0.465	-	0.822	
								0.171		
DIFF	-	-	-0.146	-	0.30	-	-	0.017	0.016	N.A.
	0.193	0.071		0.072		0.101	0.168			

การทดสอบสมมติฐาน

การศึกษาวิจัยเรื่อง “การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบต่อความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน” มีสมมติฐานที่ตั้งขึ้นตามวัตถุประสงค์ของการทำวิจัยทั้งสิ้น 3 สมมติฐาน ซึ่งใช้การวิเคราะห์เชิงอนุมาน (Inferential Statistics Analysis) โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

สมมติฐานที่ 1

ลักษณะทางประชากรศาสตร์ ได้แก่ เพศ, อายุ, สถานภาพ, อาชีพ, รายได้ และประสบการณ์ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจากมัณฑนากรหรือสถาปนิกที่แตกต่างกันมีความแตกต่างกัน

ในเรื่องของส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเอง

สมมติฐานย่อยที่ 1.1 เพศที่แตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.12 แสดงการค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามเพศและส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามเพศ

เพศ		ความรู้ ความสามารถ	การรับรู้ ความสามารถ	ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถ และการรับรู้ความสามารถ
ชาย	Mean	3.0025	3.1056	-0.1032
	N	203	203	203
	S.D.	0.7288	0.5981	0.8992
หญิง	Mean	3.1401	3.1677	-0.0276
	N	320	320	320
	S.D.	0.8225	0.6328	0.9270
รวม	Mean	3.0867	3.1436	-0.0569
	N	523	523	523
	S.D.	0.7896	0.6198	0.9162

จากตารางที่ 4.12 พบว่าค่าเฉลี่ยส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นเพศชายมีค่ามากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่เป็นเพศหญิงและมีค่าเป็นลบ คือ กลุ่มตัวอย่างที่เป็นเพศชายและกลุ่มตัวอย่างที่เป็นเพศหญิงประเมินการรับรู้ความสามารถมากกว่าความรู้ความสามารถของตนเอง ซึ่งกลุ่มตัวอย่างที่เป็นเพศชายมีส่วนต่างมากกว่า

ตารางที่ 4.13 แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามเพศ

	สถานภาพจำแนกตามเพศ				F	Sig.
	ชาย		หญิง			
	Mean	S.D.	Mean	S.D.		
ส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเอง	-0.1032	0.8992	-0.0276	0.9270	1.240	0.266

จากตารางที่ 4.13 ค่า Sig. ในสมมติฐานย่อยที่ 1.1 ทดสอบความแตกต่างระหว่างเพศกับส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองมีค่ามากกว่า 0.05 ดังนั้นจึงยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) คือเพศที่ต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

สมมติฐานย่อยที่ 1.2 อายุที่แตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกัน

จากตารางที่ 4.14 พบว่าค่าเฉลี่ยส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถของกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุมากกว่า 40 ปี มีค่ามากที่สุดและมีค่าเป็นลบ ตามด้วยกลุ่มตัวอย่างที่ต่ำกว่ากลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในช่วงอายุระหว่าง 20-29 ปี กลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในช่วงอายุต่ำกว่า 20 ปี และ กลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในช่วงอายุระหว่าง 30-39 ปี ตามลำดับ

ตารางที่ 4.14 แสดงการค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามเพศและส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามอายุ

อายุ		ความรู้ ความสามารถ	การรับรู้ ความสามารถ	ส่วนต่างระหว่าง ความรู้ความสามารถ และการรับรู้ ความสามารถ
ต่ำกว่า 20 ปี	Mean	2.9583	2.8843	0.0741
	N	12	12	12
	S.D.	0.8200	0.9102	1.2585
20-29 ปี	Mean	3.0458	3.1361	-0.0903
	N	80	80	80
	S.D.	0.7907	0.5402	0.8910
30-39 ปี	Mean	3.2131	3.1567	0.0563
	N	291	291	291
	S.D.	0.8342	0.6550	0.9343
มากกว่า 40 ปี	Mean	2.8583	3.1429	-0.2845
	N	140	140	140
	S.D.	0.6268	0.5566	0.8205
รวม	Mean	3.0867	3.1436	-0.0569
	N	523	523	523
	S.D.	0.7896	0.6198	0.9162

ตารางที่ 4.15 แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามอายุ

	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	11.279	3	3.760	4.571	0.004
Within Groups	426.859	519	0.822		
Total	438.138	522			

จากตารางที่ 4.15 ผลการทดสอบโดยใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One way ANNOVA หรือ F-test) พบว่าค่า P-Value หรือ Significant ในสมมติฐานย่อยที่ 1.2 ทดสอบความแตกต่างกันระหว่างอายุกับส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองในสมมติฐานย่อยน้อยกว่า 0.05 ดังนั้นจึงปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) คือ อายุที่แตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้นำผลการวิเคราะห์ดังกล่าวมาเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีการทดสอบแบบ Post-Hoc เพื่อหาค่าเฉลี่ยว่าคู่ใดบ้างที่แตกต่างที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 นำมาเสนอในลำดับต่อไป

ตารางที่ 4.16 แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามอายุโดยวิธีการทดสอบแบบ Post-Hoc

(I)	(J)	Mean Difference (I-J)	Std.Error	Sig.
ต่ำกว่า 20 ปี	20-29 ปี	0.16435	0.28075	0.936
20-29 ปี	30-39 ปี	0.01775	0.26714	1.000
30-39 ปี	มากกว่า 40 ปี	0.35860	0.27279	0.554
มากกว่า 40 ปี				
20-29 ปี	ต่ำกว่า 20 ปี	-0.16435	0.28075	0.936
	30-39 ปี	-0.14660	0.11449	0.576
	มากกว่า 40 ปี	0.194246	0.12710	0.421

ตารางที่ 4.16 แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามอายุ โดยวิธีการทดสอบแบบPost-Hoc(ต่อ)

(I)	(J)	Mean Difference (I-J)	Std.Error	Sig.
30-39 ปี	ต่ำกว่า 20 ปี	-0.01775	0.26714	1.000
	20-29 ปี	0.14660	0.11449	0.576
	มากกว่า 40 ปี	0.34084*	0.09328	0.002
มากกว่า 40 ปี	ต่ำกว่า 20 ปี	-0.35860	0.27279	0.554
	20-29 ปี	-0.19425	0.12710	0.421
	30-39 ปี	-0.34084*	0.09328	0.002

*ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ผลการวิเคราะห์จากตารางที่ 4.16 แสดงว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีอายุ 30-39 ปีมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกับกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุมากกว่า 40 ปี ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 คือปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีอายุ 30-39 ปีมีความแตกต่างอย่างมากระหว่างกับกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุมากกว่า 40 ปี ในเรื่องของส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเอง ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

สมมติฐานย่อยที่ 1.3 สถานะที่แตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกัน

จากตารางที่ 4.17 พบว่าค่าเฉลี่ยส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถของกลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะหย่าร้าง/แยกกันอยู่ มีค่ามากที่สุดและมีค่าเป็นลบ ตามด้วยกลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะสมรส กลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะ โสด และ กลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะหม้าย ตามลำดับ

ตารางที่ 4.17 แสดงการค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามเพศและส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามสถานะ

สถานะ		ความรู้ ความสามารถ	การรับรู้ ความสามารถ	ส่วนต่างระหว่างความรู้ ความสามารถและการ รับรู้ความสามารถ
โสด	Mean	3.1938	3.0859	0.1078
	N	289	289	289
	S.D.	0.8242	0.6225	0.8992
สมรส	Mean	2.9975	3.2402	-0.2427
	N	198	198	198
	S.D.	0.7384	0.6203	0.9148
หย่าร้าง/แยกกันอยู่	Mean	2.5490	3.2255	-0.6765
	N	17	17	17
	S.D.	0.6230	0.5529	0.7521
หม้าย	Mean	2.8684	2.9415	-0.0731
	N	19	19	19
	S.D.	0.5516	0.5026	0.7509
รวม	Mean	3.0867	3.1436	-0.0569
	N	523	523	523
	S.D.	0.7896	0.6198	0.9162

ตารางที่ 4.18 แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามสถานะ

	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	21.210	3	7.070	8.801	0.000
Within Groups	416.928	519	0.803		
Total	438.138	522			

จากตารางที่ 4.18 ผลการทดสอบโดยใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One way ANNOVA หรือ F-test) พบว่าค่า P-Value หรือ Significant ในสมมติฐานย่อยที่ 1.3 ทดสอบความแตกต่างกันระหว่างสถานะกับส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองในสมมติฐานย่อยน้อยกว่า 0.05 ดังนั้นจึงปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) คือ สถานะที่แตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้นำผลการวิเคราะห์ดังกล่าวมาเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีการทดสอบแบบ Post-Hoc เพื่อหาค่าเฉลี่ยว่าคู่ใดบ้างที่แตกต่างที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 นำมาเสนอในลำดับต่อไป

ตารางที่ 4.19 แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามสถานะ โดยวิธีการทดสอบแบบ Post-Hoc

(I)	(J)	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.
โสด	สมรส	0.35055*	0.08269	0.000
	หย่าร้าง/แยกกัน	0.78431*	0.22368	0.003
	อยู่ หม้าย	0.18094	0.21227	0.829
สมรส	โสด	-0.35055*	0.08269	0.000
	หย่าร้าง/แยกกัน	0.43377	0.22652	0.223
	อยู่ หม้าย	-0.16960	0.21526	0.860
หย่าร้าง/แยกกัน	โสด	-0.78431*	0.22368	0.003
	อยู่			
อยู่	สมรส	-0.43377	0.22652	0.223
	หม้าย	-0.60337	0.29922	0.183
	อยู่			
หม้าย	โสด	-0.18094	0.21227	0.829
	สมรส	0.16960	0.21526	0.860
	หย่าร้าง/แยกกัน	0.60337	0.29922	0.183
	อยู่			

*ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ผลการวิเคราะห์จากตารางที่ 4.19 แสดงว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะ โสดและกลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะสมรส รวมทั้งกลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะ โสดและกลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะหย่าร้าง/แยกกันอยู่ มีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกัน ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 คือปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะ โสดมีความแตกต่างอย่างมากระหว่างกลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะสมรส และกลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะ โสดมีความแตกต่างอย่างมากระหว่างกลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะหย่าร้าง/แยกกันอยู่ ในเรื่องของส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเอง ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

สมมติฐานย่อยที่ 1.4 ระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.20 แสดงการค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามเพศและส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา		ความรู้ ความสามารถ	การรับรู้ ความสามารถ	ส่วนต่างระหว่างความรู้ ความสามารถและการรับรู้ ความสามารถ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	Mean	3.0488	3.1043	-0.0556
	N	41	41	41
	S.D.	0.6742	0.6700	1.0258
ปริญญาตรี	Mean	3.1155	3.2214	-0.1059
	N	319	319	319
	S.D.	0.8310	0.6135	0.9052
ปริญญาโท	Mean	3.0452	3.0014	0.0437
	N	155	155	155
	S.D.	0.6943	0.5952	0.8872
สูงกว่าปริญญาโท	Mean	2.9375	3.0000	-0.0625
	N	8	8	8
	S.D.	1.3450	0.6573	1.3044

ตารางที่ 4.20 แสดงการค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามเพศและส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามระดับการศึกษา(ต่อ)

ระดับการศึกษา		ความรู้ ความสามารถ	การรับรู้ ความสามารถ	ส่วนต่างระหว่างความรู้ ความสามารถและการรับรู้ ความสามารถ
รวม	Mean	3.0867	3.1436	-0.0569
	N	523	523	523
	S.D.	0.7896	0.6198	0.9162

จากตารางที่ 4.20 พบว่าค่าเฉลี่ยส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถของกลุ่มตัวอย่างที่มีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีมีค่ามากที่สุดและมีค่าเป็นลบตามด้วยกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาโท ตัวอย่างที่มีการศึกษาในระดับต่ำกว่าปริญญาตรี และกลุ่มตัวอย่างมีระดับการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาโท ตามลำดับ

ตารางที่ 4.21 แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามระดับการศึกษา

	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	2.335	3	0.778	0.927	0.427
Within Groups	435.803	519	0.840		
Total	438.138	522			

จากตารางที่ 4.21 ผลการทดสอบโดยใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One way ANNOVA หรือ F-test) พบว่าค่า P-Value หรือ Significant ในสมมติฐานย่อยที่ 1.4 ทดสอบความแตกต่างกันระหว่างระดับการศึกษากับส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองในสมมติฐานย่อยมากกว่า 0.05 ดังนั้นจึงยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) คือ ระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

สมมติฐานย่อยที่ 1.5 อาชีพที่แตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.22 แสดงการค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามเพศและส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามอาชีพ

อาชีพ		ความรู้ ความสามารถ	การรับรู้ ความสามารถ	ส่วนต่างระหว่างความรู้ ความสามารถและการรับรู้ ความสามารถ
ธุรกิจส่วนตัว	Mean	3.1762	3.3481	-0.1719
	N	158	158	158
	S.D.	0.8491	0.6329	0.9933
ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	Mean	3.0000	3.0368	-0.0368
	N	92	92	92
	S.D.	0.7023	0.5729	0.8926
พนักงาน บริษัทเอกชน	Mean	3.0418	3.0691	-0.0272
	N	255	255	255
	S.D.	0.7630	0.5835	0.8679
อื่นๆ (แพทย์)	Mean	3.7963	3.4136	0.3827
	N	18	18	18
	S.D.	1.0665	0.8311	0.8509
รวม	Mean	3.0867	3.1436	-0.0569
	N	523	523	523
	S.D.	0.7896	0.6198	0.9162

จากตารางที่ 4.22 พบว่าค่าเฉลี่ยส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถของกลุ่มตัวอย่างที่ประกอบอาชีพอื่นๆ(แพทย์) มีค่ามากที่สุดและมีค่าเป็นบวก ตามด้วยกลุ่มตัวอย่างที่ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว ตัวอย่างที่ประกอบอาชีพข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ และกลุ่มตัวอย่างประกอบอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน ตามลำดับ

ตารางที่ 4.23 แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามอาชีพ

	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	6.641	4	1.660	1.993	0.094
Within Groups	431.497	518	0.833		
Total	438.138	522			

จากตารางที่ 4.23 ผลการทดสอบโดยใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One way ANNOVA หรือ F-test) พบว่าค่า P-Value หรือ Significant ในสมมติฐานย่อยที่ 1.5 ทดสอบความแตกต่างกันระหว่างอาชีพกับส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองในสมมติฐานย่อยมากกว่า 0.05 ดังนั้นจึงยอมรับสมมติฐานหลัก (H_0) คือ อาชีพที่แตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

สมมติฐานย่อยที่ 1.6 รายได้ที่แตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.24 แสดงการค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามเพศและส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามรายได้

รายได้		ความรู้ความสามารถ	การรับรู้ความสามารถ	ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถ
ต่ำกว่า 20,000 บาท	Mean	3.2157	3.0074	0.2083
	N	68	68	68
	S.D.	0.7939	0.6033	0.9849
20,001-40,000 บาท	Mean	3.1462	3.1254	0.0208
	N	179	179	179
	S.D.	0.7934	0.6048	0.9229

ตารางที่ 4.24 แสดงการค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามเพศและส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามรายได้ (ต่อ)

รายได้		ความรู้ ความสามารถ	การรับรู้ ความสามารถ	ส่วนต่างระหว่างความรู้ ความสามารถและการรับรู้ ความสามารถ
40,001-60,000 บาท	Mean	3.1003	3.1152	-0.0149
	N	108	108	108
	S.D.	0.8697	0.6037	0.8534
60,001-80,000 บาท	Mean	2.8906	3.2292	-0.3385
	N	64	64	64
	S.D.	0.5363	0.6021	0.7960
80,001-100,000 บาท	Mean	3.1452	3.1738	-0.0287
	N	31	31	31
	S.D.	0.8496	0.7072	0.9762
100,001-150,000 บาท	Mean	3.1528	3.4861	-0.3333
	N	24	24	24
	S.D.	0.7121	0.7121	0.8874
150,001-200,000 บาท	Mean	2.9167	3.6056	-0.6889
	N	10	10	10
	S.D.	0.5679	0.3976	0.7496
200,001-250,000 บาท	Mean	2.9444	3.2901	-0.3457
	N	9	9	9
	S.D.	1.0308	0.5449	0.9250
250,001-300,000 บาท	Mean	2.7500	2.9722	-0.2222
	N	6	6	6
	S.D.	0.3764	0.8547	0.9329

ตารางที่ 4.24 แสดงการค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามเพศและส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามรายได้ (ต่อ)

รายได้		ความรู้ ความสามารถ	การรับรู้ ความสามารถ	ส่วนต่างระหว่างความรู้ ความสามารถและการรับรู้ ความสามารถ
300,001-500,000 บาท	Mean	3.0000	2.9444	0.0556
	N	5	5	5
	S.D.	0.9647	0.8562	1.2717
500,001-700,000 บาท	Mean	2.5556	2.9352	-0.3796
	N	6	6	6
	S.D.	0.6722	0.5713	1.1002
700,001-1,000,000 บาท	Mean	2.7222	2.9506	-0.2284
	N	9	9	9
	S.D.	0.5204	0.3742	0.5709
สูงกว่า 1,000,001 บาท	Mean	3.1250	3.1528	-0.0278
	N	4	4	4
	S.D.	1.8276	0.6749	1.4993
รวม	Mean	3.0867	3.1436	-0.0569
	N	523	523	523
	S.D.	0.7896	0.6198	0.9162

จากตารางที่ 4.24 พบว่าค่าเฉลี่ยส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถของกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ 150,001-200,000 บาท มีค่ามากที่สุดและมีค่าเป็นลบ ตามด้วยกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ 500,001-700,000 บาท กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ 200,001-250,000 บาท กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ 60,001-80,000 บาท กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ 100,001-150,000 บาท กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ 700,001-1,000,000 บาท กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ 250,001-300,000 บาท กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ต่ำกว่า 20,000 บาท กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ 300,001-500,000 บาท กลุ่มตัวอย่างที่

มีรายได้ 80,001-100,000 บาท กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้สูงกว่า 1,000,001 บาท กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ 20,001-40,000 บาท และกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ 40,001-60,000 บาท ตามลำดับ ตารางที่ 4.25 แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามรายได้

	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	18.855	12	1.571	1.911	0.031
Within Groups	419.283	510	0.822		
Total	438.138	522			

จากตารางที่ 4.26 ผลการทดสอบโดยใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One way ANNOVA หรือ F-test) พบว่าค่า P-Value หรือ Significant ในสมมติฐานย่อยที่ 1.6 ทดสอบความแตกต่างกันระหว่างรายได้กับส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองในสมมติฐานย่อยน้อยกว่า 0.05 ดังนั้นจึงปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) คือ รายได้ที่แตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้นำผลการวิเคราะห์ดังกล่าวมาเปรียบเทียบเชิงซ้อน (Multiple Comparison) โดยใช้วิธีการทดสอบแบบ Post-Hoc เพื่อหาค่าเฉลี่ยว่าคู่ใดบ้างที่แตกต่างที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 นำมาเสนอในลำดับต่อไป

ผลการวิเคราะห์จากตารางที่ 4.26 แสดงว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ต่ำกว่า 20,000 บาท มีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกับกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ 60,001-80,000 บาทซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 คือปฏิเสธสมมติฐานหลัก (H_0) และยอมรับสมมติฐานรอง (H_1) หมายความว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ต่ำกว่า 20,000 บาทมีความแตกต่างอย่างมากกับกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ 60,001-80,000 บาทในเรื่องของส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเอง ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ตารางที่ 4.26 แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและ
การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามรายได้โดยวิธีการทดสอบแบบ Post-Hoc

(I)	(J)	Mean Difference (I-J)	Std.Error	Sig.
ต่ำกว่า 20,000 บาท	20,001-40,000 บาท	0.18754	0.12916	0.965
	40,001-60,000 บาท	0.22325	0.14036	0.932
	60,001-80,000 บาท	0.54688*	0.15791	0.033
	80,001-100,000 บาท	0.23701	0.19649	0.993
	100,001-150,000 บาท	0.54167	0.21528	0.366
	150,001-200,000 บาท	0.89722	0.30709	0.154
	200,001-250,000 บาท	0.55401	0.32162	0.885
	250,001-300,000 บาท	0.43056	0.38615	0.996
	300,001-500,000 บาท	0.15278	0.42014	1.000
	500,001-700,000 บาท	0.58796	0.38615	0.951
	700,001-1,000,000 บาท	0.43673	0.32162	0.980
	สูงกว่า 1,000,001 บาท	0.23611	0.46650	1.000

ตารางที่ 4.26 แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและ
การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามรายได้โดยวิธีการทดสอบแบบ Post-Hoc
(ต่อ)

(I)	(J)	Mean Difference (I-J)	Std.Error	Sig.
20,001-40,000 บาท	ต่ำกว่า 20,000 บาท	-0.18754	0.12916	0.965
	40,001-60,000 บาท	0.03571	0.11048	1.000
	60,001-80,000 บาท	0.35934	0.13206	0.244
	80,001-100,000 บาท	0.04947	0.17639	1.000
	100,001-150,000 บาท	0.35413	0.19710	0.851
	150,001-200,000 บาท	0.70968	0.29463	0.439
	200,001-250,000 บาท	0.36647	0.30974	0.994
	250,001-300,000 บาท	0.24302	0.37632	1.000
	300,001-500,000 บาท	-0.03476	0.41112	1.000
	500,001-700,000 บาท	0.40042	0.37632	0.998
	700,001-1,000,000 บาท	0.24919	0.30974	1.000
	สูงกว่า 1,000,001 บาท	0.04857	0.45839	1.000

ตารางที่ 4.26 แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและ
การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามรายได้โดยวิธีการทดสอบแบบ Post-Hoc
(ต่อ)

(I)	(J)	Mean Difference (I-J)	Std.Error	Sig.
40,001-60,000 บาท	ต่ำกว่า 20,000 บาท	-0.22325	0.14036	0.932
	20,001-40,000 บาท	-0.03571	0.11048	1.000
	60,001-80,000 บาท	0.32362	0.14303	0.546
	80,001-100,000 บาท	0.01376	0.18475	1.000
	100,001-150,000 บาท	0.31842	0.20462	0.942
	150,001-200,000 บาท	0.67397	0.29971	0.556
	200,001-250,000 บาท	0.33076	0.31458	0.998
	250,001-300,000 บาท	0.20730	0.38031	1.000
	300,001-500,000 บาท	-0.07047	0.41477	1.000
	500,001-700,000 บาท	0.36471	0.38031	0.999
	700,001-1,000,000 บาท	0.21348	0.31458	1.000
	สูงกว่า 1,000,001 บาท	0.01286	0.46167	1.000

ตารางที่ 4.26 แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามรายได้โดยวิธีการทดสอบแบบ Post-Hoc (ต่อ)

(I)	(J)	Mean Difference (I-J)	Std.Error	Sig.
60,001-80,000 บาท	ต่ำกว่า 20,000 บาท	-0.54688*	0.15791	0.033
	20,001-40,000 บาท	-0.35934	0.13206	0.244
	40,001-60,000 บาท	-0.32362	0.14303	0.546
	80,001-100,000 บาท	-0.30987	0.19841	0.941
	100,001-150,000 บาท	-0.00521	0.21703	1.000
	150,001-200,000 บาท	0.35035	0.30831	0.996
	200,001-250,000 บาท	0.00714	0.32279	1.000
	250,001-300,000 บาท	-0.11632	0.38713	1.000
	300,001-500,000 บาท	-0.39410	0.42103	0.999
	500,001-700,000 บาท	0.04109	0.38713	1.000
	700,001-1,000,000 บาท	-0.11015	0.32279	1.000
	สูงกว่า 1,000,001 บาท	-0.31076	0.46731	1.000

ตารางที่ 4.26 แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามรายได้โดยวิธีการทดสอบแบบ Post-Hoc (ต่อ)

(I)	(J)	Mean Difference (I-J)	Std.Error	Sig.
80,001-100,000 บาท	ต่ำกว่า 20,000 บาท	-0.23701	0.19649	0.993
	20,001-40,000 บาท	-0.04947	0.17639	1.000
	40,001-60,000 บาท	-0.01376	0.18475	1.000
	60,001-80,000 บาท	0.30987	0.19841	0.941
	100,001-150,000 บาท	0.30466	0.24653	0.991
	150,001-200,000 บาท	0.66022	0.32975	0.731
	200,001-250,000 บาท	0.31701	0.34332	0.999
	250,001-300,000 บาท	0.19355	0.40440	1.000
	300,001-500,000 บาท	-0.08423	0.43697	1.000
	500,001-700,000 บาท	0.35096	0.40440	1.000
	700,001-1,000,000 บาท	0.19972	0.34332	1.000
	สูงกว่า 1,000,001 บาท	-0.00090	0.48172	1.000

ตารางที่ 4.26 แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามรายได้โดยวิธีการทดสอบแบบ Post-Hoc (ต่อ)

(I)	(J)	Mean Difference (I-J)	Std.Error	Sig.
100,001-150,000 บาท	ต่ำกว่า 20,000 บาท	-0.54167	0.21528	0.366
	20,001-40,000 บาท	-0.35413	0.19710	0.851
	40,001-60,000 บาท	-0.31842	0.20462	0.942
	60,001-80,000 บาท	0.00521	0.21703	1.000
	80,001-100,000 บาท	-0.30466	0.24653	0.991
	150,001-200,000 บาท	0.35556	0.34127	0.998
	200,001-250,000 บาท	-0.11111	0.41385	1.000
	250,001-300,000 บาท	.004630	0.41385	1.000
	300,001-500,000 บาท	-0.10494	0.35440	1.000
	500,001-700,000 บาท	-0.30556	0.48968	1.000
	700,001-1,000,000 บาท			
	สูงกว่า 1,000,001 บาท			

ตารางที่ 4.26 แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามรายได้โดยวิธีการทดสอบแบบ Post-Hoc (ต่อ)

(I)	(J)	Mean Difference (I-J)	Std.Error	Sig.
150,001-200,000 บาท	ต่ำกว่า 20,000 บาท	-0.89722	0.30709	0.154
	20,001-40,000 บาท	-0.70968	0.29463	0.439
	40,001-60,000 บาท	-0.67397	0.29971	0.556
	60,001-80,000 บาท	-0.35035	0.30831	0.996
	80,001-100,000 บาท	-0.66022	0.32975	0.731
	100,001-150,000 บาท	-0.35556	0.34127	0.998
	200,001-250,000 บาท	-0.46667	0.46822	0.999
	250,001-300,000 บาท	-0.74444	0.49663	0.956
	300,001-500,000 บาท	-0.30926	0.46822	1.000
	500,001-700,000 บาท	-0.46049	0.41660	0.997
	700,001-1,000,000 บาท	-0.66111	0.53642	0.991
	สูงกว่า 1,000,001 บาท			

ตารางที่ 4.26 แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและ
การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามรายได้โดยวิธีการทดสอบแบบ Post-Hoc
(ต่อ)

(I)	(J)	Mean Difference (I-J)	Std.Error	Sig.
200,001-250,000 บาท	ต่ำกว่า 20,000 บาท	-0.55401	0.32162	0.885
	20,001-40,000 บาท	-0.36647	0.30974	0.994
	40,001-60,000 บาท	-0.33076	0.31458	0.998
	60,001-80,000 บาท	-0.00714	0.32279	1.000
	80,001-100,000 บาท	-0.31701	0.34332	0.999
	100,001-150,000 บาท	-0.01235	0.35440	1.000
	150,001-200,000 บาท	-0.12346	0.47788	1.000
	200,001-250,000 บาท	-0.40123	0.50574	1.000
	250,001-300,000 บาท	0.03395	0.47788	1.000
	300,001-500,000 บาท	-0.11728	0.42743	1.000
	500,001-700,000 บาท	-0.31790	0.54487	1.000
	700,001-1,000,000 บาท			
	สูงกว่า 1,000,001 บาท			

ตารางที่ 4.26 แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามรายได้โดยวิธีการทดสอบแบบ Post-Hoc (ต่อ)

(I)	(J)	Mean Difference (I-J)	Std.Error	Sig.
250,001-300,000 บาท	ต่ำกว่า 20,000 บาท	-0.43056	0.38615	0.996
	20,001-40,000 บาท	-0.24302	0.37632	1.000
	40,001-60,000 บาท	-0.20730	0.38031	1.000
	60,001-80,000 บาท	0.11632	0.38713	1.000
	80,001-100,000 บาท	-0.19355	0.40440	1.000
	100,001-150,000 บาท	0.11111	0.41385	1.000
	150,001-200,000 บาท	0.12346	0.47788	1.000
	200,001-250,000 บาท	-0.27778	0.54904	1.000
	250,001-300,000 บาท	0.15741	0.52349	1.000
	300,001-500,000 บาท	0.00617	0.47788	1.000
	500,001-700,000 บาท	-0.19444	0.58528	1.000
	700,001-1,000,000 บาท			
	สูงกว่า 1,000,001 บาท			

ตารางที่ 4.26 แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามรายได้โดยวิธีการทดสอบแบบ Post-Hoc (ต่อ)

(I)	(J)	Mean Difference (I-J)	Std.Error	Sig.
300,001-500,000 บาท	ต่ำกว่า 20,000 บาท	-0.15278	0.42014	1.000
	20,001-40,000 บาท	0.03476	0.41112	1.000
	40,001-60,000 บาท	0.07047	0.41477	1.000
	60,001-80,000 บาท	0.39410	0.42103	0.999
	80,001-100,000 บาท	0.08423	0.43697	1.000
	100,001-150,000 บาท	0.38889	0.44574	1.000
	150,001-200,000 บาท	0.40123	0.50574	1.000
	200,001-250,000 บาท	0.27778	0.54904	1.000
	250,001-300,000 บาท	0.43519	0.54904	1.000
	300,001-350,000 บาท	0.28395	0.50574	1.000
	350,001-400,000 บาท	0.08333	0.60824	1.000
	400,001-500,000 บาท			
	500,001-700,000 บาท			
	700,001-1,000,000 บาท			
สูงกว่า 1,000,001 บาท				

ตารางที่ 4.26 แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและ
การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามรายได้โดยวิธีการทดสอบแบบ Post-Hoc
(ต่อ)

(I)	(J)	Mean Difference (I-J)	Std.Error	Sig.
500,001-700,000 บาท	ต่ำกว่า 20,000 บาท	-0.58796	0.38615	0.951
	20,001-40,000 บาท	-0.40042	0.37632	0.998
	40,001-60,000 บาท	-0.36471	0.38031	0.999
	60,001-80,000 บาท	-0.04109	0.38713	1.000
	80,001-100,000 บาท	-0.35096	0.40440	1.000
	100,001-150,000 บาท	-0.04630	0.41385	1.000
	150,001-200,000 บาท	-0.03395	0.47788	1.000
	200,001-250,000 บาท	-0.15741	0.52349	1.000
	250,001-300,000 บาท	-0.43519	0.54904	1.000
	300,001-500,000 บาท	-0.15123	0.47788	1.000
	700,001-1,000,000 บาท	-0.35185	0.58528	1.000
	สูงกว่า 1,000,001 บาท			

ตารางที่ 4.26 แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามรายได้โดยวิธีการทดสอบแบบ Post-Hoc (ต่อ)

(I)	(J)	Mean Difference (I-J)	Std.Error	Sig.
700,001-1,000,000 บาท	ต่ำกว่า 20,000 บาท	-0.43673	0.32162	0.980
	20,001-40,000 บาท	-0.24919	0.30974	1.000
	40,001-60,000 บาท	-0.21348	0.31458	1.000
	60,001-80,000 บาท	0.11015	0.32279	1.000
	80,001-100,000 บาท	-0.19972	0.34332	1.000
	100,001-150,000 บาท	0.10494	0.35440	1.000
	150,001-200,000 บาท	0.11728	0.42743	1.000
	200,001-250,000 บาท	-0.00617	0.47788	1.000
	250,001-300,000 บาท	-0.28395	0.50574	1.000
	300,001-500,000 บาท	0.15123	0.47788	1.000
	500,001-700,000 บาท	-0.20062	0.54487	1.000
	สูงกว่า 1,000,001 บาท			

ตารางที่ 4.26 แสดงการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและ การรับรู้ความสามารถของตนเองจำแนกตามรายได้โดยวิธีการทดสอบแบบ Post-Hoc (ต่อ)

(I)	(J)	Mean Difference (I-J)	Std.Error	Sig.
สูงกว่า 1,000,001 บาท	ต่ำกว่า 20,000 บาท	-0.23611	0.46650	1.000
	20,001-40,000 บาท	-0.04857	0.45839	1.000
	40,001-60,000 บาท	-0.01286	0.46167	1.000
	60,001-80,000 บาท	0.31076	0.46731	1.000
	80,001-100,000 บาท	0.00090	0.48172	1.000
	100,001-150,000 บาท	0.30556	0.48968	1.000
	150,001-200,000 บาท	0.66111	0.53642	0.991
	200,001-250,000 บาท	0.31790	0.54487	1.000
	250,001-300,000 บาท	0.19444	0.58528	1.000
	300,001-500,000 บาท	-0.08333	0.60824	1.000
	500,001-700,000 บาท	0.35185	0.58528	1.000
	700,001-1,000,000 บาท	0.20062	0.54487	1.000

*ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

สมมติฐานที่ 2

บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

สมมติฐานย่อยที่ 2.1 บุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

สมมติฐานย่อยที่ 2.2 บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

สมมติฐานย่อยที่ 2.3 บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

สมมติฐานย่อยที่ 2.4 บุคลิกภาพแบบหวั่นไหวมีความสัมพันธ์กับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

สมมติฐานย่อยที่ 2.5 บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

ตารางที่ 4.27 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

Model	Unstandardized		Standardized	t	Sig.
	Coefficients		Coefficients		
	B	Std.Error	Beta		
(Constant)	1.828	0.269		6.797	0.000
Extraversion	0.352	0.051	0.316	6.958	0.000
Openness	0.249	0.048	0.241	5.165	0.000
Agreeableness	-0.073	0.069	-0.051	-1.067	0.287
Neuroticism	-0.084	0.036	-0.093	-2.365	0.018
Conscientiousness	0.062	0.059	0.049	1.047	0.296

a. Dependent Variable : Cost Saving

จากตารางที่ 4.27 พบว่าบุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่ายมี ($\beta = 0.316$, $t = 6.958$, Sig. = 0.000) ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 2.1

บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่ายมี ($\beta = 0.214$, $t = 5.165$, Sig. = 0.000) ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 2.2

บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นไม่มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่ายมี ($\beta = -0.051$, $t = -1.607$, Sig. = 0.287) ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 2.3

บุคลิกภาพแบบหัวนั้ใจมีความสัมพันธ์เชิงลบกับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่ายมี ($\beta = -0.093$, $t = -2.365$, Sig. = 0.018) ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 2.4

บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกไม่มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่ายมี ($\beta = 0.049$, $t = -1.047$, Sig. = 0.296) ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 2.5

สมมติฐานที่ 3

บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบหัวนั้ใจและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

สมมติฐานย่อยที่ 3.1 บุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

สมมติฐานย่อยที่ 3.2 บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

สมมติฐานย่อยที่ 3.3 บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

สมมติฐานย่อยที่ 3.4 บุคลิกภาพแบบหัวนั้ใจมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

สมมติฐานย่อยที่ 3.5 บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

ตารางที่ 4.28 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบ ตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

Model	Unstandardized		Standardized	t	Sig.
	Coefficients		Coefficients		
	B	Std.Error	Beta		
(Constant)	2.730	0.249		0.961	0.000
Extraversion	0.318	0.047	0.309	6.790	0.000
Openness	0.171	0.045	0.179	3.826	0.000
Agreeableness	-0.103	0.064	-0.077	-1.617	0.107
Neuroticism	-0.185	0.033	-0.221	-5.626	0.000
Conscientiousness	0.037	0.055	0.032	0.684	0.494

a. Dependent Variable : Time Saving

จากตารางที่ 4.28 พบว่าบุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลามี ($\beta = 0.309$, $t = 6.790$, Sig. = 0.000) ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 3.1

บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลามี ($\beta = 0.179$, $t = 3.826$, Sig. = 0.000) ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 3.2

บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นไม่มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลามี ($\beta = -0.077$, $t = -1.617$, Sig. = 0.107) ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 3.3

บุคลิกภาพแบบหวุ่นไหวมีความสัมพันธ์เชิงลบกับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลามี ($\beta = -0.221$, $t = -5.626$, Sig. = 0.000) ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 3.4

บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกไม่มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลามี ($\beta = 0.032$, $t = 0.684$, Sig. = 0.494) ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 3.5

สมมติฐานที่ 4

บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบหัวน่ไหวและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร

สมมติฐานย่อยที่ 4.1 บุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร

สมมติฐานย่อยที่ 4.2 บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร

สมมติฐานย่อยที่ 4.3 บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร

สมมติฐานย่อยที่ 4.4 บุคลิกภาพแบบหัวน่ไหวมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร

สมมติฐานย่อยที่ 4.5 บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร

ตารางที่ 4.29 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร

Model	Unstandardized		Standardized	t	Sig.
	Coefficients		Coefficients		
	B	Std.Error	Beta		
(Constant)	2.255	0.234		9.655	0.000
Extraversion	0.286	0.044	0.296	6.497	0.000
Openness	0.187	0.042	0.208	4.461	0.000
Agreeableness	0.012	0.060	0.010	0.207	0.836
Neuroticism	-0.119	0.031	-0.152	-3.861	0.000
Conscientiousness	0.016	0.051	0.015	0.315	0.753

a. Dependent Variable : Communication

จากตารางที่ 4.29 พบว่าบุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสารมี ($\beta = 0.296, t = 6.497, \text{Sig.} = 0.000$) ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 4.1

บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสารมี ($\beta = 0.208, t = 4.461, \text{Sig.} = 0.000$) ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 4.2

บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นไม่มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสารมี ($\beta = 0.010, t = 0.027, \text{Sig.} = 0.836$) ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 4.3

บุคลิกภาพแบบหัวน้ใหวมีความสัมพันธ์เชิงลบกับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสารมี ($\beta = -0.152, t = -3.816, \text{Sig.} = 0.000$) ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 4.4

บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกไม่มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสารมี ($\beta = 0.015, t = 0.315, \text{Sig.} = 0.753$) ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 4.5

สมมติฐานที่ 5

บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบหัวน้ใหวและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

สมมติฐานย่อยที่ 5.1 บุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

สมมติฐานย่อยที่ 5.2 บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

สมมติฐานย่อยที่ 5.3 บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

สมมติฐานย่อยที่ 5.4 บุคลิกภาพแบบหัวน้ใหวมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

สมมติฐานย่อยที่ 5.5 บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

ตารางที่ 4.30 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการ
ดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

Model	Unstandardized		Standardized	t	Sig.
	Coefficients		Coefficients		
	B	Std.Error	Beta		
(Constant)	1.943	0.222		8.731	0.000
Extraversion	0.246	0.042	0.251	5.874	0.000
Openness	0.315	0.040	0.345	7.881	0.000
Agreeableness	-0.028	0.057	-0.022	-0.498	0.619
Neuroticism	-0.113	0.029	-0.141	-3.840	0.000
Conscientiousness	0.079	0.049	0.071	-0.498	0.107

a. Dependent Variable : Satisfaction

จากตารางที่ 4.30 พบว่าบุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับ
ประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจมี ($\beta = 0.251$, $t = 5.874$,
Sig. = 0.000) ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 5.1

บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับประสิทธิภาพในการดำเนินงาน
ออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจมี ($\beta = 0.345$, $t = 7.881$, Sig. = 0.000) ดังนั้นจึงสนับสนุน
สมมติฐานย่อยที่ 5.2

บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นไม่มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงาน
ออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจมี ($\beta = -0.022$, $t = -0.498$, Sig. = 0.619) ดังนั้นจึงไม่
สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 5.3

บุคลิกภาพแบบหัวไวมีความสัมพันธ์เชิงลบกับประสิทธิภาพในการดำเนินงาน
ออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจมี ($\beta = -0.141$, $t = -3.840$, Sig. = 0.000) ดังนั้นจึง
สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 5.4

บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกไม่มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่ง
ภายในด้านความพึงพอใจมี ($\beta = 0.071$, $t = -0.498$, Sig. = 0.107) ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐาน
ย่อยที่ 5.5

สมมติฐานย่อยที่ 6.17 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

สมมติฐานย่อยที่ 6.18 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

สมมติฐานย่อยที่ 6.19 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมพันธ์ผลของการสื่อสาร

สมมติฐานย่อยที่ 6.20 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

การทดสอบตัวแปรส่งผ่านโดยโปรแกรม IBM SPSS PROCESS การยอมรับตัวแปรส่งผ่านนั้นประกอบไปด้วย 4 เงื่อนไข ได้แก่

1. ตัวแปรพยากรณ์ ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ
2. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรส่งผ่านได้อย่างมีนัยสำคัญ
3. ตัวแปรส่งผ่านต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ

4. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางโดยมีตัวแปรส่งผ่านเกี่ยวข้องและมีค่าน้อยกว่าการพยากรณ์จากตัวแปรพยากรณ์ไปสู่ตัวแปรปลายทางโดยตรงแบบไม่เกี่ยวข้องกับตัวแปรส่งผ่าน (Baron & Kenny, 1986)

สมมติฐานย่อยที่ 6.1 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

ตารางที่ 4.31 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.1 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

Model = 4						
Y = Cost Saving						
X = Extraversion						
M = Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise						
Sample size = 523						
Outcome : DIFF : Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.1679	0.0282	0.8172	15.1147	1.0000	521.0000	0.0001
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	0.7777	0.2183	3.5626	0.0004	0.3488	1.2065
Extraversion	-0.2286	0.0588	-3.8878	0.0001	-0.3441	-0.1131
Outcome : Cost Saving						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.4475	0.2003	0.4518	65.1061	2.0000	520.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	1.9335	0.1643	11.7709	0.0000	1.6108	2.2562
DIFF	0.0038	0.0326	0.1177	0.9063	-0.0602	0.0678
Extraversion	0.4998	0.0444	11.2682	0.0000	0.4126	0.5869
Outcome : Cost Saving						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.4475	0.2002	0.4509	130.4453	1.0000	521.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI

ตารางที่ 4.31 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.1 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย(ต่อ)

Constant	1.9365	0.1621	11.9431	0.0000	1.6180	2.2551
Extraversion	0.4989	0.0437	11.4213	0.0000	0.4131	0.5847
Total Effect of X on Y						
Effect		SE	t	p	LLCI	ULCI
0.4989		0.0437	11.4213	0.0000	0.4131	0.5847
Direct Effect of X on Y						
Effect		SE	t	p	LLCI	ULCI
0.4998		0.0444	11.2682	0.0000	0.4126	0.5869

จากตารางที่ 4.31 พบว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย จากการทดสอบตามเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ ได้แก่

1. ตัวแปรพยากรณ์ ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.4989$, $t = 11.4213^{***}$, $p = 0.0000^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 1

2. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรส่งผ่านได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.2286$, $t = -3.8878^{***}$, $p = 0.0001^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 2

3. ตัวแปรส่งผ่านต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.0038$, $t = 0.1177$, $p = 0.9063$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 3

4. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทาง โดยมีตัวแปรส่งผ่านเกี่ยวข้องและมีค่าน้อยกว่าการพยากรณ์จากตัวแปรพยากรณ์ไปสู่ตัวแปรปลายทาง โดยตรงแบบไม่เกี่ยวข้องกับตัวแปรส่งผ่าน ($C = 0.4989 < C' = 0.4998$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 4

เนื่องจากการทดสอบยอมรับเงื่อนไขเพียง 2 ข้อ จึงสามารถสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลาดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 6.1

สมมติฐานย่อยที่ 6.2 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

ตารางที่ 4.32 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.2 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

Model = 4						
Y = Time Saving						
X = Extraversion						
M = Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise						
Sample size = 523						
Outcome : DIFF : Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.1679	0.0282	0.8172	15.1147	1.0000	521.0000	0.0001
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	0.7777	0.2183	3.5626	0.0004	0.3488	1.2065
Extraversion	-0.2286	0.0588	-3.8878	0.0001	-0.3441	-0.1131
Outcome : Time Saving						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.4419	0.1953	0.3887	63.1074	2.0000	520.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.2424	0.1524	14.7173	0.0000	1.9430	2.5417
DIFF	-0.0952	0.0302	-3.1513	0.0017	-0.1546	0.0359
Extraversion	0.4156	0.0411	10.1013	0.0000	0.3347	0.4964

ตารางที่ 4.32 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.2 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา(ต่อ)

Outcome : Time Saving						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.4242	0.1799	0.3954	114.3244	1.0000	521.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.1683	0.1518	14.2818	0.0000	1.8701	2.4666
Extraversion	0.4373	0.0409	10.6923	0.0000	0.3570	0.5177
Total Effect of X on Y						
Effect		SE	t	p	LLCI	ULCI
0.4373		0.0409	10.6923	0.0000	0.3570	0.5177
Direct Effect of X on Y						
Effect		SE	t	p	LLCI	ULCI
0.4998		0.0411	10.1013	0.0000	0.3347	0.4964

จากตารางที่ 4.32 พบว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา จากการทดสอบตามเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ ได้แก่

1. ตัวแปรพยากรณ์ ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.4373$, $t = 10.6923^{***}$, $p = 0.0000^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 1

2. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรส่งผ่านได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.2286$, $t = -3.8878^{***}$, $p = 0.0001^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 2

3. ตัวแปรส่งผ่านต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.0952$, $t = -3.1513^{**}$, $p = 0.0017^{**}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 3

4.ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางโดยมีตัวแปรส่งผ่านเกี่ยวข้องและมีค่าน้อยกว่าการพยากรณ์จากตัวแปรพยากรณ์ไปสู่ตัวแปรปลายทางโดยตรงแบบไม่เกี่ยวข้องกับตัวแปรส่งผ่าน ($C = 0.4373 > C' = 0.4156$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 4

เนื่องจากการทดสอบยอมรับเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ จึงสามารถสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลาดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 6.2

สมมติฐานย่อยที่ 6.3 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร

ตารางที่ 4.33 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.3 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร

Model = 4

Y = Communication

X = Extraversion

M = Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise

Sample size = 523

Outcome : DIFF : Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.1679	0.0282	0.8172	15.1147	1.0000	521.0000	0.0001
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	0.7777	0.2183	3.5626	0.0004	0.3488	1.2065
Extraversion	-0.2286	0.0588	-3.8878	0.0001	-0.3441	-0.1131

ตารางที่ 4.33 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.3 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร(ต่อ)

Outcome : Communication						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.4443	0.1974	0.3400	63.9365	2.0000	520.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.2720	0.1425	15.9434	0.0000	1.9921	2.5520
DIFF	-0.0530	0.0283	-1.8755	0.0613	-0.1085	0.0025
Extraversion	0.4109	0.0385	10.6783	0.0000	0.3353	0.4865
Outcome : Communication						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.4381	0.1919	0.3417	123.7576	1.0000	521.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.2308	0.1411	15.8055	0.0000	1.9535	2.5081
Extraversion	0.4230	0.0380	11.1246	0.0000	0.3483	0.4977
Total Effect of X on Y						
Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI	
0.4230	0.0380	11.1246	0.0000	0.3483	0.4977	
Direct Effect of X on Y						
Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI	
0.4109	0.0385	10.6783	0.0000	0.3353	0.4865	

จากตารางที่ 4.33 พบว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร จากการทดสอบเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ ได้แก่

1. ตัวแปรพยากรณ์ ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.4230$, $t = 11.1246^{***}$, $p = 0.0000^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 1

2. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรส่งผ่านได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.2286$, $t = -3.8878^{***}$, $p = 0.0001^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 2

3. ตัวแปรส่งผ่านต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.0530$, $t = 1.8755$, $p = 0.0613$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 3

4. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางโดยมีตัวแปรส่งผ่านเกี่ยวข้องและมีค่าน้อยกว่าการพยากรณ์จากตัวแปรพยากรณ์ไปสู่ตัวแปรปลายทางโดยตรงแบบไม่เกี่ยวข้องกับตัวแปรส่งผ่าน ($C = 0.4230 > C' = 0.4109$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 4

เนื่องจากการทดสอบยอมรับเงื่อนไขเพียง 3 ข้อ จึงสามารถสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 6.3

สมมติฐานย่อยที่ 6.4 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

ตารางที่ 4.34 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.4 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

Model = 4

Y = Satisfaction

X = Extraversion

M = Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise

Sample size = 523

Outcome : DIFF : Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.1679	0.0282	0.8172	15.1147	1.0000	521.0000	0.0001

ตารางที่ 4.34 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.4 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ(ต่อ)

Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	0.7777	0.2183	3.5626	0.0004	0.3488	1.2065
Extraversion	-0.2286	0.0588	-3.8878	0.0001	-0.3441	-0.1131

Outcome : Satisfaction

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.4626	0.2140	0.3438	70.7853	2.0000	520.0000	0.0000

Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.2267	0.1433	15.5394	0.0000	1.9452	2.5082
DIFF	0.0040	0.0284	0.1417	0.8874	-0.0518	0.0598
Extraversion	0.4547	0.0387	11.7524	0.0000	0.3787	0.5307

Outcome : Satisfaction

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.4626	0.2140	0.3432	141.8172	1.0000	521.0000	0.0000

Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.2298	0.1414	15.7645	0.0000	1.9520	2.5077
Extraversion	0.4538	0.0381	11.9087	0.0000	0.3789	0.5286

Total Effect of X on Y

Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI
0.4538	0.0381	11.9087	0.0000	0.3789	0.5286

Direct Effect of X on Y

Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI
0.4547	0.0387	11.7524	0.0000	0.3787	0.5307

จากตารางที่ 4.34 พบว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ จากการทดสอบเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ ได้แก่

1. ตัวแปรพยากรณ์ ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.4538, t = 11.9087^{***}, p = 0.0000^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 1

2. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรส่งผ่านได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.2286, t = -3.8878^{***}, p = 0.0001^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 2

3. ตัวแปรส่งผ่านต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.0040, t = 0.1417, p = 0.8874$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 3

4. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางโดยมีตัวแปรส่งผ่านเกี่ยวข้องและมีค่าน้อยกว่าการพยากรณ์จากตัวแปรพยากรณ์ไปสู่ตัวแปรปลายทางโดยตรงแบบไม่เกี่ยวข้องกับตัวแปรส่งผ่าน ($C = 0.4538 < C' = 0.4547$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 4

เนื่องจากการทดสอบยอมรับเงื่อนไขเพียง 2 ข้อ จึงสามารถสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 6.4

สมมติฐาน 6.5 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

ตารางที่ 4.35 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.5 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

Model = 4

Y = Cost Saving

X = Openness

M = Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise

Sample size = 523

ตารางที่ 4.35 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.5 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย(ต่อ)

Outcome : DIFF : Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.0160	0.0003	0.8407	0.1338	1.0000	521.0000	0.7146
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	-0.1320	0.2090	-0.6315	0.5280	-0.5425	0.2786
Openness	0.0203	0.0555	0.3658	0.7146	-0.0887	0.1292
Outcome : Cost Saving						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.4089	0.1672	0.4705	52.1949	2.0000	520.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.2099	0.1564	14.1301	0.0000	1.9027	2.5172
DIFF	-0.0631	0.0328	-1.9248	0.0548	-0.1275	0.0013
Openness	0.4176	0.0415	10.0637	0.0000	0.3361	0.4991
Outcome : Cost Saving						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.4016	0.1613	0.4729	100.1648	1.0000	521.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.2182	0.1567	14.1520	0.0000	1.9103	2.5262
Openness	0.4163	0.0416	10.0082	0.0000	0.3346	0.4980
Total Effect of X on Y						
Effect		SE	t	p	LLCI	ULCI
0.4163		0.0416	10.0082	0.0000	0.3346	0.4980

ตารางที่ 4.35 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.5 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย(ต่อ)

Direct Effect of X on Y					
Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI
0.4176	0.0415	10.0637	0.0000	0.3361	0.4991

จากตารางที่ 4.35 พบว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย จากการทดสอบตามเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ ได้แก่

1. ตัวแปรพยากรณ์ ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.4163, t = 10.0082^{***}, p = 0.0000^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 1
2. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรส่งผ่านได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.0203, t = 0.3658, p = 0.7146$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 2
3. ตัวแปรส่งผ่านต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.0631, t = -1.9248, p = 0.0548$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 3
4. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางโดยมีตัวแปรส่งผ่านเกี่ยวข้องและมีค่าน้อยกว่าการพยากรณ์จากตัวแปรพยากรณ์ไปสู่ตัวแปรปลายทางโดยตรงแบบไม่เกี่ยวข้องกับตัวแปรส่งผ่าน ($C = 0.4163 < C' = 0.4176$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 4

เนื่องจากการทดสอบยอมรับเงื่อนไขเพียง 2 ข้อ จึงสามารถสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลาดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 6.5

สมมติฐาน 6.6 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

ตารางที่ 4.36 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.6 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

Model = 4						
Y = Time Saving						
X = Openness						
M = Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise						
Sample size = 523						
Outcome : DIFF : Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.0160	0.003	0.8407	0.1338	1.0000	521.0000	0.7146
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	-0.1320	0.2090	-0.6315	0.5280	-0.5425	0.2786
Openness	0.0203	0.0555	0.3658	0.7146	-0.0887	0.1292
Outcome : Time Saving						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.3924	0.1540	0.4087	47.3319	2.0000	520.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.5456	0.1458	17.4642	0.0000	2.2592	2.8319
DIFF	-0.1506	0.0305	-4.9307	0.0000	-0.2106	0.0906
Openness	0.3274	0.0387	8.4655	0.0000	0.2514	0.4033
Outcome : Time Saving						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.3383	0.1145	0.4269	67.3388	1.0000	521.0000	0.0000

ตารางที่ 4.36 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.6 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา(ต่อ)

Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.5654	0.1489	17.2261	0.0000	2.2729	2.8580
Openness	0.3243	0.0395	8.2060	0.0000	0.2467	0.4019
Total Effect of X on Y						
Effect		SE	t	p	LLCI	ULCI
0.3243		0.0395	8.2060	0.0000	0.2467	0.4019
Direct Effect of X on Y						
Effect		SE	t	p	LLCI	ULCI
0.3274		0.0387	8.4655	0.0000	0.2514	0.4033

จากตารางที่ 4.36 พบว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา จากการทดสอบตามเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ ได้แก่

1. ตัวแปรพยากรณ์ ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.3243, t = 8.2060^{***}, p = 0.0000^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 1

2. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรส่งผ่านได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.0203, t = 0.3658, p = 0.7146$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 2

3. ตัวแปรส่งผ่านต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.1506, t = -4.9307^{***}, p = 0.0000^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 3

4. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทาง โดยมีตัวแปรส่งผ่านเกี่ยวข้องและมีค่าน้อยกว่าการพยากรณ์จากตัวแปรพยากรณ์ไปสู่ตัวแปรปลายทางโดยตรงแบบไม่เกี่ยวข้องกับตัวแปรส่งผ่าน ($C = 0.3243 < C' = 0.3274$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 4

เนื่องจากการทดสอบยอมรับเงื่อนไขเพียง 2 ข้อ จึงสามารถสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่าน

ในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบ ตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 6.6

สมมติฐาน 6.7 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการ ออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและ ประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร

ตารางที่ 4.37 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.7 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่ง ภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร

Model = 4						
Y = Communication						
X = Openness						
M = Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise						
Sample size = 523						
Outcome : DIFF : Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.0160	0.003	0.8407	0.1338	1.0000	521.0000	0.7146
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	-0.1320	0.2090	-0.6315	0.5280	-0.5425	0.2786
Openness	0.0203	0.0555	0.3658	0.7146	-0.0887	0.1292
Outcome : Communication						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.4123	0.1700	0.3517	53.2399	2.0000	520.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.4889	0.1352	18.4072	0.0000	2.2232	2.7545
DIFF	-0.1081	0.0283	-3.8135	0.0002	-0.1637	-0.0524
Openness	0.3461	0.0359	9.6483	0.0000	0.2756	0.4166

ตารางที่ 4.37 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.7 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร(ต่อ)

Outcome : Communication						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.3831	0.1468	0.3608	89.6080	1.0000	521.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.5031	0.1369	18.2836	0.0000	2.2342	2.7721
Openness	0.3439	0.0363	9.4661	0.0000	0.2725	0.4153
Total Effect of X on Y						
Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI	
0.3439	0.0363	9.4661	0.0000	0.2725	0.4153	
Direct Effect of X on Y						
Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI	
0.3461	0.0359	9.6483	0.0000	0.2756	0.4166	

จากตารางที่ 4.37 พบว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพัทธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร จากการทดสอบตามเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ ได้แก่

1. ตัวแปรพยากรณ์ ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.3439$, $t = 9.4661^{***}$, $p = 0.0000^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 1

2. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรส่งผ่านได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.0203$, $t = 0.3658$, $p = 0.7146$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 2

3. ตัวแปรส่งผ่านต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.1081$, $t = -3.8135^{***}$, $p = 0.0002^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 3

4.ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางโดยมีตัวแปรส่งผ่านเกี่ยวข้องและมีค่าน้อยกว่าการพยากรณ์จากตัวแปรพยากรณ์ไปสู่ตัวแปรปลายทางโดยตรงแบบไม่เกี่ยวข้องกับตัวแปรส่งผ่าน ($C = 0.3439 < C' = 0.3461$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 4

เนื่องจากการทดสอบยอมรับเงื่อนไขเพียง 2 ข้อ จึงสามารถสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 6.7

สมมติฐาน 6.8 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

ตารางที่ 4.38 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.8 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

Model = 4

Y = Satisfaction

X = Openness

M = Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise

Sample size = 523

Outcome : DIFF : Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.0160	0.003	0.8407	0.1338	1.0000	521.0000	0.7146
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	-0.1320	0.2090	-0.6315	0.5280	-0.5425	0.2786
Openness	0.0203	0.0555	0.3658	0.7146	-0.0887	0.1292

ตารางที่ 4.38 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.8 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ(ต่อ)

Outcome : Satisfaction						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.5134	0.2636	0.3221	93.0499	2.0000	520.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.1682	0.1294	16.7544	0.0000	1.9140	2.4224
DIFF	-0.0579	0.0271	-2.1357	0.0332	-0.1112	-0.0046
Openness	0.4637	0.0343	13.5061	0.0000	0.3963	0.5311
Outcome : Satisfaction						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.5071	0.2571	0.3243	180.3059	1.0000	521.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.1758	0.1298	16.7627	0.0000	1.9208	2.4308
Openness	0.4625	0.0344	13.4278	0.0000	0.3949	0.5302
Total Effect of X on Y						
Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI	
0.4625	0.0344	13.4278	0.0000	0.3949	0.5302	
Direct Effect of X on Y						
Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI	
0.4637	0.0343	13.5061	0.0000	0.3963	0.5311	

จากตารางที่ 4.38 พบว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ จากการทดสอบตามเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ ได้แก่

1. ตัวแปรพยากรณ์ ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.4625$, $t = 13.4278^{***}$, $p = 0.0000^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 1

2. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรส่งผ่านได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.0203$, $t = 0.3658$, $p = 0.7146$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 2

3. ตัวแปรส่งผ่านต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.0579$, $t = -2.1357^*$, $p = 0.0332^*$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 3

4. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางโดยมีตัวแปรส่งผ่านเกี่ยวข้องและมีค่าน้อยกว่าการพยากรณ์จากตัวแปรพยากรณ์ไปสู่ตัวแปรปลายทางโดยตรงแบบไม่เกี่ยวข้องกับตัวแปรส่งผ่าน ($C = 0.4625 < C' = 0.4637$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 4

เนื่องจากการทดสอบยอมรับเงื่อนไขเพียง 2 ข้อ จึงสามารถสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 6.8

สมมติฐาน 6.9 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

ตารางที่ 4.39 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.9 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

Model = 4

Y = Cost Saving

X = Agreeableness

M = Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise

Sample size = 523

Outcome : DIFF : Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.0300	0.0009	0.8402	0.4704	1.0000	521.0000	0.4931

ตารางที่ 4.39 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.9 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย(ต่อ)

Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	-0.2613	0.3007	-0.8691	0.3852	-0.8520	0.3294
Agreeableness	0.0527	0.0769	0.6859	0.4931	-0.0983	0.2038

Outcome : Cost Saving

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.2337	0.0546	0.5341	15.0185	2.0000	520.0000	0.0000

Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.5123	0.2399	10.4720	0.0000	2.0410	2.9836
DIFF	-0.0633	0.0349	-1.8116	0.0706	-0.1319	-0.0053
Agreeableness	0.3205	0.0613	5.2246	0.0000	0.2000	0.4410

Outcome : Cost Saving

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.2206	0.0486	0.5364	26.6384	1.0000	521.0000	0.0000

Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.5288	0.2403	10.5256	0.0000	2.0569	3.0008
Agreeableness	0.3172	0.0615	5.1612	0.0000	0.1964	0.4379

Total Effect of X on Y

Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI
0.3172	0.0615	5.1612	0.0000	0.1964	0.4379

Direct Effect of X on Y

Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI
0.3205	0.0613	5.2246	0.0000	0.2000	0.4410

จากตารางที่ 4.39 พบว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย จากการทดสอบตามเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ ได้แก่

1. ตัวแปรพยากรณ์ ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.3172, t = 5.1612^{***}, p = 0.0000^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 1

2. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรส่งผ่านได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.0527, t = 0.6859, p = 0.4931$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 2

3. ตัวแปรส่งผ่านต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.0633, t = -1.8116, p = 0.0706$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 3

4. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางโดยมีตัวแปรส่งผ่านเกี่ยวข้องและมีค่าน้อยกว่าการพยากรณ์จากตัวแปรพยากรณ์ไปสู่ตัวแปรปลายทางโดยตรงแบบไม่เกี่ยวข้องกับตัวแปรส่งผ่าน ($C = 0.3172 < C' = 0.3205$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 4

เนื่องจากการทดสอบยอมรับเงื่อนไขเพียง 1 ข้อ จึงสามารถสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 6.9

สมมติฐาน 6.10 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

ตารางที่ 4.40 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.10 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

Model = 4

Y = Time Saving

X = Agreeableness

M = Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise

Sample size = 523

ตารางที่ 4.40 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.10 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา(ต่อ)

Outcome : DIFF : Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.0300	0.0009	0.8402	0.4704	1.0000	521.0000	0.4931
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	-0.2613	0.3007	-0.8691	0.3852	-0.8520	0.3294
Agreeableness	0.0527	0.0769	0.6859	0.4931	-0.0983	0.2038
Outcome : Time Saving						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.2550	0.0650	0.4516	18.0760	2.0000	520.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.9001	0.2206	13.1453	0.0000	2.4667	3.3335
DIFF	-0.1502	0.0321	-4.6773	0.0000	-0.2133	-0.0871
Agreeableness	0.2210	0.0564	3.9170	0.0001	0.1101	0.3318
Outcome : Time Saving						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.1602	0.0257	0.4697	13.7249	1.0000	521.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.9393	0.2248	13.0736	0.0000	2.4976	3.3810
Agreeableness	0.2130	0.0575	3.7047	0.0002	0.1001	0.3260
Total Effect of X on Y						
Effect		SE	t	p	LLCI	ULCI
0.2130		0.0575	3.7047	0.0002	0.1001	0.3260

ตารางที่ 4.40 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.10 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา(ต่อ)

Direct Effect of X on Y					
Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI
0.2210	0.0564	3.9170	0.0001	0.1101	0.3318

จากตารางที่ 4.40 พบว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา จากการทดสอบตามเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ ได้แก่

1. ตัวแปรพยากรณ์ ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.2130, t = 3.7047^{***}, p = 0.0002^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 1

2. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรส่งผ่านได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.0527, t = 0.6859, p = 0.4931$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 2

3. ตัวแปรส่งผ่านต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.1502, t = -4.6773^{***}, p = 0.0000^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 3

4. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางโดยมีตัวแปรส่งผ่านเกี่ยวข้องและมีค่าน้อยกว่าการพยากรณ์จากตัวแปรพยากรณ์ไปสู่ตัวแปรปลายทางโดยตรงแบบไม่เกี่ยวข้องกับตัวแปรส่งผ่าน ($C = 0.2130 < C' = 0.2210$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 4

เนื่องจากการทดสอบยอมรับเงื่อนไขเพียง 2 ข้อ จึงสามารถสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านด้านการประหยัดเวลา ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 6.10

สมมติฐาน 6.11 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร

ตารางที่ 4.41 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.11 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร

Model = 4						
Y = Communication						
X = Agreeableness						
M = Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise						
Sample size = 523						
Outcome : DIFF : Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.0300	0.0009	0.8402	0.4704	1.0000	521.0000	0.4931
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	-0.2613	0.3007	-0.8691	0.3852	-0.8520	0.3294
Agreeableness	0.0527	0.0769	0.6859	0.4931	-0.0983	0.2038
Outcome : Communication						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.2876	0.0827	0.3886	23.4428	2.0000	520.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.5732	0.2046	12.5741	0.0000	2.1712	2.9753
DIFF	-0.1089	0.0298	-3.6565	0.0003	-0.1675	-0.0504
Agreeableness	0.3086	0.0523	5.8965	0.0000	0.2058	0.4114

ตารางที่ 4.41 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.11 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร(ต่อ)

Outcome : Communication						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.2432	0.0591	0.3978	32.7386	1.0000	521.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.6017	0.2069	12.5740	0.0000	2.1952	3.0082
Agreeableness	0.3028	0.0529	5.7218	0.0000	0.1988	0.4068
Total Effect of X on Y						
Effect		SE	t	p	LLCI	ULCI
0.3028		0.0529	5.7218	0.0000	0.1988	0.4068
Direct Effect of X on Y						
Effect		SE	t	p	LLCI	ULCI
0.3086		0.0523	5.8965	0.0000	0.2058	0.4114

จากตารางที่ 4.41 พบว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสารจากการทดสอบตามเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ ได้แก่

1. ตัวแปรพยากรณ์ ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.3028$, $t = 5.7218^{***}$, $p = 0.0000^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 1

2. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรส่งผ่านได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.0527$, $t = 0.6859$, $p = 0.4931$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 2

3. ตัวแปรส่งผ่านต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.1089$, $t = -3.6565^{***}$, $p = 0.0003^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 3

4. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทาง โดยมีตัวแปรส่งผ่านเกี่ยวข้องและมีค่าน้อยกว่าการพยากรณ์จากตัวแปรพยากรณ์ไปสู่ตัวแปรปลายทางโดยตรงแบบไม่เกี่ยวข้องกับตัวแปรส่งผ่าน ($C = 0.3028 < C' = 0.3086$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 4

เนื่องจากการทดสอบยอมรับเงื่อนไขเพียง 2 ข้อ จึงสามารถสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 6.11

สมมติฐาน 6.12 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

ตารางที่ 4.42 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.12 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

Model = 4

Y = Satisfaction

X = Agreeableness

M = Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise

Sample size = 523

Outcome : DIFF : Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.0300	0.0009	0.8402	0.4704	1.0000	521.0000	0.4931
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	-0.2613	0.3007	-0.8691	0.3852	-0.8520	0.3294
Agreeableness	0.0527	0.0769	0.6859	0.4931	-0.0983	0.2038

ตารางที่ 4.42 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.12 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ(ต่อ)

Outcome : Satisfaction						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.2961	0.0877	0.3990	24.9953	2.0000	520.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.4743	0.2074	11.9316	0.0000	2.0669	2.8817
DIFF	-0.0583	0.0302	-1.9298	0.0542	-0.1176	0.0010
Agreeableness	0.3636	0.0530	6.8568	0.0000	0.2594	0.4678
Outcome : Satisfaction						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.2849	0.0812	0.4011	46.0258	1.0000	521.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.4895	0.20678	11.9824	0.0000	2.0813	2.8976
Agreeableness	0.3605	0.0531	6.7842	0.0000	0.2561	0.4649
Total Effect of X on Y						
Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI	
0.3605	0.0531	6.7842	0.0000	0.2561	0.4649	
Direct Effect of X on Y						
Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI	
0.3636	0.0530	6.8568	0.0000	0.2594	0.4678	

จากตารางที่ 4.42 พบว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสารจากการทดสอบตามเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ ได้แก่

1. ตัวแปรพยากรณ์ ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.3605$, $t = 6.7842^{***}$, $p = 0.0000^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 1

2. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรส่งผ่านได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.0527$, $t = 0.6859$, $p = 0.4931$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 2

3. ตัวแปรส่งผ่านต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.0583$, $t = -1.9298$, $p = 0.0542$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 3

4. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางโดยมีตัวแปรส่งผ่านเกี่ยวข้องและมีค่าน้อยกว่าการพยากรณ์จากตัวแปรพยากรณ์ไปสู่ตัวแปรปลายทางโดยตรงแบบไม่เกี่ยวข้องกับตัวแปรส่งผ่าน ($C = 0.3605 < C' = 0.3636$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 4
เนื่องจากการทดสอบยอมรับเงื่อนไขเพียง 1 ข้อ จึงสามารถสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 6.12

สมมติฐาน 6.13 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

ตารางที่ 4.43 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.13 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

Model = 4

Y = Cost Saving

X = Neuroticism

M = Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise

Sample size = 523

Outcome : DIFF : Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.0174	0.0003	0.8407	0.1575	1.0000	521.0000	0.6916

ตารางที่ 4.43 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.13 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบห้วนไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย (ต่อ)

Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	-0.1092	0.1376	-0.7936	0.4278	-0.3794	0.1611
Neuroticism	0.0193	0.0485	0.3969	0.6916	-0.0761	0.1146

Outcome : Cost Saving

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.2208	0.0488	0.5374	13.3286	2.0000	520.0000	0.0000

Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	4.2694	0.1100	38.7982	0.0000	4.0532	4.4856
DIFF	-0.0548	0.0350	-1.5650	0.1182	-0.1236	0.0140
Neuroticism	-0.1899	0.0388	-4.8922	0.0000	-0.2661	-0.1136

Outcome : Cost Saving

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.2104	0.0443	0.5389	24.1408	1.0000	521.0000	0.0000

Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	4.2754	0.1101	38.8221	0.0000	4.0591	4.4918
Neuroticism	-0.1909	0.0389	-4.9133	0.0000	-0.2673	-0.1146

Total Effect of X on Y

Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI
-0.1909	0.0389	-4.9133	0.0000	-0.2673	-0.1146

Direct Effect of X on Y

Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI
-0.1899	0.0388	-4.8922	0.0000	-0.2661	-0.1136

จากตารางที่ 4.43 พบว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย จากการทดสอบตามเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ ได้แก่

1. ตัวแปรพยากรณ์ ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.1909$, $t = -4.91133^{***}$, $p = 0.0000^{***}$) ขอมรับเงื่อนไขที่ 1

2. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรส่งผ่านได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.0193$, $t = 0.3969$, $p = 0.6916$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 2

3. ตัวแปรส่งผ่านต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.0548$, $t = -1.5650$, $p = 0.1182$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 3

4. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางโดยมีตัวแปรส่งผ่านเกี่ยวข้องและมีค่าน้อยกว่าการพยากรณ์จากตัวแปรพยากรณ์ไปสู่ตัวแปรปลายทางโดยตรงแบบไม่เกี่ยวข้องกับตัวแปรส่งผ่าน ($C = -0.1909 > C' = -0.1899$) ขอมรับเงื่อนไขที่ 4

เนื่องจากการทดสอบขอมรับเงื่อนไขเพียง 2 ข้อ จึงสามารถสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่ายดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 6.13

สมมติฐาน 6.14 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

ตารางที่ 4.44 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.14 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

Model = 4

Y = Time Saving

X = Neuroticism

M = Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise

Sample size = 523

ตารางที่ 4.44 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.14 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบห้วนไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา(ต่อ)

Outcome : DIFF : Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.0174	0.0003	0.8407	0.1575	1.0000	521.0000	0.6916
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	-0.1092	0.1376	-0.7936	0.4278	-0.3794	0.1611
Neuroticism	0.0193	0.0485	0.3969	0.6916	-0.0761	0.1146
Outcome : Time Saving						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.3738	0.1397	0.4156	42.2191	2.0000	520.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	4.4842	0.0968	46.3397	0.0000	4.2941	4.6743
DIFF	-0.1422	0.0308	-4.6182	0.0000	-0.2028	-0.0817
Neuroticism	-0.2684	0.0341	-7.8627	0.0000	-0.3354	-0.2013
Outcome : Time Saving						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.3231	0.1044	0.4318	60.7408	1.0000	521.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	4.4997	0.0986	45.6463	0.0000	4.3061	4.6934
Neuroticism	-0.2711	0.0348	-7.7936	0.0000	-0.3394	-0.2028
Total Effect of X on Y						
Effect		SE	t	p	LLCI	ULCI
-0.2711		0.0348	-7.7936	0.0000	-0.3394	-0.2028

ตารางที่ 4.44 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.14 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบห้วนไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา(ต่อ)

Direct Effect of X on Y					
Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI
-0.2684	0.0341	-7.8627	0.0000	-0.3354	-0.2013

จากตารางที่ 4.44 พบว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบห้วนไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา จากการทดสอบตามเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ ได้แก่

1. ตัวแปรพยากรณ์ ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.2711, t = -7.7936^{***}, p = 0.0000^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 1

2. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรส่งผ่านได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.0193, t = 0.3969, p = 0.6916$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 2

3. ตัวแปรส่งผ่านต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.1422, t = -4.6182^{***}, p = 0.0000^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 3

4. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทาง โดยมีตัวแปรส่งผ่านเกี่ยวข้องและมีค่าน้อยกว่าการพยากรณ์จากตัวแปรพยากรณ์ไปสู่ตัวแปรปลายทางโดยตรงแบบไม่เกี่ยวข้องกับตัวแปรส่งผ่าน ($C = -0.2711 > C' = -0.2684$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 4

เนื่องจากการทดสอบยอมรับเงื่อนไขเพียง 3 ข้อ จึงสามารถสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบห้วนไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 6.14

สมมติฐาน 6.15 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบห้วนไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร

ตารางที่ 4.45 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.15 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบห้วนไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร

Model = 4						
Y = Communication						
X = Neuroticism						
M = Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise						
Sample size = 523						
Outcome : DIFF : Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.0174	0.0003	0.8407	0.1575	1.0000	521.0000	0.6916
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	-0.1092	0.1376	-0.7936	0.4278	-0.3794	0.1611
Neuroticism	0.0193	0.0485	0.3969	0.6916	-0.0761	0.1146
Outcome : Communication						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.2952	0.0872	0.3867	24.8243	2.0000	520.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	4.3157	0.0934	46.2304	0.0000	4.1323	4.4991
DIFF	-0.1005	0.0297	-3.3824	0.0008	-0.1589	-0.0421
Neuroticism	-0.2016	0.0329	-6.1215	0.0000	-0.2662	-0.1369
Outcome : Communication						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.2590	0.0671	0.3945	37.4571	1.0000	521.0000	0.0000

ตารางที่ 4.45 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.15 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบห้วนไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร(ต่อ)

Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	4.3267	0.0942	45.9181	0.0000	4.1415	4.5118
Neuroticism	-0.2035	0.0332	-6.1202	0.0000	-0.2688	-0.1382
Total Effect of X on Y						
Effect		SE	t	p	LLCI	ULCI
-0.2035		0.0332	-6.1202	0.0000	-0.2688	-0.1382
Direct Effect of X on Y						
Effect		SE	t	p	LLCI	ULCI
-0.2016		0.0329	-6.1215	0.0000	-0.2662	-0.1369

จากตารางที่ 4.45 พบว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพัทธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบห้วนไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร จากการทดสอบตามเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ ได้แก่

1. ตัวแปรพยากรณ์ ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.2035, t = -6.1202^{***}, p = 0.0000^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 1

2. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรส่งผ่านได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.0193, t = 0.3969, p = 0.6916$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 2

3. ตัวแปรส่งผ่านต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.1005, t = -3.3824^{***}, p = 0.0008^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 3

4. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางโดยมีตัวแปรส่งผ่านเกี่ยวข้องและมีค่าน้อยกว่าการพยากรณ์จากตัวแปรพยากรณ์ไปสู่ตัวแปรปลายทางโดยตรงแบบไม่เกี่ยวข้องกับตัวแปรส่งผ่าน ($C = -0.2035 > C' = -0.2016$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 4

เนื่องจากการทดสอบยอมรับเงื่อนไขเพียง 3 ข้อ จึงสามารถสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่าน

ในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบ ตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 6.15

สมมติฐาน 6.16 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

ตารางที่ 4.46 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.16 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

Model = 4						
Y = Satisfaction						
X = Neuroticism						
M = Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise						
Sample size = 523						
Outcome : DIFF : Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.0174	0.0003	0.8407	0.1575	1.0000	521.0000	0.6916
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	-0.1092	0.1376	-0.7936	0.4278	-0.3794	0.1611
Neuroticism	0.0193	0.0485	0.3969	0.6916	-0.0761	0.1146
Outcome : Satisfaction						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.2739	0.0750	0.4046	21.0955	2.0000	520.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	4.4557	0.0955	46.6652	0.0000	4.2681	4.6432
DIFF	-0.0487	0.0304	-1.6036	0.1094	-0.1084	0.0110
Neuroticism	-0.2110	0.0337	-6.2656	0.0000	-0.2772	-0.1448

ตารางที่ 4.46 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.16 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ(ต่อ)

Outcome : Satisfaction						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.2655	0.0705	0.4058	39.5003	1.0000	521.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	4.4610	0.0956	46.6789	0.0000	4.2732	4.6487
Neuroticism	-0.2119	0.0337	-6.2849	0.0000	-0.2782	-0.1457
Total Effect of X on Y						
Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI	
-0.2119	0.0337	-6.2849	0.0000	-0.2782	-0.1457	
Direct Effect of X on Y						
Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI	
-0.2110	0.0337	-6.2656	0.0000	-0.2772	-0.1448	

จากตารางที่ 4.46 พบว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพัทธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ จากการทดสอบตามเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ ได้แก่

1. ตัวแปรพยากรณ์ ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.2119$, $t = -6.2849^{***}$, $p = 0.0000^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 1

2. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรส่งผ่านได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.0193$, $t = 0.3969$, $p = 0.6916$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 2

3. ตัวแปรส่งผ่านต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.0487$, $t = -1.6036$, $p = 0.1094$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 3

4.ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางโดยมีตัวแปรส่งผ่านเกี่ยวข้องและมีค่าน้อยกว่าการพยากรณ์จากตัวแปรพยากรณ์ไปสู่ตัวแปรปลายทางโดยตรงแบบไม่เกี่ยวข้องกับตัวแปรส่งผ่าน ($C = -0.2119 > C' = -0.2110$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 4

เนื่องจากการทดสอบยอมรับเงื่อนไขเพียง 2 ข้อ จึงสามารถสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 6.16

สมมติฐาน 6.17 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

ตารางที่ 4.47 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.17 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

Model = 4

Y = Cost Saving

X = Conscientiousness

M = Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise

Sample size = 523

Outcome : DIFF : Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.1009	0.0102	0.8324	5.3569	1.0000	521.0000	0.0210
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	0.5299	0.2567	2.0646	0.0395	0.0257	1.0342
Conscientiousness	-0.1558	0.0673	-2.3145	0.0210	-0.2880	-0.0236

ตารางที่ 4.47 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.17 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย(ต่อ)

Outcome : Cost Saving						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.2624	0.0688	0.5260	19.2239	2.0000	520.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.5457	0.2049	12.4247	0.0000	2.1432	2.9482
DIFF	-0.0368	0.0348	-1.0570	0.2910	-0.1052	0.0316
Conscientiousness	0.3212	0.0538	5.9721	0.0000	0.2155	0.4268
Outcome : Cost Saving						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.2585	0.0668	0.5262	37.3221	1.0000	521.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.5262	0.2041	12.3784	0.0000	2.1253	2.9271
Conscientiousness	0.3269	0.0535	6.1092	0.0000	0.2218	0.4320
Total Effect of X on Y						
Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI	
0.3269	0.0535	6.1092	0.0000	0.2218	0.4320	
Direct Effect of X on Y						
Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI	
0.3212	0.0538	5.9721	0.0000	0.2155	0.4268	

จากตารางที่ 4.47 พบว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย จากการทดสอบตามเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ ได้แก่

1. ตัวแปรพยากรณ์ ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.3269$, $t = 6.1092^{***}$, $p = 0.0000^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 1

2. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรส่งผ่านได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.1558$, $t = -2.3145^*$, $p = 0.0210^*$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 2

3. ตัวแปรส่งผ่านต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.0368$, $t = -1.0570$, $p = 0.2910$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 3

4. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางโดยมีตัวแปรส่งผ่านเกี่ยวข้องและมีค่าน้อยกว่าการพยากรณ์จากตัวแปรพยากรณ์ไปสู่ตัวแปรปลายทางโดยตรงแบบไม่เกี่ยวข้องกับตัวแปรส่งผ่าน ($C = 0.3269 > C' = 0.3212$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 4

เนื่องจากการทดสอบยอมรับเงื่อนไขเพียง 3 ข้อ จึงสามารถสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 6.17

สมมติฐาน 6.18 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

ตารางที่ 4.48 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.18 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

Model = 4

Y = Time Saving

X = Conscientiousness

M = Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise

Sample size = 523

Outcome : DIFF : Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.1009	0.0102	0.8324	5.3569	1.0000	521.0000	0.0210

ตารางที่ 4.48 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.18 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา(ต่อ)

Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	0.5299	0.2567	2.0646	0.0395	0.0257	1.0342
Conscientiousness	-0.1558	0.0673	-2.3145	0.0210	-0.2880	-0.0236

Outcome : Time Saving

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.2724	0.0742	0.4472	20.8309	2.0000	520.0000	0.0000

Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.9085	0.1889	15.3955	0.0000	2.5373	3.2796
DIFF	-0.1317	0.0321	-4.1025	0.0000	-0.1948	-0.0687
Conscientiousness	0.2253	0.0496	4.5438	0.0000	0.1279	0.3227

Outcome : Time Saving

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.2103	0.0442	0.4608	24.0993	1.0000	521.0000	0.0000

Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.8386	0.1910	14.8631	0.0000	2.4634	3.2138
Conscientiousness	0.2458	0.0501	4.9091	0.0000	0.1474	0.3442

Total Effect of X on Y

Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI
0.2458	0.0501	4.9091	0.0000	0.1474	0.3442

Direct Effect of X on Y

Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI
0.2253	0.0496	4.5438	0.0000	0.1279	0.3227

จากตารางที่ 4.48 พบว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลาจากการทดสอบตามเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ ได้แก่

1. ตัวแปรพยากรณ์ ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.2458, t = 4.9091^{***}, p = 0.0000^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 1

2. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรส่งผ่านได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.1558, t = -2.3145^*, p = 0.0210^*$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 2

3. ตัวแปรส่งผ่านต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.1317, t = -4.1025^{***}, p = 0.0000^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 3

4. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางโดยมีตัวแปรส่งผ่านเกี่ยวข้องและมีค่าน้อยกว่าการพยากรณ์จากตัวแปรพยากรณ์ไปสู่ตัวแปรปลายทางโดยตรงแบบไม่เกี่ยวข้องกับตัวแปรส่งผ่าน ($C = 0.2458 > C' = 0.2253$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 4

เนื่องจากการทดสอบยอมรับเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ จึงสามารถสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพัทธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 6.18

สมมติฐาน 6.19 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพัทธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร

ตารางที่ 4.49 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.19 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพัทธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร

Model = 4

Y = Communication

X = Conscientiousness

M = Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise

Sample size = 523

ตารางที่ 4.49 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.19 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร(ต่อ)

Outcome : DIFF : Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.1009	0.0102	0.8324	5.3569	1.0000	521.0000	0.0210
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	0.5299	0.2567	2.0646	0.0395	0.0257	1.0342
Conscientiousness	-0.1558	0.0673	-2.3145	0.0210	-0.2880	-0.0236

Outcome : Communication

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.2700	0.0729	0.3928	20.4486	2.0000	520.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.8287	0.1770	15.9775	0.0000	2.4809	3.1765
DIFF	-0.0873	0.0301	-2.9024	0.0039	-0.1465	0.0282
Conscientiousness	0.2498	0.0465	5.3767	0.0000	0.1586	0.3411

Outcome : Communication

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.2406	0.0579	0.3984	32.0170	1.0000	521.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.7824	0.1776	15.6690	0.0000	2.4336	3.1313
Conscientiousness	0.2634	0.0466	5.6584	0.0000	0.1720	0.3549

Total Effect of X on Y

Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI
0.2634	0.0466	5.6584	0.0000	0.1720	0.3549

ตารางที่ 4.49 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.19 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร(ต่อ)

Direct Effect of X on Y					
Effect	SE	t	p	LLCI	ULCI
0.2498	0.0465	5.3767	0.0000	0.1586	0.3411

จากตารางที่ 4.49 พบว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร จากการทดสอบตามเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ ได้แก่

1. ตัวแปรพยากรณ์ ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.2634, t = 5.6584^{***}, p = 0.0000^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 1
2. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรส่งผ่านได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.1558, t = -2.3145^*, p = 0.0210^*$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 2
3. ตัวแปรส่งผ่านต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.0873, t = -2.9024^{**}, p = 0.0039^{**}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 3
4. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางโดยมีตัวแปรส่งผ่านเกี่ยวข้องและมีค่าน้อยกว่าการพยากรณ์จากตัวแปรพยากรณ์ไปสู่ตัวแปรปลายทางโดยตรงแบบไม่เกี่ยวข้องกับตัวแปรส่งผ่าน ($C = 0.2634 > C' = 0.2498$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 4

เนื่องจากการทดสอบยอมรับเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ จึงสามารถสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพัทธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 6.19

สมมติฐาน 6.20 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพัทธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

ตารางที่ 4.50 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.20 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

Model = 4						
Y = Satisfaction						
X = Conscientiousness						
M = Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise						
Sample size = 523						
Outcome : DIFF : Different between Objective Interior Exercise and Subjective Interior Exercise						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.1009	0.0102	0.8324	5.3569	1.0000	521.0000	0.0210
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	0.5299	0.2567	2.0646	0.0395	0.0257	1.0342
Conscientiousness	-0.1558	0.0673	-2.3145	0.0210	-0.2880	-0.0236
Outcome : Satisfaction						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.3243	0.1052	0.3914	30.5611	2.0000	520.0000	0.0000
Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.5527	0.1767	14.4438	0.0000	2.2055	2.8999
DIFF	-0.0289	0.0300	-0.9636	0.3357	-0.0880	0.0301
Conscientiousness	0.3535	0.0464	7.6217	0.0000	0.2624	0.4447
Outcome : Satisfaction						
Model Summary						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0.3218	0.1036	0.3914	60.2018	1.0000	521.0000	0.0000

ตารางที่ 4.50 แสดงผลทดสอบสมมติฐาน 6.20 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ(ต่อ)

Model	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2.5374	0.1760	14.4166	0.0000	2.1916	2.8832
Conscientiousness	0.3581	0.0461	7.7590	0.0000	0.2674	0.4487
Total Effect of X on Y						
Effect		SE	t	p	LLCI	ULCI
0.3581		0.0461	7.7590	0.0000	0.2674	0.4487
Direct Effect of X on Y						
Effect		SE	t	p	LLCI	ULCI
0.3535		0.0464	7.6217	0.0000	0.2624	0.4447

จากตารางที่ 4.50 พบว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย จากการทดสอบตามเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อ ได้แก่

1. ตัวแปรพยากรณ์ ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = 0.3581, t = 7.7590^{***}, p = 0.0000^{***}$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 1

2. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรส่งผ่านได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.1558, t = -2.3145^*, p = 0.0210^*$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 2

3. ตัวแปรส่งผ่านต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทางได้อย่างมีนัยสำคัญ ($\beta = -0.0289, t = -0.9636, p = 0.3357$) ปฏิเสธเงื่อนไขที่ 3

4. ตัวแปรพยากรณ์ต้องพยากรณ์ตัวแปรปลายทาง โดยมีตัวแปรส่งผ่านเกี่ยวข้องและมีค่าน้อยกว่าการพยากรณ์จากตัวแปรพยากรณ์ไปสู่ตัวแปรปลายทาง โดยตรงแบบไม่เกี่ยวข้องกับตัวแปรส่งผ่าน ($C = 0.3269 > C' = 0.3212$) ยอมรับเงื่อนไขที่ 4

เนื่องจากการทดสอบยอมรับเงื่อนไขเพียง 3 ข้อ จึงสามารถสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในไม่เป็นตัวแปรส่งผ่านใน

ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบ
ตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานย่อยที่ 6.20



บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาค้นคว้าของผู้วิจัยพบว่า มีงานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ การรับรู้ความสามารถ และประสิทธิผลในการทำงาน ที่น่าสนใจอยู่หลายงานวิจัย แต่เท่าที่ผู้วิจัยทำการศึกษานั้น พบว่ายังไม่มีงานวิจัยที่ทำการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบภายในโดยตรง จึงเป็นสาเหตุให้ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษา “การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบต่อความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายใน และประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน” เพื่อพัฒนาข้อมูลจากงานวิจัยเหล่านี้ เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของผู้อยู่อาศัยด้านการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

นอกจากนั้นผู้วิจัยได้ทำการประยุกต์แบบสอบถามในเรื่องการรับรู้ความสามารถมา จากงานวิจัยต่างๆ ที่ได้ทำการศึกษาค้นคว้ามา โดยการแบ่งการเก็บข้อมูลออกเป็น 2 ส่วน คือส่วนที่ 1 คือแบบการประเมินความสามารถด้านการออกแบบตกแต่งภายใน และส่วนที่ 2 คือการทดสอบความสามารถด้านการออกแบบตกแต่งภายใน และนำผลที่ได้จากการทดสอบความสามารถด้านการออกแบบตกแต่งภายในนั้นมาหักลบกับแบบสอบถามส่วนที่เป็นการประเมินความสามารถด้านการออกแบบตกแต่งภายใน เพื่อหาส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายใน ซึ่งทางผู้วิจัยมีความเห็นว่าจะเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบและการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน ดังสมมติฐานที่ 6 ซึ่งทางผู้วิจัยได้ทำการสรุปและอภิปรายผลในเนื้อหาถัดไป

ในการสรุปผลการศึกษาและอภิปรายผล รวมถึงข้อเสนอแนะจากการนำผลการศึกษาที่ได้มาประยุกต์ใช้ และข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาวิจัยในครั้งต่อไป เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการธุรกิจต่างๆ ในการนำไปพัฒนาและปรับปรุงทิศทางในการวางแผนการตลาด ทางผู้วิจัยแบ่งรายละเอียดของเนื้อหาเป็น 3 ส่วนดังนี้

1. สรุปผลการวิจัย
2. อภิปรายผลการวิจัย
3. ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

1.สรุปผลการวิจัย

ในการเก็บข้อมูลเพื่อทำการศึกษาวิจัยนี้ ทางผู้วิจัยได้แบ่งออกเป็น 2 แหล่งข้อมูล คือ

1. การเก็บรวบรวมข้อมูลแบบปฐมภูมิ (Primary Data) ผู้วิจัยได้ทำการเก็บข้อมูลในรูปแบบเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยการแจกแบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นกลุ่มผู้ที่มีแนวโน้มเคยมีประสบการณ์ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจากมัณฑนากรหรือสถาปนิกทั้งหมด 523 ชุด โดยแบ่งการแจกแบบสอบถามแบบออนไลน์ จำนวน 183 ชุดและแบบออฟไลน์แก่ผู้ที่เข้าร่วมงานบ้านและสวนแฟร์ 2015 หรือผู้ที่เข้าใช้บริการร้านค้าเครื่องเรือนและสินค้าตกแต่งบ้านจำนวน 380 ชุด โดยก่อนทำการเก็บข้อมูลผู้วิจัยได้ทำการสอบถามกลุ่มตัวอย่างก่อนว่าเคยมีประสบการณ์ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจากมัณฑนากรหรือสถาปนิกหรือไม่ ซึ่งในขณะที่แจกแบบสอบถามผู้วิจัยจะอยู่กับผู้ตอบแบบสอบถามเพื่อสามารถอธิบายในรายละเอียดของคำถามรวมถึงการยกตัวอย่างเพิ่มเติมของลักษณะข้อมูลแต่ละประเภทแก่ผู้ตอบแบบสอบถามได้ ผู้วิจัยได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามเพื่อทำการเปรียบเทียบให้ได้ตรงตามวัตถุประสงค์และเพื่อทดสอบสมมติฐาน ซึ่งได้ทำในช่วงเดือนกันยายน พ.ศ. 2558

2. การเก็บรวบรวมข้อมูลแบบทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลเพื่อใช้ในการประกอบการทำวิจัย ซึ่งผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลจากเอกสาร วารสาร สิ่งตีพิมพ์ งานวิจัยจากหน่วยงานราชการและเอกชน และข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตที่เกี่ยวข้อง

สรุปผลการศึกษาค้นคว้า

ผลจากการวิจัยการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบต่อความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในสรุปผลได้ดังนี้

ส่วนที่ 1 ลักษณะทางประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่าง

ผลการวิจัยครั้งนี้พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงจำนวน 320 คน คิดเป็นร้อยละ 61.2 ช่วงอายุ 30-39 ปี จำนวน 291 คน คิดเป็นร้อยละ 55.6 สถานะโสดจำนวน 289 คน คิดเป็นร้อยละ 55.3 มีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีจำนวน 319 คน คิดเป็นร้อยละ 61.0 ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทเอกชนจำนวน 255 คน คิดเป็นร้อยละ 48.8 มีรายได้ 20,001-40,000 บาท จำนวน 179 คน คิดเป็นร้อยละ 34.2 ไม่เคยมีประสบการณ์ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจากมัณฑนากรหรือสถาปนิกจำนวน 311 คน คิดเป็นร้อยละ 59.5

ส่วนที่ 2 ด้านการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบของตนเอง

ผลการวิจัยครั้งนี้พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ประเมินการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบของตนเองในด้านทักษะการใช้สี มีค่าเฉลี่ยที่ 3.34 โดยคิดเป็นระดับการประเมินอยู่ในระดับปานกลาง ทักษะการวางผังมีค่าเฉลี่ยที่ 3.27 โดยคิดเป็นระดับการประเมินอยู่ในระดับปานกลาง ทักษะด้านเครื่องเรือนมีค่าเฉลี่ยที่ 3.02 โดยคิดเป็นระดับการประเมินอยู่ในระดับปานกลาง ทักษะด้านการเลือกใช้วัสดุมีค่าเฉลี่ยที่ 3.11 โดยคิดเป็นระดับการประเมินอยู่ในระดับปานกลาง ทักษะด้านการออกแบบแสงสว่างมีค่าเฉลี่ยที่ 3.10 โดยคิดเป็นระดับการประเมินอยู่ในระดับปานกลาง และทักษะด้านการรูปแบบการออกแบบภายในมีค่าเฉลี่ยที่ 3.00 โดยคิดเป็นระดับการประเมินอยู่ในระดับปานกลาง

ส่วนที่ 3 ข้อมูลด้านบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ

ผลการวิจัยครั้งนี้พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ประเมินการข้อมูลด้านบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ บุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีค่าเฉลี่ยที่ 3.65 โดยคิดเป็นระดับการประเมินอยู่ในระดับมาก บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นมีค่าเฉลี่ยที่ 3.87 โดยคิดเป็นระดับการประเมินอยู่ในระดับมาก บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีค่าเฉลี่ยที่ 3.77 โดยคิดเป็นระดับการประเมินอยู่ในระดับมาก บุคลิกภาพแบบห้วนใจมีค่าเฉลี่ยที่ 2.71 โดยคิดเป็นระดับการประเมินอยู่ในระดับน้อย และบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีค่าเฉลี่ยที่ 3.70 โดยคิดเป็นระดับการประเมินอยู่ในระดับมาก

ส่วนที่ 4 การทดสอบความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบตกแต่งภายใน

ข้อมูลการทดสอบความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบตกแต่งภายในของกลุ่มตัวอย่าง โดยแบ่งออกเป็น 6 ด้าน คือ ทักษะการใช้สี ทักษะการวางผัง ทักษะด้านเครื่องเรือน ทักษะด้านการเลือกใช้วัสดุ ทักษะด้านการออกแบบแสงสว่าง และทักษะด้านการรูปแบบการออกแบบภายใน จากการสำรวจพบว่าในกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษาโดยส่วนใหญ่ตอบคำถามผิด ในส่วนของทักษะด้านการรูปแบบการออกแบบภายในนั้นมีคะแนนมากที่สุดแต่ก็จัดอยู่ในระดับคะแนนที่น้อย

ส่วนที่ 5 การประเมินประสิทธิภาพของการทำงานออกแบบภายใน

ผลการวิจัยครั้งนี้พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ประเมินประสิทธิภาพของการทำงานออกแบบภายในด้านการประหยัดเวลามีค่าเฉลี่ยที่ 3.14 โดยคิดเป็นระดับการประเมินอยู่ในระดับมาก ด้านการประหยัดค่าใช้จ่ายมีค่าเฉลี่ยที่ 3.76 โดยคิดเป็นระดับการประเมินอยู่ในระดับมาก ด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสารมีค่าเฉลี่ยที่ 3.78 โดยคิดเป็นระดับการประเมินอยู่ในระดับมาก และด้านความพึงพอใจมีค่าเฉลี่ยที่ 3.89 โดยคิดเป็นระดับการประเมินอยู่ในระดับมาก

ส่วนที่ 6 ผลการทดสอบสมมติฐาน

การทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานที่ 1 ลักษณะทางประชากรศาสตร์ได้แก่ เพศ, อายุ, สถานภาพ, อาชีพ, รายได้ และประสบการณ์ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจากมัณฑนากรหรือสถาปนิกที่แตกต่างกันมีความแตกต่างกันในเรื่องของส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองซึ่งนำมาตั้งสมมติฐานได้ดังนี้

H_0 ลักษณะทางประชากรศาสตร์ที่แตกต่างกัน ไม่มีความแตกต่างกันในเรื่องของส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบ

H_1 ลักษณะทางประชากรศาสตร์ที่แตกต่างกันมีความแตกต่างกันในเรื่องของส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบ

สมมติฐานย่อยที่ 1.1 กลุ่มตัวอย่างที่มีเพศแตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองที่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่าปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 1.2 กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุแตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

จากการทดสอบความแตกต่างกันระหว่างอายุกับส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเอง พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีอายุ 30-39 ปีมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกันกับกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุมากกว่า 40 ปีที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

สมมติฐานย่อยที่ 1.3 กลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะแตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

จากการทดสอบความแตกต่างกันระหว่างสถานะกับส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเอง พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะโสดมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกันกับกลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะสมรส และกลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะโสดมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกันกับกลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะหย่าร้าง/แยกกันอยู่ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

สมมติฐานย่อยที่ 1.4 กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่าปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 1.5 กลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพแตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่าปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 1.6 กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้แตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

จากการทดสอบความแตกต่างกันระหว่างรายได้กับส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเอง พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ต่ำกว่า 20,000 มีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกันกับกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ 60,001-80,000 บาทที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

สมมติฐานที่ 2 บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบห่วงใยและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่ายซึ่งนำมาตั้งสมมติฐานได้ดังนี้

H_0 บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

H_1 บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบไม่มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

สมมติฐานย่อยที่ 2.1 บุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 2.2 บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 2.3 บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่าปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 2.4 บุคลิกภาพแบบห้วนไหวมีความสัมพันธ์กับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่ายซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 2.5 บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่าปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานที่ 3 บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบห้วนไหวและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ซึ่งนำมาตั้งสมมติฐานได้ดังนี้

H_0 บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

H_1 บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบไม่มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

สมมติฐานย่อยที่ 3.1 บุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 3.2 บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 3.3 บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่าปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 3.4 บุคลิกภาพแบบห้วนไหวมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 3.5 บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่าปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

H_1 บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ไม่มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงาน
ออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ

สมมติฐานย่อยที่ 5.1 บุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการ
ดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับ
สมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 5.2 บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการ
ดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับ
สมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 5.3 บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพ
ในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่า
ปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 5.4 บุคลิกภาพแบบห้วนไหวมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการ
ดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับ
สมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 5.5 บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพใน
การดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่า
ปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

**การทดสอบความเป็นตัวแปรส่งผ่านของส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจและการ
รับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการออกแบบตกแต่งภายในในฐานะตัวแปรส่งผ่าน**

สมมติฐานที่ 6 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้
ความสามารถของตนเองเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ
ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น,
บุคลิกภาพแบบห้วนไหวและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก และประสิทธิภาพในการดำเนินงาน
ออกแบบตกแต่งภายใน ซึ่งนำมาตั้งสมมติฐานได้ดังนี้

H_0 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถ
ของตนเองเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบและประสิทธิภาพ
ในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน

ตารางที่ 5.1 แสดงสรุปผลการทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐาน	ผลการทดสอบสมมติฐาน
สมมติฐานที่ 1 ลักษณะทางประชากรศาสตร์ได้แก่ เพศ, อายุ, สถานภาพ, อาชีพ, รายได้ และประสบการณ์ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจากมัณฑนากรหรือสถาปนิกที่แตกต่างกันมีความแตกต่างกันในเรื่องของส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเอง	ยอมรับสมมติฐานบางส่วน
สมมติฐานย่อยที่ 1.1 กลุ่มตัวอย่างที่มีเพศแตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองที่แตกต่างกันสมมติฐาน	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 1.2 กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุแตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกัน	ยอมรับสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 1.3 กลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะแตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกัน	ยอมรับสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 1.4 กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาที่ต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกัน	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 1.5 กลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพแตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกัน	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 1.6 กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้แตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกัน	ยอมรับสมมติฐาน

ตารางที่ 5.1 แสดงสรุปผลการทดสอบสมมติฐาน(ต่อ)

สมมติฐาน	ผลการทดสอบสมมติฐาน
สมมติฐานที่ 2 บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบหัวนั้ไหวและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย	ยอมรับสมมติฐานบางส่วน
สมมติฐานย่อยที่ 2.1 บุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย	ยอมรับสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 2.2 บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย	ยอมรับสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 2.3 บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 2.4 บุคลิกภาพแบบหัวนั้ไหวมีความสัมพันธ์กับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย	ยอมรับสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 2.5 บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่าปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานที่ 3 บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบหัวนั้ไหวและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา	ยอมรับสมมติฐานบางส่วน

ตารางที่ 5.1 แสดงสรุปผลการทดสอบสมมติฐาน(ต่อ)

สมมติฐาน	ผลการทดสอบ สมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 3.1 บุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา	ยอมรับสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 3.2 บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา	ยอมรับสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 3.3 บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 3.4 บุคลิกภาพแบบห้วนไหวมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา	ยอมรับสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 3.5 บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานที่ 4 บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบห้วนไหวและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมพันธ์ผลของการสื่อสาร	ยอมรับสมมติฐาน บางส่วน
สมมติฐานย่อยที่ 4.1 บุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมพันธ์ผลของการสื่อสาร	ยอมรับสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 4.2 บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมพันธ์ผลของการสื่อสาร	ยอมรับสมมติฐาน

ตารางที่ 5.1 แสดงสรุปผลการทดสอบสมมติฐาน(ต่อ)

สมมติฐาน	ผลการทดสอบ สมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 4.3 บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 4.4 บุคลิกภาพแบบหัวนั้ใจมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร	ยอมรับสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 4.5 บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานที่ 5 บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบหัวนั้ใจและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ	ยอมรับสมมติฐาน บางส่วน
สมมติฐานย่อยที่ 5.1 บุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ	ยอมรับสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 5.2 บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ	ยอมรับสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 5.3 บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 5.4 บุคลิกภาพแบบหัวนั้ใจมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ	ยอมรับสมมติฐาน

ตารางที่ 5.1 แสดงสรุปผลการทดสอบสมมติฐาน(ต่อ)

สมมติฐาน	ผลการทดสอบสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 5.5 บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานนอกแบบ ตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานที่ 6 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบห้วนไหวและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก และประสิทธิภาพในการดำเนินงานนอกแบบตกแต่งภายใน	ยอมรับสมมติฐานบางส่วน
สมมติฐานย่อยที่ 6.1 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานนอกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 6.2 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานนอกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา	ยอมรับสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 6.3 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานนอกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร	ปฏิเสธสมมติฐาน

ตารางที่ 5.1 แสดงสรุปผลการทดสอบสมมติฐาน(ต่อ)

สมมติฐาน	ผลการทดสอบสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 6.4 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 6.5 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 6.6 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 6.7 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 6.8 ต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ	ปฏิเสธสมมติฐาน

ตารางที่ 5.1 แสดงสรุปผลการทดสอบสมมติฐาน(ต่อ)

สมมติฐาน	ผลการทดสอบ สมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 6.9 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 6.10 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพเห็นพ้องกับผู้อื่นและการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 6.11 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 6.12 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นและการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 6.13 ต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหัวนไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย	ปฏิเสธสมมติฐาน

ตารางที่ 5.1 แสดงสรุปผลการทดสอบสมมติฐาน(ต่อ)

สมมติฐาน	ผลการทดสอบ สมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 6.14 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบห้วนไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 6.15 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบห้วนไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 6.16 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบห้วนไหวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 6.17 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย	ปฏิเสธสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 6.18 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา	ยอมรับสมมติฐาน

ตารางที่ 5.1 แสดงสรุปผลการทดสอบสมมติฐาน(ต่อ)

สมมติฐาน	ผลการทดสอบสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 6.19 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร	ยอมรับสมมติฐาน
สมมติฐานย่อยที่ 6.20 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ	ปฏิเสธสมมติฐาน

2.อภิปรายผลการวิจัย

จากผลการวิจัยเรื่อง “การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบต่อความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน” ผู้วิจัยได้นำประเด็นสำคัญมาอภิปรายโดยแบ่งเป็น ส่วนดังนี้

1. วิเคราะห์ลักษณะทางประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่าง

ผลการวิจัยครั้งนี้พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงจำนวน 320 คน คิดเป็นร้อยละ 61.2 ช่วงอายุ 30-39 ปี จำนวน 291 คน คิดเป็นร้อยละ 55.6 สถานะโสดจำนวน 289 คน คิดเป็นร้อยละ 55.3 มีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีจำนวน 319 คน คิดเป็นร้อยละ 61.0 ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทเอกชนจำนวน 255 คน คิดเป็นร้อยละ 48.8 มีรายได้ 20,001-40,000 บาท จำนวน 179 คน คิดเป็นร้อยละ 34.2

2. วิเคราะห์การรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบของตนเอง

ผลการวิจัยครั้งนี้พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ประเมินการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบของตนเองในอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยที่ 3.14 และกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความสามารถด้านการออกแบบของตนเองในอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยที่ 3.08 ส่วนต่าง

ระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในมีค่าเฉลี่ยที่ - 0.06 ซึ่งหมายความว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ประเมินการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบของตนเองมากกว่าความสามารถด้านการออกแบบที่ตนเองมีเพียงเล็กน้อย แต่เนื่องจากค่าเฉลี่ยที่ออกมา นั้นมีค่าเป็นลบ หมายความว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความมั่นใจในตัวเองสูง เพราะมีการประเมิน การรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบของตนเองสูงกว่าความรู้ความสามารถที่ตนเองมี ซึ่งหาก กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เข้ามาแทรกแซงหรือแก้ไขงานออกแบบตกแต่งภายในด้วยตนเอง ย่อมจะ นำมาซึ่งปัญหาแก่ทุกๆฝ่าย เพราะขาดความรู้ความเข้าใจ และความรู้เท่าไม่ถึงการณ์ เนื่องจากงาน ออกแบบตกแต่งภายในนั้นต้องประสานงานกับผู้เชี่ยวชาญในหลายๆด้าน การแก้ไขเพียงเล็กน้อย อาจกระทบต่อทุกๆฝ่ายได้ ซึ่งจะส่งผลให้ประสิทธิภาพการทำงานด้านการออกแบบภายในลดลงได้ ทั้งนี้อาจขึ้นอยู่กับปัจจัยอื่นๆทั้งด้านความแตกต่างทางลักษณะประชากรศาสตร์ และบุคลิกภาพโคเด เ่นที่บุคคลนั้นมีอยู่ในตัวด้วย

3. วิเคราะห์ระดับบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ

ผลการวิจัยครั้งนี้พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ประเมินการซื้อชุดด้านบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว มาก บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น บุคลิกภาพแบบมี จิตสำนึก บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง มีระดับการประเมินอยู่ในระดับมาก ส่วนบุคลิกภาพแบบ ห้วนไหวมีระดับการประเมินอยู่ในระดับน้อย

โดยมีบุคลิกภาพที่โคเดเด่นเรียงตามลำดับจากมากไปน้อยได้ดังนี้ บุคลิกภาพแบบเห็น พ้องกับผู้อื่นมีค่าเฉลี่ยที่ 3.87 ซึ่งอยู่ในระดับสูง โดยผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นสูงนั้นจะมี ลักษณะ เห็นว่าผู้อื่นซื่อสัตย์และมีลักษณะ ตรงไปตรงมา เปิดเผย เจตนาดี เต็มใจที่จะช่วยเหลือผู้อื่น ประนีประนอมคล้อยตาม ขี้อาย ถ่อมตัว

มีจิตใจอ่อนโยน พร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง เก็บความคิดเห็นของตนเองไว้ และชอบอยู่ เบื้องหลัง จึงเชื่อมั่นในการออกแบบตกแต่งภายในของมัณฑนากรหรือสถาปนิก และปล่อยให้ทุก ฝ่ายทำงานกันตามหน้าที่ที่ตนเองรับผิดชอบ และพร้อมแก้ปัญหาด้วยการประนีประนอมหรือใน บางครั้งอาจไม่กล้าเถียง หรือแสดงความคิดเห็นของตนเอง

บุคลิกภาพที่รองลงมาเป็นลำดับที่ 2 คือ บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีค่าเฉลี่ยที่ 3.77 ซึ่ง อยู่ในระดับสูง โดยผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกสูงนั้นจะรู้สึกว่าคุณมีความสามารถและมี ประสิทธิภาพ

มีความเป็นระเบียบเรียบร้อย สะอาด มีความสำนึกในหน้าที่ มีความไว้วางใจได้ มีความพยายามเพื่อให้ประสบความสำเร็จ มุ่งการปฏิบัติให้สำเร็จและคิดอย่างรอบคอบก่อนที่จะ ปฏิบัติ จึงชอบออกความคิดเห็นและค่อนข้างมั่นใจว่าตนเองมีความรู้ความสามารถ ซึ่งผู้ที่มี

บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกสูงมีแนวโน้มจะเข้ามามีบทบาทสำคัญในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน และหากว่าบุคคลกลุ่มนี้มีการรับรู้ความสามารถที่พอเหมาะกับความรู้อุณหภูมิที่ตนเองมีก็มีความเป็นไปได้ที่จะช่วยให้การทำงานออกแบบตกแต่งภายในมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

บุคลิกภาพที่มีคะแนนเฉลี่ยเป็นลำดับที่ 3 คือ บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีค่าเฉลี่ยที่ 3.70 ซึ่งอยู่ในระดับสูง โดยผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างสูงนั้นจะมีจินตนาการ ชอบฝันกลางวัน มีความซาบซึ้งในศิลปะและความสวยงาม เห็นคุณค่าของอารมณ์ต่างๆ ทำชอบความหลากหลาย ชอบลองของใหม่ มีความคิดหลากหลาย

พร้อมรับค่านิยมใหม่ ค้นหาความยุ่งยากซับซ้อน มีทัศนคติที่เปิดกว้าง จากลักษณะที่โดดเด่นของกลุ่มคนที่มีบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างสูงนั้นมีแนวโน้มที่จะทำให้การทำงานออกแบบตกแต่งภายในมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เพราะการเปิดรับสิ่งใหม่ๆ และความซาบซึ้งในศิลปะ

บุคลิกภาพที่มีคะแนนเฉลี่ยเป็นลำดับที่ 4 คือ บุคลิกภาพแบบมีแสดงตัวมีค่าเฉลี่ยที่ 3.65 ซึ่งอยู่ในระดับสูง โดยผู้ที่มีบุคลิกภาพแสดงตัวสูงนั้นจะเป็นที่รัก มีความเป็นมิตร สุภาพ ชอบเข้าสังคม ชอบแสดงออก ชอบพูด เป็นผู้นำ ทำกิจกรรมอย่างกระฉับกระเฉง กระจายความตื่นตัว ร่าเริง มองโลกในแง่ดี เป็นที่น่าเชื่อถือ ไว้วางใจ เลือกคำพูดที่ถูกต้อง บุคคลในกลุ่มนี้ชอบออกความคิดเห็นและชอบแสดงออก ซึ่งผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบมีแสดงตัวสูงมีแนวโน้มจะเข้ามามีบทบาทสำคัญในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน ซึ่งเป็นกลุ่มที่น่าจะมีบทบาทสำคัญเช่นเดียวกับกลุ่มบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก และหากว่าบุคคลกลุ่มนี้มีการรับรู้ความสามารถที่พอเหมาะกับความรู้อุณหภูมิที่ตนเองมีก็มีความเป็นไปได้ที่จะช่วยให้การทำงานออกแบบตกแต่งภายในมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

บุคลิกภาพที่มีคะแนนเฉลี่ยต่ำสุดของกลุ่มตัวอย่างนี้คือ บุคลิกภาพแบบห้วนไห้วมีค่าเฉลี่ยที่ 2.71 ซึ่งอยู่ในระดับต่ำ โดยผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบห้วนไห้วต่ำนั้นจะเป็นคนที่ผ่อนคลาย สงบ สุขุม โกรธยาก ท้อแท้สิ้นหวังยาก ไม่ค่อยรู้สึกอึดอัดใจ ทนต่อแรงกระตุ้นได้ดี จัดการกับความเครียดได้ดี กว้าง จากลักษณะที่โดดเด่นของกลุ่มคนที่มีบุคลิกภาพแบบห้วนไห้วต่ำนั้น มีแนวโน้มที่จะทำให้การทำงานออกแบบตกแต่งภายในมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เพราะการจัดการความเครียดได้ดี และความเป็นคนผ่อนคลาย สุขุม ย่อมไม่ทำให้เกิดปัญหาจากตัวเจ้าของโครงการ

4. วิเคราะห์การประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน

ผลการวิจัยครั้งนี้พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ประเมินประสิทธิภาพของการทำงานออกแบบภายในด้านการประหยัดเวลามีค่าเฉลี่ยที่ 3.14 โดยคิดเป็นระดับการประเมินอยู่ในระดับมาก ด้านการประหยัดค่าใช้จ่ายมีค่าเฉลี่ยที่ 3.76 โดยคิดเป็นระดับการประเมินอยู่ในระดับมาก ด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสารมีค่าเฉลี่ยที่ 3.78 โดยคิดเป็นระดับการประเมินอยู่ในระดับมาก และ

ด้านความพึงพอใจมีค่าเฉลี่ยที่ 3.89 โดยคิดเป็นระดับการประเมินอยู่ในระดับมาก ซึ่งผลการประเมินประสิทธิภาพของการทำงานออกแบบภายในทั้ง 4 ด้านนี้จะสะท้อนถึงปัจจัยหลายๆด้านในตัวบุคคลผู้ประเมิน เช่น ความแตกต่างทางลักษณะประชากรศาสตร์ และบุคลิกภาพโดดเด่นที่มีอยู่ในตัวบุคคล

5. การทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานที่ 1 ลักษณะทางประชากรศาสตร์ได้แก่ เพศ, อายุ, สถานภาพ, อาชีพ และรายได้ มีความแตกต่างกันในเรื่องของส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองซึ่งนำมาตั้งสมมติฐานได้ดังนี้

สมมติฐานย่อยที่ 1.1 กลุ่มตัวอย่างที่มีเพศแตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองที่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่าปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 1.2 กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุแตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

จากการทดสอบความแตกต่างกันระหว่างอายุกับส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเอง พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีอายุ 30-39 ปีมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกันกับกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุมากกว่า 40 ปีที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

สมมติฐานย่อยที่ 1.3 กลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะแตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

จากการทดสอบความแตกต่างกันระหว่างสถานะกับส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเอง พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะโสดมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกันกับกลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะสมรส และกลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะโสดมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกันกับกลุ่มตัวอย่างที่มีสถานะหย่าร้าง/แยกกันอยู่ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

สมมติฐานย่อยที่ 1.4 กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่าปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 1.5 กลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพแตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่าปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 1.6 กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้แตกต่างกันมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับที่ตั้งไว้

จากการทดสอบความแตกต่างกันระหว่างรายได้กับส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเอง พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ต่ำกว่า 20,000 มีส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกันกับกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ 60,001-80,000 บาทที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

จากผลการทดสอบสมมติฐานที่ 1 และสมมติฐานย่อยที่ 1.1-1.6 พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีอายุ สถานะ และรายได้ แตกต่างกันมีความแตกต่างกันในเรื่องของส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเอง มีเพียงกลุ่มตัวอย่างที่มีเพศ ระดับการศึกษา และอาชีพที่แตกต่างกันไม่มีความแตกต่างกันในเรื่องของส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

สมมติฐานที่ 2 บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบหวั่นไหวและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่ายซึ่งนำมาตั้งสมมติฐานได้ดังนี้

สมมติฐานย่อยที่ 2.1 บุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 2.2 บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 2.3 บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่าปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 2.4 บุคลิกภาพแบบห้วนไหวมีความสัมพันธ์กับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่ายซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 2.5 บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่าปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

จากผลการทดสอบสมมติฐานที่ 2 และสมมติฐานย่อยที่ 2.1-2.5 พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีบุคลิกภาพแบบแสดงตัว บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและบุคลิกภาพแบบห้วนไหว มีความสัมพันธ์ต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย

ผลการวิจัยเป็นไปตามความคาดหมายของผู้วิจัยที่เห็นว่าบุคลิกภาพมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ซึ่งสามารถอธิบายได้จากลักษณะองค์ประกอบของบุคลิกภาพของคอสตาและแมคเคร (Costa & McCrae, 1992 : อ้างถึงใน Howard & Howard, 2004) โดยพบว่าบุคลิกภาพแบบแสดงตัว และบุคลิกภาพแบบแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย เนื่องจากบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีลักษณะเป็นที่รัก มีความเป็นมิตร สุภาพ ชอบเข้าสังคม ไร่แรง มองโลกในแง่ดี เป็นที่น่าเชื่อถือ มีความซาบซึ้งในศิลปะและความสวยงาม พร้อมรับค่านิยมใหม่ มีทัศนคติที่เปิดกว้าง อีกทั้งผู้วิจัยมีความเห็นว่าประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่ายจะเกิดขึ้นได้จากการรับฟังปัญหาและพร้อมที่ช่วยกันแก้ไขปัญหา การรับฟังความคิดเห็นจากผู้เชี่ยวชาญทุกฝ่าย บุคลิกภาพแบบห้วนไหวมีความสัมพันธ์เชิงลบกับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย สอดคล้องกับงานวิจัยของรัตนาวดี นนท์ปฏิมากุล (2547) ที่พบว่าบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบด้านความห้วนไหวมีความสัมพันธ์เชิงลบกับผลการปฏิบัติงานอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 เนื่องจากวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยของบุคลิกภาพแบบห้วนไหวพบว่ามีความเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย ซึ่งลักษณะเด่นของผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบห้วนไหวต่ำจะเป็นคนผ่อนคลาย สงบ สุขุม โกรธยาก จัดการกับความเครียดได้ดี ซึ่งการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในนั้นต้องเผชิญกับปัญหาตลอดเวลาในทุกๆด้าน การควบคุมอารมณ์ และการผ่อนคลายจะช่วยให้การตัดสินใจต่างๆ รวดเร็วและถูกต้องขึ้น

จากการวิเคราะห์ผลการวิจัยพบว่าบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกไม่มีความสัมพันธ์กับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่ายซึ่งผลการวิจัยปฏิเสธสมมติฐานที่ 2.3 และ 2.5 ผลการวิจัยไม่เป็นไปตามที่ผู้วิจัย

คาดหมายไว้ เนื่องจากบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นเป็นคนประนีประนอมคล้อยตาม ง่าย ๆ อาย ถ่อมตัว มีจิตใจอ่อนโยน พร้อมทั้งจะเปลี่ยนแปลง เก็บความคิดเห็นของตนเองไว้ ชอบอยู่เบื้องหลัง ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่าบุคคลกลุ่มนี้ไม่ได้สนใจ หรือเข้ามาข้องเกี่ยวกับการดำเนินงาน ออกแบบตกแต่งภายในน้อยมาก ในส่วนของบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกที่ไม่มีความสัมพันธ์กับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่ายอาจเป็นเพราะต้องมีตัวแปรส่งผ่านระหว่างตัวแปร จึงจะทำให้บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ซึ่งทางผู้วิจัยจะทำการทดสอบสมมติฐานที่ 6 และ 7 ในการทดสอบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ

สมมติฐานที่ 3 บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบห้วนใจและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ซึ่งนำมาตั้งสมมติฐานได้ดังนี้

สมมติฐานย่อยที่ 3.1 บุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 3.2 บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 3.3 บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่าปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 3.4 บุคลิกภาพแบบห้วนใจมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 3.5 บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่าปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

จากผลการทดสอบสมมติฐานที่ 3 และสมมติฐานย่อยที่ 3.1- 3.5 พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีบุคลิกภาพแบบแสดงตัว บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างและบุคลิกภาพแบบหวั่นไหว มีความสัมพันธ์ต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา สอดคล้องกับ ประไพพรรณ ศรีปาน (2555) ที่พบว่าบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบทั้ง โดยรวมและรายด้านมีความสัมพันธ์กับประสิทธิผลในการทำงานอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ผลการวิจัยเป็นไปตามความคาดหมายของผู้วิจัยที่เห็นว่าบุคลิกภาพมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ซึ่งสามารถอธิบายได้จากลักษณะองค์ประกอบของบุคลิกภาพของคอสตาและแมคคราย (Costa & McCrae, 1992 : อ้างถึงใน Howard & Howard, 2004) โดยพบว่าบุคลิกภาพแบบแสดงตัว และบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา เนื่องจากบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีลักษณะเป็นที่รัก มีความเป็นมิตร สุภาพ ชอบเข้าสังคม ไร่แรง มองโลกในแง่ดี เป็นที่น่าเชื่อถือ มีความซาบซึ้งในศิลปะและความสวยงาม พร้อมรับค่านิยมใหม่ มีทัศนคติที่เปิดกว้าง อีกทั้งผู้วิจัยมีความเห็นว่าประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่ายจะเกิดขึ้นได้จากการรับฟังปัญหาและพร้อมที่ช่วยกันแก้ไขปัญหา การรับฟังความคิดเห็นจากผู้เชี่ยวชาญทุกฝ่าย บุคลิกภาพแบบหวั่นไหวมีความสัมพันธ์เชิงลบกับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา สอดคล้องกับงานวิจัยของรัตนาวดี นนท์ปฏิมากุล (2547) ที่พบว่าบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบด้านความหวั่นไหวมีความสัมพันธ์เชิงลบกับผลการปฏิบัติงานอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 เนื่องจากวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยของบุคลิกภาพแบบหวั่นไหวพบว่ามีความน้อยอยู่ในระดับน้อย ซึ่งลักษณะเด่นของผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหวั่นไหวค่าจะเป็นคนอ่อนคลาย สงบ สุขุม โกรธยาก จัดการกับความเครียดได้ดี ซึ่งการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในนั้นต้องเผชิญกับปัญหาตลอดเวลาในทุกๆด้าน การควบคุมอารมณ์ และการอ่อนคลายจะช่วยให้การตัดสินใจต่างๆรวดเร็วและถูกต้องขึ้น

จากการวิเคราะห์ผลการวิจัยพบว่าบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกไม่มีความสัมพันธ์กับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ซึ่งผลการวิจัยปฏิเสธสมมติฐานที่ 2.3 และ 2.5 ผลการวิจัยไม่เป็นไปตามที่ผู้วิจัยคาดหมายไว้ เนื่องจากบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นเป็นคนประนีประนอมคล้อยตาม ซื่อ ง่าย ถ่อมตัว มีจิตใจอ่อนโยน พร้อมทั้งจะเปลี่ยนแปลง เก็บความคิดเห็นของตนเองไว้ ชอบอยู่เบื้องหลัง ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่าบุคคลกลุ่มนี้ไม่ได้สนใจ หรือเข้ามาข้องเกี่ยวกับการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในน้อยมาก ในส่วนของบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกที่ไม่มีความสัมพันธ์กับต่อ

ประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา อาจเป็นเพราะต้องมีตัวแปรส่งผ่านระหว่างตัวแปร จึงจะทำให้บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ซึ่งทางผู้วิจัยจะทำการทดสอบสมมติฐานที่ 6 ในการทดสอบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ

สมมติฐานที่ 4 บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบหัวน้ําไหวและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมพันธ์ผลของการสื่อสาร ซึ่งนำมาตั้งสมมติฐานได้ดังนี้

สมมติฐานย่อยที่ 4.1 บุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมพันธ์ผลของการสื่อสาร ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 4.2 บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมพันธ์ผลของการสื่อสาร ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 4.3 บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมพันธ์ผลของการสื่อสาร ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่าปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 4.4 บุคลิกภาพแบบหัวน้ําไหวมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมพันธ์ผลของการสื่อสาร ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 4.5 บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมพันธ์ผลของการสื่อสาร ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่าปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

จากผลการทดสอบสมมติฐานที่ 4 และสมมติฐานย่อยที่ 4.1-4.5 พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีบุคลิกภาพแบบแสดงตัว และบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์ต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมพันธ์ผลของการสื่อสาร

ผลการวิจัยเป็นไปตามความคาดหมายของผู้วิจัยที่เห็นว่าบุคลิกภาพมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมพันธ์ผลของการสื่อสาร ซึ่ง

สามารถอธิบายได้จากลักษณะองค์ประกอบของบุคลิกภาพของคอस्ताและแมคเคร (Costa & McCrae, 1992 : อ้างถึงใน Howard & Howard,2004) โดยพบว่าบุคลิกภาพแบบแสดงตัว และบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบ ตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร เนื่องจากบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีลักษณะเป็นที่รัก มีความเป็นมิตร สุภาพ ชอบเข้าสังคม ร่าเริง มองโลกในแง่ดี เป็นที่น่าเชื่อถือ มีความซาบซึ้งในศิลปะและความสวยงาม พร้อมรับคำนิยามใหม่ มีทัศนคติที่เปิดกว้าง อีกทั้งผู้วิจัยมีความเห็นว่าประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร จะเกิดขึ้นได้จากการรับฟังปัญหาและพร้อมที่จะช่วยกันแก้ไขปัญหา การรับฟังความคิดเห็นจากผู้เชี่ยวชาญทุกฝ่าย

บุคลิกภาพแบบห้วนใจมีความสัมพันธ์เชิงลบกับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร เนื่องจากวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยของบุคลิกภาพแบบห้วนใจพบว่ามีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย ซึ่งลักษณะเด่นของผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบห้วนใจต่ำจะเป็นคนผ่อนคลาย สงบ สุขุม โกรธยาก จัดการกับความเครียดได้ดี ซึ่งการดำเนินงานออกแบบ ตกแต่งภายในนั้นต้องเผชิญกับปัญหาตลอดเวลาในทุกๆด้าน การควบคุมอารมณ์ และการผ่อนคลาย จะช่วยให้การตัดสินใจต่างๆรวดเร็วและถูกต้องขึ้น

จากการวิเคราะห์ผลการวิจัยพบว่าบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกไม่มีความสัมพันธ์กับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา เนื่องจากบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นเป็นคนประนีประนอมคล้อยตาม ขี้อาย ถ่อมตัว มีจิตใจอ่อนโยน พร้อมทั้งจะเปลี่ยนแปลง เก็บความคิดเห็นของตนเองไว้ ชอบอยู่เบื้องหลัง ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่าบุคคลกลุ่มนี้ไม่ได้สนใจ หรือเข้ามาข้องเกี่ยวกับการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในน้อยมาก ในส่วนของบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกที่ไม่มีความสัมพันธ์กับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร อาจเป็นเพราะต้องมีตัวแปรส่งผ่านระหว่างตัวแปร จึงจะทำให้บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ซึ่งทางผู้วิจัยจะทำการทดสอบสมมติฐานที่ 6 และ 7 ในการทดสอบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ

สมมติฐานที่ 5 บุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบห้วนใจและบุคลิกภาพแบบมี

จิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ ซึ่งนำมาตั้งสมมติฐานได้ดังนี้

สมมติฐานย่อยที่ 5.1 บุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 5.2 บุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 5.3 บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่าปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 5.4 บุคลิกภาพแบบห้วนไหวมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานย่อยที่ 5.5 บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่าปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

จากผลการทดสอบสมมติฐานที่ 5 และสมมติฐานย่อยที่ 5.1-5.5 พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีบุคลิกภาพแบบแสดงตัว และบุคลิกภาพแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์ต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร

ผลการวิจัยเป็นไปตามความคาดหมายของผู้วิจัยที่เห็นว่าบุคลิกภาพมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ ซึ่งสามารถอธิบายได้จากลักษณะองค์ประกอบของบุคลิกภาพของคอสตาและแมคเคร (Costa & McCrae, 1992 : อ้างถึงใน Howard & Howard, 2004) โดยพบว่าบุคลิกภาพแบบแสดงตัว และบุคลิกภาพแบบแบบเปิดกว้างมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ เนื่องจากบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีลักษณะเป็นที่รัก มีความเป็นมิตร สุภาพ ชอบเข้าสังคม ร่าเริง มองโลกในแง่ดี เป็นที่น่าเชื่อถือ มีความซาบซึ้งในศิลปะและความสวยงาม พร้อมรับค่านิยมใหม่ มีทัศนคติที่เปิดกว้าง อีกทั้งผู้วิจัยมีความเห็นว่าประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร จะเกิดขึ้นได้จากการรับฟังปัญหาและพร้อมที่ช่วยกันแก้ไขปัญหา การรับฟังความคิดเห็นจากผู้เชี่ยวชาญทุกฝ่าย

บุคลิกภาพแบบห้วนไหวมีความสัมพันธ์เชิงลบกับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ออกแบบตกแต่งภายในความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร เนื่องจากวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยของบุคลิกภาพแบบห้วนไหวพบว่ามีความเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย ซึ่งลักษณะเด่นของผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบห้วนไหวต่ำ จะเป็นคนผ่อนคลาย สงบ สุขุม โกรธยาก จัดการกับความเครียดได้ดี ซึ่งการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในนั้นต้องเผชิญกับปัญหาตลอดเวลาในทุกๆด้าน การควบคุมอารมณ์ และการผ่อนคลาย จะช่วยให้การตัดสินใจต่างๆรวดเร็วและถูกต้องขึ้น

จากการวิเคราะห์ผลการวิจัยพบว่าบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกไม่มีความสัมพันธ์กับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ เนื่องจากบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่นเป็นคนประนีประนอมคล้อยตาม ให้อาย ถ่อมตัว มีจิตใจอ่อนโยน พร้อมทั้งจะเปลี่ยนแปลง เก็บความคิดเห็นของตนเองไว้ ชอบอยู่เบื้องหลัง ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่าบุคคลกลุ่มนี้ไม่ได้สนใจ หรือเข้ามาข้องเกี่ยวกับการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในน้อยมาก ในส่วนของบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกที่ไม่มีความสัมพันธ์กับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความพึงพอใจ อาจเป็นเพราะต้องมีตัวแปรส่งผ่านระหว่างตัวแปร จึงจะทำให้บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์กับต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ซึ่งทางผู้วิจัยจะทำการทดสอบสมมติฐานที่ 6 ในการทดสอบส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบ และการรับรู้ความสามารถของตนเองเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ

6. การทดสอบความเป็นตัวแปรส่งผ่านของส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการออกแบบตกแต่งภายในในฐานะตัวแปรส่งผ่าน

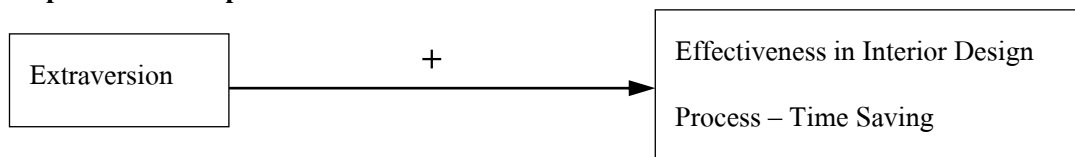
สมมติฐานที่ 6 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบและการรับรู้ความสามารถของตนเองเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแสดงตัว, บุคลิกภาพแบบเปิดกว้าง, บุคลิกภาพแบบเห็นพ้องกับผู้อื่น, บุคลิกภาพแบบห้วนไหวและบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก และประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน ซึ่งนำมาตั้งสมมติฐานได้ดังนี้

สมมติฐานย่อยที่ 6.1 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัว และประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดค่าใช้จ่าย ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่าปฏิเสธสมมติฐานที่ตั้งไว้

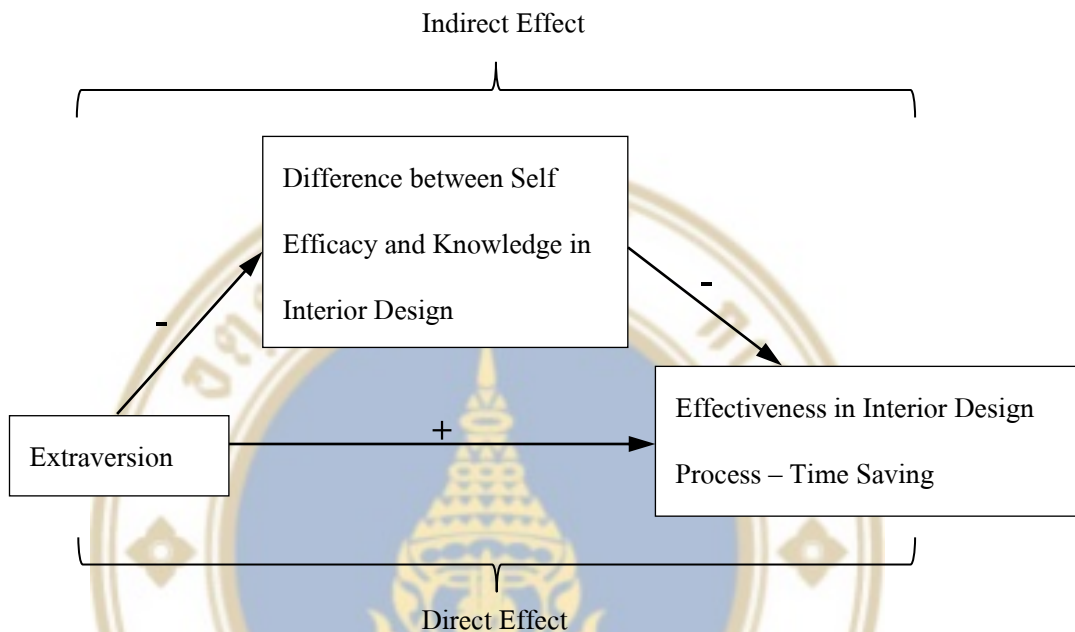
สมมติฐานย่อยที่ 6.2 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้ โดยพบว่าบุคลิกภาพแบบแสดงตัว มีความสัมพันธ์เชิงลบกับต่อส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายใน ซึ่งสามารถอธิบายได้จากลักษณะองค์ประกอบของบุคลิกภาพของคอสตาและแมคเกร (Costa & McCrae, 1992 : อ้างถึงใน Howard & Howard, 2004) เนื่องจากบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีลักษณะเด่นบางประการบุคคลที่มี ลักษณะชอบทำกิจกรรม อย่างกระฉับกระเฉง ระบายความตื่นเต้น ชอบเป็นผู้นำ จึงส่งผลให้การดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในเป็นไปอย่างรวดเร็ว บุคลิกภาพแบบแสดงตัวมีลักษณะเด่นบางประการชอบแสดงออก ชอบพูด เป็นผู้นำ มองโลกในแง่ดี เป็นที่น่าเชื่อถือ เลือกลำพูดที่ถูกต้อง ซึ่งลักษณะเหล่านี้สามารถส่งผลให้บุคคลประเมินความรู้ความสามารถด้านการตกแต่งภายในของตนเองมากกว่าความรู้ความสามารถด้านการตกแต่งภายในที่ตนเองมี และพบอีกว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในมีความสัมพันธ์เชิงลบกับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่ายิ่งบุคคลมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในที่มากขึ้นเท่าไรหมายความว่าบุคคลมีการรับรู้ความสามารถของตนเองที่คลาดเคลื่อนจากความสามารถที่ตนเองมีอยู่เท่านั้น ซึ่งส่วนต่างนี้เองจะส่งผลให้ประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลาดลดลง

จากผลการวิจัยจึงสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

Simple Relationship



Mediated Relationship



ภาพที่ 5.1 แสดงโมเดลผลการทดสอบความเป็นตัวแปรส่งผ่านของส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการออกแบบตกแต่งภายในในฐานะตัวแปรส่งผ่าน ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

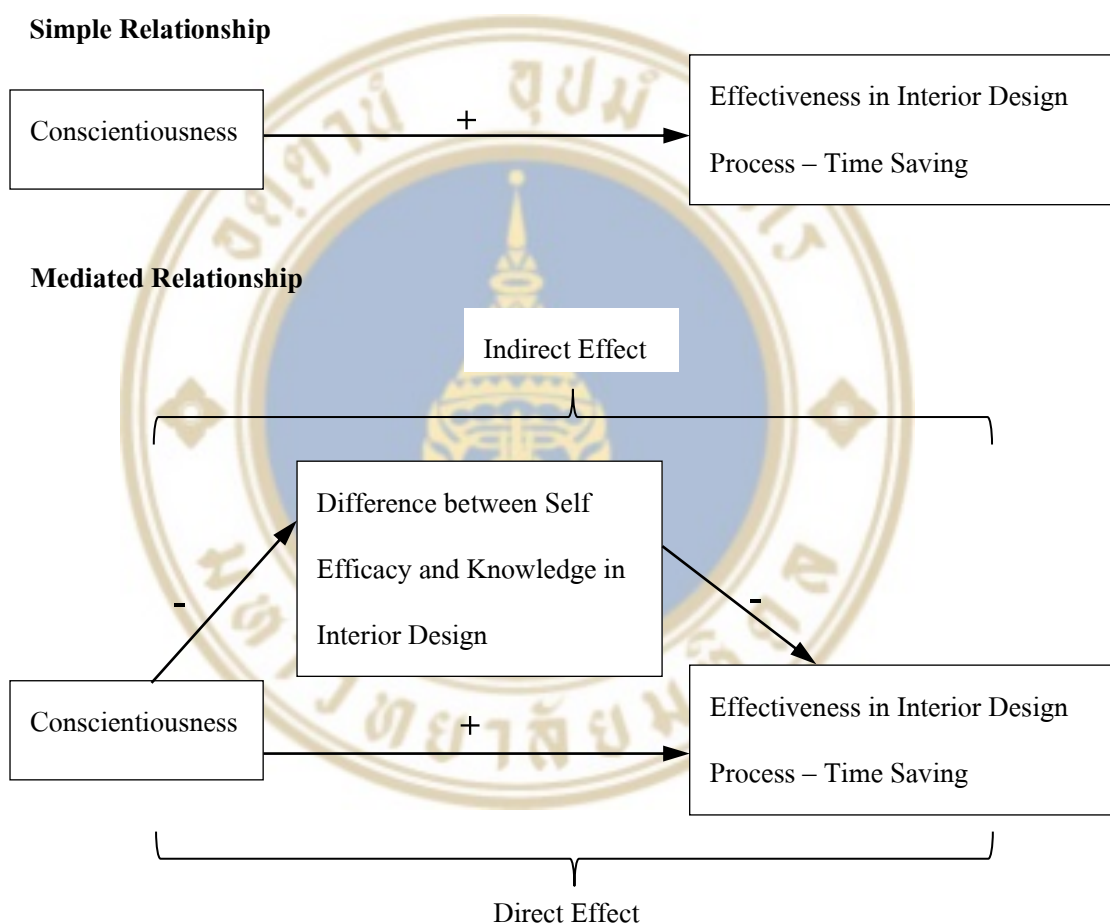
จากผลการทดสอบสมมติฐานย่อยที่ 6.18 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้ ถึงแม้จะพบว่าบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกนั้นไม่มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ตามผลการทดลองในสมมติฐานย่อยที่ 3.5 การทดสอบตัวแปรส่งผ่านในตัวแปรดังกล่าวอาจขัดแย้งกับข้อเสนอแนะของบารอนและเคนนี่ (Baron & Kenny, 1986) ถึงกระนั้นได้มีงานวิจัยหลายเรื่องเกี่ยวกับนวัตกรรมและการศึกษาเกี่ยวกับตัวแปร นั้นขัดแย้งเกี่ยวกับผลการทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปร X และ Y ซึ่งอาจมีอิทธิพลมากขึ้นหากมีตัวแปรส่งผ่านเข้า

มาเกี่ยวข้อง ดังนั้นข้อจำกัดนี้อาจได้รับการยกเว้น โดยไม่ขัดแย้งกับความสมเหตุสมผลในการวิเคราะห์ตัวแปรส่งผ่าน (Luigi De Luca and Atuahene-Gima, K., 2007.; Preacher, K.J., Hayes, A.F., 2004. ; Shrout, P. E., and Bolger, N., 2002.; Sobel, M. E.,1982.) อีกนัยหนึ่งหมายถึงมีความเป็นไปได้ในการหาัยสำคัญของผลกระทบทางอ้อม ในกรณีที่ไม่มีัยสำคัญของผลกระทบทางตรง เล ย (Luigi De Luca and Atuahene-Gima, K., 2007.; Preacher, K.J., Hayes, A.F., 2004.) ดังงานวิจัยของ จ้าว, ลินซ์ และ เซน ได้ให้ข้อเสนอแนะว่าในการทำให้ตัวแปรส่งผ่านเป็นที่ยอมรับได้นั้นจำเป็นต้องมีัยสำคัญในผลกระทบทางอ้อมจากตัวแปร X ไป M และจากตัวแปร M ไป Y (Zhao, X., Lynch, J. G., and Chen, Q., 2010) สอดคล้องกับงานวิจัยข้างต้นผู้วิจัยจึงได้ทำการทดสอบสมมติฐานที่ 6.18 และพบว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

ผลการทดสอบสมมติฐานย่อยที่ 6.18 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ได้พบว่าบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลาโดยมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านหมายความว่าบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีผลกระทบทางอ้อมในทิศทางบวกกับการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลาเมื่อมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่าน

และผลการทดสอบพบว่าบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์เชิงลบกับต่อส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายใน ซึ่งสามารถอธิบายได้จากลักษณะองค์ประกอบของบุคลิกภาพของคอสตาและแมคเคร (Costa & McCrae, 1992 : อ้างถึงใน Howard & Howard,2004) เนื่องจากบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีลักษณะ รู้สึกว่าตนเองมีความสามารถและมีประสิทธิภาพ ซึ่งลักษณะเฉพาะนี้อาจส่งผลให้บุคคลกลุ่มนี้มีโอกาสที่จะประเมินการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบตกแต่งภายในมากกว่าความรู้ความสามารถด้านการออกแบบตกแต่งภายในที่บุคคลมีอยู่ได้ง่าย และพบอีกว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในมีความสัมพันธ์เชิงลบกับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่ายังบุคคลมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบ

ตกแต่งภายในที่มากขึ้นเท่าไรหมายความว่าบุคคลมีกรรับรู้ความสามารถของตนที่คลาดเคลื่อน จากความสามารถที่ตนเองมีอยู่เท่านั้น ซึ่งส่วนต่างนี้เองจะส่งผลให้ประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลาลดลง จากผลการวิจัยจึงสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่าง ความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านใน ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่ง ภายในด้านการประหยัดเวลา



ภาพที่ 5.2 แสดงโมเดลผลการทดสอบความเป็นตัวแปรส่งผ่านของส่วนต่างระหว่างความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการออกแบบตกแต่งภายในในฐานะตัวแปรส่งผ่าน ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลา

จากผลการทดสอบสมมติฐานย่อยที่ 6.19 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลในการสื่อสาร ผลการทดสอบสมมติฐานปรากฏว่ายอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้ โดยที่ถึงแม้บุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกนั้นไม่มีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลในการสื่อสาร ตามสมมติฐานย่อยที่ 4.5 การทดสอบตัวแปรส่งผ่านในตัวแปรดังกล่าวอาจขัดแย้งกับข้อเสนอแนะของบารอนและเคนนี่ (Baron & Kenny, 1986) แต่จากการศึกษาข้อมูลงานวิจัยที่ได้กล่าวไว้ข้างต้นในการอภิปรายสมมติฐานย่อยที่ 6.18 ผู้วิจัยจึงทำการทดสอบสมมติฐานย่อยที่ 6.19

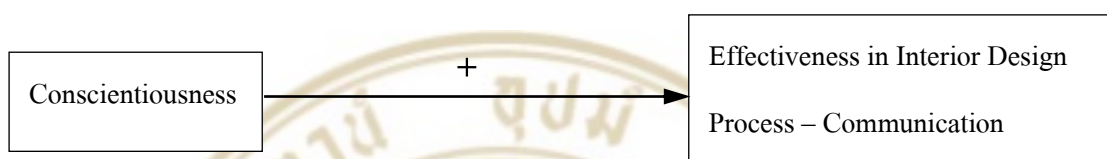
ผลการทดสอบสมมติฐานย่อยที่ 6.19 ส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพัทธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลในการสื่อสาร พบว่าบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการประเมินประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลในการสื่อสาร โดยมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่าน

และผลการทดสอบพบว่าบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีความสัมพันธ์เชิงลบกับต่อส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายใน ซึ่งสามารถอธิบายได้จากลักษณะองค์ประกอบของบุคลิกภาพของคอสตาและแมคครี (Costa & McCrae, 1992 : อ้างถึงใน Howard & Howard, 2004) เนื่องจากบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกมีลักษณะ รู้สึกว่าตนเองมีความสามารถและมีประสิทธิภาพ ซึ่งลักษณะเฉพาะนี้อาจส่งผลให้บุคคลกลุ่มนี้มีโอกาสที่จะประเมินการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบตกแต่งภายในมากกว่าความรู้ความสามารถด้านการออกแบบตกแต่งภายในที่บุคคลมีอยู่ได้ง่าย และพบอีกว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในมีความสัมพันธ์เชิงลบกับประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสารซึ่งสามารถอธิบายได้ว่ายิ่งบุคคลมีส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในที่มากขึ้นเท่าไรหมายความว่าบุคคลมีการรับรู้ความสามารถของตนที่คลาดเคลื่อนจากความสามารถที่ตนเองมีอยู่เท่านั้น ซึ่งส่วนต่างนี้เองจะส่งผลให้ประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านการประหยัดเวลาดลดลง จากผลการวิจัยจึงสรุปได้ว่าส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในเป็นตัวแปร

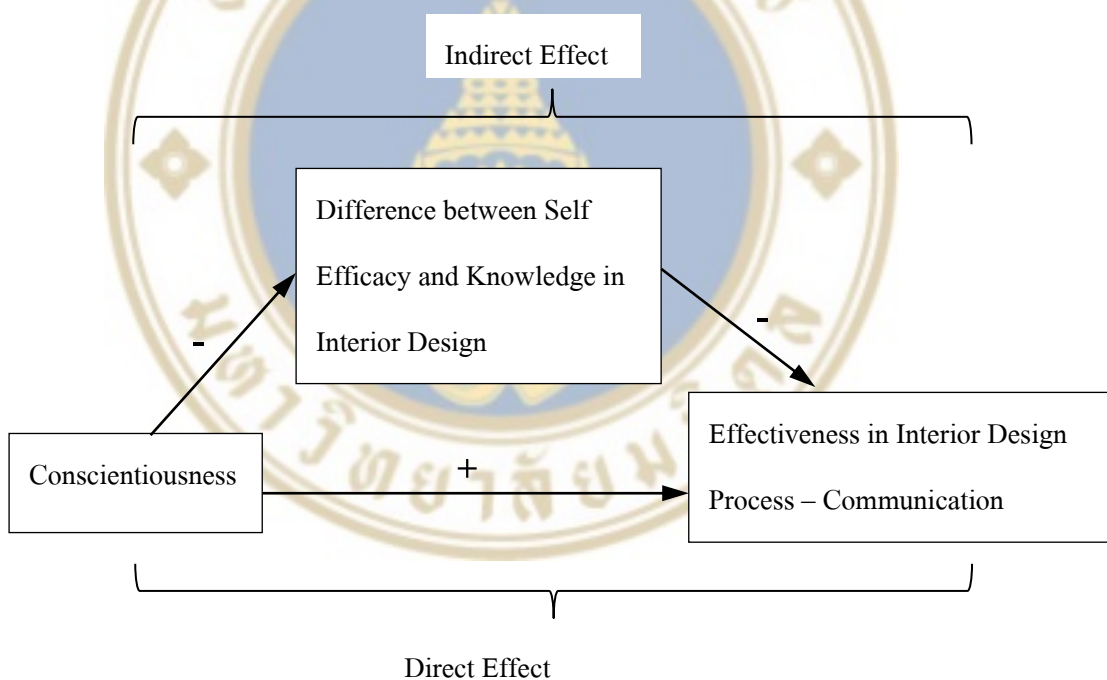
ส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการดำเนินงาน
ออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร

และส่วนต่างระหว่างความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบ
ตกแต่งภายในเป็นตัวแปรส่งผ่านในความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกและ
ประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสารอีกด้วย

Simple Relationship



Mediated Relationship



ภาพที่ 5.3 แสดงโมเดลผลการทดสอบความเป็นตัวแปรส่งผ่านของส่วนต่างระหว่างความรู้ความ
เข้าใจและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการออกแบบตกแต่งภายในใน
ฐานะตัวแปรส่งผ่าน ระหว่างบุคลิกภาพแบบแสดงตัวและประสิทธิภาพในการ
ดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในด้านความสัมฤทธิ์ผลของการสื่อสาร

นอกจากลักษณะด้านประชากรศาสตร์ที่มีอยู่ในแต่ละบุคคลนั้น บุคลิกภาพหัว อกค์ประกอบ ส่วนต่างระหว่างการรับรู้ความสามารถและความรู้ความสามารถด้านการออกแบบ ตกแต่งภายในต่างส่งผลต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในที่ต่างกัน ซึ่งหาก ผู้ประกอบการ เจ้าของบ้านหรือเจ้าของโครงการสามารถเลือกบุคคลเพื่อรับหน้าที่การบริหาร โครงการได้ถูกต้อง ย่อมที่จะส่งผลให้เกิดประสิทธิภาพ การดำเนินการออกแบบภายในให้ดียิ่งขึ้น และยังสามารถสร้างชื่อเสียงให้กับผู้ประกอบการธุรกิจออกแบบตกแต่งภายในซึ่งสามารถที่จะพัฒนาศักยภาพ เพื่อรองรับกับตลาดออกแบบตกแต่งภายในที่มีมูลค่าสูงถึง 3,000ล้านบาทและมีแนวโน้มจะขยายตัว เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จึงถือเป็นข้อได้เปรียบอย่างยิ่งสำหรับผู้ที่สามารถบริหารงานออกแบบตกแต่งภายใน ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ซึ่งจากผลการวิจัยสามารถสรุปว่า บุคคลที่มีส่วนต่างระหว่างการรับรู้ความสามารถ และความรู้ความสามารถด้านการออกแบบตกแต่งภายในน้อยย่อมส่งผลให้ประสิทธิภาพการ ดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในสูงขึ้น และในการเลือกผู้บริหารงานออกแบบตกแต่งภายในนั้น บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบแสดงตน จะส่งผลให้การดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในมี ประสิทธิภาพในด้านการประหยัดเวลา ส่วนบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึกจะส่งผลให้การ ดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายในมีประสิทธิภาพในด้านการประหยัดเวลาและด้านความสัมฤทธิ์ใน การสื่อสาร

3. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างนี้เป็นการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างในเขตกรุงเทพมหานคร เท่านั้น ในการศึกษารoundต่อไปน่าจะทำการศึกษากับกลุ่มตัวอย่างที่น่าสนใจกลุ่มอื่นๆหรือขยาย ขอบเขตการศึกษาให้กว้างขึ้น ซึ่งจากข้อมูลข้างต้นพบว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เริ่มมีการขยายตัวออก ทั่วประเทศกรุงเทพมหานครไปจนถึงปริมณฑล ดังนั้นจึงควรขยายขอบเขตการศึกษาไปยังกลุ่ม ตัวอย่างในบริเวณดังกล่าวเนื่องจากกลุ่มตัวอย่างในบริเวณนั้นมีแนวโน้มที่จะเป็นกลุ่มเป้าหมายที่ สำคัญ

2. ควรมีการศึกษาเพิ่มเติมโดยใช้วิธีศึกษาในรูปแบบอื่น ๆ ร่วมกับการตอบ แบบสอบถาม เช่น การสัมภาษณ์ การสังเกต เป็นต้น เพื่อให้ผู้วิจัยได้รับข้อมูลที่ถูกต้องครอบคลุม เนื้อหาที่ต้องการศึกษามากที่สุด

3. ควรมีการศึกษาเพิ่มเติมโดยการเจาะลึกไปยังกลุ่มตัวอย่างที่เน้นเฉพาะลึกลงไปอีก เช่นศึกษาผู้ที่เคยประสบการณ่ว่าจ้างหรือรับคำปรึกษาจากมัณฑนากรหรือสถาปนิก เพื่อให้ได้ข้อมูล

เฉพาะทางซึ่งผลการวิจัยอาจมีการเปลี่ยนแปลงจากงานวิจัยฉบับนี้ซึ่งอาจสามารถนำไปใช้เพื่อต่อ
ยอดงานวิจัยหรือใช้ประโยชน์ในด้านการออกแบบตกแต่งภายในได้ต่อไปอย่างมีประสิทธิภาพ
สูงสุด



บรรณานุกรม

- กชกร เอ็นดูรายณ์. (2547). ปัจจัยที่มีผลต่อประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงานบริษัทโทรคมนาคม จำกัด. การค้นคว้าอิสระปริญญารัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต (การบริหารทั่วไป) วิทยาลัยการบริหารรัฐกิจ มหาวิทยาลัยบูรพา.
- ประกาศกระทรวงค่าระดับความสว่างตามลักษณะงาน ประกาศกระทรวงมหาดไทย (2558). เข้าถึง 12 ตุลาคม 2558, จาก <http://www.bsa.or.th>
- ประไพพรรณ ศรีปาน. (2555). ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบกับประสิทธิผลในการทำงานของพนักงานธนาคารทีสโก้ จำกัด (มหาชน) ส่วนงานควบคุมและบริการสอนเช็กรายย่อย. สารนิพนธ์ บธ.ม. (การจัดการ). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- ผู้จัดการออนไลน์. (2556). จาร์เต็ม ลุยงานออกแบบอาเซียนรองรับเปิด AEC. เข้าถึง 12 ตุลาคม 2558, จากที่มา : <http://www.manager.co.th>
- พริษา เชาวลิตวงศ์. (2554). ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ การรับรู้ความสามารถของตนเองและพฤติกรรมความปลอดภัยในการทำงาน : กรณีศึกษาพนักงานฝ่ายช่างสายการบินแห่งหนึ่ง. งานวิจัยส่วนบุคคลปริญญา มหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- รูปแบบการออกแบบตกแต่งภายในแบบคลาสสิก (2558). เข้าถึง 12 ตุลาคม 2558, จากที่มา : <http://www.onlinedesignteacher.com>
- รังสิมันต์ สังขวรรณ. (2556). การออกแบบพื้นที่อยู่อาศัยสำหรับทาวน์เฮาส์ระดับราคาปานกลาง: กรณีศึกษา โครงการพุดชาวิลด์ 56 บริษัทพุดชา เรียดเอสเตท จำกัด(มหาชน). วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์.
- รัตนกร กิจจันทร์. (2550). ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ การรับรู้ความสามารถของตนเอง และความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรค : กรณีศึกษาพนักงานบริษัทรถยนต์แห่งหนึ่งในเขตกรุงเทพมหานคร. งานวิจัยส่วนบุคคลปริญญา มหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะศิลปศาสตร์, สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ.

บรรณานุกรม(ต่อ)

- รัตนาวดี นนทบุรีภูมิภาค. (2547). ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ภาวะผู้นำกับผล การปฏิบัติงานของพนักงานระดับต้น : กรณีศึกษา บริษัท หนังสือพิมพ์เอกชนแห่ง หนึ่ง. งานวิจัยส่วนบุคคลปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, คณะ สังคมศาสตร์.
- วัลภา สบายยิ่ง. (2542). ปัจจัยด้านการตั้งเป้าหมาย การรับรู้ความสามารถของตนเอง และบุคลิกภาพ ที่ส่งผลต่อการปฏิบัติงานของผู้จำหน่ายตรง. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, สถาบันวิจัยประชากรศาสตร์, สาขาวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ ประยุกต์.
- ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์. (2558). ข้อมูลที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกทม.-ปริมณฑล. เข้าถึง 2 กันยายน 2558, จาก <http://www.reic.or.th/>
- ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์. (2558). ดัชนีความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยใน ภาวะปัจจุบันประจำไตรมาส 2 ปี พ.ศ. 2558. เข้าถึง 2 กันยายน 2558, จาก <http://www.reic.or.th/>
- ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์. (2558). ดัชนีคาดหวังของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยในอีก 6 เดือนข้างหน้า ประจำไตรมาส 2 ปี พ.ศ. 2558. เข้าถึง 2 กันยายน 2558, จาก <http://www.reic.or.th/>
- ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์. (2558). ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ แยกประเภท มกราคม – ธันวาคม ปี 2557. เข้าถึง 2 กันยายน 2558, จาก <http://www.reic.or.th/>
- สาคร คันธโชติ (2528). ข้อต่อไม้สำหรับโครงสร้างเครื่องเรือน. โอเดียนสโตร์.
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2551). ผลสถิติประชากรจากทะเบียน [Computer file]. Available: <http://service.nso.go.th/nso/web/statseries/statseries01.html> [2 กันยายน 2558]
- อภิวิชญ์ พูลสง. (2551). การศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อระยะเวลา ค่าใช้จ่ายและคุณภาพของงาน ก่อสร้างในอาคารสูง. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี.
- อู่แก้ว สาณะเสน. (2558). วงจรสี. เข้าถึง 2 กันยายน 2558, จาก <https://riendee.wordpress.com>

บรรณานุกรม(ต่อ)

- เอกกวี ภูมิฤทธิกุล. (2550). การสำรวจประเด็นปัญหาในการบริหารโครงการ:กรณีศึกษาการบริหารโครงการก่อสร้าง. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, คณะวิศวกรรมศาสตร์, สาขาวิศวกรรมอุตสาหกรรม.
- Acoustic gypsum board. (n.d.). Retrieved October 12, 2015, from <http://www.british-gypsum.com>
- Abdalla M. Odeh & Hussien T. Battaineh. Causes of construction delay : traditional contracts. *International Journal of Project management* 20 (2002) : 67-73.
- Allport, Gordon W. (1961). Pattern and Growth in personality. New York: Holt, Rinehart and Winner.
- Bagozzi, R. P., Yi, Y. and Phillips, L.W. (1991). Assessing Construct Validity in Organizational Research, 36, pp.421-458.
- Bagozzi, R. P. & Yi, Y. (1988). On the Evaluation of Structural Equation Models, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 16 (Spring),74-94
- Bagozzi, R. P. & Yi, Y. (2012). Specification, Evaluation, and Interpretation of Structural Equation Models. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40(1): 8-34.
- Bandura, A. (1977). Social Learning Theory. New Jersey: Prentice-Hall.
- Bandura, A. (1986). Social Foundations of Thought and Action : A Social Cognitive Theory. New Jersey : Prentice-Hall.
- Bandura, A. (1997). Self-Efficacy: The Exercise Control. New York: W.H. Freeman and Company.
- Bandura, A. (1999). Social cognitive theory of personality. In L.A. Pervin & O.P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (2nd ED., pp.154-196).New York: Guilford Press.
- Baron, T., & Kenny, D. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research : Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1173-1182.

บรรณานุกรม(ต่อ)

- Berry, L.M. (1988). *Psychology at work : an introduction to industrial and organizational psychology*. 2nd Edition. Boston : McGraw-Hill.
- Costa, P.T. Jr & McCrae, R.R. (1992). *Revised NEO Personality Inventory and NEO Five Factor Inventory:Professional Manual*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources, Inc.
- Costa, P.T., and R.R. McCrae (2004). A Contemplated Revision of the NEO Five-Factor Inventory. *Personality and Individual Differences*, 36, 587-596.
- Fornell, C., Larcker, D.F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research* 18, 39-50.
- Furnham, A. (1992). *Personality at Work: The Role of Individual Differences in the Workplace*. New York: Routledge
- Hilgard, E.R. (1962). *Introduction to psychology* (3rd ed.). New York: Harcourt.
- Howard, P.J., and Howard, J.M. (2004). *The Big Five Quickstart : An Introduction to the Five-Factor Model of Personality for Human Resource Professionals (Revised)*, Charlotte, North Carolina : Centacs.
- Interior Design Styles*. (n.d.). Retrieved October 12, 2015, from http://www.onlinedesignteacher.com/interior_design/interior_design_styles.html#.V1dOGnYrKUK
- Joannes P.V. (2010). *Cove Lighting*. Retrieved October 12, 2015, from <http://laymansdesign.blogspot.com/2010/02/cove-lighting.html>
- Joseph, Julius and Martin. (1992). *Time-Saver Standards for Interior Design and Space Planning*, New York : McGraw-Hill.p.51
- Judge, Jackson, Shaw, Scott, and Rich. (2007). Self-Efficacy and Work-Related Performance: The Integral Role of Individual Differences. *Journal of Applied Psychology*, 92(1), 107-127

บรรณานุกรม(ต่อ)

- Laurie, B.B. (1998). *The Impact of Big Five Personality Characteristics on Group Cohesion and Creative Task Performance*, Blacksburg, Virginia
- Luigi De Luca and Atuahene-Gima, K. 2007, “Market Knowledge Dimensions and Cross-functional Collaboration: Examining the Different Routes to Product Innovation Performance”, *Journal of Marketing* , 71(January), 95-112
- Nunnally, J. C., & Bernstein, I.H. (1994), *Psychometric theory* (3rd ed.). New York : McGraw-Hill.
- Plowman, Grosvenor E & Peterson, E. (1989). *Business Organization and Management*. Illinois: Irwin.
- Preacher, K.J., Hayes, A.F. (2004). SPSS and SAS procedures for estimating indirect effects in simple mediation models. *Behavior Research Methods, Instruments, & Computers* 2004, 36 (4), 717-731
- Shrout, P. E., and Bolger, N. (2002). Mediation in Experimental and Nonexperimental Studies: New Procedures and Recommendations. *Psychological Methods* 2002, 7(4), 422–445.
- Sobel, M. E. (1982). Asymptotic intervals for indirect effects in structural equations models. In S. Leinhardt (Ed.), *Sociological methodology* 1982 (pp.290-312). San Francisco: Jossey-Bass.
- Tidor, T. R. (1997). *The Effects of self-efficacy, work locus of control and job involvement on perceived work stressors strains*. Virginia Commonwealth University.
- Yamane, T. (1973). *Statistics: An Introductory Analysis*. 3rd ed. New York: Harper and Row Publication.
- Zhao, X., Lynch, J. G., and Chen, Q. (2010). Reconsidering Baron and Kenny: Myths and truths about mediation analysis. *Journal of Consumer Research*, 37(2), 191-206.



ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ-สกุล	นายศุกล เทพรักษาใจ
วัน เดือน ปีเกิด	วันพฤหัสบดีที่ 22 สิงหาคม พ.ศ.2528
สถานที่เกิด	กรุงเทพมหานคร
วุฒิการศึกษา	สถาปัตยกรรมภายใน คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหาร ลาดกระบัง ปีการศึกษา 2546 การจัดการมหาบัณฑิต สาขาการตลาด วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ปีการศึกษา 2558
ที่อยู่ปัจจุบัน	17 ซอยลาดปลาเค้า 48 แขวงจรเข้บัว เขตลาดพร้าว จังหวัด กรุงเทพมหานคร 10230 โทรศัพท์ 081 996 8445 Email : sukolt@gmail.com
ตำแหน่งหน้าที่ปัจจุบันและสถานที่ทำงาน	Marketing Strategy Specialist บริษัท ทีพีไอฟู๊ดส์ จำกัด (มหาชน) 118 ถนนพระราม 6 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท จังหวัด กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 02 273 6200 Email : info@tipco.net



แบบสอบถาม



การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบต่อส่วนต่างระหว่าง
ความรู้ความสามารถและการรับรู้ความสามารถในการออกแบบตกแต่งภายในและการประเมิน
ประสิทธิภาพในการดำเนินงานออกแบบตกแต่งภายใน

คำอธิบาย : แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง
(Independent Study) ของนักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรการจัดการการตลาด วิทยาลัยการจัดการ
มหาวิทยาลัยมหิดล โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบต่อการรับรู้
ความสามารถของตนและประสิทธิภาพในการทำงานออกแบบ
แบบสอบถามแบ่งเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ

ส่วนที่ 3 การทดสอบความรู้ความเข้าใจด้านการออกแบบและการรับรู้ความสามารถ
ของตนเอง

ส่วนที่ 4 การวัดประสิทธิภาพในการทำงานออกแบบจากประสบการณ์ที่ผ่านมา

ผู้วิจัยขอขอบคุณเป็นอย่างสูง ที่ได้กรุณาให้ความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถาม
ในครั้งนี้ นักศึกษาหลักสูตรการจัดการการตลาด วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดใส่เครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างหรือเติมข้อความลงในช่องว่าง
หน้าข้อความที่ ตรงกับท่านมากที่สุด เพียงข้อเดียว

1. เพศ

- (1) ชาย (2) หญิง

2. อายุ

- (1) ต่ำกว่า 20 ปี (2) 20-29 ปี
(3) 30-39 ปี (4) มากกว่า 40 ปี

3. สถานภาพ

- (1) โสด (2) สมรส
(3) หย่าร้าง/แยกกันอยู่ (4) หม้าย

4. ระดับการศึกษาสูงสุด

- (1) ต่ำกว่าปริญญาตรี (2) ปริญญาตรี
(3) ปริญญาโท (4) สูงกว่าปริญญาโท

5. อาชีพ

- (1) ธุรกิจส่วนตัว (2) ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ
(3) พนักงานบริษัทเอกชน
(4) อื่นๆ (โปรดระบุ)

6. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

- (1) ต่ำกว่า 20,000 บาท (2) 20,001-40,000 บาท
(3) 40,001-60,000 บาท (4) 60,001-80,000 บาท
(5) 80,001-100,000 บาท (6) 100,001-150,000 บาท
(7) 150,001-200,000 บาท (8) 200,001-250,000 บาท
(9) 250,001-300,000 บาท (10) 300,001-500,000 บาท
(11) 500,001-700,000 บาท (12) 700,001-1,000,000 บาท
(13) สูงกว่า 1,000,001 บาท

7. ท่านเคยจ้างสถาปนิกหรือมัณฑนากรเพื่อออกแบบภายในหรือไม่

- (1) เคย (2) ไม่เคย

ส่วนที่ 2 ความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถของตนเองเกี่ยวกับการออกแบบภายใน

คำชี้แจง โปรดใส่เครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างหรือเติมข้อความลงในช่องว่าง
ข้อความที่ ตรงกับความรู้ความสามารถด้านการออกแบบตกแต่งภายในของท่านมากที่สุด เพียงข้อ
เดียว

ข้อ ที่	ทักษะ	น้อย ที่สุด (1)	น้อย (2)	ปาน กลาง (3)	มาก (4)	มาก ที่สุด (5)
1	ท่านสามารถเลือกสีผ้า เช่น ผ้าม่าน ผ้าปูโต๊ะ ได้ เหมาะสมกับเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์อื่นๆภายใน อาคาร					
2	ท่านสามารถเลือกสีภายในอาคารให้สอดคล้อง และเหมาะสมกับการใช้งาน					
3	ท่านมีรสนิยมในการเลือกใช้สีที่ดี					
4	ท่านมีแบบผังบ้านในใจและคิดว่ามันเหมาะสม กับท่านที่สุด					
5	ท่านสามารถจัดวางตำแหน่งเฟอร์นิเจอร์หรือ สุขภัณฑ์ได้เหมาะสมกับการใช้งาน					
6	ท่านสามารถวางตำแหน่งห้องและกำหนด ตำแหน่งประตู-หน้าต่างได้เหมาะสมกับการใช้ งานและสภาพแวดล้อม					
7	ท่านสามารถเลือกเฟอร์นิเจอร์ด้วยตัวเองได้ เหมาะสมกับการใช้งานได้ดี					
8	ท่านสามารถสร้างเฟอร์นิเจอร์ (DIY) ได้เอง					
9	ท่านมีรสนิยมในการเลือกใช้เฟอร์นิเจอร์ที่ดี					
10	ท่านมีความรู้เกี่ยวกับวัสดุต่างๆ เช่น ไม้ หิน กระเบื้อง					

11	ท่านสามารถเลือกวัสดุต่างๆ ได้เหมาะสมกับการใช้งาน					
12	ท่านสามารถเลือกวัสดุเพื่องานตกแต่งภายใน เช่น วัสดุปูพื้น วัสดุติดผนังหรือเพดานได้ด้วยตัวเอง					
13	ท่านสามารถจัดวางดวงไฟหรือตำแหน่งไฟเพื่อควมมีประสิทธิภาพการใช้แสงสว่างในงานตกแต่งภายในได้ด้วยตัวเอง					
14	ท่านสามารถออกแบบการใช้แสงสว่างเพื่อความสวยงามได้ดี					
15	ท่านสามารถจัดวางตำแหน่งเฟอร์นิเจอร์และทิศทางได้สอดคล้องกับแสงสว่างภายในตัวอาคารได้ดี					
16	ท่านมีความรู้ในเรื่องสไตล์การออกแบบตกแต่งภายในเป็นอย่างดี					
17	ท่านรู้จักสไตล์ต่างๆ ในการออกแบบตกแต่งภายในมากมายหลายสไตล์					
18	ท่านสามารถเลือกสไตล์ในการออกแบบได้เหมาะสมกับประเภทของอาคารได้ดี					

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ

คำชี้แจง โปรดใส่เครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างหรือเติมข้อความลงในช่องว่าง
หน้าข้อความที่ ตรงกับนิสัยหรือพฤติกรรมของท่านมากที่สุด เพียงข้อเดียว

ข้อ ที่	นิสัยและพฤติกรรม	น้อย ที่สุด (1)	น้อย (2)	ปาน กลาง (3)	มาก (4)	มาก ที่สุด (5)
1	ชอบไปงานสังสรรค์					
2	เป็นผู้เริ่มบทสนทนา					
3	ชอบเป็นผู้นำ					
4	ชอบมีเพื่อนใหม่ๆ					
5	ให้เกียรติผู้อื่น					
6	สนใจในผู้อื่น					
7	คิดถึงผู้อื่นก่อน					
8	เห็นอกเห็นใจในความรู้สึกของผู้อื่น					
9	เตรียมพร้อมตลอดเวลา					
10	ใส่ใจในรายละเอียด					
11	ปฏิบัติงานตามแผนงาน					
12	ทำทุกอย่างจนสำเร็จ					
13	กังวลกับทุกอย่าง					
14	ไม่ค่อยมีสมาธิเพราะถูกรบกวนง่าย					
15	อารมณ์ไม่คงที่					
16	เป็นคนขี้ราคาญ					
17	เป็นคนเข้าใจอะไรง่าย					
18	มีไอเดียความคิดใหม่ๆตลอด					
19	มีความคิดจินตนาการที่ชัดเจน					
20	สามารถรับข้อมูลหลายๆอย่างได้					

ส่วนที่ 4 การทดสอบความรู้ความเข้าใจและการรับรู้ความสามารถด้านการออกแบบตกแต่งภายในของตนเอง

คำชี้แจง โปรดใส่เครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างหรือเติมข้อความลงในช่องว่างหน้าข้อความที่ ตรงกับท่านมากที่สุด เพียงข้อเดียว

1. สีใดที่ให้ความรู้สึกผ่อนคลายเหมาะสำหรับห้องนอนที่สุด

- (1) แดง (2) เขียว
(3) เหลือง (4) ฟ้า

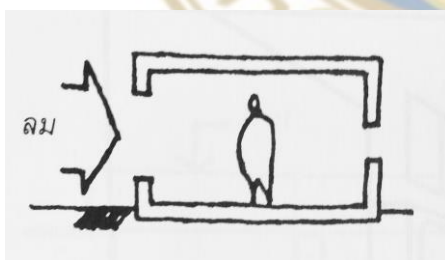
2. ฝ้ารองงานสีใดจะทำให้งานสีฟ้าดูสว่างขึ้น

- (1) ดำ (2) ส้ม
(3) ขาว (4) ฟ้าอ่อน

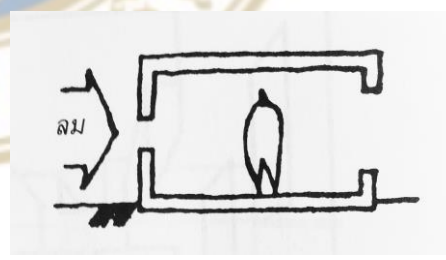
3. สีใดที่กระตุ้นให้ความรู้สึกอยากอาหารสำหรับห้องทานข้าวที่สุด

- (1) แดง (2) น้ำเงิน
(3) เขียว (4) ดำ

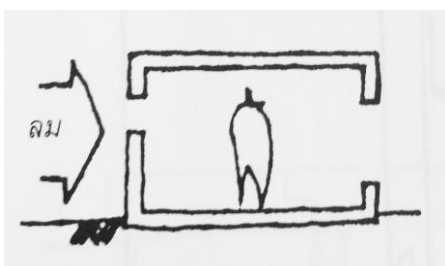
4. ห้องใดลมแรงสุด



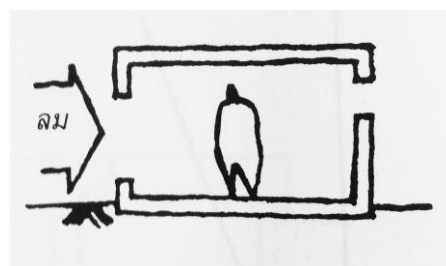
(1)



(2)

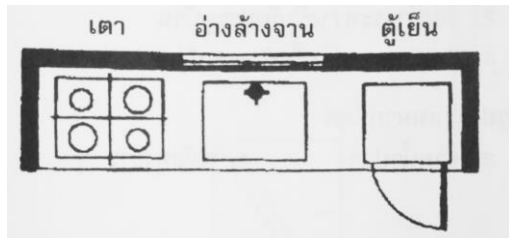


(3)

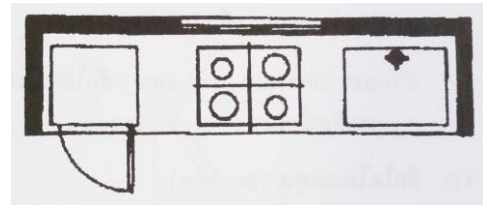


(4)

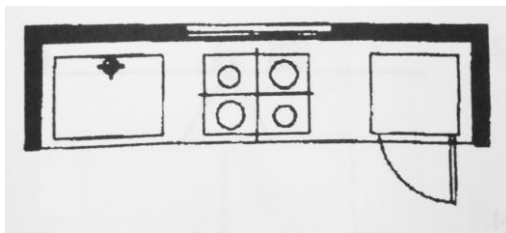
5. ผังพื้น (Plan) ห้องครัวในข้อใดเหมาะสมที่สุด



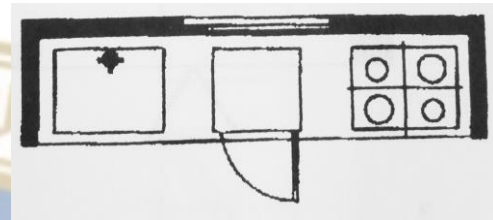
(1)



(2)

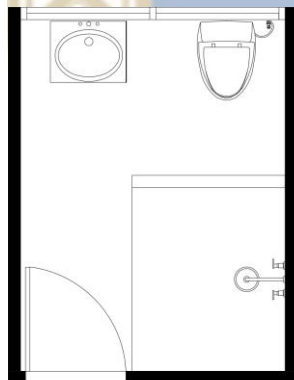


(3)

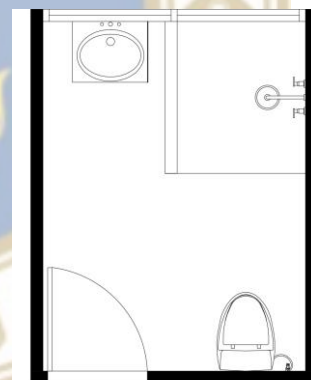


(4)

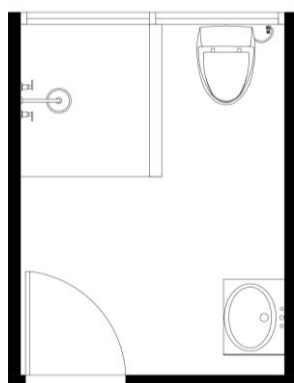
6. ภาพใดต่อไปนี้มีการจัดวางตำแหน่งสุขภัณฑ์ที่เหมาะสมที่สุด



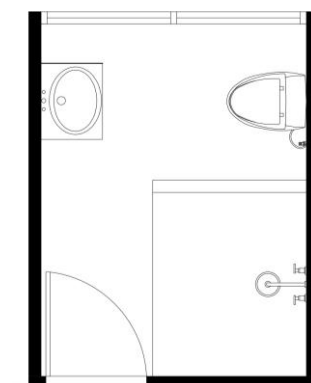
(1)



(2)



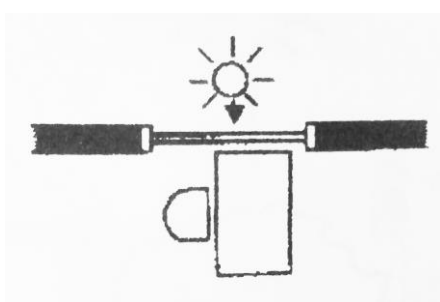
(3)



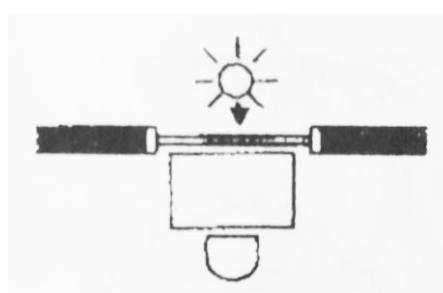
(4)

7. แก้วทำงานที่เหมาะสมที่สุดในการทำงานควรมีระดับที่นํ้าอยู่สูงเท่าใดจากพื้น
- (1) 30 เซนติเมตร (2) 45 เซนติเมตร
(3) 35 เซนติเมตร (4) 55 เซนติเมตร
8. ตู้เสื้อผ้าแบบมาตรฐานควรมีความลึกเท่าใด
- (1) 50 เซนติเมตร (2) 70 เซนติเมตร
(3) 60 เซนติเมตร (4) 75 เซนติเมตร
9. โถะทานข้าวของผู้ใหญ่ควรมีความสูงเท่าใด
- (1) 65 เซนติเมตร (2) 85 เซนติเมตร
(3) 75 เซนติเมตร (4) 95 เซนติเมตร
10. วัสดุใดไม่เหมาะสมในการนำมาใช้เป็นที่อปเคาน์เตอร์ในห้องครัว
- (1) หินอ่อน (2) สแตนเลส
(3) กระเบื้องเซรามิก (4) หินแกรนิต
11. ระเบียงภายนอกบ้านควรรีใช้วัสดุปูพื้นชนิดใดมากที่สุด
- (1) หินอ่อน (2) หินขัด
(3) หินกาบ (4) อิฐมอญ
12. วัสดุใดใช้เยื่อไม้จริงเป็นส่วนประกอบ
- (1) วีเนียร์ลายไม้ (2) ลามิเนตลายไม้
(3) กระเบื้องลายไม้ (4) ไวนิลลายไม้

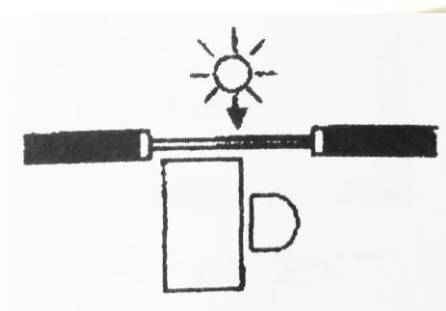
13. การตั้งโต๊ะทำงานในข้อใดมีความเหมาะสมที่สุด



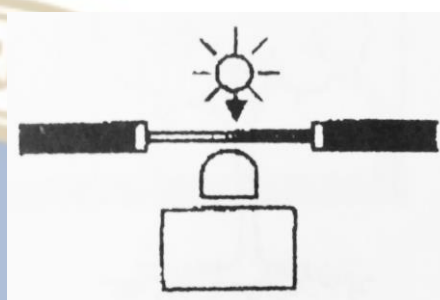
(1)



(2)

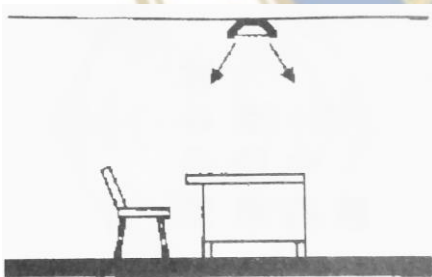


(3)



(4)

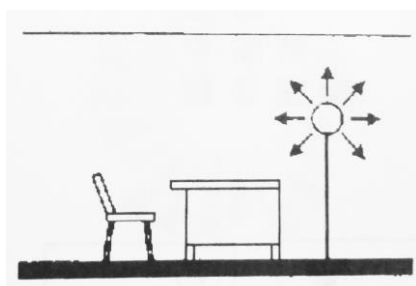
14 การจัดวางคอมพิวเตอร์ในข้อใดเหมาะสมกับการอ่านหนังสือมากที่สุด



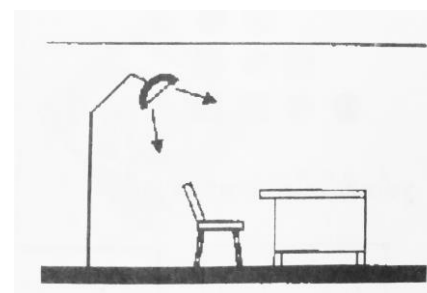
(1)



(2)

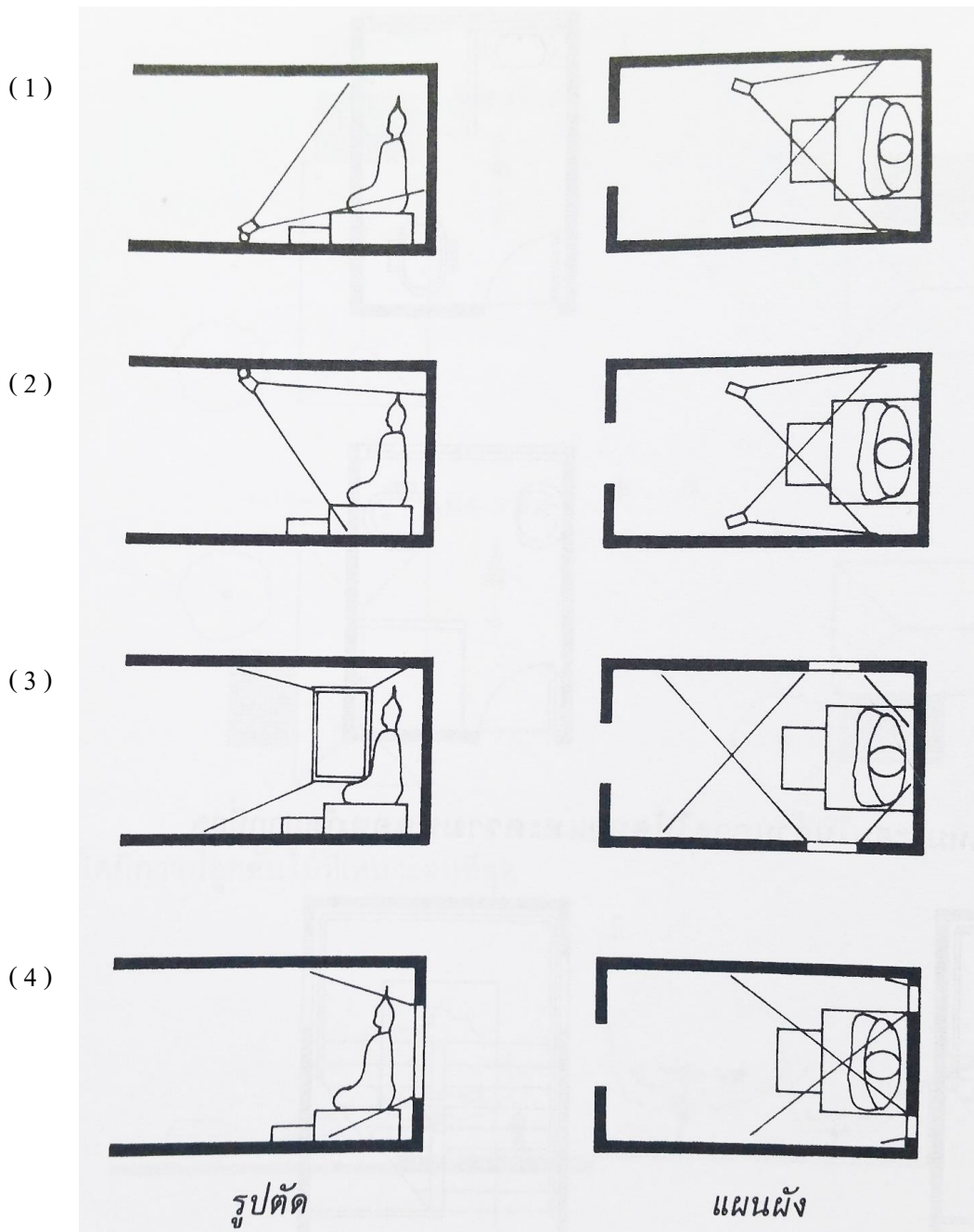


(3)



(4)

15. การให้แสงข้อใดให้ความประทับใจมากที่สุด



16. ภาพต่อไปนี้มีการตกแต่งด้วยสไตล์การออกแบบแบบใด



(1) MODERN

(2) MINIMAL

(3) URBAN

(4) COUNTRY

17. ภาพต่อไปนี้มีการตกแต่งด้วยสไตล์การออกแบบแบบใด



(1) CLASSIC

(2) MODERN

(3) URBAN

(4) COUNTRY

18. ภาพต่อไปนี้มีการตกแต่งด้วยสไตล์การออกแบบแบบใด



(1) MODERN

(2) THAI

(3) JAPANESE

(4) CHINESE

19. ภาพต่อไปนี้มีการตกแต่งด้วยสไตล์การออกแบบแบบใด



(1) CLASSIC

(2) MODERN

(3) URBAN

(4) COUNTRY

20. ภาพต่อไปนี้มีการตกแต่งด้วยสไตล์การออกแบบแบบใด

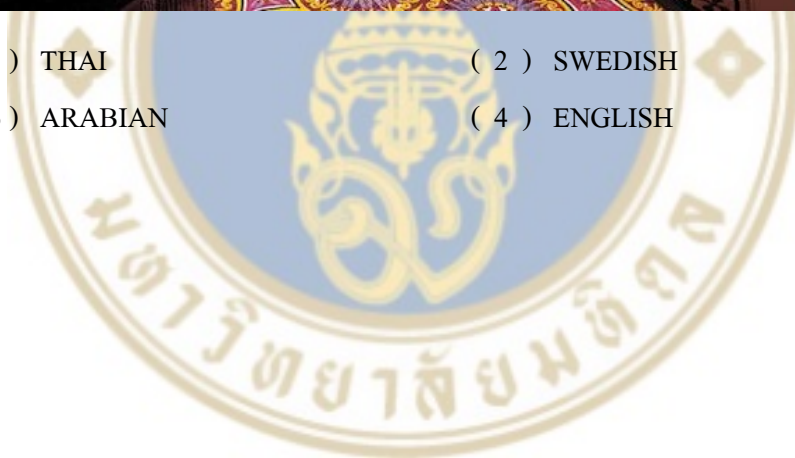


(1) THAI

(2) SWEDISH

(3) ARABIAN

(4) ENGLISH



ส่วนที่ 4 ระดับการประเมินประสิทธิภาพของการทำงานนอกแบบ

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างที่ท่านคิดว่าตรงหรือใกล้เคียงกับ
ประสบการณ์โดยรวมที่ผ่านมาในการจ้างมัณฑนากร/สถาปนิกเพื่อทำงานออกแบบตกแต่งภายใน

ขั้นตอนในการออกแบบภายใน	ระดับความคิดเห็น				
	ไม่เห็น ด้วย อย่างยิ่ง (1)	ไม่เห็น ด้วย (2)	ไม่มี ความ ความคิด เห็น (3)	เห็นด้วย (4)	เห็นด้วย อย่างยิ่ง (5)
1. ขั้นตอนต่างๆในการดำเนินงาน ออกแบบดำเนิน ไปอย่างรวดเร็ว					
2. ท่านใช้เวลาไม่น้อยมากกับขั้นตอน ต่างๆในการออกแบบภายใน					
3. การจ้างมัณฑนากร/สถาปนิกช่วย ท่านประหยัดเวลาในการดำเนินการ ต่างๆ เช่น การเดินทางเพื่อติดต่อ ประสานงาน การเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์ วัสดุอุปกรณ์ตกแต่ง เป็นต้น					
4. การจ้างมัณฑนากร/สถาปนิกช่วย ท่านประหยัดค่าใช้จ่ายในการ ดำเนินการต่างๆเช่น การเดินทางเพื่อ ติดต่อประสานงาน การเลือกซื้อ เฟอร์นิเจอร์,สุขภัณฑ์ หรือ วัสดุ อุปกรณ์ตกแต่ง เป็นต้น					

5.งบประมาณในการดำเนินงาน ประหยัดกว่าที่ท่านคิดไว้					
6.การจ้างมัณฑนากร/สถาปนิกช่วยลด ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากความผิดพลาด ความ บกพร่องต่างๆได้					
7. งานออกแบบที่ออกมาเป็นไปตามที่ ท่านคิดไว้เนื่องจากท่านสามารถ สื่อสารความต้องการให้มัณฑนากร/ สถาปนิกเข้าใจได้อย่างดี					
8.การสื่อสารระหว่างตัวท่านและ มัณฑนากรมีประสิทธิภาพ โดยที่ไม่มี ข้อผิดพลาดเลย					
9.การจ้างมัณฑนากร/สถาปนิกช่วยให้ การสื่อสารระหว่างท่านและผู้เกี่ยวข้อง ต่างๆเช่น ช่างก่อสร้าง คนขาย เฟอร์นิเจอร์หรือวัสดุตกแต่ง มี ประสิทธิภาพมากขึ้น					
10. ในการออกแบบตกแต่งภายในครั้ง ต่อไปท่านจะจ้างมัณฑนากร/สถาปนิก					
11. ท่านโชว์รูปinteriorบ้านของตัวเอง ให้เพื่อนดูด้วยความภาคภูมิใจ					
12.งานออกแบบภายในที่ออกแบบโดย มัณฑนากรช่วยให้ท่านใช้ชีวิตได้อย่าง ง่ายคายและรวดเร็วขึ้น					

13. ท่านคิดว่าการออกแบบตกแต่งภายในทุกครั้งควรวางหรือปรึกษามัณฑนากร/สถาปนิก					
14. ท่านคิดจะแนะนำมัณฑนากรที่ท่านเคยว่าจ้างให้คนรู้จักหรือเพื่อนใช้บริการต่อ					

13. ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

.....

.....

.....

ขอขอบพระคุณที่ให้ความร่วมมือในการร่วมทำแบบสอบถามฉบับนี้
ผู้จัดทำแบบสอบถาม





IPSR-Institutional Review Board (IPSR-IRB)

Established 1985

COA. No. 2015/1-1-44

Certificate of Ethical Approval

Title of Project: *The Impact of Big five Personality on Interior Design Perception/Capability and Interior Design Work Performance*

Duration of Project : *7 months (June-December 2015)*

Principal Investigator (PI): *Mr.Sukol Tapraksajai*

PI's Institutional Affiliation: *College of Management, Mahidol University*

Approval includes: *1) Submission form*
2) Research proposal
3) Questionnaire
4) Participant information sheet

IPSR-Institutional Review Board (IPSR-IRB) met on 28th May 2015 to review the above project. After reviewing the research proposal and other documents, the IPSR-IRB did not see any issues that may violate research ethics.

Signature *P. Prasartkul*

(Professor Pramote Prasartkul)

Chairman, IPSR-IRB

Date: ... May 28, 2015

IORG Number: IORG0002101; FWA Number: FWA00002882; IRB Number: IRB0001007

Office of the IPSR- IRB, Institute for Population and Social Research, Mahidol University, Phuttamonthon 4 Rd., Salaya, Phuttamonthon district, Nakhon Pathom 73170. Tel (662) 441 0201-4 ext. 217, 518