

การวิเคราะห์อิทธิพลของบุคลิกภาพของอาจารย์และนักศึกษาที่มีต่อ ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

ขวัญฤทัย แซ่ลิ้ม*, ธัชเฉลิม สุทธิพงษ์ประชา, รัชฎา คงคะจันทร์

วิทยาลัยสหวิทยาการ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ กรุงเทพฯ

*Corresponding author email: kwanrutai.s@yru.ac.th

ได้รับบทความ: 14 กุมภาพันธ์ 2568

ได้รับบทความแก้ไข: 8 พฤษภาคม 2568

ยอมรับตีพิมพ์: 30 พฤษภาคม 2568

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มุ่งศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพของอาจารย์และนักศึกษาที่มีผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน โดยใช้โมเดล The Big Five Personality Traits ร่วมกับเทคนิค Association Rule เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลจากนักศึกษา 1,662 คนและอาจารย์ 163 คน ของคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา ผลการศึกษาพบว่าบุคลิกภาพส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนแตกต่างกันตามบริบทของสาขาวิชา โดยสาขาการจัดการพบความสัมพันธ์เชิงบวกระหว่างอาจารย์ที่มีความมั่นคงทางอารมณ์กับนักศึกษาที่มีความรับผิดชอบสูง (Support = 0.100, Lift = 1.328) ขณะที่สาขาธุรกิจระหว่างประเทศพบความสัมพันธ์เชิงบวกเมื่อทั้งอาจารย์และนักศึกษามีบุคลิกภาพแบบชอบเข้าสังคม (Support = 0.151, Lift = 1.027) ซึ่งสอดคล้องกับลักษณะวิชาชีพที่ต้องการทักษะการสื่อสารและการสร้างเครือข่าย อย่างไรก็ตาม งานวิจัยพบความท้าทายในบางกรณี เช่น ในสาขาการท่องเที่ยวที่มีอาจารย์ความเป็นมิตรต่ำกับนักศึกษาที่มีความรับผิดชอบสูง (Support = 0.007, Lift = 1.808) การบูรณาการโมเดล The Big Five และ Association Rule ช่วยวิเคราะห์ปฏิสัมพันธ์ที่ซับซ้อนระหว่างบุคลิกภาพกับบริบททางวิชาชีพ นำไปสู่การเชื่อมโยงทฤษฎีบุคลิกภาพกับการปฏิบัติในสภาพแวดล้อมการเรียนรู้จริง ผลการวิจัยนี้มีความสำคัญในการพัฒนาแนวทางการเรียนรู้แบบเฉพาะบุคคลและการยกระดับการออกแบบหลักสูตรให้พ้นจากแนวคิด "หนึ่งขนาดใช้ได้กับทุกคน" โดยสถาบันการศึกษาสามารถนำข้อค้นพบไปพัฒนานโยบายการวิเคราะห์บุคลิกภาพในการออกแบบหลักสูตรและการคัดเลือกบุคลากรที่เหมาะสมกับแต่ละสาขา แม้การศึกษานี้มีข้อจำกัดด้านขนาดตัวอย่างและ

ขอบเขตการศึกษา แต่เป็นก้าวสำคัญสู่การพัฒนาระบบการเรียนรู้ที่ยืดหยุ่นและตอบสนอง
ต่อความหลากหลายของผู้เรียนในยุคดิจิทัล

คำสำคัญ: ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน/ ทฤษฎีลักษณะนิสัย/ บุคลิกลักษณะนิสัย 5
ประการ/ ภูมิความสัมพันธ์/ การเรียนรู้ส่วนบุคคล

An Analysis of the Influence of Instructor and Student Personalities on Academic Performance

Kwanrutai Saelim* Tatchalerm Sudhipongprach, Rachada Kongkachandra

College of Interdisciplinary, Thammasat University, Bangkok

*Corresponding author email: kwanrutai.s@yru.ac.th

Received: 14 February 2025

Revised: 8 May 2025

Accepted: 30 May 2025

Abstract

This research aims to study the relationship between the personality traits of teachers and students that influence academic achievement by applying the Big Five Personality Traits model in conjunction with Association Rule techniques. The analysis is based on data from 1,662 students and 163 teachers from the Faculty of Management Science at Yala Rajabhat University. The findings reveal that personality traits impact academic achievement differently depending on the context of each field of study. For example, in the field of Management, a positive relationship was found between emotionally stable teachers and highly conscientious students (Support = 0.100, Lift = 1.328). In contrast, in International Business, a positive relationship emerged when both teachers and students exhibited extroverted personalities (Support = 0.151, Lift = 1.027), aligning with professional characteristics that require communication and networking skills. However, the research also uncovered challenges in certain cases—for instance, in the field of Tourism, where low agreeableness in teachers paired with highly conscientious students showed a strong association (Support = 0.007, Lift = 1.808). Integrating the Big Five model with Association Rule analysis allowed for the exploration of complex interactions between personality and professional contexts, bridging

theoretical personality frameworks with practical applications in real learning environments.

The results of this study are significant for the development of personalized learning approaches and for moving beyond the 'one-size-fits-all' model in curriculum design. Educational institutions can apply these findings to inform policies regarding personality analysis in curriculum development and the recruitment of personnel suited to specific disciplines. Although this study is limited by sample size and scope, it marks an important step toward developing flexible learning systems that respond to the diverse needs of learners in the digital age.

Keywords: Academic Achievement/ Personality Trait/ The Big Five/
Association Rule/ Personalized Learning

บทนำ

การศึกษามีบทบาทสำคัญในการพัฒนาประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในยุคที่ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีเข้ามาปรับเปลี่ยนรูปแบบการสื่อสารและการเรียนรู้ อย่างไรก็ตาม แนวทางการศึกษาหลายรูปแบบยังคงล้าสมัย โดยอาศัยโมเดล "รูปแบบการสอนแบบเดียวใช้ได้กับทุกคน" (One Size Fits All) ซึ่งไม่สอดคล้องกับผู้เรียนยุคใหม่ที่ให้ความสนใจกับสื่อดิจิทัลมากขึ้น ความไม่สอดคล้องนี้มักส่งผลให้เกิดการมีส่วนร่วมของนักศึกษาที่ลดลง และผลลัพธ์ทางการเรียนรู้ที่ไม่เต็มประสิทธิภาพ เพื่อปรับปรุงผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน จำเป็นต้องให้ความสำคัญกับความแตกต่างของความสามารถและลักษณะเฉพาะตัวของนักศึกษา ซึ่งต้องอาศัยวิธีการสอนแบบปรับตัวได้ (Adaptive Teaching Methods) ที่ตอบสนองต่อความต้องการที่หลากหลายของผู้เรียน [2] โดยประเด็นข้อจำกัดหลัก 3 ประการ ดังนี้

1. การปรับเนื้อหา (Content Adaptation) อาจารย์จำเป็นต้องปรับเนื้อหาให้สอดคล้องกับรูปแบบการเรียนรู้และความต้องการที่หลากหลายของนักศึกษา
2. ความแตกต่างของความเร็วในการเรียนรู้ (Varied Learning Paces) การตระหนักถึงความแตกต่าง การศึกษาเดิม วัฒนธรรม เศรษฐกิจ และสังคมเป็นสิ่งสำคัญ เนื่องจากปัจจัยเหล่านี้มีอิทธิพลต่อความเร็วในการเรียนรู้และความเข้าใจของนักศึกษา
3. ข้อจำกัดด้านความเป็นอิสระ (Autonomy Constraints) หลักสูตรมาตรฐานอาจจำกัดความยืดหยุ่นในการปรับการเรียนรู้ให้สอดคล้องกับความสนใจและความต้องการเฉพาะของผู้เรียนแต่ละคน

การปรับปรุงระบบการศึกษาให้มีความยืดหยุ่นและตอบโจทย์ผู้เรียนในยุคดิจิทัลจึงเป็นสิ่งจำเป็น เพื่อส่งเสริมการเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพและพัฒนาทักษะที่สำคัญสำหรับอนาคต เพื่อแก้ไขความท้าทายเหล่านี้ มีการสนับสนุนเพิ่มขึ้นในการนำแนวทางการเรียนรู้แบบเฉพาะบุคคล (Personalized Learning) มาใช้ ซึ่งปรับประสบการณ์การเรียนรู้ให้สอดคล้องกับความต้องการและความสนใจเฉพาะของผู้เรียนแต่ละคน โดยผสมผสานเทคโนโลยีเพื่อเสริมประสิทธิภาพของแนวทางดังกล่าว [31] การเรียนรู้แบบเฉพาะบุคคลไม่เพียงช่วยเพิ่มการมีส่วนร่วมของผู้เรียน แต่ยังสนับสนุนการเรียนรู้ตลอดชีวิต (Lifelong Learning) โดยส่งเสริมการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่องและการปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงในสังคม [5,33]

การเรียนรู้แบบเฉพาะบุคคลที่มีประสิทธิภาพเกี่ยวข้องกับการปรับกลยุทธ์การเรียนการสอนให้สอดคล้องกับความสามารถ ความสนใจ และลักษณะเฉพาะของผู้เรียน เพื่อสร้างประสบการณ์การเรียนรู้ที่มีหลากหลายและน่าสนใจ แนวทางนี้เน้นย้ำถึงความสำคัญของการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างอาจารย์และนักศึกษา รวมถึงการพัฒนาทักษะการสอนที่จำเป็นสำหรับอาจารย์ นอกจากนี้ อิทธิพลของลักษณะบุคลิกภาพของทั้งอาจารย์และนักศึกษา ถือเป็นปัจจัยสำคัญในการปฏิสัมพันธ์ระหว่างกัน ปัจจัยนี้ส่งผลโดยตรงต่อผลลัพธ์การเรียนรู้ [21]

การศึกษานี้ใช้เทคนิคการเรียนรู้ของเครื่อง (Machine Learning) และกฎความสัมพันธ์ (Association Rule) เป็นเทคนิคสำหรับวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพของอาจารย์และนักศึกษา โดยมีเป้าหมายในการค้นหารูปแบบของคู่ความสัมพันธ์ที่ปรากฏในชุดข้อมูลและความเชื่อมโยงของคู่ชุดข้อมูล ที่สามารถนำไปใช้ในการพัฒนาแนวทางการเรียนรู้แบบเฉพาะบุคคลที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ตัวชี้วัดหลักของกฎความสัมพันธ์คือ ค่า Support, Confidence, และ Lift จะถูกนำมาใช้ในการประเมินความแข็งแกร่งของคู่ความสัมพันธ์ ซึ่งจะช่วยในการออกแบบโปรแกรมการศึกษาให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ให้สอดคล้องกับลักษณะบุคลิกภาพของทั้งอาจารย์และนักศึกษา

สมมติฐานการวิจัยที่ 1

สมมติฐานนี้ตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพของอาจารย์และนักศึกษากับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

H_0 : ลักษณะบุคลิกภาพของอาจารย์และนักศึกษาไม่มีความสัมพันธ์กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

H_1 : ลักษณะบุคลิกภาพของอาจารย์และนักศึกษามีความสัมพันธ์กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

สมมติฐานการวิจัยที่ 2

สมมติฐานนี้ตรวจสอบความสัมพันธ์ทางลักษณะบุคลิกภาพระหว่างอาจารย์และนักศึกษาในหลักสูตรเดียวกันมีผลเชิงบวกต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน และลักษณะบุคลิกภาพดังกล่าวสอดคล้องกับคุณลักษณะของสายงานในการประกอบอาชีพ

H₀: ความสัมพันธ์ทางลักษณะบุคลิกภาพระหว่างอาจารย์และนักศึกษาในหลักสูตรเดียวกันไม่มีผลเชิงบวกต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน และลักษณะบุคลิกภาพดังกล่าวสอดคล้องกับคุณลักษณะของสายงานในการประกอบอาชีพ

H₁: ความสัมพันธ์ทางลักษณะบุคลิกภาพระหว่างอาจารย์และนักศึกษาในหลักสูตรเดียวกันมีผลเชิงบวกต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน และลักษณะบุคลิกภาพดังกล่าวสอดคล้องกับคุณลักษณะของสายงานในการประกอบอาชีพ

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อวิเคราะห์เชิงปริมาณเกี่ยวกับปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนในระดับสูงและต่ำ โดยใช้ตัวชี้วัดที่สามารถวัดผลได้จริง
2. เพื่อวิเคราะห์อิทธิพลของลักษณะบุคลิกภาพของอาจารย์และนักศึกษาต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน โดยอ้างอิงจากแบบจำลองบุคลิกภาพ Big Five เพื่อระบุลักษณะบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อความสำเร็จหรือความล้มเหลวทางการเรียนในบริบทของหลักสูตรเดียวกัน

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากผลการวิจัย

1. การวิเคราะห์เชิงลึกเกี่ยวกับลักษณะบุคลิกภาพของทั้งอาจารย์และนักศึกษาก่อนการจัดการเรียนการสอน ซึ่งจะช่วยส่งเสริมการสร้างสภาพแวดล้อมการเรียนรู้ที่ดีและเอื้อต่อการเรียนรู้
2. ข้อมูลเชิงลึกสำหรับอาจารย์ในการทำความเข้าใจภาพรวมของลักษณะบุคลิกภาพของนักศึกษา เพื่อออกแบบเนื้อหาการสอนและกลยุทธ์การจัดการเรียนการสอนที่สอดคล้องกับความต้องการของนักศึกษาในห้องเรียน ซึ่งจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการเรียนรู้

วัสดุและวิธีการ

ขอบเขตของการศึกษา

การวิจัยนี้จะศึกษาลักษณะบุคลิกภาพทั้งห้า (Big Five Personality Traits) ได้แก่ การเปิดรับประสบการณ์ใหม่ (Openness to Experience), ความมีระเบียบวินัยและความรับผิดชอบ (Conscientiousness), ความชอบเข้าสังคม (Extraversion), ความเป็นมิตรและเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Agreeableness) และ ความไม่มั่นคงทางอารมณ์ (Neuroticism) รวมถึงความสัมพันธ์ของลักษณะบุคลิกภาพเหล่านี้กับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนในระดับสูงและต่ำ โดยมุ่งเน้นการวิเคราะห์เชิงปริมาณและการหาความสัมพันธ์เชิงสถิติอย่างชัดเจน เพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึกที่สามารถนำไปใช้ได้จริงในการพัฒนาการเรียนการสอน

ทบทวนวรรณกรรม

การเรียนรู้แบบเฉพาะบุคคลและการบูรณาการกับเทคโนโลยี (Personalized Learning and Its Integration with Technology)

แนวความคิดการเรียนรู้แบบเฉพาะบุคคล (Personalized Learning: PL) มุ่งปรับเส้นทางการเรียนรู้ วัตถุประสงค์ เนื้อหา ความเร็ว และวิธีสอนให้สอดคล้องกับความต้องการเฉพาะของผู้เรียนแต่ละราย [24] โดยเน้นความร่วมมือระหว่างครู ผู้บริหาร ผู้ปกครอง และชุมชน รวมถึงการปรับหลักสูตรและนโยบายให้เหมาะสมกับบริบทผู้เรียน [9] เทคโนโลยีมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนแนวคิดนี้ผ่านการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลขนาดใหญ่เกี่ยวกับพฤติกรรม ความชอบ และผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน เครื่องมือสำคัญอย่างแพลตฟอร์มการเรียนรู้แบบปรับตัวได้ อัลกอริทึมปัญญาประดิษฐ์ และการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก ช่วยให้การปรับกลยุทธ์การสอนมีความยืดหยุ่นและตอบสนองต่อความหลากหลายได้อย่างมีประสิทธิภาพ [7,29] ตัวอย่างเช่น โมเดลการเรียนรู้ของเครื่องสามารถวิเคราะห์แนวโน้มผลการเรียนเพื่อแนะนำการแทรกแซงที่เหมาะสมกับแต่ละบุคคล ขณะที่แพลตฟอร์มการเรียนรู้ดิจิทัลช่วยให้นักศึกษาเลือกเส้นทางการเรียนรู้ที่ตรงกับจุดแข็งและความสนใจของตนเอง [10] แนวทางนี้นอกจากจะกระตุ้นการมีส่วนร่วมและความรับผิดชอบในการเรียนรู้แล้ว ยังช่วยยกระดับผลสัมฤทธิ์ทางการศึกษาผ่านการสร้างประสบการณ์การเรียนรู้ที่ยืดหยุ่นและการประเมินผลที่ปรับตามความก้าวหน้าและความสนใจเฉพาะบุคคล การบูรณาการเทคโนโลยีเข้ากับการเรียนรู้แบบเฉพาะบุคคล โดยเฉพาะเมื่อผสมผสานกับข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับบุคลิกภาพของผู้เรียน จะช่วยสร้างสภาพแวดล้อมการเรียนรู้ที่ครอบคลุม ยืดหยุ่น และตอบสนองต่อความแตกต่างของผู้เรียนได้อย่างแท้จริง [5,31]

ทฤษฎีลักษณะบุคลิกภาพ (Personality Trait Theory)

การวิเคราะห์บุคลิกภาพของผู้เรียนมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาทางการศึกษาและการส่งเสริมทัศนคติเชิงบวกต่อการเรียนรู้ โมเดลบุคลิกภาพ Big Five ซึ่งประกอบด้วย การเปิดรับประสบการณ์ใหม่ ความมีระเบียบวินัยและความรับผิดชอบ ความชอบเข้าสังคม ความเป็นมิตรและเห็นอกเห็นใจผู้อื่น และความมั่นคงทางอารมณ์ แสดงให้เห็นถึงความแตกต่างของลักษณะบุคลิกภาพในแต่ละบุคคล ซึ่งได้รับอิทธิพลจากปัจจัยต่างๆ เช่น เพศ อายุ และประสบการณ์ในอดีต [8,12,43] ความเข้าใจในลักษณะเหล่านี้มีความสำคัญอย่าง

ยังต่อการปรับปรุงประสบการณ์การเรียนรู้เพื่อเพิ่มผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน โดยแต่ละองค์ประกอบของบุคลิกภาพมีทั้งด้านบวกและด้านลบที่ส่งผลต่อการเรียนรู้ กล่าวคือ การเปิดรับประสบการณ์ใหม่ช่วยส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์แต่อาจทำให้วอกแวกได้ง่าย ความมีระเบียบวินัยช่วยเพิ่มความขยันและความรอบคอบแต่อาจนำไปสู่ความเครียดจากความต้องการความสมบูรณ์แบบ ความชอบเข้าสังคมช่วยเพิ่มการมีส่วนร่วมในกลุ่มแต่อาจละเลยผู้เรียนที่ชอบเก็บตัว ความเป็นมิตรช่วยสร้างสภาพแวดล้อมที่สนับสนุนซึ่งกันและกัน และความมั่นคงทางอารมณ์ช่วยเพิ่มความใส่ใจในรายละเอียดแต่อาจถูกรบกวนได้ง่ายจากความเครียด การที่อาจารย์ตระหนักรู้ถึงลักษณะบุคลิกภาพเหล่านี้จะช่วยให้สามารถปรับวิธีการสอนและสร้างสภาพแวดล้อมการเรียนรู้ที่สนับสนุนรูปแบบการเรียนรู้ที่หลากหลาย อันจะนำไปสู่การพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาทุกคน

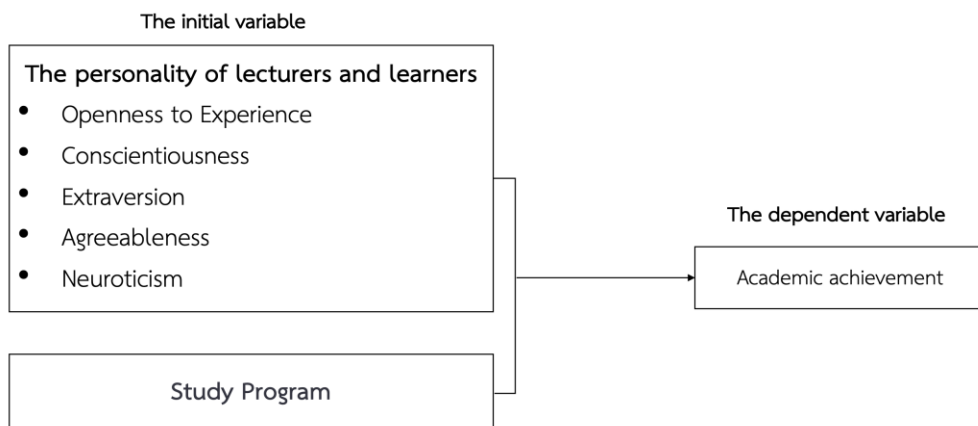
กฎความสัมพันธ์ (Association Rule)

กฎความสัมพันธ์ในกระบวนการเหมืองข้อมูลเป็นเทคนิคที่ใช้ค้นหาความเชื่อมโยงในฐานข้อมูล โดยมักอยู่ในรูปแบบ "ถ้าเกิดเหตุการณ์ A แล้วมีแนวโน้มจะเกิดเหตุการณ์ B" ซึ่งได้รับการประยุกต์ใช้อย่างกว้างขวางในหลายสาขา ทั้งการวิเคราะห์รูปแบบการซื้อสินค้า การตลาดเพื่อแนะนำผลิตภัณฑ์ [27] และด้านสาธารณสุขในการวิเคราะห์ข้อมูลทางการแพทย์ [1] สำหรับงานวิจัยทางการศึกษา กฎความสัมพันธ์มีบทบาทสำคัญในการสำรวจความเชื่อมโยงระหว่างตัวแปรต่างๆ เช่น ลักษณะบุคลิกภาพกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน โดยกระบวนการนี้เริ่มจากการเตรียมข้อมูล การกำหนดเกณฑ์ความสำคัญเพื่อกรองเหตุการณ์ที่มีนัยสำคัญ และการกำหนดระดับความเชื่อมั่นเพื่อยืนยันความน่าเชื่อถือของผลลัพธ์ ซึ่งช่วยให้สามารถคาดการณ์รูปแบบที่มีความหมายในข้อมูลการศึกษาได้อย่างแม่นยำ กฎความสัมพันธ์สามารถนำมาใช้แก้ปัญหาทางการศึกษา เช่น การลาออกของนักศึกษา โดยวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อระบุปัจจัยที่ส่งผลกระทบ ไม่ว่าจะเป็นวิชาที่เรียนหรือภูมิหลังทางเศรษฐกิจและสังคม [32] งานวิจัยแสดงให้เห็นว่ารูปแบบที่ระบุได้มีความเชื่อมั่นสูง สะท้อนถึงประสิทธิภาพของวิธีการนี้ในการป้องกันการลาออกและการเพิ่มอัตราการคงอยู่ของนักศึกษา นอกจากนี้ การวิเคราะห์บุคลิกภาพในวิทยาศาสตร์ข้อมูลยังใช้เทคนิคทางสถิติและการคำนวณเพื่อทำความเข้าใจและทำนายพฤติกรรม ซึ่งช่วยพัฒนากลยุทธ์การเรียนรู้แบบเฉพาะบุคคลและการแทรกแซงทางการศึกษาที่มีประสิทธิภาพ แนวทางแบบสห

วิทยาการนี้ช่วยเสริมสร้างความเข้าใจในพลวัตทางการศึกษาและยกระดับประสิทธิภาพของการจัดการเรียนการสอนได้อย่างลึกซึ้ง

วิธีการ

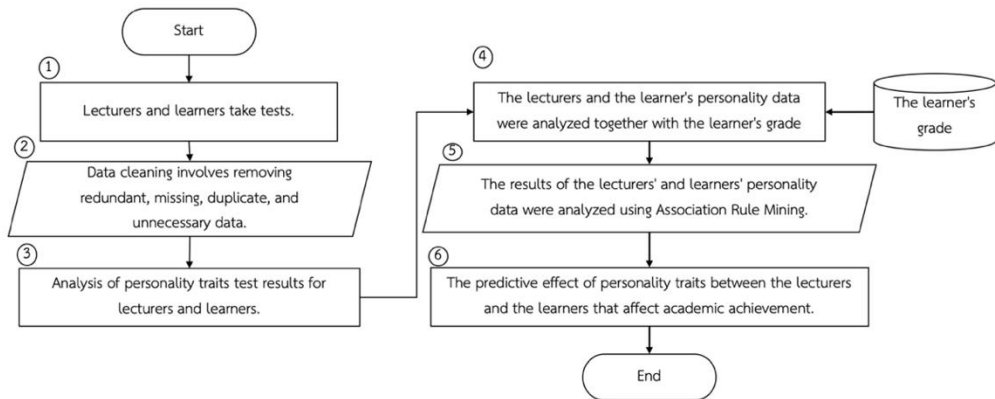
การศึกษานี้ได้สำรวจว่าความสัมพันธ์ระหว่างนักศึกษาและอาจารย์ส่งผลต่อผลลัพธ์การเรียนรู้อย่างไร โดยมุ่งเน้นไปที่อาจารย์ที่สอนนักศึกษาด้านการบริหารธุรกิจ ใน 6 สาขาวิชา ได้แก่ การตลาด (Marketing), การจัดการ (Management), นิเทศศาสตร์ (Communication Art), การจัดการการท่องเที่ยว (Tourism Management), การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ (International Business Management) และการจัดการธุรกิจดิจิทัลและนวัตกรรม (Digital Business and Innovation Management) กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยนักศึกษา 1,662 คน และอาจารย์ 163 คน การเลือกกลุ่มตัวอย่างจะใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling) เพื่อให้ได้ตัวอย่างที่เป็นตัวแทนของกลุ่มประชากรทั้งหมด โดยการวัดลักษณะบุคลิกภาพใช้แบบประเมิน Big Five Inventory (BFI) เพื่อประเมินมิติทางอารมณ์ การปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และพฤติกรรม การเก็บรวบรวมข้อมูลดำเนินการผ่านแบบทดสอบออนไลน์ที่ผ่านการตรวจสอบความถูกต้องจากผู้เชี่ยวชาญ และในการทำแบบทดสอบนี้ผู้วิจัยขออนุญาตจากผู้ทำแบบทดสอบเพื่อขอใช้ข้อมูลส่วนของแบบทดสอบด้าน The Big Five แต่จะไม่มีการใช้ข้อมูลที่ระบุถึงตัวตนของผู้ทำแบบทดสอบ ระดับการประเมินในแบบทดสอบนี้นิยมใช้มาตรวัดแบบ Likert Scale 5 ระดับ และใช้หลักการคำนวณ The Big Five และใช้เกณฑ์เปอร์เซ็นต์ไทล์ เพื่อกำหนดค่าสูง ต่ำ เพื่อประเมินแนวโน้มบุคลิกลักษณะนิสัยของผู้ตอบแบบทดสอบ และใช้ข้อมูลผลการเรียนควบคู่กับการลงทะเบียนเรียนของผู้เรียน โดยข้อมูลผลการเรียนเก็บรวบรวมตั้งแต่ปีการศึกษา 2563-2566 ที่สะสมมานาน 3 ปี ตัวแปรอิสระในการวิจัยนี้ ได้แก่ ลักษณะบุคลิกภาพทั้งห้า (Big Five Personality Traits) และหลักสูตรการเรียนรู้อัน (Study Program) ส่วนตัวแปรตาม คือ ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน (Academic Achievement) ดังแสดงใน ภาพที่ 1



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิด (Conceptual Framework)

การเก็บรวบรวมข้อมูลและการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ประกอบด้วย 6 ขั้นตอน ดังแสดงในภาพที่ 2

1. อาจารย์และนักศึกษาเข้าทำแบบทดสอบลักษณะบุคลิกภาพ Big Five (Big Five Test)
2. ทำความสะอาดข้อมูล (Data Cleaning) ที่เก็บรวบรวมจากกลุ่มตัวอย่างเพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องและสมบูรณ์
3. ประมวลผลข้อมูล (Data Processing) ที่ผ่านการทำความสะอาดเพื่อตรวจสอบและระบุลักษณะบุคลิกภาพของกลุ่มตัวอย่าง
4. รวบรวมลักษณะบุคลิกภาพ (Personality Traits Collection) ของทั้งอาจารย์และนักศึกษา รวมถึงข้อมูลผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา
5. วิเคราะห์ข้อมูล (Data Analysis) จากขั้นตอนที่ 4 เพื่อค้นหาความสัมพันธ์ระหว่างอาจารย์และนักศึกษา โดยใช้เทคนิค กฎความสัมพันธ์ (Association Rule)
6. สรุปผลการวิเคราะห์ (Result Summary) เกี่ยวกับลักษณะบุคลิกภาพระหว่างอาจารย์และนักศึกษา เพื่อระบุคู่ลักษณะบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา



ภาพที่ 2 ขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูลและการวิเคราะห์ความสัมพันธ์

การวิเคราะห์ข้อมูล

การเรียนรู้ของเครื่องในเทคนิคกฎความสัมพันธ์ใช้อัลกอริทึม Apriori เพื่อค้นหาความสัมพันธ์ระหว่างชุดข้อมูล ซึ่งเริ่มจากการตรวจสอบกฎที่สร้างขึ้นเพื่อระบุความสัมพันธ์ที่น่าสนใจ โดยมีการคำนวณค่า Support และ Confidence ตามความเหมาะสมของข้อมูล การศึกษานี้มุ่งตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพของอาจารย์และนักศึกษา เพื่อวิเคราะห์ความสอดคล้องกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน โดยตั้งสมมติฐานว่าลักษณะบุคลิกภาพที่มีความสัมพันธ์กันระหว่างอาจารย์และนักศึกษาจะนำไปสู่ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนที่สูง นักวิจัยจึงใช้เทคนิคกฎความสัมพันธ์ในการค้นหาคู่ลักษณะบุคลิกภาพ ซึ่งกฎเหล่านี้จะแสดงความสัมพันธ์โดยบ่งชี้ว่าเมื่อเกิดชุดลักษณะบุคลิกภาพในฝั่งซ้ายของกฎ จะมีชุดผลการเรียนปรากฏในฝั่งขวา อัลกอริทึม Apriori ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความรวดเร็วในการสร้างกฎความสัมพันธ์ การคำนวณกฎความสัมพันธ์อาศัยข้อมูลจากการลงทะเบียนเรียนของนักศึกษาและข้อมูลอาจารย์ผู้สอนในแต่ละรายวิชา โดยพิจารณาจากข้อมูลการลงทะเบียนเรียนร่วมกับอาจารย์ผู้สอน รวมถึงผลการเรียนในรายวิชานั้นๆ ทั้งหมดนี้จะถูกรวบรวมเป็นข้อมูลธุรกรรม ซึ่งเป็นเทคนิคที่ใช้ในการหาชุดรายการที่เกิดขึ้นบ่อยภายในชุดข้อมูล[16] ทั้งนี้ การวิเคราะห์ข้อมูลได้ถูกแบ่งออกเป็น 3 ขั้นตอนหลัก

$$\{\text{Extraversion, Agreeableness}\} \rightarrow \{\text{High}\} \quad (1)$$

ขั้นตอนแรกคือการค้นหารูปแบบที่เกิดขึ้นบ่อย (Frequent Patterns) เพื่อคำนวณค่า Support โดยอิงจากความถี่รวมของข้อมูล ทำการแยกรูปแบบลักษณะบุคลิกภาพทั้งหมด 32 รูปแบบจากชุดข้อมูล และวิเคราะห์รูปแบบเหล่านี้เพื่อสร้าง กฎความสัมพันธ์ (Association Rules) นักวิจัยได้กำหนดเกณฑ์ขั้นต่ำของค่า Support (Minimum Support Threshold) ไว้ที่ ≥ 0.4 โดยจะเลือกเฉพาะชุดรายการ (Itemset) ที่มีค่า Support มากกว่าหรือเท่ากับเกณฑ์ที่กำหนดนี้เท่านั้น.

$$\text{Support(Patterns } H) = \frac{\text{The frequency count of patterns in data set}}{\text{Total number of pattern frequencies}} \quad (2)$$

ขั้นตอนที่สองของการวิเคราะห์เกี่ยวข้องกับการคำนวณค่า Confidence โดยอิงจากคู่ลักษณะบุคลิกภาพที่ผ่านเกณฑ์ค่า Support Threshold ที่ ≥ 0.4 ซึ่งถูกกำหนดเพื่อให้ได้กฎความสัมพันธ์ที่มีความน่าเชื่อถือสูง เนื่องจากเป็นรูปแบบที่เกิดขึ้นบ่อยอย่างน้อย 40% และช่วยลดโอกาสที่จะค้นพบกฎที่เกิดจากความบังเอิญของข้อมูล งานวิจัยนี้ประยุกต์ใช้ Apriori Algorithm เพื่อสร้างกฎความสัมพันธ์ในรูปแบบ LHS $\rightarrow$ RHS ซึ่งเป็นแนวทางที่มีประสิทธิภาพในการค้นหารูปแบบความสัมพันธ์ที่ซับซ้อนจากข้อมูลขนาดใหญ่ การประเมินประสิทธิภาพของกฎพิจารณาจากค่า Confidence และ Lift ควบคู่กัน โดยค่า Confidence ใช้วัดประสิทธิผลของคู่ลักษณะบุคลิกภาพจากความสัมพันธ์ของกฎแสดงถึงความน่าจะเป็นที่กลุ่มบุคลิกภาพของนักศึกษาและผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน (RHS) จะได้รับอิทธิพลจากกลุ่มบุคลิกภาพของอาจารย์ (LHS) ซึ่งส่งผลให้เกิดผลลัพธ์การเรียนรู้ในระดับที่แตกต่างกัน ในการวิเคราะห์นี้ ตัวแปรต้นเหตุประกอบด้วยบุคลิกภาพของอาจารย์และนักศึกษาตามมิติต่างๆ ของ The Big Five รวมถึงสาขาวิชา ส่วนตัวแปรผลลัพธ์คือระดับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ซึ่งทำให้สามารถระบุรูปแบบที่นำไปสู่ผลการเรียนที่ดีหรือมีความท้าทายในแต่ละบริบทการศึกษา ข้อมูลเชิงลึกจากการวิเคราะห์นี้สามารถนำไปพัฒนากลยุทธ์การสอนและการเรียนรู้ที่เหมาะสมกับความแตกต่างของบุคลิกภาพและสาขาวิชา อันจะนำไปสู่การยกระดับคุณภาพการศึกษาและการพัฒนาบัณฑิตที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการของตลาดแรงงาน

$$\text{Confidence(LHS} \rightarrow \text{RHS)} = \frac{\text{Support(LHS,RHS)}}{\text{Support(LHS)}} \quad (3)$$

ขั้นตอนที่สามคือการคำนวณค่า Lift ซึ่งใช้เป็นตัวชี้วัดประสิทธิภาพของ กฎความสัมพันธ์ (Association Rules) โดยตัวชี้วัดนี้จะประเมินอิทธิพลของ ลักษณะบุคลิกภาพของอาจารย์ (LHS) ที่มีต่อ ผลลัพธ์การเรียนรู้ของนักศึกษา (RHS) ผ่านการเปรียบเทียบความน่าจะเป็นที่สังเกตได้ของลักษณะบุคลิกภาพที่รวมกันกับความน่าจะเป็นที่คาดหวัง โดยอิงจากความร่วมมือของลักษณะบุคลิกภาพของนักศึกษาในชุดข้อมูล ค่า Lift จะแสดงถึงความแข็งแกร่งของความสัมพันธ์และระดับที่ลักษณะบุคลิกภาพของอาจารย์มีส่วนช่วยในการสร้างผลลัพธ์การเรียนรู้เฉพาะเจาะจงได้มากกว่าความบังเอิญ โดยกำหนดค่าเกณฑ์ขั้นต่ำ (Threshold Value) ไว้ที่ ≥ 0.4 .

$$\text{Lift(LHS} \rightarrow \text{RHS)} = \frac{\text{Support(LHS,RHS)}}{\text{Support(LHS)} \times \text{Support(RHS)}} \quad (4)$$

การศึกษานี้ได้วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพของอาจารย์และนักศึกษา โดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วนสำคัญ ได้แก่ ส่วนที่หนึ่ง เป็นการตรวจสอบอย่างครอบคลุมเกี่ยวกับลักษณะบุคลิกภาพของอาจารย์และนักศึกษาภายใน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา โดยมุ่งเน้นไปที่อิทธิพลของลักษณะบุคลิกภาพที่มีต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนในระดับสูงและต่ำ ส่วนที่สอง สรรวจลักษณะบุคลิกภาพและความสัมพันธ์ระหว่างอาจารย์และนักศึกษาในหลักสูตรเดียวกัน

การวิเคราะห์ทั้งสองส่วนนี้ถูกนำเสนอภายใต้ สมมติฐาน H_1 และ H_2 เพื่อทดสอบความสัมพันธ์เชิงสถิติระหว่างบุคลิกภาพของอาจารย์และนักศึกษากับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

ผลการศึกษา

การศึกษานี้วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพของครูและนักศึกษาภายใต้ The Big Five Personality Traits กับผลสัมฤทธิ์ทางการศึกษา โดยใช้ค่าทางสถิติ Support, Confidence, และ Lift เพื่อประเมินความสัมพันธ์ของลักษณะบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อระดับคะแนนสูงและต่ำ โดยมีผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพแสดงในตารางที่ 1 เพื่อค้นหาคำตอบของสมมติฐานที่ 1

ตารางที่ 1 คู่ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพของอาจารย์และนักศึกษา กับ ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ของคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

Grade	Teacher	Student	Support	Confidence	Lift
High	Neuro	Con	0.033	0.206	1.158
High	Con	Con	0.031	0.191	1.063
High	Extra	Extra	0.022	0.167	1.030
Low	Agree	Con	0.004	0.120	1.709
Low	Agree	Extra	0.004	0.106	1.418
Low	Con	Extra	0.004	0.104	1.011

จากตารางที่ 1 แสดงให้เห็นอิทธิพลของบุคลิกภาพที่สัมพันธ์กันระหว่างอาจารย์และนักศึกษาส่งผลอย่างลึกซึ้งต่อประสิทธิผลการเรียนรู้ การวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพทั้งสองฝ่ายมีผลอย่างมีนัยสำคัญต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ซึ่งการวิเคราะห์แบบ Association Rule ได้ค้นพบความสัมพันธ์ที่น่าสนใจสามรูปแบบหลัก คู่แรกคืออาจารย์ที่มีความมั่นคงทางอารมณ์สูงกับนักศึกษาที่มีความรับผิดชอบสูง มีค่า Support 0.033, Confidence 0.206 และ Lift 1.158 คู่ที่สองคืออาจารย์และนักศึกษาที่มีความรับผิดชอบสูงเหมือนกัน มีค่า Support 0.031, Confidence 0.191 และ Lift 1.063 แสดงถึงการส่งเสริมบรรยากาศแห่งความรับผิดชอบและการตั้งเป้าหมายที่มีประสิทธิภาพ [17,21] และคู่ที่สามคือการมีบุคลิกภาพแบบชอบเข้าสังคมทั้งในอาจารย์และนักศึกษา มีค่า Support 0.022, Confidence 0.167 และ Lift 1.030 บ่งชี้ว่าการปฏิสัมพันธ์ที่กระตือรือร้นช่วยส่งเสริมสภาพแวดล้อมการเรียนรู้แบบร่วมมือ [18] แม้ว่าทั้งสามกรณีจะมีค่า Support ต่ำกว่าเกณฑ์ 0.4 ที่กำหนดไว้มาก แต่ความสัมพันธ์เหล่านี้แสดงแนวโน้มเชิงบวกที่ควรศึกษาเพิ่มเติม [15,19]

โมเดล The Big Five Personality Traits เป็นกรอบแนวคิดที่ใช้อธิบายมิติหลักห้า ด้านของบุคลิกภาพมนุษย์ ประกอบด้วย: (1) ความเปิดรับประสบการณ์ใหม่ (Openness to Experience) หมายถึงความสนใจในความคิดใหม่ ความคิดสร้างสรรค์ และการเปิดรับมุมมองที่หลากหลาย ผู้ที่มีคะแนนสูงมักมีจินตนาการ อยากรู้อยากเห็น และเปิดกว้างทาง

ความคิด (2) ความมีระเบียบวินัยและความรับผิดชอบ (Conscientiousness) เกี่ยวข้องกับการมีวินัยในตนเอง ความรับผิดชอบ และการทำงานอย่างมีเป้าหมาย ผู้ที่มีคะแนนสูงมักมีความมุ่งมั่น เป็นระเบียบ และเชื่อถือได้ (3) ความชอบเข้าสังคม (Extraversion) แสดงถึงความชอบในการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น พลังงาน และการแสดงออก ผู้ที่มีคะแนนสูงมักเป็นคนกระตือรือร้น ชอบพูดคุย และมีความมั่นใจทางสังคม (4) ความเป็นมิตรและเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Agreeableness) เกี่ยวข้องกับความเมตตา ความร่วมมือ และความไว้วางใจ ผู้ที่มีคะแนนสูงมักมีความเห็นอกเห็นใจ ใจดี และชอบช่วยเหลือผู้อื่น (5) ความมั่นคงทางอารมณ์ (Neuroticism หรือ Emotional Stability) วัดแนวโน้มของอารมณ์ทางลบและความเครียด ผู้ที่มีคะแนน Neuroticism ต่ำ (หรือความมั่นคงทางอารมณ์สูง) มักจัดการกับความเครียดได้ดี มีอารมณ์มั่นคง และสงบ การสร้างสมดุลของลักษณะบุคลิกภาพเหล่านี้ย่อมมีประสิทธิภาพในบริบทการศึกษาเป็นสิ่งสำคัญในการเพิ่มผลลัพธ์ทางการเรียนให้สูงสุด

การศึกษาพบว่ามีคู่บุคลิกภาพสามรูปแบบที่สัมพันธ์กับผลสัมฤทธิ์ทางการศึกษาต่ำ ได้แก่ คู่แรกคืออาจารย์ที่มีความเป็นมิตรสูง (Agreeableness) กับนักศึกษาที่มีความรับผิดชอบต่ำ มีค่า Support 0.004, Confidence 0.120 และ Lift 1.709 ซึ่งค่า Lift ที่สูงแสดงถึงความสัมพันธ์เชิงลบที่ชัดเจน ปรากฏการณ์นี้อาจเกิดจากการที่นักศึกษาขาดแรงกระตุ้นและไม่มีเป้าหมายที่ชัดเจนในการเรียน คู่ที่สองคืออาจารย์ที่มีความเป็นมิตรสูงกับนักศึกษาที่ชอบเข้าสังคม (Extraversion) มีค่า Lift 1.418 ซึ่งอาจสะท้อนถึงความท้าทายในการควบคุมชั้นเรียนให้มีประสิทธิภาพ และคู่ที่สามคืออาจารย์ที่มีระเบียบวินัยสูง (Conscientiousness) กับนักศึกษาที่ชอบเข้าสังคม มีค่า Lift 1.011 ซึ่งอาจเกิดจากความขัดแย้งระหว่างรูปแบบการสอนที่มีโครงสร้างชัดเจนกับพฤติกรรมการเรียนรู้ที่เน้นความเป็นธรรมชาติและการมีปฏิสัมพันธ์ แม้ว่าทั้งสามกรณีจะมีค่า Support ต่ำกว่าเกณฑ์ 0.4 ที่กำหนดไว้อย่างมาก แต่ความสัมพันธ์เหล่านี้ให้ข้อมูลเชิงลึกที่มีคุณค่าเกี่ยวกับการปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพของผู้สอนและผู้เรียนที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการศึกษา

การวิเคราะห์สนับสนุน สมมติฐาน H1: การจัดให้ลักษณะบุคลิกภาพของอาจารย์และนักศึกษาสอดคล้องกันมีความสัมพันธ์กับผลการเรียนที่สูงขึ้น โดยความสัมพันธ์ที่สำคัญ

ผลลัพธ์จากตารางที่ 1 ยืนยันว่าการจัดให้ลักษณะบุคลิกภาพของอาจารย์และนักศึกษาสอดคล้องกันมีบทบาทสำคัญต่อความสำเร็จทางการเรียน โดยช่วยในการสร้างกลยุทธ์การเรียนรู้ที่ปรับให้เหมาะสมกับพลวัตของลักษณะบุคลิกภาพที่หลากหลาย.

ผลการทดสอบสมมติฐานที่ 2

สมมติฐานที่ 2 มุ่งเน้นไปที่การตรวจสอบอาจารย์และนักศึกษาภายในหลักสูตรเดียวกัน เพื่อประเมินความสอดคล้องของลักษณะบุคลิกภาพของพวกเขา โดยการวิเคราะห์นี้แบ่งออกเป็น 6 หลักสูตรภายใต้ คณะวิทยาการจัดการ (Faculty of Management Science)

ตารางที่ 2 คู่ลักษณะบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อผลลัพธ์ทางการเรียนสูง

Program		Teacher	Student	Support	Confidence	Lift
Marketing	High	Extra	Extra	0.076	0.315	1.286
	Low	Con	Extra	0.040	0.272	1.407
Management	High	Neuro	Con	0.100	0.365	1.328
	Low	Con	Con	0.003	0.196	1.352
Communication	High	Open	Agree	0.070	0.265	1.032
Arts	Low	Open	Extra	0.039	0.242	1.210
Tourism	High	Open	Con	0.082	0.310	1.137
Management	Low	Agree	Con	0.007	0.176	1.808
Innovation	High	Agree	Extra	0.119	0.364	1.152
Management	Low	Con	Open	0.008	0.198	1.565
International	High	Extra	Extra	0.151	0.399	1.027
Business	Low	Extra	Con	0.004	0.249	1.471
Management						

หลักสูตรการตลาด (Marketing Program)

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพอาจารย์และนักศึกษาในสาขาการตลาดเผยข้อค้นพบที่น่าสนใจ กรณีที่อาจารย์มีบุคลิกภาพชอบเข้าสังคมสูง (High Extraversion) และนักศึกษามีบุคลิกภาพชอบเข้าสังคม (Extraversion) มีค่า Support 0.076, Confidence 0.315 และ Lift 1.286 ซึ่งแสดงว่าความสัมพันธ์นี้เกิดขึ้นบ่อยกว่าที่คาดการณ์หากตัวแปรทั้งสองเป็นอิสระต่อกัน 1.286 เท่า ส่วนกรณีที่อาจารย์มีความมีระเบียบวินัยต่ำ (Low Conscientiousness) และนักศึกษามีบุคลิกภาพชอบเข้าสังคม มีค่า Support 0.040, Confidence 0.272 และค่า Lift สูงถึง 1.407 ซึ่งสูงกว่ากรณีแรก ทั้งสองกรณีผ่านเกณฑ์ค่า Support Threshold ที่ 0.04 บ่งชี้ถึงความมีนัยสำคัญเพียงพอสำหรับ

การวิเคราะห์ การวิจัยระบุว่าบุคลิกภาพมีบทบาทสำคัญต่อความสำเร็จในสายอาชีพ การตลาด โดย Extraversion และ Agreeableness เป็นปัจจัยหลักที่ช่วยในการสร้างเครือข่าย การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ และการทำงานเป็นทีม ซึ่งเป็นทักษะสำคัญของนักการตลาด [34,36] ข้อค้นพบที่น่าสนใจคือค่า Lift ที่สูงกว่าในกรณีที่อาจารย์มีความมีระเบียบวินัยต่ำ อาจบ่งชี้ว่าความยืดหยุ่นและความเป็นกันเองของอาจารย์สามารถส่งเสริมการแสดงออกของนักศึกษาที่มีบุคลิกชอบเข้าสังคมได้ดีกว่า ในแง่การศึกษา บุคลิกภาพชอบเข้าสังคมมีผลเชิงบวกต่อผลการเรียนในหลักสูตรการตลาด เนื่องจากช่วยเสริมทักษะการสื่อสารและการมีส่วนร่วมในกิจกรรมการเรียนรู้ [13] สถาบันการศึกษาอาจนำข้อมูลนี้ไปประยุกต์ใช้ในการจัดอาจารย์ที่มีบุคลิกภาพเหมาะสมกับรายวิชาที่ต้องการส่งเสริมลักษณะการชอบเข้าสังคม เพื่อเตรียมนักศึกษาให้พร้อมสำหรับอาชีพด้านการตลาด

หลักสูตรการจัดการ (Management Program)

การศึกษาปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพในบริบทการศึกษาสาขาการจัดการได้เผยให้เห็นรูปแบบความสัมพันธ์ที่น่าสนใจระหว่างอาจารย์และนักศึกษาที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ผลวิจัยแสดงให้เห็นว่าเมื่ออาจารย์มีความมั่นคงทางอารมณ์สูงตามแนวคิด Big Five ในมิติ Neuroticism ซึ่งหมายถึงความสามารถในการรับมือกับความเครียดได้ดี มีความสมดุลทางอารมณ์ และมีความยืดหยุ่นต่อสถานการณ์ต่างๆ ร่วมกับนักศึกษาที่มีความรับผิดชอบสูงในมิติ Conscientiousness อันสะท้อนถึงการมีวินัยในตนเอง ความขยันหมั่นเพียร และการทำงานอย่างมีโครงสร้างจะก่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนที่โดดเด่น โดยมีค่าทางสถิติที่สนับสนุนคือค่า Support 0.100, Confidence 0.365 และค่า Lift 1.328 [12] ปฏิสัมพันธ์ดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลเชิงทฤษฎีเนื่องจากอาจารย์ที่ควบคุมอารมณ์ได้ดีมักสามารถสร้างสภาพแวดล้อมการเรียนรู้ที่ปลอดภัยและมีประสิทธิภาพ ขณะที่นักศึกษาที่มีความรับผิดชอบสูงมีแนวโน้มที่จะบริหารเวลาได้ดีและมุ่งมั่นในการบรรลุเป้าหมายการเรียน ในทางกลับกัน แม้ว่าความสัมพันธ์ระหว่างอาจารย์ที่มีความรับผิดชอบต่ำกับนักศึกษาที่มีความรับผิดชอบสูงจะมีค่า Lift ที่น่าสนใจ (1.352) แต่ความน่าเชื่อถือนั้นจำกัดเนื่องจากค่า Support ที่ต่ำเพียง 0.003 [33] นอกจากนี้ ปัจจัยบุคลิกภาพอื่นๆ ในทฤษฎี Big Five ยังมีบทบาทสำคัญในกระบวนการเรียนการสอน เช่น ความเปิดกว้าง (Openness to Experience) ที่ส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์และการยอมรับแนวคิดใหม่ๆ การเข้าสังคม (Extraversion) ที่เกี่ยวข้องกับการมีปฏิสัมพันธ์และการแสดงออกในชั้นเรียน

และความเป็นมิตร (Agreeableness) ที่ส่งเสริมการทำงานร่วมกันและการสร้างบรรยากาศที่สนับสนุนซึ่งกันและกัน การศึกษาเหล่านี้มีความสำคัญอย่างยิ่งในสาขาการจัดการซึ่งต้องการทั้งทักษะการวางแผน การจัดการทรัพยากร และการทำงานเป็นทีม [42] การนำความเข้าใจเกี่ยวกับอิทธิพลของบุคลิกภาพไปประยุกต์ใช้ในการออกแบบการเรียนการสอนจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการศึกษาและเตรียมนักศึกษาให้พร้อมสำหรับความท้าทายในวิชาชีพด้านการจัดการในอนาคต

หลักสูตรนิเทศศาสตร์ (Communication Arts Program)

การวิเคราะห์อิทธิพลของบุคลิกภาพระหว่างอาจารย์และนักศึกษาในสาขานิเทศศาสตร์ได้เผยให้เห็นถึงรูปแบบความสัมพันธ์ที่ส่งผลต่อสัมฤทธิ์ผลทางการศึกษาอย่างมีนัยสำคัญ ผลการศึกษาด้วยเทคนิคทางปัญญาประดิษฐ์แสดงให้เห็นว่า เมื่ออาจารย์มีบุคลิกภาพเปิดกว้างต่อประสบการณ์ใหม่ (High Openness) ตามแนวคิดทฤษฎี Big Five ซึ่งสะท้อนถึงความอยากรู้อยากเห็น จินตนาการสร้างสรรค์ และการยอมรับแนวคิดที่หลากหลายหลายควบคู่กับนักศึกษาที่มีความเป็นมิตร (Agreeableness) อันแสดงถึงการมีความเห็นอกเห็นใจผู้อื่น ความร่วมมือ และการรับฟังความคิดเห็นจะส่งผลให้เกิดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนในเชิงบวก โดยมีค่าสถิติสนับสนุนคือ Support 0.070 (เกินเกณฑ์ 0.04), Confidence 0.265 และ Lift 1.032 [11] ความสัมพันธ์นี้มีความสอดคล้องกับธรรมชาติของศาสตร์ด้านการสื่อสารที่ต้องอาศัยความคิดสร้างสรรค์ การแลกเปลี่ยนมุมมอง และการทำงานเป็นทีม ในขณะที่บุคลิกภาพด้าน Extraversion ในนักศึกษา—ซึ่งเกี่ยวข้องกับความสามารถแสดงออก ความกระตือรือร้น และการชอบมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคมเมื่อพบในสภาพแวดล้อมการเรียนที่อาจารย์มีความเปิดกว้างต่ำ (Low Openness) จะมีค่า Support 0.039, Confidence 0.242 และ Lift 1.210 แสดงถึงความสัมพันธ์ที่เข้มข้นแม้จะพบน้อยกว่า ซึ่งอาจส่งผลต่อการเรียนรู้ที่ด้อยประสิทธิภาพลงในบรรยากาศการเรียนที่เคร่งครัด [4] มิติบุคลิกภาพ Big Five อื่นๆ เช่น ความมีสติและความรับผิดชอบ (Conscientiousness) ที่เกี่ยวข้องกับการมีวินัยและความมุ่งมั่น และความมั่นคงทางอารมณ์ (Emotional Stability หรือ Neuroticism ในระดับต่ำ) ซึ่งสะท้อนถึงความสามารถในการจัดการความเครียดและความกดดัน ล้วนมีบทบาทในบริบทการเรียนการสอนนิเทศศาสตร์ การออกแบบกระบวนการเรียนการสอนที่คำนึงถึงพลวัตของบุคลิกภาพทั้งของผู้สอนและผู้เรียนจึงมีความสำคัญในการพัฒนาศักยภาพของนักศึกษาให้สอดคล้องกับความต้องการของ

อุตสาหกรรมสื่อสารมวลชนในปัจจุบัน ความเข้าใจเชิงลึกเกี่ยวกับปฏิสัมพันธ์ของบุคลิกภาพเหล่านี้จึงเป็นกุญแจสำคัญในการพัฒนาหลักสูตรและวิธีการสอนที่เหมาะสมสำหรับการเตรียมนักศึกษานิเทศศาสตร์ให้พร้อมรับมือกับความท้าทายในวิชาชีพ

หลักสูตรการจัดการการท่องเที่ยว (Tourism Management Program)

การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพของอาจารย์และนักศึกษาในบริบทของการจัดการธุรกิจท่องเที่ยวได้เปิดเผยแบบแผนที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาระบบการเรียนการสอน ผลการวิเคราะห์ด้วยเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ชี้ให้เห็นว่า เมื่ออาจารย์มีบุคลิกภาพเปิดรับประสบการณ์ใหม่สูง (High Openness) ซึ่งเป็นหนึ่งในมิติสำคัญของทฤษฎีบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ (Big Five) ที่สะท้อนถึงความชื่นชอบในความหลากหลาย ความอยากรู้อยากเห็น และความคิดสร้างสรรค์ร่วมกับนักศึกษาที่มีความมีระเบียบวินัยและความรับผิดชอบสูง (Conscientiousness) อีกหนึ่งมิติใน Big Five ที่แสดงถึงการมีวินัยในตนเอง ความมุ่งมั่น และการทำงานอย่างมีแบบแผนจะสร้างสภาพที่เอื้อต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนที่ดี โดยมีค่าทางสถิติสนับสนุนคือ Support 0.082, Confidence 0.310 และ Lift 1.137 [40] ปรากฏการณ์นี้สะท้อนถึงความลงตัวของความสัมพันธ์ระหว่างการสนับสนุนความคิดริเริ่มของอาจารย์และการดำเนินงานอย่างเป็นระบบของนักศึกษา ซึ่งเป็นคุณลักษณะที่จำเป็นอย่างยิ่งในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวที่ต้องการทั้งความคิดสร้างสรรค์และการรักษามาตรฐานการบริการ ในทางตรงกันข้าม การวิเคราะห์แสดงให้เห็นว่าเมื่ออาจารย์มีความเป็นมิตรต่ำ (Low Agreeableness) มิติที่เกี่ยวข้องกับความเอื้อเฟื้อ การร่วมมือ และความไว้วางใจแม้จะทำงานร่วมกับนักศึกษาที่มีความรับผิดชอบสูง จะมีค่า Support เพียง 0.007 แม้จะมีค่า Lift สูงถึง 1.808 [44] ซึ่งสะท้อนถึงความท้าทายในสภาพแวดล้อมการเรียนรู้ที่ขาดความยืดหยุ่นและความเข้าใจระหว่างกัน [40,39] นอกจากนี้ มิติ Extraversion (การแสดงออกทางสังคม) และ Neuroticism (ความมั่นคงทางอารมณ์) ซึ่งเป็นอีกสององค์ประกอบของ Big Five ยังมีบทบาทสำคัญในการกำหนดพลวัตในห้องเรียน โดยอาจารย์ที่มีความกระตือรือร้นและมั่นคงทางอารมณ์มักจะสามารถสร้างบรรยากาศการเรียนรู้ที่กระตุ้นและปลอดภัย ในขณะที่นักศึกษาที่มีความเปิดกว้างและมีวินัยในตนเองจะสามารถพัฒนาทักษะที่จำเป็นสำหรับอาชีพในวงการท่องเที่ยวที่ต้องการทั้งความคิดสร้างสรรค์ ความยืดหยุ่น และความรับผิดชอบ การพัฒนาหลักสูตรที่คำนึงถึงความสัมพันธ์ของ

บุคลิกภาพเหล่านี้จึงเป็นกุญแจสำคัญในการเตรียมความพร้อมให้บัณฑิตสามารถปรับตัวและประสบความสำเร็จในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวยุคใหม่

หลักสูตรการจัดการธุรกิจดิจิทัลและนวัตกรรม (Digital Business Management and Innovation Program)

การศึกษาอิทธิพลของบุคลิกภาพระหว่างอาจารย์และนักศึกษาในบริบทของการจัดการนวัตกรรมได้เผยให้เห็นรูปแบบความสัมพันธ์ที่น่าสนใจผ่านการวิเคราะห์ด้วยเทคนิคปัญญาประดิษฐ์ ผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่าการจับคู่ที่มีประสิทธิภาพสูงสุดเกิดขึ้นระหว่างอาจารย์ที่มีความเป็นมิตรสูง (High Agreeableness) หนึ่งในมิติของทฤษฎี Big Five ที่สะท้อนถึงคุณลักษณะด้านความเห็นอกเห็นใจ ความร่วมมือ และการเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่กับนักศึกษาที่มีบุคลิกภาพแบบชอบเข้าสังคม (Extraversion) มิติที่แสดงถึงความกล้าแสดงออก ความกระตือรือร้น และความชื่นชอบการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น โดยมีค่าทางสถิติที่สนับสนุนคือ Support 0.119, Confidence 0.364 และ Lift 1.152 [3,23,26] ปรากฏการณ์นี้สะท้อนให้เห็นว่าเมื่ออาจารย์สามารถสร้างบรรยากาศที่ปลอดภัยและสนับสนุนการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ร่วมกับพลังงานและความกระตือรือร้นของนักศึกษา จะนำไปสู่สภาพแวดล้อมการเรียนรู้ที่เอื้อต่อการพัฒนานวัตกรรมอย่างมีประสิทธิภาพ ในทางกลับกัน การวิเคราะห์แสดงให้เห็นว่าการจับคู่ระหว่างอาจารย์ที่มีความรับผิดชอบต่ำ (Low Conscientiousness) มิติที่เกี่ยวข้องกับการมีวินัย ความพากเพียร และการทำงานอย่างมีระบบ—กับนักศึกษาที่เปิดรับประสบการณ์ใหม่ (Openness) มิติที่เชื่อมโยงกับความคิดสร้างสรรค์ จินตนาการ และความสนใจในแนวคิดใหม่ๆ แม้จะมีค่า Lift สูงถึง 1.565 แต่มีค่า Support เพียง 0.008 และ Confidence 0.198 ซึ่งบ่งชี้ถึงความขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้นเมื่อขาดโครงสร้างการสอนที่ชัดเจนสำหรับนักศึกษาที่มีความคิดสร้างสรรค์สูง มิติสุดท้ายของ Big Five คือความมั่นคงทางอารมณ์ (Neuroticism ในระดับต่ำ) แม้ไม่ได้กล่าวถึงโดยตรงในผลการวิเคราะห์ แต่ก็มีความสำคัญในการสร้างสภาพแวดล้อมการเรียนรู้ที่สมดุล เนื่องจากความสามารถในการจัดการความเครียดและความกดดันมีความสำคัญในกระบวนการพัฒนานวัตกรรมที่มักเผชิญกับความไม่แน่นอนและความล้มเหลว การเข้าใจถึงพลวัตระหว่างบุคลิกภาพของอาจารย์และนักศึกษาจึงเป็นกุญแจสำคัญในการออกแบบกลยุทธ์การเรียนการสอนที่สามารถพัฒนาผู้เชี่ยวชาญด้านนวัตกรรมที่มีความสามารถทั้งในการ

คิดสร้างสรรค์และการนำแนวคิดไปปฏิบัติได้จริง ซึ่งเป็นทักษะที่จำเป็นอย่างยิ่งในโลกธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมในปัจจุบัน

หลักสูตรการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ (International Business Management Program)

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพของอาจารย์และนักศึกษาในสาขาการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ (International Business Management) เผยให้เห็นรูปแบบที่มีนัยสำคัญผ่านการประมวลผลด้วยเทคนิคทางปัญญาประดิษฐ์ โดยพบว่าผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนในระดับสูงมีความสัมพันธ์กับบุคลิกภาพแบบชอบเข้าสังคม (Extraversion) ที่ปรากฏทั้งในอาจารย์และนักศึกษา ซึ่งมีค่า Support = 0.151, Confidence = 0.399 และ Lift = 1.027 ผ่านเกณฑ์ค่า Support Threshold ≥ 0.04 อย่างชัดเจน [25,35] ความสอดคล้องกันของบุคลิกภาพนี้สะท้อนให้เห็นถึงบทบาทสำคัญของทักษะการสื่อสาร การสร้างเครือข่าย และความสามารถในการทำงานในสภาพแวดล้อมที่มีความหลากหลายทางวัฒนธรรม ซึ่งเป็นปัจจัยพื้นฐานสำหรับความสำเร็จในวิชาชีพธุรกิจระหว่างประเทศ ในทางตรงกันข้าม การจับคู่ระหว่างอาจารย์ที่มีความชอบเข้าสังคมต่ำ (Low Extraversion) กับนักศึกษาที่มีความรับผิดชอบสูง (Conscientiousness) มีค่า Support เพียง 0.004 แม้จะมีค่า Lift สูงถึง 1.471 และ Confidence = 0.249 ซึ่งบ่งชี้ถึงความไม่สมดุลที่อาจเกิดขึ้นเมื่อนักศึกษาที่เน้นความมีระเบียบวินัยและการทำงานที่เป็นระบบเรียนกับอาจารย์ที่อาจขาดทักษะการสื่อสารหรือความกระตือรือร้นในการมีปฏิสัมพันธ์ [14,47] ในบริบทของธุรกิจระหว่างประเทศที่ต้องการทั้งความสามารถในการปฏิสัมพันธ์ทางสังคมและความมีระเบียบวินัยในการจัดการงาน ข้อค้นพบนี้ชี้ให้เห็นถึงความสำคัญของการออกแบบหลักสูตรที่ผสมผสานทั้งกิจกรรมเชิงปฏิสัมพันธ์และโครงสร้างการเรียนรู้ที่เป็นระบบ เพื่อเตรียมความพร้อมให้นักศึกษาสำหรับการทำงานในตลาดโลกที่มีการแข่งขันสูงและต้องการผู้เชี่ยวชาญที่มีทักษะรอบด้าน

การวิเคราะห์บุคลิกภาพระหว่างอาจารย์และนักศึกษาใน 6 สาขาวิชานี้สนับสนุนสมมติฐาน H1 อย่างชัดเจน โดยแสดงให้เห็นว่าการจับคู่บุคลิกภาพที่สอดคล้องกันภายในหลักสูตรเดียวกันส่งผลเชิงบวกต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ซึ่งสะท้อนผ่านค่า Support ที่ผ่านเกณฑ์ ≥ 0.04 และค่า Lift > 1 ในทุกสาขา โดยเฉพาะในธุรกิจระหว่างประเทศที่พบความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบชอบเข้าสังคมทั้งในอาจารย์และนักศึกษา (Support =

0.151) สูงที่สุด สอดคล้องกับความต้องการของวิชาชีพที่เน้นทักษะการสื่อสารและการบริหารความสัมพันธ์ระหว่างวัฒนธรรม ข้อค้นพบนี้สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการออกแบบการเรียนการสอนที่เหมาะสมกับแต่ละสาขาวิชาเพื่อปรับปรุงผลลัพธ์ทางการศึกษาได้อย่างมีนัยสำคัญ

วิจารณ์

การวิเคราะห์อิทธิพลของบุคลิกภาพระหว่างอาจารย์และนักศึกษาในคณะวิทยาการจัดการได้เปิดเผยแบบแผนความสัมพันธ์ที่มีนัยสำคัญต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนและสอดคล้องกับลักษณะเฉพาะของแต่ละสาขาวิชาชีพ การศึกษาพบว่าในสาขาการจัดการความสัมพันธ์ระหว่างอาจารย์ที่มีความมั่นคงทางอารมณ์สูง (Neuroticism) มิติหนึ่งของทฤษฎี Big Five ที่สะท้อนความสามารถในการจัดการความเครียดและการควบคุมอารมณ์ กับนักศึกษาที่มีความรับผิดชอบสูง (Conscientiousness) มิติที่แสดงถึงความมีวินัย ความพากเพียร และการทำงานอย่างเป็นระบบเป็นปัจจัยส่งเสริมประสิทธิภาพการเรียนรู้ที่มีนัยสำคัญ (Support = 0.100, Lift = 1.328) เนื่องจากสนับสนุนกระบวนการเรียนการสอนที่เน้นการวิเคราะห์เชิงลึกและการวางแผนอย่างเป็นระบบ ในขณะที่สาขาธุรกิจระหว่างประเทศแสดงให้เห็นว่าบุคลิกภาพแบบชอบเข้าสังคม (Extraversion) มิติที่เกี่ยวข้องกับความกระตือรือร้น การแสดงออก และความชื่นชอบในการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นที่สอดคล้องกันระหว่างอาจารย์และนักศึกษา (Support = 0.151, Lift = 1.027) มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงสุด สะท้อนถึงความสำคัญของทักษะการสื่อสารและการสร้างเครือข่ายในบริบทการดำเนินธุรกิจระดับโลก นอกจากนี้ ความเปิดกว้าง (Openness to Experience) มิติที่เกี่ยวข้องกับความคิดสร้างสรรค์ จินตนาการ และการยอมรับความคิดใหม่ๆ และความเป็นมิตร (Agreeableness) มิติที่แสดงถึงความเห็นอกเห็นใจ ความร่วมมือ และความไว้วางใจที่เป็นอีกสององค์ประกอบของทฤษฎี Big Five ก็มีผลต่อการเรียนรู้ โดยเฉพาะในสาขาการท่องเที่ยวที่พบว่าอาจารย์ที่มีความเป็นมิตรต่ำกับนักศึกษาที่มีความรับผิดชอบสูงมีความสัมพันธ์แม้จะมีค่า Lift สูง (1.808) แต่มีค่า Support เพียง 0.007 แสดงให้เห็นถึงความท้าทายในสภาพแวดล้อมการเรียนรู้ที่ขาดความยืดหยุ่นและความเข้าใจระหว่างกัน การเข้าใจถึงความหลากหลายของบุคลิกภาพและความสัมพันธ์ระหว่างแต่ละมิติมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการพัฒนากลยุทธ์การเรียนการสอนที่เหมาะสม

สถาบันการศึกษาควรนำข้อค้นพบเหล่านี้ไปประยุกต์ใช้ในการออกแบบหลักสูตร การคัดเลือกบุคลากรด้านการสอน และการจัดการเรียนรู้ที่คำนึงถึงความแตกต่างของ บุคลิกภาพ เพื่อเสริมสร้างสภาพแวดล้อมการเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพและเตรียมความพร้อม นักศึกษาสำหรับตลาดแรงงานที่ต้องการทั้งทักษะทางวิชาการและคุณลักษณะเฉพาะที่ เหมาะสมกับแต่ละสาขาวิชาชีพ

สรุป

การบูรณาการทฤษฎีบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ (The Big Five) กับเทคนิค Association Rule Mining เพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพกับผลสัมฤทธิ์ทางการศึกษาเป็นแนวทางที่มีความลึกซึ้งและมีนัยสำคัญต่อการพัฒนาคุณภาพการศึกษาระดับอุดมศึกษา The Big Five ซึ่งประกอบด้วยมิติความเปิดกว้างต่อประสบการณ์ (Openness to Experience) ที่สะท้อนถึงความอยากรู้อยากเห็น จินตนาการ และการยอมรับแนวคิดใหม่; ความมีระเบียบวินัย (Conscientiousness) ที่เกี่ยวข้องกับความรักผิดชอบ การมีวินัยในตนเอง และความมุ่งมั่น; การชอบเข้าสังคม (Extraversion) ที่แสดงถึงความกระตือรือร้น การแสดงออก และความชื่นชอบในการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น; ความเป็นมิตร (Agreeableness) ที่เกี่ยวข้องกับความเห็นอกเห็นใจ ความร่วมมือ และการรับฟังผู้อื่น; และความมั่นคงทางอารมณ์ (Neuroticism ในระดับต่ำ) ที่สะท้อนความสามารถในการจัดการความเครียดและความกดดัน นำเสนอกรอบการวิเคราะห์ที่มีความเที่ยงตรงและครอบคลุมซึ่งได้รับการยืนยันผ่านการวิจัยข้ามวัฒนธรรมและช่วงเวลา การผสมผสานเทคนิค Association Rule ซึ่งสร้างความสัมพันธ์ในรูปแบบ "ถ้า A แล้ว B" ช่วยให้เห็นรูปแบบที่ซ่อนอยู่ระหว่างบุคลิกภาพและผลลัพธ์ทางการศึกษาอย่างเป็นระบบ คุณค่าของการบูรณาการนี้ปรากฏในหลายมิติ: การเปิดเผยความเชื่อมโยงเฉพาะระหว่างบุคลิกภาพกับบริบทวิชาชีพ เช่น ความสัมพันธ์เชิงบวกระหว่างบุคลิกภาพแบบชอบเข้าสังคมกับผลสัมฤทธิ์ในสาขาธุรกิจระหว่างประเทศ; การระบุความขัดแย้งระหว่างรูปแบบการสอนและการเรียนรู้ เช่น กรณีอาจารย์ที่มีความเป็นมิตรต่ำกับนักศึกษาที่มีความรักผิดชอบสูงในสาขาการท่องเที่ยว; และการเชื่อมโยงทฤษฎีบุคลิกภาพกับการปฏิบัติจริงโดยแปลงข้อมูลเชิงคุณภาพให้เป็นข้อมูลเชิงปริมาณที่นำไปใช้ในการออกแบบหลักสูตรและกลยุทธ์การสอน การวิเคราะห์นี้สนับสนุนแนวคิดการเรียนรู้แบบเฉพาะบุคคลที่คำนึงถึงปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้สอน

และผู้เรียน ช่วยยกระดับการออกแบบหลักสูตรจากรูปแบบ "หนึ่งขนาดใช้ได้กับทุกคน" ไปสู่แนวทางที่ตระหนักถึงความซับซ้อนของปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ซึ่งจะนำไปสู่การเพิ่มประสิทธิภาพการเรียนการสอนและการพัฒนาทักษะที่จำเป็นสำหรับอนาคตอย่างยั่งยืน

เอกสารอ้างอิง

1. Aher SB, Lobo L. A comparative study of association rule algorithms for course recommender system in e-learning. *Int J Comput Appl.* 2012 Feb;39(1):48–52. doi:10.5120/4788-7021
2. Ambele RM, Kaijage SF, Dida MA, Trojer L, Kyando N. A review of the development trend of personalized learning technologies and its applications. *Int J Adv Sci Res Eng.* 2022 Nov;8(11):75-91. doi:10.31695/IJASRE.2022.8.11.9
3. Amin A, Basri S, Rehman M, Capretz LF, Akbar R, Gilal AR, et al. The impact of personality traits and knowledge collection behavior on programmer creativity. *Inf Softw Technol.* 2020 Sep 3;12(14):106405. doi :10.1016/j.infsof.2020. 106405
4. Baran SJ, Davis DK, Striby K. Mass communication theory: Foundations, ferment, and future. Boston, MA: Wadsworth, Cengage Learning; 2012.
5. Basham JD, Hall TE, Carter Jr RA, Stahl WM. An operationalized understanding of personalized learning. *J Spec Educ Technol.* 2016;31(3):126–36. doi:10.1177/0162643416660835
6. Bozanoğlu İ, Sapançı A. The relationships between the big five personality traits and academic motivation levels of Turkish university students. *Int J Hum Behav Sci.* 2015;1(1):1–7. doi:10.19148/ijhbs.38361
7. Bulger M. Personalized learning: The conversations we’re not having. *Data Soc [Internet].* 2016 [cited 2002 Dec 22]. 22(1):1–29. Available from: https://www.datasociety.net/pubs/ecl/PersonalizedLearning_primer_2016.pdf

8. Chandrasekara W. Relationship among big five personality traits, job performance & job satisfaction: A case of school teachers in Sri Lanka. *Int J Inf Bus Manag*. 2019;11(2):219–232.
9. Chang J, Lu X. The study on students' participation in personalized learning under the background of artificial intelligence. In: 2019 10th International Conference on Information Technology in Medicine and Education (ITME); 2019 Aug 23-25; Qingdao, China: IEEE. p. 555–58. doi:10.1109/ITME.2019.00131.
10. Clarke JH. Personalized learning: Student-designed pathways to high school graduation. Thousand Oaks, CA: Corwin Press; 2013.
11. Crawford EC, Fudge J, Hubbard GT, Filak VF. The mass comm type: Student personality traits, motivations, and the choice between news and strategic communication majors. *J Mass Commun Educ*. 2013 Jun ;68(2):104–18. doi:10.1177/1077695813478180
12. De Raad B, Kokkonen M. Traits and emotions: a review of their structure and management. *Eur J Pers*. 2000;14(5):477–96. doi:10.1002/1099-0984(200009/10)14:5<477::AID-PER396>3.0.CO;2-I
13. Doss SK, Carstens DS. Big five personality traits and brand evangelism. *Int J Mark Stud*. 2014;6(3):13. doi:10.5539/ijms.v6n3p13
14. Eswaran S, Islam MA, Yusuf DHM. A study of the relationship between the big five personality dimensions and job involvement in a foreign based financial institution in Penang. *Int Bus Res*. 2011;4(4):164. doi:10.5539/ibr.v4n4p164
15. Faria AR, Almeida A, Martins C, Gonçalves R, Figueiredo L. Personality traits, learning preferences and emotions. In: Proceedings of the Eighth International C* Conference on Computer Science & Software Engineering. New York, NY, USA: ACM; 2015. p. 63–69.
16. Fauzan F, Nurjanah D, Rismala R. Apriori association rule for course recommender system. *Indo-JC*. 2020 Sep;5(2):1–16. doi:10.34818/INDOJC.2020.5.2.434

17. Ibrahimoglu N, Unaldi I, Samancioglu M, Baglibel M. The relationship between personality traits and learning styles: a cluster analysis. *Asian J Manag Sci Educ*. 2013 Jul;2(3):93–108.
18. Khan A, Shin H, Sanil H, Sabil S. Effect of personality traits and learning styles towards students' academic achievement in Johor Bahru. *Int J Eng Technol*. 2018;7(2.10):4–9. doi:10.14419/ijet. V7i2.10.10943
19. Kokkinos CM, Kargiotidis A, Markos A. The relationship between learning and study strategies and big five personality traits among junior university student teachers. *Learn Individ Differ*. 2015 Oct;43:39–47. doi: 10.1016/j.lindif. 2015.08.031
20. Komarraju M, Karau SJ. The relationship between the big five personality traits and academic motivation. *Pers Individ Dif*. 2005;39(3):557–67. doi:10.1016/j.paid.2005.02.013
21. Komarraju M, Karau SJ, Schmeck RR, Avdic A. The Big Five personality traits, learning styles, and academic achievement. *Pers Individ Dif*. 2011; 51(4): 472–477. doi:10.1016/j.paid.2011.04.019
22. Köşker H, Unur K, Gursay D. The effect of basic personality traits on service orientation and tendency to work in the hospitality and tourism industry. *J Teach Travel Tour*. 2019 Oct 1;19(2):140–62.doi:10.1080/15313220.2018. 1522990.
23. Lee A, Legood A, Hughes D, Tian AW, Newman A, Knight C. Leadership, creativity and innovation: A meta-analytic review. *Eur J Work Organ Psychol*. 2020;29(1):1–35. doi:10.1080/1359432X.2019.1661837
24. Lee D, Huh Y, Lin CY, Reigeluth CM. Personalized learning practice in U.S. learner-centered schools. *Contemp Educ Technol*. 2022 Oct;14(4):ep385. doi:10.30935/cedtech/12330
25. Liao CH, Lee CW. An empirical study of employee job involvement and personality traits: The case of Taiwan. *Int J Econ Manag*. 2009;3(1):22–36. doi:10.22111/jmr.2017.3676

26. Lin H, Tian J, Kong Y, Gao J. Impact of tour guide humor on tourist pro-environmental behavior: Utilizing the conservation of resources theory. *J Destin Mark Manag.* 2022 Sep;25:100728. doi:10.1016/j.jdmm.2022.100728
27. Lin W, Alvarez SA, Ruiz C. Efficient adaptive-support association rule mining for recommender systems. *Data Min Knowl Discov.* 2002 Jan;6:83–105. doi:10.1023/A:1013284820704
28. Liu Z, Dong L, Wu C. Research on personalized recommendations for students' learning paths based on big data. *Int J Emerg Technol Learn (IJET).* 2020;15(8):40–56. doi:10.3991/ijet.v15i08.12245
29. Maghsudi S, Lan A, Xu J, van Der Schaar M. Personalized education in the artificial intelligence era: what to expect next. *IEEE Signal Process Mag.* 2021 May;38(3):37–50. doi:10.1109/MSP.2021.3055032
30. Marcela V. Learning strategy, personality traits and academic achievement of university students. *Procedia Soc Behav Sci.* 2015 Feb 12;174:3473–78. doi:10.1016/j.sbspro.2015.01.1021
31. Martinez M. Key design considerations for personalized learning on the web. *J Educ Technol Soc.* 2001;4(1):26–40.
32. Paruechanon P, Sriurai W. Applying association rule to risk analysis for student-dropout in Information Technology Program. *J Sci Sci Educ.* 2018;1(2):123–133.
33. Reed S, Lockspeiser TM, Burke A, Gifford KA, Hanson JL, Mahan JD, et al. Practical suggestions for the creation and use of meaningful learning goals in graduate medical education. *Acad Pediatr.* 2016 Jan-Feb;16(1):20–24. doi:10.1016/j.acap.2015.10.005.
34. Rungruangphon W, Wattanasuwan K, Teerakapibal S. Curriculum development and teaching strategies to train marketers for Thailand 4.0. *J Multidiscip Acad Res Dev (JMARD).* 2019;1(1):1–27.
35. Saptadjaya K, Gunawan L. The effect of self-efficacy and big five personality traits towards entrepreneurial intention on international business management. *J Entrepreneur Entrepreneursh.* 2020;9(2):25–40. doi:10.37715/jee.v9i2.1449

36. Sarwoko E, Nurfarida IN. Entrepreneurial marketing: Between entrepreneurial personality traits and business performance. *Entrep Bus Econ Rev.* 2021;9(2): 105–18. doi:10.15678/EBER.2021.090207
37. Siddiquei NL, Khalid R. The relationship between personality traits, learning styles and academic performance of e-learners. *Open Praxis.* 2018 Jul-Sep;10(3):249–63. doi:10.5944/openpraxis.10.3.870
38. Tsai CY, Wang MT, Tseng HT. The impact of tour guides' physical attractiveness, sense of humor, and seniority on guide attention and efficiency. *J Travel Tour Mark.* 2016 Jul 23;33(6):824–36. doi:10.1080/10548408.2015.1068264
39. Knežević MN, Petrović MD, Kovačić S, Mijatov M, Vuković DB, Kennell J. Acting the part: Emotional intelligence and job satisfaction as predictors of emotional labor in travel agencies. *Tour Hosp Res.* 2020 Oct;21(2):183–201. doi:10.1177/1467358420965653
40. Wang S, Berbekova A, Uysal M, Wang J. Emotional solidarity and co-creation of experience as determinants of environmentally responsible behavior: A stimulus-organism-response theory perspective. *J Travel Res.* 2024;63(1):115–35. doi:10.1177/0047287522114
41. Tu H, Guo W, Xiao X, Yan M. The relationship between tour guide humor and tourists' behavior intention: A cross-level analysis. *J Travel Res.* 2020;59(8):1478–1492. doi:10.1177/0047287519883033
42. Ülgen B, Sağlam M, Tuğsal T. Managers' personality traits over management styles and decision-making styles. *Int J Commer Finance.* 2016 May 26; 2(1): 125–36.
43. Vedel A, Poropat AE. Personality and academic performance. In: Zeigler-Hill V, Shackelford TK, editors, *Encyclopedia of Personality and Individual Differences.* Springer; 2017. p. 1–9. doi: 10.1007/978-3-319-28099-8_989-1
44. Verma VK, Kumar S, Chandra B. Big five personality traits and tourist's intention to visit green hotels. *Indian J Sci Res.* 2017;15(2):79–87.

45. Wahyudono DBK. Leader's entrepreneurial resilience a strong predictor of new hotel performance in Yogyakarta. Kontigensi J Ilm Manaj. 2023 Jun 22;11(1):313–19. doi:10.56457/jimk.v11i1.398