

บทที่ 2

บุคลิกภาพกับการเลือกอาชีพ



ความสำคัญของบุคลิกภาพต่อการเลือกอาชีพ



- ทฤษฎี จอห์น แอล ฮอลแลนด์ (John L Holland)
- การประกอบอาชีพสามารถแสดงออกทางบุคลิกภาพได้ บุคคลจะเลือกอาชีพโดยยอมแสดงว่าบุคลิกภาพของบุคคลนั้นจะปรากฏออกมาในทิศทางเดียวกัน
- บุคลิกภาพของแต่ละบุคคลมีความสำคัญกับชนิดของสิ่งแวดล้อมในการทำงานของบุคคลนั้น บุคคลจึงมีแนวโน้มจะหางานทำหรืออาชีพที่สอดคล้องกับบุคลิกภาพของบุคคลนั้น

ความสำคัญของบุคลิกภาพต่อการเลือกอาชีพ



- แต่ละบุคคลจะค้นหาสิ่งแวดลอมที่เอื้ออำนวยให้บุคคลนั้นได้ฝึกทักษะ และใช้ความสามารถของบุคคลนั้น และเปิดโอกาสให้บุคคลได้แสดงเจตคติ ค่านิยม และบทบาทของตนเอง
- บุคลิกภาพและสิ่งแวดลอมจะเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมของแต่ละบุคคล ดังนั้น เมื่อสามารถสร้างบุคลิกภาพและสิ่งแวดลอมของบุคคลนั้นแล้ว ก็จะทำให้ทราบผลที่จะติดตามมาของบุคคลนั้น เช่น การเลือกอาชีพ ความสำเร็จในอาชีพ พฤติกรรมต่างๆ การศึกษาอาชีพและสังคม

ทฤษฎีนี้แบ่งประเภทของบุคลิกภาพเป็นกลุ่ม ๆ 6 กลุ่ม



- กลุ่มที่ 1 บุคลิกภาพของบุคคลมีความสนใจอาชีพช่างฝีมือและ**สิ่งที่เป็นจริง** (Realistic)
- กลุ่มที่ 2 กลุ่มที่มีบุคลิกภาพแบบการใช้ปัญญา และความคิดแบบนักวิชาการ (Investigative)
- กลุ่มที่ 3 กลุ่มที่มีบุคลิกภาพแบบศิลปิน (Artistic)
- กลุ่มที่ 4 กลุ่มที่มีบุคลิกภาพแบบบริการสังคม และชอบสมาคม (Social)
- กลุ่มที่ 5 กลุ่มที่มีบุคลิกภาพแบบกล้าคิดกล้าทำ (Enterprising)
- กลุ่มที่ 6 กลุ่มที่มีบุคลิกภาพแบบยึดมั่นและมีระเบียบแบบแผน (Conventional)

กิจกรรมที่ 2.1



- แบบทดสอบทางอาชีพ



http://www.trueplookpanya.com/true/quiz_holland_orientation.php

- แบบทดสอบค้นหาอาชีพ



<http://ez.eduzones.com/testyourself/>

บุคลิกภาพกับอาชีพการให้บริการ (Service Sector)



- 1. บุคลิกภาพ มีองค์ประกอบ 4 เรื่อง คือ
 - 1.1 ทักษะคติ เช่น แนวความคิดกับการทำงานบริการ
 - 1.2 อารมณ์ เช่น การควบคุมอารมณ์กับสถานการณ์ต่างๆ
 - 1.3 พฤติกรรม เช่น การเดิน นั่ง ยืน ยิ้ม คำพูดและ มารยาท ฯลฯ
 - 1.4 บุคลิกภาพภายนอก เช่น เครื่องแบบ การแต่งกาย ทรงผม ฯลฯ

บุคลิกภาพกับอาชีพการให้บริการ (Service Sector)



- 2. หลักการสำคัญในการพัฒนาบุคลิกภาพ

2.1 คิดเชิงบวกกับลูกค้าและเหตุการณ์มองเป็นการพัฒนาตัวเองและสร้างสุขให้ลูกค้า

2.2 ยินดีบริการด้วยใจรักงานบริการอย่างจริงใจ

2.3 ยิ้มด้วยความสดใส จากหัวใจที่พร้อมบริการ

2.4 การแต่งกาย ทรงผม อย่างสุภาพและเหมาะสม

บุคลิกภาพกับอาชีพการให้บริการ (Service Sector)



- 3. การแต่งกายสำหรับพนักงานผู้ให้บริการ

เครื่องแบบ หรือ ชุดสุภาพ (กรณีไม่มีเครื่องแบบ) เพื่อแสดงความเป็นพนักงานที่พร้อมบริการ และยังเป็นสัญลักษณ์ขององค์กร ณ จุดบริการ ทรงผมและสีผมที่เหมาะสมกับธุรกิจ และเพศของพนักงาน เช่นผู้ชายควรตัดผมสั้น สะอาด สีสันและการแต่งกาย ควรเลือกให้เหมาะสมกับกาลเทศะ เพราะสีมีความหมายที่ต่างกัน รongเท้า-ถุงเท้า ผู้ให้บริการควรสวมรองเท้าสีเข้ม สุภาพ เหมาะกับสถานที่และกาลเทศะ การแต่งหน้า ที่เนียนเป็นธรรมชาติ ช่วยเสริมให้ชวนมอง ดูสดใสรตลอดเวลา

บุคลิกภาพกับอาชีพการให้บริการ (Service Sector)



- 4. หลักการแต่งกายที่เหมาะสมสำหรับพนักงานผู้ให้บริการ

- 4.1 ยึดมั่นปฏิบัติตาม กฎ กติกา ขององค์กร

- 4.2 ดูแลความสะอาด และความเรียบร้อยเป็นสำคัญ

- 4.3 ใส่ใจในรายละเอียดของการแต่งกายให้ครบถูกต้องมากกว่าความโก้หรู

บุคลิกภาพของนักขาย (Sales Personality)



15 บุคลิกของนักขายที่ประสบความสำเร็จ

1. มีความซื่อตรง (Conscientiousness)
2. มีความเคารพนับถือผู้อื่น (Respectful)
3. มีความคิดริเริ่มในการลงมือทำเสมอ (Initiative)
4. เป็นนักฟังที่ดี (Listener)
5. มีความเพียร (Persistent)
6. มีความว่านอนสอนง่าย (Coachable)
7. เป็นคนคิดบวก (Positive)
8. มีไหวพริบที่ดี (Resourceful)

บุคลิกภาพของนักขาย (Sales Personality)



9. มีความปรารถนาอย่างแรงกล้า (Passionate)
10. เป็นนักถามคำถามที่ดี (Ask questions)
11. มีความเป็นอิสระในการทำงาน (Independent)
12. เป็นนักบริหารเวลาที่ดี (Time managers)
13. อยากเป็นท็อปเหนือเซลล์ ยอดขายต้องเกินเป้าอยู่เสมอ (Overachieve)
14. เข้าถึงง่าย (Personable)
15. มีความตื่นตัวอยู่ตลอดเวลา (Alertness)

เสน่ห์ของเจ้าหน้าที่ขาย ที่ลูกค้าคาดหวัง



การแต่งกาย
ใบหน้าและทรงผม
คำพูด
กริยาทาท่าง
บุคลิกภาพโดยรวม
ใจบริการ



กิจกรรมที่ 2.2



- ให้นักศึกษาดูคลิป



บุคลิกภาพของการเป็นผู้บริหาร



องค์ประกอบของบุคลิกภาพ

1.บุคลิกภาพทางกาย แบ่งเป็น 2 องค์ประกอบ

ประการแรก คือ รูปลักษณ์ภายนอกของผู้บริหาร เพราะนี่เป็นสิ่งแรกที่ปรากฏแก่สายตาผู้คน ดังนั้น ความสะอาดของร่างกายจึงเป็นสิ่งสำคัญ รองลงมาคือ การแต่งกายที่เรียบร้อย เหมาะสมกับตำแหน่ง วัย และสถานการณ์ ทั้งสองส่วนนี้จะเป็นตัวสื่อสารให้คนภายนอกรู้จักตัวคุณเอง ไม่ว่าจะป็นระดับการศึกษา ฐานะ ตำแหน่ง ฯลฯ โดยไม่ต้องใช้คำพูดด้านวิชาการบางท่านเรียกสิ่งนี้ว่า การสื่อสารที่ไร้ศัพท์ ผู้บริหารที่ขาดการใส่การสื่อสารที่ไร้ศัพท์นี้อาจจะสื่อสารให้ผู้พบเห็นเข้าใจในเรื่องต่างๆ ผิดไปจากความจริงได้



ประการที่สอง คือ บุคลิกภาพภายใน หมายถึงการใช้ภาษา ผู้นำต้องสามารถพูดโต้ตอบได้ฉลาด สามารถเป็นผู้นำกลุ่มได้ และต้องอ่านหนังสืออยู่เสมอ เพื่อก้าวทันสมัย และเป็นข้อมูลในการแสดงความคิดเห็น ให้คำปรึกษาโต้ตอบกับคู่สนทนา นี่คือนิสัยที่จะก่อให้เกิดการยอมรับจากผู้ใต้บังคับบัญชา

องค์ประกอบของบุคลิกภาพ



2.บุคลิกภาพทางอารมณ์และจิตวิทยา

อารมณ์เป็นสิ่งที่แสดงให้คนรู้จักเราได้อย่างชัดเจน ผู้นำที่มีบุคลิกภาพดี ต้องมีความมั่นคงทางอารมณ์ ทนต่อความกดดันได้ ระวังอารมณ์โกรธได้อย่างรวดเร็ว ไม่หงุดหงิด บ่นว่าตลอดเวลา ต้องกล้าเผชิญอุปสรรคอย่างไม่ย่อท้อ เคารพสิทธิผู้อื่น รับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น และต้องมีจิตวิทยาในการพูด พูดจาชมเชย โน้มน้าวจูงใจให้คนทำงานเพื่อความเจริญก้าวหน้าของหน่วยงานได้ รวมทั้งมีจิตใจที่จะส่งเสริมความก้าวหน้าของผู้ใต้บังคับบัญชาด้วย

องค์ประกอบของบุคลิกภาพ



3. บุคลิกภาพทางสังคม

ผู้บริหารควรเป็นผู้นำในการศึกษาหาความรู้ในวิธีการต่างๆ ตามบรรทัดฐาน (Norms) ของสังคม เพื่อจะได้ปฏิบัติตามมารยาทสากลได้อย่างถูกต้อง สามารถเป็นตัวอย่างให้คำแนะนำแก่ผู้ใต้บังคับบัญชา ตลอดจนทั้งคนรอบข้างได้

องค์ประกอบของบุคลิกภาพ



4.บุคลิกภาพทางสติปัญญา

ความรู้และมองการณ์ไกลเป็นสิ่งสำคัญกับผู้ที่อยู่ในสถานะ “ผู้บริหาร” ผู้บริหารที่มีบุคลิกภาพที่ดีจะต้องมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์พอที่จะเป็นผู้นำกลุ่มได้ สามารถสร้างสิ่งที่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อองค์กรได้ อีกทั้งการมีบุคลิกภาพที่ดีทางสติปัญญา จะยิ่งทำให้ลูกน้องเคารพและให้เกียรติมากยิ่งขึ้นด้วย

บุคลิกภาพของครู



- กิจกรรมที่ 2.3 ให้นักศึกษาดูคลิปนี้แล้วสรุป

