บทที่ 9
ทฤษฎีแฟคเตอร์ของคาเทลล์
(Cattell's Factor Theory)

Raymond Bernard Cattell เป็นชาวอังกฤษเกิดเมื่อ ค.ศ. 1905 สำเร็จปริญญาตรีสาขาเคมี และปริญญาเอกทางจิตวิทยา เป็นอาจารย์ในมหาวิทยาลัย University College of the South West ในอังกฤษ ปี 1928-1931 เป็นผู้อำนวยการคลีนิคจิตวิทยาใน **ไดเซลเตอร์** ปี 1932-1937 อาศัยความรู้และประสบการณ์ ประกอบกับได้รับอิทธิพลเรื่อง quantitative method ตลอดจนทฤษฎีบุคลิกภาพต่าง ๆ ทำให้เขาสนใจการวิเคราะห์ตัวประกอบในการศึกษาบุคลิกภาพ

ข้อสังเกตของทฤษฎี

1. หาตัวแปรที่นำมาอธิบายบุคลิกภาพโดยใช้วิธี factor analysis
2. ทฤษฎีของเขาเป็น Trait Theory เหมือนของ Allport
3. และเหมือน Lewin ที่แสดงทฤษฎีออกมาในรูปของสัญลักษณ์ทางคณิตศาสตร์
4. มองบุคลิกภาพในขอบเขตกว้าง ตั้งศัพท์เฉพาะขึ้นมาใหม่

การสร้างทฤษฎี

ได้รับอิทธิพลมาจาก Spearman และ Thurstone เขาเป็นนักคณิตศาสตร์ที่คิดค้นวิธีการหาความสัมพันธ์ของสิ่งต่าง ๆ ขึ้นมา จากวิธีการใหม่ ๆ ทางสถิติ Cattell นำมาใช้ในการหาตัวกำหนดพฤติกรรมที่แอบแฝงอยู่ในตัวบุคคล เขาเชื่อว่าตัวกำหนดพฤติกรรมจะสามารถศึกษาได้ด้วยวิธี factor-analysis เท่านั้น

แนวความคิดสำคัญที่อธิบายบุคลิกภาพ

1. Personality: เป็นสิ่งที่ทำให้เราสามารถทำนายได้ว่าบุคคลจะทำอย่างไรในสภาพการณ์ต่าง ๆ จุดมุ่งหมายของการศึกษาบุคลิกภาพก็เพื่อสร้างกฎว่า บุคคลแต่ละคนจะทำอย่างไรในสภาพแวดล้อมที่ต้องเผชิญในแต่ละขณะ บุคลิกภาพจึงสัมพันธ์กับพฤติกรรมทั้งหมดของบุคคลทั้งที่สังเกตได้และที่ไม่สามารถสังเกตุเห็นได้เพราะซ่อนเร้นอยู่ภายใน

2. Traits : เป็นองค์ประกอบที่สำคัญของบุคลิกภาพ บุคลิกภาพจะประกอบไปด้วยโครงสร้างของ traits ที่รวมเข้าด้วยกันอย่างสลับซับซ้อน

traits เกิดจากการสรุปผลของการสังเกตพฤติกรรมที่สืบเนื่องมาจากโครงสร้างทางจิต (mental structure)

เขาเห็นด้วยกับ Allport ว่าทุกคนมี common traits และ individual traits (หรือ unique trait)

ในส่วน unique traits cattell ได้แบ่งลงไปอีกเป็น 2 อย่าง คือ

(1) relatively unique

(2) intrinsically unique

(1) relatively unique เป็น trait ที่มีลักษณะเป็นแบบฉบับเฉพาะตัวบุคคลที่เกิดจากการรวมส่วนประกอบของ trait มีลักษณะการรวมต่างกันออกไป หมายความว่าอาจมีส่วนประกอบเหมือนกัน แต่วิธีการรวมอาจรวมมาต่างกัน คือ ส่วนประกอบย่อย ๆ บางอย่างมากกว่า น้อยกว่า ก็ทำให้รวมเสร็จแล้วต่างกันเป็นแบบฉบับที่ไม่ซ้ำกับคนอื่น

(2) intrinsically unique เป็นแบบเฉพาะที่แต่ละคนมีแตกต่างกันอย่างแท้จริง

นอกจากนี้ คาเทลล์ยังได้แบ่ง trait ออกเป็น

- surface traits และ
- source traits

surface traits สามารถสังเกตได้ เช่น หิว, เบื่อ, ขยัน

source traits มองไม่เห็น แต่มีอิทธิพลมาก เพราะเป็นตัวกำหนดที่แท้จริงในการแสดงพฤติกรรมของคนเรา

การที่เราสรุปการกระทำแต่ละอย่างว่าเกิดจากตัวแปรเดียว ตัวแปรเหล่านั้นคือ surface traits แต่ที่จริงแล้ว จะมีตัวแปรร่วมหลาย ๆ อย่างที่เข้ามากำหนดพฤติกรรมแต่ละอย่าง ซึ่งบ่งออกมาอย่างแน่ชัดไม่ได้ เนื่องจากว่าตัวแปรเหล่านี้มีลักษณะที่ซับซ้อน ได้แก่ source traits ทั้งหลายซึ่งจะรู้ได้ด้วยการทำ factor-analysis เท่านั้น

source traits จะเป็นพื้นฐานของ surface traits อีกทีหนึ่ง surface trait เกิดจากการ interaction ของ source traits

traits ต่าง ๆ ก็เป็นผลของ environmental factors และ hereditary factors

trait ที่เป็นผลของสิ่งแวดล้อมเรียกว่า environmental mold trait และที่เป็นผลของพันธุกรรมเรียกว่า constitutional traits

trait มีหน้าที่แตกต่างกันออกไป แบ่งออกเป็น

(1) ทำให้บุคคลกระทำเพื่อเป้าหมายบางอย่าง

(2) ability traits เป็น traits ในเรื่องความสามารถที่ทำให้บุคคลไปถึงจุดมุ่งหมายต่าง ๆ ได้

(3) temperament traits เกี่ยวกับการตอบสนองของร่างกาย ความเร็วในการตอบสนอง การสร้างพลังงานหรือการโต้ตอบทางอารมณ์

การศึกษาบุคลิกภาพและ traits ต่าง ๆ รวบรวมข้อมูลได้จาก 3 แหล่งด้วยกันคือ

- life record เรียกว่า L-data ได้จากการศึกษาประวัติ สังเกตุการกระทำของบุคคลคนนั้น ถามจากผู้ใกล้ชิด

- self rating questionnaire เรียกว่า Q-data ศึกษาโดยสร้างแบบสอบถามให้เจ้าตัวตอบ

- objective test หรือที่เรียกว่า T-data ให้บุคคลทำแบบทดสอบโดยแสดงแนวโน้มในการกระทำต่อสภาพการณ์ต่าง ๆ แล้วนำมาคิดคะแนนและนำข้อมูลทั้งหมดมาวิเคราะห์ด้วยวิธี factor-analysis เพื่อทำความเข้าใจ traits ต่าง ๆ ต่อไป

3. The Specification Equation

เป็นสมการที่สร้างขึ้นเพื่อทำนายพฤติกรรมในสภาพการณ์แต่ละอย่าง โดยวัดจากอุปนิสัยของคนนั้น ได้แก่ $T_1 + T_n$ กับสภาพการณ์ที่ให้คือ $s_1 + s_n$ T คือ trait ที่แสดงออกมา s วัดจาก trait ที่แสดงออกในแต่ละ situation ถ้า trait ตรงกับ situation มาก ก็ได้ s สูง ถ้าไม่ตรง s เท่ากับ o ถ้า trait ไม่แสดงออกมาใน responses มีค่าเป็นลบ

จากสูตร $R = s_1T_1 + s_2T_2 + s_3T_3 \ldots + s_n T_n$

ซึ่งสมการของเขาเขียนง่าย ๆ คล้ายของ Lewin $B = f\ (T's, s's)$

4. Dynamic traits ทำให้บุคคลกระทำเพื่อเป้าหมาย แบ่งออกเป็น

1. attitude
2. ergs
3. sentiments

attitude ทำให้เกิดการกระทำต่อ object แสดงถึงความเข้มของความสนใจ ไม่จำเป็นต้องพูดออกมา การวัด attitude อาศัยเครื่องมือวัดได้ ได้แก่ วัด blood

pressure ในขณะให้ดูภาพ หรือให้พูดเรื่องราวที่ต้องการทราบ attitude ของคน ๆ นั้น เครื่องมือวัด attitide มีถึง 70 อย่างและสามารถวัดได้ทั้งจิตสำนึกและจิตใต้สำนึก

ergs คือ dymamic trait ทางด้านร่างกาย เป็นสิ่งที่แสดงถึงความสำคัญของแรงขับของพฤติกรรมที่ได้รับมาโดยกำเนิด ทำให้บุคคลพร้อมในการตอบสนองบางอย่างดีกว่าอย่างอื่น มีเป้าหมายเฉพาะเจาะจงในการแสดงพฤติกรรม มีการเลือกพฤติกรรมที่ชอบให้สนองกับเป้าหมายที่เกิดขึ้น

ergs แบ่งออกเป็น 7 อย่าง คือ

1. sex (ความต้องการทางเพศ)
2. gregariousness (ความต้องการอยู่รวมเป็นพวก)
3. parental protectiveness (การได้รับการปกป้องคุ้มครอง)
4. curiosity (ความอยากรู้อยากเห็น)
5. escape (ความต้องการหนีเมื่อกลัว)
6. self-assertion (ต้องการมีความสำคัญ) เช่น การอ้างสิทธิ
7. narcissistic sex (การตามใจตนเอง เช่น การสูบบุหรี่, ขี้เกียจ)

sentiments เป็น trait ได้รับมาจากสิ่งแวดล้อม เป็น trait ที่มิได้ มีมาโดยกำเนิด ซึ่งเป็นเหตุให้บุคคลให้ความสนใจกับวัตถุบางอย่าง รวมทั้งมีความรู้สึกและปฏิกริยาต่อสิ่งนั้น

sentiments ที่คาเทลล์และผู้ร่วมงานบ่งไว้ว่าพบตอนหนุ่มได้แก่ อาชีพ เกมส์-กีฬา, ความสนใจทางกลไก, ศาสนา, พ่อแม่, ภรรยาหรือแฟน, และตนเอง (self) เป็นสิ่งที่คงที่และถาวรที่สุด

5. The Dynamic Lattice

dynamic traits ต่าง ๆ จะประสานงานกันในรูปของ subsidiation คือตัวหนึ่งจะช่วยตัวอื่นเพื่อเป้าหมายเดียวกัน ตามปกติแล้ว attitude จะเป็นตัวส่งเสริม sentiments และ sentiments จะไปส่งเสริม ergs เป็นพื้นฐานของบุคลิกภาพ

6. The self เป็นส่วนหนึ่งของ sentiments ที่สำคัญเนื่องจาก attitude ทุกอย่างจะสะท้อนถึง self sentiment มากหรือน้อยมันเชื่อมโยงกับการแสดงออกของ ergs หรือ sentiments อื่น ๆ เป็น master sentiment

7. Conflict and Adjustment

คาเทลล์เชื่อว่า การอธิบาย Conflict เป็นการทำงานของ ergs และ sentiments เขาแสดงในรูปของสมการ E - ergs, M - sentiment

ความสนใจที่จะแต่งงานกับผู้หญิงสวย

$$I - 0.2E_{curiosity} + 0.6E_{sex} + 0.4E_{gregarious} - 0.3E_{fear}$$

$$+ 0.3m_{parents} - 0.4m_{career} + 0.5M_{self}$$

การแต่งงานให้รางวัลทางเพศ (sex), gregarious และ curiosity ของ ergs เขาคิดว่าพ่อแม่จะเห็นด้วยและจะดีสำหรับตัวเขา ขณะเดียวกันเขาก็กลัวการแต่งงานจะทำให้ความก้าวหน้าในอาชีพชะงักลง

ระดับของ conflict หาได้จาก อัตราส่วนของสภาพการณ์ทางลบหารด้วยทางบวก ในที่นี้ เท่ากับ $\frac{.7}{2.0}$ เท่ากับ .35

ดีกรีในการปรับตัวหรือผลรวมของแรงจูงใจจะเท่ากับ 1 - C C คือ conflict index (I)

ถ้าเกิดค่าลบขึ้นมาก็จะมี 2 ทาง คือ ล้มเลิก หรือยึดถือต่อไป ถ้าล้มเลิกก็ไม่มี conflict ถ้ายังคงดำเนินต่อไป ก็จะมีสภาพของ conflict

พัฒนาการของบุคลิกภาพ

คาเทลล์กล่าวว่า พัฒนาการของบุคคลอาจศึกษาได้จากการเปลี่ยนแปลงตามลำดับของโครงสร้างบุคลิกภาพหรือศึกษาอิทธิพลของสิ่งต่าง ๆ ต่อบุคลิกภาพ เช่น พันธุกรรม สิ่งแวดล้อม กฎของวุฒิภาวะและการเรียนรู้ คาเทลล์ศึกษาทั้ง 2 ด้าน แนวความคิดของเขาในเรื่องพัฒนาการคือ

1. ความสัมพันธ์ระหว่างพันธุกรรมกับสิ่งแวดล้อม เขาศึกษา trait ของเด็กฝาแฝดที่แยกกันเลี้ยง พบว่าได้ค่าสหสัมพันธ์เป็นลบ (-) แสดงว่าสิ่งแวดล้อมและพันธุกรรมมีความสัมพันธ์กันในทางตรงกันข้าม หมายความว่าสิ่งแวดล้อมมีแนวโน้มที่จะขัดขวางการเปลี่ยนแปลงทางพันธุกรรมได้

2. บทบาทของการเรียนรู้ เขาเชื่อว่าการเรียนรู้มีบทบาทต่อบุคลิกภาพ บุคคลเรียนรู้ที่จะกำหนดขอบเขตสูงสุดของความพอใจของตนโดยการแสดง ergs บางอย่างในบางโอกาส และเก็บกดบางอย่างหรือชดเชย ซึ่งเป็นผลจากการรู้จักตนเอง

3. อิทธิพลของสังคม สถาบันต่าง ๆ มีอิทธิพลต่อบุคลิกภาพ แต่ที่สำคัญที่สุด คือ ครอบครัว นอกจากนี้ก็มีสถาบันอาชีพ โรงเรียน กลุ่มเพื่อน ศาสนา และกลุ่มทางการเมือง เป็นต้น