

บทที่ 1

บทนำ



ปัญหา

การวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษา "การเปรียบเทียบการตัดสินความดึงดูดใจจากรูปลักษณะภายนอกและคุณลักษณะภายในของบุคคล ระหว่างผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูงและต่ำ" โดยได้ทำการวิจัยตามแนวทฤษฎีการกำกับการแสดงออกของตน ของ Mark Snyder เพื่อศึกษาว่า ลักษณะการกำกับการแสดงออกของตนสูงและการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ ตัดสินความดึงดูดใจจากรูปลักษณะภายนอกและคุณลักษณะภายในของบุคคล แตกต่างกันหรือไม่อย่างไร

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ในช่วงระยะ 2 ทศวรรษที่ผ่านมา นักจิตวิทยาได้มีความสนใจในการศึกษาเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (Interpersonal relationships) ในลักษณะที่เป็นธรรมชาติ โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะชี้แจงปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการสร้างความสัมพันธ์ (Formation) การรักษาไว้ซึ่งความสัมพันธ์ (Maintenance) และ การสิ้นสุดความสัมพันธ์ (Dissolution) ของความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (Berscheid and Peplau, 1983; Duck and Gilmour, 1981; Hinde, 1979; Kelly et al., 1983) ซึ่งกระแสความสนใจพิเศษคือ การแสดงองค์ประกอบที่มีอิทธิพลต่อความพยายามโดยธรรมชาติ และจิตใจของบุคคล ในการเริ่มต้นสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเริ่มต้นสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล มีความสำคัญพิเศษ เนื่องจากสภาวะตั้งแต่เริ่มแรกภายใต้ความสัมพันธ์ จะมีผลกระทบต่อวิถีความคิดโดยธรรมชาติ และวิถีทางความคิดซึ่งพัฒนาต่อมาภายหลัง แม้ว่าสิ่งที่ปรากฏนี้มีหลากหลาย

รูปแบบเพียงใด แต่จะมีจุดเริ่มต้นจากปัจจัยหนึ่ง คือ บุคคลจะจัดรูปแบบความคาดหวังเกี่ยวกับบุคคลอื่นและพฤติกรรมของบุคคลเหล่านั้นที่น่าจะมีในอนาคต ความคาดหวังเกี่ยวกับตนเองและพฤติกรรมของตนในอนาคต อีกทั้งความคาดหวังเกี่ยวกับความสัมพันธ์และปฏิสัมพันธ์ที่น่าจะเป็นพฤติกรรมของความคาดหวัง ซึ่งความคาดหวังทั้งหลายเหล่านี้มักจะยืนยันถึงปฏิสัมพันธ์ที่มีความแน่นอน (Darley and Fazio, 1980; Snyder, 1984)

ตัวอย่างเช่น ความคาดหวังเกี่ยวกับบุคคลอื่นโดยมุ่งประเด็นความสนใจในรูปแบบพฤติกรรมของบุคคล ซึ่งจะยืนยันความคาดหวังนั้น (Zadny and Gerard, 1974) นำไปสู่ความทรงจำของพฤติกรรมที่อยู่ในทิศทางเดียวกับความคาดหวัง (Snyder and Uranowitz, 1978) และตีความ ความหมายของพฤติกรรมที่มีความเคลือบคลุมให้สอดคล้องกับความคาดหวัง (Kelley, 1950) นอกจากความคาดหวังของบุคคลที่มีตั้งแต่เริ่มแรกจะมีผลกระทบถึงพฤติกรรมของบุคคลต่อบุคคลอื่นแล้ว พฤติกรรมต่าง ๆ ที่มีความตรงกับความคาดหวัง จะยิ่งทำให้มีความคาดหวังมากยิ่งขึ้น (Snyder, Tanke and Berscheid, 1977; Snyder and Swann, 1978) ดังนั้นจากสถานการณ์ตั้งแต่เริ่มแรกภายใต้ความสัมพันธ์ที่ได้ก่อตัวขึ้นซึ่งส่วนใหญ่แล้วจะมีอิทธิพลต่อความสัมพันธ์ระยะยาวภายหลัง เราจะไม่สามารถเกิดความเข้าใจ "ความมุ่งหมาย" (The raison d'etre) ของความสัมพันธ์ในสังคม และความซับซ้อนของความสัมพันธ์ของพฤติกรรม ซึ่งเป็นตัวยืนยันความงอกงามของพฤติกรรม หรือความเสื่อมลงของพฤติกรรมได้ นอกเสียจากว่า บุคคลจะเข้าใจสถานการณ์ของการเริ่มต้นความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (Berscheid and Graziano, 1979: 32)

มีปัจจัยหลายประการในการชักจูงให้เกิดความสัมพันธ์ ได้แก่ ปฏิกริยาระหว่างบุคคล ปฏิกริยาระหว่างสถานการณ์ และปฏิกริยาระหว่างบุคคล - สถานการณ์ สถานการณ์ที่เกือหนุนต่าง ๆ สามารถจำแนกแยกแยะให้เป็น สถานการณ์แบบ "closed-field" (Murstain, 1970) ซึ่งเป็นสถานการณ์ที่บุคคลถูกบังคับให้มีปฏิกริยากับบุคคลอื่นเนื่องจากโอกาสที่ได้มาพบกันมากกว่าการเลือกและความชอบของบุคคล (คือได้เป็นเพื่อนร่วมงานทดลองเพื่อให้งานดำเนินไป เป็นผู้รับการทดลองในงานวิจัยเพื่อทำงานตามที่ได้รับมอบหมาย) และมีข้อสันนิษฐานว่าปัจจัยเดียวกันเหล่านี้ มีอิทธิพลต่อการเลือกที่จะมีปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่นใน

สภาพการณ์แบบ "open-field" ซึ่งเป็นสภาพการณ์ที่บุคคลได้ลำดับความเหมาะสมของความสัมพันธ์ที่จะดำเนินต่อไป มีหลักฐานที่สนับสนุนสมมติฐานนี้ ในเรื่องความดึงดูดทางกายภาพ (Physical attractiveness) ของบุคคลอื่น และลักษณะนิสัย (Personal Characteristics) ของบุคคลอื่น อันได้แก่ ทัศนคติ อารมณ์ และคุณสมบัติภายในตัวบุคคล เป็นต้น ซึ่งได้มีการพิสูจน์และตัดสินเรื่องความดึงดูดใจของบุคคล ในสภาพการณ์แบบ "closed-field" และแสดงถึงอิทธิพลต่อการดำเนินความสัมพันธ์ ในสภาพการณ์แบบ "open-field" (ดู Berscheid and Walster, 1978)

ปัจจัยซึ่งสนับสนุนการเริ่มต้นความสัมพันธ์ในสภาพการณ์แบบ "open-field" ได้แก่ ปัจจัยด้านบุคลิกภาพ (Personality factors) หรือลักษณะรูปแบบของบุคคล (Individual's Typical manner) ซึ่งส่งผลต่อการเลือกสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ปัจจัยนี้อาจรวมถึงเกณฑ์มาตรฐานที่บุคคลใช้ในการเลือกสร้างความสัมพันธ์ ซึ่งอาจจะมีผลสะท้อนต่อการสังเกตที่แตกต่างกันเกี่ยวกับอะไรเป็นองค์ประกอบของการตอบแทน และความพึงพอใจระหว่างกัน และอาจจะมีผลสะท้อนต่อความต้องการที่แตกต่างกันในด้านผลตอบแทนของความสัมพันธ์ บุคคลอาจมีความแตกต่างกันในลักษณะของการให้ความสนใจ และการให้น้ำหนักของรูปแบบที่แตกต่างกันของข้อมูล เกี่ยวกับทางเลือกความสัมพันธ์ของแต่ละบุคคล

องค์ประกอบของบุคลิกภาพแต่ละลักษณะ ที่จะส่งผลต่อการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลนั้น ควรที่จะมีการศึกษาและค้นหา ซึ่งได้มีการศึกษาเกี่ยวกับการเริ่มต้นความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ในสภาพการณ์แบบ "open-field" อยู่บ้าง เช่น งานวิจัยของ Wolf (1983) ได้ศึกษาความแตกต่างระหว่างบุคคลอย่างเป็นระบบในด้านบุคคลตัดสินใจเลือกอย่างไรเมื่อเผชิญหน้าด้วยการลำดับ สิ่งที่จะเกิดขึ้น ซึ่ง Wolf ได้บันทึกไว้ว่า

กลุ่มตัวอย่างบางคน เริ่มต้นจากด้านหลังของหนังสือ (ที่บรรจุ
ข้อมูลเกี่ยวกับสมาชิกแต่ละคน ของการบริการคันทางวิดีโอเทป)
เพื่อครูปภาพก่อน ในขณะที่บางคนให้ความสนใจเพียงเล็กน้อยกับ
รูปภาพ บางคนตรวจสอบ ชีวิตประวัติอย่างคร่าว ๆ ในขณะที่
บางคนพิจารณาอย่างละเอียด (Wolfe, 1983: 18 อ้างถึงใน
Snyder, Berscheid, and Glick, 1985)

ความเป็นจริงที่สังเกตได้โดยทั่วไป คือ ผู้คนที่แตกต่างกัน จะมองหาสิ่งที่แตกต่างกันใน
ความสัมพันธ์ทางสังคม ดังเช่นที่ Wolfe ได้ให้ข้อสังเกตว่า "เราอาจสามารถอธิบายบุคคล
ที่ต่างกันไปในแต่ละบุคคล ตามแนวทางที่พวกเขาเริ่มต้น ความสัมพันธ์ได้" (Snyder,
Berscheid, and Glick, 1985)

นักจิตวิทยาสังคมได้พยายามศึกษา และสืบค้นลักษณะที่ต่างกันของเอกลักษณ์บุคคล
หนึ่งในการศึกษานี้ได้แก่การศึกษาศิลปะภาพ ที่เรียกว่า "การกำกับการแสดงออกของตน"
(Self-Monitoring) ซึ่งศึกษาและสร้างมาตรวัด โดย Mark Snyder (1974)
เขาพบว่าสามารถที่จะแบ่งบุคลิกภาพได้เป็น 2 ประเภท คือ บุคคลที่มีการกำกับการแสดง
ออกของตนสูง (High Self-Monitoring ย่อว่า HSM) และ บุคคลที่มีการกำกับการแสดง
ออกของตนต่ำ (Low Self-Monitoring ย่อว่า LSM)

บุคคลที่มีลักษณะการกำกับการแสดงออกของตนสูง (HSM) หมายถึง บุคคลที่มี
ความรู้สึกไวต่อสถานการณ์ทางสังคม มีการแสดงพฤติกรรมทางสังคมที่เหมาะสมกับสถานการณ์
และมักสังเกตสภาพแวดล้อม เพื่อเป็นแนวทางในการควบคุมพฤติกรรมที่แสดงออกทางวาจา
และการแสดงออกที่มีใช้ทางวาจา

บุคคลที่มีลักษณะการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ (LSM) หมายถึง บุคคลที่มีความ
สนใจน้อยต่อข้อมูลทางสังคม ในเรื่องการแสดงตนให้เหมาะสมกับสถานการณ์ ไม่มีแรงจูงใจ
ที่จะพัฒนาทักษะในการแสดงตน พฤติกรรมการแสดงออกของเขาเป็นผลมาจากความรู้สึกภายใน
และเจตคติที่มั่นคงมากกว่าความรู้สึกที่จะทำตนให้เหมาะสมกับสถานการณ์ทางสังคม

ความแตกต่างเหล่านี้เกี่ยวกับการกำกับการแสดงออกของตน อาจปรากฏปฏิกริยาสะท้อนให้เห็น ในการเริ่มต้นสัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคล โดยที่ผู้มีลักษณะบุคลิกภาพแบบ HSM น่าจะมีแนวโน้ม ในการสนใจสิ่งที่ปรากฏทางกายภาพของบุคคลที่ตนจะมีสัมพันธ์ภาพด้วย ในขณะที่ ผู้มีลักษณะบุคลิกภาพแบบ LSM น่าจะมีแนวโน้มในการสนใจลักษณะภายในของบุคคล เช่น เจตคติ ค่านิยม และรายละเอียดต่าง ๆ เกี่ยวกับบุคคลที่ตนจะมีสัมพันธ์ภาพด้วย

การเข้าใจเกี่ยวกับลักษณะรูปแบบของการเริ่มต้นความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล จะช่วยให้เราเข้าใจถึงความสัมพันธ์ การดำเนินความสัมพันธ์ หรือการสิ้นสุดความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลได้เป็นอย่างดี ซึ่งจะช่วยให้การอยู่ร่วมกันในสังคม ดำเนินไปได้อย่างสอดคล้อง เข้าใจในเหตุและผลของความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้น และเข้าใจการดำรงอยู่ของความสัมพันธ์นั้น ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะทำการศึกษารูปแบบการเริ่มต้นความสัมพันธ์ของบุคคล โดยศึกษาเปรียบเทียบการตัดสินใจความตั้งใจจากรูปลักษณะภายนอก และคุณลักษณะภายในของบุคคล ระหว่างผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูงและต่ำ



แนวคิดทฤษฎีที่ใช้ในการวิจัยและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีการกำกับการแสดงออกของตน

(Self-Monitoring Theory)

Mark Snyder ได้เสนอทฤษฎีการกำกับการแสดงออกของตน ในปี 1972 โดยได้เสนอกระบวนการการกำกับการแสดงออกของตนครั้งแรก ที่ Stanford University (Shaw and Costanzo, 1982) Snyder สนใจศึกษาธรรมชาติของ "ตนเอง" (Self) โดยเฉพาะเรื่องที่เกี่ยวข้องกับความเป็นจริงของบุคคล การแสดงออก ปรากฏแก่สายตาของผู้อื่นในสังคม ปฏิสัมพันธ์ของมนุษย์ที่มีต่อผู้อื่นในสังคม บุคคลไม่อาจหลีกเลี่ยงอิทธิพลจากผู้อื่น ทั้งที่อยู่ต่อหน้าและลับหลัง อิทธิพลที่มนุษย์ได้รับทั้งทางตรง และทางอ้อมเหล่านั้น ย่อมส่งผลให้มนุษย์มีความแตกต่างกันออกไป ระหว่างการแสดงออกของตนในที่สาธารณะ กับความเป็นตัวตนของตนเองจริง ๆ บุคลิก ท่าทาง วาจา การกระทำต่าง ๆ ในที่สาธารณะ เป็นการตั้งใจที่จะต้องแสดงออกให้เหมาะสมกับสถานการณ์นั้น

ทฤษฎีการกำกับการแสดงออกของตน มีส่วนสัมพันธ์กับทฤษฎีอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับ "Self" เช่น ทฤษฎีการทำให้เป็นที่ชื่นชอบ (Ingratiation Theory) และทฤษฎีการจัดการความประทับใจ (Impression Management Theory) ทฤษฎีเหล่านี้มีรากฐานมาจากทฤษฎีบทบาท (Role Theory) อันเป็นทฤษฎีที่เกี่ยวกับบุคคลและบทบาทของเขาก่อนที่มีปฏิสัมพันธ์ทางสังคม เช่น เรื่องการแสดงตน (Self-Presentation) ทั้งนี้การที่บุคคลแสดงพฤติกรรม และบทบาททางสังคมแตกต่างกันออกไปนั้น เพราะมีสาเหตุจากความสามารถและแรงจูงใจ ในการควบคุมพฤติกรรมของบุคคลแตกต่างกันออกไปนั่นเอง และเช่นเดียวกับทฤษฎีการกำกับการแสดงออกของตน (Self-Monitoring Theory) ก็เริ่มจากธรรมชาติของตนที่เชื่อมโยงกับความเป็นจริงส่วนบุคคล กับการปรากฏตนในที่สาธารณะ ความแตกต่างดังกล่าวนี้ ก็ขึ้นอยู่กับความสามารถและแรงจูงใจในการควบคุมพฤติกรรมของตนเช่นกัน

Snyder (1987) ได้สรุปแนวคิดทางทฤษฎีเกี่ยวกับเรื่องตัวตน ซึ่งมีผลต่อการกำกับการแสดงออกของตนไว้ 5 ประเด็น คือ

1. ตัวตนในฐานะความจริงกับนิยาย (Fact vs. Fiction)
2. ตัวตนในฐานะผู้รู้กับสิ่งที่รู้ (Knower vs. Known)
3. ตัวตนในฐานะโครงสร้างกับกระบวนการ (Structure vs. Process)
4. ตัวตนในฐานะเดียวกับหลากหลาย (Single vs. Multiple)
5. ตัวตนในฐานะคงเส้นคงวากับไม่คงเส้นคงวา (Consistency vs. Inconsistency)

การกำกับการแสดงออกของตน กล่าวอีกนัยหนึ่งได้ว่า บุคคลที่มีลักษณะการกำกับการแสดงออกของตนสูง (High Self-Monitoring : HSM) จัดว่าเป็นตัวตนในทางปฏิบัติ (Pragmatic Theory of Self) (นิตยา รัตนนิชิต, 2533) ทฤษฎีการปฏิบัติเป็นทฤษฎีทางสังคม ประกอบด้วยบทบาท สถานการณ์ระหว่างบุคคล โดยเน้นในทางปฏิบัติ (Pragmatic Conception of Self) บุคคลประเภทนี้มีลักษณะยึดหยุ่นปรับตัวได้ดี ฉลาด สุขุม สามารถปรับตัว ปรับพฤติกรรมของตนให้เหมาะสม สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ดี

บุคคลที่มีลักษณะการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ (Low Self-Monitoring : LSM) จัดได้ว่าเป็นตัวตนในหลักการ (Principle Theory of Self) ทฤษฎีตัวตนในหลักการจะกล่าวถึงลักษณะคงทนถาวร มีความคิดเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว ตัวตนที่อยู่ภายในจะประกอบด้วยสิ่งที่ เป็นประสบการณ์แท้จริง บุคคลที่มีมโนทัศน์ของตนเองแบบมีหลักการ (Principle Conception of Self) จะมีลักษณะคงเส้นคงวาระหว่าง เจตคติ ความคิด กับพฤติกรรม นิยมยึดมั่นในหลักการ มีค่านิยม เจตคติของตนเอง

พัฒนาการเกี่ยวกับแนวคิดทฤษฎีการกำกับการแสดงออกของตน

Snyder ได้นำเสนอแนวคิดการกำกับการแสดงออกของตนเองครั้งแรก โดยเน้นถึงความแตกต่างของพฤติกรรมการแสดงออกของตน โดยผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูง จะคอยควบคุมการแสดงออกของตน เพื่อให้เป็นที่พึงปรารถนาในสังคม จะมีความรู้สึกไวรับรูสิ่งชี้แนะและสถานการณ์ต่าง ๆ ในสังคมได้อย่างรวดเร็ว และจะนำไปสู่การแสดงออกที่เหมาะสมในแต่ละสถานการณ์ ในขณะที่ผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนเองต่ำ จะเป็นผู้ที่ขาดความสามารถ หรือขาดแรงจูงใจที่จะปฏิบัติตังนั้น แต่การแสดงพฤติกรรมต่าง ๆ จะสะท้อนเจตคติ อารมณ์ ความรู้สึกนึกคิดภายในของตนมากกว่า

ภาวะสันนิษฐานการกำกับการแสดงออกของตน ได้ขยายแนวคิดเกี่ยวกับการควบคุมพฤติกรรมแสดงออกไปสู่ทฤษฎีความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

บุคคลที่มีลักษณะการกำกับการแสดงออกของตนสูง มีแนวโน้มที่จะรับสิ่งที่เขาพบเห็น หรือได้เรียนรู้มาเป็นทิศทางในการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในทางปฏิบัติ และจะสร้างรูปแบบของการปฏิสัมพันธ์ทางสังคมที่จะส่งเสริมให้มีปฏิสัมพันธ์ที่เหมาะสมตามสถานการณ์ต่าง ๆ ในทิศทางตรงกันข้าม บุคคลที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ จะสร้างรูปแบบของการปฏิสัมพันธ์ทางสังคมโดยใช้เจตคติ อารมณ์ และความรู้สึกของตน เป็นทิศทางในการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

สิ่งสำคัญในการศึกษาวิจัยการกำกับการแสดงออกของตนในด้านต่าง ๆ เช่น เรื่องธรรมชาติของมิตรภาพ ความสัมพันธ์ในเรื่องรักใคร่ การประยุกต์การกำกับการแสดงออกของตนต่อจิตวิทยาการโฆษณาและอื่น ๆ นั้น Snyder ได้เน้นว่าไม่ควรใช้ค่านิยมในการตัดสินรูปแบบของปฏิสัมพันธ์ระหว่างการกำกับการแสดงออกของตนสูงและต่ำ ไม่อาจตัดสินว่าตัวตนในทางปฏิบัติ และตัวตนในหลักการอะไรดีหรือด้อยกว่ากัน ทั้งนี้เนื่องจาก ลักษณะการกำกับการแสดงออกของตนทั้ง 2 รูปแบบ เป็นตัวแทนที่แสดงแนวทางการดำเนินชีวิต และวิถีการปฏิสัมพันธ์ของบุคคลที่แตกต่างกันในแต่ละรูปแบบ ไม่ได้แสดงว่ารูปแบบหนึ่งดีกว่าอีกรูปแบบหนึ่ง

การสร้างและพัฒนามาตรวัดการกำกับการแสดงออกของตน

ในปี ค.ศ. 1974 Snyder ได้พัฒนามาตรวัดการกำกับการแสดงออกของตนขึ้นเป็นครั้งแรก เพื่อเป็นเครื่องมือในการวัดความเที่ยง และความตรงของนิสัยที่โน้มเอียงไปในการกำกับการแสดงออกของตน ซึ่งอาจจัดแบ่งเป็น การกำกับการแสดงออกของตนสูง และต่ำ Snyder ได้ร่วมกับผู้ศึกษาท่านอื่น ศึกษาว่าอย่างไรและทำไมการกำกับการแสดงออกของตนเกี่ยวข้องกับกำกับการดำเนินชีวิตในเอกัตบุคคลและในสังคม โดยในการศึกษาครั้งนี้มุ่งจุดเน้นอยู่ที่พฤติกรรมการแสดงออกและการแสดงตน Snyder ได้สร้างมาตรวัดการกำกับการแสดงออกของตน ซึ่งประกอบด้วยข้อคำถาม 41 ข้อ นำไปใช้กับนักศึกษาแห่งมหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ด 192 คน แล้วนำไปวิเคราะห์ข้อกระทงพบว่า มีข้อกระทงที่มีอำนาจจำแนกสูงจำนวน 25 ข้อ Snyder ใช้มาตรวัดการกำกับการแสดงออกของตนครั้งแรก โดยมีข้อกระทง 25 ข้อ ซึ่งอาจจัดแบ่งองค์ประกอบเป็น 5 ด้าน ดังนี้ (Snyder, 1987: 15-16)

1. การแสดงตนให้เหมาะสมกับสถานการณ์
2. การใส่ใจต่อสิ่งชี้แนะทางสังคมเพื่อเป็นแนวทางในการแสดงตนให้เหมาะสมกับสถานการณ์
3. ความสามารถที่จะควบคุมและปรับพฤติกรรมการแสดงออก
4. การใช้ความสามารถในการควบคุมและปรับพฤติกรรมการแสดงออกในสถานการณ์เฉพาะ
5. การจัดรูปแบบพฤติกรรมแสดงตนให้เหมาะสมกับสถานการณ์ที่แตกต่างกัน

ข้อระทง 25 ข้อของมาตร SMS เป็นชุดของการเลือกจากพื้นฐานการวิเคราะห์ข้อระทง (an item analysis) จากข้อระทงจำนวนมาก และใช้กระบวนการที่ออกแบบเพื่อทำให้ความสอดคล้องภายในของมาตรวัดสูงที่สุด ตามแนวทางของ Nunnally, 1967 (Snyder, 1987: 17)

คุณภาพของมาตรวัดการกำกับการแสดงออกของตน 25 ข้อ Snyder หาความเที่ยงแบบสอดคล้องภายใน (Internal Consistency) ด้วยสูตร K-R20 ได้ค่าความเที่ยงเท่ากับ +.66 ความเที่ยงแบบสอบซ้ำ ในช่วงเวลา 1 เดือน มีค่าเท่ากับ +.83 ความตรงของมาตรจากการวิเคราะห์ความตรงตามสภาพ ซึ่งได้จากการหาสหสัมพันธ์กับการประเมินลักษณะการกำกับการแสดงออกของตนโดยกลุ่มเพื่อน ได้ค่าสหสัมพันธ์ $r = .45$

จากการศึกษาวิจัยมาตรวัดการกำกับการแสดงออกของตน 25 ข้อ มีผู้ทำการศึกษาที่สงสัยในเรื่องของความเที่ยง ความตรง และภาวะสันนิษฐาน ทำให้ Snyder ทำการวิเคราะห์องค์ประกอบของมาตรที่สร้างในปี ค.ศ. 1974 ใหม่ โดยการวิเคราะห์องค์ประกอบแบบไม่มีการหมุนแกน และคัดเลือกข้อระทงที่มีน้ำหนักองค์ประกอบ +.15 หรือมากกว่า (Gangestad and Snyder, 1985) ทำให้ได้มาตรวัดการกำกับการแสดงออกของตน ซึ่งมีข้อระทงที่มีคุณภาพจำนวน 18 ข้อ

ภาวะสันนิษฐานของมาตร SMS ประกอบด้วยองค์ประกอบ 3 องค์ประกอบ คือ (Gangestad and Snyder, 1985)

1. การควบคุมการแสดงออกของตน (Expressive Self-Control) เกี่ยวข้องกับความสามารถที่จะควบคุมการแสดงออก ทักษะในการเล่นเกมส์ ซึ่งต้องอาศัยการปรับพฤติกรรมแสดงออกและความสามารถที่จะซ่อนแรงจูงใจ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ดี
2. การแสดงออกในสังคม (Social Stage Presence) เกี่ยวข้องกับความรู้สึกไม่ประหม่าเมื่อแสดงตนในที่สาธารณะ การเป็นศูนย์กลางความสนใจของกลุ่ม เป็นผู้เล่าเรื่องราวต่างๆ ที่สนุกสนาน
3. การแสดงตามความคาดหวังของผู้อื่น (Other-directed self-presentation) เกี่ยวข้องกับความพยายามที่จะแสดงออกในสถานการณ์ทางสังคม โดยแสดงพฤติกรรมตามที่ผู้อื่นคาดหวัง หรือคาดหวังว่าเป็นสิ่งที่ผู้อื่นชื่นชอบ

คำนิยามของการกำกับการแสดงออกของตนตามการสร้างมาตร ในปี ค.ศ. 1985

(Snyder, 1987: 178)

1. ผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูง (HSM) หมายถึง บุคคลซึ่งมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นเพื่อทำให้เกิดความสนใจ สร้างความประทับใจ และความสนุกสนานเพลิดเพลิน
2. ผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ (LSM) หมายถึง บุคคลซึ่งไม่ยินดีและไม่สามารถที่จะสร้างแสดงพฤติกรรมตามสถานการณ์ทางสังคม และไม่แสดงออกเพื่อให้ผู้อื่นประทับใจ หรือเกิดความสนใจในตัวเขา แต่จะแสดงพฤติกรรมตามความรู้สึกของเขาในขณะนั้น

คุณภาพของมาตรวัดการกำกับการแสดงออกของตน จำนวน 18 ข้อกระทง

เมื่อวิเคราะห์ความสอดคล้องภายใน (Internal Consistency) ของมาตร SMS 18 ข้อกระทง โดยวิธีคำนวณสัมประสิทธิ์แอลฟา พบว่ามีค่าเท่ากับ .70 ซึ่งมีค่าสูงกว่ามาตร SMS 25 ข้อ (1974) ที่มีค่าเท่ากับ .66

ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของมาตร SMS 18 ข้อ และมาตร SMS 25 ข้อ มีค่าเท่ากับ .93 และการวัดค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างมาตร SMS 18 ข้อ กับตัวแปรเหตุช่อนเร้นมีค่า r ประมาณ .70 ในขณะที่ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างมาตร SMS 25 ข้อ กับตัวแปรเหตุช่อนเร้น มีค่า r ประมาณ .65 ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า มาตร SMS 18 ข้อ เป็นตัวทำนายที่มีประสิทธิภาพของตัวแปรเหตุช่อนเร้น การวัดด้วยมาตร SMS 18 ข้อ ได้องค์ประกอบที่เป็นอิสระกว่ามาตร SMS 25 ข้อ หมายถึง องค์ประกอบแต่ละองค์ประกอบจะวัดในสิ่งเดียวกัน และไม่คาบเกี่ยวกับองค์ประกอบอื่น ๆ ในมาตร SMS (Snyder, 1987: 180-182)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กล่าวได้ว่ามาตรวัดการกำกับการแสดงออกของตน เป็นมาตรแรกสำหรับการวัดลักษณะพฤติกรรมการแสดงออกของบุคคล และสามารถแยกบุคคลออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ กลุ่มที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูง และกลุ่มที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ ในสถานการณ์ทางสังคม มีนักจิตวิทยาจำนวนมากสนใจและนำมาตราวัดการกำกับการแสดงออกของตนที่ Snyder สร้างและพัฒนาขึ้น ไปใช้ในการศึกษาวิจัยด้านพฤติกรรมทางสังคม เช่น การแนะนำอาชีพ การโฆษณา การคัดเลือกพนักงาน และการศึกษาเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เป็นต้น

การศึกษาวิจัยในต่างประเทศ มีผลงานการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการกำกับการแสดงออกของตนมากพอสมควร โดยมีการนำมาตรการกำกับการแสดงออกของตนไปใช้ในการศึกษาพฤติกรรมทางสังคม ลักษณะบุคลิกภาพ ในรูปแบบต่าง ๆ ได้แก่

Snyder and Monson (1975) ได้ทำการทดลองเพื่อศึกษาความแตกต่างในพฤติกรรมการคล้อยตามกลุ่ม และความสามารถในการรับรู้ความเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ โดยจัดให้กลุ่มตัวอย่างเข้ากลุ่มอภิปราย ซึ่งผู้วิจัยจัดสถานการณ์ทดลองให้สามารถที่จะสังเกตพฤติกรรมของผู้เข้าร่วมการทดลองได้ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ที่มีลักษณะ HSM และ LSM มีพฤติกรรมการคล้อยตามกลุ่มแตกต่างกัน โดยผู้ที่มีลักษณะ HSM มีแนวโน้มที่จะคล้อยตามความคิดเห็นของผู้อื่น ตามสถานการณ์ที่เหมาะสม ในขณะที่ผู้ที่มีลักษณะ LSM มีแนวโน้มที่จะคล้อยตามความเห็นของผู้อื่น เมื่อสอดคล้องกับความรู้สึกของตน โดยไม่ได้คล้อยตามเพราะสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป และเมื่อให้ผู้ร่วมการทดลองรายงานเกี่ยวกับการรับรู้ความเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ พบว่า ผู้ที่มีลักษณะ HSM รายงานความเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ได้มากกว่าผู้ที่มีลักษณะ LSM

Caldwell and O'Reilly (1982) ศึกษาอิทธิพลของลักษณะการกำกับการแสดงออกของตน ในสถานการณ์สถานที่ทำงาน โดยศึกษาในงานในตำแหน่ง "Boundary-spanning" ซึ่งเป็นงานที่ต้องมีปฏิสัมพันธ์กับกลุ่มผู้ร่วมงานที่แต่ละบุคคลอาจจะมิบรรทัดฐานของตนแตกต่างกันไป โดยมีสมมติฐานว่า ผู้ที่จะดำรงตำแหน่งนี้ได้จะต้องเป็นผู้ที่มีความรู้สึกไวต่อสถานการณ์ทางสังคม และสามารถปรับพฤติกรรมให้เหมาะสมกับสถานการณ์ เขาทำการศึกษากับกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 93 คน โดยให้ผู้ร่วมการทดลองแสดงบทบาทใน "boundary-spanner" ผลการศึกษาพบว่า มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระหว่างการปฏิบัติงาน และลักษณะการกำกับการแสดงออกของตนซึ่งมีผลต่อความสามารถในการตอบสนองที่จะปรับพฤติกรรมการแสดงตนที่เหมาะสมตามสถานการณ์ ผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า ลักษณะการกำกับการแสดงออกของตนมีความสำคัญมากในขณะดำเนินการทดลอง ผู้ที่มีลักษณะ HSM จะปฏิบัติงานมีประสิทธิภาพมากกว่า ผู้ที่มีลักษณะ LSM และจะมีความพึงพอใจต่อการทำงานมากกว่า ผู้ที่มีลักษณะ LSM ด้วย

Snyder and Simpson (1984) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างค่านิยมในบุคคลที่มีลักษณะการกำกับการแสดงออกของตนต่างกัน โดยศึกษา 4 ลักษณะ คือ ในการทดสอบ 2 ลักษณะแรก เขาได้ทดสอบเกี่ยวกับความเต็มใจที่จะเปลี่ยนค่านิยม และรูปแบบการสร้าง ความใกล้ชิดอย่างลึกซึ้งกับค่านิยมคนอื่น ๆ ผลปรากฏว่า บุคคลที่มีลักษณะ HSM มีความเต็มใจที่จะเปลี่ยนค่านิยมและยึดความสัมพันธ์เพื่อเปลี่ยนค่านิยมได้มากกว่า บุคคลที่มีลักษณะ LSM ในการทดสอบลักษณะที่ 3 ผู้วิจัยตรวจสอบรูปแบบของการดำเนินความสัมพันธ์กับค่านิยม ผลการวิจัยพบว่า บุคคลที่มีลักษณะ HSM จะมีจำนวนค่านิยมมากกว่า แต่มีระยะเวลาดำเนินความสัมพันธ์กับค่านิยมสั้นกว่าบุคคลที่มีลักษณะ LSM ในการทดสอบลักษณะที่ 4 ผู้วิจัยศึกษาถึงพัฒนาการของความสัมพันธ์ที่ลึกซึ้งในการมีสัมพันธ์ภาพกับค่านิยม ผลการวิจัยพบว่า บุคคลที่มีลักษณะ LSM จะมีความสัมพันธ์ยาวนาน มีความลึกซึ้ง และมีความรู้สึกผูกพันกับค่านิยมของตนมากกว่าบุคคลที่มีลักษณะ HSM

นอกจากนี้แล้วมาตร SMS ยังสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในงานด้านอื่น เช่น ในการประยุกต์ใช้กับงานโฆษณา โดยเฉพาะการศึกษาในด้านจิตวิทยาการชกจูง ซึ่งการวางแผนการโฆษณาสามารถนำประโยชน์จากการศึกษาลักษณะการกำกับกับการแสดงออกของตน มาใช้ประกอบการนำเสนอสินค้าและบริการ เพื่อความเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการ ดังเช่นการวิจัยของ Mark Snyder and Kenneth G. DeBono (1985) ได้ศึกษาเรื่องของจิตวิทยาการโฆษณาที่มุ่งส่งเสริมภาพลักษณ์ของผู้ใช้สินค้าและคุณภาพของสินค้านั้น ๆ โดยมีการตรวจสอบเกี่ยวกับการประเมินคุณค่าและปฏิภริยาของพฤติกรรมที่แตกต่างกัน ระหว่างบุคคลที่มีลักษณะ HSM และบุคคลที่มีลักษณะ LSM ต่อการโฆษณา 2 รูปแบบ ได้แก่ การโฆษณาที่เน้นความสำคัญต่อภาพลักษณ์ของผู้ใช้สินค้านั้น ๆ และการโฆษณาที่เน้นความสำคัญต่อคุณภาพของสินค้านั้น ๆ ผลการวิจัยพบว่า บุคคลที่มีลักษณะ HSM ชอบการโฆษณาที่เน้นความสำคัญต่อภาพลักษณ์ของผู้ใช้สินค้า และมีแนวโน้มที่จะซื้อสินค้านั้นด้วย ในขณะที่ บุคคลที่มีลักษณะ LSM มีแนวโน้มที่จะซื้อสินค้าซึ่งมีการโฆษณาที่เน้นความสำคัญต่อคุณภาพของสินค้ามากกว่า

Snyder and Smith (1986: 68) ได้ศึกษาเปรียบเทียบรูปแบบความสัมพันธ์กับเพื่อน ระหว่างบุคคลที่มีลักษณะ HSM และบุคคลที่มีลักษณะ LSM ผลการวิจัยพบว่า มีความแตกต่างกันในการดำเนินความสัมพันธ์กับเพื่อน โดยบุคคลที่มีลักษณะ HSM จะเน้นความคิดและความสัมพันธ์บนพื้นฐานของกิจกรรม ความมีชีวิตชีวา และความหนักแน่นของปฏิสัมพันธ์ สำหรับแนวคิดเกี่ยวกับความเข้ากันได้ การช่วยเหลือซึ่งกันและกัน การรับฟังและการแก้ไขปัญหาความเห็นอกเห็นใจต่อกันจะมีเพียงเล็กน้อยเท่านั้น ในขณะที่บุคคลที่มีลักษณะ LSM จะเน้นแนวคิดและความสัมพันธ์บนพื้นฐานของอารมณ์ ความรู้สึกที่ลึกซึ้งต่อกัน ความเข้ากันได้ และความคิดในด้านการช่วยเหลือก็อกักกัน นอกจากนี้ ยังพบผลการวิจัยที่น่าสนใจว่าบุคคลที่มีลักษณะการกำกับกับการแสดงออกของตนสูง จะแสดงออกถึงการชอบกันเพราะกิจกรรม และบุคคลที่มีลักษณะการกำกับกับการแสดงออกของตนต่ำ จะแสดงออกถึงการชอบกันเพราะความสอดคล้องกันของเจตคติ

ในปีต่อมา Jamieson, Lydon, and Zanna (1987) ได้ทำการศึกษาเชิงทดลองเปรียบเทียบการให้ความสนใจต่อความคล้ายคลึงกันของเจตคติและกิจกรรม ระหว่างบุคคลที่มีลักษณะการกำกับการแสดงออกของตนสูงและต่ำ โดยทำการศึกษากับนักศึกษาจำนวน 48 คน ผลปรากฏว่า บุคคลที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ จะเริ่มให้ความสนใจต่อบุคคลที่มีเจตคติคล้ายคลึงกับตน ในทางตรงกันข้าม บุคคลที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูง จะเริ่มให้ความสนใจต่อบุคคลที่มีกิจกรรมคล้ายคลึงกับตน

Friedman and Miller-Herringer (1991) ได้ศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมการแสดงความดีใจเมื่อได้รับชัยชนะในการแข่งขัน โดยศึกษากับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 38 คน ด้วยวิธีบันทึกภาพวิดีโอเทปในสถานการณ์ที่ผู้ร่วมการทดลองอยู่ตามลำพัง และอยู่กับผู้อื่นอีก 2 คน (ซึ่งเป็นผู้ช่วยผู้วิจัย) ผลการวิจัยพบว่า พฤติกรรมกำกับการแสดงออกของตนของ Snyder สามารถอธิบายความแตกต่างในการแสดงออกของบุคคลได้เป็นอย่างดี โดยผู้ที่มีลักษณะ HSM จะสามารถซ่อนความรู้สึกดีใจได้อย่างเหมาะสม ในขณะที่ผู้ที่มีลักษณะ LSM ไม่สามารถบดบังอารมณ์และความรู้สึกของตนได้ และจะแสดงออกอย่างเปิดเผยในทุกสถานการณ์

สำหรับการศึกษามาตรวัดการกำกับการแสดงออกของตน ในประเทศไทย นิติยา รัตนพิชิต (2533) ได้นำมาตรวัดการกำกับการแสดงออกของตนมาศึกษาการทำนายความพึงพอใจในงาน 6 ด้าน ได้แก่ ลักษณะงาน รายได้ โอกาสในการก้าวหน้า การบังคับบัญชา ผู้ร่วมงาน และความพึงพอใจในงานด้านทั่วไป ของพนักงานฝ่ายปฏิบัติการภาคพื้น บริษัทการบินไทย จำกัด โดยนำมาตรวัดการกำกับการแสดงออกของตน ของ Mark Snyder และแบบสำรวจความพึงพอใจในงานทั้ง 6 ด้าน ที่สร้างตามแนวมาตร Job Descriptive Index (JDI) และ Job In General (JIG) ของ Smith และคณะในปี 1985 มาทดสอบกับกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 276 คน พบว่าคะแนนการกำกับการแสดงออกของตนสามารถทำนายคะแนนความพึงพอใจในงานด้านต่าง ๆ 5 ด้าน ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ยกเว้น ความพึงพอใจในด้านรายได้

แนวคิดเกี่ยวกับคุณสมบัติส่วนบุคคลและความดึงดูดทางกายภาพ

(Personal Qualities and Physical Attractiveness)

ในการศึกษาเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล มีข้อคำถามที่ว่า อะไรทำให้คนเราชอบพอกัน ทำไมเราชอบบางคนและทำไมเราจึงไม่ชอบบางคน ซึ่งสิ่งหนึ่งที่ได้รับการอธิบายและ เป็นสิ่งที่นักจิตวิทยาสังคมเชื่อว่ามีค่ามากที่สุด คือ "ตัวเราเอง"(Ourselves) การที่ตัวของเรามีปฏิสัมพันธ์ กับบุคคลอื่นที่อยู่รอบตัวเรา ทำให้เราเป็นทั้งผู้ถูกดึงดูด และเป็นผู้ดึงดูด เพื่อให้เกิดความสัมพันธ์ต่อกันระหว่างบุคคล เราจะรู้สึกถูกดึงดูดโดยบุคคลที่เราพบว่า เราพึงพอใจ และอึดใจเมื่ออยู่ด้วย ทั้งนี้ความสำคัญของความดึงดูดใจ จะขึ้นอยู่กับ การคิดและการมองของผู้ดู (Myers, 1988 : 532) ปัจจัยที่สนับสนุนให้เกิดความดึงดูดใจระหว่างบุคคล และมีความสำคัญต่อการเริ่มต้นสัมพันธ์ภาพ ได้แก่ ปัจจัยด้านคุณสมบัติส่วนบุคคล และความดึงดูดทางกายภาพ

คุณสมบัติส่วนบุคคล

ในสังคมแต่ละสังคม ต่างมีลักษณะหรือคุณสมบัติส่วนบุคคลบางประการที่เป็นที่ชอบพอของคนทั่วไป และโดยเฉพาอย่างยิ่งจะขึ้นชอบลักษณะทางบวกมากกว่าทางลบ เช่น คนส่วนใหญ่จะชอบผู้ที่มีความเฉลียวฉลาด มีไมตรี จริตใจ และมีความสามารถ มากกว่าผู้ที่ไม่มีความดีเหล่านี้ (Kaplan and Anderson, 1973)

Norman Anderson เป็นผู้ทฤษฎีศึกษาลักษณะของบุคคลในสังคมอเมริกัน คือ โดยในปี ค.ศ. 1968 เขาได้รวบรวมคำที่ใช้เรียกบุคลิกลักษณะของคนรวม 555 คำ แล้วนำรายการคำเหล่านี้ไปให้นักศึกษามหาวิทยาลัยทำการประมาณว่า เขาจะชอบคนอื่นที่มีลักษณะเหล่านั้นแต่ละลักษณะมากน้อยเพียงใด สิ่งหนึ่งที่ที่น่าสนใจคือ ลักษณะที่นักศึกษาอเมริกัน ในช่วงทศวรรษ 1960 ชอบมากที่สุด คือ ความจริงใจ (sincerity) และลักษณะที่ตามมาอีก 7 ลักษณะ ก็มีถึง 5 ลักษณะ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับความจริงใจ ลักษณะเหล่านี้คือ ซื่อสัตย์ (honest) จงรักภักดี (loyal) พูดจริง (truthful) น่าเชื่อถือ (trustworthy) และไว้วางใจได้ (dependable) ในทำนองเดียวกัน

ลักษณะที่นักศึกษาไม่ชอบมาก ๆ มีลักษณะโกหก (Liar) หลอกลวง (phony) และ คดโกง (dishonest) ก็อยู่ใกล้เคียงด้วย Anderson ระบุว่านักศึกษาส่วนมาก เห็นพ้องต้องกันมากในลักษณะที่อยู่สุดปลายที่พึงปรารถนา และไม่พึงปรารถนาของสังคม (ธีระพร อวรรณโณ, 2529)

สำหรับสังคมไทย นิตยกุล อรรถนพวรรณ (2529) ได้ทำการศึกษาลักษณะของ ชายและหญิง และลักษณะที่พึงปรารถนาของชายและหญิงตามการรับรู้ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษา ตอนปลายในกรุงเทพมหานคร พบว่าลักษณะที่พึงปรารถนาของชายสูงสุด 5 อันดับแรก ได้แก่ เข้มแข็ง ชอบการกีฬา พึ่งตนเองได้ เป็นตัวของตัวเอง และ คล่องแคล่วว่องไว สำหรับลักษณะที่พึงปรารถนาของหญิงสูงสุด 5 อันดับแรก ได้แก่ รักเด็ก ยิ้มง่าย น่ารัก มีความรับผิดชอบ และร่าเริง ตามลำดับ และพบว่าลักษณะที่พึงปรารถนาของชายต่ำสุด 5 อันดับ ได้แก่ ร้องไห้ง่าย ชอบนิทานผู้อื่น อัจฉาเก่ง หวาดกลัวง่าย และ ขี้อาย สำหรับลักษณะที่พึงปรารถนาของหญิงต่ำสุด 5 อันดับ ได้แก่ ก้าวร้าว ใช้คำหยาบหรือ สบถสาบาน ชอบบีบบังคับผู้อื่น เชื่อเรื่องเครื่องรางของขลัง และเครื่องขมิ้ม ตามลำดับ

ดังนั้นการที่บุคคล มีลักษณะที่เป็นที่ชื่นชอบมาก หรือเป็นที่น่าพึงปรารถนาของสังคม ก็น่าจะเป็นบุคคลที่มีความดึงดูดใจ และเป็นที่ชอบพอของบุคคลอื่น ได้ง่ายกว่า บุคคลที่มีลักษณะ ที่น่าชื่นชอบน้อย ทั้งในสถานการณ์ของการเริ่มต้นความสัมพันธ์ และในสถานการณ์ของการ ดำเนินความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

ความดึงดูดทางกายภาพ

ความดึงดูดทางกายภาพ ได้แก่ ความสวย - ความหล่อของบุคคล ซึ่งเป็นสิ่งที่มี ความสำคัญต่อการเริ่มต้นสัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคลในสังคมส่วนใหญ่ เนื่องจาก ความสวย- ความหล่อ ของบุคคลเป็นสิ่งที่เรารู้สึกได้โดยง่าย และไม่ต้องมีคำบรรยายใด ๆ ดัง คำกล่าวของ Aristotle ที่ว่า "ความสวยของบุคคล เป็นการแนะนำที่ยิ่งใหญ่ มากกว่า คำแนะนำในรูปแบบอื่นใดที่พึงประสงค์" (Myers, 1988: 541)

รูปร่างลักษณะที่ปรากฏ จะเป็นตัวตัดสินที่มีอำนาจ สำหรับความดึงดูดใจในเบื้องต้นเมื่อได้พบเห็น และมีแนวโน้มที่บุคคลจะเกิดความชื่นชอบในความสวย - ความหล่อ มากกว่าความไม่สวย - ความไม่หล่อ ในต่างประเทศมีการวิจัยที่สนใจศึกษาเกี่ยวกับความสวย - ความหล่อ มากพอสมควร งานวิจัยหลายชิ้นพบว่าความสวยของผู้หญิง เป็นตัวทำนายที่ดีเกี่ยวกับความดีที่เธอจะได้ออกนิต ในขณะที่ความหล่อเป็นตัวทำนายที่ไม่เด่นนัก ในการทำนายเกี่ยวกับความดีที่เขาจะได้ออกนิต (Berscheid, Dion, Walster and Walster, 1971; Krebs and Adinolfi, 1975 ; Reis et al, 1980; Reis et al, 1982)

เหตุใดความสวย - ความหล่อจึงมีความสำคัญมาก เหตุผลส่วนหนึ่งอาจถือได้ว่าคนเรา มีภาพพจน์ เกี่ยวกับคนหน้าตาดี เชื่อว่าเขาต้องมีลักษณะที่พึงปรารถนาอื่นรวมอยู่ด้วย เช่น ใจดี น่าสนใจ เข้าสังคมเก่ง ไวต่อความรู้สึกของผู้อื่น เปิดเผย เป็นต้น รวมทั้งเชื่อว่า มีสถานภาพสูงกว่า มีโอกาสได้แต่งงานมากกว่า มีชีวิตแต่งงานที่ประสบความสำเร็จมากกว่าและมีความสุข ข้อยกเว้นประการเดียว คือ ผู้ที่มีความสวยความหล่อไม่ได้หมายถึง การเป็นพ่อแม่ที่ดีกว่าผู้ที่สวยหล่อปานกลางหรือไม่สวยไม่หล่อ (Dion, Berscheid & Walster, 1972)

Snyder, Tanke , and Berscheid (1977) จัดการทดลองโดยให้นักศึกษาชายสนทนากับนักศึกษาหญิง โดยเชื่อว่านักศึกษาหญิงนั้นสวยบ้าง ไม่สวยบ้าง ซึ่งผู้วิจัยจัดคู่ด้วยการสุ่ม พบว่า นักศึกษาชายที่เชื่อว่าคู่สนทนาของตนสวย จะมีการสนทนาที่เป็นมิตรสูง เปิดเผย มีอัธยาศัยดี และเป็นผู้เริ่มในการสนทนา มากกว่า นักศึกษาชายที่เชื่อว่าคู่สนทนาของตนไม่สวย

มีประเด็นข้อสงสัยว่า ความสวยของผู้หญิง และความหล่อของผู้ชาย จะมีอิทธิพลต่อเพศตรงข้ามอย่างไรในการสร้างสัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคล ทำให้นักจิตวิทยาพยายามทำการศึกษาวิจัยเพื่อสืบค้นคำตอบนี้ เช่น Krebs และ Adinolfi (1975) พบว่าความมีเสน่ห์ทางกายภาพ มีความสำคัญสำหรับการชอบของผู้ชายที่มีต่อผู้หญิงมากกว่าสำหรับผู้หญิงที่มีต่อผู้ชาย โดยเขาได้ให้กลุ่มตัวอย่างประมาณค่าความมีเสน่ห์ทางกายภาพ

ของผู้ชาย 60 คน และผู้หญิง 60 คน ด้วยการรายงานตนเองเกี่ยวกับการออกน้ต พบว่า
 ความมีเสน่ห์ทางกายภาพของผู้หญิงมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการน้ตพบ มากกว่าความมี
 เสน่ห์ทางกายภาพของผู้ชาย

ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Byrne และคณะ (1970) ที่จัดให้นักศึกษามหาวิทยาลัย
 เท็กซัส (University of Texas) น้ตไปเต้นรำกันระหว่างนักศึกษาชาย-หญิง โดยใช้
 คอมพิวเตอร์ในการจับคู่ Cook-date เป็นเวลา 30 นาที และทำการสอบถามภายหลังจากนั้น
 3 เดือน พบว่า นักศึกษาชายให้ความสำคัญต่อความมีเสน่ห์ทางกายภาพของนักศึกษาหญิง
 มากกว่าที่นักศึกษาหญิงจะให้ความสำคัญต่อความมีเสน่ห์ทางกายภาพของนักศึกษาชาย

แต่มีงานวิจัยในระยะต่อมาที่ได้ผลการวิจัยซึ่งแตกต่างกัน เช่น ในการจัดการ
 ทดลองโดยจัดให้นักศึกษาชาย-หญิง ได้รับข้อมูลต่าง ๆ เกี่ยวกับบุคคลที่เป็นเพศตรงข้าม
 การรวบรวมรูปภาพของบุคคล หรือโดยการแนะนำให้รู้จักกันแต่พอสังเขประหว่างชาย-หญิง
 หลังจากนั้นให้นักศึกษาชาย-หญิง ตอบคำถามเกี่ยวกับความสนใจในการออกน้ต พบว่า
 ความมีเสน่ห์ทางกายภาพของนักศึกษาชาย มีอิทธิพลต่อนักศึกษาหญิง มากเท่า ๆ กับ
 ความมีเสน่ห์ทางกายภาพของนักศึกษาหญิงที่มีต่อนักศึกษาชาย (S.M. Anderson & S.L.
 Bem, 1981; Crouse & Mehrabian, 1977; Nida & Williams, 1977;
 Stretch & Figley, 1980)

เราอาจกล่าวโดยสรุปว่า คุณสมบัติส่วนบุคคล และความสวย - ความหล่อ
 เป็นสิ่งช่วยหนุนให้เกิดความดึงดูดใจในการสร้างสัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคล บุคคลจะเกิด
 ความรู้สึกที่ดี ความอยากพบปะสังสรรค์ และอยากทำความรู้จัก กับผู้ที่เขารู้สึกว่ามีเสน่ห์
 สำหรับเขา แต่ทั้งนี้ย่อมต้องขึ้นอยู่กับแต่ละบุคคลว่าเขาให้น้ำหนักปัจจัยใดมากกว่ากัน และ
 คำนึงถึงลักษณะนั้นมากน้อยเพียงใด ซึ่งความแตกต่างของบุคคลจะอยู่บนพื้นฐานของลักษณะ
 บุคลิกภาพส่วนบุคคลที่แตกต่างกัน

การกำกับการแสดงออกของตน และโลกของความสัมพันธ์แบบรักใคร่

(Self-Monitoring and The World of Romantic Relationships)

ทฤษฎีการกำกับการแสดงออกของตน ได้อธิบายถึงลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลที่แตกต่างกัน โดยจำแนกเป็น 2 กลุ่ม คือ ผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูง และผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ ซึ่งดูเหมือนว่าจะมีลักษณะการแสดงออกทางสังคมแตกต่างกันไปคนละด้าน ดังที่ได้กล่าวแล้วว่า ผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูง (HSM) เป็นผู้ที่แสดงภาพลักษณ์ของตนเองที่แตกต่างไปตามสถานการณ์ ที่เปลี่ยนแปลงจากสถานการณ์หนึ่งสู่อีกสถานการณ์หนึ่ง เป็นผู้ที่คำนึงถึงส่วนประกอบภายนอกที่ปรากฏสู่สายตาผู้อื่น เขาจะระมัดระวังการแต่งกาย กิริยาท่าทาง เพื่อควบคุมภาพพจน์ ที่จะปรากฏสู่สายตาทางสังคม ในขณะที่ผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ (LSM) จะแสดงปฏิสัมพันธ์และกิริยาท่าทางบนพื้นฐานของอารมณ์ เจตคติ ทัศนคติ และความชอบที่ตนมีอยู่ มากกว่าการเปลี่ยนแปลงไปตามสถานการณ์ (Snyder, 1987)

มีนักจิตวิทยาหลายท่าน ให้ความสนใจศึกษาเกี่ยวกับการกำกับการแสดงออกของตนที่สัมพันธ์กับการเริ่มต้นมีสัมพันธ์ภาพเชิงรักใคร่ใกล้ชิดสนิทสนมต่อกัน อันได้แก่งานวิจัยของ Glick (1984) ได้ศึกษาถึง การเลือกในการสร้างสัมพันธ์ภาพแบบรักใคร่ ระหว่าง HSM และ LSM พบว่า ผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูงจะเลือกที่จะมีความสัมพันธ์แบบคู่รักกับผู้ที่มีความดึงดูดทางกายภาพ ในขณะที่ผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ จะเลือกที่จะมีความสัมพันธ์แบบคู่รัก กับผู้ซึ่งมีคุณสมบัติภายในของบุคคลที่น่าพึงปรารถนา นอกจากนี้ Glick ได้เสนอว่า บุคคลจะดำเนินความสัมพันธ์แบบคู่รักเสมือนเป็นรางวัลแก่ตนเอง โดยผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูง ได้รับความพึงพอใจในคู่ของตนที่มีความดึงดูดใจทางสรีระภายนอก และผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ ได้รับความพึงพอใจในคู่ของตน ที่มีลักษณะนิสัยและเจตคติที่เข้ากันได้

ในการวิจัยที่สัมพันธ์กัน Snyder and Simpson (1984) ได้ทดลองโดยให้นักศึกษาชายเลือกคู่ันระหว่างผู้ที่มีลักษณะทางกายภาพดึงดูดใจ แต่มีข้อมูลว่าเธอเป็นคนที่เจ้าอารมณ์ เอาแต่ใจตนเอง เรียนไม่เก่ง กับผู้ที่มีลักษณะทางกายภาพไม่ดึงดูดใจ แต่มีข้อมูลว่าเธอเป็นคนที่มีความน่ารักน่าพึงปรารถนามาก เป็นคนเปิดเผย ร่าเริง รู้จักวางตัว ผลปรากฏว่า ผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูง ร้อยละ 69 เลือกผู้ที่มีลักษณะทางกายภาพดึงดูดใจ ในขณะที่ ร้อยละ 81 ของผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ เลือกผู้ที่มีคุณสมบัติภายในน่าพึงปรารถนา แม้ว่ารูปร่างหน้าตาจะไม่งดงาม

Omoto, De Bono and Snyder (1985) ทำการวิจัยโดยให้กลุ่มตัวอย่างเพศชายและเพศหญิง ตอบมาตรวัดการกำกับการแสดงออกของตน (SMS) ที่ลงพิมพ์ในหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น และตอบคำถามเกี่ยวกับการลงโฆษณาประกาศหาคู่ แล้วส่งกลับไปยังผู้วิจัยทางไปรษณีย์ ผลการวิจัยพบว่า ผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูง มีความต้องการที่จะเห็นภาพของคู่ันคนบด้วย และเน้นความสำคัญของลักษณะทางกายภาพของผู้ที่เขาจะเลือกเป็นคู่ัน ซึ่งผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูง จะประสงค์ที่จะลงประกาศหาคู่ันตัวชั่วคราวเท่านั้น ในทางตรงกันข้าม ผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ จะเน้นความต้องการเลือกคู่ัน โดยระบุคุณสมบัติของบุคคลที่ตนต้องการ และเขาประสงค์ที่จะลงประกาศหาคู่เพื่อสร้างสัมพันธ์ที่ยาวนานกว่า ยิ่งไปกว่านั้น ผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ ส่วนใหญ่จะขอให้ตอบเป็นการส่วนตัวกลับไปยังเขาเหล่านั้นด้วย

การลงประกาศหาคู่ ในรูปแบบที่เน้นน้ำหนักความสำคัญต่อรูปลักษณะที่ปรากฏภายนอก จะกระตุ้นความปรารถนาของผู้อันที่มีลักษณะการกำกับการแสดงออกของตนสูง ในขณะที่การลงประกาศหาคู่ที่เน้นสาระด้านคุณสมบัติของบุคคล จะกระตุ้นความปรารถนาของผู้อันที่มีลักษณะการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ

ถึงแม้ว่าบุคคลจะมีลักษณะบุคลิกภาพแบบ HSM หรือ LSM บุคคลก็ไม่สามารถหลีกเลี่ยงการติดต่อกันกับบุคคลอื่นในสังคมได้ บุคคลจำเป็นต้องมีปฏิสัมพันธ์กับคนรอบข้าง หากแต่จะแตกต่างกันไปตามลักษณะนิสัยบุคลิกภาพแต่ละรูปแบบ ระหว่าง HSM และ LSM และด้วยความสนใจเกี่ยวกับการเริ่มต้นสัมพันธ์ทางของบุคคล ระหว่างกลุ่ม HSM และ LSM

Snyder, Berscheid, and Glick (1985) จึงได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับการ
 เริ่มต้นความสัมพันธ์ของคู่נדพบ ระหว่างบุคลิกภาพแบบ HSM และ LSM โดยมีสมมติฐานว่า
 บุคคลที่มีลักษณะการกำกับการแสดงออกของตนแตกต่างกัน จะมีวิธีการเริ่มต้นความสัมพันธ์
 กับคู่נדพบแตกต่างกัน โดยศึกษาใน 2 ประเด็น คือ

1. ตรวจสอบความแตกต่างด้านความใส่ใจในการค้นหาข่าวสาร ในขั้นการ
 เริ่มต้นความสัมพันธ์ของการนัดพบ
2. ตรวจสอบทางเลือกของคู่נדพบ เมื่อต้องเลือกละกับลักษณะที่พึงปรารถนา
 ลักษณะหนึ่ง เพื่อให้ได้มาซึ่งลักษณะที่พึงปรารถนาอีกลักษณะหนึ่ง

ผลการศึกษาพบว่า ในการพิจารณา เริ่มต้นความสัมพันธ์กับคู่נדพบนั้นบุคคลที่มี
 ลักษณะการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ จะให้ความใส่ใจต่อข้อมูลในเรื่องของคุณลักษณะ
 ภายในของคู่נדของเขา มากกว่ารูปร่างหน้าตา ส่วนบุคคลที่มีลักษณะการกำกับการแสดงออก
 ของตนสูง จะให้ความใส่ใจต่อปัจจัยทางกายภาพของคู่נדของเขา มากกว่าคุณสมบัติภายใน
 และ บุคคลที่มีลักษณะการกำกับการแสดงออกของตนสูง จะเลือกคู่נדที่มีความดึงดูดใจ
 ทางกายภาพ แม้จะทราบว่า บุคคลผู้นั้นมีบุคลิกลักษณะนิสัยบางอย่างไม่น่าพึงปรารถนาก็ตาม
 ในขณะที่ บุคคลที่มีลักษณะการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ จะเลือกคู่נדที่มีลักษณะนิสัย
 น่าพึงปรารถนา แม้ว่าจะมีรูปร่างหน้าตาไม่ค่อยสวยงาม



วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาทฤษฎีการกำกับการแสดงออกของตน ที่สัมพันธ์กับความวิตกกังวลระหว่างบุคคล ตามแนวทฤษฎีของ Mark Snyder และการวิจัยของ Snyder, Berscheid, and Glick (1985) โดยนำมาศึกษากับสังคมไทย
2. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบการตัดสินความวิตกกังวลจากรูปลักษณ์ภายนอก และคุณลักษณะภายในของบุคคล ระหว่างผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูงและต่ำ

ขอบเขตในการวิจัย

1. การวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษเปรียบเทียบการตัดสินความวิตกกังวลจากรูปลักษณ์ภายนอกและคุณลักษณะภายในของบุคคล ระหว่างผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูงและต่ำ โดยอาศัยทฤษฎีบุคลิกภาพการกำกับการแสดงออกของตนของ Mark Snyder
2. การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงทดลอง ซึ่งได้จำแนกเป็น 2 การทดลอง คือ
 - การทดลองที่ 1: ศึกษาเปรียบเทียบ
 - 1) การใช้เวลา ในการพิจารณาความวิตกกังวลจากรูปลักษณ์ภายนอกและคุณลักษณะภายในของบุคคล ระหว่างผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูง และต่ำ
 - 2) การตัดสินความวิตกกังวลจากรูปลักษณ์ภายนอกและคุณลักษณะภายในของบุคคล ระหว่างผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูง และต่ำ
 - การทดลองที่ 2: ศึกษาเปรียบเทียบ การตัดสินความวิตกกังวลจากรูปลักษณ์ภายนอกและคุณลักษณะภายในของบุคคล ระหว่างผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูงและต่ำ

3. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการทดลอง
 การวิจัยในครั้งนี้ศึกษากับกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งเป็นนิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
 โดยมีรายละเอียดจำแนกตามการทดลอง ดังนี้

การทดลองที่ 1

เป็นนิสิตชายและหญิง ชั้นปีที่ 1 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ซึ่งลงทะเบียนเรียน
 วิชาภาษาอังกฤษ (092 116) สถาบันภาษา ในภาคปลาย ประจำปีการศึกษา 2535
 จำนวน 353 คน

การทดลองที่ 2

เป็นนิสิตชายและหญิง ชั้นปีที่ 2-4 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ซึ่งลงทะเบียน
 เรียนวิชามนุษยสัมพันธ์ (417 209) และวิชาจิตวิทยา (417 104) ภาควิชาจิตวิทยา
 ในภาคปลาย ประจำปีการศึกษา 2535 จำนวน 549 คน

4. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ประกอบด้วย

4.1 มาตรการวัดการกำกับการแสดงออกของตน (SMS) ซึ่งสร้างและพัฒนา
 มาตรการวัดตามแนวของ Snyder (1985) โดยเป็นมาตรที่ นิตยา รัตนนิชิต (2533)
 ได้นำไปพัฒนา และหาคุณภาพของมาตร ได้มาตรที่มีคุณภาพจำนวน 40 ข้อ

4.2 การทดลองที่ 1 :

4.2.1 นาฬิกาจับเวลา

4.2.2 แฟ้มภาพบุคคลและข้อมูลส่วนตัวของบุคคลเพศชายและเพศหญิง
 จำนวน 30 ภาพ จำแนกเป็น

- แฟ้มภาพเพศชาย (15 ภาพ) สำหรับกลุ่มตัวอย่างเพศหญิง
- แฟ้มภาพเพศหญิง (15 ภาพ) สำหรับกลุ่มตัวอย่างเพศชาย

4.2.3 แบบสอบถาม การตัดสินความดึงดูดใจจากรูปลักษณะภายนอก
 และคุณลักษณะภายในของบุคคล

4.3 การทดลองที่ 2:

4.3.1 ภาพบุคคลเพศชายและเพศหญิง ประกอบด้วยข้อมูลลักษณะบุคคล ที่ได้จัดกระทำเพื่อจำกัดขอบเขตในการตัดสินความดึงดูดใจจากรูปลักษณะภายนอก และคุณลักษณะภายในของบุคคล เป็นลักษณะที่แตกต่างกัน 2 ลักษณะ คือ

- บุคคลที่มีรูปลักษณะภายนอกดึงดูดใจ/
คุณลักษณะภายในไม่น่าพึงปรารถนา
- บุคคลที่มีคุณลักษณะภายในน่าพึงปรารถนา/
รูปลักษณะภายนอกไม่ดึงดูดใจ

4.3.2 แบบสอบถาม การตัดสินความดึงดูดใจจากรูปลักษณะภายนอก และคุณลักษณะภายในของบุคคล

เครื่องมือที่ใช้ในข้อ 4.2 และ 4.3 ผู้วิจัยสร้างและปรับปรุงตามแนวทางวิจัยของ Snyder, Berscheid and Glick (1985)

คำจำกัดความ

จากการศึกษา แนวคิดทฤษฎีการกำกับการแสดงออกของตน ของ Mark Snyder (1987) สามารถสรุปคำจำกัดความของคำต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับทฤษฎีและการวิจัย เพื่อความเข้าใจตรงกันในความหมายของคำที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ดังนี้คือ

1. การกำกับการแสดงออกของตน (Self-Monitoring: SM) หมายถึง การสังเกตตนเอง และการควบคุมตนเองในการอาศัยสถานการณ์เป็นตัวชี้แนะ เพื่อการแสดงออกในสังคมอย่างเหมาะสม

2. มาตรวัดการกำกับการแสดงออกของตน (Self-Monitoring Scale: SMS) หมายถึง มาตรวัดการกำกับการแสดงออกของตนที่สร้างและพัฒนาขึ้นตามแนวทฤษฎี ของ Mark Snyder (1985)

3. การกำกับแสดงออกของตนสูง (High Self-Monitoring: HSM) หมายถึง บุคคลที่มีความรู้สึกไวต่อ สถานการณ์ทางสังคม และอาศัยสถานการณ์ทางสังคมเป็นตัวชี้แนะ เพื่อการแสดงพฤติกรรมทางสังคมที่เหมาะสม และสังเกตสภาพแวดล้อม เพื่อเป็นแนวทางในการควบคุมพฤติกรรมที่แสดงออกทางวาจา และกิริยาท่าทาง

ผู้ที่มีการกำกับแสดงออกของตนสูง (HSM) ในการวิจัยนี้ หมายถึง กลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนจากการตอบมาตรการกำกับแสดงออกของตน อยู่ในกลุ่มที่มีคะแนนสูง 27% ของผู้ตอบมาตรการทั้งหมด

4. การกำกับแสดงออกของตนต่ำ (Low Self-Monitoring: LSM) หมายถึง บุคคลที่มีความสนใจน้อยต่อข้อมูลทางสังคม ในเรื่องการแสดงตนให้เหมาะสมกับสถานการณ์ ไม่มีแรงจูงใจในการพัฒนาทักษะการแสดงตน พฤติกรรมการแสดงออกของเขาเป็นผลมาจากความรู้สึกภายใน และเจตคติที่มั่นคงมากกว่าความรู้สึกที่จะทำตนให้เหมาะสมกับสถานการณ์ทางสังคม

ผู้ที่มีการกำกับแสดงออกของตนต่ำ (LSM) ในการวิจัยนี้ หมายถึง กลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนจากการตอบมาตรการกำกับแสดงออกของตน อยู่ในกลุ่มที่มีคะแนนต่ำ 27% ของผู้ตอบมาตรการทั้งหมด

5. ความดึงดูดใจ (the Attractiveness) หมายถึง กำลังหรืออำนาจของบุคคลหรือสิ่งของที่สร้างให้บุคคลอื่นเกิดความสนใจ ความนิยมชมชอบ และความพึงพอใจในบุคคลหรือสิ่งของนั้น

6. รูปลักษณะภายนอก (Exterior Personal Attributes) หมายถึง ลักษณะรูปร่างท่าทางของบุคคลที่ปรากฏให้สังเกตเห็นได้จากการมองด้วยสายตา

รูปลักษณะภายนอกสำหรับการวิจัยนี้ คือ สิ่งที่ปรากฏให้เห็นได้จากภาพบุคคล ซึ่งประกอบด้วย รูปร่างหน้าตาของบุคคล

7. คุณลักษณะภายใน (Interior Personal Attributes) หมายถึง ลักษณะนิสัยหรือรายละเอียดเกี่ยวกับบุคคล ซึ่งไม่สามารถสังเกตเห็นได้จากการมองด้วยสายตา

คุณลักษณะภายในสำหรับการวิจัยนี้ คือ ข้อมูลเกี่ยวกับบุคคล ซึ่งเป็นข้อมูลหลายลักษณะอันประกอบด้วย อายุ ภูมิฐานะ การศึกษา ศาสนา สិวิวงศ์ ส่วนสูง น้ำหนักตัว คติประจำใจ รสนิยมในดนตรี กีฬาที่ชื่นชอบ งานอดิเรกที่ชื่นชอบ สัตว์เลี้ยงที่ชื่นชอบ อาหารที่โปรดปราน และความสามารถพิเศษ

ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

ตัวแปรอิสระ (Independent Variables)

ตัวแปรอิสระในการวิจัยครั้งนี้ คือ การกำกับการแสดงออกของตน

ตัวแปรตาม (Dependent Variables)

ตัวแปรตามในการวิจัยครั้งนี้ จำแนกตามการทดลอง ดังนี้

การทดลองที่ 1: ตัวแปรตาม คือ

- เวลาที่ใช้ในการพิจารณาบุคลิกภายนอกและคุณลักษณะภายในของบุคคล
- การตัดสินใจจากบุคลิกภายนอกและคุณลักษณะภายในของบุคคล

การทดลองที่ 2: ตัวแปรตาม คือ

- การตัดสินใจจากบุคลิกภายนอกและคุณลักษณะภายในของบุคคล

สมมติฐานในการวิจัย

สมมติฐานในการวิจัย จำแนกตามการทดลองได้ดังนี้

การทดลองที่ 1 :

1. ผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูงจะใช้เวลาในการพิจารณาความตั้งใจจากบุคลิกภายนอกของบุคคล นานกว่าผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ
2. ผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำจะใช้เวลาในการพิจารณาความตั้งใจจากคุณลักษณะภายในของบุคคล นานกว่าผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูง
3. ผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูง จะตัดสินใจจากบุคลิกภายนอกของบุคคล มากกว่าผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ และ ผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ จะตัดสินใจจากคุณลักษณะภายในของบุคคล มากกว่าผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูง

การทดลองที่ 2 :

1. ผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูง จะตัดสินความตั้งใจจากรูปลักษณะภายนอกของบุคคลแม้จะมีคุณลักษณะภายในไม่น่าพึงปรารถนา มากกว่าผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ และ ผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ จะตัดสินความตั้งใจจากคุณลักษณะภายในของบุคคลแม้จะมีรูปลักษณะภายนอกไม่ดึงดูดใจ มากกว่าผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูง

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อให้ทราบถึง อิทธิพลของลักษณะการกำกับการแสดงออกของตน ต่อการตัดสินความตั้งใจจากรูปลักษณะภายนอกและคุณลักษณะภายในของบุคคล ระหว่างผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูงและต่ำ
2. เพื่อให้ทราบ ลักษณะการตัดสินความตั้งใจจากรูปลักษณะภายนอกและคุณลักษณะภายในของบุคคล ระหว่างผู้ที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูงและต่ำ
3. เพื่อเป็นแนวทาง ในการนำข้อมูลที่ได้จากการวิจัยไปประยุกต์ใช้ในงานด้านอื่น ๆ เช่น การศึกษาเรื่อง การชอบพอและความดึงดูดระหว่างบุคคล ปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เรื่องจิตวิทยาผู้บริโภค ธุรกิจการโฆษณา เป็นต้น