

The Result of the Narcissistic Personality on Reaction to Acceptance or Rejection

Patikarn Nakrod
Kakanang Maneesri

ABSTRACT

The purpose of this research was to examine result of the narcissistic personality and acceptance or rejection feedback on anger, aggressive behavior, and evaluation on group members. Because of the narcissistic personality is kind of personally humans, but it may be different in quantity. According to the research can find that; although the narcissistic personality has high valuable for themselves, it is not stable. So it is easier to reflect when they fall in negative situation. One hundred and twelve undergraduate students, 56 males and 56 females, classified as high or low on narcissistic personality received either acceptance or rejection feedback from their group members after a group activity. By research will make into two situations; first group they were admired from the group, and other has not get admirably. After that there is a measurement.

Results showed significant interactions between narcissism and acceptance/rejection feedback on anger ($p < .05$) and aggressive behavior ($p < .01$). Rejection lead greater anger and aggressive behavior for those high narcissists than do low narcissists ($p < .001$) whereas they did not differ on their reactions to acceptance. Moreover, high narcissists gave more negative evaluation than do low narcissists ($p < .01$).

ผลของบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่อปฏิริยาตอบสนอง เมื่อได้รับการยอมรับหรือถูกปฏิเสธ

ปฏิการ นาครอด
คัคนางค์ มณีศรี

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาผลของบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่อความโกรธ พฤติกรรมก้าวร้าวและการประเมินสมาชิกกลุ่มทางลบเมื่อได้รับการยอมรับหรือถูกปฏิเสธ เนื่องจากความหลงตนเองเป็นลักษณะบุคลิกภาพแบบหนึ่งที่ทุกคนมี แต่อาจมีในระดับมากหรือน้อยแตกต่างกัน ในงานวิจัยที่ผ่านมาพบว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองแม้จะมีการเห็นคุณค่าแห่งตนสูง แต่ไม่มั่นคง จึงไวต่อการเกิดปฏิริยาตอบสนองเมื่อตกอยู่ในสถานการณ์ทางลบ กลุ่มตัวอย่างคือนิสิตปริญญาตรีจำนวน 112 คน เป็นเพศชาย 56 คน เพศหญิง 56 คน ที่ผ่านการทำมาตรวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเองและถูกจำแนกว่ามีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงหรือต่ำเข้าร่วมการทดลอง โดยในการทดลองจะสร้างสถานการณ์ให้ผู้ร่วมการทดลองได้รับการยอมรับจากกลุ่มหรือถูกปฏิเสธจากกลุ่ม จากนั้นจึงวัดปฏิริยาตอบสนองของผู้ร่วมการทดลอง

ผลการวิจัยพบว่า บุคลิกภาพแบบหลงตนเองและเงื่อนไขการยอมรับมีปฏิสัมพันธ์กัน ในการรายงานความโกรธอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และในการแสดงพฤติกรรมก้าวร้าวอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 เมื่อถูกปฏิเสธจากกลุ่ม คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงรายงานความโกรธและแสดงพฤติกรรมก้าวร้าวมากกว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 แต่เมื่อได้รับการยอมรับจากกลุ่มคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีปฏิริยาตอบสนองไม่แตกต่างจากคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ นอกจากนี้คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงประเมินผู้อื่นทางลบมากกว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ความหลงตนเอง (Narcissistic Personality) เป็นลักษณะบุคลิกภาพแบบหนึ่งที่ทุกคนมี แต่อาจมีในระดับมากหรือน้อยแตกต่างกัน ในงานวิจัยที่ผ่านมาพบว่าความหลงตนเองมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการเห็นคุณค่าแห่งตน (self-esteem) (Jordan, Spencer, Zanna, Hoshino-Browne, & Correll, 2003) แต่คนที่บุคลิกภาพแบบหลงตนเองแม้จะตระหนงตนแต่ก็เปราะบาง และถูกคุกคามได้ง่าย (Gabriel, Critelli, และ Ee, 1994) เช่นเดียวกับ Rhodewalt และ Morf (1998) ที่กล่าวว่าคนที่บุคลิกภาพแบบหลงตนเองแม้จะมีการเห็นคุณค่าแห่งตนสูง แต่ไม่มั่นคงจึงไวต่อการเกิดปฏิกิริยากับผลป้อนกลับทั้งทางลบและทางบวก คนหลงตนเองมักประเมินตนเองในทางบวก ในงานวิจัยของ Campbell, Rudich, และ Sedikides (2002) พบว่าคนที่หลงตนเองจะคิดว่าตนมีทักษะในด้านต่าง ๆ มากกว่าคนทั่วไป เมื่อได้รับผลป้อนกลับทางบวกคนหลงตนเองสูงจะอนุমানสาเหตุว่ามาจากความสามารถ สติปัญญาของตนเอง มากกว่าคนที่หลงตนเองต่ำ แต่เมื่อได้รับผลป้อนกลับทางลบ คนหลงตนเองสูงจะอนุমানสาเหตุว่ามาจากเหตุที่ไม่คงที่ และเป็นเหตุจำเพาะที่เกิดขึ้นในบางครั้งมากกว่าคนที่หลงตนเองต่ำ (Ladd, Welsh, Vitulli, Labbe, & Law, 1997) และจะแสดงความก้าวร้าวเพื่อเรียกร้องการเห็นคุณค่าแห่งตนและความต้องการเหนือกว่าของตนกลับคืนมา งานวิจัยของ Twenge และ Campbell (2003) ศึกษาเรื่องอิทธิพลของบุคลิกภาพแบบหลงตนเองกับการรายงานความโกรธ และความก้าวร้าวเมื่อถูกขมหรือถูกปฏิเสธจากกลุ่มพบว่า ความหลงตนเองมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับความรู้สึกโกรธ และคนที่หลงตนเองสูงจะแสดงความก้าวร้าวมากกว่าคนที่หลงตนเองต่ำทั้งต่อคนที่ปฏิเสธตนและต่อบุคคลที่สามด้วย

ในการวิจัยครั้งนี้สร้างสถานการณ์ทางลบ คือ ให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยถูกปฏิเสธจากกลุ่มสมาชิกเนื่องจาก งานวิจัยในต่างประเทศหลายเรื่องพบว่า การถูกปฏิเสธจากกลุ่มหรือสังคมนั้นส่งผลต่อการเกิดความก้าวร้าวรุนแรง เช่น เหตุการณ์การใช้อาวุธปืนกราดยิงเพื่อนนักเรียนและครูในโรงเรียนหรือในมหาวิทยาลัย ซึ่ง Leary, Kowaski, Smith, และ Phillips (2003) ศึกษา นักเรียนที่ก่อเหตุสังหารหมู่พบว่าร้อยละ 87 มีสาเหตุมาจากการสะสมของประสบการณ์การถูกเมินเฉย ถูกรังแก ถูกปฏิเสธจากกลุ่มหรือคนรัก งานวิจัยของ Eisenberger, Lieberman, และ Williams (2003) ศึกษาปฏิกิริยาที่เกิดขึ้นที่สมองของบุคคลที่ถูกปฏิเสธจากกลุ่มด้วยเทคนิคการฉายภาพด้วยเสียงสะท้อนของสนามแม่เหล็กไฟฟ้า (Functional magnetic resonance imaging หรือ fMRI) ผลการสแกนสมองของผู้ร่วมการทดลองที่ถูกปฏิเสธจากกลุ่ม พบว่าในขณะที่ถูกปฏิเสธจากกลุ่ม สมองจะทำงานในบริเวณเดียวกันกับเมื่อคนมีความรู้สึกเจ็บปวด และการศึกษาในระยะยาวของ Leary และคณะ ยังยืนยันว่า การถูกปฏิเสธจากกลุ่มเป็นเหตุการณ์ที่ทำให้คนรู้สึกเจ็บปวดได้อย่างมาก เช่น ต้องการฆ่าตัวตาย มีอาการซึมเศร้าและต้องการสังหารหมู่ เมื่อบุคคลเผชิญกับการถูกเมินเฉยหรือ

ถูกปฏิเสธจากกลุ่มจะมีการควบคุมการแสดงอารมณ์และพฤติกรรมแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับลักษณะบุคลิกภาพและความแตกต่างระหว่างบุคคล และในงานวิจัยนี้สนใจศึกษาบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง

ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาว่า ในสังคมไทย บุคลิกภาพแบบหลงตนเองจะมีอิทธิพลต่อปฏิกริยาตอบสนองของคนที่ถูกปฏิเสธหรือถูกยอมรับจากกลุ่มอย่างไร

ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดเรื่องความหลงตนเอง

ความหลงตนเอง คือ การรักตัวเอง (self-love) มากเกินไป ซึ่งการที่จะตัดสินว่ามนุษย์แต่ละคนควรมีความรักตัวเองในปริมาณมากน้อยแค่ไหนและในรูปแบบอย่างไร ขึ้นอยู่กับแง่มุมและองค์ประกอบที่ต้องการศึกษา

Freud (1914, 1957 อ้างถึงใน Campbell, 1999) กล่าวว่า ความหลงตนเองในระยะแรกเกิดในวัยทารก ทารกจะยึดตนเองเป็นศูนย์กลาง (self-centered) แรงขับทางเพศ (libido) จะทำให้ทารกสนใจเฉพาะเรื่องของอีโก้ (ego) ซึ่งเป็นเรื่องธรรมชาติของทารก เมื่ออีโก้มีพัฒนาการเด็กจะลดความหลงตนเองลงและจะเริ่มใส่ใจคนรอบข้างมากขึ้น ความหลงตนเองในระยะที่สอง เกิดขึ้นเมื่อเข้าสู่วัยรุ่นแรงขับทางเพศจะทำให้วัยรุ่นกลับไปให้ความสนใจกับอีโก้ของตนอีกครั้ง จึงทำให้คนในช่วงวัยรุ่นหมกมุ่นกับการปรากฏตัวและความน่าสนใจของตนเองในสายตาของบุคคลอื่นมากเกินไป ซึ่งการเกิดความหลงตนเองในระยะนี้เกิดขึ้นกับแต่ละบุคคลในระดับที่แตกต่างกันไป นอกจากนี้ พรอยด์ยังกล่าวว่าคนที่หลงตนเองจะมีความรักต่อตนเองเท่านั้น ดังนั้นการที่เขามีคู่รัก แสดงว่าคู่รักคนนั้นทำให้คนที่หลงตนเองสามารถรักษาความเป็นตัวตนในอุดมคติของตนเองได้

Kernberg (1976, 1980 อ้างถึงใน Emmons, 1987) กล่าวว่าความหลงตนเองพัฒนาจากการถูกพ่อแม่ปฏิเสธหรือถูกทอดทิ้งละเลย ซึ่งความเย็นชาและการถูกพ่อแม่ปฏิเสธ ทำให้เด็กเกิดอารมณ์โกรธ และสร้างกลไกป้องกันตนเองด้วยการถอนตัวไม่สนใจใคร และเชื่อว่ามีแต่ตนเองที่ไวใจและพึ่งได้จึงรักแต่ตนเอง

Million (1981 อ้างถึงใน Emmons, 1987) กล่าวถึงทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม (social learning theory of narcissism) ของคนหลงตนเอง โดยมองว่าความหลงตนเองไม่ได้ถูกพัฒนาจากความไม่เอาใจใส่ของพ่อแม่แต่เกิดจากการที่พ่อแม่เอาใจมากเกินไป ถูกเลี้ยงแบบเป็นคนพิเศษได้รับความสนใจมากมาย และพ่อแม่เชื่อว่าลูกตนเองน่ารักใคร่และสมบูรณ์แบบ Million กล่าวว่าการให้คุณค่าและให้ความสนใจมากเกินไปนำไปสู่การเกิดการสร้างภาพลวงตาที่ไม่ได้สอดคล้องกับความเป็นจริงในโลก มักเกิดในเด็กที่เป็นลูกคนเดียวหรือลูกคนแรกที่ได้รับ ความสนใจอย่างมาก และได้รับการเลี้ยงดูอย่างพิเศษ

โดยสรุปแล้วนักจิตวิเคราะห์หามองว่าความหลงตนเองนั้นเกิดขึ้นในตอนของพัฒนาการปกติหรืออาจเกิดจากพัฒนาการของพยาธิสภาพ ส่วนใหญ่มาจากการเลี้ยงดูของพ่อแม่ซึ่งในบางแนวคิดก็มองว่าการมีความรู้สึกว่าตนเองยิ่งใหญ่ของคนหลงตนเองนั้นส่งผลให้เกิดการมีความสัมพันธ์ที่ไม่ราบรื่นกับบุคคลอื่น แต่ในบางแนวคิดมองว่าความหลงตนเองเป็นสิ่งที่ช่วยส่งเสริมให้คนมีสุขภาพจิตดีขึ้น

ความหลงตนเองกับความก้าวร้าว

ความก้าวร้าว หมายถึง ความพยายามหรือเจตนาในการทำร้ายร่างกายหรือจิตใจผู้อื่น โดยผ่านวาจาหรือพฤติกรรม งานวิจัยหลายเรื่องพบว่าความหลงตนเองมีความสัมพันธ์กับการแสดง ความก้าวร้าว เนื่องจากลักษณะบุคลิกภาพแบบหลงตนเองนั้นต้องการให้ตนเป็นที่ชื่นชมของคนอื่น ดังนั้นหากคนที่หลงตนเองสูงถูกทำลายคุณค่าในตนเองจะแสดงความก้าวร้าวออกมามากกว่าคนทั่วไป การแสดงความก้าวร้าวของบุคลิกภาพแบบหลงตนเองนี้ สามารถอธิบายได้ด้วย 2 กลไก คือ

1. กลไกการเรียกคุณค่าของตนเองกลับคืนมา (self-reparation mechanism) กลไกนี้ทำงานโดยมีข้อสมมติฐานว่า คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงแม้จะมีการเห็นคุณค่าแห่งตนสูง แต่ก็เปราะบางและไวต่อการถูกคุกคาม ดังนั้น การแสดงความก้าวร้าวต่อบุคคลอื่นจึงเป็นการเรียก การเห็นคุณค่าแห่งตนและความเหนือกว่าของตนกลับคืนมา

2. กลไกการส่งเสริมตนเอง (ego-promotion mechanism) กลไกนี้ทำงานโดยมีข้อสมมติฐานว่า คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง ชอบการแสดงตนและแสวงหาผลประโยชน์จากผู้อื่น จึงแสดงความก้าวร้าวเพื่อทำให้คนอื่นเดือดร้อนหรือล้มเหลว ซึ่งจะทำให้ตนมีความเหนือกว่า

จากแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความหลงตนเอง ผู้วิจัยมีความเห็นว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีแนวโน้มที่จะรายงานอารมณ์และพฤติกรรมในทางลบมากกว่าคนที่ มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ หากต้องเผชิญกับการถูกคุกคามหรือเหตุการณ์ทางลบ เช่น การถูก ปฏิเสธจากกลุ่ม ดังนั้นในงานวิจัยนี้จึงมีสมมติฐานว่า **“เมื่อถูกปฏิเสธจากกลุ่ม คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีความโกรธ และแสดงพฤติกรรมก้าวร้าวมากกว่าคนที่ มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ”** และเนื่องจากการได้รับการยอมรับจากกลุ่มเป็นเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นได้ทั่วไป ผู้วิจัยจึงมิได้คาดหวังว่าจะทำให้คนมีปฏิริยาตอบสนองที่แตกต่างกัน จึงตั้งสมมติฐานว่า **“เมื่อได้รับการยอมรับจากกลุ่ม คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีความโกรธ และแสดงพฤติกรรมก้าวร้าวไม่แตกต่างจากคนที่ มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ”** นอกจากนี้คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมักคิดว่าตนเองมีดีกว่าผู้อื่น จึงประเมินผู้อื่นทางลบเพื่อทำให้รู้สึกว่าคุณเหนือกว่าผู้อื่น ผู้วิจัยจึงมีสมมติฐานว่า **“คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงประเมินผู้อื่นทางลบมากกว่าคนที่ มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ”**

ความหลงตนเอง การถูกปฏิเสธจากกลุ่ม และความก้าวร้าว

ความแตกต่างระหว่างบุคคลส่งผลต่อการตอบสนองเมื่อถูกปฏิเสธจากกลุ่ม ดังนั้น งานวิจัยเกี่ยวกับการถูกปฏิเสธจากกลุ่มจึงศึกษาตัวแปรความแตกต่างระหว่างบุคคล ได้แก่ ความไวต่อการรับรู้การถูกปฏิเสธ (rejection sensitivity) ลักษณะนิสัยของการเห็นคุณค่าแห่งตน (trait self-esteem) รูปแบบความผูกพัน (attachment style) ความแตกต่างระหว่างเพศ (sex differences) ความแตกต่างข้ามวัฒนธรรม (cultural differences) และความหลงตนเอง (narcissism)

งานวิจัยของ Twenge และ Campbell (2003) พบว่าเมื่อถูกปฏิเสธจากกลุ่ม บุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการรายงานความโกรธแต่มีความสัมพันธ์ทางลบกับการรายงานระดับอารมณ์ทางลบภายใน (internalized negative emotion) เช่น ความวิตกกังวล ความเศร้า และคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงจะแสดงความก้าวร้าวทั้งต่อผู้ร่วมการทดลองคนที่ปฏิเสธตนและต่อบุคคลที่สาม

จากแนวคิดและทฤษฎีเรื่องการถูกปฏิเสธจากกลุ่มจะพบว่า การถูกปฏิเสธจากกลุ่มเป็นเหตุการณ์ทางลบที่ทำให้คนรู้สึกเจ็บปวด มีอารมณ์ทางลบ รวมถึงมีการแสดงพฤติกรรมทางลบ ซึ่งการควบคุมการแสดงออกหลังจากถูกปฏิเสธจากกลุ่มนี้ขึ้นอยู่กับหลายปัจจัยและปัจจัยหนึ่ง คือ บุคลิกภาพแบบหลงตนเอง ดังนั้นผู้วิจัยจึงมีสมมติฐานว่า **“บุคลิกภาพแบบหลงตนเองและเงื่อนไขการยอมรับมีปฏิสัมพันธ์กันในการรายงานความโกรธและการแสดงพฤติกรรมก้าวร้าว”**

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาผลของบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่อปฏิกิริยาตอบสนอง (ปฏิกิริยาตอบสนองคือพฤติกรรม 3 ลักษณะ ได้แก่ ความโกรธ พฤติกรรมก้าวร้าวและการประเมินผู้อื่นทางลบเมื่อได้รับการยอมรับหรือถูกปฏิเสธจากกลุ่ม)

ตัวแปรที่ใช้ในงานวิจัย

ตัวแปรอิสระ ได้แก่

1. บุคลิกภาพแบบหลงตนเอง แบ่งเป็น 2 ระดับ
 - 1.1 บุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูง
 - 1.2 บุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ

2. เงื่อนไขการยอมรับ แบ่งเป็น 2 ประเภท

2.1 การได้รับการยอมรับจากกลุ่ม

2.2 การถูกปฏิเสธจากกลุ่ม

ตัวแปรตาม ได้แก่ ปฏิกริยาตอบสนอง คือ พฤติกรรม 3 ลักษณะ ได้แก่ ความโกรธ พฤติกรรมก้าวร้าว และการประณามผู้อื่นทางลบ

สมมติฐาน

1. บุคลิกภาพแบบหลงตนเองและเงื่อนไขการยอมรับมีปฏิสัมพันธ์กันในการรายงานความโกรธ
2. เมื่อถูกปฏิเสธจากกลุ่ม คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงรายงานความโกรธมากกว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ แต่เมื่อได้รับการยอมรับจากกลุ่ม คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงรายงานความโกรธไม่แตกต่างจากคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ
3. บุคลิกภาพแบบหลงตนเองและเงื่อนไขการยอมรับมีปฏิสัมพันธ์กันในการแสดงพฤติกรรมก้าวร้าว
4. เมื่อถูกปฏิเสธจากกลุ่ม คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีพฤติกรรมก้าวร้าวมากกว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ แต่เมื่อได้รับการยอมรับจากกลุ่ม คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีพฤติกรรมก้าวร้าวไม่แตกต่างจากคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ
5. คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงประณามผู้อื่นทางลบมากกว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ

คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

ความหลงตนเอง หมายถึง ลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลที่ให้ความสำคัญกับตนเองหรือรักตนเองมากเกินไป มักหมกมุ่นอยู่กับความเพ้อฝันเกี่ยวกับอำนาจ ความสำเร็จ ชื่อเสียง ความฉลาด ความสวยงาม และความรักในอุดมคติอย่างไม่มีที่สิ้นสุด คิดว่าความโดดเด่นของตนเองนั้นทำให้มีคนอื่นชื่นชมและมีคนอิจฉาตน มีปฏิกริยาตอบกลับในทางลบหากถูกวิพากษ์วิจารณ์ คนหลงตนเองมีความเชื่อว่าตนเองควรได้รับสิทธิพิเศษมากกว่าผู้อื่น ชอบแสวงหาผลประโยชน์และมุ่งเอาเปรียบผู้อื่น ขาดความเห็นอกเห็นใจ ไม่ใส่ใจต่อความรู้สึกของผู้อื่น ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลจึงไม่ราบรื่น ความหลงตนเองวัดจากคะแนนของผู้ร่วมการทดลองในการทำมาตราวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง ลักษณะของมาตราวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเองเป็นมาตราประมาณค่าแบบลิเคิร์ต (Likert) 5 ช่วง โดยมีองค์ประกอบ 8 ด้าน ได้แก่ ด้านการแสดงอำนาจ ด้านความสามารถในการพึ่งตนเอง ด้านความเหนือกว่า ด้านการชอบแสดงออก ด้านการแสวงหาผลประโยชน์ ด้านความตระหนงตน ด้านความต้องการได้มากกว่าที่เป็นอยู่ และด้านการหวั่นไหวมากกว่าปกติ

บุคลิกภาพแบบหลงตนเองในการวิจัยนี้ถูกจำแนกออกเป็น 2 ระดับ ดังนี้

คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูง หมายถึง บุคคลที่มีคะแนนจากมาตรวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงกว่าหรือเท่ากับเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 73 ของผู้ตอบมาตรวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเองทั้งหมด

คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ หมายถึง บุคคลที่มีคะแนนจากมาตรวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเองเท่ากับเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 1-27 ของผู้ตอบมาตรวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเองทั้งหมด

การได้รับการยอมรับจากกลุ่ม หมายถึง การที่ผู้ร่วมการทดลอง ได้รับแจ้งผลการโหวตหลังจากการทำการกิจกรรมกลุ่มว่า “ไม่มีสมาชิกในกลุ่มคนใดโหวตคุณออกจากกลุ่ม”

การถูกปฏิเสธจากกลุ่ม หมายถึง การที่ผู้ร่วมการทดลอง ได้รับแจ้งผลการโหวตหลังจากการทำการกิจกรรมกลุ่มว่า “สมาชิกทุกคนในกลุ่มโหวตให้คุณออกจากกลุ่ม”

ความโกรธ ในการวิจัยนี้เป็นความโกรธแบบสภาวะ (state anger) หมายถึง ภาวะอารมณ์โกรธ ที่ตอบสนองตามสภาพการณ์ และตอบสนองในระดับความเข้มแตกต่างกัน เปลี่ยนแปลงได้ตามสภาพการณ์

ในงานวิจัยครั้งนี้ ความโกรธ วัดได้จากคะแนนของผู้ร่วมการทดลองในการทำมาตรวัดสภาวะอารมณ์ (Positive And Negative Affect Schedule, PANAS) จำนวน 20 ข้อ เป็นมาตรประมาณค่า 5 ช่วง มีค่าที่ใช้วัดความโกรธ 2 ข้อ คือ “โมโหฉุนเฉียว” และ “รู้สึกไม่เป็นมิตรกับใคร” หากผู้ร่วมการทดลองมีคะแนนเฉลี่ยของคะแนนรวมในการตอบสนองข้อนี้ระดับสูงแสดงว่ามีอารมณ์โกรธมาก

พฤติกรรมก้าวร้าว หมายถึง การทำให้ผู้อื่นได้รับความเดือดร้อน ได้รับอันตราย เป็นทุกข์ ทั้งทางร่างกายและจิตใจ ซึ่งเกิดขึ้นโดยเจตนาของผู้กระทำ (Geen, 1990)

ในการวิจัยครั้งนี้ พฤติกรรมก้าวร้าววัดจากการเลือกเปิดเสียง 1 เสียง จากทั้งหมด 10 เสียงของผู้ร่วมการทดลองให้สมาชิกคนอื่นในกลุ่มฟัง ซึ่งผู้ร่วมการทดลองรับรู้ว่าสมาชิกคนอื่นต้องฟังเสียงนี้ไปพร้อมกับการทำงานชิ้นหนึ่ง โดยเสียงที่ให้เลือกนั้นแบ่งเป็นเสียงทางบวก 5 เสียง เสียงทางลบ 5 เสียงซึ่งผู้ร่วมการทดลองจะได้ฟังเสียงตัวอย่างก่อนการเลือกเสียงจากคอมพิวเตอร์ที่มีชาวดีการ์ดรุ่น Realtek AC'97 Audio โปรแกรม Windows Media Player 10 ความดัง 60 เดซิเบล (ระดับความดังของเสียงจากคอมพิวเตอร์อยู่ในช่วง 0-100 เดซิเบล คอมพิวเตอร์จะถูกตั้งความดังเสียงอัตโนมัติไว้ที่ 60 เดซิเบล ซึ่งเป็นความดังในระดับปกติที่มนุษย์ใช้สื่อสารกันในชีวิตประจำวัน) เป็นเวลา 3 นาที ใช้หูฟังยี่ห้อ Philips รุ่น SBC 3375 เสียงที่ผู้ร่วมการทดลองเลือกมีคะแนนความ

ก้าวร้าวตามค่าเฉลี่ยของการเรียงลำดับเสียงที่ผู้วิจัยสำรวจไว้จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 70 คน นอกจากนั้นในตอนท้ายของการทดลอง ผู้วิจัยให้ผู้ร่วมการทดลองเรียงลำดับความน่าฟังของเสียงที่ได้ฟัง 10 เสียงเดิมจากมากไปน้อย ซึ่งเป็นการวัดพฤติกรรมก้าวร้าวเพิ่มเติมเพื่อยืนยันว่าผู้ร่วมการทดลอง มีความรู้สึก ต่อเสียงที่เปิดให้สมาชิกในกลุ่มฟังอย่างไร การคิดคะแนน หากผู้ร่วมการทดลองเลือกเสียง ที่ 1 ให้สมาชิกในกลุ่มฟังและผู้ร่วมการทดลองเรียงลำดับความน่าฟังของเสียง โดยให้เสียงที่ 1 มีความน่าฟังอยู่ในลำดับที่ 3 จะมีคะแนนความก้าวร้าว 3 คะแนน

เสียงทางบวก หมายถึง เสียงที่ฟังในความดังระดับ 60 เดซิเบล แล้วทำให้รู้สึกอารมณ์ดี ผ่อนคลาย สนุกสนาน เช่น เสียงธรรมชาติในป่า เสียงนก เสียงน้ำไหล เสียงดนตรี

เสียงทางลบ หมายถึง เสียงที่ฟังในความดังระดับ 60 เดซิเบล แล้วทำให้รู้สึกอารมณ์ไม่ดี เครียด รำคาญ หงุดหงิด เช่น เสียงยิงปืน เสียงรถดับเพลิง เสียงสัญญาณเตือนภัย เสียงกรี๊ดร้อง

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้เป็นนิสิตระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จำนวน 112 คน เพศชาย 56 คน เพศหญิง 56 คน

การออกแบบการวิจัย

รูปแบบการวิจัยในครั้งนี้เป็นแบบ 2 x 2 แฟคทอเรียลดีไซน์ เปรียบเทียบระหว่างกลุ่ม (between-subjects factorial design) โดยระดับความหลงตนเอง (สูงหรือต่ำ) และเงื่อนไขการยอมรับ (ได้รับการยอมรับหรือถูกปฏิเสธ) เป็นตัวแปรอิสระ ความโกรธ พฤติกรรมก้าวร้าว และการประเมินผู้อื่นทางลบเป็นตัวแปรตาม

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. มาตรการวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง

ผู้วิจัยร่วมกับชิตศุภางค์ รัชชีสมบัติศิริ นุชารัตน์ มงคุณ และประพิมพา จรัสรัตนกุล ใน ความดูแลของผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.คันนางค์ มณีศรี ได้ร่วมพัฒนามาตรโดยมีวิธีการดังนี้

1.1 แปลงข้อกระทงมาจากมาตรการวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง (The Narcissistic Personality Inventory) ของ Raskin และ Terry (1998) และสร้างข้อกระทงทางบวกเพิ่ม 59 ข้อ สร้าง ข้อกระทงทางลบเพิ่ม 37 ข้อ รวมเป็น 96 ข้อ นำมารวมกับข้อกระทงที่เคยผ่านการวิเคราะห์ องค์ประกอบของกันยาร์ตัน สอาดเย็น (2549) และสุคนธา มหาอาษา (2549) ซึ่งมีข้อกระทง ทั้งหมด 51 ข้อ แบ่งเป็นข้อกระทงทางบวก 40 ข้อ และข้อกระทงทางลบ 11 ข้อ รวมข้อกระทง ทั้งหมดเป็น 147 ข้อ

1.2 เพิ่มองค์ประกอบด้านการหวั่นไหวมากกว่าปกติ (hypersensitive narcissism) โดยแปลข้อกระทงจำนวน 10 ข้อ ในมาตร Hypersensitive Narcissism Scale ของ Hendin และ Check (1997) ที่พัฒนามาจาก Murray (1938 อ้างถึงใน Hendin & Check, 1997) จากนั้นนำมาสร้างข้อกระทงเพิ่มจำนวน 15 ข้อ ซึ่งเป็นข้อกระทงทางบวกทั้งหมด รวมเป็น 25 ข้อ

1.3 รวมข้อกระทงทั้งหมดจะได้มาตรวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง 8 องค์ประกอบ 172 ข้อ ได้แก่ ด้านอำนาจหน้าที่ ด้านความสามารถในการพึ่งตนเอง ด้านความเหนือกว่า ด้านการชอบแสดงออก ด้านการแสวงหาผลประโยชน์ ด้านความทะนงตน ด้านการสมควรได้มากกว่าที่เป็นอยู่ และด้านการหวั่นไหวมากกว่าปกติ

1.4 นำข้อกระทงทั้ง 172 ข้อ ไปสร้างเป็นมาตรประมาณค่าแบบลิเคิร์ต (Likert Scale) 5 ระดับ แล้วนำไปเก็บข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 500 คน เป็นนิสิตปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จำนวน 255 คน คนที่ประกอบอาชีพแล้ว 245 คน

1.5 วิเคราะห์ข้อกระทงด้วยสถิติที (t -test) เพื่อทดสอบนัยสำคัญของผลต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของกลุ่มสูงและกลุ่มต่ำ และคำนวณหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนของแต่ละข้อกระทงกับคะแนนรวมของข้อกระทงอื่น ๆ ทั้งหมด (CITC) พบว่าค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .96 วิเคราะห์องค์ประกอบ (factor analysis) และตรวจสอบความเที่ยงซ้ำ ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .89 จากนั้นตรวจสอบความตรงร่วมสมัยโดยนำข้อกระทงมาหาค่าสหสัมพันธ์กับมาตรวัดการเห็นคุณค่าแห่งตน และแบบวัดบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ

2. มาตรวัดสภาวะอารมณ์

ผู้วิจัยได้นำมาตรวัดความรู้สึกทางบวกและทางลบของสาริณี วิเศษศร (2540) ซึ่งพัฒนามาจากมาตร Positive And Negative Affect Schedule หรือ PANAS ของ Watson และคณะ (1988) จำนวน 20 คำ เลือกใช้คำคุณศัพท์เดิมของ Watson และคณะ ที่สาริณี วิเศษศร แปลไว้จำนวน 20 คำแบ่งเป็นอารมณ์ทางบวก 10 คำ และอารมณ์ทางลบ 10 คำ เก็บข้อมูลในการทดลองนำร่องกับนิสิตระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยจำนวน 56 คน จัดกระทำเหมือนการทดลองจริง ทดสอบนัยสำคัญของผลต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของกลุ่มสูงและกลุ่มต่ำด้วยสถิติทีวิเคราะห์หาสัมประสิทธิ์แอลฟาของข้อกระทง พบว่ามีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาในด้านที่เป็นคำคุณศัพท์ทางบวกและทางลบเท่ากับ .85 และ .85 ตามลำดับ

3. แบบวัดพฤติกรรมก้าวร้าว

เป็นแบบบันทึกการเลือกเสียงที่ให้ผู้ร่วมการทดลองเลือกเปิดให้สมาชิกในกลุ่มที่แสดงการยอมรับหรือปฏิเสธตนฟัง ผู้วิจัยสำรวจประเภทของเสียงทางบวกและเสียงทางลบ จากนั้นค้นหาเสียง

ทางบวกและทางลบทางอินเทอร์เน็ตในหลาย ๆ เว็บไซต์ และเลือกเสียงมาใช้โดยแบ่งเป็นเสียงทางบวก 5 เสียง และเสียงทางลบ 5 เสียง ทดสอบเสียงที่นำมาใช้ว่าเป็นเสียงทางบวกหรือเสียงทางลบหรือไม่ โดยการนำทั้ง 10 เสียง ไปเปิดให้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 60 คนฟัง และให้ตอบความรู้สึกจากการฟังเสียงว่าให้ความรู้สึกทางบวกหรือทางลบ คำนวณหาค่าเฉลี่ยในการประเมินความรู้สึกทางบวกและทางลบของแต่ละเสียง นำเสียงทั้ง 10 เสียง ไปให้นิสิตปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิตจำนวน 70 คน เรียงลำดับความน่าฟังของเสียงจากน่าฟังมากที่สุดถึงน่าฟังน้อยที่สุด และคำนวณหาค่าเฉลี่ยของการเรียงลำดับความน่าฟังของเสียง นำเสียงมาเป็นตัวเลือกในแบบบันทึกประเภทของเสียง ซึ่งผู้ร่วมการทดลองต้องเลือกเพียง 1 เสียง เพื่อเปิดให้สมาชิกในกลุ่มฟัง

4. แบบประเมินผู้อื่น

ผู้วิจัยแปลคำคุณศัพท์จากแบบประเมินผู้อื่นของ Buckley และคณะ (2004) จำนวน 6 ข้อ สํารวจคำคุณศัพท์ที่คนทั่วไปใช้ประเมินบุคคลอื่นเพิ่มเติมจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 50 คน แล้วเลือกคำคุณศัพท์ที่มีความถี่สะสมร้อยละ 75 มาใช้ รวมเป็น 18 ข้อ นำคำคุณศัพท์ไปสร้างเป็นมาตรเลือกตอบแบบ 2 ข้อ 7 ช่วง นำเครื่องมือนี้ไปเก็บข้อมูลในการทดลองนำร่องกับนิสิตปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จำนวน 56 คน จัดกระทำเหมือนการทดลองเหมือนจริง ทดสอบนัยสำคัญของผลต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของกลุ่มสูงและกลุ่มต่ำด้วยสถิติที่ วิเคราะห์หาสัมประสิทธิ์แอลฟาของข้อกระทง พบว่าค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .94

วิธีดำเนินการทดลอง

1. ขออนุญาตอาจารย์ผู้สอนวิชาจิตวิทยาทั่วไป (3800101) เพื่อขอเก็บข้อมูลมาตรวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง และขออาสาสมัครในการเข้าร่วมการทดลอง
2. จัดกลุ่มผู้ร่วมการทดลองกลุ่มละ 4 คน เป็นกลุ่มหญิงล้วน กลุ่มชายล้วน หรือกลุ่มที่มีชาย 2 คน หญิง 2 คน ทดลองครั้งละ 1 กลุ่ม
3. ให้ผู้ร่วมการทดลองเล่นเกมสวิตเซอร์นัปัญหา โดยต้องช่วยกันแบ่งรูปสี่เหลี่ยมให้เป็นรูปสมมาตรที่เท่ากันตามจำนวนที่กำหนดให้ มีทั้งหมด 4 ข้อ เมื่อหมดเวลา ผู้ทดลองจะชี้แจงผู้ร่วมการทดลองว่า ในการทำกิจกรรมกลุ่มงานต่อไปต้องการคนเพียง 3 คน ดังนั้นทุกคนต้องเลือกว่าจะให้ใครออกจากกลุ่ม จากนั้นให้ผู้ร่วมการทดลองนั่งแยกห้องเพื่อทำการโหวตคนออกจากกลุ่ม 1 คน พร้อมระบุเหตุผล

◆ ผลของบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่อปฏิกิริยาตอบสนองเมื่อได้รับการยอมรับหรือถูกปฏิเสธ ◆

4. สุ่มผู้ร่วมการทดลอง 2 คนเข้าเงื่อนไขได้รับการยอมรับจากกลุ่ม และสุ่มผู้ร่วมการทดลอง 2 คน เข้าเงื่อนไขถูกปฏิเสธจากกลุ่ม โดยผู้ทดลองจะเดินเข้าไปแจ้งผลการไหวตทีละคน
5. ให้ผู้ร่วมการทดลองฟังเสียง 10 เสียงและเลือกเสียงมา 1 เสียงเพื่อให้ผู้วิจัยนำไปเปิดให้สมาชิกคนอื่นในกลุ่มฟังขณะกำลังทำงาน
6. ให้ผู้ร่วมการทดลองทำมาตรวัดสภาวะอารมณ์และแบบประเมินสมาชิกในกลุ่ม 10 นาที
7. ให้ผู้ร่วมการทดลองเรียงลำดับความน่าฟังของเสียง (10 เสียงเดิม) จากมากที่สุดถึงน้อยที่สุด
8. ให้ผู้ร่วมการทดลองตอบคำถามที่ตรวจสอบการจัดกระทำ
9. บอกจุดประสงค์ที่แท้จริงของการทดลองและกล่าวขอบคุณ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ทดสอบสมมติฐานด้วยการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทาง (Two-way ANOVA) ของคะแนนความโกรธ และพฤติกรรมก้าวร้าว เพื่อทดสอบอิทธิพลหลักและปฏิสัมพันธ์แบบสองทางระหว่างบุคลิกภาพแบบหลงตนเองและเงื่อนไขการยอมรับว่าส่งผลต่อการรายงานความโกรธ พฤติกรรมก้าวร้าว และการประเมินผู้อื่นทางลบอย่างไรบ้าง เมื่อพบปฏิสัมพันธ์ที่มีนัยสำคัญทางสถิติจึงทดสอบการเปรียบเทียบต่าง (Contrast) เพื่อให้เปรียบเทียบอิทธิพลของตัวแปรอิสระตัวที่หนึ่งในระดับที่แตกต่างกันของตัวแปรอิสระตัวที่สอง

การทดสอบสมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานข้อที่ 1 บุคลิกภาพแบบหลงตนเองและเงื่อนไขการยอมรับมีปฏิสัมพันธ์กันในการรายงานความโกรธ

ตารางที่ 1 แสดงค่ามัชฌิมเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนความโกรธ ทั้งนี้ การคิดคะแนนความโกรธจากมาตรวัดสภาวะอารมณ์ คิดจากคะแนนเฉลี่ยของคะแนนรวมจากการตอบความรู้สึกในข้อที่เป็นคำใช้วัดความโกรธ 2 ข้อ คือ “ไม่โห่จนเฉียว” และ “รู้สึกไม่เป็นมิตรกับใคร”

ตารางที่ 1 มัชฌิมเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนความโกรธ จำแนกตามระดับความหลงตนเองและเงื่อนไขการยอมรับ ($n = 28$)

ระดับความหลงตนเอง	เงื่อนไขการยอมรับ				รวม	
	ได้รับการยอมรับ		ถูกปฏิเสธ			
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
หลงตนเองสูง	1.38	0.54	2.34	1.01	1.86	0.94
หลงตนเองต่ำ	1.16	0.27	1.52	0.62	1.34	0.50
รวม	1.27	0.44	1.93	0.93	1.60	0.80

จากตารางที่ 1 เมื่อพิจารณาค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความโกรธจะเห็นได้ว่า เมื่อได้รับการยอมรับ คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีคะแนนความโกรธสูงกว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำเล็กน้อย แต่เมื่อถูกปฏิเสธ คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีคะแนนความโกรธสูงกว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำมาก

ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนความโกรธพบว่า ปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหลงตนเองและเงื่อนไขการยอมรับมีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(1, 108) = 5.85, p < .05$) ผลการวิเคราะห์สันนิษฐานสมมติฐานข้อที่ 1 และพบว่าผลหลักของบุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(1, 108) = 17.04, p < .001$) โดยคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีคะแนนความโกรธสูงกว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ ผลหลักของเงื่อนไขการยอมรับมีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(1, 108) = 27.73, p < .001$) โดยคนที่ถูกปฏิเสธมีคะแนนความโกรธสูงกว่าคนที่ได้รับการยอมรับ ผลการวิเคราะห์ดังแสดงในตารางที่ 2

ตารางที่ 2 การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนความโกรธ

แหล่งความแปรปรวน	<i>df</i>	<i>F</i>	<i>p</i>
บุคลิกภาพแบบหลงตนเอง (A)	1	17.04***	.000
เงื่อนไขการยอมรับ (B)	1	27.73***	.000
A X B	1	5.85*	.017
ความคลาดเคลื่อน	108	(0.44)	

* $p < .05$ *** $p < .001$

หมายเหตุ ค่าตัวเลขในวงเล็บเป็นค่า *MSE*

สมมติฐานข้อที่ 2 เมื่อถูกปฏิเสธจากกลุ่ม คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูง รายงานความโกรธมากกว่าคนที่บุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ แต่เมื่อได้รับการยอมรับจากกลุ่ม คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงรายงานความโกรธไม่แตกต่างจากคนที่บุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ

ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนความโกรธพบว่าปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหลงตนเองและเงื่อนไขการยอมรับมีนัยสำคัญทางสถิติ จึงทดสอบต่อด้วยการเปรียบเทียบ ผลทดสอบการเปรียบเทียบของคะแนนความโกรธพบว่า เมื่อถูกปฏิเสธจากกลุ่มคนที่บุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงรายงานความโกรธ ($M = 2.34, SD = 1.01$) มากกว่า คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ ($M = 1.52, SD = 0.62$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(1, 108) = 21.43, p < .001$) แต่เมื่อได้รับการยอมรับจากกลุ่มคนที่บุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูง รายงานความโกรธ ($M = 1.38, SD = 0.54$) ไม่แตกต่างจากคนที่บุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ ($M = 1.16, SD = 0.27$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(1, 108) = 1.46, ns$) ผลการวิเคราะห์สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 2 นอกจากนี้ยังพบว่า คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำเมื่อถูกปฏิเสธจากกลุ่ม ($M = 1.52, SD = 0.62$) รายงานความโกรธมากกว่าเมื่อได้รับการยอมรับจากกลุ่ม ($M = 1.16, SD = 0.27$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(1, 108) = 4.05, p < .05$) และคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงเมื่อถูกปฏิเสธจากกลุ่ม ($M = 2.34, SD = 1.01$) รายงานความโกรธมากกว่าเมื่อได้รับการยอมรับจากกลุ่ม ($M = 1.38, SD = 0.54$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(1, 108) = 29.53, p < .001$) แสดงผลการทดสอบการเปรียบเทียบในตารางที่ 3

ตารางที่ 3 การทดสอบการเปรียบเทียบของคะแนนความโกรธ

แหล่งความแปรปรวน	df	F	p
HN-R vs LN-R	1	21.43***	.000
HN-A vs LN-A	1	1.46	.230
LN-A vs LN-R	1	4.05*	.047
HN-A vs HN-R	1	29.53***	.000
ความคลาดเคลื่อน	108	(0.44)	

* $p < .05$ *** $p < .001$

หมายเหตุ HN-R หมายถึง ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงถูกปฏิเสธจากกลุ่ม LN-R หมายถึง ผู้ที่บุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำถูกปฏิเสธจากกลุ่ม HN-A หมายถึง ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงได้รับการยอมรับจากกลุ่ม LN-A หมายถึง ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำได้รับการยอมรับจากกลุ่มค่าตัวเลขในวงเล็บเป็นค่า MSE

สมมติฐานข้อที่ 3 บุคลิกภาพแบบหลงตนเองและเงื่อนไขการยอมรับมีปฏิสัมพันธ์กันในการแสดงพฤติกรรมก้าวร้าว

ตารางที่ 4 แสดงค่ามัชฌิมเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนพฤติกรรมก้าวร้าว

ตารางที่ 4 มัชฌิมเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนพฤติกรรมก้าวร้าว จำแนกตามระดับความหลงตนเองและเงื่อนไขการยอมรับ (n = 28)

ระดับความหลงตนเอง	เงื่อนไขการยอมรับ				รวม	
	ได้รับการยอมรับ		ถูกปฏิเสธ			
	M	SD	M	SD	M	SD
หลงตนเองสูง	2.14	2.35	6.68	3.49	4.41	3.73
หลงตนเองต่ำ	2.43	2.47	2.97	2.83	2.70	2.65
รวม	2.29	2.40	4.83	3.66	3.56	3.33

จากตารางที่ 4 เมื่อพิจารณาค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนพฤติกรรมก้าวร้าวจะเห็นได้ว่าเมื่อได้รับการยอมรับ คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีคะแนนพฤติกรรมก้าวร้าวแตกต่างจากคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำเล็กน้อย แต่เมื่อถูกปฏิเสธ คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีคะแนนพฤติกรรมก้าวร้าวสูงกว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำมาก

ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนพฤติกรรมก้าวร้าวพบว่าปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหลงตนเองและเงื่อนไขการยอมรับมีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(1, 108) = 14.02, p < .001$) ผลการวิเคราะห์สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 3 และพบว่าผลหลักของบุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(1, 108) = 10.29, p < .01$) โดยคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีคะแนนพฤติกรรมก้าวร้าวสูงกว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ ผลหลักของเงื่อนไขการยอมรับมีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(1, 108) = 22.72, p < .001$) โดยคนที่ถูกปฏิเสธมีคะแนนพฤติกรรมก้าวร้าวสูงกว่าคนที่ได้รับการยอมรับ ผลการวิเคราะห์ดังแสดงในตารางที่ 5

ตารางที่ 5 การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนพฤติกรรมก้าวร้าว

แหล่งความแปรปรวน	df	F	p
บุคลิกภาพแบบหลงตนเอง (A)	1	10.29***	.002
เงื่อนไขการยอมรับ (B)	1	22.72***	.000
A X B	1	14.02*	.000
ความคลาดเคลื่อน	108	(7.95)	

** $p < .01$ *** $p < .001$

หมายเหตุ ค่าตัวเลขในวงเล็บเป็นค่า MSE

สมมติฐานข้อที่ 4 เมื่อถูกปฏิเสธจากกลุ่ม คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูง มีพฤติกรรมก้าวร้าวมากกว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ แต่เมื่อได้รับการยอมรับจากกลุ่ม คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีพฤติกรรมก้าวร้าวไม่แตกต่างจากคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ

ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนพฤติกรรมก้าวร้าว พบว่า ปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหลงตนเองและเงื่อนไขการยอมรับมีนัยสำคัญทางสถิติ จึงทดสอบต่อด้วยการเปรียบเทียบ ผลทดสอบการเปรียบเทียบของคะแนนพฤติกรรมก้าวร้าวพบว่า เมื่อถูกปฏิเสธจากกลุ่ม คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีคะแนนพฤติกรรมก้าวร้าว ($M = 6.68$, $SD = 3.49$) สูงกว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ ($M = 2.97$, $SD = 2.83$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(1, 108) = 24.17$, $p < .001$) แต่เมื่อได้รับการยอมรับจากกลุ่มคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีคะแนนพฤติกรรมก้าวร้าว ($M = 2.14$, $SD = 2.35$) ไม่แตกต่างจากคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ ($M = 2.43$, $SD = 2.47$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(1, 108) = 0.14$, ns) ผลการวิเคราะห์สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 4 นอกจากนี้ยังพบว่า คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงเมื่อถูกปฏิเสธจากกลุ่ม ($M = 6.68$, $SD = 3.49$) มีคะแนนพฤติกรรมก้าวร้าวสูงกว่าเมื่อได้รับการยอมรับจากกลุ่ม ($M = 2.14$, $SD = 2.35$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(1, 108) = 36.22$, $p < .001$) แสดงผลการทดสอบการเปรียบเทียบในตารางที่ 6

ตารางที่ 6 การทดสอบการเปรียบเทียบต่างของคะแนนพฤติกรรมก้าวร้าว

แหล่งความแปรปรวน	df	F	p
HN-R vs LN-R	1	24.17***	.000
HN-A vs LN-A	1	0.14***	.705
LN-A vs LN-R	1	.52	.471
HN-A vs HN-R	1	36.22***	.000
ความคลาดเคลื่อน	108	(7.95)	

*** $p < .001$

หมายเหตุ HN-R หมายถึง ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงถูกปฏิเสธจากกลุ่ม LN-R หมายถึง ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำถูกปฏิเสธจากกลุ่ม HN-A หมายถึง ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงได้รับการยอมรับจากกลุ่ม LN-A หมายถึง ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำได้รับการยอมรับจากกลุ่ม ค่าตัวเลขในวงเล็บเป็นค่า MSE

สมมติฐานข้อที่ 5 คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงประเมินผู้อื่นทางลบมากกว่า คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ

ตารางที่ 7 แสดงค่ามัชฌิมเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนการประเมินผู้อื่นทางลบ ทั้งนี้คิดจากคะแนนเฉลี่ยของคะแนนรวมจากการประเมินสมาชิกในกลุ่มของผู้ร่วมการทดลอง

ตารางที่ 7 มัชฌิมเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนการประเมินผู้อื่นทางลบ จำแนกตามระดับความหลงตนเองและเงื่อนไขการยอมรับ ($n = 28$)

ระดับความหลงตนเอง	เงื่อนไขการยอมรับ				รวม	
	ได้รับการยอมรับ		ถูกปฏิเสธ			
	M	SD	M	SD	M	SD
หลงตนเองสูง	2.24	0.79	3.12	0.86	2.68	0.93
หลงตนเองต่ำ	2.18	0.59	2.31	0.87	2.25	0.74
รวม	2.21	0.69	2.71	0.95	2.46	0.86

◆ ผลของบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่อปฏิกิริยาตอบสนองเมื่อได้รับการยอมรับหรือถูกปฏิเสธ ◆

จากตารางที่ 7 เมื่อพิจารณาค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนการประเมินผู้อื่นทางลบจะเห็นได้ว่า ผู้ที่บุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีคะแนนการประเมินผู้อื่นทางลบโดยรวมสูงกว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ

ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนการประเมินผู้อื่นทางลบพบว่า ผลหลักของบุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(1, 108) = 8.60, p < .01$) โดยคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีคะแนนการประเมินผู้อื่นทางลบสูงกว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ ผลการวิเคราะห์สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 5 และพบว่าผลหลักของเงื่อนไขการยอมรับมีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(1, 108) = 11.38, p < .01$) โดยคนที่ถูกปฏิเสธมีคะแนนการประเมินผู้อื่นทางลบสูงกว่าคนที่ได้รับการยอมรับ ปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหลงตนเองและเงื่อนไขการยอมรับมีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(1, 108) = 6.33, p < .05$) ผลการวิเคราะห์ดังแสดงในตารางที่ 8

ตารางที่ 8 การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนการประเมินผู้อื่นทางลบ

แหล่งความแปรปรวน	df	F	p
บุคลิกภาพแบบหลงตนเอง (A)	1	8.60**	.004
เงื่อนไขการยอมรับ (B)	1	11.38**	.001
A X B	1	6.33*	.013
ความคลาดเคลื่อน	108	(0.62)	

* $p < .05$ ** $p < .01$

หมายเหตุ ค่าตัวเลขในวงเล็บเป็นค่า MSE

ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนการประเมินผู้อื่นทางลบพบว่า ปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหลงตนเองและเงื่อนไขการยอมรับมีนัยสำคัญทางสถิติ จึงทดสอบต่อด้วยการเปรียบเทียบ ผลทดสอบการเปรียบเทียบของคะแนนการประเมินผู้อื่นทางลบพบว่า เมื่อถูกปฏิเสธจากกลุ่ม คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีคะแนนการประเมินผู้อื่นทางลบ ($M = 3.12, SD = 0.86$) สูงกว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ ($M = 2.31, SD = 0.87$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(1, 108) = 14.84, p < .001$) แต่เมื่อการได้รับการยอมรับจากกลุ่ม คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีคะแนนการประเมินผู้อื่นทางลบ ($M = 2.24, SD = 0.79$) ไม่แตกต่างจากคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ ($M = 2.18, SD = 0.59$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

($F(1, 108) = 0.86, ns$) นอกจากนี้ยังพบว่า คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงเมื่อถูกปฏิเสธจากกลุ่ม ($M = 3.12, SD = 0.86$) มีคะแนนการประเมินผู้อื่นทางลบสูงกว่าเมื่อได้รับการยอมรับจากกลุ่ม ($M = 2.24, SD = 0.79$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(1, 108) = 17.34, p < .001$) แสดงผลการทดสอบการเปรียบเทียบในตารางที่ 9

ตารางที่ 9 การทดสอบการเปรียบเทียบของคะแนนการประเมินผู้อื่นทางลบ

แหล่งความแปรปรวน	df	F	p
HN-R vs LN-R	1	14.84***	.000
HN-A vs LN-A	1	0.86	.546
LN-A vs LN-R	1	0.37	.770
HN-A vs HN-R	1	17.34***	.000
ความคลาดเคลื่อน	108	(0.62)	

*** $p < .001$

หมายเหตุ HN-R หมายถึง ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงถูกปฏิเสธจากกลุ่ม LN-R หมายถึง ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำถูกปฏิเสธจากกลุ่ม HN-A หมายถึง ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงได้รับการยอมรับจากกลุ่ม LN-A หมายถึง ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำได้รับการยอมรับจากกลุ่ม ค่าตัวเลขในวงเล็บเป็นค่า MSE

อภิปรายผลการวิจัย

ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 1, 2, 3, และ 4 ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Twenge และ Campbell (2003) ที่พบว่าบุคลิกภาพแบบหลงตนเองและเงื่อนไขการยอมรับมีปฏิสัมพันธ์กันในการรายงานความโกรธและการแสดงพฤติกรรมก้าวร้าว และพบว่าเมื่อถูกปฏิเสธจากกลุ่มคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีความโกรธและแสดงพฤติกรรมก้าวร้าวมากกว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ เนื่องจากในสถานการณ์ทางลบหรือถูกปฏิเสธจากกลุ่ม คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงจะไวต่อการถูกคุกคามอัตโนมัติ และจะแสดงความก้าวร้าวเพื่อเรียกคุณค่าแห่งตนและความเหนือกว่าของตนเองกลับคืนมา แต่เมื่อได้รับการยอมรับจากกลุ่มคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงจะมีความโกรธและแสดงพฤติกรรมก้าวร้าวไม่แตกต่างจากคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ เพราะในสถานการณ์ทางบวกนั้นเป็นสถานการณ์ปกติ จึงไม่ได้ส่งผลกระทบหรือไปกระตุ้นให้คนมีปฏิกิริยาตอบสนองได้มากเท่ากับในสถานการณ์ทางลบ

◆ ผลของบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่อปฏิกิริยาตอบสนองเมื่อได้รับการยอมรับหรือถูกปฏิเสธ ◆

ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 5 คือ คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงประเมินผู้อื่นทางลบมากกว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ เนื่องจากคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมักคิดว่าตนเองมีความพิเศษ และคิดว่าตนเองมีดีกว่าผู้อื่น จึงประเมินผู้อื่นในทางลบเพื่อให้รู้สึกว่าคุณเหนือกว่า

ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนการประเมินผู้อื่นทางลบพบว่า บุคลิกภาพแบบหลงตนเองและเงื่อนไขการยอมรับมีปฏิสัมพันธ์กัน เมื่อทดสอบการเปรียบเทียบพบว่า เมื่อถูกปฏิเสธจากกลุ่ม คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงประเมินผู้อื่นทางลบมากกว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ แต่เมื่อได้รับการยอมรับจากกลุ่ม คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงประเมินผู้อื่นไม่แตกต่างจากคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ ผลการวิจัยนี้มีแนวโน้มเหมือนกับผลการวิจัยในข้อที่ 1, 2, 3, และ 4 ซึ่งอธิบายในเหตุผลเดียวกัน

สรุปภาพรวมของงานวิจัยจะพบว่าเมื่อถูกปฏิเสธจากกลุ่ม คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงจะมีปฏิกิริยาตอบสนองทั้งด้านการรายงานความโกรธและพฤติกรรมในทางลบมากกว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ แต่เมื่อได้รับการยอมรับจากกลุ่ม คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงและคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำมีปฏิกิริยาตอบสนองไม่แตกต่างกัน

ข้อเสนอแนะ

1. วิธีวัดความก้าวร้าวในการวิจัยนี้วัดจากพฤติกรรมการเลือกเสียงประเภทต่างๆ ที่ผู้ร่วมการทดลองจะเลือกเปิดให้สมาชิกคนอื่นในกลุ่มฟัง ซึ่งเป็นการวัดจากพฤติกรรมเดียว ในการวิจัยครั้งต่อไปควรศึกษาพฤติกรรมก้าวร้าวหลาย ๆ พฤติกรรมประกอบกัน
2. ในการวิจัยครั้งต่อไป อาจศึกษาตัวแปรเกี่ยวกับความสัมพันธ์ใกล้ชิดของสมาชิกในกลุ่มว่ามีผลต่อปฏิกิริยาตอบสนองหลังจากถูกปฏิเสธจากกลุ่มหรือไม่ เพราะกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นนิสิตระดับปริญญาตรี ซึ่งเป็นวัยรุ่น ดังนั้นความสัมพันธ์ใกล้ชิดระหว่างเพื่อนจึงเป็นตัวแปรหนึ่งที่น่าสนใจ
3. ในการวิจัยครั้งต่อไปอาจจัดกระทำการถูกปฏิเสธจากกลุ่มในรูปแบบอื่น ๆ เช่น ให้ถูกเมินเฉยจากสมาชิกคนอื่น หรือให้ได้รับคำทำนายว่าอนาคตจะต้องอยู่อย่างโดดเดี่ยว เป็นต้น

ประโยชน์ที่ได้รับ

1. ได้เครื่องมือวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเองและพฤติกรรมก้าวร้าวที่ผ่านกระบวนการสร้างและตรวจสอบคุณภาพอย่างถูกต้องตามหลักวิชา นำไปใช้ประโยชน์ได้
2. ทำให้ทราบว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงเมื่อถูกปฏิเสธจากกลุ่ม จะมีปฏิกิริยาตอบสนองในทางลบมากกว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ โดยปฏิกิริยาตอบสนองในการศึกษานี้มุ่งเน้นเรื่องการรายงานความโกรธ การแสดงพฤติกรรมก้าวร้าว และการประเมินผู้อื่นทางลบ
3. สามารถนำผลที่ได้ในข้อที่ 2 ไปใช้เป็นแนวทางในการควบคุมอารมณ์หรือพฤติกรรมทางลบของคนที่บุคลิกภาพแบบหลงตนเองในหน่วยงานต่างๆ โดยให้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องช่วยป้องกันหรือลดสถานการณ์ที่ทำให้คนถูกปฏิเสธจากกลุ่ม เช่น ครู หัวหน้างาน

รายการอ้างอิง

- กันยารัตน์ สะอาดเย็น. (2549). *อิทธิพลของบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง ลักษณะของเป้าหมายและความท้าทายของงาน ต่อแรงจูงใจในกิจกรรมและผลงาน*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สาริณี วิเศษศร. (2540). *ความสัมพันธ์ระหว่างความเชื่อว่า โลกนี้มีความยุติธรรม กับความรู้สึกที่ดีเชิงอัตวิสัยของนิสิตระดับชั้นปีที่ 4 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สุคนธา มหาอาชา. (2549). *อิทธิพลของบุคลิกภาพแบบหลงตนเองและผลป้อนกลับต่อการอนุমানสาเหตุ*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- Buckley, K. E., Winkel, R. E., & Leary, M. R. (2004). Reactions to acceptance and rejection: Effects of level and sequence of relational evaluation [Electronic version]. *Journal of Experimental Social Psychology, 40*, 14–28.
- Eisenberger, N. I., Lieberman, M. D., & Williams, K. D. (2003, October 10). Does rejection hurt? An fMRI study of social exclusion [Electronic version]. *Science, 302*, 290–292.
- Gabriel, M. T., Critelli, J. W., & Ee, J. S. (1994). Narcissistic illusions in self-evaluations of intelligence and attractiveness [Electronic version]. *Journal of Personality, 62*, 143–155.

- Hendin, H. M., & Cheek, J. M. (1997). Assessing hypersensitive narcissism: A reexamination of Murray's Narcism Scale [Electronic version]. *Journal of Research in Personality*, 31, 588-599.
- Jordan, C., Spencer, S. J., Zanna, M. P., Hoshino-Browne, E., & Correll, J. (2004). Secure and defensive high self-esteem [Electronic version]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 969-978.
- Leary, M. R., Kowalski, R. M., Smith, L., & Phillips, S. (2003). Teasing, rejection, and violence: Case studies of the school shootings [Electronic version]. *Aggressive Behavior*, 29, 202-214.
- Raskin, R., & Terry, H. (1988). A principal-components analysis of the Narcissistic Personality Inventory and further evidence of its construct validity [Electronic version]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 890-902.
- Rhodewalt, F., & Morf, C. C. (1998). On self-aggrandizement and anger: A temporal analysis of narcissism and affective reaction to success and failure [Electronic version]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 672-685.
- Twenge, J. M., & Campbell, W. K. (2003). "Isn't it fun to get the respect that we're going to deserve?" Narcissism, social rejection, and aggression. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 261-272.
- Watson, D., Clark, L. A., & Tellegen, A. (1988). Development and validation of brief measures of positive and negative affect: The PANAS scales [Electronic version]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 1063-1070