

ความตั้งใจทางกายภาพและปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง  
ในคู่สนทนาต่างประเทศผ่านอินเทอร์เน็ต



นายคณศ ศิรินภากุล

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม

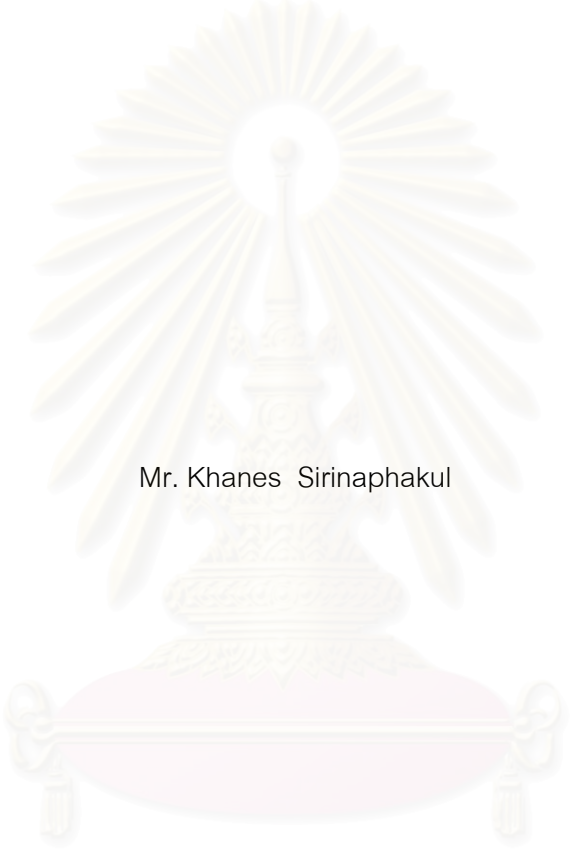
คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2546

ISBN 974-17-4982-1

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

PHYSICAL ATTRACTIVENESS AND SELF-FULFILLING PROPHECY  
IN OPPOSITE SEX INTERNET CHATTING PARTNERS



Mr. Khanes Sirinaphakul

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

This Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements

for the Degree of Master of Arts in Social Psychology

Faculty of Psychology

Chulalongkorn University

Academic Year 2003

ISBN 974-17-4982-1

หัวข้อวิทยานิพนธ์	ความใส่ใจทางกายภาพและปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง ในกลุ่มชนต่างเพศผ่านอินเทอร์เน็ต
โดย	นายคณศ ศิริินภากุล
สาขาวิชา	จิตวิทยาสังคม
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ จรุงกุล บุรพวงศ์

---

คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้หัวข้อวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่ง  
ของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโท

..... คณบดีคณะจิตวิทยา  
(รองศาสตราจารย์ ดร. พรรณทิพย์ ศิริวรรณบุศย์)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

..... ประธานกรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ ดร.ธีระพร อุวรรณโณ)

..... อาจารย์ที่ปรึกษา  
(อาจารย์จรุงกุล บุรพวงศ์)

..... กรรมการ  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศันนงค์ มณีศรี)

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

คณะ ศิริินภากุล: ความดึงดูดใจทางกายภาพและปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง ในคู่สนทนาต่างเพศผ่านอินเทอร์เน็ต (PHYSICAL ATTRACTIVENESS AND SELF-FULFILLING PROPHECY IN OPPOSITE SEX INTERNET CHATTING PARTNERS)

อ.ที่ปรึกษา: อาจารย์ จรุงกุล บุรพวงศ์, 90 หน้า.

การวิจัยครั้งนี้มีเพื่อศึกษาการรับรู้และการแสดงออกของบุคคลต่อเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจและไม่น่าดึงดูดใจ ซึ่งอธิบายโดยปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง นอกจากนี้ ผู้ร่วมการทดลองมีการประเมินความพึงพอใจในการสนทนาและความปรารถนาจำความรู้สึกคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตด้วย

### ผลการวิจัยพบว่า

1. ผู้รับรู้อายที่เชื่อว่าสนทนากับเป้าหมายหญิงที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจประเมินความประทับใจต่อเป้าหมายสูงกว่าผู้รับรู้อายที่เชื่อว่าสนทนากับเป้าหมายหญิงที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $p < .05$ )
2. ผู้ตัดสินประเมินความประทับใจต่อผู้รับรู้อายที่เชื่อว่าได้สนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจและผู้รับรู้อายที่เชื่อว่าได้สนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ
3. ผู้ตัดสินประเมินความประทับใจต่อเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจและเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ
4. ผู้รับรู้อายที่รับรู้เป้าหมายหญิงที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจพึงพอใจการสนทนามากกว่าผู้รับรู้อายที่รับรู้เป้าหมายหญิงที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $p < .05$ )
5. เป้าหมายหญิงที่สนทนากับผู้รับรู้อายที่รับรู้เป้าหมายหญิงที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจมีความพึงพอใจในการสนทนามากกว่าเป้าหมายหญิงที่สนทนากับผู้รับรู้อายที่รับรู้เป้าหมายหญิงที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $p < .05$ )
6. ผู้รับรู้อายที่รับรู้เป้าหมายหญิงที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจและผู้รับรู้อายที่รับรู้เป้าหมายหญิงที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจมีความปรารถนาจะทำความรู้จักกับเป้าหมายให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ
7. เป้าหมายหญิงที่สนทนากับผู้รับรู้อายที่รับรู้เป้าหมายหญิงที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจและเป้าหมายหญิงที่สนทนากับผู้รับรู้อายที่รับรู้เป้าหมายหญิงที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจมีความปรารถนาจะทำความรู้จักคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

สาขาวิชา ..จิตวิทยาสังคม..... ลายมือชื่อนิสิต .....

ปีการศึกษา ..2546..... ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา .....

# # 4478106338: MAJOR SOCIAL PSYCHOLOGY

KEY WORD: SELF-FULFILLING/PHYSICAL ATTRACTIVENESS/INTERNET

KHANES SIRINAPHAKUL: PHYSICAL ATTRACTIVENESS AND SELF-FULFILLING  
PROPHECY IN OPPOSITE SEX INTERNET CHATTING PARTNERS. THESIS

ADVISOR JARUNGKUL BURAPAVONG, 90 pp. ISBN 974-17-4982-1.

The purpose of this research was to examine the self-fulfilling prophecy in male perceivers who either believed their internet chatting partner was attractive or unattractive and in the corresponding female targets. After chatting with a complete stranger for 10 minutes, 108 male and female participants from undergraduate classes in Chulalongkorn University reported their satisfaction with and their evaluation of their partners. Records of the conversation between each pair of participants were rated by judges blinded to the conditions.

The results are as follow:

1. Male perceivers who believed they had chat with an attractive female target have significantly more positive impression of their partners than those who believed they had chat with an unattractive female target ( $p < .05$ ).
2. Blind judges do not evaluate dialogues from male perceivers who believed their partners were attractive and those who believed their partners were unattractive as significantly different.
3. Blind judges do not evaluate dialogue from female targets whose partners believed they were attractive and from those whose partners believed they were unattractive as significantly different.
4. Male perceivers who believed they had chat with an attractive female target are significantly more satisfied with the conversation than male perceivers who believed they had chat with an unattractive female target ( $p < .05$ ).
5. Female targets whose partners believed they were attractive are significantly more satisfied with the conversation than those whose partners believed they were unattractive ( $p < .05$ ).
6. Male perceivers who believed that their partners were attractive do not differ from those who believed their partners were unattractive in the desire to be in touch with the partner in the future.
7. Female targets whose partners believed that they were attractive do not differ from those whose partners believed that they were unattractive in the desire to be in touch with the partner in the future.

Field of Study ..... Social Psychology ..... Student's signature .....

Academic year ..... 2003 ..... Advisor's signature .....

## กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยความกรุณาและความเอาใจใส่ของอาจารย์จรุงกุล บุรพวงศ์ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ซึ่งท่านได้มอบความรู้ ให้คำปรึกษา ตลอดจนชี้แนะถึง ข้อบกพร่องต่างๆ เพื่อนำไปปรับปรุงด้วยความเมตตาเสมอมา ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งเป็นอย่างยิ่งและขอ กราบขอบพระคุณอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้

ขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร. วีระพร อุวรรณโณ ประธานกรรมการสอบ วิทยานิพนธ์ และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ศักนงศ์ มณีศรี กรรมการสอบวิทยานิพนธ์ ที่ได้ประสิทธิ์ ประสาทวิชาความรู้ให้แก่ผู้วิจัยและให้คำแนะนำ และขอกราบขอบพระคุณ อาจารย์วัชรภรณ์ เฟ่งจิตต์ อาจารย์ฉัตรวิบูลย์ นายเกียรติ อาจารย์ณัฐสุดา เต็มพันธ์ และอาจารย์ชูพงศ์ ปัญจมวัต ที่ อนุญาตให้ผู้วิจัยเก็บข้อมูลนิสิตที่ลงทะเบียนเรียนในวิชาของคณะจิตวิทยา ขอกราบขอบพระคุณ หัวหน้าภาควิชาอาหารเคมีและภาควิชาสรีรวิทยา คณะเภสัชศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่ อนุญาตให้เก็บรวบรวมข้อมูลนิสิตที่ลงทะเบียนเรียนภาคฤดูร้อน ขอกราบขอบพระคุณ อาจารย์ อรรถกร ปาลสุวรรณ อาจารย์ภาควิชาโลหิตวิทยา คณะสหเวชศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่อนุญาตให้ผู้วิจัยใช้ห้องคอมพิวเตอร์ของคณะสหเวชศาสตร์ในการวิจัยครั้งนี้ และขอขอบคุณ บัณฑิตวิทยาลัยที่ได้ให้ทุนช่วยเหลือการทำวิจัยครั้งนี้

ขอขอบคุณ คุณศุภดี คุณसानนท์ คุณนิตยา เมธาพิพัฒน์ คุณขวัญเรือน แสงเงิน คุณก้อนทอง นนทวิระชัย คุณเสน่ห์สุดา แสงประสาน คุณปรมะ ฤกษ์ทรงศักดิ์ คุณอรพรธรณ ภารพบ ที่ ช่วยเหลือในการเก็บข้อมูลและให้กำลังใจผู้วิจัยในการเรียนที่คณะจิตวิทยาและการทำวิทยานิพนธ์นี้ ขอขอบคุณรุ่นน้องภาควิชาจิตวิทยาสังคม เพื่อนพี่น้องพี่ชาวจิตวิทยาทุกท่านและขอภัยหาก ผู้วิจัยไม่ได้เอ่ยนาม ขอขอบคุณคุณจุลจิตร องค์กรีบุรุษกุลและเพื่อนสมัยเรียนคณะสหเวชศาสตร์ รวมถึงผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการวิจัยครั้งนี้ทุกท่านที่ได้ช่วยเหลือในการเก็บข้อมูลและเป็นกำลังใจ ขอขอบพระคุณเจ้าหน้าที่คณะจิตวิทยาทุกท่านที่ช่วยประสานงานในการดำเนินการวิจัย ผู้วิจัย ขอขอบคุณนิตระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการทำวิจัย

สุดท้ายนี้ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ คุณแม่ สิริมา ศิรินภากุล ผู้ให้โอกาสและสนับสนุน ผู้วิจัยทั้งกำลังกาย กำลังใจและกำลังทรัพย์เสมอมา รวมถึงน้องสาวของผู้วิจัยที่ให้ความเข้าใจ ผู้วิจัยเป็นอย่างดี และกราบขอบพระคุณ คุณพ่อพนดล ศิรินภากุล หวังว่าท่านคงได้รับรู้ถึงความ สำเร็จในครั้งนี้ของผู้วิจัย

คุณเศศ ศิรินภากุล

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ฅ
สารบัญภาพ.....	ฉ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
- ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
- ทฤษฎีพื้นฐานของการวิจัย.....	4
- งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	13
- วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	25
- ขอบเขตของการวิจัย.....	26
- คำจำกัดความในการวิจัย.....	26
- ตัวแปรที่ต้องการศึกษา.....	28
- สมมติฐานการวิจัย.....	28
- ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	30
บทที่ 2 วิธีดำเนินการวิจัย.....	31
- การออกแบบการวิจัย.....	31
- กลุ่มตัวอย่าง.....	31
- เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	33
- การสร้างเครื่องมือและการหาคุณภาพของเครื่องมือ.....	34
- การเก็บรวบรวมข้อมูลในขั้นการทดลอง.....	37
- การวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ.....	39
บทที่ 3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	41
บทที่ 4 การอภิปรายผลการวิจัย.....	53
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ.....	60
รายการอ้างอิง.....	65

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
ภาคผนวก.....	68
- ภาคผนวก ก.....	71
- ภาคผนวก ข.....	70
- ภาคผนวก ค.....	77
- ภาคผนวก ง.....	82
- ภาคผนวก จ.....	84
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	90



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1	จำนวนนิสิตในการตอบแบบสอบถามเพื่อสร้างมาตรวัดความประทับใจ..... 31
2	จำนวนนิสิตในการประเมินรูปภาพเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจหรือไม่น่าดึงดูดใจ..... 32
3	จำนวนนิสิตในขั้นตอนการทดลอง..... 33
4	เปรียบเทียบความแตกต่างของค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความประทับใจต่อคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ตระหว่างผู้รับรู้อยู่ชายที่รับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับผู้รับรู้อยู่ชายที่รับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ..... 42
5	เปรียบเทียบความแตกต่างของค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความประทับใจต่อผู้รับรู้อยู่ระหว่างผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของผู้รับรู้อยู่ที่เชื่อว่าได้สนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของผู้รับรู้อยู่ที่เชื่อว่าได้สนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ..... 43
6	เปรียบเทียบความแตกต่างของค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความประทับใจต่อเป้าหมายระหว่างผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ..... 44
7	เปรียบเทียบความแตกต่างของค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความพึงพอใจในการสนทนาระหว่างผู้รับรู้อยู่ชายที่รับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับผู้รับรู้อยู่ชายที่รับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ..... 45
8	เปรียบเทียบความแตกต่างของค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความพึงพอใจในการสนทนาระหว่างเป้าหมายที่สนทนากับผู้รับรู้อยู่ชายที่รับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับเป้าหมายที่สนทนากับผู้รับรู้อยู่ชายที่รับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ..... 46
9	เปรียบเทียบความแตกต่างของค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความปรารถนาจะทำความรู้จักกับเป้าหมายให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตระหว่างผู้รับรู้อยู่ชายที่รับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับผู้รับรู้อยู่ชายที่รับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ..... 46

## สารบัญญัตราสาร (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
10	เปรียบเทียบความแตกต่างของค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความปรารถนาจะทำความรู้จักคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตระหว่างเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ.....	47
11	เปรียบเทียบค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนการรับรู้ความสวระหว่างเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ...	48
12	เปรียบเทียบค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความประทับใจต่อผู้รับรูระหว่างเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ.....	49
13	ค่ามัชฌิมเลขคณิต ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของคะแนนความประทับใจต่อคู่สนทนาของผู้ร่วมการทดลองในเงื่อนไขการมีหรือไม่มีแฟนและลักษณะลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจหรือไม่น่าดึงดูดใจ.....	50
14	ผลการทดสอบความแปรปรวนแบบ 2 ทางของมาตรวัดความประทับใจเพื่อวัดความประทับใจต่อคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ต ระหว่าง 2 (แฟน: การมีแฟนหรือไม่มีแฟน) x 2 (ลักษณะทางกายภาพ: น่าดึงดูดใจหรือไม่น่าดึงดูดใจ).....	51
15	ผลการทดสอบความแปรปรวนแบบ 2 ทางของมาตรวัดความประทับใจเพื่อวัดความประทับใจต่อคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ตในผู้รับรู ระหว่าง 2 (แฟน: การมีแฟนหรือไม่มีแฟน) x 2 (ลักษณะทางกายภาพ: น่าดึงดูดใจหรือไม่น่าดึงดูดใจ).....	51
16	ผลการทดสอบความแปรปรวนแบบ 2 ทางของมาตรวัดความประทับใจเพื่อวัดความประทับใจต่อคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ตในเป้าหมาย ระหว่าง 2 (แฟน: การมีแฟนหรือไม่มีแฟน) x 2 (ลักษณะทางกายภาพ: น่าดึงดูดใจหรือไม่น่าดึงดูดใจ).....	52

## สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	ความคาดหวังของครูส่งผลต่อการแสดงออกของนักเรียน.....	9
2	รูปแบบทางความคิดในการเกิดปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง ตามแนวคิด ของ Madon, และคณะ (2001).....	15
3	ขั้นตอนในการทดลอง.....	39



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## บทที่ 1

### บทนำ

#### ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ทุกๆ วันที่ผ่านไปเรามีโอกาสได้พบเห็นผู้คนมากมายทั้งที่รู้จักและไม่รู้จัก มีการติดต่อสื่อสารระหว่างกัน ทั้งกับเพื่อน พ่อแม่ ญาติพี่น้อง ครูอาจารย์ รวมถึงบุคคลที่ไม่เคยรู้จักกันมาก่อน เมื่อเราต้องสนทนากับบุคคลที่ไม่เคยรู้จักกันมาก่อน บ่อยครั้งที่เราไม่มีข้อมูลเกี่ยวกับคู่สนทนาเลยหรือมีไม่มากนัก เมื่อเป็นเช่นนี้เราจึงมักสร้างความคิดหวังเกี่ยวกับลักษณะนิสัย บุคลิกภาพ เจตคติ ของคู่สนทนาโดยอาศัยข้อมูลเท่าที่สามารถสังเกตได้ ซึ่งลักษณะทางกายภาพ รูปร่างหน้าตาหรือการปรากฏกายของคู่สนทนามีความสำคัญอย่างยิ่งในขั้นเริ่มต้นของการมีปฏิสัมพันธ์ เพราะเป็นองค์ประกอบที่สามารถสังเกตเห็นได้ง่าย และการที่คู่สนทนามีลักษณะทางกายภาพแตกต่างกัน ย่อมส่งผลต่อความคิดหวังของเราต่อคู่สนทนาอย่างไม่อาจหลีกเลี่ยงได้ หากคู่สนทนาของเราหน้าตาดีหรือมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจสูง โดยทั่วไปแล้วเรามักเชื่อว่าคนหน้าตาดีมีนิสัยและบุคลิกภาพดีกว่าคนหน้าตาไม่ดี เมื่อเป็นเช่นนี้เรามักพูดคุยกับคนหน้าตาดีด้วยคำพูดและท่าทางที่สุภาพ มีอารมณ์ขันและกระตือรือร้นในการสนทนาได้ตอบมากกว่า หากอีกฝ่ายขอความช่วยเหลือ เรามักมีแนวโน้มที่จะช่วยเหลือคนหน้าตาดีมากกว่า

ในขั้นเริ่มต้นของความสัมพันธ์ บุคคลทั้งสองฝ่ายต่างไม่มีข้อมูลเกี่ยวกับอีกฝ่ายมากนัก ดังนั้นในบางครั้งบุคคลจึงมีการรับรู้ที่ผิดพลาดได้ โดยทั่วไปแล้วบุคคลมักมีความเชื่อเกี่ยวกับบุคคลหรือสถานการณ์อยู่ก่อนแล้ว จากนั้นเราจึงแสดงออกโดยมีความเชื่อเหล่านี้เป็นเหมือนเข็มทิศนำทาง อาจเรียกได้ว่าเป็นภาพในความคิด (stereotype) นั่นคือ ความเชื่อ ความคาดหวังหรือความคิดที่มีมาก่อนของบุคคลเกี่ยวกับลักษณะต่างๆ ของผู้อื่นโดยขึ้นอยู่กับความเป็นสมาชิกของกลุ่มนั้นๆ ความเชื่อหรือความคาดหวังเหล่านี้อาจเป็นจริงหรือไม่เป็นจริงก็ได้ เนื่องจากเป็นการมองกลุ่มในภาพรวมมิได้มองโดยแยกความแตกต่างของเอกัตบุคคล การรับรู้โดยที่บุคคลมีภาพในความคิดอยู่ก่อนแล้วอาจทำให้บุคคลมีการรับรู้ที่บิดเบือนได้ การที่บุคคลมีความเชื่อหรือความคาดหวังอยู่ก่อนแล้วทำให้บุคคลมักแสดงออกในทางที่สอดคล้องกับความเชื่อนั้น และเมื่อบุคคลได้รับการโต้ตอบในทิศทางเดียวกับความคาดหวังแล้ว จึงเปรียบเสมือนการตอกย้ำถึงความถูกต้องของความเชื่อที่บุคคลมีอยู่ เรามักเรียกปรากฏการณ์นี้ว่า ปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง (self-fulfilling prophecy)

เมื่อพิจารณาถึงโลกยุคปัจจุบันนี้ วิธีการติดต่อสื่อสารระหว่างกันในสังคม มีการพัฒนาไปมาก เราสามารถสื่อสารกับบุคคลอื่นได้หลากหลายวิธีและง่ายดายขึ้น การสื่อสารผ่านระบบอินเทอร์เน็ตมีการพัฒนาและเติบโตขึ้นอย่างมาก การเติบโตนี้เป็นไปด้วยความรวดเร็ว มีจำนวนผู้ใช้เพิ่มมากขึ้นทุกปี ทั้งนี้ อินเทอร์เน็ตมีส่วนสำคัญมากขึ้นต่อชีวิตประจำวัน และในโลกยุคต่อไป อินเทอร์เน็ตจะยังมีอิทธิพลต่อชีวิตคนเรามากยิ่งขึ้น เนื่องจากอินเทอร์เน็ตจัดเป็นแหล่งข้อมูลขนาดใหญ่ที่ทุกคนสามารถใช้ประโยชน์ได้ นอกจากนี้อินเทอร์เน็ตยังมีราคาถูกกว่าเมื่อเทียบกับสื่อชนิดอื่น เช่น โทรทัศน์ นิตยสารและวารสาร ทำให้สามารถหาข้อมูลที่ต้องการผ่านทางอินเทอร์เน็ต การแสดงผลของอินเทอร์เน็ตนั้นใช้ระบบที่เรียกว่าเครือข่ายเวิลด์ไวด์เว็บ หรือ www (world wide web) ซึ่งทำให้ง่ายต่อการค้นหาข้อมูล อินเทอร์เน็ตส่งผลกระทบต่อทุกคน เปรียบเสมือนเป็นตัวกลางแลกเปลี่ยนวัฒนธรรมและความคิดระหว่างบุคคล หลักฐานสำคัญชิ้นหนึ่งที่ยืนยันว่าอินเทอร์เน็ตนั้นเข้ามาสู่ชีวิตปัจจุบันนี้คือการที่มีโปรแกรมอินเทอร์เน็ตสำเร็จรูปผนวกอยู่กับระบบปฏิบัติการของวินโดวส์ ซึ่งถือว่าเป็นระบบปฏิบัติการที่ได้รับความนิยมสูงสุด

แม้ว่าอินเทอร์เน็ตจะมีประโยชน์ต่อชีวิตประจำวันของเรามากมาย แต่ทุกสิ่งทุกอย่างมักมีสองด้านเสมอ การใช้อินเทอร์เน็ตก็เช่นกัน อาจมีโทษแอบแฝงอยู่ดังที่พบเป็นข่าวอยู่ในปัจจุบันมากมายทั้งเว็บไซต์ที่มีภาพลามก ภาพที่มีความรุนแรง การปล่อยข่าวลือหรือการกล่าวหาโจมตีบุคคลอื่น ในปัจจุบันนี้ ปัญหาเกี่ยวกับการใช้อินเทอร์เน็ตที่ได้รับการถกเถียงถึงความเหมาะสมในวงกว้างจนเป็นประเด็นสำคัญทางสังคมประเด็นหนึ่งและรัฐบาลให้ความสำคัญจนกระทั่งมีการกำหนดกฎเกณฑ์ต่างๆ เพื่อควบคุม คือ การเล่นเกมออนไลน์ ซึ่งมีเกมส์มากมายให้เลือก การเล่นเกมออนไลน์นี้ผู้เล่นต้องใช้เวลาและค่าใช้จ่ายพอสมควร ในบางครั้งจึงเกิดการหลอกลวงผู้เล่นคนอื่นเพื่อชิงทรัพย์สิน ข้อมูลของผู้เล่น และอาจมีการทำร้ายจนถึงแก่ชีวิตได้ ผู้เล่นจึงควรพิจารณาถึงความเหมาะสมและมีระมัดระวังในการเล่นด้วย

อีกหนึ่งความนิยมในโลกของอินเทอร์เน็ตคือการพูดคุยกันผ่านทางเครือข่ายอินเทอร์เน็ตหรือที่เรียกว่า การแชท (chat) ซึ่งกำลังได้รับความนิยมอย่างมากในกลุ่มวัยรุ่น นิสิตนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา และอาจรวมถึงกลุ่มคนทำงานรุ่นใหม่ที่มีอายุไม่เกิน 30 ปีด้วย เนื่องจากมีราคาถูก สามารถสื่อสารได้หลายคนพร้อมกัน ต่างสถานที่กัน และสามารถทำงานอื่นในระหว่างการเล่นหาได้อีกด้วยโดยที่อีกฝ่ายไม่สามารถรู้ได้ ในยุคเริ่มแรกการพูดคุยผ่านทางอินเทอร์เน็ตนี้ใช้โปรแกรมที่เรียกว่า เน็ตมีทติ้ง หลังจากนั้นจึงมีการพัฒนาจนกลายเป็นโปรแกรมที่ได้รับความนิยมอย่างมาก เช่น โปรแกรมเพิร์ช และโปรแกรมไอซีคิว ต่อมาจึงมีการพัฒนาโปรแกรมขึ้นมาอีกรูปแบบหนึ่งเรียกว่า Instant Messaging หรือ IM ซึ่งโปรแกรมรูปแบบนี้ที่ได้รับความนิยมเป็น

ของ ยาฮู (Yahoo) และไมโครซอฟท์ (Microsoft) การใช้โปรแกรมเหล่านี้เราต้องรู้ข้อมูลบางส่วน ของบุคคลที่เราต้องการติดต่อด้วย ซึ่งทำให้เรามั่นใจได้ในระดับหนึ่งว่าคนที่เราสนทนาด้วยนั้นเป็น คนที่เรารู้จัก คำถามหนึ่งที่เกิดขึ้นมาคือ เราสามารถเชื่อใจบุคคลที่เราติดต่อผ่านทางอินเทอร์เน็ต แค่นั้น ในเมื่อเป็นการพูดคุยผ่านทางหน้าจคอมพิวเตอร์แค่นั้น ไม่ได้เห็นหน้าตาท่าทางหรือการ แสดงออกทางอารมณ์อื่นใด แม้กระทั่งไม่ได้ยินเสียงของคู่สนทนาด้วยซ้ำ แล้วสิ่งที่คู่สนทนาแชท หรือแสดงออกมานั้นมีความน่าเชื่อถือเพียงไร เป็นตัวตนที่แท้จริงอย่างที่เขาเป็นหรือว่าเป็นเพียง ตัวตนที่เขาแสดงออกมากว่าเขาเป็นเพื่อให้เราเชื่อว่าเขาเป็นเช่นนั้น

คู่สนทนามีการแสดงออกผ่านการสนทนาทางอินเทอร์เน็ตอย่างไร วิริญญา ชาญวิชัย (2543) ศึกษาการเปิดเผยตนเองกับความชอบพอคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ต (self-disclosure) และการเปิดเผยตนเองระหว่างการสนทนากับคู่สนทนาเพศเดียวกันและคู่สนทนาต่างเพศกัน พบว่า 1) การเปิดเผยตนเองมีสหสัมพันธ์เชิงเส้นตรงทางบวกกับความชอบพอคู่สนทนา 2) การ รับรู้ของนิสิตนักศึกษาที่มีต่อการเปิดเผยตนเองของคู่สนทนามีสหสัมพันธ์เชิงเส้นตรงทางบวกกับ ความชอบพอคู่สนทนา 3) นิสิตนักศึกษาชายมีการเปิดเผยตนเองสูงกว่านิสิตนักศึกษาหญิงใน การสนทนากับคู่สนทนาต่างเพศกัน จากการศึกษาครั้งนี้อาจกล่าวได้ว่ายังมีการเปิดเผยตนเอง มากขึ้นเท่าไรในการสนทนาจึงจะยิ่งมีความชอบพอคู่สนทนาเพิ่มขึ้นเท่านั้น และถ้ามีการรับรู้คู่ สนทนาในทางบวกก็จะมี ความชอบพอคู่สนทนาเพิ่มขึ้นเช่นกัน

ปัจจัยหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างกัน คือ ลักษณะบุคลิกภาพ บุคลิกภาพ ของบุคคลส่งผลถึงการมีปฏิสัมพันธ์อย่างไร บุคคลที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูงมักเลือกคู่ นัดหมายโดยเน้นที่ลักษณะทางกายภาพภายนอกมากกว่าบุคคลที่มีการกำกับการแสดงออกของ ตนต่ำ ในขณะที่บุคคลที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำมักเลือกคู่นัดหมายโดยเน้นที่ลักษณะ ภายใน (Snyder, Berscheid, & Glick, 1985)

เป็นที่น่าสนใจอย่างยิ่งว่า ในขณะที่การสนทนาทางอินเทอร์เน็ตได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นทุก วัน ผู้คนมีความสบายใจมากขึ้นในการทำควารู้จักกับบุคคลอื่นที่ไม่เคยรู้จักกันมาก่อน เพราะ บุคคลที่เราคุยด้วยนั้นมีโอกาสน้อยมากที่จะเข้ามาวุ่นวายกับความเป็นส่วนตัวของเรา แต่เราจะ มั่นใจได้อย่างไรว่าบุคคลนั้นมีนิสัยอย่างที่เราคิด หากคู่สนทนาให้เราดูรูปคนหน้าตาดีแล้วอ้างว่า เป็นรูปของตัวเอง เราคงรู้สึกดีและอยากทำความรู้จักก็ยิ่งมากขึ้น ถ้ารูปที่ให้นั้นเป็นรูปของ เขาจริง คงจะดีไม่น้อย แต่ถ้าเป็นรูปของบุคคลอื่นแล้วเรามีเจตนาจะหลอกลวงเราหรือทำให้ เจ้าของรูปที่แท้จริงได้รับความเสียหายหรือเสื่อมเสียชื่อเสียง ผลจะเป็นเช่นไร

ผู้วิจัยมีความสนใจว่า หากบุคคลที่ไม่เคยรู้จักกันมาก่อนเลย มีโอกาสได้สนทนาทาง อินเทอร์เน็ตกัน โดยที่ฝ่ายชายมีความคาดหวังว่าคู่สนทนาของตนมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ จะมีลักษณะการสนทนาอย่างไร ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความตระหนักถึงอิทธิพลของความคาดหวังต่อการแสดงออกของเรา ว่าแท้จริงแล้วเรารับรู้บุคคลอื่นอย่างไรที่เขาเป็นจริงหรือเรารับรู้เขาอย่างไรที่เรา เชื่อว่าเขาเป็น ซึ่งเราอาจขยายผลไปสู่เรื่องอื่นๆ เช่น การเรียนการสอนในห้องเรียน การสัมภาษณ์ งาน หรือแม้กระทั่งการใช้ชีวิตประจำวันของเรา ทำให้เราแสดงออกได้สอดคล้องกับตัวตนที่แท้จริง ของอีกฝ่าย หลีกเลี่ยงความลำเอียงที่อาจเกิดขึ้นจากความดึงดูดใจทางกายภาพ

### ทฤษฎีพื้นฐานของการวิจัย

#### ปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง (Self-fulfilling prophecies)

ปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงเป็นแนวความคิดที่ไม่ใหม่นัก แต่การนำเสนอ อย่างเป็นทางการเกิดขึ้นในปี 1948 โดยโรเบิร์ต เมอร์ตัน (Robert Merton) ได้ตีพิมพ์ลงในวารสาร Antioch Review ปัจจุบันแนวความคิดนี้เป็นที่รู้จักกันมากในเรื่องการบริหาร ทางเศรษฐศาสตร์ และการศึกษา เมอร์ตันกล่าวว่าปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง คือ การให้คำนิยามที่ ผิดพลาดในตอนเริ่มต้นของสถานการณ์นำไปสู่การกระทำพฤติกรรมใหม่ซึ่งทำให้ความคาดหวังใน ตอนเริ่มต้นนั้นกลายเป็นจริงขึ้นมา (Merton, 1948 อ้างถึงใน Snyder, 1984) จากข้อความข้างต้น แสดงให้เห็นว่า ความเชื่ออาจมีอิทธิพลต่อแนวทางของเหตุการณ์ซึ่งทำให้ความคาดหวังที่ ผิดพลาดกลายเป็นความจริง เช่น ถ้าฉันคิดว่าเธอมีธรรมชาติเป็นคนเป็นมิตรและชอบการสังสรรค์ ฉันจะแสดงเสน่ห์และความน่าชื่นชมของตัวเองออกมาเมื่อฉันกับเธอมีโอกาสใช้เวลาด้วยกัน โดยไม่ต้องสงสัยเธอคงจะตอบสนองในทิศทางเดียวกับที่ฉันแสดงออกมา และในบางที่ฉันจะ สรุปว่าเธอมีความเป็นมิตรและชอบการสังสรรค์ซึ่งเป็นการพิสูจน์ว่ามุมมองของฉันต่อบุคลิกภาพ ของเธอในตอนแรกที่พบกันเป็นสิ่งที่ถูกต้องแล้ว แต่ในทางกลับกัน หากฉันเชื่อว่าเธอเป็นคนเย็นชา และทำตัวห่างเหิน เป็นไปได้ที่ฉันจะค่อนข้างรักษาระยะห่างและสงวนท่าทีเมื่อฉันมีปฏิสัมพันธ์กับ เธอ และเป็นไปได้เช่นกันว่าเธอก็จะมีปฏิกิริยาตอบฉันด้วยการแสดงความเย็นชาและห่างเหินกับ ฉันซึ่งฉันคงตีความว่าที่ฉันคิดในตอนแรกนั้นถูกต้องแล้ว ไม่ว่าจะกรณีใดก็ตาม ฉันไม่เคยรู้สึกตัวเลย ว่าการแสดงออกของฉันต่อเธอจะเป็นสาเหตุให้เกิดหลักฐานที่จะเติมเต็มความความหวังก่อนหน้า นี้ของฉัน

กล่าวโดยย่อ ปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง เป็นกระบวนการที่

- 1) บุคคลมีความคาดหวังเกี่ยวกับบุคคลอื่นหรือเหตุการณ์บางอย่าง
- 2) เป็นสาเหตุให้บุคคลแสดงออกในทางที่จะยืนยันหรือสอดคล้องกับความคาดหวังนั้น

ในงานวิจัยของ Pfungst (1911 อ้างถึงใน Hock, 1999) ทำให้เกิดคำถามเกี่ยวกับปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความเป็นจริงเป็นครั้งแรกในงานวิจัยทางจิตวิทยาที่ใช้หลักการทางวิทยาศาสตร์ การวิจัยนี้เป็นเรื่องเกี่ยวกับม้าที่ชื่อว่า "Clever Hans" ซึ่งเป็นม้าที่มีชื่อเสียงว่าสามารถอ่าน สะกด และแก้ปัญหาคณิตศาสตร์ได้ โดยใช้ขาหน้าในการเหยียบคำตอบ เป็นธรรมดาที่มีผู้คนสงสัยในความสามารถนี้อย่างมากมาย แต่เมื่อคณะกรรมการที่เป็นผู้เชี่ยวชาญได้ทำการทดสอบความสามารถแล้ว พบว่าเจ้าของม้าไม่ได้แสดงออกในทางที่จะเป็นการบอกคำตอบแก่เจ้าของตนเลย ดังนั้น Pfungst จึงได้ทำการทดลองตามลำดับอย่างระมัดระวังและพบว่าม้าได้รับสิ่งชี้แนะโดยไม่ตั้งใจจากผู้ถาม ยกตัวอย่าง เช่น เมื่อผู้ถามถามคำถามเสร็จแล้ว ผู้ถามมักจะมองไปที่กีบของม้าในขณะที่จะตอบ เมื่อม้าเข้าใจคำตอบที่ถูกต้อง ผู้ถามจะมองขึ้นมาเพียงเล็กน้อย เป็นการคาดการณ์คำตอบที่สมบูรณ์ของม้า ม้านั้นอยู่ในสถานการณ์ที่ใช้ประโยชน์จากการเคลื่อนไหวเพียงเล็กน้อยเหล่านี้ของผู้สังเกตการณ์เป็นเหมือนสัญญาณเพื่อหยุดการเหยียบคำตอบ เป็นธรรมดาที่ผลจากการตอบนี้มักจะเป็นคำตอบที่ถูกต้อง

เมื่อพิจารณาปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความเป็นจริงกับการทดลองทางจิตวิทยาข้างต้นนี้ ได้ชี้ให้เห็นถึงความเป็นไปได้ที่ผู้สังเกตการณ์มักจะมี ความคาดหวังเป็นพิเศษหรือมีความเชื่อบางอย่างซึ่งอาจเป็นสาเหตุให้ผู้สังเกตการณ์ส่งสัญญาณแอบแฝงโดยไม่ตั้งใจบางอย่างต่อผู้ร่วมการทดลองระหว่างการทดลองอยู่ ผู้ร่วมการทดลองที่ได้รับสัญญาณเหล่านี้มักจะตอบสนองในทางที่สอดคล้องกับความเชื่อของผู้สังเกตการณ์ ผลที่ตามมาจึงเป็นการยืนยันความคาดหวังของผู้สังเกตการณ์เอง ผู้วิจัยอาจจะคิดว่าเมื่อนำผลของพฤติกรรมจากการปฏิบัติอย่างเป็นวิทยาศาสตร์ของตนต่อผู้ร่วมการทดลองคนหนึ่งไปเปรียบเทียบกับกลุ่มอื่น แล้วผลจากความคาดหวังจะลดลงได้ ทั้งที่ตามความเป็นจริงแล้วผลที่เกิดขึ้นอาจไม่มีอะไรมากไปกว่าผลจากความคาดหวังซึ่งเป็นผลมาจากความเชื่อที่มีความลำเอียงของผู้ทำการทดลองเอง เมื่อผู้ทำการทดลองมีความเชื่อที่ลำเอียง ย่อมส่งผลให้การทดลองนั้นขาดความน่าเชื่อถือได้ ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อความตรงของการทดลองนั้น เรียกผลที่เกิดขึ้นนี้ว่า ผลจากความคาดหวังของผู้ทำการทดลอง (experimenter expectancy effect)

Rosenthal และ Fode (1963 อ้างถึงใน Hock, 1999) ได้แสดงให้เห็นถึงผลจากความคาดหวังของผู้ทำการทดลองในการทดลองจิตวิทยา ผู้วิจัยทดสอบโดยใช้การแข่งหาทางออกจาก



เขาวงกต (maze) ของหนู นักเรียนกลุ่มหนึ่งได้รับการบอกว่าหนูที่ได้รับนั้นเป็นพันธุ์ฉลาดมีความสามารถในการเรียนรู้การหาทางออกจากเขาวงกตได้เร็ว ในขณะที่อีกกลุ่มหนึ่งได้รับการบอกว่าหนูที่ได้รับนั้นโง่ ไม่มีความสามารถในการเรียนรู้การหาทางออกจากเขาวงกต ต่อจากนั้นจึงให้นักเรียนทั้งสองกลุ่มทดสอบทักษะต่างๆ ของหนู ผลปรากฏว่า นักเรียนที่เชื่อว่าได้รับหนูพันธุ์ฉลาดมีการรายงานว่าหนูนั้นสามารถหาทางออกจากเขาวงกตได้เร็วกว่าหนูของนักเรียนอีกกลุ่มอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งที่ตามความเป็นจริงแล้วหนูที่นักเรียนทั้งสองกลุ่มได้รับนั้น เป็นหนูที่ห้องปฏิบัติการทั่วไปใช้กัน และหนูที่ให้นักเรียนทั้งสองกลุ่มมาจากการสุ่มของผู้ทำการทดลองเท่านั้น โดยที่นักเรียนไม่รู้ความจริงเลยและในการทดลองนี้นักเรียนทั้งสองกลุ่มไม่ได้มีการโกงหรือพยายามบิดเบือนผลการทดลอง ตามจริงแล้วหนูในการทดลองนี้ได้รับอิทธิพลโดยไม่ได้ตั้งใจจากนักเรียนเอง เมื่อพิจารณาถึงผลการทดลองที่ปรากฏ แสดงให้เห็นถึงความคาดหวังของตัวผู้ทดลองในที่นี้คือ ตัวนักเรียน มีอิทธิพลต่อผลการทดลองที่ได้รับ คือหนูมีการแสดงออกที่แตกต่างกัน ทั้งที่ตามความเป็นจริงแล้วหนูทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันเลย ดังนั้น ผู้วิจัยทางจิตวิทยาควรเพิ่มความระมัดระวังในระหว่างกระบวนการทดลองเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาที่อาจเกิดจากผลของความคาดหวัง

นอกจากนี้ Rosenthal ยังได้เรียกผลจากความคาดหวังซึ่งเกิดขึ้นในความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลตามธรรมชาติ ภายนอกห้องปฏิบัติการว่า “ the pygmalion effect” งานวิจัยที่มีชื่อเสียงของ Rosenthal และ Jacobson (1968 ) เป็นการทดลองเชิงประจักษ์เกี่ยวกับปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง เป็นการสำรวจผลจากความคาดหวังของครูเกี่ยวกับระดับสติปัญญาของนักเรียนต่อการประสพผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน Rosenthal และ Jacobson ได้ทำการทดสอบระดับสติปัญญาของนักเรียนทั้งหมดในโรงเรียนประถมแห่งหนึ่งในซานฟรานซิสโก ผู้วิจัยใช้แบบทดสอบที่อ้างว่าสามารถวัดความฉลาดทางปัญญาได้ (IQ test) โดยผู้วิจัยชักนำให้ครูเชื่อว่าแบบทดสอบนี้สามารถทำนายความสามารถในการพัฒนาของนักเรียนได้ ผู้วิจัยแจ้งแก่ครูว่านักเรียนบางคนมีคะแนนจากการทดสอบสูงและเป็นเด็กที่มีความสามารถในการพัฒนาได้ ในขณะที่ผู้วิจัยไม่ได้แจ้งข้อมูลของนักเรียนคนอื่นซึ่งถูกกำหนดเป็นกลุ่มควบคุมให้ครูทราบ ซึ่งในความเป็นจริง คะแนนที่แจ้งครูนั้นเป็นเพียงการสุ่มของผู้วิจัย Rosenthal และ Jacobson ทำนายว่าข้อมูลเหล่านี้จะไปเปลี่ยนความคาดหวังของครูเกี่ยวกับเด็กนักเรียน เมื่อเป็นเช่นนั้นพฤติกรรมของครูก็เปลี่ยนไปด้วย เพื่อตรวจสอบการทำนาย ผู้วิจัยกลับมาใหม่หลังจากนั้นอีกแปดเดือนและทดสอบเด็กทั้งสองกลุ่มอีกครั้ง ผลที่ออกมามีความชัดเจน นักเรียนที่ถูกบอกว่าจะจะเป็นนักเรียนที่ฉลาดมีคะแนนในการทดสอบระดับสติปัญญาสูงกว่ากลุ่มควบคุม กล่าวได้ว่า ความเชื่อของครูเกี่ยวกับนักเรียนทำให้เกิดปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง

ปรากฏการณ์นี้เกิดขึ้นได้อย่างไร Rosenthal อธิบายว่า ครูให้ความสนใจกับเด็กที่ถูกสร้าง ความคาดหวังมากกว่า ใ้งานที่ทำทหายความสามารถมากกว่า ให้ผลป้อนกลับที่มากกว่าและมี คุณภาพมากกว่าและการปฏิสัมพันธ์กับเด็กที่ครูคาดว่าเป็นเด็กที่มีความฉลาดมีคุณภาพมากกว่า กล่าวคือ ครูแสดงออกในทางที่เอื้อประโยชน์ต่อนักเรียนที่ครูคาดว่าจะเป็เด็กฉลาด ทำยที่สุดเด็ก เหล่านี้ก็กลายเป็นเด็กที่ฉลาดขึ้นมาจริง

เมื่อ Rosenthal และ Jacobson (1968) พิจารณาถึงผลที่ได้จากการทดลองนี้ พบว่า แสดงให้เห็นข้อค้นพบสำคัญสองประการ คือ 1) ผลจากความคาดหวังที่สาคัญโดยการจัดกระทำ ภายในห้องปฏิบัติการก่อนหน้านี้ เกิดขึ้นได้เพียงเล็กน้อยในสถานการณ์จริง 2) ผลที่เกิดขึ้นนั้นมี อิทธิพลมากในชั้นเรียนเด็กเล็ก แต่เกือบจะไม่อิทธิพลเลยในชั้นเรียนของเด็กโต ทำไมจึงเป็นเช่นนี้ Rosenthal และ Jacobson ได้เสนอเหตุผลที่เป็นไปได้สำหรับข้อค้นพบนี้ คือ

- 1) โดยทั่วไปแล้ว ครูมักคิดว่านักเรียนในชั้นเด็กเล็กสามารถเปลี่ยนแปลงได้ง่ายกว่า ตาม ความเชื่อว่า “ไม้อ่อนดัดง่าย ไม้แก่ดัดยาก” เมื่อเป็นเช่นนั้นนักเรียนในชั้นเด็กเล็กจึงมี ประสบการณ์ในการเปลี่ยนแปลงมากกว่า ในขณะที่เด็วกันครูก็มีความเชื่อว่าเด็กที่โต แล้วเปลี่ยนแปลงไม่ได้มาก จากความเชื่อนี้เพียงอย่างเดียวก็มิอิทธิพลเพียงพอต่อการ แสดงออกที่แตกต่างของครูต่อเด็กแล้ว และทำให้เกิดผลนี้เช่นขึ้น
- 2) นักเรียนในชั้นเด็กเล็กยังไม่เป็นที่รู้จักมากพอสำหรับครู กล่าวคือ ครูที่ไม่มีโอกาสสร้าง ความคุ้นเคยหรือมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความสามารถของเด็กนั้น ความคาดหวังที่ ผู้วิจัยสร้างขึ้นมา จึงมีน้ำหนักเพิ่มขึ้นได้
- 3) นักเรียนในชั้นเด็กเล็กได้รับอิทธิพลและไวต่อกระบวนการแอบแฝงซึ่งเป็นไปโดยไม่ ตั้งใจได้ง่าย โดยเกิดจากกระบวนการการสื่อสารที่ครูแสดงออกซึ่งความคาดหวังของ ตนต่อตัวนักเรียน
- 4) เป็นไปได้ว่าครูในชั้นเรียนเด็กเล็กมีความสามารถในการสื่อสารกับนักเรียนมากกว่าครู ในชั้นเรียนเด็กโต

ในวงการการศึกษาให้ความสนใจต่อปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงนี้อย่าง มาก เห็นได้จากงานวิจัยที่มีการตีพิมพ์อย่างต่อเนื่อง ประเด็นที่สำคัญที่ศึกษามาก ซึ่งเป็นปัญหา อย่างหนึ่งที่เกิดขึ้นในสถานการณ์ชีวิตจริง คือ เรื่องผลจากความคาดหวังของครูที่มีต่อนักเรียน หากครูมีความคาดหวังบางอย่างหรือมีอคติบางอย่างเกี่ยวกับนักเรียน เช่น ครูได้รับรายชื่อพร้อม คะแนนจากแบบวัดความฉลาดทางปัญญาแล้วพบว่า นักเรียนคนหนึ่งนในชั้นเรียนมีคะแนนที่สูง

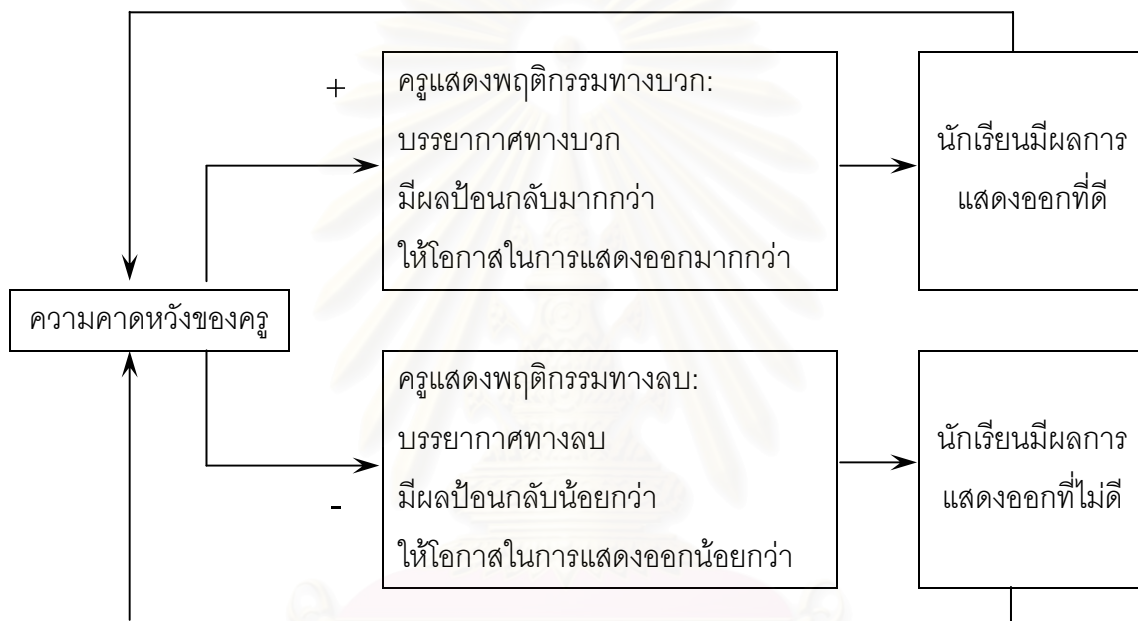
มาก ครูอาจมีความลำเอียงให้กับนักเรียนคนนี้นี้นักเรียนคนอื่นได้ เนื่องจากครูมักไม่ตระหนักว่าได้แสดงพฤติกรรมที่แฝงไปด้วยความคาดหวังของตน อันเป็นผลมาจากปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง เช่นนี้จึงเป็นการไม่ยุติธรรมนักหากครูจะสนใจหรือให้ความสำคัญกับนักเรียนคนใดคนหนึ่งจากผลคะแนนการทดสอบมากเกินไป อาจทำให้ครูละเลยหรือไม่ให้ความสำคัญแก่นักเรียนร่วมชั้นเรียนคนอื่นได้ (Hock, 1999)

Chaiken, Sigler, และ Derlega (1974 อ้างถึงใน Hock, 1999) บันทึกผลการปฏิสัมพันธ์ระหว่างครูและนักเรียนในชั้นเรียน โดยครูได้รับแจ้งว่านักเรียนบางคนในชั้นเรียนนี้เป็นนักเรียนที่มีความฉลาดมาก ซึ่งตามจริงแล้วนักเรียนที่ถูกระบุว่าฉลาดนี้ เป็นเพียงการสุ่มของผู้วิจัยเท่านั้น จากการตรวจสอบเทปบันทึกอย่างระมัดระวัง ชี้ให้เห็นว่า ครูมีการแสดงออกต่อนักเรียนที่ถูกระบุว่าฉลาดในทางที่ดีกว่านักเรียนในชั้นเรียนคนอื่นหลายประการ เช่น ครูยิ้มให้นักเรียนเหล่านี้บ่อยครั้งกว่า มีการสื่อสารทางสายตามากกว่าและมีการแสดงออกที่ดีกว่าเมื่อวิจารณ์นักเรียนเหล่านี้ในชั้นเรียน นอกจากนี้ เมื่อผู้วิจัยศึกษาเพิ่มเติม พบว่า นักเรียนที่ถูกระบุว่าฉลาดสนุกสนานกับการมาโรงเรียนมากกว่า ได้รับคำวิจารณ์เกี่ยวกับข้อผิดพลาดในเชิงสร้างสรรค์จากครูมากกว่า และได้รับมอบหมายงานที่ทำทายความสามารถมากกว่านักเรียนคนอื่น

ในตอนเริ่มต้นของชั้นเรียนนั้น ครูยังไม่มีข้อมูลที่แน่ชัดเกี่ยวกับนักเรียนมากนัก ดังนั้น เมื่อครูได้รับข้อมูลบางอย่างเกี่ยวกับนักเรียน เช่น คะแนนการทดสอบระดับสติปัญญา แล้วพบว่านักเรียนบางคนในชั้นเรียนมีคะแนนที่สูงกว่านักเรียนคนอื่นมาก ครูจะมีการแสดงออกต่อนักเรียนเหล่านั้นอย่างไร ค่อนข้างแน่นอนว่า ครูจะมีการแสดงออกอย่างมีคุณภาพมากกว่านักเรียนคนอื่นในชั้นเรียนแม้ว่าข้อมูลที่ได้รับนั้นจะไม่เป็นความจริงก็ตาม เมื่อนักเรียนได้รับการแสดงออกที่ต่างกัน ปฏิกริยาของนักเรียนที่แสดงออกมาย่อมแตกต่างกันไป และจากปฏิกริยาที่แสดงออกมานี้เอง จะเป็นสิ่งที่ยืนยันความคาดหวังเดิมของครู (ภาพที่ 1)

Jussim (1989) มีแนวคิดว่าการยืนยันความคาดหวังนั้น เกิดขึ้นได้จาก 3 แนวทาง โดยพิจารณาว่าการแสดงออกของนักเรียนอาจยืนยันความคาดหวังของครูได้ เพราะว่า 1) ความคาดหวังของครูสร้างปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงขึ้น แม้ว่าความคาดหวังของครูในตอนเริ่มต้นจะไม่ถูกต้องนัก แต่การแสดงออกของนักเรียนอาจสอดคล้องกับความคาดหวังเหล่านั้นได้ จึงทำให้เกิดปรากฏการณ์นี้ขึ้นได้ 2) ความคาดหวังของครูทำให้เกิดการรับรู้อย่างมีอคติ ครูมีแนวโน้มที่จะตีความ รับรู้ จดจำ หรือบรรยายการกระทำของนักเรียนไปในทางที่สอดคล้องกับความคาดหวังของตน 3) ความคาดหวังของครูมีการทำนายผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนอย่างแม่นยำ

ซึ่งความแม่นยำในการทำนายนี้ไม่ได้รับอิทธิพลจากการแสดงออกของนักเรียน ผู้วิจัยศึกษาข้อมูลระยะยาวจากครูจำนวน 27 คนและนักเรียนจำนวน 429 คนในชั้นเรียนวิชาคณิตศาสตร์เกรด 6 ผลจากการศึกษาแสดงให้เห็นว่าปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงมีผลพอประมาณต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียน รวมถึงแรงจูงใจของนักเรียนด้วย นอกจากนี้การรับรู้อย่างมีอคติของครูยังส่งผลต่อการที่ครูประเมินเกรดของนักเรียนด้วย และความคาดหวังของครูทำนายการแสดงออกของนักเรียนได้แม่นยำกว่าเพราะการรับรู้ของครูเป็นสาเหตุของการแสดงออกของนักเรียน



ภาพที่ 1 ความคาดหวังของครูส่งผลต่อการแสดงออกของนักเรียน (ดัดแปลงจาก Feldman, 1995)

Jussim และ Eccles (1992) วิจัยเพิ่มเติมจาก Jussim (1989) ผลการทดลองสอดคล้องกับสมมติฐานเรื่องปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง คือ ความคาดหวังของครูทำนายการเปลี่ยนแปลงผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนโดยเป็นผลจากผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนก่อนหน้าและแรงจูงใจในการเรียนของนักเรียน นอกจากนี้ผลที่ได้ยังมีความสอดคล้องกับสมมติฐานเรื่องการรับรู้อย่างมีอคติด้วย โดยที่ความคาดหวังของครูทำนายการประเมินการแสดงออกของนักเรียนซึ่งครูเป็นผู้ประเมินด้วยตนเองได้อย่างหนักแน่นมากกว่าการที่ครูทำนายคะแนนจากแบบทดสอบมาตรฐานของนักเรียน ในการทดสอบสมมติฐานสุดท้ายพบว่า ความคาดหวังของครู

มีสหสัมพันธ์กับการทดสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนและยังมีสหสัมพันธ์กับเกรดของนักเรียนด้วย

เมื่อเวลาผ่านไปอิทธิพลของปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงนี้จะส่งผลต่อบุคคลอย่างไร มีการเปลี่ยนแปลง เพิ่มขึ้น ลดลง หรือว่าปรากฏการณ์นี้ที่อิทธิพลคงที่ ไม่มีการเปลี่ยนแปลง ปรากฏการณ์นี้มีอิทธิพลต่อบุคคลเพิ่มขึ้นได้อย่างไร คำอธิบายสำหรับอิทธิพลของปรากฏการณ์ที่เพิ่มขึ้นได้นี้ คือ เมื่อความคาดหวังของผู้รับรู้ได้รับการตอกย้ำหรือการแสดงออกของเป้าหมายมีความสอดคล้องกับความคาดหวังดั้งเดิมของผู้รับรู้ นานวันเข้า ความเชื่อดั้งเดิมบิดเบือนของผู้รับรู้จะมีอิทธิพลต่อการแสดงออกของเป้าหมายมากขึ้น กล่าวคือ ผู้รับรู้ได้รับการตอกย้ำว่าความเชื่อที่มีอยู่ก่อนของตนนั้นถูกต้องแล้ว ดังนั้นผู้รับรู้จึงไม่มีการเปลี่ยนแปลงการแสดงออกนอกจากนี้ปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงยังมีอิทธิพลต่อการแสดงออกของเป้าหมายมากขึ้นได้หากผู้รับรู้หลายๆ คนมีความคาดหวังต่อเป้าหมายเหมือนกัน การที่ผู้รับรู้ที่แตกต่างกันมีการรับรู้ที่เหมือนกันจะเป็นไปได้ถ้า 1) ผู้รับรู้เหล่านั้นมีการสื่อสารแลกเปลี่ยนความคาดหวังซึ่งกันและกัน 2) การแสดงออกของผู้รับรู้มีพื้นฐานมาจากความคาดหวังของตนต่อพฤติกรรมของเป้าหมาย โดยการเปลี่ยนแปลงการแสดงออกของผู้รับรู้เป็นผลมาจากปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง กล่าวคือ ผู้รับรู้สามารถเปลี่ยนการแสดงออกต่อเป้าหมายได้ หากความคาดหวังของผู้รับรู้ต่อพฤติกรรมของเป้าหมายเปลี่ยนไป

ปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงมีพลังลดลงได้อย่างไร การลดลงของพลังจากปรากฏการณ์นี้ คือการที่ผลกระทบที่เกิดจากความคาดหวังที่ผิดพลาดในตอนเริ่มต้นของผู้รับรู้ต่อการแสดงออกของเป้าหมายลดลงไปตามกาลเวลา การลดลงของพลังจากปรากฏการณ์นี้เกิดขึ้นได้หลายสาเหตุด้วยกัน เช่น 1) เมื่อเวลาผ่านไปบุคคลมีโอกาสปฏิสัมพันธ์กับผู้รับรู้หลายคน ผู้รับรู้ที่มีความแตกต่างกันนี้อาจทำให้เกิดการแข่งขันระหว่างความคาดหวังต่อเป้าหมาย และการแข่งขันระหว่างความคาดหวังนี้เองอาจหักล้างซึ่งกันและกันได้ ทำให้ปรากฏการณ์นี้มีผลลดลง 2) การลดลงอาจเกิดจากปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงมีอิทธิพลไม่เพียงพอ ถ้ากระบวนการการปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้รับรู้และเป้าหมายไม่สามารถรักษาผลจากปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงที่เกิดจากความคาดหวังดั้งเดิมที่ผิดพลาดได้แล้ว ผลของความคาดหวังดั้งเดิมต่อเป้าหมายก็มีแนวโน้มที่จะลดลงได้ กล่าวคือ ยิ่งกระบวนการที่เกิดขึ้นมีระยะเวลาในการดำเนินการยาวนานเท่าไร ความแตกต่างระหว่างเป้าหมายยิ่งน้อยลงเท่านั้น 3) การลดลงอาจเกิดจาก เมื่อเวลาผ่านไปเป้าหมายมีความไวต่อความคาดหวังของผู้รับรู้ได้น้อยลง กล่าวคือ เมื่อผู้รับรู้และเป้าหมายมีโอกาสปฏิสัมพันธ์กันเป็นครั้งแรก เป้าหมายตกอยู่ใน

สถานการณ์ที่ไม่คุ้นเคย ดังนั้นเป้าหมายจึงเพิ่มความระมัดระวังในการแสดงออก เป็นเพราะว่าเป้าหมายไม่ค่อยมั่นใจในท่าทีของผู้รับรู้ การที่เป้าหมายมีความระมัดระวังการแสดงออกของตนเองทำให้เป้าหมายไวต่อการแสดงออกซึ่งแฝงด้วยความคาดหวังของผู้รับรู้ ผลที่เกิดขึ้นคือ การแสดงออกของเป้าหมายจึงสอดคล้องกับความคาดหวังของผู้รับรู้ อย่างไรก็ตามเมื่อเป้าหมายรู้สึกผ่อนคลายและทำความคุ้นเคยกับผู้รับรู่มากขึ้น เป้าหมายจะขาดความระมัดระวังในการแสดงออก เป็นผลให้เป้าหมายมีความไวต่อความคาดหวังที่แฝงมากับการแสดงออกของผู้รับรู้น้อยลง

สมมติฐานที่อธิบายว่าปรากฏการณ์นี้มีอิทธิพลคงที่ ไม่มีการเปลี่ยนแปลง คือปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงที่เกิดจากความคาดหวังของผู้รับรู้ ณ เวลานั้นมีความคงที่ตลอดเวลา กล่าวคือ ความเชื่อดั้งเดิมที่บิดเบือนของผู้รับรู้อิทธิพลต่อเป้าหมายในระดับเดียวกันตลอดเวลา ดังนั้นอิทธิพลจากปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงจึงไม่มีการเพิ่มขึ้นหรือลดลง การที่ความคาดหวังของผู้รับรู้อิทธิพลต่อเป้าหมายในระดับเดียวกันตลอดเวลา เพราะความคาดหวังของผู้รับรู้ไปเปลี่ยนวิถีทางความก้าวหน้าของเป้าหมาย ยกตัวอย่างเช่น หากครูคิดว่านักเรียนมีความสามารถในการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ต่ำและครูให้เกรดนักเรียนในวิชานี้ต่ำด้วย ในปีต่อไปนักเรียนอาจต้องย้ายไปเรียนชั้นเรียนที่มีแต่นักเรียนอ่อนวิชาคณิตศาสตร์ การที่นักเรียนได้เรียนในห้องนี้ไปลดปัจจัยในการเรียนคณิตศาสตร์ซึ่งนักเรียนควรได้รับโอกาสในการเรียนชั้นต่อไป

Rosenthal และ Jacobson (1968) พบว่าผลการทดลองที่ได้สนับสนุนสมมติฐานที่ว่าปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงเสื่อมพลังลงได้ อย่างไรก็ตาม การศึกษาโดยวิธีการทดลองและเหนี่ยวนำให้เกิดความคาดหวังที่ผิดพลาด ไม่สามารถอธิบายเหตุการณ์ที่เกิดตามธรรมชาติได้ชัดเจนนัก การศึกษานี้ไม่สามารถชี้ได้ว่าปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงมีการเสื่อมพลังลงได้ในสถานการณ์ตามธรรมชาติ การทดลองที่แสดงให้เห็นว่าปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงมีอิทธิพลลดลงได้ เช่น การทดลองของ West และ Anderson (1976) อ้างถึงใน Smith, Jussim, & Eccles, (1999) แม้ว่าผลการทดลองจะสนับสนุนสมมติฐานว่าปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงมีอิทธิพลต่อเป้าหมายลดลงได้แล้ว นอกจากนี้ผลการทดลองที่ได้ยังแสดงว่าปรากฏการณ์นี้อาจมีพลังคงที่อีกด้วย สำหรับการทดลองที่แสดงให้เห็นว่าปรากฏการณ์นี้มีอิทธิพลต่อเป้าหมายคงที่ ไม่มีการเปลี่ยนแปลง เช่น Frieze, Olson, และ Russell (1991) อ้างถึงใน Smith et al.) การทดลองของ Rist (1970) อ้างถึงใน Smith et al.) สนับสนุนว่าปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงมีอิทธิพลต่อเป้าหมายเพิ่มขึ้นได้ แต่ในขณะเดียวกันผลการทดลองที่ได้ยังสนับสนุนสมมติฐานการคงที่ของอิทธิพลจากปรากฏการณ์นี้

Smith และคณะ (1999) ทดสอบเปรียบเทียบสมมติฐานข้างต้นว่าปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงมีพลังเพิ่มขึ้น ลดลง หรือคงที่ตลอดเวลา โดยใช้ข้อมูลของนักเรียนมากกว่า 500 คนในชั้นเรียนวิชาคณิตศาสตร์ของโรงเรียนรัฐสลับตั้งแต่เกรด 6 ถึงเกรด 12 ผู้ทำการทดลองใช้การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ (multiple regression) ในการประเมินการรับรู้ของครูซึ่งทำนายคะแนนสอบวิชาคณิตศาสตร์ครั้งสุดท้ายของนักเรียนและคะแนนการทดสอบมาตรฐานทางคณิตศาสตร์จากเกรด 6 จนถึงเกรด 12 ตัวแปรควบคุม ได้แก่ การวัดแรงจูงใจของนักเรียนและผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนในอดีต ผลการวิจัยสอดคล้องกับทั้งสมมติฐานการเพิ่มพลังและสมมติฐานการคงที่ของพลังที่เกิดจากปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง

บุคคลมักสร้างความคาดหวังหรือความเป็นไปได้ที่หลากหลายต่อสิ่งที่จะเกิดขึ้นหรือสิ่งที่บุคคลอื่นจะกระทำ บุคคลมักมีอคติหรือมีการตัดสินใจล่วงหน้าไม่ว่าจะเป็นทางบวกหรือทางลบ บุคคลมักคิดเกี่ยวกับสิ่งที่จะเกิดก่อนที่เหตุการณ์จะเกิดขึ้นจริงและบุคคลไม่ชอบที่จะถูกพิสูจน์ว่าคิดผิด บุคคลต้องการรู้สึกว่าเขาสามารถควบคุมเหตุการณ์ได้ การสร้างความคาดหวังเป็นเรื่องธรรมชาติและไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ ความคาดหวังที่บุคคลสร้างขึ้นเปรียบเสมือนแสงนำทาง เมื่อบุคคลต้องพบกับประสบการณ์ใหม่หรือต้องทำความรู้จักกับบุคคลอื่นซึ่งไม่คุ้นเคย ความคาดหวังที่เกิดขึ้นช่วยให้บุคคลมีการแสดงออกได้ง่ายขึ้น อย่างไรก็ตามบุคคลมักไม่รู้สึกรู้ว่าได้แสดงพฤติกรรมที่แผ่ความคาดหวังไว้ และการตอบสนองจากอีกฝ่ายอาจเป็นเพียงการตอบสนองต่อการกระทำของเรา อาจไม่ใช่บุคลิกภาพหรือนิสัยที่แท้จริงของบุคคลนั้น การแสดงออกระหว่างการมีปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่นของคนเรามักเกิดจากปฏิกิริยาตอบสนองต่อการกระทำของบุคคลอื่น ถ้าบุคคลได้รับการบอกว่าเขาเป็นคนที่ไม่มีคุณค่า ขาดจิตสำนึกของความถูกต้อง เขามักมีการตอบสนองตามนั้น ในทางกลับกันถ้าบุคคลได้รับการบอกว่าเขามีความสำคัญต่อผู้คนรอบข้าง เมื่ออยู่ในสถานการณ์ที่ต้องตัดสินใจ บุคคลอื่นสามารถมั่นใจได้ว่าการตัดสินใจของเขาจะทำให้เขาประสบความสำเร็จได้ เขาก็มีแนวโน้มที่จะตอบสนองตามนั้น

แม้ในตอนเริ่มความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล บุคคลอาจมีการรับรู้ที่บิดเบือนหรือมีอคติจากความคาดหวังหรือข้อมูลที่ได้รับ การรับรู้ข้อเท็จจริงที่บิดเบือนอาจส่งผลถึงการรักษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลได้ อย่างไรก็ตามหากบุคคลมีการเรียนรู้หรือมีปฏิสัมพันธ์บ่อยครั้งขึ้น การรับรู้ของคนเราจะมีความแม่นยำขึ้นได้ กล่าวคือ ปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงนี้จะส่งผลต่อพฤติกรรมแสดงออกของบุคคลอย่างมากในขั้นเริ่มต้นความสัมพันธ์และจะลดลงเรื่อยๆ หากมีการปฏิสัมพันธ์กันมากขึ้น Rosenthal และ Jacobson (1968) พบว่า นักเรียนที่อยู่ในชั้นสูงชั้นไม่ได้รับอิทธิพลของปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง

ในการทดลองเกี่ยวกับปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงด้วยวิธีการทดลองโดยส่วนใหญ่แล้ว ผู้ทำการทดลองมักมีการจัดกระทำสถานการณ์ขึ้น ทำให้ผู้รับรู้สร้างหรือพัฒนาความคาดหวังที่บิดเบือนหรือเกิดความเข้าใจผิดขึ้น อย่างไรก็ตาม ความคาดหวังที่มีความแม่นยำมักไม่ค่อยให้เกิดปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงขึ้นได้ ดังนั้น ผลที่ได้จากการทดลองซึ่งเกิดจากการชักนำให้เกิดการเข้าใจผิดจึงให้ข้อมูลที่สนับสนุนในประเด็นเรื่องความคาดหวังซึ่งเกิดขึ้นเองตามธรรมชาติต่อการสร้างความจริงได้น้อย (Jussim, 1989)

### งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

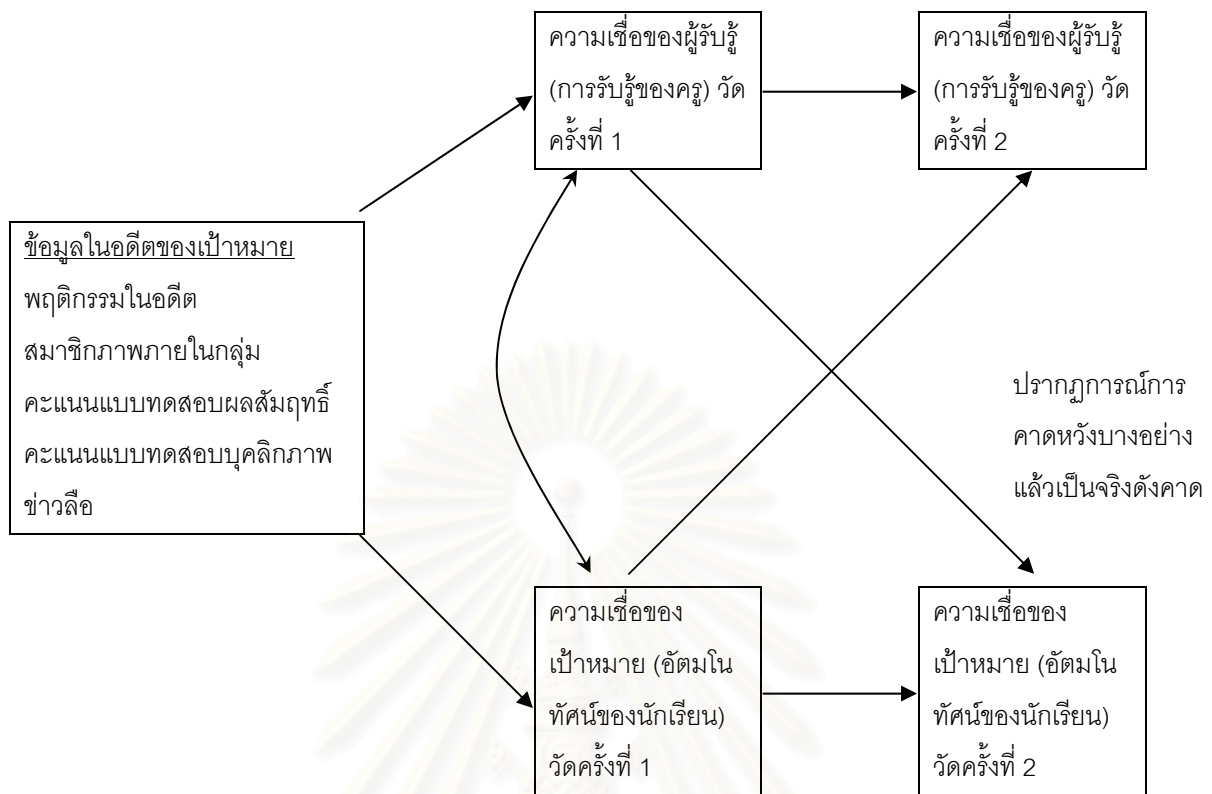
Madon, Jussim, และ Eccles (1997) ทดสอบการเป็นตัวแปรกำกับ (moderators) ที่เกิดขึ้นในปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติระหว่างครูและนักเรียน ผู้วิจัยต้องการประเมินว่าปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงในทางลบหรือทางบวกด้านไหนที่มีอำนาจมากกว่ากัน และอัตมโนทัศน์เกี่ยวกับผลสัมฤทธิ์ทางการศึกษาและผลการศึกษาในอดีตทำให้นักเรียนบางคนไวต่อปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงหรือไม่ กลุ่มตัวอย่างในการศึกษาคั้งนี้คือครูจำนวน 98 คนและนักเรียนจำนวน 1,539 คน ในชั้นเรียนคณิตศาสตร์เกรด 6 ของโรงเรียนรัฐบาล ผลที่ได้จากการทดลองแสดงให้เห็นถึงรูปแบบที่ชัดเจนว่าการรับรู้ของครูทำนายผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนได้แม่นยำมากขึ้นในนักเรียนที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนต่ำมากกว่านักเรียนที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูง นอกจากนี้ ยังพบอีกหนึ่งรูปแบบซึ่งแสดงให้เห็นถึงแนวโน้มว่าครูที่มีการประเมินการแสดงผลของนักเรียนเกินกว่าความเป็นจริงทำนายผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนได้แม่นยำมากขึ้นมากกว่าครูที่มีการประเมินการแสดงผลนักเรียนต่ำกว่าความเป็นจริง

Madon และคณะ (2001) วิจัยเรื่องปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงที่เกิดกับครูต่อเด็กเกรด 6 โดยวัดคะแนนอัตมโนทัศน์เกี่ยวกับตนเองของเด็กนักเรียนเปรียบเทียบกับคะแนนการรับรู้เกี่ยวกับนักเรียนของครู ในการวิจัยครั้งนี้ Madon และคณะ วัดการรับรู้ของครูและอัตมโนทัศน์ของนักเรียน 2 ครั้งโดยวัดห่างกันประมาณหกเดือน โดยมีเชื่อว่าการรับรู้ของครูในการวัดครั้งแรกส่งผลต่ออัตมโนทัศน์ของนักเรียนในการวัดครั้งที่สอง และคาดว่าผลที่ได้เป็นผลจากปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง (ภาพที่ 2) เมื่อเริ่มการวิจัย ผู้วิจัยให้ครูประเมินความสามารถและแรงจูงใจในการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ของนักเรียนแต่ละคน โดยการตอบแบบสอบถาม ซึ่งแบ่งเป็นสองครั้ง ครั้งแรกเมื่อเริ่มเทอมสองของเกรด 6 และครั้งที่สองเมื่อจบเกรด 6 ในขณะที่ผู้ทำการทดลองให้นักเรียนประเมินเกี่ยวกับอัตมโนทัศน์ของตนเองในด้าน



ความสามารถทางคณิตศาสตร์ รวมทั้งแรงจูงใจในการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ พบว่า คะแนนการรับรู้ของครูในการวัดครั้งที่สองมีสหสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญกับคะแนนการสอบครั้งสุดท้ายของวิชาคณิตศาสตร์ตอนเกรด 5 คะแนนการทดสอบมาตรฐานทางคณิตศาสตร์ และความสนใจทางคณิตศาสตร์ของนักเรียน ในขณะที่คะแนน อัตมโนทัศน์ของนักเรียนในครั้งที่สองมีสหสัมพันธ์กับคะแนนการสอบครั้งสุดท้ายของวิชาคณิตศาสตร์และความสนใจทางคณิตศาสตร์ตอนเกรด 5 นอกจากนี้ การรับรู้ของครูเมื่อเริ่มเกรด 6 สามารถทำนายการเปลี่ยนแปลงอัตรโนทัศน์เกี่ยวกับความสามารถทางคณิตศาสตร์ของนักเรียนเมื่อจบเกรด 6 ได้ ในขณะเดียวกัน อัตรโนทัศน์เกี่ยวกับความสามารถทางคณิตศาสตร์ของนักเรียนเมื่อเริ่มเกรด 6 สามารถทำนายการเปลี่ยนแปลงการรับรู้ของครูเมื่อจบเกรด 6 ได้เช่นเดียวกัน กล่าวโดยสรุปคือ การรับรู้ของครูสามารถเปลี่ยนการมองเห็นตนเองของนักเรียนได้ในขณะเดียวกันนักเรียนก็สามารถเปลี่ยนมุมมองของครูต่อนักเรียนได้เช่นกัน การที่นักเรียนเปลี่ยนการรับรู้ของครูจนประสบความสำเร็จนั้นไม่ได้ขึ้นอยู่กับความคล้ายคลึงกันระหว่างการรับรู้ของครูและนักเรียนในตอนเริ่มต้น ในทางกลับกัน ครูมีแนวโน้มที่จะประสบความสำเร็จน้อยกว่าในการเปลี่ยนการมองเห็นตนเองของนักเรียน เมื่อครูมีการรับรู้ที่เหมือนกันกับอัตรโนทัศน์ของนักเรียน จากการค้นพบเหล่านี้ทำให้ได้ข้อแนะนำว่า ยิ่งครูได้รับข้อมูลเกี่ยวกับนักเรียนมากขึ้นเท่าไร ความสามารถในการเปลี่ยนการรับรู้ของนักเรียนก็ยิ่งน้อยลงเท่านั้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งนักเรียนที่มีมุมมองทางบวกต่อตนเอง ในทางกลับกันนักเรียนอาจจะมีโอกาสต่อการรับรู้ของครูตลอดภาคการศึกษา

Smith, Jussim, Eccles, VanNoy, Madon, และ Palumbo (1998) แบ่งการศึกษาออกเป็น 2 ส่วน ส่วนที่หนึ่ง ทดสอบการเป็นตัวแปรกำกับที่เกิดจากความสามารถกลุ่มเมื่อนักเรียนอยู่ในสถานการณ์เป็นเอกัตบุคคลโดยใช้ข้อมูลจากนักเรียนจำนวน 1,701 คนและครูจำนวน 97 คน จากชั้นเรียนวิชาคณิตศาสตร์เกรด 6 ส่วนที่สอง ทดสอบการเป็นตัวแปรกำกับที่เกิดจากความสามารถกลุ่มในชั้นเรียนโดยใช้ข้อมูลจากชั้นเรียนวิชาคณิตศาสตร์เกรด 6 จำนวน 108 ชั้นเรียน จากการวิเคราะห์ ผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า การรับรู้ของครูสามารถทำนายผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนแรกเริ่มของนักเรียนได้ เพราะว่าการรับรู้ที่มีความแม่นยำ นอกจากนี้ยังพบว่าการรับรู้ของครูมีอคติ



ภาพที่ 2 รูปแบบทางความคิดในการเกิดปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง ตามแนวคิดของ Madon และคณะ (2001)

Snyder, Tanke, และ Berscheid (1977) ศึกษาปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง โดยการสร้างความคาดหวังขึ้นในผู้ร่วมการทดลองชาย ในตอนเริ่มต้น ผู้ร่วมการทดลองชายได้รับข้อมูลและรูปภาพของหญิงที่เป็นเป้าหมาย โดยที่รูปภาพนั้นแบ่งออกเป็นรูปภาพที่มีความน่าดึงดูดใจและรูปภาพที่ไม่น่าดึงดูดใจ ผู้ร่วมการทดลองชายถูกสุ่มให้อยู่ในสถานการณ์ใดสถานการณ์หนึ่งจากสองสถานการณ์ หลังจากให้ผู้ร่วมการทดลองชายดูรูปภาพและข้อมูลแล้ว ต่อจากนั้นให้ตอบแบบสอบถามความประทับใจเกี่ยวกับรูปภาพที่ได้รับ ต่อจากนั้นให้ผู้ร่วมการทดลองสนทนากับเป้าหมายที่เป็นหญิง ในขณะที่ผู้ทำการทดลองทำการบันทึกบทสนทนาทางโทรศัพท์ระหว่างผู้ร่วมการทดลองและเป้าหมาย เมื่อครบตามเวลาที่กำหนด ให้ผู้ร่วมการทดลองและเป้าหมายที่เป็นหญิงตอบแบบสอบถามความประทับใจ ผลการทดลองพบว่าเมื่อผู้ร่วมการทดลองได้เห็นรูปภาพก่อนที่จะสนทนา ผู้ร่วมการทดลองชายระบุความประทับใจต่อรูปภาพที่น่าดึงดูดใจมากกว่ารูปภาพที่ไม่น่าดึงดูดใจ เมื่อผู้ร่วมการทดลองสนทนากับเป้าหมายที่คาดหวังว่ามีความน่าดึงดูดใจ การสนทนามีความเป็นมิตร มีทักษะทางสังคม มีอารมณ์ขัน และมี

ประสิทธิภาพกว่า เมื่อเทียบกับผู้ร่วมการทดลองที่สนทนากับเป้าหมายที่ไม่น่าดึงดูดใจ ผู้ร่วมการทดลองมีความไม่เป็นมิตร น่าอึดอัดใจ มีความกังวลใจและขาดประสิทธิภาพในการสนทนา นอกจากนี้ เมื่อให้กรรมการอ่านบทสนทนา พบว่ากรรมการตัดสินว่าเป้าหมายที่ถูกคาดหวังว่ามีความน่าดึงดูดใจมีความสามารถในการเข้าสังคมและมีความเป็นมิตรมากกว่าเป้าหมายที่ไม่มีความน่าดึงดูดใจ

ในงานวิจัยของ Snyder มักเรียกปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง (self-fulfilling prophecies) ในอีกชื่อว่า ผลของการยืนยันด้วยการกระทำ (behavioral confirmation effect)

Snyder และ Haugen (1994) ได้ทำการทดลองซ้ำการทดลองของ Snyder และคณะ (1977) และวิเคราะห์บทบาทของผู้รับรู้ในกระบวนการการยืนยันด้วยการกระทำเพื่อสำรวจแรงจูงใจอันเป็นผลมาจากการแสดงออกของผู้รับรู้ซึ่งทำให้เกิดการยืนยันด้วยการกระทำ โดยผู้รับรูชายสนทนาทางโทรศัพท์กับเป้าหมายหญิงที่ตนเชื่อว่ามีน้ำหนักมากหรือมีน้ำหนักปกติ ผลปรากฏว่า การปฏิสัมพันธ์แบบปกติไม่ก่อให้เกิดผลของการยืนยันด้วยการกระทำ ผลของการยืนยันด้วยการกระทำจะเกิดขึ้นได้ เมื่อผู้รับรูมีการปฏิสัมพันธ์ที่มั่นคงและทำนายความประทับใจทางสังคมได้ แต่ไม่พบผลนี้ เมื่อคู่สนทนามีการตอบสนองในการปฏิสัมพันธ์เป็นไปอย่างราบเรียบและอยู่ในระนาบเดียวกัน กล่าวโดยสรุปแล้ว พฤติกรรมของผู้ชายชักนำให้ผู้หญิงที่น้ำหนักปกติพูดคุยในทางที่อบอุ่นและสนุกสนานกว่า

Zanna และ Pack (1975) ทดสอบความเชื่อ เมื่อบุคคลมีพฤติกรรมที่สอดคล้องกับภาพในความคิดเกี่ยวกับบทบาททางเพศอย่างชัดเจน ซึ่งความน่าดึงดูดใจที่แตกต่างกันมีความเกี่ยวข้องกับเพศของบุคคล ในตอนแรกผู้วิจัยให้นักศึกษาหญิงประเมินตนเองโดยการตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับภาพในความคิดเรื่องเพศ ต่อจากนั้นผู้วิจัยจึงแจ้งให้นักศึกษาหญิงทราบว่า จะมีการทดลองเกี่ยวกับการเกิดความรู้สึกประทับใจ ผู้วิจัยได้ให้ข้อมูลแก่นักศึกษาหญิง โดยมีการชักนำให้นักศึกษาหญิงเชื่อว่าชายที่เป็นคู่ปฏิสัมพันธ์ในการทดลองครั้งนี้มีความน่าปรารถนา หรือไม่มีความน่าปรารถนา นอกจากนี้ผู้วิจัยยังให้ข้อมูลเกี่ยวกับความคิดเห็นของชายคนนั้น โดยนักศึกษาหญิงครึ่งหนึ่งได้รับข้อมูลว่าชายคนนี้เป็นคนอนุรักษ์นิยมมาก และอีกครึ่งหนึ่งได้รับข้อมูลว่าเขามีแนวคิดที่สมัยใหม่มาก ผลปรากฏว่า ในการวัดการแสดงออกทั้งในทางเจตคติและทางพฤติกรรม ชี้ให้เห็นว่า เมื่อนักศึกษาหญิงเชื่อว่าคู่ปฏิสัมพันธ์ของตนไม่น่าพึงปรารถนา นักศึกษาหญิงในเงื่อนไขนี้จะไม่เปลี่ยนแปลงการประเมินตนเอง ในขณะที่นักศึกษาหญิงที่เชื่อว่าคู่

ปฏิสัมพันธ์ของตนน่าพึงปรารถนา นักศึกษาหญิงจะมีการพรรณนาถึงตนเองในทิศทางที่สอดคล้องกับลักษณะของชายที่เป็นคู่ปฏิสัมพันธ์ กล่าวคือ หากคู่ปฏิสัมพันธ์เป็นคนอนุรักษ์นิยม นักศึกษาหญิงก็จะอนุรักษ์นิยมด้วย ถ้าหากคู่ปฏิสัมพันธ์เป็นคนสมัยใหม่ นักศึกษาหญิงก็จะมีแนวคิดเช่นนี้ด้วย จากการค้นพบในการวิจัยนี้ ได้แสดงให้เห็นถึงอิทธิพลตามธรรมชาติของปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงซึ่งส่งผลที่เด่นชัดในเรื่องความแตกต่างระหว่างเพศ นอกจากนี้ผลที่ได้ยังแสดงให้เห็นว่า คนเราสามารถเปลี่ยนแปลงตนเองไปตามความคาดหวังของคนอื่นได้

Snyder และ Swann (1978) ศึกษาถึงอิทธิพลของความคาดหวังต่อการมีปฏิสัมพันธ์ โดยให้ผู้ร่วมการทดลองเชื่อว่านักเรียนที่ถูกสัมภาษณ์มีบุคลิกภาพแบบเปิดตัวหรือปิดตัวอย่างใดอย่างหนึ่ง ต่อจากนั้นผู้ร่วมการทดลองได้รับคำถามที่มีทิศทางตามความคาดหวังหรือไม่ตรงตามความคาดหวังเพื่อใช้ในการสัมภาษณ์ ผลปรากฏว่า ผู้ร่วมการทดลองเลือกคำถามแต่ละประเภทในจำนวนที่ไม่ได้สัดส่วนกัน คำถามที่ผู้ร่วมการทดลองเลือกส่วนมากเป็นคำถามในเรื่องที่สอดคล้องกับความคาดหวังซึ่งได้รับก่อนหน้า เป็นต้นว่า เมื่อผู้ร่วมการทดลองคิดว่านักเรียนมีบุคลิกภาพแบบเปิดตัว เขาจะเลือกคำถาม เช่น คุณจะทำอะไรถ้าคุณต้องการทำให้งานเลี้ยงดูมีชีวิตชีวา และถ้าหากว่า ผู้ร่วมการทดลองว่าผู้ถูกสัมภาษณ์มีบุคลิกภาพแบบปิดตัว เขาจะเลือกคำถาม เช่น ปัจจัยใดทำให้การเปิดใจกับบุคคลอื่นเป็นเรื่องยาก เป็นที่ชัดเจนว่า ผู้ร่วมการทดลองพยายามหาข้อมูลที่สนับสนุนความคาดหวังเดิม ยิ่งไปกว่านี้เมื่อให้กรรมการตัดสินหลังจากได้ฟังเทปบันทึกการสัมภาษณ์ พบว่า นักเรียนที่ถูกถามด้วยคำถามเกี่ยวกับการอนุমানบุคลิกภาพแบบเปิดตัวจะถูกตัดสินว่ามีบุคลิกภาพแบบเปิดตัวมากขึ้น ในขณะที่นักเรียนที่ถูกถามด้วยคำถามเกี่ยวกับบุคลิกภาพแบบปิดตัวอย่างชัดเจนตัวจะถูกตัดสินว่ามีบุคลิกภาพแบบปิดตัวมากขึ้น อาจกล่าวได้ว่าผู้ร่วมการทดลองมีการยืนยันอคติของตน (confirmation bias)

Swann และ Snyder (1980) ให้นักทดลอง (ผู้สอน) สอนการเล่นกลไฟให้กับนักเรียนสองคน ก่อนการทดลอง ผู้สอนได้เรียนรู้ทฤษฎีเกี่ยวกับธรรมชาติของความสามารถ โดยผู้สอนบางคนเรียนรู้ว่าความสามารถของนักเรียนเกิดจากปัจจัยภายนอกส่งผลต่อนักเรียน เช่น วิธีการสอน เช่นนี้ถือว่าเป็นทฤษฎีแรงจูงใจภายนอก ในขณะที่ผู้สอนบางคนเรียนรู้ว่าความสามารถของนักเรียนเกิดขึ้นได้เองจากการพัฒนาตามธรรมชาติของประสิทธิภาพแรงจูงใจภายในตัวนักเรียนเอง คือความสามารถเกิดจากตัวของนักเรียนเอง เช่นนี้ถือว่าเป็นทฤษฎีแรงจูงใจภายใน ผู้วิจัยชักนำให้ผู้สอนเชื่อว่า นักเรียนคนหนึ่งมีความสามารถสูง ส่วนอีกคนหนึ่งมีความสามารถต่ำ เมื่อผู้สอนปฏิบัติตามแนวทางทฤษฎีแรงจูงใจภายนอก ผู้สอนจะปรับวิธีการสอนให้เหมาะสมกับ

นักเรียนตามความเชื่อของตน ซึ่งเป็นสาเหตุให้นักเรียนกระทำพฤติกรรมที่ยืนยันความเชื่อในตอนเริ่มต้นของผู้สอน โดยนักเรียนที่ถูกระบุว่ามีความสามารถสูงแสดงความสามารถได้สูงกว่านักเรียนที่ถูกระบุว่ามีความสามารถต่ำ ในขณะที่ ผู้สอนที่ปฏิบัติตามแนวทางทฤษฎีแรงจูงใจภายใน ผู้สอนจะปรับวิธีการสอนให้เหมาะสมกับนักเรียนตามความเชื่อของตน ดังนั้นนักเรียนจึงไม่กระทำพฤติกรรมที่ยืนยันความเชื่อในตอนเริ่มต้นของผู้สอน กล่าวคือ นักเรียนที่ถูกระบุว่ามีความสามารถต่ำแสดงความสามารถได้สูงกว่านักเรียนที่ถูกระบุว่ามีความสามารถสูง และไม่ว่าพฤติกรรมของนักเรียนจะยืนยันหรือไม่ยืนยันความเชื่อแรกเริ่มของผู้สอน ผู้สอนก็มักจะประเมินนักเรียนที่ถูกระบุว่ามีความสามารถสูงแสดงความสามารถได้สูงกว่านักเรียนที่ถูกระบุว่ามีความสามารถต่ำ นอกจากนี้ นักเรียนที่ถูกระบุว่ามีความสามารถสูงยังประเมินว่าผู้สอนเชื่อมั่นในความสามารถของพวกเขา มากกว่านักเรียนที่ถูกระบุว่ามีความสามารถต่ำ

Copeland (1994) ทดสอบความสัมพันธ์ของการมีอำนาจทางสังคม (social power) ต่อแรงจูงใจทางสังคมและการยืนยันด้วยการกระทำ โดยผู้วิจัยสุ่มเลือกผู้ร่วมการทดลองให้อยู่ในบทบาทผู้เลือกหรือผู้ถูกเลือก ต่อจากนั้นให้ทั้งสองสนทนากันผ่านระบบโทรศัพท์ภายใน เพื่อคัดเลือกคู่ที่จะร่วมเล่นเกมและรับรางวัล หลังจากนั้นผู้วิจัยให้ผู้เลือกมีสิทธิในการเลือกผู้ร่วมการทดลองคนหนึ่งเพื่อร่วมเล่นเกมและรับรางวัลด้วย ผู้วิจัยประเมินแรงจูงใจของผู้ร่วมการทดลองและความประทับใจที่มีพื้นฐานจากลักษณะของคุณเล่นเกมของพวกเขา พบว่ายิ่งผู้ร่วมการทดลองมีสิทธิในการเลือกมากขึ้นก็จะมีการเรียนรู้เกี่ยวกับความสามารถของคุณที่ตนเลือกมาเล่นเกมมากขึ้นด้วย มีความชื่นชอบผลลัพธ์จากการมีปฏิสัมพันธ์มากกว่าด้วย นอกจากนี้ ผู้ร่วมการทดลองที่มีสิทธิในการเลือกสูงยังได้รับอิทธิพลจากการยืนยันด้วยการกระทำจากเป้าหมายมากกว่า ในขณะที่ผู้ร่วมการทดลองที่มีสิทธิในการเลือกน้อยไม่ได้รับอิทธิพลนี้ กล่าวโดยสรุปคือ ผู้ร่วมการทดลองที่มีสิทธิในการเลือกสูงมากมีความกังวลเกี่ยวกับความสามารถในการเล่นของบุคคลที่จะมาเป็นคู่เล่นเกมเพื่อรับรางวัล ส่วนผู้ร่วมการทดลองที่มีสิทธิในการเลือกน้อยกังวลเกี่ยวกับการแสดงออกของตนมากกว่า เพราะต้องการให้ตนได้รับการเลือกให้เป็นคู่เล่นเกม

ในงานทางด้านสื่อสารมวลชน มีความเชื่ออย่างหนึ่งซึ่งเป็นความเชื่อที่ผิดแต่เป็นที่นิยมกันอย่างกว้างขวาง คือความเชื่อเกี่ยวกับทฤษฎีการระบายความก้าวร้าว (catharsis theory) นักสื่อสารมวลชนมักแนะนำว่า หนทางที่จะลดอารมณ์โกรธหรือทำให้เกิดความสบายใจขึ้น โดยปราศจากการบาดเจ็บทางร่างกาย ทำได้โดยการเปลี่ยนเป้าหมายของการระบายออกจากมนุษย์ไปสู่วัตถุที่ไม่มีชีวิต เช่น การชกกำแพง ขว้างหิน ปาแก้ว (Lee, 1995 อ้างถึงใน Bushman, Baumeister, & Stack, 1999) โดยเชื่อว่าพฤติกรรมเหล่านี้ช่วยลดระดับความโกรธลงได้ จาก

ความเชื่อนี้มีสมมติฐานที่สนับสนุนความเชื่อนี้เป็นไปได้ 2 แนวทาง คือ 1) จากปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง บุคคลถูกชักจูงให้เชื่อว่าผลของการระบายความก้าวร้าวนี้เป็นจริงและมีประสิทธิภาพ บุคคลจะมีการแสดงออกตามความเชื่อนั้น เมื่อบุคคลมีความโกรธ พวกเขาเชื่อว่าหนทางที่ดีที่สุดในการแสดงออกซึ่งความโกรธนี้ คือการใช้เป้าหมายเพื่อเป็นตัวแทน จากความเชื่อนี้ทำให้บุคคลสังเกตถึงประสิทธิภาพของวิธีการได้ นั่นคือ บุคคลที่มีความคาดหวังเกี่ยวกับการผ่อนคลายด้วยการระบายออกและลดผลลัพธ์ของความก้าวร้าวด้วยความเชื่อนี้ เป็นสาเหตุให้บุคคลรู้สึกผ่อนคลายและมีพฤติกรรมความก้าวร้าวลดน้อยลงภายหลังการหมกหมุ่นกับการแสดงความโกรธ 2) ในอีกทางหนึ่ง เป็นไปได้ที่ผลจากปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงส่งผลน้อยกว่าผลจากการเพิ่มการแสดงความก้าวร้าว กล่าวคือ ความเชื่อในเรื่องการระบายออกซึ่งความก้าวร้าวเป็นสาเหตุให้บุคคลเลือกที่จะแสดงความโกรธ แต่การกระทำเหล่านั้นกลับทำให้ความโกรธเพิ่มขึ้นแทนที่จะช่วยลดความโกรธลง นักสื่อสารมวลชนเห็นว่าการระบายความก้าวร้าวมีแนวโน้มที่จะเพิ่มความก้าวร้าวจนกระทั่งเกิดเป็นปรากฏการณ์ความคาดหวังให้ผลตรงข้าม (self-defeating prophecy) กล่าวคือ ความคาดหวังส่งผลให้พฤติกรรมที่แสดงออกนำมาซึ่งผลที่ตรงกันข้ามกับความคาดหวังที่มีอยู่

Bushman และคณะ (1999) ได้ทดลองเพื่อพิสูจน์ความเชื่อข้างต้นว่าการระบายความก้าวร้าว นั้น ทำให้เกิดปรากฏการณ์ใดขึ้นกันแน่ แบ่งการทดลองออกเป็น 2 การทดลอง ผลปรากฏว่า ในการทดลองแรก ผู้ร่วมการทดลองที่ได้อ่านสารสนับสนุนการระบายความก้าวร้าวมีการแสดงออกซึ่งความปรารถนาที่จะต่อຍกระสอบทรายมากกว่าผู้ที่อ่านสารต่อต้านการระบายความก้าวร้าว ในการศึกษาที่สอง ผู้ร่วมการทดลองได้อ่านสารเหมือนเดิม นอกจากนี้ผู้ร่วมการทดลองยังได้ต่อຍกระสอบทรายจริง ผลที่ได้กลับตรงกันข้ามกับการทำนายจากสมมติฐานการระบายความก้าวร้าวและปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง ผู้ร่วมการทดลองที่อ่านสารสนับสนุนการระบายความก้าวร้าวและได้ต่อຍกระสอบทรายจริงมีการแสดงออกซึ่งความก้าวร้าวมากกว่าผู้ร่วมการทดลองที่อ่านสารต่อต้านความก้าวร้าว

Judice และ Neuberg (1998) ทดสอบอิทธิพลการเป็นตัวแปรกำกับของเป้าหมาย (goal) ของผู้สัมภาษณ์ที่มีอิทธิพลต่อความคาดหวังก่อนการสัมภาษณ์ในสถานการณ์เลียนแบบการสัมภาษณ์งาน ผู้สัมภาษณ์ที่มีความคาดหวังที่แม่นยำมีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้สมัครงานที่ทำให้เกิดความคาดหวังทางลบโดยละเอียดมากขึ้น ได้รับอิทธิพลจากความคาดหวังลดลง ในทางตรงกันข้าม ผู้สัมภาษณ์ที่เป้าหมายได้รับการยืนยัน ก) มีการถามผู้สมัครงานที่ตนมีความคาดหวังทางลบด้วยคำถามที่สัมพันธ์กับงานเพียงเล็กน้อยเท่านั้น ทำให้ผู้สมัครงานเหล่านี้แสดง

ความสามารถได้ไม่เพียงพอ ข) มีความพยายามอย่างชัดเจนในการแสดงออกถึงความอบอุ่นระหว่างผู้สัมภาษณ์ต่อผู้สมัครงาน เพื่อปิดบังความสามารถที่ไม่พึงปรารถนาทางสังคมของผู้สัมภาษณ์ การปฏิสัมพันธ์ของผู้สัมภาษณ์ต่อผู้สมัครงานด้วยการถามคำถามเพียงเล็กน้อยและการแสดงความอบอุ่นระหว่างบุคคล ทำให้ผู้สมัครงานที่ผู้สัมภาษณ์มีความคาดหวังทางลบมีการประเมินคุณภาพการแสดงผลของพวกเขาสูงเกินความจริง การค้นพบนี้ชี้ให้เห็นถึงความสิ้นเปลืองที่เกี่ยวข้องกับการที่ผู้สัมภาษณ์มีแรงจูงใจที่จะยืนยันความคาดหวังทางลบที่มีก่อนการสัมภาษณ์ และแสดงให้เห็นถึงบทบาทการเป็นตัวแปรอิสระสมทบของแรงจูงใจทางสังคมในการเผชิญหน้ากับความคาดหวังที่มีการแต่งเติม

Biesanz, Neuberg, Smith, Asher, และ Judice (2001) มีสมมติฐานว่า ผู้รับรู้ที่ความคาดหวังมีความแม่นยำมีการสร้างความประทับใจต่อเป้าหมายเป็นรายบุคคล และมีการหลีกเลี่ยงการเกิดปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง โดยพิจารณาความน่าเชื่อถือของแหล่งข้อมูล ผู้วิจัยทดลองโดยชักนำให้ผู้สัมภาษณ์ที่ความคาดหวังมีความแม่นยำเชื่อว่าผู้สมัครงานมีความเหมาะสมหรือไม่เหมาะสมกับงาน นอกจากนี้ผู้วิจัยได้จัดให้ผู้สัมภาษณ์ตกอยู่ในสถานการณ์ที่ทำให้เกิดความรำคาญใจสูง น้อย หรือไม่ได้รับความรำคาญใจเลยในระหว่างการสัมภาษณ์ ผลการทดลองพบว่า ผู้สัมภาษณ์ที่ความคาดหวังมีความแม่นยำและไม่อยู่ในสถานการณ์ที่ทำให้เกิดความรำคาญใจไม่เกิดปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงรวมถึงการสร้างความคาดหวังที่สอดคล้องกับความประทับใจอีกด้วย ในทางกลับกันผู้สัมภาษณ์ที่ความคาดหวังมีความแม่นยำและอยู่ในสถานการณ์ที่ทำให้เกิดความรำคาญใจสูงเกิดปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงขึ้นและสร้างความคาดหวังที่สอดคล้องกับความประทับใจด้วย กล่าวคือ เมื่อผู้สัมภาษณ์ตกอยู่ในสถานการณ์ที่ไม่สามารถพิจารณาความน่าเชื่อถือของแหล่งข้อมูลได้เพียงพอ แม้แต่ผู้สัมภาษณ์ที่ความคาดหวังมีความแม่นยำและมีความตั้งใจสูงยังคงเป็นเหยื่อของความคาดหวังของตนเองและสร้างปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงขึ้นอีกด้วย

Nelson และ Klutas (2000) ศึกษาการรับรู้ข้อมูลที่สังเกตได้ง่ายจากการมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคม โดยการใช้ลักษณะ (trait) ซึ่งผู้ร่วมการทดลองไม่เคยมีข้อมูลมาก่อน พบว่าเอกัตบุคคลมีการตัดสินใจโดยอาศัยการคาดคะเนจากพื้นฐานข้อมูลที่มีการสังเกตได้ง่ายและการตัดสินใจจากพื้นฐานข้อมูลที่สังเกตได้เกี่ยวกับผู้อื่นเหล่านี้เป็นจุดเริ่มต้นของปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง นอกจากนี้ยังพบว่าผู้ร่วมการทดลองที่เป็นผู้หญิงเท่านั้นที่มีการสังเกตข้อมูล กล่าวโดยสรุปคือบุคคลมีแนวโน้มที่จะตัดสินใจโดยอาศัยพื้นฐานข้อมูลขั้นปฐมภูมิเกี่ยวกับลักษณะที่โดดเด่นของเอกัตบุคคลและมีการคาดคะเนลักษณะที่โดดเด่นเป็นไปในทางบวกมากขึ้น

เนื่องจากการศึกษาปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงที่เกิดขึ้นกับผู้หญิงมีน้อย และมีความกำกวมอยู่ Dvir, Eden, และ Banjo (1995) ได้จัดการทดลองขึ้นภายในกองกำลังป้องกันประเทศของประเทศอิสราเอล เพื่อทดสอบสมมติฐานเกี่ยวกับปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงที่เกิดขึ้นกับผู้หญิง ในทั้งการศึกษา ผู้วิจัยชักนำให้ผู้บังคับบัญชาเชื่อว่าผู้ที่ได้รับการฝึกนั้นอยู่ในสถานะที่มีแนวโน้มในการเกิดปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงได้ง่ายขึ้น การชักนำนี้ถูกจัดขึ้นโดยการสุ่มของผู้วิจัย ในการทดลองแรก ผู้วิจัยทดสอบปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นระหว่างนักเรียนโรงเรียนนายร้อยที่เป็นหญิงกับผู้บังคับบัญชาที่เป็นหญิง พบว่า แม้วิธีการในการทดลองจะทำให้เกิดความคาดหวังมากมายเพียงใด ก็ไม่มีหลักฐานที่แสดงให้เห็นถึงการเป็นตัวแปรส่งผ่านหรือการเป็นตัวแปรอิสระสมทบและการวัดการแสดงผลที่เป็นผลมาจากความคาดหวัง ในการทดลองที่สอง ผู้วิจัยทำการทดลองคล้ายการทดลองแรกแต่ในการทดลองนี้ทดสอบปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นระหว่างหญิงกับชาย พบว่า มีการยืนยันถึงสมมติฐานปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงระหว่างชายกับชาย หญิงกับชายแต่ไม่พบในหญิงกับหญิง จากการทดลองนี้อาจกล่าวได้ว่า ปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงเกิดขึ้นได้ในผู้หญิงแต่ยกเว้นกรณีที่อีกฝ่ายเป็นผู้หญิงเหมือนกัน

Eden และ Zuk (1995) ประยุกต์การเกิดปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงเข้ากับการต่อสู้กับการเมาเรือ ผู้วิจัยเพิ่มความเชื่อมั่นในความสามารถตนเองของนักเรียนโรงเรียนนายร้อยกองทัพเรือ โดยแจ้งแก่พวกเขาว่าพวกเขาจะขาดประสบการณ์ในการเดินเรือทางทะเลจริงๆ ถ้าพวกเขามีประสบการณ์แล้วจะไม่ส่งผลกระทบต่อการศึกษาที่ทางทะเล ต่อจากนั้นผู้วิจัยสุ่มนักเรียนโรงเรียนนายร้อยกองทัพเรือในกองกำลังป้องกันประเทศของประเทศอิสราเอลเข้าสู่เงื่อนไขกลุ่มทดลองหรือกลุ่มควบคุม เมื่อครบกำหนดระยะเวลาในการฝึกลาดตระเวน นักเรียนโรงเรียนนายร้อยที่อยู่ในเงื่อนไขกลุ่มทดลองมีการรายงานการเมาเรื่อน้อยกว่าและได้รับการประเมินการแสดงผลออกจากผู้ฝึกสอนดีกว่านักเรียนโรงเรียนนายร้อยที่อยู่ในเงื่อนไขกลุ่มควบคุม การค้นพบนี้ทำให้เห็นถึงการนำปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างจริงไปประยุกต์ใช้กับสถานการณ์อื่นๆ ได้

Feldman และ Prohaska (1979; Feldman & Theiss, 1982 อ้างถึงใน Myers, 1999) พบว่าความคาดหวังส่งผลทั้งกับนักเรียนและครู นักเรียนซึ่งคาดหวังว่าถูกสอนโดยครูที่มีความสามารถจะรู้ว่าครูนั้นมีความสามารถและน่าสนใจกว่านักเรียนที่มีความคาดหวังเกี่ยวกับครูต่ำและมีการเรียนรู้อย่างดีด้วย ในการทดลองต่อมา ผู้ทำการทดลองให้ผู้สังเกตดูเทปบันทึกภาพการสอนของครูและให้ประเมินผลการแสดงออกของครู พบว่า ครูที่มอบงานโดยถ่ายทอดความคาดหวังทางบวกแก่นักเรียนถูกประเมินว่ามีความสามารถมากที่สุด



Downey, Freitas, Michaelis, และ Khouri (1998) ศึกษาปรากฏการณ์ความคาดหวัง สร้างความจริง โดยมีสมมติฐานว่าบุคคลที่มีความคาดหวังว่าจะถูกปฏิเสธจากคู่นัดหมาย ทำให้บุคคลกระทำพฤติกรรมในทางที่นำมาซึ่งการปฏิเสธจากคู่นัดหมายของตน ผู้วิจัยทดสอบสมมติฐานในสถานการณ์ที่ทั้งคู่มีความขัดแย้งกัน โดยแบ่งออกเป็น 2 การศึกษา ก) เป็นการศึกษาภาคสนามระยะยาว โดยอาศัยข้อมูลจากบันทึกประจำวันของทั้งคู่ และ ข) เป็นการศึกษาในห้องทดลองรวมถึงมีการสังเกตพฤติกรรมด้วย ผลที่ได้จากการศึกษาในสนาม แสดงให้เห็นว่าความสัมพันธ์ของบุคคลที่ไวต่อการปฏิเสธสูง (high rejection-sensitive, HRS) มีการเลิกรักกันมากกว่าบุคคลที่ไวต่อการปฏิเสธต่ำ (low rejection-sensitive, LRS) ผู้หญิงที่ไวต่อการปฏิเสธสูงมีการเกิดกระบวนการความขัดแย้งซึ่งสนับสนุนการกัดกร่อนความสัมพันธ์ แต่ไม่พบในผู้ชายที่มีความไวต่อการปฏิเสธสูง ในความขัดแย้งซึ่งเป็นธรรมชาติของความสัมพันธ์คู่ของผู้หญิงที่ไวต่อการปฏิเสธสูงมีการปฏิเสธความสัมพันธ์มากกว่าคู่ของผู้หญิงที่ไวต่อการปฏิเสธต่ำ ผลจากการศึกษาในห้องปฏิบัติการ แสดงให้เห็นว่า พฤติกรรมทางลบของผู้หญิงที่ไวต่อการปฏิเสธสูงที่เกิดขึ้นในการหาเหตุผลของความขัดแย้งช่วยอธิบายพฤติกรรมของคู่ของพวกเขาได้มากขึ้น

ในบางครั้งเราก็มีการรับเอาความเชื่อทางสังคม (social beliefs) มาเป็นความเชื่อของเราเองได้ Word, Zanna, และ Cooper (1974, อ้างใน Myers, 1999) ทดลองโดยให้นักศึกษาชาย มหาวิทยาลัยพรินซ์ตันสัมภาษณ์ผู้สมัครงานทั้งที่เป็นคนผิวขาวและผิวดำ พบว่าเมื่อผู้สมัครงานเป็นคนผิวดำ นักศึกษาจะนั่งห่างกว่า พุดตะกุกตะกัก และจบการสัมภาษณ์เร็วกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับผู้สมัครงานที่เป็นคนผิวขาว

โดยทั่วไปแล้วบุคคลทุกคนได้รับอิทธิพลที่เกิดจากปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงได้ตลอดเวลา มนุษย์มักมีการคาดการณ์ล่วงหน้าหรือความเชื่อเกี่ยวกับบุคคล เหตุการณ์หรือสภาพแวดล้อม ซึ่งโดยปกติแล้ว บุคคลมักหาเหตุผลมาสนับสนุนความเชื่อดั้งเดิมของตนมากกว่า การหาเหตุผลเพื่อหักล้างความเชื่อนั้น เช่นนี้แล้ว บุคคลมักกระทำกรใดๆ เพื่อหาเหตุผลมาสนับสนุนความเชื่อดั้งเดิม บ่อยครั้งที่เรามักบิดเบือนการรับรู้ของเราเพื่อให้เข้ากันได้กับความเชื่อดั้งเดิมของเรา ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่า ปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง สามารถเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา ในสถานการณ์ใดก็ได้ และเกิดขึ้นได้กับทุกคน

ผลที่ได้จากการศึกษาและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องแสดงให้เห็นอย่างชัดเจนถึงอิทธิพลของความคาดหวังของตนซึ่งทำให้ทำพฤติกรรมที่สนับสนุนความคาดหวังของตน (Eden, 1990; Jenner, 1990 อ้างถึงใน Feldman, 1995) นอกจากนี้ยังได้เห็นถึงความเกี่ยวข้องกับการพัฒนา

ความประทับใจและการระบุสาเหตุที่แม่นยำในระยะเริ่มต้น ความคาดหวังเกี่ยวกับบุคคลอื่นไม่เพียงส่งผลต่อพฤติกรรมของตนแต่ยังกระตุ้นบุคคลอื่นให้แสดงออกในทางที่สอดคล้องกับความคาดหวังเหล่านั้นด้วย ดังนั้นเราจึงพึงระวังการสรุปเกี่ยวกับบุคคลอื่นด้วยเพราะข้อสรุปที่ได้ย่อมถูกอิทธิพลจากความคาดหวังของตนเอง (Slowiczek et al. 1989; Snyder, 1992; Snyder, Campbell, & Preston, 1982 อ้างถึงใน Feldman, 1995)

## ความตั้งใจทางกายภาพ

### งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ศิริณี ลิขิตวณิชกุล (2536) ศึกษาความแตกต่างในบุคคลที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูงและต่ำต่อการตัดสินความตั้งใจจากลักษณะภายนอกและคุณลักษณะภายใน ในการศึกษาที่แบ่งออกเป็น 2 การทดลอง การทดลองแรกเป็นการทดลองในเรื่องการใช้เวลาเพื่อพิจารณาความตั้งใจและการตัดสินความตั้งใจ พบว่า บุคคลที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูงใช้เวลาพิจารณารูปลักษณะภายนอกนานกว่าและตัดสินความตั้งใจจากรูปลักษณะภายนอกมากกว่าบุคคลที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ ในขณะที่บุคคลที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำกลับใช้เวลาพิจารณาคุณลักษณะภายในนานกว่าและตัดสินความตั้งใจจากคุณลักษณะภายในมากกว่าบุคคลที่มีการกำกับการแสดงออกสูง ในการทดลองที่สอง เป็นการทดลองเมื่อมีลักษณะบางประการไม่น่าพึงปรารถนาของบุคคล บุคคลจะมีการตัดสินความตั้งใจจากรูปลักษณะภายนอกและคุณลักษณะภายในอย่างไร พบว่า ในบุคคลที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูงแม้จะพบว่ามีคุณลักษณะภายในบางประการที่ไม่น่าพึงพอใจ ก็จะตัดสินความตั้งใจจากรูปลักษณะภายนอกมากกว่าบุคคลที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำ ในทางกลับกันแม้พบว่ามีรูปลักษณะภายนอกที่ไม่น่าตั้งใจ บุคคลที่มีการกำกับการแสดงออกของตนต่ำจะตัดสินความตั้งใจจากคุณลักษณะภายในมากกว่าบุคคลที่มีการกำกับการแสดงออกของตนสูง

สุวัทนา หรั่งเพชร (2544) ตรวจสอบอิทธิพลของความตั้งใจทางกายภาพและเพศต่อการรับรู้ความสามารถและการอนุมานสาเหตุของความสำเร็จ พบว่า ผู้ที่ลักษณะทางกายภาพมีความตั้งใจสูงกว่าถูกประเมินว่ามีความสามารถมากกว่าผู้ที่ลักษณะทางกายภาพมีความตั้งใจต่ำกว่า นอกจากนี้ ผู้ร่วมการทดลองอนุมานสาเหตุของความสำเร็จของผู้ที่ลักษณะทางกายภาพมีความตั้งใจสูงและปานกลางไปที่ความสามารถมากกว่าผู้ที่ลักษณะทางกายภาพมีความ

ดึงดูดใจต่ำกว่าอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ในขณะที่ไม่มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญในการ  
อนุমানสาเหตุของความสำเร็จไปที่ความสามารถระหว่างผู้ที่ลักษณะทางกายภาพมีความดึงดูดใจ  
สูงและปานกลาง

Berry และ Miller (2001) ทดสอบอิทธิพลของความดึงดูดใจทางกายภาพของผู้ร่วมการ  
ทดลองและคะแนนในมิติของบิกไฟว์ต่อการทำนายคุณภาพของการปฏิสัมพันธ์ พบว่า ผู้ร่วมการ  
ทดลองหญิงที่มีความดึงดูดใจทางกายภาพสูงกว่ามีคุณภาพของการปฏิสัมพันธ์มากกว่าหญิงที่มี  
ความดึงดูดใจทางกายภาพน้อยกว่า โดยประเมินจากคุณภาพของการปฏิสัมพันธ์ระหว่างตนเอง  
และคู่สนทนา รวมถึงการประเมินของผู้สังเกตการณ์ ในขณะที่ไม่พบความสัมพันธ์ระหว่างความ  
ดึงดูดทางกายภาพของชายที่ร่วมการทดลองกับการประเมินคุณภาพของการปฏิสัมพันธ์ ซึ่งแสดง  
ให้เห็นถึงความแตกต่างของเพศต่อความชอบความดึงดูดใจทางกายภาพ

Simpson, Gangestad, และ Lerma (1990) ศึกษาปัจจัยในการรับรู้ความดึงดูดใจของ  
เพศตรงข้ามในบุคคล ในการศึกษาแรกพบว่า เอกัตบุคคลที่อยู่ในเงื่อนไขที่มีการนัดพบกับเพศ  
ตรงข้าม มีการรับรู้เพศตรงข้ามว่ามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจน้อยกว่ากลุ่มที่ไม่อยู่ใน  
เงื่อนไขที่มีการนัดพบ ในการศึกษาที่สองพบว่า ทั้งกลุ่มที่อยู่ในเงื่อนไขนัดพบหรือไม่มีการนัดพบ  
กับเพศตรงข้าม ไม่มีความแตกต่างกันในการประเมินความดึงดูดใจทางกายภาพ ความนับถือ  
ตนเอง การกำกับการแสดงออกของตนหรือการเห็นแก่ประโยชน์ส่วนรวม นอกจากนี้ทั้งกลุ่มที่มีการ  
นัดพบหรือไม่มีการนัดพบกับเพศตรงข้ามรับรู้ว่าคุณสมบัติเดียวกันที่มีอายุอ่อนกว่าและเพศตรงข้ามที่มี  
อายุมากกว่ามีความดึงดูดใจไม่แตกต่างกัน

ลักษณะทางกายภาพภายนอกของบุคคลขึ้นอยู่กับเอกลักษณ์ทางเพศ เป็นลักษณะเฉพาะ  
ของบุคคลซึ่งมีความชัดเจนและบุคคลอื่นสามารถเข้าถึงได้ง่ายในระหว่างการมีปฏิสัมพันธ์ทาง  
สังคม Dion, Berscheid, และ Walster (1972) ออกแบบการทดลองเพื่อตรวจสอบว่าทั้งชายและ  
หญิงที่ถูกชักนำให้เชื่อว่ามี ความดึงดูดใจทางกายภาพนั้น ก) สันนิษฐานว่าถูกประเมินว่ามี  
ลักษณะบุคลิกภาพทางสังคมน่าพึงปรารถนามากกว่าบุคคลที่ถูกกระตุ้นให้เชื่อว่าจะไม่มีความดึงดูด  
ใจทางกายภาพ ข) คาดว่ามีชีวิตที่ดีกว่าบุคคลที่ชักนำให้เชื่อว่าจะไม่มีความดึงดูดใจทางกายภาพ  
ผู้วิจัยแจ้งแก่ผู้ร่วมการทดลองว่าเป็นการทดลองเกี่ยวกับความแม่นยำในการรับรู้ของคุณค่า มี  
วัตถุประสงค์เพื่อเปรียบเทียบความแม่นยำในการรับรู้ระหว่างนักศึกษาในวิชาจิตวิทยาคลินิกกับ  
นักจิตวิทยาคลินิก ผู้วิจัยได้ย้ำว่าการรับรู้ที่มีความแม่นยำเป็นสิ่งจำเป็นอย่างมากในวิชาชีพนี้  
หลังจากนั้นผู้ร่วมการทดลองจะได้รับซองบรรจุรูปภาพจำนวนทั้งสิ้น 3 ซอง ประกอบไปด้วย

รูปภาพที่มีความดึงดูดใจสูง ปานกลางและต่ำ ครึ่งหนึ่งของผู้ร่วมการทดลองได้รูปภาพหญิง อีกครึ่งหนึ่งได้รูปภาพชาย ต่อจากนั้นผู้วิจัยให้ผู้ร่วมการทดลองบันทึกผลการตัดสินใจในสมุด โดยหน้าแรกของสมุดเป็นคำเตือนว่าการทดลองนี้เน้นการวัดเรื่องความแม่นยำในการรับรู้ จึงขอให้ตอบอย่างตรงไปตรงมา ในขั้นแรกผู้วิจัยให้ผู้ร่วมการทดลองประเมินลักษณะบุคลิกภาพที่ต่างกันทั้งสิ้น 27 บุคลิกภาพ ทั้ง 3 ของด้วยมาตรแบบ 2 ขั้ว ขั้นตอนต่อมาให้ประเมินบุคลิกภาพอีกครั้งแต่ให้ประเมินในมาตราที่ต่างไป ต่อจากนั้นผู้วิจัยให้ผู้ร่วมการทดลองประเมินความเป็นไปได้ว่าบุคคลในรูปจะมีชีวิตที่มีความสุข ในบริบทของการแต่งงาน การเป็นพ่อแม่ การประสบความสำเร็จในชีวิต และความสุขโดยรวม ในขั้นสุดท้ายผู้วิจัยให้ผู้ร่วมการทดลองประเมินความแตกต่างเมื่อบุคคลในรูปประกอบอาชีพที่แตกต่างกัน โดยมีอาชีพให้ประเมินทั้งสิ้น 30 อาชีพ ผลการทดลองพบว่า ไม่เพียงแต่บุคคลที่มีความดึงดูดใจทางกายภาพถูกประเมินว่ามีบุคลิกภาพทางสังคมน่าพึงปรารถนามากกว่าบุคคลที่ไม่มีความดึงดูดใจทางกายภาพ แต่ยังอนุมานว่าพวกเขามีความสุขและประสบความสำเร็จในชีวิตมากกว่าอีกด้วย

จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริงและความดึงดูดใจทางกายภาพที่ได้กล่าวมาทั้งหมดนี้ มีความเกี่ยวข้องกัน กล่าวคือ ในสถานการณ์ที่เรามีการปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่นซึ่งไม่เคยรู้จักกันมาก่อน หากบุคคลนั้นเป็นเพศตรงข้ามกับเราและมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจสูง เรามักมีแนวโน้มที่จะเชื่อว่าบุคคลนั้นมีนิสัยดี มีความเป็นมิตรสูง หากเราเชื่อเช่นนี้เราก็อาจจะแสดงออกไปในทิศทางเดียวกับความเชื่อของเรา หากบุคคลนั้นมีการตอบสนองที่สอดคล้องกับความเชื่อที่มีก่อนแล้วของเรา เราก็จะยิ่งเชื่อว่าคนหน้าตาดีนิสัยดีก็จะดีตามไปด้วย ทั้งที่ในความเป็นจริงแล้ว บุคคลนั้นอาจจะจริงหรือไม่จริงอย่างที่เราคิดก็ได้ แล้วสถานการณ์ใดที่เราจะได้พบกับบุคคลที่เราไม่เคยรู้จักกันมาก่อนได้ง่ายที่สุด เมื่อพิจารณาจากโลกในยุคปัจจุบัน ทุกวันนี้การติดต่อสื่อสารทางอินเทอร์เน็ตกำลังได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อยๆ มีผู้คนมากมายที่อยู่ในชุมชนนี้ เมื่อเป็นเช่นนี้เราก็จะมีโอกาสที่จะพบกับบุคคลอื่นๆ ทั้งที่รู้จักและไม่รู้จัก แล้วเราจะเชื่อได้อย่างไรว่าบุคคลที่เราสนทนาด้วยมีตัวตนจริง เป็นตัวตนที่แท้จริง คงเป็นการยากที่จะเปลี่ยนการรับรู้ที่บิดเบือนของเรา เพราะหากเราเชื่อว่าบุคคลนั้นเป็นเช่นไร เราก็มักจะแสวงหาข้อมูลเพื่อที่จะยืนยันความเชื่อของเรา ดังนั้น เราจึงควรตระหนักถึงอิทธิพลที่เกิดจากความคาดหวังหรือความเชื่อที่มีต่อการแสดงออกของเรา

### **วัตถุประสงค์ในการวิจัย**

เพื่อศึกษาการรับรู้และการแสดงออกของบุคคลต่อเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจและไม่น่าดึงดูดใจ ซึ่งอธิบายโดยปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง

### ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงทดลอง (experimental research) ศึกษาการประเมินความประทับใจต่อคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ต ความพึงพอใจและความปรารถนาจะทำความรู้จักคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคต นอกจากนี้ยังศึกษาการประเมินความประทับใจของผู้ตัดสินหลังจากได้อ่านบทสนทนาแล้ว กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นนิสิตปริญญาตรีจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยที่นิสิตชายและหญิงที่เป็นคู่สนทนากันต้องไม่เคยรู้จักหรือเคยพบหน้ากันมาก่อน

### คำจำกัดความในการวิจัย

1. คู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ต หมายถึง บุคคลที่สนทนากันผ่านโปรแกรมการสนทนาทางอินเทอร์เน็ต (chat) โดยไม่เคยพบหน้าหรือรู้จักกันมาก่อน
2. การแชท หมายถึง การสนทนาผ่านโปรแกรมการสนทนาทางอินเทอร์เน็ต ในการวิจัยครั้งนี้ใช้โปรแกรม MSN Messenger เป็นหลัก
3. ความดึงดูดใจทางกายภาพ หมายถึง คะแนนที่ได้จากการประเมินลักษณะรูปร่างหน้าตาของรูปภาพของเป้าหมายโดยกลุ่มที่มีความใกล้เคียงกับกลุ่มตัวอย่าง แบ่งออกเป็น
  - 3.1 ลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ หมายถึง รูปภาพที่ได้คะแนนจากการประเมินความดึงดูดใจทางกายภาพสูง เรียงลำดับคะแนนจากสูงไปต่ำแล้วมีคะแนนสูงสุด 5 อันดับแรก จากทั้งหมด 40 อันดับ
  - 3.2 ลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ หมายถึง รูปภาพที่ได้คะแนนจากการประเมินความดึงดูดใจทางกายภาพต่ำ เรียงลำดับคะแนนจากสูงไปต่ำแล้วมีคะแนนต่ำสุด 5 อันดับท้าย จากทั้งหมด 40 อันดับ
4. ผู้รับรู้ หมายถึง ชายที่สนทนาทางอินเทอร์เน็ตกับเป้าหมายโดยสร้างความคาดหวังเกี่ยวกับบุคลิกภาพของเป้าหมายภายหลังดูรูปภาพของเป้าหมาย แบ่งออกเป็น
  - 4.1 ผู้รับรู้ที่สร้างความคาดหวังเกี่ยวกับบุคลิกภาพของเป้าหมายภายหลังดูรูปภาพของเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ
  - 4.2 ผู้รับรู้ที่สร้างความคาดหวังเกี่ยวกับบุคลิกภาพของเป้าหมายภายหลังดูรูปภาพของเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ
5. เป้าหมาย หมายถึง หญิงที่สนทนาทางอินเทอร์เน็ตกับผู้รับรู้ซึ่งสร้างความคาดหวังเกี่ยวกับบุคลิกภาพของตนภายหลังดูรูปภาพของเป้าหมาย แบ่งออกเป็น
  - 5.1 เป้าหมายที่ถูกผู้รับรู้สร้างความคาดหวังเกี่ยวกับบุคลิกภาพของตนภายหลังผู้รับรู้รูปภาพที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ

- 5.2 เป้าหมายที่ถูกผู้รับรู้อ้างอิงความคาดหวังเกี่ยวกับบุคลิกภาพของตนภายหลังผู้รับรู้อุ  
 รูปภาพที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ
6. ผู้ตัดสิน หมายถึง ผู้ที่มีประสบการณ์การสนทนาทางอินเทอร์เน็ตและเป็นบุคคลที่ไม่มีส่วนรู้  
 เห็นในการทดลอง เป็นเพียงผู้อ่านและประเมินบทสนทนาโดยไม่เคยเห็นหรือรู้จักผู้รับรู้อและ  
 เป้าหมายมาก่อน
7. ปรัชญาการอ้างความคาดหวังสร้างความจริง หมายถึง ผู้รับรู้อเห็นรูปภาพเป้าหมายแล้วเกิดความ  
 เชื่อว่าเป้าหมายที่สนทนาด้วยนั้นมีความน่าดึงดูดใจ เมื่อสนทนากัน ผู้รับรู้อกระทำสิ่งที่ทำให้  
 เป้าหมายกลายเป็นคนที่น่าประทับใจขึ้นมา
8. ความประทับใจคู่สนทนา หมายถึง คะแนนที่ได้จากการตอบมาตรวัดความประทับใจ แบ่ง  
 ออกเป็น
- 8.1 ความประทับใจคู่สนทนาของผู้รับรู้อ หมายถึง คะแนนที่ได้จากการตอบมาตรวัดความ  
 ประทับใจของผู้รับรู้อ
- 8.2 ความประทับใจคู่สนทนาของเป้าหมาย หมายถึง คะแนนที่ได้จากการตอบมาตรวัดความ  
 ประทับใจของเป้าหมาย
9. ความพึงพอใจในการสนทนา หมายถึง คะแนนที่ได้จากการตอบคำถามเกี่ยวกับความพึง  
 พอใจในการสนทนา โดยตอบภายหลังจากเสร็จการสนทนา แบ่งออกเป็น
- 9.1 ความพึงพอใจในการสนทนาของผู้รับรู้อ หมายถึง คะแนนที่ได้จากการตอบคำถามเกี่ยวกับ  
 ความพึงพอใจในการสนทนาของผู้รับรู้อ โดยตอบภายหลังจากเสร็จการสนทนา
- 9.2 ความพึงพอใจในการสนทนาของเป้าหมาย หมายถึง คะแนนที่ได้จากการตอบคำถาม  
 เกี่ยวกับความพึงพอใจในการสนทนาของเป้าหมาย โดยตอบภายหลังจากเสร็จการ  
 สนทนา
10. ความต้องการที่จะทำความรู้จักคู่สนทนาต่อไปในอนาคต หมายถึง คะแนนที่ได้จากการตอบ  
 คำถามเกี่ยวกับความต้องการที่จะทำความรู้จักคู่สนทนาต่อไปในอนาคต โดยตอบภายหลัง  
 จากเสร็จการสนทนา แบ่งออกเป็น
- 10.1 ความต้องการของผู้รับรู้อที่จะทำความรู้จักคู่สนทนาต่อไปในอนาคต หมายถึง  
 คะแนนที่ได้จากการตอบคำถามเกี่ยวกับความต้องการที่จะทำความรู้จักคู่สนทนาต่อไปใน  
 อนาคตของผู้รับรู้อ โดยตอบภายหลังจากเสร็จการสนทนา
- 10.2 ความต้องการของเป้าหมายที่จะทำความรู้จักคู่สนทนาต่อไปในอนาคต หมายถึง  
 คะแนนที่ได้จากการตอบคำถามเกี่ยวกับความต้องการที่จะทำความรู้จักคู่สนทนาต่อไปใน  
 อนาคตของเป้าหมาย โดยตอบภายหลังจากเสร็จการสนทนา

11. คะแนนความประทับใจของผู้ตัดสิน หมายถึง คะแนนที่ได้จากการตอบมาตราวัดความประทับใจ โดยมีผู้ตัดสินซึ่งไม่มีส่วนรู้เห็นกับการทดลองก่อนหน้าเป็นผู้ประเมิน แบ่งออกเป็น
- 11.1 คะแนนความประทับใจผู้รับรู้อของผู้ตัดสิน หมายถึง คะแนนที่ได้จากการตอบมาตราวัดความประทับใจต่อบทสนทนาของผู้รับรู้อโดยผู้ตัดสินประเมินความประทับใจหลังจากได้อ่านบทสนทนาของผู้รับรู้อ
- 11.2 คะแนนความประทับใจเป้าหมายของผู้ตัดสิน หมายถึง คะแนนที่ได้จากการตอบมาตราวัดความประทับใจต่อบทสนทนาของเป้าหมายโดยผู้ตัดสินประเมินความประทับใจหลังจากได้อ่านบทสนทนาของเป้าหมาย

### ตัวแปรที่ต้องการศึกษา

ตัวแปรอิสระ คือ

1. ลักษณะทางกายภาพของหญิงที่เป็นเป้าหมาย

ตัวแปรตาม คือ

1. ความประทับใจคู่สนทนาของผู้รับรู้อ
2. ความประทับใจคู่สนทนาของเป้าหมาย
3. ความพึงพอใจในการสนทนาของผู้รับรู้อ
4. ความพึงพอใจในการสนทนาของเป้าหมาย
5. ความต้องการของผู้รับรู้อที่จะทำความรู้จักคู่สนทนาต่อไปในอนาคต
6. ความต้องการของเป้าหมายที่จะทำความรู้จักคู่สนทนาต่อไปในอนาคต
7. ความประทับใจผู้รับรู้อของผู้ตัดสิน
8. ความประทับใจเป้าหมายของผู้ตัดสิน

### สมมติฐานการวิจัย

ในการทดลองของ Snyder และคณะ (1977) ผู้รับรู้อที่เชื่อว่าสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจมีการสนทนาที่มีคุณภาพมากกว่าผู้รับรู้อที่เชื่อว่าสนทนากับเป้าหมายที่ลักษณะทางกายภาพ ไม่น่าดึงดูดใจ เมื่อให้ผู้รับรู้อที่เชื่อว่าสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจและไม่น่าดึงดูดใจประเมินเป้าหมายโดยใช้มาตราวัดของ Dion และคณะ (1972) พบว่า ผู้รับรู้อที่สนทนากับเป้าหมายที่เชื่อว่ามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ ประเมินคู่สนทนาในทางที่ดีกว่า มีความเป็นมิตร มีอารมณ์ขัน น่าชื่นชอบมากกว่า ในขณะที่ผู้รับรู้อที่สนทนากับเป้าหมายที่เชื่อว่ามีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจประเมินว่ามีความเคร่งเครียดและน่าอึดอัดใจ กล่าวโดยรวม การประเมินคู่สนทนาในการทดลองนี้ คือการประเมินความ

ประทับใจต่อคู่สนทนาอีกฝ่ายโดยมีความคาดหวังถึงลักษณะบุคลิกภาพของอีกฝ่าย ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้ตั้งเป็นสมมติฐานข้อที่ 1 ว่า

**สมมติฐานข้อที่ 1** คือ ผู้ที่รับรู้ว่าคุณสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ ประเมินความประทับใจต่อเป้าหมายสูงกว่าผู้ที่รับรู้ว่าคุณสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

ในการทดลองของ Snyder และคณะ (1977) จากการที่ผู้รับรู้เชื่อว่าเป้าหมายที่ตนสนทนาด้วยนั้นมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจจึงทำให้ผู้รับรู้มีพฤติกรรมที่ทำให้เป้าหมายมีความน่าประทับใจขึ้นจริง และเมื่อนำบทสนทนาให้ผู้ตัดสินอ่านผู้ตัดสินก็ตัดสินว่าเป้าหมายมีความน่าดึงดูดใจมากกว่าเป้าหมายที่ไม่น่าดึงดูดใจ ผู้วิจัยจึงตั้งเป็นสมมติฐานข้อที่ 2 และ 3

**สมมติฐานข้อที่ 2** คือ ผู้ตัดสินประเมินความประทับใจต่อผู้รับรู้ที่เชื่อว่าได้สนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจสูงกว่าการประเมินความประทับใจต่อผู้รับรู้ที่เชื่อว่าได้สนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

**สมมติฐานข้อที่ 3** คือ ผู้ตัดสินประเมินความประทับใจต่อเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจสูงกว่าการประเมินความประทับใจต่อเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับความพึงพอใจต่อคู่สนทนาและความปรารถนาจะทำความรู้จักให้มากขึ้น โดยอาศัยพื้นฐานการทดลองของ Snyder และคณะ (1977) ในกรณีที่ผู้รับรู้เชื่อว่าสนทนากับผู้ที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ ย่อมแสดงพฤติกรรมที่ก่อให้เกิดการแสดงออกซึ่งพฤติกรรมทางบวกของเป้าหมาย ทำให้ผู้รับรู้เกิดความพึงพอใจต่อเป้าหมาย ผู้รับรู้ที่เชื่อว่าสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ มักเกิดปฏิกิริยาหรือปฏิสัมพันธ์ทางบวกซึ่งกันและกันและทำให้ปรารถนาจะรู้จักกันต่อไป เป็นการทำนายโดยปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง ผู้วิจัยจึงตั้งเป็นสมมติฐานข้อ 4 ถึง 7 ว่า

**สมมติฐานข้อที่ 4** คือ ผู้ที่รับรู้ว่าคุณสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจพึงพอใจการสนทนามากกว่าผู้ที่รับรู้ว่าคุณสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ



**สมมติฐานข้อที่ 5** คือ เป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจมีความพึงพอใจในการสนทนามากกว่าเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

**สมมติฐานข้อที่ 6** คือ ผู้ที่รับรู้ว่าสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจมีความปรารถนาจะทำความรู้จักกับเป้าหมายให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตมากกว่าผู้ที่รับรู้ว่าสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

**สมมติฐานข้อที่ 7** คือ เป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจมีความปรารถนาจะทำความรู้จักคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตมากกว่าเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

#### **ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ**

ผลที่ได้จากการวิจัย ทำให้ตระหนักถึงผลกระทบที่เกิดจากความเชื่อหรือความคาดหวังของเราและอิทธิพลของความเชื่อหรือความคาดหวังต่อพฤติกรรมจนทำให้ความเชื่อหรือความคาดหวังนั้นๆ กลายเป็นความจริง ดังนั้นอาจ ทำให้มีการพิจารณาข้อมูลที่ได้รับจากการปฏิสัมพันธ์หลายๆ ด้านให้มากขึ้นและช่วยลดความลำเอียงในการรับรู้ผู้อื่นลง

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## บทที่ 2

### วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงการทดลอง (experimental research) มีวัตถุประสงค์เพื่อตรวจสอบการรับรู้และการแสดงออกของบุคคลต่อเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจและไม่ดึงดูดใจ ซึ่งอธิบายโดยปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง

#### การออกแบบการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงการทดลอง โดยมี ตัวแปรอิสระ คือ ลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจและไม่ดึงดูดใจของเป้าหมาย และตัวแปรตาม ได้แก่ คะแนนความประทับใจคู่สนทนาของผู้รับรู้และเป้าหมาย ความพึงพอใจในการสนทนาของผู้รับรู้และเป้าหมาย ความต้องการของผู้รับรู้และเป้าหมายที่จะทำความรู้จักคู่สนทนาต่อไปในอนาคต คะแนนความประทับใจผู้รับรู้และเป้าหมายของผู้ตัดสินใจ

#### กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นนิสิตในระดับปริญญาบัณฑิตของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย แบ่งออกเป็น

1. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการสร้างมาตรวัดความประทับใจ จำนวน 140 คน รายละเอียดแสดงในตารางที่ 1

ตารางที่ 1

จำนวนนิสิตในการตอบแบบสอบถามเพื่อสร้างมาตรวัดความประทับใจ

คณะ	เพศ		รวม
	ชาย (คน)	หญิง (คน)	
วิศวกรรมศาสตร์	15	6	21
อักษรศาสตร์	-	14	14
วิทยาศาสตร์	11	14	25
รัฐศาสตร์	2	4	6
สถาปัตยกรรมศาสตร์	1	-	1
พาณิชยศาสตร์และการบัญชี	4	14	18

ตารางที่ 1 (ต่อ)

คณะ	เพศ		รวม
	ชาย (คน)	หญิง (คน)	
ครุศาสตร์	3	15	18
นิเทศศาสตร์	-	1	1
เศรษฐศาสตร์	2	5	7
สัตวแพทยศาสตร์	1	4	5
เภสัชศาสตร์	7	14	21
ศิลปกรรมศาสตร์	-	2	2
ไม่ระบุ	1	-	1
รวม	47	93	140

2. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการคัดเลือกรูปภาพของเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจและไม่น่าดึงดูดใจ จำนวน 40 คนเป็นผู้ชายทั้งหมด รายละเอียดแสดงในตารางที่ 2

ตารางที่ 2

จำนวนนิสิตในการประเมินรูปภาพเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจหรือไม่น่าดึงดูดใจ

คณะ	จำนวน (คน)
วิศวกรรมศาสตร์	12
วิทยาศาสตร์	16
พาณิชยศาสตร์และการบัญชี	1
เศรษฐศาสตร์	3
แพทยศาสตร์	6
วิทยาศาสตร์การกีฬา	2
รวม	40

3. กลุ่มตัวอย่างที่ผ่านเกณฑ์และเข้าร่วมการทดลอง จำนวน 108 คน รายละเอียดแสดงในตารางที่ 3

4. ผู้ตัดสิน จำนวน 2 คน

## ตารางที่ 3

จำนวนนิสิตในขั้นตอนการทดลอง

คณะ	เพศ		รวม
	ชาย (คน)	หญิง (คน)	
วิศวกรรมศาสตร์	21	1	22
อักษรศาสตร์	1	10	11
วิทยาศาสตร์	7	3	10
รัฐศาสตร์	1	2	3
พาณิชยศาสตร์และการบัญชี	4	4	8
ครุศาสตร์	3	8	11
นิเทศศาสตร์	-	2	2
เศรษฐศาสตร์	2	1	3
แพทยศาสตร์	3	1	4
เภสัชศาสตร์	1	1	2
สหเวชศาสตร์	9	7	16
จิตวิทยา	-	12	12
วิทยาศาสตร์การกีฬา	2	2	4
รวม	54	54	108

**เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย**

ในการทำวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการพัฒนามาตรวัดเพื่อใช้ในการวิจัยประกอบด้วย

1. แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลและมาตรวัดความคิดเห็น
2. รูปภาพของเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจและไม่น่าดึงดูดใจ
3. มาตรวัดความประทับใจ
4. แบบสอบถามเกี่ยวกับการใช้อินเทอร์เน็ต

## การสร้างเครื่องมือและการหาคุณภาพของเครื่องมือ

### 1. แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลและมาตรวัดความคิดเห็น

เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลและความคิดเห็นของผู้ร่วมการทดลองทั้งผู้รับ  
รู้และเป้าหมาย โดยเป็นคำถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น มีรายละเอียดดังนี้ (ดูภาคผนวก ก)

#### 1.1 ประเภทของแบบสอบถาม

1.1.1 ข้อมูลส่วนบุคคล เช่น ชื่อ เพศ อายุ คณะ ชั้นปี ประสบการณ์การมีหรือไม่มีแฟน

1.1.2 มาตรวัดความคิดเห็น ซึ่งประกอบด้วย

1.1.2.1 การประเมินความพึงพอใจในการสนทนาทางอินเทอร์เน็ต

1.1.2.2 ความปรารถนาจะทำความรู้จักคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคต

1.1.2.3 การประเมินความดึงดูดใจทางกายภาพของคู่สนทนา สำหรับผู้รับรู้ซึ่งเป็น  
เพศชายตอบเท่านั้น

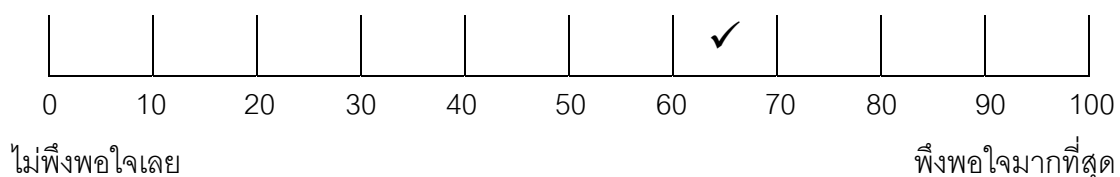
1.1.2.4 ความคิดเห็นเกี่ยวกับระยะเวลาในการสนทนา

#### 1.2 การให้คะแนนมาตรวัดความคิดเห็น

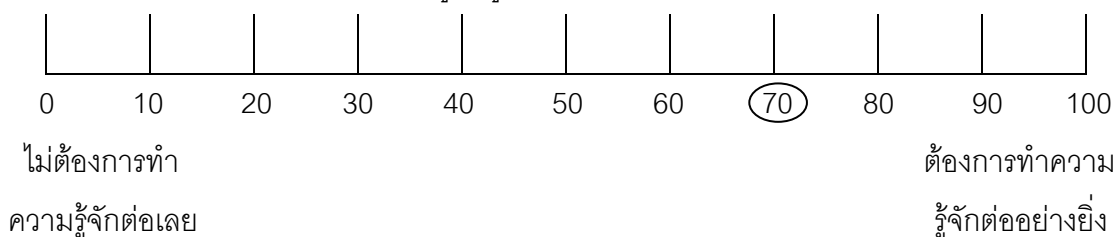
ในการให้คะแนนส่วนของมาตรวัดความคิดเห็นในแบบสอบถาม ผู้วิจัยให้ผู้ร่วมการ  
ทดลองประเมินความรู้สึกต่อการสนทนาทางอินเทอร์เน็ตและความปรารถนาจะทำความรู้จักคู่  
สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคต รวมทั้งการประเมินความดึงดูดใจทางกายภาพในกรณีที่เป็น  
แบบสอบถามสำหรับผู้รับรู้ชาย โดยที่ผู้วิจัยแบ่งมาตรเหล่านี้ออกเป็น 10 ช่วงเท่าๆ กันตั้งแต่ 0 ถึง  
100 คะแนน เมื่อผู้ร่วมการทดลองกาเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องระหว่างช่วงคะแนนใด ผู้วิจัยก็จะถือ  
ว่าคะแนนของผู้ร่วมการทดลองอยู่ระหว่างคะแนน 2 ช่วงนี้ตามสัดส่วนของความยาวของเส้นใน  
มาตร เช่น เมื่อกลางถึงกลางระหว่าง 60 และ 70 ผู้วิจัยจะคิดคะแนนเป็น 65 เป็นต้น หากผู้ร่วม  
การทดลองวงกลมล้อมรอบตัวเลขบนมาตร ผู้วิจัยจะถือว่าผู้ร่วมการทดลองประเมินคะแนน  
ความรู้สึกที่คะแนนนั้น เช่น 70 เป็นต้น โปรดดูตัวอย่างประกอบ

ตัวอย่างคำถามและวิธีการให้คะแนนในส่วนของมาตรวัดความคิดเห็น

โดยรวมแล้วท่านพึงพอใจกับการสนทนาทางอินเทอร์เน็ตในครั้งนี้อย่างไรหรือไม่



ถ้าท่านมีโอกาส ท่านต้องการทำความรู้จักคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ตในครั้งนี้อย่างมากหรือไม่



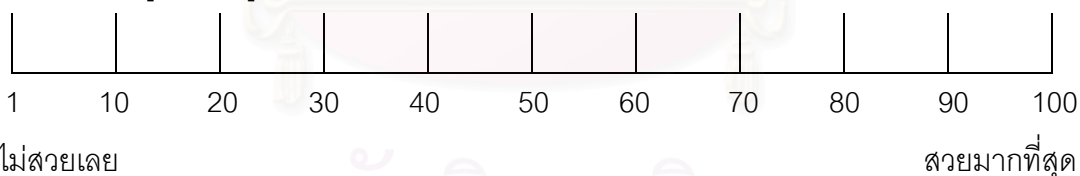
## 2. รูปภาพของเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจและไม่น่าดึงดูดใจ

เป็นรูปภาพที่ให้ผู้รับรู้ชายดูเพื่อให้เกิดความคาดหวังขึ้น แบ่งออกเป็นรูปของหญิงที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจและไม่น่าดึงดูดใจ มีขั้นตอนการคัดเลือกดังนี้

2.1 รูปภาพของหญิงที่เป็นเป้าหมายที่ใช้ในการทำวิจัย คือรูปภาพของนิสิตหญิงระดับปริญญาตรีจำนวน 5 ภาพ จากจำนวนทั้งสิ้น 40 ภาพ โดยผู้วิจัยและผู้ช่วยวิจัยเป็นผู้ถ่ายภาพเอง การถ่ายภาพนี้ได้รับความยินยอมจากเจ้าของรูปภาพ มีขั้นตอนในการคัดเลือกดังนี้

2.1.1 นำรูปภาพทั้ง 40 ภาพ ให้นิสิตชายระดับปริญญาตรีของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยจำนวนทั้งสิ้น 40 คน พิจารณาและประเมินความดึงดูดใจของรูปภาพแต่ละรูป ด้วยมาตรวัดความดึงดูดใจทางกายภาพ โดยที่ผู้วิจัยแบ่งมาตราเหล่านี้ออกเป็น 10 ช่วงเท่าๆ กันตั้งแต่ 1 ถึง 100 คะแนน ในส่วนของการให้คะแนน ใช้หลักเกณฑ์เดียวกับมาตรวัดความคิดเห็น คำถามที่ใช้เป็นดังนี้

ท่านคิดว่าผู้หญิงในรูปมีความสวยเพียงไร



2.1.2 คำนวณคะแนนเฉลี่ยของแต่ละรูปภาพจากคะแนนการประเมินความดึงดูดใจของแต่ละภาพ นำคะแนนเฉลี่ยที่ได้มาจัดเรียงลำดับคะแนนจากมากไปน้อย เลือกรูปภาพที่มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุด 5 ลำดับ คือ รูปภาพที่เรียงคะแนนแล้วอยู่ลำดับที่ 1-5 ถือว่าเป็นรูปภาพหญิงที่น่าดึงดูดใจ ส่วนรูปภาพลำดับที่ 35-40 ถือว่าเป็นรูปภาพหญิงที่ไม่น่าดึงดูดใจ ดังนั้นรูปภาพที่ได้จากการประเมินในครั้งนี้มีทั้งสิ้น 10 รูปภาพ แบ่งออกเป็นรูปภาพหญิงที่น่าดึงดูดใจ 5 ภาพและรูปภาพหญิงที่ไม่น่าดึงดูดใจ 5 ภาพ แต่ในการทดลองจริง ผู้วิจัยเลือกรูปที่ผ่านการคัดเลือกนี้ไปใช้เพียงด้านละ 1-2 รูป เพื่อไม่ให้เกิดข้อโต้แย้งว่า ผู้ร่วมการทดลองมีความประทับใจแต่ละรูปไม่เหมือนกัน

### 3. มาตรฐานวัดความประทับใจ

เป็นมาตรฐานที่ผู้วิจัยนำมาใช้วัดความประทับใจของ 1) ผู้รับรู้ชายต่อคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ต 2) เป้าหมายหญิงต่อผู้รับรู้ชาย 3) ผู้ตัดสินประเมินความประทับใจต่อบทสนทนาของทั้งผู้รับรู้ชายและเป้าหมายหญิง โดยผู้วิจัยศึกษาและดัดแปลงจากมาตรฐานของ Dion และคณะ (1972) นอกจากนี้ผู้วิจัยได้ปรับปรุงและเพิ่มเติมข้อกระทงขึ้นเพื่อให้เฉพาะการทดลองในครั้งนี้ (ภาคผนวก ข) ลักษณะของมาตรฐานและขั้นตอนการสร้าง คือ

3.1 ผู้วิจัยศึกษาข้อมูลจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

3.2 ผู้วิจัยค้นหาคำคุณศัพท์ที่บรรยายลักษณะบุคคลและหาคำที่มีความตรงข้ามกันมาสร้างเป็นมาตรฐานจำแนกความหมาย 7 ช่วง จำนวนทั้งหมด 40 ข้อกระทง

3.3 ตรวจสอบความเรียบร้อยของมาตรฐานและความถูกต้องของคำคุณศัพท์ทั้งหมด

3.4 นำมาตรฐานที่ได้ไปทดสอบกับนิสิตระดับปริญญาตรีของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยที่มีลักษณะตรงกับกลุ่มตัวอย่างในการวิจัย จำนวน 140 คน นำคะแนนที่ได้มาวิเคราะห์ข้อกระทงรายข้อ (Item analysis) มีรายละเอียด ดังนี้

3.4.1 วิเคราะห์กลุ่มสูง-กลุ่มต่ำ ผู้วิจัยคำนวณผลรวมของคะแนนแต่ละข้อทุกข้อ ต่อจากนั้นนำคะแนนรวมที่ได้มาเรียงคะแนนตั้งแต่คะแนนสูงสุดไปยังคะแนนต่ำสุด แยกผู้ที่ได้คะแนนเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 27 และ 73 เป็นกลุ่มต่ำและกลุ่มสูงตามลำดับ วิเคราะห์ความแตกต่างค่ามัธยฐานเลขคณิตของกลุ่มสูงและกลุ่มต่ำโดยการทดสอบสถิติที่ ( $t$ -test) ได้ข้อกระทงที่ผ่านการคัดเลือกทั้งสิ้น 37 ข้อ

3.4.2 นำข้อกระทงที่ผ่านการคัดเลือกจากสถิติที่มาทำการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างข้อกระทงแต่ละข้อกับผลรวมของข้อกระทงอื่นๆ ทั้งหมดของมาตรฐาน (Corrected Item-Total Correlations) ได้ข้อกระทงที่ผ่านการคัดเลือกทั้งสิ้น 37 ข้อ มีค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาเท่ากับ .899 รายละเอียดแสดงในภาคผนวก ค

### 4. แบบสอบถามเกี่ยวกับการใช้อินเทอร์เน็ต

เป็นแบบสอบถามที่ผู้วิจัยใช้คัดเลือกกลุ่มตัวอย่างเพื่อเข้าร่วมการทดลอง โดยในแบบสอบถามมีคำถามเกี่ยวกับลักษณะการใช้อินเทอร์เน็ตของกลุ่มตัวอย่าง นอกจากนี้ผู้วิจัยได้ขอรื่องให้กลุ่มตัวอย่างลงชื่อและหมายเลขโทรศัพท์เพื่อใช้ในการติดต่อกลับในกรณีที่กลุ่มตัวอย่างผ่านเกณฑ์ของผู้วิจัย กลุ่มตัวอย่างในการทดลองนี้ต้องเคยมีประสบการณ์การสนทนาทางอินเทอร์เน็ตอยู่ก่อนแล้ว (ภาคผนวก ง)

## การเก็บรวบรวมข้อมูลในขั้นตอนการทดลอง

ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

ขั้นตอนก่อนการทดลอง

1. ผู้วิจัยขอความอนุเคราะห์จากอาจารย์ผู้สอนรายวิชาต่างๆ เพื่อเก็บข้อมูลของกลุ่มตัวอย่าง
2. ผู้วิจัยคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างที่ผ่านเกณฑ์ที่ผู้วิจัยได้ตั้งไว้ ต่อจากนั้นจึงนัดหมายวันเวลากลุ่มตัวอย่างเพื่อทำการทดลอง

ขั้นตอนการทำทดลอง

1. สุ่มผู้ร่วมการทดลองชายเข้าสู่เงื่อนไขสนทนากับเป้าหมายที่ดึงดูดใจสูงหรือดึงดูดใจต่ำ
2. สุ่มผู้ร่วมการทดลองหญิงเข้าสู่เงื่อนไขสนทนากับผู้รับรู้ที่เชื่อว่าเป้าหมายน่าดึงดูดใจสูงหรือดึงดูดใจต่ำ
3. ในการทำการทดลอง ผู้วิจัยขอใช้ห้องปฏิบัติการทางจิตวิทยาสองห้องและคอมพิวเตอร์อย่างน้อย 2 เครื่องเพื่อใช้เป็นห้องสำหรับการสนทนาทางอินเทอร์เน็ตระหว่างผู้รับรู้ชายและเป้าหมายหญิง โดยผู้วิจัยทำการนัดผู้ร่วมการทดลองทั้งสองมาที่คณะจิตวิทยา ทั้งนี้ผู้รับรู้ชายและเป้าหมายหญิงต้องไม่เคยรู้จักกันหรือไม่เคยเห็นอีกฝ่ายมาก่อนเลยและเพื่อให้ผู้รับรู้ชายเชื่อว่าคู่สนทนาคือบุคคลที่ผู้วิจัยนำรูปภาพมาให้ดู ผู้วิจัยจึงต้องหลีกเลี่ยงสถานการณ์ที่จะทำให้ทั้งสองได้มีโอกาสเห็นหน้ากันก่อนการทดลอง เมื่อเป็นเช่นนี้ผู้วิจัยจึงนัดหมายผู้รับรู้และเป้าหมายที่อยู่ต่างคณะกันให้มาเป็นผู้สนทนากัน เมื่อผู้ร่วมการทดลองเดินทางมาถึง ผู้วิจัยได้ขอความร่วมมือจากผู้ช่วยผู้วิจัยพาเป้าหมายหญิงไปยังห้องทดลองหนึ่งและผู้วิจัยพาผู้รับรู้ชายไปยังอีกห้องหนึ่ง
4. เมื่อนำผู้ร่วมการทดลองไปยังแต่ละห้องเรียบร้อยแล้ว ผู้วิจัยเป็นผู้อธิบายเกี่ยวกับการทดลองให้ผู้รับรู้ชายรับทราบ ในขณะที่เดียวกันผู้ช่วยผู้วิจัยก็อธิบายการทดลองให้เป้าหมายหญิงรับทราบ และผู้วิจัยทำเสมือนว่าทั้งสองฝ่ายอยู่ต่างสถานที่กัน เมื่อผู้วิจัยอธิบายการทดลองเสร็จแล้ว ต่อจากนั้นผู้วิจัยเลือกรูปภาพแบบสุ่มให้กับผู้รับรู้ชาย เมื่อผู้รับรู้ชายได้รับรูปภาพแล้วผู้วิจัยจึงทำการถ่ายรูปผู้รับรู้ชายโดยใช้กล้องถ่ายรูปดิจิทัล หลังจากถ่ายรูปเสร็จผู้วิจัยบอกผู้ร่วมการทดลองว่าผู้วิจัยต้องการเก็บเป็นข้อมูลในการทำวิทยานิพนธ์เท่านั้น เพื่อให้ผู้ร่วมการทดลองไม่เกิดความสงสัย
5. ต่อจากนั้นผู้วิจัยจึงให้ผู้รับรู้ชายเป็นผู้เริ่มการสนทนา โดยใช้โปรแกรม MSN ซึ่งผู้วิจัย



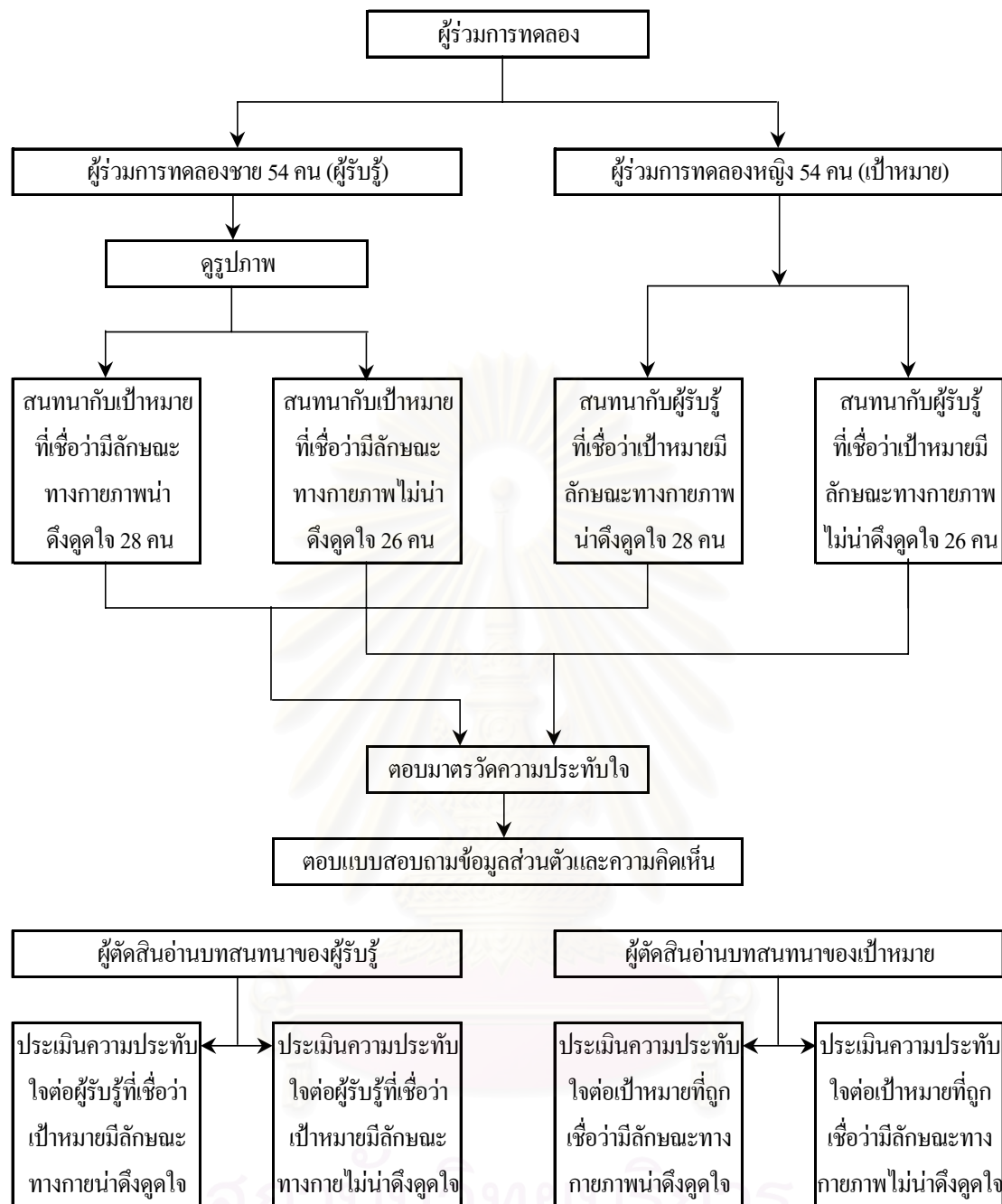
ได้สร้างรหัสผู้ใช้นี้ขึ้นมาใหม่สำหรับการทดลองโดยเฉพาะ ทำให้ในหน้าต่างการสนทนานั้นมีเพียงผู้รับรู้อยู่คนเดียวและเป้าหมายหญิงเท่านั้น ผู้วิจัยสังเกตพฤติกรรมจากภายนอกห้อง การสนทนาที่ใช้เวลาประมาณ 10 นาที เมื่อครบเวลา ผู้วิจัยได้แจ้งให้ผู้รับรู้อยู่คนเดียวจบการสนทนาและผู้วิจัยบันทึกบทสนทนาเก็บไว้

6. ภายหลังจากจบการสนทนาแล้ว ทั้งผู้รับรู้อยู่คนเดียวและเป้าหมายหญิงประเมินความประทับใจต่ออีกฝ่าย โดยใช้มาตรวัดความประทับใจ เมื่อตอบเสร็จแล้ว ผู้วิจัยจึงแจกแบบสอบถามข้อมูลและความคิดเห็นทั่วไป

7. ผู้วิจัยนำบทสนทนาที่บันทึกไว้แยกออกเป็นบทสนทนาของผู้รับรู้อยู่คนเดียวและของเป้าหมายหญิง นำไปให้ผู้ตัดสินที่เป็นเพศชาย 1 คนและเป็นเพศหญิง 1 คนประเมินความประทับใจต่อผู้รับรู้อยู่คนเดียวและเป้าหมายหญิง โดยใช้มาตรวัดความประทับใจซึ่งมีเนื้อหาและเกณฑ์ในการให้คะแนนทำนองเดียวกับมาตรวัดความประทับใจที่ให้ผู้ร่วมการทดลองตอบ ผู้วิจัยนำคะแนนที่ได้จากการตัดสินทั้งหมดไปทดสอบทางสถิติเพื่อตรวจสอบสมมติฐาน (ภาพที่ 3)



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาพที่ 3 ขั้นตอนในการทดลอง

### การวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ

ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วยโปรแกรมคำนวณ SPSS version 10.0 for Windows เพื่อหาค่าทางสถิติในการทดสอบสมมติฐาน ดังนี้

ก่อนการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้ตรวจสอบความเป็นไปได้ของข้อมูล และหาคะแนนรวมของมาตรวัดความประทับใจ ความพึงพอใจการสนทนาและความปรารถนาจะทำความรู้จักคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคต



### บทที่ 3

#### ผลการวิจัย

ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลโดยข้อมูลทั้งหมดมาจากการตอบมาตรวจวัดความประทับใจและแบบสอบถามข้อมูลส่วนตัวและความคิดเห็นทั่วไปของผู้ร่วมการทดลอง เพื่อทดสอบสมมติฐานที่ตั้งไว้ในกรรายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อให้ง่ายต่อการรายงานและเกิดความเข้าใจที่ตรงกัน ผู้วิจัยจึงใช้สัญลักษณ์แทนความหมาย ดังนี้

$N$	แทน	จำนวนตัวอย่างทั้งหมด
$n$	แทน	จำนวนตัวอย่างในกลุ่มย่อย
$M$	แทน	ค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนน
$SD$	แทน	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนน
$t$	แทน	ค่าสถิติที่ทดสอบความแตกต่างของค่ามัชฌิมเลขคณิต
AP	แทน	ผู้รับรู้อายที่รับรู้ว่าเป็นภาพหญิงมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ
UNP	แทน	ผู้รับรู้อายที่รับรู้ว่าเป็นภาพหญิงมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ
AT	แทน	เป้าหมายหญิงที่ผู้รับรู้เชื่อว่ามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ
UNT	แทน	เป้าหมายหญิงที่ผู้รับรู้เชื่อว่ามีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ
JAP	แทน	ผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของผู้รับรู้ที่เชื่อว่าได้สนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ
JUNP	แทน	ผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของผู้รับรู้ที่เชื่อว่าได้สนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ
JAT	แทน	ผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ
JUNT	แทน	ผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

ผู้วิจัยขอนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐาน ตามลำดับ ดังนี้

- ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐานการวิจัย  
 ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์เพิ่มเติม

### ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐานการวิจัย

**สมมติฐานข้อที่ 1** ผู้ที่รับรู้่าสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ ประเมินความประทับใจต่อเป้าหมายสูงกว่าผู้ที่รับรู้่าสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

เมื่อวิเคราะห์ความแตกต่างค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความประทับใจต่อคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ตระหว่างผู้รับรู่าชายที่รับรู้่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับผู้รับรู่าชายที่รับรู้่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจด้วยสถิติที่ พบว่า ค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความประทับใจต่อคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ตของผู้รับรู่าชายที่รับรู้่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ ( $M = 29.96$ ) สูงกว่าผู้รับรู่าชายที่รับรู้่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $M = 21.77$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t = 1.86$ ) ผลที่ได้จากการวิเคราะห์สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 1 ผลการวิเคราะห์แสดงในตารางที่ 4

ตารางที่ 4

เปรียบเทียบความแตกต่างของค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความประทับใจต่อคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ตระหว่างผู้รับรู่าชายที่รับรู้่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับผู้รับรู่าชายที่รับรู้่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $n = 54$ )

ประเภทของผู้รับรู่า	ความประทับใจต่อคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ต			t
	จำนวน (คน)	M	SD	
AP	28	29.96	16.38	1.86*
UNP	26	21.77	15.88	

\* $p < .05$ .

**สมมติฐานข้อที่ 2** ผู้ตัดสินประเมินความประทับใจต่อผู้รับรู้ว่าได้สนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจสูงกว่าการประเมินความประทับใจต่อผู้รับรู้ว่าได้สนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

เมื่อวิเคราะห์ความแตกต่างค่ามัธยเลขคณิตของคะแนนความประทับใจต่อผู้รับรู้ว่าผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของผู้รับรู้ว่าเชื่อว่าจะได้สนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของผู้รับรู้ว่าเชื่อว่าจะได้สนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจจากการประเมินบทสนทนาของผู้ตัดสินด้วยสถิติที พบว่า ค่ามัธยเลขคณิตของคะแนนความประทับใจต่อผู้รับรู้ว่าผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของผู้รับรู้ว่าเชื่อว่าจะได้สนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ ( $M = 10.02$ ) กับผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของผู้รับรู้ว่าเชื่อว่าจะได้สนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $M = 9.60$ ) มีความแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 0.19$ ) ผลการวิเคราะห์แสดงในตารางที่ 5

ตารางที่ 5

เปรียบเทียบความแตกต่างของค่ามัธยเลขคณิตของคะแนนความประทับใจต่อผู้รับรู้ว่าผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของผู้รับรู้ว่าเชื่อว่าจะได้สนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของผู้รับรู้ว่าเชื่อว่าจะได้สนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $n = 54$ )

ประเภทของผู้ตัดสิน	ความประทับใจต่อผู้รับรู้ว่าผู้ตัดสิน			t
	จำนวน (คน)	M	SD	
JAP	28	10.02	7.12	0.19
JUNP	26	9.60	8.80	

**สมมติฐานข้อที่ 3** ผู้ตัดสินประเมินความประทับใจต่อเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีความลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจสูงกว่าการประเมินความประทับใจต่อเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีความลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

เมื่อวิเคราะห์ความแตกต่างค่ามัธยเลขคณิตของคะแนนความประทับใจต่อเป้าหมายระหว่างผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีความลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับผู้

ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจด้วยสถิติที่พบว่า ค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความประทับใจต่อเป้าหมายระหว่างผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ ( $M = 6.36$ ) กับผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $M = 6.90$ ) มีความแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = -0.26$ ) ผลการวิเคราะห์แสดงในตารางที่ 6

#### ตารางที่ 6

เปรียบเทียบความแตกต่างของค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความประทับใจต่อเป้าหมายระหว่างผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $n = 54$ )

ประเภทของผู้ตัดสิน	ความประทับใจต่อผู้รับรู้ของผู้ตัดสิน			$t$
	จำนวน (คน)	$M$	$SD$	
JAT	28	6.36	6.15	-0.26
JUNT	26	6.90	9.22	

**สมมติฐานข้อที่ 4** ผู้ที่รับรู้อ่านบทสนทนาเกี่ยวกับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจเพียงพอใจการสนทนามากกว่าผู้ที่รับรู้อ่านเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

เมื่อวิเคราะห์ความแตกต่างค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความพึงพอใจในการสนทนา ระหว่างผู้รับรู้อ่านที่รับรู้อ่านเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับผู้รับรู้อ่านที่รับรู้อ่านเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจด้วยสถิติที่พบว่า ค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความพึงพอใจในการสนทนาของผู้รับรู้อ่านที่รับรู้อ่านเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ ( $M = 66.36$ ) สูงกว่าผู้รับรู้อ่านที่รับรู้อ่านเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $M = 58.81$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t = 1.84$ ) ผลที่ได้สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 4 ผลการวิเคราะห์แสดงในตารางที่ 7

## ตารางที่ 7

เปรียบเทียบความแตกต่างของค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความพึงพอใจในการสนทนาระหว่างผู้รับรู้อย่างที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับผู้รับรู้อย่างที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $n = 54$ )

ประเภทของผู้รับรู้	ความพึงพอใจในการสนทนา			t
	จำนวน (คน)	M	SD	
AP	28	66.36	13.20	1.84*
UNP	26	58.81	16.91	

\* $p < .05$ .

**สมมติฐานข้อที่ 5** เป้าหมายที่สนทนากับผู้รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจมีความพึงพอใจในการสนทนามากกว่าเป้าหมายที่สนทนากับผู้รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

เมื่อวิเคราะห์ความแตกต่างค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความพึงพอใจในการสนทนา ระหว่างเป้าหมายที่สนทนากับผู้รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับเป้าหมายที่สนทนากับผู้รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจด้วยสถิติที พบว่า ค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความพึงพอใจในการสนทนาของเป้าหมายที่สนทนากับผู้รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ ( $M = 58.75$ ) สูงกว่าเป้าหมายที่สนทนากับผู้รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $M = 50.00$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ( $t = 1.97$ ) ผลที่ได้สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 5 ผลการวิเคราะห์แสดงในตารางที่ 8

**สมมติฐานข้อที่ 6** ผู้ที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจมีความปรารถนาจะทำความรู้จักกับเป้าหมายให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตมากกว่าผู้รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

เมื่อวิเคราะห์ความแตกต่างค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความปรารถนาจะทำความรู้จักคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตระหว่างผู้รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับผู้รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจด้วยสถิติที พบว่า ค่า



มัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความปรารถนาจะทำความรู้จักคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคต ระหว่างผู้ที่รับรู้ว่าเป็นสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ ( $M = 63.07$ ) กับผู้ที่รับรู้ว่าเป็นสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $M = 57.00$ ) มีความแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 1.33$ ) ผลการวิเคราะห์แสดงในตารางที่ 9

#### ตารางที่ 8

เปรียบเทียบความแตกต่างของค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความพึงพอใจในการสนทนาระหว่างเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $n = 54$ )

ประเภทของเป้าหมาย	ความพึงพอใจในการสนทนา			t
	จำนวน (คน)	M	SD	
AT	28	58.75	13.72	1.97*
UNT	26	50.00	18.76	

\* $p < .05$ .

#### ตารางที่ 9

เปรียบเทียบความแตกต่างของค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความปรารถนาจะทำความรู้จักกับเป้าหมายให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตระหว่างผู้รับรู้อยู่ชายที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับผู้รับรู้อยู่ชายที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $n = 54$ )

ประเภทของผู้รับรู้	ความปรารถนาจะทำความรู้จักกับเป้าหมาย			t
	จำนวน (คน)	M	SD	
AP	28	63.07	19.72	1.33
UAP	26	57.00	12.70	

**สมมติฐานข้อที่ 7** เป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจมีความปรารถนาจะทำความรู้จักคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตมากกว่าเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

เมื่อวิเคราะห์ความแตกต่างค่ามัธยฐานของคะแนนความปรารถนาจะทำความรู้จักคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตระหว่างเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจด้วยสถิติที่ พบว่า ค่ามัธยฐานของคะแนนความปรารถนาจะทำความรู้จักคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตระหว่างเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ ( $M = 52.93$ ) กับเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $M = 47.50$ ) มีความแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 0.84$ ) ผลการวิเคราะห์แสดงในตารางที่ 10

ตารางที่ 10

เปรียบเทียบความแตกต่างของค่ามัธยฐานของคะแนนความปรารถนาจะทำความรู้จักคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตระหว่างเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $n = 54$ )

ประเภทของเป้าหมาย	ความปรารถนาจะทำความรู้จักกับคู่สนทนา			$t$
	จำนวน (คน)	$M$	$SD$	
AT	28	52.93	23.75	0.84
UNT	26	47.50	23.93	

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพิ่มเติม

เมื่อผู้วิจัยทดสอบสมมติฐานทั้ง 7 ข้อเรียบร้อยแล้ว ผู้วิจัยมีความสนใจและวิเคราะห์เพิ่มเติมในประเด็นดังต่อไปนี้

2.1 เป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจถูกรับรู้ว่ามีความสุขสูงกว่าเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจหรือไม่

เมื่อวิเคราะห์ความแตกต่างค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความสุขระหว่างเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจด้วยสถิติที่พบว่า ค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความสุขของเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจมีคะแนนความสุข ( $M = 65.29$ ) สูงกว่าเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $M = 49.65$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 ( $t = 4.29$ ) ผลการวิเคราะห์แสดงในตารางที่ 11

ตารางที่ 11

เปรียบเทียบค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนการรับรู้ความสุขระหว่างเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $n = 54$ )

ลักษณะทางกายภาพ ของเป้าหมาย	การรับรู้ความสุขของเป้าหมาย			<i>t</i>
	จำนวน (คน)	<i>M</i>	<i>SD</i>	
น่าดึงดูดใจ	28	65.29	14.97	4.29***
ไม่น่าดึงดูดใจ	26	49.65	11.44	

\*\*\* $p < .001$ .

2.2 เป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจมีความประทับใจต่อผู้รับรู้มากกว่าเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจหรือไม่

ผู้วิจัยต้องการทราบว่าเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจและอาจได้รับการสนทนาที่เป็นมิตรกว่าจะประเมินความประทับใจต่อคู่สนทนาสูงกว่าเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามี

ลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจหรือไม่ เมื่อวิเคราะห์ความแตกต่างค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความประทับใจต่อผู้รับรู้ระหว่างเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ ( $M = 22.61$ ) กับเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $M = 21.92$ ) ด้วยสถิติที่ พบว่า มีความแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 0.13$ ) ผลการวิเคราะห์แสดงในตารางที่ 12

#### ตารางที่ 12

เปรียบเทียบค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความประทับใจต่อผู้รับรู้ระหว่างเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $n = 54$ )

การรับรู้ลักษณะทางกายภาพของเป้าหมาย	ความประทับใจของเป้าหมายต่อผู้รับรู้			$t$
	จำนวน (คน)	$M$	$SD$	
น่าดึงดูดใจ	28	22.61	19.13	0.13
ไม่น่าดึงดูดใจ	26	21.92	20.49	

#### 2.3 การมีแฟนของผู้ร่วมการทดลองส่งผลต่อการประเมินความประทับใจต่อคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ตหรือไม่

เมื่อทดสอบความแตกต่างในการประเมินความประทับใจต่อคู่สนทนาระหว่างผู้ที่มีแฟนกับไม่มีแฟนและในเงื่อนไขที่เชื่อว่าคู่สนทนามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับไม่น่าดึงดูดใจ โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบ 2 ทาง ระหว่าง 2 (แฟน: การมีแฟนหรือไม่มีแฟน)  $\times$  2 (ลักษณะทางกายภาพ: น่าดึงดูดใจหรือไม่น่าดึงดูดใจ) พบว่า ผู้ร่วมการทดลองที่มีแฟนกับผู้ร่วมการทดลองที่ไม่มีแฟนประเมินความประทับใจต่อคู่สนทนาไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และเมื่อพิจารณาโดยรวมทั้งเป้าหมายและผู้รับรู้ในเงื่อนไขลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจและไม่น่าดึงดูดใจ ก็ไม่พบผลหลักต่อความประทับใจคู่สนทนา และไม่มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างการมีแฟนหรือไม่มีแฟนกับลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจหรือไม่น่าดึงดูดใจ ผลการวิเคราะห์แสดงในตารางที่ 14

เพื่อทดสอบความแตกต่างของการมีแฟนระหว่างผู้รับรู้ชายและเป้าหมายหญิง ผู้วิจัยจึงได้วิเคราะห์เพิ่มเติมโดยจำแนกออกเป็น 2 ส่วน คือ ในส่วนของผู้รับรู้ชายและของฝ่ายเป้าหมายหญิง

ผลการทดสอบในผู้รับรู้อาย ในการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบ 2 ทาง (ผลการวิเคราะห์แสดงในตารางที่ 15) ระหว่าง 2 (แฟน: การมีแฟนหรือไม่มีแฟน) x 2 (ลักษณะทางกายภาพ: น่าดึงดูดใจหรือไม่ดึงดูดใจ) พบอิทธิพลหลักของลักษณะทางกายภาพ ผู้รับรู้อายในเงื่อนไขที่เชื่อว่าสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจมีคะแนนความประทับใจต่อคู่สนทนาสูงกว่าผู้รับรู้อายที่เชื่อว่าสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05 ( $F = 4.697$ ) ในขณะที่อิทธิพลหลักของการมีแฟนหรือไม่มีแฟน พบว่ามีความแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ( $F = 0.108$ )

ตารางที่ 13

ค่ามัธยฐานเลขคณิต ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของคะแนนความประทับใจต่อคู่สนทนาของผู้ร่วมการทดลองในเงื่อนไขการมีหรือไม่มีแฟนและลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจหรือไม่ดึงดูดใจ ( $N = 108$ )

เงื่อนไข			M	SD	n
การมีหรือไม่มีแฟน	การจัดกระทำในการสนทนา	ลักษณะทางกายภาพของเป้าหมาย			
		น่าดึงดูดใจ			
มีแฟน 1 คน	ผู้รับรู้อายเชื่อว่า	น่าดึงดูดใจ	35.29	17.16	7
		ไม่น่าดึงดูดใจ	19.22	19.52	9
	เป้าหมายที่ถูกเชื่อว่า	น่าดึงดูดใจ	21.38	28.47	8
		ไม่น่าดึงดูดใจ	13.33	27.07	6
		รวม	22.37	23.42	30
ไม่มีแฟน	ผู้รับรู้อายเชื่อว่า	น่าดึงดูดใจ	28.19	16.14	21
		ไม่น่าดึงดูดใจ	23.12	14.08	17
	เป้าหมายที่ถูกเชื่อว่า	น่าดึงดูดใจ	23.10	14.85	20
		ไม่น่าดึงดูดใจ	24.50	18.14	20
		รวม	24.83	15.78	78

ผลการทดสอบในเป้าหมายหญิง ในการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบ 2 ทาง (ผลการวิเคราะห์แสดงในตารางที่ 16) ระหว่าง 2 (แฟน: การมีแฟนหรือไม่มีแฟน) x 2 (ลักษณะทางกายภาพ: น่าดึงดูดใจหรือไม่ดึงดูดใจ) พบว่า มีความแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ( $F = 1.073$ )

ตารางที่ 14

ผลการทดสอบความแปรปรวนแบบ 2 ทางของมาตรวัดความประทับใจเพื่อวัดความประทับใจต่อคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ต ระหว่าง 2 (แฟน: การมีแฟนหรือไม่มีแฟน) x 2 (ลักษณะทางกายภาพ: น่าดึงดูดใจหรือไม่ดึงดูดใจ)

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	p
แฟน	126.74	1	126.74	0.387	.536
ลักษณะทางกายภาพ	892.71	1	892.71	2.722	.102
แฟน x ลักษณะทางกายภาพ	453.91	1	453.91	1.384	.242
ความคลาดเคลื่อน	34,102.28	104	327.91		
รวม	35,207.63	107			

ตารางที่ 15

ผลการทดสอบความแปรปรวนแบบ 2 ทางของมาตรวัดความประทับใจเพื่อวัดความประทับใจของผู้รับผู้ชายต่อคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ต ระหว่าง 2 (แฟน: การมีแฟนหรือไม่มีแฟน) x 2 (ลักษณะทางกายภาพ: น่าดึงดูดใจหรือไม่ดึงดูดใจ)

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	p
แฟน	28.41	1	28.41	0.108	.744
ลักษณะทางกายภาพ	1,239.54	1	1,239.54	4.697	.035
แฟน x ลักษณะทางกายภาพ	335.16	1	335.16	1.270	.265
ความคลาดเคลื่อน	13,193.99	50	263.88		
รวม	14,452.98	54			

ตารางที่ 16

ผลการทดสอบความแปรปรวนแบบ 2 ทางของมาตรวัดความประทับใจเพื่อวัดความประทับใจของเป้าหมายหญิงต่อคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ต ระหว่าง 2 (แฟน: การมีแฟนหรือไม่มีแฟน) x 2 (ลักษณะทางกายภาพ: น่าดึงดูดใจหรือไม่ดึงดูดใจ)

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	p
แฟน	424.33	1	424.33	1.073	.305
ลักษณะทางกายภาพ	112.63	1	112.63	0.285	.596
แฟน x ลักษณะทางกายภาพ	227.60	1	227.60	0.575	.452
ความคลาดเคลื่อน	19,778.01	50	395.56		
รวม	20,376.83	54			

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## บทที่ 4

### อภิปรายผลการวิจัย

จากผลจากการวิจัยในครั้งนี้ที่ได้นำเสนอไป ผู้วิจัยขอเสนอการการอภิปรายผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามลำดับของสมมติฐานที่ตั้งไว้ ดังนี้

**สมมติฐานข้อที่ 1** ผู้ที่รับรู้ว่าเป็นสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ ประเมินความประทับใจต่อเป้าหมายสูงกว่าผู้ที่รับรู้ว่าเป็นสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

จากการวิเคราะห์ทางสถิติ พบว่า ผลการวิจัยครั้งนี้สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 1 คือ ผู้ที่รับรู้ว่าเป็นสนทนาทางอินเทอร์เน็ตกับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจมีความประทับใจต่อเป้าหมายมากกว่าผู้ที่รับรู้ว่าเป็นสนทนาทางอินเทอร์เน็ตกับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ผลที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้สอดคล้องกับงานวิจัยของ Snyder และคณะ (1977) ซึ่งพบว่าผู้ที่รับรู้ที่เชื่อว่าสนทนาทางโทรศัพท์กับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจมีการปฏิสัมพันธ์ในทางที่ดีกว่าผู้ที่รับรู้ที่เชื่อว่าสนทนาทางโทรศัพท์กับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

ผลการวิจัยที่ปรากฏออกมาอาจอธิบายได้โดยอาศัยแนวคิดปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง กล่าวคือ ผู้รับรู้ชายที่ได้เห็นรูปภาพของเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ มีความเชื่อว่า เป้าหมายหญิงที่มีลักษณะทางกายภาพดึงดูดใจมีทักษะทางสังคมที่ดีกว่าเป้าหมายหญิงที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ หรือเชื่อว่าคนสวยนิสัยดี เมื่อเป็นเช่นนี้ ผู้รับรู้ชายจึงแสดงออกในทางที่นำมาซึ่งพฤติกรรมของเป้าหมายที่ยืนยันความเชื่อของตน เช่น มีความเป็นกันเอง นอกจากนี้ การที่เป้าหมายหญิงมีลักษณะทางกายภาพดึงดูดใจอาจเป็นตัวกระตุ้นให้ผู้รับรู้ชายอยากทำความรู้จัก ผู้รับรู้ชายจึงมีความพยายามในการสนทนาโต้ตอบกันมากกว่าผู้ที่รับรู้ที่เชื่อว่าสนทนากับเป้าหมายหญิงที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ การสนทนาทางอินเทอร์เน็ตผ่านโปรแกรม MSN มีสัญลักษณ์ที่ใช้แสดงอารมณ์ของผู้สนทนาได้ เช่นมีสัญลักษณ์รูปหน้ายิ้มซึ่งมีมากกว่า 10 แบบ ทำให้สังเกตอารมณ์ของคู่สนทนาอีกฝ่ายได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้ โปรแกรมการสนทนานี้อนุญาตให้ใส่รูปภาพใน



ระหว่างการสนทนาได้อีกหนึ่งรูปและรูปภาพเหล่านี้ผู้สนทนาสามารถหามาเปลี่ยนได้เรื่อยๆ ซึ่งผู้สนทนาอาจหารูปภาพที่ดูแล้วน่ารักสดใสมาใส่ไว้เพื่อเพิ่มบรรยากาศในการสนทนายังเป็นได้

**สมมติฐานข้อที่ 2** ผู้ตัดสินประเมินความประทับใจต่อผู้รับรู้อันเชื่อว่าจะได้สนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจสูงกว่าการประเมินความประทับใจต่อผู้รับรู้อันเชื่อว่าจะได้สนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

**สมมติฐานข้อที่ 3** ผู้ตัดสินประเมินความประทับใจต่อเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจสูงกว่าการประเมินความประทับใจต่อเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

จากการวิเคราะห์ทางสถิติ พบว่า ผลการวิจัยไม่สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 2 และสมมติฐานข้อที่ 3 คือ ผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของผู้รับรู้อันเชื่อว่าจะสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของผู้รับรู้อันเชื่อว่าจะสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจประเมินความประทับใจต่อผู้รับรู้อันไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ เช่นเดียวกับ ผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจประเมินความประทับใจต่อเป้าหมายไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ทำไมสมมติฐานนี้จึงไม่ได้รับการสนับสนุน เมื่อพิจารณาคำสัมภาษณ์เชิงลึกในกรณีผู้ตัดสินประเมินในเงื่อนไขผู้รับรู้อันเชื่อว่าจะสนทนามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจและเป้าหมายถูกรับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจสูงกว่าเงื่อนไขผู้รับรู้อันเชื่อว่าจะสนทนามีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจและเป้าหมายถูกรับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ อาจอธิบายได้ว่า ผู้ตัดสินยังคงได้รับอิทธิพลจากความเชื่อของผู้รับรู้อันเชื่อว่าจะสนทนาบ้าง แต่ทว่าในบทสนทนาที่ผู้ตัดสินได้อ่านนั้นขาดข้อมูลที่มีความชัดเจนเพียงพอที่จะทำให้ผู้ตัดสินประเมินได้ เหตุผลหนึ่งที่เกิดขึ้น คือ ในขั้นตอนการจัดเก็บบทสนทนาผู้วิจัยไม่สามารถจัดเก็บบทสนทนาได้ครบถ้วนสมบูรณ์เนื่องจากโปรแกรมการสนทนาที่ใช้ในการทดลองครั้งนี้ไม่สามารถเก็บสัญลักษณ์แทนความหมายที่คู่สนทนาใช้ได้ตอบกันได้ เช่น สัญลักษณ์หน้ายิ้ม สัญลักษณ์ของใช้ ทำให้ผู้ตัดสินได้รับข้อมูลประกอบการตัดสินใจน้อยลง นอกจากนี้ ผู้ตัดสินไม่ได้ถูกทำให้เกิดความคาดหวังใดๆ เกี่ยวกับผู้รับรู้อัน

เป้าหมายที่ถูกประเมิน เมื่อเป็นเช่นนี้ผู้ตัดสินจึงต้องตัดสินจากความรู้สึกและประสบการณ์ของตนเอง เมื่อพิจารณาคำมีชดเชยเลขคณิตระหว่างผู้ตัดสินที่ประเมินบทสนทนาของผู้รับรู้และเป้าหมาย พบว่า คำมีชดเชยเลขคณิตของผู้ตัดสินที่ประเมินผู้รับรู้สูงกว่าผู้ตัดสินประเมินเป้าหมาย อาจเป็นไปได้ว่า ในการทดลองนี้ผู้วิจัยแจ้งให้ผู้รับรู้เป็นผู้เริ่มการสนทนาดังนั้นจึงกลายเป็นเงื่อนไขให้ผู้รับรู้พยายามตั้งคำถามและดำเนินการสนทนา ในขณะที่เป้าหมายมีโอกาสเพียงตอบคำถามและถามคำถามกลับเพียงเล็กน้อย ดังนั้นผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของเป้าหมายจึงได้อ่านเพียงการตอบคำถามสั้น ๆ ของเป้าหมายเท่านั้น นอกจากนี้ในตอนเริ่มต้นการทดลองทั้งผู้รับรู้และเป้าหมายยังไม่คุ้นเคยกัน เมื่อเป็นเช่นนี้ ทั้งสองฝ่ายจึงจำเป็นต้องแสวงหาข้อมูลของอีกฝ่ายเพื่อให้รู้จักกันมากขึ้น สร้างความคุ้นเคยต่อกัน ดังนั้นในช่วงเริ่มต้นของการสนทนา การตั้งคำถามหรือการโต้ตอบของทั้งสองฝ่ายจึงมีลักษณะที่เรียบง่ายทั่วไป เป็นการสนทนาเกี่ยวกับประวัติส่วนตัวที่หายไปของแต่ละฝ่ายโดยส่วนใหญ่ ซึ่งไม่สามารถแสดงให้เห็นถึงความคิดหรือความรู้สึกภายในของทั้งผู้รับรู้และเป้าหมายได้มากนัก ทำให้ผู้ตัดสินไม่ได้รับข้อมูลประกอบการตัดสินที่เพียงพอ ทั้งนี้ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้กำหนดให้สนทนากันเพียง 10 นาที ซึ่งเป็นเวลาที่สั้นเกินไป ไม่เพียงพอที่จะสร้างความคุ้นเคยต่อกันมากนัก

จากการวิเคราะห์ด้วยสถิติเพิ่มเติม (ตารางที่ 12) พบว่า ไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระหว่างคำมีชดเชยเลขคณิตของคะแนนความประทับใจต่อคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ตของเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ กล่าวคือไม่ว่าผู้รับรู้จะอยู่ในเงื่อนไขใดและมีการแสดงออกเช่นไร เป้าหมายที่ถูกเชื่อว่ามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจหรือมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจก็มีการโต้ตอบต่อผู้รับรู้ในทางที่ไม่แตกต่างกัน เมื่อผู้ตัดสินได้อ่านบทสนทนาของเป้าหมายทั้งสองเงื่อนไข คำมีชดเชยเลขคณิตของความประทับใจจากการประเมินของผู้ตัดสินทั้งสองเงื่อนไขจึงไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติด้วย

เมื่อผู้รับรู้และเป้าหมายมีการสนทนาโต้ตอบซึ่งกันและกัน ต่างฝ่ายต่างอยู่ในสถานการณ์เดียวกัน และเป็นผู้กระทำร่วมกัน ในสถานการณ์การสนทนา ในขณะที่ผู้ตัดสินเป็นเพียงผู้สังเกตการณ์ ในภายหลังเท่านั้น จึงทำให้ผู้ตัดสินขาดประสบการณ์ช่วงก่อนการทดลอง ระหว่างการทดลองและภายหลังการทดลอง การขาดประสบการณ์ร่วมเหล่านี้อาจเป็นสาเหตุให้ผู้ตัดสินขาดความรู้สึกร่วมไปกับการสนทนาของคู่สนทนาและอาจทำให้ผู้ตัดสินเข้าใจได้ไม่ตรงกับที่คู่สนทนาเข้าใจกัน อีกสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ผู้ตัดสินประเมินความประทับใจได้ยากลำบากขึ้น คือ การที่ผู้ตัดสินได้อ่านบทสนทนาเพียง

ส่วนหนึ่งส่วนใดของผู้รับรู้หรือเป้าหมายเท่านั้น ทำให้ผู้ตัดสินอาจไม่เข้าใจที่มาที่ไปของบทสนทนาในบางช่วงของการสนทนา ดังนั้นในการประเมินจึงขึ้นอยู่กับประสบการณ์ในการสนทนาทางอินเทอร์เน็ตของผู้ตัดสินด้วย นอกจากนี้ผู้ร่วมการทดลองแต่ละคนมีการเว้นบรรทัดข้อความที่ใช้ในการสนทนาขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของผู้ร่วมการทดลองเอง รวมไปถึงลำดับของการถามและการตอบของคู่สนทนาในบางช่วงไม่สอดคล้องกัน เป็นสาเหตุให้ผู้ตัดสินจับต้นชนปลายไม่ถูก ไม่สามารถเชื่อมโยงบทสนทนาเป็นหนึ่งเดียวกันได้ ผู้ตัดสินจึงไม่อาจประเมินความประทับใจต่อผู้รับรู้หรือเป้าหมายในภาพรวมไม่ได้ ต้องอาศัยสิ่งชี้แนะเล็กๆ น้อยๆ เป็นเกณฑ์ที่ช่วยในการประเมิน ดังนั้นผู้ตัดสินจึงมีการประเมินข้อกระทงเพียงบางข้อเท่านั้น ในขณะที่บางข้อกระทง ผู้ตัดสินไม่มีความรู้สึกที่ชัดเจนว่าผู้รับรู้หรือเป้าหมายมีคุณลักษณะอย่างนั้นจริง ผู้ตัดสินก็อาจเลียงโดยประเมินว่าทั้งสองข้างพอๆ กัน

**สมมติฐานข้อที่ 4** ผู้ที่รับรู้ว่าสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจพึงพอใจการสนทนามากกว่าผู้ที่รับรู้ว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

**สมมติฐานข้อที่ 5** เป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจมีความพึงพอใจในการสนทนามากกว่าเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

จากการวิเคราะห์ทางสถิติ พบว่า ผลการวิจัยครั้งนี้สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 4 และสมมติฐานข้อที่ 5 คือ ทั้งผู้รับรูชายที่เชื่อว่าสนทนากับเป้าหมายหญิงที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจมีความพึงพอใจในการสนทนามากกว่าผู้รับรูชายที่เชื่อว่าสนทนากับเป้าหมายหญิงที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจและเป้าหมายหญิงที่สนทนากับผู้รับรูที่เชื่อว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจมีความพึงพอใจในการสนทนามากกว่าเป้าหมายหญิงที่สนทนากับผู้รับรูที่เชื่อว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ผลการวิจัยที่ได้อาจอธิบายได้เช่นเดียวกับสมมติฐานข้อที่ 1 คือ ผู้รับรูที่เชื่อว่าสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจ มีการแสดงทักษะทางสังคมและได้รับการตอบสนองจากเป้าหมายในทางที่ดีเช่นกัน เช่นเดียวกับ เป้าหมายที่สนทนากับผู้รับรูที่เชื่อว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจได้รับการแสดงออกในทางที่ดีจากผู้รับรู ดังนั้นเป้าหมายจึงมีแนวโน้มที่จะตอบสนองในทางที่ดีตอบ เช่นนี้ทั้งสองฝ่ายจึงมีความรู้สึกพึงพอใจต่อการสนทนาในครั้งนี้

**สมมติฐานข้อที่ 6** ผู้ที่รับรู้ว่าสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจมีความปรารถนาจะทำความรู้จักกับเป้าหมายให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตมากกว่าผู้ที่รับรู้ว่าสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

**สมมติฐานข้อที่ 7** เป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจมีความปรารถนาจะทำความรู้จักคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตมากกว่าเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

จากการวิเคราะห์ทางสถิติ พบว่า ผลการวิจัยไม่สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 6 และสมมติฐานข้อที่ 7 คือ ผู้รับรู้ว่าเชื่อว่าสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับผู้ที่รับรู้ว่าเชื่อว่าสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจมีความปรารถนาจะทำความรู้จักคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เช่นเดียวกับ เป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเชื่อว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าเชื่อว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจมีความปรารถนาจะทำความรู้จักคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลจากการวิจัยที่ได้้อาจอธิบายได้ว่า ทั้งผู้รับรู้ว่าและเป้าหมายต่างเชื่อว่าการสนทนาในครั้งเป็นเพียงส่วนหนึ่งของการทดลองทางจิตวิทยา ทำให้เกิดความไม่แน่ใจว่าคู่สนทนาอีกฝ่ายมีตัวตนจริงหรือไม่ ทั้งผู้รับรู้ว่าและเป้าหมายจึงเกิดความระแวงสงสัยขึ้น ดังนั้นผู้ร่วมการทดลองทั้งสองฝ่ายจึงมีความระมัดระวังในระหว่างการสนทนา ไม่เปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับตัวเองให้อีกฝ่ายทราบมากนัก เมื่อเป็นเช่นนี้ผู้ร่วมการทดลองทั้งสองฝ่ายจึงไม่อยากสานต่อความสัมพันธ์กับคู่สนทนาเพราะผู้ร่วมการทดลองทั้งสองฝ่ายไม่เกิดความคุ้นเคยหรือเป็นกันเองมากเพียงพอ นอกจากนี้ผู้ร่วมการทดลองอาจมีความเชื่อว่าการสนทนาทางอินเทอร์เน็ตสามารถหลอกลวงและปกปิดตัวตนที่แท้จริงของอีกฝ่ายได้ จึงไม่มั่นใจว่าแท้จริงแล้วคู่สนทนาของตนมีนิสัยเป็นเช่นไร เช่นนี้ผู้ร่วมการทดลองจึงไม่ปรารถนาจะทำความรู้จักอีกฝ่ายให้มากขึ้น คิดว่าเป็นเพียงการมาช่วยเหลือผู้วิจัยหรือเป็นเพียงประสบการณ์ในการทดลองทางจิตวิทยาครั้งหนึ่งเท่านั้น นอกจากนี้บุคคลที่ผู้ร่วมการทดลองส่วนใหญ่สนทนาเป็นประจำจากการตอบแบบสอบถามความคิดเห็นทั่วไป คือ เพื่อน ซึ่งเป็นบุคคลที่ผู้ร่วมการทดลองมีข้อมูลเกี่ยวกับอีกฝ่ายค่อนข้างชัดเจน เกิดความมั่นใจดังนั้นการสนทนาทางอินเทอร์เน็ตจึงเป็นอีกหนึ่ง

เครื่องมือที่ใช้ทำความรู้จักกับเพื่อนให้มากขึ้นหรือใช้ติดต่อกับเพื่อนเพื่อรักษาความสัมพันธ์ไว้ กล่าวคือการสนทนาทางอินเทอร์เน็ตมักกระทำกับบุคคลที่มีข้อมูลของอีกฝ่ายค่อนข้างชัดเจนหรือรู้จักอีกฝ่ายมากพอซึ่งก็คือ เพื่อนนั่นเอง อีกประการหนึ่ง ในการทดลองนี้ผู้วิจัยให้เวลาในการสนทนาเพียง 10 นาที ซึ่งผู้ร่วมการทดลองส่วนใหญ่ประเมินว่าเวลาที่ใช้สนทนาไม่เหมาะสมคือน้อยเกินไป จึงไม่ได้ข้อมูลหรือสนทนากับอีกฝ่ายได้มากนัก ทำให้ขาดแรงจูงใจที่จะทำความรู้จักคู่สนทนาเพิ่มมากขึ้น เมื่อเป็นเช่นนี้ ผู้ร่วมการทดลองจึงไม่ปรารถนาทำความรู้จักกับอีกฝ่ายมากไปกว่านี้

นอกจากนี้ ประเด็นเกี่ยวกับวัฒนธรรมเป็นอีกหนึ่งเหตุผลที่น่าจะอธิบายถึงการไม่สนับสนุนสมมติฐานนี้ได้ กล่าวคือ มีความแตกต่างกันบางส่วนระหว่างวัฒนธรรมไทยกับวัฒนธรรมตะวันตก นั่นคือ ในสังคมตะวันตกผู้หญิงสามารถแสดงออกได้มากกว่า ในขณะที่ผู้หญิงไทยมักรักษาภาพลักษณ์ของตนเองและมีการสงวนท่าทีมากกว่า นอกจากนี้ยังเป็นการระวังอันตรายจากคนแปลกหน้าด้วย ดังนั้นผู้หญิงที่แสดงออกจนเกินไปอาจถูกมองว่าไม่งาม ภาพลักษณ์ที่ดีเป็นสิ่งจำเป็นมากสำหรับผู้หญิงไทยในความคิดเห็นของผู้วิจัย ในทางเดียวกัน ผู้ชายก็ไม่ต้องการให้อีกฝ่ายเห็นว่าตนเองเจ้าชู้ และเพื่อรักษาภาพลักษณ์ของตนเองอีกด้วย เมื่อเป็นเช่นนี้อาจทำให้ต่างฝ่ายต่างไม่กล้าแสดงออกว่าปรารถนาจะทำความรู้จักกับอีกฝ่ายให้มากขึ้น แม้ว่าในสังคมยุคปัจจุบันนี้ผู้หญิงไทยจะมีความกล้าแสดงออกเพิ่มขึ้น แต่ในการสนทนาครั้งนี้มีระยะเวลาจำกัดเพียง 10 นาทีเท่านั้น ทำให้ผู้ชายที่เป็นคู่สนทนาไม่สามารถทำให้ผู้หญิงที่เป็นคู่สนทนานั้นเกิดความประทับใจในตัวคู่สนทนา ผู้หญิงนั้นจะมีความต้องการจะสานต่อความสัมพันธ์ก็ต่อเมื่อผู้ชายคนนั้นมีความน่าสนใจ ไม่เช่นนั้นแล้ว แม้ว่าผู้หญิงจะมีความกล้าแสดงออกเพียงไร ก็ไม่มีแรงจูงใจที่เพียงพอจะสานต่อความสัมพันธ์นั้น ในประเด็นนี้อาจรวมถึงบุคลิกภาพของตัวผู้ร่วมการทดลองแต่ละคนเองด้วย ผู้ร่วมการทดลองบางคนอาจมีลักษณะบุคลิกภาพแบบปิดตัว (introvert) ทำให้ไม่ชอบการเข้าสังคม จึงขาดทักษะในการทำความรู้จักกับบุคคลอื่นที่เพิ่งพบกันเป็นครั้งแรก ในขณะที่ผู้ร่วมการทดลองบางคนอาจมีความชำนาญมากกว่า ซึ่งในการทดลองนี้ไม่ได้ควบคุมตัวแปรบุคลิกภาพ จึงอาจเป็นสาเหตุให้สัดส่วนของผู้ร่วมการทดลองที่มีบุคลิกภาพแบบต่างๆ ไม่เท่าเทียมกัน

ในการทดลองครั้งนี้ผู้วิจัยใช้คำถามว่า “ปรารถนาจะทำความรู้จักคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคต” เพื่อระบุโอกาสที่จะสานต่อความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้น ซึ่งผู้ร่วมการทดลองอาจตีความได้ว่า เป็นการนัดพบเพื่อเห็นหน้าเห็นตาหรือการสนทนากันโดยตรงไม่ผ่านการแชท เนื่องจากผู้ร่วมการทดลองอาจมีความเชื่อดั้งเดิมว่าการสนทนาทางอินเทอร์เน็ตไม่สามารถเชื่อถืออะไรได้มากนัก เพราะในขณะ

สนทนาผู้ร่วมการทดลองไม่สามารถเห็นหน้าของอีกฝ่ายว่าเป็นใคร แม้ว่าจะได้เห็นรูปภาพหน้าตาของอีกฝ่ายก็ไม่อาจแน่ใจได้ว่าใช้รูปภาพของอีกฝ่ายจริงหรือเปล่า แล้วข้อมูลที่ได้รับจากการสนทนาสามารถเชื่อถือได้เพียงไร รวมทั้งในขณะที่สนทนาผู้ร่วมการทดลองไม่อาจรู้ว่าคู่สนทนายกำลังทำอะไรอยู่หรือแสดงท่าทางอย่างไรบ้าง เมื่อจบการสนทนาแล้วต่างฝ่ายต่างก็กลับไปเป็นคนแปลกหน้าต่อกันอีกครั้งในโลกของความเป็นจริง ดังนั้นเพื่อความปลอดภัยและความสบายใจ จึงไม่ปรารถนาจะทำความรู้จักอีกฝ่ายให้มากไปกว่านี้หรืออีกนัยคือไม่ต้องการให้อีกฝ่ายรู้จักตัวเรามากไปกว่านี้ ในกรณีนี้คำถามของผู้วิจัยเป็นคำถามที่กว้างเกินไป ควรปรับให้เหลือเพียง “ปรารถนาจะสนทนาทางอินเทอร์เน็ตกับคู่สนทนาอีกครั้ง” อาจได้รับผลที่แตกต่างออกไป

โดยสรุปแล้ว เหตุผลที่ทำให้ทั้งผู้รับรู้ชายและเป้าหมายหญิงไม่มีความต้องการจะทำความรู้จักอีกฝ่ายให้มากขึ้นต่อไปในอนาคต เป็นเพราะว่า 1) ระยะเวลาที่ใช้ในการสนทนาครั้งนี้สั้นเกินไป ไม่เพียงพอที่จะทำให้ทั้งสองฝ่ายเกิดความคุ้นเคยกัน 2) ทั้งสองฝ่ายระลึกรู้สึกเสมอว่าทั้งหมดนี้เป็นเพียงแค่ส่วนหนึ่งของการทดลองทางจิตวิทยา ไม่มั่นใจว่าอีกฝ่ายจะมีตัวตนอยู่จริงหรือไม่

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

#### วัตถุประสงค์ในการวิจัย

เพื่อศึกษาการรับรู้และการแสดงออกของบุคคลต่อเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจและไม่น่าดึงดูดใจ ซึ่งอธิบายโดยปรากฏการณ์ความคาดหวังสร้างความจริง

#### สมมติฐานในการวิจัย

1. ผู้ที่รับรู้ว่าคุณสมบัติเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจประเมินความประทับใจต่อเป้าหมายสูงกว่าผู้ที่รับรู้ว่าคุณสมบัติเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ
2. ผู้ตัดสินประเมินความประทับใจต่อผู้ที่รับรู้ว่าคุณสมบัติเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจสูงกว่าการประเมินความประทับใจต่อผู้ที่รับรู้ว่าคุณสมบัติเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ
3. ผู้ตัดสินประเมินความประทับใจต่อเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจสูงกว่าการประเมินความประทับใจต่อเป้าหมายที่ถูกรับรู้ว่ามีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ
4. ผู้ที่รับรู้ว่าคุณสมบัติเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจพึงพอใจการสนทนามากกว่าผู้ที่รับรู้ว่าคุณสมบัติเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ
5. เป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าคุณสมบัติเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจมีความพึงพอใจในการสนทนามากกว่าเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าคุณสมบัติเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ
6. ผู้ที่รับรู้ว่าคุณสมบัติเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจมีความปรารถนาจะทำความรู้จักกับเป้าหมายให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตมากกว่าผู้ที่รับรู้ว่าคุณสมบัติเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ
7. เป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าคุณสมบัติเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจมีความปรารถนาจะทำความรู้จักคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตมากกว่าเป้าหมายที่สนทนากับผู้ที่รับรู้ว่าคุณสมบัติเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

### กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นนิสิตในระดับปริญญาบัณฑิตของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย แบ่งออกเป็น

1. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการสร้างมาตรวัดความประทับใจ จำนวน 140 คน
2. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการคัดเลือกรูปภาพของเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจและไม่น่าดึงดูดใจ จำนวน 40 คนเป็นผู้ชายทั้งหมด
3. กลุ่มตัวอย่างที่ผ่านเกณฑ์และเข้าร่วมการทดลอง จำนวน 108 คน
4. ผู้ตัดสิน จำนวน 2 คน

### เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ในการทำวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการพัฒนามาตรวัดเพื่อใช้ในการวิจัยประกอบด้วย

1. แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนตัวและความคิดเห็นทั่วไป
2. รูปภาพของเป้าหมายที่น่าดึงดูดใจและไม่น่าดึงดูดใจ
3. มาตรวัดความประทับใจ
4. แบบสอบถามเกี่ยวกับการใช้อินเทอร์เน็ต

### การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

ขั้นตอนก่อนการทดลอง

- ผู้วิจัยขอความอนุเคราะห์จากอาจารย์ผู้สอนรายวิชาต่างๆ เพื่อเก็บข้อมูลของกลุ่มตัวอย่าง ต่อจากนั้นจึงคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างที่ผ่านเกณฑ์และนัดหมายวันเวลาเพื่อทำการทดลอง

ขั้นตอนการทำทดลอง

1. สุ่มผู้ร่วมการทดลองเข้าสู่เงื่อนไขต่างๆ โดยให้อยู่ต่างสถานที่กัน ผู้วิจัยและผู้ช่วยวิจัยต่างอธิบายวิธีการทดลองให้ผู้ร่วมการทดลองฟัง
2. ผู้วิจัยให้ผู้รับรู้อยู่ดูรูปภาพ และผู้วิจัยถ่ายรูปผู้รับรู้อย่างไร โดยไม่มีการกล่าวถึงอีกฝ่ายเลย เสร็จแล้วผู้วิจัยจึงให้ผู้รับรู้อยู่เริ่มการสนทนา จับเวลาในการสนทนาประมาณ 10 นาที
3. เมื่อครบเวลาที่กำหนด ผู้วิจัยแจ้งให้ผู้รับรู้อยู่ยุติการสนทนา และบันทึกบทสนทนาไว้ ต่อจากนั้นให้ผู้รับรู้อยู่และเป้าหมายหญิงตอบมาตรวัดความประทับใจและแบบสอบถามความคิดเห็นทั่วไป
4. แยกบทสนทนาออกเป็นบทสนทนาของผู้รับรู้อยู่และเป้าหมายหญิง นำไปให้ผู้ตัดสินที่ไม่เกี่ยวข้องกับการทดลองประเมินความประทับใจ



## การวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ

ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วยโปรแกรมคำนวณ SPSS for Windows version 10.0 เพื่อหาค่าทางสถิติในการทดสอบสมมติฐาน ดังนี้

ก่อนการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้ตรวจสอบความเป็นไปได้ของข้อมูล และหาคะแนนรวมของมาตรวัดความประทับใจ ความพึงพอใจการสนทนาและความปรารถนาจะทำความรู้จักคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคต

สมมติฐานที่ 1 ทดสอบโดยใช้สถิติทีในกรณีทีกลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่มเป็นอิสระจากกัน (Independent Samples) เพื่อหาความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของคะแนนความประทับใจของผู้รับรู้อย่างที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับค่าเฉลี่ยของคะแนนความประทับใจของชายที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับค่าเฉลี่ยของคะแนนความประทับใจของผู้รับรู้อย่างที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

สมมติฐานที่ 2 ทดสอบโดยใช้สถิติทีเพื่อหาความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของคะแนนความประทับใจของผู้ตัดสินต่อผู้รับรู้อย่างที่เชื่อว่าได้สนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับค่าเฉลี่ยของคะแนนความประทับใจของผู้ตัดสินต่อผู้รับรู้อย่างที่เชื่อว่าได้สนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

สมมติฐานที่ 3 ทดสอบโดยใช้สถิติทีเพื่อหาความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของคะแนนความประทับใจของผู้ตัดสินต่อเป้าหมายหญิงที่ถูกรับรู้อย่างที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับค่าเฉลี่ยของคะแนนความประทับใจของผู้ตัดสินต่อเป้าหมายหญิงที่ถูกรับรู้อย่างที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

สมมติฐานที่ 4 ทดสอบโดยใช้สถิติทีเพื่อหาความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของคะแนนความพึงพอใจของผู้รับรู้อย่างที่รับรู้ว่าจะสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับค่าเฉลี่ยของคะแนนความพึงพอใจของผู้รับรู้อย่างที่รับรู้ว่าจะสนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

สมมติฐานที่ 5 ทดสอบโดยใช้สถิติทีเพื่อหาความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของคะแนนความพึงพอใจของเป้าหมายที่สนทนากับผู้รับรู้อย่างที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับค่าเฉลี่ยของคะแนนความพึงพอใจของเป้าหมายที่สนทนากับผู้รับรู้อย่างที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

สมมติฐานที่ 6 ทดสอบโดยใช้สถิติทีเพื่อหาความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของคะแนนความปรารถนาจะทำความรู้จักกับคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตของผู้รับรู้อย่างที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับค่าเฉลี่ยของคะแนนความปรารถนาจะทำความรู้จัก

จกกับคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตของผู้รับรู้อย่างที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

สมมติฐานที่ 7 ทดสอบโดยใช้สถิติที่เพื่อหาความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของคะแนนความปรารถนาจะทำความรู้จักกับคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตของเป้าหมายที่สนทนากับผู้รับรู้อย่างที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับค่าเฉลี่ยของคะแนนความปรารถนาจะทำความรู้จักกับคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตของเป้าหมายที่สนทนากับผู้รับรู้อย่างที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ

### ผลการวิจัย

1. ผู้รับรู้อย่างที่เชื่อว่าสนทนากับเป้าหมายหญิงที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจประเมินความประทับใจต่อเป้าหมายสูงกว่าผู้รับรู้อย่างที่เชื่อว่าสนทนากับเป้าหมายหญิงที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $p < .05$ .)
2. ผู้ตัดสินประเมินความประทับใจต่อผู้รับรู้อย่างที่เชื่อว่าได้สนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจและผู้รับรู้อย่างที่เชื่อว่าได้สนทนากับเป้าหมายที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ
3. ผู้ตัดสินประเมินความประทับใจต่อเป้าหมายที่ถูกรับรู้อย่างที่มีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจและเป้าหมายที่ถูกรับรู้อย่างที่มีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ
4. ผู้รับรู้อย่างที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายหญิงมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจพึงพอใจการสนทนามากกว่าผู้รับรู้อย่างที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายหญิงมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $p < .05$ .)
5. เป้าหมายหญิงที่สนทนากับผู้รับรู้อย่างที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายหญิงมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจมีความพึงพอใจในการสนทนามากกว่าเป้าหมายหญิงที่สนทนากับผู้รับรู้อย่างที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายหญิงมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ( $p < .05$ .)
6. ผู้รับรู้อย่างที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายหญิงมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจและผู้รับรู้อย่างที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายหญิงมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจมีความปรารถนาจะทำความรู้จักกับเป้าหมายให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ
7. เป้าหมายหญิงที่สนทนากับผู้รับรู้อย่างที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายหญิงมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจและเป้าหมายหญิงที่สนทนากับผู้รับรู้อย่างที่รับรู้ว่าเป็นเป้าหมายหญิงมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจมีความปรารถนาจะทำความรู้จักคู่สนทนาให้มากขึ้นต่อไปในอนาคตไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

### ข้อเสนอแนะ

1. ในการวิจัยครั้งต่อไปผู้วิจัยควรจัดสถานที่ในการทดลองให้ผู้รับรู้และเป้าหมายไม่มีโอกาสได้พบหน้ากันเลย เพื่อป้องกันการสงสัยของผู้ร่วมการทดลอง รวมทั้งจัดหาเครื่องคอมพิวเตอร์ให้พร้อม ถ้าเป็นไปได้ควรเตรียมให้พร้อมทดลองได้มากกว่าหนึ่งคู่ในเวลาเดียวกัน
2. ในการขึ้นตอนการทดลองจริง ควรนัดหมายทั้งผู้รับรู้และเป้าหมายให้มาทดลองพร้อมกันหลายคน เพื่อว่าจะได้ทำการทดลองได้โดยไม่ติดขัด เนื่องจาก ผู้ร่วมการทดลองมักไม่มาตรงตามเวลาที่นัดหมาย ทำให้คู่สนทนาต้องรอคอย อาจทำให้เกิดอารมณ์ทางลบต่อคู่สนทนาได้
3. ควรศึกษาเพิ่มเติมตัวแปรบุคลิกภาพของผู้ร่วมการทดลองว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพต่างกันจะมีรูปแบบการสนทนาที่แตกต่างกันหรือไม่
4. ควรหลีกเลี่ยงผู้รับรู้ที่มีพฤติกรรมเบี่ยงเบนทางเพศ เพื่อมิให้กลายเป็นตัวแปรที่ส่งผลกระทบต่อความประทับใจของเป้าหมาย เพราะผู้ที่มีพฤติกรรมเช่นนี้มักมีความกล้าแสดงออกกว่าบุคคลทั่วไป
5. ควรให้ผู้ตัดสินใจได้อ่านบทสนทนาของแต่ละฝ่ายผ่านหน้าต่างของโปรแกรมการสนทนาเลย เพราะผู้ตัดสินใจจะได้เห็นถึงลักษณะการสนทนาที่แต่ละคู่สนทนาสนทนากันจริง และทำให้ได้ข้อมูลที่ครบถ้วนสมบูรณ์
6. ควรสร้างมาตราโดยแบ่งช่วงคะแนนให้ละเอียดออกเป็น 10 ช่วงเท่าๆ กัน ช่วงละ 1 คะแนน พร้อมทั้งมีขีดแสดงคะแนนทั้งหมด เพื่อให้สะดวกต่อการให้คะแนน

## รายการอ้างอิง

### ภาษาไทย

- ธีระพร อูวรรณโณ. (2540). จิตวิทยาสังคม: ความหมายและขอบข่าย. *วารสารจิตวิทยา*, 6, 19-24.
- วิรัญญา ชาญวิชัย. (2543). การเปิดเผยตนเองและความชอบพอกุสันทนาทางอินเทอร์เน็ตของนิสิตนักศึกษา. *วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย*.
- ศิริณี ลิขิตวนิชกุล. (2536). การเปรียบเทียบการตัดสินความดึงดูดใจจากรูปลักษณะภายนอกและคุณลักษณะภายในของบุคคล ระหว่างผู้ที่มีภารกิจกับการแสดงออกของตนสูงและต่ำ. *วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย*.
- สุวัทนา หรั่งเพชร. (2544). อิทธิพลของความดึงดูดใจทางกายภาพและความแตกต่างระหว่างเพศต่อการประเมินความสามารถและการอนุมานสาเหตุของความสำเร็จ. *วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย*.

### ภาษาอังกฤษ

- Berry, D. S. & Miller, K. M. (2001). When boy meets girl: Attractiveness and the five-factor model in opposite-sex interaction. *Journal of Research in Personality*, 35, 62-77.
- Biesanz, J. C., Neuberg, S. L., Smith, D. M., Asher, T., & Judice, T. N. (2001). When accuracy-motivated perceivers fail: Limited attentional resources and the reemerging self-fulfilling prophecy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 621-629.
- Bushman, B. J., Baumeister, R. F., & Stack, A. D. (1999). Catharsis, aggression, and persuasive influence: Self-fulfilling or self-defeating prophecies? *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 367-376.
- Copeland, J. T. (1994). Prophecies of power: Motivational implications of social power for behavioral confirmation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 264-277.
- Dion, K., Berscheid, E., & Walster, E. (1972). What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 285-290.
- Downey, G., Freitas, A. L., Michaelis, B., & Khouri, H. (1998). The self-fulfilling prophecy in close relationships: Rejection sensitivity and rejection by romantic partners. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 545-560.

- Dvir, T., Eden, D., & Banjo, M. L. (1995). Self-fulfilling prophecy and gender: Can women be pygmalion and galatea? *Journal of Applied Psychology, 80*, 253-270.
- Eden, D., & Zuk, Y. (1995). Seasickness as a self-fulfilling prophecy: Raising self-efficacy to boost performance at sea. *Journal of Applied Psychology, 80*, 628-635.
- Feldman, R. S. (1995). *Social psychology*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Hock, R. R. (1999). *Forty studies that changed psychology: Explorations into the history of psychological research* (3<sup>rd</sup> ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
- Hollander, E. P. (1981). *Principles and methods of social psychology*. New York: Oxford University Press.
- Judice, T. N., & Neuberg, S. L. (1998). When interviewers desire to confirm negative expectations: Self-fulfilling prophecies and inflated applicant self-perceptions. *Basic and Applied Social Psychology, 20*, 175-190.
- Jussim, L. (1989). Teacher expectations: Self-fulfilling prophecies, perceptual biases, and accuracy. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*, 469-480.
- Jussim, L., & Eccles, J. S. (1992). Teacher expectations II: Construction and reflection of student achievement. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*, 947-961.
- Madon, S., Jussim, L., & Eccles, J. (1997). In search of the powerful self-fulfilling prophecy. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 791-809.
- Madon, S., Smith, A., Jussim, L., Russell, D. W., Eccles, J., Palumbo, P., et al. (2001). Am I as you see me or do you see me as I am? Self-fulfilling prophecies and self-verification. *Personality and Social Psychology Bulletin, 27*, 1214-1224.
- Myers, D. G. (1999). *Social psychology* (6<sup>th</sup> ed.). New York: McGraw-Hill.
- Nelson, L. J., & Klutas, K. (2000). The distinctiveness effect in social interaction: Creation of a self-fulfilling prophecy. *Personality and Social Psychology Bulletin, 26*, 126-135.
- Rosenthal, R., & Jacobson, L. (1968). *Pygmalion in the classroom: Teacher expectation and student intellectual development*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Simpson, J. A., Gangestad, S. W. & Lerma, M. (1990). Perception of physical attractiveness: Mechanism involved in the maintenance of romantic relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 59*, 1192-1201.

- Smith, A. E., Jussim, L. & Eccles, J. (1999). Do self-fulfilling prophecies accumulate, dissipate, or remain stable over time?. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 548-565.
- Smith, A., Jussim, L., Eccles, J., VanNoy, M., Madon, S., & Palumbo, P. (1998). Self-fulfilling prophecies, perceptual biases and accuracy at the individual and group level. *Journal of Experimental Social Psychology*, 34, 530-561.
- Snyder, M., Berscheid, E., & Glick, P. (1985). Focusing on the exterior and the interior: Two investigations of the initiation of personal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 1427-1439.
- Snyder, M., & Haugen, J. A. (1994). Why does behavioral confirmation occur? A functional perspective on the role of the perceiver. *Journal of Experimental Social Psychology*, 30, 218-246.
- Snyder, M., & Swann, W. B., Jr. (1976). When actions reflect attitudes: The politics of impression management. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 1034-1042.
- Snyder, M., & Swann, W. B., Jr. (1978). Behavioral confirmation in social interaction: From social perception to social reality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 148-162.
- Snyder, M., Tanke, E. D., & Berscheid, E. (1977). Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 656-666.
- Swann, W. B., Jr., & Snyder, M. (1980). On translating beliefs into action: Theories of ability and their application in an instructional setting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 879-888.
- Zanna, M. P., & Pack, S. J. (1975). On the self-fulfilling nature of apparent sex differences in behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11, 583-591.



ภาคผนวก

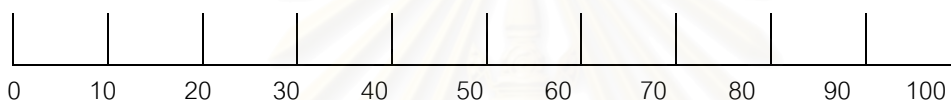
สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

**ภาคผนวก ก (ชาย)**  
**แบบสำรวจข้อมูลทั่วไปและความคิดเห็น**

คำชี้แจง โปรดเติมข้อความในช่องว่าง หรือเขียนเครื่องหมาย 3 ลงใน ( ) ข้อความที่ตรงกับสภาพความเป็นจริงของท่าน

- 1) ชื่อ.....นามสกุล.....
- 2) เลขประจำตัวนิต.....
- 3) เพศ ( ) ชาย ( ) หญิง
- 4) อายุ.....ปี
- 5) คณะ.....
- 6) ชั้นปี.....
- 7) บุคคลใดที่ท่านสนทนาทางอินเทอร์เน็ตด้วยเป็นประจำ  
( ) เพื่อน ( ) แฟน ( ) พ่อ - แม่ ( )ญาติ - พี่น้อง ( ) คนที่ไม่เคยรู้จักกันมาก่อน  
( ) เพื่อนที่รู้จักทางอินเทอร์เน็ต ( ) อื่นๆ โปรดระบุ.....

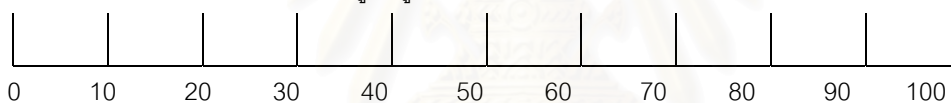
- 8) โดยรวมแล้วท่านพึงพอใจกับการสนทนาทางอินเทอร์เน็ตในครั้งนี้อย่างไร



ไม่พึงพอใจเลย

พึงพอใจมากที่สุด

- 9) ถ้าท่านมีโอกาส ท่านต้องการทำความรู้จักกับเพื่อนที่สนทนาทางอินเทอร์เน็ตในครั้งนี้อย่างไร



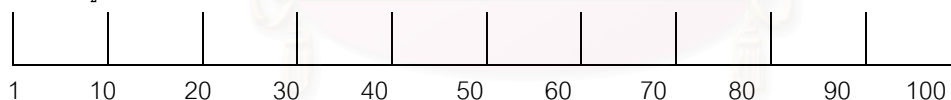
ไม่ต้องการทำ

ต้องการทำความ

ความรู้จักต่อเลย

รู้จักต่ออย่างยิ่ง

- 10) ท่านคิดว่าคู่สนทนามีความสุขเพียงไร



ไม่สุขเลย

สุขมากที่สุด

- 11) ขณะนี้ท่านมีแฟนหรือไม่

( ) มี จำนวน.....คน

( ) ไม่มี

- 12) ท่านคิดว่าระยะเวลาที่ใช้ในการสนทนาครั้งนี้เหมาะสมหรือไม่

( ) เหมาะสม

( ) ไม่เหมาะสม เนื่องจาก ( ) ระยะเวลาสั้นเกินไป ( ) ระยะเวลาสั้นเกินไป



## ภาคผนวก ก (หญิง)

## แบบสำรวจข้อมูลทั่วไปและความคิดเห็น

คำชี้แจง โปรดเติมข้อความในช่องว่าง หรือเขียนเครื่องหมาย 3 ลงใน ( ) ข้อความที่ตรงกับสภาพความเป็นจริงของท่าน

- 1) ชื่อ.....นามสกุล.....
- 2) เลขประจำตัวนิสิต.....
- 3) เพศ ( ) ชาย ( ) หญิง
- 4) อายุ.....ปี
- 5) คณะ.....
- 6) ชั้นปี.....
- 7) บุคคลใดที่ท่านสนทนาทางอินเทอร์เน็ตด้วยเป็นประจำ
  - ( ) เพื่อน ( ) แฟน ( ) พ่อ-แม่ ( )ญาติ-พี่น้อง ( ) คนที่ไม่เคยรู้จักกันมาก่อน
  - ( ) เพื่อนที่รู้จักทางอินเทอร์เน็ต ( ) อื่นๆ โปรดระบุ.....
- 8) โดยรวมแล้วท่านพึงพอใจกับการสนทนาทางอินเทอร์เน็ตในครั้งนี้อย่างไรหรือไม่
 

0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
ไม่พึงพอใจเลย									พึงพอใจมากที่สุด	
- 9) ถ้าท่านมีโอกาส ท่านต้องการทำความรู้จักคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ตในครั้งนี้อย่างไรหรือไม่
 

0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
ไม่ต้องการทำ									ต้องการทำความ	
ความรู้จักต่อเลย									รู้จักต่ออย่างยิ่ง	
- 10) ขณะนี้ท่านมีแฟนหรือไม่
  - ( ) มี จำนวน.....คน
  - ( ) ไม่มี
- 11) ท่านคิดว่าระยะเวลาที่ใช้ในการสนทนาครั้งนี้เหมาะสมหรือไม่
  - ( ) เหมาะสม
  - ( ) ไม่เหมาะสม เนื่องจาก ( ) ระยะเวลาสั้นเกินไป
  - ( ) ระยะเวลาสั้นเกินไป

## ภาคผนวก ข

### แบบสำรวจความคิดเห็น

แบบสำรวจความคิดเห็นต่อคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ตนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสอบถามความคิดเห็นและความรู้สึกของท่าน เพื่อใช้ในการเก็บข้อมูลและนำข้อมูลที่ได้ไปใช้ประกอบการทำวิทยานิพนธ์ ระดับบัณฑิตศึกษา สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

เพื่อให้ผลการวิจัยมีคุณภาพและเชื่อถือได้ ผู้วิจัยจึงใคร่ขอความร่วมมือจากท่านในการตอบแบบสอบถามดังกล่าวให้ตรงกับความคิดเห็นของท่านให้มากที่สุด ข้อมูลจากการตอบของท่านจะถือเป็นความลับและใช้เป็นส่วนหนึ่งของงานวิจัยเท่านั้น

ขอขอบคุณในความร่วมมือ

นาย คณศ ศิริินภากุล

ผู้วิจัย

#### ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนตัว

คำชี้แจง โปรดเติมข้อความในช่องว่าง หรือเขียนเครื่องหมาย ✓ ลงใน ข้อความที่ตรงกับสภาพความเป็นจริงของท่าน

	สำหรับ เจ้าหน้าที่
1) เลขประจำตัวนิต ..... [   ] 01	
2) เพศ (   ) ชาย (   ) หญิง [   ] 02	
3) อายุ ..... ปี [   ] 03	
4) คณะ ..... [   ] 04	
5) ชั้นปี ..... [   ] 05	
6) ประสบการณ์การสนทนาทางอินเทอร์เน็ต (   ) เคย ..... ชั่วโมงต่อสัปดาห์ (   ) ไม่เคย [   ] 06	
7) ประสบการณ์การสนทนาทางอินเทอร์เน็ต กับเพศตรงข้าม (   ) เคย ประมาณ ..... คน (   ) ไม่เคย [   ] 07	

ตอนที่ 2 แบบสำรวจความคิดเห็น

คำชี้แจง โปรดอ่านและพิจารณาข้อความแต่ละข้อ แล้วเขียนเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างที่ตรงกับความรู้สึกของท่านให้มากที่สุดเพียงคำตอบเดียว และโปรดตอบทุกข้อ

ตัวอย่าง ขอให้ท่านนึกถึงการสนทนากับคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ตในครั้งนี ในความรู้สึกของท่าน คู่สนทนาของท่านมีลักษณะ.....

1. หากท่านคิดว่าบุคคลนั้นมีลักษณะที่เย็นชามากสำหรับท่าน

เย็นชา	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	อบอุ่น
	มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก	
		กลาง		พอๆกัน		กลาง		

2. หากท่านคิดว่าบุคคลนั้นมีลักษณะที่เย็นชาปานกลางสำหรับท่าน

เย็นชา	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	อบอุ่น
	มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก	
		กลาง		พอๆกัน		กลาง		

3. หากท่านคิดว่าบุคคลนั้นมีลักษณะที่เย็นชาน้อยสำหรับท่าน

เย็นชา	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	อบอุ่น
	มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก	
		กลาง		พอๆกัน		กลาง		

4. หากท่านคิดว่าบุคคลนั้นมีลักษณะที่เย็นชาและอบอุ่นพอๆกันสำหรับท่าน

เย็นชา	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	อบอุ่น
	มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก	
		กลาง		พอๆกัน		กลาง		

5. หากท่านคิดว่าบุคคลนั้นมีลักษณะที่อบอุ่นน้อยสำหรับท่าน

เย็นชา	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	อบอุ่น
	มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก	
		กลาง		พอๆกัน		กลาง		

6. หากท่านคิดว่าบุคคลนั้นมีลักษณะที่อบอุ่นปานกลางสำหรับท่าน

เย็นชา	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	อบอุ่น
	มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก	
		กลาง		พอๆกัน		กลาง		

7. หากท่านคิดว่าบุคคลนั้นมีลักษณะที่อบอุ่นมากสำหรับท่าน

เย็นชา	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	อบอุ่น
	มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก	
		กลาง		พอๆกัน		กลาง		

ขอให้ท่านนึกถึงการสนทนากับคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ตในครั้งนี ในความรู้สึกของท่าน คู่สนทนาของท่านมีลักษณะ.....

									สำหรับ	
									เจ้าหน้าที่	
1.	เย็นชา	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	อบอุ่น	[   ] 08
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอๆกัน		กลาง			
2.	เคร่งเครียด	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	มีอารมณ์ขัน	[   ] 09
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอๆกัน		กลาง			
3.	ชอบสังคม	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	สันโดษ	[   ] 10
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอๆกัน		กลาง			
4.	ใจแคบ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	ใจกว้าง	[   ] 11
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอๆกัน		กลาง			
5.	สุภาพ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	หยาบคาย	[   ] 12
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอๆกัน		กลาง			
6.	ใจเย็น	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	ใจร้อน	[   ] 13
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอๆกัน		กลาง			
7.	หนักแน่น	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	อ่อนไหว	[   ] 14
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอๆกัน		กลาง			
8.	มีเหตุผล	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	ไร้เหตุผล	[   ] 15
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอๆกัน		กลาง			
9.	เยื่อหยิ่ง	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	ถ่อมตัว	[   ] 16
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอๆกัน		กลาง			
10.	น่าพึงพอใจ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	ไม่น่าพึงพอใจ	[   ] 17
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอๆกัน		กลาง			

ขอให้ท่านนึกถึงการสนทนากับคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ตในครั้งนี ในความรู้สึกของท่าน คู่สนทนาของท่านมีลักษณะ.....

									สำหรับ	
									เจ้าหน้าที่	
11.	ใจดี	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	ใจร้าย	[   ] 18
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอๆกัน		กลาง			
12.	เห็นแก่ตัว	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	เห็นแก่ส่วนรวม	[   ] 19
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอๆกัน		กลาง			
13.	มีเสน่ห์	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	ไร้เสน่ห์	[   ] 20
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอๆกัน		กลาง			
14.	น่าปรารถนา	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	น่ารังเกียจ	[   ] 21
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอๆกัน		กลาง			
15.	ยึดติด	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	ปล่อยวาง	[   ] 22
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอๆกัน		กลาง			
16.	ใจร้อน	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	ใจเย็น	[   ] 23
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอๆกัน		กลาง			
17.	ร่าเริง	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	เศร้าสร้อย	[   ] 24
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอๆกัน		กลาง			
18.	ว่องไว	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	เชื่องช้า	[   ] 25
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอๆกัน		กลาง			
19.	เข้มแข็ง	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	อ่อนแอ	[   ] 26
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอๆกัน		กลาง			
20.	ฉลาด	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	โง่	[   ] 27
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอๆกัน		กลาง			

ขอให้ท่านนึกถึงการสนทนากับคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ตในครั้งนี ในความรู้สึกของท่าน คู่สนทนาของท่านมีลักษณะ.....

									สำหรับ	
									เจ้าหน้าที่	
21.	โลเล	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	หนักแน่น	[   ] 28
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอกัน		กลาง			
22.	มีมารยาท	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	ไร้มารยาท	[   ] 29
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอกัน		กลาง			
23.	เป็นกันเอง	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	ถือตัว	[   ] 30
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอกัน		กลาง			
24.	แข็งกระด้าง	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	อ่อนโยน	[   ] 31
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอกัน		กลาง			
25.	น่าอึดอัด	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	สบายใจ	[   ] 32
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอกัน		กลาง			
26.	เงียบขี้อาย	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	ช่างคุย	[   ] 33
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอกัน		กลาง			
27.	จริงจัง	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	เสสเส้ง	[   ] 34
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอกัน		กลาง			
28.	จริงจัง	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	เหยาะแหยะ	[   ] 35
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอกัน		กลาง			
29.	น่าคบหา	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	ไม่น่าคบหา	[   ] 36
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอกัน		กลาง			
30.	ปิดบัง	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	เปิดเผย	[   ] 37
		มาก	ปาน	น้อย	2 ข้าง	น้อย	ปาน	มาก		
			กลาง		พอกัน		กลาง			

ขอให้ท่านนึกถึงการสนทนากับคู่สนทนาทางอินเทอร์เน็ตในครั้งนี ในความรู้สึกของท่าน คู่สนทนาของท่านมีลักษณะ.....

									สำหรับ
									เจ้าหน้าที่
31.	ซีอบี้อ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	[ ] 38
		มาก	ปาน	น้อย	2 ซ้ำ	น้อย	ปาน	มาก	
			กลาง		พอๆกัน		กลาง		
32.	ซีอส์ตย์	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	[ ] 39
		มาก	ปาน	น้อย	2 ซ้ำ	น้อย	ปาน	มาก	
			กลาง		พอๆกัน		กลาง		
33.	อดทน	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	[ ] 40
		มาก	ปาน	น้อย	2 ซ้ำ	น้อย	ปาน	มาก	
			กลาง		พอๆกัน		กลาง		
34.	เจ้าชู้	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	[ ] 41
		มาก	ปาน	น้อย	2 ซ้ำ	น้อย	ปาน	มาก	
			กลาง		พอๆกัน		กลาง		
35.	สมณะ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	[ ] 42
		มาก	ปาน	น้อย	2 ซ้ำ	น้อย	ปาน	มาก	
			กลาง		พอๆกัน		กลาง		
36.	ไร้เดียงสา	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	[ ] 43
		มาก	ปาน	น้อย	2 ซ้ำ	น้อย	ปาน	มาก	
			กลาง		พอๆกัน		กลาง		
37.	ด๑	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	[ ] 44
		มาก	ปาน	น้อย	2 ซ้ำ	น้อย	ปาน	มาก	
			กลาง		พอๆกัน		กลาง		

## ภาคผนวก ค

ตารางที่ ค

แสดงรายละเอียดในการวิเคราะห์มาตราจำแนกความหมาย (semantic differential scale) และข้อกระทงที่ได้รับการคัดเลือก (N = 140)

ข้อ	ข้อความ	ทิศทาง	การวิเคราะห์ข้อกระทงโดยวิธีกลุ่มสูงกลุ่มต่ำ						ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกับคะแนนรวมของข้ออื่น (N = 140)	ข้อกระทงที่ได้รับการเลือก
			กลุ่มสูง (n = 41)		กลุ่มต่ำ (n = 39)		t	p		
			M	SD	M	SD				
1	เย็นชา-อบอุ่น	บวก	1.00	1.45	0.03	1.42	<u>3.032</u>	.0015	.2995	ผ่าน
2	เคร่งเครียด-มีอารมณ์ขัน	บวก	1.68	1.29	0.77	1.42	<u>3.008</u>	.0020	.1752	ผ่าน
3	ชอบสังคม-สันโดษ	ลบ	1.51	1.68	0.21	2.03	3.134	.0010	.2141	ผ่าน
4	ใจแคบ-ใจกว้าง	บวก	1.49	1.31	0.64	1.29	<u>2.919</u>	.0025	.2492	ผ่าน
5	สุขภาพ-หยาบคาย	ลบ	2.10	1.04	0.15	1.51	6.653	.0000	.5594	ผ่าน
6	ใจเย็น-ใจร้อน	ลบ	1.17	1.22	-0.08	1.33	<u>4.379</u>	.0000	.3403	ผ่าน
7	หนักแน่น-อ่อนไหว	ลบ	0.44	1.52	-0.74	1.46	<u>3.545</u>	.0005	.3220	ผ่าน
8	มีเหตุผล-ไร้เหตุผล	ลบ	1.76	0.97	-0.56	1.19	<u>9.596</u>	.0000	.6339	ผ่าน



ตารางที่ ค (ต่อ)

ข้อ	ข้อความ	ทิศทาง	การวิเคราะห์ข้อกระทงโดยวิธีกลุ่มสูงกลุ่มต่ำ						ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกับคะแนนรวมของข้ออื่น (N = 140)	ข้อกระทงที่ ได้รับการเลือก
			กลุ่มสูง (n = 41)		กลุ่มต่ำ (n = 39)		t	p		
			M	SD	M	SD				
9	เยอหยิ่ง-ถ่อมตัว	บวก	1.10	1.20	-0.05	1.26	<u>4.185</u>	.0000	.2895	ผ่าน
10	น่าพึงพอใจ-ไม่น่าพึงพอใจ	ลบ	1.85	0.96	-0.18	1.27	8.018	.0000	.5968	ผ่าน
11	ใจดี-ใจร้าย	ลบ	2.34	0.66	0.62	1.25	<u>7.795</u>	.0000	.6297	ผ่าน
12	หัวโบราณ-หัวก้าวหน้า	บวก	1.27	1.53	1.00	1.40	<u>0.817</u>	.2080	-	ไม่ผ่าน
13	มีเสน่ห์-ไร้เสน่ห์	ลบ	1.49	1.00	-0.08	1.66	5.070	.0000	.4314	ผ่าน
14	น่าปรารถนา-น่ารังเกียจ	ลบ	1.46	0.95	-0.21	1.30	<u>6.570</u>	.0000	.4949	ผ่าน
15	ดีอื่น-เชื่อฟัง	บวก	-0.10	1.37	-0.33	1.30	<u>0.786</u>	.2170	-	ไม่ผ่าน
16	ใจร้อน-ใจเย็น	บวก	0.44	1.36	-0.46	1.31	<u>3.007</u>	.0020	.2035	ผ่าน
17	รำเริง-เศร้าสร้อย	ลบ	2.32	0.82	1.15	1.37	4.586	.0000	.3266	ผ่าน
18	ว่องไว-เชื่องช้า	ลบ	1.80	1.01	1.00	1.17	<u>3.305</u>	.0005	.1797	ผ่าน

ตารางที่ ค (ต่อ)

ข้อ	ข้อความ	ทิศทาง	การวิเคราะห์ข้อกระทงโดยวิธีกลุ่มสูงกลุ่มต่ำ						ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกับคะแนนรวมของข้ออื่น (N = 140)	ข้อกระทงที่ได้รับการเลือก
			กลุ่มสูง (n = 41)		กลุ่มต่ำ (n = 39)		t	p		
			M	SD	M	SD				
19	เข้มแข็ง-อ่อนแอ	ลบ	1.32	1.04	0.15	1.20	4.641	.0000	.3570	ผ่าน
20	ฉลาด-โง่	ลบ	2.05	0.84	0.33	1.30	6.966	.0000	.4597	ผ่าน
21	โลเล-หนักแน่น	บวก	0.59	1.47	-1.08	1.18	5.573	.0000	.4696	ผ่าน
22	มีมารยาท-ไร้มารยาท	ลบ	2.12	1.00	0.05	1.47	7.326	.0000	.5924	ผ่าน
23	เป็นกันเอง-ถือตัว	ลบ	2.27	1.14	1.33	1.32	3.388	.0005	.3739	ผ่าน
24	แข็งกระด้าง-อ่อนโยน	บวก	1.27	1.36	-0.13	1.15	4.944	.0000	.4806	ผ่าน
25	น่าเชื่อถือ-สบายใจ	ลบ	1.85	1.26	-0.21	1.45	6.786	.0000	.5295	ผ่าน
26	เงียบขรึม-ช่างคุย	บวก	1.73	1.47	0.79	1.51	2.817	.0030	.1581	ผ่าน
27	จริงใจ-เสแสร้ง	ลบ	1.61	1.39	-1.00	1.64	7.686	.0000	.6245	ผ่าน
28	ซื่อาย-กล้าแสดงออก	บวก	0.39	1.69	0.31	1.61	0.224	.4115	-	ไม่ผ่าน

ตารางที่ ค (ต่อ)

ข้อ	ข้อความ	ทิศทาง	การวิเคราะห์ข้อกระทงโดยวิธีกลุ่มสูงกลุ่มต่ำ						ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกับคะแนนรวมของข้ออื่น (N = 140)	ข้อกระทงที่ได้รับการเลือก
			กลุ่มสูง (n = 41)		กลุ่มต่ำ (n = 39)		t	p		
			M	SD	M	SD				
29	น่าคบหา-ไม่น่าคบหา	ลบ	2.05	0.89	-0.26	1.57	8.026	.0000	.6430	ผ่าน
30	ปิดบัง-เปิดเผย	บวก	0.59	1.48	-1.13	1.64	<u>4.905</u>	.0000	.3677	ผ่าน
31	ซื่อสัตย์-เจ้าเล่ห์	ลบ	0.00	1.00	-1.00	1.70	3.184	.0010	.2897	ผ่าน
32	ซื่อสัตย์-คดโกง	ลบ	1.59	0.95	-0.49	1.10	<u>9.054</u>	.0000	.6526	ผ่าน
33	อดทน-ท้อแท้	ลบ	1.39	1.16	0.03	1.09	<u>5.423</u>	.0000	.4602	ผ่าน
34	เจ้าชู้-ใจเดียว	บวก	-0.12	1.58	-1.079	1.22	<u>5.276</u>	.0000	.4034	ผ่าน
35	สมณะ-โลก	ลบ	1.10	1.18	-0.54	1.31	<u>5.865</u>	.0000	.5439	ผ่าน
36	ไร้เดียงสา-แก่แดด	ลบ	-0.15	1.41	-1.26	1.48	<u>3.438</u>	.0005	.2914	ผ่าน
37	จริงจัง-เหาะเหาะ	ลบ	1.49	1.00	-0.44	1.21	<u>7.759</u>	.0000	.5802	ผ่าน
38	ยึดติด-ปล่อยวาง	บวก	0.12	1.33	-0.38	1.14	<u>1.829</u>	.0355	.2208	ผ่าน

ตารางที่ ค (ต่อ)

ข้อ	ข้อความ	ทิศทาง	การวิเคราะห์ข้อกระทงโดยวิธีกลุ่มสูงกลุ่มต่ำ						ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกับคะแนนรวมของข้ออื่น (N = 140)	ข้อกระทงที่ได้รับการเลือก
			กลุ่มสูง (n = 41)		กลุ่มต่ำ (n = 39)		t	p		
			M	SD	M	SD				
39	เห็นแก่ตัว-เห็นแก่ส่วนรวม	บวก	0.59	1.30	-0.74	1.21	4.724	.0000	.4855	ผ่าน
40	ดี-เลว	ลบ	1.95	0.86	0.03	1.35	7.566	.0000	.6355	ผ่าน

หมายเหตุ: ค่าที่ (t-value) ที่ขีดเส้นใต้คำนวณโดยแยกความแปรปรวน

37-item คือ ค่าสหสัมพันธ์รวมของข้อกระทงเมื่อวิเคราะห์ 37 ข้อกระทง

**ภาคผนวก ง**  
**แบบสอบถามข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการใช้อินเทอร์เน็ต**

แบบสอบถามนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสำรวจข้อมูลการใช้อินเทอร์เน็ตของนิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เพื่อใช้ประกอบการทำวิทยานิพนธ์ สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย กรุณาตอบคำถามทุกข้อตามความเป็นจริง ข้อมูลของท่านจะถูกเก็บเป็นความลับและใช้เพื่อการทำวิทยานิพนธ์เท่านั้น

ขอขอบคุณในความร่วมมือ  
คณศ ศิรินภากุล  
ผู้วิจัย

คำชี้แจง โปรดเติมข้อความในช่องว่าง หรือเขียนเครื่องหมาย 3 ลงใน ( ) หน้าข้อความที่ตรงกับสภาพความเป็นจริงของท่านมากที่สุด

- 1) ชื่อ.....
- 2) เบอร์โทรศัพท์ (ที่ติดต่อได้).....
- 3) เลขประจำตัวนิสิต.....
- 4) เพศ ( ) ชาย ( ) หญิง
- 5) อายุ.....ปี
- 6) คณะ.....
- 7) ชั้นปี.....
- 8) ท่านได้เคยสนทนาทางอินเทอร์เน็ต (Chatting) หรือไม่
  - ( ) ไม่เคย
  - ( ) เคย
    - ท่านมักใช้เวลาสนทนาทางอินเทอร์เน็ตประมาณ
      - ( ) 1 ชั่วโมงหรือน้อยกว่าต่อสัปดาห์
      - ( ) 2 ชั่วโมง – 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
      - ( ) 4 ชั่วโมง – 5 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
      - ( ) 6 ชั่วโมง – 7 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
      - ( ) มากกว่า 7 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
- 9) โปรแกรมที่ท่านมักใช้ในการสนทนาทางอินเทอร์เน็ต

- ( ) MSN ( ) Yahoo ( ) ICQ ( ) Pirch ( ) mIRC  
 ( ) อื่นๆ โปรดระบุ.....

10) ปัจจุบันท่านยังสนทนาทางอินเทอร์เน็ตหรือไม่

- ( ) สนทนาบ่อย  
 ( ) สนทนาบ้าง  
 ( ) ไม่ได้สนทนาแล้ว ท่านสนทนาทางอินเทอร์เน็ตครั้งสุดท้ายเมื่อประมาณ  
     ( ) 1 เดือน - 6 เดือน ก่อนหน้านี้  
     ( ) 6 เดือน - 1 ปี ก่อนหน้านี้  
     ( ) มากกว่า 1 ปี  
     ( ) อื่นๆ โปรดระบุ.....

11) ปัจจุบันท่านได้สนทนาทางอินเทอร์เน็ตมาแล้วเป็นระยะเวลาทั้งหมด

- ( ) น้อยกว่า 1 ปี ( ) 1 ปี - 2 ปี ( ) 3 ปี - 4 ปี ( ) 5 ปีขึ้นไป

12) สถานที่ที่ท่านมักใช้ในการสนทนาทางอินเทอร์เน็ต

- ( ) บ้าน/ห้องส่วนตัว ( ) สถานศึกษา ( ) ที่ทำงาน  
 ( ) อินเทอร์เน็ตคาเฟ่/ร้านที่มีบริการอินเทอร์เน็ต ( ) อื่นๆ โปรดระบุ.....

13) ช่วงเวลาที่ท่านมักสนทนาทางอินเทอร์เน็ต

- ( ) กลางวัน ( ) 06.00 น. - 12.00 น. ( ) 12.00 น. - 18.00 น.  
 ( ) กลางคืน ( ) 18.00 น. - 24.00 น. ( ) 00.00 น. - 06.00 น.







ตารางที่ ๑1 (ต่อ)

ข้อที่	เงื่อนไข	M	SD	t
31	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของผู้รับรู้อันเชื่อว่าเป้าหมายน่าดึงดูดใจ	-0.02	0.35	0.01
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของผู้รับรู้อันเชื่อว่าเป้าหมายไม่น่าดึงดูดใจ	-0.02	0.41	
32	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของผู้รับรู้อันเชื่อว่าเป้าหมายน่าดึงดูดใจ	0.13	0.29	1.81*
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของผู้รับรู้อันเชื่อว่าเป้าหมายไม่น่าดึงดูดใจ	0.02	0.10	
33	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของผู้รับรู้อันเชื่อว่าเป้าหมายน่าดึงดูดใจ	0.12	0.25	0.92
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของผู้รับรู้อันเชื่อว่าเป้าหมายไม่น่าดึงดูดใจ	0.02	0.44	
34	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของผู้รับรู้อันเชื่อว่าเป้าหมายน่าดึงดูดใจ	-0.25	0.55	-0.97
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของผู้รับรู้อันเชื่อว่าเป้าหมายไม่น่าดึงดูดใจ	-0.12	0.45	
35	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของผู้รับรู้อันเชื่อว่าเป้าหมายน่าดึงดูดใจ	0.07	0.18	-3.29**
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของผู้รับรู้อันเชื่อว่าเป้าหมายไม่น่าดึงดูดใจ	0.27	0.25	
36	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของผู้รับรู้อันเชื่อว่าเป้าหมายน่าดึงดูดใจ	0.23	0.52	1.17
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของผู้รับรู้อันเชื่อว่าเป้าหมายไม่น่าดึงดูดใจ	0.04	0.69	
37	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของผู้รับรู้อันเชื่อว่าเป้าหมายน่าดึงดูดใจ	0.43	0.35	-0.16
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของผู้รับรู้อันเชื่อว่าเป้าหมายไม่น่าดึงดูดใจ	0.44	0.26	

หมายเหตุ: ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของผู้รับรู้อันเชื่อว่าเป้าหมายน่าดึงดูดใจ  $n = 28$

ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของผู้รับรู้อันเชื่อว่าเป้าหมายไม่น่าดึงดูดใจ  $n = 26$

ค่าที่ขีดเส้นใต้คำนวณโดยแยกความแปรปรวน

\* $p < .05$ , \*\* $p < .01$ .

## ตารางที่ ๑2

ค่ามัธยฐานเลขคณิต ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าที่ ของมาตรวัดความประทับใจระหว่างผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่สนทนากับผู้รับรู้ว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพน่าดึงดูดใจกับผู้ตัดสินที่อ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่สนทนากับผู้รับรู้ว่าเป้าหมายมีลักษณะทางกายภาพไม่น่าดึงดูดใจ ทดสอบด้วยสถิติทีแบบหางเดียว

ข้อที่	เงื่อนไข	M	SD	t
1	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าน่าดึงดูดใจ	-0.11	0.42	-0.69
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าไม่น่าดึงดูดใจ	-0.02	0.52	
2	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าน่าดึงดูดใจ	0.07	0.54	-0.34
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าไม่น่าดึงดูดใจ	0.13	0.79	
3	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าน่าดึงดูดใจ	0.77	0.55	0.94
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าไม่น่าดึงดูดใจ	0.63	0.48	
4	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าน่าดึงดูดใจ	0.09	0.33	1.90*
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าไม่น่าดึงดูดใจ	-0.08	0.31	
5	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าน่าดึงดูดใจ	0.93	0.54	-0.78
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าไม่น่าดึงดูดใจ	1.06	0.67	
6	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าน่าดึงดูดใจ	-0.23	0.40	-0.78
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าไม่น่าดึงดูดใจ	-0.13	0.52	
7	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าน่าดึงดูดใจ	-0.09	0.24	-1.23
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าไม่น่าดึงดูดใจ	-0.02	0.17	
8	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าน่าดึงดูดใจ	0.07	0.42	-0.72
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าไม่น่าดึงดูดใจ	0.15	0.42	
9	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าน่าดึงดูดใจ	-0.16	0.53	-2.96**
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าไม่น่าดึงดูดใจ	0.29	0.59	
10	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าน่าดึงดูดใจ	0.21	0.29	0.75
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าไม่น่าดึงดูดใจ	0.13	0.48	
11	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าน่าดึงดูดใจ	0.27	0.48	0.36
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าไม่น่าดึงดูดใจ	0.23	0.25	
12	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าน่าดึงดูดใจ	0.02	0.17	0.53
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าไม่น่าดึงดูดใจ	-0.02	0.33	
13	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าน่าดึงดูดใจ	-0.02	0.42	0.52
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าไม่น่าดึงดูดใจ	-0.10	0.65	
14	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าน่าดึงดูดใจ	0.20	0.42	1.08
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้ว่าไม่น่าดึงดูดใจ	0.04	0.65	



ตารางที่ ๑2 (ต่อ)

ข้อที่	เงื่อนไข	M	SD	t
31	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้เชื่อว่าน่าดึงดูดใจ	0.05	0.39	0.30
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้เชื่อว่าไม่น่าดึงดูดใจ	0.02	0.46	
32	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้เชื่อว่าน่าดึงดูดใจ	-0.02	0.17	0.50
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้เชื่อว่าไม่น่าดึงดูดใจ	-0.04	0.14	
33	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้เชื่อว่าน่าดึงดูดใจ	0.11	0.37	-0.30
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้เชื่อว่าไม่น่าดึงดูดใจ	0.13	0.30	
34	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้เชื่อว่าน่าดึงดูดใจ	-0.29	0.40	-1.88*
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้เชื่อว่าไม่น่าดึงดูดใจ	-0.10	0.35	
35	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้เชื่อว่าน่าดึงดูดใจ	-0.07	0.18	-2.12*
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้เชื่อว่าไม่น่าดึงดูดใจ	0.00	0.00	
36	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้เชื่อว่าน่าดึงดูดใจ	0.18	0.75	-0.16
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้เชื่อว่าไม่น่าดึงดูดใจ	0.21	0.80	
37	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้เชื่อว่าน่าดึงดูดใจ	0.27	0.37	0.55
	ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้เชื่อว่าไม่น่าดึงดูดใจ	0.19	0.62	

หมายเหตุ: ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้เชื่อว่าน่าดึงดูดใจ  $n = 28$

ผู้ตัดสินอ่านบทสนทนาของเป้าหมายที่ผู้รับรู้เชื่อว่าไม่น่าดึงดูดใจ  $n = 26$

ค่าที่ขีดเส้นใต้คำนวณโดยแยกความแปรปรวน

\* $p < .05$ , \*\* $p < .01$ .

## ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นายคณศ ศิริินภากุล เกิดเมื่อวันที่ 2 พฤษภาคม พ.ศ. 2523 สำเร็จการศึกษาปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต เทคนิคการแพทย์ จากคณะสหเวชศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในปีการศึกษา 2543 และศึกษาต่อในหลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในปีการศึกษา 2544



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย