

บทที่ 1

บทนำ



## ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ธรรมชาติของความเป็นมนุษย์ทุกคนล้วนหากมีโอกาสได้เลือกสิ่งใดแล้ว แต่ต้องการสิ่งที่ดีที่สุดสำหรับตนเองทั้งสิ้น ทั้งทางด้านร่างกายและจิตใจ ร่างกายของเราทุกคนต้องการสิ่งที่มีคุณภาพ มีคุณค่ามากเพียงใด จิตใจก็ต้องการสิ่งดีเช่นกัน มนุษย์ทุกคนจึงทำทุกวิถีทางเพื่อให้ได้มาซึ่งสิ่งที่ดีที่สุดแม้ว่าในท้ายที่สุดแล้วสิ่งที่ได้มาอาจเป็นเพียงการลวงตนเองก็ตาม เมื่อเป็นเช่นนั้นมนุษย์เราจึงจำเป็นต้องเกิดกระบวนการสร้างแรงจูงใจให้กับตนเอง หาหนทางสนับสนุนความรู้สึกในด้านบวกของตนเอง ทั้งนี้ก็เพื่อเป็นการรักษาเอาไว้ซึ่งความรู้สึกด้านที่ติดต่อกับตนเอง กลไกนั้นก็คือ การเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง (Self-enhancement)

การเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง เป็นสิ่งที่มาจากพื้นฐานของมนุษย์ที่ว่า โดยทั่วไปบุคคลจะสนับสนุนความรู้สึกที่ติดต่อกับตนเองจากการรู้สึกมีคุณค่าในตนเอง ซึ่งความต้องการรู้สึกว่าคุณค่าในตนเองมีคุณค่านี้มีความสำคัญและจำเป็นมากโดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มคนที่มีแนวคิดความรู้สึกติดต่อกับตนเองในทางลบ เพราะคนเหล่านี้ต้องการความรู้สึกในทางบวกติดต่อกับตนเองเพื่อให้ความรู้สึกผิดหวังที่มีติดต่อกับตนเองลดลงไป (Johns, 1973; Kaplan, 1975 อ้างถึงใน Taylor, Peplau, & Sears, 2000) จากความพยายามและความต้องการสร้างความรู้สึกติดต่อกับตนเองในทางบวกนี้เองจึงเกิดการเชื่อมโยงกับบุคลิกภาพที่เรียกว่า ความหลงตนเอง (Narcissism) เพราะทั้งการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองและความหลงตนเองต่างก็เป็นการสร้างทัศนคติทางบวกติดต่อกับตนเองทั้งสิ้น แต่เมื่อเราลองพิจารณาจากอีกมุมมองหนึ่ง สิ่งใดที่ดีก็ย่อมต้องมีด้านที่ไม่ดีควบคู่กันมาด้วยเสมอ การมองตนเองว่ามีคุณค่าเป็นเรื่องที่ดีและเป็นเรื่องที่ดีควรกระทำ แต่ทว่าเมื่อใดที่เรามองว่าคุณค่าในตัวเรามีมากกว่าหรือสูงกว่าบุคคลอื่นและมองว่าบุคคลอื่นมีคุณค่าต่ำกว่าเราแล้ว สิ่งดีๆ เหล่านี้จะกลับกลายมาเป็นสิ่งที่ทำร้ายตัวเรา

แนวทางในการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองก็มีแนวทางที่แตกต่างกันไปในแต่ละบุคคล บางคนอาจจะรู้สึกเป็นพิษต่อตนเองได้โดยไม่ต้องข้องเกี่ยวกับบุคคลอื่น แต่บางคนนอกจากจะพยายามหาความจริงเกี่ยวกับการประเมินตนเองแล้ว บุคคลยังต้องการเปรียบเทียบตนเองกับบุคคลอื่นแล้วมีความรู้สึกที่ตนเองเหนือกว่า เพื่อต้องการแสดงให้เห็นว่าตนมีความสามารถทำได้เหนือกว่า อีกทั้งการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสามารถนำบุคคลไปสู่การเปรียบเทียบทางสังคม การต้องการความรู้สึกเหนือกว่าและมีอำนาจในสังคม แต่เนื่องจากขอบเขตของการเปรียบเทียบทางสังคมมีความกว้างมากขึ้น การเปรียบเทียบทางสังคมไม่เพียงแต่เป็นการเปรียบเทียบความสามารถและเจตคติเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการเปรียบเทียบทางอารมณ์ บุคลิกภาพ สภาพเศรษฐกิจ เช่น เรื่องของเงินเดือนหรือเกียรติศักดิ์ศรีอีกด้วย ฉะนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่ากระบวนการเปรียบเทียบทางสังคมส่งผลกระทบต่อ การดำเนินชีวิตของคนในสังคมในหลายๆด้าน

นักวิจัยหลายท่านทำการศึกษาถึงความสัมพันธ์ของการนับถือตนเอง (Self-esteem) และความหลงตนเอง พบว่ามีความเกี่ยวข้องกับการคงไว้ซึ่งการนับถือตนเองและการมีแรงบันดาลใจ เพราะโดยพื้นฐานของมนุษย์ต้องการที่จะมีความรู้สึกที่ดีต่อตนเอง (Taylor & Brown, 1988) จึงพยายามหาหนทางที่จะทำให้เกิดความรู้สึกดีต่อตนเอง แต่เมื่อใดก็ตามที่บุคคลเหล่านี้มีการรวมกลุ่มทำงานหรือมีกิจกรรมร่วมกัน จะเกิดการเปรียบเทียบกันเองของสมาชิกภายในกลุ่ม เมื่องานประสบความสำเร็จบุคคลที่มีความหลงตนเองสูงก็รับเอามาเป็นผลงานตนเอง แต่ถ้าเมื่อใดประสบความล้มเหลวก็จะโทษว่าเป็นเพราะบุคคลอื่นหรือสิ่งแวดล้อม สาเหตุที่เป็นเช่นนี้ก็สืบเนื่องมาจากการเกิดภาพลวงเกี่ยวกับตนเองขึ้นมา มองแต่เฉพาะส่วนดีและรับเอาแต่เฉพาะส่วนดีเข้าตัวเท่านั้น ซึ่งการเกิดภาพลวงนี้อาจเป็นการส่งผลต่อจิตใจในระยะยาวได้

ส่วนที่สำคัญอีกส่วนหนึ่งของบุคลิกภาพแบบหลงตนเองคือ การเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง (Sedikides, 1993; Sedikides & Strube, 1997) คนที่หลงตนเอง (Narcissism) ให้ความสำคัญกับรายละเอียดของตนเองมากกว่าคนที่ไม่หลงตนเอง (Gabriel, Critelli, & Ee, 1994 อ้างถึงใน Campbell, Reeder, & Sedikides, 2000) ให้ระดับความสามารถในการทำงานของตนเองสูง (John & Robins, 1994) ประเมินตนเองในทางบวก (Gosling, John, Craik, & Robins, 1998) และจะคิดเข้าข้างตนเองหรือมีอคติในการรับข้อมูลป้อนกลับเมื่อประสบความสำเร็จในการทำงานอีกด้วย

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาว่า เมื่อได้รับผลป้อนกลับว่าประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวในงานที่ทำ ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองในระดับที่แตกต่างกันจะมีพฤติกรรมการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองแตกต่างกันอย่างไร นอกจากนี้ผู้วิจัยยังสนใจว่าการเปรียบเทียบกับบุคคลอื่นจะส่งผลต่อการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองของผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองอย่างไร

## แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดเชิงทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยครั้งนี้มีพื้นฐานมาจากเรื่องความหลงตนเอง การเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง และการเปรียบเทียบทางสังคม

### แนวคิดและงานวิจัยเรื่องความหลงตนเอง

#### ความหมายของความหลงตนเอง (Narcissism)

แนวคิดเกี่ยวกับเรื่องความหลงตนเองได้มีการศึกษาและพัฒนามาจากความผิดปกติทางบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง (Narcissistic Personality Disorder) ซึ่งมีการพัฒนามาใช้กับกลุ่มบุคคลทั่วไปที่เป็นประชากรปกติ (Raskin & Hall, 1981) การศึกษาบุคลิกภาพแบบหลงตนเองพบทั้งในบุคลิกภาพและจิตวิทยาสังคม (Emmons, 1987; Raskin & Hall, 1979; Rhodewalt & Morf, 1995 อ้างถึงใน Campbell et al., 2002) และในจิตวิทยาคลินิกและจิตเวชศาสตร์ (Akihtar & Thomson, 1982; Kenberg, 1975; Kohut, 1977; Masterson, 1988; Westen, 1990 อ้างถึงใน Campbell et al.) แม้ว่าแนวความคิดเรื่องความหลงตนเองในปัจจุบันจะมีการเปลี่ยนแปลงไปในหลายทิศทางตั้งแต่ Freud (อ้างถึงใน Campbell et al.) ที่ศึกษาในประเด็นที่บางส่วนได้รับการยอมรับในรูปแบบของบุคลิกภาพแบบหลงตนเองจากคู่มือการวินิจฉัยและสถิติของความผิดปกติทางจิต ฉบับที่ 4 (Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders IV หรือ DSM IV) ของสมาคมจิตแพทย์อเมริกัน (American Psychiatric Association, 1994; พรสวรรค์ ดันติโชติศรีนนท์, 2547)

ในคู่มือฉบับนี้ได้นิยามความหมายของความหลงตนเอง (Narcissism) ไว้ดังนี้

1. มีความรู้สึกถึงความสำคัญของตนเองอย่างเกินจริง
2. หมกมุ่นเกี่ยวกับความเพ้อฝันอย่างไม่มีขอบเขตในเรื่องของการประสบความสำเร็จ อำนาจ ความรุ่งเรือง ความงาม หรือความรักในอุดมคติ

3. มีความเชื่อว่าตนเป็นคนพิเศษ และสามารถเข้าใจหรือควรจะมีความเกี่ยวข้องกับบุคคลอื่นที่พิเศษ หรือคน หรือสถาบันที่มีสถานภาพสูง
4. ต้องการความชื่นชมจากบุคคลอื่นมากกว่าปกติ
5. มีความเชื่อว่าตนสมควรได้รับมากกว่าสิ่งที่มียู่และต้องการมากกว่าผู้อื่น
6. มีความเห็นแก่ตัวและมุ่งจะเอาเปรียบผู้อื่นเพื่อที่จะให้ตนประสบความสำเร็จ
7. ขาดอารมณ์ร่วม
8. มักอิจฉาผู้อื่นและคิดว่าผู้อื่นก็กำลังอิจฉาตนเอง
9. แสดงความหยิ่งยโส อวดดี สนับสนุน หรือมีพฤติกรรมหรือมีเจตคติที่ดูหมิ่นผู้อื่น

คนที่หลงตนเองจะมีความรู้สึกนึกคิดต่อตนเองในทางบวกสูง จะมีการจัดลำดับความสัมพันธ์กับบุคคลอื่นทั้งความสัมพันธ์ภายในจิตใจและความสัมพันธ์ภายนอก เพื่อเป็นวิธีการรักษาไว้ซึ่งความรู้สึกทางบวกต่อตนเอง เช่น คนที่หลงตนเองจะมีความคิดเพ้อฝันเกี่ยวกับอำนาจและชื่อเสียง ตอบสนองต่อการวิพากษ์วิจารณ์ด้วยความรู้สึกโกรธ ไม่พอใจ และการนับถือตนเอง (Self-esteem) เป็นที่ตั้งและไม่เห็นคุณค่าหรือให้ความสำคัญกับบุคคลที่ให้ข้อมูลป้อนกลับทางลบ (Kernis & Sun, 1994) นอกจากนี้ บุคคลที่หลงตนเองจะมีทักษะในการเข้าร่วมสังคมกับบุคคลอื่นต่ำ ระบุว่าตนเองมีความสามารถและสติปัญญาสูงกว่าคนอื่น (Gabriel, Critelli, & Ee, 1994) และคิดว่าตนเองมีความคิดสร้างสรรค์มากกว่าบุคคลที่มีความหลงตนเองต่ำ (Raskin & Shaw, 1988) คนที่หลงตนเองมักจะแสดงให้เห็นถึงการปกป้องการนับถือตนเอง จะมองหาการยกย่องชื่นชมแต่ไม่ยอมรับไม่ตรีจากผู้อื่นและยังเป็นที่ชัดเจนด้วยว่า การนับถือตนเองของคนที่หลงตนเองจะมีความไม่แน่นอน เกิดการสั่นคลอนได้ง่าย

จากข้อมูลข้างต้นจึงสามารถสรุปบุคลิกลักษณะของคนที่หลงตนเองได้ว่า

เป็นลักษณะบุคลิกลักษณะที่มีการยึดถือตนเองเป็นที่ตั้ง มีความรู้สึกนึกคิดเกี่ยวกับตนเองในทางบวกเสมอ ระบุว่าตนเองมีความสามารถและสติปัญญาสูงกว่าคนอื่น และคิดว่าตนเองมีความคิดสร้างสรรค์มากกว่าบุคคลอื่นมีการปรับวิธีการรูปแบบแนวความคิดกับตนเองในทางบวกในทุกทาง โดยการรวมเอาการแสดงให้เห็นรูปลักษณะภายนอกของการให้ความสำคัญต่อตนเอง มีจินตนาการถึงชื่อเสียง ความโด่งดัง มีปฏิกิริยาทางลบต่อการถูกคุกคาม อีกทั้งคนที่หลงตนเองจะเป็นบุคคลที่มีปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่นไม่ดีนัก ความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นจะบ่งบอกถึงลักษณะนิสัย โดยเป็นแบบที่มองตนเองว่าสมควรที่จะได้รับมากกว่าคนอื่น หวังผลประโยชน์จากคนอื่น ไม่สนใจความต้องการหรือผลประโยชน์ของผู้อื่นและไม่มีความรักที่แท้จริง

## แนวคิดเรื่องความหลงตนเอง

Kohut (1977 อ้างถึงใน Campbell, 1999) ได้เสนอว่าความหลงตนเองนั้นเป็นพัฒนาการที่เกิดขึ้นปกติในวัยทารก โดยเป็นผลมาจาก การที่บิดามารดาแสดงออกซึ่งความรักและความผูกพันที่มีต่อลูกมากเกินไป แสดงว่าลูกเป็นคนพิเศษกว่าผู้อื่น จึงเป็นการสะท้อนภาพความรักที่บิดามารดามีต่อตน เด็กจึงเกิดความเชื่อว่าตนเป็นคนพิเศษกว่าผู้อื่น และจากความเชื่อของเด็กที่เชื่อว่าบิดามารดาของตนเป็นบุคคลที่สมบูรณ์แบบ ลูกจึงต้องการมีความสมบูรณ์แบบเหมือนบิดามารดา ต้องทำให้เหมือนอุดมคติจึงพยายามทำตนเองให้เป็นคนสมบูรณ์แบบจึงทำให้เด็กกลายเป็นคนหลงตนเอง

นอกจากการแสดงความรักต่อลูกมากเกินไปจะส่งผลให้เด็กเป็นคนที่หลงตนเองแล้วนี้คนที่หลงตนเองเกิดจากการที่ไม่ได้รับความรักจากบิดามารดาหรือคนที่เลี้ยงดูอย่างเพียงพอในช่วงวัยเด็ก เด็กจึงมีความหลงตนเองเกิดขึ้นเพื่อเป็นกลไกในการป้องกันความรู้สึกตนเองที่การรู้สึกว่าคุณถูกทอดทิ้ง ปิดบังความรู้สึกโกรธที่ถูกทอดทิ้ง โดยกลไกนี้จะส่งผลจนกระทั่งถึงวัยผู้ใหญ่ (Kenberg, 1974, 1975 อ้างถึงใน Campbell, 1999)

Freud (1914/1957 อ้างถึงใน Campbell, 1999) ได้แบ่งคนออกเป็น 2 ประเภทคือ

1. คนที่มีความผูกพันกับผู้อื่น (Anaclitic type individuals) คนประเภทนี้จะมีการแสดงความรักออกสู่ภายนอก เป็นการแสดงออกว่ารักพ่อแม่และคู่สมรส เป็นต้น
2. คนที่หลงตนเอง (Narcissistic type individuals) คนประเภทนี้แสดงออกความรักเข้าสู่ตนเองหรือรักตนเองเท่านั้น คนประเภทนี้หากจะแสดงความรักต่อบุคคลที่เป็นที่รักก็เพื่อแสดงว่า
  - 1) ตนเองเป็นใคร
  - 2) ตนเองเคยเป็นใคร
  - 3) ตนเองอยากจะเป็นใคร
  - และ 4) ใครที่เป็นที่รักคือคนที่เคยเป็นส่วนหนึ่งของตนเอง

แนวความคิดเรื่องความหลงตนเองนั้นแตกต่างกันออกไปตามความคิดของแต่ละบุคคล แต่เราก็สามารถสรุปลักษณะของคนที่หลงตนเองได้ว่า เป็นบุคคลที่มุ่งตนเองเป็นสำคัญ มองตนเองในด้านบวกสูง มีปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่นหรือกับสังคมต่ำ และมีความไม่มั่นคงทางอารมณ์ เป็นต้น

งานวิจัยจำนวนมากที่ศึกษาบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง (Narcissism) โดยในช่วงแรกที่มีการศึกษาเรื่องนั้นจะเน้นไปในทางความผิดปกติทางจิต แต่ในปัจจุบันได้มีการพัฒนาเพื่อศึกษาลักษณะบุคลิกภาพเช่นนี้ในกลุ่มบุคคลทั่วไปแพร่หลายมากขึ้นโดยมีมาตรวัดเป็นที่นิยมคือมาตรวัดความหลงตนเอง (The Narcissistic Personality Inventory หรือ NPI) เป็นมาตรที่ออกแบบมาเพื่อวัดความแตกต่างของบุคคลในเรื่องของความหลงตนเองพัฒนาโดย Raskin และ Hall (1979 อ้างถึงใน Raskin & Terry, 1988) ขึ้นเพื่อใช้วัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเองในกลุ่มประชากรปกติ โดยใช้เกณฑ์การกำหนดพฤติกรรมจากนิยามความหลงตนเองของคู่มือการวินิจฉัยและสถิติของความผิดปกติทางจิต ฉบับที่ 3 หรือ DSM III

Emmons (1987) ได้ทำการวิเคราะห์องค์ประกอบมาตรวัดความหลงตนเองจากที่ Raskin และ Hall (1979 อ้างถึงใน Raskin & Terry, 1988) เคยพัฒนาไว้มาวิเคราะห์ซ้ำอีกครั้งหนึ่งโดยทำการวิเคราะห์กับกลุ่มตัวอย่างที่เป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรีจำนวน 362 คน พบว่าการวิเคราะห์องค์ประกอบในครั้งนี้ได้ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบที่สามารถแยกองค์ประกอบได้ 4 องค์ประกอบ ดังนี้

องค์ประกอบที่ 1 คือ การแสวงหาผลประโยชน์/ การสมควรได้มากกว่าที่เป็นอยู่

(Exploiteness/ Entitlement)

องค์ประกอบที่ 2 คือ ลักษณะของการเป็นผู้นำ/ การแสดงอำนาจ (Leadership/ Authority)

องค์ประกอบที่ 3 คือ การแสดงความเหนือกว่า/ ความทะนงตน (Superiority/ Arrogance)

องค์ประกอบที่ 4 คือ การหมกมุ่นกับตนเอง/ การชื่นชมตนเอง (Self-Absorption/

Self-Admiration)

Raskin และ Terry (1988) นำมาตรวัดความหลงตนเองมาวิเคราะห์องค์ประกอบซ้ำ โดยใช้กลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรีจำนวน 1,018 คน ผลที่ได้พบว่า แตกต่างจากที่ Emmons เคยวิเคราะห์แยกองค์ประกอบไว้ ซึ่งการวิเคราะห์ครั้งนี้ สามารถแยกองค์ประกอบได้ 7 องค์ประกอบ ดังนี้

องค์ประกอบที่ 1 คือ ด้านอำนาจ (Authority)

องค์ประกอบที่ 2 คือ ด้านความสามารถในการพึ่งตนเอง (Self-Sufficiency)

องค์ประกอบที่ 3 คือ ด้านความเหนือกว่า (Superiority)

องค์ประกอบที่ 4 คือ ด้านการชอบแสดงออก (Exhibitionism)

องค์ประกอบที่ 5 คือ ด้านการแสวงหาผลประโยชน์ (Exploitativeness)

องค์ประกอบที่ 6 คือ ด้านความทะนงตน (Vanity)

องค์ประกอบที่ 7 คือ ด้านการสมควรได้มากกว่าที่เป็นอยู่ (Entitlement)

มาตรวัดความหลงตนเองที่พัฒนาโดย Raskin และ Terry (1988) ได้รับการทดสอบแล้วว่าสามารถใช้วัดความแตกต่างทางบุคลิกภาพแบบหลงตนเองได้กับกลุ่มประชากรปกติ โดยมาตรวัดที่ได้รับการปรับปรุงในครั้งนี้มีจำนวนข้อกระทงทั้งหมด 40 ข้อ ซึ่งมีการนำไปใช้กันอย่างแพร่หลายจนทุกวันนี้

ถึงแม้ว่ามาตรวัดความหลงตนเองจะเป็นมาตรวัดซึ่งได้รับการทดสอบความตรงและความเที่ยงของมาตรจนได้รับความนิยมจากนักวิจัยในการนำไปใช้วัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเองของคนทั่วไปแล้ว แต่ Kubarych, Deary, และ Austin (2004) ก็ได้นำมาตราวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเองของ Raskin และ Terry (1988) ซึ่งมี 7 องค์ประกอบมาทำการวิเคราะห์องค์ประกอบซ้ำอีกครั้งหนึ่ง ผลปรากฏว่าองค์ประกอบที่สามารถใช้วัดมโนทัศน์ความหลงตนเองโดยรวมได้ สามารถแยกได้เพียง 2 หรือ 3 องค์ประกอบเท่านั้น โดยองค์ประกอบที่วิเคราะห์แยกออกมาได้นั้นคือ องค์ประกอบด้านอำนาจ (Power) องค์ประกอบด้านการชอบแสดงออก (Exhibitionism) และ องค์ประกอบด้านการเป็นบุคคลพิเศษ (Being a special person) พร้อมทั้งยังให้ข้อเสนอแนะว่าข้อกระทงบางข้อนั้นมีเนื้อหาที่คล้ายคลึงหรือเหลื่อมล้ำกันอยู่บ้าง ซึ่งจะต้องมีการศึกษากันต่อไป

Campbell (1999) ทำการศึกษาเกี่ยวกับความหลงตนเองและความดึงดูดใจแบบโรแมนติก พบว่า เมื่อให้ผู้ร่วมการทดลองจินตนาการเกี่ยวกับคู่รักในอุดมคติ คนที่หลงตนเองมักจะรายงานถึงคุณสมบัติของผู้ที่มีลักษณะมุ่งตนเองมากกว่าคนที่ไม่หลงตนเองและยังพบอีกว่าคนที่หลงตนเองจะเลือกบุคคลที่สมบูรณ์แบบแต่ไม่เอาใจใส่มากกว่าคนที่ไม่หลงตนเองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

Tanchotsrinon, Maneesri, และ Campbell (in print) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความหลงตนเองและความดึงดูดใจแบบโรแมนติกที่มีต่อบุคคลเป้าหมายต่างเพศ ทำการศึกษากับนิสิตนักศึกษาในระดับปริญญาตรี ผลการวิจัยพบว่า บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีความดึงดูดใจแบบโรแมนติกต่อบุคคลที่แสดงความชื่นชมตนและบุคคลที่สมบูรณ์แบบมากกว่าบุคคลที่

เรียกร้องจากผู้อื่นอย่างและบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบที่หลงตนเองสูงมีความดึงดูดใจแบบโรแมนติค ต่อบุคคลที่แสดงความเอาใจใส่มากกว่าบุคคลที่แสดงความชื่นชมตนและบุคคลที่สมบูรณ์แบบ บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำมีความดึงดูดใจแบบโรแมนติคต่อบุคคลที่แสดงความเอาใจใส่มากกว่าบุคคลที่แสดงความชื่นชมตนและบุคคลที่สมบูรณ์แบบแต่ในขณะเดียวกันบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำมีความดึงดูดใจแบบโรแมนติคต่อบุคคลที่แสดงความชื่นชมตนและบุคคลที่สมบูรณ์แบบมากกว่าบุคคลที่เรียกร้องจากผู้อื่น ทั้งบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงและต่ำต่างก็มีความดึงดูดใจแบบโรแมนติคต่อบุคคลที่แสดงความเอาใจใส่แต่ไม่สมบูรณ์แบบมากกว่าบุคคลที่สมบูรณ์แบบแต่ไม่แสดงความเอาใจใส่ ทั้งนี้พบว่าความหลงตนเองมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับการมีความสัมพันธ์กับผู้อื่นในลักษณะที่ตนเองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001

Mann (2004) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความเปราะบางในคนหลงตนเอง (Narcissism vulnerability) ความอดสู (Shame-proneness) และความสมบูรณ์แบบ (Perfectionism) กับบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง โดยผู้ร่วมการทดลองทั้งสิ้น 200 คน แต่ละคนได้รับชุดแบบทดสอบที่ประกอบด้วยแบบทดสอบทั้งหมด 4 ชุด ที่ผู้วิจัยใช้ในการศึกษา ให้เวลาในการทำแบบทดสอบ 1 สัปดาห์ ผู้ที่ตอบแบบทดสอบกลับจะได้รับรางวัลเป็นการตอบแทน แบบทดสอบชุดใดที่ตอบไม่ครบจะถูกคัดออก ผลการศึกษาพบว่าความเปราะบางในคนหลงตนเอง ความอดสู และความสมบูรณ์แบบ มีความสัมพันธ์กับบุคลิกภาพแบบหลงตนเองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

Rhodewalt และ Molf (1998) ศึกษาเกี่ยวกับปฏิกริยาที่แสดงออกของคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงและต่ำในกรณีที่ได้รับผลป้อนกลับทางบวกและลบ ทำการทดลอง 2 ครั้ง โดยให้ผู้ร่วมการทดลองแต่ละคนทำแบบวัดความหลงตนเองเพื่อคัดแยกคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงและต่ำ จากนั้นมีการมอบหมายงานให้ทำและให้ผลป้อนกลับในงานแต่ละชิ้นผลป้อนกลับมีทั้งประสบความสำเร็จและล้มเหลว จากนั้นให้ผู้ร่วมการทดลองรายงานอารมณ์ความรู้สึกที่เป็นผลสืบเนื่องมาจากงานที่ทำ พบว่าคนที่มีความหลงตนเองสูงจะมีอารมณ์ตอบสนองต่อความสำเร็จหรือล้มเหลวมากกว่าคนที่มีความหลงตนเองต่ำ โดยคนหลงตนเองสูงจะตอบกลับความล้มเหลวด้วยความโกรธและวิตกกังวลมากกว่าคนที่หลงตนเองต่ำ

บุคคลที่มีความหลงตนเองสูงมักจะเป็นบุคคลที่มีการนับถือตนเองสูงด้วยเช่นกัน เพราะบุคลิกภาพทั้ง 2 แบบนี้ ต่างก็เป็นการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง มองตนเองในทางบวก เนื่องจากการนับถือตนเองเป็นพื้นฐานสำคัญที่นำไปสู่การหลงตนเองเพราะผู้ที่มีการนับถือตนเองมีความสัมพันธ์



ทางบวกกับความหลงตนเอง (Emmons, 1984; Jackson, Ervin, & Hodge, 1992; Rhodewalt & Morf, 1995; Watson, Hickman, & Morris, 1996 อ้างถึงใน Foster et al., 2003)

Sedikides, Rudich, Gregg, Kumashiro, และ Rubult (2002) ได้ศึกษาเกี่ยวกับบุคลิกภาพแบบหลงตนเองกับสุขภาพจิตที่ดีและการนับถือตนเองพบว่า ความหลงตนเองมีความสัมพันธ์ทางบวกกับสุขภาพจิตที่ดี ความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างคู่รักและสุขภาพจิต และมี ความสัมพันธ์ทางลบกับ ความเศร้าโศกเสียใจ ซึมเศร้า ความเหงา ความกังวล และจิตประสาท และที่สำคัญ การนับถือตนเองก่อให้เกิดความสัมพันธ์ระหว่าง ความหลงตนเองกับสุขภาพจิตอย่างมาก ดังนั้น ความหลงตนเองจะมีความสำคัญต่อ สุขภาพจิตที่ดีได้ทราบเท่าที่มีความสัมพันธ์กับการนับถือตนเองเท่านั้น

Bushman และ Baumeister (1998) ทำการศึกษาเกี่ยวกับการคุกคามตนเอง (threatened egotism) ความหลงตนเอง (Narcissism) การนับถือตนเอง (self-esteem) ที่เชื่อมโยงกับการตอบสนองความก้าวร้าว (aggressive) โดยทางตรงและทางอ้อม โดยให้ผู้ร่วมการทดลองทำแบบวัดความหลงตนเองเพื่อวัดระดับความหลงตนเองจากนั้นให้เขียนเรียงความเกี่ยวกับการทำแท้ง 1 ย่อหน้าโดยประมาณและลงผู้ร่วมการทดลองว่ายังมีผู้ร่วมการทดลองเขียนเรียงความอยู่อีกห้อง เมื่อเขียนเรียงความเสร็จ ผู้ร่วมการทดลองจะรับทราบว่าเรียงความของผู้ร่วมการทดลองจะได้รับการประเมินโดยผู้ร่วมการทดลองอีกคนหนึ่ง (ซึ่งไม่มีอยู่จริง) ครั้งหนึ่งของเรียงความจะถูกประเมินในทางบวกและอีกครั้งหนึ่งจะถูกประเมินในทางลบ จากนั้นผู้วิจัยจะจัดให้ผู้ร่วมการทดลองเข้าสู่การแข่งขันกับผู้ประเมินเรียงความ (ซึ่งไม่มีอยู่จริง) โดยให้แข่งกันกดปุ่ม ใครกดซ้ำจะได้รับเสียงระเบิดที่ผู้ร่วมการทดลองสามารถเลือกระดับความดังของเสียงได้ตั้งแต่ 60-105 เดซิเบล ผลการทดลองพบว่า เมื่อเรียงความถูกประเมินในทางลบคนที่มีความหลงตนเองจะรู้สึกว่าถูกคุกคามจึงแสดง ความก้าวร้าวต่อคู่แข่งและมีการเพิ่มสถานการณ์เพื่อต้องการทดสอบการแสดงความก้าวร้าวทางตรงต่อผู้ที่ประเมินเรียงความของตน พบว่า คนหลงตนเองจะแสดงความก้าวร้าวต่อคนที่ ประเมินเรียงความในทางลบแต่ไม่แสดงความก้าวร้าวต่อคนที่ไม่ได้ประเมินเรียงความเขา และเมื่อ วิเคราะห์เกี่ยวกับการนับถือตนเอง พบว่าไม่มีความเกี่ยวข้องกับความก้าวร้าว

Heiseman และ Cook (1998) ทำการศึกษาเกี่ยวกับความหลงตนเอง ผลกระทบและเพศ ตามทฤษฎีความหลงตนเองของ Kenberg และ Kohut (1971) (กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษา จำนวน 132 คน เป็นเพศหญิง 84 คน เป็นเพศชาย 48 คน โดยกลุ่มตัวอย่างถูกสุ่มเข้าสู่เงื่อนไขทั้งสิ้น 4

เงื่อนไข ได้แก่ 1) ความภาคภูมิใจในอดีต 2) เรื่องที่น่าจะอายุในอดีต 3) เรื่องในอดีตที่ไม่ได้เฉพาะเจาะจง 4) การไม่นึกถึงเรื่องในอดีต โดยกลุ่มตัวอย่างจะถูกสุ่มเข้าสู่เงื่อนไขทั้ง 4 เงื่อนไขโดยจะต้องกรอกประวัติตนเอง ทำมาตรวัดความหลงตนเอง และเขียนเรียงความ ในเวลา 10 นาที จากนั้นทำแบบทดสอบความเป็นปรปักษ์ ความเศร้าและผลกระทบบวก ผลการศึกษาพบว่าเพศชายแสดงความเป็นปรปักษ์มากกว่าเพศหญิง บุคคลที่หลงตนเองสูงจะแสดงให้เห็นความแตกต่างในเรื่องความเป็นปรปักษ์ในแต่ละเงื่อนไขเป็นอย่างมาก คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำจะแสดงให้เห็นความแตกต่างในเรื่องความเป็นปรปักษ์ในแต่ละเงื่อนไขเพียงเล็กน้อย โดยคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงจะแสดงความเป็นปรปักษ์ในเงื่อนไขที่เป็นเรื่องน่าอายในอดีตและเงื่อนไขเรื่องในอดีตที่ไม่เฉพาะเจาะจงมากกว่าเงื่อนไขความภาคภูมิใจในอดีตและเงื่อนไขการไม่นึกถึงเรื่องในอดีต แต่ไม่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเรื่องความเศร้าในแต่ละเงื่อนไข เมื่อศึกษาผลกระทบทางด้านบวก พบว่า บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีคะแนนผลกระทบทางด้านบวกในเงื่อนไขเรื่องในอดีตที่ไม่ได้เฉพาะเจาะจงมากกว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

Raskin, Novacek, และ Hogen (1991) ศึกษาการนับถือตนเองของคนหลงตนเองพบว่า ความมั่งร่ำรวย การโอ้อวด อำนาจ ความหลงตนเองและการนับถือตนเองมีความสัมพันธ์กัน กล่าวคือ บุคคลจะใช้การโอ้อวด อำนาจและความหลงตนเองในการจัดการกับความมั่งร่ำรวยและจะรักษาไว้ซึ่งการนับถือตนเอง

Campbell, Rudich, และ Sedkides (2002) เปรียบเทียบความหลงตนเองและการนับถือตนเอง พบว่า ทั้งคนที่มีความหลงตนเองและมีการนับถือตนเองสูงจะรับรู้ตนเองทางด้านบวกมากกว่าปกติ มีมุมมองเกี่ยวกับตนเองในทางบวก รับรู้ตัวตนฉลาดกว่าบุคคลอื่น แต่จะประเมินตนเองทางด้านคุณธรรมค่อนข้างต่ำ ในขณะที่คนที่นับถือตนเองสูงเพียงอย่างเดียวจะรับรู้ตัวตนฉลาดและจะประเมินตนเองทางด้านคุณธรรมสูงเช่นกัน

Paulhus และ Williams (2002) ทำการศึกษาเกี่ยวกับบุคลิกภาพ 3 แบบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียน (Machiavellianism) บุคลิกภาพแบบหลงตนเอง (Subclinical narcissism) และความผิดปกติทางจิต (Subclinical Psychopathy) โดยมีการปรับเพื่อให้เป็น การศึกษากับบุคคลปกติโดยทั่วไป แต่ให้มีโครงสร้างเหมือนกัน ศึกษาในกลุ่มตัวอย่างที่เป็น นักศึกษาจำนวน 245 คน ทำการวัดบุคลิกภาพทั้ง 3 อย่าง พื้นฐานการวัดและศึกษาใน

ห้องปฏิบัติการและการรายงานตนเอง การวัดโดยเฉลี่ยแล้วมีความสัมพันธ์กัน จากการทดลองสามารถสรุปได้ว่าทั้ง 3 มาตรฐานเป็นมาตรฐานที่มีความถูกต้องแม่นยำและมีความเชื่อมโยงกัน

Barry, Chaplin, และ Grafeman (2006) ศึกษาอิทธิพลของบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง ผลป้อนกลับ และมาตรฐานการเปรียบเทียบ (Comparative standard) ที่มีต่อความก้าวร้าว โดยการสุ่มผู้ร่วมการทดลองเข้าสู่เงื่อนไข 6 เงื่อนไข ได้แก่ การทำคะแนนได้ดีกว่าคะแนนที่ตนเองเคยทำมาแล้ว การทำคะแนนได้แย่กว่าคะแนนที่ตนเองเคยทำมาแล้ว การทำคะแนนได้ดีกว่าเป้าหมายที่ตนเองตั้งไว้ การทำคะแนนได้แย่กว่าเป้าหมายที่ตนเองตั้งไว้ การทำคะแนนได้ดีกว่าคะแนนเฉลี่ยของบุคคลทั่วไปและการทำคะแนนได้แย่กว่าคะแนนเฉลี่ยของบุคคลทั่วไป โดยวิธีการทดลองจะให้ผู้ร่วมการทดลองเล่นเกมสติกปลาให้ได้จำนวนมากที่สุดจำนวน 3 ครั้ง โดยวัดความก้าวร้าวจากการตัดเอ็นเบ็ดตกปลาฝ่ายตรงข้ามหรือให้ฝ่ายตรงข้ามจ่ายค่าปรับ ผลการวิจัยพบว่าบุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีความสัมพันธ์กับการเพิ่มความก้าวร้าวเมื่อได้รับผลป้อนกลับว่าทำคะแนนได้แย่กว่าคะแนนเฉลี่ยของบุคคลทั่วไปสูง และบุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีความสัมพันธ์กับการเพิ่มความก้าวร้าวเมื่อรับผลป้อนกลับแล้วนำมาเปรียบเทียบกับเป้าหมายของตนเองต่ำ ดังนั้นบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองจะถูกกระตุ้นทางอารมณ์จากการเปรียบเทียบทางสังคมอย่างมาก โดยคนหลงตนเองคำนึงถึงการเอาชนะผู้อื่นแต่ไม่ค่อยสนใจในเป้าหมายของตนเอง

นิภาพร รุจิพิพัฒน์กุล (2549) ศึกษาถึงอิทธิพลของความหลงตนเองและความใกล้ชิดสนิทสนมต่อความเต็มใจที่จะเสียสละและความพึงพอใจในความสัมพันธ์ ผู้ร่วมการวิจัยจำนวน 473 คน ได้ทำมาตรวัดความหลงตนเอง มาตรวัดความใกล้ชิดสนิทสนม มาตรวัดความเต็มใจที่จะเสียสละ และมาตรวัดความพึงพอใจในความสัมพันธ์ ผู้ร่วมการวิจัยได้รับการจัดประเภทเป็นบุคคลที่มีความหลงตนเองสูงหรือต่ำ และมีความใกล้ชิดสนิทสนมกับคู่รักของตนสูงหรือต่ำ จากนั้นจึงถูกแบ่งเป็น 4 เงื่อนไขคือ คนที่หลงตนเองสูงและมีความใกล้ชิดสนิทสนมกับคู่รักสูง คนที่หลงตนเองสูงแต่มีความใกล้ชิดสนิทสนมกับคู่รักต่ำ คนที่หลงตนเองต่ำแต่มีความใกล้ชิดสนิทสนมกับคู่รักสูง และคนที่หลงตนเองต่ำและมีความใกล้ชิดสนิทสนมกับคู่รักต่ำ คะแนนของผู้ร่วมการวิจัยใน 4 เงื่อนไขได้นำมาวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีการวิเคราะห์ความแปรปรวนสองทางผลการวิจัยพบว่าในผู้ที่มีความหลงตนเองต่ำ เมื่อมีความใกล้ชิดสนิทสนมกับคู่รักหรือคู่สมรสสูงทำให้มีความเต็มใจที่จะเสียสละมากกว่าเมื่อมีความใกล้ชิดสนิทสนมต่ำแต่ในคนที่มีความหลงตนเองสูง ความใกล้ชิดสนิทสนมสูงหรือต่ำไม่ทำให้มีความเต็มใจที่จะเสียสละแตกต่างกัน ผู้ที่มีความหลงตนเองสูงและผู้ที่มีความหลงตนเองต่ำมีความเต็มใจที่จะเสียสละไม่แตกต่างกัน ในผู้ที่มีความหลงตนเองต่ำเมื่อมีความใกล้ชิด

สนิทสนมกับคู่วัยหรือคู่สมรสสูงมีความพึงพอใจในความสัมพันธ์มากกว่าเมื่อมีความใกล้ชิดสนิทสนมต่ำ ผลเช่นเดียวกันนี้พบในผู้ที่มีความหลงตนเองสูงเช่นกัน และผู้ที่มีความหลงตนเองสูงและผู้ที่มีความหลงตนเองต่ำมีความพึงพอใจในความสัมพันธ์ไม่แตกต่างกัน

### แนวคิดและงานวิจัยเรื่องการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง (Self-enhancement)

ความหลงตนเองมีความสัมพันธ์ทางบวกกับตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับอัตมโนทัศน์หลายตัว เช่น การทำตนให้ยิ่งใหญ่ขึ้น (Self-aggrandizement) การเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง (Self-enhancement) การนับถือตนเอง (Self-esteem) เป็นต้น ซึ่งในการศึกษาคำนี้ผู้วิจัยต้องการศึกษาถึงความสัมพันธ์ของบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง (Narcissism) และการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง (Self-enhancement)

#### แนวคิดของการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง (Self-enhancement)

แนวคิดเรื่องการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองเริ่มขึ้นโดยการตั้งข้อสันนิษฐานขึ้นมาว่า โดยทั่วไปบุคคลจะสนับสนุนความรู้สึกที่ดีต่อตนเองจากการรู้สึกมีคุณค่าในตนเอง ความต้องการรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่านี้มีความสำคัญและจำเป็นมากโดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มคนที่มีแนวคิดต่อตนเองในทางลบ เพราะคนเหล่านี้ต้องการความรู้สึกในทางบวกต่อตนเองเพื่อให้ความรู้สึกผิดหวังที่มีต่อตนเองลดลงไป นอกจากมนุษย์จะพยายามหาความจริงเกี่ยวกับการประเมินตนเองแล้ว บุคคลยังต้องการเปรียบเทียบตนเองกับบุคคลอื่นแล้วมีความรู้สึกเหนือกว่า ยกตัวอย่างเช่น นักเรียนที่เรียนวิชาคำนวณก็ต้องการแสดงให้เห็นว่าตนมีความสามารถทำได้เหนือกว่าเพื่อนร่วมชั้นเรียน ซึ่งการเพิ่มคุณค่าในตนเองนั้นสามารถนำบุคคลไปสู่การเปรียบเทียบทางสังคมได้ แต่ก็อาจเกิดความรู้สึกด้อยต่ำในบุคคลที่โชคไม่ดี ไม่ประสบความสำเร็จ ไม่มีความสุข เมื่อเกิดการเปรียบเทียบทางสังคมขึ้น

การเพิ่มคุณค่าให้ตนเองเป็นสิ่งที่ทำนายได้ว่าบุคคลมองตนเองในทางบวกต้องการที่จะได้รับข้อมูลป้อนกลับทางบวกเช่นกัน เพราะเป็นสิ่งที่สามารถเติมเต็มความต้องการในการสนับสนุนการมองตนเองในทางบวกของบุคคล ซึ่งนำไปสู่การศึกษาของนักวิจัยที่ว่า การมองตนเองของบุคคลในทางบวกที่มากกว่าที่เป็นจริงเป็นสิ่งที่บุคคลควรมีหรือคิดหรือไม่ (Johns, 1973; Kaplan, 1975 อ้างถึงใน Taylor et al., 2000)

ทฤษฎีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองเริ่มต้นขึ้นจากการสันนิษฐานที่ว่า มนุษย์ทุกคนมีแรงผลักดันในตนเอง ซึ่งจะเป็นแรงสนับสนุนความรู้สึกของแต่ละบุคคลถึงการมีคุณค่า ซึ่งความต้องการมีคุณค่านี้จะมีมากโดยเฉพาะอย่างยิ่งในบุคคลที่อยู่ท่ามกลางความรู้สึกนึกคิดต่อตนเองในด้านลบ เพราะความต้องการผลป้อนกลับทางบวกมีความจำเป็นมากในกลุ่มบุคคลที่มีความผิดหวังหรือท้อแท้เพื่อลดความรู้สึกผิดหวังในตนเองลงไป (Jones, 1973; Kaplan, 1975 อ้างถึงใน Schlenker, 1985; Fiske, 2004)

Fiske (2004) การเพิ่มคุณค่าให้ตนเองเป็นสิ่งที่ทำให้บุคคลรู้สึกดีต่อตนเอง เพราะในความเป็นจริงบุคคลมักจะมีชีวิตกังวลเกี่ยวกับตนเอง และจากความกังวลนี้เองส่งผลให้ไม่สามารถดึงเอาแรงผลักดันพื้นฐานของบุคคลออกมาได้ เช่น ไม่กล้าทำในสิ่งท้าทาย แต่ถ้าเมื่อใดบุคคลรู้สึกดีต่อตนเอง เขาจะมีความรู้สึกในทางบวกต่อตนเองเพียงพอที่จะก่อให้เกิดความต้องการและพยายามสร้างความรู้สึกที่ดีและมีอารมณ์ร่วมกับสมาชิกในกลุ่มได้ อีกทั้งการที่บุคคลมีความต้องการที่จะมีความรู้สึกที่ดีต่อตนเอง การเพิ่มคุณค่าให้ตนเองจึงเป็นการรวมเอาทั้งการนับถือตนเอง และการพัฒนาตนเอง (Self-improvement) เอาไว้ด้วยกัน โดยบางคนเน้นความสำคัญของตนเองก่อนที่จะเห็นความสำคัญของบุคคลอื่น มองตนเองในด้านบวก แต่บางคนให้ความสำคัญกับการถ่อมตนเองให้ความสำคัญแก่ผู้อื่นก่อนตนเอง ซึ่งทั้งนี้วัฒนธรรมก็ส่งผลต่อพฤติกรรมที่เกิดขึ้นเช่นกัน

Baumeister และ Leary (1995 อ้างถึงใน Fiske, 2004) บุคคลจะมีการรักษาการนับถือตนเองหรือการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง ในแนวทางที่แตกต่างกัน เช่นบางคนจะรู้สึกภาคภูมิใจเมื่อรู้สึกพิเศษต่อตนเอง แต่ในบางคนจะรู้สึกภาคภูมิใจในตนเองเมื่อเกิดความรู้สึกว่าตนเองเป็นสมาชิกที่ดีของกลุ่ม (ครอบครัว, เพื่อน, หมู่บ้าน) หรือมีความมุ่งมั่นตั้งใจในการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ของกลุ่ม การนับถือตนเองจะช่วยให้บุคคลมองเห็นว่าตนเองได้ทำสิ่งที่ดีเทียบเท่ากับสมาชิกคนอื่นๆในกลุ่ม

Taylor และ Brown (1988 อ้างถึงใน Fiske, 2004) การเพิ่มคุณค่าให้ตนเองมีความเกี่ยวข้องกับการคงไว้ซึ่งการนับถือตนเองและการมีแรงบันดาลใจ โดยมีส่วนเกี่ยวข้องกับความเป็นไปได้หรือความสามารถในการพัฒนาตนเอง ซึ่งทุกสิ่งมีความสำคัญเท่าเทียมกัน เป็นผลที่มาจากพื้นฐานมนุษย์ที่ว่าทุกคนล้วนแล้วแต่ชื่นชอบที่จะมีความรู้สึกที่ดีต่อตนเอง

จากข้างต้นผู้วิจัยจึงขอสรุปลักษณะของการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง คือ บุคคลจะสนับสนุนความรู้สึกที่ดีต่อตนเองจากการนับถือตนเอง ซึ่งชอบที่จะมีความรู้สึกที่ดีต่อตนเอง มีความต้องการรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่าเน้นความสำคัญของตนเองก่อนที่จะเห็นความสำคัญของบุคคลอื่น มองตนเองในด้านบวก อีกทั้งยังต้องการการเปรียบเทียบตนเองกับบุคคลอื่นแล้วมีความรู้สึกเหนือกว่าอีกด้วย

### งานวิจัยเรื่องการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง (Self-enhancement)

John และ Robins (1994) ศึกษาถึงความแตกต่างระหว่างการประเมินตนเองของตัวบุคคล และจากการถูกประเมินของบุคคลอื่น โดยเป็นการศึกษาเพื่อตอบคำถามที่ว่า

1. บุคคลจะประเมินตนเองได้แม่นยำต่ำกว่าการประเมินจากบุคคลอื่นหรือไม่
2. เราสามารถอธิบายถึงความแม่นยำในการประเมินตนเองโดยปกติพื้นฐานที่บุคคลจะคิดเข้าข้างตนเองในทางบวกที่สามารถอธิบายได้ด้วยทฤษฎีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองหรือไม่
3. ระบบที่แตกต่างของแต่ละบุคคลในเรื่องการลำเอียงเข้าข้างตนเองนั้นสามารถคาดคะเนได้ด้วยทฤษฎีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองหรือไม่ จึงทำการทดลองศึกษาความแม่นยำและการลำเอียงเข้าข้างตนเองจากการทำงาน พบว่าคนที่มีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูงจะประเมินตนเองในทางบวกสูง โดยมองว่าตนเองทำงานได้ดีกว่า มีผลงานดีกว่าคนอื่นในกลุ่ม แสดงให้เห็นว่าผู้ร่วมการทดลองมีแนวโน้มที่ลวงตนเองในทางบวกเหมือนกับโครงสร้างของคนที่หลงตนเองที่จำแนกโดยคู่มือการวินิจฉัยและสถิติของความผิดปกติทางจิต ฉบับที่ 4 (Diagnostic and statistical manual of mental disorders IV หรือ DSM IV) ของสมาคมจิตแพทย์สหรัฐอเมริกาที่ว่า คนหลงตนเองจะมีบุคลิกภาพที่รวมเอาความรู้สึกว่าตนเองนั้นสำคัญ มีแนวโน้มที่จะมองว่าตนเองประสบความสำเร็จและมีความสามารถสูง

Swann, Hixon, Stein-Seroussi, และ Gilbert (1990 อ้างถึงใน Fiske, 2004) พบว่าบุคคลจะรู้สึกดีเมื่อได้รับสิ่งที่ดีๆตอบกลับมากับตนเอง ผู้วิจัยทำการทดลอง 2 ครั้งกับนักศึกษามหาวิทยาลัย ในเงื่อนไขที่มีและไม่มี ความกดดันภายในจิตใจ โดยถามถึงหมายเลขโทรศัพท์ที่จำได้ โดยกำหนดเวลาให้ตอบเพื่อสร้างแรงกดดัน เปรียบเทียบกับนักศึกษาคนอีกกลุ่มหนึ่งที่มีเวลาในการคิดมากกว่าโดยไม่มีการกำหนดเวลา พบว่าความกดดันภายในจิตใจนั้นจะเป็นปฏิกิริยาที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติ โดยปฏิกิริยาที่เกิดขึ้นนั้นเชื่อมโยงกับการมีปฏิสัมพันธ์กับบุคคลที่ประเมินพวกเขาใน

ทางบวกและส่งเสริมเขา ในทางตรงกันข้ามบุคคลที่ไม่มีเรื่องภายในจิตใจเลือกที่จะมีปฏิสัมพันธ์กับบุคคลที่ประเมินตนในแนวทางเดียวกับที่ตนมีต่อตนเองไม่ว่าจะเป็นการส่งเสริมตนหรือไม่ก็ตาม

Campbell และ Fehr (1990) ทำการศึกษา 2 การศึกษาในเอกสารข้อมูลพื้นฐานการไม่ประสบความสำเร็จ การลำเอียงเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง (Self-enhancement bias) สัมพันธ์กับการประเมินโดยบุคคลอื่นที่เป็นผู้ร่วมการทดลองในการมีปฏิสัมพันธ์ร่วมกัน ในการศึกษาที่ 1 ให้กลุ่มตัวอย่างที่เป็นเพศเดียวกันทั้งคนที่มีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูงและต่ำ จับคู่กันและให้เวลา 15 นาที จากนั้นทำความรู้จักกันแล้วประเมินตนเองและคู่ของตนถึงบุคลิกลักษณะที่พึงปรารถนาและไม่พึงปรารถนาอย่างละ 10 ลักษณะแล้วนำผลที่ได้มาเปรียบเทียบกัน พบว่าบุคคลทั้งที่มีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูงและต่ำ ต่างก็ไม่แสดงให้เห็นการลำเอียงเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง ซึ่งในความเป็นจริงกลุ่มตัวอย่างที่มีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองต่ำจะแสดงให้เห็นการลำเอียงเข้าข้างตนเองต่ำ มีการประเมินตนเองในทางลบสูงกว่าที่ถูกประเมินโดยคู่ของตน ในการศึกษาที่ 2 การมีปฏิสัมพันธ์ต่อกันจะถูกสังเกตจากห้องปฏิบัติการ ซึ่งผู้สังเกตการณ์ที่เป็นนักศึกษาจำนวน 2 คน จะอยู่ในห้องที่ระจกมองเห็นได้ด้านเดียว ผลการศึกษาพบว่าในส่วนที่ให้คู่ของตนประเมิน ไม่พบผลที่แตกต่างจากการทดลองที่ 1 ซึ่งในการศึกษานี้ผู้สังเกตการณ์ไม่ส่งผลใดๆทั้งสิ้นต่อการทดลอง อย่างไรก็ตามทั้งคนที่มีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูงหรือต่ำ ต่างก็ถูกประเมินจากผู้สังเกตการณ์ในทางลบมากกว่าที่กลุ่มหรือจากการประเมินตนเอง จากทั้ง 2 การศึกษาผู้สังเกตการณ์จะประเมินทางลบสูงกว่าที่ผู้ร่วมการทดลองประเมินตนเองหรือให้คู่ของตนประเมินทั้งสิ้น จึงสามารถสรุปได้ว่าสิ่งที่ชัดเจนสำหรับการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองอย่างลำเอียงขึ้นอยู่กับว่าใครคือผู้ที่สร้างความประทับใจซึ่งถูกใช้เป็นบรรทัดฐานสำหรับการตรวจสอบความแม่นยำ

Taylor และ Brown (1988) ศึกษาพบว่า บุคคลโดยส่วนใหญ่จะมองตนเองดีกว่าคนอื่นเมื่อมีการให้คะแนนตนเองเปรียบเทียบกับ การประเมินจากบุคคลอื่นในงานหรือในสถานการณ์เดียวกันแต่ไม่พบความเด่นชัดลงไปในการลำเอียงเข้าข้างตนเอง นอกจากนี้จากการศึกษายังแสดงให้เห็นถึงความขัดแย้งระหว่างการประเมินตนเองและการถูกประเมินโดยผู้อื่นซึ่งสามารถอธิบายได้จากการลำเอียงในการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง

Baumeister (1982 อ้างถึงใน Taylor & Brown, 1994) บุคคลที่มีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูง เมื่อได้รับผลป้อนกลับในทางลบ มีแนวโน้มที่จะลดหรือหาทางชดเชยความรู้สึกต่อตนเองโดยการเพิ่มคุณค่าให้แก่ตนเองมากขึ้นและจะลดความสำคัญต่อแหล่งกำเนิดของผลป้อนกลับทางลบ

Baumgardner, Kaufman, และ Levy (1989) พบว่าคนที่มีการนับถือตนเองสูงเมื่อได้รับผลป้อนกลับทางลบ จะแสดงให้เห็นว่ามีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูงกว่าคนที่มีการนับถือตนเองต่ำ โดยเฉพาะอย่างยิ่งคนที่มีการนับถือตนเองสูง จะลดความสำคัญของแหล่งกำเนิดของผลป้อนกลับทางลบ และแสดงความชื่นชมต่อแหล่งกำเนิดของผลป้อนกลับทางลบมากกว่า จากการศึกษาแสดงให้เห็นว่าในบางคนจะมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูงกว่าบุคคลอื่น

Colvin, Block, และ Funder (1995) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการประเมินตนเองในทางบวกมากเกินไป โดยศึกษา 3 การศึกษา ซึ่งใน 2 การศึกษาเป็นการศึกษาข้อมูลในระยะยาว และอีก 1 การศึกษาเป็นการศึกษาข้อมูลในห้องปฏิบัติการ เปรียบเทียบความแตกต่างของระดับการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองระหว่างการอธิบายบุคลิกภาพตนเองโดยตัวผู้ทดลองเองกับถูกประเมินโดยผู้สังเกตการณ์ (ผู้สังเกตการณ์เป็นผู้ช่วยวิจัยหรือเพื่อน) ส่วนการศึกษาในระยะยาวเป็นการศึกษาความสัมพันธ์ของการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองกับทักษะทางสังคมต่ำและลักษณะทางจิตที่ปรับไม่ได้ (Psychological Maladjustment) โดยวัด 5 ปีก่อนเริ่มศึกษาและ 5 ปีหลังการศึกษา การศึกษาข้อมูลในห้องทดลอง บุคคลซึ่งมีแนวโน้มแสดงลักษณะนิสัยว่ามีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองจะถูกลงความเห็นว่าจะทำลายความสัมพันธ์ทางสังคมที่ดี จากผลการศึกษาพบความสัมพันธ์ทางลบทั้งการศึกษาในระยะสั้นและการศึกษาในระยะยาวของบุคคลที่มีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูงและในทางตรงกันข้าม การศึกษาก่อนหน้านี้แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนว่าการประเมินตนเองและสังคมแวดล้อมมีความสำคัญกับการมีสุขภาพจิตที่ดี บุคคลผู้ซึ่งชื่นชมในตนเองและมีความสัมพันธ์กับประสบการณ์ทางบวกจะประเมินตนเองในทางบวกสูง มีรายงานว่าพบความขัดแย้งอย่างชัดเจนระหว่างการประเมินตนเองและการถูกประเมินโดยบุคคลอื่น โดยจะประเมินตนเองในทางบวกสูงกว่า บุคคลที่มีความรู้สึกทางบวกต่อตนเองต่ำและมีความสัมพันธ์กับประสบการณ์ทางลบสูง

Robins และ Beer (2001) ทำการทดลองเปรียบเทียบระหว่างความสัมพันธ์ของผลที่ตามมาของความลำเอียงในการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง แบ่งการศึกษาออกเป็น 2 การศึกษา โดยการศึกษที่ 1 ทำการศึกษาในห้องปฏิบัติการโดยการประเมินการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองของการแสดงผลงานในกลุ่มที่มีการปฏิสัมพันธ์กัน การศึกษาที่ 2 ทำการศึกษาในระยะยาวโดยมีการลงความเชื่อมั่นในทางบวกกับนักศึกษาในเรื่องความสามารถทางการเรียนในครั้งแรกที่เข้ามาในมหาวิทยาลัยและหลังจากนั้นก็ตามเก็บข้อมูลว่าผลการทดสอบลงนั้นส่งผลในระยะยาวหรือไม่ ทั้งสองการศึกษาพบว่า การเพิ่มคุณค่าให้ตนเองมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความหลงตนเอง



การคำนึงถึงตนเองตนเอง (Ego involvement) การอนุমানสาเหตุเข้าข้างตนเอง (Self-serving attributions) และข้อมูลป้อนกลับทางบวก (Positive feedback) การศึกษาที่ 2 พบว่าการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสัมพันธ์กับการลดระดับการนับถือตนเองและสุขภาวะทางจิต (Well-being) พอๆกับการเพิ่มขึ้นของความเป็นอิสระจากภาวะแวดล้อมทางการเรียน ซึ่งการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองไม่สามารถเป็นตัวทำนายความสามารถทางการศึกษาหรือผลการเรียนที่เพิ่มขึ้นได้ ดังนั้นการศึกษานี้จึงสรุปได้ว่า การเพิ่มคุณค่าให้ตนเองจะส่งผลต่อความเชื่อมั่นในความสามารถตนเองในระยะยาว แต่ไม่ส่งผลในระยะสั้น

Johnson, Vincent, และ Ross (1997) พบว่าลักษณะการ (Trait) ของการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองเกินจริงมีความสัมพันธ์กับระดับการเป็นปฏิปักษ์สูงหลังจากการได้รับประสบการณ์ที่ล้มเหลว เมื่อมีการควบคุมการนับถือตนเองจากการศึกษาในผู้ที่มีเล่ห์เหลี่ยมกลอุบาย

#### ความสัมพันธ์ระหว่างความหลงตนเองและการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง

Campbell และคณะ (2000) ทำการวิจัยเกี่ยวกับความหลงตนเองและกลยุทธ์ในการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง ศึกษาในนักศึกษาระดับปริญญาตรี แบ่งการศึกษาออกเป็น 2 การศึกษา โดยใช้การเปรียบเทียบระหว่างการประสบความสำเร็จ/ความล้มเหลวในการทำงาน และการทำงานเป็นคู่/การทำงานคนเดียว พบว่าคนหลงตนเองจะคิดว่าตนเองมีความสามารถมากกว่าเพื่อนร่วมงาน จึงเกิดความคิดว่าตนเองมีส่วนในงานที่ประสบความสำเร็จมากกว่าเมื่องานประสบความสำเร็จล้มเหลว ในขณะที่คนไม่หลงตนเองจะคิดว่าตนเองมีส่วนน้อยในงานที่ประสบความสำเร็จมากกว่างานที่ประสบความสำเร็จล้มเหลว ซึ่งเป็นไปตามหลักการลำเอียงเข้าข้างตนเอง (Self-serving bias) ที่บุคคลมักคิดว่าตนเอง (ปัจจัยภายใน) เป็นตัวแปรสำคัญที่ทำให้งานประสบความสำเร็จ และคิดว่าสถานการณ์ (ปัจจัยภายนอก) เป็นตัวแปรที่ทำให้งานประสบความสำเร็จล้มเหลว นอกจากนี้ยังพบอีกว่าคนที่หลงตนเองต่ำจะมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองในเงื่อนไขการทำงานคนเดียวมากกว่าการทำงานเป็นคู่ จากงานวิจัยนี้เป็นผลให้เกิดการตั้งสมมติฐานทั้ง 7 ข้อ ได้แก่ **สมมติฐานข้อที่ 1** บุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีปฏิสัมพันธ์กับการเปรียบเทียบ **สมมติฐานข้อที่ 2** บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำจะมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองในสถานการณ์ที่ไม่เกิดการเปรียบเทียบสูงกว่าในสถานการณ์ที่เกิดการเปรียบเทียบ **สมมติฐานข้อที่ 3** บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงจะมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองทั้งในสถานการณ์ที่เกิดการเปรียบเทียบและไม่เกิดการเปรียบเทียบไม่แตกต่างกัน **สมมติฐานข้อที่ 4** บุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีปฏิสัมพันธ์กับการให้ข้อมูลป้อนกลับ **สมมติฐาน**

**ข้อที่ 5** บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ เมื่อได้รับผลป้อนกลับทางบวกจะมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูงกว่าเมื่อได้รับผลป้อนกลับทางลบ **สมมติฐานข้อที่ 6** บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงจะมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง เมื่อได้รับผลป้อนกลับทางบวกและผลป้อนกลับทางลบไม่แตกต่าง **สมมติฐานข้อที่ 7** บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงจะทำการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูงกว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ

Wallace และ Beumeister (2002) ศึกษาเพื่อต้องการทดสอบว่าคุณภาพของงานขึ้นอยู่กับอิทธิพลร่วมระหว่างความหลงตนเองและโอกาสในการเพิ่มคุณค่าให้กับตนเองหรือไม่ โดยศึกษาผลงานที่เพิ่มขึ้นและลดลงของคนที่หลงตนเองเมื่อรับรู้ถึงโอกาสในการประสบความสำเร็จ โดยออกแบบการศึกษาออกมาเป็น 4 ครั้งและสร้างเงื่อนไขขึ้นมาโดยแต่ละเงื่อนไขสร้างขึ้นเพื่อส่งผลกระทบต่อความยาก/ง่ายในการประสบความสำเร็จ ผลการทดลองพบว่า ผู้ร่วมการทดลองที่มีความหลงตนเองสูงจะพัฒนางานของตนเองในเงื่อนไขที่ยากต่อการประสบความสำเร็จมากกว่าในเงื่อนไขที่ง่ายต่อการประสบความสำเร็จ ขณะที่ในผู้ร่วมการทดลองที่มีความหลงตนเองต่ำไม่มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญในทั้งสองเงื่อนไข การศึกษาที่ 2 พบว่า คนหลงตนเองจะพยายามอย่างมากเพื่อพิสูจน์ว่าเขาสามารถทำงานที่ยากให้ประสบความสำเร็จได้แต่จะไม่แสดงความสามารถมากนักในงานที่ง่าย เพราะคนที่หลงตนเองเมื่อทำงานที่ยากให้ประสบความสำเร็จได้เป็นการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองว่าตนเองมีความสามารถมากกว่าผู้อื่น การศึกษาที่ 3 ผู้วิจัยได้เปลี่ยนเงื่อนไขจากง่าย/ยากเป็นการทำงานภายใต้แรงกดดัน ผลการศึกษาพบว่า ผู้ร่วมการทดลองที่มีความหลงตนเองสูงสามารถพัฒนางานของตนเองภายใต้เงื่อนไขที่มีแรงกดดันมากได้มากกว่าเงื่อนไขที่มีแรงกดดันน้อย ในขณะที่ผู้ร่วมการทดลองที่มีความหลงตนเองต่ำสามารถพัฒนางานของตนเองภายใต้เงื่อนไขที่มีแรงกดดันมากได้น้อยกว่าเงื่อนไขที่มีแรงกดดันน้อยและสุดท้ายในการศึกษาที่ 4 ผู้วิจัยนำเรื่องการอู้งานในสังคมเข้าร่วมทดสอบพบว่า คนหลงตนเองจะแสดงผลงานของตนเองออกมาเป็นอย่างดีเมื่อถูกประเมินมากกว่าเมื่อไม่มีการประเมิน

Rhodewalt และ Morf (1998) ศึกษาการตอบสนองต่อผลป้อนกลับเมื่อประสบความสำเร็จเปรียบเทียบกับเมื่อประสบความสำเร็จล้มเหลวของบุคคลที่หลงตนเอง พบว่า ผู้ร่วมการทดลองที่มีความหลงตนเองสูงจะแสดงอารมณ์ต่อการประสบความสำเร็จหรือประสบความสำเร็จล้มเหลวมากกว่าผู้ร่วมการทดลองที่มีความหลงตนเองต่ำ โดยคนที่หลงตนเองสูงจะตอบสนองต่อผลป้อนกลับทางลบ (การประสบความสำเร็จล้มเหลว) ด้วยความโกรธ และความวิตกกังวลมากกว่าคนที่หลงตนเองต่ำ

Raskin และ Hall (1979 อ้างถึงใน Paulhus, 1998) พบว่าการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองนั้น เป็นสิ่งที่ก่อให้เกิดลักษณะแบบการสมควรได้มากกว่าที่เป็นอยู่ (Entitlement) ในบุคลิกภาพแบบ หลงตนเอง โดยแนวคิดนี้ได้รวมเข้าไว้กับแบบวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง จากการศึกษาอื่นๆที่ใช้ มาตราวัดความหลงตนเองจากกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาแสดงให้เห็นว่าบุคลิกภาพแบบหลงตนเองและ การเพิ่มคุณค่าให้ตนเองนั้นมีรูปแบบเฉพาะตนแต่มีการเชื่อมโยงซึ่งกันและกันอีกทั้งยังมีความ เชื่อมโยงกับการนับถือตนเอง (Johnson, Vincent, & Ross, 1977; Raskin, Nvacek, & Hogan, 1991a, 1991b อ้างถึงใน Paulhus)

Paulhus (1998) ทำการศึกษาลักษณะการ ของการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง โดยการศึกษา ระยะเวลา 2 การศึกษา กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรีโดยแต่ละคนจะต้องมีการพูดคุย ปรีक्षाกันภายในกลุ่ม กลุ่มละ 4-6 คน พบกันทั้งสิ้น 7 ครั้ง ครั้งละ 20 นาที หลังจากการพบกันครั้งที่ 1 และ 7 สมาชิกในกลุ่มต้องประเมินการยอมรับจากบุคคลอื่นภายในกลุ่ม ในการศึกษาที่ 1 วัด การเพิ่มคุณค่าให้ตนเองโดยจะวัดระดับความหลงตนเองและการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองโดยการลง การพบกันครั้งแรกคนที่มีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูงจะสร้างความประทับใจแก่สมาชิกโดยเขาจะถูก มองว่าเป็นบุคคลน่าพึงพอใจ สามารถปรับตัวได้ดีและมีความสามารถ แต่ถึงอย่างไรก็ตามเขาถูก ประเมินจากสมาชิกในกลุ่มในทางลบจึงก่อให้เกิดความขัดแย้งกันในการประเมินตนเองและจากการ ประเมินของผู้อื่น ในการศึกษาที่ 2 เป็นการศึกษาในกลุ่มตัวอย่างอิสระโดยผู้สังเกตการณ์ พบผล การทดลองเช่นเดียวกับการทดลองที่ 1 นั่นก็คือการประเมินตนเองมีผลขัดแย้งกับการประเมินโดย ผู้อื่น แต่อย่างไรก็ตาม จากการทดลองสรุปได้ว่าการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองมีความสัมพันธ์ทางบวกกับ การนับถือตนเอง

นักเรียนทั่วไปโดยส่วนมากมักจะมีภาพลวงเกี่ยวกับการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองที่สัมพันธ์กับ ความหลงตนเอง เช่น บุคคลที่มีการความสามารถตนเองสูงเกินไปในการแข่งขันความสามารถใน กลุ่ม มีแนวโน้มที่จะเป็นคนหลงตนเอง สืบเนื่องมาจากการประเมินโดยกลุ่มของนักจิตวิทยาและ การรายงานตนเองของคนที่หลงตนเอง (Gosing, John, Craik, & Robins, 1998; John & Robins, 1994; Robins & John, 1997 อ้างถึงใน Robins & Beer, 2001)

Robins และ John (1997 อ้างถึงใน Robins & Beer, 2001) ได้ทำการศึกษาซ้ำจากข้อมูลของ Robins และ John (1994) อีกครั้งหนึ่งพบว่า บุคคลซึ่งยึดถือตนเองสูงกว่าปกติ อธิบายโดยนักจิตวิทยาไว้ว่าไม่ใช่เพียงแต่จะเป็นการเพิ่มความหลงตนเองเท่านั้น ยังเป็นการเพิ่มการประเมินตนเองทางบวกสูงกว่าคนทั่วไปอีกด้วย

Covin, Block, และ Funder (1995) พบว่าคนที่มีการนับถือตนเองสูงจะถูกอธิบายว่าเป็นคนที่หลงตนเอง (เช่น เป็นศัตรู ต่อต้าน วางตนโอ้อวด) ด้วยเหตุที่บุคคลที่มีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองต่ำ จะถูกอธิบายว่าน่าคบหาและเป็นที่น่าเกรงใจ

### แนวคิดและงานวิจัยเรื่องการเปรียบเทียบทางสังคม (Social Comparison Theory)

การเปรียบเทียบตนเองกับบุคคลอื่นนั้นทำให้บุคคลเห็นถึงความสำคัญและรู้จักตนเองมากขึ้น เมื่อใดก็ตามที่เราต้องการทราบว่าตัวเรานั้นมีความสามารถอยู่ในระดับใด เราจะใช้กลยุทธ์ในการเปรียบเทียบตนเองกับผู้อื่น ซึ่งกลยุทธ์นี้เป็นส่วนที่สำคัญในจิตวิทยาสังคม นั่นก็คือการเปรียบเทียบทางสังคม (Taylor และคณะ 2000)

Festinger (1954 อ้างถึงใน Shaw & Costanzo, 1982) ทฤษฎีการเปรียบเทียบทางสังคมเป็นทฤษฎีที่อธิบายให้เห็นถึงทัศนคติในการประเมินตนเองของบุคคลโดยการเปรียบเทียบตนเองกับบุคคลอื่น

การเปรียบเทียบทางสังคมเป็นทฤษฎีที่แสดงให้เห็นถึงแรงขับภายในแต่ละบุคคลที่แสดงออกมาโดยมีจุดประสงค์เพื่อประเมินทัศนคติและความสามารถตนเอง ซึ่งภาพลักษณ์หรือสิ่งที่แสดงออกมาให้เห็นภายนอกนั้นอาจเป็นลักษณะทางกายภาพ ลักษณะนิสัยใจคอ ที่แท้จริงของบุคคลนั้น หรืออาจจะเป็นเพียงการแสดงออกมาเพื่อต้องการเปรียบเทียบตนเองกับบุคคลอื่นก็เป็นได้

รากเริ่มของทฤษฎีการเปรียบเทียบทางสังคม Festinger (1954 อ้างถึงใน Shaw & Costanzo, 1982) ได้อธิบายถึงสมมติฐานการเปรียบเทียบทางสังคมไว้หลากหลายประเด็น ซึ่งสามารถสรุปประเด็นหลักได้แก่

พื้นฐานของทฤษฎีการเปรียบเทียบทางสังคม มีอยู่ 2 สมมติฐานด้วยกัน คือ  
 สมมติฐานที่ 1 บุคคลมีแรงขับที่ต้องการการประเมินทัศนคติและความสามารถของตน  
 สมมติฐานที่ 2 บุคคลจะประเมินตนเองโดยการเปรียบเทียบความคิดเห็นและความสามารถของตนเองกับบุคคลอื่น

Festinger (1954 อ้างถึงใน Taylor และคณะ 2000) เป็นผู้คิดค้นและพัฒนาทฤษฎีการเปรียบเทียบทางสังคมขึ้นมา โดยมีความเชื่อว่าบุคคลมีแรงจูงใจต้องการประเมินตนเองอย่างถูกต้องแม่นยำ ในเรื่องระดับความสามารถและความถูกต้องในเรื่องเจตคติของพวกเขา เพื่อการนี้บุคคลจึงประเมินตนเองกับผู้อื่นที่เหมือนหรือมีความคล้ายคลึงกับตนเอง ซึ่งเป็นเสมือนการลวงตนเองในการที่บุคคลเลือกที่จะเปรียบเทียบตนเองกับบุคคลที่คล้ายคลึงกับตน ยกตัวอย่างเช่น บุคคลที่เริ่มเล่นหมากรุกย่อมต้องการเปรียบเทียบตนเองกับผู้ที่เริ่มเล่นหมากรุกในระดับเดียวกันมากกว่า เปรียบเทียบกับบุคคลที่มีความสามารถมากแล้ว

Festinger (1954 อ้างถึงใน Hare, 1976) บรรทัดฐานที่ถูกตั้งขึ้นเพื่อให้บรรลุจุดประสงค์ในการทำงานให้ประสบความสำเร็จมิใช่เพียงเพื่อว่า คำตอบที่ได้นั้นถูกต้องตามวัตถุประสงค์หรือ คำตอบนั้นเป็นมติเอกฉันท์ของกลุ่ม แต่ยังมีเรื่องของแรงผลักดันในตัวบุคคลอีกด้วย ซึ่งทฤษฎีจำนวนมากที่มีจุดสนใจความสำคัญในเรื่องของแรงผลักดันที่บุคคลต้องการเปรียบเทียบตนเองกับบุคคลอื่นและเป็นสิ่งที่ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อสื่อสารกับคนที่ผิดปกติที่มีความพยายามที่จะให้บรรลุเป้าหมายในแนวทางเดียวกันหรือเพื่อเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน แรงผลักดันนี้มีความสำคัญที่สุดในสถานการณ์ที่บรรทัดฐานหลักเป็นเรื่องของความถูกต้องเหมาะสม นั่นคือการมีข้อตกลงร่วมกันของคนให้สังคมอย่างเป็นเอกฉันท์ ซึ่งในสภาพความเป็นจริงในสังคม (Social Reality) เป็นเรื่องยากที่จะเกิดความเป็นเอกฉันท์ในสังคมขึ้นมาได้เมื่อ ปัญหาที่เกิดขึ้นนั้นมีความสำคัญและส่งผลต่อค่านิยมของคนในสังคมที่มีความเชื่อไปแล้วว่ามีความแตกต่างหรือไม่เหมือนกันในสังคม จึงก่อให้เกิดการเปรียบเทียบขึ้นมา

ในปัจจุบันนักจิตวิทยาให้ความสนใจในกระบวนการเปรียบเทียบทางสังคมลึกซึ้งมากกว่าในรูปแบบเดิมที่มีต้นกำเนิดมาจาก Festinger (1954 อ้างถึงใน Hare, 1976) ขอบเขตของการเปรียบเทียบทางสังคมมีความกว้างมากขึ้น การเปรียบเทียบทางสังคมไม่เพียงแต่เป็นการเปรียบเทียบความสามารถและทัศนคติเท่านั้นแต่ยังรวมถึงการเปรียบเทียบทางอารมณ์ บุคลิกภาพ สภาพเศรษฐกิจ เช่น เรื่องของเงินเดือนหรือเกียรติศักดิ์ศรี อีกด้วย ฉะนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่า กระบวนการเปรียบเทียบทางสังคมส่งผลกระทบต่อการดำเนินชีวิตของคนในสังคมในหลายๆ ด้าน

การเปรียบเทียบทางสังคมสามารถอธิบายได้ว่าเป็นส่วนหนึ่งของการได้เรียนรู้การปรับปรุงตนเองและระดับความสามารถของบุคคล รวมถึงความเชื่อที่ตนเองเชื่อเช่นนั้นมีความถูกต้องเพียงใด เมื่อบุคคลต้องการทราบข้อมูลเกี่ยวกับตนเอง บุคคลจะแสวงหาคนที่มีความทัศนคติ ความคิดเห็น

คล้ายกับตน ซึ่งไม่ใช่การแสวงหาบุคคลทั่วไปที่คล้ายกับตน แต่เป็นการแสวงหาบุคคลที่มีลักษณะพื้นฐานภูมิหลังเหมือนกัน ซึ่งจะส่งผลต่อความสามารถและทัศนคติในเรื่องต่างๆ (Wheeler, Koester & Driver, 1982; Wheeler & Zuckerman, 1977 อ้างถึงใน Beebe, 1996) และอีกด้านของทฤษฎีก็คือ ความปรารถนาที่จะพัฒนาตนเอง คือ เมื่อบุคคลมีแรงจูงใจที่จะพัฒนาความสามารถของตนเองแล้ว อาจก่อให้เกิดแรงจูงใจที่จะเปรียบเทียบกับบุคคลอื่นที่มีความสามารถเหนือกว่า ซึ่งการเปรียบเทียบลักษณะนี้เป็น การเปรียบเทียบจากเบื้องล่างสู่เบื้องบน (Upward social comparison) นอกจากนี้บางครั้งการที่บุคคลจะต้องเข้าไปอยู่ในกระบวนการเปรียบเทียบทางสังคม ซึ่งแท้จริงแล้วอาจไม่ใช่เพราะต้องการข้อมูลเกี่ยวกับตนเอง แต่อาจเป็นเพื่อต้องการได้ข้อมูลเพื่อไปส่งเสริมการเห็นคุณค่าในตนเองและความรู้สึกว่าคุณอยู่ในจุดที่ดี โดยเราเรียกสิ่งนี้ว่าเป็นการตรวจสอบความถูกต้องของตนเอง (Self-validation) เป็นการนำไปสู่แนวโน้มที่บุคคลจะเปรียบเทียบกับตนเองกับบุคคลที่ด้อยกว่า ซึ่งการเปรียบเทียบลักษณะนี้เป็น การเปรียบเทียบจากเบื้องบนสู่เบื้องล่าง (Downward social comparison)

#### จุดประสงค์ของการเปรียบเทียบทางสังคม (The Goals of Social Comparison)

Festinger (1954 อ้างถึงใน Hare, 1976) ยังคงเห็นว่าจุดประสงค์หลักของการเปรียบเทียบทางสังคมคือการเปรียบเทียบที่ถูกต้องแม่นยำ ซึ่งถือเป็นความท้าทายของการเปรียบเทียบทางสังคม ปัจจุบันจึงเห็นว่าการเปรียบเทียบทางสังคมก่อให้เกิดเป้าหมายและแรงจูงใจที่หลากหลายของบุคคล ซึ่งเป็นเรื่องที่ไม่น่าแปลกใจที่แรงจูงใจจะกลายเป็นเหมือนสิ่งหนึ่งที่ผลักดันให้เกิดการประเมินตนเองจนกลายเป็นเรื่องปกติธรรมดาในที่สุด

#### จุดประสงค์ของการเปรียบเทียบทางสังคม ได้แก่

##### ความแม่นยำในการประเมินตนเอง (Accurate Self-Evaluation)

บางครั้งบุคคลตัดสินใจที่จะเชื่อในความรู้สึกนึกคิดที่มีต่อตนเองมากกว่า ถ้าหากกว่าข้อมูลป้อนกลับที่ได้รับเป็นที่น่าพึงพอใจ ตัวอย่างเช่น ถ้าคุณรับรู้ว่าคุณคือนักกีฬาที่เล่นได้ดีที่สุดในทีม การรับรู้เช่นนั้นจะเป็นการกระตุ้นให้คุณมีความพยายามมากขึ้นหรืออาจจะส่งผลให้คุณเปลี่ยนชนิดกีฬาที่เล่นได้เช่นกัน

### การเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง (Self-enhancement)

บุคคลนอกจากการแสวงหาความเชื่อมั่นในการประเมินตนเองแล้ว บุคคลยังแสวงหาการเปรียบเทียบที่แสดงให้เห็นว่าตนเองได้รับแนวทางที่เป็นที่น่าพอใจ เช่น นักเรียนที่เรียนวิชาคณิตศาสตร์ ก็ย่อมต้องการความรู้สึกว่าตนทำได้ดีกว่านักเรียนคนอื่นๆในชั้นเรียน ซึ่งความต้องการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองนั้นนำไปสู่การเปรียบเทียบจากเบื้องบนสู่เบื้องล่าง (Downward social comparison) กับบุคคลที่ไม่มีโชค ประสบความล้มเหลว หรือมีความสุขน้อยกว่าที่พวกเขาเป็น (Gibbons, Benbow, & Gerrard, 1994; Wills, 1981 อ้างถึงใน Taylor et al., 2000) เป็นการเปรียบเทียบตนเองที่เมื่อเปรียบเทียบแล้วยืนยันได้ว่าตนเองจะเหนือกว่าหรือดีกว่า

### การปรับปรุงตนเอง (Self-Improvement)

ความปรารถนาที่จะปรับปรุงตนเองสามารถนำไปสู่การเปรียบเทียบจากเบื้องล่างสู่เบื้องบน (Upward social comparison) กับบุคคลที่ประสบความสำเร็จอย่างมาก แต่จะเป็นเรื่องที่น่าเศร้าเมื่อเป็นการเปรียบเทียบกับบุคคลที่มีความสามารถสูงกว่าหรือสามารถทำลายกำลังใจได้ และยังสามารถส่งผลไปถึงความรู้สึกของการไร้ความสามารถ (Wheeler & Miyake, 1992) ความอิจฉาหรือความอับอาย อย่างไรก็ตาม การเปรียบเทียบจากเบื้องล่างสู่เบื้องบน จะเป็นแรงจูงใจหรือทำให้หมดกำลังใจนั้นขึ้นอยู่กับความรู้สึกของบุคคลว่าตนนั้นได้แสดงความสามารถสูงกว่ามาตรฐานของตนเองจนประสบความสำเร็จหรือไม่ (Lockwood & Kunda, 1997 อ้างถึงใน Taylor et al., 2000) พื้นฐานของการประสบความสำเร็จก็คือ การมีแรงจูงใจในขณะที่การไม่ประสบความสำเร็จคือการขาดแรงจูงใจนั่นเอง

### งานวิจัยเรื่องการเปรียบเทียบทางสังคม

Wheeler และ Miyake (1992) ทำการศึกษาเกี่ยวกับกลุ่มตัวอย่างที่เป็นนักศึกษาจำนวน 94 คน โดยให้กลุ่มตัวอย่างจดบันทึกรายละเอียดเกี่ยวกับการเปรียบเทียบทางสังคม เป็นระยะเวลามากกว่า 2 สัปดาห์ โดยใช้เครื่องมือแบบใหม่ที่เรียกว่า The Rochester Social Comparison Record ผลการศึกษาที่ได้คือ

1. พบว่าการเปรียบเทียบทางสังคมมีแนวทางที่หลากหลายและมีความสัมพันธ์กับจุดมุ่งหมาย
2. อารมณ์ทางลบก่อนการเปรียบเทียบสามารถนำไปสู่การเปรียบเทียบจากเบื้องล่างสู่เบื้องบนมากกว่าการเปรียบเทียบจากเบื้องบนสู่เบื้องล่าง เป็นการสนับสนุนรูปแบบการเหนี่ยวนำใน

บุคคลที่มีอาการละเอียด (Dysphoria) ที่มีการเหนี่ยวนำทางความคิดในทางลบต่อตนเอง (Bower, 1991; Forgas, Bower, & Moylon, 1990 อ้างถึงใน Wheeler & Miyake, 1992) ค่อนข้างมากกว่า แรงจูงใจรูปแบบการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง (Wills, 1989, 1991 อ้างถึงใน Wheeler & Miyake)

3. การเปรียบเทียบจากเบื้องล่างสู่เบื้องบน จะทำให้ ความพึงพอใจในชีวิต (Subjective well-being) ลดลง ในขณะที่การเปรียบเทียบเบื้องบนสู่เบื้องล่าง จะเพิ่มความพึงพอใจในชีวิต

4. ในบุคคลที่มีการนับถือตนเองสูง (High self-esteem) จะมีการเปรียบเทียบการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง (Self-enhancement) ร่วมด้วย

Wood, Giordano-Beech, Taylor, Michela, และ Gaus (1994) ทำการศึกษาพบว่า บุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำมักจะมีจุดเด่นในการปกป้องตนเอง (Self-protection) โดยจะมีความพยายามเพื่อให้บรรลุเป้าหมายและพยายามหลีกเลี่ยงความล้มเหลวเพื่อเป็นการสร้างการนับถือตนเอง การวิจัยนี้ทำการทดสอบการเปรียบเทียบทางสังคมโดยมีสมมติฐานว่าคนที่มีการนับถือตนเองต่ำจะพยายามแสวงหาการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองเมื่อมีโอกาสและนั่นคือการป้องกันสิ่งที่จะนำไปสู่ความอับอาย ในการทดลองที่ 1 และ 2 ซึ่งให้เห็นถึงการนับถือตนเองต่ำที่โดยส่วนมากแล้วจะค้นหาการเปรียบเทียบทางสังคมที่ดีที่สุด ภายหลังจากการได้รับข้อมูลป้อนกลับทางบวก ในขณะที่คนที่มีการนับถือตนเองสูงจะแสวงหาการเปรียบเทียบทางสังคมที่ดีที่สุดภายหลังจากการได้รับข้อมูลป้อนกลับทางลบ นอกจากนี้การศึกษายังพบว่า คนที่มีการนับถือตนเองต่ำที่ประสบความสำเร็จจะยึดเอาความมั่นคงที่มีความหมายต่อการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง และคนที่มีการนับถือตนเองสูงที่ประสบความสำเร็จจะแสวงหาการชดเชยในความล้มเหลวนั้น ในการทดลองที่ 3 ยังมีการอธิบายสนับสนุนคนที่มีการนับถือตนเองต่ำที่ประสบความสำเร็จจะแสวงหาการเปรียบเทียบที่ดีที่สุดเมื่อมีความมั่นใจว่าจะได้รับความพึงพอใจจากการเปรียบเทียบนั้น ทั้ง 3 การทดลองแสดงให้เห็นคุณค่าของการคัดเลือกการเปรียบเทียบทางสังคม

Wood, Michla, และ Giordano (2000) ทำการศึกษาเรื่องแรงจูงใจในการเปรียบเทียบจากเบื้องบนสู่เบื้องล่างใน 2 รูปแบบที่มีความสัมพันธ์กัน โดยทำนายว่าเมื่อใดที่บุคคลไม่มีความสุขจะเกิดการเปรียบเทียบจากเบื้องบนสู่เบื้องล่างไปสู่การเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง ในทางกลับกันผลจากรูปแบบการเหนี่ยวนำทางปัญญา (Cognition priming model) ทำนายว่าคนที่ไม่มีความสุขจะเกิดการเปรียบเทียบจากเบื้องล่างสู่เบื้องบน เพราะผลกระทบทางด้านลบทำให้อารมณ์ที่สอดคล้องในการเปรียบเทียบสามารถเข้าถึงได้ ผู้วิจัยเสนอว่าทั้งองค์ประกอบเรื่องแรงจูงใจและการสามารถ



เข้าถึงได้ ต่างก็ส่งอิทธิพลต่อการเปรียบเทียบทางสังคม ในการศึกษานี้ทำโดยให้นักเรียนบันทึกตนเองทุกวันเพื่อเปรียบเทียบสนับสนุนที่คนจะดั่งกล่าว ผลการศึกษาพบว่า

1. แรงจูงใจมีอิทธิพลต่อสิ่งที่ต่างออกไปมากกว่าการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองและการสามารถเข้าถึงได้มีอิทธิพลต่อสิ่งที่ต่างออกไปมากกว่าการเหนี่ยวนำความสอดคล้องทางอารมณ์
2. แรงจูงใจและความปรารถนาในการเปรียบเทียบค่อนข้างมีความแตกต่างในเรื่องจิตใจที่อ่อนแอ อิทธิพลของแรงจูงใจและความสามารถในการเข้าถึงได้
3. เป็นความท้าทายการจำแนกแยกแยะทั้งรูปแบบการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองและรูปแบบการเหนี่ยวนำ

Buunk, Collins, Taylor, และ VanYperen (1990) ศึกษาถึงอารมณ์ที่ตามมาภายหลังจากการเปรียบเทียบทางสังคมซึ่งเป็นการเปรียบเทียบทั้งจากเบื้องล่างสู่เบื้องบนและการเปรียบเทียบจากเบื้องบนสู่เบื้องล่าง ผลการทดลองพบว่าการเปรียบเทียบนั้นส่งผลให้เกิดทั้งอารมณ์ทางบวกและอารมณ์ทางลบในตัวบุคคล ในบุคคลที่มีการนับถือตนเองต่ำเมื่อสังเกตเห็นว่าการเปรียบเทียบนั้นพวกเขาจะตกเป็นรอง ก็มีแนวโน้มที่จะเลือกเปรียบเทียบตนเองกับบุคคลที่ด้อยกว่า นอกจากนี้ยังรับรู้ว่าการเปรียบเทียบจากเบื้องล่างสู่เบื้องบนจะส่งผลให้เกิดอารมณ์ทางลบแก่ตนเอง

Tesser และ Moore (1990) ทำการศึกษาถึงผลกระทบต่อการนับถือตนเองตามทฤษฎีการยึดมั่นการประเมินตนเอง เมื่อผลงานที่ดีของบุคคลอื่นมีความเกี่ยวข้องกับการนิยามตนเอง ก็จะส่งผลให้การนับถือตนเองลดต่ำลงและก่อให้เกิดอารมณ์ทางลบตามมา และเมื่อผลงานที่ดีของบุคคลอื่นมีความเกี่ยวข้องในด้านที่บุคคลมีความถนัดเพียงเล็กน้อยและมีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับบุคคลนั้นมาก เมื่อนั้นจะเกิดความรู้สึกทางบวกและเป็นการเพิ่มการนับถือตนเอง สืบเนื่องจากบุคคลมีความยินดีในความสำเร็จของผู้อื่น งานวิจัยนี้พบว่า บุคคลที่มีนับถือตนเองต่ำและมีความวิตกกังวลสูงจะแสดงให้เห็นผลที่เกิดจากการคุกคามตามทฤษฎีการยึดมั่นการประเมินตนเองมากกว่าบุคคลที่มีการนับถือตนเองสูง นอกจากนี้ยังพบว่าบุคคลที่มีการนับถือตนเองต่ำจะตอบว่าตนเองมีความวิตกกังวลสูงกว่าบุคคลที่มีการนับถือตนเองสูง

Aspinwall และ Taylor (1993) ทำการทดสอบสภาวะที่อยู่ภายใต้การเปรียบเทียบทางสังคมซึ่งเป็นการเปรียบเทียบเพื่อใช้ในการปรับอารมณ์ทางลบ ผลการทดลองที่ได้สอดคล้องกับสมมติฐานที่ว่าเมื่ออยู่ภายใต้การเปรียบเทียบทางสังคมบุคคลสามารถปรับอารมณ์ให้ดีขึ้นได้ เนื่องจากการศึกษาพบว่า หลังจากที่บุคคลที่มีการนับถือตนเองต่ำซึ่งเป็นบุคคลที่เกิดอารมณ์ทางลบ

แก่ตนเองเมื่อได้รับทราบข้อมูลของผู้ที่มีลักษณะด้อยกว่าแล้วบุคคลที่มีการนับถือตนเองต่ำจะนำข้อมูลที่ได้รับเหล่านั้นมาปรับอารมณ์ของตนเองให้ดีขึ้นได้

### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อทดสอบอิทธิพลของบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง ในสถานการณ์ที่เกิดการเปรียบเทียบและไม่เกิดการเปรียบเทียบทางสังคมว่าส่งผลต่อการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองอย่างไร
2. เพื่อทดสอบอิทธิพลของบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง เมื่อได้รับผลป้อนกลับทางบวกและผลป้อนกลับทางลบว่าจะส่งผลต่อการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองอย่างไร

### ขอบเขตการวิจัย

งานวิจัยนี้ทำการศึกษาวิจัยในกลุ่มตัวอย่างที่เป็น นิสิตนักศึกษาในระดับปริญญาตรีในสถาบันอุดมศึกษา จำนวน 578 คน โดยมีอายุระหว่าง 18 - 24 ปี เหตุผลที่เลือกกลุ่มตัวอย่างกลุ่มนี้เนื่องจาก ผู้วิจัยเห็นว่าในช่วงอายุนี้เป็นช่วงอายุที่บุคคลจะเริ่มมองว่าตนเองมีศักยภาพมากขึ้น มีความมั่นใจในตนเอง เป็นช่วงที่แสวงหาเป้าหมายในชีวิตของตนเอง มีการเปรียบเทียบกันในกลุ่มเพื่อน มีความต้องการที่จะเป็นบุคคลสำคัญ ต้องการการยอมรับจากกลุ่มเพื่อนและสังคม ซึ่งผู้วิจัยมองว่าสิ่งเหล่านี้อาจจะส่งผลต่อความรู้สึกที่มีต่อตนเองทั้งทางบวกและลบของกลุ่มตัวอย่าง ดังนั้นหากมีสิ่งส่งผลต่อการประเมินตนเองแล้วน่าจะมีแนวโน้มที่ส่งผลให้เห็นชัดเจนในการวิจัย

### ตัวแปรที่ศึกษา

ในการวิจัยนี้มีตัวแปรอิสระและตัวแปรตามประกอบด้วย

#### ตัวแปรอิสระ

1. บุคลิกภาพแบบหลงตนเอง แบ่งเป็น 2 ระดับ
  - 1.1 บุคคลที่หลงตนเองสูง
  - 1.2 บุคคลที่หลงตนเองต่ำ

2. สถานการณ์ เปรียบเทียบ แบ่งเป็น 2 สถานการณ์
  - 2.1 สถานการณ์ที่ไม่เกิดการเปรียบเทียบ (ทำงานคนเดียว)
  - 2.2 สถานการณ์ที่เกิดการเปรียบเทียบ (ทำงานเป็นคู่)
3. ผลป้อนกลับ มี 2 ประเภท ได้แก่
  - 3.1 ผลป้อนกลับทางบวก
  - 3.2 ผลป้อนกลับทางลบ

#### ตัวแปรตาม

การเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง

### สมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานในการวิจัยนี้มี 7 ข้อ ได้แก่

1. บุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีปฏิสัมพันธ์กับการเปรียบเทียบ
2. บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองในสถานการณ์ที่ไม่เกิดการเปรียบเทียบสูงกว่าในสถานการณ์ที่เกิดการเปรียบเทียบ
3. บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองทั้งในสถานการณ์ที่เกิดการเปรียบเทียบและไม่เกิดการเปรียบเทียบไม่แตกต่างกัน
4. บุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีปฏิสัมพันธ์กับผลป้อนกลับ
5. บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำเมื่อได้รับผลป้อนกลับทางบวกมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูงกว่าเมื่อได้รับผลป้อนกลับทางลบ
6. บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง เมื่อได้รับผลป้อนกลับทางบวกและผลป้อนกลับทางลบไม่แตกต่างกัน
7. บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูงกว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ

## คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

งานวิจัยนี้ผู้วิจัยได้นำแนวทางการศึกษามาจากงานวิจัยต่างประเทศ มาประยุกต์ใช้กับสังคมไทยจึงกำหนดคำนิยามในงานวิจัยไว้ดังนี้

**ความหลงตนเอง** หมายถึง ลักษณะบุคลิกภาพของบุคคลที่มีการยึดถือตนเองเป็นที่ตั้ง มีความรู้สึกนึกคิดเกี่ยวกับตนเองในทางบวกเสมอ รับรู้ว่าคุณมีความสามารถและสติปัญญาสูงกว่าคนอื่น และคิดว่าตนเองมีความคิดสร้างสรรค์มากกว่าบุคคลอื่น มีการปรับวิธีการรูปแบบแนวความคิดกับตนเองในทางบวกในทุกทาง โดยการรวมเอาการแสดงให้เห็นรูปลักษณะภายนอก การให้ความสำคัญต่อตนเอง มีจินตนาการถึงชื่อเสียง ความโด่งดัง มีปฏิกิริยาทางลบต่อการถูกคุกคาม ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยขออนุญาตความหลงตนเอง ดังนี้

**ความหลงตนเอง** หมายถึง คะแนนที่ได้จากมาตรวัดความหลงตนเองที่ผู้วิจัยและนิภาพร รุจิพิพัฒน์กุลได้พัฒนาและปรับปรุงขึ้นใหม่จากมาตรวัดที่ Tanchotsrinon และคณะ (2006) ได้พัฒนาขึ้นจากมาตรของ Raskin และ Terry (1988) โดยเป็นมาตรประมาณค่าแบบ 5 ช่วง ซึ่งให้ผู้ร่วมการวิจัยประเมินความรู้สึกที่มีต่อตนเอง ในด้านอำนาจหน้าที่ ด้านความสามารถในการพึ่งตนเอง ด้านความเหนือกว่า ด้านการชอบแสดงออก ด้านการแสวงหาผลประโยชน์ ด้านความทะนงตน ด้านการสมควรได้มากกว่าที่เป็นอยู่ ซึ่งเป็นองค์ประกอบทั้ง 7 ด้านของมาตรวัดความหลงตนเอง

ความหลงตนเองแบ่งออกเป็น 2 ระดับ คือ

**คนหลงตนเองสูง** หมายถึง บุคคลที่มีคะแนนที่ได้จากมาตรวัดความหลงตนเอง โดยมีคะแนนสูงกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 73 ของผู้ตอบมาตรวัดความหลงตนเองทั้งหมด

**คนหลงตนเองต่ำ** หมายถึง บุคคลที่มีคะแนนที่ได้จากมาตรวัดความหลงตนเอง โดยมีคะแนนต่ำกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 27 ของผู้ตอบมาตรวัดความหลงตนเองทั้งหมด

**การเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง** หมายถึง การที่บุคคลเปรียบเทียบตนเองกับบุคคลอื่นแล้วเกิดความรู้สึกเหนือกว่าบุคคลอื่น มีความรู้สึกที่ดีต่อตนเอง เห็นคุณค่าในตนเอง ชื่นชอบที่จะมีความรู้สึกที่ดีต่อตนเอง มีความต้องการรู้สึกว่าคุณค่าเน้นความสำคัญของตนเองก่อนที่จะเห็นความสำคัญของบุคคลอื่น มองตนเองในด้านบวก จนกระทั่งกลายเป็นการลำเอียงเข้าข้างตนเอง

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยขออนุญาตการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง ดังนี้

การเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง หมายถึง คะแนนที่ได้จากมาตรวัดการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองซึ่งพัฒนาขึ้นจากมาตรวัดการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองที่ชื่อว่า How I See Myself Questionnaire หรือ HSM ของ Taylor และ Gollwitzer (1995 อ้างถึงใน Taylor, Lemer, Sherman, Sage, และ McDowell, 2003) การสร้างมาตรจะเป็นการประมาณค่าเป็น 7 ช่วง โดย

- 1 หมายถึง *ต่ำกว่ามาก* เมื่อเทียบกับนิสิตนักศึกษาที่อายุเท่ากัน เพศเดียวกัน และเรียนอยู่ในสถาบันเดียวกัน
- 2 หมายถึง *ต่ำกว่า* เมื่อเทียบกับนิสิตนักศึกษาที่อายุเท่ากัน เพศเดียวกัน และเรียนอยู่ในสถาบันเดียวกัน
- 3 หมายถึง *ค่อนข้างต่ำกว่า* เมื่อเทียบกับนิสิตนักศึกษาที่อายุเท่ากัน เพศเดียวกัน และเรียนอยู่ในสถาบันเดียวกัน
- 4 หมายถึง *เท่ากัน* เมื่อเทียบกับนิสิตนักศึกษาที่อายุเท่ากัน เพศเดียวกัน และเรียนอยู่ในสถาบันเดียวกัน
- 5 หมายถึง *ค่อนข้างสูงกว่า* เมื่อเทียบกับนิสิตนักศึกษาที่อายุเท่ากัน เพศเดียวกัน และเรียนอยู่ในสถาบันเดียวกัน
- 6 หมายถึง *สูงกว่า* เมื่อเทียบกับนิสิตนักศึกษาที่อายุเท่ากัน เพศเดียวกัน และเรียนอยู่ในสถาบันเดียวกัน
- 7 หมายถึง *สูงกว่ามาก* เมื่อเทียบกับนิสิตนักศึกษาที่อายุเท่ากัน เพศเดียวกัน และเรียนอยู่ในสถาบันเดียวกัน

สถานการณ์เปรียบเทียบ หมายถึง สถานการณ์ที่ผู้วิจัยจัดกระทำเพื่อใช้เป็นตัวแปรในการทดลอง ในการวิจัยนี้สถานการณ์ที่จัดขึ้นคือ

สถานการณ์ที่เกิดการเปรียบเทียบ คือ การทำงานเป็นคู่ เป็นสถานการณ์ที่จัดกระทำขึ้นเพื่อให้ผู้ร่วมการทดลองต่างก็ทำงานที่ตนเองได้รับมอบหมายแล้วนำผลคะแนนจากการทำงานที่ได้ของแต่ละคนมารวมกับคู่ของตนเอง แล้วคิดเป็นคะแนนเฉลี่ยรวมกันเป็นคู่ โดยมีจุดประสงค์เพื่อให้ผู้ร่วมการวิจัยเกิดความรู้สึกเปรียบเทียบในคู่ของตนเองว่าความสำเร็จหรือล้มเหลวที่เกิดขึ้นจากการทำงานร่วมกันนั้นเป็นผลมาจากตัวผู้ร่วมการทดลองเองหรือเกิดจากคู่ของตน

สถานการณ์ที่ไม่เกิดการเปรียบเทียบ คือ การทำงานคนเดียว เป็นสถานการณ์ที่จัดกระทำขึ้นเพื่อให้ผู้ร่วมการทดลองได้ทำงานที่ได้รับมอบหมายเพียงคนเดียว และประเมินความสำเร็จหรือล้มเหลวที่ได้รับที่เกิดจากตนเอง

**ผลป้อนกลับ** หมายถึง ผลการทดสอบจากแบบทดสอบความสามารถ ที่ผู้วิจัยแจ้งผลการทดสอบตามเงื่อนไขการจัดกระทำให้ผู้ร่วมการทดลองทราบหลังจากที่ทำแบบทดสอบเพื่อเป็นการกระตุ้นให้เกิดการประเมินตนเองหลังจากการทำแบบทดสอบ ได้แก่

**ผลป้อนกลับทางบวก** คือ ผลที่แจ้งกลับแก่ผู้ร่วมการทดลองว่าประสบความสำเร็จ โดยกลุ่มตัวอย่างได้รับผลคะแนนการวัดทักษะความสามารถที่ระบุว่าระดับทักษะความสามารถของตนเองหรือกลุ่มของตนเองจัดอยู่ในระดับสูง เมื่อเปรียบเทียบกับคะแนนทักษะความสามารถของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาตรี

**ผลป้อนกลับทางลบ** คือ ผลที่แจ้งกลับแก่ผู้ร่วมการทดลองว่าประสบความสำเร็จโดยกลุ่มตัวอย่างจะได้รับผลคะแนนการวัดทักษะความสามารถที่ระบุว่าระดับทักษะความสามารถของตนเองหรือกลุ่มของตนเองจัดอยู่ในระดับต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับคะแนนทักษะความสามารถของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาตรี

#### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบว่าบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสามารถส่งอิทธิพลต่อระดับการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองได้หรือไม่ อย่างไร
2. ทำให้ทราบว่าบุคคลที่มีความหลงตนเอง สถานการณ์ที่เกิดการเปรียบเทียบและสถานการณ์ที่ไม่เกิดการเปรียบเทียบทำให้มีระดับการเพิ่มคุณค่าในตนเองเหมือนหรือแตกต่างกันอย่างไร
3. ทำให้ทราบว่าผลป้อนกลับส่งผลกระทบต่อระดับการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองของบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองอย่างไร