

ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน บุคลิกภาพหลงตนเอง และ การเลือกที่รักมักที่ชัง

นายนิเช็ง นิเงาะ

นายประกาศิต ถาวรศิริ

นายพิเชษฐพัชร ประทีปะวงนิช

โครงการงานวิจัยนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต

คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2554

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

RELATIONSHIPS AMONG MACHIAVELLIANISM, NARCISSIM, AND FAVOURITISM

Mr Niseng ningoh

Mr Prakasit Thavornsiri

Mr Pichetpachara prateepavanich

A Senior project Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements

for the Bachelor Degree of Science Program in

Faculty of Psychology

Chulalongkorn University

Academic Year 2011

Copyright of Chulalongkorn University

หัวข้อโครงการ	ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน บุคลิกภาพหลงตนเอง และการเลือกที่รักมักที่ชัง
โดย	นายนิเช็ง นิเงาะ นายประกาศิต ถาวรศิริ นายพิเชษฐพัชร ประทีปะวณิช
สาขาวิชา	จิตวิทยาสังคม
อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการหลัก	อาจารย์ จรุงกุล บุรพวงศ์

---

คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้นำโครงการฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาามหาบัณฑิต

..... อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการทางจิตวิทยา  
(อาจารย์ จรุงกุล บุรพวงศ์)

นายนิเซ็ง นิเงาะ, นายประกาศิต ถาวรศิริ, นายพิเชฐพัชร ประทีปะวณิช :

ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน บุคลิกภาพหลงตนเอง และการเลือกที่รักมักที่ชัง  
RELATIONSHIPS AMONG MACHIAVELLIANISM, NARCISSIM, AND FAVOURITISM

อ. ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก : อ. จรุงกุล บุรพวงศ์, 82 หน้า

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน บุคลิกภาพแบบหลงตนเอง และการเลือกที่รักมักที่ชัง โดยศึกษาความสัมพันธ์กัน ระหว่างบุคลิกภาพทั้งสอง และการเลือกที่รักมักที่ชัง รวมทั้งศึกษาว่าบุคลิกภาพทั้งสองสามารถร่วมกันทำนายพฤติกรรมกรรมการเลือกที่รักมักที่ชังได้หรือไม่ นิสิตนักศึกษา และพนักงานในองค์กร จำนวน 353 คน ตอบชุดแบบสอบถามที่ประกอบไปด้วยมาตรวัดพฤติกรรมกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง มาตรวัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน มาตรวัดบุคลิกภาพหลงตนเอง

ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์พบว่า บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมกรรมการเลือกที่รักมักที่ชังถึงระดับนัยสำคัญทางสถิติ และบุคลิกภาพหลงตนเองก็มีสหสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมกรรมการเลือกที่รักมักที่ชังถึงระดับนัยสำคัญทางสถิติเช่นกัน และผลการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณพบว่า บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน และบุคลิกภาพหลงตนเองสามารถร่วมกันทำนายพฤติกรรมกรรมการเลือกที่รักมักที่ชังได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ นอกจากนี้ ผลการวิเคราะห์กลุ่มตัวอย่างยังพบว่า กลุ่มตัวอย่างด้านนิสิตนักศึกษา มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน บุคลิกภาพหลงตนเอง และพฤติกรรมกรรมการเลือกที่รักมักที่ชังมากกว่ากลุ่มตัวอย่างด้านพนักงานในองค์กรอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ลายมือชื่อนิสิต.....

ลายมือชื่อนิสิต.....

ลายมือชื่อนิสิต.....

ปีการศึกษา.....2554..... ลายมือชื่อ อ.ที่ปรึกษาโครงการ.....

KEYWORDS: MACHIAVELLIANISM / NARCISSIM / FAVOURITISM /

MR.NISENG NINGOH, MR.PRAKASIT THAVORNSIRI, MR.PECHETPATCH

PRATHEPPAWANICH: RELATIONSHIPS AMONG MACHIAVELLIANISM, NARCISSIM,  
AND FAVOURITISM, 82 pp.

The purpose of this research was to examine the relationship among Machiavellianism, Narcissim and Favouritism. Three hundred and fifty three undergraduate students and organization officer completed a battery of questionnaires assessing their Machiavellianism Narcissim and Favoritism

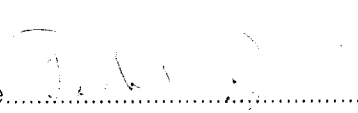
The Bivariate correlations analysis shows that Machiavellianism and Narcissim have significantly correlate on plus side with Favouritism. The multiple regression analysis shows that Machiavellianism together with Narcissim significantly predict Favouritism. Moreover, Sample analysis reveals that undergraduate students have Machiavellianism Narcissim and Favoritism significantly higher than organization officer.

Student's Signature.....

Student's Signature.....

Student's Signature.....

Academic Year : .....2011.....

Advisor's Signature.....

## กิตติกรรมประกาศ

โครงการวิจัยเล่มนี้จะเกิดขึ้นมิได้เลย หากปราศจากความอนุเคราะห์ การทุ่มเทแรงกายและแรงใจของผู้ที่มีพระคุณหลายท่าน ที่กรุณาเสียสละเวลาอันมีค่า มาช่วยกลุ่มผู้วิจัย ทำโครงการวิจัยชิ้นนี้จนสำเร็จ ลุล่วง

ขอขอบพระคุณ อาจารย์ จรุงกุล บุรพวงศ์ อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ ที่ท่านได้ทุ่มเทแรงกายแรงใจ สั่งสอนกลุ่มผู้วิจัยให้รู้คุณค่าของเนื้อหาวิชาทางจิตวิทยาที่อาจารย์ได้พร่ำสอนมาตลอดสี่ปี ตลอดจนการแนะนำและให้ความรู้ทางด้านการเขียนโครงการวิจัย และเสนอทางแก้ไขปัญหาที่มีประสิทธิภาพให้กลุ่มผู้วิจัยมาโดยตลอด ถึงแม้จะมีข้อผิดพลาดที่กลุ่มผู้วิจัยก่อขึ้น อาจารย์ก็พร้อมที่จะให้อภัยและสั่งสอนกลุ่มผู้วิจัยเสมอมา

ขอขอบพระคุณ วิชา ระย้านิล รุ่นพี่ปริญญาโท สาขาจิตวิทยาสังคม ที่ท่านได้สละเวลาเรียน เวลาทำงานอันมีค่า มาให้คำแนะนำในการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ ตลอดจนการเขียนโครงการอย่างถูกต้อง และพร้อมที่จะตอบทุกคำถามของกลุ่มผู้วิจัยในทุกๆ เรื่องเมื่อเกิดข้อสงสัย

ขอขอบคุณผู้ให้ผลการสำรวจทุกท่าน ที่กรุณามาให้ความร่วมมือในการสำรวจกับกลุ่มผู้วิจัยในครั้งนี้ และทำให้กลุ่มผู้วิจัยได้ค้นพบองค์ความรู้ใหม่หลายประการ

ขอขอบคุณครอบครัว และเพื่อนๆ ของกลุ่มผู้วิจัยที่ได้สนับสนุนผู้วิจัยมาโดยตลอด อีกทั้งยังเป็นกำลังใจสำคัญ ในการสร้างงานวิจัยชิ้นนี้จนสำเร็จลุล่วง

สุดท้ายนี้กลุ่มผู้วิจัย ขอขอบคุณผู้มีพระคุณทุกท่าน ที่กลุ่มผู้วิจัยมิได้กล่าวถึง ขอให้บุญกุศลครั้งนี้ นำพาให้ผู้มีพระคุณทุกท่านประสบแต่ความดี มีความสุขในชีวิต ขอขอบพระคุณ

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ณ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง.....	7
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	20
วัตถุประสงค์ในการวิจัย.....	28
คำจำกัดความในงานวิจัย.....	28
ตัวแปรในการวิจัย.....	30
สมมติฐานในการวิจัย.....	30
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	30
บทที่ 2 วิธีดำเนินการวิจัย.....	32
กลุ่มตัวอย่าง.....	32

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	32
การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย.....	33
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	49
วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล.....	49
บทที่ 3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	51
ลักษณะทางประชากรของผู้เข้าร่วมการวิจัย.....	52
การทดสอบสมมติฐานข้อที่ 1 และ 2 ด้วยการวิเคราะห์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน.....	52
การทดสอบสมมติฐานข้อที่ 3 ด้วยการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ.....	56
การวิเคราะห์ข้อมูลเพิ่มเติม.....	57
บทที่ 4 อภิปรายผลการวิจัย.....	61
บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนมีสหสัมพันธ์ทางบวกต่อพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชัง.....	61
บุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีสหสัมพันธ์ทางบวกต่อพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชัง.....	62
ตัวแปรต้นทั้งสองร่วมกันทำนายได้.....	63
การวิเคราะห์เพิ่มเติม.....	64
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ.....	67
รายการอ้างอิง.....	71
ภาคผนวก.....	76



## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	การเปรียบเทียบความแตกต่างของบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนสูงและบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนต่ำ	11
2	มาตรวัดที่การเลือกที่รักมักที่ชังที่มีการประเมินค่าแบบ Likert scale	35
3	แสดงจำนวนข้อกระทงทางบวกและข้อกระทงทางลบของมาตรวัดพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชังในแต่ละองค์ประกอบ	36
4	แสดงจำนวนข้อกระทงที่ผ่านเกณฑ์และข้อกระทงที่ถูกคัดออก ในการวิเคราะห์องค์ประกอบ	37
5	เมทริกซ์องค์ประกอบที่ได้จากการหมุนแกนของมาตรวัดพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชัง	38
6	แสดงองค์ประกอบทั้งหมดและข้อกระทง(ข้อที่เรียงใหม่เพื่อใช้จริง) พร้อมค่าน้ำหนักองค์ประกอบของมาตรวัดพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชัง	39
7	จำนวนข้อกระทงของมาตรวัดพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชัง ภายหลังจากคัดเลือก	40
8	ความเที่ยงแบบสอดคล้องภายในของมาตรวัดพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชัง (N = 150)	40
9	จำนวนข้อกระทงและทิศทางของมาตรวัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนทั้งมาตรฐานเดิมของ Christie และ Geis (1970) และผู้วิจัยสร้างขึ้นโดยจำแนกตามองค์ประกอบ	42

10	จำนวนข้อกระทงในการพัฒนามาตรวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง ครั้งที่ 1	45
11	จำนวนข้อกระทงในการพัฒนามาตรวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง ครั้งที่ 2	47
12	ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียน บุคลิกภาพแบบหลงตนเอง และตัวแปรพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง (N = 353)	53
13	ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียน บุคลิกภาพแบบหลงตนเอง และตัวแปรพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง วิเคราะห์พร้อมกันองค์ประกอบของทั้งสามตัวแปร (N = 353)	54
14	ผลการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณในการทำนายพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง (N = 353)	57
15	แผนผังแสดงผลการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณในการทำนายพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง	57
16	การวิเคราะห์ความแตกต่างของคะแนนในองค์ประกอบของตัวแปรบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียน บุคลิกภาพแบบหลงตนเอง และพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง ระหว่างกลุ่มนิสิตนักศึกษาและพนักงานจากองค์กรต่างๆ โดยใช้สถิติ	59
	ที	

# บทที่ 1

## บทนำ

### ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ทุกสังคมในโลกใบนี้ล้วนมีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง และมีความซับซ้อน เนื่องมาจากลักษณะของสังคมที่มีอยู่เกิดมาจากการสะท้อนของลักษณะมนุษย์ในสังคมนั้น ซึ่งมนุษย์เป็นสิ่งมีชีวิตที่มีความซับซ้อนหลากหลาย ทั้งเชิงพันธุกรรมและพฤติกรรม ดังนั้น สภาพสังคมจึงมีความซับซ้อนเช่นเดียวกับมนุษย์ ซึ่งบางคนก็มีเจตนาชัดเจน เรียบง่าย จริงใจ แสดงออกตามที่ตนรู้สึก ในขณะที่บางคนมีเจตนาที่แอบแฝงไม่จริงใจ เปลี่ยนแปลงตนเองไปตามโอกาสและสถานการณ์ มนุษย์ทุกคนนั้นเกิดมาพร้อมกับเป้าหมายส่วนบุคคล แต่ละคนก็มีวิธีการในการพาตัวเองเข้าไปสู่เป้าหมายเหล่านั้นแตกต่างกัน สำหรับสังคมที่มีการแข่งขันสูง ความสำเร็จต่างๆ ทั้งหน้าที่การงาน ทั้งชีวิตครอบครัวจัดเป็นเป้าหมายของคนในสังคมนั้น เพราะต่างก็เป็นสิ่งที่ทุกคนใฝ่ฝันและพยายามไขว่คว้าให้ได้มา ซึ่งในสังคมดังกล่าวจะสามารถพบได้ทั้งบุคคลที่ใช้วิธีดำเนินไปตามกติกาคือชีวิต และบุคคลที่ละเมิดกติกาคือชีวิตนั้น กล่าวคือ คนส่วนหนึ่งก็พยายามเก็บหอมรอมริบ สะสมความสำเร็จที่ละก้าวเพื่อไปสู่เป้าหมายของตนเอง โดยอยู่ภายใต้กฎเกณฑ์ และหลักปฏิบัติที่พึงมี แต่ก็ยังมีอีกส่วนหนึ่งที่อาจไม่เคยเห็นความสำคัญของกฎเกณฑ์เลย เห็นแก่ประโยชน์ส่วนตนเป็นหลัก ประโยชน์ส่วนรวมต้องมาเป็นรอง ซึ่งบุคคลเหล่านี้ต่างก็แย่งชิงซึ่งความสำเร็จ ใฝ่หาผลประโยชน์ในทุกรูปแบบแม้จะต้องแย่งชิงจากผู้อื่น หรือจะผิดศีลธรรมก็ตาม บุคคลเหล่านี้ก็ยังพร้อมที่จะฉวยโอกาสเข้าหาตนเองอยู่ทุกเมื่อ และจะพบว่าความสัมพันธ์ที่บุคคลเหล่านี้มีกับผู้อื่นก็เป็นไปเพื่อความสำเร็จของตนเอง ทั้งนี้ จนอาจทำให้แทบทุกเรื่องที่ดีต่อสื่อสารกัน ไม่มีเรื่องใดที่ปราศจากการแสวงหาซึ่งผลประโยชน์เลย กล่าวคือ บุคคลเหล่านี้ไม่มีการใฝ่สัมพันธ์ แต่มุ่งใฝ่ผลประโยชน์ มักจะใช้ผู้อื่นเป็นทางผ่าน ไปสู่ความเป้าหมายของตนเอง

ลักษณะของบุคคลเหล่านี้ อาจถูกมองว่าเป็นบุคคลที่อันตราย และดูเลวร้ายอย่างยิ่ง จนอาจเป็นการที่ไม่สมควรที่จะมีชีวิตอยู่ในสังคมร่วมกับผู้อื่นเลย แต่ก็ปฏิเสธไม่ได้ที่บางครั้งการที่จะอยู่รอดในสังคมที่

ผลประโยชน์คือทุกสิ่ง ทำให้ต้องมองถึงประโยชน์ของตนเองเป็นอันดับแรก ถ้าปฏิบัติตามหลักเกณฑ์เกินไป ก็อาจเสียเปรียบ หรือ สูญเสียอะไรบางอย่างไป หากไม่คิดจะแย่งชิงก็มีอันจะต้องล้มเหลวไปในที่สุด

สภาพการณ์แบบนี้จึงทำให้ มนุษย์เราต้องดิ้นรนเพื่อเอาตัวรอด ต้องเปลี่ยนพฤติกรรมไปตามสถานการณ์ ลดความสำคัญของสัมพันธภาพ มุ่งประโยชน์เป็นหลัก เปรียบเสมือนกฎแห่งการคัดเลือกของ ชาร์ล ดาร์วิน “ผู้ที่แข็งแกร่งเท่านั้น จึงจะมีชีวิตรอด” แต่อย่างไรก็ตามผู้วิจัยเห็นว่ายังคงมีทางออกที่ดีกว่านั้นสำหรับ บุคคลกลุ่มนี้ บุคคลจะแสดงความสามารถของตนเพื่อมุ่งไปสู่เป้าหมายเป็นการถูกต้องแล้ว แต่ต้องอยู่ ภายใต้กฎเกณฑ์ของสังคมนั้น เพราะหากบุคคลไม่ปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ของสังคมแล้ว ก็จะทำให้เกิดผลเสียต่อ ทั้งบุคคลและสังคมนั้น กล่าวคือบุคคลก็จะเป็นผู้ที่ผิดแปลก เป็นที่น่ารังเกียจของสังคม และมีแนวโน้มที่จะ ทำให้สังคมแย่งลงเนื่องจากการทำผิดต่อกฎเกณฑ์ส่งผลต่อการทำร้ายผู้อื่นในสังคมทั้งทางตรงและทางอ้อม

เมื่อมีบุคคลที่ขัดแย้งต่อกฎเกณฑ์มีมากขึ้น ก็จะก่อให้เกิดผลกระทบทางลบขนาดใหญ่ต่อสังคมนั้น ก่อให้เกิดระบบสังคมที่เสื่อมถอย และพังพินาศลงในที่สุด ซึ่งไม่ต่างจากสถานการณ์สังคมไทยในปัจจุบัน มากนัก ผู้วิจัยเห็นว่าปัจจุบันนี้สังคมไทยมีบุคคลที่พร้อมจะทำทุกสิ่งอย่างเพื่อผลประโยชน์ของตนเองมากยิ่งขึ้น และเป็นที่น่าสังเกตว่าบุคลิกภาพที่ส่งผลกระทบต่อสังคมเหล่านี้ นับวันยิ่งมีความน่า

ปรารถนา น่ายกย่องมากขึ้นเรื่อยๆ กล่าวได้ว่าบุคลิกภาพเหล่านี้กำลังจะกลายเป็นที่ยอมรับของสังคม สะท้อนให้เห็นสังคมที่กำลังเสื่อมถอย เพราะสังคมนิยมชมชอบผู้ที่มุ่งประโยชน์ส่วนตนว่าเป็นผู้ที่มีความสามารถ

จึงไม่แปลกที่ผู้ปฏิภาณและไหวพริบดี มีลักษณะของนักวางแผนที่รู้จักใช้กลอุบายหรือใช้ความฉลาดเพื่อแก้ไขปัญหาของตนเองได้ จะถูกยกย่องว่าเป็นผู้มีความสามารถ และเป็นผู้ที่น่านับถือในสังคม (มนฤดี สายสิงห์, 2549) โดยบุคคลเหล่านี้ไม่เลือกวิธีการ ไม่คำนึงว่าวิธีการที่ใช้นั้นจะถูกต้องตามหลักศีลธรรมหรือไม่ก็ตาม ถ้าหากสามารถนำมาซึ่งประโยชน์ของฝ่ายตนได้ ก็มีคนมากมายพร้อมที่จะสนับสนุน บุคคลลักษณะนี้ในทางจิตวิทยาเรียกว่าบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน (Machiavellianism)

ผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน(Machiavellianism) จะเป็นคนชอบวางแผนและชักจูงผู้อื่นให้ทำ ในสิ่งที่ตนต้องการ (Christie & Geis, 1970) มักจะทำทุกวิถีทางเพื่อมุ่งหาผลประโยชน์จากตัวผู้อื่นโดยไม่คำนึงถึงหลักศีลธรรม ซึ่งในปัจจุบันไม่ว่าจะในวัฒนธรรมใด ก็มักจะมีคนเหล่านี้อยู่ปะปนกับประชากรทั่วไป เพราะการเอาตัวรอดในสังคมนั้นถูกมองว่าไม่ได้ถือเป็นการแสดงความเห็นแก่ตัวอีกต่อไป ซึ่งเป็นเรื่องที่ผู้วิจัยไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง แม้ว่าบางท่านอาจจะคิดว่าบุคลิกภาพนี้เป็นบุคลิกภาพที่จำเป็น และ

เกิดขึ้นเฉพาะในสังคมที่มีความจำเพาะด้านใดด้านหนึ่งเช่นเป็นสังคมที่ให้ความสำคัญแก่ผลประโยชน์เหนือสิ่งอื่นใด หรือมีรูปแบบการปกครองที่เน้นผลประโยชน์เป็นหลัก จึงส่งผลให้เกิดบุคคลที่มีบุคลิกภาพเหล่านี้ขึ้นมา แต่ผู้วิจัยเห็นว่าแม้บุคคลในสังคมจะให้ความสำคัญกับผลประโยชน์เป็นหลัก แต่บุคคลก็ควรประพฤติอยู่ในกฎเกณฑ์ของสังคมนั้น และไม่เบียดเบียนผู้อื่น เพราะการกระทำดังกล่าว จะส่งผลกระทบต่อทางลบต่อสังคมโดยรวม จนนำไปสู่สังคมที่เสื่อมถอยในที่สุด

ต้นกำเนิดของแนวคิดนี้มาจากนักการทูตชาวอิตาลีเขียนชื่อ “นิโคโล แมคคิเวลลี” (Nicolo Machiavelli, 1469-1527) ซึ่งท่านเป็นผู้เขียนหนังสือเรื่อง “The Prince” ที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับวิธีการปกครองที่มีแนวทางที่จะทำให้ผู้นำสามารถปกครองและควบคุมอำนาจหรือครอบครองตำแหน่งได้เป็นระยะเวลานาน ต่อมาหนังสือเล่มนี้ได้รับการแปลและให้ชื่อเป็นภาษาไทยโดย สมบัติ จันทรวงศ์ (2538) ซึ่งได้ให้ชื่อหนังสือเป็นภาษาไทยว่า “เจ้าผู้ปกครอง”

The prince คือ หนังสือเล่มแรก ที่ยืนยันว่าการเมืองควรจะมีกฎเกณฑ์ของตนเอง และควรจะยอมรับกฎเกณฑ์ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อเอาชนะ หรือได้เปรียบผู้อื่น จากจุดยืนที่แหวกแนวนี้ส่งผลให้ The prince มีชื่อเสียง และผู้คนจึงพากันเรียกรวมๆว่า คติของแมคคิอาเวลลี หรือ แบบของมาคิอาเวลลี (Machiavellianism) เพราะเมื่อเอ่ยถึงคำนี้ คนมักจะนึกถึง คนที่ไม่คำนึงถึงศีลธรรม หน้าไหว้หลังหลอก เจ้าเล่ห์ ไร้ใจไม่ได้ เป็นคนเห็นแก่ตัว ทำให้หนังสือเล่มนี้เป็นตัวแทนของบุคลิกภาพด้านลบของมนุษย์ในสังคม เห็นได้ชัดจากจดหมายเหตุในปี ค.ศ.1564 สภาสังคายนาแห่งเมืองเตรินท์(Council of Trent) ก็มีมติยืนยันโครงการของสันตะปาปา ในการกำหนดให้ The prince เป็นหนังสือต้องห้าม เพราะเกรงว่าการอนุญาตให้ตีพิมพ์จะส่งผลทางลบต่อสังคม แต่ต่อมาหนังสือเล่มนี้ถูกมองว่าเป็นหนังสือสำคัญสำหรับเจ้าผู้ปกครองควรได้เรียนรู้ไว้

แนวคิดที่สำคัญที่เป็นเครื่องมือบรรยายลักษณะบุคลิกภาพนี้ให้เด่นชัดขึ้นก็มีมากมายในหนังสือเล่มนี้ ในที่นี้ผู้วิจัยได้ยกใจความสำคัญมาบางส่วน ซึ่งจะสามารถทำให้เข้าใจลักษณะแนวคิดนี้มากขึ้น ซึ่งมีความดังนี้

“ในโลกที่ความเป็นจริงที่เราพบเจอ มันไม่สวยหรูเหมือนอุดมคติที่เราใฝ่ฝัน ผู้ปกครองที่พยายามจะทำความดีในทุกๆเรื่อง ย่อมต้องประสบความล้มเหลวลงเมื่อมีผู้ตามที่เป็นคนจำนวนไม่ตีเป็นส่วนใหญ่ ดังนั้นเจ้าผู้ปกครองควรจะรักษาตนเองไว้ โดยการเรียนรู้ที่จะไม่เป็นคนดีได้ ใช้หรือไม่ใช้ความดีอย่างเหมาะสมกับสถานการณ์” (สมบัติ จันทรวงศ์,2538)

จะสังเกตได้ว่า ข้อความนี้สะท้อนบุคลิกภาพของแมคคิเวลเลียนว่าเป็นผู้มองโลกในแง่ร้าย เห็นแก่ตัว และมักปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ ดัง Christie และ Geis ได้กล่าวไว้ว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน มีความสามารถในการปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ จะชอบสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา และปฏิบัติตัวได้ดีในสถานการณ์นั้น (Christie & Geis, 1970) เพราะสถานการณ์ที่ไม่แน่นอนจะทำให้ผู้บงการสามารถระทำการเอาเปรียบผู้ที่ด้อยกว่าได้อย่างแยบยล และง่ายตาย เพราะผู้อื่นที่ด้อยกว่ามักปรับตัวตามไม่ทัน แต่บุคคลผู้บงการสามารถปรับตัวทันต่อสถานการณ์โดยอาศัยไหวพริบที่สูงกว่า

“ถ้าบุคคลใฝ่ตรงทุกอย่างดี จะพบว่าบางสิ่งบางอย่างซึ่งดูเหมือนเป็นคุณธรรมนั้น หากปฏิบัติตาม ก็จักกลายเป็นความพินาศ แต่สิ่งอื่นที่ดูเหมือนเป็นความชั่วนั้น หากปฏิบัติตาม เขาก็จะมีความสำเร็จในความมั่นคง และมีความเป็นอยู่ที่ดี” (สมบัติ จันทรวงศ์, 2538)

จากที่กล่าวมาคงจะพอให้ผู้อ่านได้เข้าใจโดยสังเขปถึงความเป็นบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนที่แสดงผ่านแนวคิดของนักการทูตชาวอิตาเลียนนามว่า นิโคโล แมคคิเวลลี ไปบ้างแล้ว ซึ่งผู้วิจัยมองว่าเป็นแนวคิดที่น่าสนใจ และสะท้อนแง่มุมในสังคมไทยในปัจจุบันได้เป็นอย่างดี ซึ่งความมีศีลธรรมถูกมองเป็นเรื่องรอง ผลประโยชน์ที่สามารถเอื้อมถึงก็จะยึดมาให้ได้ ซึ่งเป็นรูปแบบทางสังคมที่เปลี่ยนแปลงไปตามยุคสมัย ตามหลักสังคมศาสตร์ ที่เชื่อว่า สังคมก็เปรียบเสมือนมนุษย์ ที่มีการแปรเปลี่ยนและพัฒนาตัวตนของตัวเองไปเรื่อยๆ ผู้วิจัยไม่ได้มองในลักษณะการตีความว่า เป็นบุคลิกภาพที่ดีหรือไม่ดีอย่างไร แต่มองในลักษณะของรูปแบบวิธีการในการไปถึงเป้าหมายของมนุษย์ ซึ่งก็มีความหลากหลายต่างกันไปตามแต่ละบุคคล เพราะอย่างที่กล่าวในช่วงต้นว่า มนุษย์มีความหลากหลายทั้งทางพฤติกรรมและพันธุกรรม ย่อมทำให้เกิดความแตกต่างทางด้านความคิด จึงเป็นการไม่ควรที่จะมาตีความว่าอย่างใดถูกอย่างใดผิด เพราะหากทำเช่นนั้นเราก็มีอาจเข้าใจมนุษย์ได้อย่างจริงแท้

ดังนั้นในการทำความเข้าใจกับมนุษย์อย่างแท้จริงจึงไม่ควรจะไปตัดสินว่าบุคลิกภาพนั้นเป็นสิ่งที่ถูกหรือผิด แต่ควรมองว่าเป็นบุคลิกภาพหนึ่งที่ทำให้มนุษย์เกิดความหลากหลาย และเป็นธรรมชาติของมนุษย์ ซึ่งก็มีทั้งด้านบวกและด้านลบ ในแต่ละด้านก็ส่งผลต่อกันและก่อให้เกิดความหลากหลาย และทำให้สังคมมนุษย์ดำรงอยู่ได้ ในงานวิจัยปัจจุบัน Paulhus และ Williams (2002) ได้ระบุบุคลิกภาพแบบด้านมืด หรือ Dark trait ซึ่งประกอบไปด้วยบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน (Machiavellianism) บุคลิกภาพหลงตนเอง (Narcissism) และบุคลิกภาพจิตเภท (Psychopath) ซึ่งเขาได้บรรยายว่าทั้งสามลักษณะบุคลิกภาพมี

ความเกี่ยวข้องกัน กล่าวคือ ทั้งสามเกี่ยวข้องด้วยเรื่องของ รูปแบบการจัดกระทำกับผู้อื่นโดยไร้ความมีน้ำใจ โดยทั้งสามบุคลิกภาพมีความสัมพันธ์ทางลบอย่างยิ่งกับ การยอมรับผู้อื่น (Agreeableness)

โดยบุคลิกภาพหลงตนเองจะเห็นแก่ประโยชน์ตนผู้เดียว (Grandiose Self View) รู้สึกไม่พอใจในสิ่งที่มี (Entitlement) ขาดความเห็นอกเห็นใจ (Lack of empathy) ยึดตนเป็นศูนย์กลาง (Self-Centeredness) มองว่าเป็นการปกป้องความอ่อนแอในจิตใจ หรือแผลในใจ

บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน (Machiavellianism) พบเห็นได้ในผู้ที่ควบคุม บงการผู้อื่น ด้วยการไม่คำนึงถึง ศีลธรรม มักจะมองแต่มุมของตนเป็นหลัก

บุคลิกภาพจิตเภท (Psychopath) มักจะมีการควบคุมตนเองต่ำ มักจะค้นหาความแปลกใหม่ ความตื่นเต้น ซึ่งมักจะเป็นอันตรายต่อตนเอง มักจะมีลักษณะ เห็นแก่ตัว ใจดำ ไร้อารมณ์ ชอบเครื่องรางของขลัง และ ไร้สำนึก

จากลักษณะดังกล่าว ทำให้ผู้วิจัยสนใจและยกตัวแปรบุคลิกภาพหลงตนเองเข้ามาศึกษาในงานวิจัยนี้ เพราะต้องการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความเป็นบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน และความเป็นบุคลิกภาพหลงตนเองซึ่งพบเห็นได้ทั่วไปในสังคม ว่าจะมีความเกี่ยวข้องเนื่องกันมากเท่าใดในสังคมไทย จะเห็นได้ว่าบุคลิกภาพกลุ่มดังกล่าว เป็นเรื่องธรรมดาในสังคมของมนุษย์ และมีแนวโน้มที่จะกลายเป็นรูปแบบที่น่าพึงปรารถนาด้วย เพราะทั้งสามบุคลิก ต่างก็มุ่งประโยชน์ส่วนตนเป็นอันดับแรก ซึ่งตรงกับสภาพสังคมในปัจจุบันที่มองประโยชน์เป็นหลัก หากต้องการมีชีวิตรอด เช่นกัน ดังนั้นเราจึงพบเห็นบุคลิกภาพเหล่านี้อยู่ทั่วไปในสังคม ซึ่งไม่แปลกที่ผู้ที่มีไหวพริบดี ความสามารถทางสังคมสูง เข้ากับผู้อื่น เพื่อเพิ่มพูนความยิ่งใหญ่ของตนได้อย่างรวดเร็ว จะดำรงตำแหน่งใหญ่ๆอยู่ในสังคม (Aziz et al., 2002) ไม่ว่าจะเป็นนักการเมือง ประธานบริษัท หรืออาชีพใดๆก็แล้วแต่ เราจะพบว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพทางลบเหล่านี้ มักจะประสบความสำเร็จ (Gable, Hollon, and Dangello, 1992) เมื่อเราพูดถึงลักษณะของผู้บริหารที่ยอดเยี่ยม เรามักจะนึกถึงผู้ที่มีปัญญาสูง มีความหลักแหลม ฉลาด มีความเป็นผู้นำ เข้ากับผู้อื่นได้ และสามารถควบคุมผู้อื่นให้เป็นไปตามเป้าหมายได้ (Okane & Murray, 1980) ซึ่งเมื่อพิจารณาอย่างถี่ถ้วน คุณลักษณะเหล่านี้มีความคล้ายคลึงอย่างมากกับบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนทำให้ไม่น่าแปลกที่จะพบว่า ผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนซึ่งพบว่ามักมีทักษะทางสังคมสูง และมีอัตราในการบงการผู้อื่นจนสำเร็จอย่างง่ายดายจะดำรงตำแหน่งอยู่ในพรรคการเมือง อยู่ในผู้บริหารระดับสูงของบริษัทยักษ์ใหญ่ที่ใดที่หนึ่ง และจากคำกล่าวที่ว่า "ไม่มีสิ่งใดในโลก ที่เราทำไม่ได้" ผู้วิจัยคิดว่าสามารถแสดงถึงความเห็นคุณค่าทางความสามารถของบุคคลที่เชื่อว่าตนมีความสามารถ ซึ่งจะสามารถทำให้เขาประสบความสำเร็จจริง โดยคนเราอาจเกินความทะนงตน หลงใหลในตนเอง เกิดเป็นความรู้สึกหลงตนเองขึ้น (Narcissism) รู้สึก

ว่าตนมีความสามารถมากทำอะไรก็สำเร็จไปหมด(John & Robins; Farwell & Wohlwend-Lloyed, 1998) อีกทั้งยังมีความมั่นใจสูง (Campbell, Goodie, & Foster, 2004) ผู้วิจัยคิดว่าคุณลักษณะของบุคลิกภาพแบบมืด(Dark trait) นี้ถ้านำมาควบคุมให้พอประมาณจะสามารถก่อให้เกิดประโยชน์ต่อเจ้าของบุคลิกภาพเอง ทำให้ประสบความสำเร็จในองค์กรหรือในงานที่ทำอยู่ได้ ยกตัวอย่างเช่นข้อเท็จจริงที่พบได้ว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวเลียนสูงจะมีทักษะในการทำงานสูงด้วย(Gable, Hollon, and Dangello, 1992)

การวิจัยนี้จึงมุ่งศึกษาว่าปัจจุบันในสังคม มีบุคคลจำพวกนี้อยู่เท่าใด เริ่มตั้งแต่ยังศึกษาอยู่ในมหาวิทยาลัย หรือ ทำงานอยู่ในองค์กรต่างๆไม่ว่าจะเป็นองค์กรของรัฐบาลหรือเอกชน และเมื่อนึกถึงพฤติกรรมที่คนเหล่านี้มีแนวโน้มสูงที่จะแสดงออกมา ก็จะพบว่ามีหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็น การบงการผู้อื่น การยุยงให้แตกแยก การยึดตนเป็นหลัก แต่มีพฤติกรรมหนึ่งที่ผู้วิจัยเล็งเห็นว่าสามารถสะท้อนสังคมในปัจจุบันได้ นั่นคือพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง(Favoritism) ซึ่งเป็นตัวแปรที่ยังไม่ค่อยมีการศึกษาในประเทศไทยมากเท่าใดนัก

การเลือกที่รักมักที่ชัง(Favoritism)นั้นปรากฏอยู่ทั่วไปในสังคมปัจจุบัน อันจะเห็นได้จากการเล่นพรรคเล่นพวกของคนในองค์กร คนในพรรคการเมือง หรือแม้แต่ในลิตนนักศึกษาด้วยกัน ก็ล้วนแต่มีแนวโน้มจะดึงคนที่รักคนที่บุคคลที่พึงพอใจ มาเป็นพวกเดียวกับตน กล่าวคือนึกถึงพวกตนก่อนความชอบธรรมใดๆ เช่นอาจผิดกติกา หรือกฎหมายที่พึงปฏิบัติแต่บุคคลเหล่านี้ไม่คำนึงถึงกฎกติกา มุ่งแต่จะเอาพรรคพวกของตนให้ได้ผลประโยชน์ร่วมกัน ซึ่งจริงอยู่ที่ลักษณะของผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวเลียนและบุคลิกภาพหลงตนเอง จะมีแนวโน้มคิดถึงผู้อื่นน้อย(Austin et al., 2007; Wastell & Booth, 2003) แต่ถ้าการดึงผู้อื่นที่เป็นพรรคพวกเดียวกันมาอยู่กับบุคคลดังกล่าวแล้วจะนำไปสู่ผลประโยชน์ที่ยิ่งใหญ่ในภายภาคหน้าของตน ผู้ที่มีบุคลิกภาพทั้งสองแบบดังกล่าวก็มีแนวโน้มที่จะทำ เพราะบุคคลเหล่านี้มักจะปรับพฤติกรรมตนไปตามสถานการณ์ (Amos Drory, 1980)

จากที่กล่าวมาผู้วิจัยจึงศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแมคคิเวเลียน บุคลิกภาพหลงตนเอง ที่ส่งผลต่อพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชัง โดยศึกษาทั้งในกลุ่ม นิสิต พนักงานในองค์กรทั้งเอกชนและรัฐบาล เพื่อศึกษาว่า ตัวแปรทั้ง3 ซึ่งประกอบด้วยบุคลิกภาพทั้งสองตัวแปร และหนึ่งพฤติกรรมนั้น มีความสัมพันธ์กันอย่างไรบ้าง และแตกต่างกันอย่างไรในกลุ่มตัวอย่างทั้ง3กลุ่ม เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาต่อไปในอนาคต



## แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

### แนวคิดเรื่องบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน (Machiavellianism)

#### ทฤษฎีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน (Machiavellianism)

##### นิยามบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน

แนวคิดและทฤษฎีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน (Machiavellianism) มีจุดเริ่มต้นมาจากบุคคลชื่อ นิโคโล แมคคิเวลลี (Nicolo Machiavelli) ซึ่งเป็นนักการทูตชาวอิตาลีที่มีแนวคิดที่ให้ความสำคัญกับผู้นำที่มีคุณลักษณะเป็นธรรมชาติของมนุษย์ กล่าวคือ มีทั้งด้านดีและไม่ดีขึ้นอยู่กับผลประโยชน์ที่ควรจะได้รับ

บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน หมายถึง บุคลิกภาพของบุคคลที่มุ่งสู่ความสำเร็จในทุกวิถีทาง โดยไม่คำนึงถึงความถูกต้องและหลักศีลธรรม เป็นคนที่ชอบใช้กลวิธีในการชักจูง โน้มน้าวและควบคุมบุคคลอื่นด้วยเล่ห์เพทุบายต่างๆ เพื่อผลประโยชน์ของตนเองหรือเพื่อให้บุคคลนั้นทำในสิ่งที่ตนเองปรารถนา ประกอบไปด้วย การควบคุม ความเจ้าเล่ห์ การหลอกลวง และประสังคร้าย

ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียน มักไม่เชื่อใจในมนุษย์ มีความไม่ไว้วางใจผู้อื่น ขาดความรู้สึกร่วมต่อจริยธรรม มองโลกในแง่ลบ ขาดความสัมพันธ์ทางด้านอารมณ์กับผู้อื่น ผู้ที่มีบุคลิกภาพด้านนี้สูง จะพบว่ามีความโน้มเอียงที่จะ ควบคุมผู้อื่นสูง (Christie & Geis, 1970)

Wilson, Near, and Miller (1996) กล่าวว่า แมคคิเวลเลียนเป็นผู้เชี่ยวชาญกลยุทธ์ทางสังคม ที่เกี่ยวข้องกับการควบคุมผู้อื่น เพื่อผลประโยชน์ส่วนตน หัวใจของบุคลิกภาพนี้ คือการควบคุม โน้มน้าวผู้อื่น เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของตนเอง

##### มาตรวัดบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียน

Christie และ Geis (1970) ได้พัฒนามาตรวัดชุดที่ 4 (MACH IV) ซึ่งมีจำนวนข้อกระทงทั้งหมด 20 ข้อ โดยมีลักษณะเป็นมาตรวัดแบบลิเคิร์ต (Likert scale) ต่อมาทั้งคู่ได้สร้างมาตรวัดเป็นแบบลักษณะบังคับเลือก (Forced-choice scale) นับเป็นมาตรวัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนชุดที่ 5 (MACH V)

##### ลักษณะสำคัญของบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน

Christie และ Geis (1970) ได้อธิบายลักษณะที่สำคัญ 4 ประการของบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน ได้แก่

1. ขาดการแสดงความใส่ใจต่ออารมณ์และความรู้สึกของผู้อื่น ขาดความจริงใจ แสดงออกอย่างมีจุดมุ่งหมายที่ซ่อนเร้น ทั้งนี้สามารถควบคุมผู้อื่นให้เป็นไปตามที่ตนต้องการได้โดยที่ไร้ความเห็นอกเห็นใจ สามารถพบได้จากงานวิจัยของ Delia และ O' Keefe (1976) ที่ศึกษาเกี่ยวกับบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนและการปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล จากกลุ่มตัวอย่าง 72 คน โดยใช้มาตร

วัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนชุดที่ 4 ที่สร้างขึ้นโดย Christie และ Geis ที่สร้างขึ้นในปี ค.ศ. 1970 และแบบสอบถามการจำแนกบทบาทที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น พบว่า บุคคลที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนต่ำนั้น ในการปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นนั้นจะแสดงความเข้าใจและแสดงออกถึงความรู้สึกที่มีต่อผู้อื่นมากกว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนสูง จะเห็นได้ชัดเจนว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนสูงจะเป็นคนที่ขาดการแสดงความใส่ใจต่ออารมณ์และความรู้สึกในการปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น นอกจากนั้นด้วยเหตุที่ว่า บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนสูง มักจะหลอกใช้ผู้อื่น มองผู้อื่นเป็นวัตถุที่ทำให้ตนไปสู่เป้าหมาย แมคคิเวลเลียน จึงมีความสัมพันธ์ทางลบกับ การรู้ซึ่งถึงจิตใจผู้อื่น (empathy) (Austin et al., 2007; Wastell & Booth, 2003).

2. ขาดการให้ความสำคัญต่อหลักศีลธรรม บุคคลที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนจะขาดหลักศีลธรรม ทั้งในการทำงานเพราะมักจะชอบควบคุมหรือบงการผู้อื่น โดยไม่สนใจว่าวิธีนั้นจะถูกต้องหรือไม่ หรืออาจจะคำนึงถึงหลักศีลธรรมน้อยกว่าที่ควรจะเป็น

บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน ไม่คำนึงถึงหลักศีลธรรม ไม่ยึดติดกับความคิดของสังคม มักจะประสบความสำเร็จ และต้องการที่จะควบคุมผู้อื่น (Christie & Geis, 1970)

3. ขาดสุขภาวะทางจิตที่ดี การควบคุมบงการผู้อื่นของผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน จะทำให้ตนต้องเผชิญกับความเครียดอยู่ตลอดเวลาและยังมีความวิตกกังวล มีความเกรงกลัวว่าจะเสียผลประโยชน์ที่พึงมีของตนให้แก่บุคคลอื่น มักจะมองผู้อื่นในแง่ลบ มองโลกในด้านลบ ขาดการไว้วางใจผู้อื่นและมีความหวาดระแวงตลอดเวลา

4. มีระดับอุดมคติของการผูกมัดต่ำ (Low Ideal Commitment) หมายถึง บุคคลที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนมักจะไม่ให้ความสำคัญกับการผูกมัดระยะยาว นั่นคือ การไม่ให้ความสำคัญกับการผูกมัดหรือความใกล้ชิดกับบุคคลในระยะยาว เพราะหากเมื่อประสบความสำเร็จแล้วจะไม่สนใจอนาคตความสัมพันธ์กับผู้อื่นว่าจะเป็นอย่างไร คนในลักษณะนี้จะมุ่งแต่การประสบความสำเร็จของตนเองเท่านั้น

จากการศึกษาของ (Christie & Geis, 1970) บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียน มักจะประสบความสำเร็จในการควบคุมผู้อื่นโดย การมีประติสัมพันธ์ทางอารมณ์กับผู้อื่นน้อย การไม่ยึดติดกับหลักศีลธรรม

(Paulhus & Williams, 2002) ได้เปิดเผยว่าบุคลิกภาพแบบ หลงตัวเอง (Narcissism) จิตเภท (Psychopath) และ แมคคิเวลเลียน (Machiavellianism) ล้วนมีสสัมพันธ์ทางลบต่อ การยอมรับผู้อื่น (agreeableness) เหมือนกัน

## ประเภทของบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียน

ในช่วงปีค.ศ. 1970 และค.ศ. 1980 มาตรฐานบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนได้ถูกนำไปใช้กับกลุ่มตัวอย่างจำนวนมาก เพื่อแยกกลุ่มสูงและกลุ่มต่ำของบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียน และนำไปศึกษาความแตกต่างระหว่างกลุ่มทั้งสองนี้ (Gunthorsdottir, 2001)

### บุคคลที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนสูง (High Machiavellianism)

หมายถึง บุคคลที่มุ่งสู่ความสำเร็จโดยการไม่คำนึงถึงความถูกต้องและศีลธรรมเป็นผู้มีเล่ห์เหลี่ยม มีปฏิภาณไหวพริบ รู้จักการเอาตัวรอด อีกทั้งมีความสุขุม นุ่มลึก มักสร้างแรงจูงใจจากสถานการณ์ (มนฤดี สายสิงห์, 2549)

โดยผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนสูง (High machiavellianism) มักมีแนวโน้มที่จะควบคุมผู้อื่นมาก โน้มน้าวผู้อื่นมาก และมักจะประสบความสำเร็จในการกระทำดังกล่าว (Christie and Geis, 1970; Scheper, 2003) มักมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง (Okane & Murray, 1980) มีทักษะทางการขายสูง (Aziz et al., 2002) มีความเชื่อในอำนาจภายในตนสูง (high locus of control) (Gable, Hollon, and Dangello, 1992; Gable and Dangello, 1994) มีทักษะในการทำงานสูง (Gable and Topol, 1991; Gable, Hollon, and Dangello, 1992)

โดยผู้วิจัยได้มองว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบ แมคคิเวลเลียนสูง (High machiavellianism) มักเป็นฝ่ายจัดการกระทำต่อผู้อื่น ต้องการที่จะควบคุม และอยู่เหนือผู้อื่น ไม่ยึดติดกับหลักศีลธรรมและ มนุษย์สัมพันธ์ โดยมากพบว่าจะประสบความสำเร็จในการควบคุมผู้อื่น ทนต่อการเปลี่ยนเจตคติ มักมีลักษณะมุ่งงานสูง

### บุคคลที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนต่ำ (Low Machiavellianism)

หมายถึง บุคคลที่ให้ความสำคัญต่อความดีและหลักศีลธรรม มีความอ่อนไหวทางอารมณ์ มีการแสดงเจตคติหรือความรู้สึกต่อคนอื่นอย่างตรงไปตรงมา หลีกเลี่ยงพฤติกรรมที่ไม่ถูกต้อง บุคคลที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนต่ำจะมุ่งสู่ความสำเร็จด้วยวิธีการที่ถูกต้องเท่านั้น และไม่ชอบการเข้าสังคม เพราะขาดทักษะในการเผชิญหน้าในสถานการณ์ต่างๆ (มนฤดี สายสิงห์, 2549)

โดยผู้วิจัยมองว่า บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนต่ำ มักมีมุมมองที่กว้าง สามารถเลือกที่จะทำได้ทั้งทางที่ถูกและทางที่ผิด แต่เมื่อมีโอกาสจะเลือกทำตามหลักศีลธรรมมากกว่าที่จะขัดต่อหลักศีลธรรมเพื่อให้ตนประสบความสำเร็จ

## ความแตกต่างระหว่างบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนทั้งสองประเภท

High machiavellianism มักจะเลือกเวลาได้เหมาะสม มักจะปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ พวกเขา ยังเป็นผู้ริเริ่มและก่อสร้างความสัมพันธ์แบบกลุ่มได้ด้วย นอกจากนี้ยังแสดงความสามารถได้ดี ภายใต้ สถานการณ์กำกวมที่ไม่ต้องใช้ความรู้สึก เช่นงานซับซ้อน มากกว่าสถานการณ์ที่ชัดเจน และสามารถทนต่อ แรงกดดันจากสังคมมากกว่า Low machiavellianism (Bogart, 1968; Epstein, 1969; Feiler)

จากการศึกษาของ (Amos Drory, 1980) กลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตเพศชายจำนวน 84 คน ผู้วิจัยได้ทำ การมอบหมาย ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนสูง (High Machiavellianism) จำนวน 14 คนให้เป็น หัวหน้ากลุ่ม ในขณะที่เดียวกันก็ได้มอบหมายให้ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนต่ำ (Low Machiavellianism) จำนวน 14 คนเป็นหัวหน้ากลุ่มเช่นกัน ผู้วิจัยได้กำหนดภารกิจของกลุ่ม คือการสร้าง ของเล่นทรง ลูกบาศก์ (toy cube) โดยผู้วิจัยได้จำแนกสถานการณ์ไว้ 2 แบบ ได้แก่ ภายใต้สถานการณ์ที่ น่าพึงพอใจ กับสถานการณ์ที่ไม่น่าพึงพอใจ

ผลการทดลองพบว่าหัวหน้าที่มีบุคลิกภาพแบบ High Machiavellianism ให้คำสั่งมากกว่า แต่มี ส่วนเกี่ยวข้องในการลดความตึงเครียดน้อย พวกเขายังมีการเรียกร้องการดูแลจากลูกน้องมาก เมื่ออยู่ใน สถานการณ์ที่ไม่น่าพึงพอใจ ในขณะที่ พฤติกรรมของ Low Machiavellianism คงที่ข้ามสถานการณ์

Geis, Krupat, and Berger พบว่าในการทดลองที่มีการวิจัยเปรียบเทียบกันในกลุ่มผู้นำที่มี บุคลิกภาพแบบ High Machiavellianism ได้รับการให้คะแนนว่ามีความเป็นผู้นำ สามารถใช้ความสามารถ ส่วนตัวได้มากกว่า Low Machiavellianism และเอื้อต่อกระบวนการกลุ่ม แต่จะมีระดับความเป็นที่ชื่นชอบ ของกลุ่มต่ำ

จากการศึกษาที่ผ่านมา ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบ High Machiavellianism จะถูกเลือกให้เป็นผู้นำ มากกว่า Low Machiavellianism อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และกลุ่มที่มี High Machiavellianism เป็นผู้นำ มักจะมีประสิทธิภาพสูง

อย่างไรก็ตาม ในกลุ่มการทำงานที่เรียกร้องให้สื่อสารกันเพื่อจัดการกับปัญหา ผู้นำที่มีบุคลิกภาพ แบบ High Machiavellianism ล้มเหลวที่จะเป็น บุคคลสำคัญ (key person) ในระบบการสื่อสาร และให้ คำแนะนำในการบริหารระบบภายในกลุ่มน้อย (Oksenberg, 1968)

อ้างอิงใน (บุญจันทร์ สีนประเสริฐ) ได้สรุปความแตกต่างของบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวล เลียนสูงและบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนต่ำจาก Christie และ geis (1970); Nelson และ Gilbertson (1991); Wilson, Near, และ Miller (1996) ไว้ดังนี้

## ตาราง 1

การเปรียบเทียบความแตกต่างของบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนสูงและบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนต่ำ

บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนสูง	บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนต่ำ
ต่อต้านอิทธิพลจากสังคม	เปราะบางต่อความคิดเห็นของผู้อื่น
ชอบความเชื่อเล็กๆส่วนตัวเอาไว้	เปิดโอกาสให้ผู้อื่นรับรู้ถึงความเชื่อภายในตน
เปลี่ยนจุดยืนของการโต้แย้งอย่างรวดเร็ว	ยึดมั่นในความเชื่อของตนเอง
ไม่ยอมรับสารภาพ	ยอมรับสารภาพอย่างรวดเร็ว
ทำให้ผู้อื่นเชื่อได้ที่กำลังพูดความจริง(โกหกเก่ง)	ไม่ต้องโน้มน้าวให้เชื่อตามเมื่อพูดความจริง
เคลือบแคลงสงสัยในวัตถุประสงค์ของผู้อื่น	ยอมรับวัตถุประสงค์ของผู้อื่นตามความเป็นจริง
วิเคราะห์สถานการณ์ได้รวดเร็ว	วิเคราะห์สถานการณ์ได้ช้า
ไม่ตอบแทนบุญคุณผู้อื่น	ตอบแทนบุญคุณผู้อื่น
ไม่ตัดสินการแสดงออกของผู้อื่น	เชื่อว่าผู้อื่นควรแสดงออกอย่างตรงไปตรงมา
สามารถเปลี่ยนวิธีการเพื่อจัดการในสถานการณ์ที่ต่างกัน	แสดงพฤติกรรมรูปแบบเดียวตลอดเวลา
พูดในสิ่งที่ผู้อื่นอยากได้ยิน	บอกความจริง
อ่อนไหวต่อข้อมูลเกี่ยวกับผู้อื่น	อ่อนไหวต่อความรู้สึกของผู้อื่น
กระทำต่อผู้อื่นในลักษณะเอาเปรียบต่อผู้อื่น แต่ไม่เป็นอันตราย	อาจจะแสดงออกอย่างไม่มีเหตุผล เมื่อมีการเจรจาต่อรอง
เอาเปรียบผู้อื่นมากขึ้น เมื่อเขาไม่แก้แค้นคืน	ไม่ยอมเอาเปรียบผู้อื่น
แม้จะมีสิ่งดึงดูด ก็ไม่ยอมตามหรือเปลี่ยนเจตคติ	แสดงออกในแบบที่สังคมยอมรับ
ควบคุมหรือจัดการกับผู้อื่นได้อย่างแยบยล	ตัดสินใจอย่างตรงไปตรงมา
ชอบสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา	มองหาแต่สิ่งแวดล้อมที่มั่นคง ไม่เปลี่ยนแปลง
ในฐานะที่เป็นผู้นำ มักจะเป็นที่ชื่นชอบของเพื่อนในตำแหน่งเดียวกัน	อาจจะเป็นที่ชื่นชอบหรือไม่เป็นที่ชื่นชอบก็ได้

## แนวคิดเรื่องบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง

### นิยามบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง

คำว่า "บุคลิกภาพแบบหลงตนเอง" นั้นมาจากตำนานเทพปกรณัมกรีก ซึ่งเป็นตำนานของนาซิซัส (Narcissus) เป็นเรื่องราวของชายคนหนึ่งซึ่งเชื่อว่า ตนดีกว่าคนอื่น ทำยที่สุดนาซิซัสก็หลงรักเงาของตนเองที่สะท้อนจากผิวน้ำ และจึงมองอยู่อย่างนั้นจนตาย ในทุกวันนี้ นักวิจัยใช้คำว่าบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง มาอธิบายทั้งผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบผิดปกติ และผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบปกติ ในทางจิตวิทยาคลินิก การหลงตนเองถูกมองว่าเป็นความผิดปกติทางบุคลิกภาพ (Axis II) บุคลิกภาพแบบหลงตนเองจากคู่มือการวินิจฉัยและสถิติของความผิดปกติทางจิตฉบับที่ 4 (Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders, Fourth ed. Text rev. [DSM-IV-TR]) ของสมาคมจิตแพทย์อเมริกัน (American Psychiatric Association, 2000) ระบุว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีลักษณะที่คิดว่าตนเองมีความสามารถเกินจริงและคิดว่าตนเองมีความพิเศษเป็นเอกลักษณ์แตกต่างจากผู้อื่น และในการมีความสัมพันธ์กับผู้อื่น บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองก็มักจะแสวงหาผลประโยชน์จากผู้อื่น หยิ่งทะนง ขาดความเห็นอกเห็นใจผู้อื่น ส่วนบุคลิกภาพแบบหลงตนเองที่มีความผิดปกตินั้นเป็นความผิดปกติที่หาได้ยากมาก มีเพียงร้อยละ 1 เท่านั้นในหมู่ประชากร

ในทางตรงกันข้ามนักวิจัยในจิตวิทยาบุคลิกภาพมองว่าบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง เป็นตัวแปรความแตกต่างระหว่างบุคคลที่สามารถวัดได้ในคนปกติทั่วไป (Campbell, Brunell, & Finkel, 2006, Morf & Rhodewalt, 2001) นอกจากนี้ นักจิตวิทยาจะมองบุคลิกภาพแบบหลงตนเองว่าเป็นตัวแปรที่มีหลายมิติ (Emmons, 1984, 1987; Kubarych, Deary, & Austin, 2004; Raskin, & Terry, 1988) มาตรฐานที่นำมาใช้วัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเองที่ใช้กันอย่างกว้างขวางคือ มาตรฐานวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง (The Narcissistic Personality Inventory หรือ NPI) ซึ่งเมื่อวิเคราะห์องค์ประกอบของบุคลิกภาพหลงตนเองพบโครงสร้างของบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง 7 องค์ประกอบและมีสหสัมพันธ์กัน (Kubarych et al., 2004; Raskin & Terry, 1988) ตัวอย่างข้อกระทงเช่น ข้อกระทงที่วัดมิติด้านอำนาจหน้าที่ (authority) เช่น "ฉันมีความสามารถตามธรรมชาติ ในการมีอิทธิพลต่อผู้คน" หรือ "ฉันมีความต้องการอย่างสูงในการต้องการอำนาจ" ตัวอย่างข้อกระทงที่วัดมิติด้านการขอแสดงออก (Exhibitionism) เช่น "ฉันชอบเป็นจุดสนใจ" และ "ฉันชอบแสดงออกเมื่อมีโอกาส" เป็นต้น ในการวิจัยเรื่องนี้ บุคลิกภาพแบบหลงตนเองในที่นี้หมายถึง คนทั่วไปที่ไม่ได้มีความผิดปกติแต่มีคะแนนของบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูง

บุคลิกภาพแบบหลงตนเองสามารถแบ่งออกเป็นสามลักษณะพื้นฐานได้แก่ 1. มิตรภาพทางบวกเกี่ยวกับตนเองหรือมองตนเองแบบเกินจริง 2. รูปแบบของการกำกับตนที่ยึดภาพทางบวกของตนไว้ และมักใช้กับผู้อื่น 3. ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่ขาดความอบอุ่น ความใกล้ชิด ในเรื่องของการรักษาอัตมโนทัศน์เอาไว้ บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองมักจะยึดตนเป็นศูนย์กลาง (Emmons, 1987) สนใจแต่ตนเอง (Emmons, 1984; Raskin & Shaw, 1988) และทำอะไรเพื่อตนเอง (Rhodewalt & Morf, 1998)

บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองเชื่อว่าตนมีความฉลาดและมีเสน่ห์มากกว่าผู้อื่น (Gabriel, Critelli, & Ee, 1994) ตัดสินตนเองว่าน่าคบมากกว่าผู้อื่น (John & Robins, 1994) มีความมั่นใจในตนเองสูง (Campbell, Goodie, & Foster, 2004) เชื่อว่าตนเองมีความสามารถและสามารถทำอะไรได้สำเร็จอย่างเกินจริง (John & Robins; Farwell & Wohlwend-Lloyd, 1998) เมื่อทำงานร่วมกับผู้อื่นพวกเขาจะรับรู้ภาพตนเองทางบวก ในขณะที่รับรู้ผู้อื่นในทางลบ (Campbell, Reeder, Sedikides, & Elliot, 2000; Farwell & Wohlwend-Lloyd; John & Robins) คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองมักจะบิดเบือนหรือรู้สึกถึงคนอื่นในลักษณะที่แยกว่าตนเองเพื่อรักษาการเห็นคุณค่าแห่งตนเอาไว้ (John & Robins; Morf & Rhodewalt, 1993) มีความก้าวร้าวต่อคนที่ให้ผลป้อนกลับทางลบกับตน (Bushman & Baumeister, 2002)

นอกจากนี้คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองยังใช้กลยุทธ์ในการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นหลายแบบ เพื่อเป็นการรักษาการเห็นคุณค่าแห่งตน ควบคุมผู้อื่น หรือหาผลประโยชน์จากผู้อื่น ตัวอย่างเช่น บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองจะแสวงหาการชื่นชมจากผู้อื่น (Campbell, 1999; Morf & Rhodewalt, 2001 Rosenthal & Pittinsky, 2006) นอกจากนี้ยังดิ้นรนที่จะมีความสัมพันธ์กับบุคคลที่มีสถานภาพสูงและสามารถเพิ่มสถานภาพให้แก่ตนได้ ตัวอย่างก็คือ เลือกที่จะจับคู่แต่งงานกับคนที่มีสถานภาพสูง (Campbell) คนหลงตนเองมักจะคุยโว อวดตน และเรียกร้องความสนใจมาที่ตนเอง (Buss & Chiodo, 1991) หรือทำกริยาสะดูดาเพื่อให้ผู้อื่นสนใจ (Hogan & Hogan, 2001) และเมื่อมีโอกาสในการให้ได้มาซึ่งชัยชนะ บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองจะพยายามแสดงความสามารถ แสดงความโดดเด่นเพื่อให้ได้ชัยชนะนั้นมา แต่เมื่อโอกาสที่จะได้มาน้อย หรือเป็นไปได้ยากก็จะแสดงผลงานและแสดงความสามารถน้อยลง หรือไม่กระตือรือร้นนั่นเอง (Wallace & Baumeister, 2002)

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองถึงแม้ว่าไม่ได้ทำให้ผู้อื่นรู้สึกถึงความใกล้ชิดสนิทสนม แต่พวกเขา ก็มักที่จะมีทักษะทางสังคมสูง ความสัมพันธ์ทางสังคมมักเป็นไปในแบบช่วยเหลือหรือสนับสนุนตนเองมากกว่าที่จะพัฒนาความใกล้ชิด หรืออภัยหนึ่งก็คือ คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองนั้นต้องการให้คนอื่นมารักษามองตนที่มากเกินไปหรือพัฒนาทักษะในช่วงเริ่มแรกของความสัมพันธ์เท่านั้น เช่นคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองมักจะมีพลังงาน (Raskin & Terry, 1988) มีลักษณะเปิดตัวทางสังคม (Oltmanns, Friedman, Fiedler, & Turkheimer, 2003; Paulhus & John, 1998) มีความมั่นใจในตนเอง (Watson & Biderman, 1994) และมักเป็นนักให้ความบันเทิง (Paulhus, 1998) ในระหว่างที่พบกันครั้งแรกๆ พวกเขามักจะได้รับการชอบพอกจากคนอื่นๆ (Oltmanns et al.; Paulhus) คนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองมักจะมีความสัมพันธ์ใกล้ชิดทางอารมณ์น้อย (เช่น Foster, Shrira, & Campbell, 2006) รูปแบบนี้สามารถเห็นได้อย่างชัดเจนในรูปแบบความสัมพันธ์แบบคู่รัก ในตอนแรกนั้นคู่รักจะมองว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีเสน่ห์น่าหลงใหล และเป็นคนสนุก (Brunell, Campbell, Smith, & Krusemark, 2004) อย่างไรก็ตามความสัมพันธ์แบบคู่รัก

โรแมนติกจะหมดไปอย่างรวดเร็ว เนื่องจากคนเหล่านี้ไม่ชอบการผูกมัด (Campbell, Foster, & Finkel, 2002) กล่าวโดยสรุป บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง มักจะอยากได้รับหรือรักษาการเห็นคุณค่าแห่งตน อำนาจและสถานภาพเอาไว้โดยสนใจความเป็นอยู่หรือผู้อื่นเพียงเล็กน้อย ซึ่งบุคคลเหล่านี้มักทำสำเร็จโดยใช้ทักษะทางสังคมและความสัมพันธ์กับผู้อื่น อย่างไรก็ตามคนที่มีความบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง อย่างน้อยในช่วงเวลาสั้นๆ หรือช่วงเริ่มต้น มักจะแสดงว่าตนมีทักษะทางสังคม เป็นที่ชื่นชอบและมีเสน่ห์

### ทฤษฎีบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง

Campbell, Bosson, Goheen, Lakey, และ Kemis (2007) นิยามบุคลิกภาพแบบหลงตนเองว่าหมายถึง การมีอัตมโนทัศน์ (self-concept) เกินจริง และขาดความใกล้ชิดในความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ขณะที่ Wallace และ Baumeister (2002) ระบุว่า ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองจะให้ความสำคัญกับตนเอง และเอกลักษณ์ของตนเองสูงเกินจริง มีความหยิ่งโส ต้องการสิ่งต่างๆ มากกว่าที่ควรได้รับ ขาดความเห็นอกเห็นใจผู้อื่น และต้องการคำชื่นชมจากผู้อื่น

Raskin และ Terry (1988) นำเครื่องมือวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง (Narcissistic Personality Inventory หรือ NPI) ซึ่ง Raskin และ Hall (1979 อ้างถึงใน Raskin & Terry, 1988) พัฒนาไว้มาวิเคราะห์หองค์ประกอบ (factor analysis) โดยพบว่าบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง สามารถแบ่งองค์ประกอบได้ 7 องค์ประกอบ ได้แก่

1. การแสดงอำนาจ (authority)
2. การชอบแสดงออก (exhibitionism)
3. ความเหนือกว่า (superiority)
4. ความต้องการได้มากกว่าที่เป็นอยู่ (entitlement)
5. การแสวงหาผลประโยชน์ (exploitativensess)
6. ความสามารถในการพึ่งตนเอง (self-sufficiency)
7. ความทะนงตน (vanity)

ผู้ที่มีบุคลิกภาพหลงตนเองสูง จึงหมายถึง ผู้ที่แสดงอำนาจ ชอบแสดงออก ต้องการอยู่เหนือกว่าผู้อื่น ต้องการได้รับสิ่งต่างๆ มากกว่าที่ตนควรได้รับ และแสวงหาผลประโยชน์จากผู้อื่นอยู่เสมอ ขณะเดียวกันก็มีความสามารถในการพึ่งตนเอง และทะนงตน

ทั้งนี้ Wink (1991) ศึกษาเรื่องบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง และระบุว่า บุคลิกภาพแบบหลงตนเองแท้จริงแล้ว สามารถจำแนกออกได้เป็น 2 แบบ ได้แก่ บุคลิกภาพแบบหลงตนเองแบบเปิดเผย และบุคลิกภาพแบบหลงตนเองแบบปกปิด ซึ่งบุคลิกภาพแบบหลงตนเองทั้งสองแบบ ต่างก็ให้ความสนใจแก่



ตนเอง และความต้องการของตนเองเป็นหลัก ต้องการอภยผลประโยชน์จากผู้อื่น ต้องการสิ่งต่างๆ มากกว่าที่ตนควรได้รับ และมีความทะนงตน แต่ก็มีลักษณะสำคัญหลายประการที่แตกต่างกัน โดยลักษณะสำคัญของผู้มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองแบบเปิดเผย ได้แก่ การมีความมั่นใจสูง มีความก้าวร้าว และต้องการคำชื่นชมจากผู้อื่น ส่วนลักษณะสำคัญของผู้มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองแบบปกปิดจะมีความวิตกกังวลสูง มองโลกในแง่ร้าย และอ่อนไหวต่อความทุกข์ที่เกิดขึ้นในชีวิตตนสูง

นอกจากนี้ Wink และ Donahue (1997) ยังเสนอด้วยว่า ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองแบบเปิดเผย จะมีความสมดุลทางสังคม มีความแข็งกร้าว ตื้อรั้น และเปิดเผย (extraversion) ซึ่งตรงข้ามกับผู้มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองแบบปกปิด ที่มักอ่อนไหวมากเกินไป รู้สึกถึงความไม่ปลอดภัยสูง มีความหวาดหวั่น วิตกกังวลสูง ขาดแรงกระตุ้นภายใน และรูปแบบการใช้ชีวิตเชิงสังคมก็มักปิดตัว (introversion)

เป็นที่น่าสังเกตว่า องค์ประกอบแบบหลงตนเองทั้ง 7 ของบุคลิกภาพแบบหลงตนเองที่กล่าวข้างต้นแสดงให้เห็นถึงการมุ่งตน และการเห็นแต่ประโยชน์ส่วนตนอย่างชัดเจน สำหรับการวิจัยครั้งนี้ จุดมุ่งหมายของผู้วิจัยคือการนำตัวแปรนี้ไปใช้ทำนายพฤติกรรมกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง ซึ่งผู้วิจัยมีความเห็นว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง มักจะชอบพอกับคนที่สามารถเสริมคุณค่าให้แก่ตนได้ ดังนั้นบุคคลเหล่านี้ จึงมีแนวโน้มสูงที่จะมีความชอบพอกับบุคคลที่สามารถเพิ่มคุณค่าให้ตนได้ เมื่ออยู่ในสถานการณ์ที่เอื้อต่อการเลือก ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองจึงมีแนวโน้มที่จะเลือกที่รักมักที่ชัง

สำหรับงานวิจัยนี้ ที่มุ่งศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน บุคลิกภาพหลงตนเอง และพฤติกรรมกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง ซึ่งเหตุผลที่กลุ่มผู้วิจัยเลือกตัวแปรบุคลิกภาพหลงตนเองเข้ามาเกี่ยวข้องกับตัวแปรทั้งสอง เพราะกลุ่มผู้วิจัยได้พบความสัมพันธ์ที่น่าสนใจของบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนกับบุคลิกภาพหลงตนเองจากงานวิจัยของผู้วิจัยทั้งสองท่านต่อไปนี้

มนฤดี สายสิงห์ (2549) ที่ศึกษาอิทธิพลของบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนและการแข่งขันต่อพฤติกรรมประจบประแจงในองค์กร ซึ่งมนฤดีได้นำคำอธิบายของ Christie และ Geis (1970) มาเรียบเรียงแสดงลักษณะของบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนไว้

หยกฟ้า อิศรานนท์ (2551) ที่ทำการศึกษาในเรื่อง อิทธิพลของบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง และความไม่สอดคล้องระหว่างการเห็นคุณค่าแห่งตนโดยนัยและการเห็นคุณค่าแห่งตนที่รับรู้ ต่อสุขภาวะทางจิต จากสองงานวิจัยได้แสดงคุณลักษณะของบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน ซึ่งตรงกับลักษณะของบุคลิกภาพหลงตนเอง อยู่หลายส่วน กลุ่มผู้วิจัยจึงได้ทำการศึกษาเพิ่มเติมจนสามารถเรียบเรียงลักษณะร่วมของทั้งสองบุคลิกภาพได้ดังนี้

### 1. การแสวงหาผลประโยชน์ (exploitativeness)

บุคลิกภาพทั้งสองแบบต่างมุ่งแสวงหาประโยชน์จากผู้อื่นเหมือนกัน โดยผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนจะมองผู้อื่นเสมือนเป็นวัตถุที่สามารถสนองความต้องการของตนได้ (e.g., Austin et al., 2007; Wastell & Booth, 2003) ส่วนผู้ที่มีบุคลิกภาพหลงตนเองก็จะต้องการคำสรรเสริญจากผู้อื่น เปรียบผู้อื่นเป็นเครื่องมือสร้างคุณค่าให้กับตน

### 2. ความสามารถในการใช้ทักษะทางสังคม (social skill)

ผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนมักใช้ทักษะทางสังคมในการชักจูงผู้อื่น ให้ทำตามที่ตนปรารถนา ส่วนผู้ที่มีบุคลิกภาพหลงตนเองนั้น จะใช้ทักษะทางสังคมเพื่อรักษาการเห็นคุณค่าแห่งตนไว้ (หยกฟ้า อิศรานนท์, 2551) โดยทั้งสองบุคลิกมักจะประสบความสำเร็จจากการใช้ทักษะทางสังคมขั้นสูง เพื่อประโยชน์ส่วนตนอยู่เสมอ (Christie & Geis, 1970)

### 3. ความต้องการได้มากกว่าที่เป็นอยู่ (entitlement)

ทั้งสองบุคลิกภาพมักไม่พอใจกับสิ่งที่ตนมีอยู่ โดยจะเห็นได้ชัดจากผู้ที่มีบุคลิกภาพหลงตนเองซึ่งมักจะต้องการความสมบูรณ์แบบ (perfectionism) มักจะเชื่อว่าความต้องการขั้นสูงอยู่เสมอ ยกตัวอย่างเช่น ผู้ที่มีบุคลิกภาพหลงตนเอง อาจจะต้องการให้มีคนมาหลงใหล เพื่อเพิ่มคุณค่าให้กับตนไม่จบไม่สิ้น (หยกฟ้า อิศรานนท์, 2551) สำหรับความต้องการได้มากกว่าที่เป็นอยู่ของบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนนั้น มักจะมีปัจจัยทางด้านความโลภเข้ามาเกี่ยวข้อง ยกตัวอย่างเช่น อยากได้ผลประโยชน์ อยากได้ทรัพย์สินจากบุคคลอื่น (Christie & Geis, 1970)

### 4. ยึดตนเป็นหลัก (dogmatism)

บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนและบุคลิกภาพหลงตนเองต่างก็คำนึงถึงตนเองเป็นสำคัญเช่นกัน กล่าวคือ บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนต่างก็มุ่งแสวงหาผลประโยชน์เข้าหาตนเอง โดยไม่ใส่ใจ หรือไม่สามารถเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น (Paal & Bereczkei, 2007) คิดเสมือนว่าผู้อื่นเป็นวัตถุ (e.g., Austin et al., 2007; Wastell & Booth, 2003) ส่วนบุคลิกภาพหลงตนเองนั้น จะทำทุกวิถีทางเพื่อสร้างให้ตนรู้สึกมีคุณค่า โดยมักไม่คำนึงถึงความรู้สึกของผู้อื่นเช่นกัน และจะสนใจแต่ตนเอง (Emmons, 1984; Raskin & Shaw, 1988) และทำอะไรเพื่อตนเอง (Rhodewalt & Morf, 1998)

## 5. มองผู้อื่นในทางลบ (negative attitude in other)

ผู้ที่มีบุคลิกภาพหลงตนเอง มักจะมองผู้อื่นแย่กว่าตนเอง และมีแนวโน้มมองทั้งสังคมในทางลบด้วย (Christie & Geis, 1970 เช่น ผู้อื่นไร้ความสามารถ ผู้อื่นเป็นคนไม่ดี สังคมทุกวันนี้มีแต่คนคดโกง ซึ่งความคิดในแง่นี้อาจจะมาจากการถ่ายโอนภาพลักษณ์ของตนเองก็ได้ มโนทัศน์ดังกล่าวเรียกว่า . (Projection) กล่าวคือ อาจมองว่าใครๆก็ทำผิดเหมือนตนทั้งนั้น ส่วนผู้ที่มีบุคลิกภาพหลงตนเอง ก็จะรู้ว่าตนเองเด่นกว่าคนอื่นเสมอ เช่นมีความฉลาดและน่าดึงดูดใจมากกว่าผู้อื่น (Gabriel, Critelli, & Ee, 1994) และเมื่อทำงานร่วมกับผู้อื่นเขาจะรับรู้ตนเองในทางบวกขณะที่รับรู้ผู้อื่นในทางลบ (Campbell, Reeder, Sedikides, & Elliot, 2000; Farewall & Wohlwend-Lloyd: John & Robin)

นอกจากนี้ งานวิจัยสมัยใหม่ยังจัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน และบุคลิกภาพหลงตนเอง ให้อยู่ในหมวดบุคลิกภาพแบบสีดำ (dark personality) อีกด้วย (Peter K. Jonason 2011)

## แนวคิดเรื่องพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชัง

การเลือกที่รักมักที่ชัง (Favoritism) เป็นปรากฏการณ์อย่างหนึ่งซึ่งพบเห็นอยู่เนิ่นนานมาแล้ว นิยามของการเลือกที่รักมักที่ชังหมายถึงการเลือกปฏิบัติต่อบุคคลบางคนหรือบางกลุ่ม ในทางที่โปรดปรานเหนือบุคคลอื่นหรือกลุ่มอื่นภายใต้บริบทเดียวกันอันเนื่องมาจากการมีอคติจากการใช้ปัจจัยอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกับบริบท เช่นเป้าหมายมีหน้าตาน่าดึงดูดใจ มีเชื้อชาติเดียวกัน หรือตัวบุคคลมีการชื่นชอบเป้าหมายเป็นการส่วนตัว ซึ่งล้วนเป็นลักษณะอื่นๆ ที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับงานที่บุคคลนั้นทำ ซึ่งถือเป็นรูปแบบของพฤติกรรมที่ไม่มีความยุติธรรม ในแง่มุมมองของการวิวัฒนาการ พฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชังอาจเป็นพฤติกรรมที่มีความเกี่ยวข้องกับการอยู่รอด (Survivability) เช่นการประจบสอพลอ และเห็นด้วยกับผู้มีอำนาจ ทำให้มีโอกาสอยู่รอดที่สูงขึ้นเป็นต้น ยิ่งไปกว่านี้การเลือกที่รักมักที่ชังภายในกลุ่มมีอิทธิพลอย่างมากและสามารถที่จะเกิดขึ้นได้แม้กระทั่งสมาชิกภายในกลุ่มไม่ได้มีความเกี่ยวข้องกันมาก่อนก็ตาม (Brewer, 1970; Mullen, Brown, & Smith, 1992; Tajfel & Turner, 1986)

จากงานวิจัยของของ Sherif และคณะ (Sherif,Harvey, White,Hood,& Sherif, 1961) พบว่าไม่เพียงแต่ปรากฏการณ์จะเกิดขึ้นได้อย่างง่ายดาย แต่ยังเป็นเรื่องยากที่จะหลีกเลี่ยงอีกด้วย ปรากฏการณ์การเลือกที่รักมักที่ชังภายในกลุ่มสามารถพบเห็นได้ทั่วไป ตั้งแต่สภาพแวดล้อมธรรมชาติซึ่งใช้ลักษณะของ

กลุ่มที่มีอยู่แล้วเช่นเรื่องเพศหรือเชื้อชาติ(Brewer, 1979; Messick & Mackie, 1989) ไปจนสภาพแวดล้อมที่จัดกระทำอย่างเข้มข้น เช่นการศึกษาของ Tajfel (Billig & Tajfel, 1973; Tajfel, Billig, Bundy และ Flament, 1971) นอกจากนี้ยังพบถึงผลของปรากฏการณ์นี้ในการวัดหลายแบบตั้งแต่ การวัดพฤติกรรมเช่น การให้คะแนน(Tajfel's minimal group paradigm)จนถึงการวัดคุณลักษณะ ความชื่นชอบ หรือการอนุমানในการตัดสินใจ (Brewer & Brown, 1998; Pettigrew, 1979) หลักฐานบางชิ้นที่ศึกษาถึงเชื้อชาติของผู้ประเมินและผู้ถูกประเมินแสดงให้เห็นถึงการเลือกที่รักมักที่ชัง(Kraiger และ Ford, 1985) โดยบุคคลที่มีผิวขาวโปรดปรานบุคคลที่มีผิวขาวเช่นกัน และบุคคลที่มีผิวดำก็โปรดปรานผู้ที่มีผิวดำเช่นเดียวกัน แต่หลักฐานชิ้นนี้ไม่พบในทุกกรณีแต่จะพบเฉพาะเมื่อโครงสร้างเน้นถึงด้านเชื้อชาติและแรงจูงใจของการแสดงตนต่อสาธารณะ(Self-presentation)(Mullins, 1982; Stone et al., 1992).

รูปแบบการแสดงออกของการเลือกที่รักมักที่ชังมักอยู่ในรูปของการคัดเลือกบุคคลเข้าทำงาน หรือการเลื่อนตำแหน่ง รวมไปถึงการให้รางวัล ในการคัดเลือกพนักงานเข้าทำงาน บุคคลมักพิจารณาผู้สมัครที่มีคุณลักษณะบางอย่างที่อยู่ในกลุ่มเดียวกันกับตัวผู้คัดเลือก เช่นการมีเชื้อชาติเดียวกัน หรือการเข้าโบสถ์ที่เดียวกัน เป็นต้น อย่างที่เคยกล่าวไว้ข้างต้นว่าการเลือกที่รักมักที่ชังเป็นปรากฏการณ์ที่มีอยู่อย่างแพร่หลาย (Brewer & Brown, 1998; Messick & Mackie, 1989) ซึ่งการสำรวจพบว่าการเลือกที่รักมักที่ชังมีส่วนเกี่ยวข้องกับการจัดสรรรางวัลภายในกลุ่มของตน(Ng, 1981) การแต่งตั้งหัวหน้าคนใหม่ใน 500 บริษัทชั้นนำของสหรัฐ(Westphal & Zajac, 1995) และในปี ค.ศ. 2002 แบบสำรวจได้พบว่ามากถึง 36.1% ของพนักงานในองค์กรรัฐบาลที่คิดว่าการเลื่อนตำแหน่งในกาทำงานของพวกเขาขึ้นอยู่กับความมีเมตตาของผู้มีอำนาจ และยังเชื่อว่าการมีเส้นสายหรือการเป็นที่โปรดปรานของหัวหน้าและปัจจัยอื่นๆ เป็นปัจจัยหลักของการเลื่อนตำแหน่ง ตัวอย่างของปรากฏการณ์นี้ที่ชัดเจนได้แก่การให้การสนับสนุนต่างๆ ต่อบุคคลหรือกลุ่มสังคมที่สามารถส่งผลต่อการได้รับการเลือกตั้งของผู้ให้การสนับสนุน หรือการแต่งตั้งให้บุคคลเข้ารับตำแหน่งที่มีอำนาจ โดยไม่คำนึงถึงคุณสมบัติที่บุคคลมีซึ่งโดยบ่อยครั้งที่ผู้ได้รับเลือกขึ้นมาจะไม่มีความสามารถและประสบการณ์ที่เพียงพอและเหมาะสมสำหรับตำแหน่งนั้นๆ เนื่องมาจากผู้มีอำนาจไม่มีความสามารถเพียงพอในการดำรงไว้ซึ่งตำแหน่งของตน และด้วยเหตุผลนี้ผู้มีอำนาจจึงแต่งตั้งบุคคลที่เขารู้ว่าจะไม่ทำให้อำนาจของเขาลด หรือเสนอมุมมองที่ขัดแย้งกับเขาขึ้นมาดำรงตำแหน่ง การเลือกที่รักมักที่ชังจึงก่อให้เกิด ผลกระทบทางลบต่อแรงจูงใจในที่ทำงาน ตลอดจนในบางประเทศอาจเป็นการกระทำที่ผิดกฎหมายได้ โดยเฉพาะถ้าการปฏิบัตินั้นมีฐานมาจากโปรดปรานในด้านเผ่าพันธุ์หรือเพื่อการให้ได้มาในความโปรดปรานที่เกี่ยวข้องกับเรื่องเพศ

ในมุมมองที่แคบลงของการเลือกที่รักมักที่ชัง สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะได้แก่ พรรคพวกนิยม (Cronyism) กับญาตินิยม (Nepotism) พรรคพวกนิยมหมายถึงรูปแบบของการเลือกที่รักมักที่ชังโดยโปรดปรานเพื่อนหรือผู้ที่มีความเกี่ยวข้องกับตนเองเช่นเพื่อนที่รู้จักมานาน หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องเป็นการส่วนตัว ส่วนคำจำกัดความของญาตินิยมหมายถึงการเลือกที่รักมักที่ชังโดยโปรดปรานสมาชิกภายในครอบครัวหรือเครือญาติของตนเองเช่น ลูกของตนเองหรือญาติเป็นต้น

จากเหตุผลต่างๆ ข้างต้นทำให้การเลือกที่รักมักที่ชังเป็นประเด็นที่มีความเกี่ยวข้องกับหลักศีลธรรม ซึ่งได้แก่ความยุติธรรม อริสโตเติลได้กล่าวเกี่ยวกับความยุติธรรมไว้ว่า “ผู้ที่มีความเท่าเทียมสมควรจะได้รับการปฏิบัติอย่างเท่าเทียม และผู้ที่ไม่มีความเท่าเทียมสมควรที่จะได้รับการปฏิบัติอย่างไม่เท่าเทียม” การเลือกที่รักมักที่ชัง (Favoritism) มีส่วนเกี่ยวข้องในการแทรกแซงความยุติธรรมเพราะว่าบุคคลจะให้สิทธิประโยชน์หรือความได้เปรียบอย่างไม่ถูกต้องต่อบุคคลที่ไม่สมควรจะได้รับการปฏิบัติเช่นนั้น ในความเป็นจริง การเลือกที่รักมักที่ชัง (Favoritism) พรรคพวกนิยม (Cronyism) และญาตินิยม (Nepotism) ทำให้เกิดการประเมินที่ต่ำลงสำหรับประเด็นที่สมควรได้รับการชื่นชมหรือยินดี ดังเช่นการที่บุคคลได้รับการเลื่อนตำแหน่งอันเนื่องมาจากการมีเส้นสายมากกว่าการที่บุคคลมีความพร้อมทั้งความสามารถและประสบการณ์สำหรับตำแหน่งนั้นๆ อย่างไรก็ตาม ในความเห็นของผู้วิจัย ผู้คนในสังคมมองว่าประเด็นเรื่องเส้นสายหรือระบบเครือญาติครอบครัวเป็นเรื่องที่ยอมรับโดยสังเกตได้จากการที่บุคคลถูกดึงดูเข้าหาแหล่งสนับสนุนเหล่านี้ในการหางาน และบุคคลทั่วไปยังสามารถบอกถึงสถานการณ์ต่างๆ ที่พรรคพวกนิยมหรือญาตินิยมเป็นข้อเท็จจริงที่ยอมรับได้ในสังคมการเมืองเช่นกรณีของนายกรัฐมนตรีนาย John F. Kennedy ที่ได้แต่งตั้งน้องชายของเขาขึ้นรับตำแหน่งอัยการสูงสุด

แม้ว่าการเลือกที่รักมักที่ชังภายในกลุ่มจะมีงานวิจัยที่สนับสนุนอย่างแพร่หลาย แต่อย่างไรก็ตาม ยังมีงานบางชิ้นที่ได้ผลที่แตกต่างเช่นงานวิจัยของ Linville และ Jones ในปี 1980 พบว่าผู้เข้าร่วมการทดลองที่เป็นคนผิวขาวจะเพิ่มการประเมินทางบวกต่อเป้าหมายที่เป็นบุคคลผิวดำทางบวก และแสดงถึงการเลือกที่รักมักที่ชังนอกกลุ่ม (Out-group favoritism)

หลักฐานบางส่วนพบว่าสมาชิกในกลุ่มเดียวกันอาจตอบสนองในทางลบต่อเป้าหมายที่อยู่กลุ่มเดียวกัน เช่นงานวิจัยที่พบว่าพนักงานหญิงประเมินหญิงที่กล้าแสดงออกอย่างเหมาะสม (Assert) ในทางลบมากกว่าเมื่อเทียบกับการประเมินชาย (Mathison, 1986)

งานวิจัยอื่นที่ศึกษากันพบรูปแบบเช่นเดียวกัน(Finkelstein และ Burke ,1998) ในงานวิจัยนี้พบว่าผู้สูงวัยมีการประเมินผู้เข้าร่วมการทดลองที่สูงวัยเช่นกันในฐานะมีคุณค่าทางเศรษฐกิจที่ต่ำเมื่อเทียบกับการประเมินผู้เข้าร่วมการทดลองที่เด็กกว่า รูปแบบการเลือกที่รักมักที่ชังที่ตรงกันข้ามแบบนี้จึงเกิดคำถามที่ว่าทำไมและเมื่อใดที่บุคคลอาจมีอคติต่อสมาชิกในกลุ่มเดียวกันเอง ถึงแม้ว่าจะมีงานวิจัยและหลักฐานสนับสนุนอย่างมากเพียงพอสำหรับปรากฏการณ์การเลือกที่รักมักที่ชังภายในกลุ่ม แต่ก็ยังมีงานวิจัยบางส่วนที่ให้ผลตรงกันข้าม (e.g.,Jost, 2001; Linville & Jones,1980; Marques,Yzerbyt, & Leyens,1988).

คำอธิบายของปรากฏการณ์การเลือกที่รักมักที่ชัง ที่ได้รับการยอมรับมากที่สุดคือทฤษฎีเอกลักษณ์ทางสังคม(Social identity) ของ Tajfel ซึ่งเสนอว่าบุคคลได้รับมาซึ่งคุณค่าในตัวเอง(Self-esteem) และภาพลักษณ์แห่งตน (Self-Image) ทางบวก (Mackie และ Goethals, 1987; Tajfel และ Turner, 1986) จากกลุ่มที่ตนเองเป็นสมาชิกอยู่ และนอกจากนี้บุคคลมีแรงจูงใจที่จะรักษาไว้ซึ่งเอกลักษณ์ทางบวกของกลุ่มตนเอง(Positive social identity) จึงนำไปสู่การเกิดอคติในการโปรดปรานกลุ่มของตนเอง

อย่างไรก็ตามงานวิจัยอื่นพบว่าในสถานการณ์ที่เป็นเรื่องยากสำหรับบุคคลที่จะเพิ่มการประเมินตนเองในทางบวกจะไม่มีปรากฏขึ้นของการเลือกที่รักมักที่ชัง เช่นในสถานการณ์ที่เผชิญกับข้อมูลที่ขัดแย้งเกี่ยวกับกลุ่มที่ตนสังกัดอยู่เช่นผลย้อนกลับทางลบเกี่ยวกับประสิทธิภาพของกลุ่ม ซึ่งทำให้บุคคลแสดงการเลือกที่รักมักที่ชังภายในกลุ่มน้อยลงเมื่อเทียบกับการไม่ได้รับสารนั้น (Crocker & Luhtanen, 1990; Ellemers et al., 1999; Seta & Seta, 1996)

## งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

### งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน

การศึกษาเกี่ยวกับบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนเริ่มขึ้นตั้งแต่ประมาณ ปี 1958 หลังจากที่มีการคิดมาตรวัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนขึ้นโดย Christie และ Geis (1970) ก็มีการศึกษานี้ตัวอย่างแพร่หลายโดยการนำมาตรวัดดังกล่าวไปใช้ศึกษา และประยุกต์ใช้จนทำให้มีงานวิจัยเกี่ยวกับบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนมากมายในต่างประเทศ

แต่สำหรับประเทศไทยนั้นผู้ที่ศึกษานี้มีน้อย เริ่มต้นจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับนิสิตนักศึกษาไทยได้แก่งาน วิทยานิพนธ์ของ วรณดี สุทธิธรรมากร (2538) ทำการศึกษาลักษณะของ

บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนด้าน สิทธิอันต์ (Dogmatism) และความคิดเห็นต่อสภาพทางเศรษฐกิจ สังคมและการเมือง โดยจำแนกตามภูมิหลัง พร้อมทั้งศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนและลักษณะทางด้านสิทธิอันต์ ความคิดเห็นที่มีต่อสภาพเศรษฐกิจ สังคมและการเมือง โดยทำการวิจัยในกลุ่มนิสิต นักศึกษาจากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยศิลปากรและมหาวิทยาลัยมหิดล จำนวน 286 คน เป็นผู้ชาย 141 คนและผู้หญิง 145 คน กลุ่มตัวอย่างต้องทำมาตรวัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนที่ผู้วิจัยสร้างและแปลมาจากมาตรวัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนชุดที่ 4 ของ Christie และ Geis ที่สร้างในปี ค.ศ. 1970 และมาตรวัดลักษณะด้านสิทธิอันต์และแบบสอบถามความคิดเห็นที่มีต่อสภาพเศรษฐกิจ สังคมและการเมืองที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น สำหรับในประเด็นของบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน ผลการวิจัยพบว่า นิสิต นักศึกษาที่มีความแตกต่างกันในเรื่องชั้นปี รายได้มารดาและสาขาวิชาที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนแตกต่างกัน ส่วนนิสิตนักศึกษาที่มีความแตกต่างกันในเรื่องเพศ อายุ ผลสัมฤทธิ์ทางการศึกษา รายได้บิดาค่าใช้จ่ายต่อเดือน ระยะเวลาในการเดินทางมาเรียน ภูมิลำเนา อาชีพบิดาและมารดา สถานภาพครอบครัว และสถานที่พักขณะกำลังศึกษามีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนไม่แตกต่างกัน ส่วนความสัมพันธ์กับลักษณะด้านสิทธิอันต์พบว่าไม่มีความสัมพันธ์กัน

ลำดับต่อไปคืองานวิจัยที่ศึกษาในกลุ่มนิสิตนักศึกษาเช่นเดียวกัน โดย วรณดี สุทธิรักษากร, ปรีชา ตราดธารทิพย์, วรณมา ภาษาประเทศ, รัตนาวรรณ รุณภัย, พัฒนา สุขประเสริฐ, วไลรัตน์ วิริยะวิบูลย์ กิจ, และคณะ (2541) ที่ทำการศึกษาวิจัยเรื่องการเลือกวิธีไปสู่ความสำเร็จของนิสิต นักศึกษาไทยในสังกัดทบวงมหาวิทยาลัย ที่ลงทะเบียนเรียนในปีการศึกษา 2540 จำนวน 47 แห่งแบ่งเป็นของรัฐ 20 แห่งและเอกชน 27 แห่งจำนวน 171,709 คน และนำมาสุ่มกลุ่มตัวอย่างได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 11,940 คน แบ่งเป็นเพศชาย 5,145 คน และเพศหญิง 6,795 คน เพื่อศึกษาว่านิสิตและนักศึกษาไทยมุ่งสู่ความสำเร็จโดยใช้วิธีการไปสู่ความสำเร็จโดยไม่คำนึงว่าวิธีการนั้นจะมีความถูกต้องชอบธรรมหรือไม่ และการมุ่งสู่ความสำเร็จต้องถูกต้องชอบธรรมและสอดคล้องกับเป้าหมาย โดยใช้มาตรวัดที่ผู้วิจัยสร้างและแปลมาจากมาตรวัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนชุดที่ 4 ของ Christie & Geis ที่สร้างในปี 1970 ผลการวิจัยพบว่า นิสิต นักศึกษาไทยเลือกวิธีการที่ถูกต้องชอบธรรมร้อยละ 52.31 และเลือกวิธีการไปสู่ความสำเร็จโดยไม่คำนึงว่าวิธีการนั้นจะมีความถูกต้องชอบธรรมหรือไม่ ร้อยละ 47.69 เมื่อพิจารณาการเลือกวิธีการไปสู่ความสำเร็จในภาพรวมโดยการจำแนกตามสถานภาพส่วนตัว พบว่านิสิตนักศึกษามีความแตกต่างกันในสถาบันที่ศึกษา เพศ ภูมิลำเนา สาขาวิชา ชั้นปีนั้นมีการเลือกวิธีการไปสู่ความสำเร็จแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 แต่จะไม่พบในตัวแปรผลสัมฤทธิ์ทางการศึกษา สำหรับตัวแปรเพศที่ค้นพบในงานวิจัยนี้ คือ เพศชายเลือกทุกวิธีการในการมุ่งสู่ความสำเร็จสูงกว่าเพศหญิง ในเพศหญิงเลือกใช้วิธีการมุ่งสู่ความสำเร็จได้ดี หมายถึงเลือกใช้วิธีที่ให้ความสำคัญกับศีลธรรมมากกว่าเพศชาย งานวิจัยของวรณดี สุทธิรักษากร ทั้งสองชิ้นมีความขัดแย้งกันซึ่งในงานวิจัยของปี พ.ศ.2541 พบความแตกต่างระหว่างเพศใน

เรื่องของบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน แต่งงานวิทยานิพนธ์ในปี พ.ศ.2538 ไม่พบความแตกต่างระหว่างเพศ จึงไม่สามารถสรุปได้แน่นอนว่าในคนไทยเพศใดมีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนสูงกว่ากัน

ลำดับต่อไปเป็นการศึกษานบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยทางเพศ เริ่มจากงานวิจัยของ วรณดี สุทธิธรรมากรและคณะ, 2541 ที่ได้พบว่าความเข้มข้นของบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนแตกต่างกันระหว่างชายและหญิง แต่ในงานวิจัยของ Webster และ Harmon (2002) ทำการศึกษาเกี่ยวกับระดับของบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน (Machiavellianism) ในนักศึกษามหาวิทยาลัย โดยศึกษาเปรียบเทียบกับการวิจัยเดิมของ Christie และ Geis ที่ทำการวิจัยในปี 1970 พบว่า ในการทดสอบครั้งนี้ระดับของบุคคลที่มีลักษณะบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนกับตัวแปรเพศไม่พบความแตกต่างกัน ซึ่งไม่สนับสนุนสมมติฐานของ Webster และ Harmon เองที่คาดว่าคะแนนบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนในเพศชายจะสูงกว่าเพศหญิง และมีงานวิจัยที่พบว่าบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนในเพศหญิงสูงกว่าเพศชาย เช่นงานวิจัยของ Hunt และ Chonko (1984 อ้างถึง Webster & Harmon) พบว่า เพศหญิงมีคะแนนบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนสูงกว่าเพศชาย

สำหรับงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับองค์ประกอบของแมคคิเวลเลียนโดย Allsopp และคณะ ค.ศ.1991 ซึ่งศึกษานบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนร่วมกับองค์ประกอบบุคลิกภาพอื่นพบว่า แมคคิเวลเลียนมีสหสัมพันธ์สูงกับ Psychoticism และ Extraversion พบความแตกต่างระหว่างเพศหญิงและชายในบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนว่า เพศหญิงจะมีสหสัมพันธ์กับ Neuroticism และเพศชายจะสหสัมพันธ์กับ Extraversion มากกว่า ในขณะที่เดียวกับการวิจัยบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนกับลักษณะอื่นๆ ในงานวิจัยของ Barnett และ Thompson ในปี ค.ศ. 1985 พบว่าบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน ไม่มีสหสัมพันธ์กับ การรู้ซึ่งถึงจิตใจผู้อื่น (Empathy)

ลำดับต่อไปเป็นงานวิจัยระหว่างแมคคิเวลเลียนกับพฤติกรรมที่แสดงออก เริ่มจากงานวิจัยของ Exline และคณะ (1970) ที่ศึกษานบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน ต่อการโกหกหลอกลวงผู้อื่น ซึ่งผู้วิจัยได้นำผู้ร่วมการทดลองมาทำงานร่วมกับหน้าม้าที่ผู้เข้าร่วมการทดลองเชื่อว่าเป็นเพียงผู้ที่มาทดลองคนหนึ่ง ผู้วิจัยจัดกระทำให้หน้าม้าโก่งการทำแบบทดสอบ แล้วจากนั้นก็ให้ชักชวนผู้เข้าร่วมการทดลอง โก่งการทำแบบทดสอบด้วย โดยมีดัชนีวัดผู้เข้าร่วมการทดลองว่ามีการต้านทานต่อการโก่งในหลายระดับ นั่นคือ 1) การไม่พยายามห้ามปรามคู่ที่ทำงานด้วยกันและยอมโก่งตามคำชักชวนของหน้าม้า 2) ยุติกระบวนการทดลอง ด้วยการเดินไปบอกผู้ควบคุมการวิจัยว่าคู่ของตนกำลังโก่งการทำแบบทดสอบ 3) สารภาพผิดทันทีเมื่อผู้ควบคุมการทดลองแสดงความสงสัยว่าอาจมีผู้ที่โก่ง ผลการทดลองที่พบคือผู้เข้าร่วมการทดลองทุกคนทั้งผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนสูงและต่ำต่างโก่งการทำแบบทดสอบ แต่เมื่อถูกเรียกมาสัมภาษณ์ถึง



พฤติกรรมที่น่าสงสัย ในผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนสูงสามารถรักษาระดับการสลายตากับผู้ควบคุมการทดลองได้มากกว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนต่ำ มีจำนวนผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนสูงน้อยกว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนต่ำที่ยอมรับสารภาพว่าได้โกงการทำแบบทดสอบ เมื่อให้คณะผู้ตัดสินที่ไม่มีความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนสูงและต่ำเลยมาตัดสิน พบว่า คณะผู้ตัดสินให้คะแนนบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนสูงมีความเป็นไปได้ที่อาจจะโกหกหรือไม่โกหกก็ได้ นั่นแสดงให้เห็นว่าสามารถโกหกได้อย่างแยบยล และน่าเชื่อถือกว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนต่ำ

### งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพของตนเอง

งานวิจัยที่เกี่ยวกับบุคลิกภาพของตนเองนั้นมีมากมาย โดยเริ่มจากงานวิจัยล่าสุด ซึ่งเป็นงานวิจัยสมัยใหม่ของ Peter K. Jonason ในปี ค.ศ.2011 ที่ศึกษาในเรื่องของบุคลิกภาพมืด (Dark triad) ประกอบไปด้วย บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน บุคลิกภาพหลงตนเอง และบุคลิกภาพจากโรคทางจิต เขาได้รวบรวมกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 243 คนซึ่งเป็นนักศึกษาในมหาวิทยาลัย เพื่อศึกษาลักษณะการเลือกคู่ของบุคลิกภาพมืดเหล่านี้ โดยแบ่งเป็นการเลือกคู่เพื่อคบกันในระยะสั้น และการเลือกคู่เพื่อคบกันในระยะยาว ผู้ที่มีบุคลิกภาพหลงตนเองในการเลือกคู่ระยะยาวพบว่ามีสหสัมพันธ์สูงกับ การมีสรีระที่น่าดึงดูดใจ (ค่าสหสัมพันธ์ = .18) และมีฐานะทางสังคมสูง (ค่าสหสัมพันธ์ = .15) แต่มีสหสัมพันธ์ทางลบกับการเลือกคู่ที่มีความสร้างสรรค์ (ค่าสหสัมพันธ์ = -.08) และความใจดี (ค่าสหสัมพันธ์ = -.04) แต่ถ้าเป็นการเลือกคู่ที่มีระยะสั้นแล้วจะมีสหสัมพันธ์ทางลบกับทุกด้าน มีสหสัมพันธ์ทางลบกับ สรีระที่น่าดึงดูดใจ (ค่าสหสัมพันธ์ = -.02) มีสหสัมพันธ์ทางลบกับ ฐานะทางสังคม (ค่าสหสัมพันธ์ = -.02) มีสหสัมพันธ์ทางลบกับ ความสร้างสรรค์ (ค่าสหสัมพันธ์ = -.22) และมีสหสัมพันธ์ทางลบกับความใจดี (ค่าสหสัมพันธ์ = -.17) กล่าวคือผู้ที่มีบุคลิกภาพหลงตนเอง เมื่อถึงคราวเลือกคู่ที่จะคบกันไปในระยะยาวก็มักจะสนใจประโยชน์ที่ได้รับที่สามารถตอบสนองความต้องการทั้งทางเพศ และทางสังคมของตนได้ ซึ่งก็ปรากฏเป็นคู่ชีวิตที่มีสรีระที่น่าดึงดูด และมีฐานะทางสังคมสูง ซึ่งจะนำมาซึ่งความสุขสบายทั้งทางทรัพย์สินและทางกายในอนาคต โดยบุคลิกภาพหลงตนเองมักไม่คำนึงถึงความรู้สึกหรือนิสัยของผู้อื่น เห็นได้จากการเลือกคู่จากลักษณะภายนอก มิใช่ลักษณะนิสัย เช่น ความใจดี ความสร้างสรรค์ เป็นต้น ส่วนในลักษณะของการเลือกคู่ระยะสั้น จะพบว่าบุคลิกภาพหลงตนเองนั้น ไม่คำนึงถึงลักษณะส่วนใดเลย จึงอาจจะมาจากปัจจัยที่ว่าบุคลิกภาพด้านนี้มักจะเลือกคู่ระยะสั้นที่ทำให้ตนรู้สึกมีคุณค่า เพื่อตอบสนองความต้องการเชิงคุณค่าของตนเอง

ลำดับต่อไปเป็นงานวิจัยของ Christopher T. Barry และ Mallory L. Malkin ในปี ค.ศ. 2010 ซึ่งเป็นงานวิจัยยุคใหม่ที่ศึกษาเกี่ยวกับความสัมพันธ์ของบุคลิกภาพของตนเองในวัยรุ่นและปัญหาทางพฤติกรรมของวัยรุ่น โดยผู้วิจัยได้สรุปว่าเนื้อหาของบุคลิกภาพของตนเองนี้แบ่งออกเป็นสองส่วน คือ การปรับตัวอย่างไม่เหมาะสม กับ บุคลิกภาพเกี่ยวข้องกับบุคลิกลักษณะของผู้มีความผิดปกติทางจิต (Psychopath) ซึ่งเกี่ยวข้องกับอย่างลึกซึ้งกับพฤติกรรมเชิงปัญหาในวัยรุ่น ขอบเขตของงานวิจัยนี้ใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 543 คน ซึ่งคือกลุ่มวัยรุ่นที่มีความเสี่ยง โดยมีอายุ 16-19 ปีซึ่งพักและรับการอบรมอยู่ในบ้านพัฒนาเยาวชนผู้หลงผิด ผลที่พบคือคะแนนที่ได้จากการใช้มาตราวัด Narcissistic Personality Inventory for Children (NPIC; Barry et al., 2003) เมื่อใช้วัดผู้ที่มีบุคลิกภาพของตนเองในส่วนของ การปรับตัวที่ไม่เหมาะสม มีสหสัมพันธ์ทางบวกกับปัญหาในจิตใจ ซึ่งจะแสดงออกเป็นพฤติกรรมทางลบในภายหลัง ซึ่งผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานว่า ผู้ที่มีบุคลิกภาพของตนเอง จะมีปัญหาทางจิตใจ เนื่องมาจากการปรับตัวที่ไม่เหมาะสม ทำให้เกิดผลโดยตรงต่อการเกิดความวิตกกังวลในวัยรุ่น จากความวิตกกังวลดังกล่าวจึงส่งผลต่อไปเป็นพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม เช่น ถอนตัวจากสังคม (Washburn et al., 2004) อ้างอิงจากงานวิจัยสมัยก่อน ของ Frick และคณะ ในปี ค.ศ. 1999 ซึ่งว่าการประสพการณ์การปฏิเสธจากกลุ่มเพื่อนส่งผลโดยตรงต่อปัญหาในจิตใจของผู้ที่มีบุคลิกภาพของตนเองในส่วนของ การปรับตัว เพราะความสัมพันธ์ทางลบและการป้อนกลับทางสังคมในเชิงลบ จะสนับสนุนให้เกิดความรู้สึกไม่ปลอดภัยและเกิดปัญหาโดยตรงต่อความภาคภูมิใจในตนเอง ผู้ที่มีบุคลิกภาพของตนเองในส่วนของ ผู้มีลักษณะความผิดปกติทางจิต (psychopath) จะไม่พบสหสัมพันธ์ทางลบดังกล่าว เพราะผู้ที่มีบุคลิกภาพของตนเอง ในส่วนลักษณะของผู้มีความผิดปกติทางจิต (Psychopath) นั้นจะมีความวิตกกังวลน้อยในการปรับตัว ทำให้ไม่พบปัญหาในจิตใจ จึงอาจส่งผลต่อพฤติกรรมที่เป็นปัญหาน้อย

งานวิจัยของ Delroy L. Paulhus และ Kevin M. Williams ที่ศึกษาเกี่ยวกับลักษณะบุคลิกภาพ Dark trait กับความสัมพันธ์กับองค์ประกอบทั้งห้าด้านในด้าน Big five โดย Dark trait ซึ่งประกอบไปด้วยบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน บุคลิกภาพหลงตนเอง และบุคลิกภาพจิตเภท ส่วนในองค์ประกอบบุคลิกภาพห้าด้านหรือ Big five นั้น ประกอบไปด้วย Openness Conscientiousness Extraversion Agreeableness และ Neurotic โดยการวิจัยนี้ใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 245 คน เป็นนักศึกษาในมหาวิทยาลัย โดยการวัดความสัมพันธ์ครั้งนี้มีวิธีการวัดแบบใช้หลักวัดความสัมพันธ์ระหว่างคะแนนจากการทำมาตราวัด กับการรายงานการสำรวจตนเอง (self report) ผลการสำรวจพบว่ามีสหสัมพันธ์ระหว่างกันระหว่างองค์ประกอบบุคลิกภาพห้าด้าน กับลักษณะบุคลิกภาพด้านมืด (Dark trait) เพียงแค่เกี่ยวข้องกันในองค์ประกอบด้าน การยอมรับผู้อื่น (agreeableness) ของ Big five นอกจากนั้น ยังพบว่าบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนและบุคลิกภาพจิตเภท มีความสัมพันธ์กับด้าน Conscientiousness ส่วนบุคลิกภาพหลงตนเองนั้น มีความสัมพันธ์กับ Neurotic ลักษณะของผู้ที่มีความมั่นใจในอารมณ์ต่ำ ความสามารถในการควบคุม

อารมณ์ต่ำ ผู้วิจัยสรุปว่าจากการหาความสัมพันธ์ขององค์ประกอบบุคลิกภาพห้าด้านกับ กลุ่มบุคลิกภาพด้านมืด พบความสัมพันธ์ร่วมกันของบุคลิกภาพด้านมืดทุกบุคลิกภาพกับ องค์ประกอบ Agreeableness ของ Big five ซึ่งเป็นความสัมพันธ์ทางลบ กล่าวคือผู้ที่มีบุคลิกภาพมืด ทั้งแมคคิเวลเลียน หลงตนเอง และบุคลิกภาพความผิดปกติทางจิต ล้วนมีแนวโน้มจะไม่ยอมรับ และใส่ใจความรู้สึกของผู้อื่น กล่าวคือบุคลิกภาพเหล่านี้มักคำนึงถึงประโยชน์ส่วนตนเป็นหลัก และไม่เน้นสัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคลที่แท้จริง นอกจากนี้จะมีสัมพันธ์ภาพเพื่อเชิงประโยชน์ตนเพียงอย่างเดียว

งานวิจัยต่อไปเป็นงานวิจัย เป็นงานวิจัยที่ศึกษาการเห็นคุณค่าในตนเอง (self-esteem)บุคลิกภาพ หลงตนเอง และพฤติกรรมความก้าวร้าวโดย Brad J. Bushman และ Roy F. Baumeister ในปี ค.ศ.1998 จากความจริงที่น่าสนใจว่าบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนต่ำ มักก่อพฤติกรรมที่เป็นอันตรายทั้งต่อตนเอง และผู้อื่น แต่งานวิจัยที่สนับสนุนยังมีไม่มากนัก งานวิจัยนี้จึงศึกษามุมมองของบุคคล (self-view) ต่อความก้าวร้าว เพื่อดูว่าความรักต่อตน หรือความเกลียดต่อตน ที่สร้างความก้าวร้าวได้มากกว่ากัน ผู้วิจัยจึงจัดทำการศึกษาขึ้นนี้มาเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ ของผู้ที่มีการเห็นคุณค่าในตนทั้งต่ำและสูงต่อพฤติกรรมที่เป็นปัญหาต่อตนและผู้อื่น โดยมุ่งศึกษาผู้ที่มีบุคลิกภาพหลงตนเองเป็นหลัก โดยให้กลุ่มตัวอย่างทั้งหมดวัดบุคลิกภาพหลงตนเอง และการเห็นคุณค่าในตนเอง และได้เข้าไปสู่บรรยากาศการทดลองโดย ผู้ร่วมการทดลองทั้งหมดจะถูกแบ่งเป็น 3 กรณี ได้แก่ ผู้วิจัยเปิดโอกาสให้ผู้ร่วมการทดลองได้แสดงความก้าวร้าวต่อหน้าม้าที่ได้ดูถูกผู้ร่วมการทดลอง หรือ ให้ผู้ร่วมการทดลองแสดงความก้าวร้าวต่อหน้าม้าที่สรรเสริญเขา หรือ ให้แสดงความก้าวร้าวต่อหน้าม้าที่ว่าร้ายผู้อื่นซึ่งไม่มีความผิดเป็นบุคคลที่สาม ผลพบว่า บุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตน (self-esteem) สูงจะไม่มีความสัมพันธ์กับความก้าวร้าวอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ พบว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพหลงตนเองนั้นเมื่อถูกหน้าม้าดูถูกจะแสดงความสัมพันธ์กับความก้าวร้าวต่อแหล่งของการดูถูก(หน้าม้า)สูงถึงระดับนัยสำคัญทางสถิติ

การวิจัยนี้แสดงให้เห็นว่า การเห็นคุณค่าในตนเองต่ำสามารถนำไปสู่ความก้าวร้าวได้ โดยมีบุคลิกภาพหลงตนเองเป็นตัวแปรส่งผ่าน กล่าวคือผู้ที่มีบุคลิกภาพหลงตนเอง เมื่อรับรู้ว่าตนถูกคุกคาม ความเป็นตัวตนของตน(egotism) หรือทางด้านการเห็นคุณค่าของตน จะเกิดความก้าวร้าวสูงถึงระดับนัยสำคัญทางสถิติ ทั้งนี้การเห็นคุณค่าแห่งตนสูงมีความสัมพันธ์กับบุคลิกภาพหลงตนเองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แม้ว่าผู้ที่มีการเห็นคุณค่าในตนสูงจะไม่สัมพันธ์กับความก้าวร้าว แต่เมื่อบุคคลนั้นมีบุคลิกภาพหลงตนเองและมีเหตุการณ์ที่กระทบต่อการเห็นคุณค่าแห่งตน จะเกิดพฤติกรรมก้าวร้าวได้ ผู้วิจัยให้ข้อสังเกตว่า ผู้ที่ก้าวร้าวมักจะมีการยึดความคิดเกี่ยวกับตนเองสูง เห็นได้จากแนวคิดในวัฒนธรรมต่างๆ เช่นการเหยียดผิว และการยึดชาติพันธุ์ของตนเป็นหลัก ล้วนแต่เกี่ยวข้องกับปรากฏการณ์ หรือแม้แต่กลุ่ม

ผู้กระทำผิดทางท้องถนน ที่ใช้ความก้าวร้าวเป็นเครื่องมือในการข่มเหงผู้อื่นและแสดงอำนาจ ก็ยอมทำไป เพื่อแสดงการมีคุณค่าแห่งตนที่ได้ถูกทำให้ขาดหายไป

ลำดับต่อไปเป็นการวิจัยที่มีประโยชน์อย่างยิ่งในการนำไปศึกษาต่อ ซึ่งเป็นงานวิจัยที่มุ่งศึกษา ลักษณะแกนของบุคลิกภาพหลงตนเอง ทำให้แยกบุคลิกภาพหลงตนเองออกเป็นสองด้าน โดย Paul Wink ในปี ค.ศ. 1991 ที่ทำการศึกษาในเรื่องบุคลิกภาพหลงตนเองทั้งสองด้าน ผู้วิจัยได้เปรียบเสมือนบุคลิกภาพนี้มีสองหน้า เพราะประชากรที่มีบุคลิกภาพนี้สามารถแยกลักษณะได้ทั้งผู้ที่แสดงอำนาจ และผู้ที่เก็บกด กล่าวคือในหมู่ผู้ที่มีบุคลิกภาพหลงตนเองสูง ก็จะสามารถพบทั้งผู้ที่ชอบแสดงอำนาจ และชอบเก็บตัว

ผู้วิจัยกล่าวว่าการศึกษาที่บุคลิกภาพนี้มีสองด้านเพราะ เป็นรูปแบบการเห็นคุณค่าในตนเองของผู้ที่หลงตนเองที่ไม่ตรงกับความจริง คือมีทั้งผู้ที่เห็นคุณค่าในตนเกินจริง และต่ำกว่าความจริง ผู้วิจัยใช้มาตราวัด 6 MMPI narcissism scales พบว่าสามารถแยกกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ที่มีบุคลิกภาพหลงตนเองแบบรับรู้คุณค่าแห่งตนต่ำกว่าจริง (Vulnerability-Sensitivity) เพราะมีความสัมพันธ์กับ บุคลิกภาพ เก็บตัว (introversion) ปกป้องตนเอง (defensiveness) วิตกกังวลสูง (anxiety) และอ่อนแอต่อประสบการณ์ทุกข์ทรมานในชีวิต (life's traumas) ในขณะที่ผู้ที่มีบุคลิกภาพหลงตนเองแบบรับรู้คุณค่าแห่งตนสูงเกินจริงซึ่งมักแสดงการยึดตนเป็นใหญ่ (Grandiosity-Exhibitionism) พบความสัมพันธ์กับ การแสดงออก และการแสดงอำนาจหลายรูปแบบ (extraversion) (self-assurance) (exhibitionism) และ ความก้าวร้าว (aggression)

### งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง

การเลือกที่รักมักที่ชังเป็นตัวแปรทางด้านพฤติกรรมที่ผู้วิจัยนำมาศึกษาซึ่งเป็นตัวแปรที่ยังไม่ค่อยมีงานวิจัยในประเทศไทยได้ศึกษาในเรื่องดังกล่าว แม้แต่ในงานวิจัยต่างประเทศตัวแปรนี้จะยังแฝงอยู่ในทฤษฎีของกลุ่ม เช่น ทฤษฎีทางพลวัตของกลุ่ม เป็นต้น ผู้วิจัยจึงขอยกรูปแบบการวิจัยของต่างประเทศที่มีความเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมดังกล่าวมา

เริ่มต้นจากงานวิจัยของ Ali M. Ahmed ในปี ค.ศ. 2005 ซึ่งศึกษาเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะของกลุ่ม ระยะห่างทางสังคม และอคติ ซึ่งผลของงานวิจัยชี้ให้เห็นถึงการเกิดการเลือกที่รักมักที่ชัง (Favoritism) งานวิจัยนี้ศึกษาลักษณะของกลุ่ม ระยะห่างทางสังคม และอคติที่ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจในกลุ่ม ผู้ร่วมการทดลองทั้งหมดจำนวน 138 คน เป็นนักศึกษาคณะเศรษฐศาสตร์ และรัฐศาสตร์ ผู้ร่วมการทดลองถูกชักชวนให้ โดยผู้วิจัยได้กำหนดรูปแบบการวิจัยเชิงทดลองเป็น 3 กรณี คือ แบ่งเป็นรูปแบบการวิจัย 3 รูปแบบ

กลุ่มควบคุมจะได้รับการบอกว่า จะถูกนำเอาไปเปรียบเทียบกับอีกคนหนึ่งในการทดลองครั้งนี้ แล้วเขาก็ไม่รู้ว่าผู้ที่มาเล่นและเปรียบเทียบกับตนมาจากกลุ่มใด

กลุ่มทดลองกรณีภายในกลุ่ม ผู้ร่วมการทดลองได้รับการบอกว่าจะถูกนำไปเปรียบเทียบกับผู้ร่วมการทดลองอีกคนหนึ่งที่มาจากกลุ่มเดียวกัน

กลุ่มทดลองกรณีนอกกลุ่ม ได้รับการบอกว่า พวกเขาจะถูกเปรียบเทียบกับบุคคลอื่นที่มาจากนอกกลุ่ม

หลังจากการทำกิจกรรมผู้ร่วมการทดลองจะถูกแนะนำให้เลือกให้คะแนนผู้ร่วมการทดลอง 2 คน ซึ่งเป็นผู้ที่มาจากกลุ่มตนคนหนึ่งและนอกกลุ่มอีกคนหนึ่ง

ผลการทดลองพบว่า ผู้ร่วมการทดลองที่มาจากนอกกลุ่ม (out group member) เผชิญกับความเสี่ยงของการถูกแยกแยะต่อต้าน โดยไม่ได้มีสาเหตุมาจากความก้าวร้าวต่อคนนอกกลุ่ม แต่การแยกแยะนั้นถูกกระตุ้นมาจาก การคาดหวังอย่างสูง ในการเลือกที่รักมักที่ชัง ในกลุ่มเดียวกัน (in group member) ซึ่งพฤติกรรมนี้เป็นกุญแจสำคัญในการเคลื่อนไหวของกลุ่มเพื่อต่อต้านอีกกลุ่ม

การวิจัยต่อมาเป็นการศึกษาพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชังที่มีความเกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพหลงตนเอง โดย Agieszka CiChocka และคณะ ในปี ค.ศ. 2009 เป็นการศึกษาถึงบุคลิกภาพหลงตนเอง และความเกี่ยวข้องทางอารมณ์ของความเชื่อว่างภายในกลุ่มมีความแข็งแกร่งกว่ากลุ่มอื่น จนเกิดการตำหนิกลุ่มอื่น และแสดงความก้าวร้าวเมื่อถูกตำหนิจากกลุ่มอื่น การวิจัยมุ่งอธิบายความรู้สึก เกี่ยวกับภายในกลุ่ม ที่สร้างแนวโน้มในการแสดงความก้าวร้าวต่อกลุ่มอื่น ผลของการศึกษาระบุว่า บุคลิกภาพหลงตนเองสามารถทำนายความก้าวร้าวระหว่างกลุ่มได้ เพราะพบว่าความหลงตนเองนั้น มีความยึดตัวตนสูง การเห็นคุณค่าในตนเองผ่านกลุ่มต่ำ และการเห็นคุณค่าของกลุ่มต่ำ เช่นเดียวกัน ซึ่งลักษณะนี้สามารถทำนายการเกิดพฤติกรรมก้าวร้าว เช่น ไม่มีเจตนาที่จะยกโทษให้กับบุคคลนอกกลุ่ม มักที่จะมีความก้าวร้าวในสังคมอำนาจนิยม เป็นต้น ความสัมพันธ์ระหว่างกับบุคลิกภาพหลงตนเอง และความก้าวร้าวผู้วิจัยพบตัวแปรส่งผ่านคือ การรับรู้การคุกคามจากกลุ่มอื่น เช่น รับรู้ได้เมื่อกลุ่มตนได้รับ การดูถูก การตำหนิ

สรุปแล้วผลการทดลองชี้ว่า บุคลิกภาพหลงตนเอง จะมีความก้าวร้าวสูงเมื่อรับรู้ว่าการกลุ่มตนถูกคุกคาม เพราะเมื่ออยู่ในบริบทของกลุ่มแล้ว บุคคลเหล่านี้จะปกป้องการเห็นคุณค่าในตนเองพร้อมกับปกป้องการเห็นคุณค่าในกลุ่มด้วย เพราะเขามักคิดว่ากลุ่มที่เขาสังกัดต้องเป็นกลุ่มที่ยอดเยี่ยมที่สุด เมื่อเขารับรู้การคุกคามจากกลุ่มอื่นเขาจึงก้าวร้าวกลับเพราะไม่ยอมสูญเสียคุณค่าแห่งตนที่รับรู้ การวิจัยนี้จึงแสดงให้เห็นถึงการเลือกที่รักมักที่ชังผ่านบุคลิกภาพของมนุษย์

ต่อมาเป็นงานวิจัยพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชัง กับการเห็นคุณค่าในตนเอง ในบริบทของการรับรู้ความเป็นกลุ่มตน โดย Richard H. Gramzow และคณะ ปี ค.ศ.2005 ผู้วิจัยได้ดำเนินการศึกษาโดยใช้หลักการประเมินโดยบุคคล The self-as-evaluative base (SEB) ของผู้ร่วมการทดลอง โดยมีกลุ่มผู้ร่วมการวิจัย 166 คน โดยมีสมมติฐานว่าการประเมินตนเองแผ่ขยายอัตโนมัติ ผ่านการประเมินในเชิงกลุ่ม กล่าวคือกลุ่มได้รับการประเมินอย่างไร ตัวตนของคนในกลุ่มก็ถูกประเมินไปตามนั้น ผู้วิจัยกล่าวว่าการเห็นคุณค่าในตนเองสามารถทำนายการเลือกที่รักมักที่ชังได้ โดยการระบุลักษณะของตนผ่านสังคม ผลการวิจัยพบว่า ยิ่งบุคคลมีการรับรู้คุณค่าในตนเองสูงมากเท่าไร ก็จะมีการรับรู้คุณค่าภายในกลุ่มสูงด้วยเท่านั้น สุดท้ายลักษณะของ การเห็นคุณค่าในตนเองและการเลือกที่รักมักที่ชังในกลุ่มมีความสัมพันธ์กันสูงถึงระดับนัยสำคัญทางสถิติ และเห็นได้ชัดเมื่อพบว่ากลุ่มอื่น มีความน่าพึงปรารถนามากกว่ากลุ่มตนจะยิ่งสร้างให้เกิดการเห็นคุณค่าในกลุ่มตนยิ่งขึ้นไปอีก โดยสาเหตุของผลที่เกิดขึ้น เกิดจากความเกี่ยวข้องระหว่างบุคลิกภาพการหลงตัวเองและการมีอคติระหว่างกลุ่ม นอกจากนี้ผู้วิจัยแนะว่าผลที่เกิดขึ้นเกี่ยวข้องกับองค์ประกอบของการเห็นคุณค่าในตนเองในเชิงปรับตัว มากกว่าเป็นองค์ประกอบของกลไกป้องกันใจของตนเอง(Emmons, 1984; Gramzow และ Tangney, 1992)

### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง และหาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน บุคลิกภาพหลงตนเอง และพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง ที่ซึ่งอาจเป็นเจตคติที่มีแพร่หลายในสังคมไทยในปัจจุบัน

### ขอบเขตในการวิจัย

งานวิจัยนี้ทำการศึกษาวิจัยในกลุ่มตัวอย่างที่เป็นนิสิตนักศึกษาที่กำลังศึกษาในระดับมหาวิทยาลัย และพนักงานในองค์กรหรือหน่วยงานต่างๆทั้งภาครัฐและเอกชน

### คำจำกัดความในงานวิจัย

งานวิจัยนี้ใช้ตัวแปรซึ่งยังไม่เป็นที่ศึกษามากนัก ผู้วิจัยจึงกำหนดคำนิยามที่ใช้ในการวิจัยดังต่อไปนี้

**บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน** หมายถึง บุคลิกภาพหนึ่งของมนุษย์ ที่มีลักษณะควบคุมบงการผู้อื่นเพื่อประโยชน์ส่วนตน ไม่คำนึงว่าวิธีการที่ใช้จะถูกหลักศีลธรรมหรือไม่ โดยจะมีความคล่องตัวและแยบยลสูง ดูภายนอกจะไม่สามารถรู้ได้ถึงจุดประสงค์ที่แท้จริง บุคคลเหล่านี้มักมีทักษะทางสังคมสูง มี

ความสามารถและชอบปรับตัวไปตามสถานการณ์ โดย Christie และ Geis (1970) ได้ให้คำนิยามบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนไว้ 2 ระดับซึ่งนำมาใช้ในงานวิจัยนี้ คือ

บุคคลที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนสูง หมายถึงบุคคลที่มุ่งสู่ความสำเร็จโดยไม่คำนึงถึงความถูกต้องและศีลธรรม เป็นบุคคลที่มีเล่ห์เหลี่ยม มีปฏิภาณไหวพริบ รู้จักเอาตัวรอด ในงานวิจัยนี้ผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนสูงคือบุคคลที่ได้คะแนนจากการทำมาตรวัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนที่ผู้วิจัยได้เตรียมมา โดยมีคะแนนเท่ากับเปอร์เซ็นต์ที่ 73 หรือ สูงกว่า 73% ของผู้ที่ตอบมาตรวัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนทั้งหมด

บุคคลที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนต่ำ หมายถึงบุคคลที่ให้ความสำคัญต่อความดีและหลักศีลธรรม มีความอ่อนไหวทางอารมณ์ มีการแสดงเจตคติหรือความรู้สึกต่อคนอื่นอย่างตรงไปตรงมา มีความสามารถในการเข้าใจผู้อื่นได้ หลีกเลียงพฤติกรรมที่ไม่ถูกต้อง มุ่งสู่ความสำเร็จด้วยวิธีการที่ถูกต้องเท่านั้น ในงานวิจัยนี้ผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนต่ำ คือ บุคคลที่ได้คะแนนที่ได้จากการทำมาตรวัดแมคคิเวลเลียนที่ผู้วิจัยเตรียมมา โดยมีคะแนนเท่ากับเปอร์เซ็นต์ที่ 27 หรือต่ำกว่า 27% ของผู้ที่ตอบมาตรวัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนทั้งหมด

บุคลิกภาพหลงตนเอง หมายถึงบุคคลที่มีการรับรู้คุณค่าของตนเองผิดไป ซึ่งมีทั้งรับรู้ว่าคุณค่าของตนมีมากเกินไป หรือน้อยเกินจริง กล่าวคือรับรู้คุณค่าแห่งตนผิดไปจากความเป็นจริง บุคคลที่มองคุณค่าแห่งตนเกินกว่าความเป็นจริง จะเป็นผู้ที่ยึดตนเป็นศูนย์กลาง ชอบใช้อำนาจ มีแนวโน้มที่จะบงการผู้อื่นเพื่อประโยชน์ส่วนตน และมักรักสันโดษ ส่วนผู้ที่มีการเห็นคุณค่าแห่งตนต่ำกว่าจริง จะเก็บตัว ขาดความมั่นใจ วิตกกังวลสูง แต่บุคลิกภาพหลงตนเองจะจัดอยู่ในส่วนของผู้ที่รับรู้คุณค่าแห่งตนเกินจริง

ผู้ที่มีบุคลิกภาพหลงตนเองสูง คือผู้ที่ทำมาตรวัดบุคลิกภาพหลงตนเองที่ผู้วิจัยเตรียมมา โดยมีคะแนนเท่ากับเปอร์เซ็นต์ที่ 73 หรือมากกว่า 73% ของผู้ที่ตอบมาตรวัดบุคลิกภาพหลงตนเองทั้งหมด

ผู้ที่มีบุคลิกภาพหลงตนเองต่ำ คือผู้ที่ทำมาตรวัดบุคลิกภาพหลงตนเองที่ผู้วิจัยเตรียมมา โดยมีคะแนนเท่ากับเปอร์เซ็นต์ที่ 27 หรือต่ำกว่า 27% ของผู้ที่ตอบมาตรวัดบุคลิกภาพหลงตนเองทั้งหมด

พฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง หมายถึง การเลือกปฏิบัติต่อบุคคลบางคนหรือบางกลุ่ม ในทางที่โปรดปรานเหนือบุคคลอื่นหรือกลุ่มอื่นภายใต้บริบทเดียวกันอันเนื่องมาจากการมีอคติจากการใช้ปัจจัยอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกับบริบท เช่นเป้าหมายมีหน้าตา น่าดึงดูดใจ มีเชื้อชาติเดียวกัน หรือตัวบุคคลมีการชื่นชอบเป้าหมายเป็นการส่วนตัว ซึ่งล้วนเป็นลักษณะอื่นๆ ที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับงานที่บุคคลนั้นทำ ซึ่ง

ถือเป็นรูปแบบของพฤติกรรมที่ไม่มีความยุติธรรม ยิ่งไปกว่านั้นการเลือกที่รักมักที่ชังภายในกลุ่มมีอิทธิพลอย่างมากและสามารถที่จะเกิดขึ้นได้แม้กระทั่งสมาชิกภายในกลุ่มไม่ได้มีความเกี่ยวข้องกันมาก่อนก็ตาม

## ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

### ตัวแปรอิสระ

1. บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนมี 2 ระดับ คือ
  - 1.1. บุคคลที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนสูง
  - 1.2. บุคคลที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนต่ำ
2. บุคลิกภาพหลงตนเองมี 2 ระดับ คือ
  - 2.1. บุคคลที่มีบุคลิกภาพหลงตนเองสูง
  - 2.2. บุคคลที่มีบุคลิกภาพหลงตนเองต่ำ

### ตัวแปรตาม

1. พฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง

## สมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานการวิจัยมี 3 สมมติฐานได้แก่

1. บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับการเลือกที่รักมักที่ชัง
2. บุคลิกภาพหลงตนเองมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับการเลือกที่รักมักที่ชัง
3. บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน และบุคลิกภาพหลงตนเอง สามารถร่วมกันทำนายการเลือกที่รักมักที่ชังได้

## ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลจากการวิจัยครั้งนี้นำไปใช้ได้ดังนี้

1. มาตรฐานวัดพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชังที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นสามารถนำไปใช้ในการศึกษาพฤติกรรมด้านนี้กับบุคลิกภาพอื่นๆที่เป็นประโยชน์ต่อการศึกษา เพื่อหาองค์ความรู้ที่เหมาะสมของพฤติกรรมด้านนี้
2. การศึกษาบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน และ บุคลิกภาพหลงตนเองครั้งนี้ จะแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพทั้งสอง ซึ่งเป็นองค์ความรู้ที่สามารถนำไปศึกษาต่อยอดได้อีกทางหนึ่ง



3. การสำรวจความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน บุคลิกภาพหลงตนเอง และพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชัง สามารถอธิบายต้นเหตุของพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชังได้ และเป็นการสำรวจที่ให้ข้อมูลความรู้เกี่ยวกับผู้ที่มีลักษณะทั้ง 3 ในประเทศไทยว่าจะอยู่ในสถานะใด เพื่อรับรู้แนวทางของบุคลิกภาพเหล่านี้ในสังคมไทย เพื่อเป็นการนำไปประยุกต์เพื่อรับมือกับบุคลิกภาพเหล่านี้ เช่น ในองค์กร จะต้องคำนึงถึงการจัดการผู้บริหารที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน ให้อยู่ในตำแหน่งที่เหมาะสม เป็นตำแหน่งที่ไม่เกี่ยวกับการเลื่อนสายงานผู้อื่น เพื่อป้องกันมิให้เกิดการเลือกพวกตนเองเข้ามาบริหารงาน และให้ผู้ที่มีบุคลิกภาพเหล่านี้เลี่ยงการทำงานเป็นกลุ่ม เพื่อป้องกันปัญหาต่อเพื่อนร่วมงาน

## บทที่ 2

### วิธีการดำเนินงานวิจัย

การวิจัยนี้มุ่งทำการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน บุคลิกภาพของตนเอง และ พฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง เป็นงานวิจัยเชิงสำรวจ (Survey research) โดยมีรายละเอียดและขั้นตอนในการวิจัยดังต่อไปนี้

#### ประชากร

ประชากรของการวิจัยนี้เป็นนิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และพนักงานในหน่วยงานหรือองค์กรต่างๆ

#### กลุ่มตัวอย่าง

##### 1. กลุ่มตัวอย่างในขั้นพัฒนาเครื่องมือ

ในขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อกระทงและหาความเที่ยง (Reliability) และความตรง (Validity) ของมาตรวัดพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง กลุ่มผู้วิจัยเลือกใช้กลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นนิสิตนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับมหาวิทยาลัยและพนักงานในองค์กรต่างๆจำนวน 150 คน

##### 2. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้จริงในการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้จริงในการวิจัย เป็นกลุ่มนิสิตนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับมหาวิทยาลัย และพนักงานในองค์กรต่างๆจำนวน 353 คน

#### เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ประกอบไปด้วย

1. มาตรวัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนที่พัฒนาโดย มนฤดี สายสิงห์ (2549) ซึ่งทำการศึกษาในเรื่อง อิทธิพลของบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน และการแข่งขันต่อพฤติกรรมประจบประแจงในองค์กร โดยมนฤดี สายสิงห์ ได้นำต้นแบบมาจาก มาตรวัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน ชุดที่ 4 (Mach IV) ของ Christie และ Geis (1970)

2. มาตรฐานวัดบุคลิกภาพหลงตนเองที่พัฒนาโดย หยกฟ้า อิศรานนท์ (2551) ที่ทำการศึกษาในเรื่อง อิทธิพลของบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง และความไม่สอดคล้องระหว่างการเห็นคุณค่าแห่งตนโดยนัยและการเห็นคุณค่าแห่งตนที่รับรู้ ต่อสุขภาวะทางจิต: การวิเคราะห์อิทธิพลของตัวแปรกำกับและตัวแปรส่งผ่าน โดย หยกฟ้า อิศรานนท์ ได้พัฒนามาตรฐานวัดบุคลิกภาพหลงตนเองนี้ จากมาตรฐานวัดบุคลิกภาพหลงตนเองที่พัฒนาโดย ชิตศุภางค์ รังสีสมบัติศิริ (2550) นุชารัตน์ มุงคุณ (2550) ปฏิภากร นาครอด (2550) และระพีมพา จรัลรัตนกุล (2550)

3. มาตรฐานวัดพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง ที่กลุ่มผู้วิจัยพัฒนาขึ้นเอง ภายใต้การดูแลของ อาจารย์จรุงกุล บุรพวงค์

4. แบบสอบถามข้อมูลทั่วไปไว้ใช้เก็บข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับกลุ่มตัวอย่าง โดยมีรายละเอียดได้แก่ เพศ อายุ และอาชีพ

มาตรฐานวัดทั้งหมดในงานวิจัย มีรายละเอียดอยู่ในขั้นการสร้างเครื่องมือและการหาคุณภาพเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

## การสร้างเครื่องมือและการหาคุณภาพของเครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย

### การสร้างเครื่องมือ

#### 1. มาตรฐานวัดพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง

มาตรฐานวัดพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง(Favoritism)

ตารางที่ 1

จำนวนและร้อยละของตัวอย่างที่ใช้ในขั้นพัฒนามาตรฐานวัดพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง จำแนกตามลักษณะพื้นฐานต่างๆ (N = 154)

ตัวแปร	ลักษณะจำแนก	จำนวน	ร้อยละ
เพศ	ชาย	80	51.9
	หญิง	74	48.1
	ไม่ระบุ	0	0.0
อายุ (ปี)	18-21 ปี	52	33.6
	22-27 ปี	48	31.0
	28-34 ปี	24	15.5

ตัวแปร	ลักษณะจำแนก	จำนวน	ร้อยละ
อายุ (ปี)	35-40 ปี	9	5.7
	41-46 ปี	10	6.4
	47-57 ปี	10	6.7
	ไม่ระบุ	1	0.6

1. กลุ่มผู้วิจัยได้ศึกษาพฤติกรรมกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง (Favoritism) จากงานวิจัยต่างๆ ได้แก่ งานวิจัยของ Amy C. Lewis (2003) ซึ่งได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับ การเลือกที่รักมักที่ชังภายในกลุ่ม (Ingroup Favoritism) ซึ่งส่งผลกระทบต่อการรับพนักงานใหม่เพื่อเข้ามาทำงานในองค์กร งานวิจัยของ Westphal & Zajac (1995) ซึ่งได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับ พฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชังซึ่งมีส่วนเกี่ยวข้องกับการจัดสรรรางวัลภายในกลุ่มของตน และงานวิจัยของ Billig & Tajfel (1973) ซึ่งได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชังในกลุ่มคนเชื้อชาติเดียวกัน จากนั้นกลุ่มผู้วิจัยได้สร้างมาตรวัด พฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชังขึ้น จากการนำข้อมูลที่ได้จากงานวิจัยข้างต้นมารวมกับการใช้ภาวะ สันนิษฐาน (Construct) ที่ได้รับการถามคำถามปลายเปิดกับกลุ่มตัวอย่างต่างๆ ได้แก่พนักงานใน องค์กร 5 คน และนิสิตนักศึกษา 5 คน โดยใช้คำถามว่า "หากเอ่ยถึงประโยค การเลือกที่รักมักที่ชัง คุณจะนึกถึงอะไร" จากนั้นผู้วิจัยนำคำตอบปลายเปิดที่ได้รับมาแยกเป็นองค์ประกอบให้ชัดเจน เพื่อใช้ในการสร้าง ข้อกระทงสำหรับมาตรวัด พบว่าองค์ประกอบของการเลือกที่รักมักที่ชังมีดังนี้

- 1) ความไม่ยุติธรรม (Unfairness)
- 2) ความลำเอียง (Bias)
- 3) ความชื่นชอบและความไม่ชอบส่วนบุคคล (Liking or hate)

ผู้วิจัยนำองค์ประกอบทั้ง 3 ด้านนี้ มาสร้างข้อกระทงในมาตรวัดพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชัง เนื่องจากผู้วิจัยเห็นว่าองค์ประกอบทั้งสามด้านนี้มีความคลอบคลุมกับลักษณะบุคคลที่มีพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชัง (Lewis, C, 2003; Crocker, J. et al, 1999; Ellemers, N. et al, 1988; Westphal & Zajac, 1995; Billig & Tajfel, 1973) โดยองค์ประกอบข้างต้นนี้ เป็นเพียงองค์ประกอบที่กลุ่มผู้วิจัยนำไปใช้ในการสร้าง เป็นข้อกระทง ซึ่งต่อมาผู้วิจัยได้ทำการหาความตรง (Validity) ของมาตรวัด โดยวิธีการแยกองค์ประกอบ (Factor analysis) จึงพบองค์ประกอบจริงของมาตร ซึ่งจะกล่าวถึงในลำดับต่อไป

2. จากองค์ประกอบทั้ง 3 ข้อนี้ จึงนำไปสู่การสร้างข้อกระทงในมาตรวัดโดยมี

จำนวนทั้งหมด 55 ข้อ ผู้วิจัยพยายามสร้างข้อกระทงให้มีจำนวนข้อที่เท่ากันในแต่ละองค์ประกอบ จากนั้นนำข้อกระทงที่สร้างขึ้นส่งให้ อาจารย์ จรุงกุล บุรพวงค์ อาจารย์ที่ปรึกษาตรวจสอบความถูกต้องและความเหมาะสมของภาษา จากนั้นจึงนำข้อกระทงไปปรับปรุงแก้ไข จึงได้มาตรวัดพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชังที่มีจำนวนทั้งหมด 55 ข้อ ประกอบไปด้วย ข้อกระทงทางบวกจำนวน 33 ข้อ กระทงทางลบจำนวน 22 ข้อ มีช่วงคำตอบ 5 ช่วง คือ 1 หมายถึง ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง, 2 หมายถึงไม่เห็นด้วย, 3 หมายถึง ไม่เห็นด้วยและเห็นด้วยพอฟัง, 4 หมายถึง เห็นด้วย, 5 หมายถึง เห็นด้วยอย่างยิ่ง โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### ตารางที่ 2

มาตรวัดที่การเลือกที่รักมักที่ชังมีการประเมินค่าแบบ Likert scale โดยข้อกระทงแต่ละข้อมี 5 อันดับ ผู้ตอบจะทำเครื่องหมาย X หรือ O ลงในช่องตัวเลขที่ตรงกับความรู้สึกของตนเอง โดยมีหมายเลขตั้งแต่ 1-5 และมีทั้งข้อกระทงทางบวกและทางลบ เกณฑ์ในการให้คะแนนมีดังนี้

คำตอบ	คะแนน	
	ข้อกระทงทางลบ	ข้อกระทงทางบวก
หมายเลข 1 หมายถึง ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง	5	1
หมายเลข 2 หมายถึง ไม่เห็นด้วย	4	2
หมายเลข 3 หมายถึง เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยพอฟัง	3	3
หมายเลข 4 หมายถึง เห็นด้วย	2	4
หมายเลข 5 หมายถึง เห็นด้วยอย่างยิ่ง	1	5

#### ตารางที่ 3

แสดงจำนวนข้อกระทงทางบวกและข้อกระทงทางลบของมาตรวัดพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชังในแต่ละองค์ประกอบ

องค์ประกอบ	จำนวน		รวม
	ข้อกระทงทางลบ	ข้อกระทงทางบวก	
ความไม่ยุติธรรม(Unfairness)	7	9	16
ความลำเอียง(Bias)	7	13	20
ความชื่นชอบและความไม่ชอบส่วนบุคคล (Liking or hate)	9	10	19

3. นำมาตรวจวัดพฤติกรรมกรรมการเลือกที่รักมักที่ชังไปเก็บข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่างที่เป็นกลุ่มเดียวกับที่ใช้จริงในการวิจัย คือเป็นนิสิตนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ระดับมหาวิทยาลัยและพนักงานองค์กรต่างๆ จำนวน 154 คนแบ่งเป็น เพศชาย 80คน เพศหญิง 74คน มีช่วงอายุตั้งแต่ 17-54 ปี ระบุในตารางที่ 1

4. นำข้อมูลที่ได้มาประมวลผลด้วยโปรแกรม SPSS for Windows เริ่มต้นด้วยการใช้สถิติทดสอบที ( $t$ -test independent) วิเคราะห์ข้อกระทงรายข้อ โดยกำหนดเกณฑ์เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 73 หรือสูงกว่าแบ่งเป็นกลุ่มสูง และเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 27 หรือต่ำกว่าเป็นกลุ่มต่ำ พบว่ามีกลุ่มสูง 42 คน (ช่วงคะแนน 146-198 คะแนน) และกลุ่มต่ำ 45 คน (ช่วงคะแนน 84-125 คะแนน) เมื่อหาค่าคะแนนความแตกต่างของคะแนนรายข้อของทั้ง 2 กลุ่ม โดยใช้การทดสอบค่าทีที่ระดับนัยสำคัญ .01 ปรากฏว่ามีข้อกระทงผ่านเกณฑ์43ข้อ และมี11ข้อไม่ผ่านเกณฑ์

5. นำข้อกระทงที่ผ่านเกณฑ์ข้างต้นมาวิเคราะห์ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกับคะแนนรวมของข้ออื่นๆ ในมาตร (corrected item-total correlation หรือ CITC) แล้วนำไปเทียบกับค่า  $r$ วิกฤตของสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สันที่ระดับนัยสำคัญ .01 (สำหรับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 150 คน ผู้วิจัยใช้เกณฑ์  $r = .30$ ) ข้อกระทงใดที่มีค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกับคะแนนรวมของข้ออื่นๆ ในมาตรต่ำกว่าค่า  $r$ ที่กำหนดไว้ถูกคัดออก ในขั้นนี้พบข้อกระทงผ่านเกณฑ์ 32 ข้อ ไม่ผ่าน 11ข้อ มีค่าแอลฟาเท่ากับ .90

6. นำข้อกระทงทั้ง 32 ข้อ ที่ผ่านเกณฑ์ข้างต้นมาวิเคราะห์องค์ประกอบด้วยโปรแกรม SPSS for Windows เพื่อตรวจสอบความตรงของข้อกระทง ด้วยวิธีการสกัดองค์ประกอบแบบการวิเคราะห์แกนหลักสำคัญ (principal component analysis) และเลือกการหมุนแกนแบบมูมจาก (varimax) เกณฑ์การคัดองค์ประกอบคือ คัดองค์ประกอบที่มีค่าไอเกน (criteria of eigen) มากกว่า 1 และข้อกระทงที่อยู่ในมิติเดียวกันจะต้องมีน้ำหนักบรรจุสูงสุดอยู่ในองค์ประกอบเดียวกัน โดยคัดเลือกเฉพาะข้อกระทงที่มีน้ำหนักบรรจุสูงสุดอยู่ในองค์ประกอบนั้นและต้องมีค่าสูงกว่า .60

วิเคราะห์องค์ประกอบครั้งที่ 7 ได้ 6 องค์ประกอบ Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy (KMO) มีค่าเท่ากับ .82 ( $p < .001$ ) และเมื่อพิจารณาค่า Measure of Sampling Adequacy (MSA) รายตัวแปร พบว่าตัวแปรทุกตัวมีค่ามากกว่า 6 (ตั้งแต่ .65 ถึง .88) ผ่านเกณฑ์การพิจารณาเหมาะสมสำหรับการวิเคราะห์องค์ประกอบ ข้อกระทงที่ไม่ได้มีน้ำหนักสูงสุดอยู่ตามองค์ประกอบที่ควรจะเป็นถูกคัดออกไป จึงมีข้อกระทงที่ผ่านการวิเคราะห์องค์ประกอบทั้งหมด 21 ข้อ โดยมีรายละเอียดดังตารางที่ 4 และ ตารางที่ 5

#### ตารางที่ 4

แสดงจำนวนข้อกระทงที่ผ่านเกณฑ์และข้อกระทงที่ถูกคัดออก ในการวิเคราะห์องค์ประกอบ

จำนวนครั้ง	จำนวนข้อกระทงที่ผ่านเกณฑ์	จำนวนข้อกระทงที่คัดออก
การวิเคราะห์องค์ประกอบครั้งที่ 1	28	4
การวิเคราะห์องค์ประกอบครั้งที่ 2	26	2
การวิเคราะห์องค์ประกอบครั้งที่ 3	25	1
การวิเคราะห์องค์ประกอบครั้งที่ 4	23	2
การวิเคราะห์องค์ประกอบครั้งที่ 5	22	1
การวิเคราะห์องค์ประกอบครั้งที่ 6	21	1
การวิเคราะห์องค์ประกอบครั้งที่ 7	21	0

เมื่อผู้วิจัยพบว่าข้อกระทงทุกข้อผ่านเกณฑ์ และรวมตัวอยู่ในองค์ประกอบที่เหมาะสมก็จะเสร็จสิ้นการคัดข้อกระทง และการหาความตรงของมาตรวัด โดยมีรายละเอียดดัง ตารางที่ 5 และตารางที่ 6

## ตารางที่ 5

เมทริกซ์องค์ประกอบที่ได้จากการหมุนแกนของมาตรวัดพฤติกรรมกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง

ชื่อ ภาระทง	เมทริกซ์องค์ประกอบ					
	1	2	3	4	5	6
Q34	.756	.212	.023	-.141	.214	.067
Q35	.707	.082	.315	.173	-.054	-.138
Q36	.680	.180	.392	.090	-.081	.119
Q52	.644	.095	-.317	.238	.225	.038
Q38	.642	.168	.086	.163	.142	.309
Q18	.039	.770	.172	.182	.064	.055
Q21	.100	.741	-.120	.250	.144	.017
Q16	.192	.727	.114	-.050	-.094	.033
Q15	.166	.606	.167	-.047	.098	.359
Q40	.358	.566	.122	.358	.129	-.045
Q42	.121	.096	.710	.159	.201	.107
Q37	.134	.143	.702	-.005	.245	.046
Q51	.046	.052	.632	.081	.188	.125
Q25	.265	.063	.188	.724	.124	.120
Q1	.036	.049	.214	.720	.047	.141
Q29	.019	.250	-.130	.642	.041	.044
Q31	.140	.011	.166	.033	.787	.092
Q41	.180	.138	.255	.099	.733	-.051
Q27	-.050	.043	.272	.121	.611	.316
Q10	.014	.057	.106	.096	.010	.876
Q24	.180	.133	.120	.190	.224	.772

วิเคราะห์องค์ประกอบได้ 6 องค์ประกอบ Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy (KMO) มีค่าเท่ากับ .82 ( $p < .001$ )



## ตารางที่ 6

แสดงองค์ประกอบทั้งหมดและข้อกระทง(ข้อที่เรียงใหม่เพื่อใช้จริง) พร้อมค่าน้ำหนักองค์ประกอบของมาตรวัดพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชัง

ข้อกระทงที่	ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ	ชื่อองค์ประกอบ
1	.75	การแข่งขัน (Challenge)
7	.70	
13	.68	
15	.64	
20	.64	
2	.77	ใช้เส้นสาย (Use cheat support)
8	.74	
14	.72	
16	.60	
21	.56	
3	.71	ความเที่ยงตรง (Equity)
9	.70	
17	.63	
4	.72	อคติโดยชอบพอ (Liked bias)
10	.72	
18	.64	
5	.78	ความยุติธรรม (Equality)
11	.73	
19	.61	
6	.87	อคติโดยความไม่ชอบ (Hateful bias)
12	.77	

สรุป มาตรการวัดพฤติกรรมกรรมการเลือกที่รักมักที่ชังมีข้อกระทงที่ผ่านการคัดเลือกทั้งสิ้น 21 ข้อ ซึ่งเป็นข้อกระทงทางบวก 15 ข้อ ข้อกระทงทางลบ 6 ข้อ มีองค์ประกอบทั้งสิ้น 6 องค์ประกอบ ดังตารางที่ 7

ตารางที่ 7

จำนวนข้อกระทงของมาตรการพฤติกรรมกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง ภายหลังจากการคัดเลือก

องค์ประกอบ	ทางบวก	ทางลบ	รวม
การแข่งขัน (Challenge)	5	0	5
ใช้เส้นสาย (Use cheat support)	5	0	5
ความเที่ยงตรง (Equity)	0	3	3
อคติโดยชอบพอ (Liked bias)	3	0	3
ความยุติธรรม (Equality)	0	3	3
อคติโดยความไม่ชอบ (Hateful bias)	2	0	2

7. กลุ่มผู้วิจัยได้วิเคราะห์ความเที่ยง (reliability) โดยคำนวณค่าความเที่ยงแบบสอดคล้องภายใน (internal consistency) ด้วยค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาแบบครอนบาค (Cronbach's alpha coefficient) พบว่าความเที่ยงแบบสอดคล้องภายในของแต่ละองค์ประกอบและความเที่ยงแบบสอดคล้องภายในของมาตรทั้งมาตรอยู่ในระดับค่อนข้างสูง ดังตารางที่ 8

ตารางที่ 8

ความเที่ยงแบบสอดคล้องภายในของมาตรการวัดพฤติกรรมกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง (N = 150)

องค์ประกอบ	จำนวนข้อกระทง	สัมประสิทธิ์แอลฟา
การแข่งขัน	5	.78
ใช้เส้นสาย	5	.79
ความเที่ยงตรง	3	.68
อคติโดยชอบพอ	3	.59
ความยุติธรรม	3	.68
อคติโดยความไม่ชอบ	2	.73
รวมทั้งมาตร	21	.86

สำหรับมาตรวัดพฤติกรรมกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง กำหนดให้เป็นมาตรประมาณค่าแบบลิเคิร์ต 5 ช่วงตั้งแต่ 1-5 โดยมีความหมายดังนี้

- 1 หมายถึง ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง
- 2 หมายถึง ไม่เห็นด้วย
- 3 หมายถึง เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยพอๆ กัน
- 4 หมายถึง เห็นด้วย
- 5 หมายถึง เห็นด้วยอย่าง

## 2. มาตรวัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน

### มาตรวัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน

ผู้วิจัยใช้มาตรวัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนที่พัฒนาโดย มนฤดี สายสิงห์ (2549) ซึ่งพัฒนาตามโครงสร้างของมาตรวัด บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนชุดที่ 4 (Mach IV) ของ Christie และ Geis (1970) เป็นมาตรประมาณค่า 7 ระดับ เดิมมีจำนวน 20 ข้อ มีทั้งข้อกระทงทางบวกและข้อกระทงทางลบ โดยให้ผู้เข้าร่วมวิจัยประเมินความคิดเห็นว่าเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วยมากน้อยเพียงใดต่อข้อกระทงในแต่ละข้อ ซึ่งหมายเลข 1 หมายถึง ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่งและหมายเลข 7 หมายถึงเห็นด้วยอย่างยิ่ง ขั้นตอนการพัฒนามาตรมีดังนี้

1. มนฤดี สายสิงห์ (2549) ศึกษาแนวคิดและทฤษฎีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนของ Christie และ Geis (1970)
2. แปลมาตรวัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนทั้ง 20 ข้อเป็นภาษาไทยและสร้างข้อกระทงเพิ่มเติมอีก 24 ข้อรวมเป็น 44 ข้อดังรายละเอียดในตารางที่ 9 โดยข้อกระทงทั้งหมดได้รับการตรวจทานและตรวจสอบความถูกต้องตามเนื้อหาและการใช้ภาษาจากอาจารย์ที่ปรึกษา
3. มนฤดี สายสิงห์ (2549) นำมาตรวัดไปเก็บข้อมูลเพื่อประเมินคุณภาพของเครื่องมือ ใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นบุคคลทั่วไปและพนักงานจากองค์กรต่างๆ จำนวน 200 คน จากนั้นนำคะแนนจากการตอบมาตรมาเรียงลำดับจากคะแนนสูงสุดไปต่ำสุดแล้วหาค่าอำนาจจำแนกระหว่างกลุ่มสูง (เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 73 หรือสูงกว่าของผู้ตอบมาตรวัดทั้งหมด) และกลุ่มต่ำ (เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 27 หรือ ต่ำกว่าของผู้ตอบมาตรทั้งหมด) พบว่ามีข้อกระทงผ่านเกณฑ์ทั้งหมด 43 ข้อและข้อที่ไม่ผ่าน ได้แก่ ข้อที่ 37 จากนั้นนำมาวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างข้อกระทงกับคะแนนรวมของข้อกระทงอื่นๆ (Corrected Item-Total Correlation หรือ CITC) ที่ระดับนัยสำคัญ .05 พบว่าข้อที่ไม่ผ่านการคัดเลือกได้แก่ข้อ 3, 14, 15, 18, 21, 27, 30, 31, 32 และ 36 ข้อกระทงที่ผ่านการคัดเลือกและนำไปใช้จริงจำนวน 33 ข้อ และมีค่าแอลฟาเท่ากับ .8017

## ตารางที่ 9

จำนวนข้อกระทงและทิศทางของมาตรวัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนทั้งมาตรเดิมของ Christie และ Geis (1970) และผู้วิจัยสร้างขึ้นโดยจำแนกตามองค์ประกอบ

องค์ประกอบ	มาตรเดิมของ Christie และ Geis (1970)		จำนวนข้อที่เขียนเพิ่มของผู้วิจัย		มาตรที่ใช้ในการวิจัยนี้	
	ข้อกระทงทางบวก	ข้อกระทงทางลบ	ข้อกระทงทางบวก	ข้อกระทงทางลบ	ข้อกระทงทางบวก	ข้อกระทงทางลบ
1. การตีสองหน้า (Duplicity)	2	5	3	3	3	5
2. การมองโลกในทางลบ (Negativism)	7	-	3	3	10	-
3. การไม่ไว้ใจผู้อื่น (Distrust of People)	-	4	3	3	3	7
4. การให้ความสำคัญต่อ จริยธรรมอย่างน่าสงสัย (Traditional Moralism)	2	-	3	3	5	-
รวม	11	9	12	12	21	12

4. การหาความจริงของเครื่องมือใช้วิธีการทดสอบกับกลุ่มที่รู้ลักษณะอยู่แล้ว (known-group technique) ดังนี้

4.1 กลุ่มตัวอย่างที่คาดว่าจะมีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนสูงได้แก่ นักการเมืองท้องถิ่นในองค์การบริหารส่วนตำบลและองค์การบริหารส่วนจังหวัด จำนวน 40 คน

4.2 กลุ่มตัวอย่างที่คาดว่าจะมีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนต่ำได้แก่ กลุ่มนักปฏิบัติธรรมจากสมาคมยุวพุทธิกสมาคม ในพระบรมราชูปถัมภ์ กรุงเทพมหานคร จำนวน 40 คน ผลการวิเคราะห์ความตรงแบบแยกองค์ประกอบด้วยการทดสอบค่าที (*t*-test) ของกลุ่มสูงและกลุ่มต่ำ พบว่า

องค์ประกอบแรก การตีสองหน้า (Duplicity) พบว่ากลุ่มสูง ( $M = 25.00, SD = 5.79$ ) สูงกว่ากลุ่มต่ำ ( $M = 20.38, SD = 4.92$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับนัยสำคัญ .001,  $t(75) = 3.772, p = .000$  (หนึ่งหาง)

องค์ประกอบที่สอง การมองโลกในทางลบ (Negativism) พบว่ากลุ่มสูง ( $M = 36.00, SD = 10.67$ ) สูงกว่ากลุ่มต่ำ ( $M = 31.26, SD = 6.16$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับนัยสำคัญ .05,  $t(72) = 2.323, p = .012$  (หนึ่งหาง)

องค์ประกอบที่สาม การไม่ไว้วางใจผู้อื่น (Distrust of people) พบว่ากลุ่มสูง ( $M = 37.41, SD = 7.21$ ) สูงกว่ากลุ่มต่ำ ( $M = 34.84, SD = 4.72$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับนัยสำคัญ .05,  $t(75) = 2.1854, p = 0.34$  (หนึ่งหาง)

องค์ประกอบที่สี่ การให้ความสำคัญต่อจริยธรรมอย่างน่าสงสัย (Traditional Moralism) พบว่ากลุ่มสูง ( $M = 18.63, SD = 5.20$ ) สูงกว่ากลุ่มต่ำ ( $M = 16.08, SD = 4.36$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05,  $t(76) = 2.358, p = .0105$  (หนึ่งหาง)

เมื่อวิเคราะห์ความตรงของคะแนนรวม 33 ข้อ ด้วยการทดสอบค่าที ( $t$ -test) ของกลุ่มสูง (นักการเมือง) และกลุ่มต่ำ (ผู้ปฏิบัติธรรมในสถานปฏิบัติธรรม) พบว่ากลุ่มตัวอย่างในกลุ่มสูง ( $M = 117.41, SD = 24.80$ ) มีค่าเฉลี่ย สูงกว่ากลุ่มตัวอย่างในกลุ่มต่ำ ( $M = 102.16, SD = 14.19$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01,  $t(67) = 3.069, p = .002$  (หนึ่งหาง)

สำหรับมาตรวัดบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียน กำหนดให้เป็นมาตรประมาณค่าแบบลิเคิร์ต 5 ช่วงตั้งแต่ 1-5 โดยมีความหมายดังนี้

- 1 หมายถึง ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง
- 2 หมายถึง ไม่เห็นด้วย
- 3 หมายถึง เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยพอๆ กัน
- 4 หมายถึง เห็นด้วย
- 5 หมายถึง เห็นด้วยอย่าง

### 3. มาตรวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง

#### มาตรวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง

มาตรวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเองในงานวิจัยนี้พัฒนาโดย หยกฟ้า อิศรานนท์ (2551) ซึ่งนำต้นแบบมาจากมาตรที่พัฒนาโดยชิตศุภางค์ รังสีสมบัติศิริ (2550) นุซาร์ตน์ มุงคุณ (2550)

ปฏิการ นาครอด (2550) และประพิมพ์า จรัลรัตนกุล (2550) แต่เดิมประกอบด้วยองค์ประกอบ 8 ด้านรวม 45 ข้อ แบ่งเป็นข้อกระทงทางบวก 34 ข้อ และข้อกระทงทางลบ 11 ข้อ โดยมีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .89 ต่อมาหยกฟ้า อิศรานนท์ (2551) คิดข้อกระทงเพิ่มร่วมกับผกาทิพย์ ชันติพงษ์ ถันยธร อนันต์วิโรจน์ และวันวิสาขา เอกภรณ์พงษ์ เฉพาะองค์ประกอบ 4 ด้าน ได้แก่ องค์ประกอบด้านการแสดงอำนาจ ความทะนงตน ความเหนือกว่า และการหวั่นไหวมากกว่าปกติ เนื่องจากมีจำนวนข้อกระทงเพียง 4-5 ข้อ ซึ่งน้อยกว่าองค์ประกอบอื่นๆ ที่มีข้อกระทง 6-8 ข้อ โดยข้อกระทงที่คิดเพิ่มมีจำนวน 70 ข้อ รวมข้อกระทงเดิมจึงมีทั้งสิ้น 115 ข้อ ดังตารางที่ 10 จากนั้นจึงนำข้อกระทงทั้ง 115 ข้อ ไปทดสอบกับกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ นิสิต นักศึกษาและกลุ่มคนทำงานจำนวน 402 คน

เบื้องต้นนำผลคะแนนรวมจากการตอบมาตราแบ่งข้อมูลเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มสูงคือ ผู้ที่มีคะแนนรวมสูงกว่าหรือเท่ากับเปอร์เซ็นไทล์ที่ 73 และกลุ่มต่ำคือ ผู้ที่มีคะแนนรวมต่ำกว่าหรือเท่ากับเปอร์เซ็นไทล์ที่ 27 แล้วจึงใช้สถิติที่จำแนกความแตกต่างของคะแนนในแต่ละข้อระหว่างกลุ่มสูงและกลุ่มต่ำ เพื่อคัดเลือกข้อกระทงที่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 10

จำนวนข้อกระทงในการพัฒนามาตรวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง ครั้งที่ 1

องค์ประกอบ	จำนวนข้อกระทงเดิม		รวมข้อกระทงเดิม	จำนวนข้อกระทงที่คิดเพิ่ม		รวมข้อกระทงที่คิดเพิ่ม	รวมข้อกระทงทั้งหมด
	บวก	ลบ		บวก	ลบ		
1. การแสดงอำนาจ (.72)	2	2	4	14	6	20	24
2. ความสามารถในการพึ่งตนเอง (.85)	7	-	7	-	-	-	7
3. ความเหนือกว่า (.82)	5	-	5	14	4	18	23
4. การชอบแสดงออก (.87)	4	3	7	-	-	-	7

5. การแสวงหาผลประโยชน์ (.88)	8	-	8	-	-	-	8
6. ความทะนงตน (.84)	4	-	4	16	3	18	22
7. ความต้องการได้มากกว่าที่เป็นอยู่ (.82)	1	5	6	-	-	-	6
8. การหวั่นไหวมากกว่าปกติ (.74)	4	-	4	12	1	13	17
รวม	35	10	45	56	14	70	115

หมายเหตุ: ตัวเลขในวงเล็บ เป็นค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาในแต่ละองค์ประกอบ จากมาตรวัดบุคลิกภาพแบบ  
หลงตนเองของ ซิตสุภาวงศ์ รัชสีสมบัติศิริ (2550)

ผลการทดสอบพบว่า มีข้อกระทงจำนวน 104 ข้อ ที่สามารถจำแนกกลุ่มสูงและกลุ่มต่ำได้อย่างมี  
นัยสำคัญทางสถิติ โดยมีองค์ประกอบด้านต่างๆดังนี้

1. ด้านการแสดงอำนาจ จำนวน 20 ข้อ
2. ด้านความสามารถในการพึ่งตนเอง 7 ข้อ
3. ด้านความเหนือกว่า จำนวน 22 ข้อ
4. ด้านการชอบแสดงออก จำนวน 6 ข้อ
5. ด้านการแสวงหาผลประโยชน์ จำนวน 8 ข้อ
6. ด้านความทะนงตน จำนวน 20 ข้อ
7. ด้านความต้องการได้มากกว่าที่เป็นอยู่ จำนวน 3 ข้อ
8. ด้านการหวั่นไหวมากกว่าปกติ จำนวน 16 ข้อ

เมื่อวิเคราะห์หาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างข้อกระทงนั้นๆ กับข้อกระทงที่เหลือทั้งหมด  
(Corrected Item-Total Correlation หรือ CITC) ผลพบว่า มีข้อกระทงที่ผ่านเกณฑ์ทั้งหมด 92 ข้อ และมี  
ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .96

อย่างไรก็ตาม จากผลการวิเคราะห์ข้างต้น พบว่า องค์ประกอบความต้องการได้มากกว่าที่  
เป็นอยู่ มีข้อกระทงเพียงข้อเดียวที่ผ่านเกณฑ์ ทั้งที่องค์ประกอบด้านนี้ถือเป็นองค์ประกอบสำคัญของ  
บุคลิกภาพหลงตนเอง ทั้งนี้ มีความเป็นไปได้ว่าข้อกระทงอาจคลาดเคลื่อนจากนิยามขององค์ประกอบ

เฉพาะข้อกระทงทางลบ เช่น ฉันทพอใจกับชีวิตของฉันที่เป็นอยู่ และไม่ต้องการอะไรมากไปกว่านี้ ซึ่งอาจจัดเป็นการวัดความพึงพอใจในชีวิต และนอกจากนี้ในด้านองค์ประกอบด้านการแสดงออก มีข้อกระทงที่ผ่านการคัดเลือกเพียง 3 ข้อ ดังนั้น หยกฟ้า อิศรานนท์ จึงคิดข้อกระทงใหม่ร่วมกับภกาทิพย์ ชันติพงศ์ และธันยธร อนันตวิโรจน์ โดยปรับภาษาให้มีความชัดเจน เฉพาะในองค์ประกอบที่พบปัญหา ได้แก่ องค์ประกอบด้านความต้องการได้มากกว่าที่เป็นอยู่ และด้านการแสดงออก ส่วนองค์ประกอบด้านอื่นๆ อีก 6 ด้าน คัดเลือกข้อกระทงที่มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างข้อกระทงแต่ละข้อกับผลรวมของข้ออื่นๆ ในแต่ละองค์ประกอบสูงสุด 7-8 ข้อต่อองค์ประกอบมาใช้ รวมข้อกระทงทั้งสิ้น 80 ข้อ ดังตารางที่ 11

เมื่อนำข้อกระทงทั้ง 80 ข้อ ไปทดสอบกลุ่มตัวอย่างได้แก่ นิสิต นักศึกษา และกลุ่มคนทำงาน จำนวน 274 คน แล้วนำผลคะแนนรวมจากการตอบมาตร จำแนกความแตกต่างของคะแนนในแต่ละข้อระหว่างกลุ่มสูง (เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 73 หรือมากกว่า) และกลุ่มต่ำ (เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 27 หรือต่ำกว่า) ด้วยสถิติที่เพื่อคัดเลือกข้อกระทงที่มีนัยสำคัญทางสถิติ พบว่า ข้อกระทง 77 ข้อ ที่สามารถจำแนกคะแนนระหว่างกลุ่มสูงกลุ่มต่ำออกจากกัน ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เมื่อวิเคราะห์หาค่า CITC พบว่า ข้อกระทงผ่านทั้ง 77 ข้อ โดยมีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .95

จากนั้นจึงคัดเลือกข้อกระทงที่มีสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างข้อกระทงแต่ละข้อกับผลรวมของข้ออื่นๆ ในแต่ละองค์ประกอบ เมื่อแยกวิเคราะห์เป็นรายองค์ประกอบสูงสุด 6 ลำดับแรก รวมทั้งสิ้น 48 ข้อ มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟารวมเท่ากับ .93 และมีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา แยกเป็นรายองค์ประกอบดังนี้



## ตารางที่ 11

## จำนวนข้อกระทงในการพัฒนามาตรวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง ครั้งที่ 2

องค์ประกอบ	จำนวน		รวมข้อ กระทง เดิม	จำนวน		รวมข้อ กระทง ที่คิด เพิ่ม	รวมข้อ กระทง ทั้งหมด
	ข้อกระทงเดิม			ข้อกระทงที่คิดเพิ่ม			
	บวก	ลบ	บวก	ลบ			
1. การแสดงอำนาจ	8	-	8	-	-	-	8
2. ความสามารถในการพึ่งตนเอง (.85)	7	-	7	-	-	-	7
3. ความเหนือกว่า (.82)	8	-	8	-	-	-	8
4. การชอบแสดงออก (.87)	3	4	7	8	1	9	16
5. การแสวงหาผลประโยชน์ (.88)	8	-	8	-	-	-	8
6. ความทะนงตน (.84)	8	-	8	-	-	-	8
7. ความต้องการได้มากกว่าที่เป็นอยู่ (.82)	-	1	1	16	-	16	17
8. การหวั่นไหวมากกว่าปกติ (.74)	8	-	8	-	-	-	8
รวม	50	5	55	24	1	25	80

1. ด้านการแสดงอำนาจ มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .75
2. ด้านความเหนือกว่า มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .87
3. ด้านความสามารถในการพึ่งตนเอง มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .88
4. ด้านการแสวงหาผลประโยชน์ มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .78
5. ด้านความต้องการได้มากกว่าที่เป็นอยู่ มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .76

6. ด้านการชอบแสดงออก มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .86
7. ด้านความทะนงตน มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .82
8. ด้านการหัวน้ไวมากกว่าปกติ มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .75

มาตรวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง ตรวจสอบความตรงด้วยการวิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor analysis) โดยใช้การวิเคราะห์ส่วนประกอบมุขสำคัญ (principal component analysis) เพื่อหาความตรงของมาตร พบว่าค่าสถิติดีคินีไคเซอร์-ไมเยอร์-ออลคิน (Kaiser-Meyer-OLkin measure of sampling adequacy หรือ KMO) มีค่าเท่ากับ .88 ซึ่งมากกว่า .5 จึงเหมาะสมในการวิเคราะห์องค์ประกอบ โดยผลการหมุนแกนด้วยวิธีแวนิแมกซ์ (Varimax) และพิจารณาน้ำหนักองค์ประกอบพบว่า บุคลิกภาพแบบหลงตนเองสามารถสกัดองค์ประกอบได้ 8 องค์ประกอบ

จากผลการวิจัยข้างต้น หยกฟ้า อิศรานนท์ ผู้วิจัยจึงนำข้อกระทงทั้ง 48 ข้อ แบ่งเป็น 8 องค์ประกอบที่ผ่านการทดสอบความเที่ยงมาวิเคราะห์ด้วยโมเดลสมการเชิงโครงสร้างเพื่อตรวจสอบความตรง ผลพบว่าโมเดลมีความเหมาะสม (fit) สอดคล้องกับมูลเชิงประจักษ์ โดยมีค่าไคสแควร์เท่ากับ 19.64 ค่ารากที่สองของความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่า (RMSEA) เท่ากับ .05 และค่าดัชนีวัดความกลมกลืน (GFI) เท่ากับ .98

สำหรับมาตรวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง กำหนดให้เป็นมาตรประมาณค่าแบบลิเคิร์ต 5 ช่วง ตั้งแต่ 1-5 โดยมีความหมายดังนี้

- 1 หมายถึง ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง
- 2 หมายถึง ไม่เห็นด้วย
- 3 หมายถึง เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยพอๆ กัน
- 4 หมายถึง เห็นด้วย
- 5 หมายถึง เห็นด้วยอย่าง

## วิธีการดำเนินการวิจัยและการเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพแล้วไปให้กลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นนิสิตนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับมหาวิทยาลัยและพนักงานจากองค์กรต่างๆ โดยใช้วิธีในการเก็บข้อมูลหลายวิธีด้วยกัน ได้แก่

การสร้างแบบสอบถามทางอินเทอร์เน็ต เพื่อให้สะดวกต่อการเข้าถึงกลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่ม การขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามในชั้นเรียนในช่วงเวลาทำคาบเรียน โดยได้รับความอนุเคราะห์จากคณาจารย์เจ้าของคาบเรียน โดยผู้วิจัยบอกผู้เรียนว่าเป็นแบบสำรวจความนึกคิดและพฤติกรรมและเน้นว่าข้อมูลที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้จะถูกเก็บเป็นความลับ การขออนุญาตเข้าไปเก็บข้อมูลในองค์กรต่างๆ และการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างรอบๆมหาวิทยาลัย สำหรับวิธีการเก็บข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่างโดยตรงมีดังนี้

1. กลุ่มผู้วิจัยแนะนำตัวและขอความร่วมมือจากกลุ่มตัวอย่าง สำหรับกลุ่มตัวอย่างในวัยทำงาน ผู้วิจัยจะขอความร่วมมือโดยอาศัยช่วงเวลาก่อนพักกลางวันหรือช่วงเวลากลางเลิกงาน
2. แจกเครื่องมือวิจัยที่ได้รับการพัฒนาและตรวจสอบคุณภาพแล้ว ซึ่งประกอบด้วย แบบสอบถามข้อมูลทั่วไป และมาตรวัด 3 ส่วนคือ มาตรวัดรูปการเลือกที่รักมักที่ชัง มาตรวัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน และมาตรวัดบุคลิกภาพหลงตัวเอง โดยผู้วิจัยระบุว่าเป็นเพียงการสำรวจความรูสึกนึกคิดและพฤติกรรม และผลการวิจัยจะถูกเก็บเป็นความลับ
3. เปิดโอกาสให้กลุ่มตัวอย่างซักถามหากไม่เข้าใจ แล้วให้เวลากลุ่มตัวอย่างทำแบบสอบถาม

## วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

ในงานวิจัยนี้ กลุ่มผู้วิจัยนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปเอสพีเอสเอส ฟอว์ วินโดว์ (SPSS for Windows) ดังนี้

### 1. สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics)

- 1.1 ใช้บรรยายลักษณะส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา

1.2 ใช้ค่าสถิติร้อยละ ค่าเฉลี่ย ช่วงพิสัย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเพื่อแบ่งลักษณะบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียน ลักษณะบุคลิกภาพแบบหลงตัวเอง และเพื่อบอกเจตคติต่อการเลือกที่รักมักที่ชัง

2. สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) เพื่อหาคุณภาพของมาตรวัดและทดสอบสมมติฐานการวิจัยได้แก่

2.1 ใช้การวิเคราะห์ค่าที (Independent Samples *t*-Test) และค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach' s alpha) ในการพัฒนามาตร

2.2 ใช้การวิเคราะห์แยกองค์ประกอบ (Factor analysis)

2.3 ใช้การวิเคราะห์สหสัมพันธ์ (Bivariate correlations) ในการทดสอบสมมติฐาน

2.4 ใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression) ในการทดสอบสมมติฐาน

### การใช้สถิติเพื่อทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานข้อที่ 1-2 เป็นการหาความสัมพันธ์ระหว่าง บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน กับ พฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง และบุคลิกภาพหลงตนเอง กับ พฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง ใช้การวิเคราะห์สหสัมพันธ์ (Bivariate correlations) ในโปรแกรม SPSS for windows เพื่อตรวจสอบสมมติฐานดังกล่าว

สมมติฐานข้อที่ 3 เป็นการตรวจสอบความสัมพันธ์หรือการทำนายของบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน บุคลิกภาพหลงตนเอง กับ พฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง จึงใช้การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ (Multiple regression analysis) ในโปรแกรม SPSS for windows เพื่อตรวจสอบสมมติฐานดังกล่าว

## บทที่ 3

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยจะนำเสนอโดยแบ่งออกเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ลักษณะทางประชากรของผู้เข้าร่วมการวิจัย

ตอนที่ 2 การทดสอบสมมติฐานข้อที่ 1 และ 2 ด้วย

ตอนที่ 3 การทดสอบสมมติฐานข้อที่ 3 ด้วยการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ

ตอนที่ 4 การวิเคราะห์ข้อมูลเพิ่มเติมในองค์ประกอบ

#### สัญลักษณ์ที่ใช้แทนตัวแปรในการวิจัย

#### องค์ประกอบในด้านพฤติกรรมทางเลือกที่รักมักที่ชัง

Hateful bias	หมายถึง	อคติโดยความชอบ
Liked bias	หมายถึง	อคติโดยความไม่ชอบ
Use cheat support	หมายถึง	การใช้เส้นสาย
Equality	หมายถึง	ความยุติธรรม
Equity	หมายถึง	ความเที่ยงตรง
Challenge	หมายถึง	การแข่งขัน

#### องค์ประกอบในด้านบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง

Authority	หมายถึง	ด้านอำนาจ
Superiority	หมายถึง	ด้านความเหนือกว่า
Self-Sufficiency	หมายถึง	ด้านความสามารถในการพึ่งตนเอง
Exploit	หมายถึง	ด้านการแสวงหาผลประโยชน์
Entitle	หมายถึง	ด้านการสมควรได้มากกว่าที่เป็นอยู่
Exhibition	หมายถึง	ด้านการชอบแสดงออก
Vanity	หมายถึง	ด้านความทะนงตน

Hyper sensitive NAS หมายถึง ด้านการหวั่นไหวมากกว่าปกติ

### องค์ประกอบบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียน

Duplicity	หมายถึง	การตีสองหน้า การหลอกลวง
Negativism	หมายถึง	การมองโลกในแง่ร้าย
Distrust	หมายถึง	ความไม่ไว้วางใจผู้อื่น
Morality	หมายถึง	การให้ความสำคัญกับหลักศีลธรรมจรรยา

### ตอนที่ 1 ลักษณะทางประชากรของผู้เข้าร่วมการวิจัย

ผู้เข้าร่วมการวิจัยจำนวน 353 คน เป็นนิสิตนักศึกษาจากมหาวิทยาลัยจำนวน 230 คน ส่วนใหญ่เป็นนิสิตจากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย นอกนั้นเป็นนักศึกษาจากมหาวิทยาลัยอื่น นิสิตส่วนใหญ่มาจากคณะนิเทศศาสตร์และจากคณะจิตวิทยาจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย แบ่งออกเป็นเพศชาย 61 คน และเพศหญิง 169 คน อายุระหว่าง 18-24 ปี และพนักงานจากองค์กรบริษัทต่างๆ จำนวน 123 คน แบ่งเป็นเพศชาย 52 คน และเพศหญิง 71 คน อายุระหว่าง 23-59 ปี

### ตอนที่ 2 การทดสอบสมมติฐานข้อที่ 1 และ 2 ด้วยการวิเคราะห์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson's correlation)

สมมติฐานข้อที่ 1. บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง  
สมมติฐานข้อที่ 2. บุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง

การทดสอบสมมติฐานข้อที่ 1 มีตัวแปรในการวิเคราะห์ 2 ตัวแปร เป็นตัวแปรต้น 1 ตัว คือ บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน และตัวแปรตาม 1 ตัวคือพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง

ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson's correlation) พบว่าตัวแปรบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนมีความสัมพันธ์กับตัวแปรพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง โดยมีความสัมพันธ์กันปานกลางทิศทางบวก ( $r = .612, p < .001$ ) ดังตารางที่ 12

การทดสอบสมมติฐานข้อที่ 2 มีตัวแปรในการวิเคราะห์ 2 ตัวแปร เป็นตัวแปรต้น 1 ตัว คือ บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน และตัวแปรตาม 1 ตัวคือพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง

ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson's correlation) พบว่าตัวแปรบุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีความสัมพันธ์กับตัวแปรพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง โดยมีความสัมพันธ์กันปานกลาง ทิศทางบวก ( $r = .55, p < .001$ ) ดังตารางที่ 12 และตารางที่ 13

ตารางที่ 12

ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียน บุคลิกภาพแบบหลงตนเอง และตัวแปรพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง ( $N = 353$ )

ตัวแปร	บุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียน	บุคลิกภาพแบบหลงตนเอง	พฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง
บุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียน	(.81)		
บุคลิกภาพแบบหลงตนเอง	.53***	(.95)	
พฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง	.612***	.55***	(.86)

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บแนวทแยง คือ ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา

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

ตารางที่ 13

ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียน บุคลิกภาพแบบหลงตนเอง และตัวแปรพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง วิเคราะห์พร้อมกันขององค์ประกอบของทั้งสามตัวแปร ( $N = 353$ )

(ผู้วิจัยจัดทำเป็นแนวนอนในหน้าถัดไป)

	Liking	Well	Equal	Equit	Comp	Hate	Fav	Auth	Sup	Self	Expl	Enti	Exhi	Van	Hyp	Narc.	Dup	Neg	Dist	Moral	Mach	
Liking	1																					
Cheatsup	.485**	1																				
Equality	.258**	.242**	1																			
Equity	.321**	.248**	.524**	1																		
Challenge	.396**	.721**	.250**	.168**	1																	
Hate	.334**	.275**	.267**	.200**	.284**	1																
<b>Favorit</b>	.715**	.759**	.584**	.556**	.720**	.640**	1															
Authority	.343**	.437**	.172**	.206**	.364**	.210**	.440**	1														
Superiority	.300**	.369**	.236**	.187**	.305**	.212**	.405**	.751**	1													
SelfSuf	.135	.323**	.167**	.094	.323**	.143**	.300**	.372**	.452**	1												
Exploit	.364**	.566**	.310**	.227**	.581**	.360**	.613**	.484**	.469**	.452**	1											
Entitle	.385**	.514**	.253**	.188**	.479**	.282**	.536**	.679**	.640**	.429**	.653**	1										
Exhibition	.191**	.336**	.155**	.073	.268**	.157**	.302**	.540**	.540**	.257**	.412**	.633**	1									
Vanity	.200**	.269**	.125	.104	.211**	.048	.238**	.602**	.629**	.240**	.374**	.576**	.661**	1								
HyperSen	.364**	.362**	.247**	.216**	.379**	.271**	.465**	.265**	.216**	.246**	.454**	.449**	.359**	.297**	1							
<b>Narcis</b>	.377**	.534**	.278**	.214**	.487**	.278**	.550**	.801**	.810**	.604**	.722**	.856**	.761**	.757**	.537**	1						



	Liking	Well	Equal	Equit	Comp	Hate	Fav	Auth	Sup	Self	Expl	Enti	Exhi	Van	Hyp	Narc	Dup	Neg	Dist	Moral	Mach	
Duplicity	.268**	.493**	.303**	.312**	.465**	.240**	.516**	.301**	.295**	.197**	.485**	.429**	.249**	.149**	.301**	.401**	1					
Negativ	.248**	.528**	.098	.097	.551**	.221**	.453**	.261**	.257**	.287**	.510**	.435**	.216**	.183**	.408**	.425**	.482**	1				
Distrust	.250**	.386**	.201**	.204**	.377**	.238**	.418**	.213**	.232**	.275**	.394**	.365**	.165**	.120	.216**	.333**	.462**	.492**	1			
Morality	.341**	.583**	.160**	.252**	.587**	.221**	.544**	.378**	.313**	.358**	.521**	.483**	.258**	.249**	.407**	.497**	.559**	.607**	.456**	1		
<b>Mach</b>	.353**	.636**	.235**	.274**	.634**	.285**	.612**	.374**	.349**	.355**	.605**	.543**	.285**	.230**	.430**	.530**	.788**	.809**	.706**	.865**	1	

\*\*p < .01

### ตอนที่ 3 การทดสอบสมมติฐานข้อที่ 3 ด้วยการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ

ผู้วิจัยทดสอบข้อตกลงเบื้องต้นทางสถิติ (assumptions) ก่อนทำการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (multiple regression) คือ ตัวแปรอิสระทั้งหมดนั้นต้องไม่มีภาวะร่วมเส้นตรง (collinearity) กล่าวคือ ตัวแปรอิสระทั้งหมดนั้นต้องไม่มีความเหมือนกันมากเกินไป เพราะจะทำให้ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกิดความคลาดเคลื่อน การทดสอบภาวะร่วมเส้นตรงนั้น ประกอบด้วย การตรวจสอบค่าสหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร การตรวจสอบค่าความคลาดเคลื่อนยินยอม (tolerance) และการตรวจสอบปัจจัยความแปรปรวนเพื่อ (variance inflation factor หรือ VIF) โดยเกณฑ์การตรวจสอบที่ใช้มีทั้ง 3 เกณฑ์ ดังต่อไปนี้ (Hair et al., 2010)

1. ตัวแปรต้นทั้งสองตัว ต้องมีค่าสหสัมพันธ์ต่อกัน ไม่เกิน .80
2. ค่าความคลาดเคลื่อนยินยอม (tolerance หรือ  $1 - R^2$ ) ต้องมีค่ามากกว่า .19
3. ปัจจัยความแปรปรวนเพื่อ (variance inflation factor หรือ  $1/\text{Tolerance}$ ) ต้องมีค่าต่ำกว่า 5.3

ผู้วิจัยพบว่าตัวแปรอิสระทั้งสองตัวมีค่าสหสัมพันธ์กันเท่ากับ .53 มีค่าความคลาดเคลื่อนยินยอมเท่ากับ 0.55 และปัจจัยความแปรปรวนเพื่อเท่ากับ 1.81 ผ่านเกณฑ์เบื้องต้นทางสถิติทั้งสามข้อดังกล่าว จึงสามารถสรุปได้ว่าไม่มีภาวะร่วมเส้นตรงระหว่างตัวแปรอิสระทั้งสอง ข้อมูลมีความเหมาะสมและสามารถนำมาทำการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณได้

ผลการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ พบว่า ค่าสหสัมพันธ์พหุคูณ ( $R$ ) มีค่าเท่ากับ .67 โดยตัวแปรต้นทั้งสองสามารถร่วมกันอธิบายความแปรปรวนในตัวแปรตามได้ร้อยละ 45 ( $p < .001$ ) บุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนและบุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยเท่ากับ 0.55 และ 0.29 ตามลำดับ ( $p < .001$ ) และเมื่อเปรียบเทียบค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยมาตรฐาน ( $\beta$ ) พบว่าขนาดอิทธิพลของตัวแปรบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนมีอิทธิพลในการทำนายพฤติกรรมกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง ( $\beta = .45$ ) สูงกว่าเป็น 1.45 เท่าของขนาดอิทธิพลของบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง ( $\beta = .31$ ) ดังตารางที่ 14

ตารางที่ 14

ผลการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณในการทำนายพฤติกรรมกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง ( $N = 353$ )

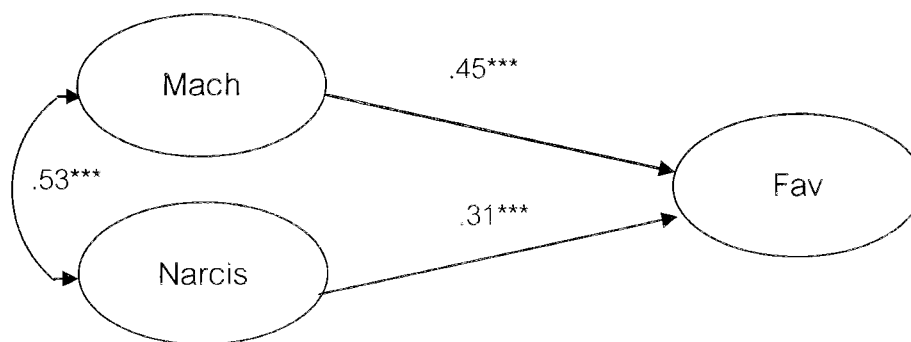
ตัวแปร	B	SE B	$\beta$	R	R <sup>2</sup>
บุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียน	.55***	0.06	.45***	.67	.45
บุคลิกภาพแบบหลงตนเอง	.29***	0.04	.31***		

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

ผู้วิจัยสามารถนำข้อมูลข้างต้น มาสรุปเป็นแผนผังได้ ดังตารางที่ 15

ตารางที่ 15

แผนผังแสดงผลการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณในการทำนายพฤติกรรมกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง



#### ตอนที่ 4 การวิเคราะห์ข้อมูลเพิ่มเติมในองค์ประกอบ

โมเดลการวิจัยในครั้งนี้ประกอบด้วยตัวแปรสังเกตได้ทั้งหมด 18 ตัว ผลการวิเคราะห์สถิติที่โดยใช้กลุ่มตัวอย่างที่สุ่มมาจากกลุ่มนิสิตนักศึกษาจำนวน 100 คน และจากกลุ่มพนักงานจากองค์กรบริษัทต่างๆ จำนวน 100 คน

ในด้านองค์ประกอบของตัวแปรพฤติกรรมกรรมการเลือกที่รักมักที่ชังพบว่า กลุ่มนิสิตนักศึกษามีคะแนนในการแข่งขัน ( $M = 2.62$ ,  $SD = 0.64$ ) มากกว่ากลุ่มพนักงานจากองค์กรบริษัทต่างๆ ( $M = 2.34$ ,  $SD = 0.77$ ) อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 2.72$ ,  $p < .01$ ) มีคะแนนในการใช้เส้นสาย ( $M = 2.67$ ,  $SD = 0.69$ ) มากกว่ากลุ่มพนักงานจากองค์กรบริษัทต่างๆ ( $M = 2.30$ ,  $SD = 0.78$ ) อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 3.58$ ,  $p < .001$ ) มีคะแนนในด้านความยุติธรรม ( $M = 1.73$ ,  $SD = 0.52$ ) น้อยกว่ากลุ่มพนักงานจากองค์กรบริษัทต่างๆ ( $M = 1.82$ ,  $SD = 0.72$ ) อย่างไม่ถึงระดับนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = -0.98$ ,  $p > .05$ ) กลุ่มนิสิตนักศึกษามีคะแนนในด้านความเที่ยงตรง ( $M = 2.15$ ,  $SD = 0.56$ ) มากกว่ากลุ่มพนักงานจาก

องค์กรบริษัทต่างๆ ( $M = 2.05, SD = 0.61$ ) อย่างไม่ถึงระดับนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 1.21, p > .05$ ) มีคะแนนในด้านอคติโดยความชอบ ( $M = 3.04, SD = 0.69$ ) มากกว่ากลุ่มพนักงานจากองค์กรต่างๆ ( $M = 2.45, SD = 0.76$ ) อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 5.77, p < .001$ ) มีคะแนนในด้านอคติโดยความไม่ชอบ ( $M = 2.52, SD = 0.92$ ) มากกว่ากลุ่มพนักงานจากองค์กรบริษัทต่างๆ ( $M = 2.23, SD = 0.96$ ) อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 2.22, p < .05$ )

ในด้านองค์ประกอบของตัวแปรบุคลิกภาพแบบหลงตนเองพบว่า กลุ่มนิสิตนักศึกษาที่มีคะแนนในด้านอำนาจ ( $M = 2.75, SD = 0.65$ ) มากกว่ากลุ่มพนักงานจากองค์กรบริษัทต่างๆ ( $M = 2.53, SD = 0.78$ ) อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 2.15, p < .05$ ) มีคะแนนในด้านความเหนือกว่า ( $M = 2.64, SD = 0.66$ ) มากกว่ากลุ่มพนักงานจากองค์กรบริษัทต่างๆ ( $M = 2.48, SD = 0.84$ ) อย่างไม่ถึงระดับนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 1.57, p > .05$ ) มีคะแนนในด้านความสามารถในการพึ่งตนเอง ( $M = 2.47, SD = 0.87$ ) มากกว่ากลุ่มพนักงานจากองค์กรบริษัทต่างๆ ( $M = 2.29, SD = 0.83$ ) อย่างไม่ถึงระดับนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 1.48, p > .05$ ) มีคะแนนในด้านการแสวงหาผลประโยชน์ ( $M = 1.98, SD = 0.63$ ) มากกว่ากลุ่มพนักงานจากองค์กรบริษัทต่างๆ ( $M = 1.91, SD = 0.72$ ) อย่างไม่ถึงระดับนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 0.66, p > .05$ ) มีคะแนนในด้านการสมควรได้มากกว่าที่เป็นอยู่ ( $M = 2.47, SD = 0.55$ ) มากกว่ากลุ่มพนักงานจากองค์กรบริษัทต่างๆ ( $M = 2.28, SD = 0.67$ ) อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 2.15, p < .05$ ) มีคะแนนในด้านการชอบแสดงออก ( $M = 2.44, SD = 0.76$ ) มากกว่ากลุ่มพนักงานจากองค์กรบริษัทต่างๆ ( $M = 2.29, SD = 0.87$ ) อย่างไม่ถึงระดับนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 1.24, p > .05$ ) มีคะแนนในด้านความทะนงตน ( $M = 2.67, SD = 0.66$ ) มากกว่ากลุ่มพนักงานจากองค์กรบริษัทต่างๆ ( $M = 2.60, SD = 0.91$ ) อย่างไม่ถึงระดับนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 0.60, p > .05$ ) มีคะแนนในด้านบุคลิกภาพแบบหลงตนเองแบบไม่แสดงออก ( $M = 2.04, SD = 0.58$ ) มากกว่ากลุ่มพนักงานจากองค์กรบริษัทต่างๆ ( $M = 1.87, SD = 0.63$ ) อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 1.99, p < .05$ )

ในด้านองค์ประกอบของตัวแปรบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนพบว่า กลุ่มนิสิตนักศึกษาที่มีคะแนนในการตีสองหน้า ( $M = 2.43, SD = 0.47$ ) มากกว่ากลุ่มพนักงานจากองค์กรบริษัทต่างๆ ( $M = 2.34, SD = 0.47$ ) อย่างไม่ถึงระดับนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 1.35, p > .05$ ) มีคะแนนในด้านการมองโลกในแง่ร้าย ( $M = 2.73, SD = 0.49$ ) มากกว่ากลุ่มพนักงานจากองค์กรบริษัทต่างๆ ( $M = 2.53, SD = 0.48$ ) อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 2.93, p < .01$ ) มีคะแนนในด้านความไม่ไว้วางใจผู้อื่น ( $M = 2.89, SD = 0.35$ ) มากกว่ากลุ่มพนักงานองค์กรจากบริษัทต่างๆ ( $M = 2.78, SD = 0.41$ ) อย่างไม่ถึงระดับนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 1.93, p > .05$ ) มีคะแนนในด้านการให้ความสำคัญกับศีลธรรม ( $M = 2.81, SD = 0.54$ ) มากกว่ากลุ่มพนักงานจากองค์กรบริษัทต่างๆ ( $M = 2.42, SD = 0.66$ ) อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติ ( $t = 4.63, p < .001$ ) สามารถสรุปได้ดังตารางที่ 16

## ตารางที่ 16

การวิเคราะห์ความแตกต่างของคะแนนในองค์ประกอบของตัวแปรบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียน  
บุคลิกภาพแบบหลงตนเอง และพฤติกรรมทางเลือกที่รักมักที่ชัง ระหว่างกลุ่มนิสิตนักศึกษาและพนักงาน  
จากองค์กรต่างๆ โดยใช้สถิติที

	1 Student (n=100)		2 Employee (n=100)		t	p
	M	S.D.	M	S.D.		
<b>Favoritism</b>	2.46	0.38	2.20	0.57	<u>3.78</u>	<u>.000</u>
Challen	2.62	0.64	2.34	0.77	<u>2.72</u>	<u>.007</u>
Usecheat	2.67	0.69	2.30	0.78	<u>3.58</u>	<u>.000</u>
Equality	1.73	0.52	1.82	0.72	-0.98	.330
Equity	2.15	0.56	2.05	0.61	1.21	.229
Liking	3.04	0.69	2.45	0.76	<u>5.77</u>	<u>.000</u>
Hate	2.52	0.92	2.23	0.96	<u>2.22</u>	<u>.028</u>
<b>Narcissism</b>	2.43	0.42	2.28	0.61	<u>2.02</u>	<u>.045</u>
Authority	2.75	0.65	2.53	0.78	<u>2.15</u>	<u>.033</u>
Superiority	2.64	0.66	2.48	0.84	1.57	.118
SelfSuf	2.47	0.87	2.29	0.83	1.48	.141
Exploit	1.98	0.63	1.91	0.72	0.66	.509
Entitle	2.47	0.55	2.28	0.67	<u>2.15</u>	<u>.033</u>
Exhibition	2.44	0.76	2.29	0.87	1.24	.217
Vanity	2.67	0.66	2.60	0.91	0.60	.551
HyperSen	2.04	0.58	1.87	0.63	<u>1.99</u>	<u>.048</u>
<b>Mach</b>	2.71	0.36	2.52	0.39	<u>3.71</u>	<u>.000</u>
Duplicity	2.43	0.47	2.34	0.47	1.35	.177
Negativism	2.73	0.49	2.53	0.48	<u>2.93</u>	<u>.004</u>

Distrust	2.89	0.35	2.78	0.41	1.93	.055
Morality	2.81	0.54	2.42	0.66	<u>4.63</u>	<u>.000</u>

ผู้วิจัยสามารถสรุปได้ว่า

โดยรวมนิสิต/นักศึกษา มีการเลือกที่รักมักที่ชังมากกว่าพนักงานองค์กร

โดยเฉพาะในองค์ประกอบ การแข่งขัน การใช้เส้นสาย อคติโดยความชอบ อคติโดยความไม่ชอบ  
ไม่มากกว่าในองค์ประกอบ ความยุติธรรม ความเที่ยงตรง

โดยรวมนิสิต/นักศึกษา มีบุคลิกภาพหลงตนเองมากกว่าพนักงานองค์กร

โดยเฉพาะในองค์ประกอบ ด้านอำนาจ การสมควรได้มากกว่าที่เป็นอยู่ การหวั่นไหวมากกว่าปกติ  
ไม่มากกว่าในองค์ประกอบที่เหลือ

โดยรวมนิสิต/นักศึกษา มีบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนมากกว่าพนักงานองค์กร

โดยเฉพาะในองค์ประกอบ การมองโลกในแง่ร้าย การให้ความสำคัญกับหลักศีลธรรม  
ไม่มากกว่าในองค์ประกอบ การตีสองหน้า ความไม่ไว้วางใจผู้อื่น

## บทที่ 4

### อภิปรายผลการวิจัย

ผู้วิจัยขออภิปรายผลการวิจัยโดยจำแนกตามสมมติฐานทั้ง 3 ข้อตามลำดับ ดังนี้

**สมมติฐานข้อที่ 1** บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน มีสหสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง

#### ผลการวิจัย สนับสนุนสมมติฐาน

ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานกล่าวคือ เมื่อผู้วิจัยได้ทำการวัดความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน และพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง ผู้วิจัยพบว่าตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันถึงระดับนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งหมายความว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน มีแนวโน้มที่จะมีพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง

สอดคล้องกับงานวิจัยของ Amos Drory และ Uri, M. Gluskinos. (1980) ที่ทำการศึกษาในเรื่อง บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนกับบทบาทความเป็นผู้นำ ได้แบ่งกลุ่มคนที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนสูงและต่ำออกจากกัน แต่งตั้งให้คนทั้งสองกลุ่มเป็นหัวหน้ากลุ่มเพื่อทำกิจกรรมร่วมกัน และพบว่าเมื่อผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนสูงได้รับการแต่งตั้งให้เป็นหัวหน้ากลุ่ม มักจะปรับตัวตามสถานการณ์ในกลุ่มได้ดี และริเริ่มสัมพันธ์ภาพแบบกลุ่ม ควบคุมอำนาจภายในกลุ่ม และกระทำการโดยโดยยึดเอาผลประโยชน์ของกลุ่มตนเป็นหลัก อย่างไรก็ตามก็เรียกร้องการอภิชัยจากสมาชิกภายในกลุ่ม และก่อให้เกิดความตึงเครียดภายในกลุ่มมากกว่าหัวหน้าผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนต่ำ

สำหรับงานวิจัยของ Gable, M. และ Dangello, F. (1994) ที่ทำการศึกษาบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนกับการมีส่วนร่วมในงาน (Job involvement) และประสิทธิภาพในการทำงาน (job performance) ในส่วนของการค้นพบเพิ่มเติม ผู้วิจัยได้กล่าวถึงการทำงานเป็นทีมของบุคคลที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนว่า การทำงานของบุคคลดังกล่าว มักจะมีพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับการกีดกันกลุ่มอื่นให้ไม่ได้รับผลประโยชน์ หลอกลวงและเอาเปรียบกลุ่มอื่น เพราะบุคคลที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนมักเห็นประโยชน์ของตนเป็นหลัก จึงเป็นไปได้ว่า บุคคลดังกล่าวก็มักเห็นแก่ประโยชน์ของกลุ่มตนเป็นหลัก ในกรณีที่ผลประโยชน์ของกลุ่มคือผลประโยชน์ของตนด้วย

ดังที่กล่าวมานี้ทำให้ผู้วิจัยสรุปว่า ผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนมีแนวโน้มสูงที่จะใช้พฤติกรรมแข่งขันเพื่อผลประโยชน์ของตนและของกลุ่ม เอาเปรียบผู้อื่นหรือกลุ่มอื่น พร้อมทั้งจะทำทุกวิถีทางเพื่อผลประโยชน์ของกลุ่มตนโดยไม่คำนึงถึงความยุติธรรม อีกทั้งยังไม่สนับสนุนหรือรับคำแนะนำจากผู้ที่มีอคติทางลบด้วย หรือรวมเรียกได้ว่า ผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนมีแนวโน้มที่จะมีพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง ซึ่งสามารถพบเห็นได้ในสังคมในปัจจุบัน ผู้วิจัยมีความเห็นว่า ผู้ที่นึกถึงประโยชน์ของตนเป็นหลัก ก็มักจะยึดถือผลประโยชน์ของกลุ่มตนเป็นหลักด้วย พร้อมทั้งจะแข่งขันกับกลุ่มอื่นๆ และใช้อคติต่อคนจากกลุ่มอื่นอยู่เสมอ

**สมมติฐานข้อที่ 2** บุคลิกภาพแบบหลงตนเอง มีสหสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง

### **ผลการวิจัย** สนับสนุนสมมติฐาน

ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานกล่าวคือ เมื่อผู้วิจัยได้ทำการวัดความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง และพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง ผู้วิจัยพบว่าตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันถึงระดับนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งหมายความว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน มีแนวโน้มที่จะมีพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง

สอดคล้องกับงานวิจัยของ Agnieszka Golec de Zavala และคณะ (2009) ที่ทำการศึกษามุมมองบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง และภาพลักษณ์ของกลุ่ม ซึ่งพบว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพหลงตนเอง จะคำนึงถึงภาพลักษณ์ของกลุ่มตนเป็นหลัก และจะรับรู้แรงคุกคามจากกลุ่มอื่นได้รวดเร็ว ดังนั้นเมื่อได้รับแรงคุกคามจากกลุ่มตรงข้าม ก็มักจะโต้ตอบด้วยความก้าวร้าว กล่าวได้ว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองมักจะปกป้องภาพลักษณ์ที่ดีของกลุ่มตนเองไว้ โดยจะพยายามทำทุกอย่างเพื่อรักษาผลประโยชน์ของกลุ่มตนไว้ แม้จะต้องเอาเปรียบหรือผิดกฎศีลธรรมก็ตาม

สำหรับงานวิจัยของ Richard, H. Gramzow และ Lowell Gaertner. (2005) ที่ทำการศึกษาเกี่ยวกับ การเห็นในคุณค่าในตนเอง กับการเลือกที่รักมักที่ชัง ในบริบทของกลุ่ม ซึ่งพบว่าผู้ที่มีความอ่อนไหวต่อการเห็นคุณค่าต่อตนเอง หรือเรียกว่าบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง จะมีแนวโน้มที่จะคำนึงถึงภาพลักษณ์ของกลุ่มที่ตนสังกัดอยู่เป็นหลัก และเมื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบหลงตนเองกับการเลือกที่รักมักที่ชัง พบว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีแนวโน้มที่จะให้คะแนนความชื่นชอบกลุ่มของตนมากกว่า แม้ว่ากลุ่มของตนจะมีความน่าพึงปรารถนาต่ำกว่ากลุ่มอื่น



ดังที่กล่าวมานี้ทำให้ผู้วิจัยสรุปว่า ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีแนวโน้มสูงที่จะมีพฤติกรรม การเลือกที่รักมักที่ชัง กล่าวคือ มักจะเห็นแก่ภาพลักษณ์ของกลุ่มเป็นหลัก เพราะภาพลักษณ์ของกลุ่มนั้น เกี่ยวโยงต่อการเห็นคุณค่าในตนเอง ดังนั้นบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง จึงมักที่จะรักษาภาพลักษณ์ ที่ดีของกลุ่มไว้ เช่น ทำทุกวิถีทางเพื่อให้กลุ่มตนเองประสบความสำเร็จ พร้อมทั้งจะเอาเปรียบผู้อื่น หลอกลวงผู้อื่น ให้มอบผลประโยชน์ให้กลุ่มตน เพื่อความสำเร็จของกลุ่ม และในขณะเดียวกันบุคคล ประเภทนี้มักจะมือคติดอกกลุ่มอื่นๆ รับรู้แรงคุกคามจากกลุ่มอื่นได้รวดเร็ว พร้อมทั้งจะตอบสนองกลับไปด้วย ความก้าวร้าว

**สมมติฐานข้อที่ 3** บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน และบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสามารถร่วมกันทำนาย พฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชังได้

### **ผลการวิจัย สนับสนุนสมมติฐาน**

ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐาน บุคลิกภาพทั้งสองสามารถทำนายการเกิดพฤติกรรมการเลือกที่รัก มักที่ชังได้ กล่าวคือผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน และผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีแนวโน้มสูงที่จะมี พฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง

แม้ว่ายังไม่มียานวิจัยที่แสดงถึงความสัมพันธ์นี้อย่างชัดเจน แต่ผู้วิจัยได้สรุปข้อค้นพบทาง การศึกษาที่สามารถเชื่อมโยงสมมติฐานนี้ได้ ดังนี้

จากงานวิจัยของ มนฤดี สายสิงห์ (2549) ที่กล่าวถึงลักษณะของบุคคลที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวล เลียน ซึ่งสอดคล้องกับลักษณะของผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองตามงานวิจัยของ หยกฟ้า อิศรานนท์ (2551) ซึ่งลักษณะของบุคลิกภาพทั้งสอง ตามงานวิจัยของทั้งสองท่าน มีความใกล้เคียงกัน กล่าวคือ หยก ฟ้าอิสรานนท์ ได้บรรยายองค์ประกอบของผู้มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองว่า มีองค์ประกอบด้านการ แสวงหาผลประโยชน์ (Exploitativeness) ซึ่งตรงกับงานวิจัยของ มนฤดี สายสิงห์ (2549) ที่ได้บรรยาย ลักษณะของบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนว่า เห็นแก่ประโยชน์ส่วนตน และพยายามทำทุกอย่างเพื่อประโยชน์ ของตนเป็นหลัก (Christie & Geis, 1970) ในขณะเดียวกัน มนฤดี สายสิงห์ ก็ได้บรรยายองค์ประกอบของ ผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน ว่ามีการมองโลกในแง่ร้าย (Negativism) และไม่ไว้วางใจผู้อื่น (Distrust of people) ซึ่งสอดคล้องกับลักษณะของผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง ตามงานวิจัยของ หยกฟ้าอิสรานนท์

ผู้วิจัยท่านอื่นๆ ก็ให้ลักษณะที่สอดคล้องเช่นกัน ได้แก่ งานวิจัยของ Kiazad และคณะ (2010) ที่กล่าวว่า บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนนิยมการใช้อำนาจ (Authority) ซึ่งตรงกับองค์ประกอบของผู้มี บุคลิกภาพแบบหลงตนเองที่กล่าวไว้ในงานวิจัยของ หยกฟ้า อิศรานนท์

และเมื่อนำมาประกอบกับลักษณะของผู้ที่มีพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชัง จากการศึกษาของ Amy Lewisa และ S. Shermanb (2003) ที่กล่าวไว้ว่า ผู้ที่มักใช้เส้นสาย หรือใช้ความลำเอียงสูง มักเป็นผู้ที่แสวงหาผลประโยชน์จากผู้อื่น พร้อมทั้งจะหลอกลวง และใส่สัมพันธภาพน้อย ผู้วิจัยจึงคาดว่าผู้ที่มีพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชัง น่าจะเป็นผลมาจากพื้นฐานนิสัยเดิมของบุคคลนั้น เช่นผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน หรือ บุคลิกภาพแบบหลงตนเอง น่าจะมีแนวโน้มสูงที่จะก่อให้เกิดพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชัง จากข้อมูลข้างต้น ผู้วิจัยจึงสรุปว่าบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนและบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง มีความสัมพันธ์ต่อกัน และคาดว่าเหมาะสมที่จะนำไปทำนายพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชังได้ จึงดำเนินวิธีการทางสถิติแล้วจึงได้ผลการวิเคราะห์ ซึ่งสนับสนุนกับสมมติฐานเบื้องต้นที่ได้ตั้งไว้

**อภิปรายผลการวิจัยเพิ่มเติม** ผลการวิจัยเพิ่มเติมพบว่านิสิตนักศึกษา มีคะแนนบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน บุคลิกภาพแบบหลงตนเอง และพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชังมากกว่าพนักงานในองค์กร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

สำหรับการอภิปรายผลการวิจัยนี้ กลุ่มผู้วิจัยมีความเห็นว่าปรากฏการณ์นี้มีสาเหตุมาจากปัจจัยทางด้านสังคม ที่ส่งผลกระทบต่อประชากรที่มีอายุน้อยเรียนรู้บุคลิกภาพทั้งสามแบบนี้มากกว่า ทำให้มีแนวโน้มที่จะเกิดพฤติกรรมตามบุคลิกภาพในอนาคต ปัจจัยทางด้านสังคมดังกล่าว ได้แก่

1. เกิดการเรียนรู้พฤติกรรมจากตัวแบบ กล่าวคือ ผู้วิจัยคิดเห็นว่าประชากรจากกลุ่มนิสิตนักศึกษา ได้พบเห็นการกระทำพฤติกรรมตามบุคลิกภาพทางลบ จากสื่อต่างๆ แล้วพบว่าผู้ที่ทำยังคงไม่ได้รับโทษ แต่กลับได้รับผลประโยชน์มากมาย เป็นสิ่งตอบแทน เช่น นักการเมือง นักธุรกิจ ที่ร่ำรวยจากการคอร์รัปชัน และไม่ได้รับการลงโทษ แต่กลับมีค่านับถือยกย่องมากมาย หรือ การใช้เส้นสายฝากบุคคลเข้าเรียน เข้าทำงาน ซึ่งมีให้พบเห็นอยู่ทั่วไป และมีแนวโน้มจะเป็นที่ยอมรับมากขึ้น

สอดคล้องกับผลการสำรวจของ ศูนย์วิจัยความสุขชุมชน มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ (2554) เรื่อง ความต้องการของประชาชนต่อรัฐบาลชุดใหม่ ในการสร้างชาติโปร่งใส สร้างไทยชื่อตรง จากประชาชนใน 17 จังหวัด จำนวน 2,559 พบว่าประชากรส่วนใหญ่ 64.5% ยอมรับได้ ถ้ารัฐบาลทุจริตคอร์รัปชันแล้วทำให้ประเทศชาติรุ่งเรือง ประชาชนกินดีอยู่ดี ตนเองได้รับประโยชน์ด้วย

เมื่อจำแนกกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามออกพบว่า ส่วนใหญ่ของทุกเพศ ทุกวัย ระดับรายได้ ทุกสาขาอาชีพ และการศึกษา ต่างก็ยอมรับได้ ที่น่าสังเกตคือร้อยละ 71.0 ของกลุ่มเยาวชนอายุต่ำกว่า 20 ปี

นอกจากนี้ คนยังมีรายได้สูงกลับมีสัดส่วนของจำนวนผู้ยอมรับได้ โดยร้อยละ 71.0 ของผู้มีรายได้มากกว่า 20,000 บาทต่อเดือน ยอมรับได้

เมื่อจำแนกตามอาชีพ พบว่า กลุ่มนักเรียน นักศึกษา ร้อยละ 72.3 ยอมรับได้ รองลงมาคือ พ่อค้า กลุ่มนักธุรกิจ ผู้ประกอบการส่วนตัว ร้อยละ 67.0 พนักงานบริษัทเอกชน ร้อยละ 64.9 กลุ่มเกษตรกรและผู้ใช้แรงงานทั่วไป ร้อยละ 56.4 และที่น่าสนใจพิจารณาคือ กลุ่มข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ ครึ่งต่อครึ่ง คือร้อยละ 50.9 ที่ยอมรับได้ถ้ารัฐบาลทุจริตคอร์รัปชันแล้วทำให้ประเทศชาติรุ่งเรือง ประชาชนกินดีอยู่ดี ตนเองได้รับประโยชน์ด้วย

และเมื่อจำแนกระดับการศึกษาพบว่า ร้อยละ 66.7 ของผู้สำเร็จการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี และร้อยละ 58.4 ของผู้สำเร็จการศึกษาตั้งแต่ปริญญาตรีขึ้นไปยอมรับได้ (ศูนย์วิจัยความสุขชุมชน มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ, 2554)

2. ความแพร่หลายของสื่อ และการรับรู้ของประชาชน กล่าวคือ ประชากรได้สามารถพบเห็น หรือรับข่าวสาร การคอร์รัปชัน การใช้เส้นสาย การแก่งแย่งผลประโยชน์ อย่างสม่ำเสมอ จึงมีแนวโน้มที่จะกระทำพฤติกรรม หรือ ยอมรับพฤติกรรมดังกล่าว

ซึ่งสอดคล้องกับการสำรวจของ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต (2555) ได้สำรวจความคิดเห็นจากประชาชนทั่วประเทศ จำนวน 2,209 คน ระหว่างวันที่ 8-13 มกราคม 2555 สรุปผลได้ดังนี้

“รูปแบบ” การทุจริต คอร์รัปชัน ของประเทศไทยที่ประชาชนคิดว่ามีมากที่สุด

อันดับ 1 ให้เงิน / ติดสินบน	36.88%
อันดับ 2 เลื่อนขั้น/เลื่อนตำแหน่ง	28.80%
อันดับ 3 ให้เครื่องประดับ ของมีค่า	17.84%
อันดับ 4 ให้บ้าน/รถที่ดิน	16.15%
อื่นๆ เช่น พาไปเลี้ยงอาหาร ให้ตัวเครื่องบิน เทียวต่างประเทศ ฯลฯ	0.33%

“การรับรู้” ของประชาชนเรื่องการทุจริต คอร์รัปชัน

อันดับ 1 รับรู้จากข่าวของสื่อมวลชน	42.80%
อันดับ 2 รับรู้จากการบอกเล่า	32.38%
อันดับ 3 พบเห็นด้วยตนเอง	24.82%

ดังนั้น ผู้วิจัยมีความเห็นว่า บุคลิกภาพและพฤติกรรมทางลบทั้ง3แบบ กำลังมีมากขึ้น และเป็นที่ยอมรับมากขึ้นในปัจจุบัน โดยเฉพาะในกลุ่มเยาวชนซึ่งเป็นอนาคตของประเทศชาติ นับว่าเป็นเรื่องที่น่าเป็นห่วงและประชากรทุกคนควรตระหนักถึง ซึ่งสอดคล้องกับคำกล่าวของ

นายพนพล กรรณิกา ผอ.ศูนย์วิจัยความสุขชุมชน ซึ่งมีใจความสำคัญดังนี้

นี่คือสัญญาณเตือนภัยว่า คนไทยที่ถูกศึกษามีทัศนคติอันตรายมากอันเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาประเทศ และสะท้อนให้เห็น ถึง “ความเห็นแก่ตัว” หรือผลประโยชน์ของตนเองและพวกพ้องต้องมาก่อนผลประโยชน์ของประเทศชาติโดยมองแต่เฉพาะสิ่งที่ตนเองจะได้เฉพาะหน้าเท่านั้น เพราะถ้าพบเห็นคนอื่นทุจริตคอร์รัปชันก็จะเอาเรื่องเอาผิดถึงขั้นแจ้งความร้องเรียนดำเนินคดี แต่กับคนใกล้ชิดที่สนิทสนมด้วยก็จะปล่อยปละละเลยมองข้ามไป และเห็นได้ชัดเจนว่า ถ้าปล่อยไว้เช่นนี้ อนาคตของสังคมไทยจะตกอยู่ในสภาวะวิกฤตได้โดยง่าย เมื่อกลุ่มเยาวชน นักเรียนนักศึกษาเองกลายเป็นกลุ่มที่มีจำนวนมากที่สุดที่ยอมรับได้ถ้ารัฐบาลทุจริตคอร์รัปชันแล้วพวกเขาได้รับผลประโยชน์ด้วย (นพดล กรรณิกา, 2554)

## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ

#### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. ศึกษาพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง
2. หาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน บุคลิกภาพหลงตนเอง และพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง
3. ตรวจสอบความสามารถในการทำนายพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง จากบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน และบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง

#### สมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานข้อที่ 1 บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับการเลือกที่รักมักที่ชัง

สมมติฐานข้อที่ 2 บุคลิกภาพหลงตนเองมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับการเลือกที่รักมักที่ชัง

สมมติฐานข้อที่ 3 บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน และบุคลิกภาพหลงตนเอง สามารถร่วมกันทำนายการเลือกที่รักมักที่ชังได้

#### กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในงานวิจัยนี้มีจำนวน 353 คน เป็นนิสิตนักศึกษาจากมหาวิทยาลัยจำนวน 230 คน ส่วนใหญ่เป็นนิสิตจากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย นอกนั้นเป็นนักศึกษาจากมหาวิทยาลัยอื่น นิสิตส่วนใหญ่มาจากคณะนิเทศศาสตร์และจากคณะจิตวิทยาจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย แบ่งออกเป็นเพศชาย 61 คน และเพศหญิง 169 คน อายุระหว่าง 18-24 ปี และพนักงานจากองค์กรบริษัทต่างๆ จำนวน 123 คน แบ่งเป็นเพศชาย 52 คน และเพศหญิง 71 คน อายุระหว่าง 23-59 ปี

#### เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. มาตรวัดพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง จำนวน 21 ข้อ ประกอบด้วยองค์ประกอบด้านการแข่งขัน 5 ข้อ การใช้เส้นสาย 5 ข้อ ความเที่ยงตรง 3 ข้อ อคติโดยความชอบ 3 ข้อ ความยุติธรรม 3 ข้อ อคติ

โดยความไม่ชอบ 2 ข้อ เป็นมาตรวัดประมาณค่าแบบลิเคิร์ต 5 ระดับ ตั้งแต่ 1 = ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง ถึง 7 = เห็นด้วยอย่างยิ่ง องค์ประกอบทั้ง 6 องค์ประกอบ มีค่าสัมประสิทธิ์ความสอดคล้องภายในเท่ากับ .78 .79 .68 .59 .68 และ .73 ตามลำดับ ค่าสัมประสิทธิ์ความสอดคล้องภายในรวมทั้งมาตร เท่ากับ .86

2. มาตรวัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน จำนวน 33 ข้อ ประกอบด้วยองค์ประกอบการตีสองหน้า 8 ข้อ การมองโลกในแง่ร้าย 10 ข้อ ความไม่ไว้วางใจผู้อื่น 10 ข้อ และองค์ประกอบการให้ความสำคัญกับศีลธรรม 5 ข้อ เป็นมาตรวัดประมาณค่าแบบลิเคิร์ต 5 ระดับ ตั้งแต่ 1 = ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง ถึง 7 = เห็นด้วยอย่างยิ่ง ทั้งมาตรมีค่าสัมประสิทธิ์ความสอดคล้องภายในเท่ากับ .80 เท่ากัน พัฒนาโดยแปลมาตรวัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนชุดที่ 4 (Mach IV) ของ Christie และ Geis (1970) และเพิ่มเติมข้อกระทงตามความเหมาะสม

3. มาตรวัดบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง จำนวน 48 ข้อ ประกอบด้วยองค์ประกอบด้านการแสดงอำนาจ ด้านความสามารถในการพึ่งตนเอง ด้านความเหนือกว่า ด้านการชอบแสดงออก ด้านการแสวงหาผลประโยชน์ ด้านความทะนงตน ด้านความต้องการได้มากกว่าที่เป็นอยู่ ด้านการหวั่นไหวมากกว่าปกติ องค์ประกอบละ 6 ข้อ เป็นมาตรวัดประมาณค่าแบบลิเคิร์ต 5 ระดับ ตั้งแต่ 1 = ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง ถึง 5 = เห็นด้วยอย่างยิ่ง ทั้งแปดองค์ประกอบมีค่าสัมประสิทธิ์ความสอดคล้องภายในเท่ากับ .75, .87, .88, .78, .76, .86, .82 และ .75 ตามลำดับ พัฒนาโดยนำต้นแบบมาจากมาตรที่พัฒนาโดยจิตตสุภาวงศ์ รังสีสมบัติศิริ (2550) นุซารัตน์ มุงคุณ (2550) ปฏิภากร นาครอด (2550) และประพิมพ์า จรัสรัตนกุล (2550)

### การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพแล้วไปให้กลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นนิสิตนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับมหาวิทยาลัยและพนักงานจากองค์กรต่างๆ โดยใช้วิธีในการเก็บข้อมูลหลายวิธีด้วยกัน ได้แก่

การสร้างแบบสอบถามทางอินเทอร์เน็ต เพื่อให้สะดวกต่อการเข้าถึงกลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่ม การขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามในชั้นเรียนในช่วงเวลาพักคาบเรียน โดยได้รับความอนุเคราะห์จากคณาจารย์เจ้าของคาบเรียน โดยผู้วิจัยบอกผู้เรียนว่าเป็นแบบสำรวจความนึกคิดและพฤติกรรมและเน้นว่าข้อมูลที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้จะถูกเก็บเป็นความลับ การขออนุญาตเข้าไปเก็บข้อมูลในองค์กรต่างๆ และการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างรอบๆมหาวิทยาลัย สำหรับวิธีการเก็บข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่างโดยตรงมีดังนี้

1. กลุ่มผู้วิจัยแนะนำตัวและขอความร่วมมือจากกลุ่มตัวอย่าง สำหรับกลุ่มตัวอย่างในวัยทำงาน ผู้วิจัยจะขอความร่วมมือโดยอาศัยช่วงเวลาพักกลางวันหรือช่วงเวลาหลังเลิกงาน

2. แจกเครื่องมือวิจัยที่ได้รับการพัฒนาและตรวจสอบคุณภาพแล้ว ซึ่งประกอบด้วย แบบสอบถาม ข้อมูลทั่วไป และมาตรวัด 3 ส่วนคือ มาตรวัดรูปการเลือกที่รักมักที่ชัง มาตรวัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน และมาตรวัดบุคลิกภาพหลงตัวเอง โดยผู้วิจัยระบุว่า เป็นเพียงการสำรวจความรู้สึคนึกคิดและพฤติกรรม และผลการวิจัยจะถูกเก็บเป็นความลับ

3. เปิดโอกาสให้กลุ่มตัวอย่างซักถามหากไม่เข้าใจ แล้วให้เวลากลุ่มตัวอย่างทำแบบสอบถาม

### การวิเคราะห์ข้อมูล

สมมติฐานข้อที่ 1-2 เป็นการหาความสัมพันธ์ระหว่าง บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน กับ พฤติกรรม การเลือกที่รักมักที่ชัง และบุคลิกภาพหลงตนเอง กับ พฤติกรรม การเลือกที่รักมักที่ชัง ใช้การวิเคราะห์สหสัมพันธ์ (Bivariate correlations) ในโปรแกรม SPSS for windows เพื่อตรวจสอบสมมติฐานดังกล่าว

สมมติฐานข้อที่ 3 เป็นการตรวจสอบความสัมพันธ์หรือการทำนายของบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน บุคลิกภาพหลงตนเอง กับ พฤติกรรม การเลือกที่รักมักที่ชัง จึงใช้การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ (Multiple regression analysis) ในโปรแกรม SPSS for windows เพื่อตรวจสอบสมมติฐานดังกล่าว

### ผลการวิจัย

1. บุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียนมีความสัมพันธ์กับตัวแปรพฤติกรรม การเลือกที่รักมักที่ชัง โดยมีความสัมพันธ์กันปานกลาง ทิศทางบวก ( $r = .61, p < .001$ )
2. บุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีความสัมพันธ์กับตัวแปรพฤติกรรม การเลือกที่รักมักที่ชัง โดยมีความสัมพันธ์กันปานกลาง ทิศทางบวก ( $r = .55, p < .001$ )
3. บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน ( $\beta = .45$ ) และบุคลิกภาพหลงตนเอง ( $\beta = .31$ ) สามารถร่วมกันทำนาย พฤติกรรม การเลือกที่รักมักที่ชัง ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ( $R^2 = .45$ )

### ข้อเสนอแนะ

1. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งต่อไปควรศึกษาเพิ่มเติมในหลายกลุ่มอายุ เช่น วัยผู้ใหญ่ วัยกลางคน และกลุ่มผู้สูงอายุ และในหลายกลุ่มภูมิภาค วัฒนธรรม เนื่องจากอาจทำให้ได้ความสัมพันธ์ที่แตกต่างและน่าสนใจ
2. หากทำการเปรียบเทียบกลุ่มสูงกลุ่มต่ำในบุคลิกภาพทั้งสองแบบ เช่น บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน นำกลุ่มตัวอย่างจากนักการเมือง มาเปรียบเทียบกับกลุ่มตัวอย่างจากสำนักปฏิบัติธรรม บุคลิกภาพหลง

ตนเอง นำกลุ่มตัวอย่างจากผู้บริหารในองค์กร มาเปรียบเทียบกับสมาชิกสังคมสงเคราะห์ จะทำให้  
งานวิจัยน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

3. เมื่อพิจารณาจากผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพิ่มเติม พบว่านิสิตและนักศึกษามีคะแนนบุคลิกภาพแมคคิ  
เวเลียน บุคลิกภาพแบบหลงตนเอง และพฤติกรรมทางเลือกที่รักมักที่ชังมากกว่าพนักงานในองค์กร  
จึงน่าจะนำไปศึกษาต่อ ถึงสาเหตุ และสภาพสังคมในปัจจุบันที่อาจมีผลทำให้เกิดปรากฏการณ์นี้
4. เนื่องจากขอบเขตของการศึกษาในงานวิจัยนี้เป็นการศึกษาถึงความสัมพันธ์ของพฤติกรรมทางเลือกที่  
รักมักที่ชัง ที่ได้มาจากมาตรวัดพฤติกรรมทางเลือกที่รักมักที่ชัง ดังนั้นในงานวิจัยต่อไปอาจศึกษาใน  
เชิงการทดลอง เพื่อให้มีหลักฐานเชิงประจักษ์มากขึ้น



## รายการอ้างอิง

### ภาษาไทย

- บุญจันทร์ สีนประเสริฐ. (2523). การเปรียบเทียบบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนระหว่างนิสิตนักศึกษา กับ ผู้ปฏิบัติธรรมในพุทธศาสนา. วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต สาขาจิตวิทยา คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วรรณดี สุทธินากร. (2538). ความสัมพันธ์ระหว่างภูมิหลังกับลักษณะนิสิตนักศึกษาด้านแมคคิเวลเลียนนี้ สซึม ด้านสิทธิขั้นต้น และความคิดเห็นที่มีต่อสภาพเศรษฐกิจสังคมและการเมือง. วิทยานิพนธ์ ปริญญาามหาบัณฑิต สาขาวิชาอุดมศึกษา คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สมบัติ จันทร์วงศ์. (2542). เจ้าผู้ปกครองนคร. กรุงเทพฯ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,
- มนฤดี สายสิงห์. (2549). อิทธิพลของบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน และการแข่งขันต่อพฤติกรรม ประจบประแจงในบริบทขององค์กร. วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สุมาลัย พวงเกตุ. (2553). การทำนายความไม่สอดคล้องระหว่างเจตคติต่อกลุ่มทางการเมืองในประเทศไทยที่วัดโดยตรงกับที่วัดโดยนัย ด้วยตัวแปรการกำกับการแสดงออกของตนและบุคลิกภาพแบบ แมคคิเวลเลียน. วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- หยกฟ้า อิศรานนท์. (2551). อิทธิพลของบุคลิกภาพแบบหลงตนเองและความไม่สอดคล้องระหว่างการเห็นคุณค่าแห่งตนโดยนัยและการเห็นคุณค่าแห่งตนที่รับรู้ ต่อสุขภาวะทางจิต: การวิเคราะห์อิทธิพลของตัวแปรกำกับการและตัวแปรส่งผ่าน. วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

### สื่ออิเล็กทรอนิกส์(อินเทอร์เน็ต)

- ASTVผู้จัดการออนไลน์. (2554). อึ้ง!! เอบแคคโพลล์แฉ 64.5% รับได้รัฐโกงชาติพัฒนา สลดใจหุ้นทุนมากที่สุด. คัดมาเมื่อ 10 มีนาคม 2555 จากผู้แต่ง ในเว็บไซต์  
<http://www.manager.co.th/Politics/ViewNews.aspx?NewsID=9540000089231>
- สวนดุสิตโพลล์. (2555). เจาะลึก "ทุจริต คอร์รัปชันไทย" ที่ต้องเร่งแก้ไขให้ยั่งยืน คัดมาเมื่อ 10 มีนาคม 2555 จากผู้แต่ง ในเว็บไซต์ <http://www.ryt9.com/s/sdp/1321729>

## ภาษาอังกฤษ

- Amy C. Lewisa,\* and Steven J. Shermanb(2003) Hiring you makes me look bad: Social-identity based reversals of the ingroup favoritism effect. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 2003, 90, 262–276.
- Amos Drory., & Uri, M. Gluskinos. (1980). Machiavellianism and Leadership. *Journal of Applied Psychology* 1980, Vol. 65, No. 1, 81-86
- Anña Gunnthorsdottir., Kevin McCabe., & Vernon Smith. (2002). Using the Machiavellianism instrument to predict trustworthiness in a bargaining game. *Journal of Economic Psychology* 2002, Vol.23 49–66.
- Agnieszka Golec de Zavala., Aleksandra Cichocka., Roy Eidelson., Nuwan Jayawickreme. (2009). Collective Narcissism and Its Social Consequences. *Journal of Personality and Social Psychology* 2009, Vol. 97, No. 6, 1074–1096.
- Aziz, A. (2005). Relationship between Machiavellianism scores and performance of real estate salespersons. *Psychological reports*, 96(1), 235-238.
- Brad, J. Bushman., & Roy F. Baumeister. (1998). Threatened Egotism, Narcissism, Self-Esteem, and Direct and Displaced Aggression: Does Self-Love or Self-Hate Lead to Violence? *Journal of Personality and Social Psychology* 1998, Vol. 75, No. 1, 219-229.
- Billig, M., & Tajfel, H. (1973). Social categorization and similarity in intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 3, 27–52.
- Brewer, M. B. (1979). In-group bias in the minimal intergroup situation: A cognitive-motivational analysis. *Psychological Bulletin*, 86, 307–324.
- Brewer, M. B., & Brown, R. J. (1998). Intergroup relations. In D. T. Gilbert & S. T. Fiske (Eds.), *The handbook of social psychology* (Vol. 2, (4th ed., pp. 554–594). Boston: McGraw-Hill.
- Christie, R., & Geis, F. L. (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press.
- Crocker, J., Luhtanen, R., Broadnax, S., & Blaine, B. E. (1999). Belief in US government conspiracies against Blacks among Black and White college students: Powerlessness or system blame? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 941–953 .
- Ellemers, N., Van Knippenberg, A., de Vries, N., & Wilke, H. (1988). Social identification and permeability of group boundaries. *European Journal of Social Psychology*, 18, 497–513 .

- Emmons, R. A. (1984). Factor analysis and construct validity of the Narcissistic Personality Inventory. *Journal of Personality Assessment*, 48, 291–300
- Farah Ali., Ines Sousa Amorim., & Tomas Chamorro-Premuzic. (2009). Empathy deficits and trait emotional intelligence in psychopathy and Machiavellianism. *Personality and Individual Differences* 2009, Vol. 47 758–762.
- Finkelstein, L. M., & Burke, M. J. (1998). Age stereotyping at work: The role of rater and contextual factors on evaluations of job applicants. *Journal of General Psychology*, 125, 317–345.
- Gramzow, R. H., & Tangney, J. P. (1992). Proneness to shame and the 814 GRAMZOW AND GAERTNER narcissistic personality. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 369–376.
- Gable, M., & Dangelo, F. (1994). Job involvement, Machiavellianism, and job performance. *Journal of Business and Psychology*, 9(2), 159-170.
- Jost, J. T. (2001). Outgroup favoritism and the theory of system justification: An experimental paradigm for investigating the effects of socio-economic success on stereotype content. In G. Moskowitz (Ed.), *Cognitive social psychology: The Princeton symposium on the legacy and future in social cognition* (pp. 89–102). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Kraiger, K., & Ford, J. K. (1985). A meta-analysis of ratee race effects in performance ratings. *Journal of Applied Psychology*, 70, 56–65.
- Kohyar Kiazad., Simon Lloyd D. Restubog., Thomas J. Zagenczyk c., Christian Kiewitz d., & Robert L. Tang. (2010). In pursuit of power: The role of authoritarian leadership in the relationship between supervisors' Machiavellianism and subordinates' perceptions of abusive supervisory behavior. *Journal of Research in Personality*, Vol.44, 512–519.
- Kohyar Kiazad., Simon Lloyd D. Restubog., Thomas J. Zagenczyk c., & Christian Kiewitz., Robert L. Tang.(2010). In pursuit of power: The role of authoritarian leadership in the relationship between supervisors' Machiavellianism and subordinates' perceptions of abusive supervisory behavior. *Journal of Research in Personality* Vol. 44, 512–519.
- Linville, P. W., & Jones, E. E. (1980). Polarized appraisals of outgroup members. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 689–703.
- Mackie, Diane M. and George R. Goethals (1987), "Individual and Group Goals," in *Review of Personality and Social Psychology*, C. Hendrick, ed. Newbury Park, CA: Sage

Publications, 144-66

- Marques, J. M., Yzerbyt, V. Y., & Leyens, J. P. (1988). The "Black Sheep Effect": Extremity of judgments towards ingroup members as a function of group identification. *European Journal of Social Psychology, 18*, 1–16.
- Mathison, D. L. (1986). Sex differences in the perception of assertiveness among female managers. *Journal of Social Psychology, 126*, 599–606.
- Messick, D. M., & Mackie, D. M. (1989). Intergroup relations. *Annual Review of Psychology, 40*, 45–81.
- Mullins, T. W. (1982). Interviewer decisions as a function of applicant race, applicant quality and interviewer prejudice. *Personnel Psychology, 35*, 124–163.
- Okanes, M. M., & Murray, L. W. (1980). Achievement among men and women managers. *Psychological Reports, 46*(3), 783–788.
- Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2002). The dark triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality, 36*, 556–563
- Paul Wink. (1991). Two Faces of Narcissism. *Journal of Personality and Social Psychology 1991, Vol. 61*, 4, 590–597.
- Pettigrew, T. F. (1979). The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin, 5*, 461–476.
- Peter, K. Jonason., Katherine, A. Valentine., Norman, P. Li., & Carmelita, L. Harbeson. (2011). Mate-selection and the Dark Triad: Facilitating a short-term mating strategy and creating a volatile environment. *Personality and Individual Differences 2011, Vol.51* 759–763.
- Robert, E. Kraut., & Douglas, J. Price. (1976). Machiavellianism in Parents and Their Children. *Journal of Personality and Social Psychology 1976, Vol. 33, No. 6*, 782–786.
- Richard, H. Gramzow., & Lowell Gaertner. (2005). Self-Esteem and Favoritism Toward Novel In-Groups: The Self as an Evaluative Base. *Journal of Personality and Social Psychology Copyright 2005, Vol. 88, No. 5*, 801–815.
- Seta, C. E., & Seta, J. J. (1992). Observers and participants in an intergroup setting. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*, 629–643.
- Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W. R., & Sherif, C. W. (1961). Intergroup conflict

and cooperation: The robber's cave experiment. *Norman: University of Oklahoma Press.*

Stone, E. F., Stone, D. L., & Dipboye, R. L. (1992). Stigmas in organizations: Race, handicaps, and physical unattractiveness. In K. Kelley (Ed.), *Issues, theory, and research in industrial/organizational psychology* (pp. 385–457). Amsterdam: Elsevier.

Shiou-Yu Chena. (2010). Relations of Machiavellianism with emotional blackmail orientation of salespeople. *Procedia Social and Behavioral Sciences 2010, Vol.5*, 294–298.

Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., & Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149–178.

Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel & W. G. Austin (Eds.), *Psychology of intergroup relations* (2nd ed., pp. 7–24). Chicago: Nelson-Hall.

Westphal, J. D., & Zajac, E. J. (1995). Who shall govern? CEO/board power, demographic similarity, and new director selection. *Administrative Science Quarterly*, 40, 60–83.

#### อ้างอิงจากหนังสือ

Michael, a. Iedeon. (1999). *Machiavelli on modern leadership*. New York; St. Martin's Press York.

Irwin Edman. (1980). *The prince Niccolo Machiavelli*. Norwalk; The Easton Press.

#### สื่ออิเล็กทรอนิกส์(อินเทอร์เน็ต)

Business dictionary. (n.d.). Favoritism. Retrieved 4 September 2011, from

<http://www.businessdictionary.com/definition/favoritism.html>

John Engler. (2011). Favoritism. Retrieved 4 September 2011, from

<http://www.barnabasministry.com/recovery-favoritism.html>

Judy Nadler and Miriam Schulman. (2006). Favoritism, Cronyism, and Nepotism. Retrieved 4 September 2011, from

[http://www.scu.edu/ethics/practicing/focusareas/government\\_ethics/introduction/cronyism.html](http://www.scu.edu/ethics/practicing/focusareas/government_ethics/introduction/cronyism.html)

True knowledge. (2011). What is the meaning of favoritism. Retrieved 4 September 2011, from

[http://www.trueknowledge.com/q/what\\_is\\_the\\_meaning\\_of\\_favoritism.html](http://www.trueknowledge.com/q/what_is_the_meaning_of_favoritism.html)

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

## ตัวอย่างคำนำแบบทดสอบ

คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

เรียน ผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่าน

แบบสอบถามฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัยของนิสิตชั้นปีที่ 4 คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เพื่อทำการศึกษาถึงความสัมพันธ์ของบุคลิกภาพและพฤติกรรม

ผู้วิจัยขอความร่วมมือจากท่านโปรดตอบแบบสอบถามนี้ทุกข้อ และตอบตามความรู้สึกที่ตรงกับตัวท่านมากที่สุด ไม่มีคำตอบใดถูกหรือผิด โดยคำตอบที่ได้จากท่านจะถูกเก็บเป็นความลับ และจะไม่มีผลกระทบใดๆ ต่อท่านทั้งสิ้น ผลการวิจัยจะไม่แสดงข้อมูลให้เห็นเป็นรายบุคคล แต่จะแสดงข้อมูลเป็นภาพรวม ข้อมูลของท่านมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อทางเรา

ขอขอบคุณเป็นอย่างสูงในความร่วมมือของท่าน

นายพิเชฐพัชร ปะทีปะวงนิช

นายประกาศิต ดาวรศิริ

นายนิเช็ง นิเงาะ

## ตัวอย่างข้อมูลทั่วไป

### ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ หรือเติมคำตอบที่ตรงกับตัวท่านลงในที่ว่าง

1. เพศ  ชาย  หญิง

2. อายุ ..... ปี

3. อาชีพ .....



## มาตรวัดพฤติกรรมการเลือกที่รักมักที่ชัง

**คำชี้แจง** โปรดอ่านข้อความในคำถามต่อไปนี้ แล้วเลือกคำตอบที่ตรงกับความคิดของท่านมากที่สุดโดยการทำเครื่องหมาย "O" หรือ "X" ลงบนคำตอบนั้น โปรดตอบให้ตรงกับความคิดของท่านมากที่สุด โดยไม่ต้องคำนึงถึงคำตอบของผู้อื่น โดยคำตอบในแต่ละข้อมีดังต่อไปนี้

- |                                   |   |
|-----------------------------------|---|
| 1 = ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง          | หมายถึง ข้อความนี้ไม่ตรงกับตัวฉันเลย            |
| 2 = ไม่เห็นด้วย                   | หมายถึง ข้อความนี้ไม่ค่อยตรงกับตัวฉัน           |
| 3 = เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยพอๆ กัน | หมายถึง ข้อความนี้ตรง และไม่ตรงพอๆ กันสำหรับฉัน |
| 4 = เห็นด้วย                      | หมายถึง ข้อความนี้ค่อนข้างตรงกับตัวฉัน          |
| 5 = เห็นด้วยอย่างยิ่ง             | หมายถึง ข้อความนี้ตรงกับตัวฉันเลย               |

### ตัวอย่างการตอบคำถาม

หากท่านเห็นว่าประโยคนี้ค่อนข้างตรงสำหรับท่าน ให้ท่านทำเครื่องหมาย "O" หรือ "X" ลงบนคำตอบนั้น ดังเช่นตัวอย่างต่อไปนี้

### ตัวอย่างคำถาม

ข้อที่	ข้อความ	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วยและ ไม่เห็นด้วย พอๆ กัน	เห็นด้วย	เห็นด้วย อย่างยิ่ง
1	โลกจะเจริญได้ด้วยการชิงไหวชิงพริบ ใครดีใครได้	1	2	( 3 )	4	5

ข้อที่	ข้อความ	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วยและ ไม่เห็นด้วย พอๆ กัน	เห็นด้วย	เห็นด้วย อย่างยิ่ง
1	โลกจะเจริญได้ด้วยการชิงไหวชิงพริบ ใครดีใครได้	1	2	3	4	5
2	การใช้เส้นสายเป็นเรื่องจำเป็นต่อ ความก้าวหน้าในอาชีพ	1	2	3	4	5
3	ฉันมีแนวโน้มที่จะประเมิณคนทุกคนเท่า เทียมกัน	1	2	3	4	5
4	ฉันใส่ใจความคิดเห็นของเพื่อนสนิทและ มองข้ามความคิดเห็นของคนอื่น	1	2	3	4	5
5	เป็นเรื่องสมควรที่จะให้โอกาสทุกคน เท่าๆ กัน	1	2	3	4	5
6	ถ้าฉันเกลียดใคร ฉันจะไม่ยอมทำงาน กับเขาเลย	1	2	3	4	5
7	ผู้ที่สมควรอยู่รอดคือผู้ที่สามารถหนีเอา ตัวรอดได้เสมอ	1	2	3	4	5
8	การเอาใจเจ้านายเป็นการส่วนตัวทำให้ ประสบความสำเร็จในหน้าที่การงานเร็ว ขึ้น	1	2	3	4	5
9	เมื่อกระทำการใดก็ตาม ฉันจะคำนึงถึง ความเป็นธรรมก่อนเสมอ	1	2	3	4	5
10	ฉันมักจะให้คะแนนเพื่อนของฉัน มากกว่าผู้อื่น เมื่อฉันเป็นผู้ให้คะแนน	1	2	3	4	5

11	เราทุกคนควรมีโอกาสเท่าเทียมกัน	1	2	3	4	5
12	ถ้าฉันไม่ชอบหน้าใคร ก็อย่าหวังว่าฉัน จะยอมร่วมมือทำงานด้วย	1	2	3	4	5
13	เป็นธรรมดาที่เราก็ต้องหาทางเอาเปรียบ ผู้อื่นบ้าง	1	2	3	4	5
14	การจะก้าวเข้าสู่ตำแหน่งสูงๆ ก็ต้อง เรียนรู้ที่จะหลบเลี่ยงกฎ กติกาบ้าง	1	2	3	4	5
15	เมื่อฝ่ายหนึ่งได้เปรียบอีกฝ่ายหนึ่งก็ควร ยอมเสียเปรียบ	1	2	3	4	5
16	ฉันยอมติดสินบนผู้มีอำนาจเพื่อแลกกับ ความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน	1	2	3	4	5
17	ฉันจะยินดีหากสังคมมีความเท่าเทียม กัน	1	2	3	4	5
18	ฉันมักจะเชื่อในสิ่งที่ฉันได้ยินจากปาก คนที่ฉันสนิทคุ้นเคยอยู่เสมอ	1	2	3	4	5
19	ฉันยินดีรับฟังข้อโต้แย้งของทั้งกลุ่มที่ฉัน คุ้นเคยและกลุ่มที่ฉันไม่คุ้นเคย	1	2	3	4	5
20	ถ้าเราไม่ยอมเสียเปรียบ ก็จงชิงเอา เปรียบผู้อื่นเสียก่อน	1	2	3	4	5
21	เป็นเรื่องสมควรที่จะติดสินกับผู้มีอำนาจ เพื่อได้รับประโยชน์ต่าง ๆ	1	2	3	4	5





ภาคผนวก ข

ตารางภาคผนวก ข1

ค่ามัชฌิมเลขคณิต ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าที ค่าร้อยละ และค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อของมาตรวัดพฤติกรรมเลือกที่รักมักที่ชัง

	Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
	F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
								Lower	Upper
Q1	1.142	.289	5.672	80	.000	1.254	.221	.814	1.693
			5.642	74.728	.000	1.254	.222	.811	1.696
Q2	.020	.889	3.104	80	.003	.702	.226	.252	1.153
			3.100	79.024	.003	.702	.227	.251	1.153
Q3	.527	.470	1.757	80	.083	.363	.207	-.048	.774
			1.752	77.747	.084	.363	.207	-.050	.776
Q4	.582	.448	2.677	80	.009	.529	.197	.136	.921
			2.676	79.677	.009	.529	.197	.136	.922
Q5	1.016	.317	2.149	80	.035	.470	.219	.035	.906
			2.154	79.798	.034	.470	.218	.036	.905
Q6	1.867	.176	3.124	80	.002	.715	.229	.260	1.171
			3.101	71.304	.003	.715	.231	.255	1.175
Q7	1.442	.233	2.941	80	.004	.594	.202	.192	.996
			2.940	79.708	.004	.594	.202	.192	.996
Q8	2.741	.102	4.338	80	.000	.793	.183	.429	1.157
			4.352	79.459	.000	.793	.182	.430	1.155

Q9	Equal variances assumed	.018	.893	2.462	80	.016	.527	.214	.101	.954
	Equal variances not assumed			2.456	78.037	.016	.527	.215	.100	.955
Q10	Equal variances assumed	1.441	.234	5.228	80	.000	1.055	.202	.653	1.456
	Equal variances not assumed			5.265	75.737	.000	1.055	.200	.656	1.454
Q11	Equal variances assumed	1.912	.171	3.168	80	.002	.570	.180	.212	.928
	Equal variances not assumed			3.165	79.351	.002	.570	.180	.212	.929
Q12	Equal variances assumed	.203	.654	.897	80	.373	.174	.194	-.212	.560
	Equal variances not assumed			.896	79.433	.373	.174	.194	-.212	.560
Q13	Equal variances assumed	.000	.989	2.367	80	.020	.444	.188	.071	.817
	Equal variances not assumed			2.356	75.515	.021	.444	.189	.069	.820
Q14	Equal variances assumed	.492	.485	3.960	80	.000	.645	.163	.321	.970
	Equal variances not assumed			3.957	79.481	.000	.645	.163	.321	.970
Q15	Equal variances assumed	15.606	.000	6.800	80	.000	1.394	.205	.986	1.802
	Equal variances not assumed			6.873	69.726	.000	1.394	.203	.989	1.799
Q16	Equal variances assumed	.569	.453	4.206	80	.000	1.021	.243	.538	1.505
	Equal variances not assumed			4.195	78.296	.000	1.021	.243	.537	1.506
Q17	Equal variances assumed	1.935	.168	8.378	80	.000	1.467	.175	1.118	1.815
	Equal variances not assumed			8.346	76.804	.000	1.467	.176	1.117	1.817
Q18	Equal variances assumed	.029	.865	7.348	80	.000	1.773	.241	1.293	2.253
	Equal variances not assumed			7.354	79.976	.000	1.773	.241	1.293	2.252
Q19	Equal variances assumed	.014	.907	4.171	80	.000	1.025	.246	.536	1.514
	Equal variances not assumed			4.170	79.673	.000	1.025	.246	.536	1.514



Q20	Equal variances assumed	.013	.908	4.614	80	.000	.860	.186	.489	1.230
	Equal variances not assumed			4.621	79.982	.000	.860	.186	.489	1.230
Q21	Equal variances assumed	2.070	.154	5.753	80	.000	1.239	.215	.811	1.668
	Equal variances not assumed			5.769	79.723	.000	1.239	.215	.812	1.667
Q22	Equal variances assumed	5.578	.021	2.439	80	.017	.425	.174	.078	.772
	Equal variances not assumed			2.430	77.227	.017	.425	.175	.077	.773
Q23	Equal variances assumed	1.370	.245	-.275	80	.784	-.052	.191	-.432	.327
	Equal variances not assumed			-.273	74.616	.785	-.052	.192	-.434	.329
Q24	Equal variances assumed	2.355	.129	7.720	80	.000	1.431	.185	1.062	1.800
	Equal variances not assumed			7.800	70.392	.000	1.431	.183	1.065	1.797
Q25	Equal variances assumed	.774	.382	7.120	80	.000	1.364	.192	.983	1.746
	Equal variances not assumed			7.145	79.324	.000	1.364	.191	.984	1.744
Q26	Equal variances assumed	.016	.901	4.699	80	.000	.782	.166	.451	1.113
	Equal variances not assumed			4.690	78.843	.000	.782	.167	.450	1.114
Q27	Equal variances assumed	.300	.586	4.408	79	.000	.738	.167	.405	1.071
	Equal variances not assumed			4.400	77.782	.000	.738	.168	.404	1.072
Q28	Equal variances assumed	9.284	.003	2.445	80	.017	.540	.221	.101	.980
	Equal variances not assumed			2.415	62.013	.019	.540	.224	.093	.988
Q29	Equal variances assumed	.117	.734	4.037	80	.000	.921	.228	.467	1.376
	Equal variances not assumed			4.029	78.661	.000	.921	.229	.466	1.377
Q30	Equal variances assumed	3.094	.082	8.928	80	.000	1.611	.180	1.252	1.970
	Equal variances not assumed			8.989	76.129	.000	1.611	.179	1.254	1.968

Q31	Equal variances assumed	5.322	.024	6.418	80	.000	1.129	.176	.779	1.479
	Equal variances not assumed			6.470	74.030	.000	1.129	.174	.781	1.476
Q32	Equal variances assumed	8.328	.005	2.787	80	.007	.742	.266	.212	1.271
	Equal variances not assumed			2.758	66.152	.008	.742	.269	.205	1.278
Q33	Equal variances assumed	.794	.376	7.388	80	.000	1.520	.206	1.111	1.930
	Equal variances not assumed			7.420	78.737	.000	1.520	.205	1.112	1.928
Q34	Equal variances assumed	1.138	.289	6.341	80	.000	1.413	.223	.970	1.857
	Equal variances not assumed			6.310	75.419	.000	1.413	.224	.967	1.859
Q35	Equal variances assumed	.065	.799	6.569	80	.000	1.427	.217	.995	1.860
	Equal variances not assumed			6.564	79.469	.000	1.427	.217	.995	1.860
Q36	Equal variances assumed	.060	.807	6.540	80	.000	1.302	.199	.906	1.699
	Equal variances not assumed			6.553	79.925	.000	1.302	.199	.907	1.698
Q37	Equal variances assumed	5.490	.022	6.188	80	.000	1.082	.175	.734	1.430
	Equal variances not assumed			6.234	75.197	.000	1.082	.174	.736	1.428
Q38	Equal variances assumed	7.644	.007	8.980	80	.000	1.581	.176	1.231	1.931
	Equal variances not assumed			9.108	62.319	.000	1.581	.174	1.234	1.928
Q39	Equal variances assumed	4.895	.030	2.160	80	.034	.631	.292	.050	1.212
	Equal variances not assumed			2.142	70.037	.036	.631	.295	.043	1.218
Q40	Equal variances assumed	.236	.629	7.200	80	.000	1.421	.197	1.029	1.814
	Equal variances not assumed			7.222	79.516	.000	1.421	.197	1.030	1.813
Q41	Equal variances assumed	11.316	.001	4.985	80	.000	.845	.170	.508	1.183
	Equal variances not assumed			5.046	66.546	.000	.845	.168	.511	1.180

Q42	Equal variances assumed	2.201	.142	5.704	80	.000	.965	.169	.629	1.302
	Equal variances not assumed			5.734	77.950	.000	.965	.168	.630	1.301
Q43	Equal variances assumed	.175	.677	-1.533	80	.129	-.363	.237	-.835	.108
	Equal variances not assumed			-1.536	79.814	.128	-.363	.236	-.833	.107
Q44	Equal variances assumed	1.094	.299	2.991	80	.004	.746	.250	.250	1.243
	Equal variances not assumed			2.977	75.507	.004	.746	.251	.247	1.246
Q45	Equal variances assumed	.029	.865	2.435	80	.017	.429	.176	.078	.779
	Equal variances not assumed			2.436	79.970	.017	.429	.176	.079	.779
Q46	Equal variances assumed	.309	.580	7.617	80	.000	1.464	.192	1.082	1.847
	Equal variances not assumed			7.630	79.975	.000	1.464	.192	1.082	1.846
Q47	Equal variances assumed	1.052	.308	3.508	80	.001	.844	.241	.365	1.323
	Equal variances not assumed			3.492	75.926	.001	.844	.242	.363	1.325
Q48	Equal variances assumed	.044	.835	6.960	80	.000	1.532	.220	1.094	1.970
	Equal variances not assumed			6.939	77.595	.000	1.532	.221	1.092	1.972
Q49	Equal variances assumed	12.636	.001	5.990	80	.000	1.340	.224	.895	1.786
	Equal variances not assumed			6.045	72.538	.000	1.340	.222	.898	1.782
Q50	Equal variances assumed	2.888	.093	3.377	80	.001	.655	.194	.269	1.041
	Equal variances not assumed			3.395	77.876	.001	.655	.193	.271	1.039
Q51	Equal variances assumed	.224	.637	3.218	80	.002	.599	.186	.229	.969
	Equal variances not assumed			3.223	79.976	.002	.599	.186	.229	.969
Q52	Equal variances assumed	.167	.684	5.778	80	.000	1.175	.203	.770	1.580
	Equal variances not assumed			5.818	76.052	.000	1.175	.202	.773	1.577

Q53	Equal variances assumed	14.492	.000	5.550	80	.000	1.221	.220	.783	1.659
	Equal variances not assumed			5.494	66.307	.000	1.221	.222	.778	1.665
Q54	Equal variances assumed	5.323	.024	1.560	80	.123	.276	.177	-.076	.629
	Equal variances not assumed			1.546	68.620	.127	.276	.179	-.080	.633
Q55	Equal variances assumed	10.699	.002	3.988	80	.000	1.071	.269	.537	1.606
	Equal variances not assumed			4.021	73.843	.000	1.071	.266	.541	1.602

## ประวัติกลุ่มผู้วิจัย

### นาย นิเช็ง นิเงาะ

เกิดวันที่ 01 กรกฎาคม 2531

ประวัติการศึกษาประถม จบจากโรงเรียนบ้านอีนอ

มัธยมตอนต้น ที่โรงเรียนอิมบตีดาวิทยา

ต่อมัธยมตอนปลาย ที่โรงเรียนอิมบตีดาวิทยา

งานอดิเรก ฝึกฝนการถ่ายรูป

### นายประกาศิต ถาวรศิริ

เกิดวันที่ 30 มกราคม 2533

ประวัติการศึกษาประถม โรงเรียนเซนต์ดอมมินิก

ประวัติการศึกษามัธยม โรงเรียนเซนต์ดอมมินิก

งานอดิเรก เล่นกีฬาฟุตบอล

### นายพิเชษฐพัชร ประทีปะวงษ์

เกิดวันที่ 16 มิถุนายน 2532

ประวัติการศึกษาประถม โรงเรียนสวนจิตรลดา

ประวัติการศึกษามัธยม โรงเรียนสวนจิตรลดา

งานอดิเรก อ่านหนังสือธุรกิจ