

ผลของการเต็มเต็มและความคล้ายคลึงในพฤติกรรมครอบงำและยอมตามต่อ
ความชอบพอ ความสบายใจ การรับรู้ความสามารถและการคุกคาม



นางสาวชุติมา กิ่งทอง

ศูนย์วิทยทรัพยากร

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม

คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2551

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

EFFECTS OF COMPLEMENTARITY AND SIMILARITY IN DOMINANT AND
SUBMISSIVE BEHAVIORS ON LIKING, COMFORT,
PERCEIVED COMPETENCE AND THREAT



Miss Chutima Kongthong

ศูนย์วิทยทรัพยากร

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Arts Program in Social Psychology

Faculty of Psychology

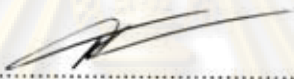
Chulalongkorn University

Academic Year 2008

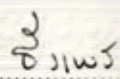
Copyright of Chulalongkorn University

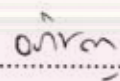
หัวข้อวิทยานิพนธ์ ผลของการเติมเต็มและความคล้ายคลึงในพฤติกรรมครอบงำและยอมตาม
ต่อความชอบพอ ความสบายใจ การรับรู้ความสามารถและการคุกคาม
โดย นางสาวชุตินา กังทอง
สาขาวิชา จิตวิทยาสังคม
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก อาจารย์ ดร. อภิษฎา ไชยวุฒิมิกรณ์วานิช

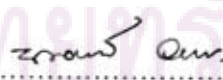
คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้หัวข้อวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทมหาบัณฑิต



.....คณบดีคณะจิตวิทยา
(รองศาสตราจารย์ ดร. สมโภชน์ เขียมสุภาชิต)

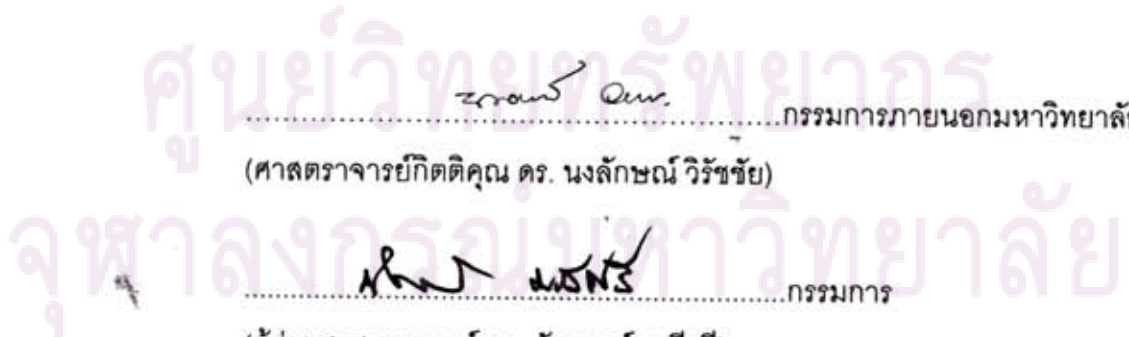
คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์


.....ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร. อีระพร อูวรรณโณ)


.....อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก
(อาจารย์ ดร. อภิษฎา ไชยวุฒิมิกรณ์วานิช)


.....กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย
(ศาสตราจารย์กิตติคุณ ดร. นงลักษณ์ วิรัชชัย)


.....กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. คัคนางค์ มณีศรี)



ชุตินา กังทอง: ผลของการเติมเต็มและความคล้ายคลึงในพฤติกรรมครอบงำและยอมตาม
ต่อความชอบพอ ความสบายใจ การรับรู้ความสามารถและการคุกคาม (EFFECTS OF
COMPLEMENTARITY AND SIMILARITY IN DOMINANT AND SUBMISSIVE
BEHAVIORS ON LIKING, COMFORT, PERCEIVED COMPETENCE AND
THREAT) อ.ที่ปรึกษา: ดร. อภิชนา ไชยวุฒิกุลวานิช, 93 หน้า.

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบการปฏิสัมพันธ์ของบุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำและ
ยอมตามต่อความชอบพอ ความสบายใจ การรับรู้ความสามารถและการคุกคามของผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรม
ครอบงำและยอมตาม กลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตระดับปริญญาตรี จำนวน 160 คน เป็นเพศชาย 40 คน และเพศ
หญิง 120 คน ถูกจำแนกว่ามีลักษณะนิสัยครอบงำหรือยอมตาม โดยใช้มาตราวัดลักษณะนิสัยครอบงำและ
ยอมตามที่ผู้วิจัยพัฒนาขึ้นโดยอาศัยแนวคิดของ Moskowitz (1994) และ Mehrabian และ Hines (1978) แล้ว
สุ่มกลุ่มตัวอย่างเข้ารับการทดลอง เงื่อนไขใดเงื่อนไขหนึ่งในสี่เงื่อนไข ได้แก่ เงื่อนไขที่ 1 บุคคลที่มีลักษณะนิสัย
ครอบงำทำงานคู่กับหน้าม้าที่มีพฤติกรรมครอบงำ เงื่อนไขที่ 2 บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำทำงานคู่กับ
หน้าม้าที่มีพฤติกรรมยอมตาม เงื่อนไขที่ 3 บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามทำงานคู่กับหน้าม้าที่มีพฤติกรรม
ครอบงำ เงื่อนไขที่ 4 บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามทำงานคู่กับหน้าม้าที่มีพฤติกรรมยอมตาม โดยให้ผู้เข้าร่วม
การทดลองทำงานบรรยายภาพร่วมกับหน้าม้าที่มีพฤติกรรมครอบงำหรือยอมตามในห้องปฏิบัติการ และ
ประเมินความชอบพอ ความสบายใจ การรับรู้ความสามารถและการคุกคามที่มีต่อหน้าม้าที่ได้ทำงานร่วมกัน
ผลการวิจัยพบว่า

1. บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำชอบพอผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามมากกว่าผู้ร่วมงานที่มี
พฤติกรรมครอบงำอย่างมีนัยสำคัญ ($p < .001$)
2. บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามชอบพอผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามมากกว่าผู้ร่วมงานที่มี
พฤติกรรมครอบงำอย่างมีนัยสำคัญ ($p < .01$)
3. บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามมีความ
สบายใจมากกว่าเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำอย่างมีนัยสำคัญ ($p < .001$)
4. บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำมีความ
สบายใจมากกว่าเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามอย่างมีนัยสำคัญ ($p < .05$)
5. ผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำได้รับประเมินว่ามีความสามารถมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรม
ยอมตามอย่างมีนัยสำคัญ ($p < .01$)
6. ผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำได้รับการประเมินว่ามีการคุกคามมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรม
ยอมตามอย่างมีนัยสำคัญ ($p < .001$)

สาขาวิชา.....จิตวิทยาสังคม..... ลายมือชื่อนิสิต.....ชุตินา กังทอง.....
ปีการศึกษา.....2551..... ลายมือชื่อ อ.ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก.....อภิชนา.....

4978104538: MAJOR SOCIAL PSYCHOLOGY

KEYWORD: COMPLEMENTARITY / DOMINANT / SUBMISSIVE

CHUTIMA KONGTHONG: EFFECTS OF COMPLEMENTARITY AND SIMILARITY
IN DOMINANT AND SUBMISSIVE BEHAVIORS ON LIKING, COMFORT,
PERCEIVED COMPETENCE AND THREAT : APITCHAYA
CHAIWUTIKORNWANICH, PH. D., 93 pp.

The purpose of this research was to study the role of personality differences in liking, comfort, perceived competence, and threat of the counterpart. One hundred and sixty undergraduate students, 40 males and 120 females were classified by using the The trait dominance-submissiveness scale developed by the researcher. The scale was based on the conceptual framework of Moskowitz (1994) and Mehrabian & Hines (1978) as either dominant or submissive traits. Then they were randomly assigned to one of the four experimental conditions: dominant trait vs. dominant behavior confederate, dominant trait vs. submissive behavior confederate, submissive trait vs. dominant behavior confederate, and submissive trait vs. submissive behavior confederate. Participants were asked to complete a picture description task with the dominant or submissive behavior confederate and to identify liking, comfort, perceived competence, and threat of the confederate.

The results are as follows:

1. Dominant individuals like counterparts with more submissive behavior than dominant behavior ($p < .001$).
2. Submissive individuals like counterparts with more submissive behavior than dominant behavior ($p < .01$).
3. Dominant individuals feel comfortable with counterparts with more submissive behavior than dominant behavior ($p < .001$).
4. Submissive individuals feel comfortable with counterparts with more dominant behavior than submissive behavior ($p < .05$).
5. Dominant counterparts are perceived as more competent than submissive counterparts ($p < .01$).
6. Dominant counterparts are perceived as having more threat than submissive counterparts ($p < .001$).

Field of study :.....Social Psychology.....

Student's signature :.....Chutima Kongthong.....

Academic year :.....2008.....

Principal advisor's signature :.....Apitchaya.....

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์เล่มนี้สำเร็จลงได้ด้วยดีด้วยความกรุณาของอาจารย์ ดร. อภิษฐา ไชยวุฒิกถกรณวณิช อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ซึ่งได้ถ่ายทอดวิชาความรู้ให้คำแนะนำในการเรียน ตลอดจนการทำวิทยานิพนธ์และตรวจสอบแก้ไขวิทยานิพนธ์ด้วยความใส่ใจอย่างยิ่ง ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณในความเมตตาเป็นอย่างยิ่ง

ขอกราบขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ดร. ธีระพร อุวรรณโณ อาจารย์จรุงกุล บุรพวงค์ อาจารย์ทิพย์นภา หวนสุริยาและศาสตราจารย์กิตติคุณ ดร. นงลักษณ์ วิรัชชัย ผู้ซึ่งประสิทธิ์ประสาทความรู้และให้คำแนะนำในด้านการศึกษอันเป็นประโยชน์และมีคุณค่ายิ่งแก่ผู้วิจัย

ขอกราบขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ศักดิ์มงคล มณีศรี ที่ได้ถ่ายทอดความรู้ ชี้แนะแนวทางในการทำวิจัยและคอยห่วงใยไต่ถามถึงความคืบหน้าด้านการเรียนมาโดยตลอด รวมทั้งกรุณาให้ความอนุเคราะห์ในการเก็บข้อมูลจากนิสิตที่ลงทะเบียนเรียนวิชาจิตวิทยาทั่วไป

ขอขอบคุณเพื่อนร่วมสาขาจิตวิทยาสังคมทุกคนที่ช่วยเป็นกำลังใจและฝ่าฟันอุปสรรคทุกอย่างร่วมกันมาตั้งแต่เริ่มเข้าเรียนจนจบการศึกษา โดยเฉพาะอย่างยิ่งนางสาวชิตศุภางค์ รัชชีสมบัติศิริและนางสาวประพิมพ์า จรัสรัตนกุลที่คอยช่วยเหลือด้านการวิเคราะห์ข้อมูลและมีความปรารถนาดีในทุก ๆ อย่างมาโดยตลอด

ขอขอบคุณนางสาวมณีรัตน์ มารแพ้ว นางสาวศุภสุตา สุขเจริญ นายธนวัต ปุณยนก นายระพีวัฒน์ เลิศวุฒิสกุล นางสาวเกศรารัตน์ สิงห์คำ และนางสาวศิรินทร พัฒนศิริที่ช่วยแต่งบทสนทนา คำบรรยายภาพนามธรรม และแสดงบทบาทพฤติกรรมครอบงำและยอมตามในห้องปฏิบัติการทดลองด้วยความตั้งใจและเต็มกำลังความสามารถ

ขอขอบคุณเพื่อนและรุ่นน้องเอกรการแนะแนว มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒที่คอยช่วยเหลือในการเก็บข้อมูลและเป็นกำลังใจให้เสมอมา

สุดท้ายนี้ ขอกราบขอบพระคุณ คุณรัชณี รัตนวิชาที่คอยแนะนำแนวทางการศึกษามาโดยตลอด และที่สำคัญขอกราบขอบพระคุณพ่อสมพรและแม่อรพรรณ กังทองผู้ที่ได้เลี้ยงดู คำอบรมสั่งสอนและดูแลให้ความช่วยเหลือสนับสนุนทุกสิ่งทุกอย่างที่มีคุณค่าตลอดทั้งชีวิต รวมทั้งสนับสนุนการทำวิทยานิพนธ์นี้ให้สำเร็จได้ด้วยดี ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในพระคุณเป็นอย่างยิ่ง

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ฅ
สารบัญภาพ.....	ญ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	2
วัตถุประสงค์ในการวิจัย.....	15
ขอบเขตของการวิจัย	16
คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย.....	16
สมมติฐานในการวิจัย.....	18
ประโยชน์ที่ได้รับ.....	21
บทที่ 2 วิธีดำเนินการวิจัย.....	22
กลุ่มตัวอย่าง.....	22
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	23
ขั้นตอนดำเนินการทดลอง.....	33
บทที่ 3 ผลการวิจัย.....	37
บทที่ 4 อภิปรายผลการวิจัย.....	50

บทที่	หน้า
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ.....	55
รายการอ้างอิง.....	63
ภาคผนวก.....	67
ภาคผนวก ก.....	68
ภาคผนวก ข.....	82
ภาคผนวก ค.....	83
ภาคผนวก ง.....	88
ภาคผนวก จ.....	92
ภาคผนวก ฉ.....	93
ภาคผนวก ช.....	95
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	97

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	จำนวนข้อกระทงในการพัฒนามาตรวัดลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตาม.....	24
2	การให้คะแนนมาตราวัดลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตาม.....	24
3	จำนวนและร้อยละของตัวอย่างที่ใช้ในขั้นพัฒนามาตรวัดลักษณะ นิสัยครอบงำและยอมตามจำแนกตามลักษณะพื้นฐานต่าง ๆ (N = 100).....	25
4	ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิเคราะห์หาความตรงของ มาตราวัดลักษณะนิสัยการครอบงำและยอมตาม (N = 236).....	27
5	ลักษณะทั่วไปของผู้เข้าร่วมการทดลอง (N = 160).....	38
6	ค่ามัชฌิมเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของคะแนนความชอบพอ ความสบายใจ การรับรู้ความสามารถและการคุกคาม จำแนกตาม ลักษณะนิสัยและพฤติกรรมผู้ร่วมงาน (N = 160).....	40
7	ค่ามัชฌิมเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนความชอบพอ จำแนกตามลักษณะนิสัยและเงื่อนไขพฤติกรรมผู้ร่วมงาน (N = 160).....	41
8	การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนความชอบพอ.....	41
9	การทดสอบการเปรียบเทียบต่างของคะแนนความชอบพอ.....	43
10	ค่ามัชฌิมเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนความสบายใจ จำแนกตามลักษณะนิสัยและเงื่อนไขพฤติกรรมผู้ร่วมงาน (N = 160).....	44
11	การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนความสบายใจ.....	44
12	การทดสอบการเปรียบเทียบต่างของคะแนนความสบายใจ.....	46
13	ค่ามัชฌิมเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนการรับรู้ความสามารถ จำแนกตามลักษณะนิสัยและเงื่อนไขพฤติกรรมผู้ร่วมงาน (N = 160).....	47
14	การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนการรับรู้ความสามารถ.....	47
15	ค่ามัชฌิมเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนการรับรู้การคุกคาม จำแนกตามลักษณะนิสัยและเงื่อนไขพฤติกรรมผู้ร่วมงาน (N = 160).....	48
16	การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนการรับรู้การคุกคาม.....	48
17	สรุปผลการทดสอบสมมติฐาน.....	49
18	ตารางสรุปผลการทดลองตามสมมติฐานข้อ 1-4.....	53

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1	วงกลมอธิบายสัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคล..... 3
2	หลักการอธิบายระบบอารมณ์..... 9
3	สมมติฐานข้อที่ 1-219
4	สมมติฐานข้อที่ 3-4.....20
5	การแบ่งกลุ่มตัวอย่างตามลักษณะนิสัยและเพศเพื่อจับคู่กับ ผู้ร่วมงานหรือหน้าม้าตามเงื่อนไข.....34
6	ปฏิสัมพันธ์ของคะแนนความชอบพอระหว่างพฤติกรรมผู้ร่วมงาน และลักษณะนิสัย.....42
7	ปฏิสัมพันธ์ของคะแนนความสบายใจระหว่างพฤติกรรมผู้ร่วมงาน และลักษณะนิสัย.....45
8	ปฏิสัมพันธ์ของคะแนนการรับรู้การคุกคามระหว่างพฤติกรรมผู้ร่วมงาน และลักษณะนิสัย.....49

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การปฏิสัมพันธ์ในระหว่างการทำงานนั้นมีความสำคัญอย่างมากสำหรับผู้ที่อยู่ในหน่วยงานหรือกลุ่มงานเดียวกัน ทั้งนี้เนื่องจากผู้ที่มีจุดมุ่งหมายในการทำงานร่วมกันจะต้องมีการสนทนา แลกเปลี่ยนข้อมูล มีการร่วมกันวางแผนงาน มีการแบ่งงานตามบทบาทหน้าที่และที่สำคัญจะต้องทำงานอยู่ในสถานที่ทำงานเดียวกันหรือบริเวณใกล้เคียงกัน เช่น โต๊ะทำงานใกล้กัน ห้องทำงานติดกัน โดยกิจกรรมต่าง ๆ เหล่านี้ทำให้ในแต่ละวันผู้ที่ต้องร่วมงานกันมีโอกาสที่จะต้องเผชิญหน้าหรือร่วมกิจกรรมอื่น ๆ เช่น รับประทานอาหาร เดินสวนทาง สนทนาข่าวสารบ้านเมืองในที่ทำงาน เป็นระยะเวลาานาน ซึ่งถ้าหากคนในหน่วยงานนั้นสามารถปรับตัวเข้าหากันหรือทำงานร่วมกันได้อย่างราบรื่นคนในหน่วยงานนั้นก็มีความสุขและสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ แต่ขณะเดียวกันหากคนในหน่วยงานเกิดความรู้สึกไม่สบายใจที่จะต้องมาพบปะหรือปฏิสัมพันธ์กับผู้ร่วมงานบางคนในหน่วยงาน จนไม่สามารถดำเนินชีวิตเข้ากับคนในที่ทำงานได้ก็ทำให้ไม่มีความสุขกับการทำงาน เกิดความหวาดระแวงในพฤติกรรมของผู้ร่วมงาน รวมทั้งส่งผลให้เกิดเป็นการแข่งขัน แย่งพรรคพวก และมุ่งจับผิดกันตลอดการทำงาน ด้วยเหตุนี้หากเราสามารถคัดเลือกบุคคลากรที่มาร่วมงานร่วมกันให้มีบุคลิกภาพหรือลักษณะนิสัยที่สามารถเข้ากันหรือสามารถปรับตัวและมีปฏิสัมพันธ์กับคนในที่ทำงานด้วยกันได้อย่างราบรื่นก็จะสามารถทำงานได้อย่างมีความสุข

Tiedens และ Fragale (2003) กล่าวถึงรูปแบบการปฏิสัมพันธ์โดยแบ่งความสัมพันธ์จากการปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลไว้ 2 ลักษณะคือ ถ้าความสัมพันธ์มีแนวโน้มเป็นการเติมเต็ม (complementarity) เพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกันจะส่งผลให้เกิดพฤติกรรมที่ตรงข้ามกันตามมติการครอบงำและมติการยอมตาม ซึ่งรูปแบบความสัมพันธ์มีจะมีการสนับสนุนสถานภาพเป็นลำดับขั้น แต่ถ้าความสัมพันธ์มีพฤติกรรมไปทางเดียวกันหรือเกิดการถอดแบบพฤติกรรมเหมือนกัน ก็จะทำให้ทั้ง 2 ฝ่ายมีความพยายามแข่งขันการสร้างพฤติกรรมไปตามทิศทางเดียวกันเพื่อให้ตนเองเป็นผู้ชนะ ซึ่งมีมติลำดับขั้นของสถานภาพจะอยู่ใกล้เคียงหรืออยู่ในระดับเดียวกัน และจะสามารถแสดงความสัมพันธ์ให้เห็นได้ว่าเป็นความสัมพันธ์ที่แสดงออกถึงการครอบงำหรือเป็นการยอมตามทั้ง

สองฝ่าย ด้วยเหตุนี้เมื่อบุคคลจะต้องทำงานร่วมกันและต้องมีการปฏิสัมพันธ์กัน จึงจำเป็นที่ต้องพิจารณาที่บุคคลว่าบุคคลนั้นมีแนวโน้มในการแสดงความสัมพันธ์เป็นรูปแบบใด ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงมีความสนใจศึกษารูปแบบการแสดงความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่ส่งผลต่อรูปแบบการปฏิสัมพันธ์ตามมิติการครอบงำและการยอมตาม ซึ่งพฤติกรรมครอบงำและพฤติกรรมยอมตามนั้นก็ เป็นพฤติกรรมที่สามารถสังเกตได้ทั้งจากการทำงานร่วมกันและสามารถพบเห็นทั่วไปในชีวิตประจำวัน

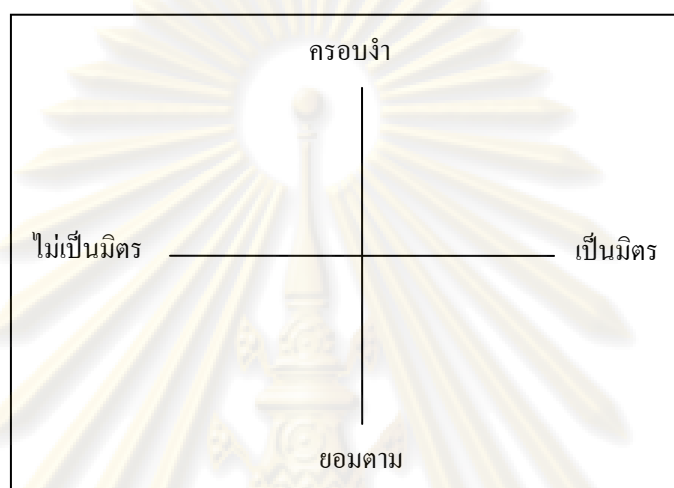
แนวคิดเชิงทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคล (Interpersonal theories)

ทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลเป็นทฤษฎีบุคลิกภาพที่ Sullivan (1953 อ้างถึงใน Feist & Feist, 2002) ค้นพบขึ้นจากแนวความคิดที่ว่าบุคลิกภาพของคนเรานั้นจะได้รับอิทธิพลจากความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลของคนรอบข้างเสมอ หลังจากนั้น Leary และคณะ (1957 อ้างถึงใน Wiggins, 1979) ได้พัฒนาทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคล (Interpersonal theories) เพื่อใช้วัดบุคลิกภาพของบุคคล ซึ่งต่อมาก็มีนักวิจัยอีกหลาย ๆ ท่าน เช่น Wiggins, Trapnell, และ Phillips (1988) พยายามพัฒนาทฤษฎีนี้ให้เป็นโมเดลบุคลิกภาพระหว่างบุคคล เพื่อเป็นตัวแทนของพฤติกรรมทางสังคม ด้วยวิธีนำเสนอคำศัพท์ที่ใช้อธิบายลักษณะนิสัยตามบุคลิกภาพที่เกี่ยวข้องกับการมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคมจนได้คำศัพท์ครอบงำวงกลมสัมพันธภาพระหว่างบุคคล (Interpersonal circumplex) ดังภาพที่ 1 ซึ่งวงกลมนี้จะอธิบายแกนตั้งฉากของวงกลมเป็น 2 แกน คือ แกนตั้งเป็นมิติการครอบงำ (Dominance) หรือมิติการควบคุม (Control) ที่ประกอบด้วยด้านครอบงำ (Dominance) และด้านยอมตาม (Submissiveness) ส่วนแกนนอนเป็นมิติใฝ่สัมพันธ์ (Affiliation) ที่ประกอบด้วยด้านเป็นมิตร (Agreeableness) ด้านไม่เป็นมิตร (Quarrelsomeness) ซึ่งคำที่ใช้ในการอธิบายลักษณะนิสัยจะมีความแตกต่างกันไปตาม 2 มิตินี้ เช่น คนที่ชอบเข้าสังคมจะมีมิติ ใฝ่สัมพันธ์และมิติการครอบงำสูง ขณะที่คนเก็บตัวก็จะมีมิติใฝ่สัมพันธ์และมิติการครอบงำต่ำ คนที่ชอบแข่งขันจะมีมิติใฝ่สัมพันธ์ต่ำและมิติการครอบงำสูง แต่คนขี้อายจะมีมิติใฝ่สัมพันธ์สูงและมิติการครอบงำต่ำ

นอกจากทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลจะสามารถอธิบายลักษณะนิสัยของบุคคลที่มีการปฏิสัมพันธ์กันแล้ว ทฤษฎีนี้ยังสามารถทำความเข้าใจรวมทั้งคาดการณ์พฤติกรรมที่เกิดจากความสัมพันธ์กับผู้อื่นได้ด้วย (Knutson, 1996) ซึ่งทฤษฎีนี้มีหลักพื้นฐานในการอธิบายพฤติกรรม

คือ อธิบายจากรูปแบบการมีปฏิสัมพันธ์ของแต่ละบุคคลที่แสดงออกอย่างสอดคล้องกัน และอธิบายพฤติกรรมจากสถานการณ์ที่ได้รับอิทธิพลจากพฤติกรรมของคู่ที่มีการปฏิสัมพันธ์ หรือสามารถคาดการณ์การปฏิสัมพันธ์จากอิทธิพลของผู้ที่ปฏิสัมพันธ์ด้วย (Sadler & Woody, 2003)



ภาพที่ 1 วงกลมอธิบายสัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคล (Wiggins, et al., 1989)

หลักการเติมเต็ม (Principle of complementarity)

ทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลได้อธิบายว่า พฤติกรรมระหว่างบุคคลเกิดจากการกระตุ้นก่อให้เกิดหรือต้องการการตอบสนองบางอย่างจากคนหนึ่งไปสู่อีกคนหนึ่ง ดังนั้นรูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล 2 คนจึงขึ้นอยู่กับทั้ง 2 คนมีการกระตุ้นหรือต้องการการตอบสนองไปแนวทางใด เช่น ถ้าคนหนึ่งต้องการความสัมพันธ์ที่เป็นมิตร แต่อีกคนต้องการความสัมพันธ์ที่ต้องการอำนาจเหนือกว่า รูปแบบความสัมพันธ์เช่นนี้จะไปคนละทิศทางและไม่สนับสนุนกัน แต่ถ้าหากคนหนึ่งต้องการความสัมพันธ์ที่มีอำนาจเหนือกว่าผู้อื่น และอีกคนตอบสนองด้วยความสัมพันธ์แบบยอมที่อยู่ใต้อำนาจของอีกคน รูปแบบความสัมพันธ์เช่นนี้จะเกิดรูปแบบความสัมพันธ์ที่สอดคล้องและส่งเสริมซึ่งกันและกัน ซึ่งทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลเรียกรูปแบบความสัมพันธ์ที่สนับสนุนกันเช่นนี้ว่าหลักการเติมเต็ม (Principle of complementarity) ที่เกิดขึ้นเมื่อพฤติกรรมจากคนหนึ่งก่อให้เกิดการตอบสนองจากอีกคนหนึ่งอย่างประกอบกันโดยสมบูรณ์ (Dryer & Horowitz, 1997)

แนวโน้มการตอบสนองพฤติกรรมตามหลักการเติมเต็ม

การมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลนั้น (Tiedens & Jimenez, 2003) สามารถจำแนกแนวโน้มการตอบสนองพฤติกรรมตามมิติการครอบงำและมิติการยอมตามจากผู้ที่เราปฏิสัมพันธ์ด้วย 2 ลักษณะ

1) การแสดงพฤติกรรมกลมกลืน (Assimilation) เป็นแนวโน้มที่คนเราจะตอบสนองพฤติกรรมด้วยพฤติกรรมที่เหมือนกับผู้ที่ปฏิสัมพันธ์ด้วย เมื่อพฤติกรรมนั้นเป็นพฤติกรรมในมิติใฝ่สัมพันธ์ เช่น เมื่อ ก แสดงพฤติกรรมความเป็นมิตรก็จะส่งผลให้ ข ตอบสนองด้วยพฤติกรรมความเป็นมิตร หรือเมื่อ ก แสดงพฤติกรรมด้วยความเป็นศัตรู ก็จะส่งผลให้ ข ตอบสนองด้วยพฤติกรรมความเป็นศัตรู

2) การแสดงพฤติกรรมตรงกันข้าม (Contrast) เป็นแนวโน้มที่คนเราจะตอบสนองพฤติกรรมด้วยพฤติกรรมตรงกันข้ามกับผู้ที่เราปฏิสัมพันธ์ด้วยเพื่อสนับสนุนซึ่งกันและกัน เมื่อพฤติกรรมนั้นเป็นพฤติกรรมในมิติควบคุม เช่น เมื่อ ก แสดงพฤติกรรมครอบงำ ข ก็จะตอบสนองพฤติกรรมยอมตาม หรือเมื่อ ก แสดงพฤติกรรมยอมตาม ข ก็ตอบสนองพฤติกรรมครอบงำ

รูปแบบของการตอบสนองพฤติกรรมทั้ง 2 นี้จะช่วยอธิบายรูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างคน 2 คนที่มีการปฏิสัมพันธ์กันและทำให้เข้าใจถึงยุทธวิธีในการกำหนดสถานการณ์ในระหว่างการมีปฏิสัมพันธ์กับคู่เช่น ในความสัมพันธ์แบบเติมเต็มจะเกิดพฤติกรรมที่แตกต่างตามมิติการครอบงำและการยอมตาม จนเกิดเป็นความสัมพันธ์แบบลำดับขั้นซึ่งจะมีหนึ่งคนที่มีอำนาจเหนือกว่า ส่วนอีกคนจะเป็นฝ่ายยอมตามผู้ที่มีอำนาจมากกว่า และความสัมพันธ์ก็จะกลายเป็นการเกื้อหนุนสนับสนุนซึ่งกันและกัน แต่ในทางกลับกันถ้าเป็นความสัมพันธ์แบบคล้ายคลึงจะเกิดพฤติกรรมเดียวกันตามมิติการครอบงำหรือมิติการยอมตาม จนเกิดเป็นความสัมพันธ์แบบลำดับขั้นเดียวกันซึ่งถ้าคนหนึ่งมีอำนาจเหนือกว่า อีกฝ่ายก็จะพยายามทำให้ตนมีอำนาจเหนือกว่าด้วยเช่นกันและความสัมพันธ์ก็จะกลายเป็นการแข่งขันและการต่อสู้กันขึ้น (Tiedens & Fragale, 2003)

กล่าวโดยสรุปคือพฤติกรรมระหว่างบุคคลเป็นการแสดงออกเมื่อบุคคลได้มีการปฏิสัมพันธ์กัน ซึ่งพฤติกรรมที่เกิดขึ้นสามารถเกิดได้จากบุคคลหนึ่งกระตุ้นหรือก่อให้เกิดการตอบสนองด้วยพฤติกรรมที่ไปทางเดียวกับอีกฝ่าย หรือเกิดเป็นพฤติกรรมเดียวกันในกรณีที่พฤติกรรมอยู่ในมิติใฝ่สัมพันธ์ และจะตอบสนองด้วยพฤติกรรมตรงกันข้ามในกรณีที่พฤติกรรมอยู่ในมิติการควบคุม นอกจากนี้ยังมี การวิจัย (Horowitz et al., 1991; Kiesler, 1983) ที่ได้มีการศึกษาสนับสนุนว่าเมื่อเกิดการตอบสนองด้วยการเติมเต็มจะส่งผลให้คู่ที่ปฏิสัมพันธ์ด้วยเกิดความชอบพอ สบายใจกับคู่มากขึ้นด้วย

ความคล้ายคลึงในการปฏิสัมพันธ์ (Similarity in interactions)

เมื่อคนเรามีปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล คนเรามีแนวโน้มที่จะชอบบุคคลที่แสดงออกแบบคล้ายคลึงกันมากกว่าบุคคลที่แสดงออกแบบเต็มเต็ม Dryer และ Horowitz (1997) กล่าวถึงผลการวิจัยของ Moon (1966 อ้างถึงใน Dryer & Horowitz) ศึกษาผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบ A และบุคลิกภาพแบบ B ที่มีความชอบพอต่อคู่รักของตน พบว่า บุคคลจะมีความชอบพอคู่รักผู้ที่มีบุคลิกภาพเหมือนกับตนเอง โดยความคล้ายคลึงนี้หมายถึงการมีประวัติหรือภูมิหลังร่วมกัน ลักษณะทางกายภาพที่มีส่วนคล้ายคลึงกัน หรือมีเจตคติที่เหมือนกัน นอกจากนี้ยังมีงานวิจัยพบว่าคนเราจะมีแนวโน้มในการชอบผู้ที่แสดงพฤติกรรมหรือบุคลิกภาพเหมือนกับตนเอง เช่น Asch (1955, 1956 อ้างถึงใน Tiedens & Fragale, 2003) พบว่าคนเราชอบเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมตนเองให้เหมือนกับผู้อื่นเพื่อสร้างความเหมือน คนเรามีแนวโน้มที่จะชอบผู้ที่แสดงออกเหมือนกับตนและชอบคนแปลกหน้าที่มีบุคลิกภาพเหมือนกับตนเอง (Hodges & Byrne, 1972)

กลยุทธ์หนึ่งที่บุคคลสร้างความเหมือน คือ กระบวนการถอดแบบ (Motor mimicry) โดยจะเกิดพฤติกรรมที่เหมือนกับการแสดงออกของบุคคลที่ปฏิสัมพันธ์ด้วย เช่น พฤติกรรมนาย ข เกิดจากการที่ได้ปฏิสัมพันธ์กับ ก แล้วเลียนพฤติกรรมของ ก โดยกระบวนการถอดแบบมีหลักการพื้นฐานจากความรู้สึกร่วมแทนคนอื่น ที่จะสะท้อนพฤติกรรมจากผู้ปฏิสัมพันธ์ด้วยโดยตรง และยังเป็น การแสดงถึงลักษณะนิสัย เช่น ลักษณะนิสัยการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Bavelas, Black, Lemery, & Mullett, 1986) ซึ่งพฤติกรรมถอดแบบที่เกิดขึ้นโดยที่คนเราไม่รู้ตัวว่าได้ทำการถอดแบบ Chartrand และ Bargh (1999) เรียกว่า “การปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์” (The chameleon effect) นอกจากนี้การเลียนแบบที่ไม่รู้ตัวหรือความสัมพันธ์ที่เหมือนกับผู้อื่นของคนเราสามารถสร้างความสบายใจและสัมพันธ์ภาพอันดีอย่างง่าย ๆ กับผู้ที่เราปฏิสัมพันธ์ด้วย (Antill, 1983) ด้วยเหตุนี้การถอดแบบจึงมีผลทำให้เพิ่มการใกล้ชิดสัมพันธ์มากขึ้น เช่น Lanzetta และ Englis (1989) พบว่าเมื่อคนเราอยู่ในบริบทที่ต้องแข่งขันกันจะไม่เกิดพฤติกรรมถอดแบบและจะไม่มีการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับผู้แข่งขัน

แม้ว่าหลักการและเหตุผลของหลักการคล้ายคลึงและการถอดแบบจะคาดการณ์ว่าการปฏิสัมพันธ์ด้วยพฤติกรรมที่เหมือนกันจะมีผลทางบวก ขณะที่แนวคิดของทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลคาดการณ์ว่าการปฏิสัมพันธ์ด้วยพฤติกรรมที่แตกต่างกันในมิติควบคุมจะมีผลทางบวกได้ด้วยเช่นกัน แต่การคาดการณ์ของหลักการคล้ายคลึง การถอดแบบและทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลมีหลักการหนึ่งที่เหมือนกัน คือจะมีการตอบสนองพฤติกรรมแบบกลมกลืนกับผู้ปฏิสัมพันธ์ด้วยพฤติกรรมในมิติใกล้เคียงตามหลักการเต็มเต็มเพื่อสร้างความ

เป็นมิตร เช่นการแสดงพฤติกรรมเห็นด้วยจะตอบสนองด้วยการเห็นด้วย กล่าวคือหลักการเติมเต็ม ในมิติไฝ่สัมพันธ์จะเกิดการตอบสนองที่เหมือนกันเช่นเดียวกับหลักการคล้ายคลึงและการถอดแบบ ดังนั้นบุคคลที่มีพฤติกรรมเชื่อเพื่อเชื่อแผ่ควรจะชอบกับผู้ที่มีการเชื่อเพื่อเชื่อแผ่เหมือนกัน แต่เนื่องจากงานวิจัยเรื่องนี้ผู้วิจัยมีวัตถุประสงค์ในการศึกษาพฤติกรรมการมีปฏิสัมพันธ์ในบริบทของการทำงานร่วมกัน ซึ่งผู้วิจัยมีความเห็นว่าสถานการณ์การทำงานนั้นเป็นบริบทที่มีโอกาสเกิดสิ่งที่ไม่คาดคิดขึ้นได้เสมอ ดังนั้นการแสดงพฤติกรรมในการทำงานจึงเป็นพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับการควบคุมสถานการณ์ต่าง ๆ รอบตัวทั้งอารมณ์ของผู้ร่วมงาน เจ้านาย ผู้ร่วมงาน การเร่งด่วนของการทำงาน หรือสถานการณ์ฉุกเฉินที่คาดไม่ถึง ซึ่งความสามารถควบคุมสถานการณ์ต่าง ๆ เพื่อให้การทำงานนั้น ๆ ราบรื่นและมีความสุขทั้งสองฝ่ายร่วมกันจึงน่าจะแสดงพฤติกรรมที่เป็นไปตามมิติของการควบคุมมากกว่าการแสดงพฤติกรรมการไฝ่สัมพันธ์ ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงคาดหวังว่าการแสดงพฤติกรรมที่ต่างกันจึงน่าจะมีผลให้เกิดผลทางบวกมากกว่าการแสดงพฤติกรรมที่เหมือนกัน

การแสดงการสื่อสารทางกายด้วยพฤติกรรมครอบงำและยอมตาม

เมื่อคนเราได้มีการปฏิสัมพันธ์ทางสังคมขึ้น เช่น การทักทายด้วยการยิ้ม การพยักหน้า การโบกมือ ก็สามารถเกิดการรับรู้หรือการสื่อสารผ่านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลได้โดยไม่ต้องอาศัยคำพูด ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ DePaulo และ Friedman (1998) ที่พบว่าเพียงแค่ขยับแขนหรือกล้ามเนื้อบนใบหน้าเพียงเล็กน้อยก็ส่งผลต่ออารมณ์และการประเมินจากคู่ที่ปฏิสัมพันธ์ ด้วยเหตุนี้การแสดงพฤติกรรมต่าง ๆ ที่ไม่ใช่วาจาจึงส่งผลให้เกิดความรู้สึกประทับใจหรือความชอบต่อการรับรู้ของผู้ที่ปฏิสัมพันธ์ด้วย เช่นเดียวกับการแสดงพฤติกรรมที่ไม่ใช่วาจาตามมิติการครอบงำและมิติการยอมตามในระหว่างที่มีปฏิสัมพันธ์ก็สามารถส่งผลให้เกิดการรับรู้รูปแบบการปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลได้ (Ellyson & Dovidio, 1985; Gifford, 1991; Knutson, 1996; Tiedens & Fragale, 2003) กล่าวคือเพียงแค่นเราเปลี่ยนอิริยาบถอย่างง่าย ๆ ก็สามารถทำให้เกิดการรับรู้ถึงการครอบงำของแต่ละบุคคลที่แตกต่างกันได้ เช่นเมื่อคนเราแสดงท่าแผ่ขยายตัว (expansion) โดยใช้พื้นที่จากส่วนต่าง ๆ ของร่างกายให้ออกจากร่างกายมากที่สุด เช่น ขยับแขน ขยับขาออกจากร่างกาย การขี้นิ้ว การท้าวสะเอว จะส่งผลให้เกิดการรับรู้ถึงการครอบงำ ขณะเดียวกันหากคนเราแสดงท่าเก็บตัว (constriction) โดยใช้พื้นที่จากส่วนต่างของร่างกายให้เข้าหาลำตัวมากที่สุดเช่น เก็บมือ งอตัว ก้มหน้า เก็บคอ จะส่งผลให้เกิดการรับรู้การยอมตาม (Aries, Gold, & Weigel, 1983; Gifford; Tiedens & Fragale)

นอกจากนี้ก็ยังมึนักวิจัยพบว่าการแสดงการสื่อสารทางกายด้วยท่าแผ่ขยายตัวและท่าห่อตัวของมนุษย์เป็นการแสดงออกถึงการครอบงำในลักษณะเดียวกับสิ่งมีชีวิตอื่น ๆ ที่มีสายพันธุ์ใกล้เคียงกับมนุษย์อย่างลิงชิมแปนซี เช่น เมื่อลิงชิมแปนซีตัวใดตัวหนึ่งแสดงท่าทางโดยการพยายามทำให้ตนเองตัวใหญ่ที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ (de Waal, 1982 อ้างถึงใน Tiedens & Fragale, 2003) ด้วยการพองขนตั้งขึ้น กางแขนค้างไว้ กางขาออกจากกลางลำตัว ก็จะส่งผลให้มีลิงอีกตัวหนึ่งที่ได้เห็นการครอบงำแสดงท่ายอมตามด้วยการพยายามเก็บทุกส่วนของร่างกายเข้าหาตัวเพื่อทำให้ตัวเล็กที่สุดเท่าที่จะทำได้ เช่น การก้มศีรษะลงพื้นและเก็บแขนขาเข้าหาตัว ซึ่งรูปแบบการปฏิสัมพันธ์กันของพฤติกรรมลิงชิมแปนซีนี้เป็นการตอบสนองพฤติกรรมอย่างเต็มที่เมื่อฝ่ายหนึ่งแสดงการครอบงำอีกฝ่ายจะแสดงการยอมตามเพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ราบรื่นสงบสุข และปราศจากความขัดแย้งทั้งทั้งจาก 2 ฝ่าย แต่ในขณะเดียวกันหากฝ่ายหนึ่งแสดงการครอบงำและอีกฝ่ายตอบสนองด้วยการครอบงำ ผลที่ตามคือจะเกิดการเริ่มต้นความขัดแย้งและนำไปสู่การทะเลาะวิวาท แต่อย่างไรก็ตามงานวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมของสัตว์ก็ยังมีเหตุผลที่ไม่ชัดเจนมากพอที่จะมาศึกษาเปรียบเทียบกับมนุษย์ได้ เนื่องจากมนุษย์มีจิตสำนึกและยุทธวิธีในการแสดงพฤติกรรมการครอบงำและการยอมตามที่หลากหลายมากกว่าสัตว์

ระยะห่างระหว่างบุคคล (Interpersonal Distance)

ปกติคนเราจะมีอิสระในการใช้พื้นที่ส่วนตัวของตัวเอง ซึ่งหากคนเราถูกละเมิดความเป็นส่วนตัวจากคนอื่น ๆ ก็จะทำให้คนเราเกิดความเครียดหรือความกดดันขึ้นได้ ดังนั้นคนเราจึงมักจะรักษาพื้นที่ส่วนบุคคลให้มากพอที่จะทำให้เกิดสบายใจเมื่อต้องสื่อสารกับคนอื่น ๆ โดย Hall (1966) ได้เรียกการศึกษาระยะห่างระหว่างบุคคลว่า "ศาสตร์แห่งระยะ" (proxemics) ซึ่งเป็นขอบเขตที่ทำให้บุคคลเกิดความรู้สึกสบายใจหรือไม่สบายใจเมื่อคนเราต้องมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ในสังคม นอกจากนี้ Hall ได้แบ่งการใช้พื้นที่ระยะห่างระหว่างบุคคลจากการปฏิสัมพันธ์ทางสังคมของคนเราเป็น 4 ประเภทคือ

1) ระยะห่างสาธารณะ (Public distance)

ระยะเขตพื้นที่สาธารณะจะใช้ระยะห่างมากกว่า 3 เมตรขึ้นไป ระยะห่างช่วงนี้จะไม่สามารถทำให้เกิดการปฏิสัมพันธ์ทางสังคมได้และเป็นระยะที่สื่อสารที่ได้รายละเอียดน้อยเพราะจะเป็นการสื่อสารทางเดียว เช่นการพูดปราศรัยบนเวทีสาธารณะ

2) ระยะห่างสังคม (Social distance)

เป็นระยะห่างประมาณ 1.5 เมตรถึง 3 เมตร เป็นพื้นที่สำหรับการปฏิสัมพันธ์ทางสังคมอย่างเป็นทางการ เพราะสามารถได้ยินและมองเห็นการสื่อสารกับผู้อื่นได้ชัดเจน ทำให้สามารถพูดคุยได้โดยไม่ต้องตะโกน เป็นระยะที่ทำให้มีความรู้สึกปลอดภัยสำหรับคนที่ยืนในกลุ่มคนหลาย ๆ คน แม้อาจจะไม่ได้เป็นผู้พูดคุยโดยตรง และเป็นระยะที่เหมาะสมสำหรับการนั่งประชุมหรือรวมตัวกัน

3) ระยะห่างส่วนบุคคล (Personal distance)

เป็นระยะห่างระหว่าง 0.5 เมตรถึง 1.5 เมตร เป็นระยะห่างสำหรับการปฏิสัมพันธ์กับเพื่อน การคุยเรื่องทั่ว ๆ ไป การมองหรือฟังมีความชัดเจนเพราะเป็นระยะที่สามารถสื่อสารได้โดยตรง และเหมาะสำหรับเป็นระยะห่างของคน 2 คนพูดคุยกัน

4) ระยะห่างสนิทสนม (Intimate distance)

เป็นระยะห่างระหว่าง 0 เมตรถึง 1.5 เมตร เป็นระยะที่สามารถมองเห็นการสื่อสารทางกายได้อย่างชัดเจน เป็นระยะสำหรับผู้ที่คุ้นเคยสนิทสนม เช่น เพื่อนสนิท คู่รัก แต่ในขณะเดียวกันการอยู่ในระยะใกล้ชิดก็สามารถทำให้เกิดการคุกคามได้เช่นกันหากบุคคลนั้นมีเจตนาและอำนาจมากพอที่จะละเมิดความเป็นส่วนตัว

จากการศึกษาระยะห่างระหว่างบุคคลของ Hall (1966) ผู้วิจัยจึงได้ใช้ผลการศึกษานี้เพื่อกำหนดระยะห่างของตำแหน่งที่นั่งของผู้ร่วมการทดลองในห้องทดลอง โดยผู้วิจัยกำหนดให้ผู้ร่วมการทดลองและหน้าม้านั่งห่างในระยะ 1.5 เมตร ซึ่งเป็นระยะห่างที่อยู่ในช่วงของระยะห่างระหว่างบุคคลและระยะห่างสังคม

ตัวแปรที่มีความสัมพันธ์กับความชอบพอ ความสบายใจ การรับรู้ความสามารถและการคุกคามของผู้ร่วมงาน

ตัวแปรลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตาม

นิยาม

Mehrabian (1994c อ้างถึงใน Mehrabian, 1996b) ได้นิยามลักษณะนิสัยครอบงำไว้ว่าเป็นความรู้สึกส่วนบุคคลในการควบคุมและมีอิทธิพลเหนือบุคคลหรือเหตุการณ์ต่าง ๆ ในชีวิตประจำวัน โดยลักษณะนิสัยครอบงำจะเกิดกับบุคคลที่มีความรู้สึกเป็นผู้ควบคุมสถานการณ์ ส่วนลักษณะนิสัยยอมตามจะเกิดกับบุคคลที่มีความรู้สึกว่าตนถูกควบคุมจากอิทธิพลของบุคคลหรือเหตุการณ์ต่าง ๆ

Gough, McClosky, และ Meehl (1951) ได้กล่าวถึงลักษณะของผู้ครอบงำไว้ว่า เป็นผู้ที่กล้าเผชิญหน้ากับผู้อื่นในทุกสถานการณ์อย่างมั่นใจ สามารถแสดงอิทธิพลควบคุมผู้อื่นได้ โดยผู้ที่มีลักษณะการครอบงำต่ำจะเป็นผู้ที่มีลักษณะยอมตาม ซึ่งผู้ที่มีลักษณะยอมตามจะไม่ชอบการเผชิญหน้ากับผู้อื่น ไม่มีมั่นใจในตนเอง หลีกหนีการแสดงความคิดเห็น และคล้อยตามผู้อื่นได้ง่าย

มาตรวัดลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตาม

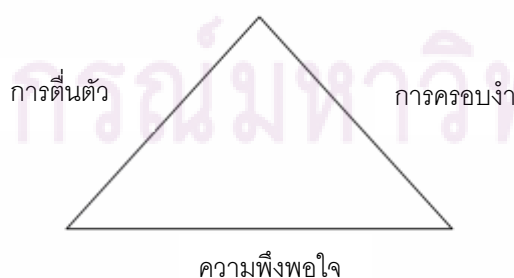
การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้พัฒนามาตรวัดลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตามเพื่อวัดลักษณะนิสัยของกลุ่มตัวอย่าง ตามมาตรวัดลักษณะครอบงำและยอมตาม (The trait dominance-submissiveness scale) ของ Mehrabian และ Hines (1978) และมาตรวัดพฤติกรรมสังคม (Social Behavior inventory, SBI) ของ Moskowitz (1994)

1. มาตรวัดลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตาม

Mehrabian และ Russell (1974) ได้พัฒนาชุดสามมิติ (Pleasure-Arousal-Dominance, PAD) เพื่ออธิบายอารมณ์ของบุคคลที่เป็นพื้นฐานในการอธิบายความแตกต่างระหว่างบุคคล โดยการอธิบายระบบอารมณ์ประกอบไปด้วย

1. ความพึงพอใจ-ความไม่พึงพอใจ เช่น สภาวะอารมณ์บวกกับลบ
2. การตื่นตัว-การไม่ตื่นตัว เช่น กิจกรรมทางกายหรือทางจิตใจ
3. การครอบงำ-การยอมตาม เช่น การควบคุมสิ่งกระตุ้นหรือเหตุการณ์ได้กับไม่ได้

ด้วยเหตุนี้มาตรวัดนิสัยครอบงำและยอมตามของบุคคลจึงเป็นมาตรวัดหนึ่งที่อยู่ใน PAD ซึ่งมาตรวัดลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตามพัฒนาขึ้นเพื่อประเมินความรู้สึกการครอบงำและการยอมตามของบุคคล (Mehrabian & Hines, 1978)



ภาพที่ 2 หลักการอธิบายระบบอารมณ์ (Mehrabian, 1996a)

มิติอารมณ์ PAD อธิบายอารมณ์ด้วยสภาวะอารมณ์ เช่น

- ความหดหู่เป็นความไม่พึงพอใจ-การตื่นตัวต่ำ-การยอมตาม
- ความปิติยินดีเป็นความพึงพอใจ-การตื่นตัวสูง-การครอบงำ
- ความวิตกกังวลเป็นความไม่พึงพอใจ-การตื่นตัวสูง-การยอมตาม
- ความโกรธเป็นความไม่พึงพอใจ-การตื่นตัวสูง-การครอบงำ

นอกจากนี้ Mehrabian (1996b) ได้แยกความแตกต่างระหว่างสภาวะและลักษณะนิสัย เพื่อประโยชน์ในการจำแนกความแตกต่างลักษณะเฉพาะส่วนบุคคลระหว่างสภาวะอารมณ์และอารมณ์ โดยกล่าวว่าสภาวะอารมณ์ (emotional states) เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นชั่วคราวและสามารถเกิดได้อย่างรวดเร็วในการกระทำกิจกรรมต่าง ๆ ในกิจวัตรประจำวัน เช่น ความรู้สึกตื่นตัวกับความรู้สึกเหนื่อยกับสวดขึ้น หิวกับอิ่ม มีความสุขกับความทุกข์ ส่วนลักษณะนิสัยอารมณ์ (Emotional traits or temperament) เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวันอย่างถาวรเป็นระยะเวลานาน เช่น ลักษณะนิสัยเฉพาะส่วนบุคคล และยังเป็นอารมณ์จากลักษณะนิสัยส่วนบุคคลที่สามารถประเมินได้ โดยค่าเฉลี่ยของสภาวะอารมณ์แต่ละคนเป็นตัวแทนจากสถานการณ์ในชีวิตประจำวัน

โครงสร้างของชุดสามมิติความพึงพอใจ การตื่นตัว การครอบงำ

การอธิบายสภาวะอารมณ์ในโครงสร้างของ PAD เป็นการอธิบายแบบเดียวกับการอธิบายโครงสร้างการบรรยายอารมณ์ เนื่องจากลักษณะของอารมณ์ของบุคคลสามารถพิจารณาจากสภาวะอารมณ์ต่าง ๆ ส่วนบุคคลที่เกิดขึ้นอย่างชั่วคราวในชีวิตประจำวัน ดังนั้นอารมณ์ที่ต่างกันของแต่ละคนจึงมีความแตกต่างตามสภาวะอารมณ์ของบุคคล ด้วยเหตุนี้ความเหมือนกันของพื้นฐานมิติทางอารมณ์จึงเป็นลักษณะนิสัยความพึงพอใจ การตื่นตัว และการครอบงำ โดยมาตรวัดลักษณะนิสัยความพึงพอใจ-ความไม่พึงพอใจจัดทำโดย Mehrabian และ Russell (1974) และมาตรวัดการตื่นตัวจัดทำโดย Mehrabian (1976 อ้างถึงใน Mehrabian & Hines, 1978) ส่วนมาตรวัดการครอบงำและการยอมตามจัดทำโดย Mehrabian และ Hines เพื่อเป็นส่วนหนึ่งในสามของชุดมาตรวัดอารมณ์ ซึ่งใช้สนับสนุนโครงสร้างงานวิจัยด้านบุคลิกภาพทั่วไป

ความสัมพันธ์ของมาตรวัดกับแบบทดสอบอื่น ๆ และการประเมิน

คะแนนของมาตรวัดลักษณะนิสัยด้านการครอบงำและการยอมตามของมาตรวัด PAD Temperament Model (Mehrabian, 1996b) มีสหสัมพันธ์กับคะแนนของมาตรวัดบุคลิกภาพ 5

องค์ประกอบ โดยพบว่าลักษณะนิสัยครอบงำมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับบุคลิกภาพด้านการเปิดตัว (Extraversion) ด้านการเปิดรับประสบการณ์ (Openness) และด้านความมีจิตสำนึก (Conscientiousness) แต่ลักษณะนิสัยครอบงำมีสหสัมพันธ์ทางลบกับบุคลิกภาพด้านความไม่มั่นคงทางอารมณ์ (Neuroticism)

2. มาตรการวัดพฤติกรรมสังคม

มาตรการวัดพฤติกรรมสังคมเป็นมาตรการที่ Moskowitz (1994) สร้างขึ้นโดยนำตัวอย่างของพฤติกรรมมาจากวงกลมสัมพันธภาพระหว่างบุคคล (Wiggins, et al., 1989) ซึ่งมาตรานี้ใช้วัดรูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ด้วยการวัดการรับรู้การแก้ปัญหาตนเองและคู่ของตนเองในระหว่างทำงานด้วยกัน และสามารถใช้อธิบายรูปแบบลักษณะนิสัยระหว่างบุคคลของตนเองและผู้อื่น นอกจากนี้ยังใช้ประเมินพฤติกรรมในสถานการณ์ต่าง ๆ ของตนเองและระหว่างบุคคล (Sadler & Woody, 2003) โดยมาตรานี้แบ่งรูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็น 4 ประเภทคือด้านการครอบงำ (Dominance) ด้านการยอมตาม (Submissiveness) ด้านเป็นความมิตร (Agreeableness) และด้านการทะเลาะเบาะแว้ง (Quarrelsomeness) โดยแต่ละด้านประกอบไปด้วยข้อกระทงด้านละ 12 ข้อ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาเกี่ยวกับหลักการเติมเต็มตามทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำ ลักษณะนิสัยยอมตาม พฤติกรรมกรรมครอบงำ และพฤติกรรมยอมตามเป็นตัวแปรอิสระ ดังนั้นการวิจัยครั้งนี้จึงประกอบด้วยงานวิจัยในด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิสัมพันธ์แบบเติมเต็ม
2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมครอบงำ
 - 2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมครอบงำที่ศึกษากับพฤติกรรมอื่น ๆ
 - 2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมครอบงำและความสามารถ
 - 2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมครอบงำและความแตกต่างระหว่างเพศ

1. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิสัมพันธ์แบบเติมเต็ม

Dryer และ Horowitz (1997) ทดสอบความมีอิทธิพลของความพึงพอใจระหว่างบุคคลแบบเติมเต็มและแบบคล้ายคลึงกัน โดยการทดลองที่ 1 กำหนดให้ผู้ร่วมการทดลองที่มีรูปแบบ

ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลแบบครอบงำหรือยอมตามจากมาตรวัด The Bem Sex Role Inventory, BSRI (Wiggins, & Broughton, 1985 อ้างถึงใน Dryer & Horowitz, 1997) จับคู่กับหน้าม้าที่แสดงบทบาทการครอบงำหรือการยอมตามเพื่อร่วมกันอภิปรายแก้ไขปัญหาด้วยกัน และประเมินความพึงพอใจหน้าม้าที่คู่กับตนเอง ส่วนการทดลองที่ 2 กำหนดให้ผู้เข้าร่วมการทดลองที่มีจุดมุ่งหมายแบบเต็มเต็มจากมาตรวัด The Interpersonal Goals Inventory, IGI (Dryer, 1993 อ้างถึงใน Dryer & Horowitz) และผู้ที่มีพฤติกรรมชัดเจนจับคู่เพื่อร่วมกันแก้ปัญหา ผลการทดลองพบว่าผู้ร่วมการทดลองคู่ที่มีจุดมุ่งหมายจับคู่แบบเต็มเต็มกับคู่ของตนมีความพึงพอใจในการปฏิสัมพันธ์มากกว่าผู้ร่วมการทดลองคู่ที่ไม่มีจุดมุ่งหมายในการจับคู่แบบเต็มเต็ม

Tiedens และ Fragale (2003) ทดสอบรูปแบบการปฏิสัมพันธ์การเต็มเต็มและการถอดแบบของการสื่อสารทางกายด้วยพฤติกรรมครอบงำและพฤติกรรมยอมตาม โดยการวิจัยนี้แยกการทดลองออกเป็น 2 การทดลอง คือการทดลองที่ 1 ให้ผู้ร่วมการทดลองมีปฏิสัมพันธ์กับหน้าม้าที่แสดงการสื่อสารทางกายทั้งครอบงำและยอมตามในห้องทดลอง โดยมีกล้องวงจรปิดบันทึกการเคลื่อนไหวส่วนต่าง ๆ ของร่างกาย เช่น การขยับแขน การขยับขาของผู้ร่วมการทดลองในอิริยาบถต่าง ๆ ระหว่างที่ได้ทำงานบรรยายภาพนามธรรมกับหน้าม้าในห้องทดลอง ผลการทดลองพบว่าผู้ร่วมการทดลองที่เผชิญหน้ากับหน้าม้าที่แสดงการสื่อสารทางกายแบบครอบงำแสดงการตอบสนองของการสื่อสารทางกายแบบการยอมตามกับหน้าม้า ขณะที่ผู้ร่วมการทดลองที่เผชิญหน้ากับหน้าม้าที่สื่อสารทางกายแบบยอมตามแสดงการตอบสนองทางกายแบบครอบงำกับหน้าม้า นอกจากนี้ผู้ร่วมการทดลองที่มีการตอบสนองด้วยการสื่อสารทางกายแบบเต็มเต็ม (Postural complementarity) เช่น ผู้ร่วมการทดลองที่แสดงการสื่อสารทางกายแบบยอมตามเผชิญหน้ากับหน้าม้าที่แสดงการสื่อสารทางกายแบบครอบงำชอบและสบายใจมากกว่าผู้ร่วมการทดลองที่มีการตอบสนองด้วยการสื่อสารทางกายแบบถอดแบบ (Postural mimicry) เช่นผู้ร่วมการทดลองที่แสดงการสื่อสารทางกายแบบการครอบงำเผชิญหน้ากับหน้าม้าที่แสดงการสื่อสารทางกายแบบครอบงำ ส่วนการทดลองที่ 2 มีการจัดกระทำให้ผู้ร่วมการทดลองมีการปฏิสัมพันธ์การเต็มเต็มและการถอดแบบ โดยบังคับให้ผู้ร่วมการทดลองแสดงการสื่อสารทางกายแบบครอบงำหรือยอมตาม เพื่อเผชิญหน้ากับหน้าม้าที่แสดงการสื่อสารทางกายแบบครอบงำหรือยอมตาม ซึ่งผลการทดลองพบว่าผู้ร่วมการทดลองที่แสดงการตอบสนองกับหน้าม้าในเงื่อนไขการเต็มเต็มเกิดความรู้สึกชอบและสบายใจกับหน้าม้ามากกว่าในเงื่อนไขการถอดแบบ

2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมครอบงำ

2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมครอบงำที่ศึกษากับพฤติกรรมอื่น ๆ

Driskell และ Salas (2005) ทดสอบผลจากการแสดงการครอบงำด้วยข้อความ (Content) และการครอบงำด้วยพฤติกรรม (Demeanor) จากการนำเสนอวิดีโอที่คนที่มีผู้แสดงเป็นเจ้านายที่มีลักษณะการครอบงำ (Dominance) และลักษณะธรรมดา (Neutral) ด้วยข้อความครอบงำและพฤติกรรมครอบงำ โดยให้ผู้ร่วมการทดลองจินตนาการว่าผู้แสดงในวิดีโอเป็นเจ้านายและประเมินความชอบ ความสามารถ รูปแบบการจัดการและการคุกคามของผู้แสดง ซึ่งผลการทดลองพบว่า ผู้แสดงพฤติกรรมครอบงำให้ผู้อื่นกระทำในสิ่งที่ไม่ชอบด้วยวิธีการข่มขู่และคุกคาม ได้รับประเมินว่ามีความสามารถน้อย มีการจัดการที่ไม่มีประสิทธิภาพและใช้ความก้าวร้าวข่มขู่ผู้อื่น

Driskell, Olmstead, และ Salas (1993) พบว่าอิทธิพลที่คนแสดงออกในงานกลุ่มมีความแตกต่างกัน 2 ลักษณะคือ บทบาทงาน (Task cues) และบทบาทการครอบงำ (Dominance cues) โดยบทบาทงานเป็นพฤติกรรมเกี่ยวกับความสามารถที่ประกอบด้วย การพูดน้ำเสียงระดับปานกลาง พูดเร็วอำอึ้ง ลังเล ขาดความมั่นใจ สบตาขณะพูดบางครั้ง ทำทางคล่องแคล่ว ส่งผลให้ถูกประเมินว่ามีความสามารถ เป็นที่ชื่นชอบมากกว่า และเป็นผู้ที่อยู่ในสถานภาพสูง Driskell และคณะ จึงกล่าวว่าบทบาทงานเป็นการแสดงความสามารถและเป็นพื้นฐานเบื้องต้นสำหรับการแพร่อิทธิพลในกลุ่ม ในขณะที่บทบาทการครอบงำเป็นพฤติกรรมที่พยายามมีอิทธิพลหรือควบคุมคนอื่นผ่านการข่มขู่ ที่ประกอบด้วย การพูดเสียงดังด้วยน้ำเสียงที่โกรธ คิ้วขมวด ทำทางตึงเครียด จ้องตา ชี้นิ้วสั่งผู้อื่น ส่งผลให้ถูกประเมินว่าเป็นพฤติกรรมที่มีอิทธิพลน้อย ถูกมองว่าความสามารถน้อยและไม่เป็นที่ชื่นชอบ ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าพฤติกรรมครอบงำเป็นการสร้างอิทธิพลที่ไม่มีประสิทธิภาพและการแสดงพฤติกรรมครอบงำยังเป็นปฏิกริยาทางลบที่ส่งผลไปยังผู้แสดงพฤติกรรมครอบงำนั้น

Yukl และ Tracey (1992) พบว่าการโน้มน้าวด้วยเหตุผล (การชี้แจงด้วยเหตุและการใช้เหตุผลค้นหาความจริง) มีประสิทธิภาพมากกว่าการใช้ระบบกดดัน (การทำตามความต้องการหรือการขู่) เพราะระบบกดดันไม่เป็นที่ยอมรับจากสังคมและยังส่งผลลบให้กับผู้ใช้ด้วย นอกจากนี้ พฤติกรรมครอบงำยังเป็นการละเมิดบรรทัดฐานของพฤติกรรมที่เหมาะสมในการทำงานร่วมกัน

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมครอบงำกับพฤติกรรมอื่น ๆ ที่ไม่ใช่พฤติกรรมยอมตาม พบว่าในขั้นตอนการทดลองเกี่ยวกับพฤติกรรมครอบงำ ผู้วิจัยจะทดลองโดยไม่มี การวัดบุคลิกภาพหรือรูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับกลุ่มตัวอย่าง จึงทำให้กลุ่ม

ตัวอย่างในการทดลองมีลักษณะทั่ว ๆ ไปประเมินพฤติกรรมครอบงำ ซึ่งผลการทดลองมีความสอดคล้องกัน คือพฤติกรรมครอบงำเป็นพฤติกรรมที่พยายามแสดงอิทธิพลด้วยการข่มขู่และส่งผลผลทางลบให้กับผู้แสดงพฤติกรรมครอบงำ เช่น ได้รับการประเมินว่ามีความสามารถน้อย ไม่เป็นที่ชื่นชอบและคุกคามผู้อื่น แต่ขณะที่ Carli, LaFleur, และ Loeber (1995) ทำการทดลองโดยการให้กลุ่มตัวอย่างที่มีลักษณะทั่วไปประเมินชีวิตที่มีผู้แสดงสื่อสารในรูปแบบมุ่งงาน (Task) มุ่งสังคม (Social) การครอบงำ (Dominant) การยอมตาม (Submissive) ผลการทดลองพบว่าการแสดงพฤติกรรมยอมตามได้รับการประเมินว่ามีความวิตกกังวลสูง มีความสามารถน้อย และขาดความมั่นใจ ส่วนการแสดงพฤติกรรมยอมตามได้รับการประเมินว่ามีอำนาจมาก มีการคุกคามสูง ความสามารถสูงกว่าพฤติกรรมยอมตาม

ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาเปรียบเทียบผลของพฤติกรรมครอบงำกับพฤติกรรมยอมตามจากกลุ่มตัวอย่างที่ถูกจำแนกบุคลิกภาพหรือลักษณะนิสัยอย่างใดอย่างหนึ่งตามงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิสัมพันธ์แบบเต็มเต็ม เช่นผู้ที่มีลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตาม เพื่อศึกษาเพิ่มเติมในกรณีที่ผู้ร่วมการทดลองจับคู่ทำงานร่วมกันด้วยรูปแบบความสัมพันธ์แบบเต็มเต็มจะมีผลทำให้เกิดการรับรู้ด้านต่าง ๆ แตกต่างกันอย่างใด โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านของความสามารถและการคุกคามของผู้ที่แสดงพฤติกรรมครอบงำหรือยอมตาม ที่ยังไม่พบการศึกษาเป็นตัวแปรตามในงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับหลักการเต็มเต็ม นอกจากนี้จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมครอบงำและพฤติกรรมยอมตามพบความไม่สอดคล้องในข้อค้นพบจากตัวแปรความสามารถ ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงต้องการศึกษาว่าพฤติกรรมครอบงำและพฤติกรรมยอมตามจะถูกประเมินในด้านความสามารถแตกต่างกันอย่างไร

2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมครอบงำและความสามารถ

Ridgeway (1987) กล่าวว่าพฤติกรรมที่แสดงออกถึงสามารถเป็นผลมาจากทักษะหรือความเชี่ยวชาญเท่านั้น ไม่เกี่ยวข้องกับอิทธิพล การควบคุม หรือการคุกคาม ในขณะที่การรับรู้ถึงสถานภาพขั้นสูงหรือขั้นต่ำสามารถเชื่อมโยงไปสู่การรับรู้ความสามารถได้ กล่าวคือคนเราจะรับรู้ถึงสถานภาพขั้นสูงเมื่อแสดงออกถึงการครอบงำหรือความสามารถ และจะรับรู้ถึงสถานภาพขั้นต่ำเมื่อแสดงการยอมตามหรือการไร้ความสามารถ เช่น เราจะเข้าใจว่าผู้ที่ เป็นหัวหน้างานจะมีความสามารถและมีโอกาสแสดงพฤติกรรมครอบงำมากกว่าผู้ที่เป็นลูกน้อง ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาวงกลมสัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคลของ Wiggins, Phillips, และ Trapnell (1989) ที่พบว่าการครอบงำอยู่ในแกนตั้งฉากของความอบอุ่น ซึ่งแสดงให้เห็นว่าพฤติกรรมครอบงำอาจจะเป็นได้ทั้ง

ความอบอุ่นและพอใจ หรือความเยือกเย็นและความไม่สอดคล้อง แต่ในโมเดลนี้การครอบงำถูกนิยามว่าเป็นความทะเยอทะยาน โดยผู้ที่มีลักษณะครอบงำจะเป็นผู้ที่ชอบการแข่งขัน กล้ายืนหยัด มีความมั่นใจ แน่วแน่ และอดุสหาหะ ซึ่งผู้ที่มีลักษณะเช่นนี้จะสะท้อนถึงความเป็นผู้ที่อยู่ในสถานภาพขั้นสูง นอกจากนี้มาตรวัดของ Wiggins และคณะยังมีสหสัมพันธ์กับมาตรวัดความสำเร็จ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมการทดลองที่มีคะแนนการครอบงำสูงก็จะมีคะแนนความสามารถสูงด้วย

2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมครอบงำและความแตกต่างระหว่างเพศ

Carli, LaFleur, และ Loeber (1995) ให้ผู้ร่วมการทดลองเพศชายและเพศหญิงชมวิดีโอที่มีนักศึกษาเพศชายและหญิงพูดนำเสนอข้อมูลด้วยลักษณะการพูดเงื่อนไข่มุกงานเงื่อนไข่มุกสังคม เงื่อนไข่มุกครอบงำ และเงื่อนไข่มุกยอมตาม ผลการทดลองว่าผู้ร่วมการทดลองทั้งเพศหญิงและชายจะประเมินการชมชู้ของเพศตรงข้ามมากกว่าผู้พูดเพศเดียวกับตนเอง และพบว่าการแสดงพฤติกรรมครอบงำจากทั้งเพศชายและเพศหญิงจะได้รับการประเมินด้านลบจากผู้ชมทั้งเพศชายและเพศหญิงไม่แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Driskell, Olmstead, และ Salas (1993) ที่พบว่าผู้ร่วมการทดลองเพศชายจะชอบผู้พูดผู้หญิงมากกว่าผู้พูดผู้ชายและจะประเมินความสามารถของผู้พูดผู้หญิงน้อยกว่าผู้พูดผู้ชาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเงื่อนไข่มุกที่ผู้หญิงแสดงพฤติกรรมคุกคามและแสดงตนว่ามีสถานะภาพที่สูงกว่าผู้ชมที่เป็นผู้ชาย จะส่งผลให้ไม่เป็นที่พอใจกับผู้ชาย เนื่องจากผู้ชายเกิดความรู้สึกเหมือนเป็นการแย่งชิงสถานะภาพ

Carli (2001) พบว่าเพศชายและเพศหญิงที่แสดงการครอบงำลักษณะเดียวกัน เพศหญิงจะได้รับการประเมินด้านลบมากกว่าเพศชาย เนื่องจากบรรทัดฐานเดิมของสังคมจะมีความเห็นสอดคล้องกันว่าการแสดงพฤติกรรมผู้นำ พฤติกรรมก้าวร้าว ชมชู้ ด้วยการครอบงำเป็นพฤติกรรมที่เหมาะสมกับการแสดงออกของผู้ชายมากกว่า ดังนั้นเมื่อผู้หญิงแสดงพฤติกรรมครอบงำจึงทำให้เกิดความขัดแย้งกับภาพในความคิด ความเชื่อเดิม ซึ่งส่งผลทำให้ผู้หญิงที่แสดงพฤติกรรมครอบงำถูกประเมินว่าเป็นการแสดงที่ดูรุนแรงและส่งผลทางลบมากกว่าผู้ชายแสดงพฤติกรรมครอบงำ

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษารูปแบบการปฏิสัมพันธ์ของผู้ที่มีลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตามต่อความชอบพอ ความสบายใจ การรับรู้ความสามารถและการคุกคามของผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำและยอมตาม

ขอบเขตการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาเปรียบเทียบอิทธิพลของรูปแบบความสัมพันธ์ของผู้ที่มีการปฏิสัมพันธ์แบบหลักการเติมเต็มและความคล้ายคลึงต่อความชอบพอ ความสบายใจ การรับรู้ความสามารถ และการคุกคามของผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมเหมือนกันและต่างกันของผู้ร่วมการทดลอง ที่เป็นนิสิตระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

คำจำกัดความที่เกี่ยวข้องในการวิจัย

1. ลักษณะนิสัยครอบงำ หมายถึง ความรู้สึกส่วนบุคคลในการควบคุมและมีอิทธิพลเหนือบุคคลหรือเหตุการณ์ต่าง ๆ ในชีวิตประจำวัน โดยการครอบงำจะเกิดกับบุคคลที่มีความรู้สึกเป็นผู้ควบคุมสถานการณ์

การวิจัยครั้งนี้ ลักษณะนิสัยครอบงำ หมายถึง คะแนนของผู้ร่วมการทดลองจากมาตรวัดลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตามที่พัฒนาตามแนวทางของ Moskowitz (1994) และ Mehrabian และ Hines (1978) ซึ่งเป็นมาตรประมาณค่า 7 ระดับตั้งแต่ 1 ถึง 7 อยู่ในช่วงคะแนนเท่ากับหรือสูงกว่าร้อยละ 73 ของผู้ตอบมาตรวัดลักษณะนิสัยทั้งหมด

2. ลักษณะนิสัยยอมตาม หมายถึง ความรู้สึกส่วนบุคคลที่รู้สึกถูกควบคุมจากอิทธิพลของบุคคลหรือเหตุการณ์ต่าง ๆ

การวิจัยครั้งนี้ ลักษณะนิสัยยอมตาม หมายถึง คะแนนของผู้ร่วมการทดลองจากมาตรวัดลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตามที่พัฒนาตามแนวทางของ Moskowitz (1994) และ Mehrabian และ Hines (1978) ซึ่งเป็นมาตรประมาณค่า 7 ระดับตั้งแต่ 1 ถึง 7 อยู่ในช่วงคะแนนเท่ากับหรือต่ำกว่าร้อยละ 27 ของผู้ตอบมาตรวัดลักษณะนิสัยทั้งหมด

3. ผู้ร่วมงาน หมายถึง บุคคลที่มีจุดมุ่งหมายในการทำงานร่วมกันและมีผลประโยชน์ร่วมกันทั้งสองฝ่าย ในการวิจัยครั้งนี้จะมีหน้าม้าแสดงเป็นผู้ร่วมงานด้วยการแสดงพฤติกรรมครอบงำและยอมตามแตกต่างกัน คือ

- 1) ผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ หมายถึง ผู้ร่วมงานที่แสดงท่าทางดึงเครียด แสดงการข่มขู่ด้วยการพูดเสียงดัง วางแขนที่พนักเก้าอี้ นั่งไขว่ห้าง โดยที่ต้นขาวางซ้อนกัน ดังรายละเอียดภาคผนวก ข
- 2) ผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม หมายถึง ผู้ร่วมงานที่แสดงท่าทางวิตกกังวล ขาดความมั่นใจ ด้วยการพูดเสียงแผ่วเบา เก็บมือเข้าหาตัว วางเท้าชิดกัน เพื่อให้ตัวเองดูสงบเสงี่ยม ดังรายละเอียดภาคผนวก ข

4. การมีปฏิสัมพันธ์ หมายถึง การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล 2 คนเพื่อมีจุดมุ่งหมายในการทำงานหรือกิจกรรมร่วมกัน ในการวิจัยครั้งนี้ผู้ร่วมการทดลองทำงานพูดบรรยายภาพร่วมกับหน้าม้าในห้องทดลอง โดยสามารถแบ่งรูปแบบการมีปฏิสัมพันธ์ได้ดังนี้

- 1) การปฏิสัมพันธ์แบบเติมเต็ม หมายถึงการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล 2 คนที่มีลักษณะนิสัยและพฤติกรรมที่ตรงกันข้าม ดังนี้ บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม และบุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ
- 2) การปฏิสัมพันธ์แบบคล้ายคลึง หมายถึงการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล 2 คนที่มีลักษณะนิสัยและพฤติกรรมที่เหมือนกัน ดังนี้ บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ และบุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม

5. การรับรู้ด้านต่าง ๆ ของผู้ร่วมการทดลองที่มีต่อผู้ร่วมงาน (หน้าม้า) มีการรับรู้ในด้านต่าง ๆ ดังนี้

- 1) ความชอบพอ หมายถึง ความรู้สึก ความคิด และเจตคติทางบวก ต่อบุคคลที่ได้อรรถหรือปฏิสัมพันธ์ด้วย ในการวิจัยนี้เป็นคะแนนจากแบบประเมินผู้ร่วมงานในด้านความชอบพบนมาตราบรรณาค่า 7 ระดับตั้งแต่ 1 ถึง 7 ดังภาคผนวก ง ข้อ 10-12
- 2) ความสบายใจ หมายถึง ความรู้สึกผ่อนคลาย ที่ปราศจากความวิตกกังวลของบุคคลที่มีต่อบุคคลหรือสถานการณ์ ในการวิจัยนี้เป็นคะแนนจากแบบประเมินผู้ร่วมงานในด้านความสบายใจ บณมาตราบรรณาค่า 7 ระดับตั้งแต่ 1 ถึง 7 ดังภาคผนวก ง ข้อ 1-3
- 3) ความสามารถ หมายถึง ทักษะ ความเหมาะสม และคุณสมบัติที่บุคคลมีเพื่อทำงานให้บรรลุผลสำเร็จ ในการวิจัยนี้เป็นคะแนนจากแบบประเมินผู้ร่วมงานในด้านความสามารถ บณมาตราบรรณาค่า 7 ระดับตั้งแต่ 1 ถึง 7 ดังภาคผนวก ง ข้อ 4-6
- 4) การคุกคาม หมายถึง การแสดงออกถึงการข่มขู่บุคคลอื่น เพื่อแสดงถึงความเหนือกว่า ในการวิจัยนี้เป็นคะแนนจากแบบประเมินผู้ร่วมงานในด้านการคุกคาม บณมาตราบรรณาค่า 7 ระดับตั้งแต่ 1 ถึง 7 ดังภาคผนวก ง ข้อ 7-9

ตัวแปรที่เกี่ยวข้องในการวิจัย

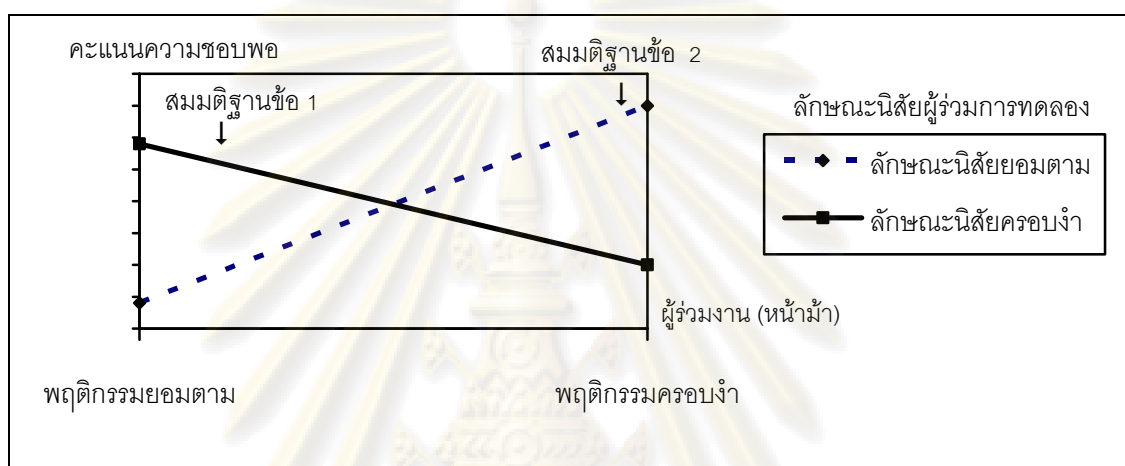
1. ตัวแปรอิสระ มี 2 ตัวแปร คือ
 - 1.1 ลักษณะนิสัยของกลุ่มตัวอย่าง แบ่งเป็น 2 ลักษณะนิสัย คือ
 - 1) ลักษณะนิสัยครอบครัว
 - 2) ลักษณะนิสัยยอมตาม
 - 1.2 เจือปนใจผู้ร่วมงาน (หน้าม้า) แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ
 - 1) ผู้ร่วมงาน (หน้าม้า) ที่มีพฤติกรรมครอบครัว
 - 2) ผู้ร่วมงาน (หน้าม้า) ที่มีพฤติกรรมยอมตาม
2. ตัวแปรตาม คือ
 - 2.1 ความชอบพอของผู้ร่วมการทดลองที่มีต่อผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบครัวและยอมตาม
 - 2.2 ความสบายใจของผู้ร่วมการทดลองเมื่อร่วมงานกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบครัวและยอมตาม
 - 2.3 ความสามารถของผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบครัวและยอมตามตามการรับรู้ของผู้ร่วมการทดลอง
 - 2.4 การคุกคามของผู้ร่วมงานที่มีบุคลิกภาพครอบครัวและยอมตามตามการรับรู้ของผู้ร่วมการทดลอง

สมมติฐาน

จากการทบทวนแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องทำให้ได้แนวทางในการสร้างสมมติฐานดังนี้

หลักการเติมเต็มในทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลได้อธิบายว่า เมื่อบุคคลมีการปฏิสัมพันธ์ด้วยการตอบสนองแบบเติมเต็มจะส่งผลให้คู่ที่มีการปฏิสัมพันธ์ด้วยเกิดความชอบพอ สบายใจ และความพึงพอใจกับคู่มากกว่าคู่ที่มีการปฏิสัมพันธ์ที่ไม่ได้ตอบสนองด้วยการเติมเต็ม (Dryer & Horowitz, 1997; Horowitz et al., 1991; Kiesler, 1983; Tiedens & Fragale, 2003) จึงนำไปสู่การตั้งสมมติฐานข้อที่ 1-4

1. บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำชอบผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ
 2. บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามชอบผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม
- ดังภาพที่ 3

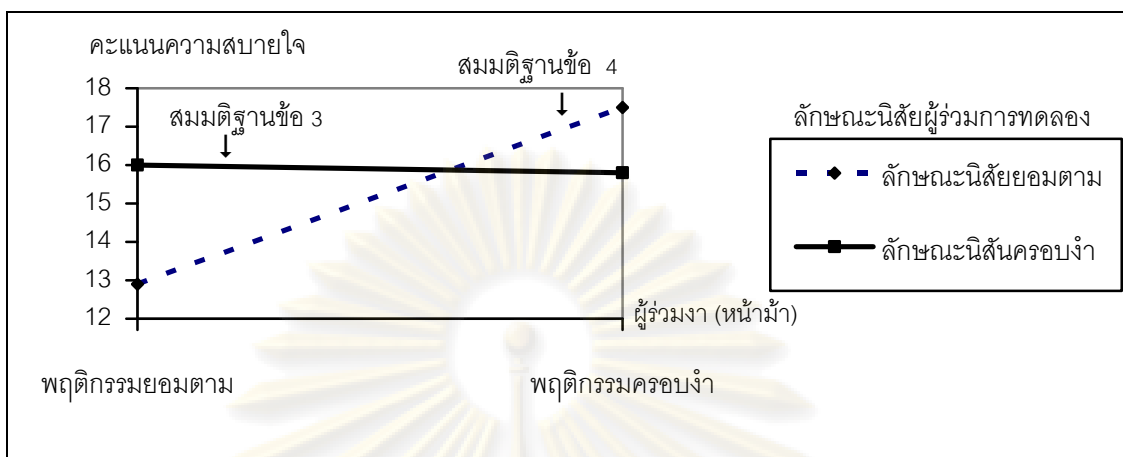


ภาพที่ 3 สมมติฐานข้อที่ 1-2

3. บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามมีความสุขใจมากกว่าเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ
4. บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำมีความสุขใจมากกว่าเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม

ดังภาพที่ 4

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาพที่ 4 สมมติฐานข้อที่ 3-4

การศึกษาโมเดลสัมพันธ์ภาพของ Wiggins และคณะ (1989) พบว่าการครอบงำอยู่ในแกนตั้งฉากของความอบอุ่น ซึ่งแสดงให้เห็นว่าพฤติกรรมครอบงำอาจจะเป็นได้ทั้งความอบอุ่นและพอใจ หรือความเยือกเย็นและความขัดแย้ง ซึ่งโมเดลนี้ได้ระบุว่า การครอบงำเป็นความทะเยอทะยาน ดังนั้นผู้ที่มีลักษณะการครอบงำจะเป็นผู้ที่ชอบการแข่งขัน กล้ายืนหยัด มีความมั่นใจ แน่วแน่ และอุตสาหกรรม ซึ่งผู้ที่มีลักษณะเช่นนี้จะสะท้อนถึงความเป็นผู้ที่อยู่ในสถานภาพขั้นสูง นอกจากนี้มาตรวัดของ Wiggins ยังมีสหสัมพันธ์กับมาตรวัดความสำเร็จ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมการทดลองที่มีคะแนนการครอบงำสูงก็จะมีคะแนนความสามารถสูงด้วย นอกจากนี้งานวิจัยนี้เป็นการศึกษาจากกลุ่มที่มีลักษณะการครอบงำและการยอมตาม ตามแนวทางของวงกลมความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลของ Wiggins และคณะ ดังนั้นจึงนำไปสู่การตั้งสมมติฐานข้อที่

5

5. ผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำถูกประเมินว่ามีความสามารถมากกว่า
ผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมครอบงำที่ศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างที่มีลักษณะทั่ว ๆ ไปพบว่าพฤติกรรมครอบงำเป็นพฤติกรรมที่พยายามแสดงอิทธิพลด้วยการข่มขู่และส่งผลทางลบให้กับผู้แสดงพฤติกรรมครอบงำ เช่น ได้รับการประเมินว่าไม่เป็นที่ชื่นชอบ และคุกคามผู้อื่น (Driskell, Olmstead, & Salas, 1993; Driskell & Salas, 2005; Yukl & Tracey, 1992) จึงนำไปสู่การตั้งสมมติฐานข้อที่ 6

6. ผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำได้รับการประเมินว่ามีการคุกคามมากกว่า
ผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม

ประโยชน์ที่ได้รับ

1. ทำให้ทราบผลจากการปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่ต้องทำงานร่วมกับบุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตาม
2. ทำให้เข้าใจพฤติกรรมครอบงำและยอมตามที่ส่งผลต่อผู้ร่วมงาน
3. เป็นแนวทางในการสร้างทีมงานให้มีประสิทธิภาพ



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 2

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงทดลอง (Experimental Research) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาอิทธิพลของการปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตามต่อความชอบพอ ความสบายใจ การรับรู้ความสามารถและการคุกคามของผู้ที่ร่วมงานด้วย

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นนิสิตระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จำนวน 160 คน เป็นเพศชาย 40 คน และเพศหญิง 120 คน แบ่งผู้เข้าร่วมการทดลองออกตามเงื่อนไขการทดลอง 4 เงื่อนไข (โดยแต่ละเงื่อนไขจะกำหนดให้กลุ่มตัวอย่างและหน้าม้าเป็นเพศเดียวกัน เพื่อป้องกันการเกิดตัวแปรแทรกซ้อน) ตามตัวแปรอิสระ 2 ตัว คือ ลักษณะนิสัยของกลุ่มตัวอย่างและพฤติกรรมของผู้ร่วมงาน (หน้าม้า) ดังนี้

1. ผู้ร่วมการทดลองที่มีลักษณะนิสัยครอบงำจำนวน 40 คน ทำงานร่วมกับผู้ร่วมงาน (หน้าม้า) ที่มีพฤติกรรมครอบงำ
2. ผู้ร่วมการทดลองที่มีลักษณะนิสัยครอบงำจำนวน 40 คน ทำงานร่วมกับผู้ร่วมงาน (หน้าม้า) ที่มีพฤติกรรมยอมตาม
3. ผู้ร่วมการทดลองที่มีลักษณะนิสัยยอมตามจำนวน 40 คน ทำงานร่วมกับผู้ร่วมงาน (หน้าม้า) ที่มีพฤติกรรมครอบงำ
4. ผู้ร่วมการทดลองที่มีลักษณะนิสัยยอมตามจำนวน 40 คน ทำงานร่วมกับผู้ร่วมงาน (หน้าม้า) ที่มีพฤติกรรมยอมตาม

การออกแบบการวิจัย

รูปแบบการวิจัยครั้งนี้เป็นแบบ 2 X 2 แฟคทอเรียลดีไซน์ (Factorial design) โดยมีความแตกต่างระหว่างลักษณะนิสัยของกลุ่มตัวอย่าง (ลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตาม) พฤติกรรมของผู้ร่วมงานหรือหน้าม้า (พฤติกรรมครอบงำและพฤติกรรมยอมตาม) เป็นตัวแปรอิสระ และความชอบพอ ความสบายใจ การรับรู้ความสามารถและการคุกคามของผู้ร่วมงาน เป็นตัวแปรตาม

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. มาตรฐานวัดลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตาม

เป็นเครื่องมือที่ผู้วิจัยใช้ประเมินและแบ่งกลุ่มผู้เข้าร่วมการทดลองตามลักษณะนิสัยครอบงำหรือยอมตาม มาตรฐานนี้ถูกพัฒนาขึ้นตามมาตรฐานวัดพฤติกรรมสังคม (Social Behavior Inventory หรือ SBI) ของ Moskowitz (1994) และพัฒนาตามมาตรฐานวัดลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตาม (The trait dominance-submissiveness scale) ของ Mehrabian และ Hines (1978) ผู้วิจัยมีขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือ ดังนี้

1.1 วิธีการสร้างเครื่องมือ

ผู้วิจัยได้สร้างเครื่องมือโดยแปลงข้อกระทงจากมาตรฐานวัดพฤติกรรมสังคม (Social Behavior Inventory หรือ SBI) ของ Moskowitz (1996) ซึ่งมาตรฐานนี้ใช้ประเมินรูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลออกเป็น 4 ด้านคือ ด้านเป็นมิตร (Agreeableness) ด้านไม่เป็นมิตร (Quarrelsomeness) ด้านครอบงำ (Dominance) และด้านยอมตาม (Submissiveness) แต่เนื่องจากการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยต้องการวัดลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตามเท่านั้น ผู้วิจัยจึงคัดเลือกและแปลงข้อกระทงเฉพาะด้านครอบงำและยอมตามทั้งหมด 24 ข้อ โดยแบ่งเป็นด้านครอบงำ 12 ข้อ และด้านยอมตาม 12 ข้อ และผู้วิจัยได้แปลงข้อกระทงจากมาตรฐานวัดลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตาม (The trait dominance-submissiveness scale) ของ Mehrabian และ Hines (1978) เพิ่มเติมจำนวน 9 ข้อ โดยแบ่งเป็นข้อกระทงด้านครอบงำ 5 ข้อ และด้านยอมตาม 4 ข้อ นอกจากนี้ผู้วิจัยแต่งข้อกระทงเพิ่มใหม่ 41 ข้อ โดยเป็นด้านครอบงำ 20 ข้อและด้านยอมตาม 21 ข้อพร้อมกับเสนออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ดร. อภิษฎา ไชยวุฒิกภรณ์วานิช เพื่อพิจารณาตรวจสอบและแก้ไขภาษาของข้อคำถาม ดูรายละเอียดตารางที่ ก 1 ภาคผนวก ก

ดังนั้นจำนวนข้อกระทงของมาตรฐานวัดลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตาม มีข้อกระทงทั้งหมด 74 ข้อ โดยแบ่งข้อกระทงเป็นลักษณะ 2 ด้าน คือด้านครอบงำ (ข้อกระทงทางบวก) และด้านยอมตาม (ข้อกระทงทางลบ) ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1

จำนวนข้อกระทงในการพัฒนามาตรวัดลักษณะนิสัยครอบครัวและยอมตาม

แหล่งที่มา	ลักษณะนิสัย		รวม
	การครอบครัว	การยอมตาม	
Moskowitz (1994)	12	12	24
Mehrabian และ Hines (1978)	5	4	9
ข้อกระทงที่สร้างเพิ่ม	20	21	41
รวม	37	37	74

ลักษณะของแบบสอบถามเป็นมาตราประมาณค่าแบบลิเคิร์ต (Likert Scale) โดยให้ผู้ร่วมการทดลองตอบว่าข้อกระทงแต่ละข้อตรงกับความรู้สึกหรือพฤติกรรมของผู้ร่วมการทดลองอย่างมากหรือน้อยเพียงใด โดยมีระดับการตอบ 7 ช่วงคือ ไม่ตรงอย่างยิ่ง ไม่ตรง ค่อนข้างไม่ตรง ตรง และไม่ตรงพอกัน ค่อนข้างตรง ตรง ตรงอย่างยิ่ง

1.2 การให้คะแนน

ตารางที่ 2

การให้คะแนนมาตราวัดลักษณะนิสัยครอบครัวและยอมตาม

ระดับของการตอบ	คะแนนที่ได้	
	ข้อคำถามทางบวก (ลักษณะนิสัยครอบครัว)	ข้อคำถามทางลบ (ลักษณะนิสัยยอมตาม)
ไม่ตรงอย่างยิ่ง	1	7
ไม่ตรง	2	6
ค่อนข้างไม่ตรง	3	5
ตรงและไม่ตรงพอกัน	4	4
ค่อนข้างตรง	5	3
ตรง	6	2
ตรงอย่างยิ่ง	7	1

ในการประเมินคุณภาพของมาตราวัด ผู้วิจัยนำมาตราวัดที่สร้างขึ้นไปใช้กับกลุ่มตัวอย่างในชั้นสร้างเครื่องมือ เป็นนิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ระดับปริญญาตรี จำนวน 100 คน แบ่งเป็นเพศชาย 31 คน และเพศหญิง 69 คน มีอายุระหว่าง 18-23 ปี รายละเอียดดังตารางที่ 3

ตารางที่ 3

จำนวนและร้อยละของตัวอย่างที่ใช้ในขั้นพัฒนามาตรวัดลักษณะนิสัยครอบครัวและยอมตาม
จำแนกตามลักษณะพื้นฐานต่าง ๆ (N = 100)

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
1. เพศ		
หญิง	69	69.0
ชาย	31	31.0
2. อายุ (ปี)		
18	17	17.0
19	28	28.0
20	28	28.0
21	16	16.0
22	7	7.0
23	4	4.0
3. ชั้นปี		
1	27	27.0
2	43	43.0
3	12	12.0
4	18	18.0
4. คณะ		
วิทยาศาสตร์	29	29.0
จิตวิทยา	20	20.0
เศรษฐศาสตร์	16	16.0
พลศึกษาและการบำบัด	12	12.0
อักษรศาสตร์	8	8.0
ครุศาสตร์	6	6.0
สำนักวิทยาศาสตร์การกีฬา	6	6.0
สหเวชศาสตร์	2	2.0
วิศวกรรมศาสตร์	1	1.0

1.3 การหาคุณภาพของเครื่องมือ

ผู้วิจัยนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ข้อกระทง (Item Analysis) โดยแบ่งระหว่างกลุ่มที่มีคะแนนสูงสุดร้อยละ 27 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด และกลุ่มที่มีคะแนนต่ำสุดร้อยละ 27 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด จากนั้นจึงนำข้อกระทงมาวิเคราะห์ด้วยสถิติที (t-test) เพื่อทดสอบนัยสำคัญของผลต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของกลุ่มสูงและกลุ่มต่ำ โดยเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 27 คะแนนลักษณะนิสัยครอบครัวรวมเท่ากับ 275.08 และเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 73 คะแนนลักษณะนิสัยครอบครัวรวมเท่ากับ 318.73 แบ่งเป็นกลุ่มสูงได้ 29 คน และกลุ่มต่ำได้ 27 คน รวม 56 คน และเลือกใช้เฉพาะข้อกระทงที่สามารถจำแนกกลุ่มสูงและกลุ่มต่ำได้อย่างมีนัยสำคัญ ผลพบว่าการวิเคราะห์ข้อกระทงมีข้อกระทงที่ต้องคัดออกทั้งสิ้น 14 ข้อ รายละเอียดดังตารางที่ ก 2 ภาคผนวก ก

คำนวณหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนของแต่ละข้อกระทงกับคะแนนรวมของข้อกระทงอื่นทั้งหมด (corrected item-total correlation) กำหนดนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 พบว่า มีข้อกระทง 3 ข้อ มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างข้อกับคะแนนรวมของข้อทั้งหมดในมาตรฐานน้อยกว่าค่าวิกฤต จึงคัดข้อนั้น ๆ ออก (ดูรายละเอียดของการวิเคราะห์ข้อกระทงด้วยสถิติทีและสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนของแต่ละข้อกระทงกับคะแนนรวมของข้อกระทงอื่นทั้งหมด แสดงในตารางที่ ก 2 ภาคผนวก ก) ได้ข้อกระทงที่ผ่านเกณฑ์ทั้งหมด 57 ข้อ แบ่งเป็นด้านบวก 29 ข้อ และด้านลบ 28 ข้อ มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .91

เนื่องจากผู้วิจัยต้องการข้อกระทงทั้งสองด้านเท่า ๆ กัน จึงตัดข้อกระทงด้านบวกออกหนึ่งข้อ ซึ่งเป็นข้อที่มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนของแต่ละข้อกระทงกับคะแนนรวมของข้อกระทงอื่นทั้งหมด (corrected item-total correlation) น้อยที่สุดออก จึงเหลือมาตรจำนวน 56 ข้อ แบ่งเป็นด้านบวก 28 ข้อ และด้านลบ 28 ข้อ มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .91 แสดงในตารางที่ ก 3 ภาคผนวก ก

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง มีงานวิจัยที่แสดงให้เห็นว่า ลักษณะนิสัยครอบครัวมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับมิติการเปิดตัว การเปิดรับประสบการณ์ ความมีจิตสำนึกแต่มีสหสัมพันธ์ทางลบกับมิติความไม่คงที่ทางอารมณ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (Mehrabian, 1996b) ผู้วิจัยจึงนำมาตรวัดลักษณะนิสัยการครอบครัวและการยอมตามมาทดสอบความตรงโดยหาสหสัมพันธ์กับมาตรวัดบุคลิกภาพแบบห้าองค์ประกอบของ ขวัญเรือน แสงจิ้น (2546) นิตยา เมธาพิพัฒน์ (2546) และศุภชาติ คุุสานนท์ (2546) โดยนำมาตรวัดลักษณะนิสัยการครอบครัวและการยอมตามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นไปเก็บกับกลุ่มตัวอย่างนิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยที่ลงทะเบียน

เรียนวิชาจิตวิทยาทั่วไป 3800101 ประจำภาคการศึกษาปลาย ปีการศึกษา 2550 แสดงดังตาราง
ที่ 4

ตารางที่ 4

ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิเคราะห์หาความตรงของมาตรวัดลักษณะนิสัยครอบงำ
และยอมตาม (N = 236)

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
เพศ		
หญิง	127	53.8
ชาย	109	46.2
รวม	236	100.0
คณะ		
สำนักวิทยาศาสตร์การกีฬา	158	66.9
อักษรศาสตร์	26	11.0
สหเวชศาสตร์	20	8.5
พาณิชยศาสตร์และการบัญชี	13	5.5
เศรษฐศาสตร์	6	2.5
วิศวกรรมศาสตร์	4	1.7
วิทยาศาสตร์	4	1.7
สถาปัตยกรรมศาสตร์	3	1.3
จิตวิทยา	1	0.4
รัฐศาสตร์	1	0.4
รวม	236	100.0

ผลการวิเคราะห์พบว่าลักษณะนิสัยครอบงำมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับบุคลิกภาพด้านการ
เปิดตัว อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01, $r(234) = .31, p < .01$ (หนึ่งหาง)

ลักษณะนิสัยครอบงำมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับบุคลิกภาพด้านการเปิดรับประสบการณ์
อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01, $r(234) = .36, p < .01$ (หนึ่งหาง)

ลักษณะนิสัยครอบงำมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับบุคลิกภาพด้านความมีจิตสำนึกอย่างมี
นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01, $r(234) = .22, p < .01$ (หนึ่งหาง)

ลักษณะนิสัยครอบงำมีสหสัมพันธ์ทางลบกับบุคลิกภาพด้านความไม่มั่นคงทางอารมณ์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01, $r(234) = -.33, p < .01$ (หนึ่งหาง)

2. หน้าม้า

การวิจัยนี้ได้กำหนดหน้าม้าเพื่อแสดงคู่กับผู้เข้าร่วมการทดลอง โดยให้ทำงานร่วมกัน ตามเงื่อนไขต่าง ๆ โดยการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยกำหนดให้มีหน้าม้าทั้งหมด 4 คนแสดงเป็น 4 บทบาท คือหน้าม้าเพศชายแสดงบทบาทพฤติกรรมครอบงำ 1 คน หน้าม้าเพศหญิงแสดงบทบาท พฤติกรรมครอบงำ 1 คน หน้าม้าเพศชายแสดงบทบาทพฤติกรรมยอมตาม 1 คน และหน้าม้าเพศ หญิงแสดงบทบาทพฤติกรรมยอมตาม 1 คน

2.1 วิธีจัดกระทำบทบาทหน้าม้า

ผู้วิจัยคัดเลือกหน้าม้าทั้งเพศชายและเพศหญิงให้อายุเฉลี่ยประมาณ 18-24 ปี มีบุคลิกภาพดี รูปร่างสมส่วน สวมชุดแต่งกายด้วยเครื่องแบบนิสิตระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยในวิจัยครั้งนี้กำหนดให้ผู้ชายและผู้หญิงที่แสดงบทบาทพฤติกรรมครอบงำเป็นผู้ที่มีลักษณะนิสัยครอบงำ และแสดงท่าโดยใช้ส่วนต่าง ๆ ออกจากร่างกายตนเองให้ดูตัวใหญ่มากที่สุด (Tiedens & Fragale, 2003) เช่น การขยับแขน ขยับขาออกจากตนเอง การขึ้นนิ้วไปยังภาพที่บรรยาย ใช้มือพาดที่พนักเก้าอี้ นั่งไขว่ขา เอนตัวไปที่พนักเก้าอี้อย่างเต็มที่ ประกอบกับแสดงสีหน้าเครียด คิ้วขมวด จริงจัง เสียงดัง มั่นใจ ส่วนบทบาทพฤติกรรมยอมตามกำหนดให้แสดงท่าต่าง ๆ ที่ตรงกันข้ามกับบทบาทครอบงำ โดยให้ผู้แสดงบทบาทพฤติกรรมยอมตามเป็นผู้ที่มีลักษณะนิสัยยอมตามทั้งเพศชายและเพศหญิง แสดงออกโดยเก็บส่วนต่าง ๆ เข้าสู่ร่างกายเข้าหาลำตัวให้ตัวเองดูเล็กมากที่สุด เช่น ขยับแขน ขยับขาเข้าหาตนเอง วางมือไว้ที่ต้นขาตลอดการทดลอง วางเท้าและหัวเข่าให้เข้าหากันให้มากที่สุด ประกอบกับแสดงสีหน้ากังวลใจ ไม่มีสมาธิ เสียงเบา ลังเลขาดความมั่นใจ (Carli, LaFleur, & Loeber, 1995) ดูรายละเอียดดังภาคผนวก ข

2.2 การหาคุณภาพของผู้แสดงบทบาทหน้าม้า

ผู้วิจัยให้กลุ่มตัวอย่างที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจริงจำนวน 53 คน เป็นเพศชาย 27 คน และเพศหญิง 25 คน บรรยายภาพร่วมกับหน้าม้าเหมือนกับการทดลองจริงทุกประการ โดยหลังจากสิ้นสุดการบรรยายภาพผู้วิจัยให้ผู้ประเมินทำแบบสำรวจการรับรู้ด้านต่าง ๆ ของผู้ร่วมงานที่เป็นหน้าม้าบนมาตราประเมิน 7 ระดับ โดยผู้วิจัยเลือกใช้ข้อคำถามเฉพาะด้านการคุกคาม 3 ข้อ

คือ คุณภาพหรือไม่คุณภาพ ก้าวร้าวหรือนิ่งเฉย การครอบงำหรือยอมตามเพื่อตรวจสอบการจัดกระทำพฤติกรรมหน้าม้า

ผลการทดลองนำร่องโดยการวิเคราะห์สถิติที (t-test) พบว่าหน้าม้าที่แสดงพฤติกรรมครอบงำมีค่าเฉลี่ยพฤติกรรมครอบงำ ($M = 8.68, SD = 3.91$) สูงกว่าหน้าม้าที่แสดงพฤติกรรมยอมตาม ($M = 6.41, SD = 2.07$) แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05, $t(35.50) = 2.65, p < .05$ (หนึ่งหาง)

3. คำพูดที่ใช้ในการบรรยายภาพ

ผู้วิจัยได้กำหนดคำพูดสำหรับให้หน้าม้าพูดกับผู้เข้าร่วมการทดลอง โดยบทพูดในการทดลองนี้ผู้วิจัยได้แบ่งเป็น 2 เงื่อนไขคือบทพูดสำหรับหน้าที่แสดงพฤติกรรมครอบงำและพฤติกรรมยอมตาม ดูรายละเอียดดังตาราง ค1-ค 4 ในภาคผนวก ค

3.1 วิธีสร้างเครื่องมือ

ผู้วิจัยและหน้าม้าทั้ง 4 คนร่วมกันสร้างคำพูดในการบรรยายภาพร่วมกัน เพื่อให้หน้าม้าทั้ง 4 คนสามารถจดจำบทพูดในการบรรยายภาพและพูดคำบรรยายตามกับกลุ่มตัวอย่างเหมือนกันในทุก ๆ เงื่อนไขและทุก ๆ รอบ โดยในการบรรยายแต่ละรอบนั้นหน้าม้าจะต้องพูดบรรยายภาพวาดนามธรรมทั้งหมด 3 ภาพและถามกลับหลังจากผู้ร่วมการทดลองบรรยายแต่ละภาพจบจำนวน 3 ครั้ง

3.2 การหาคุณภาพคำพูดในการบรรยาย

ผู้วิจัยทดสอบหาคุณภาพของเครื่องมือด้วยการให้หน้าม้าพูดบรรยายคำพูดกับผู้ร่วมการทดลองที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจริงในห้องทดลองที่มีกระบวนการต่าง ๆ เหมือนการทดลองจริงทุกประการ ซึ่งการตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือนี้จะทำพร้อมกับการตรวจสอบกระทำพฤติกรรมหน้าม้า โดยผู้วิจัยจะตรวจสอบว่าในการบรรยายภาพแต่ละครั้งนั้นหน้าม้าสามารถจดจำคำพูดหรือสนทนาประโยคต่าง ๆ ได้ตรงตามที่กำหนดไว้หรือไม่

4. แบบสำรวจการรับรู้ด้านต่าง ๆ ต่อผู้ร่วมงาน

เป็นเครื่องมือที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเพื่อประเมินการรับรู้ด้านต่าง ๆ ของผู้ร่วมงาน โดยจะเริ่มจากข้อคำถามทั่ว ๆ ไป เช่น ท่านมีความรู้สึกไม่สบายใจหรือสบายใจกับการบรรยายภาพและ

สิ้นสุดที่ข้อคำถามที่ชี้เฉพาะ เช่น ท่านรู้สึกไม่ชอบหรือชอบผู้ร่วมงาน ตามหลักการ “Funnel Sequence” ของ Chartrand และ Bargh (1999)

4.1 วิธีการสร้างเครื่องมือ

ผู้วิจัยแปลและคัดเลือกคำคุณศัพท์ตามมาตรฐานงานงานวิจัยของ Tiedens และ Fragale (2003) และงานวิจัยของ Driskell และ Salas (2005) โดยได้คำคุณศัพท์ในการประเมินลักษณะของผู้ที่มีลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตามด้านต่าง ๆ ทั้งหมด 4 ด้าน คือด้านการรับรู้ ความชอบ (liking) ประกอบด้วยข้อกระทง 3 ข้อคือความรู้สึกด้านบวกหรือด้านลบ พอใจหรือไม่พอใจ ชอบหรือไม่ชอบ ด้านความสบายใจ (comfort) ประกอบด้วยข้อกระทง 3 ข้อคือ ความรู้สึกสบายใจกับการบรรยายภาพ ความรู้สึกสบายใจกับการที่ได้ทำงานร่วมกัน ความรู้สึกสบายใจระหว่างทำงาน และด้านการคุกคาม (threat) ประกอบด้วยข้อกระทง 3 ข้อคือคุกคามหรือไม่คุกคาม ก้าวร้าวหรือนิ่งเฉย ครอบงำหรือยอมตาม ส่วนด้านความสามารถ (competence) ผู้วิจัยได้ดัดแปลงข้อกระทงให้เข้ากับงานบรรยายภาพโดยแต่งข้อกระทงใหม่ 3 ข้อคือการบรรยายภาพชัดเจนหรือไม่ชัดเจน สื่อสารเข้าใจหรือไม่เข้าใจ มีความสามารถหรือไม่มีความสามารถ แล้วนำคำคุณศัพท์ที่ได้มาสร้างเป็นแบบสำรวจการรับรู้ด้านต่าง ๆ หลังจากการทำงานบรรยายภาพ

4.2 การให้คะแนน

ความหมายของคะแนนที่ได้จากแบบสำรวจการรับรู้ด้านต่าง ๆ ต่อผู้ร่วมงานคือ หากผู้ตอบมีความเห็นว่าผู้ร่วมงานหรือหน้าม้าที่คู่กับตนนั้นทำให้เกิดการรับรู้ตรงกับคำทางด้านซ้ายมือกับท่านมากที่สุดให้ตอบ 1 หากตรงกับคำทางด้านซ้ายมือกับท่านปานกลางให้ตอบ 2 หากตรงกับคำทางด้านซ้ายมือกับท่านน้อยให้ตอบ 3 หากมีความความรู้สึกพอกันทั้ง 2 ข้างให้ตอบ 4 หากตรงกับคำทางด้านขวามือน้อย 5 หากตรงกับคำทางด้านขวามือปานกลางให้ตอบ 6 หากตรงกับคำทางด้านขวามือมาก 7 (ดูแบบประเมินในภาคผนวก ง)

4.3 การหาคุณภาพของเครื่องมือ

ผู้วิจัยทดสอบหาคุณภาพของเครื่องมือโดยนำมาตรึงไปใช้กับนิสิตระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจริงจำนวน 20 คน ในขั้นตอนของการทดลองขั้นนำ เพื่อประเมินการรับรู้ด้านต่าง ๆ ต่อผู้ร่วมงานหรือหน้าม้าที่ได้ทำงานร่วมกัน

จากการคำนวณหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนของแต่ละข้อกระทง กับคะแนนรวมของข้อกระทงอื่นทั้งหมด (corrected item-total correlation) กำหนดนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 พบว่า ข้อกระทงผ่านทุกข้อ มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ .77

5. ภาพสำหรับการบรรยาย

เป็นเครื่องมือที่ผู้วิจัยใช้เป็นสิ่งเร้า เพื่อให้ผู้เข้าร่วมการทดลองและหน้าม้าได้ทำงานร่วมกันและมีปฏิสัมพันธ์กันภายในห้องทดลอง โดยมอบหมายให้ผู้เข้าร่วมการทดลองบรรยายภาพที่ตนรับรู้และสื่อสารให้อีกฝ่ายรับรู้ได้ตรงกัน ซึ่งอีกฝ่ายไม่มีโอกาสเห็นภาพจริง แต่จะจินตนาการภาพจากการบรรยายที่คู่ของตนบรรยายให้ฟัง ซึ่งภาพที่ใช้ในการบรรยายเป็นภาพวาดแบบนามธรรม เพราะภาพนามธรรมเป็นภาพที่ไม่มีรูปทรงหรือสัญลักษณ์หรือเรื่องราวใด ๆ ที่เหมือนจริงในธรรมชาติ และเป็นภาพที่เกิดจากการสร้างสรรค์ที่ผู้เขียนใช้เป็นการสื่อสารเรื่องราวหรือประสบการณ์จากผู้วาดอย่างเป็นอิสระ (อภิศักดิ์ บุญเลิศ, 2541)

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยใช้ภาพของ Vasily Kandinsky ประเทือง เอมเจริญ และศุภสิทธิ์ วงศ์ร่มเงิน โดยภาพที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้จะเป็นภาพที่ไม่มีรูปร่างของวัตถุหรือสัญลักษณ์ต่าง ๆ อย่างเด่นชัดจำนวน 6 ภาพดังนี้

ภาพชื่อ Tea pot และภาพชื่อ Moon and Earth ของ ศุภสิทธิ์ วงศ์ร่มเงิน และภาพชื่อ Composition VII ของ Vasily Kandinsky ติดที่ผนังห้องด้านหลังของผู้เข้าร่วมการทดลอง (ด้านหน้าของหน้าม้า) เพื่อให้หน้าม้าเป็นผู้บรรยายภาพที่แสดงด้านหน้าตน

ภาพชื่อ Tsunami และภาพชื่อ Power of the Mountains ของ ประเทือง เอมเจริญ และภาพชื่อ Black Lines ของ Vasily Kandinsky ติดที่ผนังห้องด้านหลังของหน้าม้า (ด้านหน้าของผู้เข้าร่วมการทดลอง) เพื่อให้ผู้เข้าร่วมการทดลองเป็นผู้บรรยายภาพที่แสดงด้านหน้าตน (แสดงภาพใน ภาคผนวก จ)

วิธีการสร้างเครื่องมือ

ผู้วิจัยคัดเลือกภาพวาดนามธรรมที่ไม่มีรูปร่างของวัตถุหรือสัญลักษณ์ต่าง ๆ อย่างเด่นชัดตามแบบอย่างของ Vasily Kandinsky จำนวน 6 ภาพ พิมพ์ลงในกระดาษสีขาวที่มีความกว้าง 12 เซนติเมตร ความยาว 15 เซนติเมตรติดบนแผ่นป้ายสีดำที่มีความกว้าง 13 เซนติเมตร ความยาว 16 เซนติเมตร และด้านหลังแผ่นป้ายจะมีหมายเลขบอกลำดับการบรรยายทั้ง 6 ภาพ

6. แบบประเมินประสิทธิภาพของการสื่อสาร

เป็นเครื่องมือที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเพื่อให้ผู้เข้าร่วมการทดลองเข้าใจว่าการทดลองนี้เป็นการทดลองเกี่ยวกับประสิทธิภาพของการสื่อสาร ดังนั้นผู้วิจัยจึงสร้างแบบประเมินประสิทธิภาพของการสื่อสารให้ผู้เข้าร่วมการทดลองประเมินหลังจากการบรรยายนามธรรม เพื่อให้ผู้เข้าร่วมการทดลองเข้าใจว่าการทดลองนี้เป็นการทดลองประสิทธิภาพของการสื่อสารจริง ๆ ซึ่งภาพที่ใช้ประเมินเป็นภาพนามธรรมภาพอื่น ๆ ที่ไม่ใช่ภาพที่ใช้บรรยายภาพจริง เพื่อป้องกันไม่ให้ผู้เข้าร่วมการทดลองจำภาพและเลือกภาพได้ถูกต้อง เนื่องจากหากผู้เข้าร่วมการทดลองคนใดสามารถจินตนาการและเลือกภาพได้ถูกต้องก็จะทำให้เกิดความรู้สึกชอบและประเมินหน้าม้าในด้านบวก

วิธีการสร้างเครื่องมือ

ผู้วิจัยคัดเลือกภาพวาดนามธรรมที่ไม่ได้ใช้ในการบรรยายภาพจำนวน 6 ภาพพิมพ์ในกระดาษ A4 ในหน้ากระดาษเดียวกัน โดยพิมพ์ภาพวาดนามธรรมแต่ละภาพให้มีความกว้าง 6 เซนติเมตร ความยาว 8 เซนติเมตร จัดวางเป็นแถวตรง 2 แถว แถวละ 2 ภาพ (แสดงภาพในภาคผนวก ฉ)

7. ห้องทดลอง

เป็นห้องที่ผู้วิจัยใช้เป็นสถานที่ให้ผู้เข้าร่วมการทดลองทำงานบรรยายภาพคู่กับหน้าม้า โดยห้องเป็นรูปสี่เหลี่ยมผืนผ้ากว้างประมาณ 2 เมตร ยาวประมาณ 3 เมตร ผนังเป็นฉากทึบที่ไม่สามารถก่อให้เกิดเสียงรบกวนจากภายนอก 3 ด้าน และมีผนังด้านข้างเป็นกระจกที่สามารถสังเกตพฤติกรรมและฟังเสียงกลุ่มตัวอย่างได้อย่างชัดเจน

วิธีการจัดสร้างอุปกรณ์ประกอบการทดลอง

ผู้วิจัยนำภาพวาดนามธรรมแขวนเรียงเป็นแนวนอนกับผนังห้อง และแขวนสูงจากระดับพื้น 2.50 เมตร ซึ่งจะแขวนแผ่นป้ายด้านหลังผู้เข้าร่วมการทดลองจำนวน 3 ภาพและด้านหลังหน้าม้าจำนวน 3 ภาพ โดยก่อนจะเริ่มการบรรยายภาพผู้วิจัยจะแขวนภาพให้แผ่นป้ายด้านที่ติดตัวเลขเปิดออกก่อน และจะเริ่มพลิกแผ่นป้ายเพื่อเปิดป้ายด้านที่มีรูปภาพเมื่อการเริ่มต้นการบรรยายเริ่มขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากไม่ให้ผู้เข้าร่วมการทดลองมองเห็นภาพขณะเดินเข้าห้อง นอกจากนี้ภายในห้องจะมีเก้าอี้มีพนักพิงวางอยู่บริเวณหน้าแผ่นป้ายด้านละ 2 ตัว โดยจัดให้เก้าอี้ทั้ง 2 ด้านหันหน้าเข้าหากันและเก้าอี้ทั้ง 2 ด้านมีระยะห่าง 1 เมตร 50 เซนติเมตร (แสดงภาพในภาคผนวก ช)

ขั้นตอนการทดลอง

1. คัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ผู้วิจัยนำมาตรวจวัดลักษณะนิสัยครอบครัวและยอมตามที่ผ่านการทดสอบคุณภาพแล้วไปใช้กับนิสิตระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยที่ลงทะเบียนเรียนวิชาจิตวิทยาทั่วไป 3800101 ประจำภาคการศึกษาต้น ปีการศึกษา 2551 จำนวนประมาณ 335 คน เพื่อนำคะแนนจากการวัดลักษณะนิสัยครอบครัวและยอมตามมาคัดเลือกให้ได้กลุ่มตัวอย่างจริงที่มีลักษณะนิสัยครอบครัว 80 คนและยอมตาม 80 คน โดยมีเพศชาย 20 คน และเพศหญิง 60 คน ด้วยวิธีการคำนวณหากลุ่มสูงและกลุ่มต่ำ โดยผู้ที่มีลักษณะนิสัยครอบครัวได้มาจากช่วงคะแนนที่เท่ากับหรือสูงกว่าร้อยละ 73 ของผู้ตอบมาตราวัดลักษณะนิสัยครอบครัวและยอมตาม และผู้ที่มีลักษณะนิสัยยอมตามได้มาจากช่วงคะแนนที่เท่ากับหรือต่ำกว่าร้อยละ 23 ของผู้ตอบมาตราวัดลักษณะนิสัยครอบครัวและยอมตามทั้งหมด ซึ่งขั้นตอนนี้จะสุ่มกลุ่มตัวอย่างให้ได้ 4 กลุ่มคือ

- กลุ่มที่ 1 บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบครัวเพศชายจำนวน 20 คน
- กลุ่มที่ 2 บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบครัวเพศหญิงจำนวน 60 คน
- กลุ่มที่ 3 บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามเพศชายจำนวน 20 คน
- กลุ่มที่ 4 บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามเพศหญิงจำนวน 60 คน

2. สุ่มตัวอย่างเข้าเงื่อนไขแบบเต็มเต็มหรือคล้ายคลึง

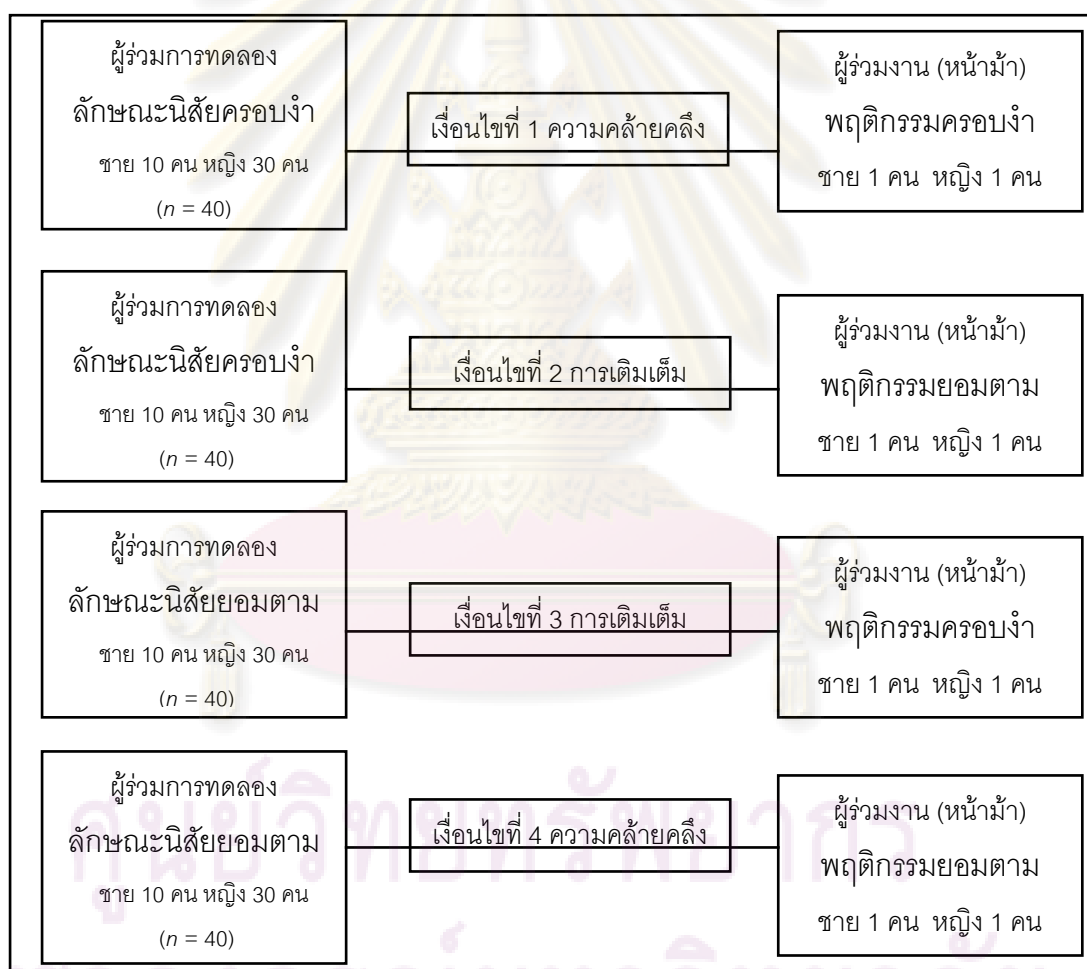
เมื่อได้กลุ่มตัวอย่าง 4 กลุ่ม จึงสุ่มแต่ละกลุ่มออกเป็น 2 กลุ่มย่อย เพื่อให้กลุ่มหนึ่งจับคู่กับผู้ร่วมงานหรือหน้าม้าที่มีพฤติกรรมตรงกับลักษณะนิสัยของผู้เข้าร่วมการทดลอง เช่น กลุ่มตัวอย่างลักษณะนิสัยครอบครัวทำงานคู่กับหน้าม้าที่แสดงบทบาทพฤติกรรมครอบครัว ซึ่งเงื่อนไขนี้เรียกว่าเป็นการจัดกระทำในเงื่อนไขความคล้ายคลึง ขณะเดียวกันกลุ่มตัวอย่างที่เหลืออีกกลุ่มทำงานคู่กับหน้าม้าที่มีพฤติกรรมตรงข้ามกับลักษณะนิสัยของกลุ่มตัวอย่าง เช่น กลุ่มตัวอย่างลักษณะนิสัยครอบครัวทำงานคู่กับหน้าม้าที่แสดงบทบาทพฤติกรรมยอมตาม ซึ่งเงื่อนไขนี้เรียกว่าเป็นการจัดกระทำในเงื่อนไขการเต็มเต็ม โดยการทดลองนี้มีหน้าม้าทั้งหมด 4 เงื่อนไขคือ หน้าม้าเพศชายแสดงบทบาทพฤติกรรมครอบครัว 1 คน หน้าม้าเพศหญิงแสดงบทบาทพฤติกรรมครอบครัว 1 คน หน้าม้าเพศชายแสดงบทบาทพฤติกรรมยอมตาม 1 คน และหน้าม้าเพศหญิงแสดงบทบาทพฤติกรรมยอมตาม 1 คน ซึ่งแต่ละเงื่อนไขจะมีผู้ร่วมการทดลองและหน้าม้าเป็นเพศเดียวกันดังนั้นจึงแบ่งกลุ่มตัวอย่างได้ทั้งหมด 4 เงื่อนไขเพื่อจับคู่กับหน้าม้าทั้ง 4 เงื่อนไข

เงื่อนไขที่ 1 ผู้ร่วมการทดลองที่มีลักษณะนิสัยครอบงำจำนวน 40 คนทำงานคู่กับ
หน้าม้าที่มีพฤติกรรมครอบงำ

เงื่อนไขที่ 2 ผู้ร่วมการทดลองที่มีลักษณะนิสัยครอบงำจำนวน 40 คนทำงานคู่กับ
หน้าม้าที่มีพฤติกรรมยอมตาม

เงื่อนไขที่ 3 ผู้ร่วมการทดลองที่มีลักษณะนิสัยยอมตามจำนวน 40 คนทำงานคู่กับ
หน้าม้าที่มีพฤติกรรมครอบงำ

เงื่อนไขที่ 4 ผู้ร่วมการทดลองที่มีลักษณะนิสัยยอมตามจำนวน 40 คนทำงานคู่กับ
หน้าม้าที่มีพฤติกรรมยอมตาม ดังภาพที่ 5



ภาพที่ 5 การแบ่งกลุ่มตัวอย่างตามลักษณะนิสัยและเพศเพื่อจับคู่กับผู้ร่วมงานหรือหน้าม้าตามเงื่อนไข

หมายเหตุ ทุกเงื่อนไขการทดลองผู้ร่วมการทดลองและผู้ร่วมงาน (หน้าม้า) เป็นเพศเดียวกัน โดยผู้ร่วมงานแต่ละ
เงื่อนไขประกอบด้วยเพศชาย 1 คน เพศหญิง 1 คน ดังนั้นการทดลองนี้จึงมีผู้ร่วมงาน 4 คน คือผู้ร่วมงานที่มี
พฤติกรรมครอบงำเพศชาย 1 คน เพศหญิง 1 คน ผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามเพศชาย 1 คน เพศหญิง 1 คน

3. อธิบายขั้นตอนการทดลองแก่ผู้เข้าร่วมการทดลอง

เมื่อถึงวันทดลอง ผู้วิจัยพาผู้เข้าร่วมการทดลองเข้าห้องทดลองพร้อมกับหน้าม้า และเชิญให้นั่งเก้าอี้ที่ได้จัดไว้ โดยหน้าม้าจะเดินเข้าไปเลือกที่นั่งก่อน ส่วนผู้เข้าร่วมการทดลองจะได้นั่งเก้าอี้ฝั่งที่ว่างอยู่ซึ่งอยู่ตรงข้ามกับหน้าม้า และเมื่อทุกคนนั่งประจำที่แล้วผู้วิจัยจะเปิดคำสั่งจากเครื่องอัดเสียงให้ผู้เข้าร่วมการทดลองฟังและปฏิบัติตาม โดยคำสั่งมีดังนี้

“ที่จะให้น้องนิสิตทั้ง 2 คนบรรยายภาพที่อยู่ด้านหลังแผ่นป้ายสีดำ ด้านหน้าน้องคนละ 3 ภาพเท่านั้น ส่วนภาพที่อยู่ด้านหลังน้อง คู่ของน้องจะเป็นผู้บรรยายภาพให้น้องฟัง โดยสลับกันบรรยายคนละภาพ ซึ่งในการบรรยายภาพครั้งนี้มีกติกา 2 ข้อ คือ

ข้อ 1 ระหว่างที่ฟังคู่ของตนเองบรรยายภาพแต่ละภาพจบลงสามารถซักถามคู่ของตนเองได้ 3 คำถาม แต่คำถามนั้นจะต้องเป็นคำถามปลายเปิดเท่านั้น เช่น ภาพนี้มีวงกลมด้วยใช่ไหม

ข้อ 2 ตลอดการบรรยายภาพจะไม่อนุญาตให้ทั้ง 2 คนหันหลังกลับไปดูภาพที่อยู่ด้านหลังตนเองเป็นอันขาด เนื่องจากโครงการนี้เป็นการทดสอบประสิทธิภาพของการสื่อสารโดยจะทดสอบว่าน้องนิสิตทั้ง 2 คนมีการสื่อสารที่เข้าใจตรงกันเพียงใด ซึ่งการทดสอบจะทดสอบแยกเป็นรายบุคคล และจะนำคะแนนของทั้ง 2 คนมารวมกันแล้วนำมาหาค่าเฉลี่ย”

4. การบรรยายภาพ

เมื่อผู้เข้าร่วมการทดลองฟังคำสั่งจากเครื่องบันทึกเสียงจบลง ผู้วิจัยเข้ามาในห้องทดลอง เพื่อให้ผู้ร่วมการทดลองและหน้าม้าจับสลากเพื่อกำหนดคนบรรยายภาพคนแรก โดยผลการจับสลาก หน้าม้าเป็นผู้บรรยายภาพคนแรกเสมอ

ก่อนการบรรยายภาพเริ่มต้นขึ้นผู้วิจัยเริ่มพลิกเปิดภาพวาดทั้ง 6 ภาพ ซึ่งเริ่มพลิกภาพวาดทั้ง 3 ภาพ ด้านหลังหน้าม้า (ด้านหน้าของผู้เข้าร่วมการทดลอง) ก่อนแล้วจึงพลิกภาพวาดทั้ง 3 ภาพ ด้านหลังผู้เข้าร่วมการทดลอง (ด้านหน้าของหน้าม้า) เป็นลำดับต่อมา และเมื่อผู้วิจัยพลิกภาพวาดทั้ง 6 ภาพแล้ว หน้าม้าเป็นผู้เริ่มต้นบรรยายภาพที่ 1 ที่แขวนอยู่ด้านหน้าของหน้าม้า โดยระหว่างที่หน้าม้าเริ่มบรรยายภาพที่ 1 หน้าม้าจะแสดงท่าทาง สีหน้าตามบทบาทที่ได้รับ ดังผนวก ข และเมื่อการบรรยายภาพที่หนึ่งของหน้าม้าจบลง หน้าม้าจะเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมการทดลองซักถามได้ 3 คำถาม หลังจากนั้นผู้เข้าร่วมการทดลองก็จะเริ่มบรรยายภาพที่ 1 (ภาพที่ 1 ที่ผู้ร่วมการทดลองบรรยายนั้น เป็นภาพที่ 2 จากการบรรยายทั้ง 6 ภาพ) ซึ่งอยู่ด้านหน้าของผู้ร่วมการทดลอง (ด้านหลังหน้าม้า) และเมื่อผู้เข้าร่วมการทดลองบรรยายภาพจบลง หน้าม้าก็จะซักถามด้วยคำถามและนำเสียงตามเงื่อนไข ดังผนวก ค และเมื่อหน้าม้าซักถามจบลง 3 คำถาม หน้าม้าก็

จะเริ่มต้นบรรยายภาพที่ 2 (ภาพที่ 2 ที่หน้าม้าบรรยายนั้น เป็นภาพที่ 3 จากการบรรยายทั้ง 6 ภาพ) ซึ่งอยู่ด้านหน้าหน้าม้า (ด้านหลังผู้เข้าร่วมการทดลอง) และหน้าม้าก็จะเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมการทดลองซักถาม 3 คำถาม โดยหน้าม้าและผู้ร่วมการทดลองสลับกันบรรยายจนครบทั้ง 6 ภาพ (หน้าม้า 3 ภาพ ผู้ร่วมการทดลอง 3 ภาพ)

5. การเลือกภาพหลังจากบรรยายภาพสิ้นสุดลง

เมื่อการบรรยายภาพจบลงผู้วิจัยเดินเข้าห้องทดลองและพลิกปิดภาพวาดทั้ง 6 ภาพ เพื่อให้ผู้ร่วมการทดลองมองเห็นภาพด้านหลัง หลังจากนั้นผู้วิจัยแยกหน้าม้าออกไปอีกห้อง โดยผู้วิจัยกล่าวว่า “ต่อไปนี่จะเป็นการทดสอบประสิทธิภาพสื่อสารเป็นรายบุคคล ดังนั้นจะให้ห้องนิสิตทดสอบ โดยจะขอทดสอบแยกคนละห้อง” ซึ่งในขั้นตอนนี้ให้ผู้ร่วมการทดลองเลือกภาพที่แขวนอยู่ด้านหลังตนจากภาพในกระดาษคำตอบ ดังผนวก ข ซึ่งภาพที่นำมาให้เลือกจะไม่ใช้ภาพที่แขวนอยู่ในห้อง ทั้งนี้เนื่องจากผู้วิจัยไม่ต้องการให้ผู้ร่วมการทดลองเลือกภาพด้วยความมั่นใจว่าเลือกถูก เพราะหากผู้ร่วมการทดลองเลือกภาพด้วยความมั่นใจว่าเลือกถูก จะมีผลให้ประเมินค่าของตนหรือหน้าม้าในทางบวก ซึ่งจะส่งผลต่อตัวแปรตามอื่น ๆ เช่น ตัวแปรด้านความสามารถ

6. การประเมินหน้าม้า

หลังจากเลือกภาพครบทั้ง 3 ภาพ ผู้วิจัยให้ผู้ร่วมการทดลองทำแบบประเมินผู้ร่วมงานที่ทำงานคู่กับตน หลังจากนั้นผู้วิจัยสอบถามผู้ร่วมการทดลองว่าคิดว่าการทดลองนี้เป็นการศึกษาเกี่ยวกับเรื่องใด เพื่อตรวจสอบว่าทราบถึงวัตถุประสงค์การทดลองนี้และมีข้อสงสัยเกี่ยวกับหน้าม้าหรือไม่ เนื่องจากผู้วิจัยไม่ต้องการให้ผู้ร่วมการทดลองทราบถึงวัตถุประสงค์การทดลองที่แท้จริงและไม่ต้องการให้รู้ว่าผู้ที่คู่กับตนเองนั้นเป็นหน้าม้า โดยขั้นตอนท้ายสุดบอกวัตถุประสงค์ที่แท้จริงของการทดลองนี้และขอความร่วมมือที่จะไม่บอกวัตถุประสงค์ที่แท้จริงของการทดลองนี้แก่ผู้ร่วมการทดลองคนอื่น ๆ คนต่อไป

บทที่ 3

ผลการวิจัย

การศึกษาค้นคว้าของการเติมเต็มและความคล้ายคลึงในพฤติกรรมครอบงำและยอมตามต่อความชอบพอ ความสบายใจ การรับรู้ความสามารถและการคุกคาม ขอเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามลำดับ ดังนี้

สัญลักษณ์แทนความหมายต่าง ๆ ที่ใช้ในการวิจัย มีดังนี้

N	หมายถึง	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง
N	หมายถึง	จำนวนกลุ่มตัวอย่างในแต่ละเงื่อนไข
M	หมายถึง	ค่ามัธยฐานเลขคณิต
SD	หมายถึง	ความเบี่ยงเบนมาตรฐาน
MSE	หมายถึง	ค่าคลาดเคลื่อนกำลังสองเฉลี่ย (Mean square error) ชั้นแห่งความเป็นอิสระ (Degrees of freedom)
df	หมายถึง	ระดับนัยสำคัญทางสถิติ
p	หมายถึง	ค่าสถิติเอฟ
F	หมายถึง	ค่าสถิติที
t	หมายถึง	บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำ
domitrait	หมายถึง	บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตาม
subtrait	หมายถึง	ผู้ร่วมงาน (หน้าม้า) ที่มีพฤติกรรมครอบงำ
domicon	หมายถึง	ผู้ร่วมงาน (หน้าม้า) ที่มีพฤติกรรมยอมตาม
submisscon	หมายถึง	

ตอนที่ 1 ลักษณะทั่วไปของผู้ร่วมการทดลอง

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์เบื้องต้น

ตอนที่ 3 การทดสอบสมมติฐานการวิจัย

ตอนที่ 1 ลักษณะทั่วไปของผู้ร่วมการทดลอง

กลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่ลงทะเบียนเรียนวิชา 3800101 จิตวิทยาทั่วไป ภาคการศึกษาต้น ปีการศึกษา 2551 ทำมาตรวัดลักษณะนิสัยครอบงำหรือยอมตาม จำนวน 335 คน พบว่าผู้ที่มีลักษณะนิสัยครอบงำจำนวน 93 คน (มีคะแนนไม่ต่ำกว่าเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 73) และผู้ที่มีลักษณะนิสัยยอมตามจำนวน 93 คน (มีคะแนนระหว่างเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 1-27) รวมเป็น 186 คน ขออาสาสมัครเข้าร่วมการทดลอง จำนวน 160 คน มีอายุระหว่าง 17-23 ปี ($M = 18.74$, $SD = 0.81$) ลักษณะของผู้เข้าร่วมการทดลองแสดงในตารางที่ 5

ตารางที่ 5

ลักษณะทั่วไปของผู้เข้าร่วมการทดลอง ($N = 160$)

	รายการ	จำนวน	ร้อยละ
เพศ	หญิง	120	75.0
	ชาย	40	25.0
อายุ	17 ปี	2	1.2
	18 ปี	60	37.5
	19 ปี	83	51.9
	20 ปี	10	6.3
	21 ปี	3	1.9
	22 ปี	1	0.6
	23 ปี	1	0.6
ชั้นปีการศึกษา	ชั้นปีที่ 1	82	51.3
	ชั้นปีที่ 2	73	45.6
	ชั้นปีที่ 4	3	1.9
	ชั้นปีที่ 5	2	1.2

ตารางที่ 5 (ต่อ)

	รายการ	จำนวน	ร้อยละ
คณะ	นิติศาสตร์	70	43.8
	จิตวิทยา	51	31.9
	สหเวชศาสตร์	29	18.1
	พาณิชยศาสตร์และการบัญชี	3	1.9
	รัฐศาสตร์	3	1.9
	เศรษฐศาสตร์	1	0.6
	สถาปัตยกรรมศาสตร์	1	0.6
	วิทยาศาสตร์การกีฬา	1	0.6
	ทันตแพทยศาสตร์	1	0.6

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์เบื้องต้น

ผลการทดสอบการจัดกระทำกับตัวแปร

จากการตรวจสอบแบบสำรวจวัตถุประสงค์ที่แท้จริงหลังการทดลองและแบบประเมินเพื่อนร่วมงานดังกล่าว พบว่าในข้อ 7-9 หลังการทดลองพบว่าผู้ร่วมการทดลองไม่ทราบวัตถุประสงค์ที่แท้จริงของการทดลองในครั้งนี้ โดยไม่สงสัยว่าผู้ร่วมงานด้วยนั้นเป็นหน้าม้า และจัดกระทำตัวแปรได้สำเร็จ

ค่าสถิติพื้นฐานของตัวแปร

ค่ามัธยฐานและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนความชอบพอ ความสบายใจ การรับรู้ความสามารถและการคุกคามที่มีต่อผู้ร่วมงาน (หน้าม้า) ตามลำดับ โดยคิดจากค่ามัธยฐานและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนรวมหารจำนวนข้อ (มีทั้งหมด 7 ข้อ) แสดงดังตารางที่ 6

ตารางที่ 6

ค่ามัชฌิมเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของคะแนนความชอบพอ ความสบายใจ การรับรู้ความสามารถและการคุกคาม จำแนกตามลักษณะนิสัยผู้ร่วมการทดลองและพฤติกรรมผู้ร่วมงาน

เงื่อนไขการทดลอง	คะแนนที่ประเมินผู้ร่วมงาน (หน้าม้า)									
	ความชอบพอ			ความสบายใจ		การรับรู้ความสามารถ		การรับรู้การคุกคาม		
	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	
ผู้ร่วมงานยอมตาม										
ลักษณะนิสัยยอมตาม	40	5.68	0.85	4.10	1.15	5.23	0.87	1.90	0.63	
ลักษณะนิสัยครอบงำ	40	5.86	0.83	5.34	0.86	5.37	1.05	1.79	0.49	
รวม	80	5.78	0.84	4.72	1.19	5.30	0.96	1.85	0.56	
ผู้ร่วมงานครอบงำ										
ลักษณะนิสัยยอมตาม	40	4.68	1.84	4.68	1.19	5.78	0.99	4.03	1.64	
ลักษณะนิสัยครอบงำ	40	3.62	1.47	3.31	1.42	5.75	1.14	5.09	1.34	
รวม	80	4.15	1.74	3.40	1.48	5.76	1.06	4.56	1.58	

ตอนที่ 3 การทดสอบสมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานข้อที่ 1 บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำชอบพอผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ

สมมติฐานข้อที่ 2 บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามชอบพอผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม

ตารางที่ 7 แสดงค่ามัชฌิมเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนความชอบพอ ทั้งนี้การคิดคะแนนความชอบพอจากแบบสำรวจการรับรู้ด้านต่าง ๆ ต่อผู้ร่วมงานคิดจากคะแนนเฉลี่ยของคะแนนรวมหารจำนวนข้อ (มีทั้งหมด 7 ข้อ)จากการตอบความรู้สึกในข้อที่เป็นคำใช้วัดความชอบพอ 3 ข้อ คือ ความรู้สึกด้านบวกหรือด้านลบ พอใจหรือไม่พอใจ และชอบหรือไม่ชอบ

ตารางที่ 7

ค่ามัธยฐานและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนความชอบพอ จำแนกตามลักษณะนิสัยและเงื่อนไขพฤติกรรมผู้ร่วมงาน

ผู้ร่วมงาน (หน้าม้า)	ลักษณะนิสัย (ผู้ร่วมการทดลอง)						รวม		
	การยอมตาม			การครอบงำ			n	M	SD
	n	M	SD	n	M	SD			
พฤติกรรมยอมตาม	40	5.68	0.85	40	5.86	0.83	80	5.78	0.84
พฤติกรรมครอบงำ	40	4.68	1.84	40	3.62	1.47	80	4.15	1.74
รวม	80	5.18	1.51	80	4.75	1.64	160	4.96	1.59

หมายเหตุ n แต่ละเงื่อนไข 40 คน รวมทุกเงื่อนไข 160 คน

ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนความชอบพอพบว่า มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างลักษณะนิสัยและพฤติกรรมผู้ร่วมงานอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ [$F(1, 156) = 9.13, p < .01$] และพบผลหลักของลักษณะนิสัยอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ [$F(1, 156) = 4.42, p < .05$] โดยบุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามมีคะแนนความชอบพอ ($M = 5.18, SD = 1.51$) สูงกว่าบุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำ ($M = 4.75, SD = 1.64$) นอกจากนี้ยังพบผลหลักของพฤติกรรมผู้ร่วมงานอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ [$F(1, 156) = 61.23, p < .001$] โดยผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามมีคะแนนความชอบพอ ($M = 5.78, SD = 0.84$) สูงกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ ($M = 4.15, SD = 1.74$) ผลการวิเคราะห์ แสดงดังตารางที่ 8

ตารางที่ 8

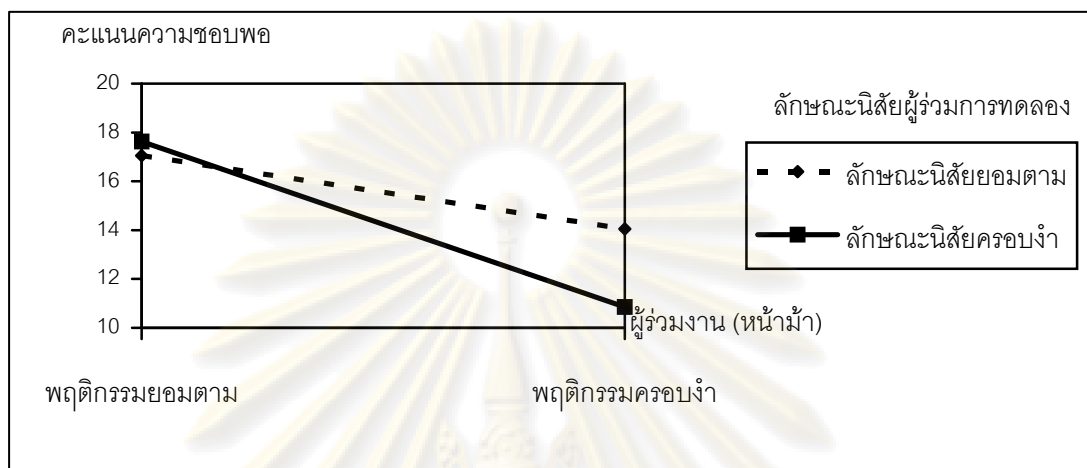
การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนความชอบพอ

แหล่งความแปรปรวน	df	F	p
ลักษณะนิสัย (A)	1	4.42*	.037
พฤติกรรมผู้ร่วมงาน (B)	1	61.23***	.000
A X B	1	9.13**	.003
ความคลาดเคลื่อน	156	(1.73)	

หมายเหตุ ค่าตัวเลขในวงเล็บเป็นค่า MSE

* $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.

ปฏิสัมพันธ์ระหว่างลักษณะนิสัยและพฤติกรรมผู้ร่วมงานของคะแนนความชอบพอดแสดง
ในภาพที่ 6



ภาพที่ 6 ปฏิสัมพันธ์ของคะแนนความชอบพอดระหว่างพฤติกรรมผู้ร่วมงานและลักษณะนิสัย

ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนความชอบพอดพบว่าปฏิสัมพันธ์ระหว่างลักษณะนิสัยและพฤติกรรมผู้ร่วมงานอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ จึงทดสอบต่อด้วยการเปรียบเทียบ ผลทดสอบการเปรียบเทียบของคะแนนความชอบพอดพบว่า บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำชอบพอดผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม ($M = 5.86, SD = 0.83$) มากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ ($M = 3.62, SD = 1.47$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ [$F(1, 156) = 58.83, p < .001$] ผลการวิเคราะห์หีสันสมมติฐานข้อที่ 1 และบุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามชอบพอดผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ ($M = 4.68, SD = 1.84$) น้อยกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม ($M = 5.68, SD = 0.85$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ [$F(1, 156) = 11.54, p < .01$] ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ 2 นอกจากนี้ยังพบว่าบุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามชอบพอดผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ ($M = 4.68, SD = 1.84$) มากกว่าบุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำ ($M = 3.62, SD = 1.47$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ [$F(1, 156) = 13.13, p < .001$] และบุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามชอบพอดผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม ($M = 5.68, SD = 0.85$) ไม่แตกต่างกับบุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำ ($M = 5.86, SD = 0.83$) [$F(1, 156) = 0.42, ns$] แสดงผลการทดสอบการเปรียบเทียบในตารางที่ 9

ตารางที่ 9

การทดสอบการเปรียบเทียบของคะแนนความชอบพอ

แหล่งความแปรปรวน	df	F	p
domitrait submisscon vs domitrait domicon	1	58.83***	.000
subtrait submisscon vs subtrait domicon	1	11.54**	.001
subtrait domicon vs domitrait domicon	1	13.13***	.000
subtrait submisscon vs domitrait submisscon	1	0.42	.516
ความคลาดเคลื่อน	156	(1.73)	

หมายเหตุ

domitrait submisscon หมายถึง บุคคลที่มีลักษณะนิสัยชอบทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม
 domitrait domicon หมายถึง บุคคลที่มีลักษณะนิสัยชอบทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมชอบงาน
 subtrait submisscon หมายถึง บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม
 subtrait domicon หมายถึง บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมชอบงาน
 ค่าตัวเลขในวงเล็บเป็นค่า MSE

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

สมมติฐานข้อที่ 3 บุคคลที่มีลักษณะนิสัยชอบงานเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามมีความสบายใจมากกว่าเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมชอบงาน

สมมติฐานข้อที่ 4 บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมชอบงานมีความสบายใจมากกว่าเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม

ตารางที่ 10 แสดงค่ามัธยฐานเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนความสบายใจ ทั้งนี้การคิดคะแนนความสบายใจจากแบบสำรวจการรับรู้ด้านต่าง ๆ ต่อผู้ร่วมงานคิดจากคะแนนเฉลี่ยของคะแนนรวมหารจำนวนข้อ (มีทั้งหมด 7 ข้อ) จากการตอบความรู้สึกในข้อที่เป็นค่าที่ใช้วัดความสบายใจ 3 ข้อ คือ ความรู้สึกสบายใจกับการบรรยายภาพ ความรู้สึกสบายใจกับการที่ได้ทำงานร่วมกัน และความรู้สึกสบายใจระหว่างทำงาน

ตารางที่ 10

ค่ามัชฌิมเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนความสบายใจ จำแนกตามลักษณะนิสัยและเงื่อนไขพฤติกรรมผู้ร่วมงาน

ผู้ร่วมงาน (หน้าม้า)	ลักษณะนิสัย (ผู้ร่วมการทดลอง)						รวม		
	การยอมตาม			การครอบงำ			n	M	SD
	n	M	SD	n	M	SD			
พฤติกรรมยอมตาม	40	4.10	1.15	40	5.34	0.86	80	4.72	1.19
พฤติกรรมครอบงำ	40	4.68	1.19	40	3.31	1.42	80	3.40	1.48
รวม	80	4.39	1.20	80	4.33	1.55	160	4.36	1.38

ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนความสบายใจพบว่า มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างลักษณะนิสัยและพฤติกรรมผู้ร่วมงานอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ [$F(1, 156) = 49.81, p < .001$] และพบว่าผลหลักของลักษณะนิสัยไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ [$F(1, 156) = 0.13, ns$] ผลหลักของพฤติกรรมผู้ร่วมงานอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ [$F(1, 156) = 15.29, p < .001$] โดยผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม โดยรวมมีคะแนนความสบายใจ ($M = 4.72, SD = 1.19$) สูงกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ ($M = 3.40, SD = 1.48$) ผลการวิเคราะห์ดังแสดงในตารางที่ 11

ตารางที่ 11

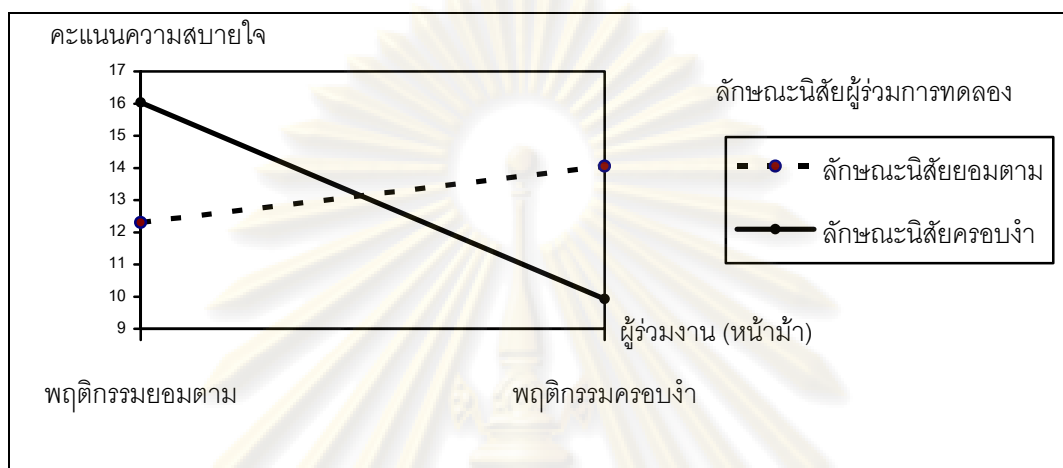
การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนความสบายใจ

แหล่งความแปรปรวน	df	F	p
ลักษณะนิสัย (A)	1	0.13	.720
พฤติกรรมผู้ร่วมงาน (B)	1	15.29***	.000
A X B	1	49.81**	.000
ความคลาดเคลื่อน	156	(1.38)	

หมายเหตุ ค่าตัวเลขในวงเล็บเป็นค่า MSE

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

ปฏิสัมพันธ์ระหว่างลักษณะนิสัยและพฤติกรรมผู้ร่วมงานของคะแนนความสบายใจแสดง
ในภาพที่ 7



ภาพที่ 7 ปฏิสัมพันธ์ของคะแนนความสบายใจระหว่างพฤติกรรมผู้ร่วมงานและลักษณะนิสัย

ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนความสบายใจพบว่า มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างลักษณะนิสัยและพฤติกรรมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ จึงทดสอบต่อด้วยการเปรียบเทียบ ผลทดสอบการเปรียบเทียบของคะแนนความสบายใจพบว่าบุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำสบายใจกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม ($M = 5.34, SD = 0.86$) มากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ ($M = 3.31, SD = 1.42$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ [$F(1, 156) = 60.15, p < .001$] ผลการวิเคราะห์สันนุสนสมมติฐานข้อที่ 3 และบุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามสบายใจกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ ($M = 4.68, SD = 1.19$) มากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม ($M = 4.10, SD = 1.15$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ [$F(1, 156) = 4.95, p < .05$] ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ 4 นอกจากนี้ยังพบว่าบุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามชอบผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ ($M = 4.68, SD = 1.19$) มากกว่าบุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำ ($M = 3.31, SD = 1.42$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ [$F(1, 156) = 27.56, p < .001$] และบุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำชอบผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม ($M = 5.34, SD = 0.86$) มากกว่าบุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตาม ($M = 4.10, SD = 1.15$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ [$F(1, 156) = 22.43, p < .001$] แสดงผลการทดสอบการเปรียบเทียบในตารางที่ 12

ตารางที่ 12

การทดสอบการเปรียบเทียบของคะแนนความสบายใจ

แหล่งความแปรปรวน	df	F	p
domitrait submisscon vs domitrait domicon	1	60.15***	.000
subtrait domicon vs subtrait submisscon	1	4.95*	.028
subtrait domicon vs domitrait domicon	1	27.56***	.000
domitrait submisscon vs subtrait submisscon	1	22.43***	.000
ความคลาดเคลื่อน	156	(1.38)	

หมายเหตุ

domitrait submisscon หมายถึง บุคคลที่มีลักษณะนิสัยชอบทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม

domitrait domicon หมายถึง บุคคลที่มีลักษณะนิสัยชอบทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมชอบบังคับ

subtrait submisscon หมายถึง บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม

subtrait domicon หมายถึง บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมชอบบังคับ

ค่าตัวเลขในวงเล็บเป็นค่า MSE

* $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.

สมมติฐานข้อที่ 5 ผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมชอบบังคับถูกประเมินว่ามีความสามารถมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีที่มีพฤติกรรมยอมตาม

ตารางที่ 13 แสดงค่ามัชฌิมเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนการรับรู้ความสามารถ ทั้งนี้ การคิดคะแนนการรับรู้ความสามารถจากแบบสำรวจการรับรู้ด้านต่าง ๆ ต่อผู้ร่วมงาน คิดจากคะแนนเฉลี่ยของคะแนนรวมหารจำนวนข้อ (มีทั้งหมด 7 ข้อ) จากการตอบความรู้สึกในข้อที่เป็นค่าที่ใช้วัดความสามารถ 3 ข้อ คือการบรรยายภาพชัดเจนหรือไม่ชัดเจน สื่อสารเข้าใจหรือไม่เข้าใจ มีความสามารถหรือไม่มีความสามารถ

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 13

ค่ามัธยฐานเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนการรับรู้ความสามารถ จำแนกตาม ลักษณะนิสัยและเงื่อนไขพฤติกรรมผู้ร่วมงาน

พฤติกรรมผู้ร่วมงาน (หน้าม้า)	ลักษณะนิสัย (ผู้ร่วมการทดลอง)						รวม		
	การยอมตาม			การครอบงำ			N	M	SD
	n	M	SD	n	M	SD			
พฤติกรรมยอมตาม	40	5.23	0.87	40	5.37	1.05	80	5.30	0.96
พฤติกรรมครอบงำ	40	5.78	0.99	40	5.75	1.14	80	5.76	1.06
รวม	80	5.5	0.96	80	5.56	1.11	160	5.53	1.03

ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนการรับรู้ความสามารถพบว่าไม่มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างลักษณะนิสัยและพฤติกรรมผู้ร่วมงาน [$F(1, 156) = 0.27, ns$] และพบว่าผลหลักของลักษณะนิสัยไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ [$F(1, 156) = 0.13, ns$] ผลหลักของพฤติกรรมผู้ร่วมงานมีนัยสำคัญทางสถิติ [$F(1, 156) = 8.44, p < .01$] โดยผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ ($M = 5.30, SD = 0.96$) ถูกรับรู้ว่ามีความสามารถสูงกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม ($M = 5.76, SD = 1.06$) ซึ่งสอดคล้องสมมติฐานข้อที่ 5 ผลการวิเคราะห์ดังแสดงในตารางที่ 14

ตารางที่ 14

การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนความสามารถ

แหล่งความแปรปรวน	df	F	p
ลักษณะนิสัย (A)	1	0.13	.717
พฤติกรรมผู้ร่วมงาน (B)	1	8.44**	.004
A X B	1	0.27	.605
ความคลาดเคลื่อน	156	(1.03)	

หมายเหตุ ค่าตัวเลขในวงเล็บเป็นค่า MSE

** $p < .01$.

สมมติฐานที่ 6 ผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำได้รับการประเมินว่ามีการคุกคามมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม

ตารางที่ 15 แสดงค่ามัธยฐานเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนการรับรู้การคุกคาม ทั้งนี้ การคิดคะแนนการรับรู้การคุกคามจากแบบสำรวจการรับรู้ด้านต่าง ๆ ต่อผู้ร่วมงาน

คิดจากคะแนนเฉลี่ยของคะแนนรวมหารจำนวนข้อ (มีทั้งหมด 7 ข้อ) จากการตอบความรู้สึกลงในข้อที่เป็นคำที่ใช้วัดการรับรู้การคุกคาม 3 ข้อ คือคุกคามหรือไม่คุกคาม ก้าวร้าวหรือนิ่งเฉย ครอบงำหรือยอมตาม

ตารางที่ 15

ค่ามัชฌิมเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนการรับรู้การคุกคาม จำแนกตามลักษณะนิสัยและเงื่อนไขพฤติกรรมผู้ร่วมงาน

พฤติกรรมผู้ร่วมงาน (หน้าม้า)	ลักษณะนิสัย (ผู้ร่วมการทดลอง)						รวม		
	การยอมตาม			การครอบงำ			n	M	SD
	n	M	SD	n	M	SD			
พฤติกรรมยอมตาม	40	1.90	0.63	40	1.79	0.49	80	1.85	0.56
พฤติกรรมครอบงำ	40	4.03	1.64	40	5.09	1.34	80	4.56	1.58
รวม	80	2.96	1.63	80	3.44	1.94	160	3.20	1.80

ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนการรับรู้การคุกคามพบว่า มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างลักษณะนิสัยและพฤติกรรมผู้ร่วมงานอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ [$F(1, 156) = 10.82, p < .001$] และพบว่าผลหลักของลักษณะนิสัยอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ [$F(1, 156) = 7.19, p < .01$] ผลหลักของพฤติกรรมผู้ร่วมงานอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ [$F(1, 156) = 230.52, p < .001$] โดยผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำมีคะแนนการรับรู้การคุกคามสูงกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม ซึ่งสอดคล้องสมมติฐานข้อที่ 6 ผลการวิเคราะห์ดังแสดงในตารางที่ 16

ตารางที่ 16

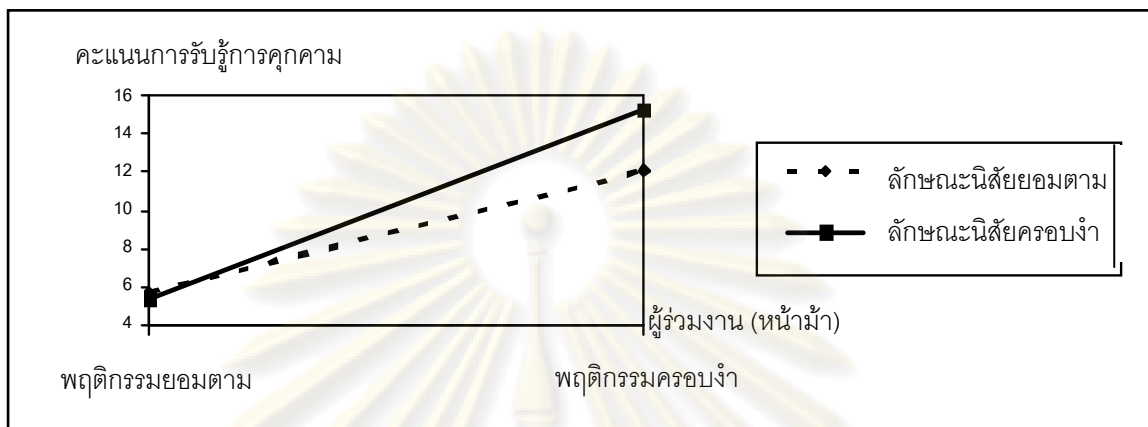
การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทางของคะแนนการรับรู้การคุกคาม

แหล่งความแปรปรวน	df	F	p
ลักษณะนิสัย (A)	1	7.19**	.008
พฤติกรรมผู้ร่วมงาน (B)	1	230.52***	.000
A X B	1	10.82**	.001
ความคลาดเคลื่อน	156	(1.28)	

หมายเหตุ ค่าตัวเลขในวงเล็บเป็นค่า MSE

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

ปฏิสัมพันธ์ระหว่างลักษณะนิสัยและพฤติกรรมผู้ร่วมงานของคะแนนการรับรู้การคุกคาม
แสดงในภาพที่ 8



ภาพที่ 8 ปฏิสัมพันธ์ของคะแนนการรับรู้การคุกคามระหว่างพฤติกรรมผู้ร่วมงานและลักษณะนิสัย
จากการวิเคราะห์ข้อมูลทดสอบสมมติฐานทั้งหมด ผู้วิจัยจึงสรุปผลการทดสอบสมมติฐาน
ดังตารางที่ 17

ตารางที่ 17

สรุปผลการทดสอบสมมติฐาน

ข้อที่	สมมติฐานการวิจัย	ผลการวิเคราะห์
1	บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำชอบพอบุคคลผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ	สนับสนุน
2	บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามชอบพอบุคคลผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม	ไม่สนับสนุน
3	บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามมีความสบายใจมากกว่าเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ	สนับสนุน
4	บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำมีความสบายใจมากกว่าเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม	สนับสนุน
5	ผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำถูกประเมินว่ามีความสามารถมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม	สนับสนุน
6	ผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำได้รับการประเมินว่ามีการคุกคามมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม	สนับสนุน

บทที่ 4

อภิปรายผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาผลของการเติมเต็มและความคล้ายคลึงในพฤติกรรมครอบงำและยอมตามต่อความชอบพอ ความสบายใจ การรับรู้ความสามารถและการคุกคาม ดังนั้นจึงอภิปรายผลการวิจัยโดยแบ่งเป็น 4 ตอนตามตัวแปรตามของการวิจัยครั้งนี้

ตอนที่ 1 ตัวแปรความชอบพอ

ตอนที่ 2 ตัวแปรความสบายใจ

ตอนที่ 3 ตัวแปรความสามารถ

ตอนที่ 4 ตัวแปรการคุกคาม

ตอนที่ 1 ตัวแปรความชอบพอ

สมมติฐานข้อที่ 1 บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำชอบผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 1 กล่าวคือบุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำชอบผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ เนื่องจากบุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำมักจะเป็นผู้ที่แสดงอิทธิพลและวางอำนาจเหนือกว่าผู้ร่วมงานเพื่อควบคุมสถานการณ์และผู้ร่วมงานให้อยู่ภายใต้การควบคุมของตน จึงส่งผลให้บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำเกิดความรู้สึกไม่ชอบพอผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ เพราะเมื่อบุคคลที่มีลักษณะการครอบงำทำงานร่วมกันก็จะส่งผลให้ทั้งสองฝ่ายซึ่งมีจุดมุ่งหมายที่จะพยายามให้ตนเองเป็นผู้ควบคุมสถานการณ์และควบคุมบุคคลอื่นเพื่อให้ตนเองเหนือกว่า จนเกิดความรู้สึกที่ต้องการเอาชนะหรือควบคุมอีกฝ่ายให้อยู่ภายใต้การควบคุมของตนเพียงฝ่ายเดียว ซึ่งหากทั้งสองฝ่ายไม่ยอมให้ฝ่ายตรงข้ามหรือตนเป็นฝ่ายยอมตามก็จะส่งผลให้เกิดความขัดแย้งหรือความคับข้องใจเกิดขึ้น ซึ่งสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 1 ซึ่งสอดคล้องกับวิจัยก่อนหน้า (Dryer & Horowitz, 1997; Horowitz et al., 1991; Kiesler, 1983; Tiedens & Fragale, 2003) ที่พบว่าเมื่อบุคคลมีการปฏิสัมพันธ์ด้วยการตอบสนองแบบเติมเต็มจะส่งผลให้คู่ที่มีการปฏิสัมพันธ์ด้วยเกิดความชอบพอ ความสบายใจ และความพึงพอใจกับคู่มากกว่าคู่ที่มีการปฏิสัมพันธ์ที่ไม่ได้ตอบสนองด้วยการเติม

เต็ม กล่าวคือบุคคลที่มีลักษณะนิสัยชอบงำจะชอบผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมชอบงำ นอกจากนี้บุคคลที่มีลักษณะนิสัยชอบงำยังเป็นคนที่ต้องการแสดงอำนาจจึงชอบคนที่ยอมตามเพื่อที่ให้ตนเองได้รับการยอมรับการแสดงอำนาจ ซึ่งถ้าบุคคลที่มีลักษณะนิสัยชอบงำมีปฏิสัมพันธ์กับบุคคลที่มีลักษณะนิสัยชอบงำเหมือนกันจะทำให้ต่างฝ่ายต้องการแสดงอำนาจต่อกัน ทำให้เกิดความรู้สึกว่าถูกข่มขู่และแข่งขันจากอีกฝ่าย จึงทำให้บุคคลที่มีลักษณะนิสัยชอบงำชอบบุคคลที่มีลักษณะต่างกับตนเองมากกว่าบุคคลที่มีลักษณะนิสัยเหมือนกันกับตนเอง

สมมติฐานข้อที่ 2 บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามชอบผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมชอบงำมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลไม่สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 2 เนื่องจากบุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามทำงานร่วมกับบุคคลที่มีพฤติกรรมชอบงำส่งผลให้บุคคลที่มีลักษณะนิสัยแบบยอมตามเกิดความชอบบุคคลที่มีลักษณะนิสัยแบบชอบงำน้อยกว่าผู้ร่วมงานที่มีลักษณะยอมตาม ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยความคล้ายคลึงในการปฏิสัมพันธ์ (Similarity in interactions) ของ Asch (1955, 1956 อ้างถึงใน Tiedens & Fragale, 2003), Moon (1966 อ้างถึงใน Dryer & Horowitz, 1997), และ Hodges และ Byrne (1972) พบว่า เมื่อมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล คนเรามีแนวโน้มที่จะชอบบุคคลที่มีการแสดงออกที่คล้ายคลึงกันมากกว่าบุคคลที่แสดงออกแบบเต็มเต็ม ซึ่งในสมมติฐานนี้พบว่า บุคคลที่มีลักษณะนิสัยแบบยอมตามเกิดความชอบผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมชอบงำน้อยกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม เพราะบุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามจะชอบบุคคลที่มีความคล้ายคลึงกับตน และอาจเป็นเพราะบุคคลที่มีลักษณะยอมตามนั้นเป็นบุคคลที่มีแนวโน้มอ่อนอ่อนผ่อนตาม ขาดความมั่นใจ ไม่ชอบที่จะตัดสินใจและแสดงออก ชอบที่จะอยู่ในสถานการณ์ที่ถ้อยที่ถ้อยอาศัย เมื่อบุคคลที่มีลักษณะยอมตามเหมือนกันมีปฏิสัมพันธ์กันจะเป็นสถานการณ์ที่ถ้อยที่ถ้อยอาศัย ดังนั้นจึงทำให้บุคคลที่มีลักษณะยอมตามชอบบุคคลที่มีลักษณะเดียวกัน นอกจากนี้เมื่อบุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามทำงานร่วมกับบุคคลร่วมงานที่มีพฤติกรรมชอบงำอาจเกิดความรู้สึกถูกคุกคามความเป็นตัวของตัวเองและเกิดความรู้สึกเสียความมั่นใจในตนเอง

ตอนที่ 2 ตัวแปรความสบายใจ

สมมติฐานข้อที่ 3 บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามมีความสบายใจมากกว่าเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 3 ที่พบว่าบุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามจะมีความสบายใจมากกว่าเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ เนื่องจากบุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำเป็นผู้ที่ชอบแสดงตนว่าเหนือกว่าผู้อื่น ดังนั้นเมื่อได้ทำงานกับผู้ที่มีการยอมตามซึ่งเป็นบุคคลที่มีลักษณะแบบยอมเชื่อฟัง และปฏิบัติตามสิ่งที่บุคคลที่ครอบงำต้องการจึงทำให้บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำเกิดความสบายใจ

สมมติฐานข้อที่ 4 บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำมีความสบายใจมากกว่าเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 4 ที่พบว่าบุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานพฤติกรรมครอบงำเกิดความสบายใจมากกว่าเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม เนื่องจากบุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามจะเป็นผู้ที่มีลักษณะขาดความมั่นใจ หลีกเลี่ยงการเป็นผู้นำหรือตัวแทนของกลุ่ม ดังนั้นหากได้ทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ ผู้ที่มีพฤติกรรมครอบงำก็จะเป็นผู้ที่ควบคุมหรือตัวแทนในการตัดสินใจเรื่องต่าง ๆ แทนบุคคลที่มีลักษณะนิสัยแบบยอมตาม ซึ่งบุคคลที่มีลักษณะนิสัยแบบยอมตามก็จะเกิดความสบายใจที่ตนเองไม่ต้องเป็นผู้นำหรือควบคุมสถานการณ์ต่าง ๆ ในการทำงาน นอกจากนี้บุคคลที่มีลักษณะนิสัยแบบยอมตามมักจะเป็นผู้ที่ขาดความมั่นใจในตัวเอง ดังนั้นเมื่อได้ทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีความมั่นใจในตนเองแบบบุคคลที่มีพฤติกรรมครอบงำจึงทำให้บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามมีความสบายใจที่ได้ทำงานกับคนที่เก่งและสบายใจที่ผู้ร่วมงานที่พฤติกรรมครอบงำจะเป็นผู้นำทำให้งานนั้นประสบความสำเร็จ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 18

ตารางสรุปผลการทดลองตามสมมติฐานข้อ 1-4

บุคคล	ลักษณะนิสัย	ผู้ร่วมงาน (หน้าม้า)	ผล
ครอบงำ	แสดงอิทธิพลและ วางอำนาจเหนือกว่า ผู้ร่วมงานเพื่อควบคุม สถานการณ์และ ผู้ร่วมงานให้อยู่ภายใน การควบคุมของตนเอง ให้ได้มากที่สุด	ครอบงำ	ทั้งสองฝ่ายจะพยายามให้ตนเองเป็นผู้ ควบคุมสถานการณ์และให้ตนเองเหนือกว่า เกิดการแข่งขันเพื่อให้ฝ่ายตนเองเป็นผู้ชนะ
		ยอมตาม	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ผู้ร่วมงานยอมตามคอยรับฟังและ ยอมรับการแสดงอำนาจของอีกฝ่าย ▪ บุคคลครอบงำจะเป็นผู้แสดงอำนาจ เพียงฝ่ายเดียว
ยอมตาม	วิตกกังวล เกรงใจผู้อื่น ขาดความมั่นใจ หลีกเลี่ยงการเป็นผู้นำ หรือการตัดสินใจแทน ผู้อื่น	ครอบงำ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ผู้ร่วมงานครอบงำสามารถแสดงอำนาจ ได้เพียงฝ่ายเดียว ▪ บุคคลยอมตามคอยรับฟังและสนับสนุน การแสดงอำนาจ บุคคลยอมตามรู้สึกสบาย ใจที่ตนไม่ต้องเป็นผู้นำหรือควบคุม สถานการณ์
		ยอมตาม	บรรยากาศการทำงานเป็นแบบถ้อยทีถ้อย อาศัย การทำงานล่าช้า ไม่มีฝ่ายใดเป็นผู้ แสดงอำนาจหรืออิทธิพลที่เหนือกว่ากัน ทั้ง สองฝ่ายหลีกเลี่ยงแสดงความคิดเห็น

ตอนที่ 3 ตัวแปรความสามารถ

สมมติฐานข้อที่ 5 ผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำถูกประเมินว่ามีความสามารถ
มากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 5 คือผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำจะ
ถูกประเมินว่ามีความสามารถมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม เนื่องจากพฤติกรรม

ครอบงำเป็นพฤติกรรมที่แสดงออกถึงการควบคุม ความมั่นใจและการมุ่งมั่นในการทำงานอย่างจริงจังมากกว่าพฤติกรรมยอมตามซึ่งเป็นพฤติกรรมที่แสดงออกถึงการขาดความมั่นใจ และมีความวิตกกังวล ดังนั้นจึงทำให้ผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำได้รับการประเมินว่ามีความสามารถมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามซึ่งสอดคล้องกับ Wiggins และคณะ (1989) ที่ได้นิยามการครอบงำว่าเป็นความทะเยอทะยาน ดังนั้นบุคคลที่มีลักษณะครอบงำจะเป็นผู้ที่ชอบการแข่งขัน กล้าเสี่ยง มีความมั่นใจ แน่วแน่ และอุตสาหกรรม ซึ่งผู้ที่มีลักษณะเช่นนี้จะสะท้อนถึงความเป็นผู้ที่อยู่ในสถานภาพขั้นสูง นอกจากนี้มาตรวัดของ Wiggins และคณะ ยังมีสหสัมพันธ์กับมาตรวัดความสำเร็จ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมการทดลองที่มีคะแนนการครอบงำสูงก็จะมีคะแนนความสามารถสูงด้วย นอกจากนี้ Gough และคณะ (1951) ได้กล่าวว่าผู้ที่มีลักษณะการครอบงำเป็นผู้ที่ตรงไปตรงมา มีความหนักแน่นในตนเอง เอาใจจริงในการทำงานและมุ่งมั่นไปสู่เป้าหมายที่ตั้งไว้ และชอบที่จะเสนอความคิดเห็นแลกเปลี่ยนกับผู้อื่นถึงแม้จะเป็นการเผชิญหน้ากัน ด้วยเหตุนี้ผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำจึงได้รับการประเมินว่าเป็นผู้ที่มีความสามารถ

ตอนที่ 4 ตัวแปรการคุกคาม

สมมติฐานข้อที่ 6 ผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำได้รับการประเมินว่ามีการคุกคามมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 6 คือผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำจะได้รับการประเมินว่ามีการคุกคามมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม และสอดคล้องกับงานวิจัยของ Driskell และคณะ (1993) Driskell และคณะ (2005) Yukl และคณะ (1992) ที่พบว่าพฤติกรรมครอบงำเป็นพฤติกรรมที่พยายามแสดงอิทธิพลด้วยการข่มขู่และส่งผลทางลบให้กับผู้แสดงพฤติกรรมครอบงำ เช่น ได้รับการประเมินว่ามีการคุกคามผู้อื่น นอกจากนี้พฤติกรรมครอบงำยังเป็นพฤติกรรมที่แสดงออกถึงความมั่นใจ ก้าวร้าว และขาดการใส่ใจความรู้สึกของผู้อื่น ซึ่งพฤติกรรมเหล่านี้เป็นการแสดงออกถึงการมีพลังอำนาจที่เหนือผู้อื่น และเป็นการแสดงออกให้เห็นว่าผู้ครอบงำเป็นผู้ที่ไม่ต้องการอยู่ภายใต้การควบคุมหรืออำนาจของผู้อื่น

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาการรูปแบบการปฏิสัมพันธ์ของบุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตามต่อความชอบพอ ความสบายใจ การรับรู้ความสามารถและการคุกคามของผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำและยอมตาม

สมมติฐานการวิจัย

1. บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำจะชอบพอผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ
2. บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามจะชอบพอผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม
3. บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามจะมีความสบายใจมากกว่าเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำ
4. บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำจะมีความสบายใจมากกว่าเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม
5. ผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำจะถูกประเมินว่ามีความสามารถมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม
6. ผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำจะได้รับการประเมินว่ามีการคุกคามมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตาม

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้เป็นนิสิตระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่ลงทะเบียนวิชาจิตวิทยาทั่วไป จำนวน 160 คน เป็นเพศชาย 40 คน และเพศหญิง 120 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ประกอบด้วย

1. มาตรวัดลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตาม

เป็นมาตรที่ผู้วิจัยพัฒนาขึ้น ภายใต้การดูแลของอาจารย์ที่ปรึกษา เพื่อใช้ประเมินและแบ่งกลุ่มผู้เข้าร่วมการทดลองตามลักษณะนิสัยครอบงำหรือยอมตาม โดยมาตรวัดนี้ถูกพัฒนาขึ้นตามมาตรวัดพฤติกรรมสังคม (Social Behavior Inventory หรือ SBI) ของ Moskowitz (1994) และพัฒนาตามมาตรวัดลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตาม (The trait dominance-submissiveness scale) ของ Mehrabian และ Hines (1978) ลักษณะของมาตรเป็นมาตรประมาณค่าแบบลิเคิร์ต (Likert scale) 7 ระดับ แบ่งลักษณะนิสัยออกเป็น 2 ประเภท คือ ลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตาม ในการวิจัยนี้หาคุณภาพของมาตร โดยการวิเคราะห์องค์ประกอบและวิเคราะห์หาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของข้อกระทงกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 236 คน มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .91 มี ข้อกระทงที่ผ่านการวิเคราะห์ 56 ข้อ

2. หน้าม้า

ผู้วิจัยได้กำหนดหน้าม้าเพื่อแสดงคู่กับผู้เข้าร่วมการทดลอง โดยให้ทำงานร่วมกันตามเงื่อนไขต่าง ๆ โดยการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยกำหนดให้มีหน้าม้าทั้งหมด 4 คนแสดงเป็น 4 บทบาท คือ หน้าม้าเพศชายแสดงบทบาทพฤติกรรมครอบงำ 1 คน หน้าม้าเพศหญิงแสดงบทบาทพฤติกรรมครอบงำ 1 คน หน้าม้าเพศชายแสดงบทบาทพฤติกรรมยอมตาม 1 คน และหน้าม้าเพศหญิงแสดงบทบาทพฤติกรรมยอมตาม 1 คน

การวิจัยครั้งนี้กำหนดให้ผู้ชายและผู้หญิงที่แสดงบทบาทพฤติกรรมครอบงำเป็นผู้ที่มีลักษณะนิสัยครอบงำ และแสดงท่าโดยใช้ส่วนต่าง ๆ ออกจากร่างกายตนเองให้ดูตัวใหญ่มากที่สุด (Tiedens & Fragale, 2003) เช่น การขยับแขน ขยับขาออกจากตนเอง การขึ้นนิ้วไปยังภาพที่บรรยายใช้มือพาดที่พนักเก้าอี้ นั่งไขว่ขา เอนตัวไปที่พนักเก้าอี้อย่างเต็มที่ ประกอบกับแสดงสีหน้า

เครียด คิวหมวด จริงจัง เสียงดัง มั่นใจ ส่วนบทบาทพฤติกรรมยอมตามกำหนดให้แสดงท่าต่าง ๆ ที่ตรงข้ามกับบทบาทครอบงำ โดยให้ผู้ที่แสดงบทบาทพฤติกรรมยอมตามเป็นผู้ที่มีลักษณะนิสัยยอมตามทั้งเพศชายและเพศหญิง แสดงออกโดยเก็บส่วนต่าง ๆ เข้าสู่ร่างกายเข้าหาลำตัวให้ตัวเองดูเล็กมากที่สุด เช่น ขยับแขน ขยับขาเข้าหาต นเอง วางมือไว้ที่ต้นขาตลอดการทดลอง วางเท้าและหัวเข่าให้เข้าหากันให้มากที่สุด ประกอบกับแสดงสีหน้ากังวลใจ ไม่มีสมาธิ เสียงเบา ดังเล ขาดความมั่นใจ (Carli et al., 1995) ในการวิจัยนี้หาคุณภาพของมาตร โดยผู้วิจัยให้กลุ่มตัวอย่างที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจริงจำนวน 52 คน เป็นเพศชาย 27 คน และเพศหญิง 25 คน บรรยายภาพร่วมกับหน้าม้าเหมือนกับการทดลองจริงทุกประการ โดยหลังจากสิ้นสุดการบรรยายภาพผู้วิจัยให้ผู้ประเมินทำแบบสำรวจการรับรู้ด้านต่าง ๆ ของผู้ร่วมงานที่เป็นหน้าม้าบนมาตรประเมิน (ใช้ว่ามาตรประมาณค่า) 7 ระดับ โดยผู้วิจัยเลือกใช้ข้อคำถามเฉพาะด้านการคุกคาม 3 ข้อ คือ คุกคามหรือไม่คุกคาม ก้าวร้าวหรือนิ่งเฉย การครอบงำหรือยอมตามเพื่อตรวจสอบการจัดกระทำพฤติกรรมหน้าม้า

ผลการทดลองนำร่องโดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนสองทาง (Two-way ANOVA) พบว่าหน้าม้าที่แสดงพฤติกรรมครอบงำมีค่าเฉลี่ยพฤติกรรมครอบงำ ($M = 8.68, SD = 3.91$) สูงกว่าหน้าม้าที่แสดงพฤติกรรมยอมตาม ($M = 6.41, SD = 2.07$) $t(35.50) = 2.65, p < .05$ (หนึ่งทาง) แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05

3. คำพูดที่ใช้ในการบรรยายภาพ

ผู้วิจัยได้กำหนดคำพูดสำหรับให้หน้าม้าพูดกับผู้เข้าร่วมการทดลอง โดยบทพูดการทดลองนี้ผู้วิจัยได้แบ่งเป็น 2 เงื่อนไขคือบทพูดสำหรับหน้าที่แสดงพฤติกรรมครอบงำและพฤติกรรมยอมตาม โดยผู้วิจัยทดสอบหาคุณภาพของเครื่องมือด้วยการให้หน้าม้าบรรยายคำพูดกับผู้ร่วมการทดลองที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจริงในห้องทดลองที่มีกระบวนการต่าง ๆ เหมือนการทดลองจริงทุกประการ ซึ่งการตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือนี้จะทำพร้อมกับการตรวจสอบกระทำพฤติกรรมหน้าม้า โดยผู้วิจัยจะตรวจสอบว่าในการบรรยายภาพแต่ละครั้งนั้นหน้าม้าสามารถจดจำคำพูดหรือสนทนาประโยคต่าง ๆ ได้ตรงตามที่กำหนดไว้หรือไม่

4. แบบสำรวจการรับรู้ด้านต่าง ๆ ต่อผู้ร่วมงาน

เป็นเครื่องมือที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเพื่อประเมินการรับรู้ด้านต่าง ๆ ของผู้ร่วมงาน โดยจะเริ่มจากข้อคำถามทั่วไป เช่น ท่านมีความรู้สึกไม่สบายใจหรือสบายใจกับการบรรยายภาพและสิ้นสุดที่ข้อคำถามที่ชี้เฉพาะ เช่น ท่านรู้สึกไม่ชอบหรือชอบผู้ร่วมงาน ตามหลักการ "Funnel Sequence"

ของ Chartrand และ Bargh (1999) ผู้วิจัยทดสอบหาคุณภาพของเครื่องมือโดยนำมาตรไปใช้กับ
 นิติระดับปริญญาตรีที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจริงจำนวน 20 คน ในขั้นตอนของการทดลองชั้นนำ เพื่อ
 ประเมินการรับรู้ด้านต่าง ๆ ต่อผู้ร่วมงานหรือหน้าม้าที่คู่ของตนเอง

จากการคำนวณหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนของแต่ละข้อกระทงกับ
 คะแนนรวมของข้อกระทงอื่นทั้งหมด (corrected item-total correlation) กำหนดนัยสำคัญทาง
 สถิติที่ระดับ .05 พบว่า ข้อกระทงผ่านทุกข้อ มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ .77

5. ภาพสำหรับการบรรยาย

เป็นเครื่องมือที่ผู้วิจัยใช้เป็นสิ่งเร้า เพื่อให้ผู้เข้าร่วมการทดลองและหน้าม้าได้ทำงาน
 ร่วมกันและมีปฏิสัมพันธ์กันภายในห้องทดลอง โดยมอบหมายให้ผู้เข้าร่วมการทดลองบรรยาย
 ภาพที่ตนรับรู้และสื่อสารให้อีกฝ่ายรับรู้ได้ตรงกัน ซึ่งอีกฝ่ายไม่มีโอกาสเห็นภาพจริง แต่จะ
 จินตนาการภาพจากการบรรยายที่คู่ของตนบรรยายให้ฟัง ซึ่งภาพที่ใช้ในการบรรยายเป็นภาพวาด
 แบบนามธรรม

6. แบบประเมินประสิทธิภาพของการสื่อสาร

เป็นเครื่องมือที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเพื่อให้ผู้เข้าร่วมการทดลองเข้าใจว่าการทดลองนี้เป็นการ
 ทดลองเกี่ยวกับกับประสิทธิภาพของการสื่อสาร ดังนั้นผู้วิจัยจึงสร้างแบบประเมินประสิทธิภาพ
 ของการสื่อสารหลังจากการสิ้นสุดการบรรยายให้ผู้เข้าร่วมการทดลองเข้าใจว่านี่เป็นการทดลอง
 ประสิทธิภาพของการสื่อสารจริง ๆ ซึ่งภาพที่ใช้ประเมินเป็นภาพนามธรรมภาพอื่น ๆ ที่ไม่ใช่ภาพที่
 ใช้บรรยายภาพจริง เพื่อป้องกันไม่ให้ผู้เข้าร่วมการทดลองจำภาพและเลือกภาพได้ถูกต้อง
 เนื่องจากหากผู้เข้าร่วมการทดลองคนใดสามารถจินตนาการและเลือกภาพได้ถูกต้องก็จะทำให้เกิด
 ความรู้สึกชอบและประเมินหน้าม้าในด้านบวก

7. ห้องทดลอง

เป็นห้องที่ผู้วิจัยใช้เป็นสถานที่ให้ผู้เข้าร่วมการทดลองทำงานบรรยายภาพคู่กับหน้าม้า
 โดยห้องเป็นรูปสี่เหลี่ยมผืนผ้ากว้างประมาณ 2 เมตร ยาวประมาณ 3 เมตร ผนังเป็นฉาบที่บด
 สามารถก่อให้เกิดเสียงรบกวนจากภายนอก 3 ด้าน และมีผนังหนึ่งด้านที่เป็นกระจกที่สามารถ
 สังเกตพฤติกรรมกลุ่มตัวอย่างได้อย่างชัดเจน ภายในห้องจะมีเก้าอี้มีพนักพิงวางอยู่บริเวณหน้า
 แผ่นป้ายด้านละ 2 ตัว โดยจัดให้เก้าอี้ทั้ง 2 ด้านหันหน้าเข้าหากันและเก้าอี้ทั้ง 2 ด้านจะมีระยะ
 จากกัน 1 เมตร 50 เซนติเมตร

วิธีการดำเนินการทดลอง

1. คัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ผู้วิจัยนำมาตรวัดลักษณะนิสัยครอบครัวและยอมตามที่ผ่านการทดสอบคุณภาพแล้วไปใช้กับนิสิตระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่ลงทะเบียนเรียนวิชาจิตวิทยาทั่วไป 3800101 ประจำภาคการศึกษาต้น ปีการศึกษา 2551 เพื่อนำคะแนนจากการวัดลักษณะนิสัยครอบครัวและยอมตามมาคัดเลือกให้ได้กลุ่มตัวอย่างจริงที่มีลักษณะนิสัยครอบครัว 80 คนและยอมตาม 80 คน ด้วยวิธีการคำนวณหากกลุ่มสูงและกลุ่มต่ำ

- กลุ่มที่ 1 บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบครัวเพศชายจำนวน 20 คน
- กลุ่มที่ 2 บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบครัวเพศหญิงจำนวน 60 คน
- กลุ่มที่ 3 บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามเพศชายจำนวน 20 คน
- กลุ่มที่ 4 บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามเพศหญิงจำนวน 60 คน

2. สุ่มกลุ่มตัวอย่างเข้าเงื่อนไขแบบเติมเต็มหรือคล้ายคลึง

สุ่มกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 2 กลุ่มย่อย เพื่อให้กลุ่มหนึ่งจับคู่กับผู้ร่วมงานหรือหน้าม้าที่มีพฤติกรรมตรงกับลักษณะนิสัยของผู้เข้าร่วมการทดลอง เช่น กลุ่มตัวอย่างลักษณะนิสัยครอบครัวคู่กับหน้าม้าที่แสดงบทบาทพฤติกรรมครอบครัว ซึ่งเงื่อนไขนี้เรียกว่าเป็นการจัดกระทำในเงื่อนไขความคล้ายคลึง ขณะเดียวกันกลุ่มตัวอย่างที่เหลืออีกกลุ่มจับคู่กับหน้าม้าที่มีพฤติกรรมตรงข้ามกับลักษณะนิสัยของกลุ่มตัวอย่าง เช่น กลุ่มตัวอย่างลักษณะนิสัยครอบครัวคู่กับหน้าม้าที่แสดงบทบาทพฤติกรรมยอมตาม ซึ่งเงื่อนไขนี้เรียกว่าเป็นการจัดกระทำในเงื่อนไขการเติมเต็ม

3. อธิบายขั้นตอนการทดลองแก่ผู้เข้าร่วมการทดลอง

เมื่อถึงวันทดลอง ผู้วิจัยพาผู้เข้าร่วมการทดลองเข้าห้องทดลองพร้อมกับหน้าม้า และเชิญให้นั่งเก้าอี้ที่ได้จัดไว้ โดยหน้าม้าจะเดินเข้าไปเลือกที่นั่งก่อน ส่วนผู้เข้าร่วมการทดลองจะได้นั่งเก้าอี้ฝั่งที่ว่างอยู่ซึ่งอยู่ตรงข้ามกับหน้าม้า และเมื่อทุกคนนั่งประจำที่แล้วผู้วิจัยจะเปิดคำสั่งจากเครื่องอัดเสียงให้ผู้เข้าร่วมการทดลองฟังและปฏิบัติตาม

4. การบรรยายภาพ

เมื่อผู้เข้าร่วมการทดลองฟังคำสั่งจากเครื่องบันทึกเสียงจบลง ผู้วิจัยเข้ามาในห้องทดลอง เพื่อให้ผู้ร่วมการทดลองและหน้าม้าจับสลากเพื่อกำหนดคนบรรยายภาพคนแรก โดยผลการจับสลาก หน้าม้าจะเป็นผู้บรรยายภาพคนแรกเสมอ

ก่อนการบรรยายภาพเริ่มต้นขึ้นผู้วิจัยจะเริ่มพลิกเปิดภาพวาดทั้ง 6 ภาพ ซึ่งเริ่มพลิกภาพวาดทั้ง 3 ภาพ ด้านหลังหน้าม้า (ด้านหน้าของผู้เข้าร่วมการทดลอง) ก่อนแล้วจึงพลิกภาพวาดทั้ง 3 ภาพ ด้านหลังผู้เข้าร่วมการทดลอง (ด้านหน้าของหน้าม้า) เป็นลำดับต่อมา และเมื่อผู้วิจัยพลิกภาพวาดทั้ง 6 ภาพแล้ว หน้าม้าเป็นผู้เริ่มต้นบรรยายภาพที่ 1 ที่แขวนอยู่ด้านหน้าของหน้าม้า โดยระหว่างที่หน้าม้าเริ่มบรรยายภาพที่ 1 หน้าม้าจะแสดงท่าทาง สีหน้าตามบทบาทที่ได้รับ ดังผนวก ข และเมื่อการบรรยายภาพที่หนึ่งของหน้าม้าจบลง หน้าม้าจะเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมการทดลองซักถามได้ 3 คำถาม หลังจากนั้นผู้เข้าร่วมการทดลองก็จะเริ่มบรรยายภาพที่ 1 (ภาพที่ 1 ที่ผู้ร่วมการทดลองบรรยายนั้น เป็นภาพที่ 2 จากการบรรยายทั้ง 6 ภาพ) ซึ่งอยู่ด้านหน้าของผู้ร่วมการทดลอง (ด้านหลังหน้าม้า) และเมื่อผู้เข้าร่วมการทดลองบรรยายภาพจบลง หน้าม้าก็จะซักถามด้วยคำถามและน้ำเสียงตามเงื่อนไข ดังผนวก ค และเมื่อหน้าม้าซักถามจบลง 3 คำถาม หน้าม้าก็จะเริ่มต้นบรรยายภาพที่ 2 (ภาพที่ 2 ที่หน้าม้าบรรยายนั้น เป็นภาพที่ 3 จากการบรรยายทั้ง 6 ภาพ) ซึ่งอยู่ด้านหน้าหน้าม้า (ด้านหลังผู้เข้าร่วมการทดลอง) และหน้าม้าก็จะเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมการทดลองซักถาม 3 คำถาม โดยหน้าม้าและผู้ร่วมการทดลองจะสลับกันบรรยายจนครบทั้ง 6 ภาพ (หน้าม้า 3 ภาพ ผู้ร่วมการทดลอง 3 ภาพ)

5. การเลือกภาพหลังจากบรรยายภาพสิ้นสุดลง

เมื่อการบรรยายภาพจบลงผู้วิจัยเดินเข้าห้องทดลองและพลิกปิดภาพวาดทั้ง 6 ภาพ เพื่อให้ผู้ร่วมการทดลองมองเห็นภาพด้านหลัง หลังจากนั้นผู้วิจัยแยกหน้าม้าออกไปอีกห้อง โดยผู้วิจัยกล่าวว่า “ต่อไปนี่จะเป็นการทดสอบประสิทธิภาพสื่อสารเป็นรายบุคคล ดังนั้นจะให้ห้องนิสิตทดสอบ โดยจะขอทดสอบแยกคนละห้อง” ซึ่งในขั้นตอนนี้ให้ผู้ร่วมการทดลองเลือกภาพที่แขวนอยู่ด้านหลังตนจากภาพในกระดาษคำตอบ ดังผนวก ฉ ซึ่งภาพที่นำมาให้เลือกจะไม่ใช้ภาพที่แขวนอยู่ในห้อง ทั้งนี้เนื่องจากผู้วิจัยไม่ต้องการให้ผู้ร่วมการทดลองเลือกภาพด้วยความมั่นใจว่าเลือกถูก เพราะหากผู้ร่วมการทดลองเลือกภาพด้วยความมั่นใจว่าเลือกถูก จะมีผลให้ประเมินค่าของตนหรือหน้าม้าในทางบวก ซึ่งจะส่งผลต่อตัวแปรตามอื่น ๆ เช่น ตัวแปรด้านความสามารถ

6. การประเมินหน้าม้า

หลังจากเลือกภาพครบทั้ง 3 ภาพ ผู้วิจัยก็ให้ผู้ร่วมการทดลองทำแบบประเมินผู้ร่วมงานที่ทำงานคู่กับตน หลังจากนั้นผู้วิจัยสอบถามผู้ร่วมการทดลองว่าคิดว่าการทดลองนี้เป็นการศึกษาเกี่ยวกับเรื่องใด เพื่อตรวจสอบว่าทราบถึงวัตถุประสงค์การทดลองนี้และมีข้อสงสัยเกี่ยวกับหน้าม้าหรือไม่ เนื่องจากผู้วิจัยไม่ต้องการให้ผู้เข้าร่วมการทดลองทราบถึงวัตถุประสงค์การทดลองที่แท้จริงและไม่ต้องการให้รู้ว่าผู้คู่กับตนเองนั้นเป็นหน้าม้า โดยขั้นตอนท้ายสุดบอกวัตถุประสงค์ที่แท้จริงของการทดลองนี้และขอความร่วมมือที่จะไม่บอกวัตถุประสงค์ที่แท้จริงของการทดลองนี้แก่ผู้ร่วมการทดลองคนอื่น ๆ คนต่อไป

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยทดสอบสมมติฐานการวิจัย โดยใช้โปรแกรม SPSS for Windows วิเคราะห์ค่าความแปรปรวนสองทาง (Two-way ANOVA) และทำการเปรียบเทียบต่าง (Contrast) โดยมีลักษณะนิสัยของกลุ่มตัวอย่างและเงื่อนไขพฤติกรรมผู้ร่วมงาน (หน้าม้า) เป็นตัวแปรอิสระ และการประเมินผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำและยอมตามต่อความชอบพอ ความสบายใจ การรับรู้ความสามารถ การคุกคามจากผู้เข้าร่วมการทดลองที่มีลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตามเป็นตัวแปรตาม

ผลการวิจัย

1. บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำชอบผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำอย่างมีนัยสำคัญ ($p < .001$)
2. บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามชอบผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำอย่างมีนัยสำคัญ ($p < .01$)
3. บุคคลที่มีลักษณะนิสัยครอบงำเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามมีความสบายใจมากกว่าเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำอย่างมีนัยสำคัญ ($p < .001$)
4. บุคคลที่มีลักษณะนิสัยยอมตามเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำมีความสบายใจมากกว่าเมื่อทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามอย่างมีนัยสำคัญ ($p < .05$)

5. ผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำได้รับประเมินว่ามีความสามารถมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามอย่างมีนัยสำคัญ ($p < .01$)

6. ผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมครอบงำได้รับการประเมินว่ามีการคุกคามมากกว่าผู้ร่วมงานที่มีพฤติกรรมยอมตามอย่างมีนัยสำคัญ ($p < .001$)

ข้อเสนอแนะ

1. แบบประเมินเพื่อนร่วมงานในการวิจัยนี้ใช้มีคำศัพท์บางคำที่ผู้ประเมินไม่เข้าใจความหมายอย่างถ่องแท้ เช่น คำว่าการครอบงำ การยอมตาม การคุกคาม ในการวิจัยครั้งต่อไปควรอธิบายความหมายของคำเหล่านี้ให้ผู้ประเมินมีความเข้าใจก่อนทำแบบประเมิน
2. ในการวิจัยครั้งต่อไปอาจจะศึกษาตัวแปรบุคลิกภาพในมิติใฝ่สัมพันธ์เช่น ผู้ที่มีความเป็นมิตร และบุคลิกภาพของผู้ที่ไม่เป็นมิตร เพื่อศึกษาเปรียบเทียบกับตัวแปรบุคลิกภาพในมิติการครอบงำที่มีผลกับตัวแปรความชอบพอและความสบายใจ ทั้งนี้เนื่องจากทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลได้อธิบายไว้ว่าบุคลิกภาพในมิติใฝ่สัมพันธ์จะมีการตอบสนองพฤติกรรมกับผู้ปฏิสัมพันธ์เป็นรูปแบบพฤติกรรมที่เหมือนกัน

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

ขวัญเรือน แสงจีน. (2546). *ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพและความตั้งใจทางกายภาพกับสถานภาพทางสังคม*. วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

นิตยา เมธาพิพัฒน์. (2546). *ความแตกต่างระหว่างบุคลิกภาพและเพศในการตีความหมายสื่อที่แนะนำอารมณ์ที่ไม่ใช่วาจา*. วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ศุภดี คุวสานนท์. (2546). *อิทธิพลของบุคลิกภาพ การปฏิสัมพันธ์ทางสังคม และอารมณ์ที่มีต่อการพยายามควบคุมอารมณ์*. วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

อภิศักดิ์ บุญเลิศ. (2541). *วาดเขียน* (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพมหานคร: โอเดียนสโตร์.

ภาษาอังกฤษ

Antill, J. K. (1983). Sex role complementarity versus similarity in married couples [Electronic version]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 145–155.

Aries, E., Gold, C., & Weigel, R. (1983). Dispositional and situational influences on dominance behavior in small groups [Electronic version]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 779–786.

Bolino, M. C., & Turnley, W. H. (2003). Counternormative impression management, likeability, and performance ratings: The use of intimidation in an organizational setting [Electronic version]. *Journal of Organizational Behavior*, 24, 237–250.

Bavelas, J. B., Black, A., Lemery, C. R., & Mullett, J. (1986). "I show how you feel." Motor mimicry as a communicative act [Electronic version]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 322-329.

- Carli, L. L., LaFleur, S. J., & Loeber, C. C. (1995). Nonverbal behavior, gender, and influence [Electronic version]. *Journal of Personality and Social Psychology*, *68*, 1030–1041.
- Carli, L. L. (2001). Gender and social influence [Electronic version]. *Journal of Social Issues*, *57*, 725–741.
- Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (1999). The chameleon effect: The perception-behavior link and social interaction [Electronic version]. *Journal of Personality and Social Psychology*, *76*, 893–910.
- DePaulo, B. M., & Friedman, H. S. (1998). Nonverbal communication. In D. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 3–40). Boston: McGraw-Hill.
- Dryer, D. C., & Horowitz, L. M. (1997). When do opposites attract? Interpersonal complementarity versus similarity [Electronic version]. *Journal of Personality and Social Psychology*, *72*, 592–603.
- Driskell, J. E., Olmstead, B., & Salas, E. (1993). Task cues, dominance cues, and influence in task groups [Electronic version]. *Journal of Applied Psychology*, *78*, 51–60.
- Driskell, J. E., & Salas, E. (2005). The effect of content and demeanor on reactions to dominance behavior [Electronic version]. *Group Dynamics*, *9*, 3–14.
- Eagly, A. H., & Carli, L. L. (1981). Sex of researchers and sex-typed communications as determinants of sex differences in influenceability: A meta-analysis of social influence studies [Electronic version]. *Psychological Bulletin*, *90*, 1–20.
- Ellyson, S. L., & Dovidio, J. F. (Eds.). (1985). *Power, dominance, and nonverbal behavior*. New York: Springer-Verlag.
- Feist, J., & Feist, G. J. (2002). *Theories of personality* (5th ed.). New York: McGraw-Hill.
- Gifford, R. (1991). Mapping non-verbal behavior on the interpersonal circle [Electronic version]. *Journal of Personality and Social Psychology*, *61*, 279–288.

- Gifford, R., & O'Connor, B. (1987). The interpersonal circumplex as a behavior map [Electronic version]. *Journal of Personality and Social Psychology*, *52*, 1019–1026.
- Gough, H. G, McClosky, H., & Meehl, P. E. (1951). A personality scale for dominance [Electronic version]. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *46*, 360-366.
- Hall, E. T. (1966). *The hidden dimension*. New York: Doubleday.
- Hodges, L. A., & Byrne, D. (1972). Verbal dogmatism as a potentiator of intolerance [Electronic version]. *Journal of Personality and Social Psychology*, *21*, 312-317.
- Horowitz, L. M., Locke, K. D., Morse, M. B., Waikar, S. V., Dryer, D. C., Tarnow, E., et al. (1991). Self-derogations and the interpersonal theory [Electronic version]. *Journal of Personality and Social Psychology*, *61*, 68–79.
- Kiesler, D. J. (1983). The 1982 interpersonal circle: A taxonomy for complementarity in human transactions [Electronic version]. *Psychological Review*, *90*, 185–214.
- Knutson, B. (1996). Facial expressions of emotion influence interpersonal trait inferences [Electronic version]. *Journal of Nonverbal Behavior*, *20*, 165–182.
- Lanzetta, J. T., & Englis, B. G. (1989). Expectations of cooperation and competition and their effects on observers' vicarious emotional responses [Electronic version]. *Journal of Personality and Social Psychology*, *33*, 354–370.
- Mazur, A. (1985). A bio-social model of status in face-to-face primate groups [Electronic version]. *Social Forces*, *64*, 377–402.
- Mehrabian, A. (1996a). Analysis of the Big-five personality factors in terms of the PAD Temperament Model [Electronic version]. *Australian Journal of Psychology*, *48*, 86-92.
- Mehrabian, A. (1996b). Pleasure-arousal-dominance: A general framework for describing and measuring individual differences in temperament [Electronic version]. *Current Psychology*, *14*, 261-292.
- Mehrabian, A., & Hines, M. (1978). A questionnaire measure of individual differences in dominance-submissiveness [Electronic version]. *Educational and Psychological Measurement*, *38*, 479-484.

- Mehrabian, A., & Stefl, C. A. (1995). Basic temperament components of loneliness, shyness, and conformity [Electronic version]. *Social Behavior and Personality*, 23, 253-264.
- Moskowitz, D. S. (1994). Cross-situational generality and the interpersonal circumplex [Electronic version]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 921–933.
- Moskowitz, D. S., & Cote, S. (1995). Do interpersonal traits predict affect? A comparison of three models [Electronic version]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 921–933.
- Pettijohn, T. F. (1998). *Psychology: A connectText* (4th ed.). New York: Dushkin.
- Ridgeway, C. L. (1987). Nonverbal behavior, dominance, and the basis of status in task groups [Electronic version]. *American Sociological Review*, 52, 683–694.
- Sadler, P., & Woody, E. (2003). Is who you are who you're talking to? Interpersonal style and complementarity in mixed-sex interactions [Electronic version]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 80-96.
- Tiedens, L. Z., & Fragale, A. R. (2003). Power moves: Complementarity in submissive and dominant nonverbal behavior [Electronic version]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 558-568.
- Tiedens, L. Z., & Jimenez, M. C. (2003). Assimilation for affiliation and contrast for control: Complementary self-construals [Electronic version]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 1049–1061.
- Wiggins, J. S. (1979). A psychological taxonomy of trait-descriptive terms: The interpersonal domain [Electronic version]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 395-412.
- Wiggins, J. S., Trapnell, P., & Phillips, N. (1988). Psychometric and geometric characteristics of the Revised Interpersonal Adjective Scales (IAS-R) [Electronic version]. *Multivariate Behavioral Research*, 23, 517-530.
- Yukl, G., & Tracey, J. B. (1992). Consequences of influence tactics used with subordinates, peers, and the boss [Electronic version]. *Journal of Applied Psychology*, 77, 525–535.



ภาคผนวก

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ก

ตารางที่ ก1

ข้อกระทงของมาตรฐานวัดลักษณะนิสัยครอบงำและยอมตาม

ข้อที่	รหัส	ทิศทาง บวกหรือลบ	ข้อกระทง ที่แปลจาก Mehrabian	ข้อกระทง ที่แปลจาก Moskowitz (SBI)	ข้อ กระทงที่สร้างเพิ่ม
1	D1	บวก		✓	
2	RD2	ลบ			✓
3	D3	บวก		✓	
4	D4	บวก		✓	
5	D5	บวก	✓		
6	RD6	ลบ			✓
7	RD7	ลบ		✓	
8	D8	บวก	✓		
9	RD9	ลบ	✓		
10	D10	บวก		✓	
11	D11	บวก	✓		
12	RD12	ลบ			✓
13	RD13	ลบ		✓	
14	RD14	ลบ	✓		
15	D15	บวก	✓		
16	D16	บวก	✓		
17	RD17	ลบ			✓
18	RD18	ลบ	✓		
19	D19	บวก		✓	
20	D20	บวก		✓	
21	D21	บวก			✓
22	RD22	ลบ			✓
23	D23	บวก		✓	

ข้อที่	รหัส	ทิศทาง บวกหรือลบ	ข้อกระทง ที่แปลจาก Mehrabian	ข้อกระทง ที่แปลจาก Moskowitz (SBI)	ข้อ กระทงที่สร้างเพิ่ม
24	RD24	ลบ		✓	
25	D25	บวก			✓
26	D26	บวก			✓
27	RD27	ลบ		✓	
28	RD28	ลบ			✓
29	RD29	ลบ			✓
30	RD30	ลบ			✓
31	D31	บวก			✓
32	RD32	ลบ			✓
33	D33	บวก			✓
34	D34	บวก		✓	
35	RD35	ลบ			✓
36	RD36	ลบ			✓
37	RD37	ลบ			✓
38	D38	บวก			✓
39	D39	บวก			✓
40	RD40	ลบ			✓
41	D41	บวก		✓	
42	RD42	ลบ		✓	
43	D43	บวก			✓
44	D44	บวก		✓	
45	RD45	ลบ		✓	
46	D46	บวก			
47	RD47	ลบ		✓	
48	D48	บวก			✓
49	RD49	ลบ			✓

ข้อที่	รหัส	ทิศทาง บวกหรือลบ	ข้อกระทง ที่แปลจาก Mehrabian	ข้อกระทง ที่แปลจาก Moskowitz (SBI)	ข้อ กระทงที่สร้างเพิ่ม
50	D50	บวก			✓
51	RD51	ลบ			✓
52	D52	บวก			✓
53	RD53	ลบ			✓
54	RD54	ลบ			✓
55	D55	บวก		✓	
56	D56	บวก			✓
57	RD57	ลบ		✓	
58	D58	บวก			✓
59	RD59	ลบ			✓
60	D60	บวก			✓
61	D61	บวก			✓
62	RD62	ลบ		✓	
63	D63	บวก			✓
64	RD64	ลบ			✓
65	D65	บวก			✓
66	RD66	ลบ		✓	
67	D67	บวก			✓
68	RD68	ลบ		✓	
69	D69	บวก			✓
70	RD70	ลบ			✓
71	RD71	ลบ		✓	
72	D72	บวก		✓	
73	RD73	ลบ			✓
74	RD74	ลบ	✓		
รวม			9	24	41

ตารางที่ ก 2

ค่าที่และการวิเคราะห์ข้อกระทงของมาตรวัดลักษณะนิสัยครอบครัวและยอมตามในขั้นตอนการสร้างมาตร (N = 100)

ข้อ	การวิเคราะห์ข้อกระทงวิธีกลุ่มสูง-ต่ำ						ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกระทงกับคะแนนรวมของข้ออื่นๆในมาตร (N=100)			ข้อที่ผ่านการวิเคราะห์	ข้อในมาตรฉบับจริง
	กลุ่มสูง (n = 29)		กลุ่มต่ำ (n = 27)		ค่า t	ค่า p	60 ข้อ	57 ข้อ	56 ข้อ		
	M	SD	M	SD							
D1	6.14	0.79	5.19	1.15	3.60***	.000	.43	.43	.43	✓	1
RD2	2.21	1.26	2.00	1.11	0.65	.259	-	-	-	✗	-
D3	5.79	1.01	4.93	1.33	2.73**	.005	.36	.36	.36	✓	2
D4	5.69	0.81	4.56	1.34	3.87***	.000	.42	.42	.42	✓	3
D5	5.31	1.11	3.81	1.21	4.82***	.000	.47	.45	.45	✓	4
RD6	4.72	1.85	2.70	1.46	4.55***	.000	.43	.44	.44	✓	5
RD7	4.55	1.92	2.96	1.45	3.47**	.001	.31	.31	.31	✓	6
D8	4.93	1.28	2.85	1.38	5.84***	.000	.46	.44	.44	✓	7
RD9	4.38	1.55	2.56	1.34	4.73***	.000	.37	.38	.38	✓	8
D10	4.31	1.62	3.89	1.83	0.91	.184	-	-	-	✗	-
D11	5.31	1.29	4.41	1.58	2.34*	.012	.23	.22	.22	✓	9
RD12	2.35	1.14	2.26	1.10	0.29	.388	-	-	-	✗	-
RD13	4.14	1.55	3.41	1.60	1.73*	.045	.19	.20	.20	✓	10
RD14	3.62	1.27	2.81	1.47	2.19*	.017	.18	.20	.20	✓	11
D15	4.55	0.99	3.30	1.17	4.33***	.000	.33	.32	.32	✓	12
D16	5.45	1.15	4.56	1.40	2.60**	.006	.23	.23	.23	✓	13
RD17	3.62	1.29	3.22	1.34	1.13	.132	-	-	-	✗	-
RD18	2.59	1.18	2.19	1.42	1.15	.129	-	-	-	✗	-

ข้อ	การวิเคราะห์ข้อกระทงวิธีกลุ่มสูง-ต่ำ						ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกระทงกับคะแนนรวมของข้ออื่นๆในมาตร (N=100)			ข้อที่ผ่านการวิเคราะห์	ข้อในมาตรฉบับจริง
	กลุ่มสูง (n = 29)		กลุ่มต่ำ (n = 27)		ค่า t	ค่า p	60 ข้อ	57 ข้อ	56 ข้อ		
	M	SD	M	SD							
D19	5.45	1.06	4.30	1.41	3.44**	.001	.46	.44	.44	✓	14
D20	5.31	1.26	4.37	1.52	2.51**	.008	.30	.28	.28	✓	15
D21	5.72	1.13	4.81	1.42	2.64**	.006	.32	.32	.32	✓	16
RD22	4.76	1.70	3.70	1.59	2.40*	.010	.18	.19	.19	✓	17
D23	5.62	1.05	4.22	1.50	4.06***	.000	.43	.42	.42	✓	18
RD24	5.31	1.31	2.81	1.44	6.76***	.000	.51	.53	.53	✓	19
D25	6.48	0.63	5.52	1.05	4.19***	.000	.50	.51	.51	✓	20
D26	4.97	1.55	3.56	1.83	3.11**	.002	.44	.43	.43	✓	21
RD27	5.28	1.75	2.56	1.34	6.56***	.000	.55	.55	.55	✓	22
RD28	3.35	1.82	2.41	1.39	2.17*	.017	.20	.21	.21	✓	23
RD29	3.97	1.66	2.33	1.36	4.04***	.000	.34	.35	.35	✓	24
RD30	5.48	1.18	3.41	1.69	5.35***	.000	.50	.51	.51	✓	25
D31	3.55	1.33	2.74	1.32	2.30*	.013	.16	-	-	✗	-
RD32	5.62	1.08	4.07	1.30	4.82***	.000	.36	.38	.38	✓	26
D33	4.10	1.29	3.59	1.31	1.47	.074	-	-	-	✗	-
D34	4.24	1.60	3.41	1.34	2.13*	.019	.21	.18	.18	✓	-
RD35	5.45	1.18	4.44	1.67	2.58**	.007	.21	.22	.22	✓	27
RD36	2.00	1.00	1.67	0.88	1.33	.095	-	-	-	✗	-
RD37	4.17	1.37	2.44	1.55	4.41***	.000	.42	.42	.42	✓	28
D38	5.55	1.35	5.44	1.34	0.30	.384	-	-	-	✗	-

ข้อ	การวิเคราะห์ข้อกระทงวิธีกลุ่มสูง-ต่ำ						ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกระทงกับคะแนนรวมของข้ออื่นๆในมาตร (N=100)			ข้อที่ผ่านการวิเคราะห์	ข้อในมาตรฉบับจริง
	กลุ่มสูง (n = 29)		กลุ่มต่ำ (n = 27)		ค่า t	ค่า p	60 ข้อ	57 ข้อ	56 ข้อ		
	M	SD	M	SD							
D39	5.21	1.45	3.74	1.32	3.97***	.000	.43	.42	.42	✓	29
RD40	5.48	1.21	3.52	1.45	5.47***	.000	.42	.43	.43	✓	30
D41	5.21	1.01	4.00	1.39	3.70**	.001	.39	.38	.38	✓	31
RD42	5.79	0.95	3.78	1.31	6.65***	.000	.48	.49	.49	✓	32
D43	5.00	0.89	4.37	1.08	2.38**	.011	.27	.25	.25	✓	33
D44	4.41	1.68	3.48	1.50	2.19*	.017	.28	.27	.27	✓	34
RD45	1.93	0.70	2.19	0.83	-1.23	.113	-	-	-	✗	-
D46	5.10	1.63	4.04	1.53	2.52*	.008	.29	.28	.28	✓	35
RD47	5.04	1.50	2.48	1.37	6.66***	.000	.53	.53	.53	✓	36
D48	4.59	1.64	3.63	1.90	2.01*	.025	.24	.23	.23	✓	37
RD49	3.31	1.39	3.44	1.81	-0.31	.378	-	-	-	✗	-
D50	4.66	1.57	4.37	1.90	0.61	.273	-	-	-	✗	-
RD51	3.97	1.80	2.44	1.72	3.23**	.001	.34	.33	.33	✓	38
D52	4.00	1.85	3.22	1.34	1.81*	.038	.14	-	-	✗	-
RD53	3.00	1.22	2.11	0.93	3.07**	.002	.19	.20	.20	✓	39
RD54	4.83	1.44	3.63	1.60	2.94**	.001	.37	.39	.39	✓	40
D55	4.83	1.26	3.59	1.39	3.48**	.001	.46	.44	.44	✓	41
D56	6.10	0.77	4.96	1.32	3.92***	.000	.38	.38	.38	✓	42
RD57	4.69	1.11	3.11	1.45	4.56***	.000	.43	.44	.44	✓	43
D58	4.66	1.88	5.30	1.68	-1.35	.093	-	-	-	✗	-

ข้อ	การวิเคราะห์ข้อกระทงวิธีกลุ่มสูง-ต่ำ						ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกระทงกับคะแนนรวมของข้ออื่นๆในมาตร (N=100)			ข้อที่ผ่านการวิเคราะห์	ข้อในมาตรฉบับจริง
	กลุ่มสูง (n = 29)		กลุ่มต่ำ (n = 27)		ค่า t	ค่า p	60 ข้อ	57 ข้อ	56 ข้อ		
	M	SD	M	SD							
RD59	4.83	1.58	2.56	1.22	6.04***	.000	.57	.58	.58	✓	44
D60	4.86	1.06	4.07	1.33	2.44**	.009	.34	.33	.33	✓	45
D61	4.86	1.46	3.59	1.62	3.07**	.002	.24	.24	.24	✓	46
RD62	4.14	1.60	2.37	1.12	4.77***	.000	.48	.47	.47	✓	47
D63	6.00	0.80	4.59	1.50	4.42***	.000	.57	.58	.58	✓	48
RD64	2.38	0.86	2.52	1.09	-0.53	.300	-	-	-	✗	-
D65	5.76	0.95	5.04	1.06	2.68*	.045	.36	.36	.36	✓	49
RD66	4.45	1.53	2.41	1.28	5.44***	.000	.44	.43	.43	✓	50
D67	5.07	1.10	4.15	1.32	2.82**	.004	.34	.33	.33	✓	51
RD68	5.17	1.39	2.56	1.45	6.83***	.000	.61	.61	.61	✓	52
D69	5.24	1.35	4.96	1.13	0.84	.203	-	-	-	✗	-
RD70	5.00	1.60	3.26	1.85	3.75***	.000	.34	.36	.36	✓	53
RD71	2.83	1.39	2.30	0.91	1.68*	.048	.12	-	-	✗	-
D72	6.17	0.60	4.59	1.19	6.36***	.000	.60	.60	.60	✓	54
RD73	4.48	1.74	2.15	1.23	5.82***	.000	.42	.43	.43	✓	55
RD74	2.48	1.09	1.93	1.04	1.96*	.028	.21	.20	.20	✓	56
ค่าแอลฟา(α)							.91				

หมายเหตุ: ค่า t ที่ขีดเส้นใต้คำนวณโดยแยกความแปรปรวน (Equal variances not assumed)

60 ข้อ คือค่าสหสัมพันธ์รวมของข้อกระทงเมื่อวิเคราะห์ 60 ข้อกระทง

57 ข้อ คือค่าสหสัมพันธ์รวมของข้อกระทงเมื่อวิเคราะห์ 57 ข้อกระทง

ค่าวิกฤตของ $r(98) = .17, p < .05$, หนึ่งหาง.

เนื่องจากต้องการข้อกระทงทั้งสองด้านเท่าๆกัน จึงตัดข้อกระทงด้านบวกออกหนึ่งข้อ คือข้อรหัส D34 ซึ่งเป็นข้อที่มีค่าค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนของ แต่ละข้อกระทงกับคะแนนรวมของข้อกระทงอื่นทั้งหมด (corrected item-total correlation) น้อยที่สุดออก ดังนั้นจึงเหลือมาตรฐานบวก 28 ข้อ และด้านลบ 28 ข้อ

* $p < .05$, หนึ่งหาง. ** $p < .01$, หนึ่งหาง. *** $p < .001$, หนึ่งหาง.



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตัวอย่างมาตรวัดลักษณะนิสัยครอบครัวและยอมรับ

แบบสำรวจความคิดเห็นที่มีต่อตนเอง

คำชี้แจง

1. แบบสำรวจฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของงานวิจัย สาขาจิตวิทยาสังคม คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสำรวจความคิดเห็นที่มีต่อตนเอง
2. แบบสอบถามฉบับนี้แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่
ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
ส่วนที่ 2 แบบสอบถาม
3. คำตอบจากท่านจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการศึกษา ผู้วิจัยขอขอบพระคุณในความร่วมมือมา ณ โอกาสนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

คำชี้แจง : โปรดเขียนเติมช่องว่าง.....และเครื่องหมาย (✓) ลงในช่อง

1. เพศ ชาย หญิง
2. ชื่อ
3. หมายเลขโทรศัพท์ติดต่อ
4. E-mail address
5. คณะ
6. ชั้นปี 1 2 3 4 5 6

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ส่วนที่ 2

คำชี้แจง : โปรดพิจารณาข้อความต่อไปนี้ว่าตรงกับท่านในลำดับใด แล้วทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง
เพียงเครื่องหมายเดียวในแต่ละข้อ และโปรดตอบทุกข้อ

ตัวอย่างการตอบ	ไม่ ตรง อย่าง ยิ่ง	ไม่ ตรง	ค่อนข้าง ไม่ ตรง	ตรง และ ไม่ ตรง พอกัน	ค่อนข้าง ตรง	ตรง	ตรง อย่าง ยิ่ง
1.ฉันสามารถมอบหมายงานให้คนอื่นทำตามหน้าที่ได้							
ก. หากท่านรู้สึก ตรงอย่างยิ่ง กับข้อความ ฉันสามารถมอบหมายงานให้คนอื่นทำตามหน้าที่ได้ ให้เขียน ✓ ในช่องหมายเลข 3	-3	-2	-1	0	1	2	✓
ข. หากท่านรู้สึก ตรง กับข้อความ ฉันสามารถมอบหมายงานให้คนอื่นทำตามหน้าที่ได้ ให้เขียน ✓ ในช่องหมายเลข 2	-3	-2	-1	0	1	✓	3
ค. หากท่านรู้สึก ค่อนข้างตรง กับข้อความ ฉันสามารถมอบหมายงานให้คนอื่นทำตามหน้าที่ได้ ให้เขียน ✓ ในช่องหมายเลข 1	-3	-2	-1	0	✓	2	3
ง. หากท่านรู้สึก ตรงและไม่ตรงพอกัน กับข้อความ ฉันสามารถมอบหมายงานให้คนอื่นทำตามหน้าที่ได้ ให้เขียน ✓ ในช่องหมายเลข 0	-3	-2	-1	✓	1	2	3
จ. หากท่านรู้สึก ค่อนข้างไม่ตรง กับข้อความ ฉันสามารถมอบหมายงานให้คนอื่นทำตามหน้าที่ได้ ให้เขียน ✓ ในช่องหมายเลข -1	-3	-2	✓	0	1	2	3
ฉ. หากท่านรู้สึก ไม่ตรง กับข้อความ ฉันสามารถมอบหมายงานให้คนอื่นทำตามหน้าที่ได้ ให้เขียน ✓ ในช่องหมายเลข -2	-3	✓	-1	0	1	2	3
ช. หากท่านรู้สึก ไม่ตรงอย่างยิ่ง กับข้อความ ฉันสามารถมอบหมายงานให้คนอื่นทำตามหน้าที่ได้ ให้เขียน ✓ ในช่องหมายเลข -3	✓	-2	-1	0	1	2	3

ตัวอย่างข้อกระทงมาตรฐานวัดลักษณะนิสัยครอบครัวและยอมตาม

ข้อความ	ไม่ตรง อย่าง ยิ่ง	ไม่ ตรง	ค่อนข้าง ไม่ ตรง	ตรงและ ไม่ตรง พอกัน	ค่อนข้าง ตรง	ตรง	ตรง อย่าง ยิ่ง
1. ฉันสามารถมอบหมายงานให้คนอื่นทำตามหน้าที่ได้	-3	-2	-1	0	1	2	3
2. ฉันเข้าใจประเด็นต่างๆได้อย่างรวดเร็ว	-3	-2	-1	0	1	2	3
3. ฉันมักเป็นผู้เสนอข้อมูลต่างๆ	-3	-2	-1	0	1	2	3
4. ฉันควบคุมคนอื่นมากกว่าที่คนอื่นควบคุมฉัน	-3	-2	-1	0	1	2	3
5. ฉันหลีกเลี่ยงการพูดต่อหน้าคนมากๆ	-3	-2	-1	0	1	2	3

ภาคผนวก ข

ตารางที่ ข

ความแตกต่างระหว่างการแสดงพฤติกรรมครอบงำและยอมตามของผู้ร่วมงาน (หน้าม้า)

	หน้าม้าพฤติกรรมครอบงำ	หน้าม้าพฤติกรรมยอมตาม
การแสดงออกทาง ใบหน้า	จ้องตา มองหน้า คิ้วขมวด เล็กน้อย เยหน้าเซิด	พยายามหลบสายตา แบบกลัวๆ ลังเล ขาดความมั่นใจ พยักหน้า ไม่กล้ามองหน้า เรียบร้อย
ท่าทาง	วางแขนไว้ที่พนักเก้าอี้ตัวถัดไป นั่งไขว่ขา โดยให้ขาวางซ้อนกัน เอนหลังตามสบาย	วางมือไว้ที่หน้าตักขา หวีเข้าชิดกัน งอตัวเล็กน้อย
จังหวะเวลาการพูด	หน้าม้าบทรอบงำเริ่มสนทนา ทันที เมื่อผู้เข้าร่วมการทดลอง พูดจบประโยค และพูดด้วย ความรวดเร็ว	หน้าม้าบทยอมตามจะรอให้ ผู้เข้าร่วมการทดลองพูดจบก่อน และ ทิ้งช่วงเวลาประมาณ 5-10 วินาที ก่อนที่จะเริ่มสนทนาอย่างช้าๆ
รูปแบบการพูด	พูดเสียงดังหนักแน่น ชัดเจน	พูดอ้ออึ้ง พูดติดขัด เสียงแผ่วเบา

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ค

บทพูดของหน้าม้าสำหรับการบรรยายภาพที่ 1

“เรือสำเภาสีทองอยู่ใต้ท้องทะเล มีลายน้ำสีน้ำเงินๆอยู่ล้อมรอบทะเล มีแต่่มจุด ๆ สีชมพู อยู่รอบๆ เรือ แต่กระจาย ๆ อยู่”



ภาพที่ ค1 ชื่อภาพ “Tea pot“ ผลงานของศุภสิทธิ์ วงศ์ริมเงิน (สำหรับหน้าม้าพูดบรรยายภาพ ครั้งที่ 1)

เมื่อหน้าม้าบรรยายภาพที่ 1 ที่อยู่หลังผู้ร่วมการทดลองจบลง หน้าม้าจะเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมการทดลองซักถาม ต่อมาผู้ร่วมการทดลองจะเป็นผู้บรรยายภาพที่ ค2 ที่อยู่ด้านหลัง หน้าม้า และเมื่อผู้ร่วมการทดลองบรรยายภาพจบลง หน้าม้าจะสนทนากลับตามเงื่อนไขดังตาราง ค 1



ภาพที่ ค2 ภาพ “Tsunami” ผลงานของประเทือง เอมเจริญ (สำหรับผู้เข้าร่วมการทดลองพูดบรรยายภาพครั้งที่ 1)

ตารางที่ ค 1

ประโยคสนทนาที่หน้าม้าถามผู้ร่วมการทดลองครั้งที่ 1

ประโยคสนทนาของบทครอบงำครั้งที่ 1	ประโยคสนทนาของบทยอมตามครั้งที่ 1
ไม่เข้าใจเลยคะ/ครับ มีวงกลมด้วยรีเปลา	ขอโทษนะคะยังนึกภาพไม่ออกเลยคะ/ครับ ไม่ทราบว่ามียวงกลมด้วยใช่ไหมคะ/ครับ
มีแค่นั้นหรือ เป็นภาพตอนกลางวันใช่ไหม	มีเพียงเท่านั้นหรือคะ ไม่ทราบว่า เป็นภาพตอนกลางวันใช่ไหมคะ/ครับ
บอกซีคะ/ครับว่า ภาพนี้เป็นสีสว่างใช่ไหม	รบกวนช่วยบอกหน่อยได้ไหมคะว่า ภาพนี้เป็นสีสว่างใช่ไหมคะ/ครับ

บทพูดของหน้าม้าสำหรับการบรรยายภาพที่ 3

“มีวงกลมเป็นองค์ประกอบหลักของภาพ มีทั้งสีโทนร้อน โทนเย็น วงกลมเหล่านี้ดูเหมือน
แก้อ้อข้างๆวงกลมดูเหมือนมีเคาเตอร์ พื้นที่ตรงกลางเป็นสีเหลือง ดูเหมือนมีเป็นฟลอร์ ไม้เต็นรำ”



ภาพที่ ค3 ชื่อภาพ“Moon and Earth” ผลงานของศุภสิทธิ วงศ์รัมย์เงิน (สำหรับหน้าม้าพูดบรรยาย
ครั้งที่ 2)

เมื่อนำมาบรรยายภาพที่ 3 ที่อยู่หลังผู้ร่วมการทดลองจบลง หน้าม้าจะเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมการทดลองซักถาม หลังจากนั้นผู้ร่วมการทดลองจะเป็นผู้บรรยายภาพที่ 4 ที่อยู่ด้านหลัง หน้าม้า และเมื่อผู้ร่วมการทดลองบรรยายภาพจบลง หน้าม้าจะสนทนากลับตามเงื่อนไขดังตารางที่

ค 2



ภาพที่ ค4 ชื่อภาพ “Power of the Mountains” ผลงานของประเทือง เอมเจริญ (สำหรับผู้เข้าร่วมการทดลองพูดบรรยายภาพครั้งที่ 2)

ตารางที่ ค 2

ประโยคสนทนาที่หน้าม้าซักถามผู้ร่วมการทดลองครั้งที่ 2

ประโยคสนทนาของบทครอบงำครั้งที่ 2	ประโยคสนทนาของบทยอมตามครั้งที่ 2
ยังนึกภาพไม่ออกเลย ตกลงมีรูปคนด้วย รีเปล่า	ขอโทษนะคะ/ครับ ภาพนี้มีรูปคนด้วยใช่ไหมคะ/ครับ
ภาพนี้มองแล้วเป็นเรื่องราวมากกว่าภาพแรกใช่ไหม	ช่วยอธิบายเพิ่มเติมได้ไหมคะ/ครับ ว่าภาพนี้มองเห็นเป็นเรื่องราวมากกว่าภาพแรกใช่ไหมคะ/ครับ
ลองดูดี ๆ ว่าภาพนี้มีสัญลักษณ์หรือเครื่องหมายอะไรที่เด่นชัดไหม	ไม่ทราบภาพนี้มีสัญลักษณ์หรือเครื่องหมายอะไรที่เด่นชัดไหมคะ/ครับ

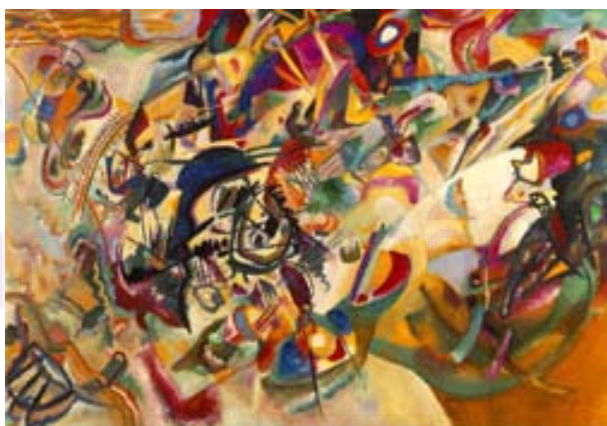
บทพูดของหน้าม้าสำหรับการบรรยายภาพที่ 5

“มีรูปวงกลมและวงรี หลายรูปเหมือนกัน แต่ภาพนี้ส่วนใหญ่จะกระจุกอยู่ตรงกลาง มีทั้งสี
โทนร้อนและเย็น สีแดง ชมพู เขียว เหลือง ส้ม แสด พื้นหลังของภาพจะเป็นสีครีมจนเป็นเหลือง
อ่อน วงกลมเหล่านั้นมีขีดๆ ขีดสีดำๆ”



ภาพที่ ๕ ชื่อภาพ “Composition VI ผลงานของVasily Kandinsky (สำหรับหน้าม้าพูดบรรยาย
ภาพครั้งที่ 3)

เมื่อหน้าม้าบรรยายภาพที่ 5 ที่อยู่หลังผู้ร่วมการทดลองจบลง หน้าม้าจะเปิดโอกาสให้
ผู้เข้าร่วมการทดลองซักถาม หลังจากนั้นผู้ร่วมการทดลองจะเป็นผู้บรรยายภาพที่ 6 ที่อยู่ด้านหลัง
หน้าม้า และเมื่อผู้เข้าร่วมการทดลองพูดบรรยายภาพที่ 6 ที่อยู่ฝั่งด้านหลังหน้าม้าจบลง หน้าม้า
จะสนทนากลับตามเงื่อนไขดังตารางที่ ค 3



ภาพที่ ๖ ชื่อภาพ “Black Lines” ผลงานของVasily Kandinsky (สำหรับผู้เข้าร่วมการทดลอง
พูดบรรยายภาพครั้งที่ 3)

ตารางที่ ค 3

ประโยคสนทนาที่หน้าม้าชักถามผู้ร่วมการทดลองครั้งที่ 3

ประโยคสนทนาของบทครอบงำครั้งที่ 3	ประโยคสนทนาของบทยอมตามครั้งที่ 3
พูดได้แค่นี้เองหรือ	จบเพียงแค่นี้หรือคะ/ครับ
ไม่เข้าใจเท่าไรเลย พูดชัดๆ ได้ไหมว่ามีภาพคน สัตว์ สิ่งของ ด้วยรีเปลา	คือว่านี่ภาพตามไม่ออกเลยคะ/ครับ ช่วยบอกได้ไหมคะ ว่ามีภาพคน สัตว์ สิ่งของ ด้วยรีเปลาคะ/ครับ
พูดแบบนี้ คนฟังนี่ภาพตามไม่ถูกแน่เลย ท่าทางเธอคงสับสนมากนะ แล้วภาพนี้มีคำหรือตัวอักษรหรือเปลา	เรากลัวว่าจะเลือกภาพไม่ถูก ภาพนี้คงบรรยายยากใช่ไหมคะ/ครับ ไม่ทราบภาพนี้มีคำหรือตัวอักษรด้วยไหม

จบการบรรยายภาพ

หมายเหตุ; คำพูดสำหรับการบรรยายภาพของหน้าม้า หน้าม้าที่แสดงพฤติกรรมครอบงำและยอมตามจะใช้คำพูดบรรยายภาพที่เหมือนกัน แต่ประโยคสนทนาจะใช้แตกต่างกันตามเงื่อนไข

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ง
แบบประเมิน
(ฉบับจริง)

คำชี้แจง

1. แบบสำรวจฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของงานวิจัย สาขาจิตวิทยาสังคม คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสำรวจความคิดเห็น
2. แบบสอบถามฉบับนี้แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่
 - ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
 - ส่วนที่ 2 แบบสอบถาม
3. คำตอบจากท่านจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการศึกษา คณะผู้วิจัยขอขอบพระคุณในความร่วมมือนมา ณ โอกาสนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

คำชี้แจง : โปรดเขียนเต็มช่องว่าง.....และเครื่องหมาย (✓) ลงในช่อง

1. เพศ ชาย หญิง
2. ชื่อ ตอนเรียนที่.....
3. หมายเลขโทรศัพท์ติดต่อ
4. E-mail address

ส่วนที่ 2 แบบสอบถาม

คำชี้แจง: โปรดอ่านและพิจารณาข้อความแต่ละข้อว่าไปกันได้กับค่าทางด้านซ้ายหรือทางด้านขวา แล้วเขียนเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างให้ตรงกับความรู้สึกของท่านมากที่สุด **เพียงเครื่องหมายเดียวในแต่ละข้อและโปรดตอบทุกข้อในแบบสำรวจ**

ตัวอย่าง 1. ท่านมีความรู้สึกไม่สบายใจหรือสบายใจกับการบรรยายภาพ

1. หากท่านมีความรู้สึก ไม่สบายใจ มากกว่ากับการบรรยายภาพ

ให้เขียนเครื่องหมาย ✓ ตรงช่อง มาก ทางด้านซ้ายมือใกล้คำว่า ไม่สบายใจ

ไม่สบายใจ							สบายใจ
มาก	ปานกลาง	น้อย	2 ข้าง พอกัน	น้อย	ปานกลาง	มาก	

ตัวอย่าง

ก. หากท่านมีความรู้สึกไม่สบายใจมาก กับการบรรยายภาพ

ให้เขียนเครื่องหมาย ✓ ตรงช่อง มาก ทางด้านซ้ายมือใกล้คำว่า ไม่สบายใจ

ไม่สบายใจ	✓							สบายใจ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	2 ข้าง พอกัน	น้อย	ปานกลาง	มาก	

ข. หากท่านมีความรู้สึกไม่สบายใจปานกลาง กับการบรรยายภาพ

ให้เขียนเครื่องหมาย ✓ ตรงช่องปานกลาง ทางด้านซ้ายมือใกล้คำว่า ไม่สบายใจ

ไม่สบายใจ		✓						สบายใจ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	2 ข้าง พอกัน	น้อย	ปานกลาง	มาก	

ค. หากท่านมีความรู้สึกไม่สบายใจน้อย กับการบรรยายภาพ

ให้เขียนเครื่องหมาย ✓ ตรงช่องน้อย ทางด้านซ้ายมือใกล้คำว่า ไม่สบายใจ

ไม่สบายใจ			✓					สบายใจ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	2 ข้าง พอกัน	น้อย	ปานกลาง	มาก	

ง. หากท่านมีความรู้สึกไม่สบายใจและสบายใจพอกัน กับการบรรยายภาพ

ให้เขียนเครื่องหมาย ✓ ตรงช่อง 2 ข้างพอกัน

ไม่สบายใจ				✓				สบายใจ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	2 ข้าง พอกัน	น้อย	ปานกลาง	มาก	

จ. หากท่านมีความรู้สึกสบายใจน้อย กับการบรรยายภาพ

ให้เขียนเครื่องหมาย ✓ ตรงช่องน้อย ทางด้านซ้ายมือใกล้คำว่า สบายใจ

ไม่สบายใจ					✓			สบายใจ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	2 ข้าง พอกัน	น้อย	ปานกลาง	มาก	

ฉ. หากท่านมีความรู้สึกสบายใจปานกลาง กับการบรรยายภาพ

ให้เขียนเครื่องหมาย ✓ ตรงช่องปานกลาง ทางด้านซ้ายมือใกล้คำว่า สบายใจ

ไม่สบายใจ						✓		สบายใจ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	2 ข้าง พอกัน	น้อย	ปานกลาง	มาก	

ช. หากท่านมีความรู้สึกสบายใจมาก กับการบรรยายภาพ

ให้เขียนเครื่องหมาย ✓ ตรงช่อง มาก ทางด้านซ้ายมือใกล้คำว่า สบายใจ

ไม่สบายใจ							✓	สบายใจ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	2 ข้าง พอกัน	น้อย	ปานกลาง	มาก	

1. ท่านมีความรู้สึกไม่สบายใจหรือสบายใจกับการบรรยายภาพ

ไม่สบายใจ							สบายใจ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	2 ข้าง พอกัน	น้อย	ปานกลาง	มาก

2. ท่านมีความรู้สึกไม่สบายใจหรือสบายใจกับการที่ได้ทำงานร่วมกับผู้ร่วมงาน

ไม่สบายใจ							สบายใจ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	2 ข้าง พอกัน	น้อย	ปานกลาง	มาก

3. ท่านมีความรู้สึกไม่สบายใจหรือสบายใจระหว่างทำงาน

ไม่สบายใจ							สบายใจ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	2 ข้าง พอกัน	น้อย	ปานกลาง	มาก

4. การบรรยายภาพของเพื่อนร่วมงาน

ไม่ชัดเจน							ชัดเจน
	มาก	ปานกลาง	น้อย	2 ข้าง พอกัน	น้อย	ปานกลาง	มาก

5. การสื่อสารของเพื่อนร่วมงาน

ไม่เข้าใจ							เข้าใจ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	2 ข้าง พอกัน	น้อย	ปานกลาง	มาก

6. เพื่อนร่วมงานไม่มีความสามารถหรือมีความสามารถบรรยายภาพ

ไม่มีความสามารถ							ความสามารถ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	2 ข้าง พอกัน	น้อย	ปานกลาง	มาก

7. เพื่อนร่วมงานแสดงอาการคุกคามหรือไม่คุกคามต่อท่าน

คุกคาม							ไม่คุกคาม
	มาก	ปานกลาง	น้อย	2 ข้าง พอกัน	น้อย	ปานกลาง	มาก

8. เพื่อนร่วมงานแสดงความก้าวร้าวหรือเรียบบร้อยต่อท่าน

ก้าวร้าว							เรียบบร้อย
	มาก	ปานกลาง	น้อย	2 ข้าง พอกัน	น้อย	ปานกลาง	

9. เพื่อนร่วมงานแสดงอาการยอมตามหรือครอบงำต่อท่าน

ยอมตาม							ครอบงำ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	2 ข้าง พอกัน	น้อย	ปานกลาง	

10. ท่านมีความรู้สึกด้านลบหรือบวกต่อเพื่อนร่วมงาน

ความรู้สึกด้านลบ							ความรู้สึกด้านบวก
	มาก	ปานกลาง	น้อย	2 ข้าง พอกัน	น้อย	ปานกลาง	

11. ท่านรู้สึกไม่พอใจหรือพอใจเพื่อนร่วมงาน

ไม่พอใจ							พอใจ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	2 ข้าง พอกัน	น้อย	ปานกลาง	

12. ท่านรู้สึกไม่ชอบหรือชอบเพื่อนร่วมงาน

ไม่ชอบ							ชอบ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	2 ข้าง พอกัน	น้อย	ปานกลาง	

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก จ แสดงภาพที่ใช้บรรยายในห้องทดลอง

ภาพที่แสดงต่อหน้าม้า (ด้านหลังผู้ร่วมการทดลอง)



ภาพ "Tea pot" ผลงานของศุภสิทธิ์ วงศ์र्मเงิน



ภาพ "Moon and Earth" ผลงานของศุภสิทธิ์ วงศ์र्मเงิน



ภาพ "Composition VII" ผลงานของVasily Kandinsky

ภาพที่แสดงต่อผู้ร่วมการทดลอง (ด้านหลังหน้าม้า)



ภาพ "Tsunami" ผลงานของประเทือง เอมเจริญ



ภาพ "Power of the Mountains" ผลงานของประเทือง เอมเจริญ



ภาพ "Black Lines" ผลงานของVasily Kandinsky

ภาคผนวก จ

จากที่ท่านได้รับฟังคำบรรยายภาพจากคู่ของท่าน ท่านคิดว่าภาพใดบ้างที่อยู่ด้านหลังท่าน

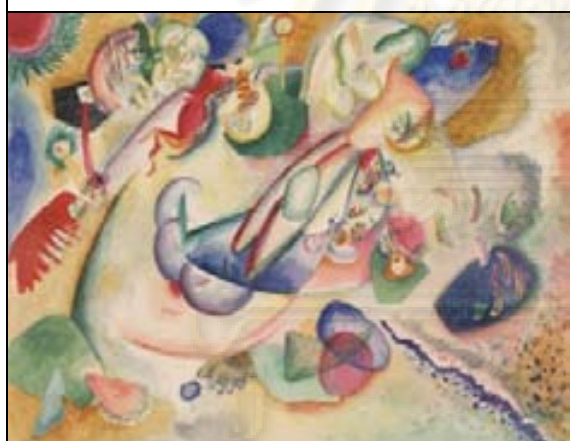
คำชี้แจง : จงเลือกภาพต่อไปนี้จำนวน 3 ภาพที่คู่ของท่านได้บรรยายให้ท่านฟังลงในกระดาษคำตอบ



ภาพ A



ภาพ B



ภาพ C



ภาพ D



ภาพ E



ภาพ F

กระดาษคำตอบ

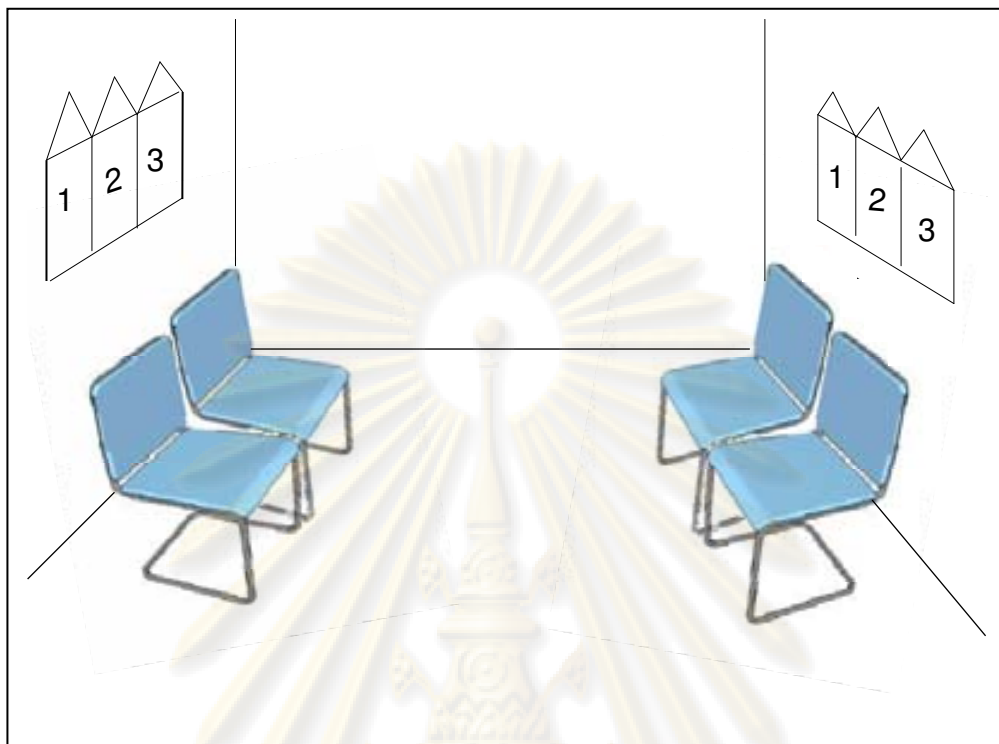
แบบประเมินประสิทธิภาพของการสื่อสารหลังการบรรยายภาพ

จากที่ท่านได้รับฟังคำบรรยายภาพจากคู่มือของท่าน ท่านคิดว่าภาพใดบ้างที่อยู่ด้านหลังท่าน

คำชี้แจง : จงทำเครื่องหมาย x ทับตัวอักษรที่อยู่ใต้ภาพจำนวน 3 ภาพที่คู่มือของท่านได้บรรยายให้
ท่านฟังลงในกระดาษคำตอบดังนี้

A	B
C	D
E	F

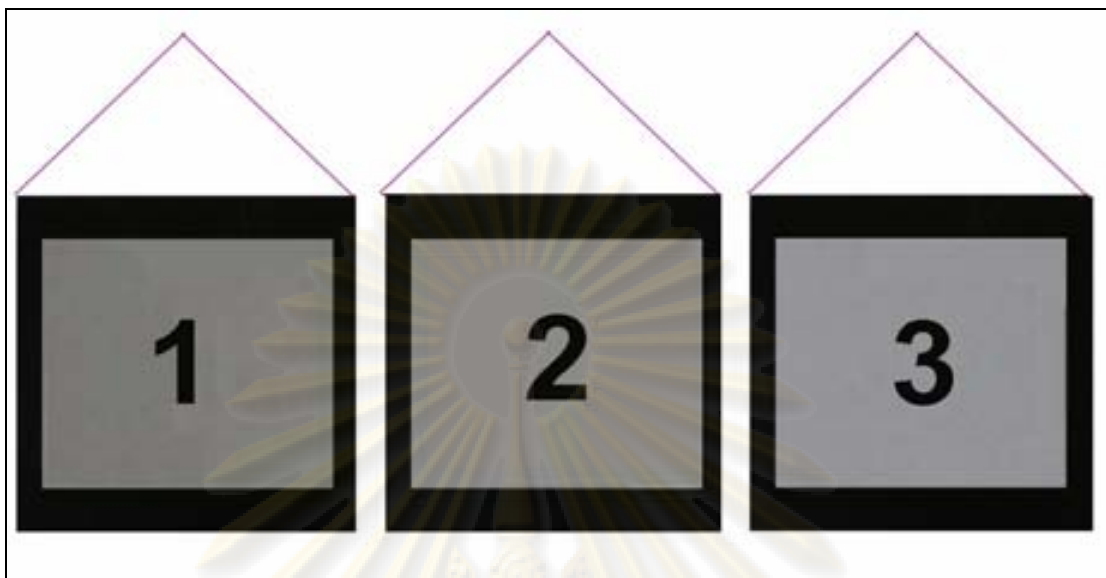
ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาพที่ ซ1 ภาพจำลองห้องทดลอง



ภาพที่ ซ2 เก้าอี้ทั้ง 2 ด้านหันหน้าเข้าหากัน



ภาพที่ ซ3 แสดงด้านหลังภาพวาดนามธรรมที่ติดลำดับหมายเลขการบรรยายภาพ



ภาพที่ ซ4 ภาพวาดนามธรรมแขวนเรียงเป็นแนวนอนกับผนังห้อง

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นางสาวชุติมา กังทอง เกิดเมื่อวันที่ 22 มีนาคม พ.ศ. 2526 สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาจากโรงเรียนสตรีวิทยา ในปีการศึกษา 2544 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีศึกษาศาสตร์บัณฑิต (เกียรตินิยมอันดับ 2) วิชาเอกการแนะแนว คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒในปีการศึกษา 2548 และเข้าศึกษาต่อในหลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย