บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ในสังคม ณ ปัจจุบันนี้ที่มีการดิ้นรนแข่งขันกันตลอดเวลา ทั้งในเรื่องการเรียน การทำงาน ตำแหน่งหน้าที่ นั่นเป็นเพราะว่าบุคคลต้องการให้คนอื่นในสังคมยอมรับในความสามารถที่ตนเองมี และสิ่งที่จะแสดงถึงความสามารถในแต่ละบุคคลนั้นคือ ผลงาน (Performance)

การประเมินผลงานของบุคคลนั้น จะทำให้บุคคลเกิดความวิตกกังวลว่าผลงานในอนาคตของตนนั้นจะออกมาเป็นอย่างไร ถ้าบุคคลสามารถแสดงผลงานออกมาได้เป็นอย่างดี นั่นหมายถึงว่า บุคคลนั้นมีความสามารถอย่างมาก แต่ในทางกลับกัน ถ้าบุคคลนั้นแสดงผลงานออกมาไม่ดีจะหมายถึงว่าบุคคลนั้นไร้ความสามารถ ซึ่งเพราะการประเมินนี้เองทำให้บุคคลให้ความสำคัญกับงานที่ทำ ตั้งใจและทุ่มเทให้กับงานที่ตนเองทำอย่างดี เพราะต้องการให้ผลงานที่ออกมานั้นดีและเป็นที่ยอมรับ

Berne (1964) กล่าวว่า บุคคลจะใช้ลักษณะอาการของตนเองเป็นข้ออ้างในการหนีความรับผิดชอบต่อการกระทำและลดความคาดหมายของผลงานในการกระทำที่ยากลำบาก ดังเช่น ในการแข่งขันกีฬา นักกีฬาส่วนใหญ่จะต้องทำการซ้อมอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ร่างกายแข็งแรงและมีความพร้อมในการแข่งขันที่จะมาถึง แต่ถ้านักกีฬาที่เคยได้รับชัยชนะมาด้วยความบังเอิญ เช่น การแข่งขันที่ผ่านมาคู่แข่งขันมีจำนวนน้อย หรือเกิดจากความผิดพลาดบางอย่างจากคณะกรรมการ ดังนั้นบุคคลนั้นจะเกิดความไม่แน่ใจในความสามารถของตนเอง ในการแข่งขันต่อ ๆ ไป เมื่อต้องเข้าการแข่งขันหลังจากนั้น นักกีฬาบางคนที่กลัวว่าตนเองจะพ่ายแพ้ จะได้หาข้ออ้างมาก่อน เช่น อาจกล่าวว่าตนเองบาดเจ็บ จึงซ้อมได้ไม่เต็มที่ ซึ่งคำกล่าวข้ออ้างนี้เองจะเป็นสาเหตุของความพ่ายแพ้ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต นั่นหมายความว่า ถ้านักกีฬาคนนี้ไม่บาดเจ็บ และได้ซ้อมอย่างเต็มที่แล้ว เขาจะสามารถทำผลงานได้ดีกว่าที่เกิดขึ้น เมื่อนักกีฬาที่กล่าวข้ออ้างนี้แพ้ เขาจะไม่ถูกบุคคลอื่นประเมินว่า ไม่เก่งหรือไม่มีความสามารถ แต่ถ้านักกีฬาสามารถทำผลการแข่งขันได้ดีกว่าที่คิด นักกีฬาจะยิ่งได้รับคำชมจากบุคคลอื่นว่า มีความสามารถ เนื่องจากว่ามีการบาดเจ็บแต่ยังสามารถทำผลงานได้ดี

จากคำกล่าวที่ว่า "การเป็นแชมป์นั้นยาก แต่การรักษาแชมป์ให้คงอยู่นั้นยากกว่า" นั้น แสดงให้เห็นว่า การที่คนเราจะประสบความสำเร็จในชีวิตได้นั้น จะต้องอาศัยความพยายามอย่างมาก เพื่อให้ประสบความสำเร็จ สำหรับคนที่มีความพยายาม ตั้งใจทำงานอย่างเต็มที่นั้น เมื่อบุคคลนั้นประสบความสำเร็จจะมีความภาคภูมิใจ และเห็นคุณค่าในตนเอง เมื่อต้องทำงานที่ตนเองเคยประสบความสำเร็จมาแล้วนั้น จะมีความมั่นใจในความสามารถของตนเอง แต่สำหรับบางคน การประสบความสำเร็จ อาจเกิดจากความบังเอิญ โชคชะตา ซึ่งบุคคลนั้นไม่ได้คาดหวังเลยว่าตนเองจะประสบความสำเร็จ บุคคลนั้นจะไม่มีความภาคภูมิในหรือมั่นใจในตนเอง และเมื่อบุคคลนั้นต้องแสดงความสามารถด้วยการทำงานในลักษณะเดิมที่ตนเองเคยประสบความสำเร็จมา บุคคลนั้นจะหวั่นการประเมินที่จะเกิดขึ้น เพราะรู้อยู่แก่ใจว่าตนเองไม่มีความสามารถที่จะทำได้

เพื่อเป็นการปกป้องการเห็นคุณค่าในตนเอง บุคคลที่คาดว่าความสำเร็จไม่ขึ้นอยู่กับการกระทำ จะพยายามสร้างอุปสรรคหรือข้อขัดขวางในการทำงานขึ้นมา ถ้าผลงานที่แสดงออกมาไม่ดี บุคคลจะกล่าวว่า การที่ตนเองนั้นทำผลงานออกมาได้ไม่ดี มีสาเหตุมาจากการที่ตนเองต้องเจอกับอุปสรรคหรือข้อขัดขวางที่เกิดขึ้น ซึ่งจะเป็นการปกป้องคุณค่าของตนเองว่าการที่ทำผลงานออกมาได้ไม่ดีนั้น ไม่ได้เกิดจากการที่ตนเองไม่มีความสามารถแต่อย่างใด แต่ถ้าผลงานที่แสดงออกมาได้ดี จะยิ่งเป็นการเพิ่มความสามารถของตนเอง เพราะบุคคลจะกล่าวว่า ถึงแม้ว่า จะมีอุปสรรคหรือข้อขัดขวางในการทำงาน แต่บุคคลนั้นยังสามารถทำผลงานออกมาได้ดี แสดงถึงว่าตนเองเป็นผู้ที่มีความสามารถสูง ซึ่งพฤติกรรมที่สร้างอุปสรรค หรือข้อขัดขวางก่อนการทำงานนี้ ซึ่ง Berglas และ Jones (1978) เรียกว่า การทำให้ตนเองเสียเปรียบ (Self-handicapping)

การทำให้ตนเองเสียเปรียบนั้น เป็นการลดความพยายามในการทำงาน ไม่ตั้งใจทำงานอย่างเต็มที่ ซึ่งจะส่งผลให้บุคคลที่มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง นั้นจะหาข้ออ้างหรืออุปสรรคก่อนการทำงาน จะส่งผลให้การทำงานของบุคคลนั้นแย่ลง ดังนั้นถ้าสามารถลดการทำให้ตนเองเสียเปรียบลงได้นั้นจะช่วยให้การทำงานของบุคคลนั้นมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น การที่จะลดการทำให้ตนเองเสียเปรียบนั้น จะต้องเปลี่ยนความคิดของบุคคลนั้นใหม่ โดยให้คิดว่าตนเองเป็นผู้ที่มีความสามารถ มีความมั่นใจในตนเองที่จะทำงาน ซึ่งการยืนยันคุณค่าในตนเอง (Self-affirmation) นั้นสามารถเพิ่มความคิดที่ว่าตนเองเป็นผู้ที่มีความสามารถ มีคุณค่า มีความมั่นคง มีอิสระที่จะทำหรือควบคุมสิ่งต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นได้

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การทำให้ตนเองเสียเปรียบ (Self-Handicapping)

ในปี ค.ศ.1978 Stephen Berglas และ Edward E. Jones กล่าวว่า บุคคลถูกกระตุ้นให้เกิดการทำให้ตนเองเสียเปรียบ เนื่องจากบุคคลต้องการปกป้องการเห็นคุณค่าในตนเอง (Self-esteem) ในสถานการณ์ที่บุคคลไม่สามารถทำผลงานได้ดีนั้น แนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบนี้ก็จะเกิดขึ้นเพื่อจะทำให้การประเมินประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานนั้นขาดความกระจ่างชัดเจน ซึ่งจากการกระทำเช่นนี้จะส่งผลให้บุคคลอื่น ๆ ไม่สามารถที่จะสรุปได้ว่าตนเองไม่สามารถทำงานได้ดี เป็นผลมาจากการขาดความสามารถ แต่จะสรุปว่าข้อขัดขวางที่สร้างขึ้นนั้นเองที่เป็นสาเหตุให้ทำให้ได้ผลงานนั้นไม่ดี แต่ถ้าบุคคลสามารถทำผลงานออกมาได้ดี ทั้ง ๆ ที่ได้มีอุปสรรคขัดขวางในการทำงานด้วยนั้น จะยิ่งกล่าวได้ว่า บุคคลนั้นมีความสามารถมากยิ่งขึ้น บุคคลคาดหวังที่จะรักษาภาพพจน์ของความสามารถของตนเองต่อสายตาของตนเองและผู้อื่น ดังนั้น แนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบ (Self-handicapping) จึงถูกสันนิษฐานว่าจะเป็นแนวโน้มที่บุคคลจะสร้างขึ้นเพื่อปกป้องการเห็นคุณค่าในตนเอง ต่อการคุกคามการเห็นคุณค่าในตนเองจากการขาดความสามารถในการทำงาน

Stephen Berglas และ Edward E. Jones ผู้เสนอแนวคิดเรื่องการทำให้ตนเองเสียเปรียบ (Self-handicapping) ในปี ค.ศ.1978 ได้ให้คำจำกัดความการทำให้ตนเองเสียเปรียบไว้ว่า เป็นวิธีการที่สร้างข้อขัดขวางหรืออุปสรรคให้เกิดขึ้นก่อนการทำงาน ซึ่งภายหลังการทำงานนั้นเมื่องานล้มเหลว บุคคลจะกล่าวว่ามีสาเหตุมาจากปัจจัยภายนอกโดยอ้างถึงข้ออ้างหรืออุปสรรคในการทำงานที่ได้สร้างขึ้นมาก่อน เพื่อเป็นการปกป้องการเห็นคุณค่าในตนเอง แต่เมื่องานนั้นประสบความสำเร็จ บุคคลจะกล่าวว่ามีสาเหตุมาจากปัจจัยภายใน โดยกล่าวว่าตนมีความสามารถในการทำงานถึงแม้ว่าจะมีอุปสรรคในการทำงาน

แนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบ (Self-handicapping) มีความน่าสนใจหลายประการ กล่าวคือ เนื่องจากผู้ที่มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบนี้มักจะมีความชอบต่อการเรียกร้องความสนใจ หรือสร้างอุปสรรคที่ขัดขวางประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานเพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนกับโอกาที่จะปกป้องตนเองจากการถูกคุกคามการเห็นคุณค่าในตนเอง หรือแนวโน้มการทำให้ตนเอง

เสียเปรียบนั้นได้แสดงให้เห็นถึงเจตคติและพฤติกรรมที่เป็นผลตามมา เช่น อาจจะช่วยยกระดับหรือลดประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานที่จะส่งผลต่อการประเมินความสามารถในการทำงาน

บุคคลจะมีความกดดัน เมื่อได้รับรางวัลหรือประสบความสำเร็จที่ได้มาด้วยโชคชะตาในอดีต ทำให้เกิดความวิตกกังวลว่าตนเองไม่สามารถควบคุมสถานการณ์นั้นได้อีกเพื่อเป็นการปกป้องการเห็นคุณค่าของตนเอง ดังนั้นบุคคลจึงมีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบในการทำกิจกรรม โดยการกล่าวอ้างถึงอุปสรรคในการทำงานนั้น สามารถระบุสาเหตุของข้ออ้างได้ 2 ปัจจัย คือ

1. การระบุว่าข้ออ้างมีสาเหตุมาจากปัจจัยภายนอก เช่น การเลือกรับประทานยาที่ส่งผลขัดขวางการทำงาน (Berglas & Jones, 1978) การใช้สิ่งมึนเมา เช่น เหล้า เพื่อลดประสิทธิภาพในการทำงาน (Rhodewalt, 1990) การเลือกทำงานในสภาพแวดล้อมที่มีสิ่งรบกวน (Baumgardner, Lake, & Arkin, 1985)
2. การระบุข้ออ้างมีสาเหตุมาจากปัจจัยภายใน เช่น ความไม่สบายของร่างกายหรือจิตใจ (Snyder & Smith, 1982) ความเครียดหรือความวิตกกังวล (Smith, Snyder, & Handelsman, 1982) ความพยายามในการทำงานน้อย (Harris & Snyder, 1986)

แนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบเป็นการทำให้เกิดข้ออ้างก่อนการทำงาน เพื่อใช้เป็นสาเหตุสำหรับผลงานที่ล้มเหลว ซึ่งข้ออ้างที่นำมาใช้ในการทำให้ตนเองเสียเปรียบนั้นมี 2 รูปแบบ คือ

1. การกระทำพฤติกรรมทำให้ตนเองเสียเปรียบ (Behavioral Self-handicaps) เป็นการกระทำพฤติกรรมที่ขัดขวางความสำเร็จของงาน เพื่อใช้ในการสนับสนุนการเห็นคุณค่าในตนเองเมื่องานนั้นเกิดความล้มเหลว โดยการกระทำพฤติกรรมที่ขัดขวางที่ทำให้เกิดความล้มเหลวของงานนั้น ดูมีเหตุผลให้ผู้อื่นเชื่อว่าความล้มเหลวเกิดจากการมีข้อขัดขวางหรืออุปสรรคในการทำงาน มากกว่าจะมีสาเหตุมาจากตนเองไม่มีความสามารถ แต่ถ้าการทำงานนั้นประสบความสำเร็จจะกล่าวได้ว่า ถึงแม้ว่าจะมีข้อขัดขวางหรืออุปสรรคในการทำงาน แต่ตนเองสามารถทำผลงานออกมาได้ดี ซึ่งจะแสดงถึงว่าตนเองเป็นคนที่มีความสามารถสูง
2. การบอกกล่าวถึงข้อเสียเปรียบของตนเอง (Self-reported handicaps) คือ การอ้างถึงความไม่สบายของร่างกายหรือจิตใจหรือปัญหาที่ทำให้บุคคลนั้นมีข้อบกพร่องในการทำงาน ซึ่งจะส่งผลต่อการประเมินความสามารถของตนเอง เช่น นักกีฬากล่าวว่า "วันนี้ฉันรู้สึกไม่สบาย" ก่อนการแข่งขัน ทั้งที่ความจริงแล้วร่างกายเข็งแรงปกติดี

ซึ่งการกล่าวอ้างเช่นนี้เมื่อนักกีฬาพ่ายแพ้ต่อการแข่งขันบุคคลจะระบุว่าคนมีสาเหตุมาจากความไม่สบาย ไม่ใช่เพราะนักกีฬาคนนี้ไม่มีความสามารถ

Snyder และ Smith (1982) กล่าวถึงการใช่ลักษณะอาการหรืออาการของโรคที่ทำให้ตนเองเสียเปรียบ โอกาสที่จะเกิดความล้มเหลวเป็นสิ่งที่คุกคามทำให้บุคคลเกิดความหวาดกลัวจึงแสดงอาการทางร่างกายและจิตใจ เพื่ออ้างว่าสาเหตุของความล้มเหลวเกิดจากอาการเหล่านี้มากกว่าจะบอกสาเหตุว่าตนเองขาดความสามารถ

บุคคลที่มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบนั้น จากการศึกษาพบว่า เป็นบุคคลที่เคยประสบความสำเร็จที่เกิดขึ้นโดยบังเอิญหรืออาจเกิดจากโชคชะตา หรือบุคคลที่ไม่มีความมั่นใจในความสามารถของตนเองและคาดว่าผลงานที่จะกระทำนั้นจะเกิดความล้มเหลว ดังนั้นบุคคลจึงเลือกใช้การทำให้ตนเองเสียเปรียบเพื่อเป็นข้ออ้างในความล้มเหลวที่ตามมาเพื่อปกป้องการเห็นคุณค่าในตนเอง

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

Berglas และ Jones (1978) ทำการศึกษาครั้งแรกเกี่ยวกับแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบและความสัมพันธ์ระหว่างการกระทำกับความสำเร็จ (Success Contingency) โดยแบ่งผู้ร่วมการทดลองเข้าสู่เงื่อนไขความสำเร็จขึ้นอยู่กับการกระทำ (Contingent success) และเงื่อนไขความสำเร็จไม่ขึ้นอยู่กับการกระทำ (Non-Contingent success) โดยให้ผู้ร่วมการทดลองทำแบบทดสอบและได้รับการรายงานผลงานที่ได้คะแนนสูง หลังจากนั้นให้เลือกรับประทานยาระหว่างยาที่ส่งผลส่งเสริมประสิทธิภาพการทำงาน และยาที่ส่งผลขัดขวางประสิทธิภาพการทำงาน หลังจากนั้นให้ทำแบบทดสอบอีกครั้ง ผลการทดลองพบว่า ผู้ร่วมการทดลองเพศชายในเงื่อนไข ความสำเร็จไม่ขึ้นอยู่กับการกระทำ เลือกรับประทานยาที่ส่งผลขัดขวางประสิทธิภาพการทำงานก่อนทำแบบทดสอบครั้งที่ 2 สูงกว่า ผู้ร่วมการทดลองในเงื่อนไขความสำเร็จขึ้นอยู่กับการกระทำ

Smith, Snyder, และ Handelsman (1982) ทำการวิจัยเกี่ยวกับแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบและผลของความวิตกกังวลต่อการทำงาน โดยให้ผู้ร่วมการทดลองทำแบบทดสอบวัดความวิตกกังวล หลังจากนั้นแบ่งผู้ร่วมการทดลองออกเป็น เงื่อนไขบอกผู้ร่วมการทดลองว่าความวิตกกังวลส่งผลต่อผลงาน เงื่อนไขบอกผู้ร่วมการทดลองว่าความวิตกกังวลไม่ส่งผลต่อผลงาน เงื่อนไขไม่กล่าวถึงความวิตกกังวล และเงื่อนไขไม่รายงานถึงความวิตกกังวลและไม่มีการประเมิน หลังจากนั้นให้ผู้ร่วมการทดลองตอบคำถามเกี่ยวกับความพยายามในการทำแบบทดสอบของ

ตนเอง ผลพบว่า ผู้ร่วมการทดลองในเงื่อนไขบอกผู้ร่วมการทดลองว่า ความวิตกกังวลส่งผลต่อผลงานและเงื่อนไขไม่กล่าวถึงความวิตกกังวลส่งผลต่อผลงานและเงื่อนไขไม่กล่าวถึงความวิตกกังวลนั้น มีค่าเฉลี่ยของความวิตกกังวลและความพยายามในการทำงานสูงกว่าเงื่อนไขอื่น ๆ

Shepperd และ Arkin (1989) ทำการวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบและการมีสติสำนึกที่ตนเอง (Self-consciousness) พบว่า บุคคลที่มีคะแนนการมีสติสำนึกที่ตนเองสูง (high Self-consciousness) จะมีความสนใจที่ตนเองว่าคนอื่นประเมินตนเองอย่างไร ซึ่งมีผลต่อพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบ มากกว่าคนที่มีคะแนนการมีสติสำนึกที่ตนเองต่ำ (Low Self-consciousness) กล่าวคือ ผู้ที่มีคะแนนการมีสติสำนึกที่ตนเองสูง จะเลือกฟังเพลงที่ขัดขวางการทำงานก่อนเข้าร่วมการทดสอบทางวิชาการที่สำคัญสูงกว่า ผู้ที่มีคะแนนการมีสติสำนึกที่ตนเองต่ำ และพบว่า เพศชายจะมีพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบมากกว่าเพศหญิง ถ้าการประเมินผลงานนั้นเป็นงานที่ประเมินสติปัญญา

Smith, Snyder, และ Perkins (1983) ทำการวิจัยโดยตั้งสมมติฐานว่า ผู้ที่ความวิตกกังวลเกี่ยวกับสุขภาพของตนเองมากเกินไปจะมีแนวโน้มในการรายงานว่าการกระทำของเขาจะได้รับผลกระทบจากอาการของโรคมากกว่าคนอื่น ๆ โดยแบ่งผู้ร่วมการทดลองเป็นผู้ที่มีปัญหาเกี่ยวกับสุขภาพและผู้ที่ไม่มีปัญหาเกี่ยวกับสุขภาพ มาทำมาตรวัดสติปัญญาทางสังคม ผลการทดลองเป็นไปตามสมมติฐาน คือ ผู้ร่วมการทดลองที่วิตกกังวลเกี่ยวกับสุขภาพของตนเองมากเกินไปถูกคุกคามจากการทดสอบสติปัญญาทางสังคม โดยเชื่อว่าสุขภาพที่ไม่ดีส่งผลต่อการแสดงออกที่ไม่ดี

Mayerson และ Rhodewalt (1998) ทำการวิจัยเกี่ยวกับแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบ โดยให้ผู้ร่วมการทดลองทำแบบทดสอบที่หนึ่ง ในสถานที่ที่มีเสียงรบกวนและต้องนำมือแช่ในน้ำที่มีน้ำแข็งขณะทำแบบทดสอบ หลังจากนั้นให้ผู้ร่วมการทดลองรายงานความเจ็บปวดจากการเอามือแช่น้ำเย็น และได้รับการรายงานผลงานว่าทำผลงานได้ดี หลังจากนั้นให้ผู้ร่วมการทดลองทำแบบทดสอบที่สอง ผลการทดลองพบว่า ผู้ร่วมการทดลองที่มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง รายงานความเจ็บปวดจากการเอามือแช่น้ำเย็นก่อนทำแบบทดสอบที่สอง สูงกว่าผู้ร่วมการทดลองที่มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ และผู้ร่วมการทดลองที่มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบสูงระบุว่าความล้มเหลวจากการทำแบบทดสอบที่สองมีสาเหตุมาจากความเจ็บปวดที่เกิดจากการเอามือแช่น้ำเย็น ขณะที่ผู้ที่มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ รายงานว่าความล้มเหลวของตนเองนั้นเกิดจากการที่ตนเองขาดความสามารถ

ทฤษฎีการยืนยันคุณค่าในตนเอง (Self-affirmation Theory)

ทฤษฎีการยืนยันคุณค่าในตนเอง (Self-affirmation Theory) พัฒนาขึ้นโดย Claude Steele ในปี ค.ศ. 1988 โดยให้คำจำกัดความว่า เป็นการกระทำใด ๆ ของบุคคล เพื่อยืนยันกับตนเองว่าตนนั้นมีคุณค่า มีความสามารถ มีจริยธรรม หรือภาพลักษณ์ในทางด้านบวกอื่น ๆ ที่ไม่ใช่ด้านที่ถูกคุกคาม โดยการกระทำนั้นเป็นการชดเชยด้านที่ถูกคุกคามของตนเอง (Steele, 1988)

เมื่อบุคคลเราถูกคุกคาม (Threat) คือ การทำให้เกิดการรับรู้ตัวตนในทางลบนั้นจะส่งผลต่อความสมบูรณ์พร้อมของตัวตน (Self-integrity) โดนคุกคาม ซึ่งการคุกคามจะกระตุ้นให้บุคคลมีแรงจูงใจในการคงไว้ว่าตนเองมีคุณค่า มีความสามารถ มีจริยธรรมและมีภาพลักษณ์ในทางบวก ดังนั้น บุคคลจะใช้ข้อมูลทางด้านบวกของตนเอง เป็นการกระทำเพื่อยืนยันคุณค่าในตนเอง (Steele, Spencer, & Lynch, 1993)

เมื่อบุคคลถูกคุกคามจากสิ่งต่าง ๆ ที่จะกระทบต่อความสมบูรณ์พร้อมของตัวตน การยืนยันคุณค่าในตนเองจะเกิดขึ้นจนกว่าการรับรู้นั้นจะบรรเทาลงไป ซึ่งการบรรเทานั้นทำได้โดยการหาคำอธิบาย การเพิ่มคุณค่าของสิ่งที่ตนเองมีและลดคุณค่าของสิ่งที่ตนเองไม่มี ซึ่งภายหลังจากที่บุคคลได้ยืนยันคุณค่าในตนเองแล้วนั้น บุคคลสามารถรักษาความสมบูรณ์พร้อมของตนเองในภาพรวมไว้ได้ จากการวิจัยที่ผ่านมาพบว่า การยืนยันคุณค่าในตนเองนั้น สามารถลดแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบ (Siegel, Scillitoe, & Park-Yancy, 2005) ลดการมีความลำเอียงเข้าข้างกลุ่ม (Group-serving bias) (Sherman & Kim, 2005) ลดการคุกคามจากภาพในความคิด (Stereotype threat) (Martens, Johns, Greenberg, & Schimel, 2006)

เนื่องจากบุคคลแต่ละคนนั้นมีความแตกต่างกัน การยืนยันคุณค่าในตนเองย่อมแตกต่างกันตามไปด้วย Steele และคณะ (1993) พบว่า ระดับการเห็นคุณค่าในตนเองนั้นมีอิทธิพลต่อความสามารถในการฟื้นฟูตัวตนที่ถูกคุกคาม กล่าวคือ บุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูง (High self-esteem) มีแหล่งความคิดและภาพลักษณ์เกี่ยวกับตนเองทางด้านบวกมากกว่าคนที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ (Low self-esteem) จึงทำให้บุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงมีความอดทนต่อการคุกคามได้มากกว่าและจะตอบโต้กับสิ่งที่คุกคามน้อยกว่าบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการยืนยันคุณค่าในตนเอง

Steele และ Liu (1983) ทำการวิจัยเกี่ยวกับการให้คุณค่าในตนเอง โดยคัดเลือกผู้ร่วมการทดลองที่มีเจตคติเข้มข้นต่อการต่อต้านการขึ้นค่าธรรมเนียมการศึกษา โดยเขียนเรียงความต่อต้านเจตคติ โดยให้เขียนเรียงความที่สนับสนุนการขึ้นค่าธรรมเนียมการศึกษา โดยแบ่งผู้ร่วมการทดลองเป็น 2 เงื่อนไข คือ เงื่อนไขที่มีโอกาสเลือกในการเขียนเรียงความ (High Choice) และเงื่อนไขไม่มีโอกาสเลือกเขียนเรียงความ (Low Choice) ผลการวิจัยพบว่า ผู้ร่วมการทดลองในเงื่อนไขมีโอกาสเลือกเขียนเรียงความมีการเปลี่ยนแปลงเจตคติให้สอดคล้องกับพฤติกรรมมากกว่าเนื่องจากกว่าตนเองมีโอกาสที่จะไม่เขียนเรียงความแต่สุดท้ายตนเองได้เขียนเรียงความสนับสนุนการขึ้นค่าธรรมเนียม ทำให้ตนเองมีการผูกมัดสูงกว่า เงื่อนไขไม่มีโอกาสเลือกเขียนเรียงความ และคัดเลือกผู้ร่วมการทดลองเข้าสู่ 2 เงื่อนไข คือ เงื่อนไข ผู้ร่วมการทดลองมีโอกาสเลือกในการเขียนเรียงความและได้ให้คุณค่าในตนเองในด้านเศรษฐศาสตร์และการเมือง และเงื่อนไขผู้ร่วมการทดลองมีโอกาสเลือกในการเขียนเรียงความ และไม่ได้ให้คุณค่าในตนเองในด้านเศรษฐศาสตร์และการเมือง หลังจากเขียนเรียงความเรียบร้อยแล้ว ผู้ร่วมการทดลองตอบมาตรวัดคุณค่าด้านเศรษฐกิจและการเมือง ผลการวิจัยพบว่า ผู้ร่วมการทดลองที่มีโอกาสเลือกเขียนเรียงความและได้ให้คุณค่าในตนเอง มีการเปลี่ยนแปลงเจตคติต่อการขึ้นค่าธรรมเนียมการศึกษาต่ำกว่าเงื่อนไขไม่ได้ให้คุณค่าในตนเอง Steele และ Liu (1983) ได้ทำการวิจัยโดยใช้เงื่อนไขเดิม แต่เปลี่ยนหัวข้อเรียงความเป็น "การเพิ่มงบประมาณในการวิจัยและรักษาโรคเรื้อรังและพิการ" และเปลี่ยนการให้คุณค่าในตนเองเป็นด้านความงามทางศิลปะ ได้ผลการวิจัยเช่นเดียวกับการศึกษาแรก

Steele, Hopp, และ Gonzales (1986) ทำการวิจัยเกี่ยวกับการยืนยันคุณค่าในตนเอง โดยให้ผู้ร่วมการทดลองจัดอันดับความชอบของอัลบั้มเพลง 10 อัลบั้ม และให้ผู้ร่วมการทดลองเลือกอัลบั้มเพลงที่อยู่ในอันดับที่ 5 หรือ 6 เพียงหนึ่งอัลบั้ม หลังจากนั้นแบ่งผู้ร่วมการทดลองเป็น 2 เงื่อนไข คือ เงื่อนไขมีการให้คุณค่าในตนเองทางด้านวิทยาศาสตร์ โดยให้ผู้ร่วมการทดลองสวมเสื้อแลบ (Lab coat) ส่วนอีกเงื่อนไขให้คุณค่าในตนเองทางด้านธุรกิจ โดยให้ผู้ร่วมการทดลองสวมเสื้อสูท หลังจากนั้นให้ผู้ร่วมการทดลองจัดอันดับอัลบั้มเพลงอีกครั้ง ผลการวิจัยพบว่า ผู้ร่วมการทดลองในเงื่อนไขสวมเสื้อแลบ มีการเปลี่ยนเจตคติต่อความชอบของอัลบั้มเพลงน้อยกว่าผู้ร่วมการทดลองในเงื่อนไขสวมเสื้อสูท

การพัฒนาสมมติฐาน

การศึกษาที่ 1

จากการศึกษางานวิจัยของ Rhodewalt, Saltman, และ Wittmer (1984) ที่ทำการวิจัยเกี่ยวกับ แนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบ โดยแบ่งผู้ร่วมการทดลองที่เป็นนักกีฬาว่ายน้ำออกเป็น 2 เงื่อนไข คือ การแข่งขันที่มีความสำคัญ และเงื่อนไขการแข่งขันที่ไม่มีความสำคัญ หลังจากนั้นให้ผู้ร่วมการทดลองรายงานถึงจำนวนชั่วโมงในการฝึกซ้อม และรายงานความเจ็บป่วยที่ไปพบแพทย์และพบครูฝึกเพื่อขอคำปรึกษา โดยผู้ที่มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบสูงจะรายงานจำนวนชั่วโมงในการฝึกซ้อม และรายงานความเจ็บป่วยที่พบแพทย์และพบครูฝึกเพื่อขอคำปรึกษาสูง ส่วนผู้ที่มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ รายงานจำนวนชั่วโมงในการฝึกซ้อมและรายงานความเจ็บป่วยที่พบแพทย์และพบครูฝึกเพื่อขอคำปรึกษาต่ำ ผลการวิจัยพบว่า ผู้ร่วมการทดลองที่มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบสูงนั้น รายงานการพบแพทย์และครูฝึกสูงกว่าผู้ที่มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ และพบว่า ในเงื่อนไขการแข่งขันที่มีความสำคัญ ผู้ที่มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ มีการฝึกซ้อมสูงกว่าผู้ที่มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง จากการศึกษางานวิจัยนี้ จึงนำไปสู่สมมติฐานงานวิจัยข้อที่ 1 ที่ว่า

สมมติฐานข้อที่ 1 ผู้ที่มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง มีพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบ **มากกว่า** ผู้ที่มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ

แนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบเป็นการทำให้เกิดข้ออ้างก่อนการทำงาน เพื่อใช้เป็นสาเหตุสำหรับผลงานที่ล้มเหลว ซึ่งข้ออ้างที่นำมาใช้ในการทำให้ตนเองเสียเปรียบนั้นมี 2 รูปแบบ คือ

1. การกระทำพฤติกรรมทำให้ตนเองเสียเปรียบ (Behavioral Self-handicaps) เป็นการกระทำพฤติกรรมที่ขัดขวางความสำเร็จของงาน
2. การบอกกล่าวถึงข้อเสียเปรียบของตนเอง (Self-reported handicaps) คือ การอ้างถึงความไม่สบายของร่างกายหรือจิตใจหรือปัญหาที่ทำให้บุคคลนั้นมีข้อบกพร่องในการทำงาน

ในปี ค.ศ. 1990 Rhodewalt ได้กล่าวว่า เพศชายและเพศหญิงมีคะแนนแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบไม่แตกต่างกัน เพศชายจะมีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบโดยใช้รูปแบบ

ของการกระทำมากกว่าเพศหญิง เนื่องมาจากว่าเพศชายนั้นไม่ต้องการแสดงให้เห็นถึงความอ่อนแอของร่างกายของตนเอง ดังนั้นเมื่อเพศชายต้องการทำให้ตนเองเสียเปรียบ เพศชายจะกระทำพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง แต่เพศหญิงจะมีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบทั้งรูปแบบของการกระทำและรูปแบบของการบอกกล่าว จากบทความนี้จึงนำมาตั้งเป็นสมมติฐานข้อที่ 2 ที่ว่า

สมมติฐานข้อที่ 2 เพศชาย มีพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบ **มากกว่า** เพศหญิง

การศึกษาที่ 2

Rhodewalt, Tragakis, และ Finnerty (2006) ทำการวิจัยพบว่า เพศชายในเงื่อนไขความสำเร็จไม่ขึ้นอยู่กับการกระทำ (Non-Contingent success) มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบสูงกว่าเงื่อนไขความสำเร็จขึ้นอยู่กับการกระทำ (Contingent success) และนอกจากนี้พบว่าเพศชายที่มีคะแนนความหลงตัวเองสูง มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบสูงกว่าเพศชายที่มีคะแนนความหลงตัวเองต่ำ จากการศึกษางานวิจัยนี้ จึงนำไปสู่สมมติฐานงานวิจัยข้อที่ 3 และ 4 ที่ว่า

สมมติฐานข้อที่ 3 ในเงื่อนไขความสำเร็จขึ้นอยู่กับการกระทำ ผู้ที่ได้ยืนยันคุณค่าในตนเองมีคะแนนพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบ ไม่แตกต่าง จากผู้ที่ไม่ได้ยืนยันคุณค่าในตนเอง

สมมติฐานข้อที่ 4 ในเงื่อนไขความสำเร็จไม่ขึ้นอยู่กับการกระทำ ผู้ที่ได้ยืนยันคุณค่าในตนเอง มีคะแนนพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบ ต่ำกว่า ผู้ที่ไม่ได้ยืนยันคุณค่าในตนเอง

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อเปรียบเทียบการทำพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบระหว่างผู้ที่มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบสูงและต่ำ
2. เพื่อทดสอบว่าเพศชายมีพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบสูงกว่าเพศหญิงหรือไม่
3. เพื่อทดสอบว่าการยืนยันคุณค่าในตนเอง สามารถลดพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบในสถานการณ์ความสำเร็จไม่ขึ้นอยู่กับการกระทำ ได้หรือไม่

สมมติฐานในการวิจัย

สมมติฐานข้อที่ 1 ผู้ที่มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง มีพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบ **มากกว่า** ผู้ที่มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ

สมมติฐานข้อที่ 2 เพศชาย มีพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบ **มากกว่า** เพศหญิง

	เงื่อนไขความสำเร็จขึ้นอยู่กับการกระทำ	**เงื่อนไขความสำเร็จไม่ขึ้นอยู่กับการกระทำ**
ได้ยืนยันคุณค่าในตนเอง	1	3
ไม่ได้ยืนยันคุณค่าในตนเอง	2	4

สมมติฐานข้อที่ 3 ในเงื่อนไขความสำเร็จขึ้นอยู่กับการกระทำ ผู้ที่ได้ยืนยันคุณค่าในตนเองมีคะแนนพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบ ไม่แตกต่าง จากผู้ที่ไม่ได้ยืนยันคุณค่าในตนเอง (1 ~ 2)

สมมติฐานข้อที่ 4 ในเงื่อนไขความสำเร็จไม่ขึ้นอยู่กับการกระทำ ผู้ที่ได้ยืนยันคุณค่าในตนเอง มีคะแนนพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบ ต่ำกว่า ผู้ที่ไม่ได้ยืนยันคุณค่าในตนเอง (3 < 4)

คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

1. **แนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบ** (Self-handicapping) หมายถึง ลักษณะนิสัยของบุคคลที่มักสร้างข้อขัดขวางหรืออุปสรรคให้เกิดขึ้นก่อนการทำงาน ซึ่งภายหลังการทำงานนั้นหากงานล้มเหลว บุคคลจะกล่าวว่ามีสาเหตุมาจากปัจจัยภายนอกโดยอ้างถึงข้ออ้างหรืออุปสรรคในการทำงานที่ได้สร้างขึ้นมาก่อน เพื่อเป็นการปกป้องการเห็นคุณค่าในตนเอง แต่เมื่องานนั้นประสบความสำเร็จ บุคคลจะกล่าวว่ามีสาเหตุมาจากปัจจัยภายใน โดยกล่าวว่าตนมีความสามารถในการทำงานถึงแม้ว่าจะมีอุปสรรคในการทำงาน (Berglas & Jones, 1978) ในการวิจัยครั้งนี้แบ่งผู้ที่มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบออกเป็น 2 ระดับ โดยใช้มาตรวัดแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบที่แปลมาจากของ Jones และ Rhodewalt (1982 อ้างถึงใน Rhodewalt, 1990) และพัฒนาเพิ่มเติม

1.1 **ผู้ที่มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง** หมายถึง ผู้ที่มีแนวโน้มในการสร้างอุปสรรคหรือข้อขัดขวางก่อนการทำงานเพื่อปกป้องคุณค่าของตนเองสูง โดยมีคะแนนจากมาตรวัดแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบอยู่ในเปอร์เซ็นไทล์ที่ 73 หรือสูงกว่า

1.2 **ผู้ที่มีแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ** หมายถึง ผู้ที่มีแนวโน้มที่จะไม่สร้างอุปสรรคหรือข้อขัดขวางก่อนการทำงาน โดยมีคะแนนจากมาตรวัดแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบอยู่ในเปอร์เซ็นไทล์ที่ 27 หรือต่ำกว่า

2. **พฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบ** หมายถึง พฤติกรรมของบุคคลที่มักสร้างข้อขัดขวางหรืออุปสรรคให้เกิดขึ้นก่อนการทำงาน ซึ่งภายหลังการทำงานนั้นหากงานล้มเหลว บุคคลจะกล่าวว่ามีสาเหตุมาจากปัจจัยภายนอกโดยอ้างถึงข้ออ้างหรืออุปสรรคในการทำงานที่ได้สร้างขึ้นมาก่อน

ในการวิจัยครั้งนี้ การศึกษาที่ 1 วัดได้จากการเลือกฝึกซ้อมหรือไม่ฝึกซ้อมทำแบบทดสอบความสามารถในการคิดวิเคราะห์ โดยหลังจากผู้ร่วมการทดลองทำมาตรวัดแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบและมาตรวัดการเห็นคุณค่าในตนเองอย่างน้อย 2 สัปดาห์ ผู้วิจัยไปพบผู้ร่วมการทดลอง และให้ทำแบบทดสอบความสามารถในการคิดวิเคราะห์ ผู้ร่วมการทดลองมีโอกาสเลือกฝึกซ้อมหรือไม่ฝึกซ้อมทำแบบทดสอบความสามารถในการคิดวิเคราะห์ตามความสมัครใจ ซึ่งอธิบายพฤติกรรมที่ผู้ร่วมการทดลองเลือกดังนี้

- เลือกฝึกซ้อม หมายถึง ผู้ร่วมการทดลองไม่กระทำพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบ
- เลือกไม่ฝึกซ้อม หมายถึง ผู้ร่วมการทดลองกระทำพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบ

การศึกษาที่ 2 วัดได้จากการเลือกฟังเพลงของผู้ร่วมการทดลองเพื่อฟังขณะทำงานชิ้นต่อไป โดยเพลงที่ให้เลือก มีคำอธิบายลักษณะของเพลงที่แบ่งออกเป็น 5 ระดับ คือ

ระดับที่ 5 เพลงที่ส่งผลขัดขวางประสิทธิภาพการทำงานอย่างมาก
ระดับที่ 4 เพลงที่ส่งผลขัดขวางประสิทธิภาพการทำงานเล็กน้อย
ระดับที่ 3 เพลงที่ไม่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการทำงาน
ระดับที่ 2 เพลงที่ส่งผลส่งเสริมประสิทธิภาพการทำงานเล็กน้อย

ระดับที่ 1 เพลงที่ส่งผลส่งเสริมประสิทธิภาพการทำงานอย่างมาก

ผู้ร่วมการทดลองเลือกเพลงระดับคะแนนสูง หมายถึง ผู้ร่วมการทดลองมีคะแนนพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบมาก หรือเลือกเพลงระดับคะแนนต่ำ หมายถึง ผู้ร่วมการทดลองมีคะแนนพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบน้อย

ดังนั้นหากผู้ร่วมการทดลองเลือกฟังเพลงระดับที่ 5 จะได้ 5 คะแนน

ผู้ร่วมการทดลองเลือกฟังเพลงระดับที่ 4 จะได้ 4 คะแนน

ผู้ร่วมการทดลองเลือกฟังเพลงระดับที่ 3 จะได้ 3 คะแนน

ผู้ร่วมการทดลองเลือกฟังเพลงระดับที่ 2 จะได้ 2 คะแนน

ผู้ร่วมการทดลองเลือกฟังเพลงระดับที่ 1 จะได้ 1 คะแนน

3. **ความสัมพันธ์ระหว่างการกระทำกับความสำเร็จ** หมายถึง ความสัมพันธ์ว่าความสำเร็จที่ได้นั้น เป็นผลมาจากการกระทำของตนหรือไม่ได้เป็นผลมาจากการกระทำของตน ในการวิจัยนี้แบ่งออกเป็น 2 เงื่อนไข คือ

3.1 **เงื่อนไขความสำเร็จขึ้นอยู่กับการกระทำ** (Contingent Success) คือการที่บุคคลรับรู้ว่าความสำเร็จที่เกิดขึ้นนั้นเป็นผลมาจากความสามารถของตนเอง เนื่องจากบุคคลเมื่อทำแบบทดสอบความสามารถในการคิดวิเคราะห์ที่มีผู้ตอบถูกสูงกว่าร้อยละ 75 ซึ่งเป็นแบบทดสอบที่มีความง่าย บุคคลจะมีความมั่นใจในคำตอบที่ตนเองได้เลือกว่าถูกต้อง เมื่อได้รับผลป้อนกลับบุคคลจะระบุว่าความสำเร็จนั้นเป็นผลมาจากความสามารถของตนเอง

ในการวิจัยนี้ คือการที่ผู้ร่วมการทดลองได้ทำแบบทดสอบที่มีความง่าย คือ แบบทดสอบที่มีผู้ตอบถูกสูงกว่าร้อยละ 75 จำนวน 20 ข้อกระทง ภายในเวลา 15 นาที และได้รับผลป้อนกลับว่าตนเองทำคะแนนได้สูงคิดเป็นเปอร์เซ็นไทล์ที่ 96 อีกทั้งผู้ร่วมการทดลองระบุสาเหตุที่ตนเองได้คะแนนสูงว่าเนื่องมาจากความสามารถของตนเอง

3.2 **เงื่อนไขความสำเร็จไม่ขึ้นอยู่กับการกระทำ** (Non-Contingent Success) คือการที่บุคคลรับรู้ว่าความสำเร็จที่เกิดขึ้นนั้นไม่ได้เป็นผลจากความสามารถของตนเอง เนื่องจากบุคคลเมื่อทำแบบทดสอบความสามารถในการคิดวิเคราะห์ที่มีผู้ตอบถูกต่ำกว่าร้อยละ 25 ซึ่งเป็นแบบทดสอบที่มีความยาก บุคคลจะไม่มีความมั่นใจในคำตอบที่ตนเองได้เลือกว่าถูกต้อง เมื่อได้รับผลป้อนกลับบุคคลจะระบุว่าความสำเร็จนั้นไม่ได้เป็นผลมาจากความสามารถของตนเอง

ในการวิจัยนี้ คือการที่ผู้ร่วมการทดลองที่ได้ทำแบบทดสอบที่มีความยาก คือ แบบทดสอบที่มีผู้ตอบถูกต่ำกว่าร้อยละ 25 จำนวน 20 ข้อกระทง ภายในเวลา 15 นาที และได้รับผลป้อนกลับว่าตนเองทำคะแนนได้สูงคิดเป็นเปอร์เซ็นไทล์ที่ 89 อีกทั้งผู้ร่วมการทดลองจะระบุว่าที่ตนเองได้คะแนนสูงว่าเนื่องมาจากความบังเอิญในการเดาที่ถูกต้อง โดยจะไม่ระบุว่าตนเองมีความสามารถในการทำงาน

4. **การยืนยันคุณค่าในตนเอง** (self-affirmation) คือ การกระทำของบุคคลที่ยืนยันกับตนเองว่า ตนเองเป็นคนที่มีคุณค่า มีความสามารถ มีความมั่นคง มีจริยธรรม ในการวิจัยครั้งนี้แบ่งออกเป็น 2 เงื่อนไข คือ

4.1 **การได้ยืนยันคุณค่าในตนเอง** (self-affirmation) คือการให้ผู้ร่วมการทดลองเลือกค่านิยม (value) ที่มีความสำคัญกับตนเองมากที่สุดจากแบบการยืนยันคุณค่า และเขียนอธิบายว่าเพราะเหตุใดค่านิยมนี้จึงมีความสำคัญกับตนเอง

4.2 **การไม่ได้ยืนยันคุณค่าในตนเอง** (no self-affirmation) คือการให้ผู้ร่วมการทดลองเลือกค่านิยม (value) ที่มีความสำคัญกับตนเองน้อยที่สุดจากแบบการยืนยันคุณค่า และเขียนอธิบายว่าเพราะเหตุใดค่านิยมนี้จึงมีความสำคัญกับผู้อื่น

ตัวแปรในการวิจัย

การศึกษาที่ 1

ตัวแปรอิสระ มี 2 ตัว คือ

1. **แนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบ** (Self-handicapping) จำแนกเป็น 2 ระดับ ได้แก่

1.1 แนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง (High Self-handicapping)

1.2 แนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ (Low Self-handicapping)

2. **เพศ** (Sex) ได้แก่

2.1 เพศชาย (Male)

2.2 เพศหญิง (Female)

ตัวแปรตาม คือ

พฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

- เลือกฝึกซ้อม
- เลือกไม่ฝึกซ้อม

การศึกษาที่ 2

ตัวแปรอิสระ มี 2 ตัว คือ

1. **ความสัมพันธ์ระหว่างการกระทำกับความสำเร็จ** (Success Contingency) จำแนกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

1.1 ความสำเร็จขึ้นอยู่กับการกระทำ (Contingent Success)

1.2 ความสำเร็จไม่ขึ้นอยู่กับการกระทำ (Non-Contingent Success)

2. **การยืนยันคุณค่าในตนเอง** (Self-affirmation) จำแนกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

2.1 การได้ยืนยันคุณค่าในตนเอง (Self-affirmation)

2.2 การไม่ได้ยืนยันคุณค่าในตนเอง (No Self-affirmation)

ตัวแปรตาม คือ

คะแนนพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบ แบ่งออกเป็น 5 ระดับ คือ

เพลงที่ส่งผลขัดขวางประสิทธิภาพการทำงานอย่างมากได้	5	คะแนน
เพลงที่ส่งผลขัดขวางประสิทธิภาพการทำงานเล็กน้อยได้	4	คะแนน
เพลงที่ไม่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการทำงานได้	3	คะแนน
เพลงที่ส่งผลเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานเล็กน้อยได้	2	คะแนน
เพลงที่ส่งผลเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานอย่างมากได้	1	คะแนน

ขอบเขตของการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้เป็นนักเรียนระดับมัธยมศึกษาตอนปลายแผนการเรียนวิทยาศาสตร์-คณิตศาสตร์ ศิลป์-คำนวณ และศิลป์-ภาษา เลือกกระทำพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบโดยการเลือกฝึกซ้อมหรือไม่ฝึกซ้อมทำแบบทดสอบความสามารถในการคิดวิเคราะห์และเลือกฟังเพลงที่ส่งผลขัดขวาง ไม่ส่งผล หรือส่งผลส่งเสริมประสิทธิภาพการทำแบบทดสอบ

ความสามารถในการคิดวิเคราะห์ ซึ่งเป็นการศึกษาการกระทำพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบ (Behavioral Self-handicaps)

ประโยชน์ที่ได้รับ

1. เพื่อให้ทราบว่าแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบหรือไม่
2. เพื่อให้ทราบว่า เมื่อบุคคลต้องอยู่ในสถานการณ์ความสำเร็จไม่ขึ้นอยู่กับการกระทำการยืนยันคุณค่าในตนเองสามารถลดพฤติกรรมการทำให้ตนเองเสียเปรียบได้หรือไม่
3. เพื่อให้ได้มาตรวัดแนวโน้มการทำให้ตนเองเสียเปรียบ