

บทที่ 1

บทนำ



ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ในสังคมซึ่งอยู่บนพื้นฐานของความต้องการที่จะบรรลุความสำเร็จ เป็นที่รู้กันว่าผลที่เกิดจากการกระทำมีอิทธิพลต่อบุคคลเป็นอย่างมาก เมื่อได้รับความสำเร็จ ทำให้บุคคลประเมินว่าตนเองมีความสามารถและประสิทธิภาพ ตามมาด้วยความรู้สึกด้านบวก เช่น มีความสุข ความภาคภูมิใจ เพิ่มความนับถือตนเอง และสามารถกระตุ้นให้เข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมนั้นอีกครั้ง ในทางกลับกัน ถ้าได้รับความล้มเหลวอาจส่งผลต่อความรู้สึกว่าตนเองไร้กำลังความสามารถ นำมาซึ่งความโศกเศร้า ความละอาย ลดความนับถือตนเอง และสามารถทำให้ขาดความกระตือรือร้นในกิจกรรมที่ทำอยู่ ที่เป็นเช่นนี้ เพราะผลที่เกิดจากการกระทำมีอิทธิพลต่อสิ่งที่จะตามมาภายหลัง ดังนั้น บุคคลอาจพยายามปกป้องตนเองจากผลด้านลบ เช่น ความล้มเหลว โดยใช้กลวิธีปกป้องตนเอง (Self-protective strategies) ถ้าสิ่งที่จะตามมาหลังจากได้รับผลด้านลบ สามารถหลีกเลี่ยงได้ ผลลัพธ์จากพฤติกรรมปกป้องตนเอง อาจทำให้บุคคลมีอิสระที่จะพัฒนา หรือดำรงความสนใจในกิจกรรมนั้นๆ โดยไม่คิดจะลดความสนใจลงไป

บุคคลมักหาวิธีควบคุมวิถีทางที่ผลจากการกระทำนั้นจะถูกตีความ โดยควบคุมการยกสาเหตุของการกระทำ เมื่อความสำเร็จหรือความล้มเหลวระบุไปยังสาเหตุภายใน เช่นความสามารถ จะมีผลต่อผู้กระทำ มากกว่าผลที่ระบุไปยังสาเหตุภายนอก เช่น โชค หรือ ความยากของงาน (Deppe & Harackiewicz, 1996, 868) นักเรียนที่ยกสาเหตุความล้มเหลวทางการศึกษาไปยังความสามารถจะมีความกดดันทางอารมณ์

มากกว่า นักเรียนคนที่ยกสาเหตุของการกระทำที่ไม่เป็นที่น่าพึงพอใจไปยังสาเหตุที่ว่า "ไม่ได้ใช้ความพยายาม"

Berglas และ Jones (1978) ได้ให้คำจำกัดความ Self-handicapping (การทำให้ตนเองเสียเปรียบ) ว่าเป็นการสร้างสิ่งขัดขวางหรืออุปสรรคต่อการบรรลุความสำเร็จอย่างมียุทธวิธี ก่อนที่จะเกิดสถานการณ์ซึ่งต้องลงมือกระทำ เพื่อป้องกันการกีดกันความรู้สึกเกี่ยวกับความสามารถ โดยเฉพาะในสถานการณ์ที่บุคคลไม่แน่ใจระดับความสามารถของตนเอง หรืออาจกล่าวได้ว่า เพื่อที่จะควบคุมการยกสาเหตุของผลการกระทำ ทำให้บุคคลเตรียมข้ออ้างและคำอธิบายถึงข้อเสียเปรียบของตนเองไว้ล่วงหน้า เป็นการจำกัดความสามารถของตนเอง เพื่อให้สามารถชี้แจงเหตุผลที่ล้มเหลว แต่ถ้าประสบความสำเร็จก็จะยกสาเหตุว่าตนมีความสามารถมาก

ด้วยเหตุที่ว่า บุคคลที่ใช้ประโยชน์จากการทำให้ตนเองเสียเปรียบก่อนลงมือกระทำ ทำให้พวกเขาคิดว่าได้รับการปกป้องจากการคุกคามของความล้มเหลว และยังทำให้เกิดความไว้วางใจกับความล้มเหลวน้อยลงในระหว่างที่มีการทำกิจกรรม ซึ่งพบในงานวิจัยของ Leary (1986) และ Harris & Snyder (1986) เป็นต้น ถ้าความวิตกกังวลเกี่ยวกับความล้มเหลว สามารถบรรเทาด้วยการทำให้ตนเองเสียเปรียบ เป็นไปได้ว่า บุคคลจะรู้สึกผ่อนคลายจากความวิตกกังวล เพราะว่าการปกป้องนี้เข้ามาแทนที่ เหมือนกับพวกเขาได้เริ่มต้นใหม่กับงานนี้ บุคคลที่ทำให้ตนเองเสียเปรียบอาจจะมุ่งประเด็นไปทำงานเพียงอย่างเดียว โดยไม่จำเป็นต้องสนใจต่อการประเมินการกระทำซึ่งกำลังจะเกิดขึ้น บุคคลที่ยังไม่คุ้นเคยกับงานก็จะได้เรียนรู้ และเริ่มสร้างเจตคติต่องานนั้นโดยตรง แทนที่จะมีวิตกกังวลต่อการประเมินผลงาน การใช้กลวิธีทำให้ตนเองเสียเปรียบนี้ ไม่เพียงแต่จะทำให้ผู้กระทำควบคุมการยกสาเหตุผลการกระทำของตนเองให้ดูดีในสายตาของผู้อื่น ทั้งยังทำให้ผู้อื่นและตัวเองรับรู้ผลด้านลบของความล้มเหลวที่เกิดขึ้นน้อยลง

ถ้าพฤติกรรมทำให้ตนเองเสียเปรียบช่วยให้ผู้กระทำตระหนักถึงผลของความล้มเหลวน้อยลงในขณะที่มีการกระทำ ตัวกิจกรรมนั้นอาจดึงดูดความสนใจของผู้กระทำได้มากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะถ้าเป็นกิจกรรมที่น่าสนใจหรือน่าสนุกสนานตั้งแต่เริ่มต้น อาจส่งผลให้ประสบการณ์ที่มีต่อกิจกรรมนี้เป็นไปในทางบวกมากขึ้น และเจตคติ

ต่อกิจกรรมก็เป็นในทางบวกด้วย ดังนั้น ผู้กระทำอาจแสดงถึงแรงจูงใจภายในต่อ กิจกรรมนั้น แม้จะได้รับผลป้อนกลับในทางลบภายหลังการทำกิจกรรม แต่อาจทำให้มีความสนใจมากขึ้น ถ้าผลกระทบนั้นถูกบรรเทาลงด้วยกลวิธีปกป้องตนเอง

ด้วยเหตุนี้ทำให้ผู้วิจัยสนใจศึกษาพฤติกรรมทำให้ตนเองเสียเปรียบที่มีต่อการ ดำรงหรือเพิ่มแรงจูงใจภายในในการทำกิจกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อบุคคลไม่ มั่นใจในความสามารถด้านนั้นๆ

แนวคิด ทฤษฎีที่เป็นพื้นฐานการวิจัย

1. การทำให้ตนเองเสียเปรียบ (Self-handicapping)
2. แรงจูงใจภายใน (Intrinsic Motivation)

การทำให้ตนเองเสียเปรียบ (Self-handicapping)

การทำให้ตนเองเสียเปรียบเป็นกลไกในการยกสาเหตุโดยจะหาข้ออ้างสำหรับ พฤติกรรมที่ไม่ประสบความสำเร็จ มีการนำมาใช้เป็น 2 รูปแบบด้วยกันคือ

1. การกระทำพฤติกรรมเพื่อให้ตนเองเสียเปรียบ (Behavioral Self-handicaps) เป็นการกระทำพฤติกรรมที่คาดว่าจะทำให้เกิดความสำเร็จได้ยากขึ้นในงานที่คุกคาม ต่ออัตตา (ego) โดยให้การอธิบายที่สนับสนุนตนเองเมื่อเกิดความล้มเหลว
2. การกล่าวอ้างข้อเสียเปรียบของตนเอง หรือการใช้คำพูดอ้างถึงข้อเสียเปรียบ (Self-reported Handicaps) เป็นการกล่าวอ้างถึงความอ่อนแอหรือปัญหาที่ทำให้การ แสดงออกของบุคคลอ่อนแอลงในงานซึ่งมีนัยของการประเมินความสามารถ

แม้ว่ารูปแบบการทำให้ตนเองเสียเปรียบโดยการกระทำกับการกล่าวอ้าง อุปสรรคของตนเอง จะมีความแตกต่างกัน แต่การศึกษาเหล่านี้ก็มีสมมติฐาน (assumption) ร่วมกัน ว่าคนที่เคยมีประสบการณ์เกี่ยวกับความสำเร็จที่เกิดขึ้นอย่าง ไม่แน่นอน หรือพัวพันกับความล้มเหลวที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต อาจเลือกกระทำใน ทางที่ไม่สามารถทำให้ผลงานนั้นออกมาได้ดีถ้าสภาพแวดล้อมไม่ราบรื่น โดย กระทำการที่อาจทำให้เกิดความล้มเหลวและดูมีเหตุผลที่ทำให้ผู้อื่นเชื่อว่าความ

ล้มเหลว นั้น เกิดจากสภาพการณ์ที่สร้างความยากลำบาก มากกว่าจะยกสาเหตุว่า
 ไม่มีความสามารถ แต่ถ้าประสบความสำเร็จจะยกสาเหตุว่ามาจากตนเอง

Stephen Berglas และ Edward Jones เป็นผู้เสนอแนวคิดเรื่องการทำให้
 ตนเองเสียเปรียบ (Self-handicapping strategies) ในปี ค.ศ. 1978 โดยให้คำจำกัด
 ความวิธีการทำให้ตนเองเสียเปรียบว่า เป็นการกระทำหรือทางเลือกใดๆ ที่ได้จัด
 เตรียมไว้ล่วงหน้าก่อนที่จะมีการแสดงออก หากการกระทำนั้นประสบกับความล้มเหลว
 บุคคลจะหาข้ออ้างโดยยกสาเหตุของความล้มเหลวว่ามาจากสาเหตุภายนอก แต่ถ้า
 ประสบความสำเร็จก็จะยกสาเหตุว่ามาจากสาเหตุภายใน นั่นคือ ยอมรับว่าความสำเร็จ
 นั้นมาจากความสามารถของตนเอง (Berglas & Jones, 1978, 406)

ในการศึกษาเชิงประจักษ์ครั้งแรกของทฤษฎีการทำให้ตนเองเสียเปรียบ
 Berglas และ Jones (1978) ได้ให้ผลป้อนกลับของความสำเร็จแก่นักศึกษาระดับ
 วิทยาลัยทั้งชายและหญิง ภายหลังจากที่พวกเขาได้ทำกิจกรรม ทั้งที่แท้จริงแล้ว
 สามารถแก้ปัญหาได้และไม่สามารถแก้ปัญหาได้ ผู้ร่วมการทดลองที่ได้รับผลสำเร็จที่
 ไม่ขึ้นกับผลงาน (noncontingent success feedback) คาดว่าเป็นกลุ่มที่มีความเป็น
 ไปได้มากกว่า ที่จะเลือกยาซึ่งขัดขวางการแสดงออกก่อนที่จะถูกทดสอบความสามารถ
 แบบเดิมอีกครั้งที่สอง ทางเลือกนี้จะปกป้องภาพลักษณ์ความสามารถของพวกเขา
 โดยทำให้การทดสอบครั้งที่สองนี้ เป็นการวินิจฉัยที่ไม่ชัดเจน แต่ผลที่ได้รับมีนัยสำคัญ
 กับผู้ร่วมการทดลองชายเท่านั้น

นับตั้งแต่มีการแนะนำภาวสันนิษฐาน (Construct) ของแนวคิดการทำให้ตนเอง
 เสียเปรียบ งานวิจัยต่างๆ มุ่งไปที่ขอบเขตของพฤติกรรมที่บุคคลอาจนำมาใช้เป็นข้อ
 เสียเปรียบของตนเอง เช่น การใช้ยาหรือสิ่งมีนเมาที่อาจลดประสิทธิภาพของการแสดง
 ออก (Berglas & Jones, 1978; Gibbons & Gaeddert, 1984; Kolditz & Arkin, 1982;
 Tucker, Vuchinich, & Sobell, 1981 อ้างถึงใน Rhodewalt, 1990) การกระทำภายใต้
 สถานการณ์ที่ยากลำบากหรือถูกรบกวน (Baumgardner, Lake, & Arkin, 1985;
 Smith, Snyder, & Handelsman, 1982; Snyder & Smith, 1986 อ้างถึงใน
 Rhodewalt, 1990) นอกจากนี้ยังมีงานวิจัยหลายชิ้นพบว่า บุคคลจะไม่ฝึกฝนก่อนเริ่ม
 กิจกรรม หรือใช้วิธีการลดความพยายามขณะกำลังทำกิจกรรมนั้นๆ เมื่อเห็นว่าวิธีนี้
 สามารถนำมาใช้เป็นข้ออ้างสำหรับการแสดงออกที่ไม่เป็นที่น่าพอใจ

(Harris & Snyder, 1986; Hirt, Deppe, & Gordon, 1991; Rhodewalt, Salzman, & Wittmer, 1984; Tice & Baumeister, 1990)

ประเด็นที่พบว่ามีการศึกษามากที่สุด ได้แก่ เงื่อนไขต่าง ๆ ที่ทำให้เกิดพฤติกรรมทำให้ตนเองเสียเปรียบ Berglas และ Jones (1978) เสนอแนะว่าความไม่มั่นใจในความสามารถ (ในขอบเขตที่มีความสำคัญต่อบุคคล) เป็นสิ่งที่จำเป็นอันดับแรกต่อการเกิดพฤติกรรมทำให้ตนเองเสียเปรียบ หรืออีกนัยหนึ่งคือ บุคคลที่มั่นใจว่าจะประสบความสำเร็จไม่จำเป็นต้องใช้การปกป้องตนเอง (Self-protect) และเช่นกัน บุคคลที่มั่นใจว่าจะพบกับความล้มเหลว ก็ไม่จำเป็นต้องปกป้องภาพพจน์ด้านบวกของตนเอง ผู้ที่มีพฤติกรรมทำให้ตนเองเสียเปรียบมักหลีกเลี่ยงสถานการณ์ที่เป็นตัวประเมินความสามารถหรือพยายามควบคุมการยกเสาเหตุที่ผู้อื่นมองพวกเขา เพื่อที่จะปกป้องความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง จากการคุกคามของข้อมูลป้อนกลับ อันเป็นผลมาจากการแสดงออกที่ให้ผลทางลบ (Negative performance feedback)

Jones และ Rhodewalt (1982; Rhodewalt, 1990) ได้พัฒนามาตรวัดการทำให้ตนเองเสียเปรียบ (Self-handicapping Scale) เพื่อใช้วัดลักษณะนิสัยที่แต่ละคนมีแนวโน้มจะใช้วิธีทำให้ตนเองเสียเปรียบเพื่อเป็นการป้องกันตนเอง บุคคลใดได้คะแนนสูงจากมาตรวัดนี้ มีแนวโน้มว่าจะมีพฤติกรรมทำให้ตนเองเสียเปรียบมากกว่าบุคคลที่ทำคะแนนได้ต่ำ ต่อมามาตรวัดฉบับย่อ พัฒนาขึ้นโดย Strube (1986) นอกจากนี้ยังมีการศึกษาเพิ่มเติมถึงความแตกต่างระหว่างบุคคลที่จะนำมาใช้ทำนายพฤติกรรมทำให้ตนเองเสียเปรียบ ได้แก่ ลักษณะการของความนับถือตนเอง (Harris, Snyder, Higgins, & Schrag, 1986; Tice & Baumeister, 1990), ความต้องการที่จะบรรลุความสำเร็จสูง-ต่ำ (Riggs, 1992), แบบทดสอบความวิตกกังวล (Smith, Snyder, & Handelsman, 1982), ความคงที่ของความนับถือตนเอง (Harris & Snyder, 1986) และเรื่องเพศ (Hirt, Deppe, & Gordon, 1991) ซึ่งพบว่าผู้ร่วมการทดลองเพศชายมีความเป็นไปได้ที่จะใช้วิธีทำให้ตนเองเสียเปรียบมากกว่าเพศหญิง เช่น โดยวิธีลดความพยายาม (Harris & Snyder, 1986; Hirt et al., 1991) อาจเป็นไปได้ว่าในสังคมของเรา การยกเสาเหตุว่าขาดความพยายามเป็นเรื่องปกติธรรมดาที่ผู้ชายจะหยิบยกขึ้นมาอ้าง มากกว่าผู้หญิง (Dweck, Davidson, Nelson, & Enna, 1978; Dweck, Goetz, & Strauss, 1980)

ผู้ที่มีความนับถือตนเองต่ำ เป็นผู้ที่มีแนวโน้มว่าจะใช้วิธีการนี้ เมื่อกิจกรรมนั้นอาจทำให้ผู้อื่นประเมินความสามารถของเขาได้ ผู้ที่มักจะใช้วิธีการทำให้ตนเองเสียเปรียบ ไม่ได้ตั้งใจเตรียมการเพื่อให้เกิดความล้มเหลว แต่พวกเขายินดีที่จะยอมรับความล้มเหลวที่จะเกิดขึ้น และถ้าประสบความสำเร็จก็จะเพิ่มคุณค่าต่อความนับถือตนเอง

โดยทฤษฎีแล้ว บุคคลที่ทำให้ตนเองเสียเปรียบเป็นผู้ที่ไม่แน่ใจระดับความสามารถที่แท้จริงของตนเอง จะถูกกระตุ้นโดยความต้องการที่จะปกป้องการประเมินตนเองในด้านบวก ตลอดจนจัดกระทำต่อการยกสาเหตุสำหรับสิ่งที่ได้กระทำไป กล่าวคือ การใช้วิธีดังกล่าวน่าจะมีผลกับการยกสาเหตุ ซึ่งสร้างเพื่อผลของการกระทำ เช่น สาเหตุของความล้มเหลว เป็นเพราะใช้ความพยายามน้อย มากกว่าเพราะมีความสามารถน้อย

Isleib, Vuchinich และ Tucker (1988) พบว่าผู้ร่วมการทดลองที่เชื่อว่าตนเองได้ตี้มเครื่องตี้มแอลกอฮอล์เข้าไปและยังได้รับผลป้อนกลับของความล้มเหลว มีความเป็นไปได้สูงกว่ากลุ่มอื่นๆ ที่จะอ้างว่าเครื่องตี้มแอลกอฮอล์ส่งผลต่อการกระทำของตนเอง และผลของการกระทำนั้นไม่ได้เกี่ยวข้องกับความสามารถของตนเลย ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ร่วมการทดลองที่ไม่เชื่อว่าตนได้ตี้มเครื่องตี้มแอลกอฮอล์ และได้รับผลป้อนกลับของความล้มเหลว หรือเปรียบเทียบกับผู้ร่วมการทดลองที่ได้รับผลป้อนกลับของความสำเร็จ

Mayerson และ Rhodewalt (1988) ให้ผู้ร่วมการทดลองเล่นเกมสับเปลี่ยนพยัญชนะเพื่อให้ได้ศัพท์ใหม่ โดยที่มือข้างหนึ่งต้องแช่ในน้ำเย็น ผู้ร่วมการทดลองที่รายงานถึงความเจ็บปวดอย่างมากก่อนจะเริ่มเล่นเกมนี้ เมื่อเล่นเสร็จแล้วยังได้รับผลป้อนกลับของความล้มเหลว กล่าวอ้างว่าความล้มเหลวนี้ไม่เกี่ยวกับความสามารถของพวกเขาเลย ข้อค้นพบเหล่านี้เสนอแนะว่า มีความเป็นไปได้ที่บุคคลจะลดสาเหตุของความสามารถ เมื่อได้รับผลทางลบ เมื่อได้จัดเตรียมสิ่งที่ทำให้ตนเองเสียเปรียบที่พึงดูมีเหตุผลไว้ก่อนแล้ว

ในงานวิจัยของ Rhodewalt, Morf, Hazlett และ Fairfield (1991) พบหลักฐานของการเพิ่ม (Augmentation) เมื่อประสบความสำเร็จ จะให้เหตุผลโดยกล่าวอ้างถึงความสามารถมากขึ้น ในขณะที่มีอุปสรรคต่างๆ ปากฎอยู่ เช่นเดียวกับการลด

(Discounting) กล่าวอ้างว่าความสามารถไม่ใช่สาเหตุสำคัญที่ทำให้ล้มเหลว ในการยกสาเหตุสำหรับผลที่เกิดจากการกระทำ (Performance Outcomes) ก่อนที่จะเริ่มทำแบบทดสอบเซอร์วิปัญญา ผู้ร่วมการทดลองที่มีระดับการทำให้ตนเองเสียเปรียบสูงกับ ผู้ร่วมการทดลองที่มีระดับการทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ โดยมีเทปบรรเลงกีตาร์ ซึ่งกำหนดให้เป็นสิ่งรบกวนในขณะที่ทำงาน ภายในกลุ่มของผู้ร่วมการทดลองซึ่งฟังเทปที่เป็นสิ่งรบกวนเล็กน้อย พบว่าการเพิ่มแสดงให้เห็นเมื่อมีความนับถือตนเองสูงมีระดับการทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง ผู้ร่วมการทดลองที่ได้รับผลป้อนกลับว่าประสบความสำเร็จในแบบทดสอบเซอร์วิปัญญา รายงานถึงการประเมินความสามารถของตนเองสูงกว่าผู้ร่วมการทดลองที่มีความนับถือตนเองต่ำ หรือผู้ร่วมการทดลองที่มีความนับถือตนเองสูงมีระดับการทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ อย่างไรก็ตามหลักการลดเด่นชัดเมื่อผู้ที่มีระดับการทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง (ทั้งนับถือตนเองสูง และต่ำ) รายงานถึงระดับความสามารถที่สูงขึ้น ภายหลังได้รับผลป้อนกลับของความล้มเหลว มากกว่าผู้ที่มีระดับการทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ ระหว่างผู้ร่วมการทดลองที่ได้ฟังเทปที่เป็นการรบกวนมาก และได้รับผลป้อนกลับของความล้มเหลว เฉพาะพวกที่มีระดับการทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ นับถือตนเองต่ำ ที่ระบุถึงการแสดงออกที่ไม่น่าพอใจ ว่ามาจากความสามารถ โดยสรุปคือ งานวิจัยต่างๆ แสดงให้เห็นว่าการทำให้ตนเองเสียเปรียบมีผลต่อการยกสาเหตุต่อการกระทำ

การยกสาเหตุที่บุคคลสร้างขึ้นภายหลังกระทำให้ตนเองเสียเปรียบ น่าจะมีความเฉพาะเจาะจงกับผลที่ตามมา หลังจากนั้น ถ้าการทำให้ตนเองเสียเปรียบมีหน้าที่เหมือนแผนการป้องกัน อาจคาดหวังที่จะเห็นการป้องกันบางอย่างจากปฏิกิริยาทางลบต่อความล้มเหลว หรือเพิ่มคุณค่าการตอบสนองทางอารมณ์ต่อความสำเร็จ การประเมินตนเองในทางบวกภายหลังกลวิธีจัดการกระทำการยกสาเหตุน่าจะเป็นหลักฐานการรักษาสุขภาพที่ค่อนข้างจะอยู่ในระดับสูงของการนับถือตนเอง

ในการศึกษาครั้งที่ 2 ของ Rhodewalt และคณะ รายงานว่า ผู้ร่วมการทดลองใช้ข้ออ้างซึ่งกำหนดไว้ในงานวิจัยที่จะทำให้ตนเองเสียเปรียบอย่างเห็นได้ชัด เพื่อปกป้องความนับถือตนเอง ในกรณีนี้อาจเกิดความล้มเหลวขึ้นได้ ในงานวิจัยนี้ ผู้ร่วมการทดลองทุกคนได้ฟังเทปในรูปแบบเดียวกัน แต่ผู้ร่วมการทดลองบางคนจะได้ฟังเทปดังกล่าวที่เหมือนสิ่งรบกวนที่ทำให้วอกแวก และสำหรับผู้ร่วมการทดลองคนอื่นๆ ได้ฟังเทปที่มีเสียงรบกวนเบื้องหลังที่ไม่เด่นชัดนัก ภายหลังได้รับผลป้อนกลับว่าประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว ให้ผู้ร่วมการทดลองตอบมาตรวัด ซึ่งเป็นประโยคเกี่ยว

กับความนับถือตนเอง ความรู้สึก (เช่น จัดอันดับว่า พวกเขา รู้สึก “เปื้อน” หรือ “ภูมิใจ” เพียงใด) ผู้ร่วมการทดลองที่ได้รับผลของความล้มเหลว และได้ฟังเทปที่มีเสียงรบกวนไม่ชัดเจนนัก (นั่นคือ ผู้ที่ไม่สามารถยกข้ออ้างของความล้มเหลวได้ว่าเกิดจากเทป) แสดงถึงความนับถือตนเองในระดับต่ำกว่าผู้ร่วมการทดลองที่ได้รับผลสำเร็จ หรือผู้ที่มีความล้มเหลว แต่อยู่ในเงื่อนไขที่สามารถอ้างถึงเสียงรบกวนจากเทปได้ ข้อค้นพบเพิ่มเติมเกี่ยวกับความนับถือตนเอง พบว่า ผู้ร่วมการทดลองที่ได้รับข้อมูลป้อนกลับด้านลบในขณะที่มีข้ออ้างของอุปสรรคที่จะนำมาใช้ได้ คนพวกนี้จะรายงานถึงความรู้สึกด้านลบมากกว่าผู้ร่วมการทดลองที่ได้รับความล้มเหลวแต่ไม่มีข้ออ้างถึงอุปสรรคใดๆ (Rhodewalt, Morf, Hazlett, & Fairfield, 1991)

การหาวิธีทำให้ตนเองเสียเปรียบ โดยผู้ร่วมการทดลองในการศึกษาเหล่านี้ไม่ได้ขัดขวางการกระทำที่จะเกิดขึ้นภายหลัง มีงานวิจัยยืนยันว่า การทำให้ตนเองเสียเปรียบอาจจะทำให้มีการแสดงออกที่ดีขึ้น โดยช่วยลดความวิตกกังวล (Leary, 1986; Weiner & Sierad, 1975 อ้างถึงใน Leary & Shepperd, 1986) เพราะเป็นปัจจัยที่ขัดขวางการกระทำทำให้บุคคลลดระดับความเกี่ยวข้องกับการแสดงออกที่แย่ อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าจะอะไรจะเป็นผลที่แท้จริงของปัจจัยบางอย่างที่นำมาใช้ในรูปแบบการทำให้ตนเองเสียเปรียบ บุคคลอาจทึกทักว่าข้อเสียเปรียบของตนเองเป็นตัวขัดขวางการกระทำ หรือคิดว่าผู้อื่นจะเชื่อว่าปัจจัยต่างๆ เป็นตัวอุปสรรค (Baumgardner, Lake & Arkin, 1985; Kolditz & Arkin, 1982 อ้างถึงใน Leary & Shepperd, 1986)

คุณภาพของการแสดงออกอาจเป็นผลมาจากอุปสรรคที่จะทำให้ตนเองเสียเปรียบ ที่สามารถนำมาใช้ได้ Weiner และ Sierad (1975) พบว่าการแสดงออกอาจถูกพัฒนาให้ดีขึ้นสำหรับผู้ร่วมการทดลองบางคน เมื่อมีอุปสรรคปรากฏอยู่ (แม้ว่าพวกเขาจะไม่ได้ชี้ชัดให้มันทำหน้าที่ดังกล่าว) ในงานวิจัยพบว่าผู้ร่วมการทดลองที่มีความต้องการระดับต่ำที่จะบรรลุความสำเร็จ เมื่อได้รับยาเม็ดซึ่งพวกเขาเชื่อว่าสามารถขัดขวางการแสดงออก แต่กลับพบว่าแท้จริงแล้วผู้ร่วมการทดลองดังกล่าว อาจแสดงออก ได้ดีกว่าผู้ร่วมการทดลองที่มีความต้องการระดับต่ำที่จะบรรลุความสำเร็จ แต่ไม่สามารถอ้างได้ว่ายานั้นมีผลต่อการแสดงออกของพวกเขา ในทางตรงกันข้าม ผู้ร่วมการทดลองที่มีความต้องการระดับสูงที่จะบรรลุความสำเร็จในขณะที่เชื่อว่าได้รับยาเป็นตัวขัดขวาง กลับแสดงออกแย่กว่า เมื่อเปรียบเทียบกับเงื่อนไขที่ไม่สามารถอ้างถึงความเสียเปรียบใดๆ ที่ตนเองได้รับ

Rhodewalt และ Davison (1986) พบว่า ภายหลังจากเพิ่งได้รับผลป้อนกลับทางลบของความล้มเหลว ผู้ร่วมการทดลองเลือกทำงานในขณะที่มีเสียงรบกวนจากเครื่องเล่นเทป ซึ่งจะรบกวนการทำงาน (เช่น ผู้ร่วมการทดลองซึ่งใช้ประโยชน์จากการอ้างถึงความเสียเปรียบของตนเอง) มีการแสดงออกดีกว่า ผู้ร่วมการทดลองที่ไม่ได้ใช้วิธีทำให้ตนเองเสียเปรียบนี้ Rhodewalt และ Davidson อธิบายความแตกต่างของการแสดงออกนี้ว่าบุคคลที่ใช้วิธีทำให้ตนเองเสียเปรียบรู้สึกมีอิสระที่จะใช้ความพยายามต่อไปในงานที่จะตามมา แทนที่จะถอนความพยายามเพื่อปกป้องตนเอง ความพยายามมากขึ้นนี้อาจจะส่งผลต่อระดับการแสดงออกที่ดีขึ้น

ผู้ที่ใช้วิธีทำให้ตนเองเสียเปรียบ ไม่ใช่ผู้ที่ประสบแต่ความล้มเหลวในอดีต พวกเขาอาจจะได้รับรางวัลจากการกระทำอย่างเพียงพอ แต่ไม่แน่ใจว่ารางวัลนั้นเพื่ออะไร อาจรู้สึกว่าได้มาจากการความสามารถของตนเองแต่ได้มาเพราะสาเหตุภายนอก เช่น ความสวย ความหล่อ

ข้อสังเกตของวิธีการทำให้ตนเองเสียเปรียบนี้มักจะมุ่งไปที่ผลที่แสดงให้ผู้อื่นรับรู้ (สาธารณะ) โดยเฉพาะการควบคุมการแสดงออกของตนเอง (Self-presentation) ต่อการยกสาเหตุจากมุมมองของผู้อื่น โดยเฉพาะถ้าเกี่ยวข้องกับความสามารถของตนเอง

โดยสรุปแล้ว ผลจากงานวิจัยต่างๆ มองว่า การทำให้ตนเองเสียเปรียบเป็นการยึดเยียดให้ผู้อื่นเชื่อว่ามิบังจายที่ทำให้การกระทำของบุคคลนั้น ตกอยู่ในสถานการณ์ที่จะได้รับความล้มเหลว

การกล่าวอ้างข้อเสียเปรียบของตนเอง (Self-reported Handicaps)

มีนักวิจัยซึ่งได้ให้แนวคิดที่แตกต่างออกไปในเรื่องการทำให้ตนเองเสียเปรียบ เช่น C.R. Snyder และเพื่อนร่วมงาน ได้อภิปรายการใช้ลักษณะอาการหรืออาการของโรคเป็นวิธีการทำให้ตนเองเสียเปรียบ (Smith, Snyder, & Perkins, 1983; Snyder & Smith, 1982) ความเป็นไปได้ที่จะเกิดความล้มเหลว เป็นสิ่งคุกคามทำให้บุคคลเกิดความกลัว บางครั้งจึงแสดงอาการทางร่างกายหรือจิตใจเพื่อยกसाเหตุว่าความล้มเหลวอาจเป็นผลมาจากลักษณะอาการเหล่านี้ มากกว่าจะยกสาเหตุว่าไร้ความสามารถ

โดยตั้งข้อสันนิษฐาน (Hypothesising) ว่าผู้ที่วิตกกังวลเกี่ยวกับสุขภาพของตนมากเกินไปมีแนวโน้มมากกว่าคนอื่นๆ ที่จะรายงานว่าการกระทำของพวกเขาได้รับอุปสรรคจากอาการของโรค Smith และคณะ (1983) ให้ผู้รับการทดลองที่ได้รับการระบุว่ามีอาการเกี่ยวกับสุขภาพ และผู้ที่ไม่มีอาการเกี่ยวกับสุขภาพมาทำการทดสอบ ผู้รับการทดลองบางคนรับรู้ว่ามีมาตรฐานที่มีความตรง (valid) ในการวัดสติปัญญาทางสังคม หรือผู้รับการทดลองบางคนรับรู้ว่ามีมาตรฐานเป็นการทดสอบนำร่องสำหรับการทดลองต่อไปในอนาคต นอกจากนี้ ผู้รับการทดลองบางคนยังรับรู้อีกว่าสิ่งที่พวกเขาจะได้ทำในการทดสอบไม่มีผลกระทบต่อสุขภาพของเขา แต่บางคนจะไม่ได้รับข้อมูลเกี่ยวกับผลกระทบจากการเข้าร่วมการทดลองนี้ ผลจากการทดลองเป็นไปตามที่คาดไว้ว่า ผู้รับการทดลองที่วิตกกังวลเกี่ยวกับสุขภาพของตนมากเกินไป ถูกคุกคามจากการทดสอบสติปัญญาทางสังคม และเป็นผู้ที่เชื่อโดยคิดเอาเองว่าสุขภาพไม่ดี จะเป็นเหตุผลที่นำไปอธิบายต่อการแสดงออกที่ไม่ดีของตนเองได้ โดยรายงานถึงประสบการณ์ที่เคยมีอาการทางร่างกาย มากกว่าผู้รับการทดลองในเงื่อนไขอื่น เหมือนเช่นนักกรีฑาที่กล่าวว่า “วันนี้ฉันรู้สึกไม่ค่อยสบาย” ก่อนที่จะเผชิญหน้ากับคู่แข่งขั้นที่แข็งแกร่ง บุคคลเหล่านี้แสดงให้เห็นถึงการใช้อาการทางร่างกายเป็นข้อเสียเปรียบของตนเองสำหรับความล้มเหลวที่อาจจะเกิดขึ้น

มีการวิจัยที่คล้ายคลึงกันนี้แสดงให้เห็นว่าผู้รับการทดลองที่มีความวิตกกังวลในการทดสอบ จะรายงานถึงระดับความวิตกกังวลสูงในระหว่างที่มีการทดสอบ เมื่อพวกเขาได้รับการบอกว่า ความวิตกกังวลสามารถนำมาเป็นคำอธิบายได้เมื่อทำการทดสอบได้ไม่ดี (Smith, Snyder, & Handelsman, 1982) และผู้ชายที่มีความวิตกกังวลทางสังคม จะรายงานถึงประสบการณ์ของความวิตกกังวลมากกว่า เมื่อพวกเขาเชื่อว่า

ความวิตกกังวลสามารถนำมาอธิบายสำหรับการแสดงออกทางสังคมที่ไม่ดีได้ (Snyder & Smith, 1986; Snyder, Smith, Augelli, & Ingram, 1985) นอกจากนี้ DeGree และ Snyder (1985) แสดงให้เห็นว่าบุคคลรายงานว่าเคยประสบกับเหตุการณ์ที่ทำให้ชอกช้ำในอดีตมากขึ้น เมื่อพวกเขาคิดว่าประสบการณ์อันเลวร้ายนี้สามารถนำมาสนับสนุนเป็นสาเหตุที่ดูมีเหตุผลสำหรับการกระทำที่ได้ผลออกมาไม่ดี จากการทดลองในแต่ละการศึกษาที่กล่าวมานี้ ผู้รับการทดลองรายงานถึงการมีอาการทางร่างกายหรือทางจิตใจ เมื่อพวกเขาเชื่อว่าเงื่อนไขเหล่านี้สามารถอธิบายถึงการกระทำที่ได้ผลไม่ดีในงานที่สำคัญๆ

จากงานวิจัย พฤติกรรมที่บ่งบอกว่าเป็นการกล่าวอ้างความเสียเปรียบของตนเอง (Self-reported Handicaps) แสดงถึงลักษณะเฉพาะของเรื่องการยกสาเหตุสนับสนุนตนเอง (Self-serving Attribution) ซึ่งเป็นแนวโน้มที่บุคคลจะสร้างการยกสาเหตุที่จะกล่าวถึงพวกเขาในทางที่จะสนับสนุนตนเองหรือการอ้างความรับผิดชอบของตนเมื่อประสบความสำเร็จ แต่ปฏิเสธมันเมื่อล้มเหลว (เช่น Miller, 1976; Snyder, Stephan & Rosenfield, 1978) วิธีการที่ผู้กล่าวอ้างความเสียเปรียบของตนเอง (Self-reported Handicaps) นำไปใช้โดยรายงานว่าพวกเขาได้รับอุปสรรค จากความเจ็บป่วย, ความวิตกกังวล, ความอาย, เหตุการณ์ที่ทำให้ชอกช้ำใจ หรืออะไรก็ตามที่เป็นส่วนย่อยของการยกสาเหตุสนับสนุนตนเอง

แต่การกล่าวอ้างความเสียเปรียบของตนเอง (Self-reported Handicaps) ก็มีความแตกต่างเล็กน้อย จากเรื่องการยกสาเหตุสนับสนุนตนเอง (Self-serving Attribution)

ประการแรกในงานวิจัยซึ่งผู้รับการทดลองรายงานถึงอุปสรรคทางร่างกายหรือจิตใจที่เกิดขึ้น (เช่น Smith et al., 1982; Snyder et al., 1985) ข้อมูลที่ตรงกับการยกสาเหตุซึ่งบ่งชี้ว่าผู้รับการทดลองป่วย, วิตกกังวล หรืออะไรก็ตามที่เสนอขึ้นมาตามที่หวังไว้ก่อนจะรับรู้ผลจากการกระทำในงานซึ่งคุกคามต่ออัตตา (Ego-threatening Task) มากกว่าหลังได้รับผลจากการกระทำแล้ว มากกว่าจะสนับสนุนการยกสาเหตุสำหรับการกระทำที่ผ่านไปแล้ว การกล่าวอ้างความเสียเปรียบของตนเองนี้เป็นการยกสาเหตุก่อนที่จะมีการกระทำ ให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการยกสาเหตุไว้ล่วงหน้าเกี่ยวกับการคุมคามที่อาจจะเกิดต่อความนับถือตนเอง (Self-esteem) โดยการนำเสนอข้อมูลนี้ล่วงหน้าถึงการที่ตนอาจจะเข้าไปพัวพันกับความล้มเหลว มีข้อสังเกตว่า แม้ในงาน

วิจัยที่ผ่านๆ มา จะเน้นในเรื่องที่บุคคลรายงานถึงความเสียเปรียบก่อนที่จะเกิดความล้มเหลว แต่ก็ไม่มีเหตุผลทางทฤษฎีใดที่มองว่าวิธีการทั้ง 2 นี้ให้ผลที่แตกต่าง ทั้งกรณีที่บุคคลรายงานถึงความเสียเปรียบหรือยกสาเหตุสับสนับสนุนตนเองหลังจากประสบความล้มเหลว

ประการที่ 2 การกล่าวอ้างความเสียเปรียบของตนเองแตกต่างจากการวิจัยที่ผ่านๆ มาในเรื่อง การยกสาเหตุสับสนับสนุนตนเอง ที่ว่า การอ้างความเสียเปรียบมักจะก่อให้เกิด “การยอมรับปัญหา, ความอ่อนแอ, ความบกพร่อง” ผู้ที่กล่าวอ้างความเสียเปรียบของตนเอง รายงานถึงอาการที่ไม่พึงปรารถนาทางร่างกายและจิตใจที่เกิดขึ้น โดยเชื่อว่าอาการเหล่านี้จะเป็นคำอธิบายที่ดูมีเหตุมีผลต่อความล้มเหลวที่อาจจะเกิดขึ้น ซึ่งจุดนี้มีความแตกต่างจากงานวิจัยในเรื่องการยกสาเหตุสับสนับสนุนตนเอง ซึ่งผู้รับการทดลองยกสาเหตุของการแสดงออกที่ไม่ดีไปยังปัจจัยภายนอก เช่น ความยากของงานหรือโชคไม่ดี (เช่น Miller, 1976; Snyder et al., 1978) อย่างไรก็ตาม การยกสาเหตุสับสนับสนุนตนเองซึ่งใช้หลังจากเกิดความล้มเหลว และการกล่าวถึงความเสียเปรียบของตนเอง ซึ่งมีการยกสาเหตุก่อนที่จะได้รับผลป้อนกลับของความล้มเหลว เพื่อลดการแสดงความรับผิดชอบของตนเองต่อการแสดงออกที่แย่ ได้ชี้ถึงปัจจัยภายในและภายนอกซึ่งพวกเขาไม่สามารถควบคุมได้ แทรกแซงต่อการกระทำในงานนั้นๆ ทั้งการกล่าวอ้างความเสียเปรียบของตนเอง และการยกสาเหตุสับสนับสนุนตนเอง ไม่ว่าจะยกสาเหตุก่อนหรือหลังความล้มเหลว ก็ได้ผลเท่าเทียมกัน แม้ว่าบุคคลผู้อ้างความเสียเปรียบมักยอมรับปัญหานั้นๆ แต่ดูเหมือนว่าพวกเขาก็ไม่แตกต่างจากผู้ที่ยกสาเหตุสับสนับสนุนตนเอง แม้ว่าการยกสาเหตุจะเกิดขึ้นก่อนที่จะเกิดความล้มเหลว

เปรียบเทียบวิธีการทำให้ตนเองเสียเปรียบในรูปแบบการทำให้ตนเอง เสียเปรียบโดยการกระทำ และการกล่าวอ้างความเสียเปรียบของตนเอง

แม้จะมีคำเรียกโดยรวมว่า “การทำให้ตนเองเสียเปรียบ (Self-handicapping)” แต่การนำไปใช้ก็มีทั้งการสร้างสิ่งขัดขวางต่อการกระทำ เช่น ในการศึกษาวิจัยของ Berglas และ Jones, 1978; Kolditz และ Arkin, 1982 (Berglas & Jones, 1978; Kolditz & Arkin, 1982 อ้างถึงใน Leary & Shepperd, 1986) และการใช้คำพูดอ้างถึงความเสียเปรียบที่เกิดขึ้นกับตนเอง เช่น การศึกษาวิจัยของ Snyder และ Smith, 1982 (Snyder & Smith, 1982 อ้างถึงใน Leary & Shepperd, 1986)

ก่อนที่จะอภิปรายถึงความแตกต่างของทั้ง 2 รูปแบบนี้ ควรพิจารณาถึงแนวคิดที่เชื่อมกันระหว่างรูปแบบทั้ง 2 นี้ โดยทั้งการสร้างและการอ้างความเสียเปรียบเกิดขึ้นเพื่อสนับสนุนปัจจัยของการยกสาเหตุเพื่อปกป้องอัตตา (Ego-defensive Attributional Function) บุคคลผู้สร้างเงื่อนไขเพื่อเป็นข้อเสียเปรียบจัดเตรียมสถานการณ์ไว้เพื่อที่ความล้มเหลวจะได้ถูกยกสาเหตุว่าเกิดจากความเสียเปรียบมากกว่าจากความสามารถ ด้วยวิธีนี้จึงรักษาความนับถือตนเอง (Self-esteem) และความนับถือที่ได้รับจากสังคม (Social esteem) ในทำนองเดียวกัน บุคคลมักรายงานว่าถูกรบกวนด้วยข้อเสียเปรียบจากปัจจัยภายในหรือภายนอก ซึ่งเกินกว่าที่บุคคลนั้นจะควบคุมได้ ทำให้บุคคลแสดงความรับผิดชอบในความล้มเหลวที่อาจจะเกิดขึ้นนั้นน้อยลง แต่ยอมรับความรับผิดชอบในกรณีที่ประสบความสำเร็จ และวิธีการทั้ง 2 จะถูกใช้ก่อนการประเมินที่คุกคามต่อความนับถือตนเอง เหมือนเป็นหนทางป้องกันต่อการยกสาเหตุ ในกรณีที่เกิดความล้มเหลว ดังนั้น วิธีการทั้ง 2 อาจจะมองได้ว่าเป็นการป้องกันการยกสาเหตุ (Greenberg, Pyszczynski, & Paisley, 1984) วางแผนเพื่อปกป้องความนับถือตนเองและความนับถือที่ได้รับจากสังคมโดยกระตุ้นการยกสาเหตุที่ไม่เกี่ยวข้องกับความสามารถ สำหรับความล้มเหลวที่อาจจะเกิดขึ้นก่อนจะลงมือทำงานที่แฝงนัยของการคุกคาม

อย่างไรก็ตามแม้ว่าวิธีการทั้ง 2 นี้ จะทำหน้าที่ปกป้องอัตตา (Ego) เหมือนกัน แต่มีความแตกต่างที่สำคัญในด้านวิธีการ ในงานวิจัย เช่น Berglas และ Jones (1978) พบว่าบุคคลสร้างสิ่งขัดขวางเพื่อลดความเป็นไปได้ที่จะประสบความสำเร็จใน

งาน แต่นำมาเป็นข้ออ้างในเหตุการณ์ที่ล้มเหลวแต่ในงานวิจัย เช่น ของ Smith และคณะ (1983) พบว่าผู้รับการทดลองไม่ได้มีพฤติกรรมที่จะลดโอกาสของความสำเร็จในงานที่พวกเขากำลังเผชิญอยู่ แต่พวกเขาอ้างถึงสภาวะของข้อเสียเปรียบที่มีอยู่ (การอ้างนั้นอาจจะจริงหรือไม่จริงก็ได้) โดยไม่ได้เข้าไปพัวพันกับพฤติกรรมที่จัดเตรียมข้อเสียเปรียบบางอย่างขึ้นมา การอ้างถึงความเจ็บป่วย, ความวิตกกังวล, เหตุการณ์ที่ทำให้ชอกช้ำในอดีต หรืออารมณ์เสีย ว่าอาจจะส่งผลต่อบุคคล แต่ข้ออ้างบางอย่างไม่ได้คาดหวังว่า จะทำให้การประสบความสำเร็จในงานนั้น ๆ มีความยากยิ่งขึ้น

ทฤษฎีแรงจูงใจ (Motivation Theories)

ทฤษฎีแรงจูงใจถูกสร้างขึ้นบนพื้นฐานของกลุ่มสมมติฐานเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์และเกี่ยวกับปัจจัยต่าง ๆ ที่ก่อให้เกิดแรงผลักดันที่จะทำให้เกิดการกระทำ สมมติฐานเหล่านี้และทฤษฎีที่เกิดมาจากสมมติฐานเหล่านี้ สามารถแบ่งได้เป็นด้านกลศาสตร์ (Mechanistic) และด้านระบบของสิ่งมีชีวิต (Organismic) ทฤษฎีทางด้านกลศาสตร์มีแนวโน้มที่จะมองระบบของมนุษย์ว่าเป็นผู้ถูกกระทำ คือไม่มีปฏิกิริยาตอบโต้ ถูกผลักดันโดยปฏิกิริยาตอบโต้ของแรงกระตุ้นทางกายภาพและสิ่งกระตุ้นทางด้านสิ่งแวดล้อม ในขณะที่ทฤษฎีทางด้านระบบของสิ่งมีชีวิตจะมองระบบของมนุษย์ว่าเป็นผู้กระทำ คือมีความตั้งใจของตนเองและริเริ่มการกระทำได้ จากการมองในแบบหลัง สิ่งมีชีวิตหรือคนมีความต้องการภายใน และแรงขับทางกายภาพ และความต้องการภายในเหล่านี้ทำให้เกิดพลังงานสำหรับร่างกายที่จะใช้กระทำสิ่งต่าง ๆ (ไม่ใช่แค่มีปฏิกิริยาตอบโต้) ต่อสิ่งแวดล้อม และจัดการกับด้านต่าง ๆ ของแรงขับและอารมณ์ของพวกเขา มุมมองแบบระบบภายในของมนุษย์เป็นผู้กระทำจะถือว่าสิ่งกระตุ้น (Stimuli) ไม่ได้เป็นสาเหตุของการกระทำ แต่เป็นสิ่งที่ได้รับหรือโอกาสที่ร่างกายจะใช้เพื่อให้ความต้องการนั้นบรรลุผล เมื่อทฤษฎีเหล่านี้มีพื้นฐานอยู่บนข้อสมมติฐานของร่างกายที่เป็นผู้กระทำ พวกเขาจะถือว่าโครงสร้างของประสบการณ์ของคนมาเป็นอันดับแรก และให้ความสนใจต่อสิ่งกระตุ้นในความหมายทางด้านกายภาพมากกว่าลักษณะที่เป็นภววิสัย (Objective Characteristics) ของสิ่งกระตุ้นเหล่านี้

แรงจูงใจภายใน (Intrinsic Motivation)

White, 1959 (White, 1959 อ้างถึงใน Deci & Ryan, 1985) ได้ให้แนวคิดของแรงจูงใจ ซึ่งเพิ่มเติมเกี่ยวกับแรงขับ และเป็นพื้นฐานของทฤษฎีแรงจูงใจซึ่งมีอิทธิพลในการอธิบายมากขึ้น แนวโน้มใหม่ของแรงจูงใจนี้สามารถดูได้จากการเล่น การสำรวจ และพฤติกรรมอื่นๆ ที่ไม่ต้องการการเสริมแรงเพื่อการคงอยู่ของพฤติกรรมเหล่านั้น ในขณะที่เดียวกัน ก็สามารถอธิบายขบวนการทางกายภาพที่แตกต่างเกี่ยวกับความเป็นผู้ใหญ่ และพฤติกรรมที่เกิดจากความตั้งใจของตนเอง White ได้อ้างถึงแนวโน้มนี้ว่าเป็นแรงจูงใจที่ประสบผล (Effectance Motivation) เพราะร่างกายได้รับการกระตุ้นแต่ดั้งเดิม ให้มีผลตอบสนองในการติดต่อกับสิ่งแวดล้อมของพวกเขา White เห็นว่าความรู้สึกประสบผลที่เกิดภายหลังปฏิบัติการตอบสนองที่เหมาะสมต่อสิ่งแวดล้อมเป็นรางวัลสำหรับความประพฤติแบบนี้ และช่วยให้พฤติกรรมเหล่านี้เป็นอิสระจากการเสริมแรงของสิ่งกระตุ้นใดๆ

ตามแบบแผนในเชิงประจักษ์ นักจิตวิทยาส่วนใหญ่มีแนวโน้มที่จะอ้างถึงแรงจูงใจที่ไม่มีพื้นฐานจากแรงขับว่าเป็นแรงจูงใจภายใน โดยตั้งข้อสังเกตว่าพลังงานนั้นเป็นสิ่งที่มียู่ภายในธรรมชาติของร่างกาย แม้ว่าจะมีการโต้แย้งที่พิจารณาถึงการวางแผนแนวคิดที่ดีที่สุดถึงแหล่งของแรงจูงใจ ซึ่งดูเหมือนจะมีการเห็นพ้องกับมุมมองที่ว่าแรงจูงใจภายในมีพื้นฐานอยู่บนความต้องการของร่างกายที่จะมีความสามารถและมีการตัดสินใจด้วยตนเอง

การวางแผนแนวคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจภายใน

มนุษย์เราเกี่ยวข้องอย่างมากกับพฤติกรรมที่มีแรงจูงใจภายใน ดังนั้นทฤษฎีแรงจูงใจต้องสามารถอธิบายพฤติกรรมที่ถูกชักจูงโดย “ผลรางวัลที่ไม่ได้ลดความต้องการอย่างต่อเนื่อง” (Eisenberger, 1972 อ้างถึงใน Deci & Ryan, 1985)

แรงจูงใจภายในมีพื้นฐานอยู่บนความต้องการภายในของร่างกายที่จะมีความสามารถและมีการตัดสินใจได้ด้วยตนเอง ซึ่งรางวัลในขั้นแรกเริ่มคือประสบการณ์ของการมีผลสำเร็จและการปกครองตนเอง ความต้องการภายในแตกต่างจากแรงขับขั้นต้นตรงที่ไม่ได้มีพื้นฐานอยู่ที่การขาดแคลนอย่างต่อเนื่อง และไม่ใช้ปฏิบัติการเป็นวงกลม

คือ การได้รับรู้ การมุ่งไปสู่ความพึงพอใจและเมื่อพึงพอใจแล้ว ก็วนกลับมาที่ภาวะปกติ
อย่างไรก็ตาม แรงจูงใจภายในเหมือนแรงขับตรงที่ความต้องการภายในเป็นสิ่งที่อยู่ภายใน
ร่างกายมนุษย์ และทำงานเหมือนเป็นตัวให้พลังงานที่สำคัญในการแสดงพฤติกรรม
ยิ่งกว่านั้นแรงจูงใจภายในอาจจะมียุทธศาสตร์ที่สอดคล้องกับแรงขับในด้านการเพิ่มหรือการลด
แรงขับและมีอิทธิพลในการที่บุคคลจะรู้สึกพอใจกับแรงขับของพวกเขา

ความต้องการภายในที่จะมีความสามารถ และมีการตัดสินใจด้วยตนเองนี้
ชักจูงให้เกิดขบวนการต่อเนื่องไปยังการค้นหา และพยายามที่จะเอาชนะสิ่งท้าทาย
ที่น่าพอใจที่สุด เมื่อคนเราเป็นอิสระจากการล่อลวงของแรงขับและอารมณ์ พวกเขา
จะหา สถานการณ์ที่สนใจและจำเป็นที่จะต้องใช้ความคิดสร้างสรรค์ และสติปัญญา
ค้นหาความท้าทายที่เหมาะสมกับความสามารถของพวกเขา ซึ่งไม่ยุ่งยากเกินไปและไม่
ยากเกินไป เมื่อพวกเขาพบการทำทายน่าพอใจที่สุด ก็พยายามที่จะเอาชนะมัน
และก็จะทำสิ่งนั้นอย่างไม่ลดละ กล่าวโดยสรุปคือ ความต้องการความสามารถ และ
การตัดสินใจด้วยตนเองทำให้คนเราเกี่ยวข้องกับวงจรที่ดำเนินต่อไปในการค้นหาและ
เอาชนะความท้าทายที่น่าพอใจที่สุด

ความท้าทายคือบางสิ่งที่เรียกร้องให้เราได้ใช้ความสามารถและลองพยายามใน
สิ่งใหม่ๆ วิธีหนึ่งที่จะวางแผนความคิดของความท้าทาย คือความไม่สอดคล้องกันระหว่าง
โครงสร้างภายในของคนคนหนึ่งและมุมมองของโลกภายนอก ดังนั้นการหาความ
ท้าทายที่น่าพอใจที่สุดก็คือการหาความไม่สอดคล้องที่น่าพอใจที่สุด บุคคลค้นหา
ความไม่สอดคล้องเพื่อที่จะลดมันลง และรวมส่วนต่างๆที่ไม่สอดคล้องกันให้มารวมอยู่
ในโครงสร้างที่เป็นอยู่ของมัน ดังนั้นพฤติกรรมที่มีแรงจูงใจภายในหรือพฤติกรรมที่ถูก
ชักจูงโดยความต้องการที่จะมีความสามารถและการตัดสินใจด้วยตนเอง สามารถเห็น
ได้ว่าเกี่ยวพันกับขบวนการที่ดำเนินไปอย่างไม่หยุดยั้งต่อการค้นหาและลดความไม่
สอดคล้องที่น่าพอใจที่สุด

อารมณ์เป็นส่วนสำคัญที่จะเติมเต็มแรงจูงใจภายใน อารมณ์ของความสนใจ
เป็นส่วนชี้หน้าที่สำคัญของพฤติกรรมที่มีแรงจูงใจภายใน เพราะโดยธรรมชาติบุคคล
ทำกิจกรรมที่พวกเขาสนใจในขอบเขตกว้างๆ ความสนใจคือการทำงานของ
การทำทายน่าพอใจที่สุดถึงแม้จะมีปัจจัยอื่นๆ ที่มีอิทธิพลต่อความสนใจที่เพิ่มขึ้นของ
บุคคล อารมณ์ของความพึงพอใจ และความตื่นเต้น พร้อมด้วยประสบการณ์ของ
ความสามารถและการปกครองตนเองแสดงถึงรางวัลสำหรับพฤติกรรมที่มีแรงจูงใจ

ภายใน รางวัลเหล่านี้ไม่อาจเรียกได้ว่า การเสริมแรง เพราะว่าพวกมันไม่ได้ลดการขาดแคลนอย่างต่อเนื่อง หรือปฏิบัติงานต่างจากตัวกิจกรรมเอง

เมื่อบุคคลมีแรงจูงใจจากภายใน พวกเขาจะรู้สึกถึงความสนใจและความพึงพอใจ รู้สึกว่ามีความสามารถและมีการตัดสินใจได้ด้วยตนเอง พวกเขาจะรับรู้ถึงตำแหน่งของความเป็นเหตุเป็นผลของพฤติกรรมของตนเองว่าอยู่ภายใน สิ่งที่ตรงข้ามกับความสนใจคือความกดดัน (Pressure) และความตึงเครียด (Tension) ตราบเท่าที่คนเรากำลังกดดันตัวเองและรู้สึกกังวล และทำงานด้วยความเร่งรีบอย่างหนัก เราสามารถแน่ใจได้ว่าอย่างน้อยก็มีแรงจูงใจภายนอกบางอย่างเกี่ยวข้องอยู่ด้วย ความนับถือตนเอง (Self-esteem) อาจจะมีอยู่ พวกเขาอาจจะมีกำหนดเส้นตายหรือรางวัลที่เป็นสิ่งของบางอย่างเกี่ยวข้องอยู่ด้วย

นอกจากคำจำกัดความทางด้านจิตวิทยาแล้ว ยังมีคำจำกัดความทางการปฏิบัติการปฏิบัติสำหรับจุดมุ่งหมายทางการวิจัย ในขั้นแรก ลงความเห็นว่าแรงจูงใจภายในคือกิจกรรม เมื่อคนหนึ่งกระทำกิจกรรมที่ปราศจากรางวัลที่แน่นอน (A Reward Contingency) หรือการควบคุมเป็นพื้นฐาน ของสิ่งที่เรียกกันว่าวิธีการของทางเลือกอิสระ (Free-choice) ของแรงจูงใจภายในที่จะถูกใช้อย่างกว้างขวางในการวิจัยเชิงทดลอง เหมือนคำจำกัดความทางการปฏิบัติการทั้งหลาย ซึ่งไม่สัมพันธ์กับคำจำกัดความทางด้านจิตวิทยาอย่างสมบูรณ์แบบ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องใช้มุมมองบางอย่างดูโดยปราศจากการนำมาประยุกต์ใช้ การใช้คำจำกัดความทางการปฏิบัติอย่างง่าย ๆ โดยปราศจากการตัดสินใจอย่างถูกต้อง ได้นำไปสู่การค้นพบทางการทดลองที่ยังสับสน เมื่อนำคำจำกัดความทางการปฏิบัติมาใช้จะเป็นประโยชน์ถ้าจะบันทึกปฏิกริยาตอบสนองทางด้านอารมณ์ของผู้ร่วมการทดลอง ตัวอย่างเช่น Ryan (1982) ได้พบว่า เมื่อผู้ร่วมการทดลองเกี่ยวข้องกับกิจกรรมด้วย Ego ของเขา เมื่อความนับถือตนเองขึ้นอยู่กับการทำงานที่เขาทำได้ดี พวกเขาจะรู้สึกได้ถึงความกดดันและความตึงเครียด แม้ว่าพวกเขาจะกระทำโดยปราศจากรางวัลจากภายนอกที่เห็นได้ชัด คนหนึ่งอาจจะตั้งข้อสงสัยว่ามีแรงจูงใจซึ่งไม่คงที่ (Dynamic) บางอย่างเกี่ยวข้องอยู่ และคนๆหนึ่งอาจจะมองลึกลงไปเพื่อเข้าใจถึงกระบวนการมากกว่าที่จะสรุปอย่างง่าย ๆ ว่าเป็นแรงจูงใจภายใน

ข้อที่สอง บางครั้งเราอาจจะมองที่คุณภาพของการกระทำ หรือผลว่าเป็น เครื่องชี้ถึงแรงจูงใจภายใน เพราะว่าแรงจูงใจภายในมีความเกี่ยวข้องกับความคิด ริเริ่มสร้างสรรค์ (Amabile, 1986 อ้างถึงใน Brehm & Kassin, 1993) ความยืดหยุ่น และการเกิดขึ้นเองตามธรรมชาติที่มากขึ้น ดังนั้นการที่มีลักษณะเหล่านี้ย่อมสามารถ แสดงถึงแรงจูงใจภายใน

ในท้ายที่สุด เราใช้การวัดโดยแบบสอบถามถึงแรงจูงใจภายใน ตัวอย่างเช่น เพราะเหตุที่แรงจูงใจภายในเกี่ยวข้องกับความสนใจและความพึงพอใจ การประเมิน ความสนใจและความพึงพอใจของผู้รับการทดลองจะทำให้เราชี้ถึงแรงจูงใจภายในได้ ระดับของความสามารถและการตัดสินใจด้วยตนเองที่สูงขึ้น ซึ่งสามารถรับรู้ได้นั้น ชี้ถึงแรงจูงใจภายใน และสามารถเป็นการวัดที่มีประโยชน์ได้ โดยเฉพาะเมื่อใช้ร่วมกับ มาตรวัดอื่นๆ คำจำกัดความทางด้านการปฏิบัติการเป็นสิ่งที่สำคัญที่ขึ้นอยู่กับมุมมอง ตัวอย่างเช่น ถ้าผู้ร่วมการทดลองได้รับรางวัล และหลังจากนั้นถูกถามว่า เขาพอใจกับ ประสบการณ์ไหม เขาอาจจะตอบว่า “พอใจมาก” แต่ว่าเขาพอใจกิจกรรมหรือว่าพอใจ กับการได้รางวัล อย่างแรกเกี่ยวข้องกับแรงจูงใจภายในแต่อย่างหลังนั้นไม่

การพัฒนาของแรงจูงใจภายใน

ทารกนั้นจะสนใจต่อสิ่งกระตุ้นใหม่ๆ เป็นอย่างมาก และเมื่อพัฒนาสู่วัยเด็ก ก็สนใจที่จะเรียนรู้ทุกแง่มุมของสิ่งแวดล้อมรอบๆ ตัว ความต้องการโดยทั่วไปที่จะมี ความสามารถ และมีการตัดสินใจด้วยตนเอง และปรับให้สัมพันธ์กับข้อมูลนำเข้า (Inputs) ทุกประเภท อย่างไรก็ตาม พวกเขาจะค่อยๆ พัฒนาไปสู่การมีสิ่งที่ชอบมากกว่า และมีการเลือกมากขึ้น และความสามารถของพวกเขาจะเพิ่มขึ้นหรือไม่ขึ้นอยู่กับว่าพวกเขามีความสนใจหรือไม่

กระบวนการที่ถูกใช้เพื่อให้ความสนใจของบุคคล (แรงจูงใจภายในของบุคคล) พัฒนาขึ้นนั้น ได้ตั้งข้อสังเกตว่าเป็นสิ่งเดียวกับที่การพัฒนาได้ใช้ในการดำเนินการ ในแรกเริ่ม ความสนใจนั้นมิได้ถูกแบ่งแยกความแตกต่าง และเมื่อค่อยๆ สะสม ประสบการณ์มันก็จะมีการแบ่งแยกความแตกต่างมากขึ้น Deci, 1975 (Deci, 1975 อ้างถึงใน Deci & Ryan, 1985) พุดถึงสิ่งนี้ว่าเป็นการแบ่งแยกความแตกต่างของแรง

จูงใจ เพราะคำว่าแรงจูงใจจะอธิบายถึงที่ที่พลังงานของบุคคล (Motives) ถูกนำไปใช้ เพื่อไปสู่และเกี่ยวข้องกับความสนใจและความสามารถของบุคคล

Deci (1975) ตั้งข้อสังเกตว่าการแบ่งแยกความแตกต่างของกิจกรรมที่บุคคล พบว่ามีแรงจูงใจจากภายในนั้น เป็นการทำงานของสองสิ่ง คืออุปกรณ์ตามธรรมชาติ ของเด็ก (เช่น ความสามารถภายใน) และประสบการณ์ที่เด็กมีกับกิจกรรมต่างๆ สิ่ง แรกนั้นมีอิทธิพลอย่างแรงกล้าแน่นอน มีความแตกต่างอย่างชัดเจนของความสามารถ ภายในของเด็กแต่ละคน และเด็ก ๆ ดูเหมือนจะสนใจในสิ่งที่พวกเขาทำได้ดี มากกว่า สิ่งที่เขาทำไม่ได้ดี อย่างไรก็ตาม มีข้อสังเกตว่ามีลำดับของปฏิกริยาโต้ตอบที่ หลากหลายในการแสดงออกถึงความสามารถภายในและขอบเขตที่ บุคคลหนึ่งใช้ ความสามารถของเขาจะขึ้นอยู่กับมีอะไรที่พร้อมใช้ได้อยู่ตอนนั้นและคุณภาพของสิ่งที่ แวดล้อมที่พร้อมจะนำไปใช้เหล่านั้น ดังนั้น ความสามารถภายในของบุคคลจะ เกี่ยวพันกับประสบการณ์และทั้ง 2 สิ่งนี้ เริ่มต้นมีปฏิกริยาโต้ตอบอย่างรวดเร็ว เพื่อมี อิทธิพลต่อการแสดงออกถึงความสามารถที่มีอยู่โดยกำเนิดของบุคคล

ปฏิกริยาโต้ตอบของความสามารถและสิ่งแวดล้อม เริ่มต้นด้วยความสามารถ ภายในสิ่งที่มีผลกระทบต่อความพยายามไปสู่ชัยชนะของบุคคล ซึ่งส่งผลในความ สำเร็จและความล้มเหลว ที่จะส่งผลต่อไปยังความสามารถที่รับรู้ได้ของบุคคลหนึ่งและ ความสนใจภายใน ยิ่งกว่านั้น โอกาสที่แวดล้อมที่มีให้เพื่อเสนอต่อการท้าทายที่น่า พอใจที่สุด ก็มีความสำคัญต่อการพัฒนาสิ่งที่ชอบมากกว่า กิจกรรมบางชนิดเท่านั้นที่ มีให้แก่เด็ก เช่น ดนตรี ซึ่งมีให้อย่างมากในบางครอบครัวและไม่มีเลยในบางครอบ ครัว และการมีให้นั้นก็เป็ปัจจัยในการพัฒนาความสนใจและความสามารถของพวกเขา

ท้ายที่สุด ถึงแม้ความสามารถกระทำได้ที่ท้าทายจะมีผลกระทบต่อการแบ่ง แยกความแตกต่างของความสนใจภายใน แต่ไม่ได้เป็นปัจจัยเดียวที่ส่งผล ตัวอย่าง เช่น เด็กผู้ชายทุกคนในหมู่บ้านไม่ได้สนใจการตกปลาทั้งหมด ปัจจัยที่สำคัญอันอื่นที่มี ผลกระทบต่อการแบ่งแยกความแตกต่างของความสนใจ คือระดับของการตัดสินใจ ด้วยตนเอง ของโอกาสที่จะมีปฏิกริยาโต้ตอบกับความสามารถกระทำได้ของบุคคล ความกดดัน และการควบคุม ซึ่งเป็นปฏิกริยาต่อการพัฒนาความสนใจ แม้แต่กับเด็ก ที่ความสามารถด้านดนตรี อาจหันหนีจากเปียโน เพื่อรักษาความรู้สึกของการตัดสินใจ ด้วยตนเองของพวกเขาไว้ เมื่อบทเรียนของพวกเขาเริ่มมีการควบคุมมากเกินไป

ปฏิภริยาโต้ตอบระหว่างสิ่งแวดล้อมและความสามารถภายในของบุคคลหนึ่งนั้น เป็นศูนย์กลางของการพัฒนาแรงจูงใจภายใน การแบ่งแยกความแตกต่างของความสนใจของบุคคลนั้น ก็เหมือนกับกระบวนการพัฒนาอื่นๆ คือเป็นการเปิดออกหรือการปิด ซึ่งได้รับอิทธิพลจากสิ่งทีสิ่งแวดล้อมมีให้

ในระยะแรกเมื่อบุคคลเริ่มได้รับค่าตอบแทนในการทำงาน เขาจะรู้สึกสนุกสนาน แต่จะทำให้เขาสูญเสียความสนใจต่องานนั้นในบางครั้ง งานวิจัยชิ้นแรกทีแสดงให้เห็นถึงผลกระทบนี้ ซึ่ง Edward Deci (1971) เป็นผู้ศึกษาโดยรับนักศึกษาในระดับวิทยาลัยเพื่อทำงาน 3 ช่วง ช่วงละ 1 ชั่วโมง โดยการต่อไม้บล็อก ซึ่งพบแล้วว่าเป็นงานทีน่าสนใจในระหว่างช่วงแรก และช่วงที่ 3 ผู้รับการทดลองทุกคนได้รับการปฏิบัติเหมือนกัน แต่ในช่วงที่ 2 ผู้รับการทดลองครึ่งหนึ่งจะได้รับค่าจ้าง 1 ดอลลาร์/เกม ทีพวกเขาทำได้สำเร็จ สำหรับการวัดแรงจูงใจภายใน, Deci ปล่อยให้ผู้รับการทดลองอยู่ตามลำพังในระหว่างการหยุดพักในช่วงแรกกับช่วงที่ 3 และบันทึกเวลาทีพวกเขาใช้เล่นเกมนี้มากกว่าเกมอื่นๆ ทีสามารถเลือกเล่นได้ เปรียบเทียบกับผู้รับการทดลองในกลุ่มทียังไม่ได้รับสิ่งตอบแทน ซึ่งกลุ่มนี้จะได้รับค่าจ้างในช่วงที่ 2 ภายหลังแสดงความสนใจน้อยลงในเกม (ในช่วงนี้เงินจะไม่มีผลใดๆ ต่อการทดลองนี้แล้ว)

จากการทดลองนี้พบว่า สิ่งตอบแทนหรือรางวัลสามารถทำลายแรงจูงใจภายในทีละน้อย ซึ่งในงานวิจัยจำนวนมากทีเกิดขึ้นต่อมาก็ยอมรับแนวคิดนี้ (Deci & Ryan, 1985) เพราะจะทำให้บุคคลรู้สึกว่าเขาถูกควบคุมมากกว่าจะเป็นอิสระ ปัจจัยภายนอกจะพบทั่วไปในสถานการณ์ทีมีความหลากหลาย เช่นการลงโทษในทีทำงาน, การตรวจตราอย่างใกล้ชิด, การประเมิน, เส้นตาย และการแข่งขัน ซึ่งมีผลเสียต่อแรงจูงใจและการกระทำ ดังเช่น Teresa Amabile (1983 อ้างถึงใน Brehm & Kassin, 1993) พบว่าบุคคลซึ่งได้รับเงินสำหรับสร้างงานศิลปะ จะลดความคิดสร้างสรรค์ในงานกว่าผู้ซึ่งไม่ได้รับการว่าจ้าง ข้อค้นพบนี้ รวมไปถึงในสถานการณ์ทีมีการแก้ปัญหาโดยใช้ความคิดสร้างสรรค์ เพื่อให้เกิดผลสูงสุด บุคคลควรจะรู้สึกว่ามีแรงขับจากภายใน ไม่ได้ถูกบังคับจากอิทธิพลภายนอก

การทำให้ตนเองเสียเปรียบ กับแรงจูงใจภายใน

การทำงานที่เกิดจากแรงจูงใจภายในจะทำให้ผู้กระทำเกิดความรู้สึกสนใจในกิจกรรมและได้รับความสนุกสนานที่เกิดจากกิจกรรมนั้น

ในกรณีที่ผลป้อนกลับจากการกระทำนั้นเป็นทางลบ (Negative Performance Feedback) อาจทำให้บุคคลลดความสนใจในงานลง งานวิจัยต่างๆก็แสดงให้เห็นว่า บัณฑิตบุคคลที่พ่ายแพ้ในการแข่งขัน แสดงผลที่ตามมาว่า มีแรงจูงใจภายในน้อยกว่าผู้ที่ชนะ (Reeve, Olson & Cole, 1985; Vallerand, Gauvin & Halliwell, 1986; Weinberg & Ragan, 1979 อ้างถึงใน Deppe & Harackiewicz, 1996) แต่ถ้าบุคคลมีโอกาที่จะใช้การทำให้ตนเองเสียเปรียบ (Self-handicapping) ก่อนที่จะได้รับผลป้อนกลับทางลบ (Negative Feedback) พวกเขาอาจจะได้รับการป้องกันจากผลของความล้มเหลว และก่อให้เกิดโอกาสที่พวกเขาจะประเมินงานนั้นในทางบวก ตลอดจนมีแรงกระตุ้นมากขึ้นที่จะหันกลับไปสู่งานนั้นๆ มากกว่าผู้ที่ไม่มีการป้องกันอารมณ์ที่เกิดจากความล้มเหลว

ดังนั้น การทำให้ตนเองเสียเปรียบอาจเป็นทางหนึ่งที่จะดำรงแรงจูงใจภายในต่อการเผชิญหน้ากับการประเมินงานนั้นๆ ในทางลบ

นอกจากนี้การทำให้ตนเองเสียเปรียบ ยังสามารถบรรเทาความรู้สึกที่ได้รับความล้มเหลวได้ เพราะเป็นไปได้ว่าผู้ที่ทำให้ตนเองเสียเปรียบ (Self-handicapper) จะเพิ่มความตั้งใจในการทำงาน เหมือนการเริ่มต้นใหม่ในการทำงานของพวกเขา

ผู้ที่ทำให้ตนเองเสียเปรียบมุ่งประเด็นไปที่ตัวงานมากกว่าจะมุ่งไปที่การประเมินการกระทำซึ่งกำลังจะเกิดขึ้น เมื่อใช้วิธีการทำให้ตนเองเสียเปรียบ ผู้กระทำไม่เพียงแต่ควบคุมการยกสาเหตุเพื่อสร้างผลลัพธ์ของการกระทำ (ช่วยลดผลทางลบจากผลของการกระทำที่ล้มเหลว) แต่วิธีการนี้ยังสามารถเกิดการเปลี่ยนแปลงต่อการกระทำ ถ้าการเริ่มต้นของกิจกรรมนั้นสามารถดึงดูดใจ หรือให้ความสนุกสนาน ทำให้บุคคลมีประสบการณ์ทางบวกต่อกิจกรรมนั้นมากขึ้น โดยสนับสนุนความสนใจในงาน และยังมีงานวิจัยที่พบว่าความชอบในการทำกิจกรรม (Task Involvement) เป็นสิ่งที่ชี้ถึงแรงจูงใจภายในได้อย่างดี (Deppe & Harackiewicz, 1996)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการทำให้ตนเองเสียเปรียบและแรงจูงใจภายใน

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการทำให้ตนเองเสียเปรียบ และแรงจูงใจภายในมีผู้วิจัยศึกษาไว้น้อยมาก ส่วนในประเทศไทยยังไม่มีการศึกษางานวิจัยในแนวนี้อยู่เลย

งานวิจัยในต่างประเทศ

โรเบอตา เค. เด็ปป์ และจูดิธ เอ็ม. ฮาแรคคีวิคส์ (Roberta K. Deppe and Judith M. Harackiewicz; 1996 : 868-876) ได้ทำการวิจัยเรื่องการทำให้ตนเองเสียเปรียบ :ป้องกันแรงจูงใจภายใน จากการคุกคามของความล้มเหลว โดยใช้มาตรการทำให้ตนเองเสียเปรียบ ตรวจสอบลักษณะนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบในแต่ละบุคคลก่อนที่จะเรียกผู้ที่ได้คะแนนจากแบบวัดการทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง และต่ำอย่างชัดเจน มาเข้าร่วมการทดลองโดยการเล่นเกมจากโปรแกรมคอมพิวเตอร์พินบอล โดยอาจจะถูกจัดให้อยู่ในเงื่อนไขการแข่งขันหรือไม่มีการแข่งขัน ในขั้นฝึกซ้อมเล่นเกมพินบอล ผู้ร่วมการทดลองจะได้รับผลป้อนกลับจากการเล่นว่าทำคะแนนได้ในขั้นดี ต่อมาผู้ร่วมการทดลองจะได้ฝึกซ้อมความสัมพันธ์ระหว่างตากับมือในโปรแกรมคอมพิวเตอร์ จำนวนเวลาที่ผู้ร่วมการทดลองใช้ไปในการฝึกซ้อม จะนำมาเป็นส่วนประกอบในการวัดระดับการทำให้ตนเองเสียเปรียบ จากนั้นจึงเล่นเกมพินบอล เพื่อเอาคะแนนอีกครั้งหนึ่ง ผู้ร่วมการทดลองจะได้รับผลป้อนกลับซึ่งชี้ให้เห็นว่าเขาได้คะแนนมากกว่าหรือน้อยกว่าผู้ร่วมการทดลองอีกคนหนึ่ง และหมายถึงชัยชนะหรือพ่ายแพ้ ในเงื่อนไขที่มีการแข่งขัน ต่อมาจะวัดแรงจูงใจภายในในการเล่น พินบอล โดยจะวัดว่าผู้ร่วมการทดลองใช้เวลาเล่นพินบอล ในช่วงเวลาอิสระนานเท่าไร และวัดการประเมินความสนุกสนานในเกมของผู้ร่วมการทดลอง ผลการวิจัยพบว่าผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง มีการฝึกซ้อมในการทดลองน้อยกว่า ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำโดยจะอ้างถึงความพยายามในการฝึกซ้อมน้อย นำมาเป็นข้ออ้างต่อการกระทำที่ได้ผลไม่ดี แต่ใช้การขาดการฝึกซ้อมนี้เพื่อเพิ่มการประเมินความสามารถของตัวเอง ต่างจากผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ ซึ่งยกสาเหตุความสามารถว่าไม่ได้ขึ้นอยู่กับเวลาในการฝึกซ้อมของพวกเขา

การใช้วิธีการทำให้ตนเองเสียเปรียบ สามารถทำให้ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง เป็นผู้ที่มีรู้สึกชอบในงานมากขึ้น และยังส่งผลต่อการพัฒนาหรือดำรงแรงจูงใจภายในสำหรับงานนั้นอีกด้วย งานวิจัยนี้ให้หลักฐานยืนยันว่า พฤติกรรมทำให้ตนเองเสียเปรียบ สามารถป้องกันการลดแรงจูงใจภายใน ที่อาจจะเกิดขึ้นภายหลังความล้มเหลวได้

วัตถุประสงค์การวิจัย

เพื่อศึกษาว่าการทำให้ตนเองเสียเปรียบสามารถป้องกันการลดแรงจูงใจภายในในการทำกิจกรรมได้หรือไม่

ขอบเขตการวิจัย

งานวิจัยนี้ เป็นการศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่าง การทำให้ตนเองเสียเปรียบ และแรงจูงใจภายใน ในรูปแบบของการกระทำพฤติกรรมเพื่อให้ตนเองเสียเปรียบ (Behavioral Self-handicaps)

ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

1. ตัวแปรอิสระ ได้แก่
 - 1.1 ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง และผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ
 - 1.2 เงื่อนไขมีการแข่งขัน และไม่มีการแข่งขัน
 - 1.3 ผลป้อนกลับว่าแพ้ (คะแนนน้อยกว่า) หรือชนะ (คะแนนมากกว่า)
2. ตัวแปรตาม ได้แก่
 - 2.1 เวลาที่ใช้ฝึกซ้อมความสัมพันธ์ระหว่างตากับมือ
 - 2.2 การตั้งเป้า
 - 2.3 เวลาที่ใช้เล่นพินบอลในช่วงเวลาอิสระ
 - 2.4 ความชอบในการเล่นพินบอล
 - 2.5 ความสนุกสนานในการเล่นพินบอล

สมมติฐานของการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยตั้งสมมติฐานตามแนวคิดเรื่องการทำให้ตนเองเสียเปรียบของ Edward Jones และ Stephen Berglas และเรื่องแรงจูงใจภายใน

ซึ่งอธิบายกระบวนการที่บุคคลใช้ปกป้องภาพลักษณ์ความสามารถของตนเอง โดยจัดเตรียมการกระทำไว้ล่วงหน้า เพื่อให้เกิดความยากลำบากมากขึ้นในการที่จะดำเนินกิจกรรมนั้นให้ประสบความสำเร็จ แม้ว่าบุคคลเหล่านี้ไม่ได้ต้องการที่จะทำให้เกิดความล้มเหลวขึ้นแก่ตนเอง แต่พวกเขาก็พอใจที่จะยอมรับความล้มเหลวที่อาจจะเกิดขึ้น ถ้ามันสามารถอธิบายโดยไม่เกี่ยวข้องกับการประเมินความสามารถของพวกเขา แต่ถ้าประสบความสำเร็จก็จะเป็นการเพิ่มคุณค่าต่อความนับถือตนเอง ดังที่ Jones และ Berglas ได้กล่าวไว้ว่า “บุคคลผู้ซึ่งใช้ความพยายามแต่กลับพบกับความล้มเหลวจะรู้สึกสูญเสียทุก ๆ อย่าง แต่บุคคลผู้ซึ่งล้มเหลวโดยปราศจากความพยายามจะคงไว้ซึ่งการยึดถือภาพลวงตาของความรักและการชื่นชม” (1978,204) ทำให้บุคคลซึ่งกล่าวถึงในกรณีหลัง ยังคงไว้ซึ่งแรงจูงใจภายใน ในการที่จะทำงานชิ้นนั้นต่อไป เพราะเขาใช้วิธีการปกป้องตนเองไม่ให้การคุกคามของความล้มเหลวมามีอิทธิพลต่อการเริ่มต้นในการทำงานนั้นอีกครั้ง ซึ่งอาจจะกล่าวได้ว่าการใช้วิธีการทำให้ตนเองเสียเปรียบสามารถป้องกันการลดแรงจูงใจภายใน ที่อาจจะเกิดขึ้นภายหลังจากความล้มเหลว บุคคลมักใช้วิธีทำให้ตนเองเสียเปรียบ ในสถานการณ์ที่เขาไม่แน่ใจในระดับความสามารถของตนเอง โดยเฉพาะในสถานการณ์ที่จะมีผู้อื่นรับรู้ผลจากการกระทำ บุคคลจะควบคุมการแสดงออกของตนเองต่อการยกสาเหตุจากมุมมองของผู้อื่น โดยเฉพาะถ้าเกี่ยวข้องกับความสามารถของตนเอง เช่นเงื่อนไขมีการแข่งขันในการทดลอง ซึ่งจะมีการประเมินว่าแพ้หรือชนะ ซึ่งผู้วิจัยคาดว่า ผู้ร่วมการทดลองที่อยู่ในเงื่อนไขมีการแข่งขันและมีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง จะใช้เวลาในการฝึกซ้อมน้อย เพื่อนำมาเป็นข้ออ้างในความล้มเหลวที่อาจจะเกิดขึ้น และผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง จะยังคงแรงจูงใจภายในในกิจกรรมนี้ โดยแสดงให้เห็นถึงความชอบในการเล่นพินบอล (Task Involvement) การใช้เวลาเล่นพินบอล ในช่วงเวลาอิสระ และมีความสุขสนุกสนานในการเล่นพินบอล แม้ว่าจะได้รับผลของความล้มเหลว ซึ่งคาดว่าจะเห็นได้ชัดเจน ในเงื่อนไขมีการแข่งขัน ตลอดจนรู้สึกว่าคุณเองยังมีความสามารถที่จะดำเนินกิจกรรมนั้นต่อไป

จากเหตุผลที่กล่าวมาทั้งหมด สามารถตั้งสมมติฐานตามแนวคิดได้ดังนี้

สมมติฐานข้อที่ 1 ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง จะมีความแตกต่างจากผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ ดังต่อไปนี้

- 1.1 ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง ใช้เวลาฝึกซ้อมความสัมพันธ์ระหว่างตากับมือน้อยกว่าผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ
- 1.2 ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง ตั้งเป้าต่ำกว่าผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ
- 1.3 ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง ใช้เวลาเล่นพินบอล ในช่วงเวลาอิสระมากกว่าผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ
- 1.4 ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง มีความชอบในการเล่นพินบอลมากกว่าผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ
- 1.5 ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง มีความสนุกสนานในการเล่นพินบอลมากกว่าผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ

สมมติฐานข้อที่ 2 เงื่อนไขการแข่งขันจะแสดงอย่างชัดเจนว่า ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง แตกต่างจากผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ ดังต่อไปนี้

- 2.1 ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง ใช้เวลาฝึกซ้อมความสัมพันธ์ระหว่างตากับมือ น้อยกว่าผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ
- 2.2 ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง ตั้งเป้าต่ำกว่าผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ
- 2.3 ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง ใช้เวลาเล่นพินบอล ในช่วงเวลาอิสระมากกว่าผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ
- 2.4 ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง มีความชอบในการเล่นพินบอลมากกว่าผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ
- 2.5 ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง มีความสนุกสนานในการเล่นพินบอลมากกว่า ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ

สมมติฐานข้อที่ 3 ในเงื่อนไขที่มีการแข่งขัน – ไม่มีการแข่งขัน ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูงและผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ ที่แพ้ – ชนะ ใช้เวลาเล่นพินบอล ในช่วงเวลาอิสระ ดังนี้

- 3.1 เงื่อนไขที่มีการแข่งขัน ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูงที่แพ้ ใช้เวลาเล่นพินบอลในช่วงเวลาอิสระ ไม่แตกต่างจากผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูงที่ชนะ
- 3.2 เงื่อนไขไม่มีการแข่งขัน ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูงที่แพ้ ใช้เวลาเล่นพินบอลในช่วงเวลาอิสระ มากกว่าผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูงที่ชนะ
- 3.3 เงื่อนไขที่มีการแข่งขัน ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำที่แพ้ ใช้เวลาเล่นพินบอลในช่วงเวลาอิสระ น้อยกว่าผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำที่ชนะ
- 3.4 เงื่อนไขไม่มีการแข่งขัน ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำที่แพ้ ใช้เวลาเล่นพินบอลในช่วงเวลาอิสระ มากกว่าผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำที่ชนะ

สมมติฐานข้อที่ 4 เงื่อนไขที่มีการแข่งขัน ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูงที่แพ้ ใช้เวลาเล่นพินบอลในช่วงเวลาอิสระ มากกว่าผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำที่แพ้

สมมติฐานข้อที่ 5 ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง และผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ เมื่อใช้เวลาฝึกซ้อมความสัมพันธ์ระหว่างตากับมือมาก มีความสนุกสนานในการเล่นพินบอล แตกต่างจาก เมื่อฝึกซ้อมความสัมพันธ์ระหว่างตากับมือน้อย ดังนี้

- 5.1 ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบสูง เมื่อใช้เวลาฝึกซ้อมความสัมพันธ์ระหว่างตากับมือน้อย มีความสนุกสนานในการเล่นพินบอล มากกว่าเมื่อใช้เวลาฝึกซ้อมความสัมพันธ์ระหว่างตากับมือมาก

- 5.2 ผู้มีนิสัยทำให้ตนเองเสียเปรียบต่ำ เมื่อใช้เวลาฝึกซ้อมความสัมพันธ์ระหว่างตากับมือมาก มีความสนุกสนานในการเล่นฟันบอลมากกว่า เมื่อใช้เวลาฝึกซ้อมความสัมพันธ์ระหว่างตากับมือน้อย