

อิทธิพลของบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร การเห็นคุณค่าในตนเอง และความ  
ต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมต่อการยอมรับการโกหกและความเป็นไปได้ในการโกหก

นายฉัตรดนัย	ศรชัย	เลขประจำตัวนิสิต	5337413438
นายนชา	พัฒนชนะ	เลขประจำตัวนิสิต	5337442638
นางสาวสุนิสา	พรกิติโชติเจริญ	เลขประจำตัวนิสิต	5337501038

โครงการทางจิตวิทยานี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต

สาขาวิชาจิตวิทยา

คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2556

EFFECTS OF OPTIMISM , AGREEABLENESS , SELF-ESTEEM, AND SOCIAL DISIRABILITY ON  
ACCEPTABILITY AND LIKELIHOOD OF LYING

Mr. Chatdanai Sornchai	533 74134 38
Mr. Nacha Patchana	533 74426 38
Miss Sunisa Pornkittichotcharoen	533 75010 38

A Senior Project in Partial Fulfillment of the Requirements

for the Degree of Bachelor of Science in Psychology

Faculty of Psychology

Chulalongkorn University

Academic Year 2013

หัวข้อโครงการทางจิตวิทยา

อิทธิพลของบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี บุคลิกภาพแบบเป็น

มิตร การเห็นคุณค่าในตนเอง ความต้องการเป็นที่ยอมรับใน

สังคม ต่อการยอมรับการโกหกและความเป็นไปได้ในการโกหก

โดย

ฉัตรดนัย ศรชัย นชา พัฒน์ชนะ และสุณิสา พรกิตติโชติเจริญ

สาขาวิชา

จิตวิทยา

อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการทางจิตวิทยาหลัก

อาจารย์ ดร. อภิชนา ไชยวุฒิกกรณวณิช

---

คณะจิตวิทยาจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยอนุมัติให้นับโครงการทางจิตวิทยาฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบัณฑิต

.....คณบดีคณะจิตวิทยา

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดร. ศักดิ์นางค์มณีศรี)

คณะกรรมการสอบโครงการทางจิตวิทยา

.....อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการทางจิตวิทยาหลัก

(อาจารย์ ดร. อภิชนา ไชยวุฒิกกรณวณิช)

..... กรรมการ

(อาจารย์ จรุงกุล บุรพวงค์)

..... กรรมการ

(อาจารย์กมลกานต์ จินข้าง)

นายฉัตรดนัย ศรีชัย, นายณชา พัฒน์ชนะ, นางสาวสุณิสา พรกิตติโชติเจริญ : อิทธิพลของบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร การเห็นคุณค่าในตนเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมที่มีต่อการยอมรับการโกหกและความน่าจะเป็นในการโกหก(EFFECTS OF AGREEABLENESS, OPTIMISM, SOCIAL DESIRABILITY, AND SELF-ESTEEM ON ACCEPTABILITY AND LIKELIHOOD OF LYING)อาจารย์ที่ปรึกษา: อาจารย์ ดร. อภิษฎา ไชยวุฒิกรณวัฒน์, 65 หน้า

โครงการทางจิตวิทยานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาอิทธิพลของบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร การเห็นคุณค่าในตนเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมที่มีต่อการยอมรับการโกหกและการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง และการโกหกเพื่อบุคคลอื่น ของนิสิตนักศึกษาปริญญาตรีจากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จำนวน 120 คน ผู้ร่วมการวิจัยทำมาตรวจวัดบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี มาตรวจวัดบุคลิกภาพแบบประนีประนอม มาตรวจวัดการมองเห็นคุณค่าในตนเอง มาตรวจวัดความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม และมาตรวจวัดการยอมรับการโกหก และความเป็นไปได้ในการโกหกเพื่อตนเองและเพื่อผู้อื่น โดยให้อ่านสถานการณ์สมมติอย่างละ 2 สถานการณ์

ผลการวิจัย พบว่า

1. บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีไม่มีสหสัมพันธ์ทางบวกกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นทั้งสองสถานการณ์ ( $r_{\text{สถานการณ์ที่ 1}} = -.050$   $p = .285$ , หนึ่งหาง และ  $r_{\text{สถานการณ์ที่ 2}} = -.032$   $p = .358$ , หนึ่งหาง) และเพื่อตนเองทั้งสองสถานการณ์ ( $r_{\text{สถานการณ์ที่ 1}} = .038$   $p = .333$ , หนึ่งหางและ  $r_{\text{สถานการณ์ที่ 2}} = -.141$   $p = .053$ , หนึ่งหาง)
2. บุคลิกภาพแบบเป็นมิตรไม่มีสหสัมพันธ์ทางบวกกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นทั้งสองสถานการณ์ ( $r_{\text{สถานการณ์ที่ 1}} = .084$   $p = .170$ , หนึ่งหางและ  $r_{\text{สถานการณ์ที่ 2}} = -.067$   $p = .224$ , หนึ่งหาง) และเพื่อตนเองทั้งสองสถานการณ์ ( $r_{\text{สถานการณ์ที่ 1}} = -.024$   $p = .392$ , หนึ่งหาง และ  $r_{\text{สถานการณ์ที่ 2}} = -.036$   $p = .342$ , หนึ่งหาง)
3. การเห็นคุณค่าในตนเองมีสหสัมพันธ์ทางลบกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง ( $r_{\text{สถานการณ์ที่ 1}} = -.176$ ,  $p < .05$ , หนึ่งหางและ  $r_{\text{สถานการณ์ที่ 2}} = -.207$ ,  $p < .01$ , หนึ่งหาง)
4. การเห็นคุณค่าในตนเองไม่มีสหสัมพันธ์ทางบวกกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่น ( $r_{\text{สถานการณ์ที่ 1}} = -.223$   $p < .01$ , หนึ่งหางและ  $r_{\text{สถานการณ์ที่ 2}} = -.011$   $p = .452$ , หนึ่งหาง)
5. ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมไม่มีสหสัมพันธ์ทางบวกกับความเป็นไปได้ในการโกหก ( $r_{\text{สถานการณ์ที่ 1}} = -.098$   $p = .133$ , หนึ่งหาง และ  $r_{\text{สถานการณ์ที่ 2}} = -.074$   $p = .199$ , หนึ่งหาง) และยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่น ( $r_{\text{สถานการณ์ที่ 1}} = .096$   $p = .274$ , หนึ่งหางและ  $r_{\text{สถานการณ์ที่ 2}} = -.052$   $p = .556$ , หนึ่งหาง)
6. ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมมีสหสัมพันธ์ทางลบกับความเป็นไปได้ในการโกหก ( $r_{\text{สถานการณ์ที่ 1}} = -.294$   $p < .01$ , หนึ่งหางและ  $r_{\text{สถานการณ์ที่ 2}} = -.229$   $p < .01$ , หนึ่งหาง) และยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองเฉพาะสถานการณ์ที่ 2 ( $r_{\text{สถานการณ์ที่ 1}} = .024$   $p = .391$ , หนึ่งหาง และ  $r_{\text{สถานการณ์ที่ 2}} = -.204$   $p < .01$ , หนึ่งหาง)
7. บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร การมองเห็นคุณค่าในตนเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม สามารถร่วมกันทำนายได้เพียงความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองในสถานการณ์ที่ 1 และ 2 ( $R^2 = .12$ ,  $p < .01$  และ  $R^2 = .11$ ,  $p < .01$ ตามลำดับ)และการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองได้ในสถานการณ์ที่ 1 ( $R^2 = .07$ ,  $p < .05$ )เท่านั้นแต่ไม่สามารถทำนายการยอมรับการโกหกและความน่าจะเป็นในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นได้

หลักสูตร.....จิตวิทยา..... ลายมือชื่อนิสิต.....  
สาขาวิชา.....จิตวิทยา..... ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

CHATDANAI SORNCHAI, NACHA PATCHANA, SUNISA PORNKITTICHOTCHAROEN: EFFECTS OF  
 AREEABLENESS, OPTIMISM, SOCIAL DESIRABILITY, AND SELF-ESTEEM ON ACCEPTABILITY AND  
 LIKELIHOOD OF LYING. PROJECT ADVISOR: APICHAYA CHAIWUTIKORNWANICH, Ph.D., 66 pp.

The present study investigated the effects of agreeableness, optimism, social desirability, and self-esteem on acceptability and likelihood of lying. One hundred and twenty students of Chulalongkorn University completed a battery of questionnaires assessing acceptability and likelihood of lying, self-esteem, optimism, agreeableness, and social desirability. Participants read two scenario situations of each of self-and-other-oriented lies and rated measure of acceptability and likelihood of lying

Results reveal that:

1. Optimism had no significant correlations with acceptability of both other-oriented ( $r_{situation1} = -.050$   $p = .285$  &  $r_{situation2} = -.032$   $p = .358$ , one-tailed) and self-oriented lies. ( $r_{situation1} = -.038$   $p = .333$  &  $r_{situation2} = -.141$   $p = .053$ , one-tailed)
2. Agreeableness had no significant correlations with acceptability of both other-oriented ( $r_{situation1} = .084$   $p = .170$  &  $r_{situation2} = -.067$   $p = .224$ , one-tailed) and self-oriented lies. ( $r_{situation1} = -.024$   $p = .392$  &  $r_{situation2} = -.036$   $p = .342$ , one-tailed)
3. Self-esteem had significant negative correlation with likelihood of lying of a self-oriented lie. ( $r_{situation1} = -.176$ ,  $p < .05$  &  $r_{situation2} = -.207$ ,  $p < .01$ , one-tailed)
4. Self-esteem had no significant positive correlation with likelihood of lying of an other-oriented lie. ( $r_{situation1} = -.223$   $p < .01$  &  $r_{situation2} = -.011$   $p = .452$ , one-tailed)
5. Social-desirability had no significant correlations with acceptability of lying of a self-oriented lie ( $r_{situation1} = -.098$   $p = .133$  &  $r_{situation2} = -.074$   $p = .199$ , one-tailed) and likelihood of lying of a self-oriented lie. ( $r_{situation1} = .096$   $p = .137$  &  $r_{situation2} = -.052$   $p = .278$ , one-tailed)
6. Social-desirability had significant negative correlations with acceptability of lying of an other-oriented lie ( $r_{situation1} = -.229$   $p < .01$  &  $r_{situation2} = -.229$   $p < .01$ , one-tailed) and likelihood of lying of an other-oriented lie in only the second situation. ( $r_{situation1} = .024$   $p = .391$  &  $r_{situation2} = -.204$   $p < .01$ , one-tailed)
7. Optimism, agreeableness, self-esteem, and social-desirability together could predict just likelihood of lying of a self-oriented lie in both situations ( $R^2 = .12$ ,  $p < .01$  &  $R^2 = .11$ ,  $p < .01$ ) and acceptability of lying of a self-oriented lie in the first situation ( $R^2 = .07$ ,  $p < .05$ ) but could not predict acceptability and likelihood of lying of an other-oriented lie in both situations

Program.....Bachelor of Sciences..... Student's signature .....

Field of Study.....Psychology..... Advisor's signature .....

## กิตติกรรมประกาศ

โครงการนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยความช่วยเหลืออย่างดียิ่งของอาจารย์ ดร. อภิชนา ไชยวุฒิกกรณาวา  
นิชอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการทางจิตวิทยาที่ได้ให้คำปรึกษา แนะนำ ชี้แนะในการศึกษาค้นคว้าแนะนำ  
ขั้นตอนและวิธีจัดทำโครงการจนสำเร็จลุล่วงด้วยดีจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้และ  
ขอขอบพระคุณคณาจารย์ในคณะจิตวิทยาทุกท่านคณาจารย์ผู้ประสาทวิชาความรู้ คณะผู้จัดทำรู้สึก  
ซาบซึ้งในความกรุณาของอาจารย์เป็นอย่างยิ่ง

ขอบคุณเพื่อน ๆ น้อง ๆ ในคณะจิตวิทยาทุกคนที่คอยให้กำลังใจ ช่วยเหลือกันด้วยดีมาตลอด รวมทั้ง  
เพื่อน ๆ ในจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยที่ได้สละเวลาอันมีค่าให้มาร่วมมือตอบแบบสอบถาม ให้ความ  
คิดเห็น ทำให้ได้ข้อมูลครบถ้วนในการวิจัยครั้งนี้

ท้ายสุดคณะผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ บิดา มารดา ที่ให้กำลังใจในการศึกษาเล่าเรียน และ  
สมาชิกในกลุ่มที่ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดีในการทำโครงการครั้งนี้จนกระทั่งประสบความสำเร็จด้วยดี

นายฉัตรดนัย ศรีชัย

นายนชา พัฒน์ชนะ

นางสาวสุนิสา พรกิตติโชติเจริญ

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย .....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ .....	จ
กิตติกรรมประกาศ .....	ฉ
สารบัญ .....	ช
สารบัญตาราง .....	ฌ
บทที่ 1 บทนำ .....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา .....	1
แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....	2
ความหมายและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการโกหก .....	3
ความหมายและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการยอมรับการโกหก .....	6
แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี .....	7
แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร .....	9
แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการมองเห็นคุณค่าในตนเอง .....	9
แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม.....	11
วัตถุประสงค์ของงานวิจัย .....	13
ขอบเขตของการวิจัย .....	13
สมมติฐานของการวิจัย .....	15
ตัวแปรที่ศึกษา .....	15
คำจำกัดความในงานวิจัย .....	16
ประโยชน์ที่ได้รับ .....	18
บทที่ 2 วิธีการดำเนินงานวิจัย .....	19
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง .....	19
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย .....	19
การพัฒนาและการตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ .....	20
มาตรวัดความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม (Social-desirability) .....	20
มาตรวัดการยอมรับการโกหกและความเป็นไปได้ในการโกหก .....	22
การดำเนินการวิจัย .....	26
วิเคราะห์ข้อมูล .....	26

บทที่ 3 ผลการวิจัย.....	27
บทที่ 4 การอภิปรายผลการวิจัย .....	46
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ .....	55
รายการอ้างอิง .....	60
ภาคผนวก .....	63
ภาคผนวก ก. ....	63
ภาคผนวก ข. ....	65



สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
1 เกณฑ์การให้คะแนนมาตรฐานวัดความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม .....	20
2 แสดงข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการตรวจสอบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย .....	21
3 ค่ามัชฌิมเลขคณิต ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ด้านความรุนแรงของสถานการณ์ ด้าน ความสมควรของการโกหก ด้านการยอมรับการโกหก ด้านมุมมองต่อเจตนาในการโกหก ของสถานการณ์ (โกหกเพื่อตนเองและโกหกเพื่อผู้อื่น) ด้านความน่าจะเป็นในการเกิดขึ้น จริง .....	24
4 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในชั้นพัฒนามาตรวัด จำแนกตามเพศ อายุ ชั้นปี และคณะ .....	28
5 ตารางเปรียบเทียบค่ามัชฌิมเลขคณิต ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และความแตกต่างด้วย สถิติ t ของสถานการณ์สมมติ .....	30
6 ค่าสหสัมพันธ์ระหว่าง บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร การเห็น คุณค่าในตนเองความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมการยอมรับการโกหกเพื่อผู้อื่นและเพื่อ ตนเองทั้งสองสถานการณ์ และความเป็นไปได้ในการโกหกเพื่อผู้อื่นและเพื่อตนเองทั้งสอง สถานการณ์ .....	31
7 ค่ามัชฌิมเลขคณิต ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และสหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร .....	35
8 ค่า Tolerance และค่า VIF (variance inflation factor ) ของตัวแปรอิสระ .....	35
9 ผลวิเคราะห์ความถดถอยพหุคูณของตัวแปรบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร บุคลิกภาพแบบมอง โลกในแง่ดี การเห็นคุณค่าในตัวเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมต่อการ ยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1 .....	36
10 ผลวิเคราะห์ความถดถอยพหุคูณของตัวแปรบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร บุคลิกภาพแบบมอง โลกในแง่ดี การเห็นคุณค่าในตัวเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมต่อการ ยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 2 .....	37
11 ผลวิเคราะห์ความถดถอยพหุคูณของตัวแปรบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร บุคลิกภาพแบบมอง โลกในแง่ดี การเห็นคุณค่าในตัวเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมต่อความ เป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1 .....	37
12 ผลวิเคราะห์ความถดถอยพหุคูณของตัวแปรบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร บุคลิกภาพแบบมอง โลกในแง่ดี การเห็นคุณค่าในตัวเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมต่อความ เป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 2 .....	38

13	ผลวิเคราะห์ความถดถอยพหุคูณของตัวแปรบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี การเห็นคุณค่าในตัวเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมต่อการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 .....	38
14	ผลวิเคราะห์ความถดถอยพหุคูณของตัวแปรบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี การเห็นคุณค่าในตัวเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมต่อการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 2 .....	39
15	ผลวิเคราะห์ความถดถอยพหุคูณของตัวแปรบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี การเห็นคุณค่าในตัวเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมต่อความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 .....	39
16	ผลวิเคราะห์ความถดถอยพหุคูณของตัวแปรบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี การเห็นคุณค่าในตัวเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมต่อความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 2 .....	40
17	สรุปผลการทดสอบสมมติฐาน .....	43

## บทที่ 1

### บทนำ

#### ความเป็นมาและความสำคัญ

"การหลอกลวงผู้อื่นเป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินชีวิตประจำวันของมนุษย์" เป็นประโยคหนึ่งที่ถูกระบุไว้โดย Vrji (2008) ในหนังสือของเขาเนื่องจากในชีวิตประจำวันของมนุษย์ มนุษย์จะมีการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นเป็นจำนวนมาก ทั้งที่เป็นวัจนภาษา และอวัจนภาษา ซึ่งการโกหกเองก็สามารถเกิดขึ้นได้จากทั้งสองช่องทางการสื่อสารนี้เช่นกัน ดังนั้นจึงไม่ใช่เรื่องแปลกที่สังคมมนุษย์ในปัจจุบันจะมีเรื่องราวที่ถูกบิดเบือนไปจากความเป็นจริงมากมายกระจายอยู่ตามสื่อต่างๆ หรือในคำพูดของมนุษย์ทุกคน

Vrji (2008) ได้อธิบายถึงการโกหกในหลากหลายรูปแบบ เพราะการโกหกไม่จำเป็นจะต้องมีเจตนาร้ายเสมอไป การโกหกเพื่อผลประโยชน์ของผู้อื่น การโกหกเพื่อผลประโยชน์ของตนเอง หรือแม้กระทั่งการโกหกเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาที่จะเกิดขึ้นในภายหลัง แต่เมื่อการโกหกได้ออกมาในระดับของพฤติกรรมแล้วไม่ว่าจะด้วยแรงจูงใจแบบใดก็ตามก็มักจะมีจุดร่วมเดียวกัน นั่นคือ ความจริงที่ผู้โกหกจะแตกต่างจากสารที่ได้บอกกล่าวออกมาให้แก่ผู้ถูกโกหก หรือเรียกได้ว่าผู้ถูกโกหกจะรับรู้ในสิ่งที่ถูกเติมแต่ง เปลี่ยนแปลง ตัดแต่ง ไปจากสิ่งที่เป็นจริง

เมื่อการโกหกเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวัน ทำให้เป็นไปได้เลยที่มนุษย์จะสามารถหลีกเลี่ยงการโกหกไปได้ ถึงแม้ว่าตนเองจะไม่โกหก แต่ผู้อื่นอื่น ๆ ในสังคมก็สามารถโกหกกับเราได้เช่นกัน ดังนั้นจึงเป็นเรื่องที่น่าสนใจเมื่อเราต้องเผชิญกับการโกหกว่าเราจะสามารถยอมรับสิ่งเหล่านี้ได้อย่างไร และเป็นไปได้หรือไม่ที่การโกหกในบางรูปแบบ แรงจูงใจในการโกหกบางประการ หรือแม้กระทั่งผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นเมื่อบุคคลได้โกหก จะเป็นตัวที่กำหนดความรู้สึกที่ตามมาของผู้ถูกโกหก หากบุคคลผู้นั้นรับรู้ความเป็นจริง

การยอมรับการโกหก (acceptability of lying) เป็นหนึ่งในสิ่งที่มาคู่กับการโกหก ในการรับรู้ของมนุษย์ การโกหกมักจะมาพร้อมกับแรงจูงใจในการโกหก และแรงจูงใจนี้เองที่เป็นสิ่งกำหนด ถึงการยอมรับการโกหกของมนุษย์ ซึ่งจากงานวิจัยของ Seiter, Bruschke, และ Bai (2002) ได้กล่าวไว้ว่า ความแตกต่างระหว่างวัฒนธรรม และประเภทของความสัมพันธ์ระหว่างผู้โกหก และผู้ถูกโกหก จะส่งผลต่อการยอมรับการโกหกของบุคคล และนอกจากนั้นประเภทของการโกหกยังตัวแปรที่สำคัญในการยอมรับการโกหกของมนุษย์อีกด้วย

นอกจากนั้นบุคลิกภาพของมนุษย์ก็ยังคงเป็นตัวส่งผลต่อ ความน่าจะเป็นที่จะโกหกและการยอมรับ การโกหกของบุคคล McLeod และ Genereux (2008) ได้ทำการวิจัยและพบว่า บุคลิกภาพของบุคคล สามารถเป็นตัวกำหนดการยอมรับการโกหก และความเป็นไปได้ในการโกหกของบุคคลได้ เช่น การมองเห็นคุณค่าในตนเอง การกำกับตนเอง และบุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียน เป็นต้น

แต่ในสังคมตะวันออกนั้น ผู้คนในสังคมจะมีวัฒนธรรม และบุคลิกภาพที่แตกต่างไปจากสังคม ตะวันตก บรรทัดฐานของสังคมที่มองการยอมรับการโกหก หรือแม้แต่มุมมองของสังคมที่มีต่อพฤติกรรม การโกหกเองก็จะแตกต่างไปจากตะวันตกด้วย ดังนั้นในการศึกษาความเป็นไปได้ในการโกหก และการยอมรับการโกหกที่จะเชื่อมโยงไปยังบุคลิกภาพของบุคคล คณะผู้วิจัยจำเป็นต้องคำนึงถึงความแตกต่าง ระหว่างรูปแบบวัฒนธรรมที่เกิดขึ้นนี้ จากนั้นจึงนำมาประยุกต์ใช้ในสังคมของประเทศไทย เพื่อให้สามารถ วัตถุประสงค์ของบุคลิกภาพได้อย่างแม่นยำยิ่งขึ้น

ดังนั้นคณะผู้วิจัยจึงได้คาดการณ์ถึงตัวแปรด้านบุคลิกภาพตัวอื่นๆ ที่จะสามารถนำมาทำนายความ ความเป็นไปได้ในการโกหกของบุคคล และการยอมรับการโกหก ของบุคคลในสังคมไทย ซึ่งบุคลิกภาพที่ คณะผู้วิจัยได้คัดเลือกมา เป็นบุคลิกภาพที่คณะผู้วิจัยคาดว่าจะส่งผลต่อบุคคลคือ บุคลิกภาพแบบมองโลก ในแง่ดี การมีบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร การมองเห็นคุณค่าในตนเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับใน สังคม

คณะผู้วิจัยต้องการจะทราบว่าตัวแปรเหล่านี้จะมีผลในการทำนายต่อ ความเป็นไปได้ในการโกหก และการยอมรับการโกหกของบุคคลในสังคมไทยอย่างไร โดยคณะผู้วิจัยได้จำแนก ประเภทของการโกหกไว้ 2 รูปแบบ นั่นคือ การโกหกเพื่อผลประโยชน์ของตนเอง และการโกหกเพื่อผู้อื่น เพื่อให้การโกหกมีความ ชัดเจนในด้านแรงจูงใจที่มีต่อการโกหก

### **แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง**

ในส่วนของแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง คณะผู้วิจัยขอกล่าวถึงโดยแบ่งเป็นหัวข้อ ดังนี้

1. ความหมายและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการโกหก
2. ความหมายและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการยอมรับการโกหก
3. แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี
4. แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร
5. แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการมองเห็นคุณค่าในตนเอง
6. แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม

## 1. ความหมายและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการโกหก

### 1.1 ความหมายของการโกหก

Ronald (1983) อ้างถึงใน Vrij (2008) ได้ให้ความหมายของการโกหกไว้ว่า การโกหกเป็นความตั้งใจทั้งทางวาจาและไม่ใช่วาจาที่กระทำเพื่อให้ผู้อื่นเข้าใจแตกต่างไปจากสิ่งที่ผู้โกหกทราบว่าเป็นความจริง

Krauss (1981) อ้างถึงใน Vrij (2008) ได้ให้นิยามของการโกหกไว้ว่า "เป็นการกระทำที่ผู้หลอกลวงมีเจตนาในการส่งเสริมให้ความเชื่อหรือการเข้าใจของผู้อื่นเป็นไปในทางที่ไม่เป็นความจริง" ซึ่ง Burgoon และ Buller (1994) อ้างถึงใน Vrij (2008) ได้ให้ความหมายที่แตกต่างกันไว้เล็กน้อยว่า "การโกหกคือ การกระทำโดยตั้งใจของผู้กระทำ ที่ทำให้ผู้รับ เชื่อในสิ่งตรงกันข้ามกับที่ผู้กระทำเชื่อ เพื่อให้ผู้กระทำได้เปรียบ" ซึ่งจุดที่ทั้งสองคนให้ความหมายแตกต่างกันคือ "การทำให้ผู้ถูกโกหกเสียประโยชน์" โดยการให้ความหมายนี้เป็นสิ่งที่ไม่ถูกต้อง เนื่องจากการโกหกบางครั้ง ผู้โกหก โกหกเพื่อต้องการให้ผู้ที่ถูกโกหกมีความรู้สึกที่ดีขึ้น หรือปกป้องความรู้สึกของผู้ถูกโกหกดีกว่าการให้ผู้ถูกโกหกอยู่ในสถานการณ์ที่เสียประโยชน์

Vrij (2008) ได้ศึกษางานวิจัยของ Bella DePaulo และคณะในการทำงานวิจัยเกี่ยวกับการโกหก โดย DePaulo ได้เก็บตัวอย่างจากนักศึกษาอเมริกัน 77 คน และสมาชิกในชุมชนอีก 70 คน โดยกลุ่มตัวอย่างได้ถูกขอให้ จดบันทึกลงในสมุดเป็นเวลา 7 วัน โดยทำการบันทึกการมีปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่น และบันทึกเรื่องที่ตนเองโกหกในการมีปฏิสัมพันธ์แต่ละครั้ง โดยการมีปฏิสัมพันธ์นั้นถูกให้ความหมายว่าการที่ได้พูดคุยกับผู้อื่นเป็นเวลามากกว่า 10 นาทีขึ้นไป หากเป็นการแสดงการทักทายในยามเช้าสั้นๆ จะไม่ถูกบันทึกว่าเป็นการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น โดยผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่าผู้คนมักจะโกหกด้วยเหตุผลที่หลากหลายแต่สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 มิติดังนี้ 1) โกหกเพื่อผลประโยชน์ของตนเอง (self - oriented) หรือโกหกเพื่อประโยชน์ของผู้อื่น (other - oriented) 2) เพื่อได้รับผลประโยชน์ หรือหลีกเลี่ยงการสูญเสีย และ 3) เหตุผลทางด้านวัตถุ หรือเหตุผลทางด้านจิตใจ

ในการศึกษานักศึกษา 77 คน รายงานตนเองว่ามีการโกหก 2 ครั้งต่อวัน และสมาชิกในชุมชน 70 คน รายงานตนเองว่ามีการโกหก 1 ครั้งต่อวัน ผู้เข้าร่วมการวิจัยบอกโกหกเพื่อตนเองมากกว่าการโกหกเพื่อผู้อื่น ยกเว้นในกรณีของคู่รักที่ โดยเฉพาะเพศหญิงเท่านั้นที่มีการโกหกเพื่อผู้อื่นมีจำนวนครั้งที่ใกล้เคียงกับการโกหกเพื่อตนเอง ผู้เข้าร่วมการวิจัยเพศชายรายงานผลว่าค่อนข้างโกหกเพื่อตนเองมากกว่ากับเพศชายและโกหกเพื่อผู้อื่นมากกว่ากับเพศหญิง ซึ่งผลเหล่านี้สอดคล้องกับมุมมองของการโกหกในชีวิตประจำวันซึ่งเป็นกระบวนการปฏิสัมพันธ์ทางสังคม ผู้เข้าร่วมการวิจัยยังได้กล่าวอีกว่าพวกเขาไม่ได้ใส่ใจเรื่องโกหกของพวกเขาอย่างจริงจังและไม่ได้วางแผนอะไรมากมายหรือไม่ได้กังวลเกี่ยวกับการถูกจับได้ว่าโกหกแต่อย่างไรก็ตามการมีปฏิสัมพันธ์ในสังคมที่ไม่มีการโกหก ก็ยังเป็นที่น่าพอใจมากกว่า และเกิดการใกล้ชิดมากกว่า

จากงานวิจัยของMcLeod และ Genereux (2008) พบว่าการโกหกมีพื้นฐานที่สามารถจำแนกได้ 2 อย่าง คือการโกหกที่เป็นประโยชน์โดยตรงต่อคนโกหกเองและการโกหกเพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้อื่น ซึ่งมีความเป็นไปได้ว่าการโกหกเพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้อื่น จะเป็นที่ยอมรับมากกว่าที่ได้รับประโยชน์จากการโกหกเพื่อตัวเอง เพราะผู้ที่โกหกเพื่อผู้อื่นมักตอบสนองต่อความต้องการและมีความคิดเห็นใจผู้อื่น ดังนั้นจึงไม่มีความอันตรายต่อผู้อื่นนัก ในงานวิจัยนี้ พวกเขายังได้ตรวจสอบปัจจัยการโกหกที่แตกต่าง 6 ปัจจัยโดย 3 ปัจจัยแรกเป็นเชิงเพื่อผลประโยชน์ของผู้อื่น อีก 3 ปัจจัยจะเน้นผลประโยชน์ต่อตัวเอง 3 ปัจจัยแรกที่เป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการโกหกเพื่อตนเองคือการประจบสอพลอการเสริมสร้างการมองเห็นคุณค่าในตนเองของผู้อื่นและการหลีกเลี่ยงความขัดแย้ง 3 ปัจจัยที่เหลือจะเกี่ยวข้องกับการโกหกเพื่อประโยชน์ตนเองนั่นคือการจัดการความประทับใจการสรรเสริญตนเองและการใช้การโกหกเป็นเครื่องมือ

1. การประจบสอพลอ: เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของผู้ที่ประจบ พวกเขาอาจประจบคนอื่น ๆ ที่สามารถช่วยให้พวกเขาบรรลุความปรารถนาของพวกเขาได้ ซึ่งอาจเกิดขึ้นได้ในสถานการณ์ เช่น นักเรียนต้องการที่จะได้รับเกรดที่ดีขึ้น หรือเมื่อมีคนพยายามที่จะทำให้ตนเองได้เลื่อนตำแหน่งในหน้าที่การงาน
2. การเสริมสร้างการมองเห็นคุณค่าในตนเองของผู้อื่น: บางครั้งผู้ที่โกหกต้องการที่จะทำให้ผู้อื่นรู้สึกดีเกี่ยวกับตนเองหรือพวกเขาอาจต้องการที่จะหลีกเลี่ยงการทำให้ผู้อื่นดูไม่ดี ช่วยเหลือผู้อื่นให้มีความคิดเกี่ยวกับตนเองในทางบวกส่งเสริมความสัมพันธ์ทางบวกกับพวกเขา แต่ในบางกรณีการทำเช่นนั้นอาจนำมาซึ่งการเป็นคนที่ไม่มีความซื่อสัตย์
3. การหลีกเลี่ยงความขัดแย้ง: เหตุผลหนึ่งที่ทำให้เกิดการโกหกคือการหลีกเลี่ยงความขัดแย้ง Cole(2001) มนุษย์มักจะช่วงระหว่างความซื่อสัตย์กับปฏิกิริยาที่มีของบุคคลอื่นหากพวกเขาไม่พอใจ เมื่อรับรู้ผลกระทบเชิงลบจากการรับรู้ความจริง ทำให้ผู้โกหกมีแนวโน้มที่จะหลอกลวงบุคคลอื่น ๆ ความคิดนี้ได้รับการสนับสนุนในการศึกษาโดย Seiter et al, (2002) ซึ่งพบว่าการหลีกเลี่ยงความขัดแย้งที่เป็นหนึ่งในแรงจูงใจสำหรับการโกหกถือว่าเป็นที่ยอมรับมากที่สุด
4. การจัดการความประทับใจ: DePauloและคณะ (1996) กล่าวว่าผู้ที่รายงานว่าตนเองโกหกนั้นทำเพื่อปกป้องตัวเองจากอับอายการเสียหายหรืออารมณ์เจ็บปวด นอกจากนี้ยังอาจพยายามที่จะปกป้องภาพลักษณ์ในตนเอง ของพวกเขา เช่นเดียวกับวิธีที่พวกเขาจะถูกมองจากบุคคลอื่น ๆ ดังนั้นการโกหกเพื่อวัตถุประสงค์ในการจัดการความประทับใจจะทำเพื่อสร้างหรือรักษาความประทับใจที่ตนต้องการ แม้ว่าความประทับใจนี้อาจจะเป็นแง่บวกตามอุปนิสัย แต่มันก็อาจจะเป็นแง่ลบหรือเป็นกลางด้วยเช่นกัน ตัวอย่างเช่น บุคคลบางประเภทอาจต้องการสร้างความประทับใจในการเป็นผู้ที่แข็งแรง
5. การสรรเสริญตนเอง: Rowatt, Cunningham และDruen (1999) บุคคลบางประเภทอาจพยายามที่จะทำให้ตัวเองดูดีกว่าความเป็นจริงเพื่อที่จะได้รับสิ่งที่พวกเขาต้องการ ตัวอย่างเช่น คนอาจจะ

ความโน้มเอียงที่จะโกหกเพื่อให้เพื่อนหรือดึงดูดคู่เดทการสรรเสริญตนเองหมายถึงความพยายามที่จะสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของตัวเองมากเกินไปในสายตาของผู้อื่น

6. โกหกเพื่อเป็นเครื่องมือ: ในการโกหกบางครั้งสามารถทำให้เป้าหมายของผู้โกหกมีโอกาสสำเร็จได้มากขึ้น ยกตัวอย่างเช่น ผู้ที่โกหกอาจโกหกในเรื่องคุณค่าของสิ่งที่จะพวกเขาจะขายเมื่อพวกเขากำลังพยายามที่จะขายให้ได้ในราคาสูงหรือโกหกเพื่อเป็นเครื่องมือที่เกี่ยวข้องกับการพยายามที่จะได้รับบางสิ่งบางอย่างจากผู้อื่นโดยผู้โกหกโดยมากมักเป็นการใช้ประโยชน์ของพวกเขา

จากการที่มนุษย์เรามีเหตุผลมากมายในการโกหก ทางผู้วิจัยจึงมุ่งที่จะศึกษาการโกหกในประเภทโกหกเพื่อผลประโยชน์ของตนเอง (self - oriented) หรือโกหกเพื่อประโยชน์ของผู้อื่น (other - oriented) เพื่อให้มีความเฉพาะเจาะจง และชัดเจนในการจำแนกพฤติกรรมโกหกที่จะนำมาศึกษาโดยความหมายของการโกหกเพื่อผลประโยชน์ของตนเอง (self - oriented) และการโกหกเพื่อประโยชน์ของผู้อื่น (other - oriented) มีดังนี้

#### 1.1.1 ความหมายของการโกหกเพื่อผลประโยชน์ของตนเอง (self - oriented)

Vrij (2008) กล่าวว่า การโกหกเพื่อผลประโยชน์ของตนเอง เป็นการโกหกเพื่อให้ผู้โกหกได้มาซึ่งข้อได้เปรียบ ต่อผู้ที่ถูกโกหก ซึ่งข้อได้เปรียบนี้อาจเป็นทางด้านวัตถุ เช่น ผู้เสนอขายบ้านโกหกเรื่องโครงสร้างหรือเหตุการณ์การชำรุดของตัวบ้าน เพื่อให้ตนเองได้ราคาที่ดีขึ้น หรือ การแจ้งรายได้ที่สูงเกินกว่าที่เป็นจริงในการสัมภาษณ์เพื่อเปลี่ยนงาน เพื่อให้ตนเองได้เงินเดือนที่มากขึ้น

การโกหกเพื่อผลประโยชน์ของตนเอง อาจจะเป็นการโกหกเพื่อปกป้องตนเองจากการสูญเสียที่จะเกิดกับจิตใจ เช่น เป็นการโกหกเพื่อหลีกเลี่ยงการทำให้ตนเองต้องอับอาย Vrij, Nunkoosing, Paterson, Oosterwegel และ Soukara (2002) ได้ทำการวิจัยแล้วพบว่า เด็กนักเรียนในระดับอุดมศึกษามักจะมีแนวโน้มที่จะโกหกเกี่ยวกับเรื่องเพศของตนเอง เช่น โกหกว่าตนเองยังบริสุทธิ์ หรือปกปิดในเรื่องการมีรสนิยมแบบรักร่วมเพศ เป็นต้น

#### 1.1.2 ความหมายของการโกหกเพื่อผลประโยชน์ของผู้อื่น (other - oriented)

Vrij (2008) กล่าวว่า การโกหกเพื่อผลประโยชน์ของผู้อื่น เป็นการโกหกเพื่อให้ผู้อื่นได้ผลประโยชน์ในด้านของวัตถุ ช่วยให้ผู้อื่นมีความรู้สึกด้านจิตใจที่ดีขึ้น หรือการหลีกเลี่ยงการที่ผู้อื่นจะเสียผลประโยชน์ทั้งในด้านวัตถุ หรือทางด้านจิตใจ เช่น การโกหกเกี่ยวกับชุดที่ผู้หญิงสวมใส่ เพื่อให้เธอมีความมั่นใจในตนเองสูงขึ้น เป็นต้น

การโกหกเพื่อผลประโยชน์ของผู้อื่นมักเป็นสิ่งที่บุคคลในสังคมกระทำ อาจกล่าวได้ว่าในบางสถานการณ์การพูดโกหก จะช่วยให้สัมพันธ์ภาพที่มีต่อผู้อื่นยังคงถูกรักษาไว้ได้ ไม่ว่าจะเป็นในกรณีของความสัมพันธ์แบบเพื่อน หรือความสัมพันธ์แบบคู่อีกก็ตาม

Kaplar และ Gordon (2004) อ้างถึงใน Vrij (2008) อธิบายไว้ว่า ผู้ที่โกหกมักอธิบายคำโกหกของตัวเองว่า มีแรงจูงใจจากการนึกถึงผู้อื่นดูถูกต้องทำให้รู้สึกผิด (ทั้งในระยะสั้นและในระยะยาว) และถูกยั่วยุโดยผู้ที่ถูกโกหกมากกว่าที่ความเป็นจริง ผู้ที่ถูกโกหกนั้นรู้สึกว่าการโกหกของพวกเขาโดนดูถูกต้องมากกว่าผู้ที่โกหก และพวกเขายังไม่แน่ใจและสับสนว่าพวกเขาโดนหลอกในเรื่องอะไร สิ่งตรงข้ามกับความเชื่อทั่วไปคือผู้ที่โกหกอธิบายคำโกหกของตัวเองว่า มีแรงจูงใจมาจากความเห็นแก่ตนมากกว่าผู้ที่ถูกโกหกรายงานซึ่งสิ่งที่ขัดแย้งนี้สะท้อนให้เห็นส่วนหนึ่งว่า ผู้ที่โกหกจะจงการบรรยายคำโกหกของตัวเองที่ แรงจูงใจมากกว่าผู้ที่ถูกโกหก

## 2. ความหมายและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการยอมรับการโกหก

Oliveira และ Levine (2008) อธิบายว่า การยอมรับการโกหกเป็นเจตคติของแต่ละบุคคลที่มีต่อการสื่อสารที่หลอกลวง นอกจากนี้พวกเขายังได้ให้คำอธิบายอีกว่า การยอมรับการโกหกเป็นการประเมินของแต่ละบุคคลในรูปแบบที่แตกต่างกัน โดยอาศัยการตัดสินใจจากหลากหลายปัจจัย

Oliveira และ Levine (2008) ยังได้นิยามการยอมรับการโกหกไว้ว่าเป็นการประเมินผลโดยรวมต่อการโกหกของคนทั่วไป สำหรับรูปแบบการประเมินผลนี้จะเป็นการประเมินอย่างต่อเนื่องถึง ความดี-ความไม่ดีด้านบวก- ด้านลบเป็นที่ต้องการ-ไม่เป็นที่ต้องการยอมรับได้-ยอมรับไม่ได้ และอื่นๆ เพราะว่าการยอมรับการโกหกถูกนับเป็นแนวคิดในรูปแบบการประเมินผลต่อวัตถุเจตคติ ในกรณีนี้คือ การสื่อสารที่หลอกลวง (Eagly & Chaiken, 1993) เพราะว่าการสื่อสารที่มีการหลอกลวงคือ หมวดยุทธศาสตร์ของเหตุการณ์มากกว่า เหตุการณ์จะจงอย่างเดียว การยอมรับการโกหกสามารถเรียกได้ว่าเป็นการประเมินผลโดยรวมหรือเจตคติต่อการโกหก

ผู้คนที่มองการโกหกว่าเป็นเรื่องที่ยอมรับได้จะเห็นการโกหกเป็นหนึ่งในเครื่องมือที่จะนำความสำเร็จทางสังคมหรือความสำเร็จส่วนตัวมาสู่พวกเขา พวกเขาจะฝึกโกหกมากกว่าผู้อื่น และพวกเขายังสำนึกผิดน้อยกว่าคนอื่น นอกจากนี้พวกเขายังจริงจังน้อยกว่า และให้ความเข้าใจมากกว่า ในเรื่องการโกหกจากคนอื่น ในทางตรงกันข้ามยังมีคนที่ไม่ยอมรับการโกหก บ่อยครั้งในเรื่อง จารีต และ จริยธรรม บุคคลเหล่านี้มองการโกหกเป็นสิ่งที่ควรหลีกเลี่ยงและไม่ควรทำ พวกเขาโกหกน้อยกว่าคนอื่นและรู้สึกผิดมากกว่าคนอื่นเมื่อพวกเขาโกหก มีความโกรธมากกว่าเมื่อถูกผู้อื่นโกหก และยังตัดสินคนที่โกหกในแง่ร้ายมากขึ้น โดยผู้คนที่ส่วนมากจะมีลักษณะเจตคติในแบบที่ตรงกันข้ามกันอย่างสิ้นเชิง

Seiter, Bruschke และ Bai (2002) ได้ทำการศึกษา สัมภาษณ์ระดับของการโกหกที่ถูกรับรู้ว่าเป็นที่ยอมรับได้ของสังคมได้พบข้อสังเกตว่าแรงจูงใจของคนโกหก ภูมิหลังทางวัฒนธรรมของผู้รับรู้ และประเภทของความสัมพันธ์ระหว่างคนโกหกและเป้าหมายของการโกหก (เช่นคู่สมรสเพื่อนคนแปลกหน้า ฯลฯ ) จะมีผลต่อการยอมรับการรับรู้ต่อของข้อความที่โกหกนั้น โดยนักศึกษาจากประเทศจีนและสหรัฐอเมริกาได้จัด



ระดับที่พวกเขารับรู้การกระทำที่ไม่น่าไว้วางใจในบทความที่กระทำขึ้นว่าเป็นที่ยอมรับหรือไม่เป็นที่ยอมรับ ผลการศึกษาพบว่า 1) เพื่อวัตถุประสงค์ที่เป็นอันตรายหรือผู้โกหกได้รับผลประโยชน์จะทำให้การโกหกถูกมองว่าเป็นที่ยอมรับได้น้อยกว่าเพื่อผลประโยชน์ร่วมกันอยู่และผลประโยชน์เพื่อผู้อื่น 2) วัฒนธรรมและประเภทของความสัมพันธ์ระหว่างโกหกและเป้าหมายของการโกหกที่มีปฏิสัมพันธ์กับแรงจูงใจในโกหกจะมีผลต่อการยอมรับการรับรู้ของการโกหก

McLeod และ Genereux (2008) ได้ทำการศึกษาในด้านบุคลิกภาพที่จะมีผลต่อการยอมรับการโกหกใน นักศึกษามหาวิทยาลัยจำนวน 287 คน พบว่ามีบุคลิกภาพหลากหลายรูปแบบที่ส่งผลทำนายการยอมรับการโกหกได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

### 3. แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี

Peterson และ Steen (2002) ได้ทำการศึกษาเรื่องบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี ในบริบททางจิตวิทยา พบว่าได้มีผู้สร้างกรอบแนวคิดและ แนวทางการวัดประเมินบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีไว้ อย่างหลากหลาย ซึ่งพบว่าบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีมีความเชื่อมโยงกับอารมณ์ทางบวก กำลังใจที่ดี ซึ่งนำไปสู่ความมุ่งมั่นพยายาม การแก้ปัญหาอย่างมีประสิทธิภาพ การประสบความสำเร็จในด้านต่างๆ ความเห็นคุณค่าในตนเอง การมีสุขภาพที่ดี ไปจนถึงการมีชีวิตที่ยืนยาวและปราศจากความทุกข์ทวงใจ

Seligman (2002) ได้ให้คำนิยามแก่นบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีว่า เป็นลักษณะนิสัยในการอธิบายถึง สถานการณ์ที่ไม่ดีต่างๆ ว่าเกิดขึ้นเพียงชั่วคราว เกิดขึ้นเพราะปัจจัยภายนอก และเป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นเฉพาะกรณีเท่านั้น และอธิบายถึงสถานการณ์ที่ดีที่เกิดขึ้นว่าจะเกิดขึ้นอยู่เสมอ เกิดจากสาเหตุ จากภายในตน และเป็นสิ่งที่แผ่ขยายไปยังสถานการณ์อื่นได้

Macdonald (2004) กล่าวว่าคุณลักษณะที่สำคัญของผู้ที่มองโลกในแง่ดี คือ มีกำลังใจ และมี ความอดทน และสามารถวัดทางจิตวิทยาได้โดยการวัดจากการตอบคำถามเกี่ยวกับการมองเหตุการณ์ทั้งดี และร้ายที่เกิดขึ้นกับตนเอง ซึ่งการมองโลกในแง่ดีทำให้บุคคลสามารถจัดการกับเหตุการณ์ที่ดีและร้ายที่เกิดขึ้นในชีวิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ องค์ประกอบสำคัญของบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี ดังต่อไปนี้

1. ความฉลาดทางอารมณ์ (emotional Intelligence) คือ ความสามารถของบุคคลในการรับรู้และ เข้าใจอารมณ์ทั้งของตนเองและผู้อื่น สามารถดำเนินชีวิตอย่างสร้างสรรค์ และมีความสุข ซึ่ง ประกอบด้วย การตระหนักรู้ตนเอง (self-awareness) แรงจูงใจในตนเอง (self-motivation) การ ก้ากับตนเอง (self-regulation) และ ความเห็นอกเห็นใจ (empathy)
2. การเห็นคุณค่าในตนเอง (self-esteem) คือ ความรู้สึกที่ตนมีคุณค่า มีความสามารถ มีความสำคัญ และภาคภูมิใจในตนเอง

3. ความยืดหยุ่น (resilience) คือ ความสามารถของบุคคลในการปรับตัวและฟื้นตัวกลับมาใช้ชีวิตปกติภายหลังการเผชิญเหตุการณ์วิกฤต
4. ความสุข (happiness) คือ การประเมินตนของบุคคลว่ามีความพึงพอใจในชีวิตของตนเอง

Aspinwall, Richter, และ Hoffman (2001) กล่าวว่า องค์ประกอบของบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี จากการศึกษานักทฤษฎีส่วนใหญ่ มีองค์ประกอบ 3 ด้าน คือ

1. ด้านความคาดหวัง (expectation) คือ ความคาดหวังต่อการกระทำหรือสถานการณ์ต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นอย่างที่ตนเองหวังไว้
2. ด้านความเชื่อในความสามารถของตนเอง (generalized self-efficacy beliefs) คือ ความเชื่อในความสามารถของตนเองที่สามารถกระทำบางอย่างให้สำเร็จได้
3. ด้านการประเมินการควบคุม (control appraisals) เป็นองค์ประกอบแสดงให้เห็นถึงความแตกต่างระหว่างปัจจัยของความเครียดที่สามารถควบคุมได้ และไม่สามารถควบคุมได้ กล่าวคือ สาเหตุของความเครียดที่สามารถควบคุมได้ (controllable stressors) นั้นสามารถจัดการได้โดยใช้วิธีที่มุ่งเน้นที่ตัวปัญหา (problem-focused coping strategies) ด้วยการกระทำโดยตรง เพื่อที่จะเปลี่ยนแปลงสถานการณ์ที่ตึงเครียด ส่วนสาเหตุของความเครียดที่ไม่สามารถควบคุมได้ (uncontrollable stressors) นั้นใช้วิธีที่มุ่งเน้นอารมณ์ (emotion-focused coping strategies) ซึ่งเป็นวิธีการที่พยายามจัดการกับความทุกข์ภายในใจ (Alshuler, et al. 1989)

พระมหาอุทิศชัย วัชรเมธี (2545) กล่าวว่า การมองโลกในแง่ดี หมายถึง การรู้จักมองหาแง่ดี แง่งาม แง่ที่เป็นคุณในงาน ปัญหา อุปสรรค บุคคล เหตุการณ์ แล้วนำมาปรุงความ คิดจิตใจ ตลอดจนพฤติกรรม และการทำงาน ของตนเอง ให้แวววาวพรายพรายขึ้นมาในทางที่สร้างสรรค์ชีวิต

พระราชธรรมณี (ประยูร ธมฺมจิตฺโต. 2540) กล่าวว่า บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีเป็นทัศนคติหรือที่เรียกว่า realistic optimism คือการมองโลกดีอย่างมีเหตุผลมีความหวัง เชื่อว่าเราสามารถ แก้ปัญหา ได้ด้วยความพยายาม ไม่ยอมจำนนต่อโชคชะตา

นิตยา คชภักดี (2542) กล่าวว่า บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี คือ การที่คนเราสามารถยอมรับ และรู้จักตนเอง ซึ่งทำให้สามารถตั้งความคาดหวังที่เป็นจริงเหมาะสมกับทักษะของตนเอง

กล่าวโดยสรุป บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี หมายถึง ลักษณะของบุคคลที่มีความคาดหวังในทางบวกว่าจะมีประสบการณ์ที่ดีในอนาคตต่ออย่างมีเหตุผล ตามสภาพความเป็นจริง ไม่ว่าจะประสบอุปสรรค มากน้อยเพียงใด ก็สามารถจะเผชิญอุปสรรคนั้นได้ ด้วยความมั่นใจในตนเอง ควบคุมตนเอง มุ่งแก้ปัญหา และอธิบายถึงเหตุการณ์ต่างๆ ไปในทางที่ดีได้

#### 4. แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร

บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร (agreeableness) มักถูกมองในแง่ของความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล มีการวิจัยที่ได้เปรียบเทียบกับบุคคลที่ไม่มีบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร พบว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร โดยทั่วไปมีพฤติกรรมอันธพาลน้อยกว่าและมีพฤติกรรมความร่วมมือมากกว่าในการดำเนินชีวิตประจำวัน Moskowitz (1994) ในแง่ของการเรียนรู้ทางสังคมของบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร มิติของบุคลิกภาพนี้เกี่ยวข้องกับความขัดแย้งระหว่างบุคคลน้อยมาก (Graziano, Jensen-Campbell, & Hair, 1996) และบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบเป็นมิตรจะมีพฤติกรรมที่เป็นที่ชื่นชอบซึ่งเป็นการปรับตัวทางสังคมเพื่อลดความขัดแย้ง (Graziano et al, (1996); Jensen-Campbell & Graziano, 2001)

บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร (agreeableness) เป็นหนึ่งในองค์ประกอบของบุคลิกภาพโดยอ้างถึงจาก ทฤษฎี 5 บุคลิกภาพ คนที่มีพฤติกรรมแบบเป็นมิตรโดยทั่วไปแล้วจะมีปฏิสัมพันธ์เชิงบวกในด้านปฏิสัมพันธ์ทางสังคม จะพึงพอใจเมื่ออยู่ท่ามกลางผู้อื่น ได้ช่วยเหลือผู้อื่น และชอบอยู่เป็นกลุ่ม และพร้อมที่จะแสดงออกทางอารมณ์อยู่เสมอ อีกนัยหนึ่งคือคนที่มีพฤติกรรมเห็นพ้องจะเป็นพวกชอบเข้าสังคม

ส่วนคนที่มีพฤติกรรมแบบเป็นมิตรต่ำจะแสดงพฤติกรรมในทางตรงกันข้าม รวมถึงการไม่มีส่วนร่วมและอาศัยพึ่งพากันกลุ่ม สงสัยเคลือบแคลงในเจตนาของผู้อื่นและขาดทักษะทางสังคม คนส่วนใหญ่มักจะมีบุคลิกภาพแบบเป็นมิตรในระดับกลาง

พฤติกรรมแบบเป็นมิตรมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆจนกระทั่งวัยผู้ใหญ่ เป็นปกติสำหรับเด็กและวัยรุ่นที่จะผ่านช่วงที่มีพฤติกรรมเป็นมิตรต่ำ เช่น ช่วงที่เริ่มเข้าสู่วัยรุ่น อย่างไรก็ตามวัยรุ่นบางคนจะมีพฤติกรรมแบบเป็นมิตรสูงกว่าผู้อื่นหากสามารถจัดการกับความเปลี่ยนแปลงของร่างกายและความเครียดจากสภาพแวดล้อมได้

#### 5. แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการเห็นคุณค่าในตนเอง

Rosenberg (1979) การเห็นคุณค่าในตนเอง หมายถึง ความคิดในทางบวกหรือทางลบที่มีต่อตนเอง บุคคลที่เห็นคุณค่าในตนเองสูงไม่ได้หมายความว่าผู้นั้นดีเลิศ หรือมีลักษณะถูกเหยียดหยามบุคคลอื่น แต่หมายถึงบุคคลนั้นยอมรับ นับถือตนเอง และมองว่าตนเองมีคุณค่าและมีประโยชน์

Coopersmith (1981) ได้ให้นิยามของการเห็นคุณค่าในตนเองว่าเป็นการประเมินค่าของตนเอง เพื่อแสดงถึงคุณค่าที่อยู่ภายในตนเอง โดยจะออกมาในรูปของเจตคติ ซึ่งนำไปสู่การแสดงให้เห็นถึงความเชื่อของบุคคลนั้น

Bandura(1986) ให้ความหมายของการเห็นคุณค่าในตนเองไว้ว่า การประเมินตนเองของบุคคลจะเป็นอย่างไรขึ้นอยู่กับว่าถ้าบุคคลใดมีความรู้สึกกว่าตนเองเป็นบุคคลที่ไร้ค่า อาจจะสามารถกล่าวได้ว่าบุคคลนั้นเป็นผู้ที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ ในขณะที่บุคคลใดได้แสดงความภาคภูมิใจในตนเอง จะกล่าวได้ว่าบุคคลนั้นเป็นผู้มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูง และBandura (1986) อธิบายเพิ่มเติมว่า การเห็นคุณค่าในตนเองเป็นพื้นฐานในการประเมินตนเองทั้งทางด้านบวกและด้านลบ การเห็นคุณค่าในตนเองได้รับการพัฒนาขึ้นมาจากความรู้สึกกว่าตนเองเป็นบุคคลที่มีความสามารถ มีความภาคภูมิใจในตนเอง อาจกล่าวโดยรวมแล้วคือ บุคคล มีความพึงพอใจกับมาตรฐานการกระทำของตนเองที่ได้ตั้งไว้ ในขณะที่บุคคลใดก็ตามเมื่อประเมินตนเองแล้วพบว่าตนเองล้มเหลวหรือกระทำกิจกรรมใดๆไม่ได้ตามมาตรฐานที่ตนเองกำหนดไว้ บุคคลนั้นจะรู้สึกไม่พอใจต่อตนเอง

Bandura(1986) ยังกล่าวอีกว่า การลงความเห็นจากสังคม (social judgment) มีอิทธิพลต่อการรับรู้ของบุคคลว่าจะประเมินตนเองออกมาในลักษณะใด และการเห็นคุณค่าในตนเองนั้นมักจะเกี่ยวข้องกับการประเมินคุณค่าของตนเอง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับวัฒนธรรมประเพณีของสังคมนั้นๆว่า ให้คุณค่ากับบุคคลนั้นอย่างไรและบุคคลนั้นได้มีพฤติกรรมตอบสนองต่อคุณค่าทางสังคมได้อย่างเหมาะสมตามมาตรฐานของสังคมนั้นได้ดีมากน้อยเพียงใดอีกด้วย (Bandura, 1986) จากแนวคิดที่กล่าวมาสามารถสรุปได้ว่าการเห็นคุณค่าในตนเองของบุคคลหมายถึง การที่บุคคลมีความรู้สึกเกี่ยวกับตนเอง ซึ่งได้มาจากการประเมินสิ่งที่ตนเองกระทำหรือสิ่งที่ตนเองเป็น โดยตนเองจะให้ความสำคัญและมองว่ามีคุณค่า น่ายอมรับนับถือ และการประเมินตนเองนั้นก็จะมีผลมาจากสิ่งที่บุคคลอื่นให้คุณค่าและให้ความสำคัญ ดังนั้นการเห็นคุณค่าในตนเองจะส่งผลต่อความรู้สึกนึกคิด การแสดงออกของบุคคล ความสามารถของตนเองในการปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่นในสังคม และการกระทำตามบทบาทหน้าที่ของตน ซึ่งจะถือเป็นการประสบความสำเร็จของแต่ละบุคคลในอนาคต

งานวิจัยครั้งนี้สำรวจความสัมพันธ์ทางลบระหว่างการเห็นคุณค่าในตัวเองกับปัจจัยภายนอกต่างๆ เช่น ความก้าวร้าว พฤติกรรมต่อต้านสังคม และการทำผิดกฎหมายในการศึกษา 3 ครั้ง ผู้วิจัยได้พบความสัมพันธ์ที่หนักแน่นระหว่าง การเห็นคุณค่าในตัวเองต่ำและปัจจัยภายนอกต่างๆ โดยวัดจากการการรายงานผลด้วยตนเอง การประเมินจากครู และการประเมินจากพ่อแม่ โดยผู้ร่วมการวิจัยมาจากต่างเชื้อ

ชาติ(อังกฤษและนิวซีแลนด์)และต่างอายุ(วัยรุ่นและนักศึกษามหาวิทยาลัย)นอกจากนี้ความสัมพันธ์นี้ยังศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างเป็นระยะเวลาหลายปีด้วยโดยมีการควบคุมตัวแปรแทรกซ้อน เช่น พ่อแม่ประเภทสนับสนุนให้กำลังใจ ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อแม่กับลูกและความสัมพันธ์กับเพื่อนร่วมงาน คะแนนจากแบบทดสอบไฝ่สัมฤทธิ์ สถานะทางเศรษฐกิจสังคม และความฉลาด IQ ยิ่งไปกว่านั้นผลกระทบของการเห็นคุณค่าในตนเองต่อความก้าวร้าวที่เพิ่มขึ้นอยู่กับการหลงตัวเอง ข้อค้นพบล่าสุดที่สำคัญคือบุคคลที่หลงตัวเองจะเห็นคุณค่าในตนเองไม่ต่ำและเป็นคนก้าวร้าวข้อโต้แย้งจะมุ่งเน้นไปที่ความสัมพันธ์ระหว่างการเห็นคุณค่าในตนเอง การหลงตัวเอง และปัจจัยภายนอกต่างๆ

## 6. แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม (social desirability)

Kuncel และ Tellegen (2009) ให้ความหมายกับการตอบสนองตามความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมว่าเป็น "การกระทำในลักษณะที่สอดคล้องกับสิ่งที่เป็นที่รับรู้ว่าเป็นที่ต้องการของคนส่วนมากและจะสังเกตได้ว่า คนส่วนมากก็มีการเปลี่ยนแปลงได้ขึ้นอยู่กับสถานการณ์"

คำนิยามนี้คล้ายกับคำอธิบายที่ยอมรับอย่างกว้างขวางที่ถูกเสนอโดย Paulhus (1991) ผู้ที่ได้แย้งว่าความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมประกอบด้วยสองมิติคือการจัดการความประทับใจ (impression management) และการหลอกลวงตนเอง (self-deception enhancement) ซึ่งทั้งสองมิติข้างต้นนี้นำไปสู่การตอบสนองที่ทำให้ตนเองรู้สึกว่าเป็น "ดูดี" และความต้องการเป็นที่ยอมรับทางสังคม(ในแง่ของลักษณะนิสัย) มีความสัมพันธ์อย่างมากกับโครงสร้างลักษณะนิสัยอื่นๆ (Smith&Ellingson, 2002) ยกตัวอย่างเช่น มีความสัมพันธ์ระหว่างความต้องการเป็นที่ยอมรับทางสังคม (social desirability) กับความไม่มั่นคงทางอารมณ์ (neuroticism) ซึ่งความมีจิตสำนึก (conscientiousness) และความเป็นมิตร (agreeableness) ยังแสดงความสัมพันธ์ในระดับปานกลาง ในขณะที่การเปิดเผยตน (extraversion) มีความสัมพันธ์น้อยและการเปิดรับประสบการณ์(openness)นั้นไม่เกี่ยวข้องกับความต้องการเป็นที่ยอมรับทางสังคม

ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมมักถูกวัดโดยมาตราที่เรียกว่า social desirability ที่ผู้ตอบแบบสอบถามตอบคำถามด้วยความมีศีลธรรมมากและถ่ายทอดในทางที่สุจริต (Crowne& Marlowe, 1961) ผู้ที่อ้างว่าตนเองมีมาตรฐานทางจริยธรรมสูงจะการพูดเกินจริงและจะมีแนวโน้มที่จะตอบสนองให้ตนเองเป็นที่ต้องการของสังคม ผู้ที่อ้างว่าตนเองมีมาตรฐานทางศีลธรรมสูงกว่าบุคคลทั่วไป มักเป็นความเชื่อที่เกินจริง และมักมีแนวโน้มที่จะตอบสนองให้เป็นที่ยอมรับของสังคม ผู้ที่มีความเชื่อเกินจริงนี้จะถูกพบ

จากปัจจัยที่ต่างกันสองสิ่งคือ การจัดการความประทับใจ (impression management) และ การหลอกตัวเอง (self-deception)

Paulhus (1985) กล่าวว่า การตอบสนองเพื่อต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม (socially desirable responding) มี 2 แบบ แบบแรกคือ “การจัดการความประทับใจ” (impression management) คือความพยายามที่จะนำเสนอตัวเองในทางที่ดีเกินไปโดยเฉพาะในเหตุการณ์ที่ล่อใจ เช่น การทำให้ตนเองดูดีในการสัมภาษณ์ แบบที่สองคือ การหลอกตัวเอง (self-deceptive enhancement) ซึ่งเป็นการรายงานตนเองที่มีความมั่นใจเกินกว่าความเป็นจริงเกี่ยวกับคุณสมบัติที่ดีของตนเอง

Paulhus (1991) ตั้งข้อสังเกตว่าในการวิเคราะห์องค์ประกอบของความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมว่ามี 2 ปัจจัย อย่างแรกคือ การหลอกตัวเองในทางที่ดี (self-deceptive positivity) และ การจัดการความประทับใจ (impression management) โดยการหลอกตัวเองในทางที่ดี หมายถึง การนำเสนอตนเองอย่างซื่อสัตย์ ในเฉพาะด้านที่ดีของตนเองที่มากเกินไปเกินความเป็นจริง และการจัดการความประทับใจ คือการนำเสนอต่อเองให้เหมาะสมกับบุคคลต่างๆในเฉพาะสถานการณ์ ดังนั้นการหลอกตัวเองในทางที่ดี (self-deceptive positivity) ดูเหมือนจะมีส่วนเชื่อมโยงเข้ากับ การปรับตัว การเห็นคุณค่าในตนเอง และการมีสุขภาพจิตที่ดี แต่ การจัดการความประทับใจ (impression management) จัดเป็นพฤติกรรมของการโกหก

Campbell และ Fiske (1959) ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมคือกลุ่มที่มีอคติทางความคิด (cognitive biases) และอคติทางสังคม (social biases) ซึ่งจะส่งผลให้เกิดความแปรปรวนที่เกิดจากการวัดตัวแปรด้วยวิธีเดียวกันในการรายงานตนเอง (CMV)

Fisher (1993) กล่าวว่าความโน้มเอียงตามกระแสสังคม (social desirability bias) เป็นข้อผิดพลาดในการประเมินตนเองซึ่งผลจากความต้องการของผู้ตอบแบบสอบถามที่จะนำเสนอตนเองในทางที่ดี

จากผลการศึกษาของ Christopher, Jennifer, และ Natalie (2010) พบว่า อคติในการจัดการความประทับใจ (impression management bias) มีอิทธิพลอย่างมากต่อความตรงในรายงานตนเองเกี่ยวกับเรื่องของการใช้เครื่องดื่มแอลกอฮอล์และการใช้ความรุนแรง ซึ่งอคติดังกล่าวอาจนำไปสู่ผลกระทบ

จากการระบุตนเองที่ผิดพลาด ทำให้มีการประเมินตนเองต่ำเกินความเป็นจริง ในเรื่องของการใช้ความรุนแรงหรือการใช้เครื่องตีมีแอลกอฮอล์

Piers และ Daniel (2011) ได้จัดกระทำงานวิจัยเพื่อทดสอบว่าความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม (social desirability) มีผลกระทบกับพฤติกรรมในทางที่ดีต่อหน้าสาธารณะหรือไม่และในทางใด โดยการวัดก่อนการทดลองของความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม(SDS17)ถูกนำมาใช้เพื่อจับคู่ผู้เล่นเกมส์ ซึ่งเป็นเกมส์ที่เกี่ยวข้องกับการแสดงออกในทางที่ดีต่อหน้าสาธารณะ ผู้เข้าร่วมครึ่งหนึ่งจะรับรู้ว่าจะได้รับการยอมรับอย่างไรขึ้นอยู่กับพฤติกรรมของเขา ซึ่งตรงข้ามกับที่การคาดการณ์ ผู้ที่มีพฤติกรรมในทางที่ดีต่อหน้าสาธารณะคือผู้ที่มีความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมต่ำดังนั้นความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมไม่ได้มีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมการช่วยเหลือแต่มีความสัมพันธ์กับการคล้อยตามทางสังคมมากกว่า (social conformity)

### วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

เพื่อศึกษาอิทธิพลของบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร การเห็นคุณค่าในตนเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมที่มีต่อการยอมรับการโกหกและความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อบุคคลอื่นและการโกหกเพื่อตนเอง

### ขอบเขตของการวิจัย

งานวิจัยครั้งนี้ทำกับกลุ่มตัวอย่างที่เป็นนิสิตระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จำนวน 120 คน

## การพัฒนาสมมติฐานการวิจัย

1. การพัฒนาสมมติฐานที่ 1 ตามทฤษฎีของ Seligman (2002) ที่ให้คำนิยามแก่บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีว่า เป็นลักษณะนิสัยในการอธิบายถึง สถานการณ์ที่ไม่ดีต่างๆ ว่าเกิดขึ้นเพียงชั่วคราว เกิดขึ้นเพราะปัจจัยภายนอก และเป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นเฉพาะกรณี ดังนั้นคณะผู้วิจัยคาดการณ์ว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีสูง เมื่อเจอถูกผู้อื่นโกหก จะพยายามคิดหาเหตุผลในทางบวก และเข้าใจว่าการโกหกเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นเฉพาะกรณี และน่าจะสามารถยอมรับการโกหกของบุคคลอื่นได้ หากมีเหตุผลในการโกหกที่เพียงพอซึ่งการตั้งสมมติฐานนี้เป็นการตั้งขึ้นเพื่อสำรวจหาตัวแปรใหม่ที่จะมีสหสัมพันธ์กับ การยอมรับการโกหก

2. การพัฒนาสมมติฐานที่ 2 บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร (agreeableness) มีคำนิยามไว้ว่าเป็นบุคลิกภาพที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่ต้องการที่จะรักษาไว้ซึ่งสัมพันธ์ภาพที่ดีกับผู้อื่น ดังนั้นคณะผู้วิจัยจึงคาดการณ์ว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเป็นมิตรสูง จะต้องสามารถยอมรับการโกหกเมื่อมีบุคคลอื่นมาโกหกต่อตนเองได้ เพราะต้องการที่จะรักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีไว้ได้ ซึ่งการตั้งสมมติฐานนี้เป็นการตั้งขึ้นเพื่อสำรวจหาตัวแปรใหม่ที่จะมีสหสัมพันธ์กับ การยอมรับการโกหก

3. การพัฒนาสมมติฐานที่ 3 และ 4 การเห็นคุณค่าในตนเอง (self-esteem) จากการสำรวจงานวิจัยที่ผ่านมา พบว่า ผู้ที่เห็นคุณค่าในตนเองสูง มักจะมีแนวโน้มที่จะไม่โกหกผู้อื่น นอกจากนี้คณะผู้วิจัยยังคาดการณ์ว่าผู้ที่เห็นคุณค่าในตนเองสูง น่าจะสามารถยอมรับการโกหกที่ผู้อื่นมาโกหกต่อตนเองได้ เนื่องจากผู้ที่เห็นคุณค่าในตนเองสูงมักจะประเมินผู้อื่นในทางที่ดี

4. การพัฒนาสมมติฐานที่ 5 และ 6 ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม (social desirability) เป็นลักษณะนิสัยที่เกี่ยวข้องกับการกระทำพฤติกรรมที่สอดคล้องกับสิ่งที่บุคคลในสังคมส่วนมากจะมองว่าสมควรทำ ดังนั้นจึงเป็นที่น่าสนใจว่า ผู้ที่มีความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมสูง จะยอมโกหกเมื่อเป็นการโกหกเพื่อผู้อื่นหรือไม่ และคณะผู้วิจัยได้คาดการณ์ว่าการโกหกและการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองนั้น หากตัดสินด้วยบรรทัดฐานในสังคมแล้วจะพบว่าเป็นสิ่งที่ไม่ถูกต้องสมควร ดังนั้นผู้ที่มีความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมสูง ย่อมที่จะไม่รายงานตนเองว่าโกหกในสถานการณ์ต่างๆ

5. การพัฒนาสมมติฐานที่ 7 เป็นความต้องการที่จะทราบตัวตนแปรบุคลิกภาพต่างๆ ที่กล่าวมาในข้างต้นนี้ บุคลิกภาพแบบใดที่จะสามารถมีผลในการทำนาย หรือร่วมกันทำนาย การยอมรับการโกหกและความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบของการโกหกเพื่อผู้อื่นและตนเอง ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ



## สมมติฐานการวิจัย

1. บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นและเพื่อตนเอง
2. บุคลิกภาพแบบเป็นมิตรมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นและเพื่อตนเอง
3. การมองเห็นคุณค่าในตนเองมีสหสัมพันธ์ทางลบกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง
4. การมองเห็นคุณค่าในตนเองมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่น
5. ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับความเป็นไปได้ในการโกหกและยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่น
6. ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมมีสหสัมพันธ์ทางลบกับความเป็นไปได้ในการโกหกและยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง
7. บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีบุคลิกภาพแบบเป็นมิตรการมองเห็นคุณค่าในตนเองและความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม สามารถร่วมกันทำนายความเป็นไปได้ในการโกหกและการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นและการโกหกเพื่อตนเองได้

## ตัวแปรที่ศึกษา

ตัวแปรอิสระ ได้แก่

1. บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี
2. บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร
3. การมองเห็นคุณค่าในตนเอง
4. ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม

ตัวแปรตาม คือ การยอมรับการโกหก และการตัดสินใจในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่น และการโกหกเพื่อตนเอง

## คำจำกัดความในงานวิจัย

งานวิจัยนี้ได้นำแนวทางการวิจัยมาจากทั้งต่างประเทศและงานวิจัยตัวอย่างในประเทศไทย ผู้วิจัยจึงได้ให้นิยามที่ใช้ในงานวิจัยดังต่อไปนี้

### การเห็นคุณค่าในตนเอง (self esteem)

การเห็นคุณค่าในตนเอง (self esteem) หมายถึง การประเมินคุณค่าในตนเองของบุคคล ที่หมายถึงการประเมินทั้งในด้านบวกและด้านลบ โดยผู้ที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูง จะเป็นผู้ที่มีการประเมินตนเองไปในด้านบวก มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีความภาคภูมิใจในตนเอง มีแนวโน้มที่จะกระทำพฤติกรรมที่เป็นพฤติกรรมด้านบวกในสังคม และผู้ที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ จะเป็นผู้ที่มีการประเมินตนเองไปในด้านลบ ไม่มั่นใจในตนเอง อาจมีความรู้สึกที่ว่าตนเองเป็นบุคคลที่ไร้คุณค่า และมีแนวโน้มที่จะกระทำพฤติกรรมทางลบ และพฤติกรรมก้าวร้าว

การวิจัยครั้งนี้ศึกษาการเห็นคุณค่าในตนเอง หมายถึง คะแนนที่ได้จากมาตรวัดการเห็นคุณค่าในตนเองของ สิริวัตร ศรีสรวล (2547) 24 ข้อ เป็นมาตรลิเคิร์ต 5 ช่วง ได้แก่ 1 คือ ไม่เห็นด้วย 2 คือ ค่อนข้างเห็นด้วย 3 คือ เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยพอๆกัน 4 คือ ค่อนข้างเห็นด้วย และ 5 คือ เห็นด้วย

### บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี (optimism)

บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี (optimism) หมายถึง ลักษณะบุคลิกภาพที่จะอธิบายถึงสถานการณ์ที่ไม่ดีต่างๆ ว่าเกิดขึ้นเพียงชั่วคราว เกิดด้วยสาเหตุที่ไม่สามารถควบคุมได้ เกิดขึ้นเพราะปัจจัยภายนอก เป็นสถานการณ์ที่เกิดขึ้นบางกรณีเท่านั้นและ มองว่าเป็นสิ่งที่ไม่ร้ายแรงและจะดีขึ้นในเวลาอันใกล้ และอธิบายถึงสถานการณ์ที่ดีที่เกิดขึ้นว่าจะเกิดขึ้นอยู่เสมอ เกิดจากภายในตน และเป็นสิ่งที่แผ่ขยายไปยังสถานการณ์อื่นได้

การวิจัยครั้งนี้บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี หมายถึง คะแนนที่ได้จากมาตรวัดการมองโลกในแง่ดีของ วรชพรธน์ ศรีตุลานนท์ (2551) 11 ข้อ เป็นมาตรลิเคิร์ต 5 ช่วง ได้แก่ 1 คือ ไม่เห็นด้วย 2 คือ ค่อนข้างเห็นด้วย 3 คือ เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยพอๆกัน 4 คือ ค่อนข้างเห็นด้วย และ 5 คือ เห็นด้วย

### บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร (agreeableness)

บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร (agreeableness) หมายถึง บุคลิกภาพของบุคคลที่เป็นมิตรสูงจะมีพฤติกรรมที่เป็นที่ชื่นชอบซึ่งเป็นการปรับตัวทางสังคมเพื่อลดความขัดแย้ง คือการยอมให้ผู้อื่นมากกว่าที่จะยึดตนเองเป็นหลัก จะพึงพอใจเมื่ออยู่ท่ามกลางผู้อื่น ได้ช่วยเหลือผู้อื่น และพร้อมที่จะแสดงออกทางอารมณ์อยู่เสมอ ส่วนผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเป็นมิตรต่ำจะมีลักษณะในทางตรงกันข้าม และไม่ชอบการมีส่วนร่วม พึ่งพาอาศัยกลุ่ม และสงสัยในเจตนาของบุคคลอื่น

การวิจัยครั้งนี้บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี หมายถึง คะแนนที่ได้จากมาตรวัดบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบ ของ ผศ.ดร. ศักนงศ์ มณีศรี โดยนำข้อกระทงในส่วนของ บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีมาใช้ 11 ข้อ เป็นมาตรลิเคิร์ต 5 ช่วง ได้แก่ 1 คือ ไม่เห็นด้วย 2 คือ ค่อนข้างคือ ไม่เห็นด้วย 3 คือ เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยพอกๆกัน 4 คือ ค่อนข้างเห็นด้วย และ 5 คือ เห็นด้วย

### ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม (social desirability)

ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม (social desirability) หมายถึง การที่บุคคลพยายามกระทำบางสิ่งที่มีประโยชน์ เพื่อที่จะรู้สึกว่าคุณค่า ผู้อื่นเห็นคุณค่า ได้รับความเคารพนับถือจากบุคคลอื่น บุคคลอื่นๆในสังคมจะให้การยอมรับว่าพฤติกรรมเหล่านี้เป็นสิ่งที่ดี ถูกต้อง และสังคมให้การยอมรับ โดยผู้ที่มีความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมสูง มักจะรายงานตนเองดีเกินความเป็นจริงในคุณสมบัติที่ตนเองมี หรือก็คือมักจะไม่ประเมินตนเองอย่างที่ตนเองเป็นจริงๆ

การวิจัยครั้งนี้ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม หมายถึง คะแนนที่ได้มามาตรวัดความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมของ Crowne & Marlowe (1960) โดยมีการแปลและพัฒนามาตรเพิ่มเติม โดยมีข้อกระทงหลังการพัฒนาทั้งหมด 10 ข้อ เป็นมาตรแบบประเมินค่า 2 ระดับคะแนน 2 ช่วง คือ ใช่ ไม่ใช่

### การยอมรับการโกหก (acceptability of lying)

การยอมรับการโกหก (acceptability of lying) หมายถึง การที่บุคคลประเมินการโกหกของบุคคลอื่นว่าสามารถยอมรับได้ เป็นพฤติกรรมที่สามารถกระทำ และเข้าใจได้ในมุมมองของผู้ถูกโกหก ซึ่งผู้ที่มีคะแนนการยอมรับการโกหกสูง หมายถึง ผู้ที่มีการประเมินพฤติกรรมที่เป็นการโกหก หลอกลวงของผู้อื่นไป

ในทางที่สามารถยอมรับได้เป็นไปในด้านบวก ผู้ที่มีคะแนนการยอมรับการโกหกต่ำ หมายถึง ผู้ที่มีการประเมินพฤติกรรมที่เป็นการโกหก หลอกลวงของผู้อื่นไปในทางที่ไม่สามารถยอมรับได้เป็นไปในด้านลบ การวิจัยครั้งนี้การยอมรับการโกหก หมายถึง คะแนนที่ได้จากการประเมินสถานการณ์สมมติ 1 ข้อ เป็นมาตรลิเคิร์ต 5 ช่วง ได้แก่ 1 คือ ไม่เห็นด้วย 2 คือ ค่อนข้างคือ ไม่เห็นด้วย 3 คือ เห็นด้วยและไม่เห็นด้วย พอกๆกัน 4 คือ ค่อนข้างเห็นด้วย และ 5 คือ เห็นด้วย

### ความเป็นไปได้ในการโกหก (likelihood of lying)

ความเป็นไปได้ในการโกหก (likelihood of lying) หมายถึง แนวโน้มที่บุคคลจะโกหกในสถานการณ์สมมติที่สร้างขึ้น ผู้ที่มีความเป็นไปได้ในการโกหกสูง จะมีแนวโน้มที่จะโกหกในสถานการณ์นั้น ผู้ที่มีความเป็นไปได้ในการโกหกต่ำ จะมีแนวโน้มที่จะไม่โกหกในสถานการณ์นั้น

การวิจัยครั้งนี้ความเป็นไปได้ในการโกหก หมายถึง คะแนนที่ได้จากการประเมินสถานการณ์สมมติ 1 ข้อ เป็นมาตรลิเคิร์ต 5 ช่วง ได้แก่ 1 คือ ไม่เห็นด้วย 2 คือ ค่อนข้างคือ ไม่เห็นด้วย 3 คือ เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยพอกๆกัน 4 คือ ค่อนข้างเห็นด้วย และ 5 คือ เห็นด้วย

### ประโยชน์ที่ได้รับ

1. เพื่อทราบอิทธิพลของการเห็นคุณค่าในตนเอง (self-esteem) บุคลิกภาพมองโลกในแง่ดี (optimistic) บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร (agreeableness) และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม (social desirability) ที่มีต่อการยอมรับการโกหกและความเป็นไปได้ในการโกหกทั้งเพื่อประโยชน์ส่วนตนและเพื่อผู้อื่น
2. เพื่อทราบความแตกต่างของบุคคลที่มีแนวโน้มที่จะโกหก และสามารถยอมรับการโกหกได้ ไม่ว่าจะในกรณีของการโกหกเพื่อตนเองหรือการโกหกเพื่อผู้อื่น
3. ทำให้ได้มาตรวจวัดความเป็นไปได้ในการโกหกและการยอมรับการโกหกทั้งแบบเพื่อประโยชน์ของตนเองและเพื่อผู้อื่น

## บทที่ 2

### วิธีการดำเนินงานวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (survey) เพื่อศึกษาอิทธิพลของอิทธิพลของบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี (optimism) บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร (agreeableness) การเห็นคุณค่าในตนเอง (self-esteem) และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม (social desirability) ต่อการยอมรับการโกหกและความเป็นไปได้ในการโกหก โดยมีรายละเอียดในการดำเนินงานวิจัยดังนี้

#### ประชากร

นิสิตปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

#### กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จากคณะต่างๆจำนวนทั้งสิ้น 120 คน กลุ่มตัวอย่างเข้าร่วมการวิจัยโดยสมัครใจ

#### เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการประกอบการวิจัยนี้มีทั้งหมด 5 มาตรฐานด้วยกันได้แก่

1. มาตรฐานบุคลิกภาพด้านเห็นพ้อง (agreeableness) คณะผู้วิจัยใช้ข้อกระทงจากมาตรฐานบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบซึ่งแปลและพัฒนาโดย ผศ.ดร. ศักนงศ์ มณีศรี ใช้เฉพาะองค์ประกอบของมาตรฐานบุคลิกภาพด้านเห็นพ้องเท่านั้น
2. มาตรฐานบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี (optimism) คณะผู้วิจัยใช้มาตรฐานที่แปลและพัฒนาโดย วรชพรธรณ ศรีตุลานนท์ (2551) โดยไม่ได้นำมาตัดข้อกระทง และเปลี่ยนแปลงข้อกระทงแต่อย่างใด
3. มาตรฐานความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม (social desirability) เป็นมาตรฐานที่คณะผู้วิจัยได้พัฒนาขึ้นจากมาตร Marlowe-Crowne Social Desirability Scale (MC-SDS) (Crowne & Marlowe, 1960) โดยได้มีการคิดข้อกระทงเพิ่มเติมและนำมาตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือก่อนใช้ในการเก็บข้อมูล

4. มาตรการวัดการเห็นคุณค่าในตนเอง (self-esteem) คณะผู้วิจัยใช้มาตรการที่แปลและพัฒนา โดย นางสาวสิรินรัตน์ ศรีสุวรรณ (2547) โดยไม่ได้นำมาตัดข้อกระทง และเปลี่ยนแปลงข้อกระทงแต่อย่างใด

5. มาตรการวัดการยอมรับการโกหกและความเป็นไปได้ในการโกหกคณะผู้วิจัยได้คิดเรื่องที่จะใช้เป็นบทความในการทดสอบการยอมรับการโกหกและความเป็นไปได้ในการโกหก โดยปรับแต่งจากบทความของ ญัฐพร ใจอยู่ (2554) และสร้างเนื้อเรื่องเพิ่มอีก 7 เรื่อง

### การพัฒนาเครื่องมือที่ใช้และการตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ

คณะผู้วิจัยได้ทำการตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือทั้งสิ้น 2 เครื่องมือด้วยกัน ดังนี้

#### มาตรการวัดความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม (social-desirability)

1. คณะผู้วิจัยได้ทำการแปลข้อกระทงของ จากมาตร Marlowe-Crowne social desirability scale (MC-SDS) (Crowne&Marlowe, 1960) จำนวน 10 ข้อ โดยคิดเป็นข้อกระทงทางบวก 5 ข้อและทางลบ 5 ข้อ มีลักษณะแบบประเมินค่า (rating scale) แบบ 2 ระดับคะแนน ได้แก่ ใช่ ไม่ใช่ คิดข้อกระทงเพิ่มเติมเป็นจำนวน 10 ข้อ รายละเอียดเกณฑ์การให้คะแนนดังตาราง 1

ตาราง 1

เกณฑ์การให้คะแนนมาตรการวัดความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม

ระดับความเห็นด้วย	คะแนน	
	ข้อกระทงทางบวก	ข้อกระทงทางลบ
ใช่	1	0
ไม่ใช่	0	1

2. สร้างข้อกระทงเพิ่มตามแนวคิดของ (Crowne&Marlowe, 1960) อีกจำนวน 13ข้อรวมเป็นจำนวน23ข้อโดยสร้างเป็นทั้งข้อกระทงทางบวกและข้อกระทงทางลบ

3. นำข้อกระทงทั้ง23ข้อไปให้ อ.ดร. อภิษฎา ไชยวุฒิภรณ์วานิชอาจารย์ที่ปรึกษาตรวจสอบความเหมาะสมทางภาษาและเนื้อหา

4. นำมาตรการไปเก็บข้อมูลเพื่อประเมินคุณภาพของเครื่องมือโดยใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตปริญญาตรีจำนวน 60คนโดยมีรายละเอียดดังตาราง2

## ตาราง 2

แสดงข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการตรวจสอบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย (N= 60)

	ข้อมูลพื้นฐาน	จำนวน	
		จำนวน (คน)	คิดเป็นร้อยละ
เพศ	ชาย	21	35
	หญิง	39	65
อายุ	18	4	6.67
	19	13	21.67
	20	5	8.33
	21	27	45
	22	11	18.33
รวม		60	100
ชั้นปี	1	13	21.67
	2	6	10
	3	14	23.33
	4	27	45
รวม		60	100
คณะ	จิตวิทยา	20	33.33
	วิศวกรรมศาสตร์	4	6.67
	ครุศาสตร์	1	1.67
	พาณิชยศาสตร์และการบัญชี	3	5
	นิติศาสตร์	1	1.67
	ทันตแพทยศาสตร์	1	1.67
	สถาปัตยกรรมศาสตร์	3	5
	นิเทศศาสตร์	4	6.67
	สหเวชศาสตร์	2	3.33
	ศิลปกรรมศาสตร์	1	1.67

	ข้อมูลพื้นฐาน	จำนวน	
		จำนวน (คน)	คิดเป็นร้อยละ
คณะ	อักษรศาสตร์	3	5
	เศรษฐศาสตร์	5	8.33
รวม		60	100

5. นำข้อมูลที่ได้มาประมวลผลด้วยโปรแกรม SPSS for Windows คัดข้อมูลของกลุ่มตัวอย่าง โดยตัดข้อมูลแบบสอบถามที่ไม่สมบูรณ์ออก จากนั้นวิเคราะห์ด้วยสถิติที ( $t$ -test) โดยนำ ผลคะแนนรวมจากการตอบมาตรง แบ่งข้อมูลเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มสูงคือ ผู้ที่มีคะแนนรวมสูงกว่าหรือเท่ากับเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 73 และกลุ่มต่ำ คือ ผู้ที่มีคะแนนรวมต่ำกว่าหรือเท่ากับเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 27 กลุ่มต่ำได้คะแนนช่วง 7 ถึง 11 คะแนน มีจำนวน 24 คน กลุ่มต่ำได้คะแนนช่วง 14 ถึง 18 คะแนน มีจำนวน 19 คน เบื้องต้นพบว่า มีข้อกระทงทั้งหมด 13 ข้อที่สามารถจำแนกกลุ่มสูงและกลุ่มต่ำได้อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05 โดยพบว่ามีข้อกระทงที่ไม่มีอำนาจจำแนกจำนวน 10 ข้อ จึงได้ทำการตัดข้อกระทงทั้ง 10 ข้อนี้ออกเพื่อพัฒนาให้คุณภาพของมาตรวัดดีขึ้น

6. นำข้อกระทงที่ผ่านการทดสอบค่าที่ไปวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างข้อกระทงกับคะแนนรวมของข้ออื่น ๆ (corrected item-total correlation หรือ CITC) โดยกำหนดระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (หนึ่งหาง) เทียบค่าวิกฤตของสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson correlation coefficient) ที่เท่ากับ .214 เพื่อคัดข้อกระทงที่ผ่านเกณฑ์ โดยตัดข้อกระทงที่ต่ำกว่าค่าวิกฤตออก และวิเคราะห์ซ้ำจนกว่าข้อกระทงที่วิเคราะห์ในครั้งเดียวกันผ่านทุกข้อ พบว่าข้อกระทงผ่านค่า CITC เป็นจำนวน 10 ข้อ

7. ตรวจสอบความเที่ยง (reliability) ของมาตรวัดแบบสอดคล้องภายในด้วยการคำนวณค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's alpha coefficient) ซึ่งมีค่าเท่ากับ .66

8. ผู้วิจัยนำมาตรวัดความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมไปร่วมกับมาตรอื่นที่ใช้ในการศึกษา แล้วจึงนำไปเก็บข้อมูล

#### มาตรวัดการยอมรับการโกหกและความเป็นไปได้ในการโกหก

1. คณะผู้วิจัยได้สร้างสถานการณ์สมมติที่เกี่ยวข้องกับการโกหก โดยจำแนกการโกหกออกเป็น 2 ประเภทคือ
  - การโกหกเพื่อผลประโยชน์ของตนเองจำนวน 4 เนื้อเรื่อง
  - การโกหกเพื่อผลประโยชน์ของผู้อื่น จำนวน 3 เนื้อเรื่อง



โดยสถานการณ์ที่สร้างขึ้นอิงจากสถานการณ์ที่น่าจะเกิดกับนิสิต และให้มีความรุนแรงหรือลักษณะสถานการณ์แตกต่างกันไป และสร้างข้อกระทงวัดทัศนคติโดยใช้มาตราประมาณค่าแบบLikert5 ระดับ (5 point likert scale) เพื่อนำไปทดสอบกับกลุ่มตัวอย่างโดยคำนึงถึงองค์ประกอบต่อไปนี้

- ด้านความรุนแรงของสถานการณ์
- ด้านความสมควรของการโกหก
- ด้านการยอมรับการโกหก
- ด้านมุมมองต่อเจตนาในการโกหกของสถานการณ์ (โกหกเพื่อตนเองและโกหกเพื่อผู้อื่น)
- ด้านโอกาสในการเกิดเหตุการณ์

2. นำสถานการณ์ทั้ง 7 เรื่อง ไปให้อ.ดร. อภิชนา ไชยวุฒิกุลวานิชอาจารย์ที่ปรึกษาตรวจสอบความเหมาะสมทางภาษาและเนื้อหา
3. นำสถานการณ์ที่สร้างขึ้นไปทดสอบกับกลุ่มตัวอย่างนิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยทั้งหมด 40 คน โดยผลของการทดสอบสถานการณ์ทั้ง 7 เรื่องให้ผลดังนี้

## ตาราง 3

ค่ามัธยฐานเลขคณิต ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ด้านความรุนแรงของสถานการณ์ ด้านความสมควรของการโกหก ด้านการยอมรับการโกหก ด้านมุมมองต่อเจตนาในการโกหกของสถานการณ์(โกหกเพื่อตนเองและโกหกเพื่อผู้อื่น) ด้านความน่าจะเป็นในการเกิดขึ้นจริง(N = 40)

เนื้อเรื่อง	Mความรุนแรง	SD ความรุนแรง	Mความสมควร	SDความสมควร	Mการยอมรับ	SDการยอมรับ	Mโกหกเพื่อตนเอง	SDโกหกเพื่อตนเอง	M โกหกเพื่อผู้อื่น	SD โกหกเพื่อผู้อื่น	M โอกาสที่จะเกิด	SDโอกาสที่จะเกิด
สถานการณ์ที่ 1	<u>3.70</u>	1.20	<u>1.87</u>	.79	2.63	1.03	2.80	1.26	3.25	1.27	2.25	1.00
สถานการณ์ที่ 2	4.30	.85	1.40	.74	1.83	.87	3.73	1.28	3.15	1.35	1.78	1.02
สถานการณ์ที่ 3	<u>3.73</u>	1.19	<u>2.20</u>	1.06	2.10	1.08	2.20	1.24	<u>3.73</u>	1.30	2.08	1.14
สถานการณ์ที่ 4	4.12	.93	1.80	1.13	1.83	1.03	<u>4.18</u>	1.15	1.65	1.05	1.87	1.13
สถานการณ์ที่ 5	3.17	1.27	2.48	.96	2.85	1.00	4.10	1.08	2.22	1.00	<u>3.00</u>	1.21
สถานการณ์ที่ 6	3.08	1.18	2.85	1.05	2.60	.92	2.48	1.26	<u>3.87</u>	1.36	<u>3.05</u>	1.30
สถานการณ์ที่ 7	<u>3.57</u>	1.15	<u>2.27</u>	1.01	2.22	1.00	<u>4.23</u>	1.09	1.62	.74	<u>2.31</u>	1.08

หมายเหตุ ตัวเลขที่ขีดเส้นใต้คือคะแนนที่ได้อันดับสูงสุด ต่ำสุด หรืออยู่ในระดับกลางตามเกณฑ์คัดเลือก

ผลการทดสอบสถานการณ์คณะผู้วิจัยได้คัดเลือกสถานการณ์ 2 สถานการณ์เพื่อเป็นสถานการณ์ในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่น โดยเกณฑ์การคัดเลือกพิจารณาจาก

1. คะแนนด้านเจตนาการโกหกเพื่อผู้อื่นมีคะแนนมากที่สุด 2 อันดับ คือสถานการณ์ที่ 3 และ 6
2. คะแนนด้านความรุนแรงมีคะแนนอยู่ในช่วงอันดับ 3 - 5 คือสถานการณ์ที่ 3, 1 และ 7 ตามลำดับ
3. คะแนนด้านความสมควรของการโกหกมีคะแนนอยู่ในช่วงอันดับ 3 - 5 คือสถานการณ์ที่ 3, 7 และ 1 ตามลำดับ
4. คะแนนด้านโอกาสในการเกิดเหตุการณ์จะเกิดมีคะแนนอยู่ในช่วง 1 - 3 คือสถานการณ์ที่ 6, 5 และ 7 ตามลำดับ

คณะผู้วิจัยได้พิจารณาจากเจตนาในการโกหก ความรุนแรงของเหตุการณ์ ความสมควรของการโกหก และโอกาสในการเกิดเหตุการณ์ ซึ่งได้เลือกเหตุการณ์ที่ 3 และ 6 เนื่องจากเป็นเหตุการณ์ที่มีเจตนาเพื่อผู้อื่นชัดเจน มีความรุนแรง และความสมควรของเหตุการณ์อยู่ในระดับกลางและต่ำ และมีโอกาสที่เหตุการณ์จะเกิดสูง

ผลการทดสอบสถานการณ์คณะผู้วิจัยได้คัดเลือกสถานการณ์ 2 สถานการณ์เพื่อเป็นสถานการณ์ในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง โดยเกณฑ์การคัดเลือกพิจารณาจาก

1. คะแนนด้านเจตนาการโกหกเพื่อตนเองมีคะแนนมากที่สุด 2 อันดับ คือสถานการณ์ที่ 7 และ 4
2. คะแนนด้านความรุนแรงมีคะแนนอยู่ในช่วงอันดับ 3 - 5 คือสถานการณ์ที่ 3, 1 และ 7 ตามลำดับ
3. คะแนนด้านความสมควรของการโกหกมีคะแนนอยู่ในช่วงอันดับ 3 - 5 คือสถานการณ์ที่ 3, 7 และ 1 ตามลำดับ
4. คะแนนด้านโอกาสที่เหตุการณ์จะเกิดมีคะแนนอยู่ในช่วง 1 - 3 คือสถานการณ์ที่ 6, 5 และ 7 ตามลำดับ

คณะผู้วิจัยได้พิจารณาจากเจตนาในการโกหก ความรุนแรงของเหตุการณ์ ความสมควรของการโกหก และโอกาสในการเกิดเหตุการณ์ ซึ่งได้เลือกเหตุการณ์ที่ 7 และ 5 เนื่องจากเป็นเหตุการณ์ที่มีเจตนาเพื่อตนเองชัดเจน มีความรุนแรง และความสมควรของเหตุการณ์อยู่ในระดับกลางและต่ำ และมีโอกาสที่เหตุการณ์จะเกิดสูง

## การดำเนินการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ คณะผู้วิจัยแบ่งขั้นตอนการวิจัยออกเป็น 3 ระยะ คือ

1. ระยะก่อนการทดลอง คือการพัฒนาเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
2. ระยะดำเนินการทดลอง และ
3. ระยะหลังการทดลอง

โดยแต่ละขั้นตอนมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

### ระยะก่อนการสำรวจ

1. ดำเนินการพัฒนาเครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย ได้แก่
  - มาตรฐานความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม
  - มาตรฐานการยอมรับการโกหกและความเป็นไปได้ในการโกหก
2. คณะผู้วิจัยดำเนินการตรวจสอบคุณภาพของมาตรวัดกับกลุ่มตัวอย่างจำนวนทั้งสิ้น 60 คน
3. นำข้อมูลที่ได้จากกลุ่มตัวอย่างมาพัฒนามาตรวัดจนเป็นมาตรวัดที่สมบูรณ์พร้อมในการเก็บข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่างจริงที่ใช้ในการวิจัย

### ระยะดำเนินการสำรวจ

ขอความร่วมมือให้กลุ่มตัวอย่างทำมาตรวัดบุคลิกภาพด้านเห็นพ้อง มาตรวัดบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีมาตรวัดการเห็นคุณค่าในตนเองมาตรวัดความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมและมาตรวัดการยอมรับการโกหกและความเป็นไปได้ในการโกหก

### ระยะหลังการทดลอง

หลังจากเก็บข้อมูลหลังการทดลองแล้ว ผู้ทำการได้นำนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ด้วยกระบวนการทางสถิติ โดยวิเคราะห์หาสหสัมพันธ์และการถดถอยแบบพหุคูณ จากนั้นนำผลทางสถิติที่ได้มาสรุปและอภิปราย เพื่อรายงานผล และชี้แจงรายละเอียดการศึกษา ผลที่ได้รับ

### การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้วิเคราะห์ข้อมูลใช้โปรแกรมสำเร็จรูปเอส พี เอสเอส (SPSS) ในการคำนวณและวิเคราะห์ค่าสถิติต่างๆตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานข้อที่ 1,2,3,4,5 และ 6 ใช้วิธีการหาสหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson's product moment correlation coefficient)

สมมติฐานข้อที่ 7 ใช้การคำนวณค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยพหุคูณ (multiple regression analysis)

### บทที่ 3

#### ผลการวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้เป็นการวิจัยเพื่อศึกษาอิทธิพลของบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี การเห็นคุณค่าในตัวเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมต่อการยอมรับการโกหกและความเป็นไปได้ในการโกหกซึ่งจะนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลผู้วิจัยได้นำเสนอโดยใช้สัญลักษณ์แทนความหมายต่างๆ ดังนี้ สัญลักษณ์ทางสถิติที่ใช้ในการวิจัย

$N$	หมายถึง	จำนวนตัวอย่างทั้งหมดที่ใช้ในการวิจัยหรือในขั้นสร้างมาตรวัด
$M$	หมายถึง	ค่ามัธยฐานเลขคณิตหรือค่าเฉลี่ยเลขคณิตของคะแนน
$SD$	หมายถึง	ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนน
$r$	หมายถึง	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน
$B$	หมายถึง	ค่าสัมประสิทธิ์ถดถอย (regression coefficient)
$SE B$	หมายถึง	ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของสัมประสิทธิ์ถดถอย (standard error of regression coefficient)
$\beta$	หมายถึง	ค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยมาตรฐาน (standardized regression coefficient)
$R$	หมายถึง	ค่าสหสัมพันธ์พหุคูณ (multiple correlation)
$R^2$	หมายถึง	ค่ากำลังสองของสหสัมพันธ์พหุคูณหรือความแปรปรวนที่สามารถทำนายตัวแปรตามได้ด้วยตัวแปรอิสระ (square of multiple correlation)
$ns$	หมายถึง	การไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ (nonsignificant)
agree	หมายถึง	บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร
se	หมายถึง	การเห็นคุณค่าในตนเอง
opt	หมายถึง	บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี
sode	หมายถึง	ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม
like S	หมายถึง	ความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง
like O	หมายถึง	ความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่น
acc S	หมายถึง	การยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง
acc O	หมายถึง	การยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่น

## ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลกลุ่มตัวอย่าง

ประกอบด้วยการแจกแจงความถี่และคำนวณค่าร้อยละของข้อมูลคุณสมบัติทางประชากรของกลุ่มตัวอย่างรายละเอียดตามตาราง 4

ตาราง 4

จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในชั้นพัฒนามาตรวัด จำแนกตามเพศ อายุ ชั้นปี และคณะ (N=132)

ข้อมูลพื้นฐาน		จำนวน	
		จำนวน (คน)	คิดเป็นร้อยละ
เพศ	ชาย	46	34.85
	หญิง	86	65.15
รวม		132	100
อายุ	18	4	3.03
	19	5	3.79
	20	26	19.70
	21	58	43.94
	22	37	28.03
	23	2	1.51
รวม		132	100
ชั้นปี	1	9	6.82
	2	11	8.33
	3	58	43.94
	4	54	40.91
รวม		132	100
คณะ	วิศวกรรมศาสตร์	7	5.30
	ครุศาสตร์	5	3.79
	พาณิชยศาสตร์และการบัญชี	3	2.27
	นิติศาสตร์	1	0.76
	ทันตแพทยศาสตร์	2	1.51
	สถาปัตยกรรมศาสตร์	3	2.27
	นิเทศศาสตร์	4	3.03
	สหเวชศาสตร์	39	29.55

	ข้อมูลพื้นฐาน	จำนวน	
		จำนวน (คน)	คิดเป็นร้อยละ
คณะ	ศิลปกรรมศาสตร์	1	0.76
	อักษรศาสตร์	7	5.30
	เศรษฐศาสตร์	11	8.33
	แพทยศาสตร์	5	3.79
	รัฐศาสตร์	3	2.27
	วิทยาศาสตร์	10	7.58
	วิทยาศาสตร์การกีฬา	6	4.55
	เภสัชศาสตร์	2	1.51
	สัตวแพทยศาสตร์	1	0.76
<b>รวม</b>		132	100

## ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร

ผลการวิเคราะห์ด้วยค่าสถิติ  $t$  ของค่าสหสัมพันธ์แบบเพียร์สันการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

เนื่องจากคณะผู้วิจัยได้มีการใช้สถานการณ์สมมติเพื่อวัดการยอมรับการโกหกและความเป็นไปได้ในการโกหก โดยได้มีการทดสอบความแตกต่างของคะแนนที่ได้จากแต่ละสถานการณ์เพื่อลดตัวแปรแทรกซ้อนที่จะเกิดขึ้นจากการใช้สถานการณ์ที่มีเนื้อหาแตกต่างกัน โดยใช้ ค่าการทดสอบทางสถิติ  $t$  แบบจับคู่ (paired t-test) ซึ่งได้ผลดังตาราง 5

## ตาราง 5

ตารางเปรียบเทียบค่ามัธยฐานเลขคณิต ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และความแตกต่างด้วยสถิติ *t* ของสถานการณ์สมมติ

ประเภท	สถานการณ์ 1		สถานการณ์ 2		<i>t</i>
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	
การยอมรับการโกหกใน รูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง	1.89	1.07	2.37	1.21	-4.16***
การยอมรับการโกหกใน รูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่น	2.15	.93	2.67	1.21	-4.31***
ความเป็นไปได้ในการโกหกใน รูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง	2.75	1.49	2.37	1.22	2.73**
ความเป็นไปได้ในการโกหกใน รูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่น	2.92	1.29	3.30	1.25	-2.55*

\*\*\* $p < .001$ , สองหาง\*\*  $p < .01$ , สองหาง\*  $p < .05$ , สองหาง

จากผลการทดสอบค่าสถิติแบบจับคู่ทำให้ทราบถึงผลของสถานการณ์ที่ทำให้คะแนนแตกต่างกัน โดยแต่ละสถานการณ์มีความแตกต่างกันของคะแนนค่าเฉลี่ย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ คณะผู้วิจัยจึงตัดสินใจนำคะแนนจากแต่ละสถานการณ์แยกกันวิเคราะห์ด้วยสถิติตามสมมติฐานต่อไป

ในการทดสอบสมมติฐาน 6 ข้อแรกคณะผู้วิจัยได้ใช้การวิเคราะห์สถิติหาค่าสหสัมพันธ์  $r$  เพื่อทดสอบสมมติฐาน และได้ผลดังตาราง 6



ตาราง 6

ค่าสหสัมพันธ์ระหว่าง บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร การเห็นคุณค่าในตนเองความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมการยอมรับการโกหกเพื่อผู้อื่นและเพื่อตนเองทั้งสองสถานการณ์ และความเป็นไปได้ในการโกหกเพื่อผู้อื่นและเพื่อตนเองทั้งสองสถานการณ์ (N = 132)

ตัวแปร	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
1.การยอมรับการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1	-											
2.การยอมรับการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 2	.195*	-										
3.การยอมรับการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1	.343**	.408**	-									
4.การยอมรับการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 2	.133	.426*	.316*	-								
5.ความเป็นไปได้ในการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1	.182*	.038	.052	.116	-							
6.ความเป็นไปได้ในการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 2	.059	.208**	.036	.066	.099	-						
7.ความเป็นไปได้ในการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1	.110	.140	.415**	.088	.185*	.196*	-					
8.ความเป็นไปได้ในการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 2	.044	.090	.159*	.302*	.227*	.265**	.320**	-				
9. บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี	-.050	-.032	.038	-.141	-.090	.012	-.144*	-.108	-			
10. บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร	.084	-.067	-.024	-.036	-.047	-.101	-.283**	-.267**	.325**	-		
11. ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม	.038	-.024	.024	-.204**	-.098	-.074	-.294**	-.229**	.187*	.428**	-	
12. การเห็นคุณค่าในตนเอง	-.191*	-.008	-.73	-.196*	-.223**	-.011	-.176*	-.207**	.659**	.250**	.182*	-

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

**สมมติฐานที่ 1** บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นและเพื่อตนเอง

จากผลการวิเคราะห์ค่าสหสัมพันธ์พบว่าค่าสหสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีกับการยอมรับการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $-.050$  ( $p = .285$ , หนึ่งหาง) และ  $-.032$  ( $p = .358$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับไม่มีสหสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และค่าสหสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีกับการยอมรับการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $.038$  ( $p = .333$ , หนึ่งหาง) และ  $-.141$  ( $p = .053$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ ไม่มีสหสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ดังนั้นจึงแสดงให้เห็นว่าผลการวิจัยไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ 1

**สมมติฐานที่ 2** บุคลิกภาพแบบเป็นมิตรมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นและเพื่อตนเอง

จากผลการวิเคราะห์ค่าสหสัมพันธ์พบว่าค่าสหสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเป็นมิตรกับการยอมรับการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $.084$  ( $p = .170$ , หนึ่งหาง) และ  $-.067$  ( $p = .224$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับไม่มีสหสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และค่าสหสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแบบเห็นพ้องกับการยอมรับการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $-.024$  ( $p = .392$ , หนึ่งหาง) และ  $-.036$  ( $p = .342$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ ไม่มีสหสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ดังนั้นจึงแสดงให้เห็นว่าผลการวิจัยไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ 2

**สมมติฐานที่ 3** การเห็นคุณค่าในตนเองมีสหสัมพันธ์ทางลบกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง

จากผลการวิเคราะห์ค่าสหสัมพันธ์พบว่าค่าสหสัมพันธ์ระหว่างการเห็นคุณค่าในตนเองกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $-.176$  ( $p < .05$ , หนึ่งหาง) และ  $-.207$  ( $p < .01$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ ซึ่งการเห็นคุณค่าในตนเองมีสหสัมพันธ์ทางลบกับ

ความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองทั้งสถานการณ์ที่ 1 และ 2 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ดังนั้นจึงแสดงให้เห็นว่าผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานที่ 3

**สมมติฐานที่ 4** การเห็นคุณค่าในตนเองมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่น

จากผลการวิเคราะห์ค่าสหสัมพันธ์พบว่าค่าสหสัมพันธ์ระหว่างการเห็นคุณค่าในตนเองกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $-.223$  ( $p < .01$ , หนึ่งหาง) และ  $-.011$  ( $p = .452$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ ซึ่งการเห็นคุณค่าในตนเองมีสหสัมพันธ์ทางลบกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แต่ไม่มีสหสัมพันธ์กับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 2 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ดังนั้นจึงแสดงให้เห็นว่าผลการวิจัยไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ 4

**สมมติฐานที่ 5** ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับความเป็นไปได้ในการโกหกและยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่น

จากผลการวิเคราะห์ค่าสหสัมพันธ์พบว่าค่าสหสัมพันธ์ระหว่างความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $-.098$  ( $p = .133$ , หนึ่งหาง) และ  $-.074$  ( $p = .199$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ และค่าสหสัมพันธ์ระหว่างความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $.096$  ( $p = .137$ , หนึ่งหาง) และ  $-.052$  ( $p = .278$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ ซึ่งความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม ไม่มีสหสัมพันธ์กับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นทั้งสถานการณ์ที่ 1 และ 2 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และยังไม่มีความสัมพันธ์กับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1 และ 2 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเช่นกัน ดังนั้นจึงแสดงให้เห็นว่าผลการวิจัยไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ 5

**สมมติฐานที่ 6** ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมมีสหสัมพันธ์ทางลบกับความเป็นไปได้ในการโกหก และยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง

จากผลการวิเคราะห์ค่าสหสัมพันธ์พบว่าค่าสหสัมพันธ์ระหว่างความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $-.294$  ( $p < .01$ , หนึ่งหาง) และ  $-.229$  ( $p < .01$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ และค่าสหสัมพันธ์ระหว่างความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $.024$  ( $p = .391$ , หนึ่งหาง) และ  $-.204$  ( $p < .01$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ ซึ่งความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมมีสหสัมพันธ์ทางลบกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองทั้งสถานการณ์ที่ 1 และ 2 และมีสหสัมพันธ์ทางลบกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 2 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติแต่ไม่มีสหสัมพันธ์กับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติดังนั้นจึงแสดงให้เห็นว่าผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานที่ 6 เกือบทั้งหมด

**สมมติฐานที่ 7** บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีบุคลิกภาพแบบเป็นมิตรการเห็นคุณค่าในตนเองและความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม สามารถร่วมกันทำนายความเป็นไปได้ในการโกหกและการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองและการโกหกเพื่อผู้อื่นได้

เนื่องจากสถิติการถดถอยพหุคูณที่ใช้วิเคราะห์สมมติฐานที่ 7 เป็นสถิติที่ต้องตรวจสอบข้อตกลงเบื้องต้น (assumptions) ดังนั้นก่อนการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยจึงได้ตรวจสอบข้อตกลงเบื้องต้นตามแนวคิดของ Hair และคณะ (2006) โดยพิจารณาจากหลักเกณฑ์ดังต่อไปนี้

1. ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ 2 ตัวต้องไม่เกิน .90
2. ค่า Tolerance ต้องมีค่ามากกว่า .10
3. ค่า VIF ต้องมีค่าไม่เกิน 10
4. ประชากรมีการแจกแจงแบบปกติ (normality)

หลังจากตรวจสอบข้อตกลงดังกล่าวแล้วไม่พบการละเมิดหลักเกณฑ์ในข้อ 1 - 3 แต่ในข้อที่ 4 ข้อมูลมีการกระจายที่ไม่เป็นการแจกแจงแบบปกติ (normality) ดังนั้นคณะผู้วิจัยจึงได้ใช้วิธีการจัดการข้อมูลและสามารถแปรข้อมูลของตัวแปรหนึ่งให้กลับมาเป็นการแจกแจงแบบปกติได้ โดยรายละเอียดของการตรวจสอบค่าการแจกแจงปกติโดยใช้ Kolmogorov-Smirnov test พบว่า ตัวแปร ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม และ บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี มีการแจกแจงไม่เป็นค่าปกติ ที่ระดับ  $p < .001$  และ  $p < .05$  ตามลำดับ จึงได้ทำการแปลงข้อมูลโดยใช้วิธีการใช้ ยกกำลังสอง รากที่สอง และใช้ลอการิทึมฐาน 10 เข้ามาจัดกระทำ ได้ผลว่า ใช้ยกกำลังสองกับตัวแปรบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีสามารถทำให้ข้อมูลกลับมาที่มีการแจกแจงแบบปกติได้ แต่ตัวแปรความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมไม่สามารถเปลี่ยนให้ข้อมูลมีการแจกแจงแบบปกติได้ คณะผู้วิจัยจึงใช้ข้อมูลเดิมของตัวแปรความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมมาใช้วิเคราะห์ค่าสถิติอื่นๆ โดยค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ 4 ตัว และค่า tolerance รวมถึงค่า VIF (variance inflation factor) ของตัวแปรอิสระต่าง ๆ ได้แสดงในตาราง 7 และตาราง 8 ตามลำดับ ตาราง 7

ค่ามัชฌิมเลขคณิต ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และสหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร ( $N = 132$ )

ตัวแปร	M	SD	1	2	3
1.ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม	5.18	1.83	-		
2.บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร	37.33	5.81	.42**	-	
3.การเห็นคุณค่าในตนเอง	86.48	11.82	.18*	.25**	-
4.บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี	1367.91	323.15	.18*	.32**	.65**

\*\* $p < .01$  \* $p < .05$

ตาราง 8

ค่า Tolerance และค่า VIF (variance inflation factor) ของตัวแปรอิสระ

ตัวแปร	Tolerance	VIF
ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม	.81	1.23
บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร	.75	1.32
การเห็นคุณค่าในตนเอง	.56	1.77
บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี	.53	1.85

จากการตรวจสอบตามข้อตกลงเบื้องต้น ได้วิเคราะห์สถิติการถดถอยพหุคูณของสมมติฐานที่ 7 โดยมีตัวแปรอิสระ คือบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีบุคลิกภาพแบบเป็นมิตรการเห็นคุณค่าในตนเองและความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมร่วมกันทำนายตัวแปรตาม คือ ความเป็นไปได้ในการโกหกและการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองและการโกหกเพื่อผู้อื่นได้ ด้วยวิธีใส่ตัวแปรอิสระทั้งหมดเข้าไปในสมการพร้อมกัน (enter) ตามกรอบแนวคิดในการวิจัย แล้วจึงตามด้วยตัวแปรตามแยกกัน ตามแต่ละสถานการณ์และรูปแบบการโกหกทั้งหมด 8 สมการได้ผลตามตาราง 9 - 16

#### ตาราง 9

ผลวิเคราะห์ความถดถอยพหุคูณของตัวแปรบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี การเห็นคุณค่าในตนเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมต่อการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1

ตัวแปร	<i>b</i>	<i>SE B</i>	$\beta$	<i>t</i>
การเห็นคุณค่าในตนเอง	-.02*	.01	-.30	-2.58
ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม	.05	.05	.10	.10
บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร	.01	.02	.09	.86
บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี	.00	.00	.10	.85
ค่าคงที่	3.01	.71		4.21

$$R^2 = .07 \quad *p < .05$$

ตาราง 10

ผลวิเคราะห์ความถดถอยพหุคูณของตัวแปรบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี การเห็นคุณค่าในตัวเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมต่อการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 2

ตัวแปร	<i>b</i>	<i>SE B</i>	$\beta$	<i>t</i>
การเห็นคุณค่าในตนเอง	.01	.01	.06	.49
ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม	-.02	.07	-.03	-.32
บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร	-.01	.02	-.05	-.52
บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี	.00	.00	-.05	-.39
ค่าคงที่	2.91	.96		3.03

$R^2 = .01$

ตาราง 11

ผลวิเคราะห์ความถดถอยพหุคูณของตัวแปรบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี การเห็นคุณค่าในตัวเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมต่อความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1

ตัวแปร	<i>b</i>	<i>SE B</i>	$\beta$	<i>t</i>
การเห็นคุณค่าในตนเอง	-.03	.01	-.28	-2.47
ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม	-.05	.07	-.08	-.79
บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร	.01	.02	.02	.23
บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี	.00	.00	.10	.89
ค่าคงที่	5.12	.10		5.14

$R^2 = .06$

ตาราง 12

ผลวิเคราะห์ความถดถอยพหุคูณของตัวแปรบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี การเห็นคุณค่าในตัวเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมต่อความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 2

ตัวแปร	<i>b</i>	<i>SE B</i>	$\beta$	<i>t</i>
การเห็นคุณค่าในตนเอง	.00	.01	.01	.04
ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม	-.03	.07	-.04	-.41
บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร	-.02	.02	-.09	-.91
บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี	-.000086	.00	.02	.18
ค่าคงที่	4.02	.10		4.05

$R^2 = .01$

ตาราง 13

ผลวิเคราะห์ความถดถอยพหุคูณของตัวแปรบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี การเห็นคุณค่าในตัวเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมต่อการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1

ตัวแปร	<i>b</i>	<i>SE B</i>	$\beta$	<i>t</i>
การเห็นคุณค่าในตนเอง	-.02	.01	-.17	-1.49
ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม	.03	.07	.05	.50
บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร	-.01	.02	-.05	-.53
บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี	.00	.00	.16	1.35
ค่าคงที่	3.34	.96		3.50

$R^2 = .02$



## ตาราง 14

ผลวิเคราะห์ความถดถอยพหุคูณของตัวแปรบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี การเห็นคุณค่าในตัวเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมต่อการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 2

ตัวแปร	<i>b</i>	<i>SE B</i>	$\beta$	<i>t</i>
การเห็นคุณค่าในตนเอง	-.02	.01	-.17	-1.46
ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม	-.13*	.06	-.21	-2.26
บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร	-.02	.02	.11	1.08
บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี	-.000086	.00	-.03	-.23
ค่าคงที่	3.22	.82		3.94

$R^2 = .07$  \* $p < .05$

## ตาราง 15

ผลวิเคราะห์ความถดถอยพหุคูณของตัวแปรบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี การเห็นคุณค่าในตัวเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมต่อความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1

ตัวแปร	<i>b</i>	<i>SE B</i>	$\beta$	<i>t</i>
การเห็นคุณค่าในตนเอง	-.01	.01	-.11	-1.00
ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม	-.17*	.08	-.20	-2.20
บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร	-.05	.02	-.18	-2.07
บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี	.00	.00	.03	1.85
ค่าคงที่	6.35	1.11		5.72

$R^2 = .12$  \* $p < .05$

## ตาราง 16

ผลวิเคราะห์ความถดถอยพหุคูณของตัวแปรบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี การเห็นคุณค่าในตัวเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมต่อความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 2

ตัวแปร	<i>b</i>	<i>SE B</i>	$\beta$	<i>t</i>
การเห็นคุณค่าในตนเอง	-.02	.01	-.22	-1.93
ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม	-.09	.06	-.13	-2.37
บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร	-.04*	.02	-.20	-2.07
บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี	.00	.00	.12	1.08
ค่าคงที่	5.65	.92		6.18

$R^2 = .11$  \* $p < .05$

ผลการวิเคราะห์ตามตาราง พบว่าบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีบุคลิกภาพแบบเป็นมิตรการเห็นคุณค่าในตนเองและความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมสามารถร่วมกันทำนายความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 และสถานการณ์ที่ 2 และทำนายการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 2 ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเพียงเท่านั้น สำหรับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นและการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองและเพื่อผู้อื่น ในสถานการณ์อื่นๆ พบว่าไม่สามารถร่วมกันทำนายได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติโดยสามารถอธิบายความแปรปรวนของการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1 และ 2 ( $R^2 = .07$ ,  $p = ns$ ) และ ( $R^2 = .01$ ,  $p = ns$ ) ตามลำดับ ความแปรปรวนของความเป็นไปได้ในการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1 และ 2 ( $R^2 = .06$ ,  $p = ns$ ) และ ( $R^2 = .01$ ,  $p = ns$ ) ตามลำดับ ความแปรปรวนของการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 และ 2 ( $R^2 = .02$ ,  $p = ns$ ) และ ( $R^2 = .07$ ,  $p < .05$ ) ตามลำดับ และความแปรปรวนของความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 และ 2 ( $R^2 = .12$ ,  $p < .01$ ) และ ( $R^2 = .11$ ,  $p < .01$ ) ตามลำดับซึ่งจากการทดสอบสมมติฐานทั้งหมดสามารถสร้างเป็นสมการถดถอยมาตรฐานได้ทั้งหมดดังนี้

$$Z_{acc\ 01} = -0.30Z_{se}^* + 0.10Z_{sode} + .09Z_{agree} + .10Z_{opt}$$

$$Z_{\text{acc O2}} = -0.06Z_{\text{se}} - 0.03Z_{\text{sode}} - .05Z_{\text{agree}} - .05Z_{\text{opt}}$$

$$Z_{\text{like O1}} = -0.28Z_{\text{se}} - 0.08Z_{\text{sode}} + .02Z_{\text{agree}} + .10Z_{\text{opt}}$$

$$Z_{\text{like O2}} = 0.01Z_{\text{se}} - 0.04Z_{\text{sode}} - .09Z_{\text{agree}} + .02Z_{\text{opt}}$$

$$Z_{\text{acc S1}} = -0.17Z_{\text{se}} + 0.05Z_{\text{sode}} - .05Z_{\text{agree}} + .16Z_{\text{opt}}$$

$$Z_{\text{acc S2}} = -0.21Z_{\text{sode}}^* - 0.17Z_{\text{se}} + .11Z_{\text{agree}} - .03Z_{\text{opt}}$$

$$Z_{\text{like S1}} = -0.20Z_{\text{sode}}^* - 0.11Z_{\text{se}} - .18Z_{\text{agree}} + .03Z_{\text{opt}}$$

$$Z_{\text{like S2}} = -0.20Z_{\text{agree}}^* - 0.22Z_{\text{se}} - .13Z_{\text{sode}} + .12Z_{\text{opt}}$$

จากสมการค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยมาตรฐาน หรือนำหนักในการทำนายความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 ของความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม มีนัยสำคัญทางสถิติ ( $\beta = -0.20$ ,  $p < .05$ ) หรือกล่าวได้ว่าเมื่อคะแนนความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมเพิ่มขึ้น 1 หน่วย จะทำนายได้ว่าคะแนนของความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง 1 ลดลง 0.20 หน่วย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากสมการค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยมาตรฐาน หรือนำหนักในการทำนายความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 2 ของบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร มีนัยสำคัญทางสถิติ ( $\beta = -0.20$ ,  $p < .05$ ) หรือกล่าวได้ว่าเมื่อคะแนนบุคลิกภาพแบบเป็นมิตรเพิ่มขึ้น 1 หน่วย จะทำนายได้ว่าคะแนนของความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 2 ลดลง 0.20 หน่วย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากสมการค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยมาตรฐาน หรือนำหนักในการทำนาย การยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 2 ของความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม มีนัยสำคัญทางสถิติ ( $\beta = -0.21$ ,  $p < .05$ ) หรือกล่าวได้ว่าเมื่อคะแนนความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมเพิ่มขึ้น 1 หน่วย จะทำนายได้ว่าคะแนนของการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 2 ลดลง 0.21 หน่วย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากผลการวิจัยข้างต้นจึงกล่าวได้ว่าการเห็นคุณค่าในตนเอง ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร และบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี สามารถทำนายตัวแปรตาม คือความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองได้ทั้ง 2 สถานการณ์ และสามารถทำนาย การยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองได้ 1 สถานการณ์ ทั้งนี้การเห็นคุณค่าในตนเอง ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม และบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร สามารถอธิบายความแปรปรวนของตัวแปรตามทั้งสาม ได้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในต่างสถานการณ์กัน แต่เมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนสถานการณ์ที่ตัวแปรทั้งข้างต้นไม่สามารถทำนายการเกิดตัวแปรตามได้แล้ว คณะผู้วิจัยจึงสรุปว่าผลการวิจัยนี้สนับสนุนสมมติฐานที่ 7 บางส่วน

## ตาราง 17

## สรุปผลการทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐาน	ผลการวิจัย
1.บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นและเพื่อตนเอง	ไม่สนับสนุนสมมติฐาน $r_{acc\ O1}(132) = -.050, p = .285$ (หนึ่งหาง)(เพื่อผู้อื่น สถานการณ์ที่1) $r_{acc\ O2}(132) = -.032, p = .358$ (หนึ่งหาง)(เพื่อผู้อื่น สถานการณ์ที่2) $r_{acc\ S1}(132) = .038, p = .333$ (หนึ่งหาง)(เพื่อตนเอง สถานการณ์ที่1) $r_{acc\ S2}(132) = -.141, p = .053$ (หนึ่งหาง)(เพื่อตนเอง สถานการณ์ที่2)
2.บุคลิกภาพแบบเป็นมิตรมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นและเพื่อตนเอง	ไม่สนับสนุนสมมติฐาน $r_{acc\ O1}(132) = .084, p = .170$ (หนึ่งหาง)(เพื่อผู้อื่น สถานการณ์ที่1) $r_{acc\ O2}(132) = -.067, p = .224$ (หนึ่งหาง)(เพื่อผู้อื่น สถานการณ์ที่2) $r_{acc\ S1}(132) = -.024, p = .392$ (หนึ่งหาง)(เพื่อตนเอง สถานการณ์ที่1) $r_{acc\ S2}(132) = -.036, p = .342$ (หนึ่งหาง)(เพื่อตนเอง สถานการณ์ที่2)
3.การเห็นคุณค่าในตนเองมีสหสัมพันธ์ทางลบกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง	สนับสนุนสมมติฐาน $r_{like\ S1}(132) = -.176, p < .05$ (หนึ่งหาง)(เพื่อตนเอง สถานการณ์ที่1) $r_{like\ S2}(132) = -.207, p < .01$ (หนึ่งหาง)(เพื่อตนเอง สถานการณ์ที่2)
4.การเห็นคุณค่าในตนเองมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่น	ไม่สนับสนุนสมมติฐาน $r_{like\ O1}(132) = -.223, p < .01$ (หนึ่งหาง)(เพื่อผู้อื่น สถานการณ์ที่2) $r_{like\ O2}(132) = -.011, p = .452$ (หนึ่งหาง)(เพื่อผู้อื่น สถานการณ์ที่2)

สมมติฐาน	ผลการวิจัย
<p>5. ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับความเป็นไปได้ในการโกหกและยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่น</p>	<p>ไม่สนับสนุนสมมติฐาน</p> <p><math>r_{like\ O1}(132) = -.098, p = .133</math> (หนึ่งหาง)(เพื่อผู้อื่น สถานการณ์ที่1)</p> <p><math>r_{like\ O2}(132) = -.074, p = .199</math> (หนึ่งหาง)(เพื่อผู้อื่น สถานการณ์ที่2)</p> <p><math>r_{acc\ O1}(132) = .096, p = .137</math> (หนึ่งหาง)(เพื่อผู้อื่น สถานการณ์ที่1)</p> <p><math>r_{acc\ O2}(132) = -.052, p = .278</math> (หนึ่งหาง)(เพื่อผู้อื่น สถานการณ์ที่2)</p>
<p>6. ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมมีสหสัมพันธ์ทางลบกับความเป็นไปได้ในการโกหกและยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง</p>	<p>สนับสนุนสมมติฐานบางส่วน</p> <p><math>r_{like\ O1}(132) = -.294, p &lt; .01</math> (หนึ่งหาง)(เพื่อตนเอง สถานการณ์ที่1)</p> <p><math>r_{like\ O2}(132) = -.229, p &lt; .01</math> (หนึ่งหาง)(เพื่อตนเอง สถานการณ์ที่2)</p> <p><math>r_{acc\ S1}(132) = .024, p = .391</math> (หนึ่งหาง)(เพื่อตนเอง สถานการณ์ที่1)</p> <p><math>r_{acc\ S2}(132) = -.204, p &lt; .01</math> (หนึ่งหาง)(เพื่อตนเอง สถานการณ์ที่2)</p>
<p>7. บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี, บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร, การเห็นคุณค่าในตนเอง, ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม สามารถร่วมกันทำนายความเป็นไปได้ในการโกหกและการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง และการโกหกเพื่อผู้อื่นได้</p>	<p>สนับสนุนสมมติฐานบางส่วน</p> <p><math>R^2_{acc\ O1} = .07, [F(4, 127) = 2.30, p = ns]</math></p> <p><math>R^2_{acc\ O2} = .01, [F(4, 127) = 0.23, p = ns]</math></p> <p><math>R^2_{like\ O1} = .06, [F(4, 127) = 2.04, p = ns]</math></p> <p><math>R^2_{like\ O2} = .01, [F(4, 127) = 0.38, p = ns]</math></p> <p><math>R^2_{acc\ S1} = .02, [F(4, 127) = 0.69, p = ns]</math></p> <p><math>R^2_{acc\ S2} = .07, [F(4, 127) = 2.61, p &lt; .01]</math></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม <math>\beta = -0.21, p &lt; .05</math></li> <li>2. การเห็นคุณค่าในตนเอง <math>\beta = -0.17, ns</math></li> <li>3. บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร <math>\beta = 0.11, ns</math></li> <li>4. บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี <math>\beta = -0.03, ns</math></li> </ol> <p><math>R^2_{like\ S1} = .12, [F(4, 127) = 4.55, p &lt; .01]</math></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม <math>\beta = -0.20, p &lt; .05</math></li> <li>2. การเห็นคุณค่าในตนเอง <math>\beta = -0.11, ns</math></li> <li>3. บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร <math>\beta = -0.18, ns</math></li> <li>4. บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี <math>\beta = 0.03, ns</math></li> </ol>

สมมติฐาน	ผลการวิจัย
<p>7.บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี, บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร, การเห็นคุณค่าในตนเอง, ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม สามารถร่วมกันทำนายความเป็นไปได้ในการโกหก และการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง และการโกหกเพื่อผู้อื่นได้</p>	<p><math>R^2_{like\ S2} = .11, [F(4, 127) = 4.07, p &lt; .01]</math></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม <math>\beta = -0.13, ns</math></li> <li>2. การเห็นคุณค่าในตนเอง <math>\beta = -0.22, ns</math></li> <li>3. บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร <math>\beta = -0.20, p &lt; .05</math></li> <li>4. บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี <math>\beta = 0.13, ns</math></li> </ol>

## บทที่ 4

### อภิปรายผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาอิทธิพลของบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร การเห็นคุณค่าในตนเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมที่มีต่อการยอมรับการโกหกและการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง และการโกหกเพื่อบุคคลอื่นโดยจะอภิปรายผลการวิจัยดังนี้

#### สมมติฐานการวิจัย

**สมมติฐานที่ 1** บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นและเพื่อตนเอง

จากผลการวิเคราะห์ค่าสหสัมพันธ์พบว่าค่าสหสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีกับการยอมรับการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $-0.050$  ( $p = .285$ , หนึ่งหาง) และ  $-0.032$  ( $p = .358$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับไม่มีสหสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และค่าสหสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีกับการยอมรับการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $.038$  ( $p = .333$ , หนึ่งหาง) และ  $-0.141$  ( $p = .053$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ ไม่มีสหสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ดังนั้นจึงแสดงให้เห็นว่าผลการวิจัยไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ 1

จากผลการวิจัยในข้างต้นนี้อาจสรุปได้ว่า บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีนี้ไม่มีสหสัมพันธ์กับการยอมรับการโกหกไม่ว่าจะในรูปแบบการโกหกแบบใด และในสถานการณ์ใดก็ตามพิจารณาจาก ความแตกต่างกันของคำตอบด้านการยอมรับการโกหกทั้งในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่น และเพื่อตนเอง ทั้งในสถานการณ์ที่ 1 และ 2 ซึ่งพบว่าค่าคะแนนที่ได้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญหรือเรียกได้ว่าเป็นสถานการณ์ที่มีความแตกต่างกันมาก ดังนั้นจึงสามารถทำให้สรุปได้ว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีสูง ไม่ได้หมายความว่าต้องสามารถยอมรับการโกหกของผู้อื่นได้หรือไม่ได้ ดังนั้นอาจสรุปได้ว่าบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีนี้ ไม่ใช่ตัวแปรที่จะส่งผลต่อการยอมรับการโกหกได้โดยตรง หรือมีความสัมพันธ์กันมากพอที่จะเป็นตัวกำหนดการยอมรับการโกหกในตัวบุคคลได้



**สมมติฐานที่ 2** บุคลิกภาพแบบเป็นมิตรมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นและเพื่อตนเอง

ผลการวิจัยไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ 2 จากผลการวิเคราะห์ค่าสหสัมพันธ์พบว่าค่าสหสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเป็นมิตรกับการยอมรับการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ .084 ( $p = .170$ , หนึ่งหาง) และ  $-.067$  ( $p = .224$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับไม่มีสหสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และค่าสหสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเป็นมิตรกับการยอมรับการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $-.024$  ( $p = .392$ , หนึ่งหาง) และ  $-.036$  ( $p = .342$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ ซึ่งการวิจัยครั้งนี้แสดงให้เห็นว่าบุคลิกภาพแบบเป็นมิตรไม่มีสหสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นและเพื่อตนเอง

จากผลการวิจัยในข้างต้นนี้อาจสรุปได้ว่า บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร ไม่มีสหสัมพันธ์กับการยอมรับการโกหกไม่ว่าจะในรูปแบบการโกหกแบบใด และในสถานการณ์ใดก็ตาม พิจารณาจาก ความแตกต่างกันของคำตอบด้านการยอมรับการโกหกทั้งในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่น และเพื่อตนเอง ทั้งในสถานการณ์ที่ 1 และ 2 ซึ่งพบว่าค่าคะแนนที่ได้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญหรือเรียกได้ว่าเป็นสถานการณ์ที่มีความแตกต่างกันมาก ดังนั้นจึงสามารถทำให้สรุปได้ว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเป็นมิตรสูง ไม่ได้หมายความว่าต้องสามารถยอมรับการโกหกของผู้อื่นได้หรือไม่ได้ ดังนั้นอาจสรุปได้ว่าบุคลิกภาพแบบเป็นมิตรนี้ ไม่ใช่ตัวแปรที่จะส่งผลต่อการยอมรับการโกหกได้โดยตรง หรือมีความสัมพันธ์กันมากพอที่จะเป็นตัวกำหนดการยอมรับการโกหกในตัวบุคคลได้

อย่างไรก็ตามหากต้องการยืนยันถึงความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีและบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร กับการยอมรับการโกหกทั้งในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองและเพื่อผู้อื่น เพื่อตรวจสอบให้แน่ชัดว่าผลของการวิจัยตามสมมติฐานในข้อ 1 และ ข้อ 2 ไม่ได้เกิดจากความผิดพลาดในขั้นตอนการวิจัย การนำตัวแปรอื่นที่มีสหสัมพันธ์กับการยอมรับการโกหกเข้ามาร่วมทดสอบในงานวิจัยจะสามารถช่วยให้สามารถยืนยันได้ถึงความสัมพันธ์เหล่านี้ได้มากขึ้นโดยเป็นไปได้ตัวแปรอื่นที่มีแนวโน้มว่าจะมีสหสัมพันธ์กับการยอมรับการโกหกสูงคือ บุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียน (Machiavellian) และ ความซื่อสัตย์ (honesty) โดยอ้างอิงจากผลการวิจัยของ McLeod และ Genereux (2008) ที่พบว่า บุคลิกภาพแบบแมคคิเวลเลียน (Machiavellian) สามารถเป็นตัวแปรในการทำนาย การยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และ ความซื่อสัตย์ (honesty) เป็นตัวแปรที่สามารถ

ทำนาย การยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เป็นต้น ซึ่งจะทำให้ทราบผลที่ชัดเจนได้มากขึ้นว่า ตัวแปรบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี และบุคลิกภาพแบบเป็นมิตรมีสหสัมพันธ์กับการยอมรับการโกหกหรือไม่

**สมมติฐานที่ 3** การเห็นคุณค่าในตนเองมีสหสัมพันธ์ทางลบกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง

ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานที่ 3 โดยพบว่าค่าสหสัมพันธ์ระหว่างการเห็นคุณค่าในตนเองกับกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $-.176$  ( $p < .05$ , หนึ่งหาง) และ  $-.207$  ( $p < .01$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ ซึ่งการเห็นคุณค่าในตนเองมีสหสัมพันธ์ทางลบกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองทั้งสถานการณ์ที่ 1 และ 2 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลการวิจัยครั้งนี้สอดคล้องกับงานวิจัยของ Bandura (1986) ที่พบความสัมพันธ์ทางลบระหว่างการมองเห็นคุณค่าในตัวเองกับ ความก้าวร้าว พฤติกรรมต่อต้านสังคม และการทำผิดกฎหมาย ซึ่งเป็นพฤติกรรมที่สังคมมองว่าไม่เหมาะสมทั้งสิ้น โดยผู้ที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ จะมีแนวโน้มกระทำพฤติกรรมก้าวร้าว และต่อต้านสังคมสูง นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับ Vrije (2008) ที่ได้กล่าวไว้ว่าผู้ที่มี การเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ มักจะมีการโกหกเพื่อปกป้อง self ของตนเองไว้ และผู้ที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงก็มีแนวโน้มที่จะโกหกน้อยกว่าผู้ที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำอีกด้วย

**สมมติฐานที่ 4** การเห็นคุณค่าในตนเองมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่น

ผลการวิจัยไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ 4 จากผลการวิเคราะห์ค่าสหสัมพันธ์พบว่าค่าสหสัมพันธ์ระหว่างการเห็นคุณค่าในตนเองกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $-.223$  ( $p < .01$ , หนึ่งหาง) และ  $-.011$  ( $p = .452$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ ซึ่งการเห็นคุณค่าในตนเองมีสหสัมพันธ์ทางลบกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แต่ไม่มีสหสัมพันธ์กับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 2 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลการวิจัยครั้งนี้ให้ผลตรงกันข้ามกับสมมติฐาน ซึ่งคณะผู้วิจัยเชื่อว่าผู้ที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูง จะยอมโกหกหากเป็นการโกหกเพื่อช่วยเหลือผู้อื่น แต่ด้วยผลการวิจัยที่เกิดขึ้นทำให้เห็นว่าผู้ที่มองเห็นคุณค่าในตนเองสูงมักจะมีแนวโน้มที่จะไม่โกหก แม้เป็นการโกหกเพื่อผู้อื่นก็ตาม

แต่ทั้งนี้ความสัมพันธ์ทางลบของผลจากวิจัยนี้ เกิดขึ้นกับสถานการณ์ที่ 1 เพียงเท่านั้นคณะผู้วิจัยจึงตรวจสอบเนื้อหาของสถานการณ์และมองว่าลักษณะความรุนแรงของสถานการณ์เป็นผลต่อผลการวิจัยในครั้งนี้ โดยจะพิจารณาได้เนื้อเรื่องในสถานการณ์ที่ 1 เป็นเรื่องที่มีความรุนแรงมากกว่าโดยมีคะแนนเฉลี่ยในด้านความรุนแรงอยู่ที่ 3.73 เทียบกับคะแนนความรุนแรงในสถานการณ์ที่ 2 มีคะแนนเฉลี่ยต่ำกว่าคือ 3.08 ในด้านความสมควรในการโกหก พบว่าในสถานการณ์ที่ 2 กลุ่มตัวอย่างได้ให้คะแนนเฉลี่ยที่สูงกว่าคือ 2.85 แต่สถานการณ์ที่ 1 ได้คะแนนเฉลี่ย 2.20 ซึ่งสามารถวิเคราะห์ได้ว่า ในสถานการณ์ที่ 1 มีความชัดเจนว่าเป็นสถานการณ์ที่รุนแรงและไม่สมควรมากกว่า ทำให้ไม่มีปัจจัยด้านความกำกวมของสถานการณ์เข้ามาเป็นตัวแปรแทรกซ้อน แต่ในสถานการณ์ที่ 2 ซึ่งมีความรุนแรงที่ต่ำกว่า และมีความสมควรของการโกหกมากกว่าตามบรรทัดฐานของกลุ่มตัวอย่าง ทำให้ในสถานการณ์ที่ 2 กลุ่มตัวอย่างเลือกที่จะโกหกหรือไม่นั้น ปัจจัยเรื่องเนื้อหาของสถานการณ์เข้ามาเป็นปัจจัยแทรกซ้อนอยู่มากทำให้ผลที่ได้การเห็นคุณค่าในตนเองไม่มีสหสัมพันธ์กับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นในสถานการณ์ที่ 2 นี้

**สมมติฐานที่ 5** ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับความเป็นไปได้ในการโกหก และยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่น

ผลการวิจัยไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ 5 จากผลการวิเคราะห์ค่าสหสัมพันธ์พบว่าค่าสหสัมพันธ์ระหว่างความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่น สถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $-0.098$  ( $p = .133$ , หนึ่งหาง) และ  $-0.074$  ( $p = .199$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ และค่าสหสัมพันธ์ระหว่างความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $.096$  ( $p = .137$ , หนึ่งหาง) และ  $-0.052$  ( $p = .278$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ ซึ่งความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม ไม่มีสหสัมพันธ์กับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นทั้งสถานการณ์ที่ 1 และ 2 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และยังไม่มีความสัมพันธ์กับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1 และ 2 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเช่นกัน

ผลการวิจัยมีลักษณะคล้ายคลึงกับ ผลการวิจัยของ Piers Fleming และ Daniel John Zizzo (2011) ที่กล่าวว่า ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมไม่ได้มีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมการช่วยเหลือแต่มีความสัมพันธ์กับการคล้อยตามทางสังคมมากกว่า (social conformity) นั่นคือ ผู้ที่มีความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมสูง จะโกหกเพื่อผู้อื่นหรือไม่นั้น มีแนวโน้มจะคำนึงถึงความถูกต้องของบรรทัดฐานของสังคมเป็นหลักมากกว่าคำนึงถึงผลลัพธ์ที่จะเกิดกับผู้ที่โกหกให้ ถึงแม้ว่าเป็นการโกหกเพื่อผู้อื่นแต่ผู้ที่มีความต้องการเป็นการเป็นที่ยอมรับในสังคมสูง ก็จะเลือกโกหกต่อเมื่อโกหกแล้วตนเองจะดูดีในบรรทัดฐานของสังคมเท่านั้น

ซึ่งเมื่อพิจารณาจากเนื้อหาในสถานการณ์ก็พบว่า ความสมควรของการโกหกในสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีคะแนนเฉลี่ยเพียง 2.20 และ 2.85 เรียกได้ว่าบรรทัดฐานของสังคมที่จะตัดสินว่าการโกหกนี้มีความสมควรหรือไม่ ยังไม่ชัดเจนทำให้ผลการรายงานตนเองของผู้ที่มีความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมสูงไม่ไปในทิศทางเดียวกัน และทำให้ผลการวิจัยที่ได้ออกมาไม่มีสหสัมพันธ์กับตัวแปรตาม

**สมมติฐานที่ 6** ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมมีสหสัมพันธ์ทางลบกับความเป็นไปได้ในการโกหก และยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง

ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานที่ 6 จากผลการวิเคราะห์ค่าสหสัมพันธ์พบว่าค่าสหสัมพันธ์ระหว่างความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง สถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $-.294$  ( $p < .01$ , หนึ่งหาง) และ  $-.229$  ( $p < .01$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ และค่าสหสัมพันธ์ระหว่างความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $.024$  ( $p = .391$ , หนึ่งหาง) และ  $-.204$  ( $p < .01$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ ซึ่งความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมมีสหสัมพันธ์ทางลบกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองทั้งสถานการณ์ที่ 1 และ 2 และมีสหสัมพันธ์ทางลบกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 2 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติแต่ไม่มีสหสัมพันธ์กับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติดังนั้นจึงแสดงให้เห็นว่าผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานที่ 6 บางส่วน

ผลการทดลองสนับสนุนทฤษฎีของ Paulhus (1991) ที่เกี่ยวกับเรื่อง การจัดการความประทับใจ (Impression Management) ที่กล่าวว่าผู้ที่มีความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมสูง จะรายงานตนเองหรือทำตนเองให้ดูเป็นที่น่าประทับใจแก่คนในสังคม โดยจากผลการวิจัยที่มีสหสัมพันธ์ทางลบอย่างมีนัยสำคัญ

ทางสถิติ ระหว่างหมายความว่าผู้ที่มีความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมสูง จะรายงานว่าตนเองตอบได้ โดยการโกหก และยอมรับการโกหก ในสถานการณ์ต่างๆ ให้ตนเองดูดีและเป็นไปตามบรรทัดฐานของสังคม โดยจะรายงานว่าตนเองไม่โกหกเพื่อผลประโยชน์ของตนเอง และจะรายงานว่าการโกหกเพื่อตนเอง ในสังคมนั้นเป็นเรื่องที่ไม่สามารถยอมรับได้

แต่ในด้านการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 ที่ผลการวิจัยไม่สนับสนุนสมมติฐานคือไม่มีสหสัมพันธ์นั้น คณะผู้วิจัยได้ตรวจสอบเนื้อหาของสถานการณ์ อาจเป็นเพราะเนื้อหาของสถานการณ์ ที่มีความรุนแรงต่ำ คือมีคะแนนเฉลี่ยเพียง 3.17 ซึ่งในสถานการณ์ที่ 2 นี้มีคะแนนเฉลี่ยความรุนแรงอยู่ที่ 3.57 และหากพิจารณาจากเนื้อหาแล้วในสถานการณ์ที่ 1 เป็นการโกหกบิดามารดา และเป็นเหตุการณ์ที่มักเกิดกับกลุ่มตัวอย่างนิสิตจุฬาฯ ซึ่งคณะผู้วิจัยคาดการณ์ว่า อาจมีความเป็นไปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างมองว่าพฤติกรรมการโกหกบิดาเพื่อไปเที่ยวสถานบันเทิงเป็นสิ่งที่ในสังคมมองว่าสามารถกระทำได้ หรือเป็นสิ่งที่พวกเขาเคยกระทำมา หากตนเองเป็นผู้ที่ถูกโกหกก็สามารถให้อภัยได้หรือยอมรับได้ และสังคมเองก็ไม่ได้ถือว่าเป็นสิ่งที่ร้ายแรง ซึ่งเจตคติเหล่านี้ อาจส่งผลต่อการประเมินในด้านการยอมรับการโกหกของกลุ่มตัวอย่างทำให้ผลไม่เป็นไปตามสมมติฐานในสถานการณ์การโกหกเพื่อตนเอง สถานการณ์ที่ 1

**สมมติฐานที่ 7** บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี บุคลิกภาพแบบเป็นมิตรการเห็นคุณค่าในตนเอง ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม สามารถร่วมกันทำนายความเป็นไปได้ในการโกหกและการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองและการโกหกเพื่อผู้อื่นได้

ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานที่ 7 บางส่วน โดยจากการวิเคราะห์สถิติการถดถอยพหุคูณพบว่า บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี บุคลิกภาพแบบเป็นมิตรการเห็นคุณค่าในตนเอง ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม ไม่สามารถร่วมกันทำนายความเป็นไปได้ในการโกหกและการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองและการโกหกเพื่อผู้อื่นได้ในทุกสถานการณ์ แต่จะมีเพียง บุคลิกภาพบางอย่างเท่านั้นที่จะสามารถทำนายความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง และทำนายการยอมรับการโกหกการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองได้สถานการณ์หนึ่ง โดยสามารถอธิบายความแปรปรวนของความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 และสถานการณ์ที่ 2 และยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 2 ได้ ร้อยละ 12 ( $R^2 = .12, p < .01$ ) , ร้อยละ 11 ( $R^2 = .11, p < .01$ ) และ ร้อยละ 7 ( $R^2 = .07, p < .05$ ) ตามลำดับ

ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม เป็นตัวแปรที่สามารถทำนาย ความเป็นไปได้ในการโกหก และการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองได้ โดยผู้ที่มีความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมสูง จะรายงานตนเองถึงความเป็นไปได้ในการโกหกและการยอมรับการโกหกต่ำ สอดคล้องกับงานวิจัยของ Davisa, Thakea และ Vilhena (2010) ในเรื่องของกรรายงานพฤติกรรมการดื่มแอลกอฮอล์ของตนเอง จะได้รับอิทธิพลจากการจัดการความประทับใจ (impression management) ที่เป็นองค์ประกอบใน ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม โดยจะส่งผลให้การรายงานพฤติกรรมการดื่มแอลกอฮอล์น้อยกว่า ความเป็นจริงในผู้ที่มีคะแนนความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมสูง

บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร เป็นตัวแปรที่สามารถทำนาย ความเป็นไปได้ในการโกหกเพื่อตนเองได้ หนึ่งสถานการณ์ โดยผู้ที่มีคะแนนบุคลิกภาพแบบเป็นมิตรสูง จะรายงานตนเองถึงความเป็นไปได้ในการ โกหกเพื่อตนเองต่ำลงในสถานการณ์ 1 โดยผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร จะมีแนวโน้มที่จะมีพฤติกรรมที่ เป็นที่ชื่นชอบในสังคมเพื่อลดความขัดแย้ง ทำให้เมื่อเจอสถานการณ์ที่อาจจะเกิดความขัดแย้ง ผู้ที่มี บุคลิกภาพแบบเป็นมิตรจึงมีแนวโน้มที่จะไม่โกหก และพยายามทำพฤติกรรมที่เป็นที่ชื่นชอบของสังคม

ในส่วนของกรทำนายความเป็นไปได้ในการโกหกและการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหก เพื่อตนเองและการโกหกเพื่อผู้อื่น ของตัวแปรการมองโลกในแง่ดี และการเห็นคุณค่าในตนเอง ในทุกๆ สถานการณ์ ซึ่งไม่พบความสามารถในการทำนายได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ คณะผู้วิจัยคาดว่าปัจจัย แทรกซ้อนที่เกิดจากเนื้อหาของสถานการณ์ เช่น ความรุนแรงของสถานการณ์ บุคคลในสถานการณ์ (โกหก ต่อพ่อแม่หรือโกหกต่ออาจารย์) และความมีส่วนร่วมได้ส่วนเสียในผลจากการโกหก (การโกหกให้เพื่อนใน สถานการณ์เพื่อผู้อื่นที่ 2 หากถูกจับได้ตนเองอาจจะถูกลงโทษ) น่าจะเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้ตัวแปรการมอง โลกในแง่ดี และการเห็นคุณค่าในตนเองไม่ส่งผลในการทำนายต่อ ความน่าจะเป็นในการโกหกและการ ยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกทั้งเพื่อผู้อื่นและเพื่อตนเอง นอกจากนั้นเนื้อหาในสถานการณ์บาง เหตุการณ์อาจมีปัจจัยทางวัฒนธรรมและสังคมในปัจจุบัน ส่งผลเป็นตัวแปรแทรกซ้อนที่คณะผู้วิจัยไม่ สามารถกำจัดออกไปได้ เช่น บรรทัดฐานของสังคมในกลุ่มย่อยที่ผู้วิจัยอ้างอิงอยู่นั้น การคัดลอกงานของรุ่นพี่มาส่งอาจเป็นพฤติกรรมที่ถูกมองว่าสามารถทำได้ แต่ในอีกกลุ่มหนึ่งการลอกงานของรุ่นพี่อาจถูกมองว่า เป็นพฤติกรรมที่ร้ายแรง ซึ่งข้อค้นพบนี้อาจจะเป็นตัวบ่งชี้ว่า ความเป็นไปได้ในการโกหกและการยอมรับการ โกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองและการโกหกเพื่อผู้อื่น ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับบุคลิกภาพมาก เพียงพอในการเป็นตัวทำนายเพียงปัจจัยเดียว โดยคณะผู้วิจัยคาดว่ายังคงมีปัจจัยอื่นๆที่จะมีความสัมพันธ์

ในการเป็นตัวแปรทำนายมากกว่าบุคลิกภาพการมองโลกในแง่ดี บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร การเห็นคุณค่าในตนเอง และความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม

ซึ่งหากอ้างอิงจากงานวิจัยของ McLeod และ Genereux (2008) ก็พบความคล้ายคลึงในด้านของการทำนายการยอมรับการโกหก และความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบต่างๆ ว่า บุคลิกภาพบางประการสามารถทำนายการยอมรับการโกหก หรือความเป็นไปได้ในการโกหกในเงื่อนไขการโกหก เพื่อตนเอง แต่ไม่สามารถทำนายในเงื่อนไขการโกหกเพื่อผู้อื่นได้ เป็นต้น ดังนั้นคณะผู้วิจัยจึงสรุปว่า การทำนายการยอมรับการโกหก และความเป็นไปได้ในการโกหกนั้น จะต้องคำนึงถึงรูปแบบของการโกหก บริบทของสถานการณ์ และบรรทัดฐานของแต่ละสังคม ที่น่าจะมีผลมากกว่าบุคลิกภาพของตัวบุคคลตามผลการวิจัยในครั้งนี้

### การอภิปรายผลเพิ่มเติม

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลในบทที่ 3 ได้พบผลของสหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นที่นัยสำคัญทางสถิติ และมีค่าสหสัมพันธ์สูงดังนี้

1. ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม มีสหสัมพันธ์ทางบวกกับการเห็นคุณค่าในตนเอง ( $r = .18, p < .05$ , หนึ่งหาง)
2. ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม มีสหสัมพันธ์ทางบวกกับบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี ( $r = .18, p < .05$ , หนึ่งหาง)
3. ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม มีสหสัมพันธ์ทางบวกกับบุคลิกภาพแบบเป็นมิตร ( $r = .42, p < .01$ , หนึ่งหาง)
4. บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร มีสหสัมพันธ์ทางบวกกับการเห็นคุณค่าในตนเอง ( $r = .25, p < .01$ , หนึ่งหาง)
5. บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร มีสหสัมพันธ์ทางบวกกับบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี ( $r = .32, p < .01$ , หนึ่งหาง)
6. การเห็นคุณค่าในตนเอง มีสหสัมพันธ์ทางบวกกับบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี ( $r = .65, p < .01$ , หนึ่งหาง)

จากผลการวิจัยที่ออกมา นั้น สามารถอธิบายเพิ่มเติมได้ดังนี้

1. ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร และการเห็นคุณค่าในตนเอง ซึ่งเป็นไปตามทฤษฎีของ Paulhus (1991) ที่กล่าวว่า ผู้ที่มีความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมสูง มักจะมีการตอบสนองที่ทำให้ตนเองรู้สึกว่าคุณดี ในบรรทัดฐานของสังคมนั้นๆ ซึ่งในบุคลิกภาพทั้งสามตัวนี้ ต่างก็เป็นบุคลิกภาพทางด้านบวก ที่สังคมมองว่าเป็นบุคลิกภาพที่ดี และเป็นสิ่งที่ดีควรมีเพื่อสุขภาพที่ดี ดังนั้นบุคลิกภาพด้านบวกเหล่านี้จึงมี สหสัมพันธ์ทางบวกกับความต้องการเป็นที่ต้องการของสังคมได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

2. บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร มีสหสัมพันธ์ทางบวกกับบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี และการเห็นคุณค่าในตนเอง คณะผู้วิจัยคาดการณ์ถึงคำอธิบายของความสัมพันธ์นี้ว่า เนื่องจากผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเป็นมิตรมักจะเป็นผู้ที่มีพฤติกรรมที่ชอบสังคม สามารถอยู่ร่วมกับผู้อื่นได้อย่างดี เป็นผู้ที่มักจะมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นในทางที่ดี จะเป็นผู้ที่ไม่ต้องการขัดแย้งกับผู้อื่น ดังนั้นบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี ก็เปรียบเสมือนปัจจัยหนึ่งที่จะช่วยลดความขัดแย้งกับผู้อื่นได้ และผู้ที่สามารถเข้าสังคมได้ดี มักจะเป็นผู้ที่มีความมั่นใจในตนเอง มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูง จึงจะสามารถเข้าสังคมและมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นได้อย่างกว้างขวาง

3. บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี มีสหสัมพันธ์ทางบวกกับการเห็นคุณค่าในตนเอง จากที่ Seligman (2002) ได้ให้คำนิยามแก่บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีไว้ว่า เป็นลักษณะนิสัยที่จะประเมินสถานการณ์ที่เกิดขึ้นว่าเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นชั่วคราว มองปัญหาที่เกิดขึ้นว่ามาจากปัจจัยภายนอกที่สามารถแก้ไขได้ ไม่ใช่ปัจจัยภายในตนเอง ที่ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ ซึ่งการมีสหสัมพันธ์กับการเห็นคุณค่าในตนเอง คณะผู้วิจัยได้วิเคราะห์ว่าผู้ที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูง มักจะมีการประเมินตนเองที่ดี และแผ่ขยายการประเมินนี้ไปสู่สิ่งรอบข้างด้วย จึงทำให้ทั้งสองตัวแปรนี้มีสหสัมพันธ์กันในทางบวก



## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ

#### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาอิทธิพลของบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม และการเห็นคุณค่าในตัวเองต่อการยอมรับการโกหกและความเป็นไปได้ในการโกหก

#### สมมติฐานในการวิจัย

1. บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นและเพื่อตนเอง
2. บุคลิกภาพแบบเป็นมิตรมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นและเพื่อตนเอง
3. การเห็นคุณค่าในตนเองมีสหสัมพันธ์ทางลบกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง
4. การเห็นคุณค่าในตนเองมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่น
5. ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมมีสหสัมพันธ์ทางบวกกับความเป็นไปได้ในการโกหกและยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่น
6. ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมมีสหสัมพันธ์ทางลบกับความเป็นไปได้ในการโกหกและยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง
7. บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี บุคลิกภาพแบบเป็นมิตร การต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม สามารถร่วมกันทำนายความเป็นไปได้ในการโกหกและการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองและการโกหกเพื่อผู้อื่นได้

#### กลุ่มตัวอย่าง

นิสิตระดับปริญญาตรีจำนวน 120 คนในจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ประกอบด้วย 5 มาตรฐาน ดังนี้

1. มาตรฐานวัดบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดี (Optimism)
2. มาตรฐานวัดบุคลิกภาพด้านเป็นมิตร (Agreeableness)
3. มาตรฐานวัดความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคม (Social-desirability)
4. มาตรฐานวัดการเห็นคุณค่าในตนเอง (Self-esteem)
5. มาตรฐานวัดการยอมรับการโกหกและความเป็นไปได้ในการโกหก

## วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

1. สมมติฐานข้อที่ 1,2,3,4,5 และ 6 ใช้วิธีการหาสหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson's Product Moment Correlation Coefficient)
2. สมมติฐานข้อที่ 7 ใช้การคำนวณค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis)

## ผลการวิจัย

1. บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีไม่มีสหสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นและเพื่อตนเองโดยพบว่าค่าสหสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีกับการยอมรับการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $-.050$  ( $p = .285$ , หนึ่งหาง) และ  $-.032$  ( $p = .358$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับไม่มีสหสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติและค่าสหสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีกับการยอมรับการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $.038$  ( $p = .333$ , หนึ่งหาง) และ  $-.141$  ( $p = .053$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ
2. บุคลิกภาพแบบเป็นมิตรไม่มีสหสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นและเพื่อตนเองโดยพบว่าค่าสหสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเป็นมิตรกับการยอมรับการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $.084$  ( $p = .170$ , หนึ่งหาง) และ  $-.067$  ( $p = .224$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับและค่าสหสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเป็นมิตรกับการยอมรับการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $-.024$  ( $p = .392$ , หนึ่งหาง) และ  $-.036$  ( $p = .342$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ

3. การเห็นคุณค่าในตนเองมีสหสัมพันธ์ทางลบกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองโดยพบว่าค่าสหสัมพันธ์ระหว่างการเห็นคุณค่าในตนเองกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $-.176$  ( $p < .05$ , หนึ่งหาง) และ  $-.207$  ( $p < .01$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ ซึ่งการเห็นคุณค่าในตนเองมีสหสัมพันธ์ทางลบกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองทั้งสถานการณ์ที่ 1 และ 2 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ
4. การเห็นคุณค่าในตนเองมีสหสัมพันธ์ทางลบอย่างมีนัยสำคัญกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นในสถานการณ์ที่ 1 โดยพบว่าค่าสหสัมพันธ์ระหว่างการเห็นคุณค่าในตนเองกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $-.223$  ( $p < .01$ , หนึ่งหาง) และ  $-.011$  ( $p = .452$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ แต่ไม่มีสหสัมพันธ์กับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 2 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ
5. ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมไม่มีสหสัมพันธ์กับความเป็นไปได้ในการโกหกและยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยพบว่าค่าสหสัมพันธ์ระหว่างความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $-.098$  ( $p = .133$ , หนึ่งหาง) และ  $-.074$  ( $p = .199$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ และค่าสหสัมพันธ์ระหว่างความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $.096$  ( $p = .137$ , หนึ่งหาง) และ  $-.052$  ( $p = .278$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ
6. ความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมมีสหสัมพันธ์ทางลบกับความเป็นไปได้ในการโกหกและการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเอง โดยพบว่าค่าสหสัมพันธ์ระหว่างความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $-.294$  ( $p < .01$ , หนึ่งหาง) และ  $-.229$  ( $p < .01$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ และค่าสหสัมพันธ์ระหว่างความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 และ 2 มีค่าเท่ากับ  $.024$  ( $p = .391$ , หนึ่งหาง) และ  $-.204$  ( $p < .01$ , หนึ่งหาง) ตามลำดับ ซึ่งความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมมีสหสัมพันธ์ทางลบกับความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองทั้งสถานการณ์ที่ 1 และ 2 และมีสหสัมพันธ์

ทางลบกับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 2 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติแต่ไม่มีสหสัมพันธ์กับการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติดังนั้นจึงแสดงให้เห็นว่าผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานที่ 6 เกือบทั้งหมด

7. บุคลิกภาพแบบมองโลกในแง่ดีบุคลิกภาพแบบเป็นมิตรการเห็นคุณค่าในตนเองและความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมสามารถร่วมกันทำนายความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 และสถานการณ์ที่ 2 และทำนายการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 2 เท่านั้นโดยสามารถอธิบายความแปรปรวนได้ ( $R^2 = .12, p < .01$ ) , ( $R^2 = .11, p < .01$ ) และ ( $R^2 = .07, p < .05$ ) ตามลำดับแต่ในสถานการณ์อื่นๆ พบว่าไม่สามารถร่วมกันทำนายได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยความต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมมีน้ำหนักในการทำนายความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1 และการยอมรับการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 2 ( $\beta = -0.20, p < .05$ ) และ ( $\beta = -0.20, p < .05$ ) ตามลำดับ และบุคลิกภาพแบบเป็นมิตรมีน้ำหนักในการทำนายความเป็นไปได้ในการโกหกในรูปแบบการโกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 2 ( $\beta = -0.21, p < .05$ ) ซึ่งจากผลการวิจัยที่เกิดขึ้นกลุ่มผู้วิจัยจึงตัดสินใจว่า ผลการวิจัยนี้สนับสนุนสมมติฐานบางส่วน

### ข้อเสนอแนะ

ในการวิจัยครั้งต่อไปควรมีการศึกษาเพิ่มเติมของปัจจัยที่จะเกี่ยวข้องกับความเป็นไปได้ในการโกหก และการยอมรับการโกหก โดยค้นหาตัวแปรที่น่าจะเกี่ยวข้องกับการยอมรับการโกหก หรือความเป็นไปได้ในการโกหกมากกว่าบุคลิกภาพในข้างต้น และควรจะหาวิธีในการควบคุมตัวแปรแทรกซ้อนที่อาจเกิดได้จากหลายทาง เช่น เนื้อหาของสถานการณ์ หรือบรรทัดฐานของสังคม เพราะยังเนื้อหาของสถานการณ์มีความซับซ้อน และกำกวมมากเท่าใด ปัจจัยที่จะใช้ตัดสินใจของกลุ่มตัวอย่างจะยิ่งมีมากขึ้น ดังเช่น เนื้อหาของสถานการณ์ในการวิจัยครั้งนี้ที่ค่อนข้างมีความหลากหลาย และแตกต่างกัน เนื่องจากในซึ่งตัวแปรเหล่านี้เองที่จะส่งผลต่อความเป็นไปได้ในการโกหก และการยอมรับการโกหกมากกว่าตัวแปรต้นในการวิจัยนี้

การอ่านสถานการณ์ของกลุ่มตัวอย่าง ในการทำวิจัยอื่น อาจให้กลุ่มตัวอย่างอ่านสถานการณ์เพียง  
หนึ่งเรื่องต่อหนึ่งคน เพื่อป้องกันผลกระทบของสถานการณ์ก่อนหน้าในการทำแบบสอบถามของกลุ่ม  
ตัวอย่างที่อาจทำให้ผลคลาดเคลื่อนไปจากที่ควรจะเป็น

นอกจากนั้นการเลือกมาตรในการวัดบุคลิกภาพอื่นๆควรใช้มาตรที่สามารถวัดบริบทของ  
บุคลิกภาพนั้นๆ ในมิติที่สนใจที่จะเกี่ยวข้องกับภารกิจได้ เพราะการยอมรับภารกิจและความน่าจะเป็น  
ในการโหมกอาจไม่มีสัมพันธ์กับลักษณะนิสัย หรือบุคลิกภาพนั้นๆ โดยตรง แต่มีความเป็นไปได้ว่าการ  
ยอมรับภารกิจ และความเป็นไปได้ในการโหมก จะมีอิทธิพลทางอ้อมโดยส่งผ่านตัวแปรอื่นๆ

## รายการอ้างอิง

### ภาษาไทย

- นิตยา คชภักดี. (2542). โข 10 ข้อข้อใจ พัฒนา E.Q. คู่I.Q. การส่งเสริมสุขภาพและอนามัยสิ่งแวดล้อม, 22(4), หน้า 95.
- พระมหาวิมลชัย (ว. วชิรเมธีภิกขุ). (2545). เห็นสุขในทุกข์ เห็นโอกาสในวิกฤต, เนชั่นสุดสัปดาห์. สืบค้นเมื่อ 15 มิถุนายน, 2556, จาก [BKKnews.com/weekend/20011105/wed16.shtml](http://BKKnews.com/weekend/20011105/wed16.shtml)
- พระราชวรมณี (ประยูร ธมฺมจิตโต). (2540). มณีแห่งปัญญา. (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: มูลนิธิพุทธธรรม.
- รัชนี้ สุวะมาศย์. (2544). ผลของการฝึกการเห็นคุณค่าในตนเองตามกรอบแนวคิดของซิคโคินที่มีต่อระดับเชาว์อารมณ์และพฤติกรรมก้าวร้าวของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3. วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์.

### ภาษาอังกฤษ

- Aldert, V. (2008). *Detecting lies and deceit pitfall and opportunities* (2<sup>nd</sup> ed.). Chicester: Wiley & Sons.
- Aspinwall, L. G., Richter, L., & Hoffman, R. R. III (2001). Understanding how optimism works: An examination of optimists' adaptive moderation of belief and behavior. In E, C, Chang. *Optimism & Pessimism: Implications for theory, research, and practice* (1<sup>th</sup> ed., pp. 217-238). Washington: American Psychological Association
- Bandura, A, (1986). *Social foundation of thought and action a social cognitive theory*. New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
- Campbell, D. T., & Fiske, D. W. (1959). Convergent and discriminant validation by the multitrait-multimethod matrix. *Psychological bulletin*, 56(2), 81.
- Coopersmith, S. (1981). *The antecedents of self-esteem*. (2<sup>nd</sup> ed.) California: Consulting Psychology Press Inc.

- Coopersmith, S. (1984). *SEI: self-esteem inventories*. Palo Alto: California Consulting Psychologists Press.
- Davis, C. G., Thake, J., & Vilhena, N. (2010). Social desirability biases in self-reported alcohol consumption and harms. *Addictive behaviors, 35*(4), 302-311.
- Elaad, E., Lavy, S., Cohenca, D., Berholz, E., Thee, P., & Ben-Gigi, Y. (2012). Lies, truths, and attachment orientations in late adolescence. *Personality and Individual Differences, 52*(6), 670-673.
- Fisher, R. J. (1993). Social desirability bias and the validity of indirect questioning. *Journal of consumer research, 20*(4), 303-315.
- Fleming, P., & Zizzo, D. J. (2011). Social desirability, approval and public good contribution. *Personality and Individual Differences, 51*(3), 258-262.
- Graziano, W. G., Jensen-Campbell, L. A., & Hair, E. C. (1996). Perceiving interpersonal conflict and reacting to it: the case for agreeableness. *Journal of personality and social psychology, 70*(4), 820.
- Kuncel, N. R., & Tellegen, A. (2009). A conceptual and empirical reexamination of the measurement of the social desirability of items: Implications for detecting desirable response style and scale development. *Personnel Psychology, 62*(2), 201-228.
- MacDonal, L. (2004). *Learn to be an optimist a practical guide to achieving happiness*. Singapore: Duncan Baird.
- Maslow, H. A. (1987). *Motivation and personality*. (3<sup>rd</sup> ed.) Cambridge: Harper and Row.
- McLeod, B. A., & Genereux, R. L. (2008). Predicting the acceptability and likelihood of lying: The interaction of personality with type of lie. *Personality and Individual Differences, 45*(7), 591-596.
- Mealy, M., Stephan, W., & Carolina U., I. (2007). The acceptability of lies: A comparison of Ecuadorians and Euro-Americans. *International Journal of Intercultural Relations, 31*(6), 689-702.

- Oliveira, C. M., & Levine, T. R. (2008). Lie Acceptability: A Construct and Measure. *Communication Research Reports*, 25(4), 282-288.
- Paulhus, D. L. (1991). Measurement and control of response bias. *Measures of social psychological attitudes*. San Diego: Academic Press.
- Peterson, C., & Steen, T. A. (2002). Optimistic explanatory style. In C, R, Snyder, S, J, Lopez, *Handbook of positive psychology* (1<sup>th</sup> ed., pp. 244-256). New York: Oxford University Press.
- Roger, D., (1994). *The psychology of adolescence: Appleton century crofts*. Educational divisionmeredith corporation. London: Cassell.
- Rosenburg, M., (1979). *Conceiving the self*. New York: Basic books.
- Seiter, J. S., Bruschke, J., & Bai, C. (2002). The acceptability of deception as a function of perceivers' culture, deceiver's intention, and deceiver-deceived relationship. *Western Journal of Communication (includes Communication Reports)*, 66(2), 158-180.
- Seligman, M. E. (2002). Positive psychology, positive prevention, and positive therapy. *Handbook of positive psychology*, 2, 3-12.
- Tyler, J. M., Feldman, R. S., & Reichert, A. (2006). The price of deceptive behavior: Disliking and lying to people who lie to us. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42(1), 69-77.
- Whitty, M. T., & Carville, S. E. (2008). Would I lie to you? Self-serving lies and other-oriented lies told across different media. *Computers in Human Behavior*, 24(3), 1021-1031.



**ภาคผนวก ก.**

รายละเอียดการวิเคราะห์ห้ข้อกระทง ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างข้อกระทงกับคะแนนรวมของข้ออื่นๆ  
ในชั้นสร้างมาตรฐาน

ตาราง ก.1

ผลการวิเคราะห์ข้อกระทงและค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกับคะแนนรวมของข้ออื่นๆ ของมาตรวัดการต้องการเป็นที่ยอมรับของสังคม

ข้อที่	ทิศทาง	การวิเคราะห์ข้อกระทงกลุ่มสูง - กลุ่มต่ำ				ค่า CITC (N = 60)		ข้อที่ผ่านการวิเคราะห์ทั้งหมด			
		กลุ่มสูง (N = 19)		กลุ่มต่ำ (N = 24)		t	p			23 ข้อ	10 ข้อ
		M	SD	M	SD						
01	บวก	.74	.45	.33	.48	2.82**	.008	.23	.30	ผ่าน	
02	บวก	.74	.45	.08	.28	5.80***	.000	.33	.46	ผ่าน	
03	ลบ	.32	.48	.13	.34	1.53	.133	.13	-	-	
04	บวก	.95	.23	.75	.44	1.76*	.085	.21	.30	ผ่าน	
05	ลบ	.21	.42	.00	.00	2.47*	.018	.32	-	-	
06	ลบ	.68	.48	.38	.50	2.08*	.045	.15	-	-	
07	บวก	.63	.50	.13	.34	3.98***	.000	.41	.40	ผ่าน	
08	บวก	.47	.51	.00	.00	4.54***	.000	.42	.28	ผ่าน	
09	ลบ	.63	.50	.25	.44	2.63*	.012	.24	.25	ผ่าน	
10	ลบ	.32	.48	.13	.34	1.53	.133	.04	-	-	
11	บวก	.89	.32	.33	.48	4.39***	.000	.29	.33	ผ่าน	
12	บวก	.47	.51	.13	.34	2.68*	.011	.22	.20	ผ่าน	
13	ลบ	.37	.50	.29	.46	.52	.607	-.09	-	-	
14	ลบ	.95	.23	.67	.48	2.34*	.024	.14	-	-	
15	บวก	1.00	.00	.96	.20	1.00	-	.06	-	-	
16	บวก	.63	.50	.29	.46	2.30*	.380	.16	.29	ผ่าน	
17	ลบ	.11	.32	.08	.28	.24	.814	-.08	-	-	
18	ลบ	1.00	.00	1.00	.00	-	-	-.04	-	-	
19	บวก	.37	.50	.38	.50	.04	.966	-.28	-	-	
20	ลบ	.89	.32	.38	.50	4.19***	.000	.37	.40	ผ่าน	
21	ลบ	1.00	.00	1.00	.00	-	-	-.04	-	-	
22	บวก	1.00	.00	1.00	.00	-	-	.00	-	-	
23	บวก	1.00	.00	1.00	.00	-	-	.00	-	-	
<b>α</b>								.51	.67		

หมายเหตุ ค่า t ที่ขีดเส้นใต้เป็นการวิเคราะห์โดยแยกความแปรปรวน

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

ภาคผนวก ข  
ตัวอย่างมาตรฐานวัด

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้แบ่งออกเป็น 2 ตอน คือ

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ตอนที่ 2 แบบสอบถามการประเมินสถานการณ์

โปรดอ่านคำชี้แจงการตอบของแต่ละตอนก่อนลงมือทำ และกรุณาตอบทุกข้อตามความคิดเห็นของตนเองโดยแบบสอบถามนี้ต้องการทราบถึงความรู้สึกหรือความคิดเห็นของท่านไม่มีคำตอบใดถือว่าถูกหรือผิด และข้อมูลทั้งหมดจะถูกเก็บเป็นความลับ

**ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป**

โปรดเขียนข้อความลงในช่องที่กำหนดและใส่เครื่องหมาย  หน้าข้อที่ตรงกับความเป็นจริงสำหรับตัวท่าน

เพศ  ชาย  หญิง

อายุ ..... ปี

ชั้นปี .....

คณะ .....

**ตอนที่ 2 การประเมินสถานการณ์**คำชี้แจง

ขอให้นิสิตทุกท่านอ่านตัวอย่างสถานการณ์และให้นิสิตจินตนาการว่าอยู่ในสถานการณ์นั้นจริงๆ ตามที่ได้อ่าน โดยในสถานการณ์นี้คำว่า “ฉัน” หมายถึง ตัวนิสิตเอง จากนั้นให้นิสิตตอบแบบสอบถาม ซึ่งการตอบแบบสอบถามนี้ ขอให้นิสิตตอบตามความเป็นจริงที่ตรงกับตัวนิสิตเองมากที่สุด โดยคำตอบจากนิสิตจะนำไปวิเคราะห์โดยรวม เพื่อประโยชน์ในการศึกษา ไม่มีการเปิดเผยชื่อและไม่มีผลใดๆต่อตัวนิสิตทั้งสิ้น

### สถานการณ์การโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 1

ฉันเป็นเด็กต่างจังหวัดที่ต้องเข้ามาศึกษาต่อที่มหาวิทยาลัยในกรุงเทพฯ ทำให้ฉันต้องหาที่พักบริเวณอยู่มหาวิทยาลัย ซึ่งฉันได้พักอยู่กับเพื่อนคนหนึ่งชื่อว่า "บี" ซึ่งเราสองคนมีนิสัยคล้ายกัน ทำให้เราสนิทกันอย่างรวดเร็ว แต่เมื่อผ่านไปซักพักหนึ่ง บี ได้ย้ายออกไปพักอยู่กับแฟน ทำให้ บี เริ่มไม่มาเรียน เกรด บี เริ่มตกต่ำ ฉันก็มักจะเตือนปีอยู่เสมอว่าให้ระวังว่าจะโดนรีไทร์ แต่ บี ก็ไม่ได้สนใจ จนกระทั่งในที่สุด บี ก็โดนรีไทร์จริงๆ มีอยู่วันหนึ่ง บี ได้โทรมาหาฉันว่า บี จะขอกลับมาอยู่กับฉันสักพักหนึ่ง เพราะพ่อแม่ของบีเดินทางมาเยี่ยมที่กรุงเทพฯ และพวกเขายังไม่ทราบเรื่องที่ บี โดนรีไทร์ และได้ออกไปอยู่กับแฟนแล้ว เพราะบีเล่าให้พ่อแม่ฟังเสมอว่า อาศัยอยู่กับฉัน และเล่าว่าฉันเป็นคนที่ดีพึ่งพาได้และเรียนเก่ง ซึ่งทำให้พวกเขาไว้วางใจในตัวฉัน บี บอกว่าตอนนี้ตนเองกำลังทำเรื่องเพื่อกลับไปเริ่มเรียนใหม่ซึ่งปีตั้งใจจะปกปิดเป็นความลับไม่อยากให้พ่อแม่รู้ จึงขอไม่ให้ฉันบอกพวกเขาในเรื่องที่บีโดนรีไทร์ไป ฉันรู้สึกสับสน แต่สุดท้ายฉันก็ตัดสินใจช่วยบีตามที่บีต้องการเพราะยังไม่เสียบีก็เป็นเพื่อนสนิทของฉันคนหนึ่งเช่นกัน

จากสถานการณ์ที่ได้อ่านในแต่ละข้อต่อไปนี้ให้ขีดทำเครื่องหมายกากบาท (X) ที่ตรงกับตัวนิสิตให้มากที่สุด

ข้อความ	ไม่เห็นด้วย (1)	ค่อนข้างไม่เห็นด้วย (2)	ปานกลาง (3)	ค่อนข้างเห็นด้วย (4)	เห็นด้วย (5)
1. หากฉันเป็นผู้ถูกโกหกในสถานการณ์นี้ ฉันจะสามารถยอมรับการโกหกนี้ได้	1	2	3	4	5
2. หากสถานการณ์นี้เกิดขึ้นกับตัวฉันจริง ฉันมีแนวโน้มที่จะโกหกเหมือนสถานการณ์สมมติ	1	2	3	4	5

### สถานการณ์การโกหกเพื่อผู้อื่นสถานการณ์ที่ 2

ในคาบเรียนวิชาหนึ่งซึ่งเรียนในช่วงเช้า ฉันมาเรียนตรงเวลาและได้มีการทดสอบย่อยในคาบเพื่อเป็นการเช็คชื่อผู้มาเข้าเรียน แต่เพื่อนของฉันยังไม่ถึงห้องเรียนเพราะไม่สามารถหาที่จอดรถได้ และคิดว่าคงไม่สามารถมาได้ทันเวลาแบบฝึกหัดนี้ไม่สามารถส่งย้อนหลังได้และมีคะแนนถึง 10 % จากคะแนนที่ใช้ตัดเกรด ด้วยความหวังดีกับเพื่อน ฉันจึงได้แจ้งกับอาจารย์ด้วยความตั้งใจของตัวเองว่า เพื่อนของฉันท้องเสีย และเพิ่งออกไปเข้าห้องน้ำเมื่อสักครู่นี้แต่อาการไม่ค่อยดีจึงไม่น่าจะมาทดสอบได้ทันเวลา อาจารย์ก็ได้บอกให้ฉันแจ้งแก่เพื่อนว่า ให้ตามไปทำการทดสอบท้ายคาบ และจะไม่หักคะแนนแต่อย่างใด เมื่อเพื่อนของฉันมาถึงห้องเรียน การทดสอบก็ได้เสร็จสิ้นไปแล้ว ฉันจึงได้นัดแนะกับเพื่อนให้เล่าเหตุการณ์ให้ตรงกัน และเมื่อสิ้นสุดคาบเรียน เพื่อนของฉันก็ได้ทำการทดสอบย่อยครั้งนี้ โดยที่อาจารย์ไม่ได้หักคะแนนแต่อย่างใด

จากสถานการณ์ที่ได้อ่านในแต่ละข้อต่อไปนี้อนุญาตให้คิดทำเครื่องหมายกากบาท (X) ที่ตรงกับตัวนิสิตให้มากที่สุด

ข้อความ	ไม่เห็นด้วย (1)	ค่อนข้างไม่เห็นด้วย (2)	ปานกลาง (3)	ค่อนข้างเห็นด้วย (4)	เห็นด้วย (5)
1. หากฉันเป็นผู้ถูกโกหกในสถานการณ์นี้ ฉันจะสามารถยอมรับการโกหกนี้ได้	1	2	3	4	5
2. หากสถานการณ์นี้เกิดขึ้นกับตัวฉันจริง ฉันมีแนวโน้มที่จะโกหกเหมือนสถานการณ์สมมติ	1	2	3	4	5

### สถานการณ์โกหกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 1

หลังจากการสอบกลางภาคของปีการศึกษาปีที่ 3 เทอม 1 ของฉันเสร็จลง เพื่อนๆในกลุ่มได้ชักชวนกันไปเที่ยวสถานบันเทิงในคืนวันที่สอบเสร็จ และเพื่อนสนิทของฉันทุกคนสามารถไปกันได้ทั้งกลุ่ม ยกเว้นฉันเนื่องจากพ่อของฉันมักจะไม่อนุญาต และท่านมองว่าการไปเที่ยวกลางคืนเป็นสิ่งที่ไม่ดี และมีอันตราย ทำให้ฉันลังเลอยู่ว่าจะทำอย่างไรดี แต่เพื่อนๆของฉันก็ได้เสนอว่าให้ฉันบอกกับที่บ้านไปว่าคืนนี้ต้องฉันมีความจำเป็นจะต้องนอนค้างบ้านเพื่อน เพราะต้องทำรายงานกลุ่มข้ามคืนเพื่อให้รายงานสามารถส่งในวันรุ่งขึ้นได้ทัน ซึ่งฉันหวังว่าที่บ้านของฉันจะเชื่อในเรื่องนี้ ซึ่งฉันก็ได้ทำตามที่คุณพ่อและเพื่อนก็เชื่อและอนุญาตให้ฉันไปค้างคืนบ้านเพื่อนได้ ทำให้ฉันได้ไปเที่ยวกับเพื่อนๆในคืนนั้น

จากสถานการณ์ที่ได้อ่านในแต่ละข้อต่อไปนี้อนุญาตให้คิดทำเครื่องหมายกากบาท (X) ที่ตรงกับตัวนิสิตให้มากที่สุด

ข้อความ	ไม่เห็นด้วย (1)	ค่อนข้างไม่เห็นด้วย (2)	ปานกลาง (3)	ค่อนข้างเห็นด้วย (4)	เห็นด้วย (5)
1. หากฉันเป็นผู้ถูกโกหกในสถานการณ์นี้ ฉันจะสามารถยอมรับการโกหกนี้ได้	1	2	3	4	5
2. หากสถานการณ์นี้เกิดขึ้นกับตัวฉันจริง ฉันมีแนวโน้มที่จะโกหกเหมือนสถานการณ์สมมติ	1	2	3	4	5

## สถานการณ์โศกเพื่อตนเองสถานการณ์ที่ 2

ในการเรียนวิชาหนึ่งของฉัน ฉันได้รับมอบหมายงาน ให้ทำการสรุปบทความภาษาอังกฤษที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหาที่เรียนมา ซึ่งตัวฉันเองเป็นคนที่ย่อนด้านภาษา ทำให้ฉันคิดหาวิธีการในการสรุปบทความโดยนางงานของรุ่นพี่ที่เคยเรียนวิชานี้ไปเมื่อนานแล้วมาแก้ไขในบางส่วน เพื่อส่งอาจารย์ ฉันได้ลองติดต่อรุ่นพี่ที่สนิทกันเพื่อขอดูงาน ฉันพบว่างานของรุ่นพี่ได้คะแนนถึง 19 จากคะแนนเต็ม 20 และสำนวนภาษาที่แปลออกมาก็ทำได้อย่างดีเยี่ยม ฉันจึงแก้ไขงานไปเพียง 20 เปอร์เซ็นต์ เพราะฉันคิดว่างานเดิมนั้นดีมากอยู่แล้ว หลังจากที่ยังส่งบทความไปได้เป็นเวลา 2 อาทิตย์ วันหนึ่งหลังเลิกชั้นเรียน อาจารย์ได้เรียกฉันให้มาพบที่ห้องพักอาจารย์ และสอบถามถึงการแปลบทความของฉันว่า คุ้นรู้สึกคุ้นเคยกับสำนวนในงานนี้ และได้ถามฉันว่า ฉันได้ไปนำบทความของใครมาปลอมแปลงหรือไม่ เพราะอาจารย์เคยแจ้งในชั้นเรียนว่าการแปลบทความนี้ จะต้องไม่เป็นการนำงานเก่ามาแก้ไข ซึ่งฉันก็ได้พยายามยืนยันไปว่าฉันได้ทำการแปลบทความนี้ด้วยตัวเองจริงๆ ซึ่งน่าจะเป็นเหตุบังเอิญหากข้อความบางส่วนของฉันไปคล้ายคลึงกับงานเก่าๆอันใด เพราะบทความภาษาอังกฤษอาจเป็นตัวเดียวกัน แต่ฉันยืนยันว่าชิ้นนี้ฉันได้ทำเองกับมือจริงๆ

จากสถานการณ์ที่ได้อ่านในแต่ละข้อต่อไปนีให้ตัดสินใจทำเครื่องหมายกากบาท (X) ที่ตรงกับตัวนิสิตให้มากที่สุด

ข้อความ	ไม่เห็นด้วย (1)	ค่อนข้างไม่เห็นด้วย (2)	ปานกลาง (3)	ค่อนข้างเห็นด้วย (4)	เห็นด้วย (5)
1. หากฉันเป็นผู้ถูกโศกในสถานการณ์นี้ ฉันจะสามารถยอมรับการโศกนี้ได้	1	2	3	4	5
2. หากสถานการณ์นี้เกิดขึ้นกับตัวฉันจริง ฉันมีแนวโน้มที่จะโศกเหมือนสถานการณ์สมมติ	1	2	3	4	5

### ตอนที่ 3 แบบสอบถามการวัดเจตคติและความคิดเห็น

คำชี้แจง แบบทดสอบความรู้สึกที่มีต่อตนเอง ให้นิสิตอ่านข้อความในแต่ละข้ออย่างระมัดระวังและกรุณาทำเครื่องหมายกากบาท (X) ให้ตรงกับตัวเลขคำตอบที่ท่านคิดว่าตรงกับตัวท่านมากที่สุด

ข้อความ	ไม่เห็นด้วย (1)	ค่อนข้างไม่เห็นด้วย (2)	เห็นด้วยและไม่เห็นด้วย พอๆกัน (3)	ค่อนข้างเห็นด้วย (4)	เห็นด้วย (5)
1. โดยทั่วไปฉันรู้สึกพึงพอใจตนเอง	1	2	3	4	5
2. บางครั้งฉันคิดว่าฉันเป็นคนไม่เอาไหนเลย	1	2	3	4	5
3. ฉันรู้สึกว่าฉันมีคุณลักษณะที่ดีหลายอย่าง	1	2	3	4	5
4. ฉันสามารถทำสิ่งต่างๆ ได้ดีเท่ากับคนอื่น	1	2	3	4	5
5. ฉันรู้สึกว่าฉันมีสิ่งให้น่าภูมิใจไม่มากนัก	1	2	3	4	5
6. บางครั้งฉันรู้สึกว่าฉันเป็นคนที่ไร้ประโยชน์	1	2	3	4	5
7. ฉันอยากมีความรู้สึกนับถือตนเองให้มากกว่านี้	1	2	3	4	5
8. สรุปแล้วฉันรู้สึกว่าตนเองค่อนข้างล้มเหลว	1	2	3	4	5
9. ฉันมีเจตคติที่ดีต่อตัวเอง	1	2	3	4	5
10. ถึงฉันจะทำอะไรผิด เพื่อน ๆ ก็จะเข้าใจฉัน	1	2	3	4	5
11. ฉันเข้ากับคนได้ง่าย	1	2	3	4	5
12. ฉันสามารถยอมรับความผิดพลาดที่ฉันทำขึ้น	1	2	3	4	5
13. ไม่ว่าฉันจะทำอะไรก็ดูเหมือนว่าฉันจะทำให้ยุ่งมากขึ้น	1	2	3	4	5
14. ฉันรู้สึกว่าถึงฉันจะหายตัวไป ก็ไม่มีใครสังเกตเห็น	1	2	3	4	5
15. การหนีปัญหาเป็นทางออกที่ดีสำหรับฉันทางหนึ่ง	1	2	3	4	5



คำชี้แจงลักษณะต่อไปนี้ตรงกับตัวนิสิตมากน้อยเพียงใด ให้นิสิตอ่านข้อความในแต่ละข้ออย่างระมัดระวังและ  
กรณำทำเครื่องหมายกากบาท (X) ให้ตรงกับตัวเลขคำตอบที่ท่านคิดว่าตรงกับตัวท่านมากที่สุด

ข้อความ	ไม่เห็น ด้วย (1)	ค่อนข้าง ไม่เห็น ด้วย (2)	เห็นด้วย และไม่ เห็นด้วย พอๆกัน (3)	ค่อนข้าง เห็นด้วย (4)	เห็นด้วย (5)
1. สงสัยเจตนาที่ซ่อนเร้นของผู้อื่น	1	2	3	4	5
2. เห็นอกเห็นใจผู้อื่น	1	2	3	4	5
3. วิพากษ์วิจารณ์ผู้อื่นจนไม่มีขึ้นดี	1	2	3	4	5
4. ปฏิบัติต่อทุกคนเท่าเทียมกัน	1	2	3	4	5
5. เชื่อว่าผู้อื่นมีเจตนาดี	1	2	3	4	5
6. แสวงหาผลประโยชน์ให้ตนเอง	1	2	3	4	5
7. ขัดคอผู้อื่น	1	2	3	4	5
8. ตอบโต้ผู้ที่ทำให้ไม่พอใจ	1	2	3	4	5
9. พูดถึงทุกๆคนในทางที่ดี	1	2	3	4	5
10. เรียกร้องจากผู้อื่น	1	2	3	4	5
11. ชอบว่าคนอื่นเจ็บๆ	1	2	3	4	5

คำชี้แจงลักษณะต่อไปนี้ตรงกับตัวนิสิตมากน้อยเพียงใด ให้นิสิตอ่านข้อความในแต่ละข้ออย่างระมัดระวังและ  
กรณำทำเครื่องหมายกากบาท (X) ให้ตรงกับตัวเลขคำตอบที่ท่านคิดว่าตรงกับตัวท่านมากที่สุด

ข้อความ	ไม่เห็น ด้วย (1)	ค่อนข้าง ไม่เห็น ด้วย (2)	เห็นด้วย และไม่ เห็นด้วย พอๆกัน (3)	ค่อนข้าง เห็นด้วย (4)	เห็นด้วย (5)
1. ในช่วงเวลาที่เต็มไปด้วยความไม่แน่นอน ฉันมักจะ คาดหวังในสิ่งที่ดีที่สุดเสมอ	1	2	3	4	5
2. เป็นเรื่องง่ายสำหรับฉันที่จะทำตัวผ่อนคลาย	1	2	3	4	5
3. ฉันกลัวว่าถ้าจะมีอะไรผิดพลาดเกิดขึ้นได้ในชีวิตฉัน สิ่ง นั้นมักจะเกิดขึ้นจริง	1	2	3	4	5
4. ฉันมักคิดถึงอนาคตตัวเองในแง่บวกเสมอ	1	2	3	4	5
5. ฉันสนุกมากเมื่อได้ใช้เวลาอยู่กับเพื่อน	1	2	3	4	5
6. ฉันมักจะต้องคอยทำตนเองให้มึ่งงานยุ่งอยู่เสมอ	1	2	3	4	5
7. ฉันแทบจะไม่เคยคาดหวังให้สิ่งต่างๆเป็นไปตามที่ฉัน ต้องการเลย	1	2	3	4	5
8. ฉันไม่หงุดหงิดง่ายจนเกินไป	1	2	3	4	5
9. ฉันแทบจะไม่เคยเชื่อเลยว่าจะมีสิ่งดีๆเกิดขึ้นกับฉันได้	1	2	3	4	5
10. โดยรวมแล้ว ฉันคาดหวังว่าจะมีสิ่งดีๆเกิดขึ้นกับฉัน มากกว่าสิ่งที่ไม่ดี	1	2	3	4	5

คำชี้แจงลักษณะต่อไปนีตรงกับตัวนิสิตมากน้อยเพียงใด ให้นิสิตอ่านข้อความในแต่ละข้ออย่างระมัดระวังและ  
กรณำทำเครื่องหมายกากบาท (X) ให้ตรงกับคำตอบที่ท่านคิดว่าตรงกับตัวท่านมากที่สุด

ข้อความ	ใช่	ไม่ใช่
1. ฉันไม่เคยลังเลที่จะสละสิ่งๆที่ฉันทำอยู่เพื่อช่วยผู้อื่นที่กำลังลำบาก		
2.ฉันไม่เคยเกลียดใครหลายๆ		
3. ฉันไม่เคยคิดที่จะปล่อยให้ใครถูกทำโทษด้วยความผิดที่ฉันทำ		
4. ฉันอ่อนโยนเสมอแม้คนๆนั้นจะไม่เห็นด้วยกับฉัน		
5. ฉันเคยแกล้งทำเป็นรู้เรื่องในบางสิ่งบางอย่างทั้งที่ตามจริงฉันไม่รู้เรื่องนั้นเลย		
6. ฉันจำได้ว่าฉันเคยแกล้งป่วยเพื่อที่จะไม่ต้องทำในสิ่งหนึ่ง		
7. ฉันไม่เคยโกรธใครนานเลย		
8. เมื่อมีคนเดินมาขอเงินเพื่อฉันนั่งรถประจำทางกลับบ้านเพราะเขาทำกระเป๋า สตางค์หายฉันจะให้เงินเขา		
9. บางครั้งฉันจะเดินลัดสนามหญ้าที่ห้ามเข้า หากมันช่วยประหยัดเวลาฉันได้มาก		
10. บางครั้งฉันรู้สึกไม่พอใจเมื่อไม่ได้ตั้งใจฉัน		