

## บทที่ 4

### อภิปรายผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อทดสอบอิทธิพลของบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง ในสถานการณ์ที่เกิดการเปรียบเทียบทางสังคมและไม่เกิดการเปรียบเทียบว่าส่งผลต่อการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองอย่างไร
2. เพื่อทดสอบอิทธิพลของบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง เมื่อได้รับผลป้อนกลับทางบวกและผลป้อนกลับทางลบว่าจะส่งผลต่อการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองอย่างไร

ดังนั้นผู้วิจัยจึงขออภิปรายผลการวิเคราะห์ที่ได้ตามแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยดังนี้

#### สมมติฐานข้อที่ 1 บุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีปฏิสัมพันธ์กับการเปรียบเทียบ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลในครั้งนี้ไม่สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 1 กล่าวคือ บุคลิกภาพแบบหลงตนเองไม่มีปฏิสัมพันธ์กับการเปรียบเทียบ จากผลการศึกษาสามารถอธิบายได้ในแง่ของวัฒนธรรมที่แตกต่างจากวัฒนธรรมตะวันตกที่ Triandis และ Suh (2002) กล่าวว่าบุคคลในวัฒนธรรมแบบคหกรรมหมู่จะมีความสัมพันธ์กับบุคคลอื่นในลักษณะพึ่งพาอาศัย จะให้ความสำคัญกับการเป็นส่วนหนึ่งของสังคม และนิยมที่จะมีส่วนร่วมในการทำงาน เมื่อเกิดปัญหาจะหาทางแก้ไขปัญหาโดยพยายามรักษาความสัมพันธ์กับบุคคลรอบข้างซึ่งแตกต่างกับบุคคลที่อยู่ในวัฒนธรรมปัจเจกบุคคลที่เมื่อเกิดปัญหาขึ้นจะแก้ไขปัญหาโดยยึดเอาตนเองเป็นหลัก โดยไม่คำนึงถึงคนรอบข้าง การทดลองครั้งนี้สร้างสถานการณ์ให้ผู้ร่วมการทดลองทำงานเป็นคู่เพื่อให้เกิดความรู้สึกเปรียบเทียบตนเองกับบุคคลอื่น (คู่ของตน) และแจ้งผลการทำงานเป็นคะแนนที่ได้ร่วมกันเป็นคะแนนเฉลี่ยโดยมีจุดประสงค์เพื่อให้ผู้ร่วมการทดลองเกิดความรู้สึกเปรียบเทียบตนเองกับบุคคลอื่นขึ้น ทั้งในกลุ่มบุคคลที่หลงตนเองสูงและต่ำโดย เป็นการประเมินผลจากการทำงานว่าผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นนั้นเป็นผลมาจากตนเองหรือผู้อื่น แต่ทั้งนี้การเก็บข้อมูลเป็นการเก็บในวิชาเรียนเป็นหลัก ผู้ร่วมการทดลองส่วนใหญ่จึงมีความสนิทสนมกับคู่ที่ทำงานร่วมกันเป็นอย่างดี เมื่อให้ทำงานร่วมกัน แม้ว่าผู้ร่วมการทดลองจะเป็นบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองซึ่งมีคุณลักษณะโดยทั่วไปที่จะคำนึงถึงตนเอง

เป็นที่ตั้งมากกว่าที่จะนึกถึงคนรอบข้าง แต่เนื่องจากผู้ร่วมการทดลองเป็นคนในลักษณะสังคมแบบคิดรวมหมู่ จึงมีแนวโน้มที่จะไม่ชอบการแก่งแย่งแข่งขัน เมื่อต้องทำงานร่วมกันจึงเกือหนุนช่วยเหลือกันมากกว่าที่จะทำไปเพื่อความสำเร็จของตนเองฝ่ายเดียว จากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้นจึงอาจเป็นไปได้ว่า ผู้ร่วมการทดลองไม่เกิดความรู้สึกว่าผลลัพธ์จากการทำงานที่ได้นั้นเกิดจากความผิดพลาดของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งหรือเกิดจากความสามารถของตนเองฝ่ายเดียว แต่กลับรู้สึกว่าเป็นความรับผิดชอบร่วมกัน จึงทำให้อิทธิพลจากการเปรียบเทียบตนเองกับบุคคลอื่นไม่ปรากฏผลเท่าที่ควร ผลการวิจัยที่ได้จึงไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

**สมมติฐานข้อที่ 2 บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองในสถานการณ์ที่ไม่เกิดการเปรียบเทียบสูงกว่าในสถานการณ์ที่เกิดการเปรียบเทียบ**

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลในครั้งนี้อย่างไรก็ตามสมมติฐานข้อที่ 2 กล่าวคือ บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองทั้งในสถานการณ์ที่ไม่เกิดการเปรียบเทียบและสถานการณ์ที่เกิดการเปรียบเทียบไม่แตกต่างกัน สามารถอธิบายได้ในทำนองเดียวกันกับสมมติฐานข้อที่ 1 ในแง่ของวัฒนธรรมโดยเฉพาะอย่างยิ่งในสมมติฐานข้อนี้เป็นการทดสอบในกลุ่มบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ ซึ่งบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำมักจะมีคุณลักษณะที่ถ่อมตน มองไม่เห็นข้อดีของตนเอง ชุ่มความรู้สึกตนเอง และให้การยกย่องชื่นชมผู้อื่นมากกว่าตนเอง (Campbell และคณะ 2000) อีกทั้งยังเป็นบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำที่อยู่ในสังคมไทยด้วยแล้ว การแสดงออกซึ่งความคิดเห็น ความรู้สึกนึกคิดของคนกลุ่มนี้จึงมีให้เห็นค่อนข้างน้อย เมื่อการทดลองเป็นการสร้างสถานการณ์ทั้งที่ให้เกิดความรู้สึกเปรียบเทียบและไม่เปรียบเทียบ บุคคลที่มีความหลงตนเองต่ำก็ไม่เกิดความต้องการที่จะเปรียบเทียบตนเองกับบุคคลอื่น หากมีข้อผิดพลาดก็จะมองว่าเกิดจากตนเอง และเมื่อเกิดความสำเร็จก็จะมองว่ามาจากปัจจัยภายนอก หรือบุคคลอื่น ทั้งนี้จึงไม่เกิดความแตกต่างของระดับคะแนนการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองเท่าใดนัก อย่างไรก็ตามหากพิจารณาจากค่ามัธยฐานเลขคณิตที่ได้พบว่าในบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำและได้รับสถานการณ์ที่เกิดการเปรียบเทียบ (คู่) จะเห็นว่ามีค่ามัธยฐานเลขคณิตของคะแนนการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง ( $M = 4.29$ ) มีแนวโน้มสูงกว่า เมื่อได้รับสถานการณ์ที่ไม่เกิดการเปรียบเทียบ (เดี่ยว) ( $M = 4.27$ ) แต่ค่าที่ได้ก็ยังไม่แสดงให้เห็นถึงความแตกต่างมากนักระหว่างสถานการณ์ที่เกิดการเปรียบเทียบและไม่เกิดการเปรียบเทียบ สมมติฐานข้อที่ 2 จึงไม่ได้รับการสนับสนุน

**สมมติฐานข้อที่ 3 บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองทั้งในสถานการณ์ที่เกิดการเปรียบเทียบและไม่เกิดการเปรียบเทียบไม่แตกต่างกัน**

ผลการวิเคราะห์ครั้งนี้สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 3 กล่าวคือบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองทั้งในสถานการณ์ที่เกิดการเปรียบเทียบและไม่เกิดการเปรียบเทียบไม่แตกต่างกันอย่างมีสำคัญทางสถิติ ซึ่งผลการวิจัยที่ได้สอดคล้องกับงานวิจัยของ Campbell และคณะ (2000) ที่ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับความหลงตนเองและกลยุทธ์การเพิ่มคุณค่าให้ตนเองพบว่าในบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงไม่ว่าจะอยู่ในสถานการณ์ที่เกิดการเปรียบเทียบหรือไม่เกิดการเปรียบเทียบก็มีระดับการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองไม่แตกต่างกัน คือไม่ว่าจะเป็นในสถานการณ์ใดบุคคลที่หลงตนเองสูงก็จะรักษาเอาไว้ซึ่งภาพลวงเกี่ยวกับตนเองในทางบวกเสมอ คิดลำเอียงเข้าข้างตนเอง ประเมินตนเองในทางบวก มีทักษะในการเข้าร่วมสังคมกับบุคคลอื่นต่ำ รับรู้ว่าคุณมีความสามารถและสติปัญญาสูงกว่าคนอื่น (Gabriel, Critelli, & Ee, 1994) และคิดว่าตนเองมีความคิดสร้างสรรค์มากกว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ (Raskin & Shaw, 1988) เพราะฉะนั้นสถานการณ์ที่เกิดการเปรียบเทียบและไม่เกิดการเปรียบเทียบที่จัดกระทำขึ้นจึงไม่ส่งผลให้ระดับการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองของบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงแตกต่างกัน ผลการทดสอบสมมติฐานข้อที่ 2 และข้อที่ 3 ที่พบว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองไม่ว่าระดับสูงหรือระดับต่ำมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองทั้งในสถานการณ์ที่เกิดการเปรียบเทียบและไม่เกิดการเปรียบเทียบไม่แตกต่างกัน ซึ่งผลการทดสอบสมมติฐานข้อที่ 1 ก็พบว่าบุคลิกภาพแบบหลงตนเองและสถานการณ์เปรียบเทียบไม่มีปฏิสัมพันธ์กัน

**สมมติฐานข้อที่ 4 บุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีปฏิสัมพันธ์กับผลป้อนกลับ**

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลในครั้งนี้นับสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 4 กล่าวคือ บุคลิกภาพแบบหลงตนเองมีปฏิสัมพันธ์กับผลป้อนกลับอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 ซึ่งนั่นก็คือเมื่อบุคคลมีระดับความหลงตนเอง และผลป้อนกลับที่แตกต่างกัน ก็จะมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองแตกต่างกันไปในแต่ละบุคคลด้วย โดยบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงเมื่อได้รับผลป้อนกลับทางลบ ก็จะมีอารมณ์ร่วมหรือปฏิกิริยาตอบกลับต่อผลป้อนกลับทางลบที่ได้รับอย่างเด่นชัด สิ่งที่แสดงออกมาให้เห็น เช่น ความโกรธ การไม่ยอมรับผลที่ได้หรือการกล่าวโทษบุคคลอื่นและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น ซึ่งพบได้ชัดเจนในผลการทดสอบสมมติฐานข้อที่ 6 ของการวิจัยครั้งนี้ นั่นคือบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงจะมีระดับการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองเมื่อได้รับผลป้อนกลับทางลบสูงกว่าเมื่อได้รับผล

ป้อนกลับทางบวก ทั้งนี้เพราะการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองเป็นหนทางหนึ่งที่เป็นการรักษาเอาไว้ซึ่งความรู้สึกทางด้านบวกต่อตนเอง ผลการวิจัยที่ได้ยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ Rhodewalt และ Molf (1998) ซึ่งได้ศึกษาเกี่ยวกับปฏิกิริยาที่แสดงออกของบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงและต่ำในกรณีที่ได้รับผลป้อนกลับทางบวกและลบ ทำการทดลอง 2 การทดลอง โดยให้ผู้ร่วมการทดลองแต่ละคนทำแบบวัดความหลงตนเองเพื่อคัดแยกคนที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงและต่ำ จากนั้นมีการมอบหมายงานให้ทำและให้ผลป้อนกลับในงานแต่ละชิ้น ผลป้อนกลับมีทั้งประสบความสำเร็จและล้มเหลว จากนั้นให้ผู้ร่วมการทดลองรายงานอารมณ์ความรู้สึกที่เป็นผลสืบเนื่องมาจากงานที่ทำ พบว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงจะมีอารมณ์ตอบสนองต่อความสำเร็จหรือล้มเหลวมากกว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ โดยบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงจะตอบกลับความล้มเหลวด้วยความโกรธและวิตกกังวลมากกว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสอดคล้องกับผลการทดสอบสมมติฐานข้อที่ 5 ในงานวิจัยนี้ ที่พบว่าในบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำนี้มีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองเมื่อได้รับผลป้อนกลับทางบวกสูงกว่าเมื่อได้รับผลป้อนกลับทางลบ ทั้งนี้ในบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำมีแนวโน้มในการประเมินตนเองต่ำกว่าบุคคลอื่น เมื่อใดที่ได้รับผลป้อนกลับทางลบก็รับเอาผลที่ได้นั้นว่าสืบเนื่องมาจากตนเอง แต่ถ้าได้รับผลป้อนกลับทางบวกแม้จะมองว่าเป็นความสำเร็จที่เกิดจากบุคคลอื่นแต่ผลป้อนกลับทางบวกนั้นก็ส่งผลต่อความรู้สึกทางด้านบวกของบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำเช่นกัน เราจึงอาจกล่าวได้ว่าในบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง ไม่ว่าจะสูงหรือต่ำ ผลป้อนกลับทั้งทางบวกและทางลบก็ล้วนแล้วแต่ส่งผลต่อการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองทั้งสิ้น ดังนั้นเมื่อทำการศึกษาถึงปฏิสัมพันธ์ระหว่างความหลงตนเองกับผลป้อนกลับจึงส่งผลให้ผลวิจัยที่ได้สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

*สมมติฐานข้อที่ 5 บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำเมื่อได้รับผลป้อนกลับทางบวกมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูงกว่าเมื่อได้รับผลป้อนกลับทางลบ*

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลในครั้งนี้สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 5 กล่าวคือบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำเมื่อได้รับผลป้อนกลับทางบวกมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูงกว่าเมื่อได้รับผลป้อนกลับทางลบอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Campbell และคณะ (2000) ที่ได้ทำการวิจัยเกี่ยวกับความหลงตนเองและกลยุทธ์ในการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง โดยใช้การเปรียบเทียบระหว่างการประสบความสำเร็จและความล้มเหลวในการทำงาน พบว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำเมื่อได้รับผลป้อนกลับทางบวกจะมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูงกว่า

เมื่อได้รับผลป้อนกลับทางลบ ซึ่งอาจมองว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำจะมีระดับการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองต่ำกว่าบุคคลโดยทั่วไปอยู่แล้วถ้าหากได้รับผลป้อนกลับทางลบก็ย่อมต้องส่งผลต่อการประเมินตนเองในทางลบมากยิ่งขึ้น ในทางตรงกันข้ามถ้าหากได้รับผลป้อนกลับทางบวกย่อมต้องส่งผลให้มีความรู้สึกต่อตนเองทางด้านบวก เป็นผลให้ระดับการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูงขึ้น และเมื่อเราพิจารณาจากค่ามัชฌิมเลขคณิตคะแนนการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองในบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำและได้รับผลป้อนกลับทางบวกมีค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง ( $M = 4.39$ ) สูงกว่า ค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองของบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำและได้รับผลป้อนกลับทางลบ ( $M = 4.18$ ) อย่างชัดเจน ผลการศึกษาที่ได้จึงสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

**สมมติฐานข้อที่ 6 บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง เมื่อได้รับผลป้อนกลับทางบวกและผลป้อนกลับทางลบไม่แตกต่างกัน**

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลในครั้งนี้อาจสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 6 บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองเมื่อได้รับผลป้อนกลับทางบวกแตกต่างจากเมื่อได้รับผลป้อนกลับทางลบ กล่าวคือบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองเมื่อได้รับผลป้อนกลับทางลบสูงกว่าผลป้อนกลับทางบวกอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ในเชิงทฤษฎีและงานวิจัยของต่างประเทศที่ศึกษามาพบดังที่ตั้งสมมติฐานคือไม่แตกต่าง แต่ในงานวิจัยนี้พบว่ามีความแตกต่าง น่าจะเป็นเพราะระดับความหลงตนเองของผู้ร่วมการทดลองในงานวิจัยนี้อาจไม่ใช่บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสุดขั้ว สามารถดูได้จากคะแนนการประมาณค่าความหลงตนเองพบว่าคะแนนเฉลี่ยของบุคคลที่มีความหลงตนเองสูงอยู่ที่ 3.16 นอกจากนี้ผู้ร่วมการทดลองเป็นคนในสังคมคิตติมหมู่ บุคลิกภาพแบบหลงตนเองในสังคมนี้อาจมีลักษณะต่างจากในสังคมปัจเจกนิยม อย่างไรก็ตามประเด็นเรื่องของวัฒนธรรมยังต้องมีการศึกษาเพิ่มเติมต่อไป

ในเชิงของลักษณะบุคลิกภาพแบบหลงตนเองทั่วไปบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงจะมีภาพลวงเกี่ยวกับตนเองในทางบวกมากกว่าปกติ มีความเปราะบางและไม่มีความมั่นคงทางจิตใจ (Rhodewalt, Madrain, & Cheney, 1988) เมื่อได้รับผลป้อนกลับทางลบหรือปฏิกิริยาทางลบจากบุคคลอื่น บุคคลที่มีความหลงตนเองสูงก็จะเกิดความหวั่นไหวต่อผลที่ได้รับนั้นมากกว่าปกติ (Morf & Rhodewalt, 2001) ดังนั้นเพื่อเป็นการชดเชยความรู้สึกทางลบที่มีต่อตนเองจึงพยายามที่จะสร้างความรู้สึกด้านบวกให้เพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ผลการวิจัยของ Baumeister (1982 อ้างถึงใน Taylor & Brown, 1994) ยังพบอีกว่า บุคคลที่มีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูง เมื่อได้รับผลป้อนกลับ

ในทางลบ มีแนวโน้มที่จะลดหรือหาทางขดเซยความรู้สึกต่อตนเองโดยการเพิ่มคุณค่าให้แก่ตนเองมากขึ้นและจะลดความสำคัญต่อแหล่งกำเนิดของผลป้อนกลับทางลบลง อีกทั้งจากการพิจารณาคำมัชฌิมเลขคณิตของคะแนนการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองของบุคคลที่มีความหลงตนเองสูงและได้รับผลป้อนกลับทางลบมีคะแนนการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง ( $M = 4.84$ ) สูงกว่า คำมัชฌิมเลขคณิตของคะแนนการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองของบุคคลที่มีความหลงตนเองสูงและได้รับผลป้อนกลับทางบวก ( $M = 4.67$ ) ดังนั้นผลการศึกษาในสมมติฐานข้อที่ 6 จึงมีความเป็นไปได้ในบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงจะมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองเมื่อได้รับผลป้อนกลับทางลบสูงกว่าเมื่อได้รับผลป้อนกลับทางบวก เพื่อเป็นการรักษาไว้ซึ่งความรู้สึกด้านบวกที่มีต่อตนเอง

**สมมติฐานข้อที่ 7 บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูงกว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ**

ผลการวิจัยในครั้งนี้สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 7 กล่าวคือบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูงกว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 สอดคล้องกับงานวิจัยของ Campbell และคณะ (2000) ที่ได้ทำการวิจัยเกี่ยวกับความหลงตนเองและกลยุทธ์ในการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง พบว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงจะมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูงกว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ ทั้งในสถานการณ์ที่เกิดการเปรียบเทียบและไม่เกิดการเปรียบเทียบ รวมถึงไม่ว่าจะได้ผลป้อนกลับทางบวกหรือทางลบก็เช่นกัน นอกจากนี้ยังพบว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงจะคิดว่าตนเองมีความสามารถมากกว่าเพื่อนร่วมงานจึงเกิดความคิดว่าตนเองมีส่วนในงานที่ประสบความสำเร็จมากกว่าเมื่องานประสบความสำเร็จความล้มเหลว ในขณะที่บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำจะคิดว่าตนเองมีส่วนน้อยในงานที่ประสบความสำเร็จมากกว่างานที่ประสบความสำเร็จล้มเหลว ซึ่งเป็นไปตามหลักการลำเอียงเข้าข้างตนเอง (Self-serving bias) ที่บุคคลมักคิดว่าตนเองซึ่งเป็นปัจจัยภายใน เป็นตัวแปรสำคัญที่ทำให้งานประสบความสำเร็จ และคิดว่าสถานการณ์ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอก เป็นตัวแปรที่ทำให้งานประสบความสำเร็จล้มเหลว นอกจากนี้ในอัตมโนทัศน์ที่เป็นรากฐานสำคัญของความหลงตนเองก็คือ การรู้สึกว่าคุณยิ่งใหญ่ (grandiose) แต่ก็มีความเปราะบาง (vulnerable) และความอ่อนแอในจิตใจนี้เองที่เป็นแรงผลักดันให้คนหลงตนเองแสวงหาการยืนยันตนเองจากภายนอกอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ตนเองยังคงรักษาคุณค่าและความยิ่งใหญ่ในตัวตนของตนเองเอาไว้ได้ (Morf & Rhodewalt, 2001) และจากการพิจารณาคำมัชฌิมเลขคณิตของคะแนนการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองของบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงและบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบ

หลงตนเองต่ำ พบว่าบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนการเพิ่มคุณค่าให้ตนเอง ( $M = 4.76$ ) สูงกว่าค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองของบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ ( $M = 4.28$ ) ซึ่งสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 7 อย่างเด่นชัด

จากการศึกษาในเรื่องนี้สามารถสรุปภาพโดยรวมได้ว่าการเปรียบเทียบทางสังคมไม่ส่งผลให้บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองแตกต่างกันมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองแตกต่างกัน แต่การให้ผลป้อนกลับเชิงอิทธิพลต่อบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองค่อนข้างชัดเจน กล่าวคือ ผลป้อนกลับทางลบทำให้บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูงกว่าผลป้อนกลับทางบวก ตรงข้ามกับผู้ที่บุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำที่ผลป้อนกลับทางบวกทำให้การเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูงกว่าผลป้อนกลับทางลบ และที่ปรากฏผลชัดเจนคือ ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบหลงตนเองสูงมีการเพิ่มคุณค่าให้ตนเองสูงกว่าผู้ที่บุคลิกภาพแบบหลงตนเองต่ำ