

นางสาวมนฤดี สายสิงห์: อิทธิพลของบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนและการแข่งขันต่อพฤติกรรม
 ประจบประแจงในบริบทขององค์การ. (EFFECTS OF MACHIAVELLIANISM AND
 COMPETITION ON INGRATIATING BEHAVIOR IN ORGANIZATIONAL SETTINGS)
 อ.ที่ปรึกษา : ผศ. ดร. ศักนรงค์ มณีศรี, 91 หน้า. ISBN 974-14-2550-3

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อตรวจสอบบทบาทของตัวแปรบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียน
 และตัวแปรสถานการณ์การแข่งขันต่อพฤติกรรมประจบประแจงในบริบทขององค์การ พนักงาน
 จากหน่วยงานต่างๆ จำนวน 352 คนถูกสุ่มเข้าเงื่อนไขการทดลองเงื่อนไขใดเงื่อนไขหนึ่งจาก 2
 เงื่อนไขที่แบ่งเป็น 2 สถานการณ์ ได้แก่ สถานการณ์แข่งขันและสถานการณ์ไม่แข่งขันโดยผู้เข้าร่วม
 การวิจัยตอบมาตราวัดบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนและมาตราวัดพฤติกรรมประจบประแจงในบริบท
 ขององค์การ

ผลการวิจัยพบว่า

1. ในสถานการณ์แข่งขัน ผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนสูงแสดงพฤติกรรม
 ประจบประแจงมากกว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนต่ำ ($p < .001$) ผลเช่นนี้พบ
 ในสถานการณ์ไม่แข่งขันเช่นเดียวกัน ($p < .01$)
2. ผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนสูงแสดงพฤติกรรมประจบประแจงในสถานการณ์
 แข่งขันมากกว่าไม่แข่งขัน ($p < .01$) แต่ไม่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญกับ
 ตัวแปรสถานการณ์ในผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนต่ำ
3. ผู้ที่มีบุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนสูงแสดงพฤติกรรมประจบประแจงมากกว่าผู้ที่มี
 บุคลิกภาพแมคคิเวลเลียนต่ำ ($p < .001$)

4778142138 :MAJOR SOCIAL PSYCHOLOGY

KEY WORD: SOCIAL PSYCHOLOGY / MACHIAVELLIANISM / COMPETITION /
INGRATIATING BEHAVIOR

MONRUDEE SAISING: EFFECTS OF MACHIAVELLIANISM AND COMPETITION ON
INGRATIATING BEHAVIOR IN ORGANIZATIONAL SETTINGS.

THESIS ADVISOR: ASST. PROF. KAKANANG MANEESRI, Ph. D. 91 pp.

ISBN 974-14-2550-3

The purpose of this research was to examine the roles of the personality variable, Machiavellianism, and the situational variable, competition, on ingratiating behaviors in organizational settings. Three hundred and fifty-two employees were randomly assigned to one of the two experimental conditions representing competitive or noncompetitive hypothetical situations. They were asked to respond to measures of Machiavellianism and ingratiation behaviors in organizational settings.

Results are as follow:

1. In competitive situation high Machiavellianism show more ingratiating behaviors than low Machiavellianism ($p < .001$). This effect is also found in noncompetitive situation ($p < .01$).
2. High Machiavellianism show more ingratiating behaviors in competitive situation than in noncompetitive situation ($p < .01$) but there is no significant difference in the situational variable for low Machiavellianism.
3. High Machiavellianism show more ingratiating behaviors compared to low Machiavellians ($p < .001$).