ผลของเป้าหมายการควบคุม และการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ต่อระดับการเอนเอียงในการตัดสินใจ ให้ตนเองและผู้อื่น

น.ส.อรพรรณ คูเกษมรัตน์

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาจิตวิทยา ไม่สังกัดภาควิชา/เทียบเท่า
คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ปีการศึกษา 2561
ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

EFFECTS OF REGULATORY FOCUS, AND ACCOUNTABILITY ON BIAS IN DECISION MAKING FOR SELF AND OTHER

Miss Auraphan Kugasemrat

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Arts in Psychology
Common Course
Faculty of Psychology
Chulalongkorn University
Academic Year 2018

Copyright of Chulalongkorn University

หัวข้อวิทยานิพนธ์	ผลของเป้าหมายการควบคุม และการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ต่อระดับการเอนเอียงในการตัดสินใจ ให้ตนเองและผู้อื่น
โดย	น.ส.อรพรรณ คูเกษมรัตน์
สาขาวิชา	จิตวิทยา
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก	อาจารย์ ดร.ทิพย์นภา หวนสุริยา

คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้นับวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต

..... คณบดีคณะจิตวิทยา
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พรรณระพี สุทธิวรรณ)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

..... ประธานกรรมการ
(อาจารย์ ดร.ประพิมพา จรัลรัตนกุล)

..... อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก
(อาจารย์ ดร.ทิพย์นภา หวนสุริยา)

..... กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วัชราภรณ์ บุญญศิริวัฒน์)

..... กรรมการ
(อาจารย์ ดร.กฤษณ์ อริยะพุทธิพงศ์)

..... กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นำชัย ศุภฤกษ์ชัยสกุล)

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

อรพรรณ คูเกษมรัตน์ : ผลของเป้าหมายการควบคุม และการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ต่อระดับการเอนเอียงในการตัดสินใจ ให้ตนเองและผู้อื่น. (EFFECTS OF REGULATORY FOCUS, AND ACCOUNTABILITY ON BIAS IN DECISION MAKING FOR SELF AND OTHER) อ.ที่ปรึกษาหลัก : อ. ดร.ทิพย์นภา หวนสุริยา

งานวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงทดลอง รูปแบบ 2 x 2 x 3 แฟคทอเรียลดีไซน์ เปรียบเทียบระหว่างกลุ่ม มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาผลของเป้าหมายการควบคุม และการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ต่อระดับการเอนเอียงในการตัดสินใจให้ผู้ได้รับผลของการตัดสินใจที่ต่างกัน กลุ่มตัวอย่าง คือนิสิตนักศึกษาปริญญาตรี ที่กำลังศึกษาอยู่ในจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อายุ 18-24 ปี จำนวน 258 คน (หญิง 68.2%) กลุ่มตัวอย่างถูกสุ่มเข้าเงื่อนไขการทดลอง 12 เงื่อนไข และได้รับการจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน หรือส่งเสริม จากนั้นกลุ่มตัวอย่างต้องตัดสินใจเลือกแบ่งเงิน 1,000 บาท เป็นสองส่วน คือ เพื่อคงสถานะและเพื่อเพิ่มสถานะในด้านต่าง ๆ ของชีวิตทั้งหมด 7 ด้านให้ตนเอง หรือผู้อื่นที่สนิท หรือผู้อื่นที่ไม่สนิท กลุ่มตัวอย่างในเงื่อนไขที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ได้รับคำสั่งให้ชี้แจงเหตุผลประกอบการตัดสินใจต่อผู้วิจัยหลังตอบคำถาม ขณะที่อีกกลุ่มหนึ่งไม่ต้องชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีการเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ คือ มีแนวโน้มจ่ายเงินเพื่อเพิ่มสถานะมากกว่าจ่ายเงินเพื่อคงสถานะ ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสามทาง ไม่พบปฏิสัมพันธ์สามทางของเป้าหมายการควบคุม การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ แต่พบว่าการเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับที่พบนี้ ได้รับอิทธิพลจากผลหลักของเป้าหมายการควบคุม และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ และได้รับอิทธิพลจากผลปฏิสัมพันธ์ของเป้าหมายการควบคุมกับการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ และผลปฏิสัมพันธ์ของเป้าหมายการควบคุมกับผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ กล่าวคือ โดยทั่วไปบุคคลที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน มีการเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่าบุคคลที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม โดยความแตกต่างนี้จะน้อยลง ในเงื่อนไขที่ตัดสินใจให้ตนเอง และในเงื่อนไขที่ต้องชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

สาขาวิชา จิตวิทยา ลายมือชื่อนิสิต .....

ปีการศึกษา 2561 ลายมือชื่อ อ.ที่ปรึกษาหลัก .....

5877629738 : MAJOR PSYCHOLOGY

KEYWORD: DECISION BIAS, SELF-OTHERS DECISION MAKING, REGULATORY FOCUS, ACCOUNTABILITY

Auraphan Kugasemrat : EFFECTS OF REGULATORY FOCUS, AND ACCOUNTABILITY ON BIAS IN DECISION MAKING FOR SELF AND OTHER. Advisor: Lecturer THIPNAPA HUANSURIYA, Ph.D.

This study was a 2 x 2 x 3 between subjects factorial design aiming to investigate the effect of regulatory focus and accountability on bias in decision making for different decision recipients. Participants were 258 undergraduate students (68.2% female), aged 18 to 24 years old (M = 19.22, SD = 1.23). Participants were randomly assigned to one of the 12 experimental conditions. Specifically, they were induced to be in either a prevention or promotion focus state of mind. Participants then decided how much money, out of 1,000 Baht, they would pay to maintain and to improve their own, or a close other's, or a distant other's status quo in seven domains of life. Participants in the accountability condition were told that they had to justify their decision to the researcher, while those in the non-accountability condition did not have to. Results revealed that most participants displayed gain bias. They were willing to pay more money to improve the status quo than to maintain the status quo. A three-way ANOVA showed a non-significant three-way interaction. Participants' gain bias was determined by the main effect of regulatory focus and the main effect of decision recipients as well as the regulatory focus x accountability interaction and the regulatory focus x decision recipient interaction. Specifically, participants in the prevention focus condition generally display less gain bias than those in the promotion focus condition. This difference is smaller when participants make a decision for themselves and when they have to justify their decision.

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

Field of Study: Psychology Student's Signature .....

Academic Year: 2018 Advisor's Signature .....

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์เล่มนี้สำเร็จลุล่วงได้โดยได้รับความช่วยเหลือจากอาจารย์ อ. ดร.ทิพย์นภา หวนสุริยา อาจารย์ที่ปรึกษา ที่คอยให้คำปรึกษา แนะนำ สนันสนุน ให้ความรู้ ให้กำลังใจ และตรวจสอบผลงานแก้ไขข้อบกพร่อง จนได้มาเป็นวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอขอบพระคุณอาจารย์เป็นอย่างสูง

ขอขอบพระคุณคณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ ได้แก่ อ. ดร.ประพิมพา จรัลรัตนกุล ผศ. ดร. วัชราภรณ์ บุญญศิริวัฒน์ อ. ดร.กฤษณ์ อริยะพุทธิพงศ์ และอ. ดร.นำชัย ศุภฤกษ์ชัยกุล สำหรับข้อแนะนำในการปรับปรุงวิทยานิพนธ์

ขอขอบพระคุณ ผศ. ดร.ธีรพงษ์ พงษ์พัฒนเจริญ และ อ. ภญ.จีรภัทร์ ดวงฉวี ที่ให้ความอนุเคราะห์ในการเก็บข้อมูลกับนิสิตในห้องเรียน คณะวิทยาศาสตร์ และคณะเภสัชศาสตร์ตามลำดับ ผู้วิจัยขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอขอบคุณเพื่อนๆ ที่ให้กำลังใจ และคำปรึกษาตลอดการทำวิทยานิพนธ์เล่มนี้ ขอขอบคุณคุณมัลลิกา อุกฤษฏ์ ที่ให้ความช่วยเหลือตลอดการเรียนและทำวิทยานิพนธ์เล่มนี้จนสำเร็จ

สุดท้ายนี้ ขอขอบคุณคุณแม่ และพี่สาว ผู้เป็นกำลังใจ และแรงสนับสนุนที่สำคัญที่สุด

อรพรรณ คูเกษมรัตน์

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย ..... ค

บทคัดย่อภาษาอังกฤษ ..... ง

กิตติกรรมประกาศ ..... จ

สารบัญ ..... ฉ

สารบัญตาราง ..... ซ

สารบัญภาพ ..... ญ

บทที่ 1 บทนำ 1

ที่มาและความสำคัญ 1

แนวความคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 3

1. แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย 3

2. แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจให้ตนเองหรือผู้อื่น 10

3. ทฤษฎีเป้าหมายการควบคุม (Regulatory focus theory) และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจ 12

4. แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ 22

5. การพัฒนาสมมติฐานการวิจัย 24

วัตถุประสงค์ของการวิจัย 30

ขอบเขตการวิจัย 30

คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย 30

ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย 32

สมมติฐานการวิจัย 33

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ 34

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

บทที่ 2 วิธีดำเนินการวิจัย 36
กลุ่มตัวอย่าง 36
วิธีการเก็บข้อมูลและการพิทักษ์สิทธิ์กลุ่มตัวอย่าง 36
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา 37
ขั้นตอนดำเนินการทดลอง 40
วิธีวิเคราะห์ข้อมูล 41
บทที่ 3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล 42
ตอนที่ 1 การตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้น และค่าสถิติพื้นฐาน 42
ตอนที่ 2 การตรวจสอบข้อตกลงเบื้องต้นทางสถิติ 49
ตอนที่ 3 การทดสอบสมมติฐานวิจัย 52
ตอนที่ 4 การวิเคราะห์เพิ่มเติม 81
บทที่ 4 อภิปรายผลการวิจัย 85
ข้อจำกัดและข้อเสนอแนะ 97
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย 99
บรรณานุกรม 107
ภาคผนวก 114
ภาคผนวก ก 115
ภาคผนวก ข 118
ภาคผนวก ค 121
ภาคผนวก ง 124
ประวัติผู้เขียน 137

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 1 *เงื่อนไขการทดลอง การได้รับและการสูญเสียในงานวิจัยของ Tversky และ Kahneman (1991)* 7

ตารางที่ 2 *ความแตกต่างระหว่างเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน และเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม (Higgins & Cornwell, 2016)* 14

ตารางที่ 3 *กลยุทธ์หรือวิธีการที่ใช้ ที่ระดับสถานะและเป้าหมายการควบคุมที่ต่างกัน (Higgins & Cornwell, 2016)* 16

ตารางที่ 4 *เงื่อนไขการทดลอง 12 เงื่อนไข* 33

ตารางที่ 5 *การแจกแจงลักษณะทางประชากร* 43

ตารางที่ 6 *วิธีการคำนวณค่าตัวแปรตาม* 45

ตารางที่ 7 *ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ในเงื่อนไขต่าง ๆ ของตัวแปรต้น* 48

ตารางที่ 8 *ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของ 12 เงื่อนไขการทดลอง* 49

ตารางที่ 9 *การวิเคราะห์ความแปรปรวนสามทางของคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ* 55

ตารางที่ 10 *การวิเคราะห์ post hoc ผลของตัวแปรผู้ได้รับผลของการตัดสินใจต่อคะแนนการเอนเอียงในการตัดสินใจ* 59

ตารางที่ 11 *การทดสอบผลหลัก (simple main effect) ของเป้าหมายการควบคุมที่แต่ละระดับของการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ* 64

ตารางที่ 12 *การทดสอบผลหลัก (simple main effect) ของการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจที่แต่ละระดับของเป้าหมายการควบคุม* 64

ตารางที่ 13 *การทดสอบผลหลัก (simple main effect) ของผู้ได้รับผลของการตัดสินใจที่แต่ละระดับของเป้าหมายการควบคุม* 69

ตารางที่ 14 *การทดสอบผลหลัก (simple main effect) ของเป้าหมายการควบคุมที่แต่ละระดับของผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ* 69

หน้า

ตารางที่ 15 *การทดสอบผลหลักอย่างง่าย (simple main effect) ของผู้ได้รับผลของการตัดสินใจที่แต่ละระดับของการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ* 74

ตารางที่ 16 *การทดสอบผลหลัก (simple main effect) ของการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจที่แต่ละระดับของผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ* 74

ตารางที่ 17 *การทดสอบผลหลัก (simple main effect) ของผู้ได้รับผลของการตัดสินใจที่แต่ละระดับของเป้าหมายการควบคุม และการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ*..... 79

ตารางที่ 18 *การทดสอบผลหลัก (simple main effect) ของเป้าหมายการควบคุมที่แต่ละระดับของผู้ได้รับผลของการตัดสินใจและการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ*..... 80

ตารางที่ 19 *การวิเคราะห์ความแปรปรวนสามทางของคะแนนผลรวมจำนวนเงินที่จ่ายเพื่อคงสถานะ* 84

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

สารบัญภาพ

หน้า

ภาพที่ 1 กราฟแสดงฟังก์ชันของมูลค่า (Value function) 5

ภาพที่ 2 Inclusion of other in the self scale 10

ภาพที่ 3 แผนภาพแสดงสมมติฐานข้อที่ 1 25

ภาพที่ 4 แผนภาพแสดงสมมติฐานข้อที่ 2 26

ภาพที่ 5 แผนภาพแสดงสมมติฐานข้อที่ 3 26

ภาพที่ 6 แผนภาพแสดงสมมติฐานข้อที่ 4 27

ภาพที่ 7 แผนภาพแสดงสมมติฐานข้อที่ 5 28

ภาพที่ 8 แผนภาพแสดงสมมติฐานข้อที่ 6 29

ภาพที่ 9 แผนภาพแสดงสมมติฐานข้อที่ 7 29

ภาพที่ 10 กรอบแนวคิดงานวิจัย 34

ภาพที่ 11 ขั้นตอนดำเนินการทดลอง 41

ภาพที่ 12 ตัวอย่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย และความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ 45

ภาพที่ 13 การกระจายของคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ 46

ภาพที่ 14 ความหมายของทิศทางกราฟ ที่ใช้แสดงในผลการวิเคราะห์ข้อมูล 53

ภาพที่ 15 ผลการทดลอง และสมมติฐานข้อที่ 1 55

ภาพที่ 16 ผลการทดลอง และสมมติฐานข้อที่ 2 56

ภาพที่ 17 ผลการทดลอง และสมมติฐานข้อที่ 3 58

ภาพที่ 18 ผลการทดลอง และสมมติฐานข้อที่ 4 61

ภาพที่ 19 ผลการทดลอง และสมมติฐานข้อที่ 5 66

ภาพที่ 20 ผลการทดลอง และสมมติฐานข้อที่ 6 71

ภาพที่ 21 ผลการทดลอง และสมมติฐานข้อที่ 7 81

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

บทที่ 1

บทนำ

ที่มาและความสำคัญ

การตัดสินใจเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นเป็นประจำในการดำเนินชีวิต มีทั้งตัดสินใจเรื่องง่าย ๆ เช่น วันนี้จะใส่เสื้อสีอะไร จะทานข้าวกลางวันอะไร ไปจนถึงตัดสินใจเรื่องยาก ๆ เช่น ตัดสินใจซื้อสินค้าราคาแพง เลือกเรียนต่อ หรือสถานที่ทำงาน การตัดสินใจเกิดขึ้นในทุกเพศ ทุกวัย เช่น วัยเด็ก มีการตัดสินใจเรียนพิเศษเสริมนอกเหนือจากวิชาเรียนที่ตนเองสนใจ วัยรุ่น มีการตัดสินใจเลือกเรียนต่อคณะในมหาวิทยาลัย เลือกซื้อสินค้าบางอย่างด้วยเงินเก็บของตนเอง วัยผู้ใหญ่ มีการตัดสินใจสมัครงาน เลือกที่ทำงาน ซื้อบ้าน ซื้อรถ แผนการออมหรือการลงทุนต่าง ๆ วัยสูงอายุ มีการตัดสินใจแผนการใช้ชีวิตในวัยหลังเกษียณ หรือการตัดสินใจด้านสุขภาพ

นอกจากนี้เนื่องจากมนุษย์เป็นสัตว์สังคม และมีบทบาทในสังคมมากกว่าหนึ่งบทบาทเสมอ เช่น วัยรุ่น เป็นลูกของพ่อแม่ เป็นสมาชิกของกลุ่มเพื่อน วัยผู้ใหญ่ เป็นพ่อแม่ของลูก เป็นลูกของพ่อแม่ เป็นพนักงานในองค์กร เป็นรุ่นพี่ในกลุ่มที่ทำงาน แทบทุกคนจึงต้องเคยเป็นผู้ตัดสินใจ แนะนำให้คำปรึกษาแก่ผู้อื่น ในสถานการณ์เช่นนี้ เราตัดสินใจเลือกสิ่งเดียวกันให้กับผู้อื่น เช่น พ่อแม่ เพื่อนสนิท หรือคนรู้จักของเราด้วยหรือไม่ ในทางกลับกันเมื่อเราเป็นฝ่ายขอคำปรึกษา คำแนะนำจากผู้อื่น เราย่อมคาดหวังว่าเราจะได้คำตอบที่บุคคลนั้นคิดว่าดีที่สุดเหมือนกับที่จะเลือกให้ตนเอง ดังนั้นแล้วจึงน่าสนใจว่าโดยปกติแล้วมนุษย์มีการตัดสินใจให้ตนเองและคนอื่นเหมือนกันหรือไม่

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

โดยทั่วไปบุคคลมักจะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย (loss aversion) เนื่องจากเหตุการณ์ทางลบจะส่งผลให้เกิดความรู้สึกลบเข้มข้นกว่าที่เหตุการณ์ทางบวกจะส่งผลให้เกิดอารมณ์ทางบวก (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1991; Lee, Aaker, & Gardner, 2000) ความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมีอิทธิพลสำคัญต่อการหลีกเลี่ยงความเสี่ยง (Köbberling & Wakker, 2005) นั่นคือเมื่อไม่อยากสูญเสีย ก็จึงไม่อยากเสี่ยง ซึ่งการตัดสินใจที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวันส่วนมากมักมีความเกี่ยวข้องกับความเสี่ยง หรือความไม่แน่นอน ความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียยังเป็นหนึ่งในหลักการสำคัญของทฤษฎีพฤติกรรมการตัดสินใจ (Camerer, 2005) ซึ่งมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมในบริบทต่าง ๆ มากมาย เช่น เศรษฐศาสตร์

การตลาด การเงิน การเมือง กฎหมาย งานวิจัยเรื่องความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียและการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น สามารถนำไปประยุกต์ได้ในหลายบริบท เช่น การจัดการ (เจ้านายหรือเจ้าของกิจการตัดสินใจให้ลูกน้อง) การเงิน (ผู้จัดการด้านการเงินตัดสินใจให้ลูกค้า) กฎหมาย (ทนายตัดสินใจให้ลูกความ) การเมือง (หัวหน้าพรรคตัดสินใจให้ลูกพรรค) และการแพทย์ (แพทย์ตัดสินใจเลือกการรักษาให้ผู้ป่วย) เป็นต้น ในบริบทต่าง ๆ เหล่านี้การตัดสินใจที่เกิดขึ้นมีทั้งการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น Polman (2012b) พบว่าเมื่อเราตัดสินใจให้ผู้อื่นความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียจะน้อยลง หรือคนเราจะตัดสินใจเสี่ยงมากขึ้น

เนื่องจากการตัดสินใจเรื่องเดียวกัน หากเป็นการตัดสินใจให้ตนเอง เราอาจจะตัดสินใจแตกต่างกับการตัดสินใจให้ผู้อื่น และบุคคลยังมีความเอนเอียงเรื่องความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียอีกด้วย ดังนั้นจึงเป็นคำถามที่น่าสนใจว่าจะมีปัจจัยทางจิตวิทยาของผู้ทำการตัดสินใจ หรือปัจจัยด้านสถานการณ์ใดที่สามารถทำนาย หรือคาดการณ์ หรือเป็นตัวแปรกำกับความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียในการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น เมื่อเข้าใจปัจจัยทางจิตวิทยาและปัจจัยด้านสถานการณ์ที่อยู่เบื้องหลังการตัดสินใจแล้ว เราก็จะเข้าใจที่มาของผลการตัดสินใจที่ต่างกัน รวมทั้งสามารถคาดการณ์ได้ ว่าคนประเภทใด ณ สถานการณ์ใดจะมีผลการตัดสินใจแบบใด ซึ่งจะเป็นประโยชน์ในแง่การทำงานร่วมกันกับผู้อื่น เข้าใจสาเหตุเบื้องหลังการตัดสินใจต่าง ๆ ของบุคคลที่อยู่รอบตัวเรามากขึ้น สามารถนำไปประยุกต์ในแง่การทำงานร่วมกับผู้อื่น การต่อรองระหว่างบุคคลได้ และยังสามารถนำไปศึกษาประยุกต์เพื่อเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภคมากขึ้น

ทฤษฎีเป้าหมายการควบคุม (Regulatory focus theory) (Higgins, 1997) เป็นทฤษฎีเกี่ยวกับแรงจูงใจของบุคคลที่น่าจะมีผลต่อการตัดสินใจ ทั้งการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ทฤษฎีนี้แบ่งบุคคลเป็นสองกลุ่ม ได้แก่ ผู้ที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม (Promotion focus) และผู้ที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน (Prevention focus) งานวิจัยของ Liu, Wang, Yao, Yang, และ Wang (2017) พบว่าเป้าหมายการควบคุมเป็นตัวแปรกำกับของความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียให้ตนเองและผู้อื่น โดยบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน จะมีการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่นไม่ต่างกัน ขณะที่บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม เมื่อตัดสินใจให้ผู้อื่นจะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่า

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

แต่ความแตกต่างดังกล่าวมานั้น อาจจะขึ้นอยู่กับสถานการณ์บางอย่าง เช่น การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ (accountability) ซึ่งหมายถึง การที่ผู้ตัดสินใจต้องชี้แจงเหตุผลของตนเองต่อหน้าผู้อื่น Vieider (2009) พบว่าเมื่อถูกเหนี่ยวนำให้อยู่ในสถานการณ์ที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ผู้เข้าร่วมการวิจัยจะตัดสินใจโดยมีแนวโน้มหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยลง

งานวิจัยเชิงทดลองชิ้นนี้จึงต้องการศึกษาอิทธิพลจากปฏิสัมพันธ์ระหว่างเป้าหมายการควบคุม และการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ที่มีต่อระดับความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียในการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น

แนวความคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยได้แบ่งเนื้อหาจากแนวความคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ออกเป็น 5 ส่วน ได้แก่

1. แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย
2. แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น
3. ทฤษฎีเป้าหมายการควบคุม (Regulatory focus theory) และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจ
4. แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ
5. การพัฒนาสมมติฐานงานวิจัย

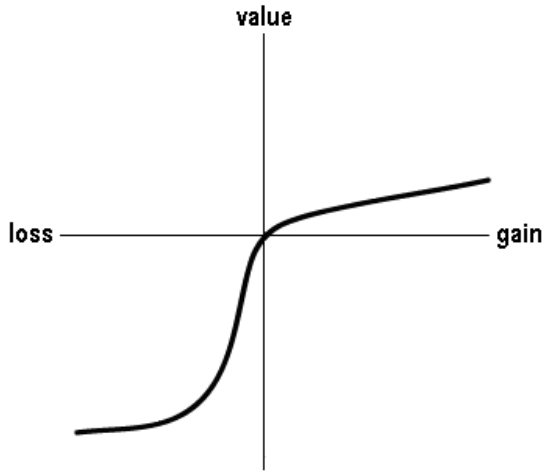
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

1. แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย

ความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ในทางจิตวิทยาการรู้คิด และทฤษฎีการตัดสินใจ หมายถึงแนวโน้มที่บุคคลเลือกจะหลีกเลี่ยงการสูญเสีย มากกว่าได้รับในสิ่งที่มีปริมาณหรือคุณค่าที่เท่ากัน ตัวอย่างเช่น เมื่อสอบถามผู้คนถึงความรู้สึกเมื่อได้รับเงิน 100 บาท กับสูญเสียเงิน 100 บาท ด้วยเงินที่ได้และเสียจำนวนเท่ากัน แต่คนส่วนใหญ่มักตอบว่าความรู้สึกสูญเสียที่เกิดขึ้นมีความเข้มข้นมากกว่า หรือในการทดลองหนึ่งพบว่าสถานการณ์การพนันที่มีโอกาสได้และเสียเท่ากันที่ 50 เปอร์เซ็นต์ คนส่วนใหญ่มักตัดสินใจลงพนันเมื่อจำนวนเงินที่ได้รับมากกว่าจำนวนเงินที่เสียอย่างน้อย

สองเท่า นั่นแสดงว่าการสูญเสียมีน้ำหนักมากกว่าการได้รับอย่างน้อยสองเท่า (Tversky & Kahneman, 1991) แสดงให้เห็นว่าคนเรามีความอ่อนไหว และมีแนวโน้มจะหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าที่จะพยายามไขว่คว้าเพื่อให้ได้มาซึ่งสิ่งเดียวกันที่มีปริมาณหรือคุณค่าที่เท่ากันที่ตนยังไม่ได้เป็นเจ้าของ

ความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย เป็นหลักการหนึ่งในการศึกษาเรื่องพฤติกรรมมนุษย์ มีที่มาจากทฤษฎีคาดหวัง (Prospect theory - Kahneman & Tversky, 1979) ซึ่งเป็นทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม ประยุกต์ใช้เป็นโมเดลการศึกษาเรื่องการตัดสินใจที่มีความเสี่ยงและความไม่แน่นอน ทฤษฎีคาดหวังมีองค์ประกอบหลายส่วน ประเด็นที่สำคัญของทฤษฎีนี้คือ บุคคลมักจะรับรู้ผลลัพธ์และตัดสินใจโดยพิจารณาจากคุณค่าหรือปริมาณที่ได้รับและสูญเสียเมื่อเทียบกับจุดอ้างอิงหรือจุดที่เป็นอยู่ มากกว่าผลลัพธ์สุดท้ายของตัวเลือก เมื่อนำคุณค่าของการได้รับและการสูญเสีย มาวาดเป็นกราฟแกน y การได้รับและการสูญเสีย เป็นกราฟแกน x และจุดตัด คือ จุดอ้างอิง (reference point) จะได้กราฟรูปตัวเอส ดังแสดงในภาพที่ 1 กราฟด้านขวาแสดงการได้รับ มีลักษณะเว้า (concave) กราฟด้านซ้าย แสดงการสูญเสีย มีลักษณะนูน (convex) เส้นกราฟที่อยู่ใกล้กับจุดอ้างอิงจะมีความชันมากกว่าเส้นกราฟที่อยู่ไกลจากจุดอ้างอิง อธิบายได้ว่าความแตกต่างระหว่างการสูญเสียกับการได้รับในปริมาณเล็กน้อยที่ใกล้กับจุดอ้างอิง จะได้รับการกำหนดคุณค่ามากกว่า (การได้รับค่าขนมเพิ่มขึ้นจาก 20 บาท เป็น 40 บาท) ในขณะที่ความแตกต่างในปริมาณที่เท่ากัน ที่ไกลจากจุดอ้างอิง จะได้รับรับการกำหนดคุณค่าน้อยกว่า (ค่าขนมเพิ่มขึ้นจาก 4,000 บาท เป็น 4,020 บาท) นอกจากนี้เส้นกราฟด้านซ้าย (การสูญเสีย) ที่มีความชันมากกว่าเส้นกราฟด้านขวา (การได้รับ) มีความหมายว่าการสูญเสียมีผลกระทบต่อการรับรู้ค่าของส่วนต่างที่เปลี่ยนแปลงไปนั้นว่ามากหรือรุนแรงกว่าการได้รับในปริมาณอ้างอิงที่เท่ากัน



ภาพที่ 1 กราฟแสดงฟังก์ชันของมูลค่า (Value function)

Polman (2012b) เสนอว่าแนวโน้มความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียสามารถอธิบายได้จากแง่มุมทางวิวัฒนาการ เนื่องจากการประเมินความเสียหายในระดับที่สูงเกินจริงจะช่วยป้องกันอันตรายได้ที่อาจเกิดขึ้น เช่น ประเมินอันตรายจากสัตว์เลื้อยคลานที่เข้ามาในบ้านสูงเกินจริง โดยอาจคิดว่าเป็นงูมีพิษ เป็นความเอนเอียงหรือความคลาดเคลื่อนที่เป็นประโยชน์ เพราะจะทำให้ตัวเราหลีกเลี่ยงและปลอดภัยจากอันตรายได้มากกว่า อีกหนึ่งหลักฐานทางวิวัฒนาการ คือการพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียในสัตว์ตระกูลไพรเมตอื่นด้วย เช่น ลิงคาปูชิน (Silberberg et al., 2008)

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

หลักการสำคัญสองประการที่สามารถอธิบายถึงกลไกทางจิตวิทยาเบื้องหลังความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ได้แก่ ประการที่หนึ่ง คือ บุคคลไม่ได้ประเมินว่าผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นมีปริมาณ มูลค่า หรือคุณค่าเท่าใด แต่เปรียบเทียบกับจุดอ้างอิง และรับรู้ในรูปแบบของการได้รับและการสูญเสีย ประการที่สอง คือ บทบาทของอารมณ์ที่เกิดขึ้น จากการประเมินการได้รับและการสูญเสีย โดยการสูญเสียจะทำให้เกิดอารมณ์ทางลบมากกว่าอารมณ์ทางบวกที่เกิดการได้รับในปริมาณที่เท่ากัน สอดคล้องกับงานวิจัยของ Sokol-Hessner, Camerer, และ Phelps (2013) ที่วัดการทำงานของสมองด้วยเทคนิค fMRI (Functional magnetic resonance imaging) พบว่าความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย เกี่ยวข้องกับสมองส่วน amygdala ซึ่งเป็นสมองที่เกี่ยวข้องกับอารมณ์ การศึกษาด้านสรีรวิทยายังพบว่าเมื่อผู้เข้าร่วมการทดลองถูกกระตุ้นด้วยสิ่งกระตุ้นทางลบ จะพบการตอบสนองทางสรีรวิทยา เช่น ม่านตาขยาย อัตราการเต้นของหัวใจเพิ่มขึ้น

มากกว่าเมื่อถูกกระตุ้นด้วยสิ่งกระตุ้นทางบวก สอดคล้องกับงานวิจัยของ Tom, Fox, Trepel, และ Poldrack (2007) ใช้เทคนิค fMRI ในอาสาสมัครสุขภาพดี ขณะกำลังทำการทดลองยอมรับหรือปฏิเสธเงื่อนไขต่าง ๆ ในสถานการณ์การพนัน พบว่าอิทธิพลของการได้รับและสูญเสีย เกิดขึ้นบริเวณสมองส่วนเดียวกัน คือ ventral striatum และ ventromedial prefrontal cortex โดยการได้รับจะกระตุ้นสมองส่วนดังกล่าว และการสูญเสียจะลดการกระตุ้นสมองส่วนดังกล่าว ซึ่งการสูญเสียจะลดการกระตุ้นสมองมากกว่าการกระตุ้นสมองเมื่อมีการได้รับ สรุปได้ว่าการทำงานของสมองนี้สอดคล้องกับระดับพฤติกรรมที่เกิดขึ้นจริงด้วย

Camerer (2005) เสนอว่าการให้น้ำหนักความสูญเสียมากกว่าอาจเกิดมาจากอุปนิสัยการกลัวความสูญเสีย โดยพบว่าความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียความสัมพันธ์ทางบวกกับนิสัยอารมณ์ทางลบ สอดคล้องกับงานวิจัยของ Campos-Vazquez และ Cuilty (2014) ที่ศึกษาผลของอารมณ์ (กลัว เศร้า และโกรธ) ต่อการตัดสินใจเลือกทางที่เสี่ยง พบว่าอารมณ์กลัว มีความสัมพันธ์ทางบวกกับความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย

ความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียได้รับการยืนยันในงานวิจัยมากมายในห้องทดลอง และการทดลองภาคสนาม (field setting) เช่น ด้านเศรษฐศาสตร์ (Benartzi & Thaler, 1995) และตัวเลือกของผู้บริโภค (Thaler, 2008) ด้านการเมือง (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1990) และแรงจูงใจของมนุษย์ (Heath, Larrick, & Wu, 1999) นอกจากนั้นยังถูกนำไปวิจัยในหลายบริบททางจิตวิทยาสังคม เช่น endowment effect, status quo bias หรือ framing effect (Walasek & Stewart, 2015)

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

วิธีวัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย

นักวิจัยที่ศึกษาเรื่องพฤติกรรมการตัดสินใจ มีวิธีวัดปริมาณความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียหลายวิธี ในงานวิจัยที่หลากหลาย ตัวอย่างดังนี้

งานวิจัยของ Tversky และ Kahneman (1991) วัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียโดยแจ้งผู้เข้าร่วมการทดลองว่าอาจเป็นผู้ถูกรางวัล ได้บัตรของขวัญ หรือบัตรถ่ายภาพหนึ่งใบ จากนั้นแจ้งผู้เข้าร่วมการทดลองอีกว่าสามารถแลกเปลี่ยนรางวัลได้ ได้เป็นบัตรของขวัญสองใบ หรือบัตรถ่ายภาพ พร้อมภาพถ่ายขนาดเล็กจำนวนสามใบ สำหรับผู้เข้าร่วมการ

ทดลองที่ทราบว่าตนเองได้รับบัตรของขวัญ การได้บัตรของขวัญเพิ่มเป็นสองใบ ถือว่าเป็นการได้รับ แต่ผู้เข้าร่วมการทดลองที่ทราบว่าตนเองได้รับบัตรถ่ายภาพ การแลกเปลี่ยนรับบัตรของขวัญสองใบ ถือว่าเป็นทั้งการได้รับ (บัตรของขวัญ) และการสูญเสีย (บัตรถ่ายภาพ) สำหรับผู้เข้าร่วมการทดลองที่ทราบว่าตนเองได้รับบัตรของขวัญ การได้บัตรถ่ายภาพ พร้อมภาพถ่ายขนาดเล็กจำนวนสามใบ ถือว่าเป็นทั้งการได้รับ (บัตรถ่ายภาพ พร้อมภาพถ่าย) และการสูญเสีย (บัตรของขวัญ) แต่ผู้เข้าร่วมการทดลองที่ทราบว่าตนเองได้รับบัตรถ่ายภาพ การแลกเปลี่ยนรับบัตรถ่ายภาพ พร้อมภาพถ่ายขนาดเล็กจำนวนสามใบ ถือว่าเป็นการได้รับ (บัตรถ่ายภาพพร้อมภาพถ่าย) ดังแสดงในตารางที่ 1 ความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียวัดได้จากการตัดสินใจเลือกตัวเลือกที่ไม่มีการสูญเสีย คือ ผู้เข้าร่วมการทดลองที่ทราบว่าตนเองได้รับบัตรของขวัญ จะเลือกรับบัตรเพิ่มเป็นสองใบ หรือ ผู้เข้าร่วมการทดลองที่ทราบว่าตนเองได้รับบัตรถ่ายภาพ จะเลือกรับบัตรถ่ายภาพ พร้อมภาพถ่ายขนาดเล็กจำนวนสามใบ

ตารางที่ 1

เงื่อนไขการทดลอง การได้รับและการสูญเสียในงานวิจัยของ Tversky และ Kahneman (1991)

ของรางวัลเดิม	**ตัวเลือกในการแลกเปลี่ยน**	**ผู้เข้าร่วมการทดลองเลือกแลกเปลี่ยนรางวัลเป็น**	**การได้รับ**	**การสูญเสีย**
บัตรของขวัญ	บัตรของขวัญสองใบ หรือ บัตรถ่ายภาพพร้อมภาพถ่ายขนาดเล็กจำนวนสามใบ	บัตรของขวัญสองใบ	/	-
		บัตรถ่ายภาพ พร้อมภาพถ่ายขนาดเล็กจำนวนสามใบ	/	/
บัตรถ่ายภาพ		บัตรของขวัญสองใบ	/	/
		บัตรถ่ายภาพ พร้อมภาพถ่ายขนาดเล็กจำนวนสามใบ	/	-

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

Polman (2012a) อ้างอิงวิธีการวัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียจากงานของ Tversky และ Kahneman (1991) แต่ได้เปลี่ยนของรางวัลจากบัตรของขวัญ และบัตรถ่ายภาพ

เป็นบัตรของขวัญแทนเงินสดวีซ่าการ์ด และบัตรของขวัญแทนเงินสดมาสเตอร์การ์ด โดยผู้เข้าร่วมการทดลองจะได้รับบัตรของขวัญแทนเงินสดวีซ่าการ์ด จำนวนเงิน 25 เหรียญตั้งแต่แรก และจะต้องตัดสินใจเพื่อแลกเปลี่ยนของรางวัลเป็นบัตรของขวัญแทนเงินสดวีซ่าการ์ด หรือบัตรของขวัญแทนเงินสดมาสเตอร์การ์ด จำนวนเงิน 40 เหรียญ แบ่งเป็นกลุ่มที่ตัดสินใจให้ตนเอง และตัดสินใจให้ผู้อื่น (ผู้เข้าร่วมการทดลองคนถัดไป) ผลการทดลองพบว่าในกลุ่มที่ตัดสินใจให้ตนเองมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่า คือเลือกแลกเปลี่ยนเป็นบัตรของขวัญแทนเงินสดวีซ่าการ์ด 40 เหรียญมากกว่า กลุ่มที่ตัดสินใจให้ผู้อื่น

ในงานวิจัยเดียวกันของ Polman (2012a) มีการวัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียโดยให้ผู้เข้าร่วมการทดลองตัดสินใจลงเล่นพนัน แรกเริ่มผู้เข้าร่วมการทดลองแต่ละคนจะได้รับเงินคนละ 20 เหรียญ ในการลงเล่นพนันแต่ละครั้งต้องวางพนัน 1-10 เหรียญ ตามที่ผู้เข้าร่วมการทดลองต้องการ พนันโดยการโยนเหรียญ หากขึ้นหัวคือชนะ หากขึ้นก้อยคือแพ้ เมื่อชนะจะได้เงินเป็นสองเท่าของที่ลงพนัน หากแพ้จะต้องเสียเหรียญที่พนัน บวกเพิ่มอีก 10 เหรียญ และหากไม่ลงพนันจะต้องเสีย 10 เหรียญ ความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียวัดได้จากการตัดสินใจลงเล่นพนัน และจำนวนเงินที่ลงพนัน โดยหากมีแนวโน้มลงเล่นพนันน้อย และจำนวนเงินที่ลงเล่นพนันน้อย นั่นคือมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ผลการทดลองพบว่ากลุ่มที่ตัดสินใจให้ผู้อื่น พบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่ากลุ่มที่ตัดสินใจให้ตนเอง คือแนวโน้มลงเล่นพนัน และจำนวนเงินที่ลงพนันมากกว่า

งานวิจัยของ Vieider (2009) วัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียโดยวิธี straight matching task เป็นชุดคำถามที่ให้ผู้เข้าร่วมการทดลองตัดสินใจลงเงินพนัน ซึ่งมีโอกาสได้และเสียเท่ากันที่ 50 เปอร์เซ็นต์ แต่ละคำถามจะมีจำนวนเงินที่ได้หรือเสียกำหนดมา แล้วให้ผู้เข้าร่วมการทดลองตัดสินใจลงเงินพนัน ซึ่งโดยมากผู้เข้าร่วมการทดลองจะลงเงินพนัน เมื่อจำนวนเงินที่ได้รับมากกว่าจำนวนเงินที่จะเสีย ค่าดัชนีหลีกเลี่ยงการสูญเสีย (λ) วัดจากจำนวนเงินที่จะได้หารด้วยจำนวนเงินที่จะเสียจากการพนัน ค่ามากแสดงถึงความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมาก ผลการทดลองพบว่าในกลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ พบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่า โดยค่า λ ในกลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ เท่ากับ 1.95 และค่า λ ในกลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ เท่ากับ 2.38

เนื่องจากการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจจะทำให้เกิดการใช้กระบวนการรู้คิดมากขึ้น จึงทำให้เกิดความเอนเอียงในการตัดสินใจลดลง

จะเห็นได้ว่าตัวอย่างวิธีวัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียข้างต้นส่วนมากเป็นวิธีวัดในเชิงเศรษฐศาสตร์ ใช้บริบทของการลงเงินพนัน หรือการแลกเปลี่ยนสิ่งของ ซึ่งแตกต่างกับงานวิจัยของ Li, Kenrick, Griskevicius, และ Neuberg (2012) ที่วัดผลตอบแทนทางสังคม (social payoff) โดยเสนอว่าสามารถวัดโดยใช้สเกลเดียวกับทางเศรษฐศาสตร์ เหมือนที่ใช้วัดในเรื่องการเงินได้ มีวิธีการวัดโดยให้ผู้เข้าร่วมการทดลองจินตนาการว่าตนจะแบ่งจ่ายเงินเพื่อเพิ่มสถานะให้ดีขึ้น และคงสถานะเดิมไม่ให้แย่ลง ในแง่มุมเจ็ดด้านของชีวิต เช่น ความปลอดภัยทางกายภาพ สถานะทางสังคม เป็นต้น ซึ่งแง่มุมของชีวิต จะเชื่อมโยงกับกรอบแนวคิดเรื่องพีระมิดความต้องการของมาสโลว์ (Kenrick, Griskevicius, Neuberg, & Schaller, 2010) ตัวอย่างคำถาม เช่น จินตนาการว่าคุณอยู่ในตำแหน่งที่ 50 เปอร์เซ็นต์ไทล์ เมื่อเปรียบเทียบกับคนวัยเดียวกันทั่ว ๆ ไปในเรื่องความปลอดภัยทางกายภาพ หากคุณมีเงินอยู่ 1000 เหรียญ คุณจะยอมจ่ายเงินเท่าไหร่เพื่อเพิ่มความปลอดภัยทางกายภาพให้สูงขึ้นอีก 30 เปอร์เซ็นต์ไทล์ และคุณจะยอมจ่ายเงินเท่าไหร่ เพื่อคงความปลอดภัยทางกายภาพไม่ให้ลดลงไป 30 เปอร์เซ็นต์ไทล์ หากผู้เข้าร่วมการทดลองยอมจ่ายเงินเพื่อคำถามข้อหลังมากกว่า นั่นคือมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ในงานวิจัยของ Polman (2012a) พบว่าเมื่อตัดสินใจให้ผู้อื่น ผู้ร่วมการทดลองหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับการตัดสินใจให้ตนเอง

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

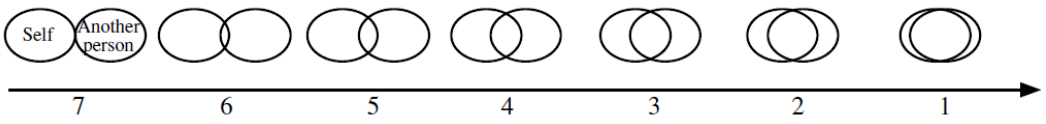
การวิจัยเรื่องความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียในการตัดสินใจนั้นโดยมากเป็นสถานการณ์การตัดสินใจให้ตนเอง แต่ในชีวิตจริงคนเรามีความสัมพันธ์กับผู้อื่น ต้องมีการติดต่อ สื่อสารกับผู้อื่น และบางครั้งก็ยากที่จะหลีกเลี่ยงการตัดสินใจให้ผู้อื่น ให้คำแนะนำผู้อื่น หรือขอคำแนะนำ คำปรึกษาจากผู้อื่น ดังนั้นจึงน่าสนใจที่ว่าคนเราจะมีแนวโน้มหลีกเลี่ยงการสูญเสียในการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่นเหมือนหรือต่างกันอย่างไร

2. แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจให้ตนเองหรือผู้อื่น

งานวิจัยที่ศึกษาเรื่องการตัดสินใจให้ผู้อื่น ส่วนใหญ่มักมีการแบ่งและเปรียบเทียบเป็นการตัดสินใจให้บุคคลสนิท หรือใกล้ชิด (close others decision making) เช่น ครอบครัว เพื่อนสนิท และการตัดสินใจให้บุคคลห่างไกล ไม่สนิท (distant others decision making) เช่น คนรู้จัก ลูกค้า คนแปลกหน้า (Sun, Wang, Liu, & Liu, 2017) ซึ่งบุคคลเป้าหมายสองกลุ่มนี้แตกต่างกันที่ระยะห่างทางสังคม (social distance) อธิบายได้ด้วย Construal theory (Trope & Liberman, 2010) ว่า ตนเอง หรือคนสนิท คือบุคคลที่มีระยะห่างทางสังคมกับผู้ตัดสินใจน้อย ส่วนคนรู้จักที่ไม่สนิท คือบุคคลที่มีระยะห่างทางสังคมกับผู้ตัดสินใจมาก

ในการจัดกระทำการรับรู้ความสนิท ความใกล้ชิด หรือระยะห่างทางสังคม สามารถทำได้โดยใช้ Inclusion of other in the self scale (Aron, Aron, & Smollan, 1992) ดังแสดงในภาพที่ 2 ความสนิท ความใกล้ชิด แสดงด้วยพื้นที่ที่วงกลมสองวงซ้อนทับกัน วงกลมซ้ายคือตัวเรา วงกลมขวาคือผู้อื่น หากวงกลมสองวงซ้อนทับกันมาก คือสนิท ใกล้ชิดมาก หรือมีระยะห่างทางสังคมน้อย หากวงกลมสองวงซ้อนทับกันน้อย คือสนิท ใกล้ชิดน้อย หรือมีระยะห่างทางสังคมมาก จัดกระทำการรับรู้ผู้อื่นที่สนิท ใกล้ชิดมาก โดยให้ผู้เข้าร่วมการทดลองนึกถึงบุคคลอื่นที่ตรงกับภาพวงกลมที่ 2 จัดกระทำการรับรู้ผู้อื่นที่สนิท ใกล้ชิดน้อย โดยให้ผู้เข้าร่วมการทดลองนึกถึงบุคคลอื่นที่ตรงกับภาพวงกลมที่ 6 เป็นต้น

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาพที่ 2 Inclusion of other in the self scale

เมื่อต้องตัดสินใจให้ผู้อื่นที่มีระยะห่างทางสังคมมาก ผู้ตัดสินใจจะมีการคิดแบบนามธรรม จะทำให้การตัดสินใจจะมุ่งเน้นไปที่ผลลัพธ์ที่ต้องการมากกว่าผลลัพธ์ที่เป็นไปได้ ผลลัพธ์ที่ดูไม่น่าเป็นไปได้จะดูน่าดึงดูดมากขึ้นกว่าผลลัพธ์ที่เป็นไปได้ และคำนึงถึงผลลัพธ์ทางบวกมากกว่า ดังนั้นในบริบทการตัดสินใจที่มีความเสี่ยง เช่น การพนัน จะพบว่าเมื่อตัดสินใจให้คนอื่น จะเสี่ยงมากกว่าเพราะคำนึงถึงรางวัลที่จะได้ แต่เมื่อตัดสินใจให้ตนเอง หรือคนสนิท ที่มีระยะห่างทางสังคมน้อย ผู้ตัดสินใจจะมีการคิดแบบละเอียด เป็นรูปธรรม จะคำนึงถึงโอกาสที่จะเสีย และผลลัพธ์ทางลบ

มากกว่า จึงพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าเมื่อตัดสินใจให้ตนเอง (Trope & Liberman, 2010)

นั่นอาจเป็นเหตุผลที่ทำให้ผลการวิจัยของ Polman (2012a) แสดงให้เห็นว่าเมื่อผู้ตัดสินใจมีระยะห่างทางสังคมต่อผู้อื่นที่ต้องตัดสินใจให้ต่ำ พบว่าไม่มีความต่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย เมื่อตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น สอดคล้องกับงานของ Liu และคณะ (2017) ที่วัดความเอนเอียงในการตัดสินใจ ในรูปความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ และแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย (gain bias และ loss bias) ของตนเองและผู้อื่น ดัดแปลงวิธีวัดความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับ และแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ตามวิธีของ Li และคณะ (2012) ความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับ วัดจากการลงเงินเพื่อเพิ่มสถานะมากกว่าการลงเงินเพื่อคงสถานะ ความเอนเอียงแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย วัดจากการลงเงินเพื่อคงสถานะมากกว่าการลงเงินเพื่อเพิ่มสถานะ โดยผู้อื่นยังแบ่งออกเป็น 3 ระดับ ได้แก่ บุคคลใกล้ชิดในครอบครัว เพื่อนสนิท และเพื่อนไม่สนิท พบความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับน้อยที่สุดในบุคคลใกล้ชิดในครอบครัว และความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับมากที่สุดในเพื่อนไม่สนิท แสดงให้เห็นว่าเมื่อระยะห่างทางสังคมมากขึ้น (ความสนิท ใกล้ชิดน้อยลง) จะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับที่มากขึ้น หรือมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียที่น้อยลงนั่นเอง

นอกจากนี้ยังมีปัจจัยด้านความต่างทางวัฒนธรรมที่มีอิทธิพลต่อความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและส่งผลถึงกระบวนการคิด การตัดสินใจที่ต่างกันเมื่อเป็นการตัดสินใจให้ตนเอง และผู้อื่น สังคมตะวันตกมีวัฒนธรรมแบบปัจเจกนิยม (Individualism) คือมองตัวเองเป็นอิสระ บรรยายตัวเองจากคุณลักษณะภายใน เช่น นิสัย ต่างจากสังคมตะวันออกที่มีวัฒนธรรมแบบคติรวมหมู่ (Collectivism) มองว่าตัวเองสัมพันธ์เชื่อมโยงกับผู้อื่น บรรยายตัวเองจากความสัมพันธ์ สถานะที่ตนเกี่ยวข้องกับผู้อื่น มักจะปฏิบัติตามบรรทัดฐาน รักษาไว้ซึ่งความสามัคคี ปรองดอง (Kitayama, Park, Sevincer, Karasawa, & Uskul, 2009) ดังนั้นเมื่อมองจากมุมมองทางวัฒนธรรมแล้ว พบว่าสังคมตะวันออกผู้คนจะมีระยะห่างทางสังคมน้อยกว่าสังคมตะวันตก

ข้อสรุปจากงานวิจัยข้างต้นจะเห็นได้ว่าเมื่อเป็นผู้ตัดสินใจให้ตนเอง ให้คำปรึกษาผู้อื่นหรือตัดสินใจให้ผู้อื่น ในสถานการณ์เดียวกันตัวเลือกที่เลือกอาจจะไม่เหมือนกัน เนื่องจากบุคคลยังมีความเอนเอียงแนวโน้มหลีกเลี่ยงการสูญเสียเมื่อตัดสินใจให้ตนเองและคนสนิท ใกล้ชิดมากกว่าการตัดสินใจ

ให้ผู้อื่นที่มีระยะห่างทางสังคมมากกว่า คำถามถัดไปของผู้วิจัย คือแนวโน้มดังกล่าวนี้ เกิดขึ้นกับคนทุกคนเหมือนกันหรือไม่ เพราะคนเราอาจมีแรงจูงใจเบื้องหลัง ที่ทำให้มีแนวโน้มที่จะกลัวการสูญเสียไม่เท่ากัน ซึ่งทฤษฎีหนึ่งที่อธิบายลักษณะของแรงจูงใจที่อาจมีผลต่อระดับความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียได้ก็คือ ทฤษฎีเป้าหมายการควบคุม

3. ทฤษฎีเป้าหมายการควบคุม (Regulatory focus theory) และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจ

3.1) ทฤษฎีเป้าหมายการควบคุม (Regulatory focus theory)

ความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ คือการได้รับสิ่งที่ต้องการ การได้รับความสุข ความพึงพอใจ และหลีกเลี่ยงสิ่งที่ไม่ต้องการ หลีกเลี่ยงความทุกข์ ความเจ็บปวด นี่เป็นลักษณะธรรมชาติพื้นฐานของมนุษย์ที่สำคัญต่อทฤษฎีที่เกี่ยวกับพฤติกรรม และการตัดสินใจ ภายในแนวคิดของจิตวิทยาแรงจูงใจ (Higgins & Cornwell, 2016)

ทฤษฎีเป้าหมายการควบคุมถูกพัฒนามาจากทฤษฎีความไม่สอดคล้องของตัวตน (Self-discrepancy theory) (Higgins, 1987) ซึ่งอธิบายว่าบุคคลสามารถแสดงเป้าหมายสุดท้ายที่ตนเองปรารถนาได้ในสองรูปแบบ แบบแรก คือตัวตนที่ตนเองต้องการจะเป็น (Ideal self) เกี่ยวข้องกับความหวัง ความใฝ่ฝัน ความก้าวหน้า แบบที่สอง คือตัวตนที่ตนเองควรจะเป็น (Ought self) เกี่ยวข้องกับหน้าที่และความรับผิดชอบ โดยบุคคลจะไปยังเป้าหมายสุดท้ายที่ตนเองปรารถนา ด้วยการลดความไม่สอดคล้องระหว่างตัวตนที่เป็นอยู่ขณะนี้ (Actual self) กับตัวตนที่ตนเองต้องการจะเป็น หรือตัวตนที่ตนเองควรจะเป็น เมื่อบุคคลรับรู้ว่าตัวตนที่เป็นอยู่ขณะนี้ สอดคล้องกับตัวตนที่ตนเองต้องการจะเป็นแล้ว บุคคลนั้นจะเกิดอารมณ์ทางบวกที่มีความเข้มข้นมากกว่า เช่น สนุกสนานเบิกบาน แต่เมื่อบุคคลรับรู้ว่าตัวตนที่เป็นอยู่ขณะนี้ สอดคล้องกับตัวตนที่ตนเองควรจะเป็น บุคคลนั้นจะเกิดอารมณ์ทางบวกที่มีความเข้มข้นน้อยกว่า เช่น สงบ ผ่อนคลาย ในทางกลับกัน หากพบความแตกต่างระหว่างตัวตนที่เป็นอยู่ขณะนี้กับตัวตนที่ตนเองต้องการจะเป็น บุคคลนั้นจะเกิดอารมณ์ทางลบที่มีความเข้มข้นน้อยกว่า เช่น เศร้า ท้อแท้ แต่เมื่อพบความแตกต่างระหว่างตัวตนที่เป็นอยู่ขณะนี้กับตัวตนที่ตนเองควรจะเป็น บุคคลนั้นจะเกิดอารมณ์ทางลบที่มีความเข้มข้นมากกว่า เช่น กังวล เครียด

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ต่อมาทฤษฎีความไม่สอดคล้องของตัวตน ได้ถูกพัฒนาเป็นทฤษฎีเป้าหมายการควบคุม (Regulatory focus theory) (Higgins, 1997, 1998) ซึ่งเสนอว่าเป้าหมายการควบคุมแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่

1) เป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม (Promotion focus) เป็นแนวทางการควบคุมตนเอง เมื่อเป้าหมายสัมพันธ์กับความเจริญก้าวหน้า ความเจริญเติบโต การไปสู่เป้าหมายที่ดีกว่าสถานะปัจจุบัน (status quo) เกี่ยวข้องกับความหวังและตัวตนที่ตนเองต้องการจะเป็น

2) เป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน (Prevention focus) เป็นแนวทางการควบคุมตนเอง เมื่อเป้าหมายเกี่ยวข้องกับความปลอดภัย การคงสถานะเดิมที่เป็นอยู่ หน้าที่ ความรับผิดชอบ และตัวตนที่ตนเองควรจะเป็น

บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมจะถูกกระตุ้นด้วยสิ่งที่ต้องการ ความสุขมากกว่าและมองว่าความสุข ความพึงพอใจ คือผลลัพธ์ที่เป็นบวก ส่วนความทุกข์ ความเจ็บปวด คือการไม่มีผลลัพธ์ที่เป็นบวก บุคคลประเภทนี้จะใช้แผนการที่มีความกระตือรือร้นเพื่อบรรลุเป้าหมาย ส่วนบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันจะถูกกระตุ้นด้วยความผิดหวัง ความเจ็บปวดมากกว่าและมองว่าความสุข ความพึงพอใจ คือการไม่มีผลลัพธ์ที่เป็นลบ ส่วนความทุกข์ ความเจ็บปวด คือผลลัพธ์ที่เป็นลบ บุคคลประเภทนี้จะใช้แผนการที่มีความระแวดระวังเพื่อบรรลุเป้าหมาย ดังแสดงในตารางที่ 2

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

กล่าวโดยสรุปทฤษฎีเป้าหมายการควบคุมได้รวมทฤษฎีความไม่สอดคล้องในตัวตนและขยายขอบเขตไปถึงวิธีการ กลยุทธ์ที่บุคคลจะใช้เพื่อบรรลุเป้าหมาย

ตารางที่ 2

ความแตกต่างระหว่างเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน และเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม (Higgins & Cornwell, 2016)

องค์ประกอบ	เป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน	เป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม
สิ่งแรกที่จะกังวล	ความปลอดภัย ไม่มีอันตราย	ความก้าวหน้า เติบโต
เป้าหมายแรก	สิ่งที่ควรจะเป็น หน้าที่ และความรับผิดชอบ	สิ่งที่อยากจะเป็น ความหวัง ความใฝ่ฝัน
ความสำเร็จ	ไม่สูญเสีย (0)	ได้รับ (+1)
ความล้มเหลว	สูญเสีย (-1)	ไม่ได้รับ (0)
กลยุทธ์	กลยุทธ์แบบระแวดระวัง คงไว้ซึ่งสถานะปัจจุบัน	กลยุทธ์แบบกระตือรือร้น ไปให้ไกลกว่าสถานะปัจจุบัน

จะเห็นได้ว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมต่างกัน จะมีวิธีการและกลยุทธ์เพื่อใช้บรรลุเป้าหมายที่ต่างกัน เมื่อวิธีการหรือกลยุทธ์ที่ใช้บรรลุเป้าหมาย มีความสอดคล้องกับเป้าหมายการควบคุมของบุคคลแล้ว จะเรียกว่าเกิดความเข้ากันได้ของเป้าหมายการควบคุม (Regulatory fit) เช่น เมื่อเป้าหมายถูกนำไปเชื่อมโยงกับการให้ความสำคัญต่อความปลอดภัย บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน จะเกิดความเข้ากันได้ของเป้าหมายการควบคุม (ตัวอย่างเช่น งานที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบ หรือการทำตามหน้าที่ เช่น แผนกประกันคุณภาพ จะเข้ากันได้กับบุคคลที่เป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันมากกว่า) หรือบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม จะเกิดความเข้ากันได้ของเป้าหมายการควบคุม เมื่อกลยุทธ์ที่ใช้ในการบรรลุเป้าหมายเป็นแบบกระตือรือร้น (ตัวอย่างเช่น งานที่เกี่ยวข้องกับความคิดสร้างสรรค์ หรือการเข้าหาลูกค้าเพื่อสร้างยอดขาย จะเข้ากันได้กับบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมมากกว่า) เมื่อเกิดความเข้ากันได้ของเป้าหมายการควบคุมแล้ว บุคคลจะรู้สึกใช่ ถูกต้อง (feel right) รู้สึกมีส่วนร่วมกับ มีแรงจูงใจต่อสิ่งที่ทำอยู่มากขึ้น และนำไปสู่ความพึงพอใจต่อผลลัพธ์หรือการตัดสินใจ (Higgins, 1997, 1998)

งานวิจัยที่ศึกษาเป้าหมายการควบคุมสามารถใช้วิธีวัดจากตัวบุคคลได้ในรูปแบบของบุคลิกภาพ หรือนิสัยที่ติดตัว (Chronic personality predisposition) ซึ่งมีที่มาจากพัฒนาการการเติบโตของบุคคลนั้น ๆ ความสำเร็จในอดีต และการเลี้ยงดูของพ่อแม่ นอกจากนี้ผู้วิจัยสามารถ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

เหนี่ยวนำเป้าหมายการควบคุมผ่านการจัดกระทำได้ด้วยสถานการณ์ (Situationally induced) โดยเป้าหมายการควบคุมแบบบุคลิกภาพ กับแบบเหนี่ยวนำนั้นเป็นอิสระต่อกัน กล่าวคือบุคคลหนึ่งอาจมีเป้าหมายการควบคุมที่วัดจากสองระบบต่ำทั้งคู่ สูงทั้งคู่ หรือต่ำและสูงได้ (Higgins & Cornwell, 2016)

3.2) มาตรวัดเป้าหมายการควบคุม

Regulatory focus questionnaire (RFQ) (Higgins et al., 2001) เป็นมาตรวัดที่มีพื้นฐานมาจากโมเดลของเป้าหมายการควบคุม ถูกพัฒนาโดย Higgins โดยคำถามในมาตรเป็นการวัดความสำเร็จในอดีตต่อเป้าหมายการควบคุม เนื่องจากความสำเร็จในอดีตส่งผลต่อแรงจูงใจต่อเป้าหมายใหม่ในอนาคต (เช่น หากบุคคลประสบความสำเร็จในการบรรลุเป้าหมายที่เกี่ยวข้องกับเป้าหมายการป้องกัน ที่เกี่ยวข้องกับหน้าที่และความรับผิดชอบแล้ว จะส่งผลให้บุคคลนั้นใช้กลยุทธ์แบบระแวดระวังในการบรรลุเป้าหมายในอนาคต) มาตร RFQ มีทั้งหมด 11 ข้อกระทง เป็นมาตรวัดแบบลิเคิร์ต 5 ระดับ แบ่งออกเป็นข้อเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม 6 ข้อ ตัวอย่างข้อกระทง เช่น ฉันรู้สึกว่ากำลังเข้าใกล้ความสำเร็จในชีวิตที่ตั้งเป้าไว้ เป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน 5 ข้อ ตัวอย่างข้อกระทง เช่น โดยมากฉันเชื่อฟังกฎ และข้อบังคับที่ออกโดยผู้ปกครอง

มาตรวัดนี้วัดได้เที่ยงตรง และขจัดการใช้ที่สับสนกับระบบแรงจูงใจแบบเข้าหา หลีกเลี่ยง (approach-avoidance motivation system) เนื่องจากมักมีการเหมารวมที่สับสนว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม ต้องใช้แรงจูงใจแบบเข้าหาเท่านั้น และบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน ต้องใช้แรงจูงใจแบบหลีกเลี่ยงเท่านั้น โดยบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมทั้งแบบส่งเสริมและป้องกัน จะใช้กลยุทธ์ทั้งแบบเข้าหา (approach) และหลีกเลี่ยง (avoidance) ได้ทั้งคู่ ขึ้นอยู่กับเป้าหมายถูกบรรยายไว้อย่างไร หรือตนเองอยู่ในสถานะใด เมื่อเทียบกับสถานะในปัจจุบัน ดังแสดงในตารางที่ 3 จะเห็นว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน ก็สามารถใช้กลยุทธ์ที่มีความเสี่ยง หรือแรงจูงใจแบบเข้าหา หากอยู่ในสถานะที่ต่ำกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ขณะที่บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม ก็สามารถใช้กลยุทธ์แบบระแวดระวัง หรือแรงจูงใจแบบหลีกเลี่ยงหากอยู่ในสถานะที่สูงกว่าสถานะปัจจุบันแล้ว

ตารางที่ 3

กลยุทธ์หรือวิธีการที่ใช้ ที่ระดับสถานะและเป้าหมายการควบคุมที่ต่างกัน (Higgins & Cornwell, 2016)

สถานะ	เป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน	เป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม
สถานะปัจจุบัน	กลยุทธ์หรือวิธีการแบบระแวดระวัง	กลยุทธ์หรือวิธีการที่เสี่ยง
ต่ำกว่าสถานะปัจจุบัน	กลยุทธ์หรือวิธีการที่เสี่ยง เพื่อทำให้สถานะปัจจุบันดีขึ้นเท่าเดิม	ไม่มีกลยุทธ์หรือวิธีการที่ชอบมากกว่า
สูงกว่าสถานะปัจจุบัน	ไม่มีกลยุทธ์หรือวิธีการที่ชอบมากกว่า	กลยุทธ์หรือวิธีการแบบระแวดระวังหากสถานะปัจจุบันดีขึ้นมากกว่าเดิมแล้ว

3.3) การจัดกระทำเป้าหมายการควบคุม

นอกจากงานวิจัยที่วัดเป้าหมายการควบคุมแบบนิสัยติดตัวโดยใช้มาตร RFQ แล้ว ยังมีตัวอย่างงานวิจัยที่จัดกระทำเป้าหมายการควบคุมเพื่อใช้เป็นตัวแปรอิสระในงานวิจัยเชิงทดลองต่าง ๆ ดังนี้

Gu, Bohns, และ Leonardelli (2013) ทำการทดลองเกี่ยวกับการตัดสินใจเชิงเศรษฐศาสตร์ระหว่างบุคคล ที่สามารถแบ่งประเภทจากผลลัพธ์จากการตัดสินใจได้เป็น การได้รับเชิงสัมพัทธ์ (relative gain) คือมีการเปรียบเทียบผลลัพธ์สุดท้ายที่จะได้รับกับคนอื่น และการได้รับเชิงสัมบูรณ์ (self gain) คือการประเมินสิ่งที่จะได้รับ โดยไม่มีการเปรียบเทียบกับบุคคลอื่น ผู้เข้าร่วมการทดลองตัดสินใจเลือกหนึ่งจากสองทางเลือก โดยใช้วิธี ring measure ซึ่งแสดงทางเลือกของผลตอบแทนเป็นคู่ ๆ โดยทางเลือกของผลตอบแทนคู่หนึ่งจะแสดงจำนวนเงินที่ตนเองและผู้อื่นจะได้รับ มีการจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมโดยการทดลองที่หนึ่งจัดกระทำตามวิธีของ Higgins, Roney, Crowe, และ Hymes (1994) ให้ผู้เข้าร่วมการทดลองที่เป็นนักเรียนบรรยายเกี่ยวกับเป้าหมายทางการศึกษา และถูกแบ่งกลุ่มอย่างสุ่ม กลุ่มจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันให้บรรยายสิ่งทางลบ ที่เป็นตัวขัดขวางเป้าหมายดังกล่าว และพฤติกรรมที่ต้องหลีกเลี่ยงเพื่อให้ไปถึงเป้าหมายดังกล่าว กลุ่มจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม ให้บรรยายสิ่งทางบวก ที่เป็นตัวช่วยส่งเสริมเป้าหมายดังกล่าว และพฤติกรรมที่ต้องกระทำเพื่อให้บรรลุเป้าหมายดังกล่าว ผลการ

ทดลองพบว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน เลือกตัวเลือกที่มีการได้รับเชิงสัมพัทธ์มากกว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม เนื่องจากตัวเลือกที่ทำให้ตนเสียเปรียบ ถูกประมวลผลว่าเป็นการสูญเสีย และบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน จะมีความกังวลต่อสถานะ (ตำแหน่งหรือลำดับเมื่อเปรียบเทียบกับบุคคลอื่น) จึงทำให้ยอมปฏิเสธตัวเลือกการได้รับเชิงสัมพัทธ์ที่เสียเปรียบ ส่วนบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม เลือกตัวเลือกที่มีการได้รับเชิงสัมบูรณ์มากกว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน เนื่องจากการได้รับเชิงสัมบูรณ์ทำให้มีโอกาสที่ตนจะได้รับสูงสุดมากกว่าการได้รับเชิงสัมพัทธ์ และไม่พลาดปฏิเสธตัวเลือกอื่นใดที่ทำให้ตนไม่ได้รับโอกาสสูงสุด ยกตัวอย่างเช่น ตัวเลือกที่ 1 ตนเองได้เงิน 1,000 บาท คนอื่นได้เงิน 2,500 บาท ตัวเลือกที่ 2 ตนเองได้เงิน 500 บาท คนอื่นได้เงิน 200 บาท บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันมีแนวโน้มเลือกตัวเลือกที่ 2 มากกว่า เพราะตัวเลือกที่ 1 ตนเองเสียเปรียบเมื่อเทียบกับคนอื่น ส่วนบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม มีแนวโน้มเลือกตัวเลือกที่ 1 มากกว่า เนื่องจากเป็นตัวเลือกที่ตนมีโอกาสได้รับเงินสูงสุด

งานวิจัยของ Polman (2012a) ศึกษาผลของการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ต่อเป้าหมายการควบคุมและตัวเลือกที่มากเกินไป (choice overload) ในการทดลองที่ 3บี ศึกษาผลของเป้าหมายการควบคุม (ตัวแปรต้น) ต่อความพึงพอใจต่อตัวเลือกที่เลือกและตัวเลือกที่มากเกินไป (ตัวแปรตาม) มีการจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมตาม Higgins และคณะ (1994) เช่นกันแต่มีรายละเอียดที่ต่างออกไปเล็กน้อยดังนี้ ให้ผู้เข้าร่วมการทดลองเขียนบทความเกี่ยวกับเป้าหมายทางการเรียน กลุ่มแรกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน ให้เขียนหน้าที่และความรับผิดชอบในปัจจุบันที่เกี่ยวข้องกับเป้าหมายทางการเรียน และบรรยายว่าแตกต่างจากหน้าที่และความรับผิดชอบในอดีตอย่างไร กลุ่มที่สองจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม ให้เขียนความหวังและความใฝ่ฝันในปัจจุบันที่เกี่ยวข้องกับเป้าหมายทางการเรียน และบรรยายว่าแตกต่างจากความหวังและความใฝ่ฝันในอดีตอย่างไร จากนั้นผู้เข้าร่วมการทดลองจะได้เห็นตัวเลือกภาพรสชาติไอศครีม และให้เลือกรสชาติไอศครีม โดยจำนวนตัวเลือกของรสชาติไอศครีมมีตั้งแต่ 8 ถึง 35 รสชาติ จากนั้นตอบมาตรวัดพึงพอใจต่อตัวเลือกที่เลือก ซึ่งเป็นมาตรวัดแบบลิเคิร์ต 9 ระดับ จำนวน 2 ข้อกระทง ตัวอย่างข้อคำถาม เช่น คุณมีความพอใจมากแค่ไหนต่อตัวเลือกของคุณ และมาตรวัดตัวเลือกที่มากเกินไป ซึ่งเป็นมาตรวัดแบบลิเคิร์ต 9 ระดับ จำนวน 3 ข้อกระทง ตัวอย่างข้อคำถาม เช่น

ความยากที่ต้องเลือกรสชาติไอศครีมเป็นเท่าใด ผลการทดลองพบปฏิสัมพันธ์ระหว่างเป้าหมายการควบคุมต่อความพึงพอใจต่อตัวเลือกที่เลือก และพบปฏิสัมพันธ์ระหว่างเป้าหมายการควบคุมต่อตัวเลือกที่มากเกินไป กล่าวคือบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน มีความพึงพอใจมากกว่าและรู้สึกตัวเลือกมากเกินไปน้อยกว่า (less overload) เมื่อจำนวนตัวเลือกน้อยกว่า ตรงข้ามกับบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมที่มีความพึงพอใจมากกว่าเมื่อจำนวนตัวเลือกมากกว่าโดยรู้สึกตัวเลือกมากเกินไปไม่ต่างกันในเงื่อนไขตัวเลือกมากและน้อย

งานวิจัยของ Johnson และคณะ (2017) ศึกษาเรื่องพฤติกรรมและเป้าหมายการควบคุมของหัวหน้างานที่มีผลต่อเป้าหมายการควบคุมของลูกน้อง ในการทดลองที่สอง มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาผลของการเหนี่ยวนำเป้าหมายการควบคุมต่อพฤติกรรมผู้นำ กลุ่มตัวอย่างในการทดลองเป็นบุคคลที่ทำงานในระดับหัวหน้างาน (Supervisor) โดยพฤติกรรมผู้นำ ใช้การประเมินตนเองวัดจาก Leader Behavior Description Questionnaire (Stogdill, Goode, & Day, 1962, อ้างถึงใน Johnson et al., 2017) แบ่งออกเป็น พฤติกรรมผู้นำเชิงปฏิรูป (transformational behavior) พฤติกรรมการกำหนดรางวัล (contingent reward behavior) พฤติกรรมการบริหารแบบวางเฉย (management by exception) พฤติกรรมมุ่งโครงสร้าง (initiating structure) และการพิจารณา (consideration) มีการจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมโดยใช้วิธีของ Freitas และ Higgins (2002) มีวิธีจัดกระทำดังนี้ กลุ่มเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม “ให้นึกถึงงานในปัจจุบันของคุณ ระบุสิ่งที่เป็นความหวัง และความใฝ่ฝันในปัจจุบันมา 5 ข้อ (เช่น สิ่งที่คุณต้องการทำให้สำเร็จ) เมื่อคุณทำสิ่งที่เป็นความหวัง ความใฝ่ฝัน และสิ่งที่ต้องการทำสำเร็จแล้ว สิ่งเหล่านี้จะช่วยส่งเสริมให้เกิดผลลัพธ์ทางบวก และสนับสนุนความสำเร็จในงานปัจจุบันของคุณอย่างไร เขียนระบุสิ่งที่เป็นความหวัง ความใฝ่ฝัน และสิ่งที่ต้องการจะเป็น และอธิบายว่าสิ่งเหล่านี้ จะช่วยให้คุณประสบความสำเร็จในการงานได้อย่างไร” ส่วนกลุ่มเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน “ให้นึกถึงงานในปัจจุบันของคุณ ระบุสิ่งที่เป็นหน้าที่ และความรับผิดชอบในปัจจุบันมา 5 ข้อ (เช่น สิ่งที่คุณควรจะทำ) เมื่อคุณทำสิ่งที่เป็นหน้าที่ ความรับผิดชอบ และสิ่งที่ควรจะทำแล้ว สิ่งเหล่านี้จะช่วยป้องกันความผิดพลาด และหลีกเลี่ยงไม่ให้เกิดผลลัพธ์ทางลบในงานปัจจุบันของคุณอย่างไร เขียนระบุสิ่งที่เป็นหน้าที่ ความรับผิดชอบ และสิ่งที่ควรจะทำ และอธิบายว่าสิ่งเหล่านี้ จะช่วยให้คุณป้องกันความผิดพลาด และหลีกเลี่ยงไม่ให้เกิดผลลัพธ์ทางลบในงานปัจจุบันของคุณอย่างไร” ผลการทดลองพบว่ากลุ่มหัวหน้างานที่ถูกจัดกระทำ

เป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม มีพฤติกรรมผู้นำเชิงปฏิรูปมากกว่ากลุ่มหัวหน้างานที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน ส่วนกลุ่มหัวหน้างานที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันพบพฤติกรรมผู้นำแบบการบริหารแบบวางเฉย มากกว่ากลุ่มหัวหน้างานที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม

3.4) งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทฤษฎีเป้าหมายการควบคุม ครอบคลุมหัวข้อวิจัยมากมายดังต่อไปนี้ การแสวงหาเป้าหมาย กระบวนการรู้คิด การตอบสนองต่อความสำเร็จและความล้มเหลว การวางแผนการตัดสินใจ และข้อความชักจูงใจ เป็นต้น ซึ่งหัวข้อวิจัยดังกล่าวได้เพิ่มความรู้ ข้อค้นพบใหม่ ๆ ที่เป็นประโยชน์ให้กับเรื่องนโยบาย วัฒนธรรม จริยธรรมการตัดสินใจ และพฤติกรรมทางสังคม ในที่นี้ผู้วิจัยขอกล่าวถึงเฉพาะงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับหัวข้อการตัดสินใจ การหลีกเลี่ยงการสูญเสีย หรือความเสี่ยงเท่านั้น ซึ่งงานวิจัยเกี่ยวกับการตัดสินใจนั้น จะแสดงให้เห็นถึงการใช้กลยุทธ์ที่ต่างกัน ต่อการตัดสินใจเลือกตัวเลือก ซึ่งสามารถส่งผลกระทบต่อคุณค่าของประสบการณ์ที่เกิดขึ้นหลังจากตัดสินใจด้วย

Bryant และ Dunford (2008) เสนอโมเดลการตัดสินใจที่มีความเสี่ยง (risky decision making) โดยรวมเป้าหมายการควบคุมทั้งแบบบุคลิกภาพและแบบที่เกิดจากการเหนี่ยวนำ และตัวแปรที่เกิดขึ้นก่อนหน้า ได้แก่ ประวัติการตัดสินใจที่มีความเสี่ยง (ส่งผลต่อเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม) และการวางกรอบข้อความของปัญหา (จัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบเหนี่ยวนำ) ทั้งหมดนี้จะส่งผลถึงอารมณ์ ความชอบเสี่ยง (risk propensity) และการรับรู้ความเสี่ยง (risk perception) ซึ่งความชอบเสี่ยง และการรับรู้ความเสี่ยง จะส่งผลต่อการตัดสินใจที่มีความเสี่ยง Bryant และ Dunford (2008) ให้เหตุผลสนับสนุนผ่านโมเดลนี้ในส่วนเป้าหมายการควบคุมและการตัดสินใจที่มีความเสี่ยงว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมมีแนวโน้มที่จะเสี่ยงมากกว่าเนื่องจากความเสี่ยง มีแนวโน้มทำให้เกิดการได้รับมากกว่าการไม่สูญเสีย ในขณะที่บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน มักจะหลีกเลี่ยงความเสี่ยง อธิบายได้อีกแบบหนึ่งว่าการปฏิบัติ หรือยอมรับที่จะทำ ทำให้บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมรับรู้ว่ามีโอกาสที่จะได้รับมากกว่า ขณะที่การ

ละเลย ปฏิเสธที่จะทำ หรือไม่เสี่ยง ทำให้บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน รับรู้ว่ามีโอกาสที่ไม่ต้องสูญเสียมากกว่า

ทั้งนี้การตัดสินใจที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวัน ข้อมูลของตัวเลือกที่เกิดขึ้นอาจเกิดจากผลลัพธ์ที่ตนเองจะได้ ผลลัพธ์ที่คนอื่นจะได้รับ และผลต่างของผลลัพธ์ระหว่างตนเองและผู้อื่น นักเศรษฐศาสตร์เรียกบริบทการตัดสินใจแบบนี้ว่าการตัดสินใจเชิงเศรษฐศาสตร์ระหว่างบุคคล (Interdependent economic decision making) Florack, Keller, และ Palcu (2013) ทำการทดลองเกี่ยวกับการตัดสินใจเชิงเศรษฐศาสตร์ระหว่างบุคคล ร่วมกับใช้ทฤษฎีเป้าหมายการควบคุม เพื่อมาทำนายตัวเลือกดังกล่าวข้างต้นที่บุคคลจะเลือกได้ พบว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน ที่มีความกังวลต่อความปลอดภัย ถูกต้อง จะมีแรงจูงใจให้ป้องกันตัวเองจากการสูญเสีย และกังวลต่อสถานภาพทางสังคม (social status) มากกว่า นำไปสู่การเลือกผลลัพธ์ทางเศรษฐศาสตร์เชิงสัมพัทธ์ (relative economic outcome) คือมีการเปรียบเทียบผลลัพธ์ของตนเองกับคนอื่น โดยบุคคลประเภทนี้อาจจะปฏิเสธข้อเสนอที่เสียเปรียบเมื่อเทียบกับคนอื่น เพราะข้อเสนอเหล่านั้นทำให้เพิ่มโอกาสในการสูญเสียเมื่อเทียบกับคนอื่น เช่นการรับข้อเสนอที่ตนเองได้รับเงิน 10 บาท คนอื่นได้เงิน 5 บาท การปฏิเสธข้อเสนอที่ตนเองได้รับเงิน 20 บาท คนอื่นได้รับเงิน 25 บาท ถึงแม้ว่าข้อเสนอหลังตนเองจะได้รับเงินมากกว่า แต่เมื่อเปรียบเทียบกับผู้อื่นแล้ว ถือว่าตนเองเสียเปรียบหรือสูญเสีย กล่าวโดยสรุปบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน พร้อมที่จะสละผลลัพธ์ทางบวกสัมบูรณ์ และหลีกเลี่ยงข้อเสนอที่เสียเปรียบแบบสัมพัทธ์ ขณะที่บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม ที่มีความกังวลต่อความเจริญก้าวหน้า จะมีแรงจูงใจต่อการการได้รับโอกาสสูงสุด นำไปสู่การเลือกผลลัพธ์ทางเศรษฐศาสตร์แบบสัมบูรณ์ (absolute economic outcome) ซึ่งจะนำไปสู่โอกาสได้รับ และความก้าวหน้ามากที่สุด

เป้าหมายการควบคุมนอกจากจะเกี่ยวข้องกับปัจจัยภายนอกของตัวเลือกที่เกิดขึ้นแล้ว หากพิจารณาถึงปัจจัยภายใน เป้าหมายการควบคุมยังมีความเชื่อมโยงกับ self-construal คือการที่บุคคลรับรู้ตนเองในแง่ของระดับการมีความสัมพันธ์กับบุคคลอื่น แบ่งออกได้สองรูปแบบ คือการมองว่าตนเองเป็นอิสระจากผู้อื่น (independent self-construal) หมายถึง การระบุตัวตนแยกออกจากผู้อื่น บรรยายตนเองถึงคุณลักษณะภายในมากกว่า เช่น นิสัย คุณค่า และความสามารถ อีกรูปแบบหนึ่งคือการมองว่าตนเองพึ่งพาซึ่งกันและกันกับบุคคลอื่น (interdependent self-construal) ซึ่ง

มักจะบรรยายตัวตนในแง่ความสัมพันธ์กับบุคคลอื่น และการเป็นสมาชิกกลุ่ม บุคคลที่มองว่าตนเองเป็นอิสระจากผู้อื่น มักมีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม บุคคลประเภทนี้มักรู้สึกว่าตนมีความสามารถในการควบคุมสิ่งต่าง ๆ รอบตัวได้สูง ซึ่งอาจนำไปสู่การให้ความสนใจต่อบุคคลอื่นน้อยลง เพิกเฉยต่อแรงกดดันทางสังคม และอาจทำให้มีพฤติกรรมที่แตกต่างไปจากบรรทัดฐานสังคม ในทางตรงกันข้ามบุคคลที่มองว่าตนเองพึ่งพาซึ่งกันและกันกับบุคคลอื่น มักมีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน บุคคลประเภทนี้มักรักษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลได้ดีกว่า มีความรู้สึกรับผิดชอบต่อผู้อื่นมากกว่า รวมถึงมักระแวดระวังการกระทำไม่ให้ผิดจากบรรทัดฐานสังคม (Cross, Hardin, & Gercek-Swing, 2011) เมื่อต้องตัดสินใจให้ผู้อื่น บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันจึงมีแนวโน้มคำนึงถึงความรู้สึกผู้อื่นเหมือนกับเป็นเรื่องของตนเอง จึงตัดสินใจให้ผู้อื่นด้วยความระมัดระวังมากกว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม (Liu et al., 2017)

Polman (2012b) และ Liu และคณะ (2017) ได้ผลการทดลองที่สอดคล้องกันเมื่อวัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียในการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ทั้งสองการทดลองวัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียโดยใช้วิธีของ Li และคณะ (2012) มีวิธีการวัดโดยให้ผู้เข้าร่วมการทดลองจินตนาการว่าเป็นการตัดสินใจให้ตนเองหรือผู้อื่น จากนั้นคิดว่าตนจะจ่ายเงินเท่าใดเพื่อเพิ่มสถานะให้ดีขึ้น และคงสถานะเดิมไม่ให้แย่ลง ในแง่มุมเจ็ดด้านของชีวิต ผลการทดลองพบว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันจะมีการตัดสินใจที่ไม่ต่างกันเมื่อตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น คือความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียไม่ต่างกันเมื่อตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ขณะที่บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม มีการตัดสินใจที่ต่างกันเมื่อตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น โดยเมื่อตัดสินใจให้ผู้อื่นจะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่าการตัดสินใจให้ตนเอง

จากการทบทวนวรรณกรรมวิจัยที่กล่าวไปแล้วพบว่า ความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียในการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น มีหลายปัจจัยที่เกี่ยวข้อง ทั้งขึ้นอยู่กับบุคคลเป้าหมายว่าเป็นการตัดสินใจให้ใคร และขึ้นอยู่กับแรงจูงใจที่มาจากเป้าหมายการควบคุม ทำให้ตัดสินใจเสี่ยงมาก น้อยต่างกัน ผู้วิจัยจึงเกิดคำถามต่อไปว่า จะมีปัจจัยด้านสถานการณ์ลักษณะใดเข้ามามีผลในการลดความแตกต่างที่เกิดขึ้นนี้หรือไม่ ซึ่งปัจจัยที่ผู้วิจัยคิดว่าน่าจะทำให้เกิดความ

แตกต่างในการตัดสินใจให้ตัวเองและผู้อื่น ในเงื่อนไขต่าง ๆ กันนั้นจะลดลงหากบุคคลต้องให้เหตุผลต่อคนอื่นว่า ทำไมจึงตัดสินใจเช่นนั้น

4. แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ (accountability) หมายถึง ความคาดหวังของผู้ตัดสินใจว่าตนจะต้องชี้แจงเหตุผลต่อตัวเลือกของตนเองต่อหน้าผู้อื่น ในสถานการณ์ที่บุคคลต้องมีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ จะทำให้เกิดการใช้กระบวนการรู้คิดมากขึ้น ทำให้เกิดความเอนเอียงในการตัดสินใจลดลง เพราะเป็นสถานการณ์ที่ผู้ตัดสินใจจะถูกประเมินโดยบุคคลอื่น จึงอาจทำให้เกิดผลทางลบระหว่างบุคคล เช่น เสียชื่อเสียง ถูกตำหนิได้ หากไม่สามารถให้เหตุผลที่มีน้ำหนักมากพอ มาสนับสนุนการตัดสินใจของตนเอง การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจจึงทำให้บุคคลคิดรอบคอบระมัดระวังต่อการตัดสินใจมากขึ้น

การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ แตกต่างจากความรับผิดชอบ (responsibility) ตรงที่ความรับผิดชอบเป็นผลรวมของความคิด การกระทำ และหน้าที่จากแนวทางภายในของตนเอง (internal self-guidance) ว่า สิ่งไหนถูก หรือเหมาะสม ส่วนการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจรวมความรับผิดชอบที่แสดงออกมาภายนอกอย่างชัดเจนและต้องสามารถให้คำตอบถึงเหตุผลต่อการกระทำของตนได้ ความรับผิดชอบสามารถเกิดขึ้น ก่อนหรือหลังงานที่ต้องทำ ขณะที่การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ เกิดขึ้นได้ภายหลังจากงานที่ต้องทำเท่านั้น (Senechal, 2013)

งานวิจัยของ Lefebvre และ Vieider (2013) ศึกษาผลของการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ต่อการควบคุมการตัดสินใจที่มีความเสี่ยงของผู้บริหารในองค์กร เรื่องค่าใช้จ่ายผลตอบแทนตามผลงานของพนักงาน มีสมมติฐานการทดลองว่าผู้บริหารที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจจะพยายามที่จะทำให้ตนเองได้รับผลตอบแทนสูงสุด โดยไม่คำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นรายอื่น ขณะที่ผู้บริหารที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ จะรู้สึกถึงความขัดแย้งระหว่างผลตอบแทนสูงสุดของตนเอง และผลตอบแทนสูงสุดของผู้ถือหุ้น หมายความว่าผู้บริหารที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจจะเสียสละผลกำไรของตนบางส่วน เพื่อที่จะเพิ่มผลตอบแทนของผู้ถือหุ้น และทำให้สิ่งที่ตัดสินใจไปง่ายต่อการชี้แจงเหตุผล โดยทำการทดลองในกลุ่มตัวอย่างนักศึกษาในมหาวิทยาลัยประเทศฝรั่งเศส จำนวน 78 คน แบ่งเป็นกลุ่ม กลุ่มละ 6 คน โดยหนึ่งคนให้จินตนาการว่าเป็น

ผู้บริหารขององค์กร ที่ต้องทำการตัดสินใจเกี่ยวกับการลงทุน 15 หัวข้อ และอีกห้าคนเป็นผู้ถือหุ้นกลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ผู้วิจัยจะแจ้งว่าผลตอบแทนสุดท้ายที่เกิดขึ้นกับผู้ถือหุ้นจะไม่สามารถสืบย้อนกลับไปที่คนตัดสินใจได้ กลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ผู้ที่ทำการตัดสินใจ จะถูกเรียกไปชี้แจงเหตุผลของการตัดสินใจต่อหน้าผู้ถือหุ้นรายอื่น ผลที่ได้จากการตัดสินใจ 15 ข้อ แบ่งออกได้เป็นการตัดสินใจที่มีความเสี่ยง (risk seeking) และการหลีกเลี่ยงความเสี่ยง ตามวิธีของ Abdellaoui และคณะ (2008, อ้างถึงใน Lefebvre & Vieider, 2013) ผลการทดลองพบว่ากลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจที่การตัดสินใจที่มีความเสี่ยงน้อยกว่ากลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจนอกจากเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจที่มีความเสี่ยงข้างต้นแล้ว ยังช่วยลดความเอนเอียงจากการตัดสินใจเรื่องความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียได้ ดังงานวิจัยของ Vieider (2009) ที่ตั้งสมมติฐานว่าการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจจะลดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียได้ เนื่องจากมีการใช้กระบวนการรู้คิดมากขึ้น ซึ่งจะช่วยลดความเอนเอียงที่เกิดจากความรู้สึกหรืออารมณ์ได้ ในการทดลองได้เหนี่ยวนำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจโดยให้ผู้เข้าร่วมการทดลองเขียนชื่อ และอีเมลในกระดาษคำตอบ และแจ้งว่าเมื่อเสร็จการทดลองให้ถือกระดาษคำตอบไปอีกห้องหนึ่ง ซึ่งจะมีผู้วิจัยมาสัมภาษณ์เกี่ยวกับคำตอบที่ผู้เข้าร่วมการทดลองเลือก ขณะที่อีกกลุ่มคำตอบจะถูกเก็บเป็นความลับและไม่สามารถสืบย้อนกลับมาที่ผู้ตอบได้ กลุ่มนี้เมื่อตอบคำถามเสร็จ ส่งคำตอบ ก็เป็นอันเสร็จสิ้นการทดลอง วัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย โดยวิธี straight matching task เป็นชุดคำถามที่ให้ผู้เข้าร่วมการทดลองตัดสินใจลงเงินพนัน ซึ่งมีโอกาสได้และเสียเท่ากันที่ 50 เปอร์เซ็นต์ แต่ละคำถามจะมีจำนวนเงินที่ได้หรือเสียกำหนดมา แล้วให้ผู้เข้าร่วมการทดลองตัดสินใจลงเงินพนัน ซึ่งโดยมากผู้เข้าร่วมการทดลองจะลงเงินพนัน เมื่อจำนวนเงินที่ได้รับมากกว่าจำนวนเงินที่จะเสีย ค่าดัชนีหลีกเลี่ยงการสูญเสีย (λ) วัดจากจำนวนเงินที่จะได้ หารด้วยจำนวนเงินที่จะเสียจากการพนัน ค่ามากแสดงถึงความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมาก ผลการทดลองพบว่าในกลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจสูง พบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่า โดยค่า λ ในกลุ่มการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจสูง เท่ากับ 1.95 และค่า λ ในกลุ่มการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจต่ำ เท่ากับ 2.38

งานวิจัยเรื่องการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ นอกจากจะศึกษาในบริบทเรื่องการตัดสินใจและความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ยังมีงานวิจัยที่ทำในบริบทองค์กรและเกี่ยวข้องกับผลงานของผู้ปฏิบัติงาน ดังงานวิจัยของ Peng, Dunn, และ Conlon (2015) ที่ทำการศึกษาเป้าหมายการควบคุมต่อผลลัพธ์ในการเจรจาต่อรอง โดยศึกษาต่อยอดจากข้อสรุปจากงานวิจัยก่อนหน้านี้ที่พบว่า บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม จะมีผลลัพธ์ในการเจรจาต่อรองที่สูงกว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน (Galinsky, Leonardelli, Okhuysen, & Mussweiler, 2005) ในการทดลองที่หนึ่งมีการจัดกระทำเป้าหมายการควบคุม และจัดกระทำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ โดยแจ้งผู้เจรจาต่อรองว่า หัวหน้ามีการตั้งเป้าหมายผลงาน และจะมีรางวัลให้หากผลงานเป็นไปตามที่ตั้งเป้าหมายไว้ ในอีกกลุ่มหนึ่ง ไม่มีการเหนี่ยวนำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ผู้เจรจาต่อรองแค่ทำงานตามที่ได้รับมอบหมาย ไม่มีการประเมินจากหัวหน้า มีการตรวจสอบการจัดกระทำ โดยใช้มาตรความรู้สึกถึงการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจของ Hochwarter และคณะ (2007) ตัวอย่างข้อคำถาม เช่น หากการเจรจาต่อรองไม่เป็นไปตามที่ควรจะเป็น ฉันควรจะได้ยินมันจากผู้จัดการของฉัน เป็นต้น พบว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน เมื่ออยู่ในสถานการณ์ที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจสูง ผลการเจรจาต่อรองจะดีกว่าเมื่อเทียบกับบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม อธิบายได้ว่าการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ กระตุ้นให้เกิดความรู้สึกรับผิดชอบ ซึ่งสอดคล้องกับบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน (มุ่งเน้นหน้าที่ ความรับผิดชอบ)

งานวิจัยเรื่องการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจช่วยเพิ่มองค์ความรู้ที่เกี่ยวกับการรับรู้การชี้แจงเหตุผล (Perceived justifiability) และตระหนักรู้เกี่ยวกับความเอนเอียงที่เกิดจากการตัดสินใจ (Pahlke, Strasser, & Vieider, 2012; Vieider, 2009) ดังงานวิจัยที่ยกตัวอย่างข้างต้น การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจช่วยลดความเอนเอียงที่เกิดจากการตัดสินใจเรื่องความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียได้

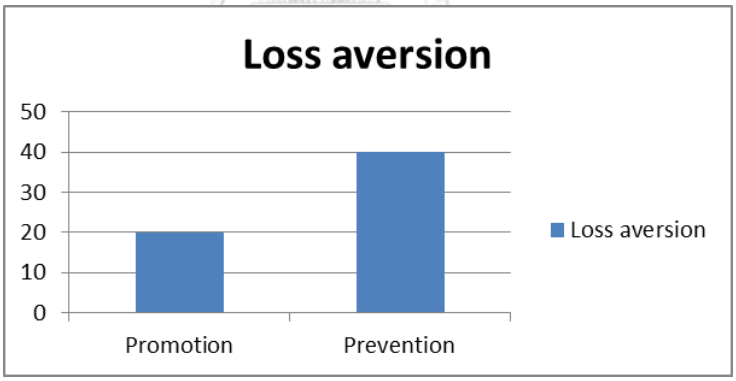
5. การพัฒนาสมมติฐานการวิจัย

จากการทบทวนวรรณกรรม พบหลักฐานเป็นที่ยืนยันของความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย และความแตกต่างของการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ผู้วิจัยนำเอาตัวแปร

เป้าหมายการควบคุม และการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ มาศึกษาในงานวิจัย โดยคาดว่าตัวแปรเหล่านี้จะนำมาทำนายผลความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียจากการตัดสินใจและสามารถลดความเอนเอียงดังกล่าวและความต่างในการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่นได้ สมมติฐานงานวิจัยสอดคล้องกับผลหลัก และผลปฏิสัมพันธ์ของตัวแปรต้นทั้งสาม ผลหลักของตัวแปรต้นดังสมมติฐานข้อ 1-3 และผลปฏิสัมพันธ์ของตัวแปรต้นดังสมมติฐานข้อ 4-7 ดังนี้

สมมติฐานข้อที่ 1 บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม จะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่าบุคคลที่มีเป้าหมายแบบป้องกัน

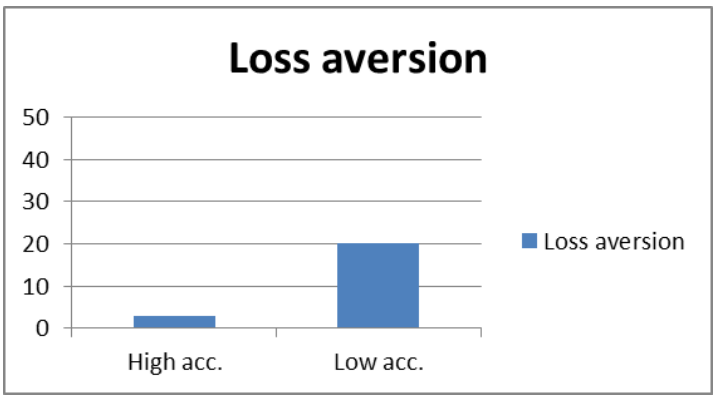
อ้างอิงจากทฤษฎีเป้าหมายการควบคุม บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม จะมีแผนการแบบกระตือรือร้น เพื่อไปสู่เป้าหมายหรือสถานะที่ดีว่าสถานะที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน จึงหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่า หรือเสี่ยงมากกว่า บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันจะยึดติดกับการคงสถานะปัจจุบัน และจะให้น้ำหนักกับผลลัพธ์ทางลบมากกว่า จึงหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่า



ภาพที่ 3 แผนภาพแสดงสมมติฐานข้อที่ 1

สมมติฐานข้อที่ 2 บุคคลที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ จะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่าบุคคลที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

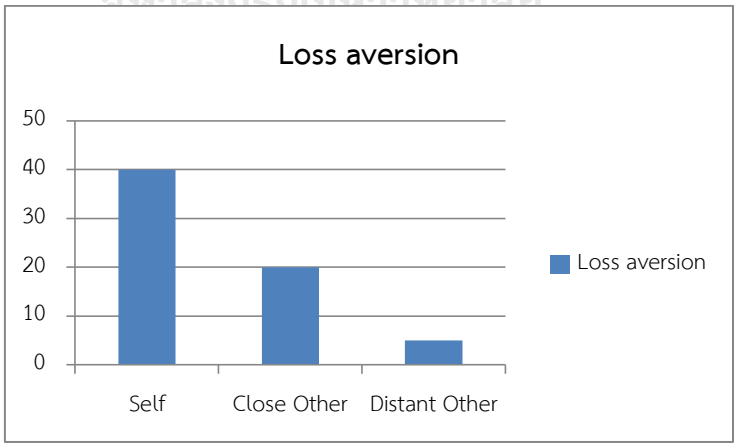
การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ สามารถลดความเอนเอียงในการตัดสินใจได้ จากการใช้กระบวนการรู้คิดที่มากกว่า (Vieider, 2009) กลุ่มที่ต้องชี้แจงเหตุผลการตัดสินใจต่อหน้าผู้วิจัย จึงน่าจะพบการหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่าอีกกลุ่ม



ภาพที่ 4 แผนภาพแสดงสมมติฐานข้อที่ 2

สมมติฐานข้อที่ 3 การตัดสินใจให้ตนเอง จะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท และการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท การตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท จะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท

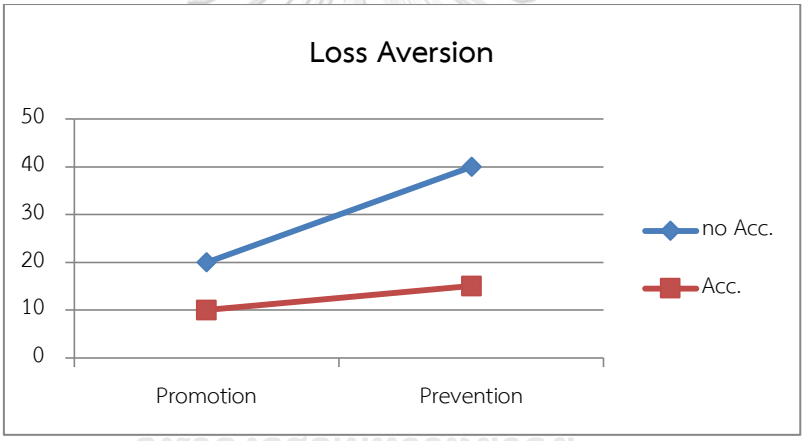
เมื่อตัดสินใจให้ผู้อื่น จะตัดสินใจเสี่ยงมากขึ้น (Wray & Stone, 2005) ผู้อื่นมีระยะห่างทางสังคมมากกว่า เมื่อต้องตัดสินใจให้ผู้อื่น บุคคลจะใช้กระบวนการคิดที่เป็นนามธรรม ไม่ได้คำนึงถึงรายละเอียด หรือผลลัพธ์ที่อาจเป็นไปได้ทั้งหมด ขณะที่การตัดสินใจให้ตนเอง บุคคลจะมีการคิดแบบละเอียด เป็นรูปธรรมมากกว่า และคำนึงถึงผลลัพธ์ที่เป็นไปได้ทั้งหมด



ภาพที่ 5 แผนภาพแสดงสมมติฐานข้อที่ 3

สมมติฐานข้อที่ 4 เป้าหมายการควบคุม มีปฏิสัมพันธ์กับการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ โดยในกลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันและส่งเสริมมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียไม่ต่างกัน แต่ในกลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม

การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ สามารถลดความเอนเอียงในการตัดสินใจได้ จากการใช้กระบวนการรู้คิดที่มากกว่า (Vieider, 2009) กลุ่มที่ต้องชี้แจงเหตุผลการตัดสินใจต่อหน้าผู้วิจัย จึงน่าจะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียที่ไม่ต่างกันระหว่างบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันและแบบส่งเสริม



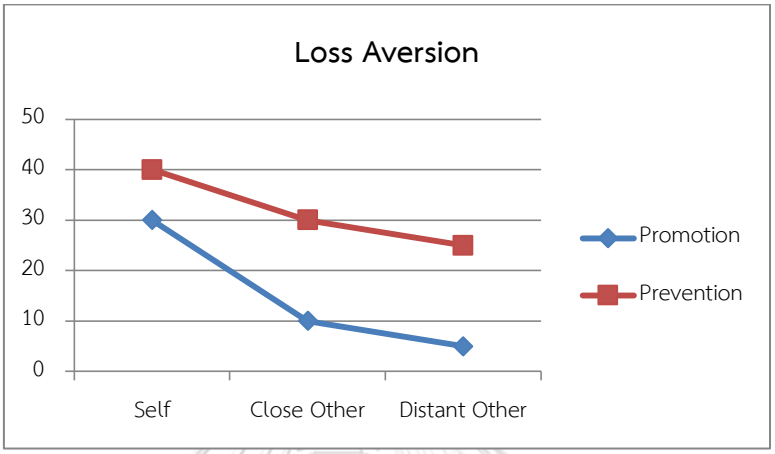
ภาพที่ 6 แผนภาพแสดงสมมติฐานข้อที่ 4

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

สมมติฐานข้อที่ 5 เป้าหมายการควบคุมมีปฏิสัมพันธ์กับการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น โดยบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันจะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียไม่ต่างกันเมื่อตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ขณะที่บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมเมื่อตัดสินใจให้ตนเอง จะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิทตามลำดับ

บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน พบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียไม่ต่างกันเมื่อตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น เนื่องจากมีแนวโน้มคำนึงถึงความรู้สึกผู้อื่นเหมือนตนเอง ตัดสินใจให้ผู้อื่นด้วยความระมัดระวังมากกว่า (Liu et al., 2017) ส่วนบุคคลที่มี

เป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม เมื่อตัดสินใจให้ผู้อื่น จะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่าการตัดสินใจให้ตนเอง เนื่องจากมักมีความรู้สึกถึงความสามารถในการควบคุมสิ่งต่าง ๆ รอบตัวด้วยตนเองได้สูง ซึ่งอาจนำไปสู่การให้ความสนใจต่อบุคคลอื่นน้อยลง และเพิกเฉยต่อแรงกดดันทางสังคม (Cross et al., 2011)

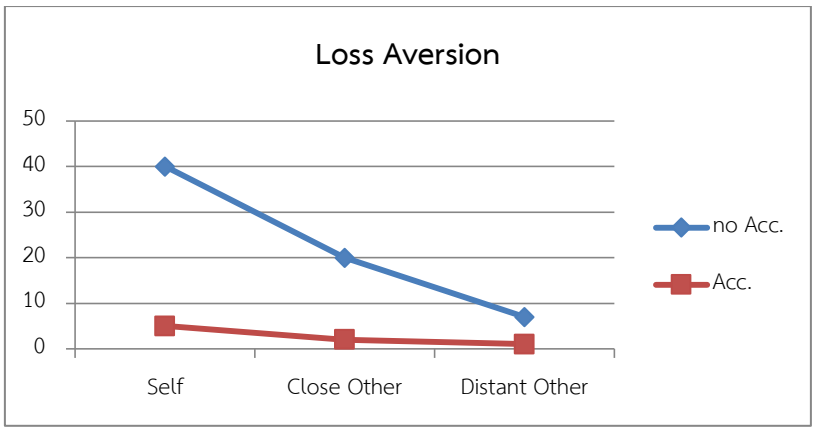


ภาพที่ 7 แผนภาพแสดงสมมติฐานข้อที่ 5

สมมติฐานข้อที่ 6 การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจมีปฏิสัมพันธ์กับการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น โดยในกลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ไม่พบความต่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียระหว่างการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ขณะที่กลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ เมื่อตัดสินใจให้ตนเอง จะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิทตามลำดับ

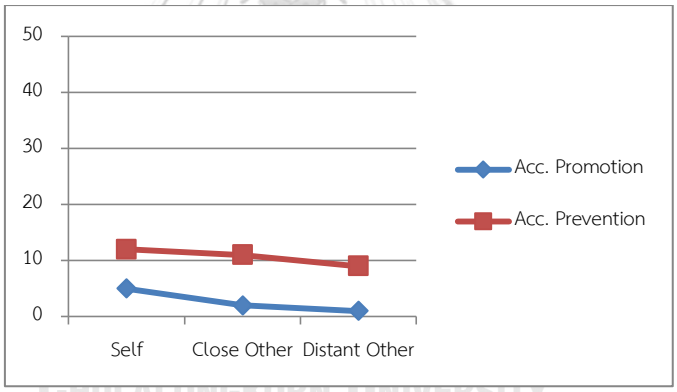
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

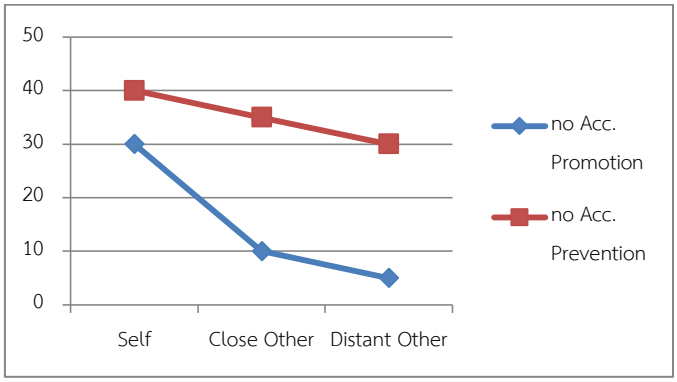
โดยปกติการตัดสินใจให้ผู้อื่น จะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่า แต่การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ สามารถลดความเอนเอียงในการตัดสินใจได้ จากการใช้กระบวนการรู้คิดที่มากกว่า (Vieider, 2009) กลุ่มที่ต้องชี้แจงเหตุผลการตัดสินใจต่อหน้าผู้วิจัยจึงไม่พบความต่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียระหว่างการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น



ภาพที่ 8 แผนภาพแสดงสมมติฐานข้อที่ 6

สมมติฐานข้อที่ 7 เป้าหมายการควบคุม การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ มีปฏิสัมพันธ์กัน โดยปฏิสัมพันธ์ของเป้าหมายการควบคุม และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ในกลุ่มที่มีการชี้แจงจะต่างกับกลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ





ภาพที่ 9 แผนภาพแสดงสมมติฐานข้อที่ 7

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาผลของเป้าหมายการควบคุม และการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ต่อระดับความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียในการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น

ขอบเขตการวิจัย

การวิจัยนี้ศึกษาในกลุ่มประชากรนิสิตนักศึกษา ในจุฬาลงการณ์มหาวิทยาลัย อายุ 18 ปีขึ้นไป

คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

1. ความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย (Loss Aversion) หมายถึง แนวโน้มที่บุคคลเลือกจะหลีกเลี่ยงการสูญเสีย มากกว่าได้รับในสิ่งที่มีปริมาณหรือคุณค่าที่เท่ากัน หรือการที่บุคคลให้น้ำหนักต่อการสูญเสียมากกว่าการได้รับในปริมาณที่เท่ากัน

นิยามเชิงปฏิบัติการของความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย หมายถึง ผลต่างที่เป็นบวกระหว่างจำนวนเงินที่ผู้เข้าร่วมการทดลองตัดสินใจจ่ายเพื่อคงสถานะในชีวิตด้านต่าง ๆ กับจำนวนเงินที่ตัดสินใจจ่ายเพื่อเพิ่มสถานะในชีวิตด้านต่าง ๆ ในชีวิต มี 7 ด้าน ได้แก่ ความปลอดภัยทางกายภาพ การหลีกเลี่ยงโรคภัย ความเป็นคนน่าคบหา ชื่นชอบ สถานะทางสังคม การหาคู่ครอง การรักษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและการดูแลสมาชิกในครอบครัว หากผลต่างดังกล่าวเป็นลบ หมายความว่า ไม่พบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย และเกิดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ (gain bias)

2. การตัดสินใจให้ผู้อื่น หมายถึง การตัดสินใจให้บุคคลอื่น หรือการให้คำปรึกษา คำแนะนำในการตัดสินใจให้บุคคลอื่น

ในงานวิจัยนี้กำหนดระดับของการตัดสินใจให้ผู้อื่นเป็นสองระดับ คือผู้ที่สนิทใกล้ชิดมาก เช่น เพื่อนสนิท ให้ผู้เข้าร่วมการทดลองนึกถึงบุคคลอื่นในรุ่นราวคราวเดียวกัน (ที่มีอายุใกล้เคียงกัน) ที่มีความสนิทหรือใกล้ชิดที่ระดับที่ 2 และผู้ที่สนิท ใกล้ชิดน้อย เช่น เพื่อนที่ไม่สนิท หรือคนรู้จัก ให้ผู้เข้าร่วมการทดลองนึกถึงบุคคลอื่น ที่มีความสนิทหรือใกล้ชิดที่ระดับที่ 6 ตาม Inclusion of other in the self scale (Aron et al., 1992)

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

3. เป้าหมายการควบคุม อธิบายได้จากทฤษฎีเป้าหมายการควบคุม ซึ่งเป็นทฤษฎีเกี่ยวกับแรงจูงใจ แบ่งบุคคลออกเป็น 2 ประเภทตามการควบคุมตนเอง ดังนี้

3.1) เป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม (Promotion focus) เป็นการควบคุมตนเอง เมื่อเป้าหมายสัมพันธ์กับความเจริญก้าวหน้า ความเจริญเติบโต การไปสู่เป้าหมายที่ดีกว่าสถานะปัจจุบัน (status quo) เกี่ยวข้องกับความหวังและตัวตนที่ตนเองต้องการจะเป็น

บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมจะถูกกระตุ้นด้วยสิ่งที่ต้องการ ความสุขมากกว่า และมองว่าความสุข ความพึงพอใจ คือผลลัพธ์ที่เป็นบวก ส่วนความทุกข์ ความเจ็บปวด คือการไม่มีผลลัพธ์ที่เป็นบวก บุคคลประเภทนี้จะใช้แผนการที่มีความกระตือรือร้นเพื่อบรรลุเป้าหมาย

ในงานวิจัยนี้จัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมโดยให้ระบุความหวัง ความใฝ่ฝัน หรือสิ่งที่ต้องการจะเป็นที่เกี่ยวข้องกับการเรียนในมหาวิทยาลัย จากนั้นระบุว่าหากได้ทำสิ่งที่เป็นความหวัง ความใฝ่ฝัน หรือสิ่งที่ต้องการจะเป็นสำเร็จแล้ว สิ่งเหล่านี้จะช่วยส่งเสริมให้เกิดผลลัพธ์ทางบวก หรือสนับสนุนความสำเร็จในการเรียนมหาวิทยาลัยได้อย่างไร

3.2) เป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน (Prevention focus) เป็นการควบคุมตนเอง เมื่อเป้าหมายเกี่ยวข้องกับความปลอดภัย การคงสถานะเดิมที่เป็นอยู่ หน้าที่ ความรับผิดชอบ และตัวตนที่ตนเองควรจะเป็น

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันจะถูกกระตุ้นด้วยความผิดหวัง ความเจ็บปวดมากกว่า และมองว่าความสุข ความพึงพอใจ คือการไม่มีผลลัพธ์ที่เป็นลบ ส่วนความทุกข์ ความเจ็บปวด คือผลลัพธ์ที่เป็นลบ บุคคลประเภทนี้จะใช้แผนการที่มีความระแวดระวังเพื่อบรรลุเป้าหมาย

ในงานวิจัยนี้จัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันโดยให้ระบุหน้าที่ ความรับผิดชอบ หรือสิ่งที่ควรจะทำที่เกี่ยวข้องกับการเรียนในมหาวิทยาลัย จากนั้นระบุว่าหากได้ทำสิ่งที่เป็นหน้าที่ ความรับผิดชอบ หรือสิ่งที่ควรจะทำแล้ว สิ่งเหล่านี้จะช่วยป้องกันความผิดพลาด หรือหลีกเลี่ยงไม่ให้เกิดผลลัพธ์ทางลบในการเรียนมหาวิทยาลัยได้อย่างไร

4. การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ (Accountability) หมายถึง การที่บุคคลต้องรับผิดชอบในสิ่งที่ตนกระทำ รวมทั้งต้องชี้แจงเหตุผล และสามารถตอบคำถามต่อสิ่งที่เป็นการกระทำของตนได้

ในงานวิจัยนี้จัดกระทำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจโดยให้ผู้เข้าร่วมการทดลองเขียนชื่อ เบอร์โทรติดต่อกลับ และอีเมล ไปพบผู้วิจัยในอีกห้องหนึ่ง เพื่อให้สัมภาษณ์เพิ่มเติมกับผู้วิจัยอีกท่านหนึ่ง ซึ่งจะสอบถามเพื่อให้อธิบายเหตุผลของคำตอบ โดยผู้วิจัยอาจจะติดต่อกลับทางโทรศัพท์หรืออีเมลเพื่อขอข้อมูลเพิ่มเติมในภายหลัง

ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

ตัวแปรต้น

1. เป้าหมายการควบคุม แบ่งออกเป็น 2 ระดับ ได้แก่ เป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม และเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน

2. การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ แบ่งออกเป็น 2 ระดับ ได้แก่ มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ และไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

3. ผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ แบ่งออกเป็น 3 ระดับ ได้แก่ การตัดสินใจให้ตนเอง การตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท และการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ตัวแปรตาม ได้แก่ ความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย

จากตัวแปรต้น และระดับของตัวแปรต้นดังกล่าว จะได้เงื่อนไขการทดลองทั้งหมด 12 เงื่อนไข ดังแสดงในตารางที่ 4

ตารางที่ 4

เงื่อนไขการทดลอง 12 เงื่อนไข

การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ	**เป้าหมายการควบคุม**	**ผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ**		
		ตัดสินใจให้ตัวเอง	**ตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท**	**ตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท**
มี	แบบส่งเสริม	1	2	3
	แบบป้องกัน	4	5	6
ไม่มี	แบบส่งเสริม	7	8	9
	แบบป้องกัน	10	11	12

หมายเหตุ. ตัวเลขในตารางแสดงหมายเลขเงื่อนไข

สมมติฐานการวิจัย

1. บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม จะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่าบุคคลที่มีเป้าหมายแบบป้องกัน

2. บุคคลที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ จะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่าบุคคลที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

3. การตัดสินใจให้ผู้อื่น จะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่าการตัดสินใจให้ตนเอง การตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท หรือใกล้ชิดจะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าการตัดสินใจให้ให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท หรือใกล้ชิด

4. เป้าหมายการควบคุม มีปฏิสัมพันธ์กับการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ โดยในกลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันและส่งเสริมมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียไม่ต่างกัน แต่ในกลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม

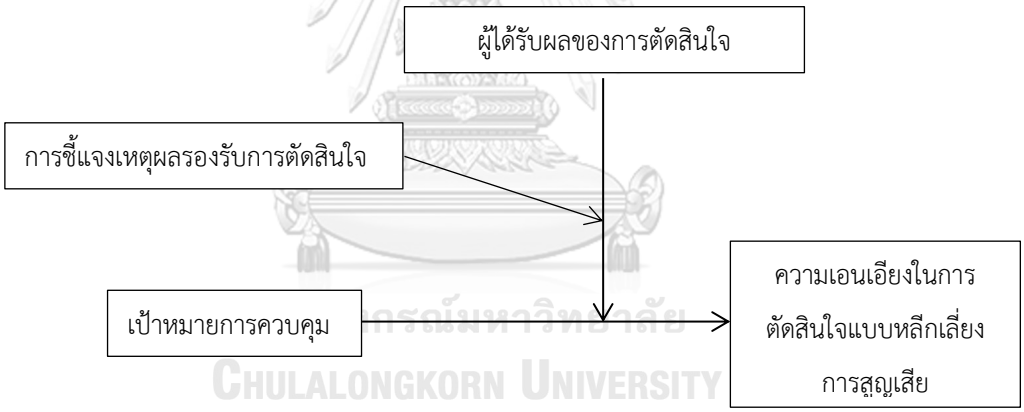
5. เป้าหมายการควบคุมมีปฏิสัมพันธ์กับการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น โดยบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันจะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียไม่

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ต่างกันเมื่อตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ขณะที่บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม เมื่อตัดสินใจให้ตนเอง จะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิทตามลำดับ

6. การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจมีปฏิสัมพันธ์กับการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น โดยในกลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ไม่พบความต่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียระหว่างการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ขณะที่กลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ เมื่อตัดสินใจให้ตนเอง จะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิทตามลำดับ

7. เป้าหมายการควบคุม การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ มีปฏิสัมพันธ์กัน โดยปฏิสัมพันธ์ของเป้าหมายการควบคุม และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจในกลุ่มที่มีการชี้แจงจะต่างกับกลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ภาพที่ 10 กรอบแนวคิดงานวิจัย

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เชื่อมโยงทฤษฎีเป้าหมายการควบคุมทางจิตวิทยาแรงจูงใจกับพฤติกรรมความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ซึ่งเป็นพฤติกรรมเชิงเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม

2. เข้าใจปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยทางสถานการณ์ที่มีอิทธิพลต่อความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย สามารถนำไปประยุกต์ใช้กับการตัดสินใจภายใต้ความเสี่ยงใน

บริบทต่าง ๆ ได้ เช่น ธุรกิจประกันภัยหรือการลงทุน ที่โดยมากผู้ที่ตัดสินใจซื้อประกันหรือลงทุนตัดสินใจซื้อให้ผู้อื่น

3. เป็นแนวทางสำหรับผู้ที่สนใจเรื่องเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม การตัดสินใจภายใต้ความเสี่ยงหรือพฤติกรรมผู้บริโภคนำไปวิจัยต่อยอด

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

บทที่ 2

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงทดลอง มีวัตถุประสงค์หาตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย มีรูปแบบเป็น 2X2X3 แฟคทอเรียลดีไซน์ เปรียบเทียบระหว่างกลุ่ม (between subject factorial design) โดยมีตัวแปรต้น คือ เป้าหมายการควบคุม (แบบส่งเสริมและแบบป้องกัน) การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ (มีและไม่มี) และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ (ตนเอง ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิท) ตัวแปรตาม คือความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย

กลุ่มตัวอย่าง

นิสิตนักศึกษาปริญญาตรี ที่กำลังศึกษาอยู่ในจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อายุ 18 ปีขึ้นไป ใช้วิธีเลือกกลุ่มตัวอย่างตามสะดวก (convenience sampling) จำนวน 252 คน คำนวณขนาดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้ G*Power 3.1.9.2 (effect size = 0.2, α = .05, Power = .8, Numerator of *df* = 2 และ Number of group = 12) แบ่งกลุ่มตัวอย่างเข้าเงื่อนไขให้มีความเท่าเทียมกัน 12 เงื่อนไขด้วยการสุ่มเงื่อนไขละ 21 คน

ค่า effect size 0.2 อ้างอิงมาจากการทดลองของ Liu และคณะ (2017) ซึ่งเป็นงานวิจัยที่มีตัวแปร และเครื่องมือการวัดใกล้เคียงกับงานนี้ ในการทดลองหนึ่งของ Liu และคณะ (2017) พบ η^2 = .05 จากตัวแปรเป้าหมายการควบคุมและความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ซึ่งเมื่อนำคำนวณกลับ จะได้ค่า effect size = 0.229 แต่เนื่องจากงานที่นำมาอ้างอิงมีเพียงงานเดียว ผู้วิจัยจึงขอกำหนด effect size = 0.2

วิธีการเก็บข้อมูลและการพิทักษ์สิทธิ์กลุ่มตัวอย่าง

วิธีการเข้าถึงและได้มาซึ่งกลุ่มตัวอย่าง ทำโดยประสานงานกับอาจารย์ประจำรายวิชาศึกษาทั่วไป ที่สอนที่คณะจิตวิทยา หรือวิชาอื่น ๆ ที่คณะอื่น ประชาสัมพันธ์เชิญชวนนิสิตมาเป็นกลุ่มตัวอย่าง โดยให้นิสิตอ่านข้อมูลสำหรับผู้มีส่วนร่วมงานวิจัย หากยินยอมเข้าร่วมงานวิจัย ให้เซ็นหนังสือแสดงความยินยอมเข้าร่วมงานวิจัย และขอรายชื่อ เบอร์โทรติดต่อกลับ เพื่อผู้วิจัยจะทำการ

นัดหมายมาทำการวิจัยในอีกวันหนึ่ง ซึ่งอาจจะเป็นท้ายคาบเรียนในสัปดาห์ถัดไป หรือห้องทดลองที่คณะจิตวิทยา ตามวัน เวลาที่นิสิต และผู้วิจัยสะดวก

ผู้เข้าร่วมงานวิจัยต้องติดต่อกับผู้วิจัยสองครั้ง ครั้งที่หนึ่งวันที่ประชาสัมพันธ์เชิญชวนนิสิตมาเป็นกลุ่มตัวอย่างนิสิตได้อ่านข้อมูลสำหรับผู้มีส่วนร่วมงานวิจัย หากยินยอมเข้าร่วมงานวิจัย ให้เซ็นหนังสือแสดงความยินยอมเข้าร่วมงานวิจัย แจ้งรายชื่อ และเบอร์โทรติดต่อกลับ ใช้เวลาต่อคนประมาณ 5 นาที จากนั้นผู้วิจัยจะโทรไปนัดหมายวัน เวลา สถานที่ในการทำการทดลอง และครั้งที่สองวันที่ทำการทดลอง ใช้เวลาต่อคนประมาณ 15-20 นาที ดังนั้นจึงใช้ระยะเวลารวมทั้งหมด ประมาณ 20-25 นาที สถานที่ดำเนินการทดลอง คือห้องเรียนตอนท้ายคาบ หรือห้องทดลองคณะจิตวิทยา จุฬาฯ ในวันที่ทำการทดลอง ผู้มีส่วนร่วมฯ จะเข้ามาทดลองทีละหลายคน แต่ไม่เกินครั้งละ 40 คน โดยมีผู้วิจัยดำเนินการคนเดียวในทุกครั้ง เพื่อควบคุมไม่ให้เกิดตัวแปรแทรกซ้อนจากผู้ช่วยงานวิจัย และเนื่องจากเครื่องมือ และการจัดกระทำทั้งหมดทำในกระดาษ ผู้วิจัยคนเดียว จึงสามารถควบคุมผู้มีส่วนร่วมฯ ทีละหลายคนได้

หลังจากได้รับอนุมัติจริยธรรมการวิจัย จะเริ่มเก็บข้อมูลด้วยวิธีเก็บตามสะดวกผ่านแบบสอบถามกระดาษ ทั้งนี้กลุ่มตัวอย่างจะได้อ่านและรับทราบหนังสือแสดงความยินยอมเข้าร่วมการวิจัย เพื่อให้ข้อมูลเป็นความลับ แบบสอบถามทั้งหมดจะถูกเก็บไว้ในตู้เอกสารที่ปิดมิดชิด มีเพียงผู้วิจัยเท่านั้นที่สามารถเข้าถึงข้อมูลได้ นอกจากนี้หากกลุ่มตัวอย่างได้รับผลกระทบจากการวิจัย ผู้วิจัยยินดีรับผิดชอบและพร้อมติดต่อจัดหานักจิตวิทยาผ่านศูนย์สุขภาวะทางจิต คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย หรือตามที่ผู้ร่วมการวิจัยสะดวก เพื่อให้ผู้ร่วมการวิจัยได้เข้ารับการบำบัดจนกว่าจะแน่ใจว่าผลกระทบดังกล่าวหมดไป โดยที่ผู้วิจัยจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายให้ทั้งหมด

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา เป็นชุดคำถามแบ่งเป็น 5 ส่วน ได้แก่

1. คำสั่งเพื่อจัดกระทำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

2. คำสั่งเพื่อจัดกระทำเป้าหมายการควบคุม

3. คำสั่งเพื่อจัดกระทำการตัดสินใจให้ตนเองหรือผู้อื่น

4. คำถามวัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย

5. คำถามเพื่อตรวจสอบการจัดกระทำ

1. คำสั่งเพื่อจัดกระทำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

ส่วนแรกของใบงานที่ 1 มีคำถามข้อมูลส่วนบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ และคณะ จากนั้นมีรายละเอียดจัดกระทำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจตามวิธีของ Vieider (2009) ใน*กลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ* ใบงานที่ 1 มีคำสั่งให้ผู้เข้าร่วมการทดลองเขียนชื่อ เบอร์โทรติดต่อกลับ และอีเมล ไปพบผู้วิจัยในอีกห้องหนึ่ง เพื่อให้สัมภาษณ์เพิ่มเติมกับผู้วิจัยอีกท่านหนึ่ง ซึ่งจะสอบถามเพื่อให้อธิบายเหตุผลของคำตอบ โดยผู้วิจัยอาจจะติดต่อกลับทางโทรศัพท์หรืออีเมล เพื่อขอข้อมูลเพิ่มเติมในภายหลัง ขณะที่*กลุ่มไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ* ใบงานที่ 1 แจ้งว่าคำตอบจะถูกเก็บเป็นความลับและไม่สามารถสืบย้อนกลับมาที่ผู้ตอบได้ กลุ่มนี้เมื่อตอบคำถามเสร็จส่งคำตอบ ก็เป็นอันเสร็จสิ้นการทดลอง

2. คำสั่งเพื่อจัดกระทำเป้าหมายการควบคุม

จัดกระทำตามวิธีของ Freitas และ Higgins (2002) ในใบงานที่ 2 มีคำสั่งให้นึกถึงการเรียนในมหาวิทยาลัย เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตนักศึกษาในมหาวิทยาลัย *กลุ่มจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน* ให้เขียนระบุหน้าที่ ความรับผิดชอบ หรือสิ่งที่ควรจะทำที่เกี่ยวข้องกับการเรียนในมหาวิทยาลัย จากนั้นให้บรรยายว่าหากทำสิ่งที่ระบุไว้สำเร็จแล้ว สิ่งเหล่านี้จะช่วยป้องกันความผิดพลาด หรือหลีกเลี่ยงไม่ให้เกิดผลลัพธ์ทางลบในการเรียนมหาวิทยาลัยได้อย่างไร *กลุ่มจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม* ให้เขียนระบุความหวัง ความใฝ่ฝัน หรือสิ่งที่ต้องการจะเป็นที่เกี่ยวข้องกับการเรียนในมหาวิทยาลัย จากนั้นให้บรรยายว่าหากทำสิ่งที่ระบุไว้สำเร็จแล้ว สิ่งเหล่านี้จะช่วยส่งเสริมให้เกิดผลลัพธ์ทางบวก และสนับสนุนความสำเร็จในการเรียนมหาวิทยาลัยได้อย่างไร

3. คำสั่งเพื่อจัดกระทำการตัดสินใจให้ตนเองหรือผู้อื่น

ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมการทดลองจินตนาการถึงบุคคลที่กำหนดให้ในใบงานที่ 3 เป็นเวลาหนึ่งนาที แบ่งออกเป็นตนเอง และผู้อื่น โดยผู้อื่นจะมีการกำหนดระดับของความใกล้ชิดสนิทสนมตาม

Inclusion of other in the self scale (Aron et al., 1992) แบ่งเป็น 2 ระดับ คือผู้อื่นที่สนิทหรือใกล้ชิดมาก เช่น เพื่อนสนิท และผู้อื่นที่สนิทหรือใกล้ชิดน้อย เช่น เพื่อนไม่สนิท คนรู้จัก จากนั้นระบุชื่อของบุคคลดังกล่าวลงในใบงาน

4. คำถามวัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย

คำถามวัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียในใบงานที่ 4 อ้างอิงจากงานวิจัยของ Li และคณะ (2012) มีทั้งหมด 7 ข้อตามแง่มุมต่าง ๆ ของชีวิต โดยให้จินตนาการว่าตนเองมีสถานะอยู่ที่เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 50 คุณจะตัดสินใจจ่ายเงินเท่าไหร่เพื่อที่จะเพิ่มสถานะให้สูงขึ้นอีก 30 เปอร์เซ็นต์ไทล์ และคุณจะตัดสินใจจ่ายเงินเท่าไหร่ เพื่อคงสถานะ ไม่ให้ลดลงไปอีก 30 เปอร์เซ็นต์ไทล์

วัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย โดยนำจำนวนเงินที่ลงเพื่อคงสถานะ ไม่ให้สถานะตกลงไป ลบกับจำนวนเงินที่ลงเพื่อเพิ่มสถานะ ค่าเป็นบวกคือมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย จำนวนที่ได้แสดงถึงปริมาณความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย หากค่าดังกล่าวเป็นลบ คือพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ

5. คำถามเพื่อตรวจสอบการจัดกระทำ

ตรวจสอบการจัดกระทำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจโดยในขั้นตอนสุดท้ายหลังเสร็จสิ้นการทดลอง มีการทวนสอบถามผู้เข้าร่วมการทดลองว่าตนเองได้เงื่อนไขใดที่ระบุในใบงานที่ 1

ตรวจสอบการจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมโดยในขั้นตอนสุดท้ายหลังเสร็จสิ้นการทดลอง มีการทวนสอบถามผู้เข้าร่วมการทดลองว่าตนเองได้รายละเอียดคำสั่งใดที่ระบุในใบงานที่ 2

ตรวจสอบการจัดกระทำการตัดสินใจให้ตนเองหรือผู้อื่นโดยในขั้นตอนก่อนตอบคำถามในใบงานที่ 4 จะให้ระบุบุคคล หรือความสัมพันธ์ของบุคคลที่นึกถึงในใบงานที่ 3 อีกครั้ง

วิธีการตรวจสอบเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

ก่อนนำเครื่องมือที่เป็นชุดคำถามที่ประกอบด้วย 5 ส่วนไปใช้จริง จะทำการทดลองนำร่องเพื่อตรวจสอบเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษากับนิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จำนวน 24-30 คน โดยจะจัดให้มีผู้ตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมืออย่างน้อย 2 คนในแต่ละเงื่อนไขการทดลอง

การทดลองนำร่องทำเพื่อตรวจสอบเนื้อหา คำชี้แจง และคำถามในเครื่องมือว่าเมื่อนำไปใช้จริงกลุ่มตัวอย่างจะมีความเข้าใจหรือไม่ รวมทั้งจับเวลาคร่าว ๆ ว่าการตอบแบบสอบถามใช้เวลาประมาณกี่นาที ภายหลังการทดลองนำร่องผู้วิจัยได้ปรับคำถามตรวจสอบการจัดกระทำตนเองและผู้อื่น ในใบงานที่ 4 ให้มีความชัดเจน และตรวจสอบได้ง่าย ทั้งนี้เครื่องมือเป็นแบบจัดกระทำ จึงไม่มีค่าทดสอบความตรง ความเที่ยง

ขั้นตอนดำเนินการทดลอง

1. จากประชากรนิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปริญญาตรี อายุ 18 ปีขึ้นไปทั้งหมด เลือกกลุ่มตัวอย่างโดยวิธีเลือกกลุ่มตัวอย่างตามสะดวกมาจำนวน 252 คน

2. จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 252 คน นำมาแบ่งเข้าเงื่อนไขการทดลองอย่างสุ่ม (random assignment) จำนวน 12 เงื่อนไข โดยใช้โปรแกรม excel

3. เมื่อถึงวันทดลอง ผู้วิจัยแจ้งต่อผู้ร่วมการทดลองว่า

“ต่อไปนี้เป็นงานวิจัยเพื่อศึกษาเกี่ยวกับการตัดสินใจที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวัน ตลอดงานวิจัยจะมีคำถามหลากหลายรูปแบบให้ท่านแสดงความคิดเห็นและตัดสินใจทั้งหมด 4 ส่วน โดยแต่ละส่วนจะมีคำชี้แจง คำถาม รวมทั้งตัวอย่างการตอบ โปรดอ่านคำชี้แจง คำถาม และตัวอย่างการตอบในแต่ละส่วนของแบบสอบถามให้ละเอียด ขอให้ท่านทำให้เสร็จไปทีละตอนตามลำดับ”

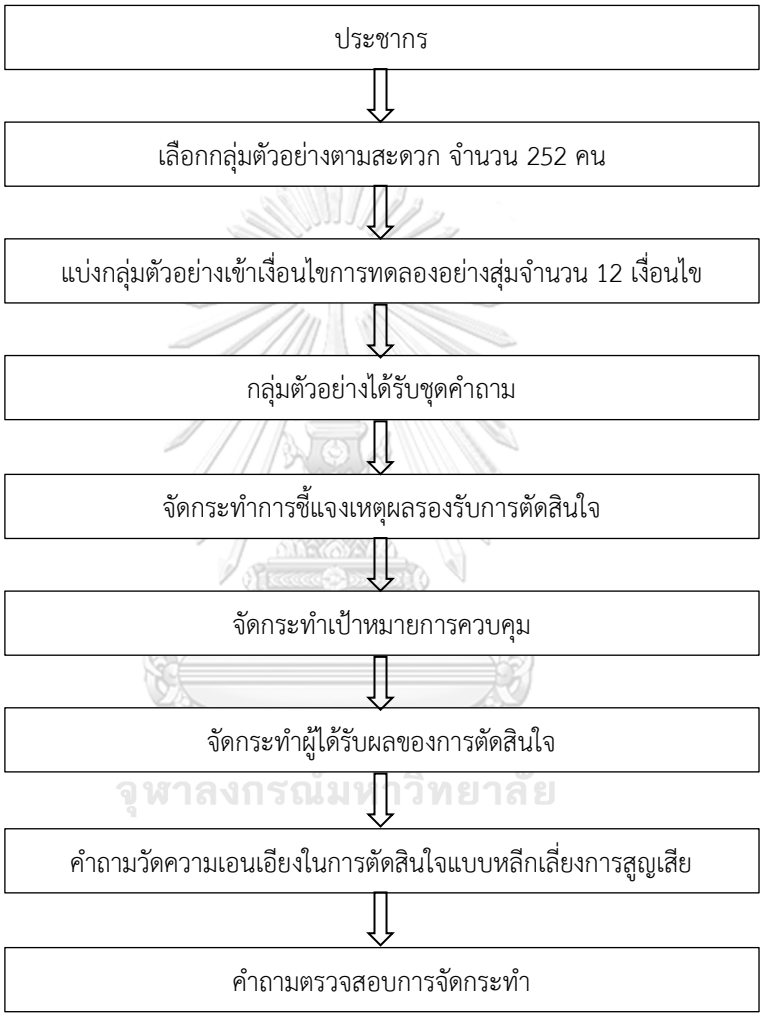
4. ในแต่ละชุดคำถาม กลุ่มตัวอย่างจะได้รับการจัดกระทำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ เป้าหมายการควบคุม และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจตามลำดับ ตามเงื่อนไขที่ได้รับการสุ่มตามขั้นตอนที่ 2

5. ตอบคำถามวัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย

6. ตรวจสอบการจัดกระทำในตอนท้ายของชุดคำถาม

7. เฉลยวัตถุประสงค์ที่แท้จริงของการทดลอง และขอคำยินยอมจากผู้มีส่วนร่วมในการวิจัยอีกครั้งในการนำข้อมูลไปใช้

8. กล่าวขอบคุณผู้ร่วมทำการทดลอง



ภาพที่ 11 ขั้นตอนดำเนินการทดลอง

วิธีวิเคราะห์ข้อมูล

วิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสามทาง (Three way ANOVA) และวิเคราะห์รายละเอียดของปฏิสัมพันธ์ (simple main effect) โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS

บทที่ 3

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

งานวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงทดลอง รูปแบบ 2X2X3 แฟคทอเรียลดีไซน์ เปรียบเทียบระหว่างกลุ่ม (between subject factorial design) เพื่อศึกษาผลของเป้าหมายการควบคุม และการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ต่อความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ในการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ทดสอบสมมติฐานด้วยการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสามทาง (Three way ANOVA) เพื่อทดสอบอิทธิพลหลักและอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นทั้งสาม ที่มีผลต่อความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย และวิเคราะห์รายละเอียดของปฏิสัมพันธ์ด้วยการวิเคราะห์ผลหลักอย่างง่าย (simple main effect) เพิ่มเติม

ทั้งนี้ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล โดยแบ่งออกเป็น 4 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 การตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้น และค่าสถิติพื้นฐาน

ตอนที่ 2 การตรวจสอบข้อตกลงเบื้องต้นทางสถิติ

ตอนที่ 3 การทดสอบสมมติฐานวิจัย

ตอนที่ 4 การวิเคราะห์เพิ่มเติม

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ตอนที่ 1 การตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้น และค่าสถิติพื้นฐาน

ผู้วิจัยเก็บข้อมูลจากนิสิตปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยได้ทั้งหมด 273 คน เมื่อตรวจสอบคำตอบของผู้เข้าร่วมการทดลองแต่ละคนแล้วจึงตัดข้อมูลทิ้งจำนวน 15 คน เนื่องจากตอบคำถามตรวจสอบการจัดกระทำไม่ถูกต้อง (5 คน) ทำแบบสอบถามไม่ครบถ้วน (2 คน) ไม่เข้าใจการตอบคำถามวัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย (2 คน) หรือตัดสินใจแบ่งเงินแบบเดียวกันทุกข้อ ซึ่งสะท้อนว่าอาจไม่ตั้งใจตอบ (6 คน) จึงเหลือจำนวนตัวอย่างที่นำไปทดสอบสมมติฐานจำนวน 258 คน ทั้งหมดตอบคำถามตรวจสอบการจัดกระทำถูกต้อง ซึ่งแสดงว่าตัวอย่างระบุถูกต้องว่าตนเองได้คำสั่งให้อยู่ในเงื่อนไขใดของการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ เป้าหมายการควบคุม และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ โดยตัวอย่างแบ่งเป็นเพศหญิง 176 คน (ร้อยละ 68.2)

เพศชาย 82 คน (ร้อยละ 31.8) กลุ่มตัวอย่างมีอายุ 18-24 ปี อายุเฉลี่ย 19.22 ส่วนใหญ่เป็นนิสิตคณะวิทยาศาสตร์ 200 คน (ร้อยละ 77.5) รองลงมาคือ คณะครุศาสตร์ 33 คน (ร้อยละ 12.8) ดังตารางที่ 5

ตารางที่ 5

การแจกแจงลักษณะทางประชากร

	รายการ	**จำนวน (คน)**	**ร้อยละ**
เพศ	หญิง	176	68.2
	ชาย	82	31.8
อายุ	18 ปี	86	33.3
	19 ปี	90	34.9
	20 ปี	41	15.9
	21 ปี	26	10.1
	22 ปี	11	4.3
	23 ปี	3	1.2
	24 ปี	1	0.4
คณะ	วิทยาศาสตร์	200	77.5
	ครุศาสตร์	33	12.8
	อักษรศาสตร์	13	5.0
	วิศวกรรมศาสตร์	8	3.1
	พาณิชยศาสตร์และการบัญชี	2	0.8
	สหเวชศาสตร์	1	0.4
	เศรษฐศาสตร์	1	0.4

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

นอกจากตัวแปรต้นทั้งสามตัว ได้แก่ เป้าหมายการควบคุม การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสิน และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ที่สามารถทำนายความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียแล้ว ยังมีอีกหนึ่งตัวแปรที่อาจเป็นตัวแปรแทรกซ้อนและส่งผลต่อความเอนเอียงในการ

ตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียได้ ได้แก่ ตัวแปรเพศ ดังนั้นผู้วิจัยจึงทดสอบ *t*-test เพื่อเปรียบเทียบคะแนนตัวแปรตาม คือ ค่าเฉลี่ยความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียระหว่างเพศชายและเพศหญิง หากไม่มีความแตกต่าง ก็จะสามารถสรุปได้ว่าตัวแปรเพศไม่มีผลแทรกซ้อนกับตัวแปรตามในงานวิจัยนี้ หากความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียของเพศชายและเพศหญิงมีค่าแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ผู้วิจัยจะกำหนดตัวแปรเพศเป็นตัวแปรร่วม (covariate) ในขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อควบคุมความแปรปรวนในตัวแปรตามส่วนที่เกี่ยวข้องกับตัวแปรเพศ ก่อนที่จะอ่านผลการทดสอบอิทธิพลของตัวแปรต้น

ผลการทดสอบด้วย *t*-test พบว่า ความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียของเพศชาย (M = -1,092.68, SD = 1,492.51) กับเพศหญิง (M = -1,132.93, SD = 1,284.94) ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ (t = -.222, p = .824) จึงสรุปได้ว่าตัวแปรเพศไม่มีผลแทรกซ้อนกับตัวแปรตามในการวิจัยนี้ และไม่จำเป็นต้องนำมาคำนวณในขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูล

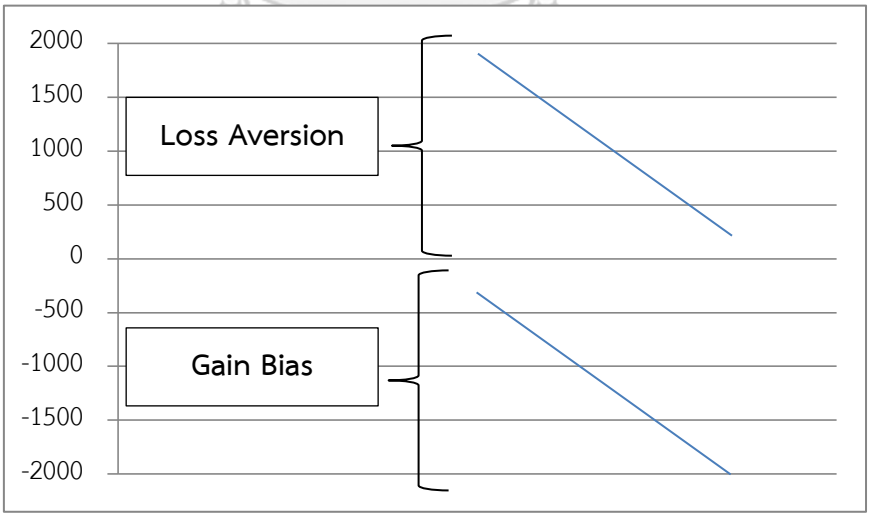
จากนั้นผู้วิจัยคำนวณค่าตัวแปรตาม คือความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ตามแนวทางของ Li และคณะ (2012) ซึ่งพิจารณาจากการตัดสินใจแบ่งเงินเพื่อเพิ่มสถานะและเพื่อคงสถานะปัจจุบันในด้านต่าง ๆ ของชีวิต ทั้งหมด 7 ด้าน ได้แก่ ความปลอดภัยทางกายภาพ การหลีกเลี่ยงโรคภัย ความเป็นคนน่าคบหา ชื่นชอบ สถานะทางสังคม การหาคู่ครอง การรักษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและการดูแลสมาชิกในครอบครัว ดังตารางที่ 6 โดยนำผลรวมจำนวนเงินที่ผู้เข้าร่วมการทดลองตัดสินใจจ่ายเพื่อคงสถานะในชีวิต ลบด้วยผลรวมจำนวนเงินที่ตัดสินใจจ่ายเพื่อเพิ่มสถานะในชีวิต หากผลต่างดังกล่าวเป็นบวก หมายความว่าผู้เข้าร่วมการทดลองมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย (Loss aversion) หากผลรวมของผลต่างดังกล่าวเป็นลบ หมายความว่า ไม่พบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย และเกิดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ (Gain bias) แสดงดังภาพที่ 12

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ตารางที่ 6

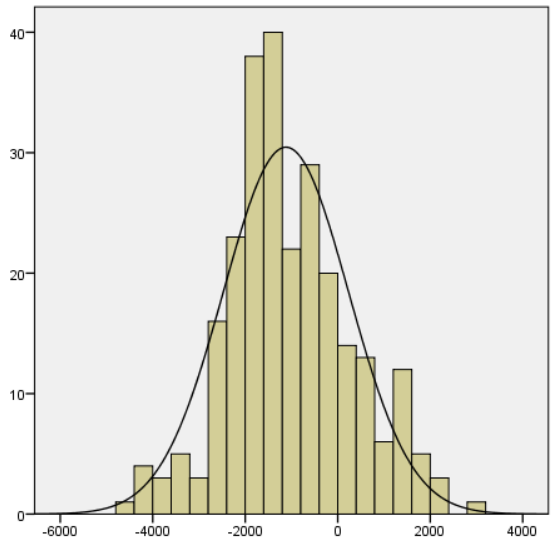
วิธีการคำนวณค่าตัวแปรตาม

คำถามข้อที่	**จำนวนเงินที่จ่าย**	
	เพื่อคงสถานะ	**เพื่อเพิ่มสถานะ**
1. ความปลอดภัยทางกายภาพ	X1	Y1
2. การหลีกเลี่ยงโรคภัย	X2	Y2
3. ความเป็นคนน่าคบหา ชื่นชอบ	X3	Y3
4. สถานะทางสังคม	X4	Y4
5. การหาคู่ครอง	X5	Y5
6. การรักษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล	X6	Y6
7. การดูแลสมาชิกในครอบครัว	X7	Y7
	ΣX	ΣY
$\Sigma X - \Sigma Y$ เป็นบวก เกิดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย		
$\Sigma X - \Sigma Y$ เป็นลบ เกิดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ		



ภาพที่ 12 ตัวอย่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย และความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ

เมื่อพิจารณาคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ พบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย (คะแนนเป็นบวก) จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 19.4 ไม่พบความเอนเอียงในการตัดสินใจ (คะแนนเป็นศูนย์) จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 1.6 และไม่พบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย แต่พบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ (คะแนนเป็นลบ) จำนวน 204 คน คิดเป็นร้อยละ 79.1 ดังภาพที่ 13 ซึ่งผลที่ได้นี้ผิดไปจากความคาดหมายของผู้วิจัย เนื่องจากตั้งสมมติฐานไว้ว่าจะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย



ภาพที่ 13 การกระจายของคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

จากนั้นผู้วิจัยคำนวณค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรตามที่เงื่อนไขต่าง ๆ ของตัวแปรต้นทั้งสามตัวทีละตัว ได้แก่ เป้าหมายการควบคุม การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ดังแสดงในตารางที่ 7 พบว่าค่าเฉลี่ยทุกเงื่อนไขมีค่าเป็นลบ คือไม่มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย แต่พบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ ซึ่งหมายความว่าผู้เข้าร่วมการทดลองในแต่ละเงื่อนไขตัดสินใจลงเงินเพื่อเพิ่มสถานะมากกว่าลงเงินเพื่อคงสถานะในชีวิตด้านต่าง ๆ

เงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน (M = -529.19, SD = 1,314.58) มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่าเงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม (M = -1,639.97, SD = 1,178.58) หมายความว่าผู้เข้าร่วมการทดลองที่อยู่ในเงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน ตัดสินใจจ่ายเงินเพื่อคงสถานะมากกว่า

และตัดสินใจจ่ายเงินเพื่อเพิ่มสถานะน้อยกว่าผู้เข้าร่วมการทดลองที่อยู่ในเงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม โดยผลหลักของเป้าหมายการควบคุม จะขอนำเสนอในตอนที่ 3 การทดสอบสมมติฐาน

เงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำให้มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ (M = -978.46, SD = 1,107.75) พบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่าเงื่อนไขที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลในการตัดสินใจ (M = -1,264.03, SD = 1,552.00) หมายความว่าผู้เข้าร่วมการทดลองที่อยู่ในเงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำให้มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ตัดสินใจจ่ายเงินเพื่อคงสถานะมากกว่า และตัดสินใจจ่ายเงินเพื่อเพิ่มสถานะน้อยกว่าผู้เข้าร่วมการทดลองที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลในการตัดสินใจ โดยผลหลักของผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ จะขอนำเสนอในตอนที่ 3 การทดสอบสมมติฐาน

เงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำการตัดสินใจให้ตนเอง (M = -911.49, SD = 1,240.72) ผู้อื่นที่สนิท (M = -1,051.16, SD = 1,399.22) และผู้อื่นที่ไม่สนิท (M = -1,403.48, SD = 1,378.59) พบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับจากน้อยไปมากตามลำดับ หมายความว่าผู้เข้าร่วมการทดลองที่อยู่ในเงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำการตัดสินใจให้ตนเอง ตัดสินใจจ่ายเงินเพื่อคงสถานะมากกว่า และตัดสินใจจ่ายเงินเพื่อเพิ่มสถานะน้อยกว่าผู้เข้าร่วมการทดลองที่ต้องตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิทตามลำดับ โดยผลหลักการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ จะขอนำเสนอในตอนที่ 3 การทดสอบสมมติฐาน

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ตารางที่ 7

ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ในเงื่อนไขต่าง ๆ ของตัวแปรต้น

ตัวแปรต้น	**ระดับ**	***M***	***SD***
เป้าหมายการควบคุม	ส่งเสริม	-1639.97	1178.58
	ป้องกัน	-592.19	1314.58
การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ	สูง	-978.46	1107.75
	ต่ำ	-1264.03	1552.00
ผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ	ตนเอง	-911.49	1240.72
	สนิท	-1051.16	1399.22
	ไม่สนิท	-1403.48	1378.59

เมื่อพิจารณาค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ในเงื่อนไขต่าง ๆ ของตัวแปรต้น ได้แก่ เป้าหมายการควบคุม การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ โดยแบ่งย่อยตามระดับของตัวแปรทั้งสามออกเป็น 12 เงื่อนไข ดังตารางที่ 8 พบว่าทุกเงื่อนไขพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ ไม่พบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย กล่าวคือ ค่าเฉลี่ยของความเอนเอียงในการตัดสินใจในทุกเงื่อนไข มีค่าเป็นลบ หมายความว่าผู้เข้าร่วมการทดลองตัดสินใจจ่ายเงินเพื่อเพิ่มสถานะมากกว่าจ่ายเงินเพื่อคงสถานะด้านต่าง ๆ ในชีวิต โดยเงื่อนไขที่ 11 มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยที่สุด (*M* = -223.81, *SD* = 1,331.12) และเงื่อนไขที่ 9 มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับมากที่สุด (*M* = -2,637.90, *SD* = 1,298.34)

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ตารางที่ 8

ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของ 12 เงื่อนไขการทดลอง

การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ	**เป้าหมายการควบคุม**	**ผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ**	**เงื่อนไข**	*n*	*M*	*SD*	SD^2
สูง	ส่งเสริม	ตนเอง	1	22	-900.00	943.65	890475.32
		สนิท	2	22	-1254.55	825.61	681631.87
		ไม่สนิท	3	21	-1795.24	531.48	282470.99
	ป้องกัน	ตนเอง	4	22	-595.45	1206.91	1456631.75
		สนิท	5	21	-638.10	1304.79	1702476.94
		ไม่สนิท	6	22	-709.09	1232.84	1519894.47
ต่ำ	ส่งเสริม	ตนเอง	7	22	-1272.73	1003.41	1006831.63
		สนิท	8	22	-2031.82	1424.07	2027975.36
		ไม่สนิท	9	21	-2637.90	1298.34	1685686.76
	ป้องกัน	ตนเอง	10	21	-876.19	1686.09	2842899.49
		สนิท	11	21	-223.81	1331.12	1771880.45
		ไม่สนิท	12	21	-504.76	1130.69	1278459.88

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ตอนที่ 2 การตรวจสอบข้อตกลงเบื้องต้นทางสถิติ

ก่อนที่จะวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐาน ผู้วิจัยตรวจสอบว่าข้อมูลที่ได้มานั้น เป็นไปตามข้อตกลงเบื้องต้นของสถิติที่จะใช้ นั่นคือ การวิเคราะห์ความแปรปรวน (ANOVA) โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนนั้นมีข้อตกลงเบื้องต้น 3 ข้อ ได้แก่ ตัวอย่างแต่ละกลุ่มต้องเป็นอิสระจากกัน คะแนนตัวแปรตามของกลุ่มตัวอย่างต้องมาจากประชากรที่มีการแจกแจงปกติ และตัวอย่างต้องมาจากประชากรที่มีความแปรปรวนเท่ากัน

ความเป็นอิสระจากกันของคะแนนของตัวอย่างแต่ละคน มาจากการแบ่งผู้ร่วมการทดลองเข้าเงื่อนไขการทดลองโดยการสุ่มแบบหลายขั้นตอน โดยขั้นแรกสุ่มว่าในการเก็บข้อมูลในแต่ละชั้นเรียน

จะทดลองเงื่อนไขใดของตัวแปรการจัดกระทำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ จากนั้นนำแบบสอบถามของเงื่อนไขย่อยที่แบ่งตามระดับของตัวแปรเป้าหมายการควบคุม และตัวแปรผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ มาจัดเรียงลำดับด้วยการสุ่ม แล้วแจกแบบสอบถามที่ผู้วิจัยจัดเรียงด้วยการสุ่มมาก่อนล่วงหน้า ให้ผู้ร่วมการทดลองแต่ละคน จึงถือได้ว่าข้อมูลที่ได้จากผู้เข้าร่วมการทดลองแต่ละคนนั้นเป็นอิสระจากกัน

จากนั้นทดสอบข้อตกลงเบื้องต้นเรื่องการกระจายของคะแนนที่ต้องเป็นโค้งปกติ ผู้วิจัยพิจารณาแผนภาพแสดงการแจกแจงความถี่ของตัวแปรตาม คือ คะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ พิจารณาจากค่าความเบ้ (Skewness) และความโด่ง (Kurtosis) พบว่าได้ค่า Sk = 0.24 (SE = 0.15) Ku = 0.06 (SE = 0.30) นั่นคือข้อมูลมีการแจกแจงแบบเบ้ขวาและโด่งเพียงเล็กน้อย จึงสรุปได้ว่าข้อมูลมีการแจกแจงใกล้เคียงโค้งปกติ

ส่วนการตรวจสอบว่าตัวแปรตามในแต่ละเงื่อนไขมีความแปรปรวนเท่ากันหรือไม่ พิจารณาจากค่า Levene's Test ในที่นี้ได้ค่า $F(11, 246) = 3.48$, $p = < .001$ แสดงว่าความแปรปรวนของตัวแปรตามในแต่ละกลุ่มไม่เท่ากัน ซึ่งเป็นการละเมิดข้อตกลงเบื้องต้น ผู้วิจัยจึงวิเคราะห์และตรวจสอบเพิ่มเติม ดังนี้

การที่ความแปรปรวนของตัวแปรตามในแต่ละกลุ่มไม่เท่ากัน อาจเกิดจากค่าสุดโต่ง ขั้นแรกผู้วิจัยจึงตรวจสอบค่าสุดโต่ง โดยพิจารณาในแต่ละเงื่อนไขการทดลองว่าค่าสุดโต่งนั้นมีค่าห่างจากค่าเฉลี่ยของเงื่อนไขนั้น ๆ มากกว่าสามเท่าของค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานหรือไม่ หากพบค่าสุดโต่งที่มีค่ามากกว่าสามเท่าของค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน จะทดสอบว่าข้อมูลโดยรวมมีความอ่อนไหวต่อค่าสุดโต่งเหล่านั้นหรือไม่ (Sensitivity analysis) โดยวิเคราะห์ผลเพื่อทดสอบสมมุติฐานเมื่อมีค่าสุดโต่งเปรียบเทียบกับเมื่อไม่มีค่าสุดโต่ง หากได้ผลไม่ต่างกัน ผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลของผู้เข้าร่วมการวิจัยที่มีคะแนนสุดโต่งเอาไว้

เมื่อพิจารณาคะแนนตัวแปรตามแล้ว มีเพียงผู้เข้าร่วมการวิจัยลำดับที่ 143 ในกลุ่มเงื่อนไขที่ 3 ที่มีค่าต่างจากค่าเฉลี่ย 3.7 เท่า เมื่อตัดข้อมูลลำดับที่ 143 ออกจากการตรวจสอบความแปรปรวน พบว่าค่า Levene's Test ก็ยังคงละเมิดข้อตกลง $F(11, 245) = 3.72$, $p = < .001$ และเมื่อตัดข้อมูลลำดับที่ 143 ออกจากการทดสอบสมมติฐาน ผลการวิเคราะห์ก็ยังคงเหมือนกันทุกประการกับกรณีที่

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

คงข้อมูลลำดับที่ 143 ไว้ในการตรวจสอบสมมติฐาน ผู้วิจัยจึงขอคงข้อมูลลำดับที่ 143 ไว้ในการวิเคราะห์ข้อมูลและรายงานผลค่าทางสถิติและผลการตรวจสอบสมมติฐานต่อไป

ขั้นถัดมาผู้วิจัยพิจารณาค่า F_{max} คือค่าอัตราส่วนของความแปรปรวน ระหว่างเงื่อนไขที่มีความแปรปรวนมากที่สุด กับเงื่อนไขที่มีความแปรปรวนน้อยที่สุด หากได้ค่า F_{max} ไม่เกิน 4 ถือว่ายอมรับได้ กล่าวคือ ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวน (ANOVA) เพื่อทดสอบสมมุติฐานจะไม่คลาดเคลื่อนจนผิดเพี้ยน แต่หากกลุ่มตัวอย่างในงานวิจัยมีมากเพียงพอ และมีกลุ่มตัวอย่างในแต่ละเงื่อนไขจำนวนค่อนข้างใกล้เคียงกัน ค่า F_{max} ที่ยอมรับได้ อาจสูงได้ถึง 10 (Tabachnick & Fidell, 2007)

เมื่อพิจารณาความแปรปรวนของเงื่อนไขที่ความแปรปรวนมากที่สุดกับน้อยที่สุด พบว่าเงื่อนไขที่มีความแปรปรวนมากที่สุด ได้แก่ เงื่อนไขที่ 10 (SD^2 = 2,842,899.49) และเงื่อนไขที่มีความแปรปรวนน้อยที่สุด ได้แก่ เงื่อนไขที่ 3 (SD^2 = 282,470.99) เมื่อคำนวณอัตราส่วนความแปรปรวนระหว่างกลุ่มที่มีความแปรปรวนมากที่สุดกับน้อยที่สุด ได้ค่า F_{max} 10.06 ซึ่งเกินเกณฑ์มาเพียงเล็กน้อย แต่เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างในงานวิจัยมีมากเพียงพอ และมีกลุ่มตัวอย่างในแต่ละเงื่อนไขจำนวน 21-22 คน ซึ่งใกล้เคียงกันทุกเงื่อนไข ผู้วิจัยจึงขอถือว่าค่า F_{max} ที่เกินมาเล็กน้อยยังอยู่ในระดับที่ยอมรับได้

จากการตรวจสอบเพิ่มเติมดังที่กล่าวมา จะเห็นได้ว่าข้อมูลยังมีความเหมาะสมเพียงพอที่จะนำมาตรวจสอบสมมติฐานด้วยสถิติการวิเคราะห์ความแปรปรวนต่อ แต่เพื่อความมั่นใจในการวิเคราะห์ข้อมูลและตรวจสอบสมมติฐานว่าจะไม่เกิดความคลาดเคลื่อนในการสรุปผลการวิเคราะห์ทางสถิติแบบ Type I error ผู้วิจัยจะกำหนดเกณฑ์ในการตรวจสอบสมมติฐานในการวิเคราะห์ความแปรปรวนให้เข้มงวดขึ้น จาก p = < .05 เป็น p = < .025 ตามคำแนะนำของ Tabachnick และ Fidell (2007)

นอกจากนั้น ในขั้นทดสอบผลหลักอย่างง่าย (simple main effect) ในสมมติฐานที่มีปฏิสัมพันธ์ ผู้วิจัยจะตรวจสอบด้วยเทคนิคการสุ่มตัวอย่างซ้ำ (resampling technique) แบบ (bootstrapping) วิธีการนี้สร้างการกระจายเชิงประจักษ์ (empirical distribution) ของค่าความแตกต่างระหว่างกลุ่ม *ที่มีโอกาสเป็นไปได้* จากการสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบใส่คืนซ้ำ ๆ หลาย ๆ ครั้ง จากข้อมูลเดิม เพื่อพิจารณาว่ามีโอกาสพบความแตกต่างที่เป็นศูนย์หรือไม่ โดยไม่ต้องอาศัยการสถิติ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ทดสอบแบบอิงค่าพารามิเตอร์ จึงไม่ต้องกังวลเรื่องข้อตกลงเบื้องต้นที่จำเป็นต้องมีในกรณีที่ใช้สถิติทดสอบแบบอิงพารามิเตอร์ (Hair, Black, Babin, & Anderson, 2010)

เทคนิคการสุ่มตัวอย่างซ้ำนี้จะสุ่มตัวอย่างแบบใส่คืนจากข้อมูลที่มีอยู่ในแต่ละกลุ่มให้ได้จำนวนกลุ่มตัวอย่างเท่ากับจำนวนกลุ่มตัวอย่างจริง แล้วคำนวณค่าความแตกต่างระหว่างกลุ่ม ทำกระบวนการเดิมซ้ำ ๆ 1,000 ครั้ง แล้วนำค่าความแตกต่างระหว่างกลุ่มที่คำนวณได้ทุกครั้งมาสร้างการกระจาย (distribution) และพิจารณาว่า ค่าความแตกต่างที่มีโอกาสเกิดขึ้นได้จริงจากข้อมูลชุดดังกล่าว มีค่าได้ตั้งแต่เท่าใดถึงเท่าใด ภายในช่วงเชื่อมั่น 95% และในช่วงเชื่อมั่นนั้น ครอบคลุมค่าศูนย์ที่หมายความว่าไม่มีความแตกต่างระหว่างกลุ่มด้วยหรือไม่

กล่าวโดยสรุป ถึงแม้ว่าข้อมูลที่ได้จะละเมิดข้อตกลงเบื้องต้นของการวิเคราะห์ความแปรปรวน เรื่องตัวอย่างต้องมาจากประชากรที่มีความแปรปรวนเท่ากัน แต่จากการตรวจสอบและวิเคราะห์เพิ่มเติม พบว่าการละเมิดข้อตกลงดังกล่าวยังใกล้เคียงกับขอบเขตที่ยอมรับได้ ผู้วิจัยจึงตรวจสอบสมมติฐานต่อไป โดยในการสรุปผลที่ต้องอ้างอิงพารามิเตอร์ ซึ่งต้องอาศัยข้อตกลงเบื้องต้นนั้น ผู้วิจัยจะใช้เกณฑ์ค่านัยสำคัญทางสถิติที่เข้มงวดขึ้น รวมถึงใช้เทคนิค bootstrapping ที่ไม่ต้องอ้างอิงพารามิเตอร์ จึงไม่ต้องอาศัยข้อตกลงเบื้องต้น ในการคำนวณ simple main effect เพื่อทดสอบความแตกต่างระหว่างกลุ่มเมื่อมีปฏิสัมพันธ์

ตอนที่ 3 การทดสอบสมมติฐานวิจัย

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

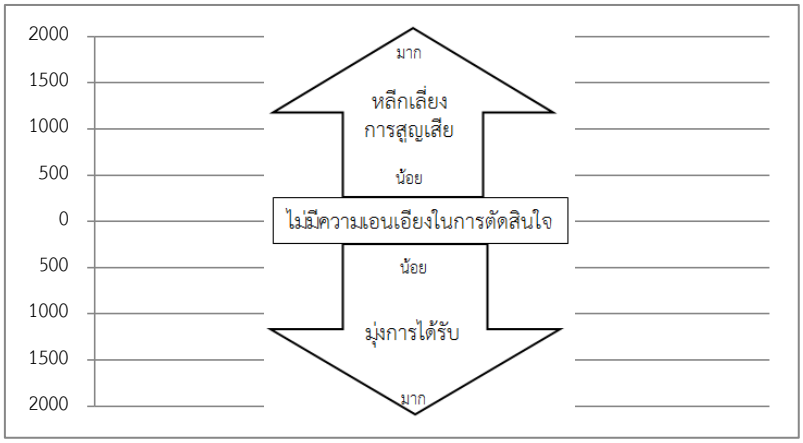
เมื่อผ่านขั้นตอนการทดสอบข้อตกลงเบื้องต้นทางสถิติแล้ว ผู้วิจัยทดสอบสมมติฐานการวิจัยโดยใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสามทาง (three-way ANOVA) เพื่อทดสอบผลหลักและผลปฏิสัมพันธ์ของตัวแปรต้นทั้งสามที่มีต่อตัวแปรตาม คือความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย โดยจะนำเสนอผลไปตามลำดับของสมมติฐาน

จากตารางที่ 7 และ 8 ซึ่งแสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรตามในแต่ละเงื่อนไขการทดลอง จะเห็นได้ว่าคะแนนของตัวแปรตาม มีคะแนนเป็นค่าลบ ซึ่งเกิดจากการที่ผู้เข้าร่วมการทดลองทุกเงื่อนไขตัดสินใจจ่ายเงินเพื่อคงสถานะน้อยกว่าจ่ายเงินเพื่อเพิ่มสถานะ ซึ่งสะท้อนว่าเป็นความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับทั้งหมด จึงปฏิเสธสมมติฐานในภาพรวมที่คาดว่าผู้เข้าร่วมการทดลองจะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย

อย่างไรก็ตาม หากดูคะแนนตัวแปรตามในเชิงเปรียบเทียบระหว่างเงื่อนไข จะมีทิศทางเทียบเคียงได้กับสมมติฐานเดิมที่ตั้งไว้ เช่น เงื่อนไขที่ผู้วิจัยตั้งสมมติฐานไว้ว่ามีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าเงื่อนไขอื่น ๆ นั่นคือผู้เข้าร่วมการทดลองตัดสินใจจ่ายเงินเพื่อคงสถานะมากกว่าจ่ายเงินเพื่อเพิ่มสถานะ และจะจ่ายเงินเพื่อคงสถานะมากกว่ากลุ่มอื่น ๆ แม้ในที่สุดคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจจะเป็นไปในทางมุ่งการได้รับ แต่ก็จะมีความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่ากลุ่มอื่น ๆ ซึ่งแสดงว่าแม้จะตัดสินใจจ่ายเงินเพื่อคงสถานะน้อยกว่าเพิ่มสถานะ แต่เมื่อเทียบกับกลุ่มอื่น จำนวนเงินที่จ่ายเพื่อคงสถานะก็มากกว่ากลุ่มอื่น ๆ ผู้วิจัยจึงจะทดสอบสมมติฐานต่อไป โดยมุ่งความสนใจไปที่ความแตกต่างระหว่างเงื่อนไข ว่ายังคงแสดงว่ามีความพยายามในการคงสถานะไว้มากน้อยกว่ากัน ในทิศทางที่สอดคล้องกับสมมติฐานแต่ละข้อหรือไม่

ทั้งนี้เนื่องจากคะแนนของทุกเงื่อนไขอยู่ในด้านความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับทั้งหมด คือ คะแนนที่คำนวณได้มีค่าเป็นลบทั้งหมด โดยคะแนนเป็นลบมาก หมายความว่ามีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับมาก ผู้วิจัยเห็นว่าอาจทำให้ผู้อ่านสับสนและทำความเข้าใจได้ยาก จึงตัดสินใจว่า ต่อไปในการนำเสนอผล จะกลับเครื่องหมายคะแนนตัวแปรตามทั้งหมดเป็นบวก เพื่อให้การอธิบายผลง่ายขึ้น โดยต่อไปนี้ คะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจที่เป็นบวกมาก จะหมายถึงมีความเอนเอียงไปในทิศทางที่มุ่งการได้รับมาก

นอกจากนี้ ผู้วิจัยจะนำเสนอผลเป็นกราฟเปรียบเทียบระหว่างสมมติฐานที่ตั้งไว้ในบทที่ 2 กับผลลัพธ์ที่ได้ เพื่อให้เห็นทิศทางของความเอนเอียงที่เกิดขึ้นเทียบกับที่ทำนายไว้ และเพื่อให้ผู้อ่านเข้าใจผลที่เกิดขึ้นได้ง่ายมากขึ้น โดยมีความหมายของทิศทางกราฟ ดังแสดงที่ภาพที่ 14



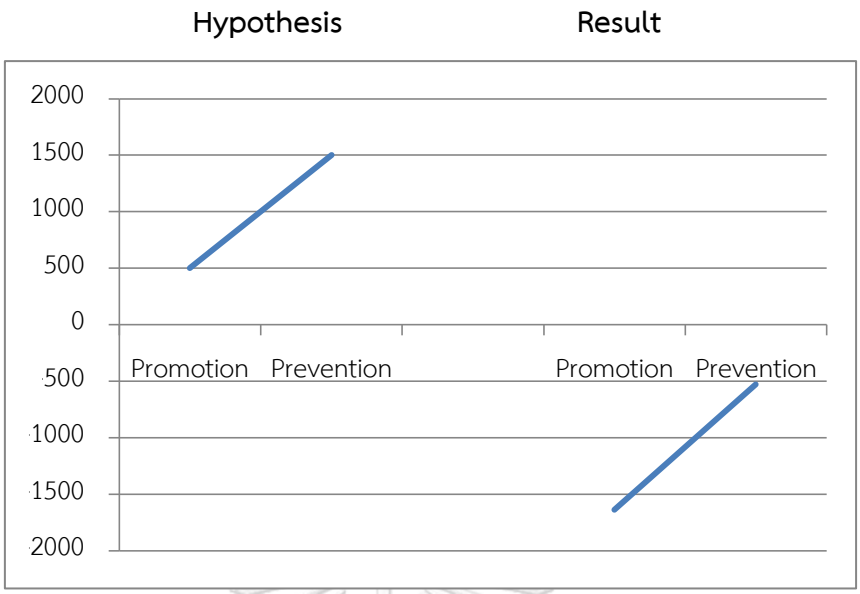
ภาพที่ 14 ความหมายของทิศทางกราฟ ที่ใช้แสดงในผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ทั้งนี้ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการวิเคราะห์ความแปรปรวน และเพิ่มการวิเคราะห์ผลหลักอย่างง่าย (simple main effect) สำหรับสมมติฐานที่เป็นอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ ไม่ว่าผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนจะได้ค่าที่มีนัยสำคัญทางสถิติหรือไม่ (Howell, 2013) ตามหลักการของ planned comparison เพื่อยืนยันสมมติฐานที่ตั้งไว้ ที่มีการกำหนดไว้แล้วว่าเงื่อนไขใดจะมากกว่าหรือน้อยกว่าเงื่อนไขใด ซึ่งแตกต่างกับการทดสอบ post hoc ที่ต้องได้ผลการวิเคราะห์ *F*-test ที่มีนัยสำคัญทางสถิติก่อน

สมมติฐานข้อที่ 1 บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม จะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่าบุคคลที่มีเป้าหมายแบบป้องกัน

เมื่อพิจารณาคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ พบว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม (*M* = -1,639.97, *SD* = 1,178.58) และป้องกัน (*M* = -592.19, *SD* = 1,314.58) ล้วนมีคะแนนเป็นไปในทิศทางที่มุ่งการได้รับ ไม่ได้พบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียดังที่ตั้งสมมติฐานไว้ ดังภาพที่ 15 ที่นำเสนอผลที่ทำนายไว้ตามสมมติฐาน เทียบกับผลลัพธ์จริงที่อยู่ในด้านการมุ่งการได้รับ ซึ่งผู้วิจัยได้กลับเครื่องหมายให้เป็นด้านบวกเพื่อให้อ่านผลได้ง่ายแล้ว และในการตีความต่อไปนี้ ค่าบวกสูงจะหมายถึงมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับสูง

เมื่อกลับเครื่องหมายแล้วทดสอบสมมุติฐาน พบว่า เงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม (*M* = 1,639.97, *SD* = 1,178.58) มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับมากกว่าเงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน (*M* = 592.19, *SD* = 1,314.58) เมื่อทดสอบทางสถิติพบว่าความแตกต่างระหว่างสองเงื่อนไขนี้ มีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(1,246) = 250.591$, $p < .001$)



ภาพที่ 15 ผลการทดลอง และสมมติฐานข้อที่ 1

ตารางที่ 9

การวิเคราะห์ความแปรปรวนสามทางของคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ

แหล่งความแปรปรวน	*df*	*MS*	*F*	*p*	η^2
เป้าหมายการควบคุม (RF)	1	72087905.98	50.591*	<.001	.171
การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ (Acc)	1	4903508.49	3.441	.065	.014
ผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ (SO)	2	5808773.94	4.077*	.018	.032
RF x Acc	1	9726070.76	6.826*	.010	.027
RF x SO	2	8927337.58	6.265*	.002	.048
Acc x SO	2	143730.28	0.101	.904	.001
RF x SO x Acc	2	1930275.68	1.355	.260	.011
ค่าความคลาดเคลื่อน	246	1424927.81			

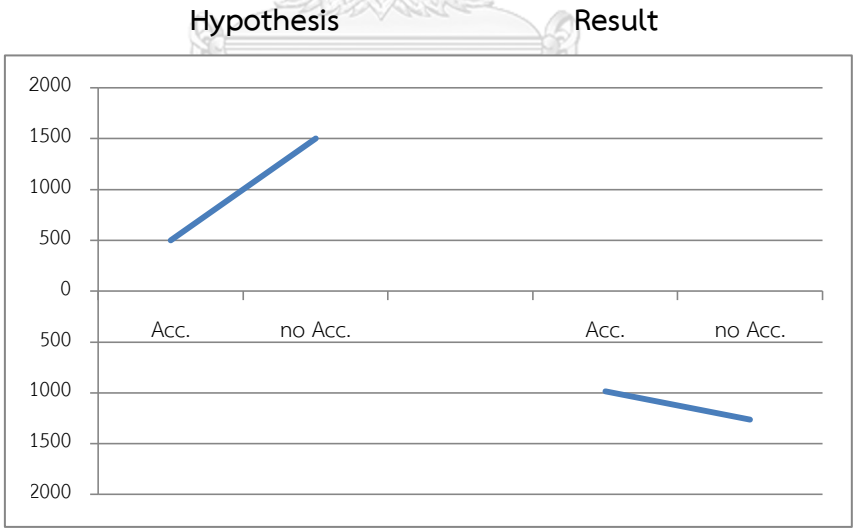
*$p < .025$

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

สมมติฐานข้อที่ 2 บุคคลที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ จะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่าบุคคลที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

เมื่อพิจารณาคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ พบว่าเงื่อนไขที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ (*M* = -987.46, *SD* = 1,107.75) และไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ (*M* = -1,264.03, *SD* = 1,552.00) ล้วนมีคะแนนเป็นไปในทิศทางที่มุ่งการได้รับ ไม่ได้พบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียดังที่ตั้งสมมติฐานไว้ ดังภาพที่ 16 ที่นำเสนอผลที่ทำนายไว้ตามสมมติฐานเทียบกับผลลัพธ์จริงที่อยู่ในด้านการมุ่งการได้รับ ซึ่งผู้วิจัยได้กลับเครื่องหมายให้เป็นด้านบวกเพื่อให้อ่านผลได้ง่ายแล้ว และในการตีความต่อไปนี้ ค่าบวกสูงจะหมายถึงมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับสูง

เมื่อกลับเครื่องหมายแล้วทดสอบสมมุติฐาน พบว่า เงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำให้มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ (*M* = 987.46, *SD* = 1107.75) มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่าเงื่อนไขที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ (*M* = 1,264.03, *SD* = 1,552.00) แต่ไม่ถึงระดับนัยสำคัญทางสถิติ (*F*(1,246) = 3.441, *p* = .065) ดังตารางที่ 9



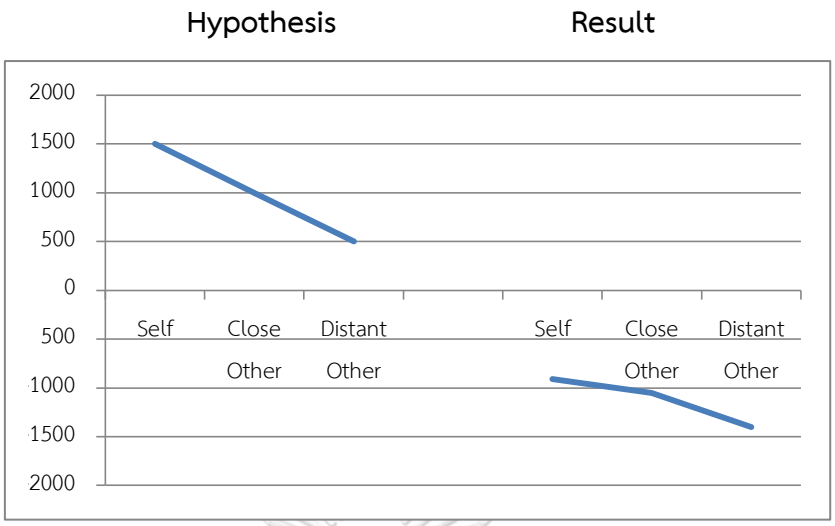
ภาพที่ 16 ผลการทดลอง และสมมติฐานข้อที่ 2

สมมติฐานข้อที่ 3 เมื่อตัดสินใจให้ตนเอง จะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท และการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท การตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท จะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท

เมื่อพิจารณาคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ แบ่งตามเงื่อนไขผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ เมื่อตัดสินใจให้ตนเอง (*M* = -911.49, *SD* = 1,240.72) คนสนิท (*M* = -1,051.16, *SD* = 1,399.22) และคนไม่สนิท (*M* = -1,403,48, *SD* = 1,378.59) ล้วนมีคะแนนเป็นไปในทิศทางที่มุ่งการได้รับ ไม่ได้พบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียดังที่ตั้งสมมติฐานไว้ ดังภาพที่ 17 ที่นำเสนอผลที่ทำนายไว้ตามสมมติฐาน เทียบกับผลลัพธ์จริงที่อยู่ในด้านการมุ่งการได้รับ ซึ่งผู้วิจัยได้กลับเครื่องหมายให้เป็นด้านบวกเพื่อให้อ่านผลได้ง่ายแล้ว และในการตีความต่อไปนี้ ค่าบวกสูงจะหมายถึงมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับสูง

เมื่อกลับเครื่องหมายแล้ว ตีความได้ว่าเงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำให้ตัดสินใจให้ตนเอง (*M* = 911.49, *SD* = 1,240.72) จะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่าเงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำให้ตัดสินใจให้คนอื่นที่สนิท (*M* = 1,051.16, *SD* = 1,399.22) และไม่สนิท (*M* = 1,403,48, *SD* = 1,378.59) และเงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำให้ตัดสินใจให้คนอื่นที่สนิท (*M* = 1,051.16, *SD* = 1,399.22) จะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่าเงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำให้ตัดสินใจให้คนอื่นที่ไม่สนิท (*M* = 1,403,48, *SD* = 1,378.59) เมื่อทดสอบความแตกต่างระหว่างเงื่อนไขของผลหลักนี้ด้วยการวิเคราะห์แปรปรวน พบว่าผู้เข้าร่วมการวิจัยตัดสินใจในเงื่อนไขที่มีผู้ได้รับผลในการตัดสินใจต่างกัน มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(2,246) = 4.077$, $p = .018$) เมื่อทดสอบ Post hoc เพื่อเปรียบเทียบความต่างของแต่ละเงื่อนไขโดยใช้เทคนิค bootstrapping พบว่ามีเพียงเงื่อนไขตัดสินใจให้ตนเองกับตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิทเท่านั้นที่มีความต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ (*Mean Difference* = -491.99, *SE* = 206.43, $p = .022$, 95% CI = [-66.27, -895.42]) แต่เงื่อนไขที่ตัดสินใจให้ตนเองมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับไม่แตกต่างจากการตัดสินใจให้คนอื่นที่สนิท และการตัดสินใจให้คนอื่นที่สนิทก็มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับไม่แตกต่างจากการตัดสินใจให้คนอื่นที่ไม่สนิท ดังตารางที่ 10

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University



ภาพที่ 17 ผลการทดลอง และสมมติฐานข้อที่ 3

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ตารางที่ 10

การวิเคราะห์ post hoc ผลของตัวแปรผู้ได้รับผลของการตัดสินใจต่อคะแนนการเอนเอียงในการตัดสินใจ

ผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ						Bootstrapping			
ตนเอง		สนิท		ไม่สนิท		Mean Difference	*SE*	*p*	*95% CI*
M	*SD*	*M*	*SD*	*M*	*SD*				
911.49	1,240.72	1,051.16	1,399.22	-	-	-139.67	198.74	1.000	[-498.27, 246.91]
911.49	1,240.72	-	-	1,403.48	1,378.59	-491.99	206.43	.022	[-66.27, -895.42]
-	-	1,051.16	1,399.22	1,403.48	1,378.59	-352.32	209.69	.164	[-792.10, 66.06]

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

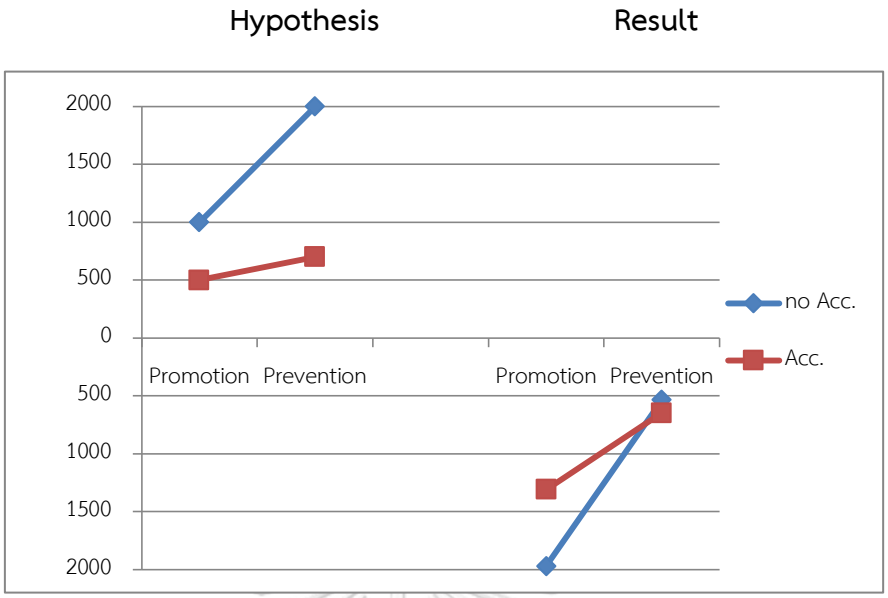
สมมติฐานข้อที่ 4 เป้าหมายการควบคุม มีอิทธิพลปฏิสัมพันธ์กับการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ โดยในกลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันและส่งเสริมมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียไม่ต่างกัน แต่ในกลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม

ผลการทดลอง พบว่าในเงื่อนไขที่มีการจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบ**ส่งเสริม** กลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ มีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ M = -1,316.59, SE = 148.09 และกลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ มีค่า M = -1,980.81, SE = 148.09 ส่วนเงื่อนไขที่มีการจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบ**ป้องกัน** กลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ มีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ M = -647.54, SE = 148.09 และกลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ มีค่า M = -534.92, SE = 150.39

เมื่อพิจารณาคะแนนของตัวแปรตามดังกล่าว พบว่าทุกเงื่อนไขมีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ ไม่ได้พบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียดังที่ตั้งสมมติฐานไว้ ดังภาพที่ 18 ที่นำเสนอผลที่ทำนายไว้ตามสมมติฐาน เทียบกับผลลัพธ์จริงที่อยู่ในด้านการมุ่งการได้รับ โดย ผู้วิจัยได้กลับเครื่องหมายให้เป็นด้านบวกเพื่อให้อ่านผลได้ง่ายแล้ว และในการตีความต่อไปนี้ ค่าบวกสูงจะหมายถึงมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับสูง

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

เมื่อทดสอบสมมุติฐานด้วยการวิเคราะห์ความแปรปรวน พบผลปฏิสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรเป้าหมายการควบคุมและการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ที่มีต่อคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ (F(1,246) = 6.826, p = .010) ดังรายละเอียดในตารางที่ 9



ภาพที่ 18 ผลการทดลอง และสมมติฐานข้อที่ 4

จากนั้นผู้วิจัยทดสอบผลหลัก (simple main effect) ตามที่วางแผนไว้ (planned comparison) ระหว่างเงื่อนไขเป้าหมายการควบคุม ที่แต่ละระดับของตัวแปรการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจโดยใช้เทคนิค bootstrapping เมื่อทดสอบความแตกต่างของคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ ระหว่างเงื่อนไขเป้าหมายการควบคุมสองประเภท ที่แต่ละระดับของตัวแปรการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ดังตารางที่ 11 พบว่า ในเงื่อนไขที่**มีการชี้แจงเหตุผล**รองรับการตัดสินใจ กลุ่มที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม (*M* = 1,316.59, *SE* = 148.09) มีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ สูงกว่ากลุ่มที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน (*M* = 647.54, *SE* = 148.09) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = 669.04, *SE* = 191.34, *p* = .002, 95% CI = [305.70, 1,039.25])

และเงื่อนไขที่**ไม่มีการชี้แจงเหตุผล**รองรับการตัดสินใจ กลุ่มที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม (*M* = 1,980.81, *SE* = 148.09) มีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับสูงกว่ากลุ่มที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน (*M* = 534.92, *SE* = 150.39) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเช่นกัน (*Mean Difference* = 1,445.89, *SE* = 232.71, *p* = .001, 95% CI = [952.53, 1,916.13])

จากภาพที่ 18 จะเห็นได้ว่า เมื่ออยู่ในเงื่อนไขที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ (จุดกราฟสี่เหลี่ยม) กลุ่มตัวอย่างจะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจน้อย และกลุ่มที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมมีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจมากกว่ากลุ่มที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน แต่ความแตกต่างที่พบ (*Mean Difference* = 669.04, *SE* = 191.34) จะไม่มากเท่ากับความแตกต่างระหว่างกลุ่มที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมสองแบบนี้ ในเงื่อนไขที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ (จุดกราฟสามเหลี่ยม) ซึ่งพบว่า กลุ่มที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม มีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแตกต่างจากกลุ่มที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันสูงมาก (*Mean Difference* = 1,445.89, *SE* = 232.71)

เมื่อพิจารณาในทางกลับกัน ดังตารางที่ 12 พบว่าเมื่อกลุ่มตัวอย่างถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบ**ส่งเสริม** กลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ (*M* = 1,316.59, *SE* = 148.09) มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่ากลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลการรองรับการตัดสินใจ (*M* = 1,980.81, *SE* = 148.09) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = -664.22, *SE* = 189.66, *p* = .001, 95% CI = [-1,024.93, -268.79])

ส่วนในเงื่อนไขที่กลุ่มตัวอย่างถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบ**ป้องกัน** กลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ (*M* = 647.54, *SE* = 148.09) และกลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ (*M* = 534.92, *SE* = 150.39) มีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับแตกต่างกันเล็กน้อย ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = 112.62, *SE* = 242.95, *p* = .652, 95% CI = [-354.63, 569.55])

จากภาพที่ 18 จะเห็นได้ว่า เมื่ออยู่ในภาวะที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบ**ป้องกัน**แล้ว กลุ่มตัวอย่างจะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจน้อย ไม่ว่าจะต้องชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจหรือไม่ก็มีคะแนนไม่ต่างกัน แต่เมื่ออยู่ในภาวะที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบ**ส่งเสริม** จะเห็นได้ชัดว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ มีความเอนเอียงในการตัดสินใจน้อยกว่ากลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลดังกล่าวสะท้อนว่า การจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบ**ป้องกัน**นั้นมีผลให้ผู้เข้าร่วมการทดลองมีแนวโน้มจ่ายเงินเพื่อคงสถานะพอ ๆ กัน ไม่ว่าจะต้องชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

หรือไม่ สะท้อนให้เห็นแนวโน้มที่จะยังคงมีความระมัดระวังมากกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับผู้เข้าร่วมการทดลองในเงื่อนไขเป้าหมายการควบคุมแบบ**ส่งเสริม** ซึ่งจ่ายเงินเพื่อรักษาสถานะเดิมน้อยกว่า และจ่ายเงินเพื่อเพิ่มสถานะมากกว่า โดยเฉพาะในเงื่อนไขที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ตารางที่ 11

การทดสอบผลหลัก (simple main effect) ของเป้าหมายการควบคุมที่แต่ละระดับของการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ	**เป้าหมายการควบคุม**				**Bootstrapping**			
	ส่งเสริม		**ป้องกัน**		Mean Difference	*SE*	*p*	*95% CI*
	M	*SE*	*M*	*SE*				
มี	1,316.59	148.09	647.54	148.09	669.04	191.34	.002	[305.70, 1,039.25]
ไม่มี	1,980.81	148.09	534.92	150.39	1,445.89	232.71	.001	[952.53, 1,916.13]

ตารางที่ 12

การทดสอบผลหลัก (simple main effect) ของการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ที่แต่ละระดับของเป้าหมายการควบคุม

เป้าหมายการควบคุม	**การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ**				**Bootstrapping**			
	มี		**ไม่มี**		Mean Difference	*SE*	*p*	*95% CI*
	M	*SE*	*M*	*SE*				
ส่งเสริม	1,316.59	148.09	1,980.81	148.09	-664.22	189.66	.001	[-1024.93, -268.79]
ป้องกัน	647.54	148.09	534.92	150.39	112.62	242.95	.652	[-354.63, 569.55]

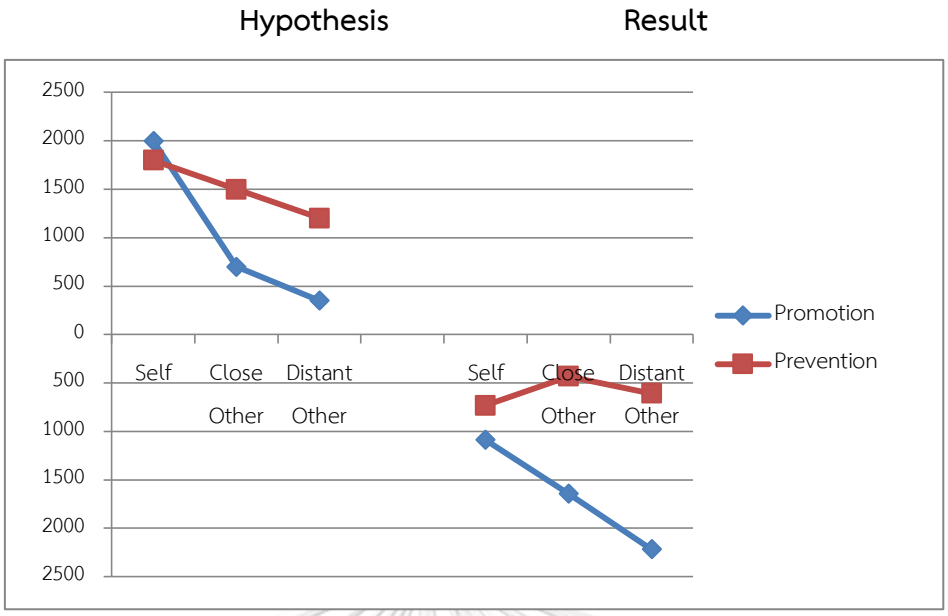
สมมติฐานข้อที่ 5 เป้าหมายการควบคุมมีปฏิสัมพันธ์กับการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น โดยบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันจะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียไม่ต่างกันเมื่อตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ขณะที่บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม เมื่อตัดสินใจให้ตนเอง จะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิทตามลำดับ

ผลการทดลอง พบว่าในเงื่อนไขที่จัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบ**ป้องกัน** กลุ่มที่ตัดสินใจให้ตนเอง มีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ *(M* = -735.82, *SE* = 182.08) กลุ่มที่ตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท มีคะแนน (*M* = -430.95, *SE* = 184.19) และกลุ่มที่ตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท มีค่า (*M* = -606.92, *SE* = 182.08) ส่วนเงื่อนไขที่มีการจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบ**ส่งเสริม** กลุ่มที่ตัดสินใจให้ตนเอง มีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ (*M* = -1,086.36, *SE* = 179.95) กลุ่มที่ตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท มีคะแนน (*M* = -1,643.18, *SE* = 179.95) และกลุ่มที่ตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท มีค่า (*M* = -2,216.57, *SE* = 184.19)

เมื่อพิจารณาคะแนนของตัวแปรตามดังที่กล่าวมา พบว่าทุกเงื่อนไขมีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ ไม่ได้พบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียดังที่ตั้งสมมติฐานไว้ ดังภาพที่ 19 ที่นำเสนอสมมติฐาน เทียบกับผลลัพธ์จริงที่อยู่ในด้านการมุ่งการได้รับ โดยผู้วิจัยได้กลับเครื่องหมายให้เป็นด้านบวกเพื่อให้อ่านผลได้ง่ายแล้ว และในการตีความต่อไปนี้ค่าบวกสูงจะหมายถึงมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับสูง

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

เมื่อทดสอบสมมุติฐานด้วยการวิเคราะห์ความแปรปรวน พบผลปฏิสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรเป้าหมายการควบคุมและผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ที่มีต่อคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ ($F(2,246) = 6.265$, $p = .002$) นั่นคือผลของตัวแปรเป้าหมายการควบคุมที่มีต่อคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ ขึ้นอยู่กับระดับของตัวแปรผู้ได้รับผลของการตัดสินใจด้วย ดังรายละเอียดในตารางที่ 9



ภาพที่ 19 ผลการทดลอง และสมมติฐานข้อที่ 5

จากนั้นผู้วิจัยทดสอบผลหลัก (simple main effect) ตามที่วางแผนไว้ (planned comparison) ระหว่างเงื่อนไขผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ (ตนเอง ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิท) ที่แต่ละระดับของตัวแปรเป้าหมายการควบคุม โดยใช้เทคนิค bootstrapping ดังตารางที่ 13 พบว่า เมื่อกลุ่มตัวอย่างถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบ**ส่งเสริม** กลุ่มที่ตัดสินใจให้ตนเอง (*M* = 1,086.36, *SE* = 179.95) มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่ากลุ่มที่ตัดสินใจให้คนอื่นที่สนิท (*M* = 1,643.18, *SE* = 179.95) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = -556.81, *SE* = 231.41, *p* = .017, 95% CI = [-67.75, -1,013.70]) และน้อยกว่ากลุ่มที่ตัดสินใจให้คนอื่นที่ไม่สนิท (*M* = 2,216.57, *SE* = 184.19) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = -1,130.20, *SE* = 217.05, *p* = .001, 95% CI = [-724.59, -1,532.27]) และกลุ่มที่ตัดสินใจให้คนอื่นที่สนิท (*M* = 1,643.18, *SE* = 179.95) มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่ากลุ่มที่ตัดสินใจให้คนอื่นที่ไม่สนิท (*M* = 2,216.57, *SE* = 184.19) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = -537.39, *SE* = 228.99, *p* = .020, 95% CI = [-113.64, -1,019.75])

ส่วนในเงื่อนไขที่กลุ่มตัวอย่างถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบ**ป้องกัน** กลุ่มที่ตัดสินใจให้ตนเอง (*M* = 753.82, *SE* = 182.08) มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับมากกว่าการตัดสินใจให้คนอื่นที่สนิท (*M* = 430.95, *SE* = 184.19) อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

(*Mean Difference* = 304.87, *SE* = 301.37, *p* = .308, 95% CI = [-251.36, 854.01]) และน้อยกว่าการตัดสินใจให้คนอื่นที่ไม่สนิท (*M* = 606.92, *SE* = 182.08) อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = -128.89, *SE* = 296.15, *p* = .670, 95% CI = [-436.62, 722.96]) และกลุ่มที่ตัดสินใจให้คนอื่นที่สนิท (*M* = 430.95, *SE* = 184.19) ก็มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่าการตัดสินใจให้คนอื่นที่ไม่สนิท (*M* = 606.92, *SE* = 182.08) อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติเช่นกัน (*Mean Difference* = -175.97, *SE* = 267.66, *p* = .505, 95% CI = [-741.81, 388.36]) กล่าวโดยสรุปคือ บุคคลที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน จะมีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับที่ไม่แตกต่างกัน ไม่ว่าผู้ได้รับผลของการตัดสินใจจะเป็นผู้ใด

จากภาพที่ 19 จะเห็นได้ว่า ในเงื่อนไขที่มีการจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบ**ป้องกัน** คะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับระหว่างการตัดสินใจให้ตนเอง ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิท ต่างกันเพียงเล็กน้อย และไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ หรืออาจกล่าวได้ว่า เมื่อบุคคลถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน มักตัดสินใจคล้าย ๆ กัน ไม่ว่าจะตัดสินใจให้ผู้ใด โดยเป็นไปในทางมุ่งการได้รับเพียงเล็กน้อย (เส้นกราฟเข้าใกล้ 0) ส่วนในเงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบ**ส่งเสริม** คะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับระหว่างการตัดสินใจให้ตนเอง ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิท ต่างกันน้อยไปมากตามลำดับ ในทุกเงื่อนไขอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ หรืออาจกล่าวได้ว่า เมื่อบุคคลถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม มีการตัดสินใจที่แตกต่างกัน โดยเป็นไปในทางมุ่งการได้รับมาก (เส้นกราฟออกจาก 0)

หากพิจารณาผลของปฏิสัมพันธ์ในทางกลับกัน เมื่อทดสอบความแตกต่างของคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ ระหว่างตัวแปรเป้าหมายการควบคุม ที่แต่ละระดับของตัวแปรผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ดังตารางที่ 14 พบว่าเงื่อนไขที่**ตัดสินใจให้ตนเอง** กลุ่มที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม (*M* = 1,086.36, *SE* = 179.95) มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับมากกว่ากลุ่มที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน (*M* = 735.82, *SE* = 182.08) อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = 350.54, *SE* = 270.03, *p* = .196, 95% CI = [-201.11, 925.40])

เงื่อนไขที่**ตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท** กลุ่มที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม (*M* = 1,643.18, *SE* = 179.95) มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับมากกว่ากลุ่มที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน (*M* = 430.95, *SE* = 184.19) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = 1,212.22, *SE* = 263.66, *p* = .001, 95% CI = [659.52, 1,711.48])

เงื่อนไขที่**ตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท** กลุ่มที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม (*M* = 2,216.57, *SE* = 184.19) มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับมากกว่ากลุ่มที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน (*M* = 609.92, *SE* = 182.08) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = 1,609.64, *SE* = 237.15, *p* = .001, 95% CI = [1,102.50, 2,117.99])

จากภาพที่ 19 จะเห็นได้ว่าโดยภาพรวม กลุ่มที่จัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมมีแนวโน้มจะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับมากกว่ากลุ่มที่จัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน ที่ทุกระดับของผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ โดยเมื่อ**ตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท** และเมื่อ**ตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท** บุคคลมีแนวโน้มที่จะได้รับอิทธิพลจากการจัดกระทำเป้าหมายการควบคุม กล่าวคือ กลุ่มที่ได้รับการจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมจะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ โดยตัดสินใจจ่ายเงินเพื่อเพิ่มสถานะมากกว่า และจ่ายเงินเพื่อคงสถานะน้อยกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มที่ได้รับการจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน แต่เมื่อ**ตัดสินใจให้ตนเอง** บุคคลที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมทั้งสองแบบ มีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับต่างกันน้อยและไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

Chulalongkorn University

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั้งหมด สรุปได้ว่าเป้าหมายการควบคุมมีปฏิสัมพันธ์กับการผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ และจากการทดสอบผลหลักอย่างง่าย พบว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันจะมีความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับไม่ต่างกัน เมื่อตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ขณะที่บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม เมื่อตัดสินใจให้ผู้อื่น จะมีความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับมากกว่าตัดสินใจให้ตนเอง โดยเมื่อตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท จะมีความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่าการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท

ตารางที่ 13

การทดสอบผลหลัก (simple main effect) ของผู้ได้รับผลของการตัดสินใจที่แต่ละระดับของเป้าหมายการควบคุม

เป้าหมายการควบคุม	ผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ						Bootstrapping			
	ตนเอง		สนิท		ไม่สนิท		Mean Difference	*SE*	*p*	*95% CI*
	M	*SE*	*M*	*SE*	*M*	*SE*				
ส่งเสริม	1086.36	179.95	1643.18	179.95	-	-	-556.81	231.41	.017	[-67.75, -1013.70]
	1086.36	179.95	-	-	2216.57	184.19	-1130.20	217.05	.001	[-724.59, -1532.27]
	-	-	1643.18	179.95	2216.57	184.19	-537.39	228.99	.020	[-113.64, -1019.75]
ป้องกัน	735.82	182.08	430.95	184.19	-	-	304.87	301.37	.308	[-251.36, 854.01]
	735.82	182.08	-	-	606.92	182.08	128.89	296.15	.670	[-436.62, 722.96]
	-	-	430.95	184.19	606.92	182.08	-175.97	267.66	.505	[-741.81, 388.36]

ตารางที่ 14

การทดสอบผลหลัก (simple main effect) ของเป้าหมายการควบคุมที่แต่ละระดับของผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ

ผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ	เป้าหมายการควบคุม				Bootstrapping			
	ส่งเสริม		ป้องกัน		Mean Difference	*SE*	*p*	*95% CI*
	M	*SE*	*M*	*SE*				
ตนเอง	1,086.36	179.95	735.82	182.08	350.54	270.03	.196	[-210.11, 925.40]
สนิท	1,643.18	179.95	430.95	184.19	1212.22	263.66	.001	[659.52, 1,711.48]
ไม่สนิท	2,216.57	184.19	606.92	182.08	1609.64	237.14	.001	[1102.50, 2,117.99]

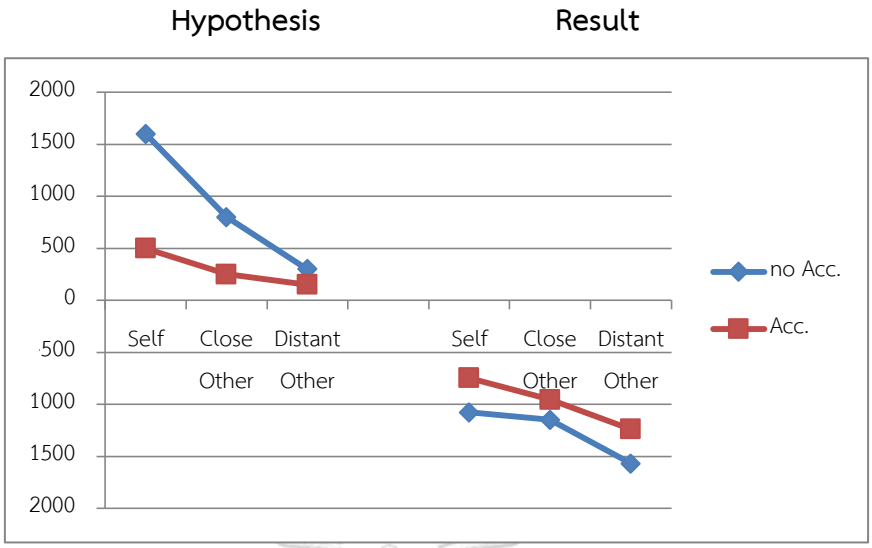
สมมติฐานข้อที่ 6 การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจมีปฏิสัมพันธ์กับการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น โดยในกลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ไม่พบความต่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียระหว่างการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ขณะที่กลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ เมื่อตัดสินใจให้ตนเอง จะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิทตามลำดับ

ผลการทดลอง พบว่าในเงื่อนไขที่**ตัดสินใจให้ตนเอง** กลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ มีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ (M = -747.27, SE = 179.95) และกลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ มีค่า (M = -1,074.45, SE = 182.08) ในเงื่อนไขที่**ตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท** กลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ มีค่า (M = -946.32, SE = 182.08) กลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ มีค่า (M = -1,127.81, SE = 182.08) ส่วนในเงื่อนไขที่**ตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท** กลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ มีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ (M = -1,252.16, SE = 182.08) กลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ มีค่า (M = -1,571.33, SE = 184.19)

เมื่อพิจารณาคะแนนของตัวแปรตามดังกล่าว พบว่าทุกเงื่อนไขมีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ ไม่ได้พบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียดังที่ตั้งสมมติฐานไว้ ดังภาพที่ 20 ที่นำเสนอผลที่ทำนายไว้ตามสมมติฐาน เทียบกับผลลัพธ์จริงที่อยู่ในด้านการมุ่งการได้รับ ซึ่งผู้วิจัยได้กลับเครื่องหมายให้เป็นด้านบวกเพื่อให้อ่านผลได้ง่ายแล้ว และในการตีความต่อไปนี้ วิจัยจะขอตีความโดยให้ค่าบวกสูงจะหมายถึงมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับสูง

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

เมื่อทดสอบสมมุติฐานด้วยการวิเคราะห์ความแปรปรวน ไม่พบผลปฏิสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจและผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ที่มีต่อคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ ($F(2,246) = 0.101$, $p = .904$) ดังรายละเอียดในตารางที่ 9



ภาพที่ 20 ผลการทดลอง และสมมติฐานข้อที่ 6

จากนั้นผู้วิจัยทดสอบผลหลัก (simple main effect) ตามที่วางแผนไว้ (planned comparison) ระหว่างเงื่อนไขผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ที่แต่ละระดับของตัวแปรการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ โดยใช้เทคนิค bootstrapping ดังตารางที่ 15 พบว่าในเงื่อนไขที่**มีการชี้แจงเหตุผล**รองรับการตัดสินใจ กลุ่มที่ตัดสินใจให้ตนเอง (*M* = 747.72, *SE* = 179.95) มีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่ากลุ่มที่ตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท (*M* = 946.32, *SE* = 182.08) อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = -198.59, *SE* = 230.80, *p* = .375, 95% CI = [-621.21, 277.45]) และน้อยกว่ากลุ่มที่ตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท (*M* = 1,252.16, *SE* = 182.08) อย่างมีไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = -504.43, *SE* = 224.36, *p* = .028, 95% CI = [-56.52, -936.18]) และเมื่อเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มที่ตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท (*M* = 946.32, *SD* = 182.08) กับกลุ่มที่ตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท (*M* = 1,252.16, *SE* = 182.08) พบว่ามีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับแตกต่างกันเล็กน้อย และไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = -305.84, *SE* = 217.53, *p* = .166, 95% CI = [-752.45, 108.81]

ในเงื่อนไขที่**ไม่มีการชี้แจงเหตุผล**รองรับการตัดสินใจ กลุ่มที่ตัดสินใจให้ตนเอง (*M* = 1,074.45, *SD* = 182.08) มีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่ากลุ่มที่ตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท (*M* = 1,127.81, *SE* = 182.08) อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = -53.35, *SE* = 301.86, *p* = .873, 95% CI = [-642.15, 569.41]) และน้อยกว่ากลุ่ม

ที่ตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท (*M* = 1,571.33, *SE* = 184.19) อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = -496.87, *SE* = 284.31, *p* = .080, 95% CI = [-1,017.92, 43.17]) และเมื่อเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มที่ตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท (*M* = 1,127.81, *SE* = 182.08) กับกลุ่มที่ตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท (*M* = 1,571.33, *SE* = 184.19) พบว่ามีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่าไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = -443.51, *SE* = 287.38, *p* = .113, 95% CI = [-1,011.08, 165.84]

เมื่อพิจารณาในทางกลับกัน ดังตารางที่ 16 พบว่าเงื่อนไขจัดกระทำการตัดสินใจให้**ตนเอง** กลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ (*M* = 747.27, *SE* = 179.95) มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่ากลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ (*M* = 1,074.45, *SE* = 182.08) อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = -326.73, *SE* = 264.88, *p* = .223, 95% CI = [-848.03, 235.99])

เงื่อนไขจัดกระทำการตัดสินใจให้**ผู้อื่นที่สนิท** กลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ (*M* = 946.32, *SE* = 182.08) มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่ากลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลการรองรับการตัดสินใจ (*M* = 1127.81, *SE* = 182.08) อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = -181.49, *SE* = 280.20, *p* = .528, 95% CI = [-787.34, 357.30])

เงื่อนไขจัดกระทำการตัดสินใจให้**ผู้อื่นที่ไม่สนิท** กลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ (*M* = 1,252.16, *SE* = 182.08) มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่ากลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลการรองรับการตัดสินใจ (*M* = 1,571.33, *SE* = 184.19) อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = -319.16, *SE* = 240.43, *p* = .178, 95% CI = [-761.59, 177.60])

จากภาพที่ 20 จะเห็นว่าถึงแม้ในกลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจจะมีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่ากลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลการรองรับการตัดสินใจ ไม่ว่าผู้ได้รับผลของการตัดสินใจจะเป็นตนเอง ผู้อื่นที่สนิท หรือผู้อื่นที่ไม่สนิท แต่คะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับที่ต่างกันระหว่างกลุ่มที่มีและไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ก็ยังแตกต่างไม่มากพอที่จะมีค่านัยสำคัญทางสถิติ

หากพิจารณาผลของปฏิสัมพันธ์ในทางกลับกัน

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

กล่าวโดยสรุป คือ ไม่พบผลปฏิสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจกับตัวแปรผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ มีเพียงผลหลักของตัวแปรผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ซึ่งพบแบบแผนเหมือนกันไม่ว่าจะต้องชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจหรือไม่ โดยพบว่าเมื่อตัดสินใจให้ตนเอง ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิท บุคคลจะเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับจากน้อยไปมากตามลำดับ โดยเมื่อตัดสินใจให้ตนเองจะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่าการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิทอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แต่การตัดสินใจให้ตนเองมีผลไม่แตกต่างจากการตัดสินใจให้คนอื่นที่สนิท และการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิทก็ไม่แตกต่างจากการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิทอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ตารางที่ 15

การทดสอบผลหลักอย่างง่าย (simple main effect) ของผู้ได้รับผลของการตัดสินใจที่แต่ละระดับของการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ	ผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ						Bootstrapping			
	ตนเอง		สนิท		ไม่สนิท		Mean Difference	*SE*	*p*	*95% CI*
	M	*SE*	*M*	*SE*	*M*	*SE*				
มี	747.72	179.95	946.32	182.08	-	-	-198.59	230.80	.375	[-621.21, 277.45]
	747.72	179.95	-	-	1,252.16	182.08	-504.43	224.36	.028	[-56.52, -936.18]
	-	-	946.32	182.08	1,252.16	182.08	-305.84	217.53	.166	[-752.45, 108.81]
ไม่มี	1,074.45	182.08	1,127.81	182.08	-	-	-53.35	301.86	.873	[-642.15, 569.41]
	1,074.45	182.08	-	-	1,571.33	184.19	-496.87	284.31	.080	[-1,017.92, 43.17]
	-	-	1,127.81	182.08	1,571.33	184.19	-443.51	287.38	.113	[-1,011.08, 165.84]

ตารางที่ 16

การทดสอบผลหลัก (simple main effect) ของการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจที่แต่ละระดับของผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ

ผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ	การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ				Bootstrapping			
	มี		ไม่มี		Mean Difference	*SE*	*p*	*95% CI*
	M	*SE*	*M*	*SE*				
ตนเอง	747.27	179.95	1074.45	182.08	-326.73	264.88	.223	[-848.03, 235.99]
สนิท	946.32	182.08	1127.81	182.08	-181.49	280.20	.528	[-787.34, 357.30]
ไม่สนิท	1252.16	182.08	1571.33	184.19	-319.16	240.43	.178	[-761.59, 177.60]

สมมติฐานข้อที่ 7 เป้าหมายการควบคุม การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ มีปฏิสัมพันธ์กัน โดยปฏิสัมพันธ์ของเป้าหมายการควบคุม และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ในกลุ่มที่มีการชี้แจงจะต่างกับกลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

เมื่อทดสอบสมมติฐานด้วยการวิเคราะห์ความแปรปรวน ไม่พบผลปฏิสัมพันธ์แบบสามทางระหว่างตัวแปรเป้าหมายการควบคุม การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ที่มีต่อคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ ($F(2,246) = 1.355$, $p = .260$) ดังรายละเอียดในตารางที่ 9 หมายความว่าปฏิสัมพันธ์ระหว่างเป้าหมายการควบคุมและผู้ได้รับผลของการตัดสินใจที่แต่ละระดับของการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ โดยภาพรวมมีความใกล้เคียงกันมากพอสมควรจึงทำให้ไม่พบปฏิสัมพันธ์สามทาง

จากนั้นผู้วิจัยทดสอบผลหลัก (simple main effect) ตามที่วางแผนไว้ (planned comparison) ระหว่างเงื่อนไขผู้ได้รับผลของการตัดสินใจที่แต่ละระดับของเป้าหมายการควบคุม และการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ โดยใช้เทคนิค bootstrapping ดังตารางที่ 17 พบว่าในเงื่อนไขที่**มีการชี้แจงเหตุผล**รองรับการตัดสินใจ (Acc) โดยในเงื่อนไขที่มีการจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบ*ส่งเสริม* พบความแตกต่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจ ระหว่างกลุ่มที่ตัดสินใจให้ตนเอง ($M = 900.00$, $SE = 254.49$) และกลุ่มที่ตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท ($M = 1{,}795.24$, $SE = 260.48$) (*Mean Difference* = -895.23, $SE = 233.54$, $p = .002$, 95% CI = [431.09, 1,344.02]) และระหว่างการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท ($M = 1{,}254.55$, $SE = 254.49$) และผู้อื่นที่ไม่สนิท ($M = 1{,}795.24$, $SE = 260.48$) (*Mean Difference* = -540.69, $SE = 207.33$, $p = .008$, 95% CI = [131.61, 929.08]) เท่านั้น ในเงื่อนไขที่มีการจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบ*ป้องกัน* ไม่พบความแตกต่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจ ไม่ว่าผู้ได้รับผลของการตัดสินใจจะเป็นตนเอง ($M = 595.45$, $SE = 254.49$) ผู้อื่นที่สนิท ($M = 638.10$, $SE = 260.48$) และผู้อื่นที่ไม่สนิท ($M = 709.09$, $SE = 254.49$)

ในทางกลับกัน เมื่อทดสอบความแตกต่างของคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ ระหว่างเงื่อนไขเป้าหมายการควบคุม ที่แต่ละระดับของผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ดังตารางที่ 18 พบว่าในเงื่อนไขที่ตัดสินใจให้*ผู้อื่นที่ไม่สนิท* พบความแตกต่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจ ระหว่างเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม ($M = 1{,}795.24$, $SE = 260.48$) และป้องกัน

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

(*M* = 709.09, *SE* = 254.49) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = 1,086.14, *SE* = 293.72, *p* = .001, 95% CI = [488.88, 1,718.70] ส่วนในเงื่อนไขที่ตัดสินใจให้ตนเอง และเงื่อนไขที่ตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท ไม่พบความแตกต่างระหว่างกลุ่มที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมกับแบบป้องกัน

ส่วนในเงื่อนไขที่**ไม่มีการชี้แจง**เหตุผลรองรับการตัดสินใจ (No Acc) ก็มีอิทธิพลปฏิสัมพันธ์สองทางระหว่างตัวแปรเป้าหมายการควบคุมกับผู้ได้รับผลของการตัดสินใจที่ใกล้เคียงกับในเงื่อนไขที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ โดยในเงื่อนไขที่มีการจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบ*ส่งเสริม* พบความแตกต่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจ ระหว่างการตัดสินใจให้ตนเอง (*M* = 1,272.73, *SE* = 254.49) และผู้อื่นที่ไม่สนิท (*M* = 2,673.90, *SE* = 260.48) (*Mean Difference* = -1,365.17, *SE* = 355.29, *p* = .001, 95% CI = [-724.47, -1,987.32]) เท่านั้น แต่ในเงื่อนไขที่มีการจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบ*ป้องกัน* ไม่พบความแตกต่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจ ไม่ว่าผู้ได้รับผลของการตัดสินใจจะเป็นตนเอง (*M* = 876.19, *SE* = 260.48) ผู้อื่นที่สนิท (*M* = 223.81, *SE* = 260.48) หรือผู้อื่นที่ไม่สนิท (*M* = 504.76, *SE* = 260.48)

ในทางกลับกัน ในเงื่อนไขที่ตัดสินใจให้*ผู้อื่นที่สนิท* พบความแตกต่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจ ระหว่างเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม (*M* = 2,031.82, *SE* = 254.49) และป้องกัน (*M* = 223.81, *SE* = 260.48) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = 1,808.00, *SE* = 417.09, *p* = .001, 95% CI = [978.04, 2,568.37] และในเงื่อนไขตัดสินใจให้*ผู้อื่นที่ไม่สนิท* ก็พบความแตกต่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจ ระหว่างเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม (*M* = 2,673.90, *SE* = 260.48) และป้องกัน (*M* = 504.76, *SE* = 260.48) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเช่นกัน (*Mean Difference* = 2,133.14, *SE* = 381.68, *p* = .001, 95% CI = [1,297.12, 2,894.59] แต่ในเงื่อนไขที่ตัดสินใจให้ตนเอง ไม่พบความแตกต่างระหว่างกลุ่มที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมกับแบบป้องกัน

จากผลการทดสอบทางสถิติดังกล่าว แม้จะมีจุดที่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติแตกต่างกันไปบ้าง แต่หากดูจากภาพที่ 21 จะเห็นว่าแบบแผนของปฏิสัมพันธ์ระหว่างเป้าหมายการควบคุมและผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ที่แต่ละระดับของการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจนี้ โดยภาพรวมมีความใกล้เคียงกันมากพอสมควร จึงทำให้ไม่พบปฏิสัมพันธ์สามทาง ภาพบนคือเงื่อนไข

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ที่**มีการชี้แจงเหตุผล**รองรับการตัดสินใจ ที่พบว่ากลุ่มที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันจะมีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่ากลุ่มที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม และไม่ว่าผู้ได้รับผลของการตัดสินใจจะเป็นตนเอง ผู้อื่นที่สนิท หรือผู้อื่นที่ไม่สนิท คะแนนความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับก็ไม่แตกต่างกันมาก ซึ่งหากเป็นกลุ่มที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมจะมีเพียงการตัดสินใจให้ตนเอง และผู้อื่นที่สนิทเท่านั้น ที่มีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับไม่ต่างกัน นอกจากนี้ยังไม่พบความต่างของคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับในการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่นที่สนิท ไม่ว่าจะถูกจัดกระทำด้วยเป้าหมายการควบคุมแบบใด นั่นคือเฉพาะการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิทเท่านั้นที่มีความต่างของคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับระหว่างบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแตกต่างกัน

ส่วนภาพที่ 21 ภาพล่าง คือเงื่อนไขที่**ไม่มีการชี้แจงเหตุผล**รองรับการตัดสินใจ ในกลุ่มที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันจะมีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่ากลุ่มที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม และไม่ว่าผู้ได้รับผลของการตัดสินใจจะเป็นตนเอง ผู้อื่นที่สนิท หรือผู้อื่นที่ไม่สนิท คะแนนความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับก็ไม่แตกต่างกันมาก ซึ่งหากเป็นกลุ่มที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมจะมีเพียงการตัดสินใจให้ตนเอง และผู้อื่นที่สนิท กับการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท และไม่สนิท ที่มีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับไม่ต่างกัน นอกจากนี้ยังไม่พบความต่างของคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับในการตัดสินใจให้ตนเอง ไม่ว่าจะถูกจัดกระทำด้วยเป้าหมายการควบคุมแบบใด

กล่าวโดยสรุปจากผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนและการทดสอบผลหลักอย่างง่าย ผลที่ได้ไม่สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 7 นั่นคือการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ไม่ได้ทำให้รูปแบบของปฏิสัมพันธ์ของเป้าหมายการควบคุมและผู้ได้รับผลของการตัดสินใจแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ นั่นคือการมีและไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ก็ยังพบอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ของเป้าหมายการควบคุมและผู้ได้รับผลของการตัดสินใจที่คล้ายคลึงกัน โดยบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันจะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม และไม่ต่างกันเมื่อตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ขณะที่บุคคลที่มีเป้าหมายการ

ควบคุมแบบส่งเสริม เมื่อตัดสินใจให้ผู้อื่น จะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับมากกว่า โดยเมื่อตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท หรือใกล้ชิด จะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่าตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท หรือใกล้ชิด นั่นคือบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน มีแนวโน้มจ่ายเงินเพื่อคงสถานะมากกว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม และไม่ว่าจะตัดสินใจให้ผู้ใดก็จะมีแนวโน้มตัดสินใจจ่ายเงินเพื่อคงสถานะไม่แตกต่างกัน ต่างกับบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม ที่มีแนวโน้มตัดสินใจจ่ายเงินเพื่อเพิ่มสถานะมากกว่า และจะตัดสินใจจ่ายเงินเพื่อเพิ่มสถานะต่างกันเมื่อตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น โดยเมื่อตัดสินใจให้ตนเอง ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิทจะมีแนวโน้มจ่ายเงินเพื่อเพิ่มสถานะน้อยไปมากตามลำดับ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ตารางที่ 17

การทดสอบผลหลัก (simple main effect) ของผู้ได้รับผลของการตัดสินใจที่แต่ละระดับของเป้าหมายการควบคุม และการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ	**เป้าหมายการควบคุม**	**ผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ**						**Bootstrapping**			
		ตนเอง		**สนิท**		**ไม่สนิท**		**Mean Difference**	***SE***	***p***	***95% CI***
		M	***SE***	***M***	***SE***	***M***	***SE***				
มี	ส่งเสริม	900.00	254.49	1254.55	254.49	-	-	-354.54	256.81	.174	[-894.13, 187.54]
		900.00	254.49	-	-	1795.24	260.48	-895.23	233.54	.002	[-431.09, -1344.02]
		-	-	1254.55	254.49	1795.24	260.48	-540.69	207.33	.008	[-131.61, -929.08]
	ป้องกัน	595.45	254.49	638.10	260.48	-	-	-42.64	383.82	.918	[-735.99, 681.28]
		595.45	254.49	-	-	709.09	254.49	-113.63	379.47	.773	[-878.32, 585.15]
		-	-	638.10	260.48	709.09	254.49	-70.99	383.09	.859	[-909.55, 691.74]
ไม่มี	ส่งเสริม	1272.73	254.49	2031.82	254.49	-	-	-759.09	382.13	.054	[-1520.43, 49.50]
		1272.73	254.49	-	-	2673.90	260.48	-1365.17	355.29	.001	[-724.47, -1987.32]
		-	-	2031.82	254.49	2673.90	260.48	-606.08	418.22	.145	[-1386.14,157.31]
	ป้องกัน	876.19	260.48	223.81	260.48	-	-	652.38	461.66	.171	[-283.59,1481.95]
		876.19	260.48	-	-	504.76	260.48	371.42	437.26	.395	[-488.88, 1167.52]
		-	-	223.81	260.48	504.76	260.48	-280.95	384.87	.450	[-1068.67, 540.37]

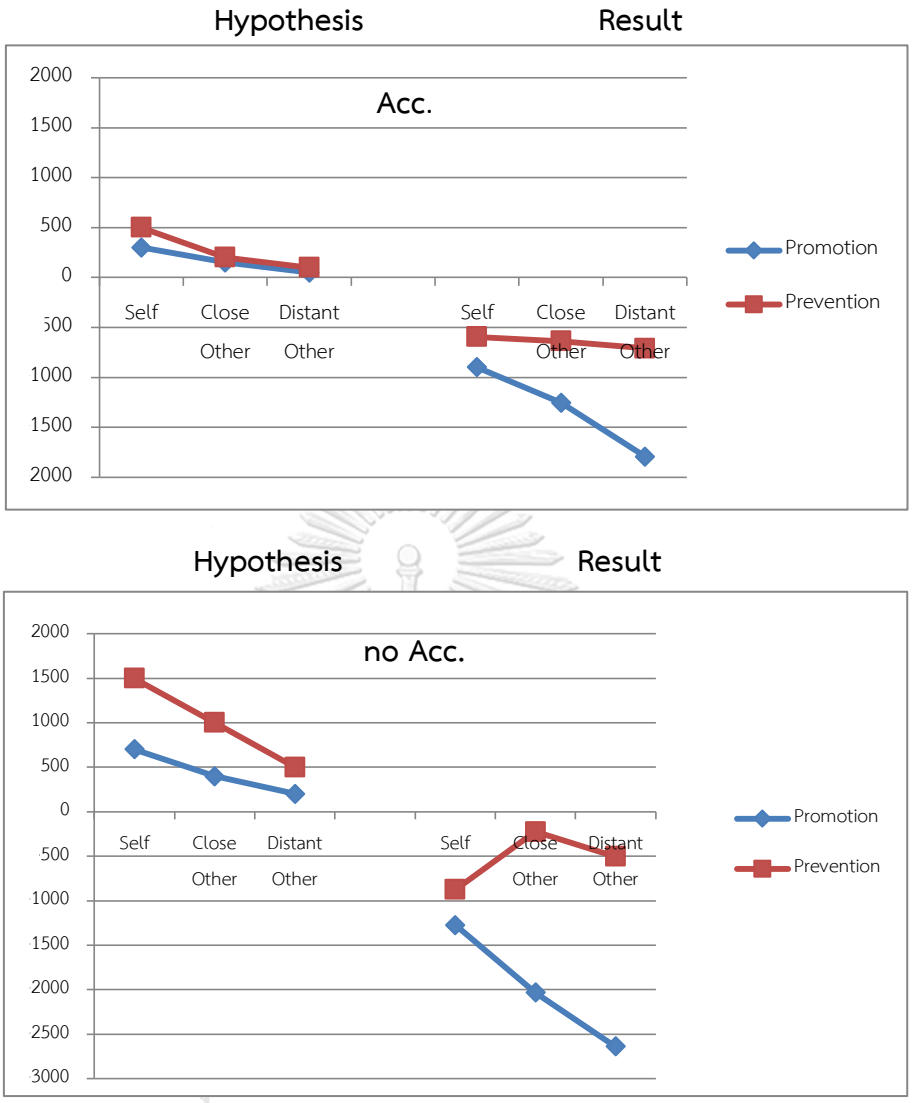
CHULALONGKORN UNIVERSITY

ตารางที่ 18

การทดสอบผลหลัก (simple main effect) ของเป้าหมายการควบคุมที่แต่ละระดับของผู้ได้รับผลของการตัดสินใจและการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ	ผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ	เป้าหมายการควบคุม				Bootstrapping			
		ส่งเสริม		ป้องกัน		Mean Difference	*SE*	*p*	95% CI
		M	*SE*	*M*	*SE*				
มี	ตนเอง	900.00	254.49	595.45	254.49	304.54	320.65	.342	[-321.08, 961.23]
	สนิท	1254.55	254.49	638.10	260.48	616.45	347.19	.077	[-19.27, 1284.53]
	ไม่สนิท	1795.24	260.48	709.09	254.49	1086.14	293.72	.001	[488.88, 1718.70]
ไม่มี	ตนเอง	1272.73	254.49	876.19	260.48	396.53	412.12	.328	[-408.55, 1264.25]
	สนิท	2031.82	254.49	223.81	260.48	1808.00	417.09	.001	[978.04, 2568.37]
	ไม่สนิท	2673.90	260.48	504.76	260.48	2133.14	381.68	.001	[1297.12, 2894.59]

CHULALONGKORN UNIVERSITY จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาพที่ 21 ผลการทดลอง และสมมติฐานข้อที่ 7

ตอนที่ 4 การวิเคราะห์เพิ่มเติม

ผู้วิจัยวิเคราะห์เพิ่มเติมสองอย่าง ได้แก่ วิเคราะห์ความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียเป็นรายข้อของคำถาม เพื่อดูเปรียบเทียบว่าในคำถามแต่ละข้อ ได้รับอิทธิพลจากตัวแปรต้นแตกต่างกันอย่างไร และแตกต่างจากคำถามข้ออื่น ๆ อย่างไร ซึ่งจะสะท้อนว่าแต่ละเรื่องในชีวิต บุคคลอาจได้รับอิทธิพลจากตัวแปรที่แตกต่างกันในการตัดสินใจ

อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยเห็นว่าหากพิจารณาสัดส่วนเงินที่แบ่งไว้เพื่อคงสถานะ อาจจะสะท้อนแนวโน้มที่เกิดการหลีกเลี่ยงการสูญเสียได้ จึงวิเคราะห์เพิ่มเติมตัวแปรตามเป็นคะแนนผลรวมจำนวน

เงินที่จ่ายเพื่อคงสถานะ เพื่อยืนยันว่าจำนวนเงินที่จ่ายเพื่อคงสถานะ สามารถสะท้อนถึงการหลีกเลี่ยงการสูญเสียได้หรือไม่

การวิเคราะห์เพิ่มเติมแรก ได้แก่ วิเคราะห์ความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียเป็นรายข้อ โดยคำถามวัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมีทั้งหมด 7 ข้อ ตามแง่มุมต่าง ๆ ของชีวิต ผู้วิจัยวิเคราะห์เพิ่มเติมต่อความเอนเอียงในการตัดสินใจเป็นรายข้อ คือ นำจำนวนเงินที่จ่ายเพื่อคงสถานะลบจำนวนเงินที่จ่ายเพื่อเพิ่มสถานะในแต่ละข้อ เป็นตัวแปรตามเพื่อดูผลการสนับสนุนสมมติฐาน และอภิปรายผลเป็นรายข้อ หากพบผลการวิเคราะห์ที่น่าสนใจ

ผลการวิเคราะห์พบว่าคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียเป็นรายข้อโดยรวมสนับสนุนสมมติฐานเพียง 1-3 ข้อ ในแต่ละคำถามวัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย มีเพียงตัวแปรเป้าหมายการควบคุมเท่านั้น ที่พบอิทธิพลหลักในทุกคำถาม โดยเงื่อนไขเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันมีความเอนเอียงในการตัดสินใจน้อยว่าเงื่อนไขเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม และคำถามที่ 3 เรื่องความเป็นคนน่าคบหา พบผลสนับสนุนสมมติฐานมากที่สุด 3 ข้อ ได้แก่ อิทธิพลหลักของเป้าหมายการควบคุม โดยเงื่อนไขเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันมีความเอนเอียงในการตัดสินใจน้อยว่าเงื่อนไขเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม อิทธิพลหลักของผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ โดยเงื่อนไขตัดสินใจให้ตนเอง ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิทมีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจจากน้อยไปมากตามลำดับ และอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ของเป้าหมายการควบคุม กับการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

รองลงมา คือ คำถามที่ 2 เรื่องการหลีกเลี่ยงโรคภัย พบผลสนับสนุนสมมติฐาน 2 ข้อ ได้แก่ อิทธิพลหลักของเป้าหมายการควบคุม โดยเงื่อนไขเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันมีความเอนเอียงในการตัดสินใจน้อยว่าเงื่อนไขเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม และอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ของการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจกับผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ

และคำถามที่ 7 เรื่องการดูแลสมาชิกในครอบครัว พบผลสนับสนุนสมมติฐาน 2 ข้อ ได้แก่ อิทธิพลหลักของเป้าหมายการควบคุม โดยเงื่อนไขเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันมีความเอนเอียงในการตัดสินใจน้อยว่าเงื่อนไขเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม และอิทธิพลหลักของผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ โดยเงื่อนไขตัดสินใจให้ตนเอง ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิทมีคะแนนความเอนเอียงใน

การตัดสินใจจากน้อยไปมากตามลำดับ กล่าวโดยสรุปเมื่อวิเคราะห์ความเอนเอียงในการตัดสินใจเป็นรายข้อ ไม่พบผลสนับสนุนสมมติฐานที่แตกต่างมากนักในแต่ละข้อ มีเพียงข้อค้นพบที่น่าสนเดียวข้อเดียว คือ พบอิทธิพลหลักของตัวแปรเป้าหมายการควบคุมในคำถามทุกข้อ

การวิเคราะห์เพิ่มเติมที่สอง ได้แก่ วิเคราะห์ตัวแปรตามเป็นคะแนนผลรวมจำนวนเงินที่จ่ายเพื่อคงสถานะ เนื่องจากผู้วิจัยคาดว่าจะพบคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย โดยความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย วัดจากผลต่างที่เป็นบวกระหว่างจำนวนเงินที่ผู้เข้าร่วมการทดลองตัดสินใจจ่ายเพื่อคงสถานะในชีวิตแง่มุมต่าง ๆ กับจำนวนเงินที่ตัดสินใจจ่ายเพื่อเพิ่มสถานะในชีวิตแง่มุมต่าง ๆ ในชีวิต มีทั้งหมด 7 ด้าน แต่จากผลการทดลอง จะเห็นได้ว่าคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียที่ได้มีค่าเป็นลบทั้งหมดในแต่ละผลรวมของตัวแปรต้น และแต่ละเงื่อนไขการทดลอง

ซึ่งคะแนนที่เป็นลบนี้ หมายความว่า ผู้เข้าร่วมการทดลองตัดสินใจจ่ายเงินเพื่อคงสถานะในชีวิตแง่มุมต่าง ๆ น้อยกว่าจำนวนเงินที่ตัดสินใจจ่ายเพื่อเพิ่มสถานะในชีวิตแง่มุมต่าง ๆ ในชีวิต ซึ่งไม่เกิดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย และพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับแทน จากจำนวนเงินแบ่งจ่ายเพื่อคงและเพิ่มสถานะที่ต่างกันนี้ ผู้วิจัยคาดว่าจำนวนเงินที่จ่ายเพื่อคงสถานะ จะสามารถสะท้อนถึงความหลีกเลี่ยงการสูญเสียได้ จึงวิเคราะห์เพิ่มเติมโดยกำหนดตัวแปรตามเป็นคะแนนผลรวมจำนวนเงินที่จ่ายเพื่อคงสถานะ ว่าจะสามารถสะท้อนความต้องการหลีกเลี่ยงการสูญเสีย โดยหากบุคคลตัดสินใจแบ่งจ่ายเงินเพื่อคงสถานะมากกว่า ก็อาจสะท้อนว่ายังกลัวการสูญเสียมากกว่าบุคคลที่แบ่งจ่ายเงินเพื่อคงสถานะน้อยกว่า

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

เมื่อพิจารณาการวิเคราะห์ความแปรปรวน ดังตารางที่ 19 พบผลการสนับสนุนสมมติฐานเช่นเดียวกับตัวแปรตามที่เป็นความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย คือพบอิทธิพลหลักของเป้าหมายการควบคุม และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ พบอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ของเป้าหมายการควบคุมกับการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ และเป้าหมายการควบคุมกับผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ผลการวิเคราะห์ที่ได้นี้ ทำให้สรุปได้ว่าจำนวนเงินที่จ่ายเงินเพื่อคงสถานะ สามารถเป็นคะแนนบ่งชี้ที่สอดคล้องกับคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียได้

ตารางที่ 19

การวิเคราะห์ความแปรปรวนสามทางของคะแนนผลรวมจำนวนเงินที่จ่ายเพื่อคงสถานะ

แหล่งความแปรปรวน	*df*	*MS*	*F*	*p*	η^2
เป้าหมายการควบคุม (RF)	1	18076120.31	50.748*	<.001	.171
การชี้แจงรองรับการตัดสินใจ (Acc)	1	1211807.13	3.402	.066	.014
ผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ (SO)	2	1467088.46	4.119*	.017	.032
RF x Acc	1	2411685.42	6.771*	.010	.027
RF x SO	2	2245961.35	6.305*	.002	.049
Acc x SO	2	34877.057	0.098	.907	.001
RF x SO x Acc	2	479146.69	1.345	.262	.011
ค่าความคลาดเคลื่อน	246	356191.30			

*$p < .025$

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

บทที่ 4

อภิปรายผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาผลของเป้าหมายการควบคุม และการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ต่อระดับความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียในการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ผลการทดลอง พบอิทธิพลหลักของเป้าหมายการควบคุม และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ และพบอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ระหว่างเป้าหมายการควบคุมกับการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ และระหว่างเป้าหมายการควบคุมกับผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ผู้วิจัยจะอภิปรายผลการวิจัยตามประเด็นที่สำคัญ ได้แก่ ค่าของตัวแปรตาม อิทธิพลหลัก และอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ ซึ่งจะแยกอภิปรายตามข้อของสมมติฐาน

ค่าของตัวแปรตาม (ความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย)

ความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย วัดจากค่าที่เป็นบวกของผลต่างระหว่างผลรวมจำนวนเงินที่ยอมจ่ายเพื่อคงสถานะ ลบด้วยผลรวมจำนวนเงินที่ยอมจ่ายเพื่อเพิ่มสถานะ หากค่าเป็นลบ คือไม่พบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย และพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับแทน คือการที่ผู้เข้าร่วมการทดลองให้น้ำหนักต่อการได้รับมากกว่าการสูญเสีย ในขั้นตอนการทบทวนวรรณกรรมและตั้งสมมติฐาน ผู้วิจัยคาดว่าจะพบคะแนนการหลีกเลี่ยงการสูญเสีย แต่จากผลการทดลองจะพบว่าคะแนนส่วนใหญ่มีค่าเป็นลบ (ร้อยละ 79.1) คือพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับแทน ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากกลุ่มตัวอย่างในการทดลอง เป็นนิสิตอายุ 18-24 ปี ซึ่งเป็นช่วงวัยรุ่น และเป็นช่วงที่มักมีพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยงเพิ่มขึ้น (เช่น การขับขี่แบบไม่ปลอดภัย การใช้สารเสพติด เป็นต้น) หรือเกิดจากวัยรุ่นให้น้ำหนักผลลัพธ์ทางลบที่อาจจะเกิดขึ้นน้อยเกินไป (Barkley-Levenson, Van Leijenhorst, & Galván, 2013) นอกจากนี้งานวิจัยที่เกี่ยวกับระบบประสาท พบว่าสมองส่วนที่ถูกกระตุ้นเมื่อได้รับเงินในการทดลองวิจัยที่เกี่ยวกับการพนัน คือสมองส่วน ventral striatum งานวิจัยของ Galvan และคณะ (2006) พบว่าสมองส่วนดังกล่าวถูกกระตุ้นมากกว่าในผู้เข้าร่วมการทดลองวัยรุ่น เมื่อเทียบกับผู้ร่วมการทดลองวัยเด็กและวัยผู้ใหญ่ ซึ่งผลดังกล่าวจะสอดคล้องกับการรายงานตนเองที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมความเสี่ยง หากอ้างอิงเชื่อมโยงกับวิวัฒนาการทางสมอง จะพบว่าวัยรุ่นเป็นวัยที่สมอง

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

มีความไวต่อการได้รับรางวัลมากสุด ทั้งหมดนี้จึงอาจเป็นผลให้กลุ่มตัวอย่างที่เป็นวัยรุ่น ถูกกระตุ้นด้วยการเพิ่มสถานะได้มากกว่า จึงเลือกลงเงินเพื่อเพิ่มสถานะมากกว่าลงเงินเพื่อคงสถานะ

นอกจากนั้นทฤษฎีคาดหวัง (Prospect theory) เอง ได้อธิบายว่าการที่บุคคลพิจารณาผลลัพธ์ว่าเป็นการได้รับ หรือการสูญเสีย ขึ้นอยู่กับจุดอ้างอิง (Reference point) ซึ่งโดยมากบุคคลจะใช้สถานะปัจจุบัน (Status quo) เป็นจุดอ้างอิง เป็นไปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างใช้สถานะปัจจุบันของตนเองมาอ้างอิงตอบคำถามวัดการหลีกเลี่ยงการสูญเสีย แทนที่จะใช้ตำแหน่งเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 50 ที่กำหนดในชุดคำถามเป็นจุดอ้างอิง โดยกลุ่มตัวอย่างที่เป็นนิสิต มีพื้นฐาน และสถานะความเป็นอยู่ที่ค่อนข้างดี อยู่ในสถานะที่ค่อนข้างดีในคำถามเกี่ยวกับแง่มุมในชีวิตทั้ง 7 ข้อ ประกอบสภาพสังคมการศึกษาในมหาวิทยาลัย ที่ทำให้นิสิตต้องเป็นคนกระตือรือร้น พัฒนาตนเองอยู่เสมอ และไม่อยู่กับที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีแนวโน้มลงเงินเพื่อเพิ่มสถานะมากกว่าลงเงินเพื่อคงสถานะ

ประการสุดท้ายเนื่องจากการทดลองไม่ได้วัดเป้าหมายการควบคุมของกลุ่มตัวอย่างแบบบุคลิกภาพ หรือนิสัยที่ติดตัว (Chronic personality predisposition) เป็นไปได้ว่านิสิตส่วนใหญ่ที่เข้าร่วมการทดลองอาจมีแนวโน้มมีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมอยู่แล้ว ซึ่งทำให้มีแนวโน้มคำนึงถึงความเจริญก้าวหน้า เติบโต การไปสู่เป้าหมายที่ดีกว่าสถานะปัจจุบัน (status quo)

ทั้งนี้งานวิจัยที่วัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียโดยใช้วิธีของ Li และคณะ (2012) เช่นเดียวกับงานวิจัยนี้ ก็พบผลของการค่าความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ที่เป็นบวกและลบผสมกัน โดยงานของ Liu และคณะ (2017) พบความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับเหมือนงานวิจัยนี้ โดยกลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาปริญญาตรีเช่นเดียวกัน แต่งานของ Polman (2012b) พบทั้งความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย และความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับ แต่ในงานนี้ไม่ได้ระบุว่ากลุ่มตัวอย่างเป็นใครและอายุเท่าไหร่ แต่เป็นการทดลองแบบออนไลน์ ได้กลุ่มตัวอย่างมาจาก Amazon Mechanical Turk (MTurk)

อย่างไรก็ตาม จะเห็นได้ว่าถึงแม้ค่าของตัวแปรตามจะไม่ได้เป็นตามที่คาดหวัง คือไม่พบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย แต่ค่าของตัวแปรตามที่ได้ (ค่าที่เป็นลบ) ก็สามารถแปลผลได้เป็นความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับ โดยความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมาก เทียบได้กับความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อย นั่นคือผู้เข้าร่วมการทดลองตัดสินใจจ่ายเงินเพื่อคงสถานะมากกว่าเมื่อเทียบกับกลุ่มอื่น ๆ หรือตัดสินใจแบบไม่เสี่ยง

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ระแวดระวัง และความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อย เทียบได้กับความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับมาก นั่นคือผู้เข้าร่วมการทดลองตัดสินใจจ่ายเงินเพื่อเพิ่มสถานะมากกว่าเมื่อเทียบกับกลุ่มอื่น ๆ ซึ่งความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับที่เกิดขึ้นนี้ ก็มีทิศทางที่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ หากพิจารณาเป็นจำนวนเงินที่ลงเพื่อคงสถานะ ตามที่ได้อธิบายในบทที่ 3

อิทธิพลหลัก (Main effect)

สมมติฐานที่ 1 บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม จะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่าบุคคลที่มีเป้าหมายแบบป้องกัน

ผลการวิจัยพบว่าทุกกลุ่มพบคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ ไม่พบการหลีกเลี่ยงการสูญเสีย แต่เมื่อพิจารณาความแตกต่างระหว่างกลุ่มพบว่ายังมีทิศทางที่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ 1 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และสอดคล้องกับทฤษฎีเป้าหมายการควบคุมที่ว่า บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม จะมีแผนการแบบกระตือรือร้น เพื่อไปสู่เป้าหมายหรือสถานะที่ดีว่าสถานะที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน จึงหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่า หรือเสี่ยงมากกว่า บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันจะยึดติดกับการคงสถานะปัจจุบัน และจะให้น้ำหนักกับผลลัพธ์ทางลบมากกว่า จึงหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่า

นอกจากนี้ ยังพบว่าในการวิเคราะห์เพิ่มเติมต่อความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียเป็นรายข้อ ตัวแปรเป้าหมายการควบคุมเป็นตัวแปรเดียวที่พบผลหลักในคำถามวัดการหลีกเลี่ยงการสูญเสียทุกข้อ จึงอาจสรุปได้ว่าเป้าหมายการควบคุมเป็นตัวแปรต้นที่ส่งผลมากที่สุดต่อความเอนเอียงในการตัดสินใจ และเนื่องจากเป็นตัวแปรทางจิตวิทยาแรงจูงใจ จึงอาจส่งผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด

ตัวแปรเป้าหมายการควบคุมมีการจัดกระทำในงานวิจัยนี้ โดยใช้เครื่องมือ ที่อ้างอิงตามวิธีของ Freitas และ Higgins (2002) มาดัดแปลงเนื้อหาเข้ากับบริบทของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นนิสิตในมหาวิทยาลัย มีความเหมาะสมในงานวิจัยนี้ เนื่องจากสามารถใช้จัดกระทำตัวแปรส่วนบุคคล ขจัดผลของเป้าหมายการควบคุมแบบบุคลิกภาพหรือนิสัยติดตัว และให้ผลการทดลองที่มีนัยสำคัญทางสถิติ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

สมมติฐานที่ 2 บุคคลที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ จะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่าบุคคลที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

ผลการวิจัยพบว่าทุกกลุ่มพบคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ ไม่พบการหลีกเลี่ยงการสูญเสีย แต่เมื่อพิจารณาความแตกต่างระหว่างกลุ่มพบว่ายังมีทิศทางที่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ 2 แต่ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ เป็นไปได้ว่าที่ไม่พบอิทธิพลหลัก ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากวิธีการจัดกระทำในชุดคำถามที่ใช้ในห้องทดลอง อ้างอิงจากงานวิจัยของ Vieider (2009) ที่กำหนดให้กลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ได้รับคำสั่งในตอนต้นว่าจะต้องชี้แจงเหตุผลต่อผู้วิจัยในอีกห้องหนึ่ง และต้องเขียนชื่อ และอีเมลในกระดาษคำตอบ อาจมีความเข้มข้นไม่มากพอที่จะเห็นความแตกต่างระหว่างกลุ่มที่มีและไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ทั้งนี้ Vance, Lowry, และ Eggett (2015) ได้เสนอว่าการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจนั้น ควรทำต่อผู้ที่มีสิทธิ์ในการตัดสินการตัดสินใจนั้น ๆ และเป็นผู้ที่ได้รับผลกระทบโดยตรงต่อการตัดสินใจนั้น ๆ การกำหนดให้มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจต่อผู้วิจัยในงานวิจัยนี้ อาจจะยังเข้มข้นไม่มากพอ ผู้เข้าร่วมการทดลองอาจคิดว่าผู้วิจัยไม่ได้มีส่วนได้ส่วนเสีย หรือได้รับผลกระทบจากการตัดสินใจของตนแน่นอน รวมถึงสถานการณ์ในห้องทดลอง และคำถามวัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย เป็นเหตุการณ์สมมติ เป็นคำถามให้จินตนาการ การตัดสินใจจึงไม่ได้ส่งผลกระทบจริงต่อบุคคลที่ตัดสินใจให้ (ผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ) อีกด้วย

นอกจากนั้น Vance และคณะ (2015) ยังเสนอสี่กลไลที่จะทำให้การรับรู้การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจชัดเจนขึ้น ได้แก่ ความสามารถในการระบุตัวบุคคล (Identifiability) คือ การที่บุคคลรับรู้ว่าการกระทำ หรือพฤติกรรมของตนจะสามารถสืบย้อนกลับมาที่ตนเองได้ ความคาดหวังของการถูกประเมิน (Expectation of evaluation) คือ ความคาดหวังว่าการแสดงออกของตนจะถูกประเมินโดยบุคคลอื่น ความตระหนักรู้ของการติดตาม (Awareness of monitoring) คือ การเฝ้ามองหรือติดตามการกระทำ และการปรากฏอยู่ของบุคคลอื่น (Presence of another person) งานวิจัยในอนาคตจึงอาจเพิ่มรายละเอียดของการจัดกระทำตัวแปรการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจตามข้อเสนอแนะนี้

ถึงแม้ว่าผลการทดลองมีหลักฐานไม่เพียงพอที่จะสนับสนุนสมมติฐาน แต่ในกลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ก็พบความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่ากลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผล

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

รองรับการตัดสินใจ เป็นผลจากการใช้กระบวนการรู้คิดที่มากกว่า ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่าการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ช่วยลดความเอนเอียงในการตัดสินใจได้ แต่ผลที่ได้ยังไม่มากพอแบบมีนัยสำคัญทางสถิติ หากผู้วิจัยเก็บกลุ่มตัวอย่างมากกว่าที่กำหนดไว้ อาจได้ผลที่มีนัยสำคัญ ซึ่งต้องทำการวิจัยต่อไปในอนาคต

สมมติฐานที่ 3 การตัดสินใจให้ผู้อื่น จะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่าการตัดสินใจให้ตนเอง การตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท หรือใกล้ชิดจะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าการตัดสินใจให้ให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท หรือใกล้ชิด

ผลการวิจัยพบว่าทุกกลุ่มพบคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ ไม่พบการหลีกเลี่ยงการสูญเสีย แต่เมื่อพิจารณาความแตกต่างระหว่างกลุ่มพบว่ายังมีทิศทางที่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ 3 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ผู้ได้รับผลของการตัดสินใจในงานวิจัยนี้มีทั้งหมด 3 ระดับ ได้แก่ ตนเอง ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิท ซึ่งแตกต่างกันที่ระยะห่างทางสังคม ผู้อื่นมีระยะห่างทางสังคมมากกว่าตนเอง เมื่อต้องตัดสินใจให้ผู้อื่น บุคคลจะใช้กระบวนการคิดที่เป็นนามธรรม ไม่ได้คำนึงถึงรายละเอียด หรือผลลัพธ์ที่อาจเป็นไปได้ทั้งหมด ขณะที่การตัดสินใจให้ตนเอง บุคคลจะมีการคิดแบบละเอียด เป็นรูปธรรมมากกว่า และคำนึงถึงผลลัพธ์ที่เป็นไปได้ทั้งหมด ดังนั้นเมื่อตัดสินใจให้ผู้อื่น จึงมีแนวโน้มเกิดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียที่น้อยกว่า หรือตัดสินใจเสี่ยงมากกว่า ผลการทดลองสอดคล้องกับงานของ Liu และคณะ (2017) และ Polman (2012b) นั่นคือเมื่อตัดสินใจให้ตนเองจะพบการหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าตัดสินใจให้ผู้อื่น ทั้งนี้งานวิจัยของ Liu และคณะ (2017) การตัดสินใจให้ผู้อื่นแบ่งออกเป็น 3 ระดับ ได้แก่ บุคคลใกล้ชิดในครอบครัว เพื่อนสนิท และเพื่อนไม่สนิท โดยให้กำหนดชื่อของผู้ที่จะทำการตัดสินใจให้ โดยไม่ได้มีการจัดกระทำการรับรู้ความสนิท ความใกล้ชิด หรือระยะห่างทางสังคม ตามงานของ (Aron et al., 1992) เช่นเดียวกับงานวิจัยนี้ ส่วนงานวิจัยของ Polman (2012b) กำหนดเพียงผู้อื่น โดยไม่ได้มีการระบุชื่อ กำหนดช่วงอายุ และไม่มีการจัดกระทำการรับรู้ความสนิท ความใกล้ชิด หรือระยะห่างทางสังคม

แต่เมื่อพิจารณาผลการวิเคราะห์ post hoc พบว่าผู้ได้รับผลของการตัดสินใจที่เป็นตนเองและผู้อื่นที่ไม่สนิทเท่านั้น ที่พบความต่างอย่างมีนัยสำคัญสถิติ เหตุผลเนื่องมาจากตนเอง และผู้อื่นที่ไม่

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

สนิทมีระยะห่างทางสังคมมากที่สุด ความต่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจจึงเกิดขึ้นมากที่สุด ไม่พบความต่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจของผู้ได้รับผลของการตัดสินใจที่เป็นตนเอง และผู้อื่นที่สนิท เนื่องจากประเทศไทยเป็นสังคมตะวันออกที่มีวัฒนธรรมแบบคติรวมหมู่ (Collectivism) มองว่าตัวเองสัมพันธ์เชื่อมโยงกับผู้อื่น บรรยายตัวเองจากความสัมพันธ์ สถานะที่ตนเกี่ยวข้องกับผู้อื่น มักจะปฏิบัติตามบรรทัดฐาน รักษาไว้ซึ่งความสามัคคี ปรองดอง (Kitayama et al., 2009) เมื่อพิจารณาการที่บุคคลรับรู้ตนเองในแง่ของระดับการมีความสัมพันธ์กับบุคคลอื่น (Self-construal) พบว่าสังคมตะวันออกจะมองว่าตนเองพึ่งพาซึ่งกันและกันกับบุคคลอื่น (interdependent self-construal) ซึ่งมักจะบรรยายตัวตนในแง่ความสัมพันธ์กับบุคคลอื่น และการเป็นสมาชิกกลุ่ม ดังนั้นเมื่อมองจากมุมมองทางวัฒนธรรมและแง่ความสัมพันธ์กับบุคคลอื่นแล้ว พบว่าประเทศไทยซึ่งเป็นสังคมตะวันออกและมีความสัมพันธ์กับบุคคลอื่นมาก ผู้คนจะมีระยะห่างทางสังคมน้อย จึงเป็นไปได้ว่าเมื่อตัดสินใจให้คนอื่นที่สนิท ผู้ที่ทำการตัดสินใจจะแบบระแวดระวังมากกว่า กังวลต่อผลลัพธ์ทางลบที่เกิดขึ้นมากกว่า หรือตัดสินใจเหมือนกับที่ตัดสินใจให้ตนเอง

ผลการทดลองไม่พบความต่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจของผู้ได้รับผลของการตัดสินใจที่เป็นผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิท อาจเนื่องมาจากเป็นการตัดสินใจให้ผู้อื่นทั้งคู่ ระยะห่างทางสังคมของผู้อื่นที่สนิทและไม่สนิท อาจไม่แตกต่างกันอย่างมากพอที่จะทำให้เกิดความต่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจ แต่เมื่อดูแนวโน้มค่าเฉลี่ยโดยรวมก็พบว่าเมื่อตัดสินใจให้ตนเองมีความเอนเอียงในการตัดสินใจน้อยที่สุด รองลงมาคือตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท และไม่สนิทตามลำดับ

ตัวแปรผู้ได้รับผลของการตัดสินใจมีการจัดกระทำในงานวิจัยนี้ โดยแบ่งเป็นผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิท จัดกระทำการรับรู้ความสนิท ความใกล้ชิด หรือระยะห่างทางสังคม โดยอ้างอิง Inclusion of other in the self scale (Aron et al., 1992) และเพิ่มเติมการกำหนดช่วงอายุของผู้อื่นให้เป็นวัยที่ใกล้เคียงกับผู้เข้าร่วมการทดลอง มีความเหมาะสมในงานวิจัยนี้ เนื่องจากให้ผลการทดลองที่มีนัยสำคัญทางสถิติ

อิทธิพลปฏิสัมพันธ์ (Interaction effect)

สมมติฐานที่ 4 เป้าหมายการควบคุม มีปฏิสัมพันธ์กับการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ โดยในกลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันและส่งเสริมมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียไม่ต่างกัน แต่ในกลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม

ผลการวิจัยพบว่าทุกกลุ่มพบคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ ไม่พบการหลีกเลี่ยงการสูญเสีย แต่เมื่อพิจารณาความแตกต่างระหว่างกลุ่มพบว่ายังมีทิศทางที่สอดคล้องสมมติฐานที่ 4 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยพบว่าเป้าหมายการควบคุม มีปฏิสัมพันธ์กับการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ โดยเมื่อเปรียบเทียบระหว่างเงื่อนไขเป้าหมายการควบคุมสองประเภท ที่แต่ละระดับของตัวแปรการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ พบว่าไม่ว่าจะมีหรือไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ก็พบความต่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจระหว่างกลุ่มที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม และป้องกัน ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐาน แต่ในกลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ พบคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจที่แตกต่างกันน้อยกว่าระหว่างเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมและป้องกัน เมื่อเทียบกับกลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ทั้งนี้อาจเนื่องจากเป้าหมายการควบคุมมีขนาดอิทธิพลมากกว่าการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ดังนั้นผลของการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจจึงมีไม่มากพอจะทำให้เกิดความต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

และเมื่อพิจารณาผลของการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ที่แต่ละระดับของตัวแปรเป้าหมายการควบคุม พบว่าบุคคลที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน มีแนวโน้มเกิดความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับน้อย แนวโน้มคำตอบของกลุ่มที่มีและไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจจึงไม่ต่างกัน หรือการใช้กระบวนการรู้คิดที่ที่เกิดจากการจัดกระทำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจมากหรือน้อยไม่ได้ทำให้แนวโน้มของคำตอบเปลี่ยนไป เป็นไปได้ว่าบุคคลที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน มีความระแวดระวังในการตัดสินใจในทุกสถานการณ์ ไม่ว่าจะมีหรือไม่มีการชี้แจงเหตุผลในการตัดสินใจ ต่างกับบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม ที่ผลของ

การชี้แจงเหตุผลการรองรับการตัดสินใจ หรือการใช้กระบวนการรู้คิดที่มากจะทำให้เกิดความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่ากลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจอย่างมีนัยสำคัญ

งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยแรกที่นำตัวแปรเป้าหมายการควบคุมมาศึกษาร่วมกับการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ในเรื่องความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย จากผลการทดลอง ทำให้สรุปได้ว่าทั้งตัวแปรเป้าหมายการควบคุม และการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจมีปฏิสัมพันธ์กัน นั่นคือผลของตัวแปรเป้าหมายการควบคุมที่เกิดขึ้นมากหรือน้อย ขึ้นอยู่กับตัวแปรการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจด้วย จะเห็นได้ว่าเมื่อต้องชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจจะเห็นความต่างของคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจน้อยกว่ากลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

สมมติฐานที่ 5 เป้าหมายการควบคุมมีปฏิสัมพันธ์กับการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น โดยบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันจะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียไม่ต่างกันเมื่อตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ขณะที่บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม เมื่อตัดสินใจให้ตนเอง จะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิทและผู้อื่นที่ไม่สนิทตามลำดับ

ผลการวิจัยพบว่าทุกกลุ่มพบคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ ไม่พบการหลีกเลี่ยงการสูญเสีย แต่เมื่อพิจารณาความแตกต่างระหว่างกลุ่มพบว่ายังมีทิศทางที่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ 5 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยพบว่าเป้าหมายการควบคุมมีปฏิสัมพันธ์กับการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น สอดคล้องกับงานวิจัยของ Liu และคณะ (2017) และ Polman (2012b) ที่พบว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันจะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียไม่ต่างกันเมื่อตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ขณะที่บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม เมื่อตัดสินใจให้ตนเอง จะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิทตามลำดับ เมื่อพิจารณาผลหลักอย่างง่าย (simple main effect) ของเงื่อนไขผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ที่แต่ละระดับของตัวแปรเป้าหมายการควบคุม สามารถอภิปรายได้เพิ่มเติมว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน มีแนวโน้มเกิดความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับน้อย แนวโน้มคำตอบของกลุ่มไม่ว่าจะตัดสินใจให้ตนเองหรือผู้อื่นจึงไม่ต่างกัน

ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน มองว่าตนเองพึ่งพาซึ่งกันและกันกับบุคคลอื่น (interdependent self-construal) ซึ่งมักจะบรรยายตัวตนในแง่ความสัมพันธ์กับบุคคลอื่น และการเป็นสมาชิกกลุ่ม (Cross et al., 2011) เมื่อตัดสินใจให้ผู้อื่นจึงได้ผลไม่ต่างกับการตัดสินใจให้ตนเอง ต่างกับบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม ที่เมื่อตัดสินใจให้ผู้อื่นที่มีระยะห่างทางสังคมมาก จะทำให้เกิดความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับมากกว่า การตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท และการตัดสินใจให้ตนเองตามลำดับอย่างมีนัยสำคัญ

และเมื่อพิจารณาผลหลักอย่างง่าย (simple main effect) โดยเปรียบเทียบระหว่างเงื่อนไขเป้าหมายการควบคุม ที่แต่ละระดับของผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ พบว่าในการตัดสินใจให้ตนเองไม่พบความต่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจ ระหว่างเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมและป้องกัน แต่ค่าเฉลี่ยความเอนเอียงในการตัดสินใจของบุคคลที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม ก็มีมากกว่าเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน และในเงื่อนไขที่ตัดสินใจให้ตนเอง ก็พบความเอนเอียงในการตัดสินใจน้อยที่สุด โดยจะพบความต่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจมากที่สุดในการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท

สมมติฐานที่ 6 การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจมีปฏิสัมพันธ์กับการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น โดยในกลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ไม่พบความต่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียระหว่างการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ขณะที่กลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ เมื่อตัดสินใจให้ตนเอง จะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิทตามลำดับ

ผลการวิจัยไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ 6 ตัวแปรการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ มีปฏิสัมพันธ์ไม่เข้มข้นมากพอ ที่จะได้ค่านัยสำคัญทางสถิติ นอกจากนี้ทั้งสองตัวแปรนี้ยังเป็นตัวแปรภายนอก ที่ไม่ใช่ตัวแปรในบุคคล การจัดกระทำให้มีความสมจริงในห้องทดลอง จึงทำได้ยาก หรือยังเข้มข้นไม่มากพอที่จะเห็นอิทธิพลปฏิสัมพันธ์

ถึงแม้ว่าผลการวิจัยจะไม่พบอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ แต่ทิศทางแนวโน้มของค่าเฉลี่ยก็เป็นไปตามที่ตั้งสมมติฐานไว้ คือกลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ มีความเอนเอียงในการตัดสินใจ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

น้อยกว่ากลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ และพบความเอนเอียงในการตัดสินใจน้อยไปมาก ในการตัดสินใจให้ตนเอง ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิทตามลำดับ

สมมติฐานที่ 7 เป้าหมายการควบคุม การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ มีปฏิสัมพันธ์กัน โดยปฏิสัมพันธ์ของเป้าหมายการควบคุม และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ในกลุ่มที่มีการชี้แจงจะต่างกับกลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

ผลการวิจัยไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ 7 ไม่พบอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ของตัวแปรต้นทั้งสาม ถึงแม้ว่าจะพบอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ของเป้าหมายการควบคุมกับการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ และเป้าหมายการควบคุมและผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ (ในสมมติฐานก่อนหน้า) แต่เมื่อพิจารณาตัวแปรต้นสามตัวพร้อมกัน พบว่าทิศทางของความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับสอดคล้องกับสมมติฐาน แต่ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ หรืออาจกล่าวได้ว่าการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ไม่ได้ทำให้รูปแบบของปฏิสัมพันธ์ของเป้าหมายการควบคุมและผู้ได้รับผลของการตัดสินใจแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ นั่นคือความเอนเอียงในการตัดสินใจ หรือจำนวนเงินที่จะจ่ายเพื่อคงหรือเพิ่มสถานะ ขึ้นอยู่กับผู้ได้รับผลของการตัดสินใจว่าเป็นผู้ใด และบุคคลที่กระทำการตัดสินใจนั้นมีเป้าหมายการควบคุมแบบใด โดยหากเป็นบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันจะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียไม่ต่างกันเมื่อตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ขณะที่บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม เมื่อตัดสินใจให้ตนเอง จะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิทตามลำดับ โดยอิทธิพลของเป้าหมายการควบคุมและผู้ได้รับผลของการตัดสินใจที่เกิดขึ้นนี้ จะมีรูปแบบที่ไม่แตกต่างกันระหว่างกลุ่มที่มีและไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

จากผลการวิจัยทั้งหมด พบว่าตัวแปรการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจสามารถลดความเอนเอียงในการตัดสินใจได้ ถึงแม้ว่าจะไม่พบปฏิสัมพันธ์ร่วมกับตัวแปรเป้าหมายการควบคุมและผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ หากเป็นการตัดสินใจในชีวิตจริง ผู้กระทำการตัดสินใจสามารถเพิ่มการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ เพื่อลดความเอนเอียงในการตัดสินใจที่อาจจะเกิดขึ้นได้

นอกจากนี้ยังเป็นไปได้ว่าที่ไม่พบอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ของตัวแปรต้นทั้งสาม เนื่องจากในชีวิตจริงการตัดสินใจเรื่องหนึ่ง ๆ มีปัจจัยที่เกี่ยวข้องมากมาย ที่ไม่ได้รวมอยู่ในงานวิจัยนี้ เช่น ปัจจัยส่วน

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

บุคคลอื่น ๆ ที่อาจมีผลต่อความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย เช่น บุคลิกภาพ ดังในงานของ Boyce, Wood, และ Ferguson (2016) ตั้งสมมติฐานว่าบุคลิกภาพแบบการมีจิตสำนึก (conscientiousness) ซึ่งเป็นแนวโน้มของบุคคลที่จะแสดงความมีวินัยในตนเอง รู้จักหน้าที่ จะทำนายความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียในบริบททางการเงินได้ ความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียวัดโดยการหาความสัมพันธ์ระหว่างผลกระทบของการสูญเสียรายได้ กับการได้รับรายได้ ต่อความพึงพอใจในชีวิต ผลการทดลองพบว่าบุคคลที่มีคะแนนบุคลิกภาพแบบการมีจิตสำนึกสูงจะมีปฏิกิริยาต่อการสูญเสียรายได้มาก ซึ่งหมายถึงผลของความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย เนื่องจากบุคคลเหล่านี้จะกังวลต่อเป้าหมายทางเศรษฐศาสตร์มากกว่า Boyce และคณะ (2016) ยังเสนออีกว่าบุคลิกภาพด้านอื่น ๆ อาจใช้ทำนายผลความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียในบริบทอื่น ๆ นอกจากเป้าหมายทางเศรษฐศาสตร์ เพราะบุคลิกภาพแต่ละด้านให้คุณค่าต่อเป้าหมายที่แตกต่างกัน เช่น ความยินยอมเห็นใจ (agreeableness) ให้คุณค่ากับเป้าหมายทางสังคม ความเปิดรับประสบการณ์ (openness to experience) ให้คุณค่ากับเป้าหมายการเติบโตของตนเอง เป็นต้น หากนำตัวแปรทางบุคลิกภาพมาใช้ทำนายความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียในงานวิจัย อาจจะทำนายผลที่เกิดขึ้นแยกเป็นรายข้อตามแง่มุมต่าง ๆ ในชีวิตได้ ซึ่งต้องทำการศึกษาต่อไปในอนาคต

นอกจากจะใช้กระบวนการรู้คิดแล้ว สภาวะทางอารมณ์ก็อาจจะส่งผลต่อการตัดสินใจ และความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียอีกด้วย ดังงานวิจัยของ Campos-Vazquez และ Cuilty (2014) ที่ตั้งคำถามงานวิจัยว่าสภาวะอารมณ์ต่าง ๆ เช่น โกรธ และกลัว จะส่งผลต่อการตัดสินใจภายใต้ความเสี่ยง หรือความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียอย่างไร ผู้เข้าร่วมการทดลองเป็นนักศึกษาในประเทศเม็กซิโก ในการทดลองเหนี่ยวนำให้เกิดสภาวะอารมณ์โกรธโดยให้อ่านข้อความเกี่ยวกับอาชญากรรม ความรุนแรง และความตาย เหนี่ยวนำให้เกิดสภาวะอารมณ์กลัวโดยให้อ่านข้อความเกี่ยวกับการว่างงาน ผลการทดลองพบว่าความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมีความสัมพันธ์ทางบวกกับอารมณ์กลัว หรืออารมณ์กลัวทำให้ความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากขึ้น และความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมีความสัมพันธ์ทางลบกับอารมณ์โกรธ หรืออารมณ์โกรธทำให้ความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียลดลง เมื่อตัดสินใจก็จะเสี่ยงมากขึ้น สอดคล้องกับงานวิจัย

ก่อนหน้าที่ศึกษาเกี่ยวกับอารมณ์และพฤติกรรมที่มีความเสี่ยง ในที่นี้คือพฤติกรรมขับขี่ที่ไม่ปลอดภัย ว่าอารมณ์โกรธมีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมที่มีความเสี่ยง ทั้งนี้เนื่องมาจากเมื่อบุคคลมีอารมณ์โกรธ มักจะลืมหรือไม่ใส่ใจต่อผลลัพธ์ทางลบ การตัดสินใจในชีวิตประจำวัน อาจมีเรื่องอารมณ์มาเกี่ยวข้องได้ และมีงานวิจัยดังกล่าวข้างต้นที่พบความเกี่ยวข้องของสภาวะอารมณ์ ต่อความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ผู้วิจัยเสนอแนะว่างานวิจัยในอนาคตควรทำการวิจัยเพิ่มเติมต่อยอด นำตัวแปรสภาวะทางอารมณ์มาศึกษาร่วมกับตัวแปรต้นในงานวิจัยนี้ น่าสนใจว่าหากสภาวะทางอารมณ์เข้มข้นมากพอ จะยังเห็นผลของตัวแปรต้นในงานวิจัยนี้หรือไม่

ผลการวิจัยที่พบในงานวิจัยนี้ สรุปได้ว่าตัวแปรที่เป็นปัจจัยส่วนบุคคลที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจ คือเป้าหมายการควบคุม ซึ่งในงานวิจัยนี้ใช้การจัดกระทำ และตัวแปรที่เป็นปัจจัยภายนอก ได้แก่ ผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ และการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ต่างมีผลต่อคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย หรือความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับ จะพบว่ามนุษย์มีความเอนเอียงจากการตัดสินใจ ในงานวิจัยนี้พบเป็นความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับ ที่สามารถทำนายได้ด้วยตัวแปรดังกล่าวตามสมมติฐาน สามารถนำมาปรับใช้ในสถานการณ์จริงในชีวิตประจำวันที่ต้องมีการตัดสินใจแทน หรือตัดสินใจในนามผู้อื่น หากต้องการให้การตัดสินใจมีความเอนเอียงน้อย การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจจะช่วยลดความเอนเอียงในการตัดสินใจได้

นอกจากนั้นแรงจูงใจส่วนบุคคลที่เป็นแบบนิสัยที่ติดตัว หรือแบบจัดกระทำ ยังสามารถทำนายผลของการตัดสินใจที่เกิดขึ้นได้ โดยบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน มักมีการตัดสินใจที่คงเส้นคงวา ไม่แตกต่างไม่ว่าผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ หรือสถานการณ์มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจหรือไม่ มีแนวโน้มเกิดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมาก หรือเกิดความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับน้อยในเกือบทุกเงื่อนไข เมื่อเทียบกับบุคคลที่เป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม และสำหรับประเทศไทยที่มีวัฒนธรรมแบบคติรวมหมู่ การตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่นที่สนิทจะได้ผลใกล้เคียงกัน แต่หากเป็นการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท จะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับมากที่สุด

ข้อจำกัดและข้อเสนอแนะ

งานวิจัยนี้ศึกษาผลของเป้าหมายการควบคุม และการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ต่อระดับความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียในการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ดำเนินการวิจัยในห้องทดลอง และใช้การจัดกระทำตัวแปรต้นทั้งสาม ผ่านชุดคำถามที่เป็นกระดาษและดำเนินการในห้องทดลอง ซึ่งอาจไม่ตรงกับสถานการณ์การตัดสินใจที่เกิดขึ้นจริง ทั้งนี้ผู้วิจัยคิดว่าเป็นวิธีการที่เหมาะสมสำหรับงานวิจัยแล้ว เนื่องจากการดำเนินการในห้องทดลอง ผู้วิจัยสามารถตอบคำถามและให้คำอธิบายเพิ่มเติมกับกลุ่มตัวอย่างได้

เครื่องมือที่ใช้วัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียในงานวิจัยนี้ เป็นคำถามเกี่ยวกับแง่มุมต่าง ๆ ในชีวิตแบบกว้าง ๆ เชื่อมโยงกับกรอบแนวคิดเรื่องพีระมิดความต้องการของมาสโลว์ (Kenrick et al., 2010) ไม่ได้เจาะจงไปที่เรื่องใดเรื่องหนึ่ง และอาจไม่ได้ส่งผล หรือมีความสำคัญต่อกลุ่มตัวอย่างที่เป็นนิสิตในทุกข้อ เหตุผลที่ผู้วิจัยเลือกอ้างอิงเครื่องมือนี้ เนื่องจากงานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงทดลอง ที่ต้องการพิสูจน์ผลของตัวแปรต้นทั้งสามร่วมกัน ต่อความเอนเอียงในการตัดสินใจ ซึ่งเป็นสามตัวแปรที่ยังไม่เคยมีงานวิจัยใดนำมาศึกษาในประเทศไทยมาก่อน ผู้วิจัยจึงเน้นหาผลของสามตัวแปรต้นร่วมกันต่อความเอนเอียงในการตัดสินใจมากกว่า ส่วนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียเป็นหลักการในเชิงกว้าง ที่มีงานวิจัยและการค้นพบมากแล้วมากมาย ผู้วิจัยคาดว่าจะเจอการหลีกเลี่ยงการสูญเสียจากเครื่องมือนี้ ซึ่งผลการทดลองที่ได้ไม่พบการหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ดังที่ได้อภิปรายในตอนต้น เครื่องมือวัดการหลีกเลี่ยงการสูญเสียอาจเป็นหนึ่งเหตุผลที่ทำให้ผลการทดลองไม่สนับสนุนสมมติฐานในส่วนของการหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ผู้วิจัยเสนอแนะว่างานวิจัยในอนาคตควรทำการวิจัยเพิ่มเติมต่อยอด โดยกำหนดให้เครื่องมือวัดการหลีกเลี่ยงการสูญเสียมีความจำเพาะเจาะจงมากขึ้น และมีความเกี่ยวข้องกับกลุ่มตัวอย่างมากขึ้น ดังเช่นงานของ Inesi (2010) ที่มีวิธีวัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียโดยให้กลุ่มตัวอย่างที่เป็นนักศึกษามหาวิทยาลัย จินตนาการถึงการสอบสำคัญในอนาคต จากนั้นให้รายงานการให้คุณค่าเมื่อได้คะแนนเกรด เอ (คะแนนคุณค่าของการเพิ่มสถานะ) และการให้คุณค่าเพื่อป้องกันการได้คะแนนสอบเกรด ซี (คะแนนคุณค่าของการคงสถานะ) เครื่องมือเป็นมาตรวัดแบบลิเคิร์ต 5 ระดับ 1 คือไม่ให้คุณค่าเลย 5 คือ ให้คุณค่ามากที่สุด วิธีวัดนี้เป็นการถามคุณค่าโดยตรงต่อการได้รับและการหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ซึ่งคะแนนการสอบมีความเกี่ยวข้องโดยตรงต่อนักศึกษามหาวิทยาลัย

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ดังนั้นจึงน่าสนใจว่า หากการวิจัยในอนาคตมีการปรับปรุงคำถามวัดการหลีกเลี่ยงการสูญเสียเป็นรูปแบบอื่น ที่มีความเกี่ยวข้องกับกลุ่มตัวอย่างมากกว่านี้แล้ว จะได้ผลการทดลองเหมือนหรือแตกต่างกับงานวิจัยนี้หรือไม่

ยังเป็นไปได้อีกว่าเครื่องมือที่ใช้วัดการหลีกเลี่ยงการสูญเสียในงานวิจัยนี้ ผู้เข้าร่วมการทดลองไม่ได้รู้สึกถึงการสูญเสียที่เกิดขึ้นจริง ต่างการงานวิจัยที่มีวิธีการทดลองแบบลงเงินจรง หรือการพนันที่มีการได้และเสียจริงๆ นี่อาจเป็นอีกหนึ่งเหตุผลที่ที่ค่าตัวแปรตามไม่ได้สะท้อนถึงความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย งานวิจัยในอนาคตอาจอ้างอิงวิธีการวัดการหลีกเลี่ยงการสูญเสียที่เป็นจำนวนเงินจริงๆ หรือสถานการณ์ที่มีการได้เสียชัดเจน เช่น การพนัน ดังเช่นงานของ Polman (2012a) และ Vieider (2009) เป็นต้น

นอกจากนี้งานวิจัยในอนาคตยังสามารถปรับปรุงวิธีการจัดกระทำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ที่ไม่พบอิทธิพลหลักในงานวิจัยนี้ รวมถึงนำตัวแปรส่วนบุคคล และตัวแปรสถานการณ์อื่น ๆ เช่น บุคลิกภาพ ที่ส่งผลต่อความเอนเอียงในการตัดสินใจเข้ามาศึกษาต่อยอดเพิ่มเติมจากตัวแปรต้นในงานวิจัยนี้

กลุ่มตัวอย่างในการศึกษา คือ กลุ่มนิสิตนักศึกษาปริญญาตรี ในจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ซึ่งอาจมีข้อจำกัดในการนำผลการวิจัยไปอ้างอิงในกลุ่มประชากรอื่น งานวิจัยในอนาคตจึงควรศึกษากับกลุ่มตัวอย่างในช่วงวัยอื่นเปรียบเทียบเพิ่มเติม

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาผลของเป้าหมายการควบคุม และการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ต่อระดับความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียในการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น

สมมติฐานการวิจัย

1. บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม จะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่าบุคคลที่มีเป้าหมายแบบป้องกัน

2. บุคคลที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ จะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่าบุคคลที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

3. การตัดสินใจให้ผู้อื่น จะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่าการตัดสินใจให้ตนเอง การตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท หรือใกล้ชิดจะพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าการตัดสินใจให้ให้ผู้อื่นที่ไม่สนิท หรือใกล้ชิด

4. เป้าหมายการควบคุม มีปฏิสัมพันธ์กับการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ โดยในกลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันและส่งเสริมมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียไม่ต่างกัน แต่ในกลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม

5. เป้าหมายการควบคุมมีปฏิสัมพันธ์กับการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น โดยบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันจะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียไม่ต่างกันเมื่อตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ขณะที่บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม เมื่อตัดสินใจให้ตนเอง จะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิทตามลำดับ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

6. การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจมีปฏิสัมพันธ์กับการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น โดยในกลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ไม่พบความต่างของความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียระหว่างการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ขณะที่กลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ เมื่อตัดสินใจให้ตนเอง จะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิทตามลำดับ

7. เป้าหมายการควบคุม การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ มีปฏิสัมพันธ์กัน โดยปฏิสัมพันธ์ของเป้าหมายการควบคุม และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจในกลุ่มที่มีการชี้แจงจะต่างกับกลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

วิธีดำเนินการวิจัย

กลุ่มตัวอย่าง

นิสิตนักศึกษาปริญญาตรี ที่กำลังศึกษาอยู่ในจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อายุ 18 ปีขึ้นไป จำนวน 252 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

1. คำสั่งเพื่อจัดกระทำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ส่วนแรกของใบงานที่ 1 มีคำถามข้อมูลส่วนบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ และคณะ จากนั้นมีรายละเอียดจัดกระทำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจตามวิธีของ Vieider (2009) ใน*กลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ* ใบงานที่ 1 มีคำสั่งให้ผู้เข้าร่วมการทดลองเขียนชื่อ เบอร์โทรติดต่อกลับ และอีเมล ไปพบผู้วิจัยในอีกห้องหนึ่ง เพื่อให้สัมภาษณ์เพิ่มเติมกับผู้วิจัยอีกท่านหนึ่ง ซึ่งจะสอบถามเพื่อให้อธิบายเหตุผลของคำตอบ โดยผู้วิจัยอาจจะติดต่อกลับทางโทรศัพท์หรืออีเมลเพื่อขอข้อมูลเพิ่มเติมในภายหลัง ขณะที่*กลุ่มไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ* ใบงานที่ 1 แจ้งว่าคำตอบจะถูกเก็บเป็นความลับและไม่สามารถสืบย้อนกลับมาที่ผู้ตอบได้ กลุ่มนี้เมื่อตอบคำถามเสร็จส่งคำตอบ ก็เป็นอันเสร็จสิ้นการทดลอง

2. คำสั่งเพื่อจัดกระทำเป้าหมายการควบคุม

จัดกระทำตามวิธีของ Freitas และ Higgins (2002) ในใบงานที่ 2 มีคำสั่งให้นึกถึงการเรียนในมหาวิทยาลัย เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตนักศึกษาในมหาวิทยาลัย *กลุ่มจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน* ให้เขียนระบุหน้าที่ ความรับผิดชอบ หรือสิ่งที่ควรจะทำที่เกี่ยวข้องกับการเรียนในมหาวิทยาลัย จากนั้นให้บรรยายว่าหากทำสิ่งที่ระบุไว้สำเร็จแล้ว สิ่งเหล่านี้จะช่วยป้องกันความผิดพลาด หรือหลีกเลี่ยงไม่ให้เกิดผลลัพธ์ทางลบในการเรียนมหาวิทยาลัยได้อย่างไร *กลุ่มจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม* ให้เขียนระบุความหวัง ความใฝ่ฝัน หรือสิ่งที่ต้องการจะเป็นที่เกี่ยวข้องกับการเรียนในมหาวิทยาลัย จากนั้นให้บรรยายว่าหากทำสิ่งที่ระบุไว้สำเร็จแล้ว สิ่งเหล่านี้จะช่วยส่งเสริมให้เกิดผลลัพธ์ทางบวก และสนับสนุนความสำเร็จในการเรียนมหาวิทยาลัยได้อย่างไร

3. คำสั่งเพื่อจัดกระทำการตัดสินใจให้ตนเองหรือผู้อื่น

ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมการทดลองจินตนาการถึงบุคคลที่กำหนดให้ในใบงานที่ 3 เป็นเวลาหนึ่งนาที แบ่งออกเป็นตนเอง และผู้อื่น โดยผู้อื่นจะมีการกำหนดระดับของความใกล้ชิดสนิทสนมตาม Inclusion of other in the self scale (Aron et al., 1992) แบ่งเป็น 2 ระดับ คือผู้อื่นที่สนิทหรือใกล้ชิดมาก เช่น เพื่อนสนิท และผู้อื่นที่สนิทหรือใกล้ชิดน้อย เช่น เพื่อนไม่สนิท คนรู้จัก จากนั้นระบุชื่อของบุคคลดังกล่าวลงในใบงาน

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

4. คำถามวัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย

คำถามวัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียในใบงานที่ 4 อ้างอิงจากงานวิจัยของ Li และคณะ (2012) มีทั้งหมด 7 ข้อตามแง่มุมต่าง ๆ ของชีวิต และมีสถานะอยู่ที่เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 50 คุณจะตัดสินใจจ่ายเงินเท่าไหร่เพื่อที่จะเพิ่มสถานะให้สูงขึ้นอีก 30 เปอร์เซ็นต์ไทล์ และคุณจะตัดสินใจจ่ายเงินเท่าไหร่ เพื่อคงสถานะ ไม่ให้ลดลงไปอีก 30 เปอร์เซ็นต์ไทล์

วัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย โดยนำจำนวนเงินที่ลงเพื่อคงสถานะ ไม่ให้สถานะตกลงไป ลบกับจำนวนเงินที่ลงเพื่อเพิ่มสถานะ ค่าเป็นบวกคือมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย จำนวนที่ได้แสดงถึงปริมาณความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย

5. คำถามเพื่อตรวจสอบการจัดกระทำ

ตรวจสอบการจัดกระทำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจโดยในขั้นตอนสุดท้ายหลังเสร็จสิ้นการทดลอง มีการทวนสอบถามผู้เข้าร่วมการทดลองว่าตนเองได้เงื่อนไขใดที่ระบุในใบงานที่ 1

ตรวจสอบการจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมโดยในขั้นตอนสุดท้ายหลังเสร็จสิ้นการทดลอง มีการทวนสอบถามผู้เข้าร่วมการทดลองว่าตนเองได้รายละเอียดคำสั่งใดที่ระบุในใบงานที่ 2

ตรวจสอบการจัดกระทำการตัดสินใจให้ตนเองหรือผู้อื่นโดยในขั้นตอนก่อนตอบคำถามในใบงานที่ 4 จะให้ระบุชื่อบุคคลที่นึกถึงในใบงานที่ 3 อีกครั้ง

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ผู้วิจัยเก็บข้อมูลผ่านกระดาษ โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างตามสะดวก ทำโดยประสานงานกับอาจารย์ประจำรายวิชาศึกษาทั่วไป ที่สอนที่คณะจิตวิทยา หรือวิชาอื่น ๆ ที่คณะอื่น ประชาสัมพันธ์เชิญชวนนิสิตมาเป็นกลุ่มตัวอย่าง โดยให้นิสิตอ่านข้อมูลสำหรับผู้มีส่วนร่วมงานวิจัย หากยินยอมเข้าร่วมงานวิจัย ให้เซ็นหนังสือแสดงความยินยอมเข้าร่วมงานวิจัย และขอรายชื่อ เบอร์โทรติดต่อกลับเพื่อผู้วิจัยจะทำการนัดหมายมาทำการวิจัยในอีกวันหนึ่ง ซึ่งอาจจะเป็นท้ายคาบเรียนในสัปดาห์ถัดไป หรือห้องทดลองที่คณะจิตวิทยา ตามวัน เวลาที่นิสิต และผู้วิจัยสะดวก

2. แบ่งผู้ร่วมการทดลองเข้าเงื่อนไขการทดลองโดยการสุ่มแบบหลายขั้นตอน โดยขั้นแรกสุ่มว่าในการเก็บข้อมูลในแต่ละชั้นเรียน จะทดลองเงื่อนไขใดของตัวแปรการจัดกระทำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ จากนั้นนำแบบสอบถามของเงื่อนไขย่อยที่แบ่งตามระดับของตัวแปรเป้าหมายการควบคุม และตัวแปรผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ มาจัดเรียงลำดับด้วยการสุ่ม แล้วแจกแบบสอบถามที่ผู้วิจัยจัดเรียงด้วยการสุ่มมาก่อนล่วงหน้า ให้ผู้ร่วมการทดลองแต่ละคน

3. ผู้เข้าร่วมการทดลองได้ชุดคำถามของแต่เงื่อนไขการทดลอง ที่มีการจัดกระทำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ เป้าหมายการควบคุม และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ผู้เข้าร่วมการทดลองตอบคำถามวัดการหลีกเลี่ยงการสูญเสีย และตอบคำถามตรวจสอบการจัดกระทำ

4. นำข้อมูลมาวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสามทาง (Three way ANOVA) และวิเคราะห์รายละเอียดของปฏิสัมพันธ์ (simple main effect) โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS

ผลการวิจัย

การตรวจสอบข้อตกลงเบื้องต้นทางสถิติ พบว่าตัวแปรตามในแต่ละเงื่อนไขความแปรปรวนไม่เท่ากัน ซึ่งเป็นการละเมิดข้อตกลงเบื้องต้นของการวิเคราะห์ความแปรปรวน เรื่องตัวอย่างต้องมาจากประชากรที่มีความแปรปรวนเท่ากัน แต่จากการตรวจสอบและวิเคราะห์เพิ่มเติม พบว่าการละเมิดข้อตกลงดังกล่าวยังใกล้เคียงกับขอบเขตที่ยอมรับได้ ผู้วิจัยจึงตรวจสอบสมมติฐานต่อไป โดยในการสรุปผลที่ต้องอ้างอิงพารามิเตอร์ ซึ่งต้องอาศัยข้อตกลงเบื้องต้นนั้น ผู้วิจัยจะใช้เกณฑ์ค่านัยสำคัญทางสถิติที่เข้มงวดขึ้นเป็น $p = .025$ รวมถึงใช้เทคนิค bootstrapping ที่ไม่ต้องอ้างอิงพารามิเตอร์จึงไม่ต้องอาศัยข้อตกลงเบื้องต้น ในการคำนวณ simple main effect เพื่อทดสอบความแตกต่างระหว่างกลุ่มเมื่อมีปฏิสัมพันธ์

ทั้งนี้ เนื่องจากคะแนนของทุกเงื่อนไขอยู่ในด้านความเอนเอียงแบบมุ่งการได้รับทั้งหมด คือ คะแนนที่คำนวณได้มีค่าเป็นลบทั้งหมด โดยคะแนนเป็นลบมากหมายความว่ามีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับมาก ผู้วิจัยเห็นว่าอาจทำให้ผู้อ่านสับสนและทำความเข้าใจได้ยาก จึงตัดสินใจว่า ต่อไปในการนำเสนอผล จะกลับเครื่องหมายคะแนนตัวแปรตามทั้งหมดเป็นบวก เพื่อให้การอธิบายผลง่ายขึ้น โดยต่อไปนี้ คะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจที่เป็นบวกมาก จะหมายถึงมีความเอนเอียงไปในทิศทางที่มุ่งการได้รับมาก

สมมติฐานข้อที่ 1 เงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับมากกว่าเงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน เมื่อทดสอบทางสถิติพบว่าความแตกต่างระหว่างสองเงื่อนไขนี้ มีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(1,246) = 250.591$, $p < .001$)

ดังนั้นผลการทดลองจึงสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 1

สมมติฐานข้อที่ 2 เงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำให้มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่าเงื่อนไขที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ แต่ไม่ถึงระดับนัยสำคัญทางสถิติ ($F(1,246) = 3.441$, $p = .065$)

ดังนั้นผลการทดลองจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 2

สมมติฐานข้อที่ 3 ในเงื่อนไขที่มีผู้ได้รับผลในการตัดสินใจต่างกัน มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(2,246) = 4.077$, $p = .018$) พบว่ามีเพียงเงื่อนไขตัดสินใจให้ตนเองกับตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิทเท่านั้นที่มีความต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ (*Mean Difference* = -491.99, *SE* = 206.43, $p = .022$, 95% CI = [-66.27, -895.42])

ดังนั้นผลการทดลองจึงสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 3

สมมติฐานข้อที่ 4 พบผลปฏิสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรเป้าหมายการควบคุมและการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ที่มีต่อคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ ($F(1,246) = 6.826$, $p = .010$)

เมื่อทดสอบผลหลักอย่างง่าย (simple main effect) โดยใช้เทคนิค bootstrapping เพื่อทดสอบความแตกต่างของคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ ระหว่างเงื่อนไขที่มีการชี้แจงกับไม่ต้องชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ที่แต่ละระดับของตัวแปรเป้าหมายการควบคุม พบว่าเฉพาะกลุ่มตัวอย่างถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมเท่านั้น ที่มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่าในกลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = -664.22, *SE* = 189.66, $p = .001$, 95% CI = [-1,024.93, -268.79])

เมื่อทดสอบความแตกต่างของคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับระหว่างเงื่อนไขเป้าหมายการควบคุมสองประเภท ที่แต่ละระดับของตัวแปรการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ พบว่าในเงื่อนไขที่มีและไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ กลุ่มที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม มีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับ สูงกว่ากลุ่มที่มีเป้าหมายการควบคุมป้องกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = 669.04, *SE* = 191.34, $p = .002$, 95% CI = [305.70, 1,039.25] และ *Mean Difference* = 1,445.89, *SE* = 232.71, $p = .001$, 95% CI = [952.53, 1,916.13] ตามลำดับ)

ดังนั้นผลการทดลองจึงสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 4 เป็นบางส่วน

สมมติฐานข้อที่ 5 พบผลปฏิสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรเป้าหมายการควบคุมและผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ที่มีต่อคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ ($F(2,246) = 6.265$, $p = .002$)

เมื่อทดสอบความแตกต่างของคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับระหว่างเงื่อนไขผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ (ตนเอง ผู้อื่นที่สนิท และผู้อื่นที่ไม่สนิท) ที่แต่ละ ระดับของตัวแปรเป้าหมายการควบคุม พบว่าเฉพาะเมื่อกลุ่มตัวอย่างถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมเท่านั้น ที่มีความแตกต่างของคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับของการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่นที่สนิท (*Mean Difference* = -556.81, *SE* = 231.41, *p* = .017, 95% CI = [-67.75, -1,013.70]) การตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่นที่ไม่สนิท (*Mean Difference* = -1,130.20, *SE* = 217.05, *p* = .001, 95% CI = [-724.59, -1,532.27]) และการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิทและผู้อื่นที่ไม่สนิท (*Mean Difference* = -537.39, *SE* = 228.99, *p* = .020, 95% CI = [-113.64, -1,019.75]) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

เมื่อทดสอบความแตกต่างของคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับระหว่างตัวแปรเป้าหมายการควบคุม ที่แต่ละระดับของตัวแปรผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ พบว่าเฉพาะการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท และไม่สนิทเท่านั้น ที่กลุ่มที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับมากกว่ากลุ่มที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (*Mean Difference* = 1,212.22, *SE* = 263.66, *p* = .001, 95% CI = [659.52, 1,711.48] และ *Mean Difference* = 1,609.64, *SE* = 237.15, *p* = .001, 95% CI = [1,102.50, 2,117.99] ตามลำดับ)

ดังนั้นผลการทดลองจึงสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 5

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

สมมติฐานข้อที่ 6 ไม่พบผลปฏิสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจและผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ที่มีต่อคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ (*F*(2,246) = 0.101, *p* = .904)

เมื่อทดสอบความแตกต่างของคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับระหว่างเงื่อนไขผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ที่แต่ละระดับของตัวแปรการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ไม่พบความแตกต่างของคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับในกลุ่มที่มีและไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

ดังนั้นผลการทดลองจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 6

สมมติฐานข้อที่ 7 ไม่พบผลปฏิสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรเป้าหมายการควบคุม การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ที่มีต่อคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจ ($F(2,246) = 1.355$, $p = .260$)

ดังนั้นผลการทดลองจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 7

เงื่อนไขที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ในกลุ่มที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันจะมีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่ากลุ่มที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม และมีการตัดสินใจไม่ว่าจะผู้ได้รับผลของของการตัดสินใจ เป็นตนเอง ผู้อื่นที่สนิท หรือผู้อื่นที่ไม่สนิทแตกต่างกัน ซึ่งหากเป็นกลุ่มที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมจะมีเพียงการตัดสินใจให้ตนเอง และผู้อื่นที่สนิทเท่านั้น ที่มีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับไม่ต่างกัน และไม่พบความต่างของคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับในการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่นที่สนิท ไม่ว่าจะถูกจัดกระทำด้วยเป้าหมายการควบคุมแบบใด

เงื่อนไขที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ในกลุ่มที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันจะมีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับน้อยกว่ากลุ่มที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม และมีการตัดสินใจไม่ว่าจะผู้ได้รับผลของของการตัดสินใจ เป็นตนเอง ผู้อื่นที่สนิท หรือผู้อื่นที่ไม่สนิทแตกต่างกัน ซึ่งหากเป็นกลุ่มที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมจะมีเพียงการตัดสินใจให้ตนเอง และผู้อื่นที่สนิท กับการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท และไม่สนิท ที่มีคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับไม่ต่างกัน และไม่พบความต่างของคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบมุ่งการได้รับในการตัดสินใจให้ตนเองเท่านั้น ไม่ว่าจะถูกจัดกระทำด้วยเป้าหมายการควบคุมแบบใด

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

บรรณานุกรม

ภาษาอังกฤษ

Aron, A., Aron, E. N., & Smollan, D. (1992). Inclusion of Other in the Self Scale and the structure of interpersonal closeness. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*(4), 596-612.

Barkley-Levenson, E. E., Van Leijenhorst, L., & Galván, A. (2013). Behavioral and neural correlates of loss aversion and risk avoidance in adolescents and adults. *Developmental Cognitive Neuroscience, 3*(1), 72-83. doi:10.1016/j.dcn.2012.09.007

Benartzi, S., & Thaler, R. H. (1995). Myopic loss aversion and the equity premium puzzle. *Quarterly Journal of Economics, 110*(1), 73-92.

Boyce, C. J., Wood, A. M., & Ferguson, E. (2016). Individual differences in loss aversion: Conscientiousness predicts how life satisfaction responds to losses versus gains in income. *Personality and Social Psychology Bulletin, 42*(4), 471-484. doi:10.1177/0146167216634060

Bryant, P., & Dunford, R. (2008). The Influence of regulatory focus on risky decision-making. *Applied Psychology, 57*(2), 335-359.

Camerer, C. F. (2005). Three cheers--psychological, theoretical, empirical--for loss aversion. *Journal of Marketing Research (JMR), 42*(2), 129-133.

Campos-Vazquez, R. M., & Cuilty, E. (2014). The role of emotions on risk aversion: A Prospect Theory experiment. *Journal of Behavioral and Experimental Economics, 50*, 1-9. doi:10.1016/j.socec.2014.01.001

Cross, S. E., Hardin, E. E., & Gercek-Swing, B. (2011). The what, how, why, and where of self-construal. *Personality and Social Psychology Review, 15*(2), 142-179.

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

doi:10.1177/1088868310373752

Florack, A., Keller, J., & Palcu, J. (2013). Regulatory focus in economic contexts. *Journal of Economic Psychology, 38*, 127-137.

Freitas, A. L., & Higgins, E. T. (2002). Enjoying goal-directed action: The role of regulatory fit. *Psychological Science, 13*(1), 1-6.

Galinsky, A. D., Leonardelli, G. J., Okhuysen, G. A., & Mussweiler, T. (2005). Regulatory focus at the bargaining table: promoting distributive and integrative success. *Personality and Social Psychology Bulletin, 31*(8), 1087-1098.

Galvan, A., Hare, T. A., Parra, C. E., Penn, J., Voss, H., Glover, G., & Casey, B. J. (2006). Earlier development of the accumbens relative to orbitofrontal cortex might underlie risk-taking behavior in adolescents. *Journal of Neuroscience, 26*(25), 6885-6892.

Gu, J., Bohns, V. K., & Leonardelli, G. J. (2013). Regulatory focus and interdependent economic decision-making. *Journal of Experimental Social Psychology, 49*(4), 692-698.

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate data analysis* (7th ed.). Upper saddle River, NJ: Pearson Education International.

Heath, C., Larrick, R. P., & Wu, G. (1999). Goals as reference points. *Cognitive Psychology, 38*, 79–109.

Higgins, E. T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review, 94*(3), 319-340. doi:10.1037/0033-295X.94.3.319

Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist, 52*(12), 1280-1300. doi:10.1037/0003-066X.52.12.1280

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

Higgins, E. T. (1998). Promotion and prevention: Regulatory focus as a motivational principle. In Zanna, M. P. (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 30, pp. 1-46). NY: Academic Press.

Higgins, E. T., & Cornwell, J. F. M. (2016). Securing foundations and advancing frontiers: Prevention and promotion effects on judgment and decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 136*(C), 56-67. doi:10.1016/j.obhdp.2016.04.005

Higgins, E. T., Friedman, R. S., Harlow, R. E., Idson, L. C., Ayduk, O. N., & Taylor, A. (2001). Achievement orientations from subjective histories of success: Promotion pride versus prevention pride. *European Journal of Social Psychology, 31*(1), 3-23.

Higgins, E. T., Roney, C. J. R., Crowe, E., & Hymes, C. (1994). Ideal versus ought predilections for approach and avoidance distinct self-regulatory systems. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*(2), 276-286.

Hochwarter, W. A., Ferris, G. R., Gavin, M. B., Perrewé, P. L., Hall, A. T., & Frink, D. D. (2007). Political skill as neutralizer of felt accountability—job tension effects on job performance ratings: A longitudinal investigation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 102*(2), 226-239. doi:10.1016/j.obhdp.2006.09.003

Howell, D. C. (2013). *Statistical methods for psychology* (8th ed.). Belmont, CA: Wadsworth Cengage Learning.

Inesi, M. E. (2010). Power and loss aversion. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 112*(1), 58-69. doi:10.1016/j.obhdp.2010.01.001

Johnson, R. E., King, D. D., Lin, S.-H., Scott, B. A., Jackson Walker, E. M., & Wang, M. (2017). Regulatory focus trickle-down: How leader regulatory focus shapes follower regulatory focusand behavior. *Organizational Behavior and Human*

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

Decision Processes, 140, 29-45. doi:10.1016/j.obhdp.2017.03.002

Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1990). Experimental tests of the endowment effect and the Coase Theorem. *Journal of Political Economy, 98*(6), 1325-1348.

Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1991). Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *The Journal of Economic Perspectives, 5*(1), 193-206.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica Journal of the Econometric Society, 47*(2), 263-291.

Kenrick, D. T., Griskevicius, V., Neuberg, S. L., & Schaller, M. (2010). Renovating the pyramid of needs: Contemporary extensions built upon ancient foundations. *Perspectives on Psychological Science, 5*(3), 292-314.

Kitayama, S., Park, H., Sevincer, A. T., Karasawa, M., & Uskul, A. K. (2009). A cultural task analysis of implicit independence: Comparing North America, Western Europe, and East Asia. *Journal of Personality and Social Psychology, 97*(2), 236-255. doi:10.1037/a0015999

Köbberling, V., & Wakker, P. P. (2005). An index of loss aversion. *Journal of Economic Theory, 122*(1), 119-131.

Lee, A. Y., Aaker, J. L., & Gardner, W. L. (2000). The pleasures and pains of distinct self-construals: The role of interdependence in regulatory focus. *Journal of Personality and Social Psychology, 78*(6), 1122-1134. doi:10.1037/0022-3514.78.6.1122

Lefebvre, M., & Vieider, F. M. (2013). Reining in excessive risk-taking by executives: The effect of accountability. *Theory and Decision, 75*(4), 497-517.

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

Li, Y. J., Kenrick, D. T., Griskevicius, V., & Neuberg, S. L. (2012). Economic decision biases and fundamental motivations: How mating and self-protection alter loss aversion. *Journal of Personality and Social Psychology, 102*(3), 550-561.

Liu, H., Wang, L., Yao, M., Yang, H., & Wang, D. (2017). Self-other decision-making differences in loss aversion: A regulatory focus perspective. *Journal of Applied Social Psychology, 47*(2), 90-98. doi:10.1111/jasp.12426

Pahlke, J., Strasser, S., & Vieider, F. M. (2012). Risk-taking for others under accountability. *Economics Letters, 114*(1), 102-105. doi:10.1016/j.econlet.2011.09.037

Peng, A. C., Dunn, J., & Conlon, D. E. (2015). When vigilance prevails: The effect of regulatory focus and accountability on integrative negotiation outcomes. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 126*(C), 77-87.

Polman, E. (2012a). Effects of self-other decision making on regulatory focus and choice overload. *Journal of Personality and Social Psychology, 102*(5), 980-993. doi:10.1037/a0026966

Polman, E. (2012b). Self-other decision making and loss aversion. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 119*(2), 141-150. doi:10.1016/j.obhdp.2012.06.005

Senechal, D. (2013). Measure against measure: Responsibility versus accountability in education. *Arts Education Policy Review, 114*(2), 47-53. doi:10.1080/10632913.2013.769828

Silberberg, A., Roma, P. G., Huntsberry, M. E., Warren-Boulton, F. R., Sakagami, T., Ruggiero, A. M., & Suomi, S. J. (2008). On loss aversion in capuchin monkeys. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 89*(2), 145-155.

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

Sokol-Hessner, P., Camerer, C. F., & Phelps, E. A. (2013). Emotion regulation reduces loss aversion and decreases amygdala responses to losses. *Social Cognitive and Affective Neuroscience, 8*(3), 341-350.

Sun, Q., Wang, P., Liu, H., & Liu, Y. (2017). Discrepancies in risk preference in other-regarding decision making. *Social Behavior and Personality: An International Journal, 45*(2), 235-242. doi:10.2224/sbp.5726

Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2007). *Using multivariate statistics* (5th ed.). Boston, MA: Allyn & Bacon/Pearson Education.

Thaler, R. H. (2008). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science, 27*(1), 15-25. doi:10.1287/mksc.1070.0330

Tom, S. M., Fox, C. R., Trepel, C., & Poldrack, R. A. (2007). The neural basis of loss aversion in decision-making under risk. *Science, 315*(5811), 515-518.

Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal-level theory of psychological distance. *Psychological Review, 117*(2), 440-463. doi:10.1037/a0018963

Tversky, A., & Kahneman, D. (1991). Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. *The Quarterly Journal of Economics, 106*(4), 1039-1061.

Vance, A., Lowry, P. B., & Eggett, D. (2015). Increasing accountability through user-interface design artifacts: A new approach to addressing the problem of access-policy violations. *MIS Quarterly, 39*(2), 345-366.

Vieider, F. M. (2009). The effect of accountability on loss aversion. *Acta Psychologica, 132*(1), 96-101. doi:10.1016/j.actpsy.2009.05.006

Walasek, L., & Stewart, N. (2015). How to make loss aversion disappear and reverse: Tests of the decision by sampling origin of loss aversion. *Journal of Experimental Psychology: General, 144*(1), 7-11. doi:10.1037/xge0000039

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

Wray, L. D., & Stone, E. R. (2005). The role of self-esteem and anxiety in decision making for self versus others in relationships. *Journal of Behavioral Decision Making, 18*, 125–144.

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ภาคผนวก

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ภาคผนวก ก

ใบงานที่ 1

แบบสอบถามข้อมูลทั่วไป และการจัดกระทำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

ใบงานที่ 1

(แบบสอบถามข้อมูลทั่วไป และการจัดกระทำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ)

คำชี้แจง

1. แบบสอบถามฉบับนี้มีจุดประสงค์เพื่อศึกษาเกี่ยวกับการประเมินและการตัดสินใจในสถานการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวัน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในวิทยานิพนธ์ของนิสิตระดับบัณฑิตศึกษา สาขาวิชาจิตวิทยาสังคม คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

2. แบบสอบถามฉบับนี้แบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้
   ใบงานที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
   ใบงานที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับการเรียนในมหาวิทยาลัย
   ใบงานที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม หรือบุคคลอื่นที่รู้จัก
   ใบงานที่ 4 แบบสอบถามเรื่องการตัดสินใจ

3. ตลอดงานวิจัยจะมีคำถามหลากหลายรูปแบบให้ท่านแสดงความคิดเห็นและตัดสินใจทั้งหมด 4 ส่วน โดยแต่ละส่วนจะมีคำชี้แจง คำถาม รวมทั้งตัวอย่างการตอบ โปรดอ่านคำชี้แจง คำถาม และตัวอย่างการตอบในแต่ละส่วนของแบบสอบถามให้ละเอียด ขอให้ท่านทำให้เสร็จไปทีละตอนตามลำดับ ผู้วิจัยขอรับรองว่าคำตอบของท่านจะเป็นความลับ และไม่ส่งผลกระทบใด ๆ ต่อตัวท่านทั้งสิ้น และผลการวิจัยจะนำเสนอในภาพรวมเท่านั้น

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

ผู้วิจัย

นางสาวอรพรรณ คูเกษมรัตน์

(รูปแบบที่ 1 กลุ่มไม่มีการจัดกระทำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ)

ข้อมูลทั่วไป

1. เพศ ☐ ชาย ☐ หญิง
2. อายุ .....
3. คณะ .....

คำตอบทั้งหมดที่ท่านตอบ จะถูกเก็บเป็นความลับและไม่สามารถสืบย้อนข้อมูลมาที่ผู้ตอบได้ เมื่อเสร็จสิ้นการทดลองให้ท่านตรวจสอบความครบถ้วนของคำตอบ และส่งเอกสารทั้งหมดที่ผู้วิจัย

(รูปแบบที่ 2 กลุ่มมีการจัดกระทำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ)

ข้อมูลทั่วไป

1. เพศ ☐ ชาย ☐ หญิง
2. อายุ .....
3. คณะ .....

โปรดระบุชื่อ เบอร์โทรติดต่อกลับ และอีเมลด้านล่าง เมื่อท่านตอบคำถามเสร็จครบทั้ง 4 ใบงานแล้ว ให้ท่านถือเอกสารทั้งหมดไปส่งที่อีกห้องหนึ่ง (ผู้วิจัยจะแจ้งให้ท่านทราบอีกครั้ง) เพื่อให้สัมภาษณ์เพิ่มเติมกับผู้วิจัยอีกท่านหนึ่ง ซึ่งจะสอบถามเพื่อให้ท่านอธิบายเหตุผลของคำตอบของท่าน ทั้งนี้ผู้วิจัยอาจจะติดต่อกลับทางโทรศัพท์หรืออีเมลเพื่อขอข้อมูลเพิ่มเติมในภายหลัง

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

ชื่อ.....

เบอร์โทร.....

อีเมล.....

ภาคผนวก ข

ใบงานที่ 2

แบบสอบถามเพื่อจัดกระทำเป้าหมายการควบคุม

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

ใบงานที่ 2

(แบบสอบถามเพื่อจัดกระทำเป้าหมายการควบคุม)

โปรดอ่านคำถาม และตัวอย่างคำตอบให้ชัดเจน ตอบคำถามเรียงข้อ ในช่องว่างที่กำหนดให้ตามลำดับ หากมีข้อสงสัยให้แจ้งผู้วิจัย (ไม่จำเป็นต้องตอบครบทุกข้อ)

หมายเหตุ ข้อความในกรอบสี่เหลี่ยม เป็นส่วนขยายความคำถาม และตัวอย่างการตอบคำถาม

(รูปแบบที่ 1 กลุ่มจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน)

ข้อที่ 1 ขอให้ท่านใช้เวลาสักครู่นึกถึงการเรียนในมหาวิทยาลัย จากนั้นเขียนระบุหน้าที่ ความรับผิดชอบ หรือสิ่งที่ควรจะทำที่เกี่ยวข้องกับการเรียนในมหาวิทยาลัยในช่องว่างที่กำหนด

ตัวอย่างคำตอบ	ไม่ขาดเรียนเกินกำหนด

1. .....
2. .....
3. .....
4. .....
5. .....

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ข้อที่ 2 ขอให้ท่านนึกถึงคำตอบในข้อ 1 หากท่านได้ทำสิ่งที่เป็นหน้าที่ ความรับผิดชอบ หรือสิ่งที่ควรจะทำแล้ว สิ่งเหล่านี้จะช่วยป้องกันความผิดพลาด หรือหลีกเลี่ยงไม่ให้เกิดผลลัพธ์ทางลบในการเรียนมหาวิทยาลัยได้อย่างไร

ตัวอย่างคำตอบ	หากไม่ขาดเรียนเกินกำหนด จะช่วยป้องกันหรือหลีกเลี่ยงการไม่มีสิทธิ์สอบ

1. .....
2. .....
3. .....
4. .....
5. .....

(รูปแบบที่ 2 กลุ่มจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม)

ข้อที่ 1 ขอให้ท่านใช้เวลาสักครู่นึกถึงการเรียนในมหาวิทยาลัย จากนั้นเขียนระบุความหวัง ความใฝ่ฝัน หรือสิ่งที่ต้องการจะเป็นที่เกี่ยวข้องกับการเรียนในมหาวิทยาลัยในช่องว่างที่กำหนด

ตัวอย่างคำตอบ	ได้เกียรตินิยม

1. .....
2. .....
3. .....
4. .....
5. .....

ข้อที่ 2 ขอให้ท่านนึกถึงคำตอบในข้อ 1 หากท่านได้ทำสิ่งที่เป็นความหวัง ความใฝ่ฝัน หรือสิ่งที่ต้องการจะเป็นสำเร็จแล้ว สิ่งเหล่านี้จะช่วยส่งเสริมให้เกิดผลลัพธ์ทางบวก หรือสนับสนุนความสำเร็จในการเรียนมหาวิทยาลัยได้อย่างไร

ตัวอย่างคำตอบ	หากได้เกียรตินิยม โอกาสได้ทุนเรียนต่างประเทศก็สูงขึ้น

1. .....
2. .....
3. .....
4. .....
5. .....

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ภาคผนวก ค

ใบงานที่ 3

แบบสอบถามเพื่อจัดกระทำตนเองและผู้อื่น

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ใบงานที่ 3

(แบบสอบถามเพื่อจัดกระทำตนเองและผู้อื่น)

(รูปแบบที่ 1 กลุ่มจัดกระทำการตัดสินใจให้ตนเอง)

ขอให้ท่านนึกถึงตัวท่านเอง โดยไม่มีบุคคลอื่นมาเกี่ยวข้องเป็นเวลาหนึ่งนาที จากนั้นเขียนข้อมูลทั่วไปของตนเองสั้น ๆ เช่น เป็นคนจังหวัดอะไร ชอบรับประทานอะไร ชอบสีอะไร เป็นต้น

.....

.....

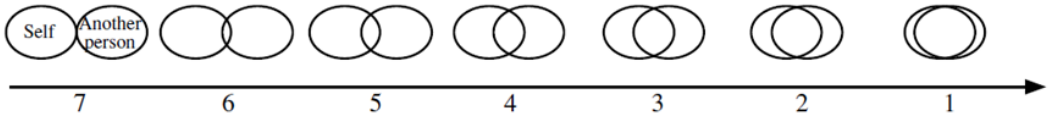
.....

.....

บุคคลที่ท่านนึกถึงนี้ จะถูกนำไปใช้ต่อในใบงานถัดไป

(รูปแบบที่ 2 กลุ่มจัดกระทำการตัดสินใจให้ผู้อื่น)

(รูปแบบที่ 2 กลุ่มที่ 1 ผู้อื่นที่สนิทหรือใกล้ชิดมาก)



จินตนาการว่าวงกลมซ้ายคือตัวท่าน และวงกลมขวาคือบุคคลอื่นในรุ่นราวคราวเดียวกัน (ที่มีอายุใกล้เคียงกัน) ความใกล้ชิดหรือสนิทวัดจากพื้นที่ที่วงกลมสองวงซ้อนทับกัน ซ้อนทับกันมาก คือสนิทหรือใกล้ชิดกันมาก ในที่นี้หมายเลข 1 (ขวามือ) คือบุคคลที่สนิทหรือใกล้ชิดมากที่สุด เช่น เพื่อนสนิท และหมายเลข 7 (ซ้ายมือ) คือบุคคลที่สนิทหรือใกล้ชิดน้อยที่สุด เช่น เพื่อนไม่สนิท คนรู้จัก

ขอให้ท่านนึกถึงบุคคลอื่น ที่มีความสนิทหรือใกล้ชิดที่ระดับที่ 2 กำหนดมาหนึ่งคน นึกถึงบุคคลนั้นเป็นเวลาหนึ่งนาที

ชื่อบุคคลที่ท่านนึกถึง.....

ขอให้ท่านเขียนบรรยายสั้น ๆ เกี่ยวกับความสัมพันธ์ และบทบาทในชีวิตของบุคคลที่ท่านนึกถึง

.....

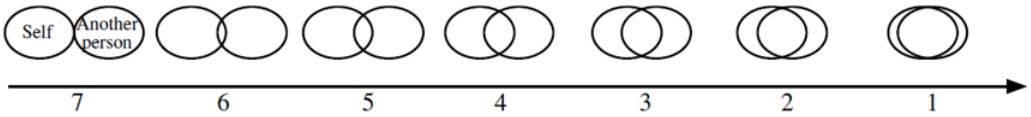
.....

.....

.....

บุคคลที่ท่านนึกถึงนี้ จะถูกนำไปใช้ต่อในใบงานถัดไป

(รูปแบบที่ 2 กลุ่มที่ 2 ผู้อื่นที่สนิทหรือใกล้ชิดน้อย)



จินตนาการว่าวงกลมซ้ายคือตัวท่าน และวงกลมขวาคือบุคคลอื่นในรุ่นราวคราวเดียวกัน (ที่มีอายุใกล้เคียงกัน) ความใกล้ชิดหรือสนิทวัดจากพื้นที่ที่วงกลมสองวงซ้อนทับกัน ซ้อนทับกันมาก คือสนิทหรือใกล้ชิดกันมาก ในที่นี้หมายเลข 1 (ขวามือ) คือบุคคลที่สนิทหรือใกล้ชิดมากที่สุด เช่น เพื่อนสนิท และหมายเลข 7 (ซ้ายมือ) คือบุคคลที่สนิทหรือใกล้ชิดน้อยที่สุด เช่น เพื่อนไม่สนิท คนรู้จัก

ขอให้ท่านนึกถึงบุคคลอื่น ที่มีความสนิทหรือใกล้ชิดที่ระดับที่ 6 กำหนดมาหนึ่งคน นึกถึงบุคคลนั้นเป็นเวลาหนึ่งนาที

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ชื่อบุคคลที่ท่านนึกถึง.....

ขอให้ท่านเขียนบรรยายสั้น ๆ เกี่ยวกับความสัมพันธ์ และบทบาทในชีวิตของบุคคลที่ท่านนึกถึง

.....

.....

.....

.....

บุคคลที่ท่านนึกถึงนี้ จะถูกนำไปใช้ต่อในใบงานถัดไป

ภาคผนวก ง

ใบงานที่ 4

แบบสอบถามเพื่อวัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

ใบงานที่ 4

(แบบสอบถามเพื่อวัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย)

(รูปแบบที่ 1 กลุ่มตัดสินใจให้ตนเอง)

ขอให้ท่านจินตนาการถึงแง่มุมต่าง ๆ ในชีวิตของตัวท่าน ที่ระบุในแต่ละข้อ ซึ่งกำหนดสถานะในรูปของเปอร์เซ็นต์ไทล์ และจินตนาการว่าขณะนี้ท่านอยู่ในสถานะเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 50 (หมายความว่าสถานะอยู่ในลำดับกลาง ๆ เมื่อเทียบกับคนทั้งหมด) จากนั้นจินตนาการว่าหากท่านมีเงิน 1000 บาท ท่านจะจ่ายเงินเพื่อเพิ่มสถานะของท่าน จากเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 50 เป็นเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 80 (หมายความว่า จ่ายเงินเพื่อเพิ่มสถานะให้อยู่ในลำดับที่ดีกว่าคนส่วนใหญ่) และคงสถานะของท่านจากเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 50 ไม่ให้ตกลงเป็นเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 20 (หมายความว่า จ่ายเงินเพื่อคงสถานะไม่ให้ตกลงไปสู่ลำดับที่แย่กว่าคนส่วนใหญ่) เป็นจำนวนเงินเท่าไร โดยท่านต้องใช้เงินที่มีทั้งหมด 1000 บาทในแต่ละข้อ

หมายเหตุ ข้อความในกรอบสี่เหลี่ยม เป็นส่วนขยายความคำถาม และตัวอย่างการตอบคำถาม

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

คำชี้แจง

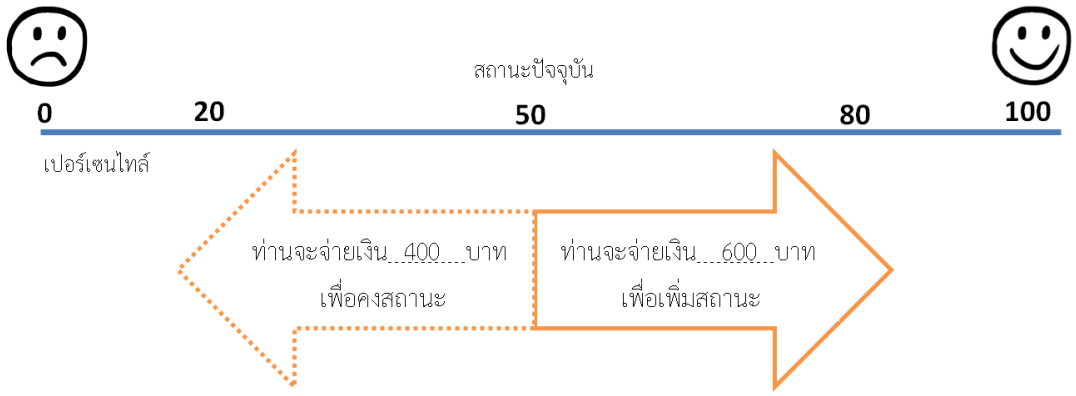
เปอร์เซ็นต์ไทล์ เป็นการเปรียบเทียบข้อมูลตัวหนึ่งกับข้อมูลทั้งหมดว่า มีข้อมูลที่มีค่าต่ำกว่าข้อมูลนั้นคิดเป็นร้อยละเท่าใด เช่น ท่านมีสถานะความปลอดภัยทางกายภาพอยู่เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 60 หมายความว่า มีคนจำนวนร้อยละ 60 ที่มีสถานะความปลอดภัยทางกายภาพต่ำกว่าตัวท่าน

ให้ท่านจินตนาการว่าจำนวนเงินที่ท่านจ่ายนั้น จะนำไปใช้ซื้อสินค้าหรือบริการ เพื่อเพิ่มสถานะหรือคงสถานะในแง่มุมของชีวิตที่ระบุในแต่ละข้อ เช่น ความปลอดภัยทางกายภาพ จำนวนเงินที่จ่าย อาจถูกนำไปใช้ซ่อมบำรุง รักษา หรือติดตั้งอุปกรณ์เสริมให้รถที่ใช้มีความปลอดภัยมากยิ่งขึ้น หรือสถานะทางสังคม จำนวนเงินที่จ่าย อาจถูกนำไปใช้เพื่อลงคอร์สพัฒนาบุคลิกภาพ เพื่อคงสถานะทางสังคม เป็นต้น

ตัวอย่างคำถาม และตัวอย่างการตอบคำถาม

หากท่านมีเงิน 1000 บาท ท่านจะจ่ายเงินเพื่อเพิ่มสถานะของตัวท่านจากเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 50 เป็นเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 80 และคงสถานะของตัวท่านจากเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 50 ไม่ให้ตกลงเป็นเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 20 เป็นจำนวนเงินเท่าไร โดยท่านต้องใช้เงินที่มีทั้งหมด 1000 บาทในแต่ละข้อ

แง่มุมของชีวิต – ความปลอดภัยทางกายภาพ เช่น ความปลอดภัยของที่อยู่อาศัย ความปลอดภัยในระหว่างการเดินทางโดยระบบขนส่งสาธารณะ



ชุดคำถาม

หากท่านมีเงิน 1000 บาท ท่านจะจ่ายเงินเพื่อเพิ่มสถานะของตัวท่านจากเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 50 เป็นเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 80 และคงสถานะของตัวท่านจากเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 50 ไม่ให้ตกลงเป็นเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 20 เป็นจำนวนเงินเท่าไร โดยท่านต้องใช้เงินที่มีทั้งหมด 1000 บาทในแต่ละข้อ

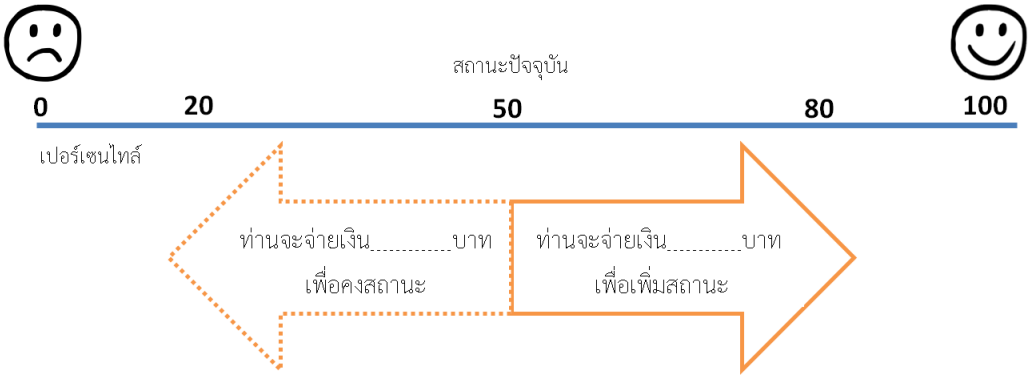
โปรดระบุคำตอบในช่องว่างที่กำหนดให้

บุคคลที่ท่านนึกถึงในใบงานที่ 3 โปรดระบุ

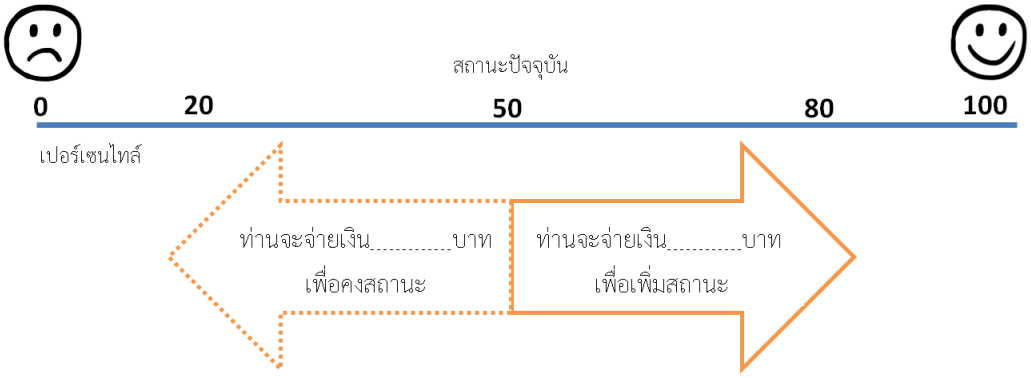
☐ ตนเอง

☐ ผู้อื่น ความสัมพันธ์.....

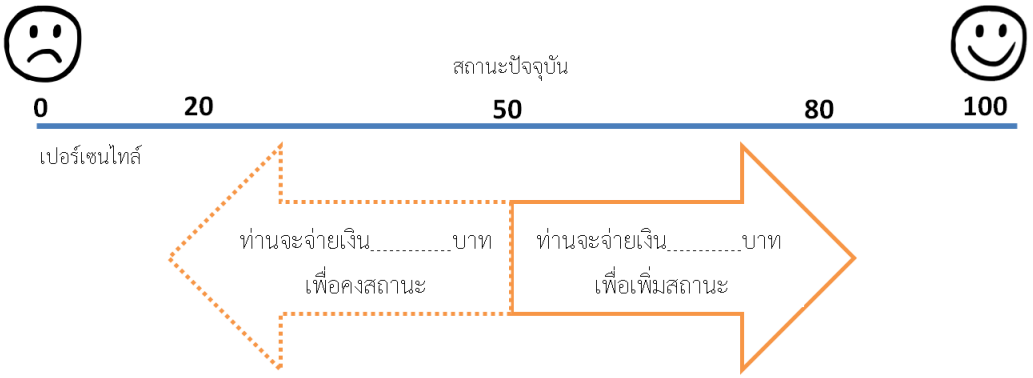
ข้อที่ 1 ความปลอดภัยทางกายภาพ เช่น ความปลอดภัยของที่อยู่อาศัย ความปลอดภัยในระหว่างการเดินทางโดยระบบขนส่งสาธารณะ



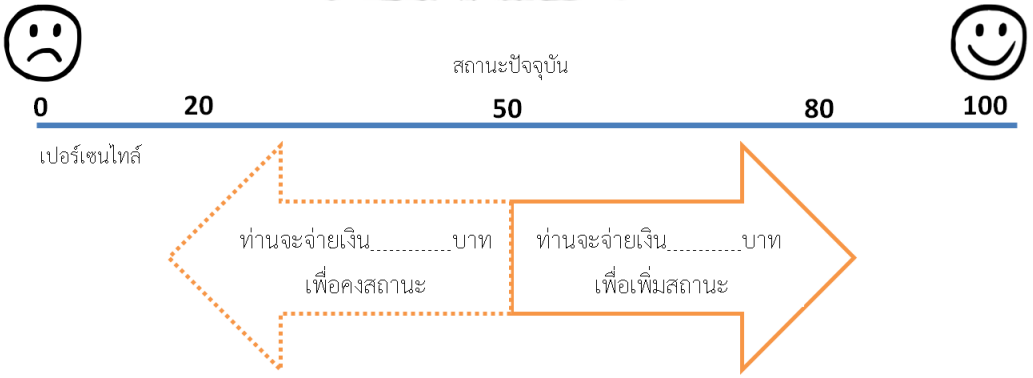
ข้อที่ 2 การหลีกเลี่ยงโรคภัย เช่น สาธารณสุขพื้นฐานที่เข้าถึงได้ ระบบประกันสุขภาพที่เน้นทั้งการป้องกันและรักษา



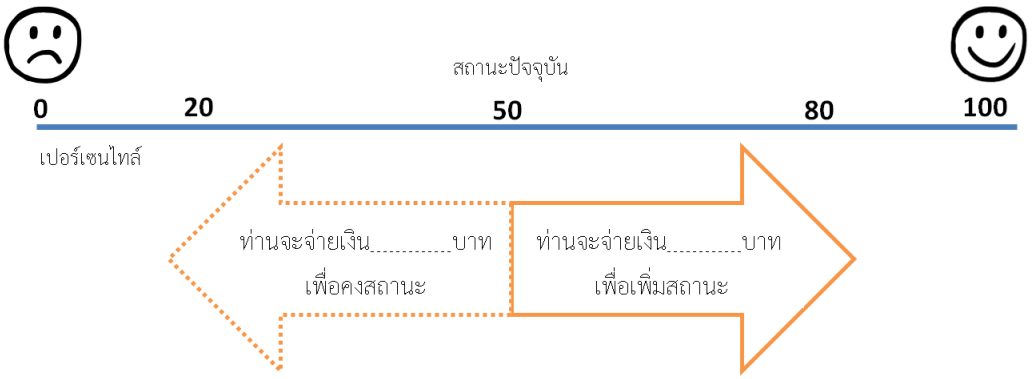
ข้อที่ 3 ความเป็นคนน่าคบหา ชื่นชอบ



ข้อที่ 4 สถานะทางสังคม

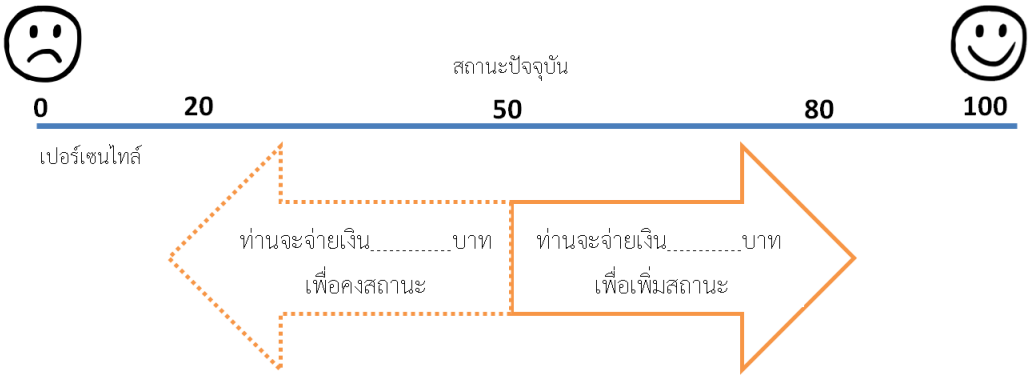


ข้อที่ 5 การหาคู่ครอง

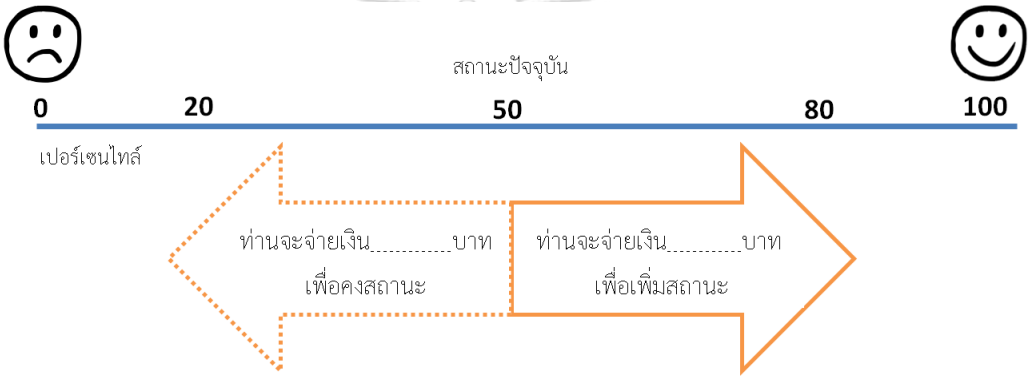


จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ข้อที่ 6 การรักษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล



ข้อที่ 7 การดูแลสมาชิกในครอบครัว



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

โปรดตรวจสอบว่าท่านได้ตอบคำถามครบถ้วนในใบงานที่ 1 ถึง 4 เมื่อตรวจสอบเรียบร้อย

โปรดเลือกข้อที่เกี่ยวข้องกับคำสั่งที่ท่านได้รับในเรื่องการเรียนมหาวิทยาลัย

☐ หน้าที่ ความรับผิดชอบ สิ่งที่ควรจะทำ

☐ ความหวัง ความใฝ่ฝัน สิ่งที่ต้องการจะทำ

โปรดเลือกข้อที่เกี่ยวข้องกับคำสั่งที่ท่านได้รับเมื่อตอนต้นของการทดลอง

☐ ตรวจสอบความครบถ้วน และส่งใบงานทั้งหมดที่ผู้วิจัย

☐ เขียนชื่อ เบอร์โทรติดต่อกลับ และอีเมล ไปพบผู้วิจัยในอีกห้องหนึ่ง เพื่อให้สัมภาษณ์เพิ่มเติมกับผู้วิจัยอีกท่านหนึ่ง ซึ่งจะสอบถามเพื่อให้ท่านอธิบายเหตุผลของคำตอบของท่าน โดยผู้วิจัยอาจจะติดต่อกลับทางโทรศัพท์หรืออีเมลเพื่อขอข้อมูลเพิ่มเติมในภายหลัง

(ในกลุ่มที่ต้องชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ จะมีถามเพิ่มเติม ดังนี้)

ให้ท่านเขียนบรรยายสั้น ๆ เกี่ยวกับเหตุผลการตัดสินใจของท่านเมื่อสักครู่ ว่าทำไมท่านจึงตัดสินใจเช่นนั้น การตัดสินใจของท่านมีความเหมาะสมหรือเกิดผลดีต่อบุคคลที่ท่านตัดสินใจให้อย่างไร

.....

.....

.....

.....

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

(รูปแบบที่ 2 กลุ่มตัดสินใจให้ผู้อื่น)

ขอให้ท่านจินตนาการถึงแง่มุมต่าง ๆ ในชีวิตของบุคคลที่ท่านนึกถึงในใบงานที่ 3 ที่ระบุในแต่ละข้อ ซึ่งกำหนดสถานะในรูปของเปอร์เซ็นต์ไทล์ และจินตนาการว่าขณะนี้บุคคลที่ท่านนึกถึงในใบงานที่ 3 อยู่ในสถานะเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 50 (หมายความว่า สถานะอยู่ในลำดับกลาง ๆ เมื่อเทียบกับคนทั้งหมด) จากนั้นจินตนาการว่าบุคคลที่ท่านนึกถึงในใบงานที่ 3 มาขอคำปรึกษา หรือมาขอให้ท่านช่วยตัดสินใจว่า หากมีเงิน 1000 บาท ท่านจะจ่ายเงินเพื่อเพิ่มสถานะของบุคคลที่ท่านนึกถึงในใบงานที่ 3 จากเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 50 เป็นเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 80 (หมายความว่า จ่ายเงินเพื่อเพิ่มสถานะให้อยู่ในลำดับที่ดีกว่าคนส่วนใหญ่) หรือคงสถานะของบุคคลที่ท่านนึกถึงในใบงานที่ 3 จากเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 50 ไม่ให้ตกลงเป็นเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 20 (หมายความว่า จ่ายเงินเพื่อคงสถานะไม่ให้ตกลงไปสู่ลำดับที่แย่กว่าคนส่วนใหญ่) เป็นจำนวนเงินเท่าไร โดยท่านต้องใช้เงินที่มีทั้งหมด 1000 บาทในแต่ละข้อ

หมายเหตุ ข้อความในกรอบสี่เหลี่ยม เป็นส่วนขยายความคำถาม และตัวอย่างการตอบคำถาม

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

คำชี้แจง

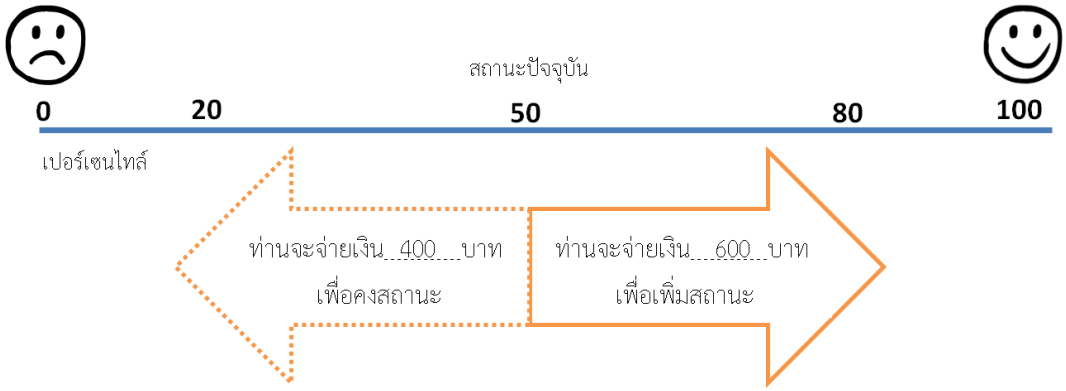
เปอร์เซ็นต์ไทล์ เป็นการเปรียบเทียบข้อมูลตัวหนึ่งกับข้อมูลทั้งหมดว่า มีข้อมูลที่มีค่าต่ำกว่าข้อมูลนั้นคิดเป็นร้อยละเท่าใด เช่น ท่านมีสถานะความปลอดภัยทางกายภาพอยู่เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 60 หมายความว่า มีคนจำนวนร้อยละ 60 ที่มีสถานะความปลอดภัยทางกายภาพต่ำกว่าตัวท่าน

ให้ท่านจินตนาการว่าจำนวนเงินที่ท่านใจตัดสินใจจ่ายนั้น จะนำไปใช้ซื้อสินค้าหรือบริการ เพื่อเพิ่มสถานะหรือคงสถานะในแง่มุมของชีวิตที่ระบุในแต่ละข้อ เช่น ความปลอดภัยทางกายภาพ จำนวนเงินที่จ่าย อาจถูกนำไปใช้ซ่อมบำรุง รักษา หรือติดตั้งอุปกรณ์เสริมให้รถที่ใช้มีความปลอดภัยมากยิ่งขึ้น หรือสถานะทางสังคม จำนวนเงินที่จ่าย อาจถูกนำไปใช้เพื่อลงคอร์สพัฒนาบุคลิกภาพ เพื่อคงสถานะทางสังคม เป็นต้น

ตัวอย่างคำถาม และตัวอย่างการตอบคำถาม

บุคคลที่ท่านนึกถึงในใบงานที่ 3 มาขอคำปรึกษา หรือมาขอให้ท่านช่วยตัดสินใจว่า หากมีเงิน 1000 บาท ท่านจะจ่ายเงินเพื่อเพิ่มสถานะของบุคคลที่ท่านนึกถึงในใบงานที่ 3 จากเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 50 เป็นเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 80 และคงสถานะของบุคคลที่ท่านนึกถึงในใบงานที่ 3 จากเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 50 ไม่ให้ตกลงเป็นเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 20 เป็นจำนวนเงินเท่าไร โดยท่านต้องใช้เงินที่มีทั้งหมด 1000 บาท ในแต่ละข้อ

แง่มุมของชีวิต – ความปลอดภัยทางกายภาพ เช่น ความปลอดภัยของที่อยู่อาศัย ความปลอดภัยในระหว่างการเดินทางโดยระบบขนส่งสาธารณะ



ชุดคำถาม

บุคคลที่ท่านนึกถึงในใบงานที่ 3 มาขอคำปรึกษา หรือมาขอให้ท่านช่วยตัดสินใจว่า หากมีเงิน 1000 บาท ท่านจะจ่ายเงินเพื่อเพิ่มสถานะของบุคคลที่ท่านนึกถึงในใบงานที่ 3 จากเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 50 เป็นเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 80 และคงสถานะของบุคคลที่ท่านนึกถึงในใบงานที่ 3 จากเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 50 ไม่ให้ตกลงเป็นเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 20 เป็นจำนวนเงินเท่าไร โดยท่านต้องใช้เงินที่มีทั้งหมด 1000 บาทในแต่ละข้อ

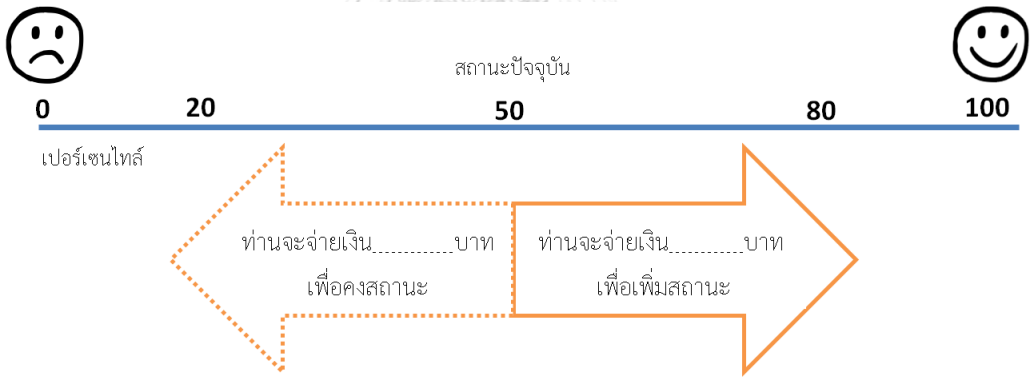
โปรดระบุคำตอบในช่องว่างที่กำหนดให้

บุคคลที่ท่านนึกถึงในใบงานที่ 3 โปรดระบุ

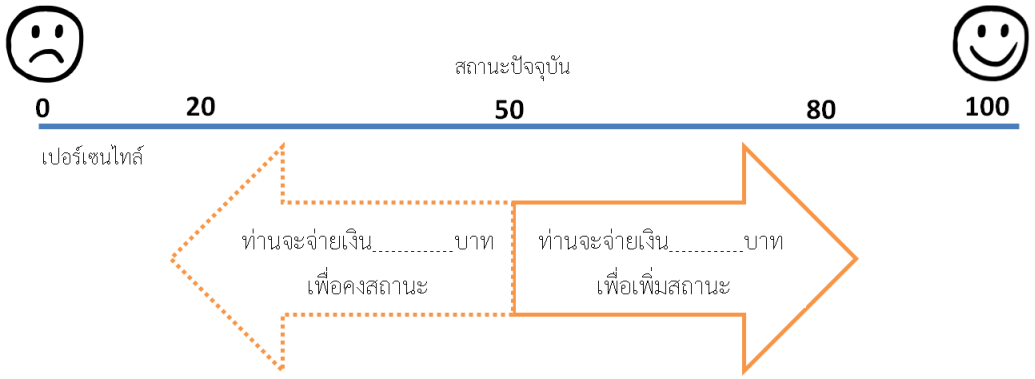
☐ ตนเอง

☐ ผู้อื่น ความสัมพันธ์.....

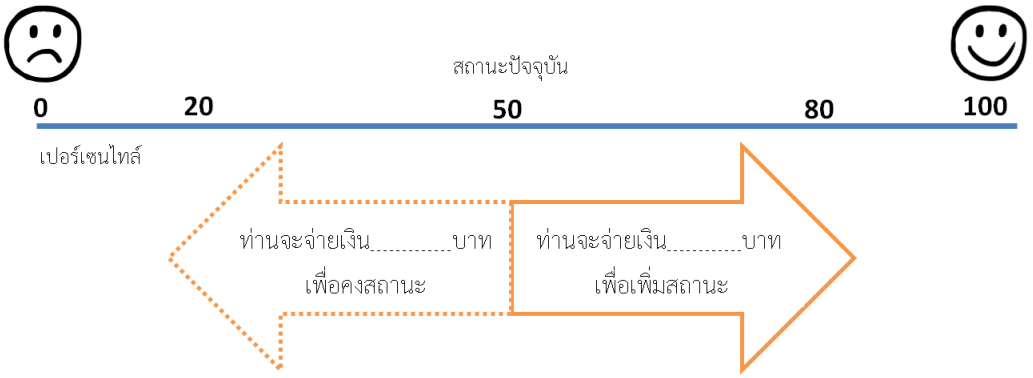
ข้อที่ 1 ความปลอดภัยทางกายภาพ เช่น ความปลอดภัยของที่อยู่อาศัย ความปลอดภัยในระหว่างการเดินทางโดยระบบขนส่งสาธารณะ



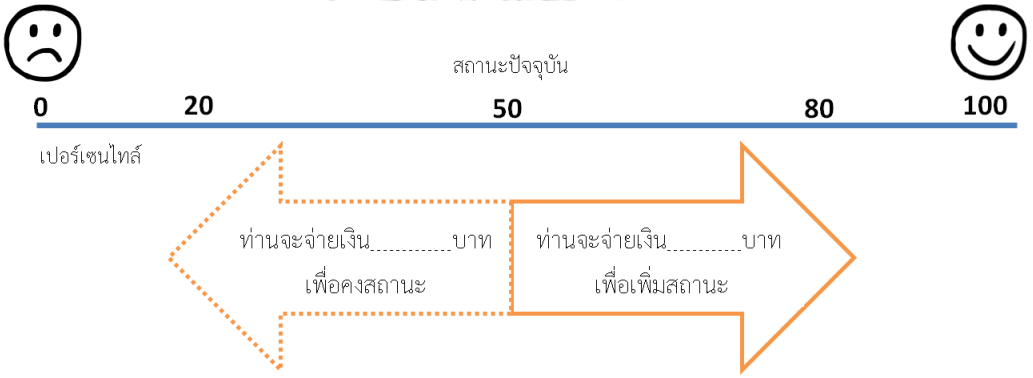
ข้อที่ 2 การหลีกเลี่ยงโรคภัย เช่น สาธารณสุขพื้นฐานที่เข้าถึงได้ ระบบประกันสุขภาพที่เน้นทั้งการป้องกันและรักษา



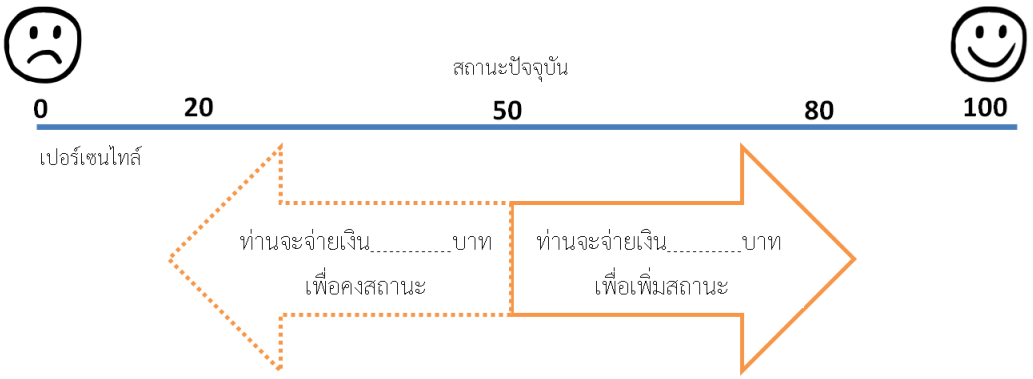
ข้อที่ 3 ความเป็นคนน่าคบหา ชื่นชอบ



ข้อที่ 4 สถานะทางสังคม

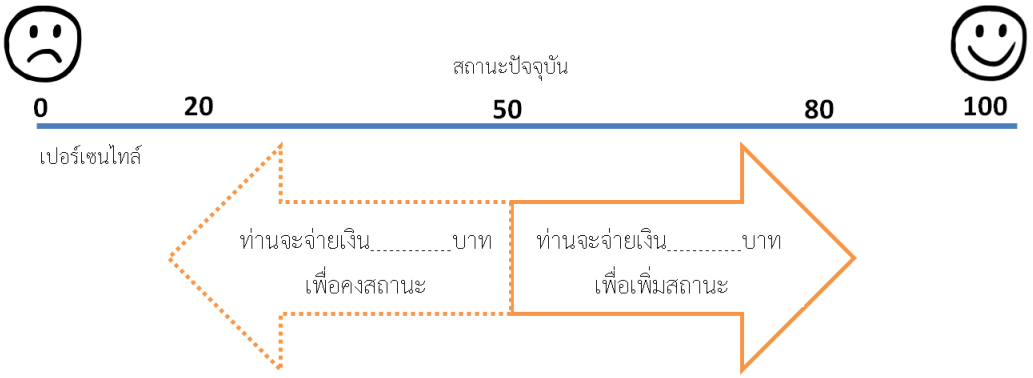


ข้อที่ 5 การหาคู่ครอง

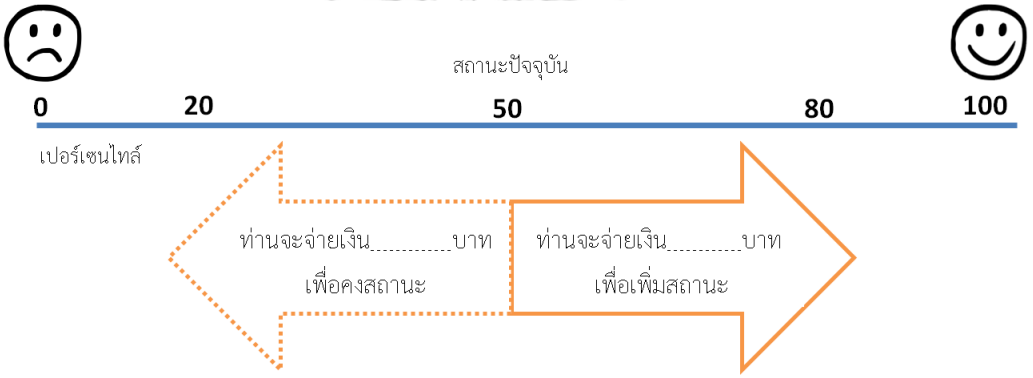


จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ข้อที่ 6 การรักษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล



ข้อที่ 7 การดูแลสมาชิกในครอบครัว



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

โปรดตรวจสอบว่าท่านได้ตอบคำถามครบถ้วนในใบงานที่ 1 ถึง 4 เมื่อตรวจสอบเรียบร้อย

โปรดเลือกข้อที่เกี่ยวข้องกับคำสั่งที่ท่านได้รับในเรื่องการเรียนมหาวิทยาลัย

☐ หน้าที่ ความรับผิดชอบ สิ่งที่ควรจะทำ

☐ ความหวัง ความใฝ่ฝัน สิ่งที่ต้องการจะทำ

โปรดเลือกข้อที่เกี่ยวข้องกับคำสั่งที่ท่านได้รับเมื่อตอนต้นของการทดลอง

☐ ตรวจสอบความครบถ้วน และส่งใบงานทั้งหมดที่ผู้วิจัย

☐ เขียนชื่อ เบอร์โทรติดต่อกลับ และอีเมล ไปพบผู้วิจัยในอีกห้องหนึ่ง เพื่อให้สัมภาษณ์เพิ่มเติมกับผู้วิจัยอีกท่านหนึ่ง ซึ่งจะสอบถามเพื่อให้ท่านอธิบายเหตุผลของคำตอบของท่าน โดยผู้วิจัยอาจจะติดต่อกลับทางโทรศัพท์หรืออีเมลเพื่อขอข้อมูลเพิ่มเติมในภายหลัง

(ในกลุ่มที่ต้องชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ จะมีถามเพิ่มเติม ดังนี้)

ให้ท่านเขียนบรรยายสั้น ๆ เกี่ยวกับเหตุผลการตัดสินใจของท่านเมื่อสักครู่ ว่าทำไมท่านจึงตัดสินใจเช่นนั้น การตัดสินใจของท่านมีความเหมาะสมหรือเกิดผลดีต่อบุคคลที่ท่านตัดสินใจให้อย่างไร

.....

.....

.....

.....

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	อรพรรณ คูเกษมรัตน์
วัน เดือน ปี เกิด	14 กรกฎาคม 2531
สถานที่เกิด	กรุงเทพมหานคร
วุฒิการศึกษา	- สำเร็จการศึกษาปริญญาตรีจากคณะเภสัชศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ในปีการศึกษา 2558 เข้าศึกษาต่อในหลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาจิตวิทยาสังคม คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
Chulalongkorn University