

ผลจากการชี้แนะเกี่ยวกับเงินและการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นต่อพฤติกรรมการบริจาค

นางสาวธัญญา	แซ่เจี๋ย	เลขประจำตัวนิต	5437432438
นางสาวมณีพลอย	นิลพัฒน์	เลขประจำตัวนิต	5437465138
นางสาววิภา	ฉัตรจารุวิมล	เลขประจำตัวนิต	5437469738

โครงการทางจิตวิทยาเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบัณฑิต

คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2557

THE EFFECTS OF PRIMED MONEY AND PRIMED SOCIAL RELATEDNESS
ON DONATION BEHAVIOUR

THARANYA	SAE-JIA	5437432438
MANEEPLOY	NILAPAT	5437465138
RAVIPHA	CHATJARUVIMON	5437469738

A Senior Project Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements

for the Degree of Bachelor of Science in Psychology

Faculty of Psychology Chulalongkorn University

Academic Year 2014

Copyright of Chulalongkorn University

หัวข้อโครงการทางจิตวิทยา

ผลจากการชี้แนะเกี่ยวกับเงินและการชี้แนะความเชื่อมโยงกับ
ผู้อื่นต่อพฤติกรรมกรรมการบริจาค

โดย

ปริญญา แซ่เจี๋ย
มณีพลอย นิลพัฒน์
รวิภา ฉัตรจารุวิมล

หลักสูตร

ปริญญาบัณฑิต สาขาจิตวิทยา

อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

อาจารย์ศักดิ์พัฒน์ งามเอก

คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้นำโครงการทางจิตวิทยาฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่ง
ของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบัณฑิต

.....คณบดีคณะจิตวิทยา

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.คัตนางค์ มณีศรี)

คณะกรรมการสอบโครงการทางจิตวิทยา

.....อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการทางจิตวิทยาหลัก

(อาจารย์ศักดิ์พัฒน์ งามเอก)

..... กรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พรรณระพี สุทธิวรรณ)

..... กรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เรวดี วัฒนทกโกศล)

ธัญญา แซ่เจ็ย มณีพลอย นิลพัฒน์ ธิภา ฉัตรจารุวิมล: ผลจากการชี้แนะเกี่ยวกับเงินและการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นต่อพฤติกรรมการบริจาค (THE EFFECTS OF PRIMED MONEY AND PRIMED SOCIAL RELATEDNESS ON DONATION BEHAVIOUR). อาจารย์ที่ปรึกษา: อาจารย์ศักดิ์พัฒน์ งามเอก, 39 หน้า.

งานวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาผลจากการชี้แนะเกี่ยวกับเงินและการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นต่อพฤติกรรมการบริจาค โดยทำการทดลองในกลุ่มนักศึกษาระดับปริญญาตรีจำนวน 100 คน ซึ่งผู้ร่วมการทดลองจะได้รับคำสั่งให้เรียงชุดคำศัพท์ภาษาอังกฤษที่ผู้ควบคุมงานวิจัยได้จัดเตรียมไว้ในแต่ละเงื่อนไขและหลังจากนั้นให้กลุ่มตัวอย่างทำการตอบปัญหาทางคณิตศาสตร์ แล้วจึงมอบเหรียญ (Token) ตามจำนวนข้อที่ผู้ร่วมการทดลองตอบปัญหาทางคณิตศาสตร์ได้ถูกต้องเพื่อให้กลุ่มตัวอย่างนำไปเลือกหยอดลงในกล่องรับบริจาคหรือกล่องชิงโชคเพื่อวัตถุประสงค์การบริจาคและวิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนสองทาง (2x2 ANOVA) ผลการทดลองพบความสัมพันธ์กันระหว่างการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นและการชี้แนะความเชื่อมโยงเกี่ยวกับเงินต่อพฤติกรรมการบริจาค โดยเฉพาะในเงื่อนไขการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นโดยไม่มีเงื่อนไขการชี้แนะเกี่ยวกับเงินมาร่วมด้วยผู้เข้าร่วมการวิจัยจะมีพฤติกรรมการบริจาคมามากที่สุดและแตกต่างจากเงื่อนไขอื่น ในขณะที่เงื่อนไขที่มีการชี้แนะเกี่ยวกับเงินจะส่งผลต่อพฤติกรรมการบริจาคที่ไม่แตกต่างกัน

คำสำคัญ: การชี้แนะเกี่ยวกับเงิน การแนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่น พฤติกรรมการบริจาค

สาขา.....จิตวิทยา..... ลายมือชื่อนิสิต.....

ปีการศึกษา.....2557..... ลายมือชื่อนิสิต.....

ลายมือชื่อนิสิต.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการทางจิตวิทยาหลัก

THARANYA SAE-JIA, MANEEPLOY NILAPAT, RAVIPHA CHATJARUVIMON: THE EFFECTS OF PRIMED MONEY AND PRIMED SOCIAL RELATEDNESS ON DONATION BEHAVIOUR: MR. SAKKAPHAT NGAMAKE, 39 PAGES.

The present study aims to investigate the effects of priming social relatedness and priming money on donating behavior (dropping tokens in a donation box). Data were collected from 100 undergraduate students (80 women and 20 men). Participants were randomly assigned into four conditions: priming social relatedness only, priming money only, priming both money and social relatedness, and control condition (neither priming money nor priming social relatedness). A two-way ANOVA has shown that priming social relatedness and priming money had an interaction effect on the donating behavior. Specifically, without priming money, the participants who were primed with social relatedness dropped their tokens more than those who were not primed, whereas this difference was not observed when the participants were primed with money.

Keyword: Primed money, primed social relatedness, prosocial behavior

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

Acedemic Year:2014..... Student's Signature.....

Student's Signature.....

Advisor's Signature.....

Abstract

The present study aims to investigate the effects of priming social relatedness and priming money on donating behavior (dropping tokens in a donation box). Data were collected from 100 undergraduate students (80 women and 20 men). Participants were randomly assigned into four conditions: priming social relatedness only, priming money only, priming both money and social relatedness, and control condition (neither priming money nor priming social relatedness). A two-way ANOVA has shown that priming social relatedness and priming money had an interaction effect on the donating behavior. Specifically, without priming money, the participants who were primed with social relatedness dropped their tokens more than those who were not primed, whereas this difference was not observed when the participants were primed with money.

Keyword: Primed money, primed social relatedness, prosocial behavior

บทคัดย่อ

งานวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาผลจากการชี้แนะเกี่ยวกับเงินและการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นต่อพฤติกรรมการสนับสนุนทางสังคม โดยทำการทดลองในกลุ่มนักศึกษาระดับปริญญาตรีจำนวน 100 คนซึ่งผู้ร่วมการทดลองจะได้รับคำสั่งให้เรียงชุดคำศัพท์ภาษาอังกฤษที่ผู้ควบคุมงานวิจัยได้จัดเตรียมไว้ในแต่ละเงื่อนไขและหลังจากนั้นให้กลุ่มตัวอย่างทำการตอบปัญหาทางคณิตศาสตร์ แล้วจึงมอบเหรียญ (Token) ตามจำนวนข้อที่ผู้ร่วมการทดลองตอบปัญหาทางคณิตศาสตร์ได้ถูกต้องเพื่อให้กลุ่มตัวอย่างนำไปเลือกหยอดลงในกล่องรับบริจาคหรือกล่องชิงโชคเพื่อวัดพฤติกรรมการสนับสนุนทางสังคมและวิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนสองทาง (2x2 ANOVA) ผลการทดลองพบความสัมพันธ์กันระหว่างการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นและการชี้แนะความเชื่อมโยงเกี่ยวกับเงินต่อพฤติกรรมการบริจาค โดยเฉพาะในเงื่อนไขการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นโดยไม่มีเงื่อนไขการชี้แนะเกี่ยวกับเงินมาร่วมด้วย ผู้เข้าร่วมการวิจัยจะมีพฤติกรรมการสนับสนุนทางสังคมมากที่สุดและแตกต่างจากเงื่อนไขอื่น ในขณะที่เงื่อนไขที่มีการชี้แนะเกี่ยวกับเงินจะส่งผลต่อพฤติกรรมการบริจาคที่ไม่แตกต่างกัน

คำสำคัญ: การชี้แนะเกี่ยวกับเงิน การแนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่น พฤติกรรมการสนับสนุนทางสังคม

ผลจากการชี้แนะเกี่ยวกับเงินและการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นต่อพฤติกรรมการบริจาค

มนุษย์ทุกคนนั้นล้วนแล้วแต่เป็นสัตว์สังคม ในการใช้ชีวิตแต่ละวันของมนุษย์นั้นจึงจะต้องมีการช่วยเหลือเกื้อกูลกันซึ่งมนุษย์แต่ละคนนั้นมักจะอยู่ร่วมกันและมีการปฏิสัมพันธ์กับสังคมอยู่ตลอดเวลา การปฏิสัมพันธ์ดังกล่าวนั้นจึงเกิดขึ้นเพื่อตอบสนองของความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์แต่ละคน Maslow (1943) ที่ได้กล่าวถึงพฤติกรรมของมนุษย์ว่าจะสามารถอธิบายโดยใช้แนวโน้มของบุคคลในการค้นหาเป้าหมายที่จะทำให้ชีวิตของเขาได้รับความต้องการความปรารถนาและได้รับสิ่งที่มีความหมายต่อตนเอง ซึ่งความปรารถนาของมนุษย์นั้นติดตัวมาแต่กำเนิดและจะเรียงลำดับขั้นของความปรารถนาตั้งแต่ขั้นแรกไปสู่ความปรารถนาขั้นสูงขึ้นไปเป็นลำดับ ตามทฤษฎีลำดับความต้องการ (Hierarchy of Needs Theory) เมื่อมนุษย์ได้รับการตอบสนองของความต้องการทางร่างกาย (Physiological Needs) และได้รับความต้องการความปลอดภัย (Safety Needs) แล้วนั้น สิ่งที่มีมนุษย์ต้องการต่อมาได้แก่ ความต้องการทางสังคม (Social Needs) เช่น ความรัก มิตรภาพ ความใกล้ชิดผูกพัน ต้องการเพื่อน การมีโอกาสเข้าสมาคมสังสรรค์กับผู้อื่น ได้รับการยอมรับเป็นสมาชิกในกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งหรือหลายกลุ่มเมื่อความต้องการทางสังคมได้รับการตอบสนองแล้ว คนเราจึงต้องการตอบสนองความต้องการของตนเพื่อให้ไปในขั้นที่สูงขึ้นไปซึ่งหากสังเกตตามทฤษฎีดังกล่าวนี้ หนทางที่จะทำให้มนุษย์ได้รับการตอบสนองเพื่อไปสู่ความต้องการสูงสุดได้นั้นจะมาจากการมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคมทั้งสิ้น นอกจากนี้แล้วจาก Self-determination theory (Pavey, Greitemeyer, & Sparks, 2011) ซึ่งเป็นทฤษฎีในการอธิบายความต้องการพื้นฐานทางด้านจิตใจของ

มนุษย์ที่สามารถส่งเสริมให้บุคคลเหล่านั้นเกิดพฤติกรรมที่มาจากแรงจูงใจภายในและยังแสดงให้เห็นสาเหตุที่มนุษย์จำเป็นต้องมีการปฏิสัมพันธ์กับสังคมเนื่องจากมนุษย์มีความต้องการมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้อื่น (Need for Relatedness) ที่ทำให้มนุษย์แสดงพฤติกรรมที่มีการเชื่อมโยงกับผู้อื่นเพื่อให้เกิดความเจริญงอกงามตามธรรมชาติของตนซึ่งการมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้อื่นในที่นี้จะหมายถึงความรู้สึกเชื่อมโยงต่อบุคคลรอบๆ ตัวของบุคคลนั้นๆ

นอกจากนี้หลายงานวิจัยยังพบว่า การแสดงออกถึงการสนับสนุนทางสังคมจะมีความเชื่อมโยงในระดับสูงต่อการยอมรับทางสังคม (Social acceptance; Twenge, Baumeister, DeWall, Ciarocco, & Bartels, 2007) ดังนั้นแล้วการแสดงพฤติกรรมการสนับสนุนทางสังคม (Prosocial behavior) ก็น่าจะเป็นพฤติกรรมที่มนุษย์แสดงออกเพื่อตอบสนองต่อความต้องการพื้นฐานนั่นเองซึ่งการแสดงพฤติกรรมการสนับสนุนทางสังคม (Prosocial behavior) หมายถึง การดำเนินการหรือการกระทำใดๆ เพื่อประโยชน์ของผู้อื่นมากกว่าที่จะเป็นประโยชน์ต่อตนเองโดยบุคคลที่กระทำการดังกล่าวนั้นมักจะไม่มีความเสี่ยงหรือต้องสูญเสียผลประโยชน์ของตนเองแต่จะสามารถให้ผลประโยชน์ต่อกลุ่มหรือสังคมของตนในระยะยาวต่อไปได้ซึ่งความมั่นคงต่อความสัมพันธ์ทางสังคมก็จะส่งผลต่อพฤติกรรมการสนับสนุนทางสังคมที่เพิ่มขึ้นอีกด้วย (Twenge, Baumeister, DeWall, Ciarocco, & Bartels, 2007) อีกทั้ง Eisenberg และ Staub (1982, 1987 อ้างถึงใน Eisenberg & Miller, 1987) ได้อธิบายความหมายของการแสดงพฤติกรรมการสนับสนุนทางสังคม (Prosocial behavior) ว่าเป็นพฤติกรรมที่อยู่ภายใต้การควบคุมของจิตใจโดยเป็นความตั้งใจในการ

ทำพฤติกรรมของบุคคลนั้นๆที่จะให้ผลประโยชน์แก่ผู้อื่นมนุษย์นั้นสามารถแสดงพฤติกรรมที่แสดงออกถึง การสนับสนุนทางสังคมได้อย่างหลากหลาย Thoits และ Hewitt (2001) ได้ยกตัวอย่างถึงพฤติกรรม ดังกล่าวเช่น การทำงานอาสาสมัครและการบริจาคเพื่อการกุศลการแสดงพฤติกรรมเหล่านี้จึงล้วนแล้วแต่ ให้ผลประโยชน์ต่อผู้อื่นมากกว่าจะเป็นการทำเพื่อตนเองซึ่งการแสดงออกถึงพฤติกรรมการสนับสนุนทาง สังคมนั้นจะมาจาก 3 สาเหตุหลัก คือ การได้รับการเรียนรู้ที่จะช่วยเหลือลักษณะทางบุคลิกภาพของบุคคล และอารมณ์ของบุคคล (Penner, Dovidio, Piliavin, & Schroeder,2005) ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษา การแสดงพฤติกรรมการสนับสนุนทางสังคมโดยผ่านกระบวนการคิดทางปัญญา (Cognitive process) เนื่องจากลักษณะทางบุคลิกภาพของบุคคลนั้นเป็นสิ่งที่มีความคงที่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ยากแต่อารมณ์ ของบุคคลเป็นสิ่งที่ไม่คงที่มีการแปรเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา (Gross, 2002)

ในงานวิจัยชิ้นนี้จะนำเอาพฤติกรรมการบริจาคเพื่อการกุศลมาเป็นตัวแทนของพฤติกรรมการ สนับสนุนทางสังคม เนื่องจากการบริจาคเพื่อการกุศลเป็นรูปแบบของพฤติกรรมหนึ่งซึ่งแผ่ขยายมาจาก พฤติกรรมการสนับสนุนทางสังคม Wiepking และ Maas (2009) กล่าวว่าผู้บริจาคจะมีแนวโน้มในการรับรู้ ถึงผลประโยชน์เพื่อสังคมจากการบริจาคในครั้งนั้นๆ อีกทั้งยังส่งผลทางด้านจิตใจของบุคคลเหล่านั้นด้วย เช่น ผู้ที่ทำการบริจาคจะเกิดความรู้สึกมีความสุขอบอุ่นนับถือตนเองเพิ่มขึ้นและรู้สึกมีสถานะทางสังคมที่ เพิ่มขึ้นอีกด้วยอีกทั้ง Borgonovi (2008) ได้กล่าวถึงปัจจัยที่ทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมการบริจาคเพื่อการ กุศลว่ามาจากการที่บุคคลเหล่านั้นมีความรู้สึกเชื่อมโยงกับผู้อื่นในทางบวกมากและ Bekkers (2004)

กล่าวว่าบุคคลที่มีการแสดงพฤติกรรมการช่วยเหลือสูงจะมีระดับของความรู้สึกเห็นอกเห็นใจผู้อื่น

(Empathetic) สูงมีความเห็นพ้องกับผู้อื่น (Agreeable) สูงมีอารมณ์ที่มั่นคง (Emotionally stable) และมี

การภาคภูมิใจในตนเอง (Self-esteem) สูงอีกด้วยจึงกล่าวได้ว่าการที่บุคคลจะแสดงพฤติกรรมการ

สนับสนุนทางสังคม (Prosocial behavior) เช่นการช่วยเหลือผู้อื่นหรือการบริจาคเพื่อการกุศลจะมีปัจจัย

ทางด้านจิตวิทยาของบุคคลนั้นๆ มาเกี่ยวข้องด้วย นอกจากนี้แล้วยังมีปัจจัยภายนอกที่เกี่ยวข้องกับบุคคล

เช่น การที่บุคคลเหล่านั้นมีรายได้ภายในครัวเรือนสูง การมีระดับการศึกษาสูง อีกทั้งยังเป็นสมาชิกในกลุ่ม

ทางศาสนาอีกด้วย (Bekkers, 2004) รวมถึง Abbate, Ruggieri และ Boca (2013) ยังมีการศึกษาพบว่า

การเชื่อมโยงระหว่างกระบวนการทางปัญญาและการแสดงพฤติกรรมการช่วยเหลือสามารถเชื่อมโยงกันได้

โดยวิธีการชี้แนะ (Priming) จะสามารถส่งผลให้บุคคลเกิดพฤติกรรมจากการดำเนินการตามกระบวนการ

ทางปัญญา (Dijksterhuis & vanKnippenberg, 1998) โดยทำการทดลองให้บุคคลเรียงคำศัพท์ที่เกี่ยวข้อง

กับการช่วยเหลือให้เป็นประโยคเช่น การให้ยืม การให้ความช่วยเหลือแล้วจึงวัดพฤติกรรมการบริจาคและ

พฤติกรรมการช่วยเหลือซึ่งผลพบว่า บุคคลที่ได้รับการชี้แนะเกี่ยวข้องกับการช่วยเหลือจะมีพฤติกรรมการ

บริจาคและพฤติกรรมการช่วยเหลือสูงกว่าบุคคลที่ไม่ได้รับการชี้แนะ ด้วยเหตุนี้การกระตุ้นให้บุคคลแสดง

พฤติกรรมการบริจาค (Donation behavior) จึงสามารถทำได้โดยการชี้แนะ (Priming) ให้บุคคลเกิด

ความรู้สึกเชื่อมโยงกับสังคม

แต่อย่างไรก็ตามการได้รับการตอบสนองทางสังคมตามทฤษฎีดังกล่าวข้างต้นไม่ใช่เพียงปัจจัยเดียวที่มนุษย์แต่ละคนต้องการ เนื่องจากมนุษย์ยังมีความต้องการอื่นๆ ที่เหนือกว่านั้น นั่นคือการดำรงชีวิตอยู่ในสังคมที่ดีและทันสมัยโดยปัจจัยสำคัญที่จะทำให้บุคคลเหล่านั้นได้ดำรงอยู่ในสภาพสังคมดังกล่าวคือ การได้รับเงินซึ่งหนทางที่จะได้รับการตอบสนองดังกล่าวก็มาจากการปฏิสัมพันธ์ทางสังคมเช่นกัน

Zhou, Vohs และ Baumeister (2009) กล่าวว่าไว้ว่าคนมักจะได้รับสิ่งที่ตนเองต้องการผ่านระบบทางสังคมซึ่งกระบวนการดังกล่าวมาจากการที่บุคคลนั้นมีเงินจึงเป็นไปได้ว่าเงินจะเป็นตัวแทนของการยอมรับทางสังคมซึ่งบุคคลส่วนมากมักจะมีความสุขเมื่อได้รับการปฏิสัมพันธ์ทางสังคมดังเช่น การได้ทำกิจกรรมต่างๆ ผ่านการปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นในระยะสั้น การมีเงินจึงมีประโยชน์ต่อชีวิตผู้คน คนมีชีวิตที่ดีเมื่อมีเงินมากกว่าขาดแคลนเงินโดย Diener และ Seligman (2004) กล่าวว่า การมีเงินมากมีความเกี่ยวข้องกับการมีอารมณ์ทางบวกมากและมีอารมณ์ทางลบที่น้อย นอกจากนี้ยังมีงานวิจัยของ Johnson และ Krueger (2006) แสดงให้เห็นว่า การมีเงินมีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจในชีวิตเนื่องจากเงินช่วยให้บุคคลรับรู้ถึงความสามารถที่จะควบคุมสิ่งต่างๆ ในชีวิตของเขาได้

นอกจากนี้แล้วนักจิตวิทยาพบความสัมพันธ์ว่าเงินก่อให้เกิดการพึ่งพาตนเอง (self-sufficient) ซึ่งหมายถึง พฤติกรรมของการเลือกของตนเองที่จะประสบความสำเร็จโดยไม่ต้องมีส่วนร่วมจากคนอื่น ๆ โดยอธิบายได้จากการศึกษาการกระตุ้นการทำงานของสัญลักษณ์ที่เกี่ยวข้องกับเงินนั้นนำไปสู่การเพิ่มความเชื่อมั่นตนเองที่มากขึ้นและรวมถึงลดความร่วมมือและความลังเลใจที่จะขอความช่วยเหลือ (Vohs, Mead &

Goode, 2006) ซึ่งงานวิจัยของ Vohs, Mead และ Goode (2006) มีการศึกษาพบว่าบุคคลที่ได้รับการ

ชี้แนะเกี่ยวกับเงิน (priming money) จะขอความช่วยเหลือจากผู้อื่นน้อย ให้ความช่วยเหลือผู้อื่นน้อย

บริจาคเงินน้อย และชอบที่จะทำงานหรือเล่นคนเดียวรวมถึงมีพื้นที่ทางกายภาพมากขึ้นระหว่างตนเองและ

บุคคลอื่น นอกจากนี้ Gasiorowska และ Helka (2012) ศึกษาพบว่าบุคคลที่ถูกชี้แนะเกี่ยวกับเงินจะมี

แนวโน้มน้อยที่จะแบ่งเงินให้ผู้เล่นนิรนามในเกมจำลองที่ตนเองได้เป็นหัวหน้า (Dictator game) ดังนั้นแล้ว

การชี้แนะให้บุคคลเกิดความคิดเกี่ยวกับเงินจึงอาจทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงการตัดสินใจของคนสามารถทำให้

บุคคลแสดงพฤติกรรมเพื่อประโยชน์ของตนเองเพิ่มขึ้นและนี่ก็ถึงประโยชน์เพื่อสังคมน้อยลงได้

ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาผลของการชี้แนะเกี่ยวกับเงินและการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่น

ต่อพฤติกรรมการบริจาค โดยการใช้ชุดประโยคคำศัพท์ภาษาอังกฤษที่มีความหมายอยู่ในหมวดเกี่ยวเงิน

และเกี่ยวกับการเชื่อมโยงกับผู้อื่นเพื่อเป็นตัวแทนของการชี้แนะ (Priming) ที่ทำให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยนึกถึง

เรื่องเงิน เช่น เงินสด บัตรเครดิต และนึกถึงผู้อื่น เช่น ครอบครัว เพื่อน และเลือกใช้พฤติกรรมการบริจาคซึ่ง

เป็นการแผ่ขยายจากงานวิจัยที่มีอยู่แต่เดิม เพื่อให้เห็นถึงผลจากการชี้แนะบุคคลให้เชื่อมโยงกับผู้อื่นและ

การชี้แนะเกี่ยวกับเงินที่เด่นชัดมากขึ้น โดยมีสมมติฐานว่าการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นเพียงอย่างเดียว

จะส่งผลให้บุคคลมีพฤติกรรมการบริจาคมามากที่สุดและการชี้แนะเกี่ยวกับเงินเพียงอย่างเดียวจะส่งผลให้

บุคคลมีพฤติกรรมการบริจาค่น้อยที่สุด

วิธีการวิจัย

ผู้เข้าร่วมการวิจัย

บุคคลที่เรียนอยู่ในระดับปริญญาตรีจำนวน 100 คนประกอบด้วย เพศหญิงจำนวน 80 คน เพศชายจำนวน 20 คน อายุระหว่าง 18-23 ปี ($M_{ชาย} = 18.8$ $SD = 0.7$ $M_{หญิง} = 19.5$ $SD = 1.5$ $M_{รวม} = 19.4$ $SD = 1.4$; ตารางที่ 1)

วิธีการดำเนินการ

เป็นการทดลองที่มีการสุ่มโดยเลือกผู้เข้าร่วมการวิจัยแล้วสุ่มเข้าสู่ 4 เงื่อนไขโดยใช้วิธีการสุ่มแบบกำหนดให้แต่ละกลุ่มมีจำนวนผู้เข้าร่วมการวิจัยเท่ากันและสัดส่วนของเพศเท่ากันผู้วิจัยได้ชี้แจงกับผู้เข้าร่วมการวิจัยว่าเป็นการทดลองเกี่ยวกับกระบวนการทางปัญญา (Cognition process) ซึ่งจะให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยทำแบบทดสอบคณิตศาสตร์และแบบทดสอบภาษาอังกฤษ

ในขั้นตอนการทดลองเริ่มจากให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยเซ็นรับทราบเพื่อความสมัครใจในการเข้าร่วมการวิจัยจากนั้นผู้วิจัยจึงให้แบบทดสอบคณิตศาสตร์จำนวน 15 ข้อ ซึ่งเป็นการจับคู่ตัวเลขให้ได้เท่ากับ 10 โดยไม่กำหนดเวลาเมื่อผู้เข้าร่วมการวิจัยทำเสร็จให้นำมาส่งผู้วิจัยเพื่อรับแบบทดสอบภาษาอังกฤษ 2 ชุด ซึ่งผู้เข้าร่วมการวิจัยจะต้องเรียงคำศัพท์ให้เป็นประโยคที่ถูกต้องตามหลักไวยากรณ์โดยผู้วิจัยได้มีการสุ่มผู้เข้าร่วมการวิจัยสลับ 4 เงื่อนไขแบบ Counterbalancing เพื่อให้จำนวนผู้เข้าร่วมการวิจัยมีความเท่าเทียมกันโดยแต่ละกลุ่มนั้นจะประกอบไปด้วยเพศหญิงจำนวน 20 คนและเพศชายจำนวน 5 คน ซึ่งในเงื่อนไขที่ 1

ผู้เข้าร่วมการวิจัยจะได้รับการชี้แนะเกี่ยวกับเงินพร้อมกับการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นจากการทำ

แบบทดสอบภาษาอังกฤษที่มีคำศัพท์ในหมวดหมู่ที่เกี่ยวข้องกับเงินและหมวดหมู่ความเชื่อมโยงกับผู้อื่น

ในเงื่อนไขที่ 2 ผู้เข้าร่วมการวิจัยจะได้รับการชี้แนะเกี่ยวกับเงินเพียงอย่างเดียวจากการทำแบบทดสอบ

ภาษาอังกฤษที่มีคำศัพท์ในหมวดหมู่ที่เกี่ยวข้องกับเงินและหมวดหมู่เรื่องทั่วไป ในเงื่อนไขที่ 3 ผู้เข้าร่วมการ

วิจัยจะได้รับการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นเพียงอย่างเดียวจากการทำแบบทดสอบภาษาอังกฤษที่มี

คำศัพท์ในหมวดหมู่ความเชื่อมโยงกับผู้อื่นและหมวดหมู่เรื่องทั่วไป และในเงื่อนไขที่ 4 ผู้เข้าร่วมการวิจัยจะ

ไม่ได้รับการชี้แนะใด ๆ จากการทำแบบทดสอบภาษาอังกฤษที่มีคำศัพท์ในหมวดหมู่เรื่องทั่วไป

ต่อมาผู้วิจัยชี้แจงกับผู้เข้าร่วมการวิจัยว่า หลังจากทำการตรวจคำตอบแบบทดสอบคณิตศาสตร์

ผู้เข้าร่วมการวิจัยสามารถทำได้ถูกต้องทั้งหมดแม้ว่า ผู้เข้าร่วมการวิจัยบางคนไม่ได้ทำถูกต้องทั้งหมด

หลังจากนั้นผู้วิจัยจะให้เหรียญรางวัลจำนวน 15 เหรียญและบนเหรียญจะมีเลข 6 ติดอยู่ซึ่งเป็นเลข

ประจำตัวของผู้เข้าร่วมการวิจัยซึ่งผู้เข้าร่วมการวิจัยทุกคนจะเข้าใจว่าตนเองเป็นผู้เข้าร่วมการวิจัยคนที่ 6

จากนั้นผู้วิจัยชี้แจงกับผู้เข้าร่วมการวิจัยว่าจะให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยเลือกหยอดเหรียญลงในกล่อง 2 กล่อง

ซึ่งในกล่องดังกล่าวผู้วิจัยจะมีการใส่เหรียญภายในกล่องไว้จำนวนเท่ากันเพื่อไม่ให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยรู้สึกถึง

ความแตกต่างโดยที่กล่องแรกจะเป็นกล่องบริจาคให้สหภาพชาวไทย 1 เหรียญ = 5 บาท อีกกล่องหนึ่งเป็น

กล่องลุ้นชิงโชคบัตรกำนัลห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลจำนวน 4 รางวัล รางวัลละ 2,000 บาท รวมถึงชี้แจง

ผู้เข้าร่วมการวิจัยว่า ผู้เข้าร่วมการทดลองทั้งหมดมีจำนวน 80 คนและผู้วิจัยจะทำการประกาศรางวัลหลัง

จบการทดลองครบ 80 คน (ดูตัวอย่างในภาคผนวก)

หลังจากสิ้นสุดการทดลองผู้วิจัยชี้แจงกับผู้เข้าร่วมการวิจัยเกี่ยวกับการทดลองในครั้งนี้พร้อมทั้ง

บอกว่าการทดลองจะไม่ได้รับรางวัลบัตรกำนัลห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลที่แจ่มไว้ล่วงหน้าแต่จะได้คะแนน

Extra point ในการเข้าร่วมการวิจัย อย่างไรก็ตามจากการสังเกตเบื้องต้นของผู้วิจัยไม่พบว่ามีผู้เข้าร่วมการ

วิจัยคนใดแสดงออกทางอารมณ์และพฤติกรรมที่บ่งชี้ว่าผู้เข้าร่วมการวิจัยมีความไม่พอใจหรือสภาวะ

อารมณ์ที่ผิดปกติและผู้วิจัยไม่ได้รับการติดต่อกลับจากผู้เข้าร่วมการวิจัยเกี่ยวกับผลกระทบที่อาจเกิด

ขึ้นกับผู้เข้าร่วมการวิจัยแต่อย่างใด

เครื่องมือที่ใช้

ผู้วิจัยได้ใช้แบบทดสอบภาษาอังกฤษโดยใช้ชุดอุปกรณ์คำศัพท์ในหมวดหมู่ที่เกี่ยวข้องกับเงิน

ยกตัวอย่าง เช่น results / happiness / giving / from = Happiness results from giving. ชุดอุปกรณ์

คำศัพท์ในหมวดหมู่เรื่องทั่วไปยกตัวอย่าง เช่น is / name / her / jenny = Her name is Jenny. ของ

Grenier, Bertrand, Pepin, Laflamme, Webster, Wheeler และ Standingc (2006) และชุดอุปกรณ์

คำศัพท์ในหมวดหมู่ความเชื่อมโยงกับผู้อื่นยกตัวอย่าง เช่น great / our / relationship / is = Our

relationship is great. โดยผู้วิจัยได้อ้างอิงโครงสร้างประโยคจาก Grenier และคณะ (2006) และใช้

แบบทดสอบคณิตศาสตร์โดยมีการปรับใช้ตามแนวคิดของ Gino และคณะ (2013) ซึ่งสุ่มตัวเลขทั้งหมด

ขึ้นมาจากเว็บไซต์ <http://www.random.org/integers>

นอกจากนี้ยังมีการใช้กล่องเปล่าใส่ขนาด 20x15 เซนติเมตร จำนวน 2 กล่อง เพื่อให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยใช้หยอดเหรียญโดยเหรียญนั้นจะมีตัวเลขระบุ (Token) ตั้งแต่ 1-6 เลขละ 15 เหรียญ รวมทั้งสิ้น 90 เหรียญและป้ายแปะหน้ากล่องเปล่าใส่จำนวน 2 ป้าย คือ ป้ายรับบริจาคและป้ายชิงโชครางวัลบัตรกำนัล (ดูตัวอย่างในภาคผนวก) ในการวัดพฤติกรรมการบริจาคของผู้เข้าร่วมการวิจัย

ผลการวิจัย

ผู้วิจัยทดสอบการวิเคราะห์ความแปรปรวนสองทาง (2x2ANOVA) โดยตัวแปรต้นสองตัว ได้แก่ มีหรือไม่มีการชี้แนะเกี่ยวกับเงินและมีหรือไม่มีการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นการทดสอบข้อตกลงเบื้องต้นความเป็นเอกพันธ์ของความแปรปรวนของตัวแปรตามทั้ง 4 กลุ่ม พบว่าข้อมูลไม่ฝ่าฝืนข้อตกลงเบื้องต้นจากการวิเคราะห์ความแปรปรวนสองทางไม่พบอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ระหว่างการชี้แนะทั้งสอง $F(1,96) = 2.86, p = .09, \text{Partial } \eta^2 = .029$ และไม่พบอิทธิพลของการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่น $F(1,96) = 0.07, p = .78, \text{Partial } \eta^2 = .001$ แต่พบอิทธิพลของการชี้แนะเกี่ยวกับเงิน $F(1,96) = 5.76, p = .02, \text{Partial } \eta^2 = .057$ โดยที่กลุ่มที่มีการชี้แนะเกี่ยวกับเงินมีการบริจacksonน้อยกว่ากลุ่มที่ไม่มีการชี้แนะเกี่ยวกับเงิน (ตารางที่ 2)

แม้ว่าผู้วิจัยจะกำหนดสัดส่วนของผู้เข้าร่วมการวิจัยเพศชายให้เท่ากันในทุกเงื่อนไขแต่ผู้เข้าร่วมการวิจัยเพศชายมีจำนวนน้อยและมีความเป็นไปได้ว่าเครื่องมือในการจัดกระทำการทดลอง (บัตรกำนัลห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล) อาจจะไม่สามารถดึงดูดเพศชายได้ดีเท่ากับเพศหญิง ผู้วิจัยจึงตัดสินใจที่จะวิเคราะห์ข้อมูลเพิ่มเติมโดยใช้ผู้เข้าร่วมการวิจัยเพศหญิงเพียงกลุ่มเดียว ผู้วิจัยจึงวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้เข้าร่วมการวิจัยเพศหญิงจำนวน 80 คน

ผู้วิจัยทดสอบการวิเคราะห์ความแปรปรวนสองทาง (2x2 ANOVA) โดยตัวแปรต้นสองตัว ได้แก่ มีหรือไม่มีภาระชื้อเนาะเกี่ยวกับเงินและมีหรือไม่มีภาระชื้อเนาะความเชื่อมโยงกับผู้อื่น การทดสอบข้อตกลงเบื้องต้นความเป็นเอกพันธ์ของความแปรปรวนของตัวแปรตามทั้ง 4 กลุ่มพบว่า ข้อมูลฝ่าฝืนข้อตกลงเบื้องต้นนี้ จากการวิเคราะห์ความแปรปรวนสองทางพบอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ระหว่างภาระชื้อเนาะทั้งสอง $F(1,76) = 5.50, p = .02, \text{Partial } \eta^2 = .068$ และพบอิทธิพลของภาระชื้อเนาะเกี่ยวกับเงิน $F(1,76) = 9.44, p > .01, \text{Partial } \eta^2 = .111$ แต่ไม่พบอิทธิพลของภาระชื้อเนาะความเชื่อมโยงกับผู้อื่น $F(1,76) = 1.04, p = .30, \text{Partial } \eta^2 = .014$ (ตารางที่ 3)

เนื่องจากพบอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นผู้วิจัยจึงทดสอบการวิเคราะห์เปรียบเทียบรายคู่ (Contrast Tests) พบว่า เมื่อไม่มีภาระชื้อเนาะเกี่ยวกับเงินภาระชื้อเนาะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นจะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการบริจาค โดยที่กลุ่มที่ได้รับภาระชื้อเนาะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นจะบริจาคมากกว่ากลุ่มที่ไม่ได้รับ

การชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่น $t(76) = 2.38, p < .05$ แต่เมื่อมีการชี้แนะเกี่ยวกับเงิน การชี้แนะความ

เชื่อมโยงกับผู้อื่นจะไม่มีผลต่อพฤติกรรมการบริจาค $t(76) = 0.93, p = .35$ (กราฟที่ 1)

อภิปรายผลการวิจัย

จากการศึกษาผลจากการชี้แนะเกี่ยวกับเงินและการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นต่อพฤติกรรมการบริจาคพบว่า ผลจากการชี้แนะบุคคลให้เชื่อมโยงกับผู้อื่นและการชี้แนะเกี่ยวกับเงินในงานวิจัยนี้ยอมรับสมมติฐานข้อที่ 1 ที่ว่าการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นเพียงอย่างเดียวจะส่งผลให้บุคคลมีพฤติกรรมการบริจาคมากที่สุดโดยผู้เข้าร่วมการวิจัยจะเลือกหยอดเหรียญลงในกล่องบริจาคมากที่สุดในเงื่อนไขนี้แต่พบว่างานวิจัยปฏิเสธสมมติฐานในข้อที่ 2 ที่ว่าการชี้แนะเกี่ยวกับเงินเพียงอย่างเดียวจะส่งผลให้บุคคลมีพฤติกรรมการบริจาค่น้อยที่สุด อย่างไรก็ตามการอภิปรายนับจากนี้เป็นต้นไปผู้วิจัยจะใช้ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างเพศหญิงจำนวน 80 คน

จากวัตถุประสงค์การวิจัยที่จะศึกษาผลของการชี้แนะเกี่ยวกับเงินและความเชื่อมโยงกับผู้อื่น ผลการทดลองข้างต้นพบว่า การชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่น (Prime social) โดยไม่มีเงื่อนไขการชี้แนะเกี่ยวกับเงิน (Prime money) มาร่วมด้วยจะสามารถส่งผลต่อพฤติกรรมการบริจาคได้มากที่สุดโดยจากการวิเคราะห์ผลทางสถิติแบบการเปรียบเทียบพบว่า เมื่อบุคคลได้รับการชี้แนะเกี่ยวกับเงินแม้จะมีการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่น การชี้แนะนั้นก็จะไม่ส่งผลต่อพฤติกรรมการบริจาค (Donation Behavior) ในขณะที่หากบุคคลไม่ได้รับการชี้แนะเกี่ยวกับเงิน การชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นจะส่งผลต่อพฤติกรรมการ

บริจาค (Donation Behavior) จึงสามารถกล่าวได้ว่า เมื่อบุคคลนั้นถูกกระตุ้นให้เกิดความเชื่อมโยงทางสังคมต่อผู้อื่นบุคคลจะสามารถแสดงพฤติกรรมการบริจาค (Donation Behavior) มากขึ้นแต่การกระตุ้นให้บุคคลเกิดความคิดเชื่อมโยงเกี่ยวกับเงินนั้นจะไม่สามารถทำให้พฤติกรรมการบริจาค (Donation Behavior) เพิ่มขึ้นหรือลดลงได้ ทั้งนี้จึงสอดคล้องกับงานวิจัยก่อนหน้าของ Abbate , Ruggieri และ Boca (2013) ที่มีการศึกษาเกี่ยวกับการชี้แนะทางสังคมต่อการแสดงพฤติกรรมการช่วยเหลือซึ่งถือเป็นรูปแบบของพฤติกรรมการสนับสนุนทางสังคม (Prosocial Behavior; Penner, Dovidio, Piliavin & Schroeder, 2005) โดยงานวิจัยนี้ได้แสดงให้เห็นถึงผลของการการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่น (Prime social) ต่อความเต็มใจในการให้ความช่วยเหลือต่อผู้อื่นจากการเรียกร้องความช่วยเหลือโดยตรงมากขึ้น ซึ่งงานวิจัยดังกล่าวได้อธิบายว่าการกระตุ้นกระบวนการทางปัญญาของบุคคลจะสามารถส่งอิทธิพลให้บุคคลเกิดความรู้สึกไวในการแสดงพฤติกรรมต่อสิ่งกระตุ้นนั้น ๆ อีกทั้งข้อมูลที่ถูกกระตุ้นโดยอัตโนมัติจะมีอิทธิพลและนำไปสู่บุคคลเกิดความเจตนาในการแสดงพฤติกรรมได้ (Bargh&Chartrand,1999 ; Fazio, Sanbonmatsu, Powell, & Kardes, 1986; Ferguson & Bargh, 2004 อ้างถึงใน Abbate, Ruggieri & Boca, 2013) นอกจากนี้แล้วจากแบบจำลองโครงสร้างความรู้ทางพฤติกรรม (The behavioral schema model) ยังได้อธิบายกระบวนการเกิดพฤติกรรมตามโครงสร้างทางปัญญา โดยเริ่มต้นจากเมื่อบุคคลได้เห็นหรือได้รับการกระตุ้นที่เชื่อมโยงกับโครงข่ายทางปัญญาของบุคคลนั้น ๆ แล้วบุคคลก็จะมีการประมวลผลตามโครงสร้างทางปัญญาแล้วจึงก่อให้เกิดความตั้งใจในการแสดงพฤติกรรมที่สอดคล้องกับโครงสร้างทาง

ปัญญาที่บุคคลถูกกระตุ้นต่อไป (Carver , Ganellen , Froming & Chambers ,1983) ด้วยหลักการ

ดังกล่าวนี้จึงสามารถอธิบายไปยังผลการทดลองที่เกิดขึ้นอย่างเป็นลำดับได้ คือ ในเงื่อนไขการกระตุ้นให้

บุคคลนึกถึงสังคมเมื่อผู้เข้าร่วมการทดลองได้รับการชี้แนะให้เกิดความรู้สึกเชื่อมโยงกับผู้อื่นจากการได้เห็น

คำศัพท์ในหมวดหมู่ความเชื่อมโยงกับผู้อื่น คำศัพท์เหล่านั้นจึงเป็นตัวกระตุ้นให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยเกิดการ

เชื่อมโยงโครงสร้างความคิดเกี่ยวกับผู้อื่น เช่น เพื่อน ครอบครัว และการให้ผู้อื่น ทำให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยเกิด

เจตนาในการการหยุดเหรียญลงในกล่องบริจาคโดยเฉพาะเมื่ออยู่ในสถานการณ์หรือสิ่งเร้าที่เหมาะสมใน

การแสดงพฤติกรรมการบริจาค ซึ่งแสดงให้เห็นถึงการยอมสูญเสียทรัพยากรที่ตนเองมีอยู่เพื่อประโยชน์ของ

ผู้อื่น แต่ในเงื่อนไขการกระตุ้นให้บุคคลนึกถึงเกี่ยวกับเงินจะสังเกตเห็นได้ว่า ผู้เข้าร่วมการวิจัยจะเลือก

หยุดเหรียญลงในกล่องซึ่งโชคมากกว่าซึ่งเป็นการกระทำเพื่อตนเองจึงแสดงให้เห็นว่า บุคคลจะมีการ

แสดงพฤติกรรมเพื่อให้สอดคล้องกับโครงสร้างทางความคิดของตนตามที่ได้ถูกกระตุ้นไว้และ Dijksterhuis

และ vanKnippenberg (1998) ยังอธิบายถึงการชี้แนะ (Priming) ที่จะสามารถส่งผลให้บุคคล

เกิดพฤติกรรมจากการดำเนินการตามกระบวนการทางปัญญา ดังนั้นพฤติกรรมการบริจาค (Donation

Behavior) จะสามารถถูกกระตุ้นได้ผ่านหลักการชี้แนะ (Priming; Abbate , Ruggieri & Boca, 2013)

ได้คือ เมื่อผู้วิจัยมีการชี้แนะ (Priming) ผ่านชุดคำศัพท์ภาษาอังกฤษตามเงื่อนไขประเภทของคำศัพท์ที่

แสดงถึงความเชื่อมโยงกับผู้อื่นและการเชื่อมโยงเกี่ยวกับเงินแล้วนั้นผู้เข้าร่วมการวิจัยจึงแสดงพฤติกรรม

การหยุดเหรียญลงในกล่องบริจาคมมากขึ้นและลดลงตามลำดับ

แต่อย่างไรก็ตามจากการวิเคราะห์ผลทางสถิติยังพบอีกว่าในเงื่อนไขที่มีการชี้แนะเกี่ยวกับเงินและความเชื่อมโยงกับผู้อื่นพร้อมกัน ผู้เข้าร่วมการวิจัยมีพฤติกรรมการบริจาค (Donation Behavior) มีการหยอดเหรียญลงในกล่องบริจาค่น้อยที่สุดทั้งนี้อาจเป็นเพราะเมื่อบุคคลได้รับการชี้แนะเกี่ยวกับเงินพร้อมกับการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นนั้นจะทำให้บุคคลเกิดความรู้สึกว่าเงินเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ตนได้รับการยอมรับจากผู้อื่น (Social acceptance) โดย Diener และ Seligman (2004) ได้กล่าวถึงความเชื่อมโยงระหว่างเงินและสังคมไว้ว่าเงินเป็นตัวแทนที่จะทำให้บุคคลเชื่อมตนเองไปยังการเข้าสู่สังคมได้อีกทั้งสภาพของสังคมปัจจุบันที่บุคคลมีความร่ำรวยมากขึ้นทำให้เกิดปัญหาภายในสังคมอย่างหลากหลาย เช่น การจัดแบ่งชนชั้นทางสังคมตามระดับของเงิน จึงทำให้บุคคลตั้งเป้าหมายในการหาความสุขและความพึงพอใจในชีวิตผ่านการมีเงิน (Diener & Oishi, 2000) ยิ่งไปกว่านั้นเงินสามารถทำให้บุคคลแสดงความสามารถอำนาจในการตัดสินใจ (Furnham, 1984) และเพิ่มการเห็นคุณค่าในตนเองรวมถึงการได้รับการยอมรับจากผู้อื่นอีกด้วย (Tang, 1992) ด้วยเหตุดังกล่าวนี้การชี้แนะ (Priming) ให้บุคคลนึกถึงประเด็นของความเชื่อมโยงกับผู้อื่นและเงินในเวลาเดียวกันจึงอาจจะไปกระตุ้นให้บุคคลต้องการได้รับการยอมรับทางสังคม (Social acceptance) ผ่านการมีเงินบุคคลจึงต้องการเงินมากขึ้นเพื่อเป็นทรัพยากรให้ผู้อื่นในสังคมยอมรับตนเองซึ่งสามารถอธิบายไปยังพฤติกรรมที่ผู้เข้าร่วมการวิจัยเลือกหยอดเหรียญที่ตนเองได้รับมาลงในกล่องชิงโชคเพื่อให้ตนเองได้รับผลประโยชน์มากกว่าที่จะหยอดเหรียญลงในกล่องบริจาค

ข้อจำกัดและข้อเสนอแนะในงานวิจัย

จากการวิเคราะห์ผลข้อมูลมีความเป็นไปได้ว่าเครื่องมือนำวิจัยในการวัดพฤติกรรมกรรมการบริจาคโดยการให้ของรางวัลชิงโชค ได้แก่ บัตรกำนัลห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลจากการหยอดเหรียญ (Token) ลงในกล่องชิงโชคอาจไม่สามารถดึงดูดใจต่อผู้เข้าร่วมการวิจัยในเพศชายได้ดีเท่าที่ควรทำให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยเพศชายเลือกที่จะหยอดเหรียญ (Token) ลงในกล่องบริจาคมากกว่าที่จะชิงโชคบัตรกำนัลห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลซึ่งอาจส่งผลต่อผลการทดลองที่คลาดเคลื่อนไปได้ดังนั้นงานวิจัยในอนาคตควรมีการศึกษานำร่องเกี่ยวกับของรางวัลชิงโชคที่เพศชายให้ความสนใจเพื่อที่รางวัลนั้นจะสามารถดึงดูดใจเพศชายได้มากขึ้นหรือของรางวัลที่จะสามารถใช้ดึงดูดใจทั้งเพศชายและเพศหญิง

อีกทั้งการที่ผู้วิจัยตัดสินใจที่จะวิเคราะห์ข้อมูลใหม่โดยใช้กลุ่มตัวอย่างเพศหญิงเพียงอย่างเดียวเพื่อช่วยให้ข้อสรุปของผลการวิจัยที่ได้มีความน่าเชื่อถือมากขึ้นนั้นการตัดกลุ่มตัวอย่างเพศชายออกจากการวิเคราะห์ข้อมูลทำให้งานวิจัยนี้ไม่สามารถแผ่ขยายไปยังเพศชายได้ผลการวิจัยข้างต้นจึงอาจนำไปอ้างอิงได้เฉพาะในเพศหญิงอย่างเดียวเท่านั้น

งานวิจัยเรื่องผลจากการชี้แนะเกี่ยวกับเงินและการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นต่อพฤติกรรมกรรมการบริจาคข้างต้นนี้จะสามารถนำไปประยุกต์ คือ การนำหลักการชี้แนะให้บุคคลเกิดความเชื่อมโยงกับสังคมพร้อมทั้งควบคุมไม่ให้เกิดความเชื่อมโยงเกี่ยวกับเงินในเวลาเดียวกัน เพื่อให้บุคคลเกิดพฤติกรรมกรรมการบริจาคมากขึ้นดังเช่น ในสถานการณ์การขอรับบริจาคตามสาธารณะที่มีการถือกล่องบริจาคพร้อมทั้งภาพ

ของผู้ประสพภัยหรือภาพความยากลำบากของบุคคลที่ได้รับความเดือดร้อนโดยควบคุมให้บุคคลไม่เกิดความเชื่อมโยงเกี่ยวกับเงินจากการใช้กล่องบริจาคแบบที่บ ซึ่งวิธีดังกล่าวอาจจะสามารถทำให้บุคคลเกิดพฤติกรรมการช่วยเหลือโดยการบริจาคเงินของตนเองให้แก่กลุ่มบุคคลเหล่านั้นได้มากขึ้น อีกทั้งการนำหลักการดังกล่าวจะสามารถแผ่ขยายให้บุคคลเกิดพฤติกรรมการช่วยเหลือในรูปแบบอื่น ๆ ได้ เช่น การสมัครใจอุทิศตนเพื่อส่วนรวมและการยืนหยัดปกป้องสิทธิของผู้อื่นในสังคม

งานวิจัยในอนาคต

จากผลการวิจัยที่ได้เมื่อผู้เข้าร่วมการวิจัยได้รับสิ่งเร้าโดยการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นจะแสดงพฤติกรรมการบริจาคมากที่สุดเนื่องจากพฤติกรรมการสนับสนุนทางสังคม (Prosocial behavior) เช่น การช่วยเหลือผู้อื่นการร่วมแรงร่วมใจและการทำงานอาสาสมัครจะมีความสัมพันธ์ในระดับสูงต่อการได้รับการยอมรับจากสังคม (Social acceptance; Pakaslahti, Karjalainen, & Keltikangas-Järvinen, 2002) ในขณะเดียวกันเมื่อผู้เข้าร่วมการวิจัยได้รับสิ่งเร้าโดยการชี้แนะเกี่ยวกับเงินและความเชื่อมโยงกับผู้อื่นจะแสดงพฤติกรรมการบริจาคม่น้อยที่สุด ทั้งนี้อาจเป็นเพราะเงินก็สามารถทำให้บุคคลได้รับการยอมรับจากสังคมได้ (Tang, 1992) ดังนั้นผู้วิจัยจึงตั้งสมมติฐานว่า การเลือกแสดงพฤติกรรมการบริจาคของผู้เข้าร่วมการวิจัยทั้งในเงื่อนไขที่ชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นเพียงอย่างเดียวและการเก็บทรัพย์สินของตนไว้ในเงื่อนไขที่ชี้แนะเกี่ยวกับเงินและความเชื่อมโยงกับผู้อื่นอาจจะมีสาเหตุมาจากปัจจัยอย่างเดียวกันนั่นคือ การ

ได้รับการยอมรับทางสังคมซึ่งเป็นแรงจูงใจภายใน ดังนั้นการศึกษาในอนาคตควรมีการนำตัวแปรดังกล่าว

เข้ามาศึกษาด้วยเพื่อจะได้สามารถอธิบายปรากฏการณ์ได้ชัดเจนมากขึ้น

นอกจากนี้แล้วการศึกษาในอนาคตอาจมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบจากการชี้แนะความเชื่อมโยงกับ

ผู้อื่น (Prime social) เป็นรูปแบบการชี้แนะเกี่ยวกับการช่วยเหลือโดยตรง (Prime helping) ร่วมกับการ

ชี้แนะเกี่ยวกับเงิน (Prime money) เพื่อให้เกิดการแผ่ขยายผลการทดลองว่า เมื่อใช้หลักการชี้แนะ

(Priming) ดังกล่าวแล้วจะส่งผลต่อพฤติกรรมการช่วยเหลือทางสังคมที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงอย่างไร

รายการอ้างอิง

Abbate, C. S., Ruggieri, S., & Boca, S. (2013). Automatic influences of priming on prosocial behavior. *Europe's Journal of Psychology*, 9(3), 479-492.

Bekkers, R. (2004). Giving and volunteering in the Netherlands. *Sociological and psychological perspectives*. Doctoral dissertation.

Borgonovi, F. (2008). Divided we stand, united we fall: Religious pluralism, giving, and volunteering. *American Sociological Review*, 73(1), 105-128.

Diener, E., & Seligman, M. E. (2004). Beyond money toward an economy of well-being. *Psychological science in the public interest*, 5(1), 1-31.

Dijksterhuis, A., & Van Knippenberg, A. (1998). The relation between perception and behavior, or how to win a game of trivial pursuit. *Journal of personality and social psychology*, 74(4), 865.

Eisenberg, N., & Miller, P. A. (1987). The relation of empathy to prosocial and related behaviors. *Psychological bulletin*, 101(1), 91.

Gasiorowska, A., & Heika, A. (2012). Psychological consequences of money and money attitudes in dictator game. *Polish Psychological Bulletin*, 43(1), 20-26.

Johnson, W., & Krueger, R.F. (2006). How money buys happiness: Genetic and environmental

processes linking finances and life satisfaction. *Journal of Personality and Social*

Psychology, 90, 680–691.

Gross, J. J. (2002). Emotion regulation: Affective, cognitive, and social consequences.

Psychophysiology, 39(3), 281-291.

Maslow, A. H. (1943). A theory of human motivation. *Psychological review*, 50(4), 370.

Pakaslahti, L., Karjalainen, A., & Keltikangas-Järvinen, L. (2002). Relationships between

adolescent prosocial problem-solving strategies, prosocial behavior, and social

acceptance. *International Journal of Behavioral Development*, 26(2), 137-144.

Ryan, R. M. (1995). Psychological needs and the facilitation of integrative processes. *Journal of*

Personality, 63, 397-427.

Thoits, P. A., & Hewitt, L. N. (2001). Volunteer work and wellbeing. *Journal of Health and Social*

Behavior, 42, 115-131.

Twenge, J. M., Baumeister, R. F., DeWall, C. N., Ciarocco, N. J., & Bartels, J. M. (2007). Social

exclusion decreases prosocial behavior. *Journal of personality and social psychology*,

92(1), 56.

Vohs, K. D., Mead, N. L., & Goode, M. R. (2006). The psychological consequences of money.

science, 314(5802), 1154-1156.

Wiepking, P., & Maas, I. (2009). Resources that make you generous: Effects of social and

human resources on charitable giving. *Social Forces*, 87(4), 1973-1995.

Zhou, X., Vohs, K. D., & Baumeister, R. F. (2009). The symbolic power of money reminders of

money alter social distress and physical pain. *Psychological Science*, 20(6), 700-706.

ตารางที่ 1

จำนวนผู้เข้าร่วมการวิจัยใน 4 เงื่อนไข

		เงิน	
		มีการชี้แนะ	ไม่มีการชี้แนะ
ความเชื่อมโยงกับผู้อื่น	มีการชี้แนะ	หญิง 20 คน ชาย 5 คน	หญิง 20 คน ชาย 5 คน
	ไม่มีการชี้แนะ	หญิง 20 คน ชาย 5 คน	หญิง 20 คน ชาย 5 คน

ตารางที่ 2

สถิติพื้นฐานของพฤติกรรมบริจาคโดยวัดจากการหยอดเหรียญรางวัลลงในกล่องบริจาค สำหรับ

ผู้เข้าร่วมการวิจัยจำนวน 100 คน ($n = 100$)

	มีการชี้แนะความ เชื่อมโยงกับผู้อื่น	ไม่มีการชี้แนะความ เชื่อมโยงกับผู้อื่น	
มีการชี้แนะเกี่ยวกับเงิน	$M = 9.16$ ($SD = 4.62$) $n = 25$	$M = 10.20$ ($SD = 3.29$) $n = 25$	$M = 9.68$ ($SD = 4.00$) $n = 50$
ไม่มีการชี้แนะเกี่ยวกับ เงิน	$M = 12.16$ ($SD = 2.71$) $n = 25$	$M = 10.72$ ($SD = 3.75$) $n = 25$	$M = 11.44$ ($SD = 3.32$) $n = 50$
	$M = 10.66$ ($SD = 4.04$) $n = 50$	$M = 10.46$ ($SD = 3.50$) $n = 50$	$N = 100$

ตารางที่ 3

สถิติพื้นฐานของพฤติกรรมบริจาคโดยวัดจากการหยอดเหรียญรางวัลลงในกล่องบริจาค สำหรับ

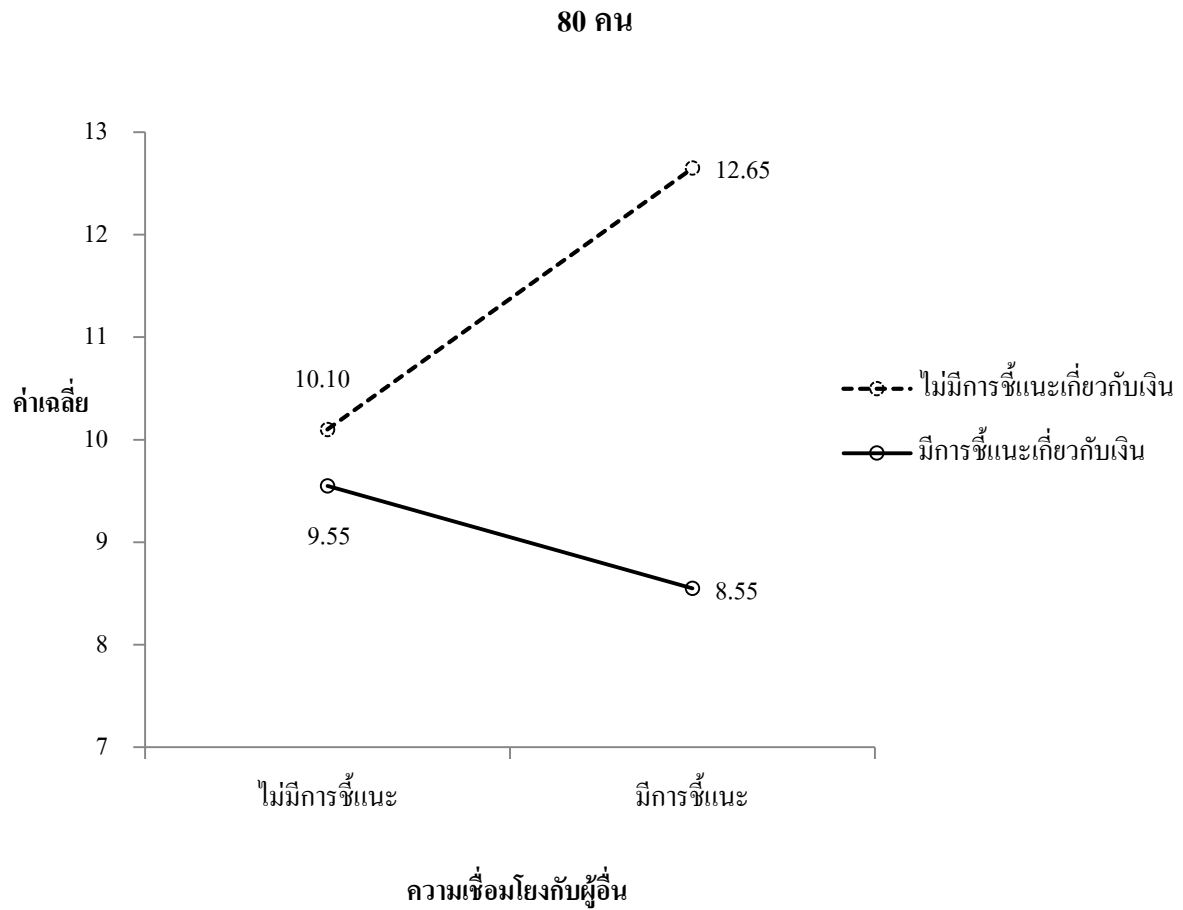
ผู้เข้าร่วมการวิจัยเพศหญิงจำนวน 80 คน ($n = 80$)

	มีการชี้แนะความ เชื่อมโยงกับผู้อื่น	ไม่มีการชี้แนะความ เชื่อมโยงกับผู้อื่น	
มีการชี้แนะเกี่ยวกับเงิน	$M = 8.55$ ($SD = 4.01$) $n = 20$	$M = 9.55$ ($SD = 3.05$) $n = 20$	$M = 9.05$ ($SD = 3.55$) $n = 40$
ไม่มีการชี้แนะเกี่ยวกับเงิน	$M = 12.65$ ($SD = 2.32$) $n = 20$	$M = 10.10$ ($SD = 3.86$) $n = 20$	$M = 11.37$ ($SD = 3.40$) $n = 40$
	$M = 10.60$ ($SD = 3.84$) $n = 40$	$M = 9.83$ ($SD = 3.44$) $n = 40$	$N = 80$

กราฟที่ 1

พฤติกรรมการบริจาคโดยวัดจากการหยอดเหรียญรางวัลลงในกล่องบริจาค สำหรับผู้เข้าร่วมการวิจัยเพศ

หญิงจำนวน 80 คน



ภาคผนวก

ภาคผนวก ก: ป้ายแปะหน้ากล่อง



Central

ชิงโชค

1 เหรียญ = 1 สิทธิ

บัตรของขวัญเซ่นทรัล 2,000 บาท
จำนวน 4 รางวัล

เพียงหยอดเหรียญรางวัลลงในกล่อง

Detailed description: This is a promotional poster for Central Gift Vouchers. At the top left is the Central logo, a red square with a white sunburst and the word 'Central' below it. A red ribbon with a bow is draped across the top. Below the ribbon are four 200 Baht gift vouchers, each featuring a pink rose and the text '200 Baht Gift Voucher'. To the right of the vouchers, the word 'ชิงโชค' (Winning) is written in large, stylized red Thai characters. Below it, the text '1 เหรียญ = 1 สิทธิ' (1 coin = 1 right) is written in white. The bottom half of the poster has a red background with white text. It says 'บัตรของขวัญเซ่นทรัล 2,000 บาท จำนวน 4 รางวัล' (Central Gift Voucher 2,000 Baht, 4 tickets) and 'เพียงหยอดเหรียญรางวัลลงในกล่อง' (Simply insert the award coin into the box).



หนึ่งหยอด

ของท่านก็เป็นของขวัญที่มีค่าของใครบางคนได้

1 เหรียญ = 5 บาท

สภากาชาดไทย
The Thai Red Cross Society

ร่วมเป็นส่วนหนึ่งของสภากาชาดไทย
โดยการสมทบทุนช่วยเหลือ
กองทุนหน่วยรับกำรบริจาคโลหิต

Detailed description: This is a promotional poster for The Thai Red Cross Society. At the top right is the Red Cross logo, a red cross on a white background, with the text 'สภากาชาดไทย' (The Thai Red Cross Society) and 'The Thai Red Cross Society' below it. In the center is a red teardrop shape containing a white silhouette of a person with a cross on their chest. Below this is a white gift box with a red ribbon and bow. The text 'หนึ่งหยอด' (One coin) is written in large, stylized red Thai characters. Below it, the text 'ของท่านก็เป็นของขวัญที่มีค่าของใครบางคนได้' (Your coin can be a gift that is valuable to someone else) is written in white. Below that, '1 เหรียญ = 5 บาท' (1 coin = 5 Baht) is written in white. The bottom half of the poster has a red background with white text. It says 'ร่วมเป็นส่วนหนึ่งของสภากาชาดไทย โดยการสมทบทุนช่วยเหลือ กองทุนหน่วยรับกำรบริจาคโลหิต' (Join as a part of The Thai Red Cross Society by contributing to help the fund for blood donation).

ภาคผนวก ข: โจทย์คณิตศาสตร์ (พร้อมเฉลยคำตอบ)

คำสั่ง ให้จับคู่ตัวเลขภายในกล่องตาราง 9 ช่อง โดยรวมกันแล้วได้ผลลัพธ์เป็น 10 กำหนดตัวตั้งคือตัวแรก
ในตาราง

1.

5.44*	2.77	4.56
3.29	6.23	5.71
1.98	0.88	8.12

2.

6.73*	3.27	7.68
6.55	1.32	4.91
4.09	5.81	2.45

3.

1.79*	2.67	1.98
6.33	7.02	8.24
0.76	3.57	8.21

4.

6.85*	2.87	3.77
3.79	5.21	3.15
7.01	6.13	1.99

5.

2.48*	0.82	2.81
3.71	6.19	8.18
5.67	7.52	3.33

6.

9.81*	2.24	3.18
1.36	5.82	4.08
0.19	6.76	7.64

7.

2.16*	1.63	3.76
7.84	7.37	4.85
4.15	8.27	5.24

Running head: PRIMING MONEY AND SOCIAL RELATEDNESS ON DONATION

8.

3.97*	7.73	7.56
4.52	1.27	6.66
2.34	4.48	6.03

9.

0.25*	5.66	3.04
2.01	9.75	3.34
1.11	5.96	7.89

10.

2.48*	5.02	0.71
6.67	4.88	2.33
7.52	3.98	8.29

11.

1.32*	5.21	4.69
8.68	4.31	7.17
3.43	1.83	5.57

12.

5.03*	8.36	1.08
6.05	2.95	3.85
7.92	4.97	0.67

13.

1.56*	8.44	4.14
0.47	4.86	8.53
1.37	1.39	7.61

14.

4.99*	6.52	3.77
1.65	5.01	6.13
7.35	2.48	5.23

15.

9.65*	4.55	5.45
1.36	7.64	0.35
4.45	9.53	0.37

ภาคผนวก ค: โจทย์คำถามภาษาอังกฤษ

ภาคผนวก ค.1: โจทย์คำถามภาษาอังกฤษเงื่อนไขการชี้แนะเกี่ยวกับเงินและความเชื่อมโยง
กับผู้อื่น (รูปแบบบ1)

คำสั่ง จงเรียงประโยคใหม่ให้ถูกต้อง

1. money/forgot/my/I
2. results/happiness/giving/from
3. is/wallet/full/my
4. people/relationship/happy/makes
5. credit/use/card /I
6. great /our/relationship / is
7. pay/cheque/I/by
8. are/ we/ animals/ social
9. borrowed /I/dollars/five
10. friends /I/live/cannot/ without
11. taxes/pay/many/I
12. social/need /connection/we
13. an/we/investment/made
14. friendship/good/always/is
15. is/high/my/salary
16. people/other/i/help
17. are/useful/cards/debit
18. me/family/my/supports
19. cash/only/take/we
20. my/they/are/friends

ภาคผนวก ค.1: โจทย์คำถามภาษาอังกฤษเงื่อนไขการชี้แนะเกี่ยวกับเงินและความเชื่อมโยง
กับผู้อื่น (รูปแบบ2)

คำสั่ง จงเรียงประโยคใหม่ให้ถูกต้อง

1. results/happiness/giving/from
2. money/forgot/my/I
3. people /relationship/ happy/makes
4. is/ wallet/full/my
5. great/ our/relationship/is
6. credit /use/card /I
7. are/ we/animals/social
8. pay/cheque/I/by
9. friends/ I/live/cannot/without
10. borrowed /I/dollars/five
11. social/need/ connection/we
12. taxes/pay/many/
13. friendship/good/always/ is
14. an/ we/investment/made
15. people/other/I/help
16. is/ high/my/salary
17. me/ family/my/supports
18. are /useful/cards/debit
19. my/they/are/friends
20. cash/only/take/we

(2)

ภาคผนวก ค.2: โจทย์คำถามภาษาอังกฤษเงื่อนไขการชี้แนะเกี่ยวกับเงินและเรื่องทั่วไป (รูปแบบ 1)

คำสั่ง จงเรียงประโยคใหม่ให้ถูกต้อง

1. money/forgot/my/I
2. is/name/her/Jenny
3. is/wallet/full/my
4. his/what/is/nickname
5. credit /use/card /I
6. cold/the/pizza/is
7. pay/cheque/I/by
8. uncomfortable/the/is/sofa
9. borrowed /I/dollars/five
10. brown/hair/is/his
11. taxes /pay/many/I
12. glass/this/is/full
13. an /we/investment/made
14. bright/is/sun/the
15. is/high/my/salary
16. is/the/room/dirty
17. are/useful/cards/debit
18. that/beautiful/dress/is
19. cash/only/take/we
20. on/cap/your/put

(1)

ภาคผนวก ค.2: โจทย์คำถามภาษาอังกฤษเงื่อนไขการชี้แนะเกี่ยวกับเงินและเรื่องทั่วไป (รูปแบบ 2)

คำสั่ง จงเรียงประโยคใหม่ให้ถูกต้อง

1. is/name/her/Jenny
2. money/forgot/my/I
3. his/what/is/nickname
4. i/wallet/full/my
5. cold/the/pizza/is
6. credit/use/card/ I
7. uncomfortable/the/is/sofa
8. pay/cheque/I/by
9. brown/hair/is/his
10. borrowed /I/dollars/five
11. glass/this/is/full
12. taxes/pay/many/I
13. bright/is/sun/the
14. an/we/investment/made
15. is/the/room/dirty
16. is/high/my/salary
17. that/beautiful/dress/is
18. are/useful/cards/debit
19. on/cap/your/put
20. cash /only/take/we

(2)

ภาคผนวก ค.3: โจทย์คำถามภาษาอังกฤษเงื่อนไขการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นและเรื่องทั่วไป
(รูปแบบ1)

คำสั่ง จงเรียงประโยคใหม่ให้ถูกต้อง

1. results/happiness/ giving/ from
2. is/name/her/Jenny
3. people/relationship/happy/makes
4. his/what/is/nickname
5. great/our/relationship/ is
6. cold/the/pizza/is
7. are/ we/animals/social
8. uncomfortable/the/is/sofa
9. friends/i/live/cannot/ without
10. brown/hair/is/his
11. social/ need/ connection/we
12. glass/this/is/full
13. friendship/good/always/is
14. bright/is/sun/the
15. people/other/i/help
16. is/the/room/dirty
17. me/ family/my/supports
18. that/beautiful/dress/is
19. my/they/are/friends
20. on/cap/your/put

(1)

ภาคผนวก ค.3: โจทย์คำถามภาษาอังกฤษเงื่อนไขการชี้แนะความเชื่อมโยงกับผู้อื่นและเรื่องทั่วไป
(รูปแบบ2)

คำสั่ง จงเรียงประโยคใหม่ให้ถูกต้อง

1. is/name/her/Jenny
2. results/happiness/ giving/from
3. his/what/is/nickname
4. people /relationship/ happy/makes
5. cold/the/pizza/is
6. great/ our/relationship/is
7. uncomfortable/the/is/sofa
8. are/ we/animals/ social
9. brown/hair/is/his
10. friends/ i/live/cannot/ without
11. glass/this/is/full
12. social/ need/connection/we
13. bright/is/sun/the
14. friendship/good/always/is
15. is/the/room/dirty
16. people/other/i/help
17. that/beautiful/dress/is
18. me/ family/my/supports
19. on/cap/your/put
20. my/they/are/friends

(2)

ภาคผนวก ค.4: โจทย์คำถามภาษาอังกฤษเงื่อนไขการชี้แนะเรื่องทั่วไป (รูปแบบบ1)

คำสั่ง จงเรียงประโยคใหม่ให้ถูกต้อง

1. is/name/her/Jenny
2. name/is/my/Jim
3. his/what/is/nickname
4. name /what/is/your
5. cold/the/pizza/is
6. pie/the/hot/ is
7. uncomfortable/the/is/sofa
8. comfortable/is/chair/the
9. brown/hair/is/his
10. her/is/hair/long
11. glass/this/is/full
12. broken /jar/is/this
13. bright/is/sun/the
14. kitchen /the/is/clean
15. is/the/room/dirty
16. that/house/beautiful/is
17. that/beautiful/dress/is
18. sky/is/the/blue
19. on/cap/your/put
20. shoes/off/your/take

(1)

ภาคผนวก ค.4: โจทย์คำถามภาษาอังกฤษเงื่อนไขการชี้แนะเรื่องทั่วไป (รูปแบบ2)

คำสั่ง จงเรียงประโยคใหม่ให้ถูกต้อง

1. name/is/my/Jim
2. is/name/her/Jenny
3. name/what/is/your
4. his/what/is/nickname
5. pie/the/hot/is
6. cold/the/pizza/is
7. comfortable/is/chair/the
8. uncomfortable/the/is/sofa
9. her/is/hair/long
10. brown/hair/is/his
11. broken/jar /is/this
12. glass/this/is/full
13. kitchen/the/is/clean
14. bright/is/sun/the
15. that/house/beautiful/is
16. is/the/room/dirty
17. sky/is/the/blue
18. that/beautiful/dress/is
19. shoes/off/your/take
20. on/cap/your/put

(2)