

ผลของเป้าหมายการควบคุม และการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ต่อระดับความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลักเลียงการสูญเสียในการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น

อรพรรณ คุเกษมรัตน์¹ ทิพย์นภา หวนสุริยา²

บทคัดย่อ

บทความวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปฏิสัมพันธ์ของตัวแปรเป้าหมายการควบคุม และการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ต่อระดับความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลักเลียงการสูญเสียในการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น เป็นการวิจัยเชิงทดลอง รูปแบบ $2 \times 2 \times 3$ แฟกทอเรียลดีไซน์ เปรียบเทียบระหว่างกลุ่ม กลุ่มตัวอย่าง คือนิสิตนักศึกษาปริญญาตรีที่กำลังศึกษาอยู่ในจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อายุ 18-24 ปี จำนวน 258 คน (หญิง 68.2%) กลุ่มตัวอย่างถูกจัดเข้ากลุ่มการทดลอง 12 เงื่อนไขอย่างสุ่ม โดยถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน หรือส่งเสริม จากนั้นกลุ่มตัวอย่างต้องตัดสินใจเลือกแบ่งเงิน 1,000 บาท เพื่อคงสถานะในด้านต่าง ๆ ของชีวิตทั้งหมด 7 ด้านให้ตนเอง ผู้คนที่สนิท และผู้คนที่ไม่สนิท กลุ่มตัวอย่างในเงื่อนไขที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ได้รับคำสั่งให้มีการชี้แจงเหตุผลประกอบการตัดสินใจต่อผู้วิจัยหลังตอบคำถาม ขณะที่กลุ่มที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

ผลการวิจัย พบว่า การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสามทาง ไม่พบปฏิสัมพันธ์สามทางของเป้าหมายการควบคุม การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ จำนวนเงินที่จ่ายเพื่อคงสถานะ ได้รับอิทธิพลจากผลหลักของเป้าหมายการควบคุม และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ และได้รับอิทธิพลจากผลปฏิสัมพันธ์ของเป้าหมายการควบคุมกับการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ และผลปฏิสัมพันธ์ของเป้าหมายการควบคุมกับผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ กล่าวคือบุคคลที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน มีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลักเลียงการสูญเสียมากกว่า นั่นคือจ่ายเงินเพื่อคงสถานะมากกว่า บุคคลที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม

คำสำคัญ: ความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลักเลียงการสูญเสีย; เป้าหมายการควบคุม; การตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น; การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

ประเภทบทความ: บทความวิจัย

การอ้างอิง:

อรพรรณ คุเกษมรัตน์ และทิพย์นภา หวนสุริยา. (2563). ผลของเป้าหมายการควบคุม และการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ต่อระดับความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลักเลียงการสูญเสียในการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น. *วารสารดุสิตบัณฑิตทางสังคมศาสตร์*, 10(3), 773-787.

¹ หลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาจิตวิทยาสังคม คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
254 ถนน พญาไท แขวง วังใหม่ เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330, ประเทศไทย
E-mail: auraphan.ku@gmail.com

² คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Effects of Regulatory Focus and Accountability on Loss Aversion in Decision Making for Self and Others

Auraphan Kugasemrat¹ Thipnapa Huansuriya²

Abstract

This research aimed to study the effect of regulatory focus and accountability on loss aversion in decision making for self and others. This experimental study was a 2 x 2 x 3 between subjects factorial design. Participants were 258 undergraduate students at Chulalongkorn University (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 decide how much money, out of 1,000 Baht, they would spend to maintain their own status quo in 7 ways of life, or to closed others, or a distant others. Participants in the accountability condition were told that they had to provide justification to the researcher, while those in the non-accountability condition did not have to.

Research results are follows: from three-way ANOVA revealed a non-significant three-way interaction. The amount of money participants would pay to maintain status quo was determined by the main effect of regulatory focus and decision recipients and by the regulatory focus x accountability interaction and regulatory focus x decision recipients interaction. Participants in the prevention-focus condition generally make a more loss-averse decision—pay more to maintain status quo—than those in the promotion focus condition.

Keywords: loss aversion; regulatory focus; self-others decision making; accountability

Type of Article: Research Article

Cite this article as:

Kugasemrat, A., & Huansuriya, T. (2020). Effects of regulatory focus and accountability on loss aversion in decision making for self and others. *Ph.D. in Social Sciences Journal*, 10(3), 773-787.

¹ Master Program in Social Psychology Faculty of Psychology, Chulalongkorn University
254 Phayathai Rd., Wang Mai, Patumwan, Bangkok 10330, Thailand
E-mail: auraphan.ku@gmail.com

² Faculty of Psychology, Chulalongkorn University

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การตัดสินใจเป็นสิ่งที่คนทุกเพศทุกวัยต้องทำเป็นประจำในการดำเนินชีวิต ตั้งแต่การตัดสินใจเรื่องง่ายๆ ใกล้ตัว เช่น วันนี้จะขับรถหรือนั่งรถไฟไปทำงาน ไปจนถึงการตัดสินใจเรื่องสำคัญในชีวิต เช่น เลือกเรียนคณะในมหาวิทยาลัย เลือกซื้อประกันเพื่อออมเงิน หรือเลือกแผนการรักษาสุขภาพ Kahneman and Tversky (1979) ได้เสนอทฤษฎีคาดหวัง (Prospect theory) ซึ่งทำนายว่า โดยทั่วไปบุคคลมักมีแนวโน้มจะตัดสินใจโดยหลีกเลี่ยงการสูญเสีย (Loss aversion) เนื่องจากเหตุการณ์ทางลบจะส่งผลให้เกิดความรู้สึกเจ็บปวดเสียใจเข้มข้นกว่าที่เหตุการณ์ทางบวกจะส่งผลให้เกิดอารมณ์ทางบวก (Kahneman, Knetsch & Thaler, 1991; Lee, Aaker & Gardner, 2000)

เมื่อคนทั่วไปมีแนวโน้มตามธรรมชาติที่จะหลีกเลี่ยงความสูญเสียอยู่แล้ว หากมีปัจจัยที่ทำให้มองเห็นหรือไวต่อความสูญเสียมากขึ้น ก็อาจเป็นผลให้ตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงความสูญเสียมากขึ้นได้ แต่หากมีปัจจัยที่ทำให้มุ่งความสนใจไปที่แง่มุมอื่นที่ไม่ใช่ความสูญเสีย เช่น ผลประโยชน์ที่จะได้จากการตัดสินใจทำพฤติกรรมบางอย่าง ก็อาจลดการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงความสูญเสียได้ ทฤษฎีเป้าหมายการควบคุม (regulatory focus theory) โดย Higgins (1997) ซึ่งกล่าวถึงแรงจูงใจสองแบบที่ขับเคลื่อนพฤติกรรม ได้แก่ เป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม (promotion focus) เป็นแนวทางการควบคุมตนเอง เมื่อเป้าหมายสัมพันธ์กับความเจริญก้าวหน้า เติบโต การไปสู่เป้าหมายที่ดีกว่าสถานะปัจจุบัน (status quo) และเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน (prevention focus) เป็นแนวทางการควบคุมตนเอง เมื่อเป้าหมายเกี่ยวข้องกับความปลอดภัย การคงสถานะเดิมที่เป็นอยู่ หน้าที่ ความรับผิดชอบ อาจมีผลให้บุคคลไวต่อความสูญเสียและตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงความสูญเสียมากขึ้นหรือน้อยลงได้

เนื่องจากมนุษย์เป็นสัตว์สังคม ซึ่งมักมีบทบาทในสังคมมากกว่าหนึ่งบทบาท เช่น ผู้ใหญ่คนหนึ่งอาจเป็นพ่อหรือแม่ของลูก เป็นพนักงานในองค์กร และเป็นรุ่นพี่ในที่ทำงาน แทบทุกคนจึงต้องเคยให้คำแนะนำ หรือตัดสินใจให้ผู้อื่น ทำให้เกิดคำถามที่น่าสนใจว่า บุคคลตัดสินใจให้ผู้อื่นเหมือนที่เรตัดสินใจให้ตัวเองหรือไม่ งานวิจัยจำนวนหนึ่งพบว่า การตัดสินใจให้ผู้อื่นมักมีแนวโน้มหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่าการตัดสินใจให้ตนเอง (Polman, 2012) การที่ผู้รับผลการตัดสินใจเป็นใครนี้ ยังมีผลปฏิสัมพันธ์กับแรงจูงใจที่มาจากเป้าหมายการควบคุมด้วย โดยบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน มีแนวโน้มจะตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงความสูญเสีย ไม่ว่าจะตัดสินใจให้ตนเองหรือผู้อื่น ส่วนบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมมักหลีกเลี่ยงความสูญเสียเมื่อตัดสินใจให้ตนเอง แต่เมื่อตัดสินใจให้ผู้อื่นมักไม่ค่อยหลีกเลี่ยงความสูญเสีย (Liu, Wang, Yao, Yang & Wang, 2017; Polman, 2012)

อย่างไรก็ตาม โดยปกติเมื่อรู้ว่าจะต้องรับผิดชอบผลของการกระทำของตนเอง หรือต้องอธิบายเหตุผลรองรับการตัดสินใจให้คนอื่นทราบ (accountability) บุคคลมักคิดไตร่ตรองถี่ถ้วนขึ้น และพยายามตัดสินใจโดยไม่มีอารมณ์เอนเอียง (Vieider, 2009) ดังนั้นถ้าระดับการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียขึ้นอยู่กับผู้รับผลการตัดสินใจและแรงจูงใจของผู้ตัดสินใจดังกล่าวมาข้างต้น จะมีแบบแผนแตกต่างออกไปหรือจะเปลี่ยนแปลงได้หรือไม่ หากต้องชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจของตนเองต่อหน้าผู้อื่น

งานวิจัยเชิงทดลองชิ้นนี้จึงต้องการศึกษาอิทธิพลจากปฏิสัมพันธ์ระหว่างเป้าหมายการควบคุม และการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ที่มีต่อระดับความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียเมื่อตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น การเพิ่มตัวแปรการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ มาศึกษาร่วมกับเป้าหมายการควบคุม ผู้รับผลของการตัดสินใจ ในบริบทของการ

ตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ยังไม่เคยปรากฏงานวิจัยที่ใช้ตัวแปรต้นทั้งสามร่วมกันมาก่อน ทำให้เข้าใจและทำนายผล อิทธิพลของตัวแปรต้นต่อตัวแปรตามได้ดียิ่งขึ้น โดยความเข้าใจถึงปัจจัยที่ส่งผลร่วมกันต่อการตัดสินใจเช่นนี้ จะเป็นประโยชน์ต่อการสื่อสารและจัดการพฤติกรรมของมนุษย์ ในหลายบริบทที่คนต้องตัดสินใจเลือกอะไรบางอย่างให้ผู้อื่น

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาปฏิสัมพันธ์ของตัวแปรเป้าหมายการควบคุม และการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ต่อระดับความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียในการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น

ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงทดลอง มีรูปแบบเป็น $2 \times 2 \times 3$ แฟกทอเรียลดีไซน์ เปรียบเทียบระหว่างกลุ่ม (between subjects factorial design) โดยมีตัวแปรต้น คือ เป้าหมายการควบคุม (แบบส่งเสริมและแบบป้องกัน) การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ (มีและไม่มี) และผู้รับผลการตัดสินใจ (ตนเอง ผู้คนที่สนิท และผู้คนที่ไม่สนิท) ตัวแปรตาม คือความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย

ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย

1. เชื่อมโยงทฤษฎีเป้าหมายการควบคุมทางจิตวิทยาแรงจูงใจกับพฤติกรรมความเอนเอียงในการตัดสินใจ ซึ่งเป็นพฤติกรรมเชิงเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม
2. เข้าใจปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยทางสถานการณ์ที่มีอิทธิพลต่อความเอนเอียงในการตัดสินใจในกลุ่มประชากรนิสิต นักศึกษาปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับการตัดสินใจภายใต้ความเสี่ยงในบริบทต่างๆ ได้ เช่น ธุรกิจประกันภัยหรือการลงทุน ที่โดยมากผู้ที่ตัดสินใจ

ซื้อประกันหรือลงทุน ตัดสินใจซื้อให้ผู้อื่น

3. เป็นแนวทางสำหรับผู้สนใจเรื่องเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม การตัดสินใจภายใต้ความเสี่ยง หรือพฤติกรรมผู้บริโภคนำไปวิจัยต่อยอด

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย การตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย เป็นหลักการหนึ่งในการศึกษาเรื่องพฤติกรรมมนุษย์ มีที่มาจากทฤษฎีคาดหวัง (Prospect theory--Kahneman & Tversky, 1979) ซึ่งเป็นทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม ประยุกต์ใช้เป็นโมเดลการศึกษาเรื่องการตัดสินใจที่มีความเสี่ยงและความไม่แน่นอน ประเด็นที่สำคัญของทฤษฎีนี้คือ บุคคลมักจะรับรู้ผลลัพธ์และตัดสินใจโดยพิจารณาจากคุณค่าหรือปริมาณที่ได้รับและสูญเสียเมื่อเทียบกับจุดอ้างอิงหรือจุดที่เป็นอยู่ มากกว่าผลลัพธ์สุดท้ายของตัวเลือก ดังนั้นบุคคลจึงมีแนวโน้มตัดสินใจเลือกทางเลือกที่ทำให้ไม่ต้อง สูญเสีย อะไรบางอย่างไป มากกว่าเลือกทางเลือกที่ทำให้ได้รับ สิ่งที่มีปริมาณหรือคุณค่าเท่ากัน โดยใช้ความพยายามหรือทรัพยากรเท่ากัน เนื่องจากบุคคลรับรู้ว่าการสูญเสียมีผลกระทบทางลบรุนแรงกว่าผลกระทบทางบวกที่การได้รับในปริมาณเท่ากันสามารถสร้างให้เกิดขึ้นได้

การตัดสินใจทางสังคมก็ได้รับอิทธิพลจากการหลีกเลี่ยงการสูญเสียเช่นกัน เช่นงานของ Li, Kenrick, Griskevicius and Neuberg (2012) ที่วัดการหลีกเลี่ยงการสูญเสีย โดยให้ผู้เข้าร่วมการทดลองจินตนาการว่าตนอยู่ในตำแหน่งเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 50 เมื่อเปรียบเทียบกับคนวัยเดียวกันทั่วๆ ไป ในด้านต่างๆ ของชีวิต เช่น ความปลอดภัยทางกายภาพ สถานะทางสังคม เป็นต้น และถามว่า หากมีเงินอยู่ 1000 เหรียญ จะแบ่งจ่ายเงินเท่าใดเพื่อเพิ่มสถานะด้านต่างๆ ในชีวิตให้ดีขึ้น 30 เปอร์เซ็นต์ไทล์ หรือคงสถานะเดิมไม่ให้แย่งลง 30

เปอร์เซ็นต์ตาม หากผู้เข้าร่วมการทดลองแบ่งเงินเพื่อคงสถานะเดิมมากกว่าเพิ่มสถานะ คือมีการหลีกเลี่ยงการสูญเสีย

แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับเป้าหมายการควบคุม
ทฤษฎีเป้าหมายการควบคุมเป็นทฤษฎีเกี่ยวกับแรงจูงใจที่อาจมีผลต่อความไวในการรับรู้ความสูญเสียได้ ทฤษฎีนี้ถูกพัฒนาต่อมาจากทฤษฎีความไม่สอดคล้องของตัวตน (self-discrepancy theory) (Higgins, 1987) ต่อมาทฤษฎีความไม่สอดคล้องของตัวตน ได้ถูกพัฒนาเป็นทฤษฎีเป้าหมายการควบคุม (regulatory focus theory) (Higgins, 1997, 1998) ซึ่งเสนอว่าเป้าหมายการควบคุมแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่เป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม (promotion focus) เป็นแนวทางการควบคุมตนเอง เมื่อเป้าหมายคือความเจริญก้าวหน้า ความเจริญเติบโต ความหวังและตัวตนที่ตนเองต้องการจะเป็น เพื่อนำไปสู่เป้าหมายที่ดีกว่าสถานะปัจจุบัน (status quo) ส่วนเป้าหมายการควบคุมอีกประเภทคือเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน (prevention focus) เป็นแนวทางการควบคุมตนเอง เมื่อมีเป้าหมายเกี่ยวข้องกับความปลอดภัย การคงสถานะเดิมที่เป็นอยู่ หน้าที่ ความรับผิดชอบ และตัวตนที่ตนเองควรจะเป็น

เป้าหมายการควบคุมทั้งสองแบบจึงอาจมีผลให้บุคคลไวต่อความสูญเสียต่างกัน และทำให้ตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากขึ้นหรือน้อยลงได้ ตัวอย่างเช่น Scholer, Zou, Fujita, Stroessner and Higgins (2010) พบว่า เมื่ออยู่ในภาวะที่มีการสูญเสีย คนที่อยู่ในภาวะมุ่งเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน มักมีพฤติกรรมที่พยายามรักษาสถานะปัจจุบัน (status quo) เอาไว้ ซึ่งสะท้อนว่ามีการหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ในขณะที่คนที่อยู่ในภาวะมุ่งเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมไม่แสดงพฤติกรรมที่พยายามรักษาสถานะปัจจุบัน ซึ่งแสดงว่ามีการหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่า

แนวโน้มการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย
เมื่ออยู่ในสถานะแรงจูงใจที่แตกต่างกันดังที่กล่าวมาข้างต้นนี้ อาจขึ้นอยู่กับปัจจัยอื่นๆ อีกหลายอย่าง แต่ปัจจัยหนึ่งที่น่าสนใจคือ เราตัดสินใจให้ตนเองหรือตัดสินใจให้ใคร แล้วเราจะตัดสินใจให้ผู้อื่นเหมือนที่เราตัดสินใจให้ตัวเองหรือไม่

แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ
ในชีวิตประจำวันนั้นผู้คนย่อมมีโอกาสที่ต้องตัดสินใจให้คนอื่นบ้าง คนแต่ละคนที่เราตัดสินใจให้ มีระยะห่างทางสังคม (social distance) กับเรามากน้อยแตกต่างกันไป ตาม construal theory (Trope & Liberman, 2010) ตนเอง หรือคนสนิท เช่น ครอบครัว เพื่อนสนิท คือบุคคลที่มีระยะห่างทางสังคมกับผู้ตัดสินใจน้อย ส่วนคนรู้จักที่ไม่สนิท เช่น คนรู้จัก ลูกค้า คนแปลกหน้า คือบุคคลที่มีระยะห่างทางสังคมกับผู้ตัดสินใจมาก (Sun, Wang, Liu & Liu, 2017) ระยะห่างทางสังคมระหว่างผู้ตัดสินใจและผู้รับผลการตัดสินใจนี้ อาจมีส่วนทำให้บุคคลมีความไวต่อความสูญเสียไม่เท่ากัน และส่งผลต่อการหลีกเลี่ยงการสูญเสียเมื่อตัดสินใจต่างกัน

เมื่อต้องตัดสินใจให้ผู้อื่นที่มีระยะห่างทางสังคมมาก ผู้ตัดสินใจจะมีการคิดแบบนามธรรม จะทำให้การตัดสินใจจะมุ่งเน้นไปที่ผลลัพธ์ที่ต้องการมากกว่าผลลัพธ์ที่เป็นไปได้ ผลลัพธ์ที่ดูไม่น่าเป็นไปได้จะดูน่าดึงดูดมากขึ้นกว่าผลลัพธ์ที่เป็นไปได้ และคำนึงถึงผลลัพธ์ทางบวกมากกว่า ดังนั้นในบริบทการตัดสินใจที่มีความเสี่ยง เช่น การพนัน จะพบว่าเมื่อตัดสินใจให้คนอื่น จะเสี่ยงมากกว่า เพราะคำนึงถึงรางวัลที่จะได้ แต่เมื่อตัดสินใจให้ตนเอง หรือคนสนิท ที่มีระยะห่างทางสังคมน้อย ผู้ตัดสินใจจะมีการคิดแบบละเอียด เป็นรูปธรรม จะคำนึงถึงโอกาสที่จะเสีย และผลลัพธ์ทางลบมากกว่า จึงพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าเมื่อตัดสินใจให้คนรู้จักที่ไม่สนิท (Trope & Liberman, 2010)

นอกจากนี้ ผลของผู้รับผลการตัดสินใจยังอาจมีปฏิสัมพันธ์กับเป้าหมายการควบคุมของแต่ละคนด้วย โดย Polman (2012); Liu et al. (2017) ได้ผลการทดลองที่สอดคล้องกันว่าบุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันจะมีการตัดสินใจที่ไม่ต่างกันเมื่อตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น ขณะที่บุคคลที่มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมจะมีการตัดสินใจที่ต่างกันเมื่อตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น โดยเมื่อตัดสินใจให้ผู้อื่นจะมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่าการตัดสินใจให้ตนเอง

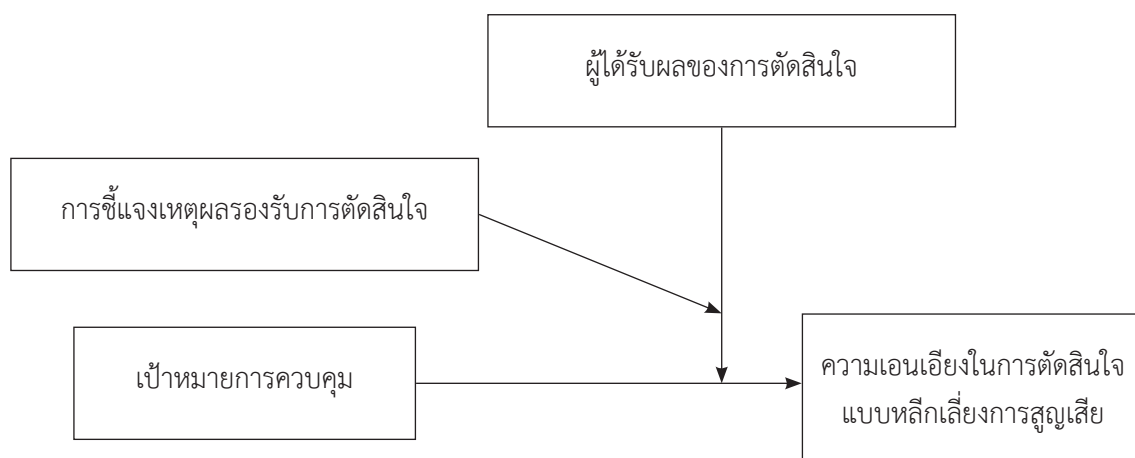
การหลีกเลี่ยงการสูญเสียในการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่น มีหลายปัจจัยที่เกี่ยวข้อง เมื่อนำปัจจัยส่วนบุคคลที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจ ได้แก่ เป้าหมายการควบคุมมาทำนายแล้ว ก็ยังพบความเอนเอียงในการตัดสินใจอยู่ ดังนั้นแล้วจะมีปัจจัยอื่นๆ เช่น ปัจจัยทางสถานการณ์ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องการตัดสินใจที่สามารถทำนายความเอนเอียงในการตัดสินใจนี้ได้หรือไม่

แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ (accountability) หมายถึง ความคาดหวังของผู้ตัดสินใจว่าตนจะต้องชี้แจงเหตุผลต่อตัวเลือกของตนเองต่อหน้าผู้อื่น ในสถานการณ์ที่บุคคลต้องมีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ จะทำให้เกิดการใช้กระบวนการรู้คิดมากขึ้น ทำให้เกิดความเอนเอียงในการตัดสินใจลดลง เพราะเป็นสถานการณ์ที่ผู้ตัดสินใจจะถูกประเมินโดยบุคคลอื่น จึงอาจทำให้เกิดผลทางลบระหว่างบุคคล เช่น เสียชื่อเสียง ถูกตำหนิได้ หากไม่สามารถให้เหตุผลที่มีน้ำหนักมากพอ มาสนับสนุนการตัดสินใจของตนเอง การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจจึงทำให้บุคคลคิดรอบคอบ ระมัดระวังต่อการตัดสินใจมากขึ้น การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจแตกต่างจากความรับผิดชอบ (responsibility) ตรงที่ความรับผิดชอบเป็นผลรวมของความคิด การกระทำ

และหน้าที่จากแนวทางภายในของตนเอง (internal self-guidance) ว่า สิ่งไหนถูก หรือเหมาะสม ส่วนการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ รวมความรับผิดชอบที่แสดงออกมาภายนอกอย่างชัดเจนและต้องสามารถให้คำตอบถึงเหตุผลต่อการกระทำของตนได้ ความรับผิดชอบสามารถเกิดขึ้น ก่อนหรือหลังงานที่ต้องทำ ขณะที่การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ เกิดขึ้นได้ภายหลังจากงานที่ต้องทำเท่านั้น (Senechal, 2013)

งานวิจัยของ Vieider (2009) ตั้งสมมุติฐานว่าการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจจะลดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียได้ เนื่องจากมีการใช้กระบวนการรู้คิดมากขึ้น ซึ่งจะช่วยลดความเอนเอียงที่เกิดจากความรู้สึกหรืออารมณ์ได้ ในการทดลองได้เหนี่ยวนำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจโดยให้ผู้เข้าร่วมการทดลองเขียนชื่อ อีเมลในกระดาษคำตอบ และแจ้งว่าเมื่อเสร็จการทดลองให้ถือกระดาษคำตอบไปอีกห้องหนึ่ง ซึ่งจะมีผู้วิจัยมาสัมภาษณ์เกี่ยวกับคำตอบที่ผู้เข้าร่วมการทดลองเลือก ขณะที่อีกกลุ่มคำตอบจะถูกเก็บเป็นความลับและไม่สามารถสลับย้อนกลับมาที่ผู้ตอบได้ กลุ่มนี้เมื่อตอบคำถามเสร็จ ส่งคำตอบ ก็เป็นอันเสร็จสิ้นการทดลอง ผลการทดลองพบว่าในกลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ พบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่า

จากการทบทวนแนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง พบว่างานวิจัยที่ศึกษาผลของเป้าหมายการควบคุม และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ยังคงพบความเอนเอียงในการตัดสินใจอยู่ ผู้วิจัยคาดว่าตัวแปรการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ที่เป็นปัจจัยทางสถานการณ์ภายนอก จะสามารถลดหรือร่วมทำนายความเอนเอียงในการตัดสินใจร่วมกับตัวแปรเป้าหมายการควบคุม และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจได้ จึงเป็นที่มาของกรอบแนวความคิดที่ใช้ในการวิจัย ดังภาพ 1



ภาพ 1 กรอบแนวความคิดที่ใช้ในการวิจัย

สมมุติฐานของการวิจัย

เป้าหมายการควบคุม การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจมีปฏิสัมพันธ์กัน สามารถร่วมกันทำนายระดับความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลักเลียงการสูญเสียได้ โดยปฏิสัมพันธ์ระหว่างเป้าหมายการควบคุมและผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ที่แต่ละระดับของการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจมีความแตกต่างกัน

ระเบียบวิธีวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง กลุ่มประชากรในงานวิจัยนี้เป็นนิสิตนักศึกษา ในจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อายุ 18 ปีขึ้นไป ใช้วิธีเลือกกลุ่มตัวอย่างตามสะดวก (convenience sampling) จำนวน 258 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ชุดคำถามแบ่งเป็น 5 ส่วน ได้แก่

คำสั่งเพื่อจัดกระทำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ส่วนแรกของใบงานที่ 1 มีคำถามข้อมูลส่วนบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ และคณะ จากนั้นมีรายละเอียดจัดกระทำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจตามวิธีของ Vieider (2009) ในกลุ่มที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ได้รับคำชี้แจงว่าเมื่อตอบคำถาม

ในแบบสอบถามเสร็จแล้ว ให้ผู้เข้าร่วมการทดลองเขียนชื่อ เบอร์โทรติดต่อกลับ อีเมล แล้วเดินไปอีกห้องหนึ่งเพื่ออธิบายเหตุผลของคำตอบและให้สัมภาษณ์เพิ่มเติมกับผู้วิจัยอีกท่านหนึ่ง และผู้วิจัยอาจจะติดต่อกลับทางโทรศัพท์หรืออีเมล เพื่อขอข้อมูลเพิ่มเติมในภายหลังด้วย ขณะที่กลุ่มไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ได้รับคำชี้แจงว่าเมื่อตอบแบบสอบถามเสร็จแล้วให้ส่งคำตอบ เป็นอันเสร็จสิ้นการทดลอง คำตอบทั้งหมดจะถูกเก็บเป็นความลับ และไม่สามารถสืบย้อนกลับมาที่ตัวตนของผู้ตอบได้

คำสั่งเพื่อจัดกระทำเป้าหมายการควบคุม ในใบงานที่ 2 ผู้วิจัยจัดกระทำให้ผู้เข้าร่วมการวิจัยอยู่ในสภาวะมุ่งเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกันหรือส่งเสริม ตามวิธีของ Freitas and Higgins (2002) โดยในเงื่อนไขมุ่งเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตนักศึกษาในมหาวิทยาลัย จึงกำหนดให้เขียนระบุหน้าที่ ความรับผิดชอบ หรือสิ่งที่ควรจะทำที่เกี่ยวข้องกับการเรียนในมหาวิทยาลัย จากนั้นให้บรรยายว่าหากทำสิ่งที่ระบุไว้สำเร็จแล้ว สิ่งเหล่านี้จะช่วยป้องกันความผิดพลาด หรือหลักเลียงไม่ให้เกิดผลลัพธ์ทางลบในการเรียนมหาวิทยาลัยได้อย่างไร ส่วนในเงื่อนไขมุ่งเป้าหมายการควบคุมแบบ

ส่งเสริม ผู้เข้าร่วมการวิจัยเขียนระบุความหวัง ความใฝ่ฝัน หรือสิ่งที่ต้องการจะเป็นที่เกี่ยวข้องกับการเรียนในมหาวิทยาลัย จากนั้นให้บรรยายว่าหากทำสิ่งที่ระบุไว้สำเร็จแล้ว สิ่งเหล่านี้จะช่วยส่งเสริมให้เกิดผลลัพธ์ทางบวก และสนับสนุนความสำเร็จในการเรียนมหาวิทยาลัยได้อย่างไร

คำสั่งเพื่อจัดกระทำเรื่องผู้รับผลการตัดสินใจ ในใบงานที่ 3 ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมการทดลองจินตนาการถึงบุคคลที่ตนจะต้องตัดสินใจให้ ตามระดับใน Inclusion of Other in the Self Scale (Aron, A., Aron, E. N., & Smollan, 1992) เป็นเวลาหนึ่งนาทีก โดยแบ่งเป็น 3 เงื่อนไข คือ 1) ตนเอง 2) ผู้คนที่สนิทหรือใกล้ชิดมาก เช่น เพื่อนสนิท และ 3) ผู้คนที่สนิทหรือใกล้ชิดน้อย เช่น เพื่อนไม่สนิท คนรู้จัก จากนั้นระบุชื่อของบุคคลดังกล่าวลงในใบงาน เพื่อให้นึกถึงบุคคลดังกล่าวให้ชัดเจนเมื่อตัดสินใจในขั้นตอนต่อไป

คำถามวัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ในใบงานที่ 4 ผู้เข้าร่วมการวิจัยตอบคำถามโดยจินตนาการว่าตนเองมีสถานะอยู่ที่เปอร์เซ็นต์ที่ 50 (ดีกว่าคนร้อยละ 50 และแย่กว่าคนร้อยละ 50) ในแง่มุมต่างๆ ของชีวิต และหากมีเงิน 1000 บาท จะตัดสินใจแบ่งจ่ายเงินเท่าไรเพื่อเพิ่มสถานะให้สูงขึ้นอีก 30 เปอร์เซ็นต์ (ดีกว่าคนร้อยละ 80) และจะแบ่งจ่ายเงินเท่าไรเพื่อคงสถานะไม่ให้ลดลงไปอีก 30 เปอร์เซ็นต์ (แย่กว่าคนร้อยละ 80) ตามวิธีที่มาจากงานวิจัยของ Li, Kenrick, Griskevicius and Neuberg (2012) ในการวิจัยนี้จะใช้จำนวนเงินที่ผู้เข้าร่วมการวิจัยแบ่งไปจ่ายเพื่อคงสถานะไม่ให้ตกต่ำลงไป เป็นดัชนีชี้วัดการหลีกเลี่ยงการสูญเสีย

คำถามเพื่อตรวจสอบการจัดกระทำ ผู้วิจัยตรวจสอบการจัดกระทำการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจโดยในขั้นตอนสุดท้ายหลังเสร็จสิ้นการทดลอง มีการทวนสอบถามผู้เข้าร่วมการทดลองว่าตนเองอยู่ในเงื่อนไขใดที่ระบุไว้ในใบงานที่ 1 ตรวจสอบการจัดกระทำ

เป้าหมายการควบคุม โดยมีการทวนสอบถามผู้เข้าร่วมการทดลองว่าตนเองได้รายละเอียดคำสั่งใดที่ระบุไว้ในใบงานที่ 2 ตรวจสอบการจัดกระทำผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ โดยในขั้นตอนก่อนตอบคำถามในใบงานที่ 4 จะให้ระบุชื่อบุคคลที่นึกถึงในใบงานที่ 3 อีกครั้ง

ก่อนนำเครื่องมือที่เป็นชุดคำถามที่ประกอบด้วย 5 ส่วนไปใช้จริง จะทำการทดลองนำร่องเพื่อตรวจสอบเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษากับนิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จำนวน 24-30 คน โดยจะจัดให้มีผู้ตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมืออย่างน้อย 2 คนในแต่ละเงื่อนไขการทดลอง การทดลองนำร่องเพื่อตรวจสอบเนื้อหา คำชี้แจง และคำถามในเครื่องมือว่าเมื่อนำไปใช้จริง กลุ่มตัวอย่างจะมีความเข้าใจหรือไม่ รวมทั้งจับเวลาคร่าวๆ ว่าการตอบแบบสอบถามใช้เวลาประมาณกี่นาทีก ภายหลังการทดลองนำร่องผู้วิจัยได้ปรับคำถามตรวจสอบการจัดกระทำตนเองและผู้อื่น ในใบงานที่ 4 ส่วนตรวจสอบการจัดกระทำการตัดสินใจตนเองหรือผู้อื่นเพื่อความชัดเจน และตรวจสอบได้ง่าย ทั้งนี้เครื่องมือเป็นแบบจัดกระทำ จึงไม่มีค่าทดสอบความตรง ความเที่ยง

การเก็บรวบรวมข้อมูล

วิธีการเข้าถึงและได้มาซึ่งกลุ่มตัวอย่าง ดำเนินการโดยประสานงานกับอาจารย์ประจำรายวิชาศึกษาทั่วไป ที่สอนที่คณะจิตวิทยา หรือวิชาอื่นๆ ที่คณะอื่นประชาสัมพันธ์เชิญชวนนิสิตมาเป็นกลุ่มตัวอย่าง โดยให้นิสิตอ่านข้อมูลสำหรับผู้มีส่วนร่วมงานวิจัย หากยินยอมเข้าร่วมงานวิจัยและมีเวลาเพียงพอ ให้เซ็นด์หนังสือแสดงความยินยอมเข้าร่วมงานวิจัยและตอบชุดคำถามในงานวิจัยทันที หากเวลาไม่เพียงพอ ผู้วิจัยจะมาในสัปดาห์ถัดไป เพื่อให้เซ็นด์หนังสือแสดงความยินยอมเข้าร่วมงานวิจัยและตอบชุดคำถามในงานวิจัย

สถิติในการวิเคราะห์ข้อมูล

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลมี 3 ประเภทได้แก่ 1) สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเพื่อวิเคราะห์ลักษณะของกลุ่มตัวอย่าง 2) การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสามทาง (three way ANOVA) และ 3) การวิเคราะห์รายละเอียดของปฏิสัมพันธ์ (simple main effect)

ผลการวิจัย

จากกลุ่มตัวอย่าง 273 คน เมื่อตรวจสอบคำตอบแล้วจึงตัดข้อมูลทิ้งจำนวน 15 คน เนื่องจากตอบคำถามตรวจสอบการจัดกระทำไม่ถูกต้อง (5 คน) ทำแบบสอบถามไม่ครบถ้วน (2 คน) ไม่เข้าใจการตอบคำถามวัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย (2 คน) หรือตัดสินใจแบ่งเงินแบบเดียวกันทุกข้อ ซึ่งสะท้อนว่าอาจไม่ตั้งใจตอบ (6 คน) จึงเหลือกลุ่มตัวอย่างที่นำไปทดสอบสมมติฐานจำนวน 258 คน แบ่งเป็นเพศหญิง 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)

ก่อนที่จะวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐาน ผู้วิจัยตรวจสอบว่าข้อมูลที่ได้นั้นเป็นไปตามข้อตกลงเบื้องต้นของการวิเคราะห์ความแปรปรวน (ANOVA) ที่มีข้อตกลงเบื้องต้น 3 ข้อ ได้แก่ ข้อแรกคือตัวอย่างแต่ละกลุ่มต้องเป็นอิสระจากกัน โดยในงานวิจัยนี้มีการแบ่งผู้ร่วมการทดลองเข้าเงื่อนไขการทดลองโดยการสุ่มแบบหลายขั้นตอน จึงถือได้ว่ากลุ่มตัวอย่างเป็นอิสระจากกัน ข้อที่สองคือคะแนนตัวแปรตามของกลุ่มตัวอย่างต้องมาจากประชากรที่มีการแจกแจงปกติ พิจารณาได้จากแผนภาพแสดงการแจกแจงความถี่ของตัวแปรตามข้อที่สามคือ ตัวอย่างต้องมาจากประชากรที่มีความแปรปรวนเท่ากัน ทั้งนี้ข้อมูลที่ทดสอบได้ละเมิด

ข้อตกลง Levene's Test ได้ค่า $F(11, 246) = 3.48$, $p = < .001$ ผู้วิจัยจึงทดสอบเพิ่มเติม โดยพิจารณาค่า F_{max} (ค่าอัตราส่วนของความแปรปรวน ระหว่างเงื่อนไขที่มีความแปรปรวนมากที่สุดกับเงื่อนไขที่มีความแปรปรวนน้อยที่สุด) ซึ่ง Tabachnick (2007) เสนอไว้ว่า หากกลุ่มตัวอย่างใหญ่พอ และขนาดเท่าๆ กันในทุกเงื่อนไข ค่า F_{max} ที่ยอมรับได้คือไม่ควรเกิน 10 ผลการทดสอบพบว่า ได้ค่า F_{max} 10.06 ซึ่งเกินเกณฑ์มาเพียงเล็กน้อย แต่เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างในงานวิจัยมีมากเพียงพอ โดยมีกลุ่มตัวอย่างในแต่ละเงื่อนไขจำนวน 21-22 คน ซึ่งใกล้เคียงกันทุกเงื่อนไข ผู้วิจัยจึงขอถือว่าค่า F_{max} ที่เกินมาเล็กน้อยยังอยู่ในระดับที่ยอมรับได้

เพื่อความมั่นใจในการวิเคราะห์ข้อมูลและตรวจสอบสมมติฐานว่าจะไม่เกิดความคลาดเคลื่อนในการสรุปผลการวิเคราะห์ทางสถิติแบบ Type I error ผู้วิจัยจึงกำหนดเกณฑ์นัยสำคัญทางสถิติในการทดสอบสมมติฐานด้วยการวิเคราะห์ความแปรปรวนให้เข้มงวดขึ้นเท่าตัว จาก $p = < .05$ เป็น $p = < .025$ ตามคำแนะนำของ Tabachnick (2007) และในขั้นทดสอบผลหลักอย่างง่าย (Simple main effect) ในสมมติฐานที่มีปฏิสัมพันธ์ ผู้วิจัยจะใช้เทคนิคการสุ่มตัวอย่างซ้ำ (Resampling technique) แบบ bootstrapping วิธีการนี้สร้างการกระจายเชิงประจักษ์ (Empirical distribution) ของค่าความแตกต่างระหว่างกลุ่มที่มีโอกาสเป็นไปได้ จากการสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบใส่คืนจากข้อมูลจริงที่ได้มาและคำนวณค่าความแตกต่างระหว่างกลุ่มซ้ำๆ หลายๆ ครั้ง เพื่อพิจารณาว่ามีโอกาสพบความแตกต่างที่เป็นศูนย์หรือไม่ โดยไม่ต้องอาศัยการทดสอบทางสถิติแบบอิงค่าพารามิเตอร์

จากค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรตามที่เป็นเงื่อนไขต่างๆ ของตัวแปรต้นทั้งสามตัวที่ละตัว ดังแสดงในตาราง 1 พบว่าเงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน แบ่งเงิน

เพื่อคงสถานะมากกว่า นั่นคือมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าเงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริมเงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำให้มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ แบ่งเงินเพื่อคงสถานะมากกว่า นั่นคือมีความเอนเอียงในการตัดสินใจมากกว่าเงื่อนไขถูกจัดกระทำให้มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ

เงื่อนไขที่ถูกจัดกระทำการตัดสินใจให้ตนเอง แบ่งเงินเพื่อคงสถานะมากที่สุด นั่นคือพบความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากที่สุด รองลงมาคือเงื่อนไขที่จัดกระทำการตัดสินใจให้คนอื่นที่ไม่สนิท และเงื่อนไขที่จัดกระทำการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่สนิท ตามลำดับ

ตาราง 1

ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ในเงื่อนไขต่าง ๆ ของตัวแปรต้น ได้แก่ เป้าหมายการควบคุม การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ และผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ

ตัวแปรต้น	ระดับ	M	SD
เป้าหมายการควบคุม	ส่งเสริม	2679.25	589.33
	ป้องกัน	3203.91	657.29
การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ	มี	3010.00	554.38
	ไม่มี	2867.98	776.00
ผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ	ตนเอง	3044.25	620.36
	สนิท	2974.42	699.61
	ไม่สนิท	2797.08	689.55

เมื่อทดสอบสมมติฐานด้วยการวิเคราะห์ความแปรปรวน ดังตาราง 2 พบผลหลักของเป้าหมายการควบคุม ($F(1, 246) = 50.748, p = <.001$) โดยบุคคลที่ถูกจัดกระทำให้มีเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน ($M = 3203.91, SD = 3203.91$) ตัดสินใจแบ่งจ่ายเงินเพื่อคงสถานะมากกว่าบุคคลที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม ($M = 2679.25, SD = 589.33$) และผลหลักของผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ($F(2, 246) = 4.119, p = .017$) เมื่อทดสอบรายคู่ภายหลัง (Post hoc) เพื่อเปรียบเทียบความต่างของแต่ละเงื่อนไข โดย

ใช้เทคนิค Bootstrapping พบว่ามีเพียงเงื่อนไขที่ตัดสินใจให้ตนเอง และการตัดสินใจให้ผู้อื่นที่ไม่สนิทเท่านั้นที่มีจำนวนเงินที่ลงเพื่อคงสถานะต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (Mean Difference = 247.17, $SE = 99.74, p = .021, 95\% CI = [47.12, 429.43]$)

นอกจากผลหลักแล้ว พบผลปฏิสัมพันธ์สองทางของเป้าหมายการควบคุมและการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ $F(1, 246) = 6.771, p = .010$ และผลปฏิสัมพันธ์ของเป้าหมายการควบคุมและผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ $F(2, 246) = 6.305, p = .002$

ตาราง 2

การวิเคราะห์ความแปรปรวนสามทางของคะแนนความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย

แหล่งความแปรปรวน	df	MS	F	p	η^2
เป้าหมายการควบคุม (RF)	1	18076120.31	50.748*	<.001	.171
การชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ (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	34877.05	0.098	.907	.001
RF x SO x Acc	2	479146.59	1.345	.262	.011
ค่าความคลาดเคลื่อน	246	356191.30			

* $p < .025$

จากนั้นผู้วิจัยทดสอบผลหลักอย่างง่าย (simple main effect) โดยใช้เทคนิค Bootstrapping ในอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ของเป้าหมายการควบคุมและการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ดังภาพ 2A พบว่าเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม ในเงื่อนไขที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ($M = 2840.11$, $SE = 74.04$) มีจำนวนเงินที่จ่ายเพื่อคงสถานะใกล้เคียง 3500 บาทมากกว่า นั่นคือมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าเงื่อนไขที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ($M = 2509.59$, $SE = 74.04$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ $p = .001$ ขณะที่เป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน เมื่ออยู่ในเงื่อนไขที่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ($M = 3176.227$, $SD = 74.04$) ถึงแม้จะมีจำนวนเงินที่จ่ายเพื่อคงสถานะมากกว่า เงื่อนไขที่ไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ($M = 3232.54$, $SD = 75.19$) แต่ความแตกต่างนี้ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ $p = .624$ หากพิจารณาผลของปฏิสัมพันธ์ในทางกลับกัน พบว่าทั้งเงื่อนไขที่มีและไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ บุคคลที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุม

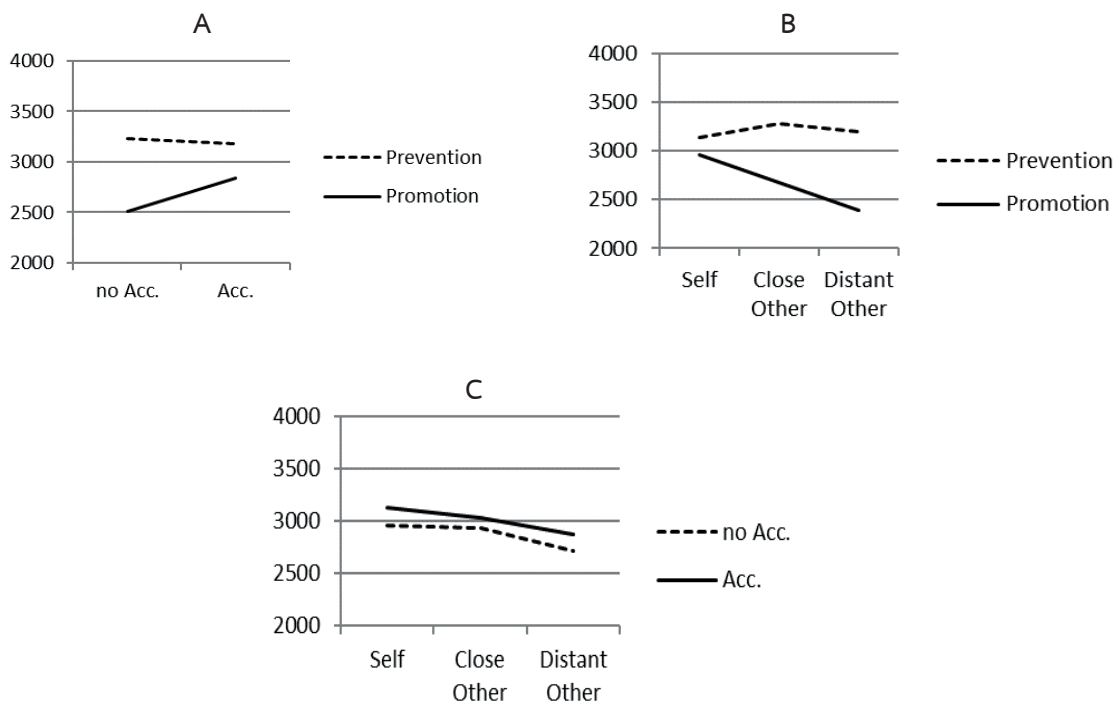
แบบส่งเสริม ตัดสินใจจ่ายเงินเพื่อคงสถานะน้อยกว่า หรือมีการหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่าบุคคลที่ถูกจัดกระทำเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ $p = .001$ และ $p = .001$ ตามลำดับ

ทดสอบผลหลักอย่างง่าย (Simple main effect) โดยใช้เทคนิค Bootstrapping ในอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ของเป้าหมายการควบคุมและผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ดังภาพ 2B พบว่าเมื่อมีเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม เมื่อตัดสินใจให้ตนเอง ($M = 2956.81$, $SE = 89.97$) จะตัดสินใจแบ่งเงินเพื่อคงสถานะมากกว่า หรือมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าการตัดสินใจให้คนอื่นที่สนิท ($M = 2678.40$, $SE = 89.97$) และไม่สนิท ($M = 2389.33$, $SD = 92.09$) อย่างมีนัยสำคัญ ($p = .018$ $p = .001$) เมื่อตัดสินใจให้คนสนิท จะตัดสินใจแบ่งเงินเพื่อคงสถานะมากกว่า หรือมีความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าการตัดสินใจให้คนที่ไม่สนิทอย่างมีนัยสำคัญ ($p = .007$) ขณะที่เป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน ไม่พบความแตกต่างของจำนวนเงินที่จ่ายเพื่อคงสถานะ หรือความเอนเอียง

ในการตัดสินใจแบบ

หลีกเลี่ยงการสูญเสียในผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ ทั้งสามอย่างมีนัยสำคัญ ($p = .324$, $p = .659$, $p = .515$) หากพิจารณาผลปฏิสัมพันธ์ในทางกลับกัน พบว่าเมื่อตัดสินใจให้ตนเอง ถึงแม้ว่าเงื่อนไขเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม จะตัดสินใจจ่ายเงินเพื่อคงสถานะน้อยกว่า หรือมีการหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อย

กว่า เงื่อนไขเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน แต่ความแตกต่างนี้ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ($p = .193$) ทั้งนี้หากตัดสินใจคนที่สนิท และคนที่ไม่สนิท เงื่อนไขเป้าหมายการควบคุมแบบส่งเสริม จะตัดสินใจจ่ายเงินเพื่อคงสถานะน้อยกว่า หรือมีการหลีกเลี่ยงการสูญเสียน้อยกว่า เงื่อนไขเป้าหมายการควบคุมแบบป้องกัน อย่างมีนัยสำคัญ $p = .001$ และ $p = .001$ ตามลำดับ

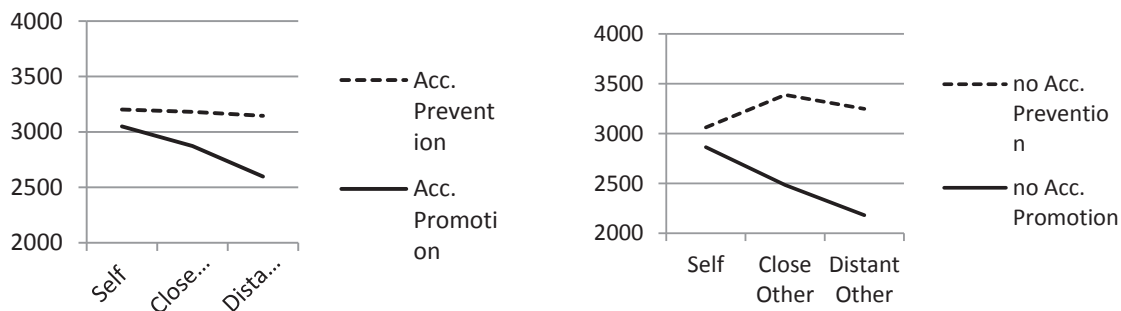


ภาพ 2 กราฟอิทธิพลปฏิสัมพันธ์สองทาง (A และ B มีนัยสำคัญทางสถิติ)

ทั้งนี้ผลปฏิสัมพันธ์ของตัวแปรต้นทั้งสาม ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ($F(2, 246) = 1.345$, $p = <.262$) นั่นคือผลปฏิสัมพันธ์ของเป้าหมายการควบคุมและ ผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ แตกต่างกันอย่างไม่มีนัย

สำคัญทางสถิติ

ระหว่างเงื่อนไขที่มีและไม่มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ



ภาพ 3 กราฟอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ของตัวแปรต้นทั้งสาม (ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ)

การอภิปรายผล

ผลการวิจัยพบผลหลักของเป้าหมายการควบคุมข้อสังเกตที่น่าสนใจ คือเป็นตัวแปรต้นที่มีขนาดอิทธิพลมากที่สุด เป็นไปได้ว่าเป้าหมายการควบคุมเกี่ยวข้องกับแรงจูงใจจึงส่งผลต่อการหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากที่สุด พบผลหลักของผู้รับผลของการตัดสินใจ โดยเมื่อเป็นการตัดสินใจให้ตนเองและผู้อื่นที่สนิท พบว่าตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียไม่ต่างกัน ทั้งนี้ อาจเนื่องมาจากประเทศไทยเป็นสังคมตะวันออกที่มีวัฒนธรรมแบบคิตรวมหมู่ (collectivism) ซึ่งมองว่าตัวเองสัมพันธ์เชื่อมโยงกับผู้อื่นที่ใกล้ชิดสูง การนิยามตัวตนก็มักขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์กับผู้อื่น ภาพของตนเองจึงซ้อนทับกับภาพของคนอื่นที่ใกล้ชิดมาก (Kitayama, Park, Sevincer, Karasawa & Uskul, 2009) จึงเป็นไปได้ว่าเมื่อตัดสินใจให้คนอื่นที่สนิท ผู้ที่ทำการตัดสินใจจะระมัดระวัง รอบคอบ และกังวลต่อผลลัพธ์ทางลบที่เกิดขึ้น เหมือนกับที่ตัดสินใจให้ตนเอง

ไม่พบอิทธิพลหลักของการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ทั้งนี้ อาจเนื่องมาจากการจัดกระทำ โดยการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจนั้น ควรทำต่อผู้ที่มีสิทธิ์ในการตัดสินใจตัดสินใจนั้นๆ และเป็นผู้ที่ได้รับผลกระทบโดยตรงต่อการตัดสินใจนั้นๆ (Vance, Benjamin Lowry & Eggett, 2015) การกำหนดให้มีการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจต่อผู้วิจัย อาจ

จะยังเข้มข้นไม่มากพอ ผู้เข้าร่วมการทดลองอาจคิดว่าผู้วิจัยไม่ได้มีส่วนได้ส่วนเสีย หรือได้รับผลกระทบจากการตัดสินใจของตนแน่นอน รวมถึงสถานการณ์ในห้องทดลอง และคำถามวัดความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย เป็นเหตุการณ์สมมุติเป็นคำถามให้จินตนาการ การตัดสินใจจึงไม่ได้ส่งผลกระทบจริงต่อบุคคลที่ตัดสินใจให้ (ผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ) อีกด้วย

นอกจากนี้ยังไม่พบอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ของตัวแปรต้นทั้งสาม ถึงแม้ว่าจะพบอิทธิพลปฏิสัมพันธ์ของเป้าหมายการควบคุมกับการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ และเป้าหมายการควบคุมและผู้ได้รับผลของการตัดสินใจ อาจสรุปได้ว่าการชี้แจงเหตุผลรองรับการตัดสินใจ ไม่ได้ทำให้รูปแบบของปฏิสัมพันธ์ของเป้าหมายการควบคุมและผู้รับผลของการตัดสินใจแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

เป็นไปได้ว่าในชีวิตจริงการตัดสินใจเรื่องหนึ่งๆ มีปัจจัยที่เกี่ยวข้องมากมาย ที่ไม่ได้รวมอยู่ในงานวิจัยนี้ เช่น ปัจจัยส่วนบุคคลอื่นที่อาจมีผลต่อความเอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสีย ได้แก่ บุคลิกภาพดังในงานของ Boyce, Wood and Ferguson (2016) ตั้งสมมุติฐานว่าบุคลิกภาพแบบการมีจิตสำนึก (conscientiousness) ซึ่งเป็นแนวโน้มของบุคคลที่จะ

แสดงความมีวินัยในตนเอง รู้จักหน้าที่ จะทำนายความ เอนเอียงในการตัดสินใจแบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียใน บริบททางการเงินได้ หรือสภาวะทางอารมณ์ที่อาจจะ ส่งผลต่อการตัดสินใจ และความเอนเอียงในการตัดสินใจ แบบหลีกเลี่ยงการสูญเสียอีกด้วย ดังงานวิจัยของ Campos-Vazquez and Cuilty (2014) ซึ่งตัวแปร อื่นที่เกี่ยวข้องที่ไม่ได้นำมารวมศึกษาในงานวิจัย อาจ เป็นอีกหนึ่งข้อจำกัดของงานวิจัยนี้

ข้อเสนอแนะ

จากรูปแบบงานวิจัยที่เน้นหาความสัมพันธ์ของ ตัวแปรต้นทั้งสาม ทำให้ผู้วิจัยเลือกใช้คำถามวัดการ หลีกเลี่ยงการสูญเสียในบริบทที่กว้าง งานวิจัยใน อนาคตจึงอาจเลือกเครื่องมือใหม่ที่มีบริบทจำเพาะ เจาะจงกับกลุ่มตัวอย่าง น่าสนใจว่าผลที่ได้จะเหมือน

หรือต่างกับงานวิจัยนี้อย่างไร นอกจากนี้คำถามวัดการ หลีกเลี่ยงการสูญเสีย เป็นเหตุการณ์สมมุติ และกลุ่ม ตัวอย่างตอบชุดคำถามในห้องทดลอง ทำให้งานวิจัยนี้ ขาดความเสมือนจริงของการตัดสินใจในชีวิตประจำวัน งานวิจัยในอนาคต ยังอาจนำตัวแปรส่วนบุคคล และตัวแปรสถานการณ์อื่นๆ ที่ส่งผลต่อความเอนเอียง ในการตัดสินใจเข้ามาศึกษาต่อยอดเพิ่มเติมจากตัวแปร ต้นในงานวิจัยนี้ เช่น บุคลิกภาพและสภาวะอารมณ์ ของผู้ตัดสินใจ

กลุ่มตัวอย่างในการศึกษา คือ กลุ่มนิสิตนักศึกษา ปริญญาตรี ในจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จึงอาจมีข้อ จำกัดในการนำผลการวิจัยไปอ้างอิงในกลุ่มประชากร อื่น งานวิจัยในอนาคตจึงควรศึกษากับกลุ่มตัวอย่างใน ช่วงวัยอื่นเปรียบเทียบเพิ่มเติม

References

- Aron, A., Aron, E. N., & Smollan, D. (1992). Inclusion of other in the self scale and the structure of interpersonal closeness. *Journal of Personality & Social Psychology*, 63(4), 596-612.
- 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.
- Freitas, A. L., & Higgins, E. T. (2002). Enjoying goal-directed action: The role of regulatory fit. *Psychological Science*, 13(1), 1-6.
- Higgins, E. T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review*, 94(3), 319-340.
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52(12), 1280-1300.
- Higgins, E. T. (1998). Promotion and prevention: Regulatory focus as a motivational principle. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 30, pp. 1-46). Academic Press.
- Kahneman, A., Knetsch, A., & Thaler, A. (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

- 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.
- 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.
- 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.
- Polman, E. (2012). Self-other decision making and loss aversion. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 119(2), 141-150.
- Scholer, A. A., Zou, X., Fujita, K., Stroessner, S. J., & Higgins, E. T. (2010). When risk seeking becomes a motivational necessity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(2), 215-231.
- Senechal, D. (2013). Measure against measure: Responsibility versus accountability in education. *Arts Education Policy Review*, 114(2), 47-53.
- 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), 235-241.
- Tabachnick, B. G. (2007). *Using multivariate statistics* (5th ed.). Allyn & Bacon.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal-level theory of psychological distance. *Psychological Review*, 117(2), 440-463.
- Vance, A., Benjamin Lowry, P., & 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.