

หัวข้อวิทยานิพนธ์

พฤติกรรมการตัดสินใจที่ไร้เหตุผลทางเศรษฐศาสตร์สำหรับ
การเลือกคณะในระดับอุดมศึกษา

ผู้เขียน

นายทศพร คิวประสพศักดิ์

ปริญญา

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษา

อ.ดร. จารึก สิงห์ปรีชา อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก
ผศ.ดร. นิสิต พันธมิตร อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่องพฤติกรรมการตัดสินใจเลือกคณะของนักเรียนเพื่อเข้าเรียนต่อในระดับอุดมศึกษาในประเทศไทยมีจำนวนมาก แต่งานวิจัยที่ผ่านมายังไม่มีงานใดที่ทดสอบเกี่ยวกับความแตกต่างระหว่าง การตัดสินใจที่มีอิทธิพลจากแรงจูงใจซึ่งขับเคลื่อนด้วยเงิน (บรรทัดฐานทางตลาด) กับแรงจูงใจที่ ปราศจากเงิน (บรรทัดฐานทางสังคม) ตามแนวคิดของ Heyman และ Ariely (2004) วัตถุประสงค์ การศึกษาครั้งนี้คือ เพื่อทดสอบความพยายามในการทำงานจากการตัดสินใจภายใต้แรงจูงใจที่แตกต่าง กัน จากตัวอย่างนักเรียนมัธยมศึกษาชั้นปีที่ 6 จำนวน 2,171 คน โดยใช้วิธีการทดลองในเชิง เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม

ผลการศึกษาพบว่าพฤติกรรมการตัดสินใจของนักเรียนไม่สอดคล้องกับสมมติฐานความเหตุผลทาง เศรษฐศาสตร์แรงจูงใจทางการเงินมีประสิทธิผลต่ำกว่าแรงจูงใจที่ปราศจากเงิน ภายใต้แรงจูงใจ ที่ปราศจากเงินหรือบรรทัดฐานทางสังคมทำให้นักเรียนมีความเต็มใจในการทำงานและได้รับ ค่าตอบแทนสูงกว่านักเรียนที่ใช้แรงจูงใจทางการเงินหรือบรรทัดฐานทางตลาด นอกจากนั้นคะแนน สอบและคำแนะนำจากครูมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกของนักเรียนมากกว่าความชอบของตนเอง ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งนี้คือการศึกษาศรษฐศาสตร์ที่ควรคำนึงถึงความเป็นจริงว่าพฤติกรรม การตัดสินใจเลือกของมนุษย์อาจไม่ได้อยู่บนสมมติฐานความเหตุผลในทางเศรษฐศาสตร์เสมอไป เพื่อนำไปสู่การพัฒนาองค์ความรู้ที่สอดคล้องกับพฤติกรรมที่แท้จริงของมนุษย์ นอกจากนั้นการศึกษา

ไทยควรเพิ่มการสนับสนุนกระบวนการที่ช่วยให้นักเรียนค้นหาความชอบและตัวตนที่แท้จริงของแต่ละคน เพื่อลดการตัดสินใจที่ผิดพลาดและลดความสูญเสียทรัพยากรด้านการศึกษา



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

Thesis Title Irrational Economic Decision Behavior for Choosing Major in Higher Education

Author Mr. Tossapond Kewprasopsak

Degree Master of Economics

Advisory Committee Lect. Dr.CharukSinghapreecha Advisor
Asst. Prof. Dr.NisitPantamit Co-advisor

ABSTRACT

There are several researches about students' decision behavior for choosing major in higher education in Thailand are a lot of number but the experimental research which test the difference effect of money incentive (Market norms) and non-market incentive (Social norms) following Heyman&Ariely (2004) has not been done. The Objective of this study is to examine the effect of different incentive on decision making and effort. The sample was 2,171 high school students using a behavioral economic experiment.

The result showed that students' decision behavior were inconsistent with economic rationality assumption. Money incentive was lower efficacy than non-money incentive. Students with non-money incentive or social norms had higher effort and compensation than students with money incentive or market norms. Moreover, Score and teachers' suggestion had larger impact on students' decision more than their preference. This study suggests that economic study should be aware about real human behavior which is not always base on economic rational assumption for developing economic knowledge which conforms to real human behavior. Moreover, Thai education system should increase support of the process that helps the student to find their real preference and identity in order to reduce wrong decision and education lost.