การประยุกต์ใช้แนวคิดทางพฤติกรรมศาสตร์ เพื่ออธิบายความไม่ซื่อสัตย์ของบุคคล
Understanding Dishonesty Through An Application of Behavioural Science

ศ.ดร.มณีวรรณ ฉัตรอุทัย*
รศ.ดร.ประดิษฐ์ วรรณรัตน์*

บทคัดย่อ

บทศึกษาวิจัยฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อรวบรวมแนวคิดทางพฤติกรรมศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับการโกงหรือคอร์รัปชัน โดยการสังเคราะห์เชิงเอกสารเกี่ยวกับหลักการให้เหตุผลทางจริยธรรม ความคุ้มทุนที่จะทำผิด และการเสริมสร้างค่านิยมคุณธรรม และการจัดทำแบบสำรวจความคิดเห็นและโอกาสในการแสดงพฤติกรรมการโกงในสถานการณ์เงื่อนไขต่างๆ โดยผลการวิจัยและการทดสอบค่า Chi-Square พบว่าตัวแปรเพศ อายุ ระดับการศึกษา มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญกับการรับรู้ระดับความซื่อสัตย์ของตนและระดับความซื่อสัตย์เมื่อเปรียบเทียบกับคนอื่น การตัดสินการขโมยยาของบุคคลอื่นและของตนเอง และโอกาสที่จะโกงเมื่อมีสถานการณ์ความเสี่ยงและค่าตอบแทนที่แตกต่างกัน

ABSTRACTS

The purpose of this research is to identify a behavioral pattern of deception and dishonesty. The first part of the project involves a literature review of moral reasoning, cost of dishonesty and risk of lost. The second part involves an on-line assessment to confirm the dishonest behavior as identified by Ariely. The study sampled 419 employees, and evaluated whether the number of respondents who agreed with the given situation was equal to the number of respondents who disagreed. The data was analysed using a chi square goodness of fit test. The null hypotheses were rejected at p value <.05 on the perception of self-honesty, judgement of dishonest acts of self and others and opportunity to cheat under different risk and gain situations.

* คณะบริหารธุรกิจ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 5 6/7/59 BE 7:52 PM

1. บทนำ

พฤติกรรมการโกงหรือทุจริตมีรากคำมาจากภาษาละติน ประกอบด้วย corruptus ซึ่งหมายถึง การทำลาย การทำให้เสียหาย และปัจจุบันการโกงกลายเป็นภัยร้ายที่สังคมไทยไม่อาจเพิกเฉยอีกต่อไป โดยในรอบ 10 ปีที่ผ่านมา สำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ป.ป.ช.) มีการประเมินตัวเลขที่รัฐสูญเสียจากการทุจริตรูปแบบต่างๆ พบว่ามีมูลค่าความเสียหายอยู่ระหว่าง 30,000-1.2 แสนล้านบาทต่อปี หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 4-5 ของงบประมาณรายจ่ายประจำปี ซึ่งถือว่าเป็นสัดส่วนที่สูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศที่มีการคอร์รัปชันน้อย เช่น ประเทศเดนมาร์ก ฟินแลนด์ สวีเดน นิวซีแลนด์ และเนเธอร์แลนด์ ซึ่งเป็น 5 อันดับแรกของประเทศในโลก จากการจัดอันดับขององค์การเพื่อความโปร่งใสนานาชาติ (Transparency International-TI) ในปี 2558 ขณะที่ประเทศไทยอยู่ในอันดับที่ 76 จาก 168 ประเทศ และนอกจากการสูญเสียในรูปตัวเงินแล้ว การทุจริตยังเป็นภาพหลอนทางค่านิยมทางสังคม และในทางธุรกิจการค้า เช่น ความเชื่อที่ว่าหาก “ธุรกิจที่ซื่อสัตย์มากไปจะค้าขายไม่ได้” ซึ่งสะท้อนว่ายังมีคนอีกจำนวนไม่น้อยที่เชื่อว่าการทุจริตหรือโกง แม้จะเป็นโทษแต่ก็มีประโยชน์อยู่ตรงที่สามารถสร้างการเติบโตทางเศรษฐกิจได้บ้าง แม้จะในระยะสั้น เพราะทำให้เกิดการลงทุนและการบริโภค ตลอดจนมีการจ้างงานเพิ่มขึ้น

นอกเหนือจากการปราบปรามด้วยวิธีลงโทษทางกฎหมายหรือกระทั่งแนวทางการเสริมสร้างความโปร่งใสและใส่ใจในธรรมาภิบาลแล้ว ในบทศึกษานี้จะเสนอแนะและประยุกต์ใช้แนวคิดของศาสตร์ด้านพฤติกรรม เพื่อสร้างความเข้าใจและทางเลือกในวิธีการจัดการกับการโกงประกอบด้วย

1. แนวคิดเกี่ยวกับหลักการให้เหตุผลทางจริยธรรม (Moral Reasoning และ Moral Philosophy)

2. แนวคิดเกี่ยวกับความคุ้มทุนที่จะทำผิดและโอกาสที่จะถูกจับได้ ตามการศึกษาของ Hartshorne and May, Gary Becker, Dan Ariely และ SMORC (Simple Model of Rational Crime) และ Fudge Factor ที่ให้มุมมองละเอียดผ่านการทดลองเรื่องการโกง

3. แนวคิดการเสริมสร้างค่านิยมคุณธรรม เช่น Winners never cheat (Jon M Huntsman) และโครงการโตไปไม่โกง (Growing Good)

2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

บทศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ

2.1 รวบรวมแนวคิดทางพฤติกรรมศาสตร์ที่เกี่ยวข้องเพื่ออธิบายพฤติกรรมการโกงหรือคอร์รัปชัน

2.2 สำรวจความคิดเห็นและโอกาสในการแสดงพฤติกรรมการโกงในสถานการณ์เงื่อนไขต่างๆ

2.3 ศึกษาเปรียบเทียบคะแนนการแสดงพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่างในประเทศไทยที่สำรวจเองกับคะแนนของ Dan Ariely’s Deception โดยจำแนกตามตัวแปรอิสระ ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา และการรับรู้ความซื่อสัตย์

2.4 จัดทำข้อเสนอแนะทางเลือกในการจัดการพฤติกรรมการโกง

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 6 6/7/59 BE 7:52 PM

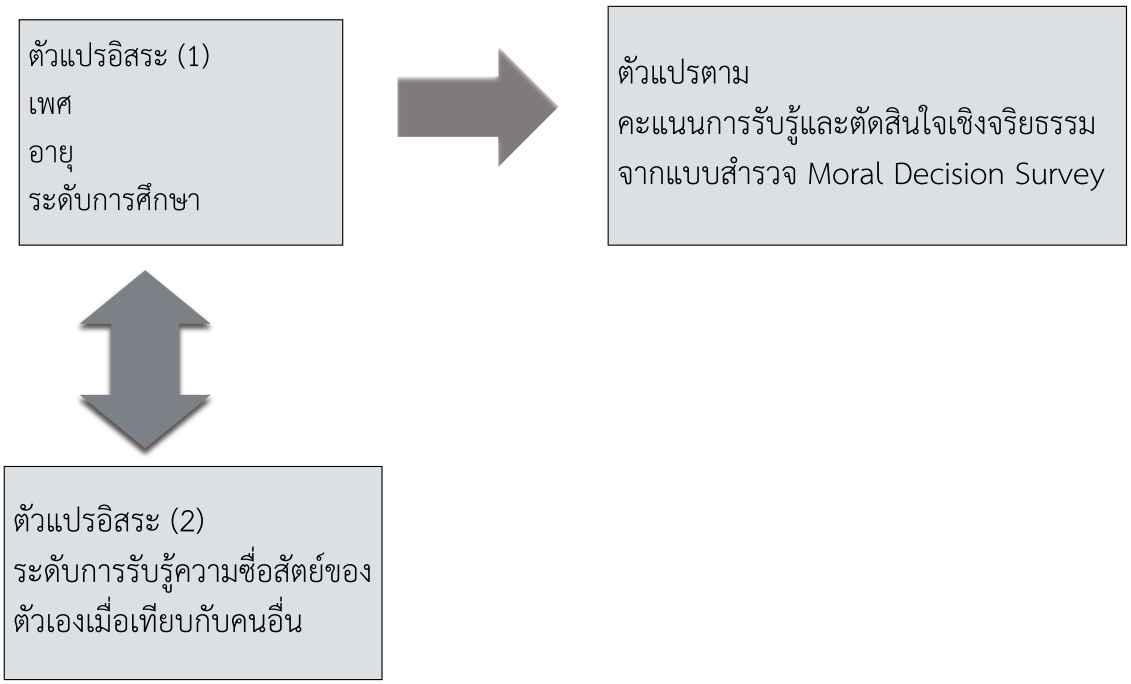
3. วิธีที่ทำการศึกษา

3.1 การศึกษาครั้งนี้แบ่งเป็นสองส่วน ได้แก่

3.1.1 การสังเคราะห์ข้อมูลเชิงเอกสาร (Documentary Research) เพื่อนำมาสังเคราะห์/ประยุกต์อธิบายพฤติกรรมการโกงด้วยหลักการทฤษฎี

3.1.2 การสำรวจข้อมูลเชิงปริมาณ (Quantitative Survey) ในลักษณะการวิจัยเชิงสำรวจ โดยพัฒนาเครื่องมือการสำรวจชื่อ Moral Decision Survey และใช้ระบบการเก็บข้อมูลแบบออนไลน์ และกลุ่มเป้าหมายที่ทำการสำรวจคือในประเทศไทย

3.2 กรอบแนวคิดการวิจัย และคำถามในการวิจัย ประกอบด้วย



กล่าวโดยสรุปกรอบคำถามหลักในการวิจัยนี้มุ่งหาคำตอบว่าคะแนนการตัดสินใจเชิงจริยธรรมของประเทศไทยที่สำรวจเอง จะมีความแตกต่างกันหรือไม่กับทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง เมื่อจำแนกตามตัวแปรอิสระ ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา

4. การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

อับราฮัม ลินคอล์น เคยกล่าวไว้ว่า “พื้นฐานคุณลักษณะของบุคคลเปรียบเป็นต้นไม้ และชื่อเสียงเกียรติยศ เปรียบเป็นเงาของมัน และพวกเรามักมองไปที่เงาที่อาจเปลี่ยนแปลงตามลำแสง โดยลืมมองไปที่ตัวต้นไม้ซึ่งเป็นสิ่งที่จริงแท้และไม่แปรเปลี่ยน”

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 7 6/7/59 BE 7:52 PM

"สิ่งที่ถูกต้องคือถูกต้องแม้ไม่มีใครทำสิ่งนั้น สิ่งที่ผิดคือผิดแม้ทุกคนทำสิ่งนั้น"

ศาสตราจารย์สังเวียน อินทรวิชัย อดีตประธานกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และคณบดีคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

"ชัยชนะไม่ได้ถูกวัดในรูปตัวเงินเสมอไป มีบางครั้งที่คนเราเป็นผู้ชนะก็เพราะยอมเสียสละทรัพย์จำนวนไม่น้อยด้วยซ้ำไป ทั้งนี้ ความมั่งคั่งที่แท้จริงเกิดจากการมีหลักการค่านิยมคุณธรรม มีสุขภาพพลานามัยที่แข็งแรง มีครอบครัวและมิตรสหายที่ดี เพราะแม้จะมีเงินทองมากเพียงใด เมื่อตายไปก็ไม่สามารถนำอะไรติดตัวไปได้ คงเหลือไว้แต่ความดีให้ผู้คนทั้งหลายจดจำ" - Jon M. Huntsman Sr., Winners Never Cheat: Even in Difficult Times

"พฤษภกาสร อีกกุญชรอันปลดปลง
โททนต์เสน่งคง สำคัญหลายในกายมี
นรชาติวางวาย มลายสิ้นทั้งอินทรีย์
สถิตทั่วแต่ชั่วดี ประดับไว้ในโลกา"

สมเด็จพระมหาสมณเจ้า กรมพระปรมานุชิตชิโนรส : กฤษณาสอนน้องคำฉันท์

4.1 หลักแห่งความคุ้มค่าและความเสี่ยงต่อการสูญเสีย (Cost and Risk of being caught) สืบเนื่องมาจากการทดลองของ Hugh Hartshorne และ M. A. May (1928) เกี่ยวกับคุณลักษณะของเด็กที่โกหกในบางจุดของการทดลองพบว่า เด็กเลือกที่จะโกหกพ่อแม่มากกว่าเพื่อนสนิท ทำให้นำไปสู่ข้อสรุปว่าพฤติกรรมทางจริยธรรมขึ้นอยู่กับปัจจัยสถานการณ์ และการรับรู้ความเสี่ยง 2 ประการคือ เสี่ยงต่อการถูกจับได้ (Risk of Being Caught) และความเสี่ยงต่อการสูญเสีย (Risk of Lost) หรืออีกนัยหนึ่งคือ "เสียมากกว่าได้รับ" นอกจากนี้การทดลองของ Ekman (1989) ยังพบว่าเด็กฉลาดจะโกหกน้อยกว่าเด็กทั่วไป เพราะพวกเขามีความสามารถในการประเมินความเสี่ยงว่าจะถูกจับได้หรือไม่ และหากความเสี่ยงนั้นๆ อยู่ในระดับต่ำ เด็กทุกคน (ไม่ว่าจะฉลาดน้อยหรือมาก) ก็จะโกหกมากขึ้น ที่น่าสนใจอีกประการคือเป้าหมายของการโกหก ซึ่งพบว่าเด็กเลือกที่จะโกหกกับบุคคลที่พวกเขาไม่ชอบมากกว่าคนที่เขารู้สึกดีด้วย (Ceci, Leichtman, Putnick, 1992)

แนวคิดดังกล่าวสอดคล้องกับข้อสังเกตของนักเศรษฐศาสตร์รางวัลโนเบลที่ชื่อว่า Gary Becker ซึ่งใช้ประสบการณ์ของตัวเองที่เกิดขึ้นในวันหนึ่ง ซึ่งเขาต้องรีบเข้าประชุม แต่พบว่าไม่มีที่จอดรถ เขาต้องประเมินว่าจะจอดรถในที่ห้ามจอดหรือไม่ ทำให้เขาเกิดแนวคิดว่าพฤติกรรมเชิงจริยธรรมนั้นเป็นผลมาจากการประเมินทางเลือก 3 ประการ ได้แก่

1. สิ่งที่จะได้รับ (Gains) ในที่นี้คือ การได้จอดรถและเข้าประชุมได้ทันเวลา
2. โอกาสที่จะถูกจับได้ (Risk of being Caught) คือ โอกาสที่ รปภ. จะมาพบว่ารถของเขาจอดอยู่ในที่หวงห้ามและดำเนินการลงโทษ เช่น เขียนใบสั่ง ล็อกล้อ หรือลากรถไปไว้ที่อื่น

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 8 6/7/59 BE 7:52 PM

3. ระดับการสูญเสีย (Risk of Lost) ในที่นี้คือ อัตราค่าปรับบนใบสั่ง หรือความไม่ต้องการเห็นรถถูกล็อกล้อหรือรถถูกลากไปจอดที่อื่น โดยหาก Gains สูง ขณะที่ Risks ต่ำ ก็มีความเป็นไปได้ว่าคนจะทำผิดมากขึ้น และในทางตรงข้ามคนจะทำผิดน้อยลงหาก Gains ต่ำ และ Risks สูง โดยแนวคิดนี้คล้ายคลึงกับแนวคิดของ Simple Model of Rational Crime (SMORC) ที่อธิบายจุดตัดสินใจของอาชญากรว่าจะกระทำความผิดหรือไม่ โดยพิจารณาเปรียบเทียบต้นทุนที่เขาต้องสูญเสียกับประโยชน์ที่ได้รับ โดยไม่ใส่ใจในหลักแห่งศีลธรรมแต่อย่างใด กล่าวคือพวกเขาจะทำผิดเมื่อมีความคุ้มค่าที่จะทำผิด

4.2 หลักแห่งข้อจำกัดในการโกง Dan Ariely นักเศรษฐศาสตร์ต้องการทดสอบข้อสังเกต 3 ประการข้างต้น โดยออกแบบการทดลองให้นักศึกษาทำแบบทดสอบทางคณิตศาสตร์ที่ไม่ยากจนเกินไปจำนวน 20 ข้อ โดยแต่ละข้อกำหนดให้หาชุดตัวเลขทศนิยมสองหลัก 12 ชุด ว่าชุดตัวเลขคู่ใดรวมกันได้ = 10 แต่ให้เวลาตอบเพียง 5 นาที ทำให้ไม่สามารถตอบข้อสอบได้ครบ และเมื่อหมดเวลาก็จะให้ผู้ทำข้อสอบตรวจคำตอบเองและรายงานจำนวนข้อที่ทำได้ถูกต้องให้กับกรรมการ

สถานการณ์ที่ 1 กำหนดให้ผู้ตอบนำชุดข้อสอบไปย่อยด้วยเครื่องทำลายเอกสารก่อน จากนั้นจึงเดินมาบอกคะแนนว่าทำได้กี่ข้อจาก 20 ข้อ ซึ่งเป็นการเปิดโอกาสให้นักศึกษาสามารถโกหกจำนวนข้อสอบที่ตอบถูกได้ เช่น ทำถูกจริงได้ 4 ข้อ แต่สามารถรายงานว่าทำถูกมากกว่า 4 ข้อ เป็นต้น อย่างไรก็ตามการทดลองนี้ได้ซ่อนความจริงที่ว่าเครื่องทำลายกระดาษนั้น แท้ที่จริงไม่ได้ทำลายข้อสอบ ทำให้ผู้ศึกษาวิจัยสามารถนำข้อสอบออกมาตรวจทานได้ว่ามีการโกหกหรือไม่/เท่าใดต่อจำนวนข้อที่ทำถูกต้อง

สถานการณ์ที่ 2 เพื่อพิสูจน์ว่าเมื่อผลตอบแทน (Gains) เพิ่มขึ้น คนเราจะทำผิดมากขึ้นจริงหรือไม่ การทดลองได้แบ่งนักศึกษาออกเป็นกลุ่มหลายๆ กลุ่ม โดยแต่ละกลุ่มมีการเสนอเงินรางวัลให้กับข้อที่ตอบถูกแตกต่างกันไปในแต่ละกลุ่ม ตั้งแต่ข้อละ 1$ จนถึงข้อละ 10$ ในบางกลุ่ม ซึ่งผลการทดลองพบว่า อัตราการโกง (บอกข้อตอบถูกเกินจริง) ของทุกกลุ่มไม่แตกต่างกัน กล่าวคือ ทุกกลุ่มมีการโกงจำนวน (ไม่ว่าจะได้เงินน้อยหรือมาก) แต่การได้เงินมากไม่ได้ทำให้จำนวนข้อของการโกงว่าตอบถูกเพิ่มมากขึ้นอย่างที่เราอาจจะเข้าใจตามหลักคิดที่ว่า ผลตอบแทนมากจะทำให้คนโกงมากขึ้น และที่สำคัญในกลุ่มที่มีการจ่ายเงินต่อข้อถึง $10 กลับมีแนวโน้มการโกงน้อยลง

สถานการณ์ที่ 3 เพื่อพิสูจน์ว่าคนเราจะโกงมากขึ้นหากโอกาสที่จะถูกจับได้มีน้อยจริงหรือไม่ (Risk of being caught) การทดลองได้แบ่งนักศึกษาออกเป็น 3 กลุ่ม โดยกลุ่มแรกให้นักศึกษาทำลายข้อสอบเพียงครึ่งแผ่น และนำส่วนครึ่งแผ่นที่เหลือมาส่ง พร้อมกับแจ้งจำนวนข้อที่ตอบถูก กลุ่มที่สองให้นักศึกษาทำลายข้อสอบทั้งหมด แล้วเดินมาแจ้งจำนวนที่ตอบถูก และกลุ่มที่สามให้นักศึกษาทำลายข้อสอบทั้งหมด และแถมได้เงินรางวัลจากการทำลายข้อสอบ แล้วจึงเดินมาแจ้งจำนวนที่ตอบถูก ซึ่งผลการทดลองพบว่าอัตราการโกง (บอกข้อตอบถูกเกินจริง) ของทุกกลุ่มไม่แตกต่างกัน กล่าวคือทุกกลุ่มมีการโกงจำนวน (ไม่ว่าจะส่งกระดาษครึ่งแผ่น หรือไม่ต้องส่งกระดาษ) แต่ไม่ได้ทำให้จำนวนข้อของการโกงว่าตอบถูกเพิ่มมากขึ้น อย่างที่เราอาจจะเข้าใจตามหลักคิดที่ว่า โอกาสที่จะถูกจับน้อยลงจะทำให้คนโกงมากขึ้น ซึ่งเท่ากับเป็นการปฏิเสธความเห็นในข้อ 4.2 ข้างต้น

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 9 6/7/59 BE 7:52 PM

ทั้งนี้ Dan Ariely มีคำอธิบายว่า การโกงของมนุษย์นั้นมีขอบเขตจำกัด กล่าวคือมนุษย์จะไม่กล้าโกงอย่างมากมาย โดยเขาเรียกปรากฏการณ์นี้ว่า Fudge Factor คือการโกงบนเงื่อนไขที่จะได้รับสิ่งตอบแทน (Gains) และโอกาสที่จะไม่ถูกจับได้ (Low risk of being caught) และสรุปว่ามนุษย์มีแนวโน้มจะโกงแน่ๆ แต่จะไม่สุดโต่ง เพราะเชื่อว่ามนุษย์ยังอยากจะมองเห็นตัวเองว่าเป็นคนดีหรือยังมีความดีหลงเหลืออยู่บ้าง

การทดลองเกี่ยวกับระดับ Fudge Factor ในประเทศไทย ปรากฏในกิจกรรมหนึ่งของ “งานวัดลอยฟ้าญาณสังวร 101” และ “จิตตนคร The Hidden Capital” ซึ่งจัดขึ้นที่ชั้น 5 พารากอนฮอลล์ ในปี 2557 โดยในโซนกิจกรรมหนึ่งมีชื่อว่า “ธนาคารออมศีล” จัดเป็นทางเดินคล้ายเขาวงกตและมีการจ่ายเงินให้แก่ผู้ที่เข้ามาเดินชมในรูปแบบตั๋วที่เป็น “ธนบัตรเงินสด” ตั้งแต่ใบละ 1000, 500, 100, 50, 20 บาท โดยให้เลือกตามชอบ เพื่อเป็นการทดสอบจิตใจว่าบุคคลจะมี “หิริโอตตัปปะ” หรือไม่ เมื่อผู้เข้าชมงานได้รับเงินแล้ว ก็จะต้องเดินไปตามทางแคบๆ ที่มีข้อความยุยงต่างๆ อาทิ “เก็บไปเลย”, “คนอื่นก็ไม่เอาคืนเหมือนกัน” หรือ “ถ้ากลัวตังค์หายแต่แรกก็คงไม่เอามาแจก” หรือ “ด้านได้ อาย...อด” ฯลฯ จัดว่าเป็นข้อความชวนเชิญให้ทำผิดอยู่ตลอดโดยไม่มีเจ้าหน้าที่คอยเดินตามและเมื่อสิ้นสุดทางเดินก็มีโต๊ะรับเงินคืน ซึ่งผู้ชมจะคืนหรือไม่คืนก็ได้ เพราะไม่มีใครรู้

ผลปรากฏว่า จากเงินประเดิม 200,000.- บาท ในแต่ละวันมียอดเงินคงเหลือและบริจาคสมทบ ดังนี้

วันแรก ยอดคงเหลือ 199,000 // หาย 1,000 ยอดบริจาค 500

วันที่ 2 ยอดคงเหลือ 195,700 // หาย 3,300 ยอดบริจาค 484

วันที่ 3 ยอดคงเหลือ 157,200 // หาย 38,500 ยอดบริจาค 2,037

วันที่ 4 ยอดคงเหลือ 152,500 // หาย 4,700 ยอดบริจาค 2,648

วันที่ 5 ยอดคงเหลือ 160,667 // หาย 0 บาท ยอดบริจาค 8,167

ยอดสุดท้ายคงเหลือ 160,667 บาท ซึ่งยอดที่คงเหลือนี้อาจสะท้อนปัจจัยว่าผู้เข้าชมงานมีปฏิกิริยา Fudge Factor คือมีโกงบ้างแต่ไม่มาก เพราะชื่องานเป็นข้อเตือนใจทางศีลธรรม ทำให้การโกงเงินในงานวัดงานบุญเป็นเรื่องที่ไม่สมควรทำ แม้จะมีข่าวให้เห็นอยู่บ้างกรณีหัวขโมยลักลอบไปยกตู้บริจาคออกจากวัด เป็นต้น

4.3 แนวคิดเกี่ยวกับหลักการให้เหตุผลทางจริยธรรม (Moral Reasoning) ของ Lawrence Kohlberg โดยที่คอร์รัปชันเป็นเพราะศีลธรรมกร่อน ตามแนวคิดของ Kohlberg มองว่าการให้เหตุผลเชิงจริยธรรมเป็นพื้นฐานการแสดงออกทางจริยธรรม โดยมีลำดับขั้นการพัฒนาเป็น 6 ระดับ ดังกรณีสมมุติให้ตัดสินใจว่า หากท่านมีโอกาส ท่านจะขโมยยาซึ่งเป็นวิธีเดียวที่จะช่วยชีวิตภรรยา/สามี หรือไม่

ระดับที่ 1: การเชื่อฟังเพราะเกรงถูกทำโทษ (Punishment & Obedient)

ทำ : เพราะถ้าภรรยา/สามี เสียชีวิต อาจถูกตั้งข้อหาละเลย

ไม่ทำ : เพราะจะถูกตำรวจจับติดคุก หรือถ้าหนีไปได้ก็จะต้องเป็นนักโทษหนีคดี

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 10 6/7/59 BE 7:52 PM

ระดับที่ 2: การแลกเปลี่ยนต่างตอบแทน (Instrumental Relativist)

ทำ : เพื่อจะได้ยืดชีวิตภรรยา/สามี ทำให้เราได้อยู่กับคนที่เรารักและขาดเขาไม่ได้ แม้จะถูกจับได้ก็พร้อมคืนของกลาง ซึ่งอาจทำให้โทษจำคุกลดลง และเมื่อพ้นโทษก็จะได้ออกมาอยู่กับภรรยา/สามี ซึ่งเขาน่าจะรักเรามากขึ้น เพราะซาบซึ้งในการเสียสละของเรา

ไม่ทำ : เพราะเมื่อถูกตำรวจจับติดคุกแม้จะไม่นาน แต่ช่วงเวลานั้นอาจทำให้ภรรยา/สามีอาจไม่มีใครดูแลและเสียชีวิตได้ ดังนั้นเมื่อพ้นโทษออกมาก็ไม่ได้อยู่กับภรรยา/สามีดังที่หวัง ทำให้การขโมยไม่มีใครได้ประโยชน์ (ทั้งเราและภรรยา/สามี)

ระดับที่ 3 : ภาพลักษณ์ทางสังคม (Good boy & Nice girl)

ทำ : เพราะไม่มีใครจะว่าคนที่ทำเพื่อภรรยา/สามี โดยเฉพาะคนในครอบครัวจะต้องยกย่องชมเชยในความเสียสละของเรา อีกประการคือหากภรรยา/สามีต้องตายไปเพราะขาดยาโดยที่เราไม่ได้ทำอะไร เราคงมองหน้าพวกเขาไม่ได้

ไม่ทำ : เพราะไม่เพียงแต่เจ้าของร้านหรือสังคมจะประนามเราเท่านั้น แต่ความเสื่อมเสียอับอายจะตกไปที่ทุกคนในครอบครัวของเราที่อาจไม่มีส่วนรู้เห็น พวกเขาจะถูกตราหน้าว่าเป็นครอบครัวหัวขโมย

ระดับที่ 4 : กฎหมายและความเป็นระเบียบของบ้านเมือง (Law & Order)

ทำ : เพราะการกระทำใดๆ ที่เกิดจากความจำเป็นเพื่อช่วยรักษาชีวิตของภรรยา/สามี น่าจะได้รับการพิจารณาจากศาลเพื่อลดหย่อนผ่อนโทษ

ไม่ทำ : เพราะการลักทรัพย์เป็นการกระทำที่ผิดกฎหมายอย่างชัดเจน

ระดับที่ 5 : กฎสังคม (Social Contracts)

ทำ : เพราะสังคมอารยะคงไม่อาจเห็นใครเสียชีวิตเพราะขาดยา

ไม่ทำ : เพราะหากทุกคนใช้เหตุผลส่วนตัว สังคมจะดำรงอยู่ได้ยาก

ระดับที่ 6 : กฎสังคม (Universal Ethical Principle)

ทำ : เพราะการรักษาชีวิตเป็นสำนึกแห่งจริยธรรม ที่ย่อมเห็นชีวิตสำคัญกว่าวัตถุ

ไม่ทำ : เพราะเป็นการผดุงไว้ซึ่งหลักการและความถูกต้องทางศีลธรรมและการไม่ละเมิดสิทธิในทรัพย์สินของบุคคลอื่น

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 11 6/7/59 BE 7:52 PM

ในการตัดสินใจเพื่อให้สอดคล้องกับหลักจริยธรรมนั้น Ferrell, Fraedrich, and Ferrell (2002) อาจยึดหลัก

1. ผลที่ได้รับ (Teleology)
2. ประโยชน์ต่อส่วนรวมมากที่สุด (Utilitarianism)
3. หน้าที่ หลักศีลธรรม ความถูกต้อง และสิทธิความเป็นมนุษย์ (Deontology)

หลักการทั้งสามนั้นมีทั้งข้อจำกัดและประโยชน์ ซึ่งขึ้นอยู่กับสถานการณ์ เพราะสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อคนส่วนใหญ่อาจไม่มีความถูกต้องหรือไม่เป็นธรรมก็ได้ เช่น กรณีให้ผู้บริหารต้องตัดสินใจเป็นการด่วนและออกคำสั่งปลดคนงานที่ล้นงานเพราะต้องการให้บริษัทอยู่รอด แต่การกระทำเช่นนั้นเป็นการละเมิดสิทธิของพนักงานที่ถูกปลดโดยไม่มีการเตือนล่วงหน้า เป็นต้น

นอกจากหลักการข้างต้นแล้ว ยังมีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเชิงจริยธรรม ได้แก่

1. ระดับการพัฒนาด้านจริยธรรมของบุคคล
2. สภาพแวดล้อมองค์การ
3. ความเชื่อมั่นในอำนาจตน

การศึกษาพบว่า ผู้ที่มีระดับจริยธรรมค่อนข้างสูง จะตัดสินใจตามความคิดของตนที่เห็นว่าเหมาะควร โดยมีอิทธิพลจากองค์การหรือติดยึดระเบียบค่อนข้างน้อย นอกจากนี้ ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับเรื่องความเชื่อมั่นในอำนาจตนนั้น ผู้ที่เชื่อว่าตนเองค่อนข้างไร้อำนาจ คือ ทุกสิ่งตกอยู่ในกระแสของอิทธิพลภายนอก มักไม่ยอมรับผิดชอบต่อการตัดสินใจของตน ขณะเดียวกันหากสิ่งแวดล้อมองค์การเอื้อให้เกิดการกล้าคิดกล้าแสดงออก ส่งเสริมคนคิดดี ทำดี จะทำให้การตัดสินใจมีระดับจริยธรรมค่อนข้างสูง ในทางตรงข้าม หากสภาพการณ์หรือองค์การบีบบังคับ ก็อาจทำให้คนที่มีประวัติดีมาตลอด ต้องตัดสินใจละเมิดหลักจริยธรรมก็เป็นได้

5. สรุปผลการวิเคราะห์

ผลการสำรวจความคิดเห็นต่อพฤติกรรมการตัดสินใจเชิงจริยธรรมของกลุ่มตัวอย่างในประเทศไทย จำนวน 419 คน ได้ผลลัพธ์ดังนี้

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 12 6/7/59 BE 7:52 PM

5.1 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

ตัวแปร		Frequency	Percent
เพศ	ชาย	151	36
	หญิง	268	64
อายุ	20 ปี และต่ำกว่า	3	0.7
	21-25 ปี	51	12.2
	26-30 ปี	173	41.3
	31-35 ปี	62	14.8
	36-40 ปี	34	8.1
	41 ปี และมากกว่า	96	22.9
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่าปริญญาตรี	18	4.3
	ปริญญาตรี	115	27.4
	กำลังศึกษาปริญญาโท	198	47.3
	ปริญญาโทและสูงกว่า	88	21
ระดับความซื่อสัตย์ของตัวเอง	น้อย	1	0.2
	ค่อนข้างน้อย	2	0.5
	ไม่แน่ใจ	40	9.5
	ค่อนข้างมาก	277	66.1
	มาก	99	23.6
ระดับความซื่อสัตย์เมื่อเปรียบเทียบกับคนอื่น	อาจจะน้อยกว่าคนอื่น	7	1.7
	น่าจะเท่าๆ กับคนอื่น	163	38.9
	อาจจะมากกว่าคนอื่น	249	59.4

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 13 6/7/59 BE 7:52 PM

ผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกเป็นเพศชายร้อยละ 36 และเพศหญิงร้อยละ 64 โดยส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 26-35 ปี และกำลังศึกษาระดับปริญญาโทและสูงกว่า และในประเด็นการประเมินระดับความซื่อสัตย์ของตัวเองส่วนใหญ่ประเมินว่ามีความซื่อสัตย์ค่อนข้างมากถึงมากที่สุด (ร้อยละ 90) และเมื่อเปรียบเทียบระดับความซื่อสัตย์ของตนเองกับผู้อื่น ร้อยละ 59.4 ของกลุ่มตัวอย่างประเมินว่าอาจจะมีความซื่อสัตย์มากกว่าคนอื่น

5.2 การตัดสินใจเชิงจริยธรรมในกรณีสถานการณ์

ตัวแปร		Frequency	Percent
นาย ก. ต้องการยา	ไม่ทำเพราะถูกจับ/ไม่คุ้ม	91	21.7
	ไม่ทำเพราะอาย	2	0.5
	ไม่ทำเพราะผิดกฎหมาย	121	28.9
	ไม่ทำเพราะผิดกฎสังคม	31	7.4
	ไม่ทำเพราะผิดหลักศีลธรรม	174	41.5
ถ้าท่านคือ นาย ก	ทำ	31	7.4
	ไม่ทำเพราะถูกจับ/ไม่คุ้ม	83	19.8
	ไม่ทำเพราะอาย	6	1.4
	ไม่ทำเพราะผิดกฎหมาย	107	25.5
	ไม่ทำเพราะผิดกฎสังคม	28	6.7
	ไม่ทำเพราะผิดหลักศีลธรรม	164	39.1
ราคาหูฉลามน้ำแดง	พูดปด ลดราคา ให้พ่อสบายใจ และไม่โกรธเรา	262	62.5
	บอกราคาจริง ไม่ต้องการทำผิดศีล หากบิดาจะโกรธก็ต้องรับสภาพ	157	37.5
ไม่มีที่จอดรถวันสอบ	จอดในที่ห้ามจอด ยอมให้ปรับ ดีกว่าสอบไม่ทัน	217	51.8
	ขับวนหา เข้าสอบช้าก็ต้องยอม	202	48.2

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 14 6/7/59 BE 7:52 PM

กลุ่มตัวอย่างได้พิจารณากรณีสถานการณ์ที่นาย ก. เข้าไปขโมยยาจากร้านขายยา เพื่อนำไปรักษาภรรยา เนื่องจากไม่มีเงินค่ายา พบว่าเหตุผลที่ไม่ควรทำ 3 อันดับแรก คือร้อยละ 41.5 เห็นว่าผิดหลักศีลธรรม ร้อยละ 28.9 เห็นว่าเป็นสิ่งผิดกฎหมาย และร้อยละ 21.7 เห็นว่าอาจถูกจับและไม่คุ้ม แต่เมื่อกรณีเปลี่ยนไปโดยกำหนดให้ผู้ตอบต้องตกอยู่ในสถานการณ์เดียวกับนาย ก. คือมีความจำเป็นต้องได้ยาเพื่อนำไปรักษาคนอันเป็นที่รักในครอบครัว ร้อยละ 7.4 คิดว่าจะทำการขโมย ขณะที่ส่วนใหญ่คิดว่าจะไม่ทำเพราะผิดหลักศีลธรรม ผิดกฎหมายและอาจถูกจับได้

นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างยังต้องตัดสินใจเชิงจริยธรรมว่าจะโกหกหรือไม่ในกรณีที่พบเห็นได้ในชีวิตประจำวัน เช่น กรณีที่บิดาที่มีนิสัยประหยัดถามเรื่องราคาหูฉลามที่บุตรซื้อมาให้รับประทาน พบว่าร้อยละ 62.5 ของกลุ่มตัวอย่างเลือกที่จะพูดปด โดยบอกราคาที่ต่ำกว่าความเป็นจริงเพื่อให้บิดาสบายใจ ขณะที่ร้อยละ 37.5 เลือกที่จะพูดความจริงแม้จะทำให้บิดาโกรธ และเมื่อต้องตัดสินใจในกรณีไม่มีที่จอดรถในวันสอบ กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 51.8 เลือกที่จะทำผิดโดยจอดในที่ห้ามจอด และอีกประมาณร้อยละ 48.2 จะขับวนหาที่จอดรถต่อไป (ไม่จอดในที่ห้ามจอด) แม้จะต้องเข้าห้องสอบช้า

5.3 พฤติกรรมการตัดสินใจตามแนวคิดของ Dan Ariely

ตัวแปร		Frequency	Percent
ทำลายกระดาษ ค่าตอบแทน 1 บาท	แจ้งว่าทำถูก 4 ข้อ	365	87.1
	แจ้งว่าทำถูก 5-8 ข้อ	24	5.7
	แจ้งว่าทำถูก 9-12 ข้อ	17	4.1
	แจ้งว่าทำถูก 13-16 ข้อ	10	2.4
	แจ้งว่าทำถูก 17-20 ข้อ	3	0.7
ทำลายกระดาษ ค่าตอบแทน 10 บาท	แจ้งว่าทำถูก 4 ข้อ	347	82.8
	แจ้งว่าทำถูก 5-8 ข้อ	31	7.4
	แจ้งว่าทำถูก 9-12 ข้อ	23	5.5
	แจ้งว่าทำถูก 13-16 ข้อ	16	3.8
	แจ้งว่าทำถูก 17-20 ข้อ	2	0.5

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 15 6/7/59 BE 7:52 PM

ทำลายกระดาษ ค่าตอบแทน 100 บาท	แจ้งว่าทำถูก 4 ข้อ	327	78
	แจ้งว่าทำถูก 5-8 ข้อ	31	7.4
	แจ้งว่าทำถูก 9-12 ข้อ	24	5.7
	แจ้งว่าทำถูก 13-16 ข้อ	22	5.3
	แจ้งว่าทำถูก 17-20 ข้อ	15	3.6
ต้องส่งกระดาษ ค่าตอบแทน 1 บาท	แจ้งว่าทำถูก 4 ข้อ	395	94.3
	แจ้งว่าทำถูก 5-8 ข้อ	10	2.4
	แจ้งว่าทำถูก 9-12 ข้อ	10	2.4
	แจ้งว่าทำถูก 13-16 ข้อ	4	1
ต้องส่งกระดาษ ค่าตอบแทน 10 บาท	แจ้งว่าทำถูก 4 ข้อ	392	93.6
	แจ้งว่าทำถูก 5-8 ข้อ	9	2.1
	แจ้งว่าทำถูก 9-12 ข้อ	14	3.3
	แจ้งว่าทำถูก 13-16 ข้อ	3	0.7
	แจ้งว่าทำถูก 17-20 ข้อ	1	0.2
ต้องส่งกระดาษ ค่าตอบแทน 100 บาท	แจ้งว่าทำถูก 4 ข้อ	385	91.9
	แจ้งว่าทำถูก 5-8 ข้อ	11	2.6
	แจ้งว่าทำถูก 9-12 ข้อ	14	3.3
	แจ้งว่าทำถูก 13-16 ข้อ	5	1.2
	แจ้งว่าทำถูก 17-20 ข้อ	4	1

ผู้วิจัยได้จัดทำข้อคำถามโดยจำลองสถานการณ์การทดลองของ Dan Ariely ในกรณีการบอกจำนวนข้อคำตอบที่ทำได้จริง (4 ข้อ) ให้กับกรรมการในสองสถานการณ์แห่งความเสี่ยง (Risk of getting caught) คือ

(1) เมื่อไม่ต้องส่งกระดาษคำตอบ (ให้ทำลายกระดาษก่อนพบกรรมการ) กับ

(2) ต้องส่งกระดาษคำตอบให้กรรมการด้วย ภายใต้ค่าตอบแทน (Gains) ที่แตกต่างกันตั้งแต่ข้อละ 1 บาท จนถึงข้อละ 100 บาท พบว่าประมาณร้อยละ 80 ของกลุ่มตัวอย่างจะรายงานจำนวนคำตอบตามจริง คือ 4 ข้อ ในทั้งสองสถานการณ์คือ ทั้งที่ไม่ต้องส่งกระดาษและต้องส่งกระดาษคำตอบ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิด

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 16 6/7/59 BE 7:52 PM

เรื่อง Fudge Factor ของ Dan Ariely ที่ว่าคนเราจะโกงเมื่อมีโอกาส แต่จะไม่โกงอย่างสุดโต่ง อย่างไรก็ตาม เมื่อมีความเสี่ยงที่จะถูกจับได้น้อยลงขณะที่ค่าตอบแทนเพิ่มขึ้น (Low Risk, High Gains) คือ สามารถทำลายกระดาษคำตอบและค่าตอบแทนต่อข้อจากเดิม 1 บาท เพิ่มเป็น 10 บาท และ 100 บาท กลุ่มตัวอย่างจะมีการตอบเกินจริงมากขึ้น คือมีการตอบเกิน 4 ข้อ จากเดิมร้อยละ 13 (ข้อละ 1 บาท) กลายเป็นร้อยละ 18 (ข้อละ 10 บาท) และร้อยละ 22 (ข้อละ 100 บาท) ขณะที่เมื่อความเสี่ยงเพิ่มขึ้น (High Risk) คือต้องส่งกระดาษคำตอบ พบว่าค่าตอบแทนที่มากขึ้น (จากข้อละ 1 บาท เป็น 10 หรือ 100 บาท) ไม่ได้ทำให้กลุ่มตัวอย่างเพิ่มจำนวนคำตอบเกินจริงอีกต่อไป คือการตอบเกิน 4 ข้อ จะอยู่ที่ประมาณร้อยละ 8

ตัวแปรต้น		ค่าเฉลี่ยระดับความซื่อสัตย์ของตัวเอง	ค่าเฉลี่ยระดับความซื่อสัตย์เมื่อเปรียบเทียบกับคนอื่น	นาย ก. ต้องการยา				
				ไม่ทำเพราะถูกจับ/ไม่คุ้ม	ไม่ทำเพราะอาย	ไม่ทำเพราะผิดกฎหมาย	ไม่ทำเพราะผิดกฎสังคม	ไม่ทำเพราะผิดหลักศีลธรรม
เพศ	ชาย	4.0728	2.5497	26	1	38	18	68
	หญิง	4.153	2.5933	65	1	83	13	106
อายุ	20 ปี และต่ำกว่า	3.3333	2.3333	0	0	1	1	1
	21-25 ปี	3.8824	2.3333	12	1	20	1	17
	26-30 ปี	4.0462	2.5318	42	1	49	14	67
	31-35 ปี	4.1935	2.6774	11	0	20	7	24
	36-40 ปี	4.2941	2.7353	4	0	8	3	19
	41 ปี และมากกว่า	4.3125	2.6771	22	0	23	5	46
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่าปริญญาตรี	3.5	2.5	7	0	3	2	6
	ปริญญาตรี	4.1913	2.6174	30	1	30	3	51
	กำลังศึกษาปริญญาโท	4.0859	2.5303	36	1	65	21	75
	ปริญญาโทและสูงกว่า	4.25	2.6477	18	0	23	5	42
ระดับความซื่อสัตย์ของตัวเอง	น้อย			1	0	0	0	0
	ค่อนข้างน้อย			0	0	1	0	1
	ไม่แน่ใจ			11	0	14	6	9
	ค่อนข้างมาก			61	1	78	20	117
	มาก			18	1	28	5	47

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 17 6/7/59 BE 7:52 PM

ตัวแปรต้น		ค่าเฉลี่ยระดับความซื่อสัตย์ของตัวเอง	ค่าเฉลี่ยระดับความซื่อสัตย์เมื่อเปรียบเทียบกับคนอื่น	นาย ก. ต้องการยา				
				ไม่ทำเพราะถูกจับ/ไม่คุ้ม	ไม่ทำเพราะอาย	ไม่ทำเพราะผิดกฎหมาย	ไม่ทำเพราะผิดกฎสังคม	ไม่ทำเพราะผิดหลักศีลธรรม
ระดับความซื่อสัตย์ เมื่อเปรียบเทียบกับคนอื่น	อาจจะน้อยกว่าคนอื่น			4	0	3	0	0
	น่าจะเท่าๆ กับคนอื่น			39	0	57	16	51
	อาจจะมากกว่าคนอื่น			48	2	61	15	123

ตัวแปรต้น		ถ้าท่านคือ นาย ก		ราคาหูฉลามน้ำแดง		ไม่มีที่จอดรถวันสอบ	
		ทำ	ไม่ทำ	พูดปดลดราคาให้พ่อสบายใจและไม่โกรธเรา	บอกราคาจริงไม่ผิดศีลหากจะโกรธก็ต้องรับสภาพ	จอดในที่ห้ามจอดยอมให้ปรับดีกว่าสอบไม่ทัน	ขับวนหาเข้าสอบช้าก็ต้องยอม
เพศ	ชาย	16	135	86	65	61	90
	หญิง	15	253	176	92	156	112
อายุ	20 ปี และต่ำกว่า	0	3	1	2	3	0
	21-25 ปี	6	45	37	14	36	15
	26-30 ปี	20	153	115	58	99	74
	31-35 ปี	3	59	35	27	31	31
	36-40 ปี	0	34	21	13	12	22
	41 ปี และมากกว่า	2	94	53	43	36	60
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่าปริญญาตรี	0	18	11	7	6	12
	ปริญญาตรี	11	104	70	45	62	53
	กำลังศึกษาปริญญาโท	20	178	131	67	112	86
	ปริญญาโทและสูงกว่า	0	88	50	38	37	51

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 18 6/7/59 BE 7:52 PM

ตัวแปรต้น		ถ้าท่านคือ นาย ก		ราคาหูฉลาม น้ำแดง		ไม่มีที่จอดรถ วันสอบ	
		ทำ	ไม่ทำ	พูดปด ลดราคาให้ พ่อสบายใจ และไม่โกรธ เรา	บอกราคาจริง ไม่ผิดศีล หากจะโกรธ ก็ต้องรับสภาพ	จอดในที่ ห้ามจอด ยอมให้ปรับ ดีกว่าสอบ ไม่ทัน	ขับวนหา เข้าสอบช้า ก็ต้องยอม
ระดับความ ซื่อสัตย์ของ ตัวเอง	น้อย	0	1	1	0	1	0
	ค่อนข้างน้อย	1	1	2	0	1	1
	ไม่แน่ใจ	3	37	29	11	28	12
	ค่อนข้างมาก	22	255	180	97	142	135
	มาก	5	94	50	49	45	54
ระดับความ ซื่อสัตย์ เมื่อ เปรียบเทียบกับ คนอื่น	อาจจะน้อย กว่าคนอื่น	0	7	6	1	4	3
	น่าจะเท่าๆ กับ คนอื่น	16	147	116	47	92	71
	อาจจะมากกว่า คนอื่น	15	234	140	109	121	128

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 19 6/7/59 BE 7:52 PM

ตัวแปรต้น		ทำลายกระดาษ ค่าตอบแทน 1 บาท		ทำลายกระดาษ ค่าตอบแทน 10 บาท		ทำลายกระดาษ ค่าตอบแทน 100 บาท	
		แจ้งว่าทำถูก 4 ข้อ	แจ้งว่าทำถูกเกิน 4 ข้อ	แจ้งว่าทำถูก 4 ข้อ	แจ้งว่าทำถูกเกิน 4 ข้อ	แจ้งว่าทำถูก 4 ข้อ	แจ้งว่าทำถูกเกิน 4 ข้อ
เพศ	ชาย	134	17	124	27	117	34
	หญิง	231	37	223	45	210	58
อายุ	20 ปี และต่ำกว่า	1	2	1	2	1	2
	21-25 ปี	42	9	39	12	35	16
	26-30 ปี	143	30	133	40	120	53
	31-35 ปี	58	4	55	7	53	9
	36-40 ปี	30	4	30	4	30	4
	41 ปี และมากกว่า	91	5	89	7	88	8
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่าปริญญาตรี	13	5	13	5	13	5
	ปริญญาตรี	98	17	93	22	90	25
	กำลังศึกษาปริญญาโท	173	25	164	34	148	50
	ปริญญาโทและสูงกว่า	81	7	77	11	76	12
ระดับความซื่อสัตย์ของตัวเอง	น้อย	1	0	1	0	1	0
	ค่อนข้างน้อย	2	0	2	0	2	0
	ไม่แน่ใจ	32	8	27	13	22	18
	ค่อนข้างมาก	239	38	228	49	216	61
	มาก	91	8	89	10	86	13
ระดับความซื่อสัตย์ เมื่อเปรียบเทียบกับคนอื่น	อาจจะน้อยกว่าคนอื่น	7	0	7	0	4	3
	น่าจะเท่าๆ กับคนอื่น	137	26	127	36	119	44
	อาจจะมากกว่าคนอื่น	221	28	213	36	204	45

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 20 6/7/59 BE 7:52 PM

ตัวแปรต้น		ต้องส่งกระดาษ ค่าตอบแทน 1 บาท		ต้องส่งกระดาษ ค่าตอบแทน 10 บาท		ต้องส่งกระดาษ ค่าตอบแทน 100 บาท	
		แจ้งว่าทำถูก 4 ข้อ	แจ้งว่าทำถูกเกิน 4 ข้อ	แจ้งว่าทำถูก 4 ข้อ	แจ้งว่าทำถูกเกิน 4 ข้อ	แจ้งว่าทำถูก 4 ข้อ	แจ้งว่าทำถูกเกิน 4 ข้อ
เพศ	ชาย	142	9	140	11	138	13
	หญิง	253	15	252	16	247	21
อายุ	20 ปี และต่ำกว่า	1	2	1	2	1	2
	21-25 ปี	48	3	46	5	44	7
	26-30 ปี	161	12	160	13	156	17
	31-35 ปี	60	2	60	2	60	2
	36-40 ปี	32	2	32	2	32	2
	41 ปี และมากกว่า	93	3	93	3	92	4
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่าปริญญาตรี	14	4	14	4	14	4
	ปริญญาตรี	108	7	107	8	103	12
	กำลังศึกษาปริญญาโท	188	10	187	11	184	14
	ปริญญาโทและสูงกว่า	85	3	84	4	84	4
ระดับความซื่อสัตย์ของตัวเอง	น้อย	1	0	1	0	1	0
	ค่อนข้างน้อย	2	0	2	0	2	0
	ไม่แน่ใจ	36	4	34	6	33	7
	ค่อนข้างมาก	263	14	263	14	259	18
	มาก	93	6	92	7	90	9
ระดับความซื่อสัตย์ เมื่อเปรียบเทียบกับคนอื่น	อาจจะน้อยกว่าคนอื่น	7	0	7	0	6	1
	น่าจะเท่าๆ กับคนอื่น	151	12	150	13	146	17
	อาจจะมากกว่าคนอื่น	237	12	235	14	233	16

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 21 6/7/59 BE 7:52 PM

5.4 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระและตัวแปรตาม

ตัวแปรตาม	การวิเคราะห์	เพศ	อายุ	ระดับการศึกษา	ระดับความซื่อสัตย์ของตัวเอง	ระดับความซื่อสัตย์เมื่อเปรียบเทียบกับคนอื่น
ระดับความซื่อสัตย์ของตัวเอง	Pearson Chi-Square Asymp. Sig. (2-sided)	0.47	0.00	0.00		
ระดับความซื่อสัตย์เมื่อเปรียบเทียบกับคนอื่น	Pearson Chi-Square Asymp. Sig. (2-sided)	0.02	0.00	0.53		
นาย ก. ต้องการยา	Pearson Chi-Square Asymp. Sig. (2-sided)	0.03	0.41	0.14	0.49	0.02
ถ้าท่านคือนาย ก	Pearson Chi-Square Asymp. Sig. (2-sided)	0.01	0.02	0.04	0.12	0.01
ราคาหูฉลามน้ำแดง	Pearson Chi-Square Asymp. Sig. (2-sided)	0.00	0.17	0.47	0.03	0.00
ไม่มีที่จอดรถวันสอบ	Pearson Chi-Square Asymp. Sig. (2-sided)	0.83	0.00	0.05	0.09	0.28
ทำลายกระดาษค่าตอบแทน 1 บาท	Pearson Chi-Square Asymp. Sig. (2-sided)	0.68	0.01	0.00	0.98	0.39

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 22 6/7/59 BE 7:52 PM

ตัวแปรตาม	การวิเคราะห์	เพศ	อายุ	ระดับการศึกษา	ระดับความซื่อสัตย์ของตัวเอง	ระดับความซื่อสัตย์เมื่อเปรียบเทียบกับคนอื่น
ทำลายกระดาษ ค่าตอบแทน 10 บาท	Pearson Chi-Square Asymp. Sig. (2-sided)	0.29	0.00	0.00	0.53	0.18
ทำลายกระดาษ ค่าตอบแทน 100 บาท	Pearson Chi-Square Asymp. Sig. (2-sided)	0.32	0.00	0.05	0.13	0.00
ต้องส่งกระดาษ ค่าตอบแทน 1 บาท	Pearson Chi-Square Asymp. Sig. (2-sided)	0.74	0.00	0.01	0.82	0.79
ต้องส่งกระดาษ ค่าตอบแทน 10 บาท	Pearson Chi-Square Asymp. Sig. (2-sided)	0.72	0.00	0.00	0.59	0.53
ต้องส่งกระดาษ ค่าตอบแทน 100 บาท	Pearson Chi-Square Asymp. Sig. (2-sided)	0.41	0.00	0.04	0.27	0.00

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 23 6/7/59 BE 7:52 PM

เมื่อนำตัวแปรต้นมาศึกษาความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเชิงจริยธรรมด้วยวิธีทดสอบทางสถิติ ด้วยค่าไค-สแควร์ ที่ระดับ <.05 พบความสัมพันธ์ดังนี้

5.4.1 ตัวแปรเพศมีความสัมพันธ์กับระดับความซื่อสัตย์เมื่อเทียบกับผู้อื่น
การตัดสินนาย ก. เรื่องขโมยยา
การตัดสินใจเมื่อเป็น นาย ก.
การพูดปดเรื่องราคาหูฉลาม

5.4.2 ตัวแปรอายุมีความสัมพันธ์กับระดับความซื่อสัตย์ของตัวเองและเมื่อเทียบกับผู้อื่น
การตัดสินใจเมื่อเป็น นาย ก.
การจอดรถในที่ห้ามจอด และการแจ้งจำนวนคำตอบที่ถูกต้องหรือเกินจริง
ภายใต้สถานการณ์ความเสี่ยงและค่าตอบแทนที่แตกต่างกัน

5.4.3 ตัวแปรระดับการศึกษามีความสัมพันธ์กับระดับความซื่อสัตย์ของตัวเอง
การตัดสินใจเมื่อเป็น นาย ก.
การจอดรถในที่ห้ามจอด และการแจ้งจำนวนคำตอบที่ถูกต้องหรือเกินจริง
ภายใต้สถานการณ์ความเสี่ยงและค่าตอบแทนที่แตกต่างกัน

6. การอภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

"ไม่ว่าจะเป็นด้วยเหตุใดก็ตาม กฎหมายและสังคมจะต้องหยุดยั้งไม่ให้คนโกงลอยนวล ช่องโหว่ทางกฎหมายและการขาดเจตจำนงของรัฐบาลในการแก้ปัญหา จะยิ่งทำให้ปัญหาเกิดมากขึ้น และนั่นเป็นการเร่งเวลาให้เราต้องผนึกกำลังปราบคอร์รัปชัน (ในทุกระดับ) ให้สิ้นซาก" .... Huguette Labelle, Chair, Transparency International

"ปราการต้านการทุจริตก็คือ จริยธรรม และคุณธรรม ประจำใจ อันนี้เป็นเรื่องของอุปนิสัย เป็นเรื่องของการอบรม การที่พ่อแม่ครูบาอาจารย์ เพื่อนฝูง และผู้ใหญ่ในสังคมทำให้ดูเป็นตัวอย่าง" อานันท์ ปันยารชุน ประธานองค์กรเพื่อความโปร่งใสในประเทศไทย

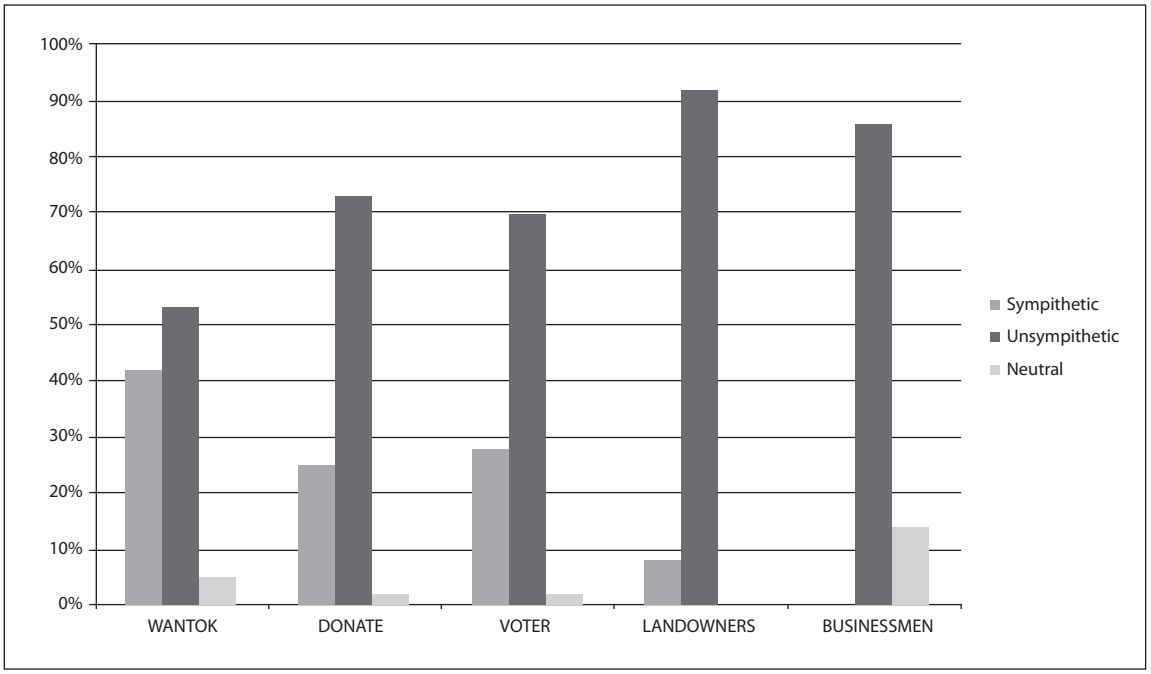
1. โดยที่ผลการวิจัยข้างต้นสอดคล้องกับการศึกษาของ Dan Ariely โดยเฉพาะในกรณี Fudge Factor ทำให้เกิดข้อชวนคิดว่าการตัดสินใจเชิงจริยธรรมเป็นผลพวงมาจากตัวแปรหลักคือ โอกาสในการกระทำความผิดและต้นทุนในการทำผิด แต่ความผิดก็จะยังไม่สุดโต่งสักทีเดียว เพราะสภาวะทางจิตใจที่มนุษย์ไม่ต้องการมองเห็นว่าตัวเองเป็นคนเลวโดยสมบูรณ์แบบ ซึ่งนำไปสู่ข้อพึงพิจารณาที่เกี่ยวกับข้ออ้างหรือคำแก้ตัวที่จะทำให้ช่วยลดทอนความรู้สึกที่ไม่ดี เช่น กรณีการทุจริตของนักการเมืองในโครงการบางโครงการก็อาจกระทำได้ภายใต้แนวคิดว่าการกระทำนั้นๆ ไม่ใช่การทุจริตแต่เป็นวิธีการกระจายรายได้ไปยังประชาชนผู้มีรายได้น้อย หรืออีกนัยหนึ่งคล้ายกับแนวคิดของโรบินฮู้ด ที่ปล้นทรัพย์คนรวยมาช่วยคนจน (Robinhood

Effect) อย่างไรก็ตามมีงานวิจัยที่น่าสนใจที่ยกกรณีเหตุการณ์ต่างๆ และให้ผู้ตอบแสดงความเห็นใจหรือไม่เห็นใจในความผิดที่ได้กระทำ พบว่าคนส่วนใหญ่จะไม่เห็นใจหรือไม่ยอมรับในความผิดที่เกี่ยวข้องกับหลักการหรือกฎหมายอย่างชัดเจน โดยคะแนนการยอมรับจะลดหลั่นกันไป คือยิ่งมีการละเมิดกฎหมายคะแนนการยอมรับจะลดต่ำลง ขณะที่คะแนนการไม่ยอมรับจะเพิ่มสูงขึ้น

กราฟแท่งซ้าย = การยอมรับ

กราฟแท่งกลาง = การไม่ยอมรับ

กราฟแท่งขวา = ไม่มีความเห็น



จากซ้าย

1. Wantok คือกรณีข้าราชการอนุมัติการจ้างญาติของตนมาเป็นพนักงานขับรถ โดยที่แม้บุคคลที่เป็นญาตินั้นจะมีคุณสมบัติครบถ้วนและเหมาะสม แต่ไม่ชอบด้วยวิธีการ เพราะมีการลัดขั้นตอนและไม่เปิดเผยให้รู้ว่าเป็นญาติกัน

2. Donate ครูเจตนาหยิบเครื่องเขียนจากโรงเรียนไปให้ศูนย์ชุมชนใช้

3. Voter นักการเมืองจ่ายเงินซื้อเสียงจากชาวบ้าน

4. Landowners บริษัทตัดไม้ซื้อตั๋วท่องเที่ยวให้กับผู้นำชาวบ้านสองคน เพื่อเปิดทางให้เข้าไปลักลอบตัดไม้ในชุมชน

5. Businessmen นักธุรกิจใช้อิทธิพลขอให้นักการเมืองออกกฎหมายลดภาษีการค้าให้กับธุรกิจ

ในกราฟจะเห็นว่าอัตราการไม่ยอมรับจะสูงมากในกรณีการใช้อิทธิพลเหนือกฎหมาย เช่น กรณีการลักลอบตัดไม้ในป่าชุมชน หรือการออกกฎหมายเอื้อประโยชน์ให้พวกพ้อง

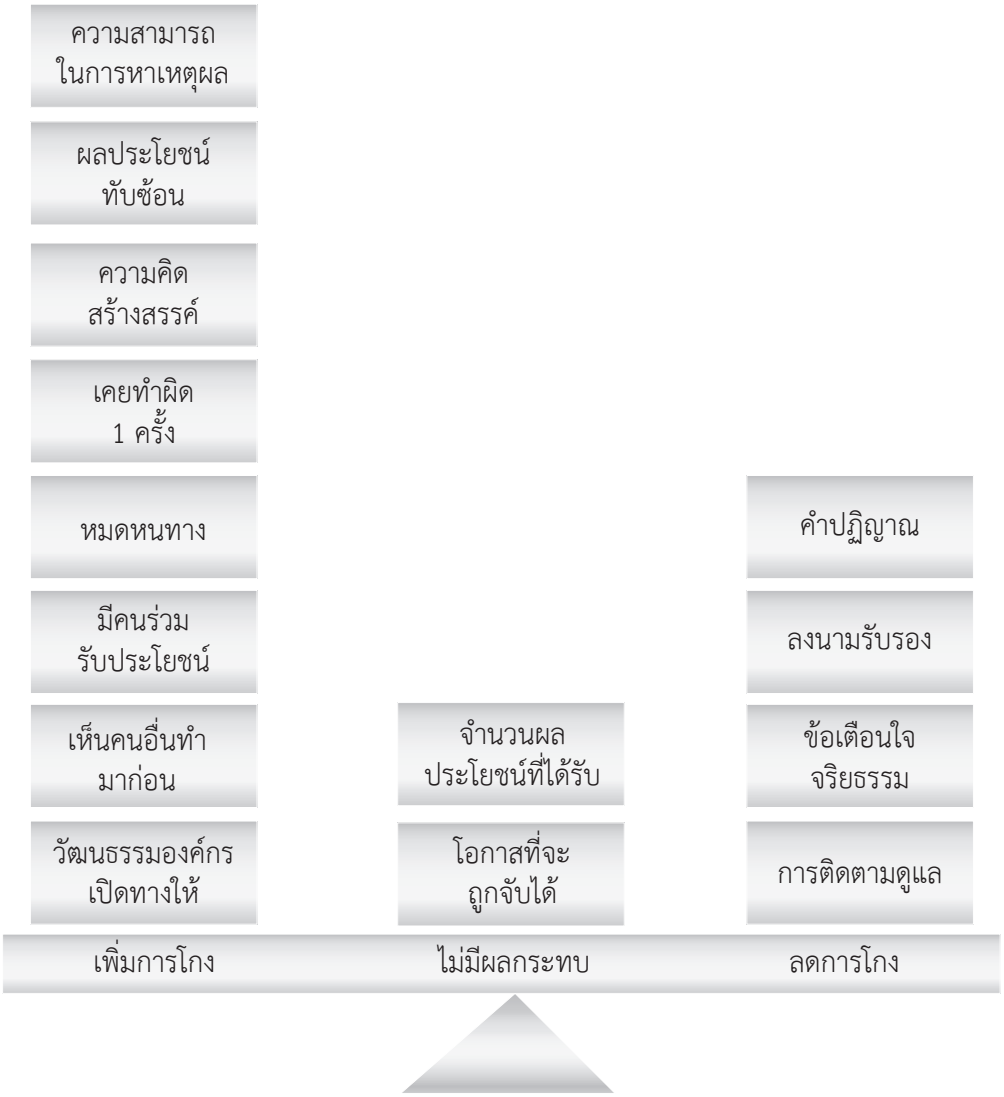
p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 25 6/7/59 BE 7:52 PM

2. Dan Ariely เขียนหนังสือ The (Honest) Truth about Dishonesty ได้ระบุเกี่ยวกับ Fudge Factor ที่อธิบายว่าคนเราจะโกงแน่ถ้ามีโอกาส แต่จะโกงไม่มากแบบสุดโต่ง เพราะมนุษย์ยังต้องการพื้นที่ที่ทำให้รู้สึกว่าตัวเองยังเป็นคนดีอยู่บ้าง โดยพฤติกรรม Fudge Factor หรือการรักษาดุลความรู้สึกยอมรับการโกงนี้สามารถเพิ่มขึ้นหรือลดลงได้ (เพิ่มขึ้นคือ โกงมากขึ้นโดยไม่รู้สึกผิด หรือลดลงคือ โกงน้อยลง)

คนเราจะโกงน้อยลงเมื่อได้ลั่นคำปฏิญาณหรือท่องหลักการข้อเตือนใจทางศีลธรรม และจะโกงมากขึ้นเมื่อเห็นคนอื่นทำผิดแล้วยัง “ลอยนวล” และการโกงวัตถุสิ่งของจะทำได้สบายใจกว่าการโกงเงินสดๆ และในกรณีการเกิดความขัดกันแห่งผลประโยชน์ หรือ Conflict of Interest การโกงจะมีโอกาสเกิดได้มากขึ้น และที่น่าสนใจ Dan Airely พบว่าการโกงของคนที่คิดว่าตัวเองเป็น “คนดี” จะหนักหนาสาหัสกว่าคนทั่วไป ตรงที่เขาจะโกงทีละไม่มากแต่โกงต่อเนื่องและเนิ่นนาน และยิ่งสังคมมีคนที่คิดและมีการกระทำเช่นนี้ ปริมาณความเสียหายจะมีอย่างมหาศาล โดยมีงานวิจัยที่เป็นการทดลองของ Dan Ariely ในกลุ่มตัวอย่างจำนวน 15,000 คน พบว่ามีเพียง 10 คนเท่านั้นที่โกงมาก โดยมีมูลค่าการโกงประมาณ 100 เหรียญ ขณะที่คนอีกจำนวน 10,000 คน ที่โกงเงินในจำนวนที่ไม่มาก แต่ส่งผลให้มูลค่าการโกงสูงถึง 20,000 เหรียญ ซึ่งมีสาเหตุมาจาก 2 ปัจจัย หลัก คือ การขัดกันแห่งผลประโยชน์ที่เป็นปัญหาหยั่งรากฝังลึก โดยที่คนกระทำอาจไม่รู้ว่าสิ่งที่ทำเป็นการขัดกันแห่งผลประโยชน์ ทำให้นักธุรกิจที่ผันตัวไปเป็นนักการเมือง มักไม่ค่อยตระหนักในปัญหา ปัจจัยอีกประการ คือการขัดกันแห่งผลประโยชน์ที่นำไปสู่การโกงนั้นไม่ได้สร้างกระแสการกดดันอย่างหวือหวาให้กับสังคมที่จะตระหนักว่าเป็นภัย ซึ่งต่างจากคดีการปล้นสดมภ์ที่คนมักให้ความสนใจ ทำให้คอร์รัปชันเป็นภัยที่คุกคามอย่างเงียบๆ สิ่งที่ควรทำคือการสร้างความตระหนักและความสามารถให้กับสังคมในการแยกแยะว่าสิ่งใดเป็นการขัดกันแห่งผลประโยชน์และพึงหลีกเลี่ยง การเพิ่มบทลงโทษหรือการไล่จับไม่เพียงพอที่จะรับมือกับปัญหา

ด้วยเหตุนี้การแก้ไขปัญหาคอร์รัปชันจึงควรต้องมีการอบรมให้ความรู้กับผู้ปฏิบัติงาน ดังเช่นกรณีองค์กรปราบปรามคอร์รัปชัน ICAC ของ Hong Kong ได้รณรงค์ปราบปรามการทุจริตในหน่วยงานภาคเอกชนและภาครัฐ ด้วยการให้ความเข้าใจเกี่ยวกับปัญหาการคอร์รัปชันผ่านกิจกรรมในรูปแบบต่างๆ เช่น การฝึกอบรมและการจัดทำแบบทดสอบความรู้ความเข้าใจผ่านกรณีสถานการณ์ตัวอย่าง

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 26 6/7/59 BE 7:52 PM



3. การรณรงค์ส่งเสริม “รู้รักษาความดี มีจิตสาธารณะ เอาชนะคอร์รัปชัน”

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 27 6/7/59 BE 7:52 PM

ความพยายามปลูกฝังจิตสำนึกจริยธรรมและการต่อต้านคอร์รัปชันที่เป็นรูปธรรมชัดเจนในปัจจุบัน ได้แก่ โครงการโตไปไม่โกง โครงการโรงเรียนสีขาว และหลักสูตร "โตไปไม่โกง" ซึ่งเป็นโครงการของกรุงเทพมหานคร ร่วมกับศูนย์สาธารณประโยชน์และประชาสังคม นิด้าและองค์กรเพื่อความโปร่งใสในประเทศไทย ในภาพรวมเนื้อหาหลักสูตรครอบคลุมความดี 5 ประการ ที่ช่วยสร้างชาติและต่อต้านการทุจริต ประกอบด้วย

1) ความซื่อสัตย์สุจริต คือ การยึดมั่นในความสัตย์จริงและสิ่งที่ถูกต้องดีงาม รู้จักแยกแยะถูกผิด ปฏิบัติต่อตนเองและผู้อื่นโดยชอบ ไม่คดโกง

2) การมีจิตสาธารณะ คือ การมีจิตสำนึกเพื่อส่วนรวม ตระหนักรู้และคำนึงถึงสังคมส่วนรวม มีความรับผิดชอบต่อตัวเองในการกระทำใดๆ เพื่อไม่ให้เกิดผลเสียหายต่อส่วนรวม และพร้อมที่จะเสียสละประโยชน์ส่วนตน เพื่อรักษาผลประโยชน์ส่วนรวม

3) ความเป็นธรรมทางสังคม คือ การปฏิบัติต่อผู้อื่นอย่างเสมอภาคและเท่าเทียมกันอย่างมีเหตุผล โดยไม่เลือกปฏิบัติต่อเพศ เชื้อชาติ ชนชั้น สถานะทางเศรษฐกิจและสังคม

4) กระทำอย่างรับผิดชอบ คือ การมีจิตสำนึกในบทบาทและหน้าที่ของตัวเอง และปฏิบัติหน้าที่ให้ดีที่สุด เคารพกฎเกณฑ์กติกา พร้อมให้ตรวจสอบการกระทำได้เสมอ หากมีการกระทำผิดก็พร้อมที่จะยอมรับและแก้ไข

5) เป็นอยู่อย่างพอเพียง คือ การดำเนินชีวิตโดยยึดหลักความพอประมาณ ซื่อตรงไม่ละโมบโลภมาก รู้จักยับยั้งชั่งใจ และไม่เอาเปรียบหรือเบียดเบียนตัวเองและผู้อื่น

โครงการในลักษณะเช่นนี้สอดคล้องกับแนวคิดการปลูกฝังค่านิยมคุณธรรมซึ่งจำเป็นต้องได้รับการดูแลโดยพ่อแม่และผู้ใหญ่ในสังคม สอดคล้องกับงานวิจัยของ ดร. Gary Hill, แห่งสถาบันพัฒนาครอบครัวของมหาวิทยาลัยนอร์ทเวสเทอร์น ที่เน้นการเสริมสร้างตัวแบบที่เหมาะสมให้กับเด็ก (Moral Models) รวมถึงการกระทำของพ่อแม่ที่ลูกจะเอาเป็นแบบอย่างในการกระทำทุกอย่างที่เกิดขึ้น ที่สำคัญการสอนให้เด็กรู้จักที่จะขอโทษเมื่อทำผิดและยอมรับในความผิดนั้น ซึ่งเป็นเรื่องที่ผู้ใหญ่อาจมองข้าม และที่สำคัญสังคมส่วนรวมไม่ควรเพิกเฉยต่อพฤติกรรมการโกงไม่ว่าจะเป็นรูปแบบใดๆ ก็ตาม แต่ควรต้องแสดงออกอย่างชัดเจน ด้วยการไม่ยอมรับ ไม่สนับสนุนและเรียกร้องให้ผู้กระทำผิดต้องรับผิดชอบต่อการกระทำอย่างถึงที่สุด ทั้งนี้เพื่อให้สังคมไทยดำรงไว้ซึ่งค่านิยมแห่งความสุจริตธรรม และรักษาไว้ซึ่งผลประโยชน์ส่วนรวมมากกว่าประโยชน์ตน ดังความตอนหนึ่งในพระราชดำรัสที่พระราชทานแก่คณะบุคคลต่างๆ ในโอกาสวันเฉลิมพระชนมพรรษา ณ ศาลาดุสิตาลัย วันที่ ๔ ธันวาคม ๒๕๓๓ ความว่า....

"...ทุกคนในชาติมีหน้าที่ของตัว และถ้าแต่ละคนทำให้ได้อย่างเข้มแข็ง ซื่อสัตย์ สุจริต ประเทศชาติก็ย่อมต้องปลอดภัย และก้าวหน้าไปอย่างดี..."

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 28 6/7/59 BE 7:52 PM

REFERENCES

Chat-uthai, M (2007). Corporate Social Responsibility: From Initiation to Celebration. *NIDA Business Journal,* Vol. 2(1), May 2007, 120-138.

Corruption Perception Index (2013). Retrieved from http:// www.transparency.org/cpi2015 #results-table

Corruption Case Study. Retrieved from http://www.icac.org.hk/en/home/index.html)

Corruption can make sense. Retrieved from http://devpolicy.org/sometimes-corruption-makes-sense-insights-from-research-into-papua-new-guinean-understandings-of-corruption

Cost and Risk of Being Caught. Retrieved from http://isites.harvard.edu/fs/docs/icb.topic823420.files/morality%20Extension%202010%20-%20Handout.pdf

Klitgaard's Misleading "Corruption Formula" http://globalanticorruptionblog.com/2014/05/27/klitgaards-misleading-corruption-formula/

Kohlberg's Stages of Moral Development. Retrieved from http://faculty.plts.edu/gpence/html/kohlberg.html

SMORC. Retrieved from http://www.scienceofpeople.com/2015/03/the-science-of-lying/

Winners never cheat. Retrieved from http://knowledge.wharton. upenn.edu/article/winners-never-cheat-lessons-for-todays-business-leaders/

p.5-29_□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□_Edit.indd 29 6/7/59 BE 7:52 PM