

Behavioral Decision Making : A Theoretical Frame

Vudhichai Chamnong

Decision making has long been regarded only as steps in selecting alternative for action. There are some other aspects of the process that have been overlooked and may had to them appropriate outcomes. This article discusses aspects like decising making criteria, situation, techniques as well as rationality. These can be seen that human beings are involved directly in perceiving and taking the approach to each step of the selection of alternatives. The author assumes that unless the understanding about human behavior's impact upon such approach is ensured, it is less likely to obtain an appropriate decision.

Individual and Group Problem Solving

Orawan Pilun-owad

The article analyzes the nature of a group in comparison with that of an individual in problem-solving task. The article points out that a group does not simply and merely mean the extension of an individual behaviors but rather, an integration of different frames of mind. When a group is confronted with a problem-solving task, group members are required to perform three functions : outcome distribution, information distribution, and response distribution. However, an individual, though not a group member, does not remained uninfluenced by motivational sources of conflicts : anticipations of utilitarian gains or losses, anticipations of social approval or disapproval, and anticipations of self-approval and disapproval. In considering whether to use a group or an individual to solve problems, several determinants are vital : problem variation, energy consumption, group organization, role definition, and interpersonal relations in group behavior, and group problem-solving as a self-correcting procedure. The article concludes that there is no final answer yet as to which performs better in solving problems, a group or an individual. The decision to assign the task to a group or an individual depends chiefly on numerous factors such as steps required to solve the problem, verifiability of the solution, objectivity of the problem, difficulty of the problem, amount of information required to come to the solution, demand for division of labor, and responsibility for the solution or the outcome.

Decision Under Uncertainty and Risk

Vichit Lorchirachoonkul

One simple example is used throughoutly to illustrate the concepts of various criteria of choice in decision making under uncertainty and risk. Interpretation of criteria of choice is discussed. The same example is used in posterior analysis when one decides to acquire additional information about the state of the nature. A brief discussion on sensitivity analysis is also presented.

The Fundamental Concepts in Organization Development (OD)

Arun Ractham

The article attempts to present the basic concepts in Organization Development (OD) which is a relatively new field and rapidly changes as a result of new knowledge. However, there is some disagreement among authors and practitioners about its nature and scope. In fact, there is no single definition of OD with which everyone would agree. Instead of merely presenting a long list of OD definitions offered by numerous experts in this field, therefore it would seem more worth-while for us to examine some of the common characteristics of most OD efforts e.g., a total organizational systems; a systems approach; a need to support by top management; etc.

One of the important objectives in OD process is organizational change. In addition, OD has emerged from the demands of a changing environment and from knowledge provided by the evolution of the applied behavioral sciences. Thus, it would be helpful to understand some OD interventions in terms of strategies and techniques for changes in OD processes. Moreover, some OD assumptions and limitations as could be applied to the Thai Society have been discussed.

พฤติกรรมและลักษณะคนไทย จากหลักฐานวิจัยทางค่านิยม

สุนทร โคมิน

เกี่ยวกับลักษณะบุคคลในสังคมไทยนั้น ได้มีนักวิชาการทางสังคมศาสตร์หลายท่าน ได้พยายามศึกษาเพื่อที่จะเข้าใจและอธิบายถึงพฤติกรรมของคนไทย บทวิเคราะห์จึงมีจากหลายแง่มุม บ้างก็สนับสนุนแนวคิดที่มีอยู่ บ้างก็ขัดแย้งกัน ในปัจจุบันยังต้องการหลักฐานข้อมูลทางวิจัย (empirical evidence) อีกมาก ที่จะนำมายืนยันพิสูจน์แนวคิดเหล่านั้น ในบทความนี้ ผู้เขียนได้เสนอส่วนหนึ่งของผลงานวิจัยเรื่อง "ค่านิยมของไทย" มาเป็นหลักฐานข้อมูล เพื่อยืนยันพิสูจน์ข้อสมมติฐานต่าง ๆ เกี่ยวกับลักษณะคนไทย

โครงการวิจัยเรื่องค่านิยมไทยได้สร้างเครื่องมือวัด "ระบบค่านิยมไทย" (value system) ตามแนวคิดของโรคิช (Rokeach) ซึ่งได้แบ่งค่านิยมออกเป็นสองประเภท คือ ค่านิยมที่มนุษย์ถือเป็น "จุดหมายปลายทางในชีวิต" และค่านิยม "วิถีปฏิบัติ" ที่จะนำไปสู่จุดหมายเหล่านั้น ผลของการวัดค่านิยมได้แสดงหลักฐานพิสูจน์สมมติฐานต่าง ๆ ดังนี้

(1) ค่านิยมจุดหมายปลายทางแตกต่างกันตามลักษณะเฉพาะกลุ่มอย่างมีความหมาย เป็นนัยสำคัญ เช่น เพศชาย-หญิง คนชาวกรุงเทพฯ-ชนบท ฯลฯ ส่วนค่านิยมวิถีปฏิบัติซึ่งถูกกำหนดโปรแกรมโดยสังคมกรรมมากกว่าประเภทแรก ได้แสดงว่าการเรียงลำดับความสำคัญของค่านิยมเกือบจะไม่ต่างกันตามกลุ่ม ยกเว้นในระดับความสำคัญกลาง ๆ

(2) ค่านิยมที่แสดงถึงความเป็นปัจเจกชน (individualism) อยู่ในอันดับสูงสุด ค่ายเหตุนี้ผลจึงปฏิเสธข้อสมมติฐานที่ว่าสังคมไทยเป็นสังคม "affiliative society" ประกอบด้วยคนไทยที่มีความต้องการทางด้านความรัก ความมีเพื่อน และการเป็นที่ยอมรับในสังคมสูง และมีความเป็นตัวของตัวเอง "ความนับถือตัวเอง" รวมทั้ง "ความมั่นใจในตนเอง"ต่ำ คือ มีลักษณะ dependence และ low-self respect

(3) อย่างไรก็ดี ลักษณะ "dependence" เป็นลักษณะแสดงออกที่มีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับค่านิยมที่สำคัญสูงสุดเป็นที่สอง คือค่านิยมของการมีความสัมพันธ์ใกล้ชิด (Close personal relationship) ซึ่งตามมาด้วยค่านิยมประเภทเครื่องสำอางของสังคมไทย "social cosmetics" เช่น "การรักษาน้ำใจกัน" "ความสุภาพ" ฯลฯ

(4) ความเป็นปัจเจกชนที่มีความสัมพันธ์กับ ค่านิยม "การปรับตัวเข้ากับ จังหวะโอกาสและสภาพแวดล้อม" (responsive to opportunity) ซึ่งก็สนับสนุนข้อสมมติฐานต่างๆ ที่ว่า คนไทยมีลักษณะเสรี ทำอะไรตามใจชอบ ละเมียดระเบียบข้อบังคับ รวมทั้งการขาดความรับผิดชอบทางสังคม

(5) ค่านิยมของความมุ่งหวังความสำเร็จในชีวิต (achievement) สูงแต่ "achievement" ในสังคมไทย ดูเหมือนจะไม่สัมพันธ์กับค่านิยม "ความรู้ความสามารถสูง ความกล้าในการยื่นหยัดต่อสู้เพื่อความดีของตนเอง" รวมทั้งค่านิยมของ "การทำงานหนักเพื่อให้ไปถึงเป้าหมายในชีวิต" กลับดูเหมือนจะสัมพันธ์กับค่านิยมของ "ความคล่องตัวในการปรับตัวเข้ากับจังหวะโอกาสกับสภาพสิ่งแวดล้อม" มากกว่า

(6) เนื่องจากลักษณะ independence ของไทย มีลักษณะ dependence ปนอยู่ด้วยตามแต่ประเภทของความสัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อม ผลจึงสนับสนุนข้อสมมติฐานที่ว่า คนไทยสามารถแยก ego self และ social self ได้อย่างแนบเนียน โดยมีค่านิยมทางเครื่องสำอางสังคม (social cosmetics) เป็นกลไก (mechanism) ในการปรับ เปลี่ยนและรักษา ego self.

แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ในสังคมไทยปัจจุบัน

นิล มุลเตอร์

มุลเตอร์ได้วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในสังคมไทย โดยพิจารณาจากความคิดของวิริยธ วิชาญโรติ ในเรื่องทฤษฎีสังคมไมตรีสัมพันธ์ และความเกรงใจในคนไทย โดยชี้ให้เห็นว่า ความเกรงใจในสังคมไทยเป็นกลวิธีทางจิตวิทยา ในกรณีที่ผู้ที่มีฐานะตำแหน่งต่ำกว่าใช้ในความสัมพันธ์กับผู้ที่มีฐานะตำแหน่งสูงกว่า และเป็นการยินยอมที่จะไม่แสดงออกเพื่อรักษาความสัมพันธ์ทั้งเพื่อที่จะก่อให้เกิดการยอมรับทางสังคมตลอดจนความสัมพันธ์ที่ราบรื่นในความสัมพันธ์ที่มีปัจจัยในเรื่องของอำนาจเข้ามาเกี่ยวข้องแล้ว ความเกรงใจมักจะเกิดขึ้นควบคู่กับความเกรงกลัว และความหวังในโชคที่จะก่อให้เกิดโอกาสในอันที่จะได้รับผลตอบแทนหรือได้ทีฟิ่ง

กรณีสำหรับบุคคลที่มีความทะเยอทะยานในการเชยิบฐานะทางสังคม และใช้ความสัมพันธ์เป็นเครื่องมือในการเชยิบฐานะแล้ว การแสดงความเกรงใจเป็นเพียงกลวิธีเท่านั้น

เมื่อพิจารณาถึงแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ในสังคมไทยแล้ว จะมีความหมายแตกต่างไปจาก N.Achievement ของ McClelland กล่าวคือ N.Achievement ของ McClelland เป็นการแสดงออกของบุคคลที่มุ่งจะเสริมสร้างบุคลิกภาพของตน และมุ่งเอาชนะบรรดาสรรพสิ่งรอบ ๆ คน ซึ่งส่งผลให้เกิดลักษณะของผู้ริเริ่มประกอบการ (entrepreneurship) และการพัฒนาทางเศรษฐกิจ แต่แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ของวัฒนธรรมไทย จะมุ่งในอันที่จะเสริมสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมนั้น คือความสำเร็จในความสัมพันธ์ อย่างไรก็ตามแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ในแบบของ McClelland นั้นก็มีปรากฏอยู่ในกลุ่มของคนไทยชนชั้นกลาง ซึ่งมุ่งความสำเร็จในการประกอบการหรือความเป็นเลิศในทางอาชีพ โดยเฉพาะในกลุ่มของนักหนังสือพิมพ์ นักวิทยาศาสตร์ นักเขียน นักศึกษา และปัญญาชน อย่างไรก็ตามมุลเตอร์มีความเห็นว่าแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ตามคำนิยามของ McClelland กำลังเกิดขึ้นในสังคมไทยมากขึ้น และคงจะส่งผลไปสู่การเปลี่ยนแปลงทางสังคมในอนาคต