

Experimental Laboratory

Columbia university



University of Melbourne



Chulalongkorn University



Uganda



Measuring Social Norms and Social Preferences Using Lab Experiments

โดย ธานี ชัยวัฒน์ และคณะ

วิจารณ์ โดย ตรีนุช ไพชยนต์วิจิตร

8 กรกฎาคม 2559

Recap

- ศึกษา 3 ประเด็น (ความร่วมมือกับสังคม การแบ่งปันกับสังคม และ ความไว้น้ำใจ) โดยใช้เกมการทดลอง 7 แบบ
 - ความร่วมมือกับสังคม: **Prisoners' dilemma** และ **Public goods games**
 - การแบ่งปันกับสังคม: **Dictator, Ultimatum** และ **Third party punishment games**
 - ความไว้น้ำใจ: **Trust** และ **Give exchange games**
- คล้ายกับการศึกษาโดย Camerer & Fehr (2002)
 - สามารถเปรียบเทียบกับการศึกษาต่างประเทศ

Main contribution

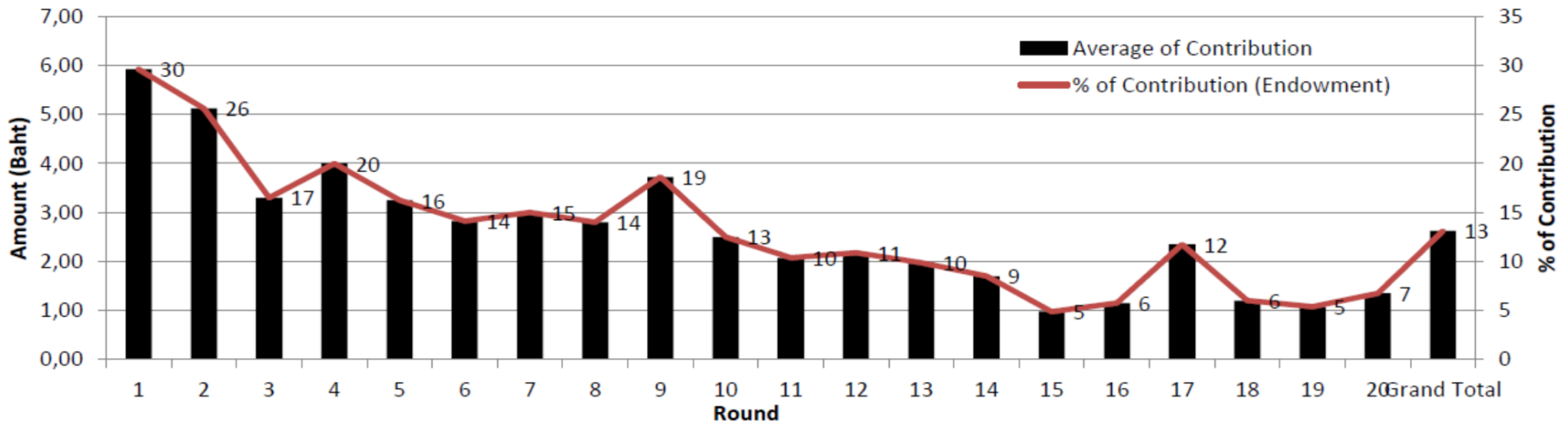
- การศึกษาลักษณะ Controlled laboratory experiment มีจำนวนน้อยมากในประเทศไทย
- รวม **7** เกม ที่ใช้ทดสอบทฤษฎีที่รู้จักอย่างแพร่หลาย ไว้ในการศึกษาเดียวกัน
- ในประเทศที่พัฒนาแล้วมีการศึกษาค่อนข้างแพร่หลาย แต่ในประเทศที่กำลังพัฒนายังมีการศึกษาค่อนข้างจำกัด
- การเปรียบเทียบ **4** ภาค อาจจะนำมาสู่ผลการศึกษาที่น่าสนใจ

Prisoners' dilemma game

		Column player	
		BLACK	RED
Row player	BLACK	3,3	0,5
	RED	5,0	2,2

- นักศึกษาไทยให้ความร่วมมือ (coordination) ที่สูงมาก (ร้อยละ 90 เลือก BLACK, BLACK) เมื่อเทียบกับการศึกษาที่ผ่านมา (ร้อยละ 60-70)
- Prisoners' dilemma game สามารถใช้ศึกษาพฤติกรรมในการร่วมมือ ต่างๆ เช่น
 - การสื่อสารสามารถเพิ่มความร่วมมือ ถึงแม้จะเป็น cheap-talk ก็ตาม (Cooper et al, 1992; Van Huyck et al, 1992; Brandts and McLeod, 1995)
 - ค่าตอบแทนของสองผู้เล่น (relative payoffs) มีผลต่อพฤติกรรม
 - tit-for-tat strategy: strategy of cooperation based on reciprocity
- ข้อเสนอแนะ
 - วิเคราะห์รายละเอียดเพิ่มเติม เช่น เพศ และ คณะ

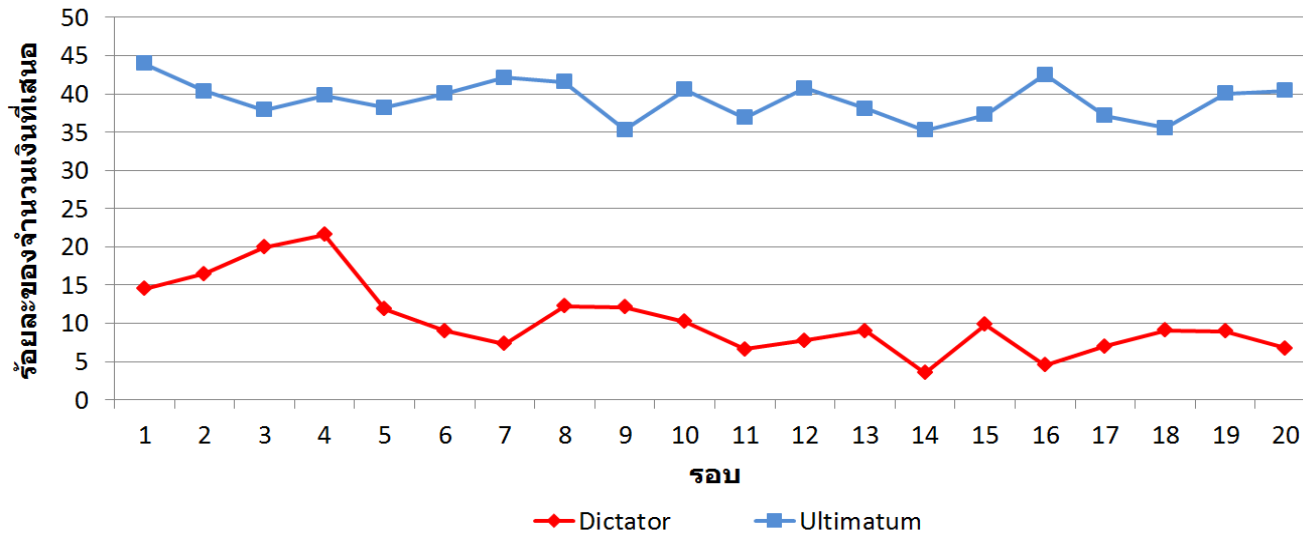
Public goods game



- มีการลงทุนในสินค้าสาธารณะ และค่อยๆ ลดลงเมื่อรอบของการเล่นเพิ่มขึ้น ซึ่งไม่ต่างจากงานในประเทศอื่น
- ศึกษาปัจจัยที่ทำให้การลงทุนมากขึ้นน้อยแตกต่างกัน (Andreoni, 1988; Fischbacher & Gächter, 2010)
- ศึกษาปัจจัยที่ทำให้เกิดการลงทุนในสินค้าสาธารณะ ที่สูงและยั่งยืน
 - ปรับจำนวนของผู้ร่วมลงทุน (Isaac & Walker, 1994)
 - การลงโทษ free rider (Fehr & Gächter, 2000)
 - รูปแบบการสื่อสาร (Isaac & Walker, 1988; Chaudhuri & Paichayontvijit, 2006)

Dictator game และ Ultimatum game

- Dictator game เงินที่เสนอโดยเฉลี่ยต่ำกว่างานวิจัยที่ผ่านมาส่วนใหญ่
- Ultimatum game เงินที่เสนอโดยเฉลี่ยสูงกว่างานวิจัยที่ผ่านมาส่วนใหญ่



- ความต่างของผลลัพธ์จากสองเกมนี้ แสดงถึงความกลัวที่จะโดนปฏิเสธข้อเสนอมีผลต่อการตัดสินใจของผู้ยื่นข้อเสนอเป็นอย่างมาก
- ข้อเสนอแนะ
 - วิเคราะห์รายละเอียดเพิ่มเติม เช่น เพศ
 - การศึกษาโดย Eckel & Grossman (1998) พบว่าผู้หญิงจะเสนอจำนวนเงินที่สูงกว่าผู้ชาย

Third party punishment game

- มีการสวมบทบาท มีตัวละคร **3** คน คือ
 - หัวหน้าห้อง (ผู้เสนอส่วนแบ่ง)
 - เพื่อนร่วมห้อง (ผู้รับส่วนแบ่ง)
 - ครูโหด (ผู้ลงโทษ costly punishment)
- ข้อเสนอแนะ
 - ควรระวังในการเปรียบเทียบกับงานวิจัยในต่างประเทศ เนื่องจากผลกระทบของ “Framing effect” เช่น ผลกระทบจากการใช้คำว่า
 - “ครูโหด” เทียบกับ “player C”
 - การศึกษาที่ผ่านมามีพบว่าผู้เข้าร่วมที่ได้รับคำชี้แจงเกมเป็น loaded language มีพฤติกรรมต่างจากผู้เข้าร่วมที่ได้รับคำชี้แจงเกมเป็น neutral language (Chaudhuri, Paichayontvijit & Sbai, 2016)

Trust game

- การตั้งชื่อมีวัตถุประสงค์ใด?
 - สมชาย (ผู้เสนอส่วนแบ่ง)
 - สมศรี (ผู้รับส่วนแบ่ง)
- ข้อเสนอแนะ
 - การใช้ชื่อผู้ชายและผู้หญิงจะทำให้ผู้เข้าร่วมรู้สึกเหมือนเล่นเกมมากขึ้น ซึ่ง เป็นสิ่งที่ผู้ทำการทดลองควรจะ minimize
 - ควรระวังในการเปรียบเทียบกับงานวิจัยในต่างประเทศ เนื่องจากผลกระทบ ของ “Framing effect”
 - การเปรียบเทียบต้องมั่นใจว่าเปรียบเทียบของสองสิ่งๆ ที่เหมือนกัน

ข้อควรระวัง

- นักศึกษาไม่ควรมีประสบการณ์ด้านการทดลอง หรือเคยศึกษาทฤษฎีเกม (game theory)
- กลุ่มตัวอย่างควรมีลักษณะคล้ายกันมากที่สุดที่เป็นไปได้
- ใช้ข้อมูลส่วนตัว เช่น เพศ และคณะ ในการวิเคราะห์ โดยเฉพาะงานที่ให้ผลการศึกษาต่างจากการศึกษาในประเทศอื่นๆ
- ระวังการเปรียบเทียบกับการศึกษาต่างประเทศ เนื่องจากการแปลคำชี้แจงเกม (instruction) หรือ ทักษะทางปัญญา ที่ต่างกัน