SLINGSHOT GROUP

The Psychology of Boldness



Apwiut Pimolsaengsuriya
Founder

Copyright ©2026 Slingshot Group. All Rights Reserved.

slingshot copyright

SLINGSHOT GROUP

ข้อความสำคัญ

เนื้อหาในเอกสารฉบับนี้เป็นลิขสิทธิ์ของ บริษัท สลิงชอท กรุ๊ป จำกัด
และพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partners) ของบริษัทฯ

การคัดลอกทั้งหมดหรือบางส่วน การทำซ้ำ การส่งต่อ เป็นการละเมิดกฎหมายลิขสิทธิ์
และทรัพย์สินทางปัญญา

ขอความกรุณาติดต่อบริษัทฯ หากต้องการใช้ข้อมูล
E contact@slingshot.co.th | 02-683-3356

ขอขอบพระคุณอย่างสูง

Copyright ©2026 Slingshot Group. All Rights Reserved.

Why people make decisions the way they do ?



Copyright ©2026 Slingshot Group. All Rights Reserved.

The Anatomy of Bold Decision

Why some people are so brave in making decisions ?



Copyright ©2026 Slingshot Group. All Rights Reserved.

Slingshot - Copyright

Iowa Gambling Task (IGT)



ผู้วิจัย: Dr. Antonio Damasio และ Dr. Antoine Bechara (University of Iowa)

การทดลอง: ผู้เข้าร่วมทดลองต้องเลือกหยิบไพ่จาก 4 สำรับ (A, B, C, D)

- **สำรับ A และ B:** ให้ผลตอบแทนสูงมาก แต่มีบทลงโทษ หักเงินก้อนโต
- **สำรับ C และ D:** ให้ผลตอบแทนน้อย แต่บทลงโทษต่ำ
- ทีมวิจัยติดเครื่องวัดการนำไฟฟ้าของผิวหนัง (Skin Conductance Response - SCR) เพื่อวัดปฏิกิริยาความเครียดและความกลัวในระดับสรีรวิทยา

ผลลัพธ์: คนส่วนใหญ่ หลังจากจั่วเจอการลงโทษ 10-20 ครั้ง ร่างกายจะเริ่มขับเหงื่อและหัวใจเต้นเร็วขึ้น เมื่อมือเอื้อมไปใกล้สำรับ A และ B (สัญญาณเตือนทางกายทำงาน ก่อนที่สมองส่วนเหตุผลจะคำนวณเสร็จ)

คำอธิบายทางจิตวิทยา: คนกลุ่มที่ตัดสินใจแบบกล้าได้กล้าเสีย จะมีค่า SCR ตอบสนองต่อความเสี่ยงต่ำมาก สัญญาณเตือนภัยทางชีวภาพของพวกเขาไม่ทำงาน ร่างกายไม่ส่งความกลัวล่วงหน้า ทำให้พวกเขากล้าหยิบไพ่สำรับที่เสี่ยงสูงซ้ำๆ โดยไม่รู้สึกสังเลหรือกังวลเหมือนคนทั่วไป

Copyright ©2026 Slingshot Group. All Rights Reserved.

Balloon Analogue Risk Task (BART)

ผู้วิจัย: Dr. C. W. Lejuez และคณะ (University of Maryland)

การทดลอง: ให้ผู้เข้าร่วมทดลอง กดปั๊มลมใส่ลูกโป่งจำลองบนหน้าจอคอมพิวเตอร์ ทุกการปั๊ม 1 ครั้งจะได้เงินสะสมเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ แต่ผู้เล่นไม่รู้ว่าลูกโป่งจะแตกที่การปั๊มครั้งไหน หากตัดสินใจ "หยุด" จะได้เงินที่สะสมได้จนถึงการกดครั้งนั้นไป แต่ถ้าลูกโป่ง "แตก" เงินทั้งหมดจะกลายเป็นศูนย์

ผลลัพธ์: ผู้เข้าร่วมการทดลองแบ่งออกเป็นสองกลุ่มชัดเจน กลุ่มระมัดระวังจะปั๊มเพียงไม่กี่ครั้งแล้วเก็บเงินทันที ขณะที่กลุ่มกล้าได้กล้าเสียจะปั๊มต่อจนลูกโป่งขยายขนาดใหญ่มาก และเผชิญสภาวะลูกโป่งแตกบ่อยครั้ง

คำอธิบายทางจิตวิทยา: การสแกนสมองด้วย fMRI พบว่า คนกลุ่มที่ปั๊มลูกโป่งต่อเนื่องมีความไวของสาร Dopamine ในสมองสูงผิดปกติ (Reward Hypersensitivity) พวกเขาโฟกัสเฉพาะผลกำไรก้อนถัดไปอย่างหนัก ขณะที่สมองส่วนประเมินความสูญเสีย (Insula) ทำงานต่ำ



Copyright ©2026 Slingshot Group. All Rights Reserved.

Slingshot's copyright

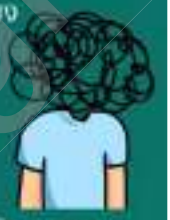
Action vs. State Orientation

ผู้วิจัย: Dr. Julius Kuhl (University of Osnabrück - Germany)

การทดสอบ: แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ แบบวัดทางจิตวิทยา (Action Control Scale) เพื่อคัดกรองคน และ การทดลองจริงในห้องปฏิบัติการ (Failure-Induction Paradigm) เพื่อจับปฏิกิริยาของสมองและพฤติกรรม

ผลลัพธ์: มนุษย์แบ่งตามโครงสร้างการสั่งการของการกระทำเป็น 2 รูปแบบ:

- **State-Oriented (เน้นสภาวะ):** เมื่อเจอความไม่แน่นอน สมองจะติดอยู่ในภาวะ "คิดวนเวียนอยู่กับความเสียข้อผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้น" (Rumination) และวิเคราะห์ข้อมูลจนเป็นอัมพาต (Analysis Paralysis)
- **Action-Oriented (เน้นการลงมือทำ):** สามารถตัดการรบกวนทางอารมณ์ด้านลบได้อย่างรวดเร็ว (Volitional Inhibition of Negative Affect)



คำอธิบายทางจิตวิทยา: คนที่ตัดสินใจเร็ว สมองส่วนหน้า (PFC) มีกลไกตัดวงจรความคิดวนซ้ำทิ้งไปอย่างรวดเร็ว พวกเขาเปลี่ยนเป้าหมายจาก "การหาคำตอบที่ปลอดภัย" เป็น "การลงมือทำเพื่อดูผลลัพธ์"

Copyright ©2026 Slingshot Group. All Rights Reserved.

KEY IMPLICATION



ผู้ที่ตัดสินใจแบบกล้าได้กล้าเสีย
สัญญาณเตือนภัยของพวกเขาถูก
"หรี่เสียงไว้" ตั้งแต่ระดับขีวภาพ



วงจรสมองให้น้ำหนักกับ "ผลตอบแทน"
มากกว่า "ความสูญเสีย"



ไม่รู้สึกว่า "กำลังเสี่ยงดวง" แต่เชื่อมั่นว่า
ตนเองจะ "คุมสถานการณ์ได้"



Copyright ©2026 Slingshot Group. All Rights Reserved.

Slingshot - Copyright

The Psychology of Cautious Decision

Why some people are so cautious in making decisions ?



Copyright ©2026 Slingshot Group. All Rights Reserved.

The Horse Handicapper Study

ผู้วิจัย: Dr. Paul Slovic (University of Oregon)

การทดลอง:

- ศึกษา "นักวิเคราะห์การแข่งม้ามืออาชีพ" จำนวน 8 คน โดยให้ทำนายผลการแข่งขันม้าจริง จำนวน 40 เกี่ยว
- มีข้อมูลสถิติให้เลือกใช้ทั้งหมด 88 ตัวแปร (เช่น ประวัติย้อนหลัง น้ำหนักม้า สถิติจ็อกกี้ สภาพสนาม ความเร็วเฉลี่ย ฯลฯ)
- ผู้วิจัยแบ่งการทดสอบออกเป็น 4 รอบ โดยค่อยๆ เพิ่มข้อมูลตามลำดับความสำคัญที่ผู้เชี่ยวชาญแต่ละคนต้องการ
  - รอบที่ 1: ให้ข้อมูลเพียง 5 ตัวแปร ที่คิดว่าสำคัญที่สุด
  - รอบที่ 2: เพิ่มเป็น 10 ตัวแปร
  - รอบที่ 3: เพิ่มเป็น 20 ตัวแปร
  - รอบที่ 4: เพิ่มเป็น 40 ตัวแปร
- ทุกรอบจะบันทึก 2 ค่าพร้อมกัน คือ

"ความแม่นยำในการทำนายผล (Accuracy)" และ "ระดับความมั่นใจในคำตอบ (Confidence)"



Copyright ©2026 Slingshot Group. All Rights Reserved.

Slingshot Group Copyright

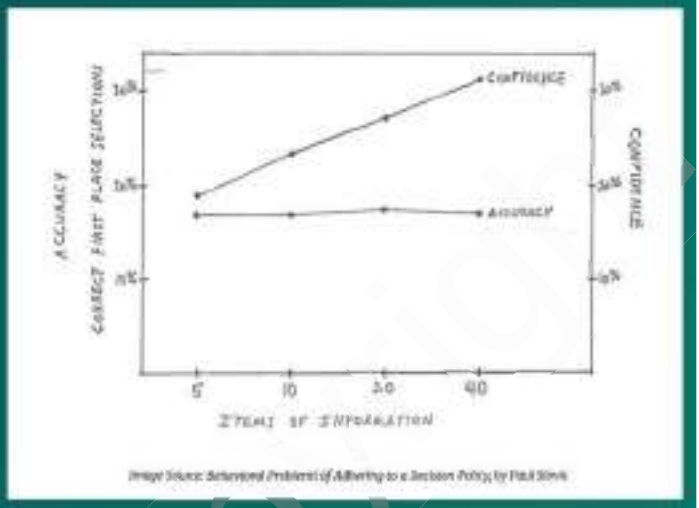
The Horse Handicapper Study

ผลลัพธ์:

- อัตราการทายถูกเฉลี่ย หยุดนิ่งอยู่ที่ประมาณ 17% เท่ากันทุกรอบ (ข้อมูล 40 ตัวแปร ไม่ได้ทำให้ทายถูกกว่ารอบที่มีแค่ 5 ตัวแปร)
- ระดับความมั่นใจของผู้เชี่ยวชาญ เพิ่มจาก 19% ในรอบ 5 ตัวแปร ขึ้นเป็น 31% ในรอบ 40 ตัวแปร

คำอธิบายทางจิตวิทยา:

- คนต้องการข้อมูลเพิ่มขึ้นเพื่อความมั่นใจ แม้ผลลัพธ์ของความถูกต้องไม่ได้เพิ่มขึ้นตาม (Illusion of Knowledge & Information Bias)



Copyright ©2026 Slingshot Group. All Rights Reserved.

Neural Loss Aversion

ผู้วิจัย: Dr. Sabrina Tom, Dr. Craig Fox และ Dr. Russell Poldrack (UCLA)

การทดลอง: ให้ผู้เข้าร่วมทดสอบ อยู่ในเครื่อง fMRI และตัดสินใจว่าจะรับ "ข้อเสนอเดิมพัน 50/50" หรือไม่ เช่น โอกาส 50% ที่จะได้ $30 และโอกาส 50% ที่จะเสีย $20 พร้อมทั้งปรับตัวเลขผลได้-ผลเสีย ขึ้นลงเรื่อยๆ

ผลลัพธ์: ในกลุ่มที่ตัดสินใจช้าและสงเล การสแกนสมองพบว่า ปฏิกิริยาการทำงานของสมองส่วน Amygdala และ Insula (ซึ่งประมวลผลความเจ็บปวด ภัยคุกคาม และความกลัว) ตอบสนองต่อความเป็นไปได้ที่ "จะเสีย" รุนแรงกว่าสมองส่วนที่ประมวลสิ่งที่ "จะได้" สูงถึง 2–3 เท่า

คำอธิบายทางจิตวิทยา: คนกลุ่มนี้ มีค่าความไวต่อความสูญเสีย (Loss Aversion Ratio) สูงกว่าค่าเฉลี่ยทั่วไปมาก ทุกการตัดสินใจจึงถูกตั้งต้นด้วยคำถามว่า **"Worst-case Scenario คืออะไร และเรารับมือได้จริงหรือไม่?"** ส่งผลให้ต้องใช้เวลาคิดและวิเคราะห์ อย่างละเอียดถี่ถ้วน



Copyright ©2026 Slingshot Group. All Rights Reserved.

Slingshot Group

Cognitive Reflection Test (CRT)

ผู้วิจัย: Dr. Shane Frederick (MIT)

การทดลอง: ให้ผู้เข้าร่วมตอบคำถามตรรกะแบบสั้น ที่มี "กับดักทางความคิด" หลอกล่อให้ตอบผิด เช่น:

"ไม้เบสบอลกับลูกบอลราคารวมกัน $1.10 ไม้เบสบอลราคาแพงกว่าลูกบอล $1.00 ถามว่าลูกบอลราคาเท่าไหร่?"

ผลลัพธ์: คนส่วนใหญ่จะตอบทันทีตามสัญชาตญาณว่า "10 เซนต์" ซึ่งเป็นคำตอบที่ผิด (ที่ถูกคือ 5 เซนต์) แต่จะมีคนกลุ่มหนึ่งที่ได้คะแนน CRT สูงมาก คนกลุ่มนี้จะหยุดชะงัก ไม่ยอมตอบสิ่งที่แวบเข้ามาในหัวทันที และดึงสมองส่วนคิดวิเคราะห์ มาคำนวณซ้ำไปซ้ำมาหลายครั้งก่อนตอบ

คำอธิบายทางจิตวิทยา: คนที่ดูเหมือนลังเล ตัดสินใจช้า ไม่ค่อยกล้าเสี่ยง ไม่ได้มีสมองที่ประมวลผลช้า แต่มีกลไกการยับยั้งการกระทำ (Inhibitory Control) สูงเป็นพิเศษ พวกเขาไม่ไว้วางใจ "เซนส์แรก" หรือภาพลวงตาของความง่าย สมองส่วนหน้าจะบังคับให้ตั้งคำถาม ทบทวนตัวแปร และตรวจทานสมมติฐาน ก่อนจะปล่อยผลลัพธ์ออกมาเสมอ



Copyright ©2026 Slingshot Group. All Rights Reserved.

KEY IMPLICATION

- ผู้ที่ตัดสินใจอย่างระมัดระวัง สมองมีกลไก “เบรคสัญชาตญาณ” เพื่อดักจับข้อผิดพลาดที่ซ่อนอยู่
- วงจรประสาทรับรู้ “ความสูญเสีย” ส่งเสียงดังกว่า “ผลตอบแทน” เสมอ
- การขอข้อมูลเพิ่ม คือ “การเติมความมั่นใจ” ว่าได้พิจารณาอย่างรอบคอบแล้ว

Copyright ©2026 Slingshot Group. All Rights Reserved.

Slingshot Group copyright


SLINGSHOT GROUP
People are biologically different
It's all about Preference not Ability
Copyright ©2026 Slingshot Group. All Rights Reserved.


SLINGSHOT GROUP
ติดตามสาระดีๆ ต่อได้ที่นี่
Facebook: Leadership Hacks
สแกน QR Code เพื่อติดตามเคล็ดลับและ
เทคนิคการเป็นผู้นำที่ไม่ควรพลาด
YouTube: Slingshot Group
สแกน QR Code เพื่อรับชมวิดีโอและ
เนื้อหาการพัฒนาภาวะผู้นำ
Line Official
เพิ่มเพื่อนเพื่อสอบถามข้อมูล
และรับข่าวสารโดยตรง
LINE
Copyright ©2026 Slingshot Group. All Rights Reserved.

Copyright

SLINGSHOT™
GROUP

LINE

Slingshot Group Co., Ltd.
1011 Supalai Grand Tower, 14th Floor, Unit 1402, Rama III Road,
Chongnonsee, Yannawa, Bangkok 10120

02-683-3356
contact@slingshot.co.th
www.slingshot.co.th

Slingshot's copyright