

อาหารสมอง



• **วรากรณ์ สามโกเศศ**
มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

ออย่าเอนเอียงจน ‘ผิดพลาด’

มนุษย์ถูกลวงโดยตนเองได้หลายลักษณะ จนอาจนำไปสู่การตัดสินใจที่ผิดพลาดอยู่บ่อยๆ การเข้าใจธรรมชาติของการลวง จะช่วยให้ไม่เสียประโยชน์มากเกินไปในชีวิต

นิทานอีสปเรื่องงูบ่นเปรี้ยววันหนึ่งคงยังจำกันได้ สุนัขจิ้งจอกอยากกินพวงองุ่นที่ห้อยอยู่พยายามโดดจับครั้งแล้วครั้งเล่าก็ไม่ประสบความสำเร็จสักที จนตกลงมาจับตัว ในที่สุดมันก็เลิกและบอกกับตัวเองว่า “องุ่นมันยังไม่สุก ใครจะอยากได้อองุ่นเปรี้ยวกันเล่า”

อีสปซึ่งเป็นกวีสมัยกรีกโบราณเมื่อ 2,000 กว่าปีมาแล้ว แต่งนิทานเรื่องนี้เพื่อชี้ให้เห็นความผิดพลาดในการใช้เหตุใช้ผลที่เกิดขึ้นบ่อยที่สุดของมนุษย์ หลายครั้งที่มนุษย์ตกอยู่ในสถานะเดียวกับสุนัขจิ้งจอกตัวนี้ และใช้เหตุผลอธิบายกับตนเองอย่างเชลๆ และก็ตัดสินใจอย่างเชลๆ ไปด้วย (เช่น สมัครงานแต่สู้คู่แข่งไม่ได้ กลับบอากับตัวเองว่า ไม่ได้ต้องการงานนี้จริงแค่ลองตลาดและไม่พยายามพัฒนาตนเอง)

Rolf Dobelli ในหนังสือ The Art of Thinking Clearly (2013) บอกว่าในสถานการณ์เช่นนี้ สุนัขจิ้งจอกมี 3 ทางเลือกคือ (ก) ทาหนทางกินองุ่นให้จนได้ (ข) ยอมรับว่าตนเองไม่มีทักษะเพียงพอที่จะได้อองุ่น และ (ค) ตีความย้อนหลังในสิ่งที่เกิดขึ้น (“องุ่นมันเปรี้ยวจะอยากได้มันไปทำอะไร?”)

ทางเลือกสุดท้ายนี้คือตัวอย่างของสิ่งที่ Dobelli เรียกว่า “cognitive dissonance” (นักจิตวิทยาเรื่องนามชาวอเมริกัน Leon Festinger เป็นผู้นำเสนอ และขยายความใน The Making of Behavioural Economics : Misbehaving (2015) โดย Richard Thaler) ตัวอย่างเช่นเลือกซื้อรถยนต์ผิดมา มันเสียดังมากและนั่งก็ไม่สบาย การเอารถไปคืนและยอมรับเงินคืนมาบางส่วน

ก็คือการยอมรับว่าตัวเองตัดสินใจผิด ดังนั้นไม่ช้าไม่นานก็บอกตัวเองว่า “รถแบบนี้ก็ดีเหมือนกันมันทำให้เวลาขับแล้วไม่เร่ง” บอกตัวเองอย่างนี้บ่อยๆ เขาก็ซั๊กจะคล้อยตามและบอกตัวเองว่า “จริงๆ แล้วเราไม่ได้เร่งเลย” และอาจรู้สึกภาคภูมิใจกับความชาญฉลาดในการซื้อรถคันนี้ก็เป็นได้

ตัวอย่างอื่นก็มีให้เห็น เช่น คนที่หลงผิดไปนับถือ “หลวงพ่อบ๊อง” ที่ไม่ใช่ของจริง เมื่อมีหลักฐานความกลางของ “หลวงพ่อบ๊อง” หนักแน่นขึ้นทุกทีก็ยังยอมรับไม่ได้ว่า “หลวงพ่อบ๊อง” นั้น “กลาง” เพราะการยอมรับก็เท่ากับว่าตัวเองได้ตัดสินใจผิด (สำหรับบางคนแล้ว “ฉันไม่มีทางทำอะไรผิดได้เลย” “ฉันถูกเสมอ”) ดังนั้นจึงตื้อตึงนับถือต่อไป และจมจืดอยู่ในความนับถือ “ของกลาง” นั้น มีโยที่ใครจะชี้แจงหรือหักท้าน

ปรากฏการณ์ cognitive dissonance คือคำอธิบายว่า เหตุใดเพื่อนเราบางคนจึงหลงมกยในตัวบุคคลหรือสิ่งที่ใครๆ เขาก็รู้กันทั้งนั้นว่าเป็นของปลอม ยิ่งเป็นคนที่มี ego สูง ไม่เคยยอมรับว่าตนเองสามารถผิดพลาดได้ ปรากฏการณ์นี้ก็จะยิ่งรุนแรงขึ้น

cognitive dissonance คือการใช้ความคิดของเราสร้างตรรกะที่ไม่สอดคล้องกลมกลืนกับความเป็นจริง เพื่อให้เราสบายใจ ซึ่งจะไปสู่การคิดที่ไม่เป็นเหตุเป็นผลตัดสินใจบิดเบี้ยว และไม่เกิดผลดี เราอาจบอกตัวเองด้วยสารพัดเหตุผลว่าทำไมจึงไม่ต้องการองุ่นนั้น แต่ไม่ว่าจะโน้มน้าวตนเองอย่างไรก็ไม่มีความได้อองุ่นนั้นมาอย่างแน่นอน จิตวิทยาของมนุษย์มักเล่นกลจนทำให้ตัดสินใจผิดพลาดได้อีก ในกรณีของ effort justification ซึ่งเป็นกรณีพิเศษของ cognitive dissonance กล่าวคือเมื่อเราไม่ได้ “องุ่น” เราก็สร้างกลไกเพื่อชดเชย โดยพยายามสร้างตรรกะผิดๆ ผ่านการประเมินบางสิ่งเกินกว่าความเป็นจริง เช่น ในกรณีของสุนัขจิ้งจอก เมื่อบอกว่าองุ่นเปรี้ยวแล้วก็คิดว่าทำกระโดดจับองุ่นของตนนั้นสง่างามน่าภูมิใจ ตัวอย่างของ effort justification มี

การตระหนักในวิธีคิด รู้ทันการสร้างตรรกะที่ผิด อาจช่วยทำให้โอกาสในการตัดสินใจผิดพลาดน้อยลง

มากมายในชีวิตประจำวัน (ก) งานการฝีมือของเราไม่ว่าจะเป็นลายปักผ้าเซ็ดหน้า งานฉลุไม้ ถ้วยเซรามิกปั้น หรือแม่แต่จิ๊กซอว์ที่เราต่อได้สำเร็จและเก็บไว้ๆ สิ่งเหล่านี้เราจะให้คุณค่าแก่มันเกินกว่าที่ควรจะเป็น เพราะเป็นความภูมิใจของเรา (ข) การสอบวิชาที่ยากได้จะภูมิใจในตัวเองเกินความเหมาะสม (ค) การทุ่มเททำงานที่ต้องใช้ความพยายามสูงและยาวนาน ทำให้รักใคร่ชื่นชมผลพวงของมันเป็นพิเศษ (ง) การจบหลักสูตรที่ต้องออกแรงกายและใจมาก จนคิดว่ามันให้คุณค่าแก่เรามากเกินความจริง ปรากฏ effort justification เหล่านี้ ล้วนให้น้ำหนักแก่บางสิ่งมากกว่าที่สมควรจะได้รับ

“การรับน้องใหม่” ที่สร้างสรรค์และประทับใจ ก็คือการใช้ effort justification สร้างความรู้สึกเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน น้องใหม่จะจดจำและให้คุณค่าแก่การได้ร่วมวาทกรรมนั้นเกินสมควรและจะรัก “ความเป็นพวกเดียวกัน” เป็นพิเศษ

การร้องเพลงของกลุ่มช่วยเน้นการมีอัตลักษณ์ร่วมกัน และเมื่อการเป็นสมาชิกกลุ่มมาจากการต้องผ่านการฝึกฝนที่ยากก็ยิ่งร่วมกันกว่าจะสำเร็จได้ก็จะยิ่งสร้างความเป็นพวกเดียวกัน ซึ่งเป็นเทคนิคของทหารที่ใช้มาช้านานอย่างได้ผล

IKEA effect ก็คือรูปลักษณะหนึ่งของ effort justification กล่าวคือเฟอร์นิเจอร์ที่ซื้อจากร้าน IKEA นั้นต้องนำมาประกอบเอง และเมื่อประกอบเสร็จแล้วดูเหมือนว่ามันมีค่ามากกว่าชิ้นอื่นที่ซื้อสำเร็จรูป ทั้งนี้ ก็เพราะเราเป็นคนทำให้มันเกิดขึ้นมา

ใครที่ชอบปลูกต้นไม้ ดอกไม้ และชื่นชมความงามของใบและดอก ที่เติบโตภายใต้ความรักเอาใจใส่ของเรา จะเข้าใจดีว่าความรู้สึกชื่นชมนี้เป็นอย่างไร ซึ่งแท้จริงแล้วไม่ต่างไปจาก IKEA effect นี้

ผู้เขียนเคยพบนักผสมพันธุ์ไม้มงคลที่ได้ตั้งดงงามออกมา มีคนมาขอซื้อในราคาหลายแสนบาท แต่ก็ไม่ยอมขาย จนสุดท้ายโอกาสทองหลุดลอยไป ทั้งหมดนี้เกิดขึ้นเพราะ **ภาคภูมิใจกับผลงานจนเกินเหตุ พุดง่าย ๆ effort justification ทำให้ตัดสินใจผิดจนพลาดโอกาสได้เงินก้อนใหญ่**

ข้อเสนอของโครงการที่เราเขียนขึ้นมาเอง หรือที่เราดำริขึ้นมาเอง ดูจะมีค่ามากกว่าโครงการอื่นๆ เพราะความภาคภูมิใจในผลงานที่เราทุ่มเทและสร้างมันขึ้นมา ผลจาก effort justification เช่นนี้ ยิ่งระวังเป็นอย่างมาก เพราะเมื่อต้องตัดสินใจเลือกโครงการ เราอาจเผลอไปใช้ "หัวใจ" มากกว่า "สมอง" **ความเอาใจเขานำไปสู่การตัดสินใจที่ผิดพลาดจนเกิดความเสียหายมหาศาลขึ้นได้**

การตัดสินใจที่ถูกต้องนั้นต้องพิจารณาไปที่ "ผล" ที่จะเกิดขึ้น มิใช่สิ่งที่เรามีความผูกพันและภาคภูมิใจเป็นส่วนตัวเป็นพิเศษ อันเนื่องมาจาก effort justification

การตระหนักในวิธีคิดและรู้ทันการสร้างตรรกะที่ผิดของตัวเอง อาจช่วยทำให้โอกาสในการตัดสินใจผิดเพราะความเอาใจเขาลดน้อยลงก็เป็นได้

เมื่อรู้ถึงความเอาใจเขานี้ในใจของเราอย่างนี้แล้ว คู่รักของเราที่รู้สึกว่ามีคุณค่ามากเป็นพิเศษ เพราะต้องฝ่าฟันต่อสู้นั้นกว่าจะได้มาเป็นคู่ นั้น โดยแท้จริงแล้วอาจมีคุณค่าไม่ต่างจากคนรักที่บังเอิญใจเบี่ยงกันมากจนเป็นแฟนกันง่าย ๆ ก็เป็นได้