



เราสังเกตเห็นกันมานานว่าคนชดสนมักใช้เงินไปมากในเรื่องไม่เป็นเรื่องโดยเชื่อว่าเป็นการเพิ่มสถานะในสังคม

เช่น แขนงพระบนสร้อยคอทองคำเส้นใหญ่ใส่แหวนทองคำหูขี้บักไบร์ทก็อยู่ในทางโก้หรู และเราก็เห็นอีกเช่นกันว่าบางคนในฐานะเดียวกันก็ไม่ได้เป็นไปเช่นนั้น อะไรคือตัวอธิบายข้อแตกต่าง และเมื่อฐานะเขาดีขึ้นเขายังใช้จ่ายแบบเดิมหรือไม่ คำตอบเหล่านี้จะช่วยให้เห็นนโยบายเศรษฐกิจในการช่วยเหลือคนขาดแคลนมีประสิทธิภาพมากขึ้น ลองคิดดูง่ายๆ ว่า ถ้าช่วยเหลือด้วยวิธีเดียวกันคือ ให้เงินสดแก่คนทั้งสองกลุ่มเหมือนกัน จะเกิดผลอย่างไร

บทความในนิตยสาร Psychological Science เมื่อเร็วๆ นี้ของ Dr.Blaine Landis และ Dr.Joe Gladstone แห่ง University College มาจากการศึกษาข้อมูลของเจ้าของบัญชีธนาคารในอังกฤษ 700 คน ในปี 2014 โดยดูว่าแต่ละคนใช้จ่ายซื้อสิ่งใดบ้าง โดยแยกออกเป็นสินค้าชนิดเพิ่มสถานะในสังคม (ของแบรนด์เนม ทองที่เยวต่างประเทศ เครื่องไฟฟ้า เครื่องประดับ) และสินค้าชนิดตรงกันข้าม เช่น ซื้อของลดราคา สินค้าในชีวิตตามปกติ จากนั้นก็นำข้อมูลเหล่านี้มาทดสอบสัมพันธ์กับรายได้และประเภทของบุคลิกภาพ คือ extroverts (คนชอบแสดงความรู้สึก) กับ introverts (คนเก็บความรู้สึก ไม่แสดงออก)

สิ่งที่พบนั้นยืนยันความสงสัยที่มีอยู่แล้วและให้ภาพที่ชัดเจน กล่าวคือ คนที่มีฐานะไม่ดี หากเป็นคน extroverts จะใช้สัดส่วนของรายจ่ายไปในเรื่องการเพิ่มสถานะสูงกว่าคน introverts แต่สำหรับคนฐานะดีแล้วทั้ง extroverts และ introverts ใช้จ่ายในเรื่องดังกล่าวไม่แตกต่างกันมากนัก โดย extroverts ก็ยังเป็นคนใช้จ่ายมากกว่าอยู่ดี

# 'บุคลิกภาพ' ทำทายนโยบายรัฐ

extroverts กับ introverts มีลักษณะนิสัยใจคออย่างไร จึงทำให้เกิดการใช้จ่ายในเรื่องการเพิ่มสถานะแตกต่างกันไม่ว่าในระดับรายได้ใด

extroverts หมายถึงคนที่มีลักษณะสำคัญอย่างน้อย 5 ประการดังนี้ (ก) สนุกสนานกับการพูดคุยกับเพื่อน สมาชิกในครอบครัว ฯลฯ กล่าวที่ว่าจะเป็นคนเริ่มการพูดจากับคนแปลกหน้า ชอบมีเพื่อนใหม่ๆ และเรียนรู้ชีวิตของเขา ใช้การพูดเป็นเครื่องมือในการจัดระบบความคิดและ ไอเดีย นอกจากนี้มักมีเพื่อนกว้างขวาง อีกทั้งสนุกสนานกับการพูดจาสังสรรค์

(ข) มีพลังและตื่นตัวจากการได้พบปะสังสรรค์กับผู้คน มีความสุขกับการใช้เวลาอยู่กับคนอื่น ถ้าให้เลือกกระหว่างใช้เวลาอยู่คนเดียวกับอยู่กับเพื่อน extroverts จะเลือกอย่างหลัง (ค) ชอบแก้ไขปัญหาโดยการหารือกับคนอื่น การพูดถึงปัญหาช่วยให้สามารถเข้าใจความลึกซึ้งของปัญหาตลอดจนเห็นทางเลือก extroverts จะรู้สึกผ่อนคลายหลังจากงานหนักเมื่อได้พูดคุยกับเพื่อนหรือครอบครัว

(ง) คนอื่นจะเห็นว่า extroverts เป็นมิตรกับผู้คนและเข้าถึงได้ง่ายเนื่องจาก extroverts ชอบการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้คนเป็นพิเศษ ดังนั้นคนอื่นจึงมีทางโน้มน้าวที่จะเห็นว่าเป็นคนกันเอง (จ) มีลักษณะเปิดกว้างและผู้คนรู้สึกว่าการ extroverts ยินดีที่จะแชร์ความคิดและความรู้สึกกับเขาเสมอ และด้วยความรู้สึกนี้ extroverts จึงดูเป็นคนที่ไม่ถือถือและเข้าถึงได้ง่าย

ลักษณะของ extroverts ต่างๆ เหล่านี้มีมิติที่มิเท่ากันในแต่ละคน มากบ้าง

น้อยบ้างแตกต่างกันออกไป แต่โดยรวมแล้ว extroverts จะเป็นคนมีความสุขจากการพบปะพูดคุยกับผู้คนทั้งเพื่อนเก่าและมิตรใหม่

ส่วน introverts นั้นมี 5 ลักษณะดังต่อไปนี้ (ก) มีความสุขกับการมีเวลาเป็นของตนเอง เวลาว่างชอบจะทำอะไรคนเดียว เช่น อ่านหนังสือ ฟังเพลง เล่นเกม ฯลฯ เวลาเช่นนี้ introverts ถือว่าเป็นสิ่งมีค่า (ข) คิดออกในยามที่อยู่คนเดียว ถึงแม้จะไม่รังเกียจการถกเถียงและวิพากษ์ ยามทำงานร่วมกันกับคนอื่น แต่ introverts จะคิดอะไรได้ทะลุยามที่อยู่คนเดียว (ค) มีความสุขกับการอยู่เงียบๆ คนเดียวมากกว่าการใช้เวลากับคนอื่น โดยเฉพาะการสังสรรค์กับคนกลุ่มใหญ่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับคนแปลกหน้า (ง) มีเพื่อนสนิทไม่มากคนเนื่องจากไม่ชอบคบหาคนมากหน้าอย่างฉาบฉวย ชอบที่จะมีเพื่อนสนิทที่รู้จักกันน้อยคน

(จ) คนอื่นมักคิดว่า introverts เป็นคนเงียบและยากที่จะเข้าถึง หรือแม้แต่บางครั้งเข้าใจว่าเป็นคนขี้อาย คนหยิ่ง ไม่เป็นมิตร (ฉ) เป็นคนเก็บความรู้สึกไว้กับตนเอง ไม่ชอบที่จะแชร์หรือหารือกับคนอื่นในการแก้ไขปัญหา การเป็น extroverts มีได้หมายถึงการเป็นคนเก่งกล้า และ introverts มีได้หมายถึงคนเงียบ ขี้อาย ไม่เป็นมิตร ทุกคนมีลักษณะทั้งสองอย่างผสมกันในดีกรีที่แตกต่างกัน มิได้สุดโต่งในทุกลักษณะดังกล่าว

อย่างไรก็ดี เราพอจะแยกออกได้คร่าวๆ เป็นสองบุคลิกภาพ

งานศึกษาของ Landis และ Gladstone ตีความได้ว่า extroverts เป็นคนชัดสนที่พยายามแสวงหาสถานะทางสังคมที่สูงขึ้นเพื่อให้คนอื่น ๆ เห็นและประทับใจ

เนื่องจากการพบปะสังสรรค์กับคนเหล่านี้ เป็นกิจวัตรที่เขาชอบและทำอยู่เป็นประจำ ความรู้สึกของเขาโยงใยมากกับความรู้สึกของคนอื่นที่มีต่อเขา ดังนั้นการมี "เฟอว์นิเจอร์" ประดับร่างกาย บ้าน ชีวิตประจำวัน ฯลฯ ทำให้เขา "รู้สึกดี" และเป็น "สิ่งจำเป็น" สำหรับตัวเขา

ส่วน introverts นั้นความรู้สึกของเขา โยงใยกับความรู้สึกของคนอื่นน้อยกว่า สนใจเรื่องของตนเอง ปรารถนาอยู่กับตนเอง มากกว่าใช้เวลากับคนอื่น การมี "เฟอว์นิเจอร์" มีความสำคัญต่อตัวเขาน้อยกว่า

นี่คือคำอธิบายว่าเหตุใด extroverts ที่ขาดแคลนจึงหมกมุ่นกับการใช้เงินเพื่อ "เฟอว์นิเจอร์" เพื่อยกสถานะมากกว่า introverts การเข้าใจเช่นนี้มีผลต่อการใช้นโยบายเศรษฐกิจของภาครัฐในเรื่องดังต่อไปนี้ (ก) หากช่วยเหลือคนมีรายได้น้อยด้วยเงินสด เหมือนกันทั้ง extroverts และ introverts แล้วเงินจะละลายหายไปอย่างไร้ประโยชน์ในหมู่ extroverts การช่วยเหลือในรูปคูปองอุดหนุน ค่าน้ำ ไฟ ตัวเดินทาง ฯลฯ จะเป็นวิธีการที่เหมาะสมกว่า (ข) เน้นการให้ความรู้ในเรื่อง การใช้จ่ายและการออมแก่คนขัดสนที่มีลักษณะ extroverts เป็นพิเศษเนื่องจากมีทางโน้มน้าวในการซื้อ "เฟอว์นิเจอร์" สูงกว่า (ค) ในการปล่อยสินเชื่อเพื่อ startups ทั้งหลาย การกลั่นกรองบุคลิกภาพเป็นเรื่องที่ต้องให้ความสนใจมากขึ้นเพราะมีทางโน้มน้าวที่ extroverts จะใช้เงินผิดประเภทมากกว่า

ไม่ว่าจะเป็นคนบุคลิกภาพใดก็ตาม ต่างมีข้อเด่นและข้อด้อยด้วยกันทั้งสิ้น บางคนอาจมีบุคลิกภาพที่ผสมปนเปกัน จนแยกออกได้ยาก ประเด็นสำคัญก็คือ การที่แต่ละคนเข้าใจบุคลิกภาพของตนเอง และพยายามเสริมข้อดีของบุคลิกภาพนั้นๆ เพื่อให้เกิดผลดีแก่ตนเองมากที่สุดเท่าที่เป็นไปได้

สิ่งสำคัญของมนุษย์นั้นมิได้อยู่ที่ การแข่งขันให้เด่นดังกว่าเพื่อนหรือคนที่ ไม่เป็นมิตรกับตน หากอยู่ที่ความพยายาม ให้เป็นคนที่ดีกว่าที่ตนเองเป็น