



เคล็ดลับ 'บังคับ' ประชาชน



นักเศรษฐศาสตร์
พฤติกรรมรับรางวัลโนเบล
สาขาเศรษฐศาสตร์เมื่อ
วันที่ 6 ต.ค.ที่ผ่านมา

Richard H. Thaler อเมริกันเชื้อสายยิวแห่ง
มหาวิทยาลัยชิคาโก เป็นผู้เดียวที่รับรางวัล
ประจำปี 2017 สิ่งหนึ่งที่ทำให้เขาได้รับรางวัล
น่าสนใจเพราะมีผลกระทบต่อผู้คนผ่านการ
ใช้นโยบายของภาครัฐอย่างเห็นผล

ในปี 2002 Daniel Kahneman
นักจิตวิทยาได้รับรางวัลนี้เพราะมี
บทบาทสำคัญในการขยายขอบเขตของ
เศรษฐศาสตร์ด้วยการสร้างความเข้าใจ
ที่ถูกต้องเกี่ยวกับพฤติกรรมของมนุษย์ว่า
ไม่ได้มีเหตุผลดังที่เคยเชื่อและสมมติกันมา
และเขาได้ทำสิ่งที่ไม่เคยมีมาก่อนคือใช้การ
ทดลองค้นหาความจริงของเศรษฐศาสตร์ใน
ห้องปฏิบัติการเพื่อสร้างความเข้าใจพฤติกรรม
ของมนุษย์ในด้านการใช้วิจารณญาณและ
การตัดสินใจเชิงเศรษฐศาสตร์

ในปีนี้ Thaler ผู้มีอายุ 72 ปี เรียนจบ
ปริญญาเอกด้านเศรษฐศาสตร์จาก University
of Rochester และเคยวิจัยศึกษาร่วมกับ
Kahneman มายาวนาน Thaler สนใจ
พฤติกรรมของมนุษย์เชิงเศรษฐศาสตร์ที่
เกี่ยวกับเรื่องเงินตลอดจนการแปรความรู้จาก
นโยบายไปสู่การปฏิบัติ

Thaler เป็นผู้บุกเบิกคนหนึ่ง
ของเศรษฐศาสตร์สาขาใหม่ดังกล่าวคือ
Behavioural Economics ทฤษฎีที่ทำให้
เขาโดดเด่นเป็นที่รู้จักก็คือ "nudge theory"
ซึ่งปัจจุบันหลายประเทศและองค์กรกำลัง
พิจารณานำไปประยุกต์หลังจากเห็นความสำเร็จ
ของอังกฤษในการหารายได้เพิ่มจากภาษีอากร
คนบริจาคอวัยวะมากขึ้น ออมเงินได้มากขึ้น
ประกันสุขภาพมากขึ้น ฯลฯ

ไอดีของ "nudge theory" นั้นมีง่าย ๆ ว่า
เมื่อมนุษย์โดยทั่วไปขาดความมีเหตุ มีผล
มองไม่เห็นสิ่งที่อยู่ในระยะยาว มองเห็นแต่

ประโยชน์ใกล้ตัว อีกทั้งละเลยสิ่งที่ควรทำเพื่อ
ประโยชน์ส่วนรวม การแก้ไขจึงจำเป็นต้องมา
จากการใช้มาตรการด้านบวก และการแนะนำ
ทางอ้อมเพื่อที่จะทำให้เกิดแรงจูงใจเกิดการ
ตัดสินใจของกลุ่มและปัจเจกชนอย่างเห็นพ้อง
โดยไม่มีการบังคับ (nudge แปลว่า สัมผัสหรือ
ผลกอย่างเบาๆ เพื่อให้ได้รับความสนใจหรือ
เพื่อชักจูงสนับสนุนให้ทำบางอย่าง)

โดยสรุป แนวคิด Nudge ก็คือการทำ
อย่างแนบเนียนให้มนุษย์เปลี่ยนพฤติกรรม
ไปในทิศทางที่สามารถคาดเดาได้โดยไม่มี
การบังคับและอย่างนุ่มนวล

ตัวอย่างน่าจดจำไปล่าสุดก็คือการใช้
แนวทาง nudge ในการแก้ปัญหาเรื่องปัสสาวะ
ในห้องน้ำชายของสนามบิน Schiphol ที่
Amsterdam ปัญหาที่มีคือเรื่อง "การเล็ง"
ไม่แม่นยำปัสสาวะกระเด็นออกมาเลอะเทอะ
ผู้บริหารแก้ไขในทางบวกไม่มีป้ายเตือน ไม่มี
การบังคับแต่ใช้วิธีทาสิริรูปตัวแมลงเกาะอยู่
ในโถปัสสาวะเพื่อให้ "เล็ง" ในตำแหน่ง
ที่เหมาะสม ผลปรากฏว่าชายทั้งหลาย
มีพฤติกรรมไปในทางเดียวกันคือ "เล็ง"
ที่ตัวแมลงจนแก้ไขปัญหาละออง
ได้สำเร็จ

แนวคิดนี้ซึ่งมีลักษณะทางวิชาการ
ที่เรียกว่า libertarian paternalism (การ
แทรกแซงโดยองค์กรเอกชนและสาธารณชน
เพื่อเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมโดยยังคงเคารพ
เสรีภาพในการเลือก) ได้รับความสนใจมาก
เมื่อนายกรัฐมนตรีหญิงของอังกฤษ Theresa
May ใช้แนวคิด nudge เก็บภาษีได้เพิ่มด้วย
วิธีการเตือนอย่างนุ่มนวลและแนบเนียนว่า
เพื่อนบ้านได้จ่ายภาษีกันไปแล้วกล่าวคือ
เป็นไปในทางบวกไม่บังคับแต่เปิดช่องให้
เลือกพฤติกรรม

ต่อมา Theresa May ประกาศว่า
การบริจาคอวัยวะนั้นเป็นเรื่องสมัครใจ หาก
แต่มีเงื่อนไขว่าหากใครไม่ระบุว่าจะไม่ต้องการ
บริจาคก็หมายความว่าต้องการบริจาค

ผลปรากฏว่ามีผู้บริจาคอวัยวะเพิ่ม
100,000 รายต่อปีทันที

แนวคิด nudge มีอิทธิพลต่อความคิด
ในปัจจุบันของผู้คนมากเมื่อหนังสือ ชื่อ
Nudge : Improving Decisions about
Health, Wealth, and Happiness ออก
มาในปี 2008 เขียนโดย Richard Thaler ร่วม
กับ Cass Sunstein ประธานาธิบดี Obama
สั่งตั้งหน่วยงานพิเศษในทำเนียบขาว
เพื่อพิจารณาหามาตรการจากเศรษฐศาสตร์
พฤติกรรมและ David Cameron
นายกรัฐมนตรีอังกฤษตั้งหน่วยงานพิเศษ
คือ Behavioural Insights Team

นอกจากนี้ญี่ปุ่น เยอรมัน นี้ออสเตรเลีย
และอีกหลายประเทศกำลังสนใจใช้ nudge
ในการออกนโยบายและแนวปฏิบัติที่อยู่
พื้นฐานของการเข้าใจพฤติกรรมของมนุษย์
ในระดับย่อยโดยใช้วิธีการที่ "แนบเนียน"
เพื่อเปลี่ยนแปลงโดยให้เสรีภาพในการเลือก
มากกว่าที่จะใช้การบังคับในระดับรวมที่อยู่บน
พื้นฐานว่ามนุษย์มีเหตุผลดังที่สมมติกันมา
ทั้งหมดนั้นก็เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพของการ
ให้บริการสาธารณะ

ตัวอย่างอื่นของแนวคิด nudge ที่มีการ
ทำกันก็ได้แก่(1) ในระดับองค์กรเอกชน
มีการให้พนักงานเข้าร่วมโครงการต่างๆ
เช่นเข้าหลักสูตรการพัฒนาตนเอง การ
ร่วมกิจกรรม CSR ฯลฯ โดยถือว่าเป็นการ
ตอบรับ หากไม่มีการปฏิเสธ (ผู้ทำงาน
มีเสรีภาพในทางเลือก แต่ทำให้เกิดความ
สะดวกที่จะเลือกเข้าร่วมอย่างแนบเนียน)

(2) ในตอนแรกไม่มีคนร่วมโครงการรับเงิน
อุดหนุนในการสร้างฉนวนความร้อนที่บ้าน
มากนัก เมื่อหน่วยงานพิเศษของอังกฤษ
ศึกษาพฤติกรรมก็พบว่าเหตุที่ไม่ร่วมก็เพราะ
เบื่อกันจะ ขนย่ายยยะ "สมมติ" ที่สะสมไว้ เมื่อ
มีการช่วยเหลือเรื่องนี้ก็มีคนเข้าร่วมเพิ่มขึ้น
5 เท่าตัว (3) การเพิ่มการออมของประชาชน
โดยหักจากค่าจ้างหรือเงินเดือนโดยอัตโนมัติ

นอกเสียจากจะระบุว่าไม่ต้องการ เช่นเดียวกับการประกันสุขภาพการประกันชีวิต การประกันอัคคีภัย ฯลฯ

นอกจากเรื่องnudgeแล้วThalerได้ศึกษาเขียนหนังสือและบทความอีกมากมายในแนวนี เล่มหนึ่งคือ “Misbehaving : How Economics Became Behaviourial” (2015) ตลอดจนข้อเขียนเกี่ยวกับเศรษฐศาสตร์แนวพฤติกรรมให้แก่หนังสือพิมพ์และนิตยสาร เพื่อให้ความรู้แก่สาธารณชนจนเรียกได้ว่า เขามีส่วนร่วมในการทำให้เศรษฐศาสตร์สาขานี้เป็นประโยชน์ต่อประชาชนผ่านการใช้นโยบายที่ได้ผล

“Mental Accounting” ของ Thaler เป็นอีกพฤติกรรมหนึ่งที่มนุษย์มีทางโน้มที่จะปฏิบัติอย่างไม่รู้ตัวโดยแบ่งแยกเงินที่ได้รับมาออกเป็นบัญชีย่อยในสมองตามแหล่งของเงินที่ได้รับมาหรือการตั้งใจใช้ เช่นเงินที่ได้มาจากการทำงาน มนุษย์จะใส่ไว้ในบัญชีหนึ่งที่มีคุณค่า ดังนั้นจะใช้จ่ายอย่างระวัง ส่วนเงินที่ได้มาง่ายๆไม่ว่าคนให้หรือถูกห่วยจะอยู่ในบัญชีที่มักใช้จ่ายอย่างไม่ระวัง หนทางแก้ไขก็คือการปรับพฤติกรรมเอาเงินที่ได้มาโดยง่ายไปใส่รวมไว้ในบัญชีเงินที่ได้มายากเย็นในธนาคาร การใช้จ่ายในเรื่องไม่เหมาะสมก็จะลดน้อยลงได้

Thalerและผู้บุกเบิกพฤติกรรมพยายามทำความเข้าใจลักษณะเฉพาะของความไม่เป็นเหตุเป็นผลของมนุษย์ ทั้งนี้เพื่อให้สามารถพยากรณ์พฤติกรรมได้ และนำมาพิจารณารวมไว้ในกาหนดนโยบายแต่แรก เขาต้องการให้เศรษฐศาสตร์สามารถนำความขาดเหตุขาดผลนี้เข้ามาใช้อธิบายทฤษฎีเศรษฐศาสตร์เช่นเดียวกับที่เคยมีสมมุติฐานว่ามีเหตุมีผลมาแต่แรก

คนถาม Thalerว่าจะใช้เงินประมาณ 40 ล้านบาท ที่ได้จากรางวัลครั้งนี้อย่างไร เขาบอกอย่างตลกว่า “จะเอาไว้ใช้จ่ายอย่างขาดเหตุขาดผลเท่าที่เป็นไปได้”