อาหารสมอง

วีรกร ตรีเศศ

อย่าเชื่อว่ามนุษย์มีเหตุมีผล

ความเชื่อดั้งเดิมของนักเศรษฐศาสตร์ที่ว่ามนุษย์เป็นผู้ที่มีเหตุมีผลเสมอ ตัดสินใจทุกอย่างด้วยการคิดไตร่ตรองอย่างดีแล้ว กำลังพังทลายลงโดยกลุ่มผู้ศึกษาในสาขาเศรษฐศาสตร์ใหม่ซึ่งกำลังมาแรงดังที่เรียกว่า Behavioral Economics หรือเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม การเข้าใจความคิดของกลุ่มใหม่นี้จะช่วยให้เรารู้จักตัวเองดียิ่งขึ้นและสามารถหลีกหนีการตัดสินใจที่ผิดพลาดได้ดีขึ้น

บ่อยครั้งที่เราเห็นคนกระทำสิ่งที่ทำลายตนเอง กระทำสิ่งที่ขาดเหตุผลอย่างเขลา ใช้เงินอย่างขาดสติ ถูกหลอกอย่างง่ายดาย ลงทุนราวกับคนเสียสติ ฯลฯ ลองมาดูกันว่ากลุ่มใหม่นี้เขาได้เรียนรู้เกี่ยวกับเรื่องเหล่านี้อย่างไร

ใน*เรื่องแรก* สิ่งสำคัญที่กลุ่มนี้พบก็คือมนุษย์ไม่ใช่ผู้ชอบวิเคราะห์ข้อมูลอย่างแข็งขัน ถ้าเขาอยากเชื่ออะไรสักอย่างแล้ว เขามีความสามารถอย่างยอดเยี่ยมในการโน้มน้าวตัวเองให้เห็นว่าสิ่งที่เขาอยากเชื่อนั้นเป็นจริง

ตัวอย่างมีมากมาย เช่น ถ้าหากรักบูชาใครสักคนอย่างขาดสติแล้ว บุคคลนั้นจะเป็นผู้วิเศษไม่ว่าใครจะทัดทานให้หลักฐานของความไม่ดีอย่างไรก็ตาม ทั้งนี้ เพราะตัวเขามีความสามารถพิเศษในการโน้มน้าวใจตัวเอง

จุดนี้เป็นจุดอันตราย เมื่อเราอยากได้อะไรมาเป็นของเรา ไม่ว่าจะมีหนี้สินล้นพ้นตัวอยู่แล้ว เราก็โน้มน้าวตัวเองว่ามันเป็นสิ่งจำเป็นและมีปัญญาซื้อ นอกจากนี้ เราก็เห็นคนตาบอดเพราะความรัก คนหลงสามี หลงภรรยา หลงลูกตัวเอง หลงตัวเอง ฯลฯ ล้วนเข้าอีหรอบนี้ทั้งนั้น

เมื่อบ้าน ที่ดิน หุ้น มีราคาพุ่งสูงขึ้น (ฟองสบู่) มนุษย์ส่วนใหญ่จะโน้มน้าวตัวเองให้เชื่อว่ามันจะขึ้นไปเรื่อยๆ โดยไม่หยุด ยิ่งมีคนจำนวนมากร่วมอยู่ในกิจกรรมด้วยยิ่งอบอุ่นใจว่าสิ่งที่เราเชื่อนั้นต้องเป็นจริง ("ถ้ามันไม่เข้าท่าหรือไม่ดีจริงแล้ว ทำไมจึงมีคนมาร่วมด้วยมากมาย ดังนั้น สบายใจได้ว่าเราทำถูกแล้ว") สิ่งนี้ฝรั่งเรียกว่า Herd Mentality หรือ "การเฮโลคิดกันไปตามฝูงชน"

การเกิดขึ้นของฟองสบู่ (ขาขึ้น) อย่างรวดเร็วและการแตกของฟองสบู่ (ขาลง) อย่างสายฟ้าแลบจนทำให้ชาวบ้านอื่นๆ ที่ไม่รู้จักอีโหน่อีเหน่เดือดร้อนไปด้วยก็เพราะพฤติกรรมขาดเหตุผลของมนุษย์เช่นนี้แหละ

เรื่องที่สอง มนุษย์มีระดับความกลัวที่เกี่ยวโยงกับสิ่งคุกคามที่เห็นชัดเจนมากกว่า สิ่งคุกคามที่เกิดขึ้นทีละน้อย พูดง่ายๆ ก็คือจะรู้สึกกลัวเมื่อเห็นภัยที่เกิดขึ้นทันทีมากกว่าภัยที่เกิดขึ้นทีละน้อยๆ

เราเห็นภาพฆาตกรที่มีสีหน้าไม่สะทกสะท้านหวาดหวั่นความผิดเมื่อตอนถูกจับได้อยู่เป็นประจำ ที่เป็นเช่นนี้ก็เพราะ ณ จุดนั้นเขายังมองไม่เห็นว่าโทษที่จะได้รับในอนาคตนั้นจะมีผลอย่างไรต่อชีวิตของเขา แต่เมื่อก่อนเข้าห้องประหาร (ภัยคุกคามกำลังจะเกิดขึ้นในเวลาอันใกล้) ภาพของหน้าตาเขาจะเป็นอีกอย่างหนึ่งทันที

คนที่มีหนี้สินเพิ่มขึ้นทีละน้อยก็มองไม่เห็นภัยคุกคามที่มาจากการเป็นหนี้ เพราะภัยมันมาถึงช้าๆ ไม่เป็นผลทันทีให้เห็น เช่นเดียวกับคนไม่รักษาสุขภาพ กินทุกอย่างที่ขวางหน้าไม่บันยะบันยังก็เพราะภัยคุกคามมันค่อยๆ มา แต่ในทางตรงกันข้ามกลับกลัวยาพิษเพราะเห็นภัยคุกคามเกิดขึ้นทันที ซึ่งถ้าจะว่าไปแล้วอาหารอันมากมายเหล่านั้นก็มีสภาพไม่ต่างจากยาพิษเท่าไรนัก

คนคดโกงเขาโดยเริ่มต้นทีละน้อยและหนักมือขึ้นทุกทีก็เข้าอีหรอบนี้เพราะภัยคุกคาม (ถูกจับได้และติดคุก) มันคืบคลานมาทีละน้อยอย่างมองไม่เห็นจึงไม่กลัวความผิดเพราะไม่เห็น ภัยคุกคามชัดเจนเหมือนปล้นร้านทองหรือฆ่าคนตาย

เรื่องที่สาม บัตรเครดิตเป็นสิ่งอันตรายที่ต้องระวังเพราะมนุษย์ไม่ฉลาดในเรื่องเงินดังที่อาจเข้าใจกัน ความเข้าใจของมนุษย์ในการซื้อของด้วยบัตรเครดิตนั้นต่างจากการใช้เงินซื้อ การใช้บัตรคือการรูดบัตร ไม่ใช่การเอาบางสิ่งไปแลก (ซื้อของด้วยเงินสดต้องเอาเงินสดไปแลก) จึงมักใช้จ่ายเพลิน

มีการทดลองทางวิทยาศาสตร์โดยนักวิทยาศาสตร์ Brian Knutson แห่งมหาวิทยาลัย Standford และ Scott Rick แห่งมหาวิทยาลัย Michigan ใช้เครื่องสแกนสมองผู้รับการทดลองที่ใช้เงินสดซื้อของและพบว่าเกิดสัญญาณชัดเจนในบริเวณสมองที่รับผิดชอบการเจ็บปวดเมื่อเผชิญกับราคาสินค้าที่สูงเกินไป แต่สำหรับกลุ่มที่ใช้บัตรเครดิตซื้อนั้นสัญญาณเดียวกันไม่ปรากฏ เพราะพวกเขาไม่รู้สึกว่ากำลังใช้จ่ายเงิน

อีกลักษณะหนึ่งของบัตรเครดิตที่ต้องระวังก็คือเมื่อรูดบัตรนั้นจะมีความรู้สึกว่ามันไม่ใช่การสร้างหนี้เพราะมีโอกาสที่จะชำระเสมอเมื่อสิ้นเดือน ซึ่งไม่ใช่ความจริงเสมอไปสำหรับคนจำนวนมากเพราะบ้างก็ชำระเป็นบางส่วนและยืดเยื้อไป อีกทั้งทับถมเข้ามาใหม่เรื่อยๆ จนไม่รู้แน่ชัดว่ามันเป็นหนี้หรือยอดเงินที่รอคอยการชำระกันแน่ การสับสนว่าการรูดบัตรไม่ใช่การก่อหนี้คือสิ่งที่เป็นอันตรายที่สุด

เรื่องที่สี่ มนุษย์มักมองอะไรสั้น ๆ ไม่มองไกล มีสิ่งที่เรียกว่า Present Bias Preference ครอบงำอยู่ กล่าวคือมองเห็นแต่สิ่งที่ใกล้ปัจจุบัน (เอนเอียงกับปัจจุบัน) อะไรที่อยู่ไกลต้องรอคอย อดทน มนุษย์โดยทั่วไปมักหลีกเลี่ยงและเลือกสิ่งที่เห็นผลทันทีมากกว่า ซึ่งพฤติกรรมเช่นนี้ทำให้ขาดเหตุผล

ตัวอย่างเช่นการออกกำลังกายหรือการรักษาสุขภาพ มนุษย์ขี้เกียจที่จะกระทำเพราะไม่เห็นผลทันทีถึงแม้จะรู้ว่าเป็นประโยชน์ในระยะปานกลางและยาวก็ตามที ดังนั้นโครงการฟิตเนสทั้งหลายจะได้ผลก็ต้องทำให้ผู้เข้าร่วมมีความรู้สึกว่าเกิดผลทันทีเป็นระยะๆ

คาราเต้ และเทควันโดให้สายสีต่างๆ เป็นลำดับตามระดับความสามารถอย่างสอดคล้องกับ present bias preference ของมนุษย์ ถ้าฝึกกันเป็นปีๆ โดยไม่มีอะไรเป็นรางวัลให้ระหว่างทาง ประสิทธิภาพในการเรียนรู้ก็จะด้อย จำนวนคนเรียนก็จะลดน้อยลงไปเรื่อยๆ เนื่องจากมนุษย์โดยเฉพาะเด็กไม่สามารถมองไปไกลๆ ได้ทุกคนต้องการผลทันทีทั้งนั้น

มวยไทยนั้นถ้าจะให้เกิดการเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพอย่างสอดคล้องกับพฤติกรรมมนุษย์ โดยมีการให้กำลังใจ (หรือ "เกิดผลทันที") เป็นระยะๆ แล้ว สมควรพิจารณาจัดการโดยทางการให้มีระดับของความสำเร็จเหมือนคาราเต้ และเทควันโด

ที่เล่ามาทั้งหมดนี้เป็นเพียงส่วนเล็กๆ ที่กลุ่ม Behavioral Economics ค้นพบ แต่เพียงแค่นี้ก็พอที่จะทำให้มนุษย์ลดความโอหังลดความภาคภูมิใจในตัวเองอย่างผิดๆ โดยคิดว่าตนเองไม่เคยทำอะไรผิดเพราะเป็นสัตว์สังคมที่มีเหตุมีผลลงได้

มนุษย์ยังไม่รู้อะไรเกี่ยวกับตัวเองอีกมากมาย และที่คิดว่ารู้แล้วก็ยังมีข้อผิดพลาด และนี่คือเหตุผลหนึ่งของการต้องเรียนรู้อย่างไม่รู้จบของมนุษย์ ●

น้ำจิ้มอาหารสมอง

The great purpose of life is to make something that will outlast us.

จุดมุ่งหมายอันยิ่งใหญ่ของชีวิตก็คือทำอะไรสักอย่างซึ่งคงอยู่หลังจากที่เราได้ตายไปแล้ว

เครื่องเคียงอาหารสมอง

มีหลักฐานยืนยันความรู้สึกทั่วไปว่าผู้คนสมัยนี้ผ่าท้องออกลูกกันมากกว่าเมื่อก่อนมาก ตัวเลขล่าสุดแสดงว่าจีนมีอัตราการผ่าท้องออกลูกสูงสุดในโลกคือร้อยละ 46 ของจำนวนการออกลูกทั้งหมด ส่วนไทยเราเองนั้นก็ไม่เบา มีตัวเลขอยู่ไม่ห่างกันนัก

"ผ่าท้องออกลูก" ในภาษาอังกฤษคือ Caesaren Section ปัจจุบันมักเรียกกันว่า C-section ตำนานนั้นมีว่า Julius Caesar จักรพรรดิโรมันผู้โด่งดังมีอายุอยู่ระหว่าง 100-44 ปีก่อนคริสตกาล (หลังสมัยพระพุทธเจ้า) กำเนิดด้วยวิธีนี้ อย่างไรก็ดี มีนักวิชาการถกเถียงว่าการผ่าเด็กออกแบบนี้มีมาก่อนหน้านานแล้ว ส่วนใหญ่คือการผ่าหลังแม่คลอดลูกตายเพื่อเอาเด็กออกมา การผ่าสดๆ แล้วรอดแทบเป็นไปไม่ได้ในสมัยนั้น มีผู้รู้ระบุว่าคำว่า Caesar นั้นมิได้มาจากชื่อจักรพรรดิหากมาจากภาษาละติน caesum ซึ่งหมายถึง cut out

เมื่อกลางเดือนมกราคม 2010 วารสารการแพทย์ The Lancet ตีพิมพ์รายงานสรุปของ WHO ซึ่งสำรวจเรื่อง C-section ในประเทศเอเชีย คือ จีน อินเดีย ญี่ปุ่น เนปาล ฟิลิปปินส์ ศรีลังกา เวียดนาม และไทย ในปี 2007-2008 โดยพิจารณาจากกลุ่มตัวอย่างการคลอด 110,000 ราย ข้อสรุปสำคัญก็คือการผ่าเอาลูกออกกำลังเป็นแฟชั่นซึ่งแพร่ระบาดไปทั่วอย่างน่ากังวล

ตัวเลข C-section สูงถึงร้อยละ 46 ของจีนน่ากลัว และหนึ่งในสี่ของจำนวนนี้ไม่มีความจำเป็นทางการแพทย์ แต่ที่เกิดขึ้นก็เพราะความมั่งคั่งใหม่ การกลัวไม่สวย (คงเข้าใจนะครับ) การกลัวความเจ็บ (การหลีกหนีความเจ็บมาคู่กับความมั่งคั่งเสมอ) การดูฤกษ์ยามตามหมอดู ฯลฯ ของคนท้องและครอบครัว และการแสวงหาผลตอบแทนของหมอและโรงพยาบาล

สาเหตุที่ WHO กังวลคือการคลอดธรรมชาติในกรณีที่ไม่มีอะไรผิดปกตินั้นดีที่สุด C-section ทำให้เกิดความเป็นไปได้ของความซับซ้อนที่อาจเกิดตามมา เช่น การติดเชื้อซึ่งอาจนำไปสู่การตัดมดลูกในที่สุดได้ นอกจากนี้ มีการศึกษาในสหรัฐอเมริกาซึ่งพบว่าเด็กคลอดวิธี C-section มีโอกาสสูงกว่าเด็กคลอดปกติที่จะมีปัญหาในเรื่องระบบการหายใจ

ปรากฏการณ์แพร่ระบาดของ C-section นั้นเกิดขึ้นทั่วโลก การสำรวจในปี 2005 ของอเมริกาใต้พบว่าผู้หญิงที่คลอดชนิดผ่ามีอัตราสูงถึงร้อยละ 35 ในสหรัฐอเมริกานั้นมีเพียงร้อยละ 31 (เฉพาะแม่สูงอายุที่กระดูกเชิงกรานไม่เอื้อต่อการคลอดปกติ ลูกแฝด หรือคนไข้ต้องการ) เนื่องจากโดยทั่วไปกลัวโดนฟ้องเรียกค่าเสียหายหากเกิดความผิดพลาดขึ้น ในปี 2006 ทางการสหรัฐอเมริกาได้เตือนให้เห็นภัยอันตรายซึ่งอาจเกิดจาก C-section

8 ประเทศเอเชียที่สำรวจนั้นมีสถิติ C-section เฉลี่ยถึงอัตราร้อยละ 27 และมากกว่าร้อยละ 60 ของโรงพยาบาลที่ศึกษานั้น ผลตอบแทนทางการเงินเป็นตัวจูงใจให้เกิด C-section

ตัวเลขของ C-section ในประเทศไทย ในปี 2007-2008 คือร้อยละ 34 ของจำนวนการคลอดทั้งหมด ซึ่งจัดเป็นอันดับรองจากเวียดนาม (ร้อยละ 36) และจากจีน (ร้อยละ 48)