

MATICHON INFORMATION CENTER		Subject Heading :	441718 6
Date : 17 พ.ค. 2544	Page : 6	Source : มติชน	No :
Keyword			

ทำไมมนุษย์

จึงปลัดวันประกันพรุ่ง?

เหตุใดมนุษย์จึงจะเสียใจกับการสูญหายของเงิน 1,000 บาท มากกว่าพอใจกับการได้เงินเพิ่มอีก 1,000 บาท? เหตุใดเงินที่ได้มาจากการพนัน ซึ่งได้มาง่ายๆ โดยไม่ต้องออกแรง จึงดูจะมีค่าน้อยกว่าเงินจำนวนเดียวกันที่ได้มาจากการทำงานออกแรงๆ? ทำไมมนุษย์จึงปลัดวันประกันพรุ่งซึ่งเห็นชัดเจนว่าหากไม่ทำก็จะได้ประโยชน์มากกว่า? เหตุใดมนุษย์จึงยอมจ่ายดอกเบี้ยสูงเพียงเพื่อให้ได้สิ่งปรารถนาในวันนี้เลย ทั้งๆ ที่ขัดกับความมีเหตุมีผลอย่างชัดเจน? ทำไมมนุษย์จึงเสพยาเสพติดทั้งๆ ที่รู้ว่าจะเป็นอันตรายต่อสุขภาพตนเองในวันข้างหน้า?

คำถามเหล่านี้ นักเศรษฐศาสตร์พยายามหาคำตอบเพราะมั่นใจว่าคำตอบเหล่านี้มีผลกระทบต่อวงกว้างไกลต่อผลทางเศรษฐกิจทั้งของบุคคลและส่วนรวม (เช่น จะแนะนำให้ทำอย่างไรกับเงินที่ได้มาง่ายๆ กำหนดวันหมดเขตเพื่อบีบให้ลดการปลัดวันประกันพรุ่ง กำหนดนโยบายเพื่อช่วยให้ลดการเป็นหนี้ลงและมีเงินออมมากขึ้น) แต่ก็หาคำตอบไม่ได้ถนัดนัก เนื่องจากเรื่องเหล่านี้เป็นเรื่องเกี่ยวกับจิตวิทยาของมนุษย์ ซึ่งเศรษฐศาสตร์มิได้นำวิเคราะห์ร่วมด้วยมากนัก เท่าที่ผ่านมาก็มีเพียงสมมุติว่ามนุษย์โดยธรรมชาติแล้วเป็นคนมีเหตุมีผล (RATIONAL) ซึ่งสมมุติฐานเช่นนี้จะขัดแย้งกับพฤติกรรมที่เป็นปัญหาอยู่อย่างเห็นได้ชัด

โชคดีที่ในประวัติศาสตร์ของการสร้างองค์ความรู้ของวิชาเศรษฐศาสตร์ที่ผ่านมา มีผู้เรียนจบมาจากหลากหลายสาขาที่มาจากศึกษาวิชาเศรษฐศาสตร์ในภายหลัง และสร้างเสริมให้เศรษฐศาสตร์มีความก้าวหน้าและพัฒนาเป็นขั้นตอน (แตกต่างจากหลายศาสตร์ที่ "ตัน" เพราะไม่มีศาสตร์อื่นเข้าไปผสมผสาน) เช่น นักฟิสิกส์ นักคณิตศาสตร์ นักสถิติ นัก



วารสาร สามกึ่งศตวรรษ

สุภะวิทย์ กัญญาสารภักขาน มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์
กฎหมาย ฯลฯ และล่าสุดนักจิตวิทยา คนหนึ่งที่ช่วยตอบคำถามเหล่านี้ได้ในระดับหนึ่งโดยนำความรู้และผลงานวิจัยด้านจิตวิทยาามาประยุกต์เข้ากับเศรษฐศาสตร์ได้อย่างคล่องจอง

MATTHEW RABIN อาจารย์เศรษฐศาสตร์ที่เบิร์กลีย์ ผู้เล่าเรียนมาทางจิตวิทยา อายุเพียง 37 ปี ได้รับสองรางวัลสำคัญซึ่งอาจถือได้ว่าเป็นการปูพื้นไปก่อนที่จะได้รับรางวัลโนเบลสาขาเศรษฐศาสตร์ต่อไปในวันข้างหน้า เนื่องจากหลายคนได้รับสองรางวัลนี้มาก่อน สองรางวัลนี้คือ MAC ARTHUR FOUNDATION (เรียกกันสั้นๆ ว่า "GENIUS" FELLOWSHIP ซึ่งแจกปีละ 25 รางวัล) เมื่อปีที่แล้ว และล่าสุด JOHN BATES CLARK AWARD ของ AMERICAN ECONOMIC ASSOCIATION ที่ให้แก่ักเศรษฐศาสตร์อายุต่ำกว่า 40 ปีที่ผลิตงานวิจัยที่สำคัญที่สุด

RABIN เป็นนักเศรษฐศาสตร์รุ่นหนุ่มที่บุกเบิกสร้างความเข้าใจใหม่เกี่ยวกับพฤติกรรมความธรรมชาติของมนุษย์ในเชิงเศรษฐศาสตร์ หรือที่เรียกกันว่า BEHAVIORIAL ECONOMICS หรือ PSYCHOLOGICAL ECONOMICS ที่เรียกว่าบุกเบิกใหม่ก็เพราะเมื่อ 15 ปีที่แล้ว ก็ได้มีการเสียดียกกันเกิดขึ้นจากนักจิตวิทยาที่พยายามชี้ให้เห็นว่า บางสมมุติฐานของเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวกับจิตวิทยานั้นผิดพลาด แต่ก็เขียนหาขไปพอควร จน RABIN ได้มาจุดประกายขึ้นอีกครั้ง

ขอยกตัวอย่างบางเรื่องที่ RABIN ได้อธิบายอย่างน่าสนใจเพื่อทำให้เราเข้าใจธรรมชาติของ

มนุษย์ในเชิงเศรษฐศาสตร์ได้คิดขึ้น

ตัวอย่างแรก มนุษย์ปรารถนาความสุขสมอย่างทันทีทันใด (IMMEDIATE GRATIFICATION) อย่างมากกว่าที่นักเศรษฐศาสตร์เข้าใจ กล่าวคือมนุษย์ให้คุณค่าแก่ความสุขในวันนี้อย่างมากกว่าที่จะได้ความสุขในวันพรุ่งนี้ และในวันหลังจากนี้อย่างลดหลั่นลงมา เช่น หากความสุขสมวัดได้เป็นหน่วย ถ้ามนุษย์ให้คุณค่าแก่ความสุขในวันนี้อย่างเท่ากับ 100 หน่วย ก็จะให้คุณค่าแก่ความสุขในวันพรุ่งนี้ 80 หน่วย แต่ถ้าหลังจากนี้ ก็จะลดคุณค่าของความสุขสมเหลือเพียง 30 หน่วย

ด้วยเหตุนี้มนุษย์จึงยอมเป็นหนี้ในอัตราดอกเบี้ยสูงมากเพียงเพื่อให้ได้ใส่เสื้อสวยๆ ราคาแพงในวันนี้ ไม่ยอมถอยออกมาเงินอีกหลายวันเพื่อเอาเงินมาซื้อ และด้วยคำอธิบายเดียวกันมนุษย์จึงเสพยาเสพติดให้มีความสุขในวันนี้ ทั้งๆ ที่รู้ว่าจะบั่นทอนสุขภาพในวันข้างหน้าก็ตาม

เมื่อรู้ธรรมชาติของมนุษย์เช่นนี้ หากภาครัฐต้องการให้มนุษย์คำนึงถึงความสุขในอนาคตให้มากกว่าที่เป็นอยู่ (เพื่อการออม หรือเพื่อตระหนักถึงผลเสียต่อสุขภาพอันเนื่องมาจากการเสพยาเสพติด) จึงจำเป็นต้องมีสิ่งจูงใจที่แรงมากเป็นพิเศษอย่างเพียงพอที่จะหักทานความปรารถนาที่จะสุขสมในวันนี้ ซึ่งต่างจากมาตรการเดิมๆ ที่อยู่บนพื้นฐานความเข้าใจว่า ความสุขสมลดจากวันนี้ไปสู่วันพรุ่งนี้ และหลังจากนั้นอย่างเป็นขั้นบันได (เช่น จากความพอใจ 100 หน่วย สู่อรรถพอใจ 80 หน่วย ของวันพรุ่งนี้ และความพอใจ 60 หน่วยของวันหลังจากนั้น)

ตัวอย่างสอง การผลัดวันประกันพรุ่งของมนุษย์นั้นเป็นเรื่องปกติ เพราะมนุษย์ปรารถนาความสุขในวันนี้อย่างสูงยิ่ง สิ่งใดที่ไม่มาพึ่งปรารถนา

เช่น ส่งการบ้าน กรอกแบบสอบถาม ไปทบทวนเพื่อจัดยา ไปจ่ายภาษี หรือแม้แต่กิจกรรมอื่นๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อตนเอง แต่อาจต้องกรอกฟอร์มยุ่งยาก (เช่น เข้าโครงการออมพิเศษของรัฐบาล ในกำหนดเวลา) มนุษย์ก็มักจะผลัดวัน และเลือกทำสิ่งที่ตนเองพอใจก่อน

ภายใต้ธรรมชาติเช่นนี้ การมีกำหนดวันหมดเขต (DEADLINE) จึงเป็นหนทางออกหนึ่งของปัญหาผลัดวันประกันพรุ่ง และถ้าจะให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ควรมีหลาย DEADLINE โดยให้ผลประโยชน์แตกต่างกันเพื่อดึงดูดใจ เช่นในเรื่องโครงการออมพิเศษของรัฐบาลให้อัตราดอกเบี้ยสูงหากยื่นเร็ว และลดหลั่นอัตราดอกเบี้ยลงไปตาม DEADLINE ที่เลื่อนออกไป ซึ่งจะเหมาะสมกว่าการมี DEADLINE เดียว และสำหรับการจูงใจให้ตระหนักถึงผลเสียของยาเสพติดเมื่อเปรียบเทียบกับความสุขในวันนี้ ก็ต้องทำให้ "ราคา" ของการเสพยาเสพติดสูง เช่น ภาษีของบุหรี่ (รวมทั้งเหล้า) ต้องสูงยิ่ง และ "ราคา" ของยาเสพติดต้องสูงมากเช่นกัน ซึ่งหมายถึงความยุ่งยากในการหายเสพยาเสพติดราคาที่สูง และรวมไปถึงบทลงโทษในการเสพด้วย

ตัวอย่างที่สาม มนุษย์มีความรู้สึกเกี่ยวกับเวลาอย่างเอนเอียงแต่เป็นแบบแผนจนเป็นเหตุให้มีการใช้ข้อมูลที่จำกัด เอาไปใช้ตีความที่เกินความจริง

ตัวอย่างเช่นหากโยนเหรียญ 3 ครั้งติดกันและออก "หัว" ทุกครั้งแล้ว จากการทดลองครั้งแล้วครั้งเล่าต้องพบว่า มีมนุษย์จำนวนมากคิดว่า การโยนเหรียญครั้งที่ 4 จะออก "ก้อย" เพราะเข้าใจว่า ถ้าเหรียญไม่ถูกถ่วงแล้วจะออกจำนวน "หัว" และ "ก้อย" ใกล้เคียงกันโดยไม่ได้ตระหนักว่า การที่จะออกจำนวน "หัว" และ "ก้อย" เท่ากันนั้น จะต้องมีการโยนเหรียญหลายครั้งมาก

มนุษย์มักจะมีทางนับที่หักเอาว่า ในการโยนเหรียญแม้ในจำนวนน้อยครั้ง จำนวน "หัว" และ "ก้อย" ก็จะมีเท่ากัน อย่างนี้แหละคือการเอนเอียงอย่างเป็นเหตุให้ใช้ข้อมูลที่จำกัดมาตีความที่เกินความจริง

ในโลกจริงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นก็เช่นหากมีเขียนการเงินสามารถทำให้เกิดกำไรได้สูงจากการลงทุน ในตลาดหลักทรัพย์ 2 ปี ต่อเนื่องกันแล้ว คนจำนวนมากก็จะนับถือว่าเป็นคนมีความสามารถพิเศษ ถึงกับเทเงินกันมากมายให้เขียนคนนี้หาเงินให้ ทั้งๆ ที่มีความเป็นไปได้ว่าเพียงรอโชค 2 ปี ต่อเนื่องกันเท่านั้นเอง โดยไม่มีความสามารถเหนือคนอื่น นักลงทุนลืมไปว่าคนมีความสามารถธรรมดาๆ ก็อาจฟลุค 2 ปีต่อเนื่องกันได้ไม่ยากเย็นนัก

นี่คือการเอนเอียงเอาข้อมูลอันมีจำกัด มาตีความเกินจริงของมนุษย์ ที่อาจก่อให้เกิดความเสียหาย อย่างใหญ่หลวงได้หากนักลงทุนเอาเงินจำนวนมากมาลงทุนกับคู่แข่งที่ไม่มีใครสามารถพิเศษอะไรเลย

ความต้องการความสุขสมอย่างทันทีทันใดที่มีอยู่อย่างท่วมท้นของมนุษย์ เป็นอุปสรรคสำคัญของการออมซึ่งเป็นฐานสำคัญของความมั่งคั่งและการมีความอิสระทางการเงินในอนาคต การควบคุมตัวเองให้อยู่ในกรอบของการใช้จ่ายที่เรียกว่า "ใช้จ่ายเงินอย่างต่ำกว่าสถานะที่จะใช้จ่ายได้ (LIVE WELL BELOW THE MEANS)" เพื่อให้เกิดการออมจึงเป็นหัวใจสำคัญที่วินัยของตนเองและมาตรการอันแข็งขันของภาครัฐจะต้องประกอบกันให้เกิดเป็นจริงขึ้นได้

การเอาความเข้าใจที่ลึกซึ้งเกี่ยวกับจิตวิทยา มนุษย์มาใช้เป็นสมมติฐานที่ใกล้ความเป็นจริงของวิชาเศรษฐศาสตร์จึงเป็นเรื่องน่ายินดี เพราะจะทำให้การวิเคราะห์เชิงเศรษฐศาสตร์มีความหมายมากขึ้น และถูกต้องมากยิ่งขึ้น

RABIN วิเคราะห์เรื่องการผลัดวันประกันพรุ่งได้ถูกต้องเพราะข้อเขียนนี้ถูกผลิตมาหลายวัน เพราะมีเวลาไปทำอย่างอื่นที่สนุกกว่าเสีย นี่ถ้าไม่มีกำหนดวันส่งก็คงอีกหลายวันกว่าจะเสร็จแน่ๆ