



อีกมุมหนึ่งของความเข้าใจพฤติกรรมมนุษย์



สุกวิทย์ กังสกรเกียรติคุณ บก. วิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

นักเศรษฐศาสตร์สมัยใหม่ ให้ความสนใจเกี่ยวกับพฤติกรรมมนุษย์ ในฐานะสมาชิกของสังคมและเชื่อว่าเศรษฐศาสตร์สามารถช่วยอธิบายและคาดเดาพฤติกรรมของมนุษย์ได้เป็นอย่างดี โดยอยู่บนสมมติฐานว่ามนุษย์มีความเป็นเหตุเป็นผล

ตัวอย่างของการอธิบายดังกล่าวมีมากมายและหลากหลายลักษณะ นอกเหนือไปจากเรื่องของเงินเพื่อ การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ การจ้างงาน ราคาหุ้น อัตราดอกเบี้ย อัตราแลกเปลี่ยน ฯลฯ ซึ่งคนส่วนใหญ่คิดว่า เป็นขอบเขตของเศรษฐศาสตร์เท่านั้น

ในตัวอย่างแรก ลองจินตนาการการเดินทางลัดสนามหญ้าของนักเรียน (ใครที่เคยเป็นนักเรียนในโรงเรียนเตรียมอุดมศึกษา พญาไท เมื่อสามสิบกว่าปีก่อนคงเข้าใจเรื่องนี้ดียิ่งขึ้น) การเดินทางลัดสนามหญ้า เช่นนี้ก่อให้เกิดประโยชน์เพิ่มขึ้นแก่ตัวนักเรียน (ทุนเวลาเดิน) แต่ก่อให้เกิดต้นทุนหรือความเสียหายแก่ทุกคนซึ่งรวมถึงตัวเขาด้วย กล่าวคือทำให้หญ้าตายเป็นทางและไม่สวยงามในสายตาของทุกคน (รวมตัวเขาด้วย) แต่สำหรับตัวเขาแล้ว เขาเห็นว่าต้นทุนในส่วนนี้สำหรับตัวเขานั้นมีน้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับผลประโยชน์ส่วนตัวที่เขาได้รับ ดังนั้นเขาพร้อมจะเดินลัดสนามหญ้าเสมอ

พฤติกรรมเช่นนี้มักเกิดขึ้นกับนักเรียนทุกคนที่ราบที่ในสายตาของเขานั้นผลประโยชน์ส่วนตัวสูงกว่าต้นทุนส่วนตัว สำหรับคนที่ไม่เดินลัดสนามหญ้าก็อาจเป็นว่าเขาเห็นว่าต้นทุนส่วนตัวสูงกว่าผลประโยชน์ส่วนตัว กล่าวคือการเดินทางลัดสนามหญ้าให้ถูกค่าหนีโดยสังคม เสียชื่อเสียง หรือ ไม่สบายใจที่ทำความผิดและตระหนักว่าเป็นสิ่งที่ไม่เป็นประโยชน์ต่อส่วนรวม

ในต่างประเทศที่เคยเห็นนั้น ในมหาวิทยาลัยหลายแห่งเขาพยายามทำให้ต้นทุนส่วนตัวเหล่านี้ สูงด้วยการเขียนป้ายติดไว้ว่าหญ้าหนึ่งตารางฟุตในหนึ่งวันนั้นปล่อยออกซิเจนให้แก่มนุษย์มากเพียงใด สำหรับคนที่ไม่คิดว่าการเดินทางลัดสนามหญ้าให้เกิดต้นทุนส่วนตัวสูงเมื่อเจอกับมีป้ายอย่างนี้ ก็ต้องคิดสองครั้งอย่างแน่นอน เพราะหากยังคิดเดินทางลัดสนามหญ้าก็กลายเป็นคนแปลกแยกที่สังคมรังเกียจไป

การเข้าใจพฤติกรรมเดินทางลัดสนามหญ้าเช่นนี้ นำไปสู่การเข้าใจและป้องกันพฤติกรรมอีกหลายอย่างของมนุษย์ที่กระทำไปเพราะเห็นว่าผลประโยชน์ส่วนตัวสูงกว่าต้นทุนส่วนตัว เช่น เรื่องการฉ้อฉลลดโกงเงินแผ่นดิน (ฉ้อฉลเงินส่วนตัวของคนอื่นมีต้นทุนส่วนตัวสูงกว่า เพราะอาจโดนลูกปืน แต่ฉ้อฉลเงินหลวงมักมีแค่การสอบสวนและตีมือ ถ้าจะแก้ไขก็ต้องให้ต้นทุนส่วนตัวสูงด้วยการคิดคุกติดตะรางจริงจัง) การลักขโมยสมบัติของส่วนรวม (เมื่อ "สมบัติของทุกคนคือมีใช้สมบัติของใครเลย")

ดังนั้น การลักขโมยของวัด การลักลอบตัดไม้ ขโมยไฟฟ้าและน้ำ จึงมีให้เห็นทุกวัน การสาวได้สาวเอาของทรัพยากรธรรมชาติ (ใครจับปลาได้มากก่อนก็เหลือให้คนอื่นน้อย หรือการรีบขูดนมวัว หรือการสูบน้ำจากคลองชลประทาน) การทิ้งน้ำเสีย และขยะลงแม่น้ำลำคลอง ฯลฯ

ตัวอย่างที่สองคือเรื่องของสงคราม ทั้งแม่ทัพ นายกองและพลทหารต่างต้องการชนะศึก ทั้งสองฝ่ายมีวัตถุประสงค์สองอย่างร่วมกันคือ ชนะและต้องการให้พลทหารรอดชีวิตกลับมา อย่างไรก็ตาม ถ้าโดย

น้ำหนักเปรียบเทียบระหว่างการชนะศึกและพลทหารรอดชีวิตแล้ว สำหรับแม่ทัพนายกองนั้นวัตถุประสงค์ชนะศึกสำคัญกว่า ซึ่งขัดแย้งกับพลทหารที่วัตถุประสงค์อยู่รอดน่าจะสำคัญกว่า ลักษณะของขัดแย้งเช่นนี้มีอยู่จริงมานานนับแต่มีประวัติศาสตร์แล้ว

ด้วยความเป็นจริงเช่นนี้ ในทุกสงครามพลทหารโดยพื้นฐานแล้วจึงมักไม่ค่อยเชื่อฟังแม่ทัพนายกอง วินัยของทหารจึงเป็นเรื่องสำคัญที่กดทับพลทหารไม่ให้ดื้อยหืน หรืออยู่เฉยๆ หลบหลีกในเวลารบ (การหลบไม่ยิงโต้ตอบทำให้มีโอกาสถูกยิงตายน้อยกว่า ยกเว้นแต่จะโดนยิงโดยฝ่ายเดียวกันเอง เพราะหมั่นไส้หรือโกรธแค้น) การมีศาลทหารที่ลงโทษทหารที่ "รู้มากเกินไป" จึงเป็นสิ่งจำเป็นในทุกประเทศ

การเอาชนะใจทหารโดยแม่ทัพใหญ่น้อยทั้งหลาย ไม่ว่าจะเป็นสมเด็จพระเจ้าตากสิน นโปเลียน แอดัมส์ แม็กอาเธอร์ หรือโอบิเยะ จึงเป็นสิ่งสำคัญเพื่อเอาชนะพฤติกรรมของพลทหารในการหลีกเลี่ยง หลบหนีการสู้รบนั่นเอง

ปัญหาการหลบหนี หลีกเลียงการรบมีมานานนับและเป็นปัญหาปกติในทุกการรบ สำหรับพลทหารคนหนึ่งสิ่งที่เขาต้องตัดสินใจก็คือ ยืนหยัดสู้ หรือหนี ถ้าทุกคนสู้ก็อาจชนะศึก ถ้าทุกคนสู้ยกเว้นตัวเขาเอง ฝ่ายเขาก็อาจชนะ และตัวเขาก็มีโอกาสถูกยิงตาย น้อยกว่าการสู้ (ถ้าไม่โดนฝ่ายเดียวกันยิงตาย เสียก่อนเพราะเห็นว่าหลบเลียง) แต่ถ้าทุกคนหนี ฝ่ายเขาก็แพ้แน่นอน และตัวเขาก็มีโอกาสสูงที่จะถูกยิงตาย

ด้วยพฤติกรรมของมนุษย์เช่นนี้ในพื้นฐาน (วิเคราะห์โดยสมมุติว่า พลทหารขาดซึ่งความรักชาติ และหมู่เหล่า รักตัวเองมากกว่าซึ่งจะดูใกล้เคียงความจริงมากกว่าพลทหารในอุดมการณ์) การพูดหม้อข้าวและเข้าตีของทหารไทยในสมัยโบราณ โดยแท้จริงแล้วก็คือการบีบบังคับให้ทุกคนต้องลุกขึ้นสู้ ถ้าแพ้ก็อดตายแน่นอน

ดังนั้น จึงไม่มีประโยชน์อะไรที่หลบหลีกเลียงการต่อสู้ และเมื่อทุกคนพร้อมสู้ แต่คู่ต่อสู้อาจไม่สู้ทุกคนเหมือนฝ่ายไทย โอกาสชนะศึกก็มีมากกว่า (บรรพบุรุษของเราเข้าใจพฤติกรรมของมนุษย์ที่อธิบายโดยเศรษฐศาสตร์ โดยไม่ต้องเรียนในห้องเรียน)

ถ้ามีใครเคยดูภาพยนตร์เกี่ยวกับการสู้รบของทหารอังกฤษเมื่อสองร้อยกว่าปีมาแล้ว โดยเฉพาะในการสู้รบกับพวกปฏิวัติอเมริกัน จะรู้สึกขบขันและเห็นว่าทหารอังกฤษช่างไม่ฉลาดเสียเหลือเกิน ที่เวลารบกันนี้ไม่มีกลอง บรรเลงเพลง และมีการเดินแถวแบบระวาคณิต ประทับปืนยิงไปท่ามกลางท่ากระสุนกลับมา และใส่เสื้อผ้าสีแดงสีเขียวสดอย่างเต็มยศ

การรบเป็นลักษณะเช่นนี้จริง และอาจไม่ใช่เรื่องไม่ฉลาด แต่อาจเป็นวิธีหนึ่งในการควบคุมทหารของฝ่ายอังกฤษไม่ให้แตกแถว หลีกเลียงการรบไปอยู่ข้างหลังๆ เมื่อทุกคนต้องเดินเป็นแถวเป็นแนวเรียงหน้าและเสื้อผ้าสีสดทำให้เห็นชัดเจนจนทำให้หนีทหารได้ลำบาก

ตัวอย่างที่สามคือ เรื่องของสิ่งที่เรียกว่า NEGATIVE FEEDBACK ซึ่งหมายถึงการผิดพลาดในทิศทางหนึ่ง นำไปสู่การปรับแก้ไขในอีกทิศทางหนึ่งเช่นในการขับรถ ถ้ารถเคลื่อนไปในทิศทางทางขวาเกินไป คนขับก็จะขับพวงมาลัยไปทางซ้ายเพื่อแก้ไข และถ้ามันไปทางซ้ายมากเกินไป ก็ต้องปรับพวงมาลัยอีกครั้ง

ปรากฏการณ์เช่นนี้ทำให้มนุษย์มีพฤติกรรมที่นำไปสู่คิวของซูเปอร์มาร์เก็ตที่มีคนยาวไกลเคียงกันเสมอ และทำให้ช่องทางจราจร (เลน) ทั้งหลายบนทางด่วนมีความเร็วใกล้เคียงกัน

ในกรณีของซูเปอร์มาร์เก็ต ถ้าคิวใดเกิดยาวเกินไป ลูกค้าก็จะ

ย้ายคิวไปอีกคิวของคนเตอร์เซ็กเอาต์อีกอันหนึ่งที่มีคิวสั้นกว่า และคิวนั้นก็จะยาวขึ้นทันที ในขณะที่คิวอื่นๆ ที่ถูกค้ำเพ็งทิ้งไปนั้นจะมีคิวสั้นลง และก็จะเช่นกัน(การวิเคราะห์นี้อาจผิดพลาดหากบางคนเตอร์เซ็กเอาต์ แตกต่างออกไป เช่นเป็นคนสวยพิเศษ หรือคิดเงินผิดแก่โดยต่ำกว่าจริงเสมอ หรือรู้ว่าทำงานได้รวดเร็ว)

สำหรับช่องทางบนทางด่วนก็เช่นกัน มนุษย์มักมีพฤติกรรมเปลี่ยนช่องทางจราจรเสมอ เมื่อเห็นว่าช่องทางอื่นไปได้เร็วกว่า แต่การเปลี่ยนช่องทางจนมีรถหลายคันไปร่วมช่องทางนั้นจะทำให้ความเร็วของช่องทางนั้นในที่สุดลดลง และเมื่อเปลี่ยนช่องทางออกไปหลายคัน ก็จะทำให้ความเร็วของช่องทางนั้นสูงขึ้น และต่อมาก็จะมีรถจากช่องทางอื่นมารวมมากขึ้นจนความเร็วลดลง และก็จะเป็นอย่างนี้เรื่อยไปจนทำให้ในที่สุดแล้วทุกช่องทางมักมีความเร็วใกล้เคียงกัน

สำหรับรถยนต์หนึ่งคัน การเปลี่ยนช่องทางไปมาตามช่องทางที่ความเร็วมากกว่าอาจเป็นกลยุทธ์ที่ทำให้ได้เร็วขึ้นบ้าง แต่ถ้าหลายคนทำแบบเดียวกันแล้ว ก็จะทำให้ทุกคนไปได้ช้าลง เพราะทุกครั้งที่มีการเปลี่ยนช่องทางนั้นจะทำให้ความเร็วในช่องทางต่างๆ ลดลง ส่วนเหตุผลที่ทำให้คนขับซึ่งทั้งหลายมักชอบเปลี่ยนช่องทางก็เป็นเพราะเห็นว่าผลประโยชน์ส่วนตัว(ทุนเวลา) สูงกว่าต้นทุนส่วนตัว (ประสาทเครียดและอาจถูกชน) การปรับเงินโดยตำรวจหากเปลี่ยนช่องทางที่อาจทำให้เกิดอันตรายหรือจราจรติดขัด ก็คือการทำให้ต้นทุนส่วนตัวสูงขึ้น จนไม่คิดจะเปลี่ยนช่องทางนั่นเอง

ตัวอย่างที่ดีเกี่ยวกับการเลือกอาชีพ อาชีพแพทย์ให้ผลตอบแทนสูง แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าทุกคนควรจะไปเรียนแพทย์เพราะการจะมีผลตอบแทนได้สูงนั้นก็มีความเสี่ยงในตัวของตัวเอง สองจินตนาการดูว่าถ้าสังคมเรามีหมอจำนวนมากมาย ผลตอบแทนก็ย่อมไม่สูงเพราะมีหมอมามากมายให้เลือก แต่สถานการณ์เช่นนี้ยากที่จะเกิดขึ้นเพราะการเป็นหมอได้นั้นต้องเรียนนานและมีค่าใช้จ่ายสูง อีกทั้งมีการแข่งขันเข้าเรียนที่เข้มข้นอีกด้วย

ดังนั้น การเลือกอาชีพของมนุษย์จึงมิได้อยู่ที่คำถามว่าอาชีพใดให้ผลตอบแทนสูงที่สุด หากอยู่ที่คำถามว่าอาชีพใดที่ตนเองเหมาะสมเป็นพิเศษเมื่อ

เปรียบเทียบกับคนอื่นที่อยู่ในลักษณะและความรู้ความสามารถใกล้เคียงกัน

การเลือกงานก็อุปมาเหมือนกับการตัดสินใจว่าจะเปลี่ยนช่องทางจราจรของรถที่บนทางด่วนนั่นเอง กล่าวคือต้องคำนึงถึงว่ารถของเราที่กำลังและอยู่ในอายุใกล้เคียงกับคันอื่นๆ ที่กำลังเร่งเปลี่ยนช่องทางหรือไม่ กลยุทธ์ที่ถูกค้ำเพ็งนั้นมิได้อยู่ที่การเลือกช่องทางที่เร็วที่สุด(ไม่ว่าจะอยู่สุดอีกขอบทางของทางด่วนหรือไม่) เพราะสภาพรถของเราอาจไม่อำนวยให้ทำเช่นนั้นได้ โดยไม่เกิดปัญหาหากอยู่ที่การเลือกช่องทางที่เราสามารถไหลลื่นร่วมกับคันอื่นๆ ไปได้โดยไม่เป็นปัญหามากกว่า

สุดท้ายถ้าจะประยุกต์เรื่องเปลี่ยนช่องทางจราจรให้ไกลออกไปอีกก็คือ เรื่องของการซื้อหุ้น เป็นที่ทราบกันดีว่า คำแนะนำในการซื้อหุ้นก็คือ ถ้าบริษัทมีกิจการดี ก็จงซื้อหุ้นบริษัทนั้น แต่ถ้าทุกคนทำตามนี้ หุ้นก็จะมีราคาสูงเพราะสะท้อนซึ่งข้อเท็จจริงดังกล่าว ในสภาวะการณ์อย่างนี้ คำแนะนำของนักเศรษฐศาสตร์บางคนก็คือ การทำอย่างนี้ได้ของคิดแต่ราคาแพง ทางเลือกก็คือจะซื้อหุ้นบริษัทคุณจริงๆ ว่ากำลังมีกิจการที่ดีกว่าที่นักลงทุนส่วนใหญ่เขาเชื่อและเข้าใจกัน(ถึงแม้ว่าจะมีผลกำไรที่มองเห็นไม่คืนก็ตาม)

บางคนไปไกลกว่านั้น และทำสวนทางคำสอน กล่าวคือ มองหาบริษัทที่กำลังมีกิจการที่แย่ แต่เมื่อคำนวณดูแล้วมีทรัพย์สินที่คุ้มราคาหุ้นหรือมากกว่าราคาหุ้นหากบริษัทล้มไป ถ้าต่อไปบริษัทมีกิจการดีขึ้นราคาหุ้นก็จะพุ่งสูงขึ้น และถ้าเลิกกิจการไปก็ไม่ขาดทุนหรืออาจกำไรด้วยซ้ำ เพราะมูลค่าหลักทรัพย์คุ้มราคาหุ้น(อาจเหมาะสมในประเทศที่การเก็งกำไรเล็กเก็งกำไรไม่กินเวลานานถึงสูงหลาย)

การเข้าใจและสามารถทำนายพฤติกรรมมนุษย์ได้ เป็นเรื่องสำคัญยิ่งต่อการกำหนดนโยบาย และมาตรการแก้ไขปัญหาต่างๆ เพื่อเพิ่มทุนความกินดีอยู่ดีของสมาชิกในสังคม ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของเศรษฐศาสตร์