

‘สมองพิการแต่ไร้อารมณ์’ก็ลงทุนได้



มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

varakorn@dpu.ac.th

“การตัดสินใจลงทุนที่ถูกต้องจำเป็นต้องอยู่บนพื้นฐานของเหตุผลและไร้ซึ่งอารมณ์” คำแนะนำนี้เป็นที่ทราบกันดีมานานนม แต่ยังไม่เคยมีการพิสูจน์กันจริงจัง นักวิจัยสามคนที่ Stanford, Iowa และ Carnegie Mellon ได้พิสูจน์ให้เห็นจากห้องทดลองอย่างชัดเจนเมื่อเร็วๆ นี้ ดังปรากฏในวารสาร Psychological Science

ผลการวิจัยทำให้เห็นอีกหลายแง่มุมในสาขาใหม่ของวิชาเศรษฐศาสตร์ คือ neuroeconomics

การพิสูจน์ใช้ผู้เข้าทดลอง 41 คน ที่มี IQ เป็นปกติโดยแบ่งออกเป็นกลุ่มที่สมองปกติ และกลุ่มที่สมองบางส่วนพิการชนิดที่ใช้เหตุผลยังเป็นปกติเพียงแต่เสียหายในส่วนที่ก่อให้เกิดอารมณ์ (Emotion) เท่านั้น (ในกลุ่มสมองพิการ มีอีกกลุ่มที่สมองเป็นปกติในเรื่องอารมณ์แต่พิการในด้านอื่น เพื่อใช้เป็นกลุ่มเปรียบเทียบในการทดลอง)

ทั้งหมดเล่นเกมโยนเหรียญง่าย ๆ โดยจะได้รับเงินแจกคนละ 20 เหรียญ หากเล่นได้เท่าใดก็เป็นเงินของคนไปเลย กติกาก็คือจะเล่นกัน 20 ครั้ง ที่ทายถูกจะได้ 2.50 เหรียญ ถ้าทายผิดจะเสีย 1 เหรียญ ผู้เล่นอาจไม่เล่นตาใดก็ได้และสามารถเก็บเงินนั้นไว้เป็นของตนเอง เมื่อกติกาเป็นแบบนี้ถึงคนไม่เคยเล่นการพนันเลยก็พอมองเห็นว่ากลยุทธ์ที่ดีที่สุดก็คือ แทงตาละ 1 เหรียญทุกครั้ง เนื่องจากโอกาสถูกคือ 50-50 และหากทายถูกได้เงินมากกว่าทายผิด ดังนั้น ยิ่งเล่นหลายครั้งก็ยิ่งมีโอกาสได้ผลตอบแทนมาก

ผลปรากฏว่า “คนสมองพิการแต่ไร้อารมณ์” เล่นร้อยละ 84 ของจำนวนตาทั้งหมด ในขณะที่คนสมองปกติเล่นเพียงร้อยละ 58 และ “คนสมองพิการไร้อารมณ์” เหลือเงินในคอนสูล์ท้ายเฉลี่ยเงินคนละ 25.70 เหรียญ ในขณะที่คนสมองปกติเหลือเฉลี่ยคนละ 22.80 เหรียญ

ผลการทดลองก็ชื่อ “คนสมองพิการไร้อารมณ์” เล่นได้ดีเกินกว่าคนสมองปกติ !

นักวิจัยเชื่อว่าสาเหตุที่ทำให้คนสมองปกติเล่นไม่ได้เท่าก็คือ มีความกลัว (เสียเงิน) หรือมีอารมณ์ ทั้ง ๆ ที่ทุกคนรู้ดีว่ากลยุทธ์ที่ดีที่สุดคือ แทงทุกตา แต่เมื่อเจอการแทงผิดติด ๆ กัน คนสมองปกติก็เริ่มรู้สึกกลัว (“ปอดแหก” ในภาษาไทย) และไม่กล้าแทงในตาถัดไป พูดย่าง ๆ ก็คือยอมให้ผลจากการแทงตาก่อนหน้านี้มีผลต่อการตัดสินใจของเขาในตาต่อไป ทั้ง ๆ ที่รู้ดีว่ากลยุทธ์ที่ดีที่สุดคือ แทงทุกตาก็ตามที

ในทางตรงกันข้ามความเก่งกว่าของ “คนสมองพิการแต่ไร้อารมณ์” มาจากการใช้เหตุผลที่มีอยู่เป็นปกติโดยแทบมากตกว่าอย่างไร้อารมณ์ ผลจากการแทงในตาก่อนหน้านี้จะไม่ผลต่อการตัดสินใจแทงในตาถัดไปมากนัก อีกทั้งยังมีใจสู้ความเสี่ยงที่อาจให้ผลตอบแทนมากกว่า และดูจะมีอารมณ์ ปฏิกริยาต่อการสูญเสียน้อยกว่าคนสมองปกติ

สิ่งที่นักวิจัยสรุปจากการทดลองนี้ก็คือ การเอาอารมณ์มาปนเปิ่นกับการตัดสินใจลงทุน อาจนำไปสู่การตัดสินใจที่ผิดพลาด “คนสมองพิการไร้อารมณ์” สามารถตัดสินใจเกี่ยวกับเงินทองได้ดีกว่าคนปกติภายใต้เงื่อนไขบางประการ

งานวิจัยชิ้นนี้อยู่ในสาขาใหม่ของวิชาเศรษฐศาสตร์ที่กำลังเติบโตอย่างรวดเร็วซึ่งเรียกว่า neuroeconomics ซึ่งใช้ความรู้จากจิตวิทยา เศรษฐศาสตร์และ cognitive neuroscience มาผสมผสานกันเพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมของมนุษย์ให้มากยิ่งขึ้นในการดำเนินกิจกรรมเศรษฐกิจต่างๆ เช่น ตัดสินใจบริโภค เสี่ยงสละ ตัดสินใจเสี่ยง ร่วมมือกับคนอื่น ฯลฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องการลงทุน เพราะมีบทบาทสำคัญยิ่งต่อตลาดหลักทรัพย์ การเจริญเติบโตของระบบเศรษฐกิจและการเพิ่มขึ้นของผลิตผล (productivity) ซึ่งเป็นหัวใจของความเป็นอยู่ดีของทุกสังคม

ความรู้ของ neuroeconomics มักได้มาจากการทดลองทางวิทยาศาสตร์ที่ใช้เครื่องมือและวิธีการต่างๆ เช่น ใช้เครื่องมือ magnetic-resonance-imaging (MRI) การตรวจจอบัดผลการทำงานของร่างกาย ตลอดจนเครื่องมือวิทยาศาสตร์อื่นๆ พูดย่าง ๆ ก็คือเปรียบเทียบเสมือนว่าผู้ศึกษา neuroeconomics ต้องการจะชะโงกเข้าไปดูภายในสมองของมนุษย์ว่าส่วนใดถูกสั่งให้ทำงานเมื่อกระทำการกิจกรรมนั้นๆ เช่น ประเมินความเสี่ยง ได้รับรางวัล ตัดสินใจเลือก ร่วมกิจกรรมกับคนอื่น ฯลฯ

นอกจากนี้ผู้ศึกษา neuroeconomics ยังศึกษาการทำงาน ของสมอง โดยวัดปริมาณสารเคมีในสมอง และค้นคว้าว่าหากสมองส่วนหนึ่งถูกทำลายจะมีผลกระทบต่อการตัดสินใจทางเศรษฐกิจอย่างไร ทั้งนี้ เพื่อให้เข้าใจกระบวนการตัดสินใจของสมาชิกเศรษฐกิจอย่างลึกซึ้งยิ่งขึ้น

Neuroeconomics เติบโตจากอีกสาขาหนึ่งที่ใกล้เคียงกันของเศรษฐศาสตร์ คือ Behavioral Economics ซึ่งใช้ความรู้จากจิตวิทยาและศาสตร์อื่นๆ เพื่อศึกษาว่าเหตุใดมนุษย์จึงไม่มีพฤติกรรมที่มีเหตุผลจนสามารถพยากรณ์ได้อย่างที่สมมุติกันมาแต่ดั้งเดิมในวิชาเศรษฐศาสตร์ สิ่งที่ศาสตร์สาขานี้สงสัยมากก็คือเหตุใดมนุษย์จึงมักไม่ตัดสินใจไปในทางที่เป็นผลประโยชน์ต่อตนเองเสมอ เช่น บางคนชอบเสี่ยงกินความจำเป็น เสพยาเสพติด กินเหล้า สูบบุหรี่ ฯลฯ

ในปลายทศวรรษ 1990 เมื่อความรู้ในเรื่องการเชื่อมโยงระหว่างจิตวิทยา และ neurobiology (ประสาท+ชีววิทยา) แจ่มชัดขึ้น ผู้ศึกษา behavioral economics จึงเอาความรู้จาก neuroscientists (ผู้ศึกษาประสาทวิทยา+วิทยาศาสตร์) มาเพิ่มเติม

ต่อยอดความรู้ที่ได้มาจากจิตวิทยา เพื่ออธิบายพฤติกรรมของมนุษย์ในระบบเศรษฐกิจให้แจ่มแจ้งและลึกซึ้งยิ่งขึ้น

ไอเดียก็คือ ถ้า brain chemistry (เคมีวิทยาเกี่ยวกับสมอง) สามารถอธิบายปรากฏการณ์เช่นการซึมเศร้า หรือการมีสมาธิสั้นได้ มันก็น่าจะสามารถอธิบายกระบวนการทางจิตวิทยาในเรื่องปกติธรรมดาของมนุษย์ เช่น การตัดสินใจเกี่ยวกับเรื่องการเงิน การลงทุน การเลือก ฯลฯ ได้

Daniel Kahneman นักจิตวิทยาผู้ได้รับรางวัลโนเบลสาขาเศรษฐศาสตร์ ในปี 2002 ได้ทำวิจัยกับ Peter Shizgal ซึ่งเป็น neuroscientist โดยใช้การทดลองเรื่องความพินัน เพื่อดูว่าส่วนใดของสมองที่ทำงานในยามที่มนุษย์คาดหวังเกี่ยวกับเงินที่จะได้จากการพินัน และพบว่าเงินรางวัลก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในสมองได้ในลักษณะเดียวกันกับการคาดหวังที่จะได้ฟังดนตรีที่ไพเราะ หรือได้เสพยาเสพติด

การเข้าใจความเชื่อมโยงระหว่างการทำงานของแต่ละส่วนของสมองกับกิจกรรมทางเศรษฐศาสตร์ต่าง ๆ อย่างลึกซึ้ง นอกจากจะทำให้อธิบายได้ว่าเหตุใดมนุษย์บางคนจึงเป็นอย่างที่เป็นแล้ว ยังสามารถทำนายพฤติกรรมของมนุษย์แต่ละลักษณะในแต่ละสถานการณ์ได้อีกด้วย

ยิ่งไปกว่านั้นความรู้ในเรื่องดังกล่าวสามารถนำไปใช้ค้นหาในการรักษาคนป่วยที่สมองบางส่วนถูกกระทบกระเทือนเพื่อให้สามารถกลับมาดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจในบางเรื่องที่ต้องการได้อีกด้วย

การทดลองข้างต้นแสดงให้เห็นว่าผู้ที่มีสมองพิการในบางส่วนจนไร้อารมณ์ยังคงสามารถตัดสินใจลงทุนได้เป็นอย่างดี อย่างไรก็ตาม ข้อสรุปดังกล่าวมีข้อจำกัด ในโลกความเป็นจริงการขาดอารมณ์อาจนำไปสู่พฤติกรรมที่สุ่มเสี่ยงเกินไปจนเป็นอันตราย และการขาดอารมณ์ทำให้วิจารณ์สถานการณ์การคบหาสมาคมผู้คนที่เห็นไปจนตนเองอาจถูกหาประโยชน์หรือถูกหลอกลวงได้ง่าย (3 คนในกลุ่มที่ทดลองอยู่ในสถานะล้มละลาย) อารมณ์มีบทบาทสำคัญในการคุ้มครองผลประโยชน์ของตนเอง ถึงแม้ว่าบ่อยครั้งมันจะมีผลกระทบต่อการตัดสินใจอย่างมีเหตุมีผลก็ตามที

ความกลัวเป็นกลไกที่ทำให้มนุษย์ชาติอยู่รอดมาได้จนทุกวันนี้ พฤติกรรมไม่ชอบความเสี่ยงของมนุษย์ (risk averse) เป็นสิ่งดีที่ช่วยให้ลูกหลานมีวันนี้ แต่ถ้ามีมากเกินไปในเรื่องการเงินก็อาจนำไปสู่การสูญเสียโอกาสสำคัญได้เช่นเดียวกัน

Behavioral Economics ยืนยันว่ามนุษย์โดยทั่วไปมีพฤติกรรมที่กลัวเสียมากกว่าอยากได้ จนอาจเรียกได้ว่าเป็นพวก "อยากได้ แต่กลัวเสีย" กระมัง