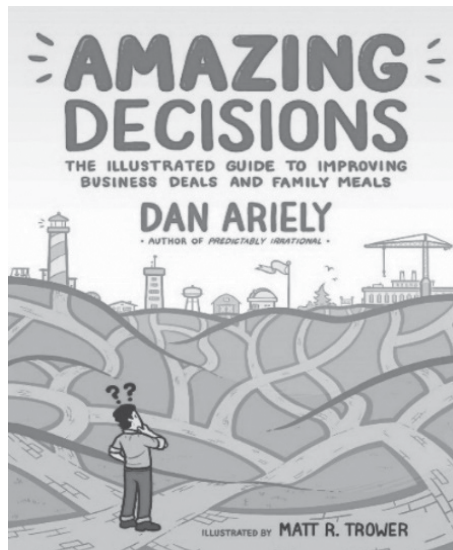


Book Review
บทวิจารณ์หนังสือ

ศิวัช เทียมทัต^{20*}

ชื่อเรื่อง (Title)	Amazing Decisions
ผู้แต่ง (Author)	Dan Ariely และ Michael K Trower
	พิมพ์ครั้งที่ 1 ปี 2019
	จำนวน 209 หน้า (ปกอ่อน)
	สำนักพิมพ์ Hill and Wang, New York (2019)
	ISBN 978-0-374-53674-9



²⁰ อาจารย์ กลุ่มวิชาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจและอุตสาหกรรม คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240 – Email: tae.siwat@gmail.com

หนังสือเล่มนี้เขียนโดย Dan Ariely นักเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมชื่อดังระดับโลก ผู้เป็นเจ้าของผลงานอันเลื่องชื่อที่เคยติดอันดับหนังสือขายดีของ The New York Times และสร้างปรากฏการณ์ให้ทั่วโลกได้รู้จักแนวคิดและหลักการทางเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม อย่าง Predictably Irrational, The Upside of Irrationality และ The Honest Truth about Dishonesty รวมไปถึงผลงานอื่นๆ ที่มีชื่อเสียงโด่งดังไปทั่วโลก

หนังสือเล่มนี้ได้นำเอาผลงานวิจัยทางด้านจิตวิทยาและเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมของผู้เขียนมาทำการสรุปและเรียบเรียงใหม่ ด้วยการนำเสนอในรูปแบบการ์ตูนที่ทำให้ผู้อ่านสามารถอ่านเข้าใจได้ง่าย โดยที่ยังได้รับประเด็นสำคัญทางด้านเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมอย่างครบถ้วน โดยงานออกแบบและวาดภาพการ์ตูนได้รับการสร้างสรรค์ขึ้นโดย Matt R. Trower โดยหัวใจสำคัญของหนังสือเล่มนี้ คือ การนำเสนอวิธีการตัดสินใจที่เหมาะสมภายใต้สถานการณ์ต่างๆ ที่มีประสิทธิภาพและยังสามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบุคคลในระยะยาว โดยอาศัยหลักและแนวคิดทางด้านเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม โดยการดำเนินเรื่องจะถูกถ่ายทอดผ่านตัวละครที่ชื่อว่า อตัม ผู้เป็นมนุษย์เงินเดือนที่ประสบพ้อเจอปัญหาต่างๆ มากมาย ไม่ว่าจะเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายภายในบ้าน การผูกมิตรกับเพื่อนบ้าน หรือการหาพี่เลี้ยงเด็ก จนกระทั่งได้มารู้จักชายคนหนึ่งที่มีชื่อว่า ดานา ซึ่งเป็นผู้ที่นำออตัมไปสำรวจโลกเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมจนทำให้วิธีการคิดและการตัดสินใจของออตัมดีขึ้น จนทำให้สามารถจัดการปัญหาต่างๆ ในชีวิตได้ดีขึ้น โดยในหนังสือเล่มนี้ประกอบด้วยเนื้อหาทั้งหมด 9 บท

บทที่ 1 Two Different Word

เนื้อหาในบทนี้เป็นการเล่าว่า ทุกวันนี้เราใช้ชีวิตอยู่บนโลกที่มีบรรทัดฐานสองแบบ แบบแรกคือบรรทัดฐานทางตลาด (Market Norm) ที่การตัดสินใจทุกอย่างในชีวิตถูกตีค่าออกมาเป็นตัวเงิน โดยมีการวิเคราะห์ต้นทุนและผลประโยชน์อย่างรอบคอบ ทุกคนต่างสนใจผลประโยชน์ของตัวเองเป็นหลัก และคาดหวังว่าสิ่งที่ได้รับจะเท่าเทียมกับสิ่งที่ต้องจ่ายไป โดยไม่ได้คำนึงความสัมพันธ์ในระยะยาวระหว่างบุคคล ส่วนบรรทัดฐานอีกแบบคือ บรรทัดฐานทางสังคม (Social Norm) โดยจะเน้นไปที่การสร้างและการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบุคคลในระยะยาว โดยเนื้อหาในบทนี้จะเน้นย้ำว่าเราไม่ควรนำบรรทัดฐานทั้งสองแบบมาใช้ร่วมกันอย่างเด็ดขาดเพราะมันจะทำให้เกิดผลลัพธ์ที่ไม่พึงประสงค์ ยกตัวอย่างเช่น ถ้าคุณไปรับประทานอาหารเย็นร่วมกับครอบครัวของคนที่คุณชอบ แล้วเกิดความรู้สึกเกรงใจและตอบแทนน้ำใจของพวกเขาเหล่านั้นด้วยการเสนอเงินจำนวนหนึ่งเป็นค่าตอบแทนสำหรับอาหารมื้อนี้ รับรองชีวิตคุณลำบากแน่นอนต่อจากนี้

บทที่ 2 Getting Personal

เนื้อหาในบทนี้แสดงให้เห็นว่า บรรทัดฐานทางตลาดไม่ได้มีความซับซ้อนมากนัก ต่างจากบรรทัดฐานทางสังคมที่มีความซับซ้อนและมีความละเอียดอ่อนเนื่องมาจากมีเรื่องของความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเข้ามาเกี่ยวข้อง ยกตัวอย่างเช่น การจ่ายค่าอาหารมื้อกลางวันในกลุ่มเพื่อน 4 คน ถ้าเรากับเพื่อนต่างคนต่างจ่ายเป็นจำนวนเงินที่เท่ากัน มันฟังดูเหมือนจะดี แต่ทว่าทุกคนต้องได้รับความเจ็บปวดจากการจ่ายเท่าๆ กัน ในทางตรงข้าม ถ้าผลัดกันเลี้ยง การจ่ายเงินเพิ่มขึ้น 4 เท่า ไม่ได้ทำให้คุณต้องรู้สึกเจ็บปวดถึง 4 เท่า และคุณยังได้การบรรเทาจากความรู้สึกที่ดีที่ได้จากการเลี้ยงเพื่อน เมื่อเวลาผ่านไป การผลัดกันเลี้ยงจะทำให้ทุกคนมีความสุขมากกว่า

บทที่ 3 The Gift That Gives

เนื้อหาในบทนี้ได้ชี้แนะให้เราเห็นว่า การให้ของขวัญไม่เหมือนกับการแลกเปลี่ยนทางตลาดตรงที่ผู้ให้และผู้รับต่างก็ได้รับผลประโยชน์ทางสังคมมากมาย โดยผู้รับจะมีความสุขจากของขวัญที่ให้อย่างใจ ส่วนผู้ให้ก็มีความสุขจากการซื้อของขวัญให้ผู้อื่น นอกจากนี้ยังทำให้ผู้รับที่มีความสุขมีแนวโน้มที่จะเป็นผู้ให้อีกด้วย ในส่วนของการเลือกของขวัญที่มอบให้ใครสักคนนั้น การให้ของขวัญที่เป็นเงิน แม้จะเป็นสิ่งที่ให้ประโยชน์แก่ผู้รับมากที่สุด เนื่องจากผู้รับสามารถนำเงินไปแลกเปลี่ยนเป็นสิ่งอื่นๆ ได้ แต่มันจะถูกตีค่ากันว่าน้อยไปหรือมากเกินไป ในขณะที่การให้ของขวัญในสิ่งที่ไม่ใช่เงิน อย่างบัตรของขวัญหรือเสื้อสักตัว จะทำให้ผู้รับนึกถึงเราในตอนที่ใช้ ซึ่งเป็นการสร้างและพัฒนาความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาวระหว่างผู้ให้กับผู้รับ

บทที่ 4 Putting Ideas to Work

เนื้อหาในบทนี้ได้ชี้ให้เห็นว่า การใช้บรรทัดฐานทางสังคม อย่างเช่น การมอบของขวัญที่ไม่ใช่ตัวเงิน สวัสดิการที่ดี และการสังสรรค์ในหมู่เพื่อนร่วมงานตลอดจนการชื่นชมอย่างเปิดเผยนั้น เป็นสิ่งที่สร้างแรงจูงใจในการทำงานได้ดีกว่าการใช้สิ่งจูงใจที่เป็นตัวเงิน นอกจากนี้บรรทัดฐานทางสังคมไม่เพียงช่วยเพิ่มแรงจูงใจในการทำงานเท่านั้น แต่ยังช่วยให้ผู้คนประพฤติตัวดีอีกด้วย ดังจะเห็นได้จากการประกาศหลักจริยธรรม ยกตัวอย่างเช่น ในการทดลองให้คนมาทำโจทย์คณิตศาสตร์ โดยแบ่งกลุ่มผู้ทดลองออกเป็น 3 กลุ่ม โดยกลุ่มแรกเป็นกลุ่มควบคุมที่เมื่อผู้ทดลองทำโจทย์เสร็จ นักวิจัยจะเป็นผู้ตรวจเอง ในขณะที่กลุ่มที่สองคือ กลุ่มที่ผู้ทดลองเป็นคนตรวจข้อสอบเอง และกลุ่มสามเป็นกลุ่มที่ได้ทำข้อสอบที่มีภาระบุให้อ่านหลักจริยธรรมในการข้อสอบและต้องเซ็นชื่อรับรองว่าจะซื่อสัตย์ในการทำข้อสอบ ผลปรากฏว่า กลุ่มที่ผู้เข้าสอบเป็นคนตรวจข้อสอบเองจะได้คะแนนสูงกว่าสองกลุ่มที่เหลือ เนื่องจากมีการโกง ในขณะที่กลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่สามกลับมีคะแนนไม่แตกต่างกัน