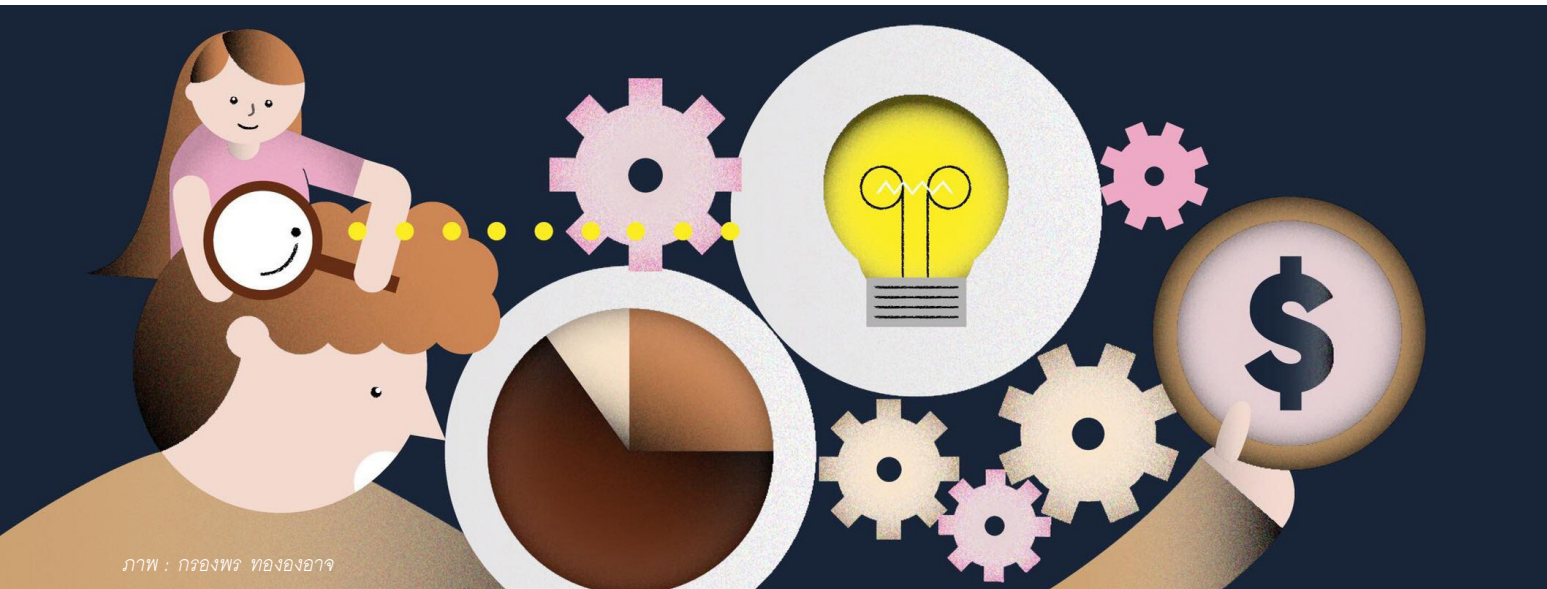




ภาพ : กรองพร ทององอาจ

เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมกับการออกแบบนโยบาย

เคยสงสัยไหมว่าทำไมนโยบายที่สนับสนุนสิ่งดี ๆ หลายอย่าง กลับไม่บรรลุเป้าหมายที่หวังไว้ ตัวอย่างเช่น การงดใช้ถุงพลาสติกในประเทศไทยและอีกหลายประเทศในแถบแอฟริกาที่ส่งผลให้เกิดการลักลอบนำเข้าถุงพลาสติกจากประเทศเพื่อนบ้าน การลดการใช้พลาสติก การพยายามลดควันทิพย์บนท้องถนนในหลายประเทศโดยการให้รถสลับกันออกมาวิ่งตามป้ายทะเบียน นอกจากนี้ไม่ทำให้จำนวนรถน้อยลง ยังพบว่ามิตรชาชนซื้อรถยนต์ราคาถูกและมีคุณภาพต่ำมาใช้เพื่อให้มีทะเบียนที่แตกต่างออกไปและมิดใช้ทุกวัน หรือการที่หลายคนอาจจะพอทราบว่าทำอย่างไรจึงจะมีสุขภาพกายและสุขภาพการเงินที่ดี แต่ก็ยังไม่สามารถทำได้ตามที่ใจหวัง

ตัวอย่างเหล่านี้ทำให้เห็นว่าเพียงความปรารถนาดีที่อยากเห็นคนมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีอาจไม่เพียงพอ และอาจไม่ทำให้เกิดผลลัพธ์ในทางปฏิบัติตามที่หวังไว้ เพราะการกระทำและการตัดสินใจของมนุษย์นั้นมีความซับซ้อนและอาจไม่ได้มีเหตุผลเสมอไป ดังนั้นการเข้าใจเบื้องหลังพฤติกรรมมนุษย์และนำหลักเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมมาประยุกต์ใช้ จะช่วยให้ประชาชนสามารถเปลี่ยนพฤติกรรมไปในทางที่ดีขึ้นตามที่ผู้ออกแบบนโยบายคาดหวังไว้ได้ (เช่น มีสุขภาพที่ดีขึ้นและมีเงินออมเพิ่มขึ้น) ซึ่งเมื่อก้าวถึงที่มาของพฤติกรรมมนุษย์ เราก็สามารถย้อนกลับไปที่การทำงาน

ของสมองว่ามีผลต่อการตัดสินใจของคนเราอย่างไรบ้าง

ทำความเข้าใจเบื้องหลังพฤติกรรมมนุษย์

ตัวอย่างหนึ่งของการทำความเข้าใจของสมองและการตัดสินใจสามารถศึกษาได้จากผลงานของ Daniel Kahneman เจ้าของรางวัลโนเบลสาขาสถิติศาสตร์ ค.ศ. 2002 และผู้เขียนหนังสือเรื่อง Thinking, Fast and Slow ซึ่งได้อธิบายเรื่องการทำงานของสมองไว้ว่า สมองของมนุษย์ทำงานด้วยสองระบบ โดยระบบหนึ่งทำงาน “เร็ว” และอีกระบบทำงาน “ช้า” กล่าวคือ ระบบที่ 1 คือระบบที่ทำงานเร็ว เป็นไปตามอัตโนมัติ เกิดจากการฝึกฝนและทำบ่อย ๆ ใช้สัญชาตญาณ และใช้อารมณ์ในการตัดสินใจ เช่น การบวกเลข 1+1 การขับรถบนถนนที่โล่ง และการที่ตอบโต้ทันทีว่าคนนั้นหน้าตาสวยหรือหล่อ ในทางกลับกัน ระบบที่ 2 คือระบบที่ทำงานช้า ต้องใช้ความพยายาม

ใช้ตรรกะ การคำนวณ และต้องใช้เหตุผลในการตัดสินใจ เช่น การคูณเลขที่ซับซ้อน การขับรถบนถนนที่มีรถใหญ่วิ่งจำนวนมาก และการที่เราคิดพิจารณาว่าจะลงทุนในหุ้นหรือกองทุนไหนดี

ปกติ ระบบที่ 1 จะเป็นตัวขับเคลื่อนในการทำงาน ซึ่งก็เพียงพอให้เราใช้ชีวิตได้อย่างปกติสุข แต่เมื่อไหร่ก็ตามที่ ระบบที่ 1 คิดไม่ออก ก็จะไปปลุกระบบที่ 2 ให้มาช่วยคิด แม้ว่าการใช้สมองระบบที่ 1 จะสะดวกก็ตาม แต่ก็มีข้อเสียในการทำให้การตัดสินใจของเราผิดพลาดและไม่เป็นไปตามเหตุและผลเท่าไรนัก ดังนั้น หากผู้กำหนดนโยบายคาดว่าคนจะใช้ระบบที่ 2 ในการตัดสินใจอย่างมีเหตุผล ในขณะที่คนส่วนใหญ่กลับใช้ระบบที่ 1 ในการตัดสินใจ พฤติกรรมที่เห็นอาจจะไม่ตรงกับความจริงตามที่วางแผนเอาไว้ได้ ดังตัวอย่างที่กล่าวไว้ข้างต้น



ตัวอย่างการออกแบบนโยบายด้วยหลักเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม

Richard Thaler นักเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม เจ้าของรางวัลโนเบลสาขาสถิติศาสตร์ ค.ศ. 2017 และ Cass Sunstein อาจารย์และนักกฎหมายจากมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด ได้นำความรู้ความเข้าใจเบื้องหลังพฤติกรรมมาใช้ในการออกแบบทางเลือกผ่านเทคนิคที่เรียกว่า

Nudge ซึ่งแปลเป็นไทยว่า การจูน (ลองคิดภาพแม่ข้างจูนให้ลูกข้างเดินไปข้างหน้า) ซึ่งเป็นเทคนิคที่ทำให้คนสามารถตัดสินใจด้วยตัวเองตามความสมัครใจ และไม่เป็นการบังคับให้ต้องทำ

ตัวอย่างนโยบายที่ออกแบบโดยการให้ความเข้าใจการทำงาน

ของสมองและอคติต่าง ๆ เช่น โครงการ Save More Tomorrow™ หรือออมมากขึ้นในวันพรุ่งนี้ โดยให้พนักงานบริษัทเข้ามาอยู่ในโครงการออมนี้โดยอัตโนมัติ แต่สามารถลาออกจากโครงการได้ จากนั้นผู้ร่วมโครงการจะตกลงไว้ล่วงหน้าว่า ถ้าเงินเดือนเพิ่มขึ้นจะออมเพิ่มขึ้น เช่น จากเดิมเคยออมร้อยละ 2 ของเงินเดือน เมื่อเงินเดือนเพิ่มก็ออมเพิ่มเป็นร้อยละ 3 เป็นอัตราก้าวหน้าขึ้นไปเรื่อย ๆ จนถึงเพดานที่ตั้งไว้

ผลที่พบคือ ผู้เข้าร่วมในโครงการมักจะไม่ลาออกและไม่ปรับอัตราการออมที่ตกลงกันไว้ เพราะมีความเฉื่อยหรือความขี้เกียจเกินกว่าที่จะไปเปลี่ยนแปลงเรื่องที่เราจะดูแลเล็กน้อยเหล่านี้ นอกจากนี้ คนเรายังมีอคติโน้มเอียงมาทางปัจจุบัน (present bias) ซึ่งส่งผลให้เราเลือกที่จะมีความสุขกับการใช้เงินในปัจจุบัน มากกว่าที่จะออมเงินไว้เพื่อยามเกษียณ แม้จะรู้ว่าการออมเงินดีกับชีวิตในอนาคตก็ตาม เมื่อโครงการออมมากขึ้นในวันพรุ่งนี้ สามารถทำได้โดยอัตโนมัติก็ช่วยทำให้คนอเมริกันกว่า 15 ล้านคนออมเงินเพื่อการเกษียณได้ง่ายขึ้น ซึ่งก็เป็นผลมาจากการออกแบบนโยบายโดยการนำเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมนั่นเอง

ตัวอย่างที่เล่ามานี้เป็นเพียงน้ำจิ้มของเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม มีนักเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมอีกหลายคนที่ยพยายามคิดเทคนิคการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมและวิธีการประเมินผลนโยบายอีกมากมาย ผู้เขียนหวังว่าน้ำจิ้มในครั้งนี้ จะทำให้มีคนสนใจมากขึ้นและนำเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมไปใช้เพื่อประโยชน์ของประชาชนต่อไป

เรื่อง :



ภัทราภา เวชภัทรศิริ

ผู้วิเคราะห์อาวุโส (อยู่ระหว่างการศึกษาต่อระดับปริญญาเอก)
 ด้าน Behavioural Science ณ University of Warwick สหราชอาณาจักร
 และนักเรียนทุน อย.พ. ด้าน Policy Analysis จาก New York University สหรัฐอเมริกา

แหล่งที่มาของข้อมูล

- UNEP, 2018. Single-use plastics: A roadmap for sustainability.
- Kahneman, D., 2011. Thinking, fast and slow. Macmillan.
- Thaler, R.H. and Benartzi, S., 2004. Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. Journal of political Economy, 112(S1), pp.S164-S187.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2009). Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness.