

howto

เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม ฉบับย่อยง่าย

池上彰の行動経済学入門

อิคกามิ อากิระ

เจียน

กมลวรรณ เพ็ญอร่าม

แปล



การอ่านดีจากรากหญ้าสู่สังคม





ທດລອງອ່ານ



คำนำสำนักพิมพ์

คุณเคยมีประสบการณ์แบบนี้บ้างไหม

ตั้งใจไปซื้อของชิ้นหนึ่ง แต่พอเห็นคนในร้านพากันกรูไปซื้อของ
ชิ้นอื่น คุณก็พลอยอยากได้ของชิ้นนั้นตามไปด้วย

หรือตั้งใจแค่ไปดูของเล่น ๆ แต่พอสายตาเหลือบไปเห็น
ป้ายเซลล์ ใจก็สั่น ส่วนมือก็พลันหยิบของชิ้นนั้นลงตะกร้าโดยอัตโนมัติ

พฤติกรรมเหล่านี้ไม่ใช่เรื่องไร้สาระแต่อย่างใด ตามหลักการแล้ว
มันมีชื่อเรียกเฉพาะและอธิบายให้เข้าใจได้ง่าย ๆ ด้วยเศรษฐศาสตร์
พฤติกรรม

พอพูดถึงคำว่า “เศรษฐศาสตร์” หลายคนคงทำหน้าเบ้ แต่
เดี๋ยวก่อน! เราขอบอกว่านี่คือหนึ่งในหนังสือเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม
จำนวนน้อยที่อ่านสนุกที่สุด เข้าใจง่ายที่สุด และภาพประกอบเป็นมิตร
ที่สุด จนทำให้คุณลืมอคติเดิม ๆ ที่มีต่อเศรษฐศาสตร์ว่าต้องเป็น
เรื่องยาก ๆ ไปได้เลย

อิคะามิ อากิระ ผู้เขียน ได้นำประสบการณ์จากการเป็น
นักข่าวมาใช้อธิบายปรากฏการณ์ในโลกของเศรษฐกิจ สังคม
ตลอดจนพฤติกรรมในชีวิตประจำวันของเราได้อย่างน่าสนใจ ซึ่งถือเป็น
เสน่ห์ของหนังสือเล่มนี้เลยก็ว่าได้

เพราะเกือบทุกเรื่องในชีวิตของเราล้วนเกี่ยวข้องกับเศรษฐศาสตร์ พฤติกรรมทั้งสิ้น ไม่ว่าจะเป็นการเลือกหยิบเครื่องดื่มสักขวดจากร้านสะดวกซื้อ การสั่งเซตอาหารในร้านฟาสต์ฟู้ด บ้ายลดราคาในซูเปอร์มาร์เก็ต ไปจนถึงการซื้อของตามนักร้องหรือไอดอลที่เราชื่นชอบ ทุกตัวอย่างจากในเล่มจะทำให้คุณรู้เท่าทันกระบวนการทำงานของสมองและจิตใจที่บดบังกันอยู่เบื้องหลังการตัดสินใจ ที่บางครั้ง แม้แต่คุณเองก็ยังไม่รู้ตัว

จะอ่านเพื่อความเพลิดเพลินก็ดี หรือเอาสาระก็ได้ เอาเป็นว่าอย่างน้อยที่สุดหนังสือเล่มนี้จะทำให้คุณเข้าใจพฤติกรรมการจับจ่ายใช้สอยของตัวเอง และไม่ตกเป็นเหยื่ออันโอชะให้กับป้ายเซลส์หรือกลยุทธ์ทางการตลาดใดๆ อีกต่อไป

howto

สารบัญ

บทนำ	2
------------	---

Introduction เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมคืออะไร

เศรษฐกิจขับเคลื่อนด้วย “ความรู้สึก”	6
รู้จัก “ความอ่อนไหวทางอารมณ์” ที่เกี่ยวข้องกับการเงิน	8
นำไปใช้ในหลากหลายสถานการณ์ทางธุรกิจ	10
จงเปลี่ยนพฤติกรรม แล้วเราจะเปลี่ยนตัวเองได้	12
Column : “หงส์ดำ” กับ “แรดสีเทา”	14

อรรถกถา เศรษฐกิจขับเคลื่อนด้วย “จิตใญ่มนุษย์”

- เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมขั้นพื้นฐาน

ทำไมวิชาเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมถึงถือกำเนิดขึ้น	16
เศรษฐศาสตร์กับเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมต่างกันอย่างไร	19
มนุษย์ตัดสินใจด้วยความรู้สึกทางสัญชาตญาณ	22
ทำไมมนุษย์ถึงมีพฤติกรรมไม่สอดคล้องกับการใช้เหตุผล	24
ทำไมเรามักเลือกสิ่งที่ไม่ประโยชน์ในตอนนี่มากกว่าในอนาคต	26
ทำไมพฤติกรรมของคนอื่นถึงมีอิทธิพลต่อตัวเรา	28
Column : ผลกระทบที่จิตที่เกิดขึ้นจากความผิดพลาด	30



บทที่ 1 กลยุทธ์ทางธุรกิจที่ใช้เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม

แค่ตั้งราคาต่างกัน 20 เยนก็สร้างยอดขายได้	34
ทำไมการขายแบบจำกัดเวลากับการขายแบบจำกัดปริมาณ ถึงได้ผลดี	36
สาเหตุที่โฆษณาแบบ “มีแบคที่เรี่ยอยู่เต็มไปหมด!” ได้ผลดี	38
สาเหตุที่บริการสตรีมมิงแบบจ่ายรายเดือนได้รับความนิยม	40
ทำไมหน้าเคาน์เตอร์ถึงเขียนราคาที่ลดแล้ว แต่ไม่ยอมลดราคาเดิมออก	42
ทำไมเราควรตั้งราคาขายเป็น 3 ระดับ	44
การลงแรงจะช่วยเพิ่มความพึงพอใจให้ลูกค้า	46
ทำไมการระดมทุนจากคนหมู่มากถึงเป็นที่นิยม	48
ทำไมป้ายแบบ “ร้านเราฮิต No.1” ถึงมีประสิทธิภาพ	50
สาเหตุที่คนเลือกซื้ออาหารเป็นเซตในร้านฟาสต์ฟู้ด	52
ทำไม “ชาอูหลงดำ” ของ Suntory ถึงเป็นที่นิยม	54
ทำไมบริการหรือสินค้าที่มีรับประกันคืนเงินถึงขายดี	57
Column : สิ่งที่ธนาคารใช้สร้างความไว้วางใจคือ “ภาพลักษณ์”	59



บทที่ 2 ความรู้สึกทางสัญชาตญาณที่เราใช้ตัดสินใจ

- “ฮิวริสติก” คืออะไร

ความคิดของคนเรามี 2 โหมด	62
ทำไมเราถึงอยากได้สิ่งที่เห็นในโฆษณาโทรทัศน์	65
ทำไมเราถึงสนใจรีวิวของคนดัง	67
ทำไมเราถึงเรียกลูกค้าโดยจำกัดขอบเขตด้วยอายุและสถานที่	69
คนเราจะตัดสินใจเมื่อยึดติดกับข้อมูลอะไรบางอย่าง	71
ถ้าจะให้คนเลือกรูปที่เราต้องการ ก็ควรมี 3 ตัวเลือก	73
ความแตกต่างของ “โอกาสสำเร็จ 95 เปอร์เซ็นต์” กับ “โอกาสล้มเหลว 5 เปอร์เซ็นต์”	75
คนเรามักเลือกสิ่งต่างๆ ด้วยมาตรวัดความชอบ และความเกลียด	77
เราเคยได้รับอิทธิพลจากความเชื่อผิดๆ กันหรือเปล่า	79
ทำไมคนเราถึงตัดใจขาดทุนกันไม่ค่อยได้	81
ถ้าโอกาสความเป็นไปได้สูง จะเชื่อได้ทุกอย่างเลยหรอ	84
ทำไมคนเรามักหลงเชื่อวิธีรักษาโรคแบบพื้นบ้าน	86
ความประทับใจแรกสำคัญที่สุดจริงหรือ	88
คนเลือกรูป B ชอบทำอะไรตามใจตัวเองจริงหรือ	91
Column : กลยุทธ์อันชาญฉลาดของ Patagonia ที่สั่งปิดหน้าร้าน ทุกสาขาเพื่อให้พนักงานไปเลือกตั้ง	93



บทที่ 3 ความ “ไม่อยากขาดทุน” จะเป็นตัวกำหนด

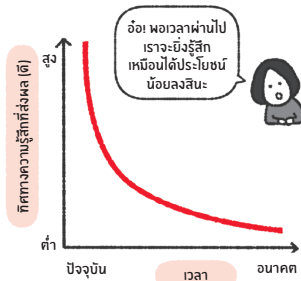
พฤติกรรม - “ทฤษฎีความคาดหวัง” คืออะไร

อะไรคือ “ทฤษฎีความคาดหวัง” เพื่อการเลือกสิ่งที่ดีที่สุด	96
ทำไมเรามักตัดสินใจมูลค่าของสิ่งต่างๆ ในเชิงสัมพัทธ์	99
“ฟังก์ชันเชิงมูลค่า” พิสูจน์ให้เห็นถึงจิตใจที่ต้องการหลีกเลี่ยง	
ความขาดทุน	101
คนเราตัดสินใจต่างๆ ด้วยแนวโน้มที่ปราศจากอคติไม่ได้หรือ	103
ทำไมคนที่อยากถูกหยอຍยังคงฝันหวานต่อไปเรื่อย ๆ	105
ทำไมคนเรายังแพ้พนันก็ยั้งตั้งเป้าว่าจะพลิกกลับมาชนะให้ได้	
ภายในครั้งเดียว	108
ทำไมคนเราถึงอารมณ์อ่อนไหวจนตัดสินใจซื้ออะไรกะทันหัน	111
ทำไมเรามักใช้เงินที่ได้มาง่ายๆ จนหมดไปง่ายๆ เช่นกัน	113
Column : นักวิจัยเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมที่ได้รับรางวัลโนเบล ...	115

บทที่ 4 คนเราให้ความสำคัญกับ “ปัจจุบัน” มากกว่า

อนาคต - “อคติโน้มเอียงมาทางปัจจุบัน” กับ “ความชอบเชิงสังคม” คืออะไร

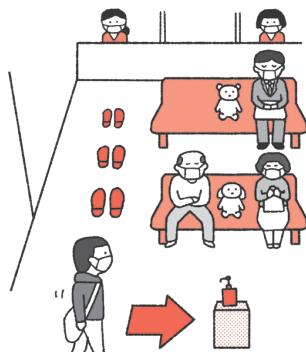
ทำไมเราถึงเลือกเงิน 10,000 เยนในวันนี้ มากกว่าเงิน 20,000 เยน	
ในอีก 1 ปีข้างหน้า	118



ควรทำอย่างไรถึงจะไม่ผัดวันประกันพรุ่ง	121
ทำไมคนเราถึงหลงใหลสินค้าราคาแพงหรือสินค้าแบรนด์เนม	123
ทำไมเราถึงอยากทำตัวให้เข้ากับคนรอบข้าง	125
ทำไมเราถึงไม่ยอมมีของแบบเดียวกับคนอื่น	127
“เกมเผด็จการ” ทำให้เรารู้อะไร	129
พอได้รับอะไรมาแล้ว คนเราจะอยากตอบแทนบุญคุณ	131
คนเรามักไม่ยอมมีรายได้ต่างจากเพื่อนร่วมงาน	133
Column : “ปรากฏการณ์การวางกรอบ” ช่วยแก้ปัญหา	
การมี “อคติโน้มเอียงมาทางปัจจุบัน”	135

บทที่ 5 เทคนิคพิเศษที่ใช้ควบคุมผู้คน - “ทฤษฎีการสะกิด” คืออะไร

“ทฤษฎีการสะกิด” ที่เหมือนการใช้ศอกกระทุ้งเบาๆ คืออะไร	138
ทำอย่างไรถึงจะใช้ “ทฤษฎีการสะกิด” ได้อย่างราบรื่น	140
การสะกิดมากมายที่แฝงอยู่ในชีวิตประจำวันมีอะไรบ้าง	142
อะไรคือความลับของถ้วยชามร้าน Tanita Shokudo	144
การสะกิดที่ช่วยเพิ่มอัตราการฉีดวัคซีนเป็นอย่างไร	146



ประกันสุขภาพมีประโยชน์ต่อสุขภาพจริงหรือ	148
ทำอะไรจึงจะเพิ่มอัตราการตรวจคัดกรองมะเร็งลำไส้ใหญ่ และทวารหนักได้	150
การสะกิดแบบไหนที่ช่วยเพิ่มการแสดงเจตจำนงบริจาคอวัยวะ	152
ควรสะกิดแบบไหนจึงจะทำให้อัตราการเก็บภาษีเพิ่มขึ้นได้	154
ทำอะไรจึงจะทำให้คนอพยพอย่างราบรื่นเมื่อเกิดภัยพิบัติ ทางธรรมชาติ	156
Column : ผลของ “การสะกิด” ที่เกี่ยวกับการทิ้งขยะ	158

Unit 6 เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมจะเปิดทางสู่อนาคต

กิจกรรมใหม่ๆ ทางเศรษฐกิจที่ช่วยสร้าง “ความไม่เห็นแก่ตัว”	162
จงแสดงพลังเพื่อบรรลุเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน	165
จับตาดูรัฐบาลและเทศบาล! การสะกิดที่ช่วยพัฒนานโยบาย สาธารณะ	167
อะไรคือ “ประสาทวิทยาเศรษฐศาสตร์” ที่กำลังได้รับความสนใจ ..	169
บทส่งท้าย	171
เกี่ยวกับผู้เขียน	173

บทนำ

ทำไม “เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม” ถึงมีประโยชน์ต่อการเอาชีวิตรอดในยุคอนาคต

ในอดีตเมื่อ 60 ปีก่อน ในช่วงที่ผมยังเรียนอยู่ชั้นประถม เคยมีคำกล่าวว่า “สาวหน้าปายร้านยาสูบ”

ช่วงนั้นการขายบุหรี่ในญี่ปุ่นยังไม่ได้เปิดเสรีเหมือนปัจจุบัน และองค์กรที่ผูกขาดก็เป็นผู้รับผิดชอบการขายทั้งหมด ดังนั้นวิธีเดียวที่จะซื้อบุหรี่ได้ก็คือการซื้อจากร้านที่ขายบุหรี่โดยเฉพาะซึ่งคนเฝ้าร้านส่วนใหญ่มักเป็นผู้สูงอายุ แต่บางร้านก็มีเด็กสาวๆ มาขายแทน ดังนั้นผู้ชายส่วนมากจึงไปซื้อบุหรี่ที่ร้านเหล่านั้น ส่งผลให้ยอดขายสูงกว่าร้านอื่น และเนื่องจากพวกเธอทำหน้าที่เหมือนปายร้านจริง ๆ จึงถูกเรียกว่า “สาวหน้าปาย”

เนื่องจากองค์กรที่ผูกขาดเป็นผู้รับผิดชอบการขายแต่เพียงผู้เดียว ดังนั้นไม่ว่าจะซื้อบุหรี่จากร้านไหน ราคาก็จะเท่ากันหมด หากเหล่านักสูบบุหรี่ตัดสินใจโดยใช้เหตุผล พวกเขาจะเห็นว่าซื้อจากร้านไหนก็ได้ แต่มนุษย์ไม่ได้ตัดสินใจด้วยเหตุผลเสมอไป ฉะนั้นแม้จะต้องเดินทางไกล แต่พวกเขาก็ยังไปซื้อจากร้านที่เด็กสาวๆ เป็นคนขายอยู่ดี

เมื่อไม่นานมานี้ “เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม” ที่ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคบนสมมติฐานที่ว่า **มนุษย์ไม่ได้ทำสิ่งต่างๆ โดยใช้เหตุผลเสมอไป** เริ่มได้รับความสนใจเป็นอย่างมาก เพราะหากดูจากตัวอย่างเรื่อง “สาวหน้าปาย” แล้ว คุณก็คงเห็นว่ามันเป็นวิชาที่เที่ยงตรงมากที่สุดทีเดียว

ผมเองก็เคยมีประสบการณ์แบบนี้เหมือนกัน ตอนที่ผมกำลังซื้อของในร้านสะดวกซื้อที่ชิบูยะ ปรากฏว่าพนักงานคิดเงินเป็นสาวสวยชาวต่างชาติที่สวยจนทำให้คนตะลึง ผมถึงกับประหม่าโดยไม่รู้ตัว และในขณะที่กำลังคิดว่าจะซื้อช็อกโกแลตหรือหมากฝรั่งดี ในหัวของผมก็คิดขึ้นมาว่า “ถ้าซื้อของน้อยแค่นี้คงอายน่าดู”

ผมคิดว่า พวกหนุ่มๆ คงจะตั้งใจเข้ามาในร้านนี้เพื่อให้เธอเห็นหน้าแน่ๆ

ในการก่อตั้งวิชาต่างๆ บนโลกนี้ เราต้องกำหนดเงื่อนไขเบื้องต้นไว้ก่อน วิชาเศรษฐศาสตร์ก็เช่นกัน หากจะสร้างทฤษฎีอย่าง “อุปสงค์กับอุปทาน” เราต้องตั้งสมมติฐานเรื่อง “มนุษย์ไม่ได้ใช้เหตุผลเสมอไป” โดยใช้ประเด็นที่ว่า “ถ้าสินค้านั้นมีคุณภาพเท่ากัน คนเราจะซื้อสินค้าที่ราคาถูกกว่า” และ “ถ้าสินค้านั้นมีราคาเท่ากัน คนเราจะซื้อสินค้าที่คุณภาพดี” มาเป็นพื้นฐานในการสร้างทฤษฎี แต่อย่างไรก็ตาม คนเรามีพฤติกรรมจับจ่ายใช้สอยแบบนี้จริงๆ หรือ

เรื่องราวแบบนี้ย่อมเกิดขึ้นได้ ตามคำกล่าวของนักจิตวิทยาชาวอิสราเอลที่บอกว่า

“เมื่อได้ยีนนักเศรษฐศาสตร์ชาวอเมริกันพูดว่า บางคนก็ไม่มีอะไรในหัวเลย และบางคนก็เป็นคนโง่ ฉะนั้นจึงบอกเขาไปว่า ‘แบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์ทั้งหมดของคุณสร้างขึ้นบนสมมติฐานที่ว่ามนุษย์ทั้งหลายฉลาดและมีเหตุผล แต่ถึงกระนั้น ทุกคนที่อยู่รอบตัวคุณกลับเป็นคนโง่เง่าสินะ’ ”

(The Undoing Project: A Friendship That Changed Our Minds โดย ไมเคิล ลูวิส)

บางครั้งมนุษย์เราก็มักรู้เรื่องบางอย่างทั้งที่รู้ดีอยู่แล้วว่า “ไม่มีเหตุผลเลย” เช่น เวลาชนะพนัน ถึงจะรู้ว่า “ถ้าหยุดเล่นตอนนี้ฉันจะมีกำไร” แต่ก็ดันหยุดเล่นไม่ได้จนสุดท้ายต้องเสียเงินทั้งหมดที่มี ซึ่งถ้าลองวิเคราะห์เรื่องนี้ คุณคิดว่าเราจะรู้จั๊กกับอะไร คำตอบคือ “เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม” นั่นเอง

“เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม” คือสิ่งที่ช่วยให้เราเอาชีวิตรอดในยุคสมัยต่อจากนี้

คนเราไม่จำเป็นต้องใช้ความคิดเชิงตรรกะประเภทที่ว่า “ฉันจะซื้อสิ่งนี้เพราะมันมีประโยชน์”

แต่ผมขอให้คุณลองทำสิ่งต่าง ๆ ด้วยความคิดที่ว่า “ฉันจะซื้อสิ่งนี้เพราะมันน่าสนใจ”

อิคะมิ อากิระ
นักข่าวและศาสตราจารย์มหาวิทยาลัยเมโจ

introduction

เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม คืออะไร

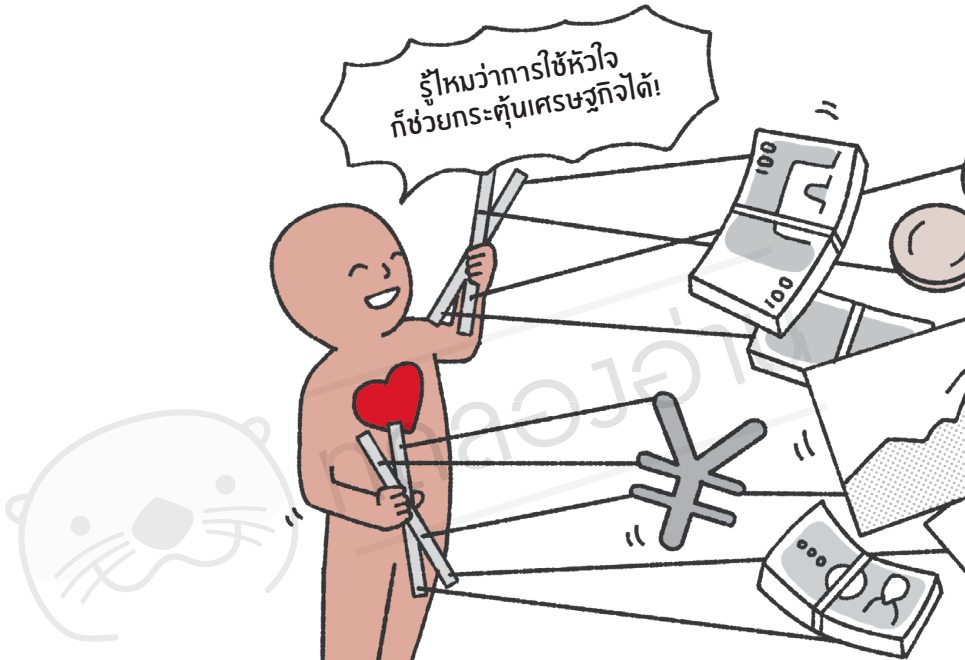


“เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม” ที่ได้รับความนิยมสูงสุดในยุคนี้คืออะไร
ถ้ารู้จักวิชานี้แล้วจะได้อะไรบ้าง
ผมจะอธิบายจากแนวคิดพื้นฐานของเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม
ไปจนถึงสถานการณ์จริงที่ใช้ทำธุรกิจ

Point

1

เศรษฐกิจขับเคลื่อนด้วย “ความรู้สึก”



หากเราอธิบายการ
ขับเคลื่อนของเศรษฐกิจ

การขับเคลื่อน

ทั้งหมดได้ด้วยหลักเศรษฐศาสตร์แบบเดิมๆ ที่มีอยู่ เศรษฐศาสตร์
พฤติกรรมก็คงไม่เกิดขึ้น

เศรษฐศาสตร์แบบดั้งเดิมจะตั้งอยู่บนพื้นฐานที่ว่า “มนุษย์
ตัดสินใจและลงมือทำสิ่งต่างๆ โดยใช้เหตุผลอยู่เสมอ” แต่ในความเป็นจริงแล้ว **มนุษย์มักจะทำเรื่องที่ไร้เหตุผลและไม่มีประโยชน์อยู่บ่อยๆ** ดังนั้นจึงมีหลายอย่างที่ไม่สามารถอธิบายได้ด้วยหลักเศรษฐศาสตร์แบบที่ผ่านมา



เศรษฐศาสตร์
พฤติกรรม คือการ
พยายามอ่านความ
เคลื่อนไหวทางเศรษฐกิจ
โดยให้ความสำคัญกับ
จิตวิทยามนุษย์ หรือ
ความอ่อนไหวทาง
อารมณ์ของเรานั้นเอง

ในความเป็นจริง
สิ่งที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจ
ไม่ได้มีแค่อุปสงค์กับ
อุปทาน การเงินหรือ
ค่าแรง แต่ความรู้สึก
หรือความอ่อนไหว
ทางอารมณ์ของมนุษย์
ก็ถือเป็นปัจจัยสำคัญ
ไม่แพ้กัน

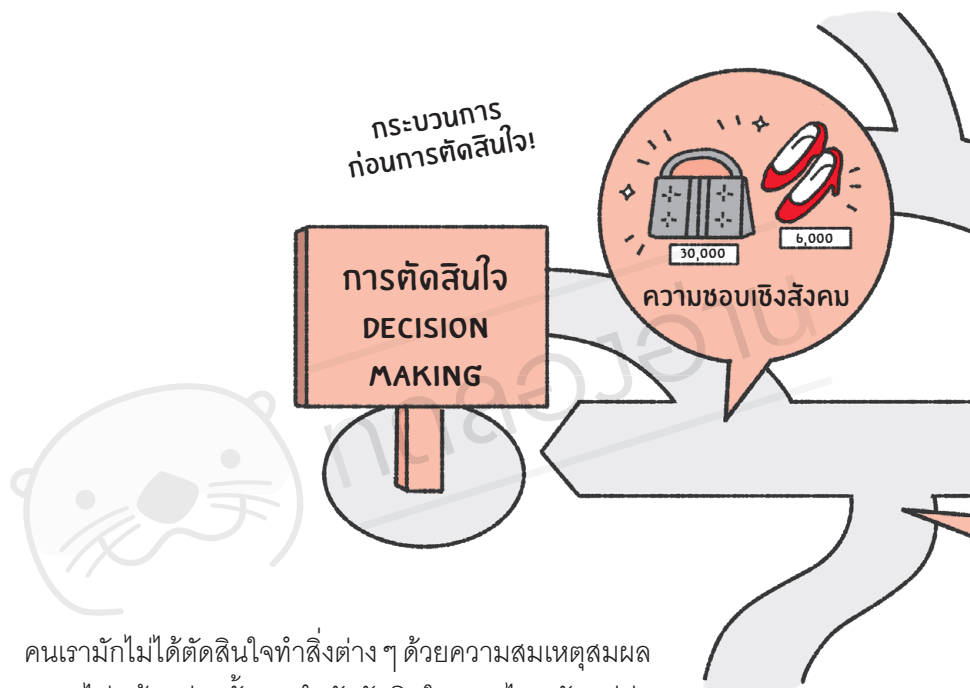
Check!

ความรู้สึกหรือความอ่อนไหวทางอารมณ์
คือปัจจัยสำคัญที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจ

Point

2

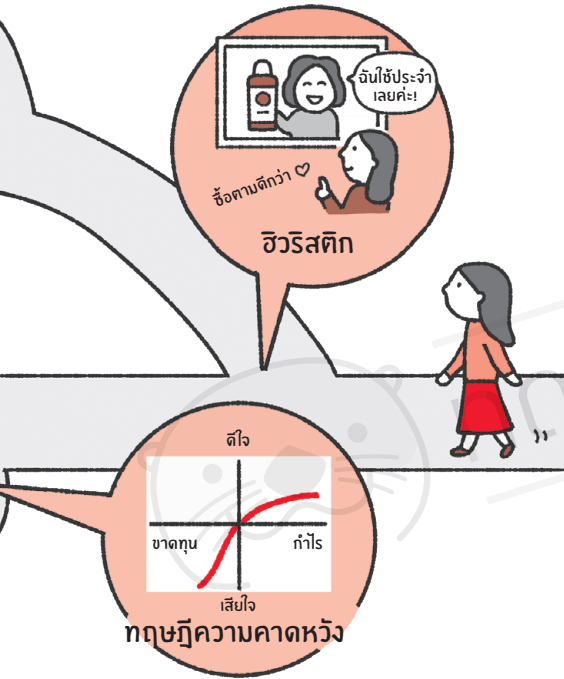
รู้จัก “ความอ่อนไหวทางอารมณ์” ที่เกี่ยวข้องกับการเงิน



คนเรามักไม่ได้ตัดสินใจทำสิ่งต่างๆ ด้วยความสมเหตุสมผลเสมอไป ถ้าอย่างนั้นเรากำลังตัดสินใจแบบไหนกันอยู่ละจริงๆ แล้วอารมณ์ความรู้สึกของเราส่งผลอย่างมากต่อการตัดสินใจ กล่าวคือ เมื่อเข้าใจ “ความอ่อนไหวทางอารมณ์” เราจะรู้ทันการตัดสินใจ

หนึ่งในหัวใจสำคัญของเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมคือ **การแสดงให้เห็นถึงกระบวนการของการตัดสินใจ** และเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมก็มีหลายทฤษฎีสำคัญที่ทำให้เราเข้าใจกระบวนการดังกล่าว

การรู้จักกระบวนการของการตัดสินใจมีประโยชน์ต่อการจับทิศทางเศรษฐกิจในระยะสั้น เช่น การเคลื่อนไหวของราคาดัชนีกับอัตราแลกเปลี่ยนและพฤติกรรม การบริโภคของผู้คน **ด้วยเหตุนี้ เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมจึงเป็น “วิชาเศรษฐศาสตร์ที่ใช้งาน ได้จริง”**



Check!

“เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม” เป็นวิชาที่ใช้งานได้จริง เพราะช่วยให้เราเข้าใจพฤติกรรมการบริโภคของผู้คน

Point

3

นำไปใช้ในหลากหลายสถานการณ์ทางธุรกิจ

ก่อนจะมีการตั้ง
ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์
พฤติกรรมขึ้นมา
มีคนกลุ่มหนึ่งนำ
หลักการของทฤษฎี
ดังกล่าวไปประยุกต์
ใช้กับธุรกิจในเชิง
การตลาดมาแล้ว
ซึ่งก็รวมถึงกลุ่ม
ผู้เชี่ยวชาญด้าน
การตลาดและการ
โฆษณาด้วย



แผนการตลาด

เราจะสร้างอิทธิพลทางจิตวิทยาต่อผู้บริโภคอย่างไรเพื่อให้สินค้าขายได้ พุดง่าย ๆ คือ **การทำการตลาดเพื่อสร้างยอดขายก็คือ** **แนวทางการปฏิบัติของเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมนั่นเอง**

หากไม่คำนึงถึงหลักจิตวิทยาหรือแนวโน้มของผู้บริโภค เราจะไม่รู้ว่าควรผลิตอะไรหรือนำเสนอบริการแบบไหน **ดังนั้น**



แผนกการจัดการ

ปรากฏการณ์สอดคล้อง
(ปรากฏการณ์ขบวนแห่)

→ ดูหน้า 48 ประกอบ

Check!

การทำการตลาดหรือการวางแผนผลิตภัณฑ์
คือการแสดงความสามารถผ่านการจัดการ

งานต่างๆ อย่างการ
วางแผนผลิตภัณฑ์
จึงเป็นศาสตร์ที่เรา
จะนำเศรษฐศาสตร์
พฤติกรรมมาประยุกต์
ใช้

อีกอย่างที่เรา
ไม่ควรมองข้ามคือ
การจัดการ เราจะ
ทำอะไรและจะ
เคลื่อนไหวแบบไหน
คำใบ้เหล่านี้ส่วนมาก
ก็อยู่ในหลักทฤษฎี
เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม
เหมือนกัน

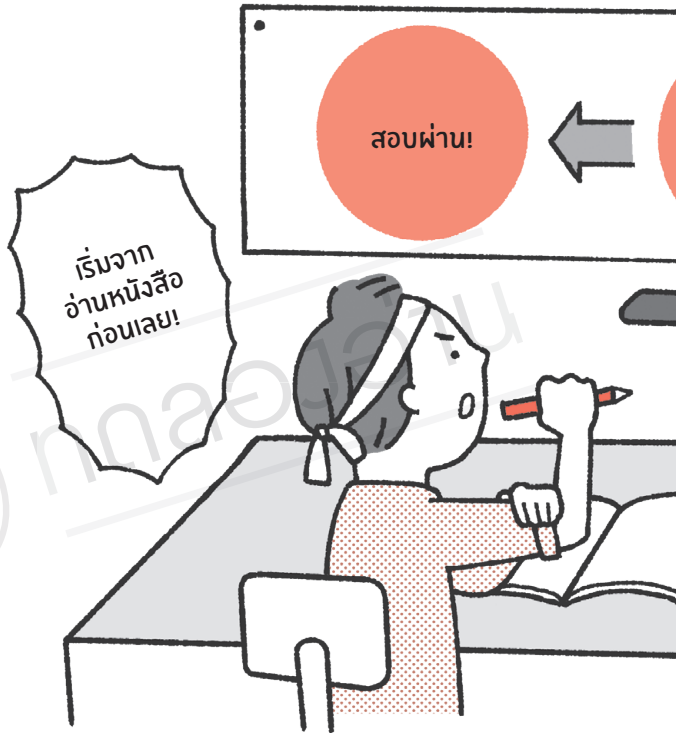
Point

4

จงเปลี่ยนพฤติกรรม แล้วเราจะเปลี่ยนตัวเองได้

เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม
เป็นวิชาที่นำไปใช้กับ
การทำธุรกิจได้ โดย
ไม่ได้มีประโยชน์แค่กับ
ผู้อื่นเท่านั้น แต่ยังมี
ประโยชน์ต่อตัวเราเอง
ด้วย เพราะทฤษฎีนี้มี
ประสิทธิภาพด้าน
การจูงใจผู้คนตาม
หลักจิตวิทยามนุษย์
จึงกลายเป็นมิตรที่
พึงพาได้สำหรับการ
สร้างฝันให้เป็นจริง

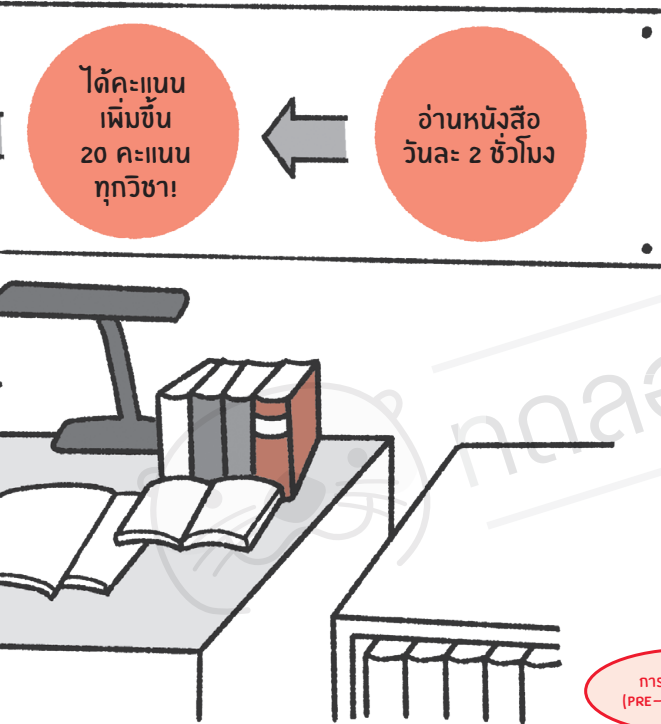
ทั้งที่ต้องอ่านหนังสือจะได้สอบผ่านแต่กลับออกไปเที่ยวเตร่
ทั้งที่ต้องเริ่มออกกำลังกายเพื่อจะได้ลดน้ำหนักแต่กลับทำต่อเนื่อง
ได้ไม่นาน



แม้เราจะตำหนิตัวเองว่า “เพราะฉันไม่มุ่งมั่นมากพอ” แต่ถึงอย่างไรมันก็ไม่ได้ช่วยให้เราทำตามเป้าหมายได้สำเร็จอยู่ดี

เศรษฐศาสตร์

พฤติกรรมจึงเป็นสิ่งที่ จะช่วยสอนวิธีการและทฤษฎีในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของคนเรา



การสร้างสัญญา
(PRE-COMMITMENT)

➔ ดูหน้า 121 ประกอบ

Check!

การบรรลุเป้าหมายหรือการทำความฝันให้เป็นจริงนั้นเป็นสิ่งที่ให้ผลดี

“หงส์ดำ” กับ “แรดสีเทา”

ในปี 2008 ตอนที่เกิดเหตุการณ์ล้มละลายของเลห์แมนบราเธอร์ส (Lehman Brothers) สถาบันการเงินยักษ์ใหญ่ของโลก ผู้คนเรียกว่าเป็นการปรากฏตัวของ “หงส์ดำในตลาดการเงิน” เนื่องจากหงส์มีภาพลักษณ์เป็นสีขาว ดังนั้น “หงส์ดำ” จึงถูกใช้ในการเปรียบเปรยกับอุบัติการณ์ที่เกิดขึ้นอย่างไม่คาดคิด

การล้มละลายของเลห์แมนไม่ได้ส่งผลให้เกิดวิกฤตทางการเงินไปทั่วโลกเท่านั้น แต่ยังส่งผลให้แนวคิดเกี่ยวกับการเคลื่อนไหวของตลาดการเงินที่เคยอธิบายได้ด้วยทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ถูกฝังกลบตามไปด้วย จึงชัดเจนว่า **เมื่อความกังวลในจิตใจของผู้คนเพิ่มขึ้นมากๆ จะเกิดปรากฏการณ์ที่ไม่อาจคาดการณ์ได้ด้วยทฤษฎีเศรษฐศาสตร์**

หงส์ดำนั้นนานๆ ที่จะโผล่มาให้เราเห็นกันสักครั้ง แต่ถ้าเป็นแรดสีเทาที่อาศัยอยู่ในทุ่งหญ้าแอฟริกาละก็ ถือว่าไม่ได้หายากเท่าไรนัก อย่างไรก็ตาม หากแรดที่ปกติแล้วไม่ดุร้ายเกิดอาละวาดขึ้นสักครั้ง มันจะสงบลงยาก

สรุปคือ **“แรดสีเทา” เป็นความเสี่ยงที่แฝงตัวอยู่และมักถูกมองข้าม** ทั้งหงส์ดำและแรดสีเทาต่างก็ทำให้ผู้คนวิตกกังวลมากขึ้น และสร้างความเสียหายมหาศาลต่อตลาดการเงิน **แม้เราจะมีความรู้เรื่องทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ฉบับล่าสุด แต่ก็ไม่สามารถครอบคลุมถึงผลกระทบทางจิตใจที่เกิดขึ้นจากการปรากฏตัวของ “หงส์ดำ” กับ “แรดสีเทา” ได้**

อาร์มกบก

เศรษฐกิจจับเคลื่อนด้วย “จิตใจมนุษย์”

- เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมขั้นพื้นฐาน



เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมเป็นวิชาความรู้แบบไหน
ต่างกับเศรษฐศาสตร์แบบดั้งเดิมตรงไหน
ผมจะบอกลักษณะพิเศษและสอนความรู้พื้นฐาน
จากโครงสร้างของเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม

ทำไมวิชาเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม ถึงถือกำเนิดขึ้น

มนุษย์เป็น “สัตว์เศรษฐกิจ” เสมอไปจริง ๆ หรือ

ในบรรดาสาขาวิชามนุษยศาสตร์ต่างๆ เศรษฐศาสตร์ถือเป็นวิชาที่มีความเป็นวิทยาศาสตร์ด้วย โดยเฉพาะวิชาเศรษฐศาสตร์สมัยใหม่ ที่แสดงให้เห็นถึงปรากฏการณ์และแนวโน้มทางเศรษฐกิจด้วยสูตรทางคณิตศาสตร์ได้ จึงเป็นสาเหตุให้เหล่านักเศรษฐศาสตร์ทะนงตนเรื่อยมา

อย่างไรก็ตาม เศรษฐศาสตร์ไม่ใช่วิชาครอบจักรวาลเสมอไป เพราะมีประเด็นหนึ่งที่ยากจะอธิบาย นั่นคือ **“จิตใจของมนุษย์”** ที่แปรผันหลากหลายและย้อนแย้งอย่างไม่รู้จบ

เนื่องจากแนวโน้มเศรษฐกิจในโลกความเป็นจริงขึ้นอยู่กับจิตใจมนุษย์ที่รับมือยากแบบนี้ การรู้จักการทำงานของจิตใจมนุษย์จึงเป็นสิ่งสำคัญ

ทว่าการนำจิตใจมนุษย์ที่ไม่แน่นอนมาสร้างทฤษฎีนั้นไม่ใช่เรื่องง่ายเลย ที่ผ่านมาวิชาเศรษฐศาสตร์จึงนิยามมนุษย์ว่าเป็น **“สัตว์เศรษฐกิจ” (Homo Economicus)** ซึ่งหมายความว่ามนุษย์เป็นสิ่งมีชีวิตที่มักจะใช้เหตุผล เห็นแก่ตัว รวมทั้งตัดสินใจและลงมือทำเรื่องต่างๆ โดยควบคุมตัวเองได้เสมอ

แน่นอนว่าเรื่องนี้ค่อนข้างห่างไกลจากความเป็นจริง ดังนั้น เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมจึงปรากฏขึ้นในฐานะวิชาที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของสมมติฐานที่ว่า **มนุษย์มักจะไร้เหตุผล บางครั้งก็เห็นแก่ตัว แต่บางครั้งก็เห็นแก่ผู้อื่น และมักทำอะไรย้อนแย้ง** ฉะนั้น อาจกล่าวได้ว่า นี่เป็นเศรษฐศาสตร์แบบใหม่ซึ่งถือกำเนิดจากจุดบอดในข้อจำกัดของเศรษฐศาสตร์แบบดั้งเดิม

Key Point!



เศรษฐศาสตร์ใหม่ที่ถือกำเนิดจากข้อจำกัด ของเศรษฐศาสตร์แบบดั้งเดิม

เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมมองว่ามนุษย์มักทำอะไรโดยไม่ใช้เหตุผล บางครั้งก็เห็นแก่ตัว แต่บางครั้งก็เห็นแก่ผู้อื่น เราจึงต้องพิจารณาโดยตั้งสมมติฐานเรื่องการกระทำที่ย้อนแย้ง

“วิธีคิดแบบเศรษฐศาสตร์” กับ “วิธีคิดแบบเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม”

วิธีคิดแบบเศรษฐศาสตร์



วิธีคิดแบบเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม

