



## รางวัลโนเบลสาขาเศรษฐศาสตร์ประจำปี ค.ศ. 2017

ถวิล นิลใบ<sup>1</sup>



รางวัลโนเบลสาขาเศรษฐศาสตร์ประจำปี ค.ศ. 2017 ได้แก่ ริชาร์ด เอช. ธอลเลอร์ (Richard H. Thaler) นักเศรษฐศาสตร์ชาวอเมริกัน อายุ 72 ปี จบปริญญาโทและเอกทางเศรษฐศาสตร์จากมหาวิทยาลัยโรเชสเตอร์ ปัจจุบันเป็นศาสตราจารย์ประจำมหาวิทยาลัยชิคาโก สหรัฐอเมริกา ผลงานที่ท่านได้รับรางวัล คือการศึกษาด้านเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม

---

<sup>1</sup>รองศาสตราจารย์ ประจำคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง



ฮอลเลอร์ นับว่าเป็นผู้บุกเบิกคนหนึ่งของแนวคิดเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม (behavioral economics) ซึ่งเป็นแนวคิดที่นำปัจจัยด้านจิตวิทยามาร่วมวิเคราะห์ในตัวแบบมาตรฐานของเศรษฐศาสตร์ โดยเฉพาะตัวแบบการตัดสินใจของประชาชน ทำให้สามารถอธิบายพฤติกรรมของมนุษย์ได้ใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากยิ่งขึ้น การวิเคราะห์ภายใต้ตัวแบบมาตรฐานเศรษฐศาสตร์ จะกำหนดให้มนุษย์มีเหตุผล (rationality) ดังนั้น มนุษย์จะตัดสินใจเลือกทางเลือกที่ดีที่สุดเสมอ แต่อย่างไรก็ตาม เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมเห็นว่า ในโลกความเป็นจริงมนุษย์มีเหตุผลแต่ก็มีข้อจำกัด (limited rationality หรือ bounded rationality) ในด้านต่างๆ เช่น ขาดข้อมูล มีปัญหาในการควบคุมตนเอง และมีการรับรู้เกี่ยวกับความยุติธรรม เป็นต้น ทำให้การตัดสินใจนั้นเป็นแบบไม่มีเหตุผล (irrationality) พฤติกรรมของมนุษย์แบบไม่มีเหตุผลจึงเบี่ยงเบนไปจากพฤติกรรมแบบมีเหตุผลของมนุษย์เศรษฐศาสตร์ พฤติกรรมเบี่ยงเบนนี้เป็นไปอย่างมีระบบไม่ใช่เป็นแบบเชิงสุ่ม (randomly) ตามที่เศรษฐศาสตร์กระแสหลักให้คำอธิบาย ผลงานของฮอลเลอร์นอกจากจะเป็นประโยชน์ต่อเศรษฐศาสตร์แล้ว ยังมีประโยชน์ต่อการตลาด รัฐศาสตร์ และกฎหมายอีกด้วย

เนื้อหาในบทความนี้แบ่งเป็น 2 ส่วนหลัก ส่วนแรก นำเสนอพัฒนาการและพื้นฐานความคิดของเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมและความสำคัญต่อแวดวงวิชาการเศรษฐศาสตร์ และส่วนที่สอง นำเสนอผลงานของฮอลเลอร์ที่ทำให้ได้รางวัลโนเบล รายละเอียดในแต่ละส่วนมีดังนี้

### **ความหมาย ความสำคัญและพัฒนาการของเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม**

วัตถุประสงค์ที่สำคัญประการหนึ่งของนักเศรษฐศาสตร์ คือ สร้างตัวแบบอธิบายพฤติกรรมตัดสินใจของมนุษย์และการมีปฏิริยาตอบสนองกับตลาดหรือกับสภาพเศรษฐกิจ อย่างไรก็ตาม มนุษย์มีพฤติกรรมที่ซับซ้อนและบางครั้งต้องตัดสินใจภายใต้ความไม่แน่นอน แต่นักเศรษฐศาสตร์ได้สร้างตัวแบบที่อธิบาย โดยมีข้อสมมุติฐานว่า มนุษย์มีเหตุผล ตัวแบบของทฤษฎีเศรษฐศาสตร์กระแสหลัก จึงเรียก "ตัวแบบมี



เหตุผล (rational model)" การกระทำใดๆ ของมนุษย์มีเหตุผล เช่น กำหนดว่า พฤติกรรมของมนุษย์ในฐานะผู้บริโภคเป็นไปเพื่อสนองตอบความพึงพอใจสูงสุด และ ต้องการกำไรสูงสุดในฐานะผู้ผลิต เป็นต้น และเป็นตัวแบบมาตรฐานที่ใช้ในการเรียนการสอน และใช้อธิบายปรากฏการณ์เศรษฐกิจที่เกิดขึ้น

ในกรณีที่ปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นจริงไม่สอดคล้องกับข้อสรุปของตัวแบบมาตรฐาน นักเศรษฐศาสตร์จะให้เหตุผลว่าเป็นการเบี่ยงเบนแบบชั่วคราวหรือเกิดขึ้นแบบบังเอิญ อย่างไรก็ตาม นักเศรษฐศาสตร์กลุ่มหนึ่งได้พิสูจน์ด้วยการทดลอง (experiments) พบว่า ปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นจริงมักจะแตกต่างจากค่ากล่าวของตัวแบบเศรษฐศาสตร์แบบมีเหตุผล ผลที่แตกต่างหรือที่เบี่ยงเบนเป็นไปอย่างมีระบบ ไม่ใช่แบบบังเอิญ ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า ประชาชนไม่ได้มีเหตุผลในการตัดสินใจเลือกอย่าง ที่นักเศรษฐศาสตร์กระแสหลักเชื่อ แต่เป็นการตัดสินใจแบบเหตุผลที่มีข้อจำกัด (bounded rationality) หรือการตัดสินใจแบบไม่มีเหตุผล (irrationality) นักเศรษฐศาสตร์กลุ่มนี้จึงนำเสนอแนวคิดที่เรียกว่า เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม (Behavioral Economics) โดยได้มีการให้ความหมายของ "เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม" หลายนัย ความหมาย เช่น คาร์ทไรท์ (Cartwright, 2014) ได้ให้ความหมายแรก "เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม ช่วยให้เราเข้าใจพฤติกรรมทางเศรษฐกิจของมนุษย์และผลที่ตามมา มนุษย์ต้องตัดสินใจในชีวิตประจำวันของมนุษย์ เช่น ซื้อสินค้า การออม การทำงาน การเล่นเกม การพนัน การทำบุญ เป็นต้น เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมช่วยให้เราเข้าใจว่า การตัดสินใจเลือกของประชาชนเป็นทางเลือกที่ดีหรือไม่ และช่วยให้ประชาชนเลือกทางเลือกที่ดีกว่า"

ความหมายที่สอง "เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม เป็นการทดสอบตัวแบบเศรษฐศาสตร์มาตรฐานเพื่อตรวจสอบว่าเมื่อไหร่เป็นจริงหรือไม่เป็นจริง กรณีที่ตัวแบบมาตรฐานไม่เป็นจริงเราจะปรับปรุงเพื่อให้อธิบายความเป็นจริงได้อย่างไร" สำหรับความหมายที่สาม "เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมเป็นเรื่องเกี่ยวกับการประยุกต์จากการ



วิเคราะห์เชิงลึกในห้องทดลอง โดยการนำจิตวิทยาและสังคมวิทยาเข้ามาร่วมวิเคราะห์กับเศรษฐศาสตร์"ถ้ารวมความหมายทั้งสามเข้าด้วยกัน คาร์ทไรท์ได้นิยามว่า "เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม เป็นการศึกษาอย่างสร้างสรรค์ร่วมกับตัวแบบเศรษฐศาสตร์มาตรฐาน ทั้งนี้เพื่อที่จะเข้าใจให้ดียิ่งขึ้นเกี่ยวกับพฤติกรรมทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นจริงในชีวิตประจำวัน" คาเมอร์และโลเวนสไตน์ (Camerer & Loewenstein, 2004) ได้ให้ความหมายของเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมไว้ว่า "เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมเป็นการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมเบี่ยงเบน (behavioral bias) ของมนุษย์อย่างเป็นระบบ โดยผนวกจิตวิทยาและเศรษฐศาสตร์เข้าด้วยกัน เพื่อให้ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์สามารถสะท้อนความเป็นจริงมากขึ้น"

การนำแนวคิดเกี่ยวกับจิตวิทยาและสังคมวิทยา มาอธิบายพฤติกรรมทางเศรษฐกิจของมนุษย์ เป็นหลักการสำคัญของเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมได้เริ่มมานานแล้ว ดังปรากฏในหนังสือของอดัม สมิท ชื่อ "The Theory of Moral Sentiments" ตีพิมพ์ในปี ค.ศ. 1759 หนังสือเล่มนี้ อดัม สมิท อธิบายว่า การตัดสินใจของประชาชน นอกจากจะถูกกำหนดด้วยผลประโยชน์ส่วนตนแล้ว ยังถูกกระตุ้นจากปัจจัยด้านจิตวิทยาและสังคมวิทยา เช่น อารมณ์ แรงกระตุ้น ความรู้สึกเรื่องคุณงามความดี วัฒนธรรมและแฟชั่น รวมทั้งมีความรู้สึกเห็นใจผู้อื่น เป็นต้น ในยุคเริ่มต้น นักเศรษฐศาสตร์ได้นำจิตวิทยา มาร่วมวิเคราะห์กับเศรษฐศาสตร์ ตัวอย่างเช่น การวิเคราะห์เรื่องกฎลดน้อยถอยลงอรรถประโยชน์เพิ่ม (law of diminishing marginal utility) แต่ยุคต่อมา นักเศรษฐศาสตร์หลายคนไม่ได้นำเรื่องจิตวิทยา มาร่วมวิเคราะห์ เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมได้รับความสนใจในแวดวงวิชาการด้านเศรษฐศาสตร์อีกครั้ง เริ่มจากปี ค.ศ. 1978 เมื่อเฮอร์เบิร์ต ไชมอน (Herbert Simon) ได้รับรางวัลโนเบลสาขาเศรษฐศาสตร์ ไชมอนได้นำเสนอขบวนการตัดสินใจภายในองค์กรที่มีการแบ่งแยกระหว่างผู้บริหารและเจ้าของบริษัท ผู้บริหารจึงไม่จำเป็นต้องมีเป้าหมายแสวงหากำไรสูงสุด แนวคิดเศรษฐศาสตร์ดั้งเดิมเรื่องทฤษฎีหน่วยผลิต ไม่ได้แบ่งแยกการวิเคราะห์ระหว่างตัวบริษัทและผู้ประกอบการ คือ วิเคราะห์เสมือนเป็นหนึ่งเดียว ซึ่งไม่สอดคล้องกับหน่วยผลิต



สมัยใหม่ที่ส่วนใหญ่มีการแบ่งแยกระหว่างเจ้าของและผู้บริหารทฤษฎีหน่วยผลิตแบบ  
ดั้งเดิมจึงเหมาะสมที่จะอธิบายภาพรวมของตลาดไม่ใช่อธิบายแต่ละบริษัท

นอกจากนี้ ไชมอนยังเห็นว่าการตัดสินใจในองค์กรหรือในบริษัทมีหลายระดับ  
ในแต่ละระดับต่างก็มีการตัดสินใจ ดังนั้นในภาพรวมของบริษัทการตัดสินใจจึงเป็นการ  
ร่วมมือกันของผู้มีส่วนในการตัดสินใจ ซึ่งผู้มีส่วนในการตัดสินใจมีการกระทำอย่างมี  
เหตุผล แต่ด้วยข้อจำกัดที่เกิดจากการขาดความรู้เกี่ยวกับผลลัพธ์ของการตัดสินใจ แต่  
ละลำดับขั้นของการตัดสินใจในบริษัทพยายามที่จะหาแนวทางที่จะให้มีการยอมรับ  
ปัญหาที่เขาต้องรับผิดชอบ โดยคำนึงถึงการแก้ปัญหาของหน่วยอื่นๆ ด้วยภายใต้  
ขบวนการการตัดสินใจในองค์กร ไชมอนได้เสนอแนวคิด “ความมีเหตุผลมีผลอย่างจำกัด  
(bounded rationality)” ซึ่งมีข้อสรุปว่า “มนุษย์อาจจะต้องการเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด  
แต่มนุษย์มีข้อจำกัดทั้งด้านกระบวนการคิด การเข้าถึงข้อมูลและปัจจัยอื่น ๆ ที่จำเป็น  
ต่อการตัดสินใจ ทำให้มนุษย์ไม่สามารถเลือกทางเลือกที่ดีที่สุดได้ ตามที่ทฤษฎี  
เศรษฐศาสตร์แบบดั้งเดิมกล่าวไว้”

ต่อมาในแวดวงวิชาการด้านเศรษฐศาสตร์ได้ให้ความสำคัญกับการวิเคราะห์  
ของเศรษฐศาสตร์ พฤติกรรมอีกครั้ง ดังจะเห็นได้จากการประกาศให้รางวัลโนเบลสาขา  
เศรษฐศาสตร์ในปี.ศ. 2002 แก่นักเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม 2 ท่าน คือ แดเนียล คาร์เน  
แมน (Daniel Kahneman) และ เวอนันอน สมิธ (Vernon Smith) ในฐานะที่นำ  
ความรู้ด้านจิตวิทยาเข้ามาใช้ในการอธิบายพฤติกรรมตัดสินใจของมนุษย์ภายใต้  
ความไม่แน่นอน ผลการศึกษาของคาร์เนแมนได้แสดงให้เห็นว่า การตัดสินใจของมนุษย์  
แตกต่างอย่างมีระบบจากค่างกล่าวของทฤษฎีเศรษฐศาสตร์กระแสหลัก ตัวอย่างเช่น  
ตัวแบบเศรษฐศาสตร์กระแสหลักทางการเงินมีสมมุติฐานว่า ประชาชนตัดสินใจ  
อย่างมีเหตุผล คือ ต้องการความพึงพอใจที่คาดหวังมากที่สุด (expected utility



maximization)<sup>2</sup> เช่น การลงทุนทางการเงิน ก็ต้องการผลตอบแทนที่คาดหวังมากที่สุด ซึ่งเป็นข้อสมมุติฐานที่ Von Neumann and Morgenstern (1953) นำเสนอ คาร์เนแมนและทเวอร์สกี (Kahneman and Tversky 1979) ได้พิสูจน์ว่า ในความเป็นจริง การตัดสินใจของประชาชนเบี่ยงเบนอย่างเป็นระบบไปจากข้อสมมุติฐานนี้ พร้อมทั้งนำเสนอกรอบการวิเคราะห์ที่เรียกว่า "Prospect Theory" ที่นำปัจจัยด้านจิตวิทยาเข้ามาร่วมวิเคราะห์พฤติกรรมการตัดสินใจของประชาชน ตัวอย่างเช่น ถ้าถามตัวเองว่า ระหว่างได้รับเงิน 1,000 บาท หรือจะลองเสี่ยงดวงโดยการให้โยนเหรียญ โดยถ้าออกหัวจะได้รับเงิน 2,000 บาท และถ้าออกด้านก้อยจะไม่ได้เงิน จะเลือกทางเลือกใด คนส่วนใหญ่จะเลือกทางเลือกแรก คือ รับเงิน 1,000 บาท โดยไม่ต้องเสี่ยงโยนเหรียญ แต่ในทางเศรษฐศาสตร์ เนื่องจากโอกาสที่เหรียญจะออกด้านหัวและด้านก้อยจะเท่ากันคือ 50:50 ผลตอบแทนที่ได้จากทางเลือกที่หนึ่งและทางเลือกที่สองจึงไม่แตกต่างกัน แต่ในทางจิตวิทยา ทฤษฎี Prospect Theory ของ Kahneman ที่ได้ทำการศึกษาในเรื่องนี้ ระบุว่าความพึงพอใจที่ได้จากการที่รับเงิน 2,000 บาท จะไม่เท่ากับความพึงพอใจที่ได้รับเงิน 1,000 บาท โดยพบว่า อรรถประโยชน์ที่ได้รับเงิน 2,000 บาท มีค่าเพียง 1.7 เท่าของการได้รับเงิน 1,000 บาท ไม่ใช่สองเท่า แนวคิดของทฤษฎีนี้กล่าวว่า บุคคลจะมีพฤติกรรมหลีกเลี่ยงความเสี่ยงเฉพาะเมื่อเผชิญหน้ากับสถานการณ์ที่จะได้รับ (Gains) และจะมีพฤติกรรมรักความเสี่ยง (Risk loving) หรือยอมที่จะเสี่ยงเมื่อเผชิญหน้ากับสถานการณ์ที่จะสูญเสีย (Losses aversion)

นอกจากนี้ คาร์เนแมนได้อธิบายแนวทางที่คนใช้วิธีทางการคิดในการตัดสินใจที่มีความยุ่งยากซับซ้อน โดยการนำปัจจัยบางส่วนมาพิจารณาหรือตัดทางเลือกบาง

---

<sup>2</sup> ตัวแบบเศรษฐศาสตร์ดั้งเดิม นำเสนอทฤษฎีอรรถประโยชน์หรือความพึงพอใจที่คาดหวัง (expected utility maximization) เพื่ออธิบายการตัดสินใจของมนุษย์ภายใต้ความเสี่ยงหรือความไม่แน่นอน ทฤษฎีอรรถประโยชน์ คาดหวังเท่ากับค่าเฉลี่ยของอรรถประโยชน์ที่ได้จากผลลัพธ์ต่างๆ โดยถ่วงน้ำหนักด้วยความน่าจะเป็นที่ผลลัพธ์ต่างๆ จะเกิดขึ้น



ทางเลือก ผลงานของคาร์ทเนแมนกระตุ้นให้ทีมงานวิจัยรุ่นใหม่ทางด้านเศรษฐศาสตร์และการเงิน ช่วยปรับปรุงทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จากมุมมองทางด้านจิตวิทยาการรับรู้ (cognitive psychology) ที่อยู่เบื้องหลังแรงกระตุ้นของมนุษย์ สำหรับ เวอน์นอน สมิต ได้วางพื้นฐานเกี่ยวกับเศรษฐศาสตร์ทดลอง (experimental economics) ในการวิเคราะห์เศรษฐศาสตร์เชิงประจักษ์ (empirical economic analysis) ซึ่งแตกต่างจากความคิดดั้งเดิมของการวิเคราะห์เศรษฐศาสตร์ ที่เชื่อว่าไม่สามารถจะทดลองในห้องปฏิบัติการได้ นักเศรษฐศาสตร์จึงต้องสังเกตจากปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นจริง ต่อมาเศรษฐศาสตร์ทดลองได้กลายมาเป็นส่วนหนึ่งของงานวิจัยทางเศรษฐศาสตร์ซึ่งผลการทดลองในบางกรณีมีผลต่อการพิจารณาทบทวนข้อสรุปทางทฤษฎีดั้งเดิม เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมและเศรษฐศาสตร์ทดลองจึงไปด้วยกัน นอกจากนี้ในปี ค.ศ. 2013 โรเบิร์ต ชิลเลอร์ (Robert Shiller) ได้รับรางวัลโนเบลสาขาเศรษฐศาสตร์ โดยชิลเลอร์ใช้กรอบการวิเคราะห์ของ เศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม (Behavioral Economics) มาอธิบายปรากฏการณ์การกำหนดราคาสินทรัพย์ในตลาดแทนทฤษฎีตลาดที่มีประสิทธิภาพที่นักเศรษฐศาสตร์กระแสหลักที่นำเสนอโดยยูจีน ฟามา (Eugene Fama) ชิลเลอร์ไม่เชื่อทฤษฎีตลาดที่มีประสิทธิภาพ ที่กำหนดว่า นักลงทุนทุกคนมีเหตุผลและมีความสามารถในการนำข้อมูลมาวิเคราะห์ได้อย่างถูกต้อง ชิลเลอร์เห็นว่าบทบาทเรื่อง "จิตวิทยา" มีความสำคัญที่นำไปสู่พฤติกรรมของนักลงทุนที่ไม่มีเหตุผล เช่น มี "พฤติกรรมที่แห่ตามกัน (herding behavior)" พฤติกรรมเช่นนี้นำไปสู่ราคาสินทรัพย์ที่สูงมากเกินไปเกินกว่าความเป็นจริง และนำไปสู่ภาวะฟองสบู่ในตลาดสินทรัพย์

### ผลงานเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมของรอลเลอร์ที่ทำให้ได้รางวัลโนเบล

เศรษฐศาสตร์กระแสหลักมีข้อกำหนดว่าประชาชนมีความรู้เข้าถึงข้อมูลได้ และสามารถนำมาวิเคราะห์ได้อย่างสมบูรณ์ รวมทั้งกำหนดว่าประชาชนสามารถปฏิบัติตามแผนที่วางไว้ได้อย่างดี เพื่อประโยชน์สูงสุดของตนเอง ภายใต้ข้อกำหนดดังกล่าว นักเศรษฐศาสตร์ได้สร้างแบบจำลองพฤติกรรมของมนุษย์และนำไปสู่ข้อสรุป



ทางทฤษฎีจำนวนมากเพื่อช่วยหาคำตอบสำหรับประเด็นที่สำคัญและซับซ้อน อย่างไรก็ตาม ปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นจริงมีความแตกต่างจากทฤษฎีซึ่งบางกรณีข้อแตกต่างมีนัยสำคัญและเป็นระบบ ผลงานของฮอลเลอร์ ได้ช่วยปรับทฤษฎีเศรษฐศาสตร์เพื่ออธิบายความเป็นจริงได้ดียิ่งขึ้น ด้วยการนำแนวคิดทางด้านจิตวิทยาที่ฝังอยู่ในนิสัยของมนุษย์ที่มีบทบาทต่อการตัดสินใจของมนุษย์ 3 เรื่อง ได้แก่ ความมีเหตุผลแบบจำกัด (limited rationality) ความชื่นชอบของสังคม (social preferences) และการขาดการควบคุมตนเอง (lack of self-control) รายละเอียดในแต่ละเรื่องมีดังนี้

### 1. ความมีเหตุผลแบบจำกัด

เศรษฐศาสตร์กระแสหลักวิเคราะห์พฤติกรรม การตัดสินใจของมนุษย์ โดยมีข้อกำหนดว่า ก่อนการตัดสินใจมนุษย์ได้รวบรวมวิเคราะห์ข้อมูล พิจารณาทางเลือกที่เป็นไปได้ทั้งหมด รวมทั้งคำนึงถึงผล ในระยะยาว และทำการตัดสินใจอย่างมีเหตุผลอย่างเต็มที่ (fully rationality) ฮอลเลอร์เห็นด้วยกับเฮร์เบิร์ต ไชมอน ว่าข้อกำหนดนี้ไม่สอดคล้องกับความเป็นจริง ทั้งนี้เพราะในการตัดสินใจมีสภาพแวดล้อมและมีประเด็นที่ต้องนำมาวิเคราะห์มากมาย ต้องใช้เวลาและยุ่งยากซับซ้อน ดังนั้น มนุษย์จะย่อส่วนลงมาเพื่อให้ง่ายต่อการตัดสินใจ ดังนั้น การตัดสินใจจึงไม่ได้มีเหตุผลอย่างเต็มที่ หากแต่มีข้อจำกัดของความมีเหตุผล (limited or bounded rationality) และนำไปสู่การตัดสินใจที่ไม่สอดคล้องกับแนวคิดเศรษฐศาสตร์กระแสหลัก หรือกล่าวอีกนัย เศรษฐศาสตร์กระแสหลักไม่สามารถอธิบายพฤติกรรม การตัดสินใจของประชาชนที่เกิดขึ้นจริงในชีวิตประจำวันได้ ฮอลเลอร์ได้นำเสนอแนวคิดหลายเรื่องที่แสดงให้เห็นว่า พฤติกรรม การตัดสินใจของมนุษย์เบี่ยงเบนไปจากความมีเหตุผล ที่สำคัญได้แก่

(1) ตัวแบบการตัดสินใจที่เรียกว่า “mental accounting” ฮอลเลอร์ได้พัฒนาทฤษฎี *mental accounting* เพื่ออธิบายพฤติกรรม การตัดสินใจใช้เงินของประชาชน ทฤษฎีนี้กล่าวว่า ประชาชนมีแนวโน้มที่จะตัดสินใจการใช้จ่ายได้ง่ายขึ้น ด้วยการแยกเงิน





ที่จะใช้จ่ายเป็นเรื่องๆ หรือแต่ละบัญชี เช่น เงินที่เก็บไว้สำหรับการท่องเที่ยว เงิน  
ค่าใช้จ่ายค่าอาหาร หรือเงินออมเพื่อซื้อบ้านหรือรถ เป็นต้น แล้วใช้จ่ายในแต่ละบัญชี  
ตามวัตถุประสงค์ของแผนการใช้จ่ายเงิน โดยไม่ได้พิจารณาโดยการนำเงินทั้งหมดมารวมกัน  
แล้วจัดสรรการใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด ตามหลักคิดของเศรษฐศาสตร์  
กระแสหลักพฤติกรรมเช่นนี้เป็นการสะท้อนความไม่มีเหตุผลของมนุษย์ เพราะการ  
กระทำดังกล่าว บางกรณีสร้างต้นทุนที่สูงขึ้น เช่น การที่ไม่นำเงินออมระยะยาว ที่เก็บไว้  
ซื้อบ้านหรือรถ ซึ่งได้รับดอกเบี้ยต่ำ แต่ยอมเสียค่าดอกเบี้ยหนี้บัตรเครดิตซึ่งสูงกว่า  
เป็นต้น การกระทำเช่นนี้ ถึงแม้จะช่วยให้ประชาชนวางแผนและปกป้องเงินออมระยะ  
ยาว แต่จะไม่มีประสิทธิภาพการใช้จ่ายเงิน เนื่องจากไม่ได้ผลตอบแทนสูงสุด ประเด็นหลักที่  
อยู่เบื้องหลัง mental accounting คือ ประชาชนจะพิจารณาเงินแตกต่างกันขึ้นอยู่กับ  
ปัจจัยต่างๆ เช่น แหล่งที่มาของเงินและวัตถุประสงค์ของการที่จะนำเงินไปใช้ ใน  
ข้อเท็จจริงเงินทั้งหมดที่มีอยู่ใช้ทดแทนกันได้ ไม่ได้แยกจากกันว่าต้องนำไปใช้เรื่องใด แต่  
ภายใต้แนวคิดของ mental accounting ประชาชนปฏิบัติต่อสินทรัพย์แบบทดแทนกัน  
ได้น้อย ทั้งนี้เพราะ ประชาชนได้กำหนดกรอบของสินทรัพย์ว่าเป็นสินทรัพย์ประเภทใด  
เช่น ความมั่งคั่ง รายได้ปัจจุบันหรือรายได้อนาคตเช่น กรณีรายได้ที่ได้จากการถูก  
ลดดอกเบี้ย ประชาชนจะกำหนดให้เป็นรายได้ปัจจุบัน ขณะที่รายได้จากโบนัส ประชาชน  
จะพิจารณาว่าเป็นส่วนของความมั่งคั่ง เป็นต้น

(2) มนุษย์ประเมินมูลค่าโดยพิจารณามูลค่าเปรียบเทียบ (value in relative)  
มากกว่ามูลค่าตัวมันเอง (absolute values) โดยใช้ "จุดอ้างอิง (reference points)"  
เพื่อใช้ในการตัดสินใจเป็นกรณีที่แสดงให้เห็นว่า มนุษย์ตัดสินใจอย่างไม่มีเหตุผล  
ประชาชนจะประเมินว่า ราคาสินค้าถูกหรือแพง จึงไม่ได้ขึ้นอยู่กับ ราคาของตัวมันเอง  
แต่ขึ้นกับราคาเปรียบเทียบกับราคาอ้างอิง ยกตัวอย่างเช่น ในการตัดสินใจซื้อสินค้า  
จุดอ้างอิงคือ ราคาสินค้าที่เราเคยซื้อ หรือ ราคาต่ำสุดที่เราหาได้จากอินเทอร์เน็ต เราจะ  
ใช้ราคานี้เพื่อประเมินว่า เราสามารถที่จะซื้อสินค้าได้ราคาดีมากขึ้นเพียงใด หรือ กรณี  
ที่มีแนวโน้มให้ผู้บริโภคเลือก 2 ขวด ขวดแรกราคา 800 บาท ขวดที่สองราคา 1,200 บาท



ผู้บริโภคจะมองว่า ไวน์ขวดละ 1,200 แพงเกินไป ก็จะไปซื้อไวน์ขวดละ 800 บาทมากกว่า แต่ถ้ามีไวน์ให้เลือก 3 ขวด โดยเพิ่มขวดละ 2,000 บาท ผู้บริโภคจะเห็นว่าไวน์ราคา 1,200 บาท ไม่แพง จะทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นมากกว่ามีตัวเลือก 2 ขวด เป็นต้น จุดอ้างอิงหรือราคาอ้างอิงจะปรับเปลี่ยนไปแล้วแต่ละสถานการณ์ นอกจากนี้ ผู้บริโภคยังเน้นไปที่จุดอ้างอิงหรือจุดเปรียบเทียบในรูปของร้อยละมากกว่ามูลค่าของการประหยัด เช่น ถ้าต้องการซื้อนาฬิกา สำนวดูแล้วราคาร้านใกล้บ้านราคาประมาณ 3,000 บาท แต่เพื่อนบอกว่านาฬิการุ่นเดียวกันมีขายที่ราคา 2,900 บาท แต่ร้านอยู่ไกลจากบ้าน ผู้บริโภคมีแนวโน้มจะไปซื้อราคาที่ถูกลงกว่า เพราะประหยัด 100 บาท แต่ถ้านาฬิการ้านใกล้บ้านที่ต้องการซื้อราคา 10,000 บาท ราคาอีกร้านที่ไกลออกไปราคา 9,900 บาท ผู้บริโภคจะตัดสินใจซื้อร้านใกล้บ้านแม้ว่าจะประหยัดเงิน 100 บาทเท่ากัน ทั้งสองกรณีประหยัดมูลค่าเท่ากันคือ 100 แต่ กรณีแรก คิดเป็นร้อยละ 3.33 กรณีที่สองคิดเป็นร้อยละ 0.01 อีกตัวอย่างของการตัดสินใจแบบไม่มีเหตุผล กรณีที่คนขับแท็กซี่ที่ต้องเลือกระหว่างการทำงานและการให้เวลากับครอบครัว คนขับแท็กซี่มักจะกำหนดเป้าหมายรายได้ที่จะได้แต่ละวันไว้ คือ ถ้าทำรายได้ถึงเป้าหมายก็จะหยุดขับการมีพฤติกรรมเช่นนี้จะทำให้คนขับแท็กซี่หยุดทำงานเร็วขึ้นในวันที่มีลูกค้ามากและช่วงที่ทำรายได้ต่อชั่วโมงสูง และต้องทำงานยาวนานขึ้นในช่วงที่มีลูกค้าน้อย กล่าวอีกนัยหนึ่ง คนขับแท็กซี่จะทำงานน้อยชั่วโมงเมื่อมีความต้องการมาก และจะทำงานมากเมื่อมีความต้องการน้อย การกระทำเช่นนี้ส่งผลต่อรายได้ของคนขับแท็กซี่และผลกระทบต่อประชาชน กล่าวคือ ในช่วงที่มีอุปสงค์มาก แทนที่จะมีรายได้มากด้วยจำนวนชั่วโมงทำงานเท่ากัน กลับไม่ทำ แต่ต้องไปทำงานทำในจำนวนชั่วโมงมาก ในช่วงที่อุปสงค์ต่ำสำหรับผลกระทบของประชาชนคือ ในช่วงที่มีความต้องการแท็กซี่มาก จะมีจำนวนแท็กซี่มาให้บริการน้อย ในทางตรงข้าม ช่วงที่มีความต้องการน้อย จำนวนแท็กซี่จะมีมาก

(3) ผลการครอบครอง (Endowment Effects) ฮอลเลอร์นำเสนอปัจจัยที่ครอบงำการตัดสินใจของมนุษย์ที่เบี่ยงเบนอย่างเป็นระบบจากข้อสรุปของพฤติกรรมที่มี



เหตุผลตามแนวคิดของเศรษฐศาสตร์กระแสหลักปัจจัยดังกล่าว ได้แก่ ประสบการณ์ในอดีตและการรับรู้เรื่องความเป็นเจ้าของ ธอลเลอร์เรียกปัจจัยนี้ว่า "ผลการครอบครอง (endowment effect)" ซึ่งหมายถึง แนวโน้มที่แต่ละคนจะให้คุณค่ากับสิ่งที่ตนเองครอบครองมากกว่ากรณีที่ไม่ได้เป็นเจ้าของ แม้ว่าสิ่งของนั้นจะมีมูลค่าเท่ากับตัวอย่างเช่น มนุษย์จะให้ความสำคัญหรือคุณค่าหรือน้ำหนักกับเงินที่ตนเองมีอยู่ 1,000 แล้วหายไป มากกว่า การให้คุณค่ากับเงิน 1,000 ที่ได้มาจากการถูกห่วย เป็นต้น ถึงแม้จำนวนเงินเท่ากัน แต่ไม่สามารถทดแทนกันได้ทางด้านจิตใจซึ่งก็คือคุณค่าที่แตกต่างกันหรือ กรณีที่เราต้องการขายของบางอย่างที่เราเป็นเจ้าของด้วยราคาที่สูงกว่าที่เราต้องการจ่ายในการซื้อของชิ้นเดียวกัน ซึ่งผลนี้แสดงความเชื่อมโยงกับแนวคิด prospect theory ที่กล่าวว่า มนุษย์มีแนวโน้มที่จะให้น้ำหนักการสูญเสีย (loss) สิ่งที่ตนครอบครองมากกว่าสิ่งที่ได้มา (gain) แม้ว่าจะเป็นสิ่งเดียวกันหรือมีมูลค่าเท่ากัน กล่าวโดยทั่วไป สิ่งที่ได้มาหรือสิ่งที่สูญเสียขึ้นอยู่กับจุดอ้างอิง อีกตัวอย่างคือกรณีสำหรับนักลงทุนในตลาดหุ้น จะได้กำไรหรือขาดทุนก็ต่อเมื่อได้มีการขายหุ้นจริง ซึ่งนำไปสู่พฤติกรรมของนักลงทุนที่มีแนวโน้มที่จะถือหุ้นที่ขาดทุนไว้นานเกินไป (ราคาปัจจุบันต่ำกว่าราคาที่ซื้อมา) โดยหวังว่า ราคาหุ้นจะกลับมามีขึ้น และมีแนวโน้มที่จะขายหุ้นที่ได้กำไรเร็วเกินไป ซึ่งในความเป็นจริงจะเป็นการดีที่จะทำตรงข้าม

(4) ทฤษฎีกระตุ้นความต้องการ “Nudge theory” ในปี ค.ศ. 2008 Thaler และ Sunstein ได้เขียนหนังสือเล่มหนึ่งที่ขายดีชื่อ “Nudge” เป็นหนังสือที่มีอิทธิพลต่อการศึกษาพฤติกรรมของคน<sup>3</sup> ที่ได้ผสมผสานหรือเชื่อมโยงเศรษฐศาสตร์และจิตวิทยาที่นำมาวิเคราะห์ขบวนการตัดสินใจของมนุษย์โดย “ทฤษฎีกระตุ้นความต้องการ” กล่าวว่า การตัดสินใจของคนไม่ได้ตั้งอยู่บนเหตุผลหรือไม่ได้มีตรรกะ (logical) ที่คงเส้นคงวา (consistent) ตามสมมติฐานของกรอบการวิเคราะห์ทางเศรษฐศาสตร์กระแส

<sup>3</sup> ได้มีการแปลหนังสือเล่มนี้เป็นภาษาไทยโดย นรา สุภักโรจน์ ใช้ชื่อว่า "สะกดความคิด สะกดพฤติกรรม"



หลัก หากแต่ได้รับอิทธิพลจากสิ่งกระตุ้นหรือสิ่งเร้า (nudge) การกระตุ้นโดยตรงหรือทางอ้อม ดังนั้น สิ่งต่างๆที่เกิดขึ้นไม่ว่าจะเป็นพฤติกรรมของคน หรือ เหตุต่างๆที่เกิดขึ้นทางเศรษฐศาสตร์ มันเกิดขึ้นจากการกระตุ้นจากอะไรบางอย่าง ทำให้เราเข้าใจว่าในการใช้ชีวิตในแต่ละวันเราถูกโน้มน้าวโดยตัวเลือกที่กำหนดโดยบุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่เข้าใจถึงจิตวิทยาของการตัดสินใจของมนุษย์ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับชีวิต การงาน การจัดการทรัพย์สินและความสุขทุกวันนี้ ทุกสิ่งทุกอย่าง ที่อยู่รอบๆตัวเรา ล้วนมีการออกแบบมาเพื่อวัตถุประสงค์บางอย่าง และ ทำให้เราเลือกทำอะไรบางอย่างไปแบบไม่รู้ตัว

อธิบายทฤษฎีการกระตุ้นความต้องการในเชิงวิชาการ การวิเคราะห์ความพึงพอใจหรือความชอบ (preference) ของผู้บริโภคในทางเศรษฐศาสตร์กระแสหลัก มักจะกำหนดให้ มักกำหนดให้ความพึงพอใจ เป็นสิ่งที่กำหนดมาหรือเป็นอิสระ กล่าวคือ ผู้บริโภคกำหนดเอง โดยผู้บริโภคจะเลือกส่วนผสมของสินค้าและบริการ ณ ระดับราคาและรายได้ที่มีอยู่ เพื่อทำให้ความพึงพอใจมากที่สุด แต่เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมเห็นว่าความพึงพอใจของผู้บริโภคสามารถปรับเปลี่ยนได้ หรือกระตุ้นได้ หรือบางกรณีสามารถควบคุมหรือจัดการได้ ในชีวิตประจำวันมีเหตุการณ์ที่สะท้อนให้เห็นถึงค่ากล่าวของทฤษฎีกระตุ้นความต้องการ ตัวอย่างเช่น กรณีที่สนามบินหรือสวนสาธารณะของประเทศต่างๆ นิยมนำภาพแมลงวันปลอมมาแปะไว้ในโถปัสสาวะของผู้ชายเพื่อจูงใจให้ผู้ชายปัสสาวะให้ตรง ไม่กระเด็นกระดอนไม่เข้าโถทำให้เลอะพื้น ต้องเสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการทำความสะอาดค่อนข้างมาก ซึ่งได้ผลสามารถลดต้นทุนในส่วนของกรทำความสะอาด หรือกรณีร้านอาหาร ได้ขึ้นป้ายรายการอาหารที่ขายดี 10 อันดับแรก หรือกรณีที่ร้านขายหนังสือขึ้นป้ายว่าเป็นหนังสือที่ขายดีมากที่สุดเพื่อการกระตุ้นให้ผู้บริโภคตัดสินใจในการซื้อ เป็นต้น



## 2. ความชื่นชอบของสังคม (Social preferences)

ฮอลเลอร์ได้แสดงให้เห็นว่า ในการตัดสินใจของประชาชนนอกจากจะคำนึงถึงประโยชน์ส่วนตนแล้วความชื่นชอบหรือค่านิยมของสังคม (social preferences) เช่น ความรู้สึกเรื่องคุณงานความดี วัฒนธรรมและแฟชั่น ความรู้สึกเห็นใจผู้อื่นก็มีผลต่อการตัดสินใจ ฮอลเลอร์ได้ยกกรณีการรับรู้เรื่อง "ความยุติธรรม" จะส่งผลต่อการตัดสินใจประชาชนพร้อมที่จะระงับหรืองดเว้นที่จะได้ผลประโยชน์จากสิ่งที่ต้องการ ถ้าหากเขาเห็นว่าไม่ยุติธรรม นอกจากนี้ ประชาชนยังยอมรับต้นทุนที่เกิดขึ้น เพื่อต้องการลงโทษผู้ที่เอาเปรียบสังคม ตัวอย่างเช่น กรณีที่เกิดฝนตกอย่างมากอย่างคาดไม่ถึง ทำให้มีความต้องการซื้อร่มมาก ถ้าหากผู้ขายร่มขึ้นราคา ผู้บริโภคหลายคนจะมีปฏิกิริยาตอบโต้ เพราะมีความรู้สึกที่ผู้ขายละโมภ ฮอลเลอร์ได้แสดงให้เห็นว่า ประเด็นเรื่องของผู้บริโภคเห็นความสำคัญเรื่องการเอาเปรียบสังคม จะช่วยยับยั้งไม่ให้ผู้ประกอบการขึ้นราคาในช่วงที่มีความต้องการมาก แต่ไม่มีผลกรณีที่ราคาขึ้นเนื่องด้วยต้นทุนที่สูงขึ้น บริษัทที่ขึ้นราคาเอาเปรียบสังคม อาจจะถูกประชาชนลงโทษด้วยการงดซื้อสินค้าของบริษัทนั้น ซึ่งทำให้เป็นการป้องกันไม่ให้บริษัทขึ้นราคาเอาเปรียบได้ตามใจชอบ ตัวอย่างเรื่องความยุติธรรม ในตลาดแรงงาน เกี่ยวกับการกำหนดค่าจ้างโดยการเปรียบเทียบค่าจ้างในแต่ละกลุ่มของพนักงาน เป็นการยากที่ลูกจ้างจะยอมรับการลดค่าจ้างตัวเงิน ค่าจ้างปัจจุบันเป็นจุดเปรียบเทียบ ซึ่งเป็นจุดที่ประชาชนไม่ต้องการให้ลดต่ำกว่าจุดนี้ ขณะที่ง่ายกว่าที่จะยอมรับการปรับขึ้นค่าจ้างในสัดส่วนที่น้อยกว่าการปรับขึ้นของอัตราเงินเฟ้อ

## 3. การขาดการควบคุมตนเอง (Lack of self-control)

ฮอลเลอร์ได้วิเคราะห์ปัญหาเรื่องการควบคุมตนเองด้วยตัวแบบ "a planner-doer model" ซึ่งเป็นตัวแบบที่คล้ายกับกรอบการวิเคราะห์ด้านจิตวิทยาและนักประสาทวิทยาที่ใช้อธิบายความขัดแย้งภายในบุคคลระหว่างการวางแผน (planner) กับการกระทำ (doer) ฮอลเลอร์เห็นว่ามี 2 ส่วนอยู่ในแต่ละบุคคลซึ่งมักจะขัดแย้งกัน คือ



เป็นผู้ปฏิบัติในระยะสั้นโดยการประเมินทางเลือกที่ให้ความพึงพอใจมากที่สุดในปัจจุบัน แต่เป็นผู้วางแผนในระยะยาวที่สนใจเรื่องความพึงพอใจในตลอดช่วงชีวิต ฮอลเลอร์ได้แสดงให้เห็นว่า มนุษย์ยอมแพ้กับสิ่งยั่วยวนระยะสั้น ซึ่งทำให้หลายๆ คน ไม่สามารถทำตามแผนระยะยาวที่วางไว้ได้ เช่น ทุกคนรู้ว่าหลังเกษียณ รายได้จะลดลงมากจึงจำเป็นต้องมีการวางแผนการออมระยะยาวเมื่อชราภาพ แต่ส่วนใหญ่จะไม่สามารถทำตามแผนได้ หรือกรณีที่ การประกาศลดราคาของห้างสรรพสินค้า 50% ทำให้คนออกจากบ้านไปหาซื้อ things ที่ไม่ได้มีการวางแผนมาล่วงหน้า หรืออาจนำเงินออมที่ได้มีการวางแผนไว้มาใช้ก่อนโดยที่สินค้าที่ซื้ออาจไม่มีความจำเป็นหรือมีมากเกินไป หรือกรณีที่ทุกคนวางแผนระยะยาวว่าจะมีสุขภาพดีเมื่อเข้าสู่วัยชรา แต่ตัดสินใจแบบไม่มีเหตุผลคือไม่คำนึงถึงผลระยะยาว เช่น การกินอาหารที่ไม่เป็นผลดีต่อสุขภาพ นำไปสู่ปัญหาเรื่องโรคอ้วน

### การประยุกต์เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมในโลกความเป็นจริง

การตัดสินใจของมนุษย์เป็นประเด็นที่นักเศรษฐศาสตร์สนใจที่จะเรียนรู้ (เช่นเดียวกับนักการตลาดและนักจิตวิทยา) ทั้งนี้เพราะพฤติกรรมการตัดสินใจของแต่ละคนจะส่งผลต่อปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในตลาดและระบบเศรษฐกิจโดยรวม เศรษฐศาสตร์กระแสหลักได้อธิบายพฤติกรรมด้วยตัวแบบความมีเหตุผล (rational model) แต่เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมเห็นตรงข้าม คือ มนุษย์มีการตัดสินใจแบบไม่มีเหตุผล (irrationality) หรือมีเหตุผลแบบจำกัด (limited rationality) ทั้งนี้ด้วยข้อจำกัดหลายๆ ประการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการตัดสินใจภายใต้สถานการณ์ใหม่ๆ สภาพแวดล้อมใหม่ๆ ที่ผู้ตัดสินใจไม่คุ้นเคยและมีข้อมูลไม่ครบถ้วน นักการตลาดได้ใช้ประโยชน์จากการตัดสินใจแบบไม่มีเหตุผลหรือมีเหตุผลแบบจำกัดของมนุษย์ ด้วยการออกแบบกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อโน้มน้าวใจให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อสินค้า โดยพยายามทำให้ผู้บริโภคเข้าใจว่าจะได้ประหยัดหรือได้ราคาที่ดีเมื่อเปรียบเทียบกับราคาอ้างอิง เช่น การประกาศลดราคาขาย (things ที่เป็นราคาจริง) ทำให้ผู้บริโภคเห็นว่า ราคาขายต่ำกว่าราคา



ที่ผู้บริโภคใช้เป็นราคาอ้างอิง หรือ ทำให้ผู้บริโภคเห็นว่าเป็นข้อเสนอที่ดี เมื่อเปรียบเทียบกับราคาก่อนประกาศ เช่น ซื้อ 3 จ่ายเพียง 2 ในแวดวงลอตเตอรี่หรือการพนันมักจะโฆษณาประโคมข่าวผู้โชคดี ขณะที่กลบข่าวผู้สูญเสีย ผู้บริโภคหลายคนถูกจูงใจให้กู้เงินผ่อนสินค้าด้วยเงื่อนไขที่เสียเปรียบ ทั้งๆ ที่ไม่สามารถที่จะผ่อนได้ เป็นต้น ทางด้านเศรษฐศาสตร์หรือทางด้านรัฐศาสตร์ ก็สามารถออกแบบนโยบายหรือมาตรการต่างๆ เพื่อจูงใจให้ประชาชนตัดสินใจที่ดี หรือในบางกรณีช่วยให้ประชาชนหลีกเลี่ยงการกระทำในสิ่งที่ไม่ดี ตัวอย่างเช่น ฮอลเลอร์เห็นว่ากรณีที่มนุษย์ขาดการควบคุมตัวเอง ยอมแพ้ต่อการถูกยั่วยวนระยะสั้นเป็นเหตุผลสำคัญที่ทำให้การวางแผนการออมระยะยาวเพื่อการเกษียณอายุเพื่อทำให้ชีวิตบั้นปลายดีขึ้นต้องล้มเหลว จึงได้เสนอโปรแกรมกระตุ้นให้แรงงานที่มีรายได้น้อยเพิ่มการออมมุ่งเน้นการออมระยะยาวเพื่อเกษียณอายุ หรือกรณีที่รัฐบาลของประเทศอังกฤษต้องการเร่งให้ประชาชนเสียภาษีเร็วขึ้น จึงได้ประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนรู้ว่า ประชาชนส่วนใหญ่ได้จ่ายภาษีแล้ว เพื่อกระตุ้นให้ผู้ที่ยังไม่เสียภาษีต้องรีบไปจ่าย ซึ่งได้ผล หรือกรณีที่ นักโภชนาการ ได้จัดวางอาหาร เพื่อจูงใจให้นักเรียนเลือกอาหารที่เป็นประโยชน์ จากกรณีที่มนุษย์มีพฤติกรรมแบบไม่มีเหตุผล ทำให้หลายๆองค์กร นำหลักนี้ ไปใช้ในการออกแบบสิ่งของ เครื่องใช้ ออกแบบสถาปัตยกรรม ที่อยู่อาศัย ถนน ป้าย อาคาร ต่างๆ เพื่อให้เราทำตามโดยที่เราไม่รู้ตัว ดังนั้น สังคมอาจช่วยกันหาวิธีการที่จะช่วยให้มนุษย์ตัดสินใจที่ดี ด้วยการออกแบบทางเลือก (choice architecture) ทุกอย่างในโลกนี้ ล้วนมีการออกแบบทางเลือกทำให้เราทำตามไปโดยอัตโนมัติ โดยที่บางที เราก็จะคิดว่าเราเลือกเอง แต่จริงๆ แล้ว เราอาจจะถูกบังคับเลือกก็เป็นได้



### เอกสารอ้างอิง

- Abdukadirov, Sherzod (editor). 2016. Nudge Theory in Action: Behavioral Design in Policy and Markets, Springer International Publishing AG Switzerland (e-book)
- Cartwright, Edward. (2014). Behavioral Economics. 2 edition, New York: Routledge
- Just R. David. (2014). Introduction to Behavioral Economics: Noneconomic Factors that shape economic decisions, John Wiley & Sons, Inc.
- The Royal Swedish of Sciences. Scientific Background on the Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2017 Richard H. Thaler: Integrating Economics with Psychology
- The Royal Swedish of Sciences. The Prize in Economic Sciences 2017 Popular Science Background