

บทบาทของเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม
ต่อแบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์มหภาค
The Influence of Behavioral Economics on
Macroeconomic Models

วัลลภ คุ่มประดิษฐ์¹ และ ขวัญ เพชรสว่าง²
Wonlope Khumpradith¹ and Kwan Phetsawang²

บทคัดย่อ

บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแนวคิดของเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมในรูปแบบต่างๆ รวมถึงรวบรวมและสังเคราะห์งานวิจัยเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาของแบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์มหภาคผ่านการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง จากการศึกษาวิจัยของนักเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมพบว่า พฤติกรรมของมนุษย์ที่มีความเบี่ยงเบนและมีความลำเอียงมาจาก 3 สาเหตุหลักได้แก่ 1) มนุษย์มีความจำกัดของความสามารถคิดและการรับรู้ 2) อิทธิพลของความเท่าเทียมและกฎของสังคมต่อการตัดสินใจและ 3) ความพอใจและการควบคุมตนเอง ทั้งนี้ความเบี่ยงเบนพฤติกรรมข้างต้นส่งผลต่อการพัฒนาแบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์มหภาค โดยเฉพาะแบบจำลองดุลยภาพทั่วไปเชิงสุ่มแบบพลวัต (Dynamic Stochastic General Equilibrium: DSGE Model) ทั้งในด้านสมมติฐานและตัวแบบจำลอง อันได้แก่ 1) การบริโภคคร่าวเร็ว 2) การออมในระยะยาว 3) ตลาดแรงงานและการกำหนดค่าจ้าง 4) ดุลยภาพหลายจุดสมดุล 5) เงินเฟ้อและผลผลิต 6) ข้อมูลข่าวสารและการคาดหมาย 7) การพัฒนาแบบจำลองเคนส์เสียนใหม่

คำสำคัญ: เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม เศรษฐศาสตร์มหภาคเชิงพฤติกรรม แบบจำลองดุลยภาพทั่วไปเชิงพลวัต

¹อาจารย์ประจำคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง E-mail Address: wonlope.khum@gmail.com

²อาจารย์ประจำคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง E-mail Address: ajarn.kwan@hotmail.com

Abstract

This article aims to study the conceptual framework of behavioral economics and also to compile and synthesize behavioral research through literature review. This study finds that behavioral economists categorized the cause of human bias and deviation into 3 main subjects, namely: 1) Limited Cognitive Abilities/ Cognitive Bias/ Bounded Rationality 2) Fairness & Social Norms and 3) Preference and Self-Control. Moreover, these effects of human bias and deviation have influence on Macroeconomic models, especially Dynamic Stochastic General Equilibrium Model (DSGE Model). The effects can be separated into 7 groups, namely: 1) Consumer Behavior 2) Long-term Saving 3) Labor Market and Wage Setting 4) Multiplicity of Equilibria 5) Inflation and Output 6) Information and Expectation and 7) Modifying the New Keynesian Model.

Keywords: Behavioral economics, Behavioral Macroeconomics, Dynamic Stochastic General Equilibrium (DSGE)

บทนำ

“ Macroeconomics has not done well in recent years: The standard models didn't predict the Great Recession; and even said it couldn't happen. After the bubble burst, the models did not predict the full consequences.”

Joseph E. Stiglitz (2014)³

ปัจจุบันแบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์มหภาคโดยเฉพาะแบบจำลองดุลยภาพทั่วไปแบบสุ่มเชิงพลวัต (Dynamic Stochastic General Equilibrium: DSGE Model) ซึ่งเป็นเครื่องมือของเศรษฐศาสตร์กระแสหลัก (Mainstream Macroeconomics) ใช้ในการวิเคราะห์และอธิบายความผันผวนของวัฏจักรธุรกิจที่เกิดขึ้นจากปัจจัยภายนอกต่างๆ นั้นได้มีการพัฒนาขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ (Stylize

³ Joseph E. Stiglitz (2014) “Reconstructing Macroeconomic Theory to Manage Economic Policy” NBER Working Paper Series 20517

Facts) และสมมติฐานของหน่วยเศรษฐกิจ (Economic Agent) ที่มีพฤติกรรมที่แตกต่างไปจาก “Homo Economicus” โดยอาศัยแนวคิดเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมซึ่งมีการศึกษาและทดสอบพฤติกรรมของมนุษย์และสะท้อนให้เห็นว่า มนุษย์มีขอบเขตจำกัดในการคิดและการรับรู้ (Bounded Rationality) มีความลำเอียง (Bias) ในรูปแบบต่างๆ ทำให้การตัดสินใจหน่วยเศรษฐกิจไม่เป็นไปตามทฤษฎีเศรษฐศาสตร์พื้นฐานที่ตั้งสมมติฐานไว้ นอกจากนี้การตัดสินใจของหน่วยเศรษฐกิจอาจมีลักษณะที่แตกต่างและมีความซับซ้อนกันของแต่ละบุคคล (Heterogeneity Agents) มากยิ่งขึ้น อีกทั้งความพอใจของมนุษย์ (Preference) ที่มีใช้สนใจเพียงตนเองเท่านั้น แต่ยังขึ้นอยู่กับผู้อื่น หรือเปรียบเทียบกับสิ่งอื่น รวมถึงการควบคุมตนเองของมนุษย์ (Self-Control) ที่มีขีดจำกัดหรือเกิดความลำเอียงจากการให้น้ำหนักกับสิ่งหนึ่งมากกว่าอีกสิ่งหนึ่ง กล่าวคือ แม้จะมีมูลค่าเท่ากันหรือเป็นสิ่งเดียวกันยังขึ้นอยู่กับว่าสิ่งนั้นเป็นของเราหรือของคนอื่น นอกจากนี้ปัจจัยทางด้านความเท่าเทียมและกฎของสังคม (Fairness and Social Norms) มีอาจหลีกเลี่ยงที่จะส่งผลต่อการตัดสินใจทั้งทางตรงและทางอ้อมของมนุษย์ได้

จากคำกล่าวของ Stiglitz ข้างต้นสะท้อนให้เห็นว่าแบบจำลองพื้นฐานทางเศรษฐศาสตร์มหภาคที่ผ่านมาไม่สามารถที่จะคาดการณ์วิกฤตเศรษฐกิจที่จะเกิดขึ้นได้ในอนาคต ด้วยเหตุนี้ เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมจึงมีบทบาทและความสำคัญเป็นอย่างยิ่งที่จะพัฒนาให้สมมติฐานและผลลัพธ์ของแบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์มหภาคสอดคล้องกับความเป็นจริงมากยิ่งขึ้น อีกทั้งเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมยังนำไปสู่การวิเคราะห์เพื่อออกแบบนโยบายหรือกฎขององค์กร สถาบัน และสังคมที่จำเป็นต่อการเรียนรู้และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของมนุษย์ให้เป็นไปในทิศทางที่ถูกต้องได้ ดังนั้นงานศึกษานี้จึงมุ่งที่จะศึกษาแนวคิดของเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมในรูปแบบต่างๆ รวมถึงรวบรวมและสังเคราะห์งานวิจัยของเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมและแบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์มหภาคผ่านการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม: ความเบี่ยงเบนของพฤติกรรมจากสมมติฐาน “มนุษย์เศรษฐศาสตร์” (Economic Man)⁴

จากข้อสมมติพื้นฐานทางเศรษฐศาสตร์ที่กำหนดให้แต่ละปัจเจกบุคคลมีลักษณะเป็น “มนุษย์เศรษฐศาสตร์” นั้น พบว่า ในความเป็นจริงเกิดความเบี่ยงเบนของพฤติกรรม (Behavioral Deviations) โดยมีสาเหตุหลัก จำแนกออกเป็น 3 ลักษณะได้ดังนี้ 1) ความจำกัดของความสามารถในการคิดและการรับรู้ 2) ความเท่าเทียมและกฎของสังคม และ 3) ความพอใจและการควบคุมตนเอง ซึ่งแต่ละสาเหตุสามารถอธิบายได้ดังนี้

⁴ “มนุษย์เศรษฐศาสตร์ (Economic Man หรือ Homo Economicus)” เป็นแนวคิดพื้นฐานของทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ ซึ่งถูกใช้ครั้งแรกโดย John Stuart Mill (1836) อ้างอิงจาก Persky J., 1995 มีความหมายว่า ปัจเจกบุคคลจะแสดงพฤติกรรมและการกระทำอย่างมีเหตุมีผล และมีความรู้้อย่างสมบูรณ์อยู่บนรากฐานของความเห็นแก่ตัว (Self-interest) โดยพยายามแสวงหาอรรถประโยชน์สูงสุดเฉพาะส่วนตน

ความจำกัดของความสามารถการคิดและการรับรู้ (Limited Cognitive Abilities/ Cognitive Bias/Bounded Rationality)

ภายใต้ข้อจำกัดของความสามารถในการคิดและการรับรู้ นำไปสู่การตัดสินใจของมนุษย์ที่ทำให้เกิดความเบี่ยงเบนของพฤติกรรม ซึ่งสามารถแบ่งออกได้หลายรูปแบบดังต่อไปนี้

การตัดสินใจแบบคิดลัดและทางเลือกบนความไม่แน่นอน (Heuristic Judgement and Choice under Uncertainty): คนส่วนใหญ่มักจะไม่ประเมินโครงการที่มีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนด้วยข้อมูลทางสถิติที่เหมาะสม กล่าวคือบางเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นที่มีความเป็นไปได้ต่ำมาก เหตุการณ์นั้นมักจะถูกกลบเกลื่อนขณะที่บางเหตุการณ์ที่มีความเป็นไปได้ต่ำกลับให้น้ำหนักมากในการพิจารณา หรือแม้บางกรณีเหตุการณ์ที่มีความเป็นไปได้สูงกลับให้ความสำคัญน้อย นอกจากนี้คนส่วนใหญ่มักจะใช้ตัวอย่างเพียงเล็กน้อย (Small Sample) เป็นตัวแทนของประชากรทั้งหมด ลักษณะดังกล่าวถูกเรียกว่าการตัดสินใจแบบคิดลัด (Heuristic Judgement) นำมาซึ่งความผิดพลาดที่เกิดจากการตัดสินใจ นอกจากนี้ในกรณีที่มีข้อมูลข่าวสารมากมายที่บางส่วนขัดแย้งบางส่วนสอดคล้อง คนส่วนใหญ่ก็มีแนวโน้มตัดสินใจบนพื้นฐานของสิ่งที่จำได้ (Memorable Evidence)

ความลำเอียงสนับสนุนฝ่ายตน (Confirmatory Bias or Myside Bias): ความลำเอียงสนับสนุนฝ่ายตนเป็นหนึ่งในรูปแบบของความลำเอียงความคิดและการรับรู้ (Cognitive Bias) ที่มีลักษณะในการแสวงหาตีความ และอ้างอิงในแนวทางที่จะสนับสนุนแนวคิด ความเชื่อ หรือสมมติฐานของตนที่ได้ตั้งไว้ก่อนแล้ว

ผลกระทบการตีกรอบการรับรู้ (Framing Effect): ความลำเอียงชนิดนี้แสดงให้เห็นว่าเมื่อมนุษย์มีการตีกรอบการรับรู้ภายใต้บริบทหนึ่งแล้วจะเลือกทางเลือกภายใต้กรอบที่ตนรับรู้ แม้ว่าทางเลือกดังกล่าวจะให้ผลลัพธ์ไม่แตกต่างกัน ดังเช่นตัวอย่างของ Daniel Kahneman กับ Amos Tversky ที่สอบถามวิธีการรักษาโรคระบาดได้สองวิธี คือ วิธีที่หนึ่งช่วยให้คนรอดได้ร้อยละ 33.33 วิธีที่สองทำให้คนตายร้อยละ 66.66 ซึ่งคนส่วนใหญ่ร้อยละ 72 เลือกที่จะใช้วิธีการที่หนึ่งซึ่งไม่มีความแตกต่างกันของผลลัพธ์ หรือตัวอย่างกลยุทธ์การตั้งราคาต่อหน่วยแทนการตั้งราคาทั้งแพ็คเกจ

ความเชื่อมั่นเกินเหตุ (Overconfidence): เป็นความลำเอียงในการตัดสินใจด้วยความมั่นใจในอัตวิสัยเกินเหตุ (Subjective Confidence) หรือมีแนวโน้มเชื่อมั่นอัตวิสัยเกินกว่าสิ่งที่เกิดขึ้นจริง พฤติกรรมลำเอียงดังกล่าวถูกทดสอบในตลาดหุ้น Barber and Odean (2000) ซึ่งชี้ให้เห็นว่าหุ้นที่มีการซื้อขายบ่อยสุด Turnover (250% ต่อปี) ผลตอบแทนสุทธิได้เพียง 11.4% ต่อปี ขณะที่ผลตอบแทนของตลาดอยู่ที่ 17.9% และหุ้นที่มีการซื้อขายต่ำสุด Turnover (8.8% ต่อปี) ได้ผลตอบแทน 18.5% ต่อปี แสดงให้เห็นถึงความเชื่อมั่นเกินเหตุในหุ้นที่มีการซื้อขายบ่อยและไม่อยู่บนข้อมูลข้อเท็จจริง นอกจากนี้งานศึกษาของ Burks, Carpenter, Goette and Rustichini (2009) ทดสอบความเชื่อมั่นของความสามารถของตน พบว่า ร้อยละ

40 มีความเชื่อมั่นเกินกว่าความสามารถของตนที่มีอยู่ขณะที่ร้อยละ 20 มีความเชื่อมั่นต่ำกว่าความสามารถที่ตนมีอยู่

ความเท่าเทียมและกฎของสังคม (Fairness and Social Norms)

การทดสอบความเบี่ยงเบนของพฤติกรรมของมนุษย์ในลักษณะนี้ ชี้ให้เห็นว่าขัดกับสมมติฐานของการสนใจเฉพาะประโยชน์ของตนเอง (Self-Interest) ทั้งนี้ มนุษย์จะกระทำหรือตัดสินใจโดยอ้างอิงผลประโยชน์กับบุคคลอื่นและมีลักษณะเกลียดความไม่เท่าเทียม (Inequity Aversion) Fehr, E and K. M. Schmidt (2002). ดังลักษณะต่างๆ ต่อไปนี้

ความพอใจส่วนรวม (Social Preference) : สมมติฐานหลักของทฤษฎีพื้นฐานเศรษฐศาสตร์อยู่ภายใต้การพิจารณาความพอใจของปัจเจกบุคคล (Individual Preference) ซึ่งแท้จริงแล้วพฤติกรรมของมนุษย์จะพิจารณาถึงบริบทอื่นๆ ประกอบโดยเฉพาะความพอใจส่วนรวมของสังคม หรือสำนักทางสังคมร่วมด้วย ซึ่งแสดงถึงอรรถประโยชน์ของตนเองขึ้นอยู่กับอรรถประโยชน์ของผู้อื่นด้วยเช่นกัน โดยสามารถยกตัวอย่างในหลายรูปแบบ เช่น 1) ความเอื้อเพื่อ/ความเห็นแก่ผู้อื่น (Altruism/Selflessness) : อรรถประโยชน์ของตนเพิ่มขึ้นจากผู้อื่นที่ได้รับความสุข 2) รายได้โดยเปรียบเทียบและความอิจฉา (Relative Income and Envy): อรรถประโยชน์จากรายได้จะเพิ่มขึ้นก็ต่อเมื่อเปรียบเทียบกับผู้อื่น 3) ความเกลียดความไม่เท่าเทียม (Inequity Aversion): พฤติกรรมที่เกิดขึ้นกับผู้ที่ชอบความเท่าเทียมและต่อต้านความไม่เท่าเทียม รวมไปถึงบางกรณีที่ไม่ต้องการให้ใครได้รับประโยชน์มากกว่าตนเอง

การตอบสนองต่อสิ่งที่ได้รับ (Intention-Based Reciprocity): เป็นพฤติกรรมที่สะท้อนให้เห็นว่ามนุษย์สนใจ “เจตนา” จากการตอบสนองของผู้อื่นด้วย ไม่เพียงเฉพาะผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นเท่านั้น ยกตัวอย่างเช่น 1) ตอบกลับด้วย “ดี” จากสิ่งที่ได้รับ “ดี” เช่น คนหนึ่งร่วมมือก็เมื่ออีกคนหนึ่งร่วมมือด้วยหรือ 2) ตอบกลับด้วย “ร้าย” จากสิ่งที่ได้รับ “ร้าย” การทดลองชี้ให้เห็นว่ามนุษย์มีแนวโน้มจะแก้แค้น (Revenge) หากไม่ได้รับความเท่าเทียม

จริยธรรมของสังคม (Social Norms) : เป็นพฤติกรรมที่สะท้อนให้เห็นว่า การตัดสินใจหรือความเห็นและการกระทำของตนเองและผู้อื่นควรเป็นเช่นไร หรือไม่ควรประพฤติเช่นไรในแต่ละสังคม

ความพอใจและการควบคุมตนเอง (Preference and Self-Control)

พฤติกรรมมนุษย์ที่มีความพอใจไม่สม่ำเสมอ (Inconsistent Preference) และการขาดความควบคุมตนเอง เป็นประเด็นที่สำคัญที่ขัดแย้งกับข้อสมมติพื้นฐานอีกข้อหนึ่ง ซึ่งสามารถอธิบายและยกตัวอย่างพฤติกรรมเบี่ยงเบนต่างๆ ได้ดังนี้

พฤติกรรมเบี่ยงเบนในการเลือกเชิงเวลา (Time-Inconsistent Preference): สมมติฐานพื้นฐานของทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ กำหนดให้ความพอใจในแต่ละช่วงเวลาเป็นลักษณะคงที่ (Exponential Discounting) ซึ่งสามารถวัดได้จากค่าคิดลด (Discounting Factor) ของอรรถประโยชน์ปัจจุบันและอนาคต ซึ่งงานศึกษาเชิงพฤติกรรมชี้ให้เห็นว่า มนุษย์มีลักษณะให้คุณค่าหรือความพอใจในปัจจุบันมากกว่าในอนาคต (Present Bias) ซึ่งการคิดลดเช่นนี้สอดคล้องกับ การคิดลดแบบไฮเพอร์โบลิก (Hyperbolic Discounting Factor) ที่มีความเบี่ยงเบนในปัจจุบันเข้ามาอธิบาย

ความผิดพลาดของการจำแนก (Isolation Error) : พฤติกรรมมนุษย์มักจะจำแนกหรือแยกพิจารณาในแต่ละทางเลือก โดยมีได้พิจารณาเปรียบเทียบผลกระทบทั้งหมดของทางเลือกที่มีอยู่ ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นคือการไม่สนใจหรือละเลยในสิ่งที่อาจเกิดขึ้นแม้จะมีโอกาสน้อย นำมาซึ่งข้อผิดพลาดในพฤติกรรมและการเลือก

ความพอใจภายใน (Endogenous Preferences) : แสดงถึงความพอใจที่ไม่สามารถคาดการณ์ได้ ซึ่งเกิดขึ้นจากการตอบสนองภายในของแต่ละบุคคล โดยพฤติกรรมตอบสนองมีส่วนมาจากหลายปัจจัย ยกตัวอย่างเช่น ปัจจัยเชิงสถาบันทางสังคม (Social Institution) กระบวนการเรียนรู้ของตนเอง (Learning Process) และ พฤติกรรมซ้ำๆ ที่เคยชิน (Habit Formation) เป็นต้น

ความพอใจอ้างอิง (Reference Based Preferences) : เป็นพฤติกรรมที่จะสะท้อนให้เห็นว่าอรรถประโยชน์ไม่เพียงขึ้นอยู่กับสถานการณ์ปัจจุบันเท่านั้น แต่ยังขึ้นอยู่กับเปรียบเทียบกับอดีตที่ผ่านมาหรือระดับที่อ้างอิง (Tversky and Kahneman, 1991; Rabin, 2003) โดยอธิบายได้ 2 ลักษณะ คือ 1) ความกลัวการสูญเสีย (Loss Aversion): บ่งบอกว่ามนุษย์กลัวที่จะสูญเสียมากกว่าจะได้รับในขนาดเท่ากันโดยเปรียบเทียบ เช่น ในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ลูกจ้างยอมไม่ได้รับเงินค่าล่วงเวลาหรือทำงานหนักมากขึ้น แทนที่จะถูกปลดออกจากงาน 2) ความอ่อนไหวต่อความสูญเสีย (Diminishing Sensitivity): เป็นพฤติกรรมที่ถูกอธิบายจากทฤษฎีคาดหวัง (Prospect Theory) โดยที่ความรู้สึกสูญเสียที่เกิดขึ้นมีความแตกต่างกันตามระดับความรู้สึกสูญเสียเช่น ความแตกต่างของความรู้สึกของคนที่มี 5 ล้านบาท เงินหาย 1 พันบาท กับคนที่มีเงิน 2 พันบาท เงินหาย 1 พันบาท

ผลกระทบเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมต่อแบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์มหภาค

1) พฤติกรรมการบริโภค (Consumption Behavior)

ประเด็นที่เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมให้ความสำคัญในการศึกษาพฤติกรรมมนุษย์ คือ พฤติกรรมการบริโภคของครัวเรือน ทั้งนี้แบบจำลองคลาสสิกใหม่เป็นต้นมา (New Classical Model) พยายามใช้เศรษฐศาสตร์จุลภาคเป็นพื้นฐานในการอธิบายเศรษฐศาสตร์มหภาค (Micro-Foundation of Macroeconomics) โดยเฉพาะพฤติกรรมการบริโภคของครัวเรือนตัวแทน (Representative Household)

เป็นไปตามสมการออยเลอร์ (Euler's Equation) และสมมติฐานรายได้ถาวร (Permanent Income Hypothesis) กล่าวคือ ครีวเรือนตัวแทนมีพฤติกรรมการบริโภคโดยมองไปข้างหน้า (Purely Forward-Looking) และเฉลี่ยการบริโภคของตนตลอดช่วงชีวิต (Consumption Smoothing) ซึ่งถูกกำหนดจากความมั่งคั่งสุทธิ รายได้สุทธิปัจจุบัน และรายได้ที่คาดการณ์ในอนาคต (Expected Future Income) นั่นคือ ครีวเรือนจะพิจารณารายได้ตลอดช่วงชีวิต (Lifetime Income) โดยสามารถมองไปข้างหน้าภายใต้การคาดการณ์อย่างมีเหตุมีผล (Rational Expectation) กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ การบริโภคจะเปลี่ยนแปลงไปอย่างทันทีหากมีข้อมูลใหม่ที่ส่งผลต่อการคาดการณ์ในอนาคตอย่างมีเหตุมีผลต่อรายได้ในอนาคต ขณะที่หากมีการเปลี่ยนแปลงต่อรายได้สุทธิในปัจจุบันจะส่งผลกระทบต่อเพียงเล็กน้อยต่อการบริโภค อย่างไรก็ตามข้อมูลเชิงประจักษ์พบว่า การบริโภคจะถูกกระทบเพียงเล็กน้อยจากการเปลี่ยนแปลงการคาดการณ์รายได้ในอนาคต (Excess Smoothness) แต่จะส่งผลกระทบต่ออย่างมากจากการเปลี่ยนแปลงรายได้ในปัจจุบัน (Excess Sensitivity) ตามงานศึกษาของ Campbell and Deaton (1989)

ทั้งนี้ สาเหตุหลักในการอธิบายพฤติกรรมการบริโภคที่มีลักษณะเปลี่ยนแปลงไปอย่างช้า (Sluggish Consumption) และเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อยต่อการคาดการณ์รายได้ในอนาคต คือ ความเคยชินในการบริโภคของครีวเรือน (Habit Formation)⁵ ซึ่งเป็นผลมาจากประสบการณ์การรับรู้ (Cognitive Psychology Experiments) ของแต่ละคนในการบริโภค ซึ่งข้อเท็จจริงนี้เป็นที่ยอมรับและถูกนำไปใช้ในการสร้างแบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์มหภาค โดยเฉพาะแบบจำลองดุลยภาพทั่วไปแบบสุ่มเชิงพลวัต (Dynamic Stochastic General Equilibrium: DSGE Model) Fuhrer (2000)⁶ พบว่าพฤติกรรมการเคยชินการบริโภคกำหนดได้จากอรรถประโยชน์ผู้บริโภค ซึ่งขึ้นอยู่กับกรบริโภคในปัจจุบันเปรียบเทียบกับกรบริโภคที่ผ่านมาหรือระดับที่อ้างอิง (Reference Level) ซึ่งถูกนำไปเป็นแบบจำลองพื้นฐานสำหรับการวิเคราะห์นโยบายการเงินโดยพฤติกรรมการเคยชินในการบริโภคนี้ยังมีนัยต่อประเด็นอื่น เช่น Equity Premium Puzzle (Constantinides, 1990) เป็นต้น

อย่างไรก็ตามบางงานศึกษาไม่พบการเกิดพฤติกรรมการเคยชินการบริโภคจากข้อมูลเชิงประจักษ์ (Dyan, 2000) หรือมีผลไม่มาก (Alessie and Teppa, 2010) แต่เกิดมาจากการบริโภคในรูปแบบ Rule-of-

⁵ พฤติกรรมการเคยชินในการบริโภค ทางจิตวิทยาถือว่าเป็นกระบวนการที่มีพฤติกรรมเป็นไปอย่างอัตโนมัติ เช่น หากตื่นมาในตอนเช้ามีการสูบบุหรี่จนเป็นนิสัย ก็จะทำเช่นนั้นโดยอัตโนมัติในทุกเช้า นอกจากนี้จากกล่าวได้ว่า พฤติกรรมเก่าที่เคยชินยากที่จะเปลี่ยนแปลงหรือหยุดพฤติกรรมนั้น ขณะที่พฤติกรรมใหม่ก็ยากที่จะทำได้ [www.psychologytoday.com]

⁶ ทั้งนี้ตัวอย่าง Habit formation ได้แก่ $U = E \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t b' u(c_t, h_t)$ โดยที่ $u(c_t, h_t) = \frac{(c_t - qh_t)^{1-s}}{1-s}$ และ

$$h_t = (1-d)h_{t-1} + c_{t-1} = \sum_{j=1}^{\infty} (1-d)^{j-1} c_{t-j}$$

Thumb⁷ภายใต้ข้อจำกัดของสภาพคล่อง (Liquidity Constraint) หรือมีข้อจำกัดทางด้านกู้ยืม (Borrowing Constraints) ทำให้ไม่สามารถกู้ยืมเงินจากรายได้ในอนาคตเพื่อรักษาระดับการบริโภคของตนเองตามการกำหนดอรรถประโยชน์สูงสุดตลอดช่วงชีวิตได้ (Campbell and Mankiw, 1990) นอกจากนี้งานศึกษาของ Abel (1990) พบว่า การกำหนดอรรถประโยชน์จากการบริโภคเป็นในลักษณะ “Catching up with the Joneses” กล่าวคือ อรรถประโยชน์ของผู้บริโภคขึ้นอยู่กับบริโภคปัจจุบันและการบริโภคเฉลี่ยของสังคม (per capita consumption) นั่นคือหากเศรษฐกิจเติบโต ทำให้การบริโภคเฉลี่ยของสังคมเพิ่มขึ้น ดังนั้นเพื่อรักษาอรรถประโยชน์ให้คงเดิม ผู้บริโภคจะต้องเพิ่มการบริโภคของตนเอง

2) การออมในระยะยาว (Long-term Saving)

การศึกษาเรื่องการออมในระยะยาวหรือการออมเพื่อการเกษียณอายุมีความไม่สอดคล้องกันระหว่างข้อมูลเชิงประจักษ์และทฤษฎีเศรษฐศาสตร์พื้นฐาน ซึ่งเป็นพฤติกรรมการบริโภคที่ไม่คงเส้นคงวา (Time-inconsistent Behavior) ทั้งนี้ฟังก์ชันอรรถประโยชน์แสดงได้ดังต่อไปนี้

$$u(c_t) + \beta \sum_t \delta^i u(c_{t+i})$$

โดยที่ $0 < \delta < 1$ คืออัตราคิดลด (Long-term Discount Factor) และ $\beta \leq 1$ คือ ตัวแปรคิดลดในระยะสั้นซึ่งแสดงถึงระดับความลำเอียงในปัจจุบัน (Present Bias) ทั้งนี้หากผู้บริโภคมักมีพฤติกรรมที่ให้น้ำหนักกับการบริโภคในปัจจุบันมาก อัตราคิดลดจะเป็นลักษณะ Hyperbolic Discounting ($\beta < 1$) ซึ่งสอดคล้องมากกว่าการกำหนดอัตราคิดลดแบบ Exponential Discounting ($\beta = 1$) โดยนำไปสู่ปัญหาพฤติกรรมการบริโภคที่ไม่คงเส้นคงวาและการควบคุมตนเองในการบริโภค (Self-Control)

พฤติกรรมความไม่คงเส้นคงวา สามารถอธิบายได้จากการคิดลดแบบไฮเปอร์โบลิก (Hyperbolic Discounting) เป็นการให้มูลค่าในปัจจุบันมากกว่าในอนาคต หรืออรรถประโยชน์ที่เกิดขึ้นในทันทีมีมากกว่าสิ่งที่จะได้รับในอนาคต ซึ่งพฤติกรรมดังกล่าวส่งผลกระทบต่อการออมที่ต่ำเกินไป จากงานศึกษาของ Laibson, Repetto, and Tobacman (1998) พบว่า 77% ของผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับการออมที่ต่ำมาก หรือ Lusardi (2009) แสดงให้เห็นว่ามีสัดส่วนครัวเรือนเป็นจำนวนมากที่ไม่มีการวางแผนในการออมเพื่อเกษียณอายุ ทั้งนี้ข้อเท็จจริงดังกล่าวของเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมนำไปสู่การกำหนดนโยบายการส่งเสริมการออม ซึ่งตัวอย่างที่ได้ผลอย่างมากคืองานวิจัย Thaler and Benartzi (2004) ที่เรียกว่า “Save More Tomorrow Program: SMarT” โดยทดลองกับพนักงานหลายกลุ่มในสหรัฐอเมริกา ซึ่งกำหนดให้คนที่เข้า

⁷ พฤติกรรม Rule of thumbs เป็นมุมมองที่สำคัญสำหรับเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมที่มนุษย์มีเหตุผลที่มีขอบเขต (Bounded rationality) กล่าวคือ มีความจำกัดของเหตุผลในการตัดสินใจภายใต้สถานการณ์ต่างๆ ดังนั้นหากมีข้อจำกัดในการกู้ยืม การบริโภคในปัจจุบันก็จะเท่ากับรายได้ที่ได้รับจากค่าจ้างในปัจจุบันเท่านั้น ซึ่งเข้าข่ายการตัดสินใจแบบ Heuristic Judgement

โปรแกรมนี้เป็นไปตามความสมัครใจ การออมจะเพิ่มขึ้นอัตโนมัติเมื่อเงินเดือนของตนเองเพิ่มขึ้น เช่น เดิมออมไว้ในกองทุน 3% หากเงินเดือนเพิ่มขึ้นอัตราการออมก็จะเพิ่มขึ้น 1% ทุกครั้งที่เงินเดือนของผู้ออมเพิ่มขึ้น จนไปถึงสูงสุดในอัตราที่กำหนดไว้ ทั้งนี้การสร้างเงื่อนไขการออมโดยอัตโนมัติดังกล่าว เป็นการป้องกันหรือหลีกเลี่ยงปัญหาความลำเอียงในปัจจุบัน (Present Bias) เนื่องจากจะเพิ่มอัตราการออมเฉพาะในกรณีได้รับเงินเดือนเพิ่มขึ้นเท่านั้น อีกทั้งยังหลีกเลี่ยงปัญหาความลำเอียงที่จะสูญเสีย (Loss Aversion) เนื่องจากการออมเปรียบเสมือนการสูญเสีย การออมจึงทำให้การบริโภคในปัจจุบันลดลง แต่การกำหนดตามลักษณะข้างต้นจะไม่ทำให้พนักงานรู้สึกว่าจะต้องใช้จ่ายในวันนี้น้อยลงแต่อย่างใด โดยผู้ที่เข้าร่วมโครงการ 78% ที่สมัครโครงการนี้ยังคงอยู่ตลอดเวลา 28 เดือน ทำให้อัตราการออมเพิ่มขึ้นจาก 3.5% เป็น 11.8% โดยเฉลี่ยนำไปสู่ทางเลือกนโยบายการออมเพื่อเกษียณอายุ โดยการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมโดยไม่ได้มีการบังคับ (Nudging)

3) ตลาดแรงงานและการกำหนดค่าจ้าง (Labor Market and Wage Setting)

ประเด็นที่เกี่ยวข้องในตลาดแรงงานในเชิงเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม คือ ความเท่าเทียม (Fairness) และค่าจ้างมีความหนืด (Wage Rigidity) ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ทั้งนี้ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์พื้นฐานกำหนดว่า บริษัทจะได้ประโยชน์จากคนงานมากที่สุดก็ต่อเมื่อจ่ายค่าจ้างต่ำที่สุดตามประเภทและคุณภาพแรงงาน ในทางตรงกันข้ามทฤษฎีค่าจ้างที่มีประสิทธิภาพ (Efficiency Wage) แสดงให้เห็นว่าประสิทธิภาพของแรงงานขึ้นอยู่กับค่าจ้างที่ได้รับ ทั้งนี้หากคนงานทราบว่าตนเองได้รับน้อยกว่าคนอื่น (Reference Level) อาจส่งผลในทางลบต่อความพยายามและประสิทธิภาพของแรงงาน งานศึกษาของ Akerlof and Yellen (1990) แสดงให้เห็นว่าความทู่เทและประสิทธิภาพของแรงงานนั้นขึ้นอยู่กับผลตอบแทนที่ได้รับมีความเท่าเทียมหรือไม่ (Fairness) ทั้งนี้ “Gift-Exchange Model” Akerlof (1982) แสดงให้เห็นว่าบริษัทจะจ้างแรงงานด้วยอัตราจ้างที่สูงกว่าราคาตลาด ซึ่งจะทำให้แรงงานมีขวัญและกำลังใจทุ่มเทให้กับบริษัทมากขึ้น เพื่อแลกกับของขวัญที่ค่าจ้างสูงกว่าตลาด

นอกจากนี้งานศึกษาของ Krueger and Mas (2004) ทำการศึกษาคุณภาพของยางล้อรถ Bridgestone และ Firestone ของแต่ละโรงงาน ซึ่งพบว่า การประกาศลดค่าจ้างเพื่อจ้างพนักงานใหม่ ส่งผลในทางลบต่อคุณภาพของยางรถยนต์ที่ผลิต สะท้อนให้เห็นว่าแรงงานจะมีปฏิกิริยาโต้ตอบหากตนเองไม่ได้รับความเท่าเทียมหรือเป็นธรรมในทางลบ มากกว่าผลกระทบในทางบวกในกรณีที่การจ่ายค่าจ้างมีความเท่าเทียม ทั้งนี้มีงานศึกษาที่พยายามอธิบายค่าจ้างที่หนืดเกิดขึ้นจากกฎหรือกติกาของสังคม (Social Norms) ตามงานศึกษาของ Fehr, Goette and Zehnder (2009)

4) ดุลยภาพหลายจุดสมดุล (Multiplicity of equilibria)

แบบจำลองเศรษฐศาสตร์กระแสหลักส่วนใหญ่จะวิเคราะห์ภายใต้การมีดุลยภาพระยะยาวเชิงเดี่ยว (Unique Long-run Equilibrium) ซึ่งการวิเคราะห์ดังกล่าว กำหนดให้ทุกตลาดอยู่ในดุลยภาพ (Market Clearing) ซึ่งมีประโยชน์ คือ ความง่ายต่อการวิเคราะห์และการพยากรณ์ อย่างไรก็ตาม ยังคงมีข้อสงสัยเรื่อง

สมมติฐานดังกล่าวที่ไม่สอดคล้องกับความเป็นจริง กล่าวคือ สมมติฐานของพฤติกรรมควรจะมีลักษณะ ดุลยภาพที่มีหลายจุดสมดุล (Multiple Equilibria) ดังเช่น ค่าจ้างที่มีความหนืด และความเท่าเทียมของการกำหนดค่าจ้างที่แตกต่างกันทั้งนี้การพิจารณา ดุลยภาพที่มีหลายจุดสมดุลเป็นการพิจารณาที่กว้างขึ้น โดยเฉพาะการศึกษาถึงผลกระทบของความเชื่อ (Belief) และทัศนคติ/ความเชื่อมั่น (Sentiment) โดยงานศึกษาของ Howitt and McAfee (1992) แสดงให้เห็นว่าความผันผวนทางเศรษฐกิจเกิดขึ้นจากการมองโลกในแง่ดีและแง่ไม่ดีของคน (Optimism and Pessimism) หรือ Farmer (2012) ซึ่งให้เห็นว่า จิตวิทยาของตลาดมีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งต่อดุลยภาพของเศรษฐกิจ กล่าวคือ ราคาสินทรัพย์ในอนาคตนั้น อาจถูกกำหนดจากความเชื่อ (Self-Fulfilling Prophecy) ว่าตลาดจะเป็นอย่างไร ซึ่งอาจจะเป็นไปได้และเป็นไปไม่ได้ แต่เชื่อว่าจะเกิดขึ้นเช่นนั้น หรือทฤษฎีจุดดับบนดวงอาทิตย์ (Sunspot Equilibria) ที่ปัจจัยที่ไม่เกี่ยวข้องแต่อาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจจากความเชื่อหรือการคาดการณ์นั้นๆ

5) เงินเฟ้อและผลผลิต (Inflation and Output – The Aggregate Supply Puzzle)

ความสัมพันธ์ระหว่างเงินเฟ้อกับผลผลิตหรือการว่างงานนั้นเป็นสมมติฐานที่สำคัญของแบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์ ทั้งนี้แบบจำลองที่เป็นที่ยอมรับของที่มาเส้นอุปทานรวม ได้แก่ การตั้งราคาของผู้ผลิตในรูปแบบ Taylor (1980) และ Calvo (1983) ซึ่งผู้ผลิตจะตั้งราคาตามราคาที่คาดหวังในตลาดแข่งขันสมบูรณ์ (Expected Price) และระดับผลผลิตที่คาดหวัง (Expected Output) ทั้งนี้หากระดับผลผลิตจริงสูงกว่าผลผลิตศักยภาพ (Positive Output Gap) ผู้ผลิตต้องการที่จะเพิ่มราคาให้สูงขึ้นซึ่งส่งผลให้อัตราเงินเฟ้อที่เพิ่มขึ้น ความสัมพันธ์นี้คือเส้นฟิลลิปส์(Phillipe Curve)นั่นเอง สามารถแสดงได้ตามสมการ

$$\pi_t = E_t(\pi_{t+1}) + \gamma(y_t - y^*)$$

โดยที่ π_t คือ อัตราเงินเฟ้อ ณ เวลา t E_t คือ ค่าคาดหวัง y_t คือ ผลผลิต ณ เวลา t และ y^* คือ ผลผลิตศักยภาพ

ทั้งนี้ Mankiw (2001) ตั้งข้อสังเกตในความสัมพันธ์ของสมการข้างต้นหลายประการ โดยประเด็นที่สำคัญคือ ในกรณีที่เศรษฐกิจรุ่งเรือง (Boom) หรือ $y_t - y^* > 0$ ทำให้ $\pi_t > E_t(\pi_{t+1})$ ซึ่งไม่สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ตามหลัก NAIRU⁸ หรือการว่างงานที่ไม่ก่อให้เกิดแรงกดดันด้านเงินเฟ้อ ซึ่งมีหลายเหตุผลที่พยายามอธิบายโดยเฉพาะการใช้แบบจำลองผสมผสาน (Hybrid Model) ระหว่างการคาดการณ์ไปข้างหน้า (Forward-Looking) และการคาดการณ์จากอดีต (Backward-Looking) ต่อการคาดการณ์เงินเฟ้อ (Gali, Gertler and Lopez-Salido, 2005; Bårdsen and Nymoene, 2009) บางงานศึกษา Ball (2000) เน้นไปที่การอธิบายข้อจำกัดของข้อมูลที่ตนเองได้รับ (Limits to the information) ขณะที่ Mankiw and Reis (2002) เสนอประเด็นเรื่องความหนืดของข้อมูลข่าวสาร (Sticky information) ที่ไม่สามารถอัปเดตได้อย่าง

⁸ Non-accelerating inflation rate of unemployment: NAIRU

ทันที และ Woodford (2003) and Amato and Shin (2003) เสนอแนวคิดเกี่ยวกับข้อจำกัดในความสามารถในการซึมซับและรับรู้ข่าวสารของคน

6) ข้อมูลข่าวสารและการคาดการณ์ (Information and Expectation)

ตั้งแต่ปี 1970 เป็นต้นมา การคาดการณ์อย่างมีเหตุผล (Rational Expectation) เป็นเครื่องมือหลักในการอธิบายปัญหาของข้อมูลข่าวสารและความคาดหวัง ทั้งนี้สมมติฐานของการคาดการณ์อย่างมีเหตุผลมีดังนี้ 1) หน่วยเศรษฐกิจ (Agent) รู้ถึงการแจกแจงของความน่าจะเป็นของตัวแปรสุ่มทางเศรษฐกิจ 2) ทุกหน่วยเศรษฐกิจสามารถคำนวณดุลยภาพของตัวเองและกระทำตามดุลยภาพนั้น ทั้งนี้สมมติฐานดังกล่าวข้างต้นมักจะไม่สอดคล้องกับความเป็นจริง ซึ่งแม้ว่าหน่วยเศรษฐกิจนั้นๆ จะมีข้อมูลข่าวสารที่เพียงพอ แต่มีความสามารถไม่เพียงพอที่จะทำความเข้าใจได้ทุกข้อมูล Evans and Honkapohja (2011) นำเสนอว่าหน่วยเศรษฐกิจไม่ทราบข้อมูลข่าวสารทั้งหมด และไม่สามารถสร้างแบบจำลองการคาดการณ์อย่างมีเหตุผลได้ แต่กระบวนการเรียนรู้ (Learning Process) ในลักษณะการรับรู้แบบปรับตัว (Adaptive Learning) จะทำให้พฤติกรรมเข้าสู่ดุลยภาพภายใต้การคาดการณ์อย่างมีเหตุผล อย่างไรก็ตาม Branch and Evans (2011) แสดงให้เห็นว่า การรับรู้แบบปรับตัวอาจนำไปสู่ฟองสบู่ในตลาดหุ้นและความเสียหายได้ ดังนั้น Evans and Honkapohja (2011) แสดงให้เห็นความเชื่อมโยงระหว่างนโยบายการเงินและกระบวนการเรียนรู้ของภาคธุรกิจเอกชน ที่จะต้องพิจารณาภายใต้การคาดการณ์ภาคธุรกิจเอกชนด้วย Milani (2011) ค้นพบว่า การคาดการณ์มีส่วนในการอธิบายหรือทำให้วัฏจักรธุรกิจเกิดขึ้นเกือบ 50% และ DeGrauwe (2010a,b) แสดงให้เห็นในแบบจำลองว่า หน่วยเศรษฐกิจมีความจำกัดในการรับรู้ (Cognitive Limitation) กล่าวคือ หน่วยเศรษฐกิจใช้กฎอย่างง่ายหรือการตัดสินใจแบบคิดลัด (Heuristics) ในการคาดการณ์ผลผลิตและเงินเฟ้อ หรือบางงานศึกษา Biais et al (2005) สร้างแบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์มหภาคเพื่ออธิบายความเชื่อมั่นเกินเหตุ (Overconfidence) ในการตัดสินใจในตลาดการเงิน

7) ฟองสบู่ในราคาทรัพย์สิน (Asset Price Bubble)

โดยทั่วไปนิยามคำว่า ฟองสบู่ (Bubble) คือ ราคาของทรัพย์สินที่สูงกว่ามูลค่าพื้นฐาน (Fundamental Value) ซึ่งเป็นประเด็นที่มีข้อสงสัยและถกเถียงในทางเศรษฐศาสตร์เนื่องด้วยหากหน่วยเศรษฐกิจมีการสร้างการคาดการณ์อย่างมีเหตุผลแล้ว เหตุการณ์ฟองสบู่จะไม่ปรากฏขึ้น ดังนั้นเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมและการเงินเชิงพฤติกรรม (Behavioral Finance) จึงพัฒนาแบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์มหภาคภายใต้สมมติฐานที่สอดคล้องกับพฤติกรรมที่เกิดขึ้น Branch and Evans (2011) อธิบายว่า ฟองสบู่ เกิดจากการรับรู้แบบปรับตัว (Adaptive Learning) กล่าวคือ หน่วยเศรษฐกิจจะเรียนรู้และปรับตัวจากความผิดพลาดที่ผ่านมานำไปสู่การคาดการณ์ความเสี่ยงและผลตอบแทนใหม่ ซึ่งอาจนำไปสู่การเพิ่มขึ้นของราคาสินทรัพย์ที่เกินกว่าราคาพื้นฐานได้ตามความเสี่ยงที่คำนวณใหม่ นอกจากนี้ Scharfstein and Stein (1990) ชี้ให้เห็นว่า พฤติกรรมการตามกัน (Herd Behavior) อาจนำไปสู่ฟองสบู่และความเสียหายในตลาดหุ้นได้

8) การพัฒนาแบบจำลองเคนส์เสียนใหม่ (Modifying the New Keynesian Macroeconomic Model)

แบบจำลองเคนส์เสียนใหม่ (New Keynesian Model) ในปัจจุบันที่เป็นที่ยอมรับและมีการใช้วิเคราะห์อย่างแพร่หลายโดยเฉพาะธนาคารกลางในแต่ละประเทศ คือ แบบจำลองดุลยภาพทั่วไปแบบสุ่มเชิงพลวัต (Dynamic Stochastic General Equilibrium: DSGE Model) ซึ่งมีพื้นฐานพัฒนามาจากแบบจำลองนีโอคลาสสิกภายใต้แบบจำลองการเติบโตทางเศรษฐกิจ (Neoclassical Growth Model) และเพิ่มเติมด้วยแบบจำลองวัฏจักรธุรกิจที่แท้จริง (Real Business Cycle) ที่อธิบายความผันผวนทางเศรษฐกิจมาจากการเปลี่ยนแปลงอย่างฉับพลันในเทคโนโลยี (Technological Shock) และการเปลี่ยนแปลงอย่างฉับพลันในผลิตภาพการผลิต (Productivity Shock) ทั้งนี้แบบจำลองเคนส์เสียนใหม่นอกจากจะอ้างอิงจากแบบจำลองข้างต้นที่ใช้เศรษฐศาสตร์จุลภาคเป็นพื้นฐานของแบบจำลองเศรษฐศาสตร์มหภาคแล้ว (Micro-foundation) ยังเพิ่มเติมเรื่องความหนืดของราคา (Price Rigidity) เพื่อสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ อย่างไรก็ตามขนาดของความหนืด (Rigidity) และความเฉื่อย (Inertia) ในแบบจำลอง DSGE ยังคงมีอย่างจำกัด ซึ่งแสดงถึงการให้น้ำหนักในประเด็นดังกล่าวค่อนข้างน้อย อีกทั้งสะท้อนให้เห็นว่าแบบจำลอง DSGE ยังคงมีองค์ประกอบไม่มากสำหรับฟองสบู่และความไม่มีเสถียรภาพของตลาดการเงิน (Bubble and Financial Instability)

อย่างไรก็ตาม ข้อมูลเชิงประจักษ์ในปัจจุบันที่แสดงถึงพฤติกรรมบางอย่าง ถูกนำไปรวมในแบบจำลองเคนส์เสียนใหม่ ได้แก่ อรรถประโยชน์การบริโภคเป็นลักษณะพฤติกรรมซ้ำๆ ที่เคยชิน (Habit Formation) ในงานศึกษาของ Smets and Wouters (2007) และผู้บริโภคที่ตัดสินใจแบบ Rule of thumb โดยเป็นการตัดสินใจแบบคิดลัด (Heuristic Judgement) ของ Gali, Vallés and López-Salido (2007)

บทสรุป

ในทฤษฎีเศรษฐศาสตร์มหภาคแบบดั้งเดิมนั้น ส่วนใหญ่มักจะกำหนดสมมติฐานว่า ทุกคนเป็น “มนุษย์เศรษฐศาสตร์” (Economic Man หรือ Homo Economicus) ซึ่งหมายถึง ปัจเจกบุคคลจะแสดงพฤติกรรมและการกระทำอย่างมีเหตุมีผล และมีความรู้อย่างสมบูรณ์อยู่บนรากฐานของความเห็นแก่ตัว (Self-Interest) โดยพยายามแสวงหาอรรถประโยชน์สูงสุดเฉพาะส่วนตนซึ่งแท้จริงแล้วไม่สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ในหลายรูปแบบของพฤติกรรมมนุษย์ที่เกิดขึ้น เช่น ความจำกัดของความสามารถการคิดและการรับรู้ (Limited Cognitive Abilities/ Bounded Rationality) ความลำเอียงในการรับรู้ (Cognitive Bias) เป็นต้น โดยที่นักจิตวิทยาและนักเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมได้พยายามทำการศึกษาและทดลองพฤติกรรมต่างๆ ของมนุษย์ ผลดังกล่าวนำไปสู่การพัฒนาแบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์มหภาคที่มีสมมติฐานหรือผลลัพธ์ที่สอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ของพฤติกรรมมนุษย์มากขึ้น อย่างไรก็ตาม แบบจำลองใดจะเป็นแบบจำลองที่ดีที่สุด หรือควรมาแทนที่ในการอธิบายหลักนั้นยากที่จะกล่าวได้ ทั้งนี้แต่ละแบบจำลองถูกสร้างมาวิเคราะห์

ผลกระทบที่แตกต่างกัน ซึ่งส่งผลต่อกลไกและผลลัพธ์ในแบบจำลองที่แตกต่างกันเช่นกัน นอกจากคุณค่าของ เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมที่มีต่อแบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์มหภาคแล้วนั้น ยังนำไปสู่การวิเคราะห์เพื่อ ออกแบบนโยบาย กฎ องค์กรสถาบัน และสังคมที่จำเป็นต่อการเรียนรู้และเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของมนุษย์ ให้เป็นไปในทิศทางที่ถูกต้องได้

เอกสารอ้างอิง

- Abel, A. B. (1990). Asset Prices under Habit Formation and Catching up with the Joneses. *American Economic Review (Papers and Proceedings)*, 80(2), pp. 38-42.
- Akerlof GA, Yellen JL. (1990). The fair wage-effort hypothesis and unemployment. *Quarterly Journal of Economics* 105, 255–83
- Akerlof GA. (1982). Labor contracts as partial gift exchange. *Quarterly Journal of Economics* 97, 543–69
- Alessie, R. And F. Teppa (2010). Saving and habit formation: evidence from Dutch paneldata. *Empirical Economics* 38, 385-407.
- Amato, J. D and H.S. Shin (2003). Public and private information in monetary policy models. Mimeo, London School of Economics.
- Ball, L S. (2000). Near-Rationality and Inflation in Two Monetary Regimes. NBER Working Paper 7988.
- Barber, Brad M., and Terrance Odean. (2000). Trading is hazardous to your wealth: The common stock investment performance of individual investors, *Journal of Finance*, 55, 773-806.
- Bårdsen, G. and R. Nymoen (2009). Macroeconomic modelling for policy. *Palgrave Handbook of Econometrics* vol 2, Ch 17, T. C. Mills and K. Patterson (eds). Palgrave MacMillan.
- Biais, B., D. Hilton, K. Mazurier. and S. Pouget (2005). Judgemental Overconfidence, Self-Monitoring, and Trading Performance in an Experimental Financial Market. *Review of Economic Studies* 72, 287–312.
- Branch, W.A. and G.W. Evans (2011). Learning about risk and return: A simple model of bubbles and crashes. *American Economic Journal: Macroeconomics*
- Burks, SV, J.P Carpenter, L. Goette and A. Rustichini. (2009). Is over confidence a judgment bias? Theory and evidence. Mimeo, University of Geneva.

- Calvo, G (1983). Staggered Prices in a Utility-Maximizing Framework.” *Journal of Monetary Economics* 12(4):983-998.
- Campbell, J.Y. and Deaton, A.S. (1989). Why Is Consumption So Smooth? *Review of Economic Studies* 56(3), 357-373.
- Campbell, J.Y., N.G. Mankiw. (1990) ‘Permanent income, current income, and consumption”. *Journal of Business and Economic Statistics* 8 (3), 265–279.
- Constantinides, G.M (1990). Habit Formation: A Resolution of the Equity Premium Puzzle. *Journal of Political Economy* 98(3), 519-43.
- De Grauwe, P. (2010a). Top-down versus bottom-up macroeconomics. *CESifo Economic Studies* 56(4), 465-497.
- De Grauwe, P. (2010b). Behavioral macroeconomics. Manuscript, University of Leuven.
- Dynan, Karen. E. 2000. "Habit Formation in Consumer Preferences: Evidence from Panel Data." *American Economic Review*, 90(3): 391–406.
- Evans, G.W. and S. Honkapohja (2011). Learning as a rational foundation for macroeconomics and finance. CEPR Discussion Paper 8340.
- Farmer, R. E. A (2012). Confidence, crashes and animal spirits. *The Economic Journal* 122, 155-172.
- Fehr E, M. Brown, C. Zehnder (2009). On reputation: a microfoundation of contract enforcement and price rigidity. *Economic Journal* 119, 333–53
- Fehr, E and K M. Schmidt (2002). Theories of Fairness and Reciprocity- Evidence and Economic Applications. In: M. Dewatripont, L. Hansen and St. Turnovsky (Eds.), *Advances in Economics and Econometrics - 8th World Congress*, Econometric Society Monographs, Cambridge, Cambridge University Press.
- Fuhrer, J. (2000). Habit formation in consumption and its implications for monetary-policy models. *American Economic Review* 90(3): 367-390
- Gali, J. Vallés and J.D. López-Salido (2007). Understanding the effects of government spending on consumption. *Journal of European Economic Association* 5(1), 227-270.
- Gali, J., M. Gertler and J.D. Lopez-Salido. (2005). Robustness of the estimates of the hybrid new Keynesian Phillips curve. *Journal of Monetary Economics* 52, 1107-1118.

- Holden, Stein. (2012). Implication of Insights from behavioral economics for macroeconomic models. Working paper for Norges Bank
- Joseph E. Stiglitz (2014)“Reconstructing Macroeconomic Theory to Manage Economic Policy” NBER Working Paper Series 20517.
- Krueger, AB and A. Mas (2004). Strikes, scabs, and tread separations: labor strife and the production of defective Bridgestone/Firestone tires. *Journal Political Economy* 112, 253–289.
- Laibson, David, Andrea Repetto, and Jeremy Tobacman (1998) Self-Control and Saving for Retirement, Brookings Papers on Economic Activity, 1998, (1), 91196.
- Mankiw, N. Gregory (2001). The Inexorable and Mysterious Tradeoff Between Inflation and Unemployment. *Economic Journal* 111.: C45-61.
- Mankiw, N.G. and R. Reis (2002). Sticky information versus sticky prices: A proposal to replace the New Keynesian Phillips curve. *Quarterly Journal of Economics* 117, 1295-1328.
- Rabin, M (2003), The Nobel memorial prize for Daniel Kahneman, *Scandinavian Journal of Economics* 105 (2), 157-180.
- Scharfstein, D.S. and J.C. Stein (1990). Herd behavior and investment. *American Economic Review* 80 (3), 465-479.
- Smets, F. and R. Wouters (2007). Shocks and frictions in US business cycles: A Bayesian DSGE approach. *American Economic Review* 97, 586-606.
- Taylor, J. (1980). Aggregate dynamics and staggered contracts. *Journal of Political Economy* LXXXVIII, 1-24.
- Thaler, R. H. and S. Beneratzi (2004). Save Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving. *Journal of Political Economy* 112, 164-187.
- Tversky, A. and D. Kahneman (1991). Loss aversion in riskless choice: A reference dependent model. *Quarterly Journal of Economics* 106, 1039-1061.
- Woodford, M. (2003). Imperfect common knowledge and the effects of monetary policy. In P. Aghion, R. Frydman, J. Stiglitz and M. Woodford (eds). *Knowledge, Information, and Expectations in Modern Macroeconomics: In Honor of Edmund S Phelps*. Princeton: Princeton University Press.