



Misbehaving

The Making of Behavioral Economics

แต่งโดย Richard H. Thaler

สำนักพิมพ์ Penguin Random House UK

จำนวนหน้า 415

ชื่อ วายูกัททร (Chaw Wayoopagtr)

Richard H. Thaler เป็นศาสตราจารย์ทางด้านเศรษฐศาสตร์ จบการศึกษาระดับปริญญาเอกจาก The University of Rochester โดยหัวข้อวิทยานิพนธ์คือ “The Value of Life” คำว่า Misbehaving ในที่นี้ไม่ได้หมายถึงการที่ Behave Badly (Oxford Advanced Learner's Dictionary) แต่ Thaler หมายถึง พฤติกรรมที่ไม่สอดคล้องกับแบบจำลองของพฤติกรรม ซึ่งเป็นหัวใจของทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ (หน้า 4) Thaler เป็นอาจารย์ในคณะบริหารธุรกิจ ของมหาวิทยาลัยชิคาโก และปัจจุบัน เป็นประธานสมาคมเศรษฐศาสตร์อเมริกัน (The President of the American Economic Association) เขาเป็นคนสำคัญคนหนึ่ง ซึ่งเป็นผู้ก่อให้เกิดคำว่า **เศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม** (Behavioral Economics) ร่วมกับ Amos Tversky และ Daniel Kahneman ซึ่งทั้งคู่ คือ Amos และ Daniel เป็นนักจิตวิทยาแต่ทำผลงานซึ่งนำมาประยุกต์ใช้ในทางเศรษฐศาสตร์จนกระทั่งได้รับรางวัล Nobel Prize สาขาเศรษฐศาสตร์ ซึ่งต่อมาแนวคิดเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมนี้ได้นำไปประยุกต์ใช้ในการทางการเงิน (Behavioral Investment) ทางการตลาด และอื่นๆ หลายสาขา

Malcolm Gladwell ให้ความเห็นว่า หนังสือเรื่อง Misbehaving นี้ให้แนวคิดที่สำคัญๆ อย่างลึกซึ้งในวิชาเศรษฐศาสตร์สมัยใหม่ และ Bryan Appleyard แห่ง Sunday Times วิเคราะห์ว่า Thaler เป็นผู้ซึ่ง “Turned Classical economics upside down” อย่างไรก็ตาม Thaler กล่าวไว้ในหนังสือว่า “ตัว Thaler เอง กำลังปรับตัวอย่างช้าๆ กับแนวคิดที่ว่าเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมกำลังจะเป็นเศรษฐศาสตร์กระแสหลัก (Mainstream)” (หน้า 347) และชี้ให้เห็นว่า Behavioral Economics

มีวัตถุประสงค์เพื่อ “Adding Humans to economic Theories is to improve the accuracy of the predictions made with those theories” (หน้า 9) เขาเห็นว่า “ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์กระแสหลัก เป็น Econs (มนุษย์เศรษฐศาสตร์) ที่มีสมมติฐานว่ามนุษย์ตัดสินใจอย่างมีเหตุผล เป็นมนุษย์ที่มีเหตุผล (Economic Man) โดยจะตัดสินใจเลือกสิ่งที่ดีที่สุด (Optimization) และนำไปสู่แนวคิดดุลยภาพ (Equilibrium)” โดย Thaler แสดงสมการ ดังนี้ : Optimization + Equilibrium = Economics ในหนังสือ “Misbehaving” ได้กล่าวถึงความเป็นมิตรอย่างลึกซึ้งและเป็นมิตรร่วมผลงานทางวิชาการ ระหว่างเขากับ Amos Tversky และ Daniel Kahneman ซึ่งเป็นพื้นฐาน แนวคิดสำคัญอันก่อให้เกิดเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม (Tversky และ Kahneman มีผลงานสำคัญ คือ **Prospect Theory** จากบทความ “1979. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. Econometrica No. 2 : 263-292) และจากแนวคิดของ Daniel Bernoulli, 1754 ที่ว่าประชาชนโดยทั่วไปไม่ชอบความเสี่ยง (risk Aversion) และการไม่ชอบความเสี่ยงจะลดลงเมื่อความมั่งคั่งเพิ่มขึ้น แต่แนวคิด Prospect Theory ของ Amos Tversky และ Daniel Kahneman จะไม่มองที่ระดับความมั่งคั่ง แต่จะมองด้านการเปลี่ยนแปลงของความมั่งคั่ง เขาเสนอแนวคิด Value function ที่ว่าหลายๆ ทางเลือกของชีวิตมนุษย์ถูกผสมกันและ these is a risk of Loss an opportunity for gain โดยใช้คำว่า Gains และ Losses แทนคำว่า Total wealth โดยสิ่งแบ่งแยกของการตัดสินใจ เรียกว่า Neutral reference point และจากการวิจัย พบว่า ระหว่างที่ได้แน่ๆ (sure gain) กับโอกาสที่จะได้รับ ผู้ตัดสินใจจะเลือกรับแน่ๆ แต่สำหรับความสูญเสีย ผู้ตัดสินใจส่วนใหญ่จะเลือกโอกาสจะสูญเสีย แทนที่จะรับสูญเสียแน่ๆ (sure loss) และเห็นว่า “considerably steeper for losses than for gains นอกจากนี้ยังนำเสนอแนวคิด Loss Aversion ที่ว่าการหยั่งรู้ (Intuition) a loss of &X is more aversive than a gain of &X is attractive (จาก Daniel Kahneman, Thinking, fast and slow London : Allen Lane Penguin Books, 2011, P.435) ซึ่งแนวคิด Prospect Theory นี้ Thaler ได้อธิบายในหนังสือ Misbehaving (หน้า 31) ในสมัยเมื่อ Thaler เป็นนักศึกษาเศรษฐศาสตร์ ในภาควิชาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัย Rochester ซึ่ง Kahneman เรียกว่า

“very conservative Economics Department of The University of Rochester” Thaler เริ่มมีความคิดออกนอกกรอบแนวคิดเศรษฐศาสตร์ (heretical thoughts) โดยรวบรวมข้อสังเกตพฤติกรรมซึ่งแบบจำลองของพฤติกรรมทางเศรษฐศาสตร์ที่ใช้เหตุผล (Model of rational economic behavior) ไม่สามารถอธิบายเหตุการณ์หรือปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นได้ Thaler ชี้ให้เห็นว่าวิชาเศรษฐศาสตร์มีความเป็นหนึ่งเดียวต่างจากวิชาสังคมศาสตร์อื่น ซึ่งมีหลากหลายแนวคิด ดังนั้น วิชาเศรษฐศาสตร์จึงเป็นสาขาที่มีแนวคิดซึ่งมีอิทธิพลสูง เมื่อเปรียบเทียบกับวิชาสังคมศาสตร์อื่นๆ Thaler ยังกล่าวถึงแนวคิด Bounded Rationality หรือ ความมีข้อจำกัดขอบเขตของเหตุผลของ Herbert Simon ผู้เน้นคำว่าพฤติกรรมที่ว่า “ประชาชนทั่วไปขาดความสามารถที่จะแก้ปัญหาที่ย่างยากสลับซับซ้อนได้” (นอกจากนี้ในองค์กรธุรกิจมีอยู่หลายองค์กรย่อย ซึ่งต่างก็มีเป้าหมายต่างกัน จึงไม่สามารถที่จะกำหนดเป้าหมายกำไรสูงสุดตามหลักเศรษฐศาสตร์ได้-ผู้แนะนำหนังสือ) Thaler มีความเห็นว่าการให้ค่าความสำคัญในแนวคิดของ Herbert Simon ไม่มากนัก Thaler อ้างว่า มิ่งานเขียนของ Adam Smith (ถือได้ว่า Smith คือ The father of Modern Economics ซึ่งเขียน The Wealth of Nations ซึ่งถูกตีพิมพ์ในปี 1776 -ผู้แนะนำหนังสือ) ซึ่งไม่ได้ตีพิมพ์ที่ใด เขียนไว้ว่า “Econs do not have passions; They are Cold-blooded and Optimizers” (หน้า 7) นอกจากนี้ Thaler ยังกล่าวถึงอิทธิพลของเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมที่มีผลต่อวิชาการเงินเชิงพฤติกรรม ซึ่งประชาชนได้นำจิตวิทยาเชิงพฤติกรรมของผู้ลงทุนมาประยุกต์ โดยใช้หลักว่า ทุกๆ วันผู้ลงทุนทั้งหลายจะประเมินภายใต้เงื่อนไขของความไม่แน่นอน และตรวจสอบจากข้อผิดพลาด (โดยใช้ Probability Theory -ผู้แนะนำหนังสือ) Thaler ชี้ว่าในวิชาการเงิน (Finance) แล้วแนวคิดของ Eugene Fama เรื่อง Efficient Market Hypothesis ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ หนึ่ง you can't beat the market (ไม่สามารถทำกำไรในตลาดหุ้นได้) และสองราคาหุ้นต่างๆ ถูกต้องแล้ว อย่างไรก็ตาม Thaler อ้างว่า Werner and I did primarily questioned the first principle (หน้า 23)

หนังสือ Misbehaving แบ่งเป็น 8 ส่วนใหญ่ ซึ่งแสดงถึง ที่มา แนวคิด และ ผลงานในเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม คือ

I. Beginnings: 1979-85

II. Mental Accounting: 1979-85

III. Seld-Control: 1975-88

IV. Working With Danny: 1984-85

V. Engaging With The Economics Profession: 1986-94

VI. Finance: 1983-2003

VII. Welcome To Chicago: 1995-Present

VIII. Helping Out: 2004-Present

และแต่ละบทมีหัวข้อย่อยรวมกันถึง 33 หัวข้อ หนังสือเล่มนี้มีความน่าสนใจ ผู้อ่านจะได้ทราบแนวคิดและตัวอย่าง Endowment Effect, Mental Accounting, Sunk Cost Fallacy และอื่นๆ สำหรับผู้ที่ต้องการเติมเต็มความรู้ทางเศรษฐศาสตร์ เนื่องจากเป็นหนังสือที่อธิบายอย่างชัดเจน เป็นหนังสือที่อ่านแล้วสนุก นำมาประยุกต์ใช้ในชีวิตรส่วนตัวและอาชีพที่เกี่ยวข้อง เหมาะสำหรับผู้เรียนวิชาเศรษฐศาสตร์ (ผู้ที่เรียนไปและสงสัยไปว่า ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ ใช้ได้จริงหรือไม่) และผู้ที่สนใจ เศรษฐศาสตร์ และการบริหารธุรกิจ ฯลฯ