



Dr. Opas Ruangthammakit
Managing Director and Founder
Homerun Consulting
opas@homerun-consulting.com



กลัวโควิด VS กลัววัคซีน เรากลัวอะไรมากกว่ากัน?

ในช่วงสองสามเดือนที่ผ่านมา เชื่อว่าคงมีคำถามหนึ่งทีวนเวียนอยู่ในใจใครหลายคนรวมถึงในวงสนทนาในกลุ่มต่างๆ เกี่ยวกับวัคซีนและฉันจะฉีดวัคซีนดีไหมตัวไหนดี อะไรที่น่ากลัวกว่ากัน ระหว่างการตายจากการติดเชื้อหรือความรุนแรงจากผลข้างเคียงของวัคซีน

เพื่อทำความเข้าใจสิ่งที่อยู่ในใจคนในเรื่องนี้มากขึ้น อยากชวนทุกท่านลองใช้กรอบการมองแบบใหม่ที่โดดเด่นขึ้นมาในช่วง 10 ปีนี้ นั่นคือ Behavioral Science หรือ Behavioral Economics ที่สามารถช่วยไขปริศนาของพฤติกรรมต่างๆ ผ่านความเข้าใจในเรื่อง cognitive biases ของมนุษย์ได้เป็นอย่างดี

ผู้มีบทบาทสำคัญในสายงานนี้คือ อาจารย์มหาวิทยาลัย นักจิตวิทยา อย่าง Daniel Kahneman, Amos Tversky, Paul Slovic, Richard Thaler, etc. ที่บุกเบิกงานในสาขานี้ และ ทั้ง Kahneman, Tversky และ Thaler ก็ได้รับรางวัลโนเบลจากงานเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม Loss Aversion bias คือการค้นพบสำคัญของ Kahneman และ Tversky ตั้งแต่ปี 1979 เรื่อยมาจนถึงปี 2000 ที่พวกเขาได้ข้อสรุปที่ชัดเจนว่า “losses are twice as powerful compared to their equivalent gains” และกลายเป็นพื้นฐานสำคัญของการรังสรรค์ทฤษฎี Prospect theory.

Loss aversion เป็น bias ที่เราพบได้บ่อยในชีวิตประจำวัน โดยเฉพาะในเรื่องที่มี gain/loss/risk เข้ามาเกี่ยวข้อง อย่างเรื่องเงินๆ ทองๆ การลงทุนต่างๆ เพราะเรารู้สึกแค้นกว่า เมื่อสูญเสีย(หรือจะสูญเสีย)บางอย่างเทียบกับ เมื่อได้(หรือจะได้) gain บางอย่าง ตัวอย่างเช่น

- ไม่ยอมขายหุ้น หรือ cut loss เมื่อหุ้นตกหนักๆ หรืออยู่ในช่วงขาลง จนติดตอย
- ขายหุ้นเร็วเกินไป หรือ ขายหมู เมื่อหุ้นเป็นขาขึ้นและยังไปได้อีก
- เอาเงินไว้ในออมทรัพย์ แทนที่จะเป็นการลงทุนแบบอื่นที่มีโอกาสได้ผลตอบแทนที่สูงกว่า แม้ว่ามีความเสี่ยงเพิ่มขึ้น
- เราจะรู้สึกเสียใจ(ปนเสียดาย)มากกว่าเมื่อทำตัวคอนเสิร์ตราคา 2,000 บาทหายไป เทียบกับความรู้สึกดีใจตอนที่ได้ตัวคอนเสิร์ตมูลค่าเท่ากันมาฟรีๆ จากการลุ้นโชคหรือมีคนซื้อให้ เราจะรู้สึกเสียดายมากแทบคลั่ง



Photo : Getty Images



ในกรณีของการฉีดวัคซีนโควิด Loss aversion สามารถช่วยอธิบายพฤติกรรมและความคิดได้ดี เพราะคนรู้สึกแย่กับผลข้างเคียงของวัคซีนมากกว่า เมื่อเทียบกับผลที่ได้จากการฉีดวัคซีนเช่นอัตราการติดเชื้อที่ยากขึ้นหรือโอกาสในการเสียชีวิตถ้าติดเชื้อ (แม้สถิติจะบอกว่า วัคซีนเกือบทุกตัวป้องกันการเสียชีวิตจากการเป็นหนัก ได้ 100%)

นอกจากนี้คนที่ไม่ยอมหรือยังลังเลกับการฉีดวัคซีน น่าจะมี cognitive bias หลายอย่างประกอบกันที่มากกว่า Loss aversion เช่น

+ Availability heuristic: การได้ยินได้ฟังข่าว ข่าวลวง ที่ล่องลอยอยู่ใน social media สื่อต่างๆ รวมถึงจากวงสนทนาในวาระต่างๆ อยู่ เสมอๆ ในแต่ละวันเกี่ยวกับเรื่องผลข้างเคียงของวัคซีนไม่ว่าจะเล็กหรือใหญ่ พื้นที่ของ content ที่เข้าสมองจึงมีเรื่องนี้เป็นเรื่องใหญ่ ทำให้สมองสร้าง pathway แบบ shortcut ขึ้นมาใหม่ว่าถ้าเป็นเรื่องเกี่ยวกับวัคซีน ผลข้างเคียง คือเรื่องที่สำคัญมากกว่าเรื่องอื่นๆ มีพื้นที่ในสมองมากกว่าข้อมูลสถิติความน่าจะเป็น หรือ efficacy ของวัคซีน ที่มี % incidence ที่สูงกว่าโอกาสในการเกิดผลข้างเคียงมาก

+ Confirmation bias: นอกจากนั้นพอสนใจแต่เรื่องที่น่ากลัว เพราะสมองมี shortcuts การได้รับเนื้อหาที่เอนเอียงไปในทิศทางเดียวกันบ่อยๆ ทุกๆวัน หรือบางทีก็จะเลือกฟังแต่ข่าวที่ยืนยันความเชื่อที่มีมาก่อนรวมถึงเลือกฟังแค่บางส่วนของเนื้อหาข่าวที่ตรงกับความเชื่อ ก็ยิ่งตอกย้ำความเชื่อเดิมซ้ำไปซ้ำมาจน shortcuts นั้นแข็งแรงขึ้นไปอีก



เมื่อมนุษย์อยู่ภายใต้ความหวาดกลัว ระบบประสาทและสมองส่วนดั้งเดิมที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับสัญชาตญาณการอยู่รอด (survival instinct) ก็จะสร้างฮอร์โมนและปรับร่างกายให้อยู่ในสภาวะ 'fight or flight' mode ที่มีผลให้การรับรู้ความเป็นจริงรวมถึงสติสัมปชัญญะทำงานได้น้อยลงจนประสิทธิภาพในการคิดวิเคราะห์แยกแยะด้วยเหตุผลผลไม่ได้ถูกนำมาใช้อย่างที่ควรจะเป็นในกระบวนการตัดสินใจ ทั้งนี้ถึงแม้ว่า gain/loss หรือ การได้อย่างเสียอย่างเป็นเรื่องธรรมชาติที่เกิดขึ้นเสมอเมื่อเราแต่ละคนต้องตัดสินใจในเรื่องที่สำคัญๆ และ bias จาก Loss aversion จะยังทำให้เราไม่สามารถตัดสินใจเลือกสิ่งที่ดีที่สุดสำหรับตัวเอง ครอบครัว และสังคมแวดล้อมได้อย่างมีประสิทธิภาพแน่นอนว่า เมื่อรู้ เราสามารถหลีกเลี่ยง Loss aversion ได้โดยการพยายามตั้งคำถามที่ถูกต้อง ใช้ข้อมูลสนับสนุนมากขึ้น เพื่อมุ่งเป้าไปที่การตัดสินใจโดยใช้ตรรกะเหตุผลและผลตามความสามารถที่เรามี



อ่านต่อได้:

Kahneman, D., & Tversky, A. (1977). Prospect Theory. An Analysis of Decision Making Under Risk. doi:10.21236/ada045771

Tversky, A., & Kahneman, D. (2000). Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. Choices, Values, and Frames, 44-66. doi:10.1017/cbo9780511803475.004



TMRS offers many other insights findings:

Visit : www.tmr.or.th

Email : contact.tmr@gmail.com