

อิสลามโมฟเบียในมุมมองเศรษฐศาสตร์เชิง พฤติกรรม: ข้อเท็จจริง VS ความกลัว

โซรฟีนา เต็นสมิตร*

(วันรับบทความ : 6 กุมภาพันธ์ 2563, วันแก้ไขบทความ : 24 เมษายน 2563,
วันตอบรับบทความ : 2 มิถุนายน 2563)

บทคัดย่อ

เศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม (Behavioral Economics) มีพื้นฐานมาจากเศรษฐศาสตร์สัญชาตญาณสัตว์ (Animal Spirits) โดยพยายามอธิบายการตัดสินใจของผู้คนในฐานะมนุษย์จริง ๆ ที่เต็มไปด้วยสัญชาตญาณสัตว์ มีความหวาดกลัว รักโลก โกรธ และหลง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สัญชาตญาณแห่งความกลัวนับเป็นสัญชาตญาณที่ฝังแน่นอยู่ในมนุษย์เรา อันเป็นที่มาของโรคโฟเบียหรือโรคกลัวที่เกินกว่าความกลัวปกติ เนื่องจากสื่อต่าง ๆ มักใช้สัญชาตญาณความกลัวให้เป็นประโยชน์ เพราะเป็นวิธีดึงดูดความสนใจที่ง่าย ความแตกตื่นเกินจริงยิ่งเข้มข้นขึ้นเมื่อความกลัวมากกว่าหนึ่งด้านได้รับการกระตุ้น ดังนั้น นักเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมเชื่อมั่นว่าการขาดความเข้าใจดังกล่าวกำลังลวงเราให้เข้าใจโลกผิดไปอย่างกลับด้าน นำไปสู่นโยบายผิด ๆ การแก้ปัญหาไม่ถูกวิธีของรัฐบาล สุดท้ายจึงส่งผลให้ระบบเศรษฐกิจโลกทรุด ตลาดสินเชื่อบีบอัด และภาคเศรษฐกิจจริงเกือบล่มสลายตาม

คำสำคัญ: เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม, อิสลามโมฟเบีย, เศรษฐศาสตร์การเมือง, ความกลัว

* สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ ภาควิชาสังคมศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี

Islamophobia under the View of Behavioral Economics: Facts vs Fear

Sorfina Densumite*

(Received Date : February 6, 2020, Revised Date : April 24, 2020,

Accepted Date : June 2, 2020)

Abstract

The fundamental of behavioral economics basically comes from animal spirits that try to explain the decision making as real humans who are full of animal instincts such as fear, love, greed, anger and delusion. Particularly, fear is an ingrained instinct inside us that causes of phobia (an extreme or irrational fear of or aversion to something). Various media tend to apply fear in order to attract the audiences because it is an easy way. Therefore, the behavioral economists believe that the lack of real understanding about this is fooling us back in the wrong perspectives which lead to incorrect policies and government solutions. Finally, resulting in the global economic system, real economy, and credit market is almost collapsing.

Keywords: Behavioral Economics, Islamophobia, Political Economy, Fear

* Department of Economics Faculty of Humanities and Social Sciences Prince of Songkla University, Pattani Campus, Thailand

บทนำ

เศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม (Behavioral Economics) มีพื้นฐานมาจากเศรษฐศาสตร์สัตวศาสตร์ (Animal Spirits) โดยพยายามอธิบายการตัดสินใจของผู้คนในฐานะมนุษย์จริง ๆ ที่เต็มไปด้วยสัญชาตญาณสัตว์ มีความหวาดกลัว รัก โกรธ หลง ความเชื่อมั่น การคอร์รัปชัน ต้องการความเป็นธรรม มีมายาคติค่าเงิน และถูกชักจูงได้ง่ายผ่านการผูกโยงเรื่องราว นักเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมเชื่อมั่นว่า การขาดความเข้าใจดังกล่าวนำไปสู่นโยบายผิด ๆ การแก้ปัญหาไม่ถูกวิธีของรัฐบาล สุดท้ายจึงส่งผลให้ระบบเศรษฐกิจโลกทรุด ตลาดสินเชื่อบีบพินาศ และภาคเศรษฐกิจจริงเกือบล่มสลายตาม (จอร์จ และ โรเบิร์ต, 2553)

เราไม่อาจปฏิเสธได้ว่ามนุษย์ทุกคนได้รับอิทธิพลจากความเชื่อมั่น มีความหวาดกลัว และมักเชื่อตามเรื่องราวที่ตนได้เรียนรู้มา สิ่งเหล่านี้คือสัญชาตญาณดิบในส่วนของมนุษย์ทุกคน และมีผลกระทบต่อความคิดความรู้สึก รวมถึงพฤติกรรมทุกอย่าง ไม่เว้นแม้แต่ความกลัวโดยเฉพะอย่างยิ่งความกลัวที่เกินกว่าความกลัวปกติ หรือที่เราเรียกว่า “โรคโฝเบีย” นั่นเอง

ตามแนวคิดเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม มีการตัดสินใจทางเศรษฐกิจและสังคมอีกมากที่เกิดขึ้นด้วยสัญชาตญาณสัตว์หรือการตัดสินใจอย่างไร้เหตุผล สัญชาตญาณสัตว์คือสาเหตุหลักที่ทำให้ระบบเศรษฐกิจและสังคมมีความแปรปรวนเช่นที่เป็นอยู่ และเป็นสาเหตุหลักของโรคโฝเบียด้วย นักเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมเชื่อว่านี่เป็นจุดบกพร่องที่ทำให้เราไม่สามารถอธิบายสาเหตุของปัญหาใหญ่ ๆ ในเศรษฐกิจและสังคมโลกอย่างภาวะอิสลามโมโฝเบียหรือโรคกลัวอิสลาม ตลอดจนไม่อาจคิดหาทางออกอย่างยั่งยืนได้

การที่ปัญหาอิสลามโมโฝเบียยังเกิดอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน อาจเป็นสัญญาณบ่งบอกว่าเรายังมองปัญหาไม่รอบด้านพอ การเปลี่ยนมุมมองมาสู่มุมมองใหม่ ๆ อาจเปิดโลกทัศน์ให้เรา ผู้กำหนดนโยบาย รัฐบาล และผู้สนใจ ได้มีโอกาสนำข้อเท็จจริงมาคิดวิเคราะห์และเปรียบเทียบเพื่อหาหนทางที่เหมาะสมที่สุดมารับมือกับปัญหาเศรษฐกิจและสังคมที่รุมเร้าเราอยู่ในขณะนี้

ทักษะแห่งการมองโลกตามความเป็นจริง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการมองโลกภายใต้ข้อเท็จจริงอย่างเป็นเหตุเป็นผลจะสามารถทำให้เรารู้จักควบคุมสัญชาตญาณแห่งความกลัวของเราได้ เป็นการพลิกมุมมองเรื่องเศรษฐกิจและสังคมโลกไปอย่างกลับด้านดังที่เราไม่เคย

คาดคิดมาก่อน ดังนั้น การศึกษาและให้ความสำคัญกับสัญชาตญาณสัตว์ในการวิเคราะห์ด้านเศรษฐกิจและสังคมเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับเราทุกคนในยุคปัจจุบัน รวมถึงรัฐบาลผู้ออกนโยบายทั่วโลกอีกด้วย

สัญชาตญาณแห่งความกลัวในมุมมองเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม

บ่อยครั้งที่มนุษย์เรามักเข้าใจตนเองผิดคิดว่าตนเองล้วนเป็นคนมีเหตุผล ช่างเลิกละจากผลการทดลองทางเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม ได้สร้างความประหลาดใจและไขความกระจ่างแก่พวกเราทุกคนว่า การทดลองเหล่านั้นปฏิบัติสิ่งที่คนส่วนใหญ่เชื่อเหมือน ๆ กัน มันกลับแสดงให้เห็นว่ามนุษย์เราไม่ได้มีความสามารถในการใช้เหตุผลที่สูงส่งเลย เราไม่ได้มีศักยภาพทางความคิดที่ไร้ขีดจำกัด ตรงกันข้าม มนุษย์เราก่อนข้างจะขาดทักษะในการทำความเข้าใจด้วยซ้ำไป

นั่นคือ เศรษฐศาสตร์กระแสหลักสันนิษฐานว่ามนุษย์เราเป็นคนมีเหตุผล เรารู้ข้อมูลทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจของตัวเอง เราสามารถคำนวณมูลค่าของทางเลือกต่าง ๆ ที่อยู่ตรงหน้าได้ และเราสามารถประเมินรายละเอียดปลีกย่อยของแต่ละทางเลือกที่เป็นไปได้ด้วยความคิดที่ปลอดโปร่ง แต่จริง ๆ แล้ว เราที่กักไปว่าตัวเองสามารถตัดสินใจได้อย่างมีตรรกะและสมเหตุสมผล และถึงแม้ว่าเราจะตัดสินใจผิดพลาดไปบ้างเป็นบางครั้ง เศรษฐศาสตร์กระแสหลักยังชี้แนะอีกว่า เราจะเรียนรู้จากความผิดพลาดที่เกิดขึ้นได้อย่างรวดเร็ว ไม่ว่าจะด้วยตัวเราเองหรือด้วยความช่วยเหลือของ “แรงผลักดันตลาด” ก็ตาม เมื่อพิจารณาจากสมมุติฐานนี้ นักเศรษฐศาสตร์จึงให้ข้อสรุปไว้อย่างครอบคลุมและหลากหลายในทุก ๆ เรื่อง

แนวคิดของเศรษฐศาสตร์กระแสหลักนั้นค่อนข้างมองธรรมชาติของมนุษย์เราในแง่บวก โดยจะเห็นได้จากการสันนิษฐานว่าคนเรานั้นมีความสามารถในการใช้เหตุผลที่ไร้ขีดจำกัด อย่างไรก็ตาม จากผลการทดลองทางเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม แสดงให้เห็นว่าเรากลับมีเหตุผลในการตัดสินใจน้อยกว่าที่เศรษฐศาสตร์กระแสหลักตั้งสมมุติฐานไว้มากเลยทีเดียว พฤติกรรมไร้เหตุผลทั้งหลายของเราไม่ได้เกิดขึ้นจากความบังเอิญหรือเป็นพฤติกรรมที่เข้าใจยาก อันที่จริงแล้ว มันเกิดขึ้นอย่างเป็นระเบียบแบบแผนและสามารถคาดการณ์ได้ด้วย เราต่างก็ทำผิดพลาดในเรื่องเดิม ๆ ซ้ำแล้วซ้ำเล่าเพราะการเชื่อมโยงขั้นพื้นฐานของสมองเรานั้นเอง (แดน, 2555)

ตามสมมุติฐานของเศรษฐศาสตร์กระแสหลักนั้น การตัดสินใจทั้งหมดของคนเราเป็นไปอย่างมีเหตุผลและอยู่บนพื้นฐานของข้อมูลรอบด้าน โดยได้รับแรงจูงใจจากการล่องรู้ถึงมูลค่าของสินค้าและบริการอย่างแม่นยำ รวมถึงปริมาณความสุขที่มีแนวโน้มว่าจะได้รับการตัดสินใจ ภายใต้สมมุติฐานดังกล่าว ทุกคนในท้องตลาดจึงพยายามทำกำไรให้ได้มากที่สุดและดิ้นรนให้ได้รับประสบการณ์อันยอดเยี่ยมที่สุดเสมอ

ในขณะที่เศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมซึ่งเป็นศาสตร์แขนงใหม่ที่ทำให้ความสำคัญกับแนวคิด (ที่ค่อนข้างเป็นไปตามสัญชาตญาณ) กลับมีแนวคิดที่เรียบง่าย โดยมันตั้งอยู่บนพื้นฐานของวิธีที่คนเราประพฤติตัวจริง ๆ มากกว่าที่จะตั้งอยู่บนพื้นฐานของวิธีที่คนเราควรจะทำ ประพฤติตัว เพราะมนุษย์เราไม่ได้ประพฤติตัวอย่างมีเหตุผลเสมอไป และก็มักตัดสินใจผิดพลาดอยู่เนือง ๆ อีกด้วย กล่าวคือ เศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมยอมรับในความบกพร่องของมนุษย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ความบกพร่องทางความคิดของมนุษย์เราในหลาย ๆ ด้าน อันที่จริงแล้ว พวกเราทุกคนล้วนตัดสินใจผิดพลาดอย่างต่อเนื่อง ทั้งเรื่องความกลัวภัยอันตราย และเรื่องความกลัวการถูกกักขัง

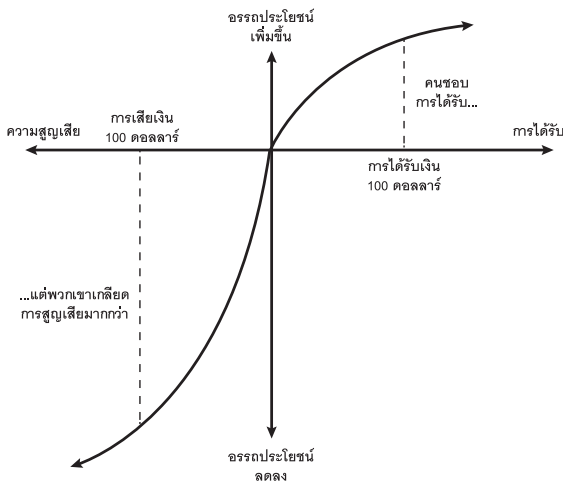
ความหวาดกลัวการสูญเสีย (loss aversion) ในทางเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม แสดงให้เห็นว่ามนุษย์เรามักจะพุ่งเป้าไปยังสิ่งที่เราอาจจะเสียไปมากกว่าสิ่งที่เราอาจจะได้มา เพราะฉะนั้น เวลาที่เราตั้งราคาขายบ้านสุดแสนรัก เราจึงคิดถึงสิ่งที่เราจะเสียไป (ความทรงจำที่มีต่อบ้านหลังนั้น) มากกว่าสิ่งที่เราจะได้มา (เงินที่จะนำไปจับจ่ายซื้อสิ่งของต่าง ๆ) ในทางเดียวกัน คนที่เสพยาหรือการก่อการร้ายจะพุ่งเป้าไปยังการกลัวการสูญเสียชีวิต ทรัพย์สินหรืออิสรภาพ (ความกลัวอันตรายต่อร่างกาย และการถูกกักขัง) มากกว่าการจินตนาการถึงความสุขที่จะได้รับการอาศัยอยู่ในประเทศที่ปลอดภัย และมีสิทธิการเสียชีวิตจากการก่อการร้ายในระดับต่ำ ความหวาดกลัวการสูญเสียถือเป็นอารมณ์ที่รุนแรงอย่างหนึ่ง และเป็นอารมณ์ที่อาจทำให้เราตัดสินใจแยก ๆ ได้ จึงไม่น่าแปลกใจว่าทำไมคนส่วนใหญ่ยังคงกลัวภัยก่อการร้าย เพราะทันทีที่เราเริ่มคิดถึงการสูญเสียชีวิต ทรัพย์สินหรืออิสรภาพ เราก็รู้สึกหวาดกลัวกับการสูญเสียดังกล่าวไปเรียบร้อยแล้ว

แนวคิดเรื่องความหวาดกลัวการสูญเสีย เป็นพฤติกรรมของบุคคลอีกประการหนึ่งที่ทำให้เกิดการหลีกเลี่ยงความสูญเสีย ถ้าบุคคลที่มีพฤติกรรมนี้ต้องสูญเสีย คนกลุ่มนี้จะมีความรู้สึกไม่พึงพอใจในความสูญเสีย “มากกว่า” ความพึงพอใจที่จะได้รับจากผลได้แม้ว่าผลได้กับผลเสียจะมีจำนวนเท่า ๆ กัน เพราะการสูญเสียกระทบต่อจิตใจและความรู้สึกในทางลบมาก (ธนิดา, 2561) ดังนั้นถ้ามนุษย์เราสามารถหลีกเลี่ยงความสูญเสียได้ย่อมจะ

ทำให้มนุษย์เรามีความโน้มเอียงที่จะเกิดความพึงพอใจมากกว่า พฤติกรรมเช่นนี้ส่งผลต่อพฤติกรรมในการแสดงความหวาดกลัว โดยเฉพาะอย่างยิ่งความหวาดกลัวต่อยกย่อกการร้าย โดยจำเป็นต้องเน้นไปที่การปกป้องความสูญเสียชีวิต อิสรภาพและสินทรัพย์ในเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝัน มากกว่าที่จะเน้นความเชื่อมั่นจากข้อเท็จจริงเพื่อสร้างความอุ่นใจ

นอกจากนี้ แนวคิดเรื่องความหวาดกลัวการสูญเสียเป็นแนวคิดที่สอดคล้องกับทฤษฎีความคาดหวัง (Prospect Theory) ในทางเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม ทฤษฎีความคาดหวังเป็นทฤษฎีที่กล่าวถึงพฤติกรรมที่เกิดขึ้นจริงของบุคคลเมื่อต้องเผชิญกับการตัดสินใจภายใต้ความไม่แน่นอน (Kahneman & Tversky, 1979) โดยทฤษฎีนี้ตั้งสมมติฐานไว้ 2 ข้อ คือ สมมติฐานเกี่ยวกับอรรถประโยชน์ของความสูญเสีย กับสมมติฐานเกี่ยวกับอรรถประโยชน์ของการได้รับผลตอบแทน รูปแบบการตัดสินใจตามทฤษฎีนี้เป็นไปตามภาพที่ 1 แสดงถึง “ฟังก์ชันการให้คุณค่า” (value function) โดย คาห์นแมน และ ทเวออร์สกี (Kahneman & Tversky, 1979) ตระหนักเน้นไปที่ การเปลี่ยนแปลง ของความมั่งคั่งแทนที่จะมุ่งวิเคราะห์ ระดับ ของความมั่งคั่ง สาเหตุที่เน้นการเปลี่ยนแปลงเพราะคนเราได้รับประสบการณ์ชีวิตผ่านการเปลี่ยนแปลง ผู้คนคิดในมุมมองของความเปลี่ยนแปลง ไม่ใช่ มุมมองของระดับ เพราะสิ่งที่ทำให้เรามีความสุขหรือความทุกข์ก็คือความเปลี่ยนแปลงนั่นเอง (ริชาร์ด, 2559)

ภาพที่ 1 ฟังก์ชันการให้คุณค่า



ที่มา: ริชาร์ด (2559)

จากภาพที่ 1 รูปตัว S ของกราฟอธิบายธรรมชาติของมนุษย์ได้อย่างเฉียบคม กราฟครึ่งบนที่อธิบายการได้รับความมั่งคั่ง มีรูปร่างเหมือนกับฟังก์ชันอรรถประโยชน์ของความมั่งคั่งทั่วไป ซึ่งสะท้อนแนวคิดเรื่องความรู้สึกที่ลดน้อยถอยลง แต่จะสังเกตเห็นว่ากราฟครึ่งล่างที่อธิบายการสูญเสียความมั่งคั่งก็แสดงถึงความรู้สึกที่ลดน้อยถอยลงเช่นเดียวกัน ซึ่งหมายความว่า การสูญเสียในแต่ละครั้งทำให้รู้สึกเจ็บปวดมากขึ้นเรื่อย ๆ (เราให้ความสำคัญกับการเพิ่มขึ้นของความมั่งคั่งน้อยลงเท่าไร เราก็ให้ความสำคัญกับการสูญเสียความมั่งคั่งมากขึ้นเท่านั้น) (ริชาร์ด, 2559)

แนวคิดเรื่องความหวาดกลัวการสูญเสียยังสอดคล้องกับงานวิจัยในทางเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม เรื่อง “ผลกระทบของการครอบครองสิทธิ” (endowment effect) ของแฉีก เน็ตซ์ ดิก ธาเลอร์ และแดเนียล คาร์เนมาน (อ้างถึงใน แแดน, 2553) ค้นพบว่า เวลาที่เราได้เป็นเจ้าของบางสิ่งบางอย่าง ไม่ว่าจะเป็นบ้านหรือรถ เราจะเริ่มตีมูลค่าของมันสูงกว่าคนอื่นเสมอ ยกตัวอย่างเช่น คนขายบ้านขายรถมักตีมูลค่าบ้านและรถสูงกว่าคนซื้อเสมอ เพราะเจ้าของเชื่อว่าสิ่งที่ตัวเองครอบครองอยู่มีมูลค่าสูงกว่าเงินที่คนซื้อยินดีจะจ่ายจริง ๆ แล้วเราตีมูลค่าสิ่งของที่เรครอบครองสูงเกินจริงอยู่ตลอดเวลา

ในทำนองเดียวกัน แแดน (2553) ทำการศึกษาผลกระทบของการครอบครองสิทธิของบัตรเข้าชมการแข่งขันบาสเกตบอล จากผลการทดลองพบว่ามนุษย์เราจะตกหลุมรักในสิ่งที่เรครอบครอง ผ่านประสบการณ์และความทรงจำอันอบอุ่นระหว่างตัวเรากับสิ่งที่เรครอบครอง อันเป็นธรรมชาติของมนุษย์เราที่จะผูกติดกับสิ่งที่เราได้ครอบครอง เรามักจะทึกทักว่าคนอื่นจะมองการแลกเปลี่ยน (สิ่งที่เรครอบครอง) ในมุมเดียวกับเรา ทั้งนี้ทั้งนั้น เราคาดหวังว่าคนซื้อบ้านของเราจะมีอารมณ์ ความรู้สึก และความทรงจำร่วมไปกับเรา เราคาดหวังว่าคนซื้อบ้านของเราจะชื่นชมบรรยากาศอันน่าภิรมย์ของตัวบ้าน น่าเสียดายที่คนซื้อบ้านมีแนวโน้มที่จะสังเกตเห็นรอยคราบดำปีบนผนังตัวบ้าน จึงนับว่าเป็นเรื่องยากสำหรับเราที่จะจินตนาการว่าคนที่อยู่อีกฝากหนึ่งของการทำธุรกรรม (ไม่ว่าจะเป็นคนขายหรือคนซื้อ) จะไม่ได้มองโลกแบบเดียวกับที่เรามองอยู่ ความรู้สึกเป็นเจ้าของมีอิทธิพลต่อชีวิตเรามาก ดังนั้นเราควรตัดสินใจในเรื่องนี้อย่างรอบคอบ

สมมติว่าเราอาศัยอยู่ในประเทศที่ปลอดภัยและมีสถิติการเสียชีวิตจากการก่อการร้ายในระดับต่ำ แต่เมื่อสัณฐานความกลัวของเราถูกกระตุ้น อันเนื่องมาจากการรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับการก่อการร้าย ในสภาพแวดล้อมเช่นนี้ เราคงไม่กล้าคิดถึงข้อเท็จจริงที่ว่า การก่อการร้ายเป็นสาเหตุร้อยละ 0.05 ของการเสียชีวิตทั้งโลกในปี 2016 (ฮันส์, โอลา และ

อันนา, 2562) เรากลับรู้สึกหวาดกลัวและให้ความสำคัญกับการสูญเสียชีวิต ทรัพย์สินและอิสรภาพ (loss aversion) มากกว่าข้อเท็จจริงที่ปรากฏ

กล่าวโดยสรุป มนุษย์เรารับรู้ประสบการณ์ต่าง ๆ จากการเปลี่ยนแปลง และความหวาดกลัวการสูญเสีย (ชีวิต ทรัพย์สินและอิสรภาพ) ทำให้เจ็บปวดมากกว่าความรู้สึกดีจากการได้รับบางสิ่งบางอย่าง (อาศัยอยู่ในประเทศที่ปลอดภัย และมีสิทธิการเสียชีวิตจากการก่อการร้ายในระดับต่ำ) ในปริมาณเท่ากัน

3. โรคโฟเบีย

จากผลการสำรวจของ ฮันส์, โอลา และ อันนา (2562) โดยให้ผู้คนตอบคำถามแบบสำรวจว่ากลัวสิ่งใดมากที่สุด คำตอบที่ดูจะติดอันดับสี่คำตอบแรกที่ไม่พ่นงู แมงมุม ความสูง และการอยู่ในที่แคบ ความกลัวเหล่านี้ฝังลึกอยู่ในสมองของเราเพราะเหตุผลด้านวิวัฒนาการความกลัวอันตรายต่อร่างกาย การถูกกักขัง และยาพิษ ทำให้บรรพบุรุษของเรารอดชีวิตมาได้

ในปัจจุบันความกลัวเหล่านี้จึงยังกระตุ้นสัญชาตญาณความกลัวของเราอยู่ ไม่ว่าจะเป็นความกลัวที่เป็นอันตรายต่อร่างกาย (ความรุนแรงที่เกิดจากคน สัตว์ ของมีคม หรือธรรมชาติ), การถูกกักขัง (การถูกจองจำ การสูญเสียการควบคุม หรือการสูญเสียเสรีภาพ) และการปนเปื้อนสารพิษ (โดยสารเคมีที่มองไม่เห็นที่ทำให้เราเป็นโรคหรือถูกพิษ)

โรคโฟเบียหรือโรคกลัวที่เกินกว่าความกลัวปกติ มักเกิดขึ้นเมื่อความกลัวมิได้ก่อประโยชน์สำหรับผู้คนอีกต่อไป โดยเฉพาะในกลุ่มที่ซึ่งความต้องการทางร่างกายได้รับการตอบสนองเพียงพอและผู้คนสามารถป้องกันตัวเองจากธรรมชาติได้แล้ว (คือกลุ่มประเทศที่มีระดับรายได้ปานกลางค่อนข้างรวยไปจนถึงกลุ่มประเทศร่ำรวย) สัญชาตญาณตามธรรมชาตินี้กลับให้ผลเสียมากกว่าผลดี ความกลัวที่เคยปกป้องเรานั้นกลับสร้างความเดือดร้อนให้เรา จนรบกวนการใช้ชีวิตประจำวัน สำหรับกลุ่มที่ได้เป็นโฟเบียนั้น สัญชาตญาณแห่งความกลัวก็สร้างความเดือดร้อนให้เราด้วยการบิดเบือนมุมมองของเราต่อโลก ความกลัวที่ครั้งหนึ่งเคยทำให้บรรพบุรุษของเรารอดชีวิต ตอนนี้กลายเป็นสิ่งที่ทำให้เราเกิดความหวาดกลัว ส่งผลต่อการบิดเบือนการมองโลกของเรา

4. อิสลามโมเฟเบีย การก่อการร้าย และเศรษฐศาสตร์สัญชาตญาณสัตว์

ข้อมูลที่เรารู้เหมือนจะชอบเลือกมาประมวลผลมากที่สุดคือข้อมูลที่ดูเกินความจริงมากที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งข้อมูลที่ดูจะกระตุ้นสัญชาตญาณเกินจริงของเรา และเรามักไม่สนใจข้อมูลอื่น ๆ ที่ไม่เข้ากับกับสัญชาตญาณ สื่อต่าง ๆ มักใช้สัญชาตญาณความกลัวให้เป็นประโยชน์ เพราะเป็นวิธีดึงดูดความสนใจที่ง่าย ยิ่งไปกว่านั้น เรื่องที่ใหญ่ที่สุดมักจะเป็นเรื่อง que กระตุ้นให้เกิดความกลัวมากกว่าหนึ่งด้าน ตัวอย่างเช่น การก่อการร้าย que ทำให้เกิดความกลัวอันตรายต่อร่างกาย การถูกกักขัง ความแตกตื่นเกินจริงยิ่งเข้มข้นขึ้นเมื่อความกลัวมากกว่าหนึ่งด้านได้รับการกระตุ้น

คงไม่แปลกนักถ้าจะกล่าวว่าจุดมุ่งหมายของผู้ก่อการร้ายก็คือความกลัว* ความหมายนั้นชัดเจนอยู่ในชื่ออยู่แล้ว และพวกเขาประสบความสำเร็จในการหาประโยชน์จากความกลัวดั้งเดิมของเรา อันได้แก่ ความกลัวภัยอันตรายและความกลัวการถูกกักขัง ผ่านการพาดหัวข่าวที่ไม่ธรรมดาที่เราได้รับจากสื่ออย่างต่อเนื่องนี้เองที่กลายเป็นภาพในหัวของเรา หากเราไม่ระมัดระวังยิ่งยวด เราจะเชื่อว่าเรื่องไม่ธรรมดา นั้นเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นเป็นธรรมดา นี่เป็นที่มาว่าทำไมโลกจึงเป็นแบบที่เราเห็น เพราะสัญชาตญาณที่เกินจริงของเรา และวิธีการที่สื่อนำมาใช้เพื่อดึงดูดความสนใจจากเรา เราจึงมีมุมมองต่อโลกที่เกินจริงไปมากอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สัญชาตญาณแห่งความกลัวจะมีอิทธิพลมากที่สุดต่อการเลือกข่าวและนำเสนอของผู้ผลิตข่าว

ฮันส์, โอลา และ อันนา (2562) ทำการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการก่อการร้ายที่ได้รับการบันทึกในสื่อที่เชื่อถือได้ตั้งแต่ปี 1970 ซึ่งรวบรวมรายละเอียดจากฐานข้อมูลการก่อการร้ายทั่วโลก** 170,000 ครั้ง ฐานข้อมูลนี้แสดงให้เห็นว่าในช่วงสิบปีตั้งแต่ 2007 ถึงปี 2016 มีผู้เสียชีวิตทั่วโลกจากผู้ก่อการร้าย 159,000 ราย ซึ่งเป็นสามเท่าของช่วงสิบปีก่อนหน้า

ตัวเลขผู้เสียชีวิตที่เพิ่มขึ้นเป็นสามเท่านี้แสดงให้เห็นว่า จากแผนภาพขณะที่การก่อการร้ายทั่วโลกเพิ่มขึ้น ในกลุ่มประเทศร่ำรวย (ระดับรายได้ที่ 4)*** กลับลดลง ในปี 2007

* ผู้ก่อการร้ายตรงกับภาษาอังกฤษว่า terrorist ซึ่งมาจากคำว่า terror แปลว่า ความหวาดกลัว (ฮันส์, โอลา, และ อันนา, 2562)

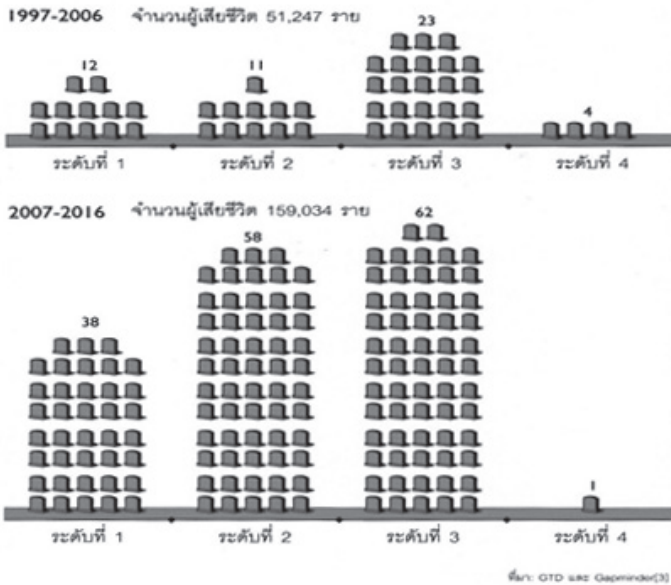
** ผู้สนใจสามารถดูเพิ่มเติมได้จากเว็บไซต์ <http://www.start.umd.edu/>

*** ฮันส์, โอลา, และ อันนา (2562) แบ่งโลกออกเป็นสี่กลุ่มตามระดับรายได้ ได้แก่

1. ระดับรายได้ที่ 1 (ยากจนขั้นแค่น)
2. ระดับรายได้ที่ 2 (ระดับกลางค่อนข้างจน)
3. ระดับรายได้ที่ 3 (ระดับกลางค่อนข้างรวย)
4. ระดับรายได้ที่ 4 (ร่ำรวย)

ถึง 2016 มีผู้เสียชีวิตจากผู้ก่อการร้าย 1,439 ราย ขณะที่ช่วงสิบปีก่อนมีผู้เสียชีวิต 4,358 ราย ประเทศในระดับรายได้ที่ 1, 2 และ 3 (ได้แก่ กลุ่มประเทศยากจนขั้นแค้น กลุ่มประเทศที่มีระดับรายได้ปานกลางค่อนข้างจน และกลุ่มประเทศที่มีระดับรายได้ระดับปานกลางค่อนข้างรวย ตามลำดับ) ต่างหากที่มีจำนวนผู้เสียชีวิตจากการก่อการร้ายเพิ่มขึ้น ส่วนใหญ่เพิ่มขึ้นในประเทศเช่น อิรัก (ซึ่งคิดเป็นเกือบครึ่งของที่เพิ่มขึ้น) อัฟกานิสถาน ไนจีเรีย ปากีสถาน และซีเรีย

จำนวนผู้เสียชีวิตจากการก่อการร้ายลดลงในกลุ่มประเทศร่ำรวย (ระดับรายได้ที่ 4)



ที่มา: ฮันส์, โอลา และ อันนา (2562)

*ภาพป้ายหลุมศพหนึ่งภาพแทนผู้เสียชีวิต 1,000 ราย

ผู้เสียชีวิตจากการก่อการร้ายในประเทศที่ร่ำรวยที่สุดหรือประเทศในระดับที่ 4 นั้น คิดเป็นร้อยละ 0.9 ของผู้เสียชีวิตจากการก่อการร้ายทั้งหมด ในปี 2007 ถึง 2016 ตัวเลขผู้เสียชีวิตลดลงตลอดศตวรรษนี้ ที่จริงแล้วการเสียชีวิตจากการก่อการร้ายสำหรับประเทศที่ร่ำรวยที่สุดแทบจะน้อยที่สุดเทียบจากสาเหตุอื่น

คำถามสำคัญคือ พวกเรากลัวการก่อการร้ายมากกว่าที่ควรจะเป็นใช่หรือไม่? จากผลการศึกษาของ ฮันส์, โอลา และ อันนา (2562) ในความจริงแล้วพบว่า การก่อการร้ายเป็นสาเหตุร้อยละ 0.05 ของการเสียชีวิตทั้งโลกในปี 2016 ดังนั้นจึงไม่จำเป็นต้องกลัว และประการที่สอง การก่อการร้ายจะมากหรือน้อยขึ้นกับว่าคุณอาศัยอยู่ที่ไหน ในสหรัฐอเมริกา มีผู้เสียชีวิตจากการก่อการร้าย 3,172 รายในระยะเวลา 20 ปี เฉลี่ย 159 รายต่อปี ในระยะเวลาเดียวกันนี้ มีผู้เสียชีวิตจากแอลกอฮอล์ในสหรัฐอเมริกาทั้งหมด 1.4 ล้านราย เฉลี่ย 69,000 รายต่อปี หากพิจารณาเฉพาะการเสียชีวิตที่ผู้ถูกกระทำไม่ใช่ผู้ดื่มเอง จะอยู่ที่ 7,500 รายต่อปีในสหรัฐอเมริกา ฉะนั้น ความเสี่ยงที่คนที่คุณรักจะถูกคนเมาฆ่ามันอาจมากกว่าโอกาสที่จะถูกผู้ก่อการร้ายฆ่าประมาณเกือบ 50 เท่า

แต่การเกิดขึ้นของผู้ก่อการร้ายในประเทศที่ร้ายวร้ายที่สุด (ระดับที่ 4) ได้รับการเผยแพร่อย่างกว้างขวางจากสื่อโดยไม่สนใจผู้ประสบภัยจากแอลกอฮอล์ ทุกวันนี้คนส่วนใหญ่ยังคงกลัวการก่อการร้ายเหมือนกับเมื่อหนึ่งสัปดาห์หลังเหตุการณ์วินาศภัย

5. สรุป

ในทางปฏิบัติ การรู้ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับภัยก่อการร้ายหรือการตระหนักรู้ว่าสัญญาณแห่งความกลัวของเราทำให้การรู้ข้อเท็จจริงนั้นยากลำบากเพียงใด การพยายามเปิดรับข้อมูลใหม่และอยากค้นหาข้อมูลใหม่คือการยอมรับข้อเท็จจริงที่ไม่เข้ากับมุมมองของตนเองและพยายามทำความเข้าใจความหมายของข้อเท็จจริงนั้น การใช้ข้อมูลที่ไม่รอบด้านเพื่อเข้าใจการก่อการร้ายกลายเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมไปแล้ว แต่เมื่อมุมมองต่อโลกของผู้คนยังกลับด้านอยู่ ข้อมูลดังกล่าวอาจนำพาเราไปผิดทางได้ ผลจากมุมมองต่อโลกที่เกินจริงเช่นนี้ เราควรตรวจสอบและพัฒนามุมมองต่อโลกของตนเองและพัฒนาวิธีการคิดโดยอาศัยข้อเท็จจริง เราในฐานะผู้บริโภคต้องเรียนรู้ที่จะบริโภคข่าวสารโดยอาศัยข้อเท็จจริง และตระหนักว่าข่าวบางข่าวนั้นไม่มีประโยชน์มากนักในการทำ ความเข้าใจโลก

ข้อเท็จจริงที่ว่าเราทำผิดพลาดนั้นยังหมายความว่า ยังมีหนทางปรับปรุงการตัดสินใจของเราให้ดีขึ้นได้ เรายังมีโอกาสแก้ไขความผิดพลาดเหล่านี้ได้ จากรายงานการทดลองทางเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม ถ้าหากพวกเราทุกคนล้วนตัดสินใจผิดพลาดอย่างมีแบบแผนชัดเจน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการตัดสินใจที่ไม่ได้อยู่บนพื้นฐานข้อเท็จจริง ฉะนั้น เป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งที่เราจะต้องพัฒนากลยุทธ์ใหม่ ๆ เครื่องมือใหม่ ๆ และวิธีการใหม่ ๆ

เพื่อช่วยให้ตัดสินใจได้ดีขึ้น รวมถึงปรับปรุงคุณภาพชีวิตโดยรวมของเราให้ดีขึ้น กล่าวคือ ยังมีเครื่องมือ วิธีการ และนโยบายที่สามารถช่วยให้พวกเราทุกคนตัดสินใจได้ดีขึ้น และบรรลุในสิ่งที่เราปรารถนาตามมา

ตัวอย่างเช่น จากมุมมองของเศรษฐศาสตร์กระแสหลักนั้น คำถามที่ว่าทำไมคนเราจึงไม่เลือกมองข้อมูลการก่อการร้ายจากข้อเท็จจริง หรือการตระหนักรู้เมื่อสิ่งที่น่ากลัวเกาะกุมความสนใจของเรา แล้วระลึกได้ว่าสิ่งนั้นไม่จำเป็นต้องเป็นสิ่งที่อันตรายที่สุด ความกลัวตามธรรมชาติที่มีต่อความรุนแรง และการถูกจำกัด ทำให้เราประเมินอันตรายสูงเกินความจริง

ถ้าทุกคนเลือกมองจากข้อเท็จจริงที่อยู่บนพื้นฐานของข้อมูลรอบด้านแล้ว เราคงไม่มีความกลัวใด ๆ แต่ที่เรายังคงมีสัญชาตญาณแห่งความกลัวก็เพราะว่าเราไม่ใส่ใจในการตระหนักรู้ในข้อเท็จจริงดังกล่าว ประเด็นสำคัญก็คือ จากมุมมองเศรษฐศาสตร์กระแสหลักนั้น เราเลือกรับรู้ข้อเท็จจริงที่มีประโยชน์ที่สุดสอดคล้องเหมาะสมกับอรรถประโยชน์สูงสุดของเราอย่างไม่มีผิดเพี้ยน

ในทางกลับกัน จากมุมมองเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมซึ่งไม่ได้สันนิษฐานว่ามนุษย์เรามีเหตุผลนั้น แนวคิดที่ว่าเราไม่ได้ตระหนักรู้ข้อเท็จจริง (โดยเฉพาะในเรื่องการก่อการร้าย) นั้นฟังขึ้นทีเดียว อันที่จริงแล้ว งานวิจัยทางเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมได้แสดงให้เห็นถึงเหตุผลที่เป็นไปได้ที่น่าแปลกที่ว่าทำไมคนเราจึงไม่ใส่ใจรับรู้ข้อเท็จจริงให้มากพอ คนเราไม่ค่อยเข้าใจถึงความเสียหายร้ายแรงของการไม่ใส่ใจรับรู้ข้อเท็จจริงและผลประโยชน์ของมัน (ชีวิตของคุณในอนาคตข้างหน้าจะสงบสุขและมีความสุขขึ้นสักแค่ไหน ถ้าคุณหันมาตระหนักและใส่ใจการรับรู้ข้อเท็จจริง)

แรงผลักดันทั้งหลาย เช่น ความกลัวต่อความรุนแรง การถูกจำกัด ฯลฯ ล้วนมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมกรรับรู้ของเรา และขณะที่แรงผลักดันเหล่านี้พยายามเข้ามาช่วงชิงการควบคุมพฤติกรรมไปจากเรา ธรรมชาติของเรากลับมีแนวโน้มที่จะประเมินพลังของมันต่ำเกินไป หรือไม่ก็เพิกเฉยไปโดยสิ้นเชิง แรงผลักดันเหล่านี้ส่งผลกระทบต่อเราไม่ใช่เพราะว่าเราขาดความรู้ ขาดการฝึกฝน หรือว่าใจอ่อน ตรงกันข้าม มันส่งผลซ้ำซากต่อคนที่มีความประสงค์และไม่มีประสพการณ์อย่างเป็นทางการและเป็นแบบแผนและคาดการณ์ได้ ความผิดพลาดที่เกิดขึ้นตามมานั้นพบเห็นได้ง่าย ๆ จากสัญชาตญาณแห่งความกลัวของเรา

เราสามารถควบคุมสัญชาตญาณแห่งความกลัวได้โดยการตระหนักฐู่ระหว่างความกลัวและความจริง ผ่านการวิเคราะห์ความเสี่ยงอันตราย (ฮันส์, โอลา และ ฮันนา, 2562) พร้อมกับการทำใจให้สงบเพื่อใ้ ความตื่นตระหนกหมดไป

$$\text{ความเสี่ยงอันตราย} = \text{อันตราย} \times \text{โอกาสที่จะถึงตัว} \quad (1)$$

จากสมการที่ (1) แสดงให้เห็นว่า ความเสี่ยงที่จะมาถึงตัวเราไม่ได้ขึ้นกับว่าสิ่งนั้นทำให้เรากลัวขนาดไหน แต่ขึ้นกับว่าสิ่งนั้นอันตรายอย่างไร และมีโอกาสแค่ไหนที่จะมาถึงตัว

การเรียนรู้โลกใบบนที่มันเป็นอยู่จริงนั้นมีประโยชน์และมีความหมาย การต่อสู้กับความไม่รู้และการเผยแพร่มุมมองต่อโลกโดยอาศัยข้อเท็จจริงนั้นบางครั้งก็แสนยากเย็น แต่มันเป็นไปได้ เพราะมุมมองต่อโลกโดยอาศัยข้อเท็จจริงนั้นมีประโยชน์ในการนำทางชีวิต ทำให้คลายความกังวลมากกว่า ทำให้เกิดความเครียดและความสิ้นหวังน้อยกว่ามุมมองต่อโลกที่เกินจริง เพราะมุมมองต่อโลกที่เกินจริงนั้นเป็นลบและน่ากลัวยิ่งนัก

รายการอ้างอิง

เอกสารภาษาไทย

- ธนิดา จิตรน้อมรัตน์. (2561). แนวคิดทางทฤษฎีของการประกันภัยรายย่อย. *สุทธิปริทัศน์*, 32(102), 264-276.
- ฮันส์ โรสลิง, โอลา โรสลิง และอันนา เรินน์ลุนด์. (2562). *จริง ๆ แล้วโลกดีขึ้นทุกวัน* (นที สาคระยุทธเดช, ผู้แปล). กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ค.
- จอร์จ อาเคอร์ลอฟ และโรเบิร์ต เจ. ชิลเลอร์. (2553). *เศรษฐศาสตร์สัญญาตญาณสัตว์* (แอลสิทธิ์ เวอร์การา, ผู้แปล). กรุงเทพฯ: มติชน.
- แดน อาเรียลี. (2553). *พฤติกรรมพยากรณ์ Predictably Irrational*. (ฐ. โปษณพันธุ์, ป. จินตพยุกุล, ว. ดัน วิบูลย์วงศ์, Eds., พ. อุทัยเลิศอรุณ, & ว. ภัทรทีปกร, Trans.) กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์วีเลิร์น.
- แดน อาเรียลี (2555). *เหตุผลที่ไม่ควรมีเหตุผล* (พรเลิศ อธิฐัฐ และ วิโรจน์ ภัทรทีปกร, ผู้แปล). กรุงเทพฯ: วีเลิร์น.
- ริชาร์ด ธาเลอร์ (2559). *เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม: เศรษฐศาสตร์แนวใหม่ที่มองคนไปไกลกว่าสัตว์เศรษฐกิจ*. (ศ. ต. กุศลวิฑิตกุล, Trans.) กรุงเทพฯ: โอเพ่นเวิลด์ส์พับลิชชิง เฮาส์.

เอกสารภาษาอังกฤษ

- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.