

อาหารสมอง ราคากับของไม่จริง

วีรกร ตรีเศศ

ความจริงที่ว่ามนุษย์ถูกหลอกง่าย ๆ โดยสิ่งที่ไม่จริง ทำให้ผู้ผลิตพยายามใช้บรรจุภัณฑ์ของสินค้าหลายอย่างที่มีขนาดเล็กลงแต่ราคาสินค้ายังคงเดิมในยามที่คาดว่าวัตถุดิบต่าง ๆ จะมียุติราคาสูงขึ้น เขากล้าทำเพราะตระหนักว่าผู้บริโภคอ่อนไหวกับเรื่องราคามากกว่าปริมาณ

สื่อต่างประเทศลงข่าวว่ากล่องสินค้าหลายอย่างในสหรัฐอเมริกาในขณะนี้มีขนาดเล็กลง แต่ยังคงราคาไว้เท่าเดิม การกระทำเช่นนี้ก็หมายความว่าสินค้าแอมมีราคาสูงขึ้นกว่าเดิมนั่นเอง เพราะถ้าราคาไม่เปลี่ยนแปลงก็ต้องได้ปริมาณสินค้าเท่าเดิม

เป็นที่ทราบกันดีในทางเศรษฐศาสตร์ว่า มนุษย์นั้นถูกครอบงำด้วยสิ่งที่เรียกว่า Money Illusion (ภาพลวงตาทางการเงิน) กล่าวคือสนใจตัวเงินมากกว่าค่าที่แท้จริงของเงิน

คนไทยแห่กันไปทำงานต่างประเทศเพราะได้ค่าแรงสูง ถึงแม้ว่าค่าครองชีพจะสูงมากในบางกรณีก็ตามจนมีเงินเหลือไม่มาก แต่แรงงานบ้านเราก็พร้อมจะไปทำงาน ถึงแม้ที่บ้านเราค่าแรงจะต่ำแต่ค่าครองชีพก็ต่ำกว่ามากก็ตาม อย่างนี้เรียกว่าแรงงานหลง Money Illusion

ขอยกตัวอย่างรูปธรรม ถ้าค่าจ้างที่เป็นตัวเงินวันละ 1,000 บาท แต่ค่าครองชีพในแต่ละวันเท่ากับ 500 บาท ดังนั้นการทำงานในแต่ละวันทำให้สามารถครองชีพได้ 2 วัน (1,000 บาท หาร 500) ถ้าค่าจ้างเป็นเพียง 200 บาทแต่ค่าครองชีพในแต่ละวันเท่ากับ 50 บาท ก็หมายความว่าค่าจ้างในแต่ละวันทำให้สามารถครองชีพได้ 4 วัน

ประการหลังเป็นสถานการณ์จริงที่ดีกว่าสำหรับเขาถึงแม้จะได้รายได้ที่เป็นตัวเงินน้อยกว่าก็ตาม แต่มนุษย์มักหลงกับสถานการณ์แรกเพราะให้ผลตอบแทนเป็นตัวเงินที่สูงกว่า

ว่าไปทำไมมีคนทั่วไปในทุกแห่งหนต้องการรายได้ที่เป็นตัวเงินหรือผลตอบแทนสูง ๆ โดยมักไม่คำนึงถึงปัจจัยรอบข้างอื่น ๆ เช่น ความสุขในการทำงาน ความมั่นคงของงาน ค่าครองชีพ (หากทำงานในต่างประเทศ) ฯลฯ

มนุษย์มักหลงในสิ่งที่ไม่ใช่ของจริง เช่น รายได้ที่เป็นตัวเงิน สินค้าแบรนด์เนม ราคาของสินค้าขึ้นที่คุ้นเคย (ถึงแม้ปริมาณจะน้อยลงแต่ขอให้เป็นราคาเดิมเป็นใช้ได้ ซึ่งทำให้ผู้ผลิต “หลอก” ได้สะดวก)

บ้านเรามีระบบการควบคุมราคาสินค้าที่ค้ำยุดคสมัยและไม่มีวันได้ผล เพราะทางการก็ไม่มีต้นทุนที่แท้จริง ถึงแม้จะเลียนแบบฝรั่งคือปริมาณน้อยลงแต่ราคาเท่าเดิมทางการก็ไม่

อาจโต้ตอบได้ทันการณ์ (จะด้วยเหตุผลใดก็ได้แล้วแต่) ดังนั้นจึงเป็นไปได้แต่เพียงระบบปลอมใจประชาชนว่าราคาสินค้ามีการควบคุม แต่แท้จริงแล้วไม่อาจควบคุมได้เต็มที่ นโยบายเช่นนี้เป็น การสวนทางกับการเป็นกลไกตลาดเสรีของบ้านเรา

ในสังคมเกือบทั้งหมดที่สินค้าทั่วไปมีราคาสูงขึ้นโดยเฉลี่ยข้ามเวลา (ค่าครองชีพสูงขึ้นทุกวัน) อันเนื่องมาจากต้นทุนน้ำมัน ต้นทุนค่าแรง และราคาวัตถุดิบขยับขึ้นเสมอ การที่ประชาชนจำเป็นต้องมีรายได้ที่เป็นตัวเงินสูงขึ้นเรื่อย ๆ ในอัตราที่สูงกว่าอัตราการเพิ่มของค่าครองชีพ จึงเป็นสิ่งจำเป็น

สมมติว่าค่าครองชีพสูงขึ้นหนึ่งเท่าตัวในเวลาหนึ่งปี และถ้ารายได้ที่เป็นตัวเงินสูงขึ้นหนึ่งเท่าตัวเช่นกัน อย่างนี้ก็คือ “เจ้า” กล่าวคือเงินจำนวนเท่าเดิมสามารถซื้อสินค้าได้จำนวนเท่าเดิม ประชาชนจะมีความเป็นอยู่ดีขึ้นก็ต่อเมื่อรายได้เฉลี่ยที่เป็นตัวเงินสูงขึ้นในอัตราสูงกว่าการขยายตัวของค่าครองชีพ เช่น รายได้เป็นตัวเงินสูงขึ้นจาก 10,000 เป็น 40,000 ในขณะที่ค่าครองชีพสูงขึ้นจากเดิม 100 เป็นเพียง 200 (ถ้าเพิ่มจาก 100 เป็น 400 ก็หมายความว่า “เจ้า”)

ตราบที่ค่าครองชีพเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งเป็นความจริงของชีวิต รายได้เฉลี่ยของประชาชนก็จำต้องสูงขึ้นด้วยเสมอ และต้องขยายตัวในอัตราที่สูงกว่าเดิม หากจะให้ประชาชนมีความกินดีอยู่ดีสูงขึ้น

เมื่อรวมรายได้ของประชาชนทุกคนที่อาศัยอยู่บนผืนแผ่นดินไทย เราก็จะได้ GDP (ผลผลิตมวลรวมในประเทศ) ดังนั้น GDP ของประชาชนจำต้องขยายตัว ซึ่งหมายความว่าประเทศจำต้องมีการขยายตัวของเศรษฐกิจอยู่เสมอ

ขอลดกลับมาเรื่องของจริงและสิ่งลวงตา ในระดับจุลภาคหรือระดับย่อย เมื่อผู้ผลิตตระหนักว่าผู้บริโภคอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้า ดังนั้นจึงจำต้องทำให้ราคาสินค้าไม่เปลี่ยนแปลงไม่ว่าด้วยการทำให้หีบห่อบรรจุปริมาณสินค้าน้อยลง หรือปรับคุณภาพลดลงซึ่งแท้จริงแล้วก็คือการเพิ่มราคาสินค้าในรูปแบบแฝงนั่นเอง

สิ่งที่ผู้ผลิตใช้อ้างการมีหีบห่อใหม่ที่เล็กลงก็คือ “greener” (ทำลายสิ่งแวดล้อมน้อยลง) “healthier” (สินค้าใหม่มีไขมันน้อยลง) พวกเขาไปได้สะดวกขึ้น ฯลฯ ยิ่งไปกว่านั้นบางบริษัทก็อัดลมใส่ไปในถุงบรรจุมันฝรั่งกรอบหรืออาหารประเภท junk food (อาหารขยะ) มากขึ้นเพื่อให้ดูดูโป่งโพงใหญ่เท่าเดิม หรือเลวร้ายไปกว่านั้นก็คืออัดลมลงไปกั้นภาชนะให้เป็นช่องโหว่เพื่อประหยัดเนื้อสินค้า (เช่น เนยถั่วหรือ peanut butter บรรจุในขวดแก้ว (ดูข้างนอกมีปริมาณเท่าเดิม โดยหารู้ไม่ว่าส่วนล่างมีจุดกลวง)

ราคาแฝงอีกอย่างที่ต้องระวังคือเงินเดือน หรือค่าจ้าง ซึ่งก็คือราคาของแรงงาน ท่านอาจได้ตัวเงินค่าจ้างสูง แต่ถ้าต้องทำงานหนักหลายชั่วโมง มีความรับผิดชอบสูง ร่างกายทรุดโทรม ครอบครัวไม่อบอุ่น เมื่อคำนวณออกเป็นค่าจ้างต่อชั่วโมงแล้วอาจไม่สูงเท่ากับงานอื่นที่ได้ตัวเงินน้อยกว่าแต่สุขใจมากกว่าก็เป็นได้

สิ่งแวดล้อมของสังคมมักพาให้เราหลงสิ่งที่ไม่จริงอยู่เสมอ การตระหนักว่าสิ่งที่เราเห็นอาจไม่ใช่สิ่งจริงก็เป็นได้ จะช่วยไม่ให้เราหลงสิ่งปลอมง่ายเกินไป

เครื่องเคียงอาหารสมอง :

คุณทวี บุตรสุนทร อติตรงประธานกรรมการของกลุ่มบริษัทปูนซีเมนต์ไทย จำกัด ผู้มีประสบการณ์ในการสรรหาและคัดเลือกผู้บริหารกล่าวว่า กระบวนการคัดเลือกจะพิจารณาความสามารถ ความรู้ ทักษะ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ แต่ปัจจัยที่สำคัญที่สุดก็คือทัศนคติของผู้สมัคร คุณทวีบอกว่าในชีวิตไม่เคยจ้างใครสักคนที่มีทัศนคติที่เป็นลบ

ในการจ้างผู้บริหารระดับสูง ท่านใช้สูตรที่พัฒนาโดย Kazuo Inamori (ผู้ก่อตั้งองค์กร Kyocera ของญี่ปุ่น) ซึ่งมีดังนี้

ผลลัพธ์ของชีวิต (outcome of life)

$$= \text{ความสามารถ} \times \text{พลังกายภาพและสมอง} \times \text{ทัศนคติ}$$

(ability) (effort) (attitude)

Ability และ Effort มีแต่ 0 ถึง 100 แต่ทัศนคติ มีแต่มาจาก (-100) ถึง +100)

ซึ่งหมายความว่าคนที่มีความสามารถสูงและทุ่มเทพลังกายพลังใจสูง อาจได้แต่มีค่าก็ได้หากมีทัศนคติที่เป็นลบ

การคุณกันหมายถึงว่าคนที่มีความสามารถปานกลาง สามารถทดแทนได้ด้วยการทุ่มเทมากเพื่อให้ประสบผลสำเร็จ หรือคนมีความสามารถสูงอาจชดเชยได้ด้วยการทุ่มเทน้อย อย่างไรก็ตามดีที่กำหนดสุดท้ายคือทัศนคติ มันอาจเปลี่ยนแปลงแต่รวมไปในด้านบวกหรือลบก็ได้

ทัศนคติที่เป็นลบได้แก่ คุณถูกเพื่อนร่วมงาน เจ้านาย องค์กร หรือแม้แต่ตนเอง มองโลกในแง่ร้าย ไม่เคยมองใครในแง่บวก มองหาข้อติเตียนผู้อื่นอยู่เสมอ วิจารณ์ค่าว่าผู้อื่นในทางลบ ฯลฯ

ไม่ว่าจะเก่งหรือทุ่มเทแรงงานเพียงใดตัวตัดสินสำคัญคือทัศนคติครับ



น้ำจิ้มอาหารสมอง :

“ควรระวังเมื่อใครชมองค์กรว่า Good เพราะมันเป็นศัตรูกับ Great เนื่องจากเมื่อคิดว่า Good จริง ๆ แล้วก็จะหลงจนติดกับดักอยู่ตรง Good”

(ศาสตราจารย์ นายแพทย์ กระแส ชนะวงศ์)

