

# การแสวงหาอรรถประโยชน์สูงสุด บทบาทของระบบสิ่งจูงใจในชีวิตประจำวัน

## ๑. ความนำ

ในชีวิตประจำวันของเรา ไม่ว่าในด้านการงานหรือด้านสังคม มีกิจกรรมต่างๆ เกิดขึ้นมากมาย เราจำได้เสมอว่าวันหนึ่ง ๆ เดือนหนึ่ง ๆ เราได้ตัดสินใจทำสิ่งหนึ่งหรือตัดสินใจไม่ทำอีกสิ่งหนึ่งอยู่เป็นกิจวัตร ในด้านการงานธุรกิจ เราทำงานชั้นนี้แต่ไม่ทำงานชั้นนั้น เราทำงานชั้นหนึ่งอย่างกระตือรือร้น แต่ทำงานอีกชั้นหนึ่งอย่างเสียไม่ได้ เราอาจจะบันทึกพิกัดกับตัวเองหรือกับเพื่อน ๆ ว่าหมกมุ่นตั้งใจทำงาน เจ้านายไม่เอาใจใส่เลื่อนชั้นเลื่อนตำแหน่ง ทำหรือไม่ทำก็เหมือนกัน แล้วก็ปล่อยตัวทำงานไปเรื่อย ๆ ตามอิทธิพลความรู้สึก เราได้เลือกลงทุนในกิจกรรมประเภทหนึ่ง ไม่สนใจลงทุนในการค้าอีกประเภทหนึ่ง เราตัดสินใจขยายกิจการให้ใหญ่ขึ้น แทนที่จะพอใจกับขนาดของมันในขณะนั้น ในด้านสังคมเราเลือกเที่ยวกับเพื่อนคนนั้น หลีกเลี้ยงไม่สนใจไปไหนมาไหนกับคนอื่นกลุ่มหนึ่ง เราชอบเที่ยวในลักษณะหนึ่ง แต่เกลียดการเที่ยวอีกแบบหนึ่ง เราเลือกทำตัวของเราในภาวะหนึ่งหรือแต่งตัวในโอกาสหนึ่ง ๆ เพื่อให้เหมาะสมกับกาลเทศะและสอดคล้องกับความคิดเห็น และการกระทำของคนอื่น ๆ ในสังคม

เราตัดสินใจในทำนองดังกล่าวนี้อยู่เสมอ ที่น่าสนใจก็คือ เราใช้อะไรเป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกทำสิ่งนั้นไม่เลือกทำสิ่งนี้ กล่าวคือ อะไรทำให้เราบอกตัวเองว่าเราทำสิ่งนี้ดีกว่า อย่าไปทำสิ่งนั้นเลย บทความนี้มีเจตนาที่จะแสดงว่า การกระทำของเรานั้นได้รับอิทธิพลจากโครงสร้างในสังคมที่เรารู้จักกันว่า โครงสร้างสิ่งหนุนหรือสิ่งจูงใจ (Reinforcement or Incentive Structure) กล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ เราถูกหนุนหรือจูงใจให้ทำสิ่งนั้นไม่ทำสิ่งนี้ ผู้ที่ศึกษาทางด้านจิตวิทยาพฤติกรรมแล้วคงจะเข้าใจว่า โครงสร้างที่กล่าวถึงคงเกี่ยวกับทฤษฎีพฤติกรรมเชิงการหนุน (Reinforcement Theory of Behavior) ส่วนผู้ที่ศึกษาทางด้านสังคมวิทยา ก็อาจนึกถึงอิทธิพลของตัวการเอเจนต์ทางสังคม ในการถ่ายทอดค่านิยมทางวัฒนธรรม และทัศนคติสังคมจากคนรุ่นหนึ่งไปยังคนอีกรุ่นหนึ่ง (Socialization) สำหรับนักเศรษฐศาสตร์คงนึกภาพในแง่ของการแสวงหาอรรถประโยชน์หรือกำไรสูงสุด (Utility or Profit Maximization) ไม่มีผู้ศึกษาในแขนงใดแขนงหนึ่งเห็นภาพดังนี้

ทั้งหมดว่า หลักการเกี่ยวกับสิ่งอิทธิพลที่มีต่อการตัดสินใจของคนเรานั้นเป็นหลักการเดียวกันตลอดสำหรับกิจกรรมทั้งในภาคสังคม และภาคเศรษฐกิจ เท่าที่ค้นคว้ามาก็ยังไม่มีบทความใดทั้งในไทยและเทศที่แสดงถึงข้อเท็จจริงนี้ ดังนั้น วัตถุประสงค์ของบทความนอกประการหนึ่งก็คือ นำเอาความคิดในสามแขนงวิชามาเชื่อมโยงเป็นแง่คิดเดียว เพื่อให้ผู้อ่านที่สนใจในแต่ละแขนงวิชาได้ซาบซึ้งถึงหลักทฤษฎีเกี่ยวกับอิทธิพลและบทบาทของระบบสิ่งหนุน หรือระบบสิ่งจูงใจในชีวิตประจำวัน

ในลำดับแรก เราจะพิจารณาบทบาทของระบบสิ่งจูงใจหรือสิ่งหนุนที่มีต่อทุก ๆ ภาคกิจกรรมในชีวิตเราโดยละเอียด และจากข้อคิดต่าง ๆ ที่ได้จากการวิเคราะห์นี้ เราจะเสนอหลักการที่สำคัญเกี่ยวกับโครงสร้างของระบบสิ่งจูงใจ

## ๒. บทบาทของโครงสร้างสิ่งหนุนในกระบวนการถ่ายทอดวัฒนธรรม

ค่านิยมสังคม : การพิจารณาทฤษฎีและเชิงข้อเท็จจริง

### ๒.๑ ความหมายของสิ่งหนุนและสิ่งจูงใจ

ก่อนที่จะวิเคราะห์บทบาทของมัน เราควรทำความเข้าใจความหมายของคำว่าสิ่งจูงใจ และสิ่งหนุนเสียก่อน ตามพจนานุกรม Webster สิ่งจูงใจหมายถึง “สิ่งที่ก่อให้เกิด หรือมีแนวโน้มที่ก่อให้เกิดการตัดสินใจ หรือการกระทำ พลั้งจับ” แปลความหมายตามตัวอักษรแล้ว สิ่งจูงใจ คือ สิ่งอะไรสักอย่างอาจจะเกี่ยวพันกับการกระทำอย่างหนึ่งหรือเป็นผลของการกระทำอย่างหนึ่ง ซึ่งชักจูงให้ใครคนหนึ่งกระทำการนั้น กล่าวคือ มันเกื้อกูลและทำให้เกิดความต้องการอยากทำการนั้น สิ่งตรงข้ามของสิ่งจูงใจก็คือ สิ่งขยาดใจ (disincentive) หรือสิ่งจูงใจเชิงลบ (negative incentive) ซึ่งเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดการเสียหรือหมดกำลังใจหรือกำจัดความต้องการอยากทำการนั้น

คำว่า หนุน (to reinforce) หมายถึง ทำให้เข้มข้น แข็งแรงขึ้น โดยการเพิ่มเติมบางสิ่งบางอย่างที่ใหม่ นามของมันคือ การหนุน หรือสิ่งหนุน (reinforcement) ซึ่งอ้างถึงสิ่งที่หนุนหรือก่อให้เกิดการหนุน หรือภาวะของการหนุน คือความในวงเขตที่กว้างขึ้น การหนุนหรือสิ่งหนุน หมายถึง ผลของกิจกรรมหนึ่งซึ่งส่งเสริมให้อยากดำเนินการนั้น ดังนั้น อะไรก็ตามที่ไปเพิ่มส่งเสริมความอยากจะดำเนินการก็ถือว่าเป็นสิ่งหนุนอย่างหนึ่ง ในจิตวิทยา สิ่งหนุนเชิงบวก (positive reinforcement or reinforcer) ก็คือสิ่งที่เพิ่มความถี่ของพฤติกรรมที่น่าหรือก่อให้เกิดสิ่งหนุนนั้น เช่น

เงินทอง ความรักใคร่เอ็นดู สิ่งที่ดีตรงข้ามกับสิ่งหนุนเชิงบวก คือ สิ่งหนุนเชิงห้าม (aversion or aversion) หรือสิ่งกระตุ้นเชิงห้าม (aversive stimulus) ซึ่งเป็นสิ่งที่ลดความถี่ของพฤติกรรมที่ทำให้เกิดหรือนำมาซึ่งสิ่งห้ามนั้น เป็นต้นว่า การถูกทำโทษ การถูกตี

อนึ่ง อาจพิจารณาการหนุนหรือสิ่งหนุนในลักษณะที่ว่า เป็นสิ่งที่เพิ่มความถี่ของพฤติกรรมหนึ่ง หรือชักจูงให้หลีกเลี่ยงพฤติกรรมอีกอย่างหนึ่ง ซึ่งมีลักษณะตรงกันข้ามกับพฤติกรรมที่ถูกเพิ่มความถี่ขึ้นโดยสิ่งหนุนนั้นต่าง ๆ เช่น การทำงานที่มีประสิทธิภาพนั้น ก็ได้รับการสนับสนุนด้วยคำชมเชย และการเลื่อนขั้นเลื่อนตำแหน่ง ดังนั้น คำชมเชยและการเลื่อนขั้นเลื่อนตำแหน่งนี้ ก็ทำหน้าที่เป็นสิ่งหนุนสำหรับการทำงานที่มีประสิทธิภาพ หรือถ้ากล่าวในมุมกลับ มันเป็นสิ่งหนุนสำหรับการหลีกเลี่ยงการทำงานเลวขาดประสิทธิภาพ เพราะฉะนั้น เราจะอยู่ในฐานะที่หนุนและจะได้เข้าใจเนื้อหาสาระได้คล่องขึ้น ถ้าเราใช้คำศัพท์ที่ง่ายและสับสนน้อยกว่านี้ ดังนั้น สิ่งหนุนเชิงบวก (positive reinforcement) หมายถึง สิ่งที่เพิ่มความถี่ของการกระทำหรือพฤติกรรมอย่างหนึ่ง เช่น รางวัล ส่วนสิ่งหนุนเชิงลบ (negative reinforcement) ก็หมายถึงสิ่งที่ลดความถี่ของการกระทำหรือพฤติกรรมหนึ่ง เช่น การลงโทษ เราจะยึดความหมายของสิ่งหนุนเชิงบวก และเชิงลบ ในลักษณะที่คลอในบทความนี้

เนื่องจากคำว่าสิ่งจูงใจนั้น ก็มีความหมายนี้เดียวกับสิ่งหนุน โดยที่ทั้งคู่เป็นสิ่งที่ชักจูงให้กระทำการหรือพฤติกรรมอย่างหนึ่ง หรือหลีกเลี่ยงการกระทำหรือพฤติกรรมอีกอย่างหนึ่ง ดังนั้น เราจะใช้คำทั้งสองสลับกันไปเรื่อย ๆ ในการวิเคราะห์บทบาทของมัน

อย่างไรก็ดี เราควรตั้งข้อสังเกตด้วยว่า ตามทฤษฎีพฤติกรรมในจิตวิทยา สิ่งจูงใจนั้นอ้างถึงสิ่งที่อาจกล่าวได้ว่า เป็นสิ่งคาดหวังไว้โดยผู้กระทำ ในรูปสิ่งตอบแทนหรือรางวัลที่จะได้รับ ดังนั้น สิ่งจูงใจก็คือ สิ่งกระตุ้นที่ควบคุมการกระทำในขั้นต่อมา ส่วนสิ่งหนุนนั้นเป็นสิ่งที่กระตุ้นให้เกิดขึ้นหลังจากการกระทำนั้นจากพฤติกรรมนั้นได้สิ้นสุดแล้ว ซึ่งมีความสัมพันธ์เชิงผล (functional relationship) กับสิ่งกระตุ้นนั้น [McGinnies (1970) : 402-403] สำหรับบทความนี้ เราไม่จำเป็นต้องแจกแจงความแตกต่างอย่างละเอียดละไม่ถึงขนาดนี้ เราอาจจะกล่าวโดยอาศัยคำนิยามสิ่งจูงใจที่ได้ให้ไว้ข้างต้นว่า เพราะมันเป็นสิ่งจูงใจ ดังนั้นสิ่งจูงใจที่ได้รับหลังจากการกระทำหนึ่งแล้ว ก็จะกลายเป็นสิ่งหนุนของการกระทำการนั้น เนื่องจากรางวัลที่บุคคลหนึ่งหวังว่าจะได้รับ เขาเลยได้รับภาระหนุนให้กระทำสิ่งนั้น ในทำนองเดียวกัน เนื่องจากประสบการณ์ในอดีต บุคคลหนึ่งมองเห็นภาพว่า การกระทำเช่นนั้นเช่นนั้น จะได้รับการหนุนโดยสิ่งหนุนเชิงบวก เช่น ความสำเร็จมีชื่อเสียง เมื่อเป็นเช่นนั้น ความสำเร็จมีชื่อเสียงก็กลายเป็นสิ่งจูงใจให้กระทำการนั้น ความสำเร็จมี

ข้อเสียขงเป็นสัณฐานในการกระทำกรณัในขั้นแรก ๆ ในอดีต ก็กลายเป็นสัณจุใจใ้มน้าวใ้บุคคลกระทำกรณัในขั้นต่อมาในอนาคต เราจึงสรุปว่า ทั้งสัณฐานและสัณจุใจนี้ โดยเนื้อแท้แล้ว กล่าวถึงสัณเดียวกัน ที่ใช้คำต่างกัันนั้ เพียงแต่อ้างอิงถึงทัศนภาพเชิงเวลา (time perspective) ของสัณหนึ่งทำหน้าที่เป็นสัณกระตุ้น

## ๒.๒ บทบาทของสัณจุใจในบิวัตและในสัณคม

เราจะเริ่มอธิบายบทบาทของสัณหรืสัณจุใจ โดยการถามว่า ทำไมคนเราจึงประพฤตินในลักษณะที่เขাপระพฤติ คำตอบที่ไ้รับกัันเป็นประจํา ก็คือ เขাপระพฤติตัวเช่นนั้นเพราะว่าเขาเชื่อว่ามันเป็นสัณที่ปฏิบัติกัันเช่นนั้น คำถามที่ตามมาก็คือ สัณอะไรที่ชักจุใ้เขาคิดในลักษณะเช่นนั้น เพื่อที่จะตอบคำถามนี้ เราจะวิเคราะห์ลักษณะของการจุใจ หรือสัณเชืชวนจุใจ

สัณอะไรบ้างที่ชักจุเชืชวนใ้บุคคลหนึ่งกระทำกรณัหนึ่งหรือประพฤตินในลักษณะหนึ่ง กัันอยู่กับกระบวนการคิดของเขา กล่าวคือ กรวมวิธีที่เขาวเคราะห์สถานการณันั้นลักษณะวิธีที่เขาใช้วิเคราะห์หวัณิจัยสถานการณันั้น ก็ต้องขึ้นอยู่กับมโนภาพ หรือ การสันนิษฐาน (perception) สถานการณัของเขา เมื่อกำหนดภาพสถานการณัที่แตกต่างกันแล้ว บุคคลสองคนจะถูกชักจุใ้ประพฤตินที่แตกต่างกััน และโดยปกติแล้ว (แต่ไม่เสมอไป) ก็จะนำไปสู่ผลที่เกิดขึ้นที่แตกต่างกัันด้วย ความสามารถทางกระบวนการคิดและประสบการณ์ของบุคคลหนึ่งที่มีต่อชนนคของสถานการณัในอดีตที่สัณลักษณะคล้ายหรือสัมพันธ์กัับสถานการณัปัจจุบัน ก็มีอิทธิพลต่อการสันนิษฐาน หรือการสร้างมโนภาพของเขา อย่างไรก็ตาม แทนที่เราจะสนใจคุณภาพของการสันนิษฐานสถานการณั เราจะพุ่งความสนใจในประสบการณ์ที่เขาไ้รับมา หรือสะสมไว้ในอดีต จนถึงตอนที่เขากำลังเผชิญกัับสถานการณัปัจจุบัน

### ๒.๒.๑ เมื่อเป็นทารกเด็กเล็ก

เพื่อที่จะวิเคราะห์ลักษณะและสาระของประสบการณ์ ซึ่งรวมเหตุการณ์และสัณต่าง ๆ นานาชนนค อาจจะง่ายต่อการเข้าใจ ถ้าเราเริ่มต้นตั้งแต่ต้นเลย เมื่อตอนที่บุคคลนั้นยังไม่มีประสบการณ์อะไรเลย กล่าวคือ ตอนที่เขายังเป็นทารกไม่รุ้ความอยู่ เมื่อเขาเริ่มมีชีวติใหม่ เขามีสัญชาตญาณที่มีมากับตัว (innate instincts) ไม่กั่ชนนค<sup>๑</sup> เช่น ความหิว ซึ่งก่อให้เกิดความผลักดันให้กิน (drive to eat) กล่าวคือ เติมท้องของเขาให้เต็ม สัณที่เติมเข้าไปนั้ ก็ต้องขับถ่ายออกมา ก็เลยต้องมีการ

๑. ไพรกคุ ทำราจิตวิทยาเบื้องต้นสำหรับประเภทและลักษณะของสัญชาตญาณเหล่านี้

เคลื่อนไหวค้ำขยับถ่าย (bowel movement) แม้ว่าความต้องการจำเป็น (need) ที่จะกินหรือขยับถ่ายจะเป็นสิ่งพื้นฐานเหมือนกันของมนุษย์ กรรมวิธีและแบบลักษณะที่ความต้องการจำเป็นนี้ได้รับการสนองตอบนั้น ก็ต่างกันในส่วนต่าง ๆ อย่างไรก็ดี แม้ว่าลักษณะและกรรมวิธีการสนองความต้องการจำเป็นจะต่างกัน แต่กระบวนการฝึกฝนเพื่อได้มาซึ่งรูปลักษณะและกรรมวิธีสนองนั้นก็เหมือนกัน

เมื่อเด็กน้อยรู้สึกหิว เขาจะร้องเรียกความใส่ใจใจของพ่อแม่ต่อระดับความหิวของเขา แต่การแสดงออกนั้นก็มีการเทศะของมัน ในสถานที่หนึ่ง และในเวลาหนึ่ง การแสดงออกซึ่งความหิวนั้นก็ไม่ได้นำมาซึ่งการตอบสนองนิยตหรือทางบวก กล่าวคือ เขาไม่ได้การป่วนเปรอด้วยอาหารในสถานที่อื่นหรือในเวลาอื่น การแสดงออกโดยการเรียกร้องนั้นก็ได้รับการตอบสนองนิยต กล่าวคือ เขาได้อาหารขนมมากิน กระบวนการนี้ดำเนินไปเรื่อย ๆ จนกระทั่งหนูน้อยนั้นได้รับการฝึกฝนปลูกฝังให้รับรู้ถึงเวลาและสถานที่ที่เขาจะแสดงการเรียกร้องบุคคลอื่นให้รับรู้ความหิวของเขา การปรากฏตัวของอาหารในเวลาและสถานที่หนึ่ง ก็เป็นสัญญาณทางบวกสำหรับพฤติกรรมของเขา ส่วนการไม่ปรากฏตัวของอาหารในเวลาและสถานที่อื่นก็เป็นสัญญาณให้เขาหลีกเลี่ยงการแสดงออก เพื่อเรียกร้องผู้อื่นให้สนใจความหิวของเขา

ในทำนองเดียวกัน การขยับถ่ายก็มีความหมาย เด็กน้อยจะเรียนรู้ถึงข้อเท็จจริงภายในช่วงเวลาหนึ่งว่า เขาต้องขยับถ่ายที่ใดบ้าง การเรียนรู้นี้ก็เกิดขึ้นภายในกรอบระบบสัญญาณเหมือนกัน กล่าวคือ ถ้าเด็กน้อยถ่ายในที่ ๆ ไม่ควรถ่าย เขาก็ถูกลงโทษในลักษณะต่าง ๆ กัน ซึ่งแนะนำให้เขารู้โดยการถูกดุ คำ เตือนตัก ขี้ปากว่า เขาไม่ควรถ่ายในสถานที่เช่นนั้น เมื่อเขาทำถูกต้องถ่ายในภาชนะรองรับหรือถ่ายถูกที่ เด็กน้อยก็ได้รับความเห็นด้วย (Approval) จากพ่อแม่ผู้ปกครอง ในรูปของการโอบกอด การแสดงความยินดี หรือขนมรางวัล การได้รับรางวัลกับการถูกลงโทษนั้นเองก็เป็นสัญญาณนิยต หรือสัญญาณเสีย (สิ่งหักห้าม) ที่ชักจูงให้กระทำหรือประพฤตินิรूपลักษณะที่ต้องการ

ในช่วงของการเติบโต เขาก็เรียนรู้ถึงพฤติกรรมที่ถูกที่เหมาะสม สิ่งที่เขาควรทำและสิ่งที่ไม่ควรทำเมื่อกินอาหารที่โต๊ะอาหาร การเรียนรู้ก็เกิดขึ้นโดยวิธีการให้รางวัลและการลงโทษเช่นกัน ในทำนองเดียวกัน พฤติกรรมหรือความประพฤติที่เหมาะสมที่ถูกต้อในสถานการณ์อื่น ๆ ตลอดจน เจตนาดี หรือทัศนคติที่ถูกต้อที่สมควรส่งเสริม ก็ถูกปลูกฝังเสริมสอนอบรมโดยผ่านระบบการให้รางวัลและการลงโทษ ความประพฤติและทัศนคติที่ถูกต้อ (กล่าวคือ ถูกต้อในสายตาของพ่อแม่ผู้ปกครอง) ก็จะได้รับคำชมเชยที่อบอุ่น ความเห็นด้วย รางวัลในรูปวัตถุ ถ้าประพฤติดี

หรือมีทัศนคติที่ไม่เหมาะสม ก็ได้รับการลงโทษ ถูกต่อว่า ความไม่เห็นด้วย การถอนความรักหรือ  
วิภาพ (affection) ของพ่อแม่ที่มีต่อลูก หรือการถูกเมียนตีโดยตรง เนื่องจากความประพฤติและ  
ทัศนคติที่จัดว่า “ถูกต้องเหมาะสม” นั้น แตกต่างกันระหว่างครอบครัวต่าง ๆ ที่มีความแตกต่าง  
กันในด้านสังคมและฐานะการเงิน ดังนั้น รางวัลหรือการลงโทษที่แจกจ่ายให้สำหรับความประพฤติ  
และทัศนคติจึงพลอยแตกต่างกันไปด้วยระหว่างครอบครัว ผลก็คือ ความแตกต่างกันในด้านมรรยาท  
การแสดงออกบนโต๊ะอาหารระหว่าง (เช่น) ครอบครัวที่นับถือศาสนาคริสต์นิกายคาทอลิกกับครอบครัว  
ที่ไม่นับถือศาสนาต่างกล่าว ระหว่างครอบครัวผู้ติดตามตระกูลกับครอบครัวคนยากจน อันเป็นที่ทราบกัน  
ที่อยู่แล้ว

๒.๒.๒ เมื่อเป็นนักเรียนและเมื่อคบเพื่อน

ที่โรงเรียน เด็กนักเรียนก็จะศึกษาเรียนรู้วิธีประพฤติตนในห้องเรียนความประพฤติที่ดี ๆ ก็ถูกลง  
โทษในรูปของการถูกตักเตือน หรือถูกส่งรายงานความประพฤติที่ไม่ดีให้ผู้ปกครอง ผู้ซึ่งอาจทำ  
โทษเพิ่มเติม ความประพฤติที่ถูกต้องก็ได้รับความเห็นด้วย ความรักใคร่เอ็นดูจากครูผู้สอน เมื่อ  
เขาเรียนรู้ในสิ่งที่เขาถูกแนะนำให้รู้ให้ทำ เมื่อถูกถามในห้องหรือในเวลาสอบ เขาก็แสดงสิ่งที่  
เขารู้ในสิ่งที่เขาถูกแนะนำให้รู้ให้ทำ เมื่อถูกถามในห้องหรือในเวลาสอบ เขาก็แสดงสิ่งที่  
เขารู้ในสิ่งที่เขาถูกแนะนำให้รู้ให้ทำ เขาก็ได้คะแนนดี ความชื่นชมยินดีและคำชมเชยจากครูบาอาจารย์ และจาก  
ผู้ปกครองที่บ้าน ถ้าโครงสร้างระบบสิ่งหนุ่ที่ตรงกันข้ามกับที่พรรณนาข้างต้นเราก็คงภาพออกว่า  
อะไรจะเกิดขึ้น เช่น ถ้าการพูดคุยกันในห้องเรียนไม่ได้รับการทำโทษ ความเจ็บแสบและความตั้งใจ  
เรียนของนักเรียนจะไม่ปรากฏในห้องเรียน เพราะนักเรียนทุกคนจะแข่งกับครูพูดในห้อง เมื่อไ้  
รับคะแนนต่ำ ๆ หรือสอบตก ก็ได้รับการสนับสนุนจากพ่อแม่ในรูปของคำชมเชยการแสดงความรัก  
เห็นด้วยที่ลูกสอบตก ตลอดจนให้รางวัลวัตถุในโอกาสเช่นนี้ ตรงกันข้าม เมื่อได้รับคะแนนดีสอบ  
ได้ กลับถูกตักเตือนว่า ไม่ให้กินข้าวหนึ่งวันสองวัน เด็กนักเรียนทุกคนจะพยายามอย่างเต็มที่เพื่อ  
สอบตกเพื่อจะได้คะแนนต่ำ ๆ ถ้าตัดความแตกต่างระหว่างความสามารถของสมองออกไปแล้ว ความ  
แตกต่างในด้านแรงจูงใจที่จะได้คะแนนดีคะแนนสูง ๆ นั้น ก็มีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับการขย  
ยขอของผู้ปกครองโดยผ่านการให้รางวัลและการลงโทษ ในลักษณะทำนองเดียวกันถ้ายอมให้ทุจริต  
กันในห้องสอบ กล่าวคือ การทุจริตที่จับได้ไม่ถูกลงโทษ นักเรียนก็จะฉวยโอกาสทุจริตอยู่เสมอ  
เหมือนกับที่เขาประพฤติตัวในลักษณะที่สังคมเห็นด้วยในสถานการณ์อื่น ๆ

พฤติกรรมของเขาต่อเพื่อน ๆ ทั้งที่บ้านและที่โรงเรียนก็อยู่ภายใต้อิทธิพลครอบงำของโครง  
สร้างสิ่งหนุ่ หรือโครงสร้างสิ่งจูงใจ ถ้าเพื่อนของเขาเอาใจตัวเองมากและชอบรังแกรังควานคนที่

ไม่สมควรทำตามต้องการ เมื่อต้องการมิตรภาพจากเพื่อน<sup>๕</sup>นี้ เขาก็ต้องพยายามเอาใจเพื่อน<sup>๕</sup>นี้ โดยไม่ทำในสิ่งที่ทำให้เพื่อน<sup>๕</sup>นั้นพอใจเสีย ถ้าเขาเองตัวโตแข็งแรงมาก เพื่อนคนนั้นก็จะเป็นฝ่ายเอาใจเขาเสียเองเมื่อต้องการมิตรภาพจากเขา แม้กระทั่งพฤติกรรมด้านการเรียนก็อยู่ในอิทธิพลของเพื่อนนักเรียนโดยผ่านระบบการหมุน เป็นต้นว่า ในโรงเรียนไทย การเป็นผู้ขยันคู่คี่ก็ไม่ใช่นิสัยการเรียนที่ได้รับความนิยมเชยชยอยู่ บางแหล่งและบางกลุ่มก็รังเกียจนิสัยแบบนี้เลย การแสดงออกของเพื่อนนักเรียนมักจะมาในรูปการทักทาย “เธอนี้ขยันเกินไปแล้วละ” “เธอนี้เอาแต่ตำราไม่เอาเพื่อนเอาฝูงเลยนะ” “ขยันมากมายไปหาอะไรกัน” ฯลฯ เพื่อน ๆ นักเรียนจะตีตัวออกห่าง ถ้าเพื่อน<sup>๕</sup>นี้ขยันนั้นน้อยเกินไป เขาก็ต้องพิจารณาตัวเองใหม่ การมีแนวโน้มที่จะขยันน้อยลงหรือขี้เกียจเพิ่มขึ้นภายใต้สภาพแวดล้อมเช่นนี้ ก็ได้รับการสนับสนุนจากค่านิยมที่โรงเรียนที่ว่าคนเก่งที่สุดก็คือผู้ที่ขยันน้อยที่สุด แต่ก็สอโศกที่สุด ส่วนคนขยันคือผู้ที่ไม่ค่อยเก่งนั่นเอง การที่นักเรียนจำพวกหลังสอโศกคะแนนดี ๆ ไม่ใช่เพราะหัวสมองที่ฉลาดปราดเปรื่องหรอก แต่เพราะขยันท่องคำร่ำนั่นเอง ดังนั้น ผลที่เกิดขึ้นในหมู่นักเรียนไทย ก็คือ ไม่ชอบขยันและไม่ชอบทู่แท้ตัวเองให้กับการเรียนเมื่อเวลาอยู่ที่โรงเรียนเขาจะทำตัวเป็นคนขี้เกียจไม่สนใจเรียน และถ้าเขายังต้องการได้คะแนนสูง ๆ เขาจะขยันที่บ้าน แต่ก็ปฏิเสธเพื่อน ๆ ที่โรงเรียนว่าไม่ได้ขยัน การอ้างเช่นนี้ก็เพื่อจะได้รับความชมเชยจากเพื่อน ๆ นักเรียนว่า เขาเป็นคนเก่งจริงสอโศกคะแนนดี ๆ ทั้ง ๆ ที่ขี้เกียจมาก ประเด็นที่ต้องการเน้นในการอ้างถึงตัวอย่างเหล่านี้ ก็คือ สิ่งที่นักเรียนทำหรือไม่ทำนั้นขึ้นอยู่กับลักษณะของการหมุนหรือระบบสิ่งหมุนที่ได้รับจากโรงเรียน และเพื่อนนักเรียน

อนึ่ง โปรดสังเกตว่าข้อความข้างต้นนั้นไม่ได้ปฏิเสธข้อคิดที่ว่า เพื่อน ๆ ที่เด็กนักเรียน<sup>๕</sup>นั้นเลือกคบนั้นขึ้นอยู่กับอุปนิสัยใจคอ อารมณ์ และทัศนคติของเขา<sup>๕</sup>นั้นจริงทีเดียว ถ้าเขาเป็นคนที่ชอบแสดงออก ปกติแล้ว เขาย่อมไม่ยุ่งสับสนกับคนจำพวกชอบเก็บตัว ถ้าเขาเป็นผู้ที่สนใจเกมส์กีฬาต่าง ๆ เขาคงไม่มีความสุขคบค้ากับคนที่ไม่มีควมสนใจทางด้านนี้เลย แต่ถึงกระนั้นก็ตาม หากเราพิจารณาวิเคราะห์ให้ลึกแล้ว เราจะตระหนักว่าระบบสิ่งหมุนซึ่งจุใจก็มีอิทธิพลในทางกรรมเช่นนี้เช่นกัน ถ้าเขาเป็นคนที่ชอบแสดงออก การเป็นเพื่อนกับนักเรียนอีกผู้หนึ่งที่ชอบแสดงออกเหมือนกันนั้นแสดงให้เห็นโดยปริยายแล้วว่า ไม่ว่าเขาจะทำอะไร เขาจะได้รับการตอบสนองนิยตหรือเชิงบวกซึ่งทำให้เขามีความสุข จัดว่าเป็นรางวัลสำหรับตัวเขา ในทำนองเดียวกันถ้าเขาสนใจเกมส์และการกีฬา การรู้จักมักคุ้นกับคนที่ชอบเกมส์ชอบกีฬา ก็หมายความว่าเขามีโอกาสได้ทำในสิ่งที่เขาอยากทำเมื่ออยู่กับเพื่อน ๆ เหล่านี้ ซึ่งจัดว่าเป็นรางวัลหรือสิ่งหมุนเชิงบวก

สำหรับเขา ถ้าเขารังเกียจคนตัวดำ การอยู่กับคนที่ทัศนคติในทำนองเดียวกันย่อมหมายความว่าเมื่อเขาพูดอะไรที่เสียสละที่ไม่ดีต่อคนตัวดำ หรือแสดงทัศนคติที่เหยียดหยามคนตัวดำ พฤติกรรมเหล่านั้นจะเป็นที่ยอมรับกัน และได้รับการสนับสนุนจากเพื่อนทั้งในคำพูดและการกระทำ

อย่างไรก็ดี แม้ในหมู่คนที่ชอบแสดงออก คนที่ชอบแสดงออกก็จะเลือกคบแต่คนที่ชอบแสดงออกประเภทที่ทำให้เขามีความสุขสนุกสนานเมื่ออยู่ใกล้ ในทำนองเดียวกัน แม้ว่าผู้เกลียดคนตัวดำจะมีอยู่เป็นจำนวนมาก เราก็คงคาดได้ว่า ผู้ที่เกลียดคนตัวดำ จะไม่เลือกผู้ที่เกลียดคนตัวดำอื่น ๆ ที่ชอบว่ากล่าวตักเตือนเขาทุก ๆ ครั้งที่เขาใช้คำพูดหรือแสดงตนเป็นปรปักษ์กับคนตัวดำโดยไม่เลือกกาลเทศะ<sup>๒</sup>

#### ๒.๒.๓ เมื่อทำงานมีอาชีพ

เมื่อเขาก้าวออกไปสู่โลกภายนอก และเริ่มทำมาหาเลี้ยงชีพ เขาก็นำอุปนิสัยใจคอในลักษณะต่าง ๆ ที่ได้ออกตัวสะสมไว้ตั้งแต่เยาว์วัย ที่ได้มาโดยผ่านระบบการหมุนติ้วไปด้วย นอกเหนือจากนั้นแล้ว เขาก็จะถูกชักจูงให้ประพฤติตัวตามประเภทอาชีพที่เขาได้เลือกแล้วโดยระบบสั่งสอนที่สำนักงานหรือที่แหล่งงานที่ทำอยู่ เช่น เพื่อประสบความสำเร็จที่สำนักงาน กล่าวคือ การได้รับการเลื่อนขั้นได้ตำแหน่งสูงขึ้น เขาจะต้องมีความสามารถที่จะผลิตสิ่งที่คาดหวังจากเขาภายในเวลาและระดับคุณภาพที่กำหนดไว้ เขาผู้นั้นก็จะพยายามแสดงความสามารถอย่างสุดฝีมือ การได้รับเลื่อนขั้นเลื่อนตำแหน่งสูงขึ้นจึงเป็นสิ่งหนุนสิ่งจูงใจ โอกาสที่จะได้ถึงขั้นสูง ๆ ตำแหน่งใหญ่ ๆ จึงเป็นสิ่งชวนใจให้เขาทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ ถ้าความสำเร็จได้ตำแหน่งสูง ๆ นั้น นำมาซึ่งชื่อเสียงโด่งดังในระหว่างผู้ยึดอาชีพเดียวกันเป็น “ดาว” หรือ คนสำคัญในสังคม มีรายได้สูงขึ้น สิ่งเหล่านี้เป็นส่วนหนึ่งของระบบสิ่งจูงใจ

ตรงกันข้าม สมมติว่า ความสามารถในการคิดค้นสิ่งที่ใกล้ชิดกับหัวหน้าหน่วยงานเป็นมาตรฐานสำหรับความสำเร็จแทนความสามารถหรือประสิทธิภาพในการทำงาน กล่าวคือยังใกล้ชิดสนิทเท่าไรก็ยังมี โอกาสได้เลื่อนขั้นเลื่อนตำแหน่งนั้น มาตรการนี้จะเป็นสิ่งหนุนสิ่งจูงใจสำหรับพฤติกรรมการทำงานบางประเภท เป็นต้นว่า เราไม่ต้องไปคาดหวังว่า บุคคลจะทำงานอย่างสุดความสามารถทั้งนี้เพราะการทุ่มเทชีวิตเพื่องานเช่นนั้น ไม่ได้ดิบได้ดี กล่าวคือไม่มีรางวัลตอบแทน เขาจะทำงานไปวันหนึ่งในระดับที่ใช้ความพยายามน้อยที่สุดและเวลาทำงานส่วนใหญ่ของเขาก็ทุ่มเทใช้สำหรับการ

๒. สำหรับรายละเอียดอิทธิพลของโครงสร้างการให้รางวัลและการลงโทษที่มีต่ออัตราการเรียนรู้นั้น โปรดอ่าน เช่น Ruch (1959) : 290-92

เอาใจใส่ต่อเจ้านาย เช่นใช้เวลาเสาะหารายละเอียดเกี่ยวกับสิ่งที่เจ้านายชอบและไม่ชอบ เมื่อไรเป็นวันเกิดของเจ้านาย (ของเมีย และของลูกด้วย) อะไรก็ได้ที่จะทำให้เรามีโอกาสสนิทสนมกับเจ้านายมากที่สุด กิจกรรมต่าง ๆ เหล่านี้ได้รับการหนุนจากโอกาสที่จะได้เลื่อนสองขั้น ได้ตำแหน่งสำคัญ แน่นหนาทีเดียว ถ้ามาตรการแห่งความสำเร็จอยู่ที่ความสามารถทำงานและประสิทธิภาพของการทำงาน เราจะไม่สังเกตเห็นกิจกรรมดังกล่าวเลยตรงกันข้าม เราจะสังเกตเห็นการโต้แย้งถกเถียงเชิงคุณภาพในคานการงานกับเจ้านายแทน เป็นต้น

จริงอยู่ในสถานการณ์ชีวิตจริง ๆ ใช่ว่าจะมีมาตรการอย่างเดียวกันสำหรับความสำเร็จ มีการใช้มาตรการอื่น ๆ อยู่เหมือนกัน เป็นต้นว่า นอกจากจะต้องเป็นผู้ที่ทำงานได้เข้มแข็งมีประสิทธิภาพแล้ว ผู้ทำงานยังต้องให้ความร่วมมือช่วยเหลือเพื่อนร่วมงานอีกด้วย มาตรการความร่วมมือระหว่างกันเช่นนี้ ก็จะหนุนให้มีการประพฤติตนในลักษณะหนึ่ง ในที่นี้คือ เกื้อกูลช่วยเหลือกัน ผู้ทำงานจะเสาะแสวงหาโอกาสช่วยเหลือเพื่อนร่วมงานในการทำกิจกรรมหนึ่งให้ลุล่วงสำเร็จไปด้วยดี และเมื่อถูกขอร้องให้ช่วยออกแรงออกความคิดหน่อย ก็เต็มใจที่จะช่วยเหลือ และช่วยอย่างแข็งขัน ฯลฯ สปีริตแห่งความร่วมมือกันก็จะกระจายทั่วสำนักงาน

ในขณะเดียวกัน การเลื่อนตำแหน่งถึงขั้นสูงสุดนั้น ใช่ว่าจะเป็นเป้าหมายในชีวิตอย่างเดียวกัน การเข้าเพื่อนเข้าฝูงได้ ณ ที่ทำงาน ก็อาจเป็นวัตถุประสงค์หนึ่งก็ได้ แต่เพื่อที่จะมีเพื่อนมีฝูง ณ ที่ทำงานที่เข้ากันได้ เขาก็ต้องปรับพฤติกรรมการทำงานของเขาให้สอดคล้องกับของเพื่อนร่วมงาน หรือยอมรับพฤติกรรมการทำงานและผลประโยชน์ของเพื่อนร่วมงานมาเป็นของตน ภายใต้ภาวะแวดล้อมเช่นนี้ บุคคลนั้นจะพยายามไม่กระทำตนในลักษณะที่แข็งกร้าว หรือมีประสิทธิภาพจนเกินไปเมื่อเวลาทำงาน ถ้าการกระทำเช่นนั้นทำให้เขาทำงานผิดแบบต่างจากคนที่สำนักงานนั้น กล่าวอย่างสั้น ๆ ก็คือ ถ้าเพื่อนร่วมงานทำงานอย่างหย่อนประสิทธิภาพ เขาก็ต้องทำงานหย่อนประสิทธิภาพตามด้วย และเพราะเหตุนี้เองที่การหย่อนประสิทธิภาพในวงงานจึงยากต่อการกำจัดให้หายขาดได้ เมื่อถูกหนุนให้อยู่ในลักษณะเช่นนี้ตลอดเวลา และในขณะเดียวกันก็ไม่มีสิ่งหนุนแนวตั้งที่อยู่เหนือขึ้นไปที่จะต่อต้านหักล้างสิ่งหนุนแนวนอนด้วย นอกจากนั้นเขาก็จะส่งสัมพันธ์กับเพื่อนร่วมงานในวงสังคมต่าง ๆ เช่น งานกินเลี้ยงฉลองโอกาสต่าง ๆ กลุ่มเล่นกีฬา ฯลฯ ในระดับที่เขาคิดว่าเหมาะสมและสอดคล้องกับกระเป๋าเงินและทัศนคติของเขา ถ้าเขาไม่ทำเช่นนั้น เขาจะถูก

ตราหน้าว่า “ไม่ใช่พวกของเขา” “ไม่เอาเพื่อนฝูง”<sup>๓</sup> การวางตัวเพื่อเข้ากับคนอื่นในสำนักงานนี้ ได้รับการหนุนจากความปรารถนาที่จะเข้ากับเพื่อนร่วมงานได้ และในสถานการณ์ส่วนใหญ่ เพื่อที่จะได้รับความร่วมมือและช่วยเหลือในด้านต่าง ๆ

โปรคส์เกิดด้วยว่า ระบบการหมุนในสำนักงานนี้อาจบังคับให้บุคคลหนึ่งยอมก้มหัวหรือเลิกอุปนิสัยบางชนิดที่ได้ปลูกฝังไว้ในตัวเขา กระบวนการเลิกหรือการดับ (extinction) นี้เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นเป็นปกติในชีวิต เป็นต้นว่า ถ้าเขาได้ปลูกฝังทัศนคติที่ว่าการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพนั้นเป็นวิธีเดียวเท่านั้นในการทำงานที่มีความรับผิดชอบ บุคคลที่มีทัศนคติเช่นนั้นจะทำงานเอาจริงเอาจังและทำอย่างมีประสิทธิภาพ อย่างไรก็ตาม สมมติว่า วิจัย ไม่ใช่วิธีที่ทำงานกัน ณ สำนักงานที่เขากำลังทำอยู่ ตรงกันข้าม เขาทำงานในสถานที่แวดล้อมไปด้วยคนทำงานที่ไม่ชอบปฏิบัติภารกิจอย่างมีประสิทธิภาพ เขาเหล่านั้นจะนั่งรอนกว่าวินาทีสุดท้าย จึงค่อยทำงานขั้นที่ได้รับมอบหมาย และก็ทำกันอย่างลวก ๆ (ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากอุปนิสัยและช่วงเวลาที่ยาวนาน) ในตอนแรก ๆ บุคคลผู้นั้นจะพยายามโน้มน้าวแรงเร้าให้เพื่อนร่วมงานทำงานให้ดีขึ้น แต่โดยปกติแล้วเขาผู้นั้นจะไม่ประสบความสำเร็จเลย เพราะว่า คำแนะนำของเขาไม่มีอำนาจ คือไม่ก่อให้เกิดรางวัลขึ้นมา หรือนำมาซึ่งการลงโทษ และเนื่องจากว่า ความก้าวหน้าในด้านการงานตลอดจนการไหลของงานที่สำนักงานขึ้นอยู่กับความร่วมมือของเพื่อนร่วมงาน ไม่ช้าก็เร็ว เขาจะต้องยอมแพ้และรับแบบลักษณะการทำงานของเพื่อนร่วมงานมาเป็นของเขาเอง ทำไมเขาจึงต้องทำงานในลักษณะที่แตกต่างจากเพื่อนร่วมงาน และเกิดความคับข้องใจ (frustration) เพราะว่างานก็ยังคงดำเนินไปอย่างขาดประสิทธิภาพเหมือนเดิม ทำไมเขาเองต้องทำงานชนิดเร่งวันตายในขณะที่เพื่อนร่วมงานอื่น ๆ ไม่สนใจทำเช่นนั้น มีหน้าซ้ำเพื่อนร่วมงานอาจหัวเราะเยาะว่าเขาบ๊าระทำไมเต็มบาทอีกด้วย

ในกรณีที่เขาไม่สามารถดับหรือเลิกอุปนิสัยทัศนคติเดิม ๆ ของเขาได้จริง ๆ เขาก็จะบอกศาลาแห่งงานนั้น แล้วแสวงหางานใหม่ทำต่อไป ซึ่งเขาหวังว่า อาจเป็นแหล่งสำนักงานที่มีลักษณะการทำงานที่ใกล้เคียงกับบุคลิกลักษณะของเขา ความดีในการเปลี่ยนงานนั้น จะไม่สูงสำหรับคนส่วนใหญ่ เพราะว่า คนเหล่านั้นก็ได้ถูกอบรมปลูกฝังตั้งแต่วัยเด็ก ๆ ให้เป็นผู้ที่ยอมรับสิ่งต่างๆ ที่มาในรูปลักษณะอุปนิสัยของสมาชิกในสังคมที่สังคมนั้น ๆ มีเสนอให้

๓. อันที่จริงแล้ว การทำงานของระบบค้าขายเพื่อนร่วมงานนั้นสนับสนุนยิ่งยไปกว่านั้น เป็นต้นว่าคนหนึ่งพยายามที่จะเอาใจเพื่อน ๆ ร่วมงานไม่กี่คนเท่านั้น ผู้ซึ่งเขาเกิดชอบพอหรือคิดว่า เป็นบุคคลที่จะนำเขาไปสู่ตำแหน่งสูงๆ ได้ ดังนั้นจึงเกิดการรวมกลุ่มกันเป็นพวก ๆ (cliques) และสายใยที่พัวพันกันวนวายในองค์กรขนาดย่อมและขนาดใหญ่ทุกแห่ง ๆ Dalton (1959)

อุปนิสัยที่เขาอยู่แล้วบางอย่างก็ได้รับการหนุนเพิ่มเติมจากระบบสิ่งหนุนที่ใช้ ในสำนักงาน เป็นต้นว่า ถ้าบุคคลหนึ่งได้ถูกเลี้ยงดูมาให้เป็นคนชอบต่อสู้เชิงแข่งขันมาก เขาจะรู้สึกคับข้องใจเลย เมื่อทำงานในสำนักงานที่มีการแข่งขันซึ่งตึงเครียดกันอย่างยิ่ง และถ้าเขาได้รับการอบรมให้ยึดความสำเร็จ (ตลอดจนสิ่งตอบแทนต่าง ๆ ที่มากับความสำเร็จ) เป็นสรวงแห่งชีวิต ความพยายามอย่างจริงจังเพื่อความสำเร็จของเพื่อนร่วมงานแต่ละคนก็จะหนุนทัศนคติของเขาให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้นและเป็นเครื่องขั้วทางและมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการทำงานของเขา เริ่มตั้งแต่ตอนที่เขาเป็นเด็ก เขาได้สังเกตความไม่ตรงต่อเวลาของพ่อแม่ และเพื่อน ๆ และติดนิสัยดวันประกันพรุ่ง ซึ่งเป็นโฉมหน้าหนึ่งของการไม่ตรงต่อเวลา ด้วยเหตุนี้เองในไม่ช้า เขาก็ติดนิสัยชอบสายเกินเวลานัดหมายเป็นประจำ และก็มี ความพึงพอใจต่อการผัดงานที่ควรจะทำให้เสร็จเสียแต่เนิ่น ๆ ไปวันหน้าเรื่อย ๆ จนถึงวันที่สุดท้าย เมื่อเขาเริ่มทำงานในสังคมที่เต็มไปด้วยการผัดวันประกันพรุ่ง ทำงานกันอย่างอืดอาด และไม่ลงมือทำงานนั้นจนกว่าจะถึงเวลาสุดท้าย หรือไม่ก็บ่นหา ปลอ่ยให้มันกลายเป็นเรื่องใหญ่ ไตร่ตรองจนหลักเลียงไม่ได้ เนื่องจากว่า สังคมนั้นไม่มีการลงโทษ (ซึ่งเป็นสิ่งหนุนเชิงลบ) สำหรับการผัดวันประกันพรุ่ง สำหรับความเชื่องช้า เมื่อความเข้มข้นในการทำงานไม่เคยได้รับรางวัลตอบแทน เขาเลยรู้สึกสบายใจไม่ต้องเร่งรีบ อันเป็นการขั่นนิสัยของเขาเอง ทัศนคติต่อการทำงานอย่างสบาย ๆ ก็ได้รับการหนุนเพิ่มเติมจากอุปนิสัยของเขา เขาจะรู้สึกคับข้องใจเมื่อเพื่อนร่วมงานกองงานไว้เป็นตั้ง ๆ เพื่อรอจนกว่าจะถึงเวลากำหนด เพราะตัวเขาเองก็ชอบสะสมกองงานในลักษณะนั้นด้วย

โดยสรุปแล้ว กระบวนการถ่ายทอดสิ่งสังคม หรือกระบวนการนำพาให้อัตบุคคัลเข้าสู่โลกสังคมและวัฒนธรรมของเพื่อนร่วมสังคม (socialization) นั้น ได้ทำกันอย่างมีประสิทธิภาพทุก ๆ ชั่วคน โดยอาศัยระบบการให้รางวัลและการลงโทษนั่นเอง สิ่งที่สังคมต้องการให้สมาชิกรับไว้และยึดไว้เป็นส่วนหนึ่งของตัวเองก็จะมีรางวัลให้สำหรับผู้ที่ยอมรับและยึดเหนี่ยวในสิ่งเหล่านั้น ตรงกันข้ามผู้ที่ไม่ยอมรับและยึดเหนี่ยวในสิ่งที่สังคมเห็นว่าถูกต้องเหมาะสม กลับไปยึดในสิ่งที่เลวที่ไม่ดีในสายตาของสังคมก็จะถูกสังคมลงโทษ ไซ้ศัพท์แสงทางสังคมวิทยาแล้วก็กล่าวได้ว่า ได้มีการใช้ระบบการบังคับ (sanctions) เพื่อบังคับหรือชักจูงให้อัตบุคคัลหรือกลุ่มคนให้ปฏิบัติตาม (conform) ในสิ่งที่สังคมตั้งความคาดหวังไว้ (social expectation)<sup>๔</sup> เครื่องมือของการบังคับ (sanctions) นั้น

๔. การบังคับ (Sanctions) นั้นมีนิยามดังนี้ “การให้รางวัลหรือการลงโทษที่ใช้สำหรับการควบคุมทางสังคม กล่าวคือให้ปฏิบัติตามแบบแผนหรือปทัสถาน (Norms) ของสังคม” [Young and Mack (1972): 78]

ก็เป็นต้นว่า คำสรรเสริญชมเชย คำสัญญา (ที่จะทำหรือให้) เกียรติยศ รางวัลอื่น ๆ การเซ็นเซอร์ ห้ามปราม คำปรับ การจำคุก การทรมานและการประหารชีวิต [Young and Mack (1972): 81-83] โอกาสในการใช้เครื่องมือเหล่านี้ก็ได้แสดงไว้ในตัวอย่างต่าง ๆ ข้างต้นแล้ว

### ๒.๓ บทบาทของสิ่งจูงใจในภาคเศรษฐกิจ

อิทธิพลของระบบการให้รางวัลและการลงโทษในภาคเศรษฐกิจนั้นเป็นที่ทราบกันดีในหมู่นักเศรษฐศาสตร์และผู้ที่ไม่ใช่นักเศรษฐศาสตร์ด้วย เนื่องจากความจำกัดของทรัพยากรในสังคมยังผลให้สมาชิกในสังคมใช้ทรัพยากรเหล่านี้ในลักษณะที่นำไปสู่ผลิตผลที่สูงที่สุดจึงต้องมีกลวิธีที่จะประกันให้เกิดผลเช่นนั้น กลไกนี้ได้เป็นที่รู้จักกันในนามของกลไกราคา ระบบราคาทำหน้าที่เป็นระบบสั่งหนุ่หรือสิ่งจูงใจสำหรับพฤติกรรมด้านเศรษฐกิจ เมื่อกำหนดกรรมสิทธิในทรัพย์สินของเอกชน ถ้าไม่ประพฤติตนในลักษณะที่ไ้ระบุไว้โดยระบบราคา ก็จะนำไปสู่ผลอันไม่พึงปรารถนา ซึ่งเป็นสิ่งหนุ่หนีเสีย หรือเชิงลบ ในขณะที่เดียวกัน ถ้าปฏิบัติตามที่ระบุไว้โดยสัญญาของระบบราคา ก็จะนำไปสู่ผลที่น่าพึงพอใจและสมความปรารถนา ซึ่งเป็นสิ่งหนุ่ให้นิยหรือเชิงบวก

#### ๒.๓.๑ ในฐานะผู้บริโภค

สำหรับผู้บริโภคสรรพสินค้า ระบบราคาของสรรพสินค้าก็บอกให้เขาทุกคนรู้ว่า สิ่งใดบ้างถูกและสิ่งใดบ้างแพง เมื่อกำหนดประเภทของสินค้าที่เขาจะซื้อแล้ว เขาก็จะถูกชักจูงให้ซื้อของที่ถูกลงกว่ารางวัลหรือสิ่งจูงใจให้ทำเช่นนั้นก็คือ ทำให้สามารถใช้เงินส่วนที่เหลือ (เพราะไม่ซื้อของที่แพง) ซื้อของในจำนวนมากขึ้นขึ้น หรือซื้อสิ่งอื่น ๆ จำนวนหนึ่ง เมื่อราคาของสินค้านั้นถูกลง เขาก็จะซื้อในจำนวนมากขึ้น ที่เป็นเช่นนั้นก็เพราะว่า เขารู้สึกว่าเขามีเงินทองมากขึ้นอีกนิด (รวบขึ้นจากเดิมหน่อย) ที่จะซื้อสิ่งนั้น แต่ที่สำคัญกว่านั้นก็คือ เมื่อเปรียบเทียบกับสิ่งอื่น ๆ ที่ใช้ทดแทนสิ่งที่ถูกลง เขาก็จะถูกชักจูงให้ซื้อสิ่งที่ถูกลงแทนสิ่งอื่น ๆ นั้นเองทีเดียว เครื่องจูงใจที่สร้างขึ้นด้วยระบบราคาก็มีอำนาจอิทธิพลมากเมื่อบุคคลนั้นมีเงินทองที่จำกัดไม่มากนักสำหรับใช้ซื้อข้าวของต่าง ๆ มากมาย กล่าวคือ เมื่อบุคคลนั้นต้องการใช้เงินทองอันจำกัดของเขาให้ ได้ก็มีประโยชน์ที่สุด

#### ๒.๓.๒ ในฐานะผู้ผลิต

เมื่อเป็นผู้ผลิต วัตถุประสงค์คือ ต้องการมีกำไรมากที่สุดจากการดำเนินกิจกรรมนั้น ๆ ซึ่งเป็นข้อเท็จจริงที่ยอมรับกันทั่วไป ผลกำไรสูงสุดที่เป็นไปได้ ก็เป็นเป้าหมายซึ่งชักจูงให้ผู้ผลิตประพฤติตัวใน

อีกคนหนึ่ง เขาจะปฏิบัติอย่างไรนั้น ก็ขึ้นอยู่กับโครงสร้างราคาที่กำหนดขึ้นในตลาด เมื่อกำหนดราคาสินค้าที่เขาจะขายแล้ว เขาก็พยายามที่จะเลือกใช้กรรมวิธีการผลิตที่ใช้ต้นทุนผลิตที่น้อยที่สุด ต้นทุนการผลิตนั้นขึ้นอยู่กับราคาสัมพัทธ์ของปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตสินค้านั้น ฉะนั้นเทคนิคการผลิตที่ใช้ต้นทุนน้อยที่สุดก็กำหนดโดยโครงสร้างราคาของปัจจัยการผลิต ดังนั้นระบบราคาทั้งของสินค้าที่เขาจะขายและของปัจจัยการผลิตที่เขาต้องใช้ ก็ให้รายละเอียดแก่เขาในการตัดสินใจเลือกกรรมวิธีที่เสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด สิ่งจูงใจให้เขาเลือกใช้วิธีการผลิตที่ใช้ต้นทุนน้อยที่สุดก็คือ ผลบั้นปลายที่เขาคาดหวังไว้ คือ กำไรมากที่สุด การวางแผนการผลิตที่หละหลวมหรือการผลิตและการกระจายสินค้าที่ผิด ๆ หมายถึงประสิทธิภาพที่หย่อน จะนำไปสู่การขาดทุน อันเป็นสิ่งที่ไม่พึงปรารถนา ดังนั้นผลกำไรและผลขาดทุนจึงกลายเป็นสิ่งหนุนเบี่ยงเบนและเชิงลบที่จะกระตุ้นให้เขาให้ใช้วิธีที่เหมาะสมที่สุดในการผลิตและการขายสินค้า โดยลักษณะของตลาดแล้ว มันไม่เข้าข้างผู้ผลิตคนใดคนหนึ่ง หรือกลั่นแกล้งใคร เพราะไม่มีความสัมพันธ์กับพ่อค้าผู้ผลิตเป็นการส่วนตัว เนื่องจากฐานะการเงินของผู้ผลิตเอง หรืออนาคตของเขาเองขึ้นอยู่กับวิธีที่เขาดำเนินธุรกิจ ผลกำไรหรือผลขาดทุนจึงเป็นสิ่งหนุนสิ่งจูงใจที่มีอิทธิพลจริง ๆ

และเพราะความหมกหมุ่นที่จะแสวงหากำไรเอง การลอกเลียนแบบพฤติกรรมหรือสินค้าที่ประสบความสำเร็จแล้ว กล่าวคือ ได้รับการพิสูจน์แล้วว่าเป็นกรรมวิธีที่ถูกที่เหมาะสมหรือมีประสิทธิภาพ หรือเป็นสินค้าที่ผู้บริโภคต้องการ จึงเป็นกฎหนึ่งของการค้าขายและการผลิต [Alchian (1950) : 211-221] กฎเกณฑ์นี้ไม่น่าสร้างความประหลาดใจแก่ผู้ใด ทั้งนี้เนื่องจากกำไรเป็นสิ่งจูงใจให้ผู้ผลิตปฏิบัติเช่นนั้น พฤติกรรมแบบที่เห็นกันในภาคธุรกิจ ก็ไม่ได้แตกต่างจากที่ได้พบเห็นกันในภาคอื่น ๆ คงที่ใดวิเคราะห์ให้เห็นแล้ว พฤติกรรมของบุคคลที่ประสบความสำเร็จในแขนงต่าง ๆ ก็ถูกลอกเลียนแบบ และก็ถูกใช้เป็นตัวอย่างโดยผู้ปกครอง เพื่อให้เป็นสิ่งที่หนุนสิ่งจูงใจ เชื้อชวนให้ลูก ๆ ปฏิบัติในลักษณะนั้นในลักษณะนี้ด้วยคำพูดเช่น "ถ้าลูกทำอย่างนั้นลูกจะประสบความสำเร็จมีชื่อเสียงเหมือนคนนั้น" เป็นต้น

### ๒.๓.๓ ในฐานะผู้ขายปัจจัยการผลิต

ปัจเจกชนนั้น นอกจากจะเป็นผู้บริโภคแล้ว ยังเป็นผู้ขายปัจจัยการผลิตอีกด้วย ทักษะอะไรที่เขาต้องการจะขายก็ขึ้นอยู่กับรายได้ของทักษะนั้น ๆ กล่าวอีกด้านหนึ่งคือ เขาจะเลือกเป็นหมอฟัน นายแพทย์ หรือนักเศรษฐศาสตร์ ก็ขึ้นอยู่กับรายได้สัมพัทธ์ของวิชาชีพเหล่านั้น เมื่อกำหนดระดับขีดความสามารถและองค์ประกอบอื่น ๆ ให้แล้ว สิ่งจูงใจให้เลือกวิชาชีพที่ "ถูก" นั้นก็คือระดับรายได้

ได้และสิ่งต่าง ๆ ที่มากับระดับรายได้นั้น ๆ เมื่อมีการกระจายข่าวสารรายละเอียดต่าง ๆ เกี่ยวกับรายได้ หรือเงินเดือนสัมพันธ์ของอาชีพต่าง ๆ แล้ว สังคมก็วางใจได้ว่า บัณฑิตบุคคลจะเลือกวิชาชีพที่สังคม ต้องการในตอนนั้น ๆ (โดยมีช่วงห่างเท่ากับระยะเวลาสำหรับการผลิตวิชาชีพนั้น) เพราะว่ามีระบบ สิ่งหนึ่งที่มากับระบบตลาดที่นำไปสู่ผลที่ต้องการ<sup>๕</sup>

เมื่อมีวิชาชีพหนึ่งๆ แล้ว ก็มีสิ่งจูงใจเพิ่มเติมที่จะชักจูงให้ปัจเจกชนให้กลายเป็นผู้ประกอบการ ความสำเร็จ ทั้งนี้เพราะตำแหน่งที่สูงขึ้น เงินทองที่มากขึ้น (และชื่อเสียงดังขึ้นด้วย) ก็รอคอยผู้ที่ ได้รับความสำเร็จ โครงสร้างรางวัลก็เป็นสิ่งที่เห็นกันชัดทั่วทุกแห่งในโลกเศรษฐกิจ ในสถานที่ บางแห่ง สิ่งจูงใจพิเศษได้ถูกจัดขึ้นเพื่อที่จะชักนำให้ประกอบพฤติกรรมบางอย่างเช่น มีผลิตภาพหรือ ประสิทธิภาพที่สูงกว่าเดิม สิ่งเหล่านี้มักจะมาในรูปโบนัสพิเศษ การร่วมแบ่งกำไร (profit sharing) ฯลฯ แน่นอนทีเดียว เงินมากขึ้นไม่จำเป็นจะต้องเป็นสิ่งจูงใจที่เหมาะสมเสมอไปสำหรับ สภาพแวดล้อมบางอย่าง ดังที่ได้แสดงให้เห็นในการวิจัยที่ Hawthorne ในช่วงหลังของทศวรรษ ๑๙๒๐ กล่าวคือ เงินทองนั้นอาจเป็นเครื่องมือจูงใจที่ขาดประสิทธิภาพ เพราะว่ามีองค์ประกอบอื่นที่ สร้างผลเชิงหักห้ามมากกว่า ซึ่งลบล้างอำนาจการจูงใจโดยตรงของเงินไป การศึกษาที่ Hawthorne ครั้ง นั้นพบว่า ความล้มเหลวในการเพิ่มในการเพิ่มผลผลิตโดยอาศัยสิ่งจูงใจในรูปของการเพิ่มเงินเดือน อธิบายได้ด้วยข้อเท็จจริงที่ว่า "คนงานแต่ละคนมีความหวาดกลัวว่า ถ้าผลผลิตสูงขึ้นแล้ว ฝ่ายจัดการ จะรักษาระดับค่าใช้จ่ายปัจจุบัน โดยลดค่าตอบแทนต่อหน่วยที่ผลิตออกมา" [Mc Ginnies (1970) : 191] กล่าวคือ คนงานคาดหวังที่จะได้รับค่าตอบแทนต่อหน่วยที่ต่ำลง หลังจากได้ยกเลิกระบบจูงใจ เชิงเพิ่มเงินเดือน ภาพพจน์ของการทำงานที่หนักขึ้น มีประสิทธิภาพสูงขึ้น แต่ได้รับค่าตอบแทนต่อ หน่วยที่ลดน้อยลง เป็นภาพที่บาคใจคนงาน หลังจากได้วาดภาพพจน์ดังกล่าวแล้ว คนงานก็สรุปว่า โครงการจูงใจโดยเพิ่มเงินเดือนนี้ เป็นโครงการระยะสั้น ที่มเล่ห์เหลี่ยมที่จะฉ้อฉลค่าแรงของเขาทั้งหลายที่คิดขึ้นโดยฝ่ายจัดการ ดังนั้น พวกคนงานจึงไม่ทำงานหนักขึ้นอย่างที่ฝ่ายจัดการได้คาดหวังไว้ อย่างไรก็ตาม การรับรู้เช่นนั้น มิได้ลบล้างข้ออ้างข้างต้นที่ว่า พฤติกรรมของปัจเจกชนในภาค เศรษฐกิจ (และภาคอื่น ๆ ด้วย) ถูกควบคุมโดยระบบสิ่งจูงใจเชิงบวกและเชิงลบ

๕. เช่น กองจอมพลสตฤษ์ก็มีอำนาจใหม่ๆ สิ่งที่ยังปัจจุบันนี้เรียกกันว่า นักเศรษฐศาสตร์นั้นมันน้อยเหลือเกิน นับคนได้ในกรุงเทพฯ เพราะความต้องการสำหรับงานพัฒนาประเทศในขณะนั้นทำให้นักเศรษฐศาสตร์ เหล่านั้นก้าวหน้าในตำแหน่งราชการอย่างรวดเร็ว เป็นเครื่องจูงใจให้ผู้คนหันมาเลือกวิชาชีพกันมากมาย ทั้งที่ผ่านการอบรมในและนอกประเทศ จนในปัจจุบันนี้ สังคมไทยมีนักเศรษฐศาสตร์ที่ออกมาแล้วทำงานทำ ในสาขาวิชาที่เรียนมาไม่ได้ ตัวอย่างนี้ไม่ได้ตั้งใจกล่าวโทษว่า ระบบสิ่งจูงใจนั้นผิด แต่ระบุว่า การกระจาย ข่าวเกี่ยวกับระดับรายได้สัมพันธ์ระหว่างอาชีพต่างๆ และการกล่อกัวในการหางานทำยังไม่ดีพอ

ว่ากันตามข้อเท็จจริงแล้ว ปัญหาการขาดแคลนและการล้มตลาดของจำนวนผู้ประกอบการอาชีพหนึ่ง ๆ ในประเทศไทย (และประเทศอื่น) นั้น เป็นผลสืบเนื่องโดยตรงจากระบบรางวัลหรือระบบค่าจ้างที่กำหนดไว้ในตลาดนั่นเอง เงินเดือนรายได้ของกรรมกรที่มีทักษะ เช่น ช่างฟัด ช่างแกะเครื่องดนตรีกลไกต่าง ๆ นอกจากจะต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับอาชีพอื่น ๆ เช่น นายควม นายแพทย์ ฯลฯ แล้ว ความมีเกียรติของอาชีพ กล่าวคือ ส่วนของค่าตอบแทนสำหรับอาชีพที่ไม่มาในรูปแบบเงินทอง ก็ยังต่ำกว่ากันมากด้วย เมื่อเปรียบเทียบกับเกียรติของอาชีพอื่น ๆ จึงไม่น่าประหลาดใจแต่ประการใดว่า ไม่ว่ารัฐบาลไทยจะทุ่มเทเงินทองเท่าไรก็ตามในโครงการผลิตระบบการศึกษาอาชีวะ เราก็ยังคงมีปัญหขาดแคลนกรรมกรที่มีทักษะอยู่นั่นเอง

ในทำนองเดียวกัน ความสำคัญในโครงสร้างค่าตอบแทนในฐานะที่เป็นเครื่องมือจูงใจต่อพฤติกรรมของบุคคลจะเห็นได้ชัดเจนจากปัญหาการขาดแคลนกำลังคนที่มีทักษะตามชนบทต่าง ๆ ในประเทศไทย เป็นต้นว่า รายได้ของแพทย์คนหนึ่งในชนบทไทยนั้นน้อยมากเมื่อเทียบกับระดับรายได้ที่เขาสามารถหาได้ในกรุงเทพฯ ดังนั้น นายแพทย์จึงมีเป็นจำนวนมากในกรุงเทพฯ ส่วนในต่างจังหวัดตามชนบทต่าง ๆ ก็มองหานายแพทย์ไม่ค่อยพบเอาเลย<sup>๖</sup> สถานการณ์ในทำนองเดียวกัน ก็เกิดขึ้นกับอาชีพครู สาเหตุที่ครูขาดแคลนตามชนบทนั่นก็คือ ความแตกต่างทางด้านรายได้ระหว่างครูในชนบทกับครูในนครหลวงนั่นเอง

เมื่อเพิ่มรายได้ให้สูงขนาดหนึ่ง เช่น สูงเป็นสองเท่า (หรือเท่าครึ่ง) แก่ผู้ที่ยื่นตัวไปรับราชการในท้องถิ่นทุรกันดาร รัฐบาลไม่ประสบความสำเร็จแต่อย่างใดในการเพิ่มจำนวนผู้สมัครไปเป็นครูตามท้องถิ่นทุรกันดารเหล่านั้น เหตุการณ์เช่นนั้น ไม่น่าแปลกใจเมื่อพิจารณาจากแง่วิเคราะห์

๖. มีแพทย์หลายคนชอบคิดว่า การขาดแคลนเครื่องมือแพทย์ที่ทันสมัยต่าง ๆ และขาดสถานพยาบาลที่ดี ซึ่งทำให้รักษาคืนไข้ไม่ได้เต็มเม็ดเต็มหน่วยต่างหาก ที่เป็นสาเหตุที่สำคัญทำให้แพทย์ทั้งหลายไม่อยากจะไปเป็นหมอตามท้องถิ่นชนบท การขาดสิ่งต่าง ๆ ที่อำนวยความสะดวกในการรักษานั้นก็ต้องยอมรับกันว่าเป็นความจริง แต่มันไม่ใช่สาเหตุสำคัญแต่อย่างใดสำหรับการขาดแคลนแพทย์ตามท้องถิ่นชนบทแน่ ลองเสนอให้เงินเดือนแพทย์เท่ากับรายได้ที่จะพึงได้รับถ้าอยู่ในกรุงเทพฯ ก็จะมีแพทย์เป็นจำนวนมากพร้อมที่จะไปอยู่ที่ตัวเองตามชนบทต่าง ๆ ถ้าแพทย์ตามสถานพยาบาลในชนบทพบคนไข้ที่ไม่อาจรักษาได้ด้วยอุปกรณ์การแพทย์ที่มีอยู่ คนไข้เหล่านั้นจะถูกส่งตัวไปรักษาในศูนย์พยาบาลที่ทันสมัยในส่วนกลางของจังหวัด หรือในกรุงเทพฯ ในต่างจังหวัด สถานภาพของหมอก็อาจดีกว่าที่คิดไว้ในกรุงเทพฯ เสียอีก เพราะสภาพแวดล้อมในท้องถิ่น ค่าครองชีพต่ำ การขาดสิ่งมาเรอใจที่พึงเพื่อพุ่มเหยียดทั้งที่มีอยู่ในกรุงเทพฯ บรรยากาศที่สะอาดไม่มีควันเป็นพิษผสมเจือปน ฯลฯ ทำให้แพทย์สามารถเก็บหอมรอมริบได้ง่ายขึ้น การเป็นแพทย์คนหนึ่งนั้นจำนวนแพทย์ที่มีไม่มากนักในจังหวัด ประกอบกับสถานภาพของข้าราชการและแพทย์ในจังหวัด เกียรติที่แพทย์ได้รับนั้นก็จะสูงกว่าที่แพทย์จะพึงได้รับในกรุงเทพฯ เสียอีก ซึ่งส่วนใหญ่แล้วในกรุงเทพฯ ก็เป็นบุคคลที่ไม่กว้างขวางหรือมีสถานภาพสูงเป็นพิเศษ แต่ภาวะที่เป็นอยู่ในปัจจุบันนี้ ความแตกต่างระหว่างรายได้ที่ได้รับในกรุงเทพฯ กับที่ได้รับในชนบทนั้นมีมากเกินไปเหลือเกิน มากพอที่จะกลบเกลื่อนลบล้างข้อดีของรายได้ในต่างจังหวัดเสียหมด จึงมีแพทย์ไม่มาก (ที่กินอุดมคติ) ที่สนใจไปอยู่

คงที่ได้เสนอมาแล้วข้างต้นเกี่ยวกับความสำคัญของสิ่งจูงใจ แต่ก็น่าเสียดาย ปัญหาครุฑขาดแคลนตาม  
ชนบทนั้นก็ยังคงมีอยู่ในปัจจุบัน ทั้งนี้เพราะว่าการเพิ่มรายได้สองเท่าตัวนั้นมันมีผลบังคับใช้เฉพาะ  
ท้องถิ่นบางแห่งเท่านั้นที่รัฐบาลประกาศเป็นท้องถิ่นทุรกันดาร

### ๓. ทฤษฎีเกี่ยวกับบทบาทของสิ่งจูงใจ

ในตอนก่อน ๆ ได้อธิบายถึงการปฏิบัติการของระบบการให้รางวัลและการลงโทษในการควบคุมพฤติกรรม  
ของมนุษย์ ทั้งในภาคเศรษฐกิจและภาคอื่น ๆ ตอนนี้เราขอเสนอหลักบางประการเกี่ยวกับ  
บทบาทของสิ่งจูงใจและสิ่งจูงใจ

#### ๓.๑ กระบวนการตัดสินใจภายใต้อิทธิพลของระบบสิ่งจูงใจ

##### ๓.๑.๑ การพิจารณาหาระดับผลตอบแทนในโลกแห่งความไม่แน่นอน

ในโลกแห่งความไม่แน่นอน เมื่อกำหนดความรู้เกี่ยวกับผลของการกระทำแล้ว ซึ่งอาจเป็นผลเชิงรางวัล  
หรือผลเชิงโทษ บัณฑิตบุคคลจะเลือกการกระทำที่นำรางวัลมาสู่เขา (ซึ่งรางวัลจะมาในรูปใดก็ได้  
แต่ความคิดอ่านของบุคคลนั้น) เมื่อเผชิญกับกิจกรรมต่าง ๆ ซึ่งต่างก็นำรางวัลสมนาคุณมาให้แก่เขา  
เขาจะเลือกกระทำกิจกรรมที่ให้รางวัลสูงสุด

แต่โดยปกติแล้ว บัณฑิตคนอยู่ในโลกแห่งความไม่แน่นอน กล่าวคือ เขาไม่แน่ใจนักเกี่ยวกับ  
ผลที่จะเกิดขึ้นเนื่องจากการกระทำของเขา ถึงแม้ว่าเขาอาจจะรู้อย่างกลาง ๆ พอควรหรือมีความคิด  
บางอย่างเกี่ยวกับผลที่อาจจะเกิดขึ้น ตลอดจนระดับโอกาสที่ผลดังกล่าวจะเกิดขึ้น<sup>๗</sup> ในกรณีภาวะ

๗. ความรู้เหล่านี้ขึ้นอยู่กับลักษณะของโครงสร้างสิ่งจูงใจ กล่าวคือ วิธีการที่พฤติกรรมดังกล่าวได้รับการหนุน  
พฤติกรรมบางอย่างก็ได้รับการหนุนอย่างสม่ำเสมอในแง่ที่ว่าทุก ๆ ครั้งที่พฤติกรรมนั้นยังเกิดขึ้น ผู้กระทำ  
ก็ได้รับสิ่งจูงใจสำหรับพฤติกรรมบางประเภท สิ่งจูงใจที่ได้รับนั้นก็ไม่แน่นอนในลักษณะที่ว่า พฤติ  
กรรมดังกล่าวอาจได้รับหรือไม่ได้รับสิ่งจูงใจตอบแทนทุก ๆ ครั้งที่มันเกิดขึ้น ในเชิงรายละเอียดแล้วได้  
มีการวิเคราะห์ว่า พฤติกรรมของคนเรานั้นได้รับการหนุนในลักษณะสี่แบบด้วยกัน จะโดยแบบใดแบบหนึ่ง  
เอกเทศ หรือ หลายแบบผสมกันก็ได้ แบบลักษณะทั้งสี่คือ (ก) แบบกำหนดช่วงแน่นอน (fixed interval  
schedule) (ข) แบบกำหนดช่วงผันแปร (variable interval schedule) (ค) แบบกำหนดอัตราส่วนคงที่  
(fixed ratio schedule) และ ง. แบบกำหนดอัตราส่วนผันแปร (variable ratio schedule)

ตัวอย่างของแบบกำหนดช่วงแน่นอนก็คือ ลักษณะของเงินเดือนที่จ่ายเมื่อทำงานให้ ซึ่งอาจเป็นราย  
ชั่วโมง รายวัน หรือรายอาทิตย์ รายเดือน ลักษณะที่นักทฤษฎีการเล่นได้รับสิ่งตอบแทน (ช่วงเวลานั้น  
แตกต่างกันไปเรื่อย ๆ ขึ้นอยู่กับว่าเวลาได้ผ่านไปเท่าไรเมื่อเขาจับปลาได้สักตัวหนึ่ง) ก็เป็นตัวอย่างที่ดี  
สำหรับสิ่งจูงใจแบบกำหนดช่วงผันแปร เมื่อบุคคลได้รับค่าจ้างตอบแทนตามจำนวนงานที่เขาได้ผลิต  
ออกมา เช่น ๑๐๐ บาท ต่อ ๑๐๐ ชิ้นที่เขาผลิตออกมาได้ หรือ ๑๐% ของจำนวนเงินที่เขาได้  
ค่าตอบแทนในลักษณะแบบกำหนดอัตราส่วนคงที่ ตัวอย่างสำหรับสิ่งจูงใจแบบกำหนดอัตราส่วนผันแปร  
ก็คือ ลักษณะรางวัลที่ได้รับจากกิจกรรมพนันเป็นส่วนมาก สำหรับรายละเอียดลักษณะของสิ่งจูงใจ  
โปรดอ่าน *Lundin (1969) : ch. 4* และบรรณานุกรมที่อ้างถึงในบทนี้

ไม่แน่นอนเช่นนี้ เขาก็จะตรึงครองวินัจฉัยผลที่จะออกมา และตัดสินใจไปตามนั้น เป็นต้นว่า เมื่อผลที่จะได้รับมีค่า ๑๐๐๐ บาท และโอกาสที่จะได้รับเงินจำนวนนั้นอยู่ ๕๐% หรือ .๕ นี่หมายความว่า ค่าที่คาดหวังได้ในเชิงคณิตศาสตร์ (mathematical expected value) ของกิจกรรมดังกล่าวก็คือ ๕๐๐ บาท เพราะฉะนั้น ๕๐๐ บาทนี้จะเป็นค่าของผลที่จะเกิดขึ้นจากการทำกิจกรรมนั้นโดยปกติแล้ว อุตบুদ্ধจะต้องเผชิญกับกิจกรรมที่ต้องเลือกทำหลาย ๆ อย่างพร้อม ๆ กัน ในกรณีเช่นนี้ เขาก็ต้องเปรียบเทียบค่าของผลที่เกิดจากกิจกรรมต่าง ๆ ที่ต้องเลือกเหล่านั้น แล้วก็ตัดสินใจเลือกเฉพาะกิจกรรมที่ให้ผลค่าตอบแทนที่สูงสุด ตัวอย่างตัวเลขจะช่วยให้เห็นเนื้อหาของข้อความนี้ได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

สมมติว่า มีกิจกรรมให้เลือกทำอยู่ ๒ อย่าง ก และ ข ถ้าบุคคลเลือก ก เขาก็มีโอกาส ๕๐% ที่จะได้ผลตอบแทนเป็นเงิน ๑๐๐๐ บาท กิจกรรมอีกอันหนึ่ง คือ ข นั้น ถ้าเลือกแล้วเขาก็มีโอกาส ๔๐% ที่จะได้รับเงินค่าตอบแทน ๗๐๐ บาท ค่าที่คาดหวังได้สำหรับกิจกรรม ก ก็คือ ๕๐๐ บาท ( $.๕ \times ๑๐๐๐$ ) ส่วนค่าที่คาดหวังได้สำหรับกิจกรรม ข ก็คือ ๔๖๐ บาท ( $.๔ \times ๗๐๐$ ) เมื่อต้องเลือกระหว่างกิจกรรม ก และ ข แล้ว บุคคลจะเลือกทำกิจกรรม ข ตรงกันข้าม ถ้าโอกาสที่จะได้รับรางวัลค่าตอบแทนเท่ากัน (คือ ๕๐%) เขาก็จะเลือกทำกิจกรรม ก การที่เขาเลือกทำกิจกรรม ก นั้นก็ออกชัดเจน ในเมื่อโอกาสที่จะได้รับ ๑๐๐๐ บาทมีเท่า ๆ กับโอกาสที่จะได้รับ ๗๐๐ บาท

โปรดสังเกตว่า ตัวอย่างข้างต้นนี้ แสดงความสำคัญของสองประเด็น ประเด็นแรกก็คือค่า หรือ ระดับของรางวัลสิ่งจูงใจที่ได้รับจากพฤติกรรมหนึ่ง ถ้ามันยังมีค่าสูงเท่าไร ความน่าทำของกิจกรรมนั้นก็ยิ่งมีมากเท่านั้น ถ้าลักษณะอื่น ๆ ของทั้งสองกิจกรรมเหมือนกัน ประเด็นที่สองคือระดับที่น่าจะเป็นไปได้ (probability) สำหรับผลของพฤติกรรม ยังมีโอกาสที่จะได้รับรางวัลผลตอบแทนนั้นมากเท่าไร ความน่าจะกระทำของกิจกรรมนั้นก็ยิ่งสูงเท่านั้น เมื่อกำหนดว่า ผลตอบแทนของกิจกรรมต่าง ๆ มีค่าเท่ากัน นี้แสดงให้เห็นว่า องค์ประกอบทั้งสองของกิจกรรมหนึ่งนั้น ต้องพิจารณาาร่วมกัน รางวัลค่าตอบแทนที่สูงกว่านั้น ไม่จำเป็นที่ทำให้กิจกรรมนั้นน่าทำกว่ากิจกรรมอีกอย่างหนึ่ง ซึ่งมีค่ารางวัลตอบแทนที่น้อยกว่าเสมอไป ถ้าหากว่าโอกาสที่จะเป็นไปได้ของกิจกรรมหลังสูงกว่ากิจกรรมแรกมาก

เราได้วิเคราะห์ลักษณะปัญหาประหนึ่งว่า ไม่มีผลเสียหรือการถูกลงโทษเนื่องมาจากกิจกรรมนั้น อันที่จริงแล้ว มักมีผลเสียต่าง ๆ หรือถูกลงโทษเสียค่าปรับคู่กับผลรางวัลค่าตอบแทนของกิจกรรมหนึ่ง ๆ ในกรณีเช่นนี้ ในการตัดสินใจว่าควรจะทำกิจกรรมนั้นหรือไม่ บัณฑิตจะเปรียบเทียบค่าของรางวัลตอบแทนที่ได้หยังคำนวณมาแล้ว กับผลเสียหรือผลถูกลงโทษที่ยังคำนวณแล้วเช่นกัน ถ้าผลเสียหรือผลถูกลงโทษมีค่าสูงกว่า เขาก็จะตัดสินใจไม่ทำกิจกรรมนั้น ถ้าบุคคลนั้นกำลังมีกิจกรรมต่าง ๆ ให้เลือกอยู่หลายอย่าง เขาก็จะเปรียบเทียบค่าของผลรางวัลตอบแทนสุทธิของกิจกรรมทั้งหมด แล้วเลือกทำกิจกรรมที่ให้ค่ารางวัลสุทธิสูงสุด<sup>๕</sup>

๓.๑.๒. การพิจารณาหาระดับผลตอบแทนสุทธิที่ไม่มีค่าแน่นอนและวัดไม่ได้ ความสลับซับซ้อนของกระบวนการตัดสินใจนั้นไม่ได้อยู่ที่การคำนวณอย่างเป็นกิจลักษณะหรืออย่างน้อย ๆ เกี่ยวกับผลของกิจกรรมหนึ่ง ๆ เท่าไรนัก ความสับสนยุ่งยากนั้นอยู่ที่ข้อเท็จจริงที่ว่า ผลรางวัลตอบแทนหรือผลเสียผลถูกลงโทษที่ได้รับจากกิจกรรมนั้น ไม่ได้ปรากฏมาในรูปลักษณะที่วัดกันได้เสมอไป เช่น ได้รับรางวัลหรือถูกปรับ ๕๐๐ บาท เป็นต้น โดยปกติแล้ว ผลเหล่านี้จะมาในรูปความชื่นใจ หรือความไม่สบายใจ ความสุขสันต์ หรือความทุกข์โศกเศร้า ค่าชมเชย หรือค่าตำหนิตีเดียวน ในกรณีเหล่านี้ ผลที่จะได้รับจากกิจกรรมต่าง ๆ ก็เปรียบเทียบกันได้ยาก อย่างไรก็ตามในชีวิตจริง การเปรียบเทียบในลักษณะใดลักษณะหนึ่ง แม้ว่าจะทำกันอย่างลวก ๆ หยาบ ๆ ก็ตาม ก็เป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการตัดสินใจเกี่ยวกับเรื่องต่าง ๆ ตัวอย่างข้างล่างนี้จะทำให้ประเด็นที่กำลังเน้นอยู่ชัดเจนยิ่งขึ้น

นักศึกษาคนหนึ่งในห้องสอบกำลังคิดที่จะทุจริต เขาจะทุจริตหยิบตำราขึ้นมาดูหรือไม่นั้นก็ขึ้นอยู่กับผลตอบแทนที่เขาจะพึงได้รับจากการกระทำนั้น (คะแนนหรือเกรดที่เขาหวังจะได้รับในระดับที่สูงขึ้น) และระดับความรุนแรงของบทลงโทษที่เขาจะได้รับเมื่อถูกจับได้ (ซึ่งมีค่าสัมพันธ์กับความตั้งใจตรวจตราของครูผู้คุมสอบ) ถ้านักศึกษาผู้นั้นทำข้อสอบได้ในระดับดีพอควร โอกาสที่เขาจะคิดทำการทุจริตในห้องสอบนั้นก็น้อย เพราะว่า ผลตอบแทนที่เขาอาจจะได้รับนั้นไม่สูงนัก (คือ ไม่สูงกว่าที่เขาจะได้รับอยู่แล้วมากนัก) เมื่อเปรียบเทียบบทลงโทษค่าปรับที่คาดว่าจะได้รับเมื่อถูกจับ การทุจริตเปิดตำราดูในห้องสอบจึงเป็นการกระทำที่ไม่ผลกำไร ตรงกันข้ามเขาทำข้อสอบไม่ได้เลย หรือได้เพียงส่วนน้อยเท่านั้น และคะแนนที่จะได้รับก็คงหนีไม่พ้น “ด” (สอบตก) ถ้าเขา

๕. ผู้อ่านที่สนใจกระบวนการตัดสินใจในลักษณะนี้ แต่ในระดับที่ละเอียดกว่า และเกี่ยวกับปัญหาธุรกิจ โปรดอ่าน *Ratiffa* (1968)

ทจริตในกรณีเช่นนี้ เขาจะยกระดับคะแนนของเขาได้สูงมาก (คือมองจากระดับคะแนนที่จะได้จริงเมื่อไม่ทจริต) และเมื่อเปรียบเทียบกับบทลงโทษสำหรับการทจริต (ซึ่งมักจะปรับตกวิชาที่ทจริต) การทจริตก็เป็นกิจกรรมที่น่าทำมาก เนื่องจากการพิจารณาสถานการณ์ตามหลักเหตุผลทำนองนี้ เราจึงสังเกตว่า การทจริตในการสอบจึงกระทำกันในกลุ่มนักเรียนนักศึกษาที่เรียนอ่อนมากกว่าผู้ที่เรียนดี เมื่อกำหนดโอกาสที่จะถูกจับได้ในการทจริตเท่ากัน

ตัวอย่างเช่น ให้เห็นความสำคัญของบริบทสังคมหรือภาวะแวดล้อมที่อึดบุคคลนั้นเผชิญอยู่ ความสำคัญของบริบทหรือสภาพแวดล้อมนั้นอยู่ที่ว่า มันกำหนดลักษณะของค่ารางวัลผลตอบแทนและผลเสียหรือการถูกลงโทษตลอดจนโอกาสที่ผลเหล่านั้นจะเกิดขึ้นมา เนื่องจากบริบทสังคมหรือภาวะแวดล้อมที่แตกต่างกัน สามารถที่จะสร้างชุดรางวัลและบทโทษ ตลอดจนโอกาสที่จะได้รับที่ต่างกันด้วย

ตัวอย่างเช่น ในการพูดคุยแสดงความคิดเห็นกัน บุคคลหนึ่งกำลังอภิปรายประเด็นของเขา เพื่อให้เพื่อนคนหนึ่งยอมรับในลักษณะที่เขาจริงใจ และเมื่อเขาสังเกตว่าเพื่อนคู่เถียงของเขาเงียบ ไม่ค่อยปากคำ เขาจะทวีความเอาจริงเอาจังยิ่งขึ้น ตรงกันข้าม ถ้าเขาสังเกตเห็นว่าเพื่อนคู่เถียงของเขาชักมีอารมณ์เสียมากขึ้นทีละน้อย เขาก็จะลดเสียงของเขาลงแล้วหันไปพูดเรื่องอื่นประเด็นอื่นแทน เพื่อหลีกเลี่ยงการทะเลาะกัน ซึ่งเขารู้ว่าจะเกิดขึ้นจากประสบการณ์ในอดีต ในท่ามกลางเพื่อน ๆ ที่มีทัศนคติที่ตรงกัน บุคคลหนึ่งมีแนวโน้มที่จะพูดหรือแสดงออกในสิ่งที่เขาคิดกับคนกลุ่มน้อยเชิงผิวหรือเชิงศาสนาตรงกันข้าม ถ้าเขาอยู่ต่อหน้ากันก็ติวติยาหรือกลุ่มบุคคลที่มีทัศนคติที่ต่างจากตัวเขาเอง บุคคลผู้นั้นก็มีแนวโน้มที่จะพูดหรือแสดงออกมาซึ่งทัศนคติที่ไม่ได้เป็นปฏิปักษ์กับชนกลุ่มน้อย เพื่อหลีกเลี่ยงการถกเถียงวิวาท และความไม่สบายใจต่าง ๆ๑๐:๑๑

๙. แนนอนทีเคียว ถ้าเขามีวัตถุประสงค์อีกแบบหนึ่ง เขาก็อาจขึ้นเสียงและมูทะเถียงต่อไปเพื่อให้เพื่อนไม่ไทมวถน

๑๐. สำหรับการบรรยายถึงตัวอย่างในการทดลองเรื่องนี้เกี่ยวกับทัศนคติเรื่องผิว โปรดอ่าน McGinnies (1970) : 321-22.

๑๑. ผู้อ่านก็ยังสามารถวาดภาพได้ในกรณีทจริตในห้องสอบว่า ถ้าการควบคุมสอบหละหลวมและครูก็ไม่แคร์ เมื่อนักศึกษาจะแอบเปิดตำราหรือคู่มืออื่น ความถี่ของการทจริตจะแตกต่างจากกรณีที่มีการควบคุมที่มีลักษณะตรงกันข้าม

### ๓.๒ การมองการณ์สั้น และการมองการณ์ไกล

บริษัทสังคมแต่ละครั้งกำหนดชุดโครงสร้างการให้รางวัลและการลงโทษที่ต่างกันออกไปสิ่งที่ได้รับขายแล้ว นอกจากนั้น ผลรางวัลหรือผลลงโทษที่มากกับการกระทำหนึ่ง ๆ นั้น อาจจะมาในรูปที่สมบูร์น กล่าวคือไม่ว่าผลทั้งกล่าวเป็นผลดีหรือผลเสียก็ตาม มันจะเกิดขึ้น แล้วก็สิ้นสุดลงโดยไม่มีผลที่ติดค้างตามมามาก กรณีที่เกิดขึ้นบ่อยพอ ๆ กัน ก็คือ ผลดีหรือผลเสียที่ได้รับนั้นอาจนำมาซึ่งผลตอบแทนอื่น ๆ ซึ่งอาจเป็นผลดีรางวัล และผลเสียการลงโทษก็ได้ ถ้ารางวัลปัจจุบันจะนำมาซึ่งรางวัลอนาคต แน่แน่นอนทีเดียว พฤติกรรมที่ให้รางวัลลักษณะนั้นย่อมได้แรงหนุนให้ทำเพิ่มขึ้นอีก ในกรณีการถูกลงโทษ ในปัจจุบันคิดตามด้วยการถูกลงโทษในอนาคตอีก พฤติกรรมที่นำไปสู่ผลรูปนี้ก็มีแรงหนุนให้หลีกเลี่ยงมันมากยิ่งขึ้น ตรงกันข้าม ถ้ารางวัลในปัจจุบันก่อให้เกิดผลเสียหรือการลงโทษในอนาคต หรือผลเสียในปัจจุบันทำให้เกิดผลดีได้รางวัลในอนาคต พฤติกรรมในบริษัทสังคมนั้นหรือภาวะแวดล้อมนั้นจะออกมาในรูปใด ก็สุดแล้วแต่การชั่งน้ำหนักของระดับผลต่าง ๆ ของบุคคลผู้นั้น ในประการแรกเมื่อรางวัลปัจจุบันก่อให้เกิดผลเสียถูกลงโทษในอนาคต ถ้าบุคคลผู้นั้นพิจารณาให้น้ำหนักผลเสียหรือการถูกลงโทษในอนาคตสูงกว่าการได้รับรางวัลหรือผลตอบแทนในปัจจุบัน (โดยได้ทำการวิเคราะห์เชิงส่วนลดต่อผลในอนาคตแล้ว<sup>๑๒</sup>) เขาก็จะประพฤตินั้นซึ่งแตกต่างจากในกรณีที่เขาได้พิจารณาแล้วว่าผลดีหรือรางวัลในปัจจุบันมีค่ามากกว่าผลเสียหรือการถูกลงโทษในอนาคต กระบวนการพิจารณาก็มีลักษณะทำนองเดียวกัน สำหรับกรณีที่สอง ซึ่งเป็นกรณีที่ได้รับผลเสียหรือถูกลงโทษในปัจจุบัน แต่ก็นำไปสู่ผลดีได้รางวัลในอนาคต ถ้าการถูกลงโทษหรือผลเสียที่ได้รับในปัจจุบันมีค่าสูงกว่าผลดีหรือรางวัลที่ได้รับในอนาคต บัณฑิตผู้นั้นก็จะถูกชักจูงให้ประพฤตินั้นที่แตกต่างจากในกรณีที่ค่าของผลดีหรือรางวัลที่ได้รับในอนาคตมีค่าสูงกว่าผลเสียหรือการถูกลงโทษในปัจจุบัน

เป็นต้นว่า นักกอล์ฟคนหนึ่งอาจตัดสินใจจะไม่ขโมยสิ่ง ๆ หนึ่งว่า เมื่อถูกจับได้ก็ต้องถูกลงโทษติดตะราง อย่างไรก็ดี ถ้าเขาไม่ถูกจับได้ เขาก็สามารถมีความสุขกับผลติดลบที่ขโมยมา (รางวัลของงานที่ทำ) เขาได้ตัดสินใจไม่ขโมยเพราะว่าเขาให้ค่าของการถูกลงโทษในอนาคตต่ำกว่าผลประโยชน์

<sup>๑๒</sup> กล่าวคือ เหตุการณ์ในอนาคตอาจหรือไม่เกิดขึ้น และเนื่องจากมันเป็นเหตุการณ์ในอนาคต ค่าของมันจึงไม่เท่ากับค่าของผลที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน เพื่อที่จะทำให้เหตุการณ์ในอนาคตและเหตุการณ์ในปัจจุบันเปรียบเทียบกันได้ เหตุการณ์ในอนาคตจึงต้องผ่านการลดค่าเสียก่อน นี่เราไม่ได้เห็นว่าคนเราเสียเวลามากมายในการสรรเสริญเลือกหรือค่าส่วนลดและการกำหนดค่าปัจจุบันของเหตุการณ์ ในอนาคตเสมอไป เราเพียงแต่ชี้ให้เห็นว่าบัณฑิตผู้นั้นจะให้ความสำคัญหรือให้ค่าสำหรับเหตุการณ์ ในอนาคตน้อยลง (คือต่ำกว่าค่าของมันตอนที่เกิดขึ้นในอนาคต) และต่ำกว่าค่าที่เขาประเมินให้กับเหตุการณ์ทำนองเดียวกันที่เกิดขึ้นในปัจจุบันนั่นเอง

ที่เขาได้รับในปัจจุบัน<sup>๑๓</sup> ตรงกันข้าม นักจิตและผู้น่าจะตัดสินใจไม่ขโมย เมื่อเขาตระหนักดีว่า การถูกลงโทษในอนาคตนั้นรุนแรงมาก ซึ่งเขาประเมินให้ค่าสูงกว่ารางวัลผลตอบแทนในปัจจุบันที่เขาจะได้รับจากการขโมยนั้น ตัวอย่างอื่น ๆ ในทำนองนี้ก็อีกมาก เช่นการสูบบุหรี่<sup>๑๔</sup> ๕๕ ๕๖ ๕๗ ๕๘ ๕๙ ๖๐ ๖๑ ๖๒ ๖๓ ๖๔ ๖๕ ๖๖ ๖๗ ๖๘ ๖๙ ๗๐ ๗๑ ๗๒ ๗๓ ๗๔ ๗๕ ๗๖ ๗๗ ๗๘ ๗๙ ๘๐ ๘๑ ๘๒ ๘๓ ๘๔ ๘๕ ๘๖ ๘๗ ๘๘ ๘๙ ๙๐ ๙๑ ๙๒ ๙๓ ๙๔ ๙๕ ๙๖ ๙๗ ๙๘ ๙๙ ๑๐๐ ๑๐๑ ๑๐๒ ๑๐๓ ๑๐๔ ๑๐๕ ๑๐๖ ๑๐๗ ๑๐๘ ๑๐๙ ๑๑๐ ๑๑๑ ๑๑๒ ๑๑๓ ๑๑๔ ๑๑๕ ๑๑๖ ๑๑๗ ๑๑๘ ๑๑๙ ๑๒๐ ๑๒๑ ๑๒๒ ๑๒๓ ๑๒๔ ๑๒๕ ๑๒๖ ๑๒๗ ๑๒๘ ๑๒๙ ๑๓๐ ๑๓๑ ๑๓๒ ๑๓๓ ๑๓๔ ๑๓๕ ๑๓๖ ๑๓๗ ๑๓๘ ๑๓๙ ๑๔๐ ๑๔๑ ๑๔๒ ๑๔๓ ๑๔๔ ๑๔๕ ๑๔๖ ๑๔๗ ๑๔๘ ๑๔๙ ๑๕๐ ๑๕๑ ๑๕๒ ๑๕๓ ๑๕๔ ๑๕๕ ๑๕๖ ๑๕๗ ๑๕๘ ๑๕๙ ๑๖๐ ๑๖๑ ๑๖๒ ๑๖๓ ๑๖๔ ๑๖๕ ๑๖๖ ๑๖๗ ๑๖๘ ๑๖๙ ๑๗๐ ๑๗๑ ๑๗๒ ๑๗๓ ๑๗๔ ๑๗๕ ๑๗๖ ๑๗๗ ๑๗๘ ๑๗๙ ๑๘๐ ๑๘๑ ๑๘๒ ๑๘๓ ๑๘๔ ๑๘๕ ๑๘๖ ๑๘๗ ๑๘๘ ๑๘๙ ๑๙๐ ๑๙๑ ๑๙๒ ๑๙๓ ๑๙๔ ๑๙๕ ๑๙๖ ๑๙๗ ๑๙๘ ๑๙๙ ๒๐๐ ๒๐๑ ๒๐๒ ๒๐๓ ๒๐๔ ๒๐๕ ๒๐๖ ๒๐๗ ๒๐๘ ๒๐๙ ๒๑๐ ๒๑๑ ๒๑๒ ๒๑๓ ๒๑๔ ๒๑๕ ๒๑๖ ๒๑๗ ๒๑๘ ๒๑๙ ๒๒๐ ๒๒๑ ๒๒๒ ๒๒๓ ๒๒๔ ๒๒๕ ๒๒๖ ๒๒๗ ๒๒๘ ๒๒๙ ๒๓๐ ๒๓๑ ๒๓๒ ๒๓๓ ๒๓๔ ๒๓๕ ๒๓๖ ๒๓๗ ๒๓๘ ๒๓๙ ๒๔๐ ๒๔๑ ๒๔๒ ๒๔๓ ๒๔๔ ๒๔๕ ๒๔๖ ๒๔๗ ๒๔๘ ๒๔๙ ๒๕๐ ๒๕๑ ๒๕๒ ๒๕๓ ๒๕๔ ๒๕๕ ๒๕๖ ๒๕๗ ๒๕๘ ๒๕๙ ๒๖๐ ๒๖๑ ๒๖๒ ๒๖๓ ๒๖๔ ๒๖๕ ๒๖๖ ๒๖๗ ๒๖๘ ๒๖๙ ๒๗๐ ๒๗๑ ๒๗๒ ๒๗๓ ๒๗๔ ๒๗๕ ๒๗๖ ๒๗๗ ๒๗๘ ๒๗๙ ๒๘๐ ๒๘๑ ๒๘๒ ๒๘๓ ๒๘๔ ๒๘๕ ๒๘๖ ๒๘๗ ๒๘๘ ๒๘๙ ๒๙๐ ๒๙๑ ๒๙๒ ๒๙๓ ๒๙๔ ๒๙๕ ๒๙๖ ๒๙๗ ๒๙๘ ๒๙๙ ๓๐๐ ๓๐๑ ๓๐๒ ๓๐๓ ๓๐๔ ๓๐๕ ๓๐๖ ๓๐๗ ๓๐๘ ๓๐๙ ๓๑๐ ๓๑๑ ๓๑๒ ๓๑๓ ๓๑๔ ๓๑๕ ๓๑๖ ๓๑๗ ๓๑๘ ๓๑๙ ๓๒๐ ๓๒๑ ๓๒๒ ๓๒๓ ๓๒๔ ๓๒๕ ๓๒๖ ๓๒๗ ๓๒๘ ๓๒๙ ๓๓๐ ๓๓๑ ๓๓๒ ๓๓๓ ๓๓๔ ๓๓๕ ๓๓๖ ๓๓๗ ๓๓๘ ๓๓๙ ๓๔๐ ๓๔๑ ๓๔๒ ๓๔๓ ๓๔๔ ๓๔๕ ๓๔๖ ๓๔๗ ๓๔๘ ๓๔๙ ๓๕๐ ๓๕๑ ๓๕๒ ๓๕๓ ๓๕๔ ๓๕๕ ๓๕๖ ๓๕๗ ๓๕๘ ๓๕๙ ๓๖๐ ๓๖๑ ๓๖๒ ๓๖๓ ๓๖๔ ๓๖๕ ๓๖๖ ๓๖๗ ๓๖๘ ๓๖๙ ๓๗๐ ๓๗๑ ๓๗๒ ๓๗๓ ๓๗๔ ๓๗๕ ๓๗๖ ๓๗๗ ๓๗๘ ๓๗๙ ๓๘๐ ๓๘๑ ๓๘๒ ๓๘๓ ๓๘๔ ๓๘๕ ๓๘๖ ๓๘๗ ๓๘๘ ๓๘๙ ๓๙๐ ๓๙๑ ๓๙๒ ๓๙๓ ๓๙๔ ๓๙๕ ๓๙๖ ๓๙๗ ๓๙๘ ๓๙๙ ๔๐๐ ๔๐๑ ๔๐๒ ๔๐๓ ๔๐๔ ๔๐๕ ๔๐๖ ๔๐๗ ๔๐๘ ๔๐๙ ๔๑๐ ๔๑๑ ๔๑๒ ๔๑๓ ๔๑๔ ๔๑๕ ๔๑๖ ๔๑๗ ๔๑๘ ๔๑๙ ๔๒๐ ๔๒๑ ๔๒๒ ๔๒๓ ๔๒๔ ๔๒๕ ๔๒๖ ๔๒๗ ๔๒๘ ๔๒๙ ๔๓๐ ๔๓๑ ๔๓๒ ๔๓๓ ๔๓๔ ๔๓๕ ๔๓๖ ๔๓๗ ๔๓๘ ๔๓๙ ๔๔๐ ๔๔๑ ๔๔๒ ๔๔๓ ๔๔๔ ๔๔๕ ๔๔๖ ๔๔๗ ๔๔๘ ๔๔๙ ๔๕๐ ๔๕๑ ๔๕๒ ๔๕๓ ๔๕๔ ๔๕๕ ๔๕๖ ๔๕๗ ๔๕๘ ๔๕๙ ๔๖๐ ๔๖๑ ๔๖๒ ๔๖๓ ๔๖๔ ๔๖๕ ๔๖๖ ๔๖๗ ๔๖๘ ๔๖๙ ๔๗๐ ๔๗๑ ๔๗๒ ๔๗๓ ๔๗๔ ๔๗๕ ๔๗๖ ๔๗๗ ๔๗๘ ๔๗๙ ๔๘๐ ๔๘๑ ๔๘๒ ๔๘๓ ๔๘๔ ๔๘๕ ๔๘๖ ๔๘๗ ๔๘๘ ๔๘๙ ๔๙๐ ๔๙๑ ๔๙๒ ๔๙๓ ๔๙๔ ๔๙๕ ๔๙๖ ๔๙๗ ๔๙๘ ๔๙๙ ๕๐๐ ๕๐๑ ๕๐๒ ๕๐๓ ๕๐๔ ๕๐๕ ๕๐๖ ๕๐๗ ๕๐๘ ๕๐๙ ๕๑๐ ๕๑๑ ๕๑๒ ๕๑๓ ๕๑๔ ๕๑๕ ๕๑๖ ๕๑๗ ๕๑๘ ๕๑๙ ๕๒๐ ๕๒๑ ๕๒๒ ๕๒๓ ๕๒๔ ๕๒๕ ๕๒๖ ๕๒๗ ๕๒๘ ๕๒๙ ๕๓๐ ๕๓๑ ๕๓๒ ๕๓๓ ๕๓๔ ๕๓๕ ๕๓๖ ๕๓๗ ๕๓๘ ๕๓๙ ๕๔๐ ๕๔๑ ๕๔๒ ๕๔๓ ๕๔๔ ๕๔๕ ๕๔๖ ๕๔๗ ๕๔๘ ๕๔๙ ๕๕๐ ๕๕๑ ๕๕๒ ๕๕๓ ๕๕๔ ๕๕๕ ๕๕๖ ๕๕๗ ๕๕๘ ๕๕๙ ๕๖๐ ๕๖๑ ๕๖๒ ๕๖๓ ๕๖๔ ๕๖๕ ๕๖๖ ๕๖๗ ๕๖๘ ๕๖๙ ๕๗๐ ๕๗๑ ๕๗๒ ๕๗๓ ๕๗๔ ๕๗๕ ๕๗๖ ๕๗๗ ๕๗๘ ๕๗๙ ๕๘๐ ๕๘๑ ๕๘๒ ๕๘๓ ๕๘๔ ๕๘๕ ๕๘๖ ๕๘๗ ๕๘๘ ๕๘๙ ๕๙๐ ๕๙๑ ๕๙๒ ๕๙๓ ๕๙๔ ๕๙๕ ๕๙๖ ๕๙๗ ๕๙๘ ๕๙๙ ๖๐๐ ๖๐๑ ๖๐๒ ๖๐๓ ๖๐๔ ๖๐๕ ๖๐๖ ๖๐๗ ๖๐๘ ๖๐๙ ๖๑๐ ๖๑๑ ๖๑๒ ๖๑๓ ๖๑๔ ๖๑๕ ๖๑๖ ๖๑๗ ๖๑๘ ๖๑๙ ๖๒๐ ๖๒๑ ๖๒๒ ๖๒๓ ๖๒๔ ๖๒๕ ๖๒๖ ๖๒๗ ๖๒๘ ๖๒๙ ๖๓๐ ๖๓๑ ๖๓๒ ๖๓๓ ๖๓๔ ๖๓๕ ๖๓๖ ๖๓๗ ๖๓๘ ๖๓๙ ๖๔๐ ๖๔๑ ๖๔๒ ๖๔๓ ๖๔๔ ๖๔๕ ๖๔๖ ๖๔๗ ๖๔๘ ๖๔๙ ๖๕๐ ๖๕๑ ๖๕๒ ๖๕๓ ๖๕๔ ๖๕๕ ๖๕๖ ๖๕๗ ๖๕๘ ๖๕๙ ๖๖๐ ๖๖๑ ๖๖๒ ๖๖๓ ๖๖๔ ๖๖๕ ๖๖๖ ๖๖๗ ๖๖๘ ๖๖๙ ๖๗๐ ๖๗๑ ๖๗๒ ๖๗๓ ๖๗๔ ๖๗๕ ๖๗๖ ๖๗๗ ๖๗๘ ๖๗๙ ๖๘๐ ๖๘๑ ๖๘๒ ๖๘๓ ๖๘๔ ๖๘๕ ๖๘๖ ๖๘๗ ๖๘๘ ๖๘๙ ๖๙๐ ๖๙๑ ๖๙๒ ๖๙๓ ๖๙๔ ๖๙๕ ๖๙๖ ๖๙๗ ๖๙๘ ๖๙๙ ๗๐๐ ๗๐๑ ๗๐๒ ๗๐๓ ๗๐๔ ๗๐๕ ๗๐๖ ๗๐๗ ๗๐๘ ๗๐๙ ๗๑๐ ๗๑๑ ๗๑๒ ๗๑๓ ๗๑๔ ๗๑๕ ๗๑๖ ๗๑๗ ๗๑๘ ๗๑๙ ๗๒๐ ๗๒๑ ๗๒๒ ๗๒๓ ๗๒๔ ๗๒๕ ๗๒๖ ๗๒๗ ๗๒๘ ๗๒๙ ๗๓๐ ๗๓๑ ๗๓๒ ๗๓๓ ๗๓๔ ๗๓๕ ๗๓๖ ๗๓๗ ๗๓๘ ๗๓๙ ๗๔๐ ๗๔๑ ๗๔๒ ๗๔๓ ๗๔๔ ๗๔๕ ๗๔๖ ๗๔๗ ๗๔๘ ๗๔๙ ๗๕๐ ๗๕๑ ๗๕๒ ๗๕๓ ๗๕๔ ๗๕๕ ๗๕๖ ๗๕๗ ๗๕๘ ๗๕๙ ๗๖๐ ๗๖๑ ๗๖๒ ๗๖๓ ๗๖๔ ๗๖๕ ๗๖๖ ๗๖๗ ๗๖๘ ๗๖๙ ๗๗๐ ๗๗๑ ๗๗๒ ๗๗๓ ๗๗๔ ๗๗๕ ๗๗๖ ๗๗๗ ๗๗๘ ๗๗๙ ๗๘๐ ๗๘๑ ๗๘๒ ๗๘๓ ๗๘๔ ๗๘๕ ๗๘๖ ๗๘๗ ๗๘๘ ๗๘๙ ๗๙๐ ๗๙๑ ๗๙๒ ๗๙๓ ๗๙๔ ๗๙๕ ๗๙๖ ๗๙๗ ๗๙๘ ๗๙๙ ๘๐๐ ๘๐๑ ๘๐๒ ๘๐๓ ๘๐๔ ๘๐๕ ๘๐๖ ๘๐๗ ๘๐๘ ๘๐๙ ๘๑๐ ๘๑๑ ๘๑๒ ๘๑๓ ๘๑๔ ๘๑๕ ๘๑๖ ๘๑๗ ๘๑๘ ๘๑๙ ๘๒๐ ๘๒๑ ๘๒๒ ๘๒๓ ๘๒๔ ๘๒๕ ๘๒๖ ๘๒๗ ๘๒๘ ๘๒๙ ๘๓๐ ๘๓๑ ๘๓๒ ๘๓๓ ๘๓๔ ๘๓๕ ๘๓๖ ๘๓๗ ๘๓๘ ๘๓๙ ๘๔๐ ๘๔๑ ๘๔๒ ๘๔๓ ๘๔๔ ๘๔๕ ๘๔๖ ๘๔๗ ๘๔๘ ๘๔๙ ๘๕๐ ๘๕๑ ๘๕๒ ๘๕๓ ๘๕๔ ๘๕๕ ๘๕๖ ๘๕๗ ๘๕๘ ๘๕๙ ๘๖๐ ๘๖๑ ๘๖๒ ๘๖๓ ๘๖๔ ๘๖๕ ๘๖๖ ๘๖๗ ๘๖๘ ๘๖๙ ๘๗๐ ๘๗๑ ๘๗๒ ๘๗๓ ๘๗๔ ๘๗๕ ๘๗๖ ๘๗๗ ๘๗๘ ๘๗๙ ๘๘๐ ๘๘๑ ๘๘๒ ๘๘๓ ๘๘๔ ๘๘๕ ๘๘๖ ๘๘๗ ๘๘๘ ๘๘๙ ๘๙๐ ๘๙๑ ๘๙๒ ๘๙๓ ๘๙๔ ๘๙๕ ๘๙๖ ๘๙๗ ๘๙๘ ๘๙๙ ๙๐๐ ๙๐๑ ๙๐๒ ๙๐๓ ๙๐๔ ๙๐๕ ๙๐๖ ๙๐๗ ๙๐๘ ๙๐๙ ๙๑๐ ๙๑๑ ๙๑๒ ๙๑๓ ๙๑๔ ๙๑๕ ๙๑๖ ๙๑๗ ๙๑๘ ๙๑๙ ๙๒๐ ๙๒๑ ๙๒๒ ๙๒๓ ๙๒๔ ๙๒๕ ๙๒๖ ๙๒๗ ๙๒๘ ๙๒๙ ๙๓๐ ๙๓๑ ๙๓๒ ๙๓๓ ๙๓๔ ๙๓๕ ๙๓๖ ๙๓๗ ๙๓๘ ๙๓๙ ๙๔๐ ๙๔๑ ๙๔๒ ๙๔๓ ๙๔๔ ๙๔๕ ๙๔๖ ๙๔๗ ๙๔๘ ๙๔๙ ๙๕๐ ๙๕๑ ๙๕๒ ๙๕๓ ๙๕๔ ๙๕๕ ๙๕๖ ๙๕๗ ๙๕๘ ๙๕๙ ๙๖๐ ๙๖๑ ๙๖๒ ๙๖๓ ๙๖๔ ๙๖๕ ๙๖๖ ๙๖๗ ๙๖๘ ๙๖๙ ๙๗๐ ๙๗๑ ๙๗๒ ๙๗๓ ๙๗๔ ๙๗๕ ๙๗๖ ๙๗๗ ๙๗๘ ๙๗๙ ๙๘๐ ๙๘๑ ๙๘๒ ๙๘๓ ๙๘๔ ๙๘๕ ๙๘๖ ๙๘๗ ๙๘๘ ๙๘๙ ๙๙๐ ๙๙๑ ๙๙๒ ๙๙๓ ๙๙๔ ๙๙๕ ๙๙๖ ๙๙๗ ๙๙๘ ๙๙๙ ๑๐๐๐

จะนำผลร้ายมาสู่ผู้สูบบุหรี่ในอนาคตในรูปของโรคมะเร็งในปอด ซึ่งนำไปสู่การเสียชีวิต นี่เป็นผลในอนาคต และเมื่อไรที่มันจะเกิดขึ้นก็กำหนดล่วงหน้าไม่ได้ด้วย มันอาจเกิดขึ้นหรือไม่เกิดขึ้นเลยก็ได้ และแม้ว่ามันจะเกิดขึ้นก็คงเป็นเวลา ๒๐ หรือ ๓๐ ปี ข้างหน้า ก็ได้ ในขณะที่เดียวกันผลระยะสั้นหรือผลในปัจจุบันจากการสูบบุหรี่นั้นก็คือ ความสดชื่นและความรู้สึกดี ในขณะที่สูบบุหรี่ ซึ่งเป็นผลที่เกิดขึ้นจริงและแน่นอน ในการประเมินค่าของผลในระยะสั้นและผลในระยะยาวนั้น คนส่วนใหญ่แล้วจะเลือกเน้นแต่ผลระยะสั้น ดังที่เห็นได้จากข้อเท็จจริงที่ว่า อุตสาหกรรมกรรมการทำบุหรี่ยังคงขายดิบขายดีอยู่ ทั้ง ๆ ที่วงการแพทย์ก็ยอมรับกันและประชาชนสัมพันธ์กันว่าเป็นต้นเหตุของโรคมะเร็งในปอด กระบวนการประเมินผลและการตัดสินใจในทำนองนี้ก็เกิดขึ้นกับการบริโภคแบบผาตเฝ้าเฝ้า

เราอาจใช้ศัพท์ที่คุ้นหูในวิชาเศรษฐศาสตร์ในการวินิจฉัยชนิดของการตัดสินใจในค่านิยมที่กล่าวถึงข้างต้น กล่าวคือ บั๊จเจกช่นนั้นอยู่ภายใต้อิทธิพลของการมองระยะสั้นและการมองระยะยาว หรือของผลระยะสั้นและผลระยะยาว ผู้ที่อยู่ภายใต้อิทธิพลจากผลในระยะสั้นมากกว่าก็จะลดค่าของผลในอนาคตมาก<sup>๑๔</sup> เมื่อพิจารณาจากบุคคลภายนอก ก็มีความเห็นกันว่าพฤติกรรมของเขาได้ถูกชักจูงโดยสิ่งหนึ่งในปัจจุบัน ตรงกันข้าม บุคคลที่อยู่ภายใต้อิทธิพลของผลในระยะยาวที่เกิดขึ้นจากการกระทำของเขา เขาก็จะให้น้ำหนักแก่ค่าของผลในอนาคตสูงกว่าที่เขาให้กับค่าของผลในปัจจุบัน ดังนั้นพฤติกรรมของเขาจึงถูกชักจูงโดยสิ่งหนึ่งในอนาคต อย่างไรก็ตาม ในกรณีของความขัดแย้งหรือข้อขัดแย้งนั้น อาจกล่าวได้ว่าอาจเนื่องมาจากอิทธิพลของการมองระยะสั้น

๑๓. แนนอนที่เดียว เหตุผลในการประเมินผลเหล่านี้เป็นเรื่องส่วนตัวของเขา เขาอาจพิจารณาโอกาสที่ถูกรับและระดับของการลงโทษ ซึ่งโอกาสและระดับนั้นก็เป็ผลประเมินทั้งทางวัตถุวิสัยและจิตวิสัยของบุคคลผู้นั้น ทั้งนี้เพราะว่าแต่ละบุคคลมีทัศนภาพต่อภาวะแวดล้อมที่ต่างกัน บางทีเขาผู้นั้นอาจไม่พิจารณาหรือมองข้ามปัญหาถูกจับถูกลงโทษเลยก็ได้ ดังเช่นในกรณีที่บังเอิญเดินผ่านไปเจอบ้านที่มีประตูเปิดค้างไว้โดยไม่มีใครดูแล ซึ่งล่อใจเขามาก หรือกรณีภายใต้อิทธิพลความกึกก้องในขณะนั้น แม้ข้อคิดเหล่านี้ไม่ได้ขัดกับกระบวนการคิดตัดสินใจ เจตนาที่ผู้ได้พิจารณาในบทความนี้ โปรดอ่านหน้าถัดไป

๑๔. กล่าวในเศรษฐศาสตร์ ความพอใจในเวลา (time preference) สูง ดังนั้น อัตราค่าส่วนลดของเขาจึงมีค่าสูงด้วย

หรือการมองระยะยาวอย่างใดอย่างหนึ่งก็ได้ สุดท้ายแต่ประเภทของบุคคล แน่แน่นอนที่คิดว่า ใน  
ขณะนั้นชั่วครู่นี้ การประเมินภาวการณ์ของเขาต้องกระทำกันทันที และให้ซึ่งข้อสรุปว่าเขาจะ  
ต้องทำอะไร แต่ข้อสรุปของเขาอาจได้รับอิทธิพลจากผลที่เกิดขึ้นในอนาคตมากกว่าผลที่เกิดขึ้นใน  
ขณะนั้นก็ได้ ซึ่งในกรณีนี้เขาก็เป็นคนประเภทมองการณ์ไกล ตรงกันข้าม ถ้าเขาสรุปโดยอาศัย  
ระดับผลที่เกิดขึ้นในขณะนั้น เขาก็เป็นคนมองการณ์สั้น ที่อธิบายประเด็นนี้เพื่อต้องการชี้ให้  
เห็นว่า การสรุปว่าการกระทำโดยฉับพลันทันทีทันใด อันมีผู้กล่าวกันว่าเนื่องมาจาก “อารมณ์” ใน  
ขณะนั้นไม่จำเป็นจะต้องถูกเสมอไป มักจะเป็นจริงเช่นนั้น ก็ต่อเมื่อความคิดของผู้กระทำนั้น มอง  
เห็นแต่ผลที่เกิดขึ้นในระยะสั้นเท่านั้น

### ๓.๓ ผลของการให้รางวัลเท่ากันแก่ผู้ทำงานและผู้ที่ไม่ได้ทำอะไรเลย

เท่าที่ได้พิจารณามาแล้ว เป็นการศึกษาดังอิทธิพลของระบบสิ่งหนุนสิ่งจูงใจที่มีต่อพฤติกรรมของ  
มนุษย์ ซึ่งอาจเป็นพฤติกรรมที่จัดว่า “ดีหรือน่าพึงปรารถนา” หรืออาจเป็นพฤติกรรมในลักษณะตรง  
ข้าม ประเด็นที่น่าสนใจในลำดับต่อไปก็คือ เมื่อพิจารณาจากแง่ของกระบวนการตัดสินใจ ซึ่งต้อง  
ประเมินค่าและโอกาสที่จะเกิดขึ้นของผลที่จะได้รับ บ้างจะชนจะตัดสินใจเลือกประพฤติกรรมอย่างไรใน  
สถานการณ์ซึ่งเมื่อทำอะไรแล้วเสร็จก็ได้รางวัล และเมื่อไม่ทำอะไรก็ได้รางวัลเหมือนกัน กล่าวคือ  
ไม่ว่าเขาจะทำงานหรือไม่ทำงานนั้น เขาก็ได้รับรางวัลค่าตอบแทนเท่ากัน

จากการวิเคราะห์ที่ผ่านมา มันอาจจะชัดเจนอยู่แล้วว่า คนเราจะถูกชักจูงให้ปฏิบัติตาม  
อย่างไร เมื่อกำหนดระบบสิ่งจูงใจที่มาในรูปดังกล่าว สถานการณ์ที่อ้างถึงข้างต้นนี้ มีความหมาย  
ถึงต้นทุน ค่าใช้จ่ายที่ต่างกันสำหรับผลตอบแทนเดียวกัน เมื่อเป็นเช่นนั้น ผลประโยชน์ตอบแทนสุทธิ  
ที่ได้รับก็พลอยต่างกันไปด้วย ในกรณีเช่นว่านี้ พฤติกรรมที่จะถูกเลือกกระทำก็จะเป็นพฤติกรรมที่ทำ  
ให้เขาเสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด เนื่องจากการไม่ทำอะไรนั้นมีความหมายว่าไม่ต้องเสียต้นทุนค่าใช้จ่าย  
ในรูปของแรงงาน เวลา และปัจจัยอื่น ๆ มักย่อมต้องถูกกว่าในกรณีที่ควรทำอะไรลงไปบ้าง เพราะ  
เหตุนี้เอง ระบบสิ่งจูงใจดังกล่าวนี้ย่อมนำไปสู่การเลือกพฤติกรรมที่ไม่ได้ทำอะไรกัน

โปรดสังเกตว่า สถานการณ์ที่วิเคราะห์ข้างต้นนี้ก็เป็นเพียงโฉมหน้าหนึ่งของเหตุการณ์  
ทั่วไป ที่มาในรูปลักษณะที่ว่า พยายามออกแรงทำงานน้อยที่สุดเพื่อผลตอบแทนที่ได้รับระดับหนึ่ง  
หรือ เมื่อมีพฤติกรรมทางเลือกต่าง ๆ เพื่อให้ได้มาซึ่งผลที่เท่ากัน อັบุคคลก็แสวงเลือกพฤติกรรม  
ที่ทำให้เขาเสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด ดังนั้น เราจึงไม่ควรแปลกใจที่เห็นบุคคลทำงานอย่างซังกะตาย  
ด้วยความพยายามที่น้อยที่สุด แทนที่จะทุ่มเทพลังกายพลังสมองให้กับหน้าที่การงานนั้น ในเมื่อทั้ง

ผลงานที่นำไปสู่รางวัลค่าตอบแทนหรือเลื่อนตำแหน่งงานเท่ากัน แน่นนอนทีเดียว สถาบันใดอยาก  
เห็นผลงานจากคนงานของคนมีคุณภาพที่สุด ก็ไม่มีโอกาสสมความประสงค์ ถ้าใช้ระบบจูงใจ  
ล้มเหลวในลักษณะดังกล่าวข้างต้น

ระบบสิ่งจูงใจที่แตกต่างจากข้างต้นก็คือ ผู้ที่ทำงานเข้มแข็ง และมีประสิทธิภาพสูงได้รับ  
รางวัลพิเศษ (นอกเหนือจากเงินเดือนประจำ) ในขณะที่ผู้ทำงานแบบขี้เกียจและขาดประสิทธิภาพถูก  
ลงโทษ ซึ่งก็เหมือนกับระบบสิ่งจูงใจที่คนงานประเภทแรกได้รับรางวัล ในขณะที่คนงานประเภท  
หลังไม่ได้ (นอกเหนือจากค่าตอบแทนปกติ) คือ ไม่ได้เลื่อนขั้นเลื่อนตำแหน่ง ระบบสิ่งจูงใจทั้ง  
สองลักษณะนี้ จะชักจูงให้เกิดการทำงานในรูปลักษณะเดียวกัน กล่าวคือ อັตบุคคลจะพยายามทำ  
งานอย่างเข้มแข็ง เพื่อที่จะได้รับรางวัลหรือหลีกเลี่ยงการถูกลงโทษ อย่างไรก็ตาม มองจากผลทางด้าน  
ภาวะจิตใจในระยะยาว ระบบสิ่งจูงใจที่ให้ขั้นหรือเลื่อนตำแหน่งโดยอัตโนมัติแก่ผู้ทำงานที่มีประสิทธิ  
ภาพสูง และไม่เลื่อนขั้นเลื่อนตำแหน่งผู้ที่ทำงานเลวหย่อนประสิทธิภาพ ก็จะเป็นระบบที่มีประสิทธิ  
ผลกว่า

#### ๔. ธรรมชาติและประสิทธิภาพของสิ่งหนุนและสิ่งจูงใจ

เราได้กล่าวขวัญถึงสิ่งบางอย่าง เช่น เงินทอง การเลื่อนตำแหน่ง การถูกเมียนติ ว่าเป็นสิ่งจูงใจ  
หรือสิ่งหนุนเชิงบวกและเชิงลบตลอดบทความนี้ ในตอนนี้ จะได้กล่าวถึงสิ่งเหล่านี้ โดยเฉพาะเจาะจง  
บ้างในทำนองธรรมชาติ ลักษณะ และประสิทธิภาพของสิ่งหนุนและสิ่งจูงใจเหล่านี้

##### ๔.๑ ชนิดและธรรมชาติของสิ่งจูงใจ

ความมุ่งเหิงสลับซับซ้อนของชีวิต และการที่บุคคลหนึ่งๆมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว อีกทั้งเผชิญกับ  
สถานการณ์นานาประเภท ทุกสิ่งทุกอย่างก็เป็นสิ่งหนุนเชิงบวก หรือสิ่งจูงใจเชิงลบสำหรับพฤติกรรม  
ได้ บางอย่างก็จะเป็นสิ่งหนุนสิ่งจูงใจเชิงนิยตสำหรับคนจำนวนมาก แต่สำหรับคนอีกจำนวนหนึ่ง  
สิ่งเหล่านี้ก็เป็นสิ่งหนุนหรือสิ่งจูงใจเชิงนิเสธไป เป็นต้นว่า ความรักใคร่ หรือวิภาพ (affection)  
ซึ่งสำหรับคนส่วนใหญ่แล้ว ก็เป็นสิ่งหนุนเชิงบวก สำหรับคน "ไร้ความรู้สึกไร้อารมณ์" วิภาพไม่  
มีคุณภาพในลักษณะที่เป็นสิ่งหนุนเชิงนิยต บางที ถ้านำวิภาพมาเสนอให้เขา เขาก็จะเพิ่มความ  
ถึงลงพฤติกรรมอีกแบบหนึ่งซึ่งนำไปสู่การถอนวิภาพ ในทำนองเดียวกัน ความใส่ใจ (attention)  
นั้นก็จะเป็นสิ่งที่คนจำนวนมากแสวงหากัน ดังนั้นจึงเป็นสิ่งหนุนหรือสิ่งจูงใจเชิงนิยตสำหรับบุคคล

จำนวนมาก แต่คนอีกกลุ่มหนึ่งพยายามหลีกเลี่ยงความใส่ใจให้ไกลที่สุด ความไม่มีใครเอาใจใส่ ไม่มีใครให้ความสนใจ (obscurity) ก็เป็นสิ่งหุนหรือสิ่งจูงใจเชิงบวกสำหรับบุคคลจำพวกหลังนี้

เนื่องจากอัตบุคคลเผชิญกับสถานการณ์นานาประเภท แต่ละสถานการณ์สภาพแวดล้อมก็มี สิ่งหุนเชิงบวกเชิงลบของมันโดยเฉพาะ เช่น ที่โรงเรียน คะแนนดี ก็เป็นสิ่งหุนสิ่งจูงใจเชิงบวก สำหรับความขยันหมั่นเพียรในค่านการเรียน ภายในครอบครัว วิชาาก็เป็นสิ่งหุนเชิงบวกสำหรับการเชื่อฟังคำสั่งสอนของพ่อแม่ผู้ใหญ่ ในการแข่งขันกีฬา ขยันชนะ (ซึ่งมีความหมายด้วยว่าคุณแข่ง ยอมหมอบราบคาบแก้ว) และระดับรายได้ในอนาคต (สำหรับกีฬาอาชีพ) ก็ทำหน้าที่เป็นสิ่งหุนสิ่งจูงใจ เชิงบวกสำหรับการฝึกซ้อมทุกวัน ความพ่ายแพ้ ซึ่งตรงข้ามกับขยันชนะ ก็อาจกล่าวได้ว่าเป็นสิ่งหุน สิ่งจูงใจเชิงลบ แต่กระนั้นก็ตาม สำหรับนักกีฬาสมัครเล่น โอกาสที่จะได้เข้าทีมของโรงเรียน เป็น ตัวแทนของมหาวิทยาลัย หรือโอกาสที่จะแสดงความรู้ สึกส่วนตัวออกมาอย่างอิสระก็อาจเป็นสิ่งหุน สิ่งจูงใจเชิงบวกสำหรับการฝึกซ้อม เป็นต้น

เนื่องจากเอกลักษณ์ของสภาพแวดล้อมตลอดจนของอัตบุคคล นักจิตวิทยาจึงยังไม่สามารถ อธิบายได้อย่างมั่นใจว่า ทำไมสิ่งหุนสำหรับพฤติกรรมหนึ่งนั้น จึงกลายเป็นสิ่งหุนสำหรับพฤติ กรรมนั้น สิ่งหุนหลายอย่างก็ยอมรับกันว่าเป็นสิ่งหุน เพราะเห็นจากข้อเท็จจริงว่ามันเป็นเช่นนั้น อย่างไรก็ตาม สำหรับวัตถุประสงค์ของบทความนี้ และการวิเคราะห์พฤติกรรมเชิงวิทยาศาสตร์ เป็น การเพียงพอแล้วที่ "เราสามารถชี้ว่า อะไรคือสิ่งกระตุ้นที่ควบคุมการกระทำอย่างหนึ่งและผลที่เกิดขึ้น ซึ่งจะส่งเสริมหรือหักห้ามไม่ให้กระทำการนั้น"<sup>๑๕</sup>

แม้ว่าสถานการณ์และสภาพแวดล้อมที่อัตบุคคลต้องเผชิญนั้นมีอยู่มากมาย สิ่งที่สำคัญและ เห็นกันได้ชัดเจนที่เป็นสิ่งหุนและสิ่งจูงใจที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมนั้นมีอยู่ไม่กี่ชนิด<sup>๑๖</sup> สิ่งหุนและ

๑๕. McGinnies (1970) : 35 และ Lundin (1969) : 66

อนึ่ง เราจะสรุปเช่นนี้ไม่ได้ ถ้าวัตถุประสงค์ของบทความนี้คือ การพยายามที่จะค้นหาสิ่งใหม่ที่สามารถ ทำหน้าที่เป็นสิ่งหุนเชิงบวก ในกรณีเช่นนี้ เราจำเป็นต้องรู้อย่างแม่นยำเหมาะสมว่า ทำไมสิ่งหุนจึงเป็นสิ่ง หุนขึ้นมาได้ เพื่อที่เราจะได้สามารถเสริมสร้างคุณภาพต่าง ๆ ที่ทำให้สิ่งหุนมีประสิทธิภาพขึ้นมา ให้ กับสิ่งใหม่ที่เราต้องการให้ทำหน้าที่เป็นสิ่งหุน

๑๖. ในวิชาจิตวิทยานั้น ได้มีการแบ่งแยกระหว่างสิ่งหุนสิ่งจูงใจขั้นปฐม และสิ่งหุนสิ่งจูงใจขั้นทุติย สำหรับ ประเภทแรกก็มีความสำคัญสัมพันธ์กับกายภาพ เช่น อาหาร น้ำ และความสัมผัสทางเพศ ส่วนประเภท หลังนั้นเป็นประเภทที่ได้ถูกปรับให้ทำหน้าที่เป็นสิ่งหุนสิ่งจูงใจ และที่เป็นเช่นนั้นได้ก็โดยที่มันมีความ สัมพันธ์กับสิ่งอื่น ๆ ที่เป็นสิ่งหุนหรือสิ่งจูงใจขั้นปฐม เช่น เงินทอง ความเห็นพร้อมด้วย เราจะไม่แบ่ง ประเภทในลักษณะดังกล่าว ณ ที่นี้ อย่างไรก็ตาม พฤติกรรมในสังคมส่วนใหญ่แล้วได้รับอิทธิพลจากสิ่งหุน หรือสิ่งจูงใจทุติย ดังนั้น ตัวอย่างที่กล่าวถึงจึงประกอบด้วยสิ่งหุนและสิ่งจูงใจทุติยทั้งสิ้น

สิ่งสูงใจเชิงบวกทั่วไปนี้คงต่อไปนี้ ความใส่ใจ ความเห็นพร้อมด้วย วิชาพ การยอมสวามิภักดิ์  
ของคนอื่น และเครื่องหมายสัญลักษณ์<sup>๑๖</sup>

#### ๔.๑.๑ ความใส่ใจ (Attention)

ความใส่ใจนั้น หมายถึง “การสนองตอบของบุคคลที่สนองซึ่งทำหน้าที่เป็นสังกระตุณเชิงหนุนสำหรับ  
พฤติกรรมของบุคคลแรก” ในฐานะที่เป็นสังหนุน ความใส่ใจก็มีลักษณะ “กว้างกว่าการรับรู้  
เพียงเล็กน้อย” [Lundin (1962) : 185] แต่การรับรู้มีความสำคัญเพราะว่ามันอาจนำไปสู่สัง  
หนุนอื่น ๆ เช่นในห้องเรียนความใส่ใจที่ครูได้รับจากนักเรียนนั้น ก็หนุนกิจกรรมของครู ถ้าไม่มี  
ใครรับรู้ว่าคุณครูหนึ่งทำงานขยันขันแข็ง บุคคลนั้นอาจไม่ได้รับคำชมเชยหรือการเลื่อนตำแหน่งแต่  
อย่างใด

#### ๔.๑.๒ ความเห็นพร้อมด้วย (Approval)

ความเห็นพร้อมด้วยนั้นให้ความรู้สึกแก่ผู้ที่ได้รับว่า ได้ทำสิ่งหนึ่งไปในลักษณะที่ถูกวิธี หรือทำสิ่ง  
นั้นถูกอารมณ์หรือพูดเหมาะสมกับกาลเทศะ พฤติกรรมที่เราทำจำนวนมากก็เพื่อให้ได้มาซึ่งความเห็น  
พร้อมด้วยจากบุคคลที่มีความสำคัญต่อเรา เช่น เราไว้มั่น หวีเป็นที่เป็นทาง ก็เพราะว่าเป็น  
สิ่งที่เห็นด้วยของพ่อแม่ เราวางตัวที่มีมรรยาทบนโต๊ะอาหาร เพราะว่าเป็นลักษณะที่ยอมรับ  
กันว่าถูกต้องตามวัฒนธรรมของสังคม

#### ๔.๑.๓ วิชาพหรือความรักใคร่เอ็นดู (Affection)

แม้ว่าจะเข้มข้นกว่าวิชาพหรือความรักใคร่เอ็นดู ก็คล้าย ๆ กับความใส่ใจและความเห็นพร้อมด้วย  
เริ่มตั้งแต่เราเป็นเด็ก เราต้องการวิชาพหรือความรักใคร่เอ็นดูจากบุคคลอื่น การแสดงออกซึ่งวิชาพ  
ของบุคคลที่ใกล้ชิดกับเรานั้น ทำให้เรารู้สึกมั่นคงขึ้นและได้รับความรักมากขึ้น และด้วยเหตุนี้  
พฤติกรรมที่ทำแล้วได้รับการหนุนโดยวิชาพจึงถูกทำซ้ำอีก

#### ๔.๑.๔ การยอมสวามิภักดิ์ของคนอื่น (Submission of Others)

การยอมสวามิภักดิ์ของคนอื่น ก็เป็นสังหนุนสูงใจสำหรับบุคคลที่คนอื่นมายอมหมอบราบคาบแก่  
ความคลุมัวของสังหนุนอันน้อยที่ข้อเท็จจริงที่ว่าพฤติกรรมของเราจำนวนมากได้รับการหนุนจากการ  
ที่คนอื่นยอมสวามิภักดิ์ต่อเรา ในฐานะที่เราเป็นนาย เราต้องการความเคารพนับถือจากลูกน้องจาก  
ผู้ค้อยกว่า การแสดงออกซึ่งความเคารพของเขาเหล่านั้น แสดงถึงการยอมสวามิภักดิ์ต่อตำแหน่งและ

<sup>๑๖</sup> สำหรับรายละเอียดอื่น ๆ โปรดอ่าน Lundin (1969) : บทที่ ๖

อำนาจของเรา และเนื่องจากสิ่งหนึ่งสิ่งนี้ เราก็มีแนวโน้มมากที่สุดที่จะติดต่อบุคคลที่ยอมรับเรา เห็นด้วยกับเรา และเกลียด เกรี้ยวกราด หรือแสดงความไม่พอใจต่อบุคคลที่แข็งต่อเรา ไม่เห็นด้วยกับเรา เพราะการแสดงในลักษณะเหล่านั้น มีความหมายว่า ผู้แสดงออกไม่ยอมรับว่ามีศักดิ์ศรีต่อเรา อนึ่ง เราไม่จำเป็นต้องอยู่ในตำแหน่งที่สูงกว่า เพื่อที่จะได้การหนุนโดยการยอมรับว่ามีศักดิ์ศรีของคนอื่น ๆ แม้ในระหว่างผู้ที่เสมอกัน เราจะรู้สึกได้รับการหนุน เมื่อเพื่อนของเรายอมรับเห็นด้วยกับเราในการถกเถียงกันแสดงความสุภาพอ่อนโยนต่อหน้าเรา และแสดงความค้อยของเขาโดยกล่าวเปรียบเทียบกับความสำเร็จของเรา<sup>๑๘</sup>

#### ๔.๑.๕ เครื่องหมายสัญลักษณ์ (Tokens)

เครื่องหมายสัญลักษณ์มาในรูปของเงินทอง รางวัล เหรียญกล้าหาญ คະแนน และสิ่งของจำพวกเดียวกัน ที่มอบให้สำหรับพฤติกรรมบางอย่างเฉพาะ โดยปกติแล้วก็เกี่ยวกับการกระทำบางสิ่งได้ลุล่วงสำเร็จไป ดังนั้น สิ่งเหล่านี้จึงทำหน้าที่หนุนพฤติกรรมเหล่านั้น เป็นต้นว่า เราได้รับเงินเดือนเมื่อเราทำงาน รางวัลในโอกาสที่เราได้ทำอะไรสำเร็จ ซึ่งโดยปกติเป็นรูปเงินทอง ถ้าลูก ๆ ประพฤติตัวดี ก็จะได้รับเงินค่าขนมอย่างสม่ำเสมอ เป็นต้น

#### ๔.๒ แหล่งเกิดของคุณค่าของสิ่งหนุน

ทำไมความใส่ใจ ความเห็นพร้อมด้วย วิภาพ การยอมรับว่ามีศักดิ์ศรีของคนอื่น และเครื่องหมายสัญลักษณ์ต่าง ๆ จึงกลายเป็นสิ่งหนุนและสิ่งจูงใจทั่วไป ? คำตอบนั้นอยู่ที่โครงสร้างเชิงประเมินของสังคม ในสังคมที่นับถือเงินทอง คนมั่งมี โดยที่เห็นว่าความสำเร็จในชีวิตการงานมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับระดับเงินทองที่ได้รับ และความสัมพันธ์นั้นก็ได้รับการปลูกฝังเสริมสอนให้เห็นในหมู่พลสมาชิกของสังคมทั้งหนุ่มและแก่ ในกรณีเช่นนั้น เงินทองก็กลายเป็นสิ่งที่บุคคลในสังคมจะต้องการมิไ้ครอบครอง มันกลายเป็นสิ่งหนุนสิ่งจูงใจ ในอีกสังคมหนึ่งที่ความสำเร็จเกี่ยวพันกับสิ่งอื่นที่ไม่ใช่เงินทอง สิ่งอื่นนั้นก็จะกลายเป็นสิ่งหนุนหรือสิ่งจูงใจ เนื่องจากเงินทองนั้นสามารถนำไปใช้ซื้อสิ่งต่าง ๆ ได้มากมายหลายอย่าง ดังนั้น อำนาจการหนุนของมันจึงเข้มข้นขึ้น การกล่าวเช่นนั้น

๑๘. จริงอยู่ ผู้ที่ยอมรับว่ามีศักดิ์ศรีเองก็ได้รับสิ่งหนุนในตัวจากการที่เขายอมรับว่ามีศักดิ์ เช่น ลูกน้องที่เฝ้าใจเจ้านาย เป็นขุนพลอยพยกันนั้น ก็เป็นที่ชอบพอของเจ้านาย และผลที่ตามมาก็คือ ได้รับการเลื่อนสองขั้นเลื่อนตำแหน่ง พฤติกรรมการยอมรับว่ามีศักดิ์จึงได้รับการหนุนด้วยรางวัลในอนาคต นี่ก็ชี้ให้เห็นว่าทำไมลูกน้องส่วนใหญ่ไม่ต้องการแสดงความคึกเหินที่ขัดกับเจ้านายของเขา ลูก ๆ ไม่รักพ่อแม่ นักร้อง นักศึกษาไม่คัดค้านครู

ไม่ได้ทำให้ข้อความถนอมถนายนัยของความสำคัญลง ความสำเร็จตามที่ได้เรียนสอนกันในสังคมนั้น หมายถึงการครอบครองสิ่งของต่าง ๆ และเนื่องจากเงินทองนั้นเป็นเครื่องมือที่จะได้มาซึ่งสิ่งครอบครองต่าง ๆ การมีเงินทองจึงเป็นสิ่งที่น่าพึงปรารถนา และกลายเป็นสิ่งหนักและสิ่งจูงใจไป ถ้าการครอบครองสิ่งของต่าง ๆ ทำได้โดยตรงโดยไม่ต้องผ่านการครอบครองเงินทอง ดังที่ปรากฏในสังคมสมัยโบราณที่ไม่ได้ใช้เงินทองเป็นสื่อการแลกเปลี่ยน เงินทองจึงไม่ได้ทำหน้าที่เป็นสิ่งหนักหรือสิ่งจูงใจ แม้ว่าความสำเร็จจะยังคงเป็นสิ่งหนักสิ่งจูงใจเช่นเดียวกับในปัจจุบัน

ถ้าในสังคมหนึ่ง ได้มีการเน้นถึงความสำคัญของการเห็นพร้อมด้วยของคนอื่น เด็ก ๆ ก็จะได้รับ การเรียนสอนให้สนใจปฏิกิริยาของคนอื่น ๆ ให้รู้จักทำให้คนอื่นพอใจ ดังนั้น การได้รับความเห็นพร้อมด้วยจากคนอื่น จึงเป็นสัญญาณว่า ตนได้กระทำสิ่งที่ถูกต้องที่ควร ความสนใจที่มีต่อความเห็นพร้อมด้วยของคนอื่นนั้นก็ เป็นผลของธรรมชาติของมนุษย์เราในแง่ที่ว่า เราเป็นสัตว์สังคม ซึ่งจะต้องอยู่ร่วมกัน และมีกิจกรรมกระทำต่อกันและกัน ความเห็นพร้อมด้วยจากคนอื่นที่เราปะทะติดต่อกันก็จะอำนวยความสะดวกในการครองชีวิตของเรา สิ่งหนักและสิ่งจูงใจทั่วไปอื่น ๆ ก็กลายเป็นสิ่งหนักและสิ่งจูงใจด้วยกระบวนการทำนองเดียวกัน<sup>๑๙</sup> อันที่จริงแล้วสิ่งหนักและสิ่งจูงใจก็มีความสัมพันธ์ในสิ่งที่ถูกจัดว่าเป็นการบังคับ (Sanctions) เชิงบวกและเชิงลบในสังคมหนึ่ง ดังที่ได้กล่าวมา อะไรก็ตามที่กลายเป็นการบังคับ (Sanction) เชิงบวกก็จะมีคุณสมบัติกลายเป็นสิ่งหนักเชิงบวกไปในตัว ในขณะที่สิ่งที่เป็นการบังคับ (Sanction) เชิงลบก็จะมีคุณสมบัติกลายเป็นสิ่งหนักเชิงลบไป<sup>๒๐</sup>

ไปรคสังเกตุด้วยว่า สิ่งที่มีคุณสมบัติเชิงหนัก กล่าวคือสิ่งที่กลายเป็นสิ่งหนักก็จะกลายเป็นสิ่งจูงใจด้วย ทั้งนี้ด้วยเหตุผลพื้นฐานง่าย ๆ ที่ว่า สิ่งนั้นจะเป็นสิ่งจูงใจได้อย่างไรถ้ามันไม่เคยเป็นสิ่งหนักมาก่อน ถ้าสิ่งนั้นไม่มีคุณสมบัติเชิงหนัก ก็จะไม่สามารถชักจูงให้เกิดพฤติกรรมได้อย่างไรก็ได้ ถ้าเรามองสิ่งจูงใจในแง่ของอนามธรรม ซึ่งมาในรูปของภาวะแวดล้อมที่นำไปสู่ หรือ

๑๙. อาจเป็นไปได้ว่า แต่ละสังคมนั้นมีสิ่งหนักและสิ่งจูงใจทั่วไปไม่เหมือนกัน ทั้งนี้เพราะระบบค่านิยมและวัฒนธรรมของสังคมต่างกัน แต่สิ่งหนักและสิ่งจูงใจที่ได้ศึกษาถึงในบทความนี้นั้นก็ปรากฏว่าใช้กันทั่วไป รายละเอียดปลีกย่อยที่แตกต่างกันบ้างก็คงมีอยู่ระหว่างสังคมต่าง ๆ เหมือน ๆ กับความแตกต่างระหว่างบุคคลที่อยู่ในสังคมเดียวกัน

๒๐. ถ้าไม่สิ่งหนึ่งจึงเป็นการบังคับ (Sanction) เชิงบวก และอีกสิ่งหนึ่งกลายเป็นการบังคับ (Sanction) เชิงลบ ไม่ใช่ประเด็นที่เราสนใจในบทความนี้ จึงจะผ่านไปโดยไม่ชี้แจงเพิ่มเติม

มีอิทธิพลต่อการกระทำสิ่งหนึ่งในลักษณะหนึ่ง แต่ไม่ทำอีกสิ่งหนึ่งหรือในอีกลักษณะหนึ่ง<sup>๒๐</sup> สิ่ง  
ใจนั้นก็ไม่จำเป็นต้องเป็นสิ่งหนึ่งมาก่อน เรากล่าวถึงข้อแตกต่างในระดับละเอียดก่อนนี้ ก็เพราะว่า นัก  
เศรษฐศาสตร์ใช้คำว่าสิ่งใจโดยเน้นถึงความหมายทั้งสองลักษณะเป็นประจำ

แม้ว่ามีสิ่งต่าง ๆ หลายอย่างที่ไต่กลายเป็นสิ่งหนึ่งหรือสิ่งใจทั่วไป ทั้งในเชิงบวกและ  
เชิงลบ ยังมีอีกหลายสิ่งที่เรายังไม่สามารถกล่าวได้อย่างมั่นใจเหมาะว่า เป็นสิ่งหนึ่งและสิ่งใจ  
หรือไม่ และถ้าเป็นสิ่งหนึ่งสิ่งใจเป็นสิ่งหนึ่งสิ่งใจเชิงบวกหรือเชิงลบ ที่เราไม่สามารถเข้าใจ  
ได้นั้นก็เพราะลักษณะของมันขึ้นอยู่กับประสบการณ์ของอัตบุคคล สำหรับบุคคลที่ไม่ชอบอ่านหนังสือ  
คู่มือ ครูก็กลายเป็นสิ่งขยาต หรือสิ่งหนึ่งเชิงห้าม (Aversive) ไป เพราะครูมีความสัมพันธ์เกี่ยว  
พันกับการศึกษาเล่าเรียน ในทำนองเดียวกัน คนบางคนโดยเฉพาะผู้ร้ายที่กำลังหนีตำรวจหรือผู้  
กระทำผิด เห็นตำรวจเป็นสิ่งขยาตหรือสิ่งหนึ่งเชิงห้าม เพราะตำรวจนั้นเกี่ยวข้องกับการจับกุมลง  
โทษ

ประเด็นของการอธิบาย<sup>๒๑</sup>คือ ความมีประสิทธิภาพของสิ่งหนึ่งและสิ่งใจนั้น จะต้อง  
วินิจฉัยภายในกรอบบริบทหรือภาวะแวดล้อม และอัตบุคคลที่เกี่ยวข้องด้วย ประสบการณ์ของอัต  
บุคคลนั้นจะกระทบกระเทือนการประเมินค่าเชิงจิตวิสัยของความสำเร็จของสิ่งหนึ่งและสิ่งใจ และ  
เมื่อผสมกับสภาพแวดล้อมของสถานการณ์นั้น ก็ผดผลกระทบกระเทือนถึงการพิจารณาอัตราโอกาส  
ที่จะได้รับสิ่งหนึ่งและสิ่งใจนั้น ๆ<sup>๒๒</sup>

#### ๔.๓ ความสำคัญของความสัมพันธ์ของสิ่งหนึ่งและสิ่งใจ

อนึ่ง ควรตระหนักด้วยว่า มิใช่ค่าจำนวนเต็ม (absolute value) ของสิ่งหนึ่งและสิ่งใจที่มี  
ความสำคัญที่นำไปสู่การปฏิบัติที่แตกต่างกัน ลักษณะที่สำคัญก็คือรางวัลสัมพันธ์ที่มากับพฤติกรรม  
ต่าง ๆ พฤติกรรมที่นำมาซึ่งรางวัลสัมพันธ์สูงที่สุดก็จะเป็นพฤติกรรมที่น่าทำมากที่สุด เมื่อกำหนด  
โอกาสที่จะได้รับรางวัลนั้นเท่ากัน การเน้นที่ความสัมพันธ์ของรางวัลหรือสิ่งใจนั้น ก็เหมือนกับการ  
เน้นถึง ราคาสัมพันธ์ (Relative Price) ในทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ อันที่จริงแล้ว โครงสร้างสิ่งใจ

๒๐. ศาสตราจารย์ Schultze (1969) เน้นความหมายของสิ่งใจในรูปแบบนี้ สำหรับความหมายต่าง ๆ ของสิ่ง  
ใจ โปรดอ่าน Bolles (1967)

๒๑. อัตราโอกาสที่จะได้รับรางวัล (หรือถูกลงโทษ) ก็สัมพันธ์กับแบบการวางของสิ่งหนึ่งและสิ่งใจกล่าว  
คือลักษณะที่สิ่งหนึ่งและสิ่งใจได้เคยปรากฏในอดีต ซึ่งอาจมาในรูปแบบกำหนดอัตราส่วนคงที่ หรือ  
แบบกำหนดช่วงผันแปร ฯลฯ ดูเชิงอรรถที่ ๘ หน้า ๔๗

ทั้งระบบก็สัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิดกับกฎแห่งอุปสงค์ (Law of Demand) ในแง่ที่ว่าพฤติกรรมที่เกิดขึ้น ซึ่งชักจูงโดยระบบสิ่งจูงใจนั้นเป็นหลักฐานทางอ้อมแสดงถึงความถูกต้องของกฎแห่งอุปสงค์<sup>๒๓</sup> ก็จะเห็นได้จากตัวอย่างต่อไปนี้

สมมุติว่า ตอนนั้นมาตรการสำหรับการทำงานที่ศักดิ์คือ การมีประสิทธิภาพ ไม่มีใครได้รับอนุญาตให้เดินไปเดินมาหรืออยู่เฉย ๆ โดยไม่ทำอะไร และถ้าเขาถูกจับว่าไม่มีอะไรทำ เขาจะถูกลงโทษทันที ดังนั้น ราคาของการขี้เกียจไม่ทำอะไรนั้นก็คือ ระดับโทษที่ผู้ขี้เกียจได้รับ ถ้าความรุนแรงของการลงโทษสูงเท่าไร ราคาสำหรับการเป็นผู้ขี้เกียจก็แพงมากเท่านั้น ตรงกันข้ามถ้าระดับโทษนั้นถูกลดลง ก็เท่ากับเป็นการลดราคาของการเป็นผู้ขี้เกียจ ต่อมาเจ้านายคนใหม่ก็ไม่จริงจังกับการลงโทษผู้ขี้เกียจมากนัก และยังไม่เคยทำอะไรเป็นการลงโทษผู้ขี้เกียจไม่ยอมทำงานเลย ภายใต้ภาวะแวดล้อมเช่นนี้ก็จั่วว่า ไม่ได้มีการลงโทษผู้ขี้เกียจเหมือนแต่ก่อน นัยความหมายที่แท้จริงก็คือ ราคาของการเป็นผู้ขี้เกียจลดลงอย่างมากมาย ตามกฎแห่งอุปสงค์คนงานที่ทำตัวเป็นผู้ขี้เกียจก็จะมีจำนวนมากขึ้นกว่าเดิม เพราะสิ่งจูงใจสำหรับพฤติกรรมที่สูงขึ้น อันเกิดจากการที่ราคาสำหรับพฤติกรรมนั้นถูกลด

ตัวอย่างอื่น ๆ เช่น คนขับรถโดยสารหรือขับรถแท็กซี่ก็มักสิ่งจูงใจที่จะละเลยหน้าที่ความรับผิดชอบในการขับรถ เมื่อเขาไม่ต้องรับผิดชอบในค่าเสียหายที่เกิดจากอุบัติเหตุ กล่าวคือ เขาไม่ถูกบังคับให้จ่ายค่าชดเชยในรูปเงินทองสำหรับส่วนเสียหายที่เกิดขึ้น นี่ก็แน่นอนให้เห็นว่า ราคาสำหรับความระมัดระวังการละเลยหน้าที่ความรับผิดชอบนั้นต่ำ ดังนั้นระดับความระมัดระวังและการละเลยไม่มีความรับผิดชอบจึงสูง<sup>๒๔</sup>

อีกตัวอย่างหนึ่งจากการขับรถ เมื่อทำผิดกฎจราจร เช่น ขับผ่านไฟแดง จอรถซ้อนกัน ขับผ่านเครื่องหมายให้หยุด ฯลฯ ไม่ได้รับการลงโทษเลย ก็จะกลายเป็นสิ่งจูงใจที่ยุให้ทำผิดกฎจราจรมาก กล่าวอีกทีหนึ่งก็คือ บทลงโทษที่ตราไว้ในกฎหมายก็จั่วว่า เป็นราคาค่าปรับของ

๒๓. ความจริงแล้ว สิ่งที่ยังคงโดยปริยายในการอธิบายข้างต้นนั้น คือ โครงสร้างสิ่งจูงใจ ก็ไม่ใช่ อะไรอื่น นอกจากเป็นโครงสร้างราคาสำหรับพฤติกรรมต่าง ๆ

๒๔. เช่น คนขับรถเมล์ รถบรรทุก โดยเฉพาะอย่างยิ่งพวกสับค้อ เมื่อมีอุบัติเหตุชนรถอื่น หรือชนคนตายก็หนีจากสถานที่เกิดเหตุและโอกาสที่จะถูกจับกุมตัวได้นั้นน้อยมาก ซึ่งก็เท่ากับว่าเขาไม่ได้เสียอะไรเลยในการที่ขี้เกียจที่นั่น เมื่อไม่ถูกจับมาลงโทษ ทำนองเดียวกันคนขับรถแท็กซี่ก็มักไม่ต้องเสียอะไรเลย โดยอ้างถึงความยากจนของเขา ซึ่งไว้ก็ผลอยู่เป็นประจำ ผู้ถูกรชนจะทนได้อยู่ที่ในการติดคามเรียกเก็บค่าเสียหายที่เกิดจากคนขับรถแท็กซี่ ในเมื่อเขาไม่มีอะไรให้ และเวลาของผู้ถูกรชนก็มีค่าที่ควรใช้ทำธุรกิจอื่นมากกว่าการติดคามทวงหนี้จากคนขับรถแท็กซี่

การทำผิดกฎจราจรเหล่านั้น ถ้าโอกาสที่จะถูกจับเมื่อทำผิดกฎจราจรเกือบไม่มีเอาเลย ย่อมมีความหมายว่า ราคาในการทำผิดกฎจราจรก็เท่ากับมีค่าเกือบเท่ากับศูนย์ กล่าวคือถูกมาก ดังนั้น ในภาคปฏิบัติ ราคาแท้จริงในการทำผิดกฎจราจรจึงต่ำกว่าราคาที่ตราไว้ในกฎหมายมาก ตามกฎหมายแห่งอุปสงค์การทำผิดกฎจราจรจึงทำกันบ่อยมากกว่าที่พึงจะเกิดขึ้น เมื่อราคาสำหรับการกระทำผิดสูงกว่าที่เป็นอยู่ การทำผิดกฎจราจรจึงเป็นของธรรมดาสามัญมากในประเทศไทย

## ๕. สรุปส่งท้าย

เราขอจบการวิเคราะห์โดยการเน้นอีกครั้งว่า โครงสร้างระบบสิ่งจูงใจ มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมทุกแบบที่เกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นภาคเศรษฐกิจหรือภาคอื่น ๆ ก็ตาม เนื่องจากสิ่งจูงใจหรือสิ่งหนุ่่นชักนำให้เกิดการกระทำ และเนื่องจากพฤติกรรมของมนุษย์ทุกประเภท จะต้องเกิดจากสิ่งชักจูงบางอย่าง ก็เป็นการชัดเจนแล้วว่า มนุษย์เราใช้ชีวิตอยู่กับระบบสิ่งจูงใจเสมอ ไม่ว่าเราจะยอมรับมันในฐานะดังกล่าวหรือไม่ วัตถุประสงค์ที่สำคัญอันหนึ่งของการเขียนบทความนี้ ก็คือต้องการชี้ให้ผู้นำและผู้วางแผนสังคมได้ตระหนักถึงความสำคัญของดาข่ายของระบบสิ่งจูงใจและสิ่งหนุ่่น เพื่อว่าเมื่อต้องการส่งเสริมพฤติกรรมบางประเภทหรือต้องการกำจัดพฤติกรรมบางชนิดก็จะสามารถปรับปรุงแก้ไขระบบสิ่งจูงใจที่มีอยู่ในสังคม เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ต้องการ

ไกรยุทธ ชีรตยาคินันท์

คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## หนังสืออ้างอิง

1. Armen A. Alchian (1950), "Uncertainty, Evolution, and Economic Theory," *Journal of Political Economy*. v. 58, pp. 211-21.
2. Robert C. Bolles (1967), *Theory of Motivation* (New York : Harper-Row).
3. Melville Dalton (1959), *Men Who Manage* (New York : John Wiley & Sons).
4. Robert W. Lundin (1969), *Personality : A Behavioral Analysis* (New York : Macmillan Company).
5. Elliott McGinnies (1970), *Social Behavior : A Functional Analysis* (Boston Mass : Houghton Mifflin).
6. Howard Raiffa (1968), *Decision Analysis* (Reading, Mass : Addison-Wesley).
7. Floyd L. Ruch (1959), *Psychology and Life*, trinf 5<sup>th</sup> ed. (Chicago : Scott, Foresman and Company).
8. Charles L. Schultze (1969), "The Role of Incentives, Penalties, and Rewards in Attaining Effective Policy," in *The Analysis and Evaluation of Public Expenditures : The PPR System* (Washington D.C. : U.S. Congress, Joint Economic Committee) pp. 201-25.
9. Kimball Young & Raymond W. Mack (1972), *Systematic Sociology* (New Delhi : Affiliated East-West Press).