

# พฤติกรรมสุขภาพออกแบบได้ ไม่ต้องบังคับ ด้วย Nudge Theory

ทำไมเราจึงยังเห็นคนดื่มเหล้า สูบบุหรี่ นอนดึก กินอาหารที่หวาน-มัน-เค็มมากเกินไป ทั้งๆ ที่รู้ว่าถึงแม้จะรู้ว่าเป็นสิ่งไม่ควรกระทำก็ตาม ไม่ออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอ ทั้งๆ ที่รู้ว่าเต็มไปด้วยข้อดี หรือแม้กระทั่งการตัดสินใจที่ผิดพลาดในเรื่องสำคัญๆ อย่างการใช้จ่ายเงิน การออม การประกัน การดูแลสุขภาพ ฯลฯ

**สามเหลี่ยมเขยื้อนภูเขา : ความรู้ – การเคลื่อนไหวทางสังคม – นโยบาย**

**แนวคิดเพื่อการสามารถแก้ปัญหาสังคมต่างๆ**

การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของคนเพื่อให้ทำในสิ่งที่ควรทำ หรือหลีกเลี่ยงสิ่งที่ไม่ควรทำ เป็นความท้าทายระดับ แม้จะเป็นเรื่องที่เป็นประโยชน์กับตัวบุคคลเองอย่างเรื่องสุขภาพ เป็นสิ่งที่ไม่อาจทำให้สำเร็จได้เพียงช่วยข้ามคืน อาจใช้เวลาเป็นเดือน เป็นปี หรืออาจจะหลายๆ ปี

**ความรู้** เป็นสิ่งสำคัญ ที่ทำให้คนเข้าใจปัญหา และรู้แนวทางที่ควรเลือกปฏิบัติเพื่อการมีสุขภาพและชีวิตที่ดี แต่ความรู้เพียงอย่างเดียวไม่อาจโน้มน้าวใจคนให้มีพฤติกรรมพึงประสงค์ได้ **การขับเคลื่อนทางสังคม** เป็นอีกองค์ประกอบสำคัญที่จะช่วยผลักดัน เพราะมนุษย์เป็นสัตว์สังคม ค่านิยมและทัศนคติที่ดีช่วยขับเคลื่อนและเสริมพลังให้คนทำในสิ่งที่ถูกที่ควรได้ ไม่ใช่การบังคับให้ปฏิบัติ แต่ถ้าไม่ทำจะถูกลงโทษหรือไม่ แต่เราก็พบว่า หลายปัญหาที่ไม่สามารถแก้ไข หรือเปลี่ยนแปลงได้ แม้คนจะมีทั้งความรู้และแรงผลักดันจากสังคมมาช่วยเสริมพลัง จึงจำเป็นต้องใช้ **นโยบายและกลไกอื่นๆ** เช่นกฎหมายเป็นตัวช่วยควบคุม แต่กระนั้น การจะมีนโยบายหรือกฎหมายที่มีประสิทธิภาพ และใช้ได้ผลอย่างยั่งยืน ก็จำเป็นต้องมีฐานองค์ความรู้ที่ถูกต้อง ชัดเจน เป็นรูปธรรม และได้รับการสนับสนุนจากการเคลื่อนไหวทางสังคมที่มีพลังมากพอ

ความรู้ (Knowledge) การขับเคลื่อนทางสังคม (Social Movement) และนโยบายหรือกฎหมาย (Policy) คือองค์ประกอบของแนวคิดสามเหลี่ยมเขยื้อนภูเขา ซึ่งเป็นแนวคิดเพื่อสร้างการเปลี่ยนแปลง แก้ไข หรือจัดการเรื่องที่ยากๆ ที่เกิดขึ้นในสังคม เป็นกลยุทธ์ที่สำนักงานส่งเสริมสุขภาพ (สสส.) ใช้เป็นแกนกลยุทธ์ในการดำเนินงานให้ประสบผลสำเร็จ

ภูเขาเปรียบได้กับปัญหา ผู้คน เหตุการณ์ ทัศนคติ ค่านิยม สิ่งแวดล้อม ฯลฯ โดยภูเขาภูคนั้นมี 3 ด้าน แทนด้วย ความรู้ การขับเคลื่อนทางสังคม และกฎหมายหรือนโยบาย การจะเขี่ยภูเขาภูคนั้นได้จึงจำเป็นต้องเคลื่อนย้ายทั้งสามมุมไปพร้อมๆกัน จะขาดด้านใดด้านหนึ่งไม่ได้ เพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่ยั่งยืน

แต่อย่างเราทราบกันดีว่า เพราะพฤติกรรมมนุษย์นั้นมีความซับซ้อน การเรียนรู้ ทำความเข้าใจจิตใจและสมองคนจึงเป็นเรื่องที่ยุ่งยากไม่ได้ เพื่อออกแบบการเสริมพลังให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมสุขภาวะประสบผลสำเร็จมากยิ่งขึ้น

### มนุษย์นั้น "ไร้เหตุผล" และมักตัดสินใจผิดพลาด

หลายคนคงเคยได้ยินคำกล่าวที่ว่ากันว่า มนุษย์เป็น "ผู้มีเหตุผล" และเป็น "สัตว์เศรษฐกิจ" ผู้ตัดสินใจเลือกสิ่งที่ดีมีคุณค่ามากที่สุดให้กับตัวเองจากการคิดไตร่ตรองอย่างถี่ถ้วนเสมอ แต่เมื่อไม่นานมานี้ ศาสตราจารย์ริชาร์ด เทเลอร์ (Richard H. Thaler) จากมหาวิทยาลัยชิคาโกของสหรัฐฯ ผู้คว้ารางวัลโนเบลสาขาเศรษฐศาสตร์เมื่อปี 2560 จากแนวคิด Nudge Theory หรือ "ทฤษฎีผลลัคนัน" ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของสาขาวิชาเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม (Behavioral Economics) ได้ประกาศแนวคิดที่ว่า มนุษย์นั้น "ไร้เหตุผล" แม้ว่าจะพยายามตั้งใจมีเหตุผลอย่างไร แต่ในที่สุดมักจะตัดสินใจแบบแยๆ และมีพฤติกรรมเอนเอียงไปกับสิ่งแวดล้อมรอบตัวที่เกิดขึ้น ตามสถานการณ์ หรือตามอารมณ์ความรู้สึกส่วนตัวอยู่ดี

### เคล็ดลับการบังคับแบบเนียนๆ

ไอดีของ "Nudge Theory" นั้นมีง่ายๆ ว่าเมื่อมนุษย์นั้นขาดเหตุผล (irrational) ในการตัดสินใจ มองไม่เห็นสิ่งที่อยู่ในระยะยาว มองเห็นแต่ประโยชน์ใกล้ตัว อีกทั้งละเลยสิ่งที่ดีควรทำเพื่อประโยชน์ส่วนรวม การแก้ไขจึงจำเป็นต้องมาจากการใช้มาตรการด้านบวก และการแนะนำทางอ้อมเพื่อที่จะทำให้เกิดแรงจูงใจเกิดการตัดสินใจของกลุ่มและปัจเจกชนอย่างเห็นพ้อง โดยไม่มีการบังคับ (Nudge แปลว่า สัมผัส สะกิด คุณ หรือผลักอย่างเบาๆ เพื่อให้ได้รับความสนใจ หรือเพื่อชักจูงสนับสนุนให้ทำบางอย่าง)

มีงานวิจัยเกี่ยวกับสมองและพฤติกรรมมนุษย์พบว่า สมองคนเรามีวิถีคิด 2 ระบบคือ การคิดอัตโนมัติตามสัญชาตญาณ และกระทำไปตามแรงผลักดันธรรมชาติ ส่วนนี้เป็นผลพวงจากสัญชาตญาณของมนุษย์ ซึ่งช่วยให้มนุษย์สามารถตัดสินใจได้อย่างรวดเร็ว และช่วยให้อยู่รอดมาได้จนถึงทุกวันนี้

และการขบคิดอย่างตั้งใจและคาดหวังผล ทั้งสองระบบจะต่อสู้กันตลอดเวลา ผลของปฏิสัมพันธ์ของวิธีคิดทั้งสองระบบจะเป็นตัวกำหนดว่า บุคคลหนึ่งมีวิจารณญาณ การตัดสินใจ และการกระทำอย่างไร

แต่โดยปกติ สมอของเรามีแนวโน้ม “ใจเกียจ” เมื่อเจอสถานการณ์ยากๆ สมอจะมีแนวโน้มที่จะใช้พลังงานให้น้อยที่สุด ระบบการขบคิดอย่างตั้งใจ จะเรียกระบบอัตโนมัติและสัญชาตญาณมาช่วย ทำให้บางครั้งคนเราตัดสินใจผิดพลาดในเรื่องสำคัญๆ เพราะมักไม่ตัดสินใจในทางที่เป็นประโยชน์สูงสุดแก่ตนเองในระยะยาว แต่ชอบใช้ความรู้สึกเล็กๆ ที่มีอยู่ข้างใน (gut feelings) เป็นตัวตัดสินใจ

ทฤษฎี Nudge จึงช่วยอธิบายได้ว่า ทำไมคนเราจึงยังเลือกที่จะมีพฤติกรรมบ่อนทำลายสุขภาพ แม้จะมีการให้ข้อมูลความรู้มากมายว่าอะไรควรทำ อะไรไม่ควรทำ

จากแนวคิดในเชิงเศรษฐศาสตร์ที่ควบรวมกับทฤษฎีทางจิตวิทยาและพฤติกรรมของมนุษย์ของ ศ. เทเลอร์ เสนอว่าวิธีหนึ่งที่จะช่วยให้คนเราตัดสินใจเลือกในสิ่งที่ถูกต้องอย่างมีเหตุผลมากขึ้น ก็คือการเสริมแรง ไม่การบังคับ เราสามารถออกแบบสถานการณ์หรือวิธีการที่มีอิทธิพลผลักดัน และจูงใจให้คนเลือกทำในสิ่งที่ควรจะทำ หรือมากไปกว่านั้นคือทำในสิ่งที่เราต้องการให้ทำได้

กล่าวโดยสรุป แนวคิด Nudge ก็คือการทำอย่างแนบเนียนให้มนุษย์ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมไปในทิศทางที่ต้องการได้ โดยไม่มีการบังคับและอย่างนี้มนวล

### Nudge Theory ใกล้เคียงกว่าที่คิด

แม้ว่ารางวัลโนเบล โดยเฉพาะในเรื่องราวเกี่ยวกับเศรษฐศาสตร์นั้นจะดูเข้าใจยากและเป็นเรื่องไกลตัว ไม่เกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวันของคนอย่างเราๆ แต่หลังจากมีการนำเอาทฤษฎีนี้ไปปรับใช้จริงในหลายประเทศทั่วโลกมาแล้วระยะหนึ่ง ทั้งโดยองค์กรภาครัฐ เอกชน รวมทั้งภาคประชาสังคม สาเหตุหนึ่งที่ทำให้แนวคิดนี้ถูกกล่าวถึง และได้รับความสนใจเป็นวงกว้างอย่างรวดเร็ว ก็เพราะสามารถสร้างมีผลกระทบต่อผู้คนผ่านการใช้นโยบายของภาครัฐอย่างเห็นผลนั่นเอง และทำให้เรารู้ว่า "ทฤษฎีผลักดัน" ของ ศ. เทเลอร์ ได้เข้าไปมีบทบาท และแทรกซึมอยู่ในสารพัดเรื่องรอบตัวของคนยุคใหม่ไปเรียบร้อยแล้ว ตั้งแต่เรื่องการจับจ่ายใช้สอย ไปจนถึงการออกกฎระเบียบและนโยบายต่าง ๆ ขององค์กรขนาดใหญ่ และระดับรัฐบาล

พฤติกรรมคนออกแบบ-สั่งได้ตั้งใจ-ไม่ต้องบังคับจริงหรือ?

ปัจจุบัน รัฐบาลสหรัฐฯ และสหราชอาณาจักร ถึงกับจัดตั้ง "หน่วยผลักดันพฤติกรรม" (Nudge Unit) ซึ่งใช้หลักทฤษฎีนี้ในการวางแผนผลักดันนโยบายของรัฐบาลให้เกิดผลในทางปฏิบัติกับประชาชนกันเลยทีเดียว

นอกจากนี้ ญี่ปุ่น เยอรมนี ออสเตรเลีย และอีกหลายประเทศกำลังสนใจใช้ Nudge ในการออกนโยบาย และแนวปฏิบัติโดยใช้วิธีการที่ "แนบเนียน" เพื่อสร้างเปลี่ยนแปลง โดยให้เสรีภาพในการเลือกมากกว่าที่จะใช้การบังคับ เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพของการให้บริการสาธารณะ

*และนี่คือตัวอย่างของการใช้แนวคิด Nudge ที่เป็นรูปธรรมและประสบความสำเร็จอย่างไม่น่าเชื่อ*

### **แววตาเด็กน้อยงดนมเสมอ**

*ภาพใบหน้าของเด็กน้อยน่ารักที่ประจูด่านค้า ช่วยป้องกันการลอบพนสีหรือขีดเขียนเลอะเทอะ โดยกลุ่มนักเลงได้*

เขตวูลวิซ ของกรุงลอนดอน เคยต้องเผชิญกับปัญหากลุ่มนักเลงที่มีพฤติกรรมต่อต้านสังคมก่อเหตุทำลายข้าวของบ่อยครั้ง เมื่อปี 2011 ถึงกับเกิดจลาจลโดยกลุ่มชายฉกรรจ์บุกเข้าพังประจูด่านค้าหลายแห่ง และหลังจากนั้นก็มีการพนสีหรือขีดเขียนข้อความเลอะเทอะตามตัวอาคารมาตลอด

บริษัทโฆษณาชื่อดังได้นำทฤษฎีเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมมาทดลองใช้เพื่อแก้ปัญหานี้ โดยการวาดภาพกราฟิ์ใบหน้าของเด็กๆในเมืองลงบนกำแพงหรือหน้าร้านค้า เพราะเชื่อว่าแม้แต่พวกอันธพาล หรือนักเลงหัวไม้ก็ต้องใจอ่อน พ่ายแพ้แก่สายตาไร้เดียงสา เมื่อได้เห็นภาพทำให้ป้ายสีเลอะเทอะทับใบหน้าเด็กไม่ลง ผลลัพธ์ที่ออกมาคือ สามารถลดปัญหาการทำลายข้าวของจากกลุ่มดังกล่าวลงได้ถึง 18%

### **ห้ามยิงกระต่ายเลอะเทอะ ด้วยแมลงวันในโถปัสสาวะ**

*ป้ายขอรื่องให้ช่วยกันปัสสาวะมิให้เลอะเทอะออกนอกโถ ไม่เป็นผลมากเท่ากับแผนการใช้รูปแมลงวันตัวเล็ก ๆ ไปติดที่กลางโถปัสสาวะ*

อีกหนึ่งตัวอย่างที่เห็นได้ชัดเจนเกี่ยวกับแนวความคิดนี้ก็คือ ย้อนกลับไปในปี 1999 ที่สนามบิน Schiphol ในอัมสเตอร์ดัม ประสบปัญหาเล็กๆ ที่เรื้อรังและน่ารำคาญ อย่างการที่สุภาพบุรุษ

มักจะปัสสาวะไม่ตรงจุดกึ่งกลางโถส้วม และทำให้มีการกระเด็นกระดอนเปรอะเปื้อนไปทั่วพื้น โดยรอบ แม้จะมีการคิดป้าย ขอความร่วมมือให้ระมัดระวังในการ "ยิงกระต่าย" ก็ไม่ได้ผล

ทางแก้ไขก็คือ การแปะรูปแมลงวันเล็กๆไว้ที่รูท่อในโถปัสสาวะ จนทำให้ดูเหมือนมีแมลงเกาะอยู่จริงๆ ผู้ใช้ห้องน้ำชายส่วนมากอดไม่ได้ที่จะ "เล็งเป้า" ไปที่รูปแมลงโดยอัตโนมัติ ทำให้ห้องน้ำสะอาดขึ้น โดยผู้ใช้ไม่ทันรู้ตัว ทำให้ความสกปรกจากการกระเซ็นของปัสสาวะลดลงถึง 80% ลดเวลาและค่าใช้จ่ายในการแก้ปัญหาได้เป็นมูลค่ามหาศาล และปัจจุบัน ไอเดียนี้ก็ถูกนำไปใช้อย่างแพร่หลายทั่วโลก

### **พลิกแพลงภาษา สื่อสารตักคนเลียงภาษี**

การพลิกแพลงวิธีใช้ถ้อยคำสื่อสาร ก็เป็นทางหนึ่งในการตีกรอบสถานการณ์และทางเลือกให้ผู้คนตัดสินใจทำในสิ่งที่ควรทำมากขึ้น

ในสมัยของอดีตนายกรัฐมนตรีเดวิด คาเมรอน แห่งสหราชอาณาจักร หน่วยผลิตภัณฑ์พฤติกรรมของอังกฤษได้ออกแบบข้อความที่จะสื่อสารไปยังผู้เสียภาษีย่อยหลายแบบ เช่น เผยให้ทราบว่าเป็นบรรดาเพื่อนร่วมงานของผู้เสียภาษีย่อยมีใครที่กรอกแบบฟอร์มเพื่อยื่นเสียภาษีเงินได้แล้วบ้าง บนฐานความเชื่อว่าการยึดถือตามบรรทัดฐานแบบอย่างในสังคม จะช่วยให้คนผู้นั้นเริ่มกรอกแบบฟอร์มเพื่อยื่นเสียภาษีย่อยด้วยกัน

ส่วนในกรณีของผู้ที่ไม่ยอมไปเสียภาษีย่อย รัฐบาลอังกฤษในยุคนั้นใช้ข้อความพาดหัวตัวโตบนจดหมายแจ้งเตือนว่า "จ่ายภาษีย่อยหรือยอมเสียรถฟอร์ด เฟียสตา" (หากรถของผู้นั้นคือรถฟอร์ดเฟียสตา) ทั้งยังลงรูปประกอบเป็นรถคันที่ยังไม่ได้จ่ายภาษีเอาไว้ด้วย ข้อความที่ยื่นทางเลือกให้เพียงสองทางกระตุ้นความกลัวเสียรถยนต์ให้มีเพิ่มขึ้น จนต้องเลือกไปจ่ายภาษีในทันที

ปรากฏว่า ผลลัพธ์ของมาตรการนี้ช่วยกระตุ้นให้มีการจ่ายภาษีตรงตามกำหนดโดยไม่หลบเลี่ยงได้มากขึ้น

### **เพิ่มยอดผู้บริจาคอวัยวะ**

ก่อนหน้านี้การบริจาคอวัยวะในอังกฤษเป็นระบบที่ผู้ประสงค์มอบร่างกายของตนให้ใช้ประโยชน์ทางการแพทย์ต้องเข้าหาสถาบันต่าง ๆ ต้องเข้าไปแสดงความประสงค์ด้วยตนเอง (Input) ในการมอบข้อมูลส่วนบุคคลและทำบัตรผู้บริจาคร่างกาย ซึ่งตามมุมมองของ "ทฤษฎีผลิตภัณฑ์"แล้ว

ระบบที่มีความไม่สะดวกจะเป็นอุปสรรคต่อการเพิ่มยอดผู้ประสงค์บริจาคร่างกาย แม้หลายคนจะมีจิตเป็นกุศลต้องการบริจาคอยู่แล้วก็ตาม

ภายหลัง เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงมาใช้ระบบที่หน่วยงานบริการสุขภาพทั้งประเทศจะถือว่าทุกคนที่เสียชีวิตคือผู้บริจาคร่างกายไว้ก่อน แต่จะมีการแจกแบบฟอร์มล่วงหน้าให้กับทุกคน เพื่อให้ผู้ที่ไม่ประสงค์จะบริจาคสามารถเลือกทำเครื่องหมายในช่องว่าง เพื่อบอกว่าตนไม่ต้องการบริจาคร่างกาย (Output) ผลปรากฏว่า ยอดผู้บริจาคร่างกายเพิ่มขึ้นโดยอัตโนมัติเพราะเป็นระบบที่สะดวกต่อคนทั่วไปในการบริจาคร่างกาย

### ทฤษฎีผลักดันพฤติกรรมช่วยในการวางแผนเกษียณอายุที่ดีได้

รัฐบาลอเมริกาได้ใช้นาระบบ Optout นี้ไปประยุกต์ใช้แก้ปัญหาอื่นๆ เช่นกัน เช่น การจูงใจให้คนออมเงินในกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ โดยองค์กรต่าง ๆ ถือว่าพนักงานทุกคนเข้าร่วมระบบกองทุนฯ อัตโนมัติ โดยหักจากค่าจ้างหรือเงินเดือนโดยอัตโนมัติ เว้นแต่ผู้ที่กรอกแบบฟอร์มแสดงความประสงค์ไม่เข้าร่วมในภายหลัง อย่างไรก็ตาม การบังคับเข้าร่วมกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ จะให้พนักงานเริ่มจ่ายเงินสมทบในจำนวนเพียงเล็กน้อยก่อน เพื่อหลีกเลี่ยงความรู้สึกเสียเปรียบและต่อต้าน แล้วจึงค่อย ๆ เพิ่มสัดส่วนการจ่ายสมทบขึ้นในภายหลัง ปรากฏว่าจำนวนคนออมในกองทุนสำรองเลี้ยงชีพเพิ่มสูงขึ้น

วิธีการนี้ ใช้ได้เหมือนกันในการประกันสุขภาพ การประกันชีวิต การประกันอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น

### ทำอย่างไรคนถึงจะเลือกซื้ออาหารสุขภาพ ?

แค่เปลี่ยนตำแหน่งชั้นวางอาหารสุขภาพในซูเปอร์มาร์เก็ต ก็จูงใจผู้บริโภคให้เลือกซื้ออาหารที่มีคุณค่ากว่าเดิมได้

เมื่อหน่วยงานสาธารณสุขของอังกฤษต้องการให้ผู้คนเลือกรับประทานอาหารสุขภาพกันมากขึ้น มีการใช้วิธีจูงใจหลายทาง เช่น การประชาสัมพันธ์ให้ความรู้เรื่องโภชนาการ จัดทำโฆษณาและแผ่นพับแจกจ่าย เพื่อชี้ถึงเหตุผลที่ควรเลือกซื้ออาหารมีคุณค่า หรือใช้วิธีจูงใจแบบแฉกแฉก เช่น การนำป้ายสีแดงรวมทั้งสัญญาณเตือนภัยไปติดที่ชั้นวางอาหารขยะในร้านค้า เพื่อเตือนให้ตระหนักถึงอันตรายของอาหารที่มีไขมันและน้ำตาลสูง แต่ท้ายที่สุด หลายคนก็ยังเลือกซื้ออาหารตามใจปากอยู่ดี

แต่จากการใช้วิธี "ผลักดันพฤติกรรม" โดยจัดวางอาหารสุขภาพให้เป็นของที่ "เห็นง่าย ซื้อง่าย หยิบง่าย" โดยจัดวางเรียงบนชั้นที่อยู่ในระดับสายตา สลับบาร์อยู่ในมุมที่กว้างขวางและสะดุดตาก่อน

สินค้าอื่น ไม่ใช่เรื่องแปลกที่จะมีคนหยิบสินค้าที่เป็นอาหารสุขภาพใส่ตะกร้ากันมากขึ้น โดยไม่ต้องเสียเวลาชี้แจงแสดงเหตุผลกันให้ลำบากแม้แต่คำเดียว

ตัวอย่างการนำแนวคิด Nudge ไปใช้ในระบอบองค์กรเอกชน เช่น

- การให้พนักงานเข้าร่วมโครงการต่างๆ เช่นเข้าหลักสูตรการพัฒนาตนเอง การร่วมกิจกรรม CSR ฯลฯ โดยถือว่าเป็นการตอบรับหากไม่มีการปฏิเสธ (ผู้ทำงานมีเสรีภาพในทางเลือก แต่ทำให้เกิดความสะดวกที่จะเลือกเข้าร่วมอย่างเนบเนียน)
- การขายผ่านสายโทรศัพท์ โดยประโยคไม่ตาย เช่น “คนส่วนใหญ่ที่คล้ายกับคุณเป็นลูกค้าของเรา” หรือ “ราคานี้มีผลแค่วันนี้เท่านั้น” ประโยคแรกเล่นกับความหวั่นไหวของจิตใจที่มีต่อมาตรฐานของสังคม คนเรามักจะคิดว่า ถ้าคนอื่น ๆ ซ้อมันก็แปลว่าของเหล่านั้นน่าจะดีพอ ส่วนประโยคหลังนั้น เพื่อเล่นกับสัญชาตญาณความกลัว คนเรามักกลัวการสูญเสียโอกาสที่อยู่ตรงหน้า เพราะมันจะทำให้คุณตัดสินใจผิดพลาดหากไม่คว้ามันไว้

จะเห็นได้ว่า แนวคิด *Nudge* กำลังเป็นแนวคิดที่มาแรงในระดับโลก เพราะสอดคล้องกับประโยชน์ของสังคมในระยะยาว เพื่อ “บังคับ” มนุษย์ทางอ้อมอย่างนุ่มนวลและเนบเนียน โดย “หลอก” ให้คิดว่ามีเสรีภาพในการเลือก เพื่อ “ผลักดัน” ให้บุคคลและสังคมก้าวไปข้างหน้าในทางที่ดีขึ้น

จะดีแค่ไหนหากเราสามารถกำหนดพฤติกรรมของผู้คนในการกระทำในสิ่งต่างๆ ให้เป็นไปในแบบที่เราต้องการได้ โดยไม่ต้องบังคับขู่เข็ญ หรือฝืนใจใคร แต่มาจากการที่คนเหล่านั้นเลือกที่จะทำหรือไม่ทำโดยการตัดสินใจด้วยตัวเอง หากเป็นเช่นนั้นจริง เราคงจะสามารถลดปัญหาที่เกิดจากพฤติกรรมไม่พึงประสงค์ สามารถทำให้คนหันมาทำในสิ่งที่ถูกที่ควร หรือแม้แต่การนำไปใช้ในการทำงานร่วมกับผู้คน การประกอบธุรกิจ หรือเรื่องอื่นในชีวิตประจำวันได้

การปรับเปลี่ยนพฤติกรรมคนให้มีสุขภาพที่ดีเป็นขาม

แม้คนจะรู้อยู่แล้วว่าอะไรควรและไม่ควรทำ แต่ก็มีเหตุผลมากมายที่จะทำหรือไม่ทำ

แนวคิดสามเหลี่ยมเขยื้อนภูเขาจะช่วยเคลื่อนสิ่งยากๆ ให้สำเร็จได้

ในขณะที่แนวคิด *Nudge* ก็จะมาช่วยสะกิด กระตุ้นเบาๆ

ให้บุคคลเลือกที่จะทำในสิ่งที่ส่งผลดีต่อตัวเองในระยะยาว

## บรรณานุกรม

- ดร.วรากรณ์ สามโกเศศ. (2560,17 ตุลาคม). เคล็ดลับ “บังคับ” ประชาชน. สืบค้นจาก <http://www.bangkokbiznews.com/blog/detail/642856>
- ดร.วรากรณ์ สามโกเศศ. (2560, 20 ตุลาคม). แนวคิด nudge คัดพฤติกรรมมนุษย์. สืบค้นจาก <https://www.the101.world/thoughts/nudge-richard-thaler/>
- ลูซี่ ฮุกเกอร์. (2560,10 ตุลาคม). แนวคิดพิชิตโนเบลเศรษฐศาสตร์ เปลี่ยนชีวิตคุณอย่างคาดไม่ถึง. สืบค้นจาก <http://www.bbc.com/thai/international-41565345>
- Ben Chu.( 2017, 9 October). Father of 'nudge theory' Richard Thaler wins 2017 Nobel prize in Economics. Retrieved from <https://www.independent.co.uk/news/business/news/richard-thaler-nobel-prize-in-economics-winner-2017-behavioural-economics-nudge-theory-a7990291.html>
- Henry Farrell. (2017, 16 Oct). This year’s economics Nobel winner invented a tool that’s both brilliant and undemocratic. Retrieved from <https://www.vox.com/the-big-idea/2017/10/16/16481836/nudges-thaler-nobel-economics-prize-undemocratic-tool>
- Nudge Theory ออกแบบพฤติกรรมคน สั่งได้ตั้งใจ ไม่ต้องบังคับ. (2560, 2 พฤศจิกายน). M.I.B.สืบค้นจาก <http://www.marketinginblack.net/uncategorized/nudge-theory-%E0%B8%AD%E0%B8%AD%E0%B8%81%E0%B9%81%E0%B8%9A%E0%B8%9A%E0%B8%9E%E0%B8%A4%E0%B8%95%E0%B8%B4%E0%B8%81%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%A1%E0%B8%84%E0%B8%99-%E0%B8%AA%E0%B8%B1%E0%B9%88%E0%B8%87/>

## บรรณานุกรม

- ตั้งเป้าหุดโรงเรียนผู้สูงอายุ 2,600 แห่งทั่วประเทศ ภายใน 3 ปี. (2561, 29 มกราคม). สืบค้นจาก <https://www.hfocus.org/content/2018/01/15334>
- “โรงเรียนผู้สูงอายุ” นวัตกรรมจากชุมชน เครื่องมือเตรียมความพร้อมก่อนเข้าสู่สังคมสูงวัย, (2560, 4



เมษายน). สืบค้นจาก <http://www.komchadluek.net/news/pr/269457>

ศ. ศศิพัฒน์ ยอดเพชร, รศ.ภาวนา พัฒนศรี, นางสาวนิกานต์ ศักดาพร. (2560). การถอดบทเรียน

ตัวอย่างของโรงเรียนและชมรมผู้สูงอายุที่มีกิจกรรมถ่ายทอดความรู้ (รายงานฉบับสมบูรณ์)

ศ. ศศิพัฒน์ ยอดเพชร (2560). โรงเรียนผู้สูงอายุ ชุดความรู้การพัฒนาเป็นผู้สูงอายุที่มีศักยภาพ, กรุงเทพฯ: มูลนิธิ

สถาบันวิจัยและพัฒนาผู้สูงอายุไทย

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการส่งเสริมสุขภาพ (สสส.), อ้างจากหนังสือพิมพ์ไทยโพสต์. (2561, 29 มกราคม).

เปลี่ยนไม้ใกล้ฝั่ง เป็นพลังทางสังคม. สืบค้นจาก

<http://www.thaihealth.or.th/Content/40528->

%27%E0%B9%82%E0%B8%A3%E0%B8%87%E0%B9%80%E0%B8%A3%E0%B8%B5  
%E0%B8%A2%E0%B8%99%E0%B8%9C%E0%B8%B9%E0%B9%89%E0%B8%AA%E0  
%B8%B9%E0%B8%87%E0%B8%AD%E0%B8%B2%E0%B8%A2%E0%B8%B8%27%20  
%E0%B9%80%E0%B8%9B%E0%B8%A5%E0%B8%B5%E0%B9%88%E0%B8%A2%E0  
%B8%99%E0%B9%84%E0%B8%A1%E0%B9%89%E0%B9%83%E0%B8%81%E0%B8  
%A5%E0%B9%89%E0%B8%9D%E0%B8%B1%E0%B9%88%E0%B8%87%20%E0%B9  
%80%E0%B8%9B%E0%B9%87%E0%B8%99%E0%B8%9E%E0%B8%A5%E0%B8%B1  
%E0%B8%87%E0%B8%97%E0%B8%B2%E0%B8%87%E0%B8%AA%E0%B8%B1%E0  
%B8%87%E0%B8%84%E0%B8%A1.html

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการส่งเสริมสุขภาพ (สสส.), อ้างจากหนังสือพิมพ์แนวหน้า. (2561, 2 กุมภาพันธ์).

'โรงเรียนผู้สูงอายุ'เสริมพลังวัยเกษียณพึ่งตนเอง. สืบค้นจาก

<http://www.thaihealth.or.th/Content/40605->

/%27%E0%B9%82%E0%B8%A3%E0%B8%87%E0%B9%80%E0%B8%A3%E0%B8%B5  
%E0%B8%A2%E0%B8%99%E0%B8%9C%E0%B8%B9%E0%B9%89%E0%B8%AA%E0  
%B8%B9%E0%B8%87%E0%B8%AD%E0%B8%B2%E0%B8%A2%E0%B8%B8/%27%E  
0%B9%80%E0%B8%AA%E0%B8%A3%E0%B8%B4%E0%B8%A1%E0%B8%9E%E0%B  
8%A5%E0%B8%B1%E0%B8%87%E0%B8%A7%E0%B8%B1%E0%B8%A2%E0%B9%8  
0%E0%B8%81%E0%B8%A9%E0%B8%B5%E0%B8%A2%E0%B8%93%E0%B8%9E%  
%B8%B6%E0%B9%88%E0%B8%87%E0%B8%95%E0%B8%99%E0%B9%80%E0%B  
%AD%E0%B8%87.html