

บทนำ	2
------------	---

Introduction เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมคืออะไร

เศรษฐกิจขับเคลื่อนด้วย “ความรู้สึก”	6
รู้จัก “ความอ่อนไหวทางอารมณ์” ที่เกี่ยวข้องกับการเงิน	8
นำไปใช้ในหลากหลายสถานการณ์ทางธุรกิจ	10
จงเปลี่ยนพฤติกรรม แล้วเราจะเปลี่ยนตัวเองได้	12
Column : “หงส์ดำ” กับ “แรดสีเทา”	14

อรรถกถา เศรษฐกิจขับเคลื่อนด้วย “จิตใจมนุษย์”

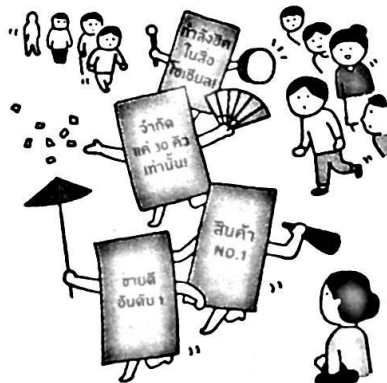
- เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมขั้นพื้นฐาน

ทำไมวิชาเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมถึงถือกำเนิดขึ้น	16
เศรษฐศาสตร์กับเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมต่างกันอย่างไร	19
มนุษย์ตัดสินใจด้วยความรู้สึกทางสัญชาตญาณ	22
ทำไมมนุษย์ถึงมีพฤติกรรมไม่สอดคล้องกับการใช้เหตุผล	24
ทำไมเรามักเลือกสิ่งที่ให้ประโยชน์ในตอนนี้มากกว่าในอนาคต	26
ทำไมพฤติกรรมของคนอื่นถึงมีอิทธิพลต่อตัวเรา	28
Column : ผลัดกันซื้อที่เกิิดขึ้นจากความผิดพลาด	30



บทที่ 1 กลยุทธ์ทางธุรกิจที่ใช้เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม

แค่ตั้งราคาต่างกัน 20 เยนก็สร้างยอดขายได้	34
ทำไมการขายแบบจำกัดเวลากับการขายแบบจำกัดปริมาณ ถึงได้ผลดี	36
สาเหตุที่โฆษณาแบบ “มีแบคทีเรียอยู่เต็มไปหมด!” ได้ผลดี	38
สาเหตุที่บริการสตรีมมิงแบบจ่ายรายเดือนได้รับความนิยม	40
ทำไมหน้าเคาน์เตอร์ถึงเขียนราคาที่ลดแล้ว แต่ไม่ยอมลดราคาเดิมออก	42
ทำไมเราควรตั้งราคาขายเป็น 3 ระดับ	44
การลงแรงจะช่วยเพิ่มความพึงพอใจให้ลูกค้า	46
ทำไมการระดมทุนจากคนหมู่มากถึงเป็นที่นิยม	48
ทำไมป้ายแบบ “ร้านเราฮิต No.1” ถึงมีประสิทธิภาพ	50
สาเหตุที่คนเลือกซื้ออาหารเป็นเซตในร้านฟาสต์ฟู้ด	52
ทำไม “ชาอูหลงดำ” ของ Suntory ถึงเป็นที่นิยม	54
ทำไมบริการหรือสินค้าที่มีรับประกันคืนเงินถึงขายดี	57
Column : สิ่งที่ธนาคารใช้สร้างความไว้วางใจคือ “ภาพลักษณ์”	59



บทที่ 2 ความรู้สึกทางสัญชาตญาณที่เราใช้ตัดสินใจ

- “ฮิวริสติก” คืออะไร

ความคิดของคนเรามี 2 โหมด	62
ทำไมเราถึงอยากได้สิ่งที่เห็นในโฆษณาโทรทัศน์	65
ทำไมเราถึงสนใจรีวิวของคนดัง	67
ทำไมเราถึงเรียกลูกค้าโดยจำกัดขอบเขตด้วยอายุและสถานที่	69
คนเราจะตัดสินใจเมื่อยึดติดกับข้อมูลอะไรบางอย่าง	71
ถ้าจะให้คนเลือกสิ่งที่เราต้องการ ก็ควรมี 3 ตัวเลือก	73
ความแตกต่างของ “โอกาสสำเร็จ 95 เปอร์เซ็นต์” กับ “โอกาสล้มเหลว 5 เปอร์เซ็นต์”	75
คนเรามักเลือกสิ่งต่าง ๆ ด้วยมาตรวัดความชอบ และความเกลียด	77
เราเคยได้รับอิทธิพลจากความเชื่อผิด ๆ กันหรือเปล่า	79
ทำไมคนเราถึงตัดสินใจขาดทุนกันไม่ค่อยได้	81
ถ้าโอกาสความเป็นไปได้สูง จะเชื่อได้ทุกอย่างเลยหรือ	84
ทำไมคนเรามักหลงเชื่อวิธีรักษาโรคแบบพื้นบ้าน	86
ความประทับใจแรกสำคัญที่สุดจริงหรือ	88
คนเลือกกรุป B ชอบทำอะไรตามใจตัวเองจริงหรือ	91
Column : กลยุทธ์อันชาญฉลาดของ Patagonia ที่สั่งปิดหน้าร้าน ทุกสาขาเพื่อให้พนักงานไปเลือกตั้ง	93



HEURISTIC = การตัดสินใจอย่างรวดเร็ว

บทที่ 3 ความ “ไม่อยากขาดทุน” จะเป็นตัวกำหนด

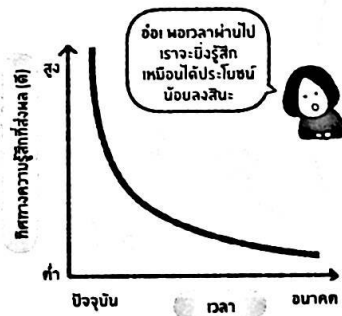
พฤติกรรม - “ทฤษฎีความคาดหวัง” คืออะไร

อะไรคือ “ทฤษฎีความคาดหวัง” เพื่อการเลือกสิ่งที่ดีที่สุด	96
ทำไมเรามักตัดสินใจซื้อสินค้าของสิ่งต่างๆ ในเชิงสัมพัทธ์	99
“ฟังก์ชันเชิงมูลค่า” พิสูจน์ให้เห็นถึงจิตใจที่ต้องการหลีกเลี่ยง	
ความขาดทุน	101
คนเราตัดสินใจต่างๆ ด้วยแนวโน้มที่ปราศจากอคติไม่ได้หรือ	103
ทำไมคนที่อยากถูกห่วยยังคงผันหวนต่อไปเรื่อย ๆ	105
ทำไมคนเรายังแพ้พนันก็ยังตั้งเป้าว่าจะพลิกกลับมาชนะให้ได้	
ภายในครั้งเดียว	108
ทำไมคนเราถึงอารมณ์อ่อนไหวจนตัดสินใจซื้ออะไรกะทันหัน	111
ทำไมเรามักใช้เงินที่ได้มาง่ายๆ จนหมดไปง่ายๆ เช่นกัน	113
Column : นักวิจัยเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมที่ได้รับรางวัลโนเบล -	115

บทที่ 4 คนเราให้ความสำคัญกับ “ปัจจุบัน” มากกว่า

อนาคต - “อคติโน้มเอียงมาทางปัจจุบัน” กับ “ความชอบเชิงสังคม” คืออะไร

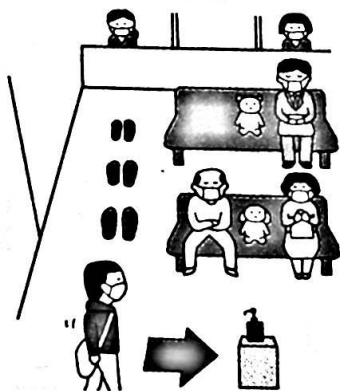
ทำไมเราถึงเลือกเงิน 10,000 เยนในวันนี้ มากกว่าเงิน 20,000 เยน	
ในอีก 1 ปีข้างหน้า	118



ควรทำอะไรถึงจะไม่ผิดวันประกันพรุ่ง	121
ทำไมคนเราถึงหลงไหลสินค้าราคาแพงหรือสินค้าแบรนด์เนม	123
ทำไมเราถึงอยากทำตัวให้เข้ากับคนรอบข้าง	125
ทำไมเราถึงไม่อยากมีของแบบเดียวกับคนอื่น	127
“เกมเผด็จการ” ทำให้เรารู้อะไร	129
พอได้รับอะไรมาแล้ว คนเราจะอยากตอบแทนบุญคุณ	131
คนเรามักไม่อยากมีรายได้ต่างจากเพื่อนร่วมงาน	133
Column : “ปรากฏการณ์การวางกรอบ” ช่วยแก้ปัญหา	
การมี “อคติโน้มเอียงมาทางปัจจุบัน”	135

บทที่ 5 เทคนิคพิเศษที่ใช้ควบคุมผู้คน - “ทฤษฎีการสะกิด” คืออะไร

“ทฤษฎีการสะกิด” ที่เหมือนการใช้ศอกกระทุ้งเบา ๆ คืออะไร	138
ทำอะไรถึงจะใช้ “ทฤษฎีการสะกิด” ได้อย่างราบรื่น	140
การสะกิดมากมายที่แฝงอยู่ในชีวิตประจำวันมีอะไรบ้าง	142
อะไรคือความลับของถ้วยชามร้าน Tanita Shokudo	144
การสะกิดที่ช่วยเพิ่มอัตราการฉีดวัคซีนเป็นอย่างไร	146



ประกันสุขภาพมีประโยชน์ต่อสุขภาพจริงหรือ	148
ทำอะไรจึงจะเพิ่มอัตราการตรวจคัดกรองมะเร็งลำไส้ใหญ่ และทวารหนักได้	150
การสะกิดแบบไหนที่ช่วยเพิ่มการสังเกตเจตจำนงบริจาคอวัยวะ	152
ควรสะกิดแบบไหนจึงจะทำให้อัตราการเก็บภาษีเพิ่มขึ้นได้	154
ทำอะไรจึงจะทำให้คนอพยพอย่างราบรื่นเมื่อเกิดภัยพิบัติ ทางธรรมชาติ	156
Column : ผลของ "การสะกิด" ที่เกี่ยวกับการทิ้งขยะ	158

บทที่ 6 เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมจะเปิดทางสู่อนาคต

กิจกรรมใหม่ ๆ ทางเศรษฐกิจที่ช่วยสร้าง "ความไม่เห็นแก่ตัว"	162
จงแสดงพลังเพื่อบรรลุเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน	165
จับตาดูรัฐบาลและเทศบาล! การสะกิดที่ช่วยพัฒนานโยบาย สาธารณะ	167
อะไรคือ "ประสาทวิทยาเศรษฐศาสตร์" ที่กำลังได้รับความสนใจ ..	169
บทส่งท้าย	171
เกี่ยวกับผู้เขียน	173