

# เศรษฐศาสตร์ที่ว่าด้วยความสุข

## Economics of Happiness: A non-technical introduction

ดร. ณัฐวุฒิ เผ่าทวี \*

Nattavudh Powdthavee, Ph.D.

### บทคัดย่อ

วิชาเศรษฐศาสตร์กระแสหลักตั้งข้อสมมติฐานเอาไว้ว่า เงินทำให้คนมีความสุข แต่เป็นเรื่องแปลกที่นักเศรษฐศาสตร์ทั่วไปไม่ค่อยให้ความสนใจกับการที่จะนำข้อมูลความสุขของนักจิตวิทยาามาเพื่อใช้พิสูจน์ข้อสมมติฐานข้อนี้สักเท่าไร บทความชิ้นนี้กล่าวถึงความสำคัญของการศึกษาทางด้านเศรษฐศาสตร์ที่ว่าด้วยความสุข โดยผลการวิจัยส่วนใหญ่สรุปว่า เงินไม่ค่อยทำให้คนมีความสุขเท่าไรนัก เพราะว่าการมีรายได้ที่มากขึ้นทำให้คนส่วนใหญ่เริ่มที่จะเปรียบเทียบกับตัวเองกับสังคมมากขึ้น ซึ่งอาจส่งผลทำให้ความสุขส่วนรวมของทุกคนในสังคมลดลง

### Abstract

Economic theory assumes that money buys more happiness for people. However, economists, whose discipline has much to do with human well-being, have shied away from factoring the study of happiness to test their hypotheses. This paper introduces the importance of using happiness data in economic analysis. One of the main conclusions from the literature is that money buys little happiness. This is partly because income growth is often followed by social comparisons, which can lead to lower social happiness for all.

### บทนำ

เงินสามารถนำไปซื้อความสุขได้มากน้อยแค่ไหน หรือไม่สามารถนำไปซื้อความสุขได้เลยแม้แต่นิดเดียว ? จริงหรือไม่จริง ที่เขาวางกันว่า การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจนั้นจะทำให้ความสุขส่วนรวมของคนทั้งประเทศปรับตัวเพิ่มขึ้นไปด้วย ? อะไร

\* มหาวิทยาลัยลอนดอน ([www.powdthavee.co.uk](http://www.powdthavee.co.uk))

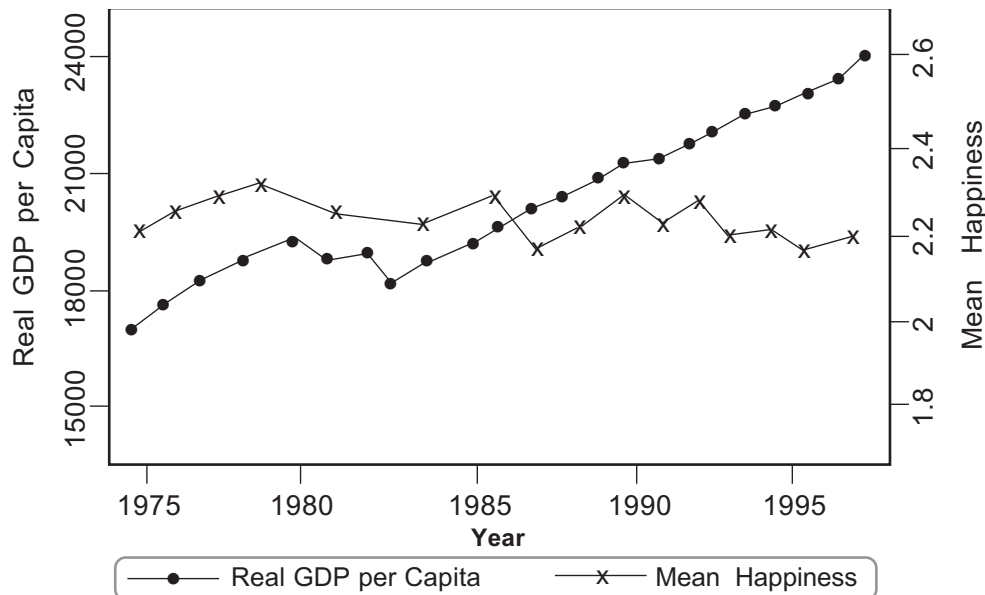
มีค่ากับความสุขมากกว่ากันระหว่างเงินกับทุนทางสังคม ? คำถามเหล่านี้ล้วนแต่เป็นคำถามที่ฟังดูน่าสนใจสำหรับนักการเมือง นักวิชาการและประชาชนทั่วไปทั้งสิ้น หากแต่ว่าคงจะเป็นคำถามที่หาคำตอบที่ถูกต้องได้ยากอยู่พอสมควร

### ข้อมูลความสุขและประเทศแถบฝั่งตะวันตก

เป็นที่รู้ๆ กันอยู่ในหมู่นักเศรษฐศาสตร์ด้วยกันเองว่า หลังจากที่สงครามโลกครั้งที่สองได้มีการจบสิ้นไปได้ไม่นาน ก็ได้เกิดการปรับตัวขึ้นอย่างรวดเร็วของค่าเฉลี่ยรายได้ส่วนบุคคลของคนที่ย้ายอยู่ในหลาย ๆ ประเทศแถบฝั่งตะวันตก โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งค่าเฉลี่ยรายได้ที่แท้จริงต่อหัว (Real Gross Domestic Product per Capita) นั้นเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกๆ ปีมาเป็นเวลาเกือบสี่สิบปีแล้ว โดยยกตัวอย่างง่ายๆ จากภาพที่ 1 จะเห็นได้ว่า ค่าเฉลี่ยรายได้ส่วนบุคคลในสหรัฐอเมริกานั้น ปรับตัวขึ้นทุกๆ ปี จากประมาณ \$17,000 ต่อปี ในปี ค.ศ. 1975 จนถึงประมาณ \$25,000 ต่อปี ในปี ค.ศ. 1997

ตามหลักทฤษฎีเศรษฐศาสตร์กระแสหลักแล้ว ค่าเฉลี่ยความสุขของคนอเมริกันก็ควรที่จะขึ้นตามไปด้วยกันกับค่าเฉลี่ยรายได้ที่แท้จริงต่อหัวของคน ใช่หรือไม่ ?

ภาพที่ 1 ความสัมพันธ์ระหว่างค่าเฉลี่ยรายได้ที่แท้จริงต่อหัว (Real GDP per Capita) และค่าเฉลี่ยความสุข (Mean Happiness) ของสหรัฐอเมริกา ค.ศ. 1975-1997



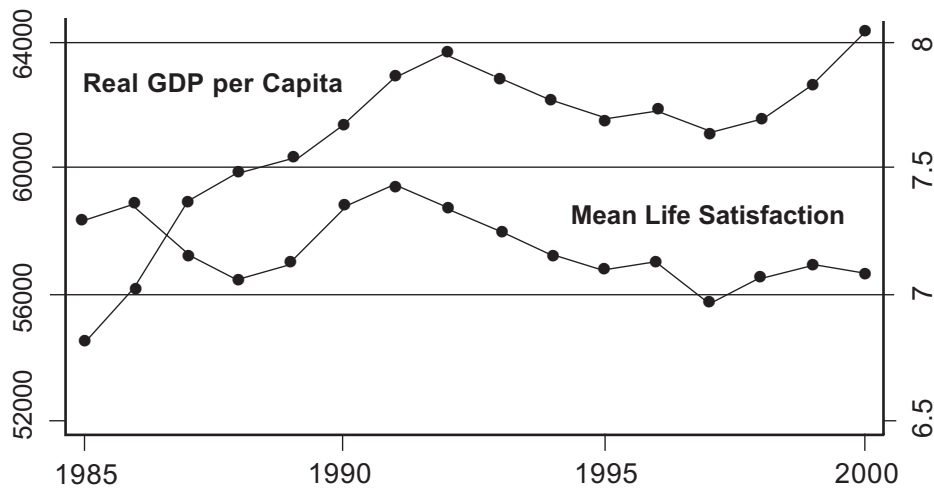
แหล่งข้อมูล: Di Tella and MacCulloch (2006)

นักเศรษฐศาสตร์คนแรกที่ใช้ข้อมูลความสุขมาทำการศึกษาว่า การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจทำให้ความสุขส่วนรวมเพิ่มมากขึ้นหรือไม่นั้น ก็คือ Richard Easterlin แห่งมหาวิทยาลัย Southern California ในปี ค.ศ. 1974 Easterlin พิสูจน์ให้เห็นว่า ค่าเฉลี่ยความสุข หรือ Mean Happiness Score ซึ่งเริ่มมีการเก็บเป็นครั้งแรกที่อเมริกา หลังจากจบสิ้นสงครามโลกครั้งที่สองไปได้ไม่กี่ปีนั้น<sup>1</sup> แทบจะไม่มีการปรับตัวขึ้นตามค่าเฉลี่ยรายได้ของคนอเมริกันเลย

ค่าเฉลี่ยความสุขของคนอเมริกันวัดได้ประมาณ 2.2 ในปี ค.ศ. 1975 และปี ค.ศ. 1997 ทั้ง ๆ ที่ในช่วงยี่สิบกว่าปีนั้น ค่าเฉลี่ยรายได้ที่แท้จริงต่อหัวเพิ่มขึ้นมาเกือบ 50 เปอร์เซ็นต์

ในเหตุการณ์คล้ายๆ กัน การปรับตัวเพิ่มขึ้นกว่า 50% ของค่าเฉลี่ยรายได้ส่วนตัวที่ประเทศเยอรมนีระหว่างปี ค.ศ. 1985 - 2000 นั้นแทบจะไม่มีความสัมพันธ์กับค่าเฉลี่ยความพึงพอใจของชีวิต (Life Satisfaction) ของคนเยอรมัน ซึ่งแทบจะไม่ได้มีการเพิ่มขึ้นเลยในช่วงสิบห้าปีนั้น (ภาพที่ 2)

**ภาพที่ 2 ความสัมพันธ์ระหว่างค่าเฉลี่ยรายได้ที่แท้จริงต่อหัว (Real GDP per Capita) และค่าเฉลี่ยความพึงพอใจของชีวิต (Mean Life Satisfaction) ของเยอรมนี ค.ศ. 1985-2000**



Source : German Socio-Economic Panel

<sup>1</sup> คำถามที่เกี่ยวกับความสุขใน General Social Survey (GSS) ได้ถามคนอเมริกันประมาณหมื่นกว่าคนในทุกๆ ปีว่า “ถ้าคุณลองทบทวนชีวิตของคุณในตอนี้ คุณมี 1. ความสุขน้อย 2. ความสุขปานกลาง 3. ความสุขมาก”

หลักฐานใหม่ชิ้นนี้ได้สร้างความงุนงงให้กับนักเศรษฐศาสตร์ส่วนใหญ่เป็นอย่างมาก เพราะมันเป็นการขัดแย้งกับรากฐานของทฤษฎีกระแสหลักที่พวกเราเกือบทุกคนเคยเรียนกันมาในหลักสูตรเศรษฐศาสตร์พื้นฐาน จนถึงกับมีนักเศรษฐศาสตร์บางคนออกมาต่อว่า ในเชิงที่ว่าข้อมูลความสุขนั้นไม่สามารถนำมาใช้วัดความสุขของคนได้จริงๆ แต่ทว่านักเศรษฐศาสตร์ทั่วไปหรือจะรู้ดีในเรื่องความสุขของคนไปกว่านักจิตวิทยา ซึ่งได้ทำการพิสูจน์ให้เห็นแล้วว่าข้อมูลความสุขนั้นมีความสัมพันธ์กับ

- 1) ตัวแทนสิ่งที่ใช้วัดความเครียด อย่างเช่น ความดันโลหิต และความถี่ในการเต้นของหัวใจ
- 2) ความเสี่ยงต่อการเป็นโรคหัวใจในอนาคต
- 3) ระยะเวลาการยิ้มอย่างจริงใจ หรือที่เรียกกันว่า Duchenne smile (<http://en.wikipedia.org/wiki/Smile>)
- 4) จำนวนการระลึกถึงเรื่องดี ๆ และเรื่องไม่ดีที่เกิดขึ้นในชีวิต
- 5) อายุชีวิต หรือ Life expectancy ของคน

และอีกหลาย ๆ ปัจจัยที่เราสามารถเดาได้ว่า มีความสัมพันธ์กับความสุขจริงๆ หรือ True happiness ของคน สรุปง่าย ๆ ก็คือ ข้อมูลความสุขนั้นสามารถใช้วัดความสุขของคนได้จริงๆ

ถ้าข้อมูลความสุขนั้นสามารถใช้วัดความสุขได้จริงๆ แล้วอะไรล่ะที่เป็นสาเหตุที่ทำให้ความสุขส่วนรวมไม่ปรับตัวเพิ่มขึ้นไปพร้อมๆ กันกับ GDP สำหรับหลายๆ ประเทศทางแถบฝั่งตะวันตก ?

### การเปรียบเทียบทางสังคม

สาเหตุหนึ่งที่ทำให้ความสุขส่วนรวมไม่ปรับตัวเพิ่มขึ้นไปพร้อมๆ กันกับ GDP นั้นก็คือ การเปรียบเทียบกันระหว่างตัวเองกับสังคม ยกตัวอย่างง่ายๆ สมมติว่า มีคนอยู่สองคน - นาย George และ นาย Tony - ซึ่งอาศัยอยู่บ้านติดกัน ทั้ง George และ Tony นั้นชอบรถ Volvo มาก และต่างคนก็ต่างที่จะพยายามซื้อรถ Volvo ให้กับตัวเองบ้างเป็นบางครั้ง เพราะต่างคนก็ต่างชอบรถ Volvo พอๆ กัน ท่านผู้อ่านทุกท่านก็คงจะไม่คิดว่าพฤติกรรมของทั้ง George และ Tony เป็นเรื่องที่แปลกอะไร เพราะว่าถ้าเราคิดตามหลักทฤษฎีเศรษฐศาสตร์กระแสหลัก หรือ **Neoclassical Economics** แล้วนั้น พฤติกรรมการซื้อรถ Volvo ของทั้งสองเป็นพฤติกรรมที่เกิดมาจากการได้รตรอง

อย่างครบถ้วนของทั้งคู่เป็นที่เรียบร้อยแล้ว เพราะฉะนั้น พฤติกรรมของทั้ง George และ Tony นั้น ถือได้ว่าเป็นพฤติกรรมที่เกิดมาจากการตัดสินใจอย่างมีเหตุผล หรือเรียกได้ว่าเป็น **Rational Decision** อย่างหนึ่ง

แต่ถ้าเรามาลองตั้งคำถามกันใหม่ ว่าการซื้อรถคันใหม่ของ George นั้น จะส่งผลกระทบต่อ Tony ตัดสินใจซื้อรถคันใหม่ให้กับตัวเองด้วยหรือเปล่า?

ถ้าจะตอบตามหลักทฤษฎีเศรษฐศาสตร์กระแสหลัก คำตอบก็คือ “ไม่” นั่นก็เป็นเพราะว่าข้อสมมติฐานสำคัญของหลักทฤษฎีเศรษฐศาสตร์กระแสหลักก็คือ ความสุขของ Tony นั้นไม่ได้มีส่วนเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการซื้อรถของ George เลยแม้แต่นิดเดียว วาง่ายๆ ก็คือ ถ้า Tony ตัดสินใจที่จะซื้อรถคันใหม่ให้กับตัวเอง เขาคงจะคิดคำนวณวงเงินการใช้จ่าย และความต้องการรถคันใหม่ของเขาเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งการตัดสินใจของ Tony นี้จึงถือได้ว่าเป็นการตัดสินใจที่อิสระจากการตัดสินใจของ George

แต่ถ้า Tony ชอบเอาตัวเองไปเปรียบเทียบกับ George ละ คำตอบก็คงจะกลับกันจากที่กล่าวไปในเบื้องต้น นั่นก็เป็นเพราะว่าความสุขของ Tony คงจะลดลงมาไม่มากนักน้อย ถ้าเขาเห็นเพื่อนบ้านของเขามีอย่างที่เขาไม่มี เพราะฉะนั้น ปัจจัยการเปรียบเทียบระหว่าง Tony กับ George จึงกลายมาเป็นปัจจัยสำคัญปัจจัยหนึ่งในการตัดสินใจที่จะซื้อรถของ Tony เพื่อที่จะทำให้ความสุขของตัว Tony เองเพิ่มขึ้นมา ถ้าไม่มากกว่า ก็เท่ากับกับตอนก่อนที่ George จะซื้อรถ Volvo คันใหม่ของเขา

บทสรุปง่ายๆ จากเรื่องเล่าของ George และ Tony นั้น จริงๆ แล้วไม่ค่อยจะเกี่ยวข้องกันกับการตัดสินใจที่จะซื้อรถ Volvo ของทั้งสองคนสักเท่าไร เพราะการเปรียบเทียบเรื่องของยี่ห้อรถยนต์ระหว่างเพื่อนบ้านสองคนคงจะฟังดูเป็นเรื่องที่เล็กมากๆ

แต่ถ้าเกิดมันเป็นการเปรียบเทียบทางสังคมที่มีขนาดใหญ่กว่านั้นล่ะ ?

ยกตัวอย่างเช่น ถ้าโลกของเราไม่มีการเปรียบเทียบกันทางสังคมเลยแม้แต่นิดเดียว บวกกันกับทุกๆ คนในโลกมีกินมีใช้เป็นอย่างดีเพียงพอแล้ว การที่มีการปรับตัวขึ้นอย่างเท่าเทียมกันของรายได้สำหรับทุกๆ คนในโลกย่อมที่จะทำให้ความสุขส่วนรวม หรือค่าเฉลี่ยความสุขนั้นเพิ่มขึ้นควบคู่กันกับการปรับตัวขึ้นของค่าเฉลี่ยรายได้ วาง่ายๆ ก็คือ การปรับตัวขึ้นของเงินกับความสุขมีความสัมพันธ์ในด้านบวกที่เป็นหนึ่งต่อหนึ่ง แต่ถ้าเมื่อใดก็ตาม การปรับตัวขึ้นของค่าเฉลี่ยรายได้ทำให้เกิดมีการเปรียบเทียบกันระหว่างคนในสังคมนั้นๆ ละก็ การปรับตัวขึ้นอย่างเท่าเทียมกันของรายได้สำหรับทุกๆ คนในโลกก็อาจจะไม่ส่งผลให้กับการปรับตัวขึ้นของความสุขส่วนรวมที่มีอัตราส่วน

ที่เป็นหนึ่งต่อหนึ่งเสมอไป นั่นก็เป็นเพราะว่า ลำดับรายได้ (Income hierarchy) ของแต่ละคนจะเริ่มเข้ามามีบทบาทมากขึ้นในการกำหนดความสุข และความสุขของเราก็จะขึ้นอยู่กับว่าเราเอาตัวเราไปเปรียบเทียบกับใคร

ถ้าคนที่เราเปรียบเทียบกับมีฐานะที่ดีกว่า การเปรียบเทียบกับนั้นอาจจะส่งผลให้เราไม่มีความพอใจในสิ่งที่เรามีอยู่เลยก็เป็นได้ แถมยังอาจจะทำให้เราเริ่มทำงานหนักขึ้นกว่าเดิมหลายสิบเท่า เพื่อที่จะหาเงินให้มากกว่า หรือแค่ให้เท่ากันกับคนที่เราเอาตัวเราไปเปรียบเทียบกับแล้วถ้าทุก ๆ คนในโลกนี้ต่างก็กลัวกับการที่จะต้องเดินตามหลังคนอื่นล่ะ ทุก ๆ คนไม่ต้องใช้ชีวิตอยู่แต่ในที่ทำงานอย่างนั้นหรือ ? แล้วความสุขส่วนรวมล่ะจะปรับตัวเพิ่มขึ้นไปพร้อม ๆ กันกับค่าเฉลี่ยรายได้ของทุกคนด้วยหรือไม่ ? คำตอบก็คือ อาจจะไม่มี ! นั่นเป็นเพราะว่าความสุขที่ได้มาจากการเปรียบเทียบเป็น Zero-sum Game ซึ่งจำนวนของคนที่ได้จะเท่ากับจำนวนของคนที่ย้าย ส่วนความสุขโดยรวมก็อาจจะลดลงไปด้วยซ้ำ ถ้าหากว่าความสุขที่เราได้มาจากรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากการทำงานที่หนักกว่าเดิมนั้น วัตได้น้อยกว่าความสุขที่เราจำเป็นต้องสูญเสียไปจากการที่เราใช้เวลาอยู่กับครอบครัวและคนที่เรารักน้อยลง

Robert Frank (1995) ศาสตราจารย์ทางด้านเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมแห่งมหาวิทยาลัย Cornell ประเทศสหรัฐอเมริกา ยกตัวอย่างผลกระทบข้างเคียงของการเปรียบเทียบทางสังคมง่าย ๆ โดยใช้กรณีของคณงานเหมืองแร่สองคน

### ตารางที่ 1 การตัดสินใจของคณงานเหมืองแร่สองคนและการเปรียบเทียบทางด้านรายได้

	นาย A : เหมืองสะอาด	นาย A : เหมืองสกปรก
นาย B : เหมืองสะอาด	ดีอันดับ 2 สำหรับนาย A ดีอันดับ 2 สำหรับนาย B	ดีที่สุดสำหรับนาย A แย่มากที่สุดสำหรับนาย B
นาย B : เหมืองสกปรก	แย่มากที่สุดสำหรับนาย A ดีที่สุดสำหรับนาย B	ดีอันดับ 3 สำหรับนาย A ดีอันดับ 3 สำหรับนาย B

**Note:** เหมืองสะอาด = รายได้ \$150 ต่อสัปดาห์, เหมืองสกปรก = รายได้ \$200 ต่อสัปดาห์ แต่ว่าจะทำให้อายุสั้นไป 15 ปี

สมมติว่า นาย A และนาย B เริ่มทำงานที่เดียวกันในเมืองสะอาด และต่างคนก็ต่างได้รับเงินค่าตอบแทนจากการทำงานไปคนละ \$150 ต่อสัปดาห์ แต่ถ้าเมื่อไรก็ตามหากนาย A และนาย B เกิดตัดสินใจไปทำงานในเมืองสกปรก ต่างคนก็ต่างจะได้รับเงินค่าตอบแทนจากการทำงานคนละ \$200 ต่อสัปดาห์ แต่ว่า \$200 ต่อสัปดาห์นั้นจะต้องแลกกับการมีชีวิตที่สั้นลงไปอีก 15 ปีจากการทำงานในเมืองที่สกปรก

สมมติว่า ไม่มีการเปรียบเทียบทางด้านรายได้ระหว่างนาย A และนาย B จุดดุลยภาพที่อยู่ตัวที่สุดของทั้งสองคน หรือ Nash Equilibrium นั้นก็จะอยู่ทางฝั่งซ้ายข้างบน (นาย A = เมืองสะอาด, นาย B = เมืองสกปรก) ทั้งนี้ก็เป็นเพราะว่าไม่มีแรงจูงใจอย่างอื่นนอกจากการที่จะได้เงินเพิ่มขึ้นมา \$50 ต่อสัปดาห์ที่จะทำให้ทั้งสองคนอยากที่จะย้ายไปทำงานในเมืองสกปรก เพราะการมีรายได้ที่เพิ่มขึ้นมา \$50 ต่อสัปดาห์นั้นฟังดูแล้วไม่ค่อยจะคุ้มกันกับการที่จะต้องแลกด้วยการมีชีวิตที่สั้นลงไป 15 ปี

แต่ถ้าสมมติว่า ได้เกิดมีการเปรียบเทียบกันทางด้านรายได้ระหว่างนาย A และนาย B ขึ้นมา ในกรณีนี้ ต่างฝ่ายก็จะมีเหตุจูงใจพิเศษในการที่อยากจะย้ายจากเมืองสะอาดไปทำงานในเมืองสกปรก เพื่อที่จะทำให้ตัวเองมีรายได้ที่มากกว่าอีกคนหนึ่ง แต่ว่าถ้านาย A และนาย B ย้ายไปทำงานในเมืองสกปรกทั้งสองคน ลำดับรายได้ (Income hierarchy) ของทั้งสองก็จะเท่ากันกับตอนที่ทำงานในเมืองสะอาดด้วยกัน ความสุขที่ต่างคนควรที่จะได้รับจากการที่มีรายได้ที่มากกว่าอีกคนหนึ่งนั้นก็หมดไป

สรุปก็คือ การตัดสินใจที่จะทำงานในเมืองสะอาดของทั้งสองคนนั้น นับได้ว่าเป็นการตัดสินใจที่ดีเป็นอันดับสองของทั้งสองคน (ตำแหน่งซ้ายบนสุดของตารางที่ 1) ส่วนตัวเลือกที่ดีที่สุดของแต่ละคนก็คือ การที่ตัวเองนั้นย้ายไปทำงานในเมืองสกปรก แต่ว่าอีกคนยังทำงานในเมืองสะอาดอยู่ และในทางกลับกัน ตัวเลือกที่แย่ที่สุดของแต่ละคนก็คือ การที่ตัวเองทำงานในเมืองสกปรก แต่ว่าอีกคนทำงานในเมืองสกปรก (ตำแหน่งซ้ายล่าง และขวาบน) ส่วนตัวเลือกที่ดีเป็นอันดับสามของทั้งสองก็คือ การตัดสินใจไปทำงานในเมืองสกปรกทั้งสองคน (ตำแหน่งขวาล่าง)

และในเมื่อต่างคนต่างก็ไม่สามารถที่จะห้ามไม่ให้อีกคนหนึ่งนั้นย้ายจากเมืองสะอาดไปยังเมืองสกปรกได้ จุดดุลยภาพที่อยู่ตัวที่สุดของทั้งสองคน หรือ Nash Equilibrium นั้นก็จะย้ายจากฝั่งซ้ายข้างบน มาอยู่ที่ฝั่งขวาข้างล่าง (นาย A = เมืองสกปรก, นาย B = เมืองสกปรก) ซึ่งเป็นจุดดุลยภาพที่แย่กว่าจุดดุลยภาพอันเก่า

พูดง่าย ๆ ก็คือ ถึงแม้ว่าการเปรียบเทียบทางสังคมอาจจะส่งผลให้เราเลือกกระทำในสิ่งที่เราคิดว่าดีที่สุดสำหรับตัวเราเอง แต่ถ้าถ้าทุกๆ คนเริ่มสละเวลา หรือสุขภาพร่างกายของตัวเองเพื่อที่จะทำให้ตัวเองเทียบเท่ากับคนอื่น ๆ **ความสุขส่วนรวมก็จะลดลง** โดยที่ลำดับรายได้นั้นเท่าเดิม

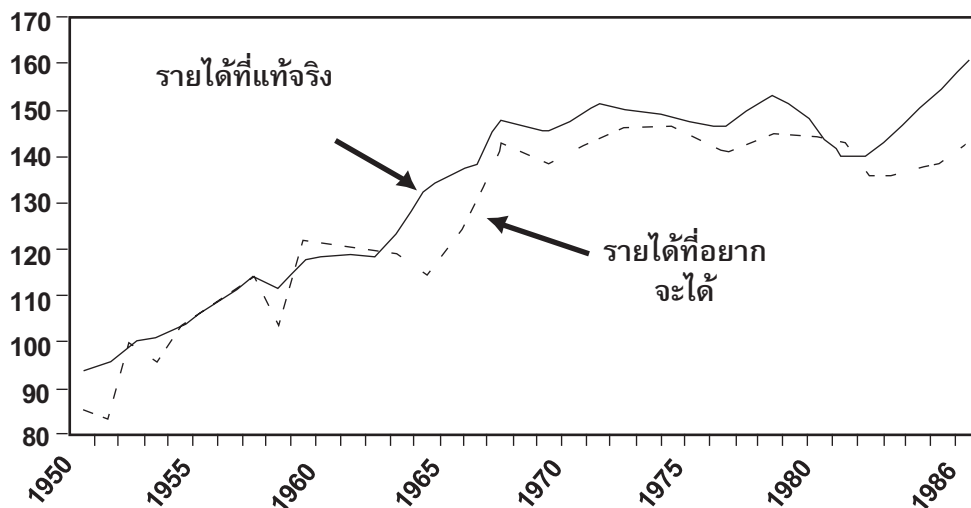
### ความทะยานอยากทางด้านการเงิน (Income aspirations)

นอกจากการเปรียบเทียบทางสังคมแล้ว ยังมีเหตุผลอีกหลายเหตุผลที่สามารถนำมาใช้อธิบายความสัมพันธ์ที่แบบเวียนของการเจริญเติบโตของเงินกับความสุได้ อย่างเช่นการปรับตัวขึ้นของอัตราอาชญากรรมกับเศรษฐกิจของประเทศ

เหตุผลสำคัญอีกเหตุผลหนึ่ง ก็คือ หลักฐานความเป็นจริงที่ว่า **คนเรานั้นสามารถปรับตัวไปกับรายได้ที่เพิ่มขึ้นได้เร็วมาก**

ยกตัวอย่างของคนที่อาศัยอยู่ในประเทศสหรัฐอเมริกาในช่วงปี ค.ศ. 1950-1986 จากภาพที่ 3 ข้างล่าง ในช่วงเกือบ 40 ปีนั้น ได้มีการปรับตัวขึ้นของรายได้ที่แท้จริงอยู่เกือบทุกๆ ปี แต่ว่าการปรับตัวขึ้นของรายได้ที่แท้จริงนี้ กลับเกิดขึ้นพร้อมๆ กันกับการเพิ่มตัวของความต้องการของรายได้ในการที่จะอยู่อย่างสบายของแต่ละคน (Lane, 2000)

ภาพที่ 3 ความต้องการทางด้านรายได้และรายได้ที่แท้จริงในสหรัฐอเมริกา (1950-1986)

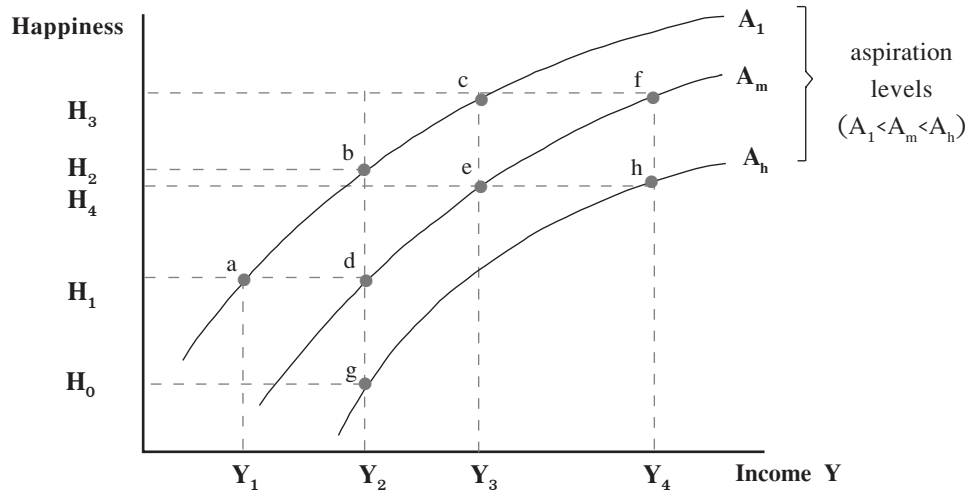


แหล่งข้อมูล : General Social Surver, Lane (2000)

ในเชิงทฤษฎี การปรับตัวเพิ่มขึ้นของรายได้จะทำให้คนมีความสุขเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามการที่ต่อเมื่อความต้องการของรายได้ของคน หรือ Income aspirations นั้นไม่ได้ปรับตัวขึ้นไปพร้อมๆ กัน

ยกตัวอย่างภาพที่ 4 สมมติว่า เราเริ่มต้นที่จุด a (รายได้ หรือ  $Y = Y_1$  และความสุข หรือ  $H = H_1$ ) ถ้าวันใดวันหนึ่ง รายได้ของเราเพิ่มขึ้นจาก  $Y_1$  ไปถึง  $Y_2$  ความสุขก็จะเพิ่มขึ้นตามไปด้วยจาก  $H_1$  ไปถึง  $H_2$  และจุดดุลยภาพจุดใหม่ก็คือ จุด b

ภาพที่ 4



แหล่งข้อมูล : Frey และ Stutzer (2002)

แต่อย่างไรก็ตาม ถ้าเกิดความต้องการทางด้านรายได้ที่มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นไปพร้อมๆ กันกับเงิน (จาก  $A_1$  ไป  $A_m$ ) ความสุขของคนก็จะตกลงมาที่  $H_1$  หรือจาก b ไป d และถ้าความต้องการทางด้านรายได้เพิ่มขึ้นไปมากกว่าการปรับตัวเพิ่มขึ้นของรายได้ (จาก  $A_1$  ไป  $A_h$ ) ความสุขของคนก็จะตกลงมามากกว่าแต่ก่อน โดยที่จะมาหยุดที่  $H_0$  หรือจาก b ไป g

สรุปก็คือ การปรับตัวเพิ่มขึ้นของรายได้ นอกจากจะกระตุ้นให้มีการเปรียบเทียบทางด้านรายได้แล้ว ยังจะทำให้ความต้องการของคนเราเพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน และนั่นก็เป็นสาเหตุสำคัญอีกสาเหตุหนึ่งที่สามารถนำมาอธิบายความสัมพันธ์ที่แบนเรียบของการเจริญเติบโตของเงินกับความสุขได้

## ตัวแปรความสุข

ดูเหมือนกับว่าเงินไม่ได้ทำให้ความสุขเพิ่มขึ้นในสังคมที่พัฒนาแล้วสักเท่าไรนัก นั่นเป็นเพราะยังมีปัจจัยอีกหลายๆ ปัจจัยที่อยู่เบื้องหลังความสัมพันธ์ระหว่างเงินกับความสุข และอาจจะเป็นปัจจัยที่พวกเราหลายๆ คนไม่สามารถควบคุมได้ อย่างเช่น การเปรียบเทียบกันทางสังคม เป็นต้น เพราะฉะนั้นแล้ว คำถามที่สำคัญในตอนนี้ก็คือ เราควรที่จะเริ่มพิจารณาทบทวนทฤษฎีเศรษฐศาสตร์กระแสหลัก และนโยบายเศรษฐกิจที่มุ่งแต่จะเพิ่มตัวเลขรายได้ของประชากร (GDP) กันอีกสักครั้งหรือไม่ ?

แล้วอะไรล่ะที่ทำให้คนส่วนใหญ่มีความสุข ? ผลการวิจัยทางด้านเศรษฐศาสตร์ที่ว่าด้วยความสุข ซึ่งใช้เทคนิคทางด้านคณิตศาสตร์และสถิติทฤษฎีจุลภาค (Micro-econometrics) ในการวิเคราะห์ ค้นพบว่าระดับความสุขของคนนั้นวัดได้ค่อนข้างสูงในกลุ่มคนที่แต่งงานแล้ว มีการศึกษาสูง มีงานประจำทำ มีบ้านเป็นของตัวเอง มีมิตรสหายมาก มีกิจการเป็นของตัวเอง และมีความไวเนื้อเชื่อใจคนอื่น ๆ ในระดับสูง ในทางกลับกัน ระดับความสุขของคนนั้นวัดได้น้อยในกลุ่มคนที่ว่างงาน คนที่ผ่านการหย่าร้างมา และคนที่มีความสุขไม่ดี ส่วนเงินนั้นมีความสัมพันธ์ทางด้านบวกกับความสุขของคน แต่เป็นความสัมพันธ์ที่ไม่มากนักเมื่อเทียบกับความสัมพันธ์ระหว่างความสุข และปัจจัยอย่างอื่นของชีวิต (Oswald, 1997)

ความสัมพันธ์เหล่านี้เป็นความสัมพันธ์ที่พบได้ในเกือบทุกประเทศที่มีการเก็บข้อมูลความสุขมาอย่างต่อเนื่อง อย่างเช่น สหรัฐอเมริกา อังกฤษ สวิตเซอร์แลนด์ หรือแม้แต่กระทั่งประเทศที่กำลังพัฒนา อย่างเช่น รัสเซีย แอฟริกาใต้ และหลายๆ ประเทศในแถบลาตินอเมริกา

ผู้เขียนหวังว่า อีกไม่นานนัก รัฐบาลไทยเองก็คงจะมองเห็นความสำคัญของการเก็บข้อมูลความสุข และเริ่มทำการวิเคราะห์ข้อมูลความสุขเหล่านี้อย่างเป็นทางการเป็นจริงเป็นจัง เพื่อที่จะได้นำมาสร้างเป็นนโยบายสาธารณะต่อไป ถึงแม้ว่าประเทศไทยในปัจจุบันนี้ยังไม่เจริญเติบโตเทียบเท่ากับหลายๆ ประเทศในแถบฝั่งตะวันตก

เศรษฐศาสตร์ที่ว่าด้วยความสุขนั้น จึงอาจจะเป็นการค้นพบในด้านสังคมศาสตร์ที่สำคัญที่สุดในชีวิตของเราเลยก็เป็นได้

## เอกสารอ้างอิง

- Richard Easterlin. (1974). "Does Economic Growth Improve the Human Lot?" In Paul A. David and Melvin W. Reder (Eds.). **Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz**, New York: Academic Press, Inc.
- Di Tella, R. and MacCulloch, R. (2006). "Some Uses of Happiness Data in Economics.", **Journal of Economic Perspectives**, 20 (1), 25-46.
- Frank, R. (1985). "The Demand for Unobservable and Non-Positional Goods.", **American Economic Review**, 74, 101-116.
- Frey, B. and Stutzer, A. (2002) "What Can Economists Learn from Happiness Research?", **Journal of Economic Literature**, 40, 402-435.
- Lane, R.E. (2000). **The Loss of Happiness in Market Economies**, New Haven: Yale University.
- Oswald, A.J. (1997). "Happiness and Economic Performance.", **Economic Journal**, 107, 1815-1831.