

คิดซ้ำให้เป็น

ศิลปะการตัดสินใจอย่างชาญฉลาด



คุณไม่ได้โง่ คุณแค่
โดนสมองตัวเอง 'แกง' อยู่!

นักจิตสุดเก๋เรียน

คิดซ้ำให้เป็น

ศิลปะการตัดสินใจอย่างชาญฉลาด

นักจิตสุดเก๋เรียน



ชื่อเรื่อง: คิดซ้ำให้เป็น ศิลปะการตัดสินใจอย่างชาญฉลาด
ผู้เขียน: นักจิตสุดเกรียน

**สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537
(และฉบับเพิ่มเติม พ.ศ. 2558)**

ห้ามมิให้ทำการคัดลอก ดัดแปลง หรือแก้ไข ส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้ หรือนำไปใช้ในรูปแบบใดๆ ไม่ว่าจะเป็นการพิมพ์ การสแกน การบันทึกเสียง หรือการเก็บข้อมูลในระบบใดๆ โดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากเจ้าของลิขสิทธิ์ ยกเว้นเพื่อการประชาสัมพันธ์หรือการรีวิวตามความเหมาะสม

จัดทำและเผยแพร่โดย: เลือเมือง เรื่องฤกษ์
ช่องทางการติดต่อ: <https://bit.ly/4rzFu9A>
พิมพ์ครั้งที่ 1: กุมภาพันธ์ 2569
ISBN (e-Book): 978-616-95114-2-7
จำนวนหน้า: 186 หน้า
ราคาจำหน่าย: 169 บาท



คำนำ

คุณเคยสงสัยไหมว่าทำไมบางครั้งเราถึงตัดสินใจผิดพลาดซ้ำแล้วซ้ำเล่า แม้ว่าเราจะคิดว่าตัวเองฉลาดและมีเหตุผลก็ตาม ทำไมเราถึงซื้อของที่ไม่น่าเป็นเพียงเพราะเห็นป้ายลดราคา ทำไมเราถึงทำโปรเจกต์ที่ไม่คุ้มค่าต่อเพียงเพราะเสียดายเงินที่ลงทุนไปแล้ว ทำไมเราถึงมั่นใจว่าจะทำงานเสร็จในสามวันแต่กลับใช้เวลาสามสัปดาห์ หรือทำไมเราถึงคิดย้อนหลังว่ารู้อยู่แล้ว ทั้งๆ ที่ก่อนหน้านี้เราไม่รู้เลย

คำตอบคือสมองของเราเอง แต่ไม่ได้ตั้งใจ มันเป็นเพียงวิธีที่สมองใช้ประหยัดพลังงานโดยใช้ทางลัดในการคิด ทางลัดเหล่านี้เรียกว่าอคติทางการคิด (Cognitive Biases) ซึ่งทำให้เราตัดสินใจผิดพลาดโดยไม่รู้ตัว

หนังสือเล่มนี้เกิดขึ้นจากการสังเกตว่าคนส่วนใหญ่รวมทั้งตัวผู้เขียนเองตกเป็นเหยื่อของอคติเหล่านี้ทุกวัน เราเชื่อในสิ่งที่อยากเชื่อผ่านอคติเพื่อยืนยันความเชื่อของตัวเอง (Confirmation Bias) เราติดกับตัวเลขแรกที่เห็นด้วยปรากฏการณ์ยึดติด (Anchoring Effect)

เราทำต่อในสิ่งที่ไม่คุ้มค่าเพราะกับดักความเสียหาย (Sunk Cost Fallacy) เราสุดโต่งด้วยอคติความมั่นใจมากเกินไป (Overconfidence Bias) เราไม่อยากทำอะไรด้วยความเกลียดชังต่อการสูญเสีย (Loss Aversion) เราประเมินผิดเพราะ

เหตุผลวิบัติในการวางแผน (Planning Fallacy) เราตัดสินใจ
ฉาบฉวยผ่านอคติจากข้อมูลที่มีอยู่ (Availability Bias) และเรา
คิดว่ารู้แล้วด้วยอคติจากการมองย้อนหลัง (Hindsight Bias)

ผู้เขียน จัดทำหนังสือเล่มนี้ด้วยความตั้งใจที่จะทำให้จิตวิทยา
การตัดสินใจเข้าถึงง่ายสนุกและใช้ได้จริงในชีวิตประจำวัน ไม่ใช่
แค่ทฤษฎีแห้งๆ ที่อ่านแล้วลืม แต่เป็นเครื่องมือที่คุณสามารถ
นำไปใช้ตัดสินใจได้ดีขึ้นทันที ตั้งแต่เรื่องเล็กๆ อย่างการซื้อของ
ไปจนถึงเรื่องใหญ่อย่างการเปลี่ยนงานหรือการลงทุน

หนังสือเล่มนี้เหมาะกับนักธุรกิจที่ต้องตัดสินใจสำคัญทุกวัน
พนักงานออฟฟิศที่ต้องวางแผนงาน นักศึกษาที่ต้องเลือก
เส้นทางอาชีพ หรือแม้แต่คนทั่วไปที่ต้องการใช้ชีวิตอย่างชาญ
ฉลาดยิ่งขึ้น คุณจะได้เรียนรู้ว่าสมองโง่ของคุณอย่างไรและที่
สำคัญคุณจะได้เครื่องมือในการจัดการกับมัน

อ่านหนังสือเล่มนี้แล้วคุณจะไม่มองโลกและตัวเองเหมือนเดิมอีก
คุณจะเริ่มเห็นอคติในทุกที่ทั้งในตัวคุณเองและในคนรอบข้าง
และที่สำคัญคุณจะตัดสินใจได้ดีขึ้น ผิดพลาดน้อยลงและใช้ชีวิต
รอบคอบมากขึ้น

ขอให้สนุกกับการอ่านและขอให้คุณคิดซ้ำให้เป็น ตัดสินใจอย่าง
ชาญฉลาดทุกครั้ง

นักจิตสุดเกรียน

นักจิตสุดเกรียน

สารบัญ

คำนำ	ก
สารบัญ	ค
บทนำ	1
บทที่ 1: สมองเราโง่ แต่ไม่รู้ตัว	11
<ul style="list-style-type: none"> • ทำความรู้จักกับ System 1 และ System 2 ในสมอง • ทำไมเราถึงตัดสินใจผิดพลาดบ่อยครั้ง • เมื่อสมองใช้ทางลัดมากเกินไป 	
บทที่ 2: แค่อูกเสมอ ไม่ได้ล่ำเอียง	36
<ul style="list-style-type: none"> • ทำไมเราชอบหาข้อมูลที่เห็นด้วยกับตัวเองเสมอ • กับดักห้องสะท้อนเสียงในยุค Social Media • วิธีฟังความคิดเห็นที่ขัดแย้งโดยไม่ปวดหัว 	
บทที่ 3: ติดใจ ติดกับ ติดหมุด	57
<ul style="list-style-type: none"> • ราคาเต็ม 5,000 ลดเหลือ 1,999 จะซื้อมั้ย? • ทำไมตัวเลขแรกที่เห็นจึงหลอกเราได้ตลอด • เทคนิคไม่ให้ตกเป็นเหยื่อของ Anchor 	
บทที่ 4: เสียตายเลยไม่กล้าหยุด	74
<ul style="list-style-type: none"> • ดูหนังไปครึ่งเรื่องแล้วแต่ห่วย จะออกหรือดูต่อดี? • ความผูกพันกับสิ่งที่ลงทุนไปแล้ว (แม้จะไม่คุ้ม) • ศิลปะการปล่อยวางอย่างชาญฉลาด 	

สารบัญ

บทที่ 5: ฉันทกึ่งที่สุดละ	92
<ul style="list-style-type: none">• "ผมขับรถเก่งกว่าคนอื่น 80%" – เหมือนกับทุกคน!• ทำไม 90% ของคนถึงคิดว่าตัวเองเก่งกว่าค่าเฉลี่ย• วิธีเช็กตัวเองก่อนตัดสินใจแบบมั่นใจสุดๆ	
บทที่ 6: เจ็บจะมากกว่าสุขสองเท่า	108
<ul style="list-style-type: none">• ทำไมเสียเงิน 100 บาทเจ็บปวดกว่าได้เงิน 100 บาท• จิตวิทยาการหลีกเลี่ยงความเสี่ยง• เมื่อไหร่ควรกล้าเสี่ยง เมื่อไหร่ควรระวัง	
บทที่ 7: แผนก็แค่ฝัน แก่ตัวคือความจริง	121
<ul style="list-style-type: none">• ทำไมเราประเมินเวลาผิดพลาดทุกที• มองอนาคตแบบโรซี่ (ดีเกินไป)• วิธีวางแผนให้ใกล้เคียงความจริงมากขึ้น	
บทที่ 8: ข่าวร้ายจำได้ ข่าวดีลืมหมด	138
<ul style="list-style-type: none">• ข่าวอุบัติเหตุเครื่องบินทำให้กลัวบินมากเกินจริง• ทำไมเรื่องที่จำง่ายจึงมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ• วิธีไม่ให้อารมณ์ชั่วครวมาครอบงำการตัดสินใจ	
บทที่ 9: ฉันทรู้ตั้งแต่แรกแล้ว	152
<ul style="list-style-type: none">• "ผมรู้อยู่แล้วว่าจะเป็นแบบนี้!" (จริงหรือ?)• ดูย้อนหลังแล้วทุกอย่างชัดเจน• ทำไมเราควรเขียนบันทึกการตัดสินใจไว้	

สารบัญ

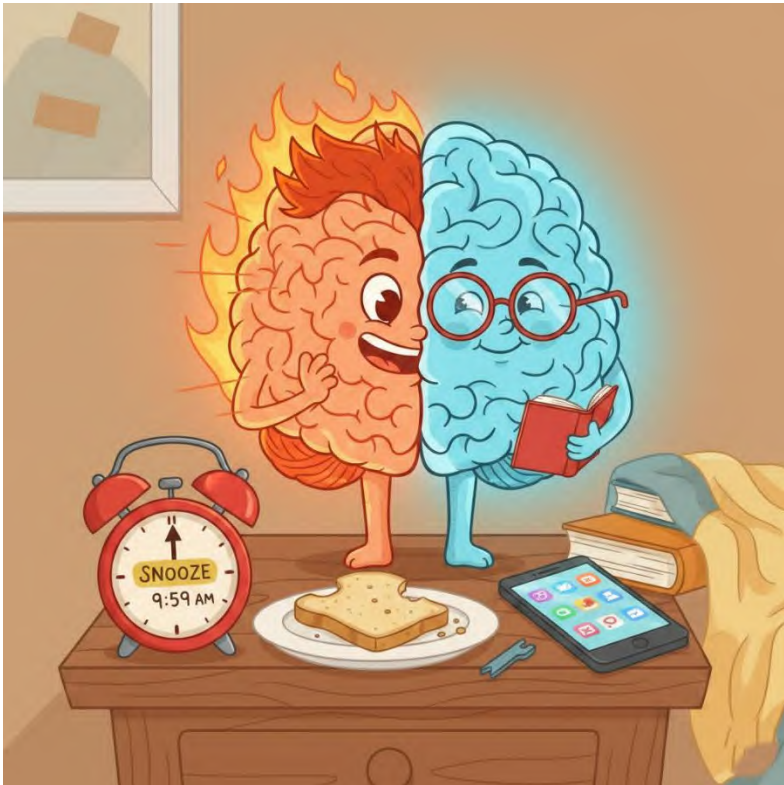
บทที่ 10: ปิดสวิตช์โง่ เปิดสวิตช์ฉลาด

168

- ทบทวนสนามรบ: อคติทั้ง 8 ทำงานร่วมกัน
- กรอบการตัดสินใจ STOP–CHECK–ACT
- เทคนิค Slow Thinking เมื่อเติมพินสูง
Fast Acting เมื่อต้องการความเด็ดขาด
- สร้างระบบตรวจสอบตัวเองก่อนตัดสินใจสำคัญ
- บทส่งท้าย: ไม่มีใครหลุดพ้นจากอคติได้ 100%

บทนำ

เมื่อเช้านี้ ก่อนที่คุณจะได้กินอาหารมื้อแรก สมอของคุณก็ทำงานหนักไปแล้ว



กดปุ่มเลื่อนปลุกสามรอบติดต่อกัน พร้อมบอกตัวเองว่า "แค่ห้า นาที" ซึ่งในความเป็นจริงคือยี่สิบนาทีเต็ม เลือกหยิบเสื้อตัวแรกที่มือแตะถึงเพราะตัวที่สองดูยับยู่ยี่นิดหน่อย ตัดสินใจกิน

ขมมปังที่ค้างมาจากเมื่อวานแทนอาหารเช้าสุขภาพดีที่ตั้งใจเตรียมไว้ตั้งแต่คืนก่อน แล้วก็หยิบโทรศัพท์ขึ้นมาเลื่อนดูโซเชียลอีก 15 นาทีโดยไม่รู้ตัว จนเกือบไปทำงานสาย

นี่คือชีวิตจริงของมนุษย์ผู้ซึ่งคิดว่าตัวเองใช้เหตุผลในการตัดสินใจทุกอย่าง

ความจริงที่นักวิทยาศาสตร์ค้นพบและผู้เขียนอยากบอกตั้งแต่นำหน้าแรกเลยก็คือ ในแต่ละวันเราต้องตัดสินใจประมาณ 35,000 ครั้ง ตั้งแต่จะหยิบแก้วน้ำใบไหน ไปจนถึงจะลาออกจากงานดีไหม จะซื้อบ้านหลังนี้หรือรอ จะบอกรักหรือรอให้เขาพูดก่อน และในบรรดาการตัดสินใจ 35,000 ครั้งนั้น สมองของเราทำงานแบบอัตโนมัติโดยไม่ผ่านการคิดทบทวนถึง 95 เปอร์เซ็นต์

ไม่ใช่เพราะเราโง่ แต่เพราะสมองออกแบบมาให้ทำงานแบบนั้น

สมองที่ขี้เกียจอย่างชาญฉลาด

แดเนียล คาห์นแมน (Daniel Kahneman) นักจิตวิทยาชาวอิสราเอล-อเมริกันที่ได้รับรางวัลโนเบลสาขาเศรษฐศาสตร์ในปี 2002 ได้อธิบายไว้อย่างน่าสนใจว่า สมองของเรามีระบบทำงานหลักสองแบบที่ทำงานคู่กันอยู่ตลอดเวลา เขาเรียกมันว่าระบบที่หนึ่ง (System 1) กับระบบที่สอง (System 2)

ระบบที่หนึ่งคือโหมดอัตโนมัติ รวดเร็ว และแทบไม่ต้องใช้พลังงาน มันทำงานเหมือนคนที่ขับรถเส้นทางเดิมทุกวันจน

สามารถทำไปพร้อมฟังเพลงและคิดเรื่องอื่นได้พร้อมกัน ระบบนี้คือตัวที่อ่านสีหน้าคนแปลกหน้าแล้วรู้ได้ทันทีว่าเขากำลังอารมณ์ไม่ดี ที่ทำให้คุณกระโดดหลบเมื่อเห็นเงาอะไรบางอย่างพุ่งมาที่หน้า ก่อนที่จะรู้ด้วยซ้ำว่ามันคืออะไร และที่ทำให้คุณอ่านประโยคนี้ออกได้โดยไม่ต้องสะกดทีละตัวอักษร

ระบบที่สองคือโหมดคิดซ้ำ ใช้ความพยายาม และกินพลังงานมาก ลองนึกภาพว่าคุณกำลังคำนวณ 17 คูณ 24 ในหัว หรือพยายามอ่านสัญญาเช่าบ้านยี่สิบหน้าโดยทำความเข้าใจทุกบรรทัด นั่นแหละคือระบบที่สองกำลังทำงาน มันช้า มันเหนื่อย และสมองก็รู้ดีว่ามันเหนื่อย



SYSTEM 1



SYSTEM 2

ปัญหาคือ สมอของเราซับซ้อนเป็นพื้นฐาน

นักวิทยาศาสตร์เรียกหลักการนี้ว่ากฎแห่งความพยายามน้อยที่สุด (Law of Least Effort) ซึ่งหมายความว่าเมื่อสมอมีทางเลือกระหว่างทางที่ง่ายกับทางที่ถูกต้อง มันมักจะเลือกทางที่ง่ายก่อน แล้วค่อยดูว่าจะผิดพลาดอะไรทีหลัง

ฟังดูน่าตกใจ แต่จริงๆ แล้วมันคือวิวัฒนาการที่ชาญฉลาด สมอมนุษย์ใช้พลังงานประมาณ 20 เปอร์เซ็นต์ของพลังงานทั้งหมดที่ร่างกายผลิตขึ้น ทั้งที่มีน้ำหนักแค่ประมาณสองเปอร์เซ็นต์ของน้ำหนักตัว ดังนั้นถ้าใช้ระบบที่ลองคิดทุกการตัดสินใจใน 35,000 ครั้งต่อวัน เราคงไม่มีพลังงานเหลือให้ทำอย่างอื่นเลย

แต่ระบบที่หนึ่งที่ประหยัดพลังงานนั้นก็มาพร้อมกับราคาที่ต้องจ่าย และราคานั่นก็คือ "ทางลัดในการคิด" ที่บางครั้งพาเราไปผิดทิศผิดทาง

ทางลัดที่น่ารักแต่ร้ายกาจ

ลองนึกภาพว่าคุณเดินผ่านร้านในห้างแล้วเห็นป้ายเขียนว่า "ราคา 4,500 บาท ลดพิเศษเหลือ 1,990 บาท" สมอของคุณจะรู้สึกในทันทีเลยว่า นี่มันคุ้มมาก ประหยัดไปเกือบสองพันห้าร้อยบาท ชื่อเลยดีกว่า

แต่เดี๋ยวก่อน คุณเคยตั้งใจจะซื้อสิ่งนั้นตั้งแต่แรกหรือเปล่า? และราคา 1,990 บาท มันถูกจริงหรือเปล่า หรือแค่ดูถูกเมื่อเทียบกับตัวเลข 4,500 ที่อยู่ข้างบน?

นี่คือสิ่งที่เรียกว่าปรากฏการณ์การยึดติด (Anchoring Effect) สมองของเราจะยึดตัวเลขแรกที่เห็นไว้เป็นจุดอ้างอิง แล้วตัดสินใจทุกอย่างโดยเปรียบเทียบกับตัวเลขนั้น ซึ่งเจ้าของร้านรู้เรื่องนี้ดีกว่าที่คุณคิด

หรือลองนึกถึงครั้งที่คุณเห็นข่าวเครื่องบินตก แล้วกลัวการเดินทางทางอากาศขึ้นมาในทันที ทั้งที่ถ้าดูจากสถิติจริงๆ การขับรถไปทำงานทุกวันนั้นอันตรายกว่าการนั่งเครื่องบินหลายเท่าตัว นี่คือนอกคตินจากข้อมูลที่มีอยู่ (Availability Bias) สมองของเราจะให้น้ำหนักกับสิ่งที่จำได้ง่ายหรือเพิ่งเห็นมาโดยไม่สนใจว่าความน่าจะเป็นที่แท้จริงคืออะไร

และถ้าคุณเคยดูหนังไปครึ่งเรื่องแล้วรู้สึกว่ามันห่วยสุดๆ แต่ก็ยังฝืนนั่งดูต่อจนจบเพราะเสียค่าตั๋วไปแล้ว นั่นก็คือกับดักความเสียหาย (Sunk Cost Fallacy) กำลังทำงานอยู่ในหัวคุณเต็มๆ

ทางลัดเหล่านี้มีชื่อรวมว่าอคติทางความคิด และมีอยู่มากกว่า 180 แบบที่นักวิทยาศาสตร์ค้นพบและตั้งชื่อไว้แล้ว แต่ไม่ต้องตกใจ ผู้เขียนจะไม่พูดถึงทุกแบบหรอก เพราะคุณคงเริ่มว่งไปก่อนถึงหน้าสี่สิบ

ทำไมถึงต้องอ่านหนังสือเล่มนี้?

คำตอบตรงๆ คือ เพราะคุณตัดสินใจผิดพลาดอยู่ทุกวัน และส่วนใหญ่ก็ไม่ต้องด้วยว่ากำลังทำผิด

ผู้เขียนรู้ว่าคุณอาจจะกำลังคิดในใจว่า "ฉันไม่ได้โง่ขนาดนั้นหรอก" และนั่นแหละที่น่าสนใจ เพราะงานวิจัยพบว่าคนที่มั่นใจที่สุดว่าตัวเองไม่โดนอคติทางความคิดหลอก มักจะเป็นกลุ่มที่โดนหลอกหนักที่สุดเสียเอง ผู้เขียนเรียกปรากฏการณ์นี้ว่าอคติความมั่นใจเกินเหตุ (Overconfidence Bias) และจะพูดถึงมันแบบจัดเต็มในบทที่ห้า

หนังสือจิตวิทยาส่วนใหญ่ชอบบอกให้คุณ "ควบคุมอารมณ์" "ใช้เหตุผล" และ "คิดอย่างมีสติ" แล้วก็ทำให้คุณรู้สึกผิดกับตัวเองทุกครั้งที่ทำไม่ได้ แต่หนังสือเล่มนี้จะบอกความจริงกับคุณว่าสมองของคุณไม่ได้ออกแบบมาเพื่อความสมบูรณ์แบบ มันออกแบบมาเพื่อความอยู่รอดในยุคที่ภัยคุกคามหลักคือสิงโตและงู ไม่ใช่การเลือกแพ็คเกจประกันสุขภาพหรือการตัดสินใจลงทุน

ดังนั้นการที่คุณตัดสินใจผิดพลาดบางครั้งไม่ได้แปลว่าคุณโง่ มันแค่แปลว่าคุณมีสมองมนุษย์ปกติทั่วไปซึ่งเป็นสมองที่ยังคงรันซอฟต์แวร์รุ่นเก่าในโลกสมัยใหม่

สิ่งที่คุณจะได้จากการอ่านเล่มนี้

ผู้เขียนขอบอกตั้งแต่ต้นว่า หลังอ่านจบคุณจะไม่กลายเป็นเครื่องจักรตัดสินใจที่ถูกต้องร้อยเปอร์เซ็นต์ ถ้ามีใครสักคนแบบนั้น ผู้เขียนแนะนำให้วางหนังสือเล่มนั้นลงทันที เพราะนั่นก็คืออคติอีกแบบหนึ่งที่ชื่อว่าอคติความมั่นใจเกินเหตุที่โฆษณาตัวเองไปหน้าตาเฉย

สิ่งที่คุณจะได้จริงๆ มีดังนี้

ประการแรก คุณจะเริ่มจับได้ว่าสมองกำลังเล่นเกมกับคุณเมื่อไหร่ การรู้จักชื่อและหน้าตาของอคติทางความคิดเป็นเหมือนการมีแผนที่ในมือ มันไม่ได้การันตีว่าคุณจะไม่หลงทาง แต่อย่างน้อยคุณก็รู้ว่าตัวเองอยู่ตรงไหน

ประการที่สอง คุณจะเรียนรู้ว่าเมื่อไหร่ควรชะลอก่อนตัดสินใจ การหยุดหายใจสักๆ สักสามวินาทีก่อนกดซื้อของออนไลน์ หรือก่อนส่งข้อความตอบกลับในอารมณ์ร้อน อาจช่วยประหยัดทั้งเงินและมีตรภาพได้ในคราวเดียวกัน

ประการที่สาม คุณจะเข้าใจพฤติกรรมของคนรอบข้างได้ดีขึ้น ทำไมเจ้านายจึงยึดติดกับโครงการที่เจ๊งไปแล้วสองปี ทำไมเพื่อนจึงแชร์ข่าวลวงโดยไม่ตรวจสอบ ทำไมสมาชิกในครอบครัวจึงตัดสินใจในเรื่องเดิมซ้ำๆ แบบที่ดูเหมือนไม่เคยเรียนรู้ ความเข้าใจนี้ไม่ได้ทำให้คุณมีอำนาจเหนือใคร แต่มันทำให้คุณมีความเห็นอกเห็นใจมากขึ้น และหยุดหงิดน้อยลงอย่างเห็นได้ชัด

ประการที่สี่ คุณจะมีเครื่องมือในมือสำหรับการตัดสินใจสำคัญในชีวิต ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการทำงาน ความสัมพันธ์ การลงทุน หรือแม้แต่การวางแผนโครงการส่วนตัวที่คุณบอกตัวเองว่าจะเสร็จภายในสามสัปดาห์ แล้วก็พบว่ามันใช้เวลาจริงสามเดือน

แปดตัวร้ายที่อยู่ในหัวคุณ

หนังสือเล่มนี้จะพาคุณไปรู้จักกับอคติทางความคิดที่พบบ่อยที่สุดและมีผลต่อชีวิตประจำวันมากที่สุดแปดแบบ

เริ่มจากอคติยืนยันความเชื่อ (Confirmation Bias) ซึ่งเป็นอคติที่ทำให้เราชอบค้นหาแต่ข้อมูลที่เห็นด้วยกับสิ่งที่เชื่ออยู่แล้ว และมองข้ามข้อมูลที่ขัดแย้งโดยไม่รู้ตัว ตามมาด้วยปรากฏการณ์การยึดติด (Anchoring Effect) ที่ทำให้ตัวเลขหรือข้อมูลแรกที่เราเห็นกลายเป็นจุดอ้างอิงที่ครอบงำการตัดสินใจทั้งหมด

กับดักความเสียหาย (Sunk Cost Fallacy) คืออคติที่ทำให้เรายึดติดกับสิ่งที่ลงทุนไปแล้วจนไม่สามารถหยุดหรือเปลี่ยนทิศทางได้แม้จะรู้อยู่แก่ใจว่าไม่คุ้มแล้ว ในขณะที่อคติความมั่นใจเกินเหตุ (Overconfidence Bias) คือสิ่งที่ทำให้เกือบทุกคนเชื่อว่าตัวเองตัดสินใจเก่งกว่าค่าเฉลี่ย ขับรถเก่งกว่าคนอื่น และประเมินโอกาสสำเร็จของตัวเองสูงเกินความเป็นจริง

หลีกเลี่ยงการสูญเสีย (Loss Aversion) คือเหตุผลที่ทำให้ความเจ็บปวดจากการเสียสิ่งหนึ่งไปนั้นรุนแรงกว่าความสุขจากการได้รับสิ่งเดียวกันถึงสองเท่า ซึ่งส่งผลต่อการตัดสินใจทาง

การเงิน ความสัมพันธ์ และการทำงานอย่างกว้างขวาง ส่วนเหตุผลวิบัติในการวางแผน (Planning Fallacy) คืออคติที่ทำให้มนุษย์ทุกคนบนโลกนี้ ไม่ว่าจะฉลาดแค่ไหน ก็มักประเมินเวลาและทรัพยากรที่ต้องใช้ต่ำกว่าความเป็นจริงเสมอ

อคติจากข้อมูลที่มีอยู่ (Availability Bias) ทำให้เรามองให้น้ำหนักกับข้อมูลที่เรียกคืนได้ง่ายมากกว่าข้อมูลที่ถูกต้อง ซึ่งอธิบายได้ว่าทำไมเราถึงกลัวสิ่งที่เห็นในข่าวมากกว่าสิ่งที่อันตรายกว่าจริงๆ ในชีวิตประจำวัน และสุดท้ายคืออคติจากการรู้ผลลัพธ์ (Hindsight Bias) ที่ทำให้เราเชื่อว่าตัวเองรู้อยู่แล้วว่าเหตุการณ์จะออกมาแบบนั้น ทั้งที่ก่อนเหตุการณ์จะเกิดขึ้น เราไม่ได้รู้อะไรเลยสักนิด

ก่อนจะพลิกไปหน้าถัดไป

มีเรื่องหนึ่งที่ผู้เขียนอยากบอกก่อนจะเริ่มการเดินทางนี้ด้วยกัน

หลังจากอ่านหนังสือเล่มนี้จบ คุณอาจจะเริ่มเห็นอคติทางความคิดอยู่ทุกหนทุกแห่ง ในตัวเอง ในคนรอบข้าง ในโฆษณาที่ผ่านตา ในข่าวที่ได้ยิน และในบทสนทนาประจำวัน คุณอาจกลายเป็นคนที่เพื่อนๆ เริ่มระวังตัวเวลาพูดด้วย เพราะคุณจะชอบพูดว่า "นั่นมันอคติยืนยันความเชื่อนะ" หรือ "ระวังนะ นั่นปรากฏการณ์การยึดติด" แต่ก็ไม่เป็นไร เพื่อนที่แท้จริงจะเข้าใจคุณ หวังว่านะ

สิ่งสำคัญที่ผู้เขียนอยากให้จำไว้ตลอดการอ่านก็คือ ความรู้เรื่องอคติทางความคิดไม่ได้มีไว้เพื่อตัดสินตัวเองหรือคนอื่น แต่มีไว้เพื่อทำความเข้าใจว่าสมองมนุษย์ทำงานอย่างไร และเราจะปรับตัวอย่างไรให้ตัดสินใจได้ดีขึ้นในโลกที่ซับซ้อนและเต็มไปด้วยสิ่งเร้านับไม่ถ้วน

การเดินทางของเราจะเริ่มในบทที่หนึ่งด้วยการทำความรู้จักกับสมองสองโหนดที่อยู่ในหัวเราทุกคน ก่อนที่จะค่อยๆ ไล่เรียงไปยังอคติแต่ละแบบในบทต่อๆ ไป และจบลงในบทที่สิบด้วยเครื่องมือจริงที่นำไปใช้ได้จริงในชีวิตจริง

ไม่ใช่แค่ในหนังสือ

บทที่ 1

สมองเราโง่ แต่ไม่รู้ตัว

ลองนึกภาพว่าคุณทำงานในบริษัทแห่งหนึ่งที่มีพนักงานสองคน พนักงานคนแรกชื่อว่า "เร็ว" เขาเป็นคนที่ทำงานได้ทุกอย่างในพริบตา ตอบอีเมลก่อนอ่านจบ ตัดสินใจก่อนที่ข้อมูลจะครบ และพูดก่อนคิดเสมอ แต่เขาก็มีข้อดีคือทำงานได้เยอะมาก ประหยัดพลังงาน และไม่เคยบ่นว่าเหนื่อย ทำงานได้แม้ตอนตีสอง ตอนที่คุณครึ่งหลับครึ่งตื่น หรือแม้แต่ตอนที่คุณกำลังคุยโทรศัพท์กับแม่ไปพร้อมกัน

พนักงานคนที่สองชื่อ "ช้า" เธอเป็นคนที่ฉลาดมาก รอบคอบมาก วิเคราะห์ทุกอย่างอย่างละเอียดก่อนจะตัดสินใจ แต่เธอก็มีข้อเสียคือเหนื่อยง่าย กินพลังงานเยอะ และขอหยุดพักบ่อย ถ้าให้เธอทำงานทุกอย่างในแต่ละวัน เธอจะล้มหมดแรงตั้งแต่เที่ยงวัน

ทีนี้ปัญหาของบริษัทนี้ก็คือ เจ้านายตัวจริงของบริษัทนี้คือ "เร็ว" เพราะเขาทำงานได้ทั้งวันทั้งคืนโดยไม่บ่น ในขณะที่ "ช้า" นั้นถูกเรียกมาทำงานก็ต่อเมื่อเรื่องนั้นสำคัญจริงๆ เท่านั้น

และบริษัทนี้ก็คือสมองของคุณ