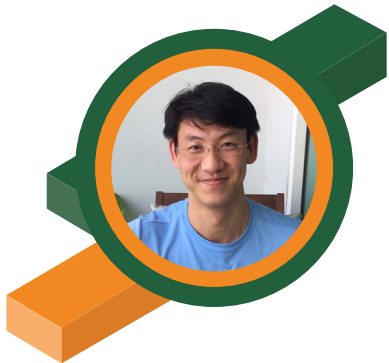


ความยืดหยุ่น



ธีรฤทธิ ศรีพิณ

อาจารย์ประจำคณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

เราลองมองคู่มือก็หลาย ๆ คู่ ที่เราอาจจะได้รู้จัก อาจจะเคยได้ยินกันมา คุณเคยคิดว่า เราเคยเห็นอะไรกันบ้าง จะเคยคุ้นเคยเห็นกันบ้างไหมครับว่า สมัยจับกันอะไร ๆ ก็ให้ได้ ตั้งแต่ยอมถือนิ้วของให้ยอม ไปส่งถึงบ้าน ยอมทำอะไรให้ทุกอย่าง แต่พอนานไป ความสัมพันธ์เริ่มกลับทาง คนเคยจ้อกลับกลายเป็นคนเล่นตัวไปเสีย และบางทีก็ถึงกับนอกใจ จนอีกฝ่ายหนึ่งต้องมาเสียใจ หรือจนถึงขั้นฆ่าตัวตายไปเลยก็มีแล้ว เราก็มักจะถูกลบใจ เต็มวันก็ผ่านไป เวลาจะทำให้ทุกอย่างดีขึ้น เราจะมองเรื่องนี้ผ่านแนวคิดเรื่องความยืดหยุ่นได้อย่างไร

เนื่องจากคอลัมน์นี้เป็นคอลัมน์ใหม่ ก่อนอื่นก็จะขอแนะนำคอลัมน์ก่อนเลยนะครับ เศรษฐจุรเป็นการรวมคำระหว่างคำว่า ‘เศรษฐ’ ซึ่งในที่นี้ก็จะหมายถึงเศรษฐศาสตร์ และคำว่า ‘จร’ ที่แปลว่าเดินทางมาหรือแวะมาสรุปแล้วตั้งใจจะหมายถึง เราจะจรมาคูแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ต่าง ๆ แล้วนำมาแลกเปลี่ยนกันว่ามันคืออะไร มีความน่าสนใจอย่างไร และใช้ประโยชน์อะไรได้บ้าง หรือในบางครั้ง เราก็จะจรไปตามเรื่องต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น แล้วดูว่าเศรษฐศาสตร์เขาจะมองเรื่องนั้น ๆ อย่างไร

สำหรับในครั้งนี่ ผมขอหยิบเรื่อง “ความยืดหยุ่น” มาคุยกัน ซึ่งจะเริ่มจากนิยามที่เขาว่ากันแบบคร่าว ๆ จากนั้นจะมาดูว่าเขาเอาไปใช้ทำอะไรกันบ้าง และสุดท้าย ผมอยากจะชวนคุยว่า แล้วเราใช้อะไรจากมันได้บ้าง อนึ่ง ก็ต้องขอออกตัวก่อนว่า ตัวผู้เขียนนี่ก็ไม่ใช่นักเศรษฐศาสตร์ คือ ผู้มีความรู้เกี่ยวกับเศรษฐศาสตร์ หรือเศรษฐกิจหรือผู้ปฏิบัติหน้าที่โดยใช้เครื่องมือทางเศรษฐศาสตร์ แต่ผู้เขียนอาศัยว่าได้อยู่ในแวดวงนักเศรษฐศาสตร์และเศรษฐกิจมานานพอสมควร และจำเรื่องราวที่ท่านเหล่านั้นคุยกันได้บ้าง จึงเอามาเล่าสู่กันฟัง ดังนั้นท่านผู้อ่านอ่านแล้วก็อย่าเชื่อนะครับ ผู้อ่านควรหาตำราที่ถูกต้องในการกำกับ และลองคิดหาข้อแย้งว่ามันถูกหรือผิดได้เพราะอะไร

ความยืดหยุ่นคืออะไร

“ความยืดหยุ่น” เป็นเครื่องมือวัดที่สำคัญมากขึ้นหนึ่งของนักเศรษฐศาสตร์เลยก็ว่าได้ มันเปรียบเสมือนเครื่องวัดความดันของคุณหมอ ซึ่งไม่ว่าป่วยเบาหรือหนัก อย่างแรกคุณหมอก็จะวัดความดันก่อน เมื่อพูดถึงความยืดหยุ่น (Elasticity) นักเศรษฐศาสตร์จะหมายถึงการเทียบร้อยละ

ของการเปลี่ยนแปลงของสิ่งที่เขาสนใจ ($\% \Delta Y$) กับร้อยละของการเปลี่ยนแปลงในเหตุปัจจัย ($\% \Delta X$) ดังนั้น ความยืดหยุ่นจึงเท่ากับ $\frac{\% \Delta Y}{\% \Delta X}$

การวัดเป็นสัดส่วนร้อยละของการเปลี่ยนแปลงเป็นการดูการเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับฐานเดิม และทำให้นักเศรษฐศาสตร์ไม่ต้องสนใจเรื่องหน่วยของสิ่งที่กำลังศึกษา เพราะความยืดหยุ่นไม่มีหน่วย ทำให้สามารถเปรียบเทียบความสัมพันธ์ของสิ่งต่าง ๆ ข้ามไปข้ามมาได้ เช่น เราเห็นนักเรียนสองคนสูงขึ้น 3 เซนติเมตรเท่ากัน คนหนึ่งเป็นนักเรียนประถม อีกคนหนึ่งเป็นนักเรียนมัธยม ถ้าเราจะเทียบว่าใครโตเร็วกว่ากัน เราไม่สามารถดูได้ทันที ไม่เกี่ยวกับว่าเป็นนักเรียนประถมหรือมัธยม แต่ขึ้นกับว่าเดิมทีนักเรียนคนนั้นสูงเท่าไร การคิดการเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับฐานเดิม (คิดเป็นร้อยละของการเปลี่ยนแปลง) ทำให้สามารถเปรียบเทียบข้ามกันได้ ดังนั้นนักเศรษฐศาสตร์จึงตกลงกันวัดการเปลี่ยนแปลงตามนิยามความยืดหยุ่นว่าเป็นสัดส่วนร้อยละของการเปลี่ยนแปลง

ตัวเลขความยืดหยุ่นที่เป็นตัวแบ่งเขตแดนที่สำคัญคือ 0 และ 1 หรือ -1 โดยที่ 0 เป็นเขตแดนที่จะบอกว่าความสัมพันธ์ที่เราสนใจไปทางเดียวกันหรือสวนทางกัน หากค่าความยืดหยุ่นเป็นลบหมายถึงมีความสัมพันธ์สวนทางกัน เช่น ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคามีค่าเป็นลบแสดงว่า หากลดราคา ปริมาณอุปสงค์จะเพิ่มขึ้น และหากขึ้นราคา ปริมาณอุปสงค์จะลดลง อีกตัวเลขหนึ่งคือ 1 หรือ -1 ค่าที่อยู่ระหว่าง 1 กับ -1 จะเรียกว่าความยืดหยุ่นต่ำ ถ้าเกินจากนั้นจะเรียกว่าความยืดหยุ่นสูง เช่น

1. ความยืดหยุ่นต่ำ เช่น เมื่อลดราคาลงจะมีปริมาณอุปสงค์เพิ่มขึ้นมาบ้าง แต่ไม่มากเท่ากับร้อยละของการลดราคา แปลว่าไม่ค่อยมีการเปลี่ยนแปลง (ซึ่งถ้าดูค่าความยืดหยุ่นที่ไม่คิดเครื่องหมายจะได้ว่ามีค่าน้อยกว่า 1)

2. ความยืดหยุ่นสูง เช่น เมื่อลดราคาลงจะมีปริมาณอุปสงค์เพิ่มขึ้นในสัดส่วนที่มากกว่าร้อยละของการลดราคา แปลว่าเปลี่ยนแปลงมากกว่าปัจจัยเหตุ (ซึ่งถ้าดูค่าความยืดหยุ่นที่ไม่คิดเครื่องหมายจะได้ว่ามีค่ามากกว่า 1)

อะไรกำหนดความยืดหยุ่น

ก็จะต้องขออภัยกับผู้อ่านอีกครั้งนะครับว่า อย่าเพิ่งเชื่อในสิ่งที่ได้อ่าน ผู้อ่านควรตรวจทานกับตำราที่เป็นทางการและพิจารณาตามนะครับ นักเศรษฐศาสตร์ได้สังเคราะห์หามาว่า ปัจจัยหลักในการกำหนดความยืดหยุ่นมีดังนี้

1. สิ่งทดแทนได้ หากมีสิ่งทดแทนมาก จะมีความยืดหยุ่นสูง

2. ความสำคัญ หากมีความสำคัญมาก จะมีความยืดหยุ่นต่ำ
 3. สัดส่วนต่อรายได้ หากมีสัดส่วนค่าใช้จ่ายต่อรายได้สูง จะมีความยืดหยุ่นสูง
 4. ระยะเวลา หากมีเวลาปรับตัวมาก จะมีความยืดหยุ่นสูง
- สรุปง่าย ๆ ก็คือ เรายึดติดกับสิ่งนั้นมากไหม หรือสามารถหาอะไรมาแทนได้ไหมในช่วงเวลานั้น

ใช้ความยืดหยุ่นอย่างไร

ก่อนจะเข้าเรื่องที่เราเริ่มไว้ตอนต้น ผมขอเล่าว่าการใช้ความยืดหยุ่นในเชิงธุรกิจ เขาใช้กันอย่างไร

ผมขอสรุปก่อนเลยเพื่อจะใช้ต่อไปครับว่า **“ถ้าเรามีความยืดหยุ่นต่ำ เราจะถูกโกงราคาสูง”** ถ้าร้านค้ารู้ว่าลูกค้ามีความยืดหยุ่นต่ำ ไม่ว่าจะความยืดหยุ่นจะต่ำจะมีสาเหตุมาจากสาเหตุใดก็ตาม เขาจะต้องตั้งราคาแพงแน่นอน และขณะเดียวกัน ร้านค้าเองก็จะพยายามทำให้ความยืดหยุ่นของเราต่ำให้ได้มากที่สุดด้วย เพื่อเขาจะได้ตั้งราคาสูงเช่นกัน (ร้านค้าอาจจะเปลี่ยนเป็นใครหรืออะไรก็ได้ในครั้งที่เป็นฝั่งตรงข้ามกับอุปสงค์) เรามาดูตัวอย่างกันครับ

เริ่มต้นจากของจำเป็นจริง ๆ อย่างยารักษาโรคก่อนเลยครับ ทำไมต้นทุนการผลิตยาแสนถูก แต่มาคิดเราแสนแพง เหตุผลก็เพราะถ้าเราป่วย ถ้าเราไม่ยอมตาย เราก็จำเป็นจะต้องรักษาสิ่งที่จำเป็นและสำคัญสำหรับเราก็คือชีวิตของเรา และยาเป็นทางแก้ที่เราจะรักษาชีวิตเอาไว้ได้ ความยืดหยุ่นจึงต่ำมาก ดังนั้นไม่ว่าราคายาจะแพงแค่ไหน ถ้าเราสู้ไหว เราก็ยอมจ่าย เว้นแต่เราไม่สนใจชีวิตนี้แล้ว ใครก็คิดค่ายาเราแพงไม่ได้ จริงไหมครับ

เรามาลองดูราคากาแฟกันบ้างว่า ทำไมร้านกาแฟบางร้านถึงได้ตั้งราคาสูงลิ่ว ขนาดซื้อข้าวได้หลายจาน ในขณะที่ร้านกาแฟแถวบ้านอาจจะแก้วละไม่กี่ดั่งค์ ที่เขาทำได้ก็เพราะเขาทำให้เรารู้สึกว่ากาแฟของร้านเขามีความพิเศษจนเจ้าอื่นมาแทนไม่ได้ การแทนไม่ได้ไม่ได้มาจากตัวกาแฟอย่างเดียวนะครับ อาจจะมาจากภาพลักษณ์ด้วยว่า ใครดื่มกาแฟร้านนี้เป็นคนมีฐานะ เป็นคนมีรสนิยมสูง คนมีฐานะเป็นที่ยอมรับของคนในสังคม คือ “ความต่าง” ที่ร้านกาแฟนี้มอบให้ลูกค้า ทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าจะหาอะไรแทนไม่ได้ สุดท้ายจึงต้องยอมจ่ายแพงเพื่อสิ่งนั้น นี่เป็นเทคนิคที่ร้านค้าส่วนใหญ่พยายามทำเพื่อจะได้ตั้งราคาสูงได้นั่นคือ การสร้างความแตกต่าง แม้ว่าความแตกต่างกันจะเป็นแค่ความรู้สึกของเราเท่านั้นก็ตาม

ขอยกตัวอย่างประยุกต์ทางธุรกิจอีกสักตัวอย่างหนึ่งคือ ผลิตภัณฑ์ Apple ครับ เราจะสังเกตว่าอุปกรณ์หลักของ Apple ถึงแม้จะแพง แต่ก็ไม่ได้แพงมากเมื่อเทียบกับคู่แข่ง แต่ราคาอุปกรณ์เสริมไม่ว่าจะเป็นสายพวงต่าง ๆ หรือ Apple Pencil ที่ใช้กับ iPad Pro กลับแพงมาก ๆ ทำไมถึงเป็นเช่นนั้นครับ หลักการเดียวกันเลยครับ ร้านค้าต้องการภาวะความยืดหยุ่นต่ำ และในที่นี้ เขาเป็นผู้สร้างสถานการณ์นั้นขึ้นมาเองเลย Apple เลือกให้เราซื้ออุปกรณ์หลักที่พอทำงานได้ โดยตั้งราคาที่แข่งขันได้ เพื่อให้เราตัดสินใจซื้อได้ไม่ยากจนเกินไป แต่เมื่อเราตัดสินใจซื้ออุปกรณ์หลัก เช่น iPad Pro เราได้เข้าสู่สถานการณ์ที่เราไม่สามารถมีทางเลือกอื่นอีกเลย นอกจากอุปกรณ์ของ Apple ซึ่งในที่นี้คือ Apple Pencil และตอนนี้เองที่ Apple ก็โขกรราคาจากการไม่มีทางเลือกของเรานั้นเอง เคยนึกไม่ครับว่า ต้นทุน Apple Pencil จะสักเท่าไร แล้วทำไมคนถึงยอมซื้อแพง

ใช้ความยืดหยุ่น (จริง ๆ) อย่างไร

ขอลกลับมาเรื่องที่เราเริ่มไว้ตอนต้นนะครับ ผมมีความคิดเสมอว่าเศรษฐศาสตร์ต้องไม่ยาก เพราะมันเป็นเรื่องในชีวิตประจำวัน ถ้ามันยากหรือเราเอามาใช้กับชีวิตเราไม่ได้ แปลว่าทฤษฎีต้องผิด หรือไม่เราก็ยังไม่เข้าใจมัน เรามาลองดูเรื่องที่เราเริ่มไว้แล้วตอนท้าย ท่านผู้อ่านช่วยผมคิดนะครับว่า ที่เราต้องมาเหนื่อยหรือเสียใจกับเรื่องต่าง ๆ นี่มันเกิดจากใคร

ในช่วงแรก คนที่เป็นฝ่ายเจ็บจะรู้สึกได้ว่า ในช่วงเวลานั้น คนที่เขาชอบเป็นคนพิเศษไม่เหมือนใคร หาใครแทนก็ไม่เท่า ในภาวะที่หาสิ่งทดแทนได้ยากนี้ ความรู้สึกแบบนี้ทำให้คนเจ็บมีความยืดหยุ่นต่ำ และเขาก็ต้องอยู่ในภาวะ “ถูกโกงราคาสูง” อีกฝ่ายก็ทราบและรู้ว่าสามารถจะเล่นตัวได้ ก็จะเรียกร้องสารพัดให้เอาใจ ถ้าคนเจ็บความยืดหยุ่นต่ำมาก ก็จะถูกเรียกร้องสูงตามไปด้วย

เมื่อเวลาผ่านไป ทำให้ไม่จริงกลับกัน ทำให้ไม่พ้นช่วงโปรโมชั่นแล้ว เป็นแบบนี้ทุกที่ จริง ๆ เรื่องนี้เป็นธรรมดา หากมองด้วย “ความยืดหยุ่น” เพราะในขณะที่เจ็บนั้น สิ่งที่คุณกำลังพยายามทำคือ ทำให้เห็นว่าตัวเองเป็นคนพิเศษ หาใครแทนไม่ได้เหมือนกัน และเมื่อเวลาผ่านไป อีกฝ่ายที่เริ่มชอบ เริ่มจะคิดว่าคนนี้พิเศษขึ้นมาด้วย หรือเริ่มชินกับการมีคนนี้อยู่ในชีวิต แปลว่าเรามีความยืดหยุ่นที่เริ่มจะต่ำลงแล้ว เมื่อความยืดหยุ่นเริ่มจะต่ำแบบนี้ก็จะอยู่ในภาวะ “จะถูกโกงราคาสูง” จากคนที่เคยเล่นตัวได้ ที่นี้จะกลายเป็นคนต้องวิ่งตามง้อบ้างแล้ว เหมือนกับที่ร้านค้าทำให้เราชินและชอบสินค้าเขา แล้วจากนั้นก็ขึ้นราคา

ถ้าเรามองทั่วไป การที่เราเริ่มรักใคร่มาก ๆ แปลว่าเราจะเริ่มยึดติดกับคน ๆ นั้นมากขึ้น เรารู้สึกว่าไม่มีใครที่จะมาแทนคนนั้น ทำให้เราอยู่ในสถานการณ์ “ถ้าเรามีความยืดหยุ่นต่ำ เราจะถูกโกงราคาสูง” เราจะเริ่มทำทุกอย่างเพื่อจะรักษาคน ๆ นั้นไว้ การยอมทำทุกอย่างนี่เองคือ “ราคาแพง” ที่ต้องเสียนั่นเอง ราคานี้แพงได้ขนาดไหน ก็ขึ้นอยู่กับความยืดหยุ่นของเรา บางคนไม่สามารถปรับตัวกับการเปลี่ยนแปลงได้เลย บางครั้งราคาที่เราเสียอาจถึงกับยอมแลกด้วยชีวิต เพื่อให้ความรักนั้นคงอยู่ก็เป็นได้

ในเวลาที่เรารู้สึกว่า (จ่ายแพง) ในขณะนั้น ก็จะมีคำปลอบใจเสมอว่า เต็มใจมันก็ผ่านไป เต็มใจมันก็ผ่านไป เวลาช่วยได้เสมอ ทำให้ถึงเป็นอย่างนั้น ทฤษฎีบอกว่าสิ่งหนึ่งที่กำหนดความยืดหยุ่นคือ เวลาหากมีเวลาจำกัด เราไม่สามารถปรับตัวได้ทัน ความยืดหยุ่นจะต่ำ แต่หากมีเวลาพอจะปรับตัวได้ ก็จะมีความยืดหยุ่นสูง เศรษฐศาสตร์ชอบมองหาทางเลือก เมื่อมีเวลามากขึ้น เราจะหาทางเลือกอื่นได้มากขึ้น หรือเราสามารถหาสิ่งอื่นมาแทนได้มากขึ้น ภาวะที่เราสามารถปรับตัวได้มากแบบนี้เรียกว่ามีความยืดหยุ่นสูง และมันจะทำให้เรา “ไม่ถูกโกงราคา” ความเสียใจก็จะลดลง

เราเรียนรู้อะไรจากความยืดหยุ่น

“ถ้าเรามีความยืดหยุ่นต่ำ เราจะถูกโกงราคาสูง” เรารู้ว่าราคาไม่ใช่แค่เงินที่ออกจากกระเป๋าสตางค์เรา แต่รวมถึงความรู้สึกเราด้วย และเมื่อเรารู้ว่าเหตุที่ทำให้เราเสียใจจริง ๆ แล้ว มาจากตัวของเรา จะสามารถเป็นผู้เลือกที่จะไม่ “จ่ายแพง” ได้ เราจะทำอย่างไร? เราต้องคอยสำรวจตัวเองว่า กำลังยึดติด หรือมีใครพยายามให้ยึดติดอะไรไหม การยึดติดไม่ได้แย่ หากเรายอมรับได้ว่าเราจะต้องจ่ายแพง แต่ถ้าไม่ยอมจ่ายแพง เราก็แก้ได้ด้วย การมองหาทางเลือกเสมอ ๆ หาอะไรมาแทนเสมอ ๆ และหากเราไม่ยึดติดอะไรเลย เราก็ไม่ต้องจ่ายอะไรเลย