

# สารบัญ

บทนำ - 9 -

บทที่ 1

**ลิงเหิน ลิงทำตาม** - 31 -

- พลังแห่งการคล้อยตาม
- ทำไมผู้คนจึงคล้อยตามกัน
- กึ่งก่าและวิทยาศาสตร์ของการเลียนแบบ
- การเลียนแบบสอนอะไรเราได้บ้าง  
เกี่ยวกับการได้รับความนิยม

บทที่ 2

**ม้าต่างสี** - 81 -

- แรงผลักดันสู่ความแตกต่าง
- ฉันชอบผลงานก่อนหน้านี้ของพวกเขา
- ทำไมต้องแตกต่าง
- คุณคือใคร
- ภาพลวงตาของความแตกต่าง
- มาตั้งชมรมคนรักรถกันเถอะ

### บทที่ 3

## ถ้าพวกเขาทำ เราไม่ทำ

- 123 -

- เซอร์ลีโอก โฮล์มส์ มีอสมัครเล่น
- สัญญาณมาจากไหน
- พวกเขาเรียนกับสายรัดข้อมือ
- ทำตัวเป็นคนขาว
- เมื่อไหร่ที่ผู้คนทำตัวแตกต่าง
- นาฬิกาข้อมือราคา 300,000 ดอลลาร์  
ที่ไม่สามารถบอกเวลาได้
- เมื่อสินค้าราคาถูกและราคาแพงดูเหมือนกัน
- ทำไมหลุยส์วิตตองควรสนับสนุน  
การปลอมแปลง

### บทที่ 4

## ความเหมือนที่แตกต่าง

- 179 -

- ทำนายสิ่งยอดนิยมในอนาคต
- สิ่งเก่าสิ่งใหม่
- ปรัชญาการณโคสดีลือกส์
- ความแตกต่างในระดับที่เหมาะสม

## บทที่ 5

### มาจุดไฟในตัวผมสิที่รัก

- 223 -

- บิลค่าไฟฟ้า 2.0
- ข้อดีของการฟ่ายแพ้
- เมื่อการฟ่ายแพ้นำไปสู่การฟ่ายแพ้อย่างขึ้น

## บทสรุป

### การนำอิทธิพลทางสังคม มาใช้งาน

- 265 -

## ประวัติผู้เขียน

- 277 -



# บทนำ

ลองนึกถึงการตัดสินใจอย่างหนึ่งที่คุณเพิ่งทำไปเมื่อไม่นานมานี้ จะเป็น การตัดสินใจเลือกอะไรก็ได้ ไม่ว่าจะเป็ยี่ห้ออาหารเข้าซีเรียลที่ซื้อ ภาพยนตร์ที่อยากดู หรือสถานที่ที่อยากไปกินมื้อกลางวัน แม้กระทั่ง การตัดสินใจในเรื่องที่สำคัญกว่า เช่น คนที่จะไปออกเดทด้วย ผู้สมัคร รับเลือกตั้งที่จะสนับสนุน หรืออาชีพที่จะทำต่อไป

ทำไมคุณถึงตัดสินใจแบบนั้น ทำไมคุณถึงเลือกตัวเลือกนั้น

ดูเหมือนเป็นคำถามง่าย ๆ แม้ว่าคุณอาจมีเหตุผลส่วนตัวร้อยแปด ผุดขึ้นในหัว แต่โดยทั่วไปแล้วเหตุผลเหล่านั้นล้วนชี้ไปในทิศทางเดียวกัน นั่นคือตัวคุณเอง ทั้งรสนิยมและความชอบส่วนตัวของคุณ สิ่งที่คุณ ชอบและไม่ชอบ คนที่คุณมองว่ามีเสน่ห์ดึงดูดใจหรือมีแนวโน้มว่า อยู่ด้วยแล้วจะรู้สึกสนุก หรือผู้สมัครรับเลือกตั้งที่เห็นด้วยหรือเห็นต่าง กับจุดยืนทางการเมืองของคุณ แนวคิดที่ว่า การตัดสินใจต่าง ๆ ของเรา ถูกขับเคลื่อนด้วยความคิดเห็นส่วนตัวนั้นดูเหมือนจะชัดเจนจนแทบ ไม่ต้องกล่าวถึง

แต่นั้นคือความเข้าใจที่ผิด

เราไม่รู้ตัวหรือว่าคนอื่น ๆ ต่างหากที่มีอิทธิพลอย่างมหาศาลในเกือบทุกด้านของชีวิตเรา ผู้คนไปเลือกตั้งเพราะคนอื่นกำลังไปเลือกตั้ง กินเยอะขึ้นเมื่อเห็นคนอื่นกำลังกิน และซื้อรถคันใหม่เพราะเพื่อนบ้านเพิ่งซื้อรถ อิทธิพลทางสังคมมีผลต่อผลิตภัณฑ์ที่ผู้คนเลือกซื้อ แผนดูแลสุขภาพที่พวกเขาเลือก เกรดที่พวกเขาได้ในโรงเรียน และอาชีพที่พวกเขาอยากทำ มันคือตัวกำหนดว่าผู้คนจะ做事情ต่าง ๆ หรือไม่ ไม่ว่าจะเป็นการออมเงินสำหรับเกษียณอายุ ลงทุนในตลาดหุ้น บริจาคเงินเพื่อการกุศล เข้าร่วมสมาคม ประหยัดพลังงาน หรือรับนวัตกรรมใหม่ ๆ มาใช้ อิทธิพลทางสังคมถึงขั้นกำหนดว่าผู้คนจะมีส่วนพัวพันกับกิจกรรมที่ผิดกฎหมายหรือพอใจกับอาชีพของตัวเองหรือไม่ 99.9 เปอร์เซ็นต์ของการตัดสินใจทั้งหมดถูกกำหนดโดยผู้อื่น เป็นเรื่องยากที่จะมองหาการตัดสินใจหรือพฤติกรรมใด ๆ ที่ไม่ได้รับอิทธิพลจากคนอื่นเลย

อันที่จริงแล้ว เมื่อมองไปยังทุกแง่มุมในชีวิตของเรา มีเพียงที่เดียวเท่านั้นที่เราดูเหมือนจะมองไม่เห็นอิทธิพลทางสังคมเลย นั่นคือ

ตัวเราเอง

ผมเริ่มศึกษาวิทยาศาสตร์เกี่ยวกับอิทธิพลทางสังคม หรือวิธีที่ผู้อื่นส่งผลต่อพฤติกรรมของเราผ่านการที่จักรยานรอบเมืองพาโลอัลโต รัฐแคลิฟอร์เนีย เพื่อตามหารถยนต์ยี่ห้อบีเอ็มดับเบิลยู

พาโลอัลโตคือหนึ่งในย่านที่อยู่อาศัยที่แพงที่สุดในโลก สิทธิในการซื้อหุ้นและการเปิดขายหุ้นเป็นครั้งแรกในตลาดหลักทรัพย์ทำให้ชาวเมืองนี้หลาย ๆ คนร่ำรวยจนกระเป๋าทุง ซึ่งมีส่วนผลักดันให้ราคาของทุกสิ่งทุกอย่างพุ่งสูงขึ้นตามไปด้วย ไล่ตั้งแต่ที่ดินและที่อยู่อาศัยไปจนถึงค่าเล่าเรียนของโรงเรียนเอกชน แม้แต่เฟอร์รารีและมาเซราติก็ยังมา

ตั้งตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ในเมือง การกินมื้อกลางวันในร้านอาหารชั้นดี  
สักแห่งอาจทำให้คุณหมดเงินไปเกือบ 200 ดอลลาร์ต่อคนเลยทีเดียว

การตามหารถยนต์ยี่ห้อบีเอ็มดับเบิลยูเปรียบได้กับการออกตามล่า  
หาไซส์สเตอร์ ไม่มีวิธีที่แน่นอนในการรู้ว่าจะหามันเจอได้ที่ไหน ดังนั้น  
ผมจึงต้องอาศัยสัญชาตญาณเล็กน้อยบวกกับโชคช่วยเยอะ ๆ ผม  
ปั่นจักรยานอย่างซำ ๆ ไปตามถนนสายต่าง ๆ เพื่อมองหารถที่มีรูปร่าง  
และโลโก้ที่ใช่ จากนั้นผมจะหยุดตามมุมถนนเพื่อพยายามเดาว่าต้องไป  
ทางไหนต่อจึงจะมีโอกาสประสบความสำเร็จมากที่สุด ไปที่คลินิกทำฟัน  
ด้านซ้ายนั้นดีไหม พวกหมอฟันน่าจะมีความโน้มที่จะขับรถยนต์ยี่ห้อดี ๆ แล้ว  
ทำไมไม่ลองวนดูรอบที่จอดรถนั้นสักหน่อยละ แล้วร้านซูเปอร์มาร์เก็ต  
สุดหรูด้านขวานั้นละ ลองดูดีไหม

ทุกครั้งที่เจอรถยนต์ยี่ห้อบีเอ็มดับเบิลยู ผมจะล้วงเข้าไปในกระเป๋า  
เอกสารแล้วดึงกระดาษออกมาหนึ่งแผ่น ก่อนจะเหน็บมันไว้ใต้ที่ปิดน้ำฝน  
อย่างระมัดระวัง เอกสารเหล่านี้ไม่ใช่คู่มือจากร้านซ่อมรถหรือโฆษณา  
สำหรับบริการดูแลรักษารถยนต์ เราไม่ได้กำลังขายอะไรทั้งนั้น

ในทางกลับกัน ผมและศาสตราจารย์เอมิลี โพรนิน จาก  
มหาวิทยาลัยพรินซ์ตัน กำลังสนใจปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการ  
ตัดสินใจซื้อรถยนต์ของผู้คน ปัจจัยด้านใดบ้างที่ผู้คนคิดว่ามีผลต่อการ  
ตัดสินใจเลือกซื้อรถยนต์ของพวกเขา และปัจจัยเหล่านี้มีบทบาทต่อการ  
ซื้อรถยนต์ยี่ห้อบีเอ็มดับเบิลยูของผู้คนมากน้อยเพียงใด

นอกจากปัจจัยมาตรฐานต่าง ๆ ทั่วไปอย่างราคา อัตราการกิน  
น้ำมัน และความน่าเชื่อถือ แบบสำรวจยังได้ถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับ  
อิทธิพลทางสังคม โดยถามว่าความคิดเห็นของเพื่อน ๆ มีผลต่อการ  
ตัดสินใจของพวกเขาหรือไม่ แล้วรถยนต์เกี่ยวข้องกับความเป็นคนเท่ ๆ  
หรือสถานะทางสังคมสูง ๆ หรือไม่

ผู้ตอบแบบสำรวจแต่ละคนต้องตอบชุดคำถามสองครั้ง ครั้งแรก  
สำหรับตัวเอง และครั้งที่สองสำหรับคนรู้จักที่ขับรถยนต์ยี่ห้อบีเอ็มดับเบิลยู

เหมือนกัน ราคาและอัตราการกินน้ำมันมีส่วนในการซื้อรถปีเอ็มดับเบิลยู ของผู้อื่นมากน้อยเพียงใด แล้วพวกคนเท่ ๆ หรือคนที่มีสถานะทางสังคม สูงขยับรถยนต์ที่คล้าย ๆ กันหรือไม่

หลังจากปั่นจักรยานวนไปมาเกือบทั้งวัน ผมได้หึ่งแบบสำรวจไว้ บนรถยนต์ยี่ห้อปีเอ็มดับเบิลยูมากกว่าหนึ่งร้อยคัน แต่ละฉบับมีซองจดหมายพร้อมที่อยู่สำหรับให้คนส่งคำตอบกลับมา

แล้วผมก็รอเวลา

ในวันแรกแห่งการรอคอย บรูซไปรษณีย์มาส่งจดหมายเร็วไม่ทันใจเลย เมื่อผมเปิดกล่องจดหมายก็ต้องผิดหวังกับสิ่งที่อยู่ข้างใน มีแต่พวกคูซองทั่วไปกับแค็ตตาล็อกจากบริษัทเฟอร์นิเจอร์กรวม ๆ กัน ยังไม่มีใครส่งแบบสำรวจกลับมา

ในวันต่อมา ความหวังของผมเริ่มเลือนรางและมีความระแวดระวังเข้ามาแทนที่ ผมเดินเอ้อระเหยไปที่ข้าง ๆ กล่องจดหมายและแอบส่องดูข้างใน ยังคงไม่มีอะไร ตอนนี่ผมเริ่มกังวลแล้วว่าผู้คนอาจไม่สนใจแบบสำรวจ เป็นไปได้ไหมที่ซองจดหมายอาจปลิวหายไป

พอถึงวันที่สาม ความรู้สึกหวาดกลัวก็มาพร้อมกับบรูซไปรษณีย์ ถ้ายังไม่มีคำตอบกลับใด ๆ ผมคงต้องออกไปหารถปีเอ็มดับเบิลยูคันใหม่ ๆ (หรือเราอาจต้องลองใช้วิธีอื่น) แต่ในที่สุดก็มีคำตอบที่ผมเฝ้ารอคอยอยู่ที่ด้านในสุดของกล่องจดหมาย มันคือหนึ่งในซองจดหมายสีขาวเล็ก ๆ ที่ผมวางไว้บนกระดานรถยนต์เมื่อสองวันก่อนนั่นเอง

วันถัดไปมีคนตอบกลับมาอีกไม่กี่ราย และแล้วก็มีคนตอบกลับมามากขึ้นในอีกหนึ่งวันถัดมา พวกเราเลยได้เริ่มทำงาน เรานำคำตอบทั้งหลายมาใช้เปรียบเทียบภาพลักษณ์ที่ผู้คนมองตัวเองกับภาพลักษณ์ที่พวกเขา มองผู้อื่น รวมถึงเปรียบเทียบสิ่งที่มีอิทธิพลต่อการซื้อ



ปีเอ็มดับเบิลยูของพวกเขา กับสิ่งที่มียุทธพลต่อการซื้อรถปีเอ็มดับเบิลยู  
ของผู้อื่น

มีอะไรหลายอย่างค่อนข้างคล้ายคลึงกัน ไม่น่าแปลกใจที่ผู้คนคิดว่า  
ปัจจัยอย่างราคาและอัตราดอกเบี้ยน้ำมันมีความสำคัญมาก และมัน  
ก็สำคัญพอ ๆ กันทั้งสำหรับพวกเขาและผู้อื่น ราคามีผลกระทบอย่างมาก  
ต่อการตัดสินใจของพวกเขาและผู้อื่นว่าจะซื้อรถปีเอ็มดับเบิลยูหรือไม่

แต่เมื่อถึงเวลาประเมินผลกระทบจากอิทธิพลทางสังคม ความเห็น  
ต่าง ๆ กลับเปลี่ยนไป ไม่ใช่เพราะผู้คนคิดว่าอิทธิพลทางสังคมไม่ม  
มีความสำคัญ พวกเขาเห็นด้วยและตระหนักดีว่าการตัดสินใจซื้อรถยนต์  
ได้รับอิทธิพลจากความคิดเห็นของเพื่อน ๆ รวมถึงเรื่องที่ว่าพวกคนเท่ ๆ  
และคนที่มิสสถานะทางสังคมสูงขับรถแบบเดียวกันด้วยหรือไม่ อันที่จริง  
แล้ว พวกเขาพร้อมที่จะยอมรับว่าอิทธิพลทางสังคมมีผลอย่างยิ่งต่อ  
การตัดสินใจเลือกซื้อรถยนต์ของผู้คน

ยกเว้นตอนที่ “ผู้คน” เหล่านั้นคือตัวพวกเขาเอง

เมื่อพวกเขาพิจารณาการซื้อรถปีเอ็มดับเบิลยูของผู้อื่น ผลกระทบ  
ของอิทธิพลทางสังคมย่อมเห็นได้ชัดเจน พวกเขายอมรับอย่างง่ายดาย  
ว่ารสนิยมของคนบางคนอาจเปลี่ยนไปโดยขึ้นอยู่กับความคิดเห็นของ  
เพื่อน ๆ หรือแรงผลักดันจากการอยากเข้าสังคม

แต่เมื่อใช้กล้องจุลทรรศน์อันเดียวกันนั้นสำรวจการตัดสินใจซื้อ  
รถปีเอ็มดับเบิลยูของพวกเขาเอง พี่บ...อิทธิพลทางสังคมกลับหายว  
ไปกับตา พวกเขามองไม่เห็นหลักฐานใด ๆ ว่ามันมีส่วนเกี่ยวข้องกัน  
ตอนที่ส่องกระจกมองการกระทำของตัวเอง พวกเขากลับไม่คิดว่า  
อิทธิพลทางสังคมมีผลกระทบแต่อย่างใด

และไม่ใช่แค่การซื้อรถยนต์เท่านั้น เราสามารถพบเรื่องแบบนี้ใน  
สถานการณ์อื่น ๆ ด้วย ไม่ว่าจะเป็นการซื้อเสื้อผ้า การลงคะแนนเสียง  
ในประเด็นทางการเมือง หรือการขับรถอย่างมีมารยาท ผู้คนตระหนัก  
ดีว่าอิทธิพลทางสังคมมีความสำคัญ

ยกเว้นตอนที่พวกเขาเองมีส่วนเกี่ยวข้อง ผู้คนมองว่าอิทธิพลทางสังคมมีผลต่อพฤติกรรมของคนอื่น แต่ไม่มีผลต่อพฤติกรรมของตัวเอง

มีคำอธิบายหนึ่งที่เป็นไปได้คือ การอยากให้ตัวเองดูดี ผู้คนอาจเชื่อว่าคนอื่นไม่มีอิทธิพลต่อพวกเขาเพราะการยอมรับว่าตัวเองถูกคนอื่นครอบงำความคิดนั้นเป็นสิ่งไม่ดี สังคมบอกให้เราเป็นตัวของตัวเองและมีชีวิตอยู่เหนืออิทธิพลใด ๆ เพื่อหลีกเลี่ยงการเป็นพวกชอบตามกระแส ถ้าการโดนครอบงำเป็นสิ่งไม่ดี ผู้คนก็อาจเชื่อว่าตัวเองไม่มีทางถูกครอบงำได้ นั่นเป็นเพราะพวกเขาไม่ยอมมองตัวเองในแง่ลบ

แต่เรื่องราวไม่ได้ง่ายตายเช่นนั้น แม้แต่ในกรณีที่ได้รับการได้รับอิทธิพลจากผู้อื่นเป็นสิ่งที่ดี ผู้คนก็ยังไม่คิดว่ามันมีผลกระทบต่อตัวพวกเขา

ตัวอย่างเช่น การเคารพธรรมเนียมท้องถิ่นถือเป็นเรื่องสุภาพเมื่อคุณไปเยือนสถานที่ที่คุณไม่รู้จักดีพอ และเมื่อถึงเวลาที่ต้องเลือกเสื้อผ้าให้เหมาะสมสำหรับใส่ไปงานที่เป็นทางการ การทำอะไรแหกคอกย่อมไม่ใช่สิ่งที่ดีเสมอไป อย่างไรก็ตาม แม้กระทั่งในสถานการณ์แบบนี้ที่เราควรได้รับอิทธิพลจากผู้อื่น ผู้คนก็ยังคิดว่าพวกเขาไม่ได้รับผลกระทบใด ๆ

เพราะยังมีเหตุผลอีกอย่างที่ลึกซึ้งยิ่งกว่านั้น เราไม่คิดว่าอิทธิพลทางสังคมมีผลต่อตัวเราเนื่องจากเรามองไม่เห็นมันนั่นเอง

## เพียงคุณเท่านั้น...

สมมุติว่าคุณเพิ่งเริ่มต้นปีที่สามของชีวิตนักเรียนมัธยมปลาย และเพื่อฉลองโอกาสนี้ พ่อแม่ของคุณจึงตัดสินใจว่าถึงเวลาแล้วที่คุณจะหางานทำ พวกเขาบอกว่าคุณเกาะพ่อแม่กินมานานพอแล้ว และถึงเวลาที่คุณ

ควรวางเงินใช้เอง แต่ตำแหน่งงานพาร์ตไทม์ก็ทำให้คุณได้ออกจากบ้าน สักสองสามชั่วโมง 2 ครั้งต่อสัปดาห์ มันจะช่วยเสริมสร้างบุคลิกภาพ และสอนคุณให้เข้าใจโลก

ประวัติการทำงานของคุณไม่โดดเด่นนักเพราะคุณแค่เคยทำงาน เป็นพี่เลี้ยงเด็กกับตัดหญ้ามาไม่กี่สนาม แต่คุณก็ได้งานพาร์ตไทม์เป็น พนักงานบรรจूसินค้าใส่ถุงที่ซูเปอร์มาร์เก็ตใกล้บ้าน ถึงจะไม่ใช่งานที่ น่าตื่นเต้นที่สุด แต่มันก็ยังดีกว่างานทำความสะอาดตู้เนื้อแช่แข็ง

ตอนที่เริ่มเชี่ยวชาญการบรรจूसินค้าใส่ถุงกระดาษและถุงพลาสติก คุณก็เจอเพื่อนร่วมงานใหม่ที่ห้องพักผ่อนของพนักงาน หลังจากที่เห็น เธอทำงานบรรจूसินค้าใส่ถุงที่ช่องจ่ายเงินหมายเลข 7 มาเป็นเวลา สองสามสัปดาห์ คุณก็อดไม่ได้ที่จะสังเกตเห็นว่าเธอหน้าตาสวยมาก เธอเริ่มแนะนำตัวเอง และหลังจากนั้นคุณทั้งสองก็เริ่มคุยกันเรื่อง เจ้านายของพวกคุณ ชีวิตการเรียนมัธยมปลาย และเคล็ดลับของเธอ ในการป้องกันไม่ให้มะเขือเทศมีรอยช้ำ

ในสัปดาห์ต่อมา คุณบังเอิญเจอเธออีกสองสามครั้ง และใน สัปดาห์ถัด ๆ ไป คุณสองคนก็ยังคุยกันนานขึ้น ไม่นานหลังจากนั้น คุณก็เริ่มเลือกกะงานให้ตรงกับเธอ คุณเริ่มผิวปากอย่างมีความสุข ขณะทำงาน และท้ายที่สุดคุณก็รวบรวมความกล้าชวนเธอไปออกเดท

และหลังจากกินอาหารค่ำด้วยกัน 207 มื้อ ออกเดินระยะทางไกล ด้วยกัน 92 ครั้ง ไปเที่ยวช่วงวันหยุดยาวด้วยกัน 3 ครั้ง และเลิกกัน 1 ครั้งในช่วงสั้น ๆ คุณก็กำลังจะแต่งงานกับคนคนนี้ คนคนเดียว ที่คุณคิดว่าจะใช้ชีวิตร่วมกันไปตลอดชีวิต

แนวคิดเกี่ยวกับเนื้อคู่เกิดขึ้นมาหลายพันปีแล้ว ในผลงานเรื่อง *The Symposium* เพลโตเขียนไว้ในตอนแรกมนุษย์มี 4 แขน 4 ขา และมีหัวที่มี 2 หน้า พวกเขาเดินหน้าและถอยหลังได้ ความแข็งแกร่งและ

พลังของพวกเขา น่ากลัวมากกระทั่งทำให้เหล่าเทพเจ้าที่ควรจะปกครอง พวกเขารู้สึกโดนคุกคามและหวาดระแวงจนต้องทำอะไรสักอย่าง

เหล่าเทพเจ้าปรึกษาหาทางออกกัน ส่วนหนึ่งถึงกับต้องการ ล้างบางเผ่าพันธุ์มนุษย์ให้สิ้นซากไปตลอดกาล แต่เทพเจ้าซุสมี่ความคิด ที่สร้างสรรค์กว่านั้น ซุสมองว่ามนุษย์ยังมีประโยชน์จากการมอบ เครื่องบรรณาการและทำพิธีเช่นสรวงบูชาเทพเจ้า แล้วจะต้องทำลาย พวกเขาให้สิ้นซากไปทำไม เหล่าเทพควรเปลี่ยนมาใช้วิธีแบ่งมนุษย์ ออกเป็นสองส่วนแทน นั่นจะเป็นบทเรียนที่ดี มันจะลดความแข็งแกร่ง ของมนุษย์ลงและเป็นบทลงโทษสำหรับความหยิ่งยโสของพวกเขา

สุดท้ายก็เป็นเช่นนั้น มนุษย์แต่ละคนถูกแบ่งออกเป็นสองส่วน เหมือนต้นไม้ที่โดนตัดแยกออกเป็นสองท่อน

ไม่น่าแปลกใจที่มนุษย์ที่โดนแยกส่วนเหล่านี้ต้องทนทุกข์ทรมาน แม้กระทั่งหลังจากที่บาดแผลหายดีแล้ว พวกเขาก็ยังคงโหยหาชิ้นส่วน อีกครึ่งของร่างกายที่หายไป พวกเขาตามหามันมาเติมเต็มชีวิตให้สมบูรณ์ อีกครึ่ง

โลกเปลี่ยนแปลงไปมากมายหลังจากยุคสมัยของเพลโต แต่แนวคิดเรื่อง รักแท้เพียงหนึ่งเดียวของมนุษย์แต่ละคนก็ยังคงอยู่ การปิดแอฟทินเดอร์ เพื่อหาคุณได้เข้ามาแทนที่การเขียนจดหมายจีบกัน การคบกันเป็นแฟน เข้ามาแทนที่การเกี้ยวพาราสีที่มีหลายขั้นตอน แต่คนส่วนใหญ่ยังคง เชื่อว่ามีใครสักคนกำลังรอให้พวกเขาพบเจอที่ไหนสักแห่ง เช่นเดียวกับ เครื่องวงกลมสองส่วนที่รอมอบรรจบกันเป็นวงกลม หรือเมล็ดถั่วสองเมล็ด ซึ่งเคยอยู่ในฝักเดียวกัน ใครบางคนจากที่ไหนสักแห่งจะเป็นคนที่มา เติมเต็มชีวิตของคุณ เป็นชิ้นส่วนของตัวต่อปริศนาที่หายไปของคุณ และเป็นคนที่เหมาะสมกับคุณอย่างสมบูรณ์แบบ เพลงอาร์แอนด์บีและ ภาพยนตร์แนวตลกโรแมนติกได้เน้นย้ำความคิดแบบนี้ซ้ำแล้วซ้ำเล่า

หากคุณโชคไม่ดีในเรื่องความรัก อย่าเพิ่งสิ้นหวัง คุณแค่นี้ยังไม่เจอเนื้อคู่ของคุณเท่านั้น

ลองดูที่หน้าประกาศงานแต่งงานในหนังสือพิมพ์ หรือถามคู่แต่งงานส่วนใหญ่ว่าพวกเขาเจอกันได้อย่างไร คุณจะได้อาคำตอบคล้าย ๆ กัน นั่นคือ ตั้งแต่เห็นเขาครั้งแรก ฉันก็รู้ว่านี่พลั้งดีใจดูบางอย่างที่ฉันไม่เคยรู้สึกกับใครมาก่อน จู๋ ๆ บางอย่างก็ปะทุขึ้นมาแล้วฉันก็บอกได้เลยว่าเขาคือคนที่ใช่สำหรับฉัน...

คนส่วนใหญ่อาจถึงขั้นรู้สึกไม่สบายใจถ้ามีคนแนะนำทางเลือกอื่นให้ ถ้าคุณอยากทำให้เพื่อนที่กำลังมีความสุขกับการแต่งงานโกรธคุณ ลองบอกพวกเขาว่าถ้าพวกเขาเลือกแต่งงานกับคนอื่นก็จะมีความสุขไม่แพ้กัน

คนรักของเราอาจไม่สมบูรณ์แบบ แต่พวกเขาก็เป็นของเรา และเรานั้นใจถึง 110 เปอร์เซ็นต์ที่ไม่มีทางเป็นคนอื่นไปได้

เราทุกคนเหมือนเจ้าชายที่มีรองเท้าแก้ว และกำลังมองหาซินเดอเรลล่าของตัวเอง คนคนเดียวที่จะมาสวมรองเท้าแก้วได้พอดี

เมื่อพิจารณาว่าชาวอเมริกันส่วนใหญ่เจอคนรักในอนาคตของพวกเขาได้อย่างไร คุณจะสังเกตเห็นอะไรบางอย่างที่น่าสนใจมาก ในอเมริกา มีประชากรมากกว่า 320 ล้านคน ถ้าหักจำนวนคนที่แต่งงานแล้วออกไปก็จะเหลือคนโสดประมาณ 160 ล้านคน และถ้าคุณชอบเพศใดเพศหนึ่งก็จะเหลืออยู่ประมาณ 80 ล้านคนที่อาจเหมาะกับคุณ

คนบางคนในจำนวนนั้นก็ยังมีช่วงอายุที่ไม่เหมาะกับคุณ สนับสนุนพรรคการเมืองคนละพรรค หรือชอบดนตรีเซย์ ๆ ที่คุณรับไม่ได้ ถึงแม้ว่าคุณจะกรองคนที่ไม่เหมาะกับคุณออกไปหมดแล้ว คุณก็ยังเหลือผู้คนที่อีกนับล้านคน หลายคนนี้อาจเป็นชายหรือหญิงที่ใช่สำหรับคุณ

ถ้าคิดเปรียบเทียบในแบบเดียวกันกับประชากรทั้งหมดในโลกนี้ ก็จะมีคนเหลืออีกหลายร้อยล้านคน ใครก็ได้ที่อาจเป็นเนื้อคู่ของคุณ

เมื่อพิจารณาว่าผู้คนพบเจอเนื้อคู่ในอนาคตของตัวเองที่ไหนบ้าง คำตอบก็ค่อนข้างจำกัดในวงแคบมาก จริง ๆ แล้วว่าหนึ่งในสามของชาวอเมริกันพบรักกับสามีหรือภรรยาที่หนึ่งในสองสถานที่หลัก ๆ นั่นคือที่ทำงานหรือไม่ก็โรงเรียน

ถ้ามองตามหลักความจริงก็ไม่น่าแปลกใจ เพราะผู้คนใช้ชีวิตส่วนใหญ่ในที่ทำงานและโรงเรียน เป็นเรื่องยากที่จะตกหลุมรักคนที่คุณไม่มีโอกาสได้พบเจอ

แต่หากถอยหลังมาสักก้าวและคิดไตร่ตรองว่าเรื่องนี้หมายความว่าอะไร แน่หนอนว่าอาจมีแค่คนคนเดียวที่เหมาะสมกับพวกเราแต่ละคน ในบรรดาคนหลายร้อยล้านคนอาจมีคนที่เป็นเนื้อคู่ของเราเพียงคนเดียว แต่เป็นไปได้หรือที่คนคนนั้นจะบังเอิญมาทำงานบรรจุสินค้าใส่ถุงพร้อมกันกับเรา เราทุกคนจะโชคดีแบบนั้นเลยหรือ

หลักสูตรจิตวิทยาด้านบุคลิกภาพระดับปริญญาตรีของศาสตราจารย์ชาร์ด มอร์แลนด์ ที่มหาวิทยาลัยเพิตต์สเบิร์ก ก็เหมือนกับหลายหลักสูตรที่คุณอาจเคยเรียนในมหาวิทยาลัย มันถูกจัดขึ้นในห้องบรรยายขนาดใหญ่ รูปใบพัดพร้อมที่นั่งแบบอ้อมจันทร์ในสนามกีฬา จุดนี้ได้เกือบ 200 คน ส่วนใหญ่เต็มไปด้วยนักศึกษาปีหนึ่งและนักศึกษาปีสอง โดยมีนักศึกษาปีสามและรุ่นพี่ปีสุดท้ายไม่กี่คนปะปนอยู่ มีนักศึกษาผู้ชายและผู้หญิงเป็นจำนวนครึ่งต่อครึ่ง มีทั้งพวกนักศึกษาที่บ้ากีฬาและพวกบ้าเรียน และพวกซีเกียจเรียนกับพวกกระตือรือร้นเข้ามาอยู่ในนั้นด้วย

ชั้นเรียนจิตวิทยามักมีคะแนนพิเศษสำหรับการเข้าร่วมการวิจัยทางวิชาการ ในวิชาเรียนของอาจารย์มอร์แลนด์ก็ไม่ต่างกัน ในช่วง

ปลายภาคการศึกษา นักศึกษาจะถูกขอให้ทำแบบสำรวจง่าย ๆ และ นักศึกษาส่วนใหญ่ก็ตอบตกลง

แบบสำรวจนี้เรียบง่ายมาก นักศึกษาทั้งชายและหญิงจะได้เห็น ภาพของผู้หญิงสี่คน (โดยมีป้ายบอกชื่อ A, B, C และ D) และถูก ขอให้ตอบคำถามเกี่ยวกับผู้หญิงในภาพแต่ละคนว่าพวกเธอมีเสน่ห์มาก แค่ไหน และพวกเขาคิดว่าจะสนุกกับการใช้เวลากับพวกเธอไหม หรือ อยากร่วมเป็นเพื่อนกับพวกเธอหรือไม่

ผู้หญิงทั้งสี่คนนี้ไม่มีใครโดดเด่นเป็นพิเศษ ทุกคนดูเหมือน นักศึกษาทั่วไป พวกเธอมีอายุใกล้เคียงกัน แต่งตัวสบาย ๆ และ ดูเหมือนคนที่อยู่ในที่นั่งถัดจากคุณตลอดภาคการศึกษา

ซึ่งในความเป็นจริงก็เป็นเช่นนั้น พวกเขาไม่รู้ว่านักศึกษาที่ เข้าเรียนวิชาของอาจารย์มอร์แลนด์เป็นส่วนหนึ่งของการทดลองอัน แฝงแบบนี้

ตลอดภาคการศึกษา ผู้หญิงที่มีภาพในแบบสำรวจจะสวมรอย เป็นนักศึกษาที่ลงเรียนในวิชานี้ พวกเธอจะมาถึงห้องเรียนไม่กี่นาทีก่อน เริ่มเรียน เดินช้า ๆ ไปที่หน้าห้องเรียน และนั่งลงในจุดที่นักศึกษา ส่วนใหญ่มองเห็นได้ ระหว่างการบรรยายพวกเธอจะนั่งฟังเงียบ ๆ และ จดบันทึก เมื่อการบรรยายจบลง พวกเธอก็จะเก็บของแล้วออกไปจาก ห้องพร้อมกับคนอื่น ๆ นอกจากเรื่องที่พวกเธอไม่ได้ลงทะเบียนเรียน ในวิชานี้แล้ว ผู้หญิงเหล่านี้ไม่มีอะไรแตกต่างจากนักศึกษาคนอื่น ๆ มากนัก

มีรายละเอียดอีกอย่างหนึ่งที่สำคัญ นั่นคือ ผู้หญิงแต่ละคน จะเข้าเรียนเป็นจำนวนคาบที่ไม่เท่ากัน วิชาของอาจารย์มอร์แลนด์มีการ สอนทั้งหมด 40 กว่าคาบต่อหนึ่งภาคการศึกษา ผู้หญิง A ไม่ได้ เข้าเรียนเลย ผู้หญิง B เข้าเรียน 5 คาบ ผู้หญิง C เข้าเรียน 10 คาบ และผู้หญิง D เข้าเรียน 15 คาบ

แน่นอนว่าเราแต่ละคนมีสิ่งที่คุณคิดว่าน่าดึงดูดใจแตกต่างกัน บางคนชอบคนผมสีบลอนด์ ในขณะที่บางคนชอบคนผมสีเข้ม ผู้หญิงบางคนชอบผู้ชายสูง ผิวเข้ม และหล่อ แต่ก็มีบางคนที่ชอบในแบบที่แตกต่างออกไป (ซึ่งเป็นข่าวดีสำหรับคนที่เตี้ย ผิวซีด และหล่อน้อยกว่าในหมู่พวกเรา)

ดังนั้น จึงไม่น่าแปลกใจที่นักศึกษาแต่ละคนจะมองผู้หญิงหลากหลายแบบแตกต่างกัน บางคนคิดว่าผู้หญิง A ดูเย้ายวนใจ ในขณะที่อีกหลายคนชอบผู้หญิง C มากกว่า บางคนชอบดวงตาของผู้หญิง B แต่หลาย ๆ คนกลับมองว่าผู้หญิง D น่าดึงดูดใจมากกว่า

ถึงแม้จะมีความชอบส่วนตัวเข้ามาเกี่ยวข้อง แต่ก็ยังคงมีแบบแผนที่เห็นได้อย่างชัดเจน นั่นคือ

ผู้คนมองว่าผู้หญิงที่เข้าเรียนบ่อยกว่าดูมีเสน่ห์มากกว่าไปด้วย ผู้หญิงที่มาเข้าเรียน 15 คาบถูกมองว่ามีเสน่ห์กว่าผู้หญิงที่เข้าเรียน 10 คาบ ผู้หญิงที่เข้าเรียน 10 คาบถูกมองว่าน่าสนใจกว่าผู้หญิงที่เข้าเรียน 5 คาบ ส่วนผู้หญิงที่เข้าเรียน 5 คาบก็ถูกมองว่าน่าดึงดูดใจกว่าผู้หญิงที่ไม่เข้าเรียนเลย

การเห็นใครบางคนบ่อย ๆ จะทำให้ผู้คนชอบพวกเขามากขึ้นไปด้วย

คุณอาจสงสัยว่าผู้หญิงที่เข้าเรียน 15 คาบอาจแค่หน้าตาดีกว่าคนอื่น ๆ หรือเปล่า บางทีเธออาจจะมีเสน่ห์มากกว่าอยู่แล้ว แต่นั่นก็ไม่จริงเสมอไป นักศึกษาที่ไม่ได้ลงทะเบียนวิชานี้มองว่าผู้หญิงทั้งหมดนี้มีเสน่ห์เท่ากัน เมื่อไม่ได้มีบางอย่างมาแสดงความแตกต่างให้เห็น ผู้หญิงทั้งสี่คนนี้ก็ดูเหมือนกันเลย

อาจเป็นเพราะนักศึกษาในชั้นเรียนมีโอกาสรู้จักกับผู้หญิงที่มาเข้าชั้นเรียนบ่อยกว่าหรือเปล่า ก็ไม่ใช่ข้อใด เพราะตอนที่เข้าชั้นเรียน



ผู้หญิงเหล่านี้ไม่เคยมีปฏิสัมพันธ์ทั้งทางวาจาและภาษากายกับนักศึกษา คนไหนเลย

อันที่จริงนักศึกษาชอบผู้หญิงบางคนมากกว่าเพราะพวกเขาได้เห็นผู้หญิงเหล่านั้นบ่อยกว่า พวกเขายังคิดว่าคนที่เข้าเรียนบ่อยมีเสน่ห์มากกว่าและน่าสนใจมากกว่าและอยากจะทำความรู้สึกด้วย ทั้งหมดเกิดจากการที่พวกเขาบังเอิญเห็นผู้หญิงพวกนั้นบ่อยกว่าเพียงไม่กี่ครั้งในชั้นเรียน

ความคิดที่ว่าเราได้พบเจอบางสิ่งทำให้เราชอบสิ่งนั้นมากขึ้นอาจดูแปลกประหลาดในตอนแรก แต่จากการวิจัยหลายร้อยครั้งก็ได้ผลลัพธ์ออกมาเป็นเช่นนั้นจริง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการมองดูใบหน้าผู้คนที่หนังสือรุ่นประจำปีของมหาวิทยาลัย ข้อความโฆษณาต่าง ๆ คำศัพท์ที่แต่งขึ้นมาใหม่ น้ำผลไม้ หรือแม้กระทั่งตึกอาคารต่าง ๆ ยิ่งผู้คนเห็นบางสิ่งมากขึ้นเท่าไร พวกเขาก็จะยิ่งชอบสิ่งนั้นมากขึ้น ความคุ้นเคยนำไปสู่ความชอบนั่นเอง

และถึงแม้แนวคิดที่ว่าเราได้พบเจอช่วยเพิ่มความชอบจะมีความน่าสนใจในตัวมันเองอยู่แล้ว ก็ยังมีอีกแง่มุมเกี่ยวกับปรากฏการณ์นี้ซึ่งทำให้มันน่าสนใจยิ่งขึ้น นั่นคือ เราไม่รู้ตัวเลยว่ามันเกิดขึ้น

อย่างในเหตุการณ์ต่อไปนี้ เมื่อนักศึกษาในชั้นเรียนของมอร์แลนด์ ถูกถามว่าเคยเห็นผู้หญิงคนไหนในภาพมาก่อนหรือไม่ แทบไม่มีใครตระหนักว่าพวกเขาเคยเห็นพวกเธอมาก่อน และหากมีใครถามนักศึกษาเหล่านี้ว่า ถ้าพวกเขาเห็นผู้หญิงเหล่านั้นบ่อยขึ้นจะเปลี่ยนความคิดที่มีต่อพวกเธอหรือไม่ พวกนักศึกษาคงจะมองคนที่ถามคำถามนี้ราวกับว่าเขาเป็นคนบ้า พวกเขาคงจะตอบว่าไม่ใช่อย่างแน่นอน และคงจะถามกลับมว่าทำไมการเจอใครสักคนบ่อยขึ้นแค่สองสามครั้งถึงทำให้คนคนนั้นดูมีเสน่ห์มากขึ้นล่ะ แต่มันก็เกิดขึ้นแล้ว

เพราะไม่ว่าเราจะรู้ตัวหรือไม่ เราทุกคนคือนักศึกษาในชั้นเรียนของอาจารย์มอร์แลนด์ เราประเมินอิทธิพลทางสังคมที่มีผลต่อพฤติกรรมของเราต่ำเกินไป เพราะเราไม่ตระหนักว่ามันกำลังเกิดขึ้นจริง

เมื่อเรามองหาหลักฐานเพื่อยืนยันว่าอิทธิพลทางสังคมกำหนดพฤติกรรมของเรา เรามักจะมองไม่เห็นอะไรเลย เราไม่รู้ตัวว่าได้รับอิทธิพลไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง ดังนั้น เราจึงสันนิษฐานว่ามันไม่ได้เกิดขึ้น แต่การไม่ตระหนักถึงอิทธิพลเหล่านั้นไม่ได้หมายความว่ามันไม่มีอยู่จริง

## ผู้จูงใจที่ชอบเร็น

ลองมาเล่นเกมสั้น ๆ กับผมสักครู่ ผมกำลังจะทดสอบความจำของคุณต่อไปนี้เป็นคำทั้งหมด 7 คำ ผมต้องการดูว่ามีกี่คำที่คุณสามารถจำได้ จะใช้เวลามากเท่าไรก็ได้ในการอ่านคำเหล่านี้

ประมาทเลินเล่อ

เครื่องตกแต่งบ้าน

อวดดี

หัวมุ่ม

สันโดษ

ที่เย็บกระดาษ

ดีอรั้น

ก่อนที่คุณจะทำแบบทดสอบความจำ ผมอยากให้คุณทำอย่างอื่นก่อน ต่อไปนี้คือคำอธิบายสั้น ๆ เกี่ยวกับคนคนหนึ่งที่มีชื่อว่าโดนัลด์ กรุณาอ่านข้อความนี้และตอบคำถามสั้น ๆ สองสามข้อเกี่ยวกับตัวเขา

โดนัลด์ใช้เวลาส่วนใหญ่ในการค้นหาสิ่งที่เขาเรียกว่า ความตื่นเต้น เขาเป็นภูเขามาคนคินลีย์ ล่องแก่งผ่านน้ำเชี่ยวกรากด้วยเรือคายัคที่แม่น้ำโคโลราโด ขับรถแข่งแบบชนเหล็กเพื่อทำลายคู่แข่ง และขับเรือเร็วขับเค้นด้วยพลังจรวดโดยที่ไม่มีความรู้เกี่ยวกับเรือแต่อย่างใด เขากล้าเสี่ยงกับการได้รับบาดเจ็บและแม้กระทั่งเสียชีวิตหลายหน ตอนนีเขากำลังมองหาประสบการณ์ที่ตื่นเต้นแปลกใหม่ เขากำลังคิดว่าบางที่เขาอาจจะกระโดดร่มหรือข้ามมหาสมุทรแอตแลนติกด้วยเรือใบ จากการกระทำของเขา บางคนอาจจะเดาว่าโดนัลด์รู้ดีว่าเขาทำหลายสิ่งหลายอย่างได้ดี นอกเหนือจากการทำธุรกิจแล้ว โดนัลด์ไม่ค่อยคบหาสมาคมกับผู้คนมากนัก เขารู้สึกว่าตัวเองไม่จำเป็นต้องพึ่งพาใครทั้งนั้น เมื่อโดนัลด์ได้ตัดสินใจจะทำอะไรลงไปแล้ว เขาจะต้องทำให้ได้ ไม่ว่าจะต้องใช้เวลานานแค่ไหนหรือยากแค่ไหนก็ตาม เขาแทบจะไม่ยอมเปลี่ยนความตั้งใจเลย แม้ในเวลาที่มีการเปลี่ยนใจอาจเป็นเรื่องดีกว่า

ผมรู้ว่าคุณไม่เคยเจอโดนัลด์มาก่อน แต่จากคำอธิบายเหล่านี้ ถ้าคุณต้องเลือกคำหนึ่งคำในรายการข้างต้นมาอธิบายความเป็นโดนัลด์ คำนั้นคือคำว่าอะไร

เมื่อถูกถามคำถามที่คล้ายกัน คนส่วนใหญ่มักอธิบายโดนัลด์ในแง่ลบ พวกเขาคิดว่าโดนัลด์ประมาทเกินไปและอวดดีเล็กน้อย การล่องเรือใบข้ามมหาสมุทรแอตแลนติกเป็นเรื่องที่เสี่ยงมาก และการที่เขา “รู้ดีว่าเขาทำหลายสิ่งหลายอย่างได้ดี” ก็ทำให้เขาดูค่อนข้างหลงตัวเองอยู่

สักหน่อย คนอื่น ๆ อธิบายว่าโดนัลด์เป็นคนดีอริ้น (เนื่องจากเขาไม่ยอมเปลี่ยนใจ) และค่อนข้างสันโดษ (เพราะเขาไม่ฟังพาใคร) ไม่น่าแปลกใจถ้าคุณจะอธิบายเกี่ยวกับตัวเขาในแง่ลบเช่นเดียวกัน

แต่ถ้าผมขอให้คุณจำกลุ่มคำที่แตกต่างจากกลุ่มคำก่อนหน้านี้ละ แทนที่จะเป็นรายการข้างต้น จะเกิดอะไรขึ้นถ้าคุณถูกขอให้จำคำที่ไม่เหมือนเดิมเลย คำอธิบายเกี่ยวกับโดนัลด์จะยังคงเหมือนเดิม แต่แบบทดสอบความจำจะแตกต่างออกไป แล้วความเข้าใจของคุณเกี่ยวกับโดนัลด์จะเปลี่ยนไปไหม

คุณคงจะบอกว่าไม่เปลี่ยนแน่นอน กลุ่มคำสุ่มเหล่านั้นไม่มีอะไรเกี่ยวข้องกับโดนัลด์เลย ตราบใดที่คำอธิบายเกี่ยวกับโดนัลด์ยังคงเหมือนเดิม คุณก็จะยังคงมองเขาแบบเดิม

และคุณก็จะคิดผิด

เพราะเมื่อมีคนอีกกลุ่มหนึ่งถูกขอให้จดจำคำอย่าง “ชอบผจญภัย” “มั่นใจในตัวเอง” “อิสระ” และ “เด็ดเดี่ยว” ก่อนที่จะอ่านเรื่องราวเกี่ยวกับโดนัลด์ มันจะเปลี่ยนมุมมองของพวกเขาที่มีต่อโดนัลด์ ตอนนั้นโดนัลด์ดูเหมือนจะดูมั่งคั่งมองในแง่ดีขึ้นมา แทนที่จะลงความเห็นว่า การข้ามมหาสมุทรแอตแลนติกของเขาเป็นเรื่องเสี่ยง พวกเขากลับมองว่า มันคือการผจญภัย และแทนที่จะมองการไม่ฟังพาคนอื่นของเขาเป็นเครื่องหมายแห่งความสันโดษ พวกเขากลับเห็นว่ามันบ่งชี้ว่าเขารักอิสระ

โดนัลด์ยังเป็นคนเดิม แต่ทำไมเขาถึงถูกตัดสินแตกต่างกันโดยสิ้นเชิงล่ะ เพราะอะไรกัน

ถึงแม้ผู้คนจะไม่ได้ตระหนักเกี่ยวกับมัน แต่การนึกถึงคำที่แตกต่างกันขณะอ่านเรื่องราวของโดนัลด์มีผลต่อการกำหนดลักษณะที่เขาควรจะเป็น คำเหล่านั้นกระตุ้นความคิดที่แตกต่างกันในสมองของผู้คน ซึ่งจะเข้าครอบงำการรับรู้ของพวกเขาเกี่ยวกับโดนัลด์ ทั้งหมดนี้เกิดขึ้นโดยปราศจากการรับรู้ของพวกเขา และถูกขับเคลื่อนด้วยพลังของอิทธิพลที่ทำงานโดยไม่รู้ตัว

## อิทธิพลที่มองไม่เห็น

หนังสือเล่มนี้พูดถึงวิธีที่เรียบง่าย ละเอียดย่อน และบ่อยครั้งก็ชวนให้รู้สึกแปลกใจที่คนอื่น ๆ เข้ามามีผลต่อพฤติกรรมของเรา

เมื่อผู้คนคิดถึงวิทยาศาสตร์ พวกเขามักจะคิดถึงวิชาฟิสิกส์หรือเคมี หลอดทดลองกับกล้องจุลทรรศน์ และโมเลกุลที่บิดตัวเข้าด้วยกัน เพื่อสร้างเกลียวคู่ รวมถึงห้องปฏิบัติการที่มีคนใส่เสื้อคลุมสีขาว และกระดานดำที่เต็มไปด้วยสมการเขียนด้วยลายมือไก่เขี่ยจนดูเหมือนผลงานของเอเลียนดวอว์การ์ที่พยายามคัดอักษรจีน คุณต้องเป็น... เอ่อ...คนที่ฉลาดระดับนักวิทยาศาสตร์ที่สร้างจรวดเท่านั้นถึงจะเข้าใจได้

แต่วิทยาศาสตร์ไม่ได้เกิดขึ้นแค่ในห้องทดลองสุดล้ำ มันเกิดขึ้นรอบ ๆ ตัวเราทุกวัน

เราจะตัดสินใจอย่างสุ่มเสี่ยงขึ้นเมื่อมีใครบางคนคอยลอบไหล่ให้กำลังใจ เราตั้งชื่อลูกของเราว่ามีอาเพราะชื่อเมดิสันและโซเฟียเพิ่งได้รับความนิยมเมื่อไม่นานนี้ แม้แต่คนแปลกหน้าหรือคนที่เราไม่เคยพบก็มีผลกระทบอย่างน่าตกใจต่อวิจรรย์ญาณและการตัดสินใจของเรา ตัวอย่างเช่น ทศนคติที่เรามีต่อนโยบายเกี่ยวกับสวัสดิการรัฐ จะเปลี่ยนไปอย่างสิ้นเชิงถ้ามีคนมาบอกเราว่ามันได้รับการสนับสนุนจากพรรคเดโมแครตหรือพรรครีพับลิกัน (แม้ว่านโยบายจะเหมือนกันในทั้งสองกรณีก็ตาม)

เช่นเดียวกับอะตอมที่กระเด็นออกจากกัน การปฏิสัมพันธ์ทางสังคมของเรากำหนดตัวตนของเราและสิ่งที่เราทำอยู่เสมอ หลักสังคมศาสตร์นี้จะกำหนดทุกสิ่งทุกอย่างไว้ตั้งแต่วิธีที่คุณถูกตั้งชื่อไปจนถึงสาเหตุที่คุณเลือกหนังสือเล่มนี้มาอ่าน

แต่อิทธิพลทางสังคมไม่ได้นำไปสู่การทำตามผู้อื่นเพียงอย่างเดียว เช่นเดียวกับแม่เหล็ก คนอื่น ๆ สามารถดึงดูดเราให้เข้าไปหาหรือผลักเราออกมาได้เช่นกัน

บางครั้งเราก็ทำตามหรือเลียนแบบคนรอบตัว แต่ในบางกรณี เราก็ต้องการทำที่ต่างหรือหลีกเลี่ยงไม่ทำสิ่งต่าง ๆ เพราะคนอื่นกำลังทำมัน ถ้าพี่ชายของเราเป็นคนฉลาด เราก็ต้องกลายเป็นคนตลก เราหลีกเลี่ยงการบีบแตรดัง ๆ บนถนนเพราะไม่ต้องการจะเป็นหนึ่งในคนพวกนั้น

แล้วเวลาไหนที่เราเลียนแบบคนอื่นและเวลาไหนที่เราหลีกเลี่ยงสิ่งที่พวกเขากำลังทำอยู่ เวลาไหนที่เพื่อนของเรากระตุ้นให้เราทำงานหนักขึ้นและเวลาไหนที่พวกเขาผลักดันให้เรายอมแพ้ และทั้งหมดนี้มีความหมายอย่างไรกับความ สุขภาพ และความสำเร็จทั้งที่บ้านและที่ทำงาน

หนังสือเล่มนี้จะตอบคำถามเหล่านั้นและคำถามที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ เพราะมันจะเจาะลึกแนวทางนับไม่ถ้วนที่คนอื่นมีผลต่อทุกสิ่งที่เราทำด้วยความช่วยเหลือจากเพื่อนร่วมงานที่น่าทึ่งบางคน ผมใช้เวลากว่าสิบห้าปีในการศึกษาวิทยาศาสตร์เกี่ยวกับอิทธิพลทางสังคม ในฐานะศาสตราจารย์ที่โรงเรียนธุรกิจวอร์ตันของมหาวิทยาลัยเพนซิลเวเนีย ผมได้ทำการวิจัยหลายร้อยครั้ง วิเคราะห์การแข่งขันหลายพันรายการ และตรวจสอบการตัดสินใจซื้อหลายล้านครั้ง ผมกับเพื่อนร่วมงานคอยเฝ้าดูทุกอย่าง ตั้งแต่ตอนที่เพื่อนบ้านของคุณซื้อรถคันใหม่ เราจะเฝ้าสังเกตว่าคุณมีแนวโน้มที่จะซื้อรถด้วยหรือไม่ ไปจนถึงเรื่องที่ว่าอันที่จริงแล้วการพ่ายแพ้จะทำให้ทีมบาสเกตบอลเอ็นบีเอมีแนวโน้มที่จะชนะมากขึ้นหรือไม่ หนังสือเล่มนี้ได้รวบรวมแนวคิดดังกล่าวเข้าไว้ด้วยกัน และยังมีข้อมูลเชิงลึกอื่น ๆ อีกหลายสิบบ้าง เพื่อให้ความกระจ่างเกี่ยวกับปัจจัยอันซ่อนเร้นซึ่งคอยกำหนดพฤติกรรมของเรา

บทที่ 1 จะสำรวจแนวโน้มของมนุษย์ในการเลียนแบบ ทำไมผู้คนถึงทำตามคนอื่น ๆ แม้ว่าพวกเขาจะรู้ว่าคำตอบนั้นผิด ทำไมคนเราถึงเรียกน้ำอัดลมแตกต่างกัน การเลียนแบบคนอื่นสามารถทำให้เราเป็น

นักเจรจาต่อรองที่ดีขึ้นได้อย่างไร และทำไมอิทธิพลทางสังคมจึงทำให้หนังสือเรื่อง *Harry Potter* และภาพยนตร์ยอดนิยมอื่น ๆ คาดเดาผลสำเร็จได้ยาก แม้แต่ผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมภาพยนตร์ก็ไม่สามารถรู้ได้

บทที่ 2 จะตรวจสอบแรงผลักดันที่ทำให้เราทำตัวแตกต่าง บางครั้งผู้คนก็เผลอทำตามคนอื่น แต่บ่อยครั้งเช่นกันที่พวกเขากระโดดหนีออกมาเมื่อมีคนทำตามมากเกินไป เราจะมาถกกันว่าทำไมนักกีฬาที่เป็นดาวเด่นส่วนใหญ่มักมีพี่เป็นนักกีฬาด้วย ทำไมเด็กทารกทุกคนถึงมีหน้าตาเหมือนกันหมด (ยกเว้นลูกของเราเอง) และทำไมคนบางคนถึงอยากโดดเด่นในขณะที่บางคนมีความสุขมากกว่าถ้าได้ทำตัวกลมกลืนกับคนอื่น

บทที่ 3 จะอธิบายถึงการที่แนวโน้มที่แตกต่างเหล่านี้มาหลอมรวมกัน ไม่ว่าเราเลียนแบบคนอื่นหรือทำอะไรบางอย่างที่ต่างออกไป ส่วนหนึ่งก็ขึ้นอยู่กับว่าคนอื่นเป็นใคร เราจะคุยกันว่าทำไมสินค้าราคาแพงจึงมีโลโก้ น้อยลง ทำไมบริษัทต่าง ๆ ต้องจ่ายเงินไม่ให้คุณค่าที่มีชื่อเสียงสวมใส่เสื้อผ้ายี่ห้อของพวกเขา ทำไมผู้คนยอมจ่ายเงินถึง 300,000 ดอลลาร์เพื่อซื้อนาฬิกาซึ่งไม่สามารถบอกเวลาได้ และทำไมกบสีเขียวตัวเล็ก ๆ ใต้กลายเป็นนักตัมตุนแห่งอาณาจักรสัตว์

บทที่ 4 จะพิจารณาความขัดแย้งระหว่างความคุ้นเคยกับความแปลกใหม่ และคุณค่าของความแตกต่างอย่างเหมาะสม ตัวอย่างเช่น เราจะเรียนรู้ว่าทำไมรถยนต์ที่มีรูปลักษณะตามต้นแบบเดิมจึงขายได้ดีกว่าไก่อี้อะไรเหมือนกับประธานาธิบดีคนที่ 30 ของสหรัฐอเมริกา และทำไมพายุเฮอริเคนจึงมีอิทธิพลต่อความนิยมของชื้อทารก รวมถึงประเด็นที่ว่าทำไมศิลปะสมัยใหม่จึงดูบาดตาในครั้งแรกที่เราได้เห็นมัน แต่ทำไมหลังจากที่ได้เห็นงานของปีกัสโซสักสองสามชิ้น งานของคันดินสก็กลับกลายเป็นสิ่งที่น่าพอใจขึ้นในสายตาของเรา

บทที่ 5 จะชี้ให้เห็นวิธีการที่อิทธิพลทางสังคมสร้างแรงจูงใจ  
ทำไมการมีคนอื่นอยู่รอบ ๆ จึงทำให้เราวิ่งเร็วขึ้นแต่กลับทำให้เราเป็น  
คนที่จอตลอดไม่ตรงเส้นขนาน ทำไมโอกาสที่ดีที่สุดในการรักษา  
สิ่งแวดล้อมจึงอาจมาจากการเฝ้าดูเพื่อนบ้านของเรา ทำไมแมลงสาบ  
จึงสามารถสอนเราเกี่ยวกับการแข่งขันได้ และทำไมการแพ้ในช่วงครึ่งเวลา  
จึงทำให้ทีมบาสเกตบอลมีอาชีพมีโอกาสชนะมากขึ้น

ผมมีเพียงหนึ่งคำอธิบายและหนึ่งคำขอก่อนที่คุณจะดำดิ่งไปสู่เรื่องราว  
เหล่านี้

วิทยาศาสตร์ซึ่งอธิบายไว้ในหนังสือเล่มนี้สามารถนำไปใช้ (และ  
ได้ถูกนำไปใช้) แก้ปัญหาทุกประเภทในโลกแห่งความเป็นจริง มันช่วย  
ทำให้ผู้คนมีความพร้อมและทำงานได้ดีขึ้น ช่วยรักษาสิ่งแวดล้อมและ  
ทำให้ผลิตภัณฑ์หรือแนวคิดต่าง ๆ เป็นที่น่าสนใจและน่าติดตาม

เมื่อคุณอ่านทุกบทในหนังสือเล่มนี้จบแล้ว ผมหวังว่าคุณจะได้รับ  
แรงบันดาลใจในการนำแนวคิดเหล่านี้ไปใช้ หากเข้าใจอิทธิพลทางสังคม  
เราจะสามารถพัฒนาชีวิตของเราเองและชีวิตของผู้อื่นให้ดีขึ้นได้ และ  
เพื่อช่วยเหลือผู้อ่าน ในตอนท้ายของแต่ละบทผมจะพูดถึงปัญหาทั่วไป  
ที่ผู้คน (และบริษัท) ต้องเผชิญอยู่บ่อย ๆ และวิธีที่อิทธิพลทางสังคม  
สามารถช่วยแก้ไขปัญหานั้นได้ เวลาไหนที่เราควรทำตามฝูงชน  
หรือไปตามทางของเราเอง วิธีที่เราจะเพิ่มอิทธิพลของตัวเอง และวิธี  
ที่เราสามารถใช้แนวคิดเหล่านี้ในการสร้างปฏิสัมพันธ์ทางสังคมที่ประสพ  
ความสำเร็จและน่าพึงพอใจมากขึ้น

และนี่คือคำขอ ในหนังสือเล่มนี้ตั้งแต่ต้นจนจบ ผมจะพูดถึงวิธี  
ที่อิทธิพลทางสังคมมีผลต่อผู้คนในแบบที่คุณอาจไม่เคยคิดว่าเป็นไปได้  
เป็นเรื่องง่ายที่จะอ่านงานวิจัยแบบนี้และนึกไปเองว่ามันไม่เกี่ยวกับเรา  
แน่นอน คนอื่น ๆ อาจจะทำอะไรตาม ๆ กัน แต่ไม่ใช่ฉัน



แต่ในขณะที่เราคิดว่าอิทธิพลทางสังคมไม่ได้มีผลต่อเรา เรากำลัง  
เข้าใจผิด ดังนั้น กรุณาเปิดใจให้กว้าง เมื่อเราเข้าใจการทำงานของ  
อิทธิพลทางสังคมมากขึ้น เราก็จะสามารถควบคุมพลังของมันได้ เรา  
ทุกคนคิดว่าตัวเองเป็นแกะดำเพียงตัวเดียวในฝูง แต่จะเป็นเช่นนั้นจริง  
หรือไม่ก็เป็นอีกเรื่องหนึ่ง...