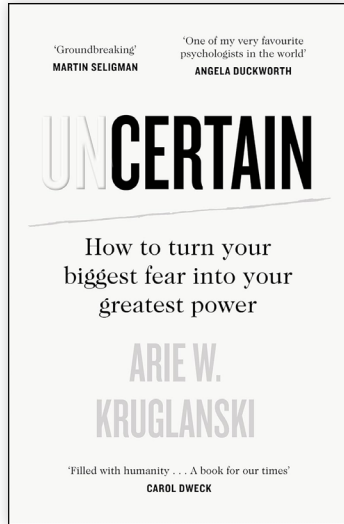


ไพลิน ตรงเมธิรัตน์, Ph.D.

รองศาสตราจารย์ ภาควิชาการบัญชี

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



ชื่อหนังสือ : Uncertain: How to Turn Your Biggest Fear into Your Greatest Power

ผู้เขียน : Arie W. Kruglanski

ปีที่พิมพ์ : 2023

สำนักพิมพ์ : Penguin Books

ISBN: 978-0-241-46770-1

คนส่วนใหญ่ชอบความชัดเจนและความแน่นอน แต่ความไม่แน่นอนทั้งในด้านการทำงานและชีวิตส่วนตัวมักเกิดขึ้นอยู่เนือง ๆ วิชาชีพทางการบัญชีมักได้รับการมองว่าเป็นอาชีพที่เน้นความชัดเจน ความแน่นอนและการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ แท้จริงแล้ว ผู้ประกอบวิชาชีพทางการบัญชีมักเผชิญกับความเสี่ยง สถานการณ์ไม่แน่นอน คลุมเครือที่ต้องใช้วิจารณญาณและความสงสัยเยี่ยงผู้ประกอบวิชาชีพก่อนที่ผู้สอบบัญชีสามารถให้ความเห็นต่องบการเงินได้ ผู้สอบบัญชีต้องรวบรวมและประเมินหลักฐานให้เพียงพอ

เมื่อผู้ประกอบวิชาชีพบัญชีรวบรวมและประเมินหลักฐานจนใกล้เคียงตามแผนการแล้วพบหลักฐานหรือข้อมูลที่ขัดแย้งกับหลักฐานที่ได้มาก่อนหน้านี้ ความไม่แน่นอนที่ไม่ได้คาดการณ์ไว้มักก่อให้เกิดความไม่คล่องจองทางปัญญา (cognitive dissonance) เพื่อขจัดความไม่คล่องจองนี้ ผู้ประกอบวิชาชีพส่วนหนึ่งจะไม่ให้น้ำหนักกับหลักฐานที่ขัดแย้งซึ่งได้มาภายหลัง และรีบด่วนสรุปผลการสอบบัญชีในส่วนของตนให้เสร็จสิ้น การด่วนสรุป (premature closure) ช่วยขจัดความไม่คล่องจองทางปัญญาได้ ซึ่งมาจากความกังวลต่อผลที่อาจจะตามมาจากความไม่แน่นอนนั้น ส่วนกลุ่มผู้ประกอบวิชาชีพอีกส่วนหนึ่งกลับเปิดใจรับหลักฐานเพิ่มเติมและประเมินหลักฐานที่ขัดแย้งเพิ่มเติมได้ คำถามที่น่าสนใจต่อ คือ การเพิกเฉยแล้วด่วนสรุปจะมีผลเสียในระยะยาวหรือไม่ อย่างไร ผู้ประกอบวิชาชีพควรตอบสนองอย่างไร หนังสือเล่มนี้อาจช่วยแนะแนวทางให้เข้าใจกลไกการสรุปหรือยุติให้ได้คำตอบเมื่อพบประเด็นการทำงานข้างต้นได้

หนังสือ *Uncertain How to Turn Your Biggest Fear into Your Greatest Power* แต่งโดย Arie Kruglanski ศาสตราจารย์ด้านจิตวิทยาสังคมที่ทำงานวิจัยและตีพิมพ์ผลงานที่ผลกระทบในวงกว้าง หนังสือเกริ่นถึงความไม่แน่นอนจากการระบาดของ COVID 19 ที่ผู้คนทั่วโลกประสบ เรื่องของนักศึกษาและนักกีฬาของมหาวิทยาลัยที่พิการจากการแข่งขันปรากฏการณ์ความไม่แน่นอนทำให้สามารถเห็นรูปแบบการตอบสนองต่าง ๆ กันไป

ส่วนที่ 1 ศาสตราจารย์ Arie Kruglanski อธิบายว่า มนุษย์มีความต้องการในการยุติ (need for closure) นั่นคือ ความต้องการที่จะสรุป ตอบคำถามหรือยุติประเด็นที่ไม่แน่นอนหรือกำกวมให้ได้เพื่อลดความไม่คล่องตัวของปัญญา (cognitive dissonance) เครื่องมือในการวัดระดับความต้องการในการยุติได้รับการพัฒนาและใช้งานมาตั้งแต่ปี ค.ศ. 1994 ผู้แต่งอธิบายความเป็นมาของงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ยกตัวอย่างบุคคลที่มีความต้องการในการยุติที่สูงและระดับต่ำ นอกจากนี้ ผู้แต่งอธิบายที่มาของระดับความต้องการในการยุติที่ต่าง ๆ จากมุมมองจิตวิทยา จิตวิทยาการเลี้ยงดู ทฤษฎีทางจิตวิทยา วัฒนธรรม สุขภาพจิต รุนปีเกิด อิทธิพลจากสถานการณ์ที่เข้มข้นระดับต่าง ๆ กัน ผู้แต่งได้อธิบายคำศัพท์เทคนิคที่ใช้ในการทดลอง เช่น priming ให้ผู้อ่านเข้าใจได้ง่าย

ส่วนที่ 2 เป็นเรื่องผลที่ตามมาจากการยุติหรือสรุปคำตอบและความสัมพันธ์ในสังคม ส่วนนี้ทำให้ฉุกละหุกถึงข่าวทางการเมือง ความวุ่นวายขัดแย้ง อคติ การบิดเบือน กลุ่มของเรา กลุ่มของเขา การกระทำที่สุดโต่งที่ปรากฏตามสื่อต่าง ๆ ความตระหนักเข้าใจถึงประเด็นหลักของส่วนนี้จะช่วยให้เข้าใจ ประเมินตนเองและปรับตัวตอบสนองกับความไม่แน่นอนเพื่อหลีกเลี่ยงผลที่ไม่ต้องการได้

ส่วนที่ 3 เราจะโอบกอดหรืออ้าแขนรับความไม่แน่นอนได้อย่างไร ผู้คนส่วนหนึ่งตอบสนองด้วยความกลัวและความกังวลใจ บางส่วนตอบสนองด้วยความหวังและการคาดคะเน ผู้แต่งได้ตอบคำถามนี้จากหลากหลายมุมมองแบ่งเป็น 5 บท ทั้งจาก positive psychology เพื่อให้ความมั่นคงในตัวตนไม่สั่นคลอน การมองในแง่ดี (optimism) ความทรหด (grit) วิธีคิดเชิงเติบโต (Growth mindset) การแยกตัว/ปราศจากอคติ (detachment) หลักคำสอนตามพุทธศาสนาและมิกานวิจัยสนับสนุนแนวคิด การอาศัยอยู่กับความต่างความหลากหลายในสังคม

หนังสือเล่มนี้นำเสนออรรถกถาที่มาจากงานวิจัยจิตวิทยาหลายทศวรรษ ร้อยเรียงเป็นองค์ความรู้ที่เข้าถึงได้ง่าย ครอบคลุมความไม่แน่นอนในระดับตัวบุคคล ระดับชุมชน ระดับประเทศ ความสำคัญของการเข้าใจการเปิดรับและการสรุปเพื่อหาคำตอบ แนวทางการตอบสนอง ผู้แต่งได้อธิบายว่า ผู้อ่านอาจอ่านตามลำดับบทที่เรียงไว้ หรือ เลือกข้ามไปอ่านบทได้ตามความสนใจ