

# สนุกคิด กับ ทฤษฎีเกม

ตอนที่ 2 รู้จักกับกลยุทธ์เด่น (Dominant Strategy)

วีโรจน์ สักขณาอติกร

Ph.D. Candidate สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์  
สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (NIDA)

ข้อ อากวนับที่แล้ว

**พณ** คิดว่าหลายๆ คนที่เคยเล่นหมากรูกคงจะได้ยินคำว่า “รูกฆาต” นะครับ คำว่า รูกฆาตก็คือ การเดินหมากตัวหนึ่งเพื่อกินขุนและสามารถเลือกกินหมากอีกตัวหนึ่งของคู่แข่งได้ ซึ่งหากคู่ต่อสู้ไม่เดินขุนหลบก็จะแพ้ทันที (เกมหมากรูกฝ่ายใดถ้าขุนถูกกินก็จะแพ้ทันที) ดังนั้น คู่ต่อสู้จึงมีความจำเป็นต้องเดินขุนหลบ นั่นหมายความว่า จะทำให้เรากินหมากตัวหนึ่งของคู่แข่งได้ทันที เรียกได้ว่าเป็นทางออกที่ดีที่สุดไม่ว่าคู่ต่อสู้จะเลือกทางใดก็ตามที

ในทฤษฎีเกม ในกรณีที่ไม่ว่าคู่ต่อสู้ หรือฝ่ายตรงข้ามจะเลือกทางเลือกใดก็ตาม เราจะต้องเลือกทางนี้ เจ้าทางนี้จะละครับเขาเรียกว่า “กลยุทธ์เด่น (Dominant Strategy)” โดยกลยุทธ์เด่นก็คือกลยุทธ์ หรือทางเลือกที่ดีที่สุด ไม่ว่าฝ่ายตรงข้ามจะใช้กลยุทธ์ใด หรือเลือกทางเลือกใด ผมจะลองยกตัวอย่างสนุกๆ ให้ผู้อ่านได้เข้าใจกลยุทธ์เด่นก็แล้วกันนะครับ

ที่ชมรมในมหาวิทยาลัยสมัยผมเรียนปริญญาตรีเรามีความคิดว่าอยากจะทำงานเลี้ยงคืนสู່เหย้า ซึ่งพวกผมเองก็อยากไปมากๆ เพราะอยากเจอรุ่นพี่ๆ และรุ่นน้องๆ ที่ไม่ได้เจอกันตั้งนาน แถมยังจะได้รู้จักรุ่นน้องรุ่นหลังๆ อีกด้วย ซึ่งน้องๆ รุ่นที่ยังเรียนอยู่ก็ส่งเอกสารมาที่บ้าน ซึ่งได้ระบุให้รุ่นพี่ๆ ที่สนใจจะไปร่วมงานคืนสู່เหย้าสามารถเลือกได้ว่าจะให้จัดงานเลี้ยงแบบโต๊ะจีน หรือแบบบุฟเฟ่ต์ สำหรับผมและกลุ่มเพื่อนอีก 2-3 คน ไม่ค่อยสนใจว่าจะจัดโต๊ะจีน หรือว่าบุฟเฟ่ต์หรอกครับ เพราะแค่





อยากเจอกันเท่านั้น ดังนั้น หนทางใดจ่ายถูกที่สุดก็เอาอันนั้นล่ะครับ แต่พอมาอ่านดูที่รุ่นน้องเขาเขียนจดหมายส่งมาเพื่อให้เลือกว่าจะเอาโต๊ะจีน หรือบุฟเฟต์นั้น มีเงื่อนไขเป็นอย่างนี้ครับ

ทางเลือกแรก คือ “โต๊ะจีน” โดยเบื้องต้นน้องๆ ผู้จัดการ คิดค่าใช้จ่ายคนละ 400 บาท โดยระบุว่า ถ้ามีรุ่นพี่ๆ ที่ตอบกลับมามีตั้งแต่ 100 คน ขึ้นไป เลือก “โต๊ะจีน” ก็จะถือว่าคนส่วนใหญ่ต้องการแบบ “โต๊ะจีน” น้องๆ เขาจึงขอจัดงานเลี้ยงคืนสู่เหย้าเป็นแบบโต๊ะจีนทั้งหมดและจะขอเก็บเงินพี่ๆ ทุกๆ คนไม่ว่าใครจะเลือก “โต๊ะจีน” หรือ “บุฟเฟต์” ในอัตราคนละ 400 บาท โดยให้รูปแบบงานเลี้ยงเป็นแบบโต๊ะจีน ไม่มีบุฟเฟต์ แต่ถ้ามีจำนวนคนที่เลือก “โต๊ะจีน” จำนวนหนึ่ง แต่ต่ำกว่า 100 คน จะขอเก็บเงินพี่ๆ ที่เลือก “โต๊ะจีน” เป็นคนละ 800 บาท อันนี้เข้าใจได้เพราะถ้าโต๊ะจีนไม่กี่โต๊ะก็มีค่าใช้จ่ายที่แพงมากขึ้น โดยจะจัดโต๊ะจีนให้สำหรับคนที่เลือกโต๊ะจีน เพราะรุ่นพี่รุ่นโบราณ สูงวัยบางคนอาจจะชอบที่มีบริการเสิร์ฟอาหารมาให้ถึงโต๊ะ เพื่อจะได้นั่งคุยกันสะดวกๆ ไม่ต้องไปเดินตักอาหารให้เสียเวลา สำหรับที่รุ่นพี่อื่นๆ ที่เลือก “บุฟเฟต์” ก็จะมีอาหารบุฟเฟต์สำรองและที่นั่งส่วนรวมเพื่อให้บริการตนเอง เรียกได้ว่าจัดงานเป็นแบบ 2 ส่วน คือ แบบ “โต๊ะจีน” และแบบ “บุฟเฟต์”

ผสมผสานกันไป แต่พี่ที่เลือก “บุฟเฟต์” จะขอคิดค่าใช้จ่ายคนละ 650 บาท

แรกๆ เพื่อนผมบอกว่าถ้าเป็นอย่างนี้เลือกโต๊ะจีนดีกว่า เพราะจ่ายแค่ 400 บาทต่อคนเท่านั้นเอง แต่ผมก็แย้งไปว่า “แล้วถ้าคนเลือกโต๊ะจีนต่ำกว่า 100 คน เราไม่ต้องจ่าย 800 บาทหรือ เราไม่มีทางรู้ได้เลยว่ารุ่นอื่นๆ เขาจะเลือกอะไรกัน จะติดต่อกันก็ลำบาก” ซึ่งทุกๆ คนก็ลังเลว่าจะเลือกอะไรดี ผมจึงคิดว่าทฤษฎีเกมนี้ล่ะจะช่วยให้เราได้ในกรณีนี้ ลองมาดูตารางผลลัพธ์ในการตัดสินใจในกรณีต่างๆ ดังนี้ครับ

	สรุปจัดโต๊ะจีนทั้งหมด	สรุปจัดแบบผสมโต๊ะจีนและบุฟเฟต์
เลือกโต๊ะจีน	- 500 (จ่าย 500 บาท)	- 800 บาท (จ่าย 800 บาท)
เลือกบุฟเฟต์	- 500 (จ่าย 500 บาท)	- 650 บาท (จ่าย 650 บาท)

พิจารณาดูดีๆ จะพบว่า หากน้องๆ ผู้จัดการสรุปว่าจะจัดงานเลี้ยงเป็นแบบโต๊ะจีนทั้งหมดถ้าเราเลือก “โต๊ะจีน” เราก็จ่าย 500 บาท แม้ว่าเราจะเลือก “บุฟเฟต์” เราก็จะจ่ายเงินเพียง 500 บาท (ไม่ต้องจ่าย 650 บาท) เหมือนกัน เพราะน้องเขาขอว่าถ้าคนส่วนใหญ่เลือก “โต๊ะจีน” ขอให้จัดเป็นแบบโต๊ะจีนหมด เราเลือกบุฟเฟต์เราก็จ่ายแค่ 500 บาท แล้วไปนั่งกินโต๊ะจีนแทน ซึ่งตรงนี้ผมกับเพื่อนๆ ได้อยู่แล้ว เพราะเรานั้นราคาถูกรับ

แต่ในกรณีที่เสียงโหวตแตกเป็น 2 เสียง แล้วน้องๆ ที่จัดงานเขาตัดสินใจจัดงานแบบผสม คือ จัดโต๊ะจีนส่วนหนึ่งสำหรับรุ่นพี่ๆ ที่เลือก “โต๊ะจีน” และจัดเป็นบุฟเฟต์สำหรับรุ่นพี่ๆ ที่เลือก “บุฟเฟต์” ถ้าเราเลือก “โต๊ะจีน” เราเสร็จแน่ครับ เพราะเราต้องจ่ายถึง 800 บาท แต่ถ้าเราเลือก “บุฟเฟต์” เราก็จ่ายเพียง 650 บาทครับ

ซึ่งจะเห็นได้ว่า ไม่ว่าจะน้องๆ ที่จัดงานจะจัดแบบโต๊ะจีนทั้งหมดหรือจัดแบบผสมมีทั้งโต๊ะจีนและบุฟเฟต์ ทางเลือก “บุฟเฟต์” ก็จะเป็นทางเลือกที่เราจ่ายเงินน้อยที่สุดอยู่ดีจริงไหมครับ ในทางทฤษฎีเกมทางเลือก “บุฟเฟต์” ถือเป็นกลยุทธ์เด่น (Dominant Strategy) ซึ่งหมายความว่า ไม่ว่าจะสถานการณ์ใดๆ จะเกิดขึ้นที่เราควบคุมไม่ได้ ทางเลือก “บุฟเฟต์” เป็นทางเลือกที่ให้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุด พอผมอธิบายไปแล้วผมกับเพื่อนผมอีก 2-3 คน ต่างก็เลือก “บุฟเฟต์” แล้วส่งอีเมลล์กลับไปที่รุ่นน้องทันทีครับ แถมเพื่อนยังประชดผมอีกว่า “เอ็งนี่มันเคี้ยวจริงๆ” 