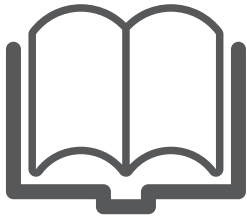
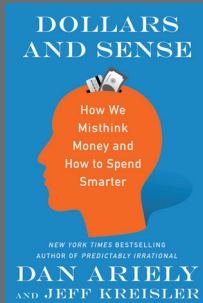


Book Review โดย.. ดร.อุกค สุ่มโพธิ์



ศาสตราจารย์ประจำสาขาวิชาการบริหารการปฏิบัติการ
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ท่ามกลางสถานการณ์ที่มีความไม่แน่นอนเกี่ยวกับเศรษฐกิจในปัจจุบัน หลายคนอาจจะอยากสร้างความมั่นคงทางการเงินให้กับชีวิต เช่น อยากลดการใช้จ่ายอย่างฟุ่มเฟือย แต่หลาย ๆ ครั้ง ความพยายามเหล่านี้กลับลงเอยด้วยความล้มเหลว เผลอตัวไปไม่นาน ก็พบว่าเราไปซื้อของที่เราไม่ได้ อยากได้จริง ๆ มาโดยไม่รู้ตัว จนกระทั่งลงเอยด้วยการเป็นหนี้ และนำไปสู่ความล้มเหลวทางการเงิน ในที่สุด



Book Review: Dollars and Sense

Publisher: HarperCollins.

Publication Year: 2017

Author: Dan Ariely & Jeff Kreisler

Language: English

Number of Pages: 288

อะไรคือสิ่งที่ทำให้เราเป็นแบบนั้น ทั้ง ๆ ที่เรามีความตั้งใจดี แต่กลับกระทำการสิ่งที่มีมักจะตรงกันข้ามกับความตั้งใจที่มี หนึ่งในคำตอบที่เป็นไปได้ก็คือ มนุษย์เป็นสิ่งที่มีความซับซ้อนที่ไม่ได้มีเหตุผลเสมอไป

มีหนังสือหลายเล่มที่เขียนเกี่ยวกับความไม่มีเหตุผลของมนุษย์ แต่หนังสือที่เขียนเรื่องนี้ที่เกี่ยวกับความไม่มีเหตุผลในเรื่องเงินที่ได้รับความนิยมมาก ๆ คือ หนังสือที่ชื่อว่า Dollars and Sense ที่เขียนโดยอาจารย์ Dan Ariely และ Jeff Kreisler ที่เป็นผู้เชี่ยวชาญทางด้านนี้

หนังสือเล่มนี้ได้สรุปว่ามนุษย์เรามักจะมีนิสัยทางการเงินที่หลายครั้งอาจจะไม่มีเหตุผลดังต่อไปนี้

1. เรามักจะไม่ค่อยสนใจต้นทุนค่าเสียโอกาส หลาย ๆ ครั้งเรายอมที่จะเสียเวลาไปเป็นจำนวนมาก เพื่อซื้อของในราคาที่ถูกลงไม่เท่าไร โดยที่เรามักจะละเลยที่จะคิดว่าเวลาที่เราสัญญเสียไปกับสิ่งนี้ ถึงแม้ว่าจะช่วยประหยัดเงินได้เล็กน้อย แต่ถ้าเราใช้เวลาเหล่านี้ไปสร้างรายได้ เราอาจจะได้เงินมากกว่ามาก

2. เรามักจะลืมนึกไปว่าทุกอย่างมีการเปรียบเทียบ เรามักจะอยากซื้อของ “ลดราคา” เพราะรู้สึกว่าคุณค่า โดยที่เราไม่ได้คิดว่าเราจะได้ใช้มากน้อยเท่าไร คำว่า “คุ้ม” ของเรามักจะถูกเปรียบเทียบกับราคาเดิมที่ตั้งไว้เท่านั้น เช่น ถ้าลด 50% แปลว่าคุ้ม โดยที่เราอาจจะไม่ได้ดูเลยว่า ราคาที่ร้านค้าตั้งไว้ 100% ตั้งแต่แรกนั้น มันสมเหตุสมผลมากน้อยแค่ไหน

3. เรามักจะแบ่งเงินออกเป็นส่วน ๆ จริง ๆ แล้วเงินก็คือเงิน มันไม่ได้มีการแบ่งแยก แต่สังเกตไหมว่า เมื่อไรก็ตามที่เราได้เงินมา “ฟรี” เช่น มีคนให้เงินมาเป็นของขวัญโดยที่เราไม่ได้คาดหวังไว้ เรามักจะใช้เงินเหล่านั้นแบบไม่ได้คิด เพราะเราคิดว่าเป็น “เงินฟรี” แต่ในทางกลับกัน เงินจำนวนเท่ากัน ถ้าเราต้องเอาแรงไปแลกอย่างเหน็ดเหนื่อย เรามักจะไม่ค่อยอยากใช้เงินนั้นสักเท่าไร ทั้ง ๆ ที่ทั้ง 2 กรณีก็คือเงินเหมือนกันทั้งสิ้น

4. เราไม่ชอบความเจ็บปวด ทุกครั้งที่เราหยิบธนบัตรออกไปจ่ายอะไร เพื่อซื้ออะไรบางอย่าง เราจะรู้สึกเจ็บปวด ดังนั้นร้านค้าต่าง ๆ จึงพยายามออกแบบให้เราเจ็บปวดน้อยที่สุดคือ การให้เราใช้บัตรเครดิตไปก่อน แบบนี้ ความเจ็บปวดเราน้อยลง เพราะเรามักจะมีความรู้สึกที่เงินยังไม่ได้ออกจากกระเป๋าเราไป หรือระบบสมัครสมาชิกที่ตัดเงินเราอัตโนมัติ ทุกเดือน เรามักจะไม่ค่อยรู้ตัว และไม่คอยเจ็บปวดเท่ากับการที่เราต้องควักกระเป๋าหยิบธนบัตรมาจ่ายทุกเดือน เป็นต้น

“ โดยสรุปแล้วหนังสือเล่มนี้เป็นหนังสือที่ดีมาก ๆ เล่มหนึ่ง ที่ทำให้เรารู้เท่าทัน

ความคิดทางการเงินของตัวเอง ในหนังสือมีกรณีศึกษาตัวอย่างจำนวนมาก

ที่ทำให้เราเห็นภาพได้อย่างชัดเจน ก่อนที่เราจะประสบความสำเร็จทางการเงินได้ ”

5. เรามักจะเชื่อตัวเอง มนุษย์เรามีแนวโน้มเชื่อว่าเรามีเหตุผลในเรื่องการเงิน เมื่อเราตัดสินใจอะไรไปแล้ว ครั้งต่อไปเราจะทำสิ่งนั้นอัตโนมัติเพราะเราเชื่อว่าเราตัดสินใจถูกแล้ว เช่น เราซื้อกาแฟแพง ๆ ทุก ๆ วัน เพียงเพราะว่ามันเป็นสิ่งที่เราเคยซื้อเท่านั้น เราไม่ได้มาคิดพิจารณาดี ๆ ว่าจริง ๆ แล้ว คื้มค่าหรือไม่

6. เรามักจะให้มูลค่าของสิ่งที่เรามีและกำลังจะเสียไปสูงกว่าความเป็นจริง ลองสังเกตว่าเมื่อเรามีอะไรอยู่แล้ว และถ้าจะมีคนซื้อต่อจากเรา เรามักจะอยากตั้งราคาที่สูงกว่าในกรณีที่ถ้าเราไม่มีสิ่งนั้นแล้วถามว่าเราอยากซื้อด้วยราคาเท่าไร เพราะมนุษย์มีสิ่งที่เรียกว่า Loss Aversion คือ เรารู้สึกเจ็บปวดมากเวลาต้องเสียอะไรไป นี่คือเหตุผลที่หลาย ๆ คนลงทุนในหุ้น พอหุ้นขาดทุนแล้วเราไม่ยอมขาย เพราะเรารู้สึกเจ็บปวดมาก ๆ ในการยอมรับการขาดทุนนั่นเอง

7. เราชอบความยุติธรรมทางการเงินและความพยายาม บางทีการได้เงินมากหรือน้อยอาจจะมีสำคัญกับเราไม่เท่าว่ามัน “ยุติธรรม” หรือไม่ หลายคนได้เงินเดือนเพิ่มขึ้น แต่อาจจะไม่พึงพอใจ เพียงเพราะว่าเพื่อนร่วมงานได้เงินเดือนมากกว่า ทั้ง ๆ ที่การที่เพื่อนได้เงินมากกว่าหรือน้อยกว่าเราไม่ได้ทำให้ชีวิตเราดีขึ้นหรือแย่ลงเลย แต่เราชอบความยุติธรรมจึงทำให้เรารู้สึกเช่นนั้น หรือเรายอมจ่ายเงินจำนวนมากให้กับการให้บริการที่ดูเหมือนกับว่าเขาใช้เวลาไม่นาน มากกว่าการมองที่ผลลัพธ์ในสิ่งที่เขาทำได้ เพราะเรารู้สึกว่าถ้าเขาใช้เวลาไม่นาน แปลว่ามันยุติธรรมที่เขาจะได้เงินจำนวนนั้น เป็นต้น

8. เรามักจะเชื่อในการใช้ภาษาและพิธีกรรมต่าง ๆ เคยสังเกตไหมว่าถ้าเราไปร้านอาหารที่มีภาษาต่างประเทศ มีกระบวนการในการรับประทานอาหารที่เป็นขั้นตอนเยะเยะ เรามักจะยอมจ่ายเงินมากกว่าการไปร้านอาหารธรรมดา ๆ ทั้ง ๆ ที่อาหารอาจจะมีคุณภาพที่ไม่ได้แตกต่างกันมากนัก นี่คือตัวอย่างของความเชื่ออย่างหนึ่งของเรา

9. เรามักจะคิดว่าความคาดหวังของเราเป็นความจริง หลายคนชอบคิดว่าของ Brand Name ต้องมีคุณภาพดีของที่มีราคาสูง แปลว่า ต้องสุดยอด นี่คือตัวอย่างของความคิดว่าสิ่งที่เราคิดเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นจริง ซึ่งอาจจะเป็นหรือไม่เป็นแบบนั้นก็ได้

10. เราให้ความสำคัญกับเงินมากจนเกินไป หลายครั้งเงินกลายเป็นปัจจัยสำคัญหลักปัจจัยเดียวที่เราใช้ในการตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการ ทั้ง ๆ ที่ยังมีปัจจัยอื่น ๆ จำนวนมากที่มีความเกี่ยวข้อง เช่น คุณภาพ ชื่อเสียง แต่คนเรามักจะยึดเรื่องเงินเป็นเรื่องหลัก ซึ่งทำให้เราตัดสินใจพลาดไปในหลาย ๆ ครั้ง

โดยสรุปแล้วหนังสือเล่มนี้เป็นหนังสือที่ดีมาก ๆ เล่มหนึ่ง ที่ทำให้เรารู้เท่าทันความคิดทางการเงินของตัวเอง ในหนังสือมีกรณีศึกษาตัวอย่างจำนวนมากที่ทำให้เราเห็นภาพได้อย่างชัดเจน ก่อนที่เราจะประสบความสำเร็จทางการเงินได้ สิ่งที่เราควรเปลี่ยนคือ ความคิดเกี่ยวกับเงิน ซึ่งหนังสือเล่มนี้น่าจะตอบโจทย์นี้ให้ท่านได้

REFERENCES

Ariely, D. and Kreisler, J. (2017). *Dollars and Sense: How we msthink money and how to spend smarter*. New York: HarperCollins.